



สภาพตลาดของกิจการร้านถ่ายภาพ

คนไทยรู้จักการถ่ายภาพมานานแล้ว ครั้งแรกสมัยปลายรัชกาลที่ 3 โดยบาทหลวงชาวฝรั่งเศสชื่อ ปาเลอแก้ว อยู่วัดคอนเซ็ปชัน สามเสน (4 : 10) เป็นผู้นำเข้ามาในเมืองไทยเป็นคนแรก ต่อมาในสมัยรัชกาลที่ 4 ก็มีคนไทยเปิดร้านถ่ายภาพขึ้นเป็นครั้งแรก โดย นายจิตรจิตราคณี ส่วนการประกวดภาพถ่ายครั้งแรกในประเทศไทยนั้น มีขึ้นเมื่อ พ.ศ. 2488 ที่วัดเบญจมบพิตร ในสมัยรัชกาลที่ 5

แต่เดิมนั้นการถ่ายภาพต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญมาก และแพร่หลายอยู่เฉพาะแต่ในหมู่เจ้านาย ข้าราชการชั้นผู้ใหญ่ และผู้ที่มีฐานะดีเท่านั้น เพราะอุปกรณ์ต่าง ๆ มีราคาแพงและหายาก ซึ่งล้วนต้องสั่งเข้ามาจากต่างประเทศทั้งสิ้น การถ่ายภาพในเมืองไทยอาจกล่าวได้ว่ามีการแพร่หลายกันจริงจังในหมู่ประชาชนทั่วไป ในช่วงประมาณ 20 ปี ที่ผ่านมานี้เอง ทั้งนี้เป็นผลมาจากการที่กล้องถ่ายภาพได้รับการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น โดยที่มีวิธีการใช้งานง่ายกว่าเดิมมาก อีกทั้งอุปกรณ์การถ่ายภาพต่าง ๆ ก็มีให้เลือกใช้หลายแบบ และราคาก็ไม่แพงนัก ปัจจุบันการถ่ายภาพมิใช่เป็นเรื่องเฉพาะของผู้ชำนาญอีกต่อไป ผู้ที่ไม่เคยถ่ายภาพมาก่อน ก็สามารถถ่ายภาพได้โดยเรียนรู้วิธีการใช้กล้องถ่ายภาพได้ในเวลาอันรวดเร็ว ทั้งนี้เพราะผู้ผลิตกล้องถ่ายภาพได้นำกลไกอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งควบคุมการถ่ายภาพได้โดยอัตโนมัติ (Automatic Exposure) \* มาใช้กันอย่างแพร่หลาย จึงทำให้มีผู้ที่นิยมถ่ายภาพเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก

ทางด้านร้านถ่ายภาพ ซึ่งให้บริการในด้านการล้างฟิล์มและอัดขยายภาพนั้น ก็มีจำนวนเพิ่มขึ้นมากเช่นกัน ประมาณว่าปัจจุบันมีร้านถ่ายภาพและจุดขายฟิล์ม ซึ่งมีบริการรับล้างอัดขยาย

\* กล้องถ่ายภาพที่เป็นระบบอัตโนมัติ (Automatic Exposure) จะมีอุปกรณ์ในการวัดความเข้มของแสง (เครื่องวัดแสง) และมีวงจรถวลการตั้งขนาดของรูรับแสง (Lens Aperture) หรือควบคุมการตั้งความเร็วชัตเตอร์ (Shutter Speed) หรือทั้ง 2 อย่าง ให้สัมพันธ์กัน ซึ่งจะทำให้ฟิล์มได้รับแสงในปริมาณที่เหมาะสม (Correct Exposure)

ภาพในเขตกรุงเทพมหานคร ประมาณ 2,000 แห่ง ซึ่งอาจแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

ประเภทแรกเป็นร้านถ่ายภาพที่มีโคค้าเน้นการล้างฟิล์ม และอัดขยายภาพเอง ร้านพวกนี้ทำหน้าที่เป็นเสมือนคนกลาง (Dealer) ซึ่งจะทำการส่งฟิล์มของลูกค้าไปทำการล้าง อัดขยายยังศูนย์รับล้างอัดขยายภาพ หรือร้านถ่ายภาพประเภทที่สองอีกต่อหนึ่ง ร้านถ่ายภาพประเภทนี้มักเป็นรายถ่ายภาพที่มีปริมาณงานหรือมีลูกค้ามาใช้บริการน้อย หรือเป็นร้านถ่ายภาพที่ดำเนินกิจการอื่น ๆ ควบคู่ไปด้วย เช่น ร้านให้เช่าวิดีโอเพป ร้านขายของที่ระลึกสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ เป็นต้น

ประเภทที่สองก็คือ ร้านถ่ายภาพที่มีห้องแลบทำการล้างฟิล์มและอัดขยายภาพเอง ซึ่งมีตั้งแต่ห้องแลบขนาดเล็กที่มีปริมาณงานเฉลี่ยวันละ 20 ม้วนขึ้นไป ทำการล้างฟิล์มโดยใช้แรงงานของพนักงาน จนถึงห้องแลบขนาดใหญ่ที่มีปริมาณงานเฉลี่ยวันละกว่า 600 ม้วน ซึ่งใช้เครื่องควบคุมการทำงานแบบอัตโนมัติ ร้านถ่ายภาพในประเภทที่สองนี้ยังแบ่งออกได้อีกตามลักษณะการทำงานของเครื่องเป็น 2 แบบ คือ

1. ห้องแลบที่ใช้เครื่องแบบเก่า ซึ่งต้องทำงานภายในห้องมืด (Dark Room) เครื่องล้างฟิล์ม ตลอดจนเครื่องอัดขยายภาพและเครื่องล้างกระดาษ ทำงานในระบบไม่ต่อเนื่อง ดังนั้นในการที่จะใช้ห้องแลบแต่ละครั้ง จึงต้องรอให้มีปริมาณงานมากพอสมควรเสียก่อน ร้านถ่ายภาพแบบนี้ จึงมักจะทำการล้างฟิล์มเวลากลางคืน หลังจากที่ปิดบริการหน้าร้านแล้ว และจะทำการอัดภาพด้วยเครื่องพิมพ์ภาพ (Printer) และทำการล้างกระดาษอัดภาพในตอนกลางวัน ร้านถ่ายภาพแบบนี้จึงมักจะนัดลูกค้าให้มารับภาพในตอนเย็นของวันถัดไป ถึงแม้จะมีบางแห่งที่ทำการล้างฟิล์มในเวลากลางวัน แต่ขั้นตอนดำเนินการก็จะต้องใช้เวลานานอย่างน้อยประมาณ 4 ชั่วโมง ดังนั้นถ้าลูกค้าต้องการจะดูภาพในตอนเย็น ลูกค้าคนนั้นต้องนำฟิล์มมาส่งล้างก่อนเวลา 12.00 น.

2. ห้องแลบที่ใช้เครื่องในระบบใหม่ ซึ่งเป็นระบบที่นำขั้นตอนต่าง ๆ ของระบบเดิมมาต่อเนื่องกัน โดยมีวงจรควบคุมการทำงานด้วยระบบอัตโนมัติ หรือที่เรียกว่าควบคุมด้วยคอมพิวเตอร์ ระบบใหม่นี้สามารถล้างฟิล์มและอัดขยายภาพในห้องที่มีแสงสว่างได้ ซึ่งเรียกว่ามินิแลบ (Mini Lab System)\*

\* ดูรายละเอียดในบทที่ 3 หน้า 16

กิจกรรมร้านถ่ายภาพแบบมินิแลป กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก ทั้งจากผู้ที่อยู่ภายในและนอกวงการถ่ายภาพ จนได้รับพิจารณาว่าเป็นกิจการที่น่าลงทุนกิจการหนึ่ง จากหนังสือ "ชี้ช่องลงทุนทำการค้าขนาดย่อมชนิดนิยม 50 ประเภท" (6 : 95) ซึ่งจัดทำโดย ฝ่ายวิจัย คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมกับบริษัทมิเดียโพสิท จำกัด ในบรรดาผู้ที่กำลังดำเนินกิจการมินิแลปอยู่ในปัจจุบันนี้ อาจแบ่งออกได้เป็น 2 พวกคือ

1. พวกที่คุ้นเคยกับวงการถ่ายภาพมาก่อน ล้วนใหญ่เป็นผู้ดำเนินกิจการร้านถ่ายภาพอยู่แล้ว เมื่อมีลูกค้ามาใช้บริการมากพอควร จึงลงทุนติดตั้งเครื่องมินิแลปไว้บริการลูกค้าในร้านเดิมของตน พวกนี้เป็นพวกที่ได้เปรียบเพราะมีลูกค้าเดิมซึ่งป้อนงานให้จำนวนมากอยู่แล้ว นอกจากนี้บางแห่งยังทำการเปิดสาขาของตนเพิ่มขึ้นอีกในทำเลอื่นที่เหมาะสม เช่น โฟโตแลนค์ มีอยู่รวม 3 แห่ง เป็นต้น ผู้ที่ดำเนินกิจการมินิแลปส่วนใหญ่จะเป็นพวกที่อยู่ในพวกที่หนึ่งนี้

2. พวกที่ไม่เคยประกอบกิจการหรือไม่เคยอยู่ในวงการถ่ายภาพมาก่อน ซึ่งอาจเรียกพวกนี้ว่าพวกมือใหม่ก็ได้ พวกนี้กล้าเสี่ยงลงทุนทั้งที่ไม่มีความคุ้นเคยกับกิจการประเภทนี้มาก่อน เพราะเชื่อว่าเครื่องในระบบใหม่นี้ ทันสมัย เป็นแนวโน้มของกิจการร้านถ่ายภาพในอนาคต และตัวเครื่องก็ทำงานในระบบอัตโนมัติ แม้ผู้ที่ไม่เคยรู้เรื่องมาก่อนก็สามารถเรียนรู้วิธีการใช้เครื่องได้ในเวลาไม่นานนัก อีกทั้งเชื่อมั่นในการให้บริการของผู้ขายเครื่องทั้งกล่าวว่า จะสนับสนุนทั้งทางด้านวิชาการ การฝึกอบรม การจัดการ การให้บริการซ่อมบำรุงเครื่อง และการให้คำปรึกษาเมื่อมีปัญหาแก่ลูกค้าอย่างเต็มที่เยี่ยม ตัวอย่างของผู้ประกอบการรายใหม่ก็คือ ร้าน แสแกนเนอร์ลีโฟโต เอกเพรส เป็นต้น

ในค่านของตลาดของผลิตภัณฑ์ทางการถ่ายภาพทั้งหมด ปัจจุบันมีอัตราการเจริญเติบโตประมาณ 3 - 4 เท่าของ GNP คือประมาณ 18 - 25% ต่อปี แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจโดยทั่วไปด้วย ซึ่งในปี 2528 นี้ คาดว่าตลาดจะโตขึ้นเพียง 10% (5 : 41) ทั้งนี้เป็นผลมาจากการประกาศลดค่าเงินบาทเมื่อปลายปี 2527 การขึ้นภาษีอุปกรณทางการถ่ายภาพ ซึ่งรวมถึงฟิล์มถ่ายภาพ และภาวะเศรษฐกิจที่อยู่ในภาวะตกต่ำต่อเนื่องมาจากรปี 2527

ยอดขายของร้านถ่ายภาพมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นลงตามฤดูกาล (Seasonal) ช่วงที่มีลูกค้ามาใช้บริการล้างอัดขยายภาพสีสูงที่สุดคือ ช่วงฤดูหนาว ตั้งแต่เดือน ตุลาคมจนถึงเดือนมกราคม ทั้งนี้เป็นเพราะในช่วงดังกล่าวเป็นช่วงที่มีเทศกาลต่าง ๆ มากนั่นเอง เช่น งานลอย

กระทง งานคริสต์มาส งานปีใหม่ งานแต่งงาน เป็นต้น นอกจากนี้ในช่วงดังกล่าวยังอยู่ในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวอีกด้วย ส่วนช่วงที่มีลูกค้ามาใช้บริการน้อยที่สุด คือช่วงฤดูฝน ประมาณเดือนมิถุนายนไปจนถึงเดือนกันยายน ทั้งนี้เพราะในช่วงดังกล่าวเป็นช่วงที่สถานศึกษา ทั้งโรงเรียน วิทยาลัย และมหาวิทยาลัยเพิ่งเริ่มเปิดทำการสอนในปีการศึกษาใหม่ หลายครอบครัวต้องใช้จ่ายเงินจำนวนมากในช่วงนี้ ประกอบกับช่วงนี้เป็นช่วงฤดูฝน งานรื่นเริงและการท่องเที่ยวก็มีน้อยกว่าในช่วงอื่น ๆ ค่ะ

ปริมาณของลูกค้าที่มาใช้บริการในแต่ละวันของสัปดาห์ ก็มีปริมาณแตกต่างกันออกไป วันที่ลูกค้ามาใช้บริการล้างอัดขยายภาพสีมากที่สุด คือวันจันทร์ และวันอังคาร ส่วนวันที่มีลูกค้ามาใช้บริการน้อยที่สุด คือวันพฤหัสบดี วันศุกร์ และวันอาทิตย์

ลูกค้าหลักของร้านถ่ายภาพแห่งหนึ่ง มักจะมีที่อยู่อาศัยในบริเวณพื้นที่นั้น ๆ หรือมาทำงานในบริเวณนั้น ๆ หรือจำเป็นจะต้องผ่านหรือใช้เส้นทางผ่านร้านนั้น ๆ จึงอาจกล่าวได้ว่ากิจการร้านถ่ายภาพเป็นกิจการที่บริการลูกค้าในพื้นที่นั้น ๆ เป็นหลัก (Segmentation by Area) ดังนั้นทำเลที่ตั้งของร้านถ่ายภาพจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง

ร้านถ่ายภาพโดยทั่วไปแล้ว จะมีสินค้าผลิตภัณฑ์ทางการถ่ายภาพของบริษัทต่าง ๆ ไว้จำหน่ายหลายยี่ห้อ เช่น มีการจำหน่ายฟิล์ม โกดัก ฟูจิ ซากุระ อิก้า และอื่น ๆ หลายยี่ห้อ ไว้ให้ลูกค้าเลือก ซึ่งลักษณะดังกล่าวมีมานานจนถึงปัจจุบันนี้ จนทำให้ผู้บริโภคเกิดความเคยชินว่าร้านถ่ายภาพแต่ละแห่ง จะมีลักษณะบริการด้วยสินค้าหลากหลายยี่ห้อ (Multi - Brands) ซึ่งกิจการร้านถ่ายภาพที่มีมิมิแลส่วนใหญ่ หรือเกือบทั้งหมด ซึ่งคงมีลักษณะดังกล่าว แต่สำหรับร้านถ่ายภาพมิมิแลซึ่งนับตั้งแต่ พ.ศ. 2525 เป็นต้นมา ถ้าร้านใดใช้เครื่องหมายการค้าของบริษัท โกดัก (ประเทศไทย) จำกัด ว่า FOTO FAST\* แล้ว จะมีแต่สินค้าของของ โกดักไว้บริการเท่านั้น ส่วนร้านถ่ายภาพมิมิแลอื่น ๆ นอกนั้น ไม่ว่าจะใช้ชื่อว่า FOTO

\*ร้านถ่ายภาพมิมิแลที่ใช้คำว่า FOTO FAST (R) จะเป็นร้านถ่ายภาพที่ใช้ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่ายโดยบริษัท โกดัก (ประเทศไทย) จำกัด เท่านั้น ทั้งส่วนที่เป็น Hardware ซึ่งได้แก่เครื่องล้างฟิล์มและเครื่องอัดขยายภาพ และส่วนที่เรียกว่า Software ซึ่งได้แก่กระดาษอัดภาพและน้ำยาต่าง ๆ เป็นต้น



QUICK,\* FUJI EXPRESS, FAST SERVICE หรืออื่น ๆ จะมีสินค้าไว้ให้ลูกค้าเลือกซื้อหลายยี่ห้อ ทั้งฟิล์มถ่ายภาพ กระดาษอัดภาพ เป็นต้น

การลงทุนในกิจการรายถ่ายภาพมินิแลป เฉพาะคาอปกรณมินิแลป ซึ่งรวมเครื่องล้างฟิล์มและเครื่องอัดภาพ มีตั้งแต่ราคาประมาณ 1.4 ล้านบาท ซึ่งเป็นเครื่องขนาดเล็ก สามารถอัดภาพได้ประมาณ 400 ใบต่อชั่วโมง จนถึงราคาประมาณ 2.9 ล้านบาท ซึ่งเป็นเครื่องขนาดใหญ่ สามารถอัดภาพได้ประมาณ 1,000 ใบต่อชั่วโมง ผู้ลงทุนจะต้องจ่ายค่าเครื่องงวดแรกประมาณ 25% ของราคาเครื่อง แล้วจึงผ่อนเป็นรายงวดอีก ในระยะเวลาตั้งแต่ 1 ปีจนถึง 3 ปี แล้วแต่ข้อตกลงที่ทำไว้กับบริษัท

อัตราค่าบริการของร้านถ่ายภาพมินิแลป และร้านถ่ายภาพที่มีมินิแลป แบ่งออกได้เป็น 2 ระดับคือ

ตารางที่ 1 แสดงอัตราค่าบริการล้างฟิล์มอัดขยายภาพสีของร้านถ่ายภาพทั่วไป

อัตราค่าบริการ	ค่าล้างฟิล์มสี ต่อม้วน	ค่าอัดภาพสี ขนาดโปสการ์ดต่อใบ	ค่าขยายภาพสี ขนาด 5" x 7" ต่อใบ
1. ร้านมินิแลป	15 - 20	2.50 - 3.25	15 - 20
2. ร้านทั่วไป	10 - 14	1.80 - 2.50	15

ร้านถ่ายภาพที่ใช้ระดับราคามาตรฐานนั้น มักจะใช้ผลิตภัณฑ์ของประเทศสหรัฐอเมริกา ส่วนร้านถ่ายภาพที่ใช้ระดับราคาต่ำนั้น มักจะใช้ผลิตภัณฑ์ของประเทศญี่ปุ่น และเยอรมัน

\*ร้านถ่ายภาพมินิแลปที่ใช้คำว่า FOTO QUICK (R) เป็นร้านถ่ายภาพที่ใช้ Software ของ บ.โกดัก (ประเทศไทย) จำกัด แต่ใช้ Hardware ของบริษัทอื่น

กระดาษอัดภาพที่มีจำหน่ายในปัจจุบันมีอยู่หลายยี่ห้อคือ

1. โกดัก
2. ซากุระ
3. พuji
4. มิตซูบิชิ
5. อักฟา
6. นอริทสุ

การแข่งขันของร้านถ่ายภาพโดยทั่วไปนั้น ที่เห็นได้ชัดเจนคือการแข่งขันกันด้าน

1. ความรวดเร็วของบริการ
2. แข่งขันกันด้วยวิธีการตัดราคา
3. แข่งขันกันด้านการส่งเสริมการขาย ด้วยวิธีการแจกของแถม ซึ่งกล่าวได้ว่าเป็นประเพณีที่กระทำติดต่อกันมานาน และยังคงมีใช้อยู่ในปัจจุบันโดยทั่วไป

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย