บทความวิจัย

การจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

นันทพล มณีโชติ[1] วันพิชิต ศรีสุข[2]

[1] นักศึกษาระดับปริญญาโท (การบริหารสังคม) คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
[2] ดร. (บริหารสังคม) ผู้ช่วยศาสตราจารย์, อาจารย์ประจำหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (การบริหารสังคม)
คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

อีเมลผู้แต่งหลัก : tumzamsn@hotmail.com **เบอร์โทร:** 087 630 7176

วันที่รับ : 01 มีนาคม 2567 **วันที่รับแก้ไข :** 22 เมษายน 2567 **วันที่ตอบรับ :** 01 พฤษภาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ในการวิจัย 1) เพื่อศึกษาศักยภาพในการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล และ 2) เพื่อสร้างแนวทางในการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปในตำบลรูสะมิแล เก็บข้อมูลโดยการสัมภาษณ์เชิงลึก การสนทนากลุ่ม และการระดมสมอง ซึ่งกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ชาวประมงพื้นบ้าน และสมาชิกในครัวเรือนที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องจากการทำประมง จำนวน 10 ครัวเรือน ผลการวิจัย พบว่า ชุมชนมีศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูป เพราะมีทรัพยากรทางทะเล ซึ่งเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติสามารถเข้าถึงได้ทุกคนอย่างเท่าเทียม มีประสบการณ์และความสามารถในการทำการประมง จุดอ่อนคือ ชาวประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย ต้องพึ่งพาเงินทุนจากภายนอก ผลผลิตคุณภาพต่ำอันเนื่องมาจากกระบวนการผลิตที่ไม่ถูกสุขอนามัย

แนวทางการจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล นอกจากจะต้องดำเนินการเป็นการภายในของสมาชิกในชุมชนแล้ว จำเป็นจะต้องสร้างความร่วมมือ หรือเชื่อมประสานการดำเนินงานกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ด้วย เนื่องจากสภาพของกลุ่มยังมีข้อจำกัดอยู่เป็นจำนวนมาก

คำสำคัญ : การจัดการ ธุรกิจชุมชน อาหารทะเลแปรรูป ตำบลรูสะมิแล

RESEARCH

Community Business Management of Processed Seafood Products in Rusamilae Subdistrict, Mueang District Pattani Province

Nantapol Maneechot[1] Wanpichit Srisuk[2]

[1] Graduate Student, Master Degree in Social Administration, Faculty of Humanities and Social Sciences, Prince of Songkla University

[2] Asst. Prof.Ph.D. (Administrative Science), Lecturer in the Master of Arts program (Social Administration), Faculty of Humanities and Social Sciences, Prince of Songkla University

Corresponding Author, Email : tumzamsn@hotmail.com **Tel :** 087 630 7176

Received : March 01, 2024 **Revised :** April 22, 2024 **Accepted :** May 01, 2024

Abstract

The purpose of this research were 1) to study the potential of processed seafood community business management in Rusamilae sub-district and 2) to create a guideline for seafood processing community business. Data collection by in-depth interviews, focus group and brainstorming. The Keys informants are local fishermen and 10 household members who continue economic activities from fishing. The results showed that.

The community has the potential to manage the community business of processed seafood products. because there are marine resources which are natural resources accessible to everyone equally Have experience and ability to fish. The weakness is local fishermen most of them are low-income earners, must rely on external funding, poor quality output due to unhygienic manufacturing processes.

Guidelines for community business management of Processed Seafood in Rusamilae subdistrict in addition to being carried out internally by members of the community. It is necessary to create cooperation or to coordinate operations with various network partners as well, because the conditions of the group still have many limitations.

Keywords: Management, Community business, processed seafood, Rusamilae Subdistrict

บทนำ

รัฐบาลไทยมีนโยบายที่ส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นครัวโลก (kitchen of the world) ที่มีการกำหนดอย่างเป็นระบบ รวมถึงการพัฒนาระบบประมงไทยจนสามารถติดอันดับหนึ่งในสิบของโลกที่มีการผลิตสูง และประเทศไทยยังมีความสามารถอันดับต้นๆ ของผู้ส่งออกสินค้าประมงมานานกว่า 30 ปี โดยมีปัจจัยเอื้อที่สำคัญอันได้แก่ ประเทศไทยมีทำเลที่ติดชายฝั่งทั้งสองด้าน ทำให้มีความพร้อมด้านวัตถุดิบ รวมถึงการได้รับการยอมรับในด้านทักษะแรงงานในการแปรรูปสัตว์น้ำ (ชัยวัช โชวเจริญสุข, 2562) ซึ่งอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปช่วยให้เกิดมูลค่ากับวัตถุดิบ เช่น ปลาอินทรีเค็มในน้ำมัน กุ้งแห้ง หมึกแห้ง ปูดอง หอยแมลงภู่ต้ม เป็นต้น (รังเกียรติ หงส์ทอง และคณะ, 2564)

การดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับบอาหารทะเลแปรรูปมีการดำเนินงานในหลายลักษณะ ทั้งในรูปแบบของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ขนาดกลาง หรือขนาดย่อม ตลอดจนการดำเนินงานในรูปแบบของวิถีท้องถิ่น ซึ่งจะเห็นเป็นการทั่วไปในชุมชนประมงพื้นบ้านบริเวณชายฝั่ง ซึ่ง วิทยา ด่านธำรงกูล (2561) อธิบายว่าผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านส่วนมากจัดเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมซึ่งมีจำนวนมากในประเทศไทย ทั้งนี้ ธุรกิจประเภทนี้เกิดขึ้นได้ง่ายและล้มเลิกได้ง่ายเช่นเดียวกัน สาเหตุที่ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านล้มเลิกได้ง่าย เนื่องจากประสบปัญหาหลายด้าน โดยเฉพาะปัญหาด้านการผลิต การตลาด คุณภาพ และบุคลากร ขณะเดียวกันจาการศึกษาของ รักเกียรติ หงส์ทอง และคณะ (2564) มีข้อเสนอสำคัญคือ ผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านควรให้ความสำคัญกับการจัดการการผลิตโดยเฉพาะในด้านการควบคุมคุณภาพและการวางแผนการผลิต เพราะส่งผลโดยตรงต่อประสิทธิผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการ การผลิตสินค้าให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และการส่งมอบสินค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด เพราะเป็นตัวชี้วัดถึงความสามารถในการผลิตของผู้ประกอบการ และผู้ประกอบการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านควรให้ความสำคัญกับการกำหนดวิธีการของการปรับตัวและการจัดการการปรับตัวให้ชัดเจน เพราะเป็นตัวชี้วัดถึงความสามารถในการปรับตัวของผู้ประกอบการด้วย

การดำเนินธุรกิจโดยชุมชนเป็นรูปแบบการดำเนินการพัฒนาเศรษฐกิจที่เอื้อกับสมาชิกของชุมชนให้ดำรงชีวิตได้อย่างมั่นคงและเข้มแข็ง ความสำเร็จของธุรกิจชุมชนต้องอาศัยความร่วมมือของคนในชุมชน ธุรกิจชุมชนเน้นเรื่องการบริหารจัดการ เป็นกิจกรรมสร้างรายได้รูปแบบหนึ่งที่มีขนาดเล็กกว่าวิสาหกิจขนาดย่อม โดยผลผลิตจะเกิดจากสินทรัพย์ของชุมชน ธุรกิจชุมชนจึงเป็นหนึ่งในกิจกรรมการพัฒนาชุมชน โดยอาศัยพลังของชุมชนในการบริหารชุมชนของตนเอง ซึ่งเป็นรากฐานของการพัฒนาประเทศอย่างยั่งยืน (นัทที ขจรกิตติยา, 2550) ซึ่งในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนเพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ได้นั้นจะต้องมีการบริหารจัดการภูมิปัญญาและทรัพยากรที่มีอยู่ให้มีการใช้อย่างเหมาะสม และมีประสิทธิภาพ โดยผ่านกระบวนการการดำเนินงานของธุรกิจชุมชน ขณะที่ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (2563) อธิบายว่าธุรกิจเพื่อชุมชนเป็นการร่วมกันผลิต และจำหน่ายจ่ายแจกของกินของใช้ สินค้าและบริการที่เป็นกิจการของคนในชุมชนเพื่อสร้างผลตอบแทนให้คนในชุมชนและดำเนินการโดยคนในชุมชน

จังหวัดปัตตานี มีพื้นที่อ่าวปัตตานีอยู่ทางตอนเหนือของจังหวัด เป็นลักษณะเป็นอ่าวกึ่งปิด (semi-enclosed bay) มีจะงอยปากอ่าวที่เรียกว่าแหลมตาชีหรือแหลมโพธิ์ ยื่นออกไปในแนวตะวันตก-ตะวันออก ก่อตัวเป็นแนวสันทราย ยื่นออกไปในทะเลในแนวที่เกือบขนานกับพื้นแผ่นดิน มีอัตราการตกตะกอนสูง โดยได้รับอิทธิพลจากแม่น้ำสำคัญ 2 สายคือ แม่น้ำยะหริ่ง และแม่น้ำปัตตานี จึงเกิดดินดอนที่มีลักษณะเป็น หาดโคลนกว้างใหญ่ พัฒนาการมาเป็นป่าชายเลนที่สมบูรณ์) ทำให้สภาพภายในอ่าวมีลักษณะเป็นกับดักตะกอนและธาตุ อาหารต่างๆ (nutrient trap) อ่าวจึงมีความสมบูรณ์ทางชีวภาพสูง ทำให้เป็นแหล่งอนุบาล และเพาะพันธุ์สัตว์น้ำที่ สำคัญนานาชนิด และมีทรัพยากรอื่น ๆ ที่เป็นองค์ประกอบของระบบนิเวศชายฝั่ง เช่น หญ้าทะเล สาหร่าย ทะเล นกน้ำ หาดโคลน หาดทราย ป่าชายหาด ป่าสันทราย (สำนักงานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดปัตตานี, 2567) ซึ่งด้วยสภาพความสมบูรณ์ดังกล่าวถึงเกิดอาชีพประมงของประชาชนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่รอบอ่าว

ชาวประมงพื้นบ้านในอ่าวปัตตานี มีทั้งประเภทที่มีเรือเล็ก และประเภทที่ไม่มีเรือซึ่งหากินตามชายเลน ใช้อุปกรณ์เล็ก ๆ น้อย ๆ ในการจับปลา เมื่อสังคมพัฒนาขึ้นประชากรจำนวนมากขึ้น ประกอบกับมีคนนอกพื้นที่อพยพมาตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนเกิดเป็นชุมชนใหม่ ๆ และนำเครื่องมือการจับสัตว์น้ำที่มีการพัฒนาแตกต่างไปจากเครื่องมือของชาวประมงดั้งเดิมในพื้นที่ ก่อให้เกิดปัญหาการใช้เครื่องมือจับสัตว์น้ำที่ส่งผลกระทบต่อวิถีเดิม โดยจับทั้งสัตว์เล็กและสัตว์ใหญ่ (วารุณี ณ นคร, 2563) ทำให้ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้น้อยลงซึ่งจะส่งผลต่อรายได้ที่ลดลงตามไปด้วย

ในพื้นที่ตำบลรูสะมิแล มีกลุ่มชาวประมงพื้นบ้านที่ขึ้นทะเบียนไว้ตามพระราชกำหนดการประมง พ.ศ. 2558 มีสมาชิกจำนวน 53 คน ซึ่งกระจายตัวอยู่ในหมู่บ้านต่าง ๆ ของตำบลรูสะมิแล และกลุ่มแม่บ้านชาวประมงบ้านบางปลาหมอ จำนวน 11 คน (ธัญญะ ฉุยโรจน์ธรรม, 2564) จากการลงพื้นที่สำรวจข้อมูลเบื้องต้นในพื้นที่เป้าหมายของการวิจัย พบว่า สมาชิกในครอบครัวจะออกไปทำประมงชายฝั่งด้วยเรือเล็ก เมื่อได้สัตว์ทะเลมาแล้วก็จะคัดแยกจำหน่ายสด สำหรับสัตว์ทะเลที่ต้องแปรรูปก่อนจำหน่ายก็ดำเนินการภายในครัวเรือนและขายต่อให้พ่อค้าคนกลางนำไปจำหน่วยต่อไป จากการสัมภาษณ์ชาวประมงในพื้นที่ได้ให้ข้อมูลว่าชาวประมงส่วนใหญ่จะมีปฏิสัมพันธ์กับพ่อค้าคนกลางในลักษณะต่าง ๆ เช่น การใช้เงินของพ่อค้าคนกลางมาซื้อเรือ ซ่อมเรือ หรือใช้จ่ายในชีวิตประจำวัน ดังนั้นเมื่อมีผลผลิตจาการประมงจึงจำเป็นต้องจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางดังกล่าวเท่านั้น โดยการกำหนดราคาก็ขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งแม้จะได้ราคาน้อยเมื่อเทียบกับการจัดจำหน่ายเอง แต่ก็มีความจำเป็นต้องทำเช่นนี้ เพราะอาชีพประมงมีรายได้ไม่แน่นอน นอกจากนี้ยังไม่พบว่ามีการรวมกลุ่มกันในลักษณะวิสาหกิจชุมชนแต่อย่างใด

ในฐานะที่ผู้วิจัยเป็นหนึ่งในคณะผู้บริหารของเทศบาลตำบลรูสะมิแล ซึ่งมีบทบาทหน้าที่โดยตรงในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่ กอปรกับนโยบายของเทศบาลตำบลรูสะมิแลต้องการส่งเสริมและผลักดันให้เกิดผลิตภัณฑ์ชุมชนเพื่อสร้างรายได้ในพื้นที่ จึงมีความสนใจที่จะศึกษารูปแบบและวิธีการในการจัดการธุรกิจชุมชน เพื่อแก้ไขปัญหาระบบธุรกิจเดิมที่ผูกติดกับพ่อค้าคนกลาง ตลอดจนเพื่อยกระดับสินค้า

อาหารทะเลแปรรูปให้มีช่องทางการจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเป็นการเพิ่มมูลค่าและปริมาณการจำหน่ายให้สูงขึ้น ซึ่งจะเป็นหลักประกันเรื่องรายได้และคุณภาพชีวิตของประชาชนในพื้นที่ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพในการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปในชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

2. เพื่อสร้างแนวทางในการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปในชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง การจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมืองจังหวัดปัตตานี มีกระบวนการดำเนินการวิจัยดังนี้

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ การวิจัยครั้งนี้กำหนดกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ครัวเรือนชาวประมงพื้นบ้านที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องจากการทำประมง จำนวน 10 ครัวเรือน และสมัครใจเข้าร่วมการพัฒนาธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูป

เครื่องมือในการวิจัย การสร้างเครื่องมือวิจัย ผู้วิจัยจำแนกประเภทเครื่องมือตามวัตถุประสงค์การวิจัยดังนี้

1) การวิเคราะห์ศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูป มุ่งศึกษาภูมิหลังการดำเนินงานด้านธุรกิจของชาวประมงพื้นบ้าน โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่มดังนี้

1.1) แบบสัมภาษณ์กึ่งโครงสร้างเป็นแบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับกระบวนการจัดการธุรกิจประกอบด้วยประเด็นคำถามดังต่อไปนี้ 1) บริบทด้านพื้นที่ 2) กระบวนการดำเนินการเกี่ยวกับอาชีพประมงพื้นบ้าน 3) การผลิตและประเภทสินค้าต่อเนื่องจากการประมง 4) การจัดตั้งกลุ่มอาชีพในพื้นที่ และ 5) การจัดการด้านการตลาด

1.2) แบบสนทนากลุ่ม เป็นกระบวนการยืนยันและหาข้อสรุปเกี่ยวกับกระบวนการจัดการธุรกิจชุมชน ตลอดจนร่วมกันวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่จะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจชุมชนในอนาคต โดยมีประเด็นคำถามดังต่อไปนี้

ประเด็นที่ 1. วิเคราะห์ปัจจัยภายในในการดำเนินธุรกิจชุมชน ในด้าน ทรัพยากรการผลิต ศักยภาพของชุมชน โอกาสและความเป็นไปได้

ประเด็นที่ 2. วิเคราะปัจจัยภายนอกในการดำเนินธุรกิจชุมชน ในด้านความต้องการของผู้บริโภค ความต้องการของตลาด การส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

ประเด็นที่ 3. แนวทางการออกแบบธุรกิจชุมชน ในด้าน การจัดองค์กร การผลิตและการตลาด

การสร้างและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือ

ผู้วิจัยสร้างเครื่องมือวิจัยแต่ละประเภทโดยมีขั้นตอนที่สำคัญดังนี้

1. ศึกษาจากเอกสาร หนังสือ ตำรา วารสาร และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา กำหนดขอบเขตที่ต้องการศึกษา แล้วสร้างข้อคำถามให้ครอบคลุมเนื้อหาและสาระที่ศึกษา ทั้งนี้ผู้วิจัยจะนำทฤษฎีและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมและสอดคล้องกับวัตถุประสงค์

2. นำเครื่องมือที่สร้างขึ้น เสนออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ เพื่อขอความคิดเห็น ความเห็นชอบ จากนั้นให้ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 คน ตรวจสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหา แล้วปรับปรุงตามข้อเสนอแนะให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลการสัมภาษณ์จากกลุ่มเป้าหมายด้วยตนเอง โดยใช้เครื่องบันทึกเสียง เพื่อเก็บรายละเอียดคำพูดจากการได้ยินทั้งหมด และถอดข้อความเพื่อเรียบเรียงข้อมูล สถานที่ที่ใช้ในการสัมภาษณ์จะเป็นบ้านพัก หรือสถานที่ปฏิบัติงานของกลุ่มเป้าหมายตามที่เห็นสมควร

2. การสนทนากลุ่ม ผู้วิจัยดำเนินการเก็บข้อมูลการสนทนากลุ่มด้วยตนเอง โดยใช้ที่ทำการผู้ใหญ่บ้าน หมู่ที่ 1 บ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

3. การระดมสมองเพื่อกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจสินค้าทะเลแปรรูป ผู้วิจัยประยุกต์ใช้แนวคิดการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม ระหว่างนักวิจัย และชาวประมงพื้นบ้านที่สนใจเข้าร่วมโครงการ โดยใช้สถานที่ห้องประชุมสำนักงานเทศบาลตำบลรูสะมิแล

การวิเคราะห์ข้อมูล วิเคราะห์ข้อมูลโดยการตีความในรูปแบบของการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Contest Analysis) ทำการสรุป โดยการนำมาเขียนเป็นประโยค หรือข้อความเกี่ยวกับทฤษฎีเกี่ยวกับลักษณะ และความเชื่อมโยงของข้อมูลที่ศึกษา เพื่อตอบวัตถุประสงค์การศึกษาในแต่ละข้อ

ระยะเวลาในการทำวิจัย

ดำเนินการเก็บข้อมูลและเขียนรายงานการวิจัยระหว่างเดือน มกราคม - กรกฎาคม 2566

กรอบแนวคิดการวิจัย

ในงานวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบแนวคิดในการศึกษา โดยเฉพาะเจาะจงไปยังครัวเรือนชาวประมงพื้นบ้านที่ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่อเนื่องจากการทำประมง จำนวน 10 ครัวเรือน โดยที่มาของกรอบแนวคิดดังกล่าว ได้กำหนดมาจากขอบเขตของเนื้อหาที่ใช้เป็นแนวทางในการศึกษาวิจัยเรื่องนี้ ได้แก่ แนวคิดการจัดการธุรกิจชุมชน แนวคิดการบริหารงาน และแนวคิดศักยภาพ ซึ่งเนื้อหาและแนวคิดที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ล้วนมีความเชื่อมโยงกัน เพื่อศึกษาศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชน โดยการวิเคราะห์บริบทด้านพื้นที่ กระบวนการดำเนินการเกี่ยวกับอาชีพประมงพื้นบ้าน การผลิตและประเภทสินค้าต่อเนื่องจากการประมง การ

จัดตั้งกลุ่มอาชีพในพื้นที่ และการจัดการด้านการตลาด เพื่อเป็นข้อมูลสำคัญในการกำหนดแนวทางในการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยประยุกต์ใช้เครื่องมือที่จะช่วยให้สามารถออกแบบแผนทางธุรกิจ (Business Model Canvas) ซึ่งมีส่วนช่วยให้มองเห็นองค์ประกอบและภาพรวมของการทำธุรกิจชุมชนได้ ประกอบด้วย 1) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments-CS) 2) การเสนอคุณค่า (Value Propositions-VP) 3) ช่องทาง (Channels-CH) 4) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships-CR) 5) กระแสรายได้ (Revenue Streams-RS) 6) ทรัพยากรหลัก (Key Resources-KR) 7) กิจกรรมหลัก (Key Activities-KA) 8) พันธมิตรหลัก (Key Partners-KP) และ 9โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure-C$) อันจะนำไปสู่รูปแบบการจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ต่อไป

ผลการวิจัย

1. ผลการวิเคราะห์ศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปในชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี มีรายละเอียดดังนี้

1.1 บริบทด้านพื้นที่ ชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี มีพื้นที่ติดชายทะเลฝั่งอ่าวปัตตานี (อ่าวไทย) และอยู่ในพื้นที่รับผิดชอบของเทศบาลตำบลรูสะมิแล ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านและรับจ้างทั่วไป สมาชิกในชุมชนส่วนใหญ่เป็นเครือญาติกัน

อาชีพประมงพื้นบ้านเป็นอาชีพดั้งเดิมและดำเนินการมาจนถึงปัจจุบันโดยใช้เรือเล็กออกจับสัตว์น้ำตามแนวชายฝั่ง เพื่อนำมาบริโภคและจำหน่ายในชุมชน หรือส่งจำหน่ายพ่อค้า แม่ค้า ที่จะมารับซื้อในชุมชนเพื่อนำไปขายต่อ ส่วนสัตว์น้ำที่ไม่สามารถขาดสดได้ เช่น ปลาตัวเล็ก ก็จะทำการตากแห้งเพื่อขายเป็นอาหารทะเลแปรรูปต่อไป ซึ่งการทำอาชีพประมงพื้นบ้านจะมีรายได้ไม่แน่นอน เพราะต้องขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ โดยเฉพาะในฤดูมรสุมเรือเล็กไม่สามารถออกไปทำการประมงได้ ก็จะขาดรายได้ กอปรกับปริมาณสัตว์น้ำลดจำนวนลงเมื่อเทียบกับในอดีต ทำให้คนในชุมชนต้องมีหนี้สินเพื่อการดำรงชีวิต หรือเพื่อยกฐานะของตนเอง ทั้งนี้ผู้ประกอบอาชีพประมงพื้นบ้านนี้ยังต้องพึ่งทุนจากภายนอกเพื่อนำมาซ่อมแซมอุปกรณ์จับสัตว์น้ำที่ชำรุด หรือเป็นค่าใช้จ่ายในครัวเรือน จึงถูกผูกขาดการรับซื้อผลผลิตทางการประมงจากเจ้าของแหล่งเงินทุนพร้อมกันไปด้วย

1.2 กระบวนการดำเนินการเกี่ยวกับอาชีพประมงพื้นบ้าน ด้านปัจจัยนำเข้า พบว่า ชุมชน มีต้นทุนทางสังคมเพียงพอในระดับหนึ่ง กล่าวคือ ชาวประมงพื้นบ้านมีความชำนาญในอาชีพของตนเพราะประกอบอาชีพนี้จนกลายเป็นวิถีชีวิตที่ได้รับการสืบทอดมาจากสมาชิกในครอบครัวรุ่นก่อน ๆ ขณะที่ทรัพยากรทางทะเลก็เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ซึ่งต้องอาศัยความรู้และประสบการณ์เพื่อนำผลผลิตมาบริโภค และจัดจำหน่าย ส่วนข้อจำกัดในด้านปัจจัยนำเข้า พบว่า เงินทุน ยังมีข้อจำกัด เพราะการทำประมงพื้นบ้านต้องอาศัยวัสดุอุปกรณ์หลายอย่าง เช่น เรือยนต์ น้ำมันเชื้อเพลิง อุปกรณ์ในการจับสัตว์น้ำ ในขณะเดียวกันอาชีพประมงไม่สามารถทำได้ทุกวันเพราะมีปัจจัยด้านสภาพดินฟ้าอากาศ กอปรกับค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตที่สูงขึ้นทำให้รายได้ไม่เพียงพอกับรายจ่ายจึงเกิดภาวะหนี้สินครัวเรือนตามมาในที่สุด

1.3 การผลิตและประเภทสินค้าต่อเนื่องจากการประมง พบว่า มีปลาเล็กตากแห้ง ที่เรียกว่า “ปลาจิ้งจั้ง” หรือ “ปลากะตัก” เป็นหลัก ซึ่งแต่ละครัวเรือนที่ออกทำการประมงพื้นบ้านจะได้ปริมาณปลาที่แตกต่างกันไป เมื่อได้ปลามาแล้วก็จะทำการตากแห้งก่อนนำออกจำหน่าย ซึ่งการตากปลาในปัจจุบันยังไม่ถูกสุขอนามัย เพราะสถานที่ของชุมชนมีจำกัด โดยทั่วไปก็จะตากบนพื้นถนน

1.4 การจัดตั้งกลุ่มอาชีพในพื้นที่จำหน่าย พบว่า ในชุมชนไม่เคยมีการรวมกลุ่มการผลิต หรือจำหน่ายผลผลิตจากการประมง ลักษณะการผลิตและการขายจะต่างคนต่างทำ แต่อาจจะเกี่ยวข้องกันบ้างในกรณีที่เป็นลูกหนี้นายทุน (เถ้าแก่) คนเดียวกัน ซึ่งการรับซื้อผลผลิตก็จะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่อย่างไรก็ตามชุมชนมีความต้องการอยากตั้งกลุ่มอยู่เหมือนกัน เพราะจะได้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ

1.5 การจัดการด้านการตลาด พบว่า ชุมชนไม่มีการจัดการด้านการตลาดร่วมกัน ส่วนหนึ่งเกิดขึ้นเพราะขาดการรวมกลุ่มของผู้ผลิต แต่อย่างไรก็ตามชุมชนยังเห็นความสำคัญของการร่วมกลุ่มอาชีพและจัดการการตลาดร่วมกันเพื่อจะได้สามารถต่อรองราคาสินค้ากันได้

กล่าวโดยสรุป ศักยภาพในการดำเนินธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปของชุมชนมีทั้งจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ดังนี้

ด้านจุดแข็ง ชุมชนมีทรัพยากรทางทะเล ซึ่งเป็นทรัพยากรทางธรรมชาติสามารถเข้าถึงได้ทุกคนอย่างเท่าเทียม ประกอบกับประสบการณ์และความสามารถในการทำการประมงสามารถจับสัตว์น้ำได้อย่างต่อต่อเนื่อง เพราะการทำอาชีพประมงเป็นวิถีชีวิตของคนในชุมชนมาอย่างยาวนาน

ด้านจุดอ่อน ชาวประมงพื้นบ้านส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย ไม่สามารถสร้างปัจจัยการผลิตได้ด้วยตนเอง ต้องพึ่งพาปัจจัยจากภายนอก โดยเฉพาะเงินทุนสำหรับการจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประมงซึ่งต้องพึ่งพานายทุนจากภายนอก จุดอ่อนประการต่อมาคือไม่สามารถควบคุมคุณภาพของผลผลิตเพราะมีข้อจำกัดด้านสถานที่ ทำให้ผลผลิตถูกตั้งคำถามเรื่องสุขอนามัย

ด้านโอกาส ค่านิยมของสังคมต้องการอาหารที่สดใหม่ โดยเฉพาะกระแสอาหารเพื่อสุขภาพ สำหรับผลผลิตทางการทะเลหากเป็นผลผลิตที่เกิดจากชุมชน หรือเรื่องประมงขนาดเล็กจะได้รับความนิยม เพราะไม่ผ่านการแช่แข็งหรือการหมักดองด้วยสารเคมี นอกจากนี้กระแสการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปจากการตลาดที่ผูกติดอยู่กับพื้นที่เป็นการตลาดในโลกออนไลน์ ทำให้สินค้าและบริการสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อได้อย่างกว้างขวางเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการพัฒนาระบบขนส่งภายในประเทศที่ทำให้สินค้าและบริการต่าง ๆ จากผู้ผลิตส่งถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว

ด้านอุปสรรคสำคัญที่จะเกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปของชุมชนตำบลรูสะมิแล คือ “คู่แข่ง” เนื่องจากจังหวัดปัตตานีมีชุมชนชาวประมงพื้นบ้านที่ได้รับการผลักดันจนกลายเป็นสัญลักษณ์ของแหล่งผลิตสินค้าอาหารทะเลแปรรูปของชุมชนที่มีคุณภาพหลายชุมชน เช่น ชุมชนตันหยงเปาว์ อำเภอหนองจิก

ชุมชนประมงพื้นบ้านบูดี อำเภอยะหริ่ง กลุ่มประมงพื้นบ้านแหลมนก อำเภอเมืองปัตตานี ซึ่งกลุ่มเหล่านี้จะกลายเป็นคู่เทียบที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจเป็นต้น

2. การกำหนดแนวทางการจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

2.1 กลุ่มลูกค้า คือผู้ซื้อสินค้าอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล โดยผู้วิจัยได้แบ่งลูกค้าออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1) ลูกค้าประเภทขายปลีก ซึ่งเป็นลูกค้าที่มีจุดมุ่งหมายในการซื้อเพียงเพื่อการบริโภค โดยกลุ่มลูกค้าประเภทนี้จะมีกำลังซื้อน้อย แต่จะมีจำนวนคนในการซื้อที่มาก ซึ่งจะกระจายตัวอยู่ทั่วทุกพื้นที่ ทั้งในจังหวัดปัตตานี จังหวัดใกล้เคียง และในตลาดออนไลน์

2) ลูกค้าประเภทขายส่ง เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีจำนวนน้อย แต่มีกำลังซื้อในปริมาณที่มาก ทั้งนี้ลูกค้าประเภทขายส่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแลเพื่อไปจำหน่ายต่อ ซึ่งราคาสินค้าจะต้องต่ำกว่าสินค้าประเภทขายปลีก โดยชุมชนจะมีการกำหนดราคา และปริมาณที่เหมาะสม เพื่อให้ทั้งผู้ขายสินค้า และผู้ซื้อสินค้าเพื่อไปจำหน่ายต่อมีความพึงพอใจร่วมกัน

2.2 การนำเสนอคุณค่าของสินค้าถือว่าเป็นจุดเด่นสำหรับการขายสินค้าอาหารทะเลแปรรูปของตำบลรูสะมิแล เนื่องจากสินค้าที่ทำด้วยคนในชุมชนตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้าย กล่าวคือ สมาชิกในชุมชนเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบทางทะเลเพื่อมาแปรรูป ผ่านขั้นตอนทางภูมิปัญญาชาวบ้านในชุมชน ซึ่งในกระบวนการผลิตนั้นปราศจากการปนเปื้อนสารเคมี ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมั่นในสินค้าของชุมชนได้ตั้งแต่กระบวนการผลิตจนกระบวนการจัดจำหน่าย ทั้งนี้ทุกขั้นตอนจะกระทำโดยคนในชุมชน

2.3 ช่องทาง สื่อ แพลตฟอร์ม รูปแบบ และวิธีการสื่อสารไปถึงลูกค้า ทางสมาชิกในกลุ่มมีการแบ่งหน้าที่ไว้อย่างชัดเจนว่า ใครดำเนินงานด้านไหน เช่นเดียวกับด้านการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ตลอดจนด้านการตลาด โดยจะมีการขายสินค้าทั้งแบบขายปลีกในตลาดนัด วางสินค้าในร้านค้าชุมชนและร้านขายของฝากในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานีเพื่อนำร่อง รวมทั้งการนำสินค้าออกจำหน่ายในงานหรือกิจกรรมที่หน่วยงานภาครัฐในพื้นที่จังหวัดปัตตานีและพื้นที่จังหวัดใกล้เคียงจัดขึ้น ตลอดจนมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยจะมีการสร้างเพจ (page) บน เฟสบุค (facebook) และการโฆษณาบนสื่อวิทยุท้องถิ่นเป็นต้น

2.4 ความสัมพันธ์กับลูกค้า สมาชิกในกลุ่มทุกคนต้องช่วยงานกันอย่างสุดความสามารถ สำหรับความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อ ทางกลุ่มมีความคิดเห็นตรงกันว่าหากผู้ขายสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ถือเป็นอีกหนึ่งวิธีที่จะช่วยให้ลูกค้านึกถึงสินค้าและบริการของตนเป็นอันดับแรก เกิดการใช้ แนะนำต่อ ตลอดจนการเป็นลูกค้าประจำต่อสินค้าอาหารทะเลแปรรูปได้ดีอีกด้วย ทั้งนี้ความสัมพันธ์กับลูกค้า จะแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ คือ

1) แบบตัวต่อตัว ซึ่งหมายถึง ผู้ซื้อและผู้ขายจะมีปฏิสัมพันธ์กันโดยตรง อาทิ การขายในตลาด การขายในร้านค้าชุมชน การขายในงานหรือกิจกรรมต่าง ๆ ดังนั้นผู้ขายจะต้องสื่อสารด้วยความจริงใจ น่าเชื่อถือ บุคลิกภาพดี ร่าเริง และเป็นกันเองกับผู้ซื้อจะเป็นจุดเด่นในการขายสินค้าของชุมชนได้เป็นอย่างดี

2) แบบออนไลน์ การขายแบบออนไลน์จะไม่แน่นอนว่าผู้ซื้อจะติดต่อมาเพื่อซื้อสินค้าในช่วงเวลาใด ดังนั้นผู้ดูแลจำเป็นต้องเตรียมความพร้อมและตอบกลับผู้ซื้อโดยเร็วที่สุด โดยสมาชิกในกลุ่มมีความเชื่อว่าการตัดสินใจซื้อสินค้าใดสินค้าหนึ่งบนโลกออนไลน์ ผู้ซื้อมักต้องการคำตอบโดยเร็ว เพื่อประกอบการตัดสินใจในการซื้อ ตลอดจนการพูดจาที่สุภาพถือเป็นพื้นฐานสำคัญในการโต้ตอบระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เป็นต้น

2.5 กระแสรายได้ การสร้างรายได้หลักให้กับสมาชิกในกลุ่มจะเป็นรายได้จากสินค้าที่จำหน่ายทั้งปลีกและส่ง ของสินค้าอาหารทะเลแปรรูป ซึ่งรายได้ในช่วงแรก ๆ อาจยังไม่มั่นคงเท่าที่ควร ดังนั้นสมาชิกในกลุ่มจำเป็นต้องเร่งสร้างตลาดในการจัดจำหน่ายสินค้าเหล่านี้ เพื่อให้สมาชิกทุกคนสามารถดำเนินชีวิตอยู่ได้

2.6 ทรัพยากรหลัก แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ซึ่งแต่ละประเภท ประกอบด้วย

1) คน หรือ สมาชิกในกลุ่ม ถือเป็นทรัพยากรหลัก ๆ ที่ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยในปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 9 คน มีการแบ่งบทบาทหน้าที่ตามความถนัดของแต่ละคน

2) เงิน หรืองบประมาณเป็นส่วนสำคัญสำหรับขับเคลื่อนกิจกรรมและการดำเนินงานต่าง ๆ ภายในกลุ่ม ซึ่งในปัจจุบันพบว่ายังไม่มีงบประมาณในการสนับสนุน จึงจำเป็นต้องหาแหล่งเงินทุนภายนอกที่สามารถสนับสนุนให้ก่อตั้งกลุ่มได้ก่อนในช่วงแรก ๆ และสร้างรายได้หมุนเวียนภายในกลุ่มจากการจำหน่ายสินค้า

3) วัตถุดิบ หมายถึงอาหารทะเล อาทิ กุ้ง หอย ปู ปลา หมึก และอื่น ๆ โดยปกติจะมีสมาชิกในชุมชนออกทะเลหาวัตถุดิบเป็นอาชีพหลัก ดังนั้น วัตถุดิบทั้งหมดจะได้มาจากคนในชุมชนที่ออกทะเล ซึ่งจะเป็นการลดต้นทุนในส่วนนี้ และวัตถุดิบที่ได้จะสดและใหม่ แต่ทั้งนี้ ด้วยเป็นเรือขนาดเล็กที่ออกทะเลเป็นวันต่อวันทำให้ไม่สามารถควบคุมปริมาณวัตถุดิบในแต่ละวันได้

4) อุปกรณ์ สำหรับอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการแปรรูปอาหารทะเลนั้น เดิมสมาชิกในชุมชนซึ่งประกอบอาชีพเหล่านี้มีอุปกรณ์อยู่บ้าง แต่อาจไม่เพียงพอและเหมาะสมกับปริมาณการผลิตที่จะเกิดขึ้น ซึ่งทางเทศบาลตำบลรูสะมิแลมีช่องทางในการให้แนะนำ ตลอดจนประสานกับหน่วยงานอื่น ๆ เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานให้กับกลุ่มต่อไป

2.7 กิจกรรมหลัก แบ่งออกเป็น 2 ฝ่าย คือ ฝ่ายการผลิต และฝ่ายจัดจำหน่าย

2.8 พันธมิตรหลัก คู่ค้าที่มีส่วนช่วยในการหาวัตถุดิบ หากสมาชิกในชุมชนไม่สามารถหาวัตถุดิบได้เพียงพอนั้น สามารถซื้อวัตถุดิบสดจากชุมชนใกล้เคียงได้ ในส่วนของการจัดจำหน่ายสามารถจัดจำหน่ายในร้านของฝากในพื้นที่ตำบลรูสะมิแล ตลอดจนในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ซึ่งมีมากกว่า 10 ร้าน รวมถึงร้านค้าชุมชนที่มีเป็นจำนวนมากในพื้นที่ และหน่วยงานราชการ เช่น ไปรษณีย์รูสะมิแล และไปรษณีย์เมืองปัตตานี เป็นต้น

2.9 โครงสร้างต้นทุน จะต้องมีการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายทั้งหมดของการดำเนินงานแบ่งต้นทุนเป็น 2 ลักษณะ คือ

1) ต้นทุนคงที่ คือ เป็นรายจ่ายเท่าเดิมในทุก ๆ ครั้งที่จ่าย เช่น ค่าจ้างสมาชิก ค่าเช่าสถานที่

2) ต้นทุนผันแปร คือ รายจ่ายที่มีการปรับขึ้น หรือลดลงตามปริมาณของงาน เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าวัตถุดิบ เป็นต้น

การจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี นอกจากจะต้องดำเนินการเป็นการภายในของสมาชิกในชุมชนแล้ว จำเป็นจะต้องสร้างความร่วมมือ หรือเชื่อมประสานการดำเนินงานกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ด้วย เนื่องจากสภาพของกลุ่มยังมีข้อจำกัดอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนี้

1. ผู้นำชุมชน จะต้องเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนกลุ่มธุรกิจชุมชนในพื้นที่ ซึ่งผู้นำชุมชนอาจหมายถึง ผู้ใหญ่บ้าน สมาชิกเทศนตรี หรือ นายกเทศมนตรีในตำบลรูสะมิแล เพราะเป็นบุคคลที่สามารถเข้าถึงเครือข่ายความร่วมมือในการร่วมผลักดันทั้งในแง่องค์ความรู้จากสถานศึกษาที่เกี่ยวข้อง หรือหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนในการหนุนเสริมแก่กลุ่มธุรกิจชุมชนในพื้นที่

2. ชุมชน ซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงกับการเกิดขึ้นของธุรกิจชุมชน จะต้องมีศักยภาพในการพัฒนาตนเอง แสวงหาความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ในการสนับสนุนธุรกิจ

3. ธุรกิจชุมชน จะมีความต่อเนื่องและยั่งยืนได้ จะต้องคำนึงถึงการมีส่วนร่วมของสมาชิกในทุกระดับ ตั้งแต่กระบวนการร่วมคิด ร่วมดำเนินการ และร่วมรับผลประโยชน์

การอภิปรายผล

1. ศักยภาพการจัดการธุรกิจชุมชนสินค้าอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผลการศึกษาพบว่า ชุมชนบ้านบางปลาหมอ ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ซึ่งเป็นพื้นที่เป้าหมายในการดำเนินการ มีทั้งจุดเด่นและจุดด้อย กล่าวคือ แม้ชุมชนมีทรัพยากรทางทะเล ที่เป็นทรัพยากรทางธรรมชาติสามารถเข้าถึงได้ทุกคนอย่างเท่าเทียม ประกอบกับประสบการณ์และความสามารถในการทำการประมงสามารถจับสัตว์น้ำได้อย่างต่อเนื่อง เพราะการทำอาชีพประมงเป็นวิถีชีวิตของคนในชุมชนมาอย่างยาวนานก็ตาม แต่จุดอ่อนสำคัญคือ ชาวประมงพื้นบ้าน ส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อย ไม่สามารถสร้างปัจจัยการผลิตได้ด้วยตนเอง ต้องพึ่งพาปัจจัยจากภายนอก โดยเฉพาะเงินทุนสำหรับการจัดหาอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการประมงซึ่งต้องพึงพานายทุนจากภายนอก จุดอ่อนประการต่อมาคือไม่สามารถควบคุมคุณภาพของผลผลิต เพราะมีข้อจำกัดด้านสถานที่ ทำให้ผลผลิตถูกตั้งคำถามเรื่องสุขอนามัย ซึ่งการศึกษาของ ณัฐศักดิ์ ฤทธิ์เดช และแสงจิตต์ ไต่แสง (2565) อธิบายว่าการที่ธุรกิจชุมชนจะก้าวเข้ามาทำผลิตภัณฑ์ OTOP ไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะมีปัจจัยหลายอย่างเป็นตัวกำหนดไม่ว่าจะเป็นเรื่องของเงินทุน หรือความสามารถในการระดมทุน ความเป็นผู้นำ และความรู้ของบุคลากร ความรู้ในการดำเนินธุรกิจชุมชน ความสามารถในการบริหารกิจการ

ความสามารถในการขยายกิจการ การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ที่วางขาย หรือแม้แต่การใช้ทักษะต่อการพึ่งพาจากภายนอก ดังนั้นตัวปัจจัยภายในจึงเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูป

ด้านโอกาส ที่พบว่าค่านิยมของสังคมต้องการอาหารที่สดใหม่ โดยเฉพาะกระแสอาหารเพื่อสุขภาพ สำหรับผลผลิตทางการทะเลหากเป็นผลผลิตที่เกิดจากชุมชน หรือเรื่องประมงขนาดเล็กจะได้รับความนิยม เพราะไม่ผ่านการแช่แข็งหรือการหมักดองด้วยสารเคมี นอกจากนี้กระแสการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปจากการตลาดที่ผูกติดอยู่กับพื้นที่เป็นการตลาดในโลกออนไลน์มากขึ้น ทำให้สินค้าและบริการสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อได้อย่างกว้างขวางเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการพัฒนาระบบขนส่งภายในประเทศที่ทำให้สินค้าและบริการต่างๆ จากผู้ผลิตส่งถึงผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว ประเด็นนี้ พงศ์กรณ์ ทิพย์ปัญญา และ วีรวิชญ์ ปิยนนทศิลป์ (2561) อธิบายว่า ในสถานการณ์ปัจจุบันสภาพแวดล้อมภายนอกได้เกิดการเปลี่ยนแปลงในทุกด้าน หน่วยธุรกิจจึงต้องมีการปรับตัวอยู่เสมอ เพื่อให้สามารถสร้างความสัมพันธ์ของการเปลี่ยนแปลงได้ รวมถึงรสนิยมใหม่ ๆ ของลูกค้าหรือผู้รับบริการที่มีความต้องการในการซื้อแตกต่างกันไป การปรับรูปลักษณ์ของสินค้าหรือการให้บริการจึงเป็นสิ่งที่จะสร้างศักยภาพให้กับองค์กรได้

2. แนวทางการจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี พบว่า การจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี นอกจากจะต้องดำเนินการเป็นการภายในของสมาชิกในชุมชนแล้ว จำเป็นจะต้องสร้างความร่วมมือ หรือเชื่อมประสานการดำเนินงานกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ด้วย เนื่องจากสภาพของกลุ่มยังมีข้อจำกัดอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งผู้นำชุมชนจะต้องเป็นผู้มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนกลุ่มธุรกิจชุมชนในพื้นที่ โดยผู้นำชุมชนอาจหมายถึง ผู้ใหญ่บ้าน สมาชิกเทศนตรี หรือ นายกเทศมนตรีในตำบลรูสะมิแล เพราะเป็นบุคคลที่สามารถเข้าถึงเครือข่ายความร่วมมือในการร่วมผลักดันทั้งในแง่องค์ความรู้จากสถานศึกษาที่เกี่ยวข้อง หรือหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งภาครัฐและเอกชนในการหนุนเสริมแก่กลุ่มธุรกิจชุมชนในพื้นที่ การศึกษาของ สกุล วงษ์กาฬสินธุ์ และคณะ (2563) ได้อธิบายตรงกันว่า ปัจจัยด้านผู้นำ พบว่า จะต้องมีภาวะผู้นำ กล้าคิด กล้าตัดสินใจ มีความมุ่งมั่นตั้งใจ มีความเสียสละ ซื่อสัตย์และมีคุณธรรม โปร่งใสและต้องเปิดใจกว้างยอมรับความคิดเห็นข้อเสนอแนะคำแนะนำปัญหาจากสมาชิกแล้วมาปรึกษาหารือกันแก้ไขร่วมกัน ปัจจัยด้านผู้นำจึงเป็นปัจจัยความสำเร็จในการดำเนินงานอยู่ในระดับมาก ขณะที่การศึกษาของ ชุลีพร มาสเนตร และคณะ (2555) มองว่า ปัจจัยพื้นฐานในการประกอบธุรกิจอาการทะเลแปรรูปพื้นบ้านที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการ ประกอบด้วย จำนวนแรงงานที่เหมาะสม และส่วนใหญ่เป็นแรงงานภายในครอบครัว เงินลงทุนเป็นเงินสะสมภายในครอบครัว ระยะเวลาการคืนทุนสั้นภายในเวลา 1-3 ปี วัตถุดิบในการผลิตอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านมาจากการแสวงหาด้วยตนเองภายในท้องถิ่น โดยใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ประดิษฐ์คิดค้นขึ้นเองโดยผู้ประกอบการธุรกิจ

กระบวนการมีส่วนร่วมของชุมชน ซึ่งเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียโดยตรงกับการเกิดขึ้นของธุรกิจชุมชน จะต้องมีศักยภาพในการพัฒนาตนเอง แสวงหาความร่วมมือกับภาคีเครือข่ายต่าง ๆ ในการสนับสนุนธุรกิจ ทั้งนี้

การจัดการกลุ่มมีการดำเนินงานในแบบธุรกิจชุมชนโดยคนในชุมชน สมาชิกทุกคนสามารถทำงานได้ทุกหน้าที่ ทั้งการจัดการกลุ่ม การผลิต การแปรรูป การจำหน่ายสินค้า การประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก ปัจจัยในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนการจะสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนให้เกิดขึ้น และสร้างความเข้มแข็งให้แก่ชุมชน ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2550) กล่าวถึงความจำเป็นต้องสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นลักษณะทั่วไปของชุมชนใน 3 ปัจจัยหลัก คือ 1) ทุน ซึ่งทุนของชุมชนมีขอบข่ายและความหมายค่อนข้างกว้าง ทั้งทุนที่เป็นเงินตรา และทุนที่ไม่ใช่เงิน 2) ความรู้ ชุมชนมีความรู้เป็นองค์รวม ซึ่งมีความเป็นทั้งศาสตร์และศิลป์แห่งหารดำเนินชีวิต สอดคล้องกับวิถีการดำเนินของชุมชน และ 3) การตลาด ซึ่งถือได้ว่ามีความสำคัญที่สุดของชุมชนก็คือ ชุมชนเอง เนื่องจากชุมชนมีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งแน่นอน แต่ที่ผ่านมาแม้สินค้าหลายชนิดที่ชุมชนสามารถผลิตเองได้ แต่ก็ไม่เคยทำหรือทำแล้วก็ไม่สามารถจัดการเองได้ ทำให้ต้องมีคนกลางเข้ามาทำหน้าที่แทนและได้รับผลประโยชน์จากการจัดการนั้น ธุรกิจเอกชนจึงมีบทบาทในฐานะเป็นผู้รับซื้อสินค้าจากธุรกิจชุมชนในลักษณะที่เป็นพ่อค้าคนกลางรับซื้อสินค้าไปจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง ช่วยลดต้นทุนการตลาดของธุรกิจชุมชน เพราะพ่อค้าคนกลางจะรู้ตลาดและช่องทางตลาดของตน ในบางกรณีพ่อค้าจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบสินค้าและเทคนิคการผลิต ช่วยลดต้นทุนการหาข้อมูลการตลาดของธุรกิจชุมชน

ข้อเสนอแนะ

จากข้อค้นพบในการวิจัยเรื่อง การจัดการธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูป ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะเพื่อการนำไปใช้

แนวทางการจัดการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปตำบลรูสะมิแล เป็นข้อเสนอเชิงหลักการขั้นต้น สำหรับชุมชนที่จะนำไปขับเคลื่อนต่อให้บรรลุผลสำเร็จ แต่ด้วยข้อจำกัดของชุมชนที่มีอยู่หลายประการซึ่งล้วนแต่เป็นประเด็นสำคัญ โดยเฉพาะภาวะหนี้สินเดิมที่ยังผูกพันกับพ่อค้าคนกลาง และแหล่งทุนที่จะขับเคลื่อนธุรกิจชุมชนในรูปแบบใหม่ที่ยังไม่มี ดังนั้นชุมชนจำเป็นต้องสร้างเครือข่ายการทำงานร่วมกับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อเข้าถึงทรัพยกรสนับสนุนการดำเนินงาน โดยเฉพาะเทศบาลตำบลรูสะมิแล ซึ่งเป็นองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในพื้นที่และเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทโดยตรงในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

การวิจัยครั้งนี้กำหนดเป้าหมายของการวิจัยสิ้นสุดเพียงการได้ข้อเสนอแนวทางการจัดการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูป ซึ่งยังไปไม่ถึงข้อค้นพบที่เป็นผลสำเร็จของการดำเนินการตามแผนธุรกิจชุมชน ดังนั้นการวิจัยครั้งต่อไปควรเป็นการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมระหว่างนักวิจัย สมาชิกในกลุ่มธุรกิจชุมชนอาหารทะเลแปรรูป และเทศบาลตำบลรูสะมิแล เพื่อให้เกิดผลสำเร็จในการจัดการธุรกิจ ซึ่งช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชนในชุมชนบนฐานทรัพยากรที่มีอยู่ต่อไป

บรรณานุกรม

ชุลีพร มาสเนตร และคณะ. (2555). ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านของผู้ประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดนราธิวาส. *วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์, 4*(3), 94-107.

ชัยวัฒน์ โชวเจริญสุข. (2562). *แนวโน้มธุรกิจอุตสาหกรรม ปี 2562-2564: อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป.* สืบค้นเมื่อ 12 ธันวาคม 2565 จากhttps://www.krungsri.com/th/research/ industry/ industry-outlook/Food-Beverage/Processed-Seafood/IO/io-frocessed- seafood-20-th

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล. (บรรณาธิการ). (2550). *วิสาหกิจชุมชน: กลไกเศรษฐกิจฐานราก. เศรษฐศาสตร์การเมือง (เพื่อชุมชน).* พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร.

ณัฐศักดิ์ ฤทธิ์เดช และแสงจิตต์ ไต่แสง. (2565). กลยุทธ์การจัดการธุรกิจชุมชนให้ประสบความสำเร็จในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยเวสเทิร์น มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์, 8*(2), 51-64.

ธัญญะ ฉุยโรจน์ธรรม. (2564). *แนวทางการแก้ปัญหาในการใช้เครื่องมือประมงผิดกฎหมายด้วยเทคโนโลยีการสื่อสารแบบมีส่วนร่วม กรณีศึกษาชุมชนประมงท้องถิ่นในพื้นที่อ่าวปัตตานี.* (รายงานการศึกษาส่วนบุคคล). กรุงเทพฯ: สถาบันเกษตราธิการ สำนักปลัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

นัทที ขจรกิตติยา. (2550). การจัดการธุรกิจชุมชน: แนวทางสู่ความสำเร็จ. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏยะลา, 2*(2), 150-162.

พงศ์กรณ์ ทิพย์ปัญญา และวีรวิชญ์ ปิยนนทศิลป์. (2561). การพัฒนาการบริหารจัดการธุรกิจเชิงสุขภาพอย่างยั่งยืน. *วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง, 7*(1), 209-309

รักเกียรติ หงส์ทอง และคณะ. (2564). รูปแบบการจัดการธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปพื้นบ้านและประสิทธิผลการดำเนินงานของผู้ประกอบการในอำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี. *วารสารมนุษยสังคมปริทัศน์ (มสป), 23*(1), 182-196.

วารุณี ณ นคร (2563). การเข้าถึงสิทธิชุมชนของชุมชนประมงพื้นบ้านอ่าวปัตตานี. *วารสารหาดใหญ่วิชาการ, 18*(2), 333-351

วิทยา ด่านธำรงกุล. (2561). *บริหารธุรกิจความสำเร็จและความยั่งยืนบนการสร้างคุณค่า.* กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

สกุล วงษ์กาฬสินธุ์, ลือชัย วงษ์ทอง และกิจฐเชต ไกรวาส. (2563). การจัดการธุรกิจชุมชนต้นแบบในจังหวัดนครราชสีมา. *ชุมชนวิจัย, 14*(2), 255 – 265

สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน. (2563). แนวทางการจัดการธุรกิจชุมชน บ้านแม่ขี้มูก อำเภอแม่แจ่ม จังหวัดเชียงใหม่. *วารสารบริหารธุรกิจและศิลปะศาสตร์ ราชมงคลล้านนา, 9*(2), 17-26.

สำนักงานทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจังหวัดปัตตานี. (2567). *แผนบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมระดับจังหวัด ระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2566 - 2570).* ปัตตานี: อัดสำเนา