

บทที่ 3

ระเบียบวิธีวิจัย

งานวิจัยเรื่อง “กระบวนการธุรกิจนำเข้าและการจัดจำหน่ายของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย” เป็นการศึกษาที่มุ่งเน้นถึงการดำเนินธุรกิจของบริษัทจัดจำหน่ายซึ่งเป็นการศึกษาระบบนิเวศประเภทหนึ่ง โดยใช้การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยรวบรวมข้อมูลดังกล่าวจากหนังสือพิมพ์ นิตยสาร และเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง รวมถึงทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-Depth Interview) กับผู้ดำเนินธุรกิจบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์, ผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์และสายหนังในต่างจังหวัด โดยเริ่มตั้งแต่กระบวนการนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันว่า มีการคัดเลือกภาพยนตร์เข้ามาฉาย และกระบวนการในการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกัน หลังจากที่นำภาพยนตร์เข้ามาฉายแล้ว บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันจะมีกระบวนการในการจัดจำหน่ายภาพยนตร์เรื่องนั้นให้ส่งผ่านไปยังผู้ชมทั่วประเทศได้

แหล่งข้อมูล

แหล่งข้อมูลประเภทเอกสาร

แหล่งข้อมูลประเภทเอกสารที่นำมาใช้ในการวิจัยครั้งนี้ เป็นข้อมูลประเภทบทความ บทสัมภาษณ์จากสื่อหนังสือพิมพ์ สื่อนิตยสารเกี่ยวกับภาพยนตร์อเมริกัน และสื่อ นิตยสารเกี่ยวกับธุรกิจต่างๆ โดยสามารถเก็บรวบรวมได้จากห้องสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ห้องสมุดสถาบันบริหารธุรกิจศศินทร์ ห้องสมุดคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และห้องสมุดคณะวารสารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ นอกจากนี้ข้อมูลเกี่ยวกับภาพยนตร์อเมริกันที่นำเข้ามาจะเก็บรวบรวมจากบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับการนำภาพยนตร์เข้าฉายในโรงภาพยนตร์ที่ได้รับจากแผนกควบคุมภาพยนตร์ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ

แหล่งข้อมูลประเภทบุคคล

แหล่งข้อมูลในงานวิจัยครั้งนี้แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน, กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจโรงภาพยนตร์และสายหนัง โดยผู้ให้ข้อมูล

สำคัญ (Key Informants) ซึ่งเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ในการทำงานและเป็นผู้เชี่ยวชาญในวงการธุรกิจภาพยนตร์ โดยผู้ให้ข้อมูลสำคัญในงานวิจัยครั้งนี้ ได้แก่

1. กลุ่มบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน เลือกเฉพาะบริษัทจัดจำหน่ายในกลุ่มเมเจอร์กรุป จำนวน 3 บริษัท โดยแบ่งเป็นบริษัทตัวแทนสาขาอย่างเป็นทางการของบริษัทผู้ผลิตภาพยนตร์ในประเทศสหรัฐอเมริกา จำนวน 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้า (ประเทศไทย) จำกัด และอีกบริษัท ได้แก่ บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่น พิคเจอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทจัดจำหน่ายนอกสหรัฐอเมริกา ซึ่งไม่ใช่ลักษณะของบริษัทตัวแทนสาขาในประเทศไทย โดยผู้ให้ข้อมูลสำคัญมีดังต่อไปนี้

1.1 คุณเฮนรี ทราน ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ เป็นตัวแทนสาขาในประเทศไทย โดยแบ่งออกเป็น 2 บริษัท คือ บริษัท ทเวนตี้ เซ็นจูรี ฟ็อกซ์ (ประเทศไทย) จำกัด และบริษัท ภาพยนตร์วอร์เนอร์ บราเธอร์ส (ฟาร์อีสต์) อินคอร์ปอเรเตด

ผู้วิจัยติดต่อกับคุณเฮนรีโดยตรงเนื่องจากครอบครัวของผู้วิจัยเคยดำเนินธุรกิจโรงภาพยนตร์มาก่อนจึงรู้จักกันอย่างพอสมควรและมีการติดต่อกับคุณเฮนรีอย่างสม่ำเสมอ แต่การนัดหมายก็ยังมีอุปสรรคอยู่บ้าง เนื่องจากคุณเฮนรีเป็นผู้บริหารของบริษัทที่ต้องเดินทางประชุมเป็นประจำ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการนัดล่วงหน้า ทำให้บางครั้งต้องมีการเลื่อนนัดอยู่บ้าง อย่างไรก็ตาม คุณเฮนรีได้เสียสละเวลาให้กับผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2545 เวลาประมาณ 7.45 น. ณ สำนักงานบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ จำกัด ชั้น 6 อาคารอาคเนย์ประกันภัย ถนนสีลม

1.2 คุณมนต์ชัย บันวงศ์รอด ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้วิจัยติดต่อกับคุณมนต์ชัยโดยตรงไปทางบริษัท เนื่องจากผู้วิจัยเคยเข้าไปที่บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ อยู่เป็นประจำและได้ติดต่อกับทางคุณมนต์ชัยไว้โดยจะเป็นผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญท่านหนึ่ง เมื่อผู้วิจัยติดต่อไปหาคุณมนต์ชัยก็จะเป็นลักษณะของการนัดแบบวันต่อวัน กล่าวคือ จะเป็นการติดต่อในช่วงเช้าเพื่อขอนัดสัมภาษณ์ในช่วงบ่าย เนื่องจากภารกิจของคุณมนต์ชัยที่บ่อยครั้งมักจะเป็นงานด่วน เมื่อผู้วิจัยนัดล่วงหน้าอาจมีการเลื่อนนัด ดังนั้นเมื่อผู้วิจัยติด

ต่อไปในวันที่ 28 มกราคม 2545 ช่วงเช้าเวลาประมาณ 10.00 น. คุณมนต์ชัยได้สละเวลาให้ผู้วิจัย ได้สัมภาษณ์ในช่วงบ่ายได้ทันที เนื่องจากไม่ติดภารกิจใด ผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์คุณมนต์ชัยในวันที่ 28 มกราคม 2545 เวลา 13.45 น. ณ สำนักงาน บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 6 อาคารอเนกประสงค์ประกันภัย ถนนสีลม

1.3 คุณดิเรก สุขเหมือน ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ภาพยนตร์ วอร์เนอร์ บราเธอร์ส (ฟาร์อีสต์) อินคอร์ปอเรเตด

ผู้วิจัยได้ติดต่อกับคุณดิเรกโดยตรงไปทางบริษัท เนื่องจากก่อนหน้านี้ผู้วิจัยได้ติดต่อขอข้อมูลจากคุณดิเรกเพื่อทำรายงานวิชาหนึ่ง และได้บอกกล่าวกับคุณดิเรกไว้ล่วงหน้าว่า จะติดต่อขอสัมภาษณ์อย่างละเอียดอีกครั้งหนึ่ง เมื่อผู้วิจัยติดต่อไปอีกครั้งเป็นช่วงเวลาที่คุณดิเรกต้องพบลูกค้าภายนอกบริษัทอยู่เป็นประจำ ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถนัดหมายล่วงหน้าไว้ได้ ผู้วิจัยจึงใช้วิธีการติดต่อแบบเดียวกับคุณมนต์ชัย กล่าวคือ หากติดต่อไปในช่วงเช้าแล้วคุณดิเรกไม่ติดภารกิจใด ผู้วิจัยจะรีบเดินทางไปสัมภาษณ์ทันที เพราะบริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์อยู่ไม่ไกลจากบ้านของผู้วิจัย ผู้วิจัยสามารถเดินทางไปทางไปถึงสำนักงาน บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ ภายในเวลาไม่เกินครึ่งชั่วโมง ดังนั้นผู้วิจัยจึงติดต่อกับคุณดิเรกในวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2545 เวลา 9.30 น. และคุณดิเรกได้สละเวลาให้ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ในช่วงเวลา 10.45 น.

1.4 คุณนิรันดร์ ก่อธีระกุล ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ยูไนเต็ท อินเตอร์ เนชั่นแนล พิคเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

ในครั้งแรก ผู้วิจัยได้ติดต่อไปที่เลขાของคຸນนิรันดร์เพื่อขอความอนุเคราะห์ในการสัมภาษณ์ ซึ่งเป็นช่วงเวลาที่คຸນนิรันดร์เดินทางไปต่างประเทศพอดี ทำให้ยังไม่สามารถนัดวันเวลาได้ เมื่อคຸນนิรันดร์กลับมาจากต่างประเทศแล้ว ผู้วิจัยจึงได้ติดต่อไปที่เลขαของคຸນนิรันดร์อีกครั้งหนึ่งเพื่อขอนัดสัมภาษณ์ พร้อมทั้งได้ส่งแนวคำถามไปให้ก่อนในเบื้องต้น ซึ่งทางเลขαของคຸນนิรันดร์ให้ผู้วิจัยเข้าไปสัมภาษณ์คຸນนิรันดร์ได้ในวันพฤหัสบดีที่ 28 มีนาคม เวลา 14.00 น. ณ บริษัท ยูไนเต็ท อินเตอร์เนชั่นแนลพิกเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด ชั้น 11 อาคารอับดุล ราฮิม ถนนพระราม 4

1.5 คุณศุภมาศ วัชรธรรมเกื้อ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ยูไนเต็ด อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล พิคเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

ผู้วิจัยทราบหมายเลขโทรศัพท์บริษัท ยูไนเต็ด อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล พิคเจอร์ส (ประเทศไทย) จำกัด จากนามบัตรที่อยู่ในบริษัทของผู้วิจัย และได้ติดต่อไปหาคุณศุภมาศโดยตรง และมีการส่งแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ไปให้คุณศุภมาศเพื่อพิจารณาก่อนในเบื้องต้น หลังจากนั้นผู้วิจัยได้ติดต่อไปหาคุณศุภมาศอีกครั้งและคุณศุภมาศให้ความอนุเคราะห์ที่จะให้ผู้วิจัยเข้าสัมภาษณ์ในวันที่ 24 มกราคม 2545 เวลา 15.00 น. ที่สำนักงาน บริษัท ยูไนเต็ด อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล พิคเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด ชั้น 11 อาคารอับดุลราฮิม ถนนพระราม 4

1.6 คุณศุภอร รัตนามงคลมาส ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ยูไนเต็ด อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล พิคเจอร์ส (ฟาร์อีสต์) จำกัด

ผู้วิจัยได้ติดต่อทางโทรศัพท์ไปยัง บริษัท ยูไอพี และได้ติดต่อไปยังเลขાของ คุณศุภอร ซึ่งจะเป็นผู้รับเรื่องให้กับคุณศุภอร เนื่องจากคุณศุภอรไม่เข้าบริษัทหลายวันด้วยเหตุผลจำเป็นส่วนตัว ผู้วิจัยได้ฝากเรื่องและส่งแนวคำถามไปให้เลขาของคุณศุภอรไว้ก่อน เลขาของคุณศุภอรขอเบอร์โทรศัพท์ของผู้วิจัยไว้และจะติดต่อกลับมาหาผู้วิจัยเพื่อนัดวันอีกครั้งหนึ่ง ในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2545 เลขาของคุณศุภอรได้ติดต่อมาที่โทรศัพท์มือถือของผู้วิจัยและนัดให้ผู้วิจัยมาสัมภาษณ์คุณศุภอรในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2545 เวลา 14.00 น. ที่สำนักงาน บริษัท ยูไอพี ชั้น 11 อาคารอับดุลราฮิม ถนนพระราม 4

1.7 คุณสุพจน์ เหล่าผลเจริญ ผู้จัดการฝ่ายขาย บริษัท ภาพยนตร์โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้วิจัยได้ติดต่อทางโทรศัพท์ไปบริษัท ภาพยนตร์โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัดโดยตรงเพื่อขอสัมภาษณ์ คุณชูเกียรติเป็นผู้รับเรื่องและให้ผู้วิจัยส่งแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ไปเพื่อพิจารณาก่อนในเบื้องต้น หลังจากนั้นผู้วิจัยได้พยายามติดต่อคุณชูเกียรติหลายครั้ง แต่ไม่สามารถติดต่อได้และมาทราบภายหลังว่า คุณชูเกียรติได้ขอลาพักร้อน ในที่สุดผู้วิจัยก็สามารถติดต่อคุณชูเกียรติได้และทราบว่า ผู้ที่จะให้สัมภาษณ์ในครั้งนี้คือ คุณสุพจน์ เหล่าผลเจริญ ผู้จัดการฝ่ายขาย เมื่อผู้วิจัยติดต่อไปหาคุณสุพจน์แต่ก็ไม่สามารถติดต่อได้เนื่องจากคุณสุพจน์ไปติดต่องานที่ต่างประเทศและจะกลับมาในวันที่ 5 กุมภาพันธ์ ผู้วิจัยจึงได้

ติดต่อไปหาคุณสุพจน์ในวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2545 และขอนัดสัมภาษณ์คุณสุพจน์ คุณสุพจน์ให้ความอนุเคราะห์ผู้วิจัยเพื่อสัมภาษณ์ในวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2545 เวลา 15.00 น. แต่ภายหลังจากคุณสุพจน์ได้ติดต่อมาหาผู้วิจัยเพื่อขอเลื่อนวันนัดสัมภาษณ์ออกไปเป็นวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2545 เวลา 15.00 น. ผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์คุณสุพจน์ในวันที่ 11 กุมภาพันธ์ 2545 เวลา 15.00 น. ณ สำนักงาน บริษัท ภาพยนตร์โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 6 อาคารเกษรพลาซ่า ถนนเพลินจิต

1.8 คุณประทวน ดิถีพรรณ ผู้จัดการอาวุโสฝ่ายการตลาด บริษัท ภาพยนตร์โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด

ผู้วิจัยได้ติดต่อเพื่อไปยื่นแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์ที่บริษัท ภาพยนตร์โคลัมเบีย ไทโรสตาร์ บัวนา วิสต้าฟิล์มส (ประเทศไทย) จำกัด ชั้น 6 อาคารเกษรพลาซ่า เนื่องจากคุณชูเกียรติแนะนำว่า ควรไปยื่นด้วยตนเองที่ฝ่ายที่ต้องการจะสัมภาษณ์ ซึ่งจะช่วยให้เรื่องถึงมือของผู้ที่ต้องการจะสัมภาษณ์โดยตรง และคุณหทัยชนก เจ้าหน้าที่ฝ่ายการตลาดเป็นผู้มารับเรื่องและบอกกับผู้วิจัยว่าจะนัดวันเวลาสัมภาษณ์ให้เอง หลังจากนั้นอีกประมาณ 1 สัปดาห์ ผู้วิจัยจึงติดต่อกลับไปบริษัทอีกครั้ง ซึ่งคุณหทัยชนกแจ้งว่า ให้ติดต่อนัดหมายกับคุณประทวนได้โดยตรง ผู้วิจัยจึงติดต่อหาคุณประทวนและคุณประทวนนัดให้ผู้วิจัยไปสัมภาษณ์ในวันที่ 13 มีนาคม 2545 เวลา 15.00 น.

2. กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจโรงภาพยนตร์ บริษัทดำเนินธุรกิจโรงภาพยนตร์ระบบมัลติเพล็กซ์และซีเนีเพล็กซ์ และสายภาพยนตร์ต่างจังหวัด ผู้ให้ข้อมูลในงานวิจัยนี้ได้แก่

2.1 คุณสมสิน อรุณไพโรจน์ ผู้จัดการทั่วไป บริษัท สยามยูเอทีซี จำกัด ผู้ดำเนินกิจการโรงภาพยนตร์ยูไนเต็ดอาร์ทิสต์ (ยูเอ)

ผู้วิจัยได้ติดต่อไปยังคุณชัยวัฒน์ ทวีวงศ์แสงทอง บริษัท ไฟว์สตาร์ โปรดักชั่น จำกัด เพื่อขอสัมภาษณ์ในฐานะเป็นผู้ประกอบการโรงภาพยนตร์ และคุณชัยวัฒน์ได้คำแนะนำให้ไปติดต่อกับคุณสมสิน ซึ่งเป็นผู้ดูแลโรงภาพยนตร์ยูไนเต็ดอาร์ทิสต์ ผู้วิจัยจึงได้ติดต่อไปยังโรงภาพยนตร์ยูเอ สาขาเอ็มโพเรียมเพื่อติดต่อกับคุณสมสิน และทางเลขานุการของคุณสมสินเป็นผู้รับเรื่อง ผู้วิจัยจึงได้ส่งแนวคำถามไปให้พิจารณาในเบื้องต้นก่อน หลังจากนั้นเลขานุการของคุณสมสินได้

ติดต่อเพื่อนัดวันสัมภาษณ์กับผู้วิจัย โดยผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์ในวันที่ 27 มีนาคม เวลา 9.30 น. ณ บริษัท สยามยูเอทีซี จำกัด ชั้น 22 อาคารเอ็มโพเรียม

2.2 คุณอิสระ บุษรากุล ผู้บริหาร บริษัท เอสเอฟเอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด ผู้ดำเนินกิจการโรงภาพยนตร์เอสเอฟซีเนมาซีดี และเป็นผู้ดำเนินกิจการธุรกิจสายหนัง ดูแลบริเวณสายตะวันออก (สमानฟิล์ม)

ผู้วิจัยได้เบอร์โทรศัพท์ บริษัท เอสเอฟเอ็นเตอร์เทนเมนท์จากคุณมนตรีชัย และได้ติดต่อไปยังบริษัท เอสเอฟเอ็นเตอร์เทนเมนท์ และผู้ที่รับเรื่องก็คือ คุณอิสระ ซึ่งเป็นผู้ดูแลในเรื่องของการบริหารและการวางโปรแกรมภาพยนตร์ ผู้วิจัยจึงได้ส่งแนวคำถามไปให้พิจารณาก่อนในเบื้องต้น และสามารถนัดสัมภาษณ์กับคุณอิสระได้ โดยที่คุณอิสระยินดีจะให้สัมภาษณ์ทางโทรศัพท์กับผู้วิจัยเนื่องจากคุณอิสระติดภารกิจหน้าที่ที่ค่อนข้างมาก จึงไม่สะดวกในการนัดวันเวลาที่แน่นอน โดยให้ผู้วิจัยโทรศัพท์เข้าไปสอบถามก่อน หากคุณอิสระไม่ติดภารกิจใดๆ ก็ให้ผู้วิจัยสัมภาษณ์ได้ วันแรกที่ผู้วิจัยติดต่อไปและได้สัมภาษณ์อยู่ประมาณ 15 – 20 นาทีคือวันที่ 18 มีนาคม 2545 ผู้วิจัยสามารถสัมภาษณ์คุณอิสระได้ครบทุกประเด็นได้ในวันที่ 22 มีนาคม 2545 เวลา 17.00 – 18.00 น.

2.3 คุณวิจิต ธารรุ่งโรจน์ บริษัท ธานีเนเพล็กซ์ จำกัด เป็นผู้ประกอบธุรกิจสายหนัง ดูแลบริเวณสายแปดจังหวัด (ภาคกลาง) และบริเวณสายเหนือ

ผู้วิจัยได้เบอร์โทรศัพท์ของคุณวิจิต และได้ติดต่อไปหาคุณวิจิต โดยนัดให้ผู้วิจัยไปสัมภาษณ์ในวันที่ 23 มีนาคม เวลา 16.00 น. ณ บริษัท ธานีเนเพล็กซ์ ถนนเฉลิมกรุง อยู่ฝั่งตรงข้ามศาลาเฉลิมไทย

ในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เจาะลึกจากแหล่งข้อมูลประเภทบุคคล ซึ่งในระหว่างการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้วิธีการบันทึกเทปและการจดบันทึก

การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) ผู้บริหารของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย, บริษัทโรงภาพยนตร์ และสายหนังต่างจังหวัดซึ่งคัดเลือกเป็นกลุ่มตัวอย่าง โดยจะใช้แนวคำถามที่เตรียมไว้เพื่อให้ครอบคลุมเนื้อหาตามที่ต้องการ ดังนี้

1.1 บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน

- บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์มีการคัดเลือก

ภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉายอย่างไร

- ในการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันเข้ามาฉาย ใครเป็น

ผู้มีอำนาจตัดสินใจ และมีการใช้ข้อมูลใดประกอบการตัดสินใจ

- ภาพยนตร์ของบริษัทผู้ผลิตที่บริษัทตัวแทนจัดจำหน่าย

ภาพยนตร์อเมริกันนำเข้ามาฉายนั้นมีจุดเด่นอย่างไร

- ขั้นตอนและกระบวนการจัดจำหน่ายมีลักษณะอย่างไร
- การจัดจำหน่ายตามระดับของภาพยนตร์มีลักษณะอย่างไร
- บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันมีการคัดเลือก

ช่องทางจัดจำหน่ายอย่างไร

- สายหนังต่างจังหวัดแบ่งออกเป็นกี่สาย สายหนังแต่ละสาย

มีผู้ดูแลรับผิดชอบคือท่านใด

- วิธีการส่งเสริมการตลาดของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพ

ยนตร์อเมริกันมีลักษณะอย่างไร

1.2 บริษัทโรงภาพยนตร์ และสายหนังต่างจังหวัด

- การคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของค่ายภาพยนตร์ทั้งสาม

เพื่อฉายในเครือโรงภาพยนตร์มีวิธีการคัดเลือกอย่างไร

- เครือโรงภาพยนตร์ของท่านมีการวางจำนวนโรงให้กับภาพ

ยนตร์อเมริกันของค่ายทั้งสามอย่างไร

- ลักษณะการวางโปรแกรมให้กับโรงภาพยนตร์ในสาขาของ

ท่านมีลักษณะเป็นเช่นไร

- การคัดเลือกภาพยนตร์ไม่ว่าจะเป็นภาพยนตร์ไทย, ภาพยนตร์จีน, ภาพยนตร์อเมริกัน และภาพยนตร์จากประเทศอื่นๆ มีการเปิดโอกาสอย่างเท่าเทียมกันหรือไม่, อย่างไร

- ในส่วนของสายหนัง สายที่รับผิดชอบครอบคลุมถึงจังหวัดใดบ้าง

- สายหนังมีการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของค่ายภาพยนตร์ทั้งสามไปฉายมีการพิจารณาอย่างไร

- เมื่อมีการคัดเลือกภาพยนตร์อเมริกันของค่ายทั้งสามแล้ว จะมีการกำหนดวันฉายอย่างไร เข้าพร้อมกรุงเทพฯ หรือไม่

- สายโรงและสายเร่ที่อยู่ในสายการดูแลของท่าน มีการวางโปรแกรมการฉายอย่างไร

- ความสัมพันธ์ระหว่างค่ายภาพยนตร์ทั้งสามกับโรงภาพยนตร์และสายหนังมีลักษณะอย่างไร

2. การค้นคว้าและเก็บรวบรวมจากข้อมูลต่างๆ ได้แก่ ข้อมูลประเภทบทความ บทสัมภาษณ์จากหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างๆ ซึ่งสามารถเก็บรวบรวมได้จากห้องสมุดกลาง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ห้องสมุดคณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ห้องสมุดคณะวารสารศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และห้องสมุดมติชน สำนักพิมพ์มติชน นอกจากนี้ยังได้ทำการวิเคราะห์บทสัมภาษณ์ในนิตยสารภาพยนตร์ หนังสือพิมพ์ต่างๆ ของบุคคลผู้เกี่ยวข้องในธุรกิจบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์และโรงภาพยนตร์ซึ่งไม่สามารถทำการสัมภาษณ์ได้โดยตรง ซึ่งได้แก่

1) บทสัมภาษณ์พิเศษ ค่ายหนังสนทนา จากนิตยสารเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา 1998

2) บทสัมภาษณ์พิเศษ ค่ายหนังสนทนา จากนิตยสารเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา 1999

4) บทสัมภาษณ์พิเศษ ค่ายหนังสนทนา จากนิตยสารเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา 2000

5) บทสัมภาษณ์พิเศษ ค่ายหนังสนทนา จากนิตยสารเอนเตอร์เทน เอ็กซ์ตรา 2002

การวิเคราะห์ข้อมูลและกรอบในการวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆ เรียบร้อยแล้ว จะได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อสรุปผล สำหรับขั้นตอนในการวิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งได้ดังต่อไปนี้

1. การศึกษาถึงกระบวนการธุรกิจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย ซึ่ง จะทำการคัดเลือกภาพยนตร์โดยดูจากระดับการลงทุนภาพยนตร์อเมริกัน (ฟอร์มของภาพยนตร์แต่ละเรื่อง) เพื่อที่จะคัดเลือกมาเป็นกรณีศึกษา เนื่องจากกลยุทธ์การนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันแต่ละเรื่องย่อมมีลักษณะที่แตกต่างกัน รวมถึงบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันแต่ละบริษัทก็มีกลยุทธ์การนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันที่แตกต่างกันด้วย การคัดเลือกกรณีศึกษานี้จะทำให้เข้าใจถึงกระบวนการนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน โดยอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจาะลึกบุคคลที่เป็นผู้บริหารของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์ ประกอบกับข้อมูลจากการค้นคว้าประเภทเอกสาร เพื่อทราบถึงภาพรวมของภาพยนตร์อเมริกันที่นำเข้ามาฉายในประเทศไทยว่า บริษัทจัดจำหน่ายแต่ละบริษัทมีการคัดเลือกภาพยนตร์เข้ามาฉายนั้นต้องพิจารณาถึงปัจจัยใดประกอบบ้าง และมีการตัดสินใจนำเข้าเป็นอย่างไร

2. การวิเคราะห์ถึงกระบวนการจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน ซึ่งบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันจะมีการจัดระดับภาพยนตร์อเมริกัน เช่น ระดับบล็อกบัสเตอร์, ระดับเอ เป็นต้น เพื่อที่จะดูถึงลักษณะการจัดจำหน่ายระดับภาพยนตร์ที่แตกต่างกันนั้นจะมีลักษณะการจัดจำหน่ายไปทั่วประเทศ รวมถึงกลยุทธ์ที่ใช้ในการจัดจำหน่ายไปตามช่องทางการจัดจำหน่าย นอกจากนั้นจะเห็นภาพรวมของช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งจะคัดเลือกภาพยนตร์เพื่อไปฉายให้แก่ผู้ชมในเขตของตน การประกอบธุรกิจภาพยนตร์อเมริกัน และช่องทางการจัดจำหน่ายมีลักษณะที่มีคู่แข่งน้อยราย ทำให้บริษัทภาพยนตร์อเมริกันและช่องทางการจัดจำหน่ายได้แก่ โรงภาพยนตร์และสายหนัง มีความสัมพันธ์กันอย่างเหนียวแน่น ซึ่งจะวิเคราะห์ถึงลักษณะการกระจุกตัวในอุตสาหกรรมภาพยนตร์อเมริกัน และช่องทางการจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันด้วย

การนำเสนอข้อมูล

การนำเสนอข้อมูลในการศึกษา “กระบวนการธุรกิจนำเข้าและการจัดจำหน่ายของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย” นั้นได้นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน ซึ่งเป็นการเข้ามาตั้งสาขาของบริษัทสตูดิโอฮอลลีวูดในสหรัฐอเมริกา มีทั้งหมด 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท ฟ็อกซ์ – วอร์เนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด, บริษัท โคลัมเบีย โทรสตาร์ บัณฑิตา วิศด้า (ประเทศไทย) จำกัด และ บริษัท ยูไนเต็ด อินเตอร์เนชั่นแนล พิคเจอร์ส จำกัด ในส่วนของการจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันนั้น บริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันจำเป็นต้องอาศัยช่องทางในการจัดจำหน่าย ซึ่งได้แก่ โรงภาพยนตร์และสายหนัง โดยข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์แล้วจะได้จัดระเบียบโดยแบ่งข้อค้นพบที่ได้จากการวิจัยออกเป็น

- กระบวนการธุรกิจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยเป็นการแสดงถึงข้อมูลกระบวนการนำเข้าและกระบวนการตัดสินใจนำเข้าภาพยนตร์อเมริกันของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน ซึ่งจะกล่าวไว้ในบทที่ 4

- กระบวนการจัดจำหน่ายของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทยเป็นการแสดงถึงการดำเนินการจัดจำหน่ายและการเผยแพร่ของบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกัน รวมถึงช่องทางในการจัดจำหน่ายทั้งโรงภาพยนตร์และสายหนัง และระบบความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทจัดจำหน่ายและช่องทางในการจัดจำหน่ายที่มีอิทธิพลสำคัญต่อธุรกิจภาพยนตร์อเมริกัน ซึ่งจะกล่าวไว้ในบทที่ 5

- สรุป อภิปรายผลและข้อเสนอแนะสำหรับงานวิจัยในอนาคต คือ การสรุปขั้นตอนและผลที่ได้รับจากการวิจัย พร้อมเสนอแนะหัวข้องานวิจัยที่ควรดำเนินการต่อไปในอนาคตโดยทั้งหมดนี้จะกล่าวไว้ในบทที่ 6

ในงานวิจัยเรื่อง “กระบวนการธุรกิจนำเข้าและการจัดจำหน่ายของภาพยนตร์อเมริกันในประเทศไทย” ผู้วิจัยใช้วิธีการวิจัยคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เจาะลึกในการเก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีที่ดีในการเก็บรวบรวมข้อมูลเนื่องจากผู้วิจัยได้มีโอกาสสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ที่ทำงานในบริษัทตัวแทนจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันและทำให้สามารถเข้าใจถึงภาพรวมของกระบวนการธุรกิจนำเข้าและกระบวนการจัดจำหน่ายภาพยนตร์อเมริกันได้เป็นอย่างดี และผู้ให้ข้อมูลสำคัญทุกท่านก็ได้ให้ความร่วมมือแก่ผู้วิจัยเป็นอย่างดี แต่การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์เจาะลึกก็มีบางประเด็นที่ผู้วิจัยไม่สามารถรวบรวมข้อมูลที่ต้องการได้ทั้งหมด เนื่องจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญมีเวลาค่อนข้างจำกัด มีบางประเด็นที่เป็นข้อมูลที่มีความสำคัญในทางธุรกิจซึ่งไม่สามารถเปิดเผยต่อผู้วิจัยได้

นอกจากนี้การรวบรวมข้อมูลของภาพยนตร์อเมริกันในช่วงปี พ.ศ. 2540 – 2544 ผู้วิจัยไม่สามารถรวบรวมข้อมูลได้ครบทุกปี ผู้วิจัยสามารถรวบรวมข้อมูลได้ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2541 – 2544 นอกจากนั้นผู้ให้ข้อมูลสำคัญไม่สามารถจดจำข้อมูลภาพยนตร์ในช่วงปีเก่าๆ ได้ เช่น ข้อมูลในปี พ.ศ. 2540 ผู้วิจัยไม่สามารถรวบรวมข้อมูลเหล่านี้ได้ ส่วนใหญ่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญมักจะยกตัวอย่างและจดจำข้อมูลใหม่ๆ ได้ ยกตัวอย่างเช่น สามารถจดจำการคัดเลือกและวิธีการจัดจำหน่ายภาพยนตร์ในช่วง ปี พ.ศ. 2544 – 2545 ได้เป็นอย่างดี ผู้ให้ข้อมูลสำคัญมักจะยกตัวอย่างภาพยนตร์ที่ได้จัดจำหน่ายไปในช่วงเวลาปัจจุบัน และไม่สามารถจดจำข้อมูลเก่าๆ ในปี พ.ศ. 2540 – 2542 ได้ ด้วยเหตุว่า ในแต่ละปี ผู้ให้ข้อมูลสำคัญต้องพิจารณาภาพยนตร์เป็นจำนวนมาก ทำให้ไม่สามารถจดจำรายละเอียดของภาพยนตร์ได้ทั้งหมด ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลภาพยนตร์ในช่วงปีเก่าๆ ที่ต้องทำการศึกษาได้ รวมถึงการรวบรวมข้อมูลทางด้านเอกสารเพื่อมาเพิ่มเติม ผู้วิจัยก็ไม่สามารถรวบรวมข้อมูลเอกสารปี พ.ศ. 2540 ได้ครบถ้วน