

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาการดำเนินงานธุรกิจของผู้ประกอบการประมงทะเลพาณิชย์ ในจังหวัดสมุทรสาคร สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล นำเสนอข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะในการดำเนินงานต่างๆของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ในจังหวัดสมุทรสาคร

5.1 สรุปผลการศึกษา

ธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ มีบทบาทที่สำคัญต่อภาคอุตสาหกรรมด้านประมง และอาหาร และเศรษฐกิจของประเทศไทย การขยายตัวของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์มีความจำเป็นอย่างยิ่งเพื่อตอบสนองความต้องการด้านการบริโภคของสินค้าประมงทะเลที่สูงขึ้นอย่างมาก นอกจากนี้ธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงทางการแข่งขัน ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีด้านการประมง แหล่งทางการประมงที่ไม่เพียงพอ แหล่งต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น การขาดแคลนบุคลากรที่ชำนาญ และมีคุณภาพ ทั้งนี้ในการศึกษาการดำเนินการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) จึงเป็นการศึกษาเพื่อการพัฒนาธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์เพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจต่อไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรสาคร ทางด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการเงิน และบัญชี พร้อมกับการศึกษาปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) เพื่อความเข้าใจในสภาพการดำเนินงานในปัจจุบัน และนำเสนอข้อเสนอแนะในการปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ต่อไป

จากผลการศึกษาสามารถสรุปเนื้อหาสำคัญออกเป็น 3 ส่วนหลัก ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ลักษณะทั่วไปของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) จังหวัดสมุทรสาคร รูปแบบการดำเนินงานธุรกิจทางด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงินและบัญชี และปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานของผู้ประกอบการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ประกอบการ และธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรสาคร

จากการศึกษาด้วยแบบสอบถามที่ส่งให้ผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย และส่วนมากมีอายุระหว่าง 41-50 ปี ระดับการศึกษาส่วนมากอยู่ในระดับประถมศึกษา และสถานภาพสมรสแล้ว

ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) พบว่า รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจเป็นกิจการที่เป็นเจ้าของเพียงผู้เดียวมากที่สุด ซึ่งส่วนใหญ่มีระยะเวลาการดำเนินกิจการมากกว่า 25 ปี โดยที่ส่วนมากมีจำนวนพนักงานของกิจการไม่เกิน 50 คน ในการเริ่มต้นของกิจการพบว่าผู้ประกอบการส่วนมากได้เริ่มต้นด้วยตนเอง และส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำกิจการด้านอื่นๆมาก่อน

ทางด้านการส่งเสริมและการสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐ พบว่า สำหรับธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ส่วนใหญ่ไม่ได้รับการส่งเสริมและการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐ ซึ่งการดำเนินงานที่ไม่ได้รับการสนับสนุน และการส่งเสริม คือ ด้านการจัดการ ด้านการพัฒนาบุคลากร ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ด้านการตลาด และด้านการเงิน ตามลำดับ

ลักษณะทั่วไปของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการส่วนมากทำธุรกิจประมงทะเลอย่างดีเยี่ยมโดยไม่มีธุรกิจต่อเนื่องด้านแปปลา ห้องเย็น และโรงงานแปรรูป โดยที่เหตุผลจูงใจในการทำธุรกิจพบว่า อันดับแรกเป็นเพราะเป็นธุรกิจของครอบครัว และพบอีกว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นสมาชิกองค์กรสมาคมประมงจังหวัดสมุทรสาครมากที่สุด

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ)

ลักษณะการดำเนินงานประกอบด้วย ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงินและการบัญชี

1. ด้านการจัดการ

ในด้านการจัดการ ลักษณะด้านการจัดการประกอบด้วย การวางแผน การจัดองค์กร การจัดคนเข้างาน การสั่งการ การควบคุม ซึ่งจากการศึกษาพบว่าการดำเนินงานที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการจัดการ และในด้านการจัดการ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการจัดคนเข้าทำงาน

1.1 การวางแผน

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่มีการวางแผนล่วงหน้า โดยเฉพาะด้านการจัดการพบว่า กิจการส่วนมากมีระยะเวลาของแผนงานส่วนใหญ่เป็นแผนงานระยะสั้น 1-3 ปี ซึ่งปัจจัยภายนอกที่ผู้ประกอบการใช้ในการวางแผนส่วนมากพิจารณาจากสภาพเศรษฐกิจ และปัจจัยภายในที่ผู้ประกอบการพิจารณาใช้ในการวางแผน คือ ปัจจัยทางด้านความพร้อมของบุคลากรมากที่สุดและรองลงมา คือ ความพร้อมทางการเงิน โดยที่เป้าหมายที่สำคัญที่สุดของกิจการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) คือ การเพิ่มกำไร และการเพิ่มยอดขาย ตามลำดับ

1.2 การจัดองค์กร

พบว่า กิจการมีการแบ่งงานตามขอบเขต และความรับผิดชอบ โดยที่ส่วนใหญ่โครงสร้างของกิจการเป็นแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือ มีเจ้าของกิจการและลูกจ้าง โดยขึ้นตรงต่อเจ้าของซึ่งเป็นผู้บริหารทั้งหมด ทั้งนี้ในการจัดองค์กรพบว่า ผู้ประกอบการใช้หลักเกณฑ์การแบ่งงานตามขอบเขต และความรับผิดชอบ ส่วนแผนงานในธุรกิจพบว่าไม่ได้มีการแบ่งเป็นแผนกชัดเจน โดยแผนกส่วนมากที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเป็นแผนกบุคคล

1.3 การจัดคนเข้างาน

ด้านการจัดคนเข้าทำงานพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการวางแผน การคาดการณ์ความต้องการบุคคลที่จะเข้ามาทำงานในองค์กร หลักเกณฑ์ส่วนใหญ่ที่กิจการใช้ในการเลือกคนเข้ามาทำงานจะพิจารณาจากเพศ และประสบการณ์เป็นสำคัญ ทางด้านการจ่ายค่าจ้างพบว่ากิจการส่วนมากใช้รูปแบบการจ่ายค่าจ้างตามระยะเวลาที่กำหนด โดยจ่ายตามระยะเวลารอบในการทำบัญชีเป็นหลัก ในการที่กำหนดค่าจ้างพบว่าผู้ประกอบการใช้ปัจจัยที่สำคัญ คือ กำหนดตามความสามารถ ประสบการณ์การทำงาน และฐานะการเงินของกิจการ นอกจากนี้พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่ได้มีการให้ผลประโยชน์อื่นนอกเหนือจากเงินเดือนค่าจ้าง ซึ่งผลประโยชน์ที่เสนอให้ส่วนมากเป็นด้านอาหาร และที่พักอาศัย และรองลงมาเป็นเงินโบนัสพิเศษ ด้านคุณสมบัติในการคัดเลือกพนักงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการบุคคลที่มีคุณสมบัติมากที่สุดในเรื่องความขยัน อดทน และความซื่อสัตย์ ในหน้าที่การงานตามลำดับ ส่วนในการประเมินผลงานพบว่าส่วนมากหลักการในการประเมินผลงานที่กิจการได้นำมาใช้ในองค์กรนั้นพนักงานในองค์กรไม่ทราบแน่ชัดว่ามีหลักเกณฑ์ใด แต่คุณสมบัติที่มีผลต่อการตัดสินใจประเมินผลที่สำคัญของกิจการเป็นคุณสมบัติด้านความขยันหมั่นเพียร และประสิทธิภาพในการทำงาน โดยการจูงใจพนักงานในการทำงานที่สำคัญเป็นการเพิ่มค่าตอบแทน ส่วนด้านการพัฒนาฝึกอบรมพนักงานในกิจการพบว่ากิจการมีวิธีการฝึกอบรมพนักงาน และสอนงานโดยผ่านหัวหน้างานมากที่สุดและรองลงมาเป็นการเรียนรู้งานด้วยตัวเอง

1.4 ด้านการสั่งการ

ผู้ประกอบการส่วนมากมีรูปแบบการติดต่อสื่อสารในกิจการเป็นแบบจากบนสู่ล่าง (Top-down Communication) (ผู้บริหารสื่อสารสู่พนักงาน) และวิธีการสั่งการพนักงานเป็นการสั่งการตามสายบังคับบัญชา โดยมีลักษณะเป็นแบบสั่งให้ไปทำทันที และสั่งให้ไปทำโดยเปิดโอกาสให้ซักถามโดยขึ้นอยู่กับสถานะการณ์

1.5 ด้านการควบคุม

ผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่มีการกำหนดกระบวนการควบคุมผลการดำเนินงาน โดยพบว่ากิจการมีการใช้ระบบรายงานการปฏิบัติงานจากพนักงานทุกวันทำการเป็นส่วนมาก และกิจการมีวิธีการควบคุมการดำเนินงาน โดยการวัดผลการปฏิบัติงาน ในกิจการพบว่าวิธีการควบคุมก่อนการดำเนินปฏิบัติงาน โดยส่วนมากเป็นการตรวจสอบความพร้อมด้านคน เครื่องมือต่างๆ กระบวนการควบคุมในขณะที่ปฏิบัติงานพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการควบคุมด้านเวลา การมีหัวหน้าควบคุมการทำงาน และการออกคำสั่งควบคุมในขณะที่ทำงาน ส่วนการควบคุมหลังปฏิบัติงานส่วนใหญ่พบว่าไม่มีการควบคุม ในด้านการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม พบว่า กิจการส่วนใหญ่ไม่ได้รับมาตรฐานอุตสาหกรรมใด ๆ เนื่องจากระบบการผลิตไม่เหมือนโรงงานอุตสาหกรรมทั่วไป

2. ด้านการผลิตและการจัดซื้อ

ลักษณะข้อมูลทางด้านการผลิตอื่นๆ พบว่า ผลผลิตที่สำคัญที่สุดของผู้ประกอบการทั้งหมดเป็นปลาหู กิจการมีเรือประมง กิจการละ 1 ลำเป็นส่วนมาก รองลงมา กิจการมีเรือประมง 2 ลำต่อกิจการ ในขณะที่จำนวนเรือปั่นไฟต่อกิจการส่วนใหญ่ไม่มี และรองลงมา มีมากกว่า 5 ลำ โดยผลผลิตต่อวันที่ทำการประมงได้ส่วนใหญ่ได้วันละประมาณ มากกว่า 5,000-10,000 กิโลกรัม และมีอัตราเฉลี่ยในการทำประมง 3 ครั้งต่อวัน ซึ่งในการทำประมงแต่ละครั้งใช้เวลาต่อครั้งประมาณ 1-2 ชั่วโมง ทางด้านอัตราการสูญเสียของผลผลิตปริมาณปลาที่เสียหายพบว่า ส่วนใหญ่กิจการมีการสูญเสียอยู่ประมาณ 1% -5% ส่วนแผนด้านการขยายกำลังการผลิตโดยการขยายเรือประมง พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีแผนการขยายเรือประมงเนื่องจากส่วนใหญ่ไม่มีคนดูแล และผู้ประกอบการที่ขยายเรือประมงส่วนใหญ่เพราะต้องการเพิ่มศักยภาพในการจับปลา

ในด้านการจัดซื้อ พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการกำหนดหลักเกณฑ์การวางแผนการจัดซื้อของกิจการ โดยใช้หลักเกณฑ์ด้านการกำหนดระยะเวลาในการจัดซื้อในแต่ละครั้ง และปริมาณสินค้าคงคลัง โดยที่ลักษณะในการจัดซื้อส่วนมากซื้อเป็นเงินสด นอกจากนี้พบว่า ปัจจัยที่สำคัญในการตัดสินใจในการซื้อของผู้ประกอบการ คือ ด้านคุณภาพเป็นอันดับแรก และด้านราคา

เป็นอันดับสอง ส่วนในการจัดซื้อแต่ละครั้งพบว่าการทำสัญญาการซื้อขายวัตถุดิบของกิจการเป็นการทำการตกลงกันด้วยวาจาเป็นส่วนมาก และส่วนใหญ่ไม่มีการจัดสต็อกสินค้าในกิจการ สำหรับโปรแกรมการซ่อมบำรุงการรักษพบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการวางโปรแกรมการซ่อมบำรุงรักษา โดยส่วนมากมีการซ่อมบำรุงรักษาทุก 1 เดือนโดยเป็นการซ่อมอวน เปลี่ยนหลอดไฟและน้ำมันเครื่องยนต์

3. ด้านการตลาด

ลักษณะด้านการตลาดประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ในธุรกิจให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญต่อธุรกิจ คือ ด้านการจัดจำหน่าย

3.1 ด้านผลิตภัณฑ์

พบว่า สำหรับสินค้าประมงทะเลที่ลูกค้ามีความต้องการอันดับแรก คือ ปลาหู และด้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่พบว่า ในแต่ละกิจการไม่มีตราสินค้าเพราะ ลักษณะการขายเป็นการขายส่งแบบ Bulk โดยที่ผู้ประกอบการจะเน้นในความสำเร็จของผลิตภัณฑ์สินค้าประมงทะเลในด้านปริมาณที่มากเป็นส่วนใหญ่ และรองลงมาเป็นการเน้นที่คุณภาพ

3.2 ด้านราคา

พบว่า กิจการได้ใช้หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาขายสินค้าประมงทะเลโดยพิจารณาจากหลักเกณฑ์ด้านคุณภาพของสินค้าประมงทะเล และรองลงมาคือ แพปลาเป็นผู้กำหนดส่วนในด้านกำหนดราคาขายเมื่อเทียบกับคู่แข่งชั้นพบว่ากิจการส่วนใหญ่มีการกำหนดราคาขายที่เท่ากันในธุรกิจนี้

3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

พบว่า กิจการในธุรกิจส่วนใหญ่มีช่องทางการจำหน่ายผ่านตัวแทนการจำหน่ายคือแพปลาเกือบทั้งหมด รองลงมาเป็นการจำหน่ายผ่านห้องเย็น

3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

โดยส่วนใหญ่พบว่า การดำเนินการส่งเสริมการตลาดในธุรกิจนี้มุ่งเน้นการส่งเสริมที่คนกลาง และไม่ได้มีการส่งเสริมการขายใดๆ

4. ด้านการเงินและด้านการบัญชี

ข้อมูลทางด้านการเงินและด้านการบัญชีพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่มีการเริ่มต้นกิจการโดยใช้เงินทุนเริ่มแรกจากเงินออมส่วนตัว โดยที่จำนวนเงินทุนเริ่มต้นนั้น

ส่วนใหญ่จำนวนไม่เกิน 5,000,000 บาท โดยที่สินทรัพย์รวมของกิจการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่ไม่เกิน 11,000,000 บาท ในการดำเนินธุรกิจของกิจการในธุรกิจนี้พบว่ามีเงินสดขั้นต่ำที่ใช้หมุนเวียนในกิจการต่อเดือนไม่เกิน 500,000 บาท และระหว่าง 500,000 – 1,000,000 บาท และค่าใช้จ่ายที่สำคัญของกิจการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่เป็นค่าน้ำมันเชื้อเพลิง และรองลงมาเป็นค่าจ้าง/เงินเดือน ทั้งนี้พบว่าแหล่งเงินทุนสำหรับกิจการมาจากเงินทุนของเจ้าของกิจการเป็นส่วนใหญ่ สำหรับด้านการกู้เงินพบว่า ปัจจัยสำคัญในการกู้เงินจากสถาบันการเงิน/ธนาคาร ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในการพิจารณาจากอัตราดอกเบี้ยเป็นส่วนใหญ่ โดยในการกู้เงินผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ใช้การประกันโดยใช้สินทรัพย์ค้ำประกัน

นอกจากนี้พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชี โดยส่วนใหญ่มีการทำบัญชีโดยใช้สมุดบันทึก ส่วนด้านการจัดทำงบการเงินของกิจการในงบกำไรขาดทุน งบดุล งบกระแสเงินสด งบกำไรสะสม พบว่ากิจการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำงบการเงิน รองลงมาพบว่า มีการทำงบกำไรขาดทุน และงบกำไรสะสม โดยที่กิจการในธุรกิจนี้ไม่มีการทำงบดุล

ในการทำงบประมาณการเงินล่วงหน้าในกิจการธุรกิจนี้พบว่า ส่วนใหญ่ไม่มีการทำงบประมาณการเงินล่วงหน้า โดยที่กิจการในธุรกิจนี้ทำงบการเงินประเภทงบประมาณค่าใช้จ่ายเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาเป็นงบประมาณค่าแรงทางตรง และงบประมาณค่าใช้จ่าย ในขณะที่ธุรกิจนี้ไม่พบว่ามีการทำงบประมาณการขาย

ธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์พบว่าส่วนใหญ่กิจการมีส่วนร่วมการทำกำไรขั้นต้นที่มีต่อยอดขายส่วนใหญ่อยู่ประมาณ 21% -30% และรองลงมาเป็น 11% -20%

ส่วนที่ 3 ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินงานธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทวนล้อม (อวนดำ)

ปัญหา และอุปสรรคของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ในจังหวัดสมุทรสาครประกอบด้วย ด้านการจัดการ ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านการเงินและการบัญชี โดยจากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจนี้เห็นว่าปัญหา และอุปสรรคที่มีความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการจัดการ และรองลงมา คือ ด้านการผลิต

ปัญหา และอุปสรรคในด้านการจัดการของกิจการในธุรกิจนี้ที่มีความสำคัญมากที่สุดต่อผู้ประกอบการคือ ปัญหาและอุปสรรคด้านบุคลากรขาดความชำนาญและการควบคุมปฏิบัติงานทำได้ยาก

ปัญหา และอุปสรรคด้านการผลิตกิจการ ในธุรกิจนี้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบกับปัญหาด้านต้นทุนการผลิตสูง ปริมาณการประมงไม่เพียงพอ และเครื่องจักรไม่ทันสมัย ตามลำดับ

ปัญหา และอุปสรรคด้านการตลาดพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ประสบปัญหาด้านการตลาดที่สำคัญมากที่สุดเป็น คุณภาพสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับ การต่อรองราคา และราคาปรับขึ้นลงบ่อย ตามลำดับ

ปัญหาด้านการเงิน และการบัญชีผู้ประกอบการส่วนใหญ่พบว่า อันดับแรกที่สำคัญมากที่สุดคือ ประสบกับต้นทุนสินค้าสูง รายได้ และยอดขายต่ำ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง และเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ ตามลำดับ

5.2 อภิปรายผล

ผลการศึกษาคำเนินงานธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรสาคร ได้ศึกษาตามแนวคิดด้านการจัดการ (Management) แนวคิดด้านการผลิต (Production) แนวคิดด้านการตลาด (Marketing Mix) แนวคิดด้านการเงิน และการบัญชี (Finance and Accounting) ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะทั่วไปของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ จังหวัดสมุทรสาคร

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษา โดยมีอายุระหว่าง 41- 50ปี และดำเนินการธุรกิจมาแล้วมากกว่า 25 ปี โดยที่เหตุผลสูงในการทำธุรกิจเนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว ซึ่งแสดงถึงว่า ผู้ประกอบการหลังจากจบการศึกษาระดับประถมศึกษาแล้ว ซึ่งมีอายุระหว่าง 16 -25 ปี ได้เข้ามาทำงานให้ครอบครัวในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) จนเมื่อมีความชำนาญแล้วจึงเป็นผู้ประกอบการ และดำเนินธุรกิจต่อ

ทางด้านการส่งเสริม และสนับสนุนจากหน่วยงานของภาครัฐที่มีต่อผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) พบว่า ส่วนใหญ่ไม่ได้รับการส่งเสริม และสนับสนุน ด้านการจัดการ ด้านการพัฒนาบุคลากร ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ด้านการตลาด และด้านการเงิน ซึ่งแสดงให้เห็นได้ว่า ภาครัฐ และหน่วยงานของภาครัฐ ขาดความพร้อมในการส่งเสริม และสนับสนุนธุรกิจประมงทะเลประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ทางด้านการจัดการ ด้านการพัฒนาบุคลากร ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ด้านการตลาด และด้านการเงิน

ส่วนที่ 2 การดำเนินงานของผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ)

1. ด้านการจัดการ (Management)

จากการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรสาครพบว่า ผู้ประกอบการให้ความสำคัญการดำเนินงานด้านการจัดการมากที่สุด โดยในด้านการจัดการผู้ประกอบการส่วนใหญ่ให้ความสำคัญด้านการจัดคนเข้าทำงานมากที่สุด และรองลงมาเป็นการวางแผนซึ่งสามารถแสดงได้ว่า ด้านบุคลากรเป็นเรื่องที่สำคัญมากที่สุดของผู้ประกอบการ โดยเน้นทางด้านการจัดคนเข้าทำงาน แล้งจึงให้ความสำคัญในการวางแผน

ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่ได้มีการจัดการองค์กร ได้แก่ การวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organizing) การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) การสั่งการ (Directing) การควบคุม (Controlling) เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของธุรกิจที่กำหนดไว้ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านการจัดการของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) ที่ว่า การจัดการเป็นกระบวนการการออกแบบและรักษาสภาวะแวดล้อมให้บรรลุวัตถุประสงค์ด้านประสิทธิผลให้ได้ตามที่วางเป้าหมายไว้ และสอดคล้องกับแนวความคิดของ Andrew J. Dubrin (2540:6) ที่ว่าหน้าที่หลักที่สำคัญในด้านการจัดการเพื่อให้บรรลุความสำเร็จตามเป้าหมายประกอบด้วย การวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organizing) การจัดคนเข้าทำงาน (Staffing) การชักนำ (Leading) และการควบคุม (Controlling)

1.1 ด้านการวางแผน (Planning)

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ ส่วนใหญ่มีการวางแผนการดำเนินงาน กิจกรรมที่มีการวางแผนจะมีการวางแผนในด้านการเงินและด้านการจัดการ โดยส่วนมากมีการวางแผนระยะสั้น 1-3 ปี โดยคำนึงถึงปัจจัยภายนอกในการวางแผนจากสภาพเศรษฐกิจ และปัจจัยภายในจากความพร้อมของบุคลากรและทางด้านการเงิน ตามลำดับ ในการวางแผนนั้นเป้าหมายที่สำคัญที่สุดคือ เพื่อเพิ่มกำไร และเพิ่มยอดขายตามลำดับ ซึ่งอธิบายได้ว่า ผู้ประกอบการมุ่งเน้นการวางแผนในระยะสั้นในการดำเนินธุรกิจเนื่องจากความไม่แน่นอนในสภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีผลต่อธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) โดยเฉพาะการวางแผนด้านบุคลากรและ ด้านการเงินเป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับผู้ประกอบการที่กำลังเผชิญในการดำเนินธุรกิจ1-3ปีข้างหน้า จากการขาดแคลนบุคลากรทำงาน และความต้องการทางด้านการเงินที่สูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านการวางแผนของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) ที่ว่า การวางแผนเป็นการเลือกภาระหน้าที่ที่มุ่งหมายและวัตถุประสงค์ และการกระทำที่จะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ถึงความสำเร็จ ซึ่งต้องการการตัดสินใจจากหลายทางเลือก เพื่อเป้าหมายอนาคต

นอกจากนี้ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ใช้ปัจจัยทางด้านสภาพเศรษฐกิจเป็นปัจจัยหลักในการวางแผน ซึ่งมีแนวทางที่สอดคล้องกับการวางแผนระยะสั้นที่กิจการใช้ อันมีสาเหตุเนื่องมาจาก ช่วงปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่เห็นว่าสถานะเศรษฐกิจปัจจุบันขาดความแน่นอนในทิศทางการเจริญเติบโต และอาจเป็นไปได้ว่าเป็นเพราะปัจจัยภายในที่กิจการใช้ในการวางแผน คือ ความพร้อมด้านการเงิน และความพร้อมด้านบุคลากร ที่แสดงให้เห็นว่ากิจการส่วนใหญ่ในธุรกิจประสบกับปัญหาด้านการเงิน และด้านบุคลากรอยู่ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Andrew J. Dubrin (2540: 8) ที่ว่า การวางแผนรวมถึงการตั้งเป้าหมาย แบบ การกำหนดหนทางเพื่อให้ประสบความสำเร็จ

1.2 ด้านการจัดองค์กร (Organizing)

พบว่ากิจการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีการจัดโครงสร้างองค์กรแบบง่ายไม่เป็นทางการ คือ มีเจ้าของและลูกจ้าง โดยทุกอย่างขึ้นตรงต่อเจ้าของเป็นผู้ประกอบการ ซึ่งอธิบายได้ว่า ธุรกิจส่วนใหญ่เป็นแบบธุรกิจครอบครัว โดยมีพนักงานจำนวนไม่เกิน 50 คน และเป็นลูกเรือทำงานบนเรือ จึงทำให้การจัดองค์กรเป็นแบบง่าย ๆ คือ มีเจ้าของและลูกจ้าง โดยที่เจ้าของและครอบครัวดูแลทุกด้านในการดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) โดยที่กิจการในธุรกิจนี้มี การกำหนดโครงสร้างของกิจการแบบไม่เป็นทางการ แสดงถึงความยืดหยุ่นมาก กิจกรรมต่าง ๆ จะขึ้นตรงต่อเจ้าของหรือผู้บริหาร ซึ่งจะควบคุมอย่างใกล้ชิด ซึ่งเป็นลักษณะของการจัดองค์กรธุรกิจที่มีขนาดเล็ก โดยการจัดแผนของกิจการที่มีการจัดองค์กรส่วนใหญ่ จัดเป็นแผนกบุคคลและแผนกการผลิต เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ส่วนใหญ่เน้นทางด้านประมงทะเล ดังนั้นแผนกหลักๆ จึงเป็นด้านบุคคล และด้านการผลิต และพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีลักษณะเด่นในการแบ่งรูปองค์กรโดยแบ่งตามภาระหน้าที่ และความรับผิดชอบ ซึ่งสอดคล้องแนวคิดของ Andrew J. Dubrin ที่ว่า การจัดองค์กรรวมถึงกิจกรรมต่างๆ การแบ่งงาน และหน้าที่และกำหนดอำนาจหน้าที่ที่รับผิดชอบ

1.3 ด้านการจัดคนเข้างาน (Staffing)

ในด้านการจัดคนเข้างานเป็นที่น่าสังเกตได้ว่าผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีการจัดวางแผนบุคคลเข้าทำงาน โดยมีกำหนดหลักเกณฑ์ในการเลือกคนเข้าทำงานในองค์กร โดยพิจารณาจาก เพศ ประสบการณ์ในการทำงาน ซึ่งแสดงให้เห็นว่าในการทำงานบนเรือประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) เพศชายเป็นคุณสมบัติที่สำคัญทั้งเหตุผลทางด้านความปลอดภัย และการทำงาน เนื่องจากการทำงานบนเรือประมงต้องทำงานครั้งละเป็นรอบระยะเวลา 1-2 เดือน ต่อครั้ง และพักอยู่อาศัยบนเรือทั้งหมด การคัดเลือกการจัดคนเข้าทำงานเป็นเพศชายจึงเป็นคุณสมบัติที่สำคัญ โดยการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานแก่พนักงานเป็นการจ่ายตามระยะเวลาที่กำหนด ซึ่งส่วนใหญ่ใช้ระยะเวลา 1 รอบในการออกทำประมง

โดยที่หลักเกณฑ์ในการจ่ายค่าตอบแทน คือ พิจารณาจากความสามารถและประสบการณ์การทำงาน พิจารณาจากฐานะการเงินของกิจการและค่าครองชีพ ซึ่งอธิบายได้ว่า ในการจ่ายค่าตอบแทนการทำงานนั้นเมื่อเสร็จสิ้นการจับปลาในแต่ละรอบ หรือที่ผู้ประกอบการเรียกว่าในแต่ละน้ำ นั้นจะมีการคิดและจ่ายค่าตอบแทนเงินเดือนค่าจ้างพร้อมกับเงินเปอร์เซ็นต์จากรายได้ยอดขายปลาในแต่ละรอบ ส่วนใหญ่กิจการให้ผลประโยชน์อื่นแก่พนักงานนอกเหนือจากเงินเดือนและค่าจ้างในรูปแบบของอาหารและที่พักอาศัย โบนัสพิเศษ การลาภกิจ กิจการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่เห็นว่าคุณสมบัติพนักงานที่จำเป็นในการคัดเลือกพนักงานคือ ความขยันอดทน และความซื่อสัตย์ ในขณะที่คุณสมบัติที่มีผลต่อการประเมินผลที่กิจการ คือ ความขยันหมั่นเพียร ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) ที่ว่า การจัดคนเข้างาน เป็นกระบวนการที่องค์กรต้องมั่นใจว่า จำนวนลูกจ้างที่เหมาะสมมีทักษะสอดคล้องกับงานที่ถูกต้องในเวลาที่ต้องการ ซึ่งจะทำให้บรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร นอกจากนี้พบว่า กิจการส่วนใหญ่มีการอบรมพัฒนาพนักงานโดยหัวหน้างานและสอดคล้องกับแนวความคิดของ Wayne Mndy, Robert M.Noel และ Shane R. Premeaux (2545) ที่ว่า ด้านการจัดคนเข้างานในส่วนการจ่ายค่าตอบแทนสามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ 1.การจ่ายค่าตอบแทนด้านการเงิน 2. ผลประโยชน์อื่นๆที่ไม่เป็นรูปการเงิน

การจูงใจ (Motivation)

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ทั้งหมดมีการจูงใจพนักงานในการทำงานโดยเพิ่มค่าตอบแทนในการทำงานและการจัดสวัสดิการเพิ่มขึ้นซึ่งเมื่อลูกเรือทำงานได้ดีมีความสามารถสูงขึ้น ผู้ประกอบการก็เพิ่มค่าตอบแทนสูงขึ้นซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) ที่ว่า ผู้บริหารต้องเข้าใจความแตกต่างของแต่ละบุคคล เพื่อสามารถใช้ปัจจัยในการจูงใจพนักงานได้อย่างเหมาะสม เพื่อให้เกิดความสำเร็จ ซึ่งวิธีการจูงใจในการปฏิบัติ เป็นการจ่ายค่าตอบแทนเป็นเงิน การจ่ายผลตอบแทนตามความสามารถ เป็นต้น และสอดคล้องกับแนวคิดของ Robert Kreitner (2541:8) ที่ว่า การจูงใจเพื่อให้การทำงานบรรลุวัตถุประสงค์โดยการสร้างความพึงพอใจในงานและ การให้รางวัลที่มีคุณค่าต่อพนักงาน

1.4 การสั่งการ (Directing)

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีการสื่อสารภายในกิจการแบบบนสู่ล่าง ซึ่งเป็นลักษณะการสื่อสารจากเจ้าของ หรือผู้บริหารสู่พนักงานโดยตรง ซึ่งในการสั่งการของผู้ประกอบการเป็นลักษณะเป็นไปตามสายบังคับบัญชา ซึ่งมีลักษณะการสั่งการแบบทั้งสองอย่างคือสั่งให้ไปทำหน้าที่ และสั่งโดยเปิดโอกาสให้ซัก

ถามได้ เนื่องจากผู้ประกอบการเป็นผู้ควบคุมดูแลทั้งหมด และเป็นธุรกิจที่มีขนาดไม่เกิน 50 คน ซึ่ง การสั่งการจึงสั่งโดยตรงสู่หัวหน้างานและพนักงานได้

1.5 การควบคุม (Controlling)

พบว่า กิจการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีการวางระบบรายงานการปฏิบัติงานจากผู้ได้บังคับบัญชาทุกวันทำการ โดยใช้ในการควบคุมการดำเนินงานจากการวัดผลปฏิบัติงาน และพบว่า ผู้ประกอบการไม่มุ่งเน้นการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรม โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเน้นการควบคุมในขณะปฏิบัติงาน ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดด้านการจัดการในด้านการควบคุมของ Heinz Wehrech และ Harold Koontz (2536) ที่ว่า การควบคุมเป็นการตรวจสอบดูแลผลการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย หรือแผนที่กำหนดวางไว้ รวมถึงการวัดผลงาน เพื่อให้ทราบถึงปัญหาการทำงาน และแก้ไขผลงานให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้

อีกทั้งเทคนิคในการควบคุมพบว่าในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีการควบคุมในด้านเวลาการทำงาน และผู้ประกอบการมีการควบคุมด้านค่าใช้จ่าย ซึ่งสอดคล้องกับแนวความคิดของ ธงชัย (2539) ที่ว่า เทคนิคในการควบคุมประกอบด้วย 1. การควบคุมด้านคุณภาพ 2. การควบคุมด้านปริมาณ 3. การควบคุมด้านค่าใช้จ่าย 4. การควบคุมด้านเวลา

2. ด้านการผลิตและการจัดซื้อ

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีผลผลิตหลักจากสินค้าประมงทะเล คือ ปลาหู เนื่องจากเรือประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) เหมาะสมกับการจับปลาและอาณาเขตการทำประมงของเรือประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีทรัพยากรปลาที่สำคัญคือปลาหู อีกทั้งปลาหูมีราคาที่ดีและมีความต้องการสูง นอกจากนี้จำนวนเรือประมงของ ผู้ประกอบการส่วนมากมีเรือประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) 1 ลำต่อกิจการ เงินลงทุนเมื่อเริ่มแรกของผู้ประกอบการอยู่ประมาณไม่เกิน 5,000,000 บาท และส่วนใหญ่ไม่มีเรือปั่นไฟ และรองลงมามีเรือปั่นไฟ 3 ลำ และมากกว่า 5 ลำ ซึ่งเป็นข้อสังเกตได้ว่าผู้ประกอบการที่ไม่มีเรือปั่นไฟนั้นอาจเป็นเรือประมงที่ออกจับปลาเวลากลางวันจึงไม่ต้องมีเรือปั่นไฟและโดยส่วนมากมีความสามารถในการประมงได้ผลผลิต 5,001-10,000 กิโลกรัมต่อวัน รองลงมามี 10,001-15,000 กิโลกรัม และ 15,001-50,000 กิโลกรัมและทำการประมง 3 ครั้งต่อวัน แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการที่มีเรือประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มากกว่า 1 ลำทำให้มีผลผลิตการประมงต่อวันสูงขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของ ชุมพล ศฤงคารศิริ (2537) ว่าการผลิตที่มีประสิทธิภาพประกอบด้วย ปัจจัยด้านปริมาณ คุณภาพ เวลา และราคา มารวมไว้ในระบบการผลิต เช่นเดียวกันกับระบบการผลิตธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ระยะเวลาในการประมง 1 วัน มีปริมาณ

การผลิตต่อวัน 5,001-10,000 กิโลกรัมต่อวัน และมีการควบคุมคุณภาพสินค้าประมงทะเลโดยมีปริมาณปลาที่เสียหายในแต่ละครั้งไม่เกิน 5% โดยที่ในการเพิ่มประสิทธิภาพนั้นผู้ประกอบการต้องเพิ่มผลิตผลการประมงต่อวันให้มากกว่า 5,001-10,000 กิโลกรัม และลดการสูญเสียให้น้อยกว่า 5% ของปริมาณปลา

2.1 ด้านการจัดซื้อ

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีการจัดซื้อวัตถุดิบเป็นเงินสด และในการสั่งซื้อแต่ละครั้งผู้ประกอบการให้ความสำคัญต่อบัญชีด้านคุณภาพสินค้า ราคาของสินค้าเป็นหลัก ซึ่งหลักเกณฑ์ในการวางแผนการจัดซื้อส่วนใหญ่กิจการในธุรกิจนี้ ใช้ปริมาณสินค้าคงคลัง ระยะเวลา และแนวโน้มด้านราคาเป็นหลัก ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดการจัดซื้อของ ประสงค์ ปราณีตพลกรัง และอื่น ๆ (2543) ที่กล่าวถึงการจัดซื้อให้มีประสิทธิผลที่สำคัญคือ เพื่อลดต้นทุนผลิต และเพิ่มกำไร เช่นเดียวกันกับผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ที่ในการจัดซื้อแต่ละครั้งจะชำระการจัดซื้อในแต่ละครั้งเป็นเงินสดเพื่อซื้อราคาสินค้าในแต่ละครั้งได้ถูกกว่าการซื้อเงินเชื่อ และในการซื้อแต่ละครั้งได้พิจารณาจากคุณภาพเป็นสำคัญซึ่งแสดงถึงประสิทธิภาพของสินค้าที่สูงกว่า ทำให้ได้รับต้นทุนสินค้าต่อการใช้งานที่คุ้มค่ากว่า ซึ่งเป็นแนวทางที่สำคัญในการจัดซื้อเพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มกำไร

2.2 ด้านการบริหารสินค้าคงเหลือ

พบว่า กิจการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่ในการจัดสต็อกในการบริหารสินค้าคงเหลือพบว่า ไม่มีการสต็อกสินค้าเนื่องจากลดต้นทุนในการเก็บสินค้าคงเหลือของวัตถุดิบต่างๆ อีกทั้งอยู่ใกล้กับแหล่งของเครือข่ายผู้ขาย ซึ่งสอดคล้องกับการบริหารสินค้าคงเหลือที่ ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ (2541) กล่าวถึงคือ ต้องพิจารณาถึงต้นทุนค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับสินค้าคงเหลือ

3. ด้านการตลาด (Marketing Mix)

พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีการจัดการด้านส่วนประสมการตลาด ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และด้านส่งเสริมการตลาด เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดที่กำหนด จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่ ให้ความสำคัญทางส่วนประสมการตลาดที่ทำให้ธุรกิจนี้ประสบความสำเร็จที่สำคัญมากที่สุด ในธุรกิจนี้เป็นด้านการจัดจำหน่าย และรองลงมาคือ ด้านผลิตภัณฑ์

3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (Production)

พบว่าผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่พบว่าสินค้าประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ที่ลูกค้าต้องการมากที่สุดคือ ปลาหู โดยที่กิจการในธุรกิจนี้ทั้งหมดไม่มีตราสินค้าสำหรับสินค้าประมงทะเล โดยที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านผลิตภัณฑ์ให้มีปริมาณมาก และเน้นคุณภาพ ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Phillip Kotler (2543) ที่กล่าวถึงว่า ผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยคุณภาพหลาย คุณภาพ การออกแบบ คุณลักษณะ การบรรจุ ขนาด เป็นต้น

3.2 ด้านราคา (Price)

พบว่า ราคาขายสินค้าในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่กำหนดราคาขายเท่ากัน ในแต่ละสินค้าประมงทะเลแต่ละประเภท และใช้หลักเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้า คือ ต้นทุน คุณภาพ ขนาดปลา เมื่อเทียบกับคู่แข่งอื่น ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของวิชาญ ศิริเอกชัยวัฒน์ (2544) ที่ว่าราคาสินค้าสัตว์น้ำมีราคาต่ำ และไม่แน่นอน อีกทั้งยังไม่สามารถกำหนดราคาขายตามภาวะต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงสูงขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการประมงทั้งขนาดเล็ก หรือขนาดใหญ่ถูกพ่อค้าคนกลางอาศัยกลไกของตลาด และสภาพของสินค้าเป็นเครื่องกำหนดราคารับซื้อ

3.3 ด้านการจัดจำหน่าย (Place)

พบว่า ราคาขายสินค้าในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีช่องทางการจัดจำหน่ายโดยจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (แพปลา) และบางส่วนจำหน่ายผ่านห้องเย็น โดยสอดคล้องกับแนวความคิดของ Phillip Kotler (2543) ที่กล่าวถึงช่องทางการจัดจำหน่ายด้านการตลาด 2 ระดับ เริ่มตั้งแต่ผู้ผลิต (Manufacturer) และผู้ขายส่ง (Wholesaler) และผู้ขายปลีก (Retailer) และผู้บริโภค

3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่เน้นการส่งเสริมการตลาดโดยมุ่งเน้นที่คนกลางในการส่งเสริมการขาย และในการส่งเสริมการขายพบว่าไม่มุ่งเน้นการส่งเสริมการขาย เนื่องจากสินค้าประมงเป็นสินค้าที่ขายตรงสู่แพปลา ไม่ได้ขายตรงสู่ผู้บริโภค ดังนั้นผู้ประกอบการจึงไม่มุ่งเน้นการส่งเสริมการขาย ซึ่งไม่สอดคล้องกับแนวคิดของ Phillip Kotler (2543) ที่ว่า ในรูปแบบการส่งเสริมการตลาด ด้านการส่งเสริมธุรกิจ และการส่งเสริมการขาย การใช้การแข่งขัน ตัวแทนฝ่ายขาย เป็นการกระตุ้นการขายที่ดี เพื่อให้เกิดการแข่งขันระหว่างตัวแทน เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่กำหนดทางธุรกิจ

4. ด้านการเงินและด้านการบัญชี (Finance and Accounting)

4.1 แนวคิดด้านการเงิน (Finance)

พบว่าผลการศึกษาคำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ด้านการวางแผนด้านการเงินพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ส่วนใหญ่ไม่มีการจัดทำงบการเงิน และงบการเงินล่วงหน้า มีผู้ประกอบการบางรายที่ทำงานกำไรขาดทุน งบกำไรสะสม และงบกระแสเงินสด ซึ่งอธิบายได้ว่า ผู้ประกอบการขาดความเข้าใจในการทำงานงบการเงินต่างๆ เพื่อช่วยในการดำเนินธุรกิจด้านการเงินให้มีประสิทธิภาพ แต่อาศัยความชำนาญและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจเป็นแนวทางด้านการเงินและการบัญชี โดยที่ในการวางแผนการเงินนั้นผู้ประกอบการไม่ได้มีการวางแผนเป็นระบบ แต่ได้ใช้การวางแผนแบบง่ายๆ โดยการดูจากยอดคงเหลือในสมุดบัญชี ในด้านการจัดสรรเงินทุนผู้ประกอบการได้ใช้สินทรัพย์เพื่อเป็นการค้ำประกันในการกู้ยืมจากสถาบันธนาคารในการจัดสรรแหล่งเงินทุนระยะสั้นและระยะยาวของกิจการ สอดคล้องแนวคิดด้านการเงินของ สุมาลี อุณหันธ์ (2544: 7-8) ซึ่งกล่าวถึงหน้าที่ด้านการเงินทั่วไป สามารถแบ่งออกเป็น 3 เรื่องคือ หน้าที่วางแผนการเงิน หน้าที่การบริหารสินทรัพย์หรือจัดสรรเงินทุน และหน้าที่จัดหาเงินทุน เพื่อให้ได้ผลตอบแทน

การบริหารสินทรัพย์หรือจัดสรรเงินทุนพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีเงินสดขั้นต่ำที่ใช้หมุนเวียนในกิจการต่อเดือนเป็นจำนวนเงินน้อยกว่า 500,000 บาท และ 500,000–1,000,000 บาท โดยค่าใช้จ่ายหลักเป็นต้นทุนค่าน้ำมันเชื้อเพลิง ค่าจ้าง และเงินเดือน การจัดหาเงินทุนพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่ใช้เงินออมส่วนตัวเป็นเงินลงทุนเริ่มแรก โดยจำนวนเงินทุนเริ่มต้นต่ำกว่า 5 ล้านบาท และพบว่าส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนระยะสั้นจากเงินทุนสะสมของกิจการ และเงินยืมจากครอบครัว โดยบางผู้ประกอบการใช้แหล่งเงินทุนระยะสั้นจากสถาบันเงินทุนเอกชนและรัฐบาล และพบว่าโครงสร้างเงินทุนของกิจการส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนส่วนตัว โดยมีหนี้สินระยะสั้นไม่เกิน 3 ปี และหนี้ระยะยาวเกิน 3 ปี

4.2 แนวคิดด้านการบัญชี (Accounting)

พบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีแนวคิดสอดคล้องกับสุพาตา สิริกิตตา (2545: 10-11) ที่กล่าวถึงความสำคัญของบัญชีว่า การบัญชีเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการบริหารในการดำเนินธุรกิจต้องมีระบบบัญชี โดยจะสามารถทำให้ธุรกิจได้ข้อมูลที่มีประสิทธิภาพโดยเก็บรวบรวม และสะสมข้อมูลของแผนกต่างๆ และพบว่า ผู้ประกอบการในธุรกิจส่วนใหญ่มีการบันทึกข้อมูลทางบัญชีโดยใช้สมุดบันทึกเนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัว และผู้ประกอบการทำบัญชีด้วยตัวเอง

5.3 ข้อค้นพบ

จากการศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ในจังหวัดสมุทรสาคร มีข้อค้นพบดังนี้

ด้านข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-60 ปี โดยที่วุฒิการศึกษาไม่มีสูงกว่าปริญญาตรี และจบการศึกษาระดับประถมศึกษา โดยเป็นรูปแบบเจ้าของคนเดียวส่วนใหญ่ และมีพนักงานหรือลูกเรือโดยทั่วไปประมาณ 50 คน ส่วนใหญ่มีการเริ่มต้นกิจการด้วยตนเอง และรับมรดกสืบทอดมาดำเนินงานต่อ โดยที่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ทำธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) อย่างเดียวไม่มีธุรกิจแพปลา และห้องเย็น โดยมีเหตุผลจูงใจในการทำธุรกิจส่วนใหญ่คือเป็นธุรกิจครอบครัว ซึ่งเห็นได้ว่าผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) เป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็ก และเป็นธุรกิจที่ได้มาจากการได้รับมรดก และผู้มีความชำนาญในการทำประมงเพียงด้านเดียว ขนาดของลูกเรือ ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับขนาดและจำนวนเรือประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) และจำนวนเรือปั่นไฟที่ผู้ประกอบการมี

ทางด้านการสนับสนุนและส่งเสริมการดำเนินงานจากหน่วยงานของภาครัฐพบว่า ไม่ได้ให้การส่งเสริมในด้านการดำเนินงานต่าง ๆ : ด้านการจัดการ ด้านการพัฒนาบุคลากร ด้านการพัฒนาเทคโนโลยี ด้านการตลาด และด้านการเงิน ซึ่งภาครัฐและหน่วยงานของรัฐขาดการสนับสนุนที่ดีพอต่อภาคธุรกิจด้านการประมง อีกทั้งความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยีของหน่วยงานภาครัฐไม่สามารถทันกับภาคเอกชน (ธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์) นอกจากนี้ทางด้านกฎหมาย และนโยบายต่างๆของรัฐไม่ได้สอดคล้องใหม่ที่ส่งเสริมและสนับสนุนให้ทันกับการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์

ด้านการจัดการพบว่า เป็นด้านที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญมากที่สุด โดยเฉพาะด้านการจัดคนเข้าทำงานเนื่องจากปัจจุบันการขาดแคลนแรงงานประมงค่อนข้างสูงเนื่องจากการทำงานบนเรือประมงเป็นงานที่หนัก และต้องออกเรือครั้งละนานๆ อีกทั้งแรงงานพม่าที่นำเข้าทดแทนก็ยังมีควมไม่เอื้ออำนวยต่อธุรกิจจากต้นทุนที่สูงขึ้น การสื่อสารเป็นต้น

ด้านการวางแผนพบว่า ผู้ประกอบการมีการวางแผนระยะสั้น 1-3 ปี โดยปัจจัยที่สำคัญภายนอก คือ สภาพเศรษฐกิจและปัจจัยภายใน คือ ความพร้อมด้านบุคลากรและด้านการเงิน ซึ่งเนื่องจากทิศทางสภาพเศรษฐกิจที่ไม่แน่นอนทำให้ผู้ประกอบการต้องเน้นแนวทางธุรกิจระยะสั้นเพื่อให้เหมาะสม และปรับตามสถานะเศรษฐกิจที่อาจเปลี่ยนแปลง อีกทั้งปัญหาด้านการขาดแคลนด้านบุคลากร และความพร้อมด้านบุคลากร อีกทั้งความพร้อมทางด้านการเงินรวมถึงเงินทุนหมุนเวียนที่

ต้องใช้สูงขึ้น ซึ่งในความพร้อมด้านบุคลากรพบว่า ต้องเน้นให้ความสำคัญทั้งทางด้านลูกเรือ และผู้ประกอบการ

ด้านการจัดองค์กรของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีโครงสร้างแบบไม่เป็นทางการ เพราะส่วนใหญ่เป็นธุรกิจครอบครัว และมีขนาดของกิจการไม่เกิน 50 คน อีกทั้งขนาดของลูกเรือ/พนักงานขึ้นอยู่กับจำนวนเรือประมงประเภทอวนล้อม(อวนดำ) และเรือปั่นไฟที่ผู้ประกอบการมีอยู่

ด้านการจัดคนเข้าทำงานมีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกคน คือ เพศ และความต้องการด้านเพศชายเป็นอันดับแรก เพราะต้องเป็นลูกเรือบนเรือ และเป็นงานที่หนัก โดยรอบทำงานครั้งละไม่ต่ำกว่า 1 เดือน ในด้านการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานนั้นผู้ประกอบการจ่ายตามระยะเวลาที่กำหนดตามรอบการทำงานประมง โดยในการจ่ายค่าตอบแทนใช้หลักเกณฑ์ตามความสามารถ และประสบการณ์ในการทำงานกับกิจการนั้นๆ และให้ผลประโยชน์อื่นแก่พนักงานในรูปแบบของโบนัสพิเศษมากที่สุด ขณะที่สวัสดิการสังคมของพนักงานไม่เป็นที่ยอมรับสำหรับผู้ประกอบการ เนื่องจากว่าผู้ประกอบการยังขาดความรู้ความเข้าใจที่ดีพอและขาดการส่งเสริมจากภาครัฐ ทั้งนี้คุณสมบัติที่จำเป็นที่สุดในการคัดเลือกพนักงานลูกเรือ คือ ความขยัน และอดทน และคุณสมบัติที่สำคัญที่สุดต่อการประเมินผลงาน คือ ความขยันหมั่นเพียร โดยขณะที่พนักงานส่วนใหญ่ไม่ทราบแน่ชัดว่าผู้ประกอบการใช้หลักเกณฑ์ใดในการประเมินผล วิธีการจูงใจที่สำคัญคือการจ่ายค่าตอบแทนเพิ่มสำหรับลูกเรือ/พนักงานที่ทำงานดีเป็นที่พอใจของผู้ประกอบการ และการอบรมพัฒนาพนักงานเป็นแบบอบรมและสอนโดยหัวหน้างาน ซึ่งเป็นแบบการเรียนรู้จากงานเป็นหลัก

ด้านการสั่งการพบว่า เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดที่ไม่เกิน 50 คนและเจ้าของควบคุมการดำเนินการทั้งหมดจึงเป็นการง่ายที่สั่งการโดยตรงสู่หัวหน้างาน และลูกเรือ/พนักงาน โดยที่ในการสั่งการแต่ละครั้งก็เปิดโอกาสให้ซักถามได้เพื่อความเข้าใจที่ถูกต้อง ซึ่งลักษณะการสั่งการเป็นแบบสั่งงานที่ต้องเข้มงวด เด็ดขาด เนื่องจากผู้ประกอบการต้องควบคุมลูกเรือทั้งหมดในการทำงาน และต้องการทำงานเวลาออกทำประมงมีเวลาค่อนข้างจำกัด และต้องทำงานเป็นทีมจึงจำเป็นต้องสั่งแบบบนสู่ล่าง แต่ก็เปิดโอกาสให้ซักถามได้เพื่อความเข้าใจที่ถูกต้องตรงกัน

ด้านการควบคุมพบว่า มีการรายงานการปฏิบัติงานจากผู้ได้บังคับบัญชาทุกวันทำการ เนื่องจากการประมงประเภทอวนล้อม (อวนดำ) เป็นการปฏิบัติงานแบบวันต่อวันในด้านการผลิตและความพร้อมต่างๆในเรื่องลูกเรือ เรือประมง และเรือปั่นไฟ นอกจากนี้เป็นที่น่าสนใจ คือ ผู้ประกอบการทั้งหมดไม่มุ่งเน้นความสำคัญการรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมใดๆ เนื่องจากไม่ทราบว่าประการแรกไม่ทราบมาตรฐานอุตสาหกรรมอะไรที่เหมาะสมกับธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ ประการที่สองเพราะ ผู้ประกอบการไม่ทราบว่ามาตรฐานอุตสาหกรรมมีประโยชน์อะไรต่อกิจ

การ และประการที่สาม คือ การขาดความพร้อมทางด้านผู้ประกอบการ กิจการ และลูกเรือในการมุ่งสู่การรับรองมาตรฐานอุตสาหกรรมใดๆอีกทั้งขาดการส่งเสริมและสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ และประการที่ดี คือ สภาพเศรษฐกิจ และผลประกอบการของธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ที่ไม่ค่อยดี จึงทำให้ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สนใจในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้อยู่รอด

ด้านการผลิต และการจัดซื้อ ผลผลิตที่สำคัญที่สุด คือ ปลาหูเนื่องจากเหมาะสมกับการทำประมงประเภทอวนล้อม(อวนดำ)ที่ได้ราคาดีที่สุด และเป็นที่ต้องการของตลาดและแพปลา ผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ส่วนใหญ่มีเรือประมง 1-2 ลำ ต่อกิจการเนื่องจากการลงทุนเมื่อเริ่มต้นไม่เกิน 5,000,000 บาท และโดยส่วนใหญ่ไม่มีเรือปั่นไฟ เนื่องจากอาจเป็นการออกประมงเวลากลางวัน ส่วนจำนวนเรือปั่นไฟนั้นผู้ประกอบการมีจำนวนเรือปั่นไฟ3ลำและมากกว่า 5 ลำต่อกิจการ โดยทั้งนี้เป็นผู้ประกอบการที่ออกทำการประมงเวลากลางคืน จำนวนเรือปั่นไฟนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนเรือประมง และฐานะการเงินของผู้ประกอบการ โดยความสามารถในการทำประมงต่อวันอยู่ที่ 3 ครั้งต่อวัน ใช้เวลาครั้งละ 1-2 ชั่วโมง และได้ผลผลิตการประมงเฉลี่ยต่อวันที่ 1,000-5,000 กิโลกรัม และ5,001-10,000 กิโลกรัม โดยขึ้นอยู่กับจำนวนเรือประมงที่ผู้ประกอบการมีอยู่ต่อกิจการ ในขณะที่ปัจจุบันผู้ประกอบการต้องไปทำการประมงในประเทศเพื่อนบ้านมากขึ้นเพื่อเพิ่มผลผลิตการประมงต่อวันให้สูงขึ้น

ด้านการตลาด ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดที่มีความสำคัญที่สุดของผู้ประกอบการ คือ ด้านการจัดจำหน่าย โดยผู้ประกอบการไม่มุ่งเน้นการใช้ตราสินค้าประมงทะเลเนื่องจากเป็นผู้จับปลาส่งต่อผู้แพปลา และไม่ได้เป็นผู้ขายสู่ผู้บริโภคหรือการขายสินค้าที่แปรรูป ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ให้ความสำคัญด้านราคากับด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด โดยที่สินค้าที่ถูกค่าต้องการมากที่สุด คือ ปลาหู เนื่องจากเป็นปลาที่ราคาไม่สูงมาก และได้รับความนิยมจากผู้บริโภค ความสำคัญกับสินค้ามากที่สุดเป็นความต้องการด้านจำนวนปริมาณการจับสินค้าประมงที่มาก และด้านคุณภาพ และธุรกิจส่วนใหญ่ขายโดยผ่านแพปลา รองลงมาขายผ่านห้องเย็น เป็นที่น่าสังเกตว่าผู้ประกอบการต้องขายสินค้าประมงทะเลผูกขาดกับแพปลา เนื่องจากเป็นกลไกตลาดที่ค่อนข้างเข้มงวดและผูกมัดในการขายสินค้าประมงทะเล เพราะผู้ซื้อขายส่งและขายปลีกนิยมที่จะซื้อต่อจากแพปลา และห้องเย็นเท่านั้น และการมีอิทธิพลในกลไกการตลาด การซื้อขายสินค้าประมงทะเลของแพปลา และห้องเย็น ทำให้สินค้าประมงทะเลในด้านราคาถูกกำหนดราคาโดยแพปลาเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการมุ่งเน้นการส่งเสริมการตลาดโดยมุ่งเน้นที่คนกลาง และไม่มุ่งเน้นการส่งเสริมการขาย

ด้านการเงิน และด้านบัญชี ผู้ประกอบการในธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) มีการบันทึกบัญชีของกิจการโดยเป็นรูปแบบการจัดทำเองโดยใช้สมุดบันทึก และส่วน

ใหญ่ไม่มีการจัดทำงบการเงิน เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัวที่มีขนาดเล็ก และผู้ประกอบการขาดความรู้ความชำนาญด้านการเงิน และการบัญชี และเป็นผู้ประกอบการที่รับต่อจากครอบครัวโดยการทำงานบนเรือจนชำนาญจนเป็นผู้ประกอบการ ดังนั้นในการบัญชีจึงทำเป็นแบบง่ายโดยดูจากสมุดบันทึก และขอยอดคงเหลือในสมุดบัญชีเท่านั้น โดยเงินสดขั้นต่ำที่ใช้หมุนเวียนในกิจการต่อเดือนไม่เกิน 500,000 บาท และมีสัดส่วนกำไรขั้นค่าต่อยอดขาย มากกว่า 11% ขึ้นไป อัตราหนี้สูญเมื่อเทียบกับยอดขายอยู่ร้อยละ 1-3 เนื่องจากการเก็บรักษาใช้ระบบน้ำแข็งซึ่งความเย็นไม่คงที่ และการขนถ่าย และลำเลียงใช้แรงงานคนทำให้เกิดการเสียหายต่อผลผลิตปลาที่จับได้

ปัญหา และอุปสรรคในการดำเนินงานธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) พบว่า ในด้านการจัดการนั้นผู้ประกอบการให้ความสำคัญด้านบุคลากรขาดความชำนาญ และการควบคุมปฏิบัติงานได้ยาก เนื่องจากปัญหาการขาดแคลนบุคลากร การเข้า-ออกงานสูง และขาดกระบวนการในการควบคุมในการปฏิบัติงาน ในด้านการผลิตพบว่าต้นทุนการผลิตสูงซึ่งต้นทุนที่สำคัญ คือ ต้นทุนค่าน้ำมันที่ราคาค่อนข้างสูงในปัจจุบัน และการใช้แรงงานที่ค่อนข้างเยอะในการทำงานเพื่อลดปัญหางานหนักในการทำงาน อีกทั้งการขาดแคลนเครื่องจักรที่ทันสมัยในการทำประมง ในด้านการตลาดนั้นพบว่าคุณภาพสินค้าไม่เป็นที่ยอมรับ เนื่องจากในการประมงไม่สามารถกำหนดการจับขนาดปลาที่ตลาดต้องการได้ อีกทั้งผู้ประกอบการประสบกับการต่อรองราคา เนื่องจากการตลาดที่ค่อนข้างผูกขาดโดยแพปลาทำให้การกำหนดราคาขึ้นอยู่กับแพปลา ในด้านการเงินพบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีต้นทุนสูงทำให้รายได้ และยอดขายต่ำ เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงและขาดเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้ส่วนใหญ่มาจากปริมาณผลผลิตการประมงที่ไม่เพียงพอในปัจจุบันที่สามารถสร้างรายได้ที่มีต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดังนั้นผู้ประกอบการส่วนใหญ่จึงขยายแหล่งการทำประมงสู่ประเทศเพื่อนบ้าน เช่นประเทศเขมรที่มีทรัพยากรประมงที่สมบูรณ์กว่าเพื่อเป็นการเพิ่มผลผลิตการประมงให้สูงขึ้น และเป็นการเพิ่มรายได้และยอดขายให้สูงขึ้น และเพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูง และมีความสามารถในการทำกำไรตามที่คาดหวัง

5.4 ข้อเสนอแนะ

ด้านการจัดการ

1. ผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ประเภทอวนล้อม (อวนดำ) ควรมีการเรียนรู้ และพัฒนาเพิ่มเติมการจัดการในการดำเนินธุรกิจ และพัฒนาบุคลากรให้มีทักษะความชำนาญ โดย

การอบรมระยะสั้นที่สามารถนำไปใช้ในกิจการได้ทันที เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารธุรกิจ และการปรับปรุงธุรกิจให้เจริญเติบโตมากขึ้น และเหมาะสมกับเวลาที่จำกัดของผู้ประกอบการ

2. ผู้ประกอบการควรมีการแบ่งประเภทงาน จัดกลุ่มงาน และออกแบบงานให้มีความชัดเจน เพื่อกำหนดขอบเขตงานและหน้าที่ความรับผิดชอบ และวางความสัมพันธ์ในการทำงานให้มีประสิทธิภาพ เพื่อความเป็นระเบียบ และในการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

3. ด้านผลประโยชน์อื่นๆ ของกิจการ ผู้ประกอบการในธุรกิจนี้ควรศึกษาความเข้าใจ และความสำคัญของด้านสวัสดิการสังคมและกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ เพื่อให้ประโยชน์ต่อพนักงานและการบริหารการจัดการบุคคลของผู้ประกอบการให้ถูกต้อง

4. ผู้ประกอบการธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ ควรให้ความสำคัญด้านบุคลากร เพราะเป็นทรัพยากรที่สำคัญในองค์กร และเป็นตัวต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูง ผู้ประกอบการควรกำหนดค่าจ้างผลตอบแทนที่ดีขึ้นสำหรับพนักงานที่มีคุณสมบัติและศักยภาพที่ดี ควรมีการกำหนดคุณสมบัติของพนักงานให้สูงขึ้น ควรมีระบบผลประโยชน์อื่น ๆ เพื่อเสริมสร้างกำลังใจในการทำงานให้ดีขึ้น การพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพการทำงานให้ดีขึ้น และการให้ออกของพนักงานที่ไม่มีผลงานตามมาตรฐาน

5. ผู้ประกอบการควรมีหลักสูตรการฝึกอบรมเบื้องต้นสำหรับพนักงานใหม่ และพนักงานปัจจุบัน ทั้งทางด้านข้อมูลเบื้องต้นของธุรกิจ รายได้ และผลประโยชน์ของพนักงาน ความปลอดภัย กฎระเบียบ และวินัยต่าง ๆ รวมทั้งระยะเวลาทดลองการทำงาน และการประเมินผล

4. กรณีการประเมินผลการปฏิบัติงาน ผู้ประกอบการควรอธิบายให้พนักงานมีความเข้าใจมากขึ้นถึงหลักเกณฑ์ในการประเมินผลพนักงานและลูกเรือ และผลตอบแทนต่างๆ หรือผลประโยชน์ที่พนักงานและลูกเรือได้รับ เพื่อเป็นการเสริมสร้างแรงจูงใจในการทำงาน

5. ผู้ประกอบการควรมีการควบคุมในการดำเนินงานทั้งก่อนปฏิบัติงาน ขณะปฏิบัติงาน และหลังการปฏิบัติงานที่ชัดเจน เพื่อลดความเสี่ยงและการสูญเสียที่อาจเกิดขึ้นอีกทั้งเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานให้ดีขึ้น ทั้งด้านการติดตาม การวัดผล และการแก้ไข

6. ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญด้านมาตรฐานอุตสาหกรรมเพื่อเป็นหนทางหนึ่งในการพัฒนามาตรฐานธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์อวนล้อม(อวนดำ)ให้มีความก้าวหน้ามากขึ้น และเป็นหนทางสู่ธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ในอนาคต

ด้านการผลิต

7. ผู้ประกอบการควรศึกษาด้านทุนการผลิตที่แท้จริงให้ชัดเจนว่าต้นทุนด้านใดที่สูง ควรศึกษาถึงจุดคุ้มทุนต่อการผลิตและควรให้มีการควบคุม และการวัดผลในการดำเนินงาน

8. ผลผลิตหลักส่วนใหญ่เป็นปลาทุ ซึ่งผลผลิตต่อวันประมาณไม่เกิน 5,000 กิโลกรัม ผู้ประกอบการควรเพิ่มผลผลิตให้มากกว่าขึ้นกว่า 5,000 กิโลกรัมต่อวัน หรือศึกษาการขยายการผลิต การจับปลา สู้สินค้าประมงอื่นๆ ให้เพิ่มมากขึ้น หรือขยายสู่แหล่งทรัพยากรใหม่ๆ นอกน่านน้ำไทย และควรศึกษาเทคโนโลยีด้านการประมงที่ทันสมัย เพื่อเพิ่มผลการผลิตการประมงให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

9. ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีการสูญเสียของปริมาณปลาสูง มีตั้งแต่ 1%-5% และมากกว่า 5% ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการลดการสูญเสียให้น้อยลง โดยการใช้การควบคุมในการทำงาน หรือติดตั้งเครื่องอุปกรณ์ต่าง ๆ เพื่อลดการสูญเสียของปริมาณปลา

10. ผู้ประกอบการควรพิจารณาในการใช้เครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัยแทนคนงาน เพื่อเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และเป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่ายการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

ด้านการตลาด

11. ผู้ประกอบการควรพิจารณาถึงปัจจัยทางการตลาดให้มากขึ้น เพื่อเสริมสร้างคุณค่าเพิ่มต่อสินค้าประมง และธุรกิจประมงทะเลให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นและมีกำไรมากขึ้น

12. รัฐบาลควรแก้ไขระบบการตลาด ในการซื้อขายสินค้าประมงทะเลให้มีความยุติธรรมมากขึ้น

13. นโยบายด้านราคาของสินค้าประมงทะเลควรเพิ่มทางเลือกด้านราคาให้สินค้าประมงทะเลมากขึ้น เช่น ราคาในการสั่งซื้อล่วงหน้า การสนับสนุนด้านราคาจากภาครัฐบาล

14. กลุ่มผู้ประกอบการ และภาครัฐควรให้ความร่วมมือกันในการส่งเสริมสินค้าประมงทะเล ผู้ตลาดทั้งภายในประเทศและต่างประเทศให้ดีขึ้น ควรเพิ่มการประชาสัมพันธ์สู่ผู้บริโภคให้มากขึ้น

ด้านการเงินและการบัญชี

15. ผู้ประกอบการควรมีการทำการบินที่บัญชีที่มีตามมาตรฐานการบัญชีมากขึ้น กว่าการจดบันทึกในสมุด หรืออาจทำเองโดยใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ เพื่อบันทึกข้อมูลต่าง ๆ อย่างถูกต้อง และสามารถทำให้มีการตรวจสอบข้อมูล เพื่อนำไปใช้ในการวางแผนให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น

16. ผู้ประกอบการควรทำงานการเงิน งบกระแสเงินสด งบกำไรขาดทุน เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการวิเคราะห์ จัดการเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ และการตัดสินใจในการจัดหาเงินทุนเพิ่มเติม อีกทั้งบอกสถานะภาพประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจ

ด้านอื่นๆ

17. รัฐบาลควรมีบทบาทในการส่งเสริม และสนับสนุนธุรกิจประมงทะเลพาณิชย์ ประเภทอวนล้อมทั้งทางด้านนโยบายด้านประมงทะเลพาณิชย์ กฎหมาย และข้อบังคับต่างๆ ให้มีความทันสมัย และชัดเจนในการสนับสนุนเพื่อศักยภาพในการทำประมงระยะยาวของประเทศ อีกทั้งการส่งเสริมในการทำประมงทะเลนอกน่านน้ำไทย รวมทั้งการให้การสนับสนุนทางการเงิน ดำเนินการธุรกิจประมงทะเล ทั้งทางด้านการจัดการ การตลาด การผลิต และการเงิน

18. ผู้ประกอบการควรพิจารณาในการรวมตัวกันระหว่างผู้ประกอบการแล้วตั้งรูปแบบบริษัทเพื่อเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจทั้งด้านการจัดการ ด้านการตลาด ด้านการผลิต และด้านการเงิน และเพื่อเป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดทั้งปัจจุบันและอนาคต