

นานทรณะ...บันทึกอาสาสมัคร กับมุมมอง 'หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์'

นโยบาย หนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล เป็นการสร้างโอกาสสร้างงานให้เกิดขึ้นในชุมชน แก้ไขปัญหาความยากจนในชุมชน ส่งเสริมให้ชุมชนมีความเข้มแข็งในทุกด้าน บนพื้นฐานในระบบเศรษฐกิจพอเพียงรู้จักอยู่รู้จักกิน เลิกความพึ่งเพื่อเห่อเหิมวัฒนธรรมบริโภคจากตะวันตก จึงได้มีการส่งเสริมสนับสนุนให้ชุมชนต่าง ๆ ทั่วประเทศ

ได้รวมกลุ่มกันสร้างผลิตผลเพื่อค้าเพื่อขาย นับว่าเป็นการส่งเสริมอาชีพอีกหนทางหนึ่ง หากแต่หลายหมู่บ้านหลายตำบลที่ร่วมกันสร้างผลิตผลของตนขึ้นมา กำลังประสบปัญหาคล้ายกัน ในเรื่องของการตลาดที่รองรับผลิตผลนั้นยังไม่กว้างขวาง และยอมรับ สุดท้ายหลายหมู่บ้านหลายตำบลต้องล้มเลิกผลิตผลของตนไปอย่างน่าเสียดาย

อ.ประพิร อักษรศรี สถาบันราชภัฏเพชรบุรีวิทยาการรณ์ กล่าวว่า จาก งานวันเจ้าฟ้าวไลยอลงกรณ์ ซึ่งเป็นงานประจำปีที่ทางสถาบันฯ จัดขึ้นเพื่อเป็นการรำลึกถึงผู้ให้กำเนิดแก่สถาบัน เจ้าฟ้าวไลยอลงกรณ์ กรมหลวงเพชรบุรีราชสิรินธร ตลอดเป็นงานประชุมทางวิชาการของคณะต่าง ๆ แต่สำหรับปีนี้เป็นพิเศษที่เปิดโอกาสให้บัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้านในทุกอำเภอของจังหวัด ปทุมธานี ปรจันบุรี และสระแก้ว นำเอาผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล ออกมาแสดงและเผยแพร่ภายในงานระหว่างวันที่ 14-17 กุมภาพันธ์ 2545 ที่ผ่านมามีความสำเร็จเพราะหลายสินค้าหลายผลิตภัณฑ์เป็นที่สนใจของผู้ร่วมงานจากการที่เปิดโอกาสให้บัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้านทั้ง 7 อำเภอของจังหวัดปทุมธานีได้มีโอกาสพบปะแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารจากการลงพื้นที่ทำงานโดยเฉพาปัญหาผลกระทบของหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลของอำเภอต่าง ๆ ในเรื่องของการตลาดนั้น จากการพูดคุยกับบัณฑิตอาสาสมัครเหล่านี้พบว่า ปัญหาในเรื่องของการตลาดนั้นไม่น่าจะถึงทางตันสำหรับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของตำบล ของชุมชน ปัญหาที่แท้จริงนั้นน่าจะเกิดจากคุณภาพ ปริมาณและการมีส่วนร่วมของชุมชน ต่อผลิตภัณฑ์นั้น ๆ เป็นที่สำคัญกว่าเรื่องของการตลาดการจัดการต่าง ๆ นั้นสามารถแก้ไขและเรียนรู้กันได้ ยิ่งยุคปัจจุบันเป็นยุคการค้าเสรีอย่างแท้จริง สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมาเพื่อค้าเพื่อขายต่างต้องมีการแข่งขันสูงความพิถีพิถันต่อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของตนนั้นเป็นสิ่งจำเป็นอันดับหนึ่ง ความนิยมต่อผลิตภัณฑ์ต่อสินค้าที่ผลิตออกมานี้ก็มีส่วนเพราะเป็นสู่ทางการตลาดที่แท้จริง

แต่อย่างใด ขอให้มีการศึกษาแนวทางวิธีการแก้ไขอย่างถูกวิธีก็จะสามารถที่จะทำการตลาดอย่างมีศักยภาพให้แก่ผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ได้ เช่น โครงการบ้านสมุนไพร หรือ ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพกลางทองที่นำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นทางแพทย์แผนไทยเป็นโครงการส่งเสริมอาชีพแม่บ้านทางการผลิตสมุนไพรต่าง ๆ อย่างถูกหลักวิธีไม่ว่าจะเป็นสมุนไพรชาชนิดต่าง ๆ ที่ผลิตจาก หญ้าปักกิ่ง, หญ้าหนวดแมว, เหงือกปลาหมอ หรือ เครื่องดื่มสมุนไพร, เครื่องใช้สมุนไพร ตลอดจนอาหารคาวหวานที่นำเอาสมุนไพรที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายเข้ามาเป็นส่วนผสมที่สำคัญ จัดการแปรรูปนำไปบรรจุในกล่องหรือหีบห่อที่สวยงามออกจำหน่าย เป็นเพราะผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่ผลิตออกมานั้นเป็นที่ต้องการตามสมัยนิยมที่ส่วนใหญ่ต่างหันมาดูแลสุขภาพของตนเองและครอบครัว ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรแปรรูปนี้ขยายเป็นวงกว้าง ส่วนการมีส่วนร่วมของคนในท้องถิ่นนั้นทุกคนในท้องถิ่นหากเข้าร่วมโครงการก็จะมีรายได้ตามความถนัดหรือตามงานที่ตนเองทำ และยังคงขยายพื้นที่เพาะปลูกสมุนไพรไป

นายวิญญู กล้ายพันธ์ ประธานบัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้าน อ.คูคต น.ส.พิทมา พรหมโชติ บัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้าน อ.คูคต ร่วมกันกล่าวว่า ในเรื่องของ การตลาดในผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล แม้จะถือเป็นเรื่องสำคัญต่อผลิตภัณฑ์แต่ก็ไม่ให้เรื่องใหญ่หรือปัญหา

ให้ ได้ผลนั้นก็ต้องขึ้นอยู่กับกลุ่มหรือองค์กรที่ผลิตสินค้าหรือร่วมกันผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จะต้องกล้าคิด กล้าชนกล้าเจาะตลาด อย่างรู้ระบบรู้ปัญหาอย่างลึกซึ้ง โอกาสทางการตลาดย่อมเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน

ต่อรายละเอียดเพิ่มเติมที่ อ.ชูศรี รุ่งทิม โครงการส่งเสริมอาชีพแม่บ้านด้านการผลิตสมุนไพร ศูนย์ส่งเสริมสุขภาพกลางทอง 150/8 ซอยจามร 11 หมู่ 10 ก ต.คูคต อ.ลำลูกกา จ.ปทุมธานี โทร. 0-2531-1628, 0-1312-2836 น.ส.นิสาร์ดี พัดทอง บัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้าน อ.หนองเสือ กล่าวถึง

หนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล ของ อ.หนองเสือ แม้จะมีผลิตภัณฑ์หลายอย่างที่กำลังได้รับการพัฒนาทางด้านคุณภาพ แต่ยังมีผลิตภัณฑ์ขนมไทยของกลุ่มสตรีหมู่ 4 ต.บึงบอน ที่กลุ่มแม่บ้านได้รวมตัวกันผลิตขึ้นมาซึ่งได้รับการพัฒนาปรับปรุงทั้งรสชาติคุณภาพ ปริมาณและการบรรจุหีบห่อ ขนมบางชนิด เช่น ทองหยิบ ฟอยทอง ตามปกติทั่วไปที่เคยเห็นกันนั้นจะมีความใหญ่หนาเอะเอะไม่น่ารับประทาน ได้มีการพัฒนารูปร่างให้เล็กกลมมองดูกระจุกกระจิม น่ารับประทานยิ่งขึ้นเหมาะแก่การซื้อหาไปเป็นของฝาก ขนมไทยของกลุ่มสตรี ต.บึงบอน จึงได้รับการยอมรับในท้องถิ่น การตลาดนั้นถือว่า เป็นหัวใจของผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล การจะทำตลาด

ให้ ได้ผลนั้นก็ต้องขึ้นอยู่กับกลุ่มหรือองค์กรที่ผลิตสินค้าหรือร่วมกันผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จะต้องกล้าคิด กล้าชนกล้าเจาะตลาด อย่างรู้ระบบรู้ปัญหาอย่างลึกซึ้ง โอกาสทางการตลาดย่อมเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน

ผลผลิตเพื่อการค้าเพื่อการขายแตกต่างกันไป จากผลผลิตเพื่อการแลกเปลี่ยนเหมือนการผลิตในสังคมเกษตรยุคก่อนที่ยังไม่ได้รับการปฏิบัติ หนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล เป้าหมายชัดเจนที่จะให้แต่ละชุมชนแต่ละตำบลสร้างผลิตภัณฑ์ขึ้นมาเพื่อการการค้าขายเป็นการสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน ดังนั้นตลาดที่จะรองรับผลิตภัณฑ์จึงเป็นหัวใจหลักที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ มุมมองของบัณฑิตอาสาสมัครหมู่บ้านที่มีโอกาสได้ลงพื้นที่สัมผัสปัญหาชาวบ้านแม้จะสะท้อนปัญหาในเรื่องของการตลาดในทิศทางที่ดี แต่ในความเป็นจริง ยังมีหลายชุมชนหลายตำบลที่ประสบกับการสร้างผลิตภัณฑ์ออกมาแล้วขายไม่ได้ จึงเป็นเรื่องที่จะต้องมีการส่งเสริมสร้างการตลาดต่อผลิตภัณฑ์ของชุมชนของตำบลต่าง ๆ อย่างเป็นระบบเป็นจริงเป็นจัง อนาคตของหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลจึงจะมีความอยู่รอดยั่งยืนที่แท้จริง.

มัญญู สมฝัน (มีต่อหน้าหน้า 34)

