

ปีที่ 16 ฉบับที่ 5546 วันจันทร์ที่ 26 ธันวาคม พ.ศ. 2559 หน้า 8



## ส่งต่อของดีจากท้องถิ่น

## แปรรูปเพิ่มมูลค่า-สร้างรายได้ชุมชน



**“กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์”**

ทำให้มั่นใจว่าตอนนี้ตลาดกำลังมาแน่นอนแล้ว”

**“สะอาด จิงสมานญาติ”** ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ กล่าว

เมื่อกลุ่มเห็นว่าตลาดสินค้าอาหารเพื่อสุขภาพ เหล่านี้กำลังเป็นที่ต้องการในกระแสคนรักสุขภาพ และเป็นที่น่าสนใจจากตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดในเอเชีย เช่น จีน ฮองกง สิงคโปร์ และญี่ปุ่น จึงตัดสินใจลงทุนเพิ่ม เพื่อขยายโรงงาน เพิ่มกำลังการผลิตสินค้าอีก 3 เท่า โดยใช้เงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) วงเงิน 5 ล้านบาท และมีบรรษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม (บสย.) เป็นผู้ค้ำประกัน

อย่างไรก็ตาม ก่อนจะมาเป็น “ไพร์ทิพ” อย่างในปัจจุบัน ที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน มีผู้คนจากต่างถิ่นเข้ามาขอดูงานอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นนักศึกษาขอติดต่อกมาศึกษา ทำงานวิจัย และเมื่อไม่นานมานี้ ภริยานายกรัฐมนตรียังนำภริยาทูตเข้ามาดูงานที่โรงงานด้วย อีกทั้งยังเป็นแรงบันดาลใจในการทำธุรกิจให้แก่อีกหลายๆ คน ได้คิดเริ่มสร้างกิจการ

สะอาด บอกว่า ไพร์ทิพ เคยเป็นแบรนด์สำหรับสินค้าชาสมุนไพร ชาวไทม์ก่อนมาก่อน แต่พบว่าตลาดค่อนข้างแคบ ประกอบกับคอนเทนต์เทคโนโลยีที่ใช้ในการผลิตไม่สูงนัก ทำให้บริษัทฯ ที่ผลิตไม่สามารถอยู่ได้นานในอุตสาหกรรมปกติ จะต้องแข่งสู้เข้านั้น จึงแข่งขันกับผู้ผลิตชาเจ้าใหญ่ๆ ไม่ได้ แม้รสชาติเราจะสู้ได้ แต่ก็สู้การตลาดไม่ได้ จึงเลิกไป

ด้วยตลาดการบริโภคสินค้าเพื่อสุขภาพกำลังเติบโตนี้เอง ทำให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ตัดสินใจลงทุนขยายกำลังการผลิต นับเป็นครั้งแรกในรอบเกือบ 10 ปี ตั้งแต่เริ่มผลิตสินค้าก็ว่าได้ ที่กลุ่มได้กู้เงินเพื่อนำมาลงทุนขยายโรงงาน

“ปกติเราทำธุรกิจ จะเน้นหลักคิดแบบเศรษฐกิจพอเพียง คือขอทำให้อยู่แบบยาวๆ ไม่คิดตั้งเป้าหมายเพื่อหลอกตัวเอง เพราะรู้ว่ากำลังการผลิตของเรายังไม่มากนัก การจะขยายจึงต้องดูที่จังหวะ ภาวะเศรษฐกิจ แต่เมื่อปีที่ผ่านมาได้ไปออกงานแสดงสินค้า ทั้งงาน “เฮลท์” และงาน “ออร์แกนิก” ซึ่งสินค้าเราได้รับความสนใจมาก

“ผมจึงพยายามหาเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ ๆ จนมาได้เทคโนโลยีอบแห้งโดยใช้ระบบสูญญากาศ ทำให้ผักแห้ง และมีความกรอบ โดยยังคงสีส้มและรสชาติเดิม รวมทั้งคุณค่าของพืชผักนั้น ๆ ก็ยังคงเดิม ได้มีการส่งวิเคราะห์แล้ว”

สะอาดกล้าว และเล่าว่า จึงเริ่มจากผักใกล้ตัวและสามารถหาได้ในท้องถิ่น คือ “กระเจี๊ยบเขียว” การตัดสินใจเลือกกระเจี๊ยบเขียว ก็เพราะว่าเป็นพืชผักที่มีอยู่ในพื้นที่ จ.นครปฐม อยู่แล้ว โดยเฉพาะใน อ.บางเลน และ อ.กำแพงแสน แต่ก็พบว่าคนไทยไม่นิยมกินกันนัก ขณะที่คนญี่ปุ่นนิยมมาก จึงได้เริ่มต้นหาข้อมูล พบว่ากระเจี๊ยบเขียวมีใยอาหารสูงมาก ช่วยบรรเทาอาการท้องผูก โรคระเคาะ และรักษาแผลในกระเพาะอาหาร กำจัดพยาธิตัวจิ๋ว พอเราค้นพบตัวนี้ จึงคิดว่าได้เปรียบเพราะอยู่ในพื้นที่อยู่แล้ว

“เราใช้กระเจี๊ยบเขียวในพื้นที่ใกล้เคียงแรก ๆ ก็ไปซื้อที่โรงงานรับซื้อกระเจี๊ยบเขียวเพื่อส่งออกก่อน เพราะจะมีการคัดขนาดที่ไม่ได้ตามมาตรฐานกำหนดออก เราก็ไปซื้อในส่วนนั้น คือไม่ได้ขนาดตามที่โรงงานกำหนด แต่เราสามารถนำมาแปรรูปได้ ซึ่งตอนนั้นเกษตรกรจะไม่ได้ประโยชน์ส่วนนี้เลยเพราะกระเจี๊ยบจะถูกคัดทิ้งไปเลย แต่เมื่อได้มีการคุยกันกับเกษตรกร จึงตกลง



ว่าเกษตรกรจะคัดขนาดแยกให้ และมาส่งให้เรา ซึ่งเราจะให้ราคาเท่ากับที่โรงงานส่งออกให้ ถือเป็นความช่วยเหลือเพิ่มรายได้ให้แก่เกษตรกรอีกทางหนึ่ง ซึ่งเกษตรกรพอใจ เพราะเป็นการประกันได้ว่าเขาจะไม่เสียของ และดีกว่าที่เกษตรกรจะนำไปขายในตลาด ซึ่งจะถูกลงราคาไปกว่าครึ่ง อย่างตอนนี้กระเจี๊ยบเขียวราคาก็โลกร้อนละ

(ต่อหน้าถัดไป)

“

“ผมเชื่อว่าสิ่งที่เราให้กับเขา ก็มักจะได้รับประโยชน์อย่างใด  
อย่างหนึ่งกลับมามenos หรือแม้แต่กับนักศึกษาที่มาดูงาน  
นอกจากที่ทางจะได้ประโยชน์จากการศึกษาแล้ว เขาก็มาช่วยดูว่าเรายัง  
บกพร่องในจุดไหน มีปัญหาตรงไหน ก็มาช่วยแนะนำและแก้ปัญหาให้กับเรา  
ได้เช่นกัน หรืออย่างน้อยก็นำปัญหาเราไปผลักดันต่อให้

”

25 บาท แต่ราคาตลาดสด  
จะอยู่ที่ 10-20 บาท ขึ้น  
อยู่กับความต้องการ  
ในช่วงนั้นๆ แล้วยัง  
ช่วงกระเจียบล้นตลาด  
บางที่ขายกันที่ กก.ละ  
5 บาทก็มี ขณะเดียวกัน  
เราก็จะได้วัตถุดิบที่ดี มี  
คุณภาพตามที่โรงงานส่ง  
ออกกำหนด เหมือนเราได้ของ  
ที่เป็นมาตรฐานญี่ปุ่น ได้ผักที่  
ปลอดภัย”

สำหรับผลตอบ  
รับที่ออก  
มา



ครั้งแรกนั้น ถือว่าค่อนข้างดีมาก ลูกค้ายังไม่เคย  
ได้ลองกินที่ไหนมาก่อน ส่วนคนที่ไม่กินผัก  
ก็อยากจะทำลองกินดู จากนั้นก็ได้รับคำแนะนำ  
จากลูกค้ามาเรื่อยๆ จึงได้พัฒนารสชาติต่างๆ  
เพิ่มขึ้น เช่น รสวาซาบิ รสสาหร่าย และรสต้มยำ  
และยังเพิ่มสินค้าอื่นเข้ามา คือ บร็อกโคลี่ และ  
เห็ด โดยใช้เทคโนโลยีเคมิค รวมทั้งกล้วยหอมทอง  
และส้มสายน้ำผึ้ง

ส่วนตัวเองนั้นก่อนที่จะมารวมกลุ่ม  
วิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ มีอาชีพมาหลาย

อย่าง จนเมื่อปี 2540 ซึ่งเกิด  
วิกฤติเศรษฐกิจครั้งใหญ่ของ  
ประเทศ จึงตัดสินใจออก  
จากงานและมีความตั้งใจมา  
ประกอบธุรกิจของตัวเอง ก็  
เริ่มจากการเพาะเห็ด และมา  
รวมกลุ่มก่อตั้งเป็นวิสาหกิจ  
ชุมชน เริ่มต้นสมาชิก 5-6 คน  
จนปัจจุบันมีสมาชิกกว่า 50 คน  
แล้ว ซึ่งรวมถึงกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูก  
วัตถุดิบป้อนให้กลุ่มเราด้วย ก็  
ดึงมาเป็นสมาชิกและ  
เราซื้อของจาก  
สมาชิกของ  
เรา

“จากกลุ่มแม่บ้านในตอนนั้น ก็ไปสมัครเป็นผู้ผลิตสินค้าโอท็อป เป็นสินค้าโอท็อป ในรัฐบาลช่วงนั้น ซึ่งให้การสนับสนุนทั้งด้านการตลาด การออกบูธแสดงสินค้า การจัดฝึกอบรม โดยผมเข้าโครงการของภาครัฐที่ให้การสนับสนุน ไม่ว่าจะป็นกรมพัฒนาชุมชน, กระทรวงพาณิชย์ และกระทรวงอุตสาหกรรม”

ในด้านการตลาดนั้น ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในการออกงานต่าง ๆ รวมถึงงานแสดงสินค้าอาหาร ไทยเฟ็กซ์ ที่ได้มีโอกาสแนะนำสินค้าให้แก่ผู้นำเข้าจากต่างประเทศ และสินค้าของไพรทิว ยังมีวางจำหน่ายที่ร้านเลมอน ฟาร์ม และร้านค้อยคำ ซึ่งมีการขยายไปตามการขยายตัวของร้านที่ว่านี้ นอกจากนี้ยังมีร้านเพื่อสุขภาพที่เกิดขึ้นใหม่ๆ มาติดต่อกัน ทำให้สินค้าเราค่อย ๆ ขยายเป็นที่รู้จักออกไป อีกทั้งก็ขยายด้วยการบอกต่อ ปากต่อปาก

นอกจากนี้ ทางการบินไทยยังเคยนำสินค้าไพรทิวไปเสิร์ฟบนเครื่องบิน ทำให้สินค้าเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น ขณะที่ปัจจุบันตามสังคมนาฬิกา มีบล็อกร้านด้านสุขภาพ แนะนำสินค้าของเรา ทั้ง ๆ ที่ไม่ได้รู้จักกับเราเลย ทำให้แฟนคลับที่ตามเขาอยู่ก็หาซื้อสินค้าของเราด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม นอกจากการผลิตสินค้าแบรนด์ของเราเองแล้ว ยังรับผลิตสินค้าให้แบรนด์อื่นด้วย แต่ต้องคัดเลือกพอสมควรว่าเรามีความตั้งใจจริงจะมาเป็นพาร์ทเนอร์กับเราหรือไม่ หรือต้องการแค่มาคู่ที่เราผลิตอย่างไรเท่านั้น

สะอาด กล่าวด้วยว่า การขยายตลาดของสินค้าแบรนด์ไพรทิว นั้น จะเน้นขยายไปตามร้านค้าเพื่อสุขภาพต่อไป โดยไม่เน้นไปที่ร้านสะดวกซื้อ เพราะมองว่าเป็นคนละตลาดกัน แต่การจะขยายธุรกิจได้มากขึ้น อยากเน้นไปที่การส่งออก ซึ่งตอนนี้อยู่ระหว่างการขยายกำลังการผลิต และก่อสร้างโรงงานแห่งใหม่ คาดว่าน่าจะแล้วเสร็จในช่วงครึ่งปีหลัง ปี 2560 โดยทางกลุ่มยังต้องการการสนับสนุนในด้านเงินทุนเรื่องเครื่องจักร

“อยากให้มีโครงการอย่างบีไอโอ ที่ให้รายใหญ่ช่วยรายย่อย และสามารถนำเงินที่ช่วยเหลือรายย่อยไปหักลดหย่อนภาษีประจำปีได้ เป็นลักษณะเหมือนกับการให้รายใหญ่ทำซีเอสอาร์เหมือนโครงการประชารัฐ” สะอาดกล่าวเพิ่มเติม ทั้งนี้ นอกจากการทำธุรกิจบนหลักการในแบบค้อยเป็นค้อยไปแล้ว “สะอาด” ในฐานะประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนสนามจันทร์ ยังกล่าวถึงการสร้างประโยชน์ ได้เป็นผู้ให้ด้วยว่าเราพยายามหาเทคโนโลยีต่าง ๆ จากหลายแหล่ง รวมทั้งทางอินเทอร์เน็ต มาศึกษา มาลองทำผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งไม่ได้หวังที่จะร่ำรวย แต่ก็ขอให้เราทำได้ อยู่ได้ ครอบครัวยังอยู่ได้ รวมทั้งคนที่เชื่อมต่อกับเราเขามีรายได้ และอยากให้ประโยชน์นั้นกระจายออกไป

อย่างคนมาดูงานกับเรา ตีใจที่อย่างน้อยเราก็ได้เป็นแรงผลักดันให้อีกหลายๆ คนเห็นว่าเรามาจากเล็กๆ และก็อยู่มาได้จนวันนี้ เกิดเป็นแรงบันดาลใจให้ได้ หรือคนมาดูงาน แต่เขาก็มีปัญหามาด้วย อย่างส้มจากแม่ต้องสอน เขามาขอให้เราช่วยว่าจะทำอย่างไรดี ทั้ง ๆ ที่ส้มก็อร่อยแต่มีขนาดเล็ก เราก็ช่วยแก้ปัญหาให้เขาได้ และเราก็ได้ผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย

“ผมเชื่อว่าสิ่งที่เราให้กับเขา ก็มักจะได้รับประโยชน์อย่างใดอย่างหนึ่งกลับมาเสมอ หรือแม้แต่เด็กศึกษาที่มาดูงาน นอกจากที่เขาจะได้ประโยชน์จากการศึกษาแล้ว เขาก็มาช่วยดูว่าเรายังบกพร่องในจุดไหน มีปัญหาตรงไหน ก็มาช่วยแนะนำและแก้ปัญหาให้กับเราได้เช่นกัน หรืออย่างน้อยก็นำปัญหาเราไปผลักดันต่อให้” สะอาด กล่าว

## ● อนุญาต สาระคุณ ●