



การศึกษาค้นคว้าอิสระ

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน จากการลงทุนเพื่อให้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการ
โทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล กรณีศึกษา บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

**COST AND BENEFIT ANALYSIS OF INVESTMENT ON DIGITAL VIDEO
BROADCASTING – TERRESTRIAL TELEVISION CONCESSION:
A CASE STUDY OF RS PUBLIC COMPANY LIMITED**

นางสาวสุพัตรา บัวขูลี

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พ.ศ. 2558

การศึกษาค้นคว้าอิสระ

เรื่อง

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน จากการลงทุนเพื่อให้ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการ
โทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล กรณีศึกษา บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

Cost and Benefit Analysis of Investment on Digital Video Broadcasting - Terrestrial Television
Concession : A Case Study of RS Public Company Limited

โดย

นางสาวสุพัตรา บัวขูลี

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)
พ.ศ. 2558

สุพัตรา บัวชูลี 2558: วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน จากการลงทุนเพื่อให้ได้รับ
ใบอนุญาตประกอบกิจการ โทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล: กรณีศึกษาบริษัท อาร์เอส จำกัด
(มหาชน) ปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ ภาควิชาเศรษฐศาสตร์
ประธานกรรมการที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุชาติ สุขารมณ์, Ph.D. 70 หน้า

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา 3 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาโครงสร้างของอุตสาหกรรมโทรทัศน์
ในประเทศไทย รายได้ต้นทุน และผลประโยชน์ของธุรกิจก่อนที่จะมีการปรับเป็นโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลใน
ปี พ.ศ. 2557 2) เพื่อศึกษาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลที่มีต่อธุรกิจ
อุตสาหกรรมโทรทัศน์และธุรกิจบันเทิง 3) เพื่อวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนทางการเงินและจุดคุ้มทุนในการลงทุนทำ
ธุรกิจโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลสำหรับธุรกิจที่ได้ลงทุนประมูล โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิ จากการสอบถาม
เจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และข้อมูลทุติยภูมิ จากเอกสารของบริษัท อาร์เอส จำกัด
(มหาชน) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน แล้วนำมาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินที่
ได้รับจากการดำเนินโครงการ โดยการวิเคราะห์ต้นทุนส่วนเพิ่ม และผลตอบแทนทางการเงินส่วนเพิ่มภายหลังจากบริษัท
ปรับเปลี่ยนไปออกอากาศโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลตลอดการดำเนินโครงการ 15 ปี ตามสิทธิในใบอนุญาต
ประกอบกิจการ

ผลจากการศึกษาสรุปได้ว่า ในช่วงก่อนปี พ.ศ. 2557 ประเทศไทยใช้การออกอากาศโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบ
แอนะล็อก ทำให้อุตสาหกรรมโทรทัศน์ของประเทศไทยเป็นโครงสร้างตลาดแบบผู้ขายน้อยราย เนื่องจากมีหน่วยธุรกิจ
เพียง 5 ราย แข่งขันทั้งด้านราคาและมีอัตราค่าโฆษณาเพื่อแย่งชิงรายได้จากค่าโฆษณา อย่างไรก็ตามหน่วยธุรกิจเหล่านี้ต่างมีผล
ประกอบการที่ดี จนกระทั่งในปี พ.ศ. 2557 คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม
แห่งชาติ (กสทช) มีการเปลี่ยนแปลงลักษณะการเข้ามาของผู้ประกอบการเป็นการเปิดให้ประมูลใบอนุญาตภายใต้ระบบ
ดิจิทัลเพื่อให้การใช้งานคลื่นความถี่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของจำนวนช่องจากเดิม 5 ช่องเป็น
24 ช่อง ทำให้มีการแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการมากขึ้น เนื่องจากการแบ่งผู้ชมออกเป็นส่วนๆ ในการรับชมรายการ
โทรทัศน์ในช่วงเวลาเดียวกันซึ่งจะมีผลต่ออัตราค่าโฆษณาและรายได้ที่แตกต่างกันระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย ณ
อัตราคิดลด 14.7 % มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนส่วนเพิ่ม และผลตอบแทนส่วนเพิ่มมีค่าเท่ากับ 1,962 และ 2,190 ล้านบาท
ตามลำดับ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับ 228 ล้านบาท อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อ
ต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1.12 และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมีค่าเท่ากับ 19.4% ดังนั้นบริษัทสมควรลงทุนใน
โครงการนี้ เนื่องจากมีค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมากกว่าศูนย์ อัตราส่วนของผลตอบแทน
ต่อต้นทุนมีค่ามากกว่าหนึ่ง ซึ่งผ่านเกณฑ์มาตรฐาน และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการสูงกว่า 14.7% ซึ่งเป็น
ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัทฯ นอกจากนี้บริษัทควรตั้งราคาขายโฆษณาให้ไม่น้อยกว่าต้นทุนเฉลี่ยในการออกอากาศ
เฉพาะในช่วงที่โฆษณารายได้ ซึ่งมีค่าเท่ากับ 23,374 บาทต่อวินาที

สุพัตรา บัวชูลี
ลายมือชื่อนิติ

สุชาติ สุขารมณ์ 31 8 2558
ลายมือชื่อประธานกรรมการ

Supatra Boachulee 2015: Cost and Benefit Analysis of Investment on Digital Video Broadcasting - Terrestrial Television Concession: A Case Study of RS Public Company Limited. Master of Economics (Business Economics), Major Field: Business Economics, Department of Economics. Independent Study Advisor: Assistant Professor Supachat Sukharomana, Ph.D. 70 pages..

There are three main objectives this study: 1) to describe the industry structure of television industry in Thailand and firms performance of its revenues before the firm obtain digital terrestrial television concession in 2014; 2) to assess the effects of digital terrestrial television on behavior of firms in television industry and entertainment businesses; and 3) to assess the costs, benefits of business in transition from analog to digital broad casting system, the rate of return a and break-even point of the investment on concession and digital terrestrial television business. Primary and secondary data collected from i R.S. Public Company Limited, public and private sector are used in the cost benefit analysis profitability indices. The study analysis the incremental investment cost and incremental financial benefit after the company shift to broadcasting in digital system. The life span of digital broadcasting business is determined at 15 years equals to the concession period.

The study reveals that the before 2014 analog broadcasting technology is prevail in television industry in Thailand. the industry is oligopoly structure as there are five firms compete in price and non price in getting prime time advertizing revenue. Firms however had a good business return. In 2014, for better efficient frequencies management, the government by National Broadcasting and Telecommunications Commission (NBTC), allows business to offer bid for a digital broadcasting license. This policy measure make television channels increased from 5 to 24 channels. Audience were scattered when watching a different program broadcasted in one period which leads to different advertising and return rates among each entrepreneur. Stronger competition among entrepreneurs are expected . At a discount rate of 14.7 percent., the PVICF and PVBF is 1,962 and 2,190 million Baht, NPVBF equals to 228 million Baht, B/C is 1.12 FIRR is 19.4 percent. The Company, therefore, should invest in the projects since return of NPVBF is higher than zero. Moreover, B/C is higher than 1 - the determined criteria, and FIRR is higher than 14.7% which is the weighted average cost of capital (WACC). The Company should charge prime time advertising at the rate no less than average incremental cost(AIC) 23,374 THB per minute.

Supatra Boachulee
Student's signature

Supachatsukharomana 3+ 8/ 2015
Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

การค้นคว้าอิสระฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาเป็นอย่างสูงของ ผศ.ดร.ศุภชาติ สุขารมณ์ ประธานกรรมการที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำแนะนำ คำปรึกษา ตลอดจนให้ความช่วยเหลือแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ เพื่อให้การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้มีความสมบูรณ์เพิ่มขึ้น ขอขอบคุณนักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน) ที่ได้ให้ข้อมูล คำปรึกษา และความช่วยเหลือต่างๆ ทำให้การศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้สามารถสำเร็จลุล่วงลงได้ด้วยดี ผู้เขียนขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา พี่ชายที่เป็นกำลังใจ สนับสนุนและอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยตลอด ขอขอบคุณเพื่อนๆที่ร่วมเรียน และได้ร่วมทำงาน รวมถึงเจ้าหน้าที่โครงการปริญญาโท เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ทุกท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือตลอดมา

สุพัตรา บัวขูลี

กรกฎาคม 2558

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตของการศึกษา	7
วิธีการศึกษา	7
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	8
แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา	8
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	17
บทที่ 3 ภาพรวมและโครงสร้างของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย	19
บทที่ 4 ผลการศึกษา	35
ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ต้นทุนเฉลี่ยในการออกอากาศตามระยะเวลาที่	
กฎหมายกำหนดภายใต้สถานการณ์ต่างๆสามารถนำมาใช้ในการกำหนด	
อัตราค่าบริการในการโฆษณา	35
ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการส่วนที่เพิ่มขึ้นโดยการ	
เปรียบเทียบผลตอบแทนของโครงการระหว่างกรณี without project	
และ with project	38
ส่วนที่ 3 กระแสเงินสดของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล	40
ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนในธุรกิจ	42
ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ	
(Sensitivity Analysis)	44
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	49
สรุปผลการศึกษา	49
ข้อจำกัดในการศึกษา	52
ข้อเสนอแนะ	52

สารบัญ (ต่อ)**หน้า**

เอกสารและสิ่งอ้างอิง	54
ภาคผนวก	55
ภาคผนวก ก การเปลี่ยนผ่านสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล	56
ภาคผนวก ข การได้มาและต้นทุนในการได้มาซึ่งใบอนุญาตประกอบกิจการ โทรทัศน์ของบริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน)	63
ประวัติการศึกษา และการทำงาน	70

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	โครงสร้างรายได้ของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) พ.ศ. 2553 - 2556	2
2	ผู้ชนะการประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ หมดหม้อทั่วไป แบบความคมชัดปกติ (SD) ทั้ง 7 ราย	5
3	จำนวนสถานีทวนสัญญาณของสถานีโทรทัศน์ภาคพื้นดินในประเทศไทย	20
4	ผลการสำรวจเรตติ้งของสถานีโทรทัศน์ในประเทศไทยช่วงวันที่ 16/6/2014 – 22/06/2014	29
5	อัตราค่าโฆษณาของสถานีโทรทัศน์ต่างๆในประเทศไทย	31
6	อัตราค่าโฆษณาของทีวีดาวเทียมช่อง 8 ของ บริษัทฯ	31
7	มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนส่วนที่เพิ่มจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$	36
8	มูลค่าปัจจุบันของผลผลิต ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$	37
9	ผลตอบแทนของโครงการกรณีดำเนินธุรกิจทีวีดาวเทียม (without project)	38
10	ผลตอบแทนของโครงการกรณีดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิตอล (with project)	39
11	กระแสเงินสดของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิตอล	41

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
12	มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล	42
13	ผลการเปลี่ยนแปลงจำนวนนาฬิกาโฆษณาที่ขายได้ต่อวัน ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และกำหนดให้ราคาโฆษณาคงที่ 25,000 บาท/นาฬิกา	45
14	ผลการเปลี่ยนแปลงราคาโฆษณาเฉลี่ยในระดับต่างๆ ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เมื่อกำหนดจำนวนนาฬิกาขายโฆษณาคงที่ 240 นาฬิกา/วัน	46
15	ผลการเปลี่ยนแปลงราคาโฆษณาเฉลี่ยในระดับต่างๆ ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และกำหนดจำนวนนาฬิกาขายโฆษณาคงที่ 180 นาฬิกา/วัน	47
16	ผลการเปลี่ยนแปลงรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงในช่วง 5%-20% จากฐาน	48
ตารางผนวกที่		
1	พื้นที่ครอบคลุมการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล	60

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ธุรกิจหลักของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)	1
2	วิธีการรับชมโทรทัศน์จากการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัล	3
3	การดำเนินธุรกิจโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ของ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)	5
4	ธุรกิจต่างๆ ในกิจการโทรทัศน์	23
5	สัดส่วนการใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ปี 2555	24
6	มูลค่าการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ ปี พ.ศ. 2549-2555	25
7	ความนิยมของสถานีโทรทัศน์ (ฟรีทีวี) ทั้ง 6 ช่อง วัดจากจำนวนผู้ชม	25
8	สัดส่วนการตลาดของสถานีโทรทัศน์ (ฟรีทีวี) ทั้ง 6 ช่อง ปี 2555	26
9	เครื่อง People Meter ที่ใช้ในการสำรวจเรตติ้งโทรทัศน์	28
10	แสดงค่าผลตอบแทน (BFI) และค่าใช้จ่ายลงทุน (ICFI) ตลอดอายุโครงการ 15 ปี	40
ภาพผนวกที่		
1	โครงสร้างการประกอบกิจการกระจายเสียงและโทรทัศน์	57
2	กระบวนการเปลี่ยนผ่านไปสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล	59
3	พื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลของ ช่อง 8 บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)	68

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทหนึ่งในอุตสาหกรรมการผลิตสื่อทางด้ว้นบันเทิงของประเทศไทย ก่อตั้งขึ้นปี 2519 เข้าจดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2546 ในปี พ.ศ.2556 บริษัทฯดำเนินธุรกิจผ่านทาง 3 ธุรกิจหลัก ได้แก่ 1. ธุรกิจเพลง (Music) โดยการผลิตศิลปิน/เพลง 2. ธุรกิจโชว์บิซ (Showbiz) หมายถึง การจัดแสดงคอนเสิร์ต และอีเวนต์ หรือการบริหารศิลปิน 3. ธุรกิจสื่อ (Media) ผ่านทางสื่อโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมจำนวน 5 ช่อง ช่องประเภท Free to Air จำนวน 4 ช่อง ได้แก่ ช่อง 8, ช่องสบายดีทีวี, ช่อง You channel และช่อง 2 Star max ช่องประเภท Pay TV จำนวน 1 ช่อง คือ ช่อง Sun Channel ธุรกิจของบริษัทฯ มีรายได้จากการขายแผ่น CD/DVD การดาวน์โหลดเสียงเพลงรอสายโทรศัพท์มือถือ รายได้จากการจัดแสดงคอนเสิร์ต และอีเวนต์ หรือการบริหารศิลปิน รายได้จากการโฆษณา และค่าสมาชิกรายเดือน ตามลำดับ



ภาพที่ 1 ธุรกิจหลักของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

ที่มา: บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) 2556

ในส่วนของธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม (Satellite TV) บริษัทฯ เริ่มประกอบธุรกิจมาตั้งแต่ปี 2552 โดยมีช่องรายการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม PSI, DynaSAT, InfoSAT, DTV ซึ่งเข้าถึงผู้ชมครอบคลุม 49 % ของครัวเรือนทั่วประเทศ และยังออกอากาศผ่านเคเบิลทีวี เช่น ทิวทัศน์ หรือ CTH ซึ่งเข้าถึงผู้ชมครอบคลุม 19 % ของครัวเรือนทั่วประเทศ ธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัทฯ ประสบผลสำเร็จและมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องทั้งชื่อเสียง จำนวนผู้ชม (Viewership Rating) สำหรับปี 2556 บริษัทฯ มีสินทรัพย์รวมเท่ากับ 2,986.2 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 16.9 มีเงินสด 572.1 ล้านบาทเพิ่มขึ้นจากปีก่อน ร้อยละ 82.4 มีอัตรากำไรขั้นต้น อัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นจากปีก่อน โดยการเพิ่มขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจาก

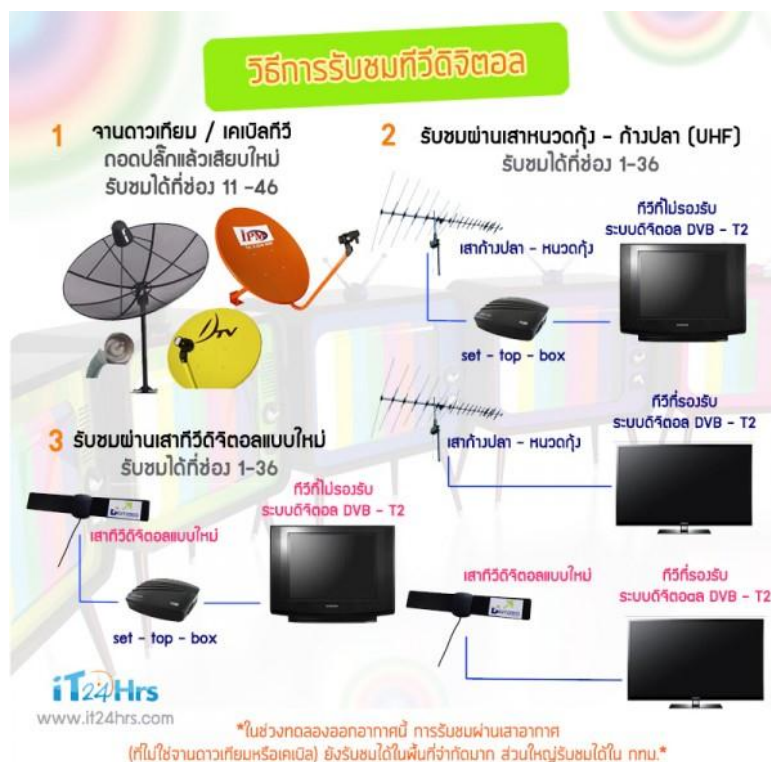
การเติบโตของกลุ่มธุรกิจสื่อเป็นหลัก ดังนั้นบริษัทฯ จึงตัดสินใจปรับโครงสร้างธุรกิจของบริษัทฯ โดยมุ่งเน้นด้านธุรกิจสื่อมากขึ้น เพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมและเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง โครงสร้างรายได้ของบริษัทฯ เป็นดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 โครงสร้างรายได้ของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) พ.ศ. 2553-2556

โครงสร้างรายได้	รายได้ปี พ.ศ.2553		รายได้ปี พ.ศ.2554		รายได้ปี พ.ศ.2555		รายได้ปี พ.ศ.2556	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
กลุ่มธุรกิจเพลง	1,053.0	36%	934.5	34%	883.2	31%	777.2	22%
กลุ่มธุรกิจโซว์บิช	533.3	18%	814.1	30%	718.8	26%	692.6	20%
กลุ่มธุรกิจสื่อ	663.3	23%	941.9	34%	1,193.0	42%	1,986.3	57%
รายได้จากธุรกิจอื่น	667.7	23%	38.9	1%	17.4	1%	5.4	0.01%
รวมรายได้	2,917.6	100%	2,729.4	100%	2,812.4	100%	3,461.5	100%

ที่มา: บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) 2556

ต่อมาในปี 2556 คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“กสทช.”) ได้กำหนดแผนการเปลี่ยนผ่านการรับส่งสัญญาณโทรทัศน์แบบภาคพื้นดิน จากเดิมระบบแอนะล็อกเปลี่ยนไปเป็นการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัล และจะยกเลิกการส่งสัญญาณโทรทัศน์ระบบแอนะล็อกเมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม นอกจากนี้ กสทช. ยังได้มีการออกประกาศการให้บริการกิจการโทรทัศน์เป็นการทั่วไป หรือ กฎ Must carry ทำให้ผู้ชมสามารถรับชมโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลผ่านทางจานดาวเทียมและเคเบิลทีวีได้ในขณะที่การส่งสัญญาณภาคพื้นดินระบบดิจิทัลยังไม่ครอบคลุมทั่วประเทศ (วิธีการรับชมโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลแสดงดังภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 วิธีการรับชมโทรทัศน์จากการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอล
ที่มา: <http://www.it24hrs.com/2014/how-to-watch-digitaltv/>

การเปลี่ยนระบบการส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์เป็นระบบดิจิตอลนี้ จะทำให้การใช้งานคลื่นความถี่ของประเทศมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยการบีบอัดสัญญาณในระบบดิจิตอลทำให้ช่องความถี่ของระบบแอนะล็อกเดิมจะส่งสัญญาณได้จำนวนช่องในระบบดิจิตอลที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่ง กสทช. ได้มีนโยบายกำหนดจำนวนช่องรายการโทรทัศน์ภาคพื้นดินของประเทศไทยใหม่ กล่าวคือ ฟรีทีวีที่มีอยู่เพียง 6 ช่องภายใต้ระบบแอนะล็อกเดิม ได้แก่ ช่อง 3,5,7,9,11 และ ThaiPBS จะมีช่องรายการออกอากาศเพิ่มขึ้นเป็น 48 ช่องภายใต้ระบบดิจิตอล โดยแบ่งออกได้เป็นทั้งหมด 3 ประเภท ดังนี้

1. ช่องบริการสาธารณะ 12 ช่อง
2. ช่องบริการชุมชน 12 ช่อง
3. ช่องบริการกลุ่มธุรกิจ 24 ช่อง ซึ่งแบ่งย่อยออกเป็นหมวดหมู่ดังนี้

- หมวดทั่วไปแบบความชัดสูง (HD) 7 ช่อง

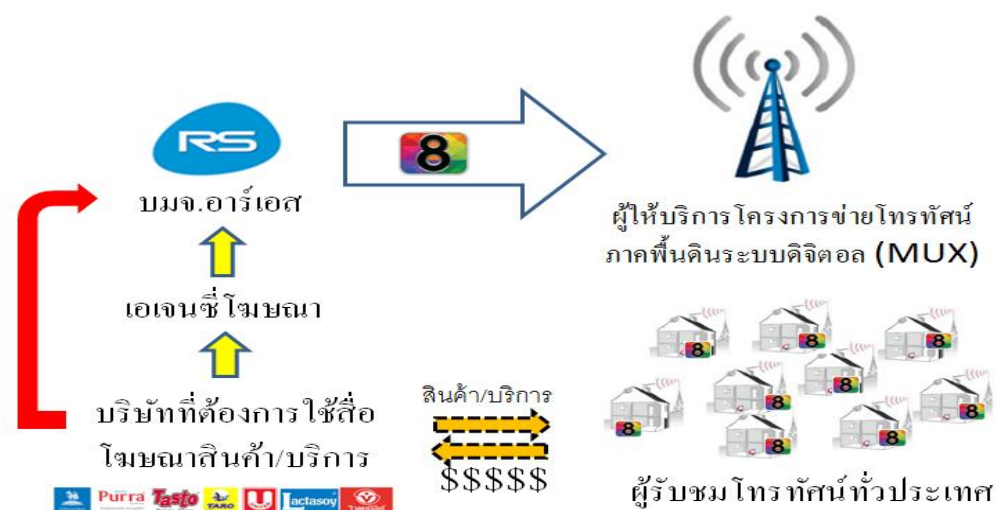
- หมวดทั่วไปแบบความซัดปกติ (SD) 7 ช่อง
- หมวดข่าวและสาระ 7 ช่อง
- หมวดเด็ก เยาวชนและครอบครัว 3 ช่อง

กสทช. ได้กำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่สำหรับการให้บริการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการสาธารณะ และประเภทบริการชุมชนจะใช้การพิจารณาจากข้อมูลและเอกสารหลักฐานประกอบการยื่นคำขอตามภารกิจและวัตถุประสงค์ของการประกอบกิจการ แต่สำหรับประเภทบริการทางธุรกิจ (จำนวน 24 ช่อง) ซึ่งเป็นประเภทที่สามารถแสวงหาผลกำไรได้ (จากการขายโฆษณา) กำหนดให้มีการพิจารณาอนุญาตโดยใช้วิธีการเปิดประมูลใบอนุญาตฯ

บริษัทฯ สนใจและได้เข้าร่วมประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัลในหมวดทั่วไปแบบความซัดปกติ (SD) จำนวน 1 ใบอนุญาต เนื่องจากเหตุผลดังนี้

1. เป็นการสร้างความมั่นคงและต่อเนื่องในการประกอบธุรกิจโทรทัศน์ของบริษัทฯ เป็นระยะเวลา 15 ปี (เริ่มปี 2557 - สิ้นสุด ปี 2572) ช่วยลดความเสี่ยงในธุรกิจหลักของบริษัทจากการที่ใบอนุญาตประกอบธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมีอายุเพียงแค่ 2 ปีเท่านั้น
2. ทำให้อัตราการเข้าถึงผู้ชมครอบคลุมมากขึ้น จากเดิมร้อยละ 68 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 100 ของครัวเรือนทั่วประเทศ
3. มีโอกาสในการเพิ่มรายได้จากการประกอบธุรกิจโทรทัศน์ของบริษัทฯ ในอนาคต เนื่องจากมูลค่าตลาดรวมของค่าโฆษณาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และทำให้สามารถเพิ่มอำนาจต่อรองของบริษัทฯ กับเอเจนซีโฆษณา (Media Agency) และผู้ซื้อโฆษณาเพราะอัตราการเข้าถึงผู้ชมโทรทัศน์ครอบคลุมสูงขึ้นทำให้อัตราค่าโฆษณาปรับสูงขึ้นได้
4. บริษัทฯ มีความพร้อมในการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล เนื่องจากมีบุคลากร เครื่องมือ อุปกรณ์ สถานที่ Contents ศิลปิน หน่วยงานสนับสนุน และมีประสบการณ์ในธุรกิจโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมากกว่า 4 ปี โดยบริษัทฯ จะโอนช่อง 8 (Entertainment Variety) ที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่แล้วมาแพร่ภาพในโทรทัศน์ระบบดิจิทัล

ลักษณะการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอลของบริษัทฯ แสดงดังภาพที่ 3



ภาพที่ 3 การดำเนินธุรกิจโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอล ของ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

จากการเปิดให้ประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิตอล ประเภทบริการทางธุรกิจ ระดับชาติ หมดหมู่ทั่วไป แบบความคมชัดปกติ (SD) จำนวน 7 ใบอนุญาต ในช่วงปลายปี 2556 ที่ผ่านมา โดย ใช้วิธีการประมูลแบบ e-auction ซึ่ง กสทช. กำหนดราคาขั้นต่ำหรือราคาเริ่มแรกจำนวน 380 ล้านบาท และให้ผู้ ร่วมประมูลเสนอราคาเพิ่มได้ภายในระยะเวลาที่กำหนด การประมูลนี้มีผู้เข้าร่วมประมูล จำนวน 16 ราย

บริษัท RSTV ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ เป็นผู้ชนะการประมูลในลำดับที่ 5 ด้วยราคาประมูล ทั้งสิ้น 2,265 ล้านบาท ทั้งนี้ราคาประมูลของผู้ชนะการประมูลทั้ง 7 ราย สรุปได้ดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผู้ชนะการประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการ โทรทัศน์ระบบดิจิตอล ประเภทบริการทางธุรกิจ ระดับชาติ หมดหมู่ทั่วไป แบบความคมชัดปกติ (SD) ทั้ง 7 ราย

ชื่อผู้ชนะการประมูล	ลำดับที่ชนะการประมูล	ราคาที่ชนะการประมูล (ล้านบาท)
บริษัท ไทย บรอดคาสติ้ง จำกัด	1	2,355
บริษัท ทูริสติก จำกัด	2	2,315
บริษัท จีเอ็มเอ็ม เอสดี ดิจิทัล ทีวี จำกัด	3	2,290
บริษัท บีอีซี-มัลติมีเดีย จำกัด	4	2,275
บริษัท อาร์.เอส.เทเลวิชั่น จำกัด	5	2,265
บริษัท โมโน บรอดคาสท์ จำกัด	6	2,250
บริษัท แบงคอก บิสซิเนส บรอดแคสติ้ง จำกัด	7	2,200

ที่มา: คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการ โทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.)

อย่างไรก็ตามการประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลนี้ มีความเสี่ยง ทั้งนี้เพราะ (1)โครงการฯ ต้องใช้เงินลงทุนสูง ประกอบด้วย ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ จำนวน 2,265 ล้านบาท โดยแบ่งชำระเป็น 6 งวด ตั้งแต่ปี 2557 – 2562 (2) ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตรายปีและทางผู้รับใบอนุญาตจะต้องนำส่งเงินเข้ากองทุนวิจัยและพัฒนาของ กสทช.อีกร้อยละ 4 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่าย (3) ค่าเช่าใช้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ประเภทที่ใช้ความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิตอล (MUX) ประมาณปีละ 50 – 80 ล้านบาท ตลอด 15 ปี และมีความเสี่ยงที่เกิดจากผลการดำเนินงานอาจจะไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากจำนวนผู้ประกอบการ และช่องออกอากาศมีจำนวนมากขึ้นมีการแข่งขันแย่งชิงงบประมาณในการโฆษณาสูงขึ้น ดังนั้นการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนทางการเงินที่เกิดจากการลงทุนภายใต้ความเสี่ยงในการประกอบการภายใต้สถานการณ์ต่างๆของพฤติกรรมคู่แข่ง และโครงสร้างตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถออกแบบกลยุทธ์ และแผนธุรกิจที่ทำให้การลงทุนในโครงการคุ้มค่าแก่เงินลงทุน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาโครงสร้างของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย รายได้ต้นทุน และผลประโยชน์ของการของธุรกิจก่อนที่จะมีการปรับเป็นโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลในปี พ.ศ. 2557
2. เพื่อศึกษาผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงสู่ระบบโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอลที่มีต่อธุรกิจในการอุตสาหกรรมโทรทัศน์และธุรกิจบันเทิงในปี พ.ศ. 2557
3. เพื่อวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนทางการเงิน และจุดคุ้มทุนในการลงทุนทำธุรกิจโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอลสำหรับธุรกิจที่ได้ลงทุนประมาณตลอดอายุโครงการ 15 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 ถึงปี พ.ศ. 2572

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

สามารถใช้เป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการนำไปใช้ในการปรับตัวจากผลกระทบของเหตุการณ์ที่อาจเกิดขึ้นได้จากความเสี่ยงและความไม่แน่นอน และเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจลงทุนในการประกอบกิจการโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบดิจิตอล นำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการพิจารณาและตัดสินใจลงทุน หรือเพื่อเป็นข้อมูลและแนวทางในการศึกษาค้นคว้าต่อไป

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษานี้จะทำการศึกษาข้อมูลของ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งถือใบอนุญาตประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติหมวดหมู่ทั่วไปแบบความคมชัดปกติจำนวน 1 ใบอนุญาต โดยจะเน้นไปที่การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินส่วนเพิ่มจากโครงการลงทุนประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลส่วนที่สามารถวัดออกมาเป็นตัวเงินได้เท่านั้น โดยนำข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินจากงบการเงินของบริษัทฯ ในอดีตและปัจจุบันเพื่อกำหนดต้นทุนและผลตอบแทนในอนาคต ซึ่งได้กำหนดให้ต้นทุนและผลตอบแทนมีค่าคงที่ไปตลอดระยะเวลาของโครงการ 15 ปี ตามอายุของใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลที่ กสทช. กำหนด

วิธีการศึกษา

1. ข้อมูลปฐมภูมิ จะเป็นการสอบถามเจ้าหน้าที่นักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ
2. ข้อมูลทุติยภูมิ ในการศึกษาครั้งนี้จะใช้ข้อมูลทุติยภูมิเป็นหลักโดยรวบรวมจากเอกสารของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

แนวคิดทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษา

เนื่องจากการลงทุนในการออกอากาศโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล (ฟรีทีวีดิจิทัล) เป็นการลงทุนของกิจการเดิม ดังนั้นแนวคิดในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าจึงเป็นการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนจากการลงทุนส่วนเพิ่ม และผลตอบแทนส่วนเพิ่มว่าการลงทุนส่วนเพิ่มนี้จะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าแก่เงินลงทุนหรือไม่ การลงทุน และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับมีผลกระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัทหรือไม่ ดังนั้นแนวคิด ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาจึงเป็นการประยุกต์แนวคิดการวิเคราะห์ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุนในโครงการ และการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการในกรณี with and without project คือ ประเมินต้นทุน ผลตอบแทน กรณีประมาณไม่ได้กับกรณีที่ประมาณได้เปรียบเทียบกัน

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนในการลงทุนของรัฐกิจ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนและผลตอบแทนทางการเงินมีหลักเกณฑ์การตัดสินใจแบ่งเป็น 2 ประเภทหลัก ๆ คือ

1. เกณฑ์การตัดสินใจแบบไม่ต้องปรับค่าของเวลา เป็นเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนแบบเก่าและง่ายต่อการปฏิบัติ สามารถทำได้หลายวิธี ได้แก่

1.1 การตรวจสอบอย่างง่าย ๆ (Ranking by Inspection) เป็นเกณฑ์การตัดสินใจที่ง่าย และการตัดสินใจได้อย่างคร่าว ๆ คือ เปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนและค่าใช้จ่าย

1.2 ระยะคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาที่ผลตอบแทนสุทธิจากการดำเนินงานมีค่าเท่ากับค่าการลงทุนของโครงการ โดยพิจารณาจำนวนปีว่าจะได้รับผลตอบแทนคุ้มกับเงินที่ลงทุน ในกรณีที่ผลตอบแทนที่ได้รับมีจำนวนเงินไม่เท่ากันแล้ว การคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนทำได้โดยบวกจำนวนผลตอบแทนสุทธิที่ได้รับในแต่ละปีจนกว่าจะมีจำนวนเท่ากับเงินลงทุนสุทธิครั้งแรก

1.3 อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน เป็นวิธีวัดค่าของโครงการในรูปของอัตราส่วนร้อยละของผลตอบแทนสุทธิของการดำเนินงานต่อการลงทุนหรือคำนวณได้จาก

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน} = \frac{\text{ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยจากการดำเนินงาน}}{\text{มูลค่าเฉลี่ยของเงินลงทุน}} \times 100$$

2. **เกณฑ์การตัดสินใจแบบปรับค่าของเวลา** ในการวิเคราะห์โครงการนั้น เงินทุนที่ใช้เวลานานกว่า 1 ปี ต้องมีการปรับค่าของเวลาของการวัดความสำเร็จของโครงการให้มา เป็นมูลค่าปัจจุบัน เพื่อดูว่าผลตอบแทนคุ้มหรือไม่โดยมีตัวแปรที่เกี่ยวข้องได้แก่

มูลค่าการลงทุนของโครงการในบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และค่าใช้จ่ายลงทุนอื่นๆที่เพิ่มขึ้นทั้งหมดรวมเรียกว่า Incremental Investment Cost ในปีต่างๆ ซึ่งคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ณ อัตราคิดลด $r = r_0$ % คำนวณได้จาก

$$PVICF = \sum_{t=0}^{t=n} \frac{ICF_t}{(1 + r_0)^t}$$

ICF_t หมายถึง เงินลงทุนในโครงการที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมุลงานได้ในปีที่ t
ได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนโครงข่าย
โทรทัศน์ (MUX) และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

r_0 หมายถึง อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้

t หมายถึง ปีการดำเนินโครงการ

n หมายถึง อายุโครงการ

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนทางการเงินจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = r_0$ %
คำนวณได้จาก

$$\begin{aligned} PVBF &= \sum_{t=0}^{t=n} \frac{BF_t}{(1+r_0)^t} \\ &= \sum_{t=0}^{t=n} \frac{TR_t - OC_t}{(1+r_0)^t} \end{aligned}$$

โดยที่	BF_t	หมายถึง	มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนที่เกิดขึ้นแก่เงินลงทุนที่ลงทุนในโครงการแต่ละปีที่ t
	TR_t	หมายถึง	รายรับส่วนที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมุลงานได้ในปีที่ t ได้แก่รายรับที่เกิดขึ้นจากการออกอากาศ รายรับจากการสนับสนุนรายการ และอื่นๆ โดยหักส่วนแบ่ง กสทช. ร้อยละ 4 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่าย
	OC_t	หมายถึง	ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินการในปีที่ t ซึ่งต้นทุนนี้ไม่รวมค่าเสื่อมราคา และดอกเบี้ยจ่ายให้กับเงินลงทุนที่กู้มาลงทุน ได้แก่ ต้นทุนผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายการ และต้นทุนในการดำเนินงาน
	r_0	หมายถึง	อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้
	t	หมายถึง	ปีการดำเนินโครงการ
	n	หมายถึง	อายุโครงการ

นิยามของต้นทุนและผลตอบแทนจะถูกกำหนดโดยวัตถุประสงค์ของกิจการที่ตั้งไว้ กล่าวคือ ต้นทุน หมายถึง ปัจจัยที่ลดหรือมีผลในทางกลับกันต่อวัตถุประสงค์ของโครงการ ส่วนผลตอบแทน หมายถึง ผลตอบแทนทางการเงินที่ได้รับเพิ่มขึ้นจากการดำเนินโครงการ ซึ่งทั้งสองส่วนนี้จะคิดเฉพาะส่วนที่เกิดจาก

ผลผลิตและปัจจัยการผลิตส่วนเพิ่ม (incremental outputs and inputs) เนื่องจากความแตกต่างที่เกิดขึ้นจากการมีและไม่มีโครงการ (with and without projects) โดยที่ข้อมูลต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการจะถูกนำมาใช้ในการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการตามการวิเคราะห์แบบปรับค่าของเวลา (Discounted measures of project worth) ซึ่งเป็นวิธีร่วมสมัยและใช้กันอย่างแพร่หลายทั่ว ๆ ไป มีดังนี้

2.1 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ (Net Present Value of Benefit : NPVBF)

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ หมายถึงผลรวมของผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาตลอดอายุของโครงการแล้ว ซึ่งคำนวณขึ้นเพื่อใช้วัดว่าโครงการให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุนหรือมีผลกำไรต่อต้นทุนรวมหรือไม่ในเชิงธุรกิจ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการเป็นการเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ กับกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยหรือค่าเสียโอกาสของเงินทุน ซึ่งส่วนใหญ่ใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินเป็นอัตราคิดลด โครงการที่เหมาะสมกับการลงทุนนั้นต้องมี มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมากกว่าศูนย์ ซึ่งหมายความว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายของโครงการ ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณดังนี้

$$\begin{aligned} \text{NPVBF} &= \text{PVBF} - \text{PVICF} \quad \text{ณ อัตราคิดลด } r \text{ เท่ากับ } r_0 \\ &= \sum_{t=0}^{t=n} \frac{\text{TR}_t - \text{OC}_t}{(1 + r_0)^t} - \sum_{t=0}^{t=n} \frac{\text{ICF}_t}{(1 + r_0)^t} \end{aligned}$$

โดยที่ TR_t หมายถึง รายรับส่วนที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมุลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ รายรับที่เกิดขึ้นจากการออกอากาศ รายรับจากการสนับสนุนรายการ และอื่นๆ โดยหักส่วนแบ่ง กสทช. ร้อยละ 4 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่าย

OC_t หมายถึง ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินการในปีที่ t ซึ่งต้นทุนนี้ไม่รวมค่าเสื่อมราคา และดอกเบี้ยจ่ายให้กับเงินลงทุนที่กู้มาลงทุน ได้แก่ ต้นทุนผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายการ และต้นทุนในการดำเนินงาน

ICF_t หมายถึง เงินลงทุนในโครงการที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมูลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนโครงข่ายโทรทัศน์ (MUX) และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

r_0 หมายถึง อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้

t หมายถึง ปีการดำเนินโครงการ

n หมายถึง อายุโครงการ

2.2 อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio: BCR)

อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน หมายถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายทั้งหมดตลอดอายุของโครงการ

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการใดๆ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนจะต้องมีค่ามากกว่าหรืออย่างน้อยที่สุดต้องมีค่าเท่ากับหนึ่ง ทั้งนี้เนื่องจากถ้าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่าหนึ่ง ย่อมหมายความว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป หรือถ้าอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับหนึ่ง ก็หมายความว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าเท่ากับค่าใช้จ่ายที่เสียไปพอดี

อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนนี้ในทางธุรกิจเรียกว่าดัชนีผลกำไร ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณดังนี้

$$BCR = \frac{PVBF}{PVICF} \quad \text{ณ อัตราคิดลด } r \text{ เท่ากับ } r_0$$

$$= \left[\sum_{t=0}^{t=n} \frac{TR_t - OC_t}{(1 + r_0)^t} \right] / \sum_{t=0}^{t=n} \frac{ICF_t}{(1 + r_0)^t}$$

โดยที่	TR_t	หมายถึง	รายรับส่วนที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมูลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ รายรับที่เกิดขึ้นจากการออกอากาศ รายรับจากการสนับสนุนรายการ และอื่นๆ โดยหักส่วนแบ่ง กสทช. ร้อยละ 4 ของรายได้ก่อนหักค่าใช้จ่าย
	OC_t	หมายถึง	ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินการในปีที่ t ซึ่งต้นทุนนี้ไม่รวมค่าเสื่อมราคา และดอกเบี้ยจ่ายให้กับเงินลงทุนที่กู้มาลงทุน ได้แก่ ต้นทุนผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายการ และต้นทุนในการดำเนินงาน
	CF_t	หมายถึง	เงินลงทุนในโครงการที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมูลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนโครงข่ายโทรทัศน์ (MUX) และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร
	r_0	หมายถึง	อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้
	t	หมายถึง	ปีการดำเนินโครงการ
	n	หมายถึง	อายุโครงการ

2.3 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Financial Internal Rate of Return: FIRR)

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับทั้งหมดเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่ายทั้งหมด หรือหมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการถือว่าเป็นอัตราร้อยละที่แสดงถึงความสามารถของเงินทุนที่จะก่อให้เกิดรายได้คุ้มกับเงินลงทุนของโครงการพอดี การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ คือการคำนวณหาค่าอัตราคิดลดว่ามีค่าเท่าใดจึงจะทำให้ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ดังนั้นการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ จึงคล้ายคลึงกับการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการเกือบทุกอย่าง จะแตกต่างกันก็ตรงที่ใช้อัตราดอกเบี้ยในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ส่วนการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของ

โครงการ จะเป็นการใช้อัตราคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ มีค่าเท่ากับ ศูนย์ เมื่อคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการแล้วจึงนำไปเปรียบเทียบกับค่าเสียโอกาสของเงินทุน คืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ กล่าวคืออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ก็แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนคุ้มค่างบกับเงินลงทุนที่จ่ายออกไป

การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการสามารถคำนวณได้ด้วยวิธีการทดลองซ้ำแล้วซ้ำอีก เพื่อหาระดับค่าของอัตราคิดลดจนทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณดังนี้

$$NPVBF = \sum_{t=0}^n \frac{(BF_t - ICF_t)}{(1+r)^t} = 0$$

โดยที่ BF_t หมายถึง มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนที่เกิดขึ้นแก่เงินลงทุนที่ลงทุนในโครงการแต่ละปีที่ t

ICF_t หมายถึง เงินลงทุนในโครงการที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมุลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนโครงข่ายโทรทัศน์ (MUX) และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

r หมายถึง อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

t หมายถึง ปีการดำเนินโครงการ

n หมายถึง อายุโครงการ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อต้นทุนและผลตอบแทน ซึ่งจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการในที่สุด ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ จะทำให้ผู้ประเมินโครงการทราบว่า หากมีตัวแปรใดที่ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้แล้วนั้น จะมีผลกระทบต่อ

ผลตอบแทนสุทธิของโครงการอย่างไรบ้าง ทั้งนี้เพื่อจะได้หาทางควบคุมตัวแปรเหตุต่าง ๆ เหล่านั้นเป็นการล่วงหน้า เพื่อจะทำให้การดำเนินโครงการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ตรงกับประมาณการให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนสามารถแยกวิเคราะห์ได้ดังนี้

ต้นทุนรวม (Total Cost) = ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Cost) + ต้นทุนผันแปร หรือ
 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ (Operating Cost) + ต้นทุนทางอ้อม

ผลตอบแทนรวม (Benefit) = รายได้รวม (Total Revenue) – ต้นทุนผันแปรและค่าใช้จ่ายต่างๆ
 ที่ไม่รวมค่าดอกเบี้ยเงินกู้ที่กู้มาลงทุน

ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อโครงการ มีอยู่เพียง 2 ปัจจัย ได้แก่

(1) การเปลี่ยนแปลงปัจจัยด้านผลตอบแทนของโครงการ

(2) การเปลี่ยนแปลงปัจจัยด้านต้นทุนของโครงการ

ในการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ ตัวแปรที่สำคัญที่ใช้เพื่อการวิเคราะห์ความไวของต้นทุนและผลตอบแทน ได้แก่ ความผันแปรของต้นทุนรวม ความผันแปรของราคา และความผันแปรของปริมาณความต้องการในการใช้สื่อของบริษัทในการโฆษณา การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยดังกล่าวอาจเกิดขึ้นเฉพาะปัจจัยใดปัจจัยหนึ่ง หรืออาจเกิดขึ้นพร้อม ๆ กันก็ได้ ซึ่งถ้ามีการเปลี่ยนแปลงก็จะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนสุทธิของโครงการ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการโดยพิจารณาจากกลยุทธ์ในการกำหนดราคาและต้นทุนการผลิตในระยะยาว

การวิเคราะห์ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยในระยะยาวเป็นการคิดต้นทุนเพื่อใช้ในการกำหนดราคาสินค้าในระยะยาวและการตั้งราคาค่าบริการที่จะให้ได้กำไรตามเป้าหมายที่กำหนด การกำหนดราคาสินค้าโดยวิธีนี้เป็นวิธีหนึ่งของการกำหนดราคาโดยใช้หลักการต้นทุนเพิ่มหน่วยสุดท้าย ซึ่งเหมาะสำหรับการกำหนดราคาสินค้าสาธารณูปโภคที่มีลักษณะของการลงทุนที่มีมูลค่าการลงทุนขนาดใหญ่ ไม่สามารถแบ่งการลงทุนเพื่อตอบสนองการบริโภคแต่ละหน่วยได้ (Problem of indivisibility) จึงอาศัยหลักการของต้นทุนเฉลี่ย (Average Cost) มาพิจารณาร่วมกันกับ ต้นทุนส่วนที่เพิ่ม (Incremental Cost) อันเนื่องมาจากการขยายการลงทุน ต้นทุนส่วนเพิ่มเฉลี่ยที่คำนวณได้นี้จะมีค่าเท่ากับต้นทุนส่วนเพิ่มหน่วยสุดท้ายในระยะยาว (Long-run Marginal Cost) การคำนวณจะใช้วิธีการเฉลี่ยต้นทุนหน่วยสุดท้ายในช่วงที่ทำการศึกษา ราคาที่

ได้จะ ไม่มีความผันผวนเพราะต้นทุนส่วนเพิ่มเฉลี่ยในแต่ละปีที่คำนวณได้จะเท่ากันตลอด และอาศัยหลักการหามูลค่าปัจจุบัน (Present Value) ของต้นทุนและปริมาณที่เกิดขึ้นในอนาคตด้วยการใช้อัตราส่วนลด (r) เป็นตัวปรับที่จะสะท้อนน้ำหนักของมูลค่าที่แท้จริงของเงินลงทุนหรือความพึงพอใจ (อรรถประโยชน์) ระหว่างเวลาปัจจุบันกับเวลาในอนาคต เนื่องจากต้นทุนและผลผลิตส่วนเพิ่มที่ใช้คำนวณเกิดขึ้นในหลายระยะเวลาในอนาคตซึ่งมีมูลค่าที่แท้จริงไม่เท่ากัน จึงจำเป็นต้องปรับค่าให้เป็นปัจจุบันเพื่อให้สามารถเปรียบเทียบกันได้ โดย AIC สามารถคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

$$AIC = \frac{\text{Discounted incremental costs}}{\text{Discounted incremental production}}$$

$$= \left[\sum_{t=0}^{t=n} \frac{ICF_t}{(1+r_0)^t} + \sum_{t=0}^{t=n} \frac{OC_t}{(1+r_0)^t} \right] / \sum_{t=0}^{t=n} \frac{Q_t}{(1+r_0)^t}$$

โดยที่ ICF_t หมายถึง เงินลงทุนในโครงการที่เพิ่มขึ้นเมื่อโครงการประมุลงานได้ในปีที่ t ได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการ ต้นทุนโครงข่ายโทรทัศน์ (MUX) และเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

OC_t หมายถึง ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากการดำเนินการในปีที่ t ซึ่งต้นทุนนี้ไม่รวมค่าเสื่อมราคา และดอกเบี้ยจ่ายให้กับเงินลงทุนที่กู้มาลงทุน ได้แก่ ต้นทุนผลิต ค่าใช้จ่ายในการผลิตรายการ และต้นทุนในการดำเนินงาน

Q_t หมายถึง ปริมาณผลผลิตส่วนเพิ่มในปีที่ t

r_0 หมายถึง อัตราคิดลด หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้

t หมายถึง ปีการดำเนินโครงการ

n หมายถึง อายุโครงการ

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บมจ.ชนชาติ (2557) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนประกอบกิจการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการธุรกิจระดับชาติ ครอบคลุมทั่วไปแบบความคมชัดสูงของช่อง อมรินทร์ เทเลวิชั่น โดยการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ด้วยวิธีดังต่อไปนี้ (1) วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) (2) วิธีอัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) (3) วิธีการคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) การวิเคราะห์ตั้งอยู่บนสมมติฐานว่าโครงการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต (ตลอดระยะเวลา 15 ปี) และไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดๆอย่างมีนัยสำคัญเกิดขึ้น

การประมาณรายได้หลักของธุรกิจประกอบด้วย 2 ส่วน คือ รายได้จากการจำหน่ายโฆษณา และรายได้จากการจัดสรรเวลาให้ผู้อื่นดำเนินรายการ ในส่วนของต้นทุนหลักของธุรกิจประกอบด้วย 3 ส่วน คือ ต้นทุนที่ใช้ในการผลิตรายการ ต้นทุนที่ใช้ในการออกอากาศ และต้นทุนค่าตัดจำหน่ายใบอนุญาตและค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตรายการ สมมติฐานค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหารประมาณการจากงบประมาณของบริษัท และปรับขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อทั่วไป ในการคำนวณใช้อัตราคิดลด เท่ากับ 10.3% ผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนได้ NPV เท่ากับ 826 ล้านบาท IRR เท่ากับ 14.5% และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 9 ปี 3 เดือน อย่างไรก็ตามโครงการนี้มีความเสี่ยงที่ต้องพิจารณา คือ เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนสูง ความเสี่ยงจากการไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง จากกรณีเหตุสุดวิสัย และความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย

บ.แอตไวเซอร์รี่ พลัส (2557) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนประกอบกิจการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติของกลุ่ม บีอีซี เวิลด์ ซึ่งประกอบธุรกิจทีวีดิจิทัลจำนวน 3 ใบอนุญาต ได้แก่ ครอบคลุมทั่วไปความคมชัดสูง ครอบคลุมทั่วไปความคมชัดปกติ และหมวดเด็กเยาวชน และครอบครัว ซึ่งได้ประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินโดยการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) โดยได้อ้างอิงจากข้อมูลที่ได้รับจากบริษัท รวมทั้งการสัมภาษณ์หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมจากผู้บริหาร ตลอดจนการวิเคราะห์ข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจทีวีดิจิทัล และได้ปรับสมมติฐานบางรายการให้สะท้อนถึงภาวะตลาด และการแข่งขันในอุตสาหกรรม รวมถึงสภาพอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง และเศรษฐกิจโดยรวม

รายได้หลักของธุรกิจมาจากค่าโฆษณา ในขณะที่ต้นทุนจำแนกได้เป็นต้นทุนการผลิตรายการซึ่งใช้แนวทางการดำเนินธุรกิจเหมือนกับไทยทีวีสีช่อง 3 ในปัจจุบัน ต้นทุนค่าใบอนุญาต และค่าเช่าโครงข่ายตามหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ

และผู้ให้บริการโครงข่าย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสัมพันธ์กับยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการลงทุนตามนโยบายลงทุนเพื่อรองรับการออกอากาศผ่านระบบดิจิทัลของบริษัท สำหรับอัตราคิดลดที่ใช้ เท่ากับ 13.3% ผลการคำนวณได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 23,236 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนการลงทุน(IRR) เท่ากับ 46.25% ต่อปี และระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 6.49 ปี ซึ่งถือว่าเหมาะสม และสร้างความต่อเนื่องให้ธุรกิจของบริษัท อย่างไรก็ตามมีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นคือ การขาดทุนในช่วงแรกของการลงทุน ผลตอบแทนที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ และความเสี่ยงจากสภาพคล่องที่ลดลง และหนี้สินจากการระดมทุนการจ่ายค่าธรรมเนียมใบอนุญาตที่มีมูลค่าสูง

รศ.ดร. หุ่นสวัสดิ์ (2556) ศึกษาการเปลี่ยนผ่านของเทคโนโลยี กรณีการส่งสัญญาณโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล (Digital Terrestrial Television) ของประเทศไทย โดยตั้งสมมติฐานแบ่งกลุ่มผู้ประกอบการทีวีดิจิทัลประเภทบริการทางธุรกิจระดับชาติ จำนวน 24 ช่อง ออกเป็น 3 กลุ่มได้แก่ (1) กลุ่มผู้นำตลาด (Market leaders) จำนวน 3 ราย ถือใบอนุญาตประกอบกิจการรายละ 3 ช่อง (2) กลุ่มผู้ประกอบการทีวีเดิม (Second tier) จำนวน 4 ราย ถือใบอนุญาตประกอบกิจการรายละ 2 ช่อง และ (3) กลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ (New operator) จำนวน 7 ราย ถือใบอนุญาตประกอบกิจการรายละ 1 ช่อง นำมาวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุนโดยคิดมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

ผลการศึกษาพบว่ารายได้ของผู้ประกอบการแต่ละรายขึ้นอยู่กับจำนวนของผู้ชมฟรีทีวี ส่วนแบ่งตลาดจำนวนผู้ชม คุณภาพของเนื้อหารายการ อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจหรือ GDP per capita และจำนวนประชากรทั้งหมด สำหรับต้นทุนของผู้ประกอบการแต่ละรายขึ้นอยู่กับรายรับที่ได้ ค่าใช้จ่ายคงที่ เช่น ค่าใช้จ่ายในการแพร่สัญญาณโทรทัศน์ ผลการคำนวณ NPV ของผู้ประกอบการแต่ละกลุ่มในการดำเนินกิจการโทรทัศน์ตลอดระยะเวลา 15 ปี และใช้อัตราคิดลดประมาณ 7% จำแนกออกเป็น 2 กรณี คือ (1) กรณีการเปลี่ยนผ่านจากแอนะล็อกเป็นดิจิทัลทำได้ช้า (ภายใน 10 ปี) จะให้ NPV ของแต่ละกลุ่ม คือ กลุ่มผู้นำตลาด กลุ่มผู้ประกอบการทีวีเดิม และกลุ่มผู้ประกอบการรายใหม่ เท่ากับ 703 , 503 และ 106 (หน่วย : ร้อยล้านบาท) ตามลำดับ (2) กรณีการเปลี่ยนผ่านจากแอนะล็อกเป็นดิจิทัลทำได้เร็ว (ภายใน 5 ปี) จะได้ NPV ของแต่ละกลุ่ม เท่ากับ 915 , 691 และ 254 (หน่วย : ร้อยล้านบาท) ตามลำดับ สำหรับข้อเสนอแนะที่มี คือ คณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) และผู้ประกอบการควรจูงใจให้มีการเปลี่ยนผ่านจากระบบแอนะล็อกเป็นดิจิทัลโดยการให้การอุดหนุนค่าใช้จ่ายในการซื้อกล่องรับสัญญาณ (Set top box) เนื่องจากหากผู้บริโภคต้องมีต้นทุนที่สูงขึ้นในการรับชมดิจิทัลทีวี การเปลี่ยนผ่านก็จะยิ่งทำได้ช้าลง ดังนั้นควรที่จะมีการกระตุ้นให้เกิดการเปลี่ยนผ่านโดยการแจกจ่ายให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อกล่องรับสัญญาณ (Set top box) ดังกล่าว

บทที่ 3

ภาพรวมและโครงสร้างของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย

หน้าที่หลักของกิจการโทรทัศน์ คือ การผลิตและแพร่กระจายสัญญาณภาพและเสียง ของรายการต่างๆ อาทิ ข่าวสาร บันเทิง สารคดีไปยังผู้รับชม เพื่อที่จะเข้าใจลักษณะพื้นฐานของกิจการโทรทัศน์ เราจำเป็นต้องศึกษาถึงวิธีการต่างๆ ในการแพร่กระจายสัญญาณภาพและเสียง ธุรกิจต่างๆ ในกิจการโทรทัศน์ รูปแบบการดำเนินงานของกิจการโทรทัศน์ มูลค่าของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย และการปรับตัวของผู้ประกอบการสถานีวิทยุโทรทัศน์ภาคพื้นดิน(ฟรีทีวี)ในประเทศไทย ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1 การส่งและกระจายสัญญาณโทรทัศน์

การส่งและกระจายสัญญาณโทรทัศน์สามารถทำได้หลายวิธี ทั้งนี้แต่ละวิธีจะมีค่าใช้จ่าย คุณภาพสัญญาณ จิตความสามารถในการสื่อสารแบบโต้ตอบ ความครอบคลุมพื้นที่ซึ่งแตกต่างกันออกไป ในส่วนนี้จะวิเคราะห์ทางเลือกต่างๆ ในการส่ง และกระจายสัญญาณโทรทัศน์ใน 3 ทางเลือก คือ การส่งและกระจายสัญญาณของโทรทัศน์ ภาคพื้นดิน/ฟรีทีวี การส่งและกระจายของโทรทัศน์แบบบอกรับสมาชิก/เคเบิลทีวี และการส่งและกระจายสัญญาณของโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม โดยมีรายละเอียด ดังนี้

3.1.1 โทรทัศน์ภาคพื้นดิน/ฟรีทีวี

โทรทัศน์ภาคพื้นดิน (Terrestrial television) เป็นโทรทัศน์ที่ไม่เก็บค่ารับชมหรือ “ระบบฟรีทีวี” (Free TV System) ระบบโทรทัศน์ประเภทนี้ที่เป็นที่คุ้นเคยของประชาชนทั่วไปมากที่สุด และได้รับการยอมรับให้เป็นช่องทางหลักในการออกอากาศของประเทศ เพราะเป็นระบบที่บุคคลทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ง่าย และให้บริการมานานที่สุดในประเทศไทย ในปัจจุบันมีสถานีโทรทัศน์ที่แพร่ภาพออกอากาศในระบบนี้อยู่ทั้งหมด 6 ช่อง ได้แก่ ช่อง 3 , ช่อง 5 , ช่อง 7, ช่อง 9 (โมเดิร์นไนน์ทีวี), ช่อง 11(สถานีโทรทัศน์ NBT) และสถานีโทรทัศน์สาธารณะ Thai PBS

การแพร่ภาพของโทรทัศน์ภาคพื้นดินในประเทศไทยใช้ความถี่ 2 ระบบตามย่านความถี่ คือ ย่านคลื่นความถี่สูง (VHF:Very High Frequency Band) ซึ่งแพร่ภาพด้วยคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าที่ ความถี่ 30-300 เมกะเฮิร์ตซ์ และย่านคลื่นความถี่สูงมาก (UHF:Ultra High Frequency Band) แพร่ภาพด้วยคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าที่ความถี่ 300 เมกะเฮิร์ตซ์ถึง 3 กิกะเฮิร์ตซ์ ในปัจจุบัน ช่อง 5, ช่อง 7, โมเดิร์นไนน์ทีวี และ

สถานีโทรทัศน์ NBT แพร่ภาพในระบบ VHF ในขณะที่ ช่อง 3 อสมท. และสถานีโทรทัศน์สาธารณะ Thai PBS แพร่ภาพในระบบ UHF

โทรทัศน์ภาคพื้นดินมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนด้านอุปกรณ์ในการแพร่ภาพค่อนข้างมาก เนื่องจากเป็นระบบเปิดซึ่งใช้คลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าในการส่งสัญญาณที่ต้องกระจายออกเป็นวงกว้าง จากเสาส่งสัญญาณผ่านอากาศไปยังบ้านเรือนของประชาชน โดยไม่ได้เดินทางผ่านสายใด ๆ เหมือนในกรณีของเคเบิลทีวี สัญญาณที่ส่งจึงรั่วไหลและถูกคลื่นแม่เหล็กไฟฟ้าอื่นๆ ในชั้นบรรยากาศและสิ่งกีดขวางรบกวนได้ง่าย ดังนั้นหากต้องการจะแพร่ภาพในระยะไกลก็จะต้องมีเครื่องทวนขยายสัญญาณในหลายจุดทั่วประเทศหรือใช้การทวนสัญญาณที่รับมาจากสัญญาณดาวเทียมก็ได้ สถานีโทรทัศน์ ภาคพื้นดินในประเทศไทยมีจำนวนสถานีทวนสัญญาณจากสัญญาณดาวเทียม ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 จำนวนสถานีทวนสัญญาณของสถานีโทรทัศน์ภาคพื้นดินในประเทศไทย

ชื่อสถานี	จำนวนสถานีทวนสัญญาณ/สถานีเครือข่าย					
	ช่อง 3	ช่อง 5	ช่อง 7	ช่อง 9	ช่อง 11	ThaiPBS
พ.ศ.2533	23	15	20	22	NA	-
พ.ศ.2536	32	24	28	32	NA	-
พ.ศ.2539	32	29	33	32	32	1
พ.ศ.2542	32	30	35	32	32	37
พ.ศ.2545	32	31	37	32	32	47

ที่มา: สถานีวิทยุโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3, 2545

อย่างไรก็ดี สำหรับผู้รับชมแล้วโทรทัศน์ภาคพื้นดินจะมีค่าใช้จ่ายในการรับสัญญาณที่น้อยที่สุด โดยผู้รับที่อยู่ในรัศมีคลื่นสัญญาณซึ่งมีเสาอากาศทั่วไปก็สามารถรับชมการแพร่ภาพได้ โทรทัศน์ภาคพื้นดินจึงสามารถแพร่ภาพเข้าถึงครัวเรือนต่าง ๆ ได้มากที่สุด ในปัจจุบันสถานีโทรทัศน์ภาคพื้นดินในประเทศไทยสามารถส่งสัญญาณครอบคลุมพื้นที่มากกว่าร้อยละ 85 ของประเทศไทย และครอบคลุมประชากรมากกว่าร้อยละ 95 ของประชากรไทยทั้งหมด

ในส่วนด้านรายได้นั้น สถานีโทรทัศน์ระบบฟรีทีวี (Free TV System) ซึ่งเป็นสถานีโทรทัศน์ภาคพื้นดินในประเทศไทยมีรายได้ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 80 จากการขาย โฆษณา และมีรายได้อื่นๆ ที่เหลือมาจากค่าเช่าเวลา ค่าลิขสิทธิ์รายการ และรายได้จากการลงทุน

3.1.2 โทรทัศน์แบบบอกรับสมาชิก / เคเบิลทีวี

เคเบิลทีวีเป็นระบบโทรทัศน์ที่ใช้กระจายสัญญาณผ่านใยแก้วนำแสง (Optic fibre) หรือสายสัญญาณอื่นๆ เช่น สายโคแอกเชียลไปยังครัวเรือนของผู้ชม โดยรายการที่แพร่ภาพส่วนใหญ่ มักจะมีการเข้ารหัสสัญญาณไว้เพื่อป้องกันมิให้ผู้ที่ไม่ใช่สมาชิกรับชมได้ ผู้ที่จะสามารถรับชมจึงต้องสมัครเป็นสมาชิกซึ่งจะได้รับกล่องถอดรหัสสัญญาณ นอกจากแพร่ภาพผ่านสัญญาณแล้วผู้ประกอบการโทรทัศน์แบบบอกรับสมาชิกยังสามารถให้บริการได้โดยผ่านดาวเทียม ซึ่งทำให้ไม่ต้องเดินสายเข้าสู่ครัวเรือนทั้งหมด ในประเทศไทยมักเรียกผู้ประกอบการในกลุ่มนี้ว่า เคเบิลทีวีด้วย แม้ไม่ได้ใช้สายเคเบิลในการให้บริการก็ตาม

ในการประกอบกิจการเคเบิลทีวี ผู้ให้บริการโดยเฉพาะผู้ให้บริการที่เลือกใช้เทคโนโลยีใยแก้วนำแสงจะมีต้นทุนคงที่ในระดับสูง เนื่องจากต้องลงทุนด้านโครงข่ายสื่อสารสัญญาณ ครอบคลุมทุกพื้นที่ที่มีสมาชิก โดยไม่สามารถสร้างสถานีทวนสัญญาณจำนวนน้อยได้อย่างโทรทัศน์ภาคพื้นดิน ตลอดจนต้องลงทุนในอุปกรณ์รับสัญญาณสำหรับสมาชิกและระบบการบริการลูกค้า นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีต้นทุนถึงขั้นแปรในระดับที่สูง โดยเฉพาะต้นทุนค่าลิขสิทธิ์ของรายการที่นำมาออกอากาศ ผู้ประกอบการจึงต้องมีสมาชิกจำนวนมากจึงจะถึงจุดคุ้มทุน

ข้อดีของเคเบิลทีวี คือ ภาพและเสียงคมชัดมากกว่าของโทรทัศน์ภาคพื้นดิน เนื่องจากเป็นระบบปิดซึ่งทำให้ไม่มีคลื่นรบกวน โดยเฉพาะการแพร่ภาพผ่านใยแก้วนำแสง นอกจากนี้เคเบิลทีวียังเป็นระบบที่สามารถให้บริการการสื่อสารสองทาง (Interactive) คือสมาชิกสามารถส่งสัญญาณไปยังบริษัทเคเบิลทีวีเช่นเดียวกับที่ผู้ให้บริการเคเบิลทีวีสามารถส่งสัญญาณมายังสมาชิก ผู้ประกอบการเคเบิลทีวีจึงสามารถให้บริการเสริมอื่นๆ ร่วมได้ เช่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โทรศัพท์ และภาพยนตร์ตามสั่ง (Video on demand หรือ VOD)

ในปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ให้บริการระดับประเทศที่เป็นผู้ประกอบการรายใหญ่ คือ บริษัท ทู วิชั่นส์ เคเบิล จำกัด (“TRUE”) และบริษัท ซีทีเอช จำกัด (มหาชน) (“CTH”) นอกจากนี้ ยังมีผู้ให้บริการเคเบิลทีวีท้องถิ่นในเขตภูมิภาค อีกกว่า 520 ราย ทำให้ในปัจจุบันมีครัวเรือนไทยที่สามารถเข้าถึงบริการเคเบิลทีวีทั้งสิ้นประมาณ 19% ของครัวเรือนทั่วประเทศ

ผู้ประกอบการเคเบิลทีวีมักแพร่ภาพรายการโทรทัศน์โดยไม่ได้ผลิตรายการส่วนใหญ่เอง แต่มักซื้อรายการต่างๆ จากต่างประเทศทั้งรายการสารคดี กีฬา ข่าว ภาพยนตร์ หรือ แฟชั่น เป็นต้น

3.1.3 โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม

โทรทัศน์ผ่านดาวเทียมในที่นี้ หมายถึง โทรทัศน์ซึ่งส่งสัญญาณผ่านดาวเทียมโดยไม่มี การเข้ารหัสสัญญาณทำให้สามารถรับชมได้ หากผู้รับชมมีจานรับสัญญาณดาวเทียมและกล่องรับสัญญาณ เช่น PSI, DynaSAT, InfoSAT, DTV เป็นต้น โทรทัศน์ผ่านดาวเทียมยังเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการแพร่ ภาพในพื้นที่ซึ่งการส่งสัญญาณภาคพื้นดินไม่สามารถทำได้โดยสะดวก และช่วยเพิ่มทางเลือกในการรับชม รายการของผู้ชมนอกจากนี้ ในปัจจุบันยังมีการนำโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมมาให้บริการโทรทัศน์แบบ บอกรับสมาชิกอีกด้วยด้วยดังตัวอย่างของ ทูวี่ชั่นส์ อย่างไรก็ตามในการรับสัญญาณของโทรทัศน์ผ่าน ดาวเทียม ผู้ชมต้องมีจานรับสัญญาณดาวเทียมติดตั้งอยู่จึงสามารถจะรับชมได้

ในปัจจุบัน ประเทศไทยมีบริษัท ที่ให้บริการส่งสัญญาณผ่านดาวเทียม 2 บริษัท คือ บริษัท กสท โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีสถานีภาคพื้นดินของตนเองและให้บริการเช่าช่องสัญญาณ ของดาวเทียมระหว่างประเทศด้วย และบริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมี ทั้งสถานีภาคพื้นดิน และ ดาวเทียมกลุ่มไทยคมและดาวเทียมไอพีสตาร์เป็นของตนเอง

การส่งสัญญาณโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม จะเริ่มจากการส่งสัญญาณผ่านสถานีภาคพื้นดิน ซึ่งต้องใช้จานส่งสัญญาณที่มีขนาดใหญ่ (มีเส้นผ่านศูนย์กลางถึง 9-12 เมตร) ที่สามารถส่งสัญญาณไปสู่ ดาวเทียม (Uplink) ที่อยู่ห่างไปประมาณ 35,786 กิโลเมตร ดาวเทียมที่รับสัญญาณจะถ่ายทอดสัญญาณกลับ สู่โลก (Downlink) ในย่านความถี่ C-Band (ความถี่ 4-8 กิกะเฮิรตซ์) หรือ KU-Band (12-18 กิกะเฮิรตซ์) ใน การรับสัญญาณในย่านความถี่ C-Band นั้น จะต้องใช้จานดาวเทียมที่มีเส้นผ่านศูนย์กลางใหญ่กว่าและราคา แพงกว่าย่านความถี่ KU-Band ทั้งนี้สัญญาณในย่านความถี่ C-Band อาจถูกรบกวนจากสัญญาณภาคพื้นดิน ในขณะที่สัญญาณในย่านความถี่ KU-Band อาจถูกรบกวนได้ด้วยละอองน้ำในอากาศ

ค่าใช้จ่ายในการส่งสัญญาณของผู้ประกอบการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมอยู่ที่ประมาณ 1 ล้านเหรียญสหรัฐต่อทรานสปอนเดอร์ (Transponder) ต่อปี (ประมาณ 37-40 ล้านบาทต่อปี) อย่างไรก็ตาม การใช้เทคโนโลยีบีบอัดสัญญาณ (Signal Compression) จะทำให้สามารถแบ่งเช่าสัญญาณให้น้อยกว่า 1 ทรานสปอนเดอร์ทำให้เหลือค่าใช้จ่ายเพียงประมาณ 3-5 ล้านบาท ต่อปี

ค่าใช้จ่ายของผู้รับชมโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม นั้น จะขึ้นกับราคาของจานรับสัญญาณ ดาวเทียมโดยในปัจจุบันจานรับสัญญาณดาวเทียมมีราคาถูกลงมามากเหลือเพียงประมาณ 2,000-3,000 บาท จากในระยะแรกอยู่ที่ระดับหลายหมื่นบาท ทำให้สามารถเข้าถึงผู้ที่รับชมโทรทัศน์ได้เพิ่มขึ้นมาก มี คราวเรือนที่สามารถเข้าถึงบริการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ทั้งสิ้นประมาณ 49% ของครัวเรือนทั่วประเทศ

3.2 ธุรกิจต่างๆในกิจการโทรทัศน์

แม้ว่าช่องทางในการแพร่กระจายสัญญาณโทรทัศน์อาจมีหลายระบบดังที่กล่าวมาก็ตาม แต่ธุรกิจต่างๆ ในกิจการโทรทัศน์ในระบบต่างๆ ล้วนมีองค์ประกอบหลัก 4 องค์ประกอบเหมือนกันทั้งสิ้นคือ การผลิตรายการ การรวบรวมรายการ การส่งสัญญาณ และการกระจายสัญญาณ ดังภาพที่ 4



ภาพที่ 4 ธุรกิจต่างๆ ในกิจการโทรทัศน์

ที่มา: สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (2550)

3.2.1 การผลิตรายการ

โดยทั่วไปรายการอาจผลิตโดยผู้ผลิตรายการอิสระ หรือ ผลิตโดย สถานีโทรทัศน์เองก็ได้ เช่น ในประเทศไทยผู้ผลิตรายการละครหลังข่าวหรือเกมส์โชว์มักเป็นผู้ผลิตรายการอิสระ ทั้งนี้รายได้ที่ผู้ผลิตรายการอิสระได้รับอาจมาจากรูปแบบต่างๆ คือ เงินว่าจ้างจากสถานีโทรทัศน์ หรือค่ารายการที่ได้รับจากการนำรายการไปเสนอขายสถานีโทรทัศน์ ค่าขายโฆษณาสำหรับช่วงเวลาที่ยาวออกอากาศโดยในกรณีนี้ผู้ผลิตรายการต้องซื้อเวลาจากสถานีโทรทัศน์และมีความเสี่ยงในการขายโฆษณา และรายได้จากทั้งเงินว่าจ้างและค่าขายโฆษณาผสมผสานกัน กล่าวคือ ผู้ผลิตรายการจะได้ค่ารายการจากการขายรายการให้สถานีโทรทัศน์ พร้อมกับได้ค่าส่วนแบ่งของรายได้ จากโฆษณาด้วย

3.2.2 การรวบรวมรายการ

การรวบรวมรายการเป็นการนำรายการต่างๆ ที่ผลิตแล้ว ทั้งผลิตเองหรือจากผู้ผลิตรายการอิสระมาจัดทำเป็นผังรายการจนเป็นช่องสถานีโทรทัศน์อย่างสมบูรณ์ ตัวอย่างของผู้รวบรวมรายการ ได้แก่ Discovery Channel หรือ National Geographic Channel เป็นต้น ในกรณีของ Discovery Channel ผู้รวบรวมรายการจะว่าจ้างผู้ผลิตรายการอิสระหลายรายให้ผลิตรายการ แล้วนำรายการต่างๆ มาจัดเป็นผังรายการที่สมบูรณ์และหารายได้จากการขายโฆษณา และค่าบอกรับเป็นสมาชิก (Subscription)

3.2.3 การส่งสัญญาณ

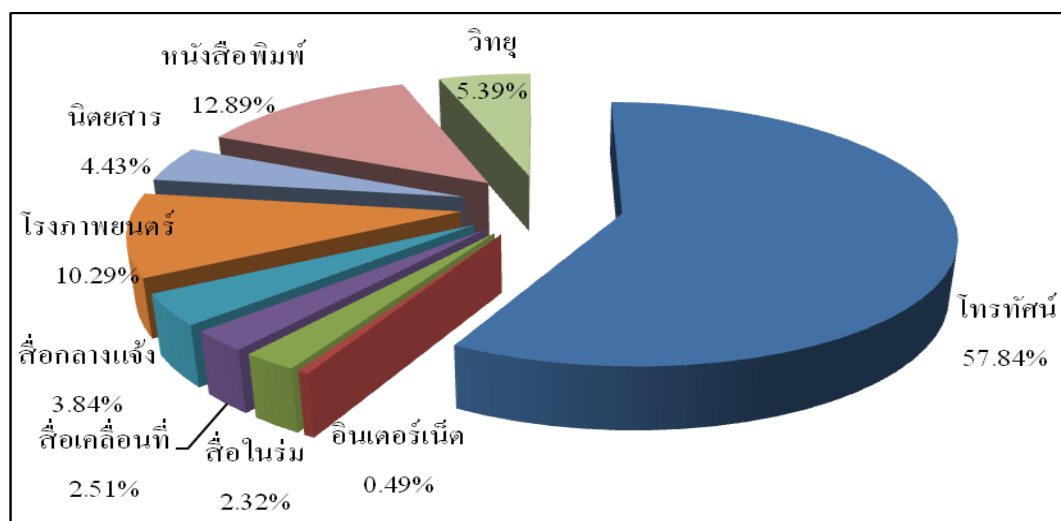
การส่งสัญญาณจากจุดหนึ่งไปยังอีกจุดหนึ่งที่ห่างไกลออกไป มักใช้ในการส่งผ่านดาวเทียมไปยังสถานีทวนสัญญาณปลายทาง ผู้ให้บริการในส่วนนี้จึงมักเป็นผู้ประกอบกิจการโทรคมนาคม ตัวอย่างผู้ให้บริการส่งสัญญาณในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท ไทยคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งให้บริการช่องสัญญาณของดาวเทียมไทยคม โดยมีสถานีอิงสัญญาณดาวเทียมเป็นของตนเอง และบริษัท กสท. โทรคมนาคม จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีสถานีภาคพื้นดินของตนเองแต่ต้องใช้ดาวเทียมของต่างประเทศ

3.2.4 การกระจายสัญญาณ

การแพร่ภาพเข้าสู่เครื่องรับโทรทัศน์ปลายทาง โดยอาจจะผ่านทวนสัญญาณตามจุดต่าง ๆ หรือ ใช้สายเคเบิลแพร่ภาพสู่ครัวเรือนของผู้ชม

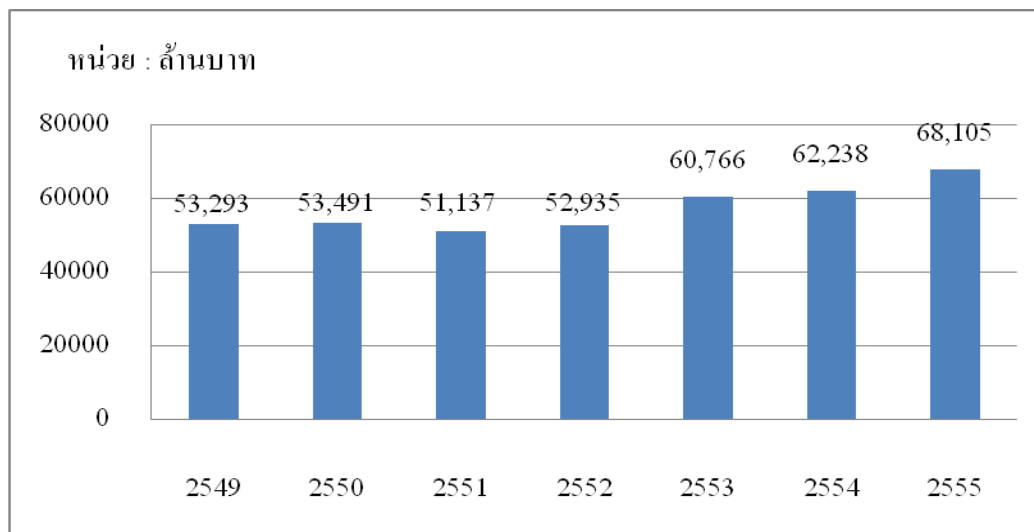
3.3 มูลค่าของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย

สื่อโทรทัศน์ถือเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมสูงสุดในประเทศไทย มีอัตราการเข้าถึงประชากร 98% และเป็นแหล่งรวมงบประมาณจากการโฆษณามูลค่ามหาศาล มูลค่าโฆษณารวมของสื่อโทรทัศน์ในปี 2555 จากข้อมูลของ AGB Nielsen Media Research อยู่ที่ 68,105 ล้านบาท คิดเป็น 58% ของมูลค่าทั้งหมดในอุตสาหกรรมโฆษณาโดยรวม และมูลค่าโฆษณาก็มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี แสดงดังภาพที่ 5 และ ภาพที่ 6 ตามลำดับ



ภาพที่ 5 สัดส่วนการใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ปี 2555

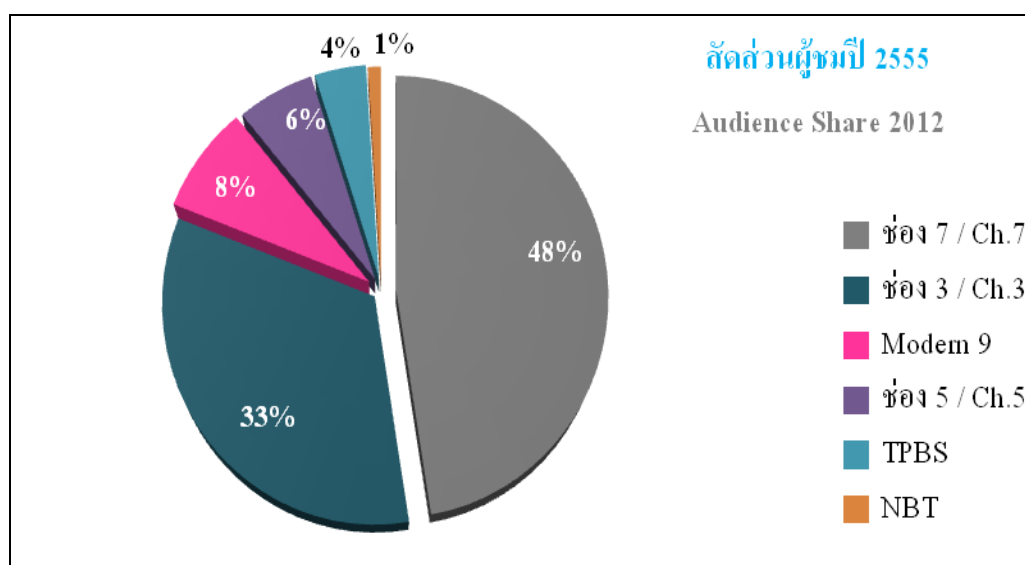
ที่มา: AGB Nielsen Media Research, 2555



ภาพที่ 6 มูลค่าการโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์ ปี พ.ศ. 2549-2555

ที่มา: AGB Nielsen Media Research, 2555

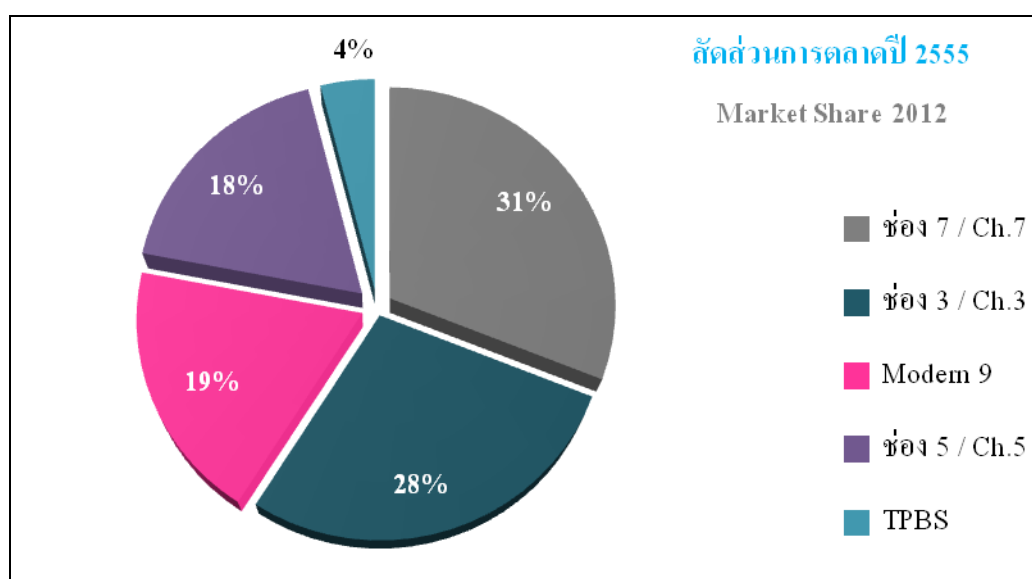
ปัจจุบันความนิยมของฟรีทีวีทั้ง 6 ช่อง สามารถจัดอันดับความนิยมคิดจากจำนวนผู้ชมโดยเรียงตามลำดับได้ดังนี้ ช่อง 7 (47%) ,ช่อง 3 (33%) ,ช่อง 9 (8%) , ช่อง 5 (6%) , Thai PBS (4%) และ ช่อง 11 (1%) แสดงดังภาพที่ 7



ภาพที่ 7 ความนิยมของสถานีโทรทัศน์ (ฟรีทีวี) ทั้ง 6 ช่อง วัดจากจำนวนผู้ชม

ที่มา: รายงานประจำปี อสมท. ,ปี 2555

จากข้อมูลในรายงานประจำปี อสมท.,ปี 2555 จะเห็นได้ว่าสัดส่วนผู้ชมรวมกันของช่อง 3 และช่อง 7 รวมกันได้มากถึงร้อยละ 80 ของอุตสาหกรรมทั้งหมด เหลือส่วนแบ่งให้ฟรีทีวีช่องอื่นๆ เพียงร้อยละ 20 เท่านั้น อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาจาก “สัดส่วนรายได้” แทนจำนวนผู้ชมโดยตรงแล้ว ฟรีทีวีช่องอื่นๆ นอกจากช่อง 3 และช่อง 7 มีสัดส่วนรายได้มากกว่าส่วนแบ่งตลาดอย่างมีนัยสำคัญ โดยช่อง 7 มีสัดส่วนรายได้เป็นอันดับหนึ่งที่ร้อยละ 31 ตามด้วยช่อง 3 ที่ร้อยละ 28 ในขณะที่ช่อง 9 มีสัดส่วนรายได้สูงถึงร้อยละ 19 ใกล้เคียงกับช่อง 5 ที่มีสัดส่วนรายได้ร้อยละ 18 (ไม่นับ Thai PBS ที่ไม่หารายได้จากการโฆษณา) แสดงดังภาพที่ 8



ภาพที่ 8 สัดส่วนการตลาดของสถานีโทรทัศน์ (ฟรีทีวี) ทั้ง 6 ช่อง ปี 2555
ที่มา: รายงานประจำปี อสมท.,ปี 2555

3.4 ปริมาณสินค้าในอุตสาหกรรมสถานีวิทยุโทรทัศน์

เนื่องจากลักษณะอุปสงค์ของสินค้าในอุตสาหกรรมสถานีวิทยุโทรทัศน์ที่เป็นอุปสงค์สืบเนื่อง ทำให้สินค้าในอุตสาหกรรมขึ้นอยู่กับข้อกำหนดที่มาของอุปสงค์ คือ หากกำหนดให้อุปสงค์ที่ใช้ในการพิจารณาคือความต้องการของผู้รับชมรายการโทรทัศน์ (Need, ซึ่งเป็นเพียงความต้องการที่มีผลโดยอ้อมในการสนับสนุนให้เกิดการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรม) สินค้าในอุตสาหกรรมก็คือ รายการโทรทัศน์ที่ออกอากาศ แต่หากกำหนดให้อุปสงค์ที่ใช้ในการพิจารณา คือ ความต้องการของผู้ผลิตสินค้าที่ให้การสนับสนุนการค้า เน้นธุรกิจ (Effective Demand, ซึ่งเป็นอุปสงค์ที่แท้จริงในอุตสาหกรรม) สินค้าในอุตสาหกรรมก็คือ เวลาโฆษณาของสถานีโทรทัศน์นั่นเอง

ดังนั้นปริมาณสินค้าในอุตสาหกรรมจึงได้แก่ เวลาโฆษณาของสถานีโทรทัศน์ โดยพบว่า อุตสาหกรรมฟรีทีวีเดิม มีเงื่อนไขในการผลิตสินค้าตามประกาศกรมประชาสัมพันธ์ “เรื่อง กำหนดหลักเกณฑ์และระยะเวลาสำหรับการโฆษณาและบริการธุรกิจทางสถานีวิทยุกระจายเสียงและสถานีวิทยุโทรทัศน์” คือกำหนดให้สถานีวิทยุโทรทัศน์ทำการโฆษณาและบริการธุรกิจ ได้ไม่เกินชั่วโมงละ 12 นาที แต่เวลาในการออกอากาศใน 1 วัน มีคงที่เพียง 24 ชั่วโมง ทำให้สินค้าในอุตสาหกรรมมีปริมาณจำนวนจำกัด คือ เพียง 288 นาที/วัน/สถานี (24 ชม./วัน x 12 นาที/ชม. = 288 นาที/วัน)

ในกรณีของการส่งสัญญาณโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลนั้น กสทช. ได้กำหนดให้สถานีวิทยุโทรทัศน์ทำการโฆษณาและบริการธุรกิจ ได้สูงสุดไม่เกินชั่วโมงละ 12 นาที แต่เฉลี่ยทั้งวันไม่เกินชั่วโมงละ 10 นาที เวลาในการออกอากาศใน 1 วัน มีคงที่เพียง 24 ชั่วโมง ทำให้สินค้าในอุตสาหกรรมมีปริมาณจำนวนจำกัด คือ 240 นาที/วัน/สถานี (24 ชม./วัน x 10 นาที/ชม. = 240 นาที/วัน)

3.5 เรตติ้งโทรทัศน์และการกำหนดราคาโฆษณา

เรตติ้งโทรทัศน์ หรือความนิยมของผู้ชมในรายการโทรทัศน์ สามารถวัดและแสดงผลออกได้เป็นตัวเลขเรียกว่า TVR หรือ Television Viewer Rating หมายถึงสัดส่วนจำนวนผู้ชมที่รับชมรายการโทรทัศน์นั้นๆ ต่อจำนวนผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศ

สำหรับเหตุผลที่ต้องมีการสำรวจเรตติ้งโทรทัศน์ เนื่องจากอุตสาหกรรมโทรทัศน์ต้องการทราบรายการแต่ละรายการมีประชาชนกลุ่มใดบ้างที่ดูรายการนั้นๆ มีจำนวนคนมากน้อยเพียงใดที่ดูโทรทัศน์ในแต่ละช่วงเวลา เพื่อนำไปกำหนดอัตราค่าโฆษณาและขอเวลาเช่าโฆษณาในรายการ แต่เนื่องจากการสำรวจเรตติ้งโทรทัศน์นั้นไม่สามารถตรวจวัดจำนวนคนดูโทรทัศน์จริงๆ ได้ เพราะเครื่องรับโทรทัศน์เป็นเครื่องที่รับสัญญาณแต่ไม่มีเครื่องส่งสัญญาณกลับ และจำนวนครัวเรือนที่รับชมโทรทัศน์มีปริมาณที่สูงมากประมาณ 22 ล้านครัวเรือนทั่วประเทศสำหรับประเทศไทย ดังนั้นจึงต้องใช้หลักสถิติเข้ามาช่วยในการตรวจวัดให้สอดคล้องกับความเป็นจริงมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ซึ่งการตรวจวัดทางสถิตินี้ไม่ได้ตรวจวัดคนทั้งหมดจริงๆ แต่เป็นการตรวจวัดเพียงคนบางกลุ่มที่ใกล้เคียงกับกลุ่มเป้าหมายเท่านั้น

สิ่งแรกที่จะมีการตรวจวัด คือ มีจำนวนบ้านจำนวนเท่าใดที่มีโทรทัศน์ ซึ่งข้อมูลที่ต้องการนั้นต้องแยกย่อยออกเป็นแต่ละพื้นที่ของประเทศ สำหรับประเทศไทยแบ่งออกเป็น 5 ส่วนใหญ่ๆ คือ กรุงเทพฯและปริมณฑล ภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคอีสาน และ ภาคใต้ จากนั้นก็ต้องแบ่งแต่ละพื้นที่ออกเป็นเขตเทศบาล และ นอกเขตเทศบาล เมื่อแบ่งแยกเช่นนี้ ก็ต้องแบ่งจังหวัดออกเป็น จังหวัดขนาดใหญ่ จังหวัดขนาดกลาง และ จังหวัดขนาดเล็ก และ แบ่งย่อยตามพื้นที่ออกไปเรื่อยๆ จนถึงระดับหมู่บ้าน

นอกจากข้อมูลของแต่ละพื้นที่แล้ว ยังต้องเก็บข้อมูลในแต่ละบ้านว่ามีจำนวนโทรทัศน์กี่เครื่อง มีโทรทัศน์ขาวดำ หรือ สี กี่เครื่อง มีจำนวนคนในบ้านกี่คน แยกตามเพศชายหญิง เพื่อให้ได้ภาพของความเป็นจริงที่มีจำนวนประชากรให้ได้ชัดเจนมากที่สุด ซึ่งการทำทุกขั้นตอนเหล่านี้เราเรียกว่า "Establishment Survey" เมื่อได้ภาพรวมของประชากรและครัวเรือนทั่วประเทศแล้ว จึงกำหนดการจัดสรรจำนวนบ้านที่จะทำการสำรวจในแต่ละพื้นที่ให้มีความสอดคล้องกับจำนวนบ้านทั้งหมด และมีลักษณะที่ใกล้เคียงหรือเหมือนบ้านทั่วประเทศมากที่สุดก่อนที่จะทำการตรวจวัดใดๆขึ้น

บริษัทที่ให้บริการสำรวจเรตติ้งโทรทัศน์ในประเทศไทยมีรายใหญ่ 2 ราย คือ บริษัท เอ.ซี.เนลสัน จากประเทศเนเธอร์แลนด์ และบริษัทวีดีโอริเลิร์ทจากประเทศญี่ปุ่น อย่างไรก็ตามผู้ซื้อโฆษณาและเอเจนซี่โฆษณาส่วนใหญ่โดยเฉพาะบริษัทจากยุโรปและสหรัฐอเมริกาที่เป็นผู้ใช้จ่ายงบประมาณโฆษณารายใหญ่ของประเทศไทย เช่น บ.ยูนิลีเวอร์ ยังคงเลือกใช้ข้อมูลเรตติ้งจาก บริษัท เอ.ซี.เนลสัน ซึ่งเป็นผู้นำบริษัทวิจัยทางการตลาดที่ใหญ่ที่สุดในโลก ด้วยเหตุผลเรื่องความเชื่อมั่นในผลการสำรวจ เช่นเดียวกับการยอมรับจากบริษัทผู้ซื้อสื่อโฆษณาต่างๆ ทั่วโลก

สำหรับเครื่องมือวัดอัตราความนิยมรายการโทรทัศน์ที่ บริษัท เอ.ซี.เนลสัน ใช้งานมีชื่อว่า เครื่อง People Meter หรือ PM ซึ่งเครื่องมือนี้สามารถทราบได้ว่าใครเป็นผู้เปิดรับชมรายการนั้นบ้าง โดยสมาชิกอาสาที่กำลังรับชมจะต้องทำการกดปุ่มที่ตัวเครื่อง เพื่อแสดงว่าสถานะว่าตนเอง หรือนุคคลใดภายในบ้านกำลังรับชมรายการนั้นๆ อยู่ อีกทั้งเครื่องมือนี้ยังสามารถรายงานพฤติกรรมการเปิดรับชมรายการด้วยการส่งสัญญาณทางสายโทรศัพท์ไปยังศูนย์ของบริษัทวิจัยแทนการบันทึกด้วยกระดาษ ซึ่งวิธีการนี้ทำให้เครื่องวัดสามารถรายงานผลการเก็บข้อมูลได้ทันทีที่แต่ละรายการจบว่ามีโทรทัศน์กี่เครื่องที่เปิดรับชมรายการ ดังแสดงในภาพที่ 9



ภาพที่ 9 เครื่อง People Meter ที่ใช้ในการสำรวจเรตติ้งโทรทัศน์

ที่มา: <http://www.agbnielsen.net>

ตารางที่ 4 ผลการสำรวจเรตติ้งของสถานีโทรทัศน์ในประเทศไทยช่วงวันที่ 16/6/2014-22/06/2014

Top 10 Programmes by weekly								
CH3								
Counter	2nd Description	Date	Day of week	Start time	End time	Duration	TVR	(r) 000s
1	DAN DARA	22/6/2014	Sun	19:12	20:09	00:56:13	9.0	5884
2	FLASH NEWS 19.00	22/6/2014	Sun	19:11	19:12	00:01:03	8.8	5757
3	SANYA KHAEN-2 SANEHA	19/6/2014	Thu	20:39	22:55	02:15:26	8.4	5453
4	SANYA KHAEN THAILANDS	18/6/2014	Wed	20:31	22:47	02:15:38	7.9	5152
5	GOT TALENT SEA,4-2	22/6/2014	Sun	18:17	19:11	00:54:33	7.7	5042
6	RAK NEE JHE JAD HAI	21/6/2014	Sat	20:17	22:42	02:24:58	7.7	5033
7	STATE OF EMERGENCY.2	19/6/2014	Thu	20:35	20:39	00:04:40	7.6	4940
8	RAK NEE JHE JAD HAI	22/6/2014	Sun	20:23	22:46	02:22:18	7.4	4808
9	SISAN BANTERNG-2 SANEHA	20/6/2014	Fri	20:57	21:05	00:07:58	7.1	4664
10	SANYA KHAEN-1	19/6/2014	Thu	20:33	20:35	00:01:15	7.1	4636

ตารางที่ 4 (ต่อ)

CH7								
Counter	2nd Description	Date	Day of week	Start time	End time	Duration	TVR	(r) 000s
1	KHOM PHAYABAT-2	19/6/2014	Thu	20:39	22:54	02:15:16	15.9	10353
2	STATE OF EMERGENCY.2	19/6/2014	Thu	20:34	20:39	00:04:55	12.7	8264
3	KHOM PHAYABAT-1	19/6/2014	Thu	20:33	20:34	00:01:23	12.6	8236
4	KHOM PHAYABAT KHAO PARK	18/6/2014	Wed	20:38	22:51	02:12:37	12.2	7942
5	KAM CHUANG TI 2 KHAO PARK	19/6/2014	Thu	20:07	20:33	00:25:44	11.5	7500
6	KAM CHUANG TI 2-2	18/6/2014	Wed	20:26	20:38	00:11:47	11.1	7216
7	STATE OF EMERGENCY KHAO PARK	18/6/2014	Wed	20:22	20:26	00:04:36	10.9	7121
8	KAM CHUANG TI 2	16/6/2014	Mon	20:09	20:33	00:24:06	10.2	6686
9	PEEK MONGKUT- 1 KHAO PARK	16/6/2014	Mon	20:33	22:25	01:51:54	10.1	6590
10	KAM CHUANG TI 2	21/6/2014	Sat	20:04	20:30	00:26:02	9.5	6219

ที่มา: <http://www.agbnielsen.net/news/news.asp?id=725&country=Thailand>

การกำหนดราคาสินค้าของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ จะกำหนดจากจำนวนผู้ชมที่รับชมรายการโทรทัศน์ในช่วงเวลาดังกล่าว ซึ่งผู้คนภายในวงการสถานีโทรทัศน์เรียกว่า Cost per Rating Point (CPRP) นั่นเอง ดังนั้น ค่า CPRP จึงเปรียบได้กับราคาของสินค้าที่แท้จริงที่ผู้บริโภคประสบ ลักษณะดังกล่าวทำให้ราคาเวลาโฆษณา มีการปรับเพิ่มขึ้นตลอดเวลาตามจำนวนประชากรที่รับชม อัตราค่าโฆษณาของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ ในประเทศไทย และอัตราค่าโฆษณาของช่อง 8 ในปี 2556 (ตารางที่ 5 และ ตารางที่ 6 ตามลำดับ)

ตารางที่ 5 อัตราค่าโฆษณาของสถานีโทรทัศน์ต่างๆ ในประเทศไทย

ช่องสถานี	Primetime(18:30-22:30 น.) (บาท/นาทีก)	Non-primetime (บาท/นาทีก)
CH3	480,000	
CH5	480,000	
CH7	500,000	80,000-450,000
CH9	350,000	
Cab/Sat channel	10,000-20,000	3,000-10,000

ที่มา: AGB Nielsen Media Research, ปี 2556

ตารางที่ 6 อัตราค่าโฆษณาของทีวีดาวเทียมช่อง 8 ของ บริษัทฯ

Content	ปริมาณจำนวนนาทีกี่โฆษณา/ จำนวนนาทีกี่โฆษณาทั้งหมด	อัตราค่าโฆษณา (บาท/นาทีก)
Package A	25%	12,000
Package B	50%	7,000
Package C	25%	2,000
	ราคาเฉลี่ย	7,000

ที่มา: จากการสอบถามนักลงทุนสัมพันธ์ของบริษัทฯ , ปี 2556

3.6 การปรับตัวของผู้ประกอบการสถานีวิทยุโทรทัศน์ภาคพื้นดิน(ฟรีทีวี)ในประเทศไทย

การเปลี่ยนผ่านระบบการส่งสัญญาณโทรทัศน์ภาคพื้นดินจากระบบแอนะล็อกเป็นระบบดิจิทัลตามประกาศ กสทช. จะมีการพิจารณายกเลิกการรับส่งสัญญาณโทรทัศน์ในระบบแอนะล็อกในปี 2558 ซึ่งคาดว่าจะการยุติการออกอากาศในระบบแอนะล็อกจะเกิดขึ้นภายใน 5 ปีจากนี้ไป หรือภายในปี 2561 ดังนั้นผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์รายเดิมที่ต้องการทำธุรกิจสถานีโทรทัศน์ต่อไปจำเป็นต้องเข้าประมูลใบอนุญาตช่องรายการที่จะออกอากาศโดยระบบดิจิทัลในครั้งนี้ หากผู้ประกอบการรายเดิมไม่เข้าร่วมประมูลในโครงการนี้ จะทำให้มีระยะเวลาการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ในระบบแอนะล็อกต่อไปถึงปี 2561 เท่านั้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อความสามารถในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในอนาคตได้

บริษัทต้องอยู่ในธุรกิจเดิมคือ ผู้ประกอบการทีวีดาวเทียม มีข้อจำกัดในการเพิ่มรายได้ในอนาคต(โดยการปรับขึ้นราคาค่าโฆษณา) เนื่องจากมีฐานผู้ชมน้อยกว่าโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ดังนั้นจึงไม่สามารถสร้างโอกาสการเติบโตในธุรกิจทีวีดาวเทียมนี้ได้มากนัก อีกธุรกิจหนึ่งของบริษัทคือ ธุรกิจเพลงก็มีแนวโน้มของรายได้ลดลงจากการที่พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป และธุรกิจโชว์บิซที่มีรายได้ค่อนข้างคงเดิม ดังนั้นหากบริษัทไม่สามารถประมูลใบอนุญาตนี้ได้จะทำให้ผลประกอบการของบริษัทในอนาคตอาจจะรักษาไว้ได้ในสภาพเดิม หรือมีแนวโน้มปรับตัวลดลงตามลักษณะการประกอบธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน

อย่างไรก็ตามถ้าบริษัทต้องการปรับเปลี่ยนไปดำเนินธุรกิจสถานีโทรทัศน์ในระบบดิจิทัลนี้ บริษัทต่างๆต้องเข้าประมูลและชำระค่าธรรมเนียมใบอนุญาตเป็นจำนวนที่สูงระดับพันล้านบาท อีกทั้งยังต้องมีการลงทุนซื้อสินทรัพย์ใหม่พร้อมกับพัฒนาสินทรัพย์เดิม และบริษัทยังมีค่าใช้จ่ายตัดจ่ายใบอนุญาตเพิ่มสูงขึ้น บริษัทต่างๆ มีหน้าที่ต้องนำส่งค่าธรรมเนียมรายปีและนำส่งเงินรายปีเข้ากองทุนวิจัยและพัฒนากิจการกระจายเสียงกิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมเพื่อประโยชน์สาธารณะรวมกันทั้งสิ้นในอัตราร้อยละ 4 ของรายได้จากการดำเนินกิจการโดยไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ ซึ่งในการออกอากาศในระบบแอนะล็อกเดิมที่ผ่านมาไม่เคยมีค่าใช้จ่ายดังกล่าว

ดังนั้นการลงทุนเพื่อให้ได้สิทธิ์และดำเนินธุรกิจในระบบดิจิทัลของผู้ประเมินได้เป็นการลงทุนสูงมีผลกระทบต่อกำไรและสภาพคล่องของบริษัท นอกจากต้นทุนสูงแล้วในส่วนแบ่งตลาดการออกอากาศทีวีดิจิทัลนั้น มีผู้ประกอบการช่องทีวีดิจิทัลทั้งหมด 24 ช่องออกอากาศ โดยได้เริ่มดำเนินการออกอากาศในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 ทำให้มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมเพิ่มมากขึ้น โดยในช่วงปีแรก คาดว่างบประมาณโฆษณาในสื่อโทรทัศน์ระบบแอนะล็อกเดิมจะยังมีการเติบโตได้อยู่ เนื่องจากยังมีฐานผู้ชมเดิมประกอบกับสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิทัลแบบใหม่ยังไม่สามารถครอบคลุมได้ทั่วประเทศทำให้

ผู้ซื้อสื่อโฆษณาจะต้องใช้งบโฆษณาในสื่อระบบแอนะล็อกเดิมอยู่ แต่เมื่อสัญญาโทรทัศน์ระบบดิจิตอลครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่แล้ว สื่อโทรทัศน์ระบบแอนะล็อกจะได้รับความนิยมจากผู้ซื้อสื่อโฆษณาตกลง เนื่องจากส่วนแบ่งผู้ชมลดลงจากการที่มีผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์เพิ่มมากขึ้นจาก 5 ราย ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 24 ราย หรือกล่าวได้ว่าสภาพตลาดมีการเปลี่ยนแปลงจากตลาดผู้ขายน้อยรายเป็นตลาดที่แข่งขันกันมากขึ้น ส่งผลกระทบต่อรายได้ค่าโฆษณาที่แต่ละบริษัทจะได้รับกล่าวคือ งบประมาณในการโฆษณาในอุตสาหกรรมโทรทัศน์จะมีการกระจายตัวจากผู้ประกอบการเดิมไปสู่ผู้ประกอบการรายใหม่มากขึ้น การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่ประมูลใบอนุญาตฯ ได้ ทำให้มีการแบ่งผู้ชมออกเป็นส่วนๆ ในการรับชมรายการโทรทัศน์ในช่วงเวลาเดียวกันซึ่งจะมีผลต่ออัตราค่าโฆษณาที่แตกต่างกันระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย ดังนั้นผู้ประกอบการเดิมจะต้องมีการปรับปรุงทางด้านเนื้อหารายการให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นเพื่อรักษฐานผู้ชมให้ยังคงอยู่กับช่องรายการไว้ได้ รวมถึงจะต้องควบคุมต้นทุนการผลิตหรือการดำเนินงานต่างๆให้มีประสิทธิภาพสอดคล้องกับรายได้ที่อาจได้รับลดลง เพื่อรักษาอัตรากำไรให้อยู่ในระดับเดิมไว้ได้

ถ้าสมมติให้มีส่วนแบ่งเท่ากัน เดิม 5 ราย แต่ละรายได้ส่วนแบ่ง 20% หรือ 1/5 เมื่อมี 24 ราย แต่ละรายได้ส่วนแบ่งเฉลี่ย 1/24 รายหรือประมาณ 4% ดังนั้นถ้าฐานของผู้ชมไม่ขยายตัว แต่ละบริษัทจะมีรายได้ลดลง และจะแข่งขันส่วนแบ่งในรายการของแต่ละช่องจะลดลง จำนวนนาฬิกาขายของแต่ละช่องจะลดลง ตลาดจะต้องเติบโตสูงถ้าหากต้องการให้แต่ละรายคงรายได้ไว้สูง

ในส่วนของบริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน) หนึ่งในผู้ประกอบการรายใหม่ที่ประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลได้ จำเป็นต้องมีการปรับตัวเช่นกัน โดยจะต้องมุ่งเน้นการสร้างรายการที่มีคุณภาพให้สามารถดึงดูดผู้ชมได้ เพื่อให้ได้มาซึ่งส่วนแบ่งตลาดของอุตสาหกรรมโฆษณาทางโทรทัศน์ที่มีมูลค่าสูงมาก ทั้งนี้บริษัทจำเป็นต้องควบคุมต้นทุนการผลิตให้เหมาะสมกับรายได้ที่ได้รับด้วยเช่นกันเนื่องจากในระยะแรกที่สัญญาโทรทัศน์ระบบดิจิตอลยังไม่ครอบคลุมทั่วประเทศทำให้ผู้ซื้อสื่อโฆษณายังคงใช้งบโฆษณาในสื่อระบบแอนะล็อกเดิมอยู่ จึงมีรายได้เข้ามาที่ผู้ประกอบการรายใหม่ยังไม่มากนัก จึงต้องบริหารต้นทุนการผลิตให้เหมาะสมกับรายได้ที่บริษัทได้รับ ทั้งนี้เพื่อให้มีกำไรและสามารถแข่งขันในธุรกิจนี้ได้ แต่เมื่อการส่งสัญญาณครอบคลุมทั่วประเทศแล้ว หากบริษัทมีเนื้อหารายการที่ดีสามารถสร้างฐานผู้ชมได้เป็นจำนวนมากจะทำให้สามารถแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดจากผู้ประกอบการเดิมได้ จะส่งผลให้รายได้และกำไรของบริษัทเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอนาคตได้

ดังนั้นบริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน) จะต้องประเมินต้นทุนเฉลี่ยในการออกอากาศภายใต้ข้อสมมติต่างๆเกี่ยวกับจำนวนชั่วโมงออกอากาศ ซึ่งที่คาดจากส่วนแบ่งของผู้ชม และยังต้องประเมินความ

คุ่มค่าของการลงทุนในการดำเนินธุรกิจโทรทัศนภาคพื้นดินระบบดิจิทัลภายใต้ข้อสมมติและภาพจำลองสถานการณ์ต่างๆ ทั้งนี้เพื่อใช้ในการวางแผนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

3.7 แหล่งเงินทุนในการประกอบกิจการโทรทัศนระบบดิจิทัล

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะใช้แหล่งเงินทุนจากเงินทุนภายในกิจการ และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เพื่อชำระค่าใบอนุญาตฯ และใช้ในการประกอบกิจการโทรทัศนในระบบดิจิทัล ทำให้สามารถคำนวณต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัท (Weighted Average Cost of Capital: WACC) ซึ่งคำนวณจากค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของต้นทุนของหนี้ (K_d) และต้นทุนของทุน (K_e) ของบริษัทฯ เพื่อใช้เป็นอัตราส่วนลดที่ใช้ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการฯ ได้ดังนี้

$$WACC = K_e * E / (D + E) + K_d * (1 - T) * D / (D + E)$$

โดยที่

K_e = ต้นทุนของทุน หรืออัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ

K_d = ต้นทุนของหนี้ หรืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของบริษัท

T = อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

E = ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม

D = หนี้สินที่มีดอกเบี้ย

เมื่อผู้ศึกษากำหนดให้ K_e มีค่าเท่ากับ 28 %, K_d มีค่าเท่ากับ 5.45%, T มีค่าเท่ากับ 20% และอัตราส่วนหนี้สินที่มีดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 1.3 เท่า ตลอดอายุโครงการ 15 ปี จะสามารถคำนวณต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัทได้ 14.7%

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) หรือ ช่อง 8 จากข้อมูลทฤษฎีที่ได้รวบรวมและประมวลผลแล้วได้นำมาใช้ในกระบวนการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน โดยพิจารณาจากการใช้วิธีคิดต่างๆ ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ต้นทุนเฉลี่ยในการออกอากาศตามระยะเวลาที่กฎหมายกำหนดภายใต้สถานการณ์ต่างๆสามารถนำมาใช้ในการกำหนดอัตราค่าบริการในการโฆษณา

การวิเคราะห์ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยในระยะยาว โดยใช้หลักการต้นทุนเพิ่มหน่วยสุดท้าย มาพิจารณาร่วมกันกับ ต้นทุนส่วนที่เพิ่ม (Incremental Cost) อันเนื่องมาจากการขยายการลงทุน การคำนวณจะใช้วิธีการเฉลี่ยต้นทุนหน่วยสุดท้ายในช่วงที่ทำการศึกษา และอาศัยหลักการหามูลค่าปัจจุบัน (Present Value) ของต้นทุนและปริมาณที่เกิดขึ้นในอนาคตด้วยการใช้อัตราส่วนลด (r) เป็นตัวปรับที่จะสะท้อนน้ำหนักของมูลค่าที่แท้จริงของเงินลงทุน ระหว่างเวลาปัจจุบันกับเวลาในอนาคต โดย AIC สามารถคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{AIC} &= \frac{\text{Discounted incremental costs}}{\text{Discounted incremental production}} \\ &= \left[\sum_{t=0}^{t=n} \frac{\text{ICF}_t}{(1+r_0)^t} + \sum_{t=0}^{t=n} \frac{\text{OC}_t}{(1+r_0)^t} \right] / \sum_{t=0}^{t=n} \frac{Q_t}{(1+r_0)^t} \end{aligned}$$

จากข้อมูลในงบการเงินของบริษัทปี 2556 ประกอบกับผู้ศึกษาได้กำหนดให้ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ได้แก่ ต้นทุนในการผลิตมีค่าเป็นสัดส่วน 53% ของรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็น 25% ของรายได้ (ณ ที่นี้ กำหนดให้บริษัทมีรายได้จากการขายเวลาโฆษณา ซึ่งสามารถขายเวลาโฆษณาได้ 240 นาทีต่อวัน ราคาขายโฆษณา 25,000 บาทต่อนาที) หรือกล่าวได้ว่า บริษัทฯ ใช้นโยบายในการจัดสรรเงินลงทุนเพื่อผลิตรายการตามรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอัตราร้อยละ 53 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในอัตราร้อยละ 25 และให้มีสัดส่วนคงที่ไปตลอดการดำเนินงาน 15 ปี รวมกับต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในใบอนุญาตฯ และต้นทุนในการเช่าโครงข่าย

เพื่อออกอากาศโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ทำให้สามารถหาต้นทุนรวมของโครงการส่วนที่เพิ่มคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ณ อัตราคิดลด 14.7% (ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัท) ได้ดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนส่วนที่เพิ่มจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$

ปีที่	ค่าใช้จ่ายในการลงทุนส่วนที่เพิ่ม ICF_t	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ OC_t		ต้นทุนรวม $TC = ICF_t + OC_t$	Discount Factor $r = 14.7\%$	PVTC
		ต้นทุนขายและบริการ	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร			
0	379	0	0	379	1.000	379
1	357	1,161	556	2,074	0.872	1,808
2	469	1,161	556	2,186	0.760	1,662
3	469	1,161	556	2,186	0.663	1,449
4	431	1,161	556	2,148	0.578	1,241
5	431	1,161	556	2,148	0.504	1,082
6	54	1,161	556	1,771	0.439	778
7	54	1,161	556	1,771	0.383	678
8	54	1,161	556	1,771	0.334	591
9	54	1,161	556	1,771	0.291	515
10	54	1,161	556	1,771	0.254	449
11	54	1,161	556	1,771	0.221	392
12	54	1,161	556	1,771	0.193	342
13	54	1,161	556	1,771	0.168	298
14	54	1,161	556	1,771	0.147	260
15	54	1,161	556	1,771	0.128	226
รวม	3,076	17,411	8,344	28,830		12,149

ที่มา: งบการเงินบริษัทอาร์เอส จำกัด (มหาชน) ปี 2556 และจากการคำนวณ

ในส่วนของผลผลิตของบริษัทฯ คือ เวลาในการออกอากาศทั้งหมด คำนวณได้จากการเวลาในการขายโฆษณาเฉลี่ยชั่วโมงละ 10 นาที หรือปีละ 87,600 นาที คิดเป็นมูลค่าปัจจุบันได้ดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 มูลค่าปัจจุบันของผลผลิต ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$

ปีที่	จำนวนนาที่ขายโฆษณา	Discount Factor	PVQ (นาที่)
		$r = 14.7\%$	
0		1.000	0
1	87,600	0.872	76,373
2	87,600	0.760	66,585
3	87,600	0.663	58,052
4	87,600	0.578	50,612
5	87,600	0.504	44,125
6	87,600	0.439	38,470
7	87,600	0.383	33,540
8	87,600	0.334	29,241
9	87,600	0.291	25,494
10	87,600	0.254	22,226
11	87,600	0.221	19,378
12	87,600	0.193	16,894
13	87,600	0.168	14,729
14	87,600	0.147	12,842
15	87,600	0.128	11,196
รวม	1,314,000		519,757

ที่มา: จากการคำนวณ

จากข้อมูลข้างต้น สามารถคำนวณหาค่า AIC ได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{AIC} &= \text{PVTC/PVQ} \\
 &= 12,149 \text{ ล้านบาท} / 519,757 \text{ นาที่} \\
 &= 23,374 \text{ บาท / นาที่}
 \end{aligned}$$

จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวมส่วนที่เพิ่มจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 12,149 ล้านบาท ในขณะที่มูลค่าปัจจุบันของผลผลิต ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 519,757 นาที่ ทำให้สามารถคำนวณหาต้นทุนเฉลี่ยในการออกอากาศเฉพาะในช่วงที่โฆษณาหารายได้ มีค่าเท่ากับ 23,374 บาท/นาที่ ดังนั้นบริษัทควรตั้งราคาขายโฆษณาให้ไม่น้อยกว่าราคาดังกล่าว

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการส่วนที่เพิ่มขึ้นโดยการเปรียบเทียบผลตอบแทนของโครงการระหว่างกรณี without project และ with project

1. ผลตอบแทนของโครงการ กรณีดำเนินธุรกิจที่วิวัฒนาการ

กรณีที่บริษัทฯ ไม่สามารถประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลได้ และดำเนินธุรกิจที่วิวัฒนาการต่อไปเช่นเดิม ในการศึกษาที่กำหนดให้รายได้ของธุรกิจที่วิวัฒนาการมีค่าคงที่ 480 ล้านบาทต่อปี ในส่วนของต้นทุนในการผลิตมีค่าเป็นสัดส่วน 53% ของรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 25% ของรายได้ โดยกำหนดให้ข้อมูลรายได้และต้นทุนต่างๆคงที่ไปตลอด 15 ปี สามารถแสดงผลตอบแทนกรณีดำเนินธุรกิจที่วิวัฒนาการ (without project) ได้ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 ผลตอบแทนของโครงการกรณีดำเนินธุรกิจที่วิวัฒนาการ (without project)

ปีที่	รายได้รวม (TR _t)	หัก ต้นทุนในการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)	หัก ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	ผลตอบแทน กรณี without project BF _t =TR _t -OC _t
(OC _t)				
0	-	-	-	-
1	480	254	122	104
2	480	254	122	104
3	480	254	122	104
4	480	254	122	104
5	480	254	122	104
6	480	254	122	104
7	480	254	122	104
8	480	254	122	104
9	480	254	122	104
10	480	254	122	104
11	480	254	122	104
12	480	254	122	104
13	480	254	122	104
14	480	254	122	104
15	480	254	122	104
รวม	7,200	3,809	1,833	1,558

ที่มา: งบการเงินบริษัทอาร์เอส จำกัด (มหาชน) ปี 2556 และจากการคำนวณ

2. ผลตอบแทนของโครงการ กรณีดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล

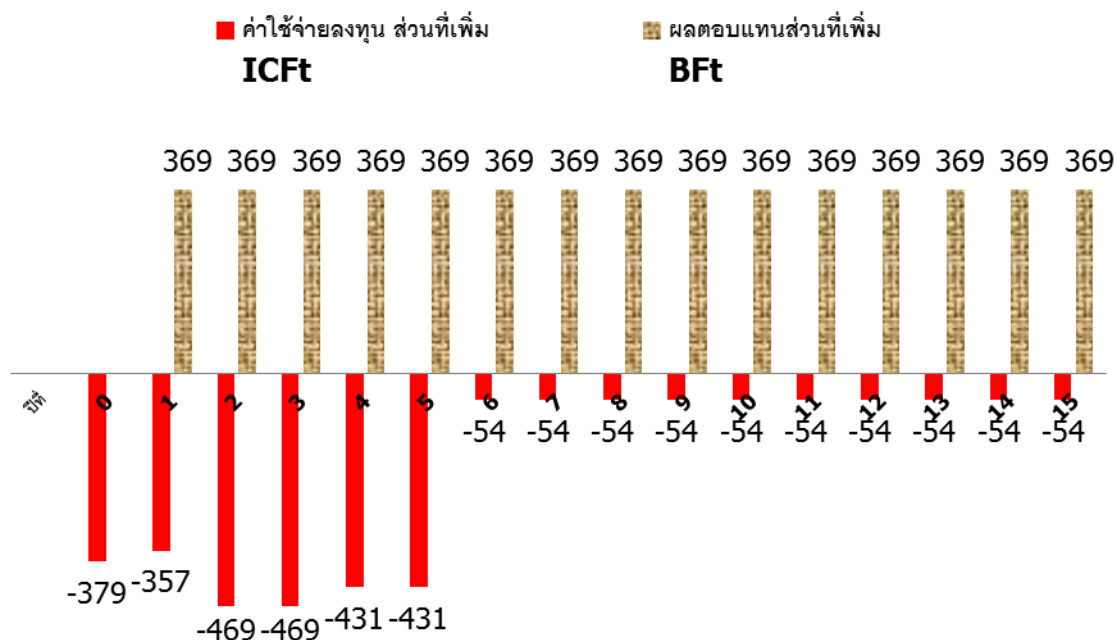
กรณีที่บริษัทฯ สามารถประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัลได้และบริษัท นำ “ช่อง 8” ในระบบทีวีดาวเทียมมาออกอากาศในระบบโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล กำหนดให้ ต้นทุนในการผลิตมีค่าเป็นสัดส่วน 53% ของรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็น 25% ของ รายได้ (ณ ที่นี้กำหนดให้บริษัทมีรายได้จากการขายเวลาโฆษณา ซึ่งสามารถขายเวลาโฆษณาได้ 240 นาที ต่อวัน ราคาขายโฆษณา 25,000 บาทต่อนาที) นอกจากนี้ยังหักต้นทุนค่าเสียโอกาสจากการยกเลิกธุรกิจทีวี ดาวเทียมจำนวน 104 ล้านบาท และเงินที่นำส่ง กสทช. ในอัตราร้อยละ 4 ของรายได้ออกไป จะสามารถ แสดงผลตอบแทนกรณีดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล (with project) ได้ดังตารางที่ 10

ตารางที่ 10 ผลตอบแทนของโครงการกรณีดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล (with project)

ปีที่	รายได้ รวม (TR _t)	หัก ต้นทุนในการ ผลิต(ไม่รวมค่า เสื่อมราคา) (OCt)	หัก ค่าใช้จ่าย ในการขาย และบริหาร	หักต้นทุนค่าเสีย โอกาสจากธุรกิจ SAT TV เดิม (OPt)	หักเงินนำส่ง กสทช. 4% ของ รายได้รวม (0.04*TRt)	ผลตอบแทน กรณี With project BFt=TRt-OCt- OPt
0	-	-	-	-	-	-
1	2,190	1,161	556	104	88	369
2	2,190	1,161	556	104	88	369
3	2,190	1,161	556	104	88	369
4	2,190	1,161	556	104	88	369
5	2,190	1,161	556	104	88	369
6	2,190	1,161	556	104	88	369
7	2,190	1,161	556	104	88	369
8	2,190	1,161	556	104	88	369
9	2,190	1,161	556	104	88	369
10	2,190	1,161	556	104	88	369
11	2,190	1,161	556	104	88	369
12	2,190	1,161	556	104	88	369
13	2,190	1,161	556	104	88	369
14	2,190	1,161	556	104	88	369
15	2,190	1,161	556	104	88	369
รวม	32,850	17,411	8,344	1,560	1,314	5,536

ที่มา: งบการเงินบริษัทอาร์เอส จำกัด (มหาชน) ปี 2556 และจากการคำนวณ

จากข้อมูลผลตอบแทน (BF_t) และค่าใช้จ่ายในการลงทุน (ICF_t) ในตารางที่ 7 และตารางที่ 9 ตามลำดับ สามารถสรุปข้อมูลผลตอบแทนและเงินลงทุนในโครงการธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิตอล โดยแสดงผลเป็นกราฟได้ดังภาพที่ 10



ภาพที่ 10 แสดงค่าผลตอบแทน ($B F_t$) และค่าใช้จ่ายลงทุน (ICF_t) ตลอดอายุโครงการ 15 ปี
ที่มา: จากการคำนวณ

ส่วนที่ 3 กระแสเงินสดของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิตอล

จากข้อมูลข้างต้น สามารถนำไปคำนวณกระแสเงินสดของกิจการได้ดังนี้

1. กระแสเงินสดไหลเข้า คำนวณจากข้อมูลได้แก่ จำนวนนาที่ขายโฆษณาต่อปี และราคาขายโฆษณาต่อนาที
2. กระแสเงินสดไหลออก คำนวณจากข้อมูลได้แก่ เงินลงทุนในใบอนุญาตโครงการฯ เงินค่าเช่าโครงข่ายโทรทัศน์ เงินลงทุนในการผลิตและค่าใช้จ่ายดำเนินงาน และเงินนำส่ง กสทช. ร้อยละ 4 ของรายได้รวม
3. กระแสเงินสดสุทธิ คำนวณจากผลต่างระหว่างกระแสเงินสดไหลเข้า-ออก

ตารางที่ 11 กระแสเงินสดของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	...	ปีที่ 14	ปีที่ 15
1.กระแสเงินสดไหลเข้า												
1.1 จำนวนนาฬิกาขายโฆษณาต่อปี	-	87,600	87,600	87,600	87,600	87,600	87,600	87,600	87,600	...	87,600	87,600
1.2 ราคาโฆษณาต่อนาที (บาท)	-	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	...	25,000	25,000
1.3 รวม = (1.1)x(1.2) (ล้านบาท)	-	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	2,190	...	2,190	2,190
2.กระแสเงินสดไหลออก												
2.1 เงินลงทุนใบอนุญาตโครงการฯ	379	303	415	415	377	377	-	-	-	-	-	-
2.2 เงินค่าเช่าโครงข่ายโทรทัศน์	-	54	54	54	54	54	54	54	54	...	54	54
2.3 เงินลงทุนในการผลิต												
และค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	-	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	1,717	...	1,717	1,717
2.4 เงินนำส่ง กสทช.	-	88	88	88	88	88	88	88	88	...	88	88
2.5 รวมเงินสดไหลออก												
=(2.1+2.2+2.3+2.4)	379	2,162	2,274	2,274	2,236	2,236	1,859	1,859	1,859	...	1,859	1,859
3. กระแสเงินสดสุทธิ = (1.3)-(2.5)												
(ล้านบาท)	-379	28	-84	-84	-46	-46	331	331	331	...	331	331
4. กระแสเงินสดสุทธิสะสม												
(ล้านบาท)	-379	-351	-434	-518	-563	-609	-277	54	386	...	2,374	2,706

ที่มา: จากการคำนวณ

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนในธุรกิจ

1. มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ (Net Present Value of Benefit : NPVBF)

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ซึ่งในการศึกษาเลือกใช้อัตราคิดลดเท่ากับ 14.7 % ตามต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยของบริษัท สามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณแสดงดังตารางที่ 12 ได้ดังนี้

ตารางที่ 12 มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการดำเนินธุรกิจโทรทัศน์ระบบดิจิทัล

ปีที่	ผลตอบแทนจากการ ลงทุนในธุรกิจ Digital TV BF _t	ค่าใช้จ่าย ลงทุน ICF _t	Discount Factor r = 14.7%	PVBF	PVICF	NPVBF
0	0	379	1.000	0	379	
1	369	357	0.872	322	311	
2	369	469	0.760	281	356	
3	369	469	0.663	245	311	
4	369	431	0.578	213	249	
5	369	431	0.504	186	217	
6	369	54	0.439	162	24	
7	369	54	0.383	141	21	
8	369	54	0.334	123	18	
9	369	54	0.291	107	16	
10	369	54	0.254	94	14	
11	369	54	0.221	82	12	
12	369	54	0.193	71	10	
13	369	54	0.168	62	9	
14	369	54	0.147	54	8	
15	369	54	0.128	47	7	
รวม	5,537	3,076		2,190	1,962	228

ที่มา: จากการคำนวณ

$$\begin{aligned}
 NPVBF &= PVBF - PVICF \quad \text{ณ อัตราคิดลด } r \text{ เท่ากับ } 14.7\% \\
 &= 2,190 - 1,962 \\
 &= 228 \text{ ล้านบาท}
 \end{aligned}$$

จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนทางการเงินจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 2,190 ล้านบาท ในขณะที่มูลค่าการลงทุนของโครงการในบริษัทฯ และค่าใช้จ่ายลงทุนอื่นๆที่เพิ่มขึ้น ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 1,962 ล้านบาท ทำให้สามารถคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ ได้เท่ากับ 228 ล้านบาท ดังนั้นบริษัทฯสมควรลงทุนในโครงการเนื่องจากมีค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมากกว่าศูนย์

2. อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio: BCR)

อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน หมายถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายทั้งหมดตลอดอายุของโครงการ อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนนี้ในทางธุรกิจเรียกว่าดัชนีผลกำไร ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณดังนี้

$$\begin{aligned}
 BCR &= PVBF / PVICF \quad \text{ณ อัตราคิดลด } r \text{ เท่ากับ } 14.7\% \\
 &= 2,190 / 1,962 \\
 &= 1.12
 \end{aligned}$$

จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนทางการเงินจากการลงทุนในโครงการ ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 2,190 ล้านบาท ในขณะที่มูลค่าการลงทุนของโครงการในบริษัทฯ และค่าใช้จ่ายลงทุนอื่นๆที่เพิ่มขึ้น ณ อัตราคิดลด $r = 14.7\%$ มีค่าเท่ากับ 1,962 ล้านบาท ทำให้สามารถคำนวณหาอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน ได้เท่ากับ 1.12 ดังนั้นบริษัทฯสมควรลงทุนในโครงการเนื่องจากมีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนมากกว่าหนึ่ง ซึ่งผ่านเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด

3. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Financial Internal Rate of Return: FIRR)

การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการสามารถคำนวณได้ด้วยวิธีการทดลองซ้ำแล้วซ้ำอีก เพื่อหาระดับค่าของอัตราคิดลดจนทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรการคำนวณดังนี้

$$NPVBF = \sum_{t=0}^n \frac{(BF_t - ICF_t)}{(1+r)^t} = 0$$

จากการคำนวณพบว่า เมื่อกำหนดให้อัตราคิดลดเท่ากับ 19.45% จะทำให้ PVBF มีค่าเท่ากับ PVICF หรือมีค่าเท่ากับศูนย์นั่นเอง จึงสรุปได้ว่า อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Financial Internal Rate of Return: FIRR) มีค่าเท่ากับ 19.45% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัทที่มีค่าเท่ากับ 14.7% ดังนั้นบริษัทสมควรลงทุนในโครงการฯ

4. ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Payback Period)

จากข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินธุรกิจฯ ในตารางที่ 10 จะเห็นว่ากระแสเงินสดสุทธิสะสมเริ่มเป็นบวกในปีที่ 7 หรือกล่าวได้ว่าโครงการฯ มีระยะเวลาคืนทุนภายใน 7 ปี ซึ่งใช้เวลาประมาณครึ่งหนึ่งของอายุโครงการลงทุน 15 ปี

ส่วนที่ 5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดโดยการเปลี่ยนแปลงข้อมูลรายได้ของบริษัทในขณะที่กำหนดให้ต้นทุนในการดำเนินงานคงที่ ซึ่งในส่วนของรายได้ที่เปลี่ยนแปลงนั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้อง 2 อย่างได้แก่ ราคาขายโฆษณา และจำนวนนาที่โฆษณาที่บริษัทฯ สามารถขายได้ต่อวัน ซึ่งมีการกำหนดออกได้เป็นกรณีต่างๆ ดังนี้

1. กรณีเปลี่ยนแปลงจำนวนนาที่ขายโฆษณาที่ระดับต่างๆ และกำหนดราคาโฆษณาคงที่ 25,000 บาท/นาที่

เมื่อมีการปรับจำนวนนาที่ขายโฆษณาที่ระดับต่างๆ ในช่วง 80-240 นาที่ต่อวัน และกำหนดราคาขายโฆษณาคงที่ 25,000 บาท/นาที่ สามารถคำนวณค่า PVICF, PVBF, BCR, NPVBF และ FIRR ของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 13

ตารางที่ 13 ผลการเปลี่ยนแปลงจำนวนนาที่โฆษณาที่ขายได้ต่อวัน ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน โดยกำหนดให้ราคาขายโฆษณาคงที่ 25,000 บาท/นาที่

จำนวนนาที่โฆษณาขายได้ (นาที่/วัน)	PVICF (ล้านบาท)	PVBF (ล้านบาท)	อัตราผลตอบแทน		
			BCR	NPVBF (ล้านบาท)	FIRR
80	1,962	319	0.16	(1,643)	N/A
120	1,962	787	0.40	(1,175)	N/A
160	1,962	1,255	0.64	(707)	0.76%
200	1,962	1,723	0.88	(239)	9.94%
240	1,962	2,190	1.12	228	19.45%

ที่มา: จากการคำนวณ

จะเห็นว่าเมื่อปรับจำนวนนาที่โฆษณาที่ขายได้ต่อวันลงทุกๆ 40 นาที่ จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการลดลงเฉลี่ยประมาณ 470 ล้านบาท ในขณะที่อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนลดลงเฉลี่ยประมาณ 0.2 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการจะลดลงเฉลี่ยประมาณ 9%

2. กรณีเปลี่ยนแปลงราคาขายโฆษณาที่ระดับต่างๆ และกำหนดจำนวนนาที่ขายโฆษณาครั้งที่ 240 นาที่/วัน

เมื่อมีการปรับราคาขายโฆษณาที่ระดับต่างๆ ในช่วง 10,000-50,000 บาท/นาที่ และกำหนดจำนวนนาที่ขายโฆษณาครั้งที่ 240 นาที่/วัน สามารถคำนวณค่า PVICF, PVBF, BCR, NPVBF และ FIRR ของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 14

ตารางที่ 14 ผลการเปลี่ยนแปลงราคาโฆษณาเฉลี่ยในระดับต่างๆ ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เมื่อกำหนดจำนวนนาที่ขายโฆษณาครั้งที่ 240 นาที่/วัน

ราคาโฆษณา (บาท/นาที่)	PVICF (ล้านบาท)	PVBF (ล้านบาท)	อัตราผลตอบแทน		
			BCR	NPVBF (ล้านบาท)	FIRR
10,000	1,962	506	0.26	(1,456)	N/A
15,000	1,962	1,068	0.54	(894)	N/A
20,000	1,962	1,629	0.83	(333)	8.11%
25,000	1,962	2,190	1.12	228	19.45%
30,000	1,962	2,752	1.40	790	32.75%
35,000	1,962	3,313	1.69	1,351	49.38%
40,000	1,962	3,874	1.97	1,912	69.71%
45,000	1,962	4,436	2.26	2,474	92.82%
50,000	1,962	4,997	2.55	3,035	117.42%

ที่มา: จากการคำนวณ

จะเห็นว่าเมื่อปรับราคาโฆษณาเฉลี่ยลงทุกๆ 5,000 บาท จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการลดลงเฉลี่ยประมาณ 560 ล้านบาท ในขณะที่อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนลดลงเฉลี่ยประมาณ 0.3 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการจะลดลงเฉลี่ยประมาณ 18%

3. กรณีเปลี่ยนแปลงราคาขายโฆษณาโดยกำหนดจำนวนนาที่โฆษณาที่ขายได้ในทางปฏิบัติ

ตามสิทธิในใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัลที่บริษัทได้รับนั้น บริษัทสามารถผลิตรายการเพื่อออกอากาศและขายเวลาโฆษณาได้ตลอดทั้งวันหรือ 24 ชั่วโมงต่อวัน แต่ในทางปฏิบัติแล้วในช่วงเวลา 00.00-06.00 น. เป็นช่วงเวลาพักผ่อนของผู้ชมส่วนใหญ่ของประเทศ ซึ่งมีผู้ชมรายการโทรทัศน์ในช่วงเวลาดังกล่าวปริมาณน้อยมากหรือมีค่า Rating (ความนิยมในการรับชม) ต่ำ ทำให้ลูกค้าผู้ซื้อเวลาโฆษณาไม่เลือกซื้อเวลาโฆษณาในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์ต่างๆ จึงไม่สามารถขายเวลาโฆษณาในช่วงเวลานี้แต่ยังคงมีการออกอากาศตามปกติเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าผู้ซื้อโฆษณา โดยที่บริษัทไม่มีรายได้จากการออกอากาศในช่วงเวลานี้ จึงทำให้เวลาที่สามารถขายโฆษณาได้ในทางปฏิบัติจะเหลือเพียง 18 ชั่วโมงต่อวัน หรือคิดเป็นเวลาในการขายโฆษณา 180 นาทีต่อวัน เท่านั้น

เมื่อมีการปรับราคาขายโฆษณาที่ระดับต่างๆ ในช่วง 10,000-50,000 บาท/นาที่ และกำหนดจำนวนนาที่ขายโฆษณาคงที่ 180 นาที/วัน สามารถคำนวณค่า PVICE, PVBF, BCR, NPVBF และ FIRR ของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 15

ตารางที่ 15 ผลการเปลี่ยนแปลงราคาโฆษณาเฉลี่ยในระดับต่างๆ ที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และกำหนดจำนวนนาที่ขายโฆษณาคงที่ 180 นาที/วัน

ราคาโฆษณา (บาท/นาที่)	PVICE (ล้านบาท)	PVBF (ล้านบาท)	อัตราผลตอบแทน		
			B/C	NPVBF (ล้านบาท)	FIRR
10,000	1,962	226	0.12	(1,736)	N/A
15,000	1,962	647	0.33	(1,315)	N/A
20,000	1,962	1,068	0.54	(894)	N/A
25,000	1,962	1,489	0.76	(473)	5.38%
30,000	1,962	1,910	0.97	(52)	13.64%
35,000	1,962	2,331	1.19	369	22.53%
40,000	1,962	2,752	1.40	790	32.75%
45,000	1,962	3,173	1.62	1,211	44.86%
50,000	1,962	3,594	1.83	1,632	59.12%

ที่มา: จากการคำนวณ

จะเห็นว่าเมื่อปรับราคาโฆษณาเฉลี่ยลงทุกๆ 5,000 บาท จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการลดลงเฉลี่ยประมาณ 420 ล้านบาท ในขณะที่อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนลดลงเฉลี่ยประมาณ 0.2 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการจะลดลงเฉลี่ยประมาณ 11%

4. กรณีเปลี่ยนแปลงรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงในช่วง 5%-20% จากฐาน

เมื่อมีการปรับรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงในช่วง 5%-20% โดยคิดเทียบกับรายได้รวมจากฐาน(บริษัทสามารถขายเวลาโฆษณาได้ 240 นาทีต่อวัน ราคาขายโฆษณา 25,000 บาทต่อนาที) หรือมีรายได้รวมปีละ 2,190 ล้านบาท สามารถคำนวณค่า PVICE, PVBF, BCR, NPVBF และ FIRR ของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 16

ตารางที่ 16 ผลการเปลี่ยนแปลงรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงในช่วง 5%-20%จากฐาน

กรณี รายได้รวม (ล้านบาท)	PVICF (ล้านบาท)	PVBF (ล้านบาท)	อัตราผลตอบแทน			
			B/C	NPVBF (ล้านบาท)	FIRR	
ฐาน	2,190	1,962	2,190	1.12	228	19.45%
ลดลง 5%	2,081	1,962	2,050	1.04	88	16.49%
ลดลง 10%	1,971	1,962	1,910	0.97	(52)	13.64%
ลดลง 15%	1,862	1,962	1,769	0.90	(193)	10.85%
ลดลง 20%	1,752	1,962	1,629	0.83	(333)	8.11%

ที่มา: จากการคำนวณ

จะเห็นว่าเมื่อปรับรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงทุกๆ 5 จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิของโครงการลดลงเฉลี่ยประมาณ 140 ล้านบาท ในขณะที่อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนลดลงเฉลี่ยประมาณ 0.1 เท่า และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการจะลดลงเฉลี่ยประมาณ 3%

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะกล่าวถึงข้อสรุปที่ได้จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงิน เมื่อได้รับใบอนุญาตในการประกอบกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล กรณีศึกษา บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และข้อจำกัดในการศึกษารวมถึงข้อเสนอแนะ โดยมีรายละเอียดดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ในการสรุปผลการศึกษานั้นจะสรุปตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา โดยในอันดับแรกจะกล่าวถึง **วัตถุประสงค์ข้อที่ 1** ที่ได้ศึกษาถึงโครงสร้างของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ในประเทศไทย รายได้ต้นทุน และผลประโยชน์ของธุรกิจก่อนที่จะมีการปรับเป็นโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลในปี พ.ศ. 2557

จากการศึกษาพบว่า โครงสร้างตลาดของอุตสาหกรรมโทรทัศน์ระบบภาคพื้นดินแบบแอนะล็อกในประเทศไทย มีลักษณะเป็นโครงสร้างตลาดแบบผู้ขายน้อยรายที่หน่วยงานรัฐ เช่น กองทัพบก หรือ องค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย (อสมท.) เปิดสัมปทานให้กับบริษัทเอกชนเพื่อดำเนินการส่วนหนึ่ง และหน่วยงานรัฐดำเนินการเองด้วยส่วนหนึ่ง ซึ่งผู้ประกอบการที่ได้รับสัมปทานคลื่นความถี่นั้น จะต้องเป็นผู้ผลิตและรวบรวมรายการ รวมไปถึงการลงทุนก่อสร้างเสาส่งสัญญาณเพื่อกระจายสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ไปยังครัวเรือนผู้รับชมโทรทัศน์ด้วย ภายหลังจากการจัดตั้ง กสทช. และมีการเปลี่ยนผ่านการรับชมโทรทัศน์ภาคพื้นดินจากระบบแอนะล็อกไปเป็นระบบดิจิทัล ได้มีการเปลี่ยนแปลงลักษณะการเข้ามาให้บริการของผู้ประกอบการรายใหม่ โดยการเปิดให้ประมูลใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ แทนการรับสัมปทานจากหน่วยงานรัฐ และมีการแบ่งแยกหน้าที่ใหม่ระหว่างบริษัทผู้ผลิตและรวบรวมช่องรายการ ออกจากผู้ให้บริการกระจายสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ไปยังครัวเรือนผู้รับชม นอกจากนี้การเปลี่ยนแปลงเป็นโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัลนั้นยังทำให้การใช้งานคลื่นความถี่ของประเทศมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ทำให้ กสทช. สามารถเพิ่มจำนวนช่องรายการโทรทัศน์ที่มีอยู่เดิม 6 ช่อง ไปเป็น 48 ช่อง โดยเป็นช่องรายการประเภทบริการสาธารณะและบริการชุมชนจำนวน 24 ช่อง ซึ่งดำเนินการโดยใช้งบประมาณของภาครัฐและหน่วยงานต่างๆ และประเภทช่องรายการทางธุรกิจจำนวน 24 ช่องที่สามารถหารายได้จากการขายเวลาโฆษณาได้ สำหรับวงเงินงบประมาณโฆษณาในอุตสาหกรรมโทรทัศน์ก่อนที่จะมีการเปลี่ยนแปลงไปสู่ระบบดิจิทัลนั้นมีมูลค่าประมาณ 6 หมื่นล้านบาท โดยแบ่งสัดส่วนอยู่ในช่อง 7 , 3, 9 , 5 และช่อง 11 ตามลำดับ ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละรายมีกำไรสุทธิจากการประกอบธุรกิจในระดับพันล้านบาท

ใน วัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ที่ศึกษาถึงผลกระทบจากการทำระบบโทรทัศนแบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลที่มีต่อธุรกิจในการอุตสาหกรรมโทรทัศนและธุรกิจบันเทิง

จากการศึกษาพบว่า การออกอากาศโทรทัศนระบบดิจิทัลนั้น ผู้ประกอบการช่องรายการทั้ง 24 ช่องธุรกิจ ได้เริ่มดำเนินการออกอากาศในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2557 ทำให้มีคู่แข่งในอุตสาหกรรมโฆษณาโทรทัศนเพิ่มมากขึ้นโดยในช่วงแรกคาดว่าจะประมาณโฆษณาในสื่อโทรทัศนระบบแอนะล็อกเดิมจะยังมีการเติบโตได้อยู่ เนื่องจากยังมีฐานผู้ชมเดิมประกอบกับสัญญาณโทรทัศนระบบดิจิทัลแบบใหม่ยังไม่สามารถครอบคลุมได้ทั่วประเทศทำให้ผู้ซื้อสื่อโฆษณายังต้องไปซิงโฆษณาในสื่อระบบแอนะล็อกเดิมอยู่ แต่เมื่อสัญญาณโทรทัศนระบบดิจิทัลครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่แล้ว สื่อโทรทัศนระบบแอนะล็อกจะได้รับความนิยมจากผู้ซื้อสื่อโฆษณาตกลง เนื่องจากสัดส่วนผู้ชมลดลงจากการที่มีผู้ประกอบการสถานีโทรทัศนเพิ่มมากขึ้นจาก 5 ราย เพิ่มขึ้นเป็น 24 ราย หรือกล่าวได้ว่าสภาพตลาดมีการเปลี่ยนแปลงจากตลาดผู้ขายน้อยรายเป็นตลาดที่แข่งขันกันมากขึ้นส่งผลกระทบต่อรายได้ค่าโฆษณาที่แต่ละบริษัทจะได้รับ การแข่งขันระหว่างผู้ประกอบการที่ประมูลใบอนุญาตฯ ได้ ทำให้มีการแบ่งผู้ชมออกเป็นส่วนๆ ในการรับชมรายการโทรทัศนในช่วงเวลาเดียวกันซึ่งจะมีผลต่ออัตราค่าโฆษณาที่แตกต่างกันระหว่างผู้ประกอบการแต่ละราย

ใน วัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ที่ศึกษาถึงต้นทุน ผลตอบแทนทางการเงิน และจุดคุ้มทุนในการลงทุนทำธุรกิจโทรทัศนแบบภาคพื้นดินระบบดิจิทัลสำหรับธุรกิจที่ได้ลงทุนประมูล

จากการศึกษาพบว่า เมื่อตั้งสมมติฐานโดยอ้างอิงข้อมูลจากงบการเงินปี 2556 กำหนดให้ต้นทุนในการผลิตมีค่าเป็นสัดส่วน 53% ของรายได้ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็น 25% ของรายได้ (ณ ที่นี้กำหนดให้บริษัทมีรายได้จากการขายเวลาโฆษณาซึ่งสามารถขายเวลาโฆษณาได้ 240 นาทีต่อวัน ราคาขายโฆษณา 25,000 บาทต่อนาที) หรือกล่าวได้ว่า บริษัทฯ ใช้นโยบายในการจัดสรรเงินลงทุนเพื่อผลิตรายการตามรายได้ที่คาดว่าจะได้รับในอัตราร้อยละ 53 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในอัตราร้อยละ 25 และให้มีสัดส่วนคงที่ไปตลอดการดำเนินงาน 15 ปี รวมกับต้นทุนส่วนที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในใบอนุญาตฯ และต้นทุนในการเช่าโครงข่ายเพื่อออกอากาศโทรทัศนภาคพื้นดินระบบดิจิทัล ทำให้สามารถหาต้นทุนรวมของโครงการได้ 28,830 ล้านบาท จะเห็นได้ว่าต้นทุนรวมของการดำเนินธุรกิจโทรทัศนส่วนใหญ่อยู่ที่ต้นทุนในการผลิตและต้นทุนในการดำเนินงาน ในขณะที่เงินลงทุนในใบอนุญาตประกอบกิจการเป็นสัดส่วนที่น้อยกว่ามากเพียง 3,076 ล้านบาทเท่านั้น และเมื่อนำต้นทุนรวมไปคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ณ อัตราคิดลด 14.7% (ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของบริษัท) ได้เท่ากับ 12,149 ล้านบาทสามารถนำไปคำนวณ AIC โดยใช้อัตราคิดลด 14.7 % ได้เท่ากับ 23,374 บาท/นาที หรือ บริษัทฯ ควรตั้งราคาขายโฆษณาให้สูงกว่าราคาดังกล่าว

ในส่วนของการวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการส่วนที่เพิ่มขึ้นโดยการเปรียบเทียบผลตอบแทนของโครงการระหว่างกรณี without project และ with project พบว่าผลตอบแทนของโครงการจากการดำเนินธุรกิจโทรทัศนระบบดิจิตอล คิดเป็นปีละ 369 ล้านบาท ตลอดระยะเวลา 15 ปี คิดเป็นยอดรวม 5,536 ล้านบาท ซึ่งคำนวณได้จากสมมติฐานว่า บริษัทฯ นำ “ช่อง 8” ในระบบทีวีดาวเทียมมาออกอากาศในระบบโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอล โดยมีต้นทุนในการผลิตมีค่าเป็นสัดส่วน 53% ของรายได้และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็น 25% ของรายได้ นอกจากนี้ยังหักต้นทุนค่าเสียโอกาสจากการยกเลิกธุรกิจทีวีดาวเทียมจำนวน 104 ล้านบาท และเงินที่นำส่ง กสทช. ในอัตราร้อยละ 4 ของรายได้ ออกไปด้วย ในขณะที่ค่าใช้จ่ายลงทุนส่วนที่เพิ่มนั้น ช่วงปีที่ 0 ถึงปีที่ 5 มีค่าสูงเนื่องจากการจ่ายค่าใบอนุญาตทั้งหมด 6 งวดรวมกับค่าเช่าโครงข่ายฯ และตั้งแต่ปีที่ 6 เป็นต้นไปเป็นการจ่ายเฉพาะค่าเช่าโครงข่ายฯ เพียงอย่างเดียว คิดเป็นยอดรวมของค่าใช้จ่ายลงทุนส่วนที่เพิ่มทั้งหมด 3,076 ล้านบาท สามารถนำไปวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนในการลงทุนของธุรกิจ โดยพิจารณาถึง NPVBF , B/C และ FIRR ผลการศึกษาพบว่า ณ อัตราคิดลด 14.7 % มีค่า NPVBF เท่ากับ 228 ล้านบาท และ B/C เท่ากับ 1.12 เท่า ในขณะที่ FIRR มีค่าเท่ากับ 19.45% ดังนั้นบริษัทสมควรลงทุนในโครงการฯ เนื่องจากมีผลตอบแทน NPVBF มากกว่าศูนย์ และ B/C มากกว่า 1 อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด และมี FIRR มากกว่าต้นทุนทางการเงินถ่วงเฉลี่ย (WACC) ของบริษัทฯ ที่มีค่า 14.7%

สำหรับความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ ในกรณีที่บริษัทตั้งราคาขายโฆษณาโดยเฉลี่ยไว้เท่ากับ 25,000 บาท/นาทิจ และทำการปรับเปลี่ยนจำนวนนาทิจโฆษณาที่ขายได้พบว่า บริษัทจำเป็นต้องขายเวลาโฆษณาให้ได้ประมาณ 220 นาทิจ/วัน จึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน และในกรณีที่กำหนดให้บริษัทสามารถขายเวลาโฆษณาได้ทั้งหมด 240 นาทิจ/วัน และทำการปรับเปลี่ยนราคาขายโฆษณาพบว่า บริษัทจำเป็นต้องตั้งราคาขายโฆษณาประมาณ 23,000 บาท/นาทิจ ขึ้นไปจึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน สำหรับกรณีที่ในทางปฏิบัติซึ่งบริษัทสามารถกำหนดเวลาขายเวลาโฆษณาได้เพียง 180 นาทิจ/วัน บริษัทจำเป็นต้องตั้งราคาขายโฆษณาประมาณ 35,000 บาท/นาทิจ ขึ้นไป จึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน และเมื่อทำการปรับเปลี่ยนรายได้รวมจากการขายโฆษณาให้ลดลงในช่วง 5%-20% โดยคิดเทียบกับรายได้รวมจากฐานปีละ 2,190 ล้านบาท พบว่า รายได้รวมไม่ควรลดลงไปเกินกว่า 10 % จึงจะทำให้โครงการยังมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

ข้อจำกัดในการศึกษา

จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า ข้อจำกัดด้านข้อมูลถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญ เนื่องจากข้อมูลบางอย่างไม่ได้รับการเปิดเผยสู่สาธารณะทั้งหมด เช่น ข้อมูลทางการเงินภายในของบริษัท ประกอบกับการคาดการณ์รายได้และต้นทุนการดำเนินงานในอนาคตทำได้ยาก จึงทำให้การศึกษาในวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 ศึกษาโดยกำหนดให้รายได้ของธุรกิจอื่นๆ และต้นทุนมีค่าคงที่ไปตลอด 15 ปี เพื่อความสะดวกในการศึกษา ซึ่งอาจจะก่อให้เกิดความคลาดเคลื่อนในการวิเคราะห์ได้

ข้อเสนอแนะ

1. ธุรกิจโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลเป็นธุรกิจที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ดังนั้น กสทช.ควรเร่งกำหนดมาตรฐานและดำเนินการออกใบอนุญาตสำหรับระบบการสำรวจความนิยมรายการ พร้อมทั้งให้แรงจูงใจในการประกอบกิจการ เช่น การลดค่าธรรมเนียมส่วนแบ่งให้กับ กสทช. หรือการเลื่อนการจ่ายค่าประมูลใบอนุญาตออกไปในช่วงที่การเปลี่ยนผ่านยังไม่สมบูรณ์

2. การกระจายสัญญาณโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลยังไม่ครอบคลุมทั่วประเทศ ดังนั้น กสทช. ควรกำกับดูแลและเร่งรัดผู้ประกอบการที่ให้บริการโครงข่ายให้ดำเนินการให้แล้วเสร็จตามแผนงานโดยเร็ว ทั้งนี้เพราะมีผลต่อการเข้าถึงครัวเรือนผู้รับชมส่งผลต่อความนิยมในรายการ ซึ่งเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาขายโฆษณาที่เป็นรายได้หลักของผู้ประกอบการให้สามารถดำเนินธุรกิจไปได้โดยตลอดระยะเวลาของใบอนุญาต 15 ปี

3. การยุติโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบระบบแอนะล็อก จะต้องมีการดำเนินการหาข้อสรุปให้ได้โดยเร็ว เพื่อไม่ให้เกิดการเหลื่อมล้ำระหว่างผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการรายเก่าที่เข้าประมูลใบอนุญาตโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลเช่นเดียวกัน และทำให้เกิดการแข่งขันอย่างเป็นธรรม ซึ่งสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาคุณภาพของรายการเกิดประโยชน์ต่อสังคมและประเทศชาติโดยรวม

4. กรณีที่บริษัทตั้งราคาขายโฆษณาเฉลี่ยไว้เท่ากับ 25,000 บาท/นาทิจำเป็นต้องขายเวลาโฆษณาให้ได้ประมาณ 220 นาที/วัน จึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน และในกรณีที่กำหนดให้บริษัทสามารถขายเวลาโฆษณาได้ทั้งหมด 240 นาที/วัน บริษัทจำเป็นต้องตั้งราคาขายโฆษณาประมาณ 23,000 บาท/นาทิจึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน แต่สำหรับในทางปฏิบัติบริษัทสามารถกำหนดเวลาขายเวลาโฆษณาได้เพียง 180 นาที/วัน บริษัทจำเป็นต้องตั้งราคาขายโฆษณาประมาณ 35,000 บาท/นาทิจึงจะมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

5. การศึกษาในครั้งนี้กำหนดให้ต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการมีค่าคงที่ไปตลอดอายุโครงการ 15 ปี โดยอาศัยข้อมูลจากงบการเงินในอดีต ทำให้อาจเกิดความคลาดเคลื่อนต่อการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนได้ ดังนั้นหากสามารถเก็บรวบรวมข้อมูลและคาดการณ์ผลตอบแทนในอนาคตได้ จะทำให้ผลการศึกษาที่ได้มีความแม่นยำมากขึ้น

6. การศึกษาในครั้งนี้มุ่งเน้นที่กระแสเงินสดของกิจการจากต้นทุนและผลตอบแทนส่วนที่เพิ่มขึ้น แต่ยังไม่ได้ครอบคลุมถึงเรื่องค่าใช้จ่ายด้านภาษี และต้นทุนทางการเงินของกิจการ (ดอกเบี้ยจ่าย) อีกทั้งการประเมินมูลค่าของกิจการในรูปของราคาหุ้นสามัญในอนาคตด้วย

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

โชคชัย ลีลาภัทรพันธุ์. 2541. โครงสร้างตลาดอุตสาหกรรมสถานีวิทยุโทรทัศน์ และพฤติกรรม
ผู้ประกอบการ. กรุงเทพมหานคร: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน). 2556. เงื่อนไขขาดทุนสำหรับปี สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2556.

วิทย์ สัตยรักษ์วิทย์. 2544. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์. (พิมพ์ครั้งที่สอง).
กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์กิจการโรงพิมพ์ องค์การสงเคราะห์ทหารผ่านศึก.

วิไลวรรณ วรรณนิชกุล. 2530. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมและทฤษฎีต้นทุน. กรุงเทพมหานคร: โรง
พิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมธิราช.

อุดม จะโนภาษ. 2534. ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับวิทยุและโทรทัศน์ หน่วยที่ 1-7. กรุงเทพมหานคร: โรง
พิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมธิราช.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

การเปลี่ยนผ่านสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล

การเปลี่ยนผ่านสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล

จากอดีตจนถึงปัจจุบันประเทศไทยมีการส่งสัญญาณโทรทัศน์แบบภาคพื้นดิน หรือ Terrestrial Broadcasting ระบบแอนะล็อก (Analog) โดยส่งคลื่นความถี่ผ่านอากาศ ไปยังเสาหนวดกุ้งหรือก้างปลา ตามที่อยู่อาศัยของประชาชน ในกิจการโทรทัศน์ภาคพื้นดินนั้น สามารถแบ่งออกเป็น 3 ยุค (Generation) คือ ยุคที่ 1 ยุคโทรทัศน์ขาว-ดำ (พ.ศ. 2490 – 2510) ยุคที่ 2 ยุคโทรทัศน์สี (พ.ศ. 2510 – 2555) และยุคที่ 3 คือ ยุคโทรทัศน์ระบบดิจิทัล ซึ่งในยุคกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัล หรือ ยุคที่ 3 นี้ได้มีการเปลี่ยนโครงสร้างการประกอบกิจการกระจายเสียงและโทรทัศน์ โดยจะมีการประกอบกิจการที่แยกออกจากกัน ระหว่างผู้ผลิตรายการ ผู้ให้บริการโทรทัศน์ (ช่องรายการ) ผู้ให้บริการโครงข่าย ผู้ให้บริการลูกค้าและสิ่งอำนวยความสะดวกแตกต่างจากยุคที่ 1 และ 2 ซึ่งมีเพียงผู้ผลิตรายการและผู้แพร่เสียงแพร่ภาพไปยังผู้ชมผ่านทางสถานีโทรทัศน์เท่านั้น ดังแสดงตามภาพผนวกที่ 1



ภาพผนวกที่ 1 โครงสร้างการประกอบกิจการกระจายเสียงและโทรทัศน์

ที่มา: <http://digital.nbt.go.th>

การส่งสัญญาณโทรทัศน์แบบภาคพื้นดินระบบแอนะล็อกของไทยทุกวันนี้ มีการออกอากาศอยู่เพียง 6 ช่องรายการ ได้แก่ สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 สถานีโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7 สถานีโทรทัศน์โมเดิร์นไนน์ สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย (สทท./NBT) และสถานีโทรทัศน์ไทยพีบีเอส (TPBS) เนื่องจากการส่งสัญญาณโทรทัศน์หนึ่งช่อง ต้องใช้ช่วงคลื่นกว้าง แต่หากใช้เทคโนโลยีโทรทัศน์ระบบดิจิทัลนั้น จะมีการบีบอัดสัญญาณ (Digital Compression) ทำให้ใน 1 ช่องความถี่ (8 MHz) ตามแบบแอนะล็อกเดิม จะใช้ออกอากาศได้ถึง 10-15 ช่อง ในระบบดิจิทัลในความคมชัดปกติ นับว่าเป็นการใช้คลื่นความถี่วิทยุอย่างมีประสิทธิภาพขึ้นมาก เมื่อเทียบกับระบบแอนะล็อก อีกทั้งโทรทัศน์ระบบดิจิทัล ยังมีคุณภาพของสัญญาณที่ดีขึ้น ภาพจะคมชัดเสมอ อัตราการถูกรบกวนน้อย ไม่มีคลื่นแทรก หรือการสะท้อน รวมไปถึงการรับชมที่ชัดเจนแม้จะอยู่ในพาหนะเคลื่อนที่ก็ตาม แต่กรณีที่เป็นจุดอับสัญญาณจะไม่สามารถรับภาพใดๆ ได้เลย ซึ่งแตกต่างจากระบบแอนะล็อก ที่จะเกิดภาพหิมะตกหรือภาพทับซ้อนในจุดที่สัญญาณอ่อน ซึ่งแสดงให้เห็นถึง

ความสำคัญของโครงข่ายในกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัล ดังนั้น กสทช. จึงได้ผลักดันให้มีการขยายโครงข่ายให้ครอบคลุมเพียงพอสำหรับการให้บริการ เพื่อขจัดปัญหาการมีจุดอับสัญญาณดังกล่าว

มาตรฐานโทรทัศน์ระบบดิจิทัลที่ประเทศไทยเลือกใช้

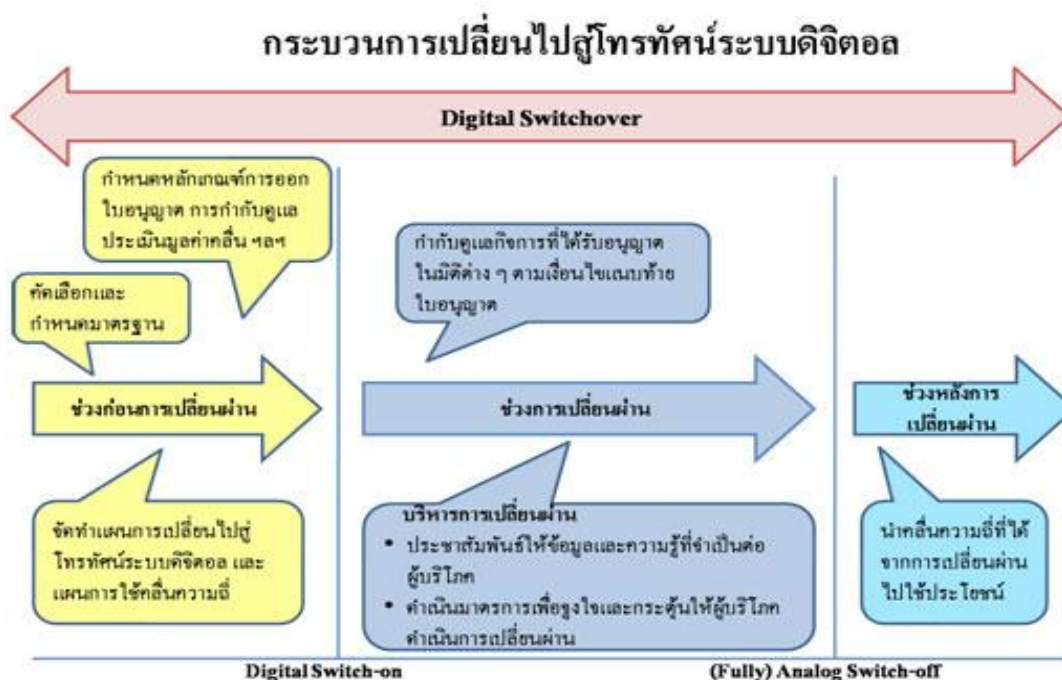
ปัจจุบันในโลกมีมาตรฐานเทคโนโลยีโทรทัศน์หลักจำนวน 4 มาตรฐาน แต่ละมาตรฐานต่างมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันไป การพิจารณาเลือกมาตรฐานเทคโนโลยีโทรทัศน์ระบบดิจิทัลของไทยในครั้งนี้ กสทช. ได้พิจารณาอย่างรอบคอบและถี่ถ้วน ทั้งในประเด็นเชิงประสิทธิภาพทางเทคโนโลยี เชนประสิทธิภาพทางเศรษฐศาสตร์ และในเรื่องความสอดคล้องกับประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน กสทช. ได้พิจารณาคัดเลือก มาตรฐาน DVB-T2 (Second Generation Digital Terrestrial Television Broadcasting System) ให้เป็นมาตรฐานสำหรับกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิทัลของประเทศไทย

ระยะเวลาการเริ่มโทรทัศน์ระบบดิจิทัลในประเทศไทย

แผนแม่บทการบริหารคลื่นความถี่ พ.ศ. 2555 ได้กำหนดให้มีการเริ่มต้นการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัลภายใน 4 ปี นับแต่วันที่แผนแม่บทการบริหารคลื่นความถี่ใช้บังคับเมื่อวันที่ 4 เมษายน พ.ศ. 2555 และตามแผนแม่บทกิจการกระจายเสียง และกิจการโทรทัศน์ ฉบับที่ 1 ซึ่งมีกรอบการดำเนินงานอยู่ในช่วงระหว่างปี 2555-2559 ยุทธศาสตร์การเปลี่ยนผ่านไปสู่การรับส่งสัญญาณวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ได้มีการกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงาน อาทิ ให้มีการเริ่มรับส่งสัญญาณวิทยุกระจายเสียงและวิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ภายใน 4 ปี มีมาตรการส่งเสริมสนับสนุนการวิจัยและพัฒนาการผลิตอุปกรณ์รับสัญญาณวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ภายใน 3 ปี มีมาตรการส่งเสริมสนับสนุนอุปกรณ์รับสัญญาณวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัลสำหรับผู้มีรายได้น้อยภายใน 3 ปี และมีจำนวนครัวเรือนในเมืองใหญ่ที่สามารถรับสัญญาณวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัลได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ภายใน 5 ปี

กระบวนการเปลี่ยนผ่านไปสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล

กระบวนการเปลี่ยนผ่านไปสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัลแบ่งออกได้เป็น 3 ช่วง ได้แก่ ช่วงก่อนการเปลี่ยนผ่าน ช่วงเปลี่ยนผ่าน และช่วงหลังการเปลี่ยนผ่าน สามารถสรุปได้ดังภาพผนวกที่ 2



ภาพผนวกที่ 2 กระบวนการเปลี่ยนผ่านไปสู่โทรทัศน์ระบบดิจิทัล

ที่มา: <http://digital.nbtc.go.th>

ทั้งนี้ กสทช. ได้กำหนดกรอบนโยบาย แนวทาง ในการเปลี่ยนผ่านไปสู่การรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล โดยได้ประกาศการเริ่มการเปลี่ยนผ่านระบบการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์เป็นระบบดิจิทัลของประเทศไทยแก่สาธารณะไปแล้วเมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ 2555 เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้องและประชาชนทั่วไปปรับทราบถึงทิศทางและแนวทางการดำเนินการ เพื่อให้ทุกฝ่ายได้เตรียมความพร้อม

การยุติการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ในระบบแอนะล็อก

ในปี พ.ศ. 2558 กสทช. จะเริ่มพิจารณาจัดทำแผนการยุติการรับส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ในระบบแอนะล็อก (Analogue Switch-Off : ASO) พร้อมทั้งการใช้ประโยชน์จากคลื่นความถี่ที่ได้คืนจากการยุติระบบแอนะล็อก (Digital Dividend) โดยการพิจารณาจัดทำแผนการยุติฯ นั้น จะคำนึงถึงความพร้อมของประชาชน ผู้ประกอบกิจการ และประเทศโดยรวม รวมถึงกรอบระยะเวลาในการยุติของกลุ่มประเทศ

สมาชิกอาเซียน ที่ได้กำหนดช่วงเวลายุติการออกอากาศโทรทัศน์ในระบบแอนะล็อก อยู่ภายในช่วงระหว่างปี 2558-2563

พื้นที่แพร่ภาพสัญญาณโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิทัล

โครงข่ายโทรทัศน์ประเภทที่ใช้คลื่นความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล ที่กำหนดวิธีการพิจารณาอนุญาตและสิทธิหน้าที่ของผู้รับใบอนุญาตให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ประเภทที่ใช้คลื่นความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล โดยต้องขยายโครงข่ายให้สามารถครอบคลุมครัวเรือนทั้งประเทศนับจากวันที่ได้รับใบอนุญาตอย่างน้อย ดังตารางผนวกที่ 1

ตารางผนวกที่ 1 พื้นที่ครอบคลุมการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล

ครอบคลุมครัวเรือน (ร้อยละ)	ภายในระยะเวลา (ปี)
50	1
80	2
90	3
95	4

ที่มา: <http://digital.nbtc.go.th>

นอกจากนี้ ยังต้องจัดให้มีการแพร่สัญญาณเพื่อให้ผู้ใช้บริการในเขตเทศบาลเมืองขึ้นไปสามารถรับสัญญาณได้ในลักษณะการรับสัญญาณแบบพกพาภายในอาคาร (Portable Indoor Reception) ด้วย ในส่วนการดำเนินงานที่เกี่ยวกับการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์นั้น ที่ประชุม กสท. ครั้งที่ 23/2556 เมื่อวันที่ 17 มิถุนายน 2556 มีมติเห็นชอบผลการวิเคราะห์ความเหมาะสมของการประกอบกิจการโทรทัศน์สำหรับการให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ ประเภทที่ใช้คลื่นความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัลของกองทัพบก บริษัท อสมท จำกัด (มหาชน) กรมประชาสัมพันธ์ และองค์การกระจายเสียงและแพร่ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย (ส.ส.ท.) และอนุญาตให้หน่วยงานดังกล่าวได้รับใบอนุญาตให้บริการโครงข่ายโทรทัศน์ประเภทที่ใช้คลื่นความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิทัล เป็นระยะเวลา 15 ปี

ประโยชน์ของโทรทัศน์ระบบดิจิทัล

การปรับเปลี่ยนเข้าสู่ระบบโทรทัศน์ระบบดิจิทัล จะทำให้ประชาชนได้รับชมโทรทัศน์ด้วยคุณภาพสัญญาณที่ดีขึ้นทั้งในระบบ SD และสามารถพัฒนาให้แพร่ภาพได้ในระบบความคมชัดสูง HD

ปราศจากสัญญาณรบกวน อีกทั้งการมีจำนวนช่องที่มากขึ้น และบริการที่หลากหลาย จะเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับประชาชน จากที่มีเพียง 6 ช่อง เพิ่มมากขึ้นเป็น 48 ช่อง ซึ่งจะสามารถตอบสนองกับชีวิตสังคมสมัยใหม่ ที่มีความสัมพันธ์กับเทคโนโลยี และสื่อสังคม (Social Media) มากขึ้นเรื่อยๆ

โทรทัศน์ระบบดิจิตอลยังสามารถรองรับบริการมัลติมีเดียใหม่ๆ ประชาชนจะสามารถรับบริการที่หลากหลายมากขึ้น เช่น บริการเสริมลักษณะโต้ตอบ (Interactive) เช่น VDO-on-Demand, ทีวีเคลื่อนที่ (Mobile TV), Smart TV และ Internet TV เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น ประชาชนจะมีโอกาสในการเข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้มากขึ้น สะดวกรวดเร็วขึ้นจากบริการใหม่ๆ อาทิ Data broadcasting, Emergency warnings ฯลฯ นอกจากนี้ จากการที่มีช่องรายการใหม่ๆ เพิ่มขึ้น จะก่อให้เกิดการแข่งขันสร้างรายการที่มีเนื้อหารายการที่น่าสนใจ เป็นประโยชน์ เป็นรายการที่มีคุณภาพ นำมาซึ่งการพัฒนาคุณภาพชีวิต และสังคมโดยรวมอีกด้วย

ในด้านเศรษฐกิจ การปรับเปลี่ยนโทรทัศน์สู่ระบบดิจิตอล สามารถช่วยพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้โดยตรง โดยจะนำไปสู่การลงทุนโครงสร้างระบบดิจิตอล การผลิตอุปกรณ์เครื่องรับ และการพัฒนาอุตสาหกรรมและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เช่น เนื้อหารายการ (Content) และบริการแบบใหม่ๆ (Interactive services) นำมาซึ่งการยอมรับจากต่างชาติ และความน่าสนใจในการลงทุนจากต่างประเทศนอกจากนี้ โทรทัศน์ระบบดิจิตอลยังช่วยในการประหยัดพลังงานของประเทศ เนื่องจากเครื่องส่งและเครื่องรับโทรทัศน์ระบบดิจิตอลจะใช้พลังงานไฟฟ้าน้อยกว่าเมื่อเทียบกับการส่งในระบบแอนะล็อก เดิม อีกทั้งยังเป็นการนำเอาทรัพยากรคลื่นความถี่ที่มีอยู่อย่างจำกัดไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นด้วย

นโยบายของภาครัฐที่มีต่อประชาชนสำหรับการเปลี่ยนผ่านสู่โทรทัศน์ระบบดิจิตอล

เมื่อมีการเริ่มใช้การส่งสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ระบบดิจิตอลแล้ว ประชาชนสามารถรับรายการต่างๆ ได้โดยไม่ต้องทำการเปลี่ยนโทรทัศน์ใหม่ เพียงใช้การติดตั้งกล่องรับสัญญาณโทรทัศน์ระบบดิจิตอล/อุปกรณ์แปลงสัญญาณระบบดิจิตอล (Set-Top Box) เป็นอุปกรณ์เสริมเชื่อมต่อกับโทรทัศน์ที่มีอยู่เดิมก็จะทำให้สามารถรับสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ระบบดิจิตอลได้ หรืออาจเปลี่ยนไปใช้โทรทัศน์ที่สามารถรับสัญญาณวิทยุโทรทัศน์ระบบดิจิตอลแบบ DVB-T2 ในตัวก็ได้

กสทช. ได้มีแนวทางการสนับสนุนประชาชนในการเปลี่ยนผ่านไปสู่การรับชมโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิตอล เพื่อให้ประชาชนได้รับบริการโทรทัศน์ภาคพื้นดินในระบบดิจิตอลอย่างทั่วถึง ในรูปแบบการแจกจ่ายคูปองส่วนลดให้กับประชาชน โดยใช้เงินที่ได้จากการประมูลคลื่นความถี่เพื่ออนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่เพื่อกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ในการประกอบกิจการทางธุรกิจ และสนับสนุนให้มีการแจกจ่ายให้กับทุกครัวเรือนโดยเท่าเทียมกัน นอกจากนี้ เพื่อให้เกิดความคล่องตัว

ประชาชนสามารถเลือกใช้บริการที่ได้รับการแจกจ่ายเป็นส่วนลดในการจัดหาทั้งเครื่องรับโทรทัศน์ที่สามารถรับสัญญาณระบบดิจิตอล และอุปกรณ์แปลงสัญญาณระบบดิจิตอลเพื่อให้เครื่องรับโทรทัศน์แอนะล็อกเดิมสามารถรับสัญญาณได้

ภาคผนวก ข

การได้มาและต้นทุนในการได้มาซึ่งใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ของ
บริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน)

การได้มาและต้นทุนในการได้มาซึ่งใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ของ บริษัท อาร์ เอส จำกัด (มหาชน)

การดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาต

บริษัทฯ ได้ดำเนินการเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตฯ สามารถสรุปขั้นตอนได้ ดังนี้

- | | |
|-------------------|---|
| 14 สิงหาคม 2556 | กสทช. ประกาศเกณฑ์ในการประมูลใบอนุญาตให้ ใช้งานคลื่นความถี่ |
| 27 สิงหาคม 2556 | กสทช. ออกหนังสือเชิญชวนประมูลใบอนุญาตให้ ใช้งานคลื่นความถี่ |
| 12 กันยายน 2556 | RSTV ซื้อซองประกวดราคา และชำระค่าพิจารณาซองใบอนุญาตสำหรับการประมูลคลื่นความถี่ เพื่อให้ บริการโทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภท บริการทางธุรกิจระดับชาติ ครอบคลุมทั่วประเทศแบบความคมชัดปกติ (“ทีวีดิจิทัล SD Variety”) จำนวน 1 ซอง เป็นเงินทั้งสิ้นจำนวน 1 ล้านบาท |
| 28 ตุลาคม 2556 | RSTV ยื่นแบบคำขออนุญาตเพื่อเข้าร่วมประมูล และวางหลักประกันการประมูล เป็นเช็คธนาคาร มูลค่า 38 ล้านบาท |
| 12 พฤศจิกายน 2556 | ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ ครั้งที่ 4/2556 มีมติอนุมัติให้ RSTV ซึ่งเป็นบริษัทย่อยเข้าร่วมประมูลใบอนุญาตให้ ใช้งานคลื่นความถี่ สำหรับช่อง SD Variety จำนวน 1 ซอง |
| 12 ธันวาคม 2556 | กสทช. ประกาศรายชื่อผู้ มีสิทธิเข้าประมูล และ RSTV เป็นผู้มีสิทธิในการประมูลทีวีดิจิทัล ช่อง SD Variety ตามที่ยื่นคำขออนุญาตเพื่อเข้าร่วมประมูล |
| 26 ธันวาคม 2556 | การประมูลคลื่นความถี่ โดย RSTV ชนะการประมูลช่อง SD Variety เป็นอันดับที่ 5 ด้วยมูลค่าประมูล 2,265 ล้านบาท |
| 10 มกราคม 2557 | กสทช. ประกาศรับรองผลการประมูล (บริษัทฯ ได้รับหนังสือจาก กสทช. เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2557) |

- 16 มกราคม 2557 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ครั้งที่ 1/2557 เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2557 ได้ มีมติให้ สัตยาบันในมูลค่าการประมูลใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่
- 10 กุมภาพันธ์ 2557 ชำระราคาค่าประมูลงวดแรกจำนวน 378.50 ล้านบาท พร้อมวางหนังสือค้ำประกันในมูลค่าประมูลส่วนที่เหลือมูลค่า 1,886.50 ล้านบาท
- 10 กุมภาพันธ์ 2557 RSTV ดำเนินการขอใช้ บริการโครงข่ายโทรทัศน์ MUX กับองค์การกระจายเสียงและแพร่ ภาพสาธารณะแห่งประเทศไทย (“กสท.” หรือ “ThaiPBS”) ซึ่งเป็นผู้รับใบอนุญาตให้ บริการโครงข่ายโทรทัศน์ที่ใช้ ความถี่ภาคพื้นดินในระบบดิจิตอลจาก กสทช. เป็นเวลา 15 ปี
- 25 กุมภาพันธ์ 2557 ดำเนินการยื่นคำขอใช้คลื่นความถี่ต่อ กสท. ซึ่งมีกระบวนการพิจารณาตามประกาศที่ 2 ประมาณ 90 – 150 วัน
- 3 เมษายน 2557 บริษัทฯ เริ่มทดลองออกอากาศในระบบทีวีดิจิตอล
- 1 มิถุนายน 2557 บริษัทฯ เริ่มทำธุรกิจทีวีดิจิตอลเชิงพาณิชย์

สิทธิและหน้าที่ของ RSTV ภายหลังจากได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์

ตามหมวด 2 ของประกาศที่ 1 เรื่องสิทธิ และหน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต สามารถสรุปได้โดยสังเขปดังนี้ (ในข้อนี้คณะกรรมการ หมายถึง กสท. และใบอนุญาต หมายถึง ใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์)

2.2.1 ตามข้อ 14 (2) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตต้องประกอบกิจการด้วยตนเอง จะมอบการบริหารจัดการทั้งหมดหรือบางส่วนหรือยินยอมให้บุคคลอื่นเป็นผู้มีอำนาจประกอบกิจการแทนมิได้ หรือจะโอนสิทธิ ในใบอนุญาตไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนให้ กับบุคคลอื่นอันทำให้ มีผลกระทบต่อการประกอบกิจการตามที่ได้ รับใบอนุญาตไม่ได้ แต่อาจแบ่งเวลาให้ผู้อื่นเช่าเวลาดำเนินรายการบางช่วงเวลาได้ ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการกำหนด

2.2.2 ตามข้อ 14 (4) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตต้องเริ่มดำเนินการเพื่อให้ บริการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ตามแผนการให้บริการหรือแผนการลงทุน ภายในสามสิบวันนับแต่วันที่ ได้ รับใบอนุญาตจากคณะกรรมการ

2.2.3 ตามข้อ 14 (5) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตต้องให้ บริการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ตามระยะเวลาที่คณะกรรมการอนุญาต และหากประสงค์จะเลิกการ ให้ บริการก่อนวันที่ใบอนุญาตสิ้นอายุ จะต้องแจ้งเหตุแห่งการยกเลิกการให้บริการพร้อมทั้งกำหนดมาตรการเยียวยาผู้ ใช้ บริการ ให้ คณะกรรมการเห็นชอบล่วงหน้าก่อนเลิกกิจการ

2.2.4 ตามข้อ 14 (6) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตจะพักหรือหยุดการ ให้ บริการไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วนไม่ได้ เว้นแต่จะ ได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการ

2.2.5 ตามข้อ 14 (8) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตจะออกอากาศรายการที่มีได้ กำหนดไว้ในผังรายการมิได้ เว้นแต่จะได้แจ้งการเปลี่ยนแปลงผังรายการพร้อมด้วยเหตุผลให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบล่วงหน้าไม่น้อยกว่าเจ็ดวัน หรือเป็นกรณีที่มีเหตุจำเป็น เหตุสุดวิสัย ที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบต่อประโยชน์สาธารณะ อาจออกอากาศแตกต่างจากผังรายการตามที่ได้ รับความเห็นชอบจากพนักงานเจ้าหน้าที่ได้ หรือเป็นการดำเนินการตามคำสั่งของทางราชการ โดยแจ้งให้พนักงานเจ้าหน้าที่ทราบทันทีที่สามารถกระทำได้

2.2.6 ตามข้อ 14 (10) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตมีหน้าที่และความรับผิดชอบในการคัดเลือก จัดหา กำกับดูแลรายการเนื้อหารายการใดๆ รวมถึงการประกาศหรือการโฆษณาที่ให้ บริการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ ให้เป็นไปตามมาตรฐานทางวิชาชีพและจริยธรรมของสื่อ

2.2.7 ตามข้อ 14 (16) และภาคผนวก ค ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ประเภทกิจการทางธุรกิจ ให้ ดำเนินการหารายได้ โดยการโฆษณา การบริการธุรกิจ การจัดเก็บค่าสมาชิก หรือโดยวิธีอื่นใดก็ได้ โดยกิจการที่ใช้คลื่นความถี่ ให้ หารายได้ จากการโฆษณา และการบริการธุรกิจได้ไม่เกินชั่วโมงละสิบสองนาทิตั้ง โดยเมื่อรวมเวลาโฆษณาและการบริการธุรกิจตลอดทั้งวันเฉลี่ยแล้วต้องไม่เกินชั่วโมงละสิบนาทิตั้ง และต้องมีผังรายการและสัดส่วนรายการที่เป็นข่าวสารหรือสาระที่เป็นประโยชน์ต่อสาธารณะในสัดส่วนไม่น้อยกว่าร้อยละ 25

2.2.8 ตามข้อ 14 (25) ของประกาศที่ 1 กรณีที่ผู้รับใบอนุญาตจะควบรวมกิจการหรือเข้าร่วมกันเป็นบริษัทคู่ค้ากับผู้รับใบอนุญาตรายอื่น หรือมีการทำสัญญาใดที่ ให้ ผู้รับใบอนุญาตอีกฝ่ายมีอำนาจ

ควบคุมกำกับดูแล หรือสั่งการ หรือกระทำการแทนคู่สัญญาอีกฝ่ายที่เป็นผู้รับใบอนุญาต หรือล่วงรู้ข้อมูลทางการค้าของผู้รับใบอนุญาตอีกฝ่าย อันมีลักษณะที่เป็นหรืออาจเป็นการกีดขวางการแข่งขันอย่างเป็นธรรมในตลาด จะต้องขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการก่อน

2.2.9 ตามข้อ 14 (26) ของประกาศที่ 1 ผู้รับใบอนุญาตจะต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการแข่งขันทางการค้า และจะต้องไม่กระทำการใดที่คณะกรรมการเห็นว่ามิมีวัตถุประสงค์ หรือมีผลกระทบ หรืออาจมีผลกระทบต่อการแข่งขันอย่างเป็นธรรมอย่างมีนัยสำคัญ สำหรับการให้บริการกิจการกระจายเสียงหรือโทรทัศน์ที่ได้รับอนุญาต

ตามหมวด 2 ของประกาศที่ 2 เรื่องสิทธิ และหน้าที่ของผู้รับใบอนุญาต สามารถสรุปได้โดยสังเขปดังนี้ (ในข้อนี้ คณะกรรมการ หมายถึง กสท. และใบอนุญาต หมายถึง ใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่)

2.2.10 ตามข้อ 14 (1) ของประกาศที่ 2 ผู้รับใบอนุญาตต้องมีคุณสมบัติครบถ้วนตามประกาศที่ 1 ตลอดเวลาที่ได้รับใบอนุญาต

2.2.11 ตามข้อ 14 (2) ของประกาศที่ 2 ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามขอบเขตและเงื่อนไขการอนุญาตที่กำหนดไว้ในประกาศที่ 1

2.2.12 ตามข้อ 14 (3) ของประกาศที่ 2 ใบอนุญาตให้ ใช้ คลื่นความถี่เป็นสิทธิ เฉพาะตัวของผู้ได้รับอนุญาต จะโอนสิทธิแก่กันมิได้

2.2.13 ตามข้อ 14 (4) ของประกาศที่ 2 กรณีที่ผู้ รับใบอนุญาตประสงค์จะเปลี่ยนแปลงไปใช้โครงข่ายโทรทัศน์อื่นในระบบดิจิทัล จะต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการก่อนดำเนินการล่วงหน้าไม่น้อยกว่า 180 วัน

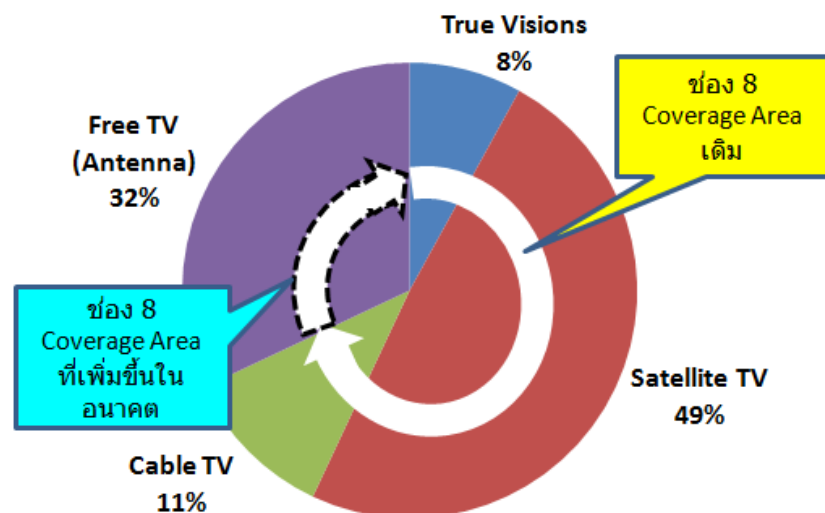
2.2.14 ตามข้อ 14 (6) ของประกาศที่ 2 ผู้รับใบอนุญาตต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่คณะกรรมการกำหนดไว้ในใบอนุญาตโดยเคร่งครัด

2.2.15 ตามข้อ 16 ของประกาศที่ 2 ในกรณีที่ใบอนุญาตสิ้นอายุ หากผู้รับใบอนุญาตดังกล่าวมีความประสงค์จะขอใช้ คลื่นความถี่เพื่อการให้ บริการโทรทัศน์ระบบดิจิทัลใหม่ ให้ยื่นคำขอรับใบอนุญาตต่อคณะกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการที่กำหนดในประกาศฉบับนี้

พื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ที่เปลี่ยนแปลงไปของช่อง 8 บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

ในปัจจุบันช่องโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมของบริษัทฯ (ช่อง 8) ซึ่งสามารถรับชมผ่านเคเบิลทีวีได้ด้วย นั้น มีพื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศได้ร้อยละ 68 ของผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศ ($8\%+49\%+11\%$) ส่วนที่เหลือคือ ผู้ชมโทรทัศน์ที่รับชมฟรีทีวีโดยใช้เสารับสัญญาณภาคพื้นดิน หรือเสาอากาศก้างปลา (Terrestrial Antenna) ร้อยละ 32 ของผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศ ที่ไม่สามารถรับสัญญาณจากการออกอากาศโทรทัศน์ระบบดาวเทียมได้

การได้รับใบอนุญาตให้ใช้คลื่นความถี่ และใบอนุญาตประกอบกิจการโทรทัศน์ระบบดิจิตอลนี้ จะทำให้บริษัทฯ มีพื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ที่รับชมฟรีทีวีโดยใช้เสารับสัญญาณภาคพื้นดิน หรือเสาอากาศก้างปลา (Terrestrial Antenna) ร้อยละ 32 ที่บริษัทฯ ไม่เคยเข้าถึงมาก่อนได้เนื่องจากผู้รับชมกลุ่มนี้ จะต้องเปลี่ยนแปลงรูปแบบการรับชมไปเป็นโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลจากการยุติการส่งสัญญาณระบบแอนะล็อก นอกจากนี้โทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลนั้นจะยังคงสามารถเข้าถึงผู้ชมโทรทัศน์กลุ่มเดิม ซึ่งได้แก่ ทรู วิชั่นส์ โทรทัศน์ผ่านดาวเทียม และเคเบิลทีวี รวมกันร้อยละ 68 ของผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศ ตามกฎ Must Carry ของ กสทช. ดังแสดงในภาพผนวกที่ 3



ภาพผนวกที่ 3 พื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ภาคพื้นดินระบบดิจิตอลของ ช่อง 8 บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

การประมูลทีวีดิจิตอลจะทำให้พื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศเพิ่มขึ้น จากร้อยละ 68 ในปัจจุบันเป็นร้อยละ 100 ของผู้ชมโทรทัศน์ทั่วประเทศ ซึ่งการที่มีพื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์เพิ่มมากขึ้นจะทำให้มีโอกาสที่ผู้ชมโทรทัศน์จะรับชมช่องโทรทัศน์ของบริษัทฯ มากขึ้นด้วยซึ่งจำนวนผู้รับชมถือเป็นปัจจัยที่สำคัญในการกำหนดอัตราค่าโฆษณา ดังนั้นการเพิ่มขึ้นของพื้นที่ครอบคลุมผู้ชมโทรทัศน์ดังกล่าว จะเป็นการเพิ่มอำนาจต่อรองของบริษัทฯ กับเอเจนซี่โฆษณา (Media Agency) และผู้ซื้อโฆษณาซึ่งบริษัทฯ คาดว่าจะได้รับประโยชน์จากอัตราค่าโฆษณาที่สูงขึ้น และการใช้ประโยชน์จากระยะเวลาโฆษณาที่มีอยู่ (Advertising Time Utilization) ได้อย่างคุ้มค่ามากขึ้น

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ-นามสกุล

นางสาวสุพัตรา บัวขลุ

วัน เดือน ปีที่เกิด

วันที่ 5 เดือนตุลาคม พ.ศ. 2530

สถานที่เกิด

จังหวัดสระบุรี

ประวัติการศึกษา

วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต (วิศวกรรมเคมี)

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ)

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ตำแหน่งหน้าที่การงานปัจจุบัน

เจ้าหน้าที่บริหารความเสี่ยงสินเชื่อ

สถานที่ทำงาน

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)