



ถ่ายภาพยนตร์

ผู้สอน : ดร.พงศวีร์ สุภานนท์

สายนั่ง
การจำหน่ายซื้อขายภาพยนตร์ไทย

สายหนัง

“ผู้จัดจำหน่ายภาพยนตร์”

ที่เป็นพ่อค้าคนกลางรับสินค้า (ตัวหนังภาพยนตร์ไทยที่สมบูรณ์แล้ว)

จากผู้ผลิตมาขายต่อให้ร้านค้าอีกทีหนึ่ง โดยสายหนังถือเป็น
หนึ่งตัวละครสำคัญของอุตสาหกรรมภาพยนตร์ ประกอบด้วย

ผู้ผลิต - ผู้จัดจำหน่าย - โรงภาพยนตร์

ประเภทการซื้อขายภาพยนตร์ไทย

ผู้ผลิตกับโรงภาพยนตร์ซื้อขายโดยตรง
ค่านั่งหรือผู้ผลิตเป็นผู้จัดจำหน่ายเอง

ข้อดี

ตัดพ่อค้าคนกลางไปทำให้ผู้ผลิตได้รายได้
เต็มเม็ดเต็มหน่วย ประเทศไทยใช้กับในเขต
กรุงเทพและเชียงใหม่เป็นหลัก ค่านั่ง
หรือผู้ผลิตจะติดกับโรงภาพยนตร์โดยตรง
และตกลงแบ่งรายได้เป็นสัดส่วนที่แน่นอน
(ส่วนใหญ่ 50-50) คำนวนจากตั๋วที่ขายได้
ตัวเลขรายได้ก็จะสะท้อนความสำเร็จของ
ภาพยนตร์ได้อย่างแท้จริง

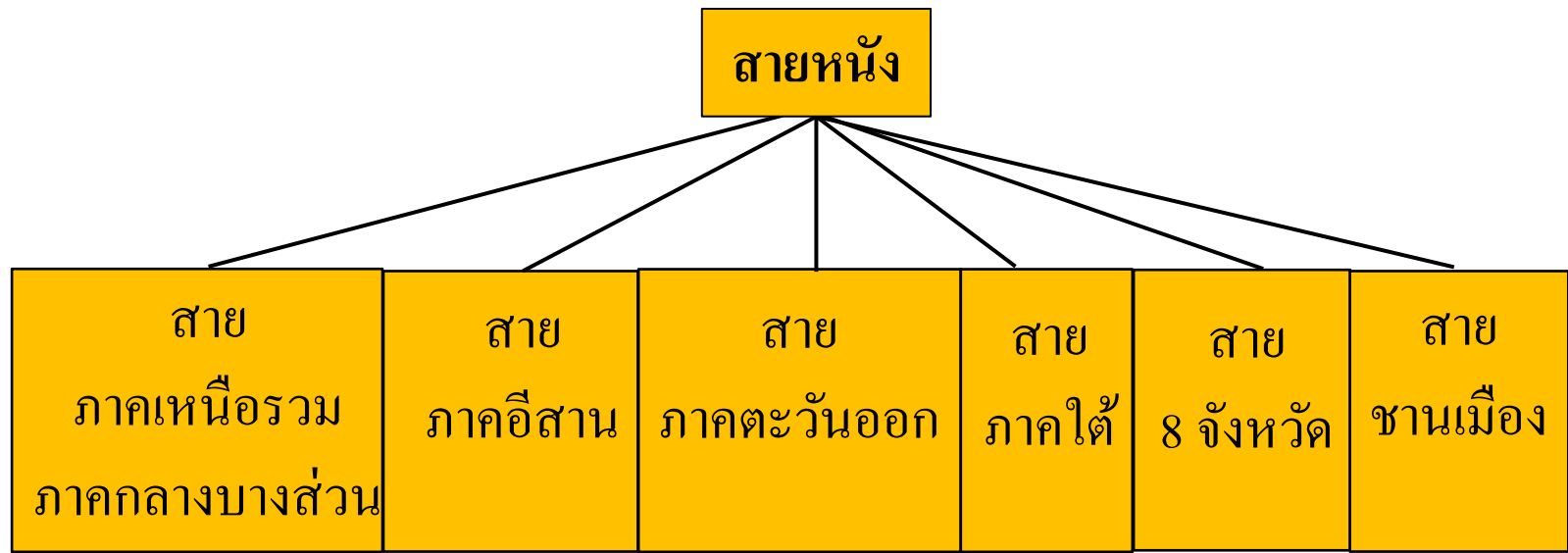
ผู้ผลิตกับโรงภาพยนตร์ซื้อขายผ่านสายหนัง
มีคนกลางเป็นผู้ประสานการซื้อขาย

ข้อเสีย

การติดโดยตรงเป็นการเพิ่มภาระให้กับ
ผู้ผลิต เพราะต้องเป็นผู้ติดต่อเอง และยัง
ต้องส่ง Checker ไปตรวจสอบที่โรง
ภาพยนตร์ว่าขายตั๋วได้ตามจำนวนที่
แจ้งมาจริงๆหรือไม่ ซึ่งผู้ผลิตภาพยนตร์
ในไทยเองก็ไม่ได้ทุนสูงขนาดนั้น จึง
ไม่สามารถเดินทางไปตรวจสอบตาม
โรงภาพยนตร์ต่างจังหวัดทั่วประเทศได้

เข้ามามีบทบาท เพราะจะเป็นผู้รับหน้าที่นำภาพยนตร์จากผู้ผลิต
ไปขายต่อเองในต่างจังหวัด ลดภาระผู้ผลิตลงไป

สำหรับเหตุที่เรียกว่าสายหนัง เพราะผู้จัดจำหน่ายในต่างจังหวัด
ไม่ได้มีเพียงเจ้าเดียว แต่แบ่งออกไปตามภูมิภาคต่างๆ ดังนี้



สายภาคเหนือ (รวมภาคกลางบางส่วน)

ได้รับสิทธิจำหน่ายในพื้นที่ภาคกลางทั้งหมด ตั้งแต่พระนครศรีอยุธยาขึ้นไป ยกเว้น
สระบุรี และภาคเหนือทั้งหมด สายนี้อยู่ภายใต้การดูแลของ “ชนารุ่งโรจน์”
เรียกอีกชื่อหนึ่งว่า “สายชนา” ยังเป็นเจ้าของ โรงภาพยนตร์หลายแห่งในเขตนี้
ภายใต้ชื่อ “ชนาซีนีเพล็กซ์” ในช่วงปี 2540 เป็นต้นมา สายชนาได้ขยายธุรกิจของ
ตัวเอง มาเป็นผู้ผลิตภาพยนตร์ด้วย ภายใต้ชื่อ
“พระนครฟิล์ม”

สายเหนือตอนบน

พะเยา
ลำปาง
ลำพูน
แม่ฮ่องสอน
เชียงราย
เชียงใหม่ เป็นศูนย์

สายเหนือตอนกลาง

พิจิตร
แพร่
สุโขทัย
ตาก
น่าน
อุตรดิตถ์ พิษณุโลก เป็นศูนย์

สายเหนือตอนล่าง

(รวมภาคกลางบางส่วน)

อยุธยา
ลพบุรี
สิงห์บุรี
อ่างทอง
ชัยนาท
อุทัยธานี
เพชรบูรณ์
กำแพงเพชร
นครสวรรค์ เป็นศูนย์

สายอีสาน ได้รับสิทธิจำหน่ายจังหวัดภาคอีสานทั้งหมด รวมถึงสระบุรี ได้แก่ 3 สาย

-สายสหมงคล เครื่องเดียวกับค่ายภาพยนตร์
สหมงคลฟิล์ม ได้สิทธิในแถบอีสานเหนือ ส่วน
ใหญ่จะเป็นภาพยนตร์ของสหมงคลฟิล์มเอง

-สาย Nevada ได้สิทธิในแถบ
อีสานใต้ มีโรงภาพยนตร์ของ
ตัวเองภายใต้ชื่อ “Nevada”

-สายไฟว์สตาร์ (เครื่องเดียวกับค่ายไฟว์สตาร์) จำหน่ายทั่วทั้งอีสาน มีทั้งภาพยนตร์
ของค่ายไฟว์สตาร์เอง รวมถึงภาพยนตร์ต่างประเทศส่วนใหญ่ก็จะเป็นของสายนี้

เขต 1 ชัยภูมิ และมินครราชสีมาเป็นศูนย์

เขต 2 มหาสารคาม กาฬสินธุ์ ขอนแก่น และมีร้อยเอ็ดเป็นศูนย์

เขต 3 นครพนม เลย หนองคาย สกลนคร มุกดาหาร และมีอุดรธานีเป็นศูนย์

เขต 4 ยโสธร สุรินทร์ ศรีสะเกษ บุรีรัมย์ และมีอุบลราชธานีเป็นศูนย์

สายภาคตะวันออก
----->

ได้รับสิทธิจำหน่ายภาคตะวันออกทั้งหมด
สายนี้อยู่ภายใต้การดูแลของ “สมานฟิล์ม” ยังเป็นเจ้าของโรง
ภาพยนตร์หลายแห่งทั่วประเทศ”
ได้แก่ จังหวัด ระยอง จันทบุรี มิชลบุรี เป็นศูนย์

สายใต้
----->

ได้รับสิทธิจำหน่ายพื้นที่ 14 จังหวัดภาคใต้ทั้งหมด รวมถึง
ประจวบคีรีขันธ์ ภายใต้การดูแลของ “Coliseum” และยังมีโรง
ภาพยนตร์ของตัวเองภายใต้ชื่อ Coliseum Multiplex ด้วย
ได้แก่ จังหวัด ชุมพร ระนอง สุราษฎร์ธานี พังงา ภูเก็ต กระบี่
ตรัง พัทลุง ปัตตานี สตูล ยะลา นราธิวาส นครศรีธรรมราช
และมีสงขลา เป็นศูนย์

สายแปดจังหวัด

--->

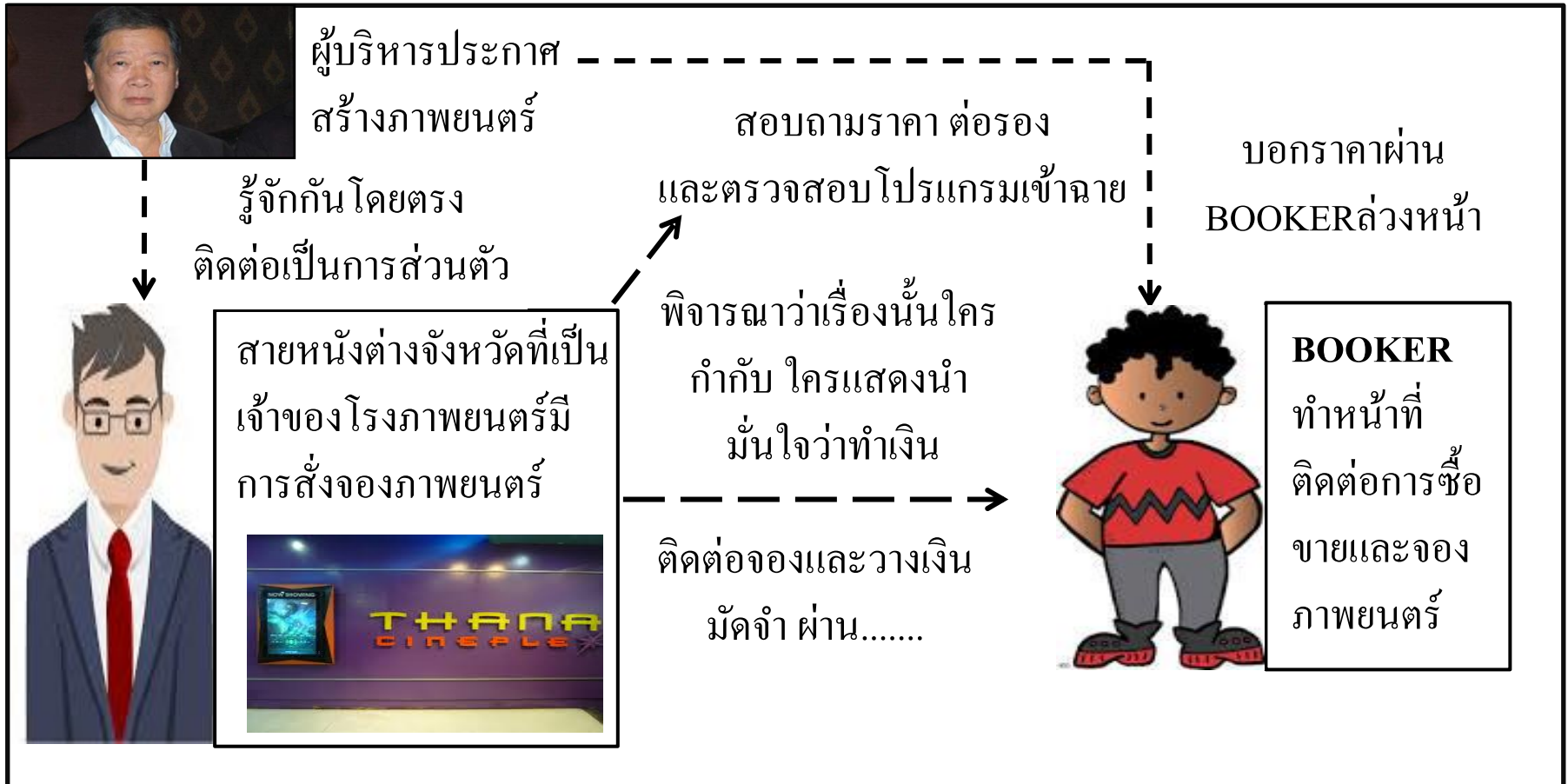
ได้รับสิทธิจำหน่ายพื้นที่ 8 จังหวัดรอบเขตกรุงเทพ
นครปฐม สุพรรณบุรี กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี
สมุทรปราการ สมุทรสาคร และ สมุทรสงคราม

สายชานเมือง

--->

ได้รับสิทธิจำหน่ายพื้นที่นนทบุรี และ โรงภาพยนตร์ชั้น 2 กทม.
โดยสายนี้ส่วนใหญ่จะรับฟิล์มจากโรงภาพยนตร์ Multiplex ใน
กทม.ที่หมดโปรแกรมแล้ว มาฉาย แต่ก็ยังมีบางเรื่องที่ฉายชนกับ
โรงใหญ่ ได้แก่ จังหวัด นนทบุรี ปทุมธานี และสมุทรปราการ

วิธีการซื้อขายภาพยนตร์ไทย



- ภาพยนตร์ไทยเป็นการซื้อขายล่วงหน้าก่อนที่จะลงมือสร้างแล้วจึงขายภาพยนตร์ให้กับสายหนัง โดยการส่งสำเนา (Copy) เรื่องนั้นให้กับสายหนัง จำนวนสำเนาขึ้นอยู่กับความใหญ่ของสายหนัง และความนิยมประเภทของภาพยนตร์ รสนิยมความคลั่งไคล้นักแสดงผู้กำกับในแต่ละพื้นที่ของสายนั้นๆ



สายหนังต่างจังหวัดที่เป็น
เจ้าของโรงภาพยนตร์มี
การสั่งจองภาพยนตร์



- สามารถซื้อได้ไม่จำกัดเรื่อง
- แต่ในทางปฏิบัติจะไม่ซื้อทุกเรื่อง เพราะถ้าซื้อทุกเรื่องไม่สามารถปล่อยฉายออกให้ทัน บางเรื่องถ้าทิ้งไว้นานๆจะกลายเป็น “หนังเย็น” ความนิยมของคนดูจะเปลี่ยนไป
- ภาพยนตร์จึงไม่เหมือนกับสินค้าอื่น ถ่ายทำเสร็จต้องรีบออกฉายทันที

สายแปดจังหวัด

- นครปฐม • สุพรรณบุรี • เพชรบุรี
- กาญจนบุรี • ราชบุรี • สมุทรสาคร
- ประจวบคีรีขันธ์ • สมุทรสงคราม

•เมื่อแต่ละสายซื้อภาพยนตร์ (Copy) จะเข้าฉายในเขตจังหวัดใหญ่ ๆ ก่อน จากนั้นจึงขยายให้จังหวัดที่เล็กลดหลั่นกันลงมา

•ขายให้ “หน่วยเร่” รับฉายเป็นทอดๆ ในพื้นที่ต่างๆ “เป็นหนังกลางแปลง” (กากหนัง) เพราะคุณภาพภาพยนตร์ลดลงไปมากแล้ว

•หน่วยเร่ จะควบคุมการฉายเอง ในแต่ละเขตไม่ข้ามพื้นที่กัน

เงื่อนไขการทำธุรกิจสายหนัง

สายหนังแต่ละเจ้าจะมีเขตของตน ห้ามขายหนังข้ามเขตกัน ระบบสายหนังมีมานานแล้ว ตั้งแต่เริ่มมีการฉายภาพยนตร์ในเชิงพาณิชย์

และความที่อยู่มานานทำให้ระบบสายหนังมีลักษณะคล้ายสัมปทาน และกึ่งผูกขาด มีอิทธิพล โดยเฉพาะสมัยก่อนที่สายหนังบางเจ้ามีอำนาจในการกำหนดทิศทางภาพยนตร์ไทยได้ การตั้งชื่อภาพยนตร์ก็ต้องตั้งให้ถูกใจสายหนัง หรือบางเรื่องถึงขนาดมีตอนจบที่ต่างจากการฉายในกทม. เพื่อจูงใจให้สายหนังซื้อไปฉายให้ได้