

โอกาสวิถีไทย

สินค้าเกษตรนับว่ายังเป็นกำลังสำคัญที่ทำให้ประชาชนส่วนใหญ่ แต่น้อยคนนักที่จะเห็นถึงคุณค่าและมูลค่าของ “อ้อย” หนึ่งในพืชเศรษฐกิจที่อยู่คู่บ้านคู่มืองไทยมาช้านาน ทว่าภายใต้ภาวะแข่งขันที่เกิดขึ้นรุนแรงมากขึ้นในปัจจุบัน ส่งผลให้มันไม่เอื้อประโยชน์ต่อการค้าขายแบบเดิมๆ อีกทั้งการค้าแบบเก่าไม่สร้างกำไรมากพอที่จะสร้างโอกาสการเติบโตให้กับชุมชนได้ นั่นจึงเป็นที่มาของ “บริษัทน้ำอ้อยไร่มัจฉา จำกัด” ที่เริ่มต้นจากการตัดอ้อยขายโรงงานน้ำตาลไม่กี่บาท สู่อุปการเป็นเจ้าของธุรกิจสร้างผลกำไรไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาทต่อเดือน

นางสาวปัทมาภรณ์ เจริญทอง กรรมการบริหาร บริษัทน้ำอ้อยไร่มัจฉา จำกัด ตำบลกรับใหญ่ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี กล่าวว่า ในอดีตช่วงปี 2500 นายประกอบ เจริญทอง บิดาเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทขึ้นมา ซึ่งขณะนั้นยังทำกิจการตัดอ้อยส่งโรงงานทำน้ำตาลได้รายได้ไม่เท่าไรเท่านั้น จนเมื่อทางบิดามองเห็นโอกาสในการพัฒนาและต่อยอดผลิตภัณฑ์อ้อย จึงได้เริ่มมีการรวมกลุ่มอาชีพเกษตรกรปลูกอ้อยจนเจริญเติบโต โดยตลอดมาได้สังเกตเห็นว่าต้นอ้อยนั้นสามารถนำมาแปรรูปเพื่อเกิดผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่ได้

“ทำให้ในปี 2546 จึงได้นำอ้อยมา

นวัตกรรมน้ำอ้อย^{๑๐} สร้างเงินล้าน

แปรรูป ด้วยการทำการทดลองหลายครั้งจนประสบความสำเร็จได้เป็นผลิตภัณฑ์ขึ้นใหม่จากการนำต้นอ้อยคั้นน้ำพันธุ์สุพรรณบุรี 50 ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากกรมวิชาการเกษตรผ่านระบบฆ่าเชื้อด้วยเครื่องฆ่าเชื้อพาสเจอร์ไรซ์ จนกลัรับประกันในตรา “ไร่มัจฉา” และได้ก่อตั้งเป็นบริษัท น้ำอ้อยไร่มัจฉา จำกัด ตั้งแต่นั้นมา” ปัทมาภรณ์ กล่าว

ส่วนความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ บริษัทน้ำอ้อยไร่มัจฉา จำกัด กรรมการบริหารเปิดเผยว่า น้ำอ้อยของบริษัทฯ ได้ผ่านกระบวนการพาสเจอร์ไรซ์ ทำให้แต่เดิมที่อายุน้ำอ้อยที่เคยอยู่ได้เพียง 2-3 วัน ก่อนเน่าเสีย เพิ่มเป็น 20 วันก่อนเน่าเสีย ทำให้โอกาสในการขยายตลาดในภูมิภาคเพิ่มมากขึ้น ซึ่งนับเป็นผู้ผลิตน้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์รายแรกและรายเดียวในประเทศไทย อีกทั้งยังมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ออกมาเพื่อเพิ่มความหลากหลายในการเลือกรับประทานสำหรับผู้บริโภคได้แก่ นมน้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ และวุ้นน้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์ รวมทั้งยังเป็นราคาที่เป็นมิตร เพียงแก้วละ 20-35 บาท

โดยตลอด 50 ปีในการสั่งสมประสบการณ์เรื่องอ้อย ผนวกกับ 10 ปี ที่ได้ดำเนินการทำธุรกิจแฟรนไชส์น้ำอ้อยพาสเจอร์ไรซ์อย่างจริงจัง ส่งผลให้ทาง บริษัทน้ำอ้อยไร่มัจฉา จำกัด ได้รับรางวัลและมาตรฐานต่างๆ อาทิ รางวัลชนะเลิศการประกวดผลงานด้านประดิษฐ์ประเภท



ปัทมาภรณ์ เจริญทอง

อาหารและเครื่องดื่ม กรมทรัพย์สินทางปัญญา ได้รับคัดสรรเป็นผลิตภัณฑ์โอท็อประดับ 5 ดาว เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ได้ยืนยันและแสดงให้เห็นถึงมาตรฐาน คุณภาพ และความเอาใจใส่ที่เรามีให้กับผู้บริโภค และไม่ว่าจะอีกกี่ปีต่อจากนี้ความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการของเรา จะยังคงอยู่กับท่านตราบนานเท่านาน

ปัทมาภรณ์กล่าวอีกว่า ด้านผลประกอบการทางบริษัทฯ นั้นกำไรกว่า 90% มาจากธุรกิจแฟรนไชส์ ขณะที่อีก 10% เป็นการขายมาจากร้านอาหารและร้านอาหารต่างๆ ซึ่งรวมเป็นมูลค่ากว่า 1,500,000 ล้านบาทต่อเดือน โดยหากเป็นไฮซีซั่นหรือช่วงฤดูร้อนมีโอกาสที่สินค้าจะขายได้ 2 ล้านบาทต่อเดือนเลยทีเดียว



สินค้าน้ำอ้อยไรไม่จน ปริมาณสูงตามตลาดสากล

อย่างไรก็ตาม จากการทำธุรกิจที่มาตรฐานสินค้าที่ค่อนข้างสูง ทำให้มีต้นทุนกว่า 55% ของรายได้ทั้งหมด ซึ่งสิ่งที่ทางรัฐบาลได้ช่วยเหลือการลดดอกเบี้ยด้านสินเชื่อจาก 8-9% หรือเพียง 4% ทำให้ภาระด้านต้นทุนหากทางรัฐบาลมุ่งให้ความประชาสัมพันธ์ให้กับผลิตภัณฑ์โอท็อปให้มากขึ้น เพราะแผนการตลาดนับเป็นจุดอ่อนสำคัญของผู้ประกอบการระดับโอท็อป การเพิ่มแรงประชาสัมพันธ์ไปที่สื่อโซเชียลมีเดียเป็นหลัก อาจทำให้ออเดอร์ของบริษัทฯ รวมถึงสินค้าโอท็อปต่างๆ ในภาพรวมที่ดีขึ้นตามลำดับ

ยุทธศาสตร์โอท็อป

จากปัจจุบันทางรัฐบาลได้มุ่งเน้นให้ผู้ประกอบการทุกรูปแบบเข้าสู่ระบบนิติบุคคล หรือการจดทะเบียนบริษัท เพราะการเข้าสู่ระบบจะทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์จากความช่วยเหลือจากภาครัฐในหลายด้าน ทั้งในแง่ของดอกเบี้ยสินเชื่อที่ต่ำกว่าที่ลูกค้าบุคคลธรรมดา รวมไปถึงการเข้าถึงองค์ความรู้ของภาครัฐที่จะช่วยส่งเสริมกิจการให้เติบโตแล้วก้าวทันการแข่งขันในปัจจุบัน ดังนั้น กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเองก็ควรเข้าสู่ระบบนิติบุคคล เพราะมีเช่นนั้น สภาพของวิสาหกิจชุมชนจะขาดโอกาสในการเติบโตและขอบเขตในการแข่งขันจะจำกัดอยู่แค่ในประเทศ และเมื่ออนาคตผู้ประกอบการแบบนิติบุคคลมีมากขึ้น ก็ไม่สามารถค้าขายได้อีกต่อไป