

รายงาน Business Creation and Networking

สคต. ไมอามี ประเทศ สหรัฐฯ
วันที่ ๓ เดือน มีนาคม พ.ศ. ๒๕๖๔

๑. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ Mr. Joseph Cooper
ตำแหน่ง Purchasing Manager บริษัท/องค์กร Rainforest Caribbean Co., Ltd
ที่อยู่ ๖๗ Slipe Road, Kingston ๕, Jamaica, West Indies
รหัสไปรษณีย์ - ประเทศ Jamaica
โทรศัพท์ +๑ (๘๗๖) ๙๒๐ -๓๑๔๘ (Kingston) โทรศัพท์ (Cell) +๑ (๘๗๖) ๓๕๒๒๐๔๐
โทรศัพท์ +๑ (๘๗๖) ๙๕๓-๖๖๘๘ (Montego Bay)
Email jcooper@rainforestcaribbean.com Website www.rainforestcaribbean.com
www.rainforestseafoods.com

๒. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

๒.๑) ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. ๒๕๔๐

๒.๒) ประวัติความเป็นมา

บริษัทฯ เริ่มก่อตั้งโดย Mr. Brian Jardim ตำแหน่ง CEO คนปัจจุบัน ซึ่งเป็นผู้ที่คร่ำหวอดในวงการธุรกิจท่องเที่ยวในแถบทะเลแคริบเบียน และเล็งเห็นโอกาสของอาหารทะเลคุณภาพสูงว่า มีโอกาสตลาดในแถบนี้ที่มีขนาดใหญ่ จึงหันมาทำธุรกิจนำเข้าอาหารทะเลสด เพื่อป้อนกิจการโรงแรมและร้านอาหารในจาเมกาก่อน โดยเริ่มนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศกียานาเป็นที่แรก และเนื่องจากตั้งอยู่ในเขตภูมิอากาศแบบป่าเขตร้อน (Rainforest) จึงได้ใช้ชื่อกิจการว่า Rainforest Seafoods ซึ่งต่อมากิจการขยายขึ้นมาก จึงเริ่มผลิตอาหารทะเลแปรรูปเองเพื่อรองรับความต้องการของระดับผู้บริโภคด้วย โดยหาแหล่งวัตถุดิบอาหารทะเลสดเพิ่มมากขึ้นถึงประมาณ ๕๐๐ แหล่งในปัจจุบัน และมีโรงงานผลิตอาหารแปรรูปเพื่อจำหน่ายทั้งในจาเมกาเองและส่งออกไปยังประเทศเกาะในทะเลแคริบเบียนอีกหลายแห่ง ในปัจจุบันบริษัทฯ ถือเป็นผู้นำนำเข้าอาหารทะเลสดรายใหญ่ที่สุดในจาเมกา และเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรวมถึงการส่งออกรายใหญ่รายหนึ่งในแถบทะเลแคริบเบียนนี้ด้วย

บริษัท Rainforest Caribbean จำกัด หรือเป็นที่รู้จักดีในแถบแคริบเบียนในนาม Rainforest Seafoods ถือได้ว่าเป็นเจ้าตลาดด้านอาหารทะเลในจาเมกา และอีกหลายประเทศในทะเลแคริบเบียน บริษัทตั้งอยู่ที่เมืองคิงส์ตัน และมีสำนักงานจัดจำหน่ายอยู่ที่เมืองมอนติโกเบย์ ประเทศจาเมกา และอีก ๓ แห่งในประเทศเบลิซ เซนต์ลูเชีย และบาร์บาดอส รวมถึงในปัจจุบันมีสำนักงานจัดซื้ออยู่ในสหรัฐฯ ที่เมืองไมอามี รัฐฟลอริดา มีพนักงานเกือบ ๘๐๐ คน มีโรงงานอาหารแปรรูปและร้านค้าปลีกรวมร้านอาหารอีก ๓๕ แห่งทั่วจาเมกา

๒.๓) รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ

โรงงานผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ขายส่ง ผู้ขายปลีก ผู้ส่งออก

๒.๔) สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร

Rainforest Seafoods, Rainforest Ready (ร้านฟาสต์ฟู้ดจำหน่ายเบอร์เกอร์และเมนูอาหารทะเลจานด่วน), Fish Pot (ร้านอาหารจานปลาและอาหารทะเลแบบฟาสต์ฟู้ด), Seafood Market (ร้านอาหารและจำหน่ายอาหารทะเลสด), Fresh by Rainforest และ Rainforest Farms (ฟาร์มผักและผลไม้ที่ใช้ในการปรุงอาหาร)

๓. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

๓.๑ สดต. โมอามีได้พบกับ Mr. Joseph Cooper ตำแหน่ง Purchasing Manager ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการจัดซื้ออาหารทะเลสดมานานหลายปี เนื่องจากปริมาณความต้องการอาหารทะเลแปรรูปในพื้นที่แถบนี้พุ่งสูงขึ้น จึงได้เริ่มมองหาสินค้าอาหารทะเลแปรรูป อาทิ ปลาหู (Mackerel) ปลาทูน่าและปลาซาร์ดีนบรรจุกระป๋อง จากแหล่งที่มีชื่อเสียงด้านคุณภาพ ซึ่งประเทศไทยถูกมองว่าเป็นแหล่งอาหารทะเลแปรรูปที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างดีทั่วโลก ประกอบกับปัจจุบันบริษัทนำเข้าปลากระป๋องไทยผ่านบริษัทตัวแทนจัดซื้อในแคนาดา จึงสนใจนำเข้าเองโดยตรง และได้ติดต่อผ่านสถานกงสุลกิตติมศักดิ์ของไทยในจาเมกา

๓.๒ เบื้องต้นสดต. โมอามีได้ส่งรายชื่อผู้ผลิตอาหารกระป๋องที่มีมาตรฐานสากลรองรับ อาทิ GMP, HACCP, ISO, และ USFDA (ถ้ามี) ฯลฯ และพบว่า มีการตอบกลับบ้างเป็นบางราย สดต. โมอามีจึงเสนอกิจกรรม Online Business Matching ที่สดต. โมอามีมีกำหนดจัดในช่วงวันที่ ๔-๕ ก.พ. ๒๕๖๔

๓.๓ ขั้นตอนการนำเข้าสินค้าอาหารเข้าประเทศจาเมกา มีขั้นตอนที่เคร่งครัดมาก แม้แต่จะเป็นเพียงตัวอย่างแค่ชิ้นเดียว ก็จะต้องขออนุญาตให้ถูกต้องก่อน อย่างไรก็ตาม สินค้าที่เคยส่งออกไปยังสหรัฐฯ และมี US FDA หรือ FDA ของ EU แล้วจะได้เปรียบกว่ารายอื่น ๆ เพราะจะขออนุญาตนำเข้าได้ง่ายกว่ามาก

๓.๔ สินค้าที่ต้องการนำเข้าอย่างเร่งด่วน ได้แก่ ปลากระป๋อง (Mackerel ปลาทูน่าและปลาซาร์ดีน) รวมตู้จำนวน ๑ ตู้ คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุตก่อนในการนำเข้าครั้งแรก และหากทุกอย่างเป็นที่พอใจและผ่านขั้นตอนเบื้องต้นต่าง ๆ ในการวางจำหน่ายในตลาด ก็จะขยายยอดสั่งซื้อเพิ่มเป็นชนิดละหนึ่งตู้ในช่วง ๑ ปีแรก นอกจากนี้ บริษัทยังต้องการสั่งซื้ออุปกรณ์ป้องกันภัยสำหรับใช้ในโรงงาน อาทิ หมวกคลุมผมกันฝุ่น ถุงมือไนไตรล์และไวนิล ฯลฯ

๔. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ

๔.๑ ผลการจัดกิจกรรม Online Business Matching ในวันที่ ๔-๕ ก.พ. ๒๕๖๔ ให้แก่ผู้นำเข้าประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี ผู้นำเข้าพึงพอใจกับระบบการจัดการ และผู้ประกอบการไทยเป็นอย่างมาก ซึ่งบางรายได้เสนอตัวอย่างสินค้าล่วงหน้าไปแล้ว การเข้าพบจึงเป็นเพียงการติดตามผล และรับข้อคิดเห็นเพิ่มเติม นอกจากนี้ผู้ประกอบการไทยบางรายเสนอสินค้าผักผลไม้แปรรูปอื่น ๆ เพิ่มเติมด้วย จึงเป็นโอกาสที่บริษัทฯ ได้รับรู้และยังสนใจอาหารกระป๋องชนิดอื่น ๆ รวมถึงผลไม้อบแห้งด้วย

๔.๒ เป็นที่น่าเสียดายที่มีผู้เสนอสินค้าอุปกรณ์ป้องกันภัยสำหรับใช้ในโรงงานเพียงแค่อายเดียว และยังไม่ตรงกับที่ ต้องการ จึงยังเป็นโอกาสแก่ผู้ประกอบการไทยรายอื่นที่สามารถนำเสนอสินค้าชนิดนี้ได้เพิ่มเติม

๔.๓ ปัจจุบันมีผู้นำเข้าจำนวนมากในสหรัฐฯ และแถบทะเลแคริบเบียนกำลังเสาะหาแหล่งสินค้าใหม่ เพื่อทดแทนแหล่งผลิตในจีน โดยเฉพาะการแพร่ระบาดของเชื้อโรควัยรัสทำให้กิจกรรมหลายๆ อย่างต้องทำบนออนไลน์ ทั้งการเสาะหาแหล่งผลิตใหม่ ๆ หรือการเจรจาการค้าเบื้องต้น ดังนั้นผู้ประกอบการไทยจึงควรปรับปรุงหน้าเวปไซด์ของบริษัทให้ดูสวยงามและมีความน่าเชื่อถือ มีการให้ข้อมูลที่นำเสนอใจจะช่วยให้เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งทางการตลาดได้

∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞

สดต. โมอามี
๑๘ มีนาคม ๒๕๖๔

รูปภาพประกอบการเยี่ยมชม

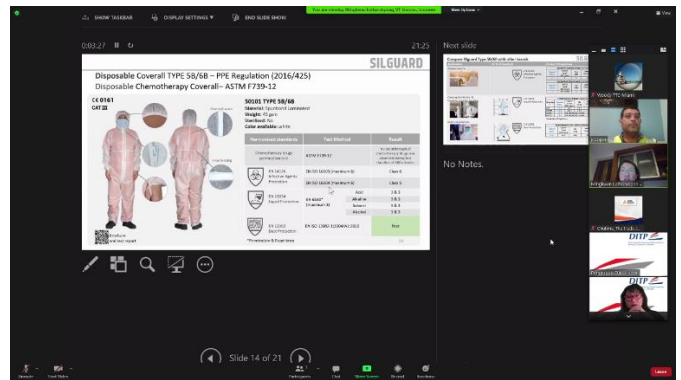


Mr. Joseph Cooper – Purchasing Manager

Rainforest Caribbean Co, Ltd



ภาพขณะร่วมกิจกรรม Online Business Matching ช่วงค่ำ



ภาพขณะร่วมกิจกรรม Online Business Matching ช่วงเช้า