

บทที่ 4

ลักษณะการดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ในจังหวัดเชียงใหม่

ภาพรวมลักษณะธุรกิจโรงพิมพ์

ที่มาของการพิมพ์ในประเทศไทยมีขึ้นมานาน แต่เริ่มมีการจดบันทึกขึ้นในสมัยรัชกาลที่ 1 โดยท่านสังฆนายกอาร์โนด์ อังตวน การ์โนลด์ (Arnoud Antioine Garnault) นักบวชฝ่ายโรมันคาทอลิก ได้เดินทางมาเข้ามาพำนักที่โบสถ์ข้างตาดรูส ได้นำเครื่องมือที่ช่วยในการพิมพ์ติดตัวมาด้วย โดยมีการพิมพ์หนังสือที่ใช้วิธีแกะแบบพิมพ์จากบล็อกไม้ หรือที่เรียกว่า Xylograph ซึ่งสมัยนั้นยังไม่มีแท่นพิมพ์และแบบพิมพ์ใช้ในราชการ จึงยังไม่เรียกว่าเป็นโรงพิมพ์ ต่อมาได้พบโรงพิมพ์ครั้งแรกในประเทศไทยที่ตรอกกัปตันบุช คือ โรงพิมพ์คณะอเมริกันบอร์ด (ซึ่งมีหมอบรัดเลย์ร่วมอยู่ด้วย) โดยมีการพิมพ์คำสอนศาสนาคริสต์เป็นภาษาไทย และวงการโรงพิมพ์ก็พัฒนาอย่างต่อเนื่องเรื่อย ๆ จนมาถึงปัจจุบัน (ส. พลายน้อย, 2549)

การพัฒนาของธุรกิจสิ่งพิมพ์จนถึงปัจจุบันสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ ได้แก่ ธุรกิจสนับสนุนโรงพิมพ์และธุรกิจโรงพิมพ์

1. ธุรกิจสนับสนุนโรงพิมพ์

ธุรกิจสนับสนุนโรงพิมพ์ เป็นธุรกิจที่เกี่ยวพันธุรกิจโรงพิมพ์ทั้งขั้นตอนก่อนและหลังพิมพ์ จึงมีความสำคัญต่อธุรกิจโรงพิมพ์อย่างมาก โดยมีรายละเอียดดังนี้ (บุญชัย วลีธรรมสวัสดิ์, 2549)

1.1 ธุรกิจสำนักพิมพ์

เป็นธุรกิจสื่อกลางระหว่างผู้เขียนกับผู้อ่าน ธุรกิจสำนักพิมพ์เป็นผู้รวบรวมต้นฉบับจากผู้เขียนมาจัดเรียงเป็นเนื้อหารูปเล่ม จัดหาที่พิมพ์ และการจัดการตลาดซึ่งสำนักพิมพ์แต่ละแห่งจะมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น สิ่งพิมพ์ด้านการศึกษา สิ่งพิมพ์หนังสือเล่มทั่วไป นิตยสาร หรือหนังสือพิมพ์ เป็นต้น

1.2 ธุรกิจงานก่อนพิมพ์

เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานพิมพ์ต่าง ๆ เช่น ธุรกิจ ถ่ายฟิล์ม แยกสี และทำแม่พิมพ์ ซึ่งธุรกิจงานก่อนพิมพ์มีการพัฒนาอย่างมากเนื่องจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีด้านอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญของการทำงานก่อนพิมพ์ในปัจจุบัน

1.3 ธุรกิจงานหลังพิมพ์

เป็นธุรกิจที่ให้บริการหลังการพิมพ์ เช่น การพับ การเก็บเล่ม การเข้าเล่ม การปั้มนูน การปั้มทอง การเคลือบพลาสติก การโค้ทขึ้นรูป เป็นต้น ซึ่งจะให้ชิ้นงานพิมพ์ที่สวยงาม และสมบูรณ์มากขึ้น มีความสำคัญที่ต้องระมัดระวังไม่ให้เกิดความผิดพลาดขึ้น เนื่องจากจะสร้างความเสียหายต่องานพิมพ์สูงมาก เพราะหากเกิดความผิดพลาดต้องจัดทำงานพิมพ์ใหม่ทันที โดยหากงานพิมพ์ขึ้นใดมีการเพิ่มคุณค่าให้กับชิ้นงาน โดยใช้บริการธุรกิจหลังงานพิมพ์จะต้องเผื่อชิ้นงานพิมพ์ไว้จำนวนหนึ่งเพื่อป้องกันการผิดพลาด

1.4 ธุรกิจการขนส่ง

เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายการจัดเก็บ และจัดส่งสินค้าที่ได้จากการผลิต ธุรกิจขนส่งเริ่มจากผู้ส่งส่งวัตถุดิบการผลิต ไปยัง โรงพิมพ์ ผ่านไปยังผู้กระจายสินค้า ผู้ขาย และผู้บริโภค ตามลำดับ โดยธุรกิจการขนส่งมีส่วนช่วยสนับสนุนงานพิมพ์ให้บรรลุเป้าหมาย และทำให้ต้นทุนการผลิตลดลงได้

1.5 ธุรกิจจัดจำหน่ายเครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ในการพิมพ์

เป็นธุรกิจที่จัดจำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่างๆ อาทิเช่น เครื่องพิมพ์หรือเครื่องตัดกระดาษรูปแบบต่าง ๆ รวมถึงอะไหล่ของเครื่องจักรและจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลือง อาทิเช่น สีหมึกพิมพ์ น้ำยาฟาวเทน ผ้าลูกน้ำ ผ้าชุด จาระบี น้ำมันก๊าด เป็นต้น และบริการที่สำคัญอีกประเภทที่ช่วยทำให้โรงพิมพ์ไว้วางใจในการเลือกสั่งซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ ซ้ำที่ผู้จัดจำหน่ายรายเดิม คือ การบริการหลังการขายที่ดี โดยเฉพาะในการซ่อมบำรุงเครื่องจักร เนื่องจากเครื่องพิมพ์มีการใช้งานหนักและส่วนใหญ่ในการซื้อขายจะไม่ได้สั่งซื้อเครื่องมือหนึ่ง เนื่องจากมีราคาสูงมาก การปรับจูนเครื่องจึงเป็นขั้นตอนที่สำคัญเพื่อให้ได้เครื่องที่ดีและมีคุณภาพ โดยหากมีการใช้งานไปสักระยะหนึ่งก็จำเป็นที่จะต้องมีการซ่อมบำรุงและจูนเครื่อง ซึ่งหากผู้จัดจำหน่ายรายใดมีช่างที่มีประสบการณ์และมีการดูแล แนะนำที่ดีก็จะมีโรงพิมพ์เป็นลูกค้าอยู่มาก และเนื่องจากเครื่องพิมพ์นั้นมีมากมายหลายรุ่นและในแต่ละรุ่นมีขั้นตอนการทำงานที่ต่างกัน ในบางครั้งธุรกิจผู้จัดจำหน่ายเครื่องพิมพ์จึงจำเป็นที่จะต้องจัดหาช่างพิมพ์ให้ พร้อมเครื่องที่จัดจำหน่ายด้วย เพื่อความสะดวกในการตัดสินใจสั่งซื้อจากโรงพิมพ์

1.6 ธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุทางการพิมพ์

เป็นธุรกิจที่จำหน่ายวัตถุดิบที่ใช้ในการพิมพ์ อาทิเช่น กระดาษ สติกเกอร์ พลาสติก โดยวัตถุดิบนั้นมีแหล่งผลิตทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีให้เลือกอยู่หลายประเภท หลายขนาด และหลายแหล่งผลิต โดยราคานั้นขึ้นอยู่กับประเภทวัสดุ ขนาด ความหนา ซึ่งจะส่งผลให้ชิ้นงานพิมพ์ที่มีคุณภาพต่างกัน

2. ธุรกิจโรงพิมพ์

ธุรกิจโรงพิมพ์ในประเทศไทยเป็นธุรกิจบริการ ที่มีความสำคัญต่อการผลิตสินค้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านการศึกษา การบันเทิง หรือการค้า อาทิเช่น ส่วนของการศึกษาก็อาศัยงานพิมพ์ที่มีคุณภาพและบริการที่รวดเร็วเพื่อผลิตสื่อการสอนให้ทันกับเวลาเปิดการศึกษา การบันเทิงก็ผลิตสิ่งพิมพ์ที่ให้ทั้งความรู้และความบันเทิงสำหรับประชาชนทั่วไป เช่น วารสาร ใบปลิว ส่วนการค้าก็อาศัยสิ่งพิมพ์ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ หรือเป็นแบบฟอร์มต่าง ๆ เช่น ไปสเตอร์ แผ่นพับ เอกสารสำหรับกรอกข้อมูล เป็นต้น

ตัวอย่างงานพิมพ์จาก โรงพิมพ์ อาทิเช่น ไปสเตอร์ แผ่นพับ ใบปลิว ฉลากสินค้า นามบัตร บัตรรูปแบบต่าง ๆ สติกเกอร์ เมนู สมุด หนังสือ วารสาร ใบเสร็จ เป็นต้น

ธุรกิจโรงพิมพ์มี 3 รูปแบบ ได้แก่

1. โรงพิมพ์ที่มีเพียงแผนกออกแบบผลิตสื่อสิ่งพิมพ์
2. โรงพิมพ์ที่มีเพียงแท่นพิมพ์งาน
3. โรงพิมพ์ที่มีทั้งแผนกออกแบบสิ่งพิมพ์และมีแท่นพิมพ์สำหรับพิมพ์งานด้วย

โดยธุรกิจโรงพิมพ์ครบวงจรนั้นสามารถแปลความหมายได้หลากหลาย แต่ในที่นี้จะขอระบุนิยาม โรงพิมพ์ครบวงจร นั้นหมายถึง สถานประกอบการที่ผลิตสื่อสิ่งพิมพ์โดยมีกิจกรรมการรองรับการให้บริการลูกค้าครบทุกแผนก อันประกอบด้วย ด้านการออกแบบและผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ โดยมีเครื่องพิมพ์เป็นของตนเอง ซึ่งหมายถึง โรงพิมพ์ในรูปแบบที่ 3 นั้นเอง

ในการศึกษาคั้งนี้จึงมุ่งศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายกิจการธุรกิจ โรงพิมพ์ที่เดิมมีเพียงแผนกออกแบบผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ให้เป็น โรงพิมพ์ครบวงจรตามนิยามที่กล่าวมาข้างต้น ซึ่งมีรายละเอียดในการศึกษา ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาดของโรงพิมพ์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจ โรงพิมพ์ครบวงจรในจังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งสภาวะการแข่งขันและโอกาสการเจริญเติบโตของธุรกิจ ซึ่งมีรายละเอียดคั้งนี้

1. วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก

1.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT)

จากการสำรวจและวิเคราะห์ โรงพิมพ์ครบวงจรมีข้อมูล คั้งนี้

จุดแข็งของโรงพิมพ์ครบวงจร

1. สามารถอำนวยความสะดวกให้ลูกค้ามากขึ้น โดยลูกค้าไม่จำเป็นต้องนำแบบงานพิมพ์ไปหาโรงพิมพ์อื่นที่มีแท่นพิมพ์ ซึ่งเป็นการป้องกันการที่ลูกค้าอาจเปลี่ยนใจไปใช้บริการที่อื่นด้วย
2. ลูกค้าเกิดความพึงพอใจเพราะได้รับงานพิมพ์ที่มีคุณภาพ เนื่องจากโรงพิมพ์สามารถเข้าไปควบคุมได้ทุกกระบวนการ
3. ลูกค้าเกิดความพึงพอใจที่สามารถส่งงานพิมพ์ได้ตามเวลาที่กำหนด เพราะหากไม่มีแท่นพิมพ์เป็นของตนเองต้องอาศัยจ้างโรงพิมพ์อื่นจะมีความยืดหยุ่นในการเปลี่ยนแปลงตารางการพิมพ์ได้น้อยมาก
4. สร้างความน่าเชื่อถือให้ธุรกิจในการเป็นโรงพิมพ์ครบวงจร เนื่องจากลูกค้ามีการรับรู้ว่าการที่โรงพิมพ์ใดเป็นเพียงแค่ผู้ทำแบบแล้วจ้างโรงพิมพ์อื่นในการพิมพ์งานจะมีราคาสูงกว่าเสมอ และลูกค้ายังรู้สึกถึงการด้อยความสามารถกว่าโรงพิมพ์ครบวงจรรายอื่น
5. มีขั้นตอนการให้บริการที่กระชับและยืดหยุ่น เนื่องจากเป็นโรงพิมพ์ใหม่ซึ่งเป็นองค์กรขนาดเล็ก

จุดอ่อนของโรงพิมพ์ครบวงจร

1. ต้องใช้ลงทุนจำนวนมากและเพิ่มความเสี่ยงในการบริหาร
2. การเป็นโรงพิมพ์ครบวงจรต้องมีความเชี่ยวชาญและเพิ่มความรับผิดชอบมากขึ้นในการควบคุมกระบวนการผลิต ซึ่งถือเป็นกระบวนการหลักในการผลิตงานพิมพ์
3. เครื่องพิมพ์แต่ละรุ่นมีข้อจำกัดในการผลิต อาทิเช่น ขนาดวัสดุ กำลังการผลิต จึงอาจเป็นอุปสรรคในการออกแบบชิ้นงาน หรือการรับงานของฝ่ายขาย ที่ต้องการออกแบบหรือรับงานเพื่อให้สามารถใช้เครื่องพิมพ์โรงพิมพ์ตนเองในการผลิต
4. เนื่องจากเครื่องพิมพ์มีราคาสูง จึงอาจเป็นอุปสรรคในการที่จะปรับเปลี่ยนเทคโนโลยีเครื่องพิมพ์
5. หากผลิตงานผิดพลาดต้องรับผิดชอบเองทั้งสิ้น ซึ่งต่างกับการให้ที่จ้างโรงพิมพ์อื่นพิมพ์ โดยหากงานผิดพลาดไม่ตรงตามกำหนดสามารถให้โรงพิมพ์นั้น ๆ รับผิดชอบได้

โอกาสของโรงพิมพ์ครบวงจร

1. รัฐบาลได้มีนโยบายในการจัดทำแผนยุทธศาสตร์กลุ่มอุตสาหกรรม ตามกรอบการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในระยะเวลา 4 ปี (พ.ศ. 2548- 2551) โดยอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งในอุตสาหกรรมที่อยู่ในแผนยุทธศาสตร์

ดังกล่าวซึ่งเป็นศูนย์กลางการพิมพ์ (Printing Hub) ในเขตอาเซียนภายในปี 2557 (สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม: ระบบออนไลน์)

2. รัฐบาลได้ประกาศปรับปรุงโครงสร้างพิกัดอัตราอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ ตามมติคณะรัฐมนตรีวันที่ 20 ธันวาคม 2548 (สมาคมการพิมพ์ไทย, 2548) โดยมีการปรับลดอัตราภาษีให้เหลือร้อยละ 0 สำหรับสินค้า ดังนี้

- เชื้อกระดาษ 20 ประเภท
- แผ่นฟิล์มที่ใช้ทำแม่พิมพ์ 13 ประเภท
- เครื่องจักรต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการพิมพ์ 28 ประเภท และปรับลดอัตราภาษีร้อยละ 5 สำหรับสินค้าต่อไปนี้
- หมึกพิมพ์ 3 ประเภท
- เครื่องตัดกระดาษ 1 ประเภท

อุปสรรคของโรงพิมพ์ครบวงจร

- มีจำนวนโรงพิมพ์ที่เป็นสมาชิกชมรมสิ่งพิมพ์ภาคเหนือและให้บริการครบวงจร ประมาณ 70 แห่ง (ชมรมธุรกิจสิ่งพิมพ์ภาคเหนือ, 2549)
- ความได้เปรียบด้านประสิทธิภาพงานพิมพ์และความสัมพันธ์กับลูกค้า (Connection) ของโรงพิมพ์ครบวงจรแห่งอื่นๆ

ดังนั้นจากสภาพแวดล้อมข้างต้นจะเห็นได้ว่า โรงพิมพ์ครบวงจรมีความน่าสนใจในการลงทุนดำเนินกิจการ

1.2 สถานะการแข่งขันของโรงพิมพ์ครบวงจรใน อ.เมือง จ.เชียงใหม่

การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันของโรงพิมพ์ครบวงจร ผ่านต้นแบบปัจจัย 5 ประการ (The Five Force Mode) ของ Micheal E.Porter สามารถประยุกต์ใช้ในการศึกษาสถานะการแข่งขันของอุตสาหกรรมโรงพิมพ์ครบวงจร ได้ดังนี้

1. ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มใหม่

คู่แข่งใหม่ในอุตสาหกรรมโรงพิมพ์ครบวงจรจะเป็นอุปสรรคทางการแข่งขันสำหรับโรงพิมพ์ครบวงจรรายเดิม เนื่องจากคู่แข่งใหม่จะทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรมากขึ้น รวมทั้งแย่งส่วนการตลาด จากการวิเคราะห์ภัยคุกคามจากคู่แข่งที่เข้ามาในอุตสาหกรรมนี้พบว่ามีน้อยเนื่องจาก

- อุตสาหกรรมการพิมพ์เป็นอุตสาหกรรมซึ่งเป็นสายวิชาชีพ หมายความว่า ผู้ที่จะเข้ามาบริหารธุรกิจนี้ในอุตสาหกรรมนี้ได้ดี จำเป็นต้องมีประสบการณ์เพราะเป็นงานที่อาศัยเทคนิคและความชำนาญเฉพาะทางสูง

- การจัดตั้งโรงพิมพ์ครบวงจรต้องใช้เงินลงทุนสูงในหลายๆ ด้าน อาทิเช่น ด้านการผลิต ได้แก่ โรงงาน เครื่องพิมพ์ เครื่องตัด เครื่องจักรอุปกรณ์อื่นๆ ด้านการบริหารบุคคลซึ่งต้องจ้างแรงงานมีฝีมือมากขึ้น
- ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) มีไม่ชัดเจน เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตของแต่ละโรงพิมพ์จะเป็นลักษณะเดียวกัน ส่งผลให้งานพิมพ์ที่ได้ลักษณะไม่ต่างกันมากนัก หากเป็นแบบชนิดเดียวกันและจัดพิมพ์ในมาตรฐานเดียวกัน เพราะฉะนั้นความแตกต่างของงานพิมพ์ที่ต้องการให้มีมูลค่าขึ้นอยู่กับการออกแบบ การตัดสินใจเลือกวัสดุที่ใช้ผลิตและการเพิ่มลูกเล่นในงานหลังการพิมพ์
- การเข้าถึงช่องทางในการจัดจำหน่าย (Access to Distribution Channel) โรงพิมพ์ครบวงจรรายเดิมจะมีช่องทางจัดจำหน่ายที่พร้อมอยู่แล้วและมีความสัมพันธ์ที่ยาวนานกับลูกค้ารายเดิม ทำให้โรงพิมพ์รายใหม่เข้ามาได้ยาก

ผลการวิเคราะห์ : คู่แข่งใหม่รายใหม่มีข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ครบวงจรอยู่มากตามรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น

2. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต

ผู้ขายวัสดุสิ่งพิมพ์มีอิทธิพลต่ออุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ไม่มากนัก ถึงแม้มีผู้ขายรายใหญ่ไม่มาก คือ มีเพียงแค่ 3 รายใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยผู้ขายไม่ได้รวมตัวกันเพื่อทำการจัดตั้งราคา แต่ได้ร่วมเป็นสมาชิกชมรมธุรกิจสิ่งพิมพ์ภาคเหนือเหมือนกับโรงพิมพ์อื่นที่เป็นสมาชิกชมรมฯ เช่นกัน ซึ่งเน้นให้เห็นถึงการแสดงความร่วมมือกันในการทำธุรกิจ

ผลการวิเคราะห์ : โรงพิมพ์ครบวงจรมีอำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตมากตามรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น

3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อมีอำนาจต่อรองราคาได้ในระดับหนึ่ง เนื่องจากมีผู้ผลิตจำนวนมากราย แต่เนื่องจากความเข้มแข็งของชมรมธุรกิจสิ่งพิมพ์ภาคเหนือ ที่จะยอมเสมอในเรื่องของความร่วมมือมากกว่าการแข่งขันทางด้านราคา จึงทำให้ผู้ซื้ออำนาจในการต่อรองเพียงระดับหนึ่งเท่านั้น เพราะความสำคัญของงานพิมพ์นั้นไม่ใช่เพียงแค่ราคาถูกเท่านั้น แต่เรื่องคุณภาพเป็นสิ่งจำเป็น จึงทำให้ผู้ซื้อไม่ได้ตัดสินใจแค่เพียงเรื่องของราคาเท่านั้น ส่วนสาเหตุของการที่ผู้ซื้ออำนาจในการต่อรองมากมีสาเหตุมาจาก

- ค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนไปใช้สินค้าและบริการของกลุ่มแข่งขัน (Switch Cost) ต่ำมาก ทำให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนใจไปใช้บริการของกลุ่มแข่งขันได้ทันทีหากไม่พอใจในสินค้า บริการและราคา
- ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) มีน้อยเนื่องจากกระบวนการผลิตของแต่ละโรงพิมพ์ภายใต้มาตรฐานเดียวกันมีลักษณะเหมือนกัน
ผลการวิเคราะห์ : ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองไม่มากนักตามรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น

4. ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้

สินค้าที่สามารถทดแทนงานพิมพ์ได้ อาทิเช่น งานถ่ายเอกสาร งานโรเนียวสีต่าง ๆ งาน Print out ด้วยเครื่องหลากหลายขนาด และวัสดุหลากหลายประเภท ถึงแม้ผลงานที่ได้อาจมีราคาและคุณภาพที่แตกต่างกัน แต่ก็นับเป็นสินค้าที่สามารถทดแทนงานพิมพ์ได้เช่นกัน

ผลการวิเคราะห์ : สินค้าและบริการมีไม่มากนักตามรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น

5. ความรุนแรงของภาวะการแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน

ปัจจุบันความรุนแรงของภาวะการแข่งขันระหว่างโรงพิมพ์นั้นยังไม่รุนแรงมากนัก อันเนื่องมาจาก โรงพิมพ์ครบวงจรนั้นยังมีอยู่ไม่มากนัก คือเพียง 70 แห่ง (ชมรมธุรกิจสิ่งพิมพ์ภาคเหนือ, 2549) ซึ่งในจำนวน 70 แห่งนี้ยังมีขนาดโรงพิมพ์ที่แตกต่างกัน จึงทำให้มีกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันด้วยเช่นกัน เพราะความแตกต่างของขนาดโรงพิมพ์จะส่งผลต่อเนื่อง ไปยังถึงชนิดของแท่นพิมพ์และกำลังการผลิตงานพิมพ์ ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นการกำหนดกลุ่มลูกค้าที่ต่างกัน ทำให้การแข่งขันของอุตสาหกรรมนี้ไม่รุนแรงเท่าที่ควร

ผลการวิเคราะห์ : ความรุนแรงของภาวะการแข่งขันระหว่างโรงพิมพ์มีน้อยมากครบวงจรตามรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น

โดยทั้ง 5 ปัจจัยสามารถสรุปได้ในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แสดงผลสรุปการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของโรงพิมพ์ครบวงจรในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่

ปัจจัย	ผลการวิเคราะห์
1. ข้อจำกัดในการเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มใหม่	มีมาก
2. อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต	มีไม่มาก
3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ	มีไม่มาก
4. ภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการที่ทดแทนกันได้	มีไม่มาก
5. ความรุนแรงของภาวะการแข่งขันระหว่างองค์กรธุรกิจที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน	มีน้อย หากสามารถระบุกลุ่มลูกค้าได้ชัดเจน

จากตารางแสดงให้เห็นว่าธุรกิจโรงพิมพ์ครบวงจรเป็นธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับผู้ที่มีประสบการณ์ในสายอาชีพนี้ ซึ่งควรที่จะศึกษาเพิ่มเติมถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งกิจการ

1.3 สภาพตลาดและประมาณการเติบโตโดยรวมของจังหวัดเชียงใหม่ (หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่, 2549)

ภาวะเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงใหม่ตั้งแต่ปี 2547 ที่มีการขยายตัวสูงทั้งในภาคการลงทุนเอกชนที่ขยายตัวมากกว่าร้อยละ 200 และการลงทุนที่มีการกระตุ้นจากภาครัฐ โดยเฉพาะการให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางการบิน และการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ (Mega Project) จำนวนมาก อาทิเช่น โครงการเชียงใหม่ไนท์ซาฟารี มีมูลค่าประมาณ 1,550 ล้านบาท งานมหกรรมพืชสวนโลก มูลค่าประมาณ 2,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นโครงการที่ก่อสร้างเสร็จแล้ว ส่วนโครงการที่ยังไม่ได้ก่อสร้าง เช่น โครงการศูนย์ประชุมนานาชาติ โดยใช้งบประมาณ 1,450 ล้านบาทและคาดว่าหากโครงการนี้ก่อสร้างแล้วเสร็จจะส่งผลดีต่อทั้งตัวจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดต่าง ๆ ในภาคเหนือ โดยจะได้รับความเชื่อมั่นจากนักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศซึ่งคาดว่าจะสามารถสร้างรายได้และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้ท้องถิ่น ได้ไม่ต่ำกว่าปีละ 2,500 ล้านบาท เหล่านี้ล้วนเป็นดัชนีที่ใช้ชี้วัดการขยายตัวและการเติบโตของเศรษฐกิจจังหวัดเชียงใหม่ในอนาคตอีก 5 ปีข้างหน้า โดยภาครัฐได้มีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านโครงข่ายคมนาคมมากถึง 4,000 ล้านบาท ซึ่งเหล่านี้ยังไม่รวมโครงการลงทุนจากภาคเอกชนในจังหวัดเชียงใหม่อีกมากมาย อาทิเช่น การจัดตั้งโรงงานยาสูบจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งจะสร้างบริเวณใกล้มหาวิทยาลัยแม่โจ้ มูลค่า 13,000 ล้านบาท รวมถึงโครงการภาคเอกชนอื่นๆ เช่น โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์- โรงแรมในระดับ 5 ดาว เป็นต้น

ข้อมูลจากศูนย์ส่งเสริมการลงทุนภาคเหนือแสดงให้เห็นโครงการลงทุนที่ขอรับการส่งเสริมในช่วง มกราคม – กันยายน 2547 ซึ่งมีมูลค่ามากถึง 12,982 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 3,661 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 254.6 สำหรับจำนวนโครงการเพิ่มขึ้นจาก 42 โครงการเป็น 70 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 66.7 เกิดจากการจ้างงานกว่า 9,191 คน

โดยโครงการที่ได้รับอนุมัติให้เกิดการลงทุนมีจำนวน 9,191 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีมูลค่า 6,442 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 42.7 สำหรับจำนวนโครงการเพิ่มขึ้นจาก 39 โครงการเป็น 52 โครงการคิดเป็นร้อยละ 33.3 เกิดการจ้างงานไม่ต่ำกว่า 7,973 คน

อุตสาหกรรมที่ได้รับการอนุมัติให้เกิดการลงทุนมากเป็นอันดับหนึ่ง คือ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และเครื่องใช้ไฟฟ้า มีมูลค่าการลงทุนรวม 2,889 ล้านบาท อันดับสอง คือ อุตสาหกรรมเกษตร มีมูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 2,579 ล้านบาท อันดับสาม คือ

อุตสาหกรรมโลหะ เครื่องจักรและอุปกรณ์ มีมูลค่าการลงทุนรวม 2,529 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนกว่า 18 เท่า เนื่องจากเป็น โครงการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ซึ่งมีขนาดการลงทุนสูง คิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวม 1,542 ล้านบาท ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนยานพาหนะ (Thorottle Body Assy) ที่มีโครงการตั้งอยู่ในจังหวัดลำพูน

ตั้งแต่ในช่วงเดือนมกราคม – กันยายน 2547 พื้นที่โครงการที่ได้รับการอนุมัติให้มีการลงทุนสูงสุด คือ จังหวัดเชียงใหม่ รวม 19 โครงการ มูลค่าการลงทุนรวม 2,513.4 ล้านบาท อันดับสอง คือ จังหวัดลำพูน ส่วนใหญ่เป็นการขยายการลงทุนเดิม จำนวน 18 โครงการ มีมูลค่าการลงทุน 4,938.4 ล้านบาท อันดับที่สาม คือ จังหวัดกำแพงเพชร เป็นโครงการลงทุนรวม 4 โครงการ มีมูลค่า 197.7 ล้านบาท

ในการให้อนุมัติการลงทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในเขตภาคเหนือที่มีไทยเป็นผู้ถือหุ้นข้างมาก ซึ่งเป็นบริษัทที่จัดตั้งใหม่และมีขนาดการลงทุนไม่เกิน 200 ล้านบาท มีจำนวน 24 โครงการ คิดเป็นมูลค่าการลงทุนรวมกว่า 812.7 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในกิจการเกษตรและผลิตผลจากเกษตรกรรม อาทิเช่น กาผลิตถนอมอาหาร กิจการผลิตปุ๋ย การชำแหละเนื้อสัตว์ และการผลิตพืชสมุนไพร เป็นต้น

ด้านการท่องเที่ยว โดยข้อมูลจากการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ภาคเหนือเขต 1 ประมาณนักท่องเที่ยวตลอดปี 2548 ว่าเพิ่มขึ้น 4 ล้านคน โดยมีรายได้รวมประมาณ 4.8 หมื่นล้านบาท จากปี 2547 ที่มีนักท่องเที่ยวเพียง 3.89 ล้านคน รายได้ 4.5 ล้านบาท

ในส่วนคณะกรรมการส่งเสริมและพัฒนาการท่องเที่ยว จังหวัดเชียงใหม่ ได้สรุปสถานการณ์ในท่องเที่ยวในปี 2547 ว่ามีอัตรานักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มขึ้นร้อยละ 25.23 ส่วนนักท่องเที่ยวชาวไทยขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.99 สำหรับค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวันของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศจำนวน 3,232 บาท นักท่องเที่ยวชาวไทยจำนวน 2,635 บาท โดยระยะเวลาพำนักเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน คือ 3.53 และ 3.35 วันตามลำดับ

การขยายตัวของกลุ่มท่องเที่ยวและโรงแรม โดยภายในปี พ.ศ. 2549 จังหวัดเชียงใหม่จะมีโรงแรมระดับ 5 ดาวเกิดขึ้นอย่างน้อย 7 แห่ง โดยมีเม็ดเงินลงทุนมากกว่า 10,000 ล้านบาท ทั้งหมดเป็นการลงทุนจากทั้งจากนักลงทุนต่างถิ่นและในพื้นที่เอง โดยคาดว่าจะมีนักท่องเที่ยวไม่ต่ำกว่า 1,500 ห้อง

ด้านตลาดอสังหาริมทรัพย์ด้วยปัจจัยด้านบวกในช่วงปีที่ผ่านมา นักลงทุนได้มีความมั่นใจในการลงทุนและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะด้านที่อยู่อาศัย ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าในปี 2550 จะมีชาวต่างชาติย้ายเข้ามาอยู่ที่เชียงใหม่ประมาณ 300,000 คน อย่างเช่น คนญี่ปุ่นที่ย้ายเข้ามาอยู่ที่

ลำพูนและเชียงใหม่ ประมาณ 20,000 คนแล้ว ซึ่งเป็นการอยู่แบบถาวร โดยทางสมาคมผู้ค้า
อสังหาริมทรัพย์จังหวัดเชียงใหม่ – ลำพูน ซึ่งแจ้งข้อมูลของถึงการเพิ่มขึ้นของหมู่บ้านจัดสรรย่าน
ถนนวงแหวนรอบจังหวัดเชียงใหม่

จากข้อมูลที่แสดงให้เห็นถึงความเติบโตของภาวะเศรษฐกิจในจังหวัดเชียงใหม่และเขต
ภาคเหนือ แต่ยังคงมีบางเหตุการณ์ที่ทำให้สภาพการเติบโตโดยรวมนั้นไม่เป็นไปอย่างที่ประมาณการ
 อาทิเช่น ผลกระทบจากการเปิดเสรีการค้า FTA ไทย – จีน ซึ่งส่งผลกระทบต่อผู้ผลิตสินค้าเกษตรอย่างมาก
 ปัญหาทางการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อความไม่ปลอดภัยต่อสังคม โดยเฉพาะเหตุการณ์วางระเบิดทั่ว
 กรุงเทพฯ ซึ่งส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นในการจับจ่ายของผู้บริโภคในระดับหนึ่ง

โดยการเติบโตของภาวะเศรษฐกิจในจังหวัดเชียงใหม่และเขตภาคเหนือได้ส่งผลมายัง
 ความต้องการสิ่งพิมพ์ประเภทต่างๆ มากขึ้น ซึ่งแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนถึงขนาดตลาดสิ่งพิมพ์ที่
 กำลังขยายตัว ซึ่งจากภาวะเศรษฐกิจของจังหวัดเชียงใหม่ตั้งแต่ปี 2547 ที่มีการขยายตัวสูงทั้งในภาค
 การลงทุนเอกชนที่ขยายตัวมากกว่าร้อยละ 200 จะส่งผลให้ในปี 2550 คาดว่าจะมีความต้องการ
 สิ่งพิมพ์จะมีการเติบโตขึ้นประมาณ ร้อยละ 5 -10

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved