

บทที่ 2

ประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม

แนวคิด

สินค้าอุตสาหกรรมสามารถจะแบ่งออกเป็น 6 ประเภทด้วยกัน ซึ่งรวมถึงบริการเข้าไปด้วย สินค้าอุตสาหกรรมแต่ประเภทก็จะมีการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแตกต่างกันไป เพราะว่าลักษณะของผู้ซื้อสินค้าแตกต่างกันนั่นเอง การศึกษาประเภทสินค้าอุตสาหกรรมจะช่วยให้เกิดความเข้าใจในการวางแผนทางการตลาด ไม่ก่อให้เกิดความสับสนหรือเลือนลอย

เนื้อหาประเภทของสินค้าอุตสาหกรรมประกอบไปด้วย

1. การจัดแบ่งประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค
2. การจัดแบ่งประเภทสินค้าอุตสาหกรรม

จุดประสงค์เชิงพฤติกรรม

หลังจากศึกษาบทที่ 2 แล้ว นักศึกษาสามารถ

1. อธิบายการจัดแบ่งประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคได้
2. ระบุประเภทสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 6 ประเภทได้
3. อธิบายเปรียบเทียบสินค้าอุตสาหกรรมไปตามการจัดแบ่งสินค้าอุปโภคบริโภคได้
4. อธิบายลักษณะตลาดของเครื่องจักรหรือเครื่องมือหลักได้
5. อธิบายลักษณะตลาดของเครื่องมือประกอบหรืออุปกรณ์เสริมได้
6. อธิบายลักษณะตลาดของวัสดุที่เป็นส่วนประกอบและส่วนประกอบได้
7. อธิบายลักษณะตลาดของวัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงานได้
8. อธิบายลักษณะตลาดของวัตถุดิบได้
9. อธิบายลักษณะตลาดของการบริการได้

บทที่ 2

ประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม

สินค้าที่ขายอยู่ในท้องตลาด สามารถที่จะแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ด้วยกัน คือ 1. สินค้าอุปโภคบริโภค และ 2. สินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งการแบ่งสินค้าเป็น 2 ประเภทดังกล่าว จะช่วยในการปฏิบัติงานของผู้บริหารการตลาด แต่ละประเภทของสินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าอุตสาหกรรมยังสามารถแบ่งออกได้อย่างมากมาย สินค้าอย่างหนึ่งจะมีลักษณะของตลาดต่างกันออกไป จึงจำเป็นต้องมีการแบ่งกลุ่มย่อยออกไปอีก

1. การจัดแบ่งประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค

เพื่อเป็นการเปรียบเทียบกับการจัดแบ่งประเภทสินค้าอุตสาหกรรม จึงได้มีการพิจารณาการจัดแบ่งสินค้าอุปโภคบริโภคซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้

1. สินค้าซื้อสะดวก (Convenience Goods) สินค้าประเภทนี้จะหาซื้อได้ทั่ว ๆ ไป ราคาสินค้าไม่สูง ผู้ซื้อไม่ต้องตัดสินใจซื้อมากนัก ซื้อครั้งละเป็นจำนวนน้อย ตัวอย่าง สินค้าเหล่านี้ ได้แก่ บุหรี่ ยาสีฟัน ลูกอม ปากกา ดินสอ เป็นต้น

2. สินค้าซื้อเปรียบเทียบ (Shopping Goods) สินค้าประเภทนี้ผู้ซื้อจะต้องทำการเปรียบเทียบก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ การเปรียบเทียบจะเกี่ยวข้องกับเรื่องคุณภาพ ราคา สี แบบ จึงทำให้ต้องใช้เวลาในการหาซื้อหรือใช้ความพยายามในการหาซื้อ ราคาสินค้าจะสูงกว่าสินค้าซื้อสะดวก ตัวอย่างสินค้าประเภทนี้ได้แก่ เสื้อผ้า รองเท้า กระเป๋า เครื่องประดับบ้าน วิทยุ โทรทัศน์ เป็นต้น

3. สินค้าซื้อเจาะจง (Specialty Goods) สินค้าประเภทนี้ผู้ซื้อจะเจาะจงซื้อสินค้าตราหรือยี่ห้อหนึ่ง โดยไม่คำนึงถึงระดับราคา พอใจหรือตั้งใจจะซื้อสินค้าตราหรือยี่ห้อใดแล้วก็จะพยายามหาซื้อให้ได้ ตัวอย่างสินค้าประเภทนี้ได้แก่ น้ำหอมอย่างดี เสื้อผ้าอย่างดี นาฬิกาอย่างดี เป็นต้น

2. การจัดแบ่งประเภทสินค้าอุตสาหกรรม

สินค้าอุตสาหกรรมเราสามารถแบ่งออกเป็น 6 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้

1. เครื่องจักรหรือเครื่องมือหลัก (Major Equipment or Installation)
2. เครื่องมือประกอบหรืออุปกรณ์เสริม (Minor or Accessory Equipment)
3. วัสดุที่เป็นส่วนประกอบและส่วนประกอบ (Fabricating Materials and Parts)
4. วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน (Operating Supplies)
5. วัตถุดิบ (Raw Materials)

6. การบริการ (Services)

การแบ่งประเภทของสินค้าอุตสาหกรรมเป็นการแบ่งไปตามลักษณะการใช้อย่างกว้าง ๆ ซึ่งแตกต่างกับการแบ่งประเภทของสินค้าอุปโภคบริโภคที่แบ่งไปตามลักษณะของการซื้อของผู้บริโภค

การแบ่งประเภทของสินค้าอุตสาหกรรม อาจจะนำมาแบ่งไปตามการแบ่งประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าบางประเภท เช่น แสตมป์ สมุดบันทึก หลอดไฟฟ้า ยางลบ ดินสอ ปากกา เป็นต้น เป็นสินค้าอุตสาหกรรมประเภทซื้อสะดวก เพราะเป็นสินค้าที่ไม่ต้องใช้ความพยายามในการซื้อและการค้นหามากนัก สำหรับสินค้าเครื่องใช้ในสำนักงาน เครื่องยนต์อะไหล่ที่ใช้ประกอบเครื่องจักร ผู้ทำหน้าที่จัดซื้อสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมต้องใช้ความระมัดระวังในการซื้อ จะต้องทำการเปรียบเทียบราคา คุณภาพ แบบ และบริการที่ผู้ขายเสนอให้ จึงจัดสินค้าเหล่านี้เข้าในประเภทซื้อเปรียบเทียบ ส่วนสินค้าอุตสาหกรรมที่จัดเข้าอยู่ในประเภทซื้อเจาะจงก็ได้แก่ ในกรณีที่บริษัทขายสินค้าได้กำหนดที่จะใช้รถยนต์ดีดสันเป็นรถประจำสำหรับหน่วยหรือฝ่ายการขาย หรือโรงงานอุตสาหกรรมได้กำหนดที่ใช้สายพานยี่ห้อกูดเยียร์แต่เพียงอย่างเดียว เป็นต้น

2.1 เครื่องจักรหรือเครื่องมือหลัก

เป็นสินค้าที่ได้ผ่านการผลิตทางอุตสาหกรรมมาแล้ว เป็นสินค้าที่ใช้ทนทานและราคาสูงผู้ซื้อซื้อไปเป็นเครื่องจักรหรือเครื่องมือในการผลิตหรือดำเนินกิจการ ซึ่งเปรียบเสมือนกับการลงทุนมากกว่าจะเป็นค่าใช้จ่ายสะพัด (Current Expense) ตัวอย่างเช่น เครื่องกำเนิดไฟฟ้า เครื่องจักรสำหรับโรงงาน เครื่องยนต์ดีเซล เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องปั๊มโลหะ เครื่องลับ ฯลฯ เป็นต้น การเพิ่มปริมาณสินค้าอุตสาหกรรมเครื่องจักร หรือเครื่องมือเหล่านี้จะเป็นการเพิ่มขนาดของกิจการตามไปด้วย เนื่องจากราคาของสินค้าดังกล่าวมีราคาค่อนข้างสูงผู้ขายมักจะให้เงินกู้แก่ผู้ซื้อหรืออาจจะผ่านบริษัทที่ขายประกันหรือธนาคาร เพื่อให้ผู้ซื้อผ่อนชำระกับทางบริษัทที่ขายประกันหรือธนาคาร

เครื่องจักรหรือเครื่องมือหลักนี้ยังสามารถที่จะแบ่งออกเป็น แบบมาตรฐาน (Standard Items) หรือแบบเอนกประสงค์ (Multipurpose) กับแบบเฉพาะเจาะจง (Special-Duty Machine) หรือแบบเอกประสงค์ (Single-Purpose Machine)¹

¹ Ralph S. Alexander, Jame S. Cross, Ross M. Cunningham, "Industrial Marketing" 3rd Edition 1964, Richard D. Irwin Inc., P.7

1. แบบมาตรฐานหรือแบบเอกประสงค์ เครื่องจักรหรือเครื่องมือประเภทนี้จะสามารถใช้งานได้หลายด้าน โดยเพียงแค่เปลี่ยนชิ้นส่วนของเครื่องจักร ตัวอย่าง เช่น เครื่องปั๊ม (Stamping Machine) ที่ใช้ปั๊มโลหะเป็นรูปต่าง ๆ โดยเพียงแค่เปลี่ยนแม่พิมพ์ที่จะใช้ปั๊ม

2. แบบเฉพาะเจาะจงหรือแบบเอกประสงค์ เป็นเครื่องจักรหรือเครื่องมือที่ใช้ในการปฏิบัติงานอย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น ตัวอย่างเช่น เครื่องทอผ้าที่ใช้สำหรับทอผ้า เครื่องลับ (Grinding Machine) ก็ออกแบบสำหรับการลับโลหะหรือวัตถุเท่านั้น

การตลาดสำหรับสินค้าประเภทเครื่องจักรหรือเครื่องมือหลักเป็นเรื่องที่สำคัญมากในแง่ของการบริการ การซื้อขายแต่ละครั้งเป็นเรื่องใหญ่โต ปกติจะไม่มีคนกลางเข้ามาเกี่ยวข้องเป็นการติดต่อโดยตรงระหว่างผู้ผลิตหรือผู้ขายกับผู้ซื้อหรือผู้ซื้อ ในการติดต่อจะต้องใช้เวลาในการเจรจา ก่อนจะซื้อขายกันได้ การให้บริการก่อนและหลัง (เช่น การติดตั้งและการซ่อมแซมรักษา) เป็นเรื่องที่สำคัญมาก พนักงานขายสินค้าประเภทนี้จะต้องมีความสามารถสูง จะต้องมีความรู้ทางการช่างเทคนิค (Sales Engineers)

ในกรณีที่ยกเครื่องจักรที่มีมาตรฐานและราคาไม่สูงมากนักอาจจะมีนายหน้าหรือผู้จัดจำหน่าย (พ่อค้าส่ง) เป็นผู้ช่วยในการกระจายสินค้าไปยังตลาดได้

2.2 เครื่องมือประกอบหรืออุปกรณ์เสริม

เครื่องมือประกอบเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่ใช้ช่วยหรือต่อเติมการดำเนินงานผลิตของผู้ซื้อหรือผู้ซื้อทางอุตสาหกรรม เป็นสินค้าที่มีความสำคัญน้อยกว่าเครื่องจักรหลัก อายุการใช้งานสั้นกว่าเครื่องจักรหลัก ราคาสินค้าก็ต่ำกว่า การตัดสินใจซื้อสินค้าเครื่องมือประกอบนี้จะใช้ฝ่ายบริหารจำนวนน้อยกว่าเครื่องจักรหลัก ตัวอย่างเครื่องมือประกอบ ได้แก่ เครื่องเก็บเงิน รถบรรทุกขนาดเล็กที่ใช้ระหว่างแผนกต่าง ๆ ในโรงงาน เครื่องลับโลหะขนาดย่อม เป็นต้น

การขายสินค้าประเภทนี้ในกรณีที่เป็นการซื้อขายจำนวนมากจะใช้วิธีขายโดยตรงหรือเป็นการซื้อขายที่มีมูลค่าสูง แต่ในหลักใหญ่แล้วผู้ผลิตสินค้าประเภทเครื่องมือประกอบมักจะใช้คนกลาง เพราะลักษณะของตลาดมักจะอยู่กระจัดกระจาย มีผู้ซื้ออยู่หลายกลุ่มที่มีลักษณะแตกต่างกันไป และการซื้อแต่ละครั้งจำนวนค่อนข้างน้อย

เครื่องมือประกอบเป็นสินค้าที่มีมาตรฐาน และเป็นสินค้าที่ไม่ต้องใช้ความรู้ในทางการช่างที่สูงมากนัก ดังนั้นผู้ผลิตจึงใช้การโฆษณาเพื่อส่งเสริมการขายได้

2.3 วัสดุที่เป็นส่วนประกอบและส่วนประกอบ

วัสดุที่ใช้เป็นส่วนประกอบเป็นสินค้าอุตสาหกรรมที่เป็นส่วนหนึ่งของสินค้าสำเร็จรูป เป็นสินค้าที่ได้ผ่านกระบวนการผลิตมาแล้ว และจะต้องนำไปใช้ในการผลิตต่อไปอีก ตัวอย่างเช่น เหล็กหลอมนำไปผลิตเป็นเหล็กกล้า ผ้าดิบนำไปผลิตเป็นผ้าพิมพ์ดอก ไม้อัดนำไปประกอบ เครื่องประดับบ้าน เส้นด้ายนำไปทอผ้า แป้งผงนำไปทำเป็นขนมปัง

สำหรับส่วนประกอบเป็นสินค้าที่นำไปรวมเป็นส่วนหนึ่งของสินค้าสำเร็จรูปโดยไม่มี การแปรรูปของมันอีก เป็นลักษณะเฉพาะเจาะจง (Specification) ตัวอย่าง เช่น หัวเทียนรถยนต์ ยางรถยนต์ ลูกกระสุนปืน ลูกตุ้มเสื้อ เป็นต้น

วัสดุที่เป็นส่วนประกอบและส่วนประกอบเป็นสินค้าที่ซื้อขายครั้งละมาก ๆ เพื่อจะ ได้มีจำนวนเพียงพอกับความต้องการและตามเวลาที่ต้องการ ผู้ซื้ออาจจะต้องสั่งซื้อเป็นการล่วงหน้า การที่สั่งซื้อเป็นปริมาณมาก ๆ ดังกล่าว ผู้ซื้อจะได้รับส่วนลดราคา การซื้อขายในลักษณะดังกล่าว จะเป็นการโดยตรงระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ แต่ก็มีบางผู้ซื้อที่ซื้อจากพ่อค้าคนกลาง ตัวอย่างเช่น การที่ผู้ซื้อซื้อผ้าที่เป็นพับหรือม้วนจากคนกลาง ยิ่งถ้าเป็นกรณีของการซื้อเป็นจำนวนน้อย และ ต้องการส่งมอบสินค้าอย่างรวดเร็ว ก็จำเป็นต้องใช้คนกลางเข้าช่วยกระจายสินค้าให้

2.4 วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน

วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงานเป็นสินค้าที่อำนวยความสะดวกในการปฏิบัติหน้าที่และ จัดเข้าเป็นสินค้าประเภทซื้อสะดวกในกลุ่มของสินค้าอุตสาหกรรม มีอายุการใช้งานสั้น ราคา สินค้าถูก ใช้ความพยายามในการซื้อน้อย ไม่จัดเป็นส่วนของสินค้าสำเร็จรูป ตัวอย่าง เช่น ยา- ขัดพื้น เครื่องเขียน น้ำมันหล่อลื่น สี วัสดุ เป็นต้น

ผู้ซื้อสินค้าอุตสาหกรรมประเภทวัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงานนี้จะมียุ่่มากมายพูดได้ ว่าทุกโรงงาน ทุกบริษัทจะต้องใช้สินค้าประเภทนี้ ดังนั้นจึงต้องใช้วิธีการจำหน่ายที่กว้างขวาง โดยอาศัยคนกลางเข้าช่วยกระจายสินค้า นอกจากนี้ลักษณะการซื้อครั้งละเป็นจำนวนมาก ราคา ต่อหน่วยต่ำมีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก จึงทำให้มีการแข่งขันในเรื่องราคา เพราะเป็นสินค้าที่มีมาตรฐาน สามารถผลิตกันได้โดยทั่วไป การเลือกซื้อจะคำนึงถึงตราสินค้าน้อยลง

2.5 วัตถุดิบ

วัตถุดิบเป็นสินค้าอุตสาหกรรมซึ่งยังไม่มี การแปรสภาพใด ๆ ทั้งสิ้น เป็นสินค้าที่จะ ต้องนำมาเป็นหลักในการผลิต หรือหลักในการประกอบกิจการของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง วัตถุดิบเราสามารถจะแบ่งออกได้ดังนี้

1. วัตถุประสงค์ที่ยังคงสภาพตามธรรมชาติอยู่ เช่น แร่ ที่ดิน ผลผลิตที่ได้จากป่าและทะเล
2. วัตถุประสงค์ที่เป็นผลิตผลทางเกษตร เช่น ข้าวสาลี ข้าวโพด ยาสูบ ผัก ผลไม้ สัตว์ที่มีชีวิต ผลผลิตที่ได้จากสัตว์ (เช่น ไข่ เนย) และผลพลอยได้ (เช่น ขน และหนังสัตว์) เป็นต้น

ตลาดของวัตถุประสงค์ทั้งสองประเภทจะมีวิธีการทางการตลาดที่แตกต่างกันไปโดยเราจะแยกพิจารณา ดังนี้

การตลาดสำหรับวัตถุประสงค์ที่ยังคงสภาพตามธรรมชาติมีข้อที่ต้องพิจารณาดังนี้คือ ปริมาณของสินค้าเหล่านี้มีจำนวนจำกัด ไม่สามารถที่จะเพิ่มปริมาณให้สูงมาก ๆ ได้ จะมีผู้ผลิตรายใหญ่เพียง 2-3 ราย มีการจัดแบ่งประเภทของวัตถุประสงค์ตามคุณภาพ จึงมีการซื้อขายตามมาตรฐานของสินค้า ระยะทางจากผู้ผลิตไปยังผู้ซื้อค่อนข้างไกลตลอดจนการซื้อเป็นจำนวนมากและราคาต่อหน่วยต่ำ จึงทำให้เป็นปัญหาสำหรับการขนส่ง

จากข้อที่เราได้พิจารณาจากข้างต้นนี้จึงทำให้การตลาดของวัตถุประสงค์ดังกล่าวต้องใช้ช่องทางการจำหน่าย (Channel of Distribution) ที่สั้น และมีการขนย้ายบ่อยครั้ง การซื้อขายจะเป็นการติดต่อโดยตรงระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ หรืออาจจะใช้คนกลางเพียงช่วงเดียว เนื่องจากวัตถุประสงค์ดังกล่าวมีปริมาณที่จำกัด ผู้ซื้อจึงต้องหาหลักประกันที่จะหาวัตถุประสงค์ให้เพียงพอกับความต้องการ โดยจะต้องมีการทำสัญญาซื้อขายกับผู้ผลิต การโฆษณาในสินค้าวัตถุประสงค์ประเภทนี้ไม่มีความจำเป็น ทั้งนี้เพราะไม่ต้องมีการใช้ตราสินค้า และสินค้าวัตถุประสงค์ดังกล่าวก็ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างผู้ผลิตรายอื่น มีการแข่งขันในด้านราคา แต่อย่างไรก็ตามผู้ซื้ออาจจะคำนึงถึงคุณภาพของวัตถุประสงค์มากกว่าที่จะคำนึงถึงด้านราคาแต่อย่างเดียว

การตลาดสำหรับวัตถุประสงค์ที่เป็นผลิตผลทางเกษตรเป็นสินค้าที่ได้จากผู้ผลิตรายย่อยจำนวนมากจากที่ซึ่งอยู่ห่างไกลจากตลาด ปริมาณการผลิตไม่สามารถที่จะเพิ่มหรือลดลงอย่างรวดเร็วได้ ผลิตผลทางเกษตรเป็นสินค้าที่เสียหายง่ายและไม่อาจจะผลิตให้มีคุณภาพเป็นมาตรฐานเดียวกันตลอดได้ การขนส่งและการเก็บรักษาต้องใช้ความระมัดระวังอย่างมาก ค่าขนส่งมีอัตราส่วนค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับราคาต่อหน่วย ความสำคัญในเรื่องของการจัดมาตรฐานและคุณภาพเป็นเรื่องที่ต้องพิจารณาและการที่มีผู้ผลิตรายย่อยเป็นจำนวนมากจึงจำต้องอาศัยคนกลางในการรวบรวมสินค้าและช่วยกระจายสินค้า การโฆษณาในวัตถุประสงค์ประเภทนี้ ไม่มีความสำคัญมากนักเพราะการเร่งรีบให้ซื้อมีโอกาสน้อยการใช้ตราสินค้าก็ไม่มีความจำเป็น

2.6 การบริการ

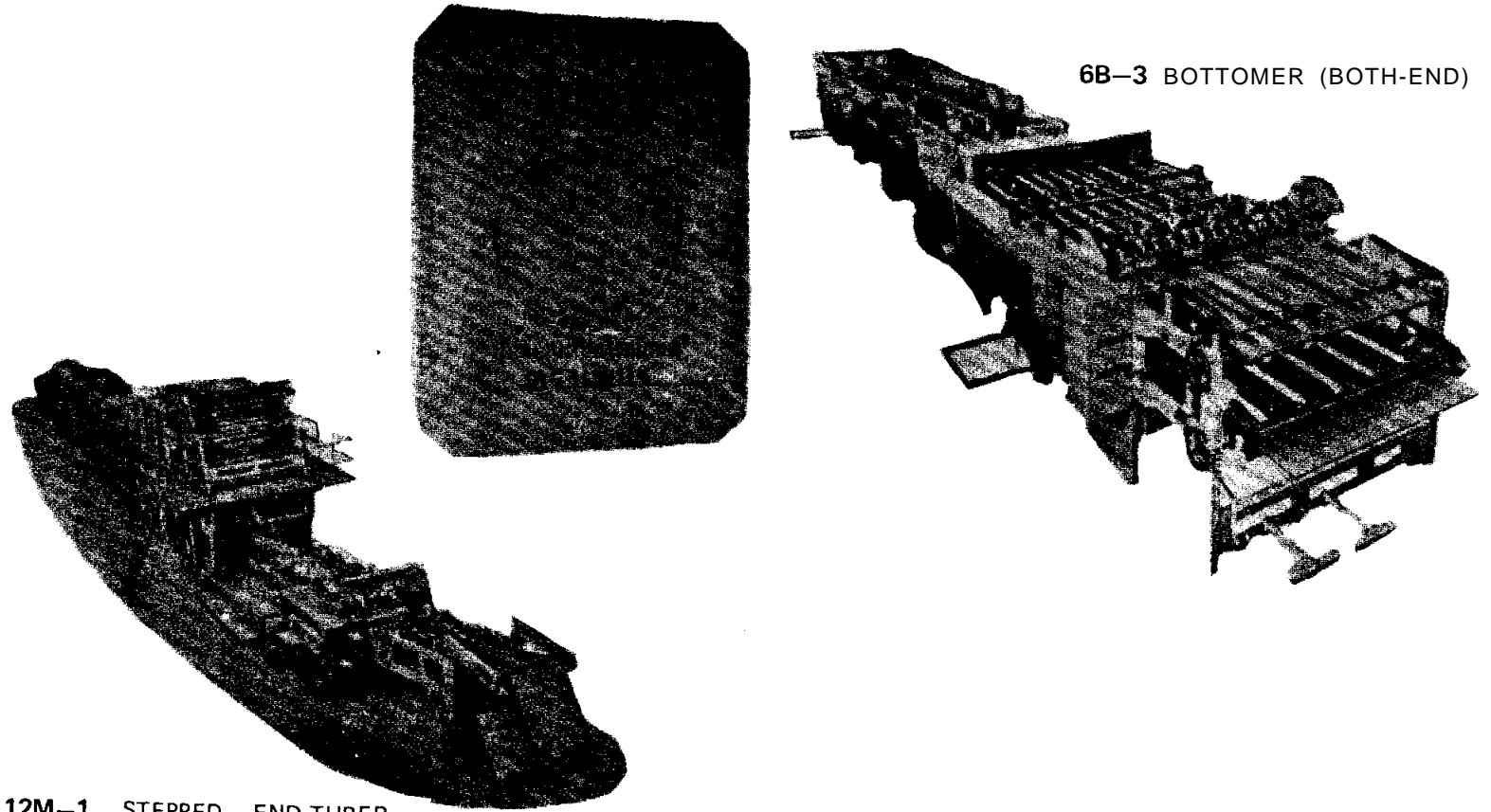
การบริการถือได้ว่าเป็นลักษณะหนึ่งของสินค้าที่จะขายให้กับผู้ซื้อ การบริการทางตลาดอุตสาหกรรมก็มีลักษณะเหมือนกับการขายสินค้าอุตสาหกรรม กล่าวคือจะเป็นการให้บริการแก่องค์กรธุรกิจหรือสถาบันต่าง ๆ โดยมีผู้เชี่ยวชาญในด้านให้บริการ การบริการทางอุตสาหกรรมได้แก่ การให้คำปรึกษาทางวิศวกรรมหรือทางการจัดการ เพื่อจะช่วยให้การปรับปรุงแผนผังของโรงงานหรือองค์การให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น การบริการทางการออกแบบในด้านโรงงาน ตัวสินค้า และวัสดุอื่น ๆ การบริการทางด้านบำรุงรักษานอกสถานที่ เช่น การรับทำความสะอาดหน้าต่างของตัวอาคาร การทาสีตัวอาคารหรือสถานที่ เป็นต้น

การบริการทางอุตสาหกรรมจะถูกพิจารณาออกมาเป็นรายการค่าใช้จ่าย โดยจะทำการเปรียบเทียบระหว่างต้นทุนในการซื้อบริการจากบริษัทผู้เสนอบริการ กับต้นทุนในการมีพนักงานสำหรับการบริการดังกล่าว ถ้าทางบริษัทไม่มีพนักงานที่มีความสามารถในด้านบริการดังกล่าวก็สมควรที่จะว่าจ้างบริษัทภายนอกที่มีความชำนาญในด้านบริการ

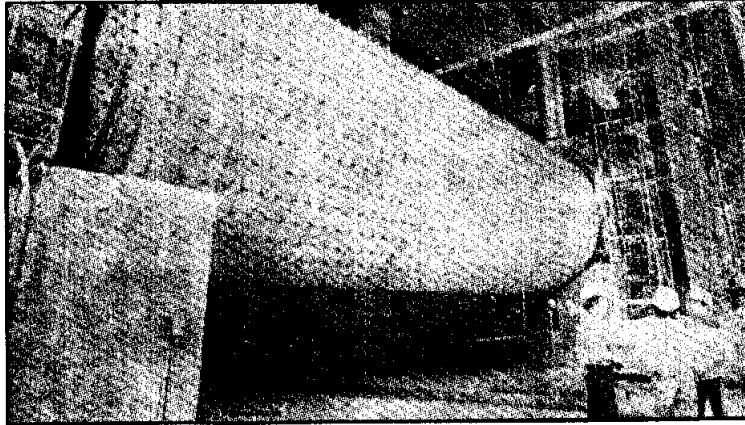
การบริการทางอุตสาหกรรมจะถือเอาคุณภาพของการบริการเป็นหลักมากกว่าที่จะถือเอาราคาของการบริการเป็นหลัก เพราะว่าผู้ซื้อบริการสามารถจะได้รับผลประโยชน์จากคุณภาพของการบริการมากกว่าการบริการที่ราคาต่ำแต่ไม่สามารถจะให้ผลประโยชน์แก่ผู้ซื้อบริการได้ หรือแม้ว่าจะให้ได้ก็ไม่ดีเท่าที่ควร เราสามารถจะกล่าวได้อีกหนึ่งว่าความต้องการของการบริการทางอุตสาหกรรมที่ดีมีคุณภาพย่อมจะมีลักษณะที่ไม่ยืดหยุ่น (แม้ว่าราคาของการบริการจะสูงก็ตามแต่ปริมาณความต้องการก็ยังเหมือนเดิมหรือถ้าเปลี่ยนแปลงก็จะเปลี่ยนแปลงไปบ้างเล็กน้อยไม่เป็นไปตามอัตราส่วนของการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคา)

รูปที่ 1 แสดงให้เห็นถึงเครื่องจักรพับหัวท้ายถุงกระดาษ

WE SUPPLIED THE FIRST MACHINE IN THAILAND TO MAKE BOTTOM PASTED BAG.

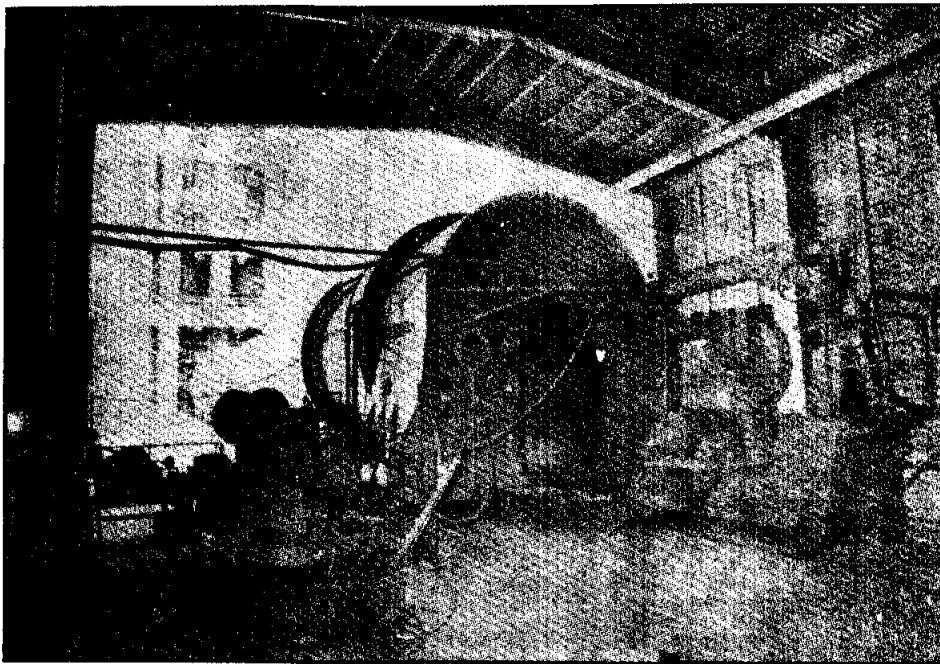


รูปที่ 2 แสดงให้เห็นถึงเครื่องโม่ซีเมนต์



Cement mill

รูปที่ 3 แสดงให้เห็นเครื่องเตาไฟ



Kiln burner platform

รูปที่ 4 แสดงให้เห็นถึงเครื่องตกแต่งผิวโลหะ

	<p>SHOT BLAST MACHINE เครื่องตกแต่งผิวโลหะ (เครื่องยิงทราย)</p>
	<p>เครื่องสำหรับ ยิงตัวถังรถ จักรยานยนต์ และรถจักรยานสองล้อ</p>
	<p>ผู้ผลิตและจำหน่าย ● BLASTING MACHINE เครื่องตกแต่งผิวโลหะ (เครื่องยิงทราย) พร้อมอุปกรณ์ครบชุด มีหลายขนาด เหมาะสำหรับงาน อุตสาหกรรมต่างๆ</p>
	

รูปที่ 5 แสดงให้เห็นถึงวัตถุดิบประเภทผลิตภัณฑ์จากเกษตรกรรม



บทสรุป

สินค้าอุตสาหกรรมสามารถจะแบ่งแยกประเภทต่าง ๆ ได้เป็น 6 ประเภท คือ

1. เครื่องจักรหรือเครื่องมือหลัก เป็นสินค้าที่ใช้เป็นหลักในการผลิตของโรงงาน เป็นสินค้าที่มีราคาสูง เป็นสินค้าที่ต้องใช้เทคนิคในการติดตั้ง ซ่อมแซมและบำรุงรักษาจึงต้องขายโดยตรงระหว่างผู้ผลิตกับผู้ซื้อ

2. เครื่องมือประกอบหรืออุปกรณ์เสริม เป็นสินค้าที่มีความสำคัญน้อยกว่าเครื่องจักรราคาก็ต่ำกว่า การซื้อขายสามารถใช้คนกลางได้มากเพราะผู้ซื้ออยู่กระจัดกระจาย

3. วัสดุที่เป็นส่วนประกอบ ส่วนประกอบ เป็นสินค้าที่ซื้อขายกันเป็นปริมาณมาก ๆ จึงมักจะซื้อขายกันโดยตรง แต่ก็มีการใช้คนกลางบ้าง วัสดุที่เป็นส่วนประกอบได้แก่ชิ้นส่วนของสินค้า เช่น ชิ้นส่วนรถยนต์

4. วัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน เป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกับสินค้าอุปโภคบริโภคหาซื้อได้ง่าย ผู้ซื้อจะมีอยู่อย่างมากมาย การขายจะใช้คนกลางช่วยกระจายสินค้า สินค้าราคาต่อหน่วยต่ำ ผู้ซื้อซื้อเป็นปริมาณมาก ๆ

5. วัตถุดิบ เป็นสินค้าที่ยังไม่ได้แปรสภาพมีทั้งวัตถุดิบที่ยังคงสภาพตามธรรมชาติ เช่น แร่ ที่ดิน ผลผลิตที่ได้จากทะเลและป่า กับวัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางเกษตร เช่น ข้าวต่าง ๆ ผลผลิตที่ได้จากสัตว์ วัตถุดิบที่คงสภาพตามธรรมชาติจะมีผู้ผลิตรายใหญ่เพียงน้อยรายและระยะทางจากแหล่งถึงตลาดค่อนข้างไกล ปริมาณวัตถุดิบมีจำกัด สินค้าไม่มีความแตกต่าง

วัตถุดิบที่เป็นผลผลิตทางเกษตรจะมีผู้ผลิตรายย่อยมากรายและอยู่ห่างไกลจากตลาดมีปัญหาทางด้านขนส่ง คือ ค่าขนส่งจะสูง จำเป็นต้องจัดมาตรฐานและคุณภาพของสินค้า จำเป็นต้องใช้คนกลางช่วยรวบรวมสินค้าไปยังตลาด

6. การบริการ การบริการในตลาดอุตสาหกรรมจะอยู่ในรูปของการบริการให้แก่ธุรกิจหรือรัฐบาล เช่น การออกแบบตัวอาคาร ตัวสินค้าและอื่น ๆ การบริการทำความสะอาดต่างอาคาร ผู้ใช้บริการจะยึดถือเอาคุณภาพของการบริการมากกว่าระดับราคาการบริการ

คำถามท้ายบทที่ 2

อัตนัย

1. จงอธิบายการจัดแบ่งประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค
2. จงระบุประเภทสินค้าอุตสาหกรรมทั้ง 6 ประเภท
3. สินค้าต่อไปนี้จัดเข้าอยู่ในประเภทสินค้าอุตสาหกรรมใด และมีลักษณะตลาดอย่างไร
 1. พัดลมที่อยู่ในสำนักงาน
 2. กระดานดำในห้องเรียน
 3. รถบดถนนของบริษัทก่อสร้าง
 4. กระดาษแผ่นสำหรับพิมพ์ดีด
 5. โทรศัพท์วงจรปิดในห้องเรียน
 6. ท่อประปาพลาสติก
 7. ไข่ไก่จากฟาร์ม
 8. บริษัทที่รับกำจัดปลวก
4. สินค้าประเภทเครื่องจักรหลัก อุปกรณ์เสริม และวัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงานนั้นท่านคิดว่าเข้ากับประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคใดให้เหตุผล

ปรนัย

เลือกคำตอบที่ดีที่สุดเพียง 1 คำตอบ

1. สินค้าใดที่จัดว่าเป็นสินค้าซื้อสะดวก
 1. โทรศัพท์
 2. ตู้เย็น
 3. วิทยุ
 4. ลูกกวาด
 5. เสื้อผ้า
2. สินค้าใดต่อไปนี้ที่จัดว่าเป็นเครื่องจักรหลัก
 1. รถแทรกเตอร์ในการก่อสร้าง
 2. รถบรรทุกของโรงงานผลิต
 3. รถที่มีรางเลื่อนใช้ในโรงงานผลิต
 4. เครื่องพิมพ์ดีด
 5. เครื่องป้องกันไฟ

3. สินค้าใดต่อไปนี่ที่จัดว่าเป็นอุปกรณ์เสริม
 1. รถบรรทุก
 2. เครื่องคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่
 3. เครื่องเย็บกระดาษ
 4. คลิปหนีบกระดาษ
 5. เครื่องพิมพ์ดีด
4. สินค้าใดต่อไปนี่ที่เป็นวัสดุที่เป็นส่วนประกอบ
 1. เครื่องทอผ้า
 2. จักรเย็บผ้า
 3. เครื่องถ่ายเอกสาร
 4. ผ้าพับหรือผ้าม้วน
 5. กล้องถ่ายรูป
5. สินค้าใดต่อไปนี่ที่เป็นวัสดุสิ้นเปลืองดำเนินงาน
 1. โคมไฟฟ้า
 2. หลอดไฟฟ้า
 3. กล้องถ่ายรูป
 4. กระดาษดำ
 5. พัดลม
6. สินค้าใดต่อไปนี่ที่เป็นวัตถุดิบ
 1. ไม้แผ่น
 2. เหล็กแผ่น
 3. ป่าไม้
 4. กระดาษ
 5. ผ้าผืน
7. สินค้าประเภทใดที่เหมาะสมกับการขายโดยตรง
 1. เครื่องคอมพิวเตอร์
 2. โคมไฟฟ้า
 3. หลอดไฟฟ้า
 4. กระดาษชำระ
 5. สีทาอาคาร

8. สินค้าใดที่เหมาะสมกับการขายโดยผ่านคนกลาง

1. เครื่องจักร
2. เครื่องคอมพิวเตอร์
3. อุปกรณ์ทำความสะอาด
4. เครื่องพิมพ์กระดาษ
5. อุปกรณ์ฉายภาพยนตร์

เฉลยคำตอบปรนัย

ข้อ 1. (4) ข้อ 2. (1) ข้อ 3. (5) ข้อ 4. (4) ข้อ 5. (2) ข้อ 6. (3) ข้อ 7. (1) ข้อ 8. (3)