

กรณีศึกษาบริษัท โอท็อป เนตเวิร์ค เวิลด์ไวด์จำกัด นำมั่งคุด XANSIAM

๑. จุดเริ่มต้นการก่อตั้งบริษัท

ในสมัยที่อดีตนายกรัฐมนตรีทักษิณ ชินวัตร บริหารประเทศในขณะนั้นได้มีนโยบายด้านการพัฒนาชุมชนที่สำคัญคือ การส่งเสริมสินค้าชุมชนในชื่อ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือเรียกกันจนติดปากว่าสินค้า OTOP” ซึ่งในขณะนั้นมีหน่วยงานราชการในหลายกระทรวงที่รับนโยบายมาผลักดันให้มีการดำเนินในหลายพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลิตภัณฑ์จากชุมชนเกิดขึ้นมากมาย บริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด (OTOP Network Worldwide Limited) จึงนับเป็นบริษัทธุรกิจเอกชนที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อทำการตลาดสินค้าจากโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการส่งเสริมให้ กลุ่มองค์กรในท้องถิ่นได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะถิ่นที่เคยเลื่องลือจากฐานภูมิปัญญาที่สั่งสมกันมาจากรุ่นสู่รุ่น จนกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่แพร่หลายไปทั่วประเทศและกำลังขยายสู่ตลาดโลกเมื่อได้รับการสนับสนุนอย่างจริงจัง ตลอดจนการส่งเสริมด้านการจัดจำหน่ายเพื่อเป็นรายได้กลับท้องถิ่น จากจุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบันนี้คนไทยเริ่มรู้จักผลิตภัณฑ์โอท็อปและรับเข้าเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตคนไทยและกำลังขยายไปสู่ตลาดโลก ด้วยความร่วมมือและผลักดันทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่จะสร้างความภูมิใจให้กับคนไทยพร้อมทั้งนำรายได้กลับคืนและกระจายสู่คนไทยทั่วทุกท้องถิ่น บริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด เริ่มดำเนินงานด้านการตลาดโดยการคัดเลือกสินค้าจากโครงการ OTOP อย่างจริงจัง มีการจัดการตลาดให้กับสินค้าหลายประเภท ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ผลิตภัณฑ์เพื่อความงามและผิวพรรณ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ อาหารและเครื่องดื่ม ฯลฯ ด้วยระบบการตลาดแบบเครือข่าย และการบริหารจัดการแบบ IT Online ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพและมีแผนการตลาดที่สามารถเข้าถึงได้ทั่วโลก สมาชิกเครือข่ายสามารถทำการตลาดได้อย่างรวดเร็ว ทุกที่ และได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

บริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด ใช้นโยบายในการประชาสัมพันธ์องค์กรถึงความ เป็นบริษัทของคนไทย สร้างสรรนิมไทย กินของไทย ใช้ของไทย เงินทองไม่รั่วไหล เศรษฐกิจไทย เจริญ โดยประชาสัมพันธ์ให้คนไทยเข้าร่วมเป็นสมาชิกพลังไทย ผ่านรูปแบบหลัก ๓ รูปแบบ คือ (๑) ผู้บริโภคกินของไทย ใช้สินค้าไทย ช่วยชาติได้ (๒) ผู้จำหน่ายสินค้าอิสระ เป็นนักธุรกิจโอท็อป มีเงินโบนัสตอบแทนทุกสัปดาห์ (๓) เป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าโอท็อป

๒. การเริ่มต้นทำโครงการทำนํ้ามั่งคุด XANSIAM

หนึ่งในโครงการที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงและเป็นที่ยอมรับและรู้จักกันโดยทั่วไปของ บริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด คือ โครงการนํ้ามั่งคุดแซนสยาม (XANSIAM PROJECT) การเริ่มต้นโครงการผลิตนํ้ามั่งคุด XANSIAM ไม่ได้เริ่มต้นจากผลงานของนักวิจัยในประเทศไทย ทั้งๆที่ประเทศไทยมีนักวิทยาศาสตร์ได้ศึกษาวิจัยถึงคุณประโยชน์จากมั่งคุดว่ามีคุณมากมาย ทั้งเพื่อความงามและเพื่อสุขภาพ อีกทั้งยังมีภูมิปัญญาการใช้มั่งคุดมาตั้งแต่โบราณจากรุ่นสู่รุ่น แต่งานวิจัยเหล่านี้ไม่ได้รับการสนับสนุนและนำมาต่อยอดในการพัฒนาเพื่อสานต่อให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจได้ ประกอบกับคนไทยยังขาดความเชื่อถือคนไทยด้วยกันเองตรงข้ามกับชาวต่างชาติที่มีการเข้ามาใช้ประโยชน์จากงานวิจัยของคนไทยไปสานต่อทางธุรกิจ ไส้โนฮาวส์ ไส้ระบบการบริหารจัดการที่ดี ไส้ระบบการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้สินค้าที่เป็นของเราแทบกลับสร้างชื่อสร้างรายได้อย่างมหาศาล จากปัจจัยและข้อจำกัดดังกล่าวส่งผลให้การเริ่มโครงการนํ้ามั่งคุด XANSIAM จึงเริ่มต้นจากกระแสนี้ด้านการตลาดในต่างประเทศ ที่มีบริษัทของชาวอเมริกันบริษัทหนึ่งได้นำเข้ามาผลิตจากประเทศไทย หลังจากเจ้าของบริษัทได้กินมั่งคุดและเห็นว่ามีค่า อร่อย ราคาถูกมาก ที่สำคัญเขาได้นำมั่งคุดไปทำวิจัยและเห็นคุณค่า คุณประโยชน์และความมหัศจรรย์ที่มีในมั่งคุด เขาจึงได้เริ่มแปรรูปเป็นนํ้ามั่งคุดส่งขายในอเมริกา บริษัทดังกล่าวดำเนินงานมา ๕-๖ ปี มีการทำตลาดทั้งในอเมริกา และขยายตัวมาที่ยุโรป เอเชีย โดยทำรายได้มหาศาล ในปีที่ผ่านมา นํ้ามั่งคุดของบริษัทดังกล่าวสามารถทำรายได้ได้ประมาณ หนึ่งล้านดอลลาร์ (คิดเป็นเงินไทย ประมาณ ๓๓,๐๐๐ ล้านบาท) จากลูกมั่งคุดในเมืองไทยราคาไม่กี่บาท และทิ้งๆว้างๆ แต่สามารถทำเงินได้มากมายในต่างประเทศ จากกระแสนี้ด้านการตลาดดังกล่าวจึงเป็นกระแสน้อยอย่างแรงให้ผู้บริหารบริษัท OTOP Network Worldwide ในฐานะบริษัทของคนไทยและเป็นเจ้าของทั้งความรู้และวัตถุดิบที่ส่งเสริมสินค้าไทยคิดว่าถึงเวลาแล้วที่เราต้องทำให้ได้ เหตุดังกล่าวจึงเป็นที่มาโครงการนํ้ามั่งคุด XANSIAM

วิสัยทัศน์และพันธกิจของโครงการนํ้ามั่งคุด XANSIAM

- สร้างเครือข่าย ๑ ล้านสมาชิก ภายใน ๕ ปี
- สร้างศูนย์จำหน่ายระดับอำเภอ จังหวัดทั่วประเทศให้ได้ ๑,๐๐๐ ศูนย์ ภายใน ๕ ปี
- ขยายเครือข่ายศูนย์จำหน่ายและสาขาศูนย์ต่างประเทศทั่วโลกให้ครบหมดภายใน ๕ ปี
- สร้างยอดขายโดยพลังไทยนิยมไทยให้ได้ ๑ หมื่นล้านบาทภายใน ๑๐ ปี
- บริษัทโอท็อป ต้องเป็นบริษัทแห่งชาติของประเทศไทยและคนไทยทุกคน และนำบริษัทเข้าจดทะเบียนหลักทรัพย์ของประเทศไทย และในระยะยาวอาจขยายไปทั่วโลก

๓. การดำเนินงานและกิจกรรมของบริษัท

๓.๑ การผลิตและแหล่งที่มาวัตถุดิบ

มังคุด (Mangosteen) มีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า *Garcinia mangostana* Linn. จัดอยู่ในวงศ์ Guttiferae "มังคุด" ได้รับการยกย่องให้เป็น "ราชินีแห่งผลไม้" ในบรรดาผลไม้ไทยทั้งหลาย ด้วยลักษณะภายนอกของผลที่มีกลีบเลี้ยงติดอยู่ที่หัวขั้วของผลคล้ายมงกุฏของพระราชินี ส่วนเนื้อในก็มีสีขาวสะอาด รสชาดอร่อย ยากที่จะหาผลไม้อื่นมาเทียบได้ มังคุดเป็นผลไม้ที่เจริญเติบโตในดินเกือบทุกชนิด แต่ดินที่เหมาะสมและดีควรเป็นดินเหนียวปนทราย มีความอุดมสมบูรณ์สูง พื้นที่ที่เหมาะสมในการปลูกมังคุดควรมีสภาพอากาศร้อนและชุ่มชื้น และมีฝนตกชุกสม่ำเสมอ มังคุดเป็นไม้ยืนต้น ต้นตั้งตรงสูง ๑๐ - ๒๕ เมตร ใบสีเขียวเข้ม ทรงพุ่มแน่นกลม งดงามสง่า และทุกส่วนจะมียางสีเหลืองมีใบเดี่ยวรูปไข่ เนื้อใบหนา ค่อนข้างเหนียวคล้ายหนัง สีเขียวเข้มเป็นมัน ออกดอกเป็นดอกเดี่ยวหรือดอกคู่ที่ซอกใบใกล้ปลายกิ่ง กลีบเลี้ยงสีเขียวอมเหลือง กลีบดอกสีแดงนํ้า เนื้อในของผลมังคุดสีขาวห่อหุ้มด้วยเปลือกหนาสีม่วงอมแดง หรือม่วงอมน้ำตาลอันมีกระดูกของกลีบเลี้ยงของดอกติดอยู่ที่หัวของผลอันเป็นเอกลักษณ์ของมังคุด มังคุดจัดเป็นไม้ผลชนิดเดียวที่ไม่มีการกลายพันธุ์ จึงมีลักษณะดั้งเดิมเหมือนสมัย ๑๐๐ ปีที่ผ่านมา

๓.๒ มาตรฐานการผลิตและการจัดการวัตถุดิบ (Free from pesticide)

เพื่อผลิตกันชนของบริษัทที่มีคุณภาพที่ดีและปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคในทุกด้าน ทางบริษัทจึงให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดสรรผลมังคุดสดๆที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานรับรอง แหล่งที่มาของวัตถุดิบจะมาจากภายในประเทศทั้งหมดในพื้นที่ภาคตะวันออกและภาคใต้ซึ่งเป็นพื้นที่หลักในการปลูกมังคุด โดยคัดสรรจากสวนที่ปลูกด้วยระบบมาตรฐานการปลูกแบบ THAIGAP (Good Agricultural Practice) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่อนุญาตให้ใช้สารเคมีในระยะที่ปลอดภัย และได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าปลอดภัย ได้ผลผลิตที่ปลอดสารพิษ วัตถุดิบที่ใช้ในการแปรรูปน้ำมันมังคุดต้องเป็นวัตถุดิบที่เก็บจากต้นโดยตรงเท่านั้น ผลที่ร่วงลงพื้นดินไม่สามารถนำมาใช้ได้ หลังจากเก็บผลผลิตแล้วจะต้องล้างอย่างทะนุถนอมมายังโรงงานเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิต โดยใช้ระยะเวลาที่สั้นที่สุด เพื่อให้สามารถทรงคุณค่าของผลมังคุดให้สอดคล้องตามสภาพธรรมชาติ

การจัดการวัตถุดิบทางบริษัทมีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาแบบครบวงจร ในระบบเกษตรพันธสัญญา (Contract grower) ที่มีกระบวนการตรวจสอบการตกค้างของสารเคมีในผลผลิตทุกขั้นตอนก่อนนำวัตถุดิบส่งโรงงานแปรรูป รวมทั้งมีการประกันราคาการรับซื้อผลผลิต ที่ผ่านมาบริษัทประกันราคากับผู้ผลิตในราคา ๑๐ บาท แต่หากราคาในท้องตลาดสูงกว่าราคาประกัน ทางบริษัทจะรับซื้อในราคาเท่าราคาตลาด บริษัทวางแผนในอนาคตในด้านการพัฒนาระดับวัตถุดิบให้เข้าสู่มาตรฐานยุโรปแท้ ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานรับรองเกษตรอินทรีย์ โดยวางแผนให้เป็นจุดขายที่เน้นด้านสุขภาพและความปลอดภัย

๓.๓ ประโยชน์ของมังคุด

คนไทยรู้จักการใช้ประโยชน์จากเปลือกมังคุดมาเป็นยารักษาโรคมานานแล้ว เพราะคนไทยสมัยโบราณค้นพบว่าเปลือกมังคุดรสฝาดสมาน จึงนำเปลือกมังคุดมาใช้เป็นยาแก้ท้องเสีย แก้ท้องร่วงเรื้อรัง ถ่ายเป็นมูกเลือด โดยการใช้เปลือกสดหรือเปลือกแห้งฝนกับน้ำรับประทาน หรือจะใช้เปลือกแห้งต้มกับน้ำรับประทานก็ได้ผลเช่นเดียวกัน นอกจากนี้เปลือกมังคุดยังมีสรรพคุณในการสมานแผล ช่วยให้แผลหายเร็ว เช่น ใช้รักษาบาดแผลพุพอง แผลเน่าเปื่อย แผลเป็นหนอง โดยการใช้เปลือกมังคุดฝนกับน้ำปูนใสทาบริเวณแผล น้ำต้มเปลือกมังคุดแห้งต้มน้ำล้างแผลใช้แทนการด้วยน้ำยาล้างแผลหรือด่างทับทิมได้ด้วย สรรพคุณที่โดดเด่นอีกอย่างหนึ่งของเปลือกมังคุดที่มีการใช้กันมาตั้งแต่อดีต ก็คือการใช้เปลือกมังคุดรักษาโรคผิวหนัง เช่น กลากเกลื้อน บรรเทาอาการผดผื่นทั้งในเด็กและผู้ใหญ่ได้เป็นอย่างดี โดยใช้เปลือกมังคุดแห้งต้มน้ำอาบ หรือใช้น้ำต้มเปลือกมังคุดทาบริเวณที่มีอาการ สรรพคุณในการรักษาโรคผิวหนังของเปลือกมังคุดนี้ได้รับการพิสูจน์และยืนยันจากการวิจัยทางวิทยาศาสตร์หลายหน่วยงานที่ค้นพบว่า รสฝาดในเปลือกมังคุดนี้มีสารแทนนิน (Tannin) และสารแซนโทน (Xanthone) ที่มีชื่อเรียกเฉพาะชื่อเดียวกับมังคุดว่า สารแมงโกสติน (mangostin) สารแทนนินมีฤทธิ์สมานแผลช่วยให้แผลหายเร็วขึ้น สารแมงโกสตินมีฤทธิ์ช่วยลดอาการอักเสบและต้านเชื้อแบคทีเรียที่ทำให้เกิดหนอง สารแซนโทนในเปลือกมังคุดยังมีฤทธิ์ในการยับยั้งเชื้อราที่เป็นสาเหตุของโรคผิวหนังและกลากได้

๓.๔ การแปรรูปน้ำมังคุด

ด้วยความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่ทันสมัยได้ช่วยยืนยันและช่วยรื้อฟื้นภูมิปัญญาพื้นบ้านให้กลับมาเข้าสู่ยุคเข้าสู่สมัยได้อีกครั้งหนึ่ง ด้วยขั้นตอนการผลิตที่ทันสมัยอันประกอบไปด้วยนักโภชนาการกรมการอาหาร ในทุกขั้นตอนของการผลิต รวมทั้งควบคุมคุณภาพการผลิตอย่างใกล้ชิด มีห้องปฏิบัติการทางเคมีที่ทันสมัยและห้องแลปที่ใช้ในการทดลองพร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ประจำคอยกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้เพื่อรับประกันคุณภาพให้ผลิตภัณฑ์น้ำมังคุด XANSIAM ทุกขวดที่ทรงคุณค่าของสารแทนนินในธรรมชาติในปริมาณที่เหมาะสม

นอกจากนี้ในขั้นตอนการแปรรูปน้ำมังคุด XANSIAM ยังมีการใช้เทคนิค

Whole Fruit technique ซึ่งเป็นเทคนิคการผลิตน้ำมังคุดด้วยผลมังคุดทั้ง คือ เปลือก เนื้อและเมล็ด ซึ่งเป็นที่เทคนิคที่มีความซับซ้อนยุ่งยาก เพราะตามปกติเปลือกมังคุดจะมีรสชาติฝาดและขมมาก แต่ด้วยประสิทธิภาพของเทคนิคที่ใช้ทำให้น้ำมังคุดที่ได้มีรสชาติหอมหวานและกลมกล่อม ในน้ำมังคุด XANSIAM ๑ ขวด มีส่วนผสมของน้ำมังคุดแท้ ๘๕ % และส่วนมีส่วนผสมของน้ำทับทิมและมะนาวรวมกัน ๑๕ % เพื่อให้น้ำมังคุด XANSIAM มีคุณค่าของสารอาหารและมีรสชาติอร่อยมากขึ้น

๓.๕ การตลาด/ระบบสมาชิก/ยอดจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัททำการตลาดน้ำมันกูดทั้งในและต่างประเทศ โดยใช้ระบบการจำหน่ายแบบขายตรงในรูปของเครือข่ายสมาชิก โดยมีการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดให้ผู้สนใจสมัครเป็นสมาชิก ภายใต้ชื่อ สมาชิกพลังไทย ซึ่งสมาชิกสามารถร่วมกิจกรรมกับบริษัทในฐานะเป็นผู้จำหน่ายสินค้าอิสระ ทั้งนี้สมาชิกจะได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ในด้วผลิตภัณฑ์ผ่านการอบรม สำหรับผลตอบแทนจากการเป็นนักธุรกิจโอท็อปมีหลายระดับตามเกณฑ์ความสามารถในการขาย นอกจากนี้ผลตอบแทนในรูปของโบนัส ผู้แทนจำหน่ายที่สามารถทำยอดขายได้สูงและถึงเป้าตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด จะได้รับผลตอบแทนพิเศษ เช่น รางวัลท่องเที่ยวในและต่างประเทศ รางวัลบ้านหรือคอนโดมิเนียมพร้อมรถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้สมาชิกที่สนใจเปิดเป็นศูนย์จำหน่ายสามารถเข้าร่วมได้ โดยเปิดศูนย์จำหน่ายย่อย โดยยอดจำหน่ายน้ำมันกูด ๑๐ ตัน จะได้รับค่าบริหารถึงละ ๖๘ บาท ซึ่งแผนการตลาดเหล่านี้ เป็นยุทธวิธีการตลาดที่ต้องการให้สินค้าเข้าถึงผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด

๔. ปัญหา และอุปสรรค

การสร้างแบรนด์ของสินค้าโอท็อปให้ผู้บริโภคยอมรับในตัวสินค้าเป็นเรื่องยาก ที่จะทำให้นักคนไทยยอมรับและใช้ผลิตภัณฑ์ของคนไทย ทางบริษัทจึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างทัศนคติให้คนไทยบริโภคสินค้าไทย เนื่องจากราคาผลิตภัณฑ์น้ำมันกูด XANSIAM มีราคาสูงเมื่อเทียบกับราคามังคุดสดกิโลกรัมละไม่กี่บาท ผู้บริโภคหลายคนมีคำถามว่าทำไมต้องซื้อ แต่เมื่อบริษัททำการตลาดมาระยะเวลาหนึ่ง มีประสบการณ์จากผู้บริโภคบางรายที่มีปัญหาสุขภาพหลังจากดื่มน้ำมันกูดแล้วสุขภาพดีขึ้น จึงมีการบอกต่อในรูปแบบปากต่อปาก ทำให้ระบบการตลาดแบบขายตรงเริ่มขยายตัวมากขึ้น

๕. ข้อเสนอแนะ

- รัฐจึงควรสนับสนุนในการนำงานวิจัยภูมิปัญญาไทยมาต่อยอด ยกย่องเพื่อเพิ่มมูลค่าในทางธุรกิจ เนื่องจากงานวิจัยภูมิปัญญาไทยมีอยู่เป็นจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่ไม่ได้ถูกนำมาใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่

- รัฐจึงควรสนับสนุนให้เกิดการขายรูปแบบการนำความรู้มาประสานกับเทคโนโลยี โดยเฉพาะการสนับสนุนสินค้าชุมชน เนื่องจากรูปแบบการจัดการการตลาดดังกล่าวของบริษัทโอท็อป เนทเวอร์ค เวิลด์ไวด์ได้ประสบความสำเร็จทางด้านธุรกิจ

เรียบเรียงโดย: นางสาววลัยพร อคคอมพานิช