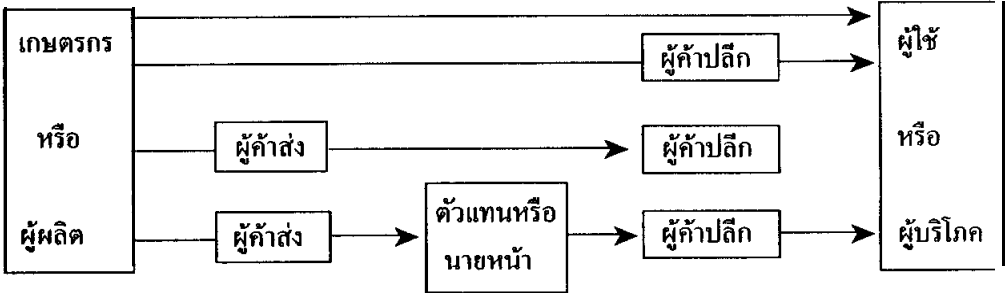


# บทที่ 5 การค้าส่งและการค้าปลีก

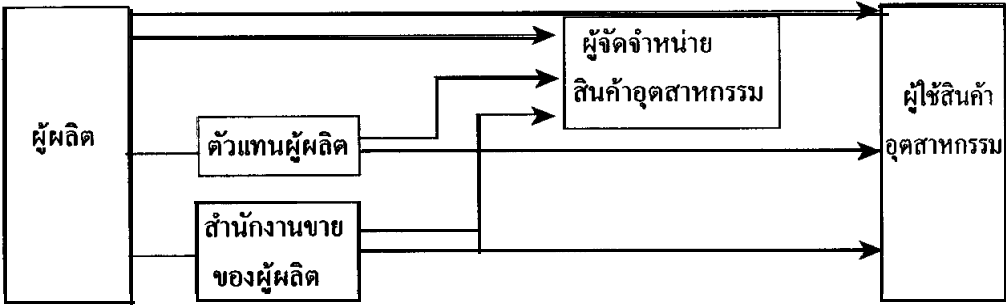
จากบทที่ผ่านมาเราได้พิจารณาถึงอุตสาหกรรมที่ใช้สินค้าจากการเกษตรเป็นวัตถุดิบเพื่อเข้ากระบวนการผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป ซึ่งมีหลายชนิดของอุตสาหกรรม สินค้าสำเร็จรูปจะถูกส่งผ่านคนกลางประเภทต่าง ๆ จนถึงผู้บริโภค และในบทนี้จะเป็นการพิจารณาการค้าส่งและการค้าปลีกของสินค้าเกษตรกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าประเภทอาหารซึ่งมีทั้งประเภทอาหารสดที่ได้มาจากการเพาะปลูกโดยตรง และจากโรงงานอุตสาหกรรมการเกษตร ดังได้ศึกษามาแล้ว จะได้พิจารณาลักษณะของคนกลางและสถาบันการค้าประเภทต่าง ๆ ที่มีความสำคัญต่อการตลาดสินค้าเกษตรกรรม ทั้งในลักษณะของการค้าส่ง และการค้าปลีก แนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงหน้าที่ทางการตลาดดังกล่าวไปตามความเจริญเติบโตของชุมชนเมือง และประเทศชาติในที่สุด

ลักษณะโครงสร้างของการจำหน่ายแจกจ่ายสินค้าตั้งแต่ผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค อาจพิจารณาได้จากแผนผังข้างล่างนี้

**ช่องทางการตลาดสินค้าบริโภค**



**ช่องทางการตลาดสินค้าอุตสาหกรรม**



**การค้าส่ง (Wholesaling)** ลักษณะของการค้าส่งเป็นหน้าที่ทางการตลาดที่กระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างสำคัญและรวดเร็ว ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะการค้าส่งที่สำคัญอย่างหนึ่งคือปริมาณสินค้าที่ทำการซื้อขายกันแต่ครั้งมีจำนวนมาก ทำให้การขนส่งและเคลื่อนย้ายสินค้าไปสนองความต้องการให้แก่ผู้ใช้และผู้บริโภคได้แพร่หลาย พ่อค้าค้าส่งเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการตลาดสินค้าเกษตรกรรมทั้งการจำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีกจำนวนมาก และโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าก่อนที่จะไปสู่การบริโภค

พ่อค้าค้าส่ง อาจแบ่งออกเป็นหลายประเภท เช่น

1. พ่อค้าค้าส่งที่ทำหน้าที่จำกัด (Limited Function Wholesaler) ได้แก่ พ่อค้าค้าส่งที่ทำหน้าที่การค้าส่งสินค้าเกษตรกรรมแต่อาจจำกัดหน้าที่บางอย่างทางการตลาดเพื่อให้เหมาะกับการดำเนินงานของกิจการ เช่น ทำหน้าที่เฉพาะการซื้อขายสินค้าเป็นเงินสดเท่านั้น ไม่ให้บริการเกี่ยวกับคลังสินค้าจากผู้ผลิตและส่งตรงไปให้ลูกค้าเลย เป็นต้น

2. พ่อค้าค้าส่งที่ทำหน้าที่ทางการตลาดทุกอย่าง (Wholesaler) เหมือนพ่อค้าค้าส่งทั่ว ๆ ไป เช่น ทำหน้าที่ การซื้อ การขาย การขนส่ง เก็บรักษาสินค้า ฯลฯ เป็นต้น

3. ตัวแทนของโรงงานอุตสาหกรรมที่ทำหน้าที่ให้บริการเกี่ยวกับการจัดหาวัตถุดิบมาป้อนให้โรงงาน เพื่อแปรรูปของสินค้าเป็นสินค้าชนิดต่าง ๆ (Manufacturer' Sales Branches and Offices)

4. ตัวแทนนายหน้า (Agents and Brokers) ทำหน้าที่ซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมาก ๆ และมาจัดการขายให้แก่พ่อค้าปลีก ที่อยู่กระจัดกระจายทั่วไปตามตลาดสด

**แนวโน้มของการค้าส่งในอนาคต**

จะเห็นได้ว่าการค้าส่งได้เข้ามามีบทบาทอย่างสำคัญต่อการจ่ายแจกสินค้าเกษตรกรรมทั้งทางด้านของผู้ผลิตโรงงานอุตสาหกรรม และพ่อค้าปลีก ตลอดจนผู้บริโภค และแนวโน้มจะมีความสำคัญมากยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพราะสินค้าเกษตรกรรมมีปริมาณมากขึ้น อย่างไรก็ตาม พ่อค้าค้าส่งยังจัดได้ว่าเป็นศูนย์รวมของสินค้าเกษตรกรรมที่สนองความต้องการให้แก่ร้านค้าปลีกเป็นจำนวนมากรายอีกด้วย

**การค้าปลีก (Retailing)**

การจ่ายแจกสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคผ่านตามช่องทางจำหน่ายไปตามคนกลางประเภทต่าง ๆ และการขยายการค้าปลีกเป็นบริการของคนกลางรายสุดท้ายที่ขายสินค้าให้กับผู้บริโภค หรือเรียกว่า พ่อค้าปลีก ซึ่งมีอยู่กระจัดกระจายทั่วไป การที่พ่อค้าปลีกมีความใกล้ชิดกับผู้บริโภคทำให้ทราบลักษณะความต้องการของลูกค้าได้ดี ซึ่งเขาสามารถเลือกหาซื้อสินค้าจากพ่อค้าค้าส่งหรือผู้ผลิตได้ครบความต้องการของผู้บริโภค การค้าปลีกสินค้าประเภทอาหาร ซึ่ง

เป็นร้านขายอาหารสด และร้านอาหารซึ่งจะมีเพิ่มมากขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น การขายปลีกประเภทอาหารสด และร้านอาหารซึ่งจะมีเพิ่มมากขึ้นตามความต้องการของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้น การค้าปลีกประเภทอาหารสดมีทั้งร้านแผงลอย พ่อค้าหาบเร่ ร้านขายปลีกขนาดเล็กตามตลาดสด ร้านซูเปอร์มาเก็ต ซึ่งขายสินค้าสดและอาหารถนอมทุกชนิด ตามลักษณะของแต่ละร้าน บางร้านอาจจำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง เช่น พวกเนื้อสัตว์ อาหารทะเล ผัก ผลไม้ อื่น ๆ เป็นต้น ตามความถนัดของพ่อค้าปลีกแต่ละราย พ่อค้าปลีกประเภทพ่อค้าเร่ให้บริการสินค้ามากชนิดเพื่อสนองความต้องการแก่ผู้บริโภคที่อยู่ห่างไกลตลาด ปริมาณของสินค้าแต่ละอย่างที่น่าออกสนองความต้องการแก่ผู้บริโภคมีน้อย แต่สินค้ามีมากชนิดเพื่อให้โอกาสแก่ผู้บริโภคสามารถเลือกหาซื้อสินค้าได้สะดวกขึ้น พ่อค้าประเภทนี้มีอยู่ทั่วไปทั้งในชุมชนขนาดเล็กและขนาดใหญ่มีผู้บริโภคเลือกใช้บริการทั้งสิ้น

#### โครงสร้างของร้านค้าปลีก

อาจจำแนกออกเป็นประเภทใหญ่ ๆ ได้ดังนี้

1. ร้านขายอาหารทั่วไป
2. ร้านขายอาหารเฉพาะอย่าง
3. เครื่องจักรกลขายของ
4. การเร่ขายตามบ้าน ฯลฯ

#### รูปแบบของร้านค้าปลีก

1. ร้านค้าปลีกอิสระ
2. ร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่
3. ร้านขายสินค้าเฉพาะอย่าง
4. ร้านสรรพอาหาร
5. ร้านสรรพสินค้า ฯลฯ

#### การขยายตัวของร้านค้าปลีกขนาดใหญ่

ร้านสรรพสินค้า และร้านสรรพอาหารมีแนวโน้มจะขยายตัวเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะภายในเขตเมืองใหญ่ ทั้งนี้ เพื่อสนองความต้องการให้แก่ผู้บริโภคระดับหนึ่งที่ต้องการความสะดวกเกี่ยวกับการเลือกหาซื้อสินค้า ตลอดจนบริการต่าง ๆ ของร้านค้า เช่น

- การจัดสถานที่สะดวกต่อการเลือกหาซื้อสินค้า
- บริการช่วยตนเอง
- มีของให้เลือกมากชนิด จำแนกเป็นประเภทชนิด
- การให้ส่วนลดเป็นครั้งคราว
- มีที่จอดรถสะดวก
- บางร้านให้บริการส่งสินค้าถึงบ้าน
- ให้สินเชื่อตามความจำเป็น

## สรุป

ในลักษณะการค้าส่งและค้าปลีกสินค้าเกษตรกรรม ซึ่งมีความจำเป็นต่อการแจกจ่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างมาก แนวโน้มของการขยายส่งขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากลักษณะการผลิตสินค้าเกษตรขยายตัวและการเพิ่มขึ้นของพลเมือง และยังมีผลทำให้การขยายปลีกขยายตัวตามความเจริญของชุมชนที่ขยายตัวออกไป ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เพิ่มมากขึ้น และให้บริการที่สะดวกต่อลูกค้าหลายระดับทำให้ผู้บริโภคที่มีระดับรายได้ปานกลางขึ้นไปนิยมใช้บริการของร้านค้าปลีกขนาดใหญ่

## คำถามท้ายบท

1. ลักษณะสำคัญของพ่อค้าค้าส่ง และพ่อค้าค้าปลีกที่เข้ามามีบทบาทในการจ่ายแจกสินค้าเกษตรกรรมอย่างไรบ้าง
2. ลักษณะร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่จำหน่ายสินค้าประเภทอาหาร เช่น ร้านสรรพอาหาร เป็นต้น มีข้อพิจารณาในการจัดการเกี่ยวกับสินค้าอย่างไรบ้าง โดยเฉพาะในเรื่องที่เกี่ยวกับ
  - การเลือกสินค้าเข้าร้าน
  - การบริการช่วยตนเอง
  - การจัดสินค้าในร้าน
  - การจัดการลดราคาสินค้า
  - การบริการทางโทรศัพท์
  - การให้สินเชื่อ
  - การให้บริการที่จอดรถ รถเข็น
3. กำหนดสถานที่ตั้งร้านค้าปลีกสินค้าเกษตรกรรม ให้ท่านพิจารณา ณ ฝั่งตรงข้ามด้านหน้ามหาวิทยาลัยรามคำแหง ให้ท่านเลือกสินค้ามา 10 ชนิด เรียงตามลำดับของการทำหายทางการตลาด