

บทที่ 5

การจัดการธุรกิจของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งและผู้ประกอบการเลี้ยงผึ้ง

ในการศึกษาการจัดการธุรกิจของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งและผู้ประกอบการเลี้ยงผึ้งในจังหวัด เชียงใหม่และจังหวัดลำพูน ครั้งนี้ได้มุ่งศึกษาถึงผู้ประกอบการเอกชนผู้เลี้ยงผึ้งรายกลุ่มในจังหวัด ลำพูน 4 กลุ่ม ผู้ประกอบการเอกชนผู้เลี้ยงผึ้งรายเดี่ยว 3 ราย ซึ่งประกอบไปด้วย ประวัติความเป็นมาของเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งในเขตภาคเหนือ การวิเคราะห์การจัดการองค์กร การผลิต และการตลาด ดังนี้

5.1 ประวัติความเป็นมาของเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งเขตภาคเหนือตอนบนในจังหวัดเชียงใหม่และ จังหวัดลำพูน

ในปี พ.ศ. 2518 ประเทศไทยและประเทศไต้หวันขณะนั้นยังมีความสัมพันธ์ทางการทูตกัน อยู่ได้มีการส่งนักวิชาการแลกเปลี่ยนความรู้ทางด้านต่างๆกัน โดยเฉพาะทางไต้หวันได้ส่ง ผู้เชี่ยวชาญมาปฏิบัติงานและสนับสนุน โครงการพัฒนาทางการเกษตรในประเทศไทยเป็นจำนวนมาก ซึ่งในจำนวนนี้มีผู้เชี่ยวชาญที่มีความรู้เรื่องผึ้งเป็นอย่างดี และมีโอกาสมาศึกษาสภาพแวดล้อม ของภูมิประเทศทางภาคเหนือของไทย เห็นว่าภาคเหนือของประเทศไทยนั้น มีความเหมาะสมใน การเลี้ยงผึ้งพันธุ์ต่างประเทศจึง ได้มีการส่งพันธุ์ผึ้งเข้ามาทดลองเลี้ยง ซึ่งในช่วงแรกเป็นการศึกษา และทดสอบภายใต้โครงการในพระราชดำริ ต่อมาในปี พ.ศ. 2519 – 2522 ได้มีนักธุรกิจเอกชนใน ประเทศไทยรวมกลุ่มกันจัดตั้งบริษัทประกอบธุรกิจเลี้ยงผึ้ง โดยว่าจ้างชาวไต้หวันมาเป็นผู้บริหาร กิจการ และดำเนินงานจนประสบความสำเร็จในระดับหนึ่ง ซึ่งในช่วงเวลาเดียวกันนี้ได้มี ผู้ประกอบการเลี้ยงผึ้งจำนวนมากเข้ามาประกอบอาชีพเลี้ยงผึ้งในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน ซึ่งเข้าใจกันว่าเป็นนักวิชาการเกษตรชาวไต้หวันเข้ามาปฏิบัติงานตามความร่วมมือของรัฐบาลต่อ รัฐบาลในช่วงแรก กระทั่งเมื่อการปฏิบัติงานครบวาระ กลุ่มดังกล่าวนี้ก็กลับเข้ามาอีกครั้งในรูปแบบ ของผู้ประกอบการเลี้ยงผึ้งอย่างเต็มตัวและได้ฝึกอบรมคนไทยจนมีความสามารถบริหารงานและ ดำเนินกิจการด้วยตนเองได้แล้ว การดำเนินธุรกิจเลี้ยงผึ้งของชาวไต้หวันนั้นต้องกระทำกันอย่าง ปกปิดเพราะมีปัญหาทางด้านกฎหมายเข้ามาเกี่ยวกับการสงวนอาชีพให้กับคนไทย แต่ชาวไต้หวันก็ ได้หาทางออกโดยการว่าจ้างให้คนไทยเลี้ยงผึ้งและเมื่อได้น้ำผึ้งก็จะส่งออกไปยังไต้หวัน แต่อย่างไร

ที่ดีทางการ ได้มีมาตรการเข้มงวดมากขึ้นเพราะเห็นว่าเป็นการกระทำที่ผิดต่อกฎหมาย ทำให้การดำเนินงานของชาวไต้หวัน ไม่มีความคล่องตัวเท่าที่ควร (อุดม, 2530)

สำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงผึ้งซึ่งเป็นคนไทย ได้มีการเลี้ยงผึ้งเพื่อเป็นการค้าอย่างจริงจังตั้งแต่ปี พ.ศ. 2522 เป็นต้นมา โดยมีจุดเริ่มต้นจากกรมส่งเสริมการเกษตร โดยนายณรงค์ มีนะพันธ์ รองอธิบดีกรมส่งเสริมการเกษตรในขณะนั้นเล็งเห็นประโยชน์และความสำคัญของการเลี้ยงผึ้ง จึงได้จัดตั้งฝ่ายส่งเสริมและอนุรักษ์พันธุ์ผึ้งในกองป้องกันและกำจัดศัตรูพืช และได้ตั้งศูนย์ส่งเสริมและอนุรักษ์พันธุ์ผึ้งขึ้นทั่วประเทศ รวม 5 ศูนย์ ภายหลังได้เปลี่ยนชื่อเป็นศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเกษตร(ผึ้ง)แทน นอกจากนี้ในปี พ.ศ. 2524 กรมส่งเสริมการเกษตร ได้จัดประชุมสัมมนาผู้เลี้ยงผึ้งภาคเหนือ มีการส่งเจ้าหน้าที่และผู้เชี่ยวชาญจากประเทศอิสราเอล มาทำการอบรมผู้สนใจทั้งสิ้น 32 คน ที่ประชุม ได้ทำการจัดตั้งเป็นกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งภาคเหนือ โดยมีคุณวิจิตร กลิ่นบัวเข้มเป็นประธานกลุ่ม เมื่อมีสมาชิกและผู้สนใจเพิ่มมากขึ้นอีกทั้งความต้องการของสมาชิกที่ต้องการบริหารจัดการอย่างเป็นระบบและถูกต้องตามกฎหมาย คณะกรรมการในกลุ่ม ได้มีมติให้ทำการขออนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติจัดตั้งเป็นสมาคมผู้เลี้ยงผึ้งภาคเหนือแห่งประเทศไทย ในปี พ.ศ. 2536 ซึ่งในปี พ.ศ. 2549 ได้มีแต่งตั้ง จ.ส.อ.ปกรณ์ แสนพรหม เป็นนายกสมาคม

5.2 การจัดการ การผลิต และการตลาดของผู้เลี้ยงผึ้งในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำพูน

5.2.1 ผู้ประกอบการเอกชนเลี้ยงผึ้งรายกลุ่มจังหวัดลำพูน

ผู้ประกอบการเอกชนผู้เลี้ยงผึ้งรายกลุ่ม จังหวัดลำพูน เริ่มต้นก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2526 ภายหลังจากการตั้งกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งเหนือ ในตอนแรกเริ่มนั้นก่อตั้งเป็นชมรมผู้เลี้ยงผึ้งจังหวัดลำพูนมีวัตถุประสงค์เพื่อการถ่ายทอดความรู้และเทคนิคการเลี้ยงผึ้งแก่สมาชิกและผู้สนใจ ซึ่งในขณะนั้นเองทางภาครัฐยังไม่มีผู้เชี่ยวชาญในการให้ความรู้ในการเลี้ยงผึ้งอย่างพอเพียง ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ทางชมรมนั้น เริ่มมีการถ่ายทอดความรู้การเลี้ยงผึ้งแก่สมาชิกและผู้สนใจทั่วไปโดยมีการหาผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาเป็นวิทยากรในการถ่ายทอดความรู้ จนกระทั่งได้รับการยอมรับจากผู้สนใจและต้องการสมัครเป็นสมาชิกเป็นจำนวนมาก ทำให้มีสมาชิกเพิ่มขึ้นทั้งในจังหวัดลำพูน และอีกหลายจังหวัดในภาคเหนือตอนบน จนไม่สามารถดูแลสมาชิกได้อย่างทั่วถึง ต่อมาทางกรมส่งเสริมการเกษตร ได้เข้ามามีบทบาทในการส่งเสริมและพัฒนาอาชีพการเลี้ยงผึ้งอย่างจริงจัง ส่งผลให้สมาชิกบางส่วนกลับไปจัดตั้งกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งตามแต่ละภูมิภาคของสมาชิก ในปัจจุบันชมรมผู้เลี้ยงผึ้งจังหวัดลำพูนนั้นมีกลุ่มผู้เลี้ยงทั้งสิ้น 4 กลุ่ม ได้แก่ 1) กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน 2) กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง 3) กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านโฮ่ง และ 4) กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอสันกำแพงและ

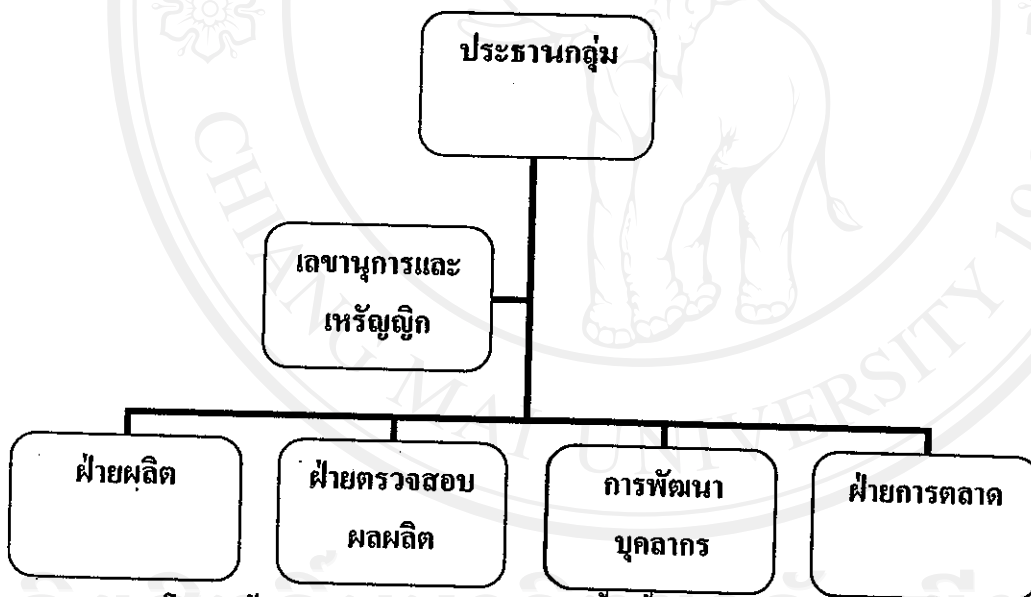
คอยสะกัดที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกกับกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งจังหวัดลำพูนด้วย ซึ่งมีการจัดการองค์กร การผลิต และการตลาด ดังนี้

5.2.1.1 กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน

เริ่มต้นก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ. 2526 สถานที่ตั้ง 105/1 หมู่ที่ 3 ตำบลเหมืองง่า อำเภอเมือง จังหวัดลำพูนทางทิศตะวันตกจากถนนเชียงใหม่-ลำพูน หลังเขตอุตสาหกรรมลำพูนประมาณ 4 กิโลเมตร โดยมี คุณประเสริฐ ตูลพงษ์ เป็นประธานกลุ่ม ปัจจุบันมีสมาชิก 12 ท่าน วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มคือ การสร้างความเข้มแข็งในการผลิตน้ำผึ้งให้มีคุณภาพ การถ่ายทอดจิตสำนึกและความซื่อสัตย์ต่อวิชาชีพ

1) การจัดการองค์กรของกลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน

กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูนมีการวางรูปแบบการจัดโครงสร้างภายในองค์กรดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.1 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน
ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

- งานผลิต มีผู้รับผิดชอบ 12 คน ทำหน้าที่การผลิตน้ำผึ้ง การเพาะพันธุ์นางพญาผึ้ง ผึ้งงาน และการหาแหล่งที่วางรังผึ้ง เป็นต้น

- งานการตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้ง มีผู้รับผิดชอบ 4 คนทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้ง และดูแลกระบวนการเลี้ยง การผลิต การเก็บน้ำผึ้ง เป็นต้น

- งานการตลาด มีผู้รับผิดชอบ 2 คนทำหน้าที่หาตลาดติดต่อกับผู้รับซื้อต่างๆ การจัดส่งสินค้า และการจำหน่ายสินค้าทั้งส่งและปลีก

- การพัฒนาบุคลากร ทางกลุ่มฯให้ความสำคัญและสนใจติดตามข่าวสารจากสื่อต่างๆของภาครัฐและภาคเอกชน โดยส่งสมาชิกหรือตัวแทนเข้าอบรมและพัฒนาความรู้ ทักษะใหม่ๆของการเลี้ยงผึ้ง

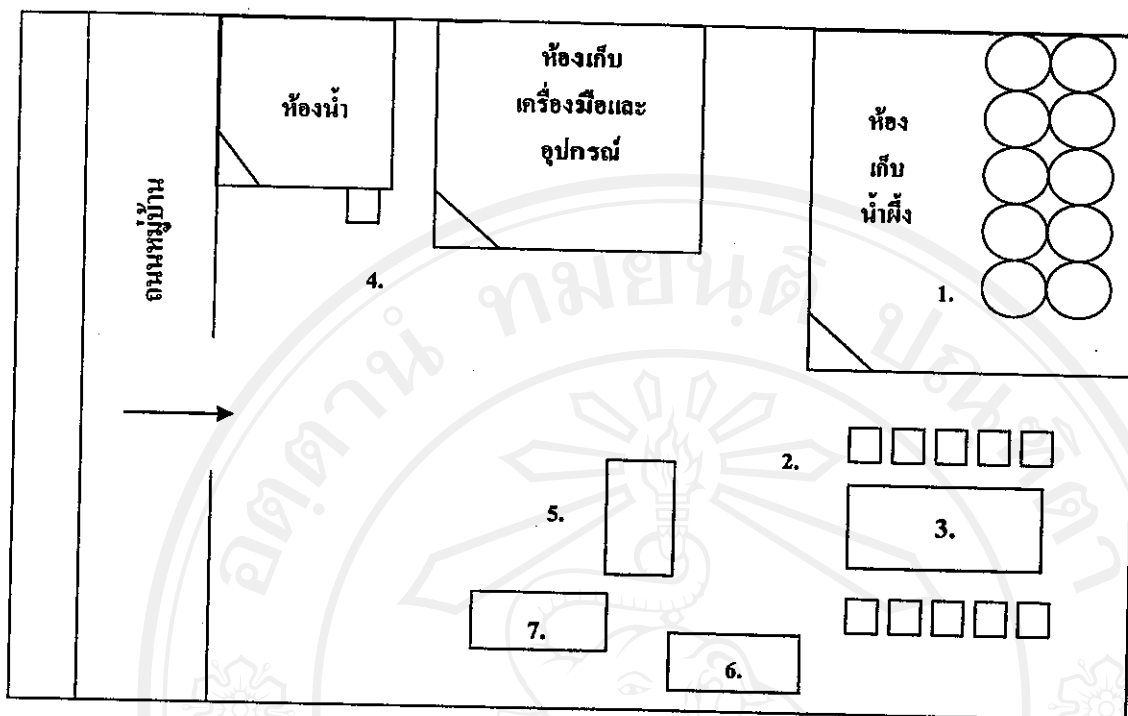
การปันผลรายได้แก่สมาชิกทำการปันผลรายได้และกำไร คือการปันผลรายได้จากการขายส่งน้ำผึ้งให้แก่บริษัทรับซื้อรายใหญ่และรายย่อย โดยแบ่งรายได้ตามปริมาณน้ำผึ้งที่สมาชิคนำส่งแก่ทางกลุ่ม ซึ่งปันผลรายได้ทุกๆต้นปีช่วงเดือนมีนาคมถึงเมษายน ส่วนรายได้จากการขายปลีกโดยวิธีการบรรจุขวดขาย จะปันผลรายได้ทุกๆเดือน

2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งและการวางผัง ที่ทำการกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งเมืองลำพูน ตั้งอยู่บ้านที่ 105/1 หมู่ที่ 7 ตำบลเหมืองง่า อำเภอเมือง จ. ลำพูน ซึ่งเป็นพื้นที่บ้านของประธานกลุ่มในปัจจุบัน ห่างจากตัวจังหวัดประมาณ 5 กิโลเมตร บริเวณที่ตั้งทางทิศเหนือติดกับแม่น้ำปิง มีพื้นที่การใช้สอยสำหรับ กิจกรรมของกลุ่มฯ ประมาณ 40 ตารางวา โดยทำการแบ่งพื้นที่การใช้สอยตามแผนภาพที่ 5.2

- ด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิต กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน จะจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ น้ำตาลทรายแดงสำหรับเลี้ยงผึ้งนอกฤดูการผลิต โดยจะจัดซื้อผ่านทางกรมส่งเสริมการเกษตรเพื่อซื้อน้ำตาลทรายแดงในราคาโรงงาน การจัดหาพันธุ์ผึ้งงานและนางพญาจากฟาร์มที่นำเชื้อถือนำเข้าจากประเทศไต้หวัน ในกรณีที่สมาชิกไม่สามารถเพาะเลี้ยงได้ทันฤดูกาลผลิตน้ำผึ้งหรือกรณีเกิดโรคระบาดกับรังผึ้ง และส่วนการจัดหาอุปกรณ์การเลี้ยงผึ้ง เช่น หีบเลี้ยงผึ้ง คอน แผ่นรังเทียม ฯลฯ อีกทั้งอุปกรณ์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เช่น ขวด ฝา ฉลาก ก่อ่ง เป็นต้น การจัดหาวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตจะรวบรวมปริมาณและสั่งซื้อจากโรงงานในจังหวัดเชียงใหม่

- ด้านกำลังการผลิต กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนมีนโยบายที่ให้สมาชิกทำการเลี้ยงผึ้งไม่เกินคนละ 300 รัง ทั้งนี้เพื่อควบคุมปริมาณการผลิตน้ำผึ้งไม่ให้น้ำผึ้งตกค้างมากจนเกินไป อีกทั้งตลาดรับซื้อน้ำผึ้งรายใหญ่มีการกำหนดโควตาการรับซื้อในแต่ละปีที่ไม่แน่นอน ส่วนปริมาณการผลิตที่เหลือจากการขายส่งนั้น จะกำหนดให้สมาชิคนำน้ำผึ้งมาบรรจุขวดขายปลีกแก่ผู้ซื้อทั่วไป โดยปริมาณการผลิตน้ำผึ้งคอกลำไยของกลุ่มในปี 2547/48 มีปริมาณลดลงจากปี 2546/47 (ตาราง 5.1)



แผนภาพ 5.2 การวางผังที่ทำการของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

หมายเลข 1 : ถังเก็บน้ำผึ้งและถังบรรจุน้ำผึ้ง

หมายเลข 3 : โต๊ะประชุม

หมายเลข 2 : เก้าอี้

หมายเลข 4 : อ่างล้างมือ

หมายเลข 5 : โต๊ะปฏิบัติงาน

หมายเลข 6 : ตู้โซ่ว

หมายเลข 7 : อ่างล้างขวด

ตาราง 5.1 แสดงปริมาณการผลิตน้ำผึ้งดอกกล้วยของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน

ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
พ.ศ. 2546/47	344 ถัง	94,600 กิโลกรัม
พ.ศ. 2547/48	288 ถัง	79,200 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ : * ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์ ของทุกปี และขายน้ำผึ้งในเดือนมีนาคมของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21% มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

- การควบคุมการผลิต กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน มีการควบคุมคุณภาพน้ำผึ้งตั้งแต่ขั้นตอนการเลี้ยง การสังเกตโรคและศัตรูผึ้ง ตรวจสอบความสมบูรณ์ของผึ้งนางพญา แหล่งที่วางรังผึ้ง การคัดแยกหรือการสกัดน้ำผึ้งต้องอยู่ในพื้นที่ที่สะอาด การบรรจุน้ำผึ้งลงถึงที่ผ่านการฆ่าเชื้อโรค และสุดท้ายการส่งตัวอย่างไปทดสอบสารเคมีตกค้างที่สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์ที่ได้รับการรับรองจากภาครัฐและเอกชนเพื่อให้ได้ใบรับรองคุณภาพก่อนจำหน่ายผลผลิต ทุกๆปีการผลิต

- ด้านเทคนิคการผลิต กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนมีกระบวนการผลิตและการเก็บน้ำผึ้งตามวิธีมาตรฐานสากล เพียงแต่ต้องเน้นเรื่องของความสะอาดเป็นหลัก ส่วนการใช้เทคนิคการผลิตนั้นจะเน้นเรื่องของการรักษาโรคและศัตรูผึ้งที่ไม่ใช้สารเคมีในการกำจัด

- การจัดการสินค้าคงคลัง กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน มีแนวคิดที่ว่าน้ำผึ้งที่ดีและมีคุณภาพสูงควรเป็นน้ำผึ้งที่ได้จากการเก็บในฤดูการผลิตนั้นๆเพราะน้ำผึ้งที่มีอายุมากกว่า 1 ปี สี รส และกลิ่นอาจเปลี่ยนไปจากเดิม ดังนั้นการจัดการสินค้าคงคลังจะทำการระบายน้ำผึ้งในปีการผลิตให้มากที่สุด น้ำผึ้งส่วนที่เหลือจากการขายส่งจะทำการบรรจุลงขวดขายให้แก่ลูกค้าทั้งในจังหวัดและต่างๆจังหวัด เฉลี่ยปริมาณการบรรจุขวดให้มีความต่อเนื่องตลอดทั้งปี

3) การจัดการด้านการตลาด

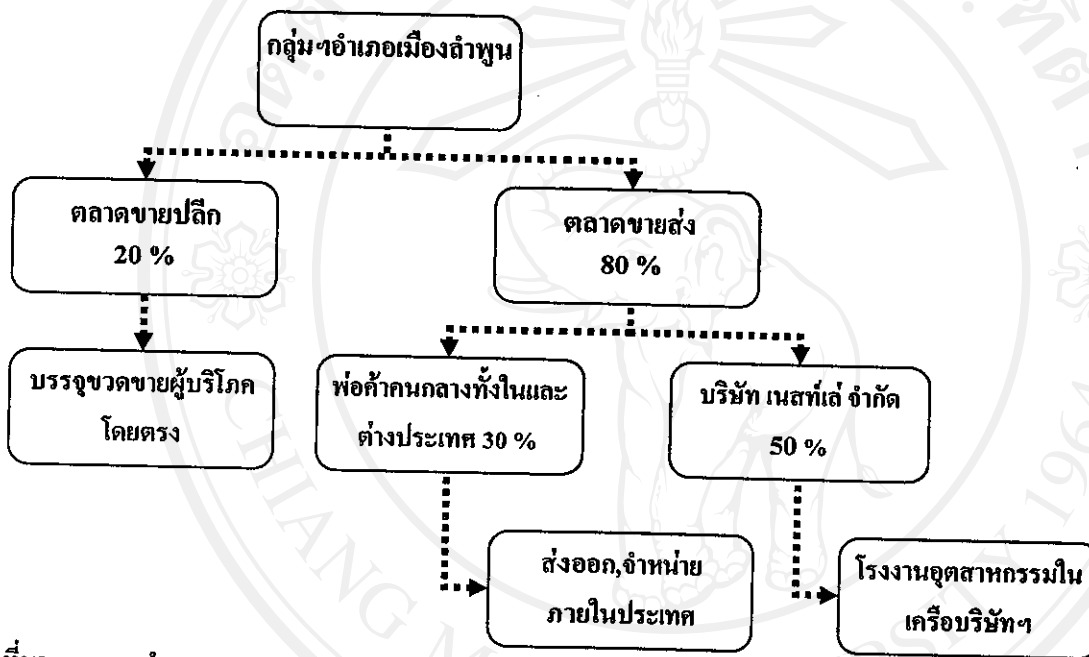
กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน มีการมีการวางแผนการตลาด โดยการกำหนดเป้าหมายด้านยอดขายในปีพ.ศ. 2548 เพิ่มขึ้น 20% ในตลาดขายส่ง ส่วนเป้าหมายในตลาดขายปลีกคือ ประชาสัมพันธ์ในกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวให้รู้จักเพิ่มมากขึ้น ผลผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูน 2 ชนิดได้แก่ น้ำผึ้งลำไย และน้ำผึ้งคอกสาปเสื่อ ในการวางส่วนประสมทางการตลาดนั้นประกอบไปด้วย

- ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนมีผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวดเพียงขนาดเดียว ที่ปริมาณบรรจุ 1,000 มิลลิลิตร ภายใต้ตราสัญลักษณ์ (กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน) สโลแกนสินค้าน้ำผึ้งแท้บริสุทธิ์ 100 % ระบุรายละเอียดชื่อ – ที่อยู่แหล่งผลิต วันเดือนปีที่ผลิตสรรพคุณ และตรารับรองจากกรมส่งเสริมการเกษตร ตรามาตรฐานฟาร์มผึ้งจากสำนักพัฒนาระบบและรับรองมาตรฐานสินค้าปศุสัตว์ นอกจากนั้นใน 1 – 2 ปีทางกลุ่มมีแผนงานการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่มีความสวยงาม ขนาดบรรจุหลากหลาย และสะดวกต่อการใช้สอย

- ด้านราคา ผลผลิตน้ำผึ้งของทางกลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนมีการตั้งราคาจำหน่ายในตลาดขายส่ง ตลาดขายปลีก โดยในตลาดขายส่งราคาถูกตั้งโดยผู้รับซื้อรายใหญ่ โดยมีราคารับซื้อน้ำผึ้งลำไยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 55 – 65 บาท ส่วนตลาดขายปลีก น้ำผึ้งลำไยขนาด 1,000 มิลลิลิตรราคาขวดละ 100 บาท

- การส่งเสริมการตลาด ทางกลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนใช้วิธีการประชาสัมพันธ์โดยการออกร้านแสดงสินค้าตามงานต่างๆ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด และเพื่อการส่งเสริมยอดขายทางกลุ่มฯจะลดราคาขายปลีกลงในกรณีที่มีปริมาณการสั่งซื้อจำนวนมาก

- ด้านการจัดจำหน่าย ปัจจุบันทางกลุ่มฯอำเภอเมืองลำพูนยังใช้วิธีการจำหน่ายโดยตรงให้แก่ลูกค้า เพราะต้องการให้ข้อมูลและความรู้ที่ถูกต้อง และยังคงจำหน่ายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้ง ณ ที่ทำการผลิตของกลุ่มฯเป็นหลัก หรือออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผึ้งตามงานต่างๆของทางจังหวัด โดยในส่วนของวิธีการตลาด มีรายละเอียดดังนี้



ที่มา: จากการสำรวจ,2548

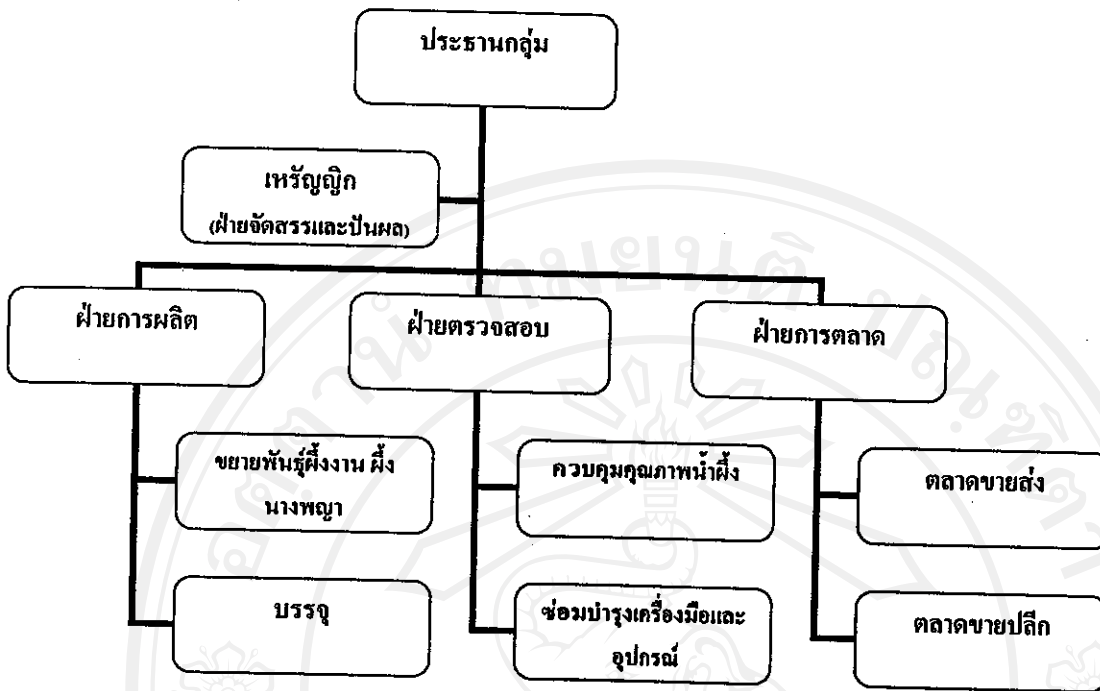
แผนภาพ 5.3 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอเมืองลำพูน

5.2.1.2 กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง

กลุ่มฯอำเภอป่าซาง จัดตั้งในปี พ.ศ. 2527 โดยนายเจริญ อินเทศน์ เป็นประธานกลุ่มฯ คนปัจจุบัน กลุ่มฯอำเภอป่าซางยังเป็นสมาชิกในเครือข่ายของชมรมผู้เลี้ยงผึ้งจังหวัดลำพูน มีสมาชิกทั้งสิ้น 15 คน โดยมีจุดประสงค์ในการรวมกลุ่มคือ การเพิ่มรายได้เสริมจากการประกอบอาชีพหลักของสมาชิก การสร้างความเข้มแข็งและสนับสนุนให้สมาชิกผลิตน้ำผึ้งให้ได้คุณภาพ

1) การจัดองค์กรของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง

กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซางมีการวางรูปแบบการจัดโครงสร้างภายในองค์กรดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.4 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง
ที่มา : จากการสำรวจ

- ด้านการผลิต มีผู้รับผิดชอบ 15 คน ทำหน้าที่รับผิดชอบการผลิตและวางแผนการผลิตน้ำผึ้งในแต่ละปี รวมทั้งการเพิ่มประชากรผึ้งงานและนางพญาผึ้งให้มีความพร้อมในฤดูกาลผลิต

- ด้านการตรวจสอบ มีผู้รับผิดชอบ 5 คน ทำหน้าที่รับผิดชอบและตรวจสอบคุณภาพในกระบวนการผลิตน้ำผึ้งของสมาชิก เช่น การตรวจสอบการใช้ยาหรือสารเคมี การทำความสะอาดเครื่องมือและอุปกรณ์การเลี้ยง การเก็บและการปั่นน้ำผึ้งจากรัง การตรวจสอบสถานที่วางรังผึ้ง เป็นต้น

- ด้านการตลาด มีผู้รับผิดชอบ 2 คน ทำหน้าที่ติดต่อบริษัทหรือพ่อค้าคนกลางทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด ติดตามข่าวสาร วันเวลาการรับซื้อ ปริมาณหรือโควตาการรับซื้อ รวมทั้งข่าวสารการตลาดอื่นๆเช่นการออกร้านแสดงสินค้าตามงานและโอกาสต่างๆ

- ด้านการจัดสรรและปันผล มีผู้รับผิดชอบ 1 คน กลุ่มฯอำเภอป่าซางทำการปันผลรายได้จากการขายผลผลิตดังนี้

ก. การปันผลรายได้จากการขายส่งน้ำผึ้งให้แก่บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัทรับซื้อรายย่อยทั่วไปในช่วงเดือนพฤษภาคมของทุกปี โดยปันผลตามปริมาณน้ำผึ้งของสมาชิกคนละไม่เกิน 15 ถัง (ประมาณ 4,500 กิโลกรัม)

ข. การปันผลรายได้จากการขายเปลือกน้ำผึ้งในส่วนที่เหลือบรรจุขวดขายแก่ผู้บริโภคทั่วไป

- การพัฒนาบุคลากร มีผู้รับผิดชอบ 3 คน กลุ่มฯอำเภอป่าซางมีการส่งสมาชิกเข้าฟังและฝึกอบรม เช่นการเพิ่มผลผลิตน้ำผึ้ง การรักษาโรคของผึ้งด้วยวิธีที่ปลอดภัย รวมทั้งการเพิ่มพูนความรู้ทางการตลาด เป็นต้น

เงื่อนไขและข้อตกลงของสมาชิก

ก. สมาชิกต้องเสียค่าธรรมเนียมรายปีๆละ 500 บาท เพื่อนำเงินดังกล่าวไปใช้จ่ายในกิจกรรมต่างๆของทางกลุ่มฯอำเภอป่าซาง

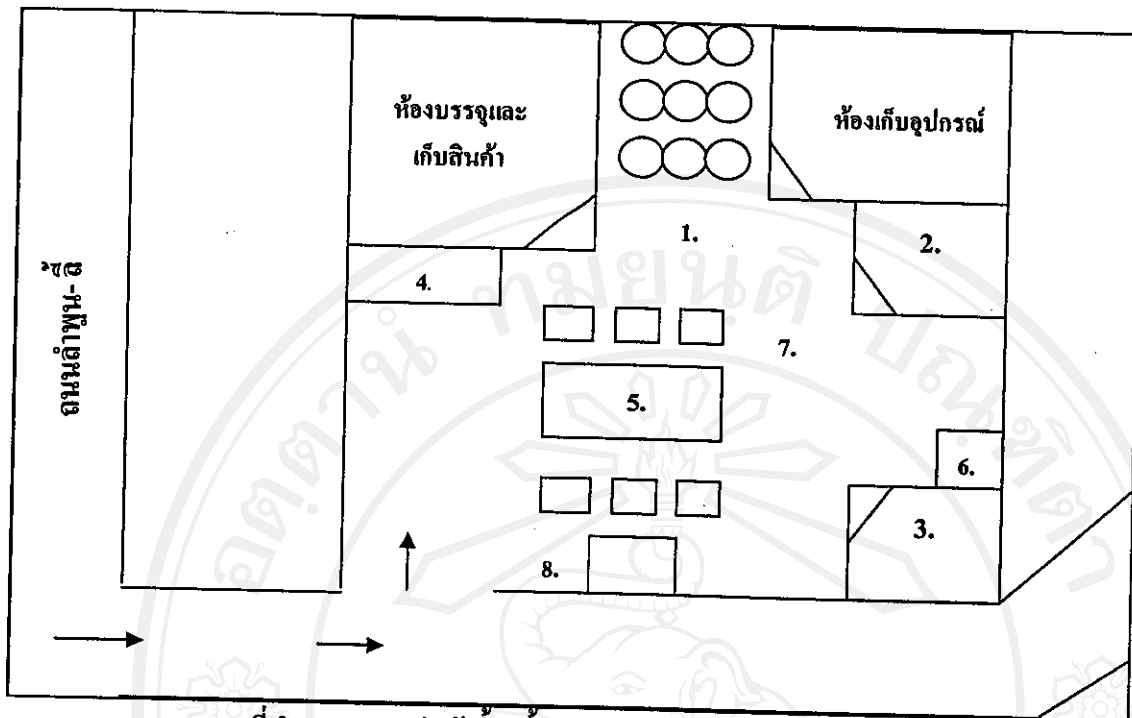
ข. สมาชิกสามารถส่งน้ำผึ้งให้แก่ทางกลุ่มฯอำเภอป่าซางได้ไม่เกินคนละ 15 ถัง/ปี (ประมาณ 4,500 กิโลกรัม) สำหรับน้ำผึ้งลำไย

ค. ถ้ากรณีพบว่าน้ำผึ้งของสมาชิกรายใดมีสารเคมีต้องห้ามมีปริมาณที่เกินกำหนดของทางบริษัทรับซื้อจะต้องถูกตัดชื่อออกจากการเป็นสมาชิก

ง. สมาชิกต้องให้ความร่วมมือในการให้ฝ่ายตรวจสอบของกลุ่มฯอำเภอป่าซางเข้าไปตรวจสอบทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการแรกจนถึงขั้นตอนการเก็บผลผลิต

2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งและการวางผัง ที่ทำการกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง ตั้งอยู่ที่ 139 หมู่ 3 ตำบลม่วงน้อย อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน สถานที่ตั้งห่างจากถนนลำพูน- ลี้ ประมาณ 300 เมตร และห่างจากจังหวัดลำพูน 40 กิโลเมตร พื้นที่ของอำเภอป่าซางมีลักษณะเป็นพื้นที่ราบสลับเนินเขา ประชากรส่วนมากประกอบอาชีพเกษตรกรรมเช่น ทำนา ทำสวนผลไม้(ลำไย,ลิ้นจี่) เป็นต้น ที่ทำการของกลุ่มฯอำเภอป่าซางประกอบไปด้วยอาคาร 1 ชั้น มีพื้นที่ใช้สอย 36 ตารางวา โดยมีรายละเอียดภายในดังภาพต่อไปนี้



แผนภาพ 5.5 การวางที่ทำการของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

หมายเลข 1 : ถังเก็บน้ำผึ้ง

หมายเลข 3 : ห้องน้ำ

หมายเลข 5 : โต๊ะประชุม

หมายเลข 7 : เก้าอี้

หมายเลข 2: ห้องเก็บน้ำตาลทราย

หมายเลข 4: ตู้โซว์

หมายเลข 6: อ่างล้างมือ

หมายเลข 8. อ่างล้างขวดและอุปกรณ์

- ด้านวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ กลุ่มฯอำเภอป่าซางมีการจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการเลี้ยงผึ้งแก่สมาชิก เช่น น้ำตาลทรายเลี้ยงผึ้งช่วงหมดฤดูเก็บผลผลิต การจัดหาผึ้งนางพญาที่สมบูรณ์ เป็นต้น ส่วนการจัดหาอุปกรณ์ในการเลี้ยงผึ้งจะรวบรวมรายการและจำนวนจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ แล้วสั่งซื้อพร้อมกับชมรมผู้เลี้ยงผึ้งลำพูนเพื่อซื้อได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด

- ด้านกำตังการผลิต กลุ่มฯอำเภอป่าซาง มีกำหนดและคาดการณ์ผลผลิตในแต่ละปีโดยดูได้จากความสมบูรณ์ของธรรมชาติเช่น ปริมาณฝน อากาศโรคระบาดของแมลงศัตรูพืช และราการรับซื้อน้ำผึ้งในปีที่ผ่านมา เป็นต้น ซึ่งกำตังการผลิตน้ำผึ้งดอกกล้วยและน้ำผึ้งดอกไม้ป่าของกลุ่มฯ มีปริมาณการผลิตดังตาราง 5.2 ส่วนกำตังการผลิตเพื่อบรรจุขวดขายในปี พ.ศ. 2548 ทำการบรรจุน้ำผึ้งดอกกล้วยเฉลี่ยเดือนละ 1 ถึง สามารถบรรจุขวดได้ประมาณ 250 ขวด และน้ำผึ้งดอกไม้ป่าทำการบรรจุทั้งปีๆ ละ 3 ถึงสามารถบรรจุขวดได้ 1,000 ขวด

ตาราง 5.2 แสดงปริมาณการผลิตน้ำผึ้งของกลุ่มอำเภอป่าซาง

ชนิดน้ำผึ้ง	ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำผึ้งดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	497 ถัง	136,675 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	421 ถัง	115,775 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	28 ถัง	7,700 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	26 ถัง	7,150 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ : * 1) ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์ ของทุกปี และขายส่งน้ำผึ้งดอกกล้วยในเดือนมีนาคมของทุกปี

2) ปีการผลิต(พ.ศ.) การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกไม้ป่า ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ - ธันวาคม ของทุกปี และขายส่งน้ำผึ้งดอกไม้ป่าในเดือนมกราคมของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มี น้ำหนัก (ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

- ด้านการควบคุมการผลิต กลุ่มอำเภอป่าซาง ให้ความสำคัญทุกกระบวนการผลิตเพื่อให้ได้น้ำผึ้งที่มีคุณภาพสูง โดยเฉพาะเรื่องการบ่มน้ำผึ้ง โดยจะเก็บน้ำผึ้งไว้ในรังให้นานกว่าปกติ เพื่อให้น้ำผึ้งเกิดการบ่มโดยธรรมชาติซึ่งจะได้น้ำผึ้งที่มีความชื้นต่ำ นอกจากนั้นยังมีการใช้ยาสมุนไพรในการรักษาและกำจัด โรคและศัตรูผึ้ง

- ด้านเทคนิคการผลิต กลุ่มอำเภอป่าซางใช้เทคนิคที่ได้รับการถ่ายทอดจากชมรมผู้เลี้ยงผึ้งลำพูน โดยวิธีการเลี้ยงผึ้งแบบขั้นบันได ซึ่งเป็นการนำเอารังผึ้งตั้งซ้อนกันจากชั้นเดียวเป็นสองชั้น ซึ่งเป็นวิธีการเพิ่มปริมาณและคุณภาพน้ำผึ้งให้สูงขึ้น ประชากรผึ้งงานและนางพญาผึ้งในรังจะมีปริมาณมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถสะสมน้ำผึ้งได้ในปริมาณที่สูงด้วยเช่นกันและช่วยลดเวลาของแรงงานในการเก็บผลผลิต

- ด้านการจัดการคลังสินค้า กลุ่มอำเภอป่าซางจะทำการรวบรวมผลผลิตน้ำผึ้งจากสมาชิกในช่วงเดือนธันวาคมสำหรับน้ำผึ้งดอกไม้ป่า และกุมภาพันธ์ ของทุกปีและทำการตรวจสอบสารตกค้าง ก่อนขายส่งให้แก่บริษัท เนสท์เล่(ประเทศไทย) จำกัดในช่วงเดือนมีนาคม และส่วนที่เหลือจะรวบรวมนำไปขายส่งให้แก่บริษัทรับซื้อรายย่อยทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด นอกจากนั้นส่วนที่ทำการบรรจุขวดจำหน่ายนั้นจะทำการบรรจุครั้งละ 250 ขวด และเมื่อเหลือในคลังสินค้า ต่ำกว่า 60 ขวด(หรือ 5 ถัง) ก็จะทำการบรรจุขวดอีกครั้งทั้งนี้เพื่อให้มีจำหน่ายได้ตลอดทั้งปีเนื่องจากการเก็บน้ำผึ้งที่บรรจุขวดไว้นานนั้นจะทำให้สีของน้ำผึ้งเปลี่ยนไป

3) การจัดการด้านการตลาด

การจัดการด้านการตลาดของกลุ่มอำเภอป่าซางมีการวางแผนการดำเนินงานและกำหนดเป้าหมายทางการตลาดในปี พ.ศ. 2548 ดังนี้ คือเพิ่มยอดขายน้ำผึ้งในตลาดขายส่ง 10 – 15 % ในตลาดขายปลีกตั้งเป้าในการเพิ่มยอดขาย 20 % นอกจากนี้จะมุ่งประชาสัมพันธ์ในกลุ่มตลาดเป้าหมาย ได้แก่ 1) กลุ่มโรงงานแปรรูปขนมหวาน ร้านขายยาสมุนไพร 2) กลุ่มพ่อค้าคนกลางต่างจังหวัด 3) นักท่องเที่ยว ส่วนในการวางแผนส่วนประสมทางการตลาดนั้นประกอบไปด้วย

- ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มอำเภอป่าซางมีผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งในตลาดอยู่ 2 ชนิด คือ น้ำผึ้งลำไย และน้ำผึ้งดอกสาปเสือ สำหรับตลาดขายส่งนั้นคัดน้ำผึ้งที่มีสี รสชาติและความชื้นมาตรฐานที่บริษัทรับซื้อกำหนดที่ 20 – 21 % แต่สำหรับตลาดขายปลีกจะทำการคัดน้ำผึ้งคุณภาพดีที่สุดในที่มีสี รสชาติและความชื้นต่ำที่สุดที่ประมาณ 16 -19 % ทั้งนี้เพื่อเพิ่มอายุการเก็บได้นานยิ่งขึ้น ซึ่งในปัจจุบันมีการบรรจุเพียงขนาดเดียว คือ 1,000 มิลลิลิตร ใช้ตราหีอน้ำผึ้งเจริญ(กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งป่าซาง) มีรายละเอียดดังนี้ ชื่อ – ที่อยู่ และสถานที่ประกอบการ วันเดือนปีที่บรรจุ ตรารับรองคุณภาพจากกรมส่งเสริมการเกษตร ตรารับรองมาตรฐานฟาร์มผึ้งจากสำนักพัฒนาระบบและรับรองมาตรฐานสินค้าปศุสัตว์ ในอนาคตมีแผนการพัฒนายุทธศาสตร์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นเช่น การบรรจุของพลาสติกขนาด 15 กรัม พร้อมใช้

2. ด้านราคา การกำหนดราคาขายน้ำผึ้งทั้ง 2 ชนิดของกลุ่มอำเภอป่าซางมีการตั้งราคาขายในเฉพาะตลาดขายปลีก เพราะในตลาดขายส่งนั้นผู้กำหนดราคาคือบริษัทรับซื้อ ส่วนราคาขายปลีกนั้นได้ตั้งราคาตามแหล่งจำหน่ายโดยวิธีการบวกต้นทุนและกำไรแล้ว แต่ทั้งนี้ทางกลุ่มอำเภอป่าซางได้คำนึงราคาของคู่แข่งด้วยเช่นกัน ดังรายละเอียดราคาต่อไปนี้

ตาราง 5.3 แสดงราคาขายปลีกน้ำผึ้งลำไยและน้ำผึ้งดอกสาปเสือของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง

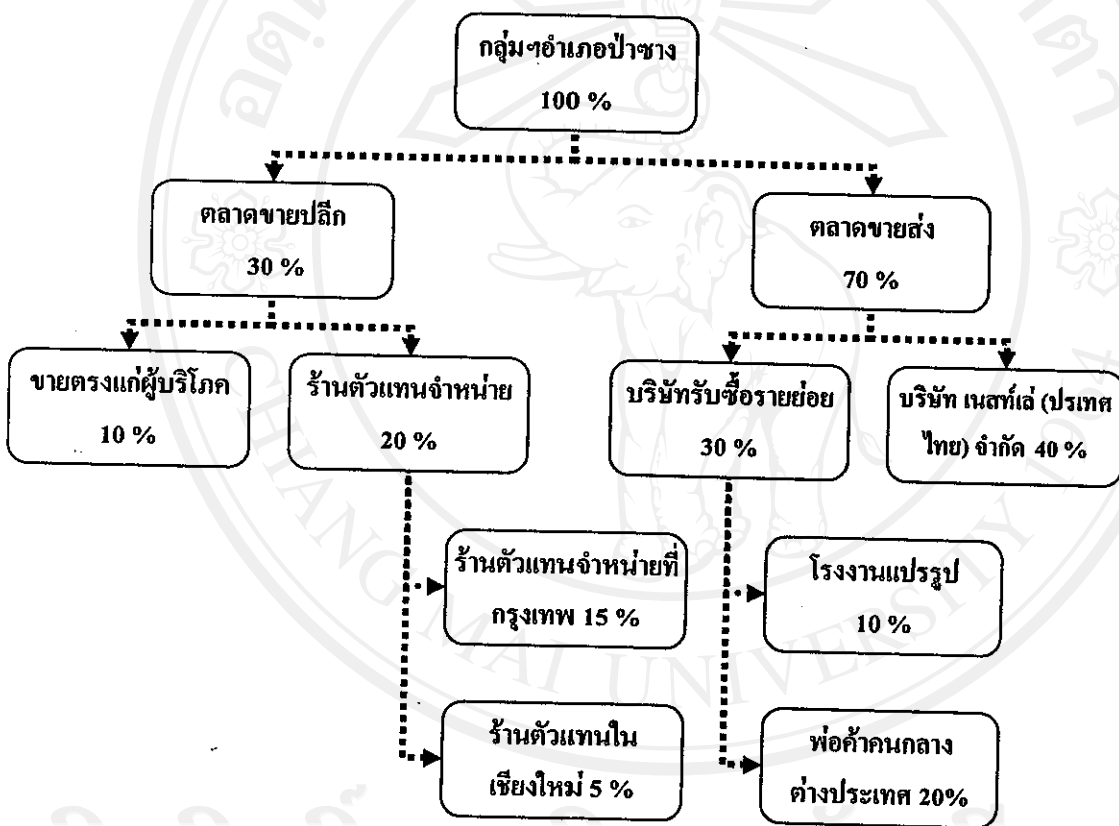
ปริมาณ 1,000 มิลลิลิตร

แหล่งที่จำหน่าย	ราคาน้ำผึ้งลำไย	ราคาน้ำผึ้งดอกสาปเสือ
- ขายหน้ากลุ่มผู้เลี้ยงป่าซาง	120 บาท	120 บาท
- ขายหน้าร้านของฝากในจังหวัดเชียงใหม่	150 บาท	140 บาท
- ขายหน้าร้านของฝากในกรุงเทพมหานคร	200 บาท	200 บาท
- ขายตามงานแสดงสินค้า	120 บาท	120 บาท

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

- ด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯอำเภอป่าซางใช้การส่งเสริมโดยวิธีการประชาสัมพันธ์แก่ผู้บริโภคโดยตรง โดยวิธีการทดลองชิม คมกลิ่น และการทำใบแนะนำสินค้าฝากไปยังร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่าย นอกจากนี้ยังส่งเสริมการขายโดยให้ส่วนลดราคา ให้เครดิตแก่ร้านตัวแทนจำหน่าย และรับประกันคืนเงินและสินค้ากรณีสินค้าไม่ได้คุณภาพ

- ด้านการจัดจำหน่าย ปัจจุบันกลุ่มฯอำเภอป่าซางยังมีช่องทางการจำหน่าย 3 ทาง โดยส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งไปยังโรงงานแปรรูป และพ่อค้าคนกลางในประเทศ อีกส่วนคือการขายแก่ผู้บริโภคโดยตรง และขายส่งขายให้แก่ร้านขายของฝากในเชียงใหม่และกรุงเทพฯ ซึ่งมีรายละเอียดตามวิธีการตลาดดังนี้



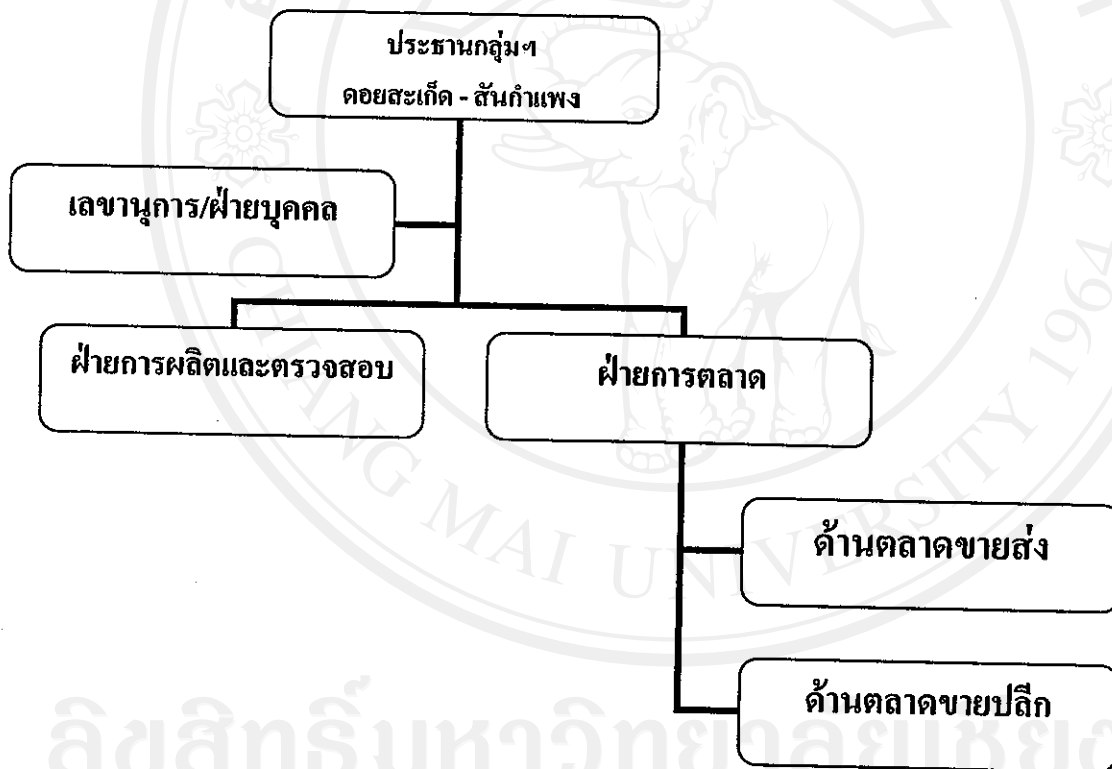
แผนภาพ 5.6 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอป่าซาง

5.2.1.3 กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอคอยสะเก็ด – สันกำแพง

กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอคอยสะเก็ด – สันกำแพงจัดตั้งในปี 2548 และยังคงเป็นกลุ่มสมาชิกในเครือของชมรมผู้เลี้ยงผึ้งลำพูน มีนางอรวรรณ โทธิประสาท เป็นประธานกลุ่ม ปัจจุบันมีสมาชิก 6 คน วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ 1) เพื่อการบริหารจัดการที่คล่องตัวสะดวกมากขึ้น 2) เพื่อควบคุมการผลิตให้ได้คุณภาพสูง 3) เพื่อร่วมกันแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและการแก้ไขปัญหา กลุ่มฯอำเภอคอยสะเก็ด – สันกำแพง แบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบออกเป็น 2 ฝ่ายหลักๆ ได้แก่ ฝ่ายผลิตและฝ่ายตลาด

1) การจัดการองค์กรของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอคอยสะเก็ด – สันกำแพง

กลุ่มฯอำเภอคอยสะเก็ด- สันกำแพง มีการวางรูปแบบการจัดโครงสร้างภายในองค์กรดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.7 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งคอยสะเก็ด- สันกำแพง

ที่มา: จากการสำรวจ, 2548

- ด้านการผลิตและตรวจสอบการผลิต มีผู้รับผิดชอบ 6 คนทำหน้าที่รับผิดชอบการผลิตและการตรวจสอบการผลิต เช่น การติดต่อขอวางรังผึ้งในสวนผลไม้ การประมาณผลผลิตประจำปี การเพาะพันธุ์นางพญาผึ้ง การควบคุมการใช้สารเคมีหรือยาฆ่าโรค การทำความสะอาด

ซ่อมแซมอุปกรณ์การเลี้ยง การบรรจุและจัดเก็บน้ำผึ้ง เป็นต้น นอกจากนี้ในส่วนของการบินผลจะปีนผลรายได้จากปริมาณผลผลิตของสมาชิกที่ส่งมาทางกลุ่มฯ โดยไม่จำกัดปริมาณการผลิตในช่วงเดือนพฤษภาคมของทุกๆปี

- ด้านการตลาด มีผู้รับผิดชอบ 1 คน ทำหน้าที่ติดต่อบริษัทรับซื้อทั้งรายใหญ่และรายย่อยติดตามข่าวสารการตลาดและหาแหล่งจำหน่ายน้ำผึ้งให้มากขึ้น เช่น โครงการหลวงคอยอ่างขาง เป็นต้น

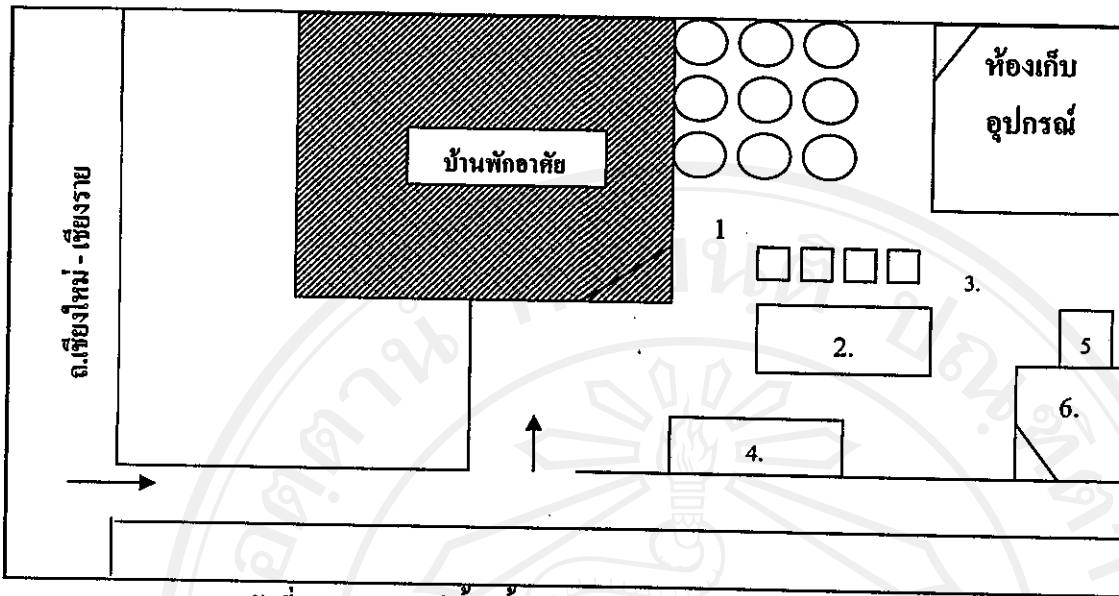
- ด้านการพัฒนาบุคลากร มีผู้รับผิดชอบ 1 คน ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือสมาชิกในเรื่องเทคนิคการเลี้ยง การรักษาโรคโดยใช้สมุนไพรแทนสารเคมี และส่งสมาชิกเข้าฝึกอบรมกับหน่วยงานของรัฐและเอกชน ในส่วนของเงินไขการรับสมาชิคนั้นจะใช้หลักเกณฑ์ของความเชื่อใจกันเป็นหลัก ว่าผู้เข้าร่วมต้องมีความซื่อสัตย์ในการผลิตน้ำผึ้งที่มีคุณภาพ ปราศจากการปลอมปน

2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งและการวางผัง ที่ทำการกลุ่มฯอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพง ตั้งอยู่ที่ 244 หมู่ที่ 1 ตำบลป่าลาน อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ตั้งห่างจากถนนเชียงใหม่-เชียงใหม่ประมาณ 1.2 กิโลเมตร ประกอบไปด้วยอาคาร 1 ชั้น มีพื้นที่ใช้สอย 20 ตารางวา โดยมีรายละเอียดภายในผังแผนภาพที่ 5.8

- ด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์ในการผลิต กลุ่มฯอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพงมีการจัดหาพันธุ์ผึ้งนางพญาจากศูนย์เพาะพันธุ์ของราชการ ที่มีความสมบูรณ์ให้แก่สมาชิกในราคาที่ต่ำกว่าฟาร์มเพาะพันธุ์เอกชนทั่วไป และการจัดหาน้ำตาลทรายแดงราคาหน้าโรงงานผ่านจากกรมส่งเสริมการเกษตรสำหรับเลี้ยงผึ้งนอกฤดูการผลิต ในส่วนของอุปกรณ์การเลี้ยงนั้นจะรวบรวมยอดสั่งซื้อเพื่อส่งไปยังชมรมผู้เลี้ยงผึ้งลำพูนให้เป็นผู้จัดหาให้อีกต่อหนึ่ง

- ด้านกำลังการผลิต กลุ่มฯอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพงมีกำลังการผลิตน้ำผึ้งดังแสดงในตาราง 5.4 โดยในปีต่อไปจะมีการวางแผนที่จะขยายการผลิตน้ำผึ้งแมคคาดีเมียให้มีปริมาณเพิ่มขึ้นมากกว่า 50 % ของกำลังการผลิตเดิม ส่วนน้ำผึ้งบรรจุขวดขายนั้นทางกลุ่มฯจะทำการผลิตเฉลี่ยเพียงเดือนละ 100- 150 และบรรจุเฉพาะน้ำผึ้งดอกกล้วยเท่านั้น



แผนภาพ 5.8 การวางผังที่ทำการกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอคอยสะเก็ด – สันกำแพง

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

หมายเลข 1 : ถังเก็บน้ำผึ้ง

หมายเลข 2 : โต๊ะประชุม

หมายเลข 3 : เก้าอี้

หมายเลข 4 : โต๊ะปฏิบัติการ

หมายเลข 5 : อ่างล้างมือ

หมายเลข 6 : ห้องน้ำ

ตาราง 5.4 แสดงปริมาณการผลิตน้ำผึ้งของกลุ่มอำเภอคอยสะเก็ด-สันกำแพง

ชนิดน้ำผึ้ง	ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำผึ้งดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	N/A***	N/A
	พ.ศ. 2547/48	130 ถัง	35,750 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมีย	พ.ศ. 2546/47	N/A	N/A
	พ.ศ. 2547/48	6 ถัง	1,650 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ : * 1) ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์ ของทุกปี และขายส่งน้ำผึ้งดอกกล้วยในเดือนมีนาคมของทุกปี

2) ปีการผลิต(พ.ศ.) การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมีย ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ - ธันวาคมของทุกปี และขายส่งน้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมียในเดือนมกราคมของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

*** (N/A)ปีการผลิต พ.ศ. 2546/47 ไม่มีการบันทึกปริมาณการผลิตน้ำผึ้งทั้ง 2 ชนิด

- ด้านเทคนิคการผลิต กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพง ใช้วิธีการเลี้ยงผึ้งแบบมาตรฐาน เพียงแต่เทคนิคการผลิตน้ำผึ้งคุณภาพสูงของกลุ่มฯคือการทิ้งระยะเวลาการเก็บน้ำผึ้งให้นานกว่าปกติ 1 สัปดาห์ ทั้งนี้เพื่อให้ได้น้ำผึ้งที่เกิดจากการป่มโดยธรรมชาติ

- ด้านการจัดการคลังสินค้า กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพงจะเรียกเก็บผลผลิตน้ำผึ้งดอกกล้วยและน้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมียที่ผ่านการตรวจสอบแล้วจากสมาชิก และจะทำการรวบรวมปริมาณผลผลิตทั้งหมดก่อนการขายส่ง โดยแยกขายน้ำผึ้งดอกกล้วยให้แก่บริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัดและพ่อค้าคนกลางรายย่อยส่วนที่เหลือ และจะสำรองส่วนที่เหลือเก็บไว้ขายส่งในกรณีที่มียอดสั่งซื้อจากพ่อค้าต่างประเทศ ส่วนน้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมียจะขายส่งทั้งหมดให้แก่โครงการหลวง ในการขายปลีกนั้นกลุ่มฯจะเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยคุณภาพสูงไว้เพื่อบรรจุขวดขายให้ได้ตลอดทั้งปี โดยเฉลี่ยบรรจุเดือนละ 100 -150 ขวด และจะทำการบรรจุใหม่หากมียอดสินค้าคงเหลือน้อยกว่า 20 ขวดในเดือนนั้นๆ

3) การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพง มีการวางแผนการตลาดโดยกำหนดเป้าหมายการตลาดในปี พ.ศ. 2549 ดังนี้ 1)ด้านยอดขายต้องเพิ่มยอดขายในตลาดขายส่งเพิ่มขึ้น 20 % ตลาดขายปลีกเพิ่มขึ้น 10 – 25 % 2)การมุ่งประชาสัมพันธ์ในกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเช่นนักท่องเที่ยวข้าราชการท้องถิ่นและรักษาลูกค้าดั้งเดิม โดยการออกงานแสดงสินค้าให้มากขึ้น การจัดหาตัวแทนจำหน่าย การจัดทำใบแนะนำสินค้าและผลิตภัณฑ์ และการสอบถามความต้องการจากลูกค้า เป็นต้น

- ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพงมีผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งดอกกล้วยบรรจุขวด 2 ขนาด ได้แก่ 750 มิลลิลิตร 250 มิลลิลิตร ข้อมูลบนฉลากผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยตราสัญลักษณ์ ชื่อน้ำผึ้งนรา (กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพง) สถานที่ผลิต วันเดือนปีที่ผลิต ตรารับรองจากกรมส่งเสริมการเกษตร ตรารับรองมาตรฐานฟาร์มผึ้งจากสำนักพัฒนาระบบและรับรองมาตรฐานสินค้าปศุสัตว์ มีรางวัลชนะเลิศจากงานเกษตรจังหวัดลำพูน กลุ่มฯมีโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลาย อาทิเช่น การผลิตน้ำผึ้งชนิดผง การทำน้ำผลไม้ผสมน้ำผึ้ง เป็นต้น

- ด้านราคา กลุ่มฯอำเภอคอยสะแก- สันกำแพงมีการกำหนดราคาขายน้ำผึ้งทั้ง 2 ชนิดนั้นในส่วนของตลาดขายปลีกนั้นได้ตั้งราคา โดยวิธีบวกจากต้นทุนและกำไรที่ต้องการ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตาราง 5.5 แสดงราคาขายน้ำผึ้งของกลุ่มอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพง

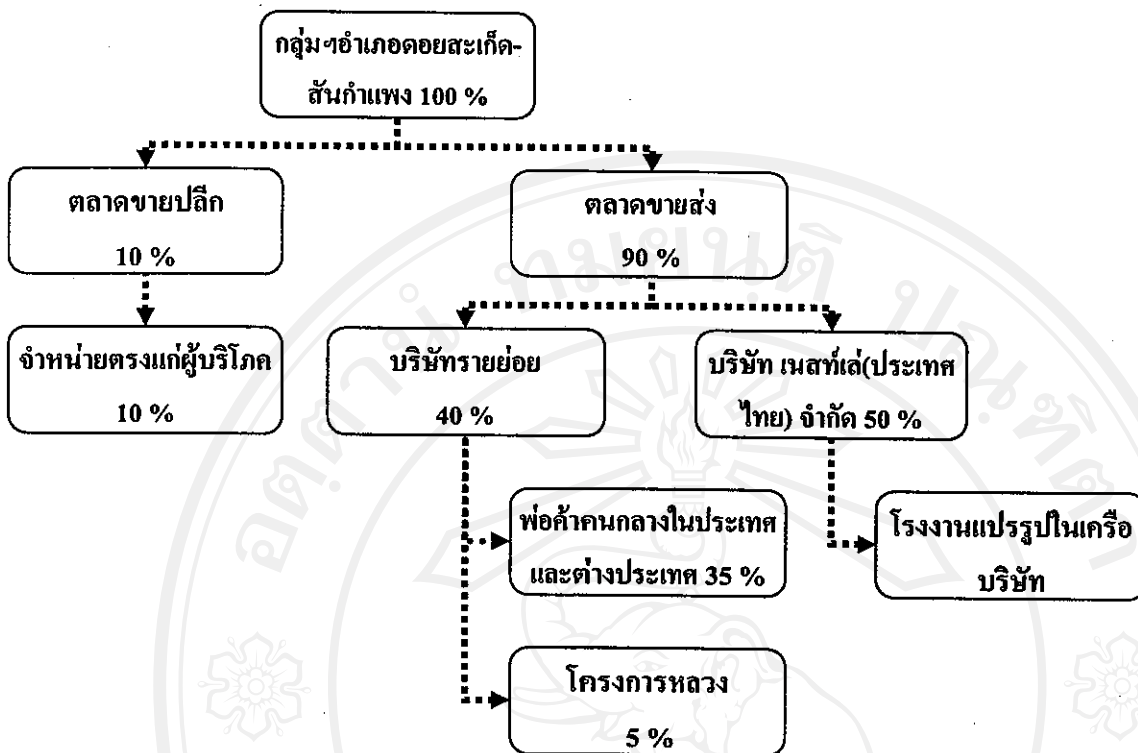
ลักษณะการจำหน่าย		หน่วย/ขนาด	ราคา
ตลาดขายส่ง	น้ำผึ้งดอกกล้วย	กิโลกรัมละ	40 – 65 บาท*
	น้ำผึ้งดอกแมคคาดีเมีย	750 มิลลิลิตร	140 บาท
ตลาดขายปลีก	น้ำผึ้งดอกกล้วย	250 มิลลิลิตร	55-60 บาท

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ: * ราคาขายส่งน้ำผึ้งจะถูกกำหนดโดยบริษัทรับซื้อ

- ด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพงทำการส่งเสริมโดยการออกร้านจำหน่ายตามงานและเทศกาลต่างๆในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน การจัดทำใบแนะนำผลิตภัณฑ์ การเสนอขายและแนะนำโดยตรงจากสมาชิกภายในกลุ่ม และนอกจากนั้นต้องอาศัยจากลูกค้าประจำโดยวิธีปากต่อปาก

- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลุ่มอำเภอคอยสะเกิด- สันกำแพง มีแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนมาก ณ แหล่งผลิตและบ้านสมาชิก แต่ยังไม่สามารถที่จะวางขายในห้างสรรพสินค้า(ซูเปอร์มาร์เก็ต)หรือร้านสะดวกซื้อได้เพราะยังไม่มีตรารับรองจากองค์การอาหารและยา(อย.) ดังนั้นลักษณะการจำหน่ายของกลุ่มนั้นจะเน้นการจำหน่ายให้แก่บริษัทรับซื้อรายใหญ่ รายย่อย และโครงการหลวง ในตลาดขายส่งมากกว่าตลาดขายปลีก ซึ่งมีรายละเอียดตามวิธีการตลาดดังนี้



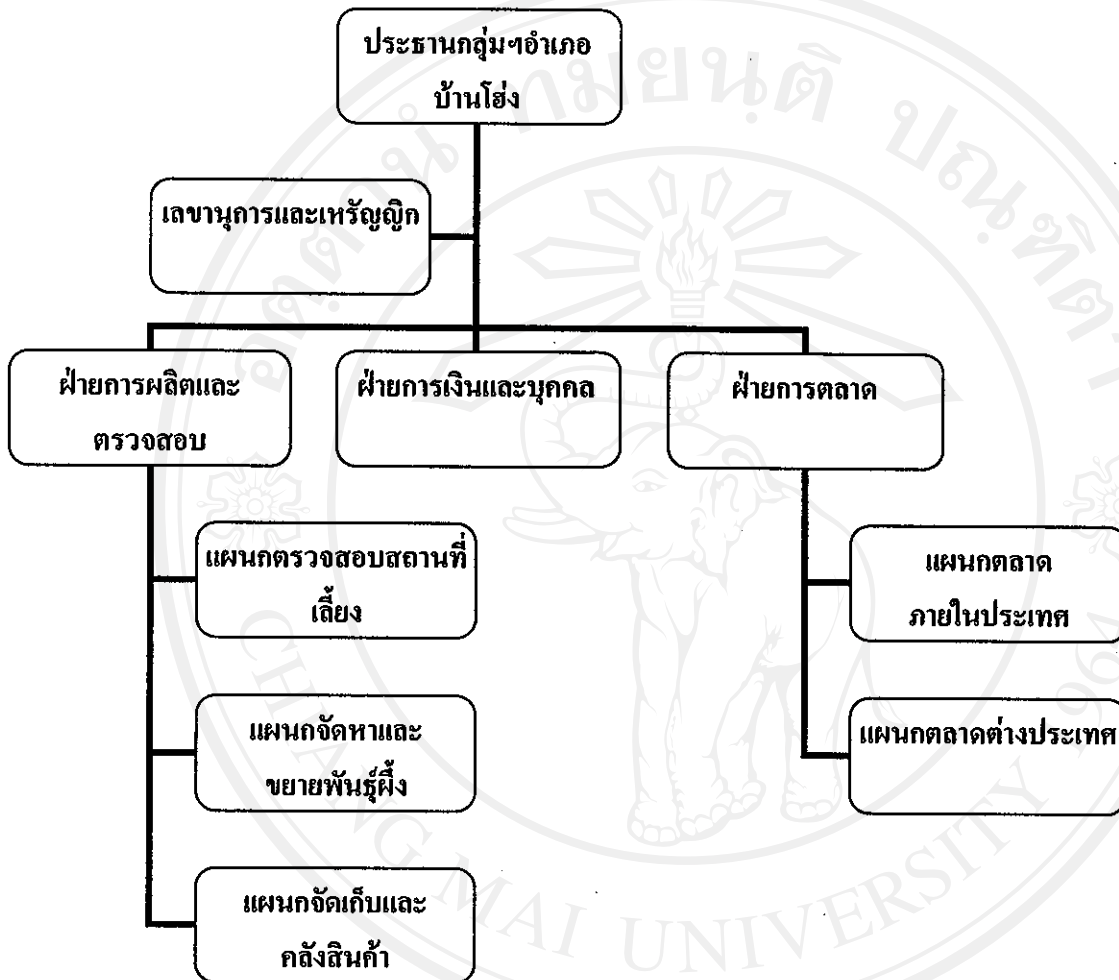
แผนภาพ 5.9 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอคอยสะเก็ด- ต้นกำแพง
ที่มา : จากการสำรวจ

5.2.1.4 กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านโฮ่ง

กลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านโฮ่ง จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2535 โดยมีนายสมศักดิ์ พลธิษัฒมะ โนภาพ เป็นผู้ก่อตั้ง กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ่งนั้นยังเป็นหนึ่งในกลุ่มสมาชิกของชมรมผู้เลี้ยงผึ้งลำพูน ปัจจุบันมีสมาชิก 72 คน วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มคือ 1) เพื่อต้องการเพิ่มรายได้เสริมจากอาชีพชาวสวนลำไย 2) เพื่อถ่ายทอดความรู้และพัฒนาอาชีพให้แก่สมาชิก 3) เพื่อผลิตน้ำผึ้งที่มีคุณภาพและปราศจากสารปลอมปน ทางกลุ่มฯมีการประชุมวางแผนและแบ่งหน้าที่ของสมาชิกออกเป็น 2 ฝ่ายที่สำคัญ คือ ฝ่ายการผลิตและฝ่ายการตลาด ซึ่งมีรายละเอียดของคั้งต่อไปนี้

1) การจัดการของกับผู้เลี้ยงฝิ่นอำเภอบ้านโฮ้ง

กลุ่มผู้เลี้ยงฝิ่นอำเภอบ้านโฮ้งมีรูปแบบการจัดโครงสร้างกายองค์กรดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.10 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มผู้เลี้ยงฝิ่นอำเภอบ้านโฮ้ง

ที่มา : จากการสำรวจ

- ฝ่ายการผลิตและตรวจสอบ มีผู้รับผิดชอบจำนวน 25 คน ทำหน้าที่หลักด้านการผลิตน้ำฝิ่นเป็นหลักนอกจากนั้นยังรับผิดชอบในส่วนการตรวจสอบการผลิต อาทิเช่น การหาแหล่งวางรังฝิ่น จัดหาพันธุ์ฝิ่นนางพญา ตรวจสอบการใช้ยาและสารเคมี การตรวจสอบความสะอาดของอุปกรณ์การเลี้ยง เป็นต้น

- ฝ่ายการตลาด มีผู้รับผิดชอบจำนวน 2 คน ทำหน้าที่ติดต่อบริษัทรับซื้อรายใหญ่ รายย่อย และพ่อค้าคนกลางต่างประเทศ ติดตามข่าวสารข้อมูลการตลาดต่างๆ เป็นต้น

- ฝ่ายการเงินและฝ่ายพัฒนาบุคคล มีผู้รับผิดชอบจำนวน 2 คน ทำหน้าที่ควบคุมและจัดบันทึกรายรับ รายจ่ายของกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้ง การจัดสรรและปันผลหุ้นแก่สมาชิก ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

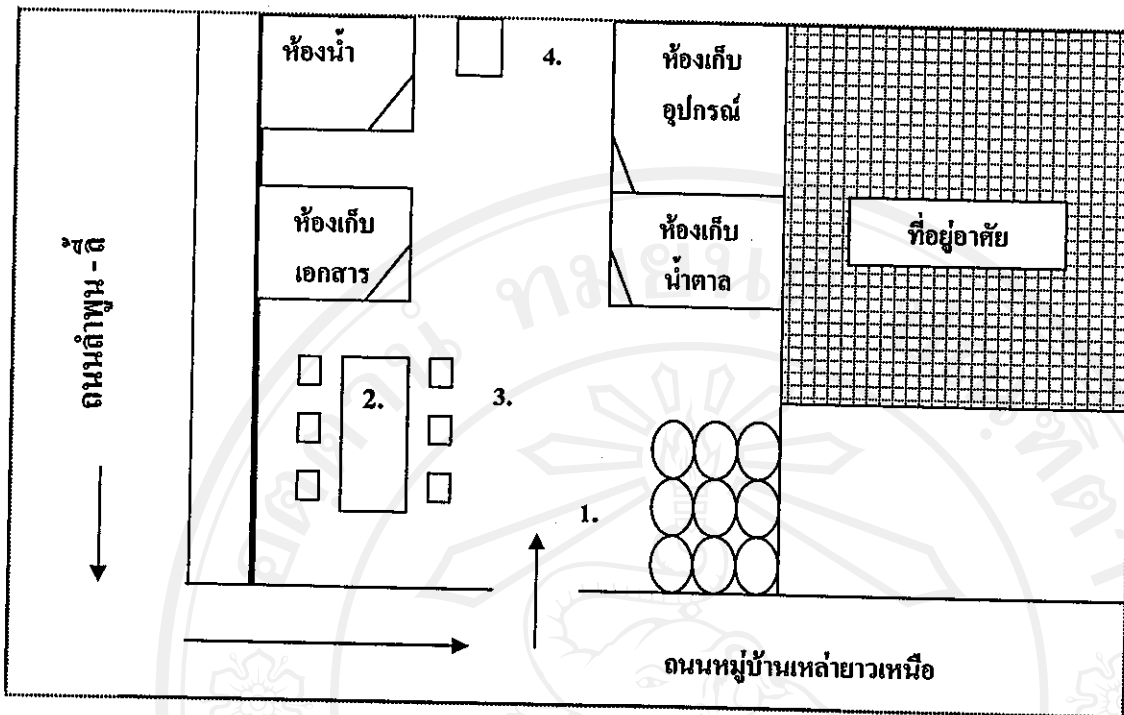
ก. กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งจะปันผลรายได้จากการขายน้ำผึ้งตามปริมาณที่สมาชิกจัดส่ง โดยไม่เกิน 8 ถัง(ประมาณ 2,400 กิโลกรัม) จะปันผลในช่วงเดือนพฤษภาคมของทุกปี

ข. กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้ง จะออกหุ้นขายให้แก่สมาชิกหุ้นละ 50 บาท เพื่อนำเงินไปเป็นทุนในการจัดกิจกรรมต่างๆและเป็นเงินกู้แก่สมาชิก

นอกจากนั้นยังส่งเสริมให้สมาชิกเข้าอบรมพัฒนาความรู้และเทคนิคการเลี้ยงผึ้งรวมทั้งการดูงานนอกสถานที่ทั้งจากหน่วยงานราชการและเอกชน

2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งและการวางผัง ที่ทำการกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้ง ตั้งอยู่ที่ 3/6 หมู่ที่ 7 ตำบลเหล่ายาว อำเภอบ้านโฮ้ง จังหวัดลำพูน ตั้งห่างจากถนนลำพูน-ถี 1.2 กิโลเมตร ห่างจากตัวจังหวัดลำพูน 36 กิโลเมตร สภาพพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสลับเนินเขา ใช้ทำไร่นาและสวนผลไม้ โดยเฉพาะลำไย สถานที่ตั้งของกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งมีพื้นที่ใช้สอยในกิจกรรม 40 ตารางวา ประกอบด้วย อาคาร โถง 1 ชั้น ซึ่งมีรายละเอียดภายในต่างๆ ดังแผนภาพที่ 5.11



แผนภาพ 5.11 การวางผังที่ทำการของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านโฮ่ง

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

หมายเลข 1 : ถังเก็บน้ำผึ้ง

หมายเลข 2 : โต๊ะประชุม

หมายเลข 3 : แก้ว

หมายเลข 4 : อ่างล้างมือ

- ด้านกำลังการผลิต กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ่งมีการผลิตน้ำผึ้งลำไยเพียงอย่างเดียว เนื่องจากความได้เปรียบทางด้านพื้นที่ที่เป็นสวนลำไย โดยมีปริมาณการผลิตน้ำผึ้งดอกลำไยดังตาราง 5.6 ส่วนการวางแผนการผลิตน้ำผึ้งในแต่ละปีนั้นกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ่งมีเป้าหมายในการผลิตให้ได้มากที่สุด แต่ในการคาดการณ์ผลผลิตหรือผลิตให้ได้มากในแต่ละปีนั้นจะต้องอาศัยปัจจัยทางธรรมชาติเป็นหลัก

ตาราง 5.6 ปริมาณการผลิตน้ำผึ้งดอกกล้วยของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านไธสง

ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
พ.ศ. 2546/47	1,048 ถัง	288,200 กิโลกรัม
พ.ศ. 2547/48	988 ถัง	275,700 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสำรวจ, 2548

หมายเหตุ : * ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์ ของทุกปี และขายน้ำผึ้งในเดือนมีนาคมของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

- ด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์ กลุ่มฯอำเภอบ้านไธสงมีการจัดหาพันธุ์ผึ้งจากศูนย์เพาะพันธุ์ของรัฐและเอกชน ในกรณีที่พันธุ์ผึ้งของสมาชิกไม่สมบูรณ์และไม่พอเพียง การจัดหาน้ำตาลทรายแดงราคาต่ำจากโรงงาน ส่วนอุปกรณ์จะรวบรวมปริมาณจัดซื้อผ่านทางชมรมผู้เลี้ยงจังหวัดลำพูน

- ด้านการควบคุมและเทคนิคการผลิต กลุ่มฯอำเภอบ้านไธสงยังมีการควบคุมการเลี้ยงที่ยังไม่เข้มแข็งนักเนื่องจากจำนวนสมาชิกมีจำนวนมากแต่จะใช้วิธีการตรวจสอบสมาชิกโดยการดูผลการตรวจสอบสารตกค้างในน้ำผึ้งของสมาชิกจากห้องวิจัยผลของราชการ ด้านเทคนิคการผลิตน้ำผึ้งคุณภาพนั้นจะอาศัยการขอร้องให้เจ้าของสวน ไร่ยาหรือสารเคมีกับสวนลำไยให้น้อยที่สุด นอกจากนั้นในการเก็บน้ำผึ้งจากครั้งจะให้เวลากับการบ่มน้ำผึ้งในรังโดยวิธีธรรมชาติเพื่อได้น้ำผึ้งที่มีคุณภาพและความชื้นต่ำ

- การจัดการสินค้าคงคลัง กลุ่มฯอำเภอบ้านไธสง จะรวบรวมน้ำผึ้งที่ผ่านการตรวจสอบสารตกค้างแล้วจากสมาชิกเพื่อทราบปริมาณรวม ก่อนจัดเก็บไว้ขายส่งให้แก่บริษัทรับซื้อในช่วงต้นปี และเก็บส่วนที่เหลือไว้ขายส่งพ่อค้าคนกลางตลอดทั้งปี

3) การจัดการด้านการตลาด

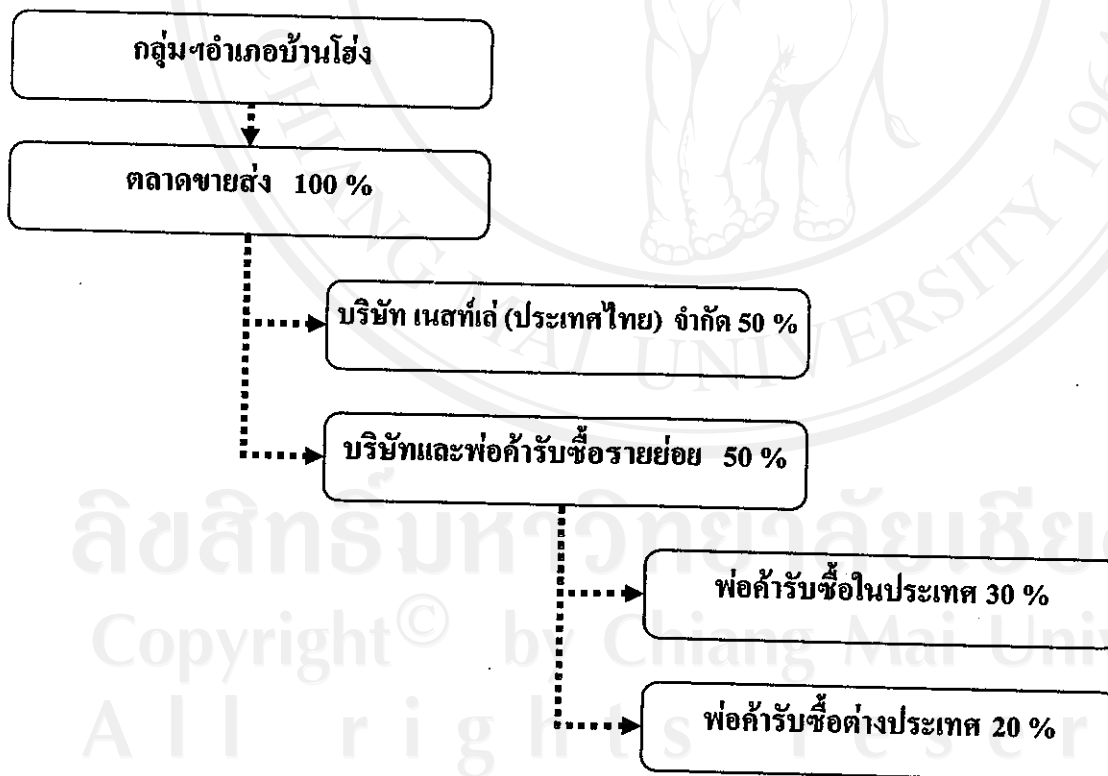
กลุ่มฯอำเภอบ้านไธสง นั้นมีกลุ่มตลาดเป้าหมายคือโรงงานแปรรูป และพ่อค้าคนกลางต่างชาติเป็นหลัก ดังนั้นเป้าหมายทางการตลาดของกลุ่มฯอำเภอบ้านไธสงนั้นคือยอดขายส่งของตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ เพิ่มขึ้น 10-15 % และการหาแหล่งรับซื้อที่ให้ราคาสูงมากขึ้นกว่าเดิม ส่วนในการวางส่วนประสมทางการตลาดนั้นประกอบไปด้วย

- ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งมีผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งลำไยชนิดเดียว โดยบรรจุถึงขนาด 300 กิโลกรัม เพื่อตลาดขายส่ง โดยในอนาคตมีแผนที่จะผลิตน้ำผึ้งบรรจุขวดขนาดต่างๆจำหน่าย

- ด้านราคา ราคาจำหน่ายน้ำผึ้งในตลาดขายส่งของกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งนั้นถูกกำหนดโดยผู้รับซื้อ โดยราคาน้ำผึ้งลำไย ปี พ.ศ. 2548 กิโลกรัมละ 65 บาท สำหรับบริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด ส่วนบริษัทรับซื้อรายย่อยและพ่อค้าคนกลางจะรับซื้อ กิโลกรัมละ 35 – 45 บาท

- ด้านการส่งเสริมการขาย กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งใช้วิธีการส่งเสริมจากการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้รับซื้อจากผลผลิตที่มีคุณภาพ

- ด้านช่องทางการจำหน่าย กลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งยังคงเน้นในกลุ่มของตลาดขายส่งเป็นหลักซึ่งทำให้มีแหล่งจำหน่ายอยู่เพียงไม่กี่แห่ง ดังนั้นทางกลุ่มฯมีการวางแผนว่าจะหาแหล่งจำหน่ายเพิ่มเติม อาทิเช่น โรงงานน้ำผลไม้ในจังหวัด โรงงานกล้วยตากแห้งและร้านขายยาสมุนไพร เป็นต้น โดยในส่วนของวิธีการตลาดของกลุ่มฯอำเภอบ้านโฮ้งมีลักษณะดังนี้



แผนภาพ 5.12 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของกลุ่มผู้เลี้ยงผึ้งอำเภอบ้านโฮ้ง
ที่มา: จากการสำรวจ

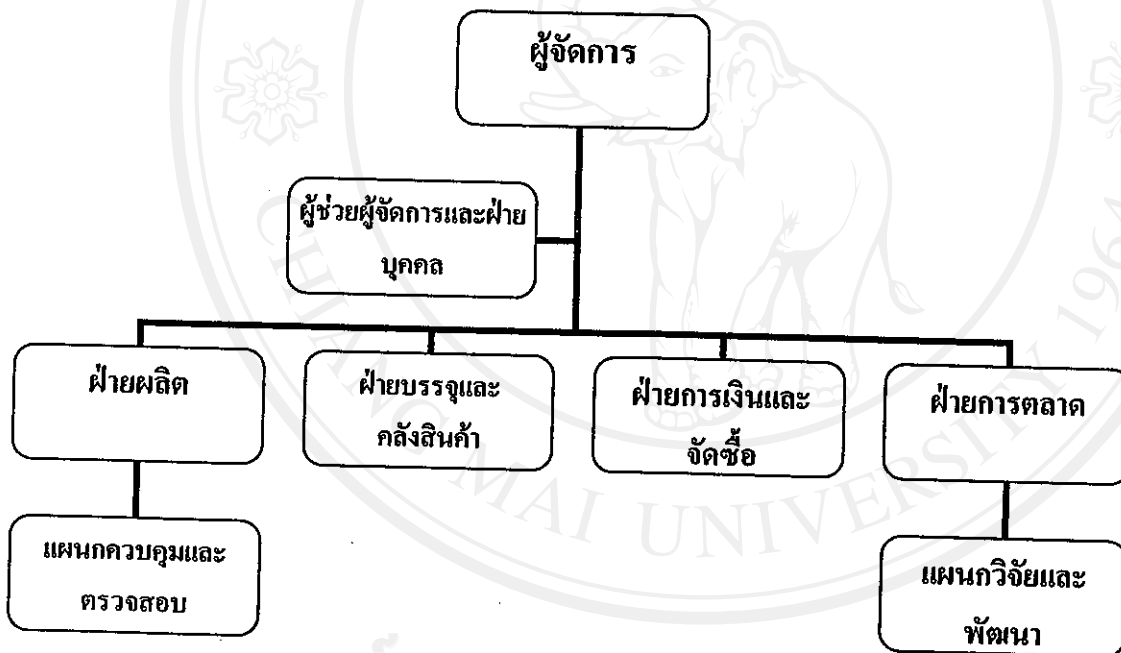
5.2.2 ผู้ประกอบการเอกชนรายเดี่ยว

5.2.2.1 บริษัทสุภาพาร์มฝิ่ง จำกัด

บริษัทสุภาพาร์มฝิ่ง จำกัด ก่อตั้งเมื่อ ปี พ.ศ. 2528 โดยนายสมบูรณ์ ยาวีเลิศ และนางสุภา ยาวีเลิศ เริ่มเลี้ยงจากการชักจูงจากผู้เลี้ยงฝิ่งชาวไต้หวันเพื่อเป็นรายได้เสริมจากอาชีพรับราชการ โดยเริ่มต้นเลี้ยงฝิ่งเพียง 4 ไร่ จนปัจจุบันมีการเลี้ยงฝิ่งถึง 1,500 ไร่ จากรายได้และเล็งเห็นโอกาสที่ดี จึงได้จดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดสุภาพาร์มฝิ่งด้วยทุนจดทะเบียน 3 ล้านบาท ในปี พ.ศ. 2535 ในรูปแบบธุรกิจครอบครัว จนในปัจจุบันมีเจ้าหน้าที่ คนงานทั้งสิ้น 20 คน

1) การจัดการองค์กรของบริษัทสุภาพาร์มฝิ่ง จำกัด

รูปแบบองค์กรธุรกิจของบริษัทสุภาพาร์มฝิ่ง จำกัด ได้มีการจัดโครงสร้างการทำงานดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.13 โครงสร้างการจัดองค์กรของบริษัทสุภาพาร์มฝิ่งจำกัด

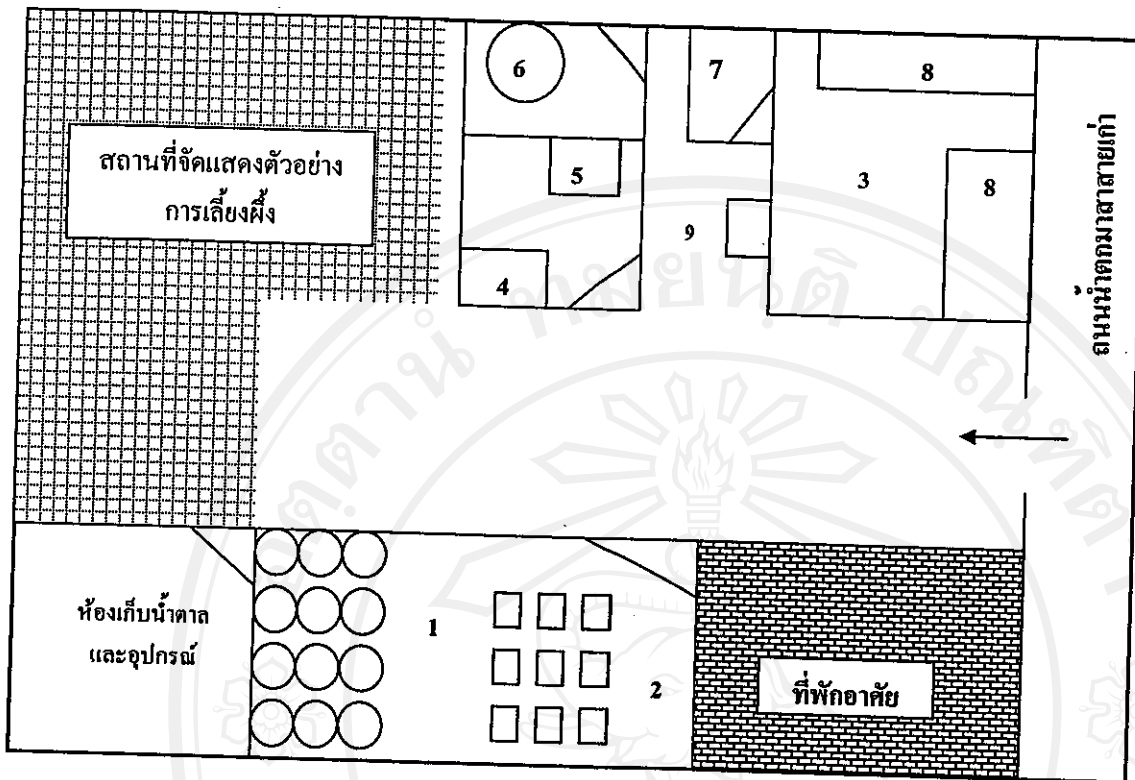
ที่มา : จากการสำรวจ

- ฝ่ายการผลิต มีผู้รับผิดชอบ 8 คน ทำหน้าที่รับผิดชอบในการควบคุมด้านการผลิต อาทิเช่น การวางรังฝิ่ง การเพาะ-ขยายพันธุ์ฝิ่งงานและฝิ่งนางพญา การให้อาหารหรือน้ำตาลแก่ฝิ่ง การเก็บ เป็นต้น ซึ่งในฝ่ายการผลิตนี้จะมีเจ้าหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบ จำนวน 3 คน ทำหน้าที่ในการตรวจสอบ จัดเก็บตัวอย่างน้ำฝิ่งจากผู้ขาย

- ฝ่ายบรรจุและคลังสินค้า มีผู้รับผิดชอบ 5 คน ทำหน้าที่คัดแยกประเภทน้ำผึ้ง อบน้ำผึ้งเพื่อลดความชื้น บรรจุน้ำผึ้งที่ผ่านการอบลงถัง จัดเก็บน้ำผึ้งตามรอบผลิตเพื่อรอขาย
- ฝ่ายการเงินและจัดซื้อ มีผู้รับผิดชอบ 2 คนทำหน้าที่ดูแลด้านการเงินของธุรกิจ และจัดซื้อน้ำผึ้งจากผู้เลี้ยงผึ้ง รวมทั้งจัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์และบรรจุภัณฑ์ต่างๆเพื่อใช้ในการผลิต เป็นต้น
- ฝ่ายบุคคล มีผู้รับผิดชอบ 1 คน ทำหน้าที่รับผิดชอบด้านการจัดหาแรงงานวางรังผึ้งและเก็บน้ำผึ้ง นอกจากนี้ยังจัดส่งเจ้าหน้าที่เข้าอบรมพัฒนาการเลี้ยง การตลาดจากหน่วยงานต่างๆทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน เป็นต้น
- ฝ่ายการตลาด มีผู้รับผิดชอบ 2 คน ทำหน้าที่ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ การออกร้านหรือจัดแสดงตามงานต่างๆ การติดต่อร้านค้าตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ เป็นต้นซึ่งในแผนกนี้จะมีเจ้าหน้าที่วิจัยและพัฒนา 1 คนทำหน้าที่รับผิดชอบในการวิจัยพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและเป็นที่ต้องการของตลาด

2) การจัดการผลิต

- ท่าเลที่ตั้งและการวางผัง บริษัทจำกัดสุภาพาร์มผึ้ง ตั้งที่ 799 หมู่ที่ 1 บ้านหมื่นถ้าย ตำบลริมใต้ อำเภอแมริ่ม จังหวัดเชียงใหม่ ห่างจากถนนแมริ่ม – เชียงใหม่ 5 กิโลเมตร ห่างจากตัวจังหวัดเชียงใหม่ 12 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 1,200 ตารางวา สถานที่ตั้งประกอบไปด้วย 1) ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์ 2) โกดังเก็บน้ำผึ้ง 3) อาคารบรรจุน้ำผึ้ง 4) สวนตัวอย่างการเลี้ยงผึ้ง โดยมีรายละเอียดภายในสถานที่ตั้งแผนภาพที่ 5.14



แผนภาพ 5.14 การวางผังโรงงานของบริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัด

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

หมายเลข 1 : โกดังถังเก็บน้ำผึ้ง

หมายเลข 2 : ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งบรรจุขวด

หมายเลข 3 : ร้านแสดงสินค้า

หมายเลข 4 : เครื่องบรรจุขวด

หมายเลข 5 : ตู้เย็น

หมายเลข 6 : เครื่องอบความชื้นน้ำผึ้ง

หมายเลข 7 : ห้องน้ำ

หมายเลข 8 : ตู้แสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ผึ้ง

หมายเลข 9 : อ่างล้างมือ

- ด้านกำลังการผลิตและปริมาณการรับซื้อ บริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัดมีการผลิตและรับซื้อน้ำผึ้ง 4 ชนิดคือน้ำผึ้งดอกกล้วยน้ำผึ้งดอกไม้ป่า น้ำผึ้งดอกลิ้นจี่และน้ำผึ้งดอกทานตะวัน ซึ่งแบ่งปริมาณการผลิตน้ำผึ้งภายในและการรับซื้อน้ำผึ้งจากภายนอก ดังตาราง 5.7 และ 5.8 โดยในปี พ.ศ. 2547/48 ปริมาณการผลิตและกำลังการรับซื้อน้ำผึ้งชนิดต่างๆมีแนวโน้มลดลง ในส่วนกำลังการบรรจุขวดเพื่อขายปลีกจะบรรจุน้ำผึ้งดอกกล้วยตามขนาดต่างๆโดยเฉลี่ยเดือนละ 500-1,000 ขวด ส่วนน้ำผึ้งดอกไม้ป่าบรรจุขวดเฉลี่ยเดือนละ 300- 600 ขวด ส่วนน้ำผึ้งดอกลิ้นจี่และน้ำผึ้งดอกทานตะวันบรรจุเฉลี่ยเดือนละ 100-240 ขวด

ตาราง 5.7 ปริมาณการผลิตน้ำผึ้งของบริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัด

ชนิดน้ำผึ้ง	ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำผึ้งดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	780 ถัง	214,500 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	600 ถัง	165,000 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	120 ถัง	33,000 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	90 ถัง	24,750 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม 2548

หมายเหตุ : * 1) ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์ ของทุกปี
 2) ปีการผลิต(พ.ศ.) การผลิตและเก็บน้ำผึ้งดอกไม้ป่า ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ - ธันวาคม ของทุกปี
 ** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

ตาราง 5.8 ปริมาณการรับซื้อน้ำผึ้งของบริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัด

ชนิดน้ำผึ้ง	ปีการรับซื้อ (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำผึ้งดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	650 ถัง	178,750 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	425 ถัง	116,875 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	165 ถัง	45,375 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	100 ถัง	27,500 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกลินจี	พ.ศ. 2546/47	6 ถัง	1,650 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	5 ถัง	1,375 กิโลกรัม
น้ำผึ้งดอกทานตะวัน	พ.ศ. 2546/47	N/A***	N/A
	พ.ศ. 2547/48	9 ถัง	2,475 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม

หมายเหตุ: * ปี (พ.ศ.)การรับซื้อน้ำผึ้ง ทั้ง 4 ชนิด โดยจะรับซื้อน้ำผึ้งจากภายนอก ช่วงเดือน เมษายน – ตุลาคม ของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

*** (N/A) ปีการผลิต พ.ศ. 2546/47 ไม่มีการรับซื้อน้ำผึ้งดอกทานตะวัน

- ด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์ บริษัทจำกัดสุภาพาร์มทำการจัดซื้อวัตถุดิบหลักในการเลี้ยงได้แก่น้ำตาลทรายแดงราคาต่ำจากกรมส่งเสริมการเกษตร และพันธุ์ผึ้งจากศูนย์เพาะพันธุ์ของหน่วยงานราชการ ส่วนการจัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆสำหรับการเลี้ยงและการบรรจุเช่น แผ่นรังผึ้งเทียมยากำจัดศัตรูผึ้ง ถึงเก็บน้ำผึ้ง ขวดขนาดต่างๆ ฝาปิดขวด กล่อง ฉลากหรือสติ๊กเกอร์ติดขวด เป็นต้น จะจัดซื้อโดยตรงกับทางผู้ผลิตในกรุงเทพฯ

- ด้านการควบคุมและเงื่อนไขการรับซื้อน้ำผึ้ง ในส่วนของการควบคุมกระบวนการผลิตน้ำผึ้งของทางบริษัทฯนั้นประกอบไปด้วยบุคลากรที่มีความชำนาญในการเลี้ยง การใช้ยารักษาโรคและการเก็บน้ำผึ้ง มีเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ได้มาตรฐาน สถานที่ผลิต บรรจุ ได้รับการตรวจสอบความสะอาดจากสาธารณสุขเชียงใหม่ เป็นต้น ส่วนเงื่อนไขและกระบวนการรับซื้อน้ำผึ้งจะรับซื้อจากกลุ่มผู้เลี้ยงที่มีความคุ้นเคยและเชื่อใจได้เป็นหลัก โดยกระบวนการรับซื้อน้ำผึ้งประกอบไปด้วย 1) การแจ้งชนิดของน้ำผึ้ง 2) ปริมาณที่จะขาย 3) การตรวจสอบความชื้นน้ำผึ้งที่ต้องไม่เกิน 21 % 4) การตรวจสอบรสชาติ ความหวาน กลิ่น และสีของน้ำผึ้ง เป็นต้น

- ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง บริษัทจำกัดสุภาพาร์มได้ทำการวางแผนด้านคลังสินค้าโดยแบ่งเป็นเพื่อขายส่งจะทำการจัดเก็บน้ำผึ้งดอกกล้วยและดอกไม้ป่าที่สดช่วงต้นฤดูการเก็บขายส่งให้แก่ บริษัท เนสท์เล่(ประเทศไทย)จำกัด ในช่วงต้นปี และเก็บน้ำผึ้งทั้ง 2 ชนิดที่เหลือสำรองไว้ขายแก่พ่อค้าคนกลางในประเทศและส่งออกต่างประเทศให้ได้ตลอดทั้งปี แต่ทั้งนี้การสำรองน้ำผึ้งสำหรับขายส่งนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณและราคาในปีนั้นๆเป็นปัจจัยในการพิจารณาด้วย ส่วนการจัดการคลังสินค้าสำหรับตลาดขายปลีกนั้นจะทำการจัดเก็บและสำรองไว้ให้แก่ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศให้พอเพียงตลอดทั้งปี

3) การจัดการด้านการตลาด

บริษัทสุภาพาร์มจำกัด เป็นเพียงไม่กี่แห่งในจังหวัดเชียงใหม่ที่ดำเนินธุรกิจการเลี้ยงผึ้งแบบครบวงจร อาทิเช่นการเป็นศูนย์ศึกษาและถ่ายทอดความรู้ในการเลี้ยงผึ้งแก่ผู้เลี้ยงรายใหม่ การเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ธรรมชาติและสถานที่ศึกษาดูงานแก่บุคคลทั่วไป ในส่วนของการตลาดนั้นทางบริษัทฯพยายามศึกษาและพัฒนารูปแบบการตลาดให้มีความเหมาะสมกับกลุ่มผู้บริโภค โดยเฉพาะเรื่องการสร้างเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือในผลิตภัณฑ์ต่างๆของบริษัท โดยในปี พ.ศ. 2549 นั้นมีการกำหนดวัตถุประสงค์ในการดำเนินการด้านการตลาดดังนี้ 1) การเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดที่ 10-15 % 2) การเพิ่มจำนวนลูกค้าโดยเน้นในกลุ่มนักท่องเที่ยวให้เพิ่มขึ้น 5 -10 % และรักษาลูกค้ารายเดิมโดยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ส่วนในการวางส่วนประสมทางการตลาดนั้นประกอบไปด้วย

- ด้านผลิตภัณฑ์ บริษัทฯมีผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบ สี สัน สะอาดและสะดวกต่อการใช้สอยภายใต้ยี่ห้อสุภาพาร์มฝิ่ง ผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งของทางบริษัทฯประกอบด้วย น้ำผึ้งดอกกล้วยน้ำผึ้งดอกไม้ป่า น้ำผึ้งดอกทานตะวัน น้ำผึ้งดอกหนูน น้ำผึ้งดอกเงาะและน้ำผึ้งดอกงา โดยขนาดบรรจุตั้งแต่ 300 450 650 1000 1,500 และ 7,000 กรัม นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้แก่ 1) โสมในน้ำผึ้ง 2) น้ำผึ้งผสมน้ำมะนาว 3) กระจับปี่ในน้ำผึ้ง 4) สบู่เหลว-สบู่ก้อนผสมน้ำผึ้ง 5) บอดีโลชั่นบำรุงผิวผสมน้ำผึ้ง 6) เกสรฝิ่ง 7) รอยัลเจลลี่ บรรจุแคปซูล และ 8) นมฝิ่งสด เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวได้ผ่านการรับรองมาตรฐานการผลิตจากทางราชการ อาทิเช่น ตราสัญลักษณ์กรมส่งเสริมการเกษตร ตราสัญลักษณ์เชียงใหม่แบรนด์ องค์การอาหารและยา(อย.) GMP รหัสแท่งหรือบาร์โค้ด, เครื่องหมายฮาลาลและเครื่องหมายจากการประกวดสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว เป็นต้น ส่วนแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นทางบริษัทฯจะมีการพัฒนาทุกๆ 4 ปี

- ด้านราคา การตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯนั้นมีการพิจารณาการตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพราคาปานกลาง และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นนักท่องเที่ยวเป็นหลัก โดยส่วนของตลาดขายส่งนั้นจะขายครั้งละ 300 กิโลกรัม หรือ 1 ถัง ซึ่งน้ำผึ้งดอกกล้วยน้ำผึ้งราคาขายกิโลกรัมละ 45-65 บาทและน้ำผึ้งดอกไม้ป่าตั้งราคาขายที่กิโลกรัมละ 40-60 บาท สำหรับตลาดขายปลีกนั้นมีการตั้งราคาดังรายละเอียดในตารางที่ 5.9

- ด้านการส่งเสริมการขาย บริษัท สุภาพาร์ม จำกัดให้ความสำคัญกับส่งเสริมกับการขายเพื่อให้บรรลุยอดขายและเพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น ทางบริษัทฯได้ออกแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานต่างๆทั่วประเทศ การจัดทำใบแนะนำสินค้าเผยแพร่แก่ผู้บริโภค การทดลองชิมและรับประกันการคืนเงินในกรณีที่สินค้าเป็นน้ำผึ้งปลอม สำหรับตัวแทนจำหน่ายจะส่งเสริมโดยการให้ส่วนลดเงินสดและเครดิตระยะยาว

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

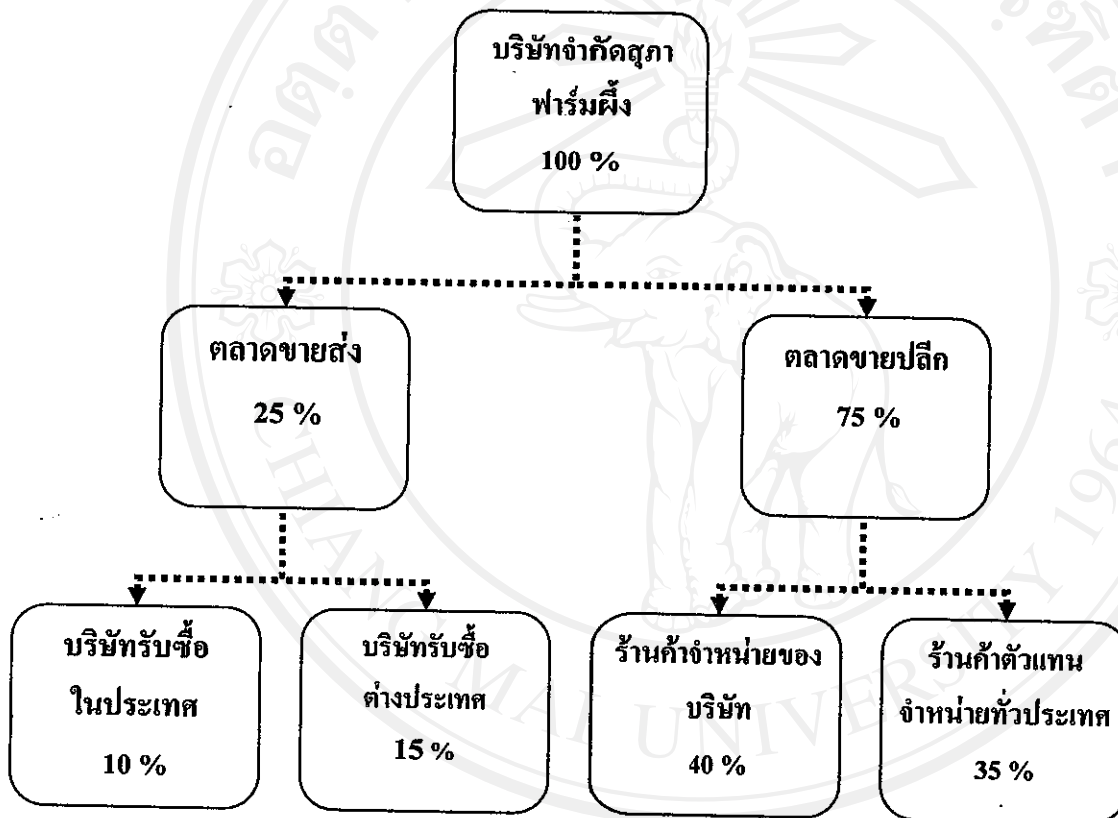
All rights reserved

ตาราง 5.9 แสดงราคาขายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งของบริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัด

ผลิตภัณฑ์	ขนาดบรรจุ	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก
1. น้ำผึ้งดอกกล้วย, ดอกไม้ป่า, ดอกทานตะวัน, ดอก ลิ้นจี่และดอกนุ่น	300 กรัม	40 บาท	49 บาท
2. น้ำผึ้งดอกกล้วย, ดอกไม้ป่า, ดอกทานตะวัน, ดอก ลิ้นจี่และดอกนุ่น	450 กรัม	55 บาท	69 บาท
3. น้ำผึ้งดอกกล้วย, ดอกไม้ป่า, ดอกทานตะวัน, ดอก ลิ้นจี่และดอกนุ่น	650 กรัม	65 บาท	80 บาท
4. น้ำผึ้งดอกกล้วย, ดอกไม้ป่า, ดอกทานตะวัน, ดอก ลิ้นจี่, และดอกนุ่น	1,000 กรัม	110 บาท	120 บาท
5. น้ำผึ้งดอกกล้วย, ดอกไม้ป่าและดอกลิ้นจี่	1,500 กรัม	150 บาท	180 บาท
6. น้ำผึ้งดอกกล้วยและ ดอกไม้ป่า	7,000 กรัม	560 บาท	700 บาท
7. น้ำผึ้งผสมน้ำมะนาว	500 ซีซี	-	20 บาท
8. กระเทียมโทนในน้ำผึ้ง	400 กรัม	65 บาท	80 บาท
9. สบู่เหลวผสมน้ำผึ้ง	200 กรัม	45 บาท	65 บาท
10. สบู่ก้อนผสมน้ำผึ้ง	110 กรัม	35 บาท	50 บาท
11. บอดีโลชั่นบำรุงผิวผสมน้ำผึ้ง	300 มล.	45 บาท	60 บาท
12. เกสรผึ้ง	150 กรัม	50 บาท	69 บาท
13. เกสรผึ้ง	220 กรัม	70 บาท	89 บาท
14. เกสรผึ้ง	300 กรัม	110 บาท	129 บาท
15. เกสรผึ้ง	500 กรัม	150 บาท	200 บาท
16. เกสรผึ้ง	1,000 กรัม	300 บาท	400 บาท
17. รอยัลแอสลี้ บรรจุแคปซูล	30 เม็ด	120 บาท	150 บาท
18. รอยัลแอสลี้ บรรจุแคปซูล	100 เม็ด	400 บาท	500 บาท
19. นมผึ้งสด	50 กรัม	120 บาท	150 บาท
20. นมผึ้งสด	100 กรัม	600 บาท	750 บาท
21. นมผึ้งสด	1,000 กรัม	1,200 บาท	1,500 บาท
22. โสมในน้ำผึ้ง	255 กรัม	55 บาท	60 บาท
23. โสมในน้ำผึ้ง	455 กรัม	80 บาท	100 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัจจุบันช่องทางตลาดของบริษัทฯ มีอยู่ 2 ช่องทาง คือ ตลาดขายส่งซึ่งแบ่งเป็นขายส่งในประเทศและขายส่งต่างประเทศ อาทิ บริษัท เนสท์เล่(ประเทศไทย)จำกัด โรงงานขนมหวาน โรงงานผลไม้อบแห้ง ร้านขายยาจีน และตลาดส่งออกส่วนใหญ่จะมีตลาดที่ประเทศไต้หวัน จีนและญี่ปุ่นเป็นต้น ส่วนในตลาดขายปลีกนั้นปัจจุบันนอกจากร้านจำหน่ายของบริษัทฯเองแล้ว ยังมีตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ มากกว่า 20 ราย เน้นขายในร้านขายของฝากนักท่องเที่ยวเป็นหลัก โดยในส่วนของวิธีการตลาดของบริษัทฯมีลักษณะดังนี้



แผนภาพ 5.15 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของบริษัทสุภาพาร์มผึ้งจำกัด
ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

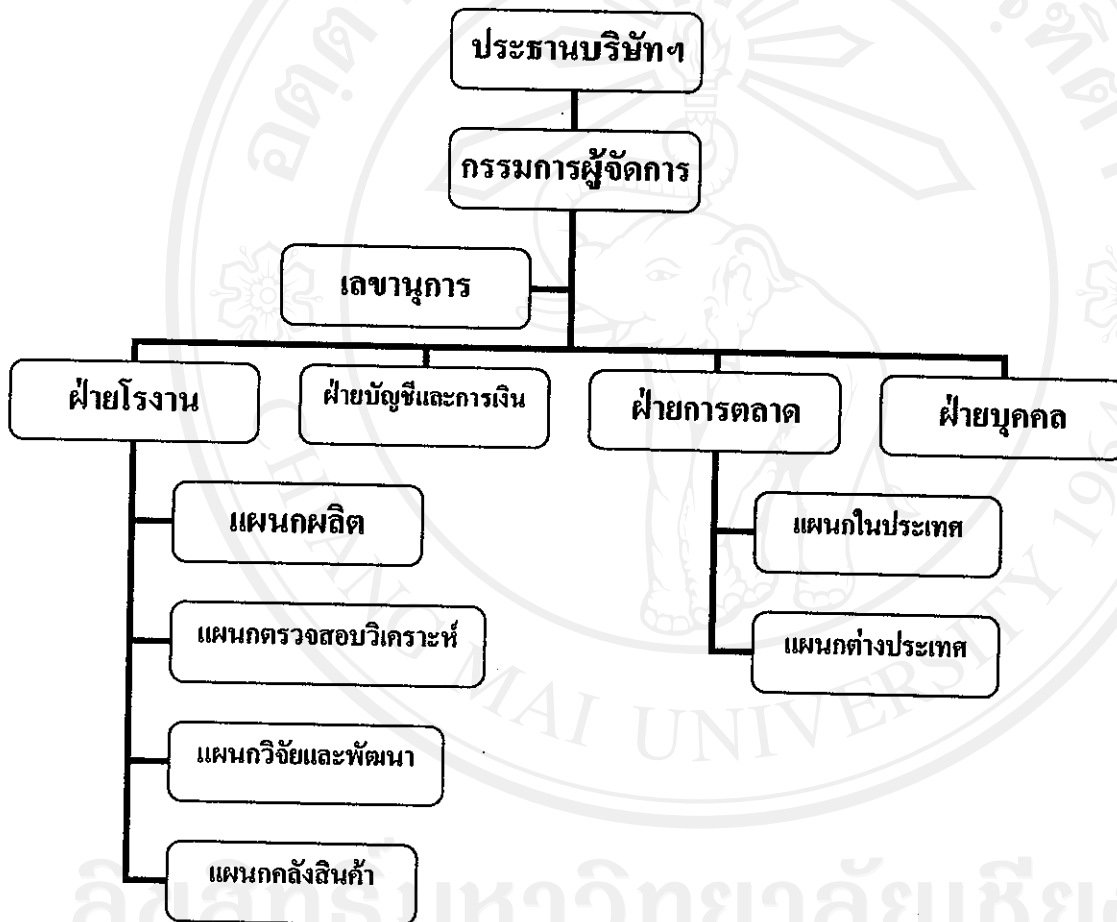
5.2.2.2 บริษัท เชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด

บริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด เริ่มก่อตั้งเมื่อปีพ.ศ.2518 โดยนายสงวน เรืองศิริ และนายเผ่าไทย ปาลกะวงศ์ ณ อยุธยา โดยการเลี้ยงผึ้งในช่วงแรกนั้นเป็นงานอดิเรกเนื่องจากได้เรียนรู้การเลี้ยงผึ้งจากประเทศไต้หวันและพัฒนาจนกระทั่งมีขนาดการเลี้ยงผึ้งใหญ่มากขึ้น ต่อมาหน่วยงานของภาครัฐเริ่มให้การส่งเสริมและสนับสนุนการเลี้ยงผึ้งอย่างจริงจัง ทั้งสองท่านจึงก่อตั้ง

กิจการนับแต่นั้นเป็นต้นมา ด้วยประสบการณ์กว่า 31 ปี ปัจจุบันบริษัทฯ เป็นผู้ส่งออกน้ำผึ้งรายใหญ่ที่สุดในประเทศ ภายใต้แนวคิดผู้เชี่ยวชาญการผลิตน้ำผึ้งแท้คุณภาพสูง การบริหารจัดการที่มีบุคลากร 50 คน

1) การจัดองค์กรของบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด

รูปแบบองค์กรธุรกิจของบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด ได้มีการจัดโครงสร้างการทำงานดังต่อไปนี้



แผนภาพ 5.16 โครงสร้างการจัดองค์กรของบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด

ที่มา: จากการสำรวจ, 2548

- ฝ่ายโรงงาน มีผู้รับผิดชอบจำนวน 35 คน ทำหน้าที่ดูแลควบคุมการผลิตและวางแผนการผลิต ซึ่งแยกเป็นแผนกดังนี้

ก. แผนกผลิต ทำหน้าที่เลี้ยงและเพาะพันธุ์ผึ้ง ตรวจสอบรักษากำจัดโรค

ศัตรูผึ้ง เก็บน้ำผึ้ง

ข. แผนกตรวจสอบวิเคราะห์ผล ทำหน้าที่ตรวจสอบความชื้นหรือสารเคมีตกค้างในน้ำผึ้ง

ค. แผนกคลังสินค้า ทำหน้าที่อบความชื้นน้ำผึ้ง บรรจุน้ำผึ้ง และทำสต็อกน้ำผึ้งจัดเก็บ-จ่ายออกตามวันเวลาผลิตในปีนั้นๆ

ง. แผนกวิจัยและพัฒนา ทำหน้าที่ศึกษาวิจัยพัฒนาการเลี้ยงผึ้งให้มีคุณภาพผลผลิตสูง และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผึ้งให้มีความหลากหลายเป็นที่ต้องการของตลาด

- ฝ่ายบัญชีและการเงิน มีผู้รับผิดชอบจำนวน 5 คน ทำหน้าที่ดูแลเรื่องการเงินและการจัดทำบัญชีรวมทั้งการรับซื้อน้ำผึ้งจากภายนอก

- ฝ่ายบุคคล มีผู้รับผิดชอบจำนวน 3 คน ทำหน้าที่จัดหาคนงาน ผู้เชี่ยวชาญให้แก่องค์กรรวมทั้งส่งเจ้าหน้าที่เข้าฝึกอบรมและพัฒนาความรู้ความสามารถกับหน่วยงานของราชการและเอกชน

- ฝ่ายการตลาด มีผู้รับผิดชอบจำนวน 7 คน ทำหน้าที่วางแผนการตลาด การกำหนดเป้าหมายและติดต่อหาตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ

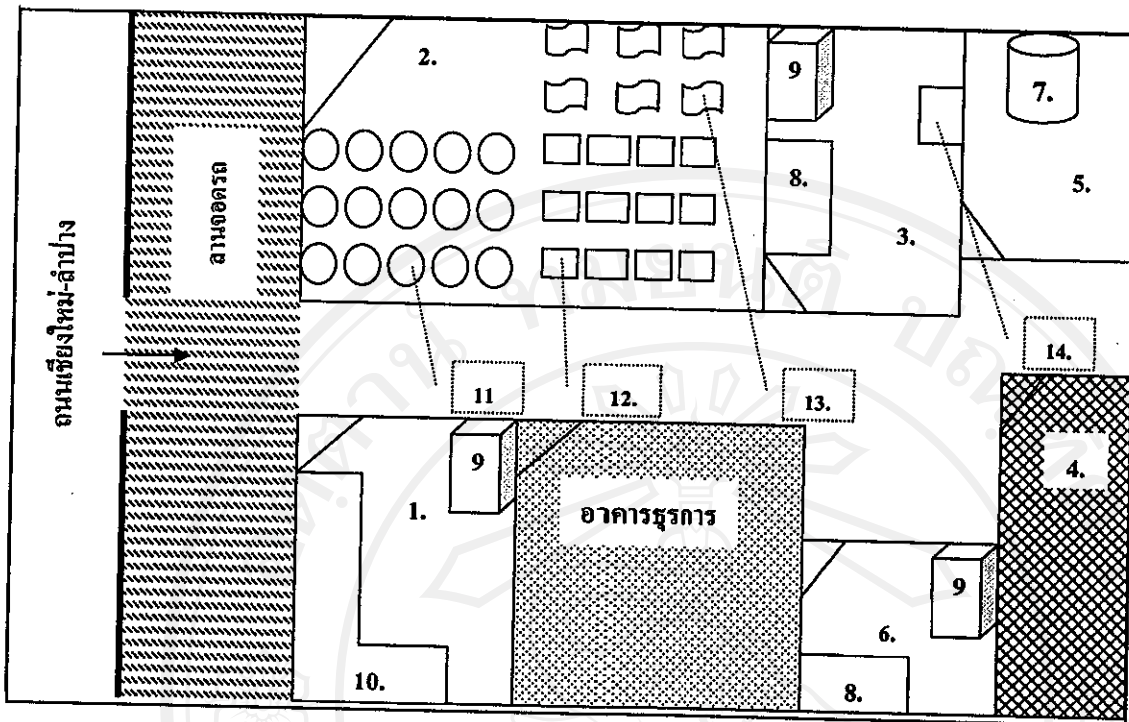
2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งและการวางผัง บริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด ตั้งอยู่ที่ 193 หมู่ที่ 2 ถนนเชียงใหม่-ลำปาง ตำบลสารภี อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ บริษัทฯติดริมถนนใหญ่ ห่างจากตัวจังหวัดเชียงใหม่ประมาณ 19 กิโลเมตร มีเนื้อที่ 1,600 ตารางวา สถานที่ตั้งประกอบไปด้วย 1) อาคารธุรการ 2) ร้านค้าจำหน่าย 3) โรงอบน้ำผึ้ง 4) โรงงานบรรจุน้ำผึ้ง และ 5) โกดังเก็บน้ำผึ้งและอุปกรณ์ โดยมีรายละเอียดภายในสถานที่ดังแผนภาพที่ 5.17

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved



แผนภาพ 5.17 การวางผังโรงงานของบริษัทเชียงใหม่เมล็ดดี โปรดักส์จำกัด

ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

หมายเลขแทนสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์

- | | |
|--------------------------------------|---|
| หมายเลข 1 : ร้านแสดงสินค้า | หมายเลข 2 : โกดังถังเก็บน้ำฝิ่ง |
| หมายเลข 3 : ห้องบรรจุ | หมายเลข 4 : ห้องพักคนงาน |
| หมายเลข 5 : โรงอบน้ำฝิ่ง | หมายเลข 6 : ห้องตรวจสอบวิเคราะห์ผล |
| หมายเลข 7 : เครื่องอบความชื้นน้ำฝิ่ง | หมายเลข 8 : โต๊ะปฏิบัติการ |
| หมายเลข 9 : ตู้เย็น | หมายเลข 10 : ตู้แสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์น้ำฝิ่ง |
| หมายเลข 11 : ถังเก็บน้ำฝิ่ง | หมายเลข 12 : อุปกรณ์การเลี้ยงฝิ่ง |
| หมายเลข 13 : กระสอบน้ำตาลทรายแดง | หมายเลข 14 : อ่างล้างมือ |

- ด้านกำลังการผลิต และปริมาณการรับซื้อน้ำฝิ่ง บริษัทฯมีนโยบายรับซื้อน้ำฝิ่งเป็นหลักและมีการผลิตน้ำฝิ่งเองเป็นบางส่วน สำหรับการผลิตและรับซื้อน้ำฝิ่ง 2 ชนิดคือน้ำฝิ่งดอกดำไย และน้ำฝิ่งดอกไม้ป่า โดยปริมาณการผลิตและรับซื้อจากภายนอกของบริษัทฯนั้น แสดงในตาราง 5.10 และ 5.11 ส่วนกำลังการบรรจุขวดเพื่อขายปลีกจะบรรจุน้ำฝิ่งดอกดำไยตามขนาดต่างๆ โดยเฉลี่ยเดือนละ 500 ขวด ส่วนน้ำฝิ่งดอกไม้ป่าบรรจุขวดเฉลี่ยเดือนละ 200 ขวด เนื่องจากทางบริษัทเน้นการขายส่งเป็นหลักจึงทำการบรรจุขวดน้อย

ตาราง 5.10 ปริมาณการผลิตฝั้ของบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์จำกัด

ชนิดน้ำฝั้	ปีการผลิต (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำฝั้ดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	500 ถัง	137,500 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	200 ถัง	58,500 กิโลกรัม
น้ำฝั้ดอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	85 ถัง	23,375 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	41 ถัง	12,350 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ: * 1) ปีการผลิต (พ.ศ.) คือ การผลิตและเก็บน้ำฝั้ดอกกล้วยตั้งแต่เดือนเมษายน-กุมภาพันธ์
ของทุกปี

2) ปีการผลิต(พ.ศ.) การผลิตและเก็บน้ำฝั้ดอกไม้ป่า ตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ - ธันวาคม
ของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำฝั้ที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำฝั้ที่มีความชื้นไม่เกิน 21 %
มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

ตาราง 5.11 ปริมาณการรับซื้อน้ำฝั้ของบริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์จำกัด

ชนิดน้ำฝั้	ปีการรับซื้อ (พ.ศ.)*	ปริมาณการผลิต (ถัง)**	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำฝั้ดอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	1,200 ถัง	330,000 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	800 ถัง	220,000 กิโลกรัม
น้ำฝั้ดอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	250 ถัง	68,750 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	150 ถัง	41,250 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ: * ปี(พ.ศ.)การรับซื้อน้ำฝั้ ทั้ง 2 ชนิด โดยจะรับซื้อน้ำฝั้จากภายนอก ช่วงเดือน เมษายน -
ตุลาคม ของทุกปี

** ถังบรรจุน้ำฝั้ที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำฝั้ที่มีความชื้นไม่เกิน 21 %
มีน้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

- ด้านวัตถุดิบและอุปกรณ์ บริษัทฯมีการจัดซื้อน้ำตาลทรายแดงโดยตรงกับ
โรงงานผลิตน้ำตาลเพื่อนำมาใช้ในการเลี้ยงฝั้ของบริษัทฯและเพื่อจำหน่ายให้แก่เกษตรกรผู้เลี้ยง
ทั่วไป ส่วนของอุปกรณ์การเลี้ยงหรือการผลิตนั้นทางบริษัทเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายด้วย

- ด้านการควบคุมการผลิตและเงื่อนไขการรับซื้อน้ำผึ้ง ในกระบวนการการผลิตน้ำผึ้งของบริษัทฯในแต่ละขั้นตอนนั้นถูกควบคุมด้วยหลักมาตรฐานสากล อาทิเช่น 1)มาตรฐานความสะอาดขององค์การอาหารและยา (อย.) 2)การมวิธีการผลิตตามหลักศาสนาอิสลาม(ฮาลาล) 3) มาตรฐานการจัดการโรงงาน (GMP) เป็นต้น ส่วนเงื่อนไขการรับซื้อน้ำผึ้งดอกไม้และน้ำผึ้งดอกไม้ป่าจากภายนอกนั้นมีเงื่อนไขดังนี้

- แฉ่งชนิดและปริมาณน้ำผึ้งที่จะขาย
- ถังน้ำผึ้งต้องมีความสะอาดและเก็บน้ำผึ้งสุ่มตรวจสอบสารตกค้าง
- ต้องไม่เป็นน้ำผึ้งที่มีการปลอมปน
- มีสี กลิ่น และรสชาติตามธรรมชาติ
- มีความชื้น ไม่เกิน 20 %
- มีซูโครส ไม่เกิน 3 %
- ต้องมีสารไฮโดรซีเมทิลเฟอรัฟิวรัล (HMF) ไม่เกิน 40 mg/kg
- ต้องมีสารคลอแรมฟินิคอล (CAP) ไม่เกิน 0.3 ppb
- ต้องมีสารออกซิเตตราซัยคลิน (OTC) ไม่เกิน 0.01 ppm
- ต้องมีสารเตตราซัยคลิน (TC) ไม่เกิน 0.01 ppm

- ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง บริษัทฯมีเป้าหมายการผลิตเพื่อการส่งออกต่างประเทศเป็นหลัก ดังนั้นการจัดการคลังสินค้านั้นจะเป็นการจัดส่งลูกค้าแบบปีต่อปีจึงต้องสำรองน้ำผึ้งสดจำนวนมากเพื่อความพอเพียงและความต่อเนื่องทั้งปี มีการเก็บสำรองน้ำผึ้งที่อายุต้องไม่เกิน 2 ปี และจะทำการสำรองน้ำผึ้งเพียงบางส่วนไว้จำหน่ายให้แก่โรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปในประเทศ กลุ่มแม่บ้านทำขนม และการบรรจุขวดจำหน่าย เป็นต้น

3) การจัดการด้านการตลาด

บริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์จำกัด เป็นเพียงบริษัทฯเพียงหนึ่งเดียวที่มีการผลิตการจำหน่ายแบบครบวงจร ทั้งนี้เพราะบริษัทฯนอกจากจะผลิตน้ำผึ้งขายส่ง/ปลีก และเป็นผู้นำในการส่งออกต่างประเทศแล้ว ยังมีการผลิตอุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งทุกชนิดจำหน่ายแก่ผู้เลี้ยงผึ้ง อีกทั้งรับบริการรับอบความชื้นน้ำผึ้งจากภายนอก ด้วยประสบการณ์ในวงการเลี้ยงผึ้งกว่า 30 ปีและมีการศึกษา การพัฒนาการผลิตอย่างต่อเนื่อง ภายใต้ันโยบายเพื่อการเป็นหนึ่งในการผลิตน้ำผึ้งคุณภาพและเป็นหนึ่งด้านการผลิตอุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งที่ทนทาน ทำให้ทางบริษัทฯมีการวางแผนการตลาดโดยกำหนดเป้าหมายการตลาดในปี พ.ศ.2549 คือ 1)การรักษากการเป็นผู้นำการส่งออก

น้ำผึ้งไว้ 2) การเพิ่มขึ้นของยอดขายและจำนวนลูกค้าในตลาดต่างประเทศ 5-10 % ส่วนในการวาง ส่วนประสมทางการตลาดนั้นประกอบไปด้วย

- ด้านผลิตภัณฑ์ ด้วยทางบริษัทฯ เน้นการขายน้ำผึ้งในตลาดขายส่งนั้นทำให้ ปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายแก่ผู้บริโภคมีเพียงไม่กี่ชนิดและขนาด ภายใต้ตราสินค้า 2 ยี่ห้อ แบ่งเป็นยี่ห้อ ฟลอร์เรีย ประกอบไปด้วยน้ำผึ้งดอกกล้วย น้ำผึ้งดอกไม้ป่า เกสรผึ้งนมผึ้ง สบู่ น้ำผึ้ง ครีมบำรุงผิวและจี้ผึ้ง ส่วนยี่ห้อฟลอร์รา มีผลิตภัณฑ์เพียงอย่างเดียวคือ โพรโพลิส รายละเอียดของ ผลากประกอบไปด้วย 1) ยี่ห้อ 2) ปริมาตรสุทธิ 3) ชนิดน้ำผึ้ง 4) วันเดือนปีที่ผลิต 5) เครื่องหมาย รับรองจากองค์การอาหารและยา (อย.) และตราฮาลาล 6) เครื่องหมายมาตรฐานการผลิต เช่น GMP, HACCP เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ ยังได้รับรางวัลต่างๆ อย่างมากมาย อาทิเช่น รองชนะเลิศการประกวด น้ำผึ้งนานาชาติจากสมาคมผู้เลี้ยงผึ้งอาเซียนในปีค.ศ. 2000 เป็นต้น นอกจากนี้ในส่วนผลิตภัณฑ์อีก อย่างหนึ่งคืออุปกรณ์การเลี้ยงผึ้งทางบริษัทฯ ได้ศึกษาออกแบบและพัฒนาอุปกรณ์ให้มีความ ทนทาน และราคาต่ำเมื่อเทียบกับอุปกรณ์จากต่างประเทศ

- ด้านราคา บริษัทฯ ได้กำหนดราคาขายน้ำผึ้งและผลิตภัณฑ์ต่างๆ ด้วยวิธีการคิด จากต้นทุนการผลิตต่างๆ บวกกำไรที่ต้องการ ราคาของกลุ่ม คุณภาพผลิตภัณฑ์และปริมาณความ ต้องการของตลาดเป็นต้น โดยมีรายละเอียดของราคาดังนี้

ตาราง 5.12 แสดงราคาขายผลิตภัณฑ์น้ำผึ้งของ บริษัทเชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด

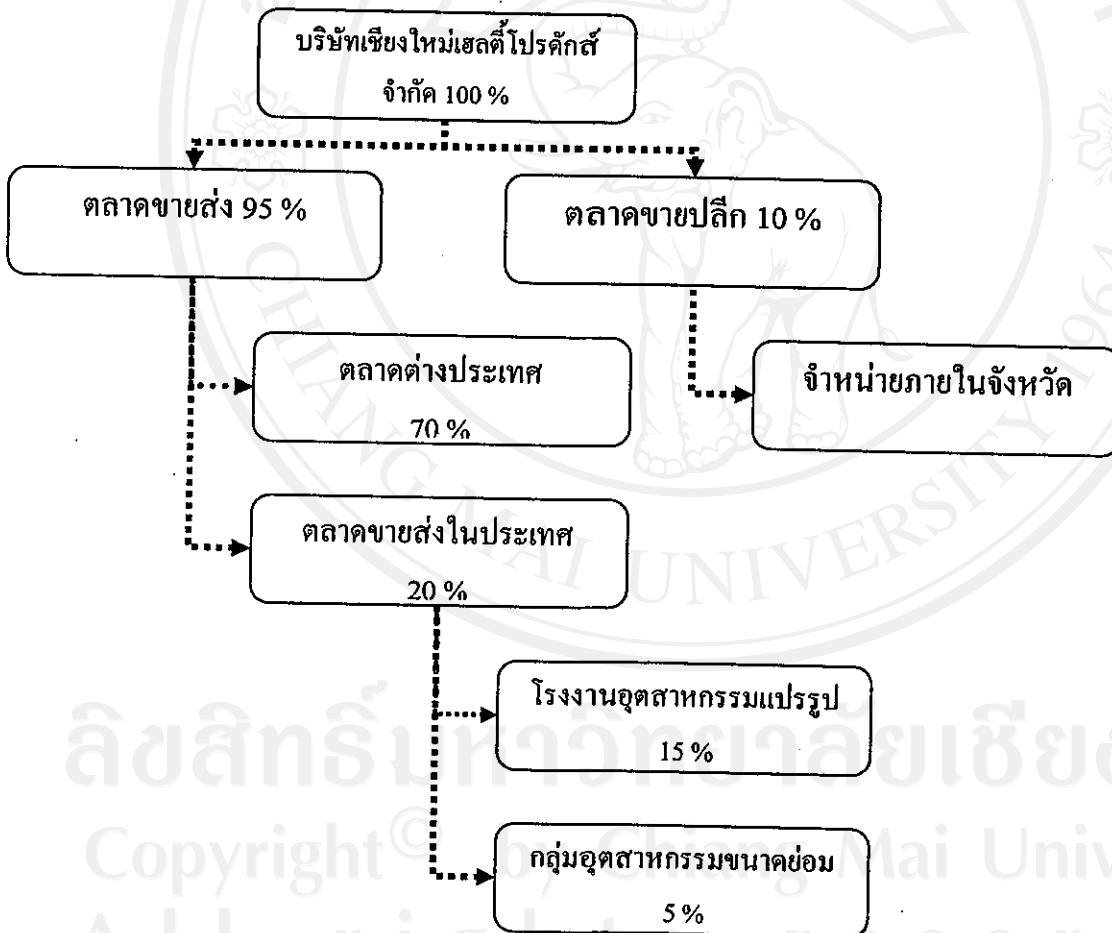
ผลิตภัณฑ์	ขนาดบรรจุ	ราคา
1. น้ำผึ้งดอกกล้วย	300 กิโลกรัมขึ้นไป (ขายส่ง)	40-65 บาทต่อกิโลกรัม
2. น้ำผึ้งดอกไม้ป่า	300 กิโลกรัมขึ้นไป (ขายส่ง)	40-60 บาทต่อกิโลกรัม
3. น้ำผึ้งดอกกล้วย	500 , 250 และ 100 มิลลิลิตร	120 80 และ 40 บาท
4. เกสรผึ้ง	250 และ 150 กรัม	120 และ 50 บาท
5. นมผึ้ง	50, 100 และ 500 กรัม	120, 550 และ 800 บาท
6. สบู่ น้ำผึ้ง	100 กรัม	30 บาท
7. โพรโพลิส	30 มิลลิลิตร	2,000 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

- ด้านการส่งเสริมการขาย ด้วยเป้าหมายการตลาดของบริษัทฯ ที่เน้นขายส่งใน ตลาดต่างประเทศจึงจำเป็นต้องส่งเสริมการตลาดโดยการประชาสัมพันธ์ด้วยการออก

ร้านจัดแสดงสินค้าและผลิตภัณฑ์ในตลาดต่างประเทศเป้าหมาย อาทิเช่น สหรัฐอเมริกาได้วัน มาเลเซียและสิงคโปร์ เป็นต้น ส่วนตลาดในประเทศนั้นเน้นส่งเสริมและการรักษาลูกค้าโรงงาน อุตสาหกรรมแปรรูป ด้วยการสำรอน้ำผึ้งให้พอเพียงและขายในราคาพิเศษ สำหรับตลาดขายปลีก นั้นประชาสัมพันธ์โดยใช้ใบแนะนำสินค้าเป็นหลัก

- ด้านช่องทางการจำหน่าย ช่องทางตลาดของบริษัทฯ มีอยู่ 2 ช่องทางคือ ตลาดขายส่งซึ่งแบ่งเป็นขายส่งในประเทศเน้นที่โรงงานแปรรูปที่มีปริมาณการสั่งซื้อน้ำผึ้งจำนวนมาก และขายส่งต่างประเทศโดยอาศัยผ่านพ่อค้าคนกลางบ้าง ในบางประเทศ ส่วนตลาดขายปลีกนั้นทาง บริษัทฯมีร้านค้าใน โรงงานบริษัทฯเองจำหน่ายเพียงแห่งเดียว โดยในส่วนของวิธีการตลาดของ บริษัทฯมีลักษณะดังนี้



แผนภาพ 5.18 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของบริษัท เชียงใหม่เฮลตี้ โปรดักส์ จำกัด
ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

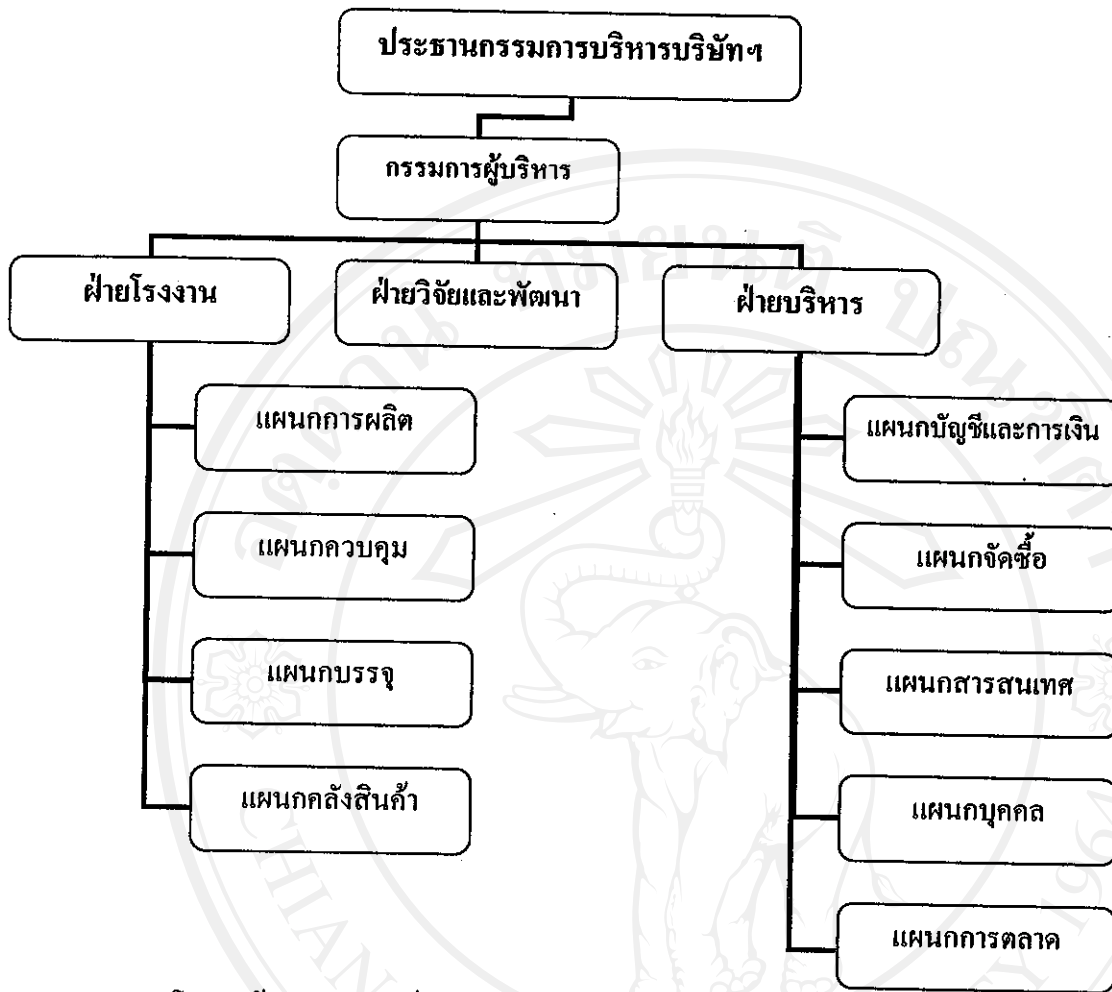
5.2.2.3 บริษัทเนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด

กลุ่มบริษัทเนสท์เล่ ถือกำเนิดขึ้นในปี พ.ศ. 2410 ที่เมืองเวเวย์ ประเทศสวิสเซอร์แลนด์ โดยนายฮองรี เนสต์เล่นักเคมีชาวเยอรมัน ผู้คิดค้นการนำน้ำนมวัวแปรรูปเป็นนมผงสำเร็จรูปสำหรับทารกขึ้นเป็นคนแรก และกว่า 130 ปี กลุ่มบริษัทเนสท์เล่ จำกัด เติบโตขึ้นอย่างมั่นคง จนปัจจุบันบริษัทฯมีเครือข่ายทั่วโลกทั้ง 84 ประเทศ โรงงานผลิต 468 แห่งรวมทั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาอีก 16 แห่งใน 4 ทวีป ด้วยเจตนารมณ์ขององค์กรที่ว่า อาหารดีเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดี “Nestle Good Food, Good Life” สำหรับประเทศไทยนั้นบริษัทเนสท์เล่เข้ามาประกอบธุรกิจในปี พ.ศ. 2436 หรือเมื่อ 113 ปีที่แล้ว ปัจจุบันกลุ่มบริษัทฯมีพนักงานกว่า 3,000 คน ประกอบไปด้วยบริษัทในเครือ 6 บริษัท โรงงานผลิต 8 แห่ง และเงินลงทุนกว่า 4,000 ล้านบาท

สำหรับในส่วนการศึกษานี้นั้นมุ่งศึกษาบริษัทเนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด ที่มีส่วนสำคัญในธุรกิจการรับซื้อน้ำผึ้งเพื่อนำไปผสมน้ำนมวัวในการแปรรูปเป็นนมผงสำหรับทารก นมพลาสเจอร์ไรส์ และนมสเตอริไรส์ เป็นต้น โดยมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบออกเป็นดังนี้

1) การจัดการองค์กรของบริษัทเนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด

รูปแบบของกิจกรรมธุรกิจของบริษัท เนสต์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด ได้มีการจัดโครงสร้างการทำงานดังแผนภาพที่ 5.19



แผนภาพ 5.19 โครงสร้างการจัดองค์กรของบริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด
ที่มา : จากการสำรวจ, 2548

- ฝ่ายโรงงาน มีหน้าที่รับผิดชอบด้านการผลิต การควบคุมและจัดเก็บวัตถุดิบ โดยมีแผนกต่างๆดังนี้
- ก. แผนกผลิต ทำหน้าที่วางแผนและผลิตนมชนิดต่างๆตามคำสั่ง
 - ข. แผนกควบคุมคุณภาพการผลิต มีหน้าที่ตรวจสอบมาตรฐานความสะอาด รสชาติและสิ่งปลอมปนต่างๆ
 - ค. แผนกบรรจุ ทำหน้าที่ควบคุมและตรวจสอบกระบวนการบรรจุนมตามขนาดบรรจุๆต่างๆ
 - ง. แผนกคลังสินค้า ทำหน้าที่จัดเก็บและควบคุมปริมาณสินค้าทั้งหมด รวมทั้งการวางแผนการจัดส่งไปยังศูนย์กลางกระจายสินค้าของบริษัทฯ

- ฝ่ายวิจัยและพัฒนา ทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบทั้งหมดที่รับซื้อ พัฒนาผลิตภัณฑ์ คิดค้นสูตรการผสมและสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์นมและอาหารเสริมชนิดต่างๆ ให้มีความเหมาะสมกับทารกและเด็กในในภูมิภาคอาเซียน

- ฝ่ายบริหาร ทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางการควบคุมและวางนโยบายต่างๆ สำหรับบริษัท โดยมีแผนกต่างๆ ประกอบด้วย

ก. แผนกบัญชีและการเงิน ทำหน้าที่ดูแลการจัดทำบัญชีต่างๆ และจัดการด้านการเงินทั้งหมดของบริษัทฯ

ข. แผนกจัดซื้อวัตถุดิบ ทำหน้าที่จัดหาวัตถุดิบทุกอย่างให้แก่บริษัทฯ รวมทั้งการส่งเสริมให้ผู้ขายผลิตวัตถุดิบต่างๆ ให้เป็นไปตามกฎระเบียบที่เคร่งครัดของทางบริษัทฯ

ค. แผนกเทคโนโลยีสารสนเทศ ทำหน้าที่ออกแบบ ดูแลและวาง โปรแกรมทางด้านสารสนเทศเชื่อมต่อกันทั้งหมด

ง. แผนกบุคคล ทำหน้าที่คัดเลือกและเฟ้นหาบุคลากรตามตำแหน่งและหน้าที่ต่างๆ รวมทั้งทำหน้าที่อบรมและพัฒนาเพิ่มขีดความสามารถให้แก่พนักงาน

จ. แผนกการตลาดและลูกค้าสัมพันธ์ ทำหน้าที่ออกแบบกลยุทธ์การตลาดทั้งหมดรวมทั้งการดูแลให้ข้อมูลข่าวสารแก่ผู้บริโภค

2) การจัดการผลิต

- ทำเลที่ตั้งบริษัทและโรงงานผลิต บริษัทเนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่ ตึกอัมรินทร์ทาวเวอร์ ชั้นที่ 18 เลขที่ 500 ถนนเพลินจิต แขวงลุมพินี เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร โรงงานผลิตนมผงแห่งเดียวในประเทศของบริษัทเนสท์เล่ ฟู้ด (ประเทศไทย) จำกัด ในเครือ บริษัทเนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด ตั้งอยู่นิคมอุตสาหกรรมนวนคร เลขที่ 60/1 นิคมอุตสาหกรรมพระนคร โซน 2 ถนนพหลโยธิน อำเภอเมือง จังหวัดปทุมธานี ด้วยเนื้อที่ 1,200 ตารางเมตร โรงงานมีระบบการรักษาสิ่งแวดล้อมอนามัยและความปลอดภัยตามหลักมาตรฐานสากล

- การตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้ง ในฐานะที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตอาหารรายใหญ่ จึงมีนโยบายในการจัดหาวัตถุดิบต่างๆ รวมถึงน้ำผึ้งที่มีคุณภาพสูงและเมื่อนำไปผสมเป็นผลิตภัณฑ์แล้วจะต้องมีความปลอดภัยต่อผู้บริโภค น้ำผึ้งจะเป็นอาหารที่ไม่ปลอดภัยหากมีการปลอมปนของยาปฏิชีวนะตกค้าง ดังนั้นขั้นตอนการตรวจสอบของบริษัทฯ จะเริ่มต้นจากกระบวนการผลิตและการเก็บ ซึ่งมีหลักเกณฑ์ดังนี้

หลักเกณฑ์การเลี้ยงและเก็บน้ำผึ้ง

- ก. แหล่งวางรังผึ้งต้องไม่มีการปนสารเคมี
- ข. ผู้เลี้ยงผึ้งต้องหลีกเลี่ยงการใช้ยาปฏิชีวนะหรือสารเคมีต่างๆ
จำพวกยาฆ่าแมลง
- ค. ผู้เลี้ยงผึ้งหลีกเลี่ยงการให้อาหารเสริมแก่ผึ้ง โดยไม่รู้ส่วนผสมที่ชัดเจน
- ง. ผู้เลี้ยงผึ้งต้องป้องกันไม่ให้ฝุ่น เศษไม้ เศษโลหะหรือตัวผึ้งปนในน้ำผึ้ง
- จ. การเก็บน้ำผึ้งต้องเก็บไว้ในถังที่สะอาด ไม่มีสารเคมีตกค้างจากการล้างถัง

หลักเกณฑ์การตรวจสอบคุณภาพน้ำผึ้ง

- ก. น้ำผึ้งต้องมีสี ธรรมชาติ กลิ่นตามธรรมชาติของเกสรดอกไม้ชนิดนั้นๆ
- ข. น้ำผึ้งต้องผ่านการกรองและปั่นเหวี่ยงตามธรรมชาติ โดยไม่ผ่านการให้ความร้อนเพื่อระเหยความชื้น
- ค. น้ำผึ้งต้องมีความชื้น ไม่เกิน 21 %
- ง. มีซูโครส ไม่เกิน 3 %
- จ. ต้องมีสารไฮโดรซีเมทิลเฟอรัฟิวรัล (HMF) ไม่เกิน 40 mg/Kg
- ฉ. ต้องมีสารคลอแรมฟินิคอล (CAP) ไม่เกิน 0.3 ppb ตรวจสอบทุกถัง
- ช. ต้องมีสารเตตราไซคลิกลิน (TC) ไม่เกิน 0.01 ppm ตรวจสอบโดยการสุ่ม 1 ถังตัวอย่างต่อผู้ผลิตแต่ละราย

ข้อกำหนดทั่วไปในการรับซื้อน้ำผึ้ง

- ก. ผู้ผลิตน้ำผึ้งจะต้องส่งมอบน้ำผึ้ง ณ จุดรับซื้อน้ำผึ้งของบริษัทฯ ตามวันเวลาที่กำหนด
- ข. น้ำผึ้งที่รับซื้อจากผู้ผลิตจะต้องบรรจุในถังที่บริษัทฯ จัดหาให้เท่านั้น
- ค. ถังน้ำผึ้งและตัวอย่างที่เก็บเพื่อการตรวจสอบจะบ่งชี้ผู้ผลิตตามปริมาณและหมายเลขถังโดยวิธีติดฉลากบาร์โค้ด

- ง. ถังน้ำผึ้งระหว่างรอผลตรวจสอบ จะถูกจัดเก็บที่ศูนย์รับซื้อน้ำผึ้ง ภายใต้การดูแลของบริษัทฯจนกว่าจะได้ผลการตรวจสอบจากห้องปฏิบัติการเรียบร้อยแล้วซึ่งจะใช้เวลา 5 วัน
- จ. การจ่ายเงินค่าน้ำผึ้ง ภายหลังจากน้ำผึ้งผ่านการตรวจสอบคุณภาพแล้ว 5 วัน
- ฉ. น้ำผึ้งที่ไม่ผ่านการตรวจสอบมาตรฐานไม่ว่ากรณีใดๆจะส่งคืนให้กับผู้ผลิต และจะไม่สามารถนำกลับมาลงทะเลเบียนขายได้อีกต่อไป (ไม่มีกรณียกเว้น แม้ผ่านขบวนการผลิตหรือผสมใหม่)

- นโยบายและโควตาคารรับซื้อน้ำผึ้ง บริษัท เนสท์เล่(ประเทศไทย) จำกัด ได้เริ่มรับซื้อน้ำผึ้งจากผู้ผลิตทั่วประเทศในปี พ.ศ. 2535 ด้วยบริษัทฯเป็นผู้ผลิตนมผงปรุงแต่งสำหรับทารกและเด็กเล็ก การจัดหาวัตถุดิบที่ใช้ในการผสมจึงต้องมีความปลอดภัยเป็นสำคัญ โดยเฉพาะในส่วนของน้ำผึ้งที่เป็นส่วนประกอบหลักนั้นจึงต้องปราศจากสารปลอมปน บริษัทฯจึงมีนโยบายที่ชัดเจนในการสนับสนุนให้ผู้เลี้ยงผึ้งปรับปรุงฟาร์มให้มีมาตรฐาน สามารถผลิตน้ำผึ้งที่มีคุณภาพ นอกจากนั้นยังเป็นการยกระดับคุณภาพของน้ำผึ้งไทยให้เป็นที่ยอมรับของตลาดต่างประเทศด้วย น้ำผึ้งที่บริษัทฯรับซื้อนั้นประกอบไปด้วยน้ำผึ้งดอกกล้วยและน้ำผึ้งดอกไม้ป่า โดยมีสัดส่วนการผสมของน้ำผึ้งทั้งสองชนิด 70:30

ในส่วนของโควตาคารรับซื้อน้ำผึ้งในแต่ละปีนั้น บริษัทฯจะพิจารณาจากปริมาณน้ำผึ้งในคลังวัตถุดิบ ปริมาณน้ำผึ้งในตลาด และขอดขยายผลิตภัณฑ์ต่างๆที่ใช้น้ำผึ้งเป็นส่วนผสม โดยเฉพาะนมผงปรุงแต่งสำหรับทารกและเด็กเล็ก นมสเตอริไลส์และนมพาสเจอร์ไรส์รสน้ำผึ้งเป็นหลัก โดยช่วงเวลาการรับซื้อน้ำผึ้งนั้นจะแบ่งการรับซื้อออกเป็น 2 ช่วงดังนี้ คือ

ช่วงที่ 1 ระหว่างเดือนมกราคมของทุกปีจะรับซื้อน้ำผึ้งดอกไม้ป่า โดยรับซื้อจากผู้ผลิตในจังหวัดน่าน แพร่ อุตรดิตถ์และจังหวัดเลย เป็นต้น ซึ่งจังหวัดเหล่านี้มีการผลิตน้ำผึ้งชนิดนี้ได้เป็นจำนวนมาก

ช่วงที่ 2 เดือนมีนาคมจะรับซื้อน้ำผึ้งดอกกล้วย โดยรับซื้อจากผู้ผลิต ได้แก่จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย และลำปาง เป็นต้น ซึ่งสรุปปริมาณการรับซื้อทั้งหมดได้ดังตาราง 5.13

ตาราง 5.13 ปริมาณการรับซื้อน้ำผึ้งของบริษัท เนสท์เล่ (ประเทศไทย) จำกัด

ชนิดน้ำผึ้ง	ปีการรับซื้อ (พ.ศ.)	ปริมาณการผลิต (ถัง)*	ปริมาณการผลิต (กิโลกรัม)
น้ำผึ้งคอกกล้วย	พ.ศ. 2546/47	3,978 ถัง	1,093,950 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	3,848 ถัง	1,058,200 กิโลกรัม
น้ำผึ้งคอกไม้ป่า	พ.ศ. 2546/47	1,435 ถัง	394,625 กิโลกรัม
	พ.ศ. 2547/48	1,551 ถัง	426,525 กิโลกรัม

ที่มา: จากการสอบถาม, 2548

หมายเหตุ:

* ถังบรรจุน้ำผึ้งที่มีขนาดบรรจุ 200 ลิตร น้ำหนักถังเมื่อบรรจุน้ำผึ้งที่มีความชื้นไม่เกิน 21 % มี น้ำหนัก(ไม่รวมถัง)ประมาณ 275 กิโลกรัม

3) การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มเนสท์เล่ เป็นหนึ่งในบริษัทที่ผลิตอาหารและเครื่องดื่มรายใหญ่ของโลก ด้วยผลิตภัณฑ์มากกว่า 15,000 ชนิด นโยบายการค้าเน้นธุรกิจของกลุ่มเนสท์เล่ เพื่อความคล่องตัวและมีอิสระในการบริหาร จึงมีการกระจายอำนาจการดำเนินงานและวางแผนด้านการตลาดในแต่ละประเทศ โดยอิงกลยุทธ์หลักร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อให้การตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละตลาดได้อย่างแท้จริง

สำหรับการศึกษาการตลาดของบริษัทเนสท์เล่(ประเทศไทย)จำกัด ครั้งนี้นั้น ได้มุ่งศึกษาผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯที่มีส่วนผสมของน้ำผึ้งเป็นหลัก ได้แก่ 1)นมผงปรุงแต่งรสน้ำผึ้งสำหรับทารกและเด็กเล็กตราหมี 2)นมสเตอริไลส์รสน้ำผึ้งตราหมี 3)นมพาสเจอร์ไรส์รสน้ำผึ้งตราหมี แอควานซ์

โดยสถานการณ์ปัจจุบันด้านตลาดนมผงสำหรับเด็กระดับพรีเมียมยังมีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในปี พ.ศ.2548 มีอัตราการเติบโตไม่ต่ำกว่า 20 % และคาดว่าจะมีอัตราการเติบโตประมาณ 5-6 % ด้วยมูลค่าตลาดประมาณ 5,000 – 6,000 ล้านบาท ด้วยเหตุผลดังกล่าวบริษัทฯจึงได้วางนโยบายด้านการตลาด โดยการเปิดตัวโครงการ “แม่ก้อเพื่อลูกกล้ากับนมผงตราหมีแอควานซ์” มีกลุ่มเป้าหมายที่คุณแม่เด็กเป็นหลัก ทั้งนี้บริษัทคาดหวังส่วนแบ่งการตลาดนมผงตราหมีแอควานซ์จะเพิ่มอีกประมาณ 2-3 % ภายในสิ้นปี พ.ศ.2549 ซึ่งส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบันอยู่ที่ 33 % (สยามธุรกิจ, 2549) นอกจากนั้นในรายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาดต่างๆของบริษัทฯมีดังนี้

1.ด้านผลิตภัณฑ์ เนสท์เล่เป็นผู้ผลิตนมผงเพียงยี่ห้อเดียวที่มีฐานการผลิตในประเทศไทย และด้วยเงินลงทุนจำนวนมากในด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์นมผงให้ตรงกับความต้องการและครอบคลุมผู้บริโภคมากที่สุด ด้วยการผลิตนมผงปรุงแต่งตราหมีแอดวานซ์ ทั้งช่วงอายุเด็ก 1ปี 3ปี และ6ปี ทั้งหมด 4 รสชาติ ได้แก่ 1)รสจืดกลิ่นวนิลา 2)รสวานิลา 3)รสช็อคโกแลต และ4)รสน้ำผึ้ง นอกจากนี้ยังมีการผลิตนมสเตอริไลส์ (UHT) และนมพาสเจอร์ไรซ์ตราหมี รสชาติต่างๆ

2.ด้านราคา ด้วยมาตรฐานการผลิตและความเชื่อมั่นของลูกค้ำที่มีต่อผลิตภัณฑ์นมตราหมีแอดวานซ์ สำหรับราคานมผงระดับพรีเมียมของบริษัทฯนั้น ไม่ใช่ราคาที่สูงที่สุดในตลาด เพราะเชื่อว่าการแข่งขันด้านราคานั้นสามารถดึงดูดผู้บริโภคได้เพียงระยะสั้นเท่านั้น (สยามธุรกิจ, 2549) บริษัทฯจึงให้ความสนใจในด้านคุณภาพเป็นหลัก โดยมีรายละเอียดของราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์นมตราหมีชนิดต่างๆ ดังตาราง 5.14

ตาราง 5.14 ราคาผลิตภัณฑ์นมตราหมี แอดวานซ์ ของบริษัทเนสท์เล่(ประเทศไทย) จำกัด

ชนิดผลิตภัณฑ์นม	ขนาดบรรจุ	ราคา*
1.นมผงปรุงแต่งสำหรับเด็ก 1 ปี	800 กรัม 1,200 กรัม และ 2,400 กรัม	187 บาท 272 บาท และ 543 บาท
2.นมผงปรุงแต่งสำหรับเด็ก 3 ปี	800 กรัม 1,200 กรัม และ 2400 กรัม	187 บาท 272 บาท และ 543 บาท
3.นมผงปรุงแต่งสำหรับเด็ก 6 ปี	800 กรัม 1,200 กรัม และ 2,400 กรัม	187 บาท 272 บาท และ 543 บาท
4. นมสเตอริไลส์ (UHT)	800 มิลลิลิตร	38 บาท
5. นมพาสเจอร์ไรซ์	200 มิลลิลิตร	11.50 บาท

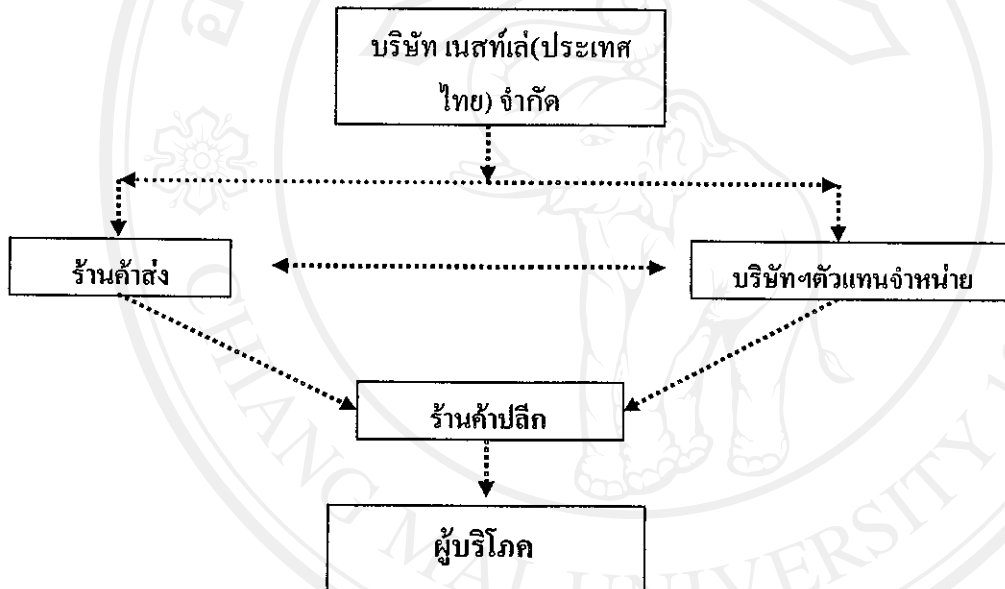
ที่มา: จากการสำรวจ

หมายเหตุ *ราคาจำหน่าย ณ วันที่ 18 กรกฎาคม พ.ศ. 2549

3.ด้านการส่งเสริมการตลาด บริษัทฯได้วางแผนการส่งเสริมการตลาดเพื่อสนับสนุนโครงการ“แม่ก้อเพื่อลูกกล้ากับนมผงตราหมีแอดวานซ์” ด้วยการจัดกิจกรรมการตลาดต่างๆ อาทิเช่นการออกภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ จัดให้ทดลองชิมและแจกฟรีตามโรงเรียน โรงพยาบาลห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เกตทั่วประเทศ โดยมีเป้าหมายที่กลุ่มแม่เด็ก เพราะกลุ่มดังกล่าวจะให้ความสำคัญกับการเรียนรู้และการพัฒนาการของเด็กมากกว่าในอดีตที่เน้นเรื่องโภชนาการเพียงอย่างเดียว (สยามธุรกิจ, 2549) นอกจากนี้บริษัทยังให้ความสำคัญกับผู้บริโภคด้วย

การเปิดศูนย์ให้ข้อมูลความรู้และรับคำแนะนำทางโทรศัพท์ตลอด 24 ชั่วโมง การจัดวารสารเนสท์ เล่ และการจัดสัมมนาด้านโภชนาการต่างๆ เป็นต้น

4. ด้านช่องทางจัดจำหน่าย บริษัทฯให้ความสำคัญกับการกระจายสินค้า การวางตำแหน่งสินค้าที่จำหน่ายให้สอดคล้องกับโปรโมชันต่างๆภายใต้หลักการ “Right Product - Right Place- Right Time- Right Price” (สินค้าตรงความต้องการถูกกาลเวลาและสถานที่ ราคาเหมาะสม) สำหรับผลิตภัณฑ์นมตราหมี แอดวานซ์ชนิดต่างๆสามารถหาซื้อได้ที่ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาเก็ต และร้านสะดวกซื้อใกล้บ้าน โดยมีวิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์ต่างๆ ดังนี้



แผนภาพ 5.20 วิธีการตลาดน้ำผึ้งของบริษัทเนสท์เล่(ประเทศไทย) จำกัด

ที่มา : จากการสำรวจ, 2549