

**เอสเอ็มอี
จับมือรัฐเสริมแกร่ง
“ตลาด-มาตรฐาน-สินค้าใหม่”**

อ่านหน้า 21

**เอสเอ็มอีจับมือรัฐเสริมแกร่ง
“ตลาด-มาตรฐาน-สินค้าใหม่”**



ของใหม่ ๆ ใคร ๆ ก็ชอบ ท่ามกลาง
การแข่งขันที่สูง คิดให้ต่างไม่ใช่เรื่องง่าย
เอสเอ็มอีต้องมองหาพันธมิตรที่ดี มา
พัฒนาธุรกิจ อย่างหน่วยงานภาครัฐที่สามารถ
ช่วยเหลือได้ตรงจุด อย่าง 3 คลัสเตอร์ 3 ภาค
ที่มีความต้องการแตกต่างกัน ร่วมกับสถาบันและ
หน่วยงานงานได้งานที่น่าสนใจมาสู่ตลาดในที่สุด
ยางได้เต็มเทคโนโลยี

นายสมเกียรติ จำปาดง หัวหน้ากลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนชาวสวนยางในบ้านสวน จ.สุราษฎร์ธานี
กล่าวว่า เล็งเห็นว่าราคายางตกต่ำอย่างต่อเนื่อง
หากขายเฉพาะยางสดจะมีความเสี่ยง จึงต้องการ
เพิ่มมูลค่าแก่ยางพาราด้วยการสร้างสินค้าใหม่
โดยมีสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
แห่งประเทศไทย (วว.) ช่วยพัฒนา
และประเมินตลาดว่า ยางแท่ง ยาง

ประชาชาติ ธุรกิจ

Prachachart Turakij
Circulation: 120,000
Ad Rate: 1,350

Section: การตลาด/นิวบิช

วันที่: พุธที่ 21 - อาทิตย์ 24 มกราคม 2559

ปีที่: 38

ฉบับที่: 4803

Col.Inch: 101.34 Ad Value: 136,809

หน้า: 17(บนซ้าย), 21

PRValue (x3): 410,427

คลิป: สีสี่

หัวข้อข่าว: เอสเอ็มอีจับมือรัฐเสริมแกร่งตลาด-มาตรฐาน-สินค้าใหม่

ลัทธิยนต์ และถุงมือยาง มีต้นทุนในการลงทุนโรงงานสูงถึง 100 ล้านบาท ส่วนถุงมือผ้าเคลือบยางสำหรับโรงงานมีผู้เล่นน้อย และใช้ปริมาณยางไม่มากในกระบวนการทำ ในช่วงราคายางสูงก็ไม่มีปัญหา ตลาดสำคัญ คือ โรงงานอุตสาหกรรม เกษตร ประมง ที่อเตอร์ขนาดเล็ก 5,000 ถุง/เดือน เหมาะกับวิสาหกิจชุมชน

ร่วมกับวิทยาลัยเทคนิคสุราษฎร์ธานี ใช้เวลา 1 ปี อบรมเพื่อพัฒนาจนได้สินค้าที่ทนทานกว่าของจากจีน 4 เท่า และสามารถใช้ในครัวได้เพราะไม่ปนเปื้อนสารเคมี ทนความร้อนได้ดี และส่งต่อองค์ความรู้ แก่วิสาหกิจต่อไป

เมื่อเปรียบเทียบราคายางปัจจุบันที่ราคา 28 บาท/กก. ที่นี้ทำยางให้มีมูลค่าสูงขึ้น 150 เท่า โดยยาง 6 กก. ผลิตถุงมือยางได้ 120 คู่ จำหน่าย คู่ละ 35 บาท ราคาและความต้องการใช้นิ่งกว่าการจำหน่ายยางสด ปัจจุบันสินค้ากระจายในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผ่านร้านโชห่วย ร้านเคมีภัณฑ์ ร้านจำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้าง รวมทั้ง



มีตัวแทนจำหน่ายทำตลาดที่กรุงเทพฯ อีกด้วย

เหนือเน้นออร์แกนิก

นางสาวพรรณทิพา กิจวิณี ฝ่ายประชาสัมพันธ์ คลัสเตอร์ชาอินทรีย์ดอยแม่สลอง จ.เชียงราย อีกรุ่นที่ต้องการยกระดับมาตรฐานชา เพื่อขยายตลาดสู่ต่างประเทศ

ที่ผ่านมาไร่ชาใน จ.เชียงรายมีการแข่งขันสูง ทางคลัสเตอร์ประกอบไปด้วย 24 ผู้ประกอบการ มีพื้นที่ชากว่า 100 ไร่ เล็งเห็นตลาดชาในยุโรป ซึ่งนิยมบริโภคชาเหมือนกัน และยังไม่มีชาอยู่หลงเข้าไป จึงตั้งเป้าเรื่องความแตกต่างที่ดีกว่าของสินค้า และสร้างมาตรฐานในการส่งออก

จึงพัฒนาเป็นชาออร์แกนิก ร่วมกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ม.แม่ใจ และม.แม่ฟ้าหลวง จนได้รับ

มาตรฐาน USDA และ HALAL เปิดทางสู่ตลาดต่างประเทศ ตลาดใหม่อย่างสหรัฐอเมริกาและจีนในปีนี้นับจำนวน 200 กก.

รวมถึงตลาดเดิม อย่างสาธารณรัฐเช็ก ก็หันมาสั่งขาที่เป็น ออร์แกนิก ทำให้ มูลค่าสินค้าสูงขึ้น จาก 1,000 บาท/กก. เป็น 2,000-5,000 บาท/กก. พร้อมลดต้นทุนการ ใช้น้ำ สารเคมี ปัจจุบัน ขยายพื้นที่ปลูกให้ ผลผลิตขามากกว่า 1 ตัน/ปี

ส่วน ตลาดในประเทศเข้าสู่ธุรกิจ ท่องเที่ยวและบริการ ด้วยการเปิดให้ชมไร่ ชาออร์แกนิก และ จำหน่ายเมนูอาหาร จากใบชา โดยมีกลุ่มร้าน อาหาร โรงแรมที่พักในบริเวณ ใกล้เคียงนำใบชาไปเป็นเมนู

เช่น ไข่ต้มใบชา ยาใบชา เปิดอบใบชา เป็น ที่สนใจของคนไทย สามารถสร้างรายได้จาก การขายใบชาดิบได้อีกทาง ซึ่งสามารถทำราคา ขาดดิบได้ที่ 20-50 บาท

อีสานขายสตอรี่

นายทวี สุขโข ประธานเครือข่ายคลัสเตอร์ อีสานไทยซิลค์ จ.ขอนแก่น ผู้ผลิตผ้าไหมมัดหมี่ ที่มีปัญหาด้านการตลาด เพราะถูกตีตลาดจาก ไหมอุตสาหกรรม จึงร่วมกับกรมหม่อนไหม ปรับ แนวคิดด้านการผลิต ใช้แนวคิด "ชีววิถี" ขาย สตอรี่สโตร์อีสานที่ไม่มีใครเหมือน ให้สินค้า ขายตัวเองได้ในตลาดที่สูงขึ้น

การปรับตัวครั้งนี้เริ่มจากปรับในต้นน้ำ พื้นที่ปลูกหม่อนแบบออร์แกนิก ส่วนกลางน้ำ กระบวนการฟอกย้อม ใช้กรรมวิธีวิทยาศาสตร์เข้า

มาร่วมเพื่อสร้างมาตรฐาน เช่น การกำหนดค่า pH ความเป็นกรด-ด่างเพื่อให้สีติดบนผ้าได้ ทนนาน ใช้สีจากธรรมชาติจากคุณ ครั่ง และ โคลน ในการย้อม ลวดลายการทอใช้ลวดลาย จากดอกคุณ, พานบายศรีสู่ขวัญจากประเพณี ผูกเสี่ยว ที่สะท้อนวิถีชีวิตชาวอีสานเป็นจุดขาย ส่วนปลายน้ำ มีการอัพเดทสินค้าใหม่ ซึ่งมีเป็น คอลเล็กชั่น 3 เดือน 1 ลาย ผลิตไม่เกิน 9 ชิ้น

จากการพัฒนาดังกล่าว ทางกลุ่มเผยว่า ราคาไม่ได้เพิ่มสูงขึ้นอยู่ที่ 2,500-3,500 บาท/ เมตร แต่มีทิศทางและตลาดที่แน่นอน ทั้งการ ผลิตตามออร์เดอร์ลูกค้า และแต่ละคอลเล็กชั่น มีลูกค้าที่ตามเก็บ ผ้าได้รับการยกระดับเป็นงาน ศิลปะ ไม่ต้องแข่งขันด้านราคากับอุตสาหกรรม และลวดลายก็หนีไปได้เรื่อย ๆ ตั้งแต่ผลิตครบ 108 ลาย จะจัดทำพิธีอันทผ้าไหมมัดหมี่เพื่อ เป็นพื้นที่สืบทอดองค์ความรู้ และเป็นศูนย์แสดง ผลงานที่ จ.ขอนแก่นต่อไป

ความต้องการของแต่ละพื้นที่ไม่เหมือนกัน บางพื้นที่เป็นด้านการสร้างสินค้าใหม่ บางพื้นที่ ต้องการตลาด แต่อีกที่อาจจะเป็นการสร้าง มาตรฐาน ดังนั้นหากมีการรวมตัวเป็นกลุ่ม ที่มีจุดหมายเดียวกัน การให้ความช่วยเหลือ ของรัฐก็จะง่ายขึ้น การทำงานของเอกชนก็จะ เข้มแข็งตามมา