

กรณีศึกษา “กะทิชาวเกาะ” เกษตรแปรรูปเพื่อการส่งออก

จากลูกจ้างขายมะพร้าวที่เก็บเกี่ยวประสบการณ์ทางการค้าขาย กระทั่งเปิดร้านขายมะพร้าวด้วยเงินทุนเพียงเล็กน้อย แต่ด้วยวิสัยทัศน์ที่มองกว้างไกลของ “อำพล เทพผดุงพร” ถึงอนาคตธุรกิจสินค้าเกษตรแปรรูปจะเป็นที่ต้องการของตลาดโลก จึงพลิกธุรกิจจากมะพร้าวด้วยการปลูกปั้นกะทิสำเร็จรูป “ชาวเกาะ”



ที่มา : http://www.moneymartthai.com//images/daily/daily_1019.gif

บริษัท เทพผดุงพรมะพร้าว ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายกะทิชาวเกาะนั้นสำหรับจุดเริ่มต้นของธุรกิจกะทิชาวเกาะเริ่มต้นจาก “อำพล เทพผดุงพร” ซึ่งเรียนจบแค่ชั้น ป.4 เท่านั้น จากนั้นก็มาเป็นลูกจ้างขายมะพร้าว ซึ่งเป็นงานที่ค่อนข้างหนักเพราะต้องใช้แรงงาน แต่พอเป็นลูกจ้างนานพอสมควรก็รู้จักเก็บเล็กผสมน้อยเกี่ยวกับการค้าขาย จึงคิดอยากจะทำกิจการของตัวเอง โดยแรกเริ่มของการทำธุรกิจนั้นไม่มีเงินทุน จึงตัดสินใจใช้เงินจากทางครอบครัวภรรยาหรือจ้รืพร แซ่ตั้ง โดยนำเงินมาลงทุนในเบื้องต้นก่อน เริ่มทำธุรกิจค้าขายส่งขายปลีกมะพร้าวลูก ช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 โดยอาศัยอยู่ในฝั่งธนบุรี สมัยนั้นเป็นห้องแถวเพียงสองคูหาที่สี่แยกมหานาค ริมคลองผดุงกรุงเกษม เพียงเล็กๆ เท่านั้น

ในช่วงนั้นกิจการถือว่าดีมากเพราะธุรกิจยังไม่มีคู่แข่ง จากนั้นจึงได้ตัดสินใจย้ายจากร้านค้าเดิมมายังที่ตั้งปัจจุบันบนถนนมหาราชริมฝั่งแม่น้ำเจ้าพระยา โดยใช้ชื่อว่า ห้างหุ้นส่วนจำกัดอุดมมะพร้าว เหตุผลที่ตัดสินใจย้ายร้านค้าเพราะต้องใช้เรือขนเป็นพาหนะส่งสินค้าให้ลูกค้าเป็นจำนวนมากถือว่าเป็นความชาญฉลาดส่วนหนึ่งช่วยประหยัดค่าขนส่งและยังส่งของได้เร็ว ต่อมาเมื่อทำธุรกิจได้ในระยะหนึ่งการแข่งขันเริ่มสูงขึ้นมีผู้ประกอบการอื่นๆเข้ามาทำธุรกิจมะพร้าวเพิ่มขึ้นจำนวนมาก จากเดิมเคยส่งสินค้าทั้งทางเหนือทางใต้

ตะวันออก ตะวันตก กลายเป็นว่ามีคนเปิดขายมะพร้าวในแต่ละภาคมากขึ้น ยอดขายจึงลดลงอย่างมาก ถือเป็นช่วงเวลาที่ค่อนข้างแย่งสำหรับการทำธุรกิจ แต่ก็ยังไม่ถึงกับทำให้ธุรกิจล้ม

แต่ท่ามกลางวิกฤตย่อมมีโอกาสอยู่เสมอและจากประสบการณ์ที่ยาวนานในการทำธุรกิจเกษตร จึงตัดสินใจเข้าสู่อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ด้วยความคิดเฉียบคมของคุณอำพลมองอนาคตข้างหน้าว่า ธุรกิจแปรรูปอาหารจะเป็นที่ต้องการทั้งภายในประเทศและโลกเพราะอาหารเป็นปัจจัยที่ 4 ของคนที่ขาดไม่ได้



ที่มา : <https://www.posttoday.com/media/content/2015/09/22/53A3344F67764627A350A1342DA1CFB9.jpg>

นั่นคือจุดพลิกผันของเทพผดุงพรมะพร้าวจากสินค้าเกษตรมาสู่สินค้าเกษตรแปรรูป ในสมัยนั้นคุณอำพลส่งลูกทั้งหมด 5 คน ไปศึกษาต่อต่างประเทศพร้อมกับเน้นย้ำให้ทุกคนศึกษาหลักการผลิตและแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีอยู่มากมายในประเทศให้ออกมาเป็นอาหารสำเร็จรูป รวมทั้งต้องส่งเสริมเกษตรกรในการผลิตพืชผลเพื่อให้มีแหล่งรับซื้อผลผลิตทางการเกษตรในราคายุติธรรมพร้อมก็นำมาผลิตเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ

ต่อมาได้ตั้งบริษัท เทพผดุงพรมะพร้าว ซึ่งก่อตั้งเมื่อปี 2519 ที่ จ.นครปฐม บนพื้นที่ 28 ไร่ และในปี 2521 เจเนอเรชันที่ 2 เริ่มเข้ามาดูแลธุรกิจ จึงได้คิดพัฒนาสินค้าที่มาจากมะพร้าวจะสามารถแปรรูปอะไรได้บ้าง ใช้ระยะเวลาเกือบ 2-3 ปี จึงออกเป็นกะทิพาสเจอร์ไรซ์บรรจุถุง กะทิกระป๋อง และกะทิผง

เพราะมองแนวโน้มผู้บริโภค ต้องการความสะดวก แม่บ้านยุคใหม่มีความเร่งรีบในชีวิตประจำวันและสิ่งสำคัญการทำธุรกิจต้องต่อยอดหรือสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าให้ได้ จึงพัฒนากะทิสำเร็จรูปออกมา ซึ่งในขณะนั้นเริ่มทำธุรกิจด้วยทุนจดทะเบียนเพียง 5 ล้านบาทเท่านั้น กระทั่งปัจจุบันมีโรงงาน 2 แห่ง กำลังผลิตรวมมากกว่า 1 แสนตัน/ปีและธุรกิจสร้างรายได้ปีละราว 6,000 ล้านบาท

เมื่อขายสินค้าได้ในระยะหนึ่งแล้ว บริษัทพยายามคิดจะสร้างแบรนด์กะทิให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น เดิมตั้งใจจะใช้ชื่อแบรนด์ “สมุย” แต่ไม่สามารถใช้ได้เพราะเป็นชื่อเกาะ จนกระทั่งตัดสินใจใช้ชื่อว่า “กะทิชาวเกาะ”

แม้ว่ากะทิชาวเกาะจะเป็นสินค้าที่ประสบความสำเร็จ แต่ก็มีสินค้าหลายตัวที่พัฒนาและเปิดตัวในตลาดแล้วไม่ประสบความสำเร็จ อาทิ น้ำส้มสายชู พัฒนาขึ้นมาเป็นน้ำส้มหมักกับมะพร้าว แต่ผู้บริโภคกลับนิยมใช้น้ำส้มสายชุก่อนหรือกระทั่งการแตกธุรกิจสู่ผลไม้กระป๋อง เงาะ ลำไย ก็เปลืองพลา เนื่องจากบริษัทไม่ได้ปลูกผลไม้เอง จึงไม่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

แนวคิดการทำงานคือเปลี่ยนความท้าทายจากคู่แข่งที่เข้ามาตีตลาด มาเป็นพลังในการทำงาน พัฒนาสินค้า ซึ่งทำให้รู้สึกสนุกกับงานกับการแข่งขัน สิ่งที่ทำให้เทพผดุงพรมะพร้าวประสบความสำเร็จจากวันนั้นมาจนถึงวันนี้ร่วม 50 ปี มีด้วยกัน 3 ด้าน คือ คุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐาน ราคาขายสินค้ายุติธรรมและการสร้างความสัมพันธ์กับคู่ค้าอย่างยาวนาน จึงทำให้ลูกค้าช่วยเป็นกระบอกเสียงบอกต่อกันไป

การทำธุรกิจมะพร้าวหรือสินค้าเกษตร ปัญหาที่เจอบ่อยครั้งคือราคาสินค้าผันตามฤดูกาล เราต้องแก้ไขปัญหาให้ทัน นอกจากนี้ธุรกิจของบริษัทส่วนใหญ่มาจากการส่งออกถึง 80% จึงต้องบริหารความเสี่ยงอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้ดี สิ่งที่ทำให้ลูกค้าอยู่กับเรา คือเมื่อเกิดภาวะค่าเงินบาทอ่อน บริษัทจะลดราคาสินค้าหรือแถมสินค้าให้ทันที ไม่ต้องให้ลูกค้ามาต่อรอง ซึ่งกลยุทธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งมัดใจลูกค้าให้อยู่กับชาวเกาะมายาวนาน



ที่มา : http://media.thansettakij.com/2017/06/201604-08-103933_Y7-0.jpg

ปัจจุบันบริษัทมีสินค้ากว่า 200 ชนิด ซึ่งล้วนแต่ผลิตจากพืชพันธุ์ธัญญาหาร จากภาคเกษตรของไทยแทบทั้งสิ้นและยังไม่หยุดนิ่งที่จะพัฒนาสินค้า เรียนผิดเรียนถูก ทดลองทำไปเรื่อย เคยคิดจะทำแม้กระทั่งน้ำแก๊กฮวยและขณะนี้กำลังพัฒนามะพร้าวอบกรอบหรือกำลังจะก้าวสู่ธุรกิจกินแคร้จากน้ำมันมะพร้าวเพราะปณิธานของบริษัทที่วางไว้ คือใช้ประโยชน์ให้เกิดสูงสุดจากผลผลิตของมะพร้าวหรือกระทั่งพืชผลทางการเกษตรของไทยที่มีอยู่

ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ชาวเกาะ



ที่มา : <https://www.jcpr.co.th/>

รายละเอียดถึงผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “ชาวเกาะ” ปัจจุบัน บริษัท เทพผดุงพรมะพร้าว จำกัด ถือเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารประเภทกะทิสำเร็จรูปในรูปแบบต่างๆ เพื่อการส่งออกรายใหญ่เป็นอันดับ 1 ของโลก ร่วมด้วยเครื่องปรุงรสน้ำพริกแกง น้ำจิ้ม และผักผลไม้แปรรูปต่าง ๆ คิดเป็นสัดส่วนการส่งออกต่อการจำหน่ายในประเทศในอัตราร้อยละ 80:20 ครอบคลุมกลุ่มลูกค้ากว่า 36 ประเทศทั่วโลก โดยสัดส่วนการจำหน่ายในตลาดหลัก ได้แก่สหรัฐอเมริกาและแคนาดา ร้อยละ 55 ประเทศในกลุ่มโอเชียเนีย ซึ่งประกอบด้วยออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และหมู่เกาะต่างๆ ร้อยละ 16 เอเชียแปซิฟิก รวมประเทศจีนและญี่ปุ่น ร้อยละ 15 และประเทศในเขตทวีปยุโรป ร้อยละ 13 ดังนั้น จากที่เทรนด์ทางการบริโภคเปลี่ยนแปลงไป บริษัทฯ จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โดยผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าว คือ น้ำมันมะพร้าวบริสุทธิ์ 100 เปอร์เซ็นต์ โดยน้ำมันมะพร้าวชาวเกาะเวอร์ชันพิเศษนี้มีภาพพร้อมลายเซ็นต์นักเตะคนดังบนบรรจุภัณฑ์ หลังจากที่บริษัทฯ ได้ลงนามเป็นผู้สนับสนุนสโมสรฟุตบอลระดับโลก “ลิเวอร์พูล” ซึ่งได้รับความสนใจจากผู้บริโภคที่ชื่นชอบกีฬาฟุตบอลและมีความใส่ใจเรื่องการดูแลสุขภาพ

ด้วยการเลือกรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกาย จึงเป็นโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติไม่แต่งสี ไม่เจือสี ไม่ใส่สารกันบูดสามารถตอบโจทย์คนรักสุขภาพได้เป็นอย่างดี

ย้อนรอยกะทิชาวเกาะ



ที่มา : <http://www.tcc-chaokoh.com/uploads/news/56cae7d3edec0.png>

อำพลฟู้ดส์ เป็นบริษัทลูกของบริษัท เทพผดุงพรมะพร้าว จำกัด ซึ่งดำเนินการมานานกว่า 50 ปีแล้ว ธุรกิจดั้งเดิมของเทพผดุงพร คือ การค้าปลีกและส่งมะพร้าวลูกทางเรือ ซึ่งเมื่อสมัย 50 ปี เป็นธุรกิจที่รุ่งเรืองมาก ต่อมาเมื่อการคมนาคมทางถนนสะดวก การค้าขายทางเรือเริ่มถดถอย เพื่อความอยู่รอดจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนมาสู่อุตสาหกรรมแปรรูป เนื่องจากคุณอำพลและคุณจริพรมองว่าอุตสาหกรรมแปรรูปจะเป็นที่ต้องการในอนาคต ในยุคนั้นต้องยอมรับว่าอุตสาหกรรมด้านการแปรรูปสินค้าเกษตร ยังเน้นที่การผลิตเพื่อส่งออกเป็นหลักเพราะในประเทศไทยยังมีวัฒนธรรมการปรุงอาหารจากวัตถุดิบสดใหม่ ซึ่งหาได้ง่าย และราคาถูก แต่สำหรับในต่างประเทศแล้ว อาหารแปรรูปเป็นสิ่งที่เขาต้องการและรอคอย ส่งผลให้ยุคนั้นอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตรของไทยรุ่งเรืองมากและที่โรงงานก็เช่นเดียวกัน นอกจากจะทำกะทิสำเร็จรูปในกระป๋องส่งออกแล้ว ลูกค้ายังต้องการให้ส่งผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ให้ด้วย จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการผลิตพริกแกงแม่พลอย ผลิตภัณฑ์ผักผลไม้กระป๋องนับร้อยรายการ ซึ่งแต่ละรายการที่ผลิตล้วนเกิดจากความต้องการของลูกค้าต่างประเทศทั้งสิ้น สำหรับตลาดในประเทศเริ่มวางจำหน่ายกะทิสำเร็จรูปตามห้างสรรพสินค้าบ้าง แต่ก็ยังขายได้ไม่ดีนัก เพราะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่จะไปเปลี่ยนพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างรุนแรง

ต่อมาเมื่อลูกค้าต่างประเทศมีความต้องการผักผลไม้สด บริษัทฯ จึงมีแนวคิดที่จะทำผักผลไม้แช่แข็ง ส่งออกทางเครื่องบินจึงได้ก่อตั้งโรงงานขึ้นมาอีก 1 แห่ง คือโรงงานอำพลฟู้ดส์ขึ้นมา เพื่อรองรับการผลิตผักผลไม้สดแช่แข็ง ดังกล่าว

ที่โรงงานอำพลฟู้ดส์ เริ่มต้นทำผักสดผลไม้สดแช่แข็งส่งออก ทางเครื่องบินโดยทำควบคู่ไปกับโรงงาน เทพผดุงพร กล่าวคือ ผัก ผลไม้เกรดดีสวยๆ เราก็นำมาทำเป็นผักผลไม้สดแช่แข็ง ส่วนที่เกรดรองๆ ลงมา หน่อย ก็ส่งต่อไปยังโรงงานเทพผดุงพร เพื่อนำไปแปรรูปเป็นผักผลไม้กระป๋องส่งออกได้

ธุรกิจเมื่อมียุครุ่งเรื่องถึงขีดสุด ก็ย่อมมียุคถดถอย เป็นวัฏจักรธรรมชาติของธุรกิจแต่จะอย่างไร ธุรกิจจึงจะสามารถดำรงอยู่และเดินหน้าต่อไปท่ามกลางความเปลี่ยนแปลงนี้ได้ แน่นนอน “การปรับตัว” คือ ทางรอดที่หลายธุรกิจเลือกและอำพลฟู้ดส์ ก็เช่นเดียวกัน บริษัทเจอวิกฤตความถดถอยอย่างน้อย 2 ครั้ง ครั้งแรก คือ ยุคที่ยังเป็นพ่อค้ามะพร้าวลูก และครั้งที่สอง คือ ยุคการแปรรูปผักผลไม้สด ผลไม้กระป๋อง เหตุการณ์หลังนี้เกิดขึ้นราว ๆ ปี พ.ศ.2536 ภายหลังตั้งโรงงานอำพลฟู้ดส์ได้ไม่กี่ปีก็เริ่มเห็นปรากฏการณ์บางอย่าง ลูกค้าต่างประเทศที่เคยเป็นคู่ค้ากันมาอย่างยาวนาน เริ่มมีคอมเมนต์เข้ามาเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพสินค้า ด้วยเหตุผลเพียงเพราะต้องการเปลี่ยนไปซื้อสินค้าจากประเทศจีนที่มีราคาถูกกว่า ตรงนี้เป็นสัญญาณเตือนให้ต้องเตรียมปรับตัวอีกครั้ง สิ่งหนึ่งที่คิด คือ สาเหตุของปัญหาและทางออกว่า เราจะก้าวผ่านปัญหานี้ไปได้อย่างไร เรื่องการสร้างแบรนด์เป็นหนึ่งในเรื่องที่เราคิดอยากจะทำ แต่คงเป็นไปได้ยากเพราะที่ผ่านมาสินค้าของไม่มีนวัตกรรม และไม่ได้มีการสร้างเพิ่มมูลค่าใดๆ เข้าไปในผลิตภัณฑ์ เราจึงเริ่มมีการคิดถึงเรื่องการผลิตสินค้าที่มีการใส่มูลค่าเพิ่มให้มากขึ้น แต่จะเริ่มอย่างไรละ เป็นคำถามที่เกิดขึ้นตอนนั้นก่อนที่เราคิดจะทำผลิตภัณฑ์ใหม่ขึ้นมา จึงหันกลับไปมองผลิตภัณฑ์เก่าที่ผลิตว่ามีอะไรที่พอจะต่อยอดได้บ้าง ก็พบตัวเลขที่น่าสนใจ เป็นตัวเลขที่ไม่เคยสนใจมาก่อน คือ ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มกะทิสำเร็จรูปยอดขายภายในประเทศเติบโตขึ้นทุกปี ประกอบกับผลการวิจัยตลาดที่ออกมา พบว่า คนไทยเปิดรับกะทิสำเร็จรูปได้มากขึ้นทำให้มั่นใจว่า มันถึงเวลาที่เหมาะสมแล้วสำหรับการทำตลาดกะทิสำเร็จรูปในประเทศไทยเหตุผลที่เลือกทำกะทิสำเร็จรูป UHT เพราะสามารถตอบโจทย์ชัดเจน โดยเฉพาะความต้องการของผู้บริโภค ที่ต้องการความสด ใหม่ ใช้สะดวก และเก็บไว้ได้นาน โดยกระบวนการผลิตกะทิสำเร็จรูป UHT เริ่มต้นขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2538 เริ่มแรกที่ทำก็ลองผลิตลองถูกอยู่ประมาณ 2 ปีและจึงค่อยๆ ดีขึ้นกระทั่งปี พ.ศ.2540-2541 กะทิสำเร็จรูปขายดีมากเพราะพฤติกรรมคนเริ่มเปลี่ยน ความกลัวกะทิสำเร็จรูปลดลงไปและร้านอาหารกล้าที่จะใช้อย่างเปิดเผยมากขึ้น ทั้งนี้อำพลฟู้ดส์ไม่ใช่รายแรกที่ทำกะทิสำเร็จรูปในประเทศไทย แต่เป็นรายที่สองและทำอย่างจริงจัง จนกลายเป็น Core Business ของบริษัท มาจนถึงปัจจุบันนอกจากนี้ยังค่อยๆ แยกไลน์การผลิตไปสู่กลุ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ อาทิเช่น ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่ม

เพื่อสุขภาพ “วี-ฟิท” “โพร-ฟิท” “คิงไอแลนด์” และ “ฟิต-ซี” น้ำแกงพร้อมปรุง “รอยไทย” เครื่องปรุงรส “กู๊ดไรท์” และขนมขบเคี้ยว “ไอซ์ตรีม”



ที่มา : <http://www.thailandtrustmark.com/>

ผลิตภัณฑ์ในแบรนด์เทพผดุงพร

ผลิตภัณฑ์จากมะพร้าวของเทพผดุงพรในแบรนด์ชาวเกาะชนิดแรก คือ กะทิพาสเจอร์ไรซ์ โดยบรรจุใส่ถุงพลาสติกแล้วจำหน่ายเฉพาะตลาดในประเทศ สินค้าชนิดนี้ทำมานาน 40 ปี มีตลาดเป็นผู้บริโภคทั้งกลุ่มในครัวเรือน ร้านอาหาร ธุรกิจอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวกับการบริโภคมากมาย ไม่ว่าจะเป็นไอศกรีม อาหารกระป๋องที่มีส่วนผสมของกะทิ จากนั้นมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นกะทิกระป๋องที่ผ่านการฆ่าเชื้อและบรรจุใส่กระป๋องที่ได้มาตรฐาน สามารถเก็บไว้ได้นานถึง 3 ปี ในส่วนนี้จะเน้นการส่งออกต่างประเทศกว่าร้อยละ 90 นอกจากนี้ยังมี กะทิผงสำเร็จแบบเดียวกับคอฟฟี่เมต โดยสินค้าชนิดนี้มีแผนจะให้ผู้บริโภคเปลี่ยนมาใช้แทนคอฟฟี่เมต เพราะกะทิผงสำเร็จให้ประโยชน์มากกว่า สินค้าชนิดต่อไปคือกะทิชาวเกาะยูเอชทีที่บรรจุใส่กล่องและคั้นหน้าคั้นตากัน เป็นผลิตภัณฑ์กะทิสตจากมะพร้าวที่ได้รับการคัดสรรอย่างดี ผ่านกระบวนการผลิตที่ทันสมัย สะอาด และถูกหลักอนามัย โดยยังคงความสดและรสชาติให้เหมือนใหม่อยู่เสมอ สามารถเก็บได้นานถึง 1 ปี โดยไม่ต้องแช่เย็น อีกทั้งยังมีหลากหลายขนาดให้เลือกใช้ตามความต้องการ ทั้งขนาด 150 มิลลิลิตร ขนาด 250 มิลลิลิตร ขนาด 500 มิลลิลิตร ขนาด 1,000 มิลลิลิตร และน้องใหม่ขนาด 65 มิลลิลิตร

ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้มีอายุการเก็บรักษาได้เพียงปีกว่า จึงไม่เหมาะกับการส่งออกขายต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม สินค้าทั้ง 2 แบบ ไม่มีการใส่วัตถุกันเสีย ขณะที่มะพร้าวแก่แยกเนื้อออกไปเข้ากระบวนการก็ได้ นำมะพร้าวมาใช้สำหรับเลี้ยงวัวมะพร้าวที่เป็นสินค้าอีกชนิดด้วย



ที่มา : https://www.jobtopgun.com/content/filejobtopgun/picslide/25974_1516347243808.jpg

น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นเป็นสินค้าอีกชนิดที่ได้รับความนิยม มีหลายคนเข้าใจว่าน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นทำจากเนื้อมะพร้าว แต่ความจริงใช้หัวกะทิเข้มข้นในอัตราส่วน 30 เปอร์เซ็นต์ แล้วเหวี่ยงด้วยความเร็วรอบ 7,000 รอบ ต่อนาทีเพื่อไล่น้ำและสิ่งเจือปนออกให้หมดแล้วจะเหลือเพียงความชื้น 0.5 จึงไม่จำเป็นต้องฆ่าเชื้อ อีกทั้งยังเก็บไว้ได้นานหลายปีโดยไม่เสีย ทั้งนี้ น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นให้ประโยชน์กับร่างกายตั้งแต่หัวจรดเท้า อย่างไรก็ตาม จุดด้อยของน้ำมันมะพร้าวเมื่ออยู่ในอุณหภูมิต่ำกว่า 15 องศา จะเปลี่ยนสถานะเป็นไขจับกันเป็นก้อน ซึ่งผู้บริโภคหลายท่านก็กังวลในเรื่องนี้แล้วไม่กล้านำมาใช้ แต่ถ้าพิจารณาให้ดีจะพบว่าร่างกายมนุษย์มีอุณหภูมิเฉลี่ยที่ 37 องศา ดังนั้น การที่ใช้น้ำมันชนิดนี้ผ่านเข้าไปในร่างกายก็ไม่เกิดอันตรายหรือตกค้าง แถมยังไปช่วยเร่งการเผาผลาญทำให้อาหารย่อยได้ง่ายแล้วไม่ทำให้อ้วนด้วย

ในกระบวนการผลิตสินค้าทุกชนิดจากมะพร้าวในแต่ละขั้นตอนสิ่งที่เกิดขึ้นตามมาคือวัสดุเหลือใช้ อย่างกะทิเมื่อคั้นออกมาแล้วสิ่งที่ได้คือกากและผิวมะพร้าว ขณะที่การกะเทาะมะพร้าวถึงวันละแสนลูก มีผลที่ดีสมบูรณ์ ส่วนผลไม่สมบูรณ์จะแยกออกมาแล้วนำไปใส่เครื่องอบร่วมกับกากและผิวมะพร้าว เพื่อเข้ากระบวนการแล้วบีบน้ำมันออกมาอีกครั้ง โดยเป็นน้ำมันดิบจากนั้นส่งให้บริษัทน้ำมันพืชไปสกัดเป็นน้ำมันสำหรับปรุงอาหาร ภายหลังจากผ่านกระบวนการอบและบีบเป็นน้ำมันดิบแล้วสิ่งที่เหลือจะเป็นกาก โดยนำไปใช้ประโยชน์ด้วยการขายเป็นอาหารสัตว์ มีข้อดีคือไม่มีไขมันเหลืออยู่เลยมีแต่เฉพาะโปรตีนล้วน นอกจากนี้กะลามะพร้าวยังนำไปใช้เป็นเชื้อเพลิงในกระบวนการต้มต่างๆ ในโรงงาน ถือเป็น การประหยัดต้นทุนได้มาก แต่อย่างไรก็ตามเป็นที่น่าเสียดายที่ในส่วนของกะลา ยังมีน้อยเกินไปเนื่องจากมีความคิดว่าจะทำ ACTIVATED CARBON หรืออาจจะใช้กะลามะพร้าวไปเผาเป็นถ่านก่อน จากนั้นจึงนำถ่านไปขายส่งให้แก่โรงงานที่ทำ ACTIVATED CARBON ต่อไป

สิ่งที่กล่าวมาจึงเห็นว่ามะพร้าวทั้งผลเมื่อผ่านทุกกระบวนการแล้วสามารถนำมาใช้ประโยชน์และสร้างมูลค่าได้ทั้งหมดโดยไม่มีสิ่งของตกค้างหรืออาจมีก็จะเหลือน้อยที่สุด ดังนั้นบริษัทจึงทำงานกันเป็นระบบ ZERO WASTE

แหล่งที่มา

"แปรรูปเกษตรบุกโลก" จากพ่อค้าขายมะพร้าวสู่อาณาจักร "กะทิชาวเกาะ", โพสต์ทูเดย์ , รัชนิยา ศรีวัฒนชัย
<https://www.posttoday.com/politic/report/389632>

“อาณาจักรเทพผดุงพร ต้นตำรับโรงงานตัวอย่างที่พร้อมรุกตลาดทั้งในและต่างประเทศ”, technology & innomag January-February 2017, Vol.43 No.250

“ส่งต่อคุณค่าจากกันครัวไทย สู่ครัวโลก”, I-Talk June-July 2013, Vol.40 No.229

เกียรติศักดิ์ เทพผดุงพร ผู้บริหารกะทิชาวเกาะ ซีตลาดบรีโภคผลิตภัณฑ์แปรรูปมะพร้าวยังสดใส, ทะนุพงศ์ กุสุมา ณ อยุรยา, 19 สิงหาคม พ.ศ.2560 ,
https://www.technologychaoban.com/marketing/article_27114