

คอลัมน์ "จากท่าพระจันทร์ถึงสนามหลวง"

ผู้จัดการรายวัน ฉบับพฤหัสบดีที่ 29 สิงหาคม 2545

จาก FT.com ถึง Manager Online

รังสรรค์ ทัศนะพรพันธุ์

ผมอ่านหนังสือพิมพ์ *Financial Times* ทาง Internet จนหลงเข้าใจว่าเป็น 'สินค้าไร้ราคา' (Free Good) เพราะสามารถอ่านได้ทุกชอกทุกมุมในหนังสือพิมพ์นั้น โดยไม่ต้องเสียสตางค์ และแล้ววันหนึ่งเมื่อต้นปี 2545 เสรีภาพในการท่องเที่ยวใน *FT.com* ก็ถูกจำกัด เพราะเจ้าของหนังสือพิมพ์ขอเก็บสตางค์สำหรับรายงานข่าวและบทวิเคราะห์ข่าวบางประเภท ข้อเขียนของคอลัมนิสต์บางคนเปิดอ่านมิได้ เว้นแต่จะจ่ายเงินเสียก่อน

ผมสนองตอบต่อนโยบายราคาของ Pearson Group ด้วยการฟังบริวารของ BBC (www.bbc.co.uk) มากขึ้น ส่วนหนังสือพิมพ์ *Financial Times* ผมอ่านจากหนังสือพิมพ์กระดาษในห้องสมุดป่วย อังภาภรณ์ เพียงแต่ล่ากว่าปกติ 2-3 วัน

ที่จริงแล้ว ผมมีควรประหลาดใจที่ Pearson Group เริ่มเก็บเงินจากผู้อ่านทาง Internet เพราะการแตกสลายของภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่กระทบต่อธุรกิจสารสนเทศโดยตรง บรรดาวิสาหกิจที่ประกอบธุรกิจผ่าน Internet พวกกันล้มหายตายจากที่ละบริษัทสองบริษัท และต่อมานับสิบนับร้อยบริษัท จนหนังสือพิมพ์บางฉบับเปิดคอลัมน์ "Dot.com Graveyard" เพื่อรายงานข่าวการก้าวสู่หลุมฝังศพของธุรกิจ Dot.com "จาก *Dot.com* ไปสู่ *Dot.gone*" เป็นชื่อบทความที่ผมเขียนในเดือนเมษายน 2544 (นิตยสาร ผู้จัดการรายเดือน)

ผมเป็นแฟนของ *The New York Times* มิใช่เพราะติดรายงานข่าว หากแต่เป็นเพราะติดคอลัมนิสต์บางคน ดังเช่น Paul Krugman ในประการสำคัญ ผมรู้สึกตื่นตาตื่นใจในการท่องเที่ยวในโลกหนังสือของ www.nytimes.com *The New York Times* เคยเป็นแหล่งสารสนเทศเกี่ยวกับนักเขียนและวรรณกรรม อันเป็นขุมความรู้สำคัญ *Featured Authors* จัดเรียงข้อมูลนักเขียนและปัญญาชนตามลำดับอักษร เมื่อเข้าไปค้นนักเขียนหรือปัญญาชนแต่ละคน จะพบประวัติและผลงาน บทวิจารณ์หนังสือที่นักเขียนหรือปัญญาชนผู้นั้นเป็นผู้เขียน บทสัมภาษณ์หนังสือพิมพ์ และรายงานข่าว ข้อเขียนหรือรายงานข่าวบางเรื่องย้อนหลังไป 30-40 ปี อยู่มาวันหนึ่งในปี 2544 www.nytimes.com ดึงข้อมูลนักเขียนและวรรณกรรมออกจาก website แต่ยังคงคอลัมน์ *Featured*

Authors ไว้ คราวนี้ให้ข้อมูลนักเขียนหรือปัญญาชนเพียงหนึ่งคน บางครั้งนานนับสัปดาห์ บางครั้งนานนับเดือน หากผู้อ่านต้องการข้อมูลนักเขียนหรือปัญญาชนคนอื่นก็ต้องจ่ายเงินซื้อ

ผมสนองตอบต่อนโยบายราคาของ *The New York Times* ด้วยการหันไปพึ่งข้อมูลของ www.booksunlimited.co.uk ซึ่งมีได้มีฐานข้อมูลกว้างขวางเท่า www.nytimes.com

ในยุคสมัยที่เศรษฐกิจฟองสบู่เบ่งบาน Financial Websites ผุดขึ้นราวกับดอกเห็ด ธุรกิจประเภทนี้ต้องการขายข่าวและบทวิเคราะห์เศรษฐกิจและการเงินผ่านทาง Internet ผู้ซื้อต้องการข่าวและบทวิเคราะห์เพื่อเป็นฐานการตัดสินใจในการประกอบธุรกิจและในการซื้อขายหุ้น Financial Websites มีรายได้จาก 2 แหล่งใหญ่ อันได้แก่ รายได้จากค่าสมาชิก และรายได้จากการโฆษณา ด้วยเหตุที่มีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง แต่ละ Website จะต้องพัฒนาคุณภาพผลผลิต เพื่อแย่งชิงลูกค้า หากได้ธนาคาร ธุรกิจการเงิน ธุรกิจหลักทรัพย์ และบรรษัทระหว่างประเทศเป็นลูกค้า ก็จะมีฐานลูกค้าที่ค่อนข้างมั่นคง ขนาดของฐานลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่กำหนดรายได้จากการโฆษณาอีกทอดหนึ่ง เพราะคงไม่มีวิสาหกิจเอกชนใดที่ต้องการโฆษณาผ่าน Financial Websites ที่มีลูกค้าน้อย

ธุรกิจ Financial Websites เบ่งบานในสหรัฐอเมริกามากกว่าในยุโรปตะวันตก มีพิกัดกว้างถึงภูมิภาคอื่น เพราะรายได้จากการซื้อขายหลักทรัพย์มีความสำคัญสำหรับคนอเมริกันมากกว่าผู้คนในยุโรป ด้วยเหตุดังนั้น ชาวอเมริกันจึงต้องการสารสนเทศทางการเงินมากกว่าผู้คนในภูมิภาคอื่นๆ

หนังสือพิมพ์ที่ขายสารสนเทศด้านเศรษฐกิจและการเงิน ดังเช่น *The Wall Street Journal*, *Financial Times* และ *The Economist* ล้วนแล้วแต่มี Websites ของตนเอง และประกอบธุรกิจคู่เคียงกับ Financial Websites โดยทั่วไป โดยที่มีความได้เปรียบในด้าน Economies of Scope เพราะเพียงแต่นำข่าวและบทวิเคราะห์ที่มีอยู่แล้วขึ้น Websites ในขณะที่ Financial Websites โดยทั่วไปต้องเริ่มต้นจากการผลิตข่าวและบทวิเคราะห์ เนื่องจากไม่มีฐานสารสนเทศและบทวิเคราะห์ที่สร้างขึ้นมาจากธุรกิจหนังสือพิมพ์ของตนเอง

หนังสือพิมพ์ยักษ์ใหญ่โดยทั่วไปล้วนมี Websites ของตนเอง เมื่อหนังสือพิมพ์ฉบับหนึ่งสร้าง Website หนังสือพิมพ์ฉบับอื่นๆก็ต้องเจริญรอยตาม มิฉะนั้นอาจถูกทิ้งห่างในการแข่งขัน ในระยะแรกหนังสือพิมพ์ต่างๆ เปิดให้อ่าน Website ของตนโดยไม่คิดสตางค์ เพราะต้องเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้สำรวจตรวจสอบคุณภาพของ Website รายได้จากการเก็บค่าสมาชิกหรือจากการขายสารสนเทศจึงมีน้อย โดยที่รายได้หลักมาจากการโฆษณา

เมื่อภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่ถึงกาลแตกสลาย ภาวะถดถอยทางเศรษฐกิจคือคลื่นมาแทนที่ รายได้จากการโฆษณาตกต่ำลงอย่างน่าใจหาย Financial Websites จำนวนมากต้องปิดมา การประกอบการ หลายต่อหลายบริษัทก้าวลงสู่หลุมฝังศพ หนังสือพิมพ์ที่ประกอบธุรกิจ Information Online เริ่มหารายได้จากผู้อ่านมาทดแทนรายได้จากการโฆษณาที่ตกต่ำลง *Financial Times* จัดอยู่ในกลุ่มนี้

Pearson Group มีได้เป็นเจ้าของ *Financial Times* เท่านั้น หากยังถือหุ้นสัดส่วนสำคัญใน *The Economist* สำนักพิมพ์ Penguin สำนักพิมพ์ Dorling Kindersley (DK) สำนักพิมพ์ National Computer Systems (NCS) และ RTL Group ซึ่งประกอบธุรกิจวิทยุกระจายเสียง

รายได้ของ *Financial Times* เริ่มตกต่ำลงตั้งแต่ปี 2544 อันเป็นผลจากภาวะถดถอยของรายได้จากการโฆษณา ด้วยเหตุที่ธุรกิจ Information Online มีได้ให้กำไร Pearson Group จึงเริ่มเข้มงวดในการเก็บเงินจากผู้อ่าน ซึ่งในสภาวะปกติมีประมาณ 2.7 ล้านคน ขณะเดียวกัน ก็มีการเปลี่ยนตัวบรรณาธิการใหญ่จาก Richard Lambert มาเป็น Andrew Gowers

ในขณะที่ Financial Websites ทั่วโลกกำลังเผชิญภาวะถดถอย *Manager Online* กลับอยู่ในสภาพคึกคักยิ่ง ผมเพิ่งทราบว่า หนังสือพิมพ์ ผู้จัดการ มี Website ของตนเองเมื่อปีเศษที่แล้ว ผมพานพบนักศึกษาคนหนึ่ง download บทความที่ผมเขียนจาก www.manager.co.th ผมรู้สึกประหลาดใจอย่างยิ่ง เพราะมิได้รับรู้มาก่อน ในเวลานั้น www.manager.co.th ค่อนข้างด้อยพัฒนา ตรงกันข้ามกับ www.gotomanager.co.th (Website ของนิตยสารผู้จัดการรายเดือน) ซึ่งก้าวหน้ากว่ามาก

เมื่อประมาณเดือนเศษที่ผ่านมา เพื่อนร่วมสำนักทำพระจันทร์คนหนึ่งให้ความเห็นว่า www.manager.co.th เป็น Website หนังสือพิมพ์ภาษาไทยที่ดีที่สุดในปัจจุบัน ความเห็นดังกล่าวนี้ทำให้ผมต้องเข้าไปตรวจสอบ และพบความก้าวหน้าอย่างชัดเจน www.manager.co.th มิได้มีเฉพาะข่าวและบทวิเคราะห์ที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์ ผู้จัดการรายวัน เท่านั้น หากยังมีรายงานข่าวบทวิเคราะห์ และทัศนวิจารณ์ของทีมงาน *Manager Online* แยกต่างหากจากผู้จัดการรายวันอีกด้วย ด้วยเหตุดังนี้ ผู้อ่าน www.manager.co.th จึงได้ประโยชน์สองเท่า ทั้งจากผู้จัดการรายวัน และ *Manager Online*

ข้อที่บ่งชี้ว่า www.manager.co.th กำลังพัฒนาสู่บรรทัดฐานสากลมีอยู่อย่างน้อย 2 ด้าน

ด้านหนึ่ง ได้แก่ การสร้างเครือข่ายสารสนเทศ (Information Link) รายงานข่าวหนึ่งๆ จะถูกเชื่อมโยงไปยังรายงานข่าวเดียวกันหรือชุดเดียวกันในอดีต บทความหนึ่งๆจะถูกเชื่อมโยงไปยังบทความอื่นๆ ของผู้เขียนคนเดียวกัน หรือถูกเชื่อมโยงไปยังรายงานข่าวในกลุ่มเดียวกัน เพียงแต่กรอบเวลาแห่งการเชื่อมโยงค่อนข้างสั้น เนื่องจาก www.manager.co.th เพิ่งก่อตั้งต่างจาก www.bbc.co.uk ที่สามารถเชื่อมโยงไปสู่ข่าวชุดเดียวกันเมื่อกว่าครึ่งทศวรรษที่แล้ว

ด้านที่สอง ได้แก่ การเปิดโอกาสให้ผู้อ่านแสดงความเห็นทำยบทความหรือทำยบททัศนวิจารณ์ เสมือนหนึ่งการเปิดเวที ‘ประชาพิจารณ์’ บทความและข้อเขียนนั้นๆ ผมมีโอกาสอ่านความเห็นของผู้อ่านที่มีต่อบทความของผม และพบว่า เมื่อผมเขียนบทความด้านการเมืองคราใด มักจะมี ‘พลปืน’ ยิง cyberbullets ใส่ผมครานั้น

www.manager.co.th ใจดีที่ให้ผู้อ่านแสวงหาสารสนเทศจากผู้จัดการรายวัน ทุกซอกทุกมุม มีหน้าซ้ำยังเชื่อมต่อไปยังผู้จัดการรายสัปดาห์ และผู้จัดการรายเดือน อีกด้วย ในแง่นี้ www.manager.co.th มิได้แตกต่างจาก Newspaper Online ในยุคแรกเริ่มที่มีได้เก็บเงินจากผู้อ่าน แต่ www.manager.co.th จะอยู่รอดทางการเงินได้อย่างไร เพราะนอกจากไม่มีรายได้จากผู้อ่านแล้วยังเกือบไม่มีรายได้จากการโฆษณาอีกด้วย

หมายเหตุ

1. รายงานข่าวเกี่ยวกับ Financial Websites โปรดอ่าน Orla Ryan, “Making Money from Financial News”, *BBC News* (May 15, 2001)
2. รายงานข่าวเกี่ยวกับฐานะการเงินของหนังสือพิมพ์ *Financial Times* โปรดอ่าน
 “FT.com to start charging users”, *BBC News* (March 4, 2002)
 “FT.com hit by worst ad slump since 1970s”, *BBC News* (July 29,2002)
3. รายงานข่าวการเปลี่ยนตัวบรรณาธิการใหญ่ของ *Financial Times* โปรดอ่าน
 “FT gets new editor”, *BBC News* (July 5,2001)