

บทที่ 4

สถานการณ์ปัจจุบันและสภาพการประกอบธุรกิจกวดวิชา

4.1 การก่อกำเนิดธุรกิจกวดวิชาจนถึงปัจจุบัน

4.1.1 ข้อมูลทั่วไป

การกวดวิชาไม่มีหลักฐานที่เป็นลายลักษณ์อักษรปรากฏอย่างชัดเจนว่าเริ่มมีมาตั้งแต่สมัยใด แต่สำหรับในประเทศไทยนั้นหลักฐานการกวดวิชาเป็นครั้งแรกในสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราช ชาวจีนที่มีฐานะร่ำรวยมักจ้างผู้ที่มีความชำนาญทางด้านภาษาจีนมาสอนภาษาจีนให้กับคนที่สนใจจะไปเรียนต่อในประเทศจีน และได้มีการพัฒนาเติบโตอย่างรวดเร็วเป็นโรงเรียนกวดวิชาในที่สุด โดยโรงเรียนกวดวิชาเป็นการจัดการศึกษาตาม พ.ร.บ.โรงเรียนเอกชน พ.ศ. 2525 มาตรา 15 (2) ในปัจจุบันได้มีการจัดตั้งสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน (สช.) สังกัดกระทรวงศึกษาธิการขึ้นมา ซึ่งมีหน้าที่คอยตรวจสอบดูแลและควบคุมมาตรฐานของโรงเรียนกวดวิชา ซึ่งได้จัดโรงเรียนกวดวิชาเป็นโรงเรียนเอกชนแบบพิเศษ เป็นผลให้ผู้บริหารโรงเรียนกวดวิชาต่างๆจำเป็นต้องพัฒนาโรงเรียนของตนให้มีมาตรฐานเพื่อที่จะได้สามารถขึ้นทะเบียนต่อกระทรวงศึกษาธิการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

คำว่า “กวดวิชา” เป็นคำที่รู้จักกันอย่างแพร่หลายในสังคมไทยปัจจุบัน โดยทั่วไปแล้ว “การกวดวิชา” หมายถึง การเรียนเพิ่มซึ่งจะพิเศษไปจากที่ได้เรียนในชั้นเรียนปกติเพื่อเป้าหมายให้สอบเข้าสถาบันใดสักแห่ง มากไปกว่านี้คำว่ากวดวิชายังกินความหมายไปถึงการเรียนพิเศษ (Special Learning) การติว (Tutorial Learning) การเรียนเสริม (Extra Learning) เรียนซ่อม (Remedial Learning) และการเรียนเร่งรัด (Accelerated Learning) อีกด้วย โดยทั่วไปแล้วคนมักนิยมใช้คำว่า การกวดวิชากับการติวเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งมักมีความหมายรวมกัน ตัวอย่างเช่น เด็กม.3 เรียนกวดวิชาคณิตศาสตร์ ซึ่งก็มักจะมีการติวก่อนสอบด้วย เป็นต้น ดังนั้นไม่ว่าจะเรียนซ่อม (เพื่อแก้ไขข้อบกพร่อง) เรียนเสริม (เรียนมากกว่าเนื้อหาเดิมที่เคยเรียน) เรียนเร่งรัด (เพื่อเรียนเนื้อหาที่สูงกว่าเดิม) เรียนเฉพาะ (เพื่อสนองความต้องการของตนเอง) หรือติว (เพื่อให้ทันผู้อื่น) ก็คือการกวดวิชาทั้งหมด (นักรบ พิมพ์ขาว, 2551, น.26 - 27)

4.1.2 ประเภทของการกวดวิชา

การจำแนกประเภทโรงเรียนกวดวิชาได้เปลี่ยนแปลงรูปแบบไปตามยุคสมัย ในอดีตนั้นโรงเรียนกวดวิชามีวัตถุประสงค์เพื่อกวดวิชาบางวิชาตามหลักสูตรวิชาสามัญของกระทรวงศึกษาธิการ ต่อมาจึงเปลี่ยนเป็นโรงเรียนลักษณะการศึกษาพิเศษ ซึ่งอาจจำแนกได้เป็น 3 ประเภทดังนี้ (ไพฑูริย์ สีนลาร์ตน์, 2545)

4.1.2.1 โรงเรียนกวดวิชาประเภทเรียนลัด โรงเรียนกวดวิชาในลักษณะนี้ ผู้เรียนต้องการเรียนเพื่อที่จะไปสมัครสอบเทียบความรู้ เช่น สอบเทียบ ทำให้ผู้เรียนสามารถประหยัดเวลาและประหยัดเงินได้มาก เพราะใช้เวลาเรียนน้อยและค่าใช้จ่ายน้อย

4.1.2.2 โรงเรียนกวดวิชาประเภทเฉพาะกาล เป็นโรงเรียนที่เปิดสอนเฉพาะเวลา ส่วนใหญ่จะเปิดภาคฤดูร้อน เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้เรียนที่ไม่มีโอกาสเรียนเพื่อเพิ่มเติมความรู้ ทั้งนี้เนื่องจากว่าโอกาสในการเลือกสถานที่ที่จะเรียนของผู้เรียนมีไม่เท่ากัน เมื่อเรียนในโรงเรียนที่มีมาตรฐานไม่ดีก็เกรงว่าจะสอบแข่งขันเพื่อเรียนต่อในสถาบันชั้นนำไม่ได้ ดังนั้นผู้เรียนจึงหาที่เรียนเพิ่มเติมเพื่อควมมีโอกาสที่จะสอบแข่งขันต่อไป

4.1.2.3 โรงเรียนกวดวิชาประเภทตลอดทั้งปี โรงเรียนประเภทนี้จะเปิดสอนตามหลักสูตรที่เปิดโอกาสให้ผู้เรียนเลือกเรียนเสริมในวิชาที่ตนเองเรียนอ่อน หรือไม่เข้าใจดีพอ เพื่อจะเป็นพื้นฐานการเรียนในสถาบันพื้นฐานและเป็นความรู้สะสม อีกทั้งยังใช้สอบแข่งขันต่อในสถาบันชั้นสูงอื่น

4.1.3 ลักษณะของการกวดวิชาที่เป็นที่นิยม

ในกลุ่มผู้เรียนทั้งหมด กลุ่มผู้เรียนที่มีความเข้มข้น ขนาดค่อนข้างใหญ่ และมีลักษณะเฉพาะคือ กลุ่มผู้เรียนที่กวดวิชาเพื่อสอบแข่งขันเข้าเรียนต่อในสถาบันอุดมศึกษา ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกัน สามารถจำแนกได้เป็น 5 ลักษณะดังนี้ (ไพฑูริย์ สีนลาร์ตน์, 2545)

4.1.3.1 การเรียนกวดวิชาโดยการจ้างครูมาสอนเองที่บ้าน ลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะเป็นการเรียนเสริมในวิชาที่ผู้เรียนยังอ่อนอยู่ หรือเป็นการเพิ่มพูนวิชาที่จะเป็นประโยชน์ต่อการสอบคัดเลือก อันได้แก่ วิชาเกี่ยวกับภาษา คณิตศาสตร์ และวิทยาศาสตร์เป็นหลัก ผู้ที่ทำหน้าที่สอนวิชาเหล่านี้มีทั้งครูที่มาจากโรงเรียน นิสิต นักศึกษา และบัณฑิตจากมหาวิทยาลัยต่างๆ ตลอดจนจนอาจารย์ในมหาวิทยาลัยเอง

4.1.3.2 การเรียนในสถานศึกษากวดวิชาที่เปิดสอนตลอดปี สถานศึกษากวดวิชาลักษณะนี้อาจจะจัดในสถานศึกษาบางแห่งที่มีชื่อเสียง โดยมีคณะอาจารย์ในสถาบันนั้นเป็นผู้สอน หรือในสถานกวดวิชาที่จัดตั้งขึ้นเป็นการเฉพาะ โดยรับสมัครผู้เรียนทั่วไป แนวการสอนก็

เป็นการเตรียมตัวผู้เรียนในด้านการสอบคัดเลือกเรียนต่อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับอุดมศึกษา รวมทั้งการเฉลยข้อสอบและการเก็งข้อสอบ

4.1.3.3 การเรียนในสถานกวดวิชาที่เปิดสอนในช่วงก่อนสอบ เป็นการกวดวิชา ในลักษณะของการติวเข้มที่เป็นการเฉลยข้อสอบและการเก็งข้อสอบเป็นสำคัญ การกวดวิชา ในช่วงก่อนสอบ โดยเฉพาะก่อนการสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัย ผู้เรียนส่วนใหญ่จะเป็นพวก เด็กนักเรียนในต่างจังหวัดที่ไม่มีโอกาสกวดวิชาตลอดปีก็จะเข้ามาเรียนกวดวิชาในช่วงก่อนสอบ ส่วนเด็กนักเรียนในกรุงเทพมหานครมักจะไม่เรียนกวดวิชาช่วงนี้ เพราะได้เรียนกวดวิชาในสถาบัน ที่เปิดสอนตลอดปีมาแล้ว

4.1.3.4 การเรียนกวดวิชาในโรงเรียนของตน การเรียนกวดวิชาในโรงเรียนของตน โดยเฉพาะในโรงเรียนมัธยมศึกษาที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานคร หรือมัธยมศึกษาขนาดใหญ่ใน จังหวัดต่างๆ จะเปิดการสอนกวดวิชาเพื่อการสอบคัดเลือกเข้ามหาวิทยาลัยในโรงเรียนอื่นด้วยการกวดวิชาในลักษณะนี้จะเริ่มตั้งแต่ภาคเรียนที่สองของปีการศึกษา

4.1.3.5 Pre-Admission เป็นการทดสอบความรู้ก่อนการสอบเข้ามหาวิทยาลัย ซึ่งอาจจะมีการทำโดยคณะนิสิต นักศึกษามหาวิทยาลัยต่างๆ หรือสถาบันที่จัดตั้งขึ้นเพื่อทำการ ทดสอบความรู้ดังกล่าว และการสอบ Pre-Admission นี้เป็นสิ่งที่ได้รับความนิยมอยู่มากใน ปัจจุบัน

ภายใต้ค่านิยมทางสังคมซึ่งแฝงสภาวะแห่งการแข่งขันต่อสู้เพื่อให้ได้มา ย่อมเป็นการ ผลักดันให้คนในสังคมเกิดแรงกระตุ้นให้เกิดการเรียนกวดวิชา เพื่อให้ได้มาในสิ่งที่สังคมคิดว่าดีที่ สุดแต่มีปริมาณที่จำกัดเมื่อเทียบกับปริมาณของคนในสังคมที่มีเป้าหมายส่วนใหญ่ไปในทิศทาง เดียวกัน ดังนั้นคนในสังคมจึงต้องกวดวิชาเพื่อให้ได้มาซึ่งความรู้ และเพื่อจะได้นำความรู้ที่คิดว่ มากกว่าผู้อื่นนำไปใช้ในการสอบแข่งขัน สอบสัมภาษณ์ ฯลฯ เพื่อจะได้บรรลุเป้าหมายของตนให้ ได้

4.2 กลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจกวดวิชาสำหรับสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภท จำกัดรับ

“สถาบันกวดวิชา” มีเป้าหมายการกวดวิชาเพื่อสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษา เป็นธุรกิจ ที่ได้รับผลกระทบจากความผันผวนทางเศรษฐกิจน้อยกว่าหลายๆธุรกิจ เพราะไม่ว่าเศรษฐกิจเป็น อย่างไรนักเรียนมัธยมศึกษาตอนปลายก็ต้องสอบเข้าเรียนต่อสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับ หรือของรัฐที่ตนหวังไว้ ตราบใดที่มาตรฐานการศึกษาของแต่ละโรงเรียนยังคงไม่มีมาตรฐาน

เดียวกัน สถาบันกวดวิชาถือเป็นแหล่งที่พึ่งทางด้านวิชาการที่ผู้สมัครสอบเข้าเรียนในสถาบันอุดมศึกษาต่างเชื่อมั่นว่าจะเพิ่มโอกาสในการสอบเข้า โดยสามารถเพิ่มพูนความรู้และทักษะในการทำข้อสอบมากขึ้น ปัจจัยสำคัญที่ผลักดันให้เกิดการแข่งขันเพื่อศึกษาต่อในสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับอยู่ในระดับสูง เนื่องมาจากสถาบันการศึกษาของภาครัฐ โดยเฉพาะสถาบันการศึกษาที่ได้รับความนิยมจากผู้เข้าสอบมีการจำกัดจำนวนผู้เข้าเรียน จึงทำให้การแข่งขันสอบเข้าในสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับทวีความรุนแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ (รวมทั้งค่านิยมของตลาดแรงงาน ทั้งในการรับเข้าทำงานและโอกาสความเจริญก้าวหน้าของการทำงานในอนาคต ซึ่งให้ความสำคัญกับสถาบันการศึกษาแต่ละแห่งไม่เท่าเทียมกัน)

การที่รัฐบาลเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการรับเข้า หรือวิธีการวัดผลสอบเข้าศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาในปี พ.ศ. 2553 มีผลกระทบโดยตรงต่อนักเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 - 6 ในปีการศึกษา พ.ศ. 2551 ที่จะต้องมีการทดสอบความถนัดทั่วไป (General Aptitude Test : GAT) และการทดสอบความถนัดทางวิชาการและวิชาชีพ (Professional Aptitude Test : PAT) เพิ่มขึ้น แต่ยังคงการทดสอบทางการศึกษาแห่งชาติขั้นพื้นฐาน (Ordinary National Educational Test : O-NET) เอาไว้ ซึ่ง GAT และ PAT เป็นการทดสอบที่จะต้องใช้ความรู้ถึงระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 สามารถสอบได้ทั้งหมด 3 ครั้งต่อปี โดยในปีแรกจะต้องสมัครสอบในช่วงวันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2551 - 31 ตุลาคม พ.ศ. 2551 เพียงครั้งเดียวเท่านั้น ส่งผลให้เด็กนักเรียนเกิดความตื่นตัวกันมากขึ้น สำหรับการเปลี่ยนแปลงวิธีการวัดผลสอบรูปแบบใหม่นั้นไม่ได้ส่งผลให้ความรุนแรงในการสอบแข่งขันเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับลดลงเลย โดยเฉพาะรูปแบบการรับตรงของสถาบันการศึกษาภาครัฐกลับมีคะแนนการสอบที่สูงมาก สาเหตุเหล่านี้ต่างเป็นการเสริมให้เกิดการแข่งขันเพื่อเรียนในสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับรุนแรงมากยิ่งขึ้น จึงเปิดโอกาสให้ธุรกิจสถาบันกวดวิชาสำหรับการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับสามารถเข้ามาทำธุรกิจนี้ได้อย่างเป็นล่ำเป็นสัน

4.2.1 แนวโน้มของธุรกิจสถาบันกวดวิชา (มติชนออนไลน์, ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 3 ตุลาคม 2551)

ความที่ตลาดขยายตัวทั้งในแง่ของผู้เรียนและผู้ประกอบการ (ผู้สอน) ทำให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ธุรกิจนี้ทุกปีๆละหลายราย ส่งผลให้ในแต่ละปีผู้ประกอบการต้องเสียค่าเรียนพิเศษเทอมละหลายหมื่นบาทเป็นค่าใช้จ่ายในการเรียนพิเศษ โดยส่วนใหญ่แล้วอัตราค่าเรียนพิเศษจะคิดเป็นรายวิชา เฉลี่ยวิชาละ 2,500 - 5,500 บาท ดังนั้นตลาดของสถาบันกวดวิชาสำหรับการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัดในปี

พ.ศ. 2550 จึงมีมูลค่าถึง 5,500 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตเกือบร้อยละ 10 ซึ่งขยายตัวสูงกว่า 2 - 3 ปีที่ผ่านมาหลังจากที่ผู้ประกอบการรายใหญ่มีการชะลอการลงทุนใหม่และชะลอการเปิดสาขา เพราะต้องพิจารณาสถานการณ์หลังระบบแอดมิชชั่นที่เริ่มนำร่องมาในปี พ.ศ. 2548 และปฏิบัติจริงในปี พ.ศ. 2549 และในปี พ.ศ. 2551 นี้คาดว่า ธุรกิจสถาบันกวดวิชาสำหรับการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับจะมีมูลค่าตลาดรวมประมาณ 5,900 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 6.8 จากปีที่แล้ว โดยมีปัจจัยกระตุ้นธุรกิจที่สำคัญ ได้แก่

4.2.1.1 การเปลี่ยนแปลงระบบสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับในปีการศึกษา พ.ศ. 2551 กระทรวงศึกษาธิการได้เพิ่มเติมสัดส่วนของผลการเรียนเฉลี่ยสะสมตลอดหลักสูตรให้สูงขึ้นเป็นร้อยละ 40 จากสัดส่วนร้อยละ 30 ในปีการศึกษา พ.ศ. 2550 ทำให้เด็กนักเรียนต้องการหาความรู้เพิ่มเติมจากที่เรียนในโรงเรียนด้วยการเรียนพิเศษเพิ่มเติมตามสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียง ทั้งนี้เพื่อให้มีระดับผลการเรียนในโรงเรียนที่ดีและสามารถสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับได้ สำหรับปีการศึกษา พ.ศ. 2553 ที่จะต้องใช้เกณฑ์การคัดเลือกเข้าศึกษาในระดับอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับด้วยระบบกลาง (Admission) ในรูปแบบใหม่ จะทำให้นักเรียนบางกลุ่มที่ตั้งใจศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาของภาครัฐ ซึ่งจะต้องเตรียมตัวอย่างจริงจังสำหรับการสอบในแต่ละครั้งต้องเรียนพิเศษเพิ่มขึ้น และหากเด็กนักเรียนยังมีความไม่แน่ใจว่าตนเองต้องการศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาในสาขาวิชาใด จะทำให้มีการเรียนพิเศษในด้านความถนัดทางวิชาการและวิชาชีพเพิ่มมากขึ้นไปอีก

4.2.1.2 การขยายกิจการและการเปิดศูนย์การศึกษาขนาดใหญ่ที่เปิดให้บริการในช่วงต้นปี พ.ศ. 2551 ที่ผ่านมา ผู้ประกอบการธุรกิจสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงรายใหญ่ได้ลงทุนก่อสร้างศูนย์การศึกษาขนาดใหญ่ขึ้นให้เป็นแหล่งรวมของสถาบันกวดวิชาหลายๆแห่งมารวมไว้ในที่เดียวกัน เพื่อความสะดวกของนักเรียนและผู้ปกครองในการเดินทาง ขณะเดียวกันยังช่วยเพิ่มยอดจำนวนเด็กนักเรียนได้มากขึ้นกว่าที่เปิดเป็นสถาบันเดี่ยวแยกออกไปต่างหาก เพราะเด็กนักเรียนสามารถจัดตารางเรียนให้เหลื่อมล้ำกันได้ สำหรับในอนาคตนั้นยังมีผู้ประกอบการสถาบันกวดวิชาบางรายคาดว่าจะสร้างศูนย์กวดวิชาที่ให้บริการได้ทุกวิชาอย่างครบวงจรทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด เพื่อเจาะตลาดในกลุ่มนักเรียนที่ต้องการใช้ในการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับโดยเฉพาะ

4.2.1.3 การแข่งขันเพื่อศึกษาต่อในระดับอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับมีอัตราการแข่งขันอยู่ในระดับสูงทุกปี เนื่องจากผู้สมัครส่วนใหญ่ต้องการศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาของภาครัฐที่มีชื่อเสียง เพราะค่านิยมของตลาดแรงงานที่ให้ความสำคัญกับสถาบันการศึกษาแต่ละ

แห่งไม่เท่ากัน แต่สถาบันการศึกษาของภาครัฐสามารถรับนักเรียนได้เพียงจำนวนหนึ่งเท่านั้น ผู้สมัครเรียนจึงต้องเรียนกวดวิชามากขึ้นเพื่อให้สามารถสอบแข่งขันและผ่านเข้าเรียนในสถาบันการศึกษาของภาครัฐได้

4.2.1.4 ค่านิยมของผู้ปกครองและตลาดแรงงาน เนื่องด้วยสภาพตลาดแรงงานมีการให้คุณค่าของสถาบันอุดมศึกษาต่างๆไม่เท่ากัน ผู้ปกครองจึงมีค่านิยมที่ต้องการให้บุตรหลานได้เข้าเรียนในคณะที่ดีและสถาบันอุดมศึกษาที่มีชื่อเสียง ซึ่งถือเป็นการรับประกันจากในสังคมระดับหนึ่งว่าจะสามารถเข้าทำงานในบริษัทที่มีชื่อเสียงได้ หรือจะมีรายได้ดีในอนาคต ผู้ปกครองจึงส่งเสริมให้บุตร - หลานของตนเข้าเรียนกวดวิชาเพิ่มเติมจากการเรียนตามปกติ

4.2.1.5 มาตรฐานการเรียนและการสอนของโรงเรียนในปัจจุบัน ประเทศไทยเกิดความขาดแคลนอาจารย์ทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ ทำให้มาตรฐานทางการศึกษาของแต่ละโรงเรียนแตกต่างกัน นอกจากนี้อาจารย์บางท่านอาจให้เวลาในด้านการเรียนการสอนในชั้นเรียนตามปกติแก่เด็กนักเรียนไม่เพียงพอ หรือมีการสอนในรูปแบบเดิมๆ รวมทั้งขาดการวัดผลการเรียนโดยกระบวนการแสวงหาความรู้ การวิเคราะห์ ฯลฯ ซึ่งเป็นการนำความรู้จากในตำราเรียนมาประยุกต์ใช้ ด้วยเหตุต่างๆเหล่านี้มีผลอย่างมากที่ให้นักเรียนต้องหันไปพึ่งพาสถาบันกวดวิชาเพื่อแสวงหาความรู้เพิ่มเติมนอกชั้นเรียน เพราะสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงจะมีระบบการเรียนการสอนที่มีมาตรฐานเท่าเทียมกัน

4.2.2 อุปสรรคและการปรับตัวของธุรกิจ (มติชนออนไลน์, ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 3 ตุลาคม 2551)

ถึงแม้ว่าธุรกิจสถาบันกวดวิชาเป็นธุรกิจหนึ่งที่มีอนาคตสดใสและสามารถเติบโตได้ท่ามกลางภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน แต่ภาวะการแข่งขันในธุรกิจนี้ก็กลับทวีความรุนแรงมากขึ้น ทำให้ธุรกิจสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อหลายแห่งต่างหันมาปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้สามารถอยู่รอดท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรง เช่น การรวมกลุ่มกันเป็นศูนย์การศึกษาขนาดใหญ่ แต่ก็ยังเกิดอุปสรรคในการทำธุรกิจของทั้งผู้ประกอบการรายเดิมและผู้ประกอบการรายใหม่ โดยอุปสรรคที่เกิดขึ้นกับธุรกิจสถาบันกวดวิชา (สำหรับการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับ) ที่เป็นผู้ประกอบการรายเดิมนั้น มาจากการที่สถาบันกวดวิชาต้องออกแบบหลักสูตรใหม่ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงหลักสูตรการเรียนการสอน และระบบการสอบรูปแบบใหม่ทำให้เกิดความยุ่งยากในการบริหารจัดการ เช่น การจัดเตรียมการสอนและเอกสารประกอบการเรียนต่างๆ นอกจากการปรับเนื้อหาการเรียนการสอนแล้ว ผู้ประกอบการหรือผู้สอนยังต้องเพิ่มบทบาทในการเป็นผู้ให้คำปรึกษาที่ดีแก่นักเรียนด้วย กล่าวคือ สถาบันกวดวิชาต้องเป็นพี่เลี้ยงคอยแนะแนวและ

ให้ความช่วยเหลือด้านการเรียนให้นักเรียนได้เป็นอย่างดี สำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ต้องการเข้ามาทำธุรกิจนี้ยังมีโอกาสที่จะดำเนินการได้ แต่ควรประเมินจากสภาวะการณ์ในปัจจุบัน และต้องปรับตัวให้ทันกับสภาวะการณ์ที่เกิดขึ้นจึงจะสามารถอยู่รอดในธุรกิจนี้ต่อไปได้ เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหม่จะต้องเผชิญกับปัญหาด้านต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ผลตอบแทนจากการดำเนินงานที่ไม่มีความแน่นอน และการเข้าสู่ตลาดธุรกิจสถาบันกวดวิชาในปัจจุบันก็ทำได้ยาก เพราะมีสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงครองส่วนแบ่งตลาดเป็นส่วนใหญ่อยู่ก่อนแล้ว หากพิจารณาถึงพฤติกรรมของผู้สมัครเรียนที่เรียนในสถาบันกวดวิชาแล้วก็จะพบว่า ผู้เรียนมีความจงรักภักดีเชื่อมั่นในสถาบันกวดวิชาที่มีชื่อเสียงเท่านั้น และยังเป็นการเรียนรู้แบบตามคำชักชวนหรือบอกต่อกันมาแบบปากต่อปาก ทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีความแตกต่างอย่างชัดเจนจึงจะเข้าสู่ตลาดได้

4.2.3 การปรับตัวและการแข่งขันทางธุรกิจ

หากผู้ประกอบการในธุรกิจสถาบันกวดวิชาสำหรับการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับนั้นสามารถที่จะอยู่รอดต่อไปได้ท่ามกลางกระแสความผันผวนของเศรษฐกิจและระบบการศึกษาของไทย จำเป็นต้องปรับตัวในประเด็นสำคัญต่างๆดังนี้ (มติชนออนไลน์, ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 3 ตุลาคม 2551)

4.2.3.1 การออกแบบเนื้อหาหลักสูตร เพื่อรองรับระบบการสอบรูปแบบใหม่และระบบการรับตรงจากสถาบันอุดมศึกษาแต่ละแห่งแต่ละสาขา จะทำให้สถาบันกวดวิชาที่มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น การกวดวิชาเข้าภาคอินเตอร์แบบรับตรงที่จะมีความแตกต่างกันตามเกณฑ์ของแต่ละสถาบันการศึกษา อาจทำให้สถาบันกวดวิชาไม่สามารถระบุได้ว่า การเข้ากวดวิชาเพียงที่เดียวสามารถทำให้เด็กนักเรียนสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับได้ทุกหลักสูตร

4.2.3.2 การปรับปรุงหลักสูตรใหม่ เพื่อใช้ในการสอบ O-NET A-NET ในการสอบก่อนปีการศึกษา พ.ศ. 2553 และการสอบ O-NET GAT และ PAT ในปีการศึกษา พ.ศ. 2553 รวมถึงการรับตรงในบางคณะของแต่ละสถาบันฯ ทำให้ต่อไปในอนาคตรูปแบบหลักสูตรของสถาบันกวดวิชาจะมีความเป็นตลาดเฉพาะ (Niche market) มากขึ้น

4.2.3.3 การปรับกลยุทธ์ในการแข่งขัน ผู้ประกอบการในธุรกิจสถาบันกวดวิชาจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ธุรกิจเพื่อสร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว และไม่สร้างความเบื่อหน่ายให้กับผู้สมัครเรียน รวมทั้งควรเริ่มขยายการเรียนการสอนแบบใหม่ให้สอดคล้องกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี โดยอาจให้บริการด้านการเรียนการสอนตามรูปแบบและเวลาที่ตรง

กับความต้องการของเด็กนักเรียน (On demand) เช่น การเรียนพิเศษผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต เพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการเรียนมากยิ่งขึ้น

4.2.4 แนวโน้มบทสรุป

หากมองบทสรุปแล้วคาดว่าในปี พ.ศ. 2551 มูลค่าตลาดของธุรกิจสถาบันกวดวิชา จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ในระดับ 5,900 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีที่แล้วร้อยละ 6.8 โดยมีสาเหตุมาจากการเปลี่ยนแปลงวิธีการรับเด็กนักเรียนเข้าศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาภาครัฐ โดยเพิ่มการทดสอบความถนัดทั่วไป (GAT) และการทดสอบความถนัดทางวิชาการและวิชาชีพ (PAT) รวมทั้งการขยายกิจการทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด และการรวมกลุ่มกันเป็นศูนย์กวดวิชาของผู้ประกอบการที่มีชื่อเสียงต่างๆ ส่วนปัจจัยที่เห็นว่าจะส่งผลต่อการขยายตัวของธุรกิจสถาบันกวดวิชาโดยตรง ได้แก่ อัตราการแข่งขันเพื่อศึกษาต่อในสถาบันการศึกษาภาครัฐที่สูงอย่างต่อเนื่อง ค่านิยมของตลาดแรงงานที่มีส่วนผลักดันให้นักเรียนต้องเข้าเรียนในคณะและสถาบันอุดมศึกษาที่มีชื่อเสียง โครงสร้างของระบบการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับที่เปลี่ยนแปลงไป การเรียนและการสอนของแต่ละโรงเรียนมีมาตรฐานไม่เท่ากัน ทำให้นักเรียนต้องหาความรู้เพิ่มเติมจากสถาบันกวดวิชามากขึ้น

อุปสรรคสำคัญที่ส่งผลต่อธุรกิจสถาบันกวดวิชาที่ดำเนินกิจการอยู่ในปัจจุบันคือ การเปลี่ยนแปลงหลักสูตรการเรียนการสอนในโรงเรียน รวมถึงโครงสร้างของระบบการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับในรูปแบบใหม่ ส่งผลต่อการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ ทั้งการจัดเตรียมการสอน เอกสารประกอบการเรียนต่างๆ ฯลฯ นอกจากนี้ผู้สอนควรต้องมีจิตวิทยาในการเป็นผู้ให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือที่ดีแก่เด็กนักเรียน ส่วนผู้ประกอบการรายใหม่อาจจะต้องเผชิญหน้ากับปัญหาด้านต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ผลตอบแทนจากการดำเนินงานที่ไม่มี ความแน่นอน และการเข้าสู่ตลาดธุรกิจสถาบันกวดวิชาเป็นไปได้ยาก หากไม่มีชื่อเสียงที่สะสมมายาวนาน การดำเนินธุรกิจของสถาบันกวดวิชาให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องปรับปรุงเนื้อหาหลักสูตร ให้สอดคล้องกับระบบการสอบเข้าสถาบันอุดมศึกษาประเภทจำกัดรับรูปแบบใหม่ รวมทั้งต้องสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว สร้างความสนุกสนานให้เกิดขึ้นในระหว่างการเรียน และพัฒนาการบริการด้านการเรียนการสอนให้ตรงกับความต้องการของเด็กนักเรียน โดยการนำเทคโนโลยีต่างๆมาเป็นส่วนสนับสนุนในการให้บริการควบคู่ไปด้วย