



2 'MSU OUTLET'
ดันสินค้า
ชุมชนต่อยอด
สู่อาเซียน

'MSU OUTLET' ดันสินค้า ชุมชนต่อยอดสู่อาเซียน

■ ปัญหา สายทอง

MSU OUTLET ของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เป็นอีกหนึ่งศูนย์กระจายสินค้าของมหาวิทยาลัย ที่นำเอาภูมิปัญญาชาวบ้านในเขตพื้นที่ใกล้เคียง มาปิดฝุ่นใหม่ ด้วยการนำนักวิชาการ นักวิจัยเข้ามาช่วยพัฒนาสินค้าของชาวบ้านให้มีคุณภาพ พร้อมส่งออกสู่ท้องตลาดทั้งในประเทศและต่อยอดสู่ต่างประเทศ

โดยศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้า MSU OUTLET เกิดขึ้นจากการที่มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ได้มีการจัดตั้งศูนย์ส่งเสริมความร่วมมือกับภาคอุตสาหกรรม ภายใต้พันธกิจหลักในการเชื่อมโยงกับผู้ประกอบการหรือหน่วยงานภายนอก

เพื่อการทำหน้าที่ในการเป็นแหล่งบ่มเพาะและพัฒนาศักยภาพของภาคอุตสาหกรรมและ เอกชนในจังหวัดมหาสารคาม และภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยอาศัยการสร้างเครือข่ายกับหน่วยงานทั้งรัฐและเอกชน รวมทั้งสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อเป็น

แหล่งช่วยในการกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค และยังเป็นโครงสร้างพื้นฐานสำหรับการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของประเทศ โดยศูนย์แห่งนี้มี พัชรา ชวัลย์เมือง เป็นผู้จัดการศูนย์ฯ

พัชราบอกว่า ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าแห่งนี้ เกิดขึ้นจากอธิการบดีมหาวิทยาลัยมหาสารคาม ที่มีแนวคิดอยากให้มีสถานที่จัดแสดงและจำหน่ายสินค้า จากงานวิจัยจากบุคลากร รวมถึงกลุ่มที่ลงไปถ่ายทอดงานบริการวิชาการให้กับชุมชนและผลิตภัณฑ์ทางภูมิปัญญาที่สามารถพัฒนาไปในเชิงพาณิชย์ได้

โดยสินค้าส่วนใหญ่ของศูนย์นั้น จะเป็นสินค้าจากพื้นบ้าน ที่เป็นภูมิปัญญาของชาวบ้านอย่างแท้จริง เนื่องจากสินค้านั้นมาจากผู้ประกอบการท้องถิ่น โอท็อปวิสาหกิจชุมชน กว่า 30 ชุมชนที่เข้าร่วมไม่ว่าจะเป็น จ.มหาสารคาม จ.กาฬสินธุ์ จ.ร้อยเอ็ด จ.ขอนแก่น เป็นต้น

โดยนับตั้งแต่เริ่มเข้ามาศึกษาอย่างจริงจังทำให้ทราบปัญหาเกี่ยวกับสินค้าเข้าร่วมโครงการ คือ สินค้ามีรูปแบบที่ไม่ตรงตามความต้องการของตลาด ไม่มีการแปรรูปสินค้า ไม่มีเครื่องหมายการันตีคุณภาพ ทำให้สินค้าไม่มีเอกลักษณ์ที่เด่นชัด จึงต้องผลักดันให้มีโครงการพัฒนาสินค้าของชุมชนจากนักวิจัย อย่างคณะเภสัชศาสตร์ ศูนย์นวัตกรรมใหม่ คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ เป็นต้น

นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานอื่นที่มาช่วยในเรื่องของการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้สามารถรองรับได้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งได้มีการอบรมชุมชนในเรื่องภาษา เพื่อให้สามารถสื่อสารและติดต่อสัมพันธ์กับชาวต่างประเทศทางด้านการตลาดได้อีกทางหนึ่งด้วย โดยทั้งหมดนี้เกิดขึ้นมาจากการที่ทางมหาวิทยาลัยฯ ได้เล็งเห็นว่าจะมีการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในปี 2558 ดังนั้นการเตรียมความพร้อมให้กับสินค้า



และชาวบ้านให้มีความพึงพอใจเป็นสิ่งที่มีความสำคัญหากสินค้าได้ออกไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง

ทั้งยังมองว่าหากพัฒนาสินค้าให้ ได้มาตรฐานและออกจำหน่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพนั้นจะเป็นการช่วยชาวบ้านให้มี รายได้เพิ่มขึ้นทั้งยังเป็นการอนุรักษ์ภูมิปัญญา ชาวบ้านให้อยู่ได้ตลอดไปอีกด้วย

“ชุมชนที่ได้รับการถ่ายทอดความรู้พัฒนาสินค้าส่วนใหญ่จะอยู่ในจังหวัด ใกล้เคียงกับจ.มหาสารคาม อย่างดอกไม้จากรังไหม บ้านหนองคุณ ต.โพนทอง อ.เชียงยืน จ.มหาสารคาม เลือก บ้านแพง อ.วาปีปทุม

จ.มหาสารคาม เป็นต้น และสินค้าที่ได้รับความนิยมทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติช็อกโกแลต เป็นของฝากนั้นคือ สมุนไพรต่างๆที่ได้รับการพัฒนาสินค้าจากคณะเภสัชศาสตร์ เป็นความร่วมมือกับสถาบันวิจัยลยรุกขเวช ซึ่งมีแหล่งเพาะพันธุ์สมุนไพรอยู่ที่ อ.นาตุ่น หรือลูกประคบที่มาจากคณะแพทยศาสตร์ ซึ่งไม่ต้องนึ่ง นำเอาไปใส่ไมโครเวฟให้เกิด ความร้อนแล้วใช้ได้เลย

นอกจากนี้ยังมีสมุนไพรอย่าง สมอไทย สมอพิเภก มะขามป้อม ตูกตาอีสาน ข้าว น้ำตาลน้อย น้ำมันเหลือง เครื่องสำอางจากโปรตีนไหม น้ำตรีผลา ดอกไม้จากรังไหม และอีกหลายชนิด”

พัชรา ยังบอกอีกว่า เพื่อให้สินค้าของ ชุมชนมีเอกลักษณ์และมีจุดเด่น ที่ได้รับการ พัฒนาจากนักวิจัยแล้ว นำมาจัดจำหน่ายที่ ศูนย์จำหน่ายสินค้านั้นเป็นสินค้าที่มีวัตถุดิบ จากธรรมชาติ ปราศจากสารเคมีตั้งแต่เริ่มต้น ตั้งแต่การปลูก ทำให้สินค้าที่ออกมาแปรรูป แล้ว จึงเป็นสินค้าที่รักษาสีและกลิ่นหอม ทำให้ สินค้าได้รับความนิยม เพราะเป็นสินค้าที่มี คุณภาพ ราคายังไม่แพง จนได้รับการตอบ รับจากลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ

นอกจากการพัฒนาสินค้าและชุมชนแล้ว ศูนย์ MSU OUTLET ก็ได้มีการความร่วมมือ ที่จะออกสู่ตลาดอาเซียนด้วยเช่นกัน เพราะทาง ศูนย์ได้มีความร่วมมือกับภาคอุตสาหกรรม สามารถเชื่อมโยงไปยังกระทรวงต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นกระทรวงวิทยาศาสตร์ กระทรวงพาณิชย์ และ กระทรวงอื่นๆที่จะเป็นเครื่องรับรองว่า สินค้า ที่มาจากการวิจัยของมหาวิทยาลัยมหาสารคาม มีความปลอดภัยและมีคุณภาพ

นอกจากนี้ทางศูนย์ MSU OUTLET ยังได้ร่วมพัฒนาชุมชนจังหวัดต่างๆ โดยมี แนวทางที่จะพัฒนาไปสู่อาเซียนอย่างต่อเนื่อง โดยสินค้าตามชุมชนนั้นนอกจากจะวางจำหน่าย ที่ศูนย์ MSU OUTLET แล้วยังมีผู้ที่มารับ ผลิตภัณฑ์ไปขายต่อก็คือทอดหนึ่ง รวมทั้งยังได้ มีการวางจำหน่ายทางเว็บไซต์ของศูนย์ MSU OUTLET ด้วยเพื่อเป็นการกระจายสินค้า ให้ มีเส้นทางการตลาดที่หลากหลาย

ทำให้บางผลิตภัณฑ์ได้ขยายออกสู่ตลาด ต่างประเทศ และเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลาย และชาวต่างชาติที่เข้ามาซื้อสินค้าเป็นของฝาก นั้นชื่นชอบสินค้า อย่างเครื่องสำอางโปรตีน ไหม เพราะเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับว่า มีคุณสมบัติ เหมาะกับที่ชาวต่างประเทศจะ นำไปใช้ เพราะช่วยรักษาความชุ่มชื้นของผิว รวมไปถึงผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปเป็นสินค้าแล้ว อย่างเสื้อผ้าตัดจากผ้าไหม สินค้าแปรรูปจาก กาก สมุดจากผ้าลายขีด ผ้าขาวม้า ผลิตภัณฑ์ สมุนไพรอื่นๆก็เช่นกัน

หากชุมชนต้องการที่จะขายสินค้าให้กับ ตลาดต่างประเทศนั้น ต้องมีเอกลักษณ์อย่างนา ภูมิปัญญาของชุมชน ที่นำมาพัฒนาและต่อย อดให้มีความภาพ มีการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ที่ เป็นมาตรฐาน ทั้งนี้สินค้าของศูนย์จำหน่าย สินค้า นั้น

“ปัจจุบันศูนย์ MSU OUTLET จะ เป็นที่วางจำหน่ายสินค้าจากชุมชน ที่ได้ รับการพัฒนาจากนักวิจัย ยังเป็นศูนย์การ เรียนรู้ให้ผลิตและผู้มาเยือนมหาวิทยาลัย มหาสารคาม เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นการช่วย ให้ชาวบ้าน ได้รักษาภูมิปัญญาท้องถิ่นไม่ ให้หายไปจากสังคมไทย ดังนั้นจึงถือได้ ว่ามหาวิทยาลัย ได้เข้าถึงชุมชนได้อย่าง แท้จริง โดยศูนย์นี้ได้กลายเป็นแหล่งเรียน รู้แห่งแรก ที่มีการจัดการอย่างเป็นระบบที่ สมบูรณ์ โดยเมื่อมีการพัฒนาสินค้าจนถึง ระดับมาตรฐานแล้ว จะมีการจัดทรัพย์สินทาง ปัญญาให้อีกทางหนึ่งด้วย เพื่อเป็นการสร้าง แปรนด์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพออกสู่ตลาด ทั้งในประเทศและต่างประเทศ”