



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การจัดการโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการเพื่อ

สังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา

Supply Chain Management and Sustainable
Procurement of Social Enterprise: A Case Study of
Fisher-folk

โดย

อภิวัฒน์ เอื้ออังกูร และคณะ

กรกฎาคม 2562

สัญญาเลขที่ RDG6120041

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การจัดการโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการเพื่อสังคม:

กรณีศึกษาร้านคนจับปลา

Supply Chain Management and Sustainable Procurement of
Social Enterprise: A Case Study of Fisher-folk

ผู้วิจัย

อภิวัฒน์ เอื้ออังกูร

นวิทย์ เอ็มเอก

สุทธิพร บุญมาก

สังกัด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

มหาวิทยาลัยทักษิณ

ผู้ช่วยนักวิจัย

सानิตย์ ศรีชูเกียรติ

สังกัด

มหาวิทยาลัยทักษิณ

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและมหาวิทยาลัยทักษิณ

(ความเห็นในรายงานนี้เป็นของผู้วิจัย (สกว.) และต้นสังกัดไม่จำเป็นต้องเห็นด้วยเสมอไป)

บทสรุปผู้บริหาร

1. หลักการและเหตุผล

ปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังเผชิญปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล จากการทำประมงพาณิชย์อย่างไม่เหมาะสมเพื่อสนับสนุนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ (วิโชคศักดิ์ รัตนรงค์ไพรี, 2562) ซึ่งความสมบูรณ์ของทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งส่งผลต่อความมั่นคงทางอาหารและทางเศรษฐกิจของประเทศ รัฐบาลไทยได้ตระหนักถึงปัญหาความเสื่อมโทรมของสิ่งแวดล้อมทางทะเล จึงได้มีการกำหนดนโยบายความมั่นคงแห่งชาติที่เน้นการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล (สำนักงานสภาความมั่นคงแห่งชาติ, 2558) ชุมชนประมงพื้นบ้านและวิถีการทำประมงพื้นบ้านของชาวประมงเป็นกลไกหนึ่งที่สามารถแก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเลนี้ได้ วิธีการทำประมงพื้นบ้าน อาทิ การทำประมงด้วยเครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง การไม่จับปลาในเขตพื้นที่อนุรักษ์ การทำกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล การจัดตั้งกติกาชุมชนเพื่อควบคุมการใช้ทรัพยากร และการเฝ้าระวังการทำลายทรัพยากรทางทะเลจากบุคคลภายนอกชุมชน เป็นการสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจควบคู่กับการดูแลรักษาระบบนิเวศ ภายใต้แนวคิดเศรษฐกิจสีน้ำเงินที่รัฐบาลให้การสนับสนุนอย่างชัดเจน (นิรมล สุธรรมกิจ และอนิณ อรุณเรืองสวัสดิ์, 2561) อย่างไรก็ตามชาวประมงพื้นบ้านก็ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องศักยภาพการหารายได้และการขาดงบประมาณเพื่อทำกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ดังนั้นการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมที่มีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนในการแก้ไขปัญหาให้กับชุมชนประมงพื้นบ้านและสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติเป็นแนวทางที่น่าสนใจการส่งเสริมระบบเศรษฐกิจฐานรากของประเทศและแก้ไขปัญหาทรัพยากรทางทะเล (MBA, 2559)

การที่กิจการเพื่อสังคมจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมทั้งในด้านการสนับสนุนสังคม การคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และการสร้างผลตอบแทนแก่นักลงทุน จะต้องอาศัยการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพและการบริหารจัดการซื้อที่ยั่งยืน (Wisner, Tan and Leong, 2012) การศึกษารูปแบบโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมนวมถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ต้นน้ำไปยังปลายน้ำจะทำให้เข้าใจกระบวนการดำเนินงานและมองเห็นภาพโดยรวมในการวางแผนเพื่อการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิผล อีกทั้งยังช่วยในการประสานงานระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้หน้าที่ด้านการจัดซื้อจัดหาเป็นหนึ่งในส่วนประกอบสำคัญในการจัดการโซ่อุปทานเนื่องจากมีผลโดยตรงต่อความสามารถในการแข่งขัน เช่น ลดต้นทุน เพิ่มคุณภาพ และนวัตกรรมของสินค้าและบริการขององค์กร ในกรณีของร้านคนจับปลา หน้าที่ด้านการจัดซื้อควรจะเป็นการจัดซื้อที่ยั่งยืนซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมที่ออกแบบมาเพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดีในสังคมและขัดขวางกิจกรรมของสมาชิกในโซ่อุปทานที่จะส่งผลทางที่ไม่ดีกับสิ่งแวดล้อม

ดังนั้น การศึกษารูปแบบโซ่อุปทาน กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง และกิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลาจึงมีความจำเป็น เพื่อให้เป็นแนวทางเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา เพื่อใช้เป็นแนวทางเพื่อการพัฒนาที่มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน

2. วัตถุประสงค์งานวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
2. เพื่อศึกษาการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลา
3. เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลาเพื่อจะนำไปสู่การพัฒนาขององค์กรและสังคมอย่างยั่งยืน

3. ระเบียบวิธีวิจัย

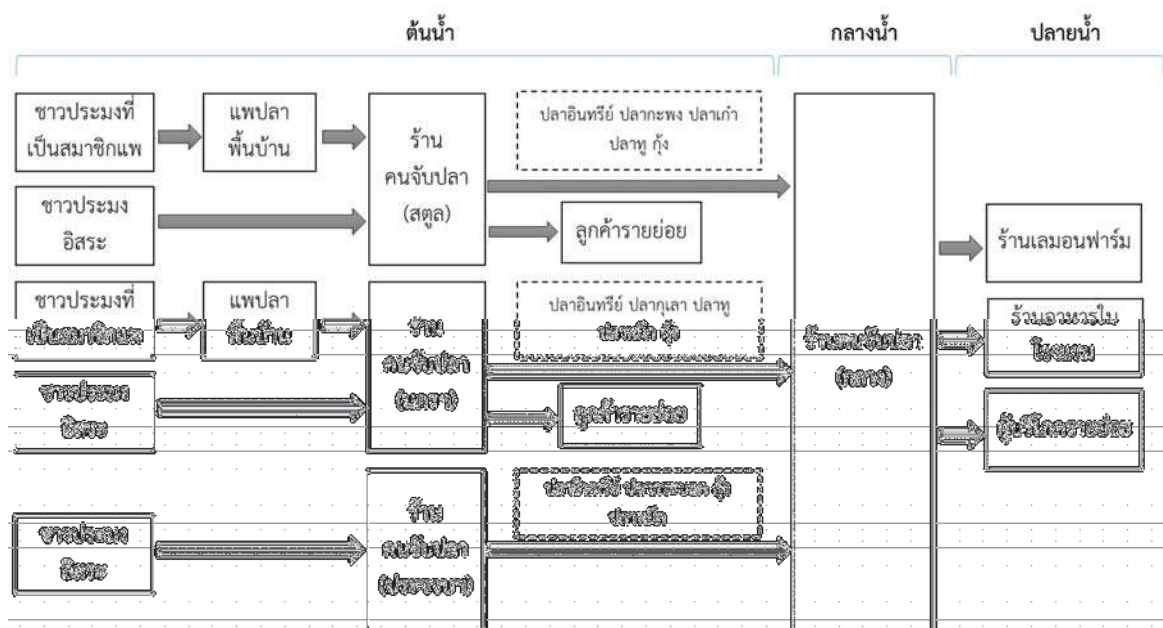
งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่มุ่งการค้นหาคำตอบที่แท้จริงจากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในสังคมซึ่งในกรณีนี้คือการดำเนินงานของกิจการร้านคนจับปลาซึ่งเป็นกิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จ รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในโซ่อุปทาน การศึกษานี้เป็นงานวิจัยภาคสนาม (Field Research) โดยเครื่องมือวิจัยที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant observation) และ แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง (Semi-Structure Interview) ซึ่งมีทั้ง การสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์ และการสนทนากลุ่มเล็ก (Small Group Discussion) นอกจากนี้ยังมีการเก็บข้อมูลจากการวิจัยเอกสาร (Secondary Research) จากรายงานของร้าน เอกสารเผยแพร่ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง การเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลัก (Key Informants) ใช้การเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) เพื่อให้ได้ผู้ให้ข้อมูลหลักที่มีความเหมาะสมที่มีความรู้ประสบการณ์และความเข้าใจในประเด็นที่จะค้นหาคำตอบอย่างครบถ้วน ซึ่งประกอบด้วย ผู้จัดการร้านคนจับปลาและบุคลากรร้านคนจับปลากลาง สตูล นครศรีธรรมราช และประจวบคีรีขันธ์ นอกจากนี้ยังใช้เทคนิคการเลือกผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมแบบสโนว์บอล (Snowball Sampling) โดยให้ผู้ให้ข้อมูลหลักที่ได้เลือกไว้ แนะนำผู้ให้ข้อมูลคนอื่นที่สามารถให้ข้อมูลที่ต้องการเพื่อความสมบูรณ์ของงานวิจัยได้

4. ข้อจำกัดงานวิจัย

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิของกิจการร้านคนจับปลาซึ่งไม่ได้เป็นองค์กรธุรกิจและมีความซับซ้อนในโครงสร้างการจัดการ
2. ข้อจำกัดของการวิจัยแบบกรณีศึกษาด้านการนำไปใช้ในบริบทอื่นๆ ดังนั้นการประยุกต์นำไปใช้กับรูปแบบและกระบวนการของห่วงโซ่อุปทานกิจการเพื่อสังคมอื่น ๆ จะต้องคำนึงถึงบริบทของโซ่อุปทานนั้นที่ตรงความคล้ายคลึงกัน

5. รูปแบบโซ่อุปทานกิจการร้านคนจับปลาและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

รูปแบบโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลามีโครงสร้างเชื่อมโยงสามารถแบ่งได้เป็น ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดย 1) โซ่อุปทานต้นน้ำประกอบด้วย ชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาสด ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช และ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ 2) โซ่อุปทานกลางน้ำประกอบด้วย ร้านคนจับปลากลาง และ 3) โซ่อุปทานปลายน้ำ ประกอบด้วย เลมอนฟาร์ม และ ผู้บริโภค ดังแผนภาพที่ 1 การดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาจะประกอบด้วย การไหล 3 ประเภท ได้แก่ 1) การไหลของวัตถุดิบและสินค้า 2) การไหลของข้อมูลข่าวสาร และ 3) การไหลของกระแสเงินสด

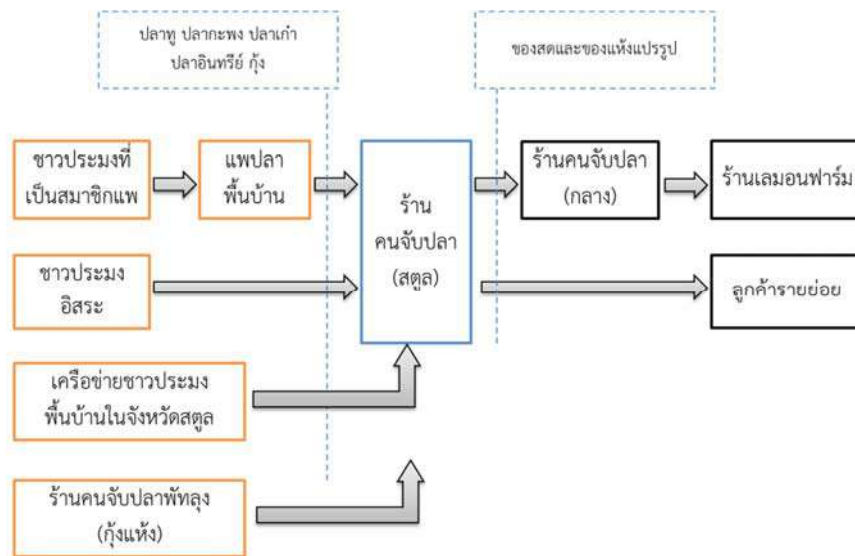


ภาพที่ 1 โซ่อุปทานของร้านคนจับปลา

หากพิจารณารูปแบบโซ่อุปทานในแต่ละสาขาของร้านคนจับปลา จะมึรูปแบบโซ่อุปทานที่มีความคล้ายคลึงกันแต่มีความแตกต่างกันในบางประเด็น เช่น 1) การรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาแต่ละสาขา โดยซัพพลายเออร์ของร้านคนจับปลาสดรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้าน ในขณะที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเท่านั้น ซึ่งเงื่อนไขการรับซื้อสัตว์น้ำที่แตกต่างกันนี้ขึ้นอยู่กับบริบทการเริ่มต้นกิจการของร้านคนจับปลาในแต่ละสาขาที่แตกต่างกัน 2) ช่องทางการจัดจำหน่าย โดยร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชเน้นการจำหน่ายสินค้าให้ผู้บริโภคในปริมาณที่มาก ส่วนร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะส่งสินค้าให้ร้านคนจับปลากลางเพื่อนำไปจำหน่ายต่อเท่านั้น ซึ่งเงื่อนไขของรูปแบบการจำหน่ายที่แตกต่างกันเนื่องจากการควบคุมต้นทุน

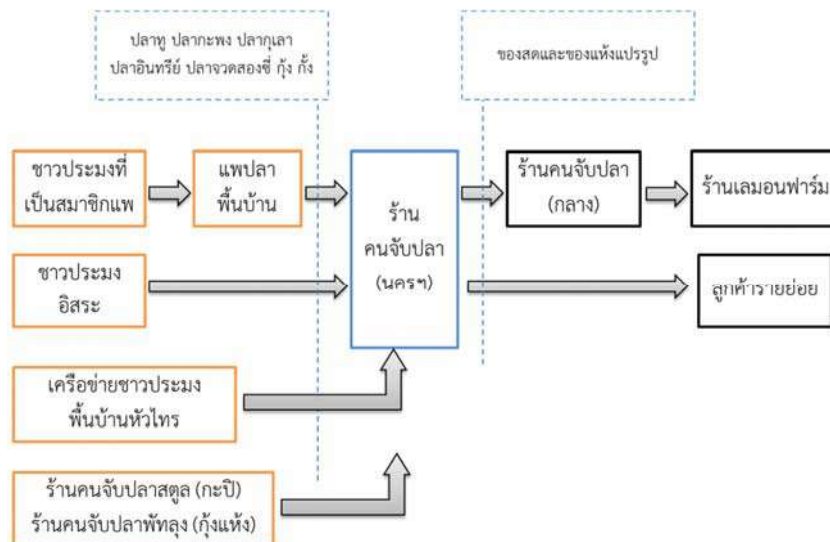
ในการดำเนินงานของร้านแต่ละสาขา และความต้องการสินค้าที่แตกต่างกันของผู้บริโภคในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น โดยรูปแบบโซ่อุปทานในแต่ละสาขามีลักษณะดังนี้

1. รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสด



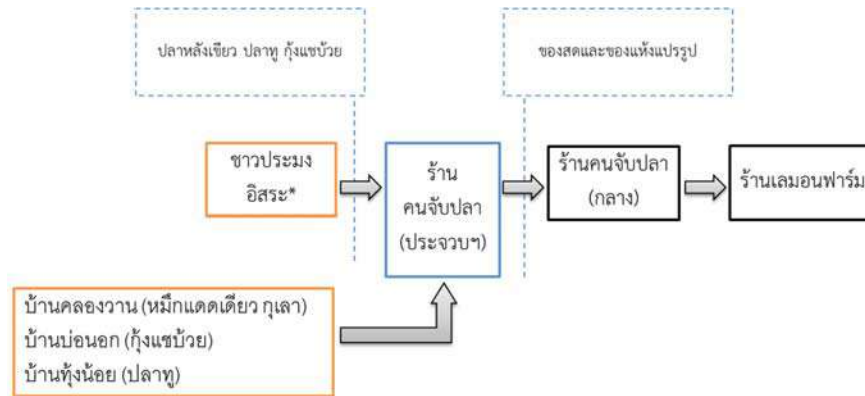
ภาพที่ 2 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสด

2. รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช



ภาพที่ 3 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช

3. รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์



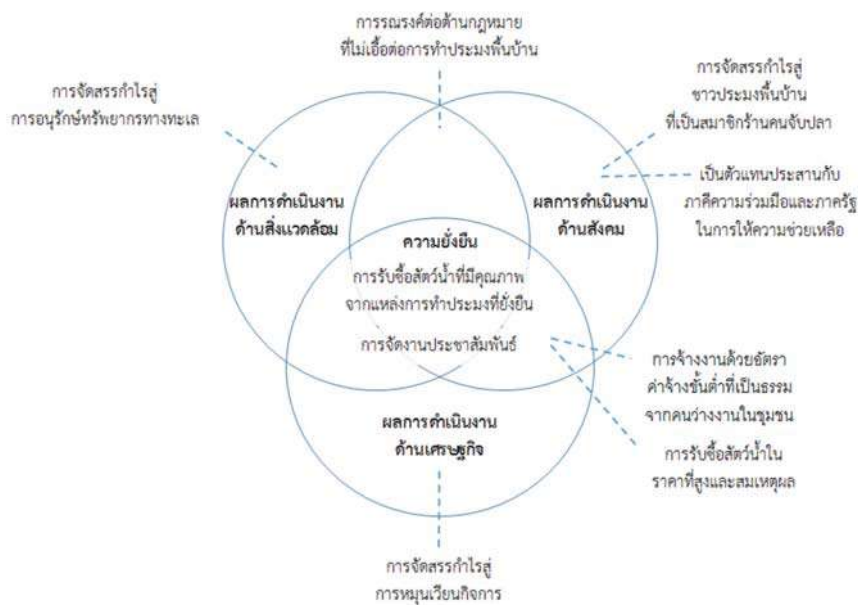
ภาพที่ 4 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

6. ผู้มีส่วนได้เสียในโซ่อุปทานกิจการร้านคนจับปลา

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทำให้ผู้วิจัยสามารถระบุกลุ่มผู้มีส่วนได้เสียในโซ่อุปทานร้านคนจับปลาออกเป็น 2 กลุ่ม 1) ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลัก ได้แก่ ชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้าน กรรมการร้านคนจับปลาทุกสาขา บุคลากรที่ทำงานในร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา สมาคมรักษ์ทะเลไทย สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย เครือข่ายสมาคมชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละพื้นที่ ผู้ถือหุ้นอื่นๆ เลมอนฟาร์ม และ ร้านอาหาร ผู้บริโภครายย่อย 2) ผู้มีส่วนได้เสียรอง ได้แก่ ชุมชน/หมู่บ้านของประมงพื้นบ้าน รัฐบาล กรมประมง พัฒนาชุมชน องค์การบริหารส่วนตำบล และ องค์การพัฒนาเอกชน ซึ่งพบว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละกลุ่มมีบทบาทหน้าที่และความคาดหวังที่แตกต่างกัน ตัวอย่างเช่น กลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน มีหน้าที่จับสัตว์น้ำเพื่อมาขายให้แก่แพปลาพื้นบ้านและร้านคนจับปลาด้วยวิธีการทำประมงที่ยั่งยืน ส่วนความคาดหวังของชาวประมงพื้นบ้าน คือรายได้ที่มากขึ้นจากการขายสัตว์น้ำ และความสมบูรณ์ของทรัพยากรทางทะเลที่ยั่งยืน อีกหนึ่งตัวอย่าง คือ กลุ่มผู้ค้าปลีก เช่น เลมอนฟาร์มและร้านอาหาร มีหน้าที่รับสินค้าจากกิจการร้านคนจับปลาเพื่อจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภครายย่อย โดยคาดหวังให้สินค้าของร้านคนจับปลามีคุณภาพและมาตรฐานสินค้า เช่น ความสด ปราศจากสารปนเปื้อน และมีราคาที่สมเหตุสมผล เป็นต้น

7. การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา

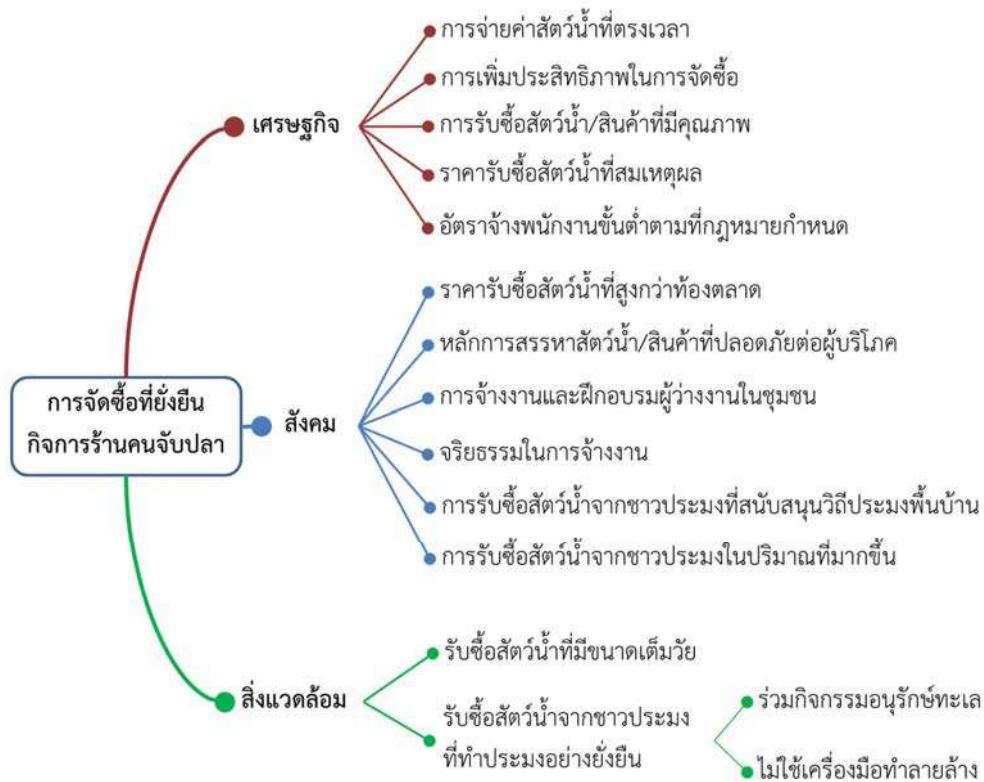
กิจกรรมของกิจการร้านคนจับปลา ที่สะท้อนแนวคิดด้านความยั่งยืนที่ส่งผลกระทบต่อเชิงบวกทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม มีรายละเอียดโดยสรุป ดังนี้



ภาพที่ 5 กิจกรรมร้านคนจับปลาที่สอดคล้องกับแนวคิดด้านความยั่งยืน

จากภาพที่ 5 แสดงให้เห็นว่า กิจกรรมร้านคนจับปลาที่สอดคล้องกับแนวคิดด้านความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ ได้แก่ การจัดสรรกำไรเพื่อใช้ในการหมุนเวียนของกิจการ การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากแหล่งการทำประมงที่ยั่งยืน การจัดงานอีเว้นท์และการประชาสัมพันธ์ประจำปี กิจกรรมที่สอดคล้องกับแนวคิดความยั่งยืนทางสังคม ได้แก่ การจัดสรรกำไรสู่ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านค้าจับปลา การประสานงานกับภาครัฐและภาคีเพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้าน และการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูง และกิจกรรมที่สอดคล้องกับแนวคิดความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การจัดสรรกำไรสู่กิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล การรณรงค์ต่อต้านกฎหมายที่ไม่เอื้อต่อการทำประมงพื้นบ้าน ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีบางกิจกรรมที่สอดคล้องกับแนวคิดความยั่งยืนด้านเศรษฐกิจและสังคม เช่น การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพสูงในราคาที่สูง และมีบางกิจกรรมที่สอดคล้องกับความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อมและสังคมเท่านั้น การรณรงค์ต่อต้านกฎหมายที่ไม่เอื้อต่อการทำประมงพื้นบ้าน และที่สำคัญมีบางกิจกรรมที่สอดคล้องกับแนวคิดความยั่งยืนในทั้งสามด้าน เช่น การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากแหล่งการทำประมงที่ยั่งยืน และการออกงานอีเว้นท์ประชาสัมพันธ์กิจการร้านคนจับปลา ซึ่งกิจการเพื่อสังคมควรจะเน้นการทำกิจกรรมที่ส่งผลต่อแนวคิดด้านความยั่งยืนในทุกมิติ

เมื่อทำการพิจารณากิจกรรมการจัดซื้อจัดหาของกิจการร้านคนจับปลาที่มีความสอดคล้องกับแนวคิดด้านการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนในทุกมิติ ดังรายละเอียดในภาพที่ 6



ภาพที่ 6 กิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา

กิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ส่งผลต่อความยั่งยืนทางด้านเศรษฐกิจ ได้แก่ การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพ การตั้งราคาซื้อสัตว์น้ำที่สมเหตุผลสมผล การจ่ายเงินค่าสัตว์น้ำที่ตรงเวลาให้กับชาวประมงพื้นบ้าน การจัดจ้างพนักงานตามอัตราขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด และการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดซื้อ นอกจากนี้กิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ส่งผลต่อความยั่งยืนด้านสังคม ได้แก่ การให้ราคาซื้อสัตว์น้ำที่สูงกว่าท้องตลาด การซื้อสัตว์น้ำที่มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค การจัดจ้างและฝึกอบรมผู้ว่างงานในชุมชน การมีจริยธรรมในการจ้างงาน การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่สนับสนุนวิถีประมงพื้นบ้าน และการพยายามรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในปริมาณที่มากขึ้น และสุดท้ายคือกิจกรรมการจัดซื้อที่ส่งผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม ได้แก่ การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีขนาดเหมาะสม การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ และการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ไม่ใช่เครื่องมือทำลายล้าง

8. ข้อเสนอแนะงานวิจัย

ข้อเสนอแนะจากข้อค้นพบงานวิจัยได้สร้างเพื่อ 3 กลุ่มหลัก

1. ข้อเสนอแนะต่อกิจการร้านคนจับปลา

การสร้างข้อเสนอแนะต่อกิจการร้านคนจับปลาจะได้มาจากการจากการวิเคราะห์ SWOT และ TOWS Matrix ของกิจการร้านคนจับปลา ซึ่งมีข้อเสนอแนะในการพัฒนาศักยภาพทางการแข่งขันของโซ่อุปทานดังนี้

1. เพิ่มยอดขายโดยการเจาะตลาดในช่องทางออนไลน์
2. ขยายกำลังการผลิต และเพิ่มจำนวนร้านคนจับปลาสาขา
3. ประชาสัมพันธ์และสร้างการรับรู้ (awareness) ในสินค้าร้านคนจับปลา
4. สร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภครู้จักมาตรฐานบลูแบนด์
5. ฝึกอบรมพนักงานเกี่ยวกับทักษะด้านการตลาด
6. เพิ่มการรับซื้อจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อื่นๆ เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสัตว์น้ำ
7. เพิ่มการวางแผนร่วมกันในโซ่อุปทานระหว่าง ชาวประมงพื้นบ้าน กิจการร้านคนจับปลา และเลมอนฟาร์ม
8. การขอรับรองมาตรฐานด้านคุณภาพอื่นๆเพื่อเพิ่มปริมาณการขายใน และขอรับรองมาตรฐานสากล เพื่อจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศ
9. พัฒนาระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในโซ่อุปทาน
10. หนุนรงค์การทำกิจกรรมอนุรักษ์เพื่อให้ปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้มีปริมาณที่แน่นอน
11. ใช้เครือข่ายการทำกิจกรรมอนุรักษ์เพื่อเข้าถึงชาวประมงพื้นบ้านในหมู่บ้านต่างๆ เพื่อให้ได้สัตว์น้ำที่มีความหลากหลาย
12. การกำหนดตัวชี้วัดในการประเมินผลการดำเนินงานของโซ่อุปทาน โดยกิจการอาจนำตัวชี้วัดจากตัวแบบ SCOR มาใช้ เช่น อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง จำนวนครั้งที่จัดส่งสินค้าได้ตรงตามกำหนด ปริมาณคำสั่งซื้อที่จัดส่งได้อย่างถูกต้องสมบูรณ์ เป็นต้น

2. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายต่อภาครัฐบาล

1. รัฐบาลควรให้การสนับสนุนกิจการเพื่อสังคมที่มีวัตถุประสงค์ในการแก้ไขปัญหาสังคมที่ชัดเจน กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลามีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานในการแก้ไขปัญหาสังคมที่ชัดเจนใน 2 ประเด็นหลัก ได้แก่ 1) การแก้ไขปัญหาความยากจนของชุมชนชาวประมงพื้นบ้าน กิจการร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าราคาตลาดร้อยละ 10 -20 การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงจึงเป็นการเพิ่มรายได้ให้ชาวประมงพื้นบ้านและส่งเสริมชุมชนประมงพื้นบ้านอีกด้วย 2) การแก้ไขปัญหาเรื่องความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเล กิจการมีการใช้มาตรฐานบลูแบนด์ในการกำหนดมาตรฐานการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านโดยกำหนดให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องไม่ใช้เครื่องมือประมงที่ทำลายล้าง และเข้าร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทาง

ทะเลของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละพื้นที่ ประเด็นที่รัฐบาลควรพิจารณาให้การส่งเสริมได้แก่ 1) ส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน 2) ให้ความช่วยเหลือปัจจัยที่จำเป็นในการดำเนินกิจการ 3) ให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรมทักษะการบริหารจัดการของกลุ่มวิสาหกิจ 4) เผยแพร่ความสำเร็จ และถอดบทเรียนจากวิสาหกิจเพื่อสังคมที่มีเป้าหมายที่ชัดเจนและทำการถอดบทเรียนจากความสำเร็จ 5) รัฐบาลให้ความช่วยเหลือด้านการประสานงานกับองค์กรพัฒนาเอกชนในต่างประเทศ

2. รัฐบาลควรช่วยประชาสัมพันธ์การรับรู้มาตรฐานบลูแบรนด์ในกลุ่มผู้ประกอบการและผู้บริโภค มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน หรือ มาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand Standard) เป็นมาตรฐานที่ออกโดยสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งถือเป็นตัวแทนของชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศ โดนมีวิัตถุประสงค์ที่จะรับรองว่าสินค้าที่ได้มาตรฐานนี้มีคุณภาพ มีความปลอดภัย รวมทั้งยังคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมละสังคม

3. รัฐบาลควรช่วยเหลือชุมชนประมงพื้นบ้านและส่งเสริมวิธีการทำประมงพื้นบ้าน

รัฐบาลควรพิจารณาให้ความช่วยเหลือชุมชนประมงพื้นบ้านเพื่อให้สามารถเป็นส่วนที่สำคัญในการดูแลสิ่งแวดล้อมทางทะเลต่อไป ซึ่งอาจทำได้ดังนี้ 1) รัฐบาลควรบังคับใช้กฎหมายที่ส่งผลกระทบต่อวิธีการทำประมงของชาวประมงพื้นบ้าน เช่น การใช้เครื่องมือประมงผิดกฎหมาย (อวนตาถี่ อวนลาก และ อวนรุนประกอบเครื่องยนต์) และการติดตามปราบปรามอย่างต่อเนื่อง และการจับปลาในฤดูวางไข่ เพื่อเพิ่มความยั่งยืนสำหรับทรัพยากรทางทะเล นอกจากนี้รัฐบาลอาจพิจารณาทบทวนพระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558 ในบางมาตราที่ส่งผลกระทบต่อวิธีการทำประมงพื้นบ้าน เช่น มาตรา 34 ที่ไม่อนุญาตให้ชาวประมงพื้นบ้านทำการประมงเกินระยะ 3 ไมล์ทะเล เนื่องจากสัตว์น้ำบางประเภทแทบจะไม่สามารถจับได้ในระยะ 3 ไมล์ทะเล และ มาตรา 57 เรื่อง การห้ามนำปลาเล็กขึ้นเรือประมง 2) สนับสนุนการจัดหาแหล่งเงินทุนเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์ทำประมงพื้นบ้านให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่ เป็นธรรม 3) ส่งเสริมวิธีการทำประมงพื้นบ้าน โดยการรณรงค์ให้การทำประมงพื้นบ้านมีแนวทางที่ชัดเจน เพื่อนำไปสู่ทำประมงอย่างยั่งยืน (sustainable fishery) ซึ่งเป็นแนวคิดในการจับสัตว์น้ำในปริมาณที่เหมาะสมเพื่อไม่ให้สัตว์น้ำมีการลดลงอย่างต่อเนื่องจนไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ในอัตราเท่าเดิม

3. ข้อเสนอแนะต่อภาคเอกชน

1. ผู้ให้ทุนควรสนับสนุนให้องค์กรพัฒนาเอกชนเน้นการแก้ไขปัญหาด้านเศรษฐกิจ

ผู้ให้ทุนขององค์กรพัฒนาเอกชน ควรสนับสนุนและส่งเสริมให้องค์กรพัฒนาเอกชนโดยยกระดับ ในบทบาทและพันธกิจการทำงานขององค์กรพัฒนาเอกชนที่มีเป้าหมายและพันธกิจในการพัฒนา สนับสนุนสังคม โดยขยายขอบเขตการทำงานเพื่อให้องค์กรพัฒนาเอกชนมีบทบาทเป็นตัวแสดงในการ สร้างและขับเคลื่อนเพื่อแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจให้แก่กลุ่มเป้าหมายขององค์กรพัฒนาเอกชนไปพร้อม ๆ กับการแสดงบทบาทเดิมขององค์กรพัฒนาเอกชน

ช่วงที่หนึ่ง คือ ช่วงก่อนเริ่มก่อตั้งกิจการเพื่อสังคม ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนดังนี้ 1) การคัดเลือกพื้นที่ที่มีความสมบูรณ์ของทรัพยากรทางทะเล 2) ชุมชนที่ต้องการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมต้องเริ่มจากการมีวัตถุประสงค์ในการแก้ไขปัญหาทางสังคมที่ชัดเจน 3) หอการค้าหรือหน่วยงานที่คอยขับเคลื่อนและสร้างเครือข่ายให้กับกิจการเพื่อสังคม 4) หาบุคลากรที่มีความสามารถลงไปฝังตัวในพื้นที่ เป็นผู้ขับเคลื่อนกระบวนการมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมาย โดยทำความเข้าใจกับประชาคมในพื้นที่เกี่ยวกับวัตถุประสงค์และประโยชน์ที่ชุมชนจะได้จากการก่อตั้งกิจการเพื่อสังคม 5) การจัดตั้งและประชาสัมพันธ์ให้ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทราบโครงสร้างการบริหารที่ชัดเจน 6) การระดมทุนเพื่อนำมาดำเนินกิจการเพื่อสังคม 7) สร้างความรู้สึกเป็นเจ้าของเพื่อยกระดับการมีส่วนร่วมของชุมชน 8) สร้างความต้องการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของชุมชน

ช่วงที่สอง คือ ช่วงดำเนินการ สิ่งที่ต้องทำประกอบด้วย 1) การตลาดและสร้างภาพลักษณ์ของกิจการ 2) การสร้างมาตรฐานกระบวนการจัดซื้อและแปรรูปเพื่อให้สินค้ามีคุณภาพ 3) การหาคู่ค้าที่มีแนวคิดในการทำธุรกิจที่มีความคล้ายคลึงกันเพิ่มเติม 4) การจัดสรรผลประโยชน์ที่เป็นธรรมให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ 5) ถอดบทเรียนจากสาขาที่ประสบความสำเร็จเพื่อสร้างโมเดลกิจการเพื่อสังคม ซึ่งทุกขั้นตอนในช่วงที่สองนี้ต้องทำไปพร้อมๆ กัน ด้วยแนวคิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

ช่วงสุดท้าย คือ ช่วงขยายกิจการซึ่งประกอบด้วย 2 ขั้นตอน คือ 1) การศึกษาความเป็นไปได้ในแต่ละพื้นที่ เนื่องจาก ในแต่ละพื้นที่มีบริบทต่าง ๆ ที่ส่งผลการการริเริ่มกิจการแตกต่างกัน และ 2) การนำโมเดลกิจการเพื่อสังคมไปดำเนินการและปรับให้เข้ากับบริบทในแต่ละพื้นที่

บทคัดย่อ

โครงการวิจัยเรื่อง รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษารูปแบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง และผู้มีส่วนได้เสียในโซ่อุปทาน 2) ศึกษากิจกรรมด้านการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา 3) นำเสนอแนวทางการพัฒนาการจัดการโซ่อุปทาน และการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนที่มีประสิทธิภาพในการดำเนินงานของร้านคนจับปลาซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาขององค์กรและสังคมอย่างยั่งยืน งานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ที่มุ่งการค้นหาคำตอบที่แท้จริงจากปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในสังคมซึ่งในกรณีนี้คือการดำเนินงานของกิจการร้านคนจับปลา รวมถึงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในโซ่อุปทาน การศึกษานี้เป็นงานวิจัยภาคสนาม โดยเครื่องมือวิจัยที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม สัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง และการวิจัยเอกสาร การเลือกกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นแบบเฉพาะเจาะจง และใช้เทคนิคการเลือกผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมแบบสโนว์บอล การวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) เพื่อให้ได้ข้อสรุปตามกรอบแนวคิดและวัตถุประสงค์

ผลงานวิจัยพบว่า รูปแบบโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาสามารถแบ่งได้เป็น โซ่อุปทานต้นน้ำ โซ่อุปทานกลางน้ำ และโซ่อุปทานปลายน้ำ โดย 1) โซ่อุปทานต้นน้ำประกอบด้วย ชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาสดๆ ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช และ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ 2) โซ่อุปทานกลางน้ำ ประกอบด้วย ร้านคนจับปลากลาง และ 3) โซ่อุปทานปลายน้ำ ประกอบด้วย เลมอนฟาร์ม และ ผู้บริโภค หากพิจารณาในรูปแบบ Ultimate Supply Chain จะมีผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพิ่มเติม ได้แก่ บริษัทขนส่งสาธารณะ บริษัทรับขนส่งเอกชน สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน สถาบันการศึกษา บริษัทที่ปรึกษา สมาคมรักทะเลไทย องค์กรอ็อกแฟม และหน่วยงานราชการต่างๆ ในส่วนของการศึกษาการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลา พบว่า กิจการร้านคนจับปลาเน้นองค์ประกอบในด้านสังคมและด้านสิ่งแวดล้อม มากกว่าด้านเศรษฐกิจ อาจเรียกได้ว่าเป็น กิจการที่เน้นสิ่งแวดล้อมและสังคม (Social Environmentalist) โดยกิจการร้านคนจับปลาควรจะมีองค์ประกอบด้านความยั่งยืนทางเศรษฐกิจให้มากขึ้นเพื่อสามารถดำรงอยู่อย่างยั่งยืน อย่างไรก็ตามกิจกรรมการจัดซื้อจัดหาของกิจการร้านคนจับปลาสอดคล้องกับหลักการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนในทุกมิติ ได้แก่ 1) กิจกรรมที่ส่งผลต่อความยั่งยืนทางด้านเศรษฐกิจ เช่น การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพ และการตั้งราคาซื้อสัตว์น้ำที่สมเหตุสมผล 2) กิจกรรมที่ส่งผลต่อความยั่งยืนด้านสังคม เช่น การให้ราคาซื้อสัตว์น้ำที่สูงกว่าท้องตลาด และการซื้อสัตว์น้ำที่มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค 3) กิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อทางด้านสิ่งแวดล้อม เช่น การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีขนาดเหมาะสม และการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ ในภาพรวมกิจการร้านคนจับปลา มีแนวทางการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการโดยเน้นการ การคัดสรรผู้ขายวัตถุดิบของร้านคนจับปลาสาขา การตรวจสอบการดำเนินงานของผู้ขายวัตถุดิบ และการสร้างความร่วมมือกับผู้ขายวัตถุดิบ โดยการใช้มาตรฐานบลูแบนด์เป็นเครื่องมือในการควบคุมมาตรฐาน และคุณภาพของสินค้า

ข้อเสนอแนะของงานวิจัยนี้ถูกเสนอให้กับสามกลุ่มหลัก ได้แก่ กิจการร้านคนจับปลา ภาครัฐบาล และ ภาคเอกชน โดยที่ 1) กิจการร้านคนจับปลาควรพิจารณาพัฒนาศักยภาพในหลายด้าน อาทิ เพิ่มปริมาณการขายสินค้าจากช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์ ขยายกำลังการผลิตและเพิ่มร้านคนจับปลา สาขา หาช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มเติมโดยเน้นสร้างความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางการค้า การกำหนดตัวชี้วัดศักยภาพของโซ่อุปทานร่วมกันกับพันธมิตรหลัก สร้างการรับรู้ให้ผู้บริโภครู้จักสินค้าร้านคนจับปลา ฝึกอบรมพนักงานเกี่ยวกับทักษะด้านการตลาด เพิ่มการรับซื้อจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อื่น พัฒนาการวางแผนร่วมกันในโซ่อุปทาน และรณรงค์การทำกิจกรรมอนุรักษ์เพื่อให้ปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้มีปริมาณที่แน่นอน เป็นต้น 2) รัฐบาลควรพิจารณาให้การสนับสนุนกิจการเพื่อสังคมที่มีวัตถุประสงค์ในการแก้ไขปัญหาสังคมที่ชัดเจน ช่วยประชาสัมพันธ์การรับรู้มาตรฐานบลูแบนด์ในกลุ่มผู้ประกอบการและผู้บริโภค และช่วยเหลือชุมชนประมงพื้นบ้านและส่งเสริมวิธีการทำประมงพื้นบ้าน 3) ผู้ให้ทุนภาคเอกชนควรสนับสนุนให้องค์กรพัฒนาเอกชนเน้นการแก้ไขปัญหาด้านมิติทางเศรษฐกิจในแนวคิดด้านความยั่งยืน และองค์กรพัฒนาเอกชนควรสนับสนุนการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมที่มีเป้าหมายในการแก้ไขปัญหาทางสังคมที่ชัดเจน

คำสำคัญ : กิจการเพื่อสังคม การจัดการโซ่อุปทาน การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน ประมงพื้นบ้าน

Keywords : Social Enterprise, Supply Chain Management, Sustainable Procurement, Small Scale Fisheries

Abstract

The objectives of this research project are: 1) to study the supply chain model of Fisher Folk enterprise, its related activities and its stakeholders in the supply chain; 2) to investigate the sustainable procurement activities of Fisher Folk enterprises; 3) to propose development guidelines for effective supply chain management and sustainable procurement approach in order to improve the operational performance of Fisher Folk enterprises, which virtually lead to sustainable development of the organization and society. An exploratory qualitative methodology was conducted to explore the knowledge and gain an insight understanding of the particular phenomena. In this case, the supply chain operation of the enterprise and its key stakeholders are the main consideration for investigation. The data collection methods were non-participant observation, semi-structured interview and documentary research. Snowball sampling was employed to identify suitable key informants. Content analysis technique was performed to analyze the qualitative data in order to draw conclusions based on the conceptual framework and objectives.

The research findings show that the supply chain model of the enterprise comprises of upstream, midstream, and downstream of the supply chain. First, the upstream supply chain consists of small scale fishermen, local wholesalers, Satun Fisher Folk enterprise, Nakhon Si Thammarat Fisher Folk enterprise, Prachuap Khiri Khan Fisher Folk enterprise. Next, the midstream supply chain consists of Bangkok Fisher Folk enterprise. Finally, the downstream supply chain consists of Lemon Farm, restaurants, and consumers. As profoundly considered in the ultimate supply chain point of view, the chain, then, included additional stakeholders such as public transport companies, private transportation company, The Federation of Thai Fisher Folk Association, higher educational Institution, consulting company, Thai Sea Watch Association, Oxfam, and various government agencies. The investigation of sustainable procurement activities of Fisher Folk enterprises clarifies that the enterprise focuses more on the social and environmental sustainability dimensions than the economic sustainability dimension. Thus, the enterprise can be classified as 'Social Environmentalist'. However, the enterprise should progressively concentrate on economic dimension in order to enhance sustainability. However, it is evident that the procurement activities of Fisher Folk enterprise are aligned with all dimensions of the sustainable concept, triple bottom line. These are: 1) activities related to economic sustainability such as the selective purchase of high-quality seafood at the reasonable price; 2) activities related to social sustainability such as setting the

higher purchase price of seafood from small scale fishers compared to market price, and the purchase of organic seafood that is safe for consumers; 3) activities related to environmental sustainability such as the purchase of seafood with the proper size, the purchase of seafood from small scale fishermen participating in environmental conservation activities. In general, the sustainable procurement approach of the Fisher Folk enterprise focuses on the careful selection of seafood suppliers at the branch offices, an inspection of the operation of suppliers, and building cooperation with the suppliers. Blue Brand Standard is used by the enterprise as a tool to control standard and assure the quality of the products.

Based on the research findings, the suggestion is tailored to three main groups including Fisher Folk Enterprise, Thai government, and private sector funding Non-Government Organization (NGOs). First, the enterprise should consider developing its potential in many areas such as increasing revenue from an online channel, expanding production capacity and opening new Fisher Folk branch, finding new distribution channel by building trusted relationship with business partners, implementing supply chain performance index with key partners, creating consumers' awareness for the Fisher Folk Products, and providing training courses for the employees to improve marketing skills, increasing the volume of aquatic animals purchasing from artisanal fishermen fishing from other areas, developing a collaborative plan in the supply chain among the partners, and campaigning for conservation activities to ensure a certain amount of aquatic animals caught by artisanal fishermen. Second, Thai government should consider providing support to social enterprises, which establish clear objectives to remedy social problems. They should also promote the awareness of Blue Brand Standards among entrepreneurs and consumers. Furthermore, the government should support the small scale fishery community and their traditional fishing way. Finally, supporters of the private sector should encourage NGOs to improve the performance on economic dimension of the sustainability concept. Moreover, NGOs should support the establishment of social enterprises with a clear objective to redress social and environmental problems.

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย ฝ่ายเกษตร และสถาบันคลังสมองแห่งชาติสำหรับทุนและโอกาสในการทำงานวิจัยฉบับนี้ และขอขอบคุณ บุคลากรและกรรมการร้านคนจับปลากลางกรุงเทพมหานคร ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช และร้านคนจับปลาสตูล ที่กรุณาให้ข้อมูลและการประสานงานแก่ผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ นอกจากนี้ คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ ชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้านที่ ผู้จัดการร้านเลมอนฟาร์มและเจ้าหน้าที่ฝ่ายจัดซื้อ ที่สละเวลาที่มาให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เป็นอย่างดี ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลในงานวิจัยนี้ อีกทั้งต้องขอบคุณ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจมหาวิทาลัยทักษิณวิทยาเขตสงขลาที่ให้ความสะดวกในการดำเนินงานให้สำเร็จและลุล่วงไปด้วยดี โดยเฉพาะท้ายที่สุดขอขอบคุณผู้ช่วยนักวิจัย ดร. สานิตย์ ศรีชูเกียรติ ที่สละเวลาเป็นอย่างมากในการร่วมเก็บข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลกับคณะผู้วิจัย

สารบัญ

หน้า

บทสรุปผู้บริหาร	
บทคัดย่อภาษาไทย	
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	
สารบัญ	
สารบัญตาราง	
สารบัญภาพ	
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์	8
1.3 กลุ่มตัวอย่าง	9
1.4 การดำเนินการวิจัย	9
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	11
บทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรม	12
2.1 ประมงของประเทศไทย	12
2.2 กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)	18
2.3 กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา	23
2.4 การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน	38
2.5 การจัดการโซ่อุปทาน	41
2.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมองค์กรโดยใช้ SWOT	51
2.7 กรอบแนวคิดของการวิจัย	59
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	60
3.1 หน่วยการวิเคราะห์ข้อมูล	60
3.2 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา	60
3.3 ประชากรและผู้ให้ข้อมูล	61
3.4 การตรวจสอบและการประเมินคุณภาพข้อมูล	66
3.5 การตรวจสอบแบบสามเส้า	68
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล	69
3.7 จริยธรรมการวิจัย	69
3.8 ข้อจำกัดการวิจัย	70

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลาสตูล	71
4.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขาสตูล	71
4.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขาสตูล	72
4.4 การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสตูล	106
4.5 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสตูล	111
บทที่ 5 รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช	119
5.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช	119
5.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช	124
5.3 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช	171
5.4 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช	179
บทที่ 6 รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	187
6.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์	187
6.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์	190
6.3 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์	214
6.4 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์	217
บทที่ 7 รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลากลาง	226
7.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลากลาง	226
7.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลากลาง	231
7.3 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลากลาง	268
7.4 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลากลาง	274
บทที่ 8 สรุปและอภิปรายผล	282
8.1 รูปแบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาและผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทานร้านคนจับปลา	283
8.2 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา	301
8.3 ข้อเสนอแนะที่มีต่อกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา	315
8.4 ถอดบทเรียนกรณีศึกษา กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา	328
8.5 โมเดลธุรกิจกิจการร้านคนจับปลาและข้อเสนอแนะในการริเริ่มกิจการเพื่อสังคมให้ประสบความสำเร็จ	333

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บรรณานุกรม	345
ภาคผนวก	356

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานธุรกิจเกษตร	46
ตารางที่ 2.2 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานสัตว์น้ำ	48
ตารางที่ 2.3 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานกิจการเพื่อสังคม	50
ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนผู้ให้ข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึก	62
ตารางที่ 3.2 สรุปเครื่องมือ ผู้ให้ข้อมูล และเป้าหมายข้อมูล	66
ตารางที่ 4.1 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสดตาม SCOR Model	117
ตารางที่ 5.1 แพลตฟอร์มบ้านที่จำหน่ายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช	140
ตารางที่ 5.2 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชตาม SCOR Model	185
ตารางที่ 6.1 SCOR Model สรุปข้อดี-ข้อด้อยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	223
ตารางที่ 7.1 สินค้าอาหารทะเลร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา	231
ตารางที่ 7.2 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลากลางตาม SCOR Model	280

สารบัญภาพ

	หน้า	
ภาพที่ 2.1	มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand Standard)	37
ภาพที่ 2.2	องค์ประกอบโดยรวมของการจัดการโซ่อุปทาน	42
ภาพที่ 2.3	แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทาน (SCOR Model)	43
ภาพที่ 2.4	กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1	59
ภาพที่ 2.5	กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 2	59
ภาพที่ 4.1	ร้านคนจับปลาสด	71
ภาพที่ 4.2	การเตรียมอุปกรณ์การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน	75
ภาพที่ 4.3	การเตรียมออกเรือของชาวประมงพื้นบ้าน	77
ภาพที่ 4.4	สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านในกรอบ SCOR Model	79
ภาพที่ 4.5	เรือและอุปกรณ์ที่ชาวประมงพื้นบ้านใช้ในการทำประมง	80
ภาพที่ 4.6	สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของแพปลาพื้นบ้านตามกรอบ SCOR Model	84
ภาพที่ 4.7	ตัวอย่างแพปลาพื้นบ้านขนาดกลางที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสด	84
ภาพที่ 4.8	แพปลาพื้นบ้านขนาดเล็กที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสด	85
ภาพที่ 4.9	สินค้าแปรรูปของร้านคนจับปลา	89
ภาพที่ 4.10	เครื่องบรรจุหีบห่อสุญญากาศ	90
ภาพที่ 4.11	ประเภทสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาสด	91
ภาพที่ 4.12	สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาสดใน SCOR Model	99
ภาพที่ 4.13	ลักษณะทางกายภาพของห้องแปรรูปสัตว์น้ำ	100
ภาพที่ 4.14	ลักษณะทางกายภาพของห้องเก็บคลังสินค้า	100
ภาพที่ 4.15	สินค้าสดแช่แข็งตราร้านคนจับปลา ตราเลมอนฟาร์ม	101
ภาพที่ 4.16	สรุปขั้นตอนการไหลสินค้าในโซ่อุปทานต้นน้ำและกลางน้ำของร้านคนจับปลา สดตาม SCOR Model	102
ภาพที่ 4.17	รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสด	106
ภาพที่ 4.18	การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสด	110
ภาพที่ 4.19	กิจกรรมการทำบ้านปลาของชาวประมงพื้นบ้าน	111
ภาพที่ 5.1	โครงสร้างองค์กรร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช	122
ภาพที่ 5.2	อวนจับกุ้งของชาวประมงพื้นบ้าน	127
ภาพที่ 5.3	อวนจับปลาของชาวประมงพื้นบ้าน	128
ภาพที่ 5.4	การออกทำประมงของชาวประมงพื้นบ้าน	131
ภาพที่ 5.5	แผนที่แสดงดอนและความอุดมสมบูรณ์ของอ่าวท่าศาลา	132
ภาพที่ 5.6	การจับปลาของชาวประมงพื้นบ้าน	133

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 5.7 แรงงานที่ใช้ในการออกทำประมงพื้นบ้าน	135
ภาพที่ 5.8 สรุปลขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านนครศรีธรรมราชใน กรอบ SCOR Model	139
ภาพที่ 5.9 แพลลาชุมชน	140
ภาพที่ 5.10 แพลลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา	144
ภาพที่ 5.11 การดองน้ำแข็งเพื่อรักษาคุณภาพของกุ้ง	144
ภาพที่ 5.12 สรุปลขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของแพลลาพื้นบ้านนครศรีธรรมราชตาม กรอบ SCOR Model	146
ภาพที่ 5.13 ปฏิทินการจับปลาตามช่วงฤดูกาล	148
ภาพที่ 5.14 ที่เก็บถุงและสติ๊กเกอร์ที่ใช้ในกระบวนการบรรจุภัณฑ์	153
ภาพที่ 5.15 ถุงที่ใช้ในการใส่สินค้าให้ลูกค้า	153
ภาพที่ 5.16 อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน	154
ภาพที่ 5.17 อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน	154
ภาพที่ 5.18 รูปเครื่องบรรจุสุญญากาศ	155
ภาพที่ 5.19 สินค้าถนอมอาหารแห้งประเภทปลาเกลือเค็ม	156
ภาพที่ 5.20 สินค้าสดแช่แข็ง	156
ภาพที่ 5.21 เอกสารการชั่งน้ำหนักและจดบันทึกสินค้าในกระบวนการแปรรูป	157
ภาพที่ 5.22 กระบวนการแปรรูป	158
ภาพที่ 5.23 สินค้าสดแช่แข็งที่ติดสติ๊กเกอร์ของเลมอนฟาร์ม	159
ภาพที่ 5.24 สมุดจดบันทึกการแปรรูปสินค้าหลังการแปรรูป	159
ภาพที่ 5.25 ตู้แช่ที่ใช้ในการจัดเก็บสินค้าของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช	160
ภาพที่ 5.26 การแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง	161
ภาพที่ 5.27 การแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง	161
ภาพที่ 5.28 สินค้าปรุงสุกพร้อมรับประทาน	162
ภาพที่ 5.29 สรุปลขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชใน SCOR Model	168
ภาพที่ 5.30 สรุปลขั้นตอนการไหลสินค้าในโซ่อุปทานต้นน้ำและกลางน้ำของร้านคนจับปลา สตุลตาม SCOR Model	169
ภาพที่ 5.31 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช	171
ภาพที่ 5.32 การทำบ้านปลา	174
ภาพที่ 5.33 การทำบ้านปลา	175
ภาพที่ 5.34 การทำธนาคารปู	175
ภาพที่ 5.35 ปูไข่นอกกระดอง	176

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 5.36 รูปแบบการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช	179
ภาพที่ 6.1 กลุ่มชาวประมงเรือเล็กอ่าวชั้นกระโด	187
ภาพที่ 6.2 การลงพื้นที่สัมภาษณ์ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	188
ภาพที่ 6.3 ที่มาของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	189
ภาพที่ 6.4 โครงสร้างการบริหารร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	190
ภาพที่ 6.5 ปลาหลังเขียว	195
ภาพที่ 6.6 การดองน้ำแข็งเพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำ	198
ภาพที่ 6.7 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านนครฯ ในกรอบ SCOR Model	201
ภาพที่ 6.8 อาคารโรงเรือน และอุปกรณ์ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	203
ภาพที่ 6.9 ประเภทของสินค้าในร้านคนจับปลา	204
ภาพที่ 6.10 ทอดมัน (สินค้าถนอมอาหารขายดีของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์)	204
ภาพที่ 6.11 ปลาหมึกสดแช่แข็ง (สินค้าสดแช่แข็ง)	205
ภาพที่ 6.12 การบันทึก วันที่ผลิต วันหมดอายุ ของสินค้าร้านคนจับปลาประจวบ	206
ภาพที่ 6.13 การจัดการสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	207
ภาพที่ 6.14 รายการชนิดสินค้า และต้นทุนการจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง	209
ภาพที่ 6.15 การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อเตรียมขนส่งไปยังร้านคนจับปลากลาง	210
ภาพที่ 6.16 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาประจวบฯ ใน SCOR Model	212
ภาพที่ 6.17 ภาพรวมการจัดการห่วงโซ่อุปทานของร้านจับปลาประจวบคีรีขันธ์ส่วนต้นน้ำ และกลางน้ำ	213
ภาพที่ 6.18 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	214
ภาพที่ 6.19 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์	217
ภาพที่ 7.1 ภาพร้านร้านคนจับปลากลาง	226
ภาพที่ 7.2 สถานที่ทำงานบุคลากรร้านคนจับปลา	234
ภาพที่ 7.3 สต็อกสินค้าในตู้แช่ของร้านคนจับปลากลาง	241
ภาพที่ 7.4 สต็อกสินค้าในตู้แช่ของเลมอนฟาร์ม	242
ภาพที่ 7.5 ใบสั่งซื้อสินค้าที่ส่งให้ร้านคนจับปลาสาขา	243
ภาพที่ 7.6 ตู้แช่สินค้าร้านคนจับปลากลาง	244
ภาพที่ 7.7 กระบวนการจัดซื้อสินค้าของร้านคนจับปลากลาง	245
ภาพที่ 7.8 ช่องทางการจัดจำหน่ายไลน์แอด	248
ภาพที่ 7.9 ช่องทางการจัดจำหน่ายเพจเฟซบุ๊ก	249
ภาพที่ 7.10 ใบเสร็จรับเงินของร้านคนจับปลา	250

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า	
ภาพที่ 7.11	เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาใช้บริการล่ามูฟในการขนส่งสินค้าให้ผู้บริโภค	251
ภาพที่ 7.12	ชาวประมงพื้นบ้านมาร่วมงานอีเว้นท์และทำอาหารทะเลให้ผู้บริโภค	252
ภาพที่ 7.13	องค์กรที่ให้การสนับสนุนร้านคนจับปลา	253
ภาพที่ 7.14	การจัดงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	254
ภาพที่ 7.15	ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชมาร่วมงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	254
ภาพที่ 7.16	ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มาร่วมงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	254
ภาพที่ 7.17	ร้านคนจับปลาสตูลมาร่วมงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	255
ภาพที่ 7.18	กิจกรรมการทำอาหารจากร้านคนจับปลาในงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	255
ภาพที่ 7.19	กิจกรรมเสวนากับชาวประมงพื้นบ้านในงาน Fisher Folk # 5 in Bangkok	255
ภาพที่ 7.20	รหัสสินค้าที่ทำให้สามารถตรวจสอบที่มาของสินค้า	259
ภาพที่ 7.21	สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาภายในกรอบ SCOR Model	260
ภาพที่ 7.22	การดำเนินงานของเลมอนฟาร์มในกรอบของ SCOR Model	265
ภาพที่ 7.23	การแจ้งรายการสินค้าที่มีจำหน่ายและวิธีการทำอาหารทางไลน์แอด	267
ภาพที่ 7.24	รูปแบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา	268
ภาพที่ 7.25	ข้อมูลจากไลน์แอดของร้านคนจับปลาที่แสดงถึงการจัดสรรผลประโยชน์อย่างยิ่งยัด	269
ภาพที่ 7.26	ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการบริโภคอาหารทะเลควบคู่กับการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ	270
ภาพที่ 7.27	สื่อให้ความรู้กับผู้บริโภคด้านสารปนเปื้อนในอาหารทะเลของร้านคนจับปลา	272
ภาพที่ 7.28	งานเสวนาในงานอีเว้นท์ที่ส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม	273
ภาพที่ 7.29	สื่อทางเฟซบุ๊กที่ส่งเสริมการทำประมงด้วยเครื่องมือไม่ทำลายล้าง	273
ภาพที่ 7.30	การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา	274
ภาพที่ 8.1	รูปแบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา	283
ภาพที่ 8.2	Simple Supply Chain	286
ภาพที่ 8.3	Extended Supply Chain	287
ภาพที่ 8.4	Ultimate Supply Chain	287
ภาพที่ 8.5	แนวทางการดำเนินงานของกิจการร้านคนจับปลาในปัจจุบัน	302
ภาพที่ 8.6	กิจกรรมที่สะท้อนแนวทางการดำเนินงานของกิจการร้านคนจับปลาในปัจจุบัน	305
ภาพที่ 8.7	กิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา	307
ภาพที่ 8.8	ปัจจัยแรงขับภายนอกที่ผลักดันให้เกิดการจัดซื้อที่ยั่งยืนในธุรกิจทั่วไป	310
ภาพที่ 8.9	ปัจจัยแรงขับภายนอกที่ผลักดันให้เกิดการจัดซื้อที่ยั่งยืนในบริบทร้านคนจับปลา	311
ภาพที่ 8.10	แนวทางการพัฒนาความยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลาในอนาคต	314
ภาพที่ 8.11	ผังโมเดลธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนร้านคนจับปลา	334

สารบัญภาพ (ต่อ)

	หน้า
ภาพที่ 8.12 แนวทางพัฒนาศักยภาพตามองค์ประกอบของผังโมเดลธุรกิจ	338
ภาพที่ 8.13 โมเดลการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคม	340

สารบัญตารางภาคผนวก

	หน้า
ตารางภาคผนวกที่ 1 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียหลัก	382
ตารางภาคผนวกที่ 2 ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียรอง	384
ตารางภาคผนวกที่ 3 ตารางวิเคราะห์ความสอดคล้องของพันธกิจกิจการร้านคนจับปลาและ ความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสีย	386
ตารางภาคผนวกที่ 4 ตารางความคาดหวังของผู้มีส่วนได้เสียที่ไม่ได้อยู่ในพันธกิจของร้าน คนจับปลา	388
ตารางภาคผนวกที่ 5 ตารางสรุปการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค ของ ร้านคนจับปลา	389
ตารางภาคผนวกที่ 6 การใช้ TOWS Matrix เพื่อเสนอแนะกลยุทธ์การดำเนินงานของร้าน คนจับปลา	390
ตารางภาคผนวกที่ 7 แบบสัมภาษณ์สำหรับเก็บข้อมูลโซ่อุปทานและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง	392
ตารางภาคผนวกที่ 8 แบบสัมภาษณ์สำหรับเก็บข้อมูลการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน	401

สารบัญภาพภาคผนวก

	หน้า
ภาพภาคผนวกที่ 1 เอกสารรับรองโครงการวิจัยจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ มหาวิทยาลัยทักษิณ No. TSU 2018-009	358
ภาพภาคผนวกที่ 2 มาตรฐานบลูแบรנד	359

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมและเป็นแหล่งผลิตอาหารที่ใหญ่แห่งหนึ่งของโลก สินค้าเศรษฐกิจที่สำคัญจึงเป็นสินค้าเกษตรกรรม และหนึ่งในนั้นคือสินค้าที่มาจากการประมงนั่นเอง เนื่องด้วยสภาพภูมิศาสตร์ของประเทศไทยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพประมงคือมีสภาพที่ตั้งอยู่บนฝั่งทะเล และมีพรมแดนธรรมชาติที่ติดกับชายฝั่งทะเล ขณะเดียวกันพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศไทยมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่ม และอุดมสมบูรณ์ไปด้วยแม่น้ำ ลำคลอง หนองบึง ตลอดจนทะเลสาบ ซึ่งสภาพภูมิศาสตร์ดังกล่าวเอื้อต่อการประกอบอาชีพประมงได้เป็นอย่างดี จึงกล่าวได้ว่าอาชีพประมงเป็นอาชีพที่เก่าแก่ที่สุดอาชีพหนึ่งของคนไทย โดยประชากรส่วนใหญ่ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในจังหวัดที่มีพรมแดนติดกับชายฝั่งทะเลรวม 24 จังหวัด มีอาชีพประมงมาโดยตลอด (บรรจง นะแส, 2545)

เนื่องจากการพัฒนาประเทศเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรม และการส่งเสริมการทำประมงพาณิชย์ขนาดใหญ่ในช่วง 3 ทศวรรษที่ผ่านมาของประเทศไทย ส่งผลให้ทรัพยากรชายฝั่งและสัตว์น้ำมีปริมาณลดน้อยลงเรื่อยๆ และอยู่ในสถานะเสื่อมโทรมจนถึงขั้นวิกฤติ (วัฒนา สุภักดิ์, 2544) เกิดความขัดแย้งและการแย่งชิงทรัพยากรขึ้นในหลายพื้นที่ (Messelbeck & Sutherland, 2000) ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านตกอยู่ในสภาพอ่อนแอ การเลี้ยงชีพประสบความยากลำบาก ชาวประมงพื้นบ้านจึงลุกขึ้นมาต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงพาณิชย์ ที่ทำลายเครื่องมือประมง ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านในภาคใต้ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการ และดูแลรักษาพื้นที่ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียง (กองเลขาอนุกรรมการสมานฉันท์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2545; บรรจง นะแส, 2545)

ในขณะเดียวกันองค์กรพัฒนาเอกชน (Non-governmental organizations -NGOs) ในภาคใต้ได้เข้ามาเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น โดยสร้างกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การระดมทุนในชุมชนเพื่อการแก้ไขปัญหาในพื้นที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง รวมไปถึงส่งเสริมกิจกรรมเชิงอนุรักษ์ เช่น การอนุรักษ์หญ้าทะเล เต่าทะเล เป็นต้น จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านรวมกลุ่มเป็นรูปองค์กร เกิดเครือข่ายแกนนำชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ โดยนักพัฒนาเอกชนเป็นผู้ประสานงานกับกลุ่มชาวประมงในพื้นที่ต่างๆ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อปี 2536 ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” และในปี 2537 องค์กรพัฒนาเอกชนที่ทำงานกับชุมชนชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้รวมตัวกันเป็นเครือข่ายเช่นกัน เรียกว่า “เครือข่ายองค์กรพัฒนาเอกชนประมงพื้นบ้านภาคใต้ (NGOs)” เพื่อหนุนเสริมการดำเนินงานของสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน (กองเลขาอนุกรรมการสมานฉันท์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้,

2545; บรรจง นะแส, 2545) ชาวประมงหลายพื้นที่ได้รวมกลุ่มกันดูแล รักษา และฟื้นฟูทรัพยากรทะเล และชายฝั่งของชุมชน ส่งผลให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในปัจจุบันมีความอุดมสมบูรณ์มากขึ้น (กรมประมง, 2554) แต่อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการประมงพื้นบ้านร้อยละ 90 ยังมีฐานะยากจน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีต้นทุนในการทำประมงสูงและมีภาระหนี้สินผูกพันอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถขายสัตว์น้ำที่จับได้โดยตรง ต้องขายให้พ่อค้าคนกลางเท่านั้น ทำให้ไม่สามารถต่อรองราคาได้ทั้งที่ราคาสัตว์น้ำในตลาดที่ผู้บริโภคต้องซื้อค่าบริการมีราคาสูงกว่าราคาขายได้ของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นผู้ผลิตหลายเท่า (กังวาลย์ จันทรโชติ, 2529; จันทรพิชญ์ ชิตเชื้อ, 2543; จารุณี เขียววารีสัจจะและคณะ, 2554)

ในช่วงปี 2545 เป็นต้นมา มีโครงการแปปลาชุมชนเกิดขึ้นโดยการรวมกลุ่มในหลายพื้นที่ของชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งที่เกิดจากการรวมกลุ่มของชาวบ้านเอง และมีนักพัฒนาเอกชนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้าไปสนับสนุนเพื่อเป็นแนวทางแก้ปัญหาของชาวประมงพื้นบ้านให้รอดพ้นจากการถูกเอารัดเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง อาทิ แพชุมชนบ้านขอนแก่น จังหวัดสตูล (จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ, 2554) แปปลาชุมชนบ้านคูขุด อ.สทิงพระ จ.สงขลา แปปลาชุมชนบ้านช่องพิน ม.2 ต.เกาะหมาก อ.ปากพะยูน จ.พัทลุง (สถาบันวิจัยการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง, 2548; ผู้จัดการออนไลน์, 2555; ไทยโพสต์, 2556; จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ, 2554) ซึ่งจากการศึกษาการพัฒนาแพชุมชนหลายแห่งของชาวประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูลพบว่า การดำเนินการแปปลาชุมชนนั้นไม่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้เท่าที่ควร เนื่องจากระบบการบริหารแพชุมชนไม่ชัดเจน ขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของชาวประมงพื้นบ้านและกฎเกณฑ์ที่มีการกำหนดขึ้นในกลุ่มไม่มีการยึดหยุ่นตามสถานการณ์ แต่กิจการแพชุมชนมีศักยภาพพอในการพัฒนาเพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งขององค์กรชุมชน และเพิ่มรายได้ให้กับชาวประมงพื้นบ้าน โดยต้องมีการพัฒนาและเรียนรู้ร่วมกันระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับองค์กรพัฒนาเอกชน และหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (จารุณี เขียววารีสัจจะ และคณะ, 2554)

วิจิตรา อุดมะมุณี (2559) ได้ทำการศึกษากระบวนการและผลลัพธ์ของการขับเคลื่อนกิจการเพื่อสังคม: กรณีศึกษาร้านคนจับปลา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยในการดำเนินการวิจัยได้ลงพื้นที่สัมภาษณ์รวมถึงมีการสนทนากลุ่มกับกลุ่มเป้าหมาย จากการศึกษาครั้งนี้คณะวิจัยได้ทราบข้อมูลถึงกิจกรรมของ สมาคมรักษ์ทะเลไทยและสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน เช่น การจัดสัมมนาเรื่องเศรษฐกิจชุมชนประมงพื้นบ้าน ในหัวข้อแพชุมชนกับการจัดการตลาด เมื่อปี 2549 และได้มีการสรุปบทเรียนร่วมกัน คือ ชาวประมงพื้นบ้านจำเป็นต้องปรับตัวให้เข้ากับระบบการผลิตแบบทุนนิยมในสังคมไทยปัจจุบัน โดยใช้จุดแข็งของการทำประมงพื้นบ้านที่มุ่งเน้นความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมและแนวทางการส่งเสริมสินค้าที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค มาเป็นแนวทางนำผลผลิตของชุมชนออกสู่ตลาด และทราบข้อมูลการทำงานเพื่อแก้ปัญหาขององค์กรพัฒนาเอกชน และองค์กรชุมชนหลายองค์กรที่ต้องการยกระดับคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งนี้ได้มองเห็นช่องทางในการแก้ปัญหาส่วนต่างราคาผลผลิตของชาวประมงพื้นบ้านกับผู้บริโภค โดยพยายามยกระดับธุรกิจแพชุมชนสู่ธุรกิจการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำปลอดภัยสู่มือผู้บริโภคในรูปแบบอาหารแช่แข็ง และอาหารแปรรูป เพื่อสร้างมาตรฐานในการรับรองความปลอดภัยให้กับผู้บริโภค และส่งเสริมการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ ซึ่งแนวคิดดังกล่าวได้

ส่งผลให้เกิดโครงการอาหารทะเลปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคในหลายพื้นที่ของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยเครือข่ายรักษ์ปลา-รักษ์ทะเล ซึ่งประกอบด้วยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมูลนิธินโยบายสุขภาวะ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสหภาพยุโรป เริ่มโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยการขายผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ตนเองจับมาได้ และการให้ผู้บริโภคเข้าถึงอาหารทะเลปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้านโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยมีเจ้าหน้าที่ดำเนินการจัดหาตลาด และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค โดยที่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้หาสัตว์น้ำและขายให้โครงการฯ ชุมชนประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมจำนวน 6 ชุมชน ในพื้นที่จังหวัดพังงา, จังหวัดกระบี่, จังหวัดพัทลุง, จังหวัดสงขลา, จังหวัดเพชรบุรี และจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และต่อมาชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้แยกตัวออกจากโครงการฯ เมื่อปี 2557 และรวมกลุ่มกันก่อตั้งร้านคนจับปลาเพื่อจำหน่ายสินค้าของตนเองในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม ที่ส่งเสริมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและรายได้ที่ดีขึ้นของชาวประมงพื้นบ้าน โดยร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาสูงกว่าแพปลาเอกชน 20% ส่วนผลกำไรสุทธิจะจัดแบ่งออกเป็นค่าบริหารจัดการ เข้าสู่กองทุนอนุรักษ์ และเข้าสู่ชุมชนประมงพื้นบ้าน การรวมตัวของชาวประมงพื้นบ้าน และองค์กรต่างๆ ในการจัดทำธุรกิจการขายสัตว์น้ำในกรณีของร้านคนจับปลานับเป็นก้าวสำคัญขององค์กรชาวประมงพื้นบ้านและองค์กรพัฒนาเอกชนในการปรับตัวให้เข้ากับกระแสการเปลี่ยนแปลงของระบบทุนนิยม และยังเป็นช่องทางในการเพิ่มมูลค่าเศรษฐกิจให้กับชาวประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมโครงการ และที่สำคัญความรู้ที่ได้จากประสบการณ์การดำเนินธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรกับผู้บริโภคของร้านคนจับปลาจะเป็นบทเรียนที่สำคัญ สำหรับทุกฝ่ายที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาองค์กรชาวประมงพื้นบ้านและสังคมไทยโดยรวม

จากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของภาคอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็วดังกล่าวข้างต้น ทำให้ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสิ่งแวดล้อม เช่น ปัญหาด้านความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและผลกระทบจากภาวะโลกร้อน จึงได้มีแนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ซึ่งเป็นแนวคิดที่คาดว่าจะสามารถแก้ไขผลกระทบในเชิงลบและก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน กิจการเพื่อสังคม คือธุรกิจที่มีจุดมุ่งหมายในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาชุมชน สังคม และสิ่งแวดล้อมโดยมีกำไรจากการดำเนินกิจการ จึงสามารถสร้างผลตอบแทนให้ผู้ลงทุนและสามารถพึ่งพาตัวเองได้ (สำนักงานสร้างเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ, 2558) กิจการเพื่อสังคมมีการวางแผนธุรกิจและการดำเนินการเพื่อการอยู่รอด และพัฒนาธุรกิจให้อยู่ได้อย่างมั่นคงมีฐานะการเงินที่เข้มแข็งเพื่อนำกำไรไปสู่การแก้ไขปัญหาและพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม (ชัยยุทธ์ ชำนาญเลิศกิจ, 2557) สำหรับในประเทศไทย รัฐบาลได้จัดตั้งสำนักงานสร้างเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ (สกส.) เพื่อส่งเสริมการสร้างกิจการเพื่อสังคมในประเทศไทยอย่างเป็นระบบและบูรณาการขึ้นในปี พ.ศ. 2553 ตัวอย่างของกิจการเพื่อสังคมที่ได้รับการยอมรับในประเทศไทยได้แก่ มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอยตุง ร้านเลมอนฟาร์มวงษ์พาณิชย์จำกัด บริษัท Bike Xenger ร้านอาหาร Cabbage & Condoms โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร บริษัทโคโคบอร์ดและ ร้านคนจับปลา (Fisherflok) เป็นต้น

การที่กิจการเพื่อสังคมจะสามารถเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการดำเนินงานเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งกิจการเพื่อสังคมทั้งในด้านการสนับสนุนสังคม การคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม และการสร้างผลตอบแทนแก่นักลงทุน จะต้องอาศัยการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพ และการบริหารจัดการซื้อที่ยั่งยืน (Wisner, Tan and Leong, 2012) การศึกษารูปแบบโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมนวมถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ต้นน้ำไปยังปลายน้ำจะทำให้เข้าใจกระบวนการดำเนินงานและมองเห็นภาพโดยรวมในการวางแผนเพื่อการจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิผล อีกทั้งยังช่วยในการประสานงานระหว่างสมาชิกในห่วงโซ่อุปทานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้หน้าที่ด้านการจัดซื้อของกิจการเพื่อสังคมนควรจะเป็นการจัดซื้อที่ยั่งยืนซึ่งประกอบด้วยกิจกรรมที่ออกแบบมาเพื่อก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ดีในสังคมและขัดขวางกิจกรรมของสมาชิกในโซ่อุปทานที่จะส่งผลกระทบที่ไม่ดีกับสิ่งแวดล้อม

โซ่อุปทาน คือ กลุ่มกิจกรรมที่มีความสัมพันธ์กันและมีความเกี่ยวข้องในเชิงบูรณาการ ซึ่งมีเป้าหมายในการเพิ่มมูลค่าและยกระดับทางการแข่งขันของโซ่อุปทาน (ปรียาวดี ผลอนเนก, 2557) นอกจากนี้ Mentzer และ คณะ (2002) ได้ให้ความหมายของการจัดการโซ่อุปทานว่า การร่วมมือประสานงานเชิงกลยุทธ์อย่างเป็นระบบของหน้าที่และกระบวนการต่างๆภายในและระหว่างธุรกิจโซ่อุปทาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะพัฒนาประสิทธิภาพการทำงานในระยะยาวของแต่ละบริษัทและตลอดทั้งโซ่อุปทาน (Mentzer และ คณะ, 2002 อ้างใน Carter and Rogers, 2008) ในขณะที่ Lambert และ คณะ (2006) ได้ให้ความหมายว่า เป็นการร่วมมือและประสานงานของกิจกรรมหลักของธุรกิจซึ่งรวมตั้งแต่ผู้จัดหาวัตถุดิบจนถึงผู้บริโภคซึ่งการทำงานร่วมกันของกิจกรรมหลักเหล่านี้เพื่อส่งมอบผลิตภัณฑ์ ข้อมูล และบริการซึ่งเพิ่มคุณค่าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทั้งนี้ Wisner, Leong and Tan (2012) ได้แนะนำกระบวนการหลักที่สำคัญ 4 อย่างของการจัดการโซ่อุปทาน ได้แก่ การจัดซื้อ (Purchasing) การดำเนินการ (Operations) การขนส่งและการกระจายสินค้า (Distribution) และการประสานงานของกระบวนการต่างๆ (Integration) (Wisner, Leong and Tan, 2012)

ในการศึกษารูปแบบและกิจกรรมในการดำเนินงานโซ่อุปทาน ตัวแบบอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน (Supply Chain Operations Reference Model: SCOR Model) ได้รับความนิยมน้อยกว่าแพร่หลายได้ถูกอ้างอิงเพื่อใช้เป็นกรอบในการศึกษา (อดิศักดิ์ ธีรานพัฒนา และจอน ตั้ง, 2552; สุทธิวรรณ สัจวร และ จิรรัตน์ ธีระระวราพฤกษ์, 2555) ตัวแบบนี้มีการกำหนดและรวบรวมกระบวนการมาตรฐานต่างๆอย่างชัดเจนและมีการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างกระบวนการ นอกจากนี้ยังมีการกำหนดมาตรฐานวัด (SCOR) สำหรับวัดประสิทธิภาพในแต่ละกระบวนการ และยังมีกรอบวิธีการปฏิบัติงานที่ดีที่สุด (Best Practices) ของแต่ละอุตสาหกรรมในแต่ละกระบวนการเพื่อให้องค์กรสามารถเปรียบเทียบและพัฒนาประสิทธิภาพการดำเนินงานของตนเองได้ (สนั่น เกชาจารี และ ระพีพันธ์ ปิตาคะโส, 2555) ซึ่งฝ่ายต่างๆในโซ่อุปทานมาตรฐานประกอบด้วย ซัพพลายเออร์ของซัพพลายเออร์ (Supplier's supplier) ซัพพลายเออร์ (Supplier) ผู้ผลิต (Manufacturer) ลูกค้า (Customer) และลูกค้าของลูกค้า

(Customer's customer) (Supply Chain Council, 2012; สุทธิวรรณ สังวร และ จิรรัตน์ ชีระระวรา พุทธิ, 2555; สนั่น เกษารีย์ และ ระพีพันธ์ ปีตาคะโส, 2555; ทำนอง ชิตชอบ และคณะ, 2557)

หน้าที่ด้านการจัดซื้อจัดหาเป็นหนึ่งในส่วนประกอบสำคัญในการจัดการโซ่อุปทานเนื่องจากมีผลโดยตรงต่อความสามารถในการแข่งขัน เช่น ลดต้นทุน เพิ่มคุณภาพ และนวัตกรรมของสินค้าและบริการขององค์กร วัตถุประสงค์การจัดซื้อจัดหา คือ การซื้อวัสดุและบริการให้มีคุณภาพที่ถูกต้องในปริมาณที่ถูกต้องโดยมีราคาที่ต้องจ่ายที่ถูกต้องจากแหล่งขายที่ถูกต้องและในเวลาที่ต้อง ในปัจจุบันวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อยังรวมถึงการบริหารทั่วไป เช่น การกำหนดคุณสมบัติและคุณภาพของสินค้าการคัดเลือกและการประเมินผู้ขาย การบริหารความสัมพันธ์ เป็นต้น จะเห็นได้ว่าฝ่ายจัดซื้อเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบทำให้ต้นทุนขององค์กรลดต่ำลง เพื่อสร้างความสามารถทางการแข่งขัน และยังสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร (กิรณา แก้วสุน และ ไกรชิต สุตะเมื่อง 2559; สาธิต พะเนียงทอง, 2552; อดุลย์ และ พิมพ์เดือน , 2552)

ในบริบทของกิจการเพื่อสังคม การจัดซื้อจัดหาของกิจการจะมีความสอดคล้องกับแนวคิดของการจัดซื้อที่ยั่งยืน ซึ่งการนำแนวคิดการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนมาใช้อย่างประสบความสำเร็จจะต้องพิจารณาเกณฑ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ไปพร้อมๆ กัน (Schneider and Wallenburg, 2012) ซึ่งในความเป็นจริงองค์กรแต่ละองค์กรให้ความสำคัญกับมิติในแต่ละด้านไม่เท่ากัน อาทิเช่น บางองค์กรอาจจะให้ความสำคัญเพียงแค่มิติของเศรษฐกิจและสิ่งแวดล้อม อย่างไรก็ตาม Schneider and Wallenburg (2012) ให้ความเห็นว่า องค์กรที่มีการบริหารการจัดซื้อที่ยั่งยืนจะต้องมีการพิจารณามิติที่เกี่ยวกับความยั่งยืนครบทั้ง 3 ด้าน ดังนั้นงานวิจัยนี้ การจัดซื้อที่ยั่งยืนจึงประกอบไปด้วยการคำนึงถึงผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจขององค์กร การช่วยเหลือสังคม และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

ร้านคนจับปลา (FisherFolk) เป็นหนึ่งในกิจการเพื่อสังคมที่มีความน่าสนใจในประเทศไทยอีกทั้งยังเป็นหนึ่งโครงการนำร่องในการพัฒนาความยั่งยืนเพื่อแก้ไขปัญหาสังคม ร้านคนจับปลาเริ่มต้นจากการเป็นองค์กรเอกชนเพื่อสาธารณะประโยชน์ (NGO) มาก่อนโดยทำงานอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเลภายใต้สมาคมรักษ์ทะเลไทยและทำหน้าที่เข้าไปส่งเสริมชาวบ้านเรื่องการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน และใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้างทรัพยากรธรรมชาติซึ่งได้เปลี่ยนรูปแบบการดำเนินงานมาเป็นกิจการเพื่อสังคมใน พ.ศ. 2557 มีการบริหารจัดการโดยรูปแบบธุรกิจซึ่งเป็นกิจการของชาวประมงที่ลงขันในนามเครือข่ายประมงพื้นบ้านร่วมกับสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย มีการหาเงินลงทุนเน้นการทำกำไรซึ่งนำกำไรที่ได้จากการขายปลามาลงทุนในการบริหารจัดการมีการจ้างพนักงานทำงาน ปัจจุบันร้านคนจับปลา มีหน้าร้านอยู่ใน 3 จังหวัด ได้แก่ ประจวบคีรีขันธ์ นครศรีธรรมราช และสตูล ซึ่งแต่ละพื้นที่ก็จะมีชาวบ้านมาบริหารในแต่ละพื้นที่และแต่ละสาขาต้องบริหารให้มีกำไรและคำนึงถึงสิ่งแวดล้อมเป็นหลักและยังคงมุ่งขยายงานไปยังพื้นที่ต่างๆ ตามแนวชายฝั่งทะเล ในอนาคตจะมีการขยายสาขาเพิ่มที่จังหวัดสงขลา และจังหวัดตราด ซึ่งร้านทุกร้านมีระบบการจัดการที่เป็นของตัวเองแต่อยู่ภายใต้แบรนด์และตราสินค้าเดียวกัน ซึ่งทางร้านคนจับปลา มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานครซึ่งทำ

หน้าที่กระจายสินค้าและทำการตลาดให้กับแบรนด์คนจับปลาโดยภาพรวม (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2558; มติชน, 2559; ร้านคนจับปลา, 2560; โครงการนำร่องเพื่อพัฒนาความยั่งยืนของภาคีเครือข่าย, 2560)

นอกจากนี้ร้านคนจับปลายังเป็นกิจการเพื่อสังคมที่มีวัตถุประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาความยากจนของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากชาวประมงขนาดเล็กส่วนมากประสบปัญหาไม่สามารถนำสัตว์น้ำที่จับได้ขายตรงให้กับผู้บริโภคดังนั้นราคาของสัตว์น้ำจึงสูงมากกว่าที่ควรจะเป็นเนื่องจากพ่อค้าคนกลางและชาวประมงถูกพ่อค้าคนกลางกดราคาสัตว์น้ำทำให้ชาวประมงมีรายได้ไม่เพียงพอที่จะดำรงชีวิตต่างๆที่ขายสัตว์น้ำได้ในจำนวนมาก ร้านคนจับปลาจึงได้ก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือชาวประมงขนาดเล็กโดยการรับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่เป็นธรรม ซึ่งสูงกว่าแพปลา ถึง 20%-40% อีกทั้งร้านคนจับปลาก็ไม่มีข้อผูกมัดว่าชาวประมงพื้นบ้านต้องขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาแต่เพียงผู้เดียวทำให้ชาวประมงสามารถขายสัตว์น้ำให้แก่แพปลาเพื่อหารายได้ได้อีกทาง

กำไรที่ได้จากการขายอาหารทะเลของร้านคนจับปลายังถูกนำไปใช้ในการดำเนินงานปันผลให้ผู้ถือหุ้นและอนุรักษ์ทะเลของชุมชนประมงพื้นบ้าน โดยกำไรจากการลงทุน 30% จะถูกนำไปใช้เป็นค่าบริหารจัดการภายในกิจการ ตั้งแต่การขนส่ง การบรรจุภัณฑ์ และอื่นๆ อีก 30% จะถูกนำไปปันผลคืนให้กับคนในชุมชนที่เป็นสมาชิก จึงถือว่าทุกคนเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน ที่นอกจากจะได้ราคาซื้อที่สูงกว่าแพปลาทั่วไปแล้ว ยังมีเงินปันผลที่พวกเขาสามารถเก็บออมและพัฒนาคุณภาพชีวิตได้ และส่วนกำไร 40% ที่เหลือจะนำไปอนุรักษ์ฟื้นฟูทรัพยากรทะเล เช่น การสร้างซั้งอนุบาลปลาและธนาคารปูม้า เป็นต้น (กรุงเทพฯธุรกิจ, 2558; มติชน, 2559; ร้านคนจับปลา, 2560; โครงการนำร่องเพื่อพัฒนาความยั่งยืนของภาคีเครือข่าย, 2560)

ร้านคนจับปลายังส่งเสริมให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจัดการสัตว์น้ำของตนเองโดยสามารถนำสัตว์น้ำมาขายผ่านช่องทางบริหารจัดการจำหน่ายต่างๆของร้านคนจับปลาในฐานะหุ้นส่วนของกิจการและองค์กรได้ทำการประชาสัมพันธ์ส่งเสริมให้ผู้บริโภคสัตว์น้ำได้รับผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่มีคุณภาพปลอดภัยและมีประโยชน์อีกทั้งช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านได้เพิ่มมูลค่าและทำงานจัดการผลิตและแปรรูปด้วยตัวเองได้ดียิ่งขึ้นซึ่งมีวิธีการดำเนินกิจการตามหลักการของ คลีน-กรีน-แฟร์ (Clean, Green and Fair) นั้นหมายถึงว่าร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำตามมาตรฐานอาหารทะเลประมงพื้นบ้านเช่นการไม่ใช้เครื่องมือที่ทำลายสิ่งแวดล้อม ไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการขนส่ง เนื่องจากร้านคนจับปลามีจุดมุ่งหมายที่จะขายผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ปลอดภัยพิช ทางร้านได้ทำการบรรจุผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำสุญญากาศและแช่แข็งเพื่อรักษาความสดของสินค้าโดยไม่ต้องพึ่งสารเคมีที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภคและส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในกระบวนการขนส่งผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำสู่ผู้บริโภค

การกระจายสินค้าของร้านคนจับปลา มีทั้งการขายทางออนไลน์ เช่น ทางเพจ Facebook Page หรือติดต่อทาง LINE Application (@FisherFolkBKK) ที่ลูกค้าสามารถเข้าไปเลือกซื้อสินค้าได้โดยตรง นอกจากนี้ทางออนไลน์ลูกค้ายังสามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์ได้อีกด้วย และยังมีบริการส่งตรงถึงบ้าน ทำให้

ผู้บริโภคในพื้นที่ต่างๆ สามารถเข้าถึงอาหารทะเลที่ปลอดภัยได้ง่ายขึ้นนอกจากนี้ผู้บริโภคยังสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์จากร้านคนจับปลาได้ที่ร้านเลมอนฟาร์ม (Lemon Farm) และร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายทั้งในจังหวัดเชียงใหม่และนครศรีธรรมราช (กรุงเทพฯ, 2558; มติชน, 2559; ร้านคนจับปลา, 2560; โครงการนำร่องเพื่อพัฒนาความยั่งยืนของภาคีเครือข่าย, 2560)

อย่างไรก็ดีร้านคนจับปลาได้ประสบกับปัญหาและอุปสรรคต่างๆ เช่น ปริมาณสัตว์น้ำลดลงเนื่องจากความเสื่อมโทรมของทรัพยากร ไม่มีทุนไปรับซื้อผลผลิตในจำนวนมาก ไม่มีตลาดที่มากพอ และยังมีปัญหาเรื่องระบบขนส่งทำให้สินค้าของคนจับปลายังกระจายไปได้ไม่ไกลนักแต่ร้านคนจับปลาก็ยังคงมุ่งมั่นต่อไปทั้งนี้เพื่อให้กิจการอยู่รอดและเติบโตได้อย่างมั่นคงต่อไปในฐานะกิจการเพื่อสังคม (กรุงเทพฯ, 2558; มติชน, 2559; ร้านคนจับปลา, 2560; โครงการนำร่องเพื่อพัฒนาความยั่งยืนของภาคีเครือข่าย, 2560) จากการสอบถามข้อมูลเบื้องต้นจากบุคลากรร้านคนจับปลาของคณะผู้วิจัยจะเห็นได้ว่าร้านคนจับปลาในแต่ละสาขามีปัญหาในการดำเนินงานที่คล้ายคลึงกันในเรื่องของการบริหารและกระบวนการดำเนินงานในบางส่วนที่ยังขาดประสิทธิภาพ เช่น การบริหารจัดการร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ขาดการวางแผนด้านการตลาดที่ดีทำให้ขายได้น้อยกว่าที่คาดไว้ และทำเลที่ตั้งของร้านไกลจากชุมชนประมงคั่นกระไดซึ่งเป็นแหล่งผลิตมาก นอกจากนี้ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชมีการบริหารจัดการที่เน้นไปในแนวทางการทำงานเพื่อสังคม แต่ขาดการวางแผน และการประเมินในเชิงธุรกิจ เช่น การตั้งราคาที่ไม่ได้ประเมินจากต้นทุนที่แท้จริง รวมไปถึงขาดการวางแผนทางการตลาด เพื่อให้กิจการได้กำไรในระดับที่จะอยู่ได้จริงในระยะยาว ยิ่งไปกว่านั้นร้านคนจับปลายังมีปัญหาในกระบวนการดำเนินงานภายในห่วงโซ่อุปทานอยู่หลายประเด็น ตัวอย่างเช่น ปัญหาผลิตสินค้าไม่เพียงพอต่อการสั่งซื้อของลูกค้า ปัญหาในกระบวนการผลิต เช่น ปัญหาในด้านการควบคุมสินค้าคุณภาพสินค้าให้ตรงตามมาตรฐาน การเก็บรักษาความสดของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ และการแปรรูปสัตว์น้ำที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่ถูกสุขลักษณะ อีกทั้งยังพบปัญหาในการขนส่งและกระจายสินค้าของร้านคนจับปลาไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งปัญหาเหล่านี้อาจมีสาเหตุมาจากข้อจำกัดในด้านกำลังคนและทักษะการบริหารในด้านต่างๆ เช่น ขาดทักษะในการวางแผนทางธุรกิจ การจัดการกระบวนการผลิต การจัดการสินค้าคงคลัง การขนส่งสินค้า และช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภค ซึ่งปัญหาเหล่านี้อาจส่งผลให้การขยายธุรกิจในอนาคตของร้านคนจับปลาได้ อีกทั้งร้านคนจับปลายังมุ่งเน้นการทำธุรกิจเพื่อสังคมเพื่อตอบสนองวัตถุประสงค์ของกิจการเพื่อสังคมทำให้ กิจการขาดระบบการจัดการธุรกิจที่มุ่งเน้นผลตอบแทน ไม่ได้มีการจัดทำระบบบัญชีและการจัดการด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ยิ่งไปกว่านั้นยังมีการตั้งราคาที่ไม่ได้ประเมินจากต้นทุนที่แท้จริงเนื่องจากเกรงว่าผู้บริโภคจะซื้อสินค้าราคาแพงทางร้านจึงยอมแบกรับต้นทุนเอาไว้จนถึงขั้นขาดทุน ซึ่งประเด็นปัญหาเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อกิจการร้านคนจับปลาในระยะยาวได้ ในการที่จะแข่งขันในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนและทำให้รูปแบบกิจการเพื่อสังคมในประเทศไทยมีประสิทธิภาพมากขึ้น ร้านคนจับปลาต้องพัฒนาศักยภาพในการวางแผนและการบริหารจัดการร้านค้าทุกสาขาในหลายแนวทาง เช่น การวางระบบบัญชีและการเงิน การจัดการการตลาดที่มุ่งเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ระบบการจัดซื้อและสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ ระบบการจัดการสารสนเทศที่เชื่อมโยงผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทานเข้าด้วยกัน และระบบการจัดการโลจิสติกส์และห่วงโซ่อุปทานที่ช่วยในการจัดการการ

ไหลของสินค้า เงิน และข้อมูลข่าวสารระหว่างต้นน้ำไปสู่ปลายน้ำ จะเห็นได้ว่าร้านคนจับปลาก็เป็นหนึ่งในธุรกิจอาหารสดและมีกิจกรรมที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานของร้านคนจับปลาตั้งแต่ต้นน้ำซึ่งได้แก่ชาวประมงพื้นบ้านไปจนถึงร้านคนจับปลาเพื่อแปรรูปและไปยังร้านค้าปลีกก่อนจะถึงมือผู้บริโภคนั้นประกอบด้วยกระบวนการและกิจกรรมที่หลากหลาย และมีผู้เกี่ยวข้องกับส่วนได้ส่วนเสียหลายฝ่าย ซึ่งการบริหารจัดการโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพน่าจะส่งผลให้ร้านคนจับปลาสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ในทุกมิติของกิจการเพื่อสังคมได้

การที่จะพัฒนาการจัดการโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำความเข้าใจในกระบวนการและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ ซึ่งในปัจจุบันยังไม่มีคำแนะนำในรูปแบบของโซ่อุปทานและกระบวนการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงมุ่งเน้นที่จะตอบคำถามวิจัยที่ว่ารูปแบบของโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาเป็นอย่างไร และการจัดซื้อจัดหาของกิจการร้านคนจับปลา มีความยั่งยืนหรือไม่อย่างไร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบโซ่อุปทานและกิจกรรมการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา รวมถึงเสนอแนวทางการดำเนินงานที่นำไปสู่ความยั่งยืน ผลจากงานวิจัยสามารถนำไปใช้เป็นแนวในการพัฒนาการจัดการโซ่อุปทานและการจัดซื้อในกิจการเพื่อสังคมอื่นๆ ที่มีความคล้ายกัน นอกจากนี้ข้อมูลงานวิจัยอาจสามารถเสนอแนะแนวทางแก้ไขจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกฝ่ายเพื่อที่จะได้นำไปใช้ประโยชน์ในทางปฏิบัติการแก้ปัญหาของกิจการเพื่อสังคมเพื่อนำไปสู่การพัฒนาสังคมอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต

1.2 วัตถุประสงค์

คำถามหลักงานวิจัย

1. รูปแบบของโซ่อุปทาน ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย กระบวนการ และกิจกรรมหลักในการจัดการโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาเป็นอย่างไร
2. การจัดซื้อจัดหาของกิจการร้านคนจับปลา มีความยั่งยืนหรือไม่ อย่างไร

วัตถุประสงค์งานวิจัย

1. เพื่อศึกษารูปแบบโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง
2. เพื่อศึกษาการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลา
3. เพื่อนำเสนอแนวทางการพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลาเพื่อนำไปสู่การพัฒนาขององค์กรและสังคมอย่างยั่งยืน

1.3 กลุ่มตัวอย่าง

ธุรกิจร้านคนจับปลา ใน 4 จังหวัด ได้แก่ ร้านคนจับปลากรุงเทพมหานคร ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช

1.4 การดำเนินการวิจัย

1.4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา

1) ใช้กิจกรรมหลักซึ่งอ้างอิงจากตัวแบบ SCOR ซึ่งประกอบด้วย กระบวนการวางแผน (Plan) การจัดหาวัตถุดิบ (Source) กระบวนการผลิต (Make) การขนส่งสินค้า (Delivery) การส่งวัตถุดิบคืนกลับ (Return) และกระบวนการที่ทำให้เกิดขึ้น (Enable) มาช่วยในการวิเคราะห์กิจกรรมในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา

2) ใช้แนวคิดด้านการจัดซื้อที่ยั่งยืนในการวิเคราะห์กิจกรรมด้านการจัดซื้อ ซึ่งประกอบด้วยความยั่งยืนในมิติด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

1.4.2 ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการศึกษา ระหว่างปี พ.ศ. 2561- 2562

1.4.3 ขอบเขตด้านพื้นที่

การศึกษาผลการดำเนินงานกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลา ใน 3 จังหวัด ได้แก่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช

1.4.4 ขอบเขตด้านประชากร

ประชากรเป้าหมาย คือ กิจการร้านคนจับปลา ใน 4 จังหวัด ได้แก่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช และร้านคนจับปลากรุงเทพมหานคร และ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา ซึ่งประกอบด้วย

- บุคลากรของกิจการร้านคนจับปลา ประกอบด้วย พนักงานกิจการร้านคนจับปลา ผู้จัดการร้านคนจับปลา และคณะกรรมการ

- ชาวประมงพื้นบ้าน คือ ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ชายฝั่งและชายสัตว์น้ำให้กับกิจการร้านคนจับปลา
- แผลปลาพื้นบ้าน คือ จุดรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านซึ่งจะนำสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านมาจำหน่ายต่อให้ร้านคนจับปลา
 - คณะกรรมการร้านคนจับปลา คือ สมาชิก/ผู้ถือหุ้นกิจการร้านคนจับปลาในแต่ละสาขาที่ได้รับแต่งตั้งเป็นกรรมการของร้าน ทำหน้าที่ในการตัดสินใจในระดับนโยบาย
 - ผู้กระจายสินค้าให้ร้านคนจับปลา ประกอบด้วย พนักงานร้านเลมอนฟาร์ม ร้านอาหารที่ขาย Organic food ที่รับสินค้าจากร้านคนจับปลา
 - ลูกค้า หมายถึง ผู้ที่บริโภคผลิตภัณฑ์จากร้านคนจับปลา
 - ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ เช่น รัฐบาล องค์กรพัฒนาเอกชน สมาคมชาวประมงพื้นบ้าน และชุมชนที่ได้รับผลกระทบจากการดำเนินงานของร้านคนจับปลา

แม้ว่าผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโซ่อุปทานร้านคนจับปลาจะประกอบด้วยหลายกลุ่ม ทีมผู้วิจัยได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลที่เป็นผู้มีส่วนได้เสียโดยตรง ในการศึกษาี้ ได้แก่ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา ผู้จัดการและพนักงานที่ทำงานในร้านคนจับปลาทั้งสามแห่งและสำนักงานใหญ่ บุคลากรร้านเลมอนฟาร์ม เนื่องจากงานวิจัยในส่วนนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพขนาดกลุ่มตัวอย่างของกิจการเพื่อสังคมจะมีจำนวนเท่าไรนั้น ไม่สำคัญ เพราะการศึกษาครั้งนี้ไม่มีวัตถุประสงค์ทางการศึกษาเพื่อการนำเสนอความเป็นตัวแทนของประชากร (Representative of a population) แต่มีวัตถุประสงค์การศึกษาเพื่ออธิบายและทำความเข้าใจปรากฏการณ์และกระบวนการภายในโซ่อุปทานร้านคนจับปลา การเลือกตัวอย่างเพื่อเป็นผู้ให้ข้อมูลจะเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling) เป็นการเลือกตัวอย่างที่นักวิจัยพิจารณาว่าควรให้เป็นตัวอย่างที่มีความรู้จริงหรือคุณสมบัติที่เหมาะสม แต่เพื่อให้แน่ใจว่าผู้ที่ถูกพิจารณาให้เป็นตัวอย่างมีประสบการณ์และมุมมองที่หลากหลาย ทีมผู้วิจัยจึงใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบสโนว์บอล (Snowball sampling) ในเบื้องต้น โดยผู้ถูกสัมภาษณ์ท่านแรกจะแนะนำผู้ที่สามารถให้ข้อมูลได้ท่านต่อไป จำนวนตัวอย่างของการสัมภาษณ์นั้นไม่สามารถกำหนดได้อย่างแน่นอน ทีมงานวิจัยจะทำการสัมภาษณ์จนกว่าเนื้อหาของข้อมูลมีเนื้อหาซ้ำๆ กัน จนเกิดเป็นแบบแผน ของความคิดและพฤติกรรมแล้ว ซึ่งถือว่าข้อมูลมีความอิ่มตัวแล้ว และมีความเพียงพอที่จะนำไปทำการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป ในท้ายสุดของการสัมภาษณ์เชิงลึก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นั้นถึงจุดอิ่มตัว เพื่อเพิ่มความถูกต้องของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ทีมผู้วิจัยจะแบ่งภาระเพื่อกระจายไปสัมภาษณ์ในแต่ละครั้ง หรือที่เรียกว่า การตรวจสอบแบบสามเส้าด้วยผู้วิจัย (Investigator triangulation)

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้กิจการร้านคนจับปลาใน 4 จังหวัด ได้แก่ ประจวบคีรีขันธ์ นครศรีธรรมราช และสตูล และร้านคนจับปลากลางกรุงเทพมหานคร ทราบถึงรูปแบบและปัญหาของโซ่อุปทาน และทราบแนวพัฒนาการดำเนินงานในโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาขององค์กรและสังคมอย่างยั่งยืน

2. การพัฒนาของกิจการร้านคนจับปลาส่งผลให้ทำให้ช่วยชาวประมงพื้นบ้านมีผลตอบแทนทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น และส่งเสริมการทำประมงพื้นบ้านอย่างมีความรับผิดชอบและดูแลรักษาทรัพยากรทางทะเล

3. ทำให้มีความรู้เชิงประจักษ์ถึงการดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคม

4. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถมีแนวทางในการสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคมในอนาคต ได้แก่ กรมประมง พัฒนาชุมชน กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ องค์กรพัฒนาเอกชน และสถาบันอุดมศึกษาที่มีการเรียนการสอนเกี่ยวกับกิจการเพื่อสังคมและการพัฒนาที่ยั่งยืน

บทที่ 2

ทบทวนวรรณกรรม

2.1 ประมงของประเทศไทย

2.1.1 สถานการณ์ของประมงไทย

เนื่องด้วยประเทศไทยมีสภาพภูมิศาสตร์ที่เอื้ออำนวยแก่การประกอบอาชีพประมง กล่าวคือมีสภาพที่ตั้งอยู่บนฝั่งทะเลและมีพรมแดนธรรมชาติที่ติดกับชายฝั่งทะเลเป็นระยะทางยาวถึง 2,614 กิโลเมตร และพื้นที่ส่วนใหญ่ของประเทศมีลักษณะเป็นที่ราบลุ่ม และอุดมสมบูรณ์ไปด้วยแม่น้ำ ลำคลอง หนองบึง และทะเลสาบ ประชากรส่วนใหญ่ที่มีภูมิลำเนาอยู่ในบริเวณดังกล่าวจึงประกอบอาชีพประมงมาโดยตลอด จึงถือได้ว่าอาชีพประมงเป็นอาชีพที่เก่าแก่ที่สุดอาชีพหนึ่งของคนไทย (บรรจง นะแส, 2545)

การประมงทะเลไทยสามารถแบ่งช่วงการพัฒนาออกเป็น 4 ระยะ คือยุคก่อนปี 2503 เป็นช่วงการประมงทะเลยังไม่พัฒนา เป็นการประมงพื้นบ้าน ใช้เรือประมงขนาดเล็กไม่มีเครื่องยนต์ ผลผลิตสัตว์น้ำมีปริมาณมากพอสำหรับบริโภคภายในประเทศเกือบทั้งหมด (กรมประมง, 2549) ต่อมาระหว่างปี 2503-2523 รัฐบาลไทยเริ่มมีการจัดทำแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2504 - 2509) การประมงไทยได้เริ่มพัฒนา มีการนำเอาเครื่องมืออวนลากหน้าดินแบบแผ่นตะเข้เข้ามาทดลองใช้ในน่านน้ำไทย และประสบความสำเร็จอย่างมาก จากการพัฒนาเทคโนโลยีและเครื่องมือประมงที่มีประสิทธิภาพ ในการจับปลาหน้าดินได้ดียิ่งขึ้น รัฐบาลจึงให้การสนับสนุนการทำประมงอวนลากแก่เอกชน รวมทั้งการลงทุนด้านการเงินจากประเทศอุตสาหกรรม เพื่อใช้ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการสำรวจแหล่งประมงใหม่ ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนการพัฒนาประมงนอกชายฝั่งหรือประมงทะเลลึก ทำให้การประมงทะเลของไทยสามารถเพิ่มผลผลิตสัตว์น้ำจนติดอันดับหนึ่งในสิบของประเทศที่มีปริมาณการจับสัตว์น้ำมากที่สุดของโลก ต่อมาในช่วงปี 2523 - 2548 ผลผลิตโดยรวมจากการประมงยังคงเพิ่มสูงขึ้น โดยผลผลิตส่วนใหญ่มาจากการประมงในอ่าวไทย แต่อัตราของผลผลิตลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการพัฒนาการประมงของไทยที่ขาดยุทธศาสตร์การควบคุมที่มีประสิทธิภาพ ตั้งแต่ปี 2503 - 2523 ซึ่งมีการทำการประมงเกินกว่าสภาพสมดุลทางชีววิทยาในอ่าวไทย (กรมประมง, 2549) ตั้งแต่ช่วงปี 2548 เป็นต้นมา ทรัพยากรทะเลและชายฝั่งเกิดความเสื่อมโทรมเนื่องจากการใช้ประโยชน์จำนวนมาก จากช่วงเวลาที่ผ่านมา รวมทั้งการรุกรานของนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและการพัฒนาโครงสร้างชายฝั่งจำนวนมาก (เดชรัตน์ สุขกำเนิด และเกื้อเมธา ฤกษ์พรพิพัฒน์, 2552; สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2554) ส่งผลให้เกิดการแย่งชิงทรัพยากรสัตว์น้ำระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับชาวประมงพาณิชย์ที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง พบว่าอัตราการเปลี่ยนแปลงของผลผลิตการประมงระหว่างปี 2548-2553 ลดลง โดยพบว่าในระหว่างปี 2550-2551 มีอัตราการลดลงของผลผลิตมากที่สุดถึงร้อยละ 20.9 (ชวนพิศ สิทธิมิ่งค์, 2555) สำหรับการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศมีการขยายตัวอย่างมาก ปี 2544-2553 และเมื่อพิจารณาในภาพรวมของการค้า อัตราการ

เปลี่ยนแปลงเฉลี่ยยังคงเพิ่มขึ้นในรอบ 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 2.69 ต่อปี ในปี 2554 ไทยมีการส่งออกภาค การประมง ทั้งปีปริมาณ 1,974,555 เมตริกตัน ลดลงจากปี 2553 ร้อยละ 4.07% แต่ปี 2554 ยังมีมูลค่า 272,401 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.98 ส่วนการนำเข้าสินค้าประมง ในปี 2554 ไทยนำเข้าสินค้า ประมงคิดเป็นมูลค่า 84,914 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2553 (69,241 ล้านบาท) คิดเป็นร้อยละ 22.64 ทำให้ไทยยังคงเกินดุลการค้าสินค้าประมงประมาณ 187,487 ล้านบาท (ชวนพิศ สิทธิมงคล, 2555)

2.1.2 สถานการณ์ประมงพื้นบ้าน

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

คำว่า “ชาวประมงพื้นบ้าน” กังวาลย์ จันทโรจตี (2541) ให้คำจำกัดความไว้คือ กลุ่มที่ใช้แรงงาน เป็นชาวบ้าน สมรรถภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการจับสัตว์น้ำต่ำ ทำให้ได้ผลผลิตน้อย และออกทำการ ประมงในพื้นที่ใกล้เคียง ชาวประมงไม่สามารถกำหนดรายได้ของตนเองได้ ต้องขึ้นอยู่กับผู้รับซื้อผลผลิตซึ่ง เป็นพ่อค้าคนกลาง นอกจากนี้กรมประมง (2542) ได้ให้ความหมายของประมงพื้นบ้านว่าเป็นการทำ ประมงโดยใช้เครื่องมือขนาดเล็กไม่ทันสมัย ทำประมงพื้นที่ไม่เกิน 3 กิโลเมตร จากชายฝั่ง โดยอาศัย แรงงานในครอบครัว ขณะเดียวกันกองเลขาอนุกรรมการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ (2545) กล่าวว่า ชาวประมงพื้นบ้านเป็นกลุ่มคนที่ดำรงชีวิตและทำมาหากินด้วยการทำประมงชายฝั่งทะเลและแม่น้ำลำ คลองต่างๆ โดยใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อนและเลือกจับสัตว์น้ำเฉพาะอย่าง เช่น แห เบ็ด ลอบ ไซ อวนลอยปลา อวนลอยกุ้ง อวนจมปู เป็นต้น

ในปัจจุบันอาจจำแนกชาวประมงพื้นบ้านได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1) ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีเรือและเครื่องยนต์ ซึ่งใช้ความสามารถของตัวเอง และเครื่องมือจับ สัตว์น้ำแบบง่ายๆ ทำการประมงจับสัตว์น้ำอยู่ริมฝั่งทะเล ริมคลอง แนวป่าชายเลน เช่น สุ่ม แห หรือการ ใช้มือมกุ้ง งามหอย เป็นต้น
- 2) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือแต่ไม่มีเครื่องยนต์จับสัตว์น้ำอยู่ตามแนวป่าชายเลน ในคลอง แม่น้ำ ใช้เครื่องมือแบบง่ายๆ เช่น ไซ แร้วจับปู
- 3) ชาวประมงพื้นบ้านที่มีเรือและเครื่องยนต์ ขนาดความยาวเรือไม่เกิน 10 เมตร เครื่องยนต์ที่ใช้ มีกำลังไม่เกิน 30 แรงม้า ออกจับสัตว์น้ำห่างจากฝั่งไม่เกิน 7 กิโลเมตร โดยเรือที่ใช้มีความแตกต่างกันไป ตามลักษณะภูมินิเวศน์ เช่น ฝั่งทะเลอันดามัน จะใช้เรือหัวโทง ฝั่งอ่าวไทยใช้เรือกอลและ หรือเรือท้ายตัด

จากที่กล่าวข้างต้นสามารถสรุปได้ว่าการทำประมงพื้นบ้าน ส่วนใหญ่ใช้แรงงานในครอบครัวและ เป็นการทำประมงเพื่อยังชีพเป็นหลัก ซึ่งแตกต่างจากการทำประมงพาณิชย์ที่ทำการประมงเพื่อแสวงหา กำไร นอกจากนี้การทำประมงพื้นบ้านมีหลักการผลิตเป็นเศรษฐกิจแบบครอบครัว และมีการดำรงอยู่ให้

สอดคล้องกับธรรมชาติและระบบนิเวศน์มากที่สุด การหาสัตว์น้ำทำได้ง่ายตามชายฝั่งน้ำตื้น และใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบง่ายๆ (วิชิตวงศ์ ณ ป้อมเพชร์ และ ฉัตรทิพย์ นาถสุภา, 2542: 58)

2.1.3 ปัญหาที่เกิดขึ้นของประมงไทย

สภาพปัญหาประมงไทยสามารถสรุปได้ดังนี้

(1) การทำประมงแบบเกินศักยภาพการผลิตโดยธรรมชาติ รวมถึงการทำประมงที่ไม่เหมาะสมของประมงพาณิชย์ เป็นสาเหตุสำคัญของการเสื่อมโทรมลงของทรัพยากรสัตว์น้ำ ทำให้เกิดการแย่งชิงทรัพยากรระหว่างกลุ่มการทำประมง

(2) ปัญหาการขาดแคลนแรงงาน/แรงงานทาส ในภาคประมงของไทยมีอยู่ในระดับหนึ่ง เช่น การประมงพาณิชย์และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง และส่วนหนึ่งเป็นแรงงานต่างด้าวที่ยังไม่ขึ้นทะเบียน และรอการประกาศรับขึ้นทะเบียนจากภาครัฐ

(3) การประมงนอกน่านน้ำ ยังคงพบว่าเรือไทยถูกทางการต่างประเทศจับกุม เนื่องจากลักลอบทำประมงในเขตน่านน้ำประเทศเพื่อนบ้าน อาจโดยความจงใจหรือความเข้าใจผิดเกี่ยวกับเขตพื้นที่ทับซ้อน

(4) ปัญหาอุตสาหกรรมแปรรูปและการส่งออก และการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ การขาดแคลนวัตถุดิบ และการขาดประสิทธิภาพในการควบคุมคุณภาพวัตถุดิบ การพัฒนาสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ยังอยู่ในวงจำกัด เนื่องจากขาดเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสมตลอดจนการขาดแหล่งสินเชื่อ นอกจากนี้ การกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภาษี เป็นปัญหาหลักที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ

(5) ปัญหาอื่นๆ ที่มีผลกระทบต่อชาวประมงพื้นบ้าน เช่น กฎหมายประมงที่มีข้อบกพร่อง ปัญหาและการแก้ไขปัญหา รวมไปถึงการบริหารจัดการที่ไม่หยุดนิ่ง กรณีของการออก พ.ร.บ.ประมง พ.ศ. 2558 ซึ่งมีข้อกฎหมายหลายข้อที่เป็นโอกาสของชาวประมงพื้นบ้านในการออกทำประมง และช่วยควบคุมการทำประมงผิดประเภทแจ้งการเข้า-ออกในการทำประมงตามกฎหมายของ IUU Fishing ที่ประเทศไทยได้รับใบเหลืองเกี่ยวกับการกำหนดมาตรการเพื่อป้องกันและขจัดการทำประมงที่ผิดกฎหมาย (IUU) ซึ่งสหภาพยุโรปมีมาตรการมุ่งให้ไทยเปลี่ยนนโยบายในการจัดการกับปัญหาการทำประมงโดยผิดกฎหมาย และปัญหาขาดการควบคุมในการทำประมง มิฉะนั้นอาจมีคำสั่งห้ามนำเข้าสินค้าประมงจากไทยในกลุ่มประเทศสหภาพยุโรปภายในสิ้นปี 2558 และหากไม่สามารถแก้ปัญหาได้จะถูกให้ใบแดง สืบเนื่องจากสถานการณ์ดังกล่าวข้างต้น รัฐบาลไทยจึงกำหนดมาตรการการรักษาทรัพยากรทางทะเลและกำหนดให้การแก้ปัญหการทำประมงแบบ IUU เป็นปัญหาสำคัญระดับชาติที่ต้องแก้ไข (หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์, วันที่ 14 พฤศจิกายน 2558) โดยในเดือนพฤศจิกายน 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 “ห้ามมิให้ผู้ได้รับใบอนุญาตทำการประมงพื้นบ้านทำการประมงในเขตทะเลนอกชายฝั่ง” ซึ่งถือเป็นการจำกัดสิทธิพื้นที่ทำกินของชาวประมงพื้นบ้าน (กรุงเทพธุรกิจ, 2559)

(6) ปัญหาของประมงพื้นบ้าน

นอกจากชาวประมงพื้นบ้านต้องประสบปัญหาจากการรุกรานของประมงพาณิชย์ ที่ทำลายเครื่องมือ (กองเลขานุการสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2545; บรรจง นะแสง, 2545) แล้ว อีกปัญหาหนึ่งพบว่าชาวประมงพื้นบ้านร้อยละ 90 มีฐานะยากจน เนื่องจากใช้ต้นทุนในการทำประมงสูงและมีภาระหนี้สินผูกพันอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ไม่สามารถขายสัตว์น้ำที่จับได้โดยตรง ต้องขายให้พ่อค้าคนกลางเท่านั้น ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถต่อรองราคาได้ทั้งที่ราคาสัตว์น้ำในตลาดที่ผู้บริโภคต้องซื้อ มาบริโภค มีราคาสูงกว่าราคาขายได้ของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นผู้ผลิตหลายเท่า (กังวาลย์ จันทรโชติ, 2529; จันทรเพ็ญ ชิตเชื้อ, 2543; จารุณี เขียววารีย์สัจจะและคณะ, 2554)

พัฒนาการของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย

จากปัญหาการเปลี่ยนแปลงทางกายภาพระบบนิเวศ ทรัพยากรชายฝั่งที่ลดลง ตลอดจนผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของสังคมไทย ที่กล่าวข้างต้น ชาวประมงพื้นบ้านจึงได้มีการรวมกลุ่มกันจัดตั้งเป็นองค์กรชาวประมงพื้นบ้านซึ่งมีพัฒนาการที่ยาวนาน โดยแบ่งได้เป็นช่วงต่างๆ ดังนี้ (สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้, 2550)

ช่วงที่ 1 พ.ศ. 2520 – 2525

การลุกขึ้นมาต่อสู้ของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงแรกๆ เป็นการต่อสู้เพื่อปกป้องปากท้องของตนเองจากการรุกรานของประมงอวนรุน อวนลาก ที่ทำลายเครื่องมือประมงและทำการประมงของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งก่อให้เกิดความขัดแย้งที่นำไปสู่ความรุนแรง เนื่องจากความอ่อนแอและความล้มเหลวของการบังคับใช้กฎหมาย และการสนับสนุนจากนักธุรกิจภายในและภายนอกท้องถิ่น นักการเมือง ผู้มีอิทธิพล เป็นต้น ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านที่ได้ตระหนักต่อปัญหาดังกล่าว จึงเริ่มปรับเปลี่ยนวิธีการนอกเหนือจากการปกป้องแหล่งทำมาหากินจากการถูกทำลายแล้วยังหันมาดูแลรักษาพื้นที่ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและทะเลบริเวณใกล้เคียงด้วย

ช่วงที่ 2 พ.ศ. 2525 – 2536

มีการรวมตัวก่อนการก่อตั้งชุมชนประมงพื้นบ้านหลายชุมชน ขณะเดียวกันองค์กรพัฒนาเอกชน (NGOs) ได้เริ่มเข้ามาทำงานในหมู่บ้านประมงพื้นบ้านโดยมีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างคุณภาพชีวิตชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้ดีขึ้น เป็นระยะของการริเริ่มกิจกรรมในพื้นที่ เช่น การเพาะเลี้ยง การศึกษาชุมชน การระดมทุนในชุมชน การแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นเฉพาะที่ เช่น การทำลายป่าชายเลน การใช้ระเบิดปลา การทำประมงที่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง การอนุรักษ์หอยทะเล เต่าทะเล เป็นต้น ต่อมาชาวประมงพื้นบ้านที่มีกลุ่มองค์กรพัฒนาเอกชนลงไปทำงานเริ่มก่อตัวกันเป็นรูปองค์กรของชาวประมงพื้นบ้านในบางพื้นที่

ก่อนการก่อตั้งสมาพันธ์ฯ แกนนำในเครือข่ายบางส่วน เช่น ในจังหวัดตรัง สงขลา พัทลุง ได้แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างพื้นที่กัน กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านจากหลายพื้นที่ ค่อยๆ รวมตัว มีการแลกเปลี่ยนแนวคิดเรื่องการทำงานร่วมกันเป็นเครือข่ายแกนนำชาวประมงในพื้นที่ภาคใต้ นักพัฒนาเอกชนที่

ทำงานกับชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ได้สนับสนุนและผลักดันแนวคิดนี้ จนในที่สุดองค์กรเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ได้ก่อตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการ เมื่อวันที่ 26 ตุลาคม 2536 ภายใต้ชื่อ “สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้” ประกอบด้วย จังหวัดตรัง สงขลา พัทลุง กระบี่ ภูเก็ต ปัตตานีและสุราษฎร์ธานี โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อการช่วยเหลือและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกันในแต่ละพื้นที่รวมทั้งแก้ไขปัญหาของชาวประมงพื้นบ้าน

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

ช่วงที่ 3 พ.ศ. 2536 - 2543

กิจกรรมในช่วงนี้ คือ การประชุมสัญจรในพื้นที่ต่างๆ แลกเปลี่ยนปัญหา วิธีการแก้ไขแต่ละพื้นที่ สร้างเครือข่ายความสัมพันธ์กับชาวบ้านเช่น จัดการประชุมคณะกรรมการ การประชุมสมาชิกเครือข่ายสัมพันธ์ นอกจากนี้ สมาพันธ์ฯ ได้ขยายพื้นที่ มีสมาชิกเพิ่มจากชาวประมงพื้นบ้านจากจังหวัดพังงา ชุมพร และนครศรีธรรมราช รวมเป็น 10 จังหวัด (พ.ศ.2536-2537)

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

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

นับตั้งแต่ปี 2539 สมาพันธ์ฯ มุ่งเน้นประเด็นการยกเลิกการทำประมงอวนรุน แต่เนื่องด้วยในปีดังกล่าวประเทศไทยมีการเปลี่ยนรัฐบาล ซึ่งมีนโยบายมุ่งเน้นผลผลิตประมงสูงสุด มีการออกประกาศกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เปิดโอกาสให้เครื่องมือทำลายล้างหลายชนิดสามารถทำประมงได้ถูกกฎหมาย ประกาศอนุญาตให้เรือประมงจับปลากระตักโดยใช้แสงไฟล่อทำการประมงได้

ปี 2540 สมาพันธ์ฯ มีโอกาสพบกับอธิบดีกรมประมง และรัฐมนตรีช่วยว่าการเกษตรและสหกรณ์ เพื่อเรียกร้องให้มึนโยบายที่ชัดเจนในการแก้ปัญหาทรัพยากรชายฝั่งเสื่อมโทรมและเสนอให้ยกเลิกประกาศกระทรวงเกษตรฯ เรื่องการจดทะเบียนอวนรุน เสนอให้มึนโยบายรักษาป่าชายเลน ปราบปรามการบุกรุกป่าชายเลน

ปี 2542 - 2543 สมาพันธ์ฯ ได้ต่อสู้ “กรณีให้ยกเลิกเรือปั่นไฟจับปลากระตักโดยใช้ตาอวนขนาดเล็ก” เกิดการชุมนุมครั้งใหญ่ของชาวประมงพื้นบ้านทั้งภาคใต้ เช่น ชมรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล จ. สงขลา ชมรมชาวประมงพื้นบ้าน จ. สตูล ตรัง พังงา มีการรวมตัวกันชุมนุมในพื้นที่ของตน จนทั้งสี่จังหวัดนี้มีประกาศกระทรวงห้ามทำการประมงปลากระตักโดยใช้ไฟล่อฯ แต่สุดท้ายก็ถูกยกเลิกทั้งหมด เป็นต้นรวมไปถึงการนำกระบวนการของชาวประมงพื้นบ้านสู่ทำเนียบรัฐบาล ทำให้มีกลุ่มนักวิชาการจากสถาบันการศึกษาต่างๆ ทั่วประเทศผนึกกำลังกันในนาม “กลุ่มวิชาการเพื่ออนาคตไท” เพื่อสนับสนุนการเคลื่อนไหวของชาวประมงพื้นบ้านในช่วงเวลาดังกล่าว

ช่วงที่ 4 พ.ศ. 2544 - 2559

สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยยังคงขับเคลื่อนงานด้านการคัดค้านประมงอวนลาก และการแก้ไขปัญหาความเสื่อมโทรมของทรัพยากรชายฝั่ง โดยใช้วิธีการที่มีความหลากหลาย ไม่เพียงแต่การประท้วงเรียกร้อง การจอดเรือปิดอ่าว และการยื่นหนังสือเรียกร้องต่อรัฐบาลเท่านั้น สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้เข้าถึงประชาชนคนรุ่นใหม่โดยอาศัยเทคโนโลยีในการสื่อสาร เพื่อให้ประชาชนสนใจประเด็นอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลและร่วมเป็นพลังในการขับเคลื่อนสังคมต่อไป

ในปี 2554 สมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้จดทะเบียนเป็นสมาคมอย่างเป็นทางการ ภายใต้ชื่อ “สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย”

ตั้งแต่ปี 2557 เป็นต้นมา สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้ร่วมมือกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์การ Oxfam ขับเคลื่อนการดำเนินกิจการร้านคนจับปลาเพื่อแก้ปัญหา ราคาสัตว์น้ำและส่งเสริมให้ชาวประมงมีรายได้เพิ่มมากขึ้น พร้อมทั้งขับเคลื่อนมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand) อย่างเต็มรูปแบบ

อนึ่ง ในปี 2558 ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศที่ได้รับการเตือน (ใบเหลือง) โดยต้องแก้ไขการทำประมงที่ผิดกฎหมาย ขาดการรายงาน และไร้การควบคุม (IUU Fishing) ภายในระยะเวลา 6 เดือน เนื่องจากสหภาพยุโรป หรือ EU ได้กล่าวหาประเทศไทยว่า สินค้าอาหารทะเลของประเทศไทยที่ส่งออกไปยังตลาดในกลุ่มประเทศ EU นั้นเข้าข่ายการประมงผิดกฎหมายดังกล่าว โดยประเด็นที่ถูกจับตามองเป็นพิเศษ คือ การทำประมงโดยไม่ได้รับอนุญาตหรือใช้เครื่องมือประมงที่ผิดกฎหมาย และปัญหาการใช้แรงงานทาส ซึ่งกระตุ้นให้รัฐบาลไทยเร่งแก้ไขปัญหาในอุตสาหกรรมประมง มิฉะนั้นอาจต้องเผชิญกับการถูก EU ระงับการนำเข้าอาหารทะเลของไทย

ขณะเดียวกันทางสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ได้ขับเคลื่อนงานฟื้นฟูดูแล อนุรักษ์ รวมทั้งการใช้เครื่องมือประมงที่ถูกต้องตามกฎหมาย เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และพยายามผลักดันรัฐบาลให้ยกเลิกเครื่องมือประมงทำลายล้าง 4 ประเภท คือ อวนลาก อวนรุน อวนล้อมปลากระตัก กลางวัน อวนล้อมปลากระตักแสงไฟล่อกลางคืน มามากกว่า 20 ปี โดยในวันที่ 29 พฤษภาคม 2558

สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย มูลนิธิสายใยแผ่นดิน องค์การอ็อกแฟม ประเทศไทยและกรีนพีซเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ รวมจำนวน 80 คน ร่วมยื่นจดหมาย ต่อ ผู้แทนคณะกรรมการสหภาพยุโรป ซีแจ้งสหภาพยุโรปให้มีการตรวจสอบมาตรการต่อต้านประมงผิดกฎหมาย (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)

จากเหตุดังกล่าว สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยเห็นว่า บทกำหนดดังกล่าวเกินความจำเป็น และจะทำให้ชาวประมงพื้นบ้านชายฝั่งทะเลทั้งประเทศได้รับความเดือดร้อน เห็นควรนำเสนอให้รัฐบาล ได้ปรับปรุงแก้ไขพระราชกำหนดการประมงใหม่ ด้วยการยกเลิกมาตรา 34 ซึ่งมีเครือข่ายประมงพื้นบ้าน 23 จังหวัดติดชายฝั่งออกมายื่นข้อเรียกร้องยกเลิกมาตรา 34 (มูลนิธิสืบนาคะเสถียร, 2559) และในวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2559 มีการประชุมคณะกรรมการนโยบายการประมงแห่งชาติ ครั้งที่ 1/2559 โดยมีพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีเป็นประธาน มีหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมประชุม รวมถึงนายกสมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยที่ประชุมได้พิจารณาเรื่องความเดือดร้อนของชาวประมงพื้นบ้าน ที่พยายามเรียกร้องให้ยกเลิกมาตรา 34 ใน พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ซึ่งที่ประชุมได้พิจารณาว่าการที่จะยกเลิกมาตรา 34 เพียงมาตราเดียวในขณะนี้อาจจะส่งผลกระทบต่อในภาพรวมของ พ.ร.ก. การประมง พ.ศ. 2558 ทั้งฉบับ (กลุ่มยุทธศาสตร์และแผนการประชาสัมพันธ์ สำนักโฆษก, 2559) สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ยังคงดำเนินการเรียกร้องให้รัฐบาลดำเนินการแก้ไข มาตรา 34 นี้ต่อไป

2.2 กิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise: SE)

2.2.1 ความเป็นมาของกิจการเพื่อสังคม

แนวคิดกิจการเพื่อสังคมได้กำเนิดในประเทศอังกฤษในช่วงกลางศตวรรษที่ 19 โดยกลุ่มผู้รับจ้างทำงานได้จัดตั้งหน่วยงานในรูปสหกรณ์เพื่อจัดหาอาหารที่มีคุณภาพในราคาที่หาซื้อได้ เพื่อเป็นการตอบโต้ต่อสภาพการทำงานในโรงงานที่แสวงหาผลประโยชน์และเอาเปรียบแรงงานอย่างไม่เป็นธรรม กระทั่งศตวรรษที่ 1990 แนวคิดกิจการเพื่อสังคมได้ถูกหยิบยกขึ้นมาใหม่อีกครั้งในรูปของการจัดตั้งที่หลากหลาย

เช่น สหกรณ์วิสาหกิจชุมชน (Community Enterprises) องค์กรอาสาสมัคร (Enterprising Voluntary Organizations) เป็นต้น (โกศล ดีศีลธรรม, 2554: 165)

คำว่ากิจการเพื่อสังคมหรืออาจเรียกว่าธุรกิจเพื่อสังคมนั้น สรุปรูปความหมายที่สำคัญ ได้ดังนี้

กิจการเพื่อสังคม หมายถึง กิจการที่นำองค์ความรู้ในภาคธุรกิจกระแสหลักมาประยุกต์ใช้กับงานด้านสังคมหรือสิ่งแวดล้อม (สถณี อาชวานันทกุล, เอ็มพร พิชัยสนธิ และปกป้อง จันวิทย์, 2553: 52)

Dee (1998) สรุปรูปความหมายของกิจการเพื่อสังคมไว้ว่า เป็นองค์การเอกชนที่อุทิศตัวเพื่อแก้ปัญหาสังคม สนองผู้เสียเปรียบในสังคมและหาสินค้าที่สำคัญทางสังคมที่ภาครัฐหรือเอกชนไม่สามารถจัดหาให้ได้

OECD (2003) ได้อธิบายความหมายของกิจการเพื่อสังคม ว่าหมายถึง องค์กรไม่แสวงหาผลกำไรที่ผสมผสานกันระหว่างองค์การภาครัฐและภาคเอกชนโดยดำเนินการเพื่อแก้ปัญหาสังคม และมีเป้าหมายทางการเงินควบคู่ไปด้วยกัน

Martin and Novicevic (2010) กล่าวว่า กิจการเพื่อสังคมสามารถก่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองและการพัฒนาสังคมที่ควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ

กิจการเพื่อสังคมมีลักษณะพิเศษ ดังนี้

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

2.2.2 รูปแบบของกิจการเพื่อสังคม

ลักษณะของ SE เป็นการประสานความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและผลตอบแทนในด้านสังคม สิ่งแวดล้อม และผลตอบแทนทางการเงิน โดยผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการ มีความสนใจที่จะสร้างผลตอบแทนทางสังคมและสิ่งแวดล้อม โดยใช้รูปแบบการบริหารจัดการของธุรกิจและคุณธรรมเข้ามาเกี่ยวข้อง รวมถึงมีเป้าหมายหลักของธุรกิจเพื่อการพัฒนาและแก้ไขปัญหาสังคม/สิ่งแวดล้อมอย่างมีนวัตกรรม

(Innovation) และธุรกิจนั้นสามารถดำเนินกิจการได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน พร้อมกับการเจริญเติบโต มีกำไรเหมือนองค์กรธุรกิจทั่วไป (Martin & Novicevic, 2010)

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

1) Embedded Social Enterprise: กิจกรรมของธุรกิจและโครงการเพื่อสังคมเป็นสิ่งเดียวกัน กิจกรรมทางธุรกิจถูกฝังอยู่ในกิจกรรมขององค์กรและโครงการต่างๆ ด้านสังคมโครงการทางสังคมเป็นโครงการที่สามารถทำเงินได้ด้วยตัวเอง ทำให้สามารถเป็นโมเดลที่ยั่งยืน

2) Integrated Social Enterprise: กิจกรรมทั้งสองประเภทจะมีส่วนที่ทับซ้อนอยู่ โดยมากมักเป็นการแบ่งปันต้นทุนและสินทรัพย์ กิจกรรมต่างๆ ของบริษัทจะถูกรวมเข้ากับการปฏิบัติงาน องค์กรไม่แสวงหากำไรตั้งกิจกรรมเพื่อสังคมเหล่านี้ขึ้น เพื่อเป็นกลไกสนับสนุนการดำเนินงาน และกิจการด้านสังคมในระยะหลังประสบความสำเร็จกับการทำการบริการทางสังคม (Social Service) ที่มีจุดประสงค์เพื่อหารายได้กับตลาดใหม่ๆ หรือ การออกบริการใหม่ๆ ให้กับตลาดเดิม ลูกค้าขององค์กรไม่แสวงหากำไรเหล่านี้ได้ผลประโยชน์จากการลงทุนในกิจการเพื่อสังคม โมเดลนี้มักใช้การหารายได้จากสินทรัพย์ที่มีในการสร้างธุรกิจ ความสัมพันธ์ระหว่างกิจกรรมทางธุรกิจกับโครงการด้านสังคมเป็นแบบที่ทำงานร่วมกัน เพิ่มคุณค่าให้กัน

3) External Social Enterprises: กิจกรรมทางธุรกิจจะอยู่นอกการจัดการขององค์กรไม่แสวงหากำไร เป็นความสัมพันธ์ไม่ตายตัวในการสนับสนุนและจัดหาแหล่งทุนระหว่างผู้ประกอบการเพื่อสังคมกับองค์กรไม่แสวงหากำไร

ทั้งนี้การจำแนกประเภทของกิจการเพื่อสังคม อาจแบ่งตามลักษณะของการประกอบธุรกิจได้ 3 ประเภท คือ ธุรกิจที่เน้นด้านสินค้า ธุรกิจเน้นด้านบริหาร และธุรกิจผสม (คณะผู้จัดทำรวมกิจการเพื่อสังคมในไทย, 2555)

2.2.3 แนวคิดและวัตถุประสงค์ของกิจการเพื่อสังคม

เนื่องจากที่ผ่านมาการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของภาคอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็วส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสิ่งแวดล้อม เช่น ปัญหาด้านความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจและผลกระทบจากภาวะโลกร้อน จึงมีแนวคิดกิจการเพื่อสังคม (Social Enterprise) ซึ่งเป็นแนวคิดที่คาดว่าจะสามารถแก้ไขผลกระทบในเชิงลบและก่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน

แม้กิจการเพื่อสังคมจะใช้รูปแบบของการดำเนินการแบบธุรกิจที่สามารถสร้างผลกำไรเพื่อทำให้อกิจการสามารถสร้างผลกระทบทางสังคมได้อย่างต่อเนื่องและไม่ต้องพึ่งพาการลงทุนจากภายนอก แต่กิจการเพื่อสังคมจะต้องมีเป้าหมายสูงสุดของการดำเนินการอยู่ที่การแก้ปัญหาสังคมหรือสิ่งแวดล้อม

ไม่ใช่ผลกำไร (Profitable but not-for-profit) ดังนั้นกิจการเพื่อสังคมจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับการออกแบบโครงสร้างผู้ถือหุ้น โครงสร้างความโปร่งใสของการบริหารจัดการ และรูปแบบธุรกิจ เพื่อสร้างหลักประกันว่าเป้าหมายทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อมของกิจการจะได้รับการแก้ไขอย่างแท้จริง โดยผลประโยชน์ส่วนใหญ่ของกิจการจะไม่ตกอยู่กับผู้ถือหุ้นหรือผู้บริหารเท่านั้น (สำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ, 2556)

นอกจากดำเนินงานเพื่อผลประโยชน์ทางสังคมหรือสิ่งแวดล้อมโดยทั่วไป กิจการเพื่อสังคม ยังมีลักษณะดังต่อไปนี้ คือ

1. มีแนวทางการหารายได้ด้วยตนเองเพื่อหล่อเลี้ยงการดำเนินงานอย่างยั่งยืน เช่น รูปแบบการขายผลิตภัณฑ์และ / หรือบริการการระดมทุนโดยให้ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน จนถึง การขอรับบริจาคหรือการสนับสนุนทางการเงินแบบให้เปล่าเหมือน NGO
2. เน้นการใช้นวัตกรรมเพื่อแก้ไขปัญหา นั่นคือการคิดค้นวิธีการใหม่ๆ ที่สามารถแก้ปัญหาที่เป็นเป้าหมายของการดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพ ได้ผล ยั่งยืน และสามารถต่อยอดผลลัพธ์ได้
3. ดำเนินงานแบบอาศัยความร่วมมืออย่างกว้างขวางจากเครือข่าย เพื่อใช้ศักยภาพเฉพาะทางของหน่วยงานนั้นๆ ในการร่วมแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อน

วัตถุประสงค์ของกิจการเพื่อสังคม

จากที่กล่าวข้างต้นจะเห็นว่ากิจการเพื่อสังคมเป็นกิจการที่มีเป้าหมายหลักเพื่อแก้ไขปัญหาหรือพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมผ่านกลไกการค้าหรือการให้บริการอย่างมีประสิทธิภาพ มีการนำนวัตกรรมใหม่ๆ มาใช้โดยหวังให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่ยั่งยืน นอกจากนี้ในการดำเนินกิจการนั้นอยู่ภายใต้กรอบแนวคิดพื้นฐานในเรื่องของ “ไตรกำไรสุทธิ” (Triple Bottom Line) ซึ่งประกอบด้วย เรื่องของกำไร (Profit) สังคม (People) และสิ่งแวดล้อม (Planet) โดยมีเป้าหมายสุดท้ายคือ เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development) กล่าวคือเป็นการสร้างสมดุลในสามมิตินั้นเอง (सानิตย์ หนูนิล, 2557)

สำหรับการวัดประสิทธิผลของการดำเนินการ ในด้านสิ่งแวดล้อม เป็นการวัดการดำเนินการที่ลดผลกระทบของกิจกรรมห่วงโซ่อุปทานต่อสิ่งแวดล้อม รวมถึงการพัฒนาผลลัพธ์ด้านการควบคุมมลภาวะ และการจัดการสิ่งแวดล้อมขององค์กร (Sroufe, 2003; Zhu & Sarkis, 2004; Matos & Hall, 2007; Montabon et al., 2007; Pullman et al., 2009; Jacobs et al., 2010; Yang 2013 อ้างถึงใน นิศากร สมสุข, 2559) สำหรับตัวชี้วัดประสิทธิผลในการประเมิน ประกอบด้วยปัจจัยต่างๆ เช่น ปริมาณการใช้วัตถุดิบ ปริมาณการใช้เชื้อเพลิง การปลดปล่อยของเสียและน้ำเสีย เป็นต้น สำหรับประสิทธิภาพทางด้านเศรษฐกิจประเมินจากการที่องค์กรมีการพัฒนาทางด้านการปฏิบัติงาน การตลาด และรายได้ (Narasimhan & Kim , 2002; Flynn & Flynn , 2004; Menor et al., 2007; Kristal et al., 2010; Yang, 2013 อ้างถึงใน นิศากร สมสุข, 2559) และประสิทธิภาพด้านสังคม หมายถึงรวมถึงการพัฒนา

องค์กรด้านการจ้างงานและการจัดการทางด้านสังคม (Wood, 1991; Garriga & Mele, 2004; Rao & Holt, 2005; Yang, 2013 อ้างถึงใน นิศากร สมสุข, 2559) ปัจจัยที่ใช้เป็นตัววัดผลกระทบต่อสังคม เช่น ความปลอดภัยในการทำงาน สุขภาพและระดับความพึงพอใจในงาน (Somsuk, 2014 อ้างถึงใน นิศากร สมสุข, 2559) จากที่กล่าวข้างต้น สรุปได้ว่ากิจการเพื่อสังคมมีวัตถุประสงค์ดังนี้

- 1) เพื่อมุ่งหวังผลกำไร เพื่อเป็นผลตอบแทนกลับคืนให้กับกลุ่มชุมชน
- 2) เพื่อมุ่งหวังให้กิจการอยู่รอด กิจการดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่อง สามารถผลิตสินค้าใหม่ ๆ ออกสู่ตลาด ขยายสาขา เพิ่มการลงทุนในธุรกิจใหม่ ทำให้กิจการมีฐานะและสินทรัพย์เพิ่มมากขึ้น เป็นต้น
- 3) เพื่อมุ่งหวังสนองความรับผิดชอบต่อสังคม โดยองค์กรต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมทั้งภายในและภายนอกกิจการ เช่น มีความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น พนักงาน ลูกค้าสิ่งแวดล้อม และชุมชน ไม่เอาเปรียบ หรือสร้างปัญหาให้กับสังคม

2.2.4 กิจการเพื่อสังคมในประเทศไทย

กิจการเพื่อสังคมในประเทศไทยได้รับการส่งเสริมอย่างเป็นระบบและรูปธรรม เมื่อรัฐบาลได้จัดตั้งสำนักงานส่งเสริมกิจการเพื่อสังคมแห่งชาติ (สกส.) มีการรวมกันของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ สถาบันเซ็นจีฟิวชัน ภายใต้มูลนิธิบูรณะชนบทแห่งประเทศไทยในพระบรมชูปถัมภ์ บริติช เคาน์เซล ประเทศไทยและสถาบันธุรกิจเพื่อสังคมสนับสนุนและรวบรวมตัวอย่างกิจการเพื่อสังคมที่ได้รับการยอมรับในประเทศไทย ไว้ 50 องค์กร ภายใต้หนังสือ “กิจการเพื่อสังคมน้ำดี 50 องค์กร” ซึ่งในหนังสือยกตัวอย่างเพียงบางโครงการ เช่น

มูลนิธิแม่ฟ้าหลวงที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ดอยตุง ประกอบด้วย 4 กลุ่มธุรกิจ คือ ธุรกิจอาหาร ธุรกิจหัตถกรรม ธุรกิจท่องเที่ยว และธุรกิจเกษตร ผลตอบแทนที่ได้คือสร้างงานสร้างรายได้ให้ชาวไทยภูเขาโดยไม่หวนกลับไปปลูกฝิ่นหรือทำอะไรเลือนลอยอีก

ร้านเลมอนฟาร์ม ร้านเลมอนฟาร์ม เป็นที่รับซื้อสินค้าออร์แกนิกและสินค้าเกษตรแปรรูปจากเกษตรกรในเครือข่ายที่กระจายตามชุมชนท้องถิ่นต่างๆ ทั่วประเทศ สร้างรายได้และความเป็นอยู่ของเกษตรกรให้ดีขึ้น ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อหาสินค้าเหล่านี้ได้ง่ายขึ้น มีโอกาสรับประทานอาหารที่ปลอดภัย

บริษัท วงษ์พาณิชย์ จำกัด ให้บริการจัดการวัสดุที่ไม่ใช้แล้ว คัดแยกและรีไซเคิล ด้วยกระบวนการที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และช่วยอบรมให้ความรู้ ฝึกงาน ฝึกอาชีพให้แก่พนักงานในองค์กรและชุมชน เรื่องการคัดแยกขยะและการสร้างรายได้จากขยะ รวมถึงช่วยเหลือติดตามดูแลผล

บริษัท Bike Xenger เป็นแนวคิดของกลุ่มจามจรัสแควร์ ซึ่งเป็นกลุ่มรักจักรยานที่ช่วยกู้ สิ่งแวดล้อมด้วยการปั่นจักรยานส่งเอกสารไปพร้อมๆ การรณรงค์ให้คนทั่วไปเกิดการรับรู้ ว่าสามารถปั่น จักรยานไปทำงานหรือใช้ในชีวิตรประจำวันได้ นอกจากนี้จะเป็นการประหยัดพลังงาน และร่วมเป็นส่วนหนึ่ง ของการใส่ใจสิ่งแวดล้อมแล้วเป็นการสร้างรายได้เสริมให้กับกลุ่มคนรักการปั่นจักรยานหลังเวลาทำงานอีก ทาง

ร้านอาหาร Cabbage & Condoms เป็นร้านอาหารระดับมาตรฐาน ภายใต้แนวคิดที่ต้องการให้ ทุกรายงานเป็นสิ่งที่ยากง่ายพอๆ กับซื้อ หัวกะหล่ำปลี อีกหนึ่งสถานที่ที่เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการวางแผน ครอบครัวยุคใหม่และป้องกันโรคเอดส์ ภายใต้การกำกับดูแลของสมาคมพัฒนาประชากรและชุมชน

โรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร จังหวัดปราจีนบุรี เป็นโรงพยาบาลของรัฐ นำร่องเรื่อง การแพทย์แผนไทย ใช้สมุนไพรบำบัดรักษาโรค ทำการศึกษาค้นคว้าและวิจัยด้านสมุนไพร มีเป้าหมายเพื่อ ทำให้สมุนไพรซึ่งมีราคาต่ำและหาได้ในท้องถิ่น ให้เป็นที่ยอมรับของสังคมจนสามารถใช้เป็นยาทดแทนยา จากต่างประเทศ

บริษัทโคโคบอร์ด จำกัด ประกอบธุรกิจไม้อัดจากเศษวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร และแปรรูป เพื่อเพิ่มรายได้ให้แก่ชาวไร่ชาวนาและสร้างงานสร้างอาชีพให้แก่ชุมชน

ปัจจุบันการดำเนินกิจการประเภทกิจการเพื่อสังคมเริ่มเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับมากขึ้น เนื่องจากเป็นการดำเนินกิจการที่มุ่งเน้นเพื่อแก้ปัญหาสังคม และสิ่งแวดล้อมในขณะที่ธุรกิจยังมีกำไรจาก การดำเนินกิจการ รวมทั้งยังเน้นในเรื่องของการสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อแก้ปัญหาดังกล่าวอีกด้วย (สานิตย์ หนูนิล, 2553: 370)

2.3 กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา

จากการทบทวนวรรณกรรมในประเด็นปัญหาของประมงพื้นบ้านที่เกิดขึ้นและบทบาทของกิจการ เพื่อสังคมที่กล่าวข้างต้น จึงนำมาสู่แนวคิดการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา (Fisherflok) ซึ่งเป็น กิจการเพื่อสังคมที่ประสบความสำเร็จและได้รับการยอมรับธุรกิจหนึ่งในประเทศไทย มีปัจจัยที่นำไปสู่ ความสำเร็จ กล่าวคือ มีผลสัมฤทธิ์ทางสังคมที่ชัดเจน ชาวประมงพื้นบ้านที่ดูแลรักษาทะเลได้รับ ผลตอบแทนที่เป็นธรรมมากกว่าระบบเดิมและสามารถชีวิตได้ ในขณะที่ผู้บริโภคมีแหล่งอาหารทะเลที่ สะอาดปลอดภัย เชื่อถือได้ โดยกำไรที่เกิดขึ้นยังกลับคืนไปสู่กิจกรรมการอนุรักษ์ฟื้นฟูทะเลต่อไป ร้านคน จับปลาได้สร้างโซ่อุปทานแบบใหม่ “จากชาวประมงตรงสู่ผู้บริโภค” โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ทั้งนี้อาศัย สื่อออนไลน์ (Line และ Facebook) ในการสร้างตลาดและเชื่อมโยงกับกลุ่มลูกค้า รวมทั้งอาศัยช่อง ทางการขายผ่านร้านค้าสุขภาพและร้านค้าทางเลือกต่างๆ โดยมีการนำเสนอให้ผู้บริโภคเห็นว่าการ อุดหนุนสินค้าร้านคนจับปลาจะมีส่วนช่วยเหลือสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างไร ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมทาง

สังคมที่เป็นช่องทางเชื่อมโยงผู้ผลิตและผู้บริโภคในการร่วมดูแลสังคม ร้านคนจับปลาที่มีพื้นฐานที่แข็งแรง จากการทำงานส่งเสริมการรวมกลุ่มของชุมชนประมงพื้นบ้านมายาวนาน มีเครือข่ายชุมชนประมงพื้นบ้าน ในหลายจังหวัดที่มีสำนึกต่อสิ่งแวดล้อมและมีความรับผิดชอบต่อสังคม ซึ่งทำให้สินค้าของร้านคนจับปลา เชื่อถือได้ในเรื่องคุณภาพ ความซื่อสัตย์ และความรับผิดชอบต่อสังคม และในแง่นี้ยังไม่มีคู่แข่งทางธุรกิจที่สามารถทำได้ดีเทียบเท่า ปัจจุบันสินค้าจากร้านคนจับปลาเป็นที่ต้องการของตลาดมากกว่ากำลังผลิตที่ทำ ได้ และกำลังทำการขยายฐานการผลิตไปยังชุมชนประมงแห่งใหม่ๆเพิ่มขึ้น หรือกล่าวได้ว่า ร้านคนจับปลา มีองค์ประกอบทั้งในเรื่อง “ขีดความสามารถในการแข่งขัน” และ “ความสามารถในการขยายกิจการ” อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลายังต้องมีการพัฒนาอีกมากในการที่จะทำให้กิจการดำเนินต่อไปได้อย่างยั่งยืน ในอนาคต (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 2561)

จากการที่ชาวประมงไทยได้รับผลกระทบของกระแสบริโภคนิยม ทำให้ประสบปัญหาภาวะหนี้สิน และการผลิตผลิตภัณฑ์เกษตรเชิงพาณิชย์เป็นระยะเวลานานทำให้ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรในประเทศไทยลดลงมาก ร้านคนจับปลาถือกำเนิดขึ้นจากแรงผลักดันของสมาคมประมงพื้นบ้านเพื่อเข้าไป แก้ปัญหาดังกล่าวผ่านการสร้างเครือข่ายชาวบ้านในพื้นที่ เริ่มจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และขยายต่อมา ที่สตูลและนครศรีธรรมราช สร้างกระบวนการเรียนรู้การทำกิจการเพื่อสังคมซึ่งการดำเนินงานเป็นการ ผสมผสานการดำเนินธุรกิจที่คำนึงถึงผลกำไร ควบคู่กับความรับผิดชอบต่อผลการดำเนินงานกิจการที่มีต่อ สังคม ชุมชน และสิ่งแวดล้อมเพื่อให้เกิดการพัฒนาที่ยั่งยืน

นอกจากนี้จากกระแสการตื่นตัวของผู้บริโภคในการอนุรักษ์ธรรมชาติและสภาพแวดล้อมประกอบ กับความต้องการอาหารที่มีคุณภาพมากขึ้น ส่งผลให้เกิดโครงการอาหารทะเลปลอดภัยสู่ผู้บริโภคในหลาย พื้นที่ของประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ซึ่งจัดตั้งขึ้นโดยเครือข่ายรักษ์ ปลา-รักษ์ทะเล ซึ่งประกอบด้วยมูลนิธิสายใยแผ่นดิน สมาคมรักษ์ทะเลไทย และมูลนิธินโยบายสุขภาวะ ได้รับการสนับสนุนงบประมาณจากสหภาพยุโรป ซึ่งเริ่มโครงการฯ ตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2556 มี วัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น โดยการขายผลิตผลสัตว์น้ำที่ตนเอง จับมาได้ และการให้ผู้บริโภคเข้าถึงอาหารทะเลปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้านโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง โดยมีเจ้าหน้าที่ดำเนินการจัดหาตลาด และเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภค โดยที่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้หาสัตว์น้ำ และขายให้โครงการฯ ชุมชนประมงพื้นบ้านที่เข้าร่วมจำนวน 6 ชุมชน ในพื้นที่จังหวัดพังงา จังหวัดกระบี่ จังหวัดพัทลุง จังหวัดสงขลา จังหวัดเพชรบุรี และจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (ศุภวรรณ ชนะสงคราม, สัมภาษณ์ 16 กันยายน 2557) ต่อมาในปี 2557 ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้ แยกตัวออกจากโครงการ และทำการรวมกลุ่มกันก่อตั้งร้านคนจับปลาเพื่อจำหน่ายสินค้าของตนเองใน รูปแบบกิจการเพื่อสังคม ที่ส่งเสริมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งในชุมชนและรายได้ที่ดีขึ้นของ ชาวประมงพื้นบ้าน

2.3.1 ประวัติและวัตถุประสงค์การจัดตั้ง

ธุรกิจ “ร้านคนจับปลา” เริ่มต้นจากการที่ชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนบ้านคั่นกะไต่ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ได้รวมกลุ่มทำกิจกรรมร่วมกันอย่างต่อเนื่องโดยการเข้ามาขับเคลื่อนกิจกรรมชุมชนในพื้นที่ของนักพัฒนาเอกชนสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำซังกอบ (บ้านปลา) เพื่อฟื้นฟูดูแลทรัพยากรธรรมชาติจนประสบความสำเร็จในการทำให้ทรัพยากรสัตว์น้ำในอ่าวเพิ่มขึ้น ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำการประมงได้สัตว์น้ำจำนวนมาก ส่งผลให้ราคาสัตว์น้ำในตลาดราคาตกต่ำ ชาวประมงพื้นบ้านต้องการเพิ่มมูลค่าโดยการแปรรูปสัตว์น้ำจึงเข้าร่วมโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์ ส่งผลให้มีรายได้มากขึ้น แต่ชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกะไต่ จับสัตว์น้ำในปริมาณมากทุกวัน ในขณะที่ทางโครงการประมงพื้นบ้าน-สัตว์น้ำอินทรีย์มีข้อจำกัดการรับซื้อได้เพียงเดือนละ 1 ครั้ง ซึ่งไม่เพียงพอต่อความต้องการขายของชาวประมงพื้นบ้าน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 2561)

สมาคมชาวประมงพื้นบ้านบ้านคั่นกะไต่ จึงมีแนวคิดเปิดร้านขายสินค้าเป็นของตนเองโดยได้ปรึกษากันระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและนักพัฒนาเอกชน สมาคมรักษ์ทะเลไทยจึงได้ประสานกับองค์กรออกแฟม (Oxfam : องค์กรเงินทุนเพื่อการพัฒนาจากประเทศอังกฤษ) โดยมีแนวคิดการนำผลผลิตจากชาวประมงพื้นบ้าน ที่มีวิธีการจับสัตว์น้ำแบบธรรมชาติ ไม่ใช่เครื่องมือทำลายล้าง มาสร้างตลาดทางเลือกใหม่ให้ผู้ผลิตและผู้บริโภค โดยชาวประมงพื้นบ้านสามารถขายสัตว์น้ำของตนเองโดยตรง และส่งเสริมให้ผู้บริโภคสัตว์น้ำได้รับผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่มีคุณภาพปลอดภัยและมีประโยชน์ อีกทั้งเป็นช่องทางทางการรณรงค์ให้ข้อมูล ความรู้ ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัญหาทรัพยากรทางทะเล และใช้ฉลากรับรองผลิตภัณฑ์สินค้าชาวประมงพื้นบ้าน ที่ผ่านมาตรฐานของโครงการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน ของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย สมาคมรักษ์ทะเลไทย และองค์กรออกแฟม โดยใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (มาตรฐานบลูแบรนด์ : Blue Brand) เป็นฉลากสินค้าอาหารทะเลปลอดภัย ตามหลักการ 4 หลักการ คือ (1) ด้านความปลอดภัยต่อผู้บริโภค เป็นสินค้าอาหารทะเลที่ไม่ใช้สารเคมี สารกันเสียที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพทั้งในอาหารทะเลสดและผลิตภัณฑ์แปรรูป (2) ด้านชุมชน เป็นสินค้าอาหารทะเลที่คำนึงถึงประโยชน์ของชุมชนประมงพื้นบ้าน การดำรงชีวิตและความเป็นอยู่ที่ดีของชาวประมง (3) ด้านสังคม โดยการทำการประมงจะต้องไม่เอาเปรียบแรงงาน รวมถึงสนับสนุนการปกป้องสิทธิทางสังคมของบุคคลที่เกี่ยวข้อง และ (4) ด้านสิ่งแวดล้อม เป็นสินค้าอาหารทะเลที่เคารพกติกาชุมชนและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมของการทำการประมง ทั้งจากการใช้เครื่องมือ ขนาดสัตว์น้ำที่จับ และพื้นที่ในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งกำหนดโดยโครงการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งพัฒนาจากพระราชบัญญัติการประมง พ.ศ.2490 (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 2561)

ร้านคนจับปลาเกิดขึ้นอย่างเป็นทางการเมื่อเดือนมิถุนายน ปี 2557 ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยชาวประมงพื้นบ้าน และบุคคลทั่วไปร่วมถือหุ้นเป็นสมาชิกจำนวน 60 คนโดยองค์กรออกแฟม และสมาคมรักษ์ทะเลไทยสนับสนุนงบประมาณในการก่อสร้างอาคาร การซื้ออุปกรณ์

และเครื่องมือในการดำเนินกิจการ รวมทั้งการประชาสัมพันธ์ร้านค้า และการจัดประชุมต่างๆ ซึ่งผู้ที่กำกับดูแลร้านคือ สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย กลุ่มรักษ์ท้องถิ่น และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ร้านคนจับปลาขยายแนวคิดและพื้นที่การรับซื้อใน 6 พื้นที่ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีชาวประมงพื้นบ้านเข้าร่วมโครงการประมาณ 100 คน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 2561)

วัตถุประสงค์การจัดตั้งร้านคนจับปลา

ร้านคนจับปลา มีพันธกิจในการจัดตั้งร้าน 3 ด้าน (เสาวลักษณ์ ประทุมทอง, 2561) ดังต่อไปนี้

- 1) พันธกิจต่อชุมชน
 - การอนุรักษ์ทะเลเพื่อฟื้นฟูและรักษาความหลากหลายของพันธุ์สัตว์น้ำและระบบนิเวศในทะเลไทย โดยการจัดตั้งกองทุนฟื้นฟู
- 2) พันธกิจต่อชาวประมงพื้นบ้าน
 - การทำให้คุณภาพชีวิตของชาวประมงดีขึ้น ชาวประมงมีรายได้เพิ่มขึ้น
 - การสร้างชุมชนที่เข้มแข็งมีการจัดองค์กรในชุมชน โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทะเลและมีความเข้าใจในการทำงานของร้านคนจับปลา
- 3) พันธกิจต่อผู้บริโภค
 - ผู้บริโภคได้บริโภคอาหารทะเลที่ปลอดภัย
 - ส่งเสริมให้ผู้บริโภคมีความเข้าใจและมีส่วนร่วมในการอนุรักษ์ทรัพยากรทะเล

ในปี 2562 ร้านคนจับปลา มีทั้งหมด 7 สาขา โดย 2 สาขา ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้ร้านคนจับปลาตั้งอยู่ในประจวบคีรีขันธ์ นครศรีธรรมราช สตูล พัทลุง และตรัง จังหวัดละหนึ่งสาขา โดยสาขาหลักที่ทำการส่งสินค้าให้กับร้านคนจับปลาที่กรุงเทพฯ เพื่อกระจายสินค้าต่อไปยังร้านค้าปลีกและผู้บริโภค มี 3 สาขา ได้แก่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช และร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยขอบเขตของงานวิจัยนี้จะอยู่ที่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และร้านคนจับปลาที่กรุงเทพฯ

2.3.2 การดำเนินกิจการร้านคนจับปลา

1) ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

โครงสร้างการบริหารร้านค้า มีนายกสมาคมชาวประมงพื้นบ้านจากชุมชน 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอประจวบ อำเภอน้อย และอำเภอกันกระได อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร่วมกับกลุ่มกิจกรรมจากชุมชนบ้านบ่อนอกและตัวแทนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย เป็นคณะกรรมการบริหารร้านค้า ส่วนผู้จัดการฝ่าย

จัดการผลผลิตชุมชน ฝ่ายจำหน่าย ฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ฝ่ายบัญชี และฝ่ายการเงิน เป็นตัวแทนจากสมาคม
รักษ์ทะเลไทย และตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านร่วมกันทำงาน (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี, 2562)

สัดส่วนการถือหุ้น การระดมทุนเพื่อนำมาดำเนินธุรกิจมีสัดส่วน ดังนี้

1. ชาวประมง คนท้องถิ่นและบุคคลทั่วไป ร้อยละ 20 ของเงินทุน
2. สมาคมสมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ร้อยละ 20 ของเงินทุน
3. สมาคมรักษ์ทะเลไทย ร้อยละ 60 ของเงินทุน

รูปแบบการระดมทุน โดยแบ่งการระดมทุนเป็นรูปแบบต่างๆ ดังนี้

1. ระดมทุนจากชาวประมงพื้นบ้าน และกลุ่มต่างๆ ในชุมชน หุ้นละ 100 บาท ไม่เกิน 10,000 บาท/คน
2. ระดมทุนจากผู้บริโภคที่มีความสนใจเรื่องอาหารปลอดภัย เงื่อนไขการลงทุนๆ ละ 100 บาท ไม่เกิน 10,000 บาท/คน
3. สมาคมรักษ์ทะเลไทย ร่วมลงทุนในช่วงเริ่มต้น โดยมีเงื่อนไขว่า เมื่อการบริหารจัดการลงตัว สมาคมรักษ์ทะเลไทยต้องขายหุ้นให้กับสมาคมชาวประมงพื้นบ้านในท้องถิ่น (วิโชคศักดิ์ ธรรงค์ไพรี, 2562)

สัดส่วนการปันผลกำไร มีรายละเอียด ดังนี้

1. ปันผลคืนสมาชิก ร้อยละ 30
2. เงินทุนหมุนเวียนในร้าน ร้อยละ 50
3. กองทุนสาธารณประโยชน์ ร้อยละ 20

จะเห็นได้ว่านอกจากมีการปันผลคืนสมาชิกแล้วยังมีการแบ่งกำไรครึ่งหนึ่งใช้สำหรับหมุนเวียน
ดำเนินธุรกิจจากร้านค้า นอกจากนี้ยังมีการแบ่งกำไรร้อยละ 20 ไว้สำหรับดำเนินกิจกรรมที่เป็นประโยชน์
ต่อสาธารณะในชุมชนที่เกี่ยวข้องกับด้านทรัพยากรชายฝั่งโดยตรงรวมถึงด้านอื่นเรื่องอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์
ต่อสาธารณะ ตามที่สมาชิกและกรรมการได้ลงความเห็นร่วมกัน

ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีผลิตภัณฑ์ดังนี้

- 1) อาหารทะเลทั้งตัว ตัดแต่งเล็กน้อย หรือแล่เป็นชิ้น แช่แข็ง
- 2) อาหารทะเลแปรรูปเป็นอาหารแห้ง เช่น ปลาหลังเขียวเค็ม ปลาหลังเขียวหวาน เป็นต้น
- 3) อาหารสำเร็จรูป เช่น ทอดมัน เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมจากลูกค้ามาก คือ ปลาหลังเขียวแปรรูปแช่แข็ง นอกจากนี้ ยังมีปลา
ทูสและกุ้งแช่บ๊วยสดแช่แข็ง เป็นผลิตภัณฑ์เด่นของร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์อีกด้วย

ช่องทางการจัดจำหน่าย จัดส่งสินค้าไปตามช่องทางต่างๆ ดังนี้

1. ส่งไปยังร้านคนจับปลากลางที่กรุงเทพฯ
2. จำหน่ายสินค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมรณรงค์ตามวาระ (event)

2) ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช

โครงสร้างการบริหารการดำเนินงานของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช มีคณะทำงานจากสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา และเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทยร่วมกันบริหาร โดยมีคณะกรรมการบริหารฯ ประกอบด้วย ผู้จัดการร้าน ผู้ช่วยผู้จัดการร้าน หัวหน้าฝ่ายผลิต และผู้ช่วยฝ่ายผลิต

ทั้งนี้ยังไม่มีกำหนดสัดส่วนการถือหุ้น และยังไม่มีการระดมทุนจึงยังไม่มีเปิดรับสมัครสมาชิกอย่างเป็นทางการ ร้านคนจับปลาใช้เงินยืมจากสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาเป็นเงินหมุนเวียนในช่วงเริ่มต้นและมีกำไรจากการดำเนินงานสมทบในเวลาต่อมา (วิโชคศักดิ์ ธรรมรงค์ไพรี, 2562)

สัดส่วนการปันผลกำไรมีรายละเอียดดังนี้

1. กองทุนฟื้นฟูและอนุรักษ์ทรัพยากร ร้อยละ 40
2. กองทุนบริหารจัดการร้านค้า ร้อยละ 30
3. กองทุนสำรองร้านค้า ร้อยละ 30

โดยจัดสรรกำไรไว้เป็นกองทุนฟื้นฟูและอนุรักษ์ทรัพยากร สำหรับทำกิจกรรมต่างๆ ในการดูแลทะเล โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจกรรมที่ทำอยู่ตั้งแต่เริ่มต้น คือ บ้านปลา และธนาคารปู รวมทั้งจัดสรรไว้สำหรับเป็นค่าใช้จ่ายบริหารจัดการต่างๆ ในการดำเนินกิจการ นอกจากนั้นยังเป็นกองทุนสำรองไว้สำหรับดำเนินงานต่อไปในอนาคตอีกด้วย

ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช มีผลิตภัณฑ์ดังนี้

1. อาหารทะเลสด
2. อาหารทะเลทั้งตัว ตัดแต่งเล็กน้อย หรือแล่เป็นชิ้น แช่แข็ง
3. อาหารทะเลแปรรูปแบบนึ่งสุก
4. อาหารทะเลแปรรูป เป็นอาหารแห้ง เช่น ปลาเค็ม ปลาแดดเดียว โดยมีผลิตภัณฑ์เด่นคือ ปลาเกลือเค็ม

ช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

1. ที่ทำการเป็นร้านค้าจำหน่ายกับผู้บริโภคในพื้นที่โดยตรง
2. จัดส่งผ่านการบริการขนส่งพัสดุภัณฑ์ทั่วไป ไปยังลูกค้าต่างจังหวัด

3. จัดส่งไปยังร้านคนจับปลากลาง กรุงเทพฯ
4. จำหน่ายสินค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมรณรงค์ตามวาระ (event) เช่น ที่ตลาดใต้โหนดจังหวัดพัทลุง และในงานต่าง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสงขลา และกรุงเทพฯ

3) ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล

โครงสร้างการบริหารกลุ่มร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ประกอบด้วย ฝ่ายงานบริหาร ได้แก่ ตำแหน่งประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ เลขานุการ เหรัญญิก เป็นต้น และฝ่ายงานจัดการ เช่น ฝ่ายหาสินค้า ฝ่ายแปรรูป ฝ่ายบรรจุภัณฑ์และจัดเก็บสินค้า ฝ่ายการเงินและบัญชี เป็นต้น ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีข้อกำหนดให้สมาชิกต้องลงหุ้นเป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสตูล หุ้นละ 100 บาท คนละไม่เกิน 100 หุ้น (วิโชคศักดิ์ ธรรมรงค์ไพรี, 2562)

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลยังไม่ได้กำหนดสัดส่วนการถือหุ้น และรูปแบบการระดมทุน มีข้อกำหนดต่างๆ ไม่ซับซ้อน เพียงสมาชิกต้องลงหุ้นเป็นสมาชิกร้าน คนจับปลาสตูล หุ้นละ 100 บาท คนละไม่เกิน 100 หุ้น

สัดส่วนการปันผลกำไร มีรายละเอียดไว้ดังนี้

1. ปันผลให้สมาชิก ร้อยละ 30
2. กองทุนหมุนเวียนร้านคนจับปลาสตูล ร้อยละ 50
3. กองทุนอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ร้อยละ 20

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีการปันผลให้สมาชิกร้อยละ 30 ของมูลค่าสัตว์น้ำที่นำมาขาย และครึ่งหนึ่งของกำไรให้นำมาเป็นกองทุนใช้หมุนเวียนในร้าน และอีกร้อยละ 20 ใช้ในกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมเพื่อหนุนเสริมกิจกรรมที่ทำมาแต่เดิม เช่น บ้านปลาและธนาคารปู เป็นต้น (วิโชคศักดิ์ ธรรมรงค์ไพรี, 2562)

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล มีผลิตภัณฑ์เด่นได้แก่ เนื้อปลาใหญ่แล่ และกุ้งแช่ขี้ขาวแช่และยังมีผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังนี้

1. อาหารทะเลทั้งตัว ตัดแต่งหรือแล่เป็นชิ้น แช่แข็ง
2. อาหารทะเลแปรรูปเป็นอาหารแห้ง เช่น ปลาทุเค็ม ปลาทุหวาน ปลาทุหอม เป็นต้น

ช่องทางการจัดจำหน่าย มีดังนี้

1. ส่งไปยังร้านคนจับปลากลางที่กรุงเทพฯ
2. จำหน่ายสินค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมรณรงค์ตามวาระ (event)
3. จัดส่งผ่านการบริการขนส่งทางบกส่งทั่วไปยังผู้บริโภคในจังหวัดต่างๆ

4) ร้านคนจับปลากลาง กรุงเทพฯ

ร้านคนจับปลากลาง กรุงเทพฯ ทำหน้าที่เป็นช่องทางจัดจำหน่ายหลักของร้านคนจับปลาทั้ง 3 ร้าน คือ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช และร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล รวมทั้งทำหน้าที่ควบคุมคุณภาพสินค้าจากทั้ง 3 พื้นที่ด้วยเช่นกัน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. เป็นอาหารทะเลปลอดสารพิษทุกขั้นตอน ตั้งแต่การจับสัตว์น้ำ การดูแลเก็บรักษา การแปรรูป และการบรรจุหีบห่อ

2. เป็นสัตว์น้ำที่จับโดยชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.1) ทำประมงชายฝั่ง ในลักษณะการออกรเรือเพื่อทำประมงในบริเวณที่ไม่ห่างจากชายฝั่งมากนัก จึงสามารถเดินทางกลับชายฝั่งได้ในวันเดียวกัน ทำให้วัตถุดิบมีความสดใหม่

2.2) การทำประมงในรูปแบบที่ไม่ทำลายทรัพยากรธรรมชาติ คือ การทำประมงที่ไม่ใช้เครื่องมือในการจับสัตว์น้ำแบบไม่เลือกชนิด ต้องใช้อวนที่มีขนาดตาที่เหมาะสมสำหรับการจับสัตว์น้ำแบบจำเพาะเจาะจงทั้งชนิดและขนาดที่ต้องการจับเท่านั้น เช่น อวนปู อวนกุ้ง อวนปลาทุ ฯลฯ ทั้งยังต้องเลือกใช้กระบวนการจับที่อยู่บนฐานแนวคิดแบ่งปันอาหารจากธรรมชาติไม่ไล่ล่า ไม่ทำลายล้างในแหล่งที่อยู่อาศัยหรือแหล่งผสมพันธุ์ วางไข่หรืออนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อน ตลอดจนไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมที่เอื้อต่อการอยู่อาศัยและขยายพันธุ์สัตว์น้ำ เป็นต้น

2.3) ชาวประมงที่เป็นสมาชิกต้องมีการรวมกลุ่มในการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลอย่างต่อเนื่อง (วิโชคศักดิ์ รณรงค์ไพรี, 2562)

ผลการดำเนินงานร้านคนจับปลากลาง กรุงเทพฯ ซึ่งมีการศึกษาในช่วงระยะเวลา 1 ปี 10 เดือน (เริ่มต้นเดือนมิถุนายน 2557 ถึงเดือนมีนาคม 2559) แบ่งเป็น 2 ช่วงเวลา ดังนี้

1. การดำเนินงานในระยะเวลา 1 ปีแรก ของโครงการตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2557 – พฤษภาคม 2558

1.1) มูลค่าการค้าขายสัตว์น้ำ มีรายละเอียดดังนี้

ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน เป็นจำนวน 6.85 ตัน คิดเป็นมูลค่า 1,003,488 บาท โดยมีเงินส่วนต่างที่ชาวประมงพื้นบ้านได้รับจากส่วนต่างที่ทางร้านคนจับปลารัฐซื้อในราคาที่สูงจากแพปลาทั่วไป อยู่ที่ร้อยละ 5 – 40 ของราคาแพปลาทั่วไปในพื้นที่ คิดเป็นส่วนต่างจำนวน 301,034 บาท โดยในช่วงเวลานั้นร้านคนจับปลามีฐานการผลิตสินค้า 2 แหล่งใหญ่ คือ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช

1.2) ช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้านคนจับปลากลาง กรุงเทพฯ มีช่องทางการสื่อสารหลากหลายช่องทาง ทั้งเพจในเฟซบุ๊ก ชื่อ “ร้านคนจับปลา fisherfolk” เว็บไซต์ชื่อ “ร้านคนจับปลา” และโทรศัพท์หมายเลข 09 – 8921 – 1284

ช่วงเริ่มต้น ร้านจับปลากลาง รวบรวมสินค้าจากพื้นที่มาเปิดร้านจำหน่ายที่ตลาดรุทรูทาร์เคนท์ ทองหล่อ ซอย 3 กรุงเทพฯ เป็นพื้นที่หลัก แต่ต่อมาหมดสัญญาเช่าจึงต้องปรับเปลี่ยนสถานที่อื่นสำหรับเปิดร้านจำหน่ายสินค้า (วิโชคศักดิ์ รมรงค์ไพรี, 2562)

2. การดำเนินงานในระยะเวลาปีที่ 2 ของโครงการ ตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2558 ถึงเดือนมีนาคม 2559 ซึ่งมีพื้นที่การผลิตจากร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเพิ่มเข้ามา นอกเหนือจากร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมีอยู่เดิม

2.1) มูลค่าการค้าขายสัตว์น้ำ มีรายละเอียดดังนี้

ในช่วงระยะเวลาปีที่ 2 นี้ ร้านคนจับปลาที่กำลังในการผลิตสินค้าอยู่ที่ 8,000 กิโลกรัม โดยแบ่งการขายให้กับรายย่อย จำนวน 1,000 กิโลกรัม และขายส่งให้แก่เลมอนฟาร์ม จำนวน 7,000 กิโลกรัม ในระยะเวลา 8 เดือนแรกของปี มีการส่งสินค้าจากเลมอนฟาร์ม เป็นจำนวน 15,718 กิโลกรัม เป็นจำนวน 4,387,428 บาท แต่กำลังการผลิตของร้านคนจับปลาอยู่ที่ 7,092 กิโลกรัม เป็นจำนวนเงิน 1,501,074 บาท ร้านคนจับปลาไม่สามารถผลิตสินค้าได้ตามการสั่งซื้อ เนื่องจากร้านคนจับปลาไม่สามารถขยายฐานการผลิตสินค้าไปยังพื้นที่อื่นๆ แต่จากการวางแผนธุรกิจในปีถัดไป การขยายฐานการผลิตจะเป็นแผนงานเร่งด่วนเพื่อตอบสนองคำสั่งซื้อและการขยายตัวของตลาดสินค้าสัตว์น้ำที่กำลังเพิ่มขึ้น

ร้านคนจับปลา มีรายได้โดยรวมจากการขายสินค้าทั้งหมด ทั้งร้านค้าปลีกและผู้บริโภครายย่อยเป็นเงินจำนวน 2,144,143 บาท มีต้นทุนการรับซื้อสัตว์น้ำเป็นเงิน 1,136,844 บาท และค่าบริหารจัดการในส่วนของร้านค้า เช่น ค่าแรงงาน ค่าขนส่ง ค่าบรรจุภัณฑ์ คิดเป็นเงิน 658,438 บาท เมื่อเทียบกับส่วนต่างที่เป็นกำไรของร้านคนจับปลาในระยะ 1 ปีที่ผ่านมา อยู่ที่ 350,884 บาท จะเห็นว่าการบริหารต้นทุนของร้านคนจับปลา มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้ระยะ 6 เดือนหลัง มีส่วนต่างที่เป็นกำไรมากขึ้น แต่ปัญหาหลักๆ ที่ต้องได้รับการแก้ไข คือ ปัญหาเรื่องการขนส่ง มูลค่าการขนส่งของร้านคนจับปลาอยู่ในปริมาณที่สูง และกลายเป็นต้นทุนสำคัญ (วิโชคศักดิ์ รมรงค์ไพรี, 2562)

ส่วนต่างหลังจากหักค่าใช้จ่ายทั้งหมด ร้านคนจับปลามีส่วนต่างกำไรอยู่ที่ร้อยละ 20 ของรายได้ทั้งหมด เมื่อรวมกับส่วนต่างในส่วนที่ร้านคนจับปลาจ่ายกับชาวประมงพื้นบ้าน ในการซื้อสัตว์น้ำอยู่ที่ร้อยละ 20 ของราคารับซื้อแพปลา ทำให้เห็นส่วนต่างที่เกิดขึ้นใน 2 ระดับ ทั้งที่ชาวประมงได้รับโดยตรงจากการขาย แล้วยังได้รับภายหลังในรูปแบบของเงินปันผล เงินกองทุนฟื้นฟูทะเลอีกด้วย เมื่อเทียบมูลค่าสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาซื้อกับแพปลาทั่วไปที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน ส่วนต่างของรายได้ในช่วง 1 ปีที่ผ่านมา จำนวนเงินที่ซื้อสัตว์น้ำไปคิดเป็นเงิน 1,136,844 บาท จากราคาการรับซื้อดังกล่าว ชาวประมงพื้นบ้านได้ประโยชน์จากร้านคนจับปลา คิดเป็นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับการขายให้กับแพปลา โดยทั่วไป จากยอดการรับซื้อเมื่อคิดเป็นส่วนต่างที่ชาวประมงพื้นบ้านได้รับเป็นจำนวน 227,369 บาท ในระยะเวลา 1 ปี ชาวประมงพื้นบ้านจึงเป็นผู้ที่ได้รับผลประโยชน์โดยตรง มีจำนวน 160 ครอบครัว (วิโชคศักดิ์ รมรงค์ไพรี, 2562)

ช่องทางการจัดจำหน่าย มีรายละเอียดดังนี้

1. ส่งเลมอนฟาร์ม
2. มีที่ทำการเป็นร้านค้าจำหน่ายกับผู้บริโภคโดยตรง
3. จัดส่งผ่านการบริการขนส่งพัสดุภัณฑ์ทั่วไปทั้งการขนส่งทางบกและทางอากาศไปยังลูกค้าในจังหวัดต่างๆ
4. จำหน่ายสินค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมรณรงค์ตามวาระ (event)
5. ขายส่งร้านอาหารและโรงแรม

ในช่วงที่สองของปี ร้านคนจับปลาประสานกับเลมอนฟาร์ม และทำสัญญาการซื้อ – ขาย อย่างเป็นทางการ ส่งผลให้มีช่องทางหลักในการจำหน่ายสินค้า สามารถดำเนินธุรกิจให้เลี้ยงตัวเองได้จริง

2.3.3 มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand Standard)

มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand Standard) คือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารทะเล ที่เน้นการสร้างกระบวนการตรวจสอบให้ชาวประมงพื้นบ้านทำประมงอย่างรับผิดชอบ และคอยดูแลฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเลของไทย นอกจากนี้ยังคอยกำกับตรวจสอบผู้ขายอาหารทะเลให้ผลิตสินค้าที่สด สะอาด และไม่ใช้สารเคมีเจือปน มาตรฐานนี้จัดทำขึ้นโดยคณะอนุกรรมการมาตรฐานของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งประกอบด้วย สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ร้านคนจับปลา สมาคมรักษ์ทะเลไทย องค์การ อ็อกแฟม ประเทศไทย บริษัทแพร์กอร่า เอเชีย (สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย, 2559) ซึ่งข้อกำหนดที่อยู่ภายใต้มาตรฐาน Blue Brand Standard ได้แก่

1. ชาวประมงต้องทำประมงอย่างรับผิดชอบต่อ การใช้เครื่องมือที่เหมาะสมกับประเภทสัตว์น้ำ สามารถระบุที่มาที่ไปของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำได้ รวมทั้งไม่ใช้วิธีการหรือเครื่องมือประมงทำลายล้างและผิดกฎหมาย
2. ขนาดของสัตว์น้ำที่ได้มาตรฐาน โดยขนาดของสัตว์น้ำที่จำหน่ายหรือใช้ในการแปรรูปต้องเหมาะสมกับชนิดพันธุ์นั้นๆ เพื่อหลีกเลี่ยงการทำลายสัตว์น้ำวัยอ่อน
3. สิ่งแวดล้อมดี สังคมดี ชาวประมงที่ได้รับมาตรฐานนี้ต้องเข้าร่วมหรือสนับสนุนกิจกรรมอนุรักษ์จัดการทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งของชุมชนอย่างต่อเนื่อง ไม่ละเมิดกติกาของชุมชน เขตอนุรักษ์ของชุมชน รวมถึงช่วงเวลาในการจับสัตว์น้ำของแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้ชาวประมงจะต้องทำงานภายใต้สภาพแวดล้อมที่ปลอดภัยในเรือ มีการจ้างแรงงานอย่างเป็นธรรม ไม่มีการละเมิดสิทธิมนุษยชน
4. คนกินปลาปลอดภัย ผู้บริโภคมั่นใจว่าได้อาหารทะเลที่ปลอดภัย สามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบ รวมถึงแหล่งผลิตได้อย่างชัดเจน
5. กระบวนการผลิต จัดเก็บ ขนส่งสินค้ามีคุณภาพ มีการดูแลรักษาคุณภาพและสุขลักษณะของสินค้าสัตว์น้ำให้ปลอดภัยจากสารเคมี ตั้งแต่การจับ เก็บรักษา ขนส่ง แปรรูป

ดังนั้นมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านจึงเป็นตราสัญลักษณ์ที่รับประกันว่าอาหารทะเลจะมีความสด สะอาด ปลอดภัยจากสารเคมีสำหรับผู้บริโภค ในขณะที่เดียวกันก็แสดงถึงการคำนึงถึงความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเลและการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม ซึ่งนำไปสู่ความมั่นคงทางอาหารในอนาคต และถูกคาดหวังว่าจะนำไปสู่การปรับปรุงวิธีการดำเนินงานของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของประเทศไทยและประเทศอื่นๆในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และยังส่งเสริมให้ชาวประมงพื้นบ้านได้ฟื้นฟูและอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล เพื่อความยั่งยืนในอนาคต ผ่านการเลือกซื้ออาหารทะเลของผู้บริโภค ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน ซึ่งมาตรฐานนี้จะแสดงอยู่บนสินค้าของชาวประมงพื้นบ้านไทย ซึ่งได้มีการตั้งเป้าหมายว่า ภายในปี 2563 ร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์อาหารทะเลทั้งหมดของประเทศไทย จะต้องได้รับการรับรองมาตรฐานนี้ (เสาหลักชัย ประทุมทอง, 2561)

มาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand Standard) มีขอบข่ายมาตรฐาน ครอบคลุมการจับสัตว์น้ำ การเก็บรักษาหลังการจับ การขนส่ง การแปรรูป และการจำหน่ายสินค้าบลูแบรนด์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้สินค้าประมงที่มีคุณภาพ ปลอดภัย คำนึงถึงสิ่งแวดล้อมและสังคมมาตรฐานนี้ครอบคลุมเฉพาะการประมงในแหล่งน้ำธรรมชาติในพื้นที่น้ำเค็ม พื้นที่ทะเลสาบ และพื้นที่ที่ได้รับจากน้ำเค็ม แต่ไม่รวมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำมาตรฐานนี้ครอบคลุมเฉพาะสัตว์น้ำที่ระบุไว้ในมาตรฐานนี้เท่านั้น

หลักการและข้อกำหนดของมาตรฐาน

หลักการที่ 1 การประมงพื้นบ้าน

เป็นสินค้าประมงที่ผู้ประกอบการเข้าร่วมหรือให้การสนับสนุนกิจกรรมในการจัดการทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งของชุมชนอย่างต่อเนื่องและแสดงให้เห็นถึงเจตนาอย่างชัดเจน

ข้อกำหนดหลัก

1.1 ต้องได้รับการรับรองการมีส่วนร่วมในกิจกรรมการจัดการทรัพยากรทางทะเลและชายฝั่งของชุมชนอย่างต่อเนื่อง หรือเข้าร่วมการเคลื่อนไหวผลักดันเชิงนโยบายที่เป็นประโยชน์ต่อชุมชนอย่างน้อย 2 กิจกรรมใน 1 ปี

1.2 ผู้ประกอบการต้องสามารถระบุถึงแหล่งการจับ และสามารถกำหนดขอบเขตบริเวณการจับได้อย่างชัดเจน และสามารถตรวจสอบได้

หลักการที่ 2 ความรับผิดชอบต่อสังคม

เป็นสินค้าประมงที่ผู้ประกอบการคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ไม่ละเมิดหลักการขั้นพื้นฐานว่าด้วยมนุษยชน และแสดงให้เห็นถึงระบบการจัดการที่มีความเป็นธรรมอย่างชัดเจน

ข้อกำหนดหลัก

- 2.1 ผู้ประกอบการต้องมีการจ้างงานที่เป็นธรรมและไม่มีการบังคับข้อกำหนดรอง
- 2.2 ลูกจ้างได้รับสวัสดิการที่สอดคล้องกับการดำเนินชีวิตขั้นพื้นฐานในท้องถิ่น
- 2.3 ลูกจ้างมีสภาพแวดล้อมการทำงานที่ปลอดภัย
- 2.4 ผู้ประกอบการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภคในราคาที่สูงกว่าราคาซื้อสินค้าประเภทเดียวกันแบบทั่วไปอย่างน้อยร้อยละ 5

หลักการที่ 3 การจับสัตว์น้ำแบบรับผิดชอบ

เป็นสินค้าประมงที่ผู้ประกอบการใช้วิธีการและเครื่องมือการทำประมงที่คำนึงถึงความยั่งยืนของระบบนิเวศ และทำให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด ไม่ใช่เครื่องมือและวิธีการทำประมงแบบทำลายล้างและละเมิดกติกาชุมชน

ข้อกำหนดหลัก

- 3.1 ห้ามใช้วิธีการและเครื่องมือที่ผิดกฎหมายและทำลายล้าง ซึ่งมีการแสดงบัญชีประเภทเครื่องมือประมงที่ไม่เข้าเกณฑ์รับรองมาตรฐานแบบรับผิดชอบไว้ในตัวมาตรฐาน เช่น เครื่องมือประมงทวนลากทุกชนิด เครื่องมืออวนลากประกอบเครื่องยนต์ เครื่องมือคราดหอย และ เครื่องมืออวนตาขนาดเล็กที่ใช้ประกอบแสงไฟล่อ

ข้อกำหนดรอง

- 3.2 วิธีการและเครื่องมือที่ใช้ในการจับสัตว์น้ำต้องสอดคล้องกับวิธีการและเครื่องมือที่ระบุไว้ในกติกาของแต่ละชุมชน
- 3.3 การประมงในเขตอนุรักษ์ต้องปฏิบัติตามกติกาที่แต่ละชุมชนกำหนด/ของแต่ละชุมชน

หลักการที่ 4 ความรับผิดชอบต่อความปลอดภัยของสินค้า

เป็นสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค ไม่มีการใช้สารเคมีที่เป็นอันตรายทุกชนิดตลอดเส้นทางของสัตว์น้ำ และสามารถตรวจสอบแหล่งที่มาของสัตว์น้ำได้อย่างชัดเจน

ข้อกำหนดหลัก

- 4.1 พื้นที่การจับสัตว์น้ำต้องอยู่ห่างจากแหล่งมลพิษและฟาร์มเกษตรเคมีที่อาจมีผลกระทบให้เกิดการปนเปื้อนทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อบริเวณที่จับเป็นระยะทางไม่น้อยกว่า 1000 เมตร
- 4.2 การจับสัตว์น้ำต้องคำนึงถึงคุณภาพและความสดของสัตว์น้ำเป็นสำคัญ
- 4.3 ชนิดและขนาดของสัตว์น้ำที่จะนำมาจำหน่ายต้องมีการคัดขนาดให้เหมาะสม สอดคล้องกับชนิดและขนาดของสัตว์น้ำที่ได้รับการรับรองจากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่ง

ได้มีการแสดงบัญชีชนิดสัตว์น้ำที่ครอบคลุมในมาตรฐานบลูแบนด์ เช่น ปลาตลิ่งลาว ต้องมีขนาด 16-33 เซนติเมตร กุ้งกุลาดำ ต้องมีขนาด 18-25 เซนติเมตร และ ปลากระพงขาว ต้องมีขนาด 20-50 เซนติเมตร เป็นต้น

4.4 ห้ามใช้สารเคมีทุกชนิดช่วยในการจับ การเก็บรักษา และการขนส่งสัตว์น้ำ ยกเว้นสารเคมีสังเคราะห์ที่อนุญาตให้ใช้ได้

4.5 น้ำและน้ำแข็งที่ใช้ในการเก็บรักษาและการขนส่งสัตว์น้ำต้องสะอาด ไม่มีความเสี่ยงในการปนเปื้อนสารเคมีหรือสารพิษ และมีคุณภาพเหมาะสมในการใช้งาน

ข้อกำหนดรอง

4.6 ควรมีการดูแลสุขลักษณะภายในเรือที่ตีเสมอ มีการจัดเก็บอุปกรณ์เครื่องมืออย่างเป็นระเบียบ สะอาด ป้องกันการปนเปื้อนวัตถุหรือสิ่งที่เป็นอันตรายต่อสัตว์น้ำและผู้บริโภค

4.7 อุปกรณ์ เครื่องมือ วัสดุ และบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในระหว่างขนส่งต้องสะอาด ไม่มีส่วนผสมของสารเคมีซึ่งก่อให้เกิดผลเสียต่อคุณภาพของสัตว์น้ำและผู้บริโภค และสามารถป้องกันการปนเปื้อนจากภายนอก

4.8 การขนส่งสัตว์น้ำบลูแบนด์สามารถทำร่วมกับผลิตภัณฑ์อื่นๆได้ แต่ต้องแยกและระบุไว้อย่าง

หลักการที่ 5 การแปรรูปสัตว์น้ำบลูแบนด์

ข้อกำหนดหลัก

5.1 การแปรรูปสัตว์น้ำบลูแบนด์ต้องมีการจัดการตามหลักการและวิธีปฏิบัติที่ดีในการผลิต โดยให้เป็นไปตามมาตรฐาน ออย. หรือแนวทางปฏิบัติร้านค้าคนจับปลา หรือมาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารสากล GMP หรือ HACCP

5.2 การแปรรูปสัตว์น้ำบลูแบนด์ต้องแยกจากการแปรรูปผลผลิตทั่วไปอย่างชัดเจน เพื่อไม่ให้เกิดการปนเปื้อนหรือปะปนสินค้า เลือกใช้กระบวนการผลิตที่รักษาคุณค่าทางอาหาร ใช้พลังงานน้อย และมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด

5.3 ผลิตภัณฑ์บลูแบนด์ควรมีสัดส่วนสัตว์น้ำบลูแบนด์อย่างน้อยร้อยละ 95 ของน้ำหนักวัตถุดิบทั้งหมด (ไม่รวมน้ำและเกลือ)

5.4 ผู้ประกอบการที่รับสินค้าบลูแบนด์มาจำหน่ายต้องมีการดูแลสินค้าบลูแบนด์อย่างเหมาะสม มีสถานที่ขายที่สะอาด และถูกสุขลักษณะ

ข้อกำหนดรอง

5.5 กรณีมีการเปลี่ยนแปลงสถานที่หรือกระบวนการผลิต ผู้ประกอบการต้องแจ้งรายละเอียดให้สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยพิจารณาอนุมัติก่อนจำหน่ายเป็นผลิตภัณฑ์บลูแบนด์

5.6 ผู้ประกอบการที่รับผลิตภัณฑ์บลูแบนด์มาจำหน่ายโดยผลิตภัณณ์นั้นบรรจุหีบห่อมาเรียบร้อยแล้วและไม่มีการเปิดเพื่อบรรจุใหม่ไม่จำเป็นต้องขอการรับรอง

5.7 ผู้ประกอบการที่รับสินค้าบลูแบนด์มาจำหน่ายสามารถจำหน่ายสินค้าบลูแบนด์ร่วมกับสินค้าอื่น ๆ ได้ แต่ต้องแยกและระบุไว้อย่างชัดเจน ไม่ปนเปื้อนหรือปะปนกับสินค้าทั่วไป

5.8 การย้ายสถานที่จำหน่ายควรแจ้งรายละเอียดให้สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยพิจารณาอนุมัติก่อนจำหน่ายเป็นสินค้าบลูแบนด์

หลักการที่ 6 การใช้ตรารับรองและเครื่องหมายสัญลักษณ์บลูแบนด์

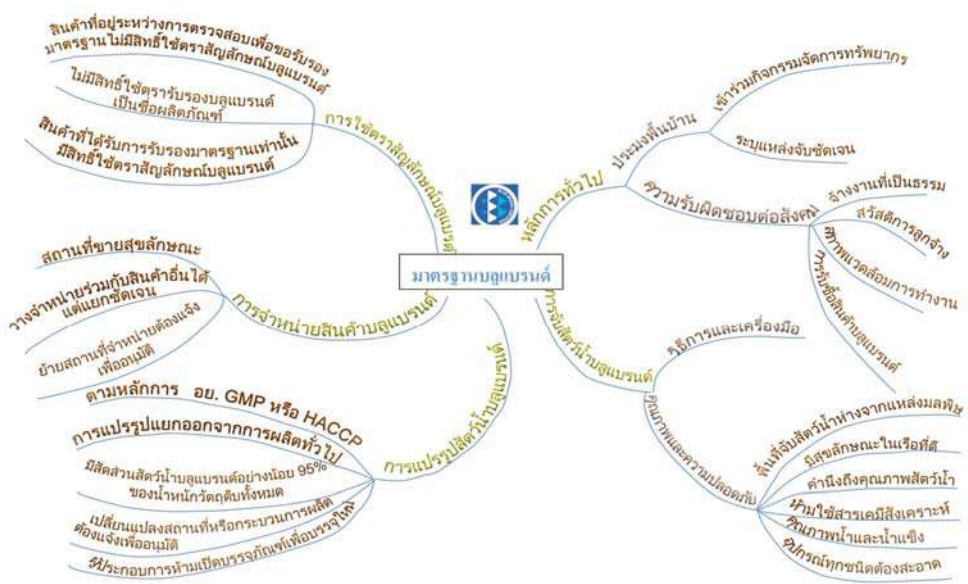
ข้อกำหนดหลัก

6.1 สินค้าประมงที่ผ่านการตรวจสอบและได้รับรองจากหน่วยรับรองมาตรฐานเท่านั้นที่มีสิทธิ์ระบุว่าเป็น ‘สินค้าบลูแบนด์’ และมีสิทธิ์ใช้ตรารับรองและเครื่องหมายสัญลักษณ์บลูแบนด์บนฉลากและสถานที่ได้

6.2 สินค้าประมงที่อยู่ในระหว่างการตรวจสอบเพื่อขอการรับรองไม่มีสิทธิ์ระบุว่าเป็น ‘สินค้าบลูแบนด์’ และไม่มีสิทธิ์ใช้ตรารับรองบลูแบนด์บนฉลาก

ข้อกำหนดรอง

6.3 ผู้ประกอบการไม่มีสิทธิ์ใช้ตรารับรองบลูแบนด์เป็นชื่อยี่ห้อผลิตภัณณ์ตรารับรองจะต้องไม่ดูโดดเด่นเกินกว่ายี่ห้อผลิตภัณณ์ที่ได้



ภาพที่ 2.1 มาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำชาวประมงพื้นบ้าน (Blue Brand Standard)
ที่มา: สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย (2559)

2.4 การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน

เนื่องจากแนวคิดของของกิจการเพื่อสังคมและการจัดการเพื่อความยั่งยืนมีส่วนที่คล้ายกัน เนื่องจากทั้งสองแนวคิดนี้มีวัตถุประสงค์ที่จะต้องคำนึงถึงทั้งทางมิติด้านเศรษฐกิจ มิติด้านสิ่งแวดล้อม และมิติด้านสังคม (Schalttegger and Burritt, 2014) ซึ่งการจัดซื้อจัดหา สินค้า วัตถุดิบ อะไหล่ วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องจักร และ บริการเป็นงานที่สำคัญในกิจการเพื่อสังคมส่วนมากและยังเป็นหนึ่งในกระบวนการหลักของการจัดการโซ่อุปทาน ดังนั้นจึงอาจจะกล่าวได้ว่าการจัดซื้อจัดหาของกิจการเพื่อสังคมน่าจะมีความสอดคล้องกับแนวคิดของการจัดซื้อที่ยั่งยืน ซึ่งการนำแนวคิดการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนมาใช้ได้อย่างประสบความสำเร็จจะต้องพิจารณาเกณฑ์ด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจไปพร้อมๆกัน (Schneider and Wallenburg, 2012) งานวิจัยที่เกี่ยวกับการจัดซื้อที่ยั่งยืนได้ถูกศึกษาไว้ในหลายหัวข้อ รวมถึง การจัดซื้อสีเขียว (Green Purchasing) การจัดซื้อที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม (Socially Responsible Purchasing) ความรับผิดชอบต่อสังคมด้านการจัดซื้อ (Purchasing Social Responsibility) การจัดหาที่มีความรับผิดชอบต่อสังคม (Responsible Procurement) และการจัดซื้อที่มีจริยธรรม (Ethical Purchasing) ในความเป็นจริงการให้ความหมายของการจัดซื้อที่ยั่งยืนนั้นมีความแตกต่างกันและอยู่ในรูปแบบของการขยายขอบเขตให้กว้างขึ้นไปเรื่อยๆ ซึ่งส่วนมากจะรวมถึง ความคิดด้านการเงิน สิ่งแวดล้อม สังคม และจริยธรรม (K.W. Lau, 2011; Mont and Leire, 2009; Schneider and Wallenburg, 2012) ซึ่งในงานวิจัยนี้ได้จัดหัวข้อเหล่านี้ภายใต้การจัดซื้อที่ยั่งยืนและได้ใช้คำเหล่านี้แทนกันและสื่อถึงความหมายเดียวกันคือการจัดซื้อที่มีการคำนึงถึงผลประโยชน์ด้านเศรษฐกิจขององค์กร รวมถึงพิจารณาถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม

Chartered Institute of procurement & Supply (CIPS) ได้ยอมรับคำนิยามของการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน (Sustainable Procurement) ที่ให้คำจำกัดความโดย Sustainable Procurement Task Force (SPTF) ซึ่งได้ให้คำจำกัดความไว้ว่ากระบวนการซึ่งองค์กรสามารถตอบสนองความต้องการด้าน วัตถุดิบ อุปกรณ์ งาน สินค้าและบริการต่างๆ ซึ่งไม่คำนึงถึงแต่ผลประโยชน์ที่องค์กรจะได้รับแต่เพียงอย่างเดียว แต่ยังคำนึงถึงผลประโยชน์ทางด้านเศรษฐกิจและสังคม อีกทั้งพยายามที่จะให้เกิดผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุด จะเห็นได้ว่าในกระบวนการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนจะพิจารณาตั้งแต่การออกแบบ สินค้า การใช้วัตถุดิบที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ วิธีการแปรรูปและผลิตสินค้า กิจกรรมโลจิสติกส์ บริการขนส่ง การใช้สินค้า การดำเนินงาน การบำรุงรักษา การใช้ซ้ำ การนำกลับมาใช้ใหม่ การทำลาย และประเมินศักยภาพของซัพพลายเออร์ในทั้งสามมิติ (CIPS, 2009)

การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน (Sustainable Supply Management) เป็นการบริหารจัดการจัดซื้อจัดหาที่คำนึงถึงคุณค่าทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจ ในกระบวนการคัดเลือก ประเมิน และบริหารจัดการซัพพลายเออร์ขององค์กร (Giunipero, Hooker & Denslow, 2012) ซึ่งการบริหารจัดการทุกกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับโซ่อุปทานในส่วนของต้นน้ำ เพื่อที่จะให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม (Pagell et al., 2010) จะเห็นได้ว่าการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนต้องมีการพิจารณาใน 3 มิติได้แก่ มิติด้านสิ่งแวดล้อม มิติด้านสังคม และมิติด้านเศรษฐกิจ แต่ในความเป็นจริง

องค์กรแต่ละองค์กรได้ให้ความสำคัญกับมิติในแต่ละด้านไม่เท่ากันซึ่งในงานวิจัยนี้เห็นด้วยกับแนวคิดของ Schneider and Wallenburg (2012) ที่ว่าองค์กรที่มีการบริหารการจัดการซื้อที่ยั่งยืนจะต้องมีการพิจารณา มิติที่เกี่ยวกับความยั่งยืนครบทั้ง 3 ด้านในกระบวนการจัดซื้อจัดหา

แนวคิดของการจัดตั้งและการดำเนินงานของกิจการเพื่อสังคมมีความสอดคล้องกับลักษณะ แนวคิดของการจัดซื้อจัดจ้างที่ยั่งยืนอาจกล่าวได้ว่าการจัดซื้อที่ยั่งยืนนอกจากจะต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ ทางด้านเศรษฐกิจซึ่งดูจากเกณฑ์ด้านงานจัดซื้อทั่วไป เช่น ต้นทุน การจัดส่ง คุณภาพวัตถุดิบ และการ บริการแล้ว องค์กรยังต้องพิจารณาประเด็นทางสิ่งแวดล้อม เช่น การจัดการสิ่งแวดล้อม ความปลอดภัย โดยพิจารณาถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องตลอดวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการจัดหาวัตถุดิบไป จนถึงขั้นตอนการจัดการซากผลิตภัณฑ์หลังหมดอายุการใช้งาน และยังคงคำนึงถึงประเด็นด้านสังคม เช่น การจัดการความหลากหลาย สิทธิมนุษยชนและคุณภาพชีวิต จริยธรรม การจ้างแรงงาน และกิจกรรม สาธารณกุศลเพื่อชุมชน (Carter and Jennings, 2004 cited in K.W. Lau, 2011) ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในเวทีการค้าโลกมากขึ้น หลายประเทศได้มีการออก นโยบายข้อกำหนดและมาตรการด้านสิ่งแวดล้อมสำหรับการค้าทั้งภายในและระหว่างประเทศเพิ่มมากขึ้น (ผู้จัดการออนไลน์, 2556)

การจัดซื้อจัดจ้างสำหรับกิจการเพื่อสังคม ต้องตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ต่อลักษณะการจัดซื้อจัด จ้างที่ยั่งยืนทั้ง 3 ด้านคือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม (Carter & Rogers, 2008)

ด้านเศรษฐกิจ มีการกำหนดว่าการจัดซื้อที่มีประสิทธิภาพต้องประกอบด้วยด้านต่างๆดังนี้ 1.ด้าน ราคา/ ต้นทุนต้องมีการควบคุมราคา/ต้นทุนของวัตถุดิบ และการลดราคา/ต้นทุนของวัตถุดิบ มีการ ติดตามอย่างต่อเนื่อง เช่น มีการรายงานความผันผวนของราคา การเพิ่มขึ้นของราคา และรายงานต่างๆ รอบการจัดซื้อ 2.ด้านผลิตภัณฑ์ /คุณภาพ องค์กรต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ และ การควบคุมคุณภาพได้ทั่วถึงทั้งองค์กร เช่น มีการสุ่มวัดด้านคุณภาพของสินค้าว่ามีของเสียกี่เปอร์เซ็นต์ใน กระบวนการต่างๆ 3.ด้านโลจิสติกส์ ต้องมีความสามารถในการตอบสนองความต้องการได้อย่างเหมาะสม และทันเวลาต้องมีนโยบายการสั่งซื้อและการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่ดี และสุดท้ายต้องมีซัพพลายเออร์ที่ น่าเชื่อถือทางการจัดส่งสินค้าซึ่งสามารถวัดได้จากระยะเวลาในการดำเนินการจัดซื้อจำนวนใบสั่งซื้อที่ไม่ได้ รับการตอบสนอง การขาดแคลนวัตถุดิบ และจำนวนรอบการหมุนของสินค้าคงคลัง และ 4.ด้านโครงสร้าง องค์กร (Organisational) เกี่ยวกับบุคลากร การบริหารจัดการ ขั้นตอนการปฏิบัติงานและนโยบาย และ ระบบข้อมูล (J. Van Weele, 2005)

ด้านสังคม มีการกำหนดความรับผิดชอบต่อสังคมที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อควรจะคำนึงถึงประเด็น ต่อไปนี้ 1. การคุณธรรมและจริยธรรม (Ethics) ซัพพลายเออร์และพนักงานทั้งหมดต้องปฏิบัติตามหลัก จริยธรรมสากลในการจัดซื้อจัดหา 2. สุขภาพและความปลอดภัย (Health and Safety) ซัพพลายเออร์ ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของพนักงานโดยจัดสถานที่ทำงานให้ปลอดภัยต่อสุขภาพและชีวิตของ พนักงานรวมทั้งส่งเสริมให้คู่ค้าในโซ่อุปทานและต้องพัฒนาและปฏิบัติตามอย่างต่อเนื่อง 3. การจ้าง

แรงงานที่ถูกกฎหมาย (Labour) และ คำนึงถึงสิทธิมนุษยชน (Human Rights) โดยซัพพลายเออร์ควรจะปฏิบัติกับพนักงานทุกคนอย่างเป็นธรรม ไม่ปฏิบัติกับพนักงานด้วยความกดขี่ข่มเหง ไม่ใช่แรงงานเด็ก และให้สิทธิกับพนักงานตามที่กฎหมายกำหนดและบรรณคดีให้คู่ค้าในโซ่อุปทานทั้งหมดคำนึงถึงเรื่องเหล่านี้

4. ชุมชน (Community) ซัพพลายเออร์ควรจะสนับสนุนการสร้างคุณค่าให้แก่ชุมชน และพยายามชักจูงให้คู่ค้าในซัพพลายพลายเช่นเห็นความสำคัญและสร้างคุณค่าให้กับชุมชนด้วย

5. ความหลากหลายในการจ้างงานและการเลือกซัพพลายเออร์ (Diversity) ซัพพลายเออร์ควรจะสนับสนุนให้ใช้เกณฑ์การหาแหล่งทรัพยากรที่หลากหลายซึ่งรวมถึงการจ้างงานด้วย (K.W. Lau, 2011) การศึกษาเกี่ยวกับการจัดซื้อที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมโดย Mont and Leire (2009) ได้เสนอแนะว่าการจัดซื้อที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมสามารถประยุกต์ได้จากเกณฑ์ International Labour Standards and other organizations and Conventions (ILO standards) ควรพิจารณาถึงหัวข้อต่างๆ ได้แก่ สิทธิมนุษยชน การรวมตัวกัน เจริญต่อรอง ความมีอิสระขององค์กรต่างๆ การใช้แรงงานเด็ก การใช้แรงงานทาส โอกาสและการดูแลที่เท่ากันโดยไม่มีแบ่งแยก การอบรมและการพัฒนาทางอาชีพ การจ่ายค่าจ้างที่มีความเป็นธรรม เวลาการทำงานที่ถูกต้อง สุขภาพและความปลอดภัยในอาชีพ การตรวจสอบสถานที่ทำงานของซัพพลายเออร์ การบริหารแรงงาน การให้ความคุ้มครองสิทธิมนุษยชนของคนกลุ่มน้อย และ นโยบายการจ้างงานและการเลื่อนตำแหน่งที่มีความเป็นธรรม (Mont and Leire, 2009)

ด้านสิ่งแวดล้อม ซัพพลายเออร์ควรที่จะต้องมีความกระตือรือร้นที่จะโอกาสในการจัดหาผลิตภัณฑ์สีเขียว ควรที่จะขยายขอบเขตการดำเนินงานที่มีความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม พยายามที่จะผลิตและขายสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและพยายามที่ส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมของคู่ค้าในโซ่อุปทาน (K.W. Lau, 2011) งานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อที่มีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมจะคำนึงถึงประเด็น เช่น หน้าที่ความรับผิดชอบต่องานจัดซื้อในการส่งเสริมให้มีการ Recycling, Reuse และ Resource Reduction การจัดหาวัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การจัดซื้อที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อจัดการกับความเสี่ยงในโซ่อุปทาน การกำหนดระเบียบเกี่ยวกับบรรจภัณฑ์เพื่อให้ผู้ประกอบการจัดการบรรจภัณฑ์เพื่อป้องกันและลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม การออกมาตรการให้ผู้ส่งออกปรับเปลี่ยนการใช้วัตถุดิบที่เหมาะสม รวมถึงพิจารณาแหล่งวัตถุดิบ การเลือกผู้ส่งมอบการวางระบบการขนส่ง และการสร้างความร่วมมือระหว่างองค์กรผู้ซื้อกับคู่ค้าหรือผู้ส่งมอบ ส่งเสริมให้นำหลักการผลิตสะอาด รวมทั้งการป้องกันมลพิษ และความร่วมมือระหว่างคู่ค้ากับผู้ส่งมอบต้องดำเนินการสอดคล้องกับแนวคิดรักษาสิ่งแวดล้อมอาจแสดงด้วยการตรวจสอบและออกไปรับรองมาตรฐานสิ่งแวดล้อมให้กับผู้ผลิตหรือคู่ค้า (โกศล ตีศีลธรรม, 2556; Schneider and Wallenburg, 2012)

2.5 การจัดการโซ่อุปทาน

2.5.1 แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทาน

การจัดการโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) หมายถึง การประสานรวมกระบวนการทางธุรกิจที่ครอบคลุมจากผู้จัดส่งวัตถุดิบ ผ่านระบบธุรกิจอุตสาหกรรมไปสู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย ซึ่งมีการส่งผ่านผลิตภัณฑ์การบริการและข้อมูลสารสนเทศควบคู่กันไป เป็นการสร้างคุณค่าเพิ่มในตัวผลิตภัณฑ์ และนำเสนอสิ่งเหล่านี้สู่ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย (The International Center for Competitive Excellence) (วิทยา สุหฤทธาทรง, 2546) ซึ่งองค์ประกอบโดยรวมของการจัดการโซ่อุปทานแสดงดังภาพที่ 2.2

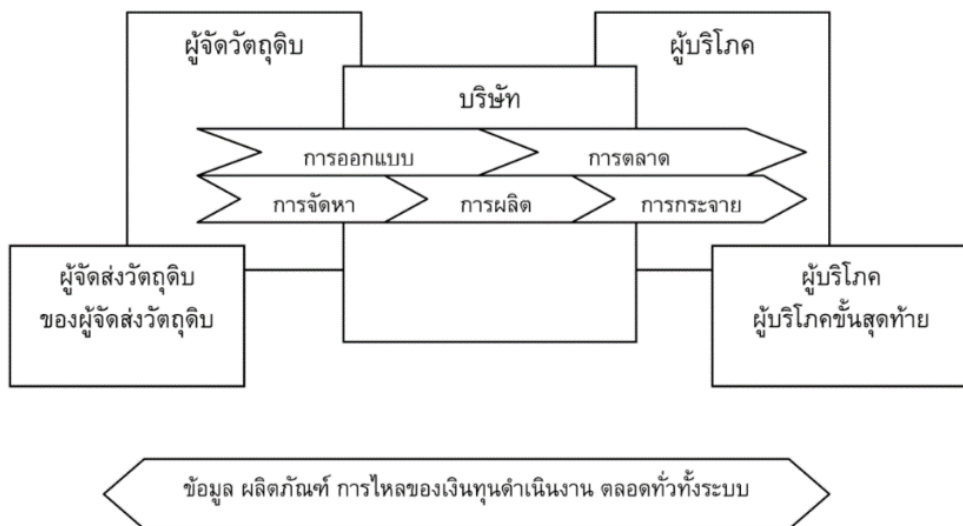
เป้าหมายของการจัดการโซ่อุปทาน คือ การบริหารการเคลื่อนที่ของทรัพยากรและวัตถุดิบผ่านกระบวนการเพิ่มคุณค่าอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นการดำเนินงานที่ประสานกันเพื่อที่จะดำเนินกิจกรรมการจัดการด้านการเคลื่อนที่ของวัตถุ ให้เกิดความถูกต้องเหมาะสมในด้านเวลาและสถานที่ อันเป็นกระบวนการที่สร้างคุณค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ โดยมีต้นทุนการดำเนินงานในกิจกรรมต่าง ๆ โดยรวมอย่างเหมาะสม การดำเนินงานที่จะสามารถบรรลุสู่เป้าหมายได้จะต้องอาศัยการดำเนินงานที่สอดคล้องประสานกันในระดับการดำเนินงานระหว่างองค์กร และอยู่บนพื้นฐานของประโยชน์ที่จะได้รับร่วมกันทั่วถึงในทุกๆ ฝ่ายของโซ่อุปทาน ทั้งนี้ต้องอาศัยปรัชญาการดำเนินงานและการตัดสินใจในการดำเนินงานด้วยแนวคิดแบบ Win – Win คือการตัดสินใจดำเนินงานใด ๆ ต้องคำนึงถึงการได้รับประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งจะส่งผลให้เกิดความร่วมมือระหว่างกันในแต่ละองค์ประกอบของโซ่อุปทาน ความสำคัญของการจัดการโซ่อุปทานอยู่ที่การติดต่อสื่อสารที่สามารถนำมาปฏิบัติได้ โดยการสื่อสารส่งผ่านข้อมูลการดำเนินงาน และการเคลื่อนที่ของวัตถุดิบระหว่างส่วนต่างๆ ของโซ่อุปทานโดยอาศัยการวางระบบฐานข้อมูลที่ีระหว่างองค์กร ที่สามารถสื่อสารข้อมูลที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานแต่ละขั้นตอนได้อย่างทันทีทันใด (Real-Time) ถูกต้องชัดเจน และมีการดำเนินงานที่สอดคล้องประสานกัน โดยอาศัยแผนการดำเนินงานที่มีเป้าหมายและวัตถุประสงค์โดยรวมของโซ่อุปทานให้เป็นอันหนึ่งเดียวกัน สิ่งที่เป็นตัวเชื่อมต่อองค์ประกอบต่างๆ ในโซ่อุปทานคือสายสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Business Relationship) ซึ่งจะเห็นได้ว่าภายในโซ่อุปทานจะประกอบไปด้วยองค์กรธุรกิจต่างๆ ที่ต้องดำเนินงานระหว่างกันทั้งในด้านต้นน้ำ (Upstream) และปลายน้ำ (Downstream) การที่แต่ละองค์กรในโซ่อุปทานมีสายสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีต่อกัน จะเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีในการสร้างการดำเนินงานตามปรัชญาของโซ่อุปทาน และถ้าสายสัมพันธ์นั้นได้พัฒนาไปสู่ขั้นที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Business Alliance) ก็จะทำให้การดำเนินงานภายในโซ่อุปทานเป็นผลในทางปฏิบัติมากขึ้น ทั้งนี้การดำเนินงานภายใต้โซ่อุปทานจะพิจารณาถึงผลการดำเนินงานในระยะยาวของธุรกิจ ที่จะเกิดประโยชน์ร่วมกันต่อทุกฝ่าย ดังนั้นควรให้ความสำคัญต่อสายสัมพันธ์ทางธุรกิจและพันธมิตรทางธุรกิจ การมองถึงสายสัมพันธ์และพันธมิตรทางธุรกิจจะทำให้เกิดการประสานงานที่ใกล้ชิดกันมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลในด้านการบริหารระบบการผลิตที่ดีขึ้น สามารถลดปริมาณสินค้าคงคลังโดยรวมของระบบได้ อันจะ

ก่อให้เกิดการลดปริมาณเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน และยังส่งผลไปสู่การลดต้นทุนการผลิตและการลดราคาสินค้าที่ผลิต ทำให้สามารถสร้างความได้เปรียบด้านราคาในการแข่งขันในตลาดได้

ในปัจจุบันสภาวะแวดล้อมในการดำเนินงานมีการปรับเปลี่ยน และมีความเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ดังนั้นองค์กรธุรกิจจึงต้องมีความสามารถในการบริหารงานและดำเนินงานเพื่อตอบสนองต่อความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นและมีผลกระทบต่อการทำงานธุรกิจ ซึ่งการดำเนินงานขององค์กรธุรกิจในปัจจุบันต่างก็พึ่งพาอาศัยองค์กรธุรกิจอื่น ๆ ซึ่งกันและกันมากขึ้น และจากการที่องค์กรธุรกิจเกิดความจำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยกัน ทำให้แนวทางการบริหารงานต้องอาศัยปรัชญาการจัดการโซ่อุปทาน ซึ่งเป็นปรัชญาการดำเนินงานที่สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมของระบบธุรกิจการผลิตดังกล่าว

ค่านาย (2554) ได้ระบุถึงมิติของการจัดการโซ่อุปทาน ไว้ 3 ระดับสำหรับการบรรลุวัตถุประสงค์ของการจัดการโซ่อุปทานในองค์กร ซึ่งประกอบด้วย

1. ระดับกลยุทธ์ (Strategic level) เป็นการจัดการนโยบายขององค์กร การวางแผนทิศทางที่ชัดเจน
2. ระดับยุทธวิธี (tactical level) เป็นการวางแผนตามโครงสร้างที่กำหนด บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย
3. ระดับปฏิบัติการ (Operational level) เป็นการนำโซ่อุปทานมาใช้ในแต่ละฝ่ายเพื่อให้สอดคล้องกับยุทธวิธีที่ได้วางแผนไว้

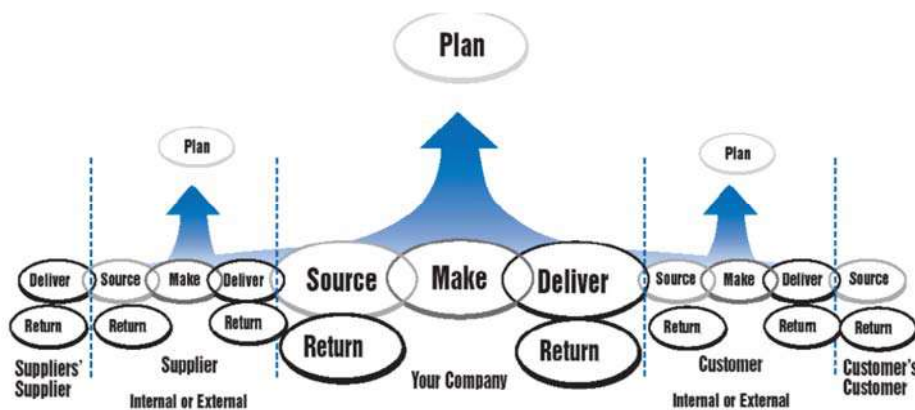


ภาพที่ 2.2 องค์ประกอบโดยรวมของการจัดการโซ่อุปทาน
ที่มา: วิทยา สุทธิพิตร, 2546

2.5.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวกับแบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานโซ่อุปทาน (Supply Chain Operations Reference Model : SCOR Model)

แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทานหรือ SCOR Model แสดงให้เห็นกิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง มีการกำหนดตัวชี้วัด (Metric) สำหรับวัดประสิทธิภาพในแต่ละกระบวนการเพื่อกำหนดให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน และยังมีการเสนอวิธีการปฏิบัติงานที่ดีที่สุด (Best practice) ในแต่ละกระบวนการเพื่อที่จะให้บริษัทหรือองค์กรสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ SCOR Model ประกอบไปด้วย 5 กระบวนการจัดการหลัก (สุพจน์ เหล่างาม 2554) ดังแสดงในภาพที่ 2.3 คือ

- 1) Plan เกี่ยวข้องกับการวางแผนต่างๆ
- 2) Source เกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จัดหา และการขนส่งวัตถุดิบ
- 3) Make เกี่ยวข้องกับการผลิตและการจัดการคลังสินค้าสำเร็จรูป
- 4) Delivery เกี่ยวข้องกับการจัดการในการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า
- 5) Return เกี่ยวข้องกับส่งวัตถุดิบคืนกลับผู้ขายหรือผู้ส่งมอบ และรับสินค้าคืนจากลูกค้า



ภาพที่ 2.3 แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทาน (SCOR Model)

ที่มา: Supply Chain Council, 2012

2.5.3 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การจัดการโซ่อุปทานธุรกิจเกษตร

พัชรินทร์ สุภาพันธุ์ และเบญจพรพรณ เอกะสิงห์ ได้ศึกษาการจัดการห่วงโซ่อุปทานด้วยตัวแบบ SCOR ของผักสดที่ผ่านมาตรฐานการรับรองตามการผลิตทางการเกษตรที่ดีที่เหมาะสมในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการศึกษาว่ามีวัตถุประสงค์เพื่อแสดงการเชื่อมโยงการจัดการกระบวนการห่วงโซ่อุปทานผัก GAP ที่นำมาสู่การปรับปรุงในกระบวนการจัดการ จากการศึกษาได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์ด้วยตัวแบบอ้างอิงการปฏิบัติงานโซ่อุปทานด้วย 5 กระบวนการหลักคือ การวางแผนการ จัดหาปัจจัยการผลิต การผลิต การ

ขนส่งและการส่งคืน พบว่าเกษตรกรต้องการผลิตผักภายใต้มาตรฐาน GAP มากขึ้น เนื่องจากตลาดมีความต้องการผลผลิตที่มีความปลอดภัยโดยเกษตรกรมีความสอดคล้องสำหรับการปฏิบัติตามมาตรฐาน GAP ทั้ง 5 ด้าน ในระดับเหมาะสมดีมากได้แก่ ด้านการจัดการสุขลักษณะแปลงผัก การจัดการเครื่องมือและอุปกรณ์การเกษตร การจัดการปัจจัยการผลิตการปฏิบัติ และการควบคุม และการบันทึกและควบคุมเอกสาร ผลผลิตที่ปลอดภัยตามมาตรฐาน GAP มีแหล่งรับซื้อที่แน่นอน ถึงแม้ว่าพ่อค้าคนกลางรับซื้อผลผลิตเพื่อจำหน่ายต่อไปยังตลาดปลายทาง (กรุงเทพฯ และเชียงใหม่) ไม่ได้คำนึงถึงมาตรฐานดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ความปลอดภัยของผลผลิตที่ไม่มีสารเคมีตกค้างและความสามารถทนสอย่อนกลับสู่การผลิตในแปลง นำมาซึ่งความได้เปรียบการแข่งขันทางการค้า

พวงเพชร พิมพ์จันทร์ และคณะ (2559) ได้ศึกษาการจัดการโซ่อุปทานพริกชี้หนูสวน อำเภอเวียงแหง จังหวัดเชียงใหม่ โดยเป้าหมายของการวิจัยนี้ต้องการรวบรวมข้อมูลการผลิตพริกชี้หนูสวนของเกษตรกรอำเภอเวียงแหงอย่างครบวงจร เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาวางแผนในการพัฒนาเป็นรูปแบบการจัดการโซ่อุปทานพริกชี้หนูสวนสำหรับใช้เป็นเครื่องมือในการพัฒนาและแก้ไขปัญหาอย่างเป็นระบบ จากการศึกษาพบว่าสำหรับเกษตรกร มีปัญหาการผลิต ได้แก่ การขาดเทคโนโลยีการผลิตที่เหมาะสมสำหรับการขาดพันธุ์ดี การพึ่งปัจจัยการผลิตจากภายนอกโดยเฉพาะปุ๋ยเคมีและสารป้องกันกำจัดศัตรูพืช การจ้างแรงงานเป็นหลัก โดยรายได้จากการจำหน่ายพริกนำมาเป็นค่าใช้จ่ายในการจัดจ้างแรงงาน ขาดการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกพริกชี้หนูสวน และความห่างไกลส่งผลต่อการเข้าถึงของนักวิชาการจากภายนอก จึงทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตพริกชี้หนูสวนของเกษตรกรต่ำกว่าที่ควร ขณะที่ปัญหาของพ่อค้ารวบรวมระดับหมู่บ้าน อำเภอและจังหวัด เป็นเรื่องของปริมาณวัตถุดิบไม่ได้ตามแผน วัตถุดิบไม่ได้ตามมาตรฐาน ปัญหาการเน่าเสียสูงเนื่องจากเป็นพริกเก็บฤดูฝน การขนส่งที่ยาวนาน ในส่วนของผู้บริโภคพบปัญหาคือความปลอดภัยของพริกชี้หนูสวนจากสารเคมีตกค้าง จากการศึกษาได้ข้อสรุปแนวนโยบายการพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานและ โลจิสติกส์ของพริกชี้หนูสวนอำเภอเวียงแหง คือ สำหรับเกษตรกร ควรส่งเสริมการจัดตั้งกลุ่มของเกษตรกรผู้ผลิตพริกชี้หนูสวนอำเภอเวียงแหง และคัดเลือกตัวแทนเกษตรกรหัวก้าวหน้าเพื่อเป็นแปลงตัวอย่างที่นักวิชาการจะเข้าไปให้ความรู้อย่างต่อเนื่อง และมีการติดตามผลอย่างต่อเนื่องเพื่อเข้าไปช่วยเหลือแก้ปัญหาที่คาดว่าจะเกิดขึ้น นอกจากนี้การให้ความรู้ด้านข้อมูลข่าวสารที่เป็นปัจจุบันแก่เกษตรกร สำหรับผู้รวบรวมระดับหมู่บ้าน อำเภอ และจังหวัด ควรมีการจัดหาอุปกรณ์ลดความชื้นของพริกชี้หนูสวนได้อย่างรวดเร็ว และไม่สูญเสียน้ำหนักมากนัก เพื่อลดความเสียหายที่เกิดจากการเน่าเสียของผลผลิต ควรให้ความรู้แก่ผู้รวบรวมถึงข้อดีของการคัดคุณภาพผลผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ดีสามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายได้ นอกจากนี้การขยายเส้นทางคมนาคมให้สะดวกต่อการขนส่งเป็นเรื่องจำเป็นสำหรับพ่อค้ารวบรวมระดับอำเภอ หากมีการคัดคุณภาพ ลดความเสียหาย หรือความเน่าเสียที่ปลายทางได้จะสามารถเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้รับซื้อและแก่พ่อค้ารวบรวมระดับอำเภอได้ เช่นเดียวกันกับพ่อค้ารวบรวมระดับจังหวัดซึ่งต้องให้ความสำคัญกับการคัดคุณภาพของพริกเป็นลำดับแรก ในส่วนของพ่อค้าค้าส่งตลาดไทและตลาดสี่มุมเมือง ความเสี่ยงของพ่อค้าค้าส่งตลาดไทและตลาดสี่มุมเมืองคือการเน่าเสียของพริกชี้หนูสวน ดังนั้นหากมีการพบพุดคุดระหว่างพ่อค้ารวบรวมแต่ละระดับให้เห็นความสำคัญของการคัดคุณภาพผลผลิตจะสามารถลดความสูญเสียตั้งแต่ต้นน้ำจนถึง

ปลายน้ำได้เป็นอย่างดี สำหรับพ่อค้าขายปลีก ผู้แปรรูป และผู้บริโภคของจังหวัดเชียงใหม่ และพื้นที่ใกล้เคียง ควรให้ความรู้แก่ผู้บริโภคถึงความจำเป็นในการล้างผักชีหนุสว่นให้สะอาดก่อนรับประทาน ผลกระทบจากสารพิษตกค้าง และวิธีการเก็บผักชีหนุสว่นที่ผ่านการล้างทำความสะอาดให้ยังคงสดและเก็บไว้รับประทานได้ยาวนานขึ้น

เสกสรร สุธรรมานนท์ และ คณะ (2556) ทำการศึกษากระบวนการจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมแพะในจังหวัดสตูล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและสำรวจระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมแพะในปัจจุบันของจังหวัดสตูล และเพื่อศึกษารูปแบบระบบโลจิสติกส์และโซ่อุปทานที่เหมาะสมของอุตสาหกรรมแพะสำหรับจังหวัดสตูล ทั้งนี้ได้นำเสนอแนวทางในการใช้โรงฆ่าแพะมาตรฐานของจังหวัดสตูลให้เกิดประโยชน์แก่เกษตรกรและผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยงานวิจัยนี้ได้จำลองระบบโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมแพะของจังหวัดสตูล 4 สถานการณ์ ได้แก่ 1) มีการดำเนินงานของโรงฆ่าแพะมาตรฐาน 2) มีการขยายการเลี้ยงแพะเพื่อให้เพียงพอต่อการบริโภคภายในจังหวัด 3) มีการขยายการเลี้ยงแพะและมีการดำเนินงานของโรงฆ่าแพะมาตรฐาน และ 4) มีการนำเข้าแพะจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากการศึกษาและเปรียบเทียบต้นทุนพบว่าในกรณีที่มีการดำเนินงานของโรงฆ่าแพะมาตรฐานจะทำให้ต้นทุนต่ำกว่ากรณีที่ไม่มีการดำเนินงานของโรงฆ่าแพะมาตรฐาน และมีต้นทุนต่ำกว่าต้นทุนปัจจุบันและได้ข้อเสนอแนะเพื่อการลดต้นทุนที่สำคัญคือการรวมกลุ่มของผู้เลี้ยงเพื่อให้ฟาร์มมีขนาดใหญ่ และการจัดตั้งศูนย์แปงหมู้าเพื่อเป็นอาหารแพะ นอกจากนี้งานวิจัยได้นำเสนอยุทธศาสตร์สำหรับอุตสาหกรรมแพะในจังหวัดสตูลเพื่อนำไปเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่เกี่ยวข้อง

กมล เลิศรัตน์ และคณะ (2551) ได้ศึกษาการจัดการโซ่อุปทานผักสดในจังหวัดนครปฐม โดยศึกษาปัญหาและอุปสรรคต่างๆในการจัดการโซ่อุปทาน ผลการศึกษาพบว่ารูปแบบโซ่อุปทานมี 2 แบบคือ โซ่อุปทานแบบดั้งเดิม และโซ่อุปทานแบบผลิตเพื่อส่งออก เกษตรกรส่วนใหญ่มีปัญหาด้านการผลิตในเรื่องโรคและแมลงศัตรูพืช ด้านการตลาดในเรื่องราคาซื้อขายผลผลิต และต้องการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือมากที่สุดในเรื่องประกันราคา นอกจากนี้คณะผู้วิจัยได้เสนอแนะหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการโซ่อุปทานผักสดคือ ควรผลักดันให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรในเรื่องการผลิตมีสัญญาผูกพันและผลิตตามระบบเกษตรดีที่เหมาะสม ให้ความรู้และฝึกอบรมในเรื่องการผลิตโดยเฉพาะใช้สารเคมีและปุ๋ยและเรื่องการตลาดและส่งเสริมหรือให้ความรู้กับเกษตรกรและผู้รวบรวมในเรื่องระบบคุณภาพการผลิตทางการเกษตร

ตารางที่ 2.1 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานธุรกิจเกษตร

ชื่องานวิจัย	นักวิจัย	การดำเนินการวิจัย/การวิเคราะห์ข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้	ผลการวิจัย
การจัดการห่วงโซ่อุปทานด้วยตัวแบบ SCOR ของผักสดที่ผ่านมาตรฐานการรับรองตามการผลิตทางการเกษตรที่เหมาะสมในจังหวัดเชียงใหม่	พัชรินทร์ สุภาพันธ์ และเบญจพรรณ เอกะสิงห์	1. จัดทำเวทีสนทนากลุ่มและสัมภาษณ์ผู้เกี่ยวข้อง 2. วิเคราะห์ด้วยตัวแบบอ้างอิงการปฏิบัติงานโซ่อุปทานด้วย 5 กระบวนการหลัก		ทราบความต้องการของเกษตรกร
โครงการการจัดการโซ่อุปทานพริกชี้หูสวนอำเภอเวียงแหง จังหวัดเชียงใหม่	พวงเพชร พิมพ์จันทร์ และคณะ	1. วิธีการวิเคราะห์แบบ cluster analysis 2. ประยุกต์ใช้รูปแบบการประเมินสภาวะการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมของ Michael E. Porter หรือ Five Force Model 3. วิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา และการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา 4. วิธีการสุ่มแบบกลุ่ม (Cluster Random Sampling)	1. แบบสัมภาษณ์เกษตรกร 2. เทคนิค AIC (Appreciation Influence Control)	1. ทราบปัญหาการผลิต 2. ทราบปัญหาของพ่อค้าระดับต่างๆ 3. เสนอแนวนโยบายการพัฒนาระบบการจัดการโซ่อุปทานและ โลจิสติกส์ของพริกชี้หูสวนอำเภอเวียงแหง
การศึกษาระบบการจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมแพะในจังหวัดสตูล	เสกสรร สุธรรมานนท์ และ คณะ	ตัวแบบทางคณิตศาสตร์คำนวณต้นทุนของโซ่อุปทาน	แบบสอบถาม	ทราบรูปแบบการเลี้ยงแพะ, เสนอการลดต้นทุนและนำเสนอยุทธศาสตร์สำหรับอุตสาหกรรมแพะ
การจัดการโซ่อุปทานผักสดในจังหวัดนครปฐม	กมล เลิศรัตน์ และคณะ	1. การสัมภาษณ์เชิงลึก 2. การศึกษาเชิงพรรณนา 3. การวิจัยเชิงสำรวจ 4. โปรแกรม SPSS -ค่าสถิติ T-test -SWOT Analysis	แบบสอบถาม แบบพรรณนา 2. แบบสัมภาษณ์เชิงลึก	ทราบปัญหาเกษตรกรและได้เสนอแนะแนวทางเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการโซ่อุปทานสัตว์น้ำ

สุทธิจิตต์ เจริญทอง และคณะ (2557) ได้ศึกษาโซ่อุปทานสัตว์น้ำอำเภอบ้านดอน จังหวัดสุราษฎร์ธานี กรณีศึกษาหอยสองฝา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสถานภาพทางเศรษฐกิจสังคม คุณภาพชีวิต ระบบการผลิตการตลาด ต้นทุนการผลิตและคุณค่าทางเศรษฐกิจของสัตว์น้ำ ความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการในโซ่อุปทานของสัตว์น้ำอำเภอบ้านดอน ตลอดจนแนวทางการฟื้นฟูทรัพยากรประมง ผลการศึกษาพบว่าโดยภาพรวมเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงหอย มีลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมที่แตกต่างกันไม่มากนัก ระบบการผลิตสัตว์น้ำเป้าหมายแต่ละชนิดพบว่า เกษตรกรนิยมเพาะเลี้ยงหอยนางรม หอยแครง หอยแมลงภู่ ส่วนประมงธรรมชาติมักพบในหอยไฟไหม้ หอยลาย ปลาตุ๊กทะเล ปลาตกทะเล เป็นสัตว์น้ำที่จับจากธรรมชาติ ไม่มีการเพาะเลี้ยง เกษตรกรมักเลี้ยงหอยหลายชนิดควบคู่กัน เช่น หอยนางรมคู่กับหอยแครง เป็นต้น ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนของตนเองและแรงงานในครัวเรือน การเพาะเลี้ยงหอยนางรมใช้การล่อลูกพันธุ์จากธรรมชาติ ส่วนการเลี้ยงหอยแครงหอยแมลงภู่และหอยไฟไหม้ เกษตรกรส่วนใหญ่จะซื้อพันธุ์หอยขนาดกลางมาปล่อยในคอกและเลี้ยงต่อจนได้ขนาดที่ตลาดต้องการ การขายใช้ระบบเงินสดและขายให้ขาประจำเป็นหลัก ผู้ซื้อคือผู้กำหนดราคาสินค้า เกณฑ์สำคัญที่เกษตรกรใช้ในการตัดสินใจขายคือราคาและความคุ้นเคยกับพ่อค้า ปัจจัยที่ส่งผลต่อราคาสัตว์น้ำคือ ขนาดตัวและความคุ้นเคยกับพ่อค้า การกระจายสัตว์น้ำส่วนใหญ่ผ่านแพสัตว์น้ำท้องถิ่น กระจายสินค้าภายในจังหวัดและพื้นที่ใกล้เคียง ยกเว้นหอยแครงและหอยไฟไหม้ที่สามารถส่งขายได้ไกลถึงภาคอีสาน สำหรับต้นทุนและผลตอบแทนการผลิตหอย พบว่าการเพาะเลี้ยงหอยทุกชนิดมีกำไรทางเศรษฐศาสตร์ โดยเฉพาะหอยแครง มูลค่าหลักทางเศรษฐกิจของสัตว์น้ำเป้าหมายที่มีต่อชุมชนอยู่ในรูปของรายได้ที่เกิดจากการขายผ่านระบบตลาดรองลงไปคือ มูลค่าของแคลเซียมคาร์บอเนตในเปลือกหอย โดยเฉพาะเปลือกหอยแครง มูลค่าของอาหารใช้บริโภคในครัวเรือน และจากการเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางด้านคุณภาพชีวิตของชาวประมง พบว่า ในภาพรวมคุณภาพชีวิตด้านครอบครัวอยู่ในระดับดีมาก รองลงไปคือ คุณภาพชีวิตด้านการทำงานอยู่ในระดับดี คุณภาพชีวิตด้านสิ่งแวดล้อมอยู่ในระดับมีปัญหาเล็กน้อย คุณภาพชีวิตด้านสุขภาพยังไม่ดีนัก เนื่องจากมีการเจ็บป่วยและมีโรคประจำตัว ส่วนคุณภาพชีวิตประจำวันอยู่ในระดับปานกลาง แนวทางการฟื้นฟูทรัพยากรประมงให้เป็นฐานเศรษฐกิจที่ยั่งยืนของจังหวัดควรเน้นการดูแลด้านนโยบายควบคุมน้ำเสียปล่อยลงอ่าว การควบคุมดูแลพื้นที่อนุญาติเลี้ยงหอยการจัดตั้งตลาดกลางสัตว์น้ำอำเภอบ้านดอน การวางระบบการขนส่งสัตว์น้ำที่มีมาตรฐานและการเปิดโอกาสให้ชุมชนมีส่วนร่วมในการพัฒนาการใช้พื้นที่รอบอ่าวบ้านดอน โดยสรุปแล้ว แบบจำลองอ้างอิงการดำเนินงานในโซ่อุปทานหรือ SCOR Model เหมาะที่จะนำไปประยุกต์ใช้ในการแก้ปัญหาด้านโซ่อุปทานได้ เพราะเป็นการทดสอบปัญหาอย่างมีระบบและสามารถหาคำตอบเพื่อหาทางออกสำหรับปัญหาต่างๆ ได้เป็นอย่างดี

วลัยลักษณ์ อัครีรวงศ์ และคณะ (2549) ได้ศึกษาการจัดการโซ่อุปทานอุตสาหกรรมกุ้งขาวลิทพีเนียสแวนาไมในประเทศไทย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างของกระบวนการทางธุรกิจหลักของอุตสาหกรรมกุ้งขาว สำรวจปัญหาและอุปสรรคในการจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมกุ้งขาวในสภาพปัจจุบัน โดยเน้นที่พันธมิตรทางธุรกิจระหว่างเกษตรกรผู้เลี้ยง (บ่อดิน) และโรงงานแปรรูป/ห้องเย็นเพื่อ

การส่งออก ซึ่งมีขอบเขตการศึกษาเฉพาะในพื้นที่จังหวัด ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และสมุทรสาคร นอกจากนี้ได้ใช้เทคนิค SWOT Analysis วิเคราะห์ให้เห็นถึงสภาพปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นและประเมินศักยภาพของโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมกุ้งขาว ผลจากการศึกษาพบว่าขาดการวางแผนการเลี้ยงร่วมกัน การแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างคู่ค้ามีน้อย การกำหนดมาตรฐานการเลี้ยงในลักษณะ CoC สามารถนำมาใช้ในการปฏิบัติงานจริงในปอดินได้น้อย ในส่วนของการดำเนินธุรกิจที่ภาครัฐเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น การให้ความรู้ต่าง ๆ ในด้านการเลี้ยงกับเกษตรกร ความช่วยเหลือในด้านการลงทุน การประกันราคา และการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารของอุตสาหกรรมกุ้งผ่านสื่อต่าง ๆ ยังไม่เพียงพอ ในขณะที่ภาครัฐเห็นว่าการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้งยังอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง และการมีตลาดทะเลไทยเป็นตลาดกลางในการซื้อขายกุ้งเพียงแห่งเดียวยังไม่เพียงพอ และจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลชี้ให้เห็นว่า แนวทางในการออกแบบกระบวนการทางธุรกิจที่มีประสิทธิภาพแก่เกษตรกรและโซ่อุปทาน แนวทางหนึ่งคือการรวมกลุ่มของเกษตรกรเพื่อการผลิต เนื่องจากการรวมกลุ่มกันผลิตนั้นจะสามารถสร้างอำนาจต่อรองกับทางผู้ซื้อและนำไปสู่การปรับปรุงกระบวนการต่างๆ ในโซ่อุปทานทั้งในด้านการรวบรวมวัตถุดิบ ด้านการจัดการข้อมูล ด้านการวางแผนการผลิต และด้านการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ ซึ่งรูปแบบการรวมกลุ่มของเกษตรกรที่เป็นไปได้จะอยู่ในรูปของชมรมหรือสหกรณ์ เป็น ผลการศึกษาวิจัยข้างต้นได้นำไปสู่การเสนอแนวทางในการพัฒนาโซ่อุปทานอุตสาหกรรมกุ้งขาว 14 แนวทาง คือ (1) ส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มกันผลิตของเกษตรกรจัดการตลาดเชิงรุก (2) ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพของลูกกุ้ง (3) ส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพของอาหารกุ้ง (4) จัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงกุ้ง (5) ส่งเสริมให้เกิดการวางแผนการผลิตและให้ความรู้ทางด้านตลาดแก่เกษตรกร (6) ลดขั้นตอนการติดต่อซื้อขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ส่งเสริมและสนับสนุนให้เกษตรกรและโรงงานแปรรูป/ห้องเย็นได้มีโอกาสซื้อขายกันโดยตรงมากขึ้น (7) พัฒนาเทคโนโลยีการเลี้ยง(8) ส่งเสริมการจัดทำทะเบียนผู้เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมกุ้งและพัฒนาระบบสารสนเทศเชื่อมโยงตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ (9) สร้างมูลค่าเพิ่มและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด(10) ส่งเสริมและพัฒนาระบบมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมที่มีอยู่แล้วในปัจจุบันให้สอดคล้องกับเงื่อนไขของตลาดต่างประเทศ (11) แก้ไขปัญหาการวางเงินค้ำประกัน (C-Bond) (12) ลดขั้นตอนการดำเนินงานด้านการออกเอกสารต่าง ๆ ของกรมประมงให้สั้นลง หรือปรับเปลี่ยนเป็นการให้บริการที่จุดเดียว (One Stop Service) (13) สร้างตลาดเชิงรุกโดยผลักดันให้มีช่องทางตลาดใหม่ซึ่งอาจทำในรูปแบบของ Trade Show ในกลุ่มประเทศคู่ค้าต่าง ๆ (14) ปรับปรุงและพัฒนากระบวนการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกให้ทันต่อการตั้งรับกับสถานการณ์การกีดกันทางการค้าหรือการแข่งขันในปัจจุบัน

ตารางที่ 2.2 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานสัตว์น้ำ

ชื่องานวิจัย	นักวิจัย	การดำเนินการวิจัย/ การวิเคราะห์ข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้	ผลการวิจัย
การจัดการโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมกุ้งขาว	ดร.วลัยลักษณ์ อัครีวงศ์ และคณะ	1.การสัมภาษณ์ 2. ผังก้างปลา 3.เทคนิค SWOT Analysis	1.แบบประเมิน Quick Scan	1.พบปัญหาในส่วนต่างๆที่เกี่ยวข้อง 2.ระบุว่ากิจกรรมต่าง ๆ กิจกรรมใด

ตารางที่ 2.2 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานสัตว์น้ำ (ต่อ)

ชื่องานวิจัย	นักวิจัย	การดำเนินการวิจัย/ การวิเคราะห์ข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้	ผลการวิจัย
ลิโทพีเนียสแวนาไม ในประเทศไทย		4. เทคนิคการ วิเคราะห์ของ PERT 5. เทคนิคของการ จำลองสถานการณ์ (Simulation) 6. การวิเคราะห์สาย ธารคุณค่า (Value Stream Mapping: VSM)	2. IDEF0 (Integration Definition for Function Modeling)	เป็นกิจกรรมที่มี คุณค่าเพิ่ม (VA) กิจกรรมที่จำเป็นแต่ ไม่มีคุณค่าเพิ่ม (NNVA) และ กิจกรรมที่ไม่มีคุณค่า เพิ่ม (NVA)
โครงการโซ่อุปทาน สัตว์น้ำอ่าวบ้าน ดอน จังหวัด สุราษฎร์ธานี : กรณีศึกษาหอยสอง ฝา	ดร.สุทธิจิตต์ เขิงทอง และคณะ	1.การสัมภาษณ์เชิง ลึก 2.การวิเคราะห์ด้วย ค่าเฉลี่ย.ค่าร้อยละ. และการประเมินผล รวมของตัวแปร 3.การวิเคราะห์ ต้นทุนการผลิตและ ต้นทุน การตลาด 4.การจัดประชุมเชิง ปฏิบัติการ 5.SCOR Model และ Value Chain	แบบ สัมภาษณ์	1. ทราบสถานภาพ ทางเศรษฐกิจ สังคม คุณภาพชีวิตของ ชาวประมงของ ในอ่าวบ้านดอน 2. ระบบการผลิต และระบบการตลาด สัตว์น้ำเป้าหมายและ ต้นทุนแต่ละชนิด 3. ความเชื่อมโยง ของผู้ประกอบการ ในโซ่อุปทานของสัตว์ น้ำเป้าหมาย 4. แนวทางการ ฟื้นฟูทรัพยากร ประมงให้เป็ฐาน เศรษฐกิจที่ยั่งยืนของ จังหวัด สุราษฎร์ธานี

การจัดการโซ่อุปทานในกิจการเพื่อสังคม

Sodhi, S.M. & Tang, S.C. (2011) ได้ศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน กล่าวถึงสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคมโดยศึกษาผู้ดำเนินกิจการเพื่อสังคมจำนวนมากใช้แรงงานจากผู้ยากไร้ให้เปรียบเสมือนผู้ผลิต เพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น 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 เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตและการดำเนินงานในการลดต้นทุนการดำเนินงานและ / หรือปรับปรุงราคาขาย นอกจากนี้กิจการเพื่อสังคมทั่วโลกก็ประสบปัญหาไม่ต่างกัน ซึ่งมีปัญหาต่างๆ ดังนี้
 - 1) การขาดเงินทุนจากภาครัฐ
 - 2) ความต้องการของตลาดที่ไม่แน่นอน
 - 3) ต้นทุนการดำเนินงานที่สูง

ตารางที่ 2.3 ตัวอย่างงานวิจัยเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานกิจการเพื่อสังคม

ชื่องานวิจัย	นักวิจัย	การดำเนินการวิจัย/การวิเคราะห์ข้อมูล	เครื่องมือที่ใช้	ผลการวิจัย
Managing supply chain risk	Sodhi, S.M. & Tang, S.C.	ศึกษาห่วงโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมสำหรับคนยากจน	การวิเคราะห์กรณีศึกษากิจการที่ประสบความสำเร็จในหลายประเทศ เช่น ออสเตรเลีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ เป็นต้น	1. แสดงถึงกิจการเพื่อสังคมช่วยเหลือผู้ประกอบการรายย่อยโดยการพัฒนาห่วงโซ่อุปทานขั้นสุดท้าย 2. ระบุปัญหาของกิจการเพื่อสังคม

2.6 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมองค์กรโดยใช้ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT หรือ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารกำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนตามสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการทำงานขององค์กรหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า SWOT Analysis หมายถึงการวิเคราะห์และประเมินว่าองค์กรมีจุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) อย่างไรเพื่อที่จะนำไปใช้ในการวางแผนและกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรต่อไป SWOT มาจากตัวย่อภาษาอังกฤษ 4 ตัวจากคำว่า Strengths Weaknesses Opportunities และ Threats โดยมีรายละเอียดดังนี้ (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2560)

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

หลักการสำคัญของ SWOT คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้านคือ 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 การกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรที่เหมาะสม

2.6.1 องค์ประกอบของ SWOT Analysis

จุดแข็ง (Strength) คือคุณลักษณะภายในองค์กรที่สามารถใช้เพื่อบรรลุเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และทำให้องค์กรมีความได้เปรียบเชิงการแข่งขันทางกลยุทธ์ เช่น จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล องค์กรจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์

จุดอ่อน (Weakness) คือคุณลักษณะภายในที่อาจจำกัดหรือขัดขวางการปฏิบัติงาน หรือการดำเนินงานขององค์กร และทำให้องค์กรเสียเปรียบเชิงแข่งขันทางกลยุทธ์ ซึ่งองค์กรจะต้องหาวิธีในการแก้ปัญหาเหล่านั้น

โอกาส (Opportunities) คือ ปัจจัยต่างๆ ในสภาพแวดล้อมภายนอกที่อาจช่วยให้องค์กร หรือ ธุรกิจบรรลุเป้าหมายวัตถุประสงค์ทางกลยุทธ์ โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจาก สภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน

อุปสรรค (Threats) คือ ปัจจัยต่างๆ ในสภาพแวดล้อมที่อาจขัดขวางมิให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย วัตถุประสงค์ และอาจทำให้ความพยายามในการบรรลุความได้เปรียบเชิงแข่งขันทางกลยุทธ์ต้องเสียเปล่า บางครั้งการจำแนกโอกาสและอุปสรรคเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะทั้งสองสิ่งนี้สามารถเปลี่ยนแปลงไปซึ่ง การเปลี่ยนแปลงอาจทำให้สถานการณ์ที่เคยเป็นโอกาสกลับกลายเป็นอุปสรรคได้ เช่น ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ควรประเมินหลักการให้ครอบคลุมด้านต่างๆ คือ

- ด้านเศรษฐกิจ เช่น อัตราการเจริญเติบโต อัตราดอกเบี้ย/เงินเฟ้อ/ค่าแรง/ รายได้ประชาชาติ
- ด้านสังคม เช่น จำนวนและอัตราการเจริญเติบโตของประชากร ขนาดของครอบครัว การศึกษาและฝึกอบรม คุณภาพชีวิต
- ด้านการเมือง กฎหมาย เช่น ภาษี กฎหมายแรงงาน/สิ่งแวดล้อม/ ข้อกำหนดด้านมาตรฐานสากล นโยบายการค้าเสรี การกีดกันทางการค้า
- ด้านเทคโนโลยี เช่น ความก้าวหน้าด้านการสื่อสาร การขนส่งเทคโนโลยีสารสนเทศ การวิจัย

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน ควรประเมินหลักการให้ครอบคลุมด้านต่างๆ คือ

- ด้านทรัพยากร เช่น สินทรัพย์ ความรู้/ ทักษะบุคลากร ชื่อเสียงขององค์กร
- ด้านการตลาด เช่น ผลิตภัณฑ์ ราคา การส่งเสริมการขาย ช่องทางการจำหน่าย ภาพลักษณ์องค์กร
- ลูกค้า เช่น การแบ่งกลุ่มลูกค้า
- ด้านการดำเนินการ (การผลิต) เช่น คุณภาพ ความรวดเร็ว ต้นทุน เทคโนโลยี
- ด้านการเงิน เช่น การลงทุน แหล่งที่มาของเงินทุน

การวิเคราะห์ SWOT อาจจะมีมิติการวิเคราะห์ที่มองได้ในลักษณะในกรอบ และนอกกรอบในเชิง ความคิด ดังนั้น การวิเคราะห์จุดแข็ง และจุดอ่อน เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในโดยคิดจากในสู่นอก ขณะที่การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคมองจากนอกสู่นอก การคิดในกรอบและนอกกรอบจำเป็นต้อง กระทำเป็นกระบวนการต่อเนื่อง และอาศัยข้อมูลมาสร้างเป็นองค์ความรู้ประกอบกับประสบการณ์ ทำให้ มิติการวิเคราะห์เกิดการมองได้อีกมิติหนึ่ง

2.6.2 ข้อดีและของเสีย ของ SWOT Analysis

ข้อดี :

- (1) ใช้ประเมินสภาวะแวดล้อมและสถานภาพขององค์กรโดยเน้นศักยภาพและความพร้อมขององค์กร และพยายามหลีกเลี่ยงภัยคุกคามหรือความเสี่ยงจากสภาพแวดล้อมภายนอก รวมทั้งแก้ไขจุดอ่อนขององค์กรด้วย เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้มีโอกาสที่จะก่อให้เกิดประโยชน์ได้เพิ่มมากขึ้น
- (2) นำไปใช้ปรับปรุงแนวคิดและแนวปฏิบัติของการจัดทำแผนงานหรือโครงการของหน่วยงานให้มีโอกาสสร้างความสำเร็จมากขึ้น
- (3) ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการปรับปรุงการทำงาน ความก้าวหน้า และขีดจำกัดด้านบุคลากรงบประมาณ และระบบงาน เป็นการป้องกันการแทรกแซงการทำงานจากปัจจัยภายนอกได้มากขึ้น

ข้อเสีย:

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

2.6.3 ขั้นตอน/วิธีการดำเนินการทำ SWOT Analysis

การวิเคราะห์ SWOT ครอบคลุมขอบเขตของปัจจัยที่กว้าง ด้วยการระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร ทำให้มีข้อมูลในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายที่จะถูกสร้างขึ้นมาบนจุดแข็งขององค์กร และแสวงหาประโยชน์จากโอกาสทางสภาพแวดล้อม และสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเอาชนะอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมหรือลดจุดอ่อนขององค์กรให้มึน้อยที่สุดได้ภายใต้การวิเคราะห์ SWOT นั้น จะต้องวิเคราะห์ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร โดยมีขั้นตอนดังนี้

(1) การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร ซึ่งเกี่ยวกับการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถต่างๆ ด้านภายในองค์กร เพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน คือระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงานและทรัพยากรในการบริหาร (คน เงิน วัสดุ การจัดการ) รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาขององค์กร เพื่อที่จะเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้านี้ด้วย

- จุดแข็งขององค์กร (S-Strengths) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในขององค์กรว่า ปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นขององค์กรที่ควรนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กร

- จุดอ่อนขององค์กร (W-Weaknesses) เป็นการวิเคราะห์ ปัจจัยภายในขององค์กรว่าปัจจัยภายในใดที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบขององค์กรที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือจัดให้หมดไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

(2) การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

ภายใต้การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรนั้น สามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กร ที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งในและระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กร เช่น อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นโยบาย การเงิน การงบประมาณ สภาพแวดล้อมทางสังคม เช่น ระดับการศึกษาและอัตรารู้หนังสือของประชาชน การตั้งถิ่นฐานและการอพยพของประชาชน ลักษณะชุมชน ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยม ความเชื่อและวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางการเมือง เช่น พระราชบัญญัติ พระราชกฤษฎีกา มติคณะรัฐมนตรี และสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี หมายถึงกรรมวิธีใหม่ๆ และพัฒนาการทางด้านเครื่องมือ และอุปกรณ์ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการ

- โอกาสทางสภาพแวดล้อม (O-Opportunities) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบที่เป็นประโยชน์ ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินการขององค์กรในระดับมหภาค และองค์กรสามารถนำข้อดีนั้นมาเสริมสร้างให้หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้

- อุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (T-Threats) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาค ในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งองค์กรต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพองค์กรให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญอุปสรรคดังกล่าวได้

2.6.4 การวิเคราะห์ TOWS matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์

หลังจากการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร ขั้นตอนต่อมาคือ การระบุกลยุทธ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับ จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกแล้ว ให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับ โอกาส-อุปสรรคจากภายนอก เพื่อดูว่าองค์กร กำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใด และภายใต้สถานการณ์เช่นนั้น องค์กรควรจะมีกลยุทธ์การดำเนินงานอย่างไร ในการวิเคราะห์ SWOT ดังกล่าวนี้องค์กรจะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

(3.1) สถานการณ์จุดแข็ง-โอกาส สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด ผู้บริหารขององค์กรจึงควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive - strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างปรับใช้และหาประโยชน์จากโอกาสต่างๆ อย่างเต็มที่

(3.2) สถานการณ์จุดอ่อน-ภัยอุปสรรค เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอก และมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการ ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุดคือ กลยุทธ์ การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรคต่างๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

(3.3) สถานการณ์จุดอ่อน-โอกาส สถานการณ์องค์กรมีโอกาสเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการ แต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่หลายอย่างเช่นกัน ดังนั้น ทางออกคือกลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-oriented strategy) เพื่อแก้ไขจุดอ่อนภายในต่างๆ ให้พร้อมที่จะรับโอกาสต่างๆ ที่เปิดให้

(3.4) สถานการณ์จุดแข็ง-อุปสรรค สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้นแทนที่จะรองจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไป ก็สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัวหรือขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่นๆ แทน

2.6.5 งานวิจัยที่มีการใช้ SWOT ในการศึกษาโซ่อุปทาน

กำจัต เล่ห์มงคล และคณะ (2559) ได้ศึกษาโครงการ การพัฒนาห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของของกล้วยไข่ไทย รองรับการค้าเสรีของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน กรณีศึกษา : การส่งออกไปยังสาธารณรัฐประชาชนจีนตอนใต้ โดยใช้การวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ของกล้วยไข่ไทย ซึ่งจากการวิเคราะห์จุดแข็ง – จุดอ่อน สรุปได้ดังนี้ 1. ในด้านการผลิตมีจุดแข็งคือความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับคู่แข่งเนื่องจากมีผลผลิตตลอดทั้งปี สามารถนำมาใช้เป็นวัตถุดิบ ผลไม้สด และแปรรูปได้หลากหลาย มีจุดอ่อน คือปัญหาด้านประสิทธิภาพในการผลิตและความสม่ำเสมอของปริมาณการผลิต และมีการใช้แรงงานต่างด้าว ซึ่งทำให้ขาดมาตรฐานด้านกระบวนการผลิต และในอนาคตอาจไม่เป็นที่ยอมรับจากต่างประเทศ 2. สภาพของตลาด มีจุดแข็งคือ มีตลาดในประเทศรองรับผลผลิต และตลาดจีนมีความต้องการผลไม้ไทยในปริมาณเพิ่มขึ้น มีจุดอ่อน คือความผันผวนของราคาสินค้าเกษตร 3. อุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องและอุตสาหกรรมสนับสนุน มีจุดแข็ง คือมีอุตสาหกรรมสนับสนุนผลไม้ที่เข้มแข็ง มีจุดอ่อน คือ วัตถุดิบ เช่น ถู กุ้ง ปู มีราคาสูงทำให้ต้นทุนการผลิตของเกษตรกรเพิ่มสูงขึ้น สำหรับการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค/ภัยคุกคาม ของกล้วยไข่ไทยส่งออกไปจีนตอนใต้ สรุปได้ดังนี้ 1. ประสิทธิภาพการจัดการด้านโลจิสติกส์ มีโอกาส คือ เกษตรกรมีระบบการบริหารจัดการที่ดีแต่ยังขาดข้อมูลเชื่อมต่อกับกลางน้ำและปลายน้ำ ผู้ประกอบการไทยที่อยู่กลางน้ำมีความสามารถและมีระบบบริหารจัดการที่ดี และมีเส้นทางขนส่งเพื่อส่งสินค้าไปจีนได้หลายเส้นทาง มีอุปสรรค/ภัยคุกคาม คือผู้ประกอบการที่อยู่ปลายน้ำส่วนใหญ่จะเป็นคนจีนมีการบริหารจัดการที่ดี และในปัจจุบันได้ก้าวล้ำที่จะรวมการค้าดำเนินการเกือบทั้งหมดของโซ่อุปทาน การรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ผลิตกล้วยไข่ไทยยังไม่เข้มแข็งและรวมกลุ่มแบบหลวมๆ และไม่ได้เชื่อมผลประโยชน์กับผู้ประกอบการไทยอย่างมีประสิทธิภาพ 2. บทบาทภาครัฐ มีโอกาสคือ กระแสโลกาภิวัตน์ และการเปิดเสรีทางการค้า การจัดทำ FTA สร้างโอกาสให้กับสินค้าสำหรับการส่งออกได้มากขึ้น ตลาดภายนอกเปิดกว้างมากขึ้น เอื้ออำนวยให้ไทยมีช่องทางการตลาดในการส่งออกสินค้าผลไม้สดที่มีศักยภาพเช่นกล้วยไข่ และอื่น ๆ ได้มากขึ้น มีอุปสรรค/ภัยคุกคาม คือ นโยบายแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับ 12 ของมณฑลยูนนาน มีส่วนทำให้เกิดผลกระทบในเชิงลบในด้านการเป็นคู่แข่งในระยะอันใกล้ ปัจจุบันมีผู้ประกอบการจีนเข้ามาทำการค้า

ในไทยเป็นจำนวนมาก โดยเข้ามาดำเนินการนำผลไม้ไทยส่งออกและกระจายไปสู่ผู้บริโภคจีนเอง ทำให้ผู้ประกอบการไทยเสียเปรียบเป็นอย่างมาก วิธีการและขั้นตอนทางศุลกากรในแต่ละด่านชายแดนมีความยืดหยุ่นต่างกันตามลักษณะประเภทของด่าน และมาตรการทางด้านภาษีของจีน ทำให้ผู้ประกอบการมีการเลี้ยงที่จะเลือกใช้เส้นทางขนส่งที่เหมาะสมต่อความต้องการ และกฎระเบียบการทำธุรกิจจีนไม่เอื้ออำนวยสำหรับผู้ประกอบการของไทย 3. สาเหตุหรือโอกาส มีโอกาส คือ การขยายตลาดส่งออกผลไม้สดไปยังตลาดต่างประเทศอื่นๆ เช่น อาเซียนและยุโรป มีศักยภาพและความสามารถในการแข่งขัน มีการพัฒนาการจัดการด้านโลจิสติกส์อย่างเป็นระบบ มีอุปสรรค/ภัยคุกคาม คือจากการเปิด FTA ไทย-จีน ทำให้ไทยเสียเปรียบอย่างมากโดยเฉพาะผักและผลไม้ของไทยได้รับผลกระทบ เนื่องจากจีนได้มาลงทุนปลูกกล้วยในชายแดนลาว เมียนมา และสิบสองปันนา และได้มีการพัฒนาคุณภาพขึ้นเรื่อย ๆ ซึ่งจะช่วยให้กล้วยไทยแข่งขันได้มากยิ่งขึ้น การนำมาตราการที่ไม่ใช่วิธีการทางภาษีมากีดกัน และการแข่งขันในตลาดคู่ค้ามีความรุนแรงเพิ่มมากขึ้น จากการวิเคราะห์ดังกล่าวทางคณะวิจัย ฯ ได้สรุปแนวทางการพัฒนาปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของกล้วยไข่ไทยส่งออกของเกษตรกร/กลุ่มเกษตรกรที่อยู่ต้นน้ำของระบบห่วงโซ่อุปทานของการส่งออกกล้วยไข่ แนวทางการพัฒนาปรับปรุงระบบห่วงโซ่อุปทานและโลจิสติกส์ของผู้รวบรวม/ผู้ประกอบการส่งออกของไทย และแนวทางการดำเนินการเพื่อเพิ่มอุปสงค์ของกล้วยไข่ไทยส่งออกที่เป็นไปได้ในการขยายตลาดผลไม้สดในมณฑลทางทิศต่างๆ ของประเทศจีนจะมีความเป็นไปได้สูง และจากประเด็นปัญหาและสาเหตุของปัญหาที่ทางผู้วิจัยได้สรุปและวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นที่สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย เพื่อเสนอเป็นแนวทางการแก้ไขปัญหาแบบบูรณาการแก่ผู้มีส่วนได้เสียในห่วงโซ่อุปทานการส่งออกกล้วยไข่ไปประเทศจีนตอนใต้ และแก่ทางภาครัฐ โดยแบ่งออกเป็นมาตรการที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน และมาตรการที่ต้องดำเนินการในระยะต่อไป

อีกตัวอย่างโครงการที่มีการนำ SWOT มาใช้คือโครงการ “การพัฒนาแพชุมชน กรณีศึกษาของชาวประมงพื้นบ้าน จังหวัดสตูล” โดย จารุณี เขียววาริสีจจะ และคณะ (2554) ได้ศึกษาปริมาณการลงแรงทำการประมง ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ ส่วนเหลือการตลาด และวิธีการตลาดสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านจังหวัดสตูล รวมทั้งศึกษาปริมาณความต้องการสัตว์น้ำของผู้บริโภค และโรงงานอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง เพื่อหาแนวทางที่เหมาะสมในการบริหารจัดการ โดยทำการศึกษาแพชุมชนของชาวประมงพื้นบ้าน ที่เป็นสมาชิกกลุ่มแพชุมชน 4 กลุ่มแพในจังหวัดสตูล ดำเนินการวิจัยรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งมีทั้งชาวประมงพื้นบ้าน ผู้ประกอบการธุรกิจสัตว์น้ำ (พ่อค้า แม่ค้า แพปลา) โรงงานอุตสาหกรรม และผู้ค้าปลีกในแหล่งตลาดสัตว์น้ำสำคัญในจังหวัดสตูลและจังหวัดสงขลา ผลการศึกษาพบว่าสัตว์น้ำที่จับเพื่อขายมีปลาหูเป็นสัตว์น้ำหลักที่จับได้ รองลงมาคือกุ้งแชบ๊วย การขายผลผลิตที่จับได้มีทั้งขายให้กับแพชุมชน แพเอกชนและกลุ่มแปรรูปขนาดเล็ก รวมทั้งขายให้กับผู้บริโภคโดยตรงตามวิธีการตลาด ส่วนเครื่องมือประมงที่ใช้ในแต่ละพื้นที่ทำประมงพื้นบ้านในจังหวัดสตูล พบว่าแต่ละครัวเรือนมีการใช้เครื่องมือหลายชนิด โดยมีการหมุนเวียนเปลี่ยนชนิดของเครื่องมือประมงให้เหมาะสมกับชนิดของทรัพยากรสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล และพบว่าปัจจัยที่เป็นอุปสรรคในการดำเนินการของแพชุมชนประกอบด้วย 1) ปัจจัยภายใน ได้แก่ ระบบการบริหารแพชุมชนไม่ชัดเจน การขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของสมาชิก และกฎเกณฑ์ที่กำหนดขึ้นไม่ยืดหยุ่น 2) ปัจจัยภายนอก

ได้แก่ สัตว์น้ำมีปริมาณน้อย ปัจจัยด้านราคาตลาด และการไม่มีเครือข่ายทางการตลาด อย่างไรก็ตาม กิจกรรมแพชุมชนยังพอมีสักยภาพโดยเฉพาะแพขนาดเล็กที่ไม่มีภาระต้นทุนคงที่มากนัก โดยภาระในการบริหารจัดการแพชุมชน การบริหารงานบุคคลของชาวประมงเองที่ขาดประสบการณ์ยังเป็นอุปสรรคที่ต้องได้รับการพัฒนาต่อไปเพื่อความสำเร็จของธุรกิจแพชุมชน

ในปี 2558 เยาวนิจ กิตติธรรกุล และคณะ ได้ศึกษา กระบวนการพัฒนาธุรกิจการขายสัตว์น้ำที่เป็นมิตรต่อผู้บริโภค : กรณีศึกษาเปรียบเทียบกับกลุ่มประมงพื้นบ้านอ่าวประจวบคีรีขันธ์ จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และกลุ่มพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยใช้แนวคิด SWOT Analysis เป็นกรอบวิเคราะห์และประเมินสถานการณ์ธุรกิจสัตว์น้ำของกลุ่มประมงพื้นบ้านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการวิจัย จากการวิจัยผู้วิจัยได้ประมวลประเด็นปัญหาและปัจจัยที่เอื้อต่อความสำเร็จ โดยมีจุดแข็งในด้านสินค้าสัตว์น้ำคือมีความสด แต่ในขณะเดียวกันก็มีอายุสั้น ต้องใช้การจัดการที่เป็นระบบแบบมีอาชีพ ดังนั้นจุดแข็งของสินค้าจึงเป็นจุดอ่อนด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ร้านๆ มีกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่เข้มแข็งทำการประมงแบบอนุรักษ์เป็นแหล่งจัดส่งวัตถุดิบ รวมทั้งร้านๆยังได้รับเงินทุนสนับสนุนจากองค์กรี้ออกแพอีกด้วย สำหรับจุดอ่อนคือการขาดประสบการณ์ในการทำธุรกิจของนักพัฒนาเอกชนซึ่งทำให้ขาดการวิเคราะห์ตลาด การตั้งราคา ต้นทุน กำไร การบริหารจัดการ และการดำเนินงานด้านอื่นๆ ในด้านของโอกาสคือกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม กำลังได้รับความสนใจทั้งในระดับสังคมไทยและสังคมโลก รวมทั้งกระแสของโลกซึ่งทำให้องค์กรพัฒนาเอกชนหลายองค์กรเข้ามาส่งเสริมงานทางด้านนี้ (สฤณี อาชวานันทกุล, 2559) อย่างไรก็ตามอุปสรรคที่ร้านๆ ต้องเผชิญคือความไม่แน่นอนของปัจจัยภายนอก เช่น ฤดูกาลของสัตว์น้ำที่แต่ละชนิดพันธุ์มีการวางไข่แตกต่างกัน ซึ่งหากไม่คำนึงถึงปัจจัยนี้จะส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของทรัพยากรสัตว์น้ำ ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรทางทะเลซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศน์และปริมาณสัตว์น้ำ รวมทั้งราคาที่ไม่สามารถกำหนดได้นอกจากนั้นเงื่อนไขที่กระแสสังคมเรื่องกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมได้กลายเป็นกระแสของโลก อาจส่งผลให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งอุตสาหกรรมอาหารทะเลขนาดใหญ่ซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว โดยสรุป ร้านๆ มีทั้งปัจจัยที่เอื้อและเป็นอุปสรรค ซึ่งมีลักษณะสอดคล้องกับสาเหตุของความสำเร็จและความล้มเหลวของผู้ประกอบการทางสังคม และการพัฒนาแพชุมชนด้วยเช่นกัน ผลจากการประเมิน SWOT พบว่า ร้านๆ ยังมีโอกาสในการทำธุรกิจอีกมาก แต่อาจต้องเผชิญกับความท้าทายเนื่องจากประเด็นกิจการเพื่อสังคม อาหารทะเลปลอดภัย และการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม กำลังเป็นกระแสสำคัญของโลกที่ธุรกิจขนาดใหญ่ต่างๆ หันมาให้ความสำคัญ ซึ่งจะส่งผลให้ร้านๆ มีคู่แข่งที่เพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามร้านๆ ก็ยังมีเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศที่พร้อมจะเป็นแหล่งวัตถุดิบด้วยเช่นกัน หาก ร้านๆ มีความสามารถในการพัฒนากลยุทธ์ต่างๆ ดังกล่าวข้างต้น

ศกรินทร์ นนทพจน์ และคณะ (2561) ได้ทำการวิจัยโครงการการจัดการห่วงโซ่อุปทานปลาน้ำจืดธรรมชาติสู่การเพิ่มมูลค่าในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน โดยในโครงการนี้ได้ศึกษารูปแบบและกลยุทธ์การตลาดของชาวประมงในการจัดจำหน่ายปลาสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาน้ำจืดจากแหล่ง

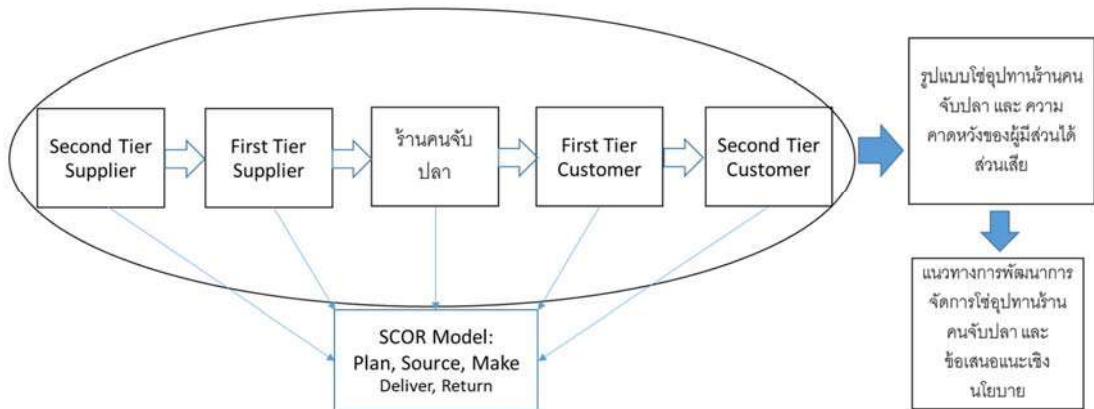
ธรรมชาติจาก 6 จังหวัด ประกอบด้วย หนองคาย อุดรธานี ขอนแก่น กาฬสินธุ์ สกลนคร และนครพนม โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์หาสภาพจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของธุรกิจปลาสดและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลา ทั้งนี้ ในการศึกษาได้มุ่งเน้นไปยังชาวประมงและผู้จำหน่ายปลาสด เนื่องจากเป็นกลุ่มที่สำคัญ จากการศึกษพบว่าปัญหาที่มีคือ ในบางจังหวัดไม่มีการแปรรูป หรือผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาธรรมชาติที่ได้มาจากท้องถิ่นตนเองมีปริมาณที่น้อย อาทิ จังหวัดหนองคาย ที่มีเฉพาะปลาต้ม อีกทั้งผู้ประกอบการที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปปลาจากธรรมชาติค่อนข้างกระจุกกระจาย ทำให้วิเคราะห์ได้ยาก และก่อให้เกิดข้อจำกัดในการศึกษา ด้วยเหตุนี้จึงทำให้การวิเคราะห์ SWOT ในภาพรวม ของแต่ละจังหวัด ผลจากการวิเคราะห์พบว่าทั้งพื้นที่ 6 จังหวัดนั้น ในการกำหนดตำแหน่งกลยุทธ์ของธุรกิจปลาสด และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากปลาจังหวัดอุดรธานี จะอยู่ในช่วงที่มีจุดแข็ง และมีโอกาส (SO) มีลักษณะที่สอดคล้องกันในทุกพื้นที่ โดยเฉพาะเรื่องคุณภาพของปลาธรรมชาติ และโอกาสในเรื่องของแหล่งหาปลาที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางธรรมชาติ รวมไปถึงกระแสความใส่ใจสุขภาพของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นและนิยมการบริโภคปลาเลี้ยงสด และจากการที่มีจุดแข็งในลักษณะดังกล่าวจึงทำให้มีโอกาสในการบริโภคปลาจากธรรมชาติย่อมมากขึ้น หากมีการกระตุ้นด้วยกลยุทธ์ทางการตลาด

อาจารย์ แสงเสถียร และคณะ (2561) ได้ทำการศึกษาโครงการการพัฒนาฐานข้อมูลห่วงโซ่อุปทานของหมู่บ้านเป็ยร์พีพหลังงาน-อาหารสัตว์ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือไทย จากการทำ SWOT Analysis ห่วงโซ่อุปทานหมู่บ้านเป็ยร์ พบว่า มีจุดแข็งคือสามารถนำมาผลิตได้ทั้งอาหารสัตว์และพลังงานทดแทนผลผลิตต่อไร่สูง เหมาะสำหรับพื้นที่เพาะปลูกน้อย ปลูกเพียงครั้งเดียวสามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตต่อเนื่องได้นาน 6-7 ปี สามารถให้น้ำบำบัดจากโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังและฟาร์มสุกรได้ มีจุดอ่อนคือ อายุการเก็บรักษาสั้น ปริมาณและคุณภาพหญ้าไม่แน่นอน การให้น้ำไม่เพียงพอ ผลผลิตออกสู่ตลาดพร้อมกันเป็นจำนวนมาก ในช่วงระยะเวลาสั้นๆ ขาดระบบการจัดการโลจิสติกส์การกระจุกตัวของผู้ปลูกขาดการรวมกลุ่ม ขาดการเชื่อมโยงข้อมูลสารสนเทศ ฟังพาเครื่องจักร เทคโนโลยีและนวัตกรรมจากต่างประเทศ ค่าจ้างแรงงานสูงซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุและวัยเด็ก โอกาสที่มีมาจากวิกฤตอาหารและพลังงานของโลก นโยบายรัฐบาลเกี่ยวกับพื้นที่เกษตรกรรมและการผลิตพลังงานทางเลือกการส่งออก การพัฒนาเทคโนโลยีในยุคประเทศไทย 4.0 อุปสรรคที่พบคือ ภัยธรรมชาติ สภาพภูมิอากาศภัยโรคระบาด นโยบายรัฐบาลไม่ต่อเนื่องและไม่ตรงความต้องการของผู้เกี่ยวข้องในภาคการเกษตร สินค้าทดแทนมีมาก ความผันผวนของราคาผลผลิต โรงไฟฟ้าจากหมู่บ้านเป็ยร์ ไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ พบว่ากลยุทธ์เชิงรุก เกษตรกรควรทำการผลิตใกล้แหล่งบริโภค ภาครัฐควรสนับสนุนคลัสเตอร์และเครือข่ายของผู้เกี่ยวข้องในห่วงโซ่อุปทาน ส่งเสริมการปลูกหญ้าในพื้นที่ใกล้โรงงานหรือฟาร์มสุกร ส่งเสริมความรู้ด้านกฎระเบียบการค้าสินค้าเกษตรระหว่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ สำหรับกลยุทธ์เชิงแก้ไข เกษตรกรควรคัดเลือกอาสาสมัครเกษตรกรตามความชำนาญ ภาครัฐควรสนับสนุนการผลิตตามความเหมาะสมของพื้นที่และความต้องการของตลาดด้วยมาตรการจูงใจที่เหมาะสม ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศทางการเกษตรที่เหมาะสม สำหรับกลยุทธ์เชิงป้องกัน เกษตรกรควรวางแผนและปรับปรุงกระบวนการผลิต ภาครัฐควรส่งเสริมการผลิตผลผลิตคุณภาพ ส่งเสริมการทำการตลาด สนับสนุนให้มีการเล็งเห็นถึงพลังงานทดแทนอย่างยั่งยืน และสำหรับกลยุทธ์เชิงรับนั้น เกษตรกรควรลงทุนในระบบน้ำ ภาครัฐควรสนับสนุนแหล่งน้ำใน

พื้นที่ขาดแคลน พัฒนาระบบขนส่งในประเทศ พัฒนารูปแบบการกำหนดราคาขายจากข้อมูลที่แม่นยำ และส่งเสริมความรู้ให้แก่เจ้าหน้าที่รัฐที่เกี่ยวข้อง

2.7 กรอบแนวคิดของการวิจัย

กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1: เพื่อศึกษาารูปแบบโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาและกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง



ภาพที่ 2.4 กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1

กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 : เพื่อศึกษาการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลา



ภาพที่ 2.5 กรอบแนวคิดงานวิจัยสำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

การวิจัยเรื่องการจัดการห่วงโซ่อุปทาน กรณีศึกษาร้านคนจับปลาครั้งนี้ อาศัยระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) รูปแบบกรณีศึกษา (Case Study) เพื่อตอบคำถามการวิจัยหลักที่กำหนดว่า “การจัดการห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหายที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาเป็นอย่างไร” โดยมีคำถามวิจัยย่อย 2 คำถาม คือ 1) รูปแบบของห่วงโซ่อุปทาน กิจกรรมหลักในการจัดการห่วงโซ่อุปทานและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียภายในห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาเป็นอย่างไรและ 2) การจัดซื้อจัดหายของร้านคนจับปลาเป็นการจัดซื้อจัดหายที่ยั่งยืนหรือไม่ และเป็นอย่างไร ในการนี้ ผู้วิจัยเลือกใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพเพื่อทำความเข้าใจต่อกระบวนการและปรากฏการณ์ที่เกี่ยวกับการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหายของกิจการเพื่อสังคมในร้านคนจับปลาที่มีความเป็นพลวัตภายใต้พื้นฐานการทำความเข้าใจการบริหารจัดการกิจการเพื่อสังคมของกิจการร้านคนจับปลาอย่างมีปฏิสัมพันธ์ของระบบการบริหารจัดการที่ต่อเนื่องและเป็นธรรมชาติ ซึ่งคำถามวิจัยในครั้งนี้สอดคล้องกับวิธีการแสวงหาความรู้และความจริงอย่างเป็นธรรมชาติภายใต้บริบททางสังคมที่มีความเป็นพลวัตด้วยพื้นฐานการเข้าใจมนุษย์และปฏิสัมพันธ์ทางสังคมอย่างเป็นธรรมชาติ (Gubrium and Holstein, 1997) ในการศึกษาครั้งนี้ เลือกรูปแบบระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพภายใต้รูปแบบการศึกษาคณีศึกษา ซึ่งสามารถช่วยให้เข้าใจถึงการจัดการห่วงโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาตลอดเท่านั้น

3.1 หน่วยการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้เป็นการศึกษาในระดับองค์กรกิจการเพื่อสังคม ซึ่งหน่วยการวิเคราะห์ข้อมูล (unit of analysis) ครั้งนี้ คือ กิจการเพื่อสังคมนร้านคนจับปลา ซึ่งประกอบไปด้วย ร้านคนจับปลาบางจังหวัด กรุงเทพฯ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ในการนี้ หน่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลของการศึกษานี้ จึงเป็นหน่วยระดับองค์กร ซึ่งอยู่ในประเภทเมโส (Meso-level) เพื่อพยายามทำความเข้าใจการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหายในภาพรวมของกิจการเพื่อสังคมนร้านคนจับปลา โดยมีได้ต้องการอธิบายพฤติกรรมในระดับปัจเจกบุคคลหรือระดับจุลภาค (Micro Level) ของชาวประมงพื้นฐานที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา รวมถึงในระดับสังคมนหรือระดับมหภาค (Macro Level) ที่มีต่อระบบอุตสาหกรรมประมงพื้นฐานของประเทศไทย

3.2 แหล่งข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

การศึกษานี้อาศัยแหล่งข้อมูลเพื่อตอบคำถามวิจัย 2 ประเภท คือ 1) ข้อมูลปฐมภูมิที่นักวิจัยจะเก็บรวบรวมด้วยตนเอง ซึ่งได้มาจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งมีโครงสร้าง (Semi-Structure Interview) และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-Participation Observation) และ 2) ข้อมูลทุติยภูมิ

ที่เป็นเอกสารที่มีการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจการร้านคนจับปลา ได้แก่ รายงานการประชุม รายงานการเงิน และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น

3.3 ประชากรและผู้ให้ข้อมูล

ประชากรเป้าหมาย คือ กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา อันประกอบด้วยร้านคนจับปลากลางกรุงเทพมหานคร และสาขาย่อยใน 3 จังหวัด ได้แก่ ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นระดับองค์กรกิจการเพื่อสังคม เนื่องจากวัตถุประสงค์ของการศึกษาค้นคว้านี้คือต้องการทำความเข้าใจต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา โดยอาศัยกรณีศึกษาโดยเฉพาะเจาะจง ด้วยวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ ซึ่งจำนวนประชากรไม่มีความสำคัญต่อการศึกษาค้นคว้านี้ เนื่องจากจากการศึกษาค้นคว้านี้ ไม่มีเป้าหมายเพื่อการนำเสนอความเป็นตัวแทนของประชากร (Representative of a Population) ซึ่งจะนำไปอธิบายอ้างอิงปรากฏการณ์และกระบวนการทางสังคมอื่น ๆ ดังนั้น การศึกษาค้นคว้านี้ จึงไม่ได้ทำการเลือกตัวอย่างเพื่อเป็นตัวแทนประชากร แต่เป็นการเลือกผู้ให้ข้อมูล (Key Informants) เพื่ออธิบายและทำความเข้าใจต่อการจัดการห่วงโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาอย่างเป็นธรรมชาติและลึกซึ้ง

ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษาค้นคว้านี้ นักวิจัยพิจารณาเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเป็นผู้ให้ข้อมูลที่มีรับผิดชอบต่อการบริหารจัดการกิจการร้านคนจับปลาโดยตรง นอกจากนี้ยังใช้เทคนิคการเลือกผู้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมแบบสโนว์บอล (Snowball Sampling) โดยให้ผู้ให้ข้อมูลหลักที่ได้เลือกไว้ แนะนำผู้ให้ข้อมูลคนอื่นที่สามารถให้ข้อมูลที่ต้องการเพื่อความสมบูรณ์ของงานวิจัยได้ ซึ่งรวมถึงแพปลาพื้นบ้าน ชาวประมงพื้นบ้าน เจ้าหน้าที่สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย ผู้จัดการเลมอนฟาร์ม และบุคลากรฝ่ายจัดซื้อร้านเลมอนฟาร์ม ถึงแม้ว่าจำนวนผู้ให้ข้อมูลในการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพไม่จำเป็นต้องมีจำนวนมาก โดยเฉพาะรูปแบบกรณีศึกษา แต่ผู้ให้ข้อมูลจะต้องเป็นผู้ที่สามารถให้ข้อมูลที่รอบด้านของกิจการร้านคนจับปลา และข้อมูลโดยเฉพาะเจาะลึกของการบริหารจัดการกิจการร้านคนจับปลา และเมื่อผู้วิจัยได้ข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลที่มีความหลากหลายจนกระทั่งเนื้อหาสาระต่าง ๆ ของการจัดการห่วงโซ่อุปทานมีความซ้ำ ๆ กัน จนเกิดเป็นแบบแผน (Pattern) ของการจัดการห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาแล้ว ซึ่งทำให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ให้ข้อมูลเกิดความอิ่มตัวจนมีความเพียงพอที่จะนำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตอบคำถามวิจัย ในกรณีนี้ ผู้วิจัยดำเนินเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านผู้ให้ข้อมูลรวมทั้งหมด จำนวน 24 คน โดยจำแนกตามตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 แสดงจำนวนผู้ให้ข้อมูลสัมภาษณ์เชิงลึก

ร้านคนจับปลา	สภาพภาพ				รวม
	ผู้จัดการ	บุคลากร	ชาวประมง	อื่น ๆ	
ร้านกลาง	1	1	-	2	4
ร้านสตูล	1	3	3	2	9
ร้านนครศรีธรรมราช	1	2	2	3	8
ร้านประจวบคีรีขันธ์	1	-	2	-	3
รวม	4	6	7	7	24

ผู้ให้ข้อมูล ประกอบด้วย 2 กลุ่ม ได้แก่ ผู้ให้ข้อมูลหลัก และผู้ให้ข้อมูลรองที่มีส่วนได้ส่วนเสียต่อกิจการร้านคนจับปลา โดยผู้ให้ข้อมูลหลักประกอบด้วย ผู้จัดการร้านคนจับปลา และบุคลากรร้านคนจับปลาในทุกสาขา ส่วนผู้ให้ข้อมูลรองที่มีส่วนได้ส่วนเสียต่อกิจการร้านคนจับปลา ประกอบด้วย ชาวประมงพื้นบ้านที่ขายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา แพปลาพื้นบ้าน บุคลากรร้านเลมอนฟาร์ม คณะกรรมการร้านคนจับปลา เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย

โดยมีการตั้งเกณฑ์ในการคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลหลักเข้าร่วมให้ข้อมูลในงานวิจัยดังนี้

- 1) ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องจะมีประสบการณ์ในการทำงานในด้านที่เกี่ยวข้องมาไม่น้อยกว่า 1 ปี
- 2) ผู้ให้ข้อมูลหลักจะต้องมีทักษะในการสื่อสารด้านการฟังและการพูด
- 3) ผู้ให้ข้อมูลหลักต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 18 ปีบริบูรณ์

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องในระบบห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาประกอบด้วย

-ชาวประมงพื้นบ้าน คือ ชาวประมงพื้นบ้านที่จัดหาสัตว์น้ำให้กิจการร้านคนจับปลาในแต่ละจังหวัด ได้แก่ ชาวประมงร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล จำนวน 3 คน ชาวประมงร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช จำนวน 2 คน และชาวประมงร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 2 คน ทั้งนี้ยกเว้นร้านคนจับปลากลางกรุงเทพมหานคร ที่ไม่มีชาวประมงพื้นบ้านเป็นสมาชิก ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา คือ ผู้ที่เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบอาหารทะเล และเครื่องมืออุปกรณ์และวัตถุดิบต่างๆ ในการทำประมง ได้แก่ น้ำแข็ง ถังแช่ปลา น้ำมันเครื่องยนต์เรือ และเครื่องมืออุปกรณ์ในการทำประมง ได้แก่ แห อวน เรือ

-แพปลาพื้นบ้าน คือ พ่อค้าคนกลางในชุมชนที่มีขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ซึ่งทำหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในชุมชน แพปลาพื้นบ้านที่ร่วมให้ข้อมูลในงานวิจัยนี้ได้แก่แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาสตูลและนครศรีธรรมราช รวมจำนวน 3 แพ

-ผู้จัดการร้านคนจับปลา คือ บุคลากรของร้านคนจับปลาซึ่งทำหน้าที่ในการขับเคลื่อนร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา และทำหน้าที่ตัดสินใจการดำเนินงานภายในร้านคนจับปลาทุกอย่าง ในการศึกษานี้ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้จัดการร้านคนจับปลาทุกสาขา เป็นจำนวน 4 คน นอกจากนี้ผู้จัดการกิจการร้านคนจับปลาในทุกสาขายังทำหน้าที่เป็นเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทยอีกด้วย

-พนักงานร้านคนจับปลา คือ เจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาที่ทำงานในกิจการนี้ ซึ่งมีทั้งพนักงานประจำ (Full time employee) และพนักงานบางเวลา (Part time employee) แต่เนื่องจากร้านคนจับปลา เป็นกิจการเพื่อสังคมขนาดเล็ก จึงไม่มีพนักงานที่ทำงานในตำแหน่งในแผนกหรือฝ่ายต่าง ๆ เช่น ฝ่ายจัดซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมง พนักงานตรวจสอบคุณภาพสินค้า เจ้าหน้าที่แปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ พนักงานติดต่อลูกค้า พนักงานฝ่ายขายและดูแลลูกค้า พนักงานจัดส่งสินค้า พนักงานดูแลคลังสินค้า เจ้าหน้าที่ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เป็นต้น พนักงานทุกคนต้องสามารถทำงานได้หลากหลายหน้าที่ ใน การศึกษานี้ได้เก็บข้อมูลจากบุคลากรร้านคนจับปลาเป็นจำนวน 6 คน

-ผู้กระจายสินค้าให้ร้านคนจับปลา ซึ่งเลมอนฟาร์มเป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าหลักให้กิจการร้านคนจับปลา ผู้วิจัยจึงทำการเก็บข้อมูลจากบุคลากรร้านเลมอนฟาร์ม 2 คน ประกอบด้วย ผู้จัดการฝ่ายประชาสัมพันธ์ร้านเลมอนฟาร์ม 1 คน และพนักงานฝ่ายจัดซื้อร้านเลมอนฟาร์ม จำนวน 1 คน

-ผู้ให้ข้อมูลอื่น ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในโซ่อุปทาน ซึ่งรวมถึง คณะกรรมการร้านคนจับปลา เจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาชิกสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ซึ่งผู้วิจัยพบว่าชาวประมงพื้นบ้านบางส่วนก็เป็นสมาชิกของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย บุคลากรร้านคนจับปลาบางส่วนก็เป็นเจ้าหน้าที่ของสมาคมรักษ์ทะเลไทย และคณะกรรมการร้านคนจับปลา ก็เป็นชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านอีกด้วย

ในเบื้องต้น โดยผู้ถูกสัมภาษณ์ท่านแรกจะแนะนำผู้ที่สามารถให้ข้อมูลได้ท่านต่อไป จำนวน ตัวอย่างของการสัมภาษณ์นั้นไม่สามารถกำหนดได้อย่างแน่นอน ทีมงานวิจัยจะทำการสัมภาษณ์จนกว่า เนื้อหาของข้อมูลมีเนื้อหาซ้ำๆ กัน จนเกิดเป็นแบบแผน ของความคิดและพฤติกรรมแล้ว ซึ่งถือว่าข้อมูลมีความอิ่มตัวแล้ว และมีความเพียงพอที่จะนำไปทำการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป ในท้ายสุดของการสัมภาษณ์เชิงลึก ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับว่าข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นั้นถึงจุดอิ่มตัว เพื่อเพิ่มความถูกต้องของข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ทีมผู้วิจัยจะแบ่งภาระเพื่อกระจายไปสัมภาษณ์ในแต่ละครั้ง หรือที่เรียกว่า การตรวจสอบแบบสามเส้าด้วยผู้วิจัย (Investigator triangulation) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลายและเพิ่มความถูกต้องของข้อมูลรวมถึงเพื่อการตรวจสอบแบบสามเส้า (Data triangulation) ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักจะถูกนำมาวิเคราะห์ร่วมกับข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลรอง และเอกสารรายงานที่ผู้วิจัยสามารถรวบรวมได้

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้ใช้อาศัยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ได้แก่ แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง และแบบการสังเกต โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) **แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้าง** เป็นการสัมภาษณ์ตัวต่อตัวแบบกึ่งมีโครงสร้างสามารถช่วยทำความเข้าใจเกี่ยวกับกระบวนการและระบบการบริหารจัดการของกิจการร้านคนจับปลา รวมถึงวิธิตัดความเป็นเหตุเป็นผลของการบริหารจัดการร้านคนจับปลาของผู้ให้ข้อมูลที่มีความหลากหลาย ทั้งผู้จัดการร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา สมาชิกชาวประมงที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา

รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ ซึ่งผู้ให้ข้อมูลมีจำนวนไม่มาก และมีสถานภาพที่แตกต่างกัน ทำให้นักวิจัยเลือกใช้การสัมภาษณ์แบบกึ่งมีโครงสร้างเป็นเครื่องมือหลักในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อให้ทราบถึงกิจกรรมในโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาและผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในระดับต่างๆ ทั้งนี้ นักวิจัย จึง สร้างและพัฒนาแนวทางการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งมีโครงสร้าง เป็นชุดคำถามหลัก ๆ เพื่อตอบวัตถุประสงค์และคำถามของการวิจัยครั้งนี้ ประเด็นคำถามที่นักวิจัยมีลักษณะเป็นแบบกึ่งมีโครงสร้างที่เอื้อให้มีความยืดหยุ่นในการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวเพื่อให้ทราบถึงข้อเท็จจริง และความคิดเห็นจากประสบการณ์ของผู้ให้ข้อมูลที่มีต่อระบบและกระบวนการของกิจกรรมในโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลา

ในการสัมภาษณ์ นั้น นักวิจัยเริ่มต้นจากการแนะนำตัวเอง พร้อมบอกวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการสัมภาษณ์เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลรับทราบถึงโครงการวิจัยครั้งนี้ รวมถึงเพื่ออธิบายสิทธิและการคุ้มครองสิทธิในการดำเนินการวิจัยตามหลักจริยธรรมการวิจัย เมื่อผู้ให้ข้อมูลเข้าใจและให้ความยินยอมร่วมเป็นผู้ให้ข้อมูลอย่างเป็นทางการ นักวิจัยจึงเริ่มต้นการสัมภาษณ์ ทั้งนี้ ถึงแม้ว่า นักวิจัยจะเตรียมแนวข้อคำถามกึ่งมีโครงสร้างไว้ก่อนลงภาคสนามวิจัยแล้ว แต่ เมื่อทำการสัมภาษณ์ นักวิจัยก็ไม่สามารถสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลตามลำดับคำถามที่เตรียมการล่วงหน้าได้ อันเนื่องจากผู้ให้ข้อมูลแต่ละตัวอย่างมีประสบการณ์ในกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานที่แตกต่างและหลากหลาย ซึ่งมีความซับซ้อนและมีความเป็นพลวัตมากกว่าแนวข้อคำถามที่กำหนดไว้ล่วงหน้า ซึ่งส่งผลทำให้ นักวิจัยจะต้องปล่อยให้บทสนทนาระหว่างนักวิจัยและผู้ให้ข้อมูลเป็นไปโดยธรรมชาติของแต่ละผู้ให้ข้อมูล โดยนักวิจัยเป็นเพียงผู้ตั้งประเด็นข้อคำถามเพื่อเข้าใจข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นในกิจกรรมของกิจการร้านคนจับปลา ดังคำถามที่กล่าวกันว่า อะไร ที่ไหน อย่างไร เมื่อไร กับใคร รวมถึงพยายามตั้งข้อคำถามเพื่อให้เข้าใจถึงเหตุผลของการกระทำด้วยข้อคำถามกล่าวกันว่า “ทำไม” เป็นสำคัญ นักวิจัยพยายามตั้งข้อคำถาม เพื่อตอบคำถามวิจัยและวัตถุประสงค์การวิจัยเป็นหลัก โดยเริ่มต้นจากข้อคำถามง่าย ๆ ที่เป็นคำถามเกี่ยวกับข้อเท็จจริงของกิจกรรมที่เกิดขึ้นในร้านคนจับปลา โดยอาศัย วลีคำถามหลัก ได้แก่ ใคร ? อะไร ? ที่ไหน ? เมื่อไร ? เป็นอย่างไร ? เพื่อให้ได้รายละเอียดเกี่ยวกับข้อเท็จจริง แล้วตามด้วยข้อคำถามที่มีความซับซ้อนในการสัมภาษณ์ภายใต้วลีคำถามหลักว่า เพราะเหตุใด ? ทำไม ? ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อให้ได้รายละเอียดเกี่ยวกับความรู้สึก ความคิดเห็น หรือมุมมองของผู้ให้ข้อมูลที่มีต่อกิจกรรมและปรากฏการณ์นั้น ๆ ซึ่งสอดคล้องกับหลักการของ Schensul et al (1999) และ Fetterman (1998) ที่ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการสัมภาษณ์เชิงลึกว่า นักวิจัยควรเริ่มต้นการสัมภาษณ์ด้วยบทสนทนาโดยทั่วไปหรือข้อคำถามง่าย ๆ ไปสู่ข้อคำถามที่มีความซับซ้อนโดยลึกซึ้ง ทั้งนี้ นักวิจัยอาศัยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลเชิงลึก โดยใช้ระยะเวลาประมาณ 1 ชั่วโมงต่อครั้ง เนื่องจากรายละเอียดของข้อมูลกรณีศึกษาในแต่ละกิจกรรมมีจำนวนมาก ในขณะที่ การสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่เป็นผู้จัดการร้านคนจับปลาในแต่ละจังหวัดนั้น นักวิจัยต้องอาศัยระยะเวลาสัมภาษณ์หลายครั้ง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีรายละเอียด และค่อนข้างมีความซับซ้อนในแต่ละกิจกรรมของร้านคนจับปลาในแต่ละจังหวัด รวมถึงนักวิจัยอาศัยการสัมภาษณ์พูดคุยแบบไม่เป็นทางการระหว่างการประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ร่วมด้วย

ถึงแม้ว่า การสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัวเชิงลึกกับผู้ให้ข้อมูลจะมีความสำคัญ เพื่อเข้าถึงความจริงที่เป็นอยู่โดยธรรมชาติในกิจกรรมต่าง ๆ ของกิจการร้านคนจับปลา โดยไม่ได้จำกัดกรอบคำถามที่คับแคบ อย่างไรก็ตาม การสัมภาษณ์ก็ยังคงมีข้อจำกัดด้วยตัวของเครื่องมือในการเก็บข้อมูล โดยเฉพาะ การไม่ได้ตั้งข้อคำถามเพื่อสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ถ้าไม่มีคำถามจากนักวิจัย ก็จะไม่มีการตอบจากผู้ให้ข้อมูล แต่อย่างไรก็ตาม นักวิจัยจะต้องถามคำถามตามแนวทางที่กำหนดไว้ก่อน เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความสอดคล้องกัน ซึ่งนักวิจัยใช้การสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์เพิ่มเติมเพื่อความเข้าใจในเชิงลึกของนักวิจัยบางประเด็น

โครงสร้างของข้อคำถามของห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ กิจกรรมในห่วงโซ่อุปทาน และกิจกรรมการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน โดยมีแนวทางการสร้างข้อคำถามดังนี้ 1) การศึกษา กิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานและระบบการจัดซื้อจัดหา ประกอบด้วย 6 กิจกรรมหลักซึ่งอ้างอิงมาจาก SCOR Model รวมถึง การวางแผน (Plan) การจัดหาวัตถุดิบ (Source) การแปรสภาพวัตถุดิบ (Make) การจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า (Delivery) การส่งสินค้าคืน (Return) และกระบวนการสนับสนุน (Enable) โดยผู้ศึกษาจะตั้งข้อคำถามที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานในห้ากระบวนการหลัก ได้แก่ การวางแผน (Plan) การจัดหาวัตถุดิบ (Source) การแปรสภาพวัตถุดิบ (Make) การจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้า (Delivery) การส่งสินค้าคืน (Return) เพื่อให้ได้รูปแบบและกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลา ส่วนกระบวนการสนับสนุน (Enable) จะเป็นข้อมูลที่ได้รับเพิ่มเติมจากการสัมภาษณ์ห้ากระบวนการหลักข้างต้นว่ามีกิจกรรมสนับสนุนอะไรบ้าง และ 2) การศึกษาเกี่ยวกับทัศนคติของบุคลากรร้านคนจับปลาที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมด้านการจัดซื้อจัดหา สนใจใน 3 มิติ ได้แก่ มิติทางด้านเศรษฐกิจ (ต้นทุน คุณภาพ วัตถุดิบ การให้บริการ และความน่าเชื่อถือ) มิติด้านสังคม (คุณธรรมและจริยธรรมของซัพพลายเออร์ จรรยาบรรณในการประกอบธุรกิจ สุขภาพและความปลอดภัยของพนักงาน การจ้างงานที่ถูกกฎหมาย และคำนึงถึงสิทธิมนุษยชน การสร้างคุณค่าให้กับชุมชน การอบรมและการพัฒนาทางอาชีพ การจ่ายค่าจ้างที่มีความเป็นธรรม เวลาการทำงานที่ถูกต้อง การตรวจสอบสถานที่ทำงานของซัพพลายเออร์ การบริหารแรงงาน การให้ความคุ้มครอง) มิติด้านสิ่งแวดล้อม (การจัดหาวัตถุดิบที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมในด้านต่างๆ เช่น การใช้ซ้ำ การนำมาใช้ใหม่ การลดการใช้ทรัพยากร การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การกับความเสียหายในห่วงโซ่อุปทาน การกำหนดระเบียบเกี่ยวกับบรรจุภัณฑ์ การพิจารณาแหล่งวัตถุดิบ การวางระบบการขนส่ง ส่งเสริมให้นำหลักการผลิตสะอาด รวมทั้งการป้องกันมลพิษ)

2) **แบบการสังเกตโดยไม่มีโครงสร้าง** เป็นการสังเกตที่ไม่ได้กำหนดโครงสร้าง ซึ่งเป็นวิธีการที่นักวิจัยเข้าไปร่วมสังเกตการณ์ในกิจกรรมหรืองานของกิจการร้านคนจับปลาที่ผู้ให้ข้อมูลปฏิบัติงาน และผลลัพธ์ที่เกิดขึ้นในชุมชน ซึ่งเป็นการสังเกตการณ์ โดยไม่ได้กำหนดแบบแผนและไม่มีประเด็นสังเกตอย่างชัดเจน เป็นเพียงการสังเกตข้อเท็จจริงที่สามารถมองเห็นของนักวิจัยที่มีปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับผู้ให้ข้อมูลภายใต้ช่วงเวลาสั้น ๆ ของกิจกรรมในภาคสนาม เพื่อช่วยให้นักวิจัยเข้าใจกิจกรรม กระบวนการและวิธีการอย่างเป็นรูปธรรม นอกเหนือจาก ข้อคำถามจากสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลมาประกอบการวิเคราะห์ข้อมูล รวมถึงเพื่อเป็นข้อมูลตรวจสอบสามเส้าของแหล่งข้อมูลประกอบด้วย

3) การสัมภาษณ์กลุ่มเล็ก (Small Group Discussion) เพื่อเก็บข้อมูลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโซ่อุปทานเพื่อเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาในระบบการจัดซื้อจัดหาของร้านคนจับปลา

ตารางที่ 3.2 สรุปรูป เครื่องมือ ผู้ให้ข้อมูล และเป้าหมายข้อมูล

เครื่องมือ	ผู้ให้ข้อมูล/ตัวอย่าง	เป้าหมาย
แบบสัมภาษณ์	-ผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ผู้จัดการร้านทั้ง 4 จังหวัด -ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของกิจการ ได้แก่ พนักงาน ลูกจ้าง ชาวประมงพื้นบ้าน ที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา และอื่น ๆ	- ข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับกิจกรรมในโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาทั้ง 3 จังหวัด - ข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อจัดหาของร้านคนจับปลา ทั้ง 3 จังหวัด
แบบสังเกต	- ชาวประมงสมาชิกร้านคนจับปลา - ผู้จัดการร้าน และพนักงานลูกจ้างของกิจการ	-ข้อมูลเพื่อตรวจสอบสามเส้าเกี่ยวกับกิจกรรมในโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาทั้ง 3 จังหวัด -ข้อมูลเพื่อตรวจสอบสามเส้าเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อจัดหาของร้านคนจับปลา ทั้ง 3 จังหวัด
การสัมภาษณ์กลุ่มเล็ก	-กรรมการร้านคนจับปลา -บุคลากรร้านคนจับปลา	- ข้อมูลเชิงคุณภาพเกี่ยวกับวัตถุประสงค์กิจการ นโยบาย การดำเนินงาน และกิจกรรมในโซ่อุปทานของกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาทั้ง 3 จังหวัด

3.4 การตรวจสอบและการประเมินคุณภาพข้อมูล

เมื่อนักวิจัยเข้าสู่ภาคสนามวิจัย และดำเนินการจัดเก็บข้อมูล เนื่องจากข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้เป็นข้อมูลเชิงคุณภาพ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องประเมินและตรวจสอบข้อมูลที่ได้จากภาคสนาม โดยเฉพาะจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูล ในกรณีนี้ นักวิจัย จึงต้องอาศัยหลักการประเมินและตรวจสอบคุณภาพข้อมูลเบื้องต้น ดังนี้

1) หลักการช่วงเวลาแห่งการเก็บข้อมูล นักวิจัยอาศัยการตรวจสอบข้อมูลจากข้อคำถามที่มาจากคำถามข้อคำถามซ้ำกับผู้ให้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ในระยะแรกๆ ของการเก็บข้อมูล เพื่อตรวจสอบข้อมูลความถูกต้องภายในของผู้ให้ข้อมูล

2) หลักการเปิดรับข้อมูล นักวิจัยอาศัยข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลโดยตรง ซึ่งเป็นข้อมูลที่เกิดขึ้นมาจากการปฏิบัติงานหรือกิจกรรมของผู้ให้ข้อมูลเท่านั้น นักวิจัยไม่ได้อาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ที่เป็นเรื่องเล่าที่อ้างอิงถึงบุคคลที่สามหรืออ้างอิงถึงเหตุการณ์หรือกิจกรรมที่ผู้ให้ข้อมูลไม่ได้กระทำ

ด้วยตนเอง ซึ่งข้อมูลต่าง ๆ ที่นักวิจัยนำมาศึกษาทั้งหมดเป็นข้อมูลโดยตรงของผู้ให้ข้อมูล มิใช่เป็นข้อมูลบอกเล่าหรือข้อมูลสืบทอดของผู้อื่น

3) หลักความไว้วางใจ นักวิจัยพยายามอาศัยความไว้วางใจระหว่างนักวิจัยและผู้ให้ข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลที่แท้จริง ทั้งนี้ นักวิจัยได้รับความไว้วางใจในการสัมภาษณ์จากผู้ให้ข้อมูล เนื่องจากการชี้แจงวัตถุประสงค์ของโครงการวิจัย การอธิบายจริยธรรมการวิจัยทั้งก่อนการสัมภาษณ์จากการสนทนาทางโทรศัพท์และก่อนการสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว รวมถึงความไว้วางใจที่มีต่อนักวิจัยอาจมาจากบุคคลอ้างอิงที่ให้การแนะนำผู้ให้ข้อมูลที่มาจากเครือข่ายทางสังคมของนักวิจัยและการบอกต่อ ๆ ภายในเครือข่ายของผู้ให้ข้อมูล รวมถึงการที่นักวิจัยแสดงหลักฐานการเป็นอาจารย์ของมหาวิทยาลัยทักษิณให้กับผู้ให้ข้อมูล จึงทำให้เกิดความไว้วางใจต่อกันและกันในการให้ข้อมูลสัมภาษณ์ทั้งก่อนการลงภาคสนามและระหว่างการสัมภาษณ์

4) หลักความเต็มใจ นักวิจัยอาศัยหลักจริยธรรมในการวิจัยที่มีปฏิสัมพันธ์ระหว่างนักวิจัยและผู้ให้ข้อมูล โดยขอความยินยอมการสัมภาษณ์ด้วยวาจาก่อนการสัมภาษณ์ รวมถึงการขอบันทึกเทปบทสัมภาษณ์ระหว่างการเก็บข้อมูลด้วยความเต็มใจเพื่อประโยชน์ของชาวประมงพื้นบ้านและทรัพยากรทะเลไทย อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาข้อมูลเชิงคุณภาพ แบบกรณีศึกษา ที่เฉพาะเจาะจงกิจการร้านคนจับปลา ซึ่งข้อมูลต่าง ๆ เป็นเรื่องของการดำเนินกิจกรรมธุรกิจและเป็นเรื่องเฉพาะภายในกิจการ นักวิจัยทราบดีว่าข้อมูลบางอย่างอาจจะเป็นความลับของกิจการ ในการนี้ นักวิจัยจึงขอให้ผู้ให้ข้อมูลตอบคำถามอย่างตรงไปตรงมา โดยขอคำถามไหน ซึ่งเป็นความลับหรือไม่สามารถเปิดเผยได้ ผู้ให้ข้อมูลสามารถขอปฏิเสธการตอบข้อความนั้น ๆ ตามความเหมาะสมที่ผู้ให้ข้อมูลใช้ดุลยพินิจ อย่างไรก็ตาม ผู้ให้ข้อมูลหลักก็ตอบคำถามต่าง ๆ ของนักวิจัยอย่างดี และในทุกข้อความถึงแม้ว่า ผู้ให้ข้อมูลจะมีสิทธิในการไม่ตอบคำถามนั้น ๆ ตามสิทธิของผู้ให้ข้อมูลที่นักวิจัยอธิบายให้ก่อนการสัมภาษณ์ เนื่องจาก กิจการร้านคนจับปลาเป็นกิจการเพื่อสังคม ที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจเพื่อการสร้างผลกำไรเป็นสำคัญ ผู้ให้ข้อมูล จึงตอบคำถามในการสัมภาษณ์ต่าง ๆ ของกิจการอย่างตรงไปตรงมา ไม่ได้ปิดบังข้อมูลใด ๆ ของกิจการ

5) หลักความคงเส้นคงวาในการตอบคำถาม นักวิจัยอาศัยการตรวจสอบข้อมูลแบบสามเส้าของข้อมูลดิบภายในผู้ให้ข้อมูล นอกจากการตรวจสอบความครบถ้วนสมบูรณ์ของข้อมูลเท่านั้น โดยเปรียบเทียบคำตอบที่ได้จากการสัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูล เพื่อพิจารณาความคงเส้นคงวาของข้อมูลที่ได้จากผู้ให้ข้อมูลนั้น ๆ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลดิบที่มีความน่าเชื่อถือ

การตรวจสอบและการประเมินคุณภาพข้อมูลเบื้องต้นในภาคสนามวิจัย เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่ช่วยสร้างความมั่นใจและความน่าเชื่อถือของข้อมูลเชิงคุณภาพ เพื่อนำไปสู่การวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป อย่างไรก็ตาม เมื่อนักวิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลดิบจากภาคสนามได้จนสมบูรณ์ โดยข้อมูลมีความอึดตัวเนื่องจาก นักวิจัยได้ข้อมูลดิบต่าง ๆ จนสามารถจัดวางแบบแผนงาน แบบแผนกิจกรรม และกระบวนการดำเนินงานต่าง ๆ ในแต่ละส่วนของห่วงโซ่อุปทานของกิจการร้านคนจับปลาตั้งแต่จุดเริ่มต้นจากชาวประมงที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา มาสู่ร้านคนจับปลาจังหวัด แล้วไปสู่ร้านคนจับปลากลาง ณ

กรุงเทพฯ จนถึงลูกค้าของร้านคนจับปลา ซึ่งนักวิจัยมั่นใจว่าข้อมูลดิบที่ได้จากภาคสนามมีความเพียงพอและสมบูรณ์ เพื่อนำไปสู่กระบวนการวิเคราะห์ต่อไป

3.5 การตรวจสอบแบบสามเส้า

นอกจากการตรวจสอบและประเมินคุณภาพข้อมูลจากภาคสนามวิจัยแล้ว นักวิจัยยังอาศัยกระบวนการตรวจสอบแบบสามเส้า เมื่อเก็บรวบรวมข้อมูลดิบครบถ้วนสมบูรณ์แล้ว ในการศึกษาครั้งนี้ นักวิจัยอาศัยการตรวจสอบแบบสามเส้าใน 3 รูปแบบ คือ การตรวจสอบแบบสามเส้าด้านผู้วิจัย การตรวจสอบแบบสามเส้าด้านข้อมูล และการตรวจสอบสามด้านเครื่องมือวิจัยที่เก็บข้อมูล โดยอาศัยสิ่งที่แตกต่างกัน สามสิ่งนำมาพิจารณาร่วมกันกับข้อมูลดิบที่เก็บรวบรวมมาเหมือนกัน เพื่อให้ได้ความเชื่อถือได้ของข้อมูล ก่อนที่จะนำไปสู่กระบวนการวิเคราะห์ข้อมูล ดังต่อไปนี้

1) การตรวจสอบแบบสามเส้าด้านผู้วิจัย การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ เป็นการดำเนินการวิจัยด้วยคณะที่มีวิจัย 4 คน โดยอาศัยนักวิจัยที่แตกต่างกันเป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลแล้ว นำข้อมูลดิบนั้นมาพิจารณาตรวจสอบความเหมือนกันของข้อมูลภาคสนาม เพื่อให้แน่ใจว่าข้อมูลดิบมีความน่าเชื่อถือได้ถึงแม้ว่า นักวิจัยที่ลงภาคสนามไปเก็บรวบรวมข้อมูลในแต่ละครั้งจะแตกต่างกัน ข้อมูลดิบจากภาคสนามก็ยังคงเหมือนเดิม ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความน่าเชื่อถือได้ของข้อมูล เนื่องจากการวิจัยเชิงคุณภาพ นักวิจัยคือเครื่องมือที่สำคัญในการเก็บรวบรวมข้อมูล ในขณะที่มีการเปลี่ยนนักวิจัยเป็นผู้สัมภาษณ์และเก็บข้อมูลในภาคสนาม ข้อมูลต่าง ๆ ยังคงเหมือนกัน

2) การตรวจสอบแบบสามเส้าด้านข้อมูล การศึกษาเชิงคุณภาพแบบกรณีศึกษาในครั้งนี้อาศัยการสัมภาษณ์เป็นแหล่งข้อมูลปฐมภูมิที่สำคัญ นักวิจัยอาศัยผู้ให้ข้อมูลที่เป็นแหล่งที่มาของข้อมูลปฐมภูมิด้วยการสัมภาษณ์ที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลภายนอก ในการนี้ ผู้ให้ข้อมูลที่แตกต่างกัน ได้แก่ ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจำจังหวัด ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา พนักงานร้านคนจับปลา และผู้จัดการร้านคนจับปลากลาง

3) การตรวจสอบสามด้านเครื่องมือวิจัยที่เก็บข้อมูล ในการออกแบบการวิจัยครั้งนี้ นักวิจัยอาศัยเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่แตกต่างกัน ได้แก่ การสัมภาษณ์ การสังเกต และข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งการใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลที่แตกต่างกัน ยังคงทำให้ข้อมูลดิบมีความเหมือนกันอย่างเป็นระบบ

กระบวนการตรวจสอบแบบสามเส้าในการวิจัยครั้งนี้ ทั้ง 3 รูปแบบ ทำให้นักวิจัยมีความมั่นใจว่าข้อมูลดิบที่ได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคสนามมีความน่าเชื่อถือได้ และมีความสามารถนำกลับไปทวนสอบซ้ำของแหล่งที่มาข้อมูล ซึ่งข้อมูลดิบมีความเหมาะสมและมีคุณภาพเพียงพอต่อการวิเคราะห์ข้อมูลในขั้นตอนต่อไป

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพหรือการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) เป็นกระบวนการนำข้อมูลมาจัดการให้เป็นระเบียบ โดยรวมกันเข้าเป็นหมวดหมู่ รูปแบบเดียวกันในลักษณะเดียวกัน จัดเป็นหน่วยย่อย ๆ นักวิจัยมีขั้นตอนของการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ดังนี้

- 1) ทำการจัดเรียงข้อมูลภาคสนามที่บันทึกอย่างเป็นระบบด้วยโปรแกรมไมโครซอฟต์เวิร์ด
- 2) ทำการอ่านข้อมูลดิบทั้งหมดอย่างละเอียด จนกระทั่งเข้าใจ และจับประเด็นใจความหลัก ๆ ของการดำเนินงานและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องของร้านคนจับปลา
- 3) ทำการเปลี่ยนประเด็นหลักให้เป็นรหัสของเนื้อหาสาระโดยสรุปของแต่ละข้อความที่เป็นข้อมูลดิบจากการสัมภาษณ์ที่บันทึกไว้ด้วยอักษร
- 4) ทำการจำแนกแยกแยะกลุ่มข้อมูล รวมถึงการเชื่อมโยงข้อมูลที่สามารถจับกลุ่มความหมายเดียวกันหรือต่างกัน
- 5) ทำการเชื่อมโยงกิจกรรมต่าง ๆ เข้าด้วยกัน เพื่อหาแบบแผนความสัมพันธ์ของห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา
- 6) ทำการขยายขอบข่ายของความเชื่อมโยงเพื่อให้เห็นภาพรวมของห่วงโซ่อุปทานและกระบวนการทำงานของกิจการร้านคนจับปลา
- 7) ทำการหาข้อสรุปที่เป็นเนื้อหาสาระหลักของผลการวิเคราะห์ ทัศนคติ และความหมาย เพื่อทำการวิเคราะห์แบบย้อนกลับในห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา

ทั้งนี้ นักวิจัยอาศัยเนื้อหาสาระสำคัญ ดังนี้คือ หลังจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indept Interview) ตามกระบวนการหลักของ SCOR model ในร้านคนจับปลาทั้งสามจังหวัด ก็จะนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ในแต่ละกระบวนการ ได้แก่ การวางแผน การจัดหาวัตถุดิบ การแปรรูปวัตถุดิบ การจัดส่งสินค้า การส่งคืนสินค้า และการสนับสนุน โดยนำหลักการของห่วงโซ่อุปทานในตัวแบบ SCOR มาใช้ในการระบุช่องว่างว่าร้านคนจับปลาในแต่ละจังหวัดมีปัญหาอะไร และมีข้อเสนอแนะอย่างไรในแต่ละพื้นที่ และจะนำข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสัมภาษณ์มาทำการสนทนากลุ่มเล็ก (Small Group Discussion) มาใช้ในการร่วมพิจารณาในภาพรวมเพื่อให้ได้มาตรการเชิงนโยบายและแนวทางแก้ไขปัญหามีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

3.7 จริยธรรมการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ นักวิจัยปฏิบัติตามหลักจริยธรรมการวิจัยอย่างเคร่งครัดเพื่อเป็นการแสดงความเคารพต่อผู้ให้ข้อมูล นักวิจัยคำนึงถึงความเป็นส่วนตัว ความลับของข้อมูลที่ได้รับ และทุกครั้งที่ในการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลได้รับคำยินยอมจากผู้ให้ข้อมูลก่อนการสัมภาษณ์ โดยนักวิจัยอธิบายวัตถุประสงค์และเป้าหมายของการสัมภาษณ์ต่อผู้ให้ข้อมูล และอธิบายสิทธิผู้เข้าร่วมเป็นผู้ให้ข้อมูลในการวิจัย เพื่อให้ผู้ให้

ข้อมูลแสดงความยินดีเข้าร่วมการวิจัยด้วยวาจา (Verbal Consent) ก่อนเริ่มสัมภาษณ์ ประกอบกับการนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล นักวิจัยจะรักษาความเป็นส่วนตัวของผู้ให้ข้อมูลทุกคน ทั้งนี้ การวิจัยครั้งนี้ได้รับเอกสารรับรองโครงการวิจัยจากคณะกรรมการจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์มหาวิทยาลัยทักษิณ No. TSU 2018-009 (ตามภาพภาคผนวกที่ 1) ตามแนวทางหลักจริยธรรมการวิจัยในคนที่เป็นมาตรฐานสากล ได้แก่ Declaration of Helsinki, The Belmont Report, CIOMS Guideline และ International Conference on Harmonization in Good Clinical Practice (ICH-GCP)

3.8 ข้อจำกัดการวิจัย

1. การเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิของกิจการร้านคนจับปลาซึ่งไม่ได้เป็นองค์กรธุรกิจและมีความซับซ้อนในโครงสร้างการจัดการ

เนื่องจากการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลในระดับเมโส เพื่อพยายามที่จะทำความเข้าใจในภาพรวมของห่วงโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของกิจการร้านคนจับปลา โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพแบบกรณีศึกษา ข้อมูลปฐมภูมิที่เก็บได้จากการลงพื้นที่ภาคสนามมีความเป็นพลวัตและมีความซับซ้อน อีกทั้งยังมีการปฏิสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างกิจการเพื่อสังคมและปัจเจกบุคคลที่อยู่ภายใต้กิจการเพื่อสังคม ได้แก่ ชาวประมง ลูกค้า และพนักงาน การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้พยายามอธิบายความจริงโดยธรรมชาติภายใต้บริบทของกิจการ ในขณะที่ กิจการร้านคนจับปลา เป็นองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร หรือองค์กรพัฒนาเอกชน ที่เข้ามาดำเนินกิจการเพื่อสังคม ภายใต้เป้าหมายเพื่อการดำเนินธุรกิจเป็นสำคัญ ในขณะที่ กิจการร้านคนจับปลา ยังไม่ได้ให้ความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจเนื่องจากไม่ได้เป็นเป้าหมายหลักของประเภทกิจการขององค์กรไม่แสวงหาผลกำไร หรือองค์กรพัฒนาเอกชน ซึ่งทำเพื่อสาธารณะประโยชน์เป็นสำคัญ ประกอบกับกิจการร้านคนจับปลานี้ ไม่ได้เป็นองค์กรที่ตัดขาดจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย ในฐานะที่เป็นองค์กรพัฒนาเอกชนที่ดำเนินกิจกรรมอนุรักษ์และพัฒนาทรัพยากรทะเลไทย ซึ่งทำให้การดำเนินงานหรือกิจกรรมหลายประการเกี่ยวเนื่องกัน

2. ข้อจำกัดของการวิจัยแบบกรณีศึกษาด้านการนำไปใช้ในบริบทอื่นๆ

กิจการร้านคนจับปลาเป็นวิสาหกิจ เพื่อสังคมขนาดเล็ก และมีสาขาในพื้นที่ที่ต่างกัน การศึกษานี้ได้ศึกษากิจการร้านคนจับปลาที่มีสาขาใน 3 จังหวัด และมีร้านคนจับปลากลางกรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์ประสานงานหลัก การดำเนินงานของกิจการในแต่ละสาขาอยู่ภายใต้บริบทที่แตกต่างกัน และมีการบริหารจัดการที่แตกต่างกันภายใต้ข้อจำกัดของพื้นที่ และศักยภาพการดำเนินงานของแต่ละจังหวัดเป็นสำคัญ กระบวนการและการดำเนินงานในห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาจึงเป็นกิจการเพื่อสังคมที่เฉพาะเจาะจงที่เกี่ยวกับการ ชาวประมงและผลิตภัณฑ์อาหารทะเล และการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่เน้นการมีส่วนร่วมของคนในชุมชนเท่านั้น การประยุกต์นำไปใช้กับรูปแบบและกระบวนการของห่วงโซ่อุปทานกิจการเพื่อสังคมอื่นๆ จะต้องคำนึงถึงถึงบริบทของห่วงโซ่อุปทานนั้นที่ต้องมีความคล้ายคลึงกัน

บทที่ 4

รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลาสด

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษารูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสด โดยเนื้อหาที่กล่าวถึงในบทนี้จะเป็นข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสด รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสด การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสด รวมไปถึงการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสด โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสด

ร้านคนจับปลาสดเป็นกิจการเพื่อสังคม ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2559 ถือกำเนิดจากการผลักดันของ “สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย” ซึ่งมีเครือข่ายร่วมกันระหว่างเครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านทั่วประเทศ และได้รับการส่งเสริมจากสมาคมรักทะเลไทยให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้ ปัจจุบันร้านคนจับปลาสดตั้งอยู่ที่ ตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล อยู่ในเขตร่วมมือและรับผิดชอบของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ กิจการร้านคนจับปลาสดมีลักษณะการดำเนินงานในรูปแบบกิจการเพื่อสังคม โดยมีเป้าหมายเพื่อช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ช่วยอนุรักษ์วิถีประมงพื้นบ้าน และช่วยอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลให้มีความยั่งยืน โดยในโครงสร้างองค์กรมี ประธาน รองประธาน เลขา กรรมการ ทั้งหมด 16 คน โดยประธาน รองประธาน และกรรมการซึ่งประกอบด้วยชาวประมงและภรรยาของชาวประมง อีกทั้งยังมีที่ปรึกษาซึ่งประกอบไปด้วย ผู้นำชุมชน นายก อบต. ผอ.ศูนย์วิจัย เป็นต้น



ภาพที่ 4.1 ร้านคนจับปลาสด

เป้าหมายการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลาสดมีดังนี้คือ 1) มุ่งเน้นการสนับสนุนชาวประมงพื้นบ้านโดยการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาในราคาที่สูงกว่าแพปลาทั่วไปประมาณ 10-20% อีกทั้งยังช่วยเหลือแม่บ้านในชุมชนที่ว่างงานให้มาทำงานที่ร้านคนจับปลา 2) ความปลอดภัยของสัตว์น้ำจากร้านคนจับปลา ทั้งนี้สัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจะมีความปลอดภัยจากการใช้สารปนเปื้อนสารเคมีต่าง ๆ และทางร้านจะมีกรรมวิธีการบรรจุสัตว์น้ำให้สามารถเก็บรักษาได้นาน คงความสด จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภค และ 3) นอกจากนี้กำไรส่วนหนึ่งของกิจการจะนำไปช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลให้เกิดความยั่งยืน

“เราต้องการสนับสนุนชาวประมงพื้นบ้าน รับซื้อสัตว์น้ำ เหมือนราคาให้ดีขึ้นอะไรอย่างนี้ค่ะ สองก็คือ ช่วยเหลือบรรดาแม่บ้านที่ว่างงานให้เขาได้มีงานทำแล้วก็ สามก็คือเหมือนต้องการให้ผู้บริโภคได้บริโภคอาหารทะเลที่ปลอดภัยรู้ที่มาอะไรแบบนี้ละค่ะ เพราะว่าหลักหลักก็คือของร้านคนจับปลาก็เหมือนแต่ละตัวคือสามารถตรวจสอบได้อะค่ะว่ามาจากเรือใครเรือแต่ละลำนั้นดูแลกันยังไงอะไรประมาณแบบนี้ค่ะก็ไม่มีฟอร์มาลินแน่นอน”

“กำไรที่ได้มาก็เหมือนสนับสนุนฟื้นฟูทะเลให้ทะเลมีความยั่งยืนช่วยสมาชิกและสิ่งแวดล้อม”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, 21 มิถุนายน 2561]

4.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสด

ผลการวิเคราะห์ในส่วนนี้จะกล่าวถึงรูปแบบห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาสด โดยจะบรรยายรายละเอียดเกี่ยวกับการไหลของวัตถุดิบและข้อมูลตั้งแต่แหล่งกำเนิดของวัตถุดิบไปยังผู้บริโภค ซึ่งในแต่ละขั้นตอนจะปรากฏผู้มีส่วนได้เสียซึ่งอาจอยู่ในฐานะผู้ขายปัจจัยการผลิต (Suppliers) ผู้ผลิต (Maker) และลูกค้า (Customers) เพื่อให้ง่ายต่อการทำความเข้าใจ ผู้วิจัยจะแยกส่วนการอธิบายเป็น 1) ส่วนต้นน้ำ ประกอบด้วยผู้ขายปัจจัยการผลิต อาทิเช่น แพปลาพื้นบ้าน และ ชาวประมงพื้นบ้าน เป็นต้น 2) ส่วนกลางน้ำ ประกอบด้วย ร้านคนจับปลาสด และ 3) ส่วนปลายน้ำ ประกอบด้วย ร้านคนจับปลา กลาง ร้านเลมอนฟาร์ม และ ผู้บริโภครายย่อย เป็นต้น โดยในแต่ละส่วนจะอธิบายผังการไหลตั้งแต่สัตว์น้ำไปสู่การแปรรูปเป็นสินค้าและจัดส่งถึงผู้บริโภค

โซ่อุปทานต้นน้ำ (Upstream of supply chain)

โซ่อุปทานในส่วนต้นน้ำของร้านคนจับปลาสด มีผู้มีส่วนได้เสียที่เป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาสด สามารถแบ่งออกเป็นอย่างน้อย 2 กรณี คือ 1) ชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ภายใต้สังกัดแพปลาพื้นบ้าน ชาวประมงพื้นบ้านจะเป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่แพปลาพื้นบ้าน ดังนั้นชาวประมงพื้นบ้านจะถูกจัดลำดับเป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตในลำดับที่สอง (Second-tier supplier) ในขณะที่แพปลาพื้นบ้านจะเป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตลำดับแรก (First-tier supplier) เมื่อเทียบว่าร้านคน

จับปลาสดเป็นองค์กรที่ถูกศึกษา (Focal organization) 2) ชาวประมงพื้นบ้านอิสระที่ไม่ได้สังกัดแพปลาพื้นบ้าน ซึ่งสามารถขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลโดยตรง

ทั้งนี้ ผลการศึกษาโซ่อุปทานต้นน้ำที่มีต่อกระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล จะนำเสนอการจัดหาวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบสินค้า (Delivery) และการวางแผน (Plan) ของชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ดังนี้

ชาวประมงพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้าน คือ ชาวประมงที่ทำประมงขนาดเล็ก ซึ่งเรือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการออกหาปลาจะมีขนาดเล็ก และจะออกทำประมงวันต่อวันเพื่อนำสัตว์น้ำที่จับได้มาขาย ชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ในระบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาสดนั้นจะต้องเป็นสมาชิกของสมาคมประมงพื้นบ้านปากน้ำ เป็นชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ชุมชนในตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล การทำประมงพื้นบ้านเป็นประกอบอาชีพหลักของครอบครัวในชุมชน ซึ่งอาศัยเรือขนาดเล็ก และขนาดกลางในการจับสัตว์น้ำในทะเลชายฝั่ง ซึ่งไม่สามารถออกทะเลไปจับสัตว์น้ำในระยะไกลจากชายฝั่ง เหมือนการทำประมงพาณิชย์ ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องออกไปจับสัตว์น้ำในรูปแบบไป-กลับภายในวันเดียว ซึ่งเป็นการออกเรือของสมาชิกในครอบครัว 2-3 คน และไม่ได้ว่าจ้างแรงงาน

ในระบบโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาสด ชาวประมงพื้นบ้านสามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตลำดับที่สอง ซึ่งอยู่ภายใต้สังกัดแพปลาพื้นบ้าน ไม่สามารถนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่ร้านคนจับปลาโดยตรง จะต้องขายผ่านแพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา และชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตลำดับแรก ซึ่งไม่ได้สังกัดแพปลาพื้นบ้าน จึงสามารถขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาได้โดยตรง

การจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

ชาวประมงพื้นบ้านที่จำหน่ายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลามีหน้าที่จัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำด้วยตนเอง ซึ่งอุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ 1. เครื่องมือในการจับสัตว์น้ำ ได้แก่ แห อวน เบ็ดตกปลา เรือประมงพื้นบ้าน และอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละประเภท เป็นต้น และ 2. เครื่องมือในการออกเรือ ได้แก่ น้ำมัน น้ำแข็ง และแรงงาน เป็นต้น ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านมีอิสระในการจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำด้วยตนเอง จึงจัดซื้ออุปกรณ์จับสัตว์น้ำในตลาดท้องถิ่นของอำเภอละงู จังหวัดสตูล ในบางกรณี ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในตลาดท้องถิ่น พวกเขาจะเดินทางไปซื้ออุปกรณ์จับสัตว์น้ำในอำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา ซึ่งราคาอุปกรณ์จะแพงกว่าไม่มาก

เงินทุนในการจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน เป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่มีต่อความเป็นอิสระของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากหากชาวประมงพื้นบ้านขาดเงินทุนในการจัดหาอุปกรณ์ ชาวประมงจะต้องพึ่งพาหรือกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนของเจ้าของแพปลาพื้นบ้าน เมื่อชาวประมงพื้นบ้านได้กู้ยืมเงินจากเจ้าของแพปลาพื้นบ้าน พวกเขาจึงต้องนำสัตว์น้ำที่จับได้ไปขายให้แก่แพปลาพื้นบ้านเพื่อเป็นการตอบแทน ดังนั้นการกู้ยืมเงินทุนเป็นสาเหตุทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องขึ้นต่อแพปลาพื้นบ้านนั้น ๆ ในฐานะลูกหนี้หรือลูกข่ายของแพปลา อันส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านค้าคนจับปลาไม่สามารถขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านค้าคนจับปลาจังหวัดสตูลอย่างเป็นอิสระโดยตรง ประเด็นปัญหาแหล่งเงินทุนของชาวประมงพื้นบ้านนี้ สมาคมประมงพื้นบ้านปากน้ำพยายามให้ความช่วยเหลือสมาชิกประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก โดยช่วยเหลือในเรื่องการจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในราคาต้นทุน ในกรณีที่มีแหล่งเงินทุนภายนอกมาสนับสนุน เพื่อเป็นเงินอุดหนุนอุปกรณ์จับสัตว์น้ำให้แก่สมาชิกสมาคมประมงพื้นบ้าน

อุปกรณ์จับสัตว์น้ำเป็นปัจจัยที่สำคัญอย่างหนึ่งในการทำประมง สัตว์น้ำในแต่ละชนิดต้องอาศัยอุปกรณ์ในการออกเรือแตกต่างกัน รวมถึงสัตว์น้ำที่มีขนาดแตกต่างกันก็จำเป็นต้องอาศัยอุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ซึ่งอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดและขนาดจะมีราคาต้นทุนในการออกเรือแตกต่างกัน รวมถึงมีอายุการใช้งานของอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ตัวอย่าง การจับปลาทุจะต้องใช้อวนปลาทุเป็นอุปกรณ์จับสัตว์น้ำ โดยต้องมีขนาด 1 นิ้ว 7 เซนติเมตร การจับกุ้งหรือกั้งต้องใช้วนสี่ขาเท่านั้น กุ้งชอบสี่อวนขาว เมื่ออวนสี่ขาถูกใช้งานไประยะหนึ่ง สี่อวนขาวจะกลายเป็นสีเหลือง ส่งผลทำให้กุ้งไม่วิ่งเข้าหาอวนนั้น ชาวประมงจึงต้องเปลี่ยนอุปกรณ์จับกุ้งบ่อยครั้ง ซึ่งอวนกุ้ง จึงมีอายุการใช้งานค่อนข้างสั้น ไม่เกิน 3 เดือน รวมถึงอายุงานของอุปกรณ์ขึ้นอยู่กับการชำรุดและเสียหายของการออกเรือในการทำประมงจับสัตว์น้ำ เนื่องจากสัตว์น้ำจะกัดทำลายอุปกรณ์นั้น ๆ โดยเฉพาะอวนกุ้ง เนื่องจากกุ้งมีอวัยวะที่แหลมคมสามารถกัดอวนให้เสียหายได้ง่ายกว่าสัตว์น้ำชนิดอื่นๆ

น้ำแข็งเป็นสิ่งจำเป็นในการออกจับสัตว์น้ำของชาวประมง น้ำแข็งถูกใช้ในการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำระหว่างการออกเรือในแต่ละครั้ง แพปลาพื้นบ้านที่ชาวประมงพื้นบ้านสังกัดในแต่ละแห่งจะเป็นผู้จัดหา น้ำแข็งให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านของตนเอง เมื่อชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน จึงหักต้นทุนค่าน้ำแข็งที่ชาวประมงพื้นบ้านนำไปใช้ออกเรือในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ การที่แพปลาต้องจัดหา น้ำแข็งให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านเอง เนื่องจาก น้ำแข็งเป็นวัสดุที่ใช้แล้วหมดไปในแต่ละครั้ง แพปลาเป็นแหล่งจัดหา น้ำแข็งจำนวนมากให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดในแต่ละแพปลา

“เช่น อวน ถ้าในตลาดไม่มีก็จะต้องขึ้นไปซื้อที่สงขลา แต่จะมีราคาที่แตกต่างกัน 10 บาท”

“ชาวประมงจะหาปลาทุ ก็จะต้องไปหาอวนที่มีขนาด 1 นิ้ว 7 เซนติเมตร บางคนใช้ 1 นิ้ว 6 เซนติเมตร บางคนใช้ 1 นิ้วครึ่ง บางคนก็ใช้อวนตรา 2 นิ้วก็มี ใช้อวนใหญ่ก็ได้ปลาใหญ่”

[ชาวประมง, 20 กรกฎาคม 2561]



ภาพที่ 4.2 การเตรียมอุปกรณ์การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน

การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Make)

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลจากร้านคนจับปลา พบว่าชาวประมงพื้นบ้านแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) ชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ภายใต้การดูแลของแพปลาซึ่งมักจะขายสัตว์น้ำที่ตนเองจับมาได้ให้กับแพปลา และ 2) ชาวประมงพื้นบ้านอิสระที่ขายสัตว์น้ำให้กับร้านคนจับปลาโดยตรง

ลักษณะการจับสัตว์น้ำ ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายมีความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดแตกต่างกัน เนื่องจากการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ต้องอาศัยความรู้เกี่ยวกับแหล่งจับสัตว์น้ำ ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือจับสัตว์น้ำ รวมถึงทักษะในการจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องมีความรู้และทักษะที่หลากหลายในการจับสัตว์น้ำจนเกิดความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากที่ชาวประมงพื้นบ้านแต่ละคนจะมีความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำทุกประเภท ดังนั้น ชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ จึงอาศัยกลยุทธ์การออกเรือประมงพื้นบ้านเป็นกลุ่ม เพื่อพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันในการออกเรือจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง

ระยะเวลาออกเรือประมง ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือประมงเพื่อจับสัตว์น้ำในลักษณะไปกลับภายในวันเดียว โดยออกเรือจากฝั่งในช่วงหัวรุ่ง และกลับชายฝั่งในช่วงเช้า หรือในช่วงบ่าย ซึ่งการออกเรือของชาวประมงพื้นบ้านจะใช้ระยะเวลาไม่เกิน 1 วัน เนื่องจากเรือประมงพื้นบ้านมีขนาดเล็กและขนาดกลาง ไม่สามารถออกเรือในทะเลไกลเกินขีดความสามารถของขนาดเรือประมง อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถการออกเรือประมงได้ทุกวัน ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ชาวประมงพื้นบ้านต้องประเมินสภาพภูมิอากาศในการออกเรือประมงในแต่ละครั้ง เมื่อสภาพภูมิอากาศไม่เหมาะสมต่อการออกเรือ ชาวประมงพื้นบ้านก็จะงดการออกเรือจับสัตว์น้ำ ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านจะอาศัยกลยุทธ์การสื่อสารระหว่างกันในกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อประเมินความเหมาะสมในการออกเรือจับสัตว์น้ำ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านนิยมออกเรือเป็นกลุ่มเพื่อออกจับสัตว์น้ำร่วมกัน ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการทำงานเป็นทีมเพื่อแบ่งปันผลประโยชน์ในการจับสัตว์น้ำร่วมกัน

เมื่อสามารถจับสัตว์น้ำได้ ชาวประมงจะเก็บรักษาสัตว์น้ำนั้น ๆ ด้วยน้ำแข็งในลังระหว่างการออกเรือขายฝั่ง จนกระทั่ง เรือประมงเข้าถึงชายฝั่ง ชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำที่จับได้ในแต่ละครั้งไปยังแพปลาพื้นบ้านที่สังกัด เพื่อจำหน่ายให้แก่แพปลา โดยทันที เมื่อเดินทางมาถึงแพปลา แพปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของชาวประมง ตามราคาของแพปลาที่กำหนด ทั้งนี้ แพปลาจะเป็นผู้ดำเนินการคัดแยกสัตว์น้ำตามชนิด ขนาด และคุณภาพของสัตว์น้ำที่รับซื้อมา แล้วจึงประเมินราคาจ่ายเป็นเงินสดให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละราย โดยอาจมีการหักเงินค่าน้ำแข็ง และชำระหนี้ที่ชาวประมงได้ทำการกู้ยืมแพปลาไว้บางส่วน

ปัญหาของการจับสัตว์น้ำระหว่างออกเรือ ราคาสัตว์น้ำที่ชาวประมงจับได้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของสัตว์น้ำ ซึ่งอาจจะเกิดปัญหาระหว่างกระบวนการเก็บรักษาสัตว์น้ำที่จับได้ระหว่างออกเรือ โดยเฉพาะความสมบูรณ์ของอวัยวะต่าง ๆ ของสัตว์น้ำที่จับได้ การจับเก็บสัตว์น้ำระหว่างออกเรือถึงแพปลาจึงมีความสำคัญต่อราคาสัตว์น้ำที่จับได้ ซึ่ง แพปลาพยายามรณรงค์ให้ชาวประมงพื้นบ้านรักษาคุณภาพของสัตว์น้ำที่จับได้ โดยจำแนกสัตว์น้ำในแต่ละชนิดด้วยน้ำแข็ง เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำ การแกะเบ็ดจากตัวสัตว์น้ำอย่างถูกวิธี เพื่อให้อวัยวะสัตว์น้ำสมบูรณ์ เป็นต้น เมื่อคุณภาพของสัตว์น้ำที่จับได้มีความสดและสมบูรณ์ ราคาของสัตว์น้ำก็จะราคาสูง ในกรณีที่ สัตว์น้ำไม่มีความสมบูรณ์และความสด ราคาของสัตว์น้ำนั้นก็ลดลง เช่น ราคาปกติต่อตัว 100 บาท อาจลดลงถึง 20 บาท เป็นต้น

เมื่อแพปลาซื้อสัตว์น้ำและคัดแยกคุณภาพสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ทางแพปลาจะดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าของแพปลาต่อไป ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเป็นลูกค้ารายที่สำคัญของแพปลาพื้นบ้าน เนื่องจากแพปลามีกระบวนการรับซื้อสัตว์น้ำ และจัดจำแนกสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา โดยเฉพาะ ซึ่งแตกต่างจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยทั่วไป

การออกเรือของชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถออกได้ทุกวัน ทั้งนี้ต้องประเมินสภาพอากาศ หากวันใดที่มีลมแรง ชาวประมงก็จะงดทำประมง สำหรับกลวิธีที่ชาวประมงใช้เพื่อจับสัตว์น้ำนั้น ชาวประมงจะประเมินสภาพแวดล้อมทางทะเลในขณะออกไปหาปลา ในบางครั้งชาวประมงจะสื่อสารระหว่างกันเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางทะเลเพื่อแบ่งปันประโยชน์ร่วมกันในการหาสัตว์น้ำ

“แล้วแต่ความสะดวกของทีมงาน บางครั้งก็แยกกันหา ในแถบนี้ของผมประมาณ 4-5 ลำก็จะไปกันหมด”

“เมื่อวางลงไปแล้วกุ้งไม่ตีตื้นขึ้นมา ก็บอกได้ว่ากุ้งมันหมดแล้ว เพราะเลยอย่างน้ำถึงจะวางต่อไปก็ไม่ได้อะไร เต็มที่ในหนึ่งวันประมาณ 5 ชั่วโมง”

“ตอนนี้ขึ้นแรง [ลม] เรือจะจม เมื่อวันก่อนเรือจมแล้ว”

[ชาวประมง, 20 กรกฎาคม 2561]

“คน [ชาวประมงพื้นบ้าน] ที่จะไปวางอวนได้นั้นจะต้องมีสมอง ต้องรู้ตำแหน่ง เมื่อก่อนผม [แพปลาพื้นบ้าน] เคยทำอวนกระตัก เมื่อไปอวนน้ำในทะเลผมต้องจำด้วยว่าน้ำขึ้นกี่ค่าแล้ว หลังจากที่ผมเรียนจบผมก็ได้ภรรยาและจะต้องทำงาน อยู่ในเรือประมาณ 4 ปี ที่ภูเก็ต ต้องจำให้ได้ว่าน้ำแบบนี้ปลาขึ้นกี่ค่า มีคนมาจากพัทลุงมาได้ภรรยาที่นี่ เขาจับปลาจับกุ้งได้ดีกว่าเพื่อนเพราะเขาใช้สมอง”

[แพปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]



ภาพที่ 4.3 การเตรียมออกเรือของชาวประมงพื้นบ้าน

การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านให้แก่แพปลาพื้นบ้าน (Delivery)

การจัดส่งสัตว์น้ำที่จับมาได้ของชาวประมงพื้นบ้าน สามารถจำแนกออกเป็น 2 รูปแบบ คือ การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดแพปลาพื้นบ้าน และ การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านอิสระ โดยมีขั้นตอนที่ต่างกัน ในกรณีชาวประมงพื้นบ้านสังกัดแพปลา ชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดแพปลาจะนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาขายให้แก่แพปลาที่สังกัดเท่านั้น ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถนำสัตว์น้ำมาจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลา โดยตรง เมื่อชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำมาส่งให้แก่แพปลาที่สังกัด ซึ่งแพปลาก็เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล แพปลามีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาจำหน่าย ซึ่งแตกต่างจากชาวประมงพื้นบ้านพื้นบ้านที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล แพปลาต้องคัดแยกสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยเฉพาะ ซึ่งทางแพปลาจะเลือกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพตามมาตรฐานของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยสังเกตลักษณะความสมบูรณ์ทางกายภาพ และขนาดของสัตว์น้ำชนิดนั้น ๆ เมื่อสัตว์น้ำมีคุณภาพและขนาดตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล แพปลาก็จะรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา โดยคัดแยกสัตว์น้ำเก็บไว้ในอุปกรณ์เฉพาะของร้านคนจับปลา ถึงแม้ว่า ชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดแพปลา ไม่สามารถนำสัตว์น้ำไปจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลา โดยตรง แต่ชาวประมงพื้นบ้านก็คัดแยกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและขนาดที่ดีที่สุดของตนเองในแต่ละครั้ง เพื่อจัดส่งให้แก่แพปลาที่สังกัดนำมาจำหน่ายต่อให้แก่ร้านคนจับปลา เนื่องจากพวกเขาจะได้ราคาที่รับซื้อจากแพปลาในราคาที่สูงกว่าราคารับซื้อสัตว์น้ำในแพปลานั้น ๆ

การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านอิสระให้แก่ร้านคนจับปลา (Delivery)

ในกรณีชาวประมงพื้นบ้านอิสระ ชาวประมงพื้นบ้านอิสระที่ไม่มีสังกัดแพปลาสามารถนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลทันที โดยตรง ซึ่งไม่มีความจำเป็นต้องจัดส่งสัตว์น้ำ โดยผ่านแพปลาพื้นบ้านใด ๆ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของสัตว์น้ำที่นำมาจำหน่าย โดยประเมินความสมบูรณ์ทางกายภาพและขนาดของสัตว์น้ำ เพื่อประเมินราคาซื้อขายสัตว์น้ำ และชำระเงินค่าสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านทันที เนื่องจากราคาซื้อขายสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น ชาวประมงพื้นบ้านจึงคัดแยกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและขนาดที่ดีที่สุดที่สามารถจับมาได้ในแต่ละครั้งให้แก่ร้านคนจับปลาเสมอ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก

“แก [ชาวประมง] ออกไปตกปลาและได้ปลา แกก็จะโทรมาที่ร้าน [คนจับปลา] ว่าแกได้ปลากะพงนะ จะเข้าไปขายที่ร้าน ทางร้านก็บอกว่าเข้ามาได้เลย เราจะให้กะ [เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา] เข้ามาจัดการ”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา, 20 กรกฎาคม 2561]

“นำมาส่งกับรถพ่วงข้าง ใส่ถุงมาครบ ปลาที่ขาดอวัยวะบางส่วน ปลาที่สมบูรณ์ ร้านจะไม่เอา”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

การวางแผนของชาวประมงพื้นบ้าน (Plan)

การออกเรือในแต่ละครั้ง ชาวประมงมีการวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำในระยะสั้น รายวัน ซึ่งเป็นการวางแผนเพื่อการตัดสินใจทำประมงพื้นบ้านรายบุคคล ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครอบครัวมีการวางแผนรายวันใน 2 ประเด็น คือ การออกเรือประมง และจัดซื้ออุปกรณ์เพื่อออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ดังนี้

1) การวางแผนเพื่อทำประมง ชาวประมงพื้นบ้านมีการตรวจสอบสภาพภูมิอากาศเพื่อการออกเรือประมง โดยตรวจสอบผลการพยากรณ์อากาศเพื่อการเดินเรือจากกรมอุตุนิยมวิทยาในแต่ละครั้งเพื่อการออกเรือประมงพื้นบ้าน เมื่อมีประกาศเรื่องเรือเล็กบริเวณทะเลชายฝั่งควรงดออกเรือประมงจากฝั่ง ชาวประมงพื้นบ้านก็จะงดออกเรือประมงเพื่อจับสัตว์น้ำในช่วงวันและเวลาดังกล่าว เพื่อความปลอดภัยของตนเองและเรือประมง ซึ่งหากสภาพอากาศมีคลื่นลมแรงอาจส่งผลทำให้เรือประมงขนาดเล็กล่มในระหว่างการออกทะเล นอกจากผลการพยากรณ์อากาศเพื่อการออกเรือประมงแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยผลการพยากรณ์อากาศ เพื่อวางแผนเลือกสถานที่จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง เนื่องจาก สภาพอากาศทางทะเลมีผลต่อการดำรงอยู่ของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด

2) การวางแผนเพื่อจัดหาอุปกรณ์ ชาวประมงพื้นบ้านต้องวางแผนเพื่อจัดหาและจัดเตรียมอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการจับสัตว์น้ำก่อนที่จะออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ได้แก่ อุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ปริมาณน้ำมันในการออกเรือประมง และจำนวนลูกเรือชาวประมงพื้นบ้านในการออกเรือประมง

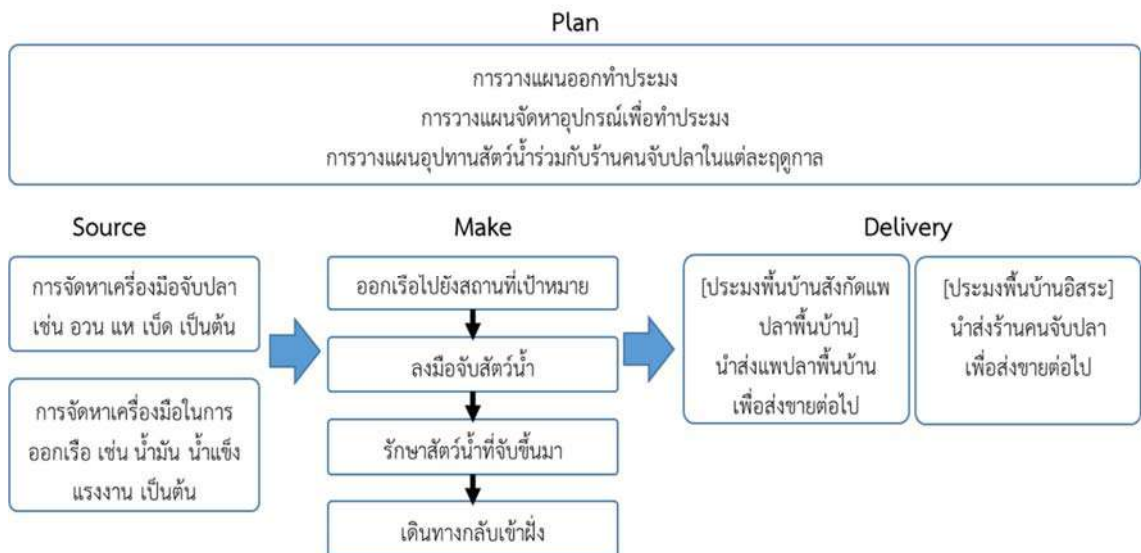
สำหรับการวางแผนการใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำนั้น เนื่องจากสัตว์น้ำในแต่ละชนิดต้องอาศัยอุปกรณ์หรือเครื่องมือจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องศึกษาและตัดสินใจเลือกใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำในการออกเรือประมงในแต่ละครั้งให้เหมาะสมกับช่วงวันและเวลาของการออกเรือประมง ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะชนิด ซึ่งชาวประมงบางรายมีความชำนาญในการจับกุ้ง ในขณะที่ บางรายมีความชำนาญในการจับปลาขนาดใหญ่ โดยเฉพาะ ซึ่งมีความแตกต่างจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดอื่น ๆ ที่ชาวประมงพื้นบ้านมีความชำนาญในการจับสัตว์น้ำที่หลากหลายชนิด ดังนั้น การตัดสินใจออกเรือประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องตัดสินใจเลือกเครื่องมือจับสัตว์น้ำให้เหมาะสมกับชนิดของสัตว์น้ำในแต่ละช่วงเวลาของการออกเรือประมงให้เหมาะสมกับชนิดของสัตว์น้ำนั้น ๆ รวมถึงความชำนาญในการจับสัตว์น้ำของตนเอง รวมถึงการวางแผนจัดหาลูกเรือให้เหมาะสมกับการจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง

นอกเหนือจากการวางแผนของชาวประมงเองแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านยังได้มีการวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลาสตูล ซึ่งรายละเอียดจะกล่าวในหัวข้อ ‘การวางแผนการทำงานร้านคนจับปลาสตูล’

“ไม่ [ออกทำประมง] ทุกวันครับ ช่วงนี้เป็นช่วงพายุเข้าก็ไม่สามารถออกทะเลได้: ต้องดูจังหวะคลื่นและลม”

“จับกุ้งจับปลาก็ทำเหมือนกัน อวนกุ้งอวนปลาจะเสื่อมสภาพเร็ว 1 เดือนก็จะต้องเปลี่ยนใหม่หรือซื้อใหม่อวนปลากระพงจะอยู่ได้นานประมาณ 3-4 ปี มันจะคุ้มกว่า”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]



ภาพที่ 4.4 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านในกรอบ SCOR Model



ภาพที่ 4.5 เรือและอุปกรณ์ที่ชาวประมงพื้นบ้านใช้ในการทำประมง

แพปลาพื้นบ้าน

สำหรับชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดแพปลาพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้านจะมีบทบาทที่สำคัญต่อห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยแพปลาพื้นบ้านจะมีพันธกิจร่วมกับร้านคนจับปลาใน 4 ประเด็น คือ การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน การเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำ การจัดส่งสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และการวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การรับซื้อสัตว์น้ำของแพจากชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัดแพปลาพื้นบ้านนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาจัดส่งให้แก่แพปลาพื้นบ้าน แพปลาจะทำการคัดขนาด ชั่งน้ำหนัก ประเมินราคา และรับซื้อ แพปลาที่มีหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในสังกัดแพปลาของตนเอง เพื่อจัดส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลต่อไป แพปลาที่มีพันธกิจร่วมกับร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยประเมินคุณภาพของสัตว์น้ำในแต่ละชนิดตามหลักเกณฑ์มาตรฐานและคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลาในแต่ละครั้ง คือ คุณภาพทางกายภาพของสัตว์น้ำที่แพปลาสามารถสังเกตได้ ได้แก่ ความสมบูรณ์ของอวัยวะสัตว์น้ำ และขนาดของสัตว์น้ำ อาทิ ปลาอินทรีต้องมีขนาด 3-5 กิโลกรัมต่อตัว เมื่อชาวประมงนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่แพปลาตามคำสั่งซื้อที่ทางร้านคนจับปลาต้องการ แพปลาจะคัดเลือกสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก

เนื่องจากราคาสัตว์น้ำที่ทางร้านคนจับปลาซื้อจะมีราคาที่สูงกว่าราคาตามตลาดท้องถิ่นในจังหวัดสตูล ในขณะที่ สัตว์น้ำที่ไม่ผ่านหลักเกณฑ์ของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล แผลปลาจะนำไปจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าของแผลปลาโดยทั่วไป ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล จึงเป็นลูกค้ารายสำคัญของแผลปลาพื้นบ้านในพื้นที่ เนื่องจากแผลปลาพื้นบ้านมีวิธีการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยเฉพาะ ซึ่งแตกต่างจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยทั่วไปที่ไม่ได้เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา

“คัดไซส์ ชั่งน้ำหนัก จ่ายเงินตามขนาด และต้องเก็บไว้”

“ในเรื่องของขนาดปลา เช่นปลาอินทรีทำเค็มเขา [ร้านคนจับปลา] ได้กำหนด 3 กิโลถึง 5 กิโลไม่เกินไปกว่านั้น ปลาที่หั่นเป็นชิ้น เขาบอกว่าไม่เกิน 7 กิโล - 8 กิโล ที่ [แผลปลาพื้นบ้าน] นำไปส่งร้านจะเป็นตามมาตรฐานตามที่เขาแจ้งไว้”

“ส่วนไหนที่ไม่ตรงตามมาตรฐานก็จะขายให้กับแม่ค้าทั่วไป ตรงไหนที่จะมีปลาชิ้น ก็จะไม่โทรบอกเขาว่าวันนี้มีปลา มีกุ้ง ขนาดไหนบ้าง วันนี้มีปลาเก่า ขนาดเท่านี้ ให้ทางร้านได้ไหม ไม่ได้มีตลอด”

[แผลปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

การเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำ (Make)

เมื่อแผลปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลแล้ว แผลปลาจะจัดเก็บรักษาสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยเฉพาะ ซึ่งสัตว์น้ำที่จะจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะถูกจัดเก็บในถังเฉพาะของร้านคนจับปลา โดยไม่ปนกับสัตว์น้ำอื่น ๆ ของแผลปลาที่จะจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไป ทั้งนี้ แผลปลาที่มีความรู้เกี่ยวกับการรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำเป็นอย่างดี แผลปลาจะจัดเก็บสัตว์น้ำในแต่ละชนิด โดยเฉพาะเจาะจง ตัวอย่างเช่น การจัดเก็บปลาทุและกุ้งจะต้องใช้น้ำแข็งพร้อมใส่น้ำเค็มในถัง เพื่อรักษาคุณภาพความสดของปลาทุและกุ้งได้ ถ้าไม่ใช้น้ำแข็งและน้ำเค็มในการจัดเก็บรักษา เนื้อปลาทุจะอยู่ ในขณะที่ หัวกุ้งก็จะมีสีดำ และเนื้อกุ้งก็จะเสีย ส่วนปลาอินทรี และปลาเก๋านั้น การจัดเก็บต้องใช้น้ำแข็งแห้ง และห้ามมิให้โดนน้ำ ซึ่งสิ่งที่จัดเก็บจะต้องเจาะรูเพื่อระบายน้ำ ทั้งนี้ แผลปลาพื้นบ้านมีความรู้และความชำนาญในการจัดเก็บรักษาสัตว์น้ำในแต่ละชนิด โดยเฉพาะ ซึ่งสามารถรักษาความสดของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาจัดจำหน่ายได้เป็นอย่างดี และถูกต้องเหมาะสม เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค

“เรา [แผลปลาพื้นบ้าน] จัดเก็บปลา ใส่น้ำแข็งและใส่ปลาลงไป ถ้าเป็นปลาที่ต้องเลี้ยงด้วยน้ำ เช่นปลาทุ ปลาบางชนิด เราใส่น้ำแข็งแห้งไม่ได้ ก็จะต้องใส่น้ำเค็มเลี้ยงตัวปลาไม่ให้เนื้อของปลาอยู่ จะทำให้ปลาแข็งแรงขึ้น มีปลาหลายชนิด บางชนิดจะต้องดองด้วยน้ำแข็งแห้ง บางชนิดก็ต้องใส่น้ำเค็ม เช่นกุ้ง ถ้าดองกุ้งด้วยน้ำแข็งแห้ง หัวของกุ้งก็จะดำ ตัวก็จะเสีย ต้องมีน้ำเลี้ยงตัวเขาไว้ ถ้าเป็นปลาอินทรี ก็ห้ามโดนน้ำ จะต้องดองด้วยน้ำแข็งแห้ง ปลาเก๋าก็ต้องดองด้วยน้ำแข็งแห้ง จะต้องมึลึงเป็นรู ปลาทุก็ใส่น้ำ จะต้องแยกเป็นแต่ละชนิด”

[แผลปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

การจัดส่งสัตว์น้ำของแพปลาให้ร้านคนจับปลา (Delivery)

เมื่อแพปลาจับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว แพปลาจะทำการตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำและคัดแยกให้แก่ร้านคนจับปลาโดยเฉพาะ ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะเข้ามาตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำที่แพปลาจับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลาเพื่อตัดสินใจรับซื้อสัตว์น้ำนั้น ๆ กรณีสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็ก เช่น ปลาทุ และกุ้ง เนื่องจาก สัตว์น้ำขนาดเล็กจะถูกขายในจำนวนปริมาณที่มากจึงต้องมีการประเมินด้วยสายตาอย่างละเอียดก่อนการประเมินราคาและรับซื้อ เมื่อตรวจสอบคุณภาพซ้ำอีกครั้งแล้ว แพปลาพื้นบ้านมีหน้าที่เก็บรักษาสัตว์น้ำนั้น ๆ ให้เรียบร้อยแล้ว จึงนำส่งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยรถสามล้อพ่วงหรือรถยนต์ของแพปลา ในขณะที่ สัตว์น้ำที่มีขนาดใหญ่ เช่น ปลาตัวใหญ่ ปลาเก๋า และปลาอินทรี ทางแพปลาจะนำไปส่งและจะประเมินคุณภาพสัตว์น้ำและราคาที่ร้านคนจับปลาสตูล กล่าวคือ แพปลาสามารถเก็บรักษาสัตว์น้ำขนาดใหญ่ เพื่อจัดส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยไม่ต้องรอให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเข้ามาตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำก่อนนำส่ง

“เอารถไปส่งคะ บางครั้งก็เอารถสามล้อพ่วง”

“เขา [เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล] จะต้องเข้ามาดูก่อนคะ ให้เขาเข้ามาคัดเองทุกอย่าง เช่น กุ้ง ปลาทุ ให้น้องเขาเข้ามาคิดว่าเซลี่ใช้หรือไม่ใช้ เช่น กุ้ง ที่แพคัดไว้แล้ว ที่ร้านก็จะคัดอีกครั้งหนึ่งเพื่อที่จะกรองว่าตาของกุ้งหลุดจากตัวกุ้งหรือไม่ อะไรที่ใช้ได้หรือไม่ได้”

[แพปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

การวางแผนของแพปลาพื้นบ้าน (Plan)

การวางแผนการควบคุมคุณภาพสัตว์น้ำที่จะรับซื้อ

แพปลาพื้นบ้านได้มีการวางแผนการเก็บรักษาคุณภาพสัตว์น้ำเพื่อให้ได้ราคาขายที่ดี โดยแพปลาพื้นบ้านพยายามรณรงค์ให้ชาวประมงพื้นบ้านใช้น้ำแข็งในการเก็บรักษาสัตว์น้ำตั้งแต่ที่เริ่มจับได้จากทะเลทันที แพปลาพื้นบ้านจะจัดหา น้ำแข็งให้กับทางชาวประมงพื้นบ้านในสังกัดก่อนออกทำประมง และจะทำการคิดค่าน้ำแข็งที่จัดหาให้หลังจากที่ชาวประมงจับสัตว์น้ำมาขาย นอกจากนี้แพปลาพื้นบ้านมีความพยายามในการทำให้ชาวประมงพื้นบ้านตระหนักถึงวิธีการรักษาสัตว์ตั้งแต่ตอนที่เริ่มจับ อาทิเช่น การถอดเบ็ดจากตัวปลาด้วยความระมัดระวัง การให้ความรู้ในการเก็บรักษาสัตว์น้ำแต่ละประเภทแก่ชาวประมง เป็นต้น ทั้งนี้แรงจูงใจสำคัญของชาวประมงในการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำให้มีคุณภาพตั้งแต่เริ่มจับ คือ ราคาซื้อจากแพปลาที่สูงขึ้น

“คนไหน [ชาวประมงพื้นบ้าน] ลงทะเลไปแล้วไม่ได้พาน้ำแข็งไปผมก็จะโกรธเขาเพราะกุ้งหรือปลาที่ได้มาอาจไม่มีความสดและสวยงาม”

“หากออกเรือไป ไม่พาน้ำแข็ง ราคาก็จะลดลงมา บอกลูกน้อง [ชาวประมงพื้นบ้าน] ว่าให้ราคาเท่ากันไม่ได้ ส่วนมากลูกน้องเป็นคนน่ารักไม่เหมือนกับคนอื่น ๆ ถ้าลองให้น้ำแข็งหรือให้อุปกรณ์เขาไป เขา [ชาวประมง

พื้นบ้าน] ก็จะทำให้ดี จะเห็นถึงความแตกต่าง หลากๆคนที่เข้ามาที่แพและเห็นว่าเจ้าน้ำทำสวย เจ้าอื่นทำสวยแล้ว เราทำไม่สวยก็จะรู้สึกแย่ และจะมีคนพูดว่าทำไมของเธอทำให้สวย เขาก็บอกว่าคราวหน้าขอให้พาน้ำแข็งไป และรู้วิธีแกะให้ดี จะมีคนมาสอน ถ้าหากว่าแกะปลาไม่สวยปลาจะมีรอยชำรุด มันก็เสียและนิ่ม ราคา ก็จะต่างกัน เช่น 10 ตัวต่อ 1 กิโลกรัม ตัวใหญ่ ที่มีความสดกับ 10 ตัวต่อ 1 กิโลที่ไม่มี ความสด ก็กลายเป็นปลาเกรด c ไปเลย นำเสียดายจากราคา 100 บาทก็ลดเหลือ 20 บาทเลย บางครั้งก็เป็นเหยื่อปลาไปเลยด้วยซ้ำ ชาวประมงก็พยายามทำให้ดี”

[แพปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

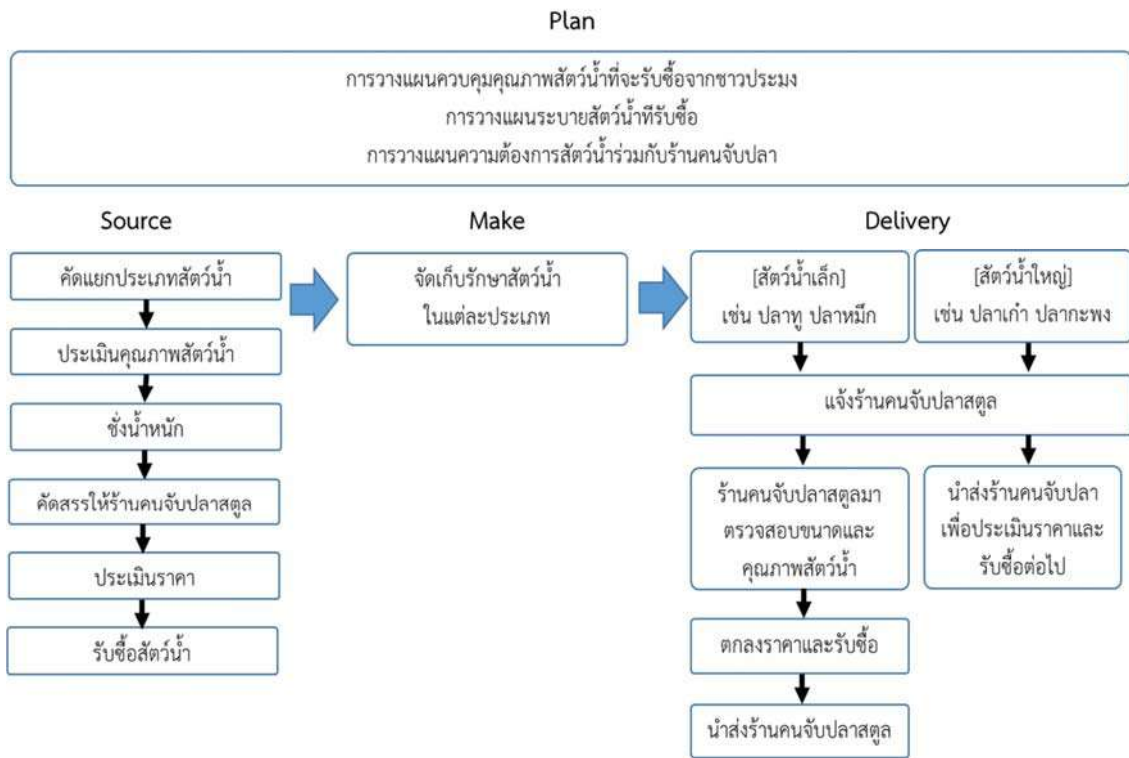
การวางแผนระบายสัตว์น้ำที่รับซื้อ

แพปลาพื้นบ้านมีการวางแผนการหาสัตว์น้ำร่วมกับร้านคนจับปลาในแต่ละสัปดาห์ แต่ในบางกรณี ปริมาณสัตว์น้ำที่รับซื้อมามีมากกว่าความต้องการในตลาด ทางแพปลาพื้นบ้านจะวางแผนเพื่อระบายสินค้า โดยทำการติดต่อไปยังร้านคนจับปลาสดๆ ให้ช่วยรับซื้อสินค้าที่ได้มาตรฐาน ทั้งนี้จะช่วยแบ่งเบาภาระของแพปลาพื้นบ้านกับร้านคนจับปลาสดๆร่วมกัน เพื่อรักษาความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน การที่ร้านคนจับปลาสดๆยอมช่วยเหลือโดยการรับซื้อสัตว์น้ำจะแพปลาพื้นบ้าน มีข้อดีบางประการ อาทิเช่น หากร้านคนจับปลาสดๆไม่ช่วยเหลือ แพปลาพื้นบ้านอาจจะต้องยอมขายสัตว์น้ำให้ถูกลงเพื่อระบายสินค้า แต่หากร้านคนจับปลาสดๆช่วยเหลือ ก็จะสามารถนำไปสู่การแปรรูปสินค้าสดแช่แข็งหรือสินค้าถนอมอาหารได้ ซึ่งมีระยะเวลาการเก็บรักษาที่ยาวนาน

“บางครั้งเรา [แพปลาพื้นบ้าน] ก็เสนอไป ในช่วงที่เวลามีปลาเยอะๆเราก็จะบอกว่า เช่น เรามีปลาอินทรีเยอะ เราก็โทรไปบอกเขา [ร้านคนจับปลา] ว่าวันนี้มีปลาอินทรีเยอะนะ ช่วยรับซื้อไปด้วย เพราะช่วงนี้มีปลาเยอะช่วยเอาปลาไปด้วย ถ้าเรามีปลาอินทรี 20 ตัว เขาก็จะต่อรองว่าขอ 15 ตัวได้ไหม เขาก็มีน้ำใจ เขาขอลดการรับซื้อเพราะปลาของเขาก็มีเต็มที่แล้ว และเขาก็บอกว่าจะหาออเดอร์เพิ่ม บางครั้งเขาก็ช่วยถ้าเรามีปลาอยู่ 2 ตัว แต่ตัวใหญ่ ประมาณ 10 กิโล ซึ่งมันเกินจากที่ร้านจะทำอะไรได้ เขาก็จะช่วย”

[แพปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

สำหรับการวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลาสดๆกล่าวในหัวข้อ ‘การวางแผนการทำงานร้านคนจับปลาสดๆ’



ภาพที่ 4.6 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของแพปลาพื้นบ้านตามกรอบ SCOR Model



ภาพที่ 4.7 ตัวอย่างแพปลาพื้นบ้านขนาดกลางที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสด



ภาพที่ 4.8 แพปลาพื้นบ้านขนาดเล็กที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสตูล

โซ่อุปทานกลางน้ำ (Midstream of supply chain)

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในส่วนของโซ่อุปทานกลางน้ำ คือ ร้านคนจับปลาสตูล ดังนั้นในส่วนนี้จะอธิบายเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาสตูล ซึ่งจะนำเสนอใน 5 ประเด็นหลัก ตาม SCOR Model ได้แก่ การจัดหาวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบสินค้า (Delivery) การจัดการสินค้าที่บกพร่อง (Return) การวางแผน (Plan) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

การรับซื้อสินค้าจากแพปลาพื้นบ้านและชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

รูปแบบการจัดซื้อสัตว์น้ำ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีการวางแผนความต้องการรับซื้อสัตว์น้ำ โดยสื่อสารไปยังแพปลาพื้นบ้านและชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งแพปลาพื้นบ้านจะรับทราบถึงความต้องการซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา ทั้งชนิดของสัตว์น้ำ และประเภทของการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละรายการ ซึ่งแพปลาจะรับทราบถึงความต้องการซื้อของร้านคนจับปลาล่วงหน้า ส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาสามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากแพปลาตามคำสั่งซื้อล่วงหน้า เมื่อแพปลาสามารถจัดหาสัตว์น้ำได้ตามความต้องการของร้านคนจับปลา ในบางครั้ง แพปลาสามารถเสนอขายสัตว์น้ำที่มีแพปลาสั่งซื้อมาจากชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นสมาชิกร้านคนจับปลาให้แก่ร้านคนจับปลา โดยไม่มีคำสั่งซื้อล่วงหน้า

สำหรับชาวประมงพื้นบ้านอิสระที่ไม่ได้สังกัดแพปลานั้น ชาวประมงพื้นบ้านนำเสนอขายสัตว์น้ำที่จับได้ในแต่ละครั้งด้วยตนเอง ซึ่งร้านคนจับปลาไม่ได้แจ้งความต้องการสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านโดยตรงก่อนที่ออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ เนื่องจาก ชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อเกี่ยวกับความ

ต้องการสัตว์น้ำล่องหน้า เมื่อมีความต้องการหรือคำสั่งซื้อสัตว์น้ำล่องหน้าแล้ว จะส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำที่ต้องการได้

กระบวนการตรวจสอบสัตว์น้ำที่จัดซื้อของร้านคนจับปลา สามารถจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ ที่รับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านผ่านแพปลาที่ชาวประมงพื้นบ้านสังกัด และที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระ โดยตรง เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านไม่ได้อยู่ภายใต้สังกัดแพปลา

1. การรับซื้อสัตว์น้ำผ่านแพปลา สามารถจำแนกเป็น 2 ประเภท คือ ในกรณีสัตว์น้ำประเภทขนาดเล็ก เมื่อเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเข้ามาตรวจสอบและประเมินคุณภาพสัตว์น้ำที่แพปลาเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลาในแพปลาแล้ว เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะเสนอราคาซื้อสัตว์น้ำให้แก่แพปลา และเมื่อร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลและแพปลาสามารถตกลงราคาซื้อได้แล้ว แพปลาพื้นบ้านจะจัดส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ในกรณีสัตว์น้ำประเภทขนาดใหญ่ แพปลาพื้นบ้านจะจัดส่งสัตว์น้ำให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาตรวจสอบและประเมินคุณภาพ เพื่อเสนอขายและประเมินราคาซื้อสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลา โดยตรง เนื่องจากในกรณีสัตว์น้ำที่มีขนาดใหญ่ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลแจ้งหลักเกณฑ์ในการตรวจสอบและคัดเลือกให้แก่แพปลาอย่างชัดเจน ซึ่งแพปลาสามารถนำส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาซื้อ โดยตรง โดยหลักเกณฑ์ในการรับซื้อสัตว์น้ำขนาดใหญ่จะถูกกำหนดไว้อย่างชัดเจน อาทิเช่น ปลาอินทรียี่เค็มกำหนดที่ประมาณ 3-5 กิโลกรัม เป็นต้น

2. การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระ โดยตรง ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีหลักเกณฑ์ในการรับซื้อสัตว์น้ำอย่างชัดเจน โดยจำแนกตามชนิดของสัตว์น้ำ ซึ่งขึ้นอยู่กับความสมบูรณ์ของอวัยวะ และขนาดของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ตัวอย่าง ปลาเกพง ถ้าปลาเกพงมีขนาดและอวัยวะที่ครบถ้วนสมบูรณ์ ราคาซื้อก็จะค่อนข้างสูง ในขณะที่ ปลาเกพงอวัยวะบางส่วนไม่สมบูรณ์ แต่อยู่ในสภาพที่สามารถยอมรับซื้อได้ เนื่องจากสามารถนำไปแปรรูปเป็นสินค้าบางอย่างได้ ซึ่งราคาซื้อปลาเกพงที่ไม่สมบูรณ์ก็จะต่ำกว่าปลาเกพงที่สมบูรณ์ ทั้งนี้ เมื่อร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระแล้ว ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะจ่ายเงินสดจากการรับซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน โดยทันที

“เขา [เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล] จะต้องเข้ามาดูก่อนค่ะ ให้เขาเข้ามาคิดเองทุกอย่าง เช่นกุ้งปลาหู ให้น้องเขาเข้ามาคิดว่าไซส์ไซนี้ไซหรือไม่ใช่ เช่นกุ้ง ที่แพคัดไว้แล้ว ที่ร้านก็จะคัดอีกครั้งหนึ่งเพื่อที่จะกรองว่าตาของกุ้งหลุดจากตัวกุ้งหรือไม่ อะไรที่ใช้ได้หรือไม่ได้”

[แพปลาพื้นบ้าน, 20 กรกฎาคม 2561]

“ปลาจระเม็ด เรา [เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล] จะส่งเป็นตัว ถ้าทางขาด ตาแดงก็จะไม่รับ ถ้าหากเป็นปลาเกพงทางขาดก็ไม่เป็นไรจะรับ เพราะว่าทางเรา จะแลเอาแต่เนื้ออย่างเดียว”

“บางทีก็จะพามาให้ร้านดูก่อน เช็คนื้อปลาดูก่อน ว่าจะนึ่งไหม เพราะว่าปลาชนิดนี้จะอยู่ตามเทือกโคน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, 21 มิถุนายน 2561]

คุณภาพของสัตว์น้ำที่ได้จากชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้าน

นอกจากคุณภาพของสัตว์น้ำทางกายภาพ ได้แก่ ความสมบูรณ์และขนาดของสัตว์น้ำแล้ว ความปลอดภัยต่อผู้บริโภคของสัตว์น้ำเป็นสิ่งที่สำคัญมากของคุณภาพอาหารทะเลปลอดภัย ทั้งนี้ ความไม่ปลอดภัยของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาได้ อาจเกิดจาก 2 เงื่อนไข คือ การใช้สารฟอร์มาลินในสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน และ การใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีสารฟอร์มาลินปนเปื้อน โดยเฉพาะน้ำแข็ง ทั้งนี้ การทำประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นเรือประมงขนาดเล็กและกลาง ไม่สามารถออกเรือไปจับสัตว์น้ำได้ไกลจากชายฝั่งทะเล ชาวประมงพื้นบ้านจะออกทะเลไปจับสัตว์น้ำแบบไปกลับภายในวันเดียวกัน ซึ่งแตกต่างจากการทำประมงพาณิชย์ที่เรือประมงมีขนาดใหญ่สามารถออกเรือหลาย ๆ วัน ในแต่ละครั้ง เพื่อจับสัตว์น้ำ ดังนั้น การทำประมงพื้นบ้านขนาดเล็กและกลางไม่มีความจำเป็นต้องใช้สารฟอร์มาลินเพื่อจัดเก็บสัตว์น้ำในระหว่างออกเรือในทะเล เนื่องจากการใช้สารฟอร์มาลินเป็นการสิ้นเปลืองต้นทุนในการออกทะเล ชาวประมงพื้นบ้านสามารถนำสัตว์น้ำที่จับมาได้มาจัดส่งให้แก่แพปลาหรือร้านคนจับปลา ภายในวันเดียวที่ออกทะเล ซึ่งสัตว์น้ำที่จับมาได้ยังคงมีคุณภาพความสด โดยไม่ต้องใช้สารฟอร์มาลิน ประกอบกับ ชาวประมงพื้นบ้านและแพปลามีพันธกิจร่วมกับร้านคนจับปลา เพื่อจัดการผลผลิตสัตว์น้ำปลอดภัยให้แก่ผู้บริโภค โดยผ่านการเรียนรู้เกี่ยวกับการจับสัตว์น้ำที่ปลอดภัยของร้านคนจับปลา ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาตระหนักถึงการทำให้ประมงที่ปลอดภัยไร้สารเคมี อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาก็มีการสุ่มตรวจสอบสารเคมีในสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในบางครั้ง

นอกจากการใช้สารฟอร์มาลินในสัตว์น้ำแล้ว การใช้น้ำแข็งในถังเพื่อจัดเก็บสัตว์น้ำระหว่างออกเรือประมงเป็นความเสี่ยงต่อสัตว์น้ำไม่ปลอดภัย เนื่องจากน้ำแข็งอาจจะมีสารฟอร์มาลินปนเปื้อน ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านไม่ได้ตั้งใจใช้สารฟอร์มาลิน โดยตรง ดังนั้น การใช้น้ำแข็งที่บรรจุอยู่ในถังระหว่างออกทะเลจับสัตว์น้ำ จึงเป็นความเสี่ยงที่สำคัญต่อความไม่ปลอดภัยของสัตว์น้ำ และเป็นอุปสรรคอย่างหนึ่งที่สำคัญต่อการจัดเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำที่จับมาได้ระหว่างออกเรือของชาวประมงพื้นบ้าน ดังนั้น แพปลาพื้นบ้าน จึงเป็นผู้จัดหา น้ำแข็งให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านที่สังกัด

ถึงแม้ว่า การใช้น้ำแข็งจะเป็นวิธีการรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำระหว่างออกเรือแล้ว คุณภาพความสดของสัตว์น้ำ ยังมีเงื่อนไขเกี่ยวกับวิธีการจัดเก็บสัตว์น้ำระหว่างออกเรือในทะเล เนื่องจาก สัตว์น้ำในแต่ละชนิดจะต้องจัดเก็บรักษาให้ถูกต้องเหมาะสม ซึ่งสัตว์น้ำในแต่ละชนิดจะต้องจัดเก็บรักษา ระหว่างออกทะเล โดยจำแนกชนิดสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน เพื่อรักษาคุณภาพความสดและสมบูรณ์ของสัตว์น้ำ ทั้งนี้ ความสดและความสมบูรณ์ของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาได้ มีผลต่อราคารับซื้อของแพปลา เมื่อชาวประมงพื้นบ้านสามารถรักษาคุณภาพสัตว์น้ำให้มีความสดและความสมบูรณ์ โดยจัดเก็บด้วยน้ำแข็งที่ไม่มีสารฟอร์มาลินปนเปื้อน และจัดเก็บสัตว์น้ำโดยจำแนกชนิดของสัตว์น้ำในถัง จะทำให้คุณภาพของสัตว์น้ำไม่เปลี่ยนแปลง ราคาสัตว์น้ำที่แพลารับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านก็จะมีราคาค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจัดเก็บสัตว์น้ำในแต่ละชนิดระหว่างออกเรือประมงด้วยถึงที่

แตกต่างกันได้ทั้งหมด ซึ่งโดยส่วนมากชาวประมงพื้นบ้านจะจัดเก็บสัตว์น้ำที่จับมาได้ โดยใส่ในถังเดียวกัน แล้วนำมาส่งให้แก่แพปลา

“ตรวจแพแต่ละแพว่าแพมีบริหารจัดการความสะอาดอย่างไร มีฟอร์มาลินไหม ใช้น้ำแข็งก็ตรวจน้ำแข็งว่า น้ำแข็งว่าผ่านการตรวจทุกแพเลย แล้วก็เหมือนบางครั้งชาวประมงพาปลามาขาย ก็คือลักษณะมันแปลกแปลกไป จากทุกๆวันอะไรอย่างนี้ก็จะมาตรวจฟอร์มาลินว่าทำไมวันนี้กลิ่นมันแปลกๆลองตรวจดีไหมเราก็เอาขึ้น เนื้อปลาจะตรวจสอบสารฟอร์มาลิน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, 21 มิถุนายน 2561]

กระบวนการผลิตสินค้า (Make)

การแปรรูปสัตว์น้ำ

เมื่อมีความต้องการรับซื้อสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ผู้จัดการร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะต้องทำการวางแผนกำลังคนเพื่อเตรียมแรงงานในกระบวนการแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในวันที่รับซื้อผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ เนื่องจาก กระบวนการผลิตเพื่อแปรรูปสัตว์น้ำจะต้องดำเนินการทันที เมื่อสัตว์น้ำมาถึงร้านคนจับปลา เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำ โดยไม่ใช้สารเคมี ซึ่งกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำจะดำเนินการผลิตในช่วงเวลาค่าของวันที่รับซื้อสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านจะกลับจากออกเรือในการจับสัตว์น้ำในช่วงเวลาบ่ายของแต่ละวัน และนำสัตว์น้ำมาส่งให้แพปลาหรือร้านคนจับปลาในช่วงบ่าย โดยทันที ทั้งนี้ ผู้จัดการร้านคนจับปลาจะตัดสินใจวางแผนใช้แรงงานขึ้นอยู่กับเงื่อนไข 2 ประการ คือ ชนิดของสัตว์น้ำ และปริมาณสัตว์น้ำ



ภาพที่ 4.9 สินค้าแปรรูปของร้านคนจับปลา

1. ชนิดของสัตว์น้ำที่รับซื้อในแต่ละครั้ง เนื่องจาก กระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดมีความแตกต่างกัน ซึ่งต้องอาศัยเจ้าหน้าที่ที่มีความชำนาญในการแปรรูปให้เหมาะสมกับชนิดของสัตว์น้ำ ประกอบกับเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลแต่ละคนมีความชำนาญในกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดที่แตกต่างกัน ดังนั้นเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลแต่ละคนไม่สามารถแปรรูปสัตว์น้ำทุกชนิดได้ ซึ่ง บางคนชำนาญเรื่องการแรปลา บางคนชำนาญเรื่องการทำกุ้ง ประกอบกับกรรมวิธีการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดไม่เหมือนกัน เช่น การวางแผนผลิตปลาสามารถที่จะเก็บใส่น้ำแข็งไว้ก่อนได้ แต่ถ้าเป็นกุ้งจะต้องจัดการเข้าสู่กระบวนการผลิตทันที หรือการแปรรูปปลาใหญ่ เวลาชุดเกลือจะต้องเกลี่ยงเวลาแรปลาต้องไม่ติดกระดูกไม่ติดก้าง ต้องซับเลือดตลอดเวลาในระหว่างการแรปลา การแรปลาในแต่ละขั้นต้องได้น้ำหนักเท่าไรขึ้นไป เป็นต้น นอกจากนี้กระบวนการบรรจุหีบห่อสุญญากาศ และนำเข้าสู่แช่เย็น ต้องอาศัยความชำนาญค่อนข้างสูง เพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายในกระบวนการแปรรูป ซึ่งผู้จัดการร้านคนจับปลาจะต้องวางแผนกำลังคนเพื่อแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดให้เหมาะสมกับการรับซื้อสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง



ภาพที่ 4.10 เครื่องบรรจุหีบห่อสุญญากาศ

2. จำนวนหรือปริมาณสัตว์น้ำที่รับซื้อในแต่ละครั้ง เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำที่รับซื้อมาในแต่ละครั้งมีผลต่อจำนวนแรงงานที่ต้องการใช้แปรรูปสัตว์น้ำที่เหมาะสมต่อปริมาณสัตว์น้ำ เช่น ปลาเก๋า จำนวน 50-60 กิโลกรัม ต้องอาศัยแรงงานเพื่อแปรรูป จำนวน 10 คน ต่อครั้ง ในขณะที่ กุ้ง จำนวน 30 กิโลกรัม ต้องอาศัยแรงงานเพื่อแปรรูป จำนวน 1 คน ซึ่งปริมาณและชนิดของสัตว์น้ำที่ต้องการรับซื้อในแต่ละครั้งส่งผลกระทบต่อราคากำลังแรงงานที่ต้องใช้แปรรูปในแต่ละครั้ง เพื่อให้การแปรรูปสัตว์น้ำสำเร็จในแต่ละครั้ง อย่างไรก็ตาม เจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลที่พร้อมดำเนินการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง มีจำนวน 4 คน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ที่แปรรูปสัตว์น้ำที่ปฏิบัติหน้าที่เป็นประจำ เมื่อมีความต้องการใช้แรงงานเพื่อแปรรูปจำนวนมาก ผู้จัดการร้านคนจับปลาสามารถจัดหากำลังแรงงานเสริมจากชาวบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาที่ผ่านการฝึกอบรมการแปรรูปแล้ว เข้ามาช่วยทำงานเพิ่มเติม

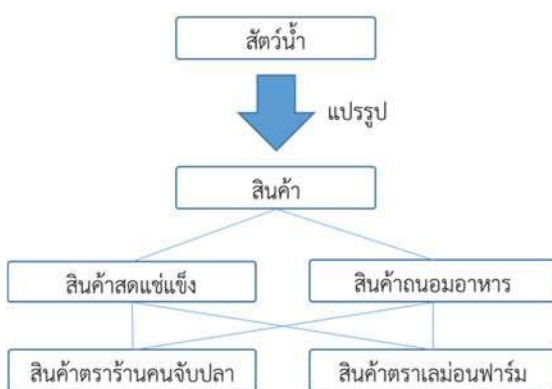
ภายหลังเสร็จสิ้นกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำให้อยู่ในรูปสินค้าสดแช่แข็ง เจ้าหน้าที่ต้องตรวจสอบผลผลิตการแปรรูปโดยทันที เพื่อจดบันทึกและรายงานจำนวนสินค้าแปรรูปแต่ละชนิด โดยคำนวณอัตราสูญเสียสัตว์น้ำที่รับซื้อมา สำหรับปลาบางส่วนที่ไม่ได้ขนาดตามมาตรฐานจะถูกนำมาแปรรูปเป็นสินค้าถนอมอาหารอื่นๆ ที่เก็บได้นาน เช่น ปลาทุหวน ปลาทุเค็ม ปลาทุหอม เป็นต้น สำหรับการแปรรูปในกรณีนี้จะมีขั้นตอนการผลิตที่เป็นมาตรฐานเช่นกัน อาทิเช่น ส่วนผสมในการแปรรูปจะถูกกำหนดอย่างแน่นอนในการผลิต การแช่ส่วนผสม ระยะเวลาที่ใช้ในการตาก เป็นต้น จะเห็นได้ว่าผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของร้านคนจับปลาสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่ สินค้าสดแช่แข็ง และสินค้าถนอมอาหาร

สำหรับส่วนที่เหลือจากการผลิตหลัก จะนำไปขายในราคาถูกให้กับเกษตรกรในพื้นที่นั้น อาทิเช่น หัวปลาที่จากการแปรรูปจะถูกขายให้กับเกษตรกร โดยจะขายต่ำกว่าราคาในท้องตลาด เป็นต้น ทั้งนี้แนวคิดดังกล่าวเพื่อเป็นการประหยัดต้นทุนในการกำจัดของเหลือจากการผลิต

“ปลาอินทรีจะเอามาและตั้งไว้ไม่ต้องตองน้ำแข็ง ทำให้ตัวมันพองๆ นุ่มๆ เอามาตั้งเหงือก เอาไส้ พุง ออกให้หมด ล้างให้สะอาดด้วยเกลือ ถ้าปลาอินทรีตัวละ 3 กิโล จะใช้เกลือประมาณ 1 กิโล ใส่ในท้องปลาและ โรยให้ทั่วตัว ห่อและมัดมัน ใส่เกลือในท้องปลา ที่เหลือก็จะโรยเกลือในถุงพลาสติกใหญ่ ก็จะมัดปลาเป็นท่อนๆ ประมาณ 3 ท่อน ห่อในกระดาษ เก็บไว้ 1 สัปดาห์ แขนงหัวปลาขึ้นก่อน 1 สัปดาห์ และแขนงหางลงอีก 1 สัปดาห์ 2 สัปดาห์ก็จะมาเปิดดูว่า ปลานั้นจะมีความเค็มพอไหม”

“เราก็ลองสต็อกว่ากุ้งที่ทำเบอร์ 1 ก็กิโล เบอร์ 2 ก็กิโล เบอร์ 3 กิโล เช็คของที่เสีย ของไม่สมบูรณ์ กุ้งมีอะไรเนี่ยคิดเป็นกิโลอะไรอย่างนี้ ก็ต้องเฉลี่ยว่า ดูว่ากุ้งขาดหรือกุ้งหายไหมวันนี้”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, 20 กรกฎาคม 2561]



ภาพที่ 4.11 ประเภทสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาสด

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้า

กระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำต้องมีมาตรฐาน ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีการตรวจสอบคุณภาพในระหว่างกระบวนการผลิตและสินค้าที่ได้จากการแปรรูปเสร็จเรียบร้อยแล้ว อาทิเช่น การตรวจสอบขนาดของปลาที่ถูกหั่น ความสมบูรณ์ของอวัยวะในระหว่างการแปรรูป และการบรรจุหีบห่อด้วยระบบสุญญากาศ เป็นต้น โดยเฉพาะการบรรจุหีบห่อกุ้ง เนื่องจากหนวดกุ้งมีความแหลมคมสามารถแทงถุงบรรจุภัณฑ์ระบบสุญญากาศให้รั่ว ส่งผลทำให้เกิดการสูญเสียคุณภาพสัตว์น้ำในบรรจุภัณฑ์ และเมื่อตรวจสอบแล้ว พบว่า คุณภาพของการบรรจุหีบห่อสุญญากาศไม่ได้มาตรฐาน เจ้าหน้าที่สามารถเปลี่ยนประเภทหรือแปรรูปผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าประเภทอื่นทดแทนได้ เช่น ปลาอินทรีสามารถเปลี่ยนเป็นปลาอินทรีแดดเดียว เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อลดของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำ

ประเภทสินค้าของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่ สินค้าที่ผลิตให้แก่นร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งจำหน่ายผ่านทางร้านคนจับปลากลาง และสินค้าที่ผลิตให้แก่นร้านคนจับปลากลาง ซึ่งร้านคนจับปลากลางจะทำการจำหน่ายโดยตรง ดังนั้นบรรจุภัณฑ์จะมีสองลักษณะ คือ 1) บรรจุภัณฑ์เลมอนฟาร์ม และบรรจุภัณฑ์ร้านคนจับปลากลาง สำหรับสินค้าที่จัดส่งให้แก่นร้านเลมอนฟาร์มนั้น จะต้อง

เขียนรหัสของสินค้าขึ้น ๆ ให้แก่ร้านคนจับปลากลาง โดยเฉพาะ ซึ่งเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ได้ผ่านการฝึกอบรมจากร้านคนจับปลากลาง เพื่อรักษามาตรฐานในการผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญลักษณ์ร้านคนจับปลากลางที่จัดจำหน่ายให้แก่วิสาหกิจ เลมอนฟาร์ม โดยเฉพาะ

“ก็คือตอนแพ็คจะส่งเลมอนฟาร์มเรา [ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล] ก็จะดูก่อนนะค่ะช่วยช่วยกันดู ดูตั้งแต่ Barcode หลุดไหม ถูงซีลเข้าลมไหมอะไรแบบนี้ค่ะ”

“ก็คือเวลาชุดเกล็ดต้องต้องเกลี้ยง เวลาแลปลาต้องไม่ติดกระดูกไม่ติดก้าง ต้องซับเลือดอะไรอย่างนี้ด้วย ในระหว่างแปรรูปแปรรูปอยู่”

“เขาจะมี QC จากร้านคนจับปลากลางลงมาสอนเรา”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

“ชาวประมงจะหาปลาทุ กี่จะต้องไปหาวนที่มีขนาด 1 นิ้ว 7 เซนติเมตร บางคนใช้ 1 นิ้ว 6 เซนติเมตร บางคนใช้ 1 นิ้วครึ่ง บางคนก็ใช้อวนตรา 2 นิ้วก็มี ใช้อวนใหญ่ก็ได้ปลาใหญ่”

[ชาวประมง, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2561]

การจัดการสินค้าคงคลัง

เมื่อแปรรูปสัตว์น้ำเสร็จในแต่ละครั้ง เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะตรวจนับสต็อกสินค้า โดยเปรียบเทียบน้ำหนักของสัตว์น้ำระหว่าง น้ำหนักก่อนและน้ำหนักหลังการแปรรูปสัตว์น้ำ ซึ่งสามารถคำนวณปริมาณความสูญเสียของกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำ โดยประมาณ ทั้งนี้ การตรวจนับสต็อกสินค้า เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะจำแนกสินค้าระหว่างผลิตภัณฑ์ของร้านเลมอนฟาร์ม และร้านคนจับปลากลาง ทั้งนี้ สินค้าของร้านเลมอนฟาร์ม เจ้าหน้าที่ต้องติดสติ๊กเกอร์และแยกเก็บสินค้าคงคลังไว้โดยเฉพาะ ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะไม่จำหน่ายผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของร้านเลมอนฟาร์มให้แก่ลูกค้ารายอื่น ในปัจจุบัน ร้านคนจับปลาสตูลอาศัยการจัดการสินค้าคงคลังด้วยวิธีการจดบันทึกด้วยมือ ซึ่งไม่ได้ใช้ระบบบาร์โค้ด อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีการติดตามและปรับปรุงรายการสินค้าที่อยู่ในคลังสินค้าให้แก่วิสาหกิจ เลมอนฟาร์มเป็นประจำทุกสัปดาห์ เพื่อรายงานสินค้าคงคลังให้แก่วิสาหกิจ เลมอนฟาร์มเมื่อมีการร้องขอเกิดขึ้น

“กะ [เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา] ลงสต็อกนี่คือลงกระบวนการในการผลิตเมื่อทำแล้วได้เท่าไรเสียเท่าไร แล้วพอเสร็จวันหนึ่งก็จบงาน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2561]

ปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับสัตว์น้ำ

นอกจากสัตว์น้ำแล้ว ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อปัจจัยในการผลิตอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับสัตว์น้ำ โดยตรง ซึ่งสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท คือ ปัจจัยในการผลิตที่ใช้แล้วหมดไป และปัจจัยในการผลิตที่ถาวร ทั้งนี้ ปัจจัยในการผลิตที่ใช้แล้วหมดไป ได้แก่ บรรรลู่ภัณฑ์ และ สติกเกอร์ ร้านคนจับปลาสตูลจะวางแผนสั่งซื้อสินค้าเพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิตด้วยตนเองจากร้านค้า เช่น พลาสติกบรรจุภัณฑ์ที่สั่งตรงมาจากร้านค้าในกรุงเทพฯ สติกเกอร์ที่ใช้ติดรหัสสินค้าที่สั่งตรงมาจากร้านค้าประจำ โดยร้านขายปัจจัยการผลิตดังกล่าวถูกแนะนำจากร้านคนจับปลากลางซึ่งร้านคนจับปลาทุกสาขาใช้บริการอยู่ และในบางครั้งจะมีการรวมปริมาณการสั่งซื้อจากสาขาต่างๆ เข้าด้วยกันเพื่อให้ได้ส่วนลดจากการสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ เนื่องจากเกิดการประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) ในขณะที่ปัจจัยการผลิตที่เป็นอุปกรณ์ที่มีมูลค่าสูง ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลได้รับความอนุเคราะห์หน่วยงานต่าง ๆ ได้แก่ เครื่องบรรจุสุญญากาศ ได้รับความอนุเคราะห์จากองค์กรอ็อกแฟม (OXFAM) โดยร้านคนจับปลากลางเป็นผู้ประสาน และอาคารโรงเรียนร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ได้รับความอนุเคราะห์จากสมาคมคนตาบอด

“เราก็คูณกันประสานไปยังร้านกลางว่าจะเอาอย่างไรดีเพราะว่าถ้าสมมติว่าซิลไม่ติดอะไรเนี่ยคะมันจะทำให้เราเปลืองถุงอะไรมากมายเนี่ยเปลี่ยนถุงบ่อยก็ต้องมีการวางแผนแล้ว ก็มาปีที่สองเราก็ได้เครื่องซิลเพิ่ม ร้านกลางช่วยประสานกับอ็อกแฟมประเทศไทย เค้าสนับสนุนมา”

“อย่างสติกเกอร์เนี่ยอย่างสติกเกอร์เราก็จัดการเอง เอาแบบเหมือนกันทุกสาขาแต่จะต่างกันที่ตรงเบอร์โทรอะไรอย่างนี้คะตัวแบบเหมือนกัน เราก็จะเป็นคนจัดการเองวางแผนเอง”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง (Delivery)

ลูกค้าของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีอย่างน้อย 2 ประเภท คือ ร้านคนจับปลากลาง และลูกค้ารายย่อย โดยทั่วไป เนื่องจากร้านคนจับปลากลาง คือลูกค้าหลักของร้านคนจับปลาสตูล ซึ่งทำหน้าที่กระจายสินค้าให้แก่ร้านค้าปลีกที่กรุงเทพฯ อีกต่อหนึ่ง ซึ่งร้านคนจับปลากลางมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักคือร้านเลมอนฟาร์ม (Lemon Farm) ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะต้องจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลางที่อยู่ในกรุงเทพฯ เพื่อกระจายสินค้าในทุก 2 สัปดาห์ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะจัดส่งรายงานระดับสินค้าคงคลังให้แก่ร้านคนจับปลากลางล่วงหน้า ประมาณ 2-3 วัน ซึ่งร้านคนจับปลากลางจะจัดส่งรายการใบสั่งซื้อสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เพื่อจัดหาและจัดส่งสินค้าต่อไป เมื่อร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลได้รับคำสั่งซื้อแล้ว ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะบรรจุสินค้าเข้าลังโฟม พร้อมให้ความเย็นด้วยน้ำแข็ง โดยวางสลับกับสินค้าในแต่ละชั้น ทั้งนี้ ลังโฟมที่บรรจุสินค้าในแต่ละชนิดสามารถบรรจุได้ปริมาณที่แตกต่างกัน เช่น สินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์กุ้งสามารถบรรจุลงในลังโฟม จำนวน 40 แพค ซึ่งมีน้ำหนัก 15 กิโลกรัม เมื่อบรรจุสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่จะจัดส่งสินค้าไปยังร้านคนจับปลา

กลางที่กรุงเทพฯ โดยรถโดยสารประจำทางลวง-กรุงเทพฯ ซึ่งส่วนมากร้านคนจับปลากจะใช้บริการขนส่งของบริษัท บขส.99 โดยมีค่าขนส่ง 250 บาทต่อ 1 ลัง เมื่อสินค้าเดินทางมาถึงขนส่งหมดแล้วเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลากลางจะว่าจ้างรถขนส่งเอกชนไปรับสินค้าและนำสินค้านั้นมาส่งที่สำนักงานร้านคนจับปลากลาง โดยในเดือนมิถุนายน 2562 ร้านคนจับปลาสตูลมีการใช้รถห้องเย็นในการขนส่งเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าในการขนส่งสินค้าไปยังกรุงเทพมหานคร หลังจากที่สินค้านำมาส่งที่สำนักงานร้านแล้วเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลากลางจะทำการนับและตรวจสอบสินค้า และทำการชำระค่าสินค้าต่อไป โดยการชำระค่าสินค้านั้นทางร้านคนจับปลากลางจะจ่ายให้แก่ร้านคนจับปลาสตูลเป็นรอบรายเดือน

นอกจากการจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลากลางแล้ว ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลยังจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้ารายย่อยที่สั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์ ซึ่งจะขายเฉพาะสินค้าถนอมอาหารเท่านั้น เนื่องจากปัญหาของการขนส่งสินค้าสดแช่แข็งมีความยุ่งยาก ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะแนะนำให้ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลากลาง โดยตรง เหตุผลที่ร้านคนจับปลาสตูลจำหน่ายเฉพาะสินค้าถนอมอาหารให้แก่ลูกค้ารายย่อยเท่านั้น เนื่องจาก ระบบขนส่งในปัจจุบันที่เข้าถึงลูกค้ารายย่อย ไม่สามารถส่งสินค้าแช่แข็งที่ต้องบรรจุหีบห่อลงถังโฟมได้ ปัจจุบันร้านคนจับปลาสตูลใช้บริการการจัดส่งสินค้าผ่านบริษัทเอกชน Kerry ซึ่งมีสาขาอยู่ในพื้นที่อำเภอละงู

“ก็คือในแต่ละสัปดาห์เราจะส่งสต็อกของเราเมื่อไหร่บ้าง แล้วก็ร้านกลางก็จะส่งไปให้เลมอนฟาร์มว่าในแต่ละพื้นที่มีนี่มีนี่นะคะ [เมื่อไหร่บ้าง] แล้วเลมอนฟาร์มก็จะดู เขาก็จะลิสมาส่ง แล้วก็ร้านกลางก็จะ ทุกวันพฤหัสบดีก็จะส่ง [รายการสินค้าที่ต้อง] ให้กับเรา [ร้านคนจับปลา] ว่าสัปดาห์นี้เขาจะเอาสินค้านี้บ้าง [อะไรบ้าง]

“250 [บาท] ต่อลังก็คือตามขนาดลัง แต่คันอื่น [บริษัทขนส่งเจ้าอื่น] นะเขาเอาลังละ 500”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การจัดการสินค้าที่บกพร่อง (Return)

แม้ว่าร้านคนจับปลาสตูลจะทำการตรวจสอบสัตว์น้ำก่อนการรับซื้อ อย่างไรก็ตามในกรณีของสัตว์น้ำขนาดเล็กที่ทางร้านคนจับปลาสตูลจะซื้อในปริมาณที่มาก อาจจะมีการตกมาตรฐานไปบ้างในบางส่วน เมื่อเกิดเหตุการณ์ดังกล่าว ร้านคนจับปลาสตูลจะไม่คืนสัตว์น้ำที่รับซื้อแล้วแก่ผู้ขายวัตถุดิบ แต่จะปรับเปลี่ยนวิธีการแปรรูปสัตว์น้ำที่ตกขนาดด้วยวิธีการถนอมอาหาร กล่าวคือ แปรรูปไปเป็นสินค้าถนอมอาหารทดแทนการผลิตเป็นสินค้าสดแช่แข็ง ในอีกกรณี คือ ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นในระหว่างกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำ ทางร้านคนจับปลาสตูลก็จะปรับเปลี่ยนวิธีการแปรรูปไปเป็นวิธีการถนอมอาหารเช่นเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อลดความสูญเสียที่จะเกิดขึ้นให้น้อยที่สุด

เมื่อร้านคนจับปลากลางได้รับสินค้าแล้ว แต่สินค้าที่จัดส่งจากร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีความเสียหาย ร้านคนจับปลากลางจะแจ้งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยทันที อย่างไรก็ตาม เมื่อตรวจสอบพบสินค้ามีความบกพร่อง ร้านคนจับปลากลางจะไม่ส่งสินค้ากลับคืนให้แก่ร้านคนจับปลา

จังหวัดสตูล เนื่องจากกระบวนการส่งกลับมีต้นทุนการขนส่ง ซึ่งเป็นทางร้านคนจับปลาสดและร้านคนจับปลาสดมีข้อตกลงร่วมกันเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายของสินค้าที่เสียหายหรือบกพร่อง คนละครึ่ง ในกรณีที่ความผิดพลาดที่สามารถแก้ไขได้ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาสดจะดำเนินการแก้ไข เช่น การบรรจุหีบห่อสุญญากาศผิดพลาด และการติดรหัสสินค้าผิดพลาด เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาสดจะดำเนินการแก้ไขแทนร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยทันที ในขณะที่ ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากความผิดพลาดนั้น ร้านคนจับปลาสดจะคิดค่าใช้จ่ายกับร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าสต็อกเกอร์ ซึ่งการดำเนินการเกี่ยวกับสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานและมีความบกพร่อง ก่อให้เกิดต้นทุนในการดำเนินงาน ทั้งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลและร้านคนจับปลาสดพยายามระมัดระวังไม่ให้เกิดความเสียหายต่อสินค้า

“ปลาทุปรีมาณมันเยอะเป็นสองกระเบ 3 กระเบ 3 ลัง เรา [ร้านคนจับปลาสด] ไม่ได้ซิงค์ทุกตัว กลับมามันก็พลาดบ้าง ตกไซส์ เราก็ต้องมาคิดว่าเราจะจัดการยังไงกับปลาอีก 1 ลัง เราแปรรูปเป็นปลาทุหวานๆ นี้ค่ะ เราก็ต้องวางแผนว่าจะเอายังไงต่อกับปลาอีกหนึ่งลั้งอะไรเนี่ยค่ะ”

“เขา [ร้านคนจับปลาสด] ไม่ส่งกลับ เขาจัดการให้ แต่ว่าเขาคิดกับเรา ค่าจัดการให้เขาทำ ก็คือ ไม่แก้ไข product ใหม่ใช้ใหม่ เหมือนกับว่าเอาออกมาแล้วไปแพ็คใหม่ถุง สต็อกเกอร์ ค่าแรง”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การวางแผนการทำงานร้านคนจับปลาสด (Plan)

การวางแผนร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลยังมีการวางแผนการจับสัตว์ร่วมกับสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านใน 2 รูปแบบ คือ การวางแผนจับสัตว์น้ำตามฤดูกาลประมง และการวางแผนจับสัตว์น้ำในระยะสั้น เพื่อการจัดการผลผลิตสัตว์น้ำให้เหมาะสมกับฤดูกาลและความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะประชุมปรึกษาร่วมกับชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อสอบถามชนิดสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล เพื่อนำไปวางแผนในการส่งเสริมการขายผลผลิตสัตว์น้ำต่อผู้บริโภคให้เหมาะสมกับธรรมชาติของสัตว์น้ำในแต่ละชนิดตามฤดูกาล นอกจากการวางแผนทำประมงพื้นบ้านระหว่างร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลกับชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นการวางแผนตามฤดูกาลแล้ว ร้านคนจับปลายังมีการประชุมชี้แจงเกี่ยวกับเกณฑ์ของสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาสดต้องการรับซื้อจากชาวประมงด้วย เพื่อให้เป็นแนวปฏิบัติเดียวกันในการนำสัตว์น้ำมาขายที่ร้านคนจับปลาสด ก่อให้เกิดความคล่องตัวในการพิจารณาซื้อสัตว์น้ำจากผู้ขายวัตถุดิบ

นอกจากนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะต้องวางแผนร่วมกับชาวประมงในระยะสั้นเพื่อจัดหาสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้งตามคำสั่งซื้อสินค้าของร้านคนจับปลาสด ซึ่งร้านคนจับปลาสดจะมีคำสั่งซื้อมาให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เป็นประจำทุกเดือน แต่เนื่องจากความเชื่อของชาวประมงพื้นบ้านที่เกี่ยวกับการออกเรือประมง ส่งผลทำให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาไม่สามารถสั่งให้ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลาสดได้ในแต่ละครั้ง ซึ่งประเด็นความเชื่อนี้ทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลไม่สามารถวางแผนการจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้งของชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อ

ตอบสนองคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลาง ซึ่งในบางครั้ง ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลไม่สามารถจัดหา สัตว์น้ำในบางชนิดได้เพียงพอต่อความต้องการของร้านคนจับปลากลาง

“เมื่อเขา [ร้านคนจับปลา] ได้อยู่กับคนเรือ [ชาวประมงพื้นบ้าน] เขาก็รู้เลยว่า กุ้งใช้เวลากี่เดือน ปลา ทุใช้เวลากี่เดือน ปลาอินทรีและหมึกก็เดือน ช่วงไหนมีอะไรขึ้นเขาก็จะถามลูกน้องเรือเล็กๆ เขาก็จะถามว่า ช่วงเวลาไหนที่มีอะไรขึ้นบ้าง เขาก็จะจัดการเลยว่า 3 เดือนนี้ต้องการอะไร เช่น เขาจะบอกว่า 3 เดือนนี้มีปลา 3 เดือนนี้มีกุ้งและปลาหมึก เขาก็จะสอบถามจากชาวประมง ส่วนมากจะเป็นแบบนี้ ในปีนี้มีของที่ลดน้อยถอยลง บางชนิดก็ไม่มีไม่ได้ขาดเยอะ”

“คือร้านคนจับปลาจะได้เปรียบตรงที่ว่าเขารู้จักประมงพื้นบ้าน เขารู้จักเรือ เขารู้จักลูกน้อง และจะมีการ ประชุม พูดคุยกันบ่อย และเขาต้องการปลาแบบไหนเขาก็บอกคนงานให้รับรู้ บอกคนเรือว่าเขาต้องการแบบ ไหน คนเรือจะต้องหาปลาแบบไหน เพื่อที่จะได้มาส่งให้กับแพ แพก็สามารถส่งให้กับร้านได้ เขาจะให้ข้อมูล กับ เรือประมงเล็กๆ”

[แพปลาพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2561]

“เรา [ร้านคนจับปลาสตูล] ก็จะมีปฏิทินฤดูกาล ก่อนที่เราจะทำร้านคนจับปลา เราก็มักจะสำรวจกับ ชาวประมงว่าช่วงนี้เดือนนี้ว่าอะไรไม่มี อะไรมี”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การวางแผนร่วมกับแพปลาพื้นบ้าน

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีการประสานงานร่วมกับแพปลาพื้นบ้านเป็นประจำ ในแต่ละรอบ สัปดาห์ ร้านคนจับปลาสตูลจะแจ้งความต้องการสัตว์น้ำให้แก่แพปลา ซึ่งเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะ ตรวจสอบและประเมินปริมาณสินค้าในร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เมื่อสินค้าชนิดใดอยู่ในระดับปริมาณที่ ต่ำกว่าความต้องการขายให้แก่ร้านคนจับปลา และลูกค้าทั่วไป เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล จะแจ้งคำสั่งซื้อสินค้าให้แก่แพปลา โดยการโทรศัพท์ ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะแจ้งชนิดสัตว์น้ำพร้อม รูปแบบการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดให้แก่แพปลาพื้นบ้าน เนื่องจากกระบวนการจัดเก็บรักษาและ หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกสัตว์น้ำในแต่ละชนิดมีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะสัตว์น้ำที่จะถูกนำไปแปรรูป เป็นสินค้าสดแช่แข็งและสินค้าถนอมอาหาร

“เขา [ร้านคนจับปลา] จะบอกว่าตอนนี้ของ [สินค้า] ใกล้เคียงหมด เขาก็จะโทรมาบอกว่าเขาต้องการ ทำ ปลาแดดเดียว ปลาเค็ม ต้องการปลาแก้ว เมื่อมีออเดอร์เข้า เขาจะบอกว่า ในสต็อกของใกล้เคียงหมด และมีออเดอร์ เข้ามาประมาณเท่าไร เมื่อทางเรา [แพปลา] มีของก็จะโทรไปบอกว่ามีของแล้ว และนำไปส่งให้เขา”

[แพปลาพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2562]

การวางแผนกำลังการผลิต

การวางแผนตารางการผลิตสัตว์น้ำ จะดำเนินการวันต่อวัน เนื่องจากประเภทและปริมาณสัตว์น้ำที่หาได้จากท่าประมงในแต่ละวันมีความไม่แน่นอน เมื่อยืนยันว่ามีการรับซื้อสัตว์น้ำจำนวนที่แน่นอน ผู้จัดการร้านคนจับปลาสดจะทำการวางแผนกำลังการผลิต อาทิเช่น การวางแผนจำนวนบุคลากร ความเชี่ยวชาญของบุคลากรในการแปรรูปสัตว์น้ำแต่ละชนิด เวลาที่จะเริ่มกระบวนการผลิต ให้สอดคล้องกับปริมาณและประเภทสัตว์น้ำที่จะเข้าสู่กระบวนการผลิต ทั้งนี้บุคลากรสายการผลิตจะมีความยืดหยุ่นในด้านเวลามาก สามารถทำงานเข้ากะตามเวลาที่กำหนด โดยจะจ่ายค่าตอบแทนเป็นรายวัน ไม่ได้ประจำหน้าที่ตามเวลาชั่วโมงการทำงาน บุคลากรหลักสายการผลิตจะมีความพร้อมตลอดเวลาจะมี 2-4 คน หากต้องใช้จำนวนคนเพิ่มขึ้น ทางร้านคนจับปลาจะมีบุคลากรสายผลิตสำรองที่ไม่ได้ทำงานประจำอีกด้วย อย่างไรก็ตาม หัวใจสำคัญของการวางแผนกำลังการผลิต คือ จะต้องผลิตให้เสร็จสิ้นในเวลาที่รวดเร็วที่สุด เพื่อรักษาคุณภาพสินค้าสดแช่แข็งที่ได้จากกระบวนการผลิต

“เรา [ร้านคนจับปลา] ต้องคำนึงถึงว่าถ้าเราไม่ทำวันนี้พรุ่งนี้ของเสียแน่ เราต้องต้องสต็อกอะไรแบบนี้ การดูแลต้องอย่างดี”

“วันนี้อาจจะเป็นคนเดียวก็ได้ 2 คนก็ได้ 3 คนก็ได้ ถ้าวันนี้ตัวหนึ่งก็เอามาทำคนเดียวแต่ถ้า 2 ตัวเอาไม่ทันก็คือ 2 คนแต่ถ้ามาเป็น 50 กิโล กุ้ง 50 กิโลก็ต้องหาคนให้เยอะอะไรประมาณนี้ค่ะ”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

นอกเหนือจากการวางแผนกำลังการผลิตระยะสั้นแล้ว ทางร้านคนจับยังต้องวางแผนการผลิตในระยะยาวด้วย อาทิเช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการแปรรูปสินค้าที่สอดคล้องกับกำลังการผลิต เป็นต้น

“ก่อนหน้านี้ก็คือ ตอนที่เรา [ร้านคนจับปลาสด] มีกุ้งเยอะใช้ใหม่ เครื่องซิลมันมีแค่ตัวเดียวเราก็มันเอาไม่ทันนะค่ะ เวลาเราซิลเยอะๆ ช่วงมันจะแห้งแล้วก็ต้องวางแผนว่าเออถ้าสมมุติว่าข้างหน้าเราไม่สามารถใช้เครื่องเดียวแล้ว เราก็ต้องหามาเพิ่มอะไรเนี่ยค่ะ”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การวางแผนการส่งเสริมการตลาดตามอุปสงค์และอุปทาน

ร้านคนจับปลาสดมีการวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลาสดกลางในการทำโปรโมชันส่งเสริมการขาย โดยผู้จัดการร้านคนจับปลาสดจะประเมินระดับอุปสงค์และอุปทาน หรือปริมาณสินค้าของสัตว์น้ำบางประเภทที่เหลืออยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้อาจจะขึ้นอยู่กับแต่ละฤดูกาล จากนั้นจะวางแผนร่วมกันร้านคนจับปลาสดกลางและชาวประมงในพื้นที่เกี่ยวกับการทำโปรโมชันส่งเสริมการขาย โดยให้ทางร้านคนจับปลาสดจะให้ทางร้านคนจับปลาสดกลางช่วยออกแบบโปรโมชันส่งเสริมการขายให้เพื่อระบายสินค้า

“เรื่องตลาดอะไรอย่างนี้ เหมือนบางทีแบบสินค้ามีแต่ว่าไม่สามารถระบายได้อะไรเนี่ยค่ะ ก็คือกำลังวางแผนเรื่องตลาด”

“ถ้าสมมุติว่าช่วงนี้เฉพาะปลาอินทรี ก็จะประสานร้านค้ากลางว่าช่วงนี้มีอินทรีเยอะนะ ช่วยโปรโมทหน่อยอะไรเนี่ยค่ะ ให้ทำการตลาดให้หน่อยอะไรเจ๊ยยค่ะ ช่วงที่มีกุ้งเยอะ แต่ว่าราคาไม่สูง เราก็มีการทำโปรโมชัน

“ก็คือเขา [ร้านค้าจับปลากลาง] ก็จะถามว่าเออในพื้นที่ช่วงนี้มีกุ้งเยอะใช่ไหม อยากสนใจอยากทำโปรโมชันมั้ย แล้วก็ต้องลองมาคุยกับคนในพื้นที่ว่าเราเคไหนไหนไหนจะทำโปรโมชันแบบนี้ บางทีมันก็ต้องทำบ้าง”

[ผู้จัดการร้านค้าจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

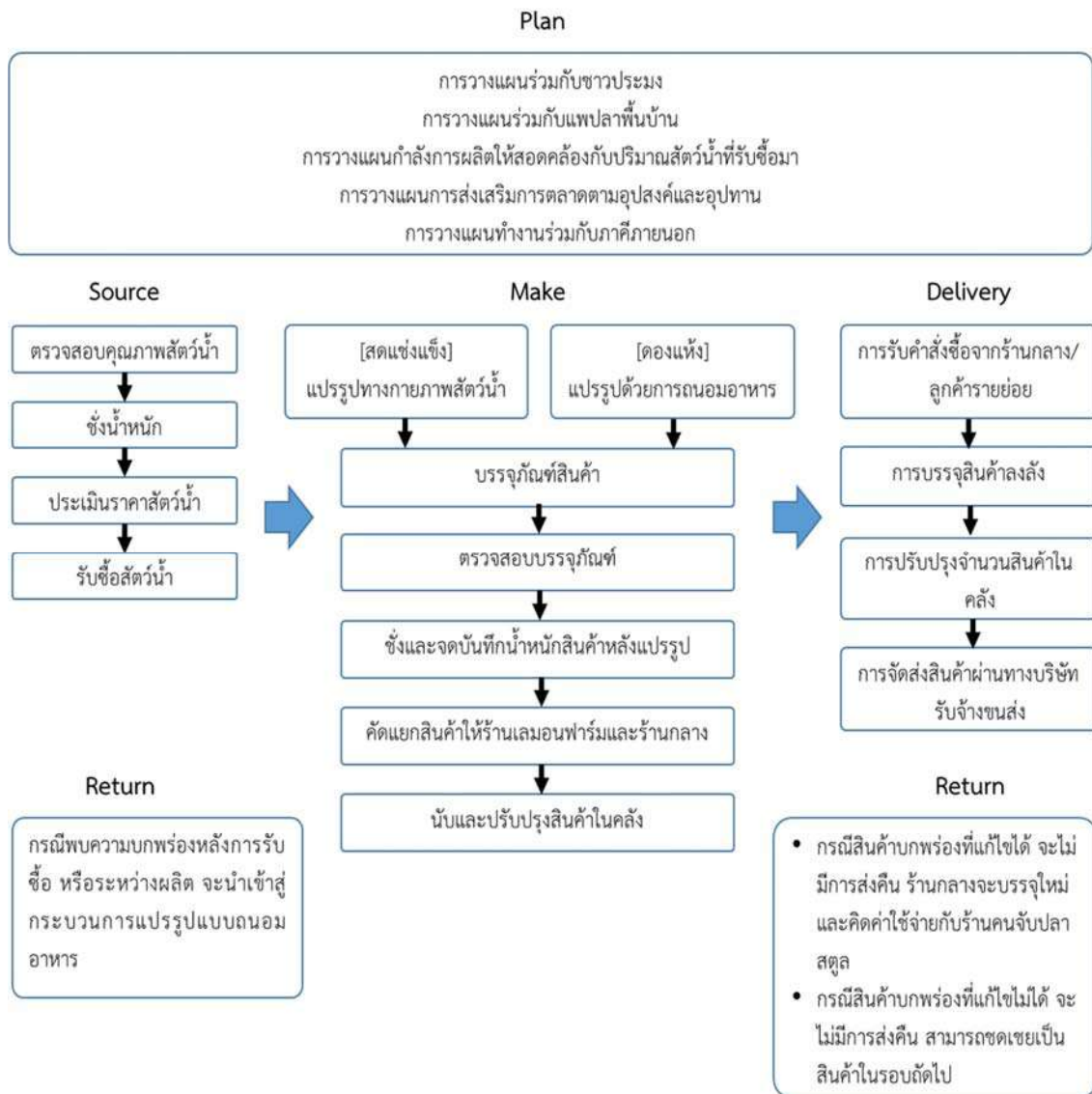
การวางแผนร่วมกับภาคีภายนอก

เนื่องจากองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร อาทิเช่น สมาคมรักษ์ทะเลไทย สมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการให้กำเนิดกิจการร้านค้าจับปลาสด ผู้จัดการร้านค้าจับปลาสดซึ่งเป็นบุคลากรที่ถูกสนับสนุนมาจากสมาคมนักอนุรักษ์ทะเลไทย มีฐานะหลักใน 2 บทบาท คือ 1) บทบาทในฐานะที่จะต้องนำพากิจการร้านค้าจับปลาสดให้ดำรงอยู่ และ 2) บทบาทในฐานะผู้ขับเคลื่อนที่ผลักดันให้เกิดความยั่งยืนทางทรัพยากรทางทะเล ดังนั้น ผู้จัดการร้านค้าจับปลาสดจะต้องเดินทางไปประชุมร่วมกับภาคีภายนอก อาทิเช่น สมาคมรักษ์ทะเลไทย สมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ ร้านค้าจับปลาในสาขาอื่น ๆ เป็นต้น โดยประเด็นที่ประชุมส่วนใหญ่จะเป็น การปรับปรุงองค์ความรู้ภาวะเปราะบางจากทางภาครัฐ สภาพปัจจุบันและปัญหาในการดำเนินกิจการร้านค้าจับปลาในแต่ละสาขาเพื่อหาทางออกที่เหมาะสมให้กับร้านค้าจับปลาในแต่ละสาขา แนวทางการพัฒนากิจการในอนาคต การดำเนินกิจการเพื่อสังคม เป็นต้น หลังจากที่เดินทางไปร่วมประชุมแล้ว ผู้จัดการร้านค้าจับปลาสาขาสดก็จะนำประเด็นที่ได้พูดคุยกันมาชี้แจงให้กับสมาชิก

“ตอนนี้เราก็กำลังทำเรื่องจัดตั้งชุมชนประมงอื่น ๆ ด้วย ที่อื่นในจังหวัดสตูล วันก่อนได้คุยกันยุทธศาสตร์ว่าเราจะต้องจัดตั้งชุมชนประมงเหมือนที่นี่ ที่นี่เป็นโมเดลแล้วก็ต้องขยายพื้นที่อื่นด้วย ก็ที่ทุ่งหว้า คุยกันแล้วเค้าก็เห็นภาพว่าเราทำยังไง เขาก็เห็นชาวประมงได้อะไร ครอบครัวได้อะไร ชุมชนได้อะไร

“ก็คือเหมือนในส่วนของกฎหมายก็ว่ามันจะมีทีมสมาคมสมาพันธ์ที่คอยอัพเดทกับหน่วยงานภาครัฐอะไรอย่างนี้ค่ะ พอเวลาเค้ามีข้อมูลเค้าก็จะส่งข้อมูลให้กับแต่ละพื้นที่ เราก็ต้องเป็นคนที่จะช่วยประสานต่อบางทีเราก็ต้องขึ้นไปร่วมประชุมอะไรอย่างนี้ด้วย แล้วก็กลับมาเล่าให้ชาวประมงให้ได้เห็นสถานการณ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องนโยบายอะไรอย่างนี้ค่ะ

[ผู้จัดการร้านค้าจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]



ภาพที่ 4.12 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาสดใน SCOR Model



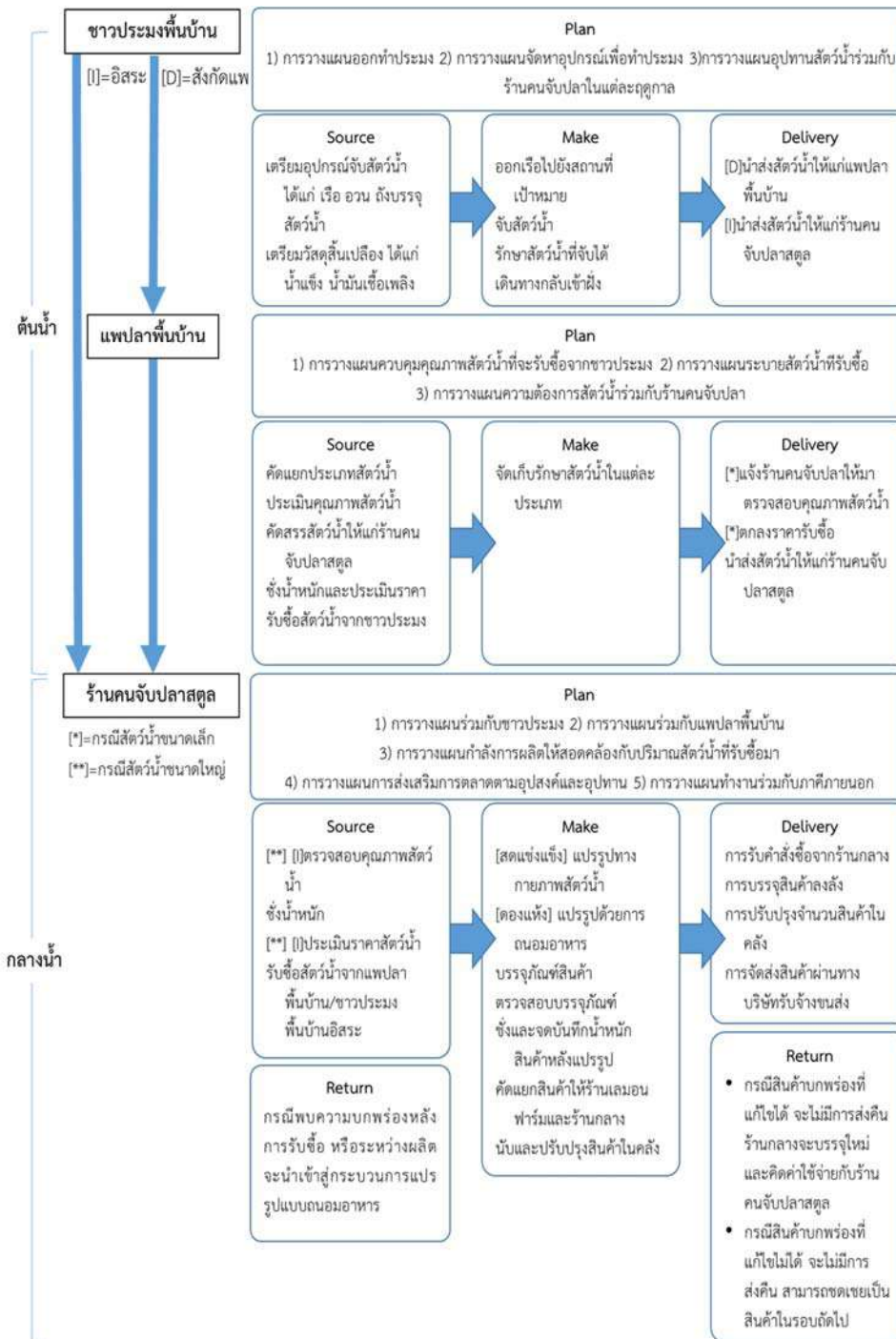
ภาพที่ 4.13 ลักษณะทางกายภาพของห้องแปรรูปสัตว์น้ำ



ภาพที่ 4.14 ลักษณะทางกายภาพของห้องเก็บคลังสินค้า



ภาพที่ 4.15 สินค้าสดแช่แข็งตราร้านคนจับปลา (ซ้าย) ตราเลมอนฟาร์ม (ขวา)



ภาพที่ 4.16 สรุปรูปขั้นตอนการไหลสินค้าในโซ่อุปทานต้นน้ำและกลางน้ำของร้านคนจับปลาสดตาม SCOR Model

ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้าน แพลลาพื้นบ้าน และร้านคนจับปลา

ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและแพลลาพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้านมีความสัมพันธ์กับแพลลาพื้นบ้านที่อยู่ในพื้นที่ โดยทั่วไป เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยแหล่งเงินทุนเพื่อจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ซึ่งมีต้นทุนค่อนข้างสูง แพลลาพื้นบ้านในพื้นที่จึงเป็นแหล่งเงินทุนที่สำคัญให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน โดยทั่วไป ในขณะที่ แพลลาพื้นบ้านก็คาดหวังผลตอบแทนจากชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อจัดหาสัตว์น้ำให้แก่ตนเอง เมื่อชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำมาแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องนำสัตว์น้ำที่หามาได้มาจำหน่ายให้แก่แพลลาพื้นบ้านที่ตนเองสังกัดเท่านั้น ซึ่งอาศัยหลักการบุญคุณต่างตอบแทนที่ต้องเคารพต่อแพลลาพื้นบ้านของตน ชาวประมงพื้นบ้านจะชำระเงินทุนอุปกรณ์จับสัตว์น้ำให้แก่แพลลา โดยชำระแบ่งจ่ายในแต่ละครั้ง ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องขายสัตว์น้ำให้แก่แพลลาพื้นบ้านที่เป็นแหล่งเงินทุน เป็นประจำ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีความจำเป็นต้องอาศัยแหล่งเงินทุน เพื่อจัดซื้ออุปกรณ์สัตว์น้ำ เป็นประจำตามอายุการใช้งานของอุปกรณ์สัตว์น้ำ ซึ่งส่งผลทำให้เป็นวงจรความสัมพันธ์แบบผูกขาด แหล่งรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน จากความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับแพลลาพื้นบ้านดังกล่าว ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องขึ้นตรงต่อแพลลาพื้นบ้านที่เป็นแหล่งเงินทุน ชาวประมงพื้นบ้าน จึงต้องจัดส่งสัตว์น้ำที่ออกเรือให้แก่แพลลาต้นสังกัดเท่านั้น ทั้งนี้ ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับแพลลาพื้นบ้านในพื้นที่เกิดขึ้นก่อนที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลจะเข้ามาดำเนินกิจการธุรกิจในพื้นที่

“ไม่พอก็สามารถเบิกจากเจ้าแก่ [แพลลาพื้นบ้าน] ได้ และให้คืนในภายหลัง เขาจะลงทุนให้ก่อน เมื่อเรา [ชาวประมงพื้นบ้าน] ได้เงินจากการออกทะเล ก็จะทำให้คืนที่ละน้อยๆ”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2561]

ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและร้านคนจับปลา

ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเริ่มดำเนินกิจการ เมื่อเดือนมกราคม พ.ศ.2559 ภายหลังจากจัดตั้งสมาคมชาวประมงพื้นบ้านตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558 ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเป็นกิจการธุรกิจที่มีความสัมพันธ์กับสมาคมชาวประมงพื้นบ้านตำบลปากน้ำ โดยตรง สมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลส่วนใหญ่เป็นชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านตำบลปากน้ำในพื้นที่ตำบลในฐานสมาชิกผู้ถือหุ้นร้านคนจับปลา รวมถึงภรรยาของชาวประมงพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลมีพัฒนาการมาจากชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ตำบลปากน้ำที่ร่วมจัดกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรชายฝั่งในพื้นที่ จนจัดตั้งเป็นสมาคมชาวประมงพื้นบ้าน และก่อตั้งร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เพื่อดำเนินกิจกรรมธุรกิจ โดยตรง แต่สมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยส่วนใหญ่ คือ ชาวประมงพื้นบ้านในสมาคมชาวประมงพื้นบ้านตำบลปากน้ำ อำเภอละงู จังหวัดสตูล ทั้งนี้

ความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล อยู่ภายใต้เจ้าหน้าที่ภาคสนามของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ที่ประจำอยู่ในตำบลปากน้ำ

ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล มีความสัมพันธ์ในรูปแบบแบบเกื้อกูลซึ่งกันและกัน เนื่องจากร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเข้ามาดำเนินกิจการธุรกิจ เพื่อหนุนเสริมคุณภาพชีวิตของชาวประมง ในการทำประมงอย่างยั่งยืน ภายใต้วัตถุประสงค์ของกิจการเพื่อสังคมเป็นสำคัญ กิจกรรมทางธุรกิจของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลที่ให้ความสำคัญต่อคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้านในมิติเศรษฐกิจฐานราก ได้แก่ การรับซื้อสัตว์น้ำจากสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านในราคาสูง เพื่อแก้ปัญหาการกดราคาสัตว์น้ำจากพ่อค้าคนกลาง และการจัดหาแหล่งเงินทุนให้แก่สมาชิกชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในราคาต้นทุน การให้ความช่วยเหลือกรณีเรือประมงจม การปันผลกำไรจากกิจการให้แก่สมาชิก ร้อยละ 30 รวมถึงกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำประมงที่มีความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค และทรัพยากรชายฝั่งอย่างยั่งยืน ในขณะที่ สมาชิกชาวประมงพื้นบ้านจะต้องมีความรับผิดชอบต่อภายใต้วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันต่อพันธกิจของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เพื่อให้เกิดการทำประมงอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อผู้บริโภคเป็นสำคัญ ได้แก่ วิธีการใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่ถูกต้อง การจดทะเบียนเรือประมง การจับสัตว์น้ำที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค และการอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมทางทะเล เป็นต้น

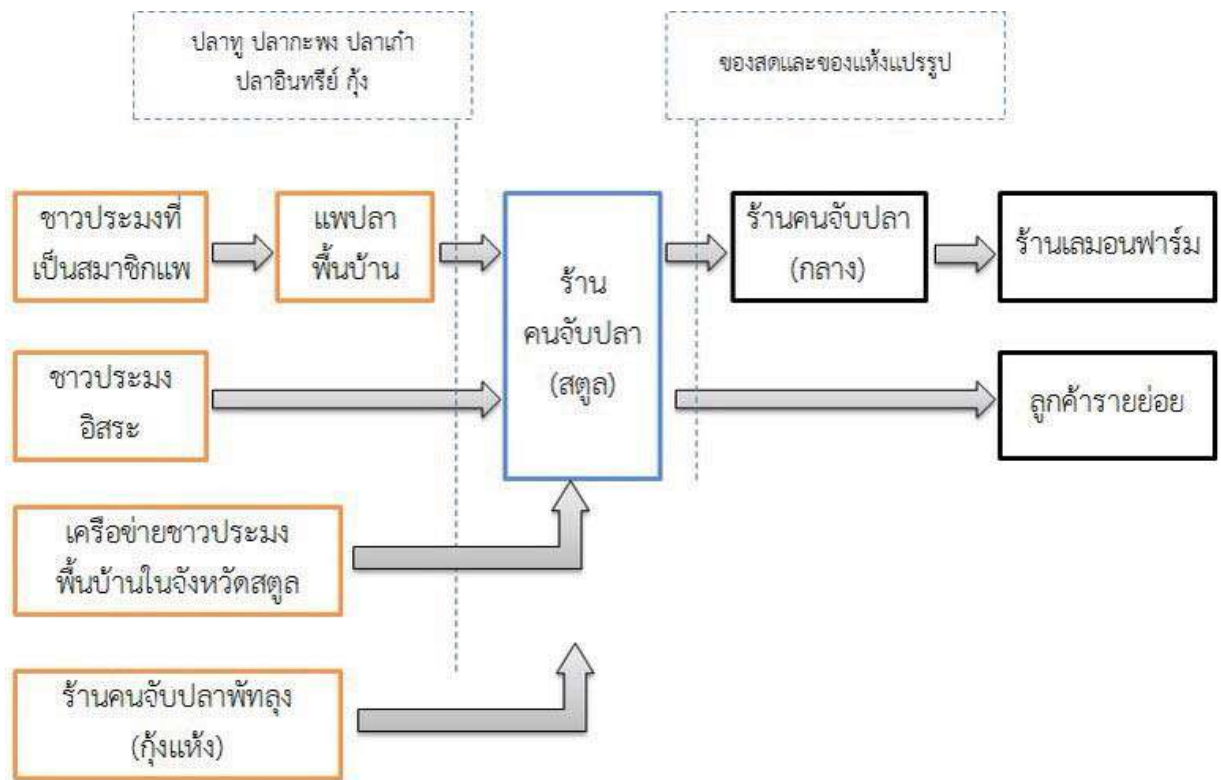
ความสัมพันธ์ระหว่างแพปลาพื้นบ้านและร้านคนจับปลา

เนื่องจากร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเพิ่งจะเริ่มก่อตั้งกิจการในพื้นที่ ตั้งแต่ พ.ศ. 2559 เพื่อช่วยหนุนเสริมให้คุณภาพชีวิตชาวประมงพื้นบ้านดีขึ้น และไม่ถูกกดราคาขายสัตว์น้ำจากพ่อค้าคนกลาง ในขณะที่ แพปลาพื้นบ้าน ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางของระบบการซื้อขายสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ยังคงเป็นห่วงโซ่ความสัมพันธ์ที่ไม่สามารถตัดขาดออกจากกันในการทำประมงพื้นบ้าน เนื่องจากสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ อยู่ภายใต้สังกัดแพปลา ที่ต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนในการจัดซื้ออุปกรณ์จับสัตว์น้ำ เป็นประจำ ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านในสังกัดแพปลา ไม่สามารถนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยตรง ยกเว้นชาวประมงพื้นบ้านอิสระ ที่ไม่มีสังกัดแพปลา ความเป็นพ่อค้าคนกลางของแพปลาในพื้นที่ไม่สามารถตัดออกจากระบบการทำประมงพื้นบ้านในระยะสั้น ส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลอาศัยกลยุทธ์ให้แพปลาที่สมาชิกชาวประมงพื้นบ้านสังกัดอยู่สามารถเข้ามาเป็นสมาชิกร้านคนจับปลา ร้านคนจับปลาจะทำการซื้อขายสัตว์น้ำของแพปลา โดยจะรับซื้อสัตว์น้ำของแพปลาที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา เท่านั้น

เนื่องจากร้านคนจับปลา มีนโยบายรับซื้อสัตว์น้ำจากสมาชิกเท่านั้น แพปลาพื้นบ้านที่ขายสินค้าสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาทุกแหล่งในพื้นที่ จึงเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิกร้านคนจับปลา ในขณะที่ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลก็ไม่รับซื้อสัตว์น้ำจากสมาชิกชาวประมงที่อยู่ในสังกัดของแพปลาที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา โดยตรง ทั้งนี้ แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจึงต้องมีความรับผิดชอบต่อ

วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยปฏิบัติตามข้อตกลงร่วมกันต่อพันธกิจของร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล เพื่อให้เกิดการทำประมงอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อผู้บริโภคเป็นสำคัญ เช่นเดียวกับชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา เฉพาะส่วนการขนส่ง และรักษาสัตว์น้ำให้มีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค และการอนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมทางทะเล เป็นต้น ร้านคนจับปลาพยายามสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อแพปลาพื้นบ้าน เพื่อผลประโยชน์ของชาวประมงพื้นบ้าน และรักษาสมดุลความสัมพันธ์ที่มีอยู่เดิมในพื้นที่ต่อไป

ถึงแม้ว่า กิจการร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลก่อตั้งขึ้นมา เพื่อแก้ไขปัญหาการกดราคาสัตว์น้ำจากพ่อค้าคนกลาง แต่เนื่องจาก ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่อยู่ภายใต้ความสัมพันธ์กับแพปลา ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางในพื้นที่ ภายใต้ระบบการกักขังเงิน เพื่อจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำอยู่เป็นประจำ ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล จึงต้องอาศัยกลยุทธ์ให้แพปลาเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิกร้านคนจับปลา เพื่อรักษาความสัมพันธ์ระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในพื้นที่ เนื่องจากแพปลาพื้นบ้านส่วนใหญ่ก็คือผู้มีอิทธิพลในพื้นที่เช่นกัน ทั้งนี้ แพปลาพื้นบ้านก็ยินดีเป็นสมาชิกร้านคนจับปลา เนื่องจากร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลรับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่ค่อนข้างสูงกว่าราคาตลาดในท้องถิ่น และการเป็นสมาชิกร้านคนจับปลาของแพปลาก็ได้รับเงินปันผลในฐานะเป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูลเช่นเดียวกับชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างแพปลาพื้นบ้านกับร้านคนจับปลาสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยระบบผลประโยชน์ต่างตอบแทนซึ่งกันและกัน ภายใต้ข้อตกลงร่วมกันระหว่างสองฝ่าย ถึงแม้ว่า แพปลาจะเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของสมาชิกร้านคนจับปลา แต่วัตถุประสงค์และเป้าหมายของร้านคนจับปลาก็ยังคงดำรงอยู่เช่นเดิม เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านยังคงได้รับผลประโยชน์ทั้ง โดยตรง และโดยอ้อม ภายใต้ระบบความสัมพันธ์ระหว่างร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล แพปลาพื้นบ้านที่สมาชิกร้านคนจับปลาสังกัด และชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล โดยตรง



ภาพที่ 4.17 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสตูล

4.4 การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสตูล

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงการดำเนินการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสตูล ก่อนที่จะกล่าวถึงการจัดซื้อที่ยั่งยืน ขอทำความเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดการทำธุรกิจที่ยั่งยืน โดยกิจการที่จะมีความยั่งยืนนั้นจะประกอบด้วยองค์ประกอบ 3 ด้าน คือ ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านสิ่งแวดล้อม จากการเก็บข้อมูลพบว่าผลการดำเนินงานของกิจการร้านคนจับปลาสตูลมีกำไรเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยผลกำไรจากการดำเนินงานจะถูกจัดสรรออกเป็น 3 ส่วน เพื่อตอบสนองแนวคิดเรื่องความยั่งยืนดังนี้ ร้อยละ 50 จะอยู่ในลักษณะกำไรสะสมเพื่อใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินกิจการต่อไปในอนาคต (ความยั่งยืนทางเศรษฐกิจ) อีกร้อยละ 30 จะถูกจัดสรรให้กับสมาชิกที่ถือหุ้นกับร้านคนจับปลาซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวประมงพื้นบ้าน (ความยั่งยืนทางสังคม) โดยการปันผลจะมีขึ้นในทุกปีของเดือนกุมภาพันธ์ และ ร้อยละ 20 จะถูกจัดสรรให้กับงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล (ความยั่งยืนทางสิ่งแวดล้อม)

กิจกรรมที่ทางร้านคนจับปลาสตูลได้ดำเนินการเพื่อให้เกิดความยั่งยืนแก่กิจการของตนเอง มีดังนี้

1. ด้านเศรษฐกิจ ร้านคนจับปลาสตูลได้ดำเนินการต่อผู้ขายปัจจัยการผลิตและลูกค้าอย่างเป็นธรรม ทั้งนี้เพื่อให้ระบบโซ่อุปทานสามารถที่จะดำรงต่อไปได้อย่างยั่งยืน โดยเริ่มจากความมุ่งมั่นที่จะผลิต

สินค้าที่มีคุณภาพปลอดภัยจากสารปนเปื้อนให้แก่ผู้บริโภคในราคาขายที่สมเหตุผล นอกจากนี้เพื่อให้กิจการมีกำไรเพื่อการดำรงอยู่ ร้านคนจับปลาสดได้รับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สมเหตุผลด้วยเช่นกัน ถึงแม้จะมีนโยบายการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าราคาตามท้องตลาดก็ตาม นอกจากนี้ร้านคนจับปลาสดได้มีความพยายามใช้เทคโนโลยีในการทำตลาดเพื่อลดต้นทุนและสร้างโอกาสในการขายด้วย เช่น การใช้ Line และ Facebook เพื่อสื่อสารกับผู้บริโภค เป็นต้น

2. ด้านสังคม ร้านคนจับปลาสดทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวแทนที่คอยประสานงานกับภาคีต่าง ๆ ภายนอก อาทิ หน่วยงานภาครัฐ สมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย เป็นต้น การประสานงานดังกล่าวกระทำเพื่อนำงบประมาณที่ให้เปล่าจากภายในและภายนอกชุมชน ลงสู่ชุมชนชาวประมงพื้นบ้านให้มากที่สุด การดำเนินงานที่สร้างประโยชน์แก่สังคมที่ผ่านมา อาทิเช่น การประสานงานเพื่อนำเงินอุดหนุนจากทางภาครัฐมาช่วยชาวประมงในการจัดซื้ออวนในราคาถูกลงกว่าท้องตลาด การจัดโครงการสอนวิธีการแล่ปลา โครงการแปรรูปอาหารทะเลจากสำนักเกษตรเพื่อสอนให้คนในชุมชนโดยเฉพาะแม่บ้านได้รู้จักวิธีการแปรรูปปลา การประสานงานช่วยเหลือกับสมาคมประมงพื้นบ้านปากน้ำในการให้เงินช่วยเหลือกรณีเรือจม การกู้ซากเรือ เป็นต้น นอกจากนี้ทางร้านยังได้มีส่วนร่วมในการรณรงค์ต่อสู้ ร่วมกับภาคีภายนอกเพื่อให้วิถีชีวิตการทำประมงพื้นบ้านได้สามารถดำรงอยู่สืบไปอีกหนึ่งประเด็นด้านสังคมที่มีความโดดเด่น คือ ร้านคนจับปลาสดยังมีนโยบายในการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด เพื่อให้ความเป็นอยู่ในเชิงเศรษฐกิจของชุมชนชาวประมงพื้นบ้านดีขึ้น

3. ด้านสิ่งแวดล้อม ร้านคนจับปลาสดได้ทำงานร่วมกันกับภาคีภายนอกในการรณรงค์เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในการใช้ทรัพยากรทางทะเล อาทิเช่น การวางแผนประชุมร่วมกันกับสมาคมอนุรักษ์ทะเลไทย และสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยในกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล เป็นต้น โดยร้านคนจับปลาสดได้นำกำไรส่วนหนึ่งในการสนับสนุนงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล อาทิเช่น การทำบ้านปลาหรือที่เรียกว่า “ซั้งกอ” เป็นต้น โดยร้านคนจับปลาสดจะมอบเงินผ่านสมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านไปดำเนินการ ในบริเวณที่มีการอนุรักษ์จะมีการวางกฎให้แก่ชาวประมงว่าห้ามใช้เครื่องมืออุปกรณ์ประเภทใดในการจับสัตว์น้ำในบริเวณดังกล่าว

“กำไรของร้าน 100% หักค่าใช้จ่ายอะไรเรียบร้อย ก็คือเราจะแบ่งออกเป็นสามกอง ก็คือ กองที่ 1 ก็คือไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน 50% ส่วนที่สองคือ 30% ก็คือเราจะแบ่งให้สมาชิกที่ลงหุ้นนะค่ะ แล้วก็ส่วนที่ 3 ก็คือสนับสนุนงานอนุรักษ์ของประมงพื้นบ้าน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

สำหรับประเด็นการจัดซื้อที่ยั่งยืนจะเน้นถึงการดำเนินการ “จัดซื้อ” ของกิจการที่ส่งผลให้เกิดความยั่งยืนของกิจการซึ่งเป็นหนึ่งในผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในระบบโซ่อุปทาน โดยสามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านเศรษฐกิจ

การจัดซื้อที่ยั่งยืนในด้านเศรษฐกิจ หมายถึง แนวทางการดำเนินการจัดซื้ออย่างเป็นธรรมกับผู้ขายปัจจัยการผลิตที่สามารถก่อให้เกิดผลกำไรเพื่อนำหมุนเวียนในกิจการได้อย่างยั่งยืน สำหรับบริษัท ร้านคนจับปลาสด ประกอบไปด้วย 2 ประเด็นหลัก ดังนี้

1) การรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมง โดยการได้สัตว์น้ำที่มีคุณภาพจะส่งผลให้สินค้ามีคุณภาพด้วยเช่นกัน เมื่อร้านคนจับปลาสดสามารถผลิตสินค้ามีคุณภาพได้อย่างต่อเนื่อง จะทำให้ผู้บริโภครับรู้ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ที่ดีของตราสินค้าร้านคนจับปลาได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งอาจก่อให้เกิดกลุ่มผู้บริโภคที่มีความภักดีต่อสินค้าที่ผลิตจากร้านคนจับปลา

2) ราคาซื้อสัตว์น้ำที่สมเหตุสมผล ถึงแม้ว่าร้านคนจับปลาสดจะมีนโยบายในการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าในท้องตลาดทั่วไป แต่สัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาสดรับซื้อจะต้องเป็นสัตว์น้ำที่มีคุณภาพสูง ทางร้านคนจับปลาสดเองก็ต้องพิจารณาถึงราคาซื้อที่สามารถก่อให้เกิดผลกำไรในเชิงเศรษฐกิจให้แก่ทางร้านเอง

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านสังคม

การจัดซื้อที่ยั่งยืนในด้านสังคม หมายถึง แนวทางการดำเนินการจัดซื้ออย่างเป็นธรรมที่สามารถก่อให้เกิดผลกระทบในทางที่ดีต่อชุมชนและสังคม สำหรับบริษัทร้านคนจับปลาสด ประกอบไปด้วย 2 ประเด็นหลัก ดังนี้

1) ราคาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่สูงกว่าราคาตามท้องตลาด การดำเนินกิจการเพื่อสังคมของร้านคนจับปลาสดมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการช่วยเหลือสถานะทางเศรษฐกิจให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน แนวคิดนี้ถูกสะท้อนออกมาด้วยวิธีการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสดในราคาที่สูงกว่าแพปลาทั่วไปประมาณ 10-20 % นอกจากนี้ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสดยังได้รับเงินปันผลประจำปีจากร้านคนจับปลาอีกด้วย

2) การสร้างงานในชุมชน ร้านคนจับปลาสดมีแนวคิดในการจัดจ้างคนว่างงานในพื้นที่ให้เข้ามาช่วยงานในร้านคนจับปลาสด โดยในปัจจุบันพนักงานหลักของร้านคนจับปลาสดประกอบไปด้วยภรรยาของชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ที่กำลังว่างงาน รวมถึงได้มีการประสานงานการฝึกอบรมเกี่ยวกับวิธีการผลิตให้แก่คนทั่วไปในชุมชน อาทิ การสอนวิธีแลปลา เป็นต้น โดยผู้ที่ได้รับการอบรมสามารถเข้ามาช่วยเหลือในกระบวนการผลิตของร้านคนจับปลาสดได้หากมีจำนวนสัตว์น้ำเยอะ จะเห็นได้ว่าการจัดจ้างคนในชุมชนจะสามารถก่อให้เกิดความรู้และการสร้างงานให้กับชุมชนซึ่งเป็นผลดีด้านสังคม

3) อัตราค่าจ้างพนักงานที่เป็นธรรม ร้านคนจับปลาสตูลให้ค่าแรงแก่พนักงานตามที่กฎหมายกำหนดซึ่งในขณะนี้ทางร้านคนจับปลาให้อัตราค่าจ้างพนักงานรายวันที่ 320 บาท

4) การรับซื้อผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ปลอดภัยปลอดสารปนเปื้อน จากการได้รับรองมาตรฐาน Blue Brand ร้านคนจับปลาได้มีความพยายามในการตรวจตราเรือประมงพื้นบ้านเกี่ยวกับสารปนเปื้อนในสัตว์น้ำ ถึงแม้ว่าโดยธรรมชาติของประมงพื้นบ้านจะไม่มีเจตนาในการใช้สารฟอร์มาลิน แต่อาจจะมีการประเภทอื่น ๆ ปนเปื้อนมากับสัตว์น้ำได้เช่นกัน เช่น น้ำมันเชื้อเพลิงที่อาจจะปนเปื้อนเนื่องจากการวางใกล้ถึงน้ำมัน เป็นต้น ทั้งนี้ทางร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำที่มีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค

“ชาวประมงที่เอาปลามาขายให้กับร้านคนจับปลาเราก็คือเราจะรับซื้อสูงกว่าแพ 10 เปอร์เซ็นต์ถึง 20 เปอร์เซ็นต์ก็ประมาณ 10 ถึง 20 บาทการที่เราทำร้านคนจับปลาเราต้องการยกระดับสินค้าชาวประมงให้ได้ราคาที่ดีขึ้นชาวประมงได้รับความเป็นธรรมอะไรแบบนี้ก็จะช่วยเหลือนั่น”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

“หลังจากนั้นเขาทำกลุ่มและเขาเข้ากลุ่มกันมาก ผมก็เลยรวมกลุ่มกับเขา ในปีแรกได้ลงทุนนิดเดียว เมื่อรวมกลุ่มกันไปขายเขาจะรับซื้อในราคาสูงกว่าที่ผมไปส่งขายแบบธรรมดา”

[แพปลาพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 20 กรกฎาคม 2561]

“ตามกฎหมายแรงงานปีแรกวันละ 300 แล้วก็ปีนั้นก็เขาขึ้นแรงงานแล้วก็คือเป็น 320”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสตูล, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม

การจัดซื้อที่ยั่งยืนในด้านสิ่งแวดล้อม หมายถึง แนวทางการดำเนินการจัดซื้ออย่างเป็นธรรมที่สามารถก่อให้เกิดผลกระทบในทางที่ดีต่อสิ่งแวดล้อม สำหรับบริบทร้านคนจับปลาสตูล ประกอบไปด้วย 2 ประเด็นหลัก ดังนี้

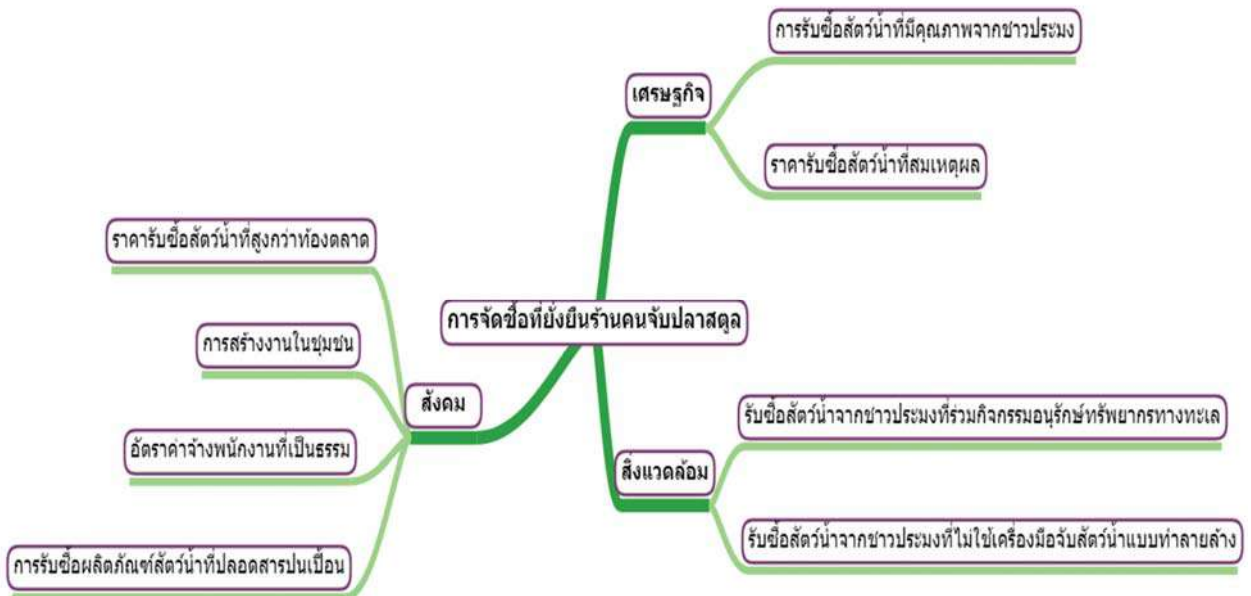
1) การรับซื้อสัตว์น้ำจากผู้ขายปัจจัยการผลิตที่ร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล ร้านคนจับปลาสตูลจะรับซื้อสัตว์น้ำจากผู้ขายที่เป็นสมาชิกของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำเท่านั้น เนื่องจากสมาคมจะร่วมทำกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านอยู่เป็นประจำ อาทิ การทำธนาคารปู การทำบ้านปลาในทะเล เพื่ออนุบาลสัตว์น้ำขนาดเล็ก เป็นต้น ซึ่งเงินทุนส่วนหนึ่งในกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลดังกล่าว ได้รับการสนับสนุนจากกำไรส่วนหนึ่งของกิจการร้านคนจับปลาสตูล ดังนั้นการรับซื้อสัตว์น้ำกับผู้ขายปัจจัยการผลิตที่ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลจึงถือเป็นการสนับสนุนให้การจัดซื้อครั้งนี้เกิดผลดีทางอ้อมต่อสิ่งแวดล้อม

2) การรับซื้อสัตว์น้ำจากผู้ขายปัจจัยการผลิตที่ไม่ใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบทำลายล้าง เครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบทำลายล้าง มักจะถูกใช้ในเรือประมงพาณิชย์ ประกอบด้วย อวนลาก อวนรุน ที่มีขนาดความถี่ของตาข่ายเล็กมากและผืนอวนมีขนาดใหญ่มาก การใช้เครื่องมือดังกล่าวจะทำให้ติดลูกปลาซึ่งมีขนาดเล็กขึ้นมาด้วย ก่อให้เกิดความเสียหายต่อความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเล ทั้งนี้ลักษณะทางธรรมชาติของการทำประมงพื้นบ้าน จะใช้เรือและอุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำขนาดเล็กในการทำประมง โดยจะ ออกทำประมงวันต่อวัน มีระยะการทำประมงได้ไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล อีกทั้งชาวประมงพื้นบ้านจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาสด จะต้องเป็นสมาชิกของสมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ ซึ่งชาวประมงจะถูกอบรมและให้ความรู้เกี่ยวกับการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลอยู่แล้ว ดังนั้นการรับซื้อสัตว์น้ำจากผู้ขายปัจจัยการผลิตที่ไม่ใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบทำลายล้าง จึงถือเป็นการสนับสนุนให้การจับซื้อครั้งนี้เกิดผลดีทางอ้อมต่อสิ่งแวดล้อม

“ก็คือจะมีกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ มอบเงินให้ชาวประมงที่อยู่ในกลุ่มนี้ไปทำกันเอง ก็คือจะแบ่งให้ชาวประมงทำบ้านปลา ทำซั้งกอ ทำธนาคารปู”

“บ้านปลา เหมือนปะการังเทียมจัดเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่เขาทำมา วันนี้ชาวประมงก็ไปตกปลาทั้งนั้น คนนั้นตกทุกวันเลยเดือนนึงเป็นหมื่นได้ เขาตกเบ็ดก็คือบริเวณ ในบริเวณซั้งกอก็จะมีข้อตกลงกติกาว่าห้ามใช้เครื่องมืออะไรใช้เครื่องมืออะไรได้บ้างอะไรแบบนี้ ก็คือชาวประมงที่ไปที่นี่ก็คือตกปลาได้อย่างเดียวไม่สามารถที่จะใช้อวนอะไรเนี่ยค่ะ”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาสด, สัมภาษณ์ 21 มิถุนายน 2561]



ภาพที่ 4.18 การจัดการซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสด



ภาพที่ 4.19 กิจกรรมการทำบ้านปลาของชาวประมงพื้นบ้าน

4.5 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสด

ปัจจุบันร้านคนจับปลาสด เป็นร้านคนจับปลาที่ถูกตั้งเป็นสาขาล่าสุดซึ่งมีบริบทที่แตกต่างไปจากร้านคนจับปลาสาขาอื่นๆ ในแง่ของการริเริ่มกิจการ ที่จำเป็นต้องพึ่งพาผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเดิมในพื้นที่ค่อนข้างมาก ดังนั้นจากข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ถูกบรรยายข้างต้น ผู้วิจัยสามารถสรุปเป็นจุดแข็งจุดอ่อนโดยอิงตาม SCOR Model และลำดับประเด็นให้มีความต่อเนื่อง ดังนี้

จุดแข็งของร้านคนจับปลา

1. โครงสร้างผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาสดและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง
ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในระบบโซ่อุปทานในฐานะผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาสดประกอบด้วย ผู้ขายวัตถุดิบ อาทิเช่น ชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้าน เป็นต้น นอกจากนี้ยังประกอบไปด้วย ผู้นำชุมชน และ สมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ (องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร) และชาวประมงพื้นบ้านที่ขายวัตถุดิบให้ร้านคนจับปลาสดจะต้องเป็นสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำด้วย ด้วยความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างดังกล่าวจึงเป็นเหตุให้ร้านคนจับปลาสดสามารถสร้างความร่วมมือกับ ผู้ขายวัตถุดิบ ผู้นำ

ชุมชน องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น การวางแผนร่วมกันในแต่ละฤดูกาล การชี้แจงนโยบาย การดำเนินกิจกรรมเชิงสังคม เป็นต้น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเทียบกับบริบททั่วไปของธุรกิจ ผู้ขายวัตถุดิบจะไม่ได้ถือหุ้นในองค์กร ดังนั้นความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในฐานะผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาสด จึงถูกพิจารณาเป็นจุดแข็ง

2. ภาพลักษณ์ในฐานะเป็นองค์กรที่ดีต่อสังคม

ร้านคนจับปลาสดถือกำเนิดตามแนวคิดของกิจการเพื่อสังคม ภาพลักษณ์ที่แข็งแกร่งดังกล่าวเกิดจากองค์ประกอบที่หลากหลาย อาทิเช่น 1) ผู้จัดการร้านคนจับปลาสดในฐานะผู้นำ เป็นบุคลากรที่ได้การสนับสนุนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย (องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร) ดังนั้นผู้จัดการร้านจึงมีสองบทบาท บทบาทแรกคือ บทบาทในฐานะผู้นำร้านคนจับปลา บทบาทที่สองคือ บทบาทเป็นผู้ขับเคลื่อนการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลให้เกิดความยั่งยืน 2) หุ้นบางส่วนถูกถือโดยสมาคมชาวประมงพื้นบ้านปากน้ำ (องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร) ซึ่งมีสมาชิกเป็นชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ ดังนั้นจึงทำให้ทิศทางการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลาจึงอยู่ในแนวทางของความยั่งยืน อาทิเช่น ราคารับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านที่สูงกว่าท้องตลาด 10-20% กำไรส่วนหนึ่งจากทางร้านถูกนำไปสนับสนุนการรักษาทรัพยากรทางทะเล เป็นต้น 3) มาตรฐาน Blue Brand ที่ทางร้านคนจับปลาสดได้รับ ซึ่งเป็นมาตรฐานที่รับรองว่าสินค้ามีความปลอดภัยจากสารปนเปื้อน และแหล่งวัตถุดิบได้มาจากการทำประมงที่ไม่ก่อให้เกิดการทำลาย เป็นต้น ดังนั้นภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคมดังกล่าวจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้าน

3. มีภาคีความร่วมมือที่แข็งแกร่ง

จากแรงบันดาลใจเบื้องต้นในการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) จึงเป็นเหตุให้ร้านคนจับปลาสดได้รับการสนับสนุน ด้านความรู้ ด้านบุคลากร การวางแผนนโยบาย ร่วมกันในการดำเนินกิจการ และการอุดหนุนงบประมาณจากเครือข่ายดังกล่าว โดยสมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยจะมีบทบาทในการเป็นผู้ประสานกับองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรอื่น ๆ ในการให้ความช่วยเหลือแก่ร้านคนจับปลาสด อาทิเช่น การได้รับการสนับสนุนเครื่องบรรจุกฎหมายจากองค์กร OXFAM ซึ่งประสานงานโดยสมาคมคนรักษ์ทะเลไทย เป็นต้น การมีภาคีความร่วมมือดังกล่าวจึงถือว่าเป็นจุดแข็งสำคัญที่ทำให้กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาสดสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

4. ความสามารถของผู้จัดการร้านคนจับปลาสด

การเข้าไปบุกเบิกของกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาสดนั้นมีความแตกต่างจากสาขาอื่นๆ อุปสรรคสำคัญในช่วงเริ่มต้น คือ การสร้างความสัมพันธ์และความเข้าใจเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลาสดให้แก่ชุมชน ดังนั้น แพลตฟอร์มบ้านในฐานะผู้ที่มีส่วนได้เสียสำคัญในการเข้ามาของร้านคนจับปลาสด และมีชาวประมงพื้นบ้านที่อยู่ภายใต้สังกัดอยู่เป็นจำนวนมาก จึงถูกผูกความสัมพันธ์ในช่วงของการเริ่มกิจการและเข้าสู่การเป็นผู้ถือหุ้นกับร้านคนจับปลาสด

5. คุณภาพของแหล่งวัตถุดิบ

เนื่องจากการทำประมงพื้นบ้านเป็นการทำประมงขนาดเล็กซึ่งใช้เรือและอุปกรณ์ขนาดเล็กในการออกหาปลา ด้วยธรรมชาติดังกล่าวทำให้ชาวประมงพื้นบ้านออกหาสัตว์น้ำและนำกลับมาขายวันต่อวัน การทำประมงวันต่อวันทำให้การใช้สารฟอร์มาลินเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นในการรักษาสัตว์น้ำซึ่งแตกต่างจากการทำประมงพาณิชย์ นอกจากนี้ทางร้านคนจับปลาสดได้รับการรับรองมาตรฐาน Blue Brand ซึ่งเป็นเหตุให้มีการตรวจสอบร้าน แพปลาพื้นบ้าน และ ชาวประมงพื้นบ้าน จากเจ้าหน้าที่ผู้ออกมาตราฐาน (สมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ทางร้านคนจับปลาสดได้มีการตรวจสอบด้วยการสังเกตเรือและอุปกรณ์ในการจัดสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน และสถานที่ของแพปลาพื้นบ้านในขณะที่ออกมารับซื้ออยู่เป็นประจำ จึงทำให้มั่นใจว่าร้านคนจับปลาสดสามารถจัดหาคุณภาพของสัตว์น้ำได้ตรงตามนโยบายที่ทางร้านได้กำหนดไว้

6. ต้นทุนปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่ต่ำ

ปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากสัตว์น้ำ อาทิเช่น ถุง บรรจุภัณฑ์ ฉลาก และบาร์โค้ด ได้รับการจัดการร่วมกันกับร้านคนจับปลาสาขาอื่นๆ โดยร้านคนจับปลากลางเป็นผู้จัดหา supplier ซึ่งเป็นผู้ผลิตเดียวกันให้กับทุกสาขา จึงทำให้ปัจจัยการผลิตเหล่านี้มีต้นทุนที่ต่ำจากการผลิตในปริมาณมาก ๆ ถือเป็นจุดแข็งในการจัดการร่วมกันเพื่อให้ได้มาตรฐานเดียวกันและมีต้นทุนปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่ต่ำลง

7. สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐาน

นอกเหนือจากการได้รับวัตถุดิบสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมงและแพปลาพื้นบ้านแล้ว ในกระบวนการผลิตของร้านคนจับปลาสด ก็มีบุคลากรผู้เชี่ยวชาญในการแปรรูปสัตว์น้ำ (ทั้งสินค้าสดแช่แข็งและสินค้าถนอมอาหาร) แต่ละประเภทอยู่ โดยองค์ความรู้ในการแปรรูปดังกล่าวได้รับการอบรมถ่ายทอดจากร้านคนจับปลาในสาขาอื่น ๆ ร่วมกัน เพื่อให้มีมาตรฐานการผลิตเดียวกัน นอกจากนี้ยังมีบุคลากรที่คอยตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ได้จากการผลิตด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าสินค้ามีคุณภาพตามที่ได้สัญญาไว้กับทางร้านคนจับปลากลาง จึงถือว่าเป็นจุดแข็งของร้านคนจับปลาสดที่มีบุคลากรที่มีความสามารถในการแปรรูปสินค้าให้ตรงกับมาตรฐาน และความต้องการของร้านคนจับปลากลางด้วย

8. ความยืดหยุ่นด้านการจัดการในบุคลากรสายผลิต

เนื่องจากเวลาและปริมาณสัตว์น้ำที่ถูกจับขึ้นมาจากทะเล อาจจะไม่แน่นอน จึงทำให้บุคลากรในสายการผลิตจำเป็นต้องมีความยืดหยุ่นในด้านเวลาด้วย ทั้งนี้สัตว์น้ำที่รับซื้อมาจะต้องเข้าสู่กระบวนการแปรรูป บรรจุ และแช่แข็ง ให้รวดเร็วที่สุดเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า ดังนั้นการจัดการสรรการทำงานของบุคลากรสายการผลิตจึงต้องมีความยืดหยุ่นตามลักษณะทางธรรมชาติของการทำประมงสำหรับร้านคนจับปลาสดแล้วถือว่าการจัดการบุคลากรสายการผลิตสามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ กล่าวคือ บุคลากรมีความพร้อมและยืดหยุ่นในด้านเวลาการทำงาน สามารถเข้างานกะค่าได้ มีการสำรองบุคลากรให้เพียงพอต่อปริมาณสัตว์น้ำที่จะถูกแปรรูป หนึ่งในเหตุผลที่ร้านคนจับปลาสดสามารถจัดตารางการทำงานของบุคลากรสายการผลิตได้อย่างยืดหยุ่น อาจเป็นเพราะ แนวทางการบริหารงานของ

ร้านคนจับปลาสดมีลักษณะเป็นการผูกมิตรกับชุมชน บุคลากรสายการผลิตเป็นภรรยาของชาวประมงที่ถูกผูกสัมพันธ์ให้เข้ามาร่วมทำงานด้วยใจ มากกว่าความสัมพันธ์ในลักษณะลูกจ้างนายจ้าง ดังนั้นความยืดหยุ่นดังกล่าว จึงถือเป็นข้อได้เปรียบของร้านคนจับปลาสดที่แตกต่างจากบริบททั่วไป

9. สินค้าที่เก็บรักษาได้นาน

จากความสำเร็จในการจัดการด้านบุคลากรสายการผลิต ที่ทำให้สัตว์น้ำที่รับซื้อเข้ามาเข้าสู่กระบวนการผลิตในอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าที่ถูกผลิตจากสายการผลิตดังกล่าวมีความสดและสามารถเก็บรักษาได้นานถึง 8 เดือน การมีสินค้าที่เก็บรักษาได้นาน ทำให้ร้านคนจับปลาสดมีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการคลังสินค้า อาทิเช่น ลดความเสี่ยงในการสต็อกสินค้าไว้ในคลังเพื่อขายในอนาคต เป็นต้น จึงถือเป็นข้อได้เปรียบของร้านคนจับปลาสดที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าที่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน

10. ระบบการจัดการคลังสินค้าที่ดี

ร้านคนจับปลาสดมีระบบการจัดเก็บคลังสินค้าที่ดี อาทิเช่น มีการจัดการคลังสินค้าในระบบเข้าก่อนออกก่อน (First-in First-out: FIFO) มีการแยกประเภทหมวดหมู่สินค้าไว้เป็นอย่างดี มีการจดบันทึกและตรวจนับสินค้าในคลังอยู่เป็นระยะ เป็นต้น การบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพดังกล่าว ทำให้ลดความเสี่ยงของสินค้าที่จะหมดอายุก่อนเวลาที่ควรจะขายได้ ลดเวลาของบุคลากรในการค้นหาและตรวจนับสินค้า เป็นต้น

11. ต้นทุนในการขนส่งสินค้าที่ต่ำ

ต้นทุนการส่งสินค้าจากร้านคนจับปลาสดไปร้านคนจับปลาสดจะมีการจัดการร่วมกัน กล่าวคือ มีการรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้ากันคนละครึ่งระหว่างร้านคนจับปลาสดและร้านคนจับปลาสด เมื่อพิจารณาเฉพาะร้านคนจับปลาสด จะเห็นได้ว่าทางร้านจะมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งต่ำกว่าความเป็นจริงอยู่ครึ่ง การมีต้นทุนการขนส่งที่ต่ำจึงถูกพิจารณาว่าเป็นจุดแข็งของทางร้าน

12. การจัดการสัตว์น้ำที่ไม่ได้มาตรฐานจากการรับซื้อและแปรรูป

ในกรณีสัตว์น้ำขนาดเล็กที่รับซื้อในปริมาณที่มากในแต่ละครั้ง สัตว์น้ำบางตัวอาจจะตกหล่นมาตรฐานจากการตรวจสอบด้วยตา รวมถึงสัตว์น้ำที่ไม่ได้มาตรฐานในระหว่างการแปรรูปสินค้าสดแช่แข็ง อาทิเช่น ปลาท้องแตก เป็นต้น ทั้งหมดนี้อาจถูกพิจารณาว่าเป็นผลิตภัณฑ์เสีย ซึ่งทางร้านคนจับปลาสดได้มีการจัดการผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานดังกล่าวโดยการนำไปผลิตสินค้าประเภทขนมอาหาร จากมุมมองของการจัดการผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานของร้านคนจับปลาสดที่มีต่อชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้าน ถือว่าเป็นการจัดการที่ชาญฉลาดที่หาทางออกโดยยังคงพยายามรักษาความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง หากเปรียบเทียบในบริบทของธุรกิจทั่วไป อาจจะมีการคืนสินค้ากลับไปยังผู้ขายปัจจัยการผลิต ดังนั้นแก้ไขสถานการณ์ดังกล่าวจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้านคนจับปลาสด

13. ความร่วมมือในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องกับร้านคนจับปลากลาง

สำหรับในกรณีที่สินค้าที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาสดที่ส่งให้กับทางร้านคนจับปลากลางมีข้อบกพร่อง ทางร้านคนจับปลาสดและคนจับปลากลางได้มีความร่วมมือในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังนี้

กรณีที่ 1 ความบกพร่องของสินค้าที่สามารถแก้ไขได้โดยร้านคนจับปลากลาง อาทิเช่น บรรจุภัณฑ์รั่ว ทางร้านคนจับปลากลางจะไม่ส่งสินค้าคืนกลับให้กับทางร้านคนจับปลาสด แต่จะทำการแก้ไขโดยการบรรจุสินค้าใหม่ และให้ทางร้านคนจับปลาสดร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการแก้ไขคนละครึ่ง ทั้งนี้การจัดการดังกล่าวจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทางร้านคนจับปลาสดและเป็นการลดความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าที่มีข้อบกพร่อง

กรณีที่ 2 ความบกพร่องของสินค้าที่ไม่สามารถแก้ไขได้ โดยร้านคนจับปลากลาง อาทิเช่น สินค้าที่เน่าเสีย ในกรณีดังกล่าวแทนที่ร้านคนจับปลากลางจะส่งสินค้าคืนให้แก่ทางร้านคนจับปลาสดแล้วหักเงิน แต่ร้านคนจับปลากลางจะยินยอมให้ทางร้านคนจับปลาสดทยอยชดเชยสินค้าที่เน่าเสียด้วยการส่งสินค้าใหม่มาทดแทนในคราวหน้า จะเห็นได้ว่าการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องระหว่างร้านคนจับปลาสดและร้านคนจับปลากลางนั้นเป็นไปในลักษณะประนีประนอมซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างทั้งสองร้านนั่นเอง การจัดการเช่นนี้ไม่อาจพบเห็นได้บ่อยนักในธุรกิจทั่วไปจึงทำให้ประเด็นที่กล่าวมาเป็นจุดแข็งของกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาสด

จุดอ่อนของร้านคนจับปลา

1. ต้นทุนการรับซื้อสัตว์น้ำที่สูง

ร้านคนจับปลาสดมีนโยบายในการดำเนินกิจการเพื่อช่วยเหลือสังคม หนึ่งในภารกิจสำคัญคือการช่วยให้ความเป็นอยู่ของชาวประมงพื้นบ้านให้มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ดังนั้นร้านคนจับปลาสดจึงรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงขึ้น รวมถึงราคาสัตว์น้ำที่รับจากแผ่นพื้นบ้านด้วยเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อต้องการให้เหล่าพื้นบ้านสามารถรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงขึ้นตามลำดับ ดังนั้นต้นทุนวัตถุดิบสัตว์น้ำที่จะเข้าสู่กระบวนการผลิต จึงสูงกว่าตามท้องตลาดซึ่งอาจมองได้ว่าเป็นจุดอ่อนของทางร้านคนจับปลาสด

2. ขาดมาตรฐานอื่น ๆ ที่เป็นที่ยึดถือของผู้บริโภค

แม้ว่าทางร้านคนจับปลาสดจะนำมาตรฐาน Blue Brand มาใช้ในการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า อย่างไรก็ตามมาตรฐานดังกล่าวยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งอาจจะเป็นที่รู้จักในวงจำกัด ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตได้จากร้านคนจับปลาสดยังไม่ได้รับมาตรฐานซึ่งเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคส่วนใหญ่ อาทิเช่น มาตรฐาน ออย. เป็นต้น จึงมองว่าหากได้รับมาตรฐานที่เป็นที่ยึดถือของผู้บริโภคจะทำให้สินค้าของทางร้านได้รับความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการขาดมาตรฐานที่เป็นที่ยึดถือของผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ยังถูกมองว่าเป็นจุดอ่อนของสินค้าที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาสด

3. ภาพลักษณ์ด้านราคาและความสดใหม่ของสินค้าเมื่อเทียบกับสัตว์น้ำที่ขายในท้องตลาด

เนื่องจากกิจกรรมเพื่อสังคมร้านคนจับปลาสดมีนโยบายในการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด อีกทั้งยังมีการเพิ่มมูลค่าในกระบวนการแปรรูป จึงเป็นเหตุให้สินค้าที่ผลิตได้จากร้านคนจับปลาสดนั้นมีราคาที่สูงตามขึ้นไปด้วย อีกทั้งยังเป็นรองในเรื่องของภาพลักษณ์ความสดใหม่เมื่อเทียบกับสัตว์น้ำที่ขายตามท้องตลาด ดังนั้นการเจาะกลุ่มผู้บริโภคในท้องถิ่นจึงมีความยากลำบากเมื่อเทียบกับกลุ่มผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในเมืองหลวงซึ่งเป็นผู้ที่มีกำลังซื้อสูงและมีความเร่งรีบในการดำเนินชีวิตประจำวัน

4. ภาระงานของผู้จัดการร้านที่มีหลายบทบาทและมีหลายหน้าที่

เนื่องจากผู้จัดการร้านคนจับปลาสดเป็นบุคลากรที่ได้รับการสนับสนุนจากสมาคมรักษ์ทะเลไทย หน้าที่ของผู้จัดการร้านจึงประกอบไปด้วย 2 บทบาทซ้อนกัน คือ 1) บทบาทในฐานะผู้ที่ขับเคลื่อนกิจกรรมเพื่อสังคมและกิจกรรมเพื่ออนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล 2) บทบาทในฐานะผู้จัดการร้านที่ต้องคอยจัดการให้กิจการสามารถดำเนินไปได้อย่างคล่องตัว บทบาทดังกล่าวทำให้ผู้จัดการร้านคนจับปลาสดจะต้องเดินทางไปประชุมกับหน่วยงานต่าง ๆ ภายนอกเพื่อขับเคลื่อนกิจการทั้งภายในและภายนอกองค์กรให้เป็นไปตามทิศทางของกิจการเพื่อสังคม ประกอบการขนาดของกิจการที่มีขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนบุคลากรอยู่จำกัด เป็นเหตุให้ผู้จัดการร้านคนจับปลาสดจึงมีหน้าที่ภายในร้านเกือบทุกอย่าง เช่น การตีราคา การรับซื้อ การช่วยในกระบวนการผลิต การช่วยตรวจคุณภาพ การบัญชีและการเงินภายในร้าน เป็นต้น ด้วยภาระหน้าที่ที่หลากหลายทั้งภายในและภายนอกองค์กร ทำให้ผู้จัดการร้านคนจับปลาสดมีภาระหน้าที่ที่หลากหลายมากภายในแต่ละวัน

5. การขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจ

เนื่องจากจำนวนบุคลากรภายในร้านคนจับปลาสดมีอยู่อย่างจำกัด การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินกิจการ อาทิเช่น การใช้ซอฟต์แวร์ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลสามารถช่วยให้กิจการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันยังพบว่าร้านคนจับปลาสดยังคงใช้ระบบบันทึกด้วยมือ หากข้อมูลดังกล่าวถูกจัดเก็บในระบบอิเล็กทรอนิกส์ ระบบสารสนเทศดังกล่าวจะช่วยให้การวิเคราะห์ผลจากการดำเนินกิจการเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ลดเวลาบุคลากรในการคำนวณระดับคลังสินค้าด้วยมือ สามารถวิเคราะห์แนวโน้มการดำเนินกิจการที่ผ่านมา เป็นต้น ดังนั้นการขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินกิจการในสถานะที่มีข้อจำกัดทางด้านจำนวนบุคลากร ยังถูกมองว่าเป็นจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสด

6. ความสามารถในการทำตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย

แม้ว่าร้านคนจับปลาสดจะเป็นลูกค้าหลักของร้านคนจับปลาสด แต่ผู้บริโภครายย่อยก็เป็นอีกหนึ่งกลุ่มเป้าหมายที่ทางร้านคนจับปลาสดมีความพยายามในการทำตลาด กลุ่มผู้บริโภครายย่อยอาจถูกแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ 1) กลุ่มผู้บริโภคต่างพื้นที่ และ 2) กลุ่มผู้บริโภคในพื้นที่

สำหรับกลุ่มผู้บริโภคต่างพื้นที่ อุปสรรคที่สำคัญในการดำเนินการ คือ การขาดระบบขนส่งสินค้าสดแช่แข็งที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภครายย่อย อย่างไรก็ตามปัจจุบันการสื่อสารการตลาดของทางร้านคนจับปลาสดก็กับกลุ่มผู้บริโภครายย่อย อย่างไรก็ตามการสื่อสารการตลาดควรเน้นภาพลักษณ์การเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและเป็นสินค้าที่มีความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม มากกว่าการเน้นภาพลักษณ์ทางด้านราคา อีกทั้งควรเน้นกลุ่มผู้บริโภคที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่ไม่ติดทะเล เพื่อหลีกเลี่ยงการเปรียบเทียบสินค้ากับสัตว์น้ำที่ขายตามท้องตลาด

สำหรับกลุ่มผู้บริโภคพื้นที่ อุปสรรคที่สำคัญในการทำตลาดของผู้บริโภคกลุ่มนี้ คือ ความสะดวกในการหาสัตว์น้ำที่ขายตามท้องตลาดที่มีภาพลักษณ์ความสดและราคาถูกกว่าสินค้าจากทางร้าน ดังนั้นทางร้านคนจับปลาสดอาจจะขายสัตว์น้ำที่รับซื้อมาจากชาวประมงพื้นบ้านโดยไม่ต้องแปรรูปเพื่อลดต้นทุน และอาจจะขายตรงให้กับร้านอาหารในพื้นที่ พร้อมกับประชาสัมพันธ์สร้างภาพลักษณ์ด้านความปลอดภัยโดยใช้มาตรฐาน Blue Brand ติดไว้ภายในร้านอาหาร ดังนั้น การสื่อสารทางการตลาดกับกลุ่มผู้บริโภครายย่อยยังคงเป็นจุดอ่อนที่ทางร้านคนจับปลาสดสามารถพัฒนาให้ดีขึ้นได้ในอนาคต

ตารางที่ 4.1 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสดตาม SCOR Model

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Plan	1.มีการวางแผนประชุมวางแผนการจับสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาลรวมถึงชี้แจงนโยบายการทำงานกับแพปลาและชาวประมงพื้นบ้าน	
Source	1.คุณภาพของแหล่งวัตถุดิบ (ความสดและปลอดภัยจากสารพิษและไม่ได้มาจากการทำประมงแบบทำลายล้าง blue brand การตรวจรับของร้านคนจับปลาสด ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งวัตถุดิบ) 2.ต้นทุนปัจจัยการผลิต (ถุง บรรจุภัณฑ์ ฉลาก และบาร์โค้ด) ต่ำ	1.ต้นทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำที่สูง

ตารางที่ 4.1 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสดตาม SCOR Model (ต่อ)

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Make	<ol style="list-style-type: none"> 1.สินค้ามีคุณภาพและมีมาตรฐาน 2.บุคลากรสายการผลิตมีความชำนาญในการแปรรูป (มีการอบรมฝึกสอน การแปรรูป สสูตรการถนอมอาหาร) 3.การจัดการที่มีต่อบุคลากรสายผลิต การจัดตารางการทำงานของบุคลากรสายการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณและเวลาในการผลิต 4.กระบวนการผลิตที่สามารถเก็บรักษาสินค้าไว้ได้นานถึง 9 เดือน 5.มีระบบการจัดการคลังสินค้าที่ดี (FIFO มีการจัดแยกหมวดหมู่) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ไม่มาตรฐานอื่นที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค
Delivery	<ol style="list-style-type: none"> 1.ต้นทุนในการขนส่งสินค้าไปยังร้านกลางที่ต่ำ โดยการแชร์ต้นทุนค่าขนส่งร่วมกัน 	
Return	<ol style="list-style-type: none"> 1.สินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานทางกายภาพจากกระบวนการผลิต จะถูกแปรรูปด้วยวิธีการถนอมอาหารจากสัตว์ที่ได้คุณภาพจากการผลิต 2.ความร่วมมือในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องกับทางร้านคนจับปลาสด 	
อื่น ๆ	<ol style="list-style-type: none"> 1.ความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลัก (ผู้ขายปัจจัยการผลิต ชุมชน) ในฐานะผู้ถือหุ้นซึ่งอำนวยความสะดวก 2.ภาพลักษณ์ขององค์กรที่ดีต่อสังคม 3.ได้รับการสนับสนุนจากภาคีความร่วมมือ (สมาคมรักษ์ทะเลไทย OXFAM องค์กรบริหารส่วนท้องถิ่น) 4.ผู้จัดการร้านที่มีความสามารถ 	<ol style="list-style-type: none"> 1.ภาระงานของผู้จัดการร้านที่มีหลายบทบาทและมีหลายหน้าที่ (ด้านธุรกิจและด้านสังคม) 2.ขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้าไปช่วยในการบริหารจัดการ 3.ความสามารถในการทำตลาดสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย/ลูกค้าในพื้นที่ (การสื่อสารการตลาด) 4.ความสามารถด้านการบริหารจัดการ เช่น การกำหนดตัวชี้วัดสมรรถนะการดำเนินงานในโซ่อุปทาน 5.ราคาสินค้าสูงกว่าท้องตลาด และการรับรู้ด้านความสดของสินค้าในผู้บริโภคบางกลุ่ม

บทที่ 5

รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษารูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช โดยเนื้อหาที่กล่าวถึงในบทนี้จะเป็นข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช รวมไปถึงการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช โดยมีรายละเอียดดังนี้

5.1 ข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช

ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ปัจจุบันตั้งอยู่ที่บ้านสระบัว หมู่ที่ 6 ตำบลท่าศาลา อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เริ่มดำเนินกิจการมา 3 ปี มีลักษณะเป็นวิสาหกิจชุมชน ซึ่งชาวบ้านในชุมชนส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพประมงพื้นบ้าน

โครงการการจัดตั้งร้านคนจับปลาเป็นโครงการหนึ่งของสมาคมรักษ์ทะเลไทย องค์กรอ็อกแฟม และสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยมีจุดมุ่งหมายให้ร้านคนจับปลาเป็นตัวแทนที่สื่อสารไปยังผู้บริโภคและสังคมเพื่อให้เห็นตัวตนของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งรวมถึงลักษณะการทำอาชีพประมงและเครื่องมือการทำประมง ซึ่งต้องการสื่อให้สังคมเห็นว่าชาวประมงพื้นบ้านใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้างและมีความรับผิดชอบต่อทรัพยากรธรรมชาติ การเกิดขึ้นของโครงการนี้ส่งผลให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่ร่วมกันทำงานอนุรักษ์อยู่แล้วเข้ามาเป็นสมาชิกและกรรมการของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ซึ่งชาวประมงที่ทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในจังหวัดนครศรีธรรมราชนี้โดยส่วนมากจะเป็นสมาชิกของสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลาซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำงานอนุรักษ์ในระดับพื้นที่อยู่ภายใต้สังกัดสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ประกอบด้วยสมาชิกจาก 4 หมู่บ้าน ได้แก่ หมู่ 4 บ้านท่าสูงบน หมู่ 5 บ้านในถุ้ง หมู่ 6 บ้านสระบัว และหมู่ 7 บ้านหน้าทับ ซึ่งสมาชิกของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชส่วนใหญ่จะเป็นชาวประมงจาก บ้านในถุ้ง บ้านสระบัว และบ้านหน้าทับ โดยหลักๆ จะเป็นชาวประมงจากหมู่ 5 และ 6 ซึ่งชาวประมงเหล่านี้จะมีการทำกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในกลุ่มหมู่บ้านของตนเอง และยังมีกิจกรรมอนุรักษ์ร่วมกันอีกด้วย

การจัดตั้งร้านคนจับปลาได้รับการสนับสนุนจาก 2 หน่วยงานหลัก ได้แก่ สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยที่สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย เกิดขึ้นมาจากการรวมตัวของสมาคมประมงพื้นบ้านในหลาย ๆ จังหวัด อาทิ สมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา เกิดขึ้นจากกลุ่มอนุรักษ์ประมงพื้นบ้านบ้านสระบัว และกลุ่มอนุรักษ์ประมงพื้นบ้านบ้านในถุ้งซึ่งต่างก็มีกิจกรรมอนุรักษ์ที่ในกลุ่มของตนเอง ซึ่งต่อมาพบว่าปัญหาที่เกี่ยวข้องกับการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในหลายด้านไม่สามารถแก้ได้ด้วยชุมชนเพียงชุมชนเดียว จึงเกิดการรวมตัว

ของกลุ่มอนุรักษ์ขึ้นเป็นเครือข่าย โดยกลุ่มอนุรักษ์ทั้งสองกลุ่มได้ชวนกลุ่มอนุรักษ์บ้านหมู่ 7 บ้านหน้าทับ และกลุ่มอนุรักษ์บ้านหมู่ 4 บ้านท่าสูง เข้ามาร่วมในสมาคมด้วย ซึ่งต่อมาในปี 2552 กลุ่มแกนนำชาวประมงที่เกิดจากการรวมกลุ่มของกลุ่มอนุรักษ์จากทั้ง 4 หมู่บ้านได้รวมตัวกันไปจดทะเบียนเป็นสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา

เหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาเดียวกันกับการรวมกลุ่มจัดตั้งสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา คือการเข้ามามีส่วนร่วมแก้ไขปัญหารักษาทรัพยากรทางทะเลของนักพัฒนาเอกชน ในช่วงต้นปี 2546 มีนักพัฒนาเอกชนลงมาพัฒนาพื้นที่ภายใต้ชื่อโครงการพัฒนาชุมชนประมงชายฝั่งขนาดเล็กซึ่งต่อมาผลจากการดำเนินงานโครงการนี้ได้นำไปสู่การจัดตั้งสมาคมรักษ์ทะเลไทย โดยโครงการนี้ได้มีการส่งเสริมการรวมกลุ่มของชาวประมงพื้นบ้านในหลายๆจังหวัดเพื่อทำงานอนุรักษ์ร่วมกันและต่อมาได้มีการจัดตั้งเป็นสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านภาคใต้ และกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านเหล่านี้ได้มีการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลร่วมกันจนภายหลังได้มีการจดทะเบียนเป็นสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย โดยมีสมาชิกกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านจาก 22 จังหวัดในประเทศไทย โดยในช่วงแรกมีการทำงานเพื่อร่วมกันต่อสู้เรือปลาทูกระดกปั่นไฟ การทำประมงโดยใช้อวนลากและอวนรุน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อจะให้มีการลดการใช้เครื่องมือทำลายล้างในการทำประมง โดยทางสมาคมสมาพันธ์ได้มีความพยายามให้กลุ่มประมงพื้นบ้านในแต่ละจังหวัดจัดตั้งสมาคมขึ้นเพื่อที่จะสามารถทำกิจกรรมอนุรักษ์ในพื้นที่ของตนเองและมีความเป็นเอกภาพมากขึ้น ซึ่งทางสมาคมสมาพันธ์จะทำการควบคุมในภาพใหญ่ เช่น เรื่องเชิงนโยบายที่สอดคล้องกับกฎหมายการทำประมงพื้นบ้าน เช่น ในการออกกฎหมายมาตรา 34 ซึ่งขัดกับวิถีชีวิตการทำประมงพื้นบ้านของชาวประมง และสมาคมประมงพื้นบ้านในแต่พื้นที่ทำนโยบายไปปฏิบัติ โดยมีเป้าหมายหลักคือ การฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล หยุดเครื่องมือทำลายล้าง และการทำประมงผิดกฎหมาย

ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจัดตั้งขึ้นเนื่องจากทางสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยมีความต้องการที่จะส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจชุมชนในพื้นที่ เนื่องจากเห็นว่ามีการเอาเปรียบชาวประมงพื้นบ้านของพวกนายทุนซึ่งทำหน้าที่รับซื้อสัตว์น้ำ (แพปลา) ชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งทำให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านและครอบครัวเป็นหนี้ของกลุ่มนายทุน การก่อตั้งร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชที่ดำเนินการเป็นร้านค้าภายในชุมชนที่ทำการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้รับจากจากพ่อค้าคนกลางอาจจะช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ได้นอกจากนี้กำไรที่ได้รับจากการประกอบธุรกิจก็จะนำกลับมาฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเลอีกทางหนึ่ง โดยความสัมพันธ์ระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านที่อยู่ในชุมชนนั้นมีความซับซ้อน โดยอาจมีลักษณะที่เป็นเครือญาติกัน มีการพึ่งพาอาศัยกันทางการเงิน และติดหนี้บุญคุณกัน ดังนั้นร้านคนจับปลาจึงไม่ได้มีจุดมุ่งหมายที่จะขจัดระบบพ่อค้าคนกลาง (แพปลา) ออกจากระบบ แต่จะเป็นทางเลือกสำหรับชาวประมงพื้นบ้านที่สามารถนำสัตว์น้ำมาขาย และเป็นการเพิ่มอำนาจการต่อรองราคาสัตว์น้ำให้กับชาวประมง ในขณะเดียวกันก็เป็นการสร้างพันธมิตรร่วมกับแพปลาโดยให้แพมีส่วนร่วมในการทำงานอนุรักษ์ฟื้นฟูร่วมกันกับทางร้านคนจับปลา

หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนในการก่อตั้งร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ได้แก่ สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย องค์กรออกซ์แฟม สมาคมรักษ์ทะเลไทย ประมงจังหวัด และพัฒนาชุมชน ซึ่งจุดเริ่มต้นของร้านคนจับปลาจากการทำโครงการของหน่วยงานดังกล่าว เช่น โครงการกลับบ้านกลับเมือง โครงการเรียนรู้วิถีที่ปักข์ใต้ โดยมีสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทยเป็นแกนหลักในการดูแลและก่อตั้งร้านคนจับปลาทุกสาขา ในช่วงแรกร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชได้รับทุนสนับสนุนจากสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยและสมาคมรักษ์ทะเลไทย บทบาทระหว่างสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ที่มีต่อร้านคนจับปลามีความคล้ายคลึงกัน กล่าวคือทั้ง 2 องค์กรก็ส่งเสริมและสนับสนุนการดำเนินกิจกรรมของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ดังคำพูดที่ว่า

“สมาคมสมาพันธ์ และ สมาคมรักษ์ทะเลไทยไม่มีการแบ่งบทบาทหน้าที่อย่างชัดเจน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

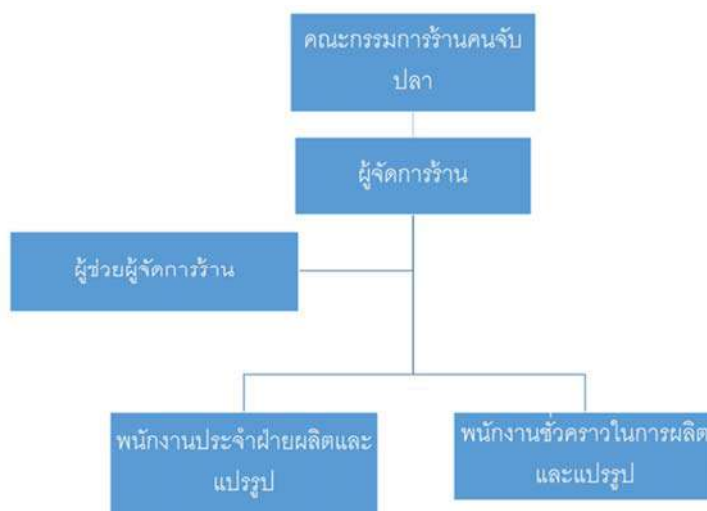
กล่าวคือทั้งสองสมาคมจะมีบทบาทในการช่วยกันดูแลกิจการในร้านคนจับปลาแต่สมาคมรักษ์ทะเลไทยซึ่งเป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไรหรือองค์กรพัฒนาเอกชน (Non Governmental Organization: NGOs) จะมุ่งเน้นที่งานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลของร้านคนจับปลา ในส่วนของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยจะดูแลความเป็นอยู่ของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน โดยทั้งสององค์กรจะทำงานร่วมกันเพื่อความเป็นอยู่ของชาวประมงพื้นบ้านและความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเลของประเทศไทย

หลังจากดำเนินกิจการซักระยะจึงได้มีการเปิดให้มีการระดมทุนขายหุ้นให้กับสมาชิกร้านคนจับปลาใน 3 หมู่บ้าน โดยจำหน่ายหุ้นละ 100 บาท มีเงินทุนเริ่มต้น 20,000 กว่าบาท โดยผู้ถือหุ้นจะประกอบอาชีพประมงหรือไม่ก็ได้ แต่จะต้องเป็นสมาชิกของสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา ในปัจจุบันมีสมาชิก 48 คน ซึ่งประกอบด้วยชาวประมง 27 คน แพปลาพื้นบ้าน 9 คน และสมาชิกหรือแกนนำของสมาคมเครือข่ายประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา 12 คน (ผู้จัดการร้านคนจับปลา สัมภาษณ์ 10 เมษายน 2562)

ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช เป็นกลุ่มจัดการผลผลิตสัตว์น้ำที่ได้จากการทำประมงของชุมชนประมงพื้นบ้าน โดยผลผลิตเหล่านี้จะต้องมาจากชาวประมงพื้นบ้านที่จับสัตว์น้ำมาด้วยเครื่องมือที่ไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเป็นชาวประมงที่มีส่วนร่วมในกิจกรรมการอนุรักษ์และฟื้นฟูทะเล การดำเนินงานของร้านคนจับปลาอยู่ภายใต้แนวทาง “สด สะอาด ปลอดภัย ไร้สารฟอร์มาลีน จากชาวประมงตรงสู่ผู้บริโภค ราคาเหมาะสมเป็นธรรมทั้งคนจับและผู้บริโภค” (ผู้จัดการร้านคนจับปลา สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561) วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช คือ 1. เพื่อให้ชาวประมงพื้นบ้านตระหนักถึงการทำประมงอย่างยั่งยืน และรับผิดชอบต่อผลผลิตของตนที่จะออกไปสู่ผู้บริโภค 2. เป็นศูนย์กลางในการจัดการผลผลิตสัตว์น้ำชุมชนและส่งเสริมการเรียนรู้เกี่ยวกับสัตว์น้ำปลอดภัย

แรงผลักดันในการก่อตั้งกิจการร้านคนจับปลาสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเด็นหลัก ประเด็นแรก คือ การที่สมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้เล็งเห็นถึงช่องว่างการสื่อสารระหว่าง ผู้บริโภคและชาวประมงพื้นบ้านในเรื่องที่ว่า คนกลางที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถที่จะรับรองกับผู้บริโภคได้ว่าสัตว์น้ำที่จับมานั้นมีความปลอดภัยจากสารเคมี ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า สัตว์น้ำที่หาจากชาวประมงพื้นบ้านโดยธรรมชาติจะไม่ใช้สารเคมี ประเด็นที่สอง คือ มีความพยายามจาก ภาคเอกชนที่จะเข้ามาลงทุนซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อทรัพยากรในพื้นที่ ดังนั้นชุมชนและ หน่วยงานในพื้นที่จึงมีความพยายามผลักดันให้เกิดกิจกรรมเพื่อแสดงให้เห็นว่าพื้นที่ดังกล่าวมีการใช้ ประโยชน์จากทรัพยากรทางทะเล ไม่ใช่ทะเลร้าง โดยเริ่มจากการขายผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำให้แก่บุคลากรใน มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ (ผู้จัดการร้านคนจับปลา สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561)

โครงสร้างการบริหารร้านคนจับปลาสามารถแบ่งแยกได้เป็น 2 โครงสร้าง ได้แก่ โครงสร้างด้านการบริหาร และโครงสร้างด้านการดำเนินงาน ซึ่งการบริหารจัดการของร้านคนจับปลาประกอบด้วย ประกอบด้วย ประธานกรรมการ 1 ตำแหน่ง รองประธานกรรมการ 1 ตำแหน่ง เลขานุการ 1 ตำแหน่ง เภรัญญิก 1 ตำแหน่ง ประชาสัมพันธ์ 1 ตำแหน่ง นายทะเบียน 1 ตำแหน่ง และ กรรมการ 4 ตำแหน่ง โดยกรรมการร้านคนจับปลาจะมีการประชุมเดือนละ 1 ครั้ง หากมีเรื่องเร่งด่วนก็สามารถจัดประชุมได้ เนื่องกรรมการส่วนใหญ่จะอยู่ในพื้นที่ ในส่วนของโครงสร้างด้านการดำเนินงาน กิจการประจำวันในร้าน คนจับปลาถูกดำเนินงานผ่านบุคลากรหลัก 3 คน ซึ่งประกอบด้วย 1 ผู้จัดการ 2 ผู้ช่วยผู้จัดการ และ 3 พนักงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ โดยผู้จัดการและผู้ช่วยผู้จัดการมีหน้าที่หลักในการหาตลาด รับคำสั่งซื้อ จัดหาสินค้า จัดส่งสินค้า ดูแลเรื่องการเงินและการบัญชี และจะแบ่งเวลาบางส่วนไปช่วยฝ่ายแปรรูปและ ทำการใส่สินค้าลงในบรรจุภัณฑ์ สำหรับพนักงานแปรรูปสินค้าจะมีหน้าที่หลักในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ สัตว์น้ำประเภทต่างๆ ในกรณีที่ปริมาณสัตว์น้ำเข้ามามากจะใช้การจ้างพนักงานชั่วคราวเข้ามาช่วยใน การแปรรูปสัตว์น้ำ



ภาพที่ 5.1 โครงสร้างองค์กรร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช

ผู้จัดการร้านคนจับปลาทุกสาขาถูกส่งมาจากสมาคมรักษ์ทะเลไทยซึ่งจะมีการประชุมร่วมกันอย่างน้อยเดือนละครั้งในพื้นที่ต่างๆ เช่น กรุงเทพมหานคร (เป็นหลัก) สงขลา ประจวบคีรีขันธ์ นอกจากนี้ยังมีการประชุมร่วมกันระหว่างสาขาบางสาขา ได้แก่ สตูล นครศรีธรรมราช ประจวบคีรีขันธ์ สงขลา และพัทลุง ซึ่งเรื่องที่อยู่ในวาระการประชุมจะรวมถึง งานอนุรักษ์ สถานการณ์ทางการประมง กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการทำประมงในพื้นที่ ผลการดำเนินงานและปัญหาต่างๆ ของร้านคนจับปลาในแต่ละสาขา โดยทางสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยมีแผนที่จะเพิ่มร้านคนจับปลาในทะเลฝั่งอันดามัน โดยมีการพิจารณาพื้นที่ที่เป็นไปได้ เช่น จันทบุรี ระนอง และพังงา เป็นต้น การปันผลกำไรจากการดำเนินงานของร้านคนจับปลาจะถูกแบ่งออกมาเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย 1) งานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล 20% 2) เงินปันผลให้กับสมาชิกร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช 30% และ 3) เงินหมุนเวียนกิจการภายในร้าน 50%

ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชได้รับมาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand) ซึ่งเป็นมาตรฐานการทำประมงที่คำนึงถึงการอนุรักษ์สภาพแวดล้อมทางทะเลโดยการทำประมงที่ยั่งยืน และคำนึงถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ได้จากการทำประมงและแปรรูปที่ต้องมีความปลอดภัยสำหรับผู้บริโภค นอกจากนี้ผู้จัดการร้านยังทำหน้าที่เป็นผู้ประเมินสถานประกอบการที่ต้องการได้รับมาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand Standard) การตรวจมาตรฐานบลูแบรนด์ จะทำการตรวจปีละครั้ง โดยมีการแจ้งล่วงหน้าและใช้การสุ่มตรวจ โดยสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยทำการจัดอบรมสำหรับการรับรองการเป็นผู้ตรวจรวมถึงแต่งตั้งและมอบหมายคณะกรรมการเพื่อลงมาตรวจ โดยส่วนมากจะเป็นชาวประมงจากจังหวัดอื่น ซึ่งชาวประมงที่จะเป็นผู้ตรวจต้องผ่านการอบรมสำหรับการเป็นผู้ตรวจและได้ใบรับรองมาตรฐานบลูแบรนด์ได้ถูกร่างโดยบริษัทแฟร์โกล่า ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการร่างมาตรฐานโดยรวบรวมความคิดเห็นจากชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งทีมผู้ตรวจสอบประกอบด้วย กรรมการสมาคมชาวประมงพื้นบ้านและ กรรมการร้านคนจับปลา ทีมผู้ตรวจสอบนี้ต้องผ่านการอบรมมาตรฐานและเป็นตัวแทนของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยในหลายๆ จังหวัด ซึ่งทีมงานตรวจมาตรฐานจะมีการประชุมร่วมกันอย่างต่อเนื่องและยังมีการเชื่อมโยงกันด้วยไม่ว่าทาง Facebook หรือการทำกิจกรรมร่วมกันผ่านทางเครือข่ายชาวประมงที่มีอยู่ในหลายหมู่บ้านที่มีการทำประมง กระบวนการตรวจสอบจะทำการตรวจสอบแบบไขว้กัน เช่น ตัวแทนชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นตัวแทนของจังหวัดนครศรีธรรมราชและกรรมการของสมาพันธ์จะเข้าตรวจสอบมาตรฐานบลูแบรนด์ให้ร้านคนจับปลาจังหวัดสตูล และตัวแทนของสตูลก็จะเข้าตรวจสอบมาตรฐานให้กับร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ภายใต้มาตรฐานบลูแบรนด์จะมีข้อบังคับที่หลากหลาย เช่น การวางอวนแต่ละครั้งจะต้องไม่ทำในพื้นที่น้ำเสียของโรงงาน และต้องไม่เป็นการทำประมงในเขตที่มีการอนุรักษ์พันธุ์สัตว์น้ำ เป็นต้น กระบวนการตรวจสอบในแต่ละพื้นที่จะใช้แบบฟอร์มที่ให้เครือข่ายชาวประมงพื้นบ้านอาสาสมัครรับรองว่าสมาชิกที่องค์กรที่เข้ารับการตรวจได้ทำกิจกรรมอนุรักษ์อะไรมาบ้าง ชาวประมงแต่ละลำที่เป็นสมาชิกก็ต้องมีการแจ้งชนิดและจำนวนเครื่องมือที่ใช้ในการทำประมงให้ร้านคนจับปลา และยังมีการตรวจสอบเรื่องความสะอาด เช่น มีการตรวจสอบสถานที่ในการจัดเก็บเครื่องมือประมง การตรวจสอบความสะอาดของเรือ และการวางแกลอนน้ำมัน ซึ่งกระบวนการตรวจจะทำการสุ่มตรวจ โดยในวันที่ตรวจจะมีการแจ้งเบื้องต้นว่าจะมีการไปตรวจในช่วงไหน

และทำสู่มหีบสลากรขึ้นมา ถ้าจับสลากรได้เรือลำไหนก็ไปตรวจที่เรือลำนั้น ซึ่งการตรวจถ้าไม่ผ่านในครั้งแรกก็จะเป็นการแจ้งให้ปรับปรุงแก้ไขปรับปรุง และลงไปตรวจซ้ำจนกว่าจะได้มาตรฐาน

5.2 รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช

โซ่อุปทานต้นน้ำ (Upstream of supply chain)

ผู้มีส่วนได้เสียในส่วนโซ่อุปทานต้นน้ำของร้านคนจับปลา ประกอบไปด้วย ชาวประมงพื้นบ้าน และแพปลา นอกจากนี้ร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก แพปลา และกลุ่มชาวประมงเครือข่ายที่หัวไทรแล้ว ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชยังส่งสินค้าบางประเภทจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ มาจำหน่าย เช่น สังกะปิมารจากร้านคนจับปลาสตูล และส่งกุ้งแห้งจากร้านคนจับปลาพัทลุง

1. ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา

การวางแผนของชาวประมง (Plan)

การวางแผนของชาวประมงพื้นบ้าน สามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท คือ การวางแผนเพื่อออกเรือประมง และการวางแผนเพื่อเลือกใช้อุปกรณ์ทำประมง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. การวางแผนเพื่อออกเรือทำประมง การตัดสินใจออกเรือทำประมงนั้น ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องพิจารณาถึงสภาพภูมิอากาศในแต่ละช่วงฤดูกาล เมื่อตัดสินใจออกเรือทำประมงแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านต้องวางแผนเพื่อเลือกเส้นทางและพื้นที่ทำประมง เนื่องจากพื้นที่และเส้นทางที่ทำประมงจะเป็นเงื่อนไขที่มีต่อชนิดของสัตว์น้ำ โดยเฉพาะ เช่น พื้นที่ตอนทราย ก็จะเป็นแหล่งของปลาทรายเป็นจำนวนมาก พื้นที่ตอนใหญ่ เป็นแหล่งของกุ้งแชบ๊วยเป็นจำนวนมาก การตัดสินใจเลือกพื้นที่ออกเรือทำประมงสามารถกำหนดชนิดของสัตว์น้ำที่จะจับในแต่ละครั้งโดยมีแผนที่ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่ของสัตว์น้ำแต่ละประเภทที่กลุ่มชาวประมงบ้านในอุ้งได้จัดทำร่วมกับมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ ในขณะที่ สัตว์น้ำบางประเภทที่มีการเคลื่อนที่ไปเรื่อย ๆ นั้น ชาวประมงพื้นบ้านจะไม่สามารถวางแผนเส้นทางและพื้นที่ออกเรือประมงได้ นอกจากการตัดสินใจเลือกพื้นที่ทำประมงแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านก็อาศัยการพูดคุยระหว่างเพื่อนชาวประมงพื้นบ้านเกี่ยวกับแหล่งจับสัตว์น้ำในร้านน้ำชา เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร ซึ่งการแบ่งปันข้อมูลอย่างไม่เป็นทางการร่วมกันช่วยให้ชาวประมงพื้นบ้านตัดสินใจเลือกพื้นที่จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้งได้ อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านก็มักติดาร่วมกัน คือ เมื่อชาวประมงพื้นบ้านคนไหนที่ออกเรือเข้าไปจับจองพื้นที่ประมงก่อนแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านที่ไปทีหลังจะไม่เข้าไปแย่งพื้นที่จับสัตว์น้ำนั้น

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านตัดสินใจเลือกพื้นที่ออกเรือประมงแล้วนั้น ระยะเวลาออกเรือจากชายฝั่งจะเป็นเงื่อนไขสำคัญที่มีผลต่อการเลือกใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำ เนื่องจากอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดมี

ความสามารถในการจับสัตว์น้ำที่ระยะทางจำกัด ทั้งนี้ อวนลอยกึ่งสามารถใช้จับสัตว์น้ำในระยะทางไม่เกิน 20 ไมล์ทะเล อวนปู สามารถใช้จับสัตว์น้ำในระยะทางไม่เกิน 9 ไมล์ทะเล ในขณะที่ อวนปลากระบอกและอวนปลาพะงซึ่งเป็นอวนที่มีขนาดตากว้างสามารถใช้จับสัตว์น้ำในระยะทางไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านจะไม่ทำประมงเพื่อจับสัตว์น้ำในระยะทางต่ำกว่า 3 ไมล์ทะเล เนื่องจากพื้นที่ดังกล่าวเป็นเขตพื้นที่อนุรักษ์เพื่ออนุบาลสัตว์น้ำที่กำลังเจริญเติบโตของชุมชน ซึ่งเป็นข้อตกลงร่วมกันของชุมชน

2. การวางแผนเลือกใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำ เมื่อชาวประมงตัดสินใจเลือกพื้นที่ออกเรือเพื่อจับสัตว์น้ำที่ต้องการแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านสามารถตัดสินใจเลือกอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด เนื่องจากการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดก็ต้องอาศัยเครื่องมือหรืออุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่เหมาะสมกับสัตว์น้ำ โดยเฉพาะเจาะจง นอกจากนี้ ชาวประมงพื้นบ้านแต่ละรายมีความชำนาญในการใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน เนื่องจากการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดต้องอาศัยเทคนิคและวิธีการจับที่แตกต่างกัน และระยะเวลาในการออกทะเลเพื่อจับสัตว์น้ำแต่ละประเภทก็ไม่เหมือนกัน

“บางรายจะใช้อวนลอยปู อวนปลาทุ ถ้าเป็นอวนปูก็สามารถที่จะไปวางไว้ แล้วคอยดูคลื่น ถ้ามีคลื่นแรงก็สามารถได้ปูกลับมา”

“มันก็ออกได้ทุกชนิดนั้นแหละอวนปลาทุเขาก็ออกไปตอนเย็นพอไปวางเข้ามาที่เที่ยงคืนนั้นคือกลุ่มหนึ่ง แต่ถ้าเป็นอวนปลาทุที่ตั้งแต่ตี 3 หัวรุ่ง แต่ถ้าเป็นอวนปูเข้านี้ก็ไปวางกันแล้วพุงนี้ก็เก็บเข้ามา”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

“กุ้งแซบวัยสด ๆ จากประมงพื้นบ้าน จับด้วยอวนกึ่งสามชั้น ออกทำประมงตอนเที่ยงคืน ปายสองกลับเข้าถึงฝั่ง”

[เพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช 11 พฤษภาคม 2562]

จะเห็นได้ว่า การวางแผนในการทำประมงของชาวประมงจะใช้ข้อมูลหลายอย่างเพื่อใช้ในการตัดสินใจวางแผนออกหาปลา เช่น ฤดูกาล สภาพภูมิอากาศ แผนที่ข้อมูลเกี่ยวกับที่อยู่ของสัตว์น้ำแต่ละประเภท ข้อมูลอัปเดตในแต่ละวันจากกลุ่มชาวประมงที่ออกไปจับปลาในแต่ละพื้นที่ เป็นต้น ในทางปฏิบัติแล้ว ชาวประมงไม่ได้ใช้เวลาในการจับสัตว์น้ำ แต่จะเสียเวลาในการเดินเรือประมงไปยังพื้นที่เป้าหมายมากกว่า ซึ่งการจับสัตว์น้ำใช้เวลาประมาณ 1-2 ชั่วโมง ในขณะที่ เครื่องมือจับสัตว์น้ำบางประเภท เช่น อวนปู จะต้องนำไปวางทิ้งเอาไว้เป็นระยะเวลานาน แล้วค่อยกลับไปเก็บอวนอีกรอบหนึ่ง นอกจากนี้ ชาวประมงพื้นบ้านยังต้องอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้านในการทำประมง เช่น การใช้อวนจับปลาจวด ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องวางอวนในเวลาทีคลื่นลมสงบ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องมีการดำน้ำลงไปในทะเล เพื่อฟังเสียงปลาจวด

“เครื่องมือที่ใช้การจับปลาแต่ละชนิดก็มีวิธีการจับที่แตกต่างกัน เช่น อวนลอยกึ่งต้องปล่อยตอนน้ำเขียว ถ้าจะจับปลาจวดก็ต้องมีการดำน้ำฟังเสียงปลาจวด ซึ่งชาวบ้านเรียกว่า ดูหล้า”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

นอกจากการวางแผนเพื่อเลือกใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องวางแผน จัดหาอุปกรณ์อื่น ๆ เพื่อออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ได้แก่ น้ำมัน น้ำแข็ง และลูกเรือประมง การตัดสินใจ เลือกเส้นทางและพื้นที่จับสัตว์น้ำ จะเป็นตัวกำหนดให้ชาวประมงพื้นบ้านวางแผนจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการออกเรือประมงได้อย่างเหมาะสม ทั้งนี้ จะเห็นได้ว่า การวางแผนในการทำประมงของ ชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยข้อมูลที่หลากหลาย เพื่อประกอบการตัดสินใจออกเรือประมงจับสัตว์น้ำใน แต่ละครั้ง ได้แก่ ฤดูกาล สภาพภูมิอากาศ และชนิดของสัตว์น้ำ จะเห็นได้ว่าการวางแผนออกเรือประมง พื้นบ้านเป็นเพียงการวางแผนระดับปัจเจกบุคคลเท่านั้น

ชาวประมงพื้นบ้านยังขาดการวางแผนในการจับสัตว์น้ำร่วมกับร้านคนจับปลาอย่างเป็นระบบ และเป็นรูปธรรม เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อเกี่ยวกับการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้าเพื่อจัดหาสัตว์ น้ำบางชนิดอย่างเฉพาะเจาะจง จะทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำชนิดดังกล่าวได้เลย ถึงแม้ว่า ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่สามารถสั่งให้ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำที่ต้องการ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ แต่เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาก็พยายามสื่อสารให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านทางอ้อม เกี่ยวกับชนิดของสัตว์น้ำที่ต้องการ โดยการเปรยให้ชาวประมงพื้นบ้านรับทราบ

“ร้านต้องการปลาทำกุลเค็มนะ ที่มีขนาด 1 กิโลขึ้นไป”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

เป็นสิ่งสำคัญที่จะมีการกล่าวถึงผลกระทบของกฎหมายที่มีต่อการทำประมงพื้นบ้าน การออก กฎหมายมาตรา 34 มีความขัดแย้งกับวิถีชาวประมงพื้นบ้าน เช่น อวนลอยกึ่งจะต้องออกทะเลในระยะ 20 ไมล์ทะเล อวนลอยปลาทุก็จะต้องออกไปเกินกว่าระยะ 3 ไมล์ทะเลเพื่อที่จะจับปลาทุก็ได้ ถ้ามีการบังคับใช้ มาตรา 34 ขึ้นมาจริงๆ ก็จะทำให้กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีความลำบากและสร้างความไม่พอใจกับกลุ่ม ประมงพื้นบ้านได้ เนื่องจากไม่สามารถออกไปหาสัตว์น้ำที่ตนเองต้องการได้ ประกอบกับในช่วงนี้รัฐบาล ไทยมีการจัดการกับการทำประมงผิดกฎหมาย (IUU fishing) ทำให้มีการประกาศให้เรือประมงจดทะเบียน ซึ่งกระบวนการตอนนี้อยู่ในขั้นตอนให้เรือประมงพาณิชย์ทำการจดทะเบียนยังไม่ถึงเรือประมงพื้นบ้าน ปัจจุบันสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทยได้ทำการเจรจาผ่อนผันไม่ให้มีการบังคับใช้ กฎหมายก่อนในช่วงนี้โดยมีความต้องการที่จะขยายระยะเวลาการทำประมงของชาวประมงชายฝั่ง

การจัดการของชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

การจัดการอุปกรณ์การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเด็นหลัก ได้แก่

1. การจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่สิ้นเปลือง

ชาวประมงพื้นบ้านในสองหมู่บ้านเลือกซื้ออุปกรณ์จับสัตว์น้ำจากร้านค้าในชุมชนซึ่งชาวประมง เป็นสมาชิก ซึ่งมีอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่จำเป็นในการทำประมง โดยทั่วไป เช่น อวน น้ำมันเครื่อง เฝือก และ

ไปจักร ทั้งนี้ เนื่องจากการซื้ออุปกรณ์จับสัตว์น้ำจากร้านค้าในชุมชน ชาวประมงพื้นบ้านจะได้รับเงินปันผลในแต่ละปี ในกรณีที่ ร้านค้าในชุมชนไม่มีอุปกรณ์ที่ต้องการ ชาวประมงพื้นบ้านต้องเดินทางเข้าไปในอำเภอเมืองท่าศาลา เพื่อจัดหาอุปกรณ์ที่ต้องการ ทั้งนี้ การจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายมีความแตกต่างกัน เนื่องจาก ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายมีความชำนาญในการใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละประเภทแตกต่างกัน ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีประเภทและจำนวนอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่แตกต่างกันตามความชำนาญ เช่น อวนปลาทุ อวนปู อวนกุ้ง อวนปลาหมึก ซึ่งในเรือประมงพื้นบ้านในแต่ละลำมีอุปกรณ์จับสัตว์น้ำขึ้นอยู่กับความถนัดของชาวประมงพื้นบ้าน



ภาพที่ 5.2 อวนจับกุ้งของชาวประมงพื้นบ้าน



ภาพที่ 5.3 อวนจับปลาของชาวประมงพื้นบ้าน

น้ำแข็งเป็นปัจจัยการผลิตหลักอย่างหนึ่งในการออกเรือจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง เนื่องจากน้ำแข็งเป็นอุปกรณ์เก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำ ซึ่งชาวประมงต้องจัดหาน้ำแข็งที่ปลอดสารฟอร์มาลีน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านรับทราบถึงความเสี่ยงที่ใช้น้ำแข็งที่อาจจะมีสารฟอร์มาลีนปนเปื้อน ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านจะเลือกซื้อน้ำแข็งที่ปลอดสารฟอร์มาลีน เพื่อนำมาเก็บรักษาสัตว์น้ำ โดยเฉพาะ ทั้งนี้ น้ำแข็งที่ใช้ในการเก็บรักษาสัตว์น้ำที่จับมาได้ คือ น้ำแข็งแช่ปลา ซึ่งเป็นน้ำแข็งหลอดชนิดเดียวกับที่ใช้ในการบริโภค ในการจัดหาน้ำแข็งแช่ปลานั้น ชาวประมงพื้นบ้านซื้อผ่านพ่อค้าคนกลางที่นำมาขายในชุมชน ซึ่งพ่อค้าคนกลางไปรับซื้อน้ำแข็งมาจากโรงน้ำแข็งในอำเภอท่าศาลา จำนวน 3 โรง ได้แก่ ท่าศรี ท่าศาลา และท่าแพ ซึ่งผ่านการสุ่มตรวจสอบว่าเป็นน้ำแข็งที่ไม่มีสารฟอร์มาลีนและสารอื่น ๆ ปนเปื้อนจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชแล้ว ทั้งนี้ น้ำแข็ง จำนวน 1 กระสอบ ชาวประมงพื้นบ้านสามารถเก็บรักษาสัตว์น้ำหรือที่เรียกว่าดองปลาได้จำนวน 1-2 ลัง ในการออกเรือประมงพื้นบ้านแต่ละครั้ง ชาวประมงต้องใช้น้ำแข็งที่แตกต่างกันตามขนาดของเรือประมงพื้นบ้าน สำหรับเรือประมงพื้นบ้านขนาดกลางต้องใช้น้ำแข็งประมาณ 300 บาท ในขณะที่ การออกเรือขนาดเล็กต้องอาศัยน้ำแข็งประมาณ 30 บาท ในกรณีที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำได้จำนวนมาก ก็ต้องอาศัยน้ำแข็งเพื่อเก็บรักษาความสดจำนวนมาก ถ้าชาวประมงพื้นบ้านมีน้ำแข็งไม่เพียงพอต่อการเก็บรักษาสัตว์น้ำที่จับมาให้ระหว่างออกเรือ พวกเขา ก็จะขอยืมน้ำแข็งจากเพื่อนชาวประมงพื้นบ้านระหว่างทาง เพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำที่จับมาได้

น้ำมันเป็นปัจจัยที่จำเป็นอีกอย่างหนึ่งในการทำประมงของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านสามารถซื้อน้ำมันได้จากปั้มน้ำมันที่รถยนต์เข้าใช้บริการทั่วไป โดยจะทำการซื้อใส่แกลลอนเพื่อนำกลับมาเติมให้เรือที่ใช้ในการออกทะเล ชนิดของสั้วน้ำที่จับออกจับมีส่วนเกี่ยวข้องกับความต้องการใช้น้ำมันของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากถ้าออกเรืออวนกึ่งจะต้องใช้อวนลอย จำนวน 3 ชั้น และต้องออกเรือไปจับไกลจากฝั่งประมาณ 20 ไมล์ทะเล ซึ่งต้องใช้ระยะเวลาวิ่งจากฝั่งประมาณ 3 ชั่วโมง ค่าน้ำมันก็จะประมาณ 1,500 บาท จากการสัมภาษณ์พบว่าชาวประมงมีการประหยัดค่าน้ำมันได้ โดยการประมาณเวลาการออกทำประมงล่วงหน้าก็จะทำให้ไม่ต้องขับเรือด้วยความเร็วไปยังพื้นที่เป้าหมาย

“น้ำมันที่ใช้ในการเดินเรือก็จะหาซื้อตามปั้มน้ำมันทั่วไป ซึ่งปริมาณการใช้น้ำมันขึ้นอยู่กับระยะทางในการเดินเรือ และชนิดของเครื่องยนต์ เครื่องเบนซินจะใช้เยอะกว่าเครื่องดีเซล โดยค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยประมาณ 600-800 บาท”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

“ถ้าออกตอนตีสาม เราต้องออกตอนตีสองเพราะเซฟ ขับไปเรื่อย ๆ วางอวนประมาณตี 4 ตี 5 แล้วก็อวนอยู่น้ำสักประมาณ 1 ชั่วโมงแล้วก็เก็บปล่อยให้ปลาขึ้นมาก่อนกลับก็ประมาณ 8 โมง 9 โมง”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

2. การจัดหาอุปกรณ์หลัก เรือและเครื่องยนต์

เรือที่ใช้สำหรับการทำประมงพื้นบ้านจะต้องมีขนาดความจุระวางไม่เกิน 10 ตันกรอส การกำหนดความจุระวางเรือที่ใช้ในการทำประมงพื้นบ้านจะส่งผลต่อชนิดและจำนวนของเครื่องมือที่ใช้ในการทำประมงด้วย ในกรณีที่สร้างเรือประมงขึ้นมาใหม่ ค่าใช้จ่ายจะอยู่ที่ 100000- 300000 บาทต่อลำ ซึ่งประกอบไปด้วยค่าไม้ และค่าแรงช่างในการต่อเรือ การที่ค่าใช้จ่ายในการสร้างเรือมีความแตกต่างกันนั้นขึ้นอยู่กับขนาดของเรือประมง เครื่องมือประมง เครื่องยนต์ ส่วนของเรือจะต้องทำการจ้างช่างต่อเรือในหมู่บ้านใกล้เคียงในท่าศาลาต่อขึ้นมาเอง ซึ่งเจ้าของเรือจะทำการออกแบบความกว้าง ความยาวตามต้องการ โดยเรือลำหนึ่งจะมีอายุการใช้งานประมาณ 40 ปี โดยขนาดเรือที่ชาวประมงพื้นบ้านนครศรีธรรมราชใช้ทำประมงเป็นเรือประมงขนาดกลางที่มีความยาวประมาณ 6-7 เมตร ซึ่งต้นทุนในการต่อเรือ 7 เมตรหนึ่งลำประมาณ 100,000 บาท

เครื่องยนต์ดีดเรือเป็นสิ่งสำคัญที่ชาวประมงพื้นบ้านต้องใช้ในการออกทำประมง ราคาเครื่องยนต์จะขึ้นกับประเภทของเครื่องยนต์ ถ้าราคาเครื่องเบนซินของฮอนด้าจะประมาณ 25,000 บาท ซึ่งเครื่องยนต์ที่ใช้ในการทำประมงนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ เครื่องยนต์ใหม่ และเครื่องยนต์มือสอง เครื่องยนต์มือหนึ่งที่ใช้ในเรือสามารถหาซื้อได้จากร้านขายเครื่องยนต์ในนครศรีธรรมราชหรือสั่งซื้อจากกรุงเทพ ส่วนเครื่องยนต์มือสองจะสามารถหาซื้อจากร้านขายเครื่องยนต์ที่กรุงเทพฯ

ส่วนราคาของอุปกรณ์การจับปลาจะขึ้นอยู่กับชนิดของปลา ถ้าเป็นอวนปลาทุก็ประมาณ 1,100 บาท/ผืน และมีอายุการใช้งานประมาณ 3 ปี ถ้าเป็นอวนปลูก็จะมีราคา 200 บาท/ผืน อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี และถ้าอวนกึ่งจะมีราคาประมาณ 300 บาท/ผืน อายุการใช้งานประมาณ 1 ปี ซึ่งราคานี้

เป็นแค่ราคาเนื้ออวนเท่านั้น และอายุการใช้งานเป็นระยะเวลาโดยประมาณในกรณีที่การทำประมงไม่เจอสิ่งที่ไม่คาดคิด เช่น เจอซากเรือหรือปะการัง ซึ่งราคานี้คือราคาเนื้ออวนนอกจากนี้ยังมี ทุ่น เชือก และ ตะกั่วซึ่งสามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้

นอกจากนี้ การทำประมงพื้นบ้านในปัจจุบัน ชาวประมงพื้นบ้านอาศัยเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาช่วยในการทำประมง เช่น เครื่องระบุตำแหน่งเรือ (GPS) เครื่องซาวเดอร์ (Sounder) เครื่องซาวเดอร์เป็นเครื่องมือที่สามารถช่วยตรวจสอบสัตว์น้ำใต้ทะเลที่อยู่รวมกันเป็นกลุ่มก้อน แต่อย่างไรก็ตาม เครื่องมือนี้ไม่สามารถที่จะระบุชนิดของสัตว์น้ำและประเภทของปลาที่ว่ายอยู่ในท้องทะเลได้ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านจะต้องอาศัยภูมิปัญญาชาวบ้าน โดยลงไปดำน้ำทะเล เพื่อฟังเสียงของสัตว์น้ำ เพื่อตรวจสอบชนิดของสัตว์น้ำนั้น ๆ ประกอบด้วย เพื่อเลือกใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำได้อย่างเหมาะสม

3. การจัดหาบุคลากรเพื่อออกทำประมง

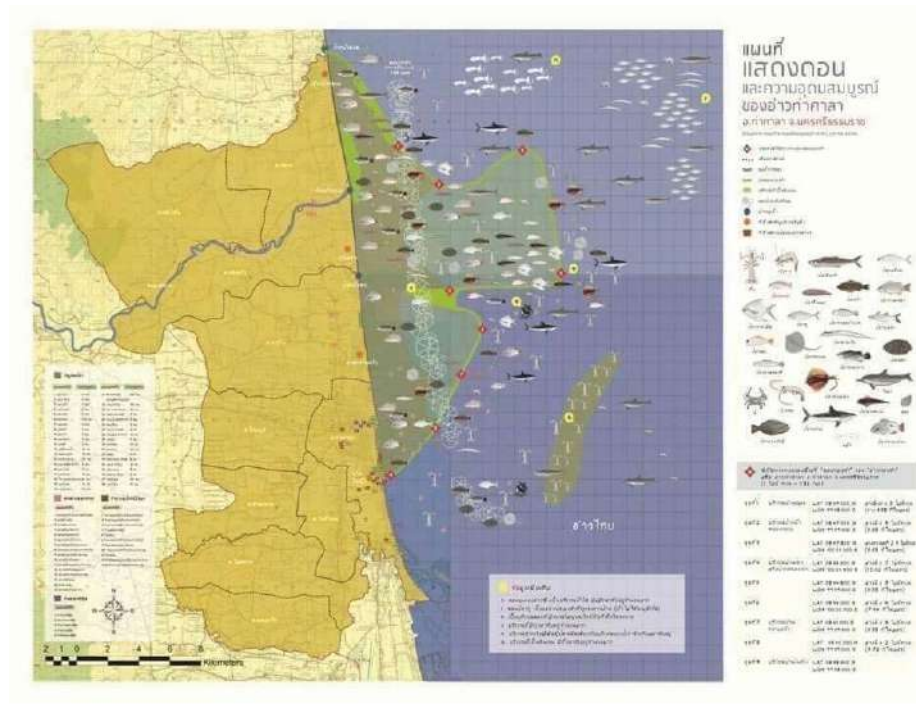
การจัดหาลูกเรือประมงเป็นสิ่งสำคัญในการทำประมงพื้นบ้าน การออกเรือประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง จะต้องจัดหาลูกเรือให้เหมาะสมกับการออกเรือ ซึ่งลูกเรือประมงพื้นบ้านเป็นชาวประมงที่อยู่ในชุมชนด้วยกัน และไม่มีการใช้ลูกเรือที่เป็นแรงงานข้ามชาติ อย่างไรก็ตาม การทำประมงพื้นบ้านก็นิยมใช้สมาชิกในครอบครัวหรือเครือญาติเป็นลูกเรือ เพื่อประหยัดต้นทุนค่าแรงงานในการออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ การใช้ลูกเรือประมงพื้นบ้าน เพื่อทำประมง จะขึ้นอยู่กับขนาดของเรือประมงพื้นบ้าน และอุปกรณ์ที่ใช้จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง เนื่องจาก เรือประมงพื้นบ้านขนาดเล็ก ซึ่งต่ำกว่า 7 เมตร ต้องอาศัยลูกเรือในการออกเรือ จำนวน 2 คน ในขณะที่ เรือประมงพื้นบ้านขนาดกลางที่มีความยาวมากกว่า 7 เมตร ต้องอาศัยลูกเรือไม่น้อยกว่า 3 คน นอกจากขนาดของเรือประมงแล้ว อุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ก็ต้องอาศัยจำนวนลูกเรือช่วยจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน กรณีอวนปูสามารถออกเรือด้วยลูกเรือ จำนวน 2 คน ในขณะที่ อวนปลาทุจะต้องอาศัยลูกเรือจำนวนมาก ประมาณ 5-7 คน เนื่องจากจะต้องมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนในการทำประมง เช่น นายหัวเรือเป็นคนที่คอยดูฝูงปลาในช่วงกลางคืน ซึ่งไม่มีไฟ และต้องสามารถบอกชนิดของสัตว์น้ำได้ว่ามีจำนวนเท่าไรที่วิ่งอยู่ในน้ำ โดยสังเกตจากน้ำทะเลในตอนกลางคืนจะมีแสงส่อง ในส่วน คนที่อยู่ท้ายเรือ เป็นคนที่คอยควบคุมเครื่องยนต์ และเฝ้าระวังท้ายของเรือ ซึ่งลูกเรือไม่สามารถตะโกนบอกซึ่งกันและกันได้ในช่วงทำประมง พวกเขาจะอาศัยการใช้สัญญาณด้วยมือ ในขณะที่ ลูกเรืออีกคนก็ต้องทำการวางอวน ซึ่งแต่ละคนก็ต้องทำงานประสานซึ่งกันและกันเป็นทีมอย่างสัมพันธ์กัน ในกรณี การใช้อวนปลาจระเม็ดหรือปลาเต้าเตี้ย ต้องอาศัยลูกเรือ จำนวน 4 คน เนื่องจากเนื้ออวนเยาะจะต้องมีลูกเรือคอยเก็บเนื้ออวนทั้งด้านบน ด้านล่าง และเนื้อตรงกลาง ทั้งนี้ อาจจะกล่าวได้ว่า ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องมีการวางแผนเพื่อออกเรือทำประมงในแต่ละครั้ง ภายใต้เงื่อนไขที่หลากหลาย ซึ่งมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน และส่งผลต่อประสิทธิภาพในการจับสัตว์น้ำของเรือแต่ละลำ



ภาพที่ 5.4 การออกทำประมงของชาวประมงพื้นบ้าน

การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Make)

ในสภาพความเป็นจริงสภาพพื้นที่ใต้ท้องทะเลในแต่ละพื้นที่จะมีความแตกต่างกัน ชาวประมงจะพอมิมีปัญหาชาวบ้านที่จะคาดการณ์ได้ว่าสัตว์น้ำที่ต้องการจะอยู่ในบริเวณไหนของท้องทะเล จากการสัมภาษณ์พบว่าทางกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลามีการทำแผนที่ร่วมกับมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์เพื่อที่จะบอกว่าในพื้นที่ตรงไหนมีปลาชนิดใดบ้าง



ภาพที่. 5.5 แผนที่แสดงดอนและความอุดมสมบูรณ์ของอ่าวท่าศาลา

ระยะเวลาทำประมงของชาวประมงพื้นบ้านจะขึ้นอยู่กับประเภทสัตว์น้ำที่ต้องการหาและชนิดของเครื่องมือประมงที่ใช้ เป็นที่น่าสนใจว่าชาวประมงพื้นบ้านส่วนมากจะไม่ทำประมงในเขตพื้นที่ 3 ไมล์ทะเล เนื่องจากพื้นที่ส่วนนี้จะถูกอนุรักษ์สำหรับการอนุบาลสัตว์น้ำวัยอ่อน

“โดยระยะที่ไกลที่สุดจะเป็นอวนลอยกึ่งซึ่งมีระยะประมาณ 20 ไมล์ทะเล สำหรับระยะที่ไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล อวนปลากรอบอก อวนปลากะพง ถ้าเป็นการวางอวนปูส่วนใหญ่จะอยู่ที่ระยะ 8-9 ไมล์”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านตัดสินใจเลือกพื้นที่เป้าหมายในการจับสัตว์น้ำแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือประมงไปยังพื้นที่เป้าหมาย และวางอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่เลือกใช้ในแต่ละครั้ง เมื่อชาวประมงพื้นบ้านวางอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในทะเลแล้ว พวกเขาต้องรอเวลาเพื่อให้สัตว์น้ำเข้ามาติดกับดักที่ใช้จับสัตว์น้ำนั้น ในบางกรณี ชาวประมงพื้นบ้านอาจจะกลับมายังชายฝั่งทะเล แล้วออกเรือกลับไปเก็บอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในอีกรอบหนึ่ง โดยเฉพาะการออกทะเลระยะไม่ไกลจากชายฝั่ง ทั้งนี้ การออกทะเลในแต่ละครั้งใช้ระยะเวลาไม่เกิน 1 วัน ซึ่งเป็นการออกเรือแบบไปกลับในแต่ละครั้ง เนื่องจากเรือประมงพื้นบ้านมีขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งไม่สามารถออกไปไกลจากชายฝั่งทะเล และเมื่อสามารถจับสัตว์น้ำได้แล้ว ชาวประมงพื้นบ้านก็ดึงอุปกรณ์จับสัตว์น้ำขึ้นมาจากทะเล เพื่อปลดสัตว์น้ำออกจากเครื่องมืออื่น ๆ ซึ่งสัตว์น้ำบางชนิดสามารถทำการปลดออกจากอวนและจำแนกได้เลย เช่น ปลา กุ้ง และสัตว์น้ำอื่นๆ ในกรณีที่ การทำประมงใช้อุปกรณ์เป็นอวนปู ชาวประมงพื้นบ้านต้องนำมาปลดสัตว์น้ำมาปลดบนชายฝั่ง

ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านจะเลือกปลาและจำแนกสัตว์น้ำชนิดที่มีราคา ในกรณีที่ ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำที่ไม่มีราคาหรือสัตว์น้ำที่ไม่ต้องการติดมากับอุปกรณ์จับสัตว์น้ำด้วย พวกเขาจะนำกลับมาปลดบนชายฝั่ง เนื่องจาก การทำประมงพื้นบ้านมีข้อจำกัดเกี่ยวกับเวลาและแรงงานลูกเรือในการออกเรือประมง ทั้งนี้ เมื่อชาวประมงจับสัตว์น้ำได้แล้ว พวกเขาก็จะคัดแยกชนิดของสัตว์น้ำที่จับมาได้ใส่ในสิ่งไฟเบอร์ที่จัดเตรียมเอาไว้ ในกรณี ชาวประมงสามารถจับกั้งได้ พวกเขาจะแยกใส่ในภาชนะเฉพาะพร้อมกับเปิดเครื่องทำออกซิเจน เพื่อให้กั้งมีชีวิตอยู่ ซึ่งการจับสัตว์น้ำที่ยังเป็นอยู่ทำให้ราคาค่อนข้างสูง

“นัดกับบัง (ชาวประมงพื้นบ้าน) บ่าย 4 โมงเย็น เตรียมลงเรือ เรือออกมุ่งหน้าทางแหลมตะลุมพุก ก่อนค่ำเล็กน้อย ประมาณ 6 โมงเย็น เริ่มวางอวนจุดแรก วางอวนลอยปลา อวนปลาทุเลา อวนปลาสะละ จนเกือบ 2 ทุ่มจึงวางอวนเสร็จ ระหว่างรอกเก็บอวนถึงประมาณ 3 ทุ่ม จึงเก็บอวนชุดแรกเป็นอวนลอยปลา ซึ่งมีทั้ง ปลาทุปลากระบอก ปลาจวดาสา ชุดต่อมาอวนปลาทุเลา ตามด้วยอวนปลาสะละเก็บชุดสุดท้ายเสร็จหลังเที่ยงคืนนิดๆ มุ่งหน้าเข้าฝั่ง ถึงฝั่งเกือบ 02.00 น. กลับบ้านพักผ่อนก่อน ตอนรุ่งสาง ประมาณ 05.00 น.”

[เพจเฟซบุ๊กร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช 7 พฤษภาคม 2562]



ภาพที่ 5.6 การจับปลาของชาวประมงพื้นบ้าน

การออกเรือของชาวประมงพื้นบ้านเพื่อทำประมงในแต่ละครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือเป็นหมู่คณะ โดยประมาณ 3-15 ลำ โดยอาศัยวิทยุที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างกัน เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านจะอาศัยการแลกเปลี่ยนข้อมูลผ่านวิทยุสื่อสารในคลื่นความถี่ที่มีการตกลงกันไว้ภายในกลุ่ม ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือประมงเพื่อจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิดจะอาศัยคลื่นความถี่ที่แตกต่างกันไป ชาวประมงพื้นบ้านที่ต้องการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด จึงอาศัยการรับฟังและสนทนาผ่านคลื่นความถี่วิทยุสื่อสารที่ต่างช่องกัน ทั้งนี้ อาจจะกล่าวได้ว่า การออกเรือเพื่อจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านเป็นการอาศัยฟังพาสังกันและกันในการทำประมง ในกรณีที่ ชาวประมง

พื้นบ้านบางรายไม่แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสัตว์น้ำระหว่างออกเรือประมงให้แก่เพื่อนชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นการหวังผลประโยชน์จากการจับสัตว์น้ำแก่ตนเองเท่านั้น กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านก็จะมีบทลงโทษของกลุ่ม สำหรับผู้ที่ไม่เอื้อเพื่อข้อมูลข่าวสารการจับสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านรายอื่น ๆ โดยไม่ให้ความช่วยเหลือแก่ผู้อื่นในครั้งอื่น ๆ เช่น เมื่อเครื่องยนต์ของชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่มีการแบ่งปันข้อมูลข่าวสารให้แก่เพื่อนคนอื่น ๆ มีปัญหา ชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนก็จะไม่เข้าไปให้ความช่วยเหลือแก่บุคคลนั้น ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่า กลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีข้อตกลงในการปฏิบัติภายในกลุ่ม เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน โดยอาศัยวิถีประชาเป็นแนวปฏิบัติ เมื่อชาวประมงพื้นบ้านไม่ปฏิบัติตามบรรทัดฐานของกลุ่ม พวกเขาจะมีการควบคุมทางสังคมให้แก่บุคคลนั้น ซึ่งเป็นมาตรการรักษาระเบียบของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านให้ช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการทำประมง

การทำประมงพื้นบ้านต้องอาศัยลูกเรือเพื่อเป็นแรงงานในการทำประมงในแต่ละครั้ง ซึ่งจำนวนลูกเรือขึ้นอยู่กับประเภทของอุปกรณ์ ขนาดของเรือประมง ทั้งนี้ ลูกเรือแต่ละคนมีตำแหน่งและหน้าที่ที่แตกต่างกันในการออกเรือ ลูกเรือคนแรกคือนายหัวเรือที่ประจำอยู่ในตำแหน่งหัวเรือ เป็นคนที่คอยเฝ้าดูฝูงปลาในยามค่ำคืน และเป็นผู้ที่ระบุบ่งชี้ชนิดของปลาให้แก่ลูกเรือคนอื่น ๆ บนเรือ คนที่สองประจำอยู่ในตำแหน่งท้ายเรือ ซึ่งเป็นผู้ทำหน้าที่ควบคุมเครื่องยนต์ และเฝ้าระหว่างท้ายเรือ และคนที่สามเป็นคนวางอุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ซึ่งลูกเรือจะต้องทำหน้าที่ผสมผสานสัมพันธ์กันระหว่างออกเรือทำประมง ในกรณีที่เรือประมงพื้นบ้านขนาดกลางหรืออุปกรณ์จับสัตว์น้ำบางชนิด การออกเรือเพื่อทำประมงจะต้องอาศัยลูกเรือคนที่สี่ เพื่อทำหน้าที่คอยเก็บและแยกสัตว์น้ำจากอุปกรณ์จับสัตว์น้ำระหว่างการออกเรือ ซึ่งการสรรหาลูกเรือในการทำประมงพื้นบ้านจะต้องอาศัยความรู้และทักษะในการจับสัตว์น้ำโดยเฉพาะ



ภาพที่ 5.7 แรงงานที่ใช้ในการออกทำประมงพื้นบ้าน

อีกประเด็นหนึ่งก็คือความหนาแน่นของสัตว์น้ำทะเลไม่ได้อาศัยอยู่อย่างกระจุกกระจายในท้องทะเลโดยส่วนมากตามธรรมชาติของปลา ปลาชนิดเดียวกันจะอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกัน ซึ่งอาจมีปลาชนิดอื่นปนมาด้วยเรือบางลำอาจตัดสินใจไปทางทิศเหนือแต่สัตว์น้ำอาจอยู่ทางทิศใต้ของบริเวณเป้าหมาย ในกรณี ชาวประมงพื้นบ้านสามารถออกเรือจับสัตว์น้ำได้จำนวนมาก แต่เนื่องจากข้อจำกัดของการทำประมงพื้นบ้านที่เป็นเรือขนาดเล็กและขนาดกลาง ซึ่งอาจมีความเสี่ยงต่ออุบัติเหตุทางทะเลระหว่างทางเนื่องจากคลื่นและลมทะเล อาจส่งผลทำให้เรือประมงจมทะเลได้ เมื่อชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำได้เกินขนาดของเรือประมงพื้นบ้าน ชาวประมงพื้นบ้านจะแจ้งให้เพื่อนชาวประมงที่ออกเรือร่วมกันเป็นหมู่คณะ ซึ่งยังไม่สามารถจับสัตว์น้ำได้ในระดับที่ต้องการ ให้มาจับสัตว์น้ำในพื้นที่ของตนเอง หรือให้เข้ามาเก็บสัตว์น้ำจากอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่วางเอาไว้แทน แล้วให้นำอุปกรณ์จับสัตว์น้ำนั้นมาคืนภายหลัง ซึ่งรูปแบบการช่วยเหลือจุนเจือแบบนี้ทำให้เกิดการรวมกลุ่มที่แข็งแกร่งของชาวประมงพื้นบ้าน ดังคำกล่าวที่ว่า

“เหมือนกับผมมีเพื่อนอยู่สี่ห้าคน อวนแพอ่อน 4-5 ผืน 4 ท่อก็ 20 ผืน ผมเนี่ยพอแล้วและเห็นเพื่อนวิ่งไม่ได้ก็บอกว่าเอามียสักห้าหกก็เก็บกันในทะเลกันเลย แต่ต้องเอาอวนคืนด้วย เราต้องเข้าใจว่าประมงพื้นบ้านเขาเอื้อเฟื้อกันอย่างเนี่ยแหละ ออกไปทะเลเอาไป 10 ผืนเก็บมาได้ 5 ผืนก็จะแบ่งกันนี้แหละจะได้ซื้อน้ำมันออกทะเลด้วย เพราะเวลาเราออกทะเลเราไม่ได้ออกคนเดียว”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

“ถ้าเราจับปลาได้เยอะ และจะถามอีกลำสองลำว่าจับได้เยอะมั๊ยเขาก็บอกว่าเขาจับไม่ได้ พรุ่งนี้เขาจะต้องออกอีกเราก็จะให้คนละสองผืน สองผืนนี้ก็จะประมาณ 40-50 กิโล”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านให้แก่แพปลาและร้านคนจับปลา (Delivery)

จากความเชื่อพื้นบ้านที่ว่า การรับคำสั่งซื้อให้หาสัตว์น้ำล่องหน้า จะทำให้ไม่ได้รับสัตว์น้ำประเภทนั้น กลับมาจากการทำประมง ทำให้ชาวประมงจะไม่รับคำสั่งซื้อล่องหน้าก่อนการออกทะเล ด้านราคา รับซื้อทางร้านคนจับปลาจะให้ราคาซื้อสัตว์น้ำที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง 5-10% ในความเป็นจริงถ้าร้านคนจับปลาให้ราคาสูงกว่าพ่อค้าคนกลาง ชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมดน่าจะมาขายให้กับทางร้าน แต่ในสภาพความเป็นจริงไม่ได้เป็นอย่างนั้น จากการสัมภาษณ์พบว่า 80% ของเรือในพื้นที่เป็นหนี้นายทุน (แพปลา) ทั้งหมด ดังนั้นการที่จะเอาปลาทั้งหมดมาขายที่ร้านคนจับปลาจึงทำไม่ได้ นอกจากนี้สมาชิกชาวประมงของร้านคนจับปลามีส่วนหนึ่งประมาณ 70% ที่เป็นหนี้แพอยู่เช่นกัน จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านมีภาระต้องไปขายสินค้าให้กับแพ ดังนั้นมันจะเป็นวงจรของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน โดยส่วนใหญ่ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นหนี้แพก็จะนำสัตว์น้ำไปขายที่แพ ในราคาที่ไม่สูงและจะโดนหักค่าบริหารจัดการ เช่น ค่าน้ำมันเรือ ค่าน้ำแข็ง ก็จะทำให้ราคาปลาลดลงไปอีก ในความเป็นจริงชาวประมงที่ติดหนี้แพก็สามารถที่จะเอาปลามาขายให้กับร้านคนจับปลาได้บ้าง เนื่องจากร้านคนจับปลาจะขอซื้อในปริมาณที่น้อย เช่น ในบางครั้งร้านคนจับปลาต้องการปลาอินทรี 2 ตัวก็จะสามารถนำมาขายที่ร้านคนจับปลาได้ ซึ่งความสัมพันธ์ระหว่างแพปลาพื้นบ้านและร้านคนจับปลาจะอยู่ในรูปของการเป็นพันธมิตรทางธุรกิจมากกว่าการเป็นคู่แข่งทางการค้า ดังคำพูดของผู้ให้สัมภาษณ์ที่ว่า

“ถึงอย่างไรนายทุนในพื้นที่กับร้านคนจับปลาที่ต้องอยู่กันได้ เราต้องอยู่กันให้ได้ หลักการทำงานเราจะไม่ขัดแย้งกัน เราอยู่กันได้ด้วยความเห็นอกเห็นใจกัน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำมาได้ พวกเขาสามารถตัดสินใจที่จะจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่ใคร ซึ่งมีอยู่ 3 ประเภท คือ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช แพปลาที่เป็นพ่อค้าคนกลาง และขายเองในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง ถึงแม้ว่าร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำด้วยราคาค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น โดยทั่วไป แต่ด้วยข้อจำกัดของร้านคนจับปลาที่ไม่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านได้ทั้งหมด เพราะขนาดของตลาดสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาค่อนข้างจำกัด จึงไม่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านได้ทุกชนิด และบุคลากรร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางเป็นสำคัญ ซึ่งทำให้ปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลารับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านค่อนข้างจำกัด เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละครั้ง

นอกจากนี้แล้ว การจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่ต้องจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่แพปลา เนื่องจากเจ้าของแพปลาเป็นแหล่งเงินกู้หรือนายทุนให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจัดซื้ออุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำ รวมถึงอุปกรณ์ในการออกเรือประมงอื่น ๆ ในแต่ละครั้ง ได้แก่ ค่าน้ำมันเรือ และค่าน้ำแข็ง ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องนำสัตว์น้ำที่จับมาจำหน่ายให้แก่แพปลาที่ตนเองติดหนี้สินอยู่เป็นประจำ เพื่อปลดหนี้สินที่ชาวประมงพื้นบ้านมีต่อแพปลานั้น ในขณะที่ ราคารับซื้อ

สัตว์น้ำของแพปลาต่ำกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น นอกจากนี้ ราคารับซื้อสัตว์น้ำค่อนข้างต่ำแล้ว แพปลายังหักค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับอุปกรณ์ในการออกเรือในแต่ละครั้งด้วย ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่า แพปลาในท้องถิ่นเป็นทั้งเจ้าหน้าที่ของชาวประมงพื้นบ้าน และเป็นพ่อค้าคนกลางในการรับซื้อสัตว์น้ำเพื่อไปจำหน่ายต่อในตลาดซื้อขายสัตว์น้ำ

จะเห็นได้ว่า ชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบอาชีพประมงจากแพปลา ในขณะที่ แพปลาก็ทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางให้ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นลูกหนี้สัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่ตนเองในราคาต่ำกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น ซึ่งเป็นวงจรของวิถีชีวิตชาวประมงพื้นบ้านที่จำกัดแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพ นอกจากนี้ การจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลา และแพปลาแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านบางส่วนก็นำสัตว์น้ำมาจำหน่ายเองในตลาดท้องถิ่น โดยตรง ซึ่งมีฐานะเป็นผู้ประกอบการรายย่อยในชุมชน

การจัดส่งสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชมีอยู่ 2 วิธีการ คือ ร้านคนจับปลาแจ้งความจำเป็นในการรับซื้อสัตว์น้ำต่อชาวประมงพื้นบ้าน โดยตรง และชาวประมงพื้นบ้านเสนอขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ร้านคนจับปลาแจ้งความจำเป็นในการรับซื้อสัตว์น้ำต่อชาวประมงพื้นบ้าน โดยตรง ในกรณีที่ร้านคนจับปลากลางมีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช เมื่อชาวประมงพื้นบ้านกลับจากออกเรือในแต่ละครั้ง เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชจะโทรศัพท์ไปหาชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อสั่งซื้อสัตว์น้ำที่ต้องการตามคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยระบุขนาด น้ำหนักและชนิดของสัตว์น้ำ ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่จะติดต่อกับแกนนำชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อจัดส่งสัตว์น้ำให้ เมื่อพวกเขาไม่มีสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาต้องการ พวกเขาก็จะติดต่อไปยังเพื่อนชาวประมงพื้นบ้านรายอื่น ๆ ที่สามารถจับสัตว์น้ำได้ตามคำสั่งซื้อที่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชต้องการ อย่างไรก็ตาม ผู้จัดการร้านคนจับปลาสามารถประเมินข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับแหล่งรับซื้อสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายได้ เนื่องจากการออกเรือทำประมงจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้งของชาวประมงพื้นบ้านขึ้นอยู่กับประเภทของอุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งผู้จัดการร้านคนจับปลาจะโทรศัพท์ไปติดต่อสอบถามชนิดของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละครั้ง โดยตรง ทั้งนี้ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อเกี่ยวกับการรับคำสั่งซื้อล่วงหน้าในการจัดหาสัตว์น้ำ ส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาไม่สามารถแจ้งคำสั่งซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านล่วงหน้าก่อนหรือระหว่างการออกเรือประมงจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ซึ่งส่งผลทำให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาไม่สามารถแจ้งคำสั่งซื้อสัตว์น้ำที่ต้องการให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ โดยปกติ เจ้าหน้าที่สามารถแจ้งคำสั่งซื้อให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน ภายหลังกลับเข้าสู่ฝั่งหรือระหว่างเดินทางกลับจากทำประมง

2. ชาวประมงพื้นบ้านเสนอขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลา ซึ่งวิธีที่ 2 นี้มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของปริมาณสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลารับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมด ชาวประมงพื้นบ้าน

ต้องการขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก ถึงแม้ว่า จะไม่มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำจากร้านคนจับปลา โดยตรง ชาวประมงพื้นบ้านที่จับสัตว์น้ำที่มีคุณภาพตามหลักเกณฑ์ของสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาต้องการมานำเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลา โดยตรง เพื่อให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาตรวจสอบและประเมินสัตว์น้ำที่นำมาเสนอขาย แต่ด้วยข้อจำกัดของการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา ซึ่งไม่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในปริมาณที่มาก และทุกชนิดที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขาย เมื่อร้านคนจับปลาปฏิเสธในการรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่นำมาเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลาแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำไปเสนอขายให้แก่แพปลา หรือขายในตลาดท้องถิ่นต่อไป

ถึงแม้ว่า ช่องทางการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านมีอยู่ 3 ประเภท ได้แก่ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช แพปลาที่เป็นพ่อค้าคนกลาง และขายเองในตลาดท้องถิ่นด้วยตนเอง แต่ชาวประมงพื้นบ้านทุกคนต้องการจำหน่ายสัตว์น้ำที่จับมาได้ในแต่ละครั้งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นลำดับแรก เนื่องจากราคารับซื้อสัตว์น้ำค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดที่แพปลาซื้อ และที่ขายเองในตลาด โดยตรง อย่างไรก็ตามปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาค่อนข้างจำกัด เมื่อร้านคนจับปลาไม่สามารถรับซื้อได้ ชาวประมงพื้นบ้านก็จะนำสัตว์น้ำไปขายให้แก่บุคคลอื่น รวมถึงนำไปขายเอง โดยตรง การขายในตลาดชาวประมงจะสามารถตั้งราคาเองได้ ซึ่งในบางครั้งชาวประมงก็จะให้คนในครอบครัวเอาปลาไปขายให้ ซึ่งการขายในตลาดจะได้ราคาที่สูงกว่าการขายให้แพปลา ซึ่งชาวประมงก็จะมีการมานั่งพักผ่อน ทำงานอนุรักษ์ และวางแผนร่วมกันว่าพรุ่งนี้จะออกทำประมงที่ไหน มีการนัดแนะกัน ซึ่งราคาของสัตว์น้ำก็จะมีเพิ่มลดตามปริมาณสัตว์น้ำที่หาได้

การขนส่งสัตว์น้ำที่จับได้ของชาวประมงให้กับร้านคนจับปลาจะใช้รถกระบะ หรือรถเครื่องพ่วงข้างเป็นพาหนะในการขนส่ง ในบางกรณีทางร้านคนจับปลาก็ต้องไปเอาสินค้าจากชาวประมงที่ตลาดหรือท่าเรือ โดยทางร้านจะไม่มีรถเป็นของตัวเองแต่จะใช้รถเครื่องส่วนตัวของพนักงานในร้านไปเอาสัตว์น้ำ

การจัดการกับสัตว์น้ำที่มีข้อบกพร่องของชาวประมง (Return)

เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านจัดลำดับความต้องการเสนอขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก เนื่องจากร้านคนจับปลาให้ราคารับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านสูงกว่าราคารับซื้อสัตว์น้ำจากแหล่งอื่น ๆ ในท้องถิ่น จึงส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพตามหลักเกณฑ์ของร้านคนจับปลา และเป็นสัตว์น้ำที่มีคุณภาพดีที่สุดที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาได้ในแต่ละครั้ง เมื่อชาวประมงพื้นบ้านทำการจัดส่งสินค้าให้ร้านคนจับปลา ร้านคนจับปลาจะมีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพสินค้าและรับซื้อซึ่งจะไม่มีรถส่งคืนสัตว์น้ำให้กับชาวประมง

ในกรณีของสัตว์น้ำที่ไม่ได้ตามมาตรฐานร้านคนจับปลา ชาวประมงพื้นบ้านมีช่องทางการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำให้แก่แพปลา หรือนำไปขายเองในตลาดท้องถิ่นต่อไป โดยเฉพาะการเสนอขายสัตว์น้ำให้แก่

แพปลา ซึ่งแพปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในทุกชนิดและทุกขนาด แต่ชาวประมงพื้นบ้านจะได้ราคาขายที่ต่ำกว่าช่องทางจัดจำหน่ายอื่น ดังข้อมูลสัมภาษณ์ที่กล่าวไว้ว่า

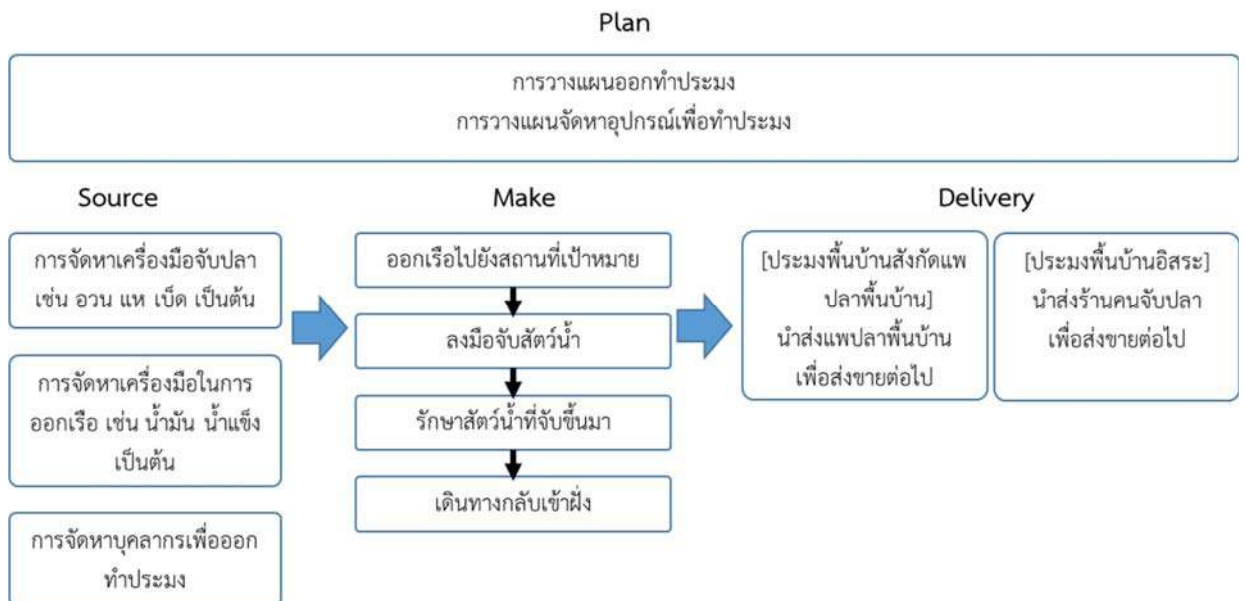
“ทางแพปลาจะรับซื้อทั้งหมด แต่ว่าในเรื่องราคาก็อีกเรื่องเพราะบางทีปลาคนเขาก็กินไม่ได้ คนจับปลาก็จะขายในราคาที่มีมันต่ำกว่า”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

“ก็เหมือนกันนะเขาก็จะแยกตามประเภทปลาแล้วก็เป็นส่วนใหญ่แล้วก็ไปถึงเขาก็เอาทั้งหมดอะคะปลาแปดปลาอะไรก็คือเขาจะแยกทำตามเกรดของมันแล้วก็จะคิดราคาให้เรา”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

ดังนั้น จึงกล่าวได้ว่า ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีความจำเป็นต้องจัดการกับสัตว์น้ำที่ถูกส่งคืนจากร้านคนจับปลา และสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาได้ในแต่ละครั้งก็สามารถจำหน่ายได้ทั้งหมด เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีช่องทางการจัดจำหน่ายสัตว์น้ำแหล่งอื่น ๆ ที่สามารถรับซื้อสัตว์น้ำที่ไม่มีคุณภาพตามหลักเกณฑ์ของร้านคนจับปลาในตลาดท้องถิ่น ซึ่งส่งผลทำให้ จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่ต้องมีกระบวนการจัดการเกี่ยวข้องกับข้อบกพร่องของสัตว์น้ำที่เสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลา



ภาพที่ 5.8 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านนครศรีธรรมราชในกรอบ SCOR Model

2. แพลลาพื้นบ้าน

แพลลาพื้นบ้านคือพ่อค้าคนกลางรายย่อยที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจำหน่ายต่อให้กับร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช แพลลาขนาดใหญ่ และพ่อค้าในตลาด เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภคต่อไป โดยในห่วงโซ่อุปทานของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช แพลลาพื้นบ้าน ประกอบด้วย จุดรับซื้อรายย่อย ซึ่งทำหน้าที่เป็นจุดรับซื้อสัตว์น้ำมีผู้รับซื้อที่จุดรับซื้อ 1-2 คน และแพลลาชุมชน ที่เป็นผู้รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านก่อนที่จะมีการจัดตั้งร้านคนจับปลา แพลลาพื้นบ้านจะมีทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช และรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา ร้านคนจับปลา รับซื้อสัตว์น้ำจากแพลลาพื้นบ้านแค่ 4 แพลเท่านั้น ซึ่งประเภทสัตว์น้ำที่ขายให้กับร้านคนจับปลา มีดังนี้

ตารางที่ 5.1 แพลลาพื้นบ้านที่จำหน่ายสัตว์น้ำให้ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช

แพลลา	ประเภทสินค้าที่จำหน่ายให้ร้านคนจับปลา
แพลลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา แพลที่ 1	กุ้ง และปลา
แพลลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา แพลที่ 2	ปู และกั้ง
แพลลาชุมชนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา แพลที่ 1	ปลา
แพลลาชุมชนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา แพลที่ 2	ปู และกั้ง

จากการสัมภาษณ์พบว่า แพลลาพื้นบ้านมีบทบาทในการจัดหาสัตว์น้ำให้กับร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชในปริมาณที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับร้านคนจับปลา สตูล



ภาพที่ 5.9 แพลลาชุมชน

การวางแผนของแพปลาพื้นบ้าน (Plan)

การวางแผนการรับซื้อของแพปลาพื้นบ้านจะขึ้นอยู่กับประเภทของสัตว์น้ำที่ตนเองมีความเชี่ยวชาญ ซึ่งแพปลาพื้นบ้านจะเป็นแพปลาเล็กซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณร้านคนจับปลา และในเขตพื้นที่ใกล้ๆ แพปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านตามชนิดที่ตนเองมีความถนัด โดยแพปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงทั้งหมดที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาได้ทั้งหมด

แพปลาพื้นบ้าน คือ พ่อค้าคนกลางในชุมชนที่มีขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ซึ่งรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในชุมชน แพปลาพื้นบ้านจะรับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะ ขึ้นอยู่กับความชำนาญของแพปลาพื้นบ้านในแต่ละราย เช่น แพปลาพื้นบ้านที่รับซื้อเฉพาะปลา แพปลาพื้นบ้านที่รับซื้อเฉพาะกุ้ง และแพปลาที่รับซื้อกั้งและปู ถึงแม้ว่า แพปลาในแต่ละรายจะรับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะ แต่แพปลาก็รับซื้อสัตว์น้ำชนิดนั้นทั้งหมดที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายจะนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน โดยเฉพาะ และเป็นประจำ เนื่องจากแพปลาพื้นบ้านเป็นแหล่งเงินทุนให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในการทำประมง ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่แพปลาพื้นบ้านในบางราย โดยเฉพาะ อันส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถเลือกแพปลาพื้นบ้านที่รับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูงกว่า ทั้งนี้ อาจจะกล่าวได้ว่า แพปลาพื้นบ้านที่เป็นพ่อค้าคนกลางในชุมชนอาศัยการวางแผนรับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด ที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขาย ภายใต้เงื่อนไขความชำนาญเฉพาะทางของแพปลาพื้นบ้านในแต่ละราย แต่รับซื้อสัตว์น้ำในชนิดนั้นทั้งหมดที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขาย อย่างไรก็ตาม แพปลาพื้นบ้านในแต่ละรายจะมีลูกค้าที่เป็นชาวประมงพื้นบ้านในสังกัดที่นำสัตว์น้ำมาจำหน่าย เป็นประจำ ทั้งชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาและไม่ได้เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา เนื่องจากแพปลาพื้นบ้านเป็นแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละราย โดยเฉพาะ ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจะนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา

“ซึ่งในความเป็นจริงชาวประมงพื้นบ้านจะมีจุดที่นำสัตว์น้ำที่จับได้ขึ้นมาขายให้เป็นประจำ โดยแพปลาจะมีชาวประมงที่นำสินค้ามาขายให้เป็นประจำอยู่จำนวนหนึ่งตัวอย่างหกเจ็ดลำ ซึ่งชาวประมงส่วนมากที่นำปลามาขายที่แพก็จะเป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาด้วย”

[แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

จากการสัมภาษณ์พบว่า ร้านคนจับปลาและแพปลาพื้นบ้านไม่ได้มีการวางแผนในการดำเนินงานโซ่อุปทานร่วมกัน โดยอาจมีการประชุมร่วมกันกับแพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาในเรื่องของความต้องการของตลาด และแนวทางการดำเนินงานของร้านคนจับปลา ความสัมพันธ์ระหว่างแพปลาพื้นบ้านและร้านคนจับปลาจะเป็นความสัมพันธ์แบบแลกเปลี่ยน กล่าวคือเมื่อร้านคนจับปลาไม่สามารถหาสัตว์น้ำที่ต้องการจากชาวประมงพื้นบ้านได้ ก็จะมาจัดหาสินค้าที่แพปลาพื้นบ้าน (ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 11 พฤษภาคม 2562)

การรับซื้อสัตว์น้ำของแพปลาพื้นบ้านจากชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

แพปลาพื้นบ้านเป็นช่องทางจำหน่ายสัตว์น้ำหลักของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากแพปลาพื้นบ้านรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขาย ถึงแม้ว่าแพปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะ แต่แพปลาก็รับซื้อสัตว์น้ำในชนิดทั้งหมด ซึ่งไม่จำกัดขนาด และคุณภาพของสัตว์น้ำชนิดนั้น ซึ่งจะแตกต่างกับการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาที่ต้องผ่านคุณภาพและมาตรฐานของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ในขณะที่ การจัดจำหน่ายสัตว์น้ำเองในตลาดท้องถิ่น โดยตรงของชาวประมงพื้นบ้านนั้น ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถนำสัตว์น้ำไปขายเองในตลาดท้องถิ่นได้ทุกวัน ถึงแม้ว่า การขายเอง โดยตรง จะได้ราคาขายที่ค่อนข้างสูงกว่านำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน เนื่องจาก ตลาดในท้องถิ่น ไม่ได้มีเป็นประจำทุกวัน ในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านสามารถนำสัตว์น้ำมาเสนอขายให้แก่แพปลาพื้นบ้านได้ทุกวันและทุกครั้ง ซึ่งแสดงให้เห็นว่า แพปลาพื้นบ้านเป็นช่องทางจัดจำหน่ายสัตว์น้ำหลักของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากแพปลาซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของชาวประมงพื้นบ้าน และสามารถเสนอขายได้ทุกครั้งที่ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำมาได้จากการทำประมง

“ถ้าชาวประมงได้สัตว์น้ำประเภทกุ้งและปู แพ้จะรับซื้อทั้งหมด ซึ่งชาวประมงที่จับสัตว์น้ำมีสิทธิ์เลือกที่จะนำไปขายที่ตลาดหรือจะนำมาขายที่แพก็ได้ เนื่องจากการนำสัตว์น้ำไปขายที่ตลาดจะได้ราคาที่สูงกว่าแต่ตลาดไม่ได้มีทุกวันในบางครั้งจึงเป็นการสะดวกกว่าที่ชาวประมงจะนำสัตว์น้ำที่จับได้มาขายที่แพ”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

เนื่องจาก แพปลาพื้นบ้านรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในจำนวนมาก เพื่อจัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าอื่น ๆ ได้แก่ แพปลาขนาดใหญ่ ร้านอาหารในเมือง และลูกค้าทั่วไป รวมถึงร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นลูกค้าที่รับซื้อสัตว์น้ำจากแพปลาพื้นบ้านค่อนข้างน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับลูกค้าอื่น ๆ แพปลาพื้นบ้าน จึงไม่ได้รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลาโดยเฉพาะ แต่เนื่องจากร้านคนจับปลาให้ราคาซื้อต่อจากแพปลาพื้นบ้านค่อนข้างสูงกว่าลูกค้ารายอื่น ๆ ซึ่งส่งผลทำให้แพปลาพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่ร้านคนจับปลาซื้อในแต่ละครั้ง โดยนำสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลาเท่านั้น

“แพปลาจะรับซื้อกุ้งและปูจากชาวประมงพื้นบ้านเป็นจำนวนมาก แต่ทางร้านคนจับปลาอาจจะมีความถี่เข้ามาแค่สามถึงห้ากิโล ดังนั้นโอกาสในการคัดเลือกสินค้าให้มีคุณภาพจึงมีสูง”

[แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

การรับซื้อสัตว์น้ำของแพปลานั้น ไม่มีกระบวนการพิสูจน์และตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำที่เป็นทางการ เนื่องจากแพปลาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านทุกรายที่มาเสนอขาย โดยไม่จำกัดจำนวนเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าอื่น ๆ ต่อไป แพปลาพื้นบ้านมีการตรวจสอบว่าสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านหามาได้มีสารปนเปื้อนโดยใช้ประสบการณ์ และความรู้จัก คั้นเคยกับชาวประมงพื้นบ้านเป็นการส่วนตัว

เนื่องจากโดยส่วนมากแพปลาจะรู้อยู่แล้วว่าสัตว์น้ำที่จับได้จากเรือลำไหน ในความเป็นจริงเรือทั้งหมดที่แพรับซื้อสัตว์น้ำจะไม่ใช้สารเคมีในการทำประมงเนื่องจากเป็นเรือประมงพื้นบ้าน และยังมีการสื่อสารให้ชาวประมงพื้นบ้านรักษาความสะอาดของเรือและอุปกรณ์การเก็บรักษาสัตว์น้ำอีกด้วย แพปลาพื้นบ้านรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา เพื่อนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลาโดยเฉพาะ เนื่องการแพปลารับรู้ถึงแหล่งที่มาของสัตว์น้ำ เพื่อตรวจสอบย้อนกลับแหล่งที่มาของสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละราย ทั้งนี้ สัตว์น้ำในแต่ละชนิดของแพปลาพื้นบ้านสามารถตรวจสอบย้อนกลับแหล่งที่มาของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งสามารถยืนยันความปลอดภัยของสัตว์น้ำจากแหล่งที่มาของชาวประมงพื้นบ้านที่จับสัตว์น้ำได้ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านไม่ได้ใช้สารเคมีในการทำประมงพื้นบ้าน และกระบวนการจัดเก็บรักษาสัตว์น้ำที่จับมาได้ของชาวประมงพื้นบ้านไม่ได้ใช้อุปกรณ์ที่เป็นอันตรายเคมี โดยเฉพาะน้ำแข็งที่มีสารฟอร์มาลีน ซึ่งแพปลาพื้นบ้านมีความมั่นใจในสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาจำหน่ายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน

กระบวนการรับซื้อสัตว์น้ำของแพปลาพื้นบ้านสามารถกล่าวโดยสรุปได้ดังนี้ หลังจากชาวประมงจับสัตว์น้ำได้ก็จะนำมาขายให้กับที่แพปลาพื้นบ้าน ถ้ามีคำสั่งซื้อมาจากร้านคนจับปลาแพปลาพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำไปส่งขายให้ร้านคนจับปลา ส่วนแพปลาชุมชนหลังจากที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว หากร้านคนจับปลาต้องการสัตว์น้ำก็จะติดต่อไปเพื่อตรวจสอบว่ามีสินค้าที่ต้องการหรือไม่ ถ้ามีสินค้าที่ต้องการผู้จัดการร้านคนจับปลาก็จะไปที่แพลานั้นเพื่อสอบถามที่มาของสัตว์น้ำและคัดคุณภาพของสัตว์น้ำด้วยตนเอง สัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ได้จำหน่ายให้ร้านคนจับปลาก็จะถูกจำหน่ายต่อให้แก่ค้าอาหารทะเล ร้านอาหาร ตามตลาดและแพปลาขนาดใหญ่

“มีร้านค้าในเมือง (ผู้ค้าปลีก) มาซื้อกุ้งและปูที่แพด้วย เช่น ร้านขายส้มตำในเมือง โดยสัดส่วนลูกค้าของแพพื้นบ้าน 99% จะขายให้กับแพใหญ่รองลงมาขายให้กับร้านคนจับปลาและที่เหลือขายให้กับรายย่อย”

[แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]



ภาพที่ 5.10 แพลลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา

การเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำ (Make)

เนื่องจากแพลลาพื้นบ้านในแต่ละรายรับซื้อสัตว์น้ำในชนิด โดยเฉพาะ ซึ่งแพลลาพื้นบ้านไม่ได้รับซื้อสัตว์น้ำทุกชนิด ส่งผลทำให้การเก็บรักษาสัตว์น้ำในแต่ละชนิดมีกระบวนการโดยเฉพาะ เนื่องจากสัตว์น้ำในแต่ละชนิดต้องจัดเก็บรักษาด้วยวิธีการและกระบวนการที่แตกต่างกัน อาทิ เช่น การเก็บรักษาความสดของกุ้งก็จะทำการเก็บไว้ในที่เย็น โดยใช้การดองน้ำแข็งใส่ไว้ในภาชนะที่ได้จัดเตรียมไว้



ภาพที่ 5.11 การดองน้ำแข็งเพื่อรักษาคุณภาพของกุ้ง

นอกจากนี้การเก็บรักษาคุณภาพของกุ้งมีขั้นตอนการเก็บรักษาที่ซับซ้อนกว่าการเก็บรักษากุ้งมาก โดยทั่วไปในท้องตลาดกุ้งเป็นสัตว์น้ำที่มีราคาสูง และราคาซื้อขายและจำหน่ายจะมีความแตกต่างกันตามคุณภาพและขนาดของกุ้งอย่างชัดเจน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกุ้งที่มีชีวิตจะขายได้ในราคาที่สูงกว่ากุ้งที่ตายแล้วมาก ดังนั้นการเก็บรักษาต้องมีความระมัดระวังให้มีความมีชีวิตซึ่งอาจทำโดยการใช้เครื่องทำออกซิเจน ในขณะที่ สัตว์น้ำบางชนิดไม่มีความจำเป็นต้องจัดเก็บรักษาเพื่อให้มีชีวิต โดยเฉพาะปู เนื่องจากราคาซื้อขายระหว่างปูที่มีชีวิตกับปูที่ตายแล้วไม่มีความแตกต่างกัน ดังตัวอย่าง

“กุ้งขนาดใหญ่ ประมาณ 10 นิ้วจะขายได้กิโลละ 1000 บาท กุ้ง ขนาดกลาง ประมาณ 8 นิ้วจะขายได้กิโลละ 400 บาท ส่วนกุ้ง ขนาดเล็กราคาประมาณกิโลละ 100 กว่าบาท ราคาของกุ้งจะลดลงอย่างมาก หากกุ้งตายแล้ว”

[แพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลา, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

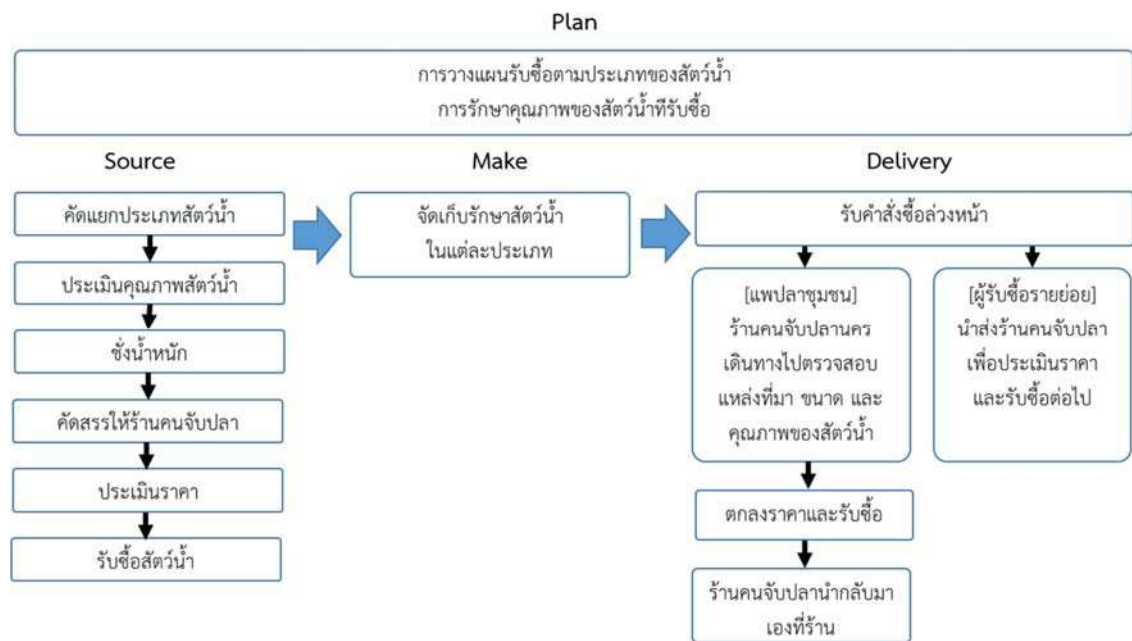
การเก็บรักษาสัตว์น้ำที่จะจำหน่ายให้กับร้านคนจับปลาไม่ได้มีความแตกต่างจากการเก็บรักษาสัตว์น้ำเพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไป จึงอาจกล่าวได้ว่า การจัดเก็บรักษาสัตว์น้ำของแพปลาพื้นบ้านนั้นขึ้นอยู่กับราคาซื้อขายของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ซึ่งเป็นเงื่อนไขในการจัดเก็บสัตว์น้ำให้มีความสดสมบูรณ์เพื่อให้ราคาขายที่ดีจากลูกค้าที่รับซื้อต่อจากแพปลา

การจัดส่งสัตว์น้ำของแพปลาพื้นบ้านให้แก่ร้านคนปลา (Delivery)

แพปลาพื้นบ้านจะจัดส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาในกรณีที่ร้านคนจับปลามีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำต่อแพปลาพื้นบ้านเท่านั้น แพปลาพื้นบ้านไม่ได้นำสัตว์น้ำมาเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลา โดยตรง ทั้งนี้ เมื่อร้านคนจับปลามีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำต่อแพปลาพื้นบ้าน โดยระบุชนิด ขนาด และจำนวนแล้ว ในกรณีที่แพปลาพื้นบ้านขนาดเล็กที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา แพปลาจะนำสัตว์น้ำมาจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาเอง ในกรณีที่ร้านคนจับปลาซื้อจากแพปลาชุมชน เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาก็จะเดินทางไปรับสัตว์น้ำเองที่แพปลาเพื่อสอบถามถึงแหล่งที่มาและตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำ สถานที่ตั้งของร้านคนจับปลาและแพปลาพื้นบ้านอยู่ในชุมชนเดียวกันซึ่งมีระยะทางไม่ไกลจากกันสามารถเดินทางด้วยรถมอเตอร์ไซค์โดยใช้เวลา 5 ถึง 10 นาที

เนื่องจากร้านคนจับปลาให้ราคาซื้อขายสัตว์น้ำแก่แพปลาในราคาค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น และรับซื้อสัตว์น้ำในปริมาณน้อยกว่าช่องทางการจำหน่ายอื่น ๆ เมื่อแพปลาพื้นบ้านได้รับคำสั่งซื้อสัตว์น้ำจากร้านคนจับปลา แพปลาพื้นบ้านจะคัดเลือกสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานตามที่ร้านคนจับปลาต้องการรับซื้อ ซึ่งแพปลาให้ความสำคัญต่อร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก ทำให้สัตว์น้ำที่เสนอขายและจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นสินค้าที่ดีและมีคุณภาพมากที่สุดของแพปลาพื้นบ้าน ในส่วนเรื่อง หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกนั้น แพปลาพื้นบ้านมีความรู้และความชำนาญในการคัดแยกและรักษาคุณภาพของสัตว์น้ำในแต่ละชนิดโดยเฉพาะ ประกอบกับสินค้า

ที่แพปลาพื้นบ้านรับซื้อมาจากชาวประมงพื้นบ้านมีปริมาณที่มากกว่าสินค้าที่จะจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาตามคำสั่งซื้อ ซึ่งทำให้แพปลาพื้นบ้านคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานตามที่ร้านคนจับปลาต้องการได้ ในส่วนสินค้าของชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ได้จัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลา แพปลาก็นำไปจำหน่ายให้แก่ลูกค้าในช่องทางจัดจำหน่ายอื่น ๆ ต่อไป



ภาพที่ 5.12 สรุปรูปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของแพปลาพื้นบ้านนครศรีธรรมราชตามกรอบ SCOR Model

โซ่อุปทานกลางน้ำ (Midstream of supply chain)

การวางแผนของร้านคนจับปลา

การวางแผนระหว่างชาวประมงและร้านคนจับปลา (Plan)

ถึงแม้ว่า ร้านคนจับปลาจะไม่ได้มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านก่อนที่ออกเรือทำประมง เนื่องจากความเชื่อของชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่มีการวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำกับชาวประมงพื้นบ้านโดยตรง อย่างไรก็ตาม เมื่อชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำในการออกเรือแต่ละครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านมีการวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลาเพื่อรักษาคุณภาพสัตว์น้ำที่จับมาได้ ซึ่งดำเนินการก่อนนำสัตว์น้ำมาส่งให้แก่ร้านคนจับปลา เพื่อจัดส่งสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ทั้งนี้ เมื่อชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำที่เป็นคุณภาพดีและเป็นสัตว์น้ำที่มีความต้องการสูงของร้านคนจับปลา พวกเขาก็จะโทรศัพท์ติดต่อเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลา

โดยตรง หรือ บางกรณี ร้านคนจับปลาติดต่อสอบถามชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อจัดหาสัตว์น้ำที่ต้องการ และเมื่อชาวประมงพื้นบ้านรับคำสั่งซื้อสัตว์น้ำจากร้านคนจับปลาแล้ว โดยระบุประเภทผลิตภัณฑ์ที่ต้องการแปรรูปด้วย ชาวประมงพื้นบ้านก็จะจัดการเก็บรักษาคุณภาพสัตว์น้ำในแต่ละชนิดด้วยกรรมวิธีที่แตกต่างกันระหว่างผลิตภัณฑ์สดกับผลิตภัณฑ์แปรรูปในระหว่างเดินทางกลับเข้าสู่ชายฝั่ง ดังตัวอย่าง

“ในขณะที่ชาวประมงเจ้าหนึ่งที่ขายสัตว์น้ำประเภทปลาเกล็ดกับปลาอินทรีให้กับร้านเป็นประจำ เมื่อชาวประมงจับสัตว์น้ำได้ ชาวประมงจะโทรมาที่ร้านคนจับปลาว่าต้องการซื้อหรือไม่ ทางร้านคนจับปลาจะรู้อยู่แล้วว่าปลาที่ได้มาจะเอาไปทำอะไรต่อ หากต้องเป็นปลากุเลาสด ชาวประมงจะทำการดองด้วยน้ำแข็ง แต่หากทางร้านต้องการนำไปแปรรูปเป็นปลากุเลาเค็ม ชาวประมงจะไม่ต้องดองด้วยน้ำแข็ง เนื่องจาก การดองน้ำแข็งจะทำให้เนื้อปลาแข็งและเมื่อดองเค็มจะทำให้ได้เนื้อปลาที่ไม่ร่วน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

การวางแผนร้านคนจับปลา (Plan)

นอกจากการวางแผนระหว่างร้านคนจับปลากับชาวประมงพื้นบ้านในรายบุคคลแล้ว ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชยังมีการวางแผนเพื่อการดำเนินงานร่วมกับร้านคนจับปลากลาง โดยผ่านการประชุมของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งจะมีผู้เข้าร่วมเป็น ร้านคนจับปลาสาขา ร้านคนจับปลากลาง ชาวประมงพื้นบ้าน และเจ้าหน้าที่สมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งมีการจัดประชุมอยู่เป็นประจำอย่างต่อเนื่อง โดยมีประเด็นที่มีการวางแผนร่วมกัน ได้แก่ ผลการดำเนินงานในแต่ละพื้นที่ แผนงานของร้านคนจับปลา ทิศทางของร้านคนจับปลา ผลการดำเนินงานของร้านคนจับปลา ทิศทางการตลาดลูกค้า การลงตรวจมาตรฐานบลูแบรนด์ (Blue Brand Standard) เป็นต้น ทั้งนี้ การวางแผนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ของร้านคนจับปลาจะคาดการณ์ตามความต้องการของตลาดผู้บริโภคเป็นสำคัญ ร้านคนจับปลาจะไม่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านทั้งหมดถึงแม้ว่าสินค้าที่ผ่านการแปรรูปจะสามารถเก็บไว้ได้นานก็ตาม แต่ในการรับรู้ของผู้บริโภคสินค้าสดแช่แข็งที่เก็บรักษาไว้นานก็จะมีคุณภาพสินค้าลดลง

“ถึงแม้ว่าหนึ่งในผู้จัดการจำหน่ายหลักของทางร้าน (เลมอนฟาร์ม) จะมีการรับประกันอายุของสินค้าให้ที่ 8 เดือน แต่ในความรู้สึกของลูกค้าถ้าทางร้านสต็อกสินค้าไว้ 2 เดือน ลูกค้าก็จะรู้สึกว่าสินค้าเก่าไม่สด”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

นอกจากนี้ลูกค้าของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชมีความต้องการผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำของร้านคนจับปลาในบางชนิด และในบางประเภทการแปรรูปของสัตว์น้ำ ส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาตัดสินใจรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านเฉพาะประเภทที่อยู่ในความต้องการของตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าของทางร้าน และยังคำนึงถึงความต้องการของร้านเลมอนฟาร์มที่เป็นกลุ่มลูกค้าหลักของร้านคนจับปลากลาง

การตัดสินใจแปรรูปสัตว์น้ำว่าจะแปรรูปเป็นสินค้าสดแช่แข็งหรือสินค้าถนอมอาหารแห่งนั้นจะขึ้นอยู่กับความชื่นชอบในประเภทสินค้าของกลุ่มลูกค้า ประกอบด้วยการตัดสินใจหลายอย่างซึ่งได้มาจากการประสบการณ์การทำงานของผู้จัดการร้าน ซึ่งสามารถสังเกตเห็นได้จากคำพูดของผู้จัดการร้านที่ว่า

การจัดซื้อจัดหาของร้านคนจับปลา

การรับซื้อสินค้าจากแพปลาพื้นบ้านและชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

การตัดสินใจเพื่อรับซื้อสัตว์น้ำนั้น ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจะพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าและตลาดเป็นสำคัญ โดยการพยากรณ์ความต้องการสัตว์น้ำที่จะรับซื้อในแต่ละครั้งจะคาดคะเนจากคำสั่งซื้อล่วงหน้าของลูกค้าทั้งประเภทลูกค้าทั่วไป และร้านคนจับปลากลาง เพื่อนำมาพิจารณาร่วมกับข้อมูลระดับสินค้าคงคลัง และความต้องการสินค้าในตลาด ในบางกรณีร้านคนจับปลาได้รับคำสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าจากลูกค้ารายย่อยที่ซื้อประจำ โดยลูกค้าระบุความต้องการสินค้าล่วงหน้าให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัด ทั้งนี้ คำสั่งซื้อล่วงหน้าจะมาจากลูกค้าประจำที่ได้แจ้งความต้องการสินค้าบางประเภทโดยเฉพาะ เช่น ปลากระพง ปลาเก๋า กุ้งแชบ๊วย เป็นต้น ซึ่งร้านคนจับปลาจังหวัดจะรับซื้อสัตว์น้ำนั้น เมื่อชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขายให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัด เพื่อจัดส่งให้แก่ลูกค้าต่อไป อย่างไรก็ตาม คำสั่งซื้อสินค้าล่วงหน้าของลูกค้ามีค่อนข้างน้อยจึงส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดไม่สามารถคาดคะเนเพื่อประมาณการณ์สินค้าล่วงหน้าได้อย่างแน่นอน จึงต้องทำการรับซื้อสัตว์น้ำที่คาดว่าจะขายได้ในปริมาณที่มากกว่าคำสั่งซื้อเอาไว้ก่อนเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภค

ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชรับซื้อสัตว์น้ำใน 3 ประเภท คือ การรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระโดยตรง การรับซื้อสัตว์น้ำจากแพปลาพื้นบ้าน และการรับซื้อจากสมาคมเครือข่ายอื่นๆ โดยที่สัตว์น้ำที่รับซื้อนั้น จะต้องมาจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นลำดับแรก ในขณะที่แพปลาที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาได้รับการพิจารณาเป็นลำดับต่อมาซึ่งมีจำนวน 2 แพปลา และถ้าหากยังหาสินค้าสัตว์น้ำที่ต้องการไม่ได้จึงไปหาที่แพในชุมชนในบริเวณใกล้เคียงซึ่งมีจำนวน 2 แพปลา ในส่วนของการรับซื้อจากสมาคมเครือข่ายอื่นๆนั้น จะถูกพิจารณาเป็นลำดับสุดท้าย

การรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระ

ชาวประมงพื้นบ้านที่ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจะพิจารณาซื้อสัตว์น้ำจะต้องผ่านหลักเกณฑ์พื้นฐานความเป็นสมาชิกร้านคนจับปลา อย่างน้อย 3 ประการ เพื่อปฏิบัติตามวัตถุประสงค์หลักของร้าน ดังนี้

- 1) ต้องใช้เครื่องมือการจับสัตว์น้ำที่ไม่ทำลายล้างทรัพยากรทางทะเล
- 2) ต้องไม่มีและไม่ใช่สารเคมีหรือสารตกค้างในผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่จับมา
- 3) ต้องร่วมกิจกรรมการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำมาส่งให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชแล้วเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดจะมีการชั่งน้ำหนัก ประเมินราคา ออกบิลรับซื้อ และชำระเงินสดให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน ในกรณีที่ผู้จัดการร้านไม่อยู่ก็จะชำระเงินสดภายในหนึ่งถึงสองวัน ด้านราคาซื้อทาง

ร้านคนจับปลาจังหวัดจะให้ราคาซื้อสัตว์น้ำที่ค่อนข้างสูงกว่าราคาตลาดท้องถิ่นจากพ่อค้าคนกลาง ร้อยละ 5-10 แล้วนำไปสู่กระบวนการผลิต โดยทันทีในวันนั้น เพื่อรักษาความสดใหม่ของสัตว์น้ำ ดังคำพูดของผู้จัดการร้านคนจับปลาที่ว่า

“ถ้าพ่อค้าคนกลางซื้อสมมุติทีละ 150 แต่มาขายคนจับปลาเนี่ย ร้านคนจับปลาจะให้ประมาณ 155 หรือว่า 160 เพื่อให้ได้ค่าสูงกว่าเขานิดนึง”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

การรับซื้อจากแพปลาพื้นบ้านที่ชาวประมงพื้นบ้านสังกัด

ความสัมพันธ์ระหว่างร้านคนจับปลาและแพปลาพื้นบ้านไม่ได้อยู่ในรูปแบบคู่แข่งกันทางธุรกิจอย่างชัดเจนแม้ว่าจะมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินกิจการคือการรับซื้อปลาเพื่อการจำหน่ายต่อที่คล้ายคลึงกัน แต่ร้านคนจับปลาก็ยังจัดหาสัตว์น้ำจากแพปลาเพื่อนำไปจำหน่ายต่ออีกด้วย จึงมีความสัมพันธ์ในลักษณะที่เป็นคู่ค้าทางธุรกิจมากกว่า ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ไม่ได้มีวัตถุประสงค์ที่จะกำจัดแพปลาพื้นบ้านออกจากผู้เล่นในห่วงโซ่อุปทาน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช นั้นมีพันธะหนี้สินต่อแพปลา จึงต้องนำสัตว์น้ำที่จับได้ไปจำหน่ายให้แก่แพปลาที่ตนเองสังกัด อีกทั้งแพปลายังให้ความช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้านในเวลาที่ชาวประมงพื้นบ้านมีความเดือดร้อน เช่น ให้ความช่วยเหลือด้านการเงินเพื่อการใช้จ่ายในครอบครัว หรือช่วยเหลือด้านเครื่องมือการทำประมง ทั้งเรือ และอุปกรณ์จับสัตว์น้ำ

“แพปลาไม่ได้เลวร้ายไปทั้งหมด บางครั้งเราก็ต้องการความช่วยเหลือจากแพปลา บางครั้งเค้าก็เป็นญาติเราเอง”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชรับซื้อสัตว์น้ำจากแพปลาแพปลาที่ชาวประมงพื้นบ้านสังกัด จำนวน 4 แพปลา ซึ่งแพปลาที่ร้านคนจับปลารับซื้อสัตว์น้ำนั้นมีทั้งที่เป็นสมาชิกและไม่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช และแพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาก็ยังเป็นคณะกรรมการของร้านคนจับปลาเช่นเดียวกับชาวประมงพื้นบ้านอีกด้วย ร้านคนจับปลาไม่สามารถที่จะรับซื้อสัตว์น้ำที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจากแพปลาใดแพปลาหนึ่งได้ เนื่องจากแพปลาในพื้นที่รับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะ ได้แก่ แพปลาที่รับซื้อ เฉพาะปลา แพปลาที่รับซื้อเฉพาะกุ้งและปู หรือแพปลาที่รับซื้อเฉพาะกุ้งและปู

ในกรณีที่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่ต้องการตามคำสั่งซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านอิสระ โดยตรง เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดจะไปสำรวจสัตว์น้ำหรือติดต่อทางแพปลาพื้นบ้าน เพื่อรับซื้อสัตว์น้ำที่จับมาได้โดยชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา เนื่องจากผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำต้องสามารถตรวจสอบย้อนกลับถึงแหล่งที่มาจากชาวประมงพื้นบ้านที่ปฏิบัติตามกฎของร้านคนจับปลาขั้นพื้นฐาน 3 ข้อ ทั้งนี้ เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจะติดต่อแพปลาตาม

คำสั่งซื้อสินค้าโดยเฉพาะเจาะจง เนื่องจากแพปลาที่เป็นสมาชิกของร้านจำหน่ายและรับซื้อสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชรับซื้อผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำผ่านแพปลาในปริมาณที่ค่อนข้างน้อย เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชส่วนใหญ่เป็นชาวประมงพื้นบ้านอิสระ ซึ่งไม่ได้สังกัดแพปลา ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช จึงมีสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านนำมาเสนอขายให้เป็นจำนวนมากอยู่แล้ว ในบางกรณีเท่านั้น ที่ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชไม่สามารถจัดหาสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นอิสระ โดยตรง

การรับซื้อจากสมาคมเครือข่ายที่ทำงานอนุรักษ์

ในกรณีที่ไม่สามารถจัดหาสินค้าในพื้นที่หรือสินค้าในพื้นที่มีราคาแพงมากจนไม่สามารถรับซื้อได้ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชได้ทำการจัดหาสัตว์น้ำจากสมาคมเครือข่ายอื่นๆ เช่น บ้านเกาะเพชร ตำบลหัวไทร เป็นต้น ซึ่งกลุ่มเครือข่ายเหล่านี้เป็นกลุ่มสมาคมที่ทำงานภายใต้แนวคิดเดียวกันกับร้านคนจับปลาที่มุ่งเน้นการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล และการช่วยเหลือส่งเสริมชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ต่างๆ อย่างไรก็ตามสินค้าที่รับซื้อจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์พื้นบ้านของร้านคนจับปลา ทั้ง 3 ประการที่กล่าวไว้ข้างต้น โดยจะต้องเป็นไปตามหลักเกณฑ์ในข้อ 1 และ 2 เป็นสำคัญ ในส่วนข้อที่ 3 ก็สามารถที่จะอนุโลมให้ได้

ในภาพรวมร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชได้มีการพิจารณาซื้อสัตว์น้ำจากแหล่งต่าง ๆ โดยมีประเด็นที่ต้องพิจารณาดังต่อไปนี้

1. การตรวจสอบสารเคมีหรือสารตกค้างในผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชมีการสุ่มตรวจสอบสารเคมีจากน้ำล้างปลาหลังจากที่ได้รับซื้อสัตว์น้ำมาแล้ว โดยใช้ชุดตรวจสอบฟอร์มาลีน ซึ่งสามารถทำได้เองโดยพนักงานของร้าน หากพบว่ามีการตกค้างก็จะแจ้งไปยังชาวประมงรายดังกล่าว ซึ่งจนถึงปัจจุบันยังไม่มีพบสารฟอร์มาลีนในสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้าน

“ชุดตรวจฟอร์มาลีนมันจะมีขวดอยู่สามขวด เวลาตรวจสอบสารเคมีใส่น้ำขวดที่หนึ่งแล้วเขย่าๆสักแป๊บหนึ่ง แล้วก็เทใส่ขวดที่สองหลังจากนั้นก็เขย่าเทใส่ขวดที่สามแล้วก็ดูสีอะคะว่ามันเปลี่ยนแปลงยังไงคะ ถ้าเป็นสีชมพูถึงสีแดงอะไรอย่างนี้แสดงว่ามี ถ้ามันไม่มีสีก็แปลว่าไม่มี”

[บุคลากรร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

2. สัตว์น้ำที่จัดหาต้องมาจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาเป็นอันดับแรก เหตุผลที่ทางร้านคนจับปลาต้องการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านก่อนคือร้านคนจับปลาที่มีแนวคิดที่ชาวประมงเหล่านั้นจะมีความตื่นตัวด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลโดยไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้างและสารปนเปื้อนในการทำประมง ซึ่งในขั้นตอนการสมัครเป็นสมาชิกร้านคนจับปลานั้น ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องทำการสำแดงเครื่องมือที่ใช้ในการทำประมงทั้งหมดซึ่งจะมีการจดบันทึกในแบบบันทึก นอกจากนี้ยังมีการตรวจสอบอีกอย่างหนึ่งโดยอาศัยประสบการณ์และความคุ้นเคย

กับกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่ร่วมกันทำงานในพื้นที่ซึ่งจะทำโดยการสอบถามว่าชาวประมงคนไหนหรือเรือลำไหนใช้เครื่องมือประมงอะไรในการออกทำประมง

3. ผลผลิตสัตว์น้ำต้องผ่านการตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งการตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำทำได้ด้วยการดูความสดและความสมบูรณ์ของสัตว์น้ำ สัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาจะรับซื้อต้องมีอวัยวะสมบูรณ์ไม่มีตำหนิ เช่น ไม่มีริ้วรอย และแผลบนตัวปลาที่เกิดจากใบจักรและเนื่ออวน และมีคุณลักษณะตามต้องการของในแต่ละประเภทสัตว์น้ำ

“สัตว์น้ำที่ชาวประมงนำมาขายไม่ค่อยมีปัญหาเนื่องจากชาวประมงจะทราบความต้องการของร้านคนจับปลาดีอยู่แล้ว จึงทำการคัดมาก่อน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

4. ราคาของสัตว์น้ำที่จะซื้อต้องไม่สูงเกินไป เช่น ราคาปลาทุ ๓ ขณะนี้ในท้องตลาดขายกิโลกรัมละ 150 บาท แต่ราคาขายของทางร้านคือ 160 บาท ร้านคนจับปลาก็จะไม่สามารถซื้อเพื่อนำมาแปรรูปได้เนื่องจากขาดความสามารถในการทำกำไร การรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา ร้านคนจับปลาจะให้ชาวประมงเป็นคนตั้งราคาและทางร้านจะทำการต่อรอง ในกรณีที่ชาวประมงสามารถนำปลาไปขายได้เองในตลาด ราคาที่รับซื้อจะต้องไม่ต่ำกว่าราคาตลาด แต่ในกรณีที่ชาวประมงนำปลาไปขายที่แพปลา ราคาที่รับซื้อจากทางร้านจะสูงกว่าร้อยละ 5-10 ของราคาซื้อที่แพปลา

“สัตว์น้ำบางตัวเรารู้ว่าเรลดของเขาไม่ได้เลยอย่างจ๊ะจ๊ะ โดยเฉพาะคนขายเองที่ตลาดเราไม่มีโอกาสที่จะไปต่อรองเช่นเขาเคยขาย200 แต่เราไปบอกว่าเขาเรา195บาท ได้ไหมเนี่ยมันไม่ควรเลยเราก็จะซื้อเขา 200บาท”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

การซื้อปัจจัยการผลิตอื่น ๆ (Source)

ทางร้านคนจับปลาคนได้มีการจัดปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่นอกเหนือจากสัตว์น้ำเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงาน ในความเป็นจริงต้นทุนการจัดหาปัจจัยการผลิตเหล่านี้เป็นต้นทุนที่เป็นจำนวนไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนของสัตว์น้ำ อย่างไรก็ตามต้นทุนของสัตว์น้ำนั้นอาจจะควบคุมได้ยากเนื่องจากร้านคนจับปลาไม่มีวัตถุประสงค์ในการซื้อสินค้าจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าราคาตลาด ดังนั้นการจัดหาปัจจัยการผลิตอื่น ๆ นี้ อาจจะเป็นโอกาสในการลดต้นทุนการดำเนินงานของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ซึ่งปัจจัยการผลิตเหล่านี้สามารถแบ่งแยกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำบรรจุภัณฑ์ เช่น ถัง ถังซีล สติกเกอร์ ร้านคนจับปลาจะทำการสั่งซื้อจากร้านค้าในกรุงเทพมหานครซึ่งเป็นร้านค้าที่ร้านคนจับปลาสตูล ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และร้านคนจับปลากลาง ทำการสั่งซื้อ



ภาพที่ 5.14 ที่เก็บถุงและสติ๊กเกอร์ที่ใช้ในกระบวนการบรรจุภัณฑ์



ภาพที่ 5.15 ถุงที่ใช้ในการใส่สินค้าให้ลูกค้า

2. อุปกรณ์การดำเนินงานอื่นๆ เช่น โต้ะแร่ปลา กะละมัง ถาดใส่ปลา ถุงมือ เทปกาว และ กระดาษซับ เป็นต้น ร้านคนจับปลาจะทำการจัดซื้อจากในพื้นที่และสั่งทำ ในกรณีที่มีการสั่งทำพิเศษ ทางร้านจะมีผู้เชี่ยวชาญจากสายวิชาการมาช่วยกำหนดอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการดำเนินงาน



ภาพที่ 5.16 อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน



ภาพที่ 5.17 อุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน

3. อุปกรณ์ที่ได้รับการสนับสนุน เช่น เครื่องบรรจุสุญญากาศ และ ตู้แช่สินค้า ร้านคนจับปลาจะได้รับการสนับสนุนจากองค์กรพัฒนาเอกชนผ่านทางร้านคนจับปลากลาง



ภาพที่ 5.18 รูปเครื่องบรรจุสูญญากาศ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ (Make)

เนื่องจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชมีเจ้าหน้าที่ประจำ 3 คน ได้แก่ ผู้จัดการ ผู้ช่วยผู้จัดการ และพนักงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ แต่เนื่องจากพนักงานแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำมีเพียงคนเดียว ซึ่งทำหน้าที่หลักในการแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในทุกชนิด ผู้จัดการร้านและผู้ช่วยผู้จัดการร้านคนจับปลาจึงต้องสามารถช่วยปฏิบัติหน้าที่ในการแปรรูปสัตว์น้ำในกระบวนการผลิตด้วย ในกรณีที่ ร้านคนจับปลารับซื้อสัตว์น้ำในจำนวนมากจนบุคลากรในร้านไม่สามารถแปรรูปสินค้าได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการ ร้านคนจับปลาจังหวัดจะว่าจ้างพนักงานชั่วคราวเข้ามาทำงานในการแปรรูปสัตว์น้ำ เพื่อให้ดำเนินการแปรรูปให้ทันเวลาที่กำหนด ซึ่งทักษะที่พนักงานร้านคนจับปลาต้องมีการแปรรูปสัตว์น้ำจะเป็นทักษะในการแปรรูปสัตว์น้ำพื้นฐานของชาวบ้านที่ใช้ในครัวเรือน โดยทั่วไป นอกจากนี้ร้านคนจับปลายังจัดให้มีการฝึกอบรมทักษะการแปรรูปสัตว์น้ำในบางชนิดโดยเฉพาะ เพื่อพัฒนามาตรฐานการแปรรูปผลิตภัณฑ์ของร้าน เช่น การซับเลือดปลาก่อนจะทำการบรรจุถุง และ การแล่ปลา แบบญี่ปุ่น ซึ่งร้านคนจับปลาฝึกอบรมให้แก่พนักงานโดยเฉพาะ

“มีเชฟชาวญี่ปุ่นมาอบรมให้ เรื่องการแล่ปลา การเอาเลือดออก การดึงเส้นประสาท”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

อย่างไรก็ตาม ทักษะการแปรรูปสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา อาศัยฝีมือและทักษะที่เป็นภูมิปัญญาและความชำนาญเฉพาะของพนักงาน ซึ่งได้จากการฝึกอบรมและฝึกปฏิบัติ โดยการลองผิดลองถูกจนเกิดเป็นทักษะเฉพาะของเจ้าหน้าที่ และเอกลักษณ์เฉพาะของร้านคนจับปลา

“แต่ก่อนเวลาทำการซีลถุงปลาจะทำให้มีเลือดออก จึงใช้ผ้าขนหนูทำการซับเลือดปลาก่อนซีล ต่อมาพบว่าอาจมีเศษผ้าขนหนูติดไปกับตัวปลา จึงได้มีการนำทิชชูมาใช้ในการซับเลือด”

[บุคลากรร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ของร้านคนจับปลาจังหวัดนคร สามารถจำแนกออกเป็น 3 ประเภท คือ 1) อาหารสดแช่แข็ง เช่น ปลา กุ้ง และ ปลาหมึก 2) สินค้าถนอมอาหารแห้ง ซึ่งอาศัยวิธีการเก็บรักษาด้วยการหมัก หรือ ตอง เช่น ปลาอินทรีเค็ม ปลาเกลือเค็ม 3) สินค้าปรุงสุกพร้อมรับประทาน เช่น ปูนึ่ง และ กุ้งนึ่ง ซึ่งสินค้าแต่ละประเภทมีกระบวนการแปรรูปที่แตกต่างกัน รวมถึงสัตว์น้ำในแต่ละชนิดก็มีกระบวนการแปรรูปในขั้นตอนย่อยที่แตกต่างกัน



ภาพที่ 5.19 สินค้าถนอมอาหารแห้งประเภทปลาเกลือเค็ม

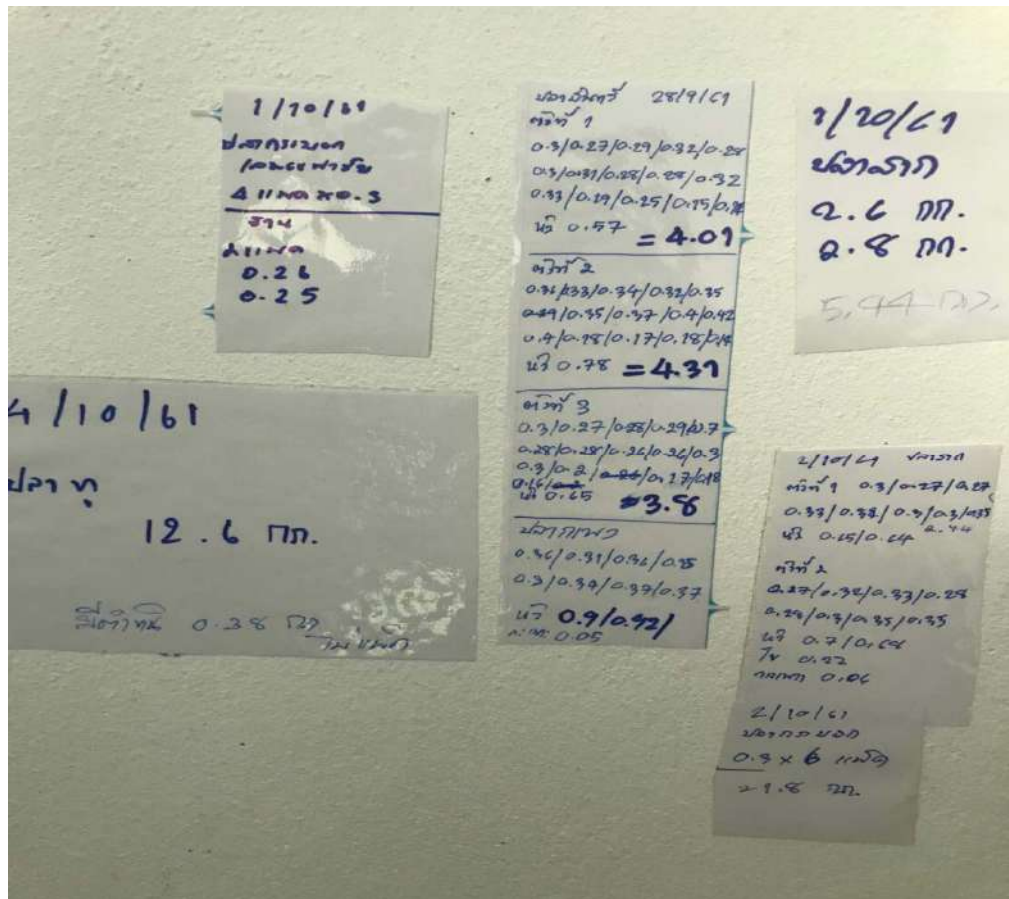


ภาพที่ 5.20 สินค้าสดแช่แข็ง

หลังจากที่เสร็จสิ้นกระบวนการรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน แพปลาพื้นบ้าน และสมาคม เครือข่ายแล้ว บุคลากรร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจะนำสัตว์น้ำเข้าสู่กระบวนการผลิต เพื่อแปรรูป โดยทันที ระยะเวลาในการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละชนิดก็ใช้ระยะเวลาไม่เท่ากันด้วย เช่น ในการแปรรูป ปลาทุ 10 กิโลกรัม อาจจะต้องใช้เวลา 3 ชั่วโมง เนื่องจากปลาทุเป็นปลาที่มีเนื้ออ่อน และมีเลือดเยอะ จึง ต้องใช้เวลามากในการแปรรูปสินค้าให้ได้มาตรฐาน ซึ่งกระบวนการการแปรรูปสินค้าประเภทต่างๆ มี รายละเอียดดังต่อไปนี้

กระบวนการแปรรูปสินค้าสดแช่แข็ง

1. ชั่งน้ำหนักและจดบันทึกข้อมูลสัตว์น้ำก่อนกระบวนการการแปรรูป เมื่อรับซื้อปลาและ ตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำแล้ว เจ้าหน้าที่ต้องจดบันทึกการเข้าการออกของสัตว์น้ำ โดยจดบันทึกชนิดและ น้ำหนักของสัตว์น้ำที่รับซื้อมา เพื่อตรวจสอบก่อนดำเนินการแปรรูปสัตว์น้ำ



ภาพที่ 5.21 เอกสารการชั่งน้ำหนักและจดบันทึกสินค้าในกระบวนการแปรรูป

2.กระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำ กระบวนการหลักในการแปรรูปมีดังนี้ 1) การขอดเกร็ด 2) การแร่เนื้อ 3) การควักไส้ 3) การหั่นแฉ่ง และ 5) การทำความสะอาด โดยกรรมวิธีการแปรรูปจะขึ้นกับชนิดและขนาดของสัตว์น้ำซึ่งอาจมีความแตกต่างกันบ้างขึ้นอยู่กับประเภทของสัตว์น้ำ เช่น ปลากระพงขนาดใหญ่จะเข้าสู่กระบวนการแร่เนื้อ แยกส่วนหัว กระดูก หรือ หั่นแฉ่ง เป็นต้น



ภาพที่ 5.22 กระบวนการแปรรูป

3. การบรรจุหีบห่อ หลังจากทำความสะอาดสัตว์น้ำ ซึ่งทางร้านคนจับปลาจะใช้กรรมวิธีทำความสะอาดที่อิงตามหลักการทางศาสนาของชาวมุสลิม ก็จะทำการบรรจุลงถุง และทำการซีลสุญญากาศ ซึ่งทางร้านจะมีสมุดบันทึกเล่มหนึ่งในการจดบันทึกว่าปลาที่ได้รับมาทั้งหมดสามารถแปรรูปได้กี่แพ็คเกจของเลมอนฟาร์มเท่าไร และเป็นของร้านคนจับปลากลางเท่าไร ทั้งนี้ เมื่อบรรจุหีบห่อบรรจุภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่ต้องติดฉลากสินค้า ซึ่งทางร้านจะมีสติกเกอร์อยู่ 2 ประเภทคือ สติกเกอร์ของทางร้านคนจับปลา และสติกเกอร์ของเลมอนฟาร์ม โดยสติกเกอร์ของร้านคนจับปลาจะใช้ติดสินค้าสำหรับการขายภายในร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชและส่งต่อไปขายที่ร้านคนจับปลากลางและติดฉลากสินค้าของเลมอนฟาร์มสำหรับสินค้าตามคำสั่งซื้อของร้านเลมอนฟาร์ม โดยเฉพาะ พร้อมรหัสสินค้า ซึ่งเจ้าหน้าที่ฝ่ายผลิตเป็นผู้ดำเนินการและตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ด้วยตนเอง

“ทางร้านจะทำการติดสติกเกอร์ที่ถุงสำหรับที่จะส่งต่อให้เลมอนฟาร์ม ถ้าเป็นของลูกค้าประจำในพื้นที่ก็จะติดสติกเกอร์ของร้านคนจับปลาและเขียนไว้ว่าจองแล้วโดยจะไม่เอาไปรวมกับสต็อกของร้านกลาง”
[บุคลากรร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

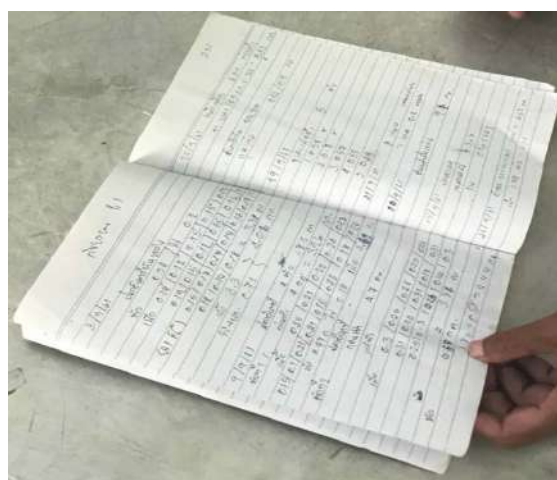


ภาพที่ 5.23 สินค้าสดแช่แข็งที่ติดสติ๊กเกอร์ของเลมอนฟาร์ม

4. ชั่งน้ำหนักและจดบันทึกสินค้าหลังแปรรูป หลังจากร้านคนจับปลาทำการแปรรูปสัตว์น้ำเรียบร้อยแล้วเจ้าหน้าที่ของร้านคนจับปลาจะทำการชั่งน้ำหนักและจดบันทึกข้อมูลอีกครั้งหนึ่ง เช่น

“วันนี้ปลาได้มาเท่านี้ละ ซื้อมา 10 กิโล หลังจากทีถอดเกร็ดถอดไส้ เหลือก็กิโล กะก็จะบันทึกไว้ว่า เหลือก็กิโล แพ็คได้ก็แพ็ค ของเลมอนฟาร์มก็แพ็ค ของร้านก็แพ็ค ก็แยกกัน สมมติว่า ร้านกลางสั่งสต็อกมาก็กะก็ต้องสมุดไว้เล่มหนึ่งสำหรับร้านกลาง ร้านกลางบางทีหัวเค้าไม่เอาเนะเค้าเอาเฉพาะเนื้อนะ กะก็ต้องแยกให้เค้า สมมุติหัวปลา1กิโล เนื้อ2กิโลก็ต้องแยกกัน”

[บุคลากรร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]



ภาพที่ 5.24 สมุดจดบันทึกการแปรรูปสินค้าหลังการแปรรูป

5. การจัดเก็บสินค้าที่จัดเก็บลงในตู้แช่ ซึ่งรวมถึงการแยกสินค้าออกเป็น สินค้าสำหรับเลมอนฟาร์ม และสินค้าสำหรับร้านคนจับปลากลาง ซึ่งปริมาณการแปรรูปสินค้าสำหรับจัดส่งให้ลูกค้านั้นมาจากความต้องการสินค้าของตลาดซึ่งอาจสังเกตได้จากคำสั่งซื้อที่เข้ามา ตัวอย่างเช่น

“ปลากระบอกเป็นสินค้าที่ทางเลมอนฟาร์มสั่งซื้อมาโดยตลอด ถ้าวันนี้มีปลากระบอกเข้ามา 10 กิโลกรัม หลังจากผ่านกระบวนการแปรรูปเบื้องต้นเหลือปลากระบอกอยู่ 8 กิโลกรัม ก็อาจจะตัดสินใจว่าจะทำให้เลมอนฟาร์ม 5 กิโลกรัม และของร้านคนจับปลา 3 กิโลกรัม”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ซึ่งผู้แปรรูปสามารถที่จะตัดสินใจจัดสรรสินค้าให้ทางเลมอนฟาร์มหรือเก็บไว้ขายในร้านได้เอง เนื่องจากในวันถัดไปก็จะมีสัตว์น้ำประเภทเดียวกันเข้ามาอีก ซึ่งโดยเฉลี่ยแล้ว 80 เปอร์เซ็นต์ของสัตว์น้ำที่เข้ามาจะทำส่งให้เลมอนฟาร์ม



ภาพที่ 5.25 ตู้แช่ที่ใช้ในการจัดเก็บสินค้าของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช

กระบวนการแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง

ในกรณีสินค้าประเภทถนอมอาหารแห้งจะมีขั้นตอนการแปรรูปเบื้องต้นที่คล้ายกับสินค้าอาหารสดแช่แข็ง แต่จะแตกต่างตรงวิธีการแปรรูปหลังจากขั้นตอนการทำความสะอาด ตัวอย่างเช่น ในการทำเค็ม ทางร้านจะทำการควักไส้ ล้าง ทำความสะอาด และดองด้วยเกลือ เมื่อครบกำหนดก็จะนำออกมาล้างและตากแห้ง ประมาณ 5-7 วัน ท่อด้วยกระดาษ และเก็บเข้าตู้เย็น โดยสูตรการทำเกลือเค็มและอินทรีย์เค็ม ถูกพัฒนามาจากการลองผิดลองถูกของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ในบางกรณีที่ไม่สูตรการแปร

รูปผลิตภัณฑ์บางอย่าง ทางร้านก็จะนำสูตรมาจากทางร้านกลาง และสามารถที่จะพัฒนาต่อยอดให้เป็นสูตรของตนเองได้



ภาพที่ 5.26 การแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง



ภาพที่ 5.27 การแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง

กระบวนการแปรรูปสินค้าปรุงสุก

การควบคุมคุณภาพของสัตว์น้ำบางประเภทด้วยวิธีแช่แข็งสามารถทำได้ยาก ดังนั้นจึงจำเป็นต้องแนะนำลูกค้าให้ปรุงสุกก่อนทำการจัดส่ง เพื่อให้เป็นสินค้าพร้อมรับประทาน สัตว์น้ำที่อยู่ในสินค้าปรุงสุก เช่น เนื้อของปูและกุ้ง ซึ่งจะเสื่อมคุณภาพค่อนข้างเร็ว ถ้าไม่สามารถควบคุมอุณหภูมิสินค้าในกระบวนการขนส่งจะทำให้เกิดเสี่ยความเสียหายกับคุณภาพสินค้าได้ ดังนั้นเพื่อเป็นการรักษาคุณภาพของเนื้อกุ้ง และปู ควรจะทำการนึ่งทันที ถ้าลูกค้าตั้งใจจะนำไปนึ่งอยู่แล้ว แต่ถ้าลูกค้าจะนำไปปรุงอาหารประเภทอื่นทางร้านก็จะทำการจัดส่งให้ ปัจจุบันการแปรรูปสินค้าปรุงสุกมีเฉพาะการนึ่งสัตว์น้ำประเภทปู และกุ้งเท่านั้น



ภาพที่ 5.28 สินค้าปรุงสุกพร้อมรับประทาน

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนจัดส่ง

การควบคุมคุณภาพและตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช จะทำโดยบุคลากรที่ทำหน้าที่ในการแปรรูปสัตว์น้ำเป็นผู้ควบคุมและตรวจสอบด้วยตนเองในกระบวนการแปรรูป นอกจากนี้ผู้จัดการและผู้ช่วยผู้จัดการร้านคนจับปลาจังหวัดจะช่วยตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์โดยใช้วิธีการตรวจสอบทางกายภาพด้วยสายตา ก่อนการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ทั้งนี้เจ้าหน้าที่ฝ่ายแปรรูปเป็นบุคคลที่มีความรู้และทักษะในการแปรรูปสัตว์น้ำ โดยมีความรู้พื้นฐานที่เป็นทักษะส่วนบุคคล และผ่านการฝึกอบรมเฉพาะทาง เพื่อสร้างมาตรฐานการแปรรูปของร้านคนจับปลาโดยเฉพาะ

เนื่องจากเจ้าหน้าที่มีความรู้และทักษะในการแปรรูปสัตว์น้ำ จึงสามารถควบคุมคุณภาพและมาตรฐานการผลิตในขั้นตอนการผลิต ซึ่งอาศัยการประเมินคุณลักษณะทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปเป็นหลัก ได้แก่ สีของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ ขนาดของผลิตภัณฑ์ ลักษณะการแช่แข็งผลิตภัณฑ์ เพื่อควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของร้านคนจับปลาจังหวัดให้มีมาตรฐานสินค้าตามมาตรฐานร้านคนจับปลาในระหว่างขั้นตอนการผลิต

นอกจากการควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ระหว่างขั้นตอนการแปรรูปสัตว์น้ำแล้ว เจ้าหน้าที่ต้องตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ภายหลังการบรรจุหีบห่อด้วยระบบสุญญากาศด้วย เนื่องจากปัญหาการบรรจุภัณฑ์รั่วเป็นปัญหาที่ผิดพลาดมากที่สุด จึงต้องตรวจสอบความสมบูรณ์ของผลิตภัณฑ์ที่บรรจุภัณฑ์อีกรอบ

ทั้งนี้ เนื่องจากอวัยวะสัตว์น้ำที่แข็งและแหลมคมสามารถแทงถุงบรรจุภัณฑ์ที่ซีลสุญญากาศ และเมื่อถุงบรรจุภัณฑ์ที่ซีลสุญญากาศรั่ว ส่งผลทำให้น้ำแข็งเข้าไปเกาะติดในเนื้อผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำที่อยู่ในถุงบรรจุภัณฑ์ จึงส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สูญเสียคุณภาพ ดังนั้น เจ้าหน้าที่ฝ่ายผลิตต้องระมัดระวังเรื่องการบรรจุภัณฑ์สัตว์น้ำมากที่สุด

การจัดการสินค้าคงคลัง

การบริหารจัดการสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชขึ้นอยู่กับชนิดของสัตว์น้ำ ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในแต่ละชนิดมีปริมาณสินค้าคงคลังที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขอย่างน้อย 2 ประการ คือ ช่วงฤดูกาลในการจัดหาสัตว์น้ำในแต่ละชนิด และความต้องการตลาดของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ดังนี้

1) ช่วงฤดูกาลในการจัดหาสัตว์น้ำ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำในทะเลโดยธรรมชาติ ซึ่งสัตว์น้ำในบางชนิดสามารถจับได้เฉพาะในบางฤดูกาลเท่านั้น อันส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาไม่สามารถรับซื้อและจัดหาสัตว์น้ำในบางชนิดได้ตลอดทั้งปี ร้านคนจับปลาจังหวัดจึงต้องสต็อกสินค้าในเฉพาะบางฤดูกาลเป็นจำนวนมาก เพื่อจัดเก็บสินค้าสำหรับจำหน่ายในช่วงฤดูกาลที่ไม่สามารถจัดหาสัตว์น้ำนั้นได้ โดยเฉพาะปลากะพง และ 2) ความต้องการตลาด เนื่องจากสินค้าบางชนิดมีความต้องการซื้อจากลูกค้าค่อนข้างสูงและมีคำสั่งซื้ออยู่เป็นประจำ ซึ่งทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดต้องมีสต็อกสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการซื้อของลูกค้า อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาจังหวัดจะมีสต็อกสินค้าคงคลังในระดับปริมาณที่ไม่สูงมาก และไม่นานเกินกว่า 3 เดือน เพื่อรักษาคุณภาพความสดของผลิตภัณฑ์ ยกเว้นผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำในบางชนิดที่ไม่สามารถสต็อกสินค้าคงคลังได้ คือ กุ้ง และปู เนื่องจากธรรมชาติของสัตว์น้ำดังกล่าวไม่สามารถรักษาความสดไว้ได้ด้วยวิธีแช่แข็ง ทั้งนี้ เมื่อร้านคนจับปลาจังหวัดมีสินค้าคงคลังเกินกว่า 3 เดือนแล้ว ร้านคนจับปลาจังหวัดจะนำสินค้าชนิดนั้นมาปรุงอาหารเพื่อบริโภคให้แก่การจัดประชุม คณะกรรมการหรือคณะศึกษาดูงาน เนื่องจากลูกค้านิยมซื้อสินค้าที่มีอายุการผลิต ไม่เกินกว่า 2 เดือน ส่งผลทำให้สินค้าที่มีอายุการผลิตนานไม่สามารถจำหน่ายให้แก่ลูกค้า จึงทำให้ร้านคนจับปลาจะไม่เก็บสต็อกสินค้าในปริมาณมากจนเกินความจำเป็น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ ถึงแม้ว่าสินค้าจะยังไม่หมดอายุ ซึ่งวันหมดอายุของสินค้าจะระบุไว้ในบรรจุภัณฑ์ ในกรณีผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำสด มีอายุสินค้าประมาณ 8 เดือน ในขณะที่ ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำแปรรูป มีอายุสินค้า 1 ปี

“มันต้องมองว่าสินค้าตัวนั้นมันมีมาเรื่อยๆใหม่ ถ้ามันมีอยู่เรื่อยๆไม่จำเป็นต้องสต็อกเยอะ เราเอาแค่อาทิตย์นี้ขายหมดอาทิตย์หน้าไปเอาของใหม่มาอะไรอย่างนี้จะค่ะ คือมันมีสินค้าที่มีอยู่เป็นประจำนั้นแหละ เราไม่ต้องเยอะก็ได้เราเน้นความสดใหม่แต่ถ้าตัวนี้ถ้าพ้นจากนี้มันไม่มีนะ ต้องรออีกปีนี่มันมีเท่าไรเราก็สต็อกได้ก็เหมือนปลากะพงเนี่ยะถึงแม้เราสต็อก 8 เดือนเราเชื่อว่าพอถึงฤดูกาลที่ไม่มีจริงๆเราก็สั่งได้”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

การบริหารสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาจะใช้ระบบเข้าก่อนออกก่อน หรือ First In First Out (FIFO) โดยสินค้าที่มีการแปรรูปก่อนก็จะถูกส่งขายออกไปก่อน อาทิเช่น กรณีที่ในตู้แช่มีสินค้าที่ผ่านการแปรรูปในสัปดาห์ที่ 1 และ 2 อยู่รวมกัน เมื่อมีความต้องการสินค้าเกิดขึ้น สินค้าที่แปรรูปในสัปดาห์ที่ 1 จะต้องถูกนำไปขายก่อนสินค้าที่แปรรูปในสัปดาห์ที่ 2 ทั้งนี้เพื่อลดความเสี่ยงของสินค้าที่มีการหมดอายุ เป็นต้น วิธีการจัดการในระบบนี้ทางร้านคนจับปลาจะวางสินค้าที่เพิ่งแปรรูปเสร็จไว้ข้างใต้สินค้าที่มีอยู่เดิม ดังนั้นเมื่อมีความต้องการสินค้าเกิดขึ้นทางร้านคนจับปลาจะสามารถหยิบสินค้าที่วางอยู่ด้านบนไปขายก่อนสินค้าที่อยู่ด้านล่าง

การรับคำสั่งซื้อและจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า (Delivery)

การจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช สามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภทตามกลุ่มลูกค้า ได้แก่ 1) กลุ่มลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นผู้บริโภคคนสุดท้ายของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช และ 2) ร้านคนจับปลากลาง ซึ่งไม่ใช่ผู้บริโภคคนสุดท้าย ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชดำเนินการจัดส่งสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าทั้ง 2 ประเภทแตกต่างกัน โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1) กลุ่มลูกค้าทั่วไป ซึ่งเป็นผู้บริโภคคนสุดท้ายของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช กลุ่มลูกค้าทั่วไปเป็นผู้บริโภคที่อยู่ต่างจังหวัด โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพฯ ซึ่งติดต่อสั่งซื้อสินค้าต่อร้านคนจับปลาจังหวัด โดยตรง ได้แก่ แอปพลิเคชันไลน์ กลุ่มของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช เพจเฟซบุ๊กของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช และโทรศัพท์ เป็นต้น ร้านคนจับปลาจังหวัดจัดส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง โดยอาศัยวิธีการจัดส่งที่หลากหลายขึ้นอยู่กับความสะดวกของลูกค้า เพื่อรับสินค้าเป็นสำคัญ ในปัจจุบัน ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชอาศัยการขนส่งสินค้า ได้แก่ บริษัทรถร่วมบริการ รถรับจ้างขนส่งเอกชน โดยส่งสินค้าร่วมกับร้านคนจับปลากลาง รวมถึงการไปรษณีย์ไทย เนื่องจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชจำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไป ทั้งสินค้าประเภทสดและแปรรูปแล้ว จึงมีช่องทางในการขนส่งที่หลากหลาย ทั้งนี้ ลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการขนส่งในแต่ละครั้ง

กระบวนการจะเริ่มจากการที่ลูกค้าติดต่อเข้ามาและสอบถามว่ามีสินค้าอะไรบ้าง หรืออาจเฉพาะเจาะจงระบุประเภทสินค้ามาเลย ทางผู้จัดการร้านก็จะทำการเช็คสินค้าที่ทางร้านมีและสื่อสารกับลูกค้า หลังจากนั้นทางร้านก็จะมีการให้ข้อมูลด้านราคา และวิธีการจัดส่งสินค้า ซึ่งลูกค้าก็จะทำการตัดสินใจซึ่งอาจจะทำการสั่งซื้อสินค้าทันทีหรืออาจจะติดต่อมาอีกครั้งในภายหลัง ในบางครั้งทางร้านไม่มีสินค้าที่ลูกค้าต้องการ แต่ผู้จัดการร้านคาดการณ์ว่าจะมีสินค้าเข้ามาจากชาวประมงก็จะบอกว่าให้รอสินค้า 2-3 วัน ในกรณีที่ร้านคนจับปลาสามารถหาสินค้าได้ก็จะทำการแจ้งไปยังลูกค้าอีกครั้ง หลังจากลูกค้าทำการตกลงการสั่งซื้อกับทางร้านเกี่ยวกับประเภท และราคาของสินค้าเรียบร้อยแล้ว ทางร้านจะแจ้งเลขที่บัญชีให้ลูกค้าเพื่อทำการชำระเงิน ในกรณีที่ลูกค้าประจำทางร้านจะจัดส่งสินค้าพร้อมใบเสร็จเพื่อรอการชำระเงินต่อไป ในกรณีที่ลูกค้าใหม่ทางร้านจะให้ลูกค้าทำการชำระเงินก่อนที่จะทำการจัดส่งสินค้า หลังจากมีการชำระเงินตอนเย็นทางร้านก็จะเข้าสู่ขั้นตอนการจัดส่งสินค้า

ในการเตรียมบรรจุภัณฑ์เพื่อใช้ในการขนส่งสินค้า ทางร้านก็จะทำการบรรจุสินค้าลงในลังโฟมซึ่งมีวิธีการเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำโดยการใช้ลังโฟมที่สามารถเก็บความเย็นได้ แข็งน้ำแข็ง และโรยเกลือเพื่อเพิ่มความเย็น หลังจากนั้นร้านคนจับปลาจะประสานไปยังรถรับจ้างจัดส่งสินค้าไว้ล่วงหน้า และทำการบรรจุสินค้าลงในลังและนำไปส่งตามเวลาและสถานที่ที่ได้นัดหมายกับรถรับจ้างขนส่งต่อไป หลังจากนั้นจะติดต่อลูกค้าพร้อมให้เบอร์โทรศัพท์ผู้ขับรถขนส่งแก่ลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะเป็นคนรับผิดชอบภาระค่าขนส่งเอง ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชจะใช้บริการรถร่วมบริการซึ่งมีเงื่อนไขว่าลูกค้าจะต้องสะดวกมารับสินค้าในจุดที่รถรับจ้างผ่าน เช่น แสมดำ วัดดวงแข รถขนส่งจะเป็นรถกระบะซึ่งจะมีการวิ่งขึ้นกรุงเทพมหานครทุกวัน ซึ่งปกติรถขนส่งเหล่านี้จะทำการขนส่งอาหารทะเลจากนครศรีธรรมราชไปเยาวราชเป็นประจำ ทางร้านคนจับปลาก็จะส่งสินค้าร่วมไปด้วย ซึ่งก็จะคิดค่าขนส่งตามจริง ได้ก็จะทำการแจ้งค่าใช้จ่ายทั้งหมดให้กับลูกค้า โดยปกติราคาค่าขนส่งจะคิดตามขนาดกล่อง ถ้ากล่องเล็กราคา 100 บาท กล่องกลางราคา 120 บาท และกล่องใหญ่ราคา 150 บาท นอกจากนั้นยังมีลังโฟมราคา 90 บาท โดยทั่วไปสินค้าที่เป็นสินค้าสดแช่แข็งจะถูกส่งผ่านช่องทางนี้ แต่ถ้าเป็นสินค้าถนอมอาหารแห่งทางร้านจะส่งทางบริษัทขนส่ง เช่น ไปรษณีย์และเคอร์รี่ โดยส่วนมากจะส่งทางไปรษณีย์ไทย โดยใช้บริการส่งด่วนพิเศษ (EMS) นอกจากนี้ยังมีการขนส่งทางรถไฟแต่มีปริมาณที่น้อยและไม่ได้ได้รับความนิยมจากลูกค้าในช่วงหลัง เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายที่สูงและต้องจ้างรถให้เข้าไปส่งในเมืองอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งการขนส่งทางรถไฟมีต้นทุนอยู่ที่ 500 บาทต่อครั้ง ซึ่งลูกค้าจะสามารถเลือกช่องทางการจัดส่งสินค้าเองได้ และทางร้านยังมีการขนส่งทางเครื่องบินอีกส่วนมากจะส่งไปที่เชียงใหม่และอุดรธานี และจะเป็นสินค้าประเภท กุ้ง กุ้งนึ่ง และปูนึ่ง โดยส่วนมากระยะเวลาที่ใช้ในการจัดส่งในแต่ละช่องทางจะเท่ากันคือจะใช้ระยะเวลาประมาณ 1-2 วัน ดังคำพูดที่ว่า

“ลูกค้าสามารถรับสินค้าได้ในวันรุ่งขึ้น เกือบจะเท่ากันค่ะ เพราะว่าถ้าเหมือนส่งของสดไปกรุงเทพฯ ของออกจากนี้ประมาณ 6 โมง คือประมาณ 4 โมงก็จะแพ็คสินค้า รถรับจ้างมารับประมาณ 5 โมงกว่าๆ 6 โมงลูกค้าไปรับได้ 7-9 โมงเช้า (เลขได้ไม่เกิน 9 โมงเช้า) ก็ประมาณ 12 ชม. นะ ถ้าที่ส่ง EMS ที่เลือกจะไปส่งก่อนบ่ายโมงครึ่ง ถ้าในโซนกรุงเทพกับโซนภาคใต้เนี่ยะวันรุ่งขึ้นก็จะถึงเป็นช่วงบ่ายของวันนั้น”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

“เริ่มแรกจัดส่งทางรถไฟ จากนั้นจะใช้รถขนส่งรับจ้างที่มี และในปัจจุบันการขนส่งหลักจะใช้รถขนส่งรับจ้างเป็นหลัก ค่าจัดส่งและค่าบรรจุภัณฑ์จะคิดแยกออกจากค่าผลิตภัณฑ์โดยจะให้ลูกค้าเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่ายในส่วนนี้”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ร้านคนจับปลาก็จะทำการติดตามว่าลูกค้าได้รับสินค้าแล้วหรือไม่ในวันถัดไป ในบางครั้งสินค้าที่ลูกค้าได้รับเกิดความผิดพลาดทางร้านคนจับปลาก็จะให้ส่งสินค้าคืนพร้อมโอนเงินคืนให้ลูกค้า ถ้าบางครั้งความไม่พอใจเกิดจากการสื่อสารที่ผิดพลาดของร้านคนจับปลาทางร้านก็จะโอนเงินค่าสินค้าคืนให้โดยไม่ต้องส่งสินค้าคืน

2. ร้านคนจับปลากลาง ซึ่งไม่ใช่ผู้บริโภคคนสุดท้าย เนื่องจากร้านคนจับปลากลางรับซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช เพื่อจำหน่ายและจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านเลมอนฟาร์ม และลูกค้าทั่วไปของร้านคนจับปลากลางต่อไป ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชจะจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง โดยอาศัยบริษัทขนส่งเอกชนจากจังหวัดนครศรีธรรมราชไปยังกรุงเทพฯ ณ จุดรับส่งสินค้าของบริษัทขนส่งร่วมเอกชน ซึ่งร้านคนจับปลากลางจะมารับสินค้าต่อไป ทั้งนี้ การจัดส่งสินค้าของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชให้แก่ร้านคนจับปลากลางตามคำสั่งซื้อ จำนวน 3 ครั้ง ต่อเดือน ซึ่งจัดส่งสินค้าในวันอาทิตย์ โดยเดินทางถึงเป้าหมายปลายทาง ณ จุดรับสินค้าในวันจันทร์ ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชจะจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลางตามคำสั่งซื้อสินค้า ซึ่งระบุชนิดและปริมาณของสินค้าที่ร้านคนจับปลากลางต้องการในแต่ละครั้ง

กระบวนการสั่งซื้อและจัดส่งสินค้าจากร้านคนจับปลากลางเริ่มต้นที่ร้านคนจับปลากลางจะแจ้งให้ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชแจ้งสินค้าที่มีในสต็อกเข้าไป ร้านคนจับปลาจะทำการเช็คสต็อกสินค้าในคลังและแจ้งกลับไปให้ร้านกลาง หลังจากนั้นประมาณ 3 วัน ร้านคนจับปลากลางก็จะส่งใบสั่งซื้อสินค้าเข้ามา อาจส่งทางข้อความ หรือแอปพลิเคชันแมสเซนเจอร์พร้อมระบุวิธีการจัดส่ง โดยเฉลี่ยเดือนละ 2-4 ครั้ง ในกรณีที่มีสัตว์น้ำใหม่เข้ามาในระหว่างที่รอคำสั่งซื้อทางร้านจะทำการโทรอัปเดตให้กับทางร้านคนจับปลากลาง โดยส่วนมากทางร้านจะใช้รถกระบะขนส่งร่วม โดยจะมีจุดรับสินค้าที่ดวงแข ในการส่งสินค้าให้กับร้านกลาง โดยใน 1 เดือนจะทำการส่งสินค้าประมาณ 3 ครั้ง โดยส่วนใหญ่จะทำการจัดส่งในวันอาทิตย์และถึงร้านคนจับปลากลางในวันจันทร์ ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชจะจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง เมื่อร้านคนจับปลากลางมีคำสั่งซื้อสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัด โดยระบุชนิดและปริมาณของสินค้าที่ต้องการในแต่ละครั้ง ซึ่งเจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาจังหวัดจะส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อในแต่ละครั้งเท่านั้น

การส่งคืนสินค้าที่บกพร่อง (Return)

การจัดการสินค้าที่บกพร่องของร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชสามารถแยกได้เป็น 2 กรณี คือ

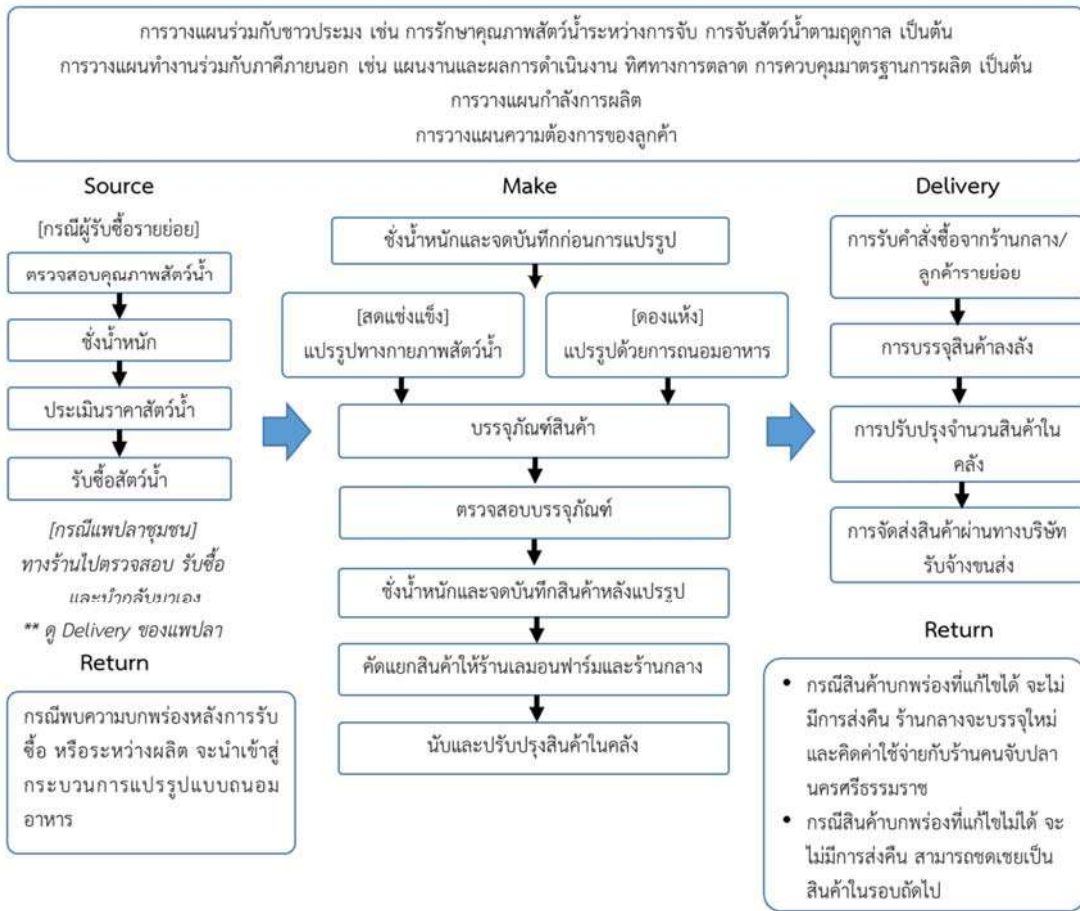
- 1) การส่งคืนสินค้าที่จัดหาจากชาวประมงพื้นบ้าน แผลปลาพื้นบ้าน และสมาคมเครือข่ายที่มีความบกพร่อง
- 2) การส่งคืนสินค้าที่ลูกค้าซื้อจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราชและมีความบกพร่อง
- 3) การส่งคืนสินค้าที่ส่งให้ร้านคนจับปลากลางและมีความบกพร่องและมีความบกพร่อง

ในกรณีที่ 1 หลังจากที่ได้รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน แผลปลาพื้นบ้าน และสมาคมเครือข่ายแล้ว หากพบว่าสินค้ามีข้อบกพร่องภายหลังจะไม่มี การส่งคืนสินค้าคืนกลับชาวประมง แต่จะมีการนำไปแปรรูปเป็นอาหารพร้อมรับประทานตอนที่ทางร้านจัดงานแสดงสินค้า หรือเวลาที่มีการจัดกิจกรรมที่ร้าน เช่น การศึกษาดูงานของมหาวิทยาลัยต่าง ๆ ส่วนในกรณีที่ 2 หากลูกค้าไม่พึงพอใจในสินค้าที่ได้รับจากร้านคนจับปลา ก็จะไม่มีการส่งคืนสินค้าคืนมาที่ร้านคนจับปลา เนื่องจากร้านคนจับปลาจะทำการโอนเงินคืนให้ลูกค้าโดยไม่ได้ร้องขอให้ลูกค้าต้องส่งสินค้าคืนมาที่ร้าน

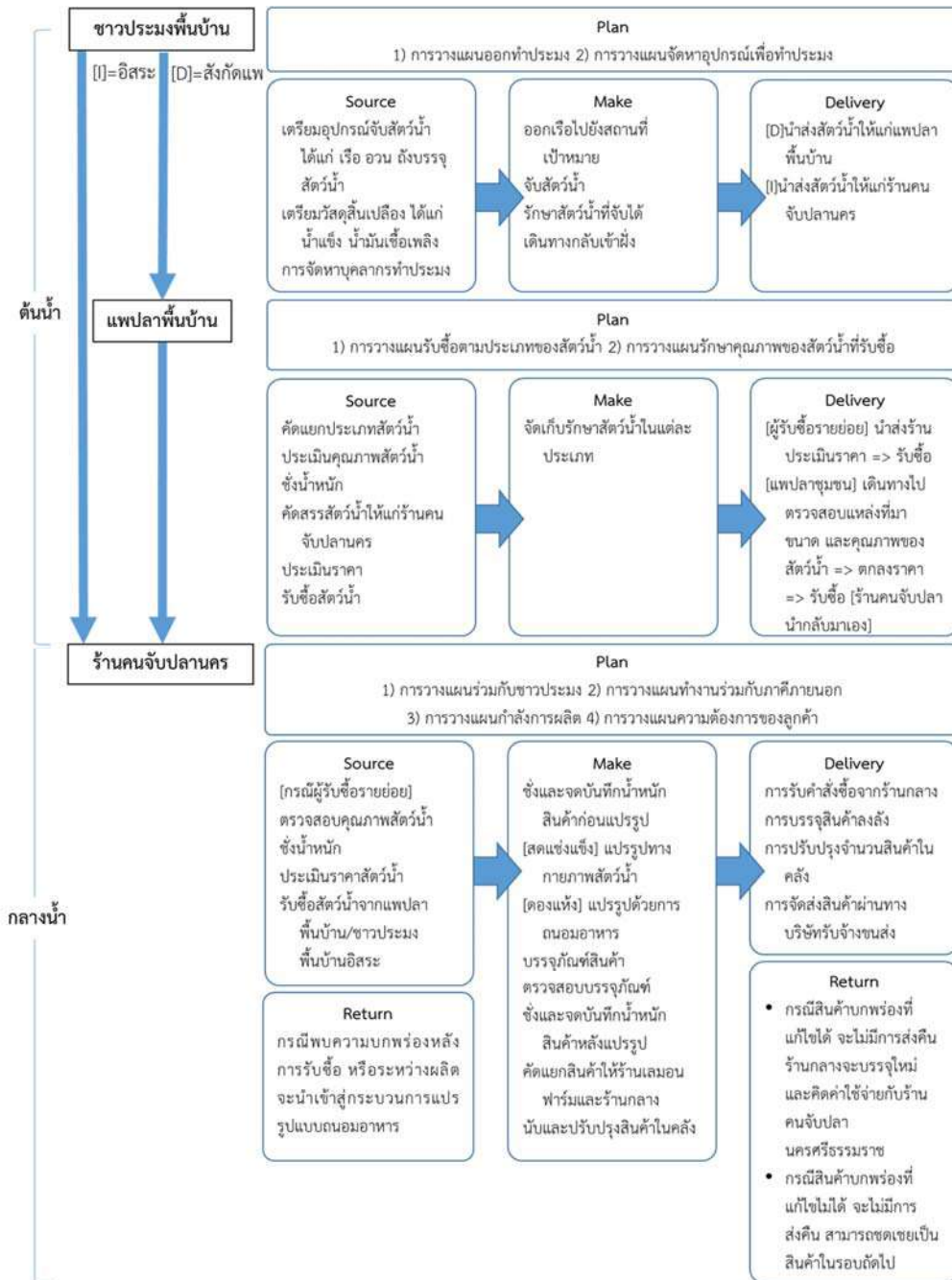
“เราก็บอกว่าเรายินดีคืนเงินให้ ให้ส่งของกลับมาอย่างจืดๆหรือบางครั้งบอกว่าไม่ต้องส่งของกลับมาเดี๋ยวเราจะเอ็ม ให้เลขที่บัญชีมาเดี๋ยวเราจะโอนให้ มีอยู่รายหนึ่งเราโพสต์ไปสินค้ามีประมาณนี้ ปลาอินทรี แล้วเขาก็มองว่า เอ็มปลาอินทรีเค็มนะที่โพสต์ คือที่อีกคนเอาไปโพสต์ที่บรรจุจะคะมันมีไข่มื่ออะไร เพื่อนแกก็สั่งมา แล้วพอแกร็บ เราเอาตัวอื่นให้เงเราไม่ได้ขายตัวที่เอาไปโพสต์ใช้ใหม่คะแล้วเขาบอกว่าทำไมไม่มีไข่มื่อไม่เหมือนภาพ มันเหมือนของเก่า เราบอกว่าแล้วมันจะเก่าได้เงปลาเราก้เพิ่งเก็บไม่มีอะไรเลยที่ลูกค้าพูดมาคือเราไม่เชื่อว่ามันเก่าอะประเด็นคือมันไม่มีไข่มื่ออันนั้นเราก้บอกอย่างจืดๆคะ ทางร้านจะคืนเงินให้คะ”
[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ในกรณีที่ 3 หลังจากที่ร้านคนจับปลากลางได้รับสินค้าจากร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ร้านคนจับปลากลางจะทำการตรวจสอบสินค้าว่ามีสินค้าที่ชำรุดและเสียหายหรือไม่ ทั้งนี้ เมื่อร้านคนจับปลากลางพบสินค้าที่จัดส่งมา มีความบกพร่อง ร้านคนจับปลากลางจะไม่ส่งสินค้ากลับให้แก่ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราช เนื่องจากจะมีต้นทุนค่าขนส่งเกิดขึ้น แต่ร้านคนจับปลากลางจะทำการปรับปรุงและแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นให้ ซึ่งโดยส่วนมากสินค้าที่จัดส่งมา จะมีความบกพร่องเพียงเล็กน้อย และปัญหาข้อบกพร่องที่พบบ่อยคือ การบรรจุถุงของผลิตภัณฑ์ การลงวันที่ผลิต/วันหมดอายุ และการติดฉลากผลิตภัณฑ์ที่ไม่สมบูรณ์ จะเห็นได้ว่าปัญหาเหล่านี้จะเกี่ยวข้องกับการทำบรรจุภัณฑ์สินค้าทั้งสิ้น ในกรณีที่พบข้อบกพร่อง ร้านคนจับปลากลางจะดำเนินการปรับปรุงแก้ไขสินค้านั้น ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราชจะต้องรับผิดชอบค่าเสียหายร่วมกันกับร้านคนจับปลากลาง จะรับผิดชอบร่วมกันในต้นทุนที่ใช้ในการดำเนินการแก้ไขสินค้านั้น ร้านคนจับปลา จังหวัดนครศรีธรรมราชจะต้องรับผิดชอบค่าเสียหายที่เกิดขึ้น เช่น ค่าถุง ค่าสติ๊กเกอร์ และค่าแรงงาน

Plan



ภาพที่ 5.29 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชใน SCOR Model



ภาพที่ 5.30 สรุปรูปขั้นตอนการไหลสินค้าในโซ่ อุปทานต้นน้ำและกลางน้ำของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชตาม SCOR Model

โซ่อุปทานปลายน้ำ (Downstream of supply chain)

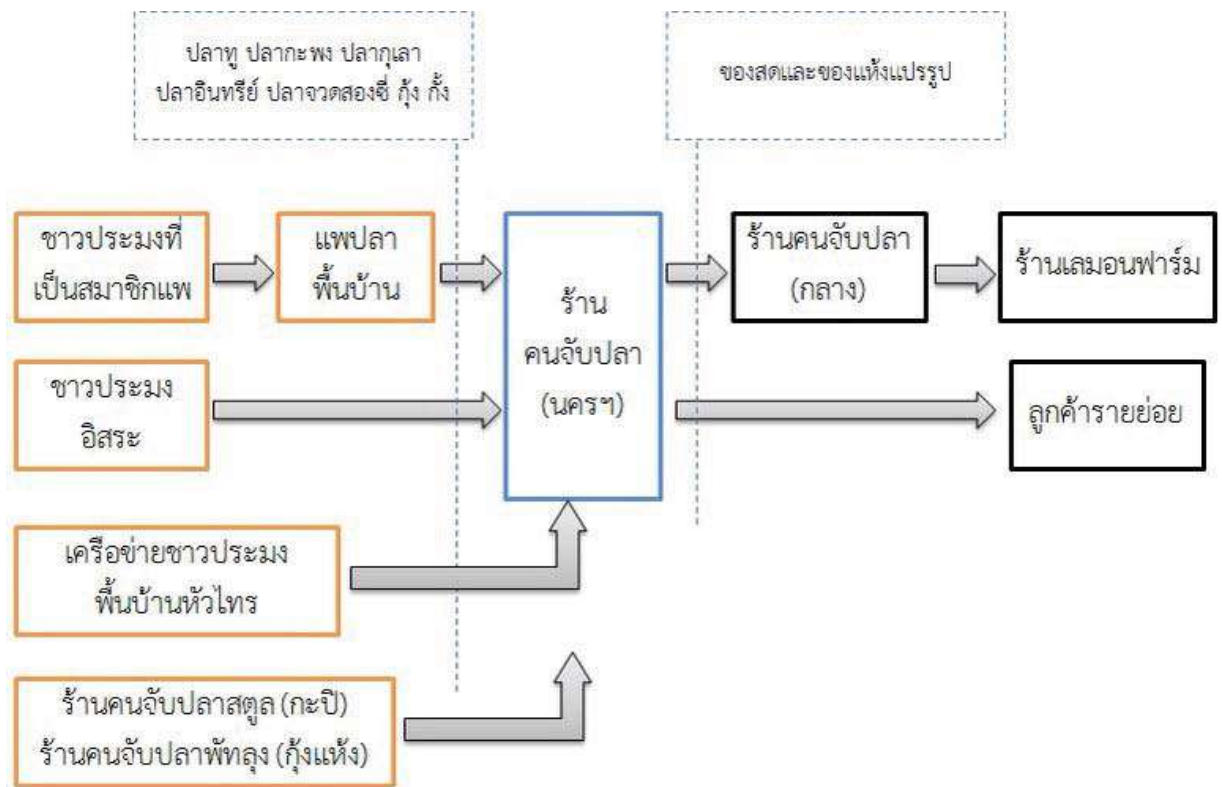
โซ่อุปทานปลายน้ำของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชประกอบด้วย 4 ผู้เล่นหลักในโซ่อุปทาน ได้แก่ 1. ร้านคนจับปลากลางที่กรุงเทพมหานคร 2. เลมอนฟาร์ม 3. ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากเลมอนฟาร์มและร้านคนจับปลากลาง 4. ลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ซึ่งรายละเอียดของกิจกรรมที่เกี่ยวข้องของโซ่อุปทานร้านคนจับปลากลาง เลมอนฟาร์ม และกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลากลาง จะถูกอธิบายในรายละเอียดในบทที่ 7 ซึ่งในบทนี้จะขออธิบายเกี่ยวกับลักษณะลูกค้าของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชเท่านั้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชเป็นกลุ่มคนมีการศึกษาและรายได้สูงที่ต้องการของสดและปลอดภัยจากสารปนเปื้อน นอกจากนี้ยังรวมถึงกลุ่มคนที่ต้องการช่วยงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลและช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้าน พฤติกรรมลูกค้าที่ซื้อสินค้ากับร้านคนจับปลาโดยตรงนั้นจะเป็นการซื้อเพื่อการบริโภคในครัวเรือน ไม่ได้เป็นการซื้อเพื่อนำไปขายต่อ ราคาสินค้าที่จำหน่ายให้ผู้บริโภคในพื้นที่จะสูงกว่าราคาที่ส่งให้ร้านคนจับปลากลางประมาณ 5-10% เนื่องจากร้านกลางจะมีลักษณะเหมือนการขายส่งเพราะจะต้องนำไปขายต่อให้กับร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งร้านคนจับปลาแต่ละสาขามีสิทธิ์กำหนดราคาสินค้าในแต่ละพื้นที่เองได้

การทำตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าของร้านคนจับปลาเริ่มจากการขายสมาชิกในพื้นที่ในช่วงเริ่มต้นกิจการ ต่อมามีการใช้สื่อสังคมออนไลน์ เช่น Facebook Line ทำให้กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ของร้านคนจับปลาเปลี่ยนมาเป็นลูกค้าที่ไม่ได้อยู่ในพื้นที่ โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

“เหตุผลหลักที่ลูกค้าในพื้นที่ไม่ได้มีมากเท่าที่คาดหวังไว้ อาจเนื่องจากลูกค้าสามารถหาของสดได้ง่าย ซึ่งแตกต่างจากพื้นที่ในจังหวัดที่ไม่มีพื้นที่ติดทะเล และราคาสินค้าของร้านคนจับปลาจะสูงกว่าของสดที่หาได้จากในพื้นที่”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]



ภาพที่ 5.31 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช

5.3 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช

ในส่วนนี้จะกล่าวถึงกิจกรรมของร้านคนจับปลาที่สอดคล้องกับแนวคิดการดำเนินกิจการเพื่อสังคมและแนวคิดด้านความยั่งยืนตามหลักการไตรกำไรสุทธิ (Triple Bottom Lines) ที่ต้องคำนึงถึงผลกระทบที่มีต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมในภาพรวม โดยข้อมูลจากการสัมภาษณ์พบว่ากิจกรรมการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาที่มีผลกระทบที่มีต่อ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

ร้านคนจับปลามีการดำเนินงานที่ส่งผลกระทบต่อทางด้านเศรษฐกิจ โดยมีการบริหารจัดการธุรกิจที่เป็นธรรมและโปร่งใส (Corporate Governance) ที่มีระบบบัญชีที่สามารถตรวจสอบได้ นอกจากนี้ยังไม่มีการประชุมกรรมการและผู้ถือหุ้นเพื่อแจ้งผลการประกอบการให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียได้รับทราบ เพื่อดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนทางด้านเศรษฐกิจร้านคนจับปลาต้องการที่จะเพิ่มยอดขายโดยโดยเน้นการสร้างคุณภาพในตัวสินค้า และจำหน่ายสินค้าในราคาที่สมเหตุสมผลเพื่อสร้างฐานลูกค้าประจำให้เกิดการซื้อซ้ำ และยังเน้นการลดค่าใช้จ่ายในส่วนที่ไม่จำเป็นของร้าน อีกทั้งยังเน้นการบริหารแรงงานให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุด ในอนาคตอาจจะมีการตั้งเงินโบนัสเพื่อเป็นแรงจูงใจให้ พนักงานตั้งใจทำงาน เพื่อนำไปสู่การเพิ่มยอดขายที่มากขึ้นและเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าให้อยู่ในคุณภาพที่สูงอยู่ตลอด

ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช มีกิจกรรมที่มีส่งผลกระทบต่อสังคมในหลายรูปแบบ ร้านคนจับปลา มีส่วนร่วมในชุมชนประมงพื้นบ้าน และมีแนวคิดที่จะพัฒนาชุมชนท้องถิ่น (community involvement and development) เริ่มจากร้านคนจับปลา มีส่วนร่วมในชุมชนประมงพื้นบ้าน โดยการสนับสนุนวิธีการทำประมงพื้นบ้านแบบดั้งเดิม การออกข้อบังคับการทำประมงในบางมาตรา เช่น มาตรา 34 ไม่ได้สอดคล้องกับวิถีประมงพื้นบ้าน ร้านคนจับปลา จึงมีการช่วยรณรงค์การแก้ไขกฎหมายให้มีความสอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถทำมาหากินได้ตามวิถีชีวิตดั้งเดิม โดยร้านคนจับปลา จะซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ร่วมเคลื่อนไหวต่อต้านกฎหมายที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำประมงพื้นบ้าน เช่น มาตรา 34 ที่ห้ามชาวประมงพื้นบ้านออกหาปลาเกิน 3 ไมล์ทะเล นอกจากนี้ร้านคนจับปลา ยังให้การสนับสนุนงบประมาณค่าเดินทางสำหรับสมาชิกที่ต้องการติดตามนโยบายทางการประมงและการแก้ไขปัญหาทางการประมงของประเทศ

นอกจากนี้ ในกรณีที่ชาวประมงพื้นบ้านประสบภัยร้านคนจับปลา อาจตั้งศูนย์บริจาคเพื่อช่วยเหลือชาวประมง ในหมู่บ้านต่างๆ และช่วยเหลือชาวประมงในพื้นที่ประสบภัย เช่น เรือล่ม โดนพายุ หรือครอบครัวชาวประมงได้รับความเดือดร้อน เป็นต้น ร้านคนจับปลา ก็จะให้เงินช่วยเหลือโดยตรงถ้าชาวประมงคนนั้นเป็นสมาชิกร้านคนจับปลา หากชาวประมงที่ไม่ใช่สมาชิกร้านคนจับปลา ทางร้านก็จะมีการบริจาคหรือเพื่อหาทางช่วยเหลือ เช่น ช่วยประชาสัมพันธ์ขอความช่วยเหลือผ่านสื่อต่างๆ ของทางร้าน ซึ่งในบางครั้งลูกค้าของทางร้านก็มีการโอนเงินมาช่วยเหลือชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านที่ได้รับความช่วยเหลืออย่างน้อยก็ต้องเป็นสมาชิกของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวท่าศาลา หือสมาชิกร้านคนจับปลา เนื่องจากทางร้านอยากให้ชาวประมงพื้นบ้านเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่มกัน (Community involvement)

ร้านคนจับปลา มีแนวคิดที่จะพัฒนาชุมชนท้องถิ่น ร้านคนจับปลา มีการวางแผนที่จะจัดสรรเงินกำไรที่ได้จากการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งเพื่อบริจาคเพื่อช่วยเหลือผู้สูงอายุและคนพิการที่อยู่อาศัยใน นอกจากนี้มีการวางแผนที่จะใช้เงินกำไรส่วนหนึ่งเพื่อด้านการศึกษาของชุมชน เช่น การนำเงินกำไรส่วนหนึ่งไปบริจาคให้ครูในโรงเรียนสอนศาสนาในพื้นที่ (community development)

*“ชาวประมงและทรัพยากรทางทะเลต้องสามารถอยู่ร่วมกันได้ ความยั่งยืนไม่ใช่การอนุรักษ์
ทรัพยากรธรรมชาติแค่อย่างเดียว”*

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ร้านคนจับปลา มีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมให้ผู้บริโภคได้เรียนรู้วิถีชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน และได้บริโภคอาหารทะเลที่มีความปลอดภัย (education and awareness) ร้านคนจับปลา เป็นสื่อในการส่งเสริมให้ผู้บริโภคมีการบริโภคอาหารทะเลที่ปลอดภัย โดยสินค้าจากร้านคนจับปลา จะเป็นสินค้าที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ใช่สารเคมีในการเก็บรักษาสัตว์น้ำ อีกทั้งร้านคนจับปลา มีกระบวนการแปรรูปที่ปราศจากสารปนเปื้อน และสามารถเก็บรักษาคุณภาพของสัตว์น้ำได้เป็นระยะ

เวลานาน ร้านคนจับปลาแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมโดยการเสนอขายสินค้าอาหารทะเลที่ปลอดภัย ปราศจากสารพิษ ไม่ใช่สารเคมีที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค (protecting consumer's health and safety) เพื่อสุขภาพที่ดีและปลอดภัยของผู้บริโภค

ร้านคนจับปลาได้จัดให้พนักงานมีความปลอดภัยในสถานที่ทำงาน โดยได้หน่วยงานจากส่วนวิชาการมาช่วยในการออกแบบสถานที่ทำงานของพนักงาน อีกทั้งยังมีการสนับสนุนการตรวจสอบสุขภาพประจำปีของพนักงาน (Health and safety at work) นอกจากนี้ยังมีการจ้างงานที่เป็นธรรมโดยมีการจ่ายค่าแรงที่ถูกต้อง (Legal requirement) ตามกฎหมาย

ร้านคนจับปลามีการทำกิจกรรมที่ส่งผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยผ่านทาง การส่งเสริมให้ชาวประมงพื้นบ้านทำกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ หนึ่งในภารกิจที่สำคัญของร้านคือ เรื่องการอนุรักษ์ทะเลโดยมีการนำเงินกำไรของร้านไปช่วยเหลือกลุ่มชาวประมงที่ทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล

“เวลาประชุมของสมาคมอะไรอย่างเงี้ยคะ ก็ แต่ส่วนใหญ่โดยวิถีของเขาแล้วเขาก็ไม่ใช่จะคะ เหมือนสองหมู่บ้านไม่มีเครื่องมือทำลายล้างเลยอย่างเงี้ย เราก็ไม่จำเป็นต้องพูดนะ บางครั้งมีหมู่บ้านอื่นใช้อะไรอย่างเงี้ย เราก็คุยกันพูดกัน”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

ร้านคนจับปลา มีการสนับสนุนให้แก้ไขปัญหาทางด้านการจัดการขยะ โดยการชี้แจงให้ชาวประมงทราบถึงผลเสียของการทิ้งขยะในท้องทะเล เช่น เศษขยะอาจจะทำให้สัตว์ที่อาศัยในทะเลมีอันตรายถึงชีวิต โดยทางร้านมีการรณรงค์ให้สมาชิกไม่ทิ้งขยะลงในทะเล และมีการเอาถังเก็บขยะลงในทะเล โดยมีการปลูกจิตสำนึกและวินัยให้กับพี่น้องชาวประมงพื้นบ้าน ผ่านการประชุมและพูดคุยกันบ่อยๆ โดยมีการให้คนเก็บขยะที่ฝั่งซึ่งมาคอยตรวจสอบขยะของชาวประมงที่ฝั่ง และมีการนำขยะที่เก็บมาคัดแยก เช่น เครื่องดื่มชูกำลัง ขวดน้ำ และถุงขนม เป็นต้น โดยมีการตั้งรางวัลเพื่อเป็นการจูงใจ เช่น การนำขยะที่เก็บได้ในท้องทะเลมาแลกเป็นเครื่องดื่ม

“ของอะไรที่พกดติดตัวลงทะเลก็จะต้องเอากลับมาให้หมด ขยะ 1 กิโลกรัม สามารถมาแลกกาแฟได้ 2 แก้ว”

[ชาวประมงพื้นบ้าน สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

“ทางร้านคนจับปลา มีการส่งเสริมให้ชาวประมงแก้ไขปัญหาทางด้านการจัดการขยะในท้องทะเล โดยการชี้แจงให้ทราบถึงผลเสียของการทิ้งขยะในท้องทะเลเช่น เศษขยะอาจทำให้ปลาโลมาและนกเสียชีวิต”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561]

ร้านคนจับปลา มีส่วนช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติ โดยจะนำงบประมาณส่วนหนึ่งไปสนับสนุนกิจกรรมการทำธนาคารปู จุดเริ่มต้นของการทำธนาคารปู เริ่มต้นมาจากจำนวนปูที่ลดน้อยลงมาก

ซึ่งแต่ก่อน ชาวประมงพื้นบ้านจับปูมาได้เท่าไรก็จะทำการขายทั้งหมดบางตัวอาจจะมิใช่ อีกไม่กี่วันก็จะกลายเป็นตัวอ่อนของปูจึงเป็นการเปรียบเสมือนการฆ่าตัดตอนวงจรชีวิตของปู การทำธนาคารปูเป็นการเอาปูม้าที่ไขนอกกระดอง มาขังไว้ให้คลายไข่แล้วจึงนำตัวหรือไข่ไปปล่อยในทะเล ปูม้าที่ไขนอกกระดอง ส่วนหนึ่งจะมาจากการบริจาคของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้าน ส่วนปูที่ทำการสลัดไข่แล้วก็จะเก็บรวมไว้และนำไปขายนำเงินไปช่วยมีสยิดของโรงเรียนสอนศาสนา จะเห็นได้ว่าการทำธนาคารปูนั้นเป็นกิจกรรมที่มีค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นค่าสถานที่ ค่าไฟ ค่าน้ำมันเรือในการไปเอาน้ำทะเลนอกชายฝั่ง และในบางครั้งยังต้องซื้อปูที่มีไข่อีก จึงต้องการการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง แต่ประโยชน์ที่ได้รับก็จะสร้างความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรทางทะเล และทำให้ชาวประมงสามารถทำประมงได้มากขึ้น นอกจากธนาคารปูยังมีการทำบ้านปลา จะทำการโดยนำไม้ไผ่ไปปักในทะเล จะนำทางมะพร้าวหรือโป๊ะไปวางไว้ในบริเวณที่ปักไม้ไผ่ไว้ โดยมีแนวคิดที่บริเวณดังกล่าวจะเป็นที่อนุบาลปลาตัวเล็กโดยทั่วไปเขตทะเลชายฝั่งจะเป็นที่อนุบาลของสัตว์น้ำไว้อ่อนอยู่แล้ว จึงมีการสร้างบ้านปลาในบริเวณนี้ การทำบ้านปลาทางร้านคนจับปลามีการทำทุกปีประมาณปีละสามบ้าน นอกจากการทำบ้านปูและธนาคารปลาแล้วสมาชิกของร้านคนจับปลายังเข้าร่วมกิจกรรมการปลูกป่าชายเลน อีกทั้งยังมีการทำปะการังเทียม ซึ่งในปัจจุบันไม่ได้รับความนิยมมากนักเนื่องจากจะไปขัดขวางเส้นทางการเดินเรือ

งบประมาณในการทำธนาคารปู บ้านปลา และกิจกรรมอนุรักษ์อื่น ๆ ได้มาจากหลายองค์กร เช่น ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ร้านค้าชุมชน กรมประมงพัฒนาชุมชน กลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งทุกกลุ่มจะเป็นกลุ่มของชาวประมงที่เห็นถึงความสำคัญของการอนุรักษ์ ดังนั้นจึงนำกำไรส่วนหนึ่งที่ได้จากการดำเนินกิจการมาช่วยในกิจกรรมอนุรักษ์ทะเล



ภาพที่ 5.32 การทำบ้านปลา



ภาพที่ 5.33 การทำบ้านปลา



ภาพที่ 5.34 การทำธนาคารปู



ภาพที่ 5.35 ปูไข่นอกกระดอง

นอกจากนี้ร้านคนจับปลามีการส่งเสริมให้ชาวประมงพื้นบ้านใช้เครื่องมือประมงที่ไม่ทำลายล้าง โดยร้านคนจับปลาจะสร้างความตระหนักให้แก่ชาวประมงในการใช้เครื่องมือที่ไม่ทำลายล้าง/ผิดกฎหมาย ในการจับสัตว์น้ำ ซึ่งผู้จัดการของร้านคนจับปลาได้ใช้การประชุมของสมาคมในการสร้างความตระหนัก ให้กับชาวประมง (education awareness)

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านเศรษฐกิจ

การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน (Sustainable Procurement) เป็นกระบวนการในการตัดสินใจด้านการจัดซื้อที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการสินค้าและบริการขององค์กรโดยที่คำนึงถึงผลประโยชน์ขององค์กรและสังคมโดยรวม นอกจากนี้ยังคำนึงถึงการลดผลกระทบที่มีต่อสิ่งแวดล้อม (CIPS, 2009) การจัดซื้อจัดหาเพื่อความยั่งยืนที่ของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชที่มีผลกระทบทางด้านเศรษฐกิจ มีดังต่อไปนี้

1. ร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้าน การรับซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญในการที่จะทำให้ร้านคนจับปลาสามารถแปรรูปสินค้าที่มีคุณภาพ และจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภค การคัดเลือกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพของร้านคนจับปลารวมถึง

การซื้อสัตว์น้ำที่มีความสดจากชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากการทำประมงพื้นบ้านเป็นการทำประมงขนาดเล็กซึ่งใช้เรือและอุปกรณ์ขนาดเล็กในการออกหาปลา ด้วยธรรมชาติดังกล่าวทำให้ชาวประมงพื้นบ้านออกหาสัตว์น้ำและนำกลับมาขายวันต่อวัน

การซื้อสัตว์น้ำที่ปราศจากสารปนเปื้อนที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค ด้วยธรรมชาติของการทำประมงพื้นบ้านดั้งเดิมที่คัดล้างข้างต้น ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้สารฟอร์มาลินในการเก็บรักษาสัตว์น้ำ

2. ราคาซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงของร้านคนจับปลาเป็นธรรม โดยร้านคนจับปลาจะซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลางประมาณร้อยละ 10 จากเหตุผลดังกล่าวจึงเห็นได้ว่าร้านคนจับปลามีการซื้อสัตว์น้ำที่เป็นธรรม (Ethical Trading)

3. ร้านคนจับปลาจะเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการจัดซื้อ เช่น กระบวนการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าโดยใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น การใช้ไลน์ส่วนตัว และโทรศัพท์ในการสื่อสารถึงสัตว์น้ำที่ชาวประมงสามารถจับได้ นอกจากนี้ร้านคนจับปลายังคำนึงถึงการลดค่าใช้จ่ายและการบริหารแรงงานให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานซึ่งรวมถึงกระบวนการจัดซื้อ

4. การจัดซื้อของร้านคนจับปลาเป็นระบบการจ่ายเงินที่ตรงเวลาให้กับชาวประมงพื้นบ้าน (Payment on Time) โดยเมื่อชาวประมงนำสัตว์น้ำมาขายก็จะทำการจ่ายเงินสดให้ชาวประมง

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านสังคม

แนวคิดการจัดซื้อจัดหาเพื่อความยั่งยืนเป็นการจัดซื้อที่ส่งผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมเท่าที่จะมีความเป็นไปได้ ตลอดวงจรชีวิตของสินค้า (Life cycle) ในขณะเดียวกันก็เป็นการจัดซื้อที่มุ่งที่จะลดผลกระทบต่อทางลบที่จะเกิดขึ้นกับองค์กร (ISO 20400, 2017) การจัดซื้อจัดหาเพื่อความยั่งยืนที่ของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชที่มีผลกระทบต่อทางด้านสังคมซึ่งส่วนมากจะเน้นที่ การช่วยเหลือกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน (Community Involvement) ความปลอดภัยของอาหาร (Food Safety) และสุขภาพของผู้บริโภค (consumer's health) มีดังต่อไปนี้

1. ร้านคนจับปลาจะซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่ร่วมต่อต้านกฎหมายที่ไม่เอื้ออำนวยต่อการทำประมงพื้นบ้าน เพื่อมีส่วนร่วมในการส่งเสริมการทำประมงพื้นบ้านของชาวประมงในพื้นที่

2. ร้านคนจับปลาซื้อสัตว์น้ำที่ปราศจากสารพิษเพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค โดยร้านคนจับปลาได้รับมาตรฐานบลูแบนด์ซึ่งมีข้อกำหนดให้มีการตรวจสอบสารปนเปื้อนในสัตว์น้ำที่ซื้อจากชาวประมงพื้นบ้าน แผลปลา และสมาคมเครือข่าย ดังนั้นการจัดซื้อสินค้าของร้านคำนึงถึงสุขภาพและความปลอดภัยของผู้บริโภค

3. ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชจะซื้อซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าราคาที่ได้รับจากแพปลาเพื่อเป็นการช่วยเหลือชาวประมงและครอบครัว การซื้อสัตว์น้ำในราคาที่สูงขึ้นเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลา อย่างไรก็ตามปริมาณการซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาไม่ได้มีมากจนสามารถส่งผลกระทบต่อทางบวกให้แก่ชุมชนชาวประมงในภาพรวม นอกจากนี้ร้านคนจับปลาเป็นวิสาหกิจชุมชนก็จะมีผลกำไรคืนให้กับผู้ถือหุ้นซึ่งในผู้ถือหุ้น 48 คน มีชาวประมงพื้นบ้านอยู่กว่าครึ่ง จึงเป็นการคืนกำไรให้กับชาวประมงอีกทางหนึ่งด้วย

4. ร้านคนจับปลาที่มีการจ้างงานที่เป็นธรรม โดยมีการจ่ายค่าจ้างให้บุคลากรร้านตามที่กฎหมายค่าแรงขั้นต่ำกำหนด นอกจากนี้ยังมีการจัดสภาพแวดล้อมการทำงานของพนักงานให้มีความเหมาะสมและปลอดภัย

การจัดซื้อที่ยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม

การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลา มุ่งเน้นที่จะสร้างความมั่นคงทางอาหาร (Food Security) ซึ่งคำนึงถึงการบริโภคอย่างยั่งยืน (sustainable consumption) ของประเทศ การจัดซื้อจัดหาเพื่อความยั่งยืนที่ของร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชที่มีผลกระทบทางด้านสิ่งแวดล้อม มีดังต่อไปนี้

1. ร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่มีการเข้าร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ โดยร้านคนจับปลาจะซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ทำกิจกรรมอนุรักษ์ในพื้นที่ อาทิ เช่น การทำธนาคารปู การทำบ้านปลา ปลอ่ยพันธุ์สัตว์น้ำ ปลูกป่าชายเลน กรรมการร้านคนจับปลา มีการตั้งกฎเกณฑ์สำหรับสมาชิกที่จะนำปลา มาขาย โดยจะมีการสื่อสารกับชาวประมงให้ปฏิบัติตามมาตรฐานบลูแบนด์ ซึ่งกำหนดให้สมาชิกที่จะนำ ปลา มาขายจะต้องทำกิจกรรมอนุรักษ์ ซึ่งกิจกรรมอนุรักษ์ของร้านคนจับปลาจะเน้นไปทาง การฟื้นฟู ทรัพยากรทางทะเล เช่น การทำบ้านปลา และ การทำธนาคารปู นอกจากนี้ยังรับซื้อสัตว์น้ำจาก ชาวประมงที่มีการร่วมทำกิจกรรมอนุรักษ์อื่นๆ เช่น การปลูกป่าชายเลน การทำปะการังเทียม และการ จัดการขยะในท้องทะเล

2. ร้านคนจับปลาจะไม่รับซื้อสัตว์น้ำวัยอ่อนและสัตว์น้ำที่มีไข่แก่ ร้านคนจับปลา มีการรณรงค์ให้ ชาวประมงพื้นบ้านหลีกเลี่ยงการจับสัตว์น้ำวัยอ่อนหรือปลาที่มีไข่แก่ โดยร้านคนจับปลาจะไม่รับซื้อสัตว์ น้ำที่ไม่ได้ขนาดและสัตว์น้ำที่มีไข่แก่จากชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งในความเป็นจริงชาวประมงที่จะขายสัตว์น้ำ ให้ร้านคนจับปลาต้องใช้เครื่องมือที่ได้ตามมาตรฐานบลูแบนด์อยู่แล้วจึงทำให้ขนาดของสัตว์น้ำที่จับได้มี ขนาดใหญ่ นอกจากนี้ ร้านคนจับปลา มีการส่งเสริมให้ชาวประมงไม่จับปลาในฤดูวางไข่ แต่ไม่ได้ให้ ความสำคัญในประเด็นนี้เป็นลำดับแรก เนื่องจากการยากที่จะบอกวา สัตว์น้ำชนิดไหนวางไข่ในฤดูใด ตัวอย่างการรณรงค์เรื่องการไม่จับสัตว์น้ำในฤดูวางไข่ เช่น

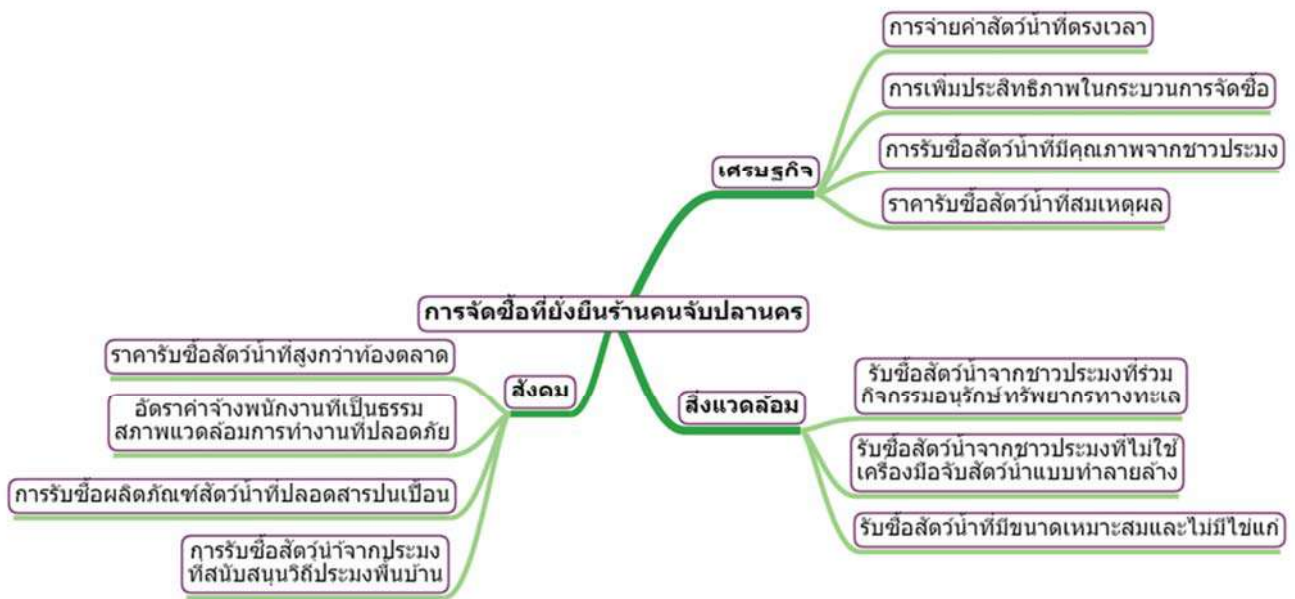
“ในการการจับปลากระบอกทางร้านถ้าพบว่าปลาระบอกที่ชาว ประมงจับได้ก็จะหยุดรับซื้อหรือบ ออกให้ชาวประมงหยุดจับปลาก่อนถ้ายังมีรายได้ ในความเป็นจริงการควบคุมการจับปลาในฤดูวางไข่อาจทำ ได้ยากเนื่องจากสัตว์น้ำแต่ละชนิดมีฤดูการวางไข่ที่แตกต่างกัน และปลาที่มีไข่อาจจะสังเกตได้ค่อนข้างยาก”

【ผู้จัดการร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช สัมภาษณ์ 19 ตุลาคม 2561】

3. ร้านคนจับปลาจะรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงที่ไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้าง เครื่องมือทำลาย ล้าง เช่น อวนลากแผ่นตะเข้ อวนลากคู่ อวนรุนประกอบเครื่องยนต์ อวนล้อมจับมีสายมาน เป็นต้น เป็น เครื่องมือที่ได้รับความนิยมที่ใช้ในการทำประมงในอดีตเนื่องจากการใช้เครื่องมือเหล่านี้ทำให้จับสัตว์น้ำได้ ในปริมาณที่มาก แต่ในความเป็นจริงเครื่องมือทำลายล้างจะทำการจับสัตว์น้ำวัยอ่อนและทำลาย ทรัพยากรทางทะเลในระยะยาว การรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่ไม่ใช้เครื่องมือทำลายล้างจึง

ส่งผลให้เกิดความยั่งยืนด้านสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ ร้านคนจับปลาได้มีการใช้ Facebook เพื่อสื่อสารและช่วยรณรงค์ ให้ชาวประมงในพื้นที่อื่นๆ ใช้เครื่องมือที่ถูกกฎหมายด้วย หรือเน้นการประสานงานกับหน่วยงานที่รับผิดชอบ เช่น กรมประมง พัฒนาชุมชนเข้ามาให้เข้ามาเข้มงวดกวดขัน

แนวคิดการจัดซื้อเพื่อความยั่งยืน



ภาพที่ 5.36 รูปแบบการจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาคนครศรีธรรมราช

5.4 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาคนครศรีธรรมราช

จากข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ถูกบรรยายข้างต้น ผู้วิจัยสามารถสรุปเป็นจุดแข็งจุดอ่อนของร้านคนจับปลาคนครศรีธรรมราชโดยอิงตาม SCOR Model และแสดงไว้ในตารางที่ 5.1 ซึ่งแสดงจุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาซึ่งวิเคราะห์ตามกระบวนการหลักในตัวแบบ SCOR

จุดแข็งของร้านคนจับปลา

1. ความสัมพันธ์ที่ดีและใกล้ชิดกับชาวประมงพื้นบ้าน

ผู้จัดการร้านคนจับปลา มีความสัมพันธ์ที่ดีและใกล้ชิดกับกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านจึงสามารถทำให้สามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากผู้จัดหาวัตถุดิบได้โดยตรงโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แสดงให้เห็นว่า สมาชิกร้านคนจับปลาคนครศรีธรรมราชประกอบด้วยชาวประมง

พื้นบ้าน 27 คน และแพปลาพื้นบ้าน 9 คน ดังนั้นการประชุมและการชี้แจงนโยบายของร้านคนจับปลากับผู้จัดหาวัตถุดิบสามารถทำได้โดยง่ายผ่านการประชุมคณะกรรมการร้านคนจับปลา การวางแผนปริมาณสัตว์น้ำที่ต้องการและการรับซื้อสัตว์น้ำก็สามารถที่จะวางแผนร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านได้หากมีการกำหนดแนวทางการปฏิบัติของร้านไว้อย่างชัดเจน นอกจากนี้ผู้จัดการร้านคนจับปลาและกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมากเนื่องจากได้มีการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลร่วมกันมาก่อนตั้งแต่ตอนที่ทำงานกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย จึงทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างร้านคนจับปลาและชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อใจและมีลักษณะของพันธมิตรทางการค้ามากกว่า

2. การวางแผนร่วมกันเพื่อรักษาคุณภาพสัตว์น้ำที่จับได้

มีการวางแผนร่วมกันเพื่อรักษาคุณภาพสัตว์น้ำให้เหมาะสมกับกระบวนการแปรรูปสัตว์น้ำที่ลูกค้าต้องการ เช่น การแปรรูปปลากุเลาเค็ม หลังจากที่ชาวประมงพื้นบ้านจับปลากุเลามาได้ ถ้าได้รับคำสั่งซื้อจากผู้จัดการร้านคนจับปลาว่าจะเอาไปถนอมอาหารแบบเค็ม ชาวประมงพื้นบ้านจะไม่ทำการดองน้ำแข็งเนื่องจากจะทำให้คุณภาพของเนื้อปลาลดลงในการแปรรูปสินค้าเป็นปลากุเลาเค็ม แต่ถ้าหากไม่มีคำสั่งเฉพาะก็จะทำการดองน้ำแข็งตามปกติ นอกจากนี้ยังมีการจัดทำข้อมูลเพื่อช่วยให้ชาวประมงหาสัตว์น้ำได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น แผนที่ปลาที่ทำการระบุบริเวณที่มีศักยภาพที่จะจับสัตว์น้ำปลาประเภทต่างๆ และตารางการจับปลาตามฤดูกาลซึ่งระบุประเภทปลาที่สามารถหาได้มากในแต่ละช่วงเวลาของปีให้กับชาวประมง

3. แหล่งวัตถุดิบมีคุณภาพ

ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชมีแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ เนื่องจากร้านคนจับปลาได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำบลูแบนด์ทำให้ร้านคนจับปลาต้องมีการคัดเลือกชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านที่จะขายสัตว์น้ำให้กับร้านคนจับปลา โดยมาตรฐานนี้กำหนดให้ร้านคนจับปลาต้องทำการตรวจสอบสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงว่ามีสารปนเปื้อนมาในสัตว์น้ำหรือไม่ ดังนั้นสัตว์น้ำที่รับซื้อมาจึงมีความปลอดภัย อีกทั้งร้านคนจับปลายังรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่มีวิธีการทำประมงที่ไม่ไกลจากชายฝั่งทะเลมากนัก ดังนั้นสัตว์น้ำที่จับได้จึงไม่ต้องอาศัยสารฟอร์มาลินเพื่อเก็บรักษาความสดของสินค้า นอกจากนั้น ราคาราคาซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลามีราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลางอื่น ๆ ดังนั้นชาวประมงพื้นบ้านจึงทำการคัดเลือกสินค้าที่มีความสด และสมบูรณ์มาให้กับทางร้าน การซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงและความปลอดภัยในตัวสินค้านี้ น่าจะมีส่วนช่วยในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับร้านคนจับปลาอีกด้วย

4. ปัจจัยการผลิตที่ใช้ในการแปรรูปอื่นๆ มีต้นทุนที่ต่ำ

ร้านคนจับปลาได้รับการสนับสนุนปัจจัยการผลิตบางส่วนจากร้านคนจับปลากลางและองค์กรพัฒนาเอกชน เช่น เครื่องบรรจุสุญญากาศและตู้แช่ จึงทำให้มีต้นทุนการดำเนินงานที่ต่ำ นอกจากนี้ร้านคนจับปลามีการใช้ปัจจัยการผลิตอื่น เช่น ถุง บรรจุภัณฑ์ ฉลาก และบาร์โค้ด ที่มีลักษณะเหมือนกันทุกสาขา ดังนั้นในการสั่งซื้อปัจจัยการผลิตเหล่านี้จึงสั่งซื้อครั้งละมาก ๆ (Economy of scale) ส่งผลให้ต้นทุนการสั่งซื้อที่ต่ำ

5. ระบบการจัดการสินค้าคงคลังที่ดี

ร้านคนจับปลา มีระบบการจัดการสินค้าคงคลัง โดยมีการใช้รหัสระบุไว้ในสลากสินค้าทำให้มีการสอบกลับได้ว่าสินค้ามาจากเรือลำไหนและเป็นสัตว์น้ำของชาวประมงคนไหน มีการจดบันทึกสินค้ารับเข้าจากการแปรรูปสินค้า นอกจากนี้ยังมีการจัดหมวดหมู่ประเภทสินค้า ซึ่งจะแยกเป็นสินค้าที่ขายให้ร้านเลมอนฟาร์มและสินค้าของร้านคนจับปลาที่ขายให้ผู้บริโภคในตลาด และมีการนับรอบสินค้าเพื่อตรวจสอบปริมาณสินค้าคงเหลือกับรายการที่จดบันทึก โดยร้านมีการใช้ระบบสินค้าแบบเข้าก่อนออกก่อน (FIFO) ซึ่งจะทำให้สินค้าที่ทำการแปรรูปเสร็จก่อนจะถูกจำหน่ายออกไปก่อน

6. มีมาตรฐานการแปรรูปสินค้า

สินค้าของร้านคนจับปลาได้รับการรับรองมาตรฐานบลูแบนด์ซึ่งกำหนดให้การแปรรูปสัตว์น้ำต้องมีการจัดการที่ดีตามหลักการวิธีการปฏิบัติที่ดีในกระบวนการผลิต โดยกำหนดให้เป็นไปตามมาตรฐาน อย. มาตรฐานความปลอดภัยด้านอาหารสากล GMP หรือ HACCP ซึ่งทางร้านคนจับปลาจะต้องมีการตรวจสอบมาตรฐานของโรงเรือนที่ใช้ในการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐาน นอกจากนี้ บุคลากรสายผลิตมีความชำนาญในการแปรรูปเนื่องจากได้รับการอบรมที่จัดโดยร้านคนจับปลากลางเพื่อเพิ่มทักษะด้านการแปรรูป เช่น การแรปลา การเลาะกระดูก การเก็บรักษาความสดของสินค้า เป็นต้น จึงทำให้สินค้าที่ผลิตได้มีมาตรฐานเดียวกัน

7. มีการจัดการองค์ความรู้ด้านการแปรรูปสินค้า

ร้านคนจับปลา มีการถ่ายทอดความรู้ที่สั่งสมมาจากการดำเนินงานระหว่างร้านคนจับปลากลาง และร้านคนจับปลาสาขาต่างๆ ได้แก่ 1) สูตรการถนอมอาหารแห้ง เช่น สูตรการทำปลาเค็ม สูตรการทำปลาหวาน 2) การทำบรรจุภัณฑ์และการเก็บรักษาสินค้าสดแช่แข็ง เช่น วิธีการทำบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ และแช่แข็งไว้ที่อุณหภูมิ -18 องศาเซลเซียสที่จะทำให้สามารถเก็บรักษาสินค้าเอาไว้ได้นานถึง 8 เดือน

8. ทักษะและความสามารถของบุคลากรที่มีความหลากหลาย

บุคลากรร้านคนจับปลา มีความยืดหยุ่นทางด้านหน้าที่ (Job Rotation) แม้ว่าจะมีบุคลากรแค่ 3 คน แต่ทุกคนก็สามารถทำได้หลายอย่าง เช่น ผู้จัดการร้านสามารถที่จะแรปลาและทำบรรจุภัณฑ์สินค้าได้ ผู้ช่วยผู้จัดการร้านสามารถรับซื้อสัตว์น้ำ แปรรูปสินค้า และทำบัญชีการเงินได้ นอกจากนี้ผู้จัดการร้านยังทำงานให้สมาคมรักษ์ทะเลไทยซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชน ที่เคยทำงานอนุรักษ์อยู่ในชุมชนมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน มีความสามารถในด้านงานอนุรักษ์ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวประมงพื้นบ้านกลุ่มต่างๆ และที่สำคัญคือบุคลากรทั้งสามคนยังมีความร่วมแรงร่วมใจในการทำงานให้ได้ตามความต้องการของลูกค้า

9. ต้นทุนการขนส่งที่ต่ำและช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย

ร้านคนจับปลา มีต้นทุนการขนส่งสินค้าไปยังกรุงเทพมหานครที่ต่ำ เนื่องจากมีการใช้ระบบการขนส่งร่วมกับทางประจวบคีรีขันธ์ทำให้มีการกระจายต้นทุนค่าขนส่งระหว่างร้านคนจับปลาสาขา และยังมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย ทั้งทางเพจเฟซบุ๊กของร้าน ทางไลน์ของร้าน ทางโทรศัพท์ และทางการขายหน้าร้าน โดยลูกค้าของทางร้านสามารถที่จะเลือกวิธีการขนส่งได้หลายช่องทาง เช่น ทางเครื่องบิน ทางรถขนส่ง และทางรถไฟ เป็นต้น

10. กระบวนการจัดการสินค้าส่งคืนที่มีความยืดหยุ่น

ร้านคนจับปลาไม่มีนโยบายการส่งคืนสินค้าที่มีข้อบกพร่องให้กับชาวประมง แต่จะนำสินค้าเหล่านี้ไปแปรรูปให้เป็นอาหารพร้อมรับประทานเพื่อใช้ในกิจกรรมของทางร้าน และร้านคนจับปลาสาขายังได้รับความช่วยเหลือด้านการจัดการสินค้าที่มีปัญหาจากร้านคนจับปลากลาง โดยร้านคนจับปลากลางจะไม่มีการส่งคืนสินค้าแต่จะทำการแก้ไขข้อบกพร่องที่ตรวจพบในตัวสินค้าให้ และยังคงช่วยเหลือต้นทุนที่เกิดขึ้นจากการแก้ไขข้อบกพร่องร้อยละ 50 ซึ่งจะทำให้สามารถประหยัดต้นทุนในการส่งสินค้าคืนอีกด้วย

11. ภาพลักษณ์ในการเป็นองค์กรเพื่อพัฒนาสังคม

ร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชมีภาพลักษณ์ในการเป็นกิจการที่ให้ความช่วยเหลือสังคม และอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม เนื่องมาจากการจัดสรรผลกำไรของร้านที่จะมีการแบ่งผลประโยชน์ให้ชาวประมงพื้นบ้านเนื่องจากมีผู้ถือหุ้นหลักเป็นชาวประมงพื้นบ้าน และยังสนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่ออนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล นอกจากนี้ผู้จัดการร้านมาจากองค์กรรักษ์ทะเลไทยซึ่งมุ่งเน้นการทำงานอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล จึงถือได้ว่าภาพลักษณ์ของร้านคนจับปลาเป็นกิจการของชาวประมงพื้นบ้านที่เน้นการพัฒนาสังคมอย่างแท้จริง

12. การได้รับความช่วยเหลือที่ได้รับจากภาคีความร่วมมือด้านต่างๆ

จากภาพลักษณ์ในการเป็นองค์กรเพื่อพัฒนาสังคม ร้านคนจับปลาจึงได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรภาคีความร่วมมือด้านต่าง ๆ เช่น 1) สมาคมรักษ์ทะเลไทยช่วยสนับสนุนด้านการบริหารจัดการและการก่อตั้งกิจการ 2) องค์กรออกแพมให้ความช่วยเหลือด้านการประชาสัมพันธ์ร้านและด้านการเงิน 3) สถาบันการศึกษา เช่น มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ ให้ความช่วยเหลือด้าน องค์ความรู้ในการดำเนินงาน เช่น การทำงานวิจัยในบริบทของร้านคนจับปลา ทำแผนที่สัตว์น้ำ และ แผนภาพปลา และ 4) องค์กรที่ปรึกษา เช่น ความช่วยเหลือด้านการตลาด การบริหารจัดการ เป็นต้น

จุดอ่อนของร้านคนจับปลา

1. การวางแผนปริมาณสัตว์น้ำที่ไม่มีความแน่นอน

เนื่องจากการทำประมงไม่สามารถกำหนดได้แน่นอนว่าจะสามารถจับสัตว์น้ำชนิดไหนได้ในปริมาณเท่าใด อีกทั้งปริมาณสัตว์ที่มีในท้องทะเลก็ขึ้นกับฤดูกาลและสภาพภูมิอากาศ จึงทำให้การวางแผน

ปริมาณสินค้าที่มีไว้จำหน่ายมีความไม่แน่นอน นอกจากนี้การวางแผนปริมาณสินค้าที่รับซื้อก็ทำได้ยาก เนื่องจากความเชื่อพื้นฐานของชาวประมงที่ว่า ‘ห้ามส่งสัตว์น้ำที่ต้องการ ก่อนการออกทำประมงเพราะจะทำให้ไม่สามารถจับสัตว์น้ำชนิดนั้นได้’ ทำให้ร้านคนจับปลาไม่สามารถสื่อสารความต้องการสัตว์น้ำที่แท้จริงกับชาวประมงพื้นฐานได้ นอกจากนี้การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของร้านคนจับปลาจะอิงจากความคิดเห็นของผู้บริหาร (Jury of Executive opinion) ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์และความเข้าใจในตลาดของสินค้าชนิดนั้นทำให้เกิดความคลาดเคลื่อนได้มาก จึงส่งผลให้การวางแผนความต้องการสินค้ามีความไม่แน่นอนในโซ่อุปทาน

2. มีต้นทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำและราคาสินค้าที่สูงกว่าท้องตลาด

เนื่องจากร้านคนจับปลา มีนโยบายที่รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นฐานในราคาที่สูงกว่าจากรับซื้ออื่น ๆ ในชุมชน จึงทำให้มีต้นทุนสินค้าที่สูงกว่าร้านค้าอื่นที่ทำธุรกิจประเภทเดียวกัน นอกจากนี้สัตว์น้ำที่รับซื้อต้องผ่านกระบวนการแปรรูปที่มีค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน ค่าใช้จ่ายด้านบรรจุภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง จึงทำให้ราคาสินค้าของร้านคนจับปลาสูงกว่าคู่แข่งในท้องตลาด

3. ขาดมาตรฐานอื่น ๆ ที่เป็นที่ยึดของผู้บริโภค

ร้านคนจับนครศรีธรรมราชได้รับการรับรองมาตรฐานบลูแบนด์ ทำให้สามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าว่ามีความปลอดภัยและเป็นมิตรกับทรัพยากรทางทะเล อย่างไรก็ตามมาตรฐานนี้ยังเป็นที่ยึดในวงจำกัด การได้รับมาตรฐานที่เป็นที่ยึดของผู้บริโภค เช่น มาตรฐาน ออย. มาตรฐานฮาลาล เป็นต้นจะทำให้สินค้าของทางร้านได้รับความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น เนื่องจากปัจจุบันแนวโน้มการบริโภคอาหารออร์แกนิกและการรักสุขภาพของผู้บริโภคได้รับความนิยมมากขึ้น ดังนั้นการขอรับรองมาตรฐานระดับสากล เช่น Good Manufacturing Practice (GMP) และ Hazard Analysis and Critical Control Points (HACCP) ซึ่งเป็นข้อกำหนดขั้นต่ำที่ต้องดำเนินการเพื่อให้ได้อาหารที่เหมาะสมสำหรับมนุษย์บริโภคในอุตสาหกรรมอาหารสากล อาจจะเป็นช่องทางที่ทำให้ร้านคนจับปลาสามารถขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้

4. ขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ

เนื่องจากจำนวนบุคลากรภายในร้านคนจับปลา มีอยู่อย่างจำกัด การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินกิจการ อาทิเช่น การใช้ซอฟต์แวร์ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูล สามารถช่วยให้กิจการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น การคำนวณต้นทุน การบันทึกบัญชี การตรวจสอบปริมาณสินค้าคงเหลือ เป็นต้น ปัจจุบันยังพบว่าร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชยังคงใช้ระบบบันทึกด้วยมือ หากข้อมูลดังกล่าวถูกจัดเก็บในระบบบิสิเนสทรอนิกส์ ระบบสารสนเทศดังกล่าวจะช่วยให้การวิเคราะห์ผลจากการดำเนินกิจการเป็นไปได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5. บทบาทและภาระหน้าที่ของผู้จัดการร้านคนจับปลาที่มีมาก

ผู้จัดการร้านคนจับปลาในนครศรีธรรมราชมีบทบาทการทำงานอย่างน้อย 2 บทบาท คือ 1) เจ้าหน้าที่ของสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งมุ่งเน้นการทำกิจกรรมเพื่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล และ 2) ผู้จัดการร้านคนจับปลา ซึ่งเป็นกิจการเพื่อสังคม ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อแสวงหาความยั่งยืนโดยผ่านทาง การสร้างผลกระทบทางบวกในสามด้านหลัก คือ เศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม ซึ่งร้านคนจับปลาในนครศรีธรรมราชจะเน้นการทำกิจกรรมเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและการแก้ปัญหาให้กับชาวประมงพื้นบ้านเป็นหลัก ทำให้ภาระงานที่ทำมีมาก จึงไม่สามารถที่จะมุ่งเน้นให้การดำเนินงานของร้านคนจับปลาเป็นไป เพื่อเพิ่มผลตอบแทนการลงทุนจากผู้ถือหุ้นได้และสร้างผลตอบแทนทางเศรษฐกิจได้ตามที่คาดหวัง

6. ขาดทักษะด้านการบริหารจัดการของร้านคนจับปลาในบางเรื่อง

แม้ว่าผู้จัดการและบุคลากรร้านคนจับปลาจะมีทักษะและความสามารถที่ช่วยให้การดำเนินงานภายในร้านมีประสิทธิภาพ แต่ร้านคนจับปลาในนครศรีธรรมราชยังขาดทักษะด้านการบริหารจัดการบางอย่างที่จะทำให้ร้านสามารถได้รับผลกำไรมากขึ้นในมุมมองของผู้วิจัย ได้แก่ 1) ความสามารถด้านการตลาดและการขาย เช่น การทำตลาดออนไลน์ การเจาะตลาด การพัฒนาตลาด เป็นต้น 2) การสร้างตัวชี้วัดเกี่ยวกับการดำเนินงานในโซ่อุปทาน เช่น Perfect Order Fulfillment, Delivery Performance to Customer Commit Date และ Cost of Goods Sold เป็นต้น 3) การจัดทำระบบบัญชีและการบริหารต้นทุนที่สะท้อนความเป็นจริงของร้านคนจับปลา อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าสนใจที่จะกล่าวว่าการเพิ่มบุคลากรที่มีทักษะด้านเหล่านี้อาจจะทำให้ยอดขายของร้านคนจับปลาเพิ่มขึ้นแต่ก็จะมีต้นทุนการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน ในสภาพการดำเนินงานปัจจุบันของร้านคนจับปลาอยู่ภายใต้งบประมาณที่จำกัด การจ้างคนงานที่มีทักษะด้านเหล่านี้เพิ่มเติมอาจจะทำได้ยาก การฝึกอบรมพนักงานให้มีทักษะด้านเหล่านี้เพิ่มเติมอาจจะเป็นทางเลือกหนึ่งที่มีความน่าสนใจ เนื่องจากมีสถาบันการศึกษา องค์กรที่ปรึกษา และองค์กรอิสระที่พร้อมให้การสนับสนุน

7. ภาพลักษณ์สินค้าด้านความสดในการรับรู้ของผู้บริโภค

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์แสดงให้เห็นว่าผู้บริโภคอาหารทะเลสดส่วนมากยังยึดติดกับภาพลักษณ์ที่ว่าอาหารทะเลสดจะต้องเป็นสัตว์น้ำที่เป็นตัวและวางขายอยู่บนภาชนะที่มีอุณหภูมิต่ำ โดยส่วนมากผู้บริโภคจะมีการรับรู้ที่ว่าอาหารทะเลแช่แข็งไม่ได้เป็นสินค้าที่มีความสดและใหม่ ซึ่งสินค้าของร้านคนจับปลาส่วนใหญ่เป็นสินค้าสดแช่แข็งจึงถูกผู้บริโภคมองว่าเป็นสินค้าที่ไม่มีความสด

ตารางที่ 5.2 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชตาม SCOR Model

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Plan	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีการประชุม และวางแผนการจับสัตว์น้ำร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก 2. การชี้แจงนโยบายกับแพปลาและชาวประมงพื้นบ้านในการประชุมคณะกรรมการ 3. การวางแผนร่วมกันกับชาวประมงพื้นบ้านในการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำก่อนการแปรรูป 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความไม่แน่นอนของปริมาณสินค้าที่มีไว้จำหน่าย 2. ความเชื่อพื้นบ้าน ห้ามสั่งเพราะจะไม่ได้ของ 3. การพยากรณ์ความต้องการสินค้าใช้ความรู้สึกของผู้บริหาร
Source	<ol style="list-style-type: none"> 1. สามารถรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านและแพปลาพื้นบ้านได้โดยตรง 2. แหล่งวัตถุดิบมีคุณภาพ และได้รับมาตรฐานบลูแบนด์ 3. ต้นทุนปัจจัยการผลิต อื่น ๆ ต่ำ เช่น ถุงบรรจุภัณฑ์ ฉลาก เครื่องบรรจุสุญญากาศ และบาร์โค้ด 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้นทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำที่สูง
Make	<ol style="list-style-type: none"> 1. ระบบการจัดการสินค้าคงคลังที่ดี เช่น มีการจัดหมวดหมู่ประเภทสินค้า และ มีการใช้ระบบเข้าก่อนออกก่อน 2. สินค้ามีมาตรฐานเดียวกันเนื่องจากบุคลากรที่แปรรูปสัตว์น้ำมีความชำนาญในการแปรรูป ซึ่งผ่านการฝึกอบรมมาอย่างดี เช่น การฝึกอบรมด้านการแรปลา การเลาะกระดูก 3. มีการถ่ายทอดองค์ความรู้ภายในองค์กร เช่น สูตรในการแปรรูปสินค้าถนอมอาหารแห้ง วิธีการรักษาความสดของสินค้าในการแปรรูป และวิธีการทำบรรจุภัณฑ์ 4. สายการผลิตมีความยืดหยุ่นทางด้านหน้าที่ (Job Rotation) พนักงานผลิตสามารถทำหน้าที่ได้หลายอย่าง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ไม่มาตรฐานอื่นที่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เช่น มาตรฐาน ออย. มาตรฐาน ฮาลาล มาตรฐานการผลิตที่ดี (GMP) เป็นต้น

ตารางที่ 5.2 จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลานครศรีธรรมราชตาม SCOR Model (ต่อ)

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
Delivery	<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้นทุนการขนส่งต่ำ ใช้ระบบการขนส่งร่วมกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ 2. มีผู้ให้บริการขนส่งหลายช่องทาง และช่องทางการจัดจำหน่ายที่หลากหลาย 	
Return	<ol style="list-style-type: none"> 1. ของเสียสามารถนำไปแปรรูปให้เป็นสินค้าพร้อมรับประทานเพื่อใช้ในกิจกรรมของทางร้าน 2. ความร่วมมือในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องกับทางร้านคนจับปลากลาง 	
อื่น ๆ	<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาพลักษณ์ในการเป็นองค์กรเพื่อสังคม รวมถึง ผู้ถือหุ้นหลัก คือสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และผู้จัดการมาจากสมาคมนักประมงทะเลไทย ซึ่งเป็นองค์กรพัฒนาเอกชน NGOs 2. การนำมาตราฐาน blue brand มาใช้ 3. ผู้จัดการเป็นนักอนุรักษ์ที่ทำงานอยู่ในพื้นที่มาเป็นระยะเวลาช้านาน มีความสามารถในด้านงานอนุรักษ์ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับชาวประมงพื้นบ้านกลุ่มต่างๆ เนื่องจากเคยร่วมกันทำงานอนุรักษ์มาก่อน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการ 2. การทำงานที่มีหลายบทบาท และภาระหน้าที่ที่มากและหลากหลายของบุคลากรร้านคนจับปลา เช่น งาน นักพัฒนา งานนักธุรกิจ 3. การบริหารต้นทุนของร้านคนจับปลาสาขา 4. ความสามารถในการทำตลาด 5. ราคาสินค้าที่สูงกว่าคู่แข่งในท้องตลาด 6. การกำหนดตัวชี้วัดเกี่ยวกับการจัดการโซ่อุปทานเพื่อเพิ่มความสามารถด้านการแข่งขัน

บทที่ 6

รูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืน: ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษารูปแบบโซ่อุปทานและการจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยเนื้อหาที่กล่าวถึงในบทนี้จะเป็นข้อมูลทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์ รูปแบบห่วงโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์ การจัดซื้อจัดหาที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ รวมไปถึงการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

6.1 ข้อมูลทั่วไปร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นกิจการเพื่อสังคม ที่เป็นต้นกำเนิดของกิจการร้านคนจับปลา โดยก่อตั้งเมื่อพ.ศ. 2550 เกิดจากการรวมตัวกันของกิจการร้านคนจับปลา และเป็นต้นแบบของนครศรีธรรมราช และสตูล ซึ่งการรวมกลุ่มกันมุ่งเน้นเพื่อแก้ไขปัญหาการจับปลา เพื่อเพิ่มปริมาณสัตว์น้ำในทะเล โดยใช้วนตาถี่ พร้อมส่งเสริมให้เกิดการอนุรักษ์พันธุ์สัตว์น้ำ โดยเป็นการรวมตัวของชาวประมงในหมู่บ้านคั่นกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ตระหนักถึงปัญหาทรัพยากรสัตว์น้ำลดลงอย่างเห็นได้ชัดใน พ.ศ. 2550 ซึ่งเป็นช่วงเวลาใกล้เคียงกันกับที่สมาคมนักชกทะเลไทยเข้ามาทำงานในพื้นที่ ต่อมาในปี พ.ศ. 2551 ได้มีการระดมความร่วมมือในการฟื้นฟูทะเลจนนำไปสู่การจัดตั้ง “กลุ่มประมง 3 อ่าว” ประกอบด้วยความร่วมมือของชาวประมงอ่าวประจวบ อ่าวน้อย และอ่าวคั่นกระได อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จึงเกิดเป็นความร่วมมือระหว่างชาวประมง และสมาคมนักชกทะเลไทยจัดตั้ง “กลุ่มประมงเรือเล็กอ่าวคั่นกระได”



ภาพที่ 6.1 กลุ่มชาวประมงเรือเล็กอ่าวคั่นกระได

ในเวลาต่อมา ได้มีการชักชวนให้ยกเลิกการใช้วอนออกาแรซี ที่มีขนาดตาอวนเพียง 2.0 เซนติเมตร เนื่องจาก ในกลุ่มนี้มีความเห็นร่วมกันว่าเป็นส่วนหนึ่งในการทำลายทรัพยากรสัตว์น้ำ และมีกิจกรรมที่ร่วมกันทำในลำดับถัดมาคือ การสร้าง “บ้านปลา” หรือ “ซั้งกอ” ซึ่งเป็นภูมิปัญญาดั้งเดิม เพื่อให้สัตว์น้ำได้มาอยู่อาศัย รวมไปถึง “ธนาคารปู” ซึ่งเป็นการขยายพันธุ์ปูม้า โดยนำปูไข่นอกกระดอง มาเลี้ยงไว้ในกระชังให้แข็งแรง แล้วจึงนำลูกปู ไปปล่อยชายฝั่งทะเล ก่อนจะนำแม่ปูไปขาย การรวมตัวของชาวประมงยังคงเป็นไปอย่างต่อเนื่องและเข้มแข็ง รวมไปถึงการปกป้องทรัพยากรจากการทำลายล้างของประมงพาณิชย์ การปกป้องชุมชนจากการดำเนินโครงการกำจัดบ่อขยะ และโรงไฟฟ้าขยะ

จนกระทั่ง พ.ศ. 2554 ได้มีการจดทะเบียนเป็น “สมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได” หลังจาก มีกิจกรรมในด้านการอนุรักษ์และการระดมทุนธุรกิจใหม่เบื้องต้นแล้ว จึงเริ่มมีการพูดคุยเพื่อหาแนวทางแก้ปัญหา การถูกกดราคาผลผลิตจากพ่อค้าคนกลาง และต้องหลุดจากระบบ “เกี้ยว” ซึ่งหมายถึงการกู้ยืมเงินจากพ่อค้าคนกลาง โดยมีเงื่อนไขผูกพันให้นำสัตว์น้ำมาขายกับพ่อค้าคนกลางรายนั้น และไม่สามารถต่อรองราคาใดๆ กลุ่มประมงชาวบ้านคันกระไดจึงเริ่มต้นด้วยการจัดกิจกรรมกับโครงการประมงพื้นบ้าน เพื่อควบคุมคุณภาพอาหารทะเล กำหนดราคา และส่งอาหารทะเลตรงถึงผู้บริโภคโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ที่มีการดำเนินงานเมื่อ พ.ศ. 2556 แต่พบว่าการเดินทางไปขายสินค้าที่กรุงเทพฯ ชัดกับเงื่อนไขการประกอบอาชีพประมง จึงไม่สามารถดำเนินการต่อไปได้ จึงยุติความร่วมมือในการทำกิจกรรมดังกล่าว

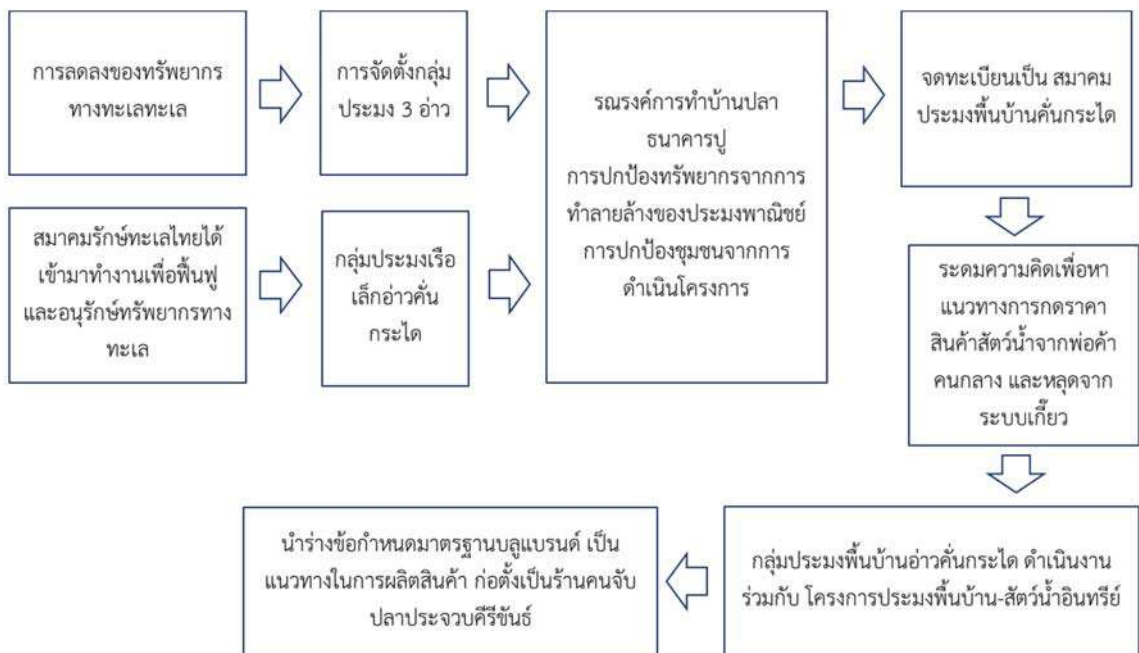
ต่อมาใน พ.ศ. 2557 สมาคมประมงพื้นบ้านคันกระได เริ่มต้นอีกครั้งด้วยการร่วมกับกลุ่มชาวประมงในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สมาพันธ์ประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ในการร่วมจัดตั้ง “ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์” ขึ้น และดำเนินการมาถึงปัจจุบัน



ภาพที่ 6.2 การลงพื้นที่สัมภาษณ์ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

เป้าหมายการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ มีดังนี้

1. รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาในราคาที่สูงกว่าแพปลาทั่วไปประมาณ 10-20% เพื่อเป็นการสนับสนุนชาวประมงพื้นบ้าน
2. สร้างอาชีพให้กับสมาชิกร้านคนจับปลา ในการแปรรูปอาหารทะเลอาหารทะเลทั้งตัว, อาหารแห้ง และอาหารสำเร็จรูป
3. ความปลอดภัยของสินค้าสัตว์น้ำจากร้านคนจับปลา ทั้งนี้สัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านจะมีความปลอดภัยจากการใช้สารปนเปื้อนสารเคมีต่าง ๆ และทางร้านจะมีกรรมวิธีการบรรจุสัตว์น้ำให้สามารถเก็บรักษาได้นาน คงความสด จนกระทั่งถึงมือผู้บริโภค
4. กำไรส่วนหนึ่งของกิจการจะนำไปช่วยในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลให้เกิดความยั่งยืน



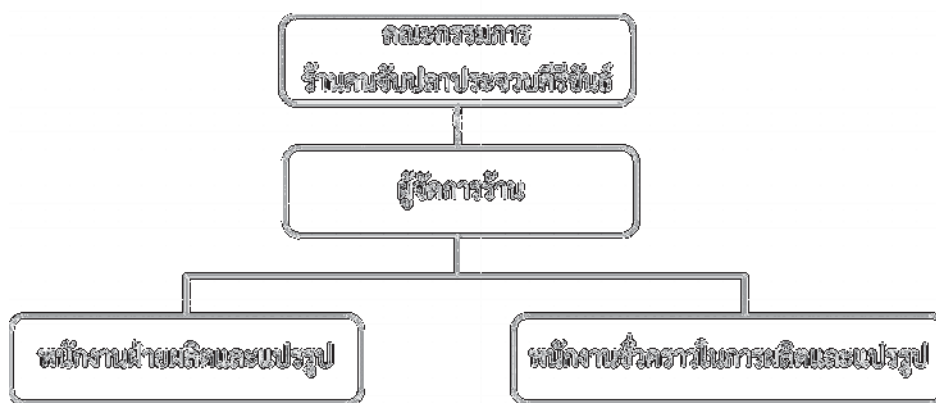
ภาพที่ 6.3 ที่มาของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ลูกค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ที่มีความใส่ใจต่อสุขภาพ สนใจคุณค่าเชิงสังคมและสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ ก็มีกลุ่มคนในจังหวัดอื่นๆ ที่กระจายอยู่ทั่วไป มีการจัดส่งสินค้าไปตามช่องทางต่างๆ ดังนี้

1. ส่งไปยังร้านคนจับปลากลางที่กรุงเทพฯ
2. จำหน่ายสินค้าเมื่อมีการจัดกิจกรรมรณรงค์ตามวาระ (event)

จุดเริ่มต้นของห่วงโซ่อุปทานของกลุ่มคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เริ่มต้นจากสมาชิกกลุ่มรวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาปริมาณปลาและสัตว์ทะเลที่จับได้ในชุมชนลดลง จนต้องออกไปจับปลาต่างพื้นที่ถึงนครศรีธรรมราช และปัตตานี เนื่องจากแต่เดิมใช้อวนตาถี่ทำให้ปริมาณสัตว์น้ำลดน้อยลง หลังจากรณรงค์อนุรักษ์โดยการอวนขนาดมาตรฐาน และการส่งเสริมการนำส่งปลา ไปทิ้งไว้กลางทะเลเพื่อเป็นบ้านอนุบาลปลาและสัตว์น้ำขนาดเล็ก ทำให้มีจำนวนปลาและสัตว์น้ำในปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น ต่อมาสามารถจับปลาและสัตว์น้ำได้ในปริมาณและขนาดที่เพิ่มมากขึ้น จึงมีปัญหาในการขายกับแพปลา และพ่อค้าคนกลางเนื่องจากราคาที่ต่ำกว่าต้นทุน ทำให้ของสดเสียหาย และขายได้ต่ำกว่าทุน

คนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ทบทวนด้านการผลิตและการขายสินค้าของวิสาหกิจชุมชนในหลายๆ ปีที่ผ่านมา โดยการระดมความคิดเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว โดยครั้งแรกนั้นมีการแปรรูปอาหารทะเลเพื่อจำหน่ายเป็นสินค้าของฝากเปิดเป็นร้านขายในตัวเมืองประจวบคีรีขันธ์ เช่น ปลาเค็ม, ปลาทุ้มหวาน แต่ไม่ประสบความสำเร็จ ขายได้น้อยมาก จึงยกเลิกการเปิดขายหน้าร้านและย้ายที่ทำการกลุ่มจากในเมืองประจวบคีรีขันธ์ มาตั้งที่ปัจจุบัน ซึ่งเป็นที่ใช้ประโยชน์สาธารณะของ อบต. ไม่มีโฉนด โดยกลุ่มสร้างโรงเรือนเอง แต่ขอพ่วงน้ำและไฟจากบ้านใกล้เคียง ซึ่งสินค้าที่กลุ่มทำขายในรอบนี้ เน้นสินค้าแปรรูปแพ็คสุญญากาศแช่แข็งเพื่อยืดอายุการเก็บรักษา และขายส่งร้านกลางที่กรุงเทพฯ และเลมอนฟาร์ม



ภาพที่ 6.4 โครงสร้างการบริหารร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

6.2 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาสาขาประจวบคีรีขันธ์

เมื่อพิจารณาตามกรอบ SCOR Model ในการอธิบายรูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ทำให้เห็นถึงกระบวนการทำงานต่างๆ ที่มีลักษณะคล้ายกับร้านคนจับปลาในสาขานครศรีธรรมราชและสตูล โดยจะนำเสนอในหัวข้อโซ่อุปทานส่วนต้นน้ำ ซึ่งประกอบด้วย ผู้ขายปัจจัยการ

ผลิต คือ ชาวประมงพื้นบ้าน โขอุปทานส่วนกลางน้ำ คือ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และ โขอุปทานส่วนปลายน้ำ คือ ร้านคนจับปลากลาง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

โขอุปทานต้นน้ำ (Upstream of supply chain)

โขอุปทานในส่วนต้นน้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ มีผู้มีส่วนได้เสียที่เป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์หลักเพียงกลุ่มเดียว คือ ชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งเป็นสมาชิกร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ รวมถึงเป็นสมาชิกของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย อำเภอบึง เมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งขับเคลื่อนโดย สมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งเป็นผู้ก่อตั้งร้านคนจับปลาตั้งแต่เริ่มแรก ซึ่งโขอุปทานในส่วนต้นน้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีความแตกต่างจากร้านคนจับปลาจังหวัดนครศรีธรรมราช และจังหวัดสตูล เนื่องจากไม่มีแพปลาเป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาสาขาในฐานะเป็นผู้มีส่วนได้เสียที่เป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องมาจากพัฒนาการและการขับเคลื่อนการพัฒนาของชาวประมงพื้นบ้านสมาชิกของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระไดที่ต้องการแก้ไขปัญหาหนี้สินของชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องกู้ยืมเงินจากแพปลาพื้นบ้าน เพื่อเป็นแหล่งเงินทุนในการจัดซื้ออุปกรณ์การทำประมงพื้นบ้านเป็นประจำอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจุบันชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสามารถปลดหนี้สินที่มีต่อแพปลาพื้นบ้านจนหมดสิ้นแล้ว ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านสามารถนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ในขณะที่ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ที่ยังมีหนี้สินต่อแพปลาพื้นบ้านจะไม่สามารถนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีพันธสัญญาต่อแพปลาพื้นบ้านที่ต้องนำสัตว์น้ำไปขายให้แก่แพปลาพื้นบ้านที่ตนเองสังกัดอยู่เท่านั้น ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นหนี้สินต่อแพปลาพื้นบ้าน จึงไม่สามารถนำสัตว์น้ำใด ๆ มาขายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ รวมถึงแหล่งรับซื้อสัตว์น้ำอื่น ๆ ในตลาดท้องถิ่น อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ในปัจจุบัน ไม่มีหนี้สินต่อแพปลาพื้นบ้านในพื้นที่ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านจึงมีอิสระในการนำสัตว์น้ำมาขายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และพ่อค้าคนกลางอื่น ๆ ในตลาดท้องถิ่น โดยเสรี ซึ่งทำให้ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ไม่ต้องนำแพปลาพื้นบ้านเข้ามาเป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก โดยตรง ซึ่งไม่ต้องอาศัยแพปลาพื้นบ้านเหมือนร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ

ทั้งนี้ ผลการศึกษาโขอุปทานต้นน้ำที่มีต่อกระบวนการดำเนินงานของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จะนำเสนอตาม SCOR Model ในประเด็นการจัดหาวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบสินค้า (Delivery) และการวางแผน (Plan) ของชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เท่านั้น ดังนี้

ชาวประมงพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ คือ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกของสมาคมประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และเครือข่ายสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ซึ่งเป็นชาวประมงพื้นบ้านที่ร่วมกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทะเลในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ใน 3 หมู่บ้าน ได้แก่ บ้านคันกระได บ้านปากคลองเกลียง และบ้านทุ่งน้อย ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จำนวน 40 คน ซึ่งกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านรวมตัวในรูปแบบสหกรณ์มีฐานะเป็นผู้ถือหุ้นในร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ร้อยละ 20 โดยมีมูลค่าหุ้นละ 100 บาท ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นผู้ขายสัตว์น้ำที่เป็นปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยตรง ซึ่งแตกต่างจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ที่มีแพปลาพื้นบ้านเป็นผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาสาขาสตูล และนครศรีธรรมราช เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ มีสังกัดแพปลาพื้นบ้าน จึงส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านในร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ไม่สามารถขายสัตว์น้ำที่เป็นปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ โดยตรง ซึ่งส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ต้องนำแพปลาพื้นบ้านเข้ามาเป็นผู้มีส่วนได้เสียในฐานะผู้ขายปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลาสาขานั้น ๆ ในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่ได้สังกัดแพปลาพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จึงสามารถรับซื้อสัตว์น้ำต่อชาวประมงพื้นบ้านอย่างเป็นทางการ

ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ประกอบอาชีพทำประมงพื้นบ้านเป็นอาชีพหลักของครอบครัว และอาชีพประมงพื้นบ้านก็เป็นอาชีพหลักในชุมชน การทำประมงพื้นบ้านในพื้นที่เป็นการใช้เรือประมงขนาดเล็ก ซึ่งมีขนาดเรือไม่เกิน 10 ตันกรอส ที่ และชาวประมงพื้นบ้านบางรายมีการใช้เรือประมงขนาดกลาง ซึ่งมีขนาดเกิน 10 ตันกรอส สามารถทำประมงในทะเลไม่เกินระยะทาง 3 ไมล์ทะเลจากชายฝั่ง นอกจากขนาดเรือของการทำประมงพื้นบ้านแล้ว การทำประมงพื้นบ้านในพื้นที่อาศัยการใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำแบบพื้นบ้านที่ถูกกฎหมาย โดยไม่ทำลายล้างทรัพยากรทางทะเลและสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็ก ในการทำประมงพื้นบ้านนั้น ชาวประมงพื้นบ้านอาศัยแรงงานภายในครอบครัวที่ไม่ได้ว่าจ้างเป็นหลัก ซึ่งเป็นการออกเรือของสมาชิกในครอบครัว 2-3 คน แต่ในบางกรณี ชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยการว่าจ้างแรงงานจากคนในชุมชน เพื่อเป็นลูกเรือในการออกเรือประมงพื้นบ้าน เนื่องจากไม่มีสมาชิกครอบครัวเป็นลูกเรือเพียงพอในการออกเรือ ทั้งนี้ การทำประมงพื้นบ้านเป็นการออกเรือทำประมงที่มีขนาดเล็กและขนาดกลางในการจับสัตว์น้ำในทะเลชายฝั่งบริเวณอ่าวคันกระได ซึ่งไม่สามารถออกเรือไปจับสัตว์น้ำในระยะทางไม่เกิน 3 ไมล์ทะเลจากชายฝั่ง ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือไปจับสัตว์น้ำในรูปแบบไป-กลับภายในวันเดียว โดยออกเรือในเวลาเย็น และเดินทางกลับในเวลาเช้าของอีกวัน

การจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

เครื่องมือและอุปกรณ์ในการทำประมงพื้นบ้านสามารถจำแนกออกเป็น 2 ประเภท คือ เครื่องมือจับสัตว์น้ำพื้นบ้านในการทำประมงชายฝั่ง ได้แก่ แห อวน เบ็ดตกปลา ลังใส่ปลา และอุปกรณ์หรือวัสดุที่ใช้จัดเก็บสัตว์น้ำ ได้แก่ น้ำแข็ง และลังใส่ปลา ในอดีต ชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยแหล่งเงินทุนเพื่อจัดหาเครื่องมือทำประมงพื้นบ้านจากแพปลาพื้นบ้าน ซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางในระบบประมงพื้นบ้าน เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องใช้เครื่องมือทำประมงพื้นบ้านเป็นประจำและต่อเนื่อง ในขณะที่เครื่องมือทำประมงพื้นบ้านในแต่ละชนิดมีอายุงานจำกัด จึงส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องพึ่งพาอาศัยแพปลาพื้นบ้านในการจัดหาเครื่องมือจับสัตว์น้ำเป็นประจำ จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านเป็นหนี้สินต่อแพปลาพื้นบ้านเป็นจำนวนมาก ในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านต้องสังกัดแพปลาพื้นบ้านที่ตนเองกู้ยืมเงินเพื่อใช้เป็นแหล่งเงินทุนในอุปกรณ์จับสัตว์น้ำ และราคารับซื้อของแพปลาพื้นบ้านมีราคาต่ำกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น แต่ ในปัจจุบัน ชาวประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิกร้านค้าคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ได้หลุดพ้นจากระบบเกี่ยวกายใต้แพปลาพื้นบ้าน โดยกู้ยืมเงินธนาคาร และเงินแชร่ของสมาชิก เพื่อปลดหนี้สินจากแพปลาพื้นบ้าน ซึ่งส่งผลให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องจัดซื้อเครื่องมือจับสัตว์น้ำด้วยตนเองในตลาดท้องถิ่น ไม่ได้พึ่งพาอาศัยแพปลาพื้นบ้านในการจัดหาเครื่องมือจับสัตว์น้ำอีกต่อไป แหล่งเงินทุนในการจัดหาอุปกรณ์จับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน จึงเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่มีต่อการเป็นชาวประมงพื้นบ้านอิสระที่ไม่ต้องอยู่ภายใต้ระบบเกี่ยวเพื่อกู้ยืมเงินจากแพปลาพื้นบ้าน

เนื่องด้วย ชาวประมงพื้นบ้านมีพันธะความรับผิดชอบร่วมกับร้านค้าคนจับปลา และสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย ภายใต้มาตรฐานสินค้าร้านค้าคนจับปลา ที่ต้องจับสัตว์น้ำด้วยเครื่องมือที่เหมาะสมกับประเภทสัตว์น้ำ ไม่ใช่ใช้การหรือเครื่องมือประมงที่ทำลายล้างทรัพยากรทางทะเล และเครื่องมือที่ใช้จับสัตว์น้ำจะต้องถูกกฎหมาย เพื่อจับสัตว์น้ำที่มีขนาดมาตรฐานเหมาะสมในแต่ละชนิด ขนาดสัตว์น้ำจะไม่เล็กจนเกินไป เพื่อหลีกเลี่ยงการทำลายสัตว์น้ำในวัยอ่อน ซึ่งการใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่ได้มาตรฐานเป็นหน้าที่และความรับผิดชอบหลักของชาวประมงพื้นบ้านในการจับสัตว์น้ำ เพื่อความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเล ซึ่งสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้าน และสมาคมรักษ์ทะเลไทยเป็นผู้ขับเคลื่อนเรื่องการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน โดยเฉพาะ ตั้งแต่ก่อนการเปิดกิจการร้านค้าคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนตระหนักถึงเครื่องมือจับสัตว์น้ำที่เหมาะสมเป็นอย่างดี โดยเฉพาะการยกเลิกอวนออกาแรซี ซึ่งเป็นอวนขนาดเล็ก 2.0 เซนติเมตร เนื่องจากกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนมีความเห็นร่วมกันว่าเครื่องมือดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของการทำลายล้างสัตว์น้ำที่มีขนาดเล็ก โดยเฉพาะสัตว์น้ำวัยอ่อน จนก่อให้เกิดปัญหาสัตว์น้ำขาดแคลนในพื้นที่ของชุมชน ในปัจจุบัน ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ ทั้งที่เป็นสมาชิกร้านค้าคนจับปลาและไม่เป็นสมาชิกร้านค้าคนจับปลา ก็ปฏิบัติตามข้อตกลงดังกล่าวในการไม่ใช่เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่ไม่เหมาะสม ประกอบกับ ชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ยังช่วยเฝ้าระวังการทำประมงของเรือประมงพาณิชย์ที่เข้ามาจับสัตว์น้ำในพื้นที่ไม่ให้ใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่ผิดกฎหมายด้วย

ในส่วนของอุปกรณ์ที่ใช้จัดเก็บสัตว์น้ำในระหว่างออกเรือในแต่ละครั้ง ได้แก่ น้ำแข็ง และถังใส่ปลา ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องไม่ใช้สารเคมีใด ๆ ในการเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำที่จับได้ในแต่ละครั้ง เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับประทานอาหารทะเลที่ปลอดภัย อย่างไรก็ตาม การทำประมงพื้นบ้านไม่มีความจำเป็นต้องอาศัยสารเคมีเพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำ เนื่องจากรูปแบบการทำประมงในระหว่างไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล และเป็นการออกเรือแบบไปกลับภายในเดียวกัน อย่างไรก็ตาม ความไม่ปลอดภัยของอาหารทะเลอาจเกิดจากน้ำแข็งที่ใช้ดองสัตว์น้ำในระหว่างออกเรือทำประมง เนื่องจากน้ำแข็งอาจจะมีสารเคมีปนเปื้อน โดยเฉพาะฟอร์มาลิน การเลือกใช้น้ำแข็งเพื่อจัดเก็บรักษาความสดของสัตว์น้ำ จึงเป็นสิ่งที่ต้องระมัดระวังเป็นพิเศษของชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อให้สัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านมีความปลอดภัยจากแหล่งผลิตในเส้นทางการจัดส่งขั้นต้น ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านเลือกใช้น้ำแข็งเฉพาะโรงงานน้ำแข็งที่ไม่มีสารเคมีปนเปื้อน ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เคยสุ่มตรวจสอบสารเคมีในน้ำแข็งที่ชาวประมงพื้นบ้านใช้ในการเก็บรักษาความเย็นแล้ว

การจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Make)

ชาวประมงพื้นบ้านมีความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน เนื่องจากการจับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ต้องอาศัยความรู้เกี่ยวกับแหล่งจับสัตว์น้ำ ความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือจับสัตว์น้ำ รวมถึงทักษะในการจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ซึ่งเป็นเรื่องที่ยากที่ชาวประมงพื้นบ้านจะมีความเชี่ยวชาญในการจับสัตว์น้ำทุกประเภท ดังนั้น ชาวประมงพื้นบ้าน จึงอาศัยกลยุทธ์การออกเรือทำประมงพื้นบ้านเป็นหมู่คณะ เพื่อพึ่งพาและช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการออกเรือทำประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือทำประมงในลักษณะไป-กลับภายในวันเดียว โดยออกเรือประมงในช่วงบ่าย แล้วกลับในช่วงเช้าของอีกวัน หรือออกเรือประมงในช่วงค่ำ ขึ้นอยู่กับชนิดของสัตว์น้ำที่ต้องการจับในแต่ละครั้ง เนื่องจากเรือประมงพื้นบ้านอาศัยเรือประมงที่มีขนาดเล็ก จึงไม่สามารถออกเรือทำประมงในทะเลระยะทางไกลเกินขีดความสามารถของขนาดเรือประมง และไม่เกินระยะทาง 3 ไมล์ทะเล ตามกฎหมายกำหนด อย่างไรก็ตาม ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถการออกเรือทำประมงได้ทุกวัน ขึ้นอยู่กับสภาพภูมิอากาศ ชาวประมงพื้นบ้านต้องประเมินสภาพภูมิอากาศในการออกเรือทำประมงในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านจะอาศัยกลยุทธ์การสื่อสารระหว่างกันในกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อประเมินความเหมาะสมในการออกเรือทำประมงจับสัตว์น้ำ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านนิยมออกเรือเป็นหมู่คณะ เพื่อออกจับสัตว์น้ำร่วมกัน ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการทำงานเป็นทีม เพื่อแบ่งปันผลประโยชน์ในการจับสัตว์น้ำร่วมกัน ในบางครั้ง ชาวประมงพื้นบ้านจะสื่อสารระหว่างกันเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางทะเล เพื่อแบ่งปันประโยชน์ร่วมกันในการหาสัตว์น้ำ

คุณภาพสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้เป็นประเด็นที่สำคัญ เนื่องจากราคาสัตว์น้ำที่จับได้ขึ้นอยู่กับขนาดและคุณภาพของสัตว์น้ำ สัตว์น้ำที่มีคุณภาพจะต้องมีอวัยวะที่สมบูรณ์และครบถ้วน รวมถึงต้องมีความสด ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านพยายามแกะสัตว์น้ำออกจากเครื่องมือจับสัตว์น้ำอย่างระมัดระวัง เพื่อไม่ให้อวัยวะสัตว์น้ำฉีกขาด และอาศัยน้ำแข็งในการดองสัตว์น้ำให้มีความสดในระหว่างอยู่ในทะเล แต่

ข้อจำกัดของเรือประมงพื้นบ้านที่มีขนาดเล็ก ไม่เกิน 30 ตันกรอส ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจัดแยก สัตว์น้ำในแต่ละชนิดออกจากกัน โดยเฉพาะเจาะจง เพื่อจัดเก็บสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ซึ่งส่งผลทำให้สัตว์น้ำ มีความไม่สมบูรณ์ของอวัยวะต่าง ๆ รวมถึงการรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำในบางชนิดต้องใช้ เทคนิคที่แตกต่างกัน เพื่อคงรักษาคุณภาพความสดให้แก่สัตว์น้ำในแต่ละชนิด โดยเฉพาะ



ภาพที่ 6.5 ปลาหลังเขียว

การจัดส่งสินค้าสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน (Delivery)

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำได้แล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะแจ้งชนิดและปริมาณสัตว์น้ำที่คาดว่าจะจับได้ในแต่ละครั้งในระหว่างออกเรือประมงในทะเลให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เพื่อให้ร้านคนจับปลาแจ้งคำสั่งซื้อให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้งที่จับได้ ในบางกรณี ร้านคนจับปลาก็จะติดต่อชาวประมงพื้นบ้านด้วยตนเอง โดยตรง เพื่อรับทราบข้อมูลการจับสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน แล้วจึงแจ้งคำสั่งซื้อให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาไม่มีการแจ้งคำสั่งซื้อให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านก่อนออกเรือทำประมงในแต่ละครั้ง ถึงแม้ว่าร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากร้านคนจับปลากลางก่อนแล้วในแต่ละรอบสัปดาห์ เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อเรื่องคำสั่งซื้อล่วงหน้า เมื่อชาวประมงพื้นบ้านได้รับคำสั่งซื้อล่วงหน้า จะส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำในชนิดนั้นได้ ซึ่งทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถแจ้งคำสั่งซื้อให้ชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำมาส่งให้ร้านคนจับปลา ด้วยเงื่อนไขข้อจำกัดดังกล่าว ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จึงไม่สามารถแจ้งคำสั่งซื้อสัตว์น้ำล่วงหน้าให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้งก่อนที่ชาวประมงพื้นบ้านจะออกเรือทำประมง

เมื่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำต่อชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำมาจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ณ ที่ทำการของร้านคนจับปลา ซึ่งตั้งอยู่ที่สมาคมชาวประมงพื้นบ้านอ่าวคันกระได โดยตรง ซึ่งแตกต่างจากชาวประมงพื้นบ้านในร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ที่มีระบบการรับซื้อผ่านแพปลาพื้นบ้าน เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในปริมาณที่ค่อนข้างน้อย เพียง 1 ใน 5 ของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละครั้ง เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละครั้ง ในขณะที่ ราคาซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ค่อนข้างสูงกว่าราคาซื้อในตลาดท้องถิ่น ซึ่งทำให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก จึงเป็นสัตว์น้ำที่มีขนาดใหญ่และมีอวัยวะครบถ้วนสมบูรณ์ตามมาตรฐานของร้านคนจับปลา ในขณะที่ สัตว์น้ำที่ไม่ได้นำมาจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลา ชาวประมงพื้นบ้านก็นำไปจำหน่ายให้แก่แพปลาพื้นบ้านหรือขายตรง ซึ่งมีจำนวนสัตว์น้ำที่มากกว่าที่จัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากแพปลาพื้นบ้านรับซื้อสัตว์น้ำทุกชนิดและทุกขนาด ชาวประมงพื้นบ้านจึงไม่มีปัญหาในการช่องทางจำหน่ายสัตว์น้ำที่ไม่สามารถขายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ราคาซื้อสัตว์น้ำที่ค่อนข้างสูง และจำนวนสัตว์น้ำที่รับซื้อค่อนข้างน้อยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จึงเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดแยกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นพิเศษ โดยเฉพาะ ซึ่งเป็นสัตว์น้ำที่มีคุณภาพตามมาตรฐานของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องการ โดยมีความสมบูรณ์ทางกายภาพ และขนาดที่เหมาะสม โดยคัดแยกสัตว์น้ำเก็บไว้ในถังน้ำแข็ง เพื่อรักษาความสดให้แก่สัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลา โดยเฉพาะ

“ถ้าเป็นปลาทุ เราจะเริ่มวางอวนตั้งแต่ตี 5-6 โมงเช้า เราจะเริ่มทำการสาวอวน เมื่อมือเดือร์จากร้านคนจับปลา มา จะเป็นชุดแรกที่เรสาวอวน เป็นปลา ตั้งแต่ 6 โมงเช้า ก็จะแยกตองถึง ตองแข็ง แยกถึงไว้ต่างหาก

“ตอนนั้น ร้านคนจับปลาให้กิโลละ 50 ร้านทั่วไปให้กิโลละ 20 ก็ขายให้กับร้านคนจับปลาและที่เหลือก็จัดการกันเอง ขายให้กับ แพปลาทั่วไปแม้กระทั่งเจ้าแกที่เคยเป็นลูกน้องเขาแล้วเขายากได้ปลาผมก็ขายให้ในราคาที่ผมที่มากกว่าให้กับลูกน้อง”

[ชาวประมงพื้นบ้าน, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]

คุณภาพของสัตว์น้ำที่จับได้จากชาวประมงพื้นบ้าน

ชาวประมงพื้นบ้านสามารถออกทะเลเพื่อจับสัตว์น้ำได้ในระยะทางที่ไม่ไกลจากชายฝั่งทะเล เนื่องจากเรือประมงพื้นบ้านมีขนาดเล็ก และข้อกำหนดทางกฎหมายที่ห้ามประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำเกินระยะทาง 3 ไมล์ทะเล ชาวประมงพื้นบ้านจึงออกเรือทำประมงเพื่อจับสัตว์น้ำแบบไป-กลับ ภายในระยะเวลา 1 วัน ซึ่งการออกเรือทำประมงในรูปแบบไป-กลับภายในวันเดียวของชาวประมงพื้นบ้าน จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องใช้สารเคมี เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำที่จับมาได้ในแต่ละครั้ง ซึ่ง

แตกต่างจากการทำประมงเรือพาณิชย์ที่มีขนาดใหญ่ การออกเรือพาณิชย์เพื่อจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้งมีระยะทางไกล และใช้ระยะเวลาในการออกเรือหลายวัน จึงมีความจำเป็นที่ต้องใช้สารเคมี เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำที่จับได้ในแต่ละครั้ง

อย่างไรก็ตาม ความไม่ปลอดภัยของสัตว์น้ำที่จับได้ของชาวประมงพื้นบ้านอยู่ที่มีสารเคมีปนเปื้อนในน้ำแข็ง เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านต้องใช้น้ำแข็งเพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำที่จับได้ในระหว่างการออกเรือทำประมงแต่ละครั้ง ในขณะที่ น้ำแข็งมีสารปนเปื้อนในบางแหล่งผลิต โดยเฉพาะสารฟอร์มาลิน ดังนั้น ชาวประมงพื้นบ้านจึงต้องระมัดระวังการใช้น้ำแข็งเพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำเป็นพิเศษ เพื่อให้อาหารทะเลปลอดภัยจากสารเคมีปนเปื้อนตั้งแต่ต้นทาง ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการสุ่มตรวจสอบคุณภาพน้ำแข็งที่ชาวประมงพื้นบ้านใช้ในแต่ละแหล่งผลิต และให้ชาวประมงพื้นบ้านใช้น้ำแข็งจากแหล่งผลิตที่ไม่มีสารเคมีปนเปื้อนในน้ำแข็ง เพื่อให้สัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านมีสารปนเปื้อนผ่านการใช้น้ำแข็งรักษาคุณภาพความสด โดยไม่ตั้งใจของชาวประมงพื้นบ้านตั้งแต่ต้นทาง

เมื่อชาวประมงพื้นบ้านได้รับคำสั่งซื้อจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ชาวประมงพื้นบ้านจะนำสัตว์น้ำมาจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยทันที เมื่อเรือประมงเข้าถึงชาวฝั่ง ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านไม่มีความจำเป็นต้องใช้สารเคมี เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสัตว์น้ำที่จับมาได้นั้น เนื่องจากการทำประมงพื้นบ้านมีระยะเวลาในการออกเรือและจัดส่งสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ภายในวันเดียวกัน ประกอบกับ ชาวประมงพื้นบ้านมีพันธกิจร่วมกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เพื่อจัดหาสัตว์น้ำที่มีความปลอดภัยและปราศจากสารเคมีให้แก่ผู้บริโภคของร้านคนจับปลา โดยผ่านการเรียนรู้เกี่ยวกับการจับสัตว์น้ำที่ปลอดภัยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านตระหนักและเข้าใจถึงการทำประมงพื้นบ้านที่ปลอดภัยไร้สารเคมีปนเปื้อนทั้งโดยตรงและโดยอ้อม อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ก็มีการสุ่มตรวจสอบสารเคมีในสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านเป็นประจำ ในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนอาศัยกลไกของวิถีชาวบ้านเพื่อตรวจสอบซึ่งกันและกันภายในกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านในชุมชนเกี่ยวกับการทำประมงพื้นบ้านที่ปลอดภัยและอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล



ภาพที่ 6.6 การตองน้ำแข็งเพื่อรักษาความสดของสัตว์น้ำ

นอกจากความปลอดภัยจากสารเคมีของสัตว์น้ำแล้ว คุณลักษณะทางกายภาพของสัตว์น้ำเป็นส่วนหนึ่งของหลักเกณฑ์มาตรฐานที่สำคัญในการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลา ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านต้องรักษาคุณภาพทางกายภาพของสัตว์น้ำ ได้แก่ ความสมบูรณ์ของอวัยวะสัตว์น้ำ และขนาดที่ได้มาตรฐานของสัตว์น้ำ เนื่องจากราคาที่ร้านคนจับปลารับซื้อค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น ร้อยละ 20 จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ชาวประมงพื้นบ้านให้ความสำคัญต่อการขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาเป็นลำดับแรก ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านคัดเลือกสัตว์น้ำที่จับได้ให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่มีคุณภาพทางกายภาพตามหลักเกณฑ์มาตรฐานที่ร้านคนจับปลาต้องการ โดยเฉพาะ ประกอบกับชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำเป็นจำนวนมากในแต่ละครั้ง ในขณะที่ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านได้เพียง 1 ใน 5 ของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับมาได้ในแต่ละครั้ง เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีคำสั่งซื้อจากร้านคนจับปลาภายในสัตว์น้ำบางชนิดและในจำนวนที่ค่อนข้างจำกัด ซึ่งต้องกระจายการรับซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละรายอย่างเสมอภาค ในส่วนสัตว์น้ำที่ไม่ได้คัดเลือกมาขายให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ชาวประมงพื้นบ้านจะนำไปขายให้แก่แพปลาพื้นบ้าน หรือพ่อค้าคนกลาง โดยทั่วไป ซึ่งรับซื้อสัตว์น้ำทั้งหมดของชาวประมงพื้นบ้าน โดยไม่มีการคัดเลือกสัตว์น้ำที่รับซื้อในแต่ละครั้ง แต่ราคารับซื้อสัตว์น้ำของแพปลาพื้นบ้านมีราคาต่ำกว่าราคารับซื้อของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ทั้งนี้ อาจจะกล่าวได้ว่าชาวประมงพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพทางกายภาพให้แก่ร้านคนจับปลาจังหวัดเป็นลำดับแรก เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านได้ราคารับซื้อสัตว์น้ำที่ค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่น จึงมีความต้องการขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นลำดับแรก ซึ่งทำให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดเลือกสัตว์น้ำที่มีคุณภาพดีที่สุดที่สามารถจับมาได้ในแต่ละครั้งให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยมีความสมบูรณ์ของอวัยวะสัตว์น้ำ และมีขนาดค่อนข้างใหญ่ตามมาตรฐานของร้านคนจับปลา จึงส่งผลทำให้สัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านมีคุณภาพดีและปลอดภัยจากสารปนเปื้อน

“จะมีการคัดสรรที่ไม่ต่างกันมาก อย่างที่เหลือผมก็ไม่ได้ใช้สารฟอร์มาลิน ที่เหลือก็จะสตพอกับร้าน นั้นแหละ เพราะเราทำงานไม่เกิน 3 ชั่วโมง เราก็ปิดปลาเสร็จ ... มาตรฐานเดียวกันใส่น้ำแข็งให้ถึงปลา ต้อง น้ำแข็งเหมือนกันให้ตัวปลามันสด เราทำอย่างนี้มาตลอดอยู่แล้ว จะต้องใส่น้ำแข็งเยอะ”

“ก็คือ ต้องสด เพราะว่าเขาให้ราคาดี และไม่มีการใช้สารใดๆ”

[สัมภาษณ์ ชาวประมงพื้นบ้าน, 18 ตุลาคม 2561]

การวางแผนระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับร้านคนจับปลา (Plan)

ชาวประมงพื้นบ้านมีการวางแผนเพื่อทำประมงในแต่ละครั้ง เฉพาะรายบุคคล ในขณะที่ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการวางแผนร่วมกับสมาชิกชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจับสัตว์น้ำในบางกรณีเท่านั้น ซึ่งสามารถจำแนกการวางแผนระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ออกเป็น 2 รูปแบบ คือ การวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำตามฤดูกาลประมง และการวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำในระยะสั้น เพื่อบริหารจัดการสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาต้องการตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางให้เหมาะสมกับ ฤดูกาลทำประมง และตอบสนองความต้องการของลูกค้า ดังนี้

1) การวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำตามฤดูกาลทำประมง การวางแผนร่วมระหว่างชาวประมงพื้นบ้านกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ในแต่ละช่วงฤดูกาลทำประมงพื้นบ้านนั้น ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องการสอบถามชนิดสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาลที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับมาได้ เพื่อนำไปวางแผนในการส่งเสริมการขายสินค้าของร้านคนจับปลาต่อผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคเลือกซื้อสินค้าที่เหมาะสมตามฤดูกาลในการทำประมงพื้นบ้านในแต่ละชนิด เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับสัตว์น้ำในบางชนิดเป็นจำนวนมากในบางฤดูกาล ในขณะที่ ในช่วงฤดูกาล ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำในบางชนิด การประชุมระหว่างชาวประมงพื้นบ้านและร้านคนจับปลา เพื่อวางแผนเพื่อส่งเสริมการขาย และรับทราบชนิดสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล เพื่อสั่งซื้อสัตว์น้ำให้เหมาะสม

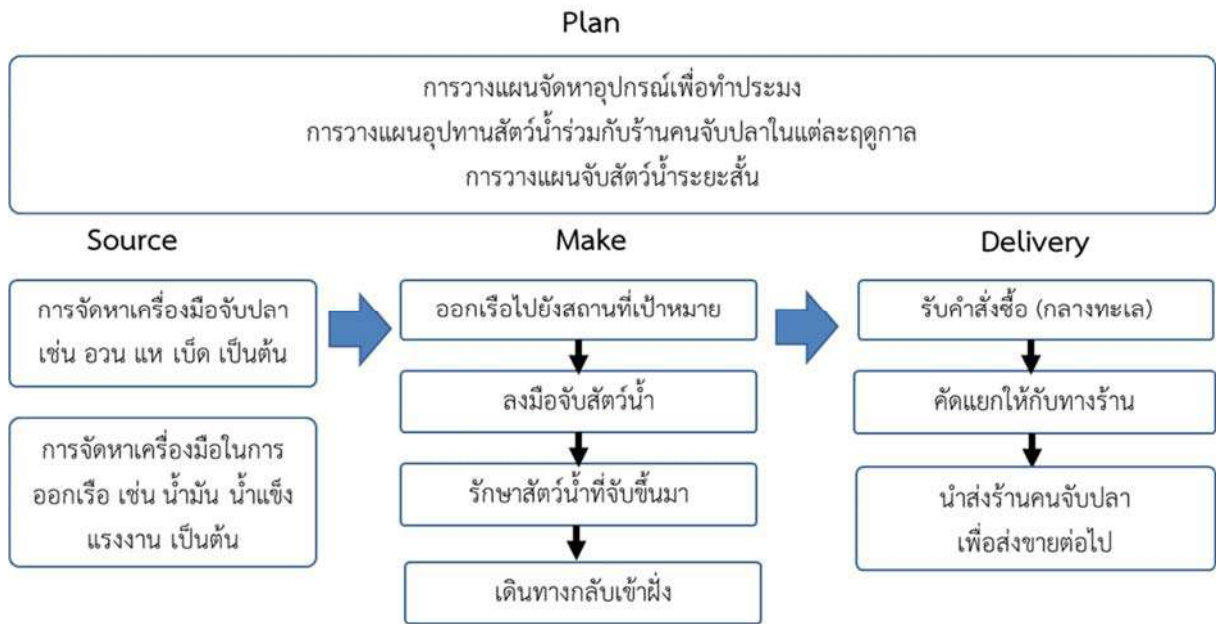
2) การวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำในระยะสั้น ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถวางแผนเพื่อรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านล่วงหน้าในแต่ละครั้งตามคำสั่งซื้อสินค้าของร้านคนจับปลากลาง ถึงแม้ว่า ร้านคนจับปลากลางจะมีคำสั่งซื้อมาให้แก่ร้านคนจับปลากลาง ประจวบคีรีขันธ์ในวันพุธของสัปดาห์ที่ 2 และ 4 เป็นประจำทุกเดือน เพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง แต่เนื่องจากชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อที่เกี่ยวกับคำสั่งซื้อหรือความต้องการสัตว์น้ำก่อนการออกเรือทำประมง เมื่อใดมีคนสั่งให้จับปลาหรือสัตว์น้ำในบางชนิด โดยเฉพาะเจาะจง จะทำให้ชาวประมงไม่สามารถจับปลาหรือสัตว์น้ำในชนิดนั้นได้เลย จากความเชื่อดังกล่าว จึงทำให้เจ้าหน้าที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถออกแจ้งหรือออกคำสั่งให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางได้ในแต่ละครั้ง ก่อนชาวประมงพื้นบ้านออกเรือทำประมง ซึ่งประเด็นความเชื่อนี้ ส่งผลให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถวางแผนร่วมกับชาวประมงพื้นบ้านเพื่อจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้งตามคำสั่งซื้อล่วงหน้าในแต่ละรอบ

สัปดาห์ เพื่อตอบสนองคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลาง ซึ่งส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถจัดหาสัตว์น้ำในบางชนิดได้เพียงพอต่อความต้องการของร้านคนจับปลากลางในบางครั้ง

นอกจากการวางแผนร่วมกันระหว่างร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านมีการวางแผนเพื่อจับสัตว์น้ำเป็นรายบุคคลเป็นสำคัญ ซึ่งเป็นการวางแผนในระยะสั้นเพื่อออกเรือทำประมงจากการพยากรณ์อากาศ และจะมีการตรวจสอบสภาพอากาศอีกครั้งก่อนออกทะเล เนื่องจาก สภาพทางทะเลจะส่งผลต่อการมีอยู่ของสัตว์น้ำ นอกจากนี้ชาวประมงพื้นบ้าน นอกเหนือจากการวางแผนเรื่องสภาพอากาศแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านมีการวางแผนเพื่อจัดเตรียมอุปกรณ์ในการออกเรือทำประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง เช่น อุปกรณ์จับสัตว์น้ำ ปริมาณน้ำมันในการเดินทาง ลูกเรือที่จะช่วยในการออกทำประมง เป็นต้น ทั้งนี้ ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครอบครัวมีการวางแผนรายวันใน 2 ประเด็น คือ การออกเรือทำประมง และจัดซื้ออุปกรณ์เพื่อออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ดังนี้

1) การวางแผนเพื่อทำประมง ชาวประมงพื้นบ้านมีการตรวจสอบสภาพภูมิอากาศเพื่อการออกเรือประมง โดยตรวจสอบผลการพยากรณ์อากาศเพื่อการเดินเรือจากกรมอุตุนิยมวิทยาในแต่ละครั้งเพื่อการออกเรือประมงพื้นบ้าน เมื่อมีประกาศเรื่องเรือเล็กบริเวณทะเลชายฝั่งควรงดออกเรือประมงจากฝั่ง ชาวประมงพื้นบ้านก็จะงดออกเรือประมงเพื่อจับสัตว์น้ำในช่วงวันและเวลาดังกล่าว เพื่อความปลอดภัยของตนเองและเรือประมง ซึ่งหากสภาพอากาศมีคลื่นลมแรงอาจส่งผลทำให้เรือประมงขนาดเล็กล่มในระหว่างการออกทะเล นอกจากผลการพยากรณ์อากาศเพื่อการออกเรือประมงแล้ว ชาวประมงพื้นบ้านต้องอาศัยผลการพยากรณ์อากาศ เพื่อวางแผนเลือกสถานที่จับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง เนื่องจาก สภาพอากาศทางทะเลมีผลต่อการดำรงอยู่ของสัตว์น้ำในแต่ละชนิด

2) การวางแผนเพื่อจัดหาอุปกรณ์ ชาวประมงพื้นบ้านต้องวางแผนเพื่อจัดหาและจัดเตรียมอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการจับสัตว์น้ำก่อนที่จะออกเรือประมงในแต่ละครั้ง ได้แก่ อุปกรณ์จับสัตว์น้ำในแต่ละชนิด ปริมาณน้ำมันในการออกเรือประมง และจำนวนลูกเรือชาวประมงพื้นบ้านในการออกเรือประมง สำหรับการวางแผนการใช้อุปกรณ์จับสัตว์น้ำนั้น เนื่องจากสัตว์น้ำในแต่ละชนิดต้องอาศัยอุปกรณ์หรือเครื่องมือจับสัตว์น้ำที่แตกต่างกัน ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องศึกษาและตัดสินใจเลือกใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำในการออกเรือประมงในแต่ละครั้งให้เหมาะสมกับช่วงวันและเวลาของการออกเรือประมง



ภาพที่ 6.7 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของชาวประมงพื้นบ้านนครฯ ในกรอบ SCOR Model

โซ่อุปทานกลางน้ำ (Midstream of supply chain)

ในส่วนของโซ่อุปทานกลางน้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะอธิบายตามกรอบของแนวคิด SCOR Model เช่นกัน โดยแบ่งออกเป็น การจัดหาวัตถุดิบ (Source) การผลิต (Make) การส่งมอบสินค้า (Delivery) การจัดการสินค้าที่บกพร่อง (Return) การวางแผน (Plan) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

การรับซื้อสินค้าจากชาวประมงพื้นบ้าน (Source)

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะแจ้งความต้องการสัตว์น้ำในแต่ละชนิดให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน ภายหลังจากที่ชาวประมงพื้นบ้านเดินทางกลับจากการจับสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ร้านจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้ประเมินคำสั่งซื้อสินค้าของร้านคนจับปลากลางในแต่ละครั้งที่ผ่านมา เพื่อใช้วางแผนรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในระยะสั้น ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์คาดการณ์คำสั่งซื้อสินค้าที่มียอดขายดีเป็นประจำ โดยร้านคนจับปลากลางมีคำสั่งซื้อประจำ เพื่อวางแผนรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านให้สามารถตอบสนองต้องการของผู้บริโภคล่วงหน้าในแต่ละสัปดาห์ เพื่อจัดซื้อสัตว์น้ำให้เพียงพอต่อคำสั่งซื้อในแต่ละรอบสัปดาห์ การรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีข้อจำกัดในชนิดและปริมาณ

สัตว์น้ำตามคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางมาจากผู้บริโภคสินค้าร้านคนจับปลา โดยตรง และคำสั่งซื้อของร้านเลมอนฟาร์ม แต่คำสั่งซื้อสินค้าที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับในแต่ละครั้ง ไม่สอดคล้องกับสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับมาได้ในแต่ละช่วงฤดูกาล เนื่องจากเป็นสัตว์น้ำตามธรรมชาติ ในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำในบางชนิดที่ผู้บริโภคมีความต้องการในแต่ละรอบคำสั่งซื้อ ประกอบกับในทางปฏิบัติ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถแจ้งคำสั่งซื้อหรือความต้องการรับซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านก่อนออกเรือทำประมงในแต่ละครั้ง เนื่องจาก ชาวประมงพื้นบ้านมีความเชื่อเกี่ยวกับคำสั่งซื้อล่วงหน้า เมื่อใดที่มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำล่วงหน้าหรือต้องการจับสัตว์น้ำชนิดใดแล้ว ส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านไม่สามารถจับสัตว์น้ำในชนิดที่ต้องการได้ จึงทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่สามารถออกคำสั่งซื้อล่วงหน้าให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้งได้ ถึงแม้ว่าร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะได้รับคำสั่งซื้อมาจากลูกค้าแล้วก็ตาม ด้วยเหตุนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะแจ้งคำสั่งซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านภายหลังที่ชาวประมงพื้นบ้านจับสัตว์น้ำได้แล้ว ซึ่งเจ้าหน้าที่สามารถติดต่อออกคำสั่งซื้อระหว่างทางที่ชาวประมงพื้นบ้านกำลังนำเรือประมงกลับเข้าสู่ชายฝั่งในแต่ละวัน

นอกจากร้านคนจับปลาติดต่อขอรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ในบางกรณีชาวประมงพื้นบ้านติดต่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยตรง เพื่อเสนอขายสัตว์น้ำ กล่าวคือร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่ได้ติดต่อกับชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อสั่งซื้อสัตว์น้ำ แต่ชาวประมงพื้นบ้านเป็นผู้เข้ามาเสนอขายสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เหตุผลที่ชาวประมงพื้นบ้านนำเสนอขายสัตว์น้ำที่จับได้ให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ด้วยตนเอง เนื่องจาก ชาวประมงพื้นบ้านรับทราบถึงชนิดและขนาดของสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีความต้องการรับซื้อโดยทั่วไปและมีคำสั่งซื้ออยู่เป็นประจำ จึงทำให้ชาวประมงพื้นบ้านติดต่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยตรง เพื่อเสนอขายสัตว์น้ำในขณะที่ ชาวประมงพื้นบ้านรับทราบถึงหลักเกณฑ์ในการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาเป็นอย่างดี ซึ่งส่งผลทำให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพให้แก่ร้านคนจับปลาสาขา ซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์ของร้านคนจับปลาจังหวัด ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้การรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพดีตามมาตรฐานที่ต้องการจากชาวประมงพื้นบ้านในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ การรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีเฉพาะการรับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้าน ซึ่งแตกต่างจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ที่มีการรับซื้อสัตว์น้ำผ่านแพปลาพื้นบ้านที่ชาวประมงพื้นบ้านสังกัดด้วย

กระบวนการผลิต (Make)

การแปรรูปสัตว์น้ำ

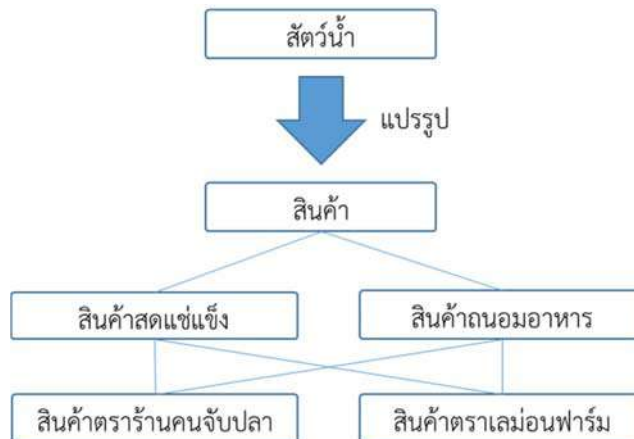
เมื่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำในแต่ละครั้ง ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการวางแผนกำลังคน เพื่อเตรียมแรงงานให้เพียงพอต่อการแปรรูปสัตว์น้ำในแต่ละครั้งที่

มีการรับซื้อสัตว์จากชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากการแปรรูปสัตว์น้ำต้องดำเนินการภายในที่รับซื้อสัตว์น้ำ จากชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อรักษาคุณภาพความสดของสินค้า โดยไม่ใช้สารเคมีในกระบวนการแปรรูป ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องตัดสินใจวางแผนกำลังคนเพื่อใช้แรงงานในการแปรรูป เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีพนักงานประจำร้านเพียง 2 คน ซึ่งมีหน้าที่ในกระบวนการผลิต ทุกขั้นตอนในแต่ละครั้ง ได้แก่ คัดแยกสัตว์น้ำ แล่สัตว์น้ำ แปรรูปสัตว์น้ำแช่แข็ง และแปรรูปสัตว์น้ำถนอมอาหาร และบรรจุหีบห่อสุญญากาศ ซึ่งต้องปฏิบัติงานทุกวัน เมื่อชาวประมงพื้นบ้านนำสัตว์น้ำมาส่งให้ ร้านคนจับปลา ในบางกรณี ร้านคนจับปลามีคำสั่งซื้อและรับซื้อสัตว์น้ำเป็นจำนวนมาก พนักงานประจำร้านคนจับปลาไม่เพียงพอต่อกระบวนการผลิต เพื่อให้ทันเวลา ซึ่งผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จะวางแผนกำลังคนเข้ามาช่วยในการแปรรูปสัตว์น้ำเพิ่มเติม ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีพนักงาน รายวันในพื้นที่ จำนวน 2 คน ที่สามารถเข้ามาช่วยแปรรูปสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นการทำงานในบางวันเท่านั้น เพื่อให้การแปรรูปสัตว์น้ำทันเวลาจัดส่งสินค้า



ภาพที่ 6.8 อาคารโรงเรือน และอุปกรณ์ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ชนิดสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ มีรายละเอียดดังนี้ 1) สินค้าสดแช่แข็ง มีลักษณะ เป็นสัตว์น้ำทั้งตัว หรือ ตัดแต่งเล็กน้อย หรือแล่เป็นชิ้น และบรรจุแช่แข็ง ในผลิตภัณฑ์ 2) สินค้าถนอมอาหาร มีลักษณะเป็นสัตว์น้ำที่ผ่านกระบวนการแปรรูปและถนอมอาหาร เช่น ปลาหลังเขียวเค็ม ปลาหลังเขียวหวาน ทอดมัน เป็นต้น สำหรับการเก็บอาหารทะเลด้วยการแช่แข็ง จะดำเนินการง่าย และสะดวก เพื่อให้สามารถคงรักษาคุณภาพสินค้าไว้เป็นเวลานาน สินค้าที่ได้รับความนิยมจากลูกค้ามาก คือ ปลาหลังเขียว ปลาทู กุ้งแช่บ๊วย ซึ่งปลาหลังเขียวจะเป็นที่นิยมของคนชั้นกลางหรือชาวต่างประเทศที่ต้องการ เนื้อปลาสำหรับใช้ประกอบการอาหารต่างๆ จะนิยมเลือกซื้อเนื้อปลาหลังเขียวแล่ไปบริโภค



ภาพที่ 6.9 ประเภทของสินค้าในร้านคนจับปลานคร

“เพราะว่าเรามี 2 คน ถ้าปลาทุลันมือ เราจะมีกรจ้างงานเพิ่ม เพราะปลาทุ มั่นจะนิยมเร็วจะเสีง่าย แต่ ถ้าเป็นปลาเค็ม ปลาหวาน เขาก็จะมีคนของเขา เขาก็จะมีทีมของเขา”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2561]



ภาพที่ 6.10 ทอดมัน (สินค้าถนอมอาหารขายดีของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์)



ภาพที่ 6.11 ปลาหมึกสดแช่แข็ง (สินค้าสดแช่แข็ง)

การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนจัดส่ง

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าในระหว่างการแปรรูปสัตว์น้ำ ซึ่งพนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่ทำหน้าที่แปรรูปสัตว์น้ำเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำในระหว่างการแปรรูป และหลังการแปรรูป ด้วยตนเอง การตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำในระหว่างการแปรรูปสัตว์น้ำ เมื่อพนักงานพบสัตว์น้ำที่ไม่มีคุณภาพตามมาตรฐานของร้านคนจับปลาในระหว่างการแปรรูปสัตว์น้ำ พนักงานจะเปลี่ยนประเภทการแปรรูปสัตว์น้ำจากสัตว์น้ำประเภทสินค้าสดแช่แข็งเป็นสัตว์น้ำประเภทสินค้าแปรรูปนอมอาหาร ทั้งแบบปลาเค็ม ปลาแห้ง หรือปลาหวาน เพื่อทดแทน ซึ่งสินค้าประเภทแปรรูปแบบนอมอาหารสามารถทดแทนสินค้าประเภทสดแช่แข็งได้ ซึ่งการแปรรูปสัตว์น้ำอาจเกิดข้อผิดพลาดในการแช่เนื้อสัตว์น้ำ การควบคุมคุณภาพในระหว่างการแปรรูปสินค้า ช่วยทำให้ร้านคนจับปลาลดปริมาณสัตว์น้ำที่รับซื้อ เพื่อแปรรูปเป็นสินค้าสดแช่แข็ง ถึงแม้ว่าราคาสินค้าแปรรูปนอมอาหารจะมีราคาขายที่ต่ำกว่าสินค้าประเภทแปรรูปสดแช่แข็ง เช่น การแช่ปลาอินทรียัด เพื่อแปรรูปเป็นสินค้าสดแช่แข็ง พนักงานสามารถเปลี่ยนเป็นการแปรรูปปลาอินทรีแดดเดียว ปลาอินทรีหวาน

นอกจากการควบคุมคุณภาพสินค้าในระหว่างการแปรรูปแล้ว พนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ยังต้องตรวจสอบคุณภาพในการบรรจุหีบห่อของสินค้าก่อนการจัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลากลาง ซึ่งเป็นปัญหาที่พบบ่อยครั้ง ความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นในการบรรจุหีบห่อสินค้าด้วยระบบสุญญากาศ โดยเฉพาะการบรรจุหีบห่อกุ้ง เนื่องจากอวัยวะหนวดกุ้งที่แหลมคมสามารถแทงถุงบรรจุภัณฑ์ทำให้ถุงของสินค้าแปรรูปด้วยระบบสุญญากาศรั่ว ซึ่งก่อให้เกิดสินค้าเสียคุณภาพระหว่างจากการจัดส่ง พนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จึงต้องตรวจสอบคุณภาพในการบรรจุหีบห่อสินค้าอย่างรอบคอบอีกครั้ง ก่อนแพ็คสินค้าเพื่อจัดส่งให้ร้านคนจับปลากลาง เมื่อพนักงานตรวจพบสินค้าที่มีความผิดพลาดใน

การบรรจุหีบห่อด้วยสุญญากาศ พนักงานจะเปลี่ยนบรรจุภัณฑ์ใหม่ด้วยการบรรจุหีบห่อระบบสุญญากาศ เพื่อรักษาคุณภาพสินค้า และลดต้นทุนความเสียหายของสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐาน

เนื่องจาก ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จัดส่งสินค้าทั้งหมดให้แก่ร้านคนจับปลากลาง เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค เท่านั้น ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่มีสินค้า เพื่อจำหน่ายเอง โดยตรง ซึ่งแตกต่างจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ทั้งนี้ สินค้าที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จัดส่งให้ร้านคนจับปลากลาง สามารถแบ่งเป็น 2 ประเภทสินค้าตามกลุ่มลูกค้า คือ สินค้าภายใต้บรรจุภัณฑ์ร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งจัดส่งผ่านร้านคนจับปลากลาง และสินค้าภายใต้บรรจุภัณฑ์สำหรับร้านคนจับปลากลาง ซึ่งร้านคนจับปลากลางจัดจำหน่ายเอง โดยตรง ทั้งนี้ สินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่จัดส่งให้แก่ร้านเลมอนฟาร์มต้องมีกระบวนการตรวจสอบคุณภาพบรรจุภัณฑ์ และต้องเขียนรหัสสินค้าพร้อมจัดส่งให้แก่ร้านเลมอนฟาร์ม โดยเฉพาะ ซึ่งพนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ผ่านการฝึกอบรมจากร้านคนจับปลากลาง เพื่อรักษามาตรฐานสินค้าภายใต้สัญญาลักษณะร้านคนจับปลากลางที่จัดจำหน่ายให้แก่ร้านเลมอนฟาร์ม ซึ่งมีรูปแบบการดำเนินการเช่นเดียวกับร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ในขณะที่ สินค้าภายใต้บรรจุภัณฑ์ของร้านคนจับปลากลางนั้น พนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ก็ต้องตรวจสอบคุณภาพสินค้าและคุณภาพบรรจุภัณฑ์ก่อนจัดส่งสินค้าเช่นเดียวกัน

ภาพที่ 6.12 การบันทึก วันที่ผลิต วันหมดอายุ ของสินค้าร้านคนจับปลาประจวบ

การจัดการสินค้าคงคลัง

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ตรวจสอบสินค้าคงคลังในแต่ละชนิด เพื่อจัดส่งรายงานสินค้าคงคลังให้แก่ร้านคนจับปลากลางอย่างเป็นทางการเป็นประจำทุกสัปดาห์ ทั้งนี้ พนักงานต้องคาดการณ์ปริมาณระดับสินค้าที่อยู่ในร้านแต่ละชนิดให้มีปริมาณเพียงพอต่อคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลาง โดยเฉพาะสินค้าที่มีคำสั่งซื้อเป็นประจำจำนวนมาก ทั้งสินค้าสำหรับร้านเลมอนฟาร์ม และสินค้าสำหรับร้านคนจับปลากลาง ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะต้องมีสินค้าคงคลังในจำนวนที่เพียงพอต่อคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางในแต่ละครั้ง เมื่อคลังสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์อยู่ในระดับสินค้าค่อนข้างน้อย ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะรับซื้อสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน เพื่อแปรรูปสัตว์น้ำให้มีสินค้าคงคลังเพียงพอต่อคำสั่งซื้อในแต่ละครั้ง



ภาพที่ 6.13 การจัดการสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องคาดการณ์ปริมาณสินค้าในคลังสินค้าให้มีปริมาณที่มากเพียงพอต่อคำสั่งซื้อของร้านคนจับปลากลางในรอบสัปดาห์ อย่างไรก็ตาม ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการจัดจำหน่ายสินค้าคงคลังระหว่างสินค้าภายใต้บรรจุภัณฑ์ร้านเลมอนฟาร์ม และร้านคนจับปลากลางอย่างเป็นทางการ โดยเฉพาะ เพื่อจัดส่งตามคำสั่งซื้อให้ร้านคนจับปลากลาง ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์อาศัยระบบการจัดการสินค้าคงคลังด้วยวิธีการจดบันทึกด้วยมือ โดยไม่ได้ใช้ระบบบาร์โค้ดเพื่อจัดการสินค้าคงคลัง ซึ่งส่งผลทำให้พนักงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องติดตามและปรับปรุงปริมาณสินค้าในแต่ละชนิดที่อยู่ในคลังสินค้าเป็นประจำทุกสัปดาห์ เพื่อจัดส่งรายการสินค้าคงคลังให้แก่ร้านคนจับปลากลางในทุกวันพุธ

“ถ้าทางร้านต้องการสต็อกจากพื้นที่ นุชก็จะขอไป ทุกอาทิตย์เพื่อที่จะดูว่าสต็อกแต่ละพื้นที่มีอะไรบ้าง ใช้ให้เขาส่งสต็อกมา เราก็จะขอให้วันพุธทุกพื้นที่จะต้องส่งสต็อกมา จะได้ว่ามีอะไรบ้าง”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบฯ, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2562]

ปัจจัยการผลิตอื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับสัตว์น้ำ

นอกจากสัตว์น้ำที่เป็นปัจจัยการผลิตหลักของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์แล้ว ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องอาศัยปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับมาได้ ซึ่งเป็นส่วนประกอบในการแปรรูปสินค้า ได้แก่ ถุงบรรจุภัณฑ์ และสติ๊กเกอร์ ซึ่งเป็นวัสดุที่ใช้แล้วหมดไปและมีราคาไม่สูงร้านคนจับปลากลางเป็นผู้ติดต่อแหล่งจัดซื้อให้แก่ร้านคนจับปลาทุกสาขา เพื่อรักษาคุณภาพของปัจจัยการผลิตให้มีมาตรฐานและมีราคาถูก ซึ่งร้านคนจับปลาทุกสาขาสามารถสั่งซื้อปัจจัยการผลิตอื่น ๆ เพื่อประกอบการแปรรูปสินค้า โดยตรง ถึงแม้ว่า ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะถูกกำหนดแหล่งสั่งซื้อปัจจัยการผลิตอื่น ๆ เหมือนกันทุกสาขา แต่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจจัดซื้อปัจจัยในการผลิตอื่น ๆ โดยตรง

ในขณะที่ อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่มีมูลค่าค่อนข้างสูงซึ่งไม่ใช่วัตถุดิบที่ใช้แล้วหมดไปในกระบวนการผลิต ได้แก่ เครื่องบรรจุสุญญากาศ และอาคารโรงเรือนร้านคนจับปลา ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับการสนับสนุนทุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายใต้การประสานงานของร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากราคาต้นทุนของอุปกรณ์ที่ใช้มีราคาต้นทุนสูง

การจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง (Delivery)

เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลางเพียงแห่งเดียว เพื่อกระจายสินค้าให้แก่ลูกค้า ทั้งสินค้าภายใต้ตราร้านเลมอนฟาร์ม และสินค้าภายใต้ตราร้านคนจับปลากลาง ซึ่งแตกต่างจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ที่มีแห่งจำหน่ายสินค้า โดยตรง จึงต้องการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไปของร้านคนจับปลาสาขานั้น ๆ ในช่องทางที่หลากหลาย ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลางที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ เพื่อกระจายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคในทุกวันพุธของสัปดาห์ที่สองและสี่ในแต่ละเดือน ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะต้องจัดส่งสินค้าให้ร้านคนจับปลากลางตามรอบในแต่ละสัปดาห์ ซึ่งการจัดส่งสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์อาศัยการขนส่งสินค้าร่วมกับร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช โดยรถขนส่งบริษัทเอกชน ซึ่งร้านจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องประสานงานร่วมกับร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช เพื่อจัดส่งสินค้าในแต่ละครั้ง ซึ่งเป็นการลดต้นทุนค่าขนส่งสินค้าของทั้งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และนครศรีธรรมราชในแต่ละครั้ง เพื่อส่งสินค้าไปยังร้านคนจับปลากลาง ณ กรุงเทพฯ ซึ่งรถขนส่งจะวิ่งผ่านจังหวัด

ประจวบคีรีขันธ์ในวันจันทร์ของสัปดาห์ที่มีคำสั่งซื้อ เพื่อให้ร้านคนจับปลากลางดำเนินการส่งสินค้าให้ทันต่อคำสั่งซื้อของร้านเลมอนฟาร์ม และผู้บริโภคสินค้าร้านคนจับปลากลาง โดยทั่วไป



ภาพที่ 6.14 รายการชนิดสินค้า และต้นทุนการจัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง

“คือส่งเลมอนฟาร์มทุกๆ 2 อาทิตย์ ของเดือนจะมีตาราง ของก็จะเข้าวันจันทร์ วันอังคารและวันพุธก็จะส่งของให้กับเลมอนฟาร์ม”

[ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบฯ, สัมภาษณ์ 18 ตุลาคม 2562]

เมื่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับคำสั่งซื้อจากร้านคนจับปลากลางแล้ว ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์วางแผนจัดส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อจากร้านคนจับปลากลาง ซึ่งมีทั้งสินค้าภายใต้ตราร้านเลมอนฟาร์มและสินค้าภายใต้ตราร้านคนจับปลากลาง ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะบรรจุสินค้าลงในลังโฟม และเพื่อลดปริมาณความเสียหายในระหว่างการขนส่งสินค้า ในส่วนสินค้าสดแช่แข็ง ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะอาศัยการบรรจุหีบห่อพร้อมด้วยน้ำแข็ง เพื่อรักษาคุณภาพของสินค้าสดแช่แข็งโดยเฉพาะ ซึ่งร้านคนจับปลาทุกสาขาผ่านการฝึกอบรมภายใต้มาตรฐานการบรรจุหีบห่อเพื่อขนส่งสินค้าเหมือนกัน ทั้งนี้ การจัดส่งสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และนครศรีธรรมราชจะถูกจัดส่งไปยังคลังสินค้าของบริษัทเอกชน ณ วัดดวงแข กรุงเทพฯ ในวันอังคาร เพื่อจัดส่งต่อให้แก่ร้านคนจับปลากลางต่อไป



ภาพที่ 6.15 การบรรจุสินค้าลงลังโฟมเพื่อเตรียมขนส่งไปยังร้านคนจับปลากลาง

การจัดการสินค้าที่บกพร่อง (Return)

ถึงแม้ว่าร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว แต่เมื่อร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ตรวจพบความบกพร่องของสัตว์น้ำภายหลังการรับซื้อมาจากชาวประมงพื้นบ้านแล้ว ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะไม่มีการส่งคืนสินค้ากลับให้แก่ชาวประมงพื้นบ้าน เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ให้ความสำคัญต่อชาวประมงพื้นบ้านในฐานะเป็นพันธมิตรร่วมดำเนินกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลมากกว่าผลกำไรทางธุรกิจในฐานะเป็นผู้จัดส่งปัจจัยการผลิตให้แก่ร้านคนจับปลา เท่านั้น ทั้งนี้ เมื่อมีสัตว์น้ำที่บกพร่อง ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์อาศัยการแปรรูปสัตว์น้ำที่เป็นสินค้าสดแช่แข็งเป็นสินค้าแปรรูปถนอมอาหารในรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งช่วยลดปริมาณความสูญเสียปัจจัยการผลิต เนื่องจากการแปรรูปสัตว์น้ำแช่แข็ง เนื้อของสัตว์น้ำจะต้องมีคุณภาพดี และต้องไม่มีตำหนิต่าง ๆ เพื่อสร้างความพึงพอใจต่อผู้บริโภคสินค้าของร้านคนจับปลา โดยเฉพาะ ในบางกรณีสินค้าสดแช่แข็งในคลังสินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่มีจำนวนมาก ถึงแม้ว่าสินค้าสดแช่แข็งยังไม่หมดอายุ ร้านคนจับปลาจะนำสินค้าสดแช่แข็งมาประกอบอาหารในการประชุมกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน หรือเป็นอาหารประกอบการศึกษาดูงานต่าง ๆ เพื่อให้สินค้าสดแช่แข็งมีการหมุนเวียนและมีความใหม่ เนื่องจาก กลุ่มผู้บริโภคสินค้าร้านคนจับปลานิยมบริโภคสินค้าสดแช่แข็งที่ผลิตใหม่ ซึ่งอายุการผลิตไม่เกิน 2 เดือน ถึงแม้ว่าสินค้าสดแช่แข็งของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะมีอายุในการบริโภค 9 เดือน ซึ่งกลยุทธ์การจัดการสินค้าคงคลังดังกล่าวช่วยให้สินค้าของร้านมีการหมุนเวียนเป็นอย่างดี

นอกจากนี้แล้ว สินค้าของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่จัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลากลางแล้ว เมื่อพบว่าสินค้าบกพร่อง ร้านคนจับปลากลางจะแจ้งให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ โดยทันที แต่ร้านคนจับปลากลางจะไม่ส่งสินค้ากลับคืนให้แก่ร้านคนจับปลาสาขา เนื่องจากกระบวนการส่งสินค้ากลับมีต้นทุนในการขนส่ง ซึ่งเป็นทางร้านคนจับปลากลางและร้านคนจับปลาสาขามีข้อตกลงร่วมกันเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องหรือเสียหาย โดยจ่ายต้นทุนฝ่ายละครึ่งที่เกิดขึ้นในการจัดการ เนื่องจากร้านคนจับปลากลางให้ความสำคัญต่อเป้าหมายของการเป็นพันธมิตรร่วมดำเนินกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลมากกว่าผลกำไรขาดทุนของกิจการ

การวางแผนการทำงานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ (Plan)

การวางแผนแก้ไขระดับอุปสงค์ที่ไม่สอดคล้องกับอุปทาน

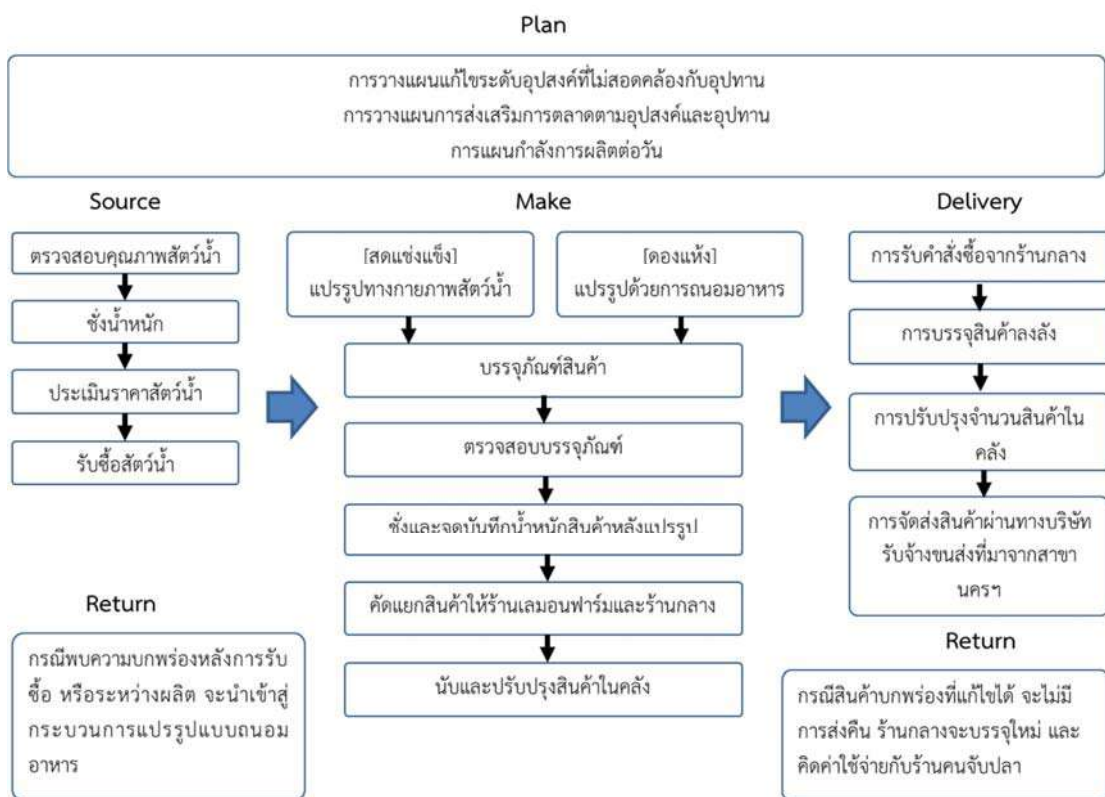
ปัญหาสำคัญประการหนึ่งที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์พบเจอในขณะนี้ คือ ความต้องการสินค้าในสัตว์น้ำแต่ละประเภทไม่สอดคล้องกับที่ทางร้านคนจับปลาจัดหาได้ ดังนั้น ร้านคนจับปลาประจวบฯ จึงวางแผนร่วมกับสมาคมรักษ์ทะเลไทย สมาคมชาวประมงพื้นบ้าน และชาวประมงพื้นบ้าน ในการฟื้นฟูทรัพยากรทางทะเล เพื่อให้มีสัตว์น้ำได้จับตลอดฤดูกาลในอนาคต นอกจากนี้ร้านคนจับปลาประจวบฯ ยังหาสินค้าจากนอกพื้นที่เพื่อมาทดแทนระดับอุปสงค์ อาทิเช่น สินค้าจากบ้านคลองวาน ประกอบด้วย หมึกแดดเดียว กุเลา สินค้าจากบ้านบ่อนอก ประกอบด้วย กุ้งแชบ๊วย สินค้าจากบ้านทุ่งน้อย ประกอบด้วย ปลาหู เป็นต้น โดยทั้งนี้ ทางสมาคมจะทำการสืบข้อมูลให้แน่ชัดว่า สินค้าดังกล่าว เข้าหลักเกณฑ์การทำประมงพื้นบ้านที่ยั่งยืนหรือไม่

การวางแผนการส่งเสริมการตลาดตามอุปสงค์และอุปทาน

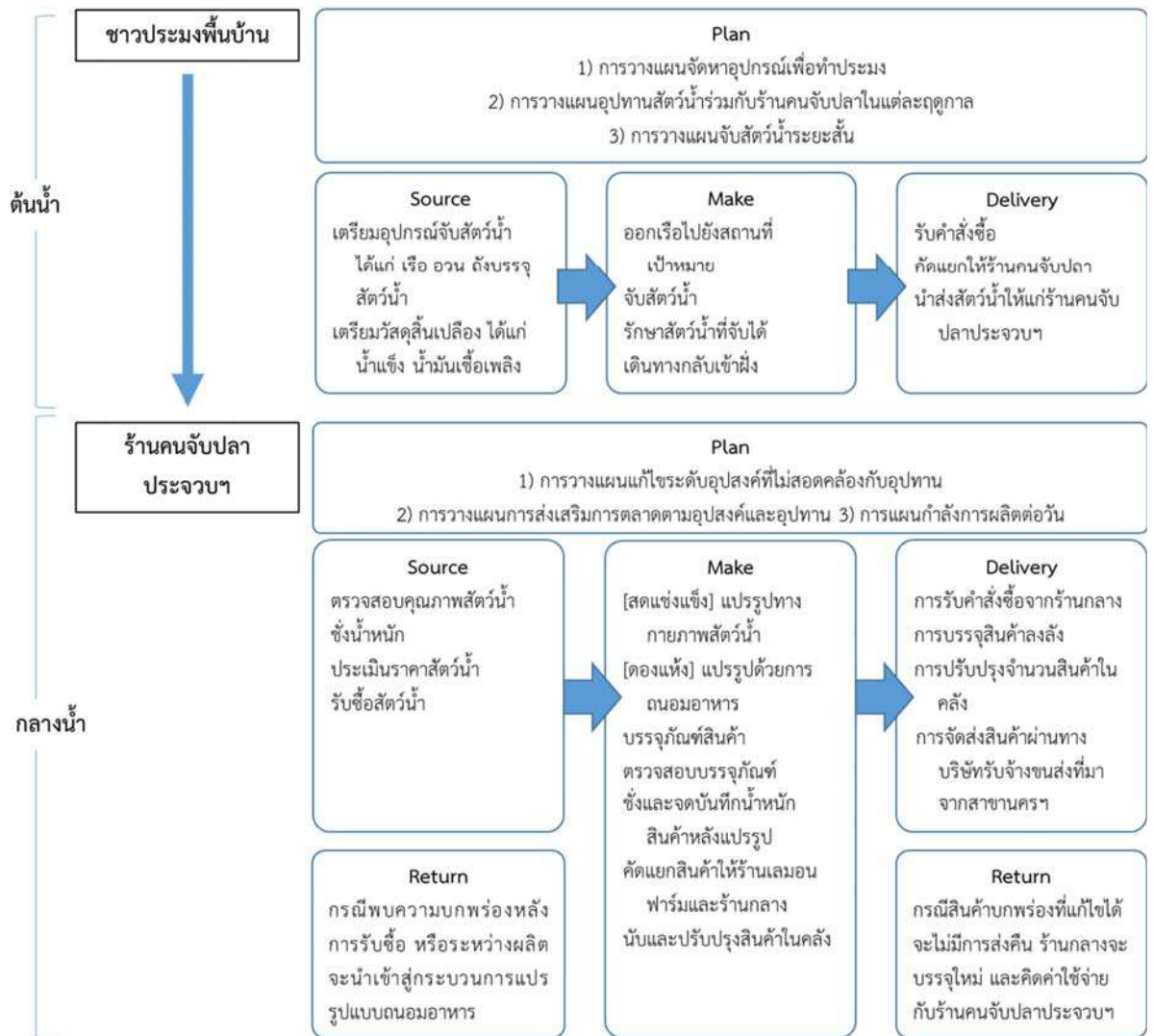
ในกรณีที่ สินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์อยู่ในระดับมาก ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีประสานงานและวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลากลาง เพื่อส่งเสริมการขายสินค้าที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในคลังสินค้าให้แก่ลูกค้าของร้านคนจับปลากลาง และเพื่อกระจายสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ทั้งนี้ เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าทุกประเภท โดยตรง ทั้งสินค้าสดแช่แข็ง สินค้าแปรรูปนอมอาหาร ให้แก่ลูกค้า ซึ่งแตกต่างจากร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ ที่สามารถจำหน่ายสินค้าทุกประเภทให้แก่ลูกค้าของร้านคนจับปลาสาขา โดยตรงภายใต้ตราสินค้าของร้านคนจับปลานั้น ซึ่งส่งผลทำให้การจัดการสินค้าคงคลังของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องประสานงานและวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลากลาง อย่างใกล้ชิด เพื่อกระจายสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

การแผนกำลังการผลิตต่อวัน

ในบ้านครึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ได้รับซื้อสัตว์น้ำเป็นจำนวนมากเกินความสามารถในกำลังการผลิตที่มีอยู่ ซึ่งผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะต้องวางแผนกำลังคนให้เพียงพอต่อปริมาณสัตว์น้ำที่จะผลิต ซึ่งจะต้องผลิตให้เสร็จทันทีหลังจากรับซื้อ เนื่องจากหากผลิตเกินเวลาที่กำหนด สัตว์น้ำอาจจะสูญเสียคุณภาพความสด ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีพนักงานรายวันในพื้นที่ จำนวน 2 คน ที่สามารถเข้ามาช่วยแปรรูปสัตว์น้ำให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์



ภาพที่ 6.16 สรุปขั้นตอนการดำเนินงานในโซ่อุปทานของร้านคนจับปลาประจวบฯ ใน SCOR Model

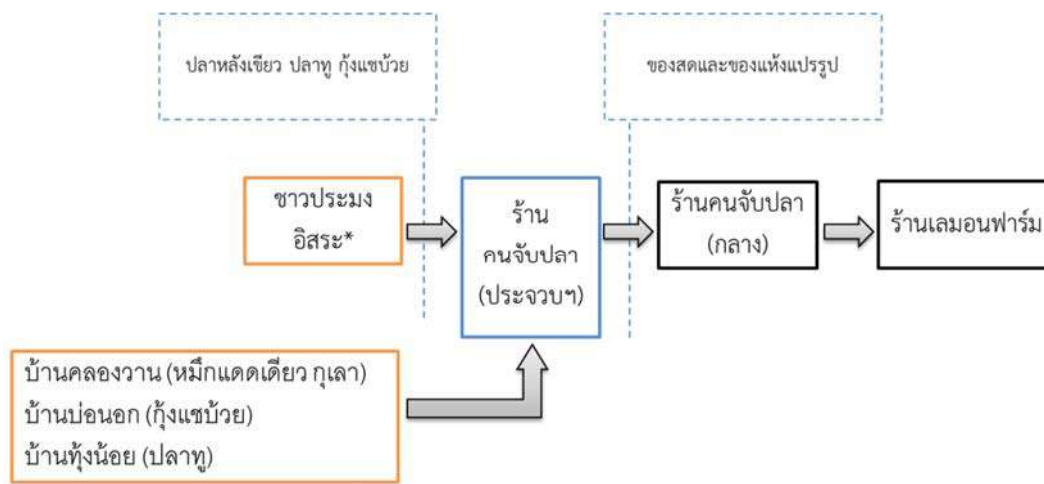


ภาพที่ 6.17 ภาพรวมการจัดการห่วงโซ่อุปทานของร้านจับปลาประจวบคีรีขันธ์ส่วนต้นน้ำ และกลางน้ำ

โซ่อุปทานปลายน้ำ (Downstream of supply chain)

โซ่อุปทานปลายน้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ คือ ร้านคนจับปลากลาง ถึงแม้ว่าสินค้าที่จัดส่งให้แก่ร้านคนจับปลากลางของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มี 2 ประเภท คือสินค้าเพื่อจำหน่ายให้แก่ร้านเลมอนฟาร์ม และสินค้าเพื่อจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั่วไปภายใต้ตราร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จัดส่งสินค้าให้แก่ร้านคนจับปลากลาง ซึ่งเป็นผู้จัดจำหน่ายให้แก่ลูกค้าทั้งสองกลุ่ม ส่งผลทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่ได้ติดต่อสัมพันธ์กับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภค โดยตรง ประกอบกับร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ไม่ได้จำหน่ายสินค้าให้แก่ลูกค้าทั่วไป โดยตรง ซึ่งแตกต่างจาก

ร้านคนจับปลาสาขาอื่น ๆ สำหรับในการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลากลางจะอธิบายอย่างละเอียดในบทที่ 7 อีกครั้ง



ภาพที่ 6.18 รูปแบบโซ่อุปทานร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

6.3 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ยังไม่เคยมีการปันผลกำไรจากผลการดำเนินกิจการตั้งแต่เริ่มเปิดกิจการ พ.ศ. 2557 จนถึงปัจจุบัน เนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ประสบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน จึงยังไม่มีกำไรปันผลกำไรให้แก่ผู้ถือหุ้น ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีการกำหนดการจัดสรรกำไรจากการดำเนินงานของร้านดังนี้ กำหนดให้นำกำไรของร้านร้อยละ 20 เพื่อดำเนินกิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในพื้นที่ และนำเงินผลกำไรร้อยละ 30 ให้แก่สมาชิกผู้ถือหุ้นของร้าน ซึ่งเป็นกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ส่วนอีกร้อยละ 50 จะใช้ในการเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน กิจกรรมการจัดซื้อจัดหาเพื่อความยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ด้านเศรษฐกิจ

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำที่มีคุณภาพจากชาวประมงเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่รักสุขภาพที่ยอมซื้อสินค้าในราคาที่สูง ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ยังมีข้อกำหนดให้ชาวประมงพื้นบ้านคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพดีต่อผู้บริโภค โดยต้องมีขนาดและความสมบูรณ์ของอวัยวะครบถ้วนตามมาตรฐาน และสัตว์น้ำที่ปลอดภัยต่อผู้บริโภค โดยไม่มีการใช้สารเคมีที่เป็นอันตรายทุกชนิดระหว่างเส้นทางของสัตว์น้ำ ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ให้ความสำคัญต่อการเข้าถึงอาหารทะเลที่ปลอดภัยของผู้บริโภค ซึ่งเป็นเงื่อนไขที่สำคัญที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ต้องรับซื้อและตรวจรับสัตว์น้ำเฉพาะที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค โดยคัดสรรสัตว์น้ำที่มีคุณภาพและ

ปลอดภัยจากชาวประมงพื้นบ้าน โดยเฉพาะ ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถตรวจสอบย้อนกลับแหล่งที่มาของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละราย เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภคเป็นสำคัญ นอกจากนี้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สมเหตุสมผลเพื่อที่จะได้ต้นทุนที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับราคาของสินค้าที่ขาย

ด้านสังคม

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าราคาตลาด ชาวประมงพื้นบ้านคือหุ้นส่วนที่สำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในแต่ละพื้นบ้าน ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ให้ความสำคัญต่อคุณภาพชีวิตที่ดีของชาวประมงพื้นบ้านผ่านการรับซื้อสัตว์น้ำที่มีราคาสูงกว่าราคาซื้อในตลาดท้องถิ่น โดยทั่วไป ซึ่งชาวประมงพื้นบ้านคือผู้ประกอบการอนุรักษ์และไม่ทำลายล้างระบบนิเวศทางทะเล ร้านคนจับปลาจึงต้องการสนับสนุนให้ชาวประมงพื้นบ้านมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นผ่านการรับซื้อสัตว์น้ำที่ราคาค่อนข้างสูงกว่าราคาในตลาดท้องถิ่นร้อยละ 20 เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้ชาวประมงพื้นบ้านร่วมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในพื้นที่เป็นสำคัญ แต่การรับซื้อสัตว์น้ำในราคาที่เป็นธรรมและค่อนข้างสูงของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์นั้น ไม่ได้มีผลต่อรายได้จากยอดขายสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านมากนัก เนื่องจากปริมาณการรับซื้อสัตว์น้ำของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ค่อนข้างจำกัดเพียงไม่เกิน 1 ใน 5 ของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านจับได้ในแต่ละครั้ง

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีความพยายามในการเพิ่มยอดขายซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านเพื่อสร้างรายได้ให้กับกลุ่มชาวประมงพื้นบ้าน ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีคำสั่งซื้อสัตว์น้ำให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านในปริมาณที่ค่อนข้างน้อย เมื่อเปรียบเทียบกับปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับมาได้ในแต่ละครั้ง และสัตว์น้ำที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีคำสั่งซื้อต่อชาวประมงพื้นบ้านค่อนข้างจำกัดเฉพาะในบางชนิด ซึ่งไม่สอดคล้องกับชนิดของสัตว์น้ำที่ชาวประมงพื้นบ้านสามารถจับมาได้ในแต่ละช่วงฤดูกาล ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และร้านคนจับปลากลางต้องสร้างยอดขายสินค้าเพิ่มขึ้น เพื่อเพิ่มปริมาณคำสั่งซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้าน ประกอบกับต้องพยายามส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์สินค้าที่ผู้บริโภคไม่ค่อยนิยมให้เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง และเพื่อให้ผู้บริโภคมีเข้าใจธรรมชาติของสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้านที่จับโดยวิธีการพื้นบ้านตามฤดูกาล ซึ่งมีความแตกต่างจากวิธีการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ เพื่อให้ผู้บริโภคสั่งซื้อสินค้าสดแช่แข็งให้เหมาะสมกับฤดูกาลจับสัตว์น้ำ ซึ่งอาจจะสามารถเพิ่มยอดขายให้แก่ร้านคนจับปลา และผู้บริโภคสั่งซื้อสินค้าที่เหมาะสมกับฤดูกาล

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้มีการตรวจสอบสารปนเปื้อนในสัตว์น้ำที่รับซื้อจากชาวประมง เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค สารปนเปื้อนอย่างแรกที่ทางร้านคนจับปลาทำการตรวจสอบคือสารฟอร์มาลีน ถึงแม้ว่าโดยธรรมชาติของประมงพื้นบ้านจะไม่มีเจตนาในการใช้สารฟอร์มาลีนเนื่องจากวิธีการทำประมงพื้นบ้านเป็นการทำการประมงวันต่อวันเท่านั้น การใช้สารฟอร์มาลีนจะเป็นการสิ้นเปลือง

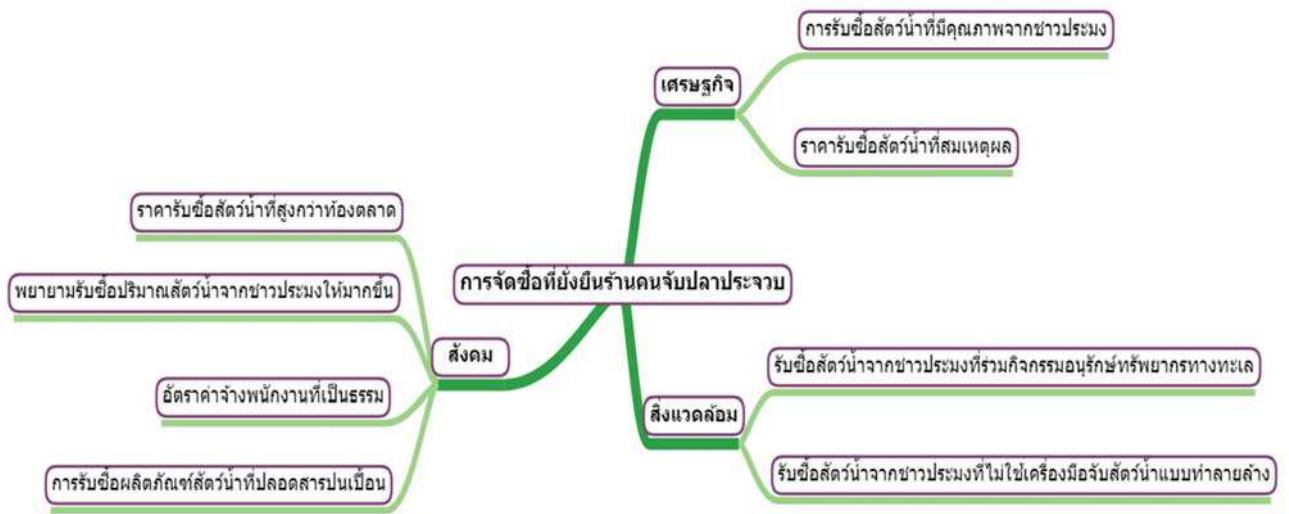
ค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตามเพื่อให้สัตว์น้ำที่รับซื้อเป็นไปตามมาตรฐานสินค้าคุณภาพแบรนด์ จึงมีการดำเนินการตรวจสอบสารปนเปื้อนอย่างเข้มข้น ชัดเจน นอกเหนือจากฟอร์มาลินแล้ว ร้านคนจับปลายังมีการตรวจสอบการปนเปื้อนของน้ำมันเชื้อเพลิง ซึ่งจะตรวจสอบโดยการปนเปื้อนทำได้โดยการสังเกตการจัดวางถังน้ำมันเชื้อเพลิงและที่เก็บรักษาสัตว์น้ำภายในเรือ ว่ามีความเสี่ยงที่สัตว์น้ำจะสัมผัสกับกับน้ำมันเชื้อเพลิงหรือไม่ เป็นต้น

ด้านสิ่งแวดล้อม

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ให้ความสำคัญต่อคุณลักษณะของชาวประมงพื้นบ้านในการจับสัตว์น้ำเพื่อความยั่งยืนของทรัพยากรทางทะเล โดยรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านที่มีความรับผิดชอบต่อการสังคมและสิ่งแวดล้อม ทั้งนี้ ร้านคนจับปลากำหนดคุณสมบัติของชาวประมงพื้นบ้านที่สามารถนำสัตว์น้ำมาจำหน่ายให้แก่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์หลายประการ ได้แก่ ชาวประมงพื้นบ้านจะต้องใช้วิธีการและเครื่องมือการทำประมงที่คำนึงถึงความยั่งยืนของระบบนิเวศและทำให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมน้อยที่สุด ไม่ใช้วิธีการและเครื่องมือทำประมงแบบทำลายล้างและละเมิดกติกาชุมชน ซึ่งเป็นหลักการ 1 ใน 5 ข้อ (ดูภาคผนวก) ของหลักการภายใต้มาตรฐานบลูแบรนด์ที่มีต่อชาวประมงพื้นบ้าน โดยเฉพาะ โดยชาวประมงพื้นบ้านทำประมงพื้นบ้านด้วยเครื่องมือที่ถูกต้องกฎหมาย และการทำประมงพื้นบ้านเป็นรูปแบบการทำประมงชายฝั่งที่ไม่เกิน 3 ไมล์ทะเล

ชาวประมงพื้นบ้านต้องเข้าร่วมหรือให้การสนับสนุนกิจกรรมในการจัดการทรัพยากรทางทะเลชายฝั่งของชุมชนอย่างต่อเนื่อง และแสดงให้เห็นถึงเจตนาอย่างชัดเจน ซึ่งเป็นหลักการ 1 ใน 4 ข้อ ของหลักการภายใต้มาตรฐานบลูแบรนด์ที่มีต่อชาวประมงพื้นบ้าน โดยเฉพาะ โดยชาวประมงพื้นบ้านต้องเข้าร่วมกิจการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในชุมชนอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ซึ่งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ สมาคมรักษ์ทะเลไทย ร่วมกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจัดกิจกรรมทำซั้งบ้านปลาเป็นประจำทุกปี รวมถึงกิจกรรมอื่น ๆ เพื่อสอดส่งดูแลการทำประมงที่ผิดกฎหมายในพื้นที่

ทั้งนี้ ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และชาวประมงพื้นบ้านมีพันธะร่วมกันในการปฏิบัติตามหลักการที่กำหนดให้ชาวประมงพื้นบ้านต้องปฏิบัติตาม ซึ่งสมาชิกร้านคนจับปลาให้ความสำคัญต่อการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลเพื่อการทำประมงพื้นบ้านเป็นอย่างดี เนื่องจากสมาชิกมีจิตสำนึกในการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลในพื้นที่เป็นอย่างดีภายใต้บทเรียนของการขับเคลื่อนการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลของชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ของสมาคมรักษ์ทะเลไทยที่เป็นผู้ก่อตั้งร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ถึงแม้ว่ากิจกรรมอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเลและการรณรงค์การใช้วิธีการและเครื่องมือการทำประมงที่ถูกต้องกฎหมายและความยั่งยืนของระบบนิเวศจะเป็นบทบาทของการขับเคลื่อนและส่งเสริมของสมาคมรักษ์ทะเลไทยมากกว่าร้านคนจับปลาที่ดำเนินธุรกิจ แต่ทั้งสองหน่วยงานก็เป็นหน่วยงานภาคีที่มีพันธกิจทับซ้อนซึ่งกันและกันภายใต้เป้าหมายของการอนุรักษ์ทรัพยากรทางทะเล และคุณภาพชีวิตของชาวประมงพื้นบ้าน



ภาพที่ 6.19 การจัดซื้อที่ยั่งยืนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

6.4 วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เป็นกิจการเพื่อสังคม เป็นต้นกำเนิดของกิจการร้านคนจับปลา โดยก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. 2550 เป็นร้านคนจับปลาต้นแบบของนครศรีธรรมราช และสตูล โดยมุ่งเน้นการรวมกลุ่มเพื่อแก้ไขปัญหาการทำประมงแบบทำลายล้างเพื่อเพิ่มปริมาณสัตว์น้ำในทะเล พร้อมส่งเสริมให้เกิดการรวมองค์การอนุรักษ์พันธ์สัตว์น้ำ เกิดจากการรวมตัวของชาวประมงในหมู่บ้านคันกระได หมู่ที่ 3 ตำบลอ่าวน้อย อำเภอมะนัง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ที่ตระหนักถึงปัญหาทรัพยากรสัตว์น้ำลดลงอย่างเห็นได้ชัดใน ซึ่งเป็นช่วงเวลาใกล้เคียงกันกับที่สมาคมรักษ์ทะเลไทยเข้ามาทำงานในพื้นที่

จุดแข็งของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

1. ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เป็นต้นกำเนิดของกิจการร้านคนจับปลา

ทำให้มีประสบการณ์ในการวางแผน การจับสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล กับชาวประมงพื้นบ้าน มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับสมาคมสมาพันธ์ชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย และสมาคมรักษ์ทะเลไทย ทำให้สามารถวางแผนการดำเนินการร้านได้อย่างเป็นระบบและมีการประสานงานใกล้ชิดกับร้านคนจับปลากลาง โดยมีการวางแผนและแบ่งปันข้อมูลความต้องการสินค้ากับร้านคนจับปลากลางเนื่องจากการใช้บุคลากรร่วมกัน ดังนั้น จึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้าน

2. โครงสร้างผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องหลักในระบบโซ่อุปทานในฐานะผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ประกอบด้วย ผู้นำชุมชน ชาวประมงในหมู่บ้านคั่นกระได และองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) ด้วยความสัมพันธ์เชิงโครงสร้างดังกล่าวจึงเป็นเหตุให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถประสานงาน และดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาทิเช่น การวางแผนร่วมกันในแต่ละฤดูกาล การชี้แจงนโยบาย การดำเนินกิจกรรมเชิงสังคม เป็นต้น ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เมื่อเทียบกับบริบททั่วไปของธุรกิจ มีประสานงานใกล้ชิดกับร้านคนจับปลา มีการวางแผนและแบ่งปันข้อมูลความต้องการสินค้ากับร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากบุคลากร ใช้ร่วมกันดังนั้นความสัมพันธ์ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในฐานะผู้ถือหุ้นของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จึงถูกพิจารณาเป็นจุดแข็ง

3. ภาพลักษณ์ในฐานะเป็นองค์กรที่ดีต่อสังคม

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ได้ถือกำเนิดตามแนวคิดของกิจการเพื่อสังคม ภาพลักษณ์ที่แข็งแกร่งดังกล่าวเกิดจากองค์ประกอบที่หลากหลาย อาทิเช่น 1) มาตรฐาน Blue Brand ที่ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ได้รับ ซึ่งเป็นมาตรฐานที่รับรองว่าสินค้ามีความปลอดภัยจากสารปนเปื้อน และแหล่งวัตถุดิบได้มาจากการทำประมงที่ไม่ก่อให้เกิดการทำลาย เป็นต้น 2) หุ่นบางส่วนถูกถือโดยองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) ซึ่งมีสมาชิกของสมาคมบางส่วนเป็นชาวประมงพื้นบ้านในพื้นที่ ดังนั้นจึงทำให้ทิศทางการดำเนินกิจการของร้านคนจับปลาจึงอยู่ในแนวทางของความยั่งยืน อาทิเช่น ราคาซื้อจากชาวประมงพื้นบ้านที่สูงกว่าท้องตลาด 10-20% กำไรส่วนหนึ่งจากทางร้านถูกนำไปสนับสนุนการรักษาทรัพยากรทางทะเล เป็นต้น 3) ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ พยายามให้ความช่วยเหลือสมาชิกประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก ในเรื่องอุปกรณ์จับสัตว์น้ำราคาต้นทุน ในกรณีที่มีแหล่งเงินทุนภายนอกมาสนับสนุน เพื่อเป็นเงินอุดหนุนอุปกรณ์จับสัตว์น้ำให้แก่สมาชิกสมาคมประมงพื้นบ้าน ดังนั้นภาพลักษณ์ที่ดีต่อสังคมดังกล่าวจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้าน

4. มีภาคีความร่วมมือที่แข็งแกร่ง

จากแรงบันดาลใจเบื้องต้นในการจัดตั้งกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลา ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร (สมาคมรักษ์ทะเลไทย และสมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) จึงเป็นเหตุให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับการสนับสนุน ด้านความรู้ ด้านบุคลากร การวางแผนนโยบายร่วมกันในการดำเนินกิจการ และการอุดหนุนงบประมาณจากเครือข่ายดังกล่าว อาทิเช่น การได้รับการสนับสนุนเครื่องบรรจสุญญากาศจากองค์กร OXFAM ซึ่งประสานงานโดยสมาคมคนรักษ์ทะเลไทย, ได้รับการสนับสนุนภาคีความร่วมมือและหน่วยงานราชการ ในด้านอุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน เป็นต้น การมีภาคีความร่วมมือดังกล่าวจึงถือว่าเป็นจุดแข็งสำคัญที่ทำให้กิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

5. การประสานงานใกล้ชิดกับร้านคนจับปลากลาง

การเข้าไปบุกเบิกของกิจการเพื่อสังคมร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์นั้นมีความแตกต่างจากสาขาอื่นๆ กล่าวคือ ผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะมีอีกบทบาทในการทำหน้าที่ที่ร้านคนจับปลากลางด้วย ซึ่งจะช่วยการวางแผนและแบ่งปันข้อมูลความต้องการสินค้ากับร้านคนจับปลากลางมีความถูกต้อง และสะดวกมากยิ่งขึ้น จึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้าน

6. คุณภาพของแหล่งวัตถุดิบ

เนื่องจากการทำประมงพื้นบ้านเป็นการทำประมงขนาดเล็กซึ่งใช้เรือและอุปกรณ์ขนาดเล็กในการออกหาปลา ด้วยธรรมชาติดังกล่าวทำให้ชาวประมงพื้นบ้านออกหาสัตว์น้ำและนำกลับมาขายวันต่อวัน การทำประมงวันต่อวันทำให้การใช้สารฟอร์มาลินเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นในการรักษาคุณภาพสัตว์น้ำ นอกจากนี้ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้รับการรับรองมาตรฐาน Blue Brand ซึ่งเป็นเหตุให้มีการตรวจสอบชาวประมงพื้นบ้านสมาชิก จากเจ้าหน้าที่ผู้ออกมาตราฐาน (สมาพันธ์สมาคมชาวประมงพื้นบ้านแห่งประเทศไทย) นอกจากนี้ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ได้มีการตรวจสอบด้วยการสังเกตเรือและอุปกรณ์ในการจัดสัตว์น้ำของชาวประมงพื้นบ้าน ในขณะที่รับซื้ออยู่เป็นประจำ จึงทำให้มั่นใจว่าร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์สามารถจัดหาคุณภาพของสัตว์น้ำได้ตรงตามนโยบายที่ทางร้านได้กำหนดไว้ ดังนั้นคุณภาพของแหล่งวัตถุดิบ ดังกล่าวจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้าน

7. ต้นทุนปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่ต่ำ

ปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากสัตว์น้ำ อาทิเช่น ฤง บรรจุกุ้ง กล้วย และบาร์โค้ด ได้รับการจัดการร่วมกันกับร้านคนจับปลาสาขาอื่นๆ โดยร้านคนจับปลากลางเป็นผู้จัดหา supplier ซึ่งเป็นผู้ผลิตเดียวกันให้กับทุกสาขา จึงทำให้ปัจจัยการผลิตเหล่านี้มีต้นทุนที่ต่ำจากการผลิตในปริมาณมาก ๆ ถือเป็นจุดแข็งในการจัดการร่วมกันเพื่อให้ได้มาตรฐานเดียวกันและมีต้นทุนปัจจัยการผลิตอื่น ๆ ที่ต่ำลง

8. สินค้าที่เก็บรักษาได้นาน

จากความสำเร็จในการจัดการด้านบุคลากรสายการผลิต ที่ทำให้สัตว์น้ำที่รับซื้อเข้ามาเข้าสู่กระบวนการผลิตในอย่างรวดเร็ว ทำให้สินค้าที่ถูกผลิตจากสายการผลิตดังกล่าวมีความสดและสามารถเก็บรักษาได้นานถึง 9 เดือน การมีสินค้าที่เก็บรักษาได้นาน ทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีความยืดหยุ่นในการบริหารจัดการคลังสินค้า อาทิเช่น ลดความเสี่ยงในการสต็อกสินค้า เป็นต้น โดยประสานงานใกล้ชิดกับร้านคนจับปลากลาง มีการวางแผนและแบ่งปันข้อมูลความต้องการสินค้ากับร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากบุคลากรใช้ร่วมกัน จึงถือเป็นข้อได้เปรียบของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าที่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน อีกทั้ง บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการผลิต และแปรรูปเนื่องจากเป็นสาขาแรก และคิดสูตรในการถนอมอาหารขึ้นมาเอง โดยกำหนดคุณภาพสินค้ามีมาตรฐานเดียวกัน ได้รับการฝึกอบรมเช่น การแล่ปลา, สูตรการถนอมอาหาร, การแปรรูป

9. บุคลากรมีความยืดหยุ่นระยะเวลาในการทำงาน และมีการแบ่งส่วนกำไรของรายได้จากการจำหน่ายสินค้า

เนื่องจากเป็นสาขาดันแบบร้านคนจับปลากลาง จึงทดลองให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ใช้รูปแบบการบริหารรูปแบบใหม่ ที่ร้านคนจับปลากลางขึ้นมา โดยมีการคิดการจ่ายเงินเดือนผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เป็นเงินเดือนแบบยืดหยุ่น โดยส่วนที่ 1) เป็นเงินเดือนประจำ และ 2) เป็นเงินส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์จากมูลค่ายอดขายสินค้าที่ขายได้ ซึ่งเป็นแนวคิดทางด้านการบริหารธุรกิจ ที่ส่งเสริมให้ผู้จัดการร้านขยันทำเป่า หรือเร่งเพิ่มยอดขายจำหน่าย เพื่อได้รับเงินส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์จากมูลค่ายอดขายสินค้า โดยจะมีบุคลากรอีก 1 ท่าน ที่มีความเชี่ยวชาญในการผลิต และแปรรูป อีกทั้งบ้านอยู่ใกล้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ทำให้สามารถเรียกมาช่วยงานนัดเลือกปลาตามขนาดและน้ำหนัก, ขั้นตอนการเตรียมการแปรรูป และการจัดการบรรจุภัณฑ์ ตัดสลาก เตรียมส่งต่อให้กับร้านคนจับปลากลาง โดยบุคลากรท่านนี้ ก็จะได้รับเงินส่วนแบ่งเปอร์เซ็นต์จากมูลค่ายอดขายสินค้าที่ขายได้เช่นเดียวกับคุณสุผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

10. ระบบการจัดการคลังสินค้าที่ดี

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีระบบการจัดเก็บคลังสินค้าที่ดี อาทิเช่น มีการจัดการคลังสินค้าในระบบเข้าก่อนออกก่อน (First-in First-out: FIFO) มีการแยกประเภทหมวดหมู่สินค้าไว้เป็นอย่างดี มีการจดบันทึกและตรวจนับสินค้าในคลังอยู่เป็นระยะ เป็นต้น การบริหารคลังสินค้าที่มีประสิทธิภาพดังกล่าว ทำให้ลดความเสี่ยงของสินค้าที่จะหมดอายุก่อนเวลาที่ควรจะขายได้ ลดเวลาของบุคลากรในการค้นหาและตรวจนับสินค้า เป็นต้น การมีระบบการจัดการคลังสินค้าที่ดี จึงถูกพิจารณาว่าเป็นจุดแข็งของทางร้าน

11. ต้นทุนในการขนส่งสินค้าที่ต่ำ

ต้นทุนการส่งสินค้าจากร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ และคนจับปลากลางจะมีการจัดการร่วมกัน กล่าวคือ กิจการร้านคนจับปลาจะทำการว่าจ้างรถขนส่งเอกชนซึ่งจะรับสินค้าจากร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช และวิ่งต่อไปรับสินค้าที่ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เพื่อส่งต่อไปยังจุดนัดรับสินค้า คือ วัดดวงแขและตลาดหมอชิตที่กรุงเทพมหานคร ก่อนที่ร้านคนจับปลากลางจะจ้างรถขนส่งมารับสินค้าที่จุดนัดรับ ซึ่งค่าใช้จ่ายในกระบวนการขนส่งนี้มีการรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้ากันคนละครึ่งระหว่างร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และร้านคนจับปลากลาง อีกทั้งยังเฉลี่ยต้นทุนค่าขนส่งกับร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชอีกด้วย โดยกำหนดให้วันส่งสินค้าจากร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราชและร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ไปในวันเดียวกัน จะเห็นได้ว่าทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จะมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งต่ำกว่าร้านคนจับปลาสาขาอื่นๆ การมีต้นทุนการขนส่งที่ต่ำจึงถูกพิจารณาว่าเป็นจุดแข็งของทางร้าน

12. การจัดการสัตว์น้ำที่ไม่ได้มาตรฐานจากการรับซื้อและแปรรูป

ในกรณีสัตว์น้ำที่ไม่ได้มาตรฐานในระหว่างการแปรรูปสินค้าสดแช่แข็ง อาทิเช่น ปลาสภาพไม่สมบูรณ์ หางแห้วง ครีบหลุด ปลาท้องแตก เป็นต้น ทั้งหมดนี้อาจถูกพิจารณาว่าเป็นผลิตภัณฑ์ชั้นสองหรือด้อยคุณภาพลงมา ซึ่งทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะรับซื้อในราคาที่ถูกลงมา และได้มีการจัดการผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้มาตรฐานดังกล่าวโดยการนำไปผลิตสินค้าประเภทขนมอาหาร ดังนั้น การแก้ไขสถานการณ์ดังกล่าวจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

13. ความร่วมมือในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องกับร้านคนจับปลากลาง

สำหรับในกรณีที่สินค้าที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ที่ส่งให้กับทางร้านคนจับปลากลางมีข้อบกพร่อง ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และคนจับปลากลางได้มีความร่วมมือในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังนี้ กรณีที่ 1 ความบกพร่องของสินค้าที่สามารถแก้ไขได้โดยร้านคนจับปลากลาง อาทิเช่น บรรจุภัณฑ์รั่ว ทางร้านคนจับปลากลางจะไม่ส่งสินค้าคืนกลับให้กับทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ แต่จะทำการแก้ไขโดยการบรรจุสินค้าใหม่ และให้ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ร่วมรับผิดชอบค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการแก้ไขคนละครึ่ง ทั้งนี้การจัดการดังกล่าวจะช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายให้กับทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และเป็นการลดความเสี่ยงที่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสินค้าที่มีข้อบกพร่อง กรณีที่ 2 ความบกพร่องของสินค้าที่ไม่สามารถแก้ไขได้โดยร้านคนจับปลากลาง อาทิเช่น สินค้าที่เน่าเสีย ในกรณีดังกล่าวแทนที่ร้านคนจับปลากลางจะส่งสินค้าคืนให้แก่ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์แล้วหักเงิน แต่ร้านคนจับปลากลางจะยินยอมให้ทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ทยอยชดเชยสินค้าที่เน่าเสียด้วยการส่งสินค้าใหม่มาทดแทนในคราวหน้า จะเห็นได้ว่าการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องระหว่างร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์และร้านคนจับปลากลางนั้นเป็นไปในลักษณะประนีประนอมซึ่งเกิดจากความสัมพันธ์ระหว่างทั้งสองร้านนั่นเอง แต่โอกาสในการเกิดความความบกพร่องของสินค้านั้นมีน้อยมาก บุคลากรมีความชำนาญมากเนื่องจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์เป็นสาขาแรก และเป็นคนตรวจสอบคุณภาพสินค้า ที่จัดส่งไปที่ร้านกลาง และเลมอนฟาร์มเองด้วย ดังนั้นความร่วมมือในการจัดการสินค้าที่มีข้อบกพร่องกับร้านคนจับปลากลางจึงถือเป็นจุดแข็งของทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

จุดอ่อนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

1. ต้นทุนการรับซื้อสัตว์น้ำที่สูง

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีนโยบายในการดำเนินกิจการเพื่อช่วยเหลือสังคม หนึ่งในภารกิจสำคัญคือการช่วยให้ความเป็นอยู่ของชาวประมงพื้นบ้านให้มีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ดังนั้นร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จึงรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านในราคาที่สูงกว่าราคาท้องตลาด ทำให้ต้นทุนวัตถุดิบสัตว์น้ำที่จะเข้าสู่กระบวนการผลิต จึงสูงกว่าตามท้องตลาดและทำให้ราคาขายสินค้าสูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งอาจมองได้ว่าเป็นจุดอ่อน ของทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

2. เงินทุนสำรองจำกัด

ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ มีเงินทุนสำรองจำกัดทำให้ไม่สามารถวางแผนการจัดซื้อในปริมาณไม่มาก อีกทั้งยังไม่มีสภาพคล่องทางการเงิน ทำให้ในบางครั้งเมื่อรับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงพื้นบ้านสมาชิก ไม่มีเงินสดให้กับคนที่เอามาขายให้กับทางร้าน ต้องใช้การติดเงินไว้ก่อน และเมื่อได้รับเงินค่าสินค้าจากร้านคนจับปลากลาง ก็จะนำเงินค่าสัตว์น้ำที่ติดค้างไว้มาชำระให้แก่ชาวประมงพื้นบ้านสมาชิกที่มาขายสัตว์น้ำให้ร้าน สาเหตุที่ทำให้ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีเงินทุนสำรองจำกัด เมื่อเทียบกับสาขานครศรีธรรมราชและสตูล เนื่องด้วยร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียวคือ ร้านคนจับปลากลาง ในขณะที่ร้านคนจับปลานครศรีธรรมราช และสตูล ยังมีการขายปลีก หรือขายให้กับลูกค้ารายย่อยบ้าง โดยการบริหารต้นทุน การจัดการสภาพคล่อง การซื้อเชื่อ (ขายร้านคนจับปลากลาง ไปเรียบร้อย รออีก 1 สัปดาห์เพื่อจะได้รับเงินถึงจะสามารถมีเงินมาจ่ายค่าสินค้าให้ชาวประมงสมาชิก)

3. ขาดมาตรฐานอื่น ๆ ที่เป็นที่ยุติของผู้บริโภค

แม้ว่าทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์จะนำมาตรฐาน Blue Brand มาใช้ในการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า อย่างไรก็ตามมาตรฐานดังกล่าวยังอยู่ในช่วงเริ่มต้น ซึ่งอาจจะเป็นที่รู้จักในวงจำกัด ปัจจุบันสินค้าที่ผลิตได้จากร้านคนจับปลาสตูลยังไม่ได้รับมาตรฐานซึ่งเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคส่วนใหญ่ อาทิเช่น มาตรฐาน ออย. เป็นต้น จึงมองว่าหากได้รับมาตรฐานที่เป็นที่ยุติของผู้บริโภคจะทำให้สินค้าของทางร้านได้รับความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น ดังนั้นการขาดมาตรฐานที่เป็นที่ยุติของผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่ยังถูกมองว่าเป็นจุดอ่อนของสินค้าที่ผลิตจากทางร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

4. ราคาและความสดใหม่ของสินค้าเมื่อเทียบกับสัตว์น้ำที่ขายในท้องตลาด

เนื่องจากกิจกรรมเพื่อสังคมร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์รับซื้อสัตว์น้ำจากชาวประมงในราคาที่สูงกว่าท้องตลาด ประมาณร้อยละ 20 เป็นเหตุให้สินค้าที่ผลิตได้จากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ นั้นมีราคาที่สูงตามขึ้นไปด้วย อีกทั้งอุปทานสัตว์น้ำไม่แน่นอน เป็นไปตามฤดูกาล ทำให้ต้นทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำบางประเภท แต่ละครั้ง แต่ละฤดูกาล ไม่เท่ากัน และยังเป็นรองในเรื่องของภาพลักษณ์ความสดใหม่เมื่อเทียบกับสัตว์น้ำที่ขายเป็นตัวๆ ตามท้องตลาดอีกด้วย

5. ช่วงระยะเวลาในการเดินทางขนส่งสินค้า

ต้นทุนการขนส่งสินค้าจากร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ เมื่อเทียบกับสาขาอื่นต่ำกว่าร้านคนจับปลาสาขานครศรีธรรมราช และสตูล แต่มีปัญหาช่วงระยะเวลาในการเดินทางขนส่งสินค้า คือ ต้องไปรอพนักงานขนส่งสินค้าไปกับรถของสาขานครศรีธรรมราช ตอน 22.00 น. และผู้จัดการร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ จะเดินทางไปร้านคนจับปลากลางพร้อมกับรถพ่วงขนส่งสินค้าไปด้วย เมื่อถึงร้านคนจับปลากลาง ก็จะทำหน้าที่เป็นบุคลากรของร้านคนจับปลากลางเพื่อตรวจรับสินค้า

6. การขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการตัดสินใจ

เนื่องจากจำนวนบุคลากรภายในร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์มีอยู่อย่างจำกัด การนำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้ในการดำเนินกิจการ อาทิเช่น การใช้ซอฟต์แวร์ในการจัดเก็บและประมวลผลข้อมูลสามารถช่วยให้กิจการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ปัจจุบันยังพบว่าร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ยังคงใช้ระบบบันทึกลงกระดาษด้วยมือ หากข้อมูลดังกล่าวถูกจัดเก็บในระบบอิเล็กทรอนิกส์ ระบบสารสนเทศดังกล่าวจะช่วยให้การวิเคราะห์ผลจากการดำเนินกิจการเป็นไปได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น อาทิเช่น ลดเวลาบุคลากรในการคำนวณระดับคลังสินค้าด้วยมือ สามารถวิเคราะห์แนวโน้มการดำเนินกิจการที่ผ่านมา เป็นต้น ดังนั้นการขาดระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการดำเนินกิจการในสถานะที่มีข้อจำกัดทางด้านจำนวนบุคลากร ยังถูกมองว่าเป็นจุดอ่อนของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

ตารางที่ 6.1 SCOR Model สรุปข้อดี-ข้อด้อยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์

กระบวนการ	ข้อดี (จุดแข็ง)	ข้อเสีย (จุดอ่อน)
Plan	<ol style="list-style-type: none"> 1. เป็นร้านคนจับปลาร้านแรก ทำให้มีประสบการณ์ในการวางแผน การจับสัตว์น้ำในแต่ละฤดูกาล กับชาวประมงพื้นบ้าน 2. มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับสมาคมสมาพันธ์ ทำให้สามารถวางแผนการดำเนินการร้านได้อย่างเป็นระบบ 3. ประสานงานใกล้ชิดกับร้านคนจับปลา กลาง มีการวางแผนร่วมกันและแบ่งปันข้อมูล 4. ข้อมูลความต้องการสินค้ากับร้านคนจับปลากลาง เนื่องจากบุคลากร ใช้ร่วมกัน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. เงินทุนสำรอง ในการจัดการค่อนข้างจำกัด ทำให้ไม่สามารถวางแผนการจัดซื้อในปริมาณไม่มาก 2. การวางแผนการขนส่ง ต้องวางแผนร่วมกับร้านคนจับปลา นครศรีธรรมราช ทำให้ต้องเดินทางไปจุดนัดพบตอนกลางคืน ประมาณ 22.00 น. เพื่อร่วมขบวนขนส่งสินค้าไปคืนเดียวกัน 3. อุปทานสัตว์น้ำ ไม่แน่นอน เป็นไปตามฤดูกาล
Source	<ol style="list-style-type: none"> 1. ร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ พยายามให้ความช่วยเหลือสมาชิกประมงพื้นบ้านที่เป็นสมาชิก ในเรื่องอุปกรณ์จับสัตว์น้ำราคาต้นทุน ในกรณีที่มีแหล่งเงินทุนภายนอกมาสนับสนุน เพื่อเป็นเงินอุดหนุนอุปกรณ์จับสัตว์น้ำให้แก่สมาชิกสมาคมประมงพื้นบ้าน 2. ทำเลที่ตั้งของร้าน อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ 3. คุณภาพ ความปลอดภัย ความสดของแหล่งวัตถุดิบ 	<ol style="list-style-type: none"> 1. การจัดซื้อจัดหาอุปกรณ์จับปลา และเครื่องมือที่ใช้ในการทำประมงชายฝั่ง ราคาแพงกว่าสุราษฎร์ธานี นครศรีธรรมราช 2. สัตว์น้ำบางชนิดหาได้มาก แต่ขายได้ยาก ไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า

ตารางที่ 6.1 SCOR Model สรุปข้อดี-ข้อด้อยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ (ต่อ)

กระบวนการ	ข้อดี (จุดแข็ง)	ข้อเสีย (จุดอ่อน)
Source (ต่อ)	<ol style="list-style-type: none"> ได้รับการสนับสนุนภาคีความร่วมมือในด้านอุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน ต้นทุนปัจจัยการผลิต เช่น บรรจุกุ้ง, ฉลากสินค้า, บาร์โค้ด วิธีการตรวจรับสินค้า ที่เป็นมาตรฐาน 	<ol style="list-style-type: none"> ต้นทุนการรับซื้อสัตว์น้ำ ราคาสูงกว่าปกติ 20%
Make	<ol style="list-style-type: none"> บุคลากรมีความเชี่ยวชาญในการผลิต และแปรรูป เนื่องจากเป็น สาขาแรก และคิดสูตรในการถนอมอาหาร บุคลากรมีความยืดหยุ่นระยะเวลาในการทำงาน และมีการแบ่งส่วนกำไรของรายได้จากการจำหน่ายสินค้า คุณภาพสินค้ามีมาตรฐานเดียวกัน ได้รับการฝึกอบรมเช่น การแล่ปลา, สูตรการถนอมอาหาร, การแปรรูป กระบวนการผลิตที่สามารถจัดเก็บรักษาคุณภาพสินค้าไว้ได้นาน 9 เดือน มีการจัดหมวดหมู่ประเภทสินค้าและวันผลิต (FIFO) 	<ol style="list-style-type: none"> ไม่มีมาตรฐานอื่นๆ ที่เป็นที่ยึดถือของผู้บริโภค ต้นทุนในการรับซื้อสัตว์น้ำบางประเภท แต่ละครั้ง / ฤดูกาล ไม่เท่ากัน
Deliver	<ol style="list-style-type: none"> การแชร์ต้นทุนค่าขนส่ง กับร้านกลาง และร้านนครศรี 	<ol style="list-style-type: none"> เวลาในการเดินทาง ต้องไปรอพ่วงไปกับรถนคร ตอน 22.00 น.
Return	<ol style="list-style-type: none"> การคัดคุณภาพสัตว์น้ำมีคุณภาพ ทำให้มีการส่งคืนน้อย หรือเอาไปแปรรูป ร้านคนจับปลากลางแก้ไขสินค้าให้ได้มาตรฐาน โดยจัดเก็บค่าแก้ไขกับสาขาประจวบ ความผิดพลาดมีน้อย เนื่องจากบุคลากรมีความชำนาญ เนื่องจากเป็นสาขาแรก และเป็นคนตรวจสอบคุณภาพสินค้าเอง 	<ol style="list-style-type: none"> สามารถชดเชยสินค้าที่บกพร่องเป็นของได้ ไม่ต้องคืนเป็นเงิน
อื่นๆ	<ol style="list-style-type: none"> สมาชิกกลุ่มเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ ของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ ประธานกลุ่ม เป็นสมาชิกของสมาคมสมาพันธ์ชาวประมง ทำให้การบริหารจัดการเป็นไปในทิศทางเดียวกัน 	<ol style="list-style-type: none"> ขาดระบบเทคโนโลยีในการจัดทำฐานข้อมูลเช่น ทำสต็อก โดยใช้กระดาษ การมีบุคลากรที่ทำหลายบทบาท และหลายหน้าที่

ตารางที่ 6.1 SCOR Model สรุปข้อดี-ข้อด้อยของร้านคนจับปลาประจวบคีรีขันธ์ (ต่อ)

กระบวนการ	ข้อดี (จุดแข็ง)	ข้อเสีย (จุดอ่อน)
	3. ภาพลักษณ์ของการเป็นองค์กรเพื่อสังคม 4. ผู้จัดการร้าน มีความสามารถในการประสานกับร้านกลาง กับสมาชิกกลุ่ม 5. ได้รับการสนับสนุนจากภาคีความร่วมมือต่างๆ เช่น NGO, อบต., สมาคมสมาพันธ์ชาวประมง	3. การบริหารต้นทุน การจัดการสภาพคล่อง การซื้อเชื่อ (ขายร้านกลางได้ รอ 1 สป ได้เงินถึงจะเอาเงินมาจ่ายค่าสินค้าให้ชาวประมงสมาชิก) 4. การจัดการระบบบัญชี