

ธุรกิจอาหารแปรรูป

ปัจจุบันด้วยโลกเปลี่ยนแปลงสู่ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การสื่อสารเป็นแบบแค่ปลายนิ้วสัมผัส จึงทำให้การทำธุรกิจกลายเป็นเรื่องไร้พรมแดนไปด้วย ยิ่งโดยเฉพาะไทยเราก้าวเข้าสู่การเป็นส่วนหนึ่งของ AEC นโยบายต่างๆ จากทางภาครัฐก็พยายามอย่างยิ่งที่จะผลักดันให้ภาคธุรกิจต่างๆ สอดรับกับการเปลี่ยนแปลงนี้ เรื่องของอาหารก็เป็นหนึ่งในยุทธศาสตร์การขับเคลื่อนเพื่อเปลี่ยนแปลงไปสู่การแข่งขันในอาเซียนอย่างเต็มตัว สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่กำลังจะผันตนเองเข้าสู่อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป หรือธุรกิจอาหารแปรรูป อาจจะยังไม่มั่นใจและไม่รู้ว่าตนเองจะพร้อมหรือไม่วันนี้เรามีข้อมูลดีๆ มานำเสนอ เพื่อเป็นเครื่องที่จะช่วยให้คุณตัดสินใจได้ง่ายขึ้น และจะได้เป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจของคุณ

ไทยกับศักยภาพด้านธุรกิจอาหาร

ให้ผู้ประกอบการทุกท่านย้อนกลับมามองตัว ดูที่รากฐานของประเทศเราจะเห็นว่าแต่ดั้งเดิมมาประเทศไทยเรามีความอุดมสมบูรณ์เป็นอย่างมาก มีรากฐานเศรษฐกิจมาจากภาคการเกษตรเป็นระยะเวลายาวนาน มีผลผลิตทางการเกษตรที่เพียงพอจะเลี้ยงคนได้ทั้งประเทศและยังมีเหลือพอที่จะส่งออกไปนอกประเทศด้วย ซึ่งสิ่งเหล่านี้จึงเป็นเครื่องยืนยันถึงศักยภาพของเราในด้านอาหาร เราจึงพร้อมที่จะเข้าสู่ธุรกิจอาหารแปรรูปเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ธุรกิจอาหารแปรรูป เป็นธุรกิจที่พึ่งพิงวัตถุดิบต่างประเทศน้อย สร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าเกษตรได้มาก ส่งผลต่อคนจำนวนมากในประเทศตั้งแต่เกษตรกร ผู้ส่งมอบสินค้า ผู้ผลิต คนกลาง ผู้ส่งสินค้าออก ผู้จำหน่ายวัสดุต่างๆ ในกระบวนการตั้งแต่เพาะปลูก จนกระทั่งถึงผู้บริโภค ยิ่งในปัจจุบันเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตมีความก้าวหน้ามากขึ้น จึงทำให้การเข้าสู่ธุรกิจอาหารแปรรูปในบ้านเป็นเรื่องที่เป็นไปได้และมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จสูง

แนวโน้มของธุรกิจอาหารแปรรูป

อย่างที่ทราบกันแล้วว่าการผลิตอาหารของไทยพึ่งพาแหล่งวัตถุดิบจากผลผลิตทางการเกษตรในประเทศเป็นหลักและมีการนำเข้าบางส่วน สำหรับผลผลิตทางการเกษตรที่สำคัญคือ กลุ่มธัญพืชและพืชที่เป็นอาหาร ได้แก่ อ้อย ข้าว มันสำปะหลัง รองลงมาเป็นกลุ่มไม้ผล ได้แก่ สับปะรด มะม่วง กลุ่มพืชผัก ได้แก่ มันฝรั่ง กระเทียม หอมแดง หอมหัวใหญ่ กลุ่มปศุสัตว์ ได้แก่ ไก่รุ่นพันธุ์เนื้อ และกลุ่มประมง ได้แก่ กุ้งขาวแวนนาไม ซึ่งผลผลิตเหล่านี้ในปีหนึ่งๆ เราสามารถผลิตได้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคและมีเหลือพอที่จะเข้าสู่กระบวนการแปรรูป เมื่อมีการแปรรูปแล้ว ก็จะมีการส่งไปจำหน่ายทั้งในและส่งออกต่างประเทศ จากนั้นผลผลิตจากอาหารแปรรูปเหล่านี้ก็จะไปอยู่ที่ร้านอาหาร ภัตตาคารและโรงแรมต่างๆ ซึ่งทำให้เรามองเห็นภาพได้ว่า ธุรกิจอาหารแปรรูปไม่มีทางที่จะตีบตันได้ง่ายๆ ที่สำคัญแนวโน้มกลับจะมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นด้วย

ตลาดอาหารแปรรูปเป็นอย่างไรบ้าง

มูลค่าตลาดอาหารในประเทศในปี 2558 ขยายตัวอยู่ในช่วงร้อยละ 3.0-5.0 ต่อปี หรือคิดเป็นมูลค่า 1.49 ล้านล้านบาท ซึ่งนับว่าเป็นสัญญาณที่ดี ตลาดมีแนวโน้มว่าจะขยายขึ้นอีก ซึ่งที่แนวโน้มส่งสัญญาณบวกเช่นนี้เนื่องจากการขยายตัวของความเป็นเมือง ไลฟ์สไตล์ของผู้คนเปลี่ยนไป ทุกคนต้องเร่งรีบและต้องการอาหารที่ง่าย ๆ รับประทานสะดวกและรวดเร็ว เป็นผลทำให้ราคาสินค้าอาหารบางชนิดที่เพิ่มสูงขึ้น ผู้บริโภคมีการใช้จ่ายเป็นค่าอาหารที่เพิ่มมากขึ้น รวมถึงการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกจำพวกสินค้าอุปโภคบริโภค และธุรกิจการบริการร้านอาหาร แต่ด้วยภาวะเศรษฐกิจที่ค่อนข้างชบเชา จึงกระทบกับความเชื่อมั่นของผู้บริโภคอยู่พอสมควร ผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ รายได้ของเกษตรกรก็ลดลง จึงทำให้การกระจายตลาดอาหารแปรรูปในประเทศสะดุดลงไปบ้าง ส่วนในด้านการส่งออกนั้นผลพวงจากผลกระทบด้านการเมือง ทำให้อาการแปรรูปต่าง ๆต้องชบเชยตามลงไปด้วยเช่นกัน

คู่แข่งสำคัญในภูมิภาค

เมื่อไทยก้าวเข้าสู่อาเซียน แน่นอนย่อมมีทั้งผลดีและเสีย ในด้านที่เราต้องหนักใจก็คือ การมีคู่แข่งที่น่ากลัวเพิ่มขึ้น คู่แข่งสำคัญของเราในด้านอุตสาหกรรมอาหารก็คือ เวียดนาม ซึ่งปัจจุบันหลังจาก เข้าสู่อาเซียนอย่างเต็มตัวเวียดนามกลายเป็นประเทศที่ดึงดูดเงินลงทุนจากต่างชาติด้วยอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ดีอย่างต่อเนื่อง ที่น่าสนใจก็คือเวียดนามมีทรัพยากรธรรมชาติที่ยังอุดมสมบูรณ์ ซึ่งอาจจะมากกว่าเราด้วยซ้ำ และทรัพยากรที่มีนั้นทุกอย่างใกล้เคียงกับประเทศเราทั้งสิ้น ผลผลิตทางการเกษตรของเวียดนามส่วนใหญ่ก็คล้ายคลึงกับไทย เรียกว่าคุณภาพแทบไม่ต่างกัน และในขณะนี้ความต้องการสินค้าอาหารแปรรูปในเวียดนาม เพิ่มสูงขึ้นเนื่องจากเวียดนามประชากรมีจำนวนมากขึ้นราว 90 ล้านคน และทางเวียดนามเองให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของอาหารเป็นอย่างมาก ประกอบกับประเทศเวียดนามกำลังมีแนวโน้มจะพัฒนาเป็นศูนย์กลางการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในอนาคต จึงทำให้เวียดนามเป็นคู่แข่งที่สำคัญอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการไทยควรจะรู้เอาไว้ เพื่อหาช่องทางใหม่ๆ ในการเข้าแข่งขันในตลาดนี้



การจะเริ่มต้นในธุรกิจอาหารแปรรูปนี้ก็ต้องดูช่วงจังหวะเวลาให้ดีด้วย และต้องคิดต่าง สรรหาสิ่งแปลกใหม่ให้ได้ เพราะเรามีคู่แข่งระดับภูมิภาคที่น่ากลัว แต่ที่เราวางใจได้ประการหนึ่งก็คือ ในเรื่องนี้ในภาครัฐมีการให้การสนับสนุนอยู่ถ้าผลิตภัณฑ์ได้มาตรฐานโอกาสที่จะอยู่รอดในธุรกิจนี้ก็มีสูง แต่จะสดใสหรือไม่ก็ต้องขึ้นอยู่กับอีกหลายปัจจัยด้วยกัน ซึ่งสิ่งที่ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ควรทำก็คือ การเกาะกลุ่มกันไว้จากกลุ่มย่อยๆ หลายกลุ่มพยายามรวมตัวกัน ก็จะทำให้เกิดกลุ่มก้อนที่เข้มแข็ง และภาครัฐก็จะสามารถบริหารจัดการไปในทิศทางเดียวกันได้อย่างไม่ยากเย็น ก็จะทำให้เกิดความเข้มแข็งและศักยภาพที่มากพอจะแข่งขันในตลาดระดับภูมิภาคได้ เมื่อมีความแข็งแกร่งขึ้นแล้ว สิ่งสำคัญอีกประการที่ผู้ประกอบการ



ของไทยจะละเลยไปไม่ได้เลยก็คือ การต่อยอดธุรกิจ ให้ธุรกิจมีการพัฒนาออกไปอย่างยั่งยืน ตัวอย่าง การต่อยอดสินค้าอาหารแปรรูปก็สามารถทำได้หลายอย่าง กรณีที่เป็นเครื่องดื่มอย่างชาไทยแท้จากแม่สลองที่ไปถูกอกถูกใจชาวพม่า ต่อไปเราอาจมีการผสมชากับน้ำผลไม้บางชนิดเพื่อเพิ่มคุณประโยชน์ในด้านโภชนาการลงไปก็ได้ แต่อาจจะมีการปรับแต่งรสชาติให้พอเหมาะพอดีสักหน่อย หรือผลไม้อบที่เป็นสแน็กถูกใจคนฟิลิปปินส์ ก็อาจมีการพัฒนาเพิ่มรสชาติที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น หรือเพิ่มชนิดของผลไม้แปลกๆ ลงไปบ้างก็ได้ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเป็นไปได้แค่ไหนก็ต้องฝากให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่สนใจในด้านธุรกิจอาหารแปรรูปลองดำเนินการคิดต่อยอดต่อไป

ถ้าเราจะกล่าวสรุปว่าเส้นทางของการทำธุรกิจอาหารแปรรูปนั้นมีทางค่อนข้างสดใสเราก็คงจะกล่าวได้ไม่ผิดนัก เพราะถึงอย่างไรอาหารก็เป็นปัจจัยพื้นฐานของมนุษย์อยู่แล้ว คือ ทุกคนต้องกิน ดังนั้น ถ้าเราสร้างรูปแบบใหม่ในการกินได้เราก็จะไปรอดในธุรกิจนี้ หรือ ไม่คิดไม่แต่ต้องสอดคล้องกับวิถีการใช้ชีวิตก็ถือว่าเป็นเรื่องที่รับได้ เพราะด้วยเหตุผลเท่านั้นก็มากพอที่จะทำให้คุณไปรอดธุรกิจนี้แล้ว แต่อย่าลืมว่าการเข้าสู่ธุรกิจอาหารแปรรูปคือการก้าวเข้าสู่อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปด้วย ดังนั้น เราจะหลีกหนีคู่แข่งจากตลาดต่างประเทศได้ยาก ยิ่งเป็นประเทศในภูมิภาคที่มีวัตถุดิบคล้ายๆ กันกับเรา ยิ่งทำให้เราหาความแตกต่างได้ยากขึ้น สิ่งที่เราต้องปรับเพื่อเพิ่มอำนาจในการแข่งขันให้เหนือกว่าก็คือ คุณภาพและราคา ซึ่งอาจจะไม่จำเป็นต้องถูกกว่าแต่ต้องทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าคุ้มค่ากว่า ตรงจุดนี้จึงน่าจะเป็นจุดเปลี่ยนได้ เราจึงต้องเปิดกว้างตลาดแบบนี้เข้าไว้ เพราะสินค้าที่ผ่านเข้ามามากขึ้นก็เป็นไอเดียใหม่ๆ ให้เราได้เช่นกัน และอาจจะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยลองตลาดให้เราด้วย ยุคนี้เป็นยุคที่จะต้องแข่งกันด้วยไอเดียจริงๆ เพราะเราไม่มีความต่างๆ เรื่องวัตถุดิบแล้ว เราคงต้องเอาความได้เปรียบอื่นๆ มาช่วยทำให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป