

วงการหนังสือปี 2551

ยังดีอยู่และยืมได้

จากปัญหาราคาน้ำมันที่พุ่งสูงเป็นประวัติการณ์ ภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย และปัญหาการเมือง รวมถึงล่าสุดเกิดวิกฤติในตลาดการเงินโลกอย่างหนัก จนคาดการณ์กันว่าส่งผลกระทบต่อบรรยากาศและกำลังซื้อของผู้บริโภคอย่างรุนแรง แต่จากการสำรวจตลาดหนังสือในเมืองไทยยังไม่ส่งผลกระทบต่อมากนักในปี 2551 นี้ โดยจะเห็นได้ว่าธุรกิจหนังสือยังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ทุกสำนักพิมพ์มีการพัฒนาและผลิตหนังสือใหม่ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยสิ้นปีธุรกิจหนังสือจะมีการเติบโตเพิ่มขึ้น 6-7% เมื่อเทียบกับปี 2550 โดยหนังสือที่ยังคงได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายคือ หนังสือนวนิยาย หนังสือสุขภาพ หนังสือธรรมะ หนังสือการ์ตูน เป็นต้น

งานมหกรรมหนังสือระดับชาติที่ผ่านมา มียอดคนเข้าชมกว่า 1.5 ล้าน ซึ่งทำให้ช่วยจุดให้วงการหนังสือในไตรมาสสุดท้ายของปี 2551 คึกคักเหมือนทุกๆ ปีที่ผ่านมา ซึ่งเป็นคำยืนยันของ รสิรวล อารามเจริญ นายกสมาคมผู้จัดการพิมพ์และผู้จัดการหนังสือแห่งประเทศไทย (ส.พ.จ.ท.)

สถานการณ์ของวงการหนังสือในประเทศไทย จากการสำรวจในปี 2551 ยังดีอยู่ แต่ทุกหน่วยในธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์กลับไม่ประมาท และเตรียมพร้อมที่จะรับมืออย่างเต็มที่

ยักษ์ใหญ่ไม่กระทบ

ระริน อุทกะพันธุ์ ปัญจรุ่งโรจน์ กรรมการผู้จัดการ

สายธุรกิจสำนักพิมพ์ บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน) วิเคราะห์ให้เห็นภาพรวมของวงการหนังสือเมืองไทยในปีนี้อ่า แม้อยู่ในช่วงเศรษฐกิจที่ถดถอย แต่ตลาดยังคงเติบโต ตลาดหนังสือโดยรวมน่าจะโตประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์

“แสดงให้เห็นว่า มีการอ่านหนังสือมากขึ้นซึ่งแนวโน้มปีหน้าคาดว่าตลาดหนังสือยังโตต่อเนื่องประมาณ 10% เพราะหนังสือกลายเป็นแหล่งความรู้ ความบันเทิงราคาถูกยิ่งเกิดวิกฤติ คนยิ่งต้องขวนขวายหาข้อมูลความรู้ตั้งแต่ดูแลตัวเอง ไปจนถึงพัฒนาคุณภาพชีวิตด้านต่างๆหาที่พึ่งทางใจ รวมทั้งการอ่านเพื่อการผ่อนคลาย คลายเครียด ตลาดหนังสือเล่มของอมรินทร์ ปีนี้โตประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ มีการออกหนังสือใหม่ เพิ่ม เป็นประมาณ 350 ปกต่อปี และมีหนังสือเด่นๆ ที่ขายดีหลายเล่ม”

เมื่อปีนี้มีผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจ แนวโน้มแผนการตลาดในอนาคตของอมรินทร์ ระริน ชี้ว่า ยังเห็นหน้าเต็มอัตราศึกไม่มีการชะลอตัว โดยเพิ่มจำนวนหนังสือโดยรวมของปี 2552 ให้มียอดอยู่ที่ประมาณ 400 ปก

“ต้องคอยติดตามสถานการณ์ว่า ตลาดผู้อ่านต้องการอ่านหนังสือประเภทใด และยังคงให้ความสำคัญกับคุณภาพทั้งการออกแบบ การบรรณาธิการงาน การพิมพ์ เพราะทุกวันนี้แบรนด์อมรินทร์ เป็นที่เชื่อถือของนักอ่านในเรื่องของ



คุณภาพงาน ต้องรักษาจุดนี้และพัฒนาต่อไป และเน้นการทำงานนวัตกรรมใหม่ๆ ของผลิตภัณฑ์หรือตัวสินค้า (product innovation) อย่างปี 2551 มีหนังสือภาพบวกสาระที่สวยมาก และมีลูกเล่น ซึ่งไม่เคยมีในตลาดเมืองไทย แล้วก็มีชุดการ์ตูนธรรมะ ซึ่งมีความพิถีพิถันของลายเส้นไม่เหมือนการ์ตูนเล่มอื่นในตลาด และ ชุดอมรินทร์ ฮาวทู เน้นคัดหนังสือดีทั่วโลกอ่านง่าย ใช้ประโยชน์ในชีวิตได้จริง อาทิ กฎแห่งกระจก, เพราะทำจึงสำเร็จ, ยิ่งให้ยิ่งได้ เป็นต้น”



บ๊ีกส์สิ่งพิมพ์ยังยิ้มได้

ปานบัว บุณปาน หัวหน้าสำนักประธานกรรมการ บริษัท มติชน จำกัด (มหาชน) ได้เปิดเผยว่า ในปีนี้วงการหนังสือเมืองไทยก็ยังคงมีการเติบโตอยู่ แม้จะไม่หวือหวาเหมือนช่วง 5 ปีที่ผ่านมาแต่ก็ถือว่าขยายตัวไม่น้อยในภาวะที่เศรษฐกิจถดถอยและการเมืองสั่นคลอน หากเทียบวงการหนังสือกับวงการอื่นๆ อาจถือว่าได้รับผลกระทบไม่แรงหรือไม่เร็วเท่ากับที่ธุรกิจอื่นประสบ สำหรับปี 2551

“ยังคงคาดการณ์การเติบโตประมาณ 7-8 เปอร์เซ็นต์ โดยส่วนหนึ่งเป็นการโตของตลาดหนังสือวัยรุ่น โดยเฉพาะหนังสือที่พัฒนามาจากบล็อกหรือชุมชนออนไลน์ต่างๆ รวมไปถึงหนังสือเด็กและเยาวชน หากมองผิวเผินดูเหมือนวงการหนังสือจะนิ่ง แต่ในความนิ่งนั้นมีการปรับตัวต่อผู้อ่านอย่างเข้มแข็ง คือสำนักพิมพ์ใหญ่ยังปักหลักขึ้นรุกเป็นผู้นำการตลาด กำหนดทิศทาง ครองกลุ่มคนอ่าน

“ส่วนสำนักพิมพ์ขนาดกลางเริ่มบุกชัดเจนขึ้นโดยขยับกลไกการตลาดและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง มีเพียงรายย่อยและหน้าใหม่ที่สลับเปลี่ยนหายไปบ้าง แต่ส่วนใหญ่ยังคงเหมือนเดิม ที่สำคัญกว่ากลุ่มสำนักพิมพ์คือกลุ่มคนอ่านในประเทศซึ่งยังคงเติบโตเป็นฐานที่เหนียวแน่น

ปานบัวยอมรับว่า ตลอดเวลานับสิบๆ ปี ที่หลายฝ่ายร่วมรณรงค์เรื่องหนังสือและการอ่าน ได้มีส่วนกระตุ้นวัฒนธรรมการอ่านและสร้างกลุ่มคนอ่านที่แข็งแกร่งขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นไม่ว่าปัจจัยทางสังคม เศรษฐกิจจะขึ้นลงอย่างไร กลุ่มผู้อ่านตัวจริงก็ยังคงอยู่ เพราะหนังสือกลายเป็นปัจจัยหนึ่งในชีวิตไปแล้ว

“หลักฐานที่ช่วยยืนยันการขยายตัวของวงการหนังสือได้ คือ การขยายหน้าร้านของบุ๊คสไมล์ สติดีเม็ดเงินไหลเวียนในช่วงงานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ, เทศกาลหนังสือเด็กและเยาวชน รวมถึงงานมหกรรมหนังสือระดับชาติ ที่จนถึงขณะนี้รายได้รวมก็ยังคงสูงกว่าปีที่แล้วในช่วงเดียวกัน แม้ว่าคนมางานจะดูบางตาไปบ้างแต่กลุ่มคนที่เห็นก็เป็นกลุ่มลูกค้าตัวจริงที่มีกำลังซื้อบวกความต้องการเลือกสรรหนังสือมาอ่าน ไม่ได้ไปงานตามกระแส สรุปลือคือเม็ดเงินยังไม่ค่อยลง แต่เฉพาะเจาะจงมากขึ้น”

สำหรับเครือข่ายมติชน ปานบัวบอกว่า มีผลประกอบการตามที่ได้วางแผนไว้ เพราะจากการประเมินสภาพต่างๆ ตั้งแต่ปีที่แล้วก็ทราบถึงภาวะเศรษฐกิจที่ตึงตัว ดังนั้นการดำเนินงานทุกอย่างในปี 2551 จึงเป็นไปอย่างรอบคอบถี่ถ้วนที่สุด

“ในส่วนของบริษัทก็ยังคงเดินหน้าพัฒนาและลงทุนเรื่องกระบวนการผลิตอย่างต่อเนื่องเพราะได้วางแผนและดำเนินการมาระยะหนึ่งแล้ว ในส่วนของคนทำงาน ผู้บริหารเน้นให้รับทราบสถานการณ์จริงที่เกิดขึ้นอยู่เสมอ มีความตื่นตัว กระฉับกระเฉง เอาใจใส่งานประจำพร้อมกับเสริมบุคลากรที่มากประสบการณ์เข้าไปช่วยเหลือหรือตั้งคณะทำงานเพื่อให้คำปรึกษาแนะนำในวาระต่างๆ

“โครงการอะไรที่ไม่ชัดเจนหรือไม่มีความคืบหน้าก็ให้เลื่อนออกไปก่อนเพื่อลดความเสี่ยงให้เหลือน้อยที่สุด ดังนั้นจะเห็นว่าบริษัทหันกลับมามุ่งพัฒนาสินค้าหลักมากกว่าแตกตัวต่อยอดผลิตภัณฑ์ เช่น การปรับปรุงลักษณะหนังสือพิมพ์ มติชน ประชาชาติธุรกิจ, พัฒนาเว็บไซต์และเครือข่ายข้อมูลข่าวสาร ตลอดจนอบรมสัมมนาบุคลากรในประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง”

จุดแข็งของมติชนคือความได้เปรียบในเรื่องข้อมูลข่าวสาร ไม่ว่าจะมิประเด็นเหตุการณ์ใดๆที่อยู่ในความสนใจของประชาชน ซึ่งปานบัวมองว่า ทางสำนักพิมพ์มติชนสามารถรวบรวมข้อมูลจัดพิมพ์ออกเป็นหนังสือเฉพาะกิจได้ในเวลาอันสั้น หรือไม่เช่นนั้นก็สามารถเข้าถึงต้นฉบับสำคัญๆซึ่งผู้เขียนไว้วางใจมอบให้ทางมติชนเป็นผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

“การทำงานของมติชนเป็นทีมเวิร์ค หมายความว่า หากสำนักพิมพ์จะออกหนังสือเล่มไหน จะมีการส่งต่อข้อมูลกับทางหนังสือพิมพ์ สรุปลือเนื้อหาเพื่อขอคำวิจารณ์จากคอลัมนิสต์ ฟังความเห็น/ให้รายละเอียดกับฝ่ายต่างๆในบริษัท จึงทำให้เกิดการรับรู้ตรงกัน เป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน

มีความสามัคคีในการทำงาน ส่งผลให้การประชาสัมพันธ์หนังสือในเครือเป็นไปอย่างต่อเนื่องและเข้มแข็งมาก

“ส่วนจุดอ่อนของมติชน ตามที่หลายๆ ฝ่ายบอกก็คือหนังสือหายาก ไม่ได้หาซื้อขายเหมือนของสำนักพิมพ์อื่นๆ ซึ่งประเด็นนี้ทางบริษัทก็ได้พยายามหากลยุทธ์ต่างๆ เข้ามาช่วย ตัวอย่างที่เพิ่งผ่านไปและประสบความสำเร็จมากก็คือ มิติ เยียร์ เซล และการขายหนังสือผ่านไปรษณีย์ ที่ได้รับการตอบรับจากผู้อ่านทั่วประเทศเกินความคาดหมาย อีกกลยุทธ์หนึ่งคือการขายหนังสือผ่านเครือข่ายมือถือ ซึ่งมติชนถือเป็นเจ้าแรกที่บุกเบิกในด้านนี้ แต่ก็ถือว่าช่วยสร้างความตื่นตัวให้กับวงการหนังสือและเปิดช่องทางใหม่ๆ ให้กับเหล่าหนอนหนังสือในประเทศได้เลือกหาหนังสือได้ง่ายยิ่งขึ้น”

สายส่งกระดาษ แต่ไม่ถึงกับเลือดออก

วินยชาติอนันต์ แห่งสายส่งศึกษา-เคล็ดไทยมองภาพรวมหนังสือปี 2551 จากผลกระทบน้ำมันและวิกฤตเศรษฐกิจ จากมุมมองเคล็ดไทย ในฐานะผู้ผลิตและจัดจำหน่ายว่าสถานการณ์เริ่มถดถอยมาตั้งแต่ต้นปี บังเอิญความหลากหลายในฐานะผู้จัดจำหน่ายช่วยพยุงให้ไม่กระทบมากนัก

“โดยธรรมชาติหนังสือที่ตลาดต้องการย่อมอยู่ได้ในสภาวะวิกฤติแบบนี้ ผลประกอบการจาก 10 เดือนที่ผ่านมายอดขายตกไป 20 เปอร์เซ็นต์ วิธีรับมืออาจต้องชะลอการผลิต หรือ ผลิตเฉพาะหนังสือที่ตลาดต้องการ เน้นนอนการเฝ้ามองสถานการณ์และชะลอ น่าจะเป็นวิธีที่ดีที่สุด จุดแข็งของเคล็ดไทย เราพยายามมองการลงทุนโดยการผลิตและจัดจำหน่ายอย่างระมัดระวัง มีสำนักพิมพ์ในเครือเป็นมืออาชีพร่วมงานกันมานาน เรียนรู้ตลาดไปด้วยกัน

“จุดอ่อนในฐานะผู้จัดจำหน่าย อัตราค่าจัดจำหน่ายที่ยังคงยืนหยัด 40 เปอร์เซ็นต์ เริ่มกระทบมากขึ้น เนื่องจากเงื่อนไขส่วนลดที่ต้องให้ร้านค้าเพิ่มขึ้นจากในอดีต ในอนาคตหากต้องทำหน้าที่ในฐานะผู้จัดจำหน่ายคงต้องปรับแผนใหม่ เช่น ผลิตงานในส่วนของ สำนักพิมพ์มากขึ้น ลองเปิดร้านของตัวเองดูบ้าง”

ร้านหนังสือใหญ่ยังไฉไลอยู่

อุไรวรรณ กรวิทย์ศิลป์ ผู้จัดการศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย บอกว่า เนื่องจากเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก ทำให้ผู้คนไม่กล้าใช้เงิน และไม่ลงทุน สำนักพิมพ์ต่างๆ ผลิตหนังสือใหม่น้อยลงอย่างเห็นได้ชัด

“ศูนย์หนังสือจุฬาฯ เองเคยมีหนังสือใหม่เข้ามาทุกวันเฉลี่ยแล้ววันละ 13-15 ปก..ปัจจุบันลดต่ำลงประมาณ 15 เปอร์เซ็นต์ โดยภาพรวมคิดว่าคนซื้อหนังสือน้อยลงแน่นอน ก่อนตัดสินใจซื้อหนังสือต้องเห็นถึงความจำเป็นก่อนเป็นอันดับแรก เช่น หนังสือตำราเรียน หรือซื้อด้วยความจำเป็นต้องใช้ประกอบในการทำงาน

“หนังสือในกระแสจึงต้องพิจารณาในการออกมามากขึ้นว่าจะตรงใจแฟนๆ นักอ่านมากน้อยแค่ไหน แต่ก็ไม่ได้หมายถึงคนไทยอ่านหนังสือน้อยลงคิดว่าคนไทยกลับอ่านหนังสือเพิ่มมากขึ้น เห็นได้จากงานมหกรรมหนังสือ ที่สมาคมผู้จัดพิมพ์ฯ จัดในแต่ละครั้ง แฟนๆ นักอ่านสนใจร่วมงานอย่างล้นหลาม”

การรับมือจากภาวะถดถอยของกำลังซื้อ อุไรวรรณมองว่า ศูนย์

หนังสือจุฬาฯ จะมุ่งเน้นในเรื่องของการส่งเสริมให้เยาวชนรักการอ่าน จะเห็นว่าศูนย์หนังสือฯ จับมือกับพันธมิตรสำนักพิมพ์ต่างๆ จัดกิจกรรมอยู่เป็นประจำทุกเดือน เช่น กิจกรรมนักเขียนพบนักอ่าน จัด เสวนาให้ความรู้ใหม่ และเยาวชนได้มีทักษะในด้านการอ่าน การเขียน และมีจินตนาการ ได้ดียิ่งขึ้น

“นอกจากนั้นเรายังจัดอบรมสัมมนาคุณครู อาจารย์ และนักการศึกษา ให้ได้รับความรู้ พัฒนาในด้านการเรียนการสอนเป็นประจำ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ศูนย์หนังสือจุฬาฯ จึงมิได้หวัง ผลกำไรเพียงหวังให้เลี้ยงตัวเองได้และทำตามปณิธานของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย”

สำหรับแผนงานในปี 2552 ของศูนย์หนังสือจุฬาฯ พยายามมุ่งเน้นสร้างแหล่งเรียนรู้ที่ สาขาใหม่ซึ่งเปิดบริการ คือสาขาจัดธุรกิจ (สามย่าน)

“เป็นนโยบายของมหาวิทยาลัยจุฬาฯ ที่ต้องการให้เป็นศูนย์หนังสือที่ใหญ่ที่สุด และมีความครบถ้วนหลากหลายมากที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศไทย และสาขานี้เองใหม่ซึ่งเป็นสาขาที่ 7 คือสาขาโรงเรียน นายร้อยพระจุลจอมเกล้า ที่จัดตั้งขึ้นตามพระราชดำริในสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี เพื่อให้เป็นแหล่งเรียนรู้ของจังหวัด นครนายก และจังหวัดใกล้เคียง โดยการสร้างสรรคกิจกรรมส่งเสริมให้เยาวชนรักการอ่าน เพิ่มความหลากหลายของหนังสือให้ได้เลือก ศึกษา ค้นคว้ามากยิ่งขึ้น มีระบบสืบค้นด้วยระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัย ทั้งหนังสือไทยและต่างประเทศ”

ร้านหนังสืออิสระ เล็กๆ แต่อยู่รอด

เจ้าของร้านหนังสือเดินทางอำนาจรัตนมณีซึ่งเป็นร้านหนังสือเล็กๆ บนถนนผ่านฟ้า มองว่า ปีนี้แม้เศรษฐกิจจะหดตัวภาวะเงินเฟ้อของขึ้นราคาน้ำมันดิบตัวพุ่งสูงขึ้น แต่เขามองว่า วงการหนังสือโดยรวมขายตัวขึ้น

“ถ้าให้ดูจากจำนวนหนังสือที่ถูกพิมพ์ออกมา และถูกส่งมาที่ร้าน รวมทั้งดูจากการปรากฏขึ้นของสำนักพิมพ์น้องใหม่ผมว่าวงการหนังสือโดยรวมขายตัวขึ้น อาจจะไม่มากหากเปรียบเทียบกับช่วงที่สภาพเศรษฐกิจดีกว่านี้ แต่วงการหนังสือก็ไม่ได้เล็กลงอย่างแน่นอน หากสภาพเศรษฐกิจโลกมีผลต่อวงการหนังสือของเมืองไทยจริงผมว่าผลกระทบอาจจะยังไม่รู้สึกชัดในปีนี้ แต่ปีสองปีข้างหน้าไม่แน่

“แต่สิ่งหนึ่งที่ผมว่าน่าสนใจมากในปี 2551 ก็คือประเภทของหนังสือที่ถูกพิมพ์ออกมา





สำนักพิมพ์ต่างๆ เหมือนกำลังพยายามหาตลาดหนังสือใหม่ๆ กันน่าดู หลายสำนักพิมพ์เริ่มหันไปพิมพ์หนังสือที่ตัวเองไม่เคยพิมพ์มาก่อน ซึ่งก็เป็นหนังสือจำพวกที่ขายง่ายขายเร็ว ปีนี้มีหนังสือแนวเชิงธรรมะง่ายๆ หรือหนังสือที่เรียกกันว่าหนังสือแก้กรรมทั้งหลายถูกพิมพ์ออกมาเยอะมากและดูเหมือนว่าจะถูกใจตลาดด้วย หนังสือแนวเอาใจกลุ่มคนอ่านช่วงวัยรุ่นก็ยิ่งเยอะเหมือนเดิมทั้งหนังสือแปล และที่เขียนโดยนักเขียนไทย อันนี้ดูจากหนังสือที่ส่งมาที่ร้าน

“อีกแนวหนึ่งที่เยอะเหมือนกันคือแนวสารคดีท่องเที่ยว เดียวนี้มีสำนักพิมพ์ 3-4 สำนักพิมพ์ที่พิมพ์หนังสือแนวนี้อย่างเดียว บางสำนักพิมพ์ที่ไม่เคยพิมพ์หนังสือแนวท่องเที่ยวเลยก็เริ่มมีไว้บ้างสักเล่มสองเล่ม เป็นสิ่งที่ผมคิดว่าเกิดขึ้นโดยรวม ซึ่งก็มีสิ่งน่าเสียดายอยู่บ้างก็ตรงที่ปรากฏการณ์ดังกล่าวทำให้หนังสือที่มีเนื้อหาสาระเข้มข้นกว่านี้จำนวนหนึ่งต้องหายไป เพราะมีหนังสือลักษณะอย่างที่ว่าเข้ามาแทน ผมได้ยินมาว่าสำนักพิมพ์ใหญ่บางสำนักพิมพ์ไม่มีนโยบายพิมพ์หนังสือที่มีเนื้อหาหนักไปทางวิชาการแล้วด้วยซ้ำ สรุปลก็คือวงการหนังสือไม่ได้เล็กลงนะ แต่ผมคิดว่ามีการเปลี่ยนแปลงในรายละเอียด

สำหรับผลประกอบการในปี 2551 อำนาจบอกว่า ร้านหนังสือเดินทางของเขาปลอดภัยดีในทางธุรกิจ รายได้ต่อเดือนอยู่ที่หลักไม่กี่หมื่นบาท แต่ทว่าเมื่อหักต้นทุนต่อเดือนที่ไม่มีค่าใช้จ่ายสูงมากนักก็อยู่รอด

“ยอดขายของร้านถือว่าอยู่ในปริมาณที่ค่อนข้างคงที่ เพราะร้านเหมือนจะมีลูกค้ากลุ่มหนึ่งในจำนวนที่แน่นอน แล้วเป็นกลุ่มที่เรียกได้ว่า อ่านหนังสือกันทั้งปี ปี 2551 แม้สภาพโดยรวมอาจดูไม่ได้อยู่บ้าง แต่ก็ไม่ถึงว่าเป็นปัญหาหนักนัก วิธีเดียวหากต้องการกระตุ้นยอดขายให้มากกว่านี้ก็คือหาหนังสือมาใส่ร้านให้มากขึ้นซึ่งที่ผ่านมาก็ถือว่าร้านยังทำได้ไม่ดิ่งเพราะติดตรงเงื่อนไขของสายส่งหนังสือและสำนักพิมพ์

มากมายที่หลายครั้งก็ไม่ได้เอื้อกับร้านหนังสืออิสระเลย”

ซึ่งเขาขยายความให้เห็นภาพว่า วงจรของธุรกิจหนังสือในเมืองไทยไม่สามารถสนับสนุนร้านหนังสือเล็กๆ ทุนน้อยให้อยู่ได้อย่างเต็มที่ เพราะมีเงื่อนไขและข้อจำกัดมากมาย

“ผมคิดว่าจุดแข็งของร้านหนังสืออิสระก็คือมันมีคาแรคเตอร์เป็นของตัวเอง มีชีวิตชีวาว่าในแง่ความสัมพันธ์ระหว่างลูกค้ากับคนขาย ซึ่งคนอ่านกลุ่มหนึ่งก็ชอบบรรยากาศอย่างนี้ เขาชอบที่สามารถคุยกับเจ้าของร้าน แลกเปลี่ยนความรู้ความคิดเห็นกันซึ่งต่อมาก็พัฒนาไปเป็นชุมชนเล็กๆ ที่แม้ทุกคนไม่ได้เป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจ แต่พวกเขาที่รู้สึกได้ว่าตัวเองเป็นส่วนหนึ่งของสถานที่ ผมว่านี่เป็นเสน่ห์

“ทว่าเมื่อมันอิสระมันก็มีข้อด้อย อย่างแรกก็คือขนาดของมันไม่สามารถรองรับหนังสือจำนวนมากและทุกประเภทได้ มีหนังสือมากมายที่ถูกสายส่งส่งมาให้ร้านแล้วทางร้านไม่สามารถวางได้เพราะไม่เหมาะกับกลุ่มลูกค้า อีกเหตุผลก็เพราะสายส่งมองว่าร้านหนังสือไหนๆ ก็เหมือนกันหมด หนังสือดังกล่าวจะถูกเก็บไว้เฉยๆ เพื่อรอเวลาส่งคืนกลายเป็นการเสียเวลาเปลืองแรงงานไปด้วยกันทั้งสองฝ่าย

“อย่างที่สอง ร้านหนังสืออิสระนั้นต้องรับหนังสือจากที่อื่นมาขายเมื่อเป็นเช่นนี้จึงไม่สามารถให้ส่วนลดลูกค้าได้เพราะตลาดหนังสือส่วนใหญ่แข่งกันที่การให้ส่วนลดไปหมดแล้ว ผู้คนส่วนใหญ่เลยคิดว่าซื้อหนังสือที่ไหนก็ตามต้องได้ส่วนลด ในขณะที่สำหรับร้านเล็กๆ การให้ส่วนลดลูกค้าสัก 10 เปอร์เซ็นต์ เป็นเรื่องใหญ่มาก ซึ่งสำหรับร้านหนังสือเดินทางโชคดีที่ลูกค้าเข้าใจซึ่งหากวันไหนเจอลูกค้าไม่เข้าใจก็ต้องอธิบายและอดทนเอา

“อย่างที่สาม เงื่อนไขของบางสำนักพิมพ์ก็ดูน่ากลัวเกิน ในการเอาหนังสือมาขายนั้น บางครั้งต้องซื้อหนังสือกับบางสำนักพิมพ์โดยตรง ปัญหาคือแทนที่จะให้ส่วนลดมากกว่าปกติ บางสำนักพิมพ์กลับให้ส่วนลดกับร้านแค่ 20 เปอร์เซ็นต์ ทั้งที่หากสำนักพิมพ์นั้นไปฝากสายส่งขายหนังสือเขาต้องเสียถึง 40 เปอร์เซ็นต์และอีกหลายเดือนกว่าจะได้เงิน แต่พอมีร้านมาซื้อสดและจ่ายเงินตอนนั้น ทำไม่ถึงให้ได้แค่ 20 เปอร์เซ็นต์ก็ไม่เข้าใจเหมือนกัน ทั้งหมดนี้คือจุดอ่อน 2-3 อย่างที่เห็นชัด”

ในอนาคต อำนาจมองว่า ร้านหนังสือเล็กๆ ที่เป็นอิสระจะมีเพิ่มมากขึ้น เหตุผลเพราะปัจจุบันมีหนังสือถูกพิมพ์ออกมามากมาย ทำให้ไม่สามารถอยู่ในร้านหนังสือได้นานเพราะพื้นที่มีน้อย

“ร้านหนังสือในโครงสร้างหลักเป็นร้านหนังสือในเครือของสำนักพิมพ์ขนาดใหญ่ เมื่อเป็นอย่างนี้เขาก็ต้องให้ความสำคัญกับหนังสือตัวเองก่อนเป็นหลัก ทำให้หนังสือจากสำนักพิมพ์เล็กๆ ไม่มีที่วาง จะวางได้ก็เฉพาะที่ร้านหนังสืออิสระหรือหากจะอยู่รอดจริงสำนักพิมพ์เหล่านั้นก็อาจต้องเปิดร้านหนังสือของตัวเองขึ้นมา”

ปี 2551 เกจิในวงการหนังสือได้พยากรณ์ หรือคาดการณ์มาตั้งแต่ต้นปีว่าจะเจอกับภาวะที่ต้องตื่นนอนอย่างหนักเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำ แต่กลับกันเมื่อสิ้นปี ธุรกิจหนังสือยังไปได้ด้วยดีแม้จะไม่ร้อนแรงก็ตาม จะเห็นได้ถึงการทำธุรกิจอย่างรอบคอบและ ระมัดระวังตัว พร้อมกับสร้างวัฒนธรรมการอ่านให้เกิดขึ้นอย่างเข้มแข็ง และยั่งยืนในสังคมไทย