

ใบความรู้ที่ 4.1 เรื่อง การเก็บเกี่ยวและจัดจำหน่ายผลผลิต		
หน่วยการเรียนรู้ที่ 2 เรื่อง การจัดจำหน่ายผลผลิต	จำนวน 4 ชั่วโมง	
รายวิชา ง20209 การปลูกพืชสวนครัว	จำนวน 1.0 นก.	เวลาเรียน 2 ชม./สัปดาห์
กลุ่มสาระการเรียนรู้ การงานอาชีพ	ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1-3	

## การเก็บเกี่ยวและจัดจำหน่ายผลผลิต

### 1. การเก็บเกี่ยวผลผลิต

พืชผักสวนครัวแต่ละชนิดจะมีระยะเวลาในการเก็บเกี่ยวที่แตกต่างกันขึ้นอยู่กับการนำผลผลิตของพืชผักสวนครัวมาใช้ประโยชน์

พืชผักสวนครัวที่นิยมนำผลผลิตมาใช้ในขณะที่ยังมีอายุน้อยหรืออ่อนอยู่ ส่วนใหญ่จะเป็นพืชผักสวนครัวที่ใช้ประโยชน์จากลำต้นและใบ เช่น คะน้า ผักบุ้ง มะระ มะเขือ แตงกวา ข้าวโพดฝักอ่อน หน่อไม้ฝรั่ง



พืชผักสวนครัวที่นิยมนำผลผลิตมาใช้เมื่อมีอายุที่เจริญเติบโตเต็มที่แต่ยังไม่สุก หรือเริ่มเปลี่ยนสีเล็กน้อย เช่น พักทอง มะเขือเทศ กะหล่ำดอก หอมหัวใหญ่ พริก

การเก็บเกี่ยวผลผลิตพืชผักสวนครัวควรจะเก็บเกี่ยวในช่วงเช้าหรือช่วงเย็นเท่านั้น เพราะถ้าเก็บเกี่ยวในช่วงที่อากาศร้อนอบอ้าวจะทำให้พืชผักสวนครัวเหี่ยวเฉา เนื่องจากการสูญเสียน้ำซึ่งจะส่งผลให้พืชผักสวนครัวมีน้ำหนักรลดลง และคุณภาพไม่ดี



## 2. การตัดแต่งผลผลิต

พืชผักสวนครัวหลังจากเก็บเกี่ยวมักจะมีส่วนที่ไม่ต้องการติดมาด้วย ผู้ปลูกควรตัดแต่งส่วนที่ไม่ต้องการทิ้ง เช่น ใบแก่ ใบที่เน่าเปื่อย เพื่อให้ผลผลิตดูสวยงามน่ารับประทาน



## 3. การทำความสะอาดด้วยน้ำ

เนื่องจากพืชผักสวนครัวที่ปลูกไว้บริเวณบ้านเพื่อรับประทาน ผู้ปลูกมักจะไม่ใช้สารเคมีในการกำจัดศัตรูพืชจึงไม่มีสารพิษตกค้าง การทำความสะอาดพืชผักสวนครัวเหล่านี้สามารถทำได้โดยการแช่ไว้ในน้ำนานประมาณ 5 - 10 นาที แล้วล้างด้วยน้ำสะอาดอีกครั้งหนึ่ง หรือล้างด้วย น้ำประปาที่กำลังไหลนาน 2 นาที



#### 4. การคัดเลือกและคัดขนาดผลผลิต

ในกรณีที่พืชผักสวนครัวที่ปลูกมีจำนวนมากเกิน ความต้องการบริโภคภายในครอบครัวผู้ปลูก สามารถที่จะนำผลผลิตเหล่านั้นไปจำหน่ายได้ ซึ่งในการจำหน่ายจะต้อง มีการคัดเลือกและคัดขนาดของผลผลิต ซึ่งสามารถใช้วิธีการ สั่งเกตหรือใช้อุปกรณ์ชั่งน้ำหนัก เพื่อให้ขนาดและลักษณะ ของผลผลิตในแต่ละกลุ่มใกล้เคียงกันมากที่สุด การคัดขนาดจะส่งผลให้ผู้ปลูกได้ราคาดี และดูน่าซื้อยิ่งขึ้น



#### 5. การบรรจุหีบห่อ

เป็นการนำผลผลิตที่ได้จากพืชผักสวนครัวมาลงในภาชนะที่เตรียมไว้ เพื่อป้องกันการกระทบกระเทือน สะดวกในการขนย้าย ให้ผลผลิตเสียหายน้อยที่สุด การบรรจุหีบห่อ จะทำให้ผลผลิตดูดีมีค่า และมีราคาสูง



## 6. หลักการตั้งราคาขายเบื้องต้น

สูตรการตั้งราคาขายสินค้าเบื้องต้น มีข้อพิจารณา ดังนี้

### 1) ต้นทุน

ต้นทุนในการผลิตสินค้ามีอยู่ด้วยกันหลายรูปแบบครับ คุณไม่อาจนำต้นทุนใดต้นทุนหนึ่งมาคิดเพียงอย่างเดียวโดยไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายอื่นๆ ได้ ต้นทุนที่แท้จริงที่คุณจะต้องนำมาคำนวณมี ดังนี้

#### 1.1) วัตถุดิบ

คือต้นทุนที่เป็นต้นทุนหลักในการผลิตสินค้าเพื่อออกมาจำหน่าย แต่กระนั้นต้นทุนในเรื่องวัตถุดิบก็ยังไม่ใช่ต้นทุนที่แท้จริงที่จะนำมาคิด เพราะต้นทุนที่แท้จริงในการผลิตสินค้านั้นยังมีรายละเอียดส่วนอื่นอยู่อีก

#### 1.2) การบริหาร

การบริหารก็เป็นอีกหนึ่งค่าใช้จ่ายที่ถือเป็นส่วนของต้นทุนด้วยเช่นกัน ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้คือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดำเนินงานของธุรกิจไม่ว่าจะเป็นค่าบริหารคน ค่าเช่าสถานที่ ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าจัดส่งสินค้า เราจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายส่วนนี้มาคำนวณอย่างละเอียดและนำไปรวมกับต้นทุนวัตถุดิบในส่วนแรกด้วยเช่นกัน

#### 1.3) การตลาด

การตลาดเป็นค่าใช้จ่ายที่คนทั่วไปมักจะลืมถึง ค่าใช้จ่ายในด้านนี้ก็คือค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการโฆษณาหรือการประชาสัมพันธ์เพื่อให้สินค้าและแบรนด์เป็นที่รู้จักนั่นเอง ไม่ว่าจะเป็นการตลาดในรูปแบบออนไลน์หรือออฟไลน์ ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เราก็ต้องคำนวณอย่างละเอียดและนำไปรวมคิดกับต้นทุนใน 2 ส่วนแรกด้วย เช่นกัน

### 2) กำไร

หลังจากที่เราทราบต้นทุนการผลิตสินค้าต่อชิ้นแล้ว เรามีแนวทางการกำหนดราคาขาย ดังนี้

#### 2.1) กรณีขายโดยตรงจากผู้ผลิต

ตัวอย่างเช่น หากเราผลิตสินค้าออกมา 1,000 ชิ้นโดยมีต้นทุน วัตถุดิบ อยู่ที่ 100,000 บาท ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการบริหาร อยู่ที่ 30,000 บาท และค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการตลาด อยู่ที่ 20,000 บาท ต้นทุน ที่แท้จริงของการผลิตสินค้านี้จะเท่ากับ  $100,000 + 30,000 + 20,000 = 150,000$  บาทหรือเท่ากับ 150 บาท/ชิ้น ซึ่งหากเราอยากได้กำไรต่อชิ้นเท่ากับ 20% เราอาจจะตั้งราคาขายอยู่ที่  $150 * 20\%$  เท่ากับ 180 บาท

แต่หากเราคิดว่าราคาขายที่ 180 บาท คือราคาขายที่เราจะได้กำไรแล้ว ก็อาจจะคิดผิดได้เช่นกัน เพราะยังคงมีสิ่งอื่นที่เราคาดไม่ถึงอยู่ด้วย เพราะฉะนั้น ราคาที่แท้จริงที่คุณควรจะต้องขึ้นอยู่กับปัจจัยที่จะกล่าวถึง คือ

## 2.2 ตัวแทนจัดจำหน่าย

เส้นทางการขายสินค้าที่ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ เราต้องนำมาคิดเสมอในการตั้งราคา การจะขายสินค้าให้ได้มากๆ หรือต้องการให้สินค้าที่ เราผลิตออกมากระจายออกไปสู่ที่ต่างๆ เพื่อสร้างยอดขายได้มากอย่างที่เรต้องการ เราจำเป็นต้องมีตัวแทนในการช่วยขายของ ตัวแทนจำหน่ายสินค้าอาจมีด้วยกันหลายชั้น ซึ่งแต่ละชั้นก็จำเป็นที่ เราจะต้องตั้งราคาเพื่อให้ ตัวแทนจำหน่าย ให้ได้กำไรจากการขายสินค้าของเราด้วยเช่นกัน ตัวแทนจำหน่าย มีดังนี้

### (1) ดีลเลอร์ (Dealer) รายใหญ่

ดีลเลอร์รายใหญ่ คือตัวแทนที่จะรับสินค้าออกไปจากเราเป็นรายแรก และเป็นตัวแทนที่จะซื้อสินค้าของเราเป็นล็อตใหญ่มากกว่าผู้ซื้อรายอื่น ๆ การจะส่งสินค้าให้กับ ดีลเลอร์ รายใหญ่ เราจำเป็นต้องบวกเปอร์เซ็นต์ที่ เราต้องการเข้าไปด้วย

โดยหากเราต้องการกำไรที่ 20% เราต้องส่งสินค้าให้แก่ดีลเลอร์รายใหญ่ ในราคา  $150 * 20\%$  เท่ากับ 180 บาท/ชิ้น

### (2) ตัวแทนขายส่งหรือห้างขายส่ง

คือ ตัวแทนในชั้นที่ถัดลงไปจาก ดีลเลอร์ รายใหญ่อีกทีหนึ่ง พวกเขาจะรับเอาสินค้าจากดีลเลอร์รายใหญ่เพื่อนำไปจำหน่ายในรูปแบบของขายส่งในห้างร้านขายส่ง ในชั้นนี้ เราอาจต้องมีการพูดคุยตกลงรายละเอียดของกำไรที่ ดีลเลอร์ รายใหญ่ต้องการก่อนที่จะกำหนดเป็นราคาที่จะขายให้แก่ตัวแทนขายส่ง เช่น หาก ดีลเลอร์ ต้องการกำไรที่ 20% เราก็อาจจะกำหนดราคาขายไว้ที่  $180 * 20\%$  เท่ากับ 216 บาท/ชิ้น

### (3) ผู้ค้าปลีกหรือผู้ค้ารายย่อย

คือตัวแทนที่จะรับเอาสินค้าจากตัวแทนขายส่งมาขายอีกชั้นหนึ่ง โดยพวกเขาจะรับเอาสินค้านั้นไปจำหน่ายที่ร้านค้าปลีกของตนเองครับ ซึ่งก็เช่นกันที่คุณอาจจะต้องกำหนดราคาขายโดยสอบถามความต้องการกำไรของตัวแทนขายส่งเสียก่อนซึ่งหากตัวแทนขายส่งต้องการกำไรที่ 20% คุณก็อาจจะกำหนดราคาที่จะจำหน่ายแก่ผู้ค้าปลีกอยู่ที่  $216 * 20\%$  เท่ากับ 260 บาท ชิ้น

#### (4) ลูกค้า

ลูกค้า คือ ชั้นสุดท้ายในวงจรการขายสินค้าที่ เราผลิตขึ้น ซึ่งลูกค้าจะซื้อสินค้าจากผู้ค้ารายย่อยหรือพ่อค้าปลีกในชั้นสุดท้าย ซึ่งก็เช่นเดียวกับขั้นตอนการตั้งราคาในชั้นอื่นๆ ที่เราอาจต้องสอบถามว่าผู้ค้ารายย่อยต้องการกำไรอยู่ที่เท่าไร ซึ่งถ้าผู้ค้ารายย่อย หรือ ผู้ค้าปลีก ต้องการกำไรที่ 20% เราจะต้องตั้งราคาขายสินค้าอยู่ที่  $260 \times 20\%$  เท่ากับ 312 บาท/ชิ้น ซึ่งราคานี้ ก็คือ ราคาขายสุทธิที่แท้จริงที่ลูกค้าจะซื้อสินค้าของเรา โดยที่ เราผู้ผลิต และตัวแทนจำหน่ายในชั้นต่าง ๆ ล้วนได้กำไร ตามที่ต้องการแล้ว

#### ตัวอย่าง การกำหนดราคาสินค้า (สมมติกำไรที่ 20%)



**หมายเหตุ** ในกรณี การปลูกผักสวนครัวของนักเรียน เป็นการผลิตที่มีขนาดเล็กๆ เราสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายให้ กับลูกค้า โดยตรงได้เลย ซึ่งสินค้าจะมีราคาถูกลง ไม่ต้องผ่าน คนกลาง แต่ก็จะมีข้อเสีย คือ การรับประกันสินค้า หรือการ บริการหลังการขาย จะไม่มีผู้รับผิดชอบ ถ้าซื้อจากผู้ผลิตโดยตรง

.....