

กระบวนการธุรกิจนำเข้าของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย

สภาพปัจจุบันของธุรกิจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย สามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะได้ดังนี้

1. การนำเข้าโดยบริษัทผู้ผลิต (Studio) เป็นลักษณะที่บริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์อเมริกันในประเทศสหรัฐอเมริกาเข้ามาตั้งสำนักงานสาขาเพื่อเป็นบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย เช่น บริษัท ทเวนตีธ เซ็นจูรีฟ็อกซ์ จำกัด และบริษัท วอร์เนอร์ บราเธอร์ส จำกัดที่เข้ามาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทยโดยใช้ชื่อบริษัทว่า “บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด” บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ อินเตอร์เนชันแนลดิสทริบิวเตอร์ส จำกัด และบริษัท บัณฑิตวิสต้า จำกัด เข้ามาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทยโดยใช้ชื่อบริษัทว่า “บริษัท ภาพยนตร์ โคลัมเบียโทรสตาร์บัณฑิตวิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด”

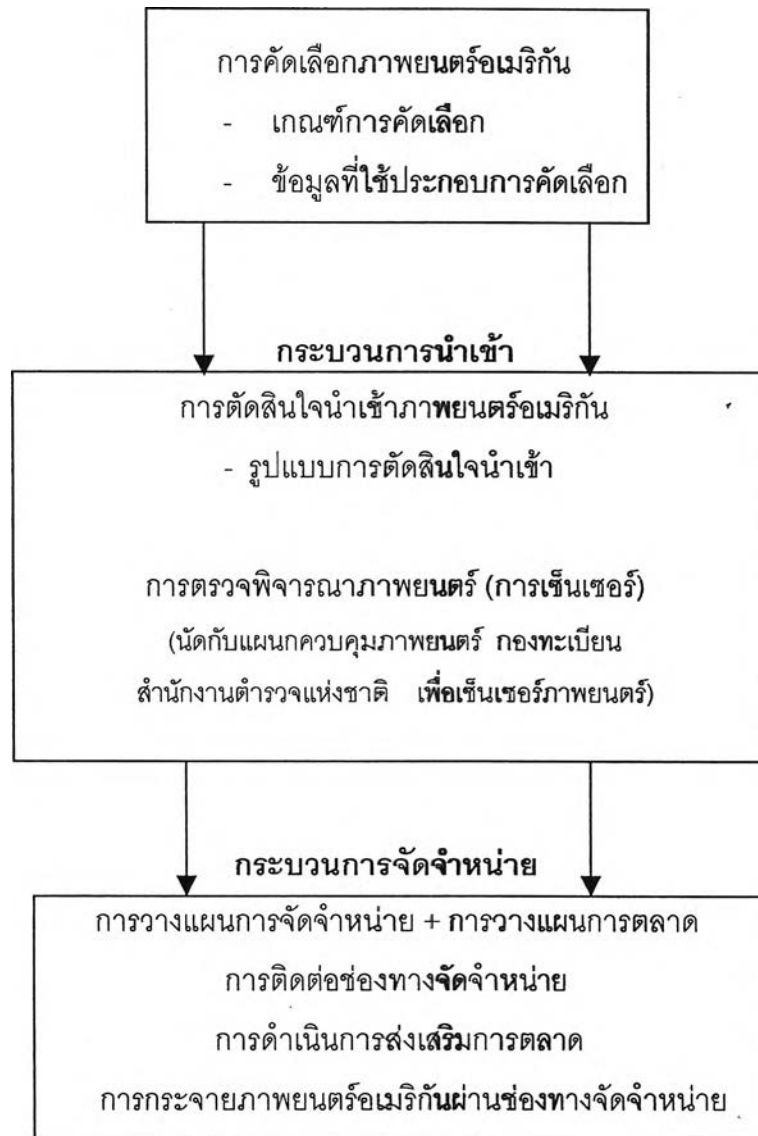
2. การนำเข้าโดยมีพันธมิตร (Partner) เป็นลักษณะที่ประกอบด้วยบริษัทสตูดิโอหลายบริษัทร่วมกันจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน ได้แก่ บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชันแนลพิกเจอร์ส จำกัด (เรียกชื่อสั้นๆว่า “ยูไอพี”) เป็นบริษัทที่จัดจำหน่ายนอกอเมริกาให้กับบริษัทผู้ผลิตหลักๆ 3 บริษัท ประกอบไปด้วย สตูดิโอเอ็มจีเอ็ม, สตูดิโอพาราเมาท์, สตูดิโอตรีมเวอร์คส และสตูดิโอเวิร์คกิงไต่เติ้ล

3. การนำเข้าโดยบริษัทอิสระ (Independent Company) เป็นการนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันโดยไม่ได้ผ่านบริษัทตัวแทนจัดจำหน่าย หรือไม่ได้ผ่านลักษณะพันธมิตร เป็นบริษัทเอกชนที่เข้าไปติดต่อซื้อภาพยนตร์จากบริษัทผู้ผลิตโดยตรงเพื่อนำเข้ามาจัดจำหน่ายในประเทศไทย ยกตัวอย่างเช่น ภาพยนตร์อเมริกันที่นำเข้าโดยบริษัท สหมงคลฟิล์ม จำกัด, บริษัท เอสเอสไอ จำกัด, บริษัท เอเพ็กซ์ เป็นต้น

จากการศึกษาด้วยวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึกในกลุ่มบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ป ซึ่งประกอบด้วย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชันแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด และ บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด แต่ละบริษัทจะทำหน้าที่

เป็นตัวแทนสำนักงานสาขาในประเทศไทย โดยผู้ให้ข้อมูลสำคัญมีจำนวนทั้งสิ้น 8 ท่าน ผู้วิจัยพบว่า ภาพรวมของธุรกิจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันจะประกอบด้วยประเด็นหลักๆ อยู่ 3 ขั้นตอน โดยมีลักษณะดังต่อไปนี้

แผนภาพ 4.1 ภาพรวมธุรกิจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย

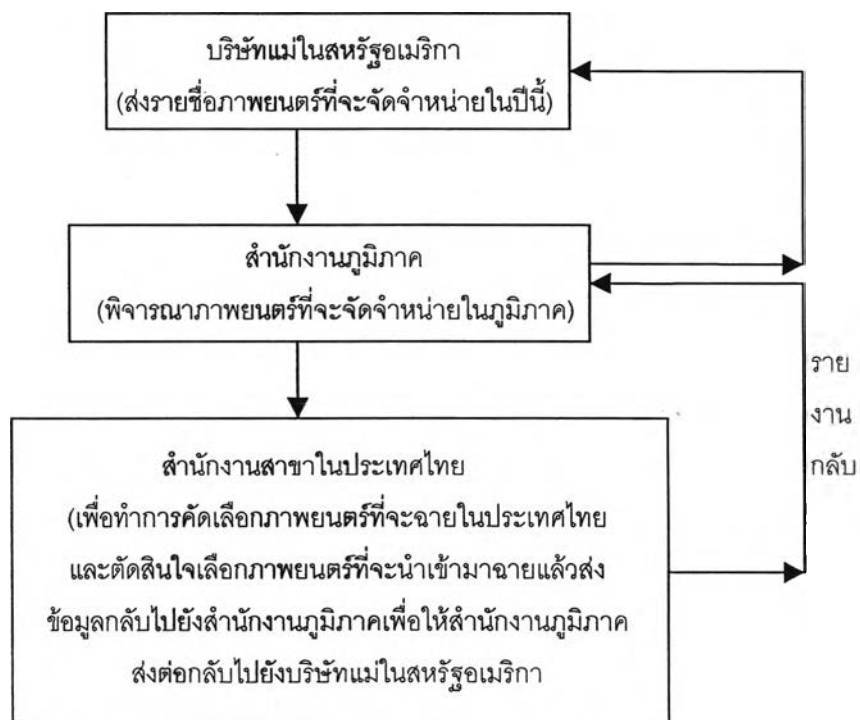


กระบวนการธุรกิจนำเข้าและการจัดจำหน่ายของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยจะเริ่มตั้งแต่การคัดเลือกภาพยนตร์โดยที่บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์แต่ละบริษัทจะมีเกณฑ์ในการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉาย และการใช้ข้อมูลต่างๆ ขึ้นต่อไปคือ กระบวนการนำเข้า ประกอบด้วย การตัดสินใจที่จะนำเข้าโดยนำเกณฑ์การคัดเลือกและข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้

ไม่ว่าการคัดเลือก และนำมาเพื่อเป็นการตัดสินใจที่จะนำเข้า หรือไม่นำเข้าภาพยนตร์อเมริกันเรื่องนั้น เมื่อจะนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันเรื่องดังกล่าว จึงต้องมีส่วนที่สำคัญในเรื่องการดำเนินการเพื่อตรวจพิจารณาภาพยนตร์ของแผนกควบคุมภาพยนตร์ กองทะเบียน สำนักงานตำรวจแห่งชาติ จากนั้นจึงเข้าสู่กระบวนการจัดจำหน่ายซึ่งเป็นกระบวนการสุดท้าย ประกอบด้วย การติดต่อช่องทางจัดจำหน่ายเพื่อเจรจาและตกลงในเรื่องจำนวนก๊อบปีฟิล์ม เรื่องเงื่อนไขของราคาขายและส่วนแบ่งรายได้ รวมถึงการกระจายภาพยนตร์อเมริกันผ่านช่องทางจัดจำหน่าย

ในแต่ละปี สำนักงานสาขาจะทราบชื่อภาพยนตร์ที่จะนำเข้ามาจัดจำหน่ายในประเทศไทยโดยบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาจะส่งผ่านมายังสำนักงานภูมิภาคก่อนในลำดับแรก จากนั้นสำนักงานภูมิภาคจะส่งต่อมายังสำนักงานสาขาในแต่ละประเทศเป็นลำดับสุดท้าย สำนักงานสาขาจะมีหน้าที่ในการคัดเลือกภาพยนตร์ว่า จะนำภาพยนตร์เรื่องใดเข้ามาฉายบ้าง และต้องรายงานกลับไปยังสำนักงานภูมิภาคก่อนในลำดับแรก ต่อจากนั้นสำนักงานภูมิภาคจะส่งรายงานกลับไปยังบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาเป็นส่วนสุดท้ายเพื่อทำการขออนุมัติในเรื่องต่างๆ ต่อไป โดยมีลักษณะดังต่อไปนี้

แผนภาพ 4.2 การติดต่อสื่อสารของสำนักงานระดับต่างๆ ของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ป



การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์ในกลุ่มเมเจอร์กรุป

สำนักงานสาขาในประเทศไทยจะทำหน้าที่ในการคัดเลือกภาพยนตร์ที่จะเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยมีการพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ประกอบ นอกจากนั้นสำนักงานสาขาจะทำหน้าที่ตัดสินใจว่าจะนำภาพยนตร์เรื่องใดเข้ามาฉายบ้าง เมื่อสำนักงานสาขาในประเทศไทยทราบถึงรายชื่อและจำนวนภาพยนตร์อเมริกันที่บริษัทแม่ในสหรัฐอเมริกาจะจัดจำหน่ายในแต่ละปี สำนักงานสาขามีหน้าที่ในการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเหล่านั้นโดยพิจารณาปัจจัยต่างๆ ประกอบ

1. เกณฑ์การพิจารณาในการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉาย

1.1 บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นสำนักงานสาขาในประเทศไทยของบริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์อเมริกัน โดยแบ่งออกเป็น 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทเวนตี้เซ็นจูรี ฟ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ภาพยนตร์วอร์เนอร์ บราเธอร์ส (ฟาร์อีสต์) อินคอร์ปอเรเตด

บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด คัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยพิจารณาจากประเด็นดังต่อไปนี้

1. คุณค่าทางพาณิชย์ (Market Potential) โดยจะพิจารณาทางด้านการตลาดและการเปรียบเทียบจากสถิติภาพยนตร์ประเภทเดียวกันที่เคยฉายมา เพื่อที่จะสร้างผลประโยชน์ในแง่ของผลกำไรสูงสุดให้กับบริษัท ยกตัวอย่างเช่น ภาพยนตร์เรื่องนั้นมีดารานักใหม่ เนื้อเรื่องดูแล้วสนุกหรือใหม่ เนื้อเรื่องตลาดหรือใหม่ คำว่า “มีดารา” หมายถึง คนดูในประเทศไทย รู้จักดารานักนี้หรือไม่ ดาราที่เล่นมีความดังมากน้อยขนาดไหน เป็นต้น

“การพิจารณาคุณค่าเชิงพาณิชย์ของภาพยนตร์แต่ละเรื่องเปรียบเทียบกับภาพยนตร์ประเภทเดียวกันที่เคยฉายมาแล้ว คุณค่าเชิงพาณิชย์ อย่างเช่น มีดารา นักแสดงใหม่ ดาราตลาดใหม่ เป็นที่รู้จักและมีความดังขนาดไหน หนังดูแล้วสนุกใหม่ จะดูในแง่หลักการตลาด เราต้องคัดเลือกภาพยนตร์ที่สร้างผลกำไรสูงสุดให้กับบริษัทมากกว่า” (เฮนรี ทราน, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2545)

2. ความเหมาะสมของเนื้อหา ภาพยนตร์ทุกเรื่องที่จะนำเข้ามาฉายในโรงภาพยนตร์จะต้องผ่านกระบวนการตรวจพิจารณาภาพยนตร์ (เซ็นเซอร์) กองทะเบียน สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ทำให้การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายจำเป็นต้องพิจารณาถึงความเหมาะสมของเนื้อหา เนื่องจากภาพยนตร์มีเนื้อหาไม่เหมาะสมก็จะถูกห้ามฉาย หรือถ้าหากมีภาพที่ไม่เหมาะสมก็ต้องตัดทอนเพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับคนดู ประเทศไทยไม่ได้มีการกำหนดประเภทของภาพยนตร์ในลักษณะที่จำกัดอายุของคนดูเหมือนอย่างในประเทศอื่นๆ ทำให้การเซ็นเซอร์จะเข้ามามีบทบาทที่สำคัญในการตรวจพิจารณาทั้งเนื้อหาและภาพของภาพยนตร์เรื่องต่างๆ โดยบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

“ประเทศไทยมีการเซ็นเซอร์โดยไม่จำกัดอายุคนดู ทำให้เราต้องมีการมองในจุดนี้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น ภาพยนตร์ที่มีเนื้อหอนาจาร ล่อแหลมต่อเยาวชนและสังคม ต้องมีการเซ็นเซอร์ เวลาฉายต้องถูกตัดทอนแล้วเนื้อหาก็ไม่เหลืออะไรเลยแล้วก็มีหนังที่มีเนื้อหารุนแรง ไร้อารยธรรม ประมาณว่า ลูกฆ่าพ่อฆ่าแม่ แบบนี้จะไม่นำเข้า เราอาจมองในเรื่องของเนื้อหาไม่ถูกรสนิยมคนดู เช่น หนังที่มีดารามิวด้า มีเนื้อหาอ่อน แบบนี้ไม่นำเข้า และดูในเรื่องเนื้อหาสาระที่ไม่เหมาะสมกับการชมที่ได้พูดไปแล้ว” (เฮนรี ทราน, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2545)

โดยสรุป บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด จะคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยมีเกณฑ์การพิจารณาที่ปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1 เกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

เกณฑ์การพิจารณา	ประเด็นที่พิจารณา
1. คุณค่าทางพาณิชย์	<p>- ความสามารถทางการตลาดสูง + เนื้อภาพยนตร์แน่น = คนดูจะมีการดูซ้ำ (High Marketability + High Playability = High Repeatability) เช่น ภาพยนตร์เรื่อง TITANIC</p> <p>- ความสามารถทางการตลาดสูง + เนื้อภาพยนตร์อ่อน = คนดูจะไม่ดูซ้ำ (High Marketability + Low Playability = Low Repeatability) มีลักษณะของการตีหัวเข้าบ้าน เช่น ภาพยนตร์เรื่อง JURASSIC PARK III</p> <p>- เนื้อหาไม่ถูกรสนิยมของตลาดคนดูในประเทศไทย เช่น หนังสืศิลป์ (Art), หนังที่มีดาราดำ และ มีเนื้อหาแนวทรมานจะไม่ค่อยถูกรสนิยมคนดูในประเทศไทย เช่น BOYS AND A HOOD จึงไม่นำเข้ามาฉายในประเทศไทย</p>
2. ความเหมาะสมของเนื้อหา (ต้องผ่านการเซ็นเซอร์)	<p>- เนื้อหาอนาจาร ล่อแหลมต่อเยาวชนและสังคม เนื้อหาของภาพยนตร์พูดถึงเรื่องเพศจนมากเกินไป เช่น EYES WIDE SHUT ทั้งเนื้อเรื่องและภาพแสดงให้เห็นเรื่องเพศอยู่ตลอดทั้งเรื่อง จึงไม่นำเข้ามาฉายในประเทศไทย</p> <p>- เนื้อหารุนแรง ไร้อารยธรรม เนื้อหาของภาพยนตร์มีการปฏิบัติอย่างผิดศีลธรรม เช่น ลูกฆ่าพ่อฆ่าแม่ ยกตัวอย่างเช่น เรื่อง NATURAL BORN KILLER ก็ทำให้ไม่นำเข้ามาฉายในประเทศไทย</p> <p>- เนื้อหาที่มีภัยต่อสถาบันพระมหากษัตริย์และมีการบิดเบือนประวัติศาสตร์ เช่น เรื่อง ANNA AND THE KING</p>

1.2 บริษัท ยูไนเต็ต อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

บริษัท ยูไนเต็ต อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด เป็นสำนักงานสาขาในประเทศไทยของบริษัทผู้จัดจำหน่ายนอกรอเมริกา มีชื่อเรียกสั้นๆว่า “ยูไอพี” บริษัท ยูไอพี ทำหน้าที่จัดจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกาจำนวน 3 บริษัท ได้แก่ สตูดิโอพาราเมาท์, สตูดิโอยูนิเวอร์แซล และสตูดิโอค็อกซ์ รวมถึงทำหน้าที่จัดจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตจากประเทศอังกฤษ จำนวน 1 บริษัท ได้แก่ สตูดิโอเวิร์คกิงไวด์ ดังนั้น บริษัท ยูไอพี ทำหน้าที่จัดจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิตจำนวนทั้งสิ้น 4 บริษัท

บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (พาร์ธิส) จำกัด จะมีการคัดเลือก ภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยพิจารณาประเด็นหลักๆ 4 ประการ ดังต่อไปนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) จะแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ ลักษณะของผลิตภัณฑ์ และประเภทของภาพยนตร์

1.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์ แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะคือ ผลิตภัณฑ์แบบ Global Product คือ ภาพยนตร์เรื่องนั้นสามารถไปได้ทั่วโลก และผลิตภัณฑ์แบบ Regional Product คือเป็นภาพยนตร์ที่ได้เฉพาะบางภูมิภาคเท่านั้น

“ผลิตภัณฑ์ของเราจะมีสองลักษณะคือ เป็น Global Product คือ ไปได้ทั่วโลกเลย อีกลักษณะคือ Regional Product ผลิตภัณฑ์ของภูมิภาค ในลักษณะนี้หนังจะเป็นตัวกำหนด ยกตัวอย่างเช่น หนังเรื่อง E.T. ไปได้หมดเลย เป็น Global Product กรณีของ Regional Product อาจจะเป็นหนังประกอบเพลงหรือหนังที่เจนิเฟอร์ โลเปซ, แอนโตนิโอ แบนเดอร์ส จะถือว่าเป็น Regional Product ของลาติน ถ้าเป็นเอเชีย ก็น่าจะเป็นเงินหลง” (นิรันดร์ ก่อธีระกุล, สัมภาษณ์, 28 มีนาคม 2545)

1.2 ประเภทของผลิตภัณฑ์ ซึ่งหมายถึงประเภทของภาพยนตร์ โดยสามารถแบ่งภาพยนตร์ออกเป็นหลายประเภท เช่น ภาพยนตร์แนวดราม่า แนวแอ็คชั่น แนวไซไฟ (วิทยาศาสตร์) แนวทริลเลอร์ เป็นต้น ซึ่งประเภทของภาพยนตร์ก็จะมีผลต่อการคัดเลือกภาพยนตร์เข้าไปฉายในแต่ละประเทศด้วย เช่น ถ้าเลือกภาพยนตร์แนวดราม่าเพื่อมาฉายในประเทศไทย ภาพยนตร์เรื่องนั้นก็จะไม่ประสบความสำเร็จในแง่ของรายได้ เนื่องจากตลาดผู้ชมในประเทศไทยไม่นิยมภาพยนตร์แนวดราม่า ยกเว้นถ้าภาพยนตร์แนวดราม่าเรื่องนั้นเป็นภาพยนตร์ที่มีโอกาสได้รับรางวัลออสการ์ก็พอจะสามารถสร้างกระแสในตลาดประเทศไทยได้

“ประเภทของหนัง (Genre แบ่งเป็น ดราม่า แอ็คชั่น ไซไฟ ทริลเลอร์ ประเภทของหนังจะบอกการเลือกหนังได้ หนังเงินหลง ถ้าไปในโซนเอเชีย อย่างจีนฮ่องกง สิงคโปร์ ไปได้หมดเลย แต่ยุโรปไปได้ยากหน่อย เขาไม่รู้จักเงินหลง ถ้าหนังแอ็คชั่นก็ไปลาตินได้ ไปเอเชียได้ แต่ยุโรปไม่ค่อยนิยม ยุโรปจะชอบดูหนังดราม่า หนังที่ใช้สมอง ประเภท Eyebrow คิ้วขมวดเข้าหากัน แบบนี้ทางโน้นชอบ เช่น A BEAUTIFUL MIND, SHAKESPEAR IN LOVE ทางโน้นจะดี

มาก แต่มาบ้านเราไม่ค่อยดีเท่าไร เช่น ส่งหนังดราม่าไปให้ประเทศไทย มีสิทธิ์ตายสูง หนังใช้สมอง คิวชนกันแบบนี้ไม่ได้ แบบนี้เราไม่คัดเลือกเข้ามาจะดีที่สุด ยกเว้นถ้าหนังได้ออกสกรีนก็อีกเรื่องหนึ่ง มันมีกระแสช่วยได้ หนังแอ็คชั่น เมืองไทยดี ไม่มีปัญหา มาเถอะ ไม่เจ๊งหรอก มีดาราใหญ่จะยิ่งช่วย” (นิรันดร์ ก่อธีระกุล, สัมภาษณ์, 28 มีนาคม 2545)

2. ตลาด (Market) จะแบ่งออกเป็น 3 ตลาดคือ ตลาดลาติน, ตลาดเอเชีย และตลาดยุโรป ซึ่งตลาดคนดูในแต่ละตลาดก็มีความชื่นชอบต่อประเภทภาพยนตร์ที่แตกต่างกัน ยกตัวอย่างเช่น ตลาดยุโรปจะชื่นชอบภาพยนตร์แนวดราม่าที่ต้องใช้สมอง ในขณะที่ตลาดเอเชีย และตลาดลาตินจะชื่นชอบภาพยนตร์แนวบู๊แอ็คชั่นที่มีดาราที่เป็นที่รู้จัก เช่น ตลาดเอเชียซึ่งมีประเทศฮ่องกง, สิงคโปร์และไทยจะชื่นชอบเงินหลงซึ่งเป็นดาราบู๊เชื้อสายจีน เป็นต้น

“ถ้าพูดถึงทั่วโลกของเรา จะแบ่งออกเป็น 3 ตลาด ตลาดที่หนึ่งคือตลาดลาติน ตลาดที่สองคือ ตลาดเอเชีย ประเทศไทยก็รวมอยู่ในนี้ และตลาดที่สามคือ ตลาดยุโรป ต้องมองว่าตลาดต้องการอะไร แอ็คชั่นอันดับหนึ่งเลย แอ็คชั่นทำเงินแล้วแตกหน่อออกมาเป็นแอ็คชั่นแอคเวนเจอร์ อย่าง MUMMY ไอ้โห ดีมาก เมืองไทยได้เป็น 100 ล้าน เราต้องมาดูว่า ตลาดนี้กับหนังแบบนี้จะไปด้วยกันได้ไหม” (นิรันดร์ ก่อธีระกุล, สัมภาษณ์, 28 มีนาคม 2545)

ตารางที่ 4.2 เกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทยูไนเต็ดอินเตอร์เนชันแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด โดยพิจารณาประเด็นเรื่องตลาดกับผลิตภัณฑ์

ตลาด ผลิตภัณฑ์	ลาติน	เอเชีย	ยุโรป
Global Product	← ภาพยนตร์ที่เข้าถึงได้ทุกตลาด เช่น ภาพยนตร์เรื่อง E.T. เป็นต้น →		
Regional Product	- ภาพยนตร์แนวแอ็คชั่น เช่น แอนโตนิโอ แบนเดอ รัส - ภาพยนตร์เพลง เช่น มีเจนิเฟอร์ โลเปซ	ภาพยนตร์แนวบู๊ แอ็คชั่น ที่มีดารา เช่น เงินหลง สามารถทำตลาดในแถบ ประเทศฮ่องกง, สิงคโปร์ และไทย ได้อย่างดี	ภาพยนตร์แนวดราม่า หรือแนวที่ใช้สมอง เช่น A BEAUTIFUL MIND, SHAKESPEAR IN LOVE

3. ความคุ้มทุน (Viable) เป็นประเด็นที่เกี่ยวกับเชิงพาณิชย์ กล่าวคือ ถ้านำออกฉายแล้วจะขาดทุนหรือไม่ ถ้าสามารถทำกำไรได้ก็คือ มีค่าเชิงพาณิชย์ สามารถทำตลาดในประเทศไทยได้ เป็นต้น ยกตัวอย่างเช่น ภาพยนตร์ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับกีฬา เช่น กอล์ฟ, เบสบอล, บาสเกตบอล, ชกมวย ภาพยนตร์กีฬาเหล่านี้จะไม่นำเข้ามาฉายในประเทศไทย เนื่องจากคนไทยส่วนใหญ่ไม่ค่อยชอบกีฬา ภาพยนตร์กีฬาเข้ามาฉายในประเทศไทยจะไม่ประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน

“สมมติว่าทางเราต้องเลือกหนัง 12 เรื่อง เราต้องมาคัดอีกทีว่า ใน 12 เรื่องนี้มีเรื่องไหนที่ Viable บ้าง Viable นี้ก็คือถ้านำออกฉายแล้วจะขาดทุนหรือเปล่า ถ้าไม่ เป็นไปเชิงพาณิชย์ ทำได้ มีบางครั้งที่เราต้องฉายหนัง Unviable เพราะการเมืองบังคับเหมือนกัน เจ้าของหนังเป็นคนที่มียุทธวิธีผลักดันได้พอสมควร กรณีแบบนี้เราเคยเจอมาเหมือนกัน เช่น หนังที่ได้ชิงออสการ์แล้วคนทำเป็นเพื่อนกัน เราก็ถูกบังคับ อย่างเรื่อง THE WAR ทำให้ตายก็ไม่ได้เงิน หรือเรื่อง FLIPPER หนังเรื่องนี้ไม่ประสบความสำเร็จในทุกประเทศเลย พอมาเมืองไทยก็โชคดีที่ประคองตัวไม่ให้ขาดทุน” (นิรันดร์ ก่อธีระกุล, อ้างถึงในเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา, ธันวาคม 1996: 143-145)

4. ความเหมาะสมของเนื้อหา (Suitable) จะพิจารณาเกี่ยวกับเนื้อหาของภาพยนตร์เรื่องนั้นมีประเด็นที่ขัดต่อศีลธรรม, ขัดต่อกฎหมาย และมีความเหมาะสมกับวัฒนธรรมไทยหรือไม่ ถ้าหากเนื้อหามีความไม่เหมาะสมก็จะไม่นำเข้ามาฉายในประเทศไทย เพราะว่าภาพยนตร์ทุกเรื่องที่น่าเข้ามาฉายในโรงภาพยนตร์ต้องผ่านกระบวนการตรวจพิจารณาภาพยนตร์จากแผนกควบคุมภาพยนตร์ กองทะเบียน สำนักงานตำรวจแห่งชาติ

“Suitable คือ ต้องมาดูว่าหนังขัดต่อศีลธรรม ขัดต่อกฎหมาย หรือเหมาะสมกับวัฒนธรรมใหม่ ถ้ามันไม่เหมาะสม เราก็จะคัดออก หนัง Unsuitable ยกตัวอย่างเช่นหนังเรื่อง CLOCKERS เป็นหนังเกี่ยวกับคนดำทั้งหมด ที่เราไม่เอาเข้ามาเพราะมีเรื่องยาเสพติด เด็กฆ่าผู้ใหญ่ สังคมเหมือนไม่มีชื่อไม่มีแป เป็นสังคมที่เลวร้าย หนังแบบนี้มันไม่ได้ให้คุณค่าอะไร ในอเมริกาอาจจะเหมาะสม แต่บ้านไม่เรา มันอาจจะเป็นการยุยงให้สิ่งเลวร้ายให้เข้ามาหาเรา เราจะไม่นำหนังแบบนี้เข้ามา” (นิรันดร์ ก่อธีระกุล, อ้างถึงในเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา, ธันวาคม 1996: 143-145)

โดยสรุป บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (พาร์อีสต์) จำกัด จะคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยมีเกณฑ์การพิจารณาที่ปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.3 เกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของ บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนล พิกเจอร์ส (พาร์อีสต์) จำกัด

เกณฑ์การพิจารณา	ประเด็นที่พิจารณา
1.ผลิตภัณฑ์	พิจารณาถึงลักษณะของภาพยนตร์ว่า สามารถไปได้ทุกตลาดหรือไม่ และพิจารณาถึงประเภทของภาพยนตร์ว่า แนวภาพยนตร์ใดจะเหมาะสมกับตลาดใดบ้าง
2.ตลาด	พิจารณาว่า ตลาดแต่ละตลาดมีความนิยมขึ้นชอบภาพยนตร์ประเภทใด เพื่อจะคัดเลือกภาพยนตร์ได้เหมาะสมกับตลาด
3.ความคุ้มค่า	พิจารณาว่า การคัดเลือกภาพยนตร์ที่นำเข้ามาฉาย ต้องสามารถสร้างผลกำไรให้บริษัทได้
4.ความเหมาะสมของเนื้อหา	<ul style="list-style-type: none"> - เนื้อหาที่ขัดต่อศีลธรรม เช่น ภาพยนตร์เรื่อง CLOCKERS มีเนื้อหาเกี่ยวกับยาเสพติด รวมถึงเป็นสภาพสังคมที่ไม่มีกฎหมาย เด็กฆ่าผู้ใหญ่ เป็นสังคมที่เลวร้ายมาก - เนื้อหาที่ไม่เหมาะสมกับวัฒนธรรม เช่น ภาพยนตร์เรื่อง SHOWGIRLS ซึ่งเป็นภาพยนตร์ที่แสดงให้เห็นว่า ผู้หญิงเป็นเพียงวัตถุอย่างหนึ่ง เป็นภาพยนตร์ที่ไม่ได้ให้อะไรกับสังคม จึงไม่นำเข้ามาฉาย

1.3 บริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นสำนักงานสาขาในประเทศไทยของบริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์อเมริกัน โดยแบ่งออกเป็น 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท โคลัมเบียไทโรสตาร์ฟิล์มดิสทริบิวเตอร์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และ บริษัท บัณฑิตวิสต้า จำกัด

บริษัท โคล์มเบีย โทรสตาร์บิวนาวิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด มีการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยพิจารณาประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ความต้องการของตลาดผู้ชมในประเทศไทย พิจารณาจากพื้นฐานความต้องการของผู้ชมคนไทยเป็นหลัก โดยพิจารณาว่า ผู้ชมคนไทยมีความชื่นชอบภาพยนตร์ประเภทใด เช่น คนไทยชื่นชอบภาพยนตร์แนวแอ็คชั่นที่มีดารา เอฟเฟกต์ หนังสูหรือหนังสือต่าง ๆ หนังสื เป็นต้น การคัดเลือกภาพยนตร์เพื่อเข้าถึงตลาดผู้ชมคนไทยจะต้องเน้นภาพยนตร์ที่เป็นภาพยนตร์ใหญ่ระดับ EVENT FILM เป็นภาพยนตร์ที่มีคุณภาพและสามารถเข้าถึงคนดูได้เป็นอย่างดี

“เนื่องจากบริษัทแม่มีนโยบายจะรักษาดำแหน่งลีดเดอร์ของตลาดไว้ เรามีแผนงานดังนี้ หนึ่ง เน้นการคัดเลือกภาพยนตร์ที่เข้าถึงตลาดคนดูให้มากยิ่งขึ้น จะมีหนังใหญ่ระดับ EVENT FILM เป็นภาพยนตร์คุณภาพที่เข้าถึงคนดู เช่น THE LOST WORLD, ID 4 เป็นต้น ระดับ BLOCKBUSTER จะต้องเลือกเฟ้นภาพยนตร์ที่เข้าถึงตลาดคนดูมากขึ้น ภาพยนตร์แอ็คชั่นระดับกลางคงไม่มีปัญหา แต่ภาพยนตร์ระดับเล็กต้องเป็นภาพยนตร์คุณภาพที่มีรางวัลจึงสามารถทำตลาดได้นอกนั้นภาพยนตร์ประเภทอื่นๆ น่าจะขาดทุน” (รชต ธีระบุตร, สยามธุรกิจ, 21 ธ.ค. 40:17, 21)

“ต้องดูความต้องการของตลาด คือ ตลาดในเมืองไทย ต้องดูพื้นฐานความต้องการ ต้องดูว่า หนังสืมีจุดขายที่ขายกับเมืองไทยได้ บางเรื่องเองที่อเมริกาทำรายได้ไม่ดี แต่กลับทำรายได้ในเมืองไทย อย่างเช่นเรื่อง ANACONDA อเมริกาเปิดตัวได้ประมาณ 60 – 70 ล้านเหรียญ แต่เมืองไทยรายได้ 100 กว่าล้านบาท หนังสือย่าง ANACONDA ในอเมริกาถือว่าเป็นหนังสืระดับกลาง แต่ในเมืองไทยกลับเป็นหนังสืที่ถูกตลาด เราต้องมาดูที่ความต้องการของคนไทยเป็นอย่างไร หนังสืหรือหนังสืตัวต่างๆ หนังสื หนังสืตลกปกเข็กส์นิตๆ หนังสืแอ็คชั่นที่มีดาราแบบนี้คนไทยชอบ” (สุพจน์ เหล่าผลเจริญ, สัมภาษณ์, 11 กุมภาพันธ์ 2545)

“ในปีๆ หนึ่งเราจะมีหนังสืที่เราได้โควต้ามาฉายประมาณ 30 – 40 เรื่อง เราจะเอาเข้ามาฉายจริงๆ ประมาณ 20 เรื่อง หรือ 20 เศษๆ เราก็คือดูหนังสืที่เมืองนอกส่งเข้ามา แล้วก็มาพิจารณาว่า หนังสืเรื่องนั้นสามารถทำตลาดได้ ขายได้หรือเปล่า

ถ้าทำตลาดได้ ขายได้ เราก็จะทำรายงานกลับไปเมืองนอกว่า ภาพยนตร์เรื่องนี้ น่าจะทำรายได้ประมาณเท่าไร ใช้งบประมาณโฆษณาเท่าไร จำนวนก๊อปปี้ที่จะใช้ก็ก๊อปปี้ และค่าใช้จ่ายอื่นๆ” (ประทวน ดิถีพรรณ, สัมภาษณ์, 13 มีนาคม 2545)

2. นโยบายจากบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นปัจจัยหนึ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ภาพยนตร์บางเรื่องเอามากก็ไม่สามารถทำรายได้ได้มากนัก ตลาดไม่รับ ยกตัวอย่าง เช่น ภาพยนตร์ที่ได้รับรางวัล เช่น ได้รับรางวัลออสการ์ หรือได้รับการเข้าชิงรางวัลลูกโลกทองคำ บริษัทแม่ก็จะมีนโยบายให้นำเข้ามาฉายในประเทศไทย ทั้งๆ ที่บริษัท โคลัมเบีย ก็อยากสร้างตลาดให้กว้างมากขึ้น แต่ตลาดไม่ตอบรับภาพยนตร์ประเภทนี้

“บางครั้งหนังบางเรื่องเอามากจะทำรายได้ไม่ได้มากนัก แต่เราก็ต้องเล่น อาจจะมีเมืองนอกบังคับมา อันนี้เป็นอีกสาเหตุหนึ่งที่เรหลีกเลี่ยงไม่ได้ จริงๆ แล้วเราอยากทำตลาดให้มันกว้างขึ้น พอทำจริงๆ แล้วตลาดกลับไม่ตอบรับ ตลาดไม่ตอบโจทย์เราตรงนั้น รายได้กลับมาไม่คุ้มทุนกับที่เราจะทำ เพราะฉะนั้นหนังบางเรื่องเราพยายาม Reject ออกไป เมื่อปฏิเสธไปแล้ว ถ้าหนังชิงลูกโลกทองคำ หรือชิงออสการ์ เมืองนอกก็จะบังคับให้เราฉาย อันนี้ก็ปัจจัยที่หลีกเลี่ยงไม่ได้” (สุพจน์ เหล่าผลเจริญ, สัมภาษณ์, 11 กุมภาพันธ์ 2545)

โดยสรุป บริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด จะคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยมีเกณฑ์การพิจารณาที่ปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.4 เกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของ บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

เกณฑ์การพิจารณา	ประเด็นที่พิจารณา
1.ความต้องการของตลาดผู้ชมในประเทศไทย	<ul style="list-style-type: none"> - ภาพยนตร์ที่มีระดับใหญ่, BLOCKBUSTER ที่มีคุณภาพเข้าถึงคนดู เช่น LOST WORLD, ID 4 เป็นต้น - ถ้าเป็นภาพยนตร์ระดับเล็กจะต้องมีคุณภาพที่มีรางวัลประกอบ จึงสามารถเข้าถึงคนดูได้ - ภาพยนตร์ที่จะนำเข้ามาฉายต้องสามารถทำตลาดได้ ขายได้ ซึ่งการทำตลาดได้ และขายได้ แสดงว่า ภาพยนตร์เรื่องนั้นมีศักยภาพที่จะทำตลาดในประเทศไทยได้
2.นโยบายจากบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา	เป็นสำนักงานสาขา ซึ่งการบริหารงานจะอยู่ภายใต้ นโยบายจากบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา

กล่าวโดยสรุป บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ปทั้งสามบริษัท คือ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ยูไนเต็ดอินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด และบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด มีเกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทยโดยสามารถสรุปเกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์ดังปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.5 เกณฑ์การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุป

บริษัท เกณฑ์การพิจารณา	ฟ็อกซ์ - วอร์เนอร์	ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนล พิกเจอร์ส	โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัวนาวิสตา
1.ผลิตภัณฑ์		√ (เลือกวางผลิตภัณฑ์ให้ เหมาะกับตลาด)	
2.ตลาดผู้ชมในประเทศ ไทย		√ (เลือกประเภทภาพ ยนตร์ให้เหมาะกับ ตลาด)	√ (ดูความต้องการของผู้ ชมในประเทศไทย)
3.คุณค่าเชิงพาณิชย์ (หลักทางการตลาด)	√ (ต้องขายได้, มีดาราดัง)	√ (ความคุ้มค่า, เชิงพาณิชย์)	
4.นโยบายจากบริษัทแม่			√
5.ความเหมาะสมของ เนื้อหา	√	√	

จากตารางที่ 4.5 พบว่า บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุปแต่ละบริษัทจะมีเกณฑ์การพิจารณาการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันที่จะนำเข้ามาฉายในประเทศไทยที่แตกต่างกัน บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัดจะมีเกณฑ์การพิจารณามากที่สุดคือ มีการพิจารณาถึง 4 ประการด้วยกัน ได้แก่ การพิจารณาถึงผลิตภัณฑ์, คุณค่าเชิงพาณิชย์, การพิจารณาถึงตลาด ซึ่งสอดคล้องกับเกณฑ์การพิจารณาของบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ฯ และเกณฑ์สุดท้ายที่พิจารณาคือ ความเหมาะสมของเนื้อหา ซึ่งสอดคล้องกับเกณฑ์การพิจารณาของบริษัท ฟ็อกซ์ - วอร์เนอร์ฯ ในขณะที่บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายอีก 2 บริษัท มีเกณฑ์การพิจารณาเพียงบริษัทละ 2 ประการ โดยที่บริษัท ฟ็อกซ์ - วอร์เนอร์ฯ จะพิจารณาถึงคุณค่าเชิงพาณิชย์และความเหมาะสมของเนื้อหา บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ฯ จะพิจารณาถึงตลาดผู้ชมในประเทศไทยและนโยบายจากบริษัทแม่เป็นหลัก ทำให้เห็นถึงเกณฑ์การพิจารณาของบริษัทแต่ละบริษัทว่า มีความแตกต่างกัน

2. ข้อมูลที่ใช้เพื่อประกอบการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉาย

2.1 บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัดมีการใช้ข้อมูลต่างประกอบการตัดสินใจโดยมีการใช้ข้อมูลดังต่อไปนี้

1. ตัวภาพยนตร์ เป็นข้อมูลที่จะทำให้เห็นถึงเนื้อหาว่า สามารถจะนำเข้ามาฉายได้หรือไม่ ตัวภาพยนตร์เต็มเรื่องจะเป็นสิ่งที่พิจารณาได้ชัดว่า จะนำเข้าหรือไม่นำเข้า
2. สถิติภาพยนตร์ประเภทเดียวกันที่เคยฉายมาแล้ว บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันแต่ละบริษัทจะมีการรวบรวมสถิติรายได้ภาพยนตร์ของแต่ละประเภทไว้อยู่แล้ว ยกตัวอย่างเช่น การเปรียบเทียบสถิติรายได้ภาพยนตร์ของประเภทภาพยนตร์แนวเดียวกัน เช่น ภาพยนตร์เรื่อง JURASSIC PARK III ก็ดูสถิติรายได้ของภาพยนตร์เรื่อง JURASSIC PARK ที่นำเข้ามาฉายปี 2536 ทำรายได้ 74.3 ล้านบาท กับ THE LOST WORLD นำเข้ามาฉายในปี 2540 ทำรายได้ 124.7 ล้านบาท แล้วลองประเมินจากสถิติรายได้จากภาพยนตร์ทั้งสองเรื่องดูว่า แนวโน้มของ JURASSIC PARK III ควรจะทำอย่างไรเพื่อให้ภาพยนตร์ประสบความสำเร็จ โดยดูผลที่ได้จากสองภาคแรก

3. ตัวอย่าง เป็นตัวเสริมที่บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันจะใช้ในการส่งข่าวสารให้กับผู้ชมในโรงภาพยนตร์ได้ ถ้าตัวอย่างดีและน่าสนใจก็ทำให้บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายสามารถทำงานได้ง่ายมากขึ้น เพราะผู้ชมในโรงภาพยนตร์จะรับทราบ ว่า ภาพยนตร์เรื่องต่อไปที่จะมีการวางโปรแกรมเข้าฉายจะเป็นภาพยนตร์เรื่องใด บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์จะใช้ตัวอย่างเป็นการสื่อสารที่จะบอกให้กับผู้ชมได้รับทราบ

2.2 บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัดมีการใช้ข้อมูลต่างประกอบการตัดสินใจโดยมีการใช้ข้อมูลดังต่อไปนี้

1. ตัวภาพยนตร์ เป็นภาพยนตร์เต็มเรื่อง ไม่ใช่แค่ตัวอย่าง
2. รายละเอียดการผลิต (Production Line Up) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเนื้อเรื่อง, ผู้แสดง เป็นต้น
3. ข้อมูลเบื้องลึกของภาพยนตร์ (In-depth Details) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการสร้างภาพยนตร์ เช่น เนื้อเรื่องย่อ มีการใช้เอฟเฟกต์จากทีมผู้สร้างที่เคยผลิตภาพยนตร์เรื่องใดมาก่อน ประวัติของนักแสดง, ผู้กำกับ คำสัมภาษณ์ของผู้กำกับ, นักแสดง เป็นต้น ข้อมูลเบื้องลึก

นี้จะช่วยทำให้สามารถเข้าถึงภาพยนตร์เรื่องนั้นได้ดีมากยิ่งขึ้น และสามารถมองภาพรวมของภาพยนตร์ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น รวมถึงมี Production Notes ที่บริษัทจะสามารถนำไปประชาสัมพันธ์ หรือใช้เผยแพร่ข่าวของภาพยนตร์ได้ด้วย

4. ข้อมูลจากเว็บไซต์ของบริษัท คือ www.uip.com
5. สถิติรายได้ของภาพยนตร์ประเภทเดียวกัน

2.3 บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด มีการใช้ข้อมูลต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจโดยมีการใช้ข้อมูลดังต่อไปนี้

1. ภาพยนตร์ (Internal Screening) เป็นตัวภาพยนตร์ที่เป็น Soundtrack ไม่มีบรรยายไทยเพื่อให้ได้บรรยากาศจริงๆ
2. เนื้อเรื่อง เนื้อเรื่องจะต้องมีลักษณะตลาด คนดูทั่วไปชื่นชอบ
3. เครดิตของผู้สร้างและผู้กำกับ จะมีส่วนช่วย เพราะคนดูในปัจจุบันก็สนใจในส่วนตัวนี้มากขึ้นกว่าแต่ก่อน
4. ดารานำแสดง ดาราต้องมีความดังพอจึงจะสามารถขายได้
5. อันดับรายได้ในประเทศสหรัฐอเมริกา (Box Office Report) เช่น ตัวเลขเปิดตัวสามวันแรกเป็นอย่างไร ติดอันดับหนึ่งก็ส์ปาดาร์ ติดอันดับสองก็ส์ปาดาร์ เป็นต้น
6. เพลงประกอบภาพยนตร์ (Soundtrack) ถ้าหากเพลงประกอบภาพยนตร์มีความไพเราะและดีก็สามารถช่วยโปรโมตภาพยนตร์ได้เป็นอย่างดี

กล่าวโดยสรุป บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยในกลุ่มเมเจอร์ก็๊ปทั้งสามบริษัท คือ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท ยูไนเต็ดอินเตอร์เนชันแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด และบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตาฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด มีการใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยสามารถสรุปข้อมูลเพื่อประกอบการคัดเลือกภาพยนตร์ดังปรากฏในตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.6 การใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุป

ข้อมูล	ฟ็อกซ์ วอร์เนอร์	ยูไอพี อินเตอร์เนชั่นแนล พิกเจอร์ส	โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัวนาวิสตา
1.ตัวภาพยนตร์	√	√	√
2.เนื้อเรื่อง			√
3. ตัวอย่าง	√		
4.เครดิตผู้สร้างและผู้กำกับ			√
5.ดารานำแสดง			√
6.เพลงประกอบภาพยนตร์			√
7.อันดับรายได้ในสหรัฐอเมริกา			√
8.รายละเอียดการผลิต		√	
9.ข้อมูลเบื้องต้นของภาพยนตร์		√	
10.สถิติภาพยนตร์ประเภทเดียวกัน	√	√	
11.ข้อมูลจากเว็บไซต์		√	

จากตารางที่ 4.5 การใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุป บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายทั้งสามจะมีการใช้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ตัวภาพยนตร์ เนื่องจากตัวภาพยนตร์เป็นสิ่งที่สามารถใช้ตัดสินได้ทันทีว่า ภาพยนตร์เรื่องนั้นจะสามารถนำเข้ามาฉายในประเทศไทยได้หรือไม่ ตัวภาพยนตร์จะแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของภาพยนตร์กับตลาดผู้ชมในประเทศไทย โดยพิจารณาว่า ถ้าภาพยนตร์ที่มีแนวเรื่องแบบนี้จะเป็นที่ชื่นชอบของผู้ชมในประเทศไทยได้หรือไม่ได้ ส่วนข้อมูลอื่นๆ ที่นำมาพิจารณาคัดเลือก ได้แก่ สถิติภาพยนตร์ประเภทเดียวกัน ตัวอย่างเครดิตผู้สร้างและผู้กำกับ ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับภาพยนตร์ ข้อมูลจากเว็บไซต์ เป็นต้น

การตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุป

เมื่อบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุปมีเกณฑ์การ

คัดเลือกภาพยนตร์แล้ว ขั้นตอนต่อไปจะมีการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์โดยในตอนนี้จะประกอบด้วยรูปแบบการตัดสินใจว่า ผู้ที่มีบทบาทในการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์จะประกอบด้วยบุคคลใดบ้าง

2.1 บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ในส่วนรูปแบบการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกัน จะเป็นการตัดสินใจของ 3 ฝ่ายร่วมกัน ได้แก่

1. บริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นนโยบายจากบริษัทแม่ ซึ่งจะกล่าวถึงความสำคัญของการนำภาพยนตร์เรื่องต่างๆ เข้ามาฉายในประเทศไทย บริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาจะตัดสินใจในส่วนที่เกี่ยวข้องกับเรื่องลิขสิทธิ์ หรือเป็นเรื่องซึ่งอยู่นอกเหนือจากนโยบายที่กำหนดไว้แล้ว บริษัทแม่จะเป็นผู้ตัดสินใจ

2. สำนักงานภูมิภาค เป็นผู้รับมอบนโยบายจากบริษัทแม่แล้วส่งต่อมายังสำนักงานสาขาอีกชั้นหนึ่ง สำนักงานภูมิภาคจะทำหน้าที่ตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับการขายและการจัดจำหน่าย

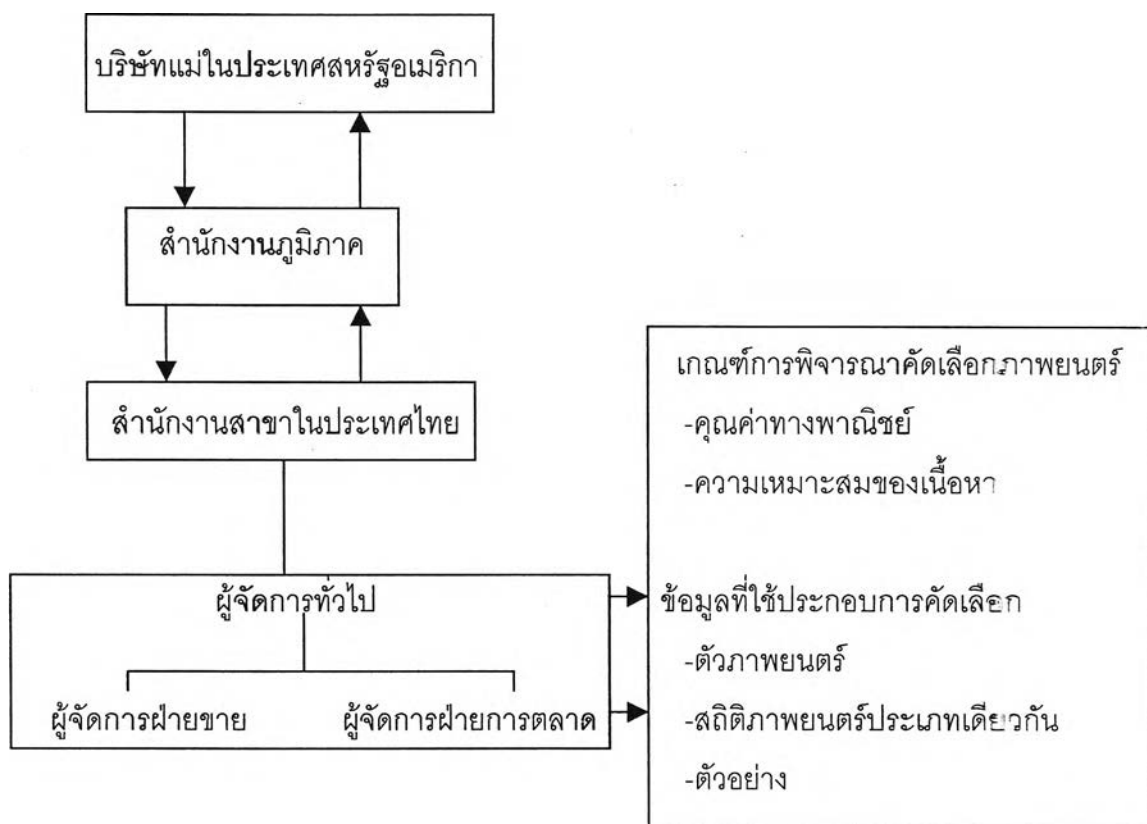
3. สำนักงานสาขาในแต่ละประเทศ เป็นผู้รับนโยบายจากบริษัทแม่ที่ผ่านมาจากสำนักงานภูมิภาค สำนักงานสาขาในประเทศไทยจะมีโอกาสคัดเลือกภาพยนตร์ที่มีความเหมาะสมที่จะนำเข้ามาฉายในประเทศไทย โดยในส่วนของสำนักงานสาขาจะเป็นลักษณะของการประชุมร่วมกันระหว่างฝ่ายต่างๆ เพื่อหาข้อสรุปร่วมกัน ประกอบด้วย ผู้จัดการทั่วไป, ผู้จัดการฝ่ายขายและผู้จัดการฝ่ายการตลาด สำนักงานสาขาจะทำหน้าที่ตัดสินใจในเรื่องที่เกี่ยวกับการคัดเลือกภาพยนตร์ในระดับหนึ่ง, การขายและการจัดจำหน่ายภายในประเทศไทย โดยผู้มีอำนาจสูงสุดในสำนักงานสาขา คือ ผู้จัดการทั่วไป

"การตัดสินใจในเรื่องการนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันจะเป็นการตัดสินใจของ 3 ฝ่ายร่วมกัน คือ ฝ่ายแรกจะเป็นนโยบายจากสำนักงานใหญ่ หน่วยงานคือสาขาต้องดำเนินการให้มีการขาย ฝ่ายที่สองคือสำนักงานภูมิภาคจะเป็นผู้มอบนโยบายและมีโอกาสเสนอภาพยนตร์ที่เหมาะสมในการนำเข้ามาฉายในแต่ละประเทศเพื่อดำเนินการขายต่อไป ในส่วนของสำนักงานสาขา ผู้จัดการทั่วไปเป็นผู้ตัดสินใจและทำการรวบรวมข้อมูลแล้วส่งกลับไปให้สำนักงานใหญ่ตัดสินใจอีกรอบ" (เฮนรี ทราน, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2545)

ในส่วนของการตัดสินใจนำเข้า ซึ่งประกอบด้วยรูปแบบการตัดสินใจนำเข้า โดยมี

การใช้เกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกภาพยนตร์ และข้อมูลที่ใช้เพื่อประกอบการคัดเลือกของ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

แผนภาพ 4.3 การตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด



2.2 บริษัท ยูไนเต็ต อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

ในส่วนรูปแบบการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกัน จะเป็นการตัดสินใจของ 3 ฝ่ายร่วมกัน ได้แก่

1. บริษัทแม่ (Head Office)
2. สำนักงานภูมิภาค (Regional Office)
3. สำนักงานสาขา เป็นลักษณะของประชุมร่วมกัน (Consensus) โดยที่จะ

พิจารณาจากหลายแง่มุม เช่น ในมุมมองของฝ่ายการตลาด ภาพยนตร์เรื่องนี้จะมีกลยุทธ์ทางการตลาดได้อย่างไรบ้าง จะหยิบยกจุดใดมาเป็นจุดขายของภาพยนตร์เรื่องนี้ ในมุมมองของฝ่ายขาย จะมีการตอบรับจากโรงภาพยนตร์มากน้อยขนาดไหน รายได้จะคุ้มหรือไม่กับการลงทุนเงินในการจัดจำหน่ายภาพยนตร์เรื่องนี้ และผู้ที่มีอำนาจสูงสุดในสำนักงานสาขาก็คือ ผู้จัดการทั่ว

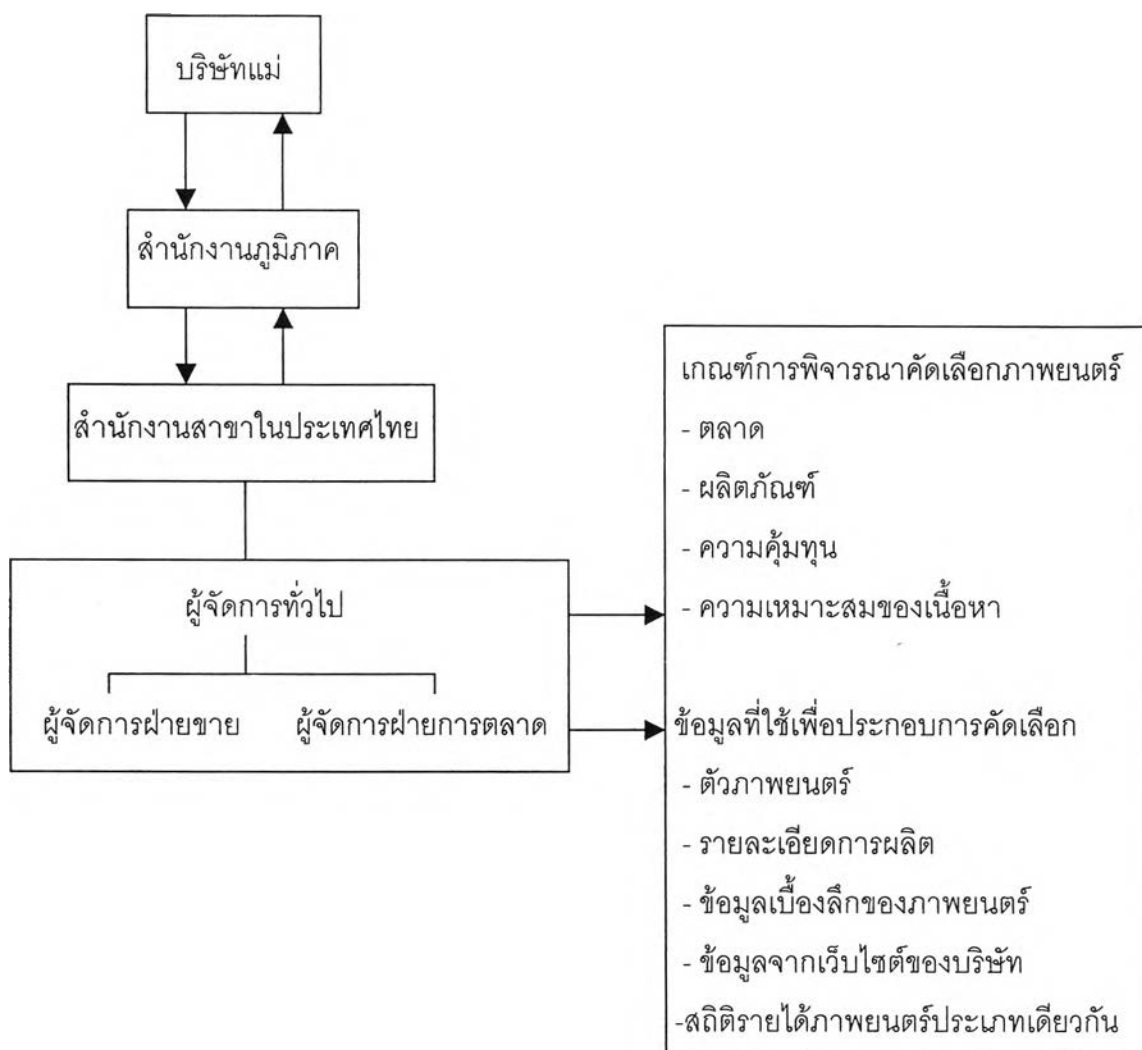
ไป ในการตัดสินใจนำเข้านั้นสำนักงานสาขาต้องฟังคำแนะนำจากสำนักงานภูมิภาค และบริษัทแม่ด้วย ในบางครั้งก็จะมีคำแนะนำจากสำนักงานภูมิภาคว่า ควรนำเข้ามาขาย แต่โดยส่วนมากแล้ว ทางสำนักงานภูมิภาคจะมีการถามเพื่อให้สำนักงานสาขายืนยันว่า ต้องการจะนำภาพยนตร์เรื่องดังกล่าวเข้ามาขายหรือไม่นำเข้ามาขาย ก็ยังให้สิทธิกับสำนักงานสาขาอยู่เช่นเดียวกัน

“จะเป็นลักษณะของ Consensus อำนวยจริงๆ อยู่กับผู้จัดการทั่วไป แต่ทั้งนี้เราจะดูจากหลายแง่มุม อย่างในแง่มุมของคุณศุภมาส ฝ่ายการตลาดว่า หนึ่งเรื่องนี้มีกลยุทธ์การตลาดอย่างไร มีจุดขายตรงไหน ดูจากฝ่ายขายคือของตัวเองว่าจะมีการตอบรับมากน้อยแค่ไหน รายได้จะคุ้มไหมกับที่เราต้องลงเงินในการจัดจำหน่าย แต่ละคนจะมีมุมมองที่ไม่เหมือนกันแล้วเอามารวมกัน อำนวยสูงขึ้นไปก็จะเป็นผู้จัดการทั่วไป แล้วในอีกระดับหนึ่งคือสำนักงานภูมิภาค แต่จะเป็นการถามความเห็นจากหลายๆ ฝ่ายร่วมกันมากกว่า” (ศุภอร รัตนามงคลมาส, สัมภาษณ์, 8 กุมภาพันธ์ 2545)

“เรามีสิทธิ์ตัดสินใจว่า จะเลือกเอาหนึ่งเข้ามา แต่อำนวยไม่ใช่เราฝ่ายเดียว เรามี Head Office มี Regional บางทีเขาจะแนะนำมาว่า ควรเอาเข้านะ แต่ส่วนมากแล้วเขาจะถามเราว่า จะนำเข้าหรือไม่นำเข้า เราพิจารณาจากหลายๆ ฝ่ายร่วมกันมากกว่า” (ศุภมาส วัชรธรรมเกื้อ, สัมภาษณ์, 24 มกราคม 2545)

ในส่วนของการตัดสินใจนำเข้า ซึ่งจะนำเกณฑ์การคัดเลือก และข้อมูลเพื่อประกอบการคัดเลือก โดยมีรูปแบบการตัดสินใจนำเข้าของบริษัท ยูโนเด็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิคเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

แผนภาพ 4.4 การตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของ บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (พารวีสต์) จำกัด



2.3 บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

ในส่วนรูปแบบการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด บริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกาให้สิทธิ์ในการตัดสินใจกับสำนักงานสาขาอย่างเต็มที่โดยมีการแต่งตั้งผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทยขึ้นเป็นคนแรกของเอเชีย บริษัทแม่จะดูแลสำนักงานสาขาโดยผ่านทางสำนักงานภูมิภาคเช่นเดียวกับบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันบริษัทอื่นๆ ดังนั้นในสำนักงานสาขาจะเป็นการประชุมร่วมกันของฝ่ายต่างๆ ประกอบด้วย

1. ผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทย (Country Manager) เป็นผู้ที่มีอำนาจสูงสุดในสำนักงานสาขา และเป็นผู้ตัดสินใจขั้นสุดท้ายก่อนเสนอรายงานกลับไปบริษัทแม่

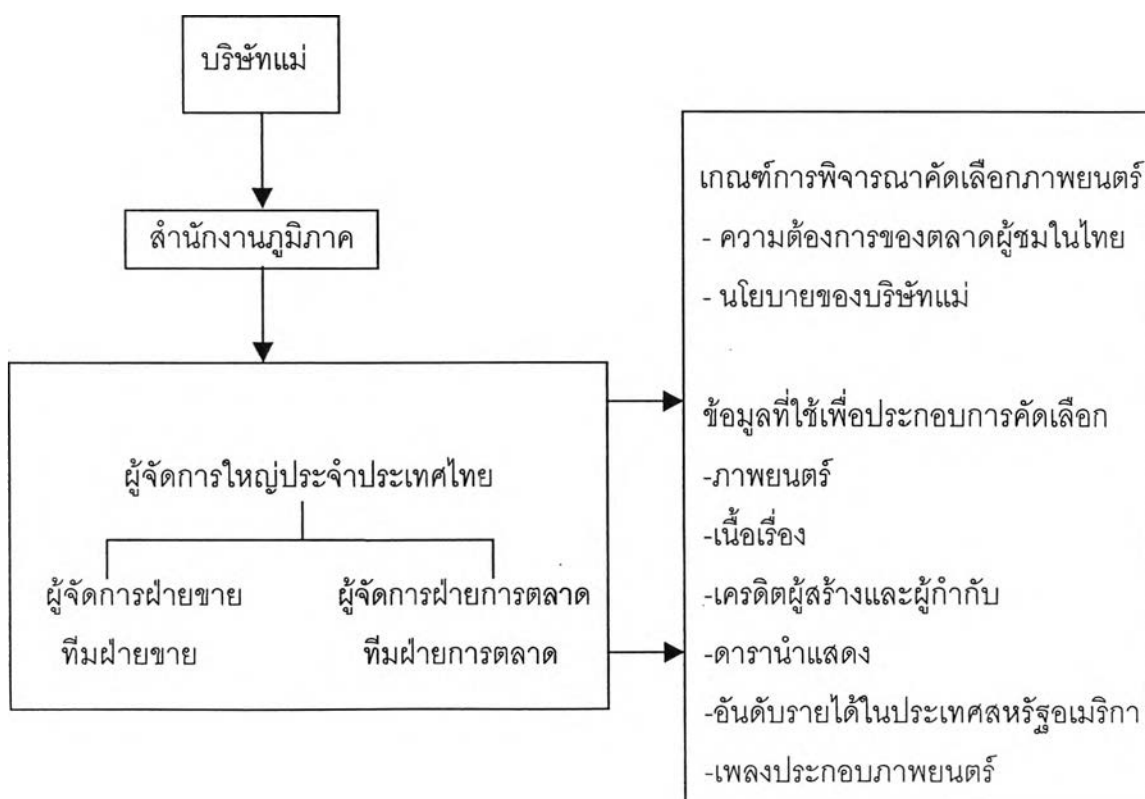
2. ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและทีมการตลาด
3. ผู้จัดการฝ่ายขายและทีมขาย

โดยที่ในการประชุมร่วมกันของทั้งสามฝ่ายนี้จะเป็นการพิจารณาร่วมกันว่า ภาพยนตร์เรื่องนี้จะสามารถทำตลาดในประเทศไทยได้หรือไม่ ฝ่ายการตลาดจะหยิบประเด็นใดมาทำการส่งเสริมการตลาด จะจัดทำกิจกรรมที่จะสร้างกระแสความต้องการที่อยากจะดูภาพยนตร์เรื่องนี้ ในส่วนของฝ่ายขายจะสามารถเจาะจอต่อรองกับทางโรงภาพยนตร์และสายหนังอย่างไร ควรจะมีการขายสายหนังต่างจังหวัดหรือไม่

“ผู้ตัดสินใจคนสุดท้ายคือ Country Manager ผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทยมีอำนาจใหญ่ที่สุด โดยหลักแล้วทางเมืองนอกเขาจะให้การตัดสินใจอยู่กับ Local มากกว่า เรียกว่า Almost เลยที่จะเป็น Local อย่างที่บอกไว้ว่า ก่อนที่เราจะตัดสินใจเราต้องได้ดูหนังโดยนำฟิล์มหนังมาดูก่อน” (สุพจน์ เหล่าผลเจริญ, สัมภาษณ์, 11 กุมภาพันธ์ 2545)

ในส่วนของ การตัดสินใจนำเข้า ซึ่งประกอบด้วยข้อมูลในการตัดสินใจนำเข้า และรูปแบบการตัดสินใจนำเข้าของบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตวิศต่าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด สามารถสรุปได้ดังต่อไปนี้

แผนภาพ 4.5 การตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตวิศต่าฟิล์มสฯ



บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ป จะมีกระบวนการในการตัดสินใจที่แตกต่างกัน โดยสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะด้วยกัน ได้แก่

1. ลักษณะที่ไม่เป็นทางการ (Informal Process) คือ ในรูปแบบการจัดการองค์กรที่มีขนาดเล็ก ซึ่งได้แก่ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชันแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด ทั้งสองบริษัทนี้จะมีความคล้ายคลึงกันตรงที่เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจมาตั้งแต่แรกเริ่มที่บริษัทตัวแทนสำนักงานสาขาของบริษัทผู้ผลิตในประเทศสหรัฐอเมริกา และเป็นสำนักงานสาขาของบริษัทจัดจำหน่ายนอกอเมริกาที่เข้ามาจัดตั้งเป็นสำนักงานสาขาไว้ องค์กรจะมีบุคลากรจำนวนไม่มาก มีพนักงานประจำไม่เกิน 20 คน ดังนั้น ในการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์และการสื่อสารต่างๆ จะเป็นลักษณะการประชุมร่วมกันของฝ่ายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการทั่วไป, ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและผู้จัดการฝ่ายขาย มีลักษณะที่ไม่เป็นทางการ ผู้มีอำนาจสูงสุดคือผู้จัดการทั่วไป นอกจากนั้นลักษณะที่ทำงานก็มีเนื้อที่จัดสรรได้พอเพียงกับจำนวนพนักงาน ลักษณะการสื่อสารจะค่อนข้างเป็นกันเองมาก

2. ลักษณะที่เป็นทางการ (Formal Process) คือ ในรูปแบบการจัดการองค์กรเริ่มมีขนาดใหญ่มากกว่าสองบริษัทแรก ได้แก่ บริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทที่เพิ่งแยกออกมาตั้งสำนักงานสาขาเมื่อปี พ.ศ. 2540 โดยแต่เดิมนำให้บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) ดูแลการจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันให้ ดังนั้น ทำให้บริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัดเริ่มมีลักษณะของความเป็นสากลมากยิ่งขึ้น โดยจะเห็นได้จากการให้อำนาจการตัดสินใจกับสำนักงานสาขาในประเทศไทย ที่ให้อำนาจอย่างเต็มที่กับผู้จัดการใหญ่ประจำประเทศไทย บุคลากรจะมีบุคลากรจำนวนค่อนข้างมาก โดยที่จะแยกเป็นฝ่ายต่างๆ อย่างชัดเจน การทำงานมีระบบและขั้นตอนต่างๆ ที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น

หลังจากที่มีการตัดสินใจคัดเลือกภาพยนตร์แล้วก่อนที่จะนำออกฉายต่อไปได้ ต้องผ่านขั้นตอนที่สำคัญอีกขั้นตอนหนึ่ง คือ การตรวจพิจารณาภาพยนตร์ หรือที่เรียกกันว่า “การเซ็นเซอร์ภาพยนตร์” ซึ่งเป็นขั้นตอนที่บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันต้องดำเนินการเกี่ยวข้องกับหน่วยงานของรัฐเพื่อทำหน้าที่ในการตรวจสอบเนื้อหาและภาพของภาพยนตร์ว่ามีความเหมาะสมที่จะให้ออกฉายทางโรงภาพยนตร์ได้หรือไม่

การตรวจพิจารณาภาพยนตร์

ภาพยนตร์ทุกเรื่องที่จะฉายในโรงภาพยนตร์จะต้องผ่านกระบวนการตรวจพิจารณาภาพยนตร์โดยแผนกควบคุมภาพยนตร์ กองทะเบียน สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ซึ่งการตรวจพิจารณาภาพยนตร์จะดูประเด็นหลักๆ 2 ประเด็น ได้แก่

1. พิจารณาทางด้านเนื้อหา จะเป็นส่วนที่แผนกควบคุมภาพยนตร์ กองทะเบียน สำนักงานตำรวจแห่งชาติให้ความสำคัญมากที่สุด และเป็นส่วนที่สำคัญมากกว่าส่วนอื่นๆ

“ประเด็นของการเซ็นเซอร์ ด้านแรกที่เขาพิจารณาเนื้อหา โดยจะดูจากจริยธรรม ศีลธรรม เนื้อเรื่อง ถ้าเราให้เซ็นเซอร์ โอเคไม่มีปัญหาพวกนี้ ก็คือผ่าน มีอยู่เรื่องหนึ่งชื่อ JADE (ชื่อไทย : ทำไมผู้หญิงถึงมีขู้) เนื้อหาจะเกี่ยวกับผู้หญิงที่มีการศึกษา อยู่ในสังคมชั้นสูง แต่มีขู้ แบบนี้จะถือว่าไม่เหมาะสมอย่างไรร้ายแรง ส่วนใหญ่จะแบนที่เนื้อหามากกว่า จะเน้นว่า ถ้าผิดศีลธรรมมากๆ จะไม่ให้ฉายเลย” (ศุภมาส วัชรธรรมเกื้อ, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2545)

2. พิจารณาทางด้านภาพ ในกรณีที่ภาพมีความไม่เหมาะสม เช่น ภาพที่มีการแสดงการเสพยาเสพติด มีภาพที่ล่อแหลมอนาจาร เป็นภาพที่แสดงถึงการกระทำที่โหดร้ายรุนแรง ภาพเหล่านี้จะต้องถูกตัดออกไปจากตัวภาพยนตร์เพื่อความเหมาะสมแก่การรับชม

“บางเรื่อง เช่น มีฉากที่แสดงเกี่ยวกับยาเสพติดมากๆ แสดงท่าของการเสพยาเสพติดแบบนี้ต้องเซ็นเซอร์ โอเค เรารู้ฉากไป ต้องเซ็นเซอร์ อย่างนู่นมันไม่ดีก็ต้องเซ็นเซอร์ ถ้าไม่แสดงให้เห็นว่า เจตนาจะสื่อภาพแบบนั้นก็ไม่มีปัญหา แต่หนังบางเรื่องมันเจตนาจะสื่อภาพแบบนั้น อย่างเรื่อง Sultan Sea ภรรยาของพระเอกถูกฆ่า พระเอกกลับมาเพื่อล้างแค้นตำรวจ เข้าไปปะปนกับพวกค้ายาเสพติด เรียกว่ามีฉากที่แสดงวิธีการเสพยาอยู่ตลอดเวลา แบบนี้เราคิดว่า นอกจากภาพไม่เหมาะสมแล้วมันก็ไม่เหมาะกับสังคมไทยด้วย” (ดิเรก สุขเหมือน, สัมภาษณ์, 4 กุมภาพันธ์ 2545)

“กรณีของภาพไม่เหมาะสมก็จะไม่แบนเท่าไร เพราะอย่างภาพเราสามารถตัดทอนออกได้ เราเรียกว่าโดนเซ็นเซอร์ภาพ เราก็ตัดภาพที่ไม่เหมาะสมออกเราก็

สามารถฉายในโรงภาพยนตร์ได้แล้ว” (ศุภมาส วัชรธรรมเกื้อ, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2545)

“ทุกค่ายจะเข้าใจกันดีอยู่แล้วว่า ถ้ามันมีปัญหา เราจะตัดไว้ก่อนหรือทำไว้ก่อนเลย แต่บางทีทางเมืองนอก คือทางผู้สร้างจะกำหนดไว้ว่า ห้ามมาตัดทอนหนึ่ง ฉะนั้น เพราะฉะนั้นเราจะรู้ตัวว่า มันจะมีปัญหา เราก็แจ้งกองเซ็นเซอร์ก่อนว่า มันมีภาพแบบนี้ มีปัญหาแบบนี้ ถ้าเราไม่มั่นใจเราก็จะเอามันไปให้กองเซ็นเซอร์ลองดูก่อนว่า มันจะมีปัญหาไหม ถ้าภาพมีปัญหาก็จะบอกเรามาเลยว่าจะให้ทำหมอกบัง ทำให้มันมืดๆ กดให้มีมืดๆ ก็ได้ คือ เราได้คำแนะนำมาก่อน ถ้าเราเอาแบบต้นฉบับมาไปให้ดูก็ต้องโดนอยู่แล้ว อย่างของเราถ้าเรารู้ว่า มันมีปัญหา เราคุยก่อนเลยแล้วให้แนะนำมาว่าควรจะแก้ไขยังไง เพราะเราทำตามกฎระเบียบจะดีกว่า ถ้าหนังโดนตัดเราก็แจ้งไปทางเมืองนอกว่า ต้องตัดนะ ถ้าไม่ตัดก็ฉายไม่ได้ เมืองนอกก็จะโอเคตามนั้น ตัดก็ตัดแล้วกัน” (มนต์ชัย ปันวงศ์รอด, สัมภาษณ์, 28 มกราคม 2545)

การตรวจพิจารณาภาพยนตร์จะตรวจในด้านของเนื้อหาของภาพยนตร์และในด้านภาพของภาพยนตร์ โดยจะให้ความสำคัญกับเนื้อหาของภาพยนตร์เนื่องจากเป็นส่วนที่ไม่สามารถตัดทอนออกไปได้ ในขณะที่ภาพของภาพยนตร์เป็นส่วนที่สามารถตัดออกได้ หรือมีขั้นตอนอื่นๆ ที่สามารถทำให้เห็นภาพนั้นไม่ชัดเจน เช่น การใช้โมเสก การทำหมอกบัง การกดภาพ ให้มีความมืดมากขึ้นกว่าเดิม เป็นต้น ซึ่งเมื่อภาพยนตร์ผ่านการตรวจพิจารณาจากแผนกควบคุมภาพยนตร์ก็จะสามารถนำออกฉายในโรงภาพยนตร์ได้

เมื่อสำนักงานสาขาตัดสินใจที่จะคัดเลือกภาพยนตร์ที่จะนำเข้ามาฉาย และปฏิเสธภาพยนตร์ที่จะไม่นำเข้ามาฉาย สำนักงานสาขาจะต้องทำรายงานแจ้งกลับไปยังสำนักงานภูมิภาค และสำนักงานภูมิภาคจะแจ้งต่อไปยังบริษัทแม่ในประเทศสหรัฐอเมริกา ในส่วนของภาพยนตร์ที่จะนำเข้ามาฉายก็จะดำเนินการในการจัดจำหน่ายต่อไป ในส่วนของภาพยนตร์ที่ได้รับการปฏิเสธที่จะนำเข้ามาฉาย ในแต่ละปีจะมีจำนวนไม่กี่เรื่องเท่านั้น ผู้วิจัยได้นำข้อมูลที่ได้สืบค้นเพิ่มเติม โดยนำข้อมูลเกี่ยวกับอันดับรายได้ภาพยนตร์ 50 อันดับแรกของภาพยนตร์ที่เข้าฉายในประเทศสหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2544 และ 100 อันดับภาพยนตร์ทำเงินตลอดกาล (http://movies.go.com/boxoffice/1998-2001_ifr.html) ภาพยนตร์ที่ไม่ได้เข้าฉายในประเทศไทยมีดังต่อไปนี้

1. ในปี 2541 ภาพยนตร์ที่ติดอันดับภาพยนตร์ทำเงิน 50 อันดับในประเทศไทย สหรัฐอเมริกา ได้เข้าฉายในประเทศไทยครบทุกเรื่อง

2. ในปี 2542 มีภาพยนตร์จำนวน 5 เรื่องที่ไม่ได้เข้าฉายในประเทศไทย ได้แก่

2.1 ภาพยนตร์ของบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ จำนวน 3 เรื่อง ได้แก่ ANNA AND THE KING, EYES WIDE SHUT, BROKEDOWN PALACE และ POKEMON THE FIRST MOVIE: MEWTWO STRIKES BACK โดยที่ภาพยนตร์สามเรื่องแรกมีเนื้อหาที่ไม่เหมาะสมในการเข้าฉายในประเทศไทย ส่วนภาพยนตร์เรื่องสุดท้ายเป็นภาพยนตร์ญี่ปุ่นซึ่งให้บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ จัดจำหน่ายให้เฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น

“เนื้อหาไม่เหมาะสม เช่น มีเนื้อหาที่อนาจาร ล้อแหลม พูดเรื่องเพศ มากเกินไป อย่างเรื่อง EYES WIDE SHUT มีดาราดังเล่นและมั่นใจว่า ต้องทำรายได้สูงแน่ แต่หนังแบบนี้ต้องถูกตัดเยอะมาก ฉายแล้วเนื้อหา ก็ไม่เหลืออะไรเลย ไม่นำเข้ามาฉายจะดีกว่า ภาพยนตร์ที่มีผลต่อ สถาบันพระมหากษัตริย์และศาสนา อย่างเรื่อง ANNA AND THE KING ถือว่าเป็นภัยต่อสถาบันพระมหากษัตริย์และมีการบิดเบือน ประวัติศาสตร์ แบบนี้เราก็ไม่นำเข้า” (เฮนรี ทราน, สัมภาษณ์, 22 กุมภาพันธ์ 2545)

2.2 ภาพยนตร์ของบริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส จำนวน 1 เรื่อง ได้แก่ SOUTH PARK: BIGGER, LONGER AND UNCUT เป็นภาพยนตร์การ์ตูนที่มีเนื้อหาไม่เหมาะสมในการเข้าฉายในประเทศไทย เนื่องจากตัวการ์ตูนมีความก้าวร้าว และมีการใช้ภาษาที่หยาบคายอยู่ตลอดเวลา จึงมีความไม่เหมาะสมในการรับชม

3. ในปี 2543 มีภาพยนตร์จำนวน 4 เรื่องที่ไม่ได้เข้าฉายในประเทศไทย ได้แก่

3.1 ภาพยนตร์ของบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ ได้แก่ ภาพยนตร์เรื่อง TITAN A.E. เป็นภาพยนตร์การ์ตูนแอนิเมชัน โดยมีการนำภาพยนตร์เรื่องนี้เข้ามาทดสอบการฉายระบบดิจิตอลที่โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีเนเพล็กซ์ เวิลด์เทรดเซ็นเตอร์ เพื่อให้เห็นถึงความสมบูรณ์แบบของระบบดิจิตอลที่ทั้งภาพและเสียงมีความคมชัดมาก แต่ไม่ได้เข้าฉายทั่วไป

3.2 ภาพยนตร์ของบริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์สฯ ได้แก่ ภาพยนตร์เรื่อง RUGRATS IN PARIS: THE MOVIE เป็นภาพยนตร์แนวการ์ตูนแอนิเมชัน ซึ่งมีลักษณะที่ไม่คุ้มทุน เนื่องจากภาพของการ์ตูนเป็นภาพที่คนไทยไม่ค่อยชื่นชอบมากนัก ภาพการ์ตูนดูไม่อ่อนโยนเหมือนอย่างการ์ตูนญี่ปุ่น และภาพยนตร์เรื่อง SNOW DAY มีลักษณะที่ไม่คุ้มทุนเช่นเดียวกัน

“RUGRATS THE MOVIE เป็นการ์ตูนแอนิเมชันของพาราเมาท์ ตอนนี้อะไรเราพยายามสนับสนุนการ์ตูนแอนิเมชันจากดรีมเวิร์ค คนไทยเริ่มรับได้มากขึ้น แต่คนไทยจะไม่ค่อยชอบการ์ตูนแอนิเมชันที่การ์ตูนหน้าตาไม่ค่อยน่ารัก อย่าง RUGRATS เล่น การ์ตูนไม่ค่อยน่ารัก อาจพูดได้ว่าน่าเกลียด การ์ตูนแบบนี้มาเมืองไทยก็ไม่รอด พ่อพ่อแม่เห็นการ์ตูนไม่สวยก็ไม่พาลูกมาดู แบบนี้ก็เลยไม่นำเข้ามาฉาย” (ศุภมาส วัชรธรรมเกื้อ, สัมภาษณ์, 29 มกราคม 2545)

3.3 ภาพยนตร์ของบริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตวิสต้าฟิล์มสฯ ได้แก่ ภาพยนตร์เรื่อง FINDING FORRESTER เป็นภาพยนตร์แนวดราม่าที่มีตัวเอกเป็นดาราผิวดำ เนื้อหาค่อนข้างหนัก เป็นแนวภาพยนตร์ที่ไม่ตรงกับความต้องการของผู้ชมในประเทศไทย

4. ในปี 2544 มีภาพยนตร์จำนวน 4 เรื่องที่ไม่ได้เข้าฉายในประเทศไทย

4.2 ภาพยนตร์ของบริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์สฯ ได้แก่ ภาพยนตร์เรื่อง JIMMY NEUTRON: BOY GENIUS, RAT RACE และ K-PAX เป็นภาพยนตร์ที่มีลักษณะไม่คุ้มทุน ไม่สามารถทำตลาดในประเทศไทยได้

4.2 ภาพยนตร์ของบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ฯ ได้แก่ ภาพยนตร์เรื่อง WHAT'S THE WORSE THAT IT HAPPENS เป็นภาพยนตร์ที่ไม่เหมาะสมกับตลาด เป็นแนวที่คนไทยไม่ค่อยชื่นชอบ

“WHAT'S THE WORSE THAT IT HAPPENS เป็นหนังที่มาร์ติน ลอร์เรนซ์ เล่นกับ แดนนี่ เดอวีโต้ พูดยุติใครฟังก็บอกว่า ดาราดีมาหลายดาวตลกทั้งคู่เลย แต่เราบอกได้ว่า สิ่งที่ดีที่สุดมันอยู่ในตัวอย่างหมดแล้ว เนื้อหาไม่ดีเลย ก็เลยส่งอีเมลล์ไปบอกว่า ฉายไม่ได้นะ ฉายแล้ว

ขาดทุนแน่นอน คือเนื้อเรื่องมันค่อนข้างคล้าย GET SHORTY มากๆ เป็นตลกอเมริกันมาก ไม่ได้เป็นตลกท่าทาง คนไทยไม่ชอบ เนื้อเรื่องก็ไม่มีอะไรเลย แค่เศรษฐกิจปลิ้นใจร มันก็น่าสนใจดีนะ แต่การดำเนินเรื่องของหนังมันอืดมาก เปิดที่ได้หัวออกมาไม่เวิร์คเลย มันก็ไปไม่ได้จริงๆ” (เฮนรี ทราน, 22 กุมภาพันธ์ 2545)

จากการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันเพื่อนำเข้ามาฉายในประเทศไทย รวมถึงภาพยนตร์ที่ไม่ได้นำเข้ามาฉาย ทำให้ผู้วิจัยได้เห็นประเด็นที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุป โดยสามารถสรุปออกเป็นดังนี้

1. บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ทำหน้าที่เป็นบริษัทตัวแทนสาขาที่จัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันให้กับบริษัทผู้ผลิต 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ทเวนตีธ เซ็นจูรี ฟ็อกซ์ จำกัด และ บริษัท วอร์เนอร์ บราเธอร์ส จำกัด เมื่อวิเคราะห์ถึงกลยุทธ์นำเข้าของบริษัทผู้ผลิตทั้งสองบริษัท จะมีลักษณะที่จะเน้นไปที่ตัวภาพยนตร์ค่อนข้างมาก

1.1 บริษัท ทเวนตีธ เซ็นจูรี ฟ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด ในแต่ละปีจะมีภาพยนตร์ระดับใหญ่น้อย กล่าวคือ มีภาพยนตร์ระดับใหญ่เพียงปีละไม่กี่เรื่อง รวมถึงประเภทของภาพยนตร์ที่ส่วนใหญ่จะมักเป็นแนวดราม่าและแนวตลกที่ไม่ค่อยถูกตลาดผู้ชมในประเทศไทยมากนัก

ปี 2541 มีภาพยนตร์ระดับ Megablockbuster เพียงเรื่องเดียวคือ TITANIC

ปี 2542 มีภาพยนตร์ระดับ Megablockbuster เพียงเรื่องเดียวเช่นกัน คือ STARWARS : EPISODE I THE PHANTOM MENACE

ปี 2543 มีภาพยนตร์ระดับใหญ่เพียงเรื่องเดียวเช่นกัน คือ เรื่อง X-MEN

ปี 2544 มีภาพยนตร์ระดับ Megablockbuster เพียงเรื่องเดียวเช่นกัน คือ PLANET OF THE APES

1.2 บริษัท ภาพยนตร์วอร์เนอร์ บราเธอร์ส (พาริซิสต์) อินเตอร์ปเปอเรเตด ในแต่ละปีจะมีภาพยนตร์ที่มีความหลากหลายและมีความแปลกใหม่มาอยู่เสมอ ความหลากหลายของประเภทภาพยนตร์จะมีตั้งแต่แนวดราม่า แนวตลก ไปจนถึงแนวบู๊แอ็คชั่น เรียก

ว่า มีภาพยนตร์เกือบจะทุกประเภทเพื่อตอบสนองตลาดของผู้ชมในประเทศไทยที่กลุ่มเป้าหมายมีลักษณะแตกต่างกันก็จะชื่นชอบ เช่น ในปี 2544 จะมีภาพยนตร์ที่มีความหลากหลายค่อนข้างมาก โดยมีภาพยนตร์แนวตลกอย่างเรื่อง MISS CONGENIALITY มีภาพยนตร์แนวรักโรแมนติก อย่างเรื่อง SWEET NOVEMBER มีภาพยนตร์ระดับใหญ่อย่างเรื่อง HARRY POTTER & THE SOCRERER'S STONE มีภาพยนตร์ที่มีสเปเชียลเอฟเฟกต์และถูกตลาดผู้ชมคนไทยซึ่งเป็นรักสัตว์ทั้งสุนัขและแมวอย่างภาพยนตร์เรื่อง CATS & DOGS เป็นต้น

2. บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด ทำหน้าที่เป็นบริษัทตัวแทนสาขาที่จัดจำหน่ายภาพยนตร์นอกอเมริกาให้กับบริษัทผู้ผลิตจำนวน 4 บริษัท ได้แก่ พาราเมาท, ยูนิเวอร์แซล, ดรีมเวิร์คส และเวิร์คกิงไต้เดิ้ล ซึ่งถือเป็นบริษัทผู้ผลิตที่มีการผลิตภาพยนตร์ระดับเอ

2.1 บริษัทผู้ผลิตที่จัดจำหน่ายให้เป็นบริษัทที่เป็นสตูดิโอที่ทั่วโลกยอมรับเป็น Major Studio ที่มี Major Product และผลิตภัณฑ์ที่มีความแข็งแกร่งมาก ยกตัวอย่างเช่น ภาพยนตร์เรื่อง JAMES BOND เป็นภาพยนตร์ที่บริษัท ยูไนเต็ดอินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์สฯ จัดจำหน่ายให้ถึง 19 ตอน หรือสตูดิโอดรีมเวิร์คสที่เน้นการผลิตภาพยนตร์ที่เข้าชิงออสการ์ทุกปี เช่น ปี 2001 ก็มีเรื่อง GLADIATOR ปี 2002 ก็มีเรื่อง A BEAUTIFUL MIND สตูดิโอยูนิเวอร์แซลก็มี JURASSIC PARK I, THE LOST WORLD และ JURASSIC PARK III สตูดิโอจะแสดงให้เห็นถึงศักยภาพของสตูดิโอเองที่มีการผลิตภาพยนตร์ระดับ BLOCKBUSTER เป็นจำนวนมาก

2.2 ในด้านขององค์กร บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์สฯ เป็นบริษัทที่ทำหน้าที่จัดจำหน่ายที่ใหญ่ที่สุดในโลก จุดแข็งของบริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์สฯ อยู่ที่มีเครือข่ายทั่วโลก ในแต่ละสาขาจะมีบุคลากรที่มีอายุงานสูง จะมีการใช้หลักการทำงานที่ทำให้ต้นทุนต่ำที่สุดเพื่อให้กำไรสูง สรุปโดยรวมแล้วตัวเลขติดลบจะไม่มีเลยเรียกว่า โดยเฉลี่ยมียอดกำไรสูงทุกเรื่อง แม้ว่าภาพยนตร์จะไม่ติดอันดับทำรายได้สูงๆ ก็ตามแต่ยอดรายได้ไม่ใช่ยอดกำไร ยอดรายได้ต้องนำไปหักกับค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้วจึงจะออกมาเป็นยอดกำไร ซึ่งบริษัท ยูไนเต็ดฯ จะมียอดกำไรโดยเฉลี่ยสูงทุกเรื่อง

3. บริษัท โคล์มเบียโทรสตาร์ บัณฑิตวิดิโอฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด จะทำหน้าที่เป็นบริษัทตัวแทนสาขาที่จัดจำหน่ายให้กับบริษัทผู้ผลิต ซึ่งได้แก่ โคล์มเบีย บัณฑิตวิดิโออินเตอร์เนชั่นแนล และ ดิสนีย์พิกเจอร์ส

3.1 บริษัทผู้ผลิตแต่ละบริษัทจะมีความแข็งแกร่งอยู่ในตัวค่อนข้างสูงมาก เช่น ดิสนีย์ จะมีภาพยนตร์แอนิเมชันซึ่งเป็นแนวที่ถนัดอยู่แล้ว ยังมีผู้กำกับและผู้สร้างที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับผลิตภาพยนตร์ให้ในทุกปี เช่น เจอร์รี่ บรัคไฮเมอร์และไมเคิล เบย์

4.3 เน้นการคัดเลือกภาพยนตร์ที่เข้าถึงตลาดคนดูให้มากยิ่งขึ้น มีหนังระดับใหญ่ เช่น EVENT FILM, BLOCKBUSTER เป็นภาพยนตร์ที่มีคุณภาพที่เข้าถึงคนดูได้

4.4 มีการวาง RELEASE STRATEGY ที่รัดกุม มีการกำหนดวันฉายอย่างดี โดยมีการวิเคราะห์คู่แข่ง การกำหนดขนาดของการฉาย กำหนดในเรื่องช่วงเวลา รวมถึงกลยุทธ์ที่จะพัฒนาการขายในตลาดต่างจังหวัดให้ดียิ่งขึ้น

4.5 การวางแผนการตลาด การโฆษณาและประชาสัมพันธ์กับภาพยนตร์ทุกเรื่อง ทำให้ผู้บริโภคมีการรับรู้ (Awareness) รวมถึงทำให้เกิดความสนใจ (Interest) โดยมีวิธีที่ทำให้ภาพยนตร์แต่ละเรื่องมีคุณค่ามากขึ้น คือ การเพิ่มเสน่ห์หรือกลิ่นอายภาพยนตร์ให้มากยิ่งขึ้นโดยใช้หลักการตลาดเข้ามาช่วย (Upgrading Product by Marketing) โดยที่บริษัท โคล์มเบียไทรสตาร์ฯ จะมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อทำการตลาดให้กับภาพยนตร์ทุกเรื่อง และมีการใช้งบประมาณค่อนข้างสูงกว่าบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันบริษัทอื่นๆ ในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ป

ดังจะเห็นได้ว่า บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ปแต่ละบริษัทจะมีกลยุทธ์การนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันที่แตกต่างกัน แต่ละบริษัทจะนำเอาจุดเด่นจากบริษัทผู้ผลิตมาสร้างเป็นจุดแข็งของตนเอง โดยที่แต่ละบริษัทต่างก็ทำหน้าที่จัดจำหน่ายในฐานะเป็นสำนักงานสาขาของเมเจอร์สตูดิโอ ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทผู้ผลิตหลักๆ ของประเทศสหรัฐอเมริกา

หลังจากที่ได้ศึกษาประเด็นต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการคัดเลือกภาพยนตร์ โดยสามารถวิเคราะห์ออกมาเป็นเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกภาพยนตร์ การใช้ข้อมูลเพื่อการคัดเลือก และรูปแบบการตัดสินใจในต่างๆ ประกอบกันจนทำให้เห็นถึงกระบวนการนำเข้าของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในกลุ่มเมเจอร์กรุ๊ป มีลักษณะดังแผนภาพต่อไปนี้

แผนภาพ 4.6 สรุปกระบวนการคัดเลือก, นำเข้าและจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน

