

คม·ชด·ลัก

ปีที่ 15 ฉบับที่ 5435 วันอังคารที่ 6 กันยายน พ.ศ. 2559 หน้า 6

'เปลือกลงโจวจิตรภูมิ' งานศิลป์นำโชค

สินค้าโอท็อปจากท้องถิ่นสู่ท้องฟ้า

ในที่สุดผลิตภัณฑ์ "เปลือกลงโจวจิตรภูมิ" ซึ่งเป็นสินค้าในโครงการหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หรือโอท็อป ระดับไฮเอนด์ ที่มีสีสันสวยงาม ที่เป็นสิ่งประดิษฐ์จากฝีมือของกลุ่ม "เปลือกลงโจวจิตรภูมิ" ที่มี "ภูมิศกาศกาญจนศิริปาน" จาก ต.บางโฉลง อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ เป็นแกนนำ เปิดตัวผลิตภัณฑ์โอท็อปประจำรัฐเพื่อจำหน่ายบนเครื่องบินไทย ภายใต้แนวคิดจากท้องถิ่นบินสู่ท้องฟ้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยมี พล.อ.ประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) เป็นประธานพิธีเปิดตัวผลิตภัณฑ์เมื่อเร็วๆ นี้ โดยมี พล.อ.อนุพงษ์ เผ่าจินดา รัฐมนตรีว่าการกระทรวงมหาดไทย พร้อมด้วยนายสุธี มากบุญ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงมหาดไทย นายสุทธิพงษ์ จุลเจริญ รองปลัดกระทรวงมหาดไทย นายอภิชาติ



ภูมิศกาศกาญจนศิริปาน

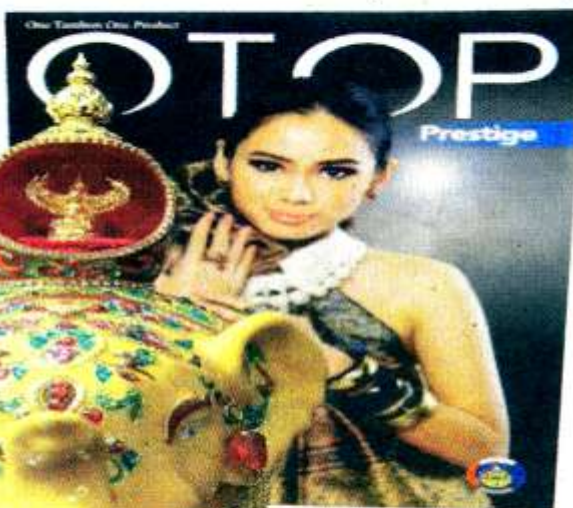
ก็ได้รับผลกระทบอย่างหนัก ทำให้ภรรยาเครียดหนักเพราะไม่มีเงินเหลือแล้ว และยังคงแบกภาระหนี้สินอีกหลายล้านบาท ถึงขนาดต้องไปสนใจที่วัด ระหว่างนั้นภรรยาแอบไปนั่งเจาะไขไก่เพื่อฆ่าเวลาเล่นๆ พอเจาะมาก ๆ

โคตลกเวอร์ อธิบดีกรมการพัฒนาชุมชน และคณะผู้บริหารบริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) เข้าร่วมพิธีอย่างคึกคัก

ระหว่างเปิดงาน พล.อ.ประยุทธ์ ยืนยันว่า รัฐบาลจะเดินหน้าผลักดันในการพัฒนาสินค้าโอท็อปในทุกด้านและพร้อมส่งเสริมสนับสนุนการใช้นวัตกรรมเทคโนโลยี ความรู้วิชาการและบูรณาการหน่วยงานต่างๆ ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา มาช่วยในกระบวนการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพและมาตรฐานในระดับสากล

โดยกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ถือเป็นหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในโครงการนี้โดยเฉพาะด้านการคัดสรร ต่อยอดการพัฒนาสินค้าโอท็อปเพื่อยกระดับคุณภาพและมาตรฐานให้สูงขึ้นเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ยอมรับทั่วโลกอีกด้วย

ภูมิศก เสาที่มาจาก "เปลือกลงโจวจิตรภูมิ" ว่าเกิดจากเศรษฐกิจฟองสบู่แตกในปี 2540 ซึ่งตอนนั้นเขาและภรรยา "ณภัทสรณ์ ตั้งจิตโชติวุฒิกุล" ประกอบธุรกิจด้านอสังหาริมทรัพย์



ผลิตภัณฑ์จากชิ้นกระเจี๊ยบเทศราคาหลักแสนบาท

เขาก็คิดว่ามันน่าจะเอาไปทำประโยชน์อะไรได้ จึงกลายเป็นจุดประกายความคิดของเปลือกลงโจวจิตรขึ้นมา กระทั่งกลับ

บ้านภรรยาพยายามนั่งเพ้นท์เปลือกลงโจวจิตรมานาน แต่ด้วยความที่ไม่มีพื้นฐานด้านศิลปะทำให้ผลงานที่ออกมายังไม่ดีนัก

"ผมเห็นถึงความพยายามและตั้งใจของภรรยาจึงลงมือช่วย เพราะผมมีความรู้



ด้านศิลปะพอสมควร ประกอบกับความชอบในงานช่างอยู่ด้วย เริ่มจากเปลือกไข่ธรรมดามาเป็นงานเปลือกไข่จิตรที่เป็นรูปเป็นร่างขึ้นมา และมีการพัฒนาต่อยอดความวิจิตรขึ้นมาเป็นลำดับ พอดีเคยเห็นไข่ฟาแบร์เซของรัสเซีย ซึ่งเป็นงานตกแต่งอันมณีรูปไข่ที่เป็นของขวัญสำหรับเทศกาลอีสเตอร์แต่ไข่ฟาแบร์เซเป็นไข่ทำจากโลหะมีค่าหรือหินแข็ง ตกแต่งด้วยอันมณีและการลงยา แต่ของผมเปลือกไข่จิตรภูมิศที่มาจากเปลือก

ไข่ เน้นในความเป็นมงคล คือ ไข่เปิดไข่ไก่ แสดงถึงความอุดมสมบูรณ์ ไข่นกกระทาเทศแสดงถึงความดีงาม ไข่นกกระทาหมายถึงความโชคดีประกอบกับการสร้างรูปทรงที่เป็นมงคลอย่าง ช้าง ปลาทอง เป็นต้น ทำให้เป็นที่สนใจของลูกค้า” ภูมิศ กล่าว

กระทั่งวันหนึ่ง ภูมิศมีโอกาสดำเนินไปแสดงผลงานที่ประเทศอิตาลี สหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส ทำให้ลูกค้าต่างชาติสั่งซื้อสินค้ามากขึ้น แต่ส่วนใหญ่จะเป็นลักษณะรับจ้างผลิต โดยลูกค้ามีแบรนด์ของตัวเอง ทั้งญี่ปุ่น ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา ส่วนในประเทศไทยจะส่งขายตามร้านเครื่องประดับ ร้านจิวเวลรี่ ที่ขายให้นักท่องเที่ยว มีราคาตั้งแต่ชิ้นละหลักพันถึงหลักแสนบาท แต่ละปีจะมียอดส่งดกปีราว 4 ล้านบาท ล่าสุดส่งให้บริษัทคิงเพาเวอร์ เพื่อนำจำหน่ายบนเครื่องบินภายใต้แบรนด์ “ลิปปี” ส่งล็อตแรกจำนวน 200 ชุด และจะส่งล็อตที่สองในเร็วๆ นี้ ส่วนหน้าร้านมีโชว์รูมอยู่ที่ห้างสรรพสินค้าบางนา (โซนไทยบazaar)

กระนั้นกว่าจะถึงวันนี้ “เปลือกไข่จิตรภูมิศ” ภูมิศ บอกว่า ต้องเผชิญมรสุมต่างๆ มากมาย แม้กระทั่งแทบไม่มีเงินทุนเลยจนกระทั่งนำผลิตภัณฑ์มาเข้าโครงการโอท็อปเพื่อต้องการเงินกู้แค่ 5 หมื่นบาท จนสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ในวันนี้

● คณมนัส กาเจ ●