

บทที่ 6

กำไรของธุรกิจโฆษณาทางสถานีวิทยุทหารอากาศเชิงรับ

องค์ประกอบของธุรกิจโฆษณาทางวิทยุกระจายเสียงนั้นประกอบไปด้วย
สถานีวิทยุ ในฐานะเจ้าของ ผู้ผลิต ผู้จำหน่ายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคคนสุดท้ายคือผู้ฟัง

วิทยุ

เอกชนผู้เกี่ยวข้องคือ ผู้ลงทุนและผู้ประมุข เป็นคนกลาง แล้วขายสินค้าดเวซ
การคำสั่งไปยังผู้จัดจำหน่ายอันได้แก่นายหน้ารายใหญ่และรายย่อย และนักจัดรายการ และ
คนกลางมีการค้าปลีกเองโดยตรงถึงผู้ทำการโฆษณาหรือสปอนเซอร์ ส่วนผู้จัดจำหน่ายก็มี
การค้าส่งกันเองและค้าปลีกถึงผู้ทำการโฆษณา

ผู้ทำการโฆษณา ในฐานะเป็นผู้ใช้สินค้าอุตสาหกรรมคนสุดท้ายในช่วงก่อนหน้า
รายการวิทยุที่ออกอากาศ

ผู้ฟังวิทยุ ในฐานะผู้บริโภคคนสุดท้ายของระบบธุรกิจนี้

จากองค์ประกอบดังกล่าวจะเห็นว่าในส่วนที่มุ่งหวังผลกำไรเป็นตัวเงินจากการซื้อ
ขายสินค้าจะได้แก่ สถานีวิทยุและคนกลาง และผู้จัดจำหน่าย ซึ่งจะได้กล่าวถึงโดยละเอียดถึง
วิธีการหารายได้ของสถานีวิทยุทหารอากาศเชิงรับ และคนกลางต่างๆของสถานี อันได้แก่
ผู้ลงทุน ผู้ประมุข และผู้จัดจำหน่าย ซึ่งได้แก่นายหน้ารายใหญ่และนักจัดรายการ ด้วยวิธีการ
คำสั่งและค้าปลีก เพื่อความเข้าใจว่ามีวิธีการที่จะสร้างผลกำไรกันอย่างไร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

6.1 วิธีการหารายได้ของสถานีวิทยุทธศาสตร์เสียงทหารอากาศ015 เชียงราย

สถานีวิทยุทธศาสตร์อากาศ015 เชียงราย เป็นองค์กรธุรกิจที่มีวิธีการในการหารายได้เพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงานของสถานีสถานีและเพื่ออุดหนุนหน่วยขึ้นตรงกองทัพอากาศหน่วยอื่นๆ สถานีวิทยุทธศาสตร์อากาศ015 เชียงรายจัดเป็นสถานีที่ดำเนินงาน บริหาร และจัดการสถานีด้วยตัวเองและมีรายได้จากธุรกิจโฆษณาเพียงอย่างเดียว โดยการใช้วิธีการต่างๆ ในการนำเสนอซึ่งได้แก่เวลาโฆษณาออกไปสู่ผู้บริโภคหรือผู้ทำการโฆษณาหรือสปอนเซอร์ ซึ่งพิจารณาจากการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินการขายเวลาของสถานีซึ่งแบ่งออกได้เป็น 3 ยุคนี้ มีวิธีการขายที่แตกต่างกันโดยมีหลักใหญ่อยู่ที่ว่าสถานีใช้วิธีการขายส่งทั้งสิ้น ไม่พบการขายปลีกเลย การขายส่งนั้นเป็นการขายส่งผ่านคนกลาง(middle man)ต่างๆ และคนกลางนั้นนำเวลาโฆษณาไปขายต่อ ต่อไป

จากลักษณะและความหมายของการค้าส่งและค้าปลีกที่ว่า

การค้าส่งหมายถึงกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับบุคคลหรือองค์กรที่ซื้อไปโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำสินค้าหรือบริการนั้นไปขายต่อหรือนำไปใช้ในธุรกิจ

การค้าปลีกหมายถึงกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงไปถึงผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อนำไปใช้ส่วนตัวโดยไม่สนใจว่าจะขายอย่างไรและขายที่ไหน

สรุปได้ว่า ขายส่งคือการขายเพื่อที่ผู้ซื้อจะนำไปขายต่ออีก

ขายปลีกคือการขายเพื่อที่ผู้ซื้อจะทำการโฆษณาเลย

จากลักษณะและความหมายดังกล่าวไม่พบว่าสถานีวิทยุทธศาสตร์อากาศ015 เชียงรายทำการค้าปลีกเลย แม้ว่าจะเข้ามาดำเนินการขายเวลาเองก็ตาม ซึ่งสามารถอธิบายเพิ่มเติมได้อีกดังนี้

ยุคที่1 ผู้ลงทุนเป็นคนกลางของสถานี มีสิทธิ์ที่จะซื้อเวลาโฆษณาจากสถานีได้โดยตรงแต่เพียงผู้เดียว ผู้ประสงค์จะซื้อเวลาเพื่อจุดประสงค์ใดก็ตามจะต้องซื้อผ่านผู้ลงทุนเท่านั้น

ยุคที่2 สถานีเข้ามาดำเนินการขายเวลาเอง โดยมีเจ้าหน้าที่สถานีวิทยุทธศาสตร์อากาศ015 เชียงรายตามอัตราค่าจ้างผลเป็นคนกลาง ผู้ประสงค์จะซื้อเวลาเพื่อจุดประสงค์ใดก็ตามจะต้องซื้อเวลาผ่านเจ้าหน้าที่สถานีคนใดคนหนึ่งเท่านั้น โดยที่ในทางปฏิบัติเจ้าหน้าที่สถานีทุกคนจะสามารถซื้อในราคาต่ำกว่าราคาตลาดที่สถานีกำหนดไว้

บุคคลที่ 3 เอกชนประมวลเวลาของสถานีทั้งหมด ผู้ประสงค์จะซื้อเวลาต้องซื้อผ่านจากผู้ประมวลหรือจากเอกชนผู้ประมวลขายต่อไปแล้วอันได้แก่บริษัทนายหน้ารายใหญ่ต่างๆ

สถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่รายค้าส่งผ่านคนกลางดังนี้:

การค้าส่งผ่านผู้ลงทุน

สถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่รายมอบสิทธิ์ให้เอกชนผู้ลงทุนให้สถานีเป็นคนกลางนำเวลาออกไปขายต่อ เท่ากับว่าสถานีขายส่งให้กับคนกลางในราคาที่สถานีกำหนด แล้วผู้ลงทุนนำเวลาไปขายต่ออีกทีหนึ่ง

สถานีกำหนดราคาขายส่งของสถานีไว้ดังนี้

เวลาในรายการ เวลา 30 นาที ระบบ เอ-เอ็ม ราคา 3,000 บาท

เวลา 30 นาที ระบบ เอฟ-เอ็ม ราคา 2,000 บาท

เวลานอกรายการ สปอต 30 วินาที ระบบ เอ-เอ็ม ครั้งละ 20 บาท

สปอต 30 วินาที ระบบ เอฟ-เอ็ม ครั้งละ 20 บาท

เมื่อผู้ลงทุนขายเวลาได้ในราคาใดก็ตามจะต้องนำเงินส่งให้กับสถานีตามอัตราที่กำหนดไว้ รายได้ของสถานีจะขึ้นอยู่กับว่าผู้ลงทุนนำเวลาไปขายต่อได้มากน้อยเพียงไร ซึ่งพบว่าในช่วงดังกล่าวสถานีประสบการขาดทุนเสมอ เนื่องจากรายรับไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายของสถานีในการดำเนินงาน เช่น ค่าพาหนะ (ซึ่งสถานีต้องจ่ายคนละครั้งกับผู้ลงทุน) ค่าไฟฟ้า ค่าซ่อมบำรุงอุปกรณ์กระจายเสียงและเครื่องส่งกระจายเสียง ค่าอุปกรณ์สำนักงานที่สิ้นเปลือง รวมทั้งการก่อสร้างเพิ่มเติมต่างๆด้วย ซึ่งตรวจสอบรายงานการขายเวลาของผู้ลงทุนที่ต้องรายงานต่อสถานีทุกเดือนนั้นไม่ตรงกับความเป็นจริงคือ รายการหลายรายการที่ขายได้แต่ทำรายงานว่าขายไม่ได้เป็นเวลาว่าง หรือรายงานว่าขายสปอตไม่ครบตามจำนวนจริง

การค้าส่งโดยผ่านเจ้าหน้าที่สถานี

ในปี 2526 สถานียกเลิกสิทธิ์ของผู้ลงทุนและเข้ามาดำเนินการขายเวลาเอง โดยให้สิทธิ์เจ้าหน้าที่สถานีวิทยุทหารอากาศ 015 เชียงรายตามอัตรากำลังพลทุกคนเป็นคนกลางโดยผู้ลงทุนก็ยังสามารติดต่อดำเนินการซื้อเวลาของสถานีได้แต่ต้องซื้อผ่านจากเจ้าหน้าที่สถานีคนใดคนหนึ่งก่อน ซึ่งสถานีได้กำหนดราคาขายส่งให้แก่เจ้าหน้าที่สถานีดังนี้

เวลาในรายการ เวลา 30 นาที ระบบ เอ-เอ็ม ราคา 5,000 บาท
 เวลา 30 นาที ระบบ เอฟ-เอ็ม ราคา 5,000 บาท
 (ต่อมาปรับราคาเป็น 6,000 บาท)

เวลานอกรายการ

สปอต 30 วินาที ระบบ เอ-เอ็ม ครั้งละ 20 บาท
 สปอต 30 วินาที ระบบ เอฟ-เอ็ม ครั้งละ 20 บาท
 (ต่อมาปรับราคาเป็นครั้งละ 25 บาท)

ด้วยวิธีการนี้สถานีมีรายได้ที่สูงขึ้นมากเนื่องจาก การปรับราคาขายส่งใหม่และ การที่สามารถตรวจสอบได้อย่างที่หวังว่ารายการขายได้มากขึ้นเพียงใด เพียงเดือนแรกที่ เข้ามาดำเนินการขายเวลาเองสถานีก็ได้กำไร และเพียง 6 เดือนเท่านั้นสถานีวิทยุทหาร อากาศ เชียงรายก็เป็นสถานีในเครือกองทัพอากาศที่ทำการได้เป็นอันดับ 2 รองจาก สถานี ทหารอากาศ 01 กรุงเทพมหานคร

การค้าส่งผ่านผู้ประมูล

ปี 2531 คณะกรรมการบริหารสถานีวิทยุกองทัพอากาศ (กทบ.วช.ทอ) มีนโยบายที่จะเปิดประมูลเวลาโฆษณาทั้งหมดของทุกสถานีในเครือกองทัพอากาศ เพื่อตัดปัญหาภาวะ การขาดทุนของบางสถานีและเพื่อรายได้ที่แน่นอน ประกอบกับมีแรงผลักดันจากบริษัทเอกชน ต่างๆซึ่งมีการแข่งขันกันธุรกิจนี้อย่างรุนแรง จึงได้เปิดประมูลเมื่อเดือน ต.ค. 31 เพื่อให้ผู้ ประมูลเริ่มเข้าดำเนินการในเดือน ม.ค. 32 ซึ่งผู้ประมูลได้ดังนี้ :

ม.ค. 32-ธ.ค. 32 บริษัท ไนท์สปอตแอนเทอร์เทนเมนท์

ซึ่งสถานีวิทยุทหารอากาศ 015 เชียงรายได้ราคาดังนี้

เวลาของระบบเอ-เอ็ม ทั้งในรายการและนอกรายการความถี่ละ 210,000

รวมเป็นราคาของ เอ-เอ็ม 420,000

เวลาของระบบ เอฟ-เอ็ม ทั้งในรายการและนอกรายการราคา 300,000

รวมเป็นราคาทั้งหมด 742,000 บาท

ม.ค. 33-ธ.ค. 33 บริษัท โน้ตโปรโมชั่นซึ่งใช้ชื่อว่า พลับบิลิคเซลล์แอนด์เซอร์วิส

ม.ค. 34-ปัจจุบัน บริษัท พลับบิลิคเซลล์แอนด์เซอร์วิส

โดยราคาที่สถานีได้รับในปัจจุบันเป็นดังนี้ :

เวลาของระบบเอ-เอ็ม ทั้งในรายการและนอกรายการความถี่ละ 250,000 บาท
รวมเป็นราคาของระบบเอ-เอ็ม 500,000 บาท

เวลาของระบบเอฟ-เอ็ม ทั้งในรายการและนอกรายการ 400,000 บาท
รวมเป็นราคาทั้งสิ้น 900,000 บาท

ซึ่งราคานี้ทาง กกข.วส.ทอ จะมีการประชุมเพื่อปรับราคากันทุก 6 เดือน
โดยที่อาจจะปรับราคาเพิ่มขึ้นอีกหรือไม่ปรับก็ได้

การชำระเงิน

บริษัทผู้ประมูลได้จะต้องชำระเงินด้วยวิธีการที่กกข.วส.ทอ.กำหนดขึ้นคือ
การจ่ายเป็นเช็คล่วงหน้า โดยจ่ายครั้งละ 6 เดือน ไล่วันที่จ่ายตามหลังกันใบละเดือน
และกำหนดวันที่จ่ายเป็นวันที่ 15 ของเดือนถัดจากเดือนที่ออกอากาศ เช่น

ค่าประมูลของงวดเดือน ม.ค.34-มิ.ย.34 (6เดือน) จะจ่ายเช็คไว้ 6 ใบ จำ
นวนเงินใบละ 900,000 บาท กำหนดวันที่จ่ายเงินไล่กันไปดังนี้

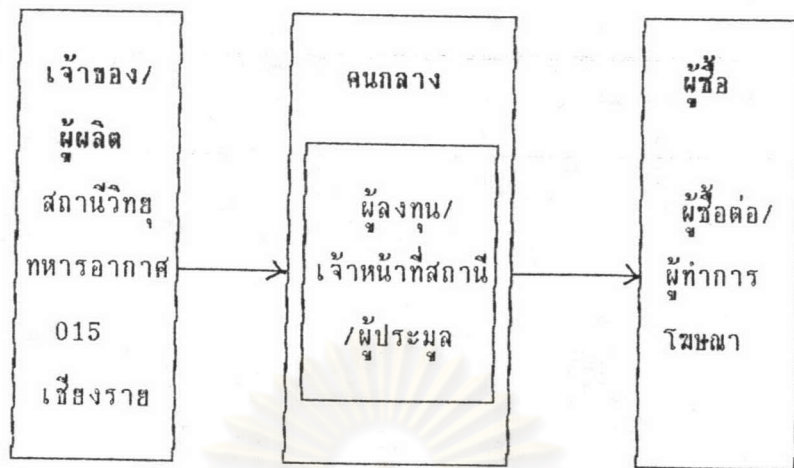
ใบที่1 เป็นค่าประมูลของเดือน ม.ค. ส่งจ่ายวันที่ 15 ก.พ.34

ใบที่2 เป็นค่าประมูลของเดือน ก.พ. ส่งจ่ายวันที่ 15 มี.ค.34

ใบที่3 เป็นค่าประมูลของเดือน มี.ค. ส่งจ่ายวันที่ 15 เม.ย.34 เป็นต้น

ด้วยวิธีการนี้สถานีวิทยุทหารอากาศสี่เชิงราชจะมีรายได้ที่แน่นอนทุกเดือน
โดยบริษัทเอกชนผู้ประมูลได้ มิได้เข้ามายุ่งเกี่ยวในการบริหารงานหรือการจัดการสถานีฯแต่
อย่างใดทั้งสิ้น นอกจากนี้จะมีการประสานงานด้านรายการและการโฆษณา ซึ่งสถานีได้
แต่งตั้งผู้รับผิดชอบในการประสานงานกับบริษัทผู้ประมูลไว้ และทางบริษัทได้ส่งพนักงาน
ของบริษัทไปดูแลผลประโยชน์และประสานงานที่สถานีฯ 1 คน

จากวิธีการคำสั่งของสถานีวิทยุทหารอากาศ 015 เชียงราช ดังกล่าวสา
มารดสรุปเป็นโครงสร้างได้ดังนี้ ;



ตั้งแต่เริ่มดำเนินการมาสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่มีรายได้จากการค้าส่งทั้ง
สิ้นโดยผ่านคนกลางในลักษณะต่างๆคือ

ค้าส่งผ่านผู้ลงทุน สถานีไม่ต้องดำเนินการขายเวลาเอง ผู้ลงทุนทำหน้าที่ขาย
เวลา สถานีดำเนินการออกอากาศ วิธีนี้สถานีมีรายได้ไม่แน่นอน ประสบภาวะขาดทุนมา
โดยตลอด ตั้งแต่ปี 2515-2525

การค้าส่งด้วยตนเอง สถานีขายเวลาเองโดยผ่านเจ้าหน้าที่สถานีตามอัตราค่า
dingผลและดำเนินการออกอากาศเอง แม้ว่าสถานีจะมีรายได้ไม่แน่นอน แต่ได้กำไรมา
โดยตลอดในช่วงปี 2526-2531

การค้าส่งผ่านผู้ประมวล ผู้ประมวลดำเนินการขายเวลา สถานีดำเนินการออก
อากาศ วิธีนี้สถานีมีรายได้ที่แน่นอน ตั้งแต่ปี 2532-ปัจจุบัน

คนกลางของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่จะนำเวลาโฆษณาไปดำเนินการ
การเพื่อธุรกิจของตนต่อไป โดยการนำเวลาส่วนใหญ่ไปขายต่อหรือเหมาต่อในลักษณะการค้า
ส่งให้บริษัทอื่นๆต่อไป แล้วนำส่วนที่เหลืออีกเล็กน้อยนี้มาขายปลีกเองโดยตรงถึงผู้ทำการ
โฆษณาหรือสปอนเซอร์

6.2 วิธีการหารายได้ของคนกลาง

สถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่ ได้ค้าส่งผ่านคนกลางทั้ง 3 ลักษณะ และคนกลางเหล่านี้ก็จะมีวิธีการในการนำเวลานั้นไปขายต่อซึ่งมีทั้งการขายส่งและขายปลีก ซึ่งจะมีวิธีการที่คล้ายคลึงกันทั้ง 3 ลักษณะ คือขายส่งให้กับผู้ซื้อที่จะนำเวลานั้นไปขายต่ออีกต่อหนึ่งหรือหลายต่อและขายปลีกโดยตรงถึงผู้ทำการโฆษณาหรือสปอนเซอร์เลย

ซึ่งควรจะทำความเข้าใจเกี่ยวกับเรื่องของ *ราคา* เสียก่อนเนื่องจากถ้าไรที่กระตุ้นของการขายนี้ *ราคา* เป็นปัจจัยที่สำคัญ

ราคาในธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่แบ่งเป็น 3 อย่างคือ *ราคาทุน* , *ราคาตลาด* และ *ราคาจริง*

ราคาทุน คือราคาของผู้ซื้อจ่ายไปก่อนที่จะนำไปขายต่อ

ราคาตลาด คือราคาที่กำหนดไว้ว่าจะขายในราคานี้ซึ่งเมื่อทำการขายกันจริงๆแล้วอาจจะไม่ได้ขายนั้นก็ได้

ราคาจริง คือราคาของผู้ซื้อจ่ายโดยคำนวณจากราคาตลาด

เช่น

ผู้ลงทุนจ่ายค่าเวลา 30 นาที ให้สถานี 3,000 บาท

ผู้ลงทุนกำหนดราคาตลาดไว้ 5,000 บาท

ผู้ลงทุนตกลงขายให้ผู้ทำการโฆษณาในราคา ตลาด ลด 20 %

ผู้ลงทุนขายในราคา $5,000 - 1,000 = 4,000$ บาท

ราคาทุนคือ 3,000 บาท

ราคาตลาดคือ 5,000 บาท

ราคาจริงคือ 4,000 บาท

จะเห็นได้ว่าราคาตลาดนั้นเป็นราคาที่กำหนดไว้ว่าจะขายในราคานี้แต่ในธุรกิจนี้จะมีการลดเปอร์เซ็นต์ให้กับเสมอๆ ราคาตลาดจึงเปรียบเสมือน ราคาที่ตั้งเอาไว้เพื่อคิดเปอร์เซ็นต์ลดให้กับผู้ซื้อ

การลดเปอร์เซ็นต์นี้จะพบกันในการขายส่งแต่พบบ้างเพียงเล็กน้อยเท่านั้นในการขายปลีก

ผู้กำหนดราคาตลาดคือคนกลางซึ่งเป็นจุดเปลี่ยนมือจุดแรกคนแรกหรือคนแรกที่

ขอเวลามาจากสถานีฯ

คนกลางเหล่านี้จะนำเวลาไปขายต่อให้กับผู้ซื้อทั้งในแบบการขายส่งและขายปลีก ซึ่งการขายปลีกนั้นผู้ซื้อก็ได้แก่ ผู้ทำการโฆษณาตนเอง และผู้ซื้อของการขายส่งก็ได้แก่

- นายหน้ารายใหญ่ เป็นบริษัทเอกชนบริษัทอื่นๆที่เหมาเวลาส่วนใหญ่ต่อมาจากคนกลางเหล่านี้ แล้วนำเวลาที่ได้ไปขายต่อทั้งแบบขายส่งและขายปลีกอีกต่อหนึ่ง
- นายหน้ารายย่อย ได้แก่ บุคคลหรือบริษัทเอกชน ซึ่งมีธุรกิจการซื้อขายเวลาของหลายๆสถานีแต่ไม่ได้ซื้อเวลาเหล่านี้เอาไว้ก่อน เมื่อลูกค้าต้องการเวลาใดจึงจะทำการติดต่อเพื่อซื้อเวลานั้นให้แก่ลูกค้า ลูกค้าของนายหน้ารายย่อย ได้แก่ ผู้ทำการโฆษณา และนักจัดรายการต่างๆ หรือ นายหน้ารายย่อยรายอื่นๆ
- นักจัดรายการ ได้แก่ นักจัดรายการทั้งส่วนกลางและส่วนท้องถิ่น ซึ่งจะนำเวลาไปเสนอขายให้แก่ผู้ทำการโฆษณา หรือ นายหน้ารายย่อย หรือนักจัดรายการอื่นๆ

วิธีการหารายได้ของผู้ลงทุนและผู้ซื้อของผู้ลงทุน

การหารายได้จะทำได้ 2 แบบ คือการคำนวณ และคำนวณ

คำนวณ

ผู้ลงทุนจะขายเวลาให้กับ นายหน้ารายย่อย หรือ นักจัดรายการ คดขการคิดราคา ลดเปอร์เซ็นต์ให้ เพื่อที่ผู้ซื้อจะได้มีกำไรเมื่อนำเวลานั้นไปขายต่อ แต่จะฝ่ายจะมีกำไร ดังนี้

เช่น

ผู้ลงทุนกำหนดราคาตลาด เวลา 30 นาที ระบบเอ-เอ็ม ราคา 5,000 บาท

ผู้ลงทุนซื้อเวลาจากสถานีฯ ราคา 3,000 บาท

ผู้ลงทุนขายให้นายหน้า ในราคา ลด 25 % = 5,000 - 1,250

= 3,750 บาท

ผู้ลงทุนได้กำไร 750 บาท

นายหน้านำเวลาไปขายต่อให้นักจัดรายการในราคาลด 15 %

= 5,000 - 750

= 4,250 บาท

นายหน้าได้กำไร 4,250-3,750

= 750 บาท

นักจัดรายการนำเวลาไปขายต่อให้ผู้ทำการโฆษณาในราคาตลาด = 5,000

นักจัดรายการได้กำไร 5,000 - 4,250 = 750 บาท

และเช่นเดียวกับหากผู้ลงทุนขายเวลาให้นักจัดรายการก่อน แล้วนักจัดรายการจึงขายต่อให้นายหน้า และนายหน้าจึงจะนำเวลาไปขายต่อให้กับผู้ทำการโฆษณา

และหาก จากผู้ลงทุนกว่าจะถึงผู้ทำการโฆษณาหากตัดฝ่ายใดออกได้ก็จะทำกำไรมากขึ้น หรือหากตัดออกทั้งหมดก็เท่ากับผู้ลงทุนขายปลีกเองถึงผู้ทำการโฆษณา

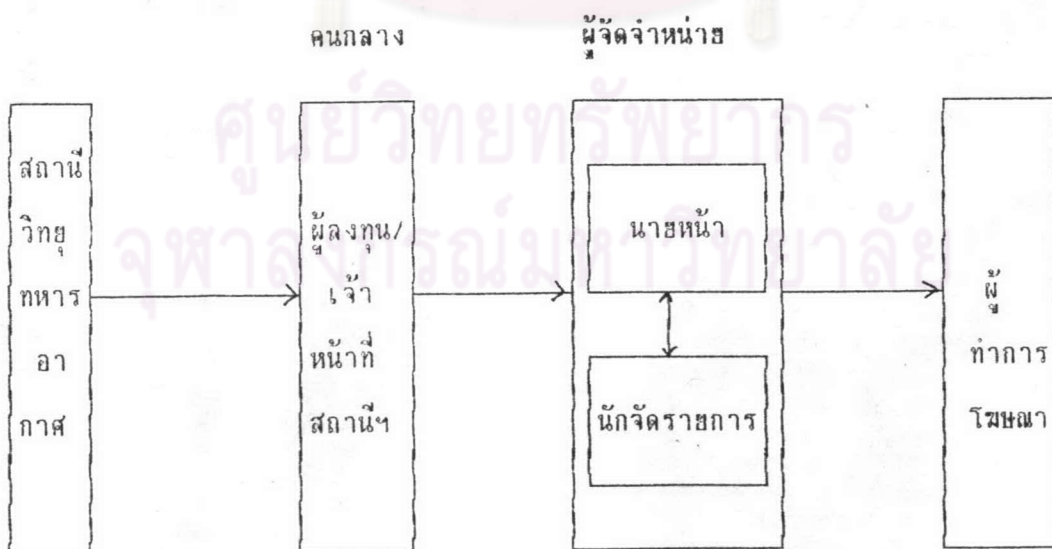
คำปลีก

หากผู้ลงทุนค้าปลีกเองได้มักจะทำกำไรให้มากกว่าการขายผ่านให้คนกลางอื่นอีก และหากผู้ลงทุนขายปลีกเอง มักจะไม่มีภาระลดเปอร์เซ็นต์ให้ หรือหากลดก็ลดเพียงเล็กน้อยไม่เกิน 10 %

วิธีการหารายได้ของเจ้าหน้าที่สถานี

วิธีการหารายได้ของเจ้าหน้าที่สถานีซึ่งเป็นคนกลางนั้นมีลักษณะเช่นเดียวกับวิธีการหารายได้ของผู้ลงทุน

ซึ่งสรุปเป็นโครงสร้างในลักษณะเดียวกันได้ดังนี้



วิธีการหารายได้ของผู้ประมวล

จะขอล่าวถึงวิธีการของผู้ประมวลในปัจจุบันซึ่งมีวิธีการที่แตกต่างไปจากเดิมอย่างน่าสนใจ เนื่องจากผู้ประมวลต้องจ่ายเงินไปในราคาค่อนข้างสูง จึงต้องหาวิธีการต่างๆ เพื่อทำให้เกิดผลกำไรให้ได้ โดยการแบ่งเวลาออกเป็นส่วนๆ แล้วแบ่งขายไปยังผู้ซื้อต่างๆ

การแบ่งเวลา

ผู้ประมวลจะทำการแบ่งเวลาในรายการและนอกรายการออกจากกันโดยเด็ดขาด แล้วแบ่งเวลานอกรายการออกเป็นแถวย่อยๆ อีก

- เวลาในรายการ

เวลาในรายการของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่ตั้งแต่วันที่ 0500 น. - 2400 น. รวมเป็นเวลา 19 ชม. หักเวลาล่าชดทอดภาคบังคับออก 3 ชม. 15 นาที อันได้แก่ 0700-0800/1230-1300/1800-1815/1900-1930/2000-2030 เวลาในรายการที่สามารรถเสนอขายได้จึงเหลือ 15 ชม. 45 นาที

ผู้ประมวลนำเวลาในรายการทั้งหมดนี้ในแต่ละภาคขายต่อให้กับบริษัทต่างๆ ดังนี้
ระบบ เอ-เอ็ม ภาคปกติ 801 กส. ขายให้ บริษัท พี เค แอดเวอร์ไทซิ่ง
ระบบ เอ-เอ็ม ภาคพิเศษ 1224 กส. ขายให้บริษัท ไอ ที อินเตอร์แอเจนซี่
ระบบ เอฟ-เอ็ม 94.25 มอ. ขายให้บริษัท ไอ ที อินเตอร์แอเจนซี่

- เวลานอกรายการ

กกบ.วช.ทอ ได้กำหนดไว้ว่าในแต่ละเบรคนั้นจะสามารถโฆษณาเป็นสล็อตสปอตได้ไม่เกิน 6 สปอต และตั้งแต่เริ่มเปิดสถานีจนถึงปิดสถานีมีเวลานอกรายการทั้งสิ้น 36 เบรก ซึ่งเท่ากับว่า สปอต 1 แถว จะเปิดได้ 36 ครั้ง หรือ เบรกละ 1 ครั้งจนครบ 36 เบรกดังนี้

เบรกที่ 1	สปอตตัวที่	1	2	3	4	5	6
เบรกที่ 2	สปอตตัวที่	1	2	3	4	5	6
เบรกที่ 3	สปอตตัวที่	1	2	3	4	5	6
.....							
เบรกที่ 36	สปอตตัวที่	1	2	3	4	5	6

ผู้ประมูลแบ่งสล็อตออกเป็น 6 แถว แต่ละแถวจะเปิดสล็อตได้ 36 ครั้ง แล้วแบ่งขายดังนี้

เวลานอกรายการของระบบ เอฟ-เอ็ม 94.25 มห.

พลับพลิดเซลล์แอนด์เซอร์วิสผู้ประมูลได้ เก็บเอาไว้เอง 2 แถว

ขายให้ โน้ตโปรโมชัน 1 แถว

ขายให้ ไอ ที อินเตอร์เอเจนซี่ 3 แถว

เวลานอกรายการของระบบ เอ-เอ็ม 801 กษ.

ขายให้ พี เค แอดเวอร์ไทซิ่ง 5 แถว เก็บไว้เอง 1 แถว

เวลานอกรายการของระบบ เอ-เอ็ม 1224 กษ.

ขายให้ ไอ ที อินเตอร์เอเจนซี่ 5 แถว เก็บไว้เอง 1 แถว

โดยคิดราคาดังนี้

ระบบ เอฟ-เอ็ม ราคาทุนคือ 400,000 บาท

ขายเวลาในรายการทั้งหมดและสล็อต 3 แถวให้ ไอที อินเตอร์เอเจนซี่ ในราคา 400,000 บาท

ขายสล็อต 1 แถว ให้ โน้ต โปรโมชัน ราคา 40,000 บาท

มีสล็อตเหลืออยู่ที่ตัวเอง 2 แถว ซึ่งกำหนดราคาขายไว้ดังนี้ คือ ครั้งละ 60 บาท ลด 16.66 % = 50 บาท หากขายได้หมดจะมีรายได้ $36 \times 50 \times 2 = 3,600$ บาท/วัน
หนึ่งเดือน หรือ 30 วัน = 108,000 บาท/เดือน

พลับพลิดเซลล์แอนด์เซอร์วิสจะขายได้ราคาทั้งสิ้น $400,000 + 40,000 + 108,000 = 548,000$ บาท

คิดเป็นกำไรของระบบ เอฟ-เอ็ม = 104,800 บาท/เดือน

ซึ่งกำไรของผู้ประมูลจากระบบเอ-เอ็มก็เป็นลักษณะเช่นเดียวกันนี้

ผลกำไรของบริษัท ไอที อินเตอร์เอเจนซี่

จะขอยกตัวอย่างวิธีการหาผลกำไรของบริษัท ไอที อินเตอร์เอเจนซี่นี้เอง จากบริษัทนี้ขอเวลาจากผู้ประมูลเป็นจำนวนมาก โดยยกตัวอย่างการขายเวลาของระบบ

เอฟ-เอ็ม

บ.ไอทีฯได้เวลาในรายการมาจำนวน 15 ชม. 45 นาที และสปอต 3 แถวใน
ราคา 400,000 บาท

ขายเวลาในรายการ ชม.ละ 25,000 บาท ลด 20 %

ราคาขายจริง ชม.ละ 20,000 บาท

หากขายหมดจะมีรายได้ 309,000 บาท

ขายเวลานอกรายการ สปอต ครั้งละ 60 บาท ลด 10 %

ราคาขายจริงครั้งละ 54 บาท

หากขายสปอตได้หมดจะมีรายได้ $54 \times 36 \times 3 \times 30 = 174,960$ บาท/เดือน

จะเป็นรายได้ทั้งสิ้น 483,960 บาท/เดือน

บริษัท ไอที ๙ มีกำไรจากระบบ เอฟ-เอ็ม = 83,960 บาท/เดือน

และวิธีการที่จะได้มาซึ่งผลกำไรจากระบบเอฟ-เอ็มก็เป็นลักษณะเช่นเดียวกัน

คนกลางของสถานีวิทยุกระจายเสียงทหารอากาศ เชียงรายต่างก็มีวิธีการในการ
หากำไรคือการขายให้ได้ราคาสูงกว่าราคาทุน ซึ่งผู้ประมุขนั้นมีวิธีการที่น่าสนใจคือการแบ่ง
เวลาโฆษณาออกรายการออกแล้วแบ่งขายให้บริษัทต่างๆโดยตัวเองจะเก็บไว้ส่วนหนึ่งซึ่งส่วน
ที่เก็บไว้คือส่วนที่เป็นผลกำไร

6.3 วิธีการค้าปลีก

ในธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศ 015 เชียงราย นั้นการขายสินค้านั้น
ใช้วิธีการทั้งขายส่งและขายปลีก

ขายส่ง คือการขายให้ผู้ซื้อเพื่อไปขายต่ออีก

ขายปลีก คือการขายให้กับผู้ทำการโฆษณาเลย

ซึ่งการขายปลีกนั้นคนกลางของสถานีต่างก็ใช้วิธีการนี้ในการระบายสินค้าอีกทาง
หนึ่ง ซึ่งคนกลางเหล่านี้ก็ได้แก่ เอกชนผู้ประมุขได้ นายหน้ารายย่อย และนักจัดราย
การต่างๆ ซึ่งจะนำเวลาโฆษณาไปเสนอขายต่อผู้ทำการโฆษณาหรือสปอนเซอร์ โดยเสนอ

ขายเวลาทั้งเวลาในรายการและนอกรายการ ซึ่งวิธีการของนักจัดรายการซึ่งเป็นนักจัดรายการภายในนั้น มีวิธีการที่น่าสนใจเพื่อสนองความต้องการของสปอนเซอร์และเพื่อสร้างผลกำไร

ในที่นี้จะขอเว้นไม่กล่าวถึงการขายปลีกของผู้ลงทุนและเจ้าหน้าที่สถานีวิทยุศุทธารอากาศซึ่งรายละเอียดจากวิธีการเช่นเดียวกับนายหน้าต่างๆจึงจะกล่าวไปโดยรวม

การขายปลีกของผู้ประมวลและนายหน้าต่างๆ

ผู้ขายปลีกซึ่งได้แก่ผู้ประมวลและบริษัทเอกชนต่างๆที่ซื้อเวลาต่อจากผู้ประมวลและมีเวลาอยู่ในครอบครองเป็นจำนวนมาก จัดให้เป็น ผู้ค้าปลีกรายใหญ่

ผู้ค้าปลีกรายใหญ่จะเสนอขายเวลาต่อสปอนเซอร์ทั้งเวลาในรายการและนอกรายการแล้วแต่ว่าสปอนเซอร์จะต้องการเวลาเช่นไร โดย

เวลานอกรายการ ประกอบไปด้วย

- ลูสส์ปอด
- รายการสั้นๆพร้อมลูสส์ปอด
- โฆษณาสดสั้นๆก่อนประกาศรายการ

เวลาในรายการจะเป็นการเสนอรายการแบบ เหมာโฆษณา เท่านั้น (รายละเอียดตามบทที่ 5)

ราคา จะใช้ราคาตลาดในการเสนอขาย แล้วคิดเปอร์เซ็นต์ลดให้อีก คือ

เวลาในรายการ ราคาตลาด ลด 20 - 25 %

เวลานอกรายการ ราคาตลาด ลด 10 - 16.66 %

เท่ากับว่าขายส่งและขายปลีกในราคาเดียวกัน

การขายปลีกของนักจัดรายการ

ได้กล่าวไปแล้วว่านักจัดรายการของสถานีวิทยุศุทธารอากาศซึ่งรายนั้นแบ่งเป็นนักจัดรายการท้องถิ่นและนักจัดรายการส่วนกลาง ซึ่งนักจัดรายการท้องถิ่นนั้นจะแยกย่อยเป็นนักจัดรายการภายในและนักจัดรายการภายนอก

การขายปลีกของนักจัดรายการส่วนกลางก็จะมีลักษณะเช่นเดียวกับผู้ค้าปลีกราย

ใหญ่แต่จะแตกต่างกันที่ *ราคา* เนื่องจากนักจัดรายการจะต้องซื้อเวลา ต่อจากผู้ค้าปลีก รายใหญ่ก่อน แล้วจึงไปเสนอขายให้กับสปอนเซอร์อีกต่อหนึ่ง ผู้ค้าปลีกรายใหญ่จึงมักเสนอ ราคาที่ต่ำกว่านักจัดรายการ

แต่พบว่านักจัดรายการท้องถิ่นทั้งนักจัดรายการภายในและภายนอก ได้มีวิธีการพลิกแพลงเพื่อสร้างกำไรให้ได้จากราคาทันทีสูงกว่าผู้ค้าปลีกรายใหญ่

นักจัดรายการท้องถิ่นจะเสนอขายเวลาดังลักษณะคือ เวลาในรายการและ นอกรายการ โดยเสนอ ดังนี้:

โฆษณาออกรายการ จะเสนอขาย

- ลุสสปอต ในราคาตลาด
- ลุสสปอตในรายการสั้นๆ เสนอราคาตลาด + ค่าผลิตรายการ
- โฆษณาสดสั้นๆก่อนประกาศสถานี เสนอราคาตลาด + ค่าอ่านสปอต

โฆษณาในรายการ จะเสนอขาย

- โฆษณาเหมารายการ จะเสนอราคาตลาด + ค่าจัดรายการ

เช่น เวลา 30 นาที เอฟ-เอ็ม ราคาทุน 10,000 บาท

เสนอขายราคา 12,500 บาท

ค่าจัดรายการ 1,000 บาท

นักจัดรายการท้องถิ่นจะมีกำไร 2,500 บาท + 1,000 บาท

แต่สปอนเซอร์มักจะต่อรองราคา เนื่องจากสามารถซื้อจากผู้ค้าปลีก รายใหญ่ในราคาต่ำกว่า 12,500 นี้ นักจัดรายการก็มักจะยอมตกลงเนื่องจากแม้ว่าจะไม่ได้ กำไรในส่วนของคุณค่าเวลาแต่ยังมีรายได้จากค่าจัดรายการ

- โฆษณาเหมา โดยมีสปอตแทรก จะเสนอให้สปอนเซอร์พิจารณาว่า สามารถจ่ายเงินสูงสุดได้เท่าไร และที่เหลือนักจัดรายการจะติดต่อหาสปอตมาเป็นสปอต แทรก เช่น

รายการ 30 นาที เอฟ-เอ็ม สปอนเซอร์จ่ายสูงสุดได้ 10,000 บาท

นักจัดรายการต้องการ 13,500 บาท

จะต้องหาสปอตมาเปิดแทรกให้ได้มูลค่าใกล้เคียงกับ 3,500 บาทจึงจะได้กำไรตามที่ต้องการ

ราคาตลาดสปอตครั้งละ 60 บาท หรือ เดือนละ 1,800 บาท

จะต้องหาสปอตมาเปิดแทรกในเดือนนั้นให้ได้ 2 ตัว (3,600 บาท)

หรืออย่างน้อยที่สุดต้องหาสล็อตมาเปิดให้เกิดรายได้ อย่างต่ำที่สุด 1,000 บาท เพื่อที่จะมีกำไรบ้าง มิเช่นนั้นก็จะจัดรายการดอชไม่ได้ค่าแรงตอบแทน

- สล็อตแทรกอย่างเดียว นักจัดรายการจะใช้วิธีการเสนอขายลูลูสล็อตแต่จะไม่ใช้เวลาในรายการ จะใช้เวลาในรายการ แล้วแบ่งเปิดเป็นสล็อตแทรก โดยไม่มีการหยุดโฆษณาสดสินค้าใดทั้งสิ้น ซึ่งส่วนใหญ่จะไม่มีการดำเนินรายการจะเปิดเป็น เพลงสลับสล็อต

ตามที่ กกบ.วช.ทอ. กำหนดไว้ว่าในรายการ 30 นาที จะโฆษณา ได้ไม่เกิน 4 นาที และผ่อนปรนได้ถึง 4 นาที 30 วินาที ซึ่งสามารถเปิดเป็นลูลูสล็อตได้ถึง 9 ตัว

ราคาทุนเวลาในรายการ 30 นาที 10,000 บาท

หากขายลูลูสล็อตได้ครบ 9 ตัว โดยขายราคาตลาด ครั้งละ 60 บาท 1 เดือน จะมีรายได้ 16,200 บาท

ในความเป็นจริงมักขายได้ไม่ครบ 9 ตัว และจะได้ราคาไม่ถึงครั้งละ 60 บาท เนื่องจากการต่อรองของสปอนเซอร์

แต่อย่างไรก็ตามก็จะพยายามขายลูลูสล็อตให้ได้มากกว่า 10,000 บาท เพื่อจะได้มีกำไร

นักจัดรายการที่ขายลูลูสล็อตโดยใช้เวลาในรายการนั้นมักจะต้องซื้อเวลาสำรองเอาไว้หลายช่วงเพื่อกระจายเวลาในการเปิดลูลูสล็อตนั้นได้ตามความต้องการของสปอนเซอร์ ต้องซื้อเวลา เข้า สาย บ่าย เย็น เอาไว้ เช่น

0600-0630 / 0800-0830/ 1000-1030/ 1330-1400/ 1700-1730/
1930-2000

เท่ากับซื้อเวลาเอาไว้ 6 ช่วง (3ชั่วโมง ราคา 60,000 บาท) เป็นการยากที่จะติดต่อหาลูลูสล็อตมาให้ได้ครบช่วงละ 9 ตัว ซึ่งพบว่าบางช่วงก็ครบ บางช่วงก็ไม่ถึง 6ตัวซึ่งเท่ากับว่าขาดทุนในช่วงนั้นไป เพราะฉะนั้นถ้าไรก็ได้ทั้งหมดของ 6 ช่วงเวลานั้นจึง ถัวเฉลี่ยกันไป

การซื้อเวลาในรายการมาเปิดลูลูสล็อตนี้เท่ากับว่าเป็นการซื้อเวลาสำหรับเปิดลูลูสล็อตที่ถูกกว่าการซื้อเวลานอกรายการ คือ

นักจัดรายการหากซื้อเวลาลูลูสล็อตจากผู้ค้าปลีกรายใหญ่จะได้ราคาต่ำสุดประมาณ 50-54 บาท ต่อครั้ง แต่ซื้อเวลาในรายการนั้นมาจะเท่ากับว่าราคาทุนครั้งละไม่เกิน

50 บาท

วิธีการค้าปลีกของคนกลางและผู้ค้าปลีกรายย่อยนั้นเป็นการพยายามที่ระบายสินค้าด้วยการขายตรงถึงผู้บริโภค โดยกำไรนั้นขึ้นอยู่กับว่าราคาทุนและราคาขายจริงนั้นเป็นอย่างไร

จึงสรุปได้ว่า ผลกำไรที่เกิดขึ้นของธุรกิจโฆษณาของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่ รายที่เกิดขึ้นกับเจ้าของและผู้ผลิตสินค้าในขณะที่เป็นเวลาเพื่อการโฆษณา ในช่วงก่อนออกอากาศซึ่งได้แก่สถานีวิทยุนั้นจะทำการค้าส่งอย่างเดี๋ยวก่อนนั้น ในแต่ละยุคจะค้าส่งผ่าน ผู้ลงทุน เจ้าหน้าที่สถานี และผู้ประมูล ตามลำดับ

คนกลาง คือผู้ลงทุน เจ้าหน้าที่สถานี ผู้ประมูล จะค้าส่งด้วยขายต่อกันเองระหว่างบริษัทเอกชนด้วยกัน และค้าปลีกถึงผู้ทำการโฆษณาซึ่งถือเป็นผู้ใช้สินค้าในช่วงก่อนที่จะออกอากาศ

บริษัทผู้ซื้อต่อหรือเหมา เวลาต่อมาจากคนกลางซึ่งได้แก่นายหน้ารายใหญ่ นายหน้ารายย่อยและนักจัดรายการซึ่งจะทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายด้วยการค้าส่งและค้าปลีกเช่นกัน

การค้าปลีกของนักจัดรายการท้องถิ่นของสถานีวิทยุทหารอากาศเชียงใหม่ มีความน่าสนใจอยู่ที่วิธีการจัดสรรเวลาเพื่อการโฆษณาซึ่งเป็นเวลาในรายการให้สามารถขายได้ในลักษณะเดียวกับเวลานอกรายการ

กำไรที่เกิดจากการขายในราคาที่สูงกว่าราคาทุนที่จ่ายไป ผู้ทำการโฆษณาจะเป็นผู้จ่ายสูงสุดในการซื้อขายเวลาเพื่อการโฆษณา

ศูนย์วิทยุทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย