

บทคัดย่อ

กลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพง จังหวัดฉะเชิงเทรา เป็นกลุ่มธรรมชาติที่เลือกมาศึกษาวิจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ ทั้งนี้เพื่อเสนอแนะแนวทางการสร้างเสริมความเข้มแข็งของเกษตรกรผู้เพาะเลี้ยงปลากะพง การศึกษาจะใช้ข้อมูลจากสมาชิกในกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพง ผู้นำชุมชน และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ โดยสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อกรอกแบบสอบถามกับสมาชิกจำนวน 30 ราย รวมทั้งสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้นำชุมชน และเจ้าหน้าที่จำนวน 10 ราย เพื่อศึกษาด้านสถานะเศรษฐกิจและสังคม และลักษณะกายภาพและสิ่งแวดล้อม ด้านการดำเนินงานด้านการผลิต การตลาด และราคา ด้านการบริหารจัดการของเครือข่าย เพื่อพัฒนาการเพาะเลี้ยงปลากะพงอย่างมีส่วนร่วม โดยใช้แนวทางของการจัดการทรัพยากรในพื้นที่อย่างมีส่วนร่วม การประเมินโดยการวิเคราะห์ สภาวะทั่วไป-สิ่งที่กลุ่มเกษตรกรมี-กระบวนการ-ผลลัพธ์ การวิเคราะห์จุดเด่น-จุดด้อย-โอกาส-อุปสรรค ของกลุ่มเกษตรกรและพิจารณาส่วนที่เกี่ยวข้องกับระบบนิเวศวิธียุทธศาสตร์สำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ

ผลการศึกษา พบว่า การพัฒนากลุ่มเกษตรกรธรรมชาติในการเลี้ยงปลากะพง (กลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพง จังหวัดฉะเชิงเทรา) ผู้นำชายมีกิจการขายอาหารสำเร็จรูป ผู้เลี้ยงปลากะพง และแพปลา ที่สนับสนุนการการเลี้ยงและการขายของสมาชิก เป็นเกษตรกรต้นแบบที่เป็นผู้เลี้ยงปลากะพง และถ่ายทอดวิธีการเลี้ยง ช่วยแก้ไขปัญหาและถ่ายทอดเทคนิคการเลี้ยง รวมทั้งเป็นผู้ประสานในการหาตลาด การวิเคราะห์รายได้และต้นทุนของตัวอย่างสมาชิก พบว่า ต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยเท่ากับ 180,241 บาท/ไร่ ต้นทุนคงที่เฉลี่ยเท่ากับ 9,349 บาท/ไร่ ต้นทุนผันแปรเท่ากับ 170,893 บาท/ไร่ รายรับเหนือต้นทุนเท่ากับ 61,432 บาทต่อไร่ต่อรอบ สมาชิกได้ขายผลผลิตปลากะพงหลักให้กับเครือข่ายร้อยละ 40 และแพปลาอื่นๆ ในเขตและนอกเขต ร้อยละ 33.34

ปัจจัยที่กำหนดความสำเร็จของกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพง จังหวัดฉะเชิงเทรา พบว่า ปัจจัยภายในสมาชิกเครือข่าย ให้ความสำคัญ เป็นผู้ตามที่ดี และสามารถเชื่อใจในการทำข้อตกลงต่างๆ ได้ (ไม่มีเป็นลายลักษณ์อักษร) ผู้นำเครือข่าย ในกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพงชาวมีผู้นำทั้งสามคนมีความเชี่ยวชาญ ในด้านปัจจัยการผลิต การเลี้ยง และการตลาด ที่จะเป็นส่วนผลักดันให้เครือข่ายสามารถที่จะเรียนรู้การเลี้ยงและการตลาดจากผู้นำได้เป็นอย่างดี ที่ตั้ง จะใช้สถานที่ซึ่งเป็นบ้านของผู้นำในการพบปะกับสมาชิก อย่างไรก็ตามส่วนใหญ่ผู้นำจะเข้าไปพบสมาชิกในพื้นที่เลี้ยง การดำเนินงานพบว่า การผลิต เน้นวิธีการปฏิบัติลงพื้นที่บ่อเลี้ยงเพื่อช่วยเหลือและช่วยแก้ไขปัญหาให้สมาชิกได้ทันทั่วทั้ง มีการจดบันทึกข้อมูลการเลี้ยงแต่ละสมาชิก รวมทั้งปริมาณการจับของแต่ละสมาชิกได้เป็นอย่างดี การจัดหาปัจจัยการผลิต ผู้นำเป็นผู้ขายอาหารสำเร็จรูปที่สามารถตรวจสอบการใช้อาหารที่สมาชิกได้ใช้ และมีการติดตามอย่างเหมาะสม ด้านลูกพันธุ์ ยังไม่สามารถสร้างเครือข่ายการผลิตลูกพันธุ์ที่เพียงพอ การรวบรวมผลผลิต ผู้นำเป็นผู้รวบรวมและเป็นผู้ประกอบการแพปลารายใหญ่ สามารถที่บริหารจัดการรวบรวมผลผลิตและกระจายผลผลิตได้จำนวนมาก สินเชื่อ การได้รับเงินทุนหมุนเวียนจะมีเกิดขึ้นบางครั้งและเฉพาะสมาชิกบางรายเท่านั้นที่มีประวัตินำเชื่อถือ การแปรรูป เครือข่ายมีการพัฒนาแปรรูปปลากะพงขาวในระยะเริ่มต้น ตลาดกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายฯ มีความโดดเด่นในด้านการกระจายผลผลิตปลากะพงขาวแบบสดกับตลาดในระดับต่างๆ และสามารถประสานและทำการตกลงในการรับซื้อตลอดปีกับบริษัทแปรรูป/ห้องเย็นเพื่อป้องกันความเสี่ยงในช่วงราคาปลาดกต่ำ การติดต่อประสานงาน ผู้นำมีลักษณะเป็นผู้นำเชิงรุกดังนั้นจะมีความโดดเด่นในการเจรจาต่อรองและประสานกับหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนได้เป็นอย่างดี การทำความเข้าใจกับสมาชิก ผู้นำจะใช้ระบบการประชุมและพูดคุยแบบไม่เป็นทางการ ซึ่งใช้การติดต่อสื่อสารผ่านทางส่งข้อความในสมาร์ทโฟนและหากมีปัญหาเกี่ยวกับการเลี้ยง

ปัจจัยภายนอกที่กำหนดความสำเร็จ ได้แก่ บุคลากรภายนอก เจ้าหน้าที่กรมประมงระดับอำเภอและจังหวัด มีการประสานและร่วมมืออย่างดี แต่บุคลากรยังไม่เพียงพอ ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ ได้แก่ ผู้รวบรวม/แพปลา นอกเหนือจากในเครือข่ายมาสนับสนุนการรับซื้อ มีการแบ่งพื้นที่การรับซื้อกันอย่างชัดเจน บริษัทผู้ขายอาหารสำเร็จรูปจะช่วยอำนวยความสะดวก จดบันทึก และประสานงานกับผู้นำอย่างสม่ำเสมอ ประชาชนชาวบ้านและผู้นำท้องถิ่น หรือเกษตรกรก้าวหน้า คือผู้นำเครือข่าย

พื้นที่ภายนอก พิจารณาในด้าน สภาวะแวดล้อม สภาพพื้นที่อยู่ใกล้แม่น้ำบางปะกง มีความอุดมสมบูรณ์น้ำที่เหมาะสม คมนาคม มีถนนหลักและทางด่วนเชื่อมต่อกับภาคตะวันออกและประเทศกัมพูชาได้ ส่วนด้านไปทางกรุงเทพมหานครก็สามารถเชื่อมต่อไปยังภาคใต้ได้โดยผ่านทางด่วนวงแหวนอุตสาหกรรมรอบนอก การสื่อสาร สัญญาณเครือข่ายของ 3G/4G รวมทั้ง WI-FI ช่วยให้ประหยัดต้นทุน ตลาดปัจจัยการผลิต อาหารสำเร็จรูปนั้นจะมีลักษณะค่อนข้างผูกขาดเพียง 1-2 บริษัทที่สามารถทำตลาดการขายได้ ตลาดลูกพันธุ์ปลากะพงขาว ส่วนตลาดลูกพันธุ์ที่เป็นแหล่งใหญ่ของประเทศ ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยเด่น

ที่จะส่งเสริมการเลี้ยงของเครือข่ายได้อย่างมาก ตลาดรับซื้อผลผลิต มีจำนวนมากซึ่งสามารถออกสู่ตลาดได้ตั้งแต่ ระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาคที่ไปได้ทั้งภาคตะวันออก ภาคกลาง และภาคใต้ ซึ่งจะมีทั้งระดับคำสั่งและระดับค้าปลีก การดำเนินงาน การสนับสนุนด้านสินเชื่อโดยกู้ยืมเงินจาก ธกส. มีนโยบายพัฒนาการรวมกลุ่มเกษตรกรจากกรมประมงและบริษัทแปรรูปรายใหญ่ทำสัญญารับซื้อตลอดทั้งปี

แนวทางการพัฒนาสมรรถนะของกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายผู้เลี้ยงปลากะพง ควรมีการบริหารจัดการด้านปัจจัยการผลิต การเลี้ยง และการตลาด โดยความร่วมมือของผู้เพาะฟัก ผู้อนุบาล ผู้เลี้ยง กรมประมง สถาบันการศึกษา และบริษัทอาหารสัตว์ สำเร็จรูปและห้องเย็นโรงงานแปรรูป และมีการบริหารจัดการด้านเครือข่าย คือ การตัดสินใจพัฒนาเครือข่ายเป็นสหกรณ์หรือไม่ ซึ่งจะมีข้อดีและข้อเสียแตกต่างกันไป

Abstract

Sea Bass Aquaculturist Group Network in Chachoengsao, an informal network group, is selected to study the factors affecting to the successful organization management for the enhancement of the Sea Bass Aquaculturist Group Network capacity strengths. Data were collected from deeply interviewing 30 sea bass aquaculture group network members and 10 leader communities and local government agencies. The research methods are socioeconomic analysis, aquaculture production, market and price, Context Input Process and Product (CIPP model), and Strengths Weakness Opportunities and Threats (SWOT analysis) and Ecosystem Approach to Aquaculture (EAA).

The results showed that the development of the Sea Bass Aquaculturist Group Network in Chachoengsao depended on leaders of community. Three leaders had multi-tasks on sea bass aquaculture such as feed mill entrepreneurs, aquaculturists, and collectors/merchants and supported well to members. Leaders also were the advisors to help aquaculturists solve problems about fish diseases and increased more knowledge and techniques for sea bass aquaculture. Benefits and costs presented that total cost of sea bass aquaculture was 189,158 baht/rai, fixed cost was 9,349 baht/rai and variable cost was 170,893 baht/rai while the profit was 61,471 baht/rai. Sea bass products sold to community merchants 40% and other merchants 33.34%.

Internal factors affecting to the successful organization were composed of members who were good cooperators and followers. The leaders were proficiency in inputs, production and market. For facility factors, leaders' accommodations were informal meeting rooms and leaders also visited their members in the farm. In terms of operating factors, leaders can directly support and give advices in the farm. They basically kept aquaculture production records from input usage to fish harvest. Feed mill sellers as leaders advised what the optimal feed for fish is to members. Sources of seed located near farms were variety and sufficient for farmers. Leaders supported credits of feed mill but only reliable members. Processed sea bass product project just started. Marketing management was supported by leaders who co-operated the contract with the processing company to reduce price risk. Active leaders for negotiation with government agencies and private companies were important communication factors. Leaders informally advised members and used smart phone application for communication.

On the other hand, the cases of external factors, local DOF officers had a good collaboration with community. Other stakeholders were fish collectors, food mill sellers, and local experts who supported in the supply chain. In terms of external facility factors, environment factor was a good water source for aquaculture. Transportation was convenient for transferring sea bass product to Bangkok and other regions. Efficient Networks supported less costs. Sources of input provided good sea bass productions. Feed mill sellers were only a few sellers but the quality of product was quite high. Hatcheries and nurseries farms were highly sufficient. Channel markets to transfer sea bass product were perfect from local to export routes. External operation factors showed the BAAC mostly provided loans for farmers.

To develop the capacity strengths of the Sea Bass Aquaculturist Group Network should have the planning linkages from the hatcheries to the final market. Moreover, cooperatives development is a good challenge for the Sea Bass Aquaculturist Group Network.

Keywords: Sea Bass Aquaculturist Group Network, the Capacity Strengths of Group