

1. นโยบายและภาพรวมการประกอบธุรกิจ

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) จัดทะเบียนจัดตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 2 กันยายน 2536 ปัจจุบันมีทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว 324,000,000 บาท (สามร้อยยี่สิบสี่ล้านบาทถ้วน) และได้เปลี่ยนชื่อจาก บริษัท ซีวีดี เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2552 โดยมีวัตถุประสงค์เริ่มแรกจัดตั้ง คือ การผลิตดิสก์วีดีโอเทป ทั้งชนิดไม่บรรจุ Magnetic Tape หรือ V-O และ ชนิดบรรจุ Magnetic Tape หรือ V-Cassette ปัจจุบันกลุ่มบริษัทมีการประกอบธุรกิจดังต่อไปนี้

1. เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์
2. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน
3. เป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์
4. ให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า และเซ็นทรัลพลาซ่ารัชดา-พระราม 3 ตามอายุของสิทธิการเช่าที่บริษัทถือครองอยู่
5. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3

1.1 วิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของบริษัท

บริษัทมีวิสัยทัศน์ที่ต้องการเป็นผู้นำในธุรกิจ Home Entertainment ที่มีการขยายเข้าสู่ธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง ภายใต้การบริหารจัดการตามหลักธรรมาภิบาล โดยมีเป้าหมายดังต่อไปนี้

- พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ ให้สามารถตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ๆ
- พัฒนาและหาโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ในอุตสาหกรรมบันเทิงในรูปแบบของ Home Entertainment
- เป็นองค์กรที่ให้ความสำคัญต่อคุณค่าของบุคลากร
- ดำเนินธุรกิจตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี

ทั้งนี้ บริษัทได้มีแนวทางหรือกลยุทธ์ในการดำเนินการ ได้แก่ การผลิตผลงานที่มีคุณภาพ มีรูปแบบที่โดดเด่นและมีความหลากหลายเพื่อครอบคลุมถึงกลุ่มเป้าหมาย มีกลยุทธ์ด้านการตลาดที่ยืดหยุ่นและสร้างสรรค์ มีทีมงานและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ และดำเนินธุรกิจตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์และเป้าหมายดังกล่าว

1.2 การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาการที่สำคัญ

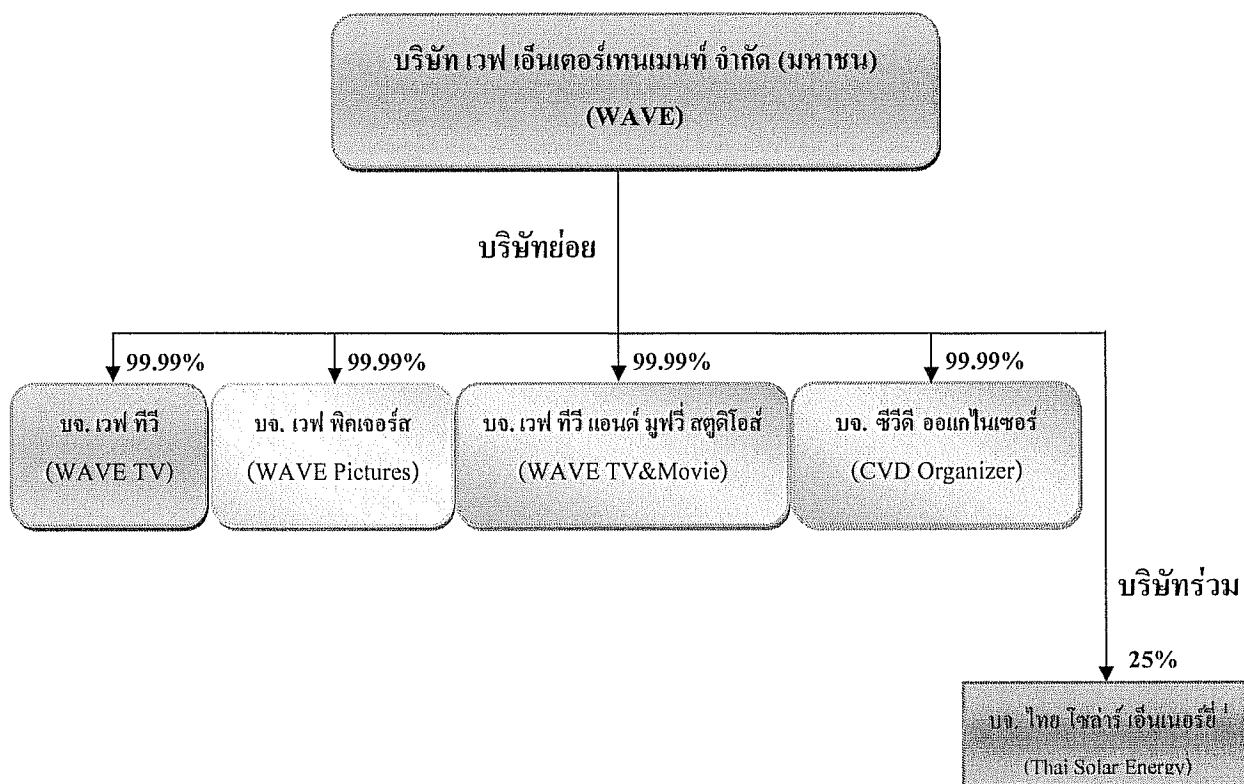
ปี	เหตุการณ์
ปี 2545	• บริษัทได้หยุดดำเนินการผลิตดิสก์วีดีโอสินค้าหลัก
ปี 2550	• บริษัทได้ยกเลิกส่วนงานธุรกิจจัดหาและจัดจำหน่ายภาพยนตร์พร้อมลิขสิทธิ์
ปี 2553	• บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์
ปี 2554	• ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2554 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนเพิ่มในบริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (TSE) ซึ่งประกอบธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชนจาก 10% เป็นไม่เกิน 35% ของทุนจดทะเบียน TSE
	• ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของ TSE มีมติอนุมัติให้บริษัทลงทุนใน TSE คิดเป็นสัดส่วน 25% ของทุนจดทะเบียน TSE

ปี	เหตุการณ์
ปี 2554 (ต่อ)	บริษัทชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนใน TSE เพิ่ม 117.5 ล้านบาท รวมเป็น 149.5 ล้านบาท คิดเป็นเงินลงทุนใน TSE 10.9% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วใน TSE
ปี 2555	บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน
ปี 2556	- บริษัทได้ขยายธุรกิจด้านบันเทิง โดยการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์ - เมื่อวันที่ 10 กันยายน 2556 นายประชา มาลีนนท์ ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการและผู้บริหารของบริษัท โดยบริษัทได้แต่งตั้งนายเมทธิวิ กิจโอธาน ให้ดำรงตำแหน่งแทน เมื่อวันที่ 7 ตุลาคม 2556 - บริษัทชำระค่าหุ้นเพิ่มทุนใน TSE เพิ่มอีก 104.7 ล้านบาท รวมเป็นเงินลงทุน 341.2 ล้านบาท ส่งผลให้บริษัทถือหุ้นครบ 25% ของทุนจดทะเบียนที่เรียกชำระแล้วใน TSE

1.3 ภาพรวมของการประกอบธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน

บริษัทฯ มีนโยบายแบ่งการดำเนินงานในลักษณะกลุ่มธุรกิจ โดยมีโครงสร้างการถือหุ้นของบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) ในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม ดังนี้

โครงสร้างการถือหุ้นกลุ่มบริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์



หมายเหตุ : 'ถือหุ้นโดย บจ. ที.เอ็ม. เอ็นเนอร์ยี 63.4% และรายย่อยอื่นๆ 11.6%

[Handwritten signature]

โดยสรุปรายละเอียดการประกอบธุรกิจของแต่ละบริษัท ดังนี้

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) (WAVE)

ปัจจุบันบริษัทประกอบกิจการ ดังต่อไปนี้

1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3
2. ให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้าและเซ็นทรัลพลาซ่ารัชดา-พระราม 3 ตามอายุของสิทธิการเช่าที่บริษัทถือครองอยู่
3. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน
4. ผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์

บริษัทย่อย

1) บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด (WAVE TV)

ลักษณะการประกอบธุรกิจของ WAVE TV เป็นดังนี้

1. ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์
2. ขายเวลาโฆษณารายการทางโทรทัศน์

2) บริษัท เวฟ พิคเจอร์ส จำกัด (WAVE Pictures)

ลักษณะการประกอบธุรกิจของ WAVE Pictures เป็นดังนี้

1. ผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์
2. ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์

3. บริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มูฟวี่ สตูดิโอส์ จำกัด (WAVE TV&Movie Studios)

ลักษณะการประกอบธุรกิจของ WAVE TV&Movie Studios เป็นดังนี้

1. ให้เช่าห้องสตูดิโอ เพื่อการผลิตรายการโทรทัศน์ รายการข่าว และภาพยนตร์
2. ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์และภาพยนตร์

4. บริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด (CVD Organizer)

ปัจจุบันหยุดดำเนินงานชั่วคราว

บริษัทร่วม

1) บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (Thai Solar Energy)

ลักษณะการประกอบธุรกิจของ Thai Solar Energy เป็นการทำธุรกิจผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

โครงสร้างรายได้รวมของทั้งกลุ่มบริษัทในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

(หน่วย : ล้านบาท)

ผลิตภัณฑ์/บริการ	ดำเนินการโดย	%การถือหุ้นของ WAVE	ปี2554 รายได้	%	ปี2555 รายได้	%	ปี2556 รายได้	%
------------------	--------------	---------------------	---------------	---	---------------	---	---------------	---

รายได้รวม

ผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์	WAVE, WAVE TV&Movie Studios WAVE Pictures WAVE TV	99.99	160	83	103	57	179	62
ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน	WAVE		-	-	35	19	57	20
ผลิต และจัดจำหน่ายภาพยนตร์	WAVE		-	-	-	-	40	14
รายได้อื่น	All Companies		32	17	43	24	13	4
รวมรายได้			192	100	181	100	289	100

การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

2.1 ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์

ดำเนินงานภายใต้ บจ.เวฟ ทีวี

2.1.1 ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายรายการโทรทัศน์ โดยการแบ่งเวลาจากทางสถานีเพื่อออกอากาศรายการโทรทัศน์ และขายโฆษณา โดยมีรายได้จากการขายเวลาโฆษณา รายได้จากการโปรโมทสินค้าและบริการในรายการโทรทัศน์ ในปัจจุบัน รายการโทรทัศน์ของกลุ่มบริษัทที่แพร่ภาพทางสถานีโทรทัศน์ มีจำนวน 1 รายการ กล่าวคือ

- ชื่อรายการ		“จุดนัดพบ”
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันเสาร์	
เวลาที่ออกอากาศ	23.30 – 24.15 น.	
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3	
เริ่มออกอากาศ	กลางเดือนมีนาคม 2555	
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย	
นิยามรายการ:		จุดนัดพบ เป็นเรื่องราวของภารกิจพิชิตพิลัน ภูผผกผัน พัวพันด้วยกรรมบุญ เรื่องราวของการพบกันระหว่างผีกับคน

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

• กลยุทธ์การแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อผลิตรายการที่มีคุณภาพให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัทก็คือผู้ชมรายการ ดังนั้นบริษัทจะต้องแข่งขันด้านคุณภาพของรายการกับสถานีอื่น ๆ ในช่วงเวลาเดียวกัน

เนื่องจากรายได้ของธุรกิจนี้ มาจากรายได้จากการขายเวลาโฆษณา จึงต้องแข่งขันเพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดในช่วงเวลาดังกล่าวจากผู้ประกอบการรายเดิม และผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาในอนาคต บริษัทจะใช้กลยุทธ์ในการกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน และควบคุมคุณภาพของรายการ มีรายการหลากหลายประเภท นอกจากนี้จะพยายามคัดสรรผู้ผลิตรายการให้เหมาะสมกับประเภทรายการ หรือเรื่องที่จะทำการผลิต เนื่องจากผู้ผลิตรายการแต่ละรายจะมีความถนัดแตกต่างกันออกไป รวมทั้งกำหนดนโยบายในการสร้างสรรค์ และพัฒนารายการโทรทัศน์ของบริษัทฯ อยู่เสมอ อีกทั้งยังมีการพัฒนารายการเดิมอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านรูปแบบรายการ เนื้อหาสาระ และความบันเทิง เพื่อให้รายการของบริษัทฯ ได้รับความนิยมจากประชาชนโดยตลอด

นโยบายและการกำหนดราคา

บริษัทฯ มีนโยบายการกำหนดราคาอัตราค่าโฆษณา และอัตราค่าโปรโมทให้มีความเป็นธรรม และคุ้มค่าต่อลูกค้าเพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว ซึ่งการกำหนดราคาจะพิจารณาจากความนิยมของแต่ละรายการ สถานี และช่วงเวลาที่จะออกอากาศ ซึ่งเป็นอัตราที่สามารถแข่งขันได้กับคู่แข่งในอุตสาหกรรม นอกจากนี้กลยุทธ์การจำหน่ายแบบแพ็คเกจมีส่วนช่วยให้การกำหนดราคามีความยืดหยุ่น และสนองความต้องการของลูกค้าโฆษณาได้มากยิ่งขึ้น กล่าวคือลูกค้าสามารถเลือกลงโฆษณาและประชาสัมพันธ์กับบริษัทฯ ได้หลายรูปแบบในหลายรายการ โดยลูกค้าสามารถเลือกซื้อเวลาโฆษณาและเป็นผู้สนับสนุนรายการเพื่อโปรโมทสินค้าและบริการในรายการเดียว หรือการเลือกซื้อเวลาโฆษณาและเป็นผู้สนับสนุนรายการเพื่อโปรโมทสินค้าและบริการในหลายรายการ

• ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อเวลาโฆษณาและโปรโมทกับบริษัทฯ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency) คือ บริษัทที่ให้บริการวางแผนการโฆษณา และจัดสรรเวลาโฆษณาให้กับลูกค้าที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ หรือบริการต่างๆ โดยลูกค้ากลุ่มนี้จะซื้อเวลาโฆษณา และโปรโมทกับบริษัทฯ เป็นแพ็คเกจ(Package) คือ การเลือกโฆษณาและประชาสัมพันธ์กับบริษัทฯ ได้หลายรูปแบบในหลายรายการ โดยเป็นการซื้อล่วงหน้า และมีระยะเวลาการซื้อนาน โดยมีระยะเวลาซื้อตั้งแต่ 1 เดือน, 3 เดือน, 6 เดือน หรือ 1 ปี เพื่อจัดสรรให้แก่การโฆษณาสินค้าและบริการแต่ละรายการตามแผนโฆษณาที่วางให้กับลูกค้า ซึ่งได้แก่ บริษัทขนาดใหญ่ องค์กรของรัฐบาล และรัฐวิสาหกิจ ที่มีการวางแผนการตลาดและกำหนดงบประมาณการตลาดอย่างชัดเจนและมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง โดยให้บริษัทตัวแทนโฆษณาเป็นผู้วางแผนโฆษณาให้

2. กลุ่มบริษัทที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือลูกค้าโดยตรง (Direct Customer) ได้แก่ บริษัทห้างร้านเอกชนทั่วไปที่สามารถกำหนดแนวทางโฆษณา และประชาสัมพันธ์ได้เองโดยติดต่อซื้อเวลาโฆษณา กับบริษัทฯ โดยตรง ซึ่งส่วนมากลูกค้ากลุ่มนี้จะมีขนาดเล็กกว่ากลุ่มที่ติดต่อผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณาและมีงบประมาณในการโฆษณาน้อยกว่า

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีลูกค้าที่เป็นกลุ่มบริษัทตัวแทนโฆษณาจำนวนมาก รวมถึงการมีลูกค้ากลุ่มเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในธุรกิจที่หลากหลาย และไม่มีลูกค้าบุคคลภายนอกรายใดซื้อเวลาโฆษณาจากกลุ่มบริษัทในระยะเวลา 3 ปีที่ผ่านมาเกินกว่าร้อยละ 30 เมื่อเทียบกับรายได้รวม

กลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตรายการที่ให้ผู้ชมทุกกลุ่มทุกสาขาอาชีพสามารถชมได้ และได้รับสาระและความบันเทิง โดยกลุ่มผู้ชมหลักของรายการจะเป็นตามลักษณะเฉพาะของรายการโทรทัศน์ดังนี้

รายการ	กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย
“จุดนัดพบ”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย

● การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีเจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาดทำหน้าที่ในการจำหน่ายเวลาโฆษณาและการโปรโมทของบริษัทฯ เอง โดยปกติในการจำหน่าย จะมีเจ้าหน้าที่ของผู้รับจ้างเข้าไปติดต่อกับลูกค้าโดยตรง เพื่อเสนอรูปแบบ และแพ็คเกจการโฆษณา และโปรโมทรายการโทรทัศน์ต่างๆ ของบริษัทฯ รูปแบบการจำหน่ายมีทั้งการจำหน่ายที่โฆษณา การเป็นผู้สนับสนุนรายการโดยโปรโมทสินค้าหรือบริการ การขายแบบเป็นแพ็คเกจในรายการเดียว หรือการขายแบบเป็นแพ็คเกจในหลายรายการ โดยมีลักษณะการจำหน่ายดังนี้

1. การขายเวลาโฆษณา (Air Time) เกิดจากข้อตกลงกับทางสถานีในรูปแบบ Time Sharing ซึ่งจำนวนนาฬิกาโฆษณาต่อเวลาออกอากาศถูกกำหนดโดยกรมประชาสัมพันธ์ โดยการออกอากาศ 1 ชั่วโมงสามารถขายเวลาโฆษณาได้สูงสุด 10 – 12 นาที

2. การโปรโมทสินค้าและบริการในรายการ ได้แก่ การโฆษณาในรูปแบบแผ่นป้ายรางวัล, ป้ายโฆษณา ณ แท่น (Podium) ของพิธีกร หรือผู้ร่วมรายการ หรือฉายรายการ เป็นต้น รูปแบบรายการโทรทัศน์ที่มีรายได้ประเภทนี้ ได้แก่ รายการประเภทเกมโชว์ โดยการทำสัญญากับผู้สนับสนุนรายการจะมีระยะเวลาสัญญาเป็นรายเดือนหรือรายปี ซึ่งรายได้ในส่วนนี้ทั้งหมดเป็นของบริษัทฯ โดยไม่ต้องแบ่งให้กับทางสถานี

● สภาพการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจของประเทศชะลอตัวเพิ่มขึ้นไม่มากนัก ส่งผลให้อุตสาหกรรมโฆษณาได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวม แต่อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา พบว่าสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเสมอมา เนื่องจากเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้จำนวนมากและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียงพร้อมกัน

ในส่วนของการแข่งขันด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทั้งผู้จัดละครโทรทัศน์และรายการโทรทัศน์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระแสความนิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องปรับปรุงรายการอยู่อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสถานีโทรทัศน์เองด้วย โดยที่ผ่านมาสถานีโทรทัศน์แต่ละแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอ และมีการเพิ่มรายการโทรทัศน์ใหม่หลายรายการเพื่อเพิ่มกระแสความนิยมของผู้ชมโทรทัศน์

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ลักษณะของรายการโทรทัศน์ในปัจจุบัน เป็นรายการโทรทัศน์ที่บริษัทบริหารการผลิตเอง และเป็นรายการที่สร้างสรรค์ ผลิต และดำเนินการบริหารการจำหน่ายเวลาโฆษณาเอง โดยบุคคลากรของบริษัทในสัดส่วนเวลาโฆษณาที่ตกลงกันกับทางสถานี (Time Sharing) ซึ่งลิขสิทธิ์ของรายการเหล่านี้จะเป็นของบริษัท

ในการผลิตรายการโทรทัศน์มีต้นทุนหลักในการผลิต ได้แก่ ค่าจ้างผลิต, ค่าใช้จ่ายในการผลิต, เงินรางวัล, ค่าบทประพันธ์ และค่าพิธีกรหรือผู้ดำเนินรายการ เป็นต้น โดยมีขั้นตอนในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการดังนี้

1) จัดหาสถานีโทรทัศน์ และช่วงเวลาออกอากาศ

1.1) วิธีการจัดหาสถานีโทรทัศน์ และช่วงเวลาออกอากาศ

บริษัทจะต้องยื่นเสนอรูปแบบรายการต่อสถานีโทรทัศน์ เพื่อให้สถานีพิจารณาอนุมัติ โดยมีขั้นตอนการอนุมัติ ดังนี้

บริษัทเสนอรูปแบบรายการ → สถานีพิจารณา → ขั้นตอนการผลิต
(จ้างผลิต)

การเสนอรูปแบบรายการต่อสถานี

ผู้รับจ้างโดยทีมงานครีเอทีฟ (Creative) จะระดมความคิดสร้างสรรค์มาเป็นคอนเซ็ปต์ (Concept) รายการ และวางเป็นรูปแบบรายการและรูปแบบการนำเสนอโดยในระหว่างกระบวนการดังกล่าวนี้ทางสถานีโทรทัศน์หรือลูกค้าโฆษณาล่วงหน้า เพื่อวางแผนทางการผลิตรายการโทรทัศน์ หลังจากนั้นจึงเริ่มดำเนินการเลือกสถานีและช่วงเวลาออกอากาศที่เหมาะสมกับรายการ และจัดทำเป็นข้อเสนอ (Proposal) เพื่อเสนอให้ทางสถานีพิจารณา

การพิจารณาอนุมัติของสถานี

การพิจารณาของแต่ละสถานีจะมีหลักเกณฑ์แตกต่างกันไป โดยมีหลักใหญ่ๆในการพิจารณา คือ รูปแบบรายการ และความสามารถในการชำระค่าเช่าเวลา ซึ่งการพิจารณารูปแบบรายการนั้น ทางสถานีจะพิจารณาจากความเหมาะสมของลักษณะรายการกับเวลาออกอากาศ, ประสบการณ์ของผู้จัดรายการ และสำหรับรายการเดิมที่มีการออกอากาศมาแล้ว สถานีจะพิจารณาถึงความนิยมของรายการ และ กระแสตอบรับของประชาชนและสื่อมวลชนเป็นหลัก

ลักษณะการทำข้อตกลงกับสถานีโทรทัศน์

สถานีจะเป็นผู้กำหนดข้อตกลงของเวลาออกอากาศกับทางสถานี โดยในปัจจุบัน บริษัทมีการแบ่งเวลาโฆษณากับทางสถานี (Time Sharing) สำหรับกรณี Time Sharing บริษัทฯ ไม่ต้องชำระค่าเช่าเวลากับทางสถานีทำให้ไม่มีต้นทุนค่าเช่าเวลา แต่บริษัทฯ ต้องแบ่งเวลาในการขายโฆษณาส่วนหนึ่งตามสัดส่วนที่ตกลงกันให้กับทางสถานีไปจัดจำหน่ายเอง ทั้งนี้บริษัทฯและสถานีจะร่วมกันกำหนดอัตราค่าโฆษณาและส่วนลดที่จะให้กับผู้ซื้อเวลาโฆษณาให้เป็นอัตราเดียวกัน

2) ขั้นตอนการผลิตรายการโทรทัศน์และบันทึกเทป (กรณีบริษัทว่าจ้างให้ผู้ผลิตรายการอิสระอื่นผลิตรายการให้จะไม่ขึ้นตอนนี้)

ในปัจจุบันรายการที่บริษัทผลิตเองจะเป็นรายการละครซิตคอม “จูนัดภพ”

2.1) ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)

2.2) ขั้นตอนการถ่ายทำรายการ / บันทึกเทป (Production)

2.3) ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำรายการ (Post- production)

2.1) ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)

ขั้นตอนการผลิตเพื่อออกอากาศในแต่ละเทป เริ่มต้นจากฝ่ายผลิต วางแผนงานและแนวความคิดในการผลิตสำหรับแต่ละเทปที่จะออกอากาศ โดยการประชุมเพื่อเปิดโอกาสให้สมาชิกระดมความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้ได้มาซึ่งแนวคิด (Concept) และข้อสรุปเนื้อหา สาระ บันเทิง ในบทละครที่ต้องการนำเสนอ และสรุปแผนงานเพื่อส่งให้ทีมผลิตรายการวางแผนการดำเนินงาน กำหนดวันบันทึกเทป นัดหมายดารานักแสดง และกระจายงานไปยังส่วนงานต่างๆ เพื่อเตรียมงานก่อนการถ่ายทำ

นอกเหนือจากการผลิตในแต่ละเทปแล้ว ทีมงานเตรียมการผลิตของแต่ละรายการมีหน้าที่เตรียมงานและวางแผนล่วงหน้าทั้งในระยะสั้นและระยะยาวเพื่อกำหนดรูปแบบหรือทิศทางการดำเนินรายการ โทรทัศน์ ทั้งนี้ เพื่อรักษาความนิยมของรายการและสรรหาแนวทางนำเสนอใหม่ๆ และตรงกับความต้องการของผู้ชมรายการ กระบวนการต่างๆ ได้แก่ การค้นคว้าหาข้อมูลข่าวสารเพื่อใช้พัฒนารายการ การสรรหาดารานักแสดง เป็นต้น

2.2) ขั้นตอนการถ่ายทำรายการ / บันทึกเทป (Production)

การถ่ายทำรายการโทรทัศน์ของบริษัทฯ จะถ่ายทำรายการล่วงหน้าประมาณ 2 - 4 สัปดาห์ ทั้งนี้ เพื่อให้ฝ่ายผลิตมีเวลาที่พอเพียงและสามารถควบคุมคุณภาพของรายการก่อนออกอากาศได้ เมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนเตรียมการผลิต ฝ่ายผลิตจึงนำถ่ายทำรายการที่สถานที่ต่างๆ ที่กำหนดไว้ในแผนการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการถ่ายทำนอกสถานที่

2.3) ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำรายการ (Post- production)

กระบวนการภายหลังการถ่ายทำรายการ (Post-Production) เป็นกระบวนการตัดต่อเทปที่ได้บันทึกการถ่ายทำ รวมถึงการคัดเลือกภาพ การเพิ่มเสียง หรือเทคนิคพิเศษต่างๆ ซึ่งบริษัทฯ จะมีทีมงานในการตรวจสอบคุณภาพอีกครั้งก่อนส่งเทปรายการให้ทางสถานีเพื่อตรวจสอบความเหมาะสมก่อนการออกอากาศล่วงหน้าประมาณ 2-3 วัน หากทางสถานีมีความเห็นว่าเนื้อหาการมีส่วนที่ไม่เหมาะสมต่อการออกอากาศ ทางสถานีสามารถส่งกลับให้ทางบริษัทฯ ดำเนินการแก้ไขได้ทันเวลา ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทฯ ไม่พบปัญหาดังกล่าวเนื่องจากบริษัทฯ มีนโยบายไม่ผลิตรายการที่เข้าข่ายต้องห้าม และเมื่อเสร็จสิ้นขั้นตอนการผลิตทั้งหมดและได้เทปรายการที่สมบูรณ์ที่พร้อมให้ทางสถานีนำออกอากาศทางโทรทัศน์ต่อไป

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.1.2 ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์

ในปี 2556 บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ 2 เรื่อง คือ

- ชื่อรายการ “พรหมอลวง”	
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันศุกร์ – อาทิตย์
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	เมษายน - พฤษภาคม 2556
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
นิยามรายการ: พรหมอลวง เป็นเรื่องราวของหญิงสาวที่ ประสบอุบัติเหตุทำให้สลบร่างไปอยู่ในร่างเด็กสาวน้อยและได้ก่อให้เกิดเหตุการณ์ที่สนุกสนานมากมาย	

- ชื่อรายการ “รักสุดฤทธิ์”	
วันที่ออกอากาศ	ทุกวันศุกร์ – อาทิตย์
เวลาออกอากาศ	20.15 - 22.30 น.
สถานีโทรทัศน์	สถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสี ช่อง 3
เริ่มออกอากาศ	พฤศจิกายน 2556 - มกราคม 2557
ผู้ชมเป้าหมาย	ครอบครัวทั่วไป ทุกเพศทุกวัย
นิยามรายการ: รักสุดฤทธิ์ เป็นเรื่องราวของสาวเสบลูกอดีตเจ้าพ่อ ต้องมาเป็นตัวเต๋อให้หนุ่มช่างักซึ่งถูกนายตำรวจ...แล้วจะรัก เอ๊ย!! จะเรียนกันยัง ใจเนี่ย-	

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ อย่างไรก็ตามกลุ่มลูกค้าของบริษัทก็คือผู้ชมรายการ ดังนั้นบริษัทจะต้องแข่งขันด้านคุณภาพของรายการกับผู้จัดรายอื่นๆ

กลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตละครโทรทัศน์ที่ให้ผู้ชมทุกกลุ่มทุกสาขาอาชีพสามารถชมได้ และได้รับสาระและความบันเทิง โดยกลุ่มผู้ชมหลักจะเป็นตามลักษณะเฉพาะของแต่ละประเภทละครโทรทัศน์ กล่าวคือ

รายการ	กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย
“พรพรหมอลเวง”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย
รายการชิทคอม	สำหรับกลุ่มวัยรุ่น
“รักสุดฤทธิ์”	สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย

● การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ซึ่งจะต้องมีการนำเสนอรูปแบบละครที่จะสร้างแก่ทางสถานี และเมื่อได้รับอนุมัติให้ดำเนินการสร้างได้แล้วก็จะมีการทำสัญญาว่าจ้างกับทางสถานีเป็นรายเรื่องและได้กำหนดให้ส่งมอบม้วนเทปที่เสร็จสมบูรณ์แล้วแก่สถานีเพื่อรอการออกอากาศต่อไป

● สภาพการแข่งขัน

ในปีที่ผ่านมาเศรษฐกิจของประเทศชะลอตัว ส่งผลให้อุตสาหกรรมโฆษณาได้รับผลกระทบโดยตรงจากภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อย่างไรก็ตามจากข้อมูลในอดีตที่ผ่านมา พบว่าสื่อโทรทัศน์เป็นสื่อที่มีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงสุดเสมอมา เนื่องจากเป็นสื่อที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้จำนวนมากและนำเสนอได้ทั้งภาพและเสียงพร้อมกัน

ในส่วนของสภาพการแข่งขันด้านการผลิตรายการทางโทรทัศน์ โดยเฉพาะละครโทรทัศน์ในปัจจุบันมีการแข่งขันกันมากขึ้น ทั้งผู้จัดละครโทรทัศน์และรายการโทรทัศน์ที่มีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากกระแสด้านความนิยมของผู้บริโภคที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้ผู้ประกอบการโทรทัศน์มีความจำเป็นที่จะต้องปรับปรุงคุณภาพอยู่อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งการปรับเปลี่ยนเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของสถานีโทรทัศน์เองด้วย โดยที่ผ่านมาสถานีโทรทัศน์แต่ละแห่งมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการนำเสนอ และมีการเพิ่มรายการโทรทัศน์ใหม่หลายรายการเพื่อเพิ่มกระแสด้านความนิยมของผู้ชมโทรทัศน์

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจรับจ้างผลิตละครโทรทัศน์ ดำเนินงานโดย บจ.เวฟ ทีวี บริษัทฯ มีนโยบายในการผลิตละครโทรทัศน์ที่มีคุณภาพ โดยจะเป็นละครแนวใดขึ้นอยู่กับสถานะตลาด บทภาพยนตร์และการพิจารณาของสถานีโทรทัศน์ผู้ว่าจ้าง ซึ่งจะมีการทำสัญญาว่าจ้างผลิตละครโทรทัศน์เป็นรายเรื่อง เมื่อผลิตเสร็จก็จะส่งมอบทางสถานีเพื่อออกอากาศต่อไป

ขั้นตอนการผลิตละครโทรทัศน์จะมีความคล้ายคลึงกับการผลิตรายการโทรทัศน์ที่กล่าวข้างต้น โดยสรุป ดังนี้

1. ขั้นตอนเตรียมการผลิต (Pre-production)
2. ขั้นตอนการถ่ายทำรายการ / บันทึกเทป (Production)
3. ขั้นตอนภายหลังการถ่ายทำรายการ (Post- production)

โดยในปี 2556 ละครที่บริษัทเป็นผู้จัดได้ออกอากาศ 2 เรื่อง คือ เรื่อง “พรพรหมอลเวง” และ “รักสุดฤทธิ์” ซึ่งประสบความสำเร็จและได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ชม

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.2 ธุรกิจให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน

ดำเนินงานภายใต้ บมจ.เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์

การประกอบธุรกิจของกลุ่มบริษัทแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะได้แก่

1. การจัดคอนเสิร์ต และ อีเวนต์

ได้แก่ การจัดงานกิจกรรมพิเศษ การจัดงานแถลงข่าว การจัดงานดนตรีสด การแสดงคอนเสิร์ตของศิลปิน โดยเริ่มจากการสรรหา คัดสรร ศิลปินไทย ศิลปินต่างประเทศ คอนเทนท์งานแสดงต่างๆ นำมาสร้างงานแสดงของไอเวฟ ไปจนถึงการจัดการด้านเตรียมงาน การประชาสัมพันธ์ การฝึกซ้อม ออกแบบตกแต่งสถานที่การแสดง การจัดจำหน่ายบัตร เช่น คอนเสิร์ต “MR.TEAM RETURNS เจ้าขอมาลี...ไม่ต้องมีคำบรรยาย”, “ฝันสีทอง ตอน ยิ่งนานยิ่งรัก แจ้-ณุพล แก้วกาญจน์ Classical concert”, “เดอะ พาลซ เลเจนด์ ออฟ เร โท”, “อีทีซี 10 ปี แบ็ค ทู เดอะ ฟิวเจอร์”, “บี พีระพัฒน์ แนช เซอร์ล บอร์น ซิงเกอร์”

2. การทำธุรกิจเพลง

ได้แก่ การสร้างสรรค์ผลงานเพลง มิวสิควีดีโอ การประชาสัมพันธ์งานเพลงและตัวศิลปิน ไปจนถึงการแสดง และร่วมกิจกรรมกับสื่อมวลชน (สายธุรกิจเพลง) โดยในปี 2556 ได้มีงานเพลงของศิลปิน “อีทีซี, งานเพลงของศิลปินใหม่ “MJ”, และงานเพลงของศิลปิน/โปรดิวเซอร์/นักแต่งเพลง “แม็ค ศรีณย์” ออกสู่สาธารณชน ภายใต้สังกัด iWAVE โดยขณะนี้เรามีเพลงในความดูแล ได้แก่ อีทีซี (อัลบั้ม ETC.PUSH จำนวน 11 เพลง และเพลงพิเศษ 1 เพลง Soft touch with your love), MJ (Single เพลง Tonight), MAC Sarun (Single เพลง ในคืนนี้, น้ำตาสุดท้าย, จริงจริง)

3. การจัดการบริหารศิลปิน

ได้แก่ การสร้างสรรค์ศิลปินหน้าใหม่ MJ – Mark ภาทิยะ นักตะเฒ่, Jin – Jin ZooHyung และ กลม (อรวี พินิจสารภิมย์) โดยส่วนงานไอเวฟดำเนินการดูแลและพัฒนาศิลปิน รวมถึงการโปรโมทศิลปินขายงานเพลง งานแสดง งานโชว์ตัว และ งานฟรีเซ็นเตอร์ต่าง ๆ ฯลฯ

การตลาดและการแข่งขัน

เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจของบริษัท คือ ดำเนินธุรกิจการบันเทิง เพื่อนำเสนอความบันเทิงให้กับกลุ่มผู้บริโภค ซึ่งในปีที่ผ่านมาภาวะการแข่งขันที่สูง ทั้งในเรื่องผู้จัดคอนเสิร์ต การจัดหาและจองพื้นที่การแสดงคอนเสิร์ต การประชาสัมพันธ์งานเพลงและศิลปินเพื่อให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง ซึ่งบริษัทยังมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่ไม่มากนักในธุรกิจให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และบริหารศิลปิน

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ตระหนักถึงภาวะการแข่งขันดังกล่าว จึงได้กำหนดเป้าหมายเพื่อจะครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาดในธุรกิจดังกล่าวให้เพิ่มมากขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัทมุ่งเน้นการผลิตคอนเสิร์ตและอีเวนต์ ธุรกิจเพลง และงานบริหารศิลปิน โดยมีกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่มใหญ่ คือ

- กลุ่มผู้สนับสนุน (Sponsor) และ
- กลุ่มผู้บริโภค ดังนี้

รายการ	กลุ่มเป้าหมาย
คอนเสิร์ตและอีเวนต์	• ผู้สนับสนุน (Sponsor) เช่น บริษัท ห้างร้าน หน่วยงานราชการ • สำหรับครอบครัว ทุกเพศ ทุกวัย หรือกลุ่มคนทำงานทั้งชายและหญิงอายุ 20 ปีขึ้นไป
ธุรกิจเพลง	• สำหรับครอบครัว กลุ่มวัยรุ่น วัยทำงาน โดยวัยรุ่นและคนทำงานอายุระหว่าง 18-30 ปี ที่ชื่นชอบ ความทันสมัย
การบริหารศิลปิน	• ค่ายหนัง ค่ายละคร และผู้จัดอีเวนต์ต่าง ๆ • วัยรุ่นทั้งชายและหญิง

นโยบายและลักษณะการตลาด

- กลยุทธ์ในการแข่งขัน

- ผลิตผลงานที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมทุกกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มบริษัทฯ เน้นการผลิตผลงานเพลงที่มีคุณภาพ และครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายที่เน้น คือ “กลุ่มวัยรุ่น และ วัยทำงาน” ที่มีศักยภาพในการซื้อสินค้าและบริการ ทางบริษัทฯ ได้จัดหน่วยงานสร้างสรรค์ผลงานเพลงออกตามแนวเพลงและความถนัดของทีมงานระดับมืออาชีพของวงการเพลงเมืองไทย และด้วยคุณภาพของทีมงานและศิลปิน ผลงานจึงได้รับการตอบรับและเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

- ธุรกิจบันเทิงครบวงจร

ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจบันเทิงที่ครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นในธุรกิจเพลง คอนเสิร์ต และอีเวนต์ และการบริหารศิลปิน อย่างไรก็ตามการสร้างสรรค์ธุรกิจให้ครอบคลุมครบวงจรจะต้องใช้เวลา และเงินทุนเป็นจำนวนมาก

- ผลิตผลงานที่มีคุณภาพและมีรูปแบบที่โดดเด่น

เนื่องจากธุรกิจปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูงการเลือกซื้อโฆษณาของลูกค้าจะพิจารณาศิลปินที่ได้รับความนิยมและมีคุณภาพเป็นสำคัญนั้นกลุ่มธุรกิจได้ตระหนักและให้ความสำคัญในการผลิตผลงานและศิลปินที่มีคุณภาพโดยมุ่งเน้นการให้ความบันเทิงที่คุ้มค่า คุ่มค่า และเป็นงานที่น่าประทับใจสำหรับผู้ชม

- ทีมงานและบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ

ทีมงานและบุคลากรของบริษัทฯเป็นมืออาชีพที่มีประสบการณ์ในวงการอย่างต่อเนื่องและยาวนานมีผลงานและภาพพจน์ที่ดีเสมอมาซึ่งเป็นส่วนสำคัญหนึ่งในการติดตามของผู้ฟังตลอดเวลา

- มีนโยบายด้านการตลาดที่ยืดหยุ่นและสร้างสรรค์

ด้านราคา

กลุ่มธุรกิจได้ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดในด้านราคาแบบเหมารวม (Package) โดยมี package ในราคาที่คุ้มค่าให้ลูกค้าเลือกได้ เพื่อให้สอดคล้องตามงบประมาณของลูกค้า นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจยังมีการให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่มีการเซ็นสัญญาในระยะยาวเพื่อความต่อเนื่องในการบริหารงบประมาณของลูกค้า

แนวโน้มภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

การแข่งขันของธุรกิจมีแนวโน้มที่จะรุนแรงขึ้นเรื่อยๆ ดังนั้นผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการผลิตงานที่มีคุณภาพ มีแนวคิดสร้างสรรค์ และมีความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์ได้ทันทั่วทั้งที่จะสามารถที่จะครองส่วนแบ่งตลาดได้มั่นคงกว่า

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

องค์ประกอบสำคัญในการผลิตคอนเสิร์ต คือ

- 1) ศิลปินและบุคลากร
- 2) ต้นทุนการผลิต

ในส่วนของต้นทุนการผลิตของกลุ่มบริษัท ค่าใช้จ่ายหลักคือ ค่าเช่าสถานที่ ค่าจ้าง ค่าตัวศิลปิน ซึ่งทางกลุ่มบริษัท ได้ทำสัญญาอย่างถูกต้อง ได้แก่ ค่าตัวศิลปิน ค่าจ้าง ค่าลิขสิทธิ์เพลง พนักงานประจำซึ่งบริษัทฯ จ่ายในรูปแบบของเงินเดือน

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.3 ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์

ดำเนินงานภายใต้ บมจ.เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์

ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทย โดยสามารถสร้างรายได้จากช่องทางต่างๆ ดังนี้

1. รายได้จากการเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ในระบบส่วนแบ่งจากบัตรเข้าชมภาพยนตร์ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด
2. รายได้จากการขายสิทธิให้กับสายหนังต่างจังหวัด
3. รายได้จากการขายสิทธิให้กับผู้ประกอบการธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับ Home Entertainment ที่จะนำไปผลิตเป็นดีวีดี
4. รายได้จากการขายสิทธิในการเผยแพร่ภาพทางเคเบิลทีวี
5. รายได้จากการขายสิทธิให้บริษัทในต่างประเทศ
6. รายได้จากการขายสปอนเซอร์จากสินค้าต่างๆ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ดำเนินธุรกิจในการผลิตภาพยนตร์ไทย โดยมีเป้าหมายที่จะผลิตภาพยนตร์ ที่มีเนื้อหาของภาพยนตร์ ในหลากหลายรูปแบบ เพื่อให้ตรงกับรสนิยมหรือความต้องการของผู้บริโภคแต่ละกลุ่มในปัจจุบัน ผลงานในปี 2556 ที่ผ่านมา บริษัทได้ผลิตภาพยนตร์เรื่องแรกที่ประสบความสำเร็จ เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ชมภาพยนตร์ คือเรื่อง ทองสุก 13 ซึ่งเป็นภาพยนตร์แนวสยองขวัญแบบนอน-สตอป

การตลาดและสภาพการแข่งขัน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทได้วางกลยุทธ์ทางการตลาด โดยการเลือกใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้ชมภาพยนตร์ที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ ทั้งนี้การประชาสัมพันธ์ภาพยนตร์ก่อนนำออกฉาย ถือว่ามีความจำเป็นอย่างมากสำหรับธุรกิจภาพยนตร์ในปัจจุบัน เพื่อให้ผู้ชมภาพยนตร์รู้ว่าภาพยนตร์กำลังจะออกฉายแล้ว

● สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจการสร้างภาพยนตร์ไทยในปัจจุบัน ที่จะประสบความสำเร็จขึ้นอยู่กับการสร้างภาพยนตร์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคให้มากที่สุด บริษัทมีความมุ่งมั่น และความพยายามอย่างเต็มที่ ด้วยทีมงานผู้สร้าง สร้าง ผู้กำกับ ผู้เขียนบท ที่มีความรู้ ความชำนาญ มีประสบการณ์อันยาวนานในธุรกิจนี้ และการเลือกสรรเนื้อหาของภาพยนตร์ในรูปแบบต่างๆที่จะสร้าง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ทำให้บริษัทสามารถผลิตภาพยนตร์ที่ประสบความสำเร็จ จนเป็นที่รู้จักของผู้ชมภาพยนตร์ ในปี 2556 ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

ในการผลิตภาพยนตร์มีขั้นตอนหรือกระบวนการผลิตภาพยนตร์ สามารถแบ่งเป็น 4 ขั้นตอนได้ดังนี้

1. การคัดเลือกบทภาพยนตร์

บริษัท จะทำการคัดเลือกบทภาพยนตร์ที่จะสร้าง โดยพิจารณาจากความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งเป็นขั้นตอนแรกและเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญมาก

2. การเตรียมงานก่อนการถ่ายทำ (Pre Production)

เป็นขั้นตอนก่อนเริ่มทำการถ่ายทำภาพยนตร์ โดยจะทำการคัดเลือกทีมงานผู้สร้างภาพยนตร์ การประชุมวางแผนการผลิต การเขียนสคริปต์ การคัดเลือกนักแสดง การหาสถานที่ถ่ายทำ การจัดเตรียมวัสดุ อุปกรณ์การถ่ายทำ อุปกรณ์การบันทึกเสียง ห้องบันทึกเสียง ห้องตัดต่อ อุปกรณ์ประกอบฉาก อุปกรณ์แสง

3. การถ่ายทำภาพยนตร์ (Production)

เป็นขั้นตอนซึ่งทีมงานผู้สร้างภาพยนตร์ได้แก่ ผู้กำกับภาพยนตร์ นักแสดง ช่างภาพ ช่างไฟ ช่างเทคนิคเสียง ช่างศิลป์ ช่างแต่งหน้าทำผม ทำการถ่ายทำภาพยนตร์ตามบทภาพยนตร์และแผนงานที่วางไว้

4. ขั้นตอนหลังการถ่ายทำภาพยนตร์ (Post Production)

เป็นขั้นตอนการตัดต่อเรียบเรียงภาพและเสียงเข้าไว้ด้วยกัน ขั้นตอนนี้จะมีการใส่กราฟิกและเทคนิคพิเศษ การเชื่อมต่อ ภาพ/ฉาก การบันทึกเสียงในห้องบันทึกเสียง การนำดนตรีมาประกอบเรื่องราวเพื่อเพิ่มอรรถรสในการรับชมยิ่งขึ้น

เมื่อผ่านขั้นตอนสำคัญทั้งหมดนี้มาแล้ว ก็จะมาถึงขั้นตอนการเซ็นเซอร์ เมื่อคณะกรรมการตรวจผ่านเรียบร้อยแล้ว ก็ทำการกำหนดวันฉายภาพยนตร์ และทำการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ก่อนวันที่ภาพยนตร์ออกฉาย

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.4 ธุรกิจเกี่ยวกับลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3

○ ลักษณะผลิตภัณฑ์ของ WAVE จะเป็นลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ที่จัดทำมาจากในประเทศ โดยเป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ (Licensee) และผู้จัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 โดยการติดต่อขอซื้อลิขสิทธิ์ตามระยะเวลาประมาณ 2 ปี

○ เมื่อเป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ตามกฎหมายแล้ว WAVE สามารถจัดทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของสื่อต่างๆ ตามเงื่อนไขที่กำหนดในสัญญาได้ แล้วนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไปจำหน่ายต่อให้กับลูกค้าภายในประเทศ กล่าวคือ ตัวแทนจำหน่ายค้าส่ง

○ ลักษณะรายได้ ของ WAVE จะมาจากรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ประเภทภาพยนตร์ วีดีโอซีดี และ ดีวีดี พร้อมค่าลิขสิทธิ์ให้แก่ตัวแทนจำหน่ายค้าส่ง

การตลาดและการแข่งขัน

● กลยุทธ์การแข่งขัน

ด้านการจัดการลิขสิทธิ์ละครไทย เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล ด้วยราคาที่เป็นธรรม และมีการบริการที่ประทับใจ ดังนั้นบริษัทจึงได้กำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญในการแข่งขันกับคู่แข่งตามเป้าหมายของบริษัท ดังนี้

1. การจัดหาสินค้าที่มีคุณภาพตามมาตรฐานสากล

โดยการสรรหาละครคุณภาพที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และนำมาจัดทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบของสื่อต่างๆ ที่ให้เสียงและภาพที่คมชัด ดังนั้น จึงสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าต่างๆ ที่ซื้อสินค้าของบริษัทไปว่าจะได้รับสินค้าที่ได้มาตรฐาน และมีคุณภาพตรงตามความต้องการ

2. การกำหนดราคาที่สามารถแข่งขันได้

บริษัทมีนโยบายที่จะกำหนดราคาสินค้าที่เป็นธรรมกับผู้บริโภค และเป็นราคาที่สามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายอื่นๆ ได้

3. การบริการที่รวดเร็วและตรงต่อเวลา

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับกำหนดเวลาส่งสินค้าตามตารางที่ได้ตกลงกันกับลูกค้า ดังนั้นบริษัท จึงมีการส่งสินค้าให้กับลูกค้า อย่างรวดเร็ว และตรงเวลา เพื่อให้ผู้บริโภค ได้รับชมละครคุณภาพจากบริษัทพร้อมกันทั่วประเทศ โดยตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาลูกค้าให้ความไว้วางใจในระบบการจัดการคุณภาพและการบริการของบริษัทเป็นอย่างดี

● ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของ WAVE ด้านลิขสิทธิ์จะเป็นลูกค้าประเภทตัวแทนจำหน่ายค้าส่ง ซึ่งมีความสัมพันธ์และทำธุรกิจกับ WAVE มาเป็นระยะเวลานาน เนื่องจากมีฐานะทางการเงินมั่นคง และเป็นທີ່เชื่อถือได้

ส่วนการคัดเลือกผู้แทนจำหน่าย จะพิจารณาจาก ฐานะการเงิน ความมั่นคงของกิจการ ตลอดจนความสัมพันธ์กับลูกค้าในเขตที่ผู้แทนจำหน่ายรายนั้นรับผิดชอบอยู่

ในปี 2556 มีลูกค้ารายใหญ่ซื้อสินค้าจากบริษัท จำนวน 1 ราย สินค้าที่บริษัทจำหน่ายเป็นละครไทยในรูปแบบดีวีดี วีซีดี และภาพยนตร์ไทย โดยลูกค้า รายดังกล่าว มีฐานะการเงินมั่นคงและความสัมพันธ์และทำธุรกิจกับบริษัทมาเป็นระยะเวลานานตามที่กล่าวข้างต้น

● การจำหน่าย และช่องทางการจัดจำหน่าย

การจำหน่ายลิขสิทธิ์ละครไทยผ่านตัวแทนจำหน่ายค้าส่ง การจัดจำหน่ายโดยวิธีนี้ ไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายเป็นทางการ เนื่องจากลูกค้าแต่ละรายติดต่อซื้อขายกับ WAVE มาเป็นระยะเวลานาน

ทั้งนี้ จะเป็นลักษณะการขายเงินเชื่อ ที่มีการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า ประมาณ 90 วัน

● สภาพการแข่งขัน

ในปัจจุบันประเภทของภาพยนตร์ที่ผู้บริโภคในประเทศนิยม ได้แก่ ภาพยนตร์ฝรั่งทั้งจากเครือข่ายเมเจอร์ในฮอลลีวูด และจากค่ายอิสระ ภาพยนตร์จีนจากฮ่องกง ภาพยนตร์ซีรีส์เกาหลี และละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 เป็นต้น ซึ่งมีบริษัทผู้ถือลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ดังกล่าวนอกเหนือจาก WAVE และถือว่าเป็นคู่แข่งของบริษัทอยู่หลายราย ซึ่งบริษัทเหล่านี้ต่างก็เป็นผู้ประกอบการชั้นนำในประเทศทั้งสิ้น

สถานะของธุรกิจประเภทนี้จะขึ้นอยู่กับความนิยมของผู้บริโภคต่อภาพยนตร์เรื่องนั้นๆ ซึ่งมักจะสอดคล้องกับคุณภาพของการสร้างภาพยนตร์ของแต่ละบริษัทผู้สร้างด้วย อย่างไรก็ตามสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์จะเป็นตัวที่มีผลกระทบต่อบริษัทผู้ถือลิขสิทธิ์เป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน ภาพยนตร์ที่ได้รับความนิยมมาก ก็จะมีสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ออกมาจำหน่ายมากเช่นกัน ถึงแม้บริษัท และภาครัฐได้ร่วมมือกันปราบปรามอย่างจริงจังแล้วก็ตาม แต่ก็ยังไม่เป็นผลเต็มที่เท่าที่ควร ซึ่งถ้าหากผู้บริโภคยังไม่เปลี่ยนทัศนคติในการสนับสนุนสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ซึ่งคุณภาพก็ด้อยกว่า เพียงแต่ขายราคาถูกกว่าเพราะไม่ต้องจ่ายค่าลิขสิทธิ์ให้ถูกต้องนั่นเอง บริษัทผู้ถือลิขสิทธิ์ทุกแห่งก็คงประสบปัญหาหนักในการสร้างความเจริญเติบโตให้กับธุรกิจของตนเอง

ภายใต้สถานการณ์ที่ต้องต่อสู้กับสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ ซึ่งมีปัจจัยนอกเหนือการควบคุมของบริษัท คือ พฤติกรรมของผู้บริโภค และนโยบายของรัฐบาลด้านกฎหมายป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์ที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการบังคับใช้กฎหมายสิ่งที่บริษัททำได้คือ พยายามปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และปรับกลยุทธ์ราคาให้สนองตอบกับความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด โดยการสรรหาภาพยนตร์ที่ตลาด และลูกค้าต้องการ

โดยภาพรวมของธุรกิจนี้ยังมีโอกาสเติบโตได้อีก เนื่องจากในปัจจุบัน การส่งเสริมจากภาครัฐ ในฐานะผู้ควบคุมการละเมิดลิขสิทธิ์มีการปราบปรามที่เข้มงวด และจริงจังมากขึ้น นอกเหนือไปจากการพิจารณาคดีคดี เป็นสินค้าควบคุม การออกมาตรการตั้งรางวัลนำจับและชี้เบาะแส การควบคุมการนำเข้าเครื่องจักรผลิตซีดี การควบคุมการผลิต และการควบคุมการจำหน่าย ที่ได้มีการกำหนดให้ผู้จำหน่ายจะต้องมาขึ้นทะเบียนพาณิชย์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีเจ้าของลิขสิทธิ์ให้การรับรองการเป็นผู้จำหน่าย มีการดำเนินการเอาผิดกับเจ้าของอาคาร และศูนย์การค้า โดยทางการจะส่งเจ้าหน้าที่ออกไปตรวจสอบการจำหน่ายในอาคาร และศูนย์การค้าต่างๆ ที่เป็นเป้าหมาย เช่น พันธุ์ทิพย์พลาซ่า มานูครอง ศูนย์การค้าตะวันนา เซียร์รังสิต พิวเจอร์พาร์ครังสิต ซีคอนสแควร์ เสรีเซ็นเตอร์ บ้านหม้อ และคลองถม เป็นต้น แล้ว ซึ่งทางภาครัฐก็ได้ให้ความมั่นใจว่ามาตรการต่างๆ ที่ออกมานี้ จะทำให้สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ลดลง ระบบมาเฟียที่เข้าไปคุมการขายต่างๆ จะหมดไป และคนจะหันมาทำธุรกิจที่ถูกต้องตามกฎหมายมากขึ้น

ในปัจจุบันเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้รูปแบบการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาเปลี่ยนแปลงไปเช่นกัน ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ดนตรี และภาพยนตร์ในรูปแบบของแผ่นซีดีอยู่ในภาวะที่รุนแรง แต่ในวันนี้สถานการณ์นี้เปลี่ยนไป เมื่อเทคโนโลยีในรูปแบบของดิจิทัลเริ่มเข้ามามีบทบาท ทำให้การละเมิดในรูปแบบของแผ่นซีดีลดปริมาณลงอย่างรวดเร็วและจะหายไปไม่ช้า แต่นั่นไม่ได้หมายความว่า การละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาจะหมดไป เป็นแค่การเปลี่ยนรูปแบบการละเมิดเท่านั้น โดยผู้ละเมิดหันไปใช้รูปแบบใหม่ๆ ทางกรมทรัพย์สินทางปัญญา (ทป.) จึงพยายามผลักดันการแก้พระราชบัญญัติลิขสิทธิ์เพื่อให้ครอบคลุมการละเมิดทางดิจิทัลด้วย ขณะนี้ขั้นตอนการแก้ไขกฎหมายผ่านการพิจารณาของคณะรัฐมนตรีแล้ว และอยู่ในระหว่างการพิจารณาของคณะกรรมการกฤษฎีกา ซึ่งหากแก้ไขกฎหมายลิขสิทธิ์แล้วเสร็จ จะทำให้ครอบคลุมถึงการละเมิดในรูปแบบใหม่ๆ ด้วย

แต่อย่างไรก็ตามการสนับสนุนจากประชาชนในฐานะผู้บริโภคก็เป็นสิ่งที่สำคัญเช่นกัน โดยการเปลี่ยนพฤติกรรมหันมาสนับสนุนสินค้าที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง อีกทั้งตัวบริษัทผู้ถือลิขสิทธิ์ในฐานะผู้สนองความต้องการของผู้บริโภคก็ต้องมีการพัฒนาสินค้าทั้งในด้าน คุณภาพ และความหลากหลาย ด้วยราคาที่เป็นธรรมอย่างต่อเนื่องด้วย จึงจะทำให้การแก้ไขปัญหาประสบความสำเร็จ

การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

- WAVE ประกอบธุรกิจโดยการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจัดจำหน่ายต่อ โดยผลิตภัณฑ์ของ WAVE จะประกอบด้วย ลิขสิทธิ์ละครไทยซึ่งจะจัดจำหน่ายพร้อมภาพยนตร์วีดีโอซีดี และดีวีดี
 - ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญที่สุดของ WAVE คือลิขสิทธิ์ละครไทย ซึ่งก่อนจะติดต่อกับกลุ่มบีอีซีเวิลด์ เพื่อขอซื้อลิขสิทธิ์ WAVE จะพิจารณาจากคุณภาพของละคร และความนิยม (rating) ว่ามีความนิยมน้อยเพียงใด ละครแต่ละเรื่องมีความเหมาะสมกับการลงทุนหรือไม่ หากคุ้มกับการลงทุนจึงจะดำเนินการติดต่อขอซื้อลิขสิทธิ์
 - ในปี 2556 WAVE เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 ในรูปแบบวีดีโอซีดี และดีวีดี เช่น ละครโทรทัศน์ เรื่อง มายาตะวัน เป็นต้น
 - โดยลิขสิทธิ์หลักของบริษัท มีสาระสำคัญของสัญญา ดังนี้
ลิขสิทธิ์ของกลุ่มบีอีซี มีอายุสัญญา 2 ปีต่อเรื่อง เงื่อนไขที่สำคัญของสัญญาคือ บริษัทต้องทำรายได้ในละครไทยแต่ละเรื่องให้มีมูลค่าไม่ต่ำกว่ามูลค่าที่กำหนดไว้ในสัญญา
 - เมื่อ WAVE ได้เป็นเจ้าของลิขสิทธิ์ จึงสามารถนำละครไทยที่ได้ลิขสิทธิ์มาอัดลงสื่อออกจำหน่ายได้ โดยผลิตภัณฑ์ซึ่งในปัจจุบันได้รับความนิยมมากที่สุดคือ ดีวีดี เนื่องจากมีขนาดเล็กสะดวกในการพกพา ประกอบกับเครื่องเล่นดีวีดีมีราคาถูกลง และมีความคมชัดของภาพ จึงมีลูกค้าที่สนใจผลิตภัณฑ์ชนิดนี้เป็นจำนวนมาก
- สำหรับการผลิตดีวีดีนั้น WAVE ได้ว่าจ้างการผลิตดีวีดีจากบริษัทอื่นภายนอก ซึ่งมีจำนวนหลายรายภายในประเทศ และในปัจจุบัน WAVE ได้ติดต่อผู้รับจ้างผลิตดีวีดีอยู่ 1 ราย โดยการจ้างผลิตดีวีดีดังกล่าวไม่ได้ทำสัญญาซื้อขายระยะยาว (Long-term contract) แต่ใช้วิธีออกไปสั่งซื้อแทน

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2.5 ธุรกิจให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ในศูนย์การค้า

ให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ศูนย์การค้า ได้แก่ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่า-ปิ่นเกล้า และ ศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่ารัชดา พระราม3 ตามอายุของสิทธิการเช่าที่บริษัทถือครองอยู่ โดยการทำสัญญาให้เช่าช่วงกับผู้เช่าช่วงซึ่งมีระยะเวลาของสัญญา 3 ปี และสามารถต่ออายุของสัญญาได้

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

3.ปัจจัยความเสี่ยง

ในปี 2556 กลุ่มบริษัทดำเนินธุรกิจหลัก ได้แก่ การประกอบกิจการด้านการผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์ เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์ และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 ธุรกิจให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ภายในศูนย์การค้า เซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า และเซ็นทรัลพลาซ่ารัชดา-พระราม 3 ตามอายุของสิทธิการเช่าที่บริษัทถือครองอยู่ จัดแสดงคอนเสิร์ต และโชว์ต่างๆ และเป็นผู้ผลิตภาพยนตร์ไทยเพื่อออกฉายทางโรงภาพยนตร์ โดยมีปัจจัยความเสี่ยงของบริษัทในปี 2556 ที่ผ่าน มา สามารถสรุปได้ดังนี้

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับส่วนงานผลิตและจัดจำหน่ายรายการทางโทรทัศน์

1. การเติบโตของบิโหมณา

เนื่องจากรายได้หลักในการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท ส่วนหนึ่งมาจากการขายเวลาโฆษณาของการผลิตละครชุด (Series) ดังนั้นปัจจัยความเสี่ยงหลัก จึงได้แก่ การเติบโตของบิโหมณา ซึ่งขึ้นอยู่กับภาวะกำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศ และภาวะการแข่งขันของผู้ประกอบการในประเทศซึ่งเป็นผู้ซื้อโฆษณา ในส่วนนี้แม้ว่าฝ่ายบริหารจะไม่สามารถควบคุมได้ โดยตรงก็ตาม แต่ก็คาดได้ว่าไม่น่าจะเป็นปัญหาร้ายแรงในการดำเนินการของกลุ่ม เนื่องจากผู้โฆษณาหลักของสื่อโทรทัศน์และ สื่อวิทยุเป็นกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีตลาดใหญ่ และมีการแข่งขันค่อนข้างสูง ประกอบกับภาวะที่เอื้อให้มีการแข่งขันกัน มากขึ้น จึงมีผู้โฆษณารายใหม่เข้ามาเพิ่มในตลาดตลอดเวลา จึงน่าจะเชื่อได้ว่าความเสี่ยงที่เม็ดเงินโฆษณาลดน้อยลงมีโอกาสน้อย และหากจะเกิดขึ้นก็จะเป็นในระยะเวลาช่วงสั้นๆ เนื่องจากสภาวะการแข่งขันในตลาดของผู้โฆษณจะเป็นปัจจัยที่จะ กระตุ้นให้เม็ดเงินโฆษณาโตขึ้นอยู่ดี

2. การมีสื่อโฆษณาในรูปแบบใหม่ทดแทนสื่อทางโทรทัศน์ฟรีทีวี

ในส่วนของผลกระทบจากสื่ออื่นๆ ที่อาจมาทดแทนสื่อโทรทัศน์ฟรีทีวี เช่น สื่อโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ซึ่งอาจแย่งชิง ส่วนแบ่งทางการตลาดเม็ดเงินโฆษณาของสื่อทางโทรทัศน์ฟรีทีวีนั้นกลุ่มบริษัทเชื่อว่าจะไม่มีผลกระทบใดๆ ต่อการดำเนิน ธุรกิจของกลุ่มบริษัท โดยเฉพาะรายได้จากการขายเวลาโฆษณา ทั้งนี้เนื่องจากเม็ดเงินโฆษณามักจะกระจุกตัวอยู่ในสื่อฟรีทีวี ซึ่ง สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของผู้โฆษณาได้เป็นจำนวนมาก เนื่องจากมีฐานผู้ชมทั่วประเทศที่เป็นตลาดสำหรับผู้อุปโภค โดยทั่วไป (Mass Market) ประกอบกับสื่อโทรทัศน์ระบบฟรีทีวีจะมีคุณภาพและความคมชัดที่ดีกว่าสื่อโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม ซึ่งจะเป็นปัจจัยส่วนหนึ่งในการตัดสินใจของกลุ่มลูกค้าผู้โฆษณาในการเลือกช่องทางหรือรูปแบบการโฆษณาให้กับสินค้าของตนเอง

3. การปรับผังรายการของสถานีโทรทัศน์ หรือการเปลี่ยนแปลงข้อตกลง

กลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิตรายการประเภทต่างๆ เพื่อออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ ดังนั้นหากสถานีโทรทัศน์ทำการปรับผังรายการใหม่ เพื่อให้สอดคล้องกับพฤติกรรมกรรมการรับชม หรือปรับตามกระแสความนิยมของผู้บริโภคของแต่ละรายการ โดยมีการปรับเปลี่ยนบางรายการออกไป อาจทำให้กลุ่มบริษัทมีความเสี่ยงที่จะต้องสรรหารายการเพื่อออกอากาศใหม่ ซึ่งอาจกระทบต่อความต่อเนื่องของการออกอากาศของรายการ โทรทัศน์และรายได้ของบริษัทฯ

อย่างไรก็ตาม การพิจารณาปรับผังรายการใหม่ หรือเปลี่ยนแปลงข้อตกลงของแต่ละสถานีจะมีหลักเกณฑ์แตกต่างกันไป โดยมีหลักใหญ่ๆ ในการพิจารณา คือ รูปแบบรายการ ความนิยมของรายการเพื่อให้อยู่ในกระแสตลอดเวลา ซึ่งกลุ่มบริษัทมิได้ละเลยถึงความเสี่ยงดังกล่าว โดยกลุ่มบริษัทได้มีการพัฒนารายการอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้รายการของกลุ่มบริษัทได้รับความนิยมและอยู่ในกระแสตลอดเวลา รวมทั้งการเตรียมความพร้อมของรายการใหม่ๆ ที่มีความหลากหลาย ครอบคลุมคนดูทุกเพศ ทุกวัย สร้างสรรค์และนำเสนอรูปแบบรายการที่แปลกใหม่ให้ทันต่อสถานการณ์ เพื่อไม่ให้กระทบต่อความต่อเนื่องของการออกอากาศและรายได้ นอกจากนี้ กลุ่มบริษัทยังมีกระบวนการพิจารณาถ่วงถ่วงก่อนการตัดสินใจผลิตแต่ละรายการ โทรทัศน์แต่ละเทปที่ออกอากาศ และการตรวจสอบคุณภาพก่อนออกอากาศ ตลอดจนมีการติดตามประเมินผลระดับความนิยมและกระแสตอบรับของแต่ละรายการของกลุ่มบริษัทและคู่แข่งกันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพิจารณาพัฒนารายการอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งการรักษาความสัมพันธ์อันดีกับสถานีโทรทัศน์อีกด้วย

4. เกี่ยวกับการพึ่งพิงผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่ง

กลุ่มบริษัทมีรายได้ส่วนใหญ่จากการเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรายการเพื่อออกอากาศทางโทรทัศน์ทางสถานีไทยทีวีสีช่อง 3 เพียงสถานีเดียว รวมถึงเป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3 เพียงสถานีเดียวเช่นกัน ซึ่งสถานีช่องดังกล่าวดำเนินการโดย บมจ. บีอีซี เวิลด์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่รายหนึ่งของบริษัทด้วย จากสถานการณ์ดังกล่าวอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงที่ บมจ. บีอีซี เวิลด์ จะไม่จัดสรรเวลาเพื่อออกอากาศรวมถึงลิขสิทธิ์ละครไทยให้กับกลุ่มบริษัท

อย่างไรก็ตาม บริษัทเชื่อว่าด้วยคุณภาพของรายการโทรทัศน์และละครโทรทัศน์ที่กลุ่มบริษัทเป็นผู้ผลิต ซึ่งอยู่ในผังรายการได้ยาวนานหลายปี แสดงให้เห็นได้ว่ารายการโทรทัศน์และละครโทรทัศน์ที่ผลิตและออกอากาศของกลุ่มบริษัทเป็นรายการที่มีคุณภาพและได้รับความนิยมครองใจผู้ชมโดยตลอดมา จะสามารถทำให้กลุ่มบริษัทยืนหยัดเป็นหนึ่งในผู้ผลิตรายการชั้นนำได้ อีกทั้งกลุ่มบริษัทยังให้ความสำคัญกับการนำเสนอรายการคุณภาพใหม่ๆ ให้กับสถานีโทรทัศน์อย่างสม่ำเสมอตลอดมา นอกจากนี้จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนชั่วโมงเวลาและรายการโทรทัศน์ที่ออกอากาศในระบบดิจิตอลภาคพื้นดิน (ทีวีดิจิตอล) จำนวน 24 ช่อง ซึ่งคาดว่าจะมีการออกอากาศประมาณกลางปี 2557 โดยบมจ. บีอีซี เวิลด์ มีโครงการจะเข้าร่วมการประมูลในครั้งนี้ จึงเป็นโอกาสในการเติบโตและขยายธุรกิจการทำรายการโทรทัศน์ของกลุ่มบริษัท ซึ่งมีโอกาสและความเป็นไปได้สูงในการได้รับการพิจารณาและคัดเลือก ให้ผลิตและออกอากาศรายการโทรทัศน์ให้กับ บมจ. บีอีซี เวิลด์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท และมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับกลุ่มบริษัทมายาวนาน

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับส่วนงานการจัดแสดงคอนเสิร์ตและโชว์

1. ส่วนงานคอนเสิร์ต (Concert)

1.1 การแข่งขันในตลาดของผู้จัดคอนเสิร์ต (Promoter)

การแข่งขันในตลาดการจัดงานแสดงคอนเสิร์ตและโชว์ มีผลกระทบต่อการจัดหาและจองพื้นที่การแสดงคอนเสิร์ต เนื่องจากมีกลุ่มของคนดู ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมาย รูปแบบ และช่วงเวลาในการจัดคอนเสิร์ต ที่ตรงกันหรือใกล้เคียงกันกับคู่แข่งรายอื่น

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทได้มีการจัดเตรียมแผนงานการดำเนินการล่วงหน้า และเพิ่มการตรวจสอบข้อมูลข่าวสารให้ทันต่อเหตุการณ์อยู่เสมอ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบสำหรับการวางแผนจัดงาน โดยพยายามจัดคอนเสิร์ตที่มีความแตกต่างและมีศักยภาพต่อผู้ชมและผู้สนับสนุนของคอนเสิร์ต

1.2 ความเสี่ยงในการจัดหาผู้สนับสนุน (Sponsor)

ผู้จัดคอนเสิร์ตมีความเสี่ยงที่จะต้องทำการนำเสนอรูปแบบคอนเสิร์ตให้น่าสนใจ เพื่อดึงดูดให้ผู้สนับสนุนมาทำการลงโฆษณา

อย่างไรก็ตาม กลุ่มบริษัทมีแผนการจัดหาลูกค้าผู้สนับสนุนอย่างเป็นระบบ ควบคู่ความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าผู้สนับสนุนคอนเสิร์ต โดยประสานงานกับลูกค้าผู้สนับสนุนคอนเสิร์ตก่อนการตัดสินใจจัดคอนเสิร์ต และทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยอาศัยจากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาเป็นฐานในการทำประมาณการ เพื่อลดความเสี่ยงต่อการขาดทุนจากการดำเนินการของแต่ละคอนเสิร์ต

1.3 ความเสี่ยงในเรื่องข้อตกลงและสัญญา (Agreement)

ความเสี่ยงของข้อสัญญาระหว่างผู้จัดงานและศิลปิน ด้านการดำเนินงาน ความร่วมมือ และผลตอบแทนต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น โดยกลุ่มบริษัทได้มีการจัดทำสัญญาและข้อตกลงที่รัดกุมและ เอื้อประโยชน์ต่องานซึ่งได้รับความเห็นชอบร่วมกันระหว่างบริษัทกับตัวศิลปิน ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจในการจัดงานคอนเสิร์ตให้กับบริษัทและศิลปินให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมายได้อย่างดี

2. ส่วนงานสร้างสรรค์เพลง (Music Business) และการจัดการงานศิลปิน (Artist Management)

เนื่องด้วยส่วนงานการสร้างสรรค์งานเพลงใหม่และการพัฒนาตัวศิลปิน เกี่ยวเนื่องกับงานการจัดทำนองเรียบเรียง การแต่งเนื้อร้อง การฝึกร้อง และการฝึกเต้น เป็นต้น การลงทุนดังกล่าวจำเป็นต้องใช้งบลงทุนที่สูง ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในเรื่องของผลตอบแทนที่เกิดขึ้นในอนาคต ที่อาจไม่คุ้มกับจำนวนเงินที่ลงทุนไป

อย่างไรก็ตาม เพื่อลดความเสี่ยงต่างๆ ทีมงานได้เน้นการประชาสัมพันธ์เพื่อแนะนำตัวศิลปินให้กับสื่อหลักและสื่ออื่นๆ ให้มากขึ้น เพื่อให้ศิลปินเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากขึ้น ในขณะที่ทีมขายได้นำเสนอประวัติและข้อมูลของศิลปินให้กับลูกค้า ซึ่งในปีที่ผ่านมาได้รับการตอบรับสนับสนุนจากลูกค้าเป็นอย่างดี นอกจากนี้ในศิลปินหนึ่งคน นอกเหนือจากอุปถัมภ์ทางกายภาพที่ดูดีเป็นที่สนใจต่อกลุ่มผู้บริโภคแล้ว กลุ่มบริษัทยังได้พัฒนาศิลปินให้มีความสามารถหลายๆ ด้าน เช่น การเต้น ร้องเพลง แต่งเพลง รวมทั้งการแสดง เป็นต้น ซึ่งจะเป็นการช่วยเสริมให้กลุ่มบริษัท สามารถนำเสนอผลงานของแต่ละศิลปินต่อกลุ่มลูกค้าทั้งสปอนเซอร์และกลุ่มผู้บริโภคได้ง่ายขึ้น อันจะนำมาซึ่งรายได้ที่มากขึ้น

ความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องกับส่วนงานภาพยนตร์

1. ความเสี่ยงด้านรสนิยมของผู้บริโภค

บริษัทมีการประกอบธุรกิจด้านการสร้างภาพยนตร์ไทย เพื่อจัดจำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทอาจมีความเสี่ยงในกรณีที่ไม่สามารถผลิตภาพยนตร์ที่ตรงกับความต้องการหรือรสนิยมของผู้บริโภคในปัจจุบันได้

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงเลือกสรรที่จะสร้างภาพยนตร์ โดยจัดหาทีมงานสร้างภาพยนตร์ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และมีประสบการณ์การสร้างภาพยนตร์มายาวนาน ทำการคัดเลือกเนื้อเรื่องโดยคำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด รวมทั้งมีการวางกลยุทธ์ทางการตลาด การโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่เหมาะสม

2. ความเสี่ยงจากช่องทางจัดจำหน่าย

ธุรกิจการสร้างภาพยนตร์ บริษัทอาจมีความเสี่ยงที่จัดหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่ครอบคลุมถึงกลุ่มเป้าหมายที่ได้ประมาณการไว้

บริษัทได้ให้ความสำคัญกับช่องทางการจัดจำหน่ายเป็นอย่างมาก เนื่องจากจะเป็นช่องทางที่จะนารายได้เข้ามาสู่บริษัท ดังนั้นเพื่อเป็นการลดความเสี่ยงดังกล่าว ในการจัดจำหน่าย บริษัทได้ดำเนินการติดต่อกับโรงภาพยนตร์ที่มีเครือข่ายทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัดรายใหญ่ที่สุด สำหรับการจัดจำหน่ายไปต่างประเทศ บริษัทได้มอบหมายให้ผู้แทนจำหน่ายที่มีชื่อเสียงและมีประสบการณ์การจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไปต่างประเทศ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนขายในต่างประเทศให้

3. ความเสี่ยงจากการถูกละเมิดลิขสิทธิ์

ปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์ ยังคงเป็นปัญหาสำคัญที่ขัดขวางการเจริญเติบโตของธุรกิจภาพยนตร์ในประเทศไทยเป็นอย่างมาก ด้วยผลกระทบดังกล่าว ทำให้เกิดความเสี่ยงด้านรายได้ที่บริษัทควรจะได้รับจากการจัดจำหน่ายภาพยนตร์

ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจด้านสื่อภาพยนตร์ และภาครัฐ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงในการถูกละเมิดลิขสิทธิ์ จึงได้มีการประสานงานกัน เพื่อหาวิธีการป้องกันและปราบปรามการกระทำผิดกฎหมายดังกล่าว

ความเสี่ยงของกลุ่มบริษัทในภาพรวม

1. เกี่ยวกับด้านการบริหารคุณภาพของลูกหนี้

ธุรกิจหลักส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทในปีปัจจุบัน เป็นการขายบริการแก่นักแสดงภายนอกในรูปแบบการขายเงินเชื่อ ซึ่งจะมีการให้เครดิตเทอมแก่ลูกค้า จึงอาจส่งผลกระทบต่อบริษัทที่มีความเสี่ยงจากการบริหารคุณภาพของลูกหนี้ โดยเฉพาะในด้านการชำระหนี้ได้

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการจัดการบริหารความเสี่ยงในด้านนี้ โดยการพิจารณาประวัติและฐานะการเงินของลูกค้าก่อนการให้สินเชื่อ การกำหนดและควบคุมวงเงินสินเชื่อ มีการติดตามการชำระหนี้อย่างใกล้ชิด รวมทั้งมีการบันทึกค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ(ถ้ามี)ไว้แล้วอย่างเพียงพอ ในกรณีที่มีความไม่แน่นอนของการชำระหนี้

2. เกี่ยวกับข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อย มีคดีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบทั้งในด้านบวกและลบต่อบริษัทและบริษัทย่อย ตามรายละเอียดที่ปรากฏในแบบ 56-1 ข้อ 5 ส่วนของ “ข้อพิพาททางกฎหมาย” อย่างไรก็ตาม บริษัท ได้วางเงินประกันไว้ที่ศาลและบันทึกหนี้สินที่อาจเกิดขึ้นแล้ว

นอกจากนี้ บริษัทและบริษัทย่อยยังมีการฟ้องร้องที่เกิดจากการดำเนินกิจการตามปกติ ซึ่งคดีเหล่านั้นมีจำนวนทุนทรัพย์ (ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่าย) ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด

3. ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ

กลุ่มบริษัทต้องอาศัยเทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ เพื่อการรองรับระบบการทำงานของหน่วยงานสนับสนุน (Back Office) และยังครอบคลุมถึงหน่วยงานต่างๆ อีกด้วย โดยกลุ่มบริษัทได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องและไม่หยุดชะงัก หากเกิดความไม่แน่นอน หรือภัยพิบัติต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ทำให้ระบบคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานล้มไม่สามารถทำงานได้อย่างต่อเนื่อง

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงและป้องกันผลกระทบจากความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจ ในเบื้องต้นกลุ่มบริษัทได้กำหนดให้มีการสำรองข้อมูลเกี่ยวกับระบบบัญชี โดยมีการบันทึกและเก็บสำรองข้อมูลไว้เพื่อให้เป็นปัจจุบัน พร้อมจัดเก็บไว้ในสถานที่จัดเตรียมไว้

4. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 กลุ่มบริษัทมีทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจดังนี้

4.1 ทรัพย์สินถาวร

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ(ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
- สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน ได้แก่ - สิทธิการเช่าระยะยาว รวม 2 แห่ง ดังนี้ บมจ. เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ 1) เซ็นทรัล พลาซ่า รัชดา-พระราม 3¹ } มีอายุสิทธิการเช่าเฉลี่ย 2) เซ็นทรัล พลาซ่า ปิ่นเกล้า² } เหลืออยู่ 6 ปี		5.9	ไม่มี

หมายเหตุ

*มูลค่าตามบัญชีสุทธิ = ราคาทุน - ค่าเสื่อมราคาสะสม - ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์

¹ บริษัทเช่าทำสัญญาให้เช่าช่วงแก่บริษัท มัลติ เอวี จำกัด โดยมีระยะเวลาตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2555 ถึง 31 สิงหาคม 2558 ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 0.2 ล้านบาท

² บริษัทเช่าทำสัญญาให้เช่าช่วงแก่ บริษัท ชัสปาล จำกัด และนายสุกฤทัย งามเอกอุดมพงศ์ โดยมีระยะเวลาดังตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2555 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2558 และวันที่ 1 กันยายน 2555 ถึง 28 กุมภาพันธ์ 2558 ตามลำดับ ในอัตราค่าเช่าเดือนละ 0.2 ล้านบาททั้งสองราย

4.2 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อย และบริษัทร่วม

บริษัทมีนโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม โดยมุ่งเน้นการลงทุนในสัดส่วนที่มากพอให้บริษัทเข้าร่วมบริหารจัดการและกำหนดแนวทางการดำเนินธุรกิจได้ โดยบริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นเป็นตัวแทนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมนั้นๆ

5. ข้อพิพาททางกฎหมาย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556 บริษัทและบริษัทย่อย มีคดีข้อพิพาททางกฎหมายที่อาจมีผลกระทบ ทั้งในด้านบวก และลบต่อบริษัทและบริษัทย่อย โดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

- คดีข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านบวกต่อสินทรัพย์ของบริษัท หรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนทุนทรัพย์ (ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่าย) สูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด คือ ณ 31 ธันวาคม 2556

๐๐ บริษัทมีคดีฟ้องร้องกับอดีตผู้ถือหุ้น และผู้บริหารรายหนึ่ง เมื่อวันที่ 17 พฤษภาคม 2547 ในเรื่องการกระทำผิดข้อตกลงในสัญญาผู้ถือหุ้น (shareholder agreement) และค่าแบ่ง โดยสืบเนื่องจากคณะอนุญาโตตุลาการได้มีคำวินิจฉัยชี้ขาดให้อดีตผู้ถือหุ้น และผู้บริหารดังกล่าว ชดใช้ค่าเสียหายให้แก่บริษัทฯ คิดเป็นจำนวนเงินรวม 54.75 ล้านบาท แต่อดีตผู้ถือหุ้น และผู้บริหารดังกล่าวได้ดำเนินการยื่นคำร้องขอเพิกถอนคำชี้ขาดของอนุญาโตตุลาการต่อศาลแพ่ง ซึ่งคดีความดังกล่าว อยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

- คดีข้อพิพาทยังไม่สิ้นสุดในคดีที่อาจมีผลกระทบด้านลบต่อสินทรัพย์ของบริษัท หรือบริษัทย่อย ที่มีจำนวนทุนทรัพย์ (ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่าย) ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด คือ ณ 31 ธันวาคม 2556

๐๐ บริษัทย่อยแห่งหนึ่งมีข้อพิพาทกับอดีตผู้บริหารรายหนึ่ง เมื่อวันที่ 25 สิงหาคม 2549 โดยผู้บริหารดังกล่าวได้ยื่นคำร้องต่อพนักงานตรวจแรงงาน เกี่ยวกับการที่บริษัทไม่จ่ายค่าจ้าง เลิกจ้างโดยไม่จ่ายค่าชดเชย ไม่บอกกล่าวล่วงหน้า ไม่จ่ายค่าจ้างแทนการบอกกล่าวล่วงหน้า และไม่จ่ายค่าจ้างสำหรับวันหยุดพักผ่อนประจำปี พนักงานตรวจแรงงานได้มีคำสั่งให้บริษัทย่อยดังกล่าวจ่ายเงินชดใช้จำนวนเงินรวมประมาณ 9.40 ล้านบาท บริษัทย่อยได้ยื่นขอเพิกถอนคำสั่งพนักงานตรวจแรงงานดังกล่าวต่อศาลแรงงานกลาง และศาลได้พิพากษายกฟ้อง บริษัทย่อยได้ยื่นอุทธรณ์ซึ่งคดีความดังกล่าวอยู่ภายใต้การพิจารณาของศาลฎีกา อย่างไรก็ตาม บริษัทได้บันทึกค่าชดใช้ดังกล่าวจำนวน 9.40 ล้านบาท เป็นรายจ่ายในปี พ.ศ. 2550 และหนี้สินที่เกี่ยวข้องแสดงภายใต้บัญชี “หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น” บริษัทได้นำเงินจำนวนดังกล่าวไปวางประกันไว้กับศาล และเงินจำนวนดังกล่าวรวมอยู่ในบัญชี “สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น”

๐๐ บริษัทย่อยดังกล่าวมีข้อพิพาทเพิ่มเติมกับอดีตผู้บริหารรายดังกล่าว เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2550 อดีตผู้บริหารรายดังกล่าวได้ยื่นฟ้องต่อศาลแรงงานกลางให้บริษัทจ่ายดอกเบี้ย เงินเพิ่มในเงินค่าจ้างค้างจ่าย ค่าชดเชย สินจ้างแทนการบอกกล่าวล่วงหน้า และค่าจ้างสำหรับวันหยุดพักผ่อนประจำปี จากต้นเงินประมาณ 9.40 ล้านบาทดังกล่าวข้างต้น และให้จ่ายค่าเสียหายจากการเลิกจ้างอันไม่เป็นธรรมจำนวนเงินรวมประมาณ 13.75 ล้านบาท เงินสะสมและผลประโยชน์ของเงินสะสม และเงินสมทบและผลประโยชน์ของเงินสมทบ จำนวนเงินรวมประมาณ 3.63 ล้านบาท คดีความดังกล่าวศาลได้ยกฟ้องแล้วเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2551 อดีตผู้บริหารรายดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาศาลแรงงานกลางต่อศาลฎีกา เพื่อให้ศาลฎีกามีคำพิพากษาให้ศาลแรงงานกลางพิจารณาพิพากษาคดีนี้ใหม่ โดยมีได้อุทธรณ์ในเรื่องเงินสะสม เงินสมทบและผลประโยชน์ของเงินดังกล่าว ขณะนี้คดีอยู่ในระหว่างการพิจารณาของศาลฎีกา

๐๐ นอกจากนี้บริษัทมีข้อพิพาทกับอดีตผู้บริหรดังกล่าว เมื่อวันที่ 12 ตุลาคม 2549 เนื่องจากอดีตผู้บริหรรายดังกล่าวถูกฟ้องเรียกร้องค่าเสียหายจากบุคคลที่สาม ในเรื่องการกระทำในฐานะเป็นตัวแทนของบริษัทจำนวนเงิน 10.02 ล้านบาท คดีความดังกล่าวศาลได้ยกฟ้องแล้วเมื่อวันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2551 อดีตผู้บริหรดังกล่าวได้ยื่นอุทธรณ์คัดค้านคำพิพากษาคือศาลอุทธรณ์ และศาลอุทธรณ์พิพากษายืนตามศาลชั้นต้น อดีตผู้บริหร ไม่ได้ยื่นฎีกาจึงถือว่าคดีเป็นอันสิ้นสุด

แต่อย่างไรก็ตาม บริษัท และบริษัทย่อยยังมีการฟ้องร้องที่เกิดจากการดำเนินกิจการตามปกติ ซึ่งคดีเหล่านั้นมีจำนวนทุนทรัพย์ (ไม่รวมดอกเบี้ยและค่าใช้จ่าย) ต่ำกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้นตามงบการเงิน ณ วันสิ้นปีบัญชีล่าสุด



6. ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลสำคัญอื่น

ข้อมูลทั่วไปของบริษัทฯ

6.1 รายละเอียดบริษัท

ชื่อ

บริษัท เวฟ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน)

สำนักงานใหญ่

อาคารมาติ่นนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย
กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 – 6750

www.wave-groups.com

ทะเบียนเลขที่

เลขที่ 0107536000978 (เดิม บมจ.171)

ประเภทธุรกิจ

1. เป็นผู้ถือลิขสิทธิ์และจัดจำหน่ายละครไทยของสถานีโทรทัศน์ไทยทีวีสีช่อง 3
2. ให้บริการเช่าช่วงพื้นที่ภายในศูนย์การค้าเซ็นทรัลพลาซ่าปิ่นเกล้า และ
เซ็นทรัลพลาซ่ารัชดา-พระราม 3 ตามอายุของสิทธิการเช่าที่บริษัทถือครองอยู่
3. ให้บริการจัดแสดงคอนเสิร์ต ธุรกิจเพลง และ บริหารศิลป์
4. ประกอบธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายภาพยนตร์

ทุนจดทะเบียน

324 ล้านบาท

ทุนชำระแล้ว

324 ล้านบาท

จำนวน และชนิดของหุ้น

หุ้นสามัญ จำนวน 32.4 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท

6.2 รายละเอียดของนิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

บริษัทย่อย

ชื่อ	บริษัท เวฟ ทีวี จำกัด
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 - 6750
ประเภทธุรกิจ	ประกอบธุรกิจผลิตละครโทรทัศน์ และขายโฆษณารายการทางโทรทัศน์
หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท
ชื่อ	บริษัท เวฟ พิกเจอร์ส จำกัด
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 - 6750
ประเภทธุรกิจ	1. ประกอบธุรกิจผลิต และจัดจำหน่ายภาพยนตร์
หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 1 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100.00 บาท
ชื่อ	บริษัท เวฟ ทีวี แอนด์ มูฟวี่ สตูดิโอส์ จำกัด
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 - 6750
ประเภทธุรกิจ	1. ประกอบธุรกิจผลิต จัดสร้าง จัดทำรายการโทรทัศน์ 2. ประกอบธุรกิจรับผลิตภาพยนตร์
หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 5 แสนหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท
ชื่อ	บริษัท ซีวีดี ออแกไนเซอร์ จำกัด
สำนักงานใหญ่	อาคารมาลีนนท์ทาวเวอร์ ชั้น 15 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	โทรศัพท์ (02) 665 – 6705 โทรสาร (02) 665 - 6750
ประเภทธุรกิจ	1. บริการจัดงานอีเวนต์ และ ออแกไนเซอร์
หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 1 แสนหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท

บริษัทร่วม

ชื่อ	บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (TSE)
สำนักงานใหญ่	อาคารมาติ่นท์ทาวเวอร์ ชั้น 16 เลขที่ 3199 ถนนพระราม 4 แขวงคลองตัน เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์	โทรศัพท์ (02) 661 - 2701 โทรสาร (02) 661 - 2705
ประเภทธุรกิจ	- ประกอบกิจการด้านการผลิตกระแสไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์เพื่อจำหน่ายให้ภาครัฐและเอกชน
หุ้นที่ออกจำหน่ายแล้ว	หุ้นสามัญ จำนวน 136.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10.00 บาท

หมายเหตุ : บริษัทลงทุนในหุ้นของบริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด (“TSE”) จำนวน 34.125 ล้านหุ้น ในราคาตามมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หรือคิดเป็นสัดส่วนการถือหุ้นในบริษัทร่วมร้อยละ 25

6.3 รายละเอียดของบุคคลอ้างอิง

นายทะเบียนหลักทรัพย์	บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด 62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ : (02) 229-2800 โทรสาร : (02) 359-1259
ผู้สอบบัญชี	บริษัท ไพร์ซวอเตอร์เฮาส์โฮปวูด เอ็มเอเอส จำกัด ชั้น 15 อาคารบางกอกซิตี้ทาวเวอร์ เลขที่ 179/74-80 ถนนสาทรใต้ กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 344-1000 โทรสาร : (02) 286-5050 ชื่อผู้สอบบัญชี นาย ขจรเกียรติ อรุณไพโรจน์กุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 3445 และ/หรือ นางณฐพร พันธุ์อุดม เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 3430 และ/หรือ นายพิสิฐ ทางธนกุล เลขทะเบียนผู้สอบบัญชี 4095
ที่ปรึกษากฎหมาย	บริษัท ฮันตัน แอนด์ วิลเลียมส์ (ไทยแลนด์) จำกัด ชั้น 34 เลขที่ 1/3401-3402 อาคารคิวเฮาส์ลุมพินี ถ.สาทรใต้ แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ : (02) 645-8848 โทรสาร : (02) 645-8880
ที่ปรึกษาทางการเงิน	บริษัท แอดไวเซอร์ พลัส จำกัด ชั้น 10 อาคารธนภูมิ เลขที่ 1550 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์ : (02) 652-7858-64 โทรสาร : (02) 652-7867