



ผู้เพื่อชนะ...A4

34 ปีนบนเส้นทางธุรกิจ เกรียงศักดิ์ เทพผดุงพร

บทเรียนอันล้ำค่าจากประสบการณ์กว่าครึ่งชีวิตที่ทั้งมุ่งมั่น อดทน และ
ฟันฝ่าอุปสรรคขวากหนามอย่างยากลำบากแสนสาหัสของ เกรียงศักดิ์
เทพผดุงพร จนทำให้น้ำกะทิชาวเกาะ และชื่อของอำพลฟู้ดส์ อยู่คู่ครัว
ไทยมาจนถึงทุกวันนี้



ฉบับ

และ 34 ปีนบนเส้นทางธุรกิจ

©...อินทชัย พาณิซกุล

66 มัจจะผ่านมาก็ยุคก็สมัย กะทียังคงถือเป็นหนึ่งในวัตถุดิบที่
สำคัญที่สุดในการปรุงอาหารไทย ไม่ว่าจะเป็นต้ม ผัด แกง หรือ
แม้แต่นำไปใส่ในขนมไทยนานาชนิด อาจเป็นเพราะกลิ่นหอม
หวานและรสชาติกลมกล่อมละมุนละไมนี่เองที่เป็นเอกลักษณ์
เฉพาะตัวทำให้ใครๆ ก็พากันหลงเสน่ห์ติดอกติดใจ

สำหรับบ้านเรา เมื่อพูดถึงกะทิหลายคนนึกไปถึงน้ำกะทิ
ชาวเกาะ (Chaokoh) ผลิตภัณฑ์กะทิสดจากมะพร้าวในรูปแบบ
กล่องยูเอชทีรายแรกของประเทศไทยที่ได้รับการคิดสรรอย่างดี
ผ่านกระบวนการผลิตที่ยังคงความสดและรสชาติให้เหมือน
ใหม่อยู่เสมอ สามารถเก็บได้นานถึง 1 ปี โดยไม่ต้องแช่เย็น

แบรนด์กะทิชาวเกาะถือเป็นเบอร์หนึ่งด้านกะทิสำเร็จรูป
ยูเอชทีที่ได้รับการไว้วางใจจากทุกครัวไทยมายาวนานกว่า 30
ปีแล้ว

แต่กว่าจะมาถึงวันนี้ได้ เกรียงศักดิ์ เทพผดุงพร กรรมการ
ผู้จัดการ บริษัท อำพลฟู้ดส์ โพรเซสซิง ผู้ผลิตและจำหน่ายกะทิ
ชาวเกาะ บอกสั้นๆ แต่กินความหมายแจ่มชัดว่าต้องใช้ความ
มุ่งมั่น อดทน และฟันฝ่าอุปสรรคขวากหนามมาอย่างยาก
ลำบากแสนสาหัส

"ผมเป็นลูกคนที่ 4 จากพี่น้อง 5 คน ฐานะทางบ้านค่อนข้าง
ลำบาก พ่อกับแม่ (อำพลและจรีพร เทพผดุงพร ผู้ก่อตั้ง
บริษัท เทพผดุงพรมะพร้าว) หาเลี้ยงชีพด้วยธุรกิจเล็กๆ คือค้า
ขายมะพร้าว แต่ละวันแม่ผมต้องแจวเรือมาจอดขายมะพร้าวที่
สี่แยกมหานาคตั้งแต่เช้าจรดเย็น ส่วนพ่อทำตลาดขายส่งใน
เมือง วันๆ หนึ่งขมมะพร้าววันละ 3,000-4,000 ลูกไปขาย ช่วง
นั้นลูกทุกคนไม่ได้อยู่อย่างสบาย ทุกคนต้องช่วยทำงานหมด
เรียกว่าเหนื่อยมาตั้งแต่เด็ก แต่พ่อผ่านมาระยะหนึ่ง ก็กิจการเริ่ม

โตวันโตคืน ฐานะทางบ้านก็ดีขึ้นเรื่อยๆ มีตึกหลายหลัง มีเรือ
ลำใหญ่หลายลำไว้บรรทุกมะพร้าว จนขยับขยายส่งขายไปยังที่
ต่างๆ"

แต่แล้วเหตุการณ์ก็พลิกผัน เมื่อเกรียงศักดิ์ที่เพิ่งเรียนจบ
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ได้รับเร้าให้พ่อและแม่เปลี่ยนจาก
ขายมะพร้าวลูกมาทำกะทิพาสเจอร์ไรซ์ เพราะเล็งเห็นว่ารายได้
ของครอบครัวเริ่มคงที่ไม่สูงขึ้นเหมือนก่อน เนื่องจากเกษตรกร
เริ่มมีรถขนส่งตัวเอง ไม่ต้องอาศัยเรือไฟเหมือนในอดีต

เด็กหนุ่มวัย 20 ต้นๆ คนนี้ใช้เวลาอันยาวนานเป็นปีจนคุณ
แม่จรีพรใจอ่อน ควักเงินลงทุนไปประมาณ 3 ล้านบาท สร้าง
โรงงานชาวเกาะ จ้างคนงานเกือบ 100 คน แต่เมื่อลงมือทำก็
ขาดทุน เนื่องจากเป็นสินค้าใหม่ที่คนไม่กล้าซื้อ เพราะสังคม
ไทยยุคนั้นคุ้นชินกับการใช้กะทิสดทำอาหาร

"ช่วงแรกขายไม่ได้เลย สมัยนั้นคนเขารับประทานกะทิ
สดๆ กัน เลยบอกว่าจะมาทำกะทิจึงให้เจ๋งทำไม"

ทุกๆ วันคนในครอบครัวเทพผดุงพรต้องกลับมานั่งร้องไห้





ปรึกษา กัน และถึงแม้เกรียงศักดิ์เสียใจมากแค่ไหน แต่ก็ไม่เคย
ท้อแท้ ยึดเดินหน้าทำทุกอย่างเพื่อสร้างแบรนด์ชาวเกาะ ทั้งติด
ป้ายโฆษณา ตระเวนทำอาหารจากกะทิให้คนชิมตามต่าง
จังหวัด มานะบากบั่นผ่านความยากลำบาก จนในที่สุดตลาด
กะทิสำเร็จเป็นรูปเป็นร่าง

บริษัท อำพลฟู้ดส์ โพรเซสซิ่ง ถือกำเนิดขึ้นเมื่อปี พ.ศ.
2532 และกินเวลานานหลายปีกว่าที่กะทิสำเร็จรูปยูเอชทีตรา
"ชาวเกาะ" (Chaokoh) จะได้รับความนิยมจากผู้บริโภคอย่าง
แพร่หลายอย่างในปัจจุบัน

"บ้านเรานิยมใช้กะทิตันสดๆ อยู่ดีๆ ก็มีคนที่มาใส่
กล่อง มันเป็นการเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภค เขาก็กลัวไม่แท้ ไม่
สด รสชาติอาหารจะเปลี่ยน เราก็พยายามแก้ไขทัศนคติตรงนั้น
ให้ได้ อุปสรรคใหญ่ที่สุดคือการเปลี่ยนแปลงความเชื่อและ
ทัศนคติที่มีอยู่ดั้งเดิม เราก็ก้มหน้าก้มตาทำไปเรื่อยๆ ไปตระเวน
สาธิตทำอาหารให้คนชิม ใช้เวลาหลายปีเลย ช่วงนั้นขาดทุน

หนัก ถ้าเป็นคนอื่นคงให้มันจบไปแล้ว แต่ผมไม่เคยท้อ ต้องสู้
ผ่านมันให้ได้จนกว่าจะประสบความสำเร็จ"

"วิถีคิดในการทำงานทั้งหมดได้รับอิทธิพลมาจากพ่อแม่ผม
อย่างแรกเลยคือต้องขยัน คนรุ่นก่อนชีวิตลำบากมากนะ ตั้งแต่
เข้ามิดนอนก็ตื่น ตื่นไม่มีวันหยุด เรารู้ว่าพ่อแม่เราไม่มีเงิน จะ
รวยได้ ประสบความสำเร็จได้ต้องขยันเท่านั้น อย่างที่สองคือ
เรื่องเครดิต ห้ามเสีย ผิดพลาดไม่ได้เลย

รุ่นพ่อแม่ผมค้าขายมะพร้าวกันมานานกว่า 30 ปีไม่ได้เจอ
หน้าเจอตากัน เพราะคุยทางโทรศัพท์อย่างเดียว แต่ต่างก็มั่นใจ
ว่าได้ของแน่ๆ ได้เงินแน่ๆ นี่เป็นเรื่องสำคัญมาก สุดท้ายคือไหว
พริบ การทำธุรกิจต้องรู้จักหว่าน รู้เขารู้เรา เมื่อก่อนพ่อแม่ตื่นมา
ทำงาน เขาต้องรู้ว่าเช้าวันๆ หนึ่งมีมะพร้าวมากกี่คันรด มาจาก
ที่ไหน ช่วงนี้วัตถุดิบเยอะหรือน้อย ที่ไหนมีมะพร้าวเยอะหรือ
น้อย คุณภาพดีไม่ดี ต้องเช็คและรู้ในเรื่องที่เราจะทำการ

ละเอียด"

ทั้งหมดนี้เองทำให้เกรียงศักดิ์เชื่อมั่นว่าเรื่องมะพร้าว ไม่มีใครเหนือกว่าเทพผดุงพรไปได้

ต่อมาหลังประสบความสำเร็จจากการสร้างตลาดกะทิบริษัท อ่าพลฟู๊ดส์ โพรเซสซิ่ง รุกเข้าสู่ตลาดเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เพื่อตอบรับแนวโน้มของผู้บริโภคที่เริ่มให้ความสำคัญเกี่ยวกับอาหารเพื่อสุขภาพ โดยออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มจากบุกผสมน้ำ

ผลไม้ ฟิต-ซี (Fit-C) เครื่องดื่มธัญญาหาร น้ำลูกเดือย "โปร-ฟิต" (Pro-Fit) และเครื่องดื่มธัญญาหารน้ำนมข้าวยาคู "วี-

ฟิต" (V-Fit)

นอกจากนี้ ยังสรรค์สร้างนวัตกรรมใหม่ของผลิตภัณฑ์น้ำแกงพร้อมปรุง "รอยไทย" (Roi-Thai) และล่าสุดได้มีการวิจัยและพัฒนาจนสามารถออกผลิตภัณฑ์ใหม่เครื่องดื่มธัญญาหารน้ำนมข้าวกล้องงอก "วี-ฟิต" (V-Fit) สู่ตลาด ซึ่งกำลังได้รับเสียงตอบรับที่ดีจากผู้บริโภค

เกรียงศักดิ์ เปิดเผยว่า ปัจจุบันบริษัทมีพนักงานกว่า 700 คน และมีรายได้ปีละกว่า 1,300 ล้านบาท สำหรับสัดส่วนการผลิตสินค้าปัจจุบัน มีสัดส่วนการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมะพร้าว 85% ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ 12% และเครื่องดื่มปรุงรสเพื่อสุขภาพ 3%

"สิ่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จได้ทุกวันนี้ หนึ่งคือการเรียนรู้ แรกๆ ผมคิดว่าคงเป็นเพราะประสบการณ์อย่างเดียว แต่ไม่ใช่ ผมว่ายุคนี้ความรู้นั้นสำคัญ โลกปัจจุบันที่ทุกอย่างมันรวดเร็วไปหมด เราจะมาใช้ประสบการณ์ลองผิดลองถูกมันไม่ทันแล้ว อีกอย่างการชวนขยายหาความรู้จากช่องทางอื่นๆ ก็มีช่วยด้วย ทั้งไปดูงานต่างประเทศ อ่านข่าวหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และผลการวิจัยต่างๆ จะบอกเราได้ว่าทั่วโลกมีอะไรใหม่ๆ เกิดขึ้น"

"บนเส้นทางธุรกิจตลอด 34 ปี ถ้าถามว่ายังทำงานหนักอยู่ตลอดเวลาไหม ผมคิดว่าถ้ามันเป็นงานที่เราถนัด งานที่เรารัก และอยากทำ เหนื่อยยากแค่ไหนเราก็รู้สึกว่ามันหนักหนา เพราะเป็นสิ่งที่เรารักจะทำ แต่ถ้าเป็นงานที่เราไม่ชอบทำ จะทำแค่นี้ดีแล้ว คุณก็เหนื่อย ไม่มีความสุขแล้ว เราต้องถามตัวเองว่าสิ่งที่ทำอยู่นั้นเป็นงานที่เรารักและอยากทำหรือเปล่าจากนั้นก็ลุยเลย"

นี่คือบทเรียนอันล้ำค่าจากประสบการณ์กว่าครึ่งชีวิตของเกรียงศักดิ์ เทพผดุงพร ที่ทำให้น้ำกะทิตัวเกะ และชื่อของอ่าพลฟู๊ดส์ อยู่คู่ครัวไทยมาจนถึงทุกวันนี้ ○

