

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

ธุรกิจหนังสือมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมียอดขายรวมทั้งประเทศเพิ่มขึ้นทุกปี และการใช้จ่ายของประชาชนในการซื้อหนังสือมีแนวโน้มดีขึ้น ซึ่งมีทิศทางเดียวกันกับยอดขายหนังสือรวมทั้งประเทศ อันเนื่องมาจากสภาพการณ์ปัจจุบันที่จำนวนประชากร เศรษฐกิจ และการศึกษาทั้งในระดับพื้นฐาน – ระดับสูง มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ทำให้ประเทศไทยมีจำนวนผู้ที่รู้หนังสือและอ่านหนังสือจำนวนเพิ่มมากขึ้น ร้านจำหน่ายหนังสือจึงเป็นอีกหนึ่งช่องทางการเข้าถึงหนังสือของประชากร โดยร้านจำหน่ายหนังสือเป็นแหล่งเลือกสินค้าที่ตรงตามความต้องการ เนื่องจากหนังสือเป็นเรื่องของความชอบ รสนิยม ตามสมัยนิยม ซึ่งมีความแตกต่างกันไปในแต่ละบุคคล ถ้าเปรียบเทียบระหว่างจำนวนร้านจำหน่ายหนังสือในปัจจุบันพบว่า มีทิศทางที่ดีขึ้น แต่ถึงแม้จะดีขึ้นแต่เมื่อเปรียบเทียบแล้วจำนวนประชากรต่อร้านหนังสือยังมีปริมาณที่น้อยอยู่ การเพิ่มปริมาณร้านจำหน่ายหนังสือจะช่วยลดจำนวนประชากรต่อร้านหนังสือ และเป็นแหล่งช่องทางการหาความรู้ และการซื้อหนังสือของประชาชน

ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้ได้ทำการศึกษาโครงสร้างตลาด โดยทำการสัมภาษณ์กลุ่มบุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ผู้ซื้อหนังสือ ผู้ประกอบการ ผู้เชี่ยวชาญในการออกแบบร้าน และหาข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงโครงสร้างตลาด ได้มีการสำรวจข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของร้านจำหน่ายหนังสือ โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ และกลุ่มบุคคลต่างๆที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้ โดยนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆมาวิเคราะห์

5.1.1 สมมุติฐานและข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผู้เชี่ยวชาญ

เพื่อนำมาใช้ในการประมาณการลงประมาณทางการเงินของโครงการล่วงหน้า ระยะเวลา 10 ปี สรุปได้ดังนี้

- 1) พื้นที่ของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือกำหนดให้อยู่ในพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

- 2) อัตราดอกเบี้ยที่ใช้ในการคำนวณอยู่ที่ร้อยละ 11.75 (MRR+4) ของบมจ. ธนาคารกรุงไทย ณ วันที่ 24 กันยายน 2551
- 3) ต้นทุนคงที่ก่อนการดำเนินงานเป็นส่วนของงานก่อสร้างและการตกแต่งร้าน เฟอร์นิเจอร์ ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า ค่าอุปกรณ์ ค่ามัดจำหนังสือ และค่าเช่าพื้นที่โครงการระยะเวลา 1 เดือนก่อนเริ่มโครงการ เท่ากับ 602,980 บาท
- 4) ต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆของโครงการ ประกอบด้วย ค่าเช่าพื้นที่ ค่าภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน ค่าจ้างบุคลากร ค่าประกันสังคม ค่าประกันภัย ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าโทรศัพท์ ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ และค่าอุปกรณ์สิ้นเปลือง เท่ากับ 379,114 บาท
- 5) เงินทุนหมุนเวียนคิดจากต้นทุนเพื่อใช้ในการซื้อหนังสือ กำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงคลังไว้ที่ 60 วันหรือ 2 เดือน หลังจากซื้อมาแล้ว และเป็นเงินทุนเพื่อค่าใช้จ่ายคงที่ระหว่างดำเนินการเป็นระยะเวลา 2 เดือน
- 6) ค่าเสื่อมราคา จะหักค่าเสื่อมราคาเท่าๆกันทุกปีเป็นระยะเวลา 10 ปี แต่จะมีอุปกรณ์บางประเภท ได้แก่ เครื่องไฟฟ้าและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับคอมพิวเตอร์ จะมีการหักค่าเสื่อมเท่ากันทุกปีเป็นระยะเวลา 5 ปี เริ่มตั้งแต่ปีที่ 1 - 5 จากนั้นจะมีการลงทุนใหม่จำนวน 46,000 บาท และจะทำการค่าเสื่อมเท่ากันทุกปีเป็นระยะเวลา 5 ปี เริ่มตั้งแต่ปีที่ 6 - 10
- 7) ต้นทุนแปรผัน คิดมาจากผลรวมของสัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆคูณกับยอดขายทั้งหมดจากนั้นคูณด้วยหนึ่งลบด้วยอัตราผลตอบแทน
- 8) อัตราการขยายตัวของกำไรที่ได้จากการจำหน่ายหนังสือเท่ากับร้อยละ 7
- 9) อัตราเงินเฟ้อที่ร้อยละ 3 ต่อปี

5.1.2 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ดังต่อไปนี้

- 1) กรณีที่ 1 ให้เป็น Base Case โดยมีส่วนแบ่งตลาดปีแรกอยู่ที่ร้อยละ 15 และมีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 เป็นการภาวะปกติของโครงการ ซึ่งทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน
- 2) กรณีที่ 2 มีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับร้อยละ 15 และมีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 0 ถึงแม้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือจะไม่มีกำไรขยายตัวของโครงการเลย แต่ส่วนแบ่งตลาดที่ 15 % เป็นส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้โครงการมีคุ้มค่าแก่การลงทุน แสดงว่าอัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญต่อโครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นอย่างมาก

3) กรณีที่ 4 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 10 มีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 มีการลดลงของส่วนแบ่งตลาดในปีแรกจาก 15 % เป็น 10 % จากการลดลงของส่วนแบ่งตลาดจำนวน 5 % ทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่ไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน แสดงว่าอัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญต่อโครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นอย่างมาก

4) กรณีที่ 4 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 และมีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 5 (ต้นทุนแปรผันเพิ่มขึ้น) แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน ถึงแม้จะมีการเพิ่มขึ้นของต้นทุนแปรผันร้อยละ 5 แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

5) กรณีที่ 5 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 และมีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 10 (ต้นทุนแปรผันเพิ่มขึ้น) แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน ถึงแม้จะมีการเพิ่มขึ้นของต้นทุนแปรผันร้อยละ 10 แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

6) กรณีที่ 6 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 10 อัตราการขยายตัวที่ทำให้ $NPV = 0$ และ $IRR =$ ต้นทุนทางการเงิน โครงการร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 0.598 % เป็นอัตราการขยายตัวต่ำสุดที่จะทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่มีคุ้มค่าต่อการลงทุน

7) กรณีที่ 7 ให้ที่โครงการมีส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้ $NPV = 0$ และ $IRR =$ ต้นทุนทางการเงิน พบว่า โครงการร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 10.6855 % เป็นส่วนแบ่งการตลาดต่ำสุดที่จะทำให้โครงการที่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

11) จากข้อมูลในกรณีที่ 2, 3, 4 และ 5 แสดงว่าอัตราการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าและอัตราการขยายตัวของกิจการมีความสำคัญเป็นอันดับรองลงมาจาก อัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาด เนื่องจากอัตราส่วนแบ่งตลาดเมื่อได้รับผลกระทบ คือ ลดลงร้อยละ 5 เท่านั้นโครงการก็ไม่คุ้มค่าแก่การลงทุนแล้ว แต่อัตราการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าและอัตราการขยายตัวกิจการต้องมีความสัมพันธ์กันโดยต้องเกิดขึ้นทั้ง 2 ส่วนจึงจะทำให้โครงการไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน

5.1.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังต่อไปนี้

โครงการร้านจำหน่ายหนังสือมีความเป็นไปได้ในการลงทุน Base Case ซึ่งมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มาคำนวณโดยได้ผล $NPV > 0$ และ $IRR >$ ต้นทุนทางการเงิน แสดงว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านจำหน่ายหนังสือ ตามรูปแบบ และขนาด ที่การศึกษานี้ได้ทำการสมมุติขึ้น เป็นภาวะปกติที่ทำให้โครงการมีความคุ้มค่าในลงทุน

ส่วนทางด้านความเป็นไปได้ในการลงทุน Worst Case สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กรณีใหญ่ๆ คือ

1) กรณีที่โครงการมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน เพราะเมื่อมาคำนวณแล้ว $NPV > 0$ และ $IRR >$ ต้นทุนทางการเงิน

ซึ่งสามารถแบ่งย่อยออกออกได้เป็น 4 กรณี ได้แก่ กรณีที่ 1 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 และมีอัตราการขยายตัวของกิจการเท่ากับร้อยละ 0 กรณีที่ 2 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 และมีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 5 สุดท้ายกรณีที่ 3 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7 และมีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 10 กรณีที่ 4 มีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 มีการให้อัตราส่วนลดลูกค้าร้อยละ 10 อัตราการขยายตัวที่ทำให้ $NPV = 0$ และ $IRR =$ ต้นทุนทางการเงิน

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้สามารถสรุปได้ว่า ถึงแม้ต้นทุนแปรผันจากการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 – 10 แต่โครงการก็ยังคงมีความคุ้มค่าในลงทุน แสดงว่าการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที่สามารถทำได้และไม่มีผลกระทบต่อร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ ซึ่งจากการทำแบบสอบถามลูกค้ายังให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการขายแบบให้ส่วนลดเป็นอันดับแรกๆ เพราะฉะนั้นการทำการทำบัตรสมาชิกหรือการให้ส่วนลดแก่ลูกค้าร้อยละ 5 – 10 สามารถทำได้เพื่อรักษาสวนแบ่งตลาดและเป็นการขยายฐานลูกค้าในอนาคต ทางด้านอัตราการขยายตัวของกิจการถึงแม้จะไม่มี การขยายตัวเลยหรือเท่ากับ 0 ตั้งแต่ปีที่ 1 – 10 และมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 นั้นโครงการก็ยังคงมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน แสดงว่าส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญเป็นอันดับแรกของการประเมินโครงการ

2) กรณีที่โครงการไม่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน เพราะเมื่อมาคำนวณแล้ว $NPV < 0$ แต่ $IRR <$ ต้นทุนทางการเงิน

ซึ่งสามารถแบ่งย่อยออกออกได้เป็น 1 กรณี ได้แก่ กรณีที่ 1 มีส่วนแบ่งตลาดลดลงร้อยละ 10 จากส่วนแบ่งตลาดเดิม และมีอัตราการขยายตัวของกิจการอยู่ที่ร้อยละ 7

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้สามารถสรุปได้ว่า การลดลงเพียงร้อยละ 5 ของส่วนแบ่งตลาด จากส่วนแบ่งตลาดเดิมทำให้โครงการไม่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน ยิ่งเป็นการยืนยันว่า อัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญเป็นอันดับแรกๆ ของการประเมินโครงการ ส่วนที่มีความสำคัญรองลงมาที่จะทำให้โครงการไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน คือ อัตราส่วนลดแก่ลูกค้า และ อัตราการขยายตัวของร้านซึ่งจะต้องอยู่ในกรณีเดียวกันจึงจะทำให้โครงการไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินกิจการของร้าน โดยอันดับ 1 คือ ส่วนแบ่งตลาด ซึ่งเปลี่ยนแปลงเพียง 5 % ก็ทำให้โครงการไม่น่าลงทุนแล้ว อันดับต่อมาคือ ส่วนลด หรือ การขยายตัวของกิจการ การจัดอันดับว่าส่วนใดมีความสำคัญมากกว่ากันสามารถเปรียบเทียบได้จากกรณีที่ 2 และ 5 กรณีที่ 2 มี NPV = 200,470 บาท IRR = ร้อยละ 17.74 ส่วนกรณีที่ 5 มี NPV = 616,235 บาท IRR = ร้อยละ 24.82 จากการเปรียบเทียบพบว่ากรณีที่ 5 มีความคุ้มค่าในการลงทุนมากกว่ากรณีที่ 2 ซึ่งแสดงว่า ถึงจะมีการให้ส่วนลดหรือต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น โครงการก็ยังคงมีความคุ้มค่าแก่การลงทุน ส่วนทางด้านอัตราการขยายตัวของร้านถ้าไม่มีการขยายตัวของร้าน ร้านของโครงการสามารถอยู่ได้ แต่ความคุ้มค่าแก่การลงทุนจะลดน้อยลงตามไปด้วย ทำให้อัตราการขยายตัวของร้านมีผลต่อการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนมากกว่าการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าปัจจัยในส่วนของการขยายตัวของกิจการมีความสำคัญมากกว่าการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า เมื่อนำปัจจัยที่มีผลต่อการพิจารณาความเป็นไปได้ในการลงทุนนำมาเรียงลำดับความสำคัญพบว่าเป็นดังนี้ อันดับที่หนึ่ง คือ ส่วนแบ่งตลาด อันดับที่สอง คือ อัตราการขยายตัวของกิจการ และอันดับที่สามสุดท้าย คือ การให้ส่วนลดแก่ลูกค้า โดยปัจจัยในเรื่อง อัตราการขยายตัวของกิจการและการให้ส่วนลดแก่ลูกค้ามีความสัมพันธ์กันช่วยเหลือประโยชน์ซึ่งกันและกัน เนื่องจากการให้ส่วนลดแก่ลูกค้ามีผลต่อการเลือกซื้อหนังสือของลูกค้า โดยที่อัตราส่วนลดจะทำให้เกิดการขยายตัวของยอดขาย และอัตราส่วนลดยังทำให้ส่วนแบ่งตลาดโตขึ้นด้วย แสดงว่า อัตราการขยายตัวของกิจการและการให้ส่วนลดแก่ลูกค้ามีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกัน

จากผลการศึกษานี้สามารถสรุปได้ว่าปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการนั้น คือ อัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาด ซึ่งมีความสำคัญเป็นอันดับแรก และปัจจัยที่มีความสำคัญรองลงมาคือ การขยายตัวของกิจการ และอันดับสุดท้าย คือ อัตราการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า

5.2 ข้อเสนอแนะสำหรับผู้สนใจในการลงทุนโครงการจำหน่ายหนังสือ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือ ในพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ได้รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจประเภทนี้ โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในพื้นที่ สัมภาษณ์ลูกค้าผู้ซื้อหนังสือ และข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เช่น ห้องสมุดอินเทอร์เน็ต สำนักพิมพ์ สมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายแห่งประเทศไทย เป็นต้น จากนั้นนำข้อมูลที่ได้มาประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยได้สมมุติสถานการณ์ต่างๆที่มีโอกาสเกิดขึ้น ซึ่งสามารถใช้เป็นแนวทางในการประกอบการตัดสินใจ เพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนในธุรกิจดังกล่าว เพื่อผลการศึกษาจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจ จึงขอเสนอแนะแนวทางในการลงทุนร้านจำหน่ายหนังสือต่อไป

1) ร้านจำหน่ายหนังสือไม่มีข้อจำกัดทางกฎหมาย และไม่จำเป็นต้องขออนุญาตหน่วยงานใดๆ ในการจำหน่ายหนังสือ ซึ่งหมายถึงร้านจำหน่ายหนังสือมีความเป็นอิสระในการดำเนินการ และมีการลงทุนค่อนข้างสูง แต่สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการลงทุนให้สอดคล้องกับพื้นที่ทำเลที่ตั้ง ประชากรในพื้นที่ ความนิยมของลูกค้า โดยนำข้อมูลเหล่านี้มาวิเคราะห์ถึงการเลือกประเภทร้านจำหน่ายหนังสือ เช่น พื้นที่ใกล้โรงเรียนควรมีหนังสือเรียนขาย พื้นที่ใกล้แหล่งชุมชนที่มีชาวต่างประเทศอยู่มากควรมีหนังสือภาษาต่างประเทศด้วย เป็นต้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน

2) ผู้ที่จะเปิดร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีการหาหนังสือเข้าร้านจำหน่ายหนังสือ ควรมีการศึกษาเรื่อง รายได้ของร้าน ปริมาณการซื้อหนังสือของลูกค้า ความนิยมของลูกค้า เพื่อนำมาจัดการสต็อกหนังสือและหนังสือหมุนเวียนในร้าน

3) ผู้ที่จะเปิดร้านจำหน่ายหนังสือควรมหาข้อมูลเกี่ยวกับสำนักพิมพ์ หรือบริษัทตัวแทนผู้จำหน่ายหนังสือ ซึ่งจะเป็นผู้ที่ส่งหนังสือให้แก่ร้านจำหน่ายหนังสือในพื้นที่ๆ ควรเลือกสำนักพิมพ์ที่มีหนังสือเหมาะสมกับร้านจำหน่ายหนังสือในพื้นที่นั้นๆ รวมทั้งต้องศึกษาต้นทุนของหนังสือและค่าเปิดห่อหนังสือของแต่ละประเภทแต่ละสำนักพิมพ์อีกด้วย เพื่อลดต้นทุนของสินค้า

4) ร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีหนังสือที่ค่อนข้างหลากหลายและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เนื่องจากกลุ่มลูกค้าแต่ละพื้นที่มีความแตกต่างกันค่อนข้างมาก จึงจำเป็นต้องมีการศึกษาฐานลูกค้าก่อนด้วย

5) ร้านจำหน่ายหนังสือถือเป็นงานทางด้านบริการ โดยผู้ที่จะเปิดร้านหนังสือควร

มีทัศนคติที่ดีต่อการอ่านหนังสือ มีความรู้ และรักงานบริการ เพื่อขยายฐานลูกค้าต่อไปในอนาคต ผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจสามารถนำข้อมูลการเสนอแนะไปใช้ประกอบในการวิเคราะห์โครงการเกี่ยวกับธุรกิจร้านจำหน่ายหนังสือต่อไปได้ อีกทั้งยังเป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุน

5.3 อุปสรรคและข้อจำกัดของการศึกษา

เนื่องด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในพื้นที่เขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ได้พบอุปสรรคระหว่างการศึกษาข้อมูลหลายประการ จึงสรุปเป็นข้อมูลเพื่อผู้ที่สนใจจะศึกษาในเรื่องเกี่ยวกับธุรกิจประเภทนี้ต่อไป ดังนี้

1) การศึกษาในครั้งนี้ไม่ค่อยได้รับความร่วมมือจากผู้ประกอบการเท่าที่ควร เนื่องจากไม่ได้รับความไว้วางใจจากผู้ประกอบการ และส่วนใหญ่จะไม่ค่อยมีเวลาในการให้สัมภาษณ์ เพราะผู้ประกอบการเป็นพนักงานในการทำงานในร้านเองด้วย

2) การเลือกหนังสือ การซื้อหนังสือเข้าร้านเป็นความรู้ความสามารถเฉพาะตัวที่เกิดจากประสบการณ์ของผู้ประกอบการ จะมีการถ่ายทอดกันจากรุ่นสู่รุ่นและมีความจำกัดของการถ่ายทอด จึงไม่มีการเผยแพร่ออกสู่สาธารณชน

3) ข้อมูลที่มีอยู่ในอินเทอร์เน็ต หรือหนังสือที่มีในห้องสมุดจะเป็นข้อมูลที่ค่อนข้างเก่า และมีข้อมูลจำนวนไม่มากนัก

4) ภาครัฐให้ความสำคัญแก่การอ่านหนังสือแต่ไม่ได้ให้ความสำคัญกับธุรกิจหนังสือ การทำสถิติข้อมูลในการอ่านหนังสือเป็นข้อมูลที่ค่อนข้างเก่าและมีความครอบคลุมกรณีการสำรวจมากเกินไปทำให้ข้อมูลที่ได้มีความกว้างและไม่เฉพาะเจาะจง การเก็บข้อมูลทางสถิติของรัฐบาลไม่มีความแน่นอน ข้อมูลล่าช้า การเข้าถึงเป็นได้ยาก ทำให้ขาดข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการพัฒนาธุรกิจหนังสือ