บทที่ 8

ปัญหาและแนวทางแก้ไขของธุรกิจโฆษณาทางสถานีวิทยุทหารอากาศ 015 เชียงราย

ธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงรายก็เหมือนกับธุรกิจอื่นๆทั่วไปที่ย่อมประสบกับปัญหาหรืออุปสรรคต่างๆซึ่งควรที่จะมีการแก้ไข และปัญหาดังกล่าวแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะคือ

- ปัญหาของระบบธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงราย
- ปัญหาการถือสิทธิ์เป็นเจ้าของคลื่นวิทยุในอากาศ

ปัญหาที่เกิดขึ้นของแต่ฝ่ายที่เกี่ยวข้องในธุรกิจนี้ย่อมแตกต่างกันไป ไม่ว่าจะเป็นสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงราย คนกลาง นายหน้ารายย่อย และนักจัดรายการต่างๆ ซึ่งปัญหาบางประการเมื่อเกิดขึ้นแล้วก็จะส่งผลกระทบไปถึงฝ่ายอื่นๆด้วย ซึ่งทำให้แนวทางแก้ไขในบางปัญหา จะต้องได้รับความร่วมมือจากหลายฝ่าย ปัญหาของระบบธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงราย ได้แก่ ปัญหาการตัดราคา เนื่องจากลักษณะการแข่งขันทางการตลาด ปัญหานี้ส่งผลกระทบไปยังผู้ค้าปลีกรายย่อยซึ่งได้ผลกำไรต่ำลงมากกว่าเดิมจนไม่เกิดแรงจูงใจในการขาย ทำให้มีเวลาเหลือมากกว่าที่ควรจะเป็น อันส่งผลไปถึงชื่อเสียงและภาพพจน์ของสถานีด้วย

ปัญหาด้านการเป็นเจ้าของคลื่นวิทยุนั้นเป็นปัญหาที่หลายฝ่ายสนใจว่าเมื่อคลื่นวิทยุนั้นเป็นทรัพยากรธรรมชาติอย่างหนึ่งแต่รัฐได้ออกกฎหมายมากำหนดให้เฉพาะรัฐเท่านั้นที่สามารถเป็นเจ้าของได้ เมื่อเป็นเจ้าของแล้วแต่มิได้เป็นผู้ใช้คลื่นนี้เพื่อประโยชน์หรือภารกิจของรัฐต่อประชาชน นอกจากใช้เพื่อหารายได้เท่านั้น

ปัญหาของระบบธุรกิจโฆษณา

ตั้งแต่เริ่มดำเนินการมาจนถึงปัจจุบันนี้สถานีวิทยุทหารอากาศเชียงรายมีความเปลี่ยนแปลงทางด้านวิธีการหารายได้ของสถานีฯ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ ผู้ลงทุนเป็นคนกลาง

ของสถานี ต่อมาสถานีเข้ามาดำเนินการขายเวลาเองโดยมีเจ้าหน้าที่สถานีเป็นคนกลาง และเปิดให้เอกชนเข้ามาประมูลเวลา ปัญหาก็เกิดแตกต่างกันไป

ผู้ลงทุนกับสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงราย

จากวิธีการขายเวลาของสถานีที่ให้สิทธิ์ผู้ลงทุนเป็นคนกลางแต่เพียงผู้เดียวนั้น รายได้ของสถานีจะขึ้นอยู่กับว่าผู้ลงทุนจะสามารถขายเวลาได้เท่าไหร่ และผู้ลงทุนจะจ่ายเงินให้ทางสถานีครบถ้วนหรือไม่ ในช่วงสถานีประสบภาวะขาดทุนนั้น แต่ใน lay-out กลับมีรายการและสปอตเต็มนั้น ย่อมเป็นการแสดงให้เห็นว่า เกิดความไม่รัดกุมในการจัดเก็บเงินรายได้ของสถานีจากผู้ลงทุน ประกอบกับผู้ลงทุนเป็นข้าราชการทหารอากาศด้วย ความหละหลวมที่เกิดขึ้นนั้นด้วยความจงใจหรือไม่

ปัญหาอยู่ที่ว่า สถานีต้องสูญเสียผลประโยชน์ไปเป็นเวลา 10 ปี ซึ่งจะคิดเสียว่าเป็นเงินลงทุนที่ฝ่ายสถานีต้องชักเนื้อเสียบ้าง หรือไม่

สถานีฯกับเจ้าหน้าที่

เมื่อสถานีเข้ามาขายเวลาเองและให้สิทธิ์เจ้าหน้าที่ของสถานีฯเป็นคนกลางเสียเอง สิ่งที่ตามมาคือ เจ้าหน้าที่ที่มีธุรกิจที่เกี่ยวข้องอยู่แล้วก็ยิ่งมีอำนาจต่อรองสูง และจะได้เปรียบเจ้าหน้าที่อื่นๆซึ่งต่างก็พยายามเข้าสู่ธุรกิจนี้ ผู้ที่ได้เปรียบก็จะยิ่งสามารถขายเวลาได้มากจนถึงสามารถซื้อเวลาเอาไว้ได้หมดอีกจนได้ ก็จะกลายเป็นการผูกขาดโดยคนคนเดียวไปอีก และมิใช่จะซื้อได้เฉพาะสถานีเดียวแต่สามารถซื้อเวลาของสถานีอื่นๆได้อีกด้วย

ที่กล่าวมาแล้วนี้เป็นสิ่งที่ผ่านพ้นไปแล้ว การเปลี่ยนแปลงต่างๆที่เกิดขึ้นก็เป็นการแก้ไขไปโดยปริยาย

ผู้ค้าปลีกรายใหญ่กับการกำหนดราคา

ดังได้อธิบายไปแล้วว่า ผู้ประมูลได้จัดสรรเวลาแบ่งขายให้บริษัทต่างๆกัน จนบางครั้งผู้ทำการโฆษณาสับสนว่า ใครกันแน่ที่เป็นเจ้าของเวลา โดยเฉพาะเวลาของลูสสปอต ซึ่งแต่ละบริษัทก็ต้องพยายามติดต่อเพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ทำการโฆษณา ย่อมหลีกเลี่ยงไม่พ้นที่จะต้องเสนอต่อผู้ทำการโฆษณาหรือ นายหน้า รายเดียวกัน ต้องมีการตรวจสอบกัน แต่นั่นก็เป็นอุปสรรค์เพียงเล็กน้อย ปัญหาอยู่ที่การกำหนดราคาของผู้ค้าปลีกรายใหญ่

ผู้ค้าปลีกรายใหญ่จะเสนอราคาที่ลดเปอร์เซนต์ให้กับผู้ซื้อทุกรายเท่ากันหรือใกล้เคียงกันมาก แม้แต่การเสนอราคาให้กับนายหน้า และผู้ทำการโฆษณา เท่ากับว่า *เสนอราคาขายปลีกเท่ากับราคาขายส่ง เป็นการตัดราคากัน*

ซึ่งสิ่งนี้ถือว่าเป็นกลยุทธ์ในการครองส่วนแบ่งตลาด และเป็นความต้องการของผู้ค้าปลีกรายใหญ่ที่จะตัดระดับของช่องทางการจัดจำหน่ายหรือจุดเปลี่ยนมือออกไป เพื่อจะได้ติดต่อกับผู้ทำการโฆษณาเองให้มากรายที่สุดเนื่องจากมีเวลาอยู่ในมือเป็นจำนวนมาก และหลายๆสถานี

แต่ผู้ที่ได้รับผลกระทบนี้คือ นายหน้ารายย่อย และนักจัดรายการ ซึ่งเป็นผู้ค้าปลีกรายย่อย เนื่องจากได้รับกำไรที่ต่ำลง นายหน้ารายย่อยไม่นิยมที่จะเสนอเวลาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงราย หรือบางรายเลิกขายไปเลยเนื่องจากแรงจูงใจต่ำ แต่นักจัดรายการยังคงพยายามเสนอขายต่อไปเนื่องจากแม้ไม่ได้กำไรจากการขายเวลาแต่ยังได้ค่าแรงจากการจัดรายการ

จากการพูดคุยและแลกเปลี่ยนทัศนะกัน กับนักจัดรายการด้วยกัน บริษัทนายหน้ารายย่อย นักการค้า และฝ่ายมีเดียของบริษัทเอเยนซี่โฆษณา สรุปเป็นแนวทางแก้ไขของปัญหาด้านราคาได้ดังนี้

1. การเจรจาต่อรองกัน คือบรรดาผู้ได้รับผลกระทบทั้งหลายจะต้องรวมตัวกันและเจรจาต่อรอง กับผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ในการกำหนดราคามาตรฐาน ว่าราคาขายส่งควรลดเปอร์เซนต์อย่างไร และขายปลีกควรยืนราคาใด เพื่อที่ราคาที่เสนอขายต่อผู้ทำการโฆษณาจะได้ไม่แตกต่างกันมากนัก

2. ผู้ได้รับผลกระทบต้องปรับตัวเองโดยสร้างคุณค่าในสินค้าของตนเพิ่มขึ้น ดังได้ทราบแล้วว่าปัจจัยในการตัดสินใจมิใช่อยู่ที่ราคาที่ถูกกว่า แต่อยู่ที่**ราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพสินค้า** ในเมื่อจะต้องเสนอราคาที่สูงกว่าผู้ค้าปลีกรายใหญ่ ก็จะต้องสร้างคุณค่าของสินค้าให้สมกับราคา โดยเน้นทางด้านคุณภาพของผู้เสนอขาย และการให้บริการพิเศษ ซึ่ง**ความเป็นท้องถิ่น** ยังคงเป็นจุดขายที่ผู้ซื้อสนใจอยู่เสมอ **ความไว้วางใจได้** ก็ยังคงเป็นสิ่งสำคัญ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ผู้ค้าปลีกรายย่อยสามารถปรับได้ หากสามารถสร้างสินค้าให้เป็นที่ต้องการได้แล้ว ราคาเท่าไหร่ก็ย่อมมีผู้สนใจที่จะสู้ราคานั้น ซึ่งหมายความรวมไปถึงการให้บริการพร้อมสินค้าต่างๆ (Goods with Accompanying Services) ด้วย

ปัญหาการเป็นเจ้าของคลื่นวิทยุในอากาศ

วิทยุกระจายเสียงกำเนิดขึ้นมาในโลกด้วยการค้นคว้าทดลอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำผลนั้นไป *ใช้งานให้เกิดประโยชน์แก่สังคม* การก่อกำเนิดวิทยุกระจายเสียงในประเทศไทยก็ด้วยเหตุผลหลายประการ คือ การเผยแพร่ทางเทคโนโลยีด้านวิทยุกระจายเสียงที่เผยแพร่เข้ามาถึงประเทศไทย ความจำเป็นทางการเมือง การสนองความต้องการทางสังคม และความต้องการทางเศรษฐกิจ ซึ่งองค์กรที่ถือว่าเป็นผู้ริเริ่มและบุกเบิกงานด้านการกระจายเสียงคือ กรมไปรษณีย์โทรเลข และกรมโฆษณาการ อันเป็นองค์กรของรัฐ และรัฐบาลเองก็ได้เล็งเห็นประโยชน์อย่างมากมายของการกระจายเสียง จึงได้มีการตราพระราชบัญญัติวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ พ.ศ. 2498 ซึ่งในมาตรา 4 ระบุถึงผู้ที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการบริการส่งวิทยุกระจายเสียงได้ ได้แก่

1. กรมประชาสัมพันธ์
2. กรมไปรษณีย์โทรเลข
3. กระทรวงกลาโหม
4. กระทรวง ทบวง กรมอื่นใด และนิติบุคคลที่กำหนดในกฎกระทรวง

ซึ่งได้แก่กระทรวงศึกษาธิการ สำนักงานเลขาธิการรัฐสภา สำนักพระราชวัง กรมตำรวจ บริษัทไทยโทรทัศน์จำกัด

จากพระราชบัญญัตินี้มีผลให้หน่วยงานตามที่ระบุไว้ ก่อตั้งสถานีวิทยุกระจายเสียงขึ้นอย่างมากมาย และเท่ากับเป็นการกำหนดว่าจะต้องเป็นองค์กรรัฐเท่านั้นจึงจะเป็นเจ้าของสถานีวิทยุกระจายเสียง(ซึ่งใช้คลื่นวิทยุซึ่งมีอยู่ในอากาศ) เพื่อ *ให้บริการส่งวิทยุกระจายเสียง* ได้ ซึ่งจะต้องมีการขออนุญาตดำเนินการต่อกรมประชาสัมพันธ์ตามระเบียบที่ได้กำหนดไว้ตามเงื่อนไขและวิธีการการขอจัดตั้งสถานีวิทยุกระจายเสียง

เมื่อเป็นเช่นนี้ ทำให้เข้าใจได้ในเบื้องต้นนี้ว่า เมื่อรัฐกำหนดว่าจะต้องเป็นองค์กรของรัฐเท่านั้นที่จะจัดตั้งสถานีวิทยุกระจายเสียงได้ ภารกิจหลักหรือจุดประสงค์ของผู้ขอจัดตั้งนั้นก็ควรที่จะมุ่งเน้นถึงประโยชน์ของชาติและประชาชนเป็นหลัก ตามลายลักษณ์อักษรที่ร่างขึ้นเพื่อขออนุญาตจัดตั้งสถานีฯนั่นเอง แต่ในความเป็นจริง ในการปฏิบัตินั้น รัฐเป็นเพียง *เจ้าของ* เท่านั้น ส่วนการดำเนินงานทางด้านการกระจายเสียงและทางด้านรายการต่างๆนั้นเป็นหน้าที่ของเอกชน ที่ได้รับอนุญาตให้เข้าบริหารเวลาเพื่อโฆษณาของสถานี ซึ่งมีจุดมุ่ง

หมายเพื่อหารายได้จากการขายเวลาเพื่อโฆษณาเป็นหลักใหญ่ มิใช้เพื่อภารกิจของ *เจ้าของ* สถานีนั้น ซึ่งสถานีวิทยุกระจายเสียงทหารอากาศเชียงรายก็หลีกหนีลักษณะเช่นนี้ไปไม่พ้นเช่นกัน

หากเปรียบเทียบการเป็นเจ้าของ ของสื่อวิทยุกระจายเสียงกับสื่อมวลชนอื่นๆ จะเห็นว่าเป็นสื่อมวลชนประเภทเดียวเท่านั้นที่รัฐยังคงถือครองสิทธิ์การเป็นเจ้าของไว้อย่างเหนียวแน่น ในขณะที่สื่อโทรทัศน์ได้เปิดโอกาสให้แก่เอกชนบ้างแล้ว เพื่อให้เกิดการแข่งขันกันอย่างเสรีในเชิงธุรกิจระหว่างรัฐกับเอกชน จึงได้เกิดสื่อโทรทัศน์ที่เราเรียกกันว่า เคเบิลทีวี ขึ้นนั่นเอง ส่วนสื่อสิ่งพิมพ์คือหนังสือพิมพ์รายวัน และนิตยสารต่างๆนั้น เอกชนเป็นเจ้าของเสียเป็นส่วนใหญ่อยู่แล้ว รัฐเป็นเพียงผู้ควบคุมการดำเนินงานให้เป็นไปตามกรอบที่กำหนดไว้เท่านั้น

ในขณะที่สื่อสิ่งพิมพ์นั้นเอกชนครอบครองมานานแล้ว และสื่อโทรทัศน์เริ่มให้โอกาสแก่เอกชนแล้ว แต่สื่อวิทยุกระจายเสียง รัฐในฐานะ*เจ้าของ* ยังคงยึดสิทธิ์การตรองตรองเอาไว้อย่างเหนียวแน่น แม้ว่าตนจะไม่ได้เป็นผู้ดำเนินงานแต่เป็นผู้รับผลประโยชน์จากการดำเนินธุรกิจของเอกชน เท่ากับว่า *การเป็นเจ้าของ* นั้นเพียงเพื่อผลประโยชน์ในการหารายได้เข้าหน่วยของตนเท่านั้น และสถานีวิทยุกระจายเสียงบางสถานีซึ่งแต่เดิมมิใช่สถานีวิทยุเพื่อการค้าก็ได้เริ่มหันเหเข้าสู่วิถีทางธุรกิจไปตามๆกัน โดยการเปิดสัมปทานให้เอกชนเข้าดำเนินงานจนปัจจุบันนี้กลายเป็นสถานีเพื่อการค้าไปเกือบหมดสิ้นแล้ว ซึ่งมิได้ละเว้นแม้แต่สถานีวิทยุกระจายเสียงของกรมประชาสัมพันธ์เอง

แง่มุมที่น่าสนใจจึงอยู่ที่ว่าในเมื่อยอมรับกันว่า การให้บริการกระจายเสียงนั้น เป็นธุรกิจ แล้วก็ควรจะเปิดให้มีการแข่งขันอย่างเสรีมากขึ้น โดยเอกชนเข้ามาแข่งขันกันอย่างเต็มที่โดยไม่ต้องอยู่ภายใต้นโยบายของ *เจ้าของ* สถานีดังเช่นที่เป็นอยู่ ซึ่งมักมีความไม่แน่นอน เปลี่ยนผู้คุมนโยบายแต่ละครั้งเอกชนก็ต้องปรับเปลี่ยนทิศทางของตนเองตามไปด้วย และไม่มีความแน่นอนเรื่อง ระยะเวลา เพราะการที่จะได้สัมปทานเข้ามาเป็นผู้บริหารเวลาหรือเป็นคนกลางของสถานีวิทยุกระจายเสียงนั้น มีปัจจัยต่างๆเข้ามาเกี่ยวข้องมากมาย มิใช่เฉพาะ *ราคา* เท่านั้น

แนวทางแก้ไข

ด้วยแรงผลักดันทางสังคมและเศรษฐกิจ สถานีวิทยุกระจายเสียงทั้งหลายต่างก็ลื่นไหลเข้าไปสู่วิถีทางธุรกิจอย่างเต็มตัว และเป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไป เท่ากับว่าได้ละเลยต่อจุดประสงค์หรือภารกิจของรัฐอันพึงกระทำเสียแล้ว การแข่งขันมีมากขึ้นแต่รัฐซึ่งเป็น*เจ้า*

*ของ*ไม่ต้องเข้ามาแข่งขันด้วย แต่กลับได้รับผลประโยชน์ผ่านมืออย่างสบายปล่อยให้การต่อสู้และการแข่งขันนั้นเป็นหน้าที่ของเอกชน *เท่ากับรัฐใช้ระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยมหาผลประโยชน์ในเบื้องต้นเสียก่อน แล้วจึงจะปล่อยให้เอกชนเข้าแข่งขันกันในขั้นต่อไป*

ในช่วงการแข่งขันเสรีเบ่งบานเช่นนี้รัฐน่าที่จะเปิดทางให้เอกชนโดยไม่ต้องเข้ามาแอบแฝงอีกต่อไป ในขณะที่สื่อโทรทัศน์ทำได้ สื่อวิทยุกระจายเสียงก็น่าที่จะทำได้เช่นกันเพราะมีจุดเริ่มต้นในลักษณะเดียวกัน ซึ่งรัฐก็มิได้เสียประโยชน์ไปแต่อย่างใด เพียงแต่สูญเสีย *ความเป็นเจ้าของ* ไปเท่านั้น เพราะเมื่อยอมให้เอกชนเข้ามาเป็น*เจ้าของ* เองได้แล้ว ก็ต้องมีการกำหนดการจัดสรรผลประโยชน์เข้ารัฐตามระเบียบที่วางไว้ และรัฐมีส่วนเข้ามาดูแลในกิจการนี้ ตามระบบเศรษฐกิจแบบผสม ผลประโยชน์ที่เข้ารัฐก็จะใสสะอาดปราศจากการเคลือบแคลงว่า เงินสัมปทานที่ได้ เอาไปที่ไหน ใช้กันอย่างไร

ผลที่ได้รับ

เมื่อเอกชนเข้ามาเป็นเจ้าของเองนั้นจะมีความมั่นคงในเรื่องการวางนโยบายของตนเองไม่ว่าจะเป็นทางด้าน เทคนิค รายการ บุคคลากร และงบประมาณต่างๆ สามารถทุ่มเทการสร้างสรรค์ในลักษณะต่างๆได้มากขึ้นนำไปสู่การแข่งขันกันระหว่างแต่ละสถานี เป็นการเปิดโอกาสให้ผู้รับฟังเลือกในสิ่งที่ตนพอใจไม่ว่าจะเน้นหนัก การศึกษา ข่าวสาร หรือ บันเทิงก็ตาม

สรุปได้ว่า ธุรกิจที่เป็นการแข่งขันเสรีนั้นการนำวิธีการต่างๆมาใช้เพื่อให้ขายสินค้าได้นั้นเป็นกลไกของการตลาดที่เป็นที่ยอมรับกัน ปัญหาด้านราคาที่ผู้ได้รับผลกระทบอันได้แก่ นายหน้ารายย่อย และ นักจัดรายการซึ่งเป็นผู้ค้าปลีกรายย่อยถือว่าไม่เป็นธรรมนั้น จะแก้ไขได้ก็ต่อเมื่อมีการเจรจาต่อรอง และตกลงกัน เพื่อหนทางปฏิบัติที่ทุกฝ่ายพอใจ และทางด้านผู้ค้าปลีกรายย่อยเองก็ต้องปรับตัวเองเข้ารับการสภาพการณ์ของธุรกิจที่มีการแข่งขันอย่างเข้มข้นนี้นั่นคือการที่ต้องพยายามเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าของตนให้มากขึ้นและให้ตรงกับความต้องารของผู้ซื้อรวมทั้งการให้บริการต่างๆด้วย

การถือสิทธิ์เป็นเจ้าของเวลาสถานีวิทยุกระจายเสียงควรเปิดโอกาสให้เอกชนเข้ามาเป็นเจ้าของเองบ้างซึ่งจะส่งผลต่อผู้รับฟังได้เลือกสิ่งที่ตนพอใจกว่า

ปัญหาของธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทุกระจายเสียงทหารอากาศเชียงราย ทั้ง สองลักษณะ นั้น ต่างก็เป็นปัญหาที่กำลังรอการแก้ไขอยู่