



บ้านตาลปึก

คนเคี้ยวน้ำตาล น้ำตาลเคี้ยวคน



ท่ามกลางกระแสห่วงใยสุขภาพ และสาว ๆ ที่ห่วงกลัวความอ้วนมีน้ำตาลเป็นศัตรูตัวฉกาจ แต่เชื่อหรือไม่ว่า สถิติการบริโภคน้ำตาลของโลกกลับสูงขึ้น

องค์การอาหารและการเกษตรแห่งสหประชาชาติ (Food and Agriculture Organization: FAO) คาดการณ์ว่าจำนวนประชากรโลกที่อาจเพิ่มถึง 9.1 พันล้านคน ภายในปี 2050 ทำให้การผลิตอาหารของโลกจะต้องเพิ่มขึ้นอีก 70% ภายใน 30 ปีข้างหน้า น้ำตาลในฐานะส่วนประกอบที่สำคัญในการผลิตอาหารและขนม ย่อมเป็นที่ต้องการสูงตามไปด้วย

ตราบไคที่มนุษย์ต้องการความหวาน ต้องการพลังงาน น้ำตาลก็ยังมี ความสำคัญ

น้ำตาลที่โลกรู้จักดีคืออ้อยและหัวบีท แต่เมื่อสถานการณ์เปลี่ยน ปัจจุบัน มีการนำพืชอาหารบางชนิด เช่น อ้อยไปเป็นพืชพลังงาน ปริมาณอ้อยที่จะนำมา ผลิตเป็นน้ำตาลย่อมถูกเบียดบัง

นั่นน่าจะเป็นโอกาสของพืชให้ความหวานชนิดอื่น และย่อมเป็นโอกาสของ เอสเอ็มเออย่างบ้านตาลปึก ผู้ผลิตความหวานจากมะพร้าวด้วยเช่นกัน

เคี้ยวชีวิตให้เข้ม เคี้ยวน้ำตาลให้ข้น

มะพร้าวเป็นพืชมหัศจรรย์ที่มีประโยชน์ต่อมนุษย์มากมายทั้งต้น กิ่ง ก้าน ใบ ผล น้ำมะพร้าว จาว กะลา แม้แต่กาบมะพร้าวที่เป็นเศษเหลือทิ้งก็ยังมี ประโยชน์ต่อการปลูกไม้ประดับ บำรุงเรือสวน

อีกหนึ่งความมหัศจรรย์ที่ซ่อนอยู่ในต้นมะพร้าวคือน้ำตาลรสหวานหอม ที่บรรพบุรุษไทยรู้จักมานานนมในฐานะเครื่องปรุงรสอาหารชั้นดี และยังใช้ผลิต เป็นน้ำเมาเลิศรส

กรรมวิธีในการได้มาซึ่งน้ำตาลมะพร้าวก็น่าขำมหัศจรรย์ เมื่อมะพร้าว



ออกวงซึ่งมีดอกอยู่ภายใน วงที่กำลังออกดอกจะขึ้นขึ้นฟ้า ชาวสวนจะโน้มวงลงทีละน้อยโดยทำการปาดและใช้เชือกมัดปลายวงเพื่อโยงมามัดกับทางมะพร้าวที่อยู่ต่ำกว่า และค่อย ๆ ขยับเชือกเพื่อโน้มเพิ่มขึ้นทุกวัน ต้องระมัดระวังว่าต้องเพียงแค่นโน้ม ไม่ทำให้วงพับหักเพราะจะทำให้ไม่ได้น้ำหวาน

จากนั้นจะทำการมัดข้อดอก (จั่นดอก) เพื่อไม่ให้มะพร้าวติดลูก อาหารต่าง ๆ จึงบำรุงที่วงตาล เมื่อมีน้ำตาลมากเต็มที่ ชาวสวนจะค่อยปาดวงไปที่ละวง น้ำตาลค่อย ๆ รินไหลออกมาลงสู่กระบอกลังไม้ที่รองรับไว้ปลายวง โดยในกระบอกลังจะต้องใส่ไม้พะยอมหรือไม้เคี่ยมเพื่อป้องกันแบคทีเรียเติบโต

ยังไม่เสร็จสิ้นกระบวนการ เพราะน้ำตาลที่ปาดได้ ต้องลำเลียงมารวมกัน เคี้ยว เคี้ยว และเคี้ยว จากน้ำหวาน 8 ส่วน จะเหลือเพียงน้ำตาล 1 ส่วน

กรรมวิธีโฮมเมดอันแสนคลาสสิกนี้ นับวันจะหายากเต็มที่ พร้อม ๆ กับการลดลงของต้นมะพร้าว เพราะสวนกลายเป็นบ่อกึ่งกุลาดำ ก่อนจะเปลี่ยนอีกครั้งเป็นบ้านจัดสรร อาคารบ้านเรือน โรงงาน รีสอร์ทสำหรับคนต่างถิ่น

คุณพ่อเกรงค์ และคุณแม่สมจิตต์ เจริญพักตร์ ผู้ก่อตั้งกิจการบ้านตาลปึกยังทันได้เคี้ยวน้ำตาลด้วยไม้พายด้วยสองแรงแข่งขัน ทั้งคู่พื้นเพเป็นคนเพชรบุรีถิ่นที่ขึ้นชื่อลือชาเรื่องน้ำตาลโดนด้อนหอมหวานเหนือน้ำตาลใด ๆ และนับวันจะหาทานยากขึ้น ด้วยกรรมวิธีการเก็บยากเช่นเดียวกับมะพร้าว ช้ำต้นตาลยังสูงลิ่วกว่า หากคนใจรักพร้อมเสี่ยงขึ้นที่สูงยากขึ้นทุกวัน

ก่อนมาสู่ธุรกิจค้ำน้ำตาล ณรงค์คำเกลื่อแถวภาคใต้มาก่อน ออกเรือตั้งแต่อายุ 18 แต่หลังจากเบี้อยู่เรือและไม่ต้องการเสี่ยงภัย ประกอบกับมีครอบครัวที่เขาอยากอยู่ดูแลใกล้ชิด อายุ 24 จึงขายเรือมาหัดขับรถในกรุงเทพฯ พร้อมสำรวจหาสินค้าน่าสนใจ

ผ่านแถวสมุทรสงคราม สมุทรสาคร ดงสวนมะพร้าวและอาชีพทำน้ำตาล



หวนคิดถึงเพชรบุรีและสำรวจความสามารถตนเอง คนเมืองเพชรก็รู้จักน้ำตาลดี ไม่แพ้ใคร สองสามีภรรยาซื้อน้ำตาลมะพร้าวมาเคี้ยว ศิลปะการเคี้ยวถ่ายทอดกันมาในชุมชน ครอบครัว คนโบราณใช้วิธีสังเกตเป็นหลัก ใฝ่อ่อน ใฝ่แก่ กวนช้า กวนเร็ว ล้วนมีผลต่อสีของน้ำตาลมะพร้าว สองแรงช่วยกันเคี้ยวได้ราววันละ 1-2 ปีบ นำไปขายในตลาด

ความยากอยู่ที่การเปลี่ยนใจให้แม่ค้าให้ลองซื้อของจากพ่อค้าหน้าใหม่ ณรงค์ต้องซื้อแม่ค้าที่ตลาดอยู่นานสองนาน จะถูกไล่ก็ไม่สน “ถ้ามันแต่่อยหรือท่อย ง่าย ๆ ก็ไม่มีทางเปิดตลาดของตัวเองได้”

ค่อย ๆ หาตลาด และค่อย ๆ เพิ่มกำลังการผลิต โดยใช้บ้านที่อาศัย ย่านตรอกจันทร์เป็นโรงเคี้ยว ขายน้ำตาลเพิ่มเป็นประมาณวันละ 5-10 ปีบ

ราวปี 2519 ที่เริ่มทำน้ำตาลนั้น สถิติประชากรก็เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ณรงค์สังเกตเห็นว่าสวนมะพร้าวลดลง น้ำตาลมะพร้าวก็น้อยลงตาม น้ำตาลทรายจากโรงงานเป็นที่นิยมมากกว่า แต่เขายังรักและยึดในอาชีพนี้ 10 ปีผ่านไป ธุรกิจบ่อทุ่งกุลาคำเริ่มบูม

ราวปี 2532 ชาวสวนโค่นมะพร้าวหันไปเลี้ยงกุ้งขนาดใหญ่ มะพร้าวก็ยิ่งขาดตลาด ณรงค์หาวิธีเพิ่มปริมาณน้ำตาลโดยใช้น้ำตาลมะพร้าวเท่าเดิม

“ผมเอามือข้าวสม้ยเดินเรือขายเกล็ดมาทดลองผสมน้ำตาลให้ได้ปริมาณมากขึ้น ประมาณปี 2534 ซึ่งเป็นช่วงย้ายกิจการจากยานนาวาไปแถวงามวงศ์วาน ทดลองผสมสูตรต่าง ๆ เอง ซึ่งใช้เวลานานพอสมควรกว่าจะได้สูตร”

เมื่อได้สูตรน้ำตาลลงตัว ก็เปลี่ยนจากผสมในหม้อข้าวมาเป็นการผสมในถังสเตนเลสความจุ 400 ลิตร วิธีการคือ หลังจากต้มน้ำตาลแล้วก็นำมาคนและเคี้ยวด้วยไม้พายในถัง ผสมด้วยน้ำตาลทรายซึ่งความหอมหวานจะละมุนขึ้น และสามารถควบคุมสีและคุณภาพของน้ำตาล รวมถึงมีอายุการเก็บนานขึ้นโดยปราศจากสารกันบูด

ระหว่างการทดลองหาสูตรนั้น ณรงค์ยังพบวิธีการทำน้ำตาลกรวดจากการเป็นนักสังเกต โดยพบว่าหากเคี้ยวน้ำตาลทรายไปถึงช่วงเวลาหนึ่ง และทิ้งไว้จะตกผลึกเป็นเม็ด จึงผลิตน้ำตาลกรวดเป็นรายได้เสริมอีก 1 รายการ

ปริมาณการขายจึงเพิ่มจาก 5-10 ปีบ เป็น 20 30 40 50 100 ปีบ กิจการขยาย ณรงค์จึงย้ายจากงามวงศ์วานมาย่านรัตนวิบูลย์ จังหวัดนนทบุรี และในที่สุดก็ต้องเก็บไม้พายขึ้น หันมาใช้มอเตอร์ในการเคี้ยวแทน ลูกทั้ง 4 คน เติบโตมาท่ามกลางหม้อเคี้ยวน้ำตาลแต่ละยุค และเห็นความยากลำบากของ



พ่อแม่ ต่างเต็มใจช่วยกิจการพ่อแม่อย่างเต็มที่

เคียวกิจการ

ปี 2540 ที่เปลี่ยนมาเกี่ยวกับมอเตอร์เป็นช่วงคาบเกี่ยวพอดีกับที่ลูกสาวคนโต **ภาพร พงศ์ธรรมาภิช** ซึ่งกำลังศึกษาต่อปริญญาโทด้านวิศวกรรมระบบการผลิตที่สถาบันเทคโนโลยีแห่งเอเชีย (Asian Institute Technology: AIT) พร้อมกับทำงานในตำแหน่ง senior sale engineer ให้กับบริษัทซีเมนส์ของเยอรมนีไปด้วยเข้ามาช่วยงาน

ประสบการณ์ขายระบบควบคุมกับระบบสกาดา (Supervisory Control and Data Acquisition: SCADA คือระบบที่มีการประมวลผลและส่งข้อมูลมายังส่วนกลาง) ให้กับโรงงานต่าง ๆ ทำให้ภาพรเห็นประโยชน์ในการนำเข้ามาช่วยกิจการครอบครัว

“แรก ๆ ช่วยได้แค่นิดหน่อย ช่วยออกแบบ ประสานงาน หาที่ผลิต ช่วยดูเรื่องเครื่องไม้เครื่องมือ และเอาประสบการณ์ตรงจากบริษัทใหญ่ ทั้งการผลิตและการซื้อขาย เช่น การจัดซื้อต้องทำใบเสนอราคาซึ่งรุ่นคุณพ่อคุณแม่ไม่มีมาก่อน รวมถึงเงื่อนไขทางธุรกิจว่า ถ้ามีการส่งออกต้องมีข้อกำหนดอะไรบ้าง อัตราแลกเปลี่ยนเงิน ภาษี การส่งสินค้าข้อไหนที่ควรต้องระมัดระวัง เป็นต้น ก็ค่อย ๆ เริ่มวางระบบไว้”

ด้านการผลิต สามารถทำได้มากถึง 200-300 ปี๊บต่อวัน แต่สำหรับณรงค์แล้ว นั้นยังไม่เพียงพอ ตลอดระยะเวลาที่เขาต้องเดินเข้าออกตลาด สิ่งหนึ่งที่กำลังตามมาโดยตลอดคือ **“ความสะอาด”** ณรงค์ต้องการปรับเปลี่ยนจากการขายน้ำตาลในปี๊บมาเป็นบรรจุถุง ปิดผนึกสวยงาม ปลอดภัย สะอาด สะดวกต่อการขนส่ง

การไล่ตามความฝันเพื่อผลิตน้ำตาลมะพร้าวสะอาดบรรจุถุงของณรงค์ เริ่มต้นขึ้นพร้อมกับอุปสรรคใหญ่ที่ถึงกับทำให้ณรงค์กินไม่ได้นอนไม่หลับเป็นเวลานาน เพราะหลังจากที่ส่งเครื่องจักรบรรจุถุงมาติดตั้ง จ่ายเงินไปจนครบจำนวนแล้ว ปรากฏว่าเครื่องจักรไม่สามารถบรรจุได้ ทดลองและทิ้งขว้างทุนไปร่วมสองล้านบาท วันแล้ววันเล่า เดือนแล้วเดือนเล่า สมจิตต์ถึงกับเอ่ยปากขอให้หยุด *“แม่เขาบอกให้อาจารย์คลุมเครื่องไว้ แล้วพอเถอะ”* ณรงค์เล่าความเห็นตื้นเขินในวันนั้น

แต่ในที่สุด ความเป็นนักวิทยาศาสตร์ในตัวณรงค์ และความรู้วิศวกรรม

ของลูกสาว ทำให้เป้าหมายที่ตั้งไว้ ลุล่วงอีกครั้ง โดยลดความร้อนลงก่อน บรรจุ รวมถึงค้นหาวิธีการเป่าลมร้อน ระหว่างซีสต์ จึงได้เป็นน้ำตาลปึกใน แพ็กเกจจิ้งสวยงาม หน้าถุงมีรูปต้น มะพร้าว จันทะพร้าว พร้อมกับเปลี่ยน ชื่อแบรนด์จาก **ณรงค์พาณิชย์** มาเป็น **บ้านตาลปึก** ซึ่งเป็นชื่อที่คนเพชรบุรี ใช้เรียกน้ำตาลโตนดนั่นเอง

แต่แล้ว กลับต้องพบเจอกับ อุปสรรคที่ใหญ่กว่าหลายเท่า แม่ค้าในตลาดสดกรุงเทพฯ ต่างตอบสั้น ๆ ว่า “**ใช้งานยาก**” แม้จะเห็นข้อดีด้านความสะดวกและระยะเวลาการเก็บที่นานเป็นปี อย่างชัดเจน ทั้งที่จริงแล้ว น้ำตาลปืบดีกใส่ถุงมัดหนังยางจะใช้ต้องแกะ น้ำตาลถุงซีสต์จะใช้ก็ต้องตัด ใช้เหลือก็มัดยาง ไม่มีอะไรยากเกินกว่ากัน

เมื่อแม่ค้าไม่ยอมรับ **ณรงค์**และ สมจิตต์จึงตัดสินใจ ‘แจก’

“พอแจกแล้วก็ยังไม่เอาอีก เพราะเขาต้องแกะออกใส่ถุงมัดยาง เหมือนเดิม เลยปรึกษาลูกสาวว่าเราจะทำยังไง พอดีมีเชลล์สื่อสระเข้ามาช่วยเหลือให้เขาลองวิ่งตามต่างจังหวัดดู ปรากฏว่าต่างจังหวัดกลับชอบ”

ณรงค์นี่ก็ย้อนไปถึงสมัยที่ ขับรถไปทั่ว พบว่าคนต่างจังหวัดมัก เลือกใช้ของดีโดยไม่เกี่ยงเรื่องราคา จึงคิดฟุ้งเป้าทำตลาดน้ำตาลถุงนอก เขตกรุงเทพฯ เริ่มที่อีสานแล้วค่อยขยาย





ไปยังพื้นที่อื่น นภาพรเริ่มเข้ามาช่วยพ่อแม่และน้อง ๆ เรื่องการตลาดมากขึ้น และเข้ามาช่วยกิจการครอบครัวอย่างเต็มตัวในปี 2544

เริ่มจากช่วยงานขายและบัญชี นำใบส่งของไปประกบกับบิล ทำให้การจัดทำบัญชีเป็นรูปเป็นร่างมากขึ้น จักระบบเบอร์โทรลูกค้าไว้คอยติดต่อสอบถาม เพื่อให้ทราบผิดแม้กว่า ลูกค้าชอบหรือไม่ชอบ สินค้าถึงหรือยัง หีบห่อที่ไปถึงเป็นอย่างไรบ้าง ไปถึงในสภาพไหน และค่อย ๆ นำมาปรับปรุงรายละเอียดทั้งการบรรจุ การลำเลียง การส่ง โดยนภาพรกล่าวอย่างภูมิใจว่า

“หลังจากที่เราเข้ามาเซตระบบ การเปลี่ยนแปลงอย่างชัดเจนคือเซลล์เจอปัญหาบ่อยลง พอไปบอกขายใครปั๊บ เขาก็มีความมั่นใจว่าเราดูแลเต็มที่ พอขายเยอะขึ้น ยอดขายก็โต”

ลูกค้ารายใหญ่จังหวัดอุบลราชธานี ยังคบค้ากันจนทุกวันนี้ จากนั้นก็ขยายไปที่ภาคเหนือ ภาคใต้ ตามมาด้วยตะวันออก แล้วค่อย ๆ เปิดการส่งออกผ่านเทรดเดอร์โดยเริ่มจากโคลัมเบียเป็นประเทศแรก ขณะเดียวกันก็เริ่มขยายธุรกิจผ่านโลกออนไลน์ เริ่มที่เว็บ www.pantip.com ยอดขายไปได้ดี จึงตัดสินใจพัฒนา www.bandtahnbuk.com เป็นช่องทางการค้าออนไลน์ของตนเองอีกช่องทางหนึ่ง

เคียวเพื่ออนาคต

นภาพร ลูกสาวคนโตของบ้านจบปริญญาตรีจากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ จบปริญญาโทจากเอไอที ทำงานอยู่องค์กรมีชื่อเสียง แต่ก็ต้องแลกด้วยการทำงานที่เหน็ดเหนื่อย ดึกดื่น และยังมีครอบครัวต้องดูแล เมื่อตัดสินใจลาออกมาทำธุรกิจกับครอบครัว เธอทำงานหนักกว่าเดิม นอนดึกกว่าเดิม แต่ก็สนุกกว่าเดิมมากเช่นกัน และยังได้ดูแลพ่อแม่ พี่น้องอย่างใกล้ชิด

“พอได้กลับไปคุยกับเพื่อน ๆ เราบอกเขาด้วยความภาคภูมิใจว่าตอนนี้ส่งนอกแล้ว และส่งเข้าโรงงานบริษัทใหญ่ ๆ แล้ว ที่เรียนจบปริญญาโทมาด้วยกันก็เริ่มอยากเป็นผู้ประกอบการบ้าง เขาโตตามองค์กร มีสวัสดิการที่ดี แต่กิจการนี้สร้างเอง เป็นของเรา”

เธอไม่ได้กล่าวเกินเลย เพราะหลังจากที่มีทีมขายเป็นระบบ ยอดขายเพิ่มก็หมุนวนกลับมาดูเรื่องการปรับปรุงการผลิต

หลังจากนภาพรเข้าอบรมโครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (NEC) เมื่อปี 2550 เธอได้คำแนะนำใหม่ที่ดียีกมากมาย เช่น การพัฒนาโรงงานโดยจัดผังโรงงานเป็นรูปตัวยู (U) เพื่อให้งานไม่สะดุด โดยเป็นการประยุกต์จากคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญที่แนะนำให้ขยายโรงงานเป็นแนวยาว เพื่อให้สายการผลิตต่อเนื่องเป็นลำดับไม่สะดุด อากาศถ่ายเทดี และมีระบบป้องกันแมลง แต่ด้วยข้อจำกัดของพื้นที่และงบประมาณ ครอบครัวย้ายบ้านตาลปึกจึงช่วยกันขบคิดและพบสมการด้วย ใช้พื้นที่ 100 ตารางวา อย่างคุ้มค่าสูงสุด

“ก่อนเรียน คิดว่าเราโอเคนะ จบมาสูงขนาดนี้ เราทำได้ แต่พอเรียนปุ๊บในโลกมีอะไรที่เรายังไม่รู้อีกมาก พอเราเปิดรับก็จะรู้อะไรมากขึ้น เมื่อก่อนการเรียงน้ำตาลจะมีชั้นใหญ่ ๆ วางสองชั้น วางได้ไม่พอ ที่เหลือวางพื้น พอลูกค้ามาดูโรงงานก็ดูไม่ดี น้องสาวอยากได้ที่วางแบบสะดวกทำงาน เก็บของง่าย ทำงานง่าย ก็มาทำชั้นคอนกรีต และก็ปรับส่วนอื่น ๆ ต่อเนื่องเป็นตัวยู ก็ทำให้เห็นการผลิตตลอดกระบวนการ เมื่อเกิดปัญหาจะเห็นได้ทันที”

“ผมเปิดรับทุกอย่าง ใครเสนออะไรแล้วเราค่อยมาไตร่ตรอง ค่อย ๆ ปรับปรุง เพราะมันเป็นสถานที่ของเรา เราจะรู้กระบวนการผลิตดีที่สุด สินค้าแต่ละตัวก็มีกระบวนการของมันเอง อย่างสินค้าบางตัวไม่ต้องการร้อน บางตัวไม่ต้องการเย็น บางอันไม่ต้องการความชื้นเยอะ เราก็จัดจนลงตัว” ณรงค์ช่วยอธิบายเสริม

เมื่อการผลิตสะอาด สะดวก ถูกสุขอนามัย ก็จังหวะพอดีมีลูกค้าผลิตบะหมี่กึ่งสำเร็จรูปรายใหญ่มาขอเยี่ยมโรงงาน

บ้านตาลปึกได้รับเลือกเป็นซัพพลายเออร์ มีออเดอร์ล้นใหญ่ ดีใจกันทั้งครอบครัว

หลังจากนั้น มีลูกค้ารายใหญ่เพิ่มขึ้นอีกหลายราย ทั้งโรงงานผลิตกุนเชียง โรงงานขนม โรงงานผลิตซอสผัดไทย โรงงานผลิตน้ำปลาหวาน “ลูกค้าก็ให้ความรู้เราไปด้วย อย่างโรงงานน้ำปลาหวานจะไม่ใช้กรดหนึ่ง เพราะความหอมจะกลบ



กลิ่นกึ่งแห้ง กลิ่นหอมแดงไปหมด” นภาพรเล่า

การเข้ามาช่วยดูแลกิจการอย่างเต็มกำลังของทายาทรุ่น 2 ทำให้ณรงค์มีเวลาไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ ๆ และล่าสุด ได้ผลิตภัณฑ์ “น้ำตาลมะพร้าวแบบน้ำบรรจุขวด”

“พอสังเกตว่า พอมันเคี้ยวได้ถึงจุดหนึ่ง น้ำตาลมะพร้าวจะไม่ตกผลึกจะไม่แข็ง ไม่แข็ง แต่เหนียวเป็นคาราเมล นี่นับเป็นรายแรกในประเทศไทยเลย” นภาพรเล่าอย่างภูมิใจ

สมาชิกบ้านตาลปึกเห็นโอกาสทางธุรกิจที่เพิ่มขึ้น น้ำตาลมะพร้าวสูตรน้ำจะเน้นไปที่โรงงานอาหาร ภัตตาคาร โรงแรม โรงพยาบาล รวมถึงกลุ่มแม่บ้านคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบาย แต่ไม่ทิ้งความพิถีพิถันในรสชาติ เป็นต้น

เมื่อการผลิตเข้าที่เข้าทาง ก็ถึงคราวปัญหาการตลาดน้ำตาลบรรจุถุงสำหรับตลาดค้าปลีกหมุนวนกลับมาทักทาย ต้นทุนสินค้าสูงขึ้นในช่วง 3-4 ปีหลัง สินค้าจำหน่ายได้น้อยลง เป็นโจทย์ใหม่ให้ขบคิด “ขึ้นราคาไม่ได้ อาจมีผลกระทบยอดขายระยะยาว งั้นก็จัดโปรโมชั่น แจกแก้วน้ำ เสื้อ ปฏิทิน ปากกา คนไทยชอบนะ คนก็ยังรู้จักสินค้าเรามากขึ้น”

บ้านตาลปึกไม่มองข้ามโอกาสในทุกรูปแบบ เช่น เมื่อคราวน้ำท่วม 2554 รอบโรงงานน้ำท่วมสูง แต่โรงงานบ้านตาลปึกไม่หยุดการผลิต เพราะยังต้องมีคนยังต้องการอาหาร เมื่อต้องการอาหาร ก็ต้องการน้ำตาล และบ้านตาลปึกยื่นหยุดผลิตเป็นเพื่อนลูกค้าในวันที่เขาต้องการ

จากการผลิตน้ำตาลไม่กี่ปีต่อวันเมื่อปี 2519 มาสู่การผลิต 11-12 ตันต่อวัน บ้านตาลปึกกำลังเตรียมพร้อมสำหรับการเติบโต ปัจจุบันนี้ บ้านตาลปึกพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้รับมาตรฐาน primary GMP และมาตรฐาน ออย.

นภาพรกำลังศึกษาการจัดตั้งบริษัท และการส่งออกเองโดยไม่ผ่านตัวแทน ขณะที่พ่อและน้อง ๆ ทุกคนต่างมีตารางต้องเรียนหนังสือด้านการบริหารจัดการธุรกิจเพื่อรับมือกับการขยายตัว

สิ่งละอันพันละน้อยนี้ เป็นส่วนผสมของผู้ประกอบการยุคเบบี้บูม และยุคเจนเอเรชั่นเอ็กซ์ที่เติมเต็มกันและกัน และไม่ต้องคิดจะบอกเล่าปัญหาใด ๆ เพราะเมื่อตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการแล้ว ปัญหาเดินเข้ามาทักถึงหน้าโรงงานเสมอ หมุนเวียนวนเหมือนจะฝึกให้ทุกคนเก่งและชำนาญ ไม่ต่างกับไม้พายในกระทะที่หมุนวนนับร้อยรอบก่อนจะได้น้ำตาลที่ดี



ก่อนเรียน คิดว่าเราโอเคนะ จบมา
// สุขขนาดนี้ เราทำได้ แต่พอเรียนปั๊บ //
ในโลกมีอะไรที่เรา还不知道อีกมาก
พอเราเปิดรับก็จะรู้อะไรมากขึ้น



- 2519** คุณพ่อณรงค์ และคุณแม่สมจิตต์ เจริญพัทตร์
เริ่มกิจการน้ำตาลมะพร้าว
- 2522** ทดลองสูตรการผสมน้ำตาลทราย
ในน้ำตาลมะพร้าว
- 2523** ใช้มอเตอร์ในการเคี่ยวน้ำตาลแทนไม้พาย
- 2541** นำเครื่องจักรมาใช้บรรจุถุงน้ำตาลมะพร้าว
แทนการใส่ป้อน
- 2542** เพิ่มทีมเซลล์เพื่อบุกตลาดน้ำตาลถุง
ในต่างจังหวัด
- 2546** เพิ่มการขายในช่องทางอินเทอร์เน็ต
- 2554** ปรับปรุงโรงงานแล้วเสร็จ ได้รับเลือก
เป็นซัพพลายเออร์น้ำตาลให้โรงงาน
ผลิตอาหารรายใหญ่



บ้านตาลปึก

70/4 ถ. รัตนวิเบศร์
ต. บางรักน้อย อ. เมือง
จ. นนทบุรี 11000
โทรศัพท์ : 0 2921 7047
โทรสาร : 0 2921 7048
เว็บไซต์ : www.bandahnbuk.com
www.palm-sugar.com



อาจารย์วิชรี คลี่สุวรรณ ของโครงการ
NEC สอนให้เราวิเคราะห์สินค้าของเรากับ
คู่แข่งว่าดีไม่ดีตรงไหน กระบวนการผลิต
ก็ให้คำนึงถึงการสักรอ
การ maintenance ด้วย โดยมีการทำ
ตารางการปรับปรุงเอาไว้เพื่อบันทึกข้อมูล
หลายสิ่งหลายอย่างทำให้เรากลับมามอง
ในรายละเอียดที่เราเคยมองข้ามมันไป
เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนากิจการมาก



นภาพร พงศ์ธฤตพานิช เข้าอบรมโครงการ NEC
กับหน่วยร่วมสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
สถาบันพัฒนาเทคนิคศึกษา ปี 2550 รุ่นที่ 2