

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี
(แบบ 56-1)



บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
(RS Public Company Limited)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555

สารบัญ

หน้า

ส่วนที่ 1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป	2
2. ปัจจัยความเสี่ยง	6
3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	10
4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	15
5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	50
6. ข้อพิพาททางกฎหมาย	55
7. โครงสร้างเงินทุน	56
8. การจัดการ	59
9. การควบคุมภายใน	95
10. รายการระหว่างกัน	96
11. สถานะการเงินและผลการดำเนินงาน	103
12. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	118

ส่วนที่ 2 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

119

เอกสารแนบ 1 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการ ผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

เอกสารแนบ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย

ส่วนที่ 1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

1. ข้อมูลทั่วไป

- ชื่อบริษัท : บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”)
- ประเภทธุรกิจ : ธุรกิจในปัจจุบันของกลุ่มอาร์เอสประกอบด้วย 2 ธุรกิจหลัก คือการเป็นผู้ให้บริการทางด้านคอนเทนต์บันเทิงและกีฬา (Entertainment and Sport Content Provider) และการเป็นผู้ให้บริการสื่อครบวงจร (Media Service) โดยรายได้ในส่วนแรกมาจากธุรกิจเพลงและดิจิทัล ธุรกิจโซว์บิช ธุรกิจภาพยนตร์ และธุรกิจกีฬา และรายได้ในส่วนที่สองมาจากสื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ และ สื่อโมเดิร์นเทรด
- ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 419/1 ซอยลาดพร้าว 15 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900
- ทะเบียนเลขที่ : 0107546000016
- โฮมเพจบริษัท : www.rs.co.th
- โทรศัพท์ : 02-511-0555
- โทรสาร : 02-511-2324
- ทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 : 1,026,000,280 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ
1,026,000,280 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- ทุนชำระแล้ว ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 : 882,692,428 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ
882,692,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท
- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
ถนนรัชดาภิเษก เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110
โทรศัพท์ : 02-229-2800 โทรสาร : 02-654-5427
Website: www.tsd.co.th

ผู้สอบบัญชี : บริษัท กรินทร์ ออดิท จำกัด
เลขที่ 138 อาคารบุญมิตร ชั้น 6 ห้อง ปี 1 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขต
บางรัก กรุงเทพฯ 10500
โทรศัพท์ 0-2634-2484-6 โทรสาร 0-2634-2668
Website : <http://www.karinaudit.co.th>

ที่ปรึกษากฎหมาย : สำนักกฎหมาย บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
419/1 ซอยลาดพร้าว 15 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร
กรุงเทพมหานคร 10900
โทรศัพท์ 02-511-0555 โทรสาร 02-938-5622

นิติบุคคลที่บริษัทฯ ถือหุ้นตั้งแต่ร้อยละ 10 ขึ้นไป

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

	บริษัทย่อย	ประเภทกิจการ	โทรศัพท์	โทรสาร	หุ้นที่ออกจำหน่ายได้แล้ว	
					ชนิด	จำนวน
1	บริษัท เค.มาสเตอร์ จำกัด	จัดจำหน่ายเทป ซีดี วีซีดี ดีวีดี (โอนธุรกิจให้บริษัทฯ ในปี 2551 และ เริ่มรับจ้างจัดกิจกรรมในปี 2552)	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	2,000,000
2	บริษัท ยีาค จำกัด (เดิมชื่อบริษัท ฟิล์มเชิร์ฟ จำกัด)	ผลิตรายการโทรทัศน์	02-938-5630-2	02-938-5669	หุ้นสามัญ	25,000
3	บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด	จัดเก็บค่าลิขสิทธิ์	02-938-8000	02-938-8855	หุ้นสามัญ	50,000
4	บริษัท สกาย-ไฮ เน็ตเวิร์ค จำกัด	ผลิตรายการวิทยุ และ รับจ้างจัดกิจกรรม	02-938-5691-3	02-938-5694	หุ้นสามัญ	250,000
5	บริษัท โพเอมา จำกัด	รับจ้างจัดกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	1,200,000
6	บริษัท อาร์เอส อินสโตร์ มีเดีย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พี.โอ.วี. (พอยท์ ออฟ วิว) จำกัด)	บริหารสื่อรูปแบบต่างๆในโมเดิร์นเทรด	02-511-0555	02-511-0555 ต่อ 2751	หุ้นสามัญ	300,000
7	บริษัท อาร์เอส อินเตอร์เนชั่นแนล บรอดคาสติ้ง แอนด์ สปอร์ต แมนเนจเม้นท์ จำกัด	ให้บริการและรับจ้างจัดกิจกรรมด้านการกีฬา	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	1,500,000
8	บริษัท เอส – วัน สปอร์ต จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อาร์เอส เพรชแอนด์ จำกัด)	ให้เช่าพื้นที่สนามฟุตบอล	02-746-7432	02-746-7434	หุ้นสามัญ	1,500,000
9	บริษัท ไอเดีย เพาเวอร์ จำกัด (เดิมชื่อบริษัท นิวส์ เจนเนอเรชั่น จำกัด)	ผลิตและจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ ถือหุ้นทางอ้อมโดย บริษัท โพเอมา จำกัด	02-938-5420-1	02-938-7751	หุ้นสามัญ	200,000
10	บริษัท อะลาดีน แฮ็ส จำกัด	รับจ้างจัดกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	50,000
11	บริษัท บลูแพรว จำกัด	รับจ้างจัดกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	50,000

	บริษัทย่อย	ประเภทกิจการ	โทรศัพท์	โทรสาร	หุ้นที่ออกจำหน่ายได้แล้ว	
					ชนิด	จำนวน
12	บริษัท นาคาเซีย จำกัด	รับจ้างจัดกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	40,000
13	บริษัท อวอง จำกัด*	รับจ้างจัดกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	40,000
14	บริษัท อาร์ สยาม จำกัด*	ผลิตและโปรโมทงานเพลงลูกทุ่ง	02-938-8596-7	02-938-8598	หุ้นสามัญ	10,000
15	บริษัท อาร์.เอส. สปอร์ตมาสเตอร์ จำกัด*	ผลิตรายการโทรทัศน์และรับจ้างผลิตงานกิจกรรม	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	45,000
16	บริษัท อาร์.เอส. เทเลวิชั่น จำกัด*	รับจ้างผลิตภาพยนตร์ และ รายการโทรทัศน์	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	40,000
17	บริษัท อาร์ เอส फिल्म แอนด์ ดิสทริบิวชั่น จำกัด*	จัดจำหน่ายภาพยนตร์และรับจ้างผลิตภาพยนตร์	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	50,000
18	บริษัท บางกอก ออริกาโนเซอร์ จำกัด*	รับจ้างจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	30,000
19	บริษัท ดี มีเดีย แอนด์ โปรดักชั่น จำกัด	รับจ้างจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ	02-511-0555	02-511-2324	หุ้นสามัญ	3,700,000
20	บริษัท เลเซอร์เฟส เรคคอร์ดส จำกัด	รับจ้างจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมต่างๆ	02-951-9688	02-951-9011	หุ้นสามัญ	20,000

* หมายถึง บริษัทที่หยุดทำการชั่วคราว

2. ปัจจัยความเสี่ยง

การประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อยในนามของกลุ่มอาร์เอส บริษัทฯ ประเมินว่ามีความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นและอาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจดังนี้

ความเสี่ยงทางอุตสาหกรรม

- การละเมิดลิขสิทธิ์ในสินค้า

ที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันอุตสาหกรรมเพลงได้รับผลกระทบหลักจากการละเมิดลิขสิทธิ์ในผลงานเพลง ทั้งรูปแบบของ Physical Products (CD,VCD,DVD) และ รูปแบบไฟล์ดิจิทัล ซึ่งมีสาเหตุมาจากหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นการแพร่กระจายของสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ต่างๆที่ยังคงพบเห็นได้ทั่วไป ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี และการแพร่หลายของเว็บไซต์ที่เอื้อให้มีการดาวน์โหลดไฟล์เพลง หรือคอนเทนต์ฟรีต่างๆ ประกอบกับ ทศนคติของผู้บริโภคที่ยังเพิกเฉยต่อการรณรงค์ให้ใช้สินค้าถูกลิขสิทธิ์ และเห็นว่าการดาวน์โหลดเพลงผ่านช่องทางที่ละเมิดลิขสิทธิ์นั้นเป็นเรื่องปกติทั่วไป ทำให้รายได้จากการจำหน่ายสินค้าและรายได้จากการดาวน์โหลดเพลงไม่สะท้อนปริมาณการบริโภคที่แท้จริง

อย่างไรก็ดี ที่ผ่านมามีทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ และ ภาคเอกชน ซึ่งได้แก่ผู้ประกอบการ เจ้าของผลงาน และศิลปิน ได้ร่วมมือกันผลักดัน กระตุ้นเชิญชวนให้ผู้บริโภคหันมานิยมเลือกซื้อสินค้าที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง และ ลดเลิกสนับสนุนสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ทุกประเภท

ในส่วนของบริษัทฯได้ตระหนักถึงความสำคัญของปัญหาดังกล่าว จึงได้มีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์และวิธีการต่างๆเพื่อกระตุ้นยอดขายให้กลับคืนมา ไม่ว่าจะเป็นการปรับราคาของสินค้าให้เหมาะสมมากขึ้น การพัฒนาระบบดิจิทัล และช่องทางการดาวน์โหลดเพลงแบบถูกลิขสิทธิ์ ให้สามารถใช้บริการได้โดยง่าย รวมถึงการปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและรูปแบบการดำเนินชีวิตของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้พฤติกรรมของผู้บริโภคบางส่วนหันกลับมาใช้ บริการดาวน์โหลดเพลงที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้องมากขึ้น เพราะมีความคุ้มค่า และราคาไม่แพง

สำหรับส่วนของภาครัฐได้มีแนวทางสนับสนุนให้บริษัทที่ประกอบธุรกิจจัดเก็บลิขสิทธิ์ พัฒนาระบบการจัดเก็บลิขสิทธิ์ให้เป็นรูปธรรมชัดเจน รวมถึงได้ออกมาตรการในการดำเนินการต่างๆเพื่อรณรงค์ป้องกัน กัดดัน และปราบปรามผู้กระทำความผิดอย่างจริงจัง และเป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น ซึ่งจากความร่วมมือกันของหน่วยงานดังกล่าว บริษัทฯคาดว่าจะส่งผลในการลดการละเมิดลิขสิทธิ์ที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจอย่างเป็นนัยสำคัญ

ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

- ความเสี่ยงจากการต่ออายุสัญญาสัมปทาน

ปัจจุบันบริษัทมีสัญญาสัมปทานอยู่ 3 ประเภท ได้แก่ สัญญาเช่าเวลาออกอากาศกระจายเสียงสถานีวิทยุ สัญญาเช่าเวลาจากสถานีโทรทัศน์ และ สัญญาเช่าเวลาออกอากาศกระจายเสียงวิทยุเพื่อประกอบรายการวิทยุในห้างโมเดิร์นเทรด โดยสัมปทานแต่ละประเภทมีอายุสัญญาเฉลี่ยอยู่ระหว่าง 1 ปี ถึง 3 ปี ซึ่งหากบริษัทไม่ได้รับการต่ออายุสัญญาเช่าเวลาออกอากาศจะส่งผลกระทบต่อความต่อเนื่องของการออกอากาศรายการและรายได้ของบริษัท ทั้งนี้ หมายรวมถึงความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขในสัญญาซึ่งอาจทำให้บริษัทได้รับเงื่อนไขที่ด้อยลงไปจากเดิม นอกจากนี้ การแสวงหาเวลาออกอากาศใหม่เพื่อทดแทนอาจทำให้บริษัทสูญเสียประโยชน์จากความต่อเนื่องทางธุรกิจ และการสร้างความนิยมให้เทียบเคียงกับรายการเดิมได้ หรืออาจทำให้ต้นทุนเพื่อการได้มาสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัท เชื่อว่า จากการที่บริษัท ผลิตผลงานที่มีคุณภาพออกมาอย่างต่อเนื่อง จนได้รับความนิยม มีฐานผู้ชมและผู้ฟังรายการประจำ รวมถึงการที่บริษัทเป็นผู้ประกอบการรายสำคัญในธุรกิจ ได้รักษามาตรฐานในการชำระเงินและปฏิบัติตามเงื่อนไขของการจ่ายค่าเช่าเวลาอย่างเคร่งครัด ตลอดจนมีการสร้างความสัมพันธ์อันดีกับผู้ให้สัมปทานจะทำให้บริษัทได้รับความไว้วางใจและสามารถลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการต่ออายุสัญญาเช่าได้ แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทจะมีการพิจารณาถึงมูลค่าในการต่ออายุสัญญาสัมปทานโดยเปรียบเทียบกับความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งหากบริษัทพิจารณาแล้วเห็นว่าการต่ออายุสัมปทานดังกล่าวไม่ก่อให้เกิดประโยชน์กับบริษัท ทางบริษัทอาจพิจารณาไม่ต่ออายุสัมปทานดังกล่าว

- ความเสี่ยงจากงานกิจกรรมการตลาดขนาดใหญ่ที่ได้มาเป็นครั้งคราว

กลุ่มอาร์เอสมีแผนงานการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ซึ่งบางโครงการที่บริษัทได้มาจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง จึงอาจมีความเสี่ยงหากไม่สามารถบริหารรายได้ให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ อาจมีการบอกเลิกสัญญา หรือ เกิดเหตุการณ์ใดๆ ที่ทำให้ไม่สามารถดำเนินการต่อได้ อย่างไรก็ตาม บริษัทได้กำหนดกระบวนการในการพิจารณากลับกรอง ประเมินประโยชน์และความคุ้มค่าก่อนการตัดสินใจลงทุน โดยจัดให้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เมื่อมีการทำสัญญาหรือข้อผูกพันใดๆ จะมีผู้เชี่ยวชาญจากหลายฝ่ายที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมกันพิจารณาเพื่อความปลอดภัยรอบคอบรัดกุม ตลอดจนกำหนดให้มีการวางแผนและเตรียมงานล่วงหน้า มีการขายล่วงหน้า (Pre-Sale) โดยหาสปอนเซอร์เข้ามาสนับสนุนขณะที่ยังอยู่ในระหว่างกระบวนการผลิตงาน นอกจากนี้ หากเป็นโครงการขนาดใหญ่จะต้องได้รับการอนุมัติเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทด้วย เพื่อลดความเสี่ยงอย่างมีนัยสำคัญที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนดังกล่าว

- การพึ่งพิงผู้บริหาร

ในอดีตที่ผ่านมาการบริหารงานของกลุ่มอาร์เอสจะอยู่ในรูปแบบของครอบครัวเซษฐโชติศักดิ์ ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่และเป็นกลุ่มผู้ก่อตั้งกิจการอาร์เอสขึ้น แต่ในระยะหลังๆมานี้ผู้บริหารที่มีบทบาทสำคัญในการวางแผนและบริหารงานในภาพรวม ได้แก่ นายสุรัชย์ เซษฐโชติศักดิ์ ซึ่งเป็นหนึ่งในกลุ่มบุคคลผู้ก่อตั้งกิจการมาตั้งแต่ต้น และในปัจจุบันยังเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ ด้วย

สำหรับการบริหารงานในปัจจุบันนั้น บริษัทฯ ใช้การบริหารงานแบบมืออาชีพ มีผู้บริหารที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านดูแลในแต่ละหน่วยธุรกิจ (Business Unit) โดยผู้บริหารในแต่ละหน่วยธุรกิจจะมีความรู้ความสามารถ ความชำนาญ และประสบการณ์เฉพาะด้าน ซึ่งในการบริหารงาน ผู้บริหารในแต่ละหน่วยธุรกิจจะกำหนดทิศทางและเป้าหมายของการดำเนินงานอย่างชัดเจน พร้อมทั้งวางแผนงาน และกำหนดกลยุทธ์การบริหารงาน เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ ด้วยวิธีการดังกล่าวทำให้ลดความเสี่ยงจากการพึ่งพิงผู้บริหารได้

- ความเสี่ยงในการบริหารศิลปิน

ตลอดการดำเนินธุรกิจด้วยระยะเวลาอันยาวนานของกลุ่มอาร์เอส บริษัทฯ และผู้บริหารระดับสูงให้ความสำคัญกับเรื่องการดูแลบุคลากรอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากบริษัทฯ และผู้บริหารระดับสูงตระหนักดีว่าในการดำเนินธุรกิจนั้น บุคลากรเป็นกำลังสำคัญที่จะผลักดันให้ธุรกิจเติบโตและก้าวหน้าอย่างมั่นคง การดูแลการเติบโตและผลตอบแทนของศิลปินและทีมงานเป็นเรื่องที่ผู้บริหารได้มีการวางแผนและทบทวนอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ทุกคนเกิดความพอใจ และป้องกันไม่ให้เป็นบริษัทฯ ต้องสูญเสียทรัพยากรที่มีคุณค่าไป

สำหรับศิลปินของบริษัทฯ จะมีหน่วยงานบริหารศิลปินที่คอยกำกับดูแลเรื่องทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับศิลปินโดยเฉพาะ โดยศิลปินในสังกัดจะได้รับการวางแผนการบริหารคอนเทนต์ ในรูปแบบครบวงจร ทั้งการออกอัลบั้ม การนำเสนอศิลปินไปเป็นพรีเซ็นเตอร์สินค้า การป้อนงานแสดง หรือการโชว์ตัวตามงานต่างๆ และกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ต่อศิลปินอย่างอื่นอีกมากมาย รวมถึงการให้ศิลปินมีส่วนร่วมในการดำเนินงานและให้ผลประโยชน์ที่จะได้รับให้มากที่สุด ทำให้ศิลปินเกิดความรู้สึกมั่นคงและพร้อมที่จะเติบโตและพัฒนาไปกับบริษัทฯ

ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่าจะสามารถบริหารความเสี่ยงดังกล่าวได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงอย่างมีนัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยความเสี่ยงทางกฎหมาย

ปัจจุบันบริษัทมีทิศทางเติบโตในธุรกิจการประกอบกิจการโทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ (ทีวีดาวเทียม) ซึ่งเป็นกิจการที่อยู่ในความสนใจของผู้ประกอบการต่างๆ และเป็นที่จับตามองของภาครัฐที่เข้ามาควบคุมสื่อโทรทัศน์ทั้งหมดในประเทศไทย ตามกฎหมายได้กำหนดให้มีคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) เป็นคณะกรรมการที่มีอำนาจในการกำกับดูแลการประกอบกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม เพื่อให้ประชาชนได้รับบริการอย่างมีคุณภาพ ประสิทธิภาพและเป็นธรรม โดยกำหนดหลักเกณฑ์วิธีการเกี่ยวกับการอนุญาต เงื่อนไข หรือค่าธรรมเนียมการอนุญาต เป็นต้น ซึ่งจากอำนาจหน้าที่ดังกล่าว กสทช.ได้ออกประกาศหลักเกณฑ์ วิธีการต่างๆ มาบังคับใช้กับผู้ประกอบการอย่างต่อเนื่อง จนถึงปัจจุบันยังไม่สามารถออกประกาศที่จะนำมาใช้บังคับได้ครบตามเจตนารมณ์ของการควบคุมกำกับดูแลได้ทั้งหมด ทำให้ต้องใช้เวลาอีกสักระยะเพื่อให้เห็นรายละเอียดของกฎเกณฑ์ทั้งหมดว่าจะส่งผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทหรือไม่เพียงใด อันจะสะท้อนเป็นปัจจัยความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจได้

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมาและพัฒนาการที่สำคัญ

บริษัทฯ ได้ทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในเดือน พฤษภาคม 2546 และได้เปลี่ยนชื่อบริษัทจาก บริษัท อาร์.เอส. โปรโมชั่น จำกัด (มหาชน) เป็น บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ในปี 2548

ปี 2552 บริษัทฯได้เปิดตัวธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียมจำนวน 2 ช่อง คือ YOU Channel และ สบายดีทีวี โดยได้เริ่มทดลองออกอากาศครั้งแรกเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2552 ในระบบ C Band และ KU Band

ปี 2553 บริษัท อาร์เอส อินเตอร์เนชั่นแนล บรอดคาสติ้ง แอนด์ สปอร์ต แมเนจเม้นท์ จำกัด ในเครือบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ได้รับสิทธิในการถ่ายทอดสดฟุตบอลโลก 2010 FIFA World Cup ณ ประเทศ แอฟริกาใต้ ในประเทศไทยแต่เพียงผู้เดียว ระหว่างวันที่ 11 มิถุนายน 2553 ถึงวันที่ 11 กรกฎาคม 2553 ออกอากาศทางช่อง3 ช่อง7 ช่อง9 และช่อง11 พร้อมกับการสร้างกระแสและสีสันฟุตบอลโลกในประเทศไทย ด้วยการจัดกิจกรรม 2010 FIFA On-ground Activity ทั่วประเทศ

ปี 2554 บริษัทฯขยายตัวในธุรกิจทีวีดาวเทียม โดยเปิดตัวช่องทีวีดาวเทียมจำนวน 2 ช่อง คือ ช่อง 8 เริ่มทดลองออกอากาศวันที่ 1 มีนาคม 2554 และ Yaak TV เริ่มออกอากาศตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2554 ซึ่งทั้ง 2 ช่อง สามารถรับชมผ่านทางระบบ KU BAND (จานสี), รับชมผ่านทางระบบ C BAND (จานดำ) และรับชมผ่านระบบ Cable TV ทั่วประเทศ

ปี 2555 บริษัทฯยังคงมีการขยายตัวในธุรกิจทีวีดาวเทียมอย่างต่อเนื่อง โดยมีการเปิดตัวช่องใหม่เพิ่ม 1 ช่อง คือ RS Sport LaLiga เพื่อรองรับสิทธิในการถ่ายทอดสดฟุตบอลลา ลีกาสเปน 3 ฤดูกาลตั้งแต่ปี2012-2015 โดยสามารถรับชมช่อง RS Sport LaLiga ผ่านกล่องรับสัญญาณดาวเทียม SunBox และยังได้มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบช่อง Yaak TV โดยการปรับเนื้อหาและรูปแบบรายการเพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายและเปลี่ยนชื่อเป็นช่อง Star Max Channel ช่องวาไรตี้บันเทิงของเหล่าดารา เซเลบ และศิลปินนักร้อง ในส่วนของธุรกิจวิทยุได้เพิ่มการออกอากาศผ่าน FM 88.5 MHZ ภายใต้แบรนด์ “สบายดี เรดิโอ” ที่ต่อยอดมาจากความสำเร็จของช่องสบายดี ทีวี และค่ายเพลงอาร์สยาม

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ

ธุรกิจในปัจจุบันของกลุ่มอาร์เอสประกอบด้วย 2 ธุรกิจหลัก คือการเป็นผู้ให้บริการทางด้านคอนเทนต์บันเทิงและกีฬา (Entertainment and Sport Content Provider) และการเป็นผู้ให้บริการสื่อครบวงจร (Media Service) โดยรายได้ในส่วนแรกมาจากธุรกิจเพลง ธุรกิจโซวบีช และธุรกิจกีฬา และรายได้ในส่วนที่สองมาจากสื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่อในโมเดิร์นเทรด

3.2.1 ธุรกิจเพลง

การประกอบธุรกิจเพลง ของกลุ่มอาร์เอส ประกอบไปด้วการทำงานใน 5 ส่วนหลักๆ ได้แก่ การผลิตและโปรโมทผลงานเพลง การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Digital Sales การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Physical Sales และการจัดเก็บลิขสิทธิ์ ซึ่งสามารถสรุปลักษณะเด่นและความน่าสนใจของธุรกิจได้ดังนี้

1) การสร้างศิลปินนักร้องจนมีชื่อเสียงมีผลงานเพลงเป็นที่นิยมของผู้บริโภค เป็นทรัพย์สินที่มีค่าของบริษัทฯ ที่สามารถเพิ่มรายได้ให้แก่บริษัทฯ ได้ในหลายช่องทางนอกเหนือจากงานเพลง เช่น งาน Licensing ประเภทต่างๆ ได้แก่ Presenter License, Promotion License งานละคร ภาพยนตร์ งานโซวบีชประเภทต่างๆ เป็นต้น ซึ่งล้วนก่อให้เกิดรายได้ต่อศิลปิน และบริษัทต้นสังกัดอย่างต่อเนื่อง

2) ผลงานเพลงเป็นกรรมสิทธิ์และเป็นทรัพย์สินที่มีค่าของบริษัทฯ สามารถนำมาผลิตเป็นสินค้าเพื่อจำหน่ายได้หลากหลายรูปแบบและต่อเนื่อง ทั้งรูปแบบที่ผ่านทางระบบดิจิทัล (Digital Content) ไม่ว่าจะเป็นการดาวน์โหลดเพลง (Download), การดาวน์โหลดเสียงเรียกเข้าผ่านทางโทรศัพท์ (Ring tone), การเลือกซื้อเพลงรอสายผ่านเครือข่ายของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Ring Back Tone), การดาวน์โหลดเพลง (Full Song) ผ่านช่องทางต่างๆ ทั้ง iTunes เว็บไซต์ www.rsonlinemusic.com หรือผ่านเครือข่ายของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่หรือ ในรูปแบบของซีดีเพลง (CD), วีซีดี (VCD) และดีวีดี (DVD) รวมไปถึงการจัดวีซีดีและดีวีดีบันทึกภาพการแสดงคอนเสิร์ตของศิลปินต่างๆ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความนิยมการส่งเสริมการขาย และไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภค และในปัจจุบันมีช่องทางในการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงมากขึ้น โดยไม่ต้องพึ่งพิงเครือข่าย อาทิ การดาวน์โหลดผ่าน iTunes การดาวน์โหลดผ่านเว็บไซต์ของบริษัทโดยตรง และในอนาคตอันใกล้กับการให้บริการ Music Streaming Services ผ่านผู้ให้บริการในระดับโลกอย่าง Deezer หรือ Spotify นอกจากนี้ยังสามารถบริหารจัดการจัดเก็บลิขสิทธิ์จากผลงานเพลงเหล่านี้ได้อีกด้วย และด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในอนาคตอาจก่อให้เกิดรูปแบบสินค้าใหม่ ทำให้ช่องทางในการหารายได้จากลิขสิทธิ์งานเพลงที่มีอยู่เพิ่มมากขึ้น

3) การประกอบธุรกิจเพลง เป็นฐานธุรกิจที่สร้างโอกาสในการขยายสู่ธุรกิจบันเทิงประเภทอื่น เช่น ธุรกิจโทรทัศน์ ธุรกิจภาพยนตร์ ด้วยการใช้ทรัพยากรศิลปิน ผลงานเพลง และอุปกรณ์เครื่องมือที่มีอยู่ในบริษัท ให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจสูงสุด

ในส่วนของการขั้นตอนการผลิตงานเพลง จะอยู่ภายใต้การดำเนินงานโดยทีมงานต่างๆที่มีความหลากหลายในแง่ของแนวทางเพลงและการโปรโมท ซึ่งเป็นหน่วยงานภายในของบริษัทฯ โดยทีมงานเหล่านี้จะทำงานผ่าน brand ต่างๆ 4 brand ได้แก่ RS Music, Garden Music และ Kamikaze' ดูแลผลงานเพลงสตริงและ R Siam ที่รับผิดชอบการผลิตงานเพลงลูกทุ่งและเพลงเพื่อชีวิต

3.2.2 ธุรกิจโซวบีช

ในการประกอบธุรกิจโซวบีช ประกอบด้วยรายได้จาก 2 ธุรกิจหลัก ได้แก่ การจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์ให้กับภาครัฐและเอกชน และการบริหารศิลปิน

1. **การจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์** อาร์เอสมีความชำนาญในการดำเนินธุรกิจการจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์ อีกทั้งยังมีสื่อครบวงจร และมีศิลปินนักร้องที่ได้รับความนิยมสูง ทำให้ได้รับความไว้วางใจจากภาครัฐและเอกชน ให้เข้ามาบริหารงานกิจกรรมโครงการต่างๆ โดยบริษัทฯจะนำเอารูปแบบการจัดงาน ความคิดสร้างสรรค์ และแผนการตลาดแบบครบวงจร แบบสากลมาประยุกต์ใช้ เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของสินค้า บริการ และเอเจนซีโฆษณา
2. **การบริหารศิลปิน** คือ การบริหารจัดการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ตัวศิลปิน ซึ่งได้แก่ การไปโซวตัว การเป็นพรินซ์เตอร์ งานรับจ้างรูปแบบต่างๆ เป็นต้น

3.2.3 ธุรกิจสื่อ

การดำเนินธุรกิจสื่อเป็นความเกี่ยวเนื่องจากธุรกิจเพลง และเป็นการใช้ประโยชน์จากจุดแข็งของทรัพยากรด้านต่างๆ ของกลุ่มอาร์เอส ได้แก่ การมีศิลปินนักร้อง นักแสดงในสังกัด การมีบุคลากรทีมงานผลิตที่มีความชำนาญในด้านการผลิตและสร้างสรรค์ผลงานคุณภาพ และความพร้อมของเงินทุน โดยเริ่มจากสื่อที่มีบทบาทมากที่สุด คือ สื่อโทรทัศน์ Free TV ขยายสู่ธุรกิจสื่อวิทยุ สื่อในห้างโมเดิร์นเทรด และล่าสุดกับการเข้าสู่ธุรกิจสื่อทีวีดาวเทียม (Satellite TV)

การผลิตผลงานออกอากาศทาง Free TV ช่องต่างๆนั้น ประกอบด้วย รายการกีฬา 1 รายการ รายการประเภทรายการวัยรุ่น 4 รายการ รายการเพลงลูกทุ่ง 1 รายการ และรายการประเภทวาไรตี้ 2 รายการ รวมทั้งสิ้น 8 รายการ ส่วนการผลิตผลงานทาง Satellite TV นั้น ประกอบด้วย 5

ช่อง ได้แก่ สบายดีทีวี YOU Channel ช่อง 8 Star Max และ RS Sport LaLiga (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555)

สำหรับธุรกิจสื่อวิทยุนั้น บริษัทดำเนินธุรกิจผ่านระบบคลื่นความถี่ระบบ F.M. 93.0 MHz ภายใต้แบรนด์ COOL93 FAHRENHEIT ซึ่งเน้นกลุ่มผู้ฟังวัยทำงานตอนต้นขึ้นไป โดยมีบริษัท สกายไฮ เน็ตเวิร์ค จำกัด เป็นผู้ดำเนินการ และระบบ F.M. 88.5 MHz ภายใต้แบรนด์ สบายดี เรดิโอ (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555)

3.3 โครงสร้างรายได้

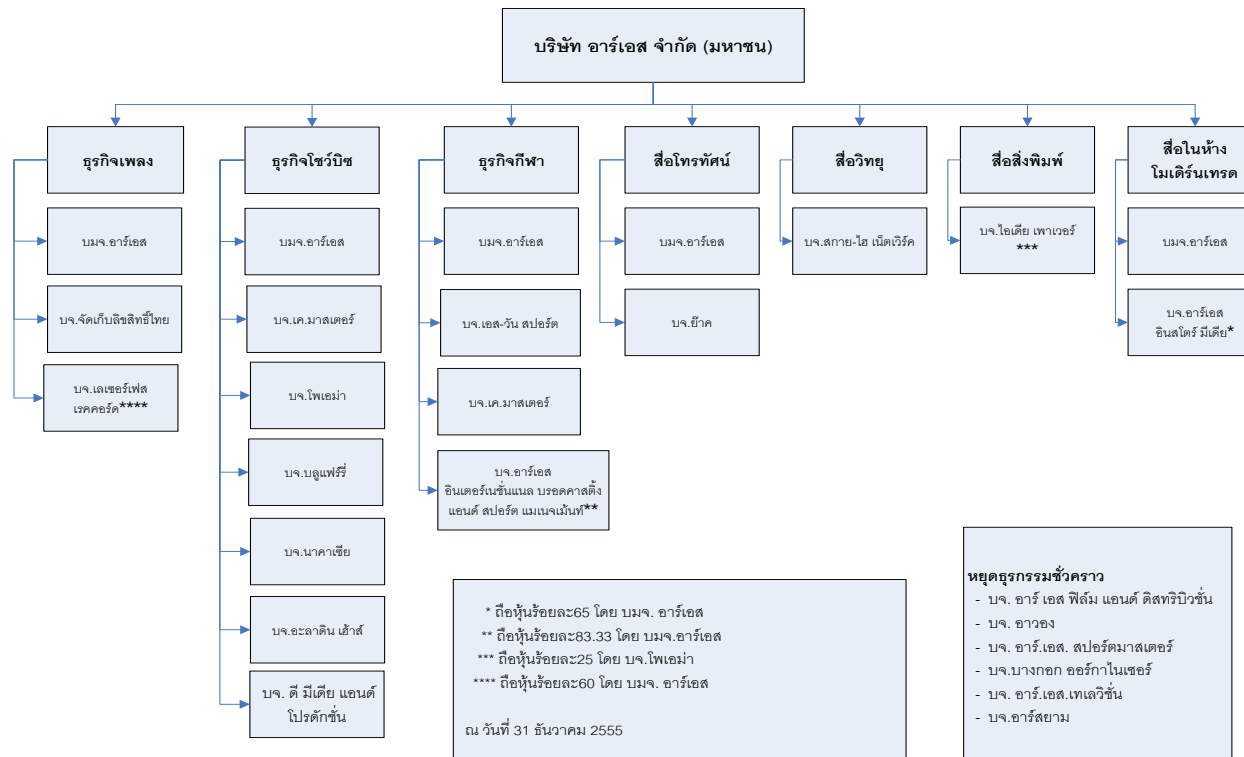
(ล้านบาท)

ประเภทรายได้	2553 (ล้านบาท)	สัดส่วน (%)	2554 (ล้านบาท)	สัดส่วน (%)	2555 (ล้านบาท)	สัดส่วน (%)
กลุ่มธุรกิจเพลง	1,053.0	36%	934.5	34%		
กลุ่มธุรกิจโซวบีซี	533.3	18%	814.1	29%		
กลุ่มธุรกิจสื่อ	663.3	23%	941.9	34%		
รายได้จากธุรกิจอื่น	667.7	23%	50.8	4%		
รวมรายได้	2,917.6	100%	2,765.0	100%		

ที่มา : ฝ่ายจัดการของบริษัทฯ ได้นำงบการเงินสำหรับปี 2553 มาจัดประเภทรายการใหม่ตามโครงสร้างรายได้ของกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างการถือหุ้นของกลุ่มอาร์เอส

ปัจจุบันกลุ่มอาร์เอสมีบริษัทในกลุ่มที่ยังทำธุรกรรมปกติรวมทั้งหมด 13 บริษัท มีบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทใหญ่ของกลุ่ม มีรายละเอียดโครงสร้างการถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ดังนี้



4. ลักษณะการประกอบธุรกิจแต่ละสายผลิตภัณฑ์

4.1 ธุรกิจเพลง

ธุรกิจเพลงประกอบไปด้วยการทำงานใน 4 ส่วนหลักๆ ได้แก่ การผลิต และ โปรโมท ผลงานเพลง การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Digital การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ Physical Sales และการจัดเก็บลิขสิทธิ์

4.1.1 การผลิตและโปรโมทผลงานเพลง

4.1.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ธุรกิจเพลงของอาร์เอส มีการดำเนินงานในลักษณะครบวงจร ครอบคลุมขั้นตอนของการดำเนินงาน ตั้งแต่การคัดเลือกศิลปิน, การทำงานเพลง, การทำการโปรโมท, การวางกลยุทธ์สื่อและการตลาด, การบริหารศิลปินและ การบริหารคอนเทนต์เพลง ทั้งในแง่ตัวศิลปิน ตัวงานเพลง ในรูปแบบทั้ง Digital Content และ Physical Content

ขั้นตอนการดำเนินงานที่สำคัญ

1) การวางโครงสร้างการประกอบธุรกิจเพลง (Business Model) เนื่องจากอาร์เอส มีศิลปินจำนวนมากทำให้สามารถผลิตผลงานเพลงได้หลากหลายเพื่อตอบสนองกลุ่มเป้าหมายได้ครบทุกกลุ่มและสามารถผลิตผลงานออกสู่ตลาดได้อย่างต่อเนื่อง การทำงานเพลงจะเริ่มต้นจากการนำเสนอแนวความคิด คอนเซ็ปต์ของงาน และกำหนดกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายต่อคณะกรรมการบริหารธุรกิจเพลง (Music Business Management Board) เพื่อพิจารณาอนุมัติในหลักการ โดยแผนการผลิตแต่ละเพลงจะแตกต่างกันไปตามประเภท และประมาณการยอดขายของแต่ละเพลงเป็นสำคัญ หลังจากนั้นการทำงานเพลงจะดำเนินการอย่างอิสระโดยทีมงานในแต่ละค่ายเพลง โดยทีมงานจะดำเนินการทั้งแผนการประชาสัมพันธ์ การวางกลยุทธ์การโปรโมท และนำมาประสานงานร่วมกับหน่วยงานบริหารการใช้สื่อและหน่วยงานจัดจำหน่าย เพื่อให้ผลงานที่ออกมาผ่านการวางแผนและการกลั่นกรองทุกขั้นตอน ดังนั้นคุณภาพของผลงานจะตรงกับความต้องการและกระแสความนิยมของตลาด ณ ปัจจุบัน

2) การวางนโยบายการผลิตผลงานในจำนวนที่เหมาะสม เน้นการให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลงาน และการดูแลสินค้าเมื่อออกสู่ตลาดอย่างใกล้ชิดตั้งแต่ต้นจนจบกระบวนการ ทำให้การผลิตผลงานแต่ละชุดเป็นไปตามการวางแผนในขั้นต้น และมียอดขายเป็นไปตามการคาดการณ์

3) การใช้ประโยชน์จากสื่อต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสื่อโทรทัศน์ ทั้ง Free TV และ Satellite TV สื่อวิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อออนไลน์ทั้งทาง Website และ Social Media ต่างๆ ของบริษัทฯ และบริษัท ในเครือ เพื่อให้การประชาสัมพันธ์ผลงานมีประสิทธิภาพ และเป็นการใช้สื่อที่มีอยู่ทั้งหมดให้เกิด ประสิทธิภาพสูงสุด

4) การมีระบบการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ สามารถกระจายสินค้าถึงผู้บริโภคได้ อย่างทั่วถึง ทั้งในรูปแบบของ Digital Content และ Physical Content มีการติดตาม การทำงาน และบริหารระบบการจัดจำหน่ายอย่างใกล้ชิด

5) การบริหารจัดการลิขสิทธิ์งานเพลงที่มีอยู่อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อสร้าง รายได้เพิ่มเติมให้กับบริษัท

6) การวางนโยบายในการเปิดโอกาสให้กับกลุ่มศิลปินใหม่ นักแต่งเพลง และช่องทาง สร้างสรรค์งานเพลงรูปแบบใหม่ เพื่อพัฒนาและยกระดับงานเพลงของกลุ่มอาร์เอสให้ทันสมัยและ ครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายตลอดเวลา

การประกอบธุรกิจเพลง มีรายได้หลักจาก 4 แหล่งดังนี้

1) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เพลงในรูปแบบต่างๆ ผ่านทางระบบดิจิทัล (Digital Content) ไม่ว่าจะเป็นการดาวน์โหลดเพลง (Download), การดาวน์โหลดเสียงเรียกเข้าผ่านทาง โทรศัพท์ (Ring tone), การเลือกซื้อเพลงรอสายผ่านเครือข่ายของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Ring Back Tone), การดาวน์โหลดเพลง (Full Song) ผ่านช่องทางต่างๆ ทั้ง iTunes เว็บไซต์ www.rsonlinemusic.com หรือผ่านเครือข่ายของระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (WAP), การฟัง เพลงในรูปแบบ Online Streaming ผ่านระบบ Deezer

2) รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์เพลงในรูปแบบของซีดีเพลง (CD), MP3 ทั้งการรวมฮิต ชิงเกิ้ลใหม่และการรวมฮิตเพลงเก่าในรูปแบบต่างๆ รวมไปถึงวีซีดี (VCD) และ ดีวีดี (DVD) บันทึกภาพการแสดงคอนเสิร์ตของศิลปินต่างๆ ทั้งเพลงไทยสากลและลูกทุ่ง

3) รายได้จากการบริหารคอนเทนต์เพลง (Music Content Management) เป็นการ บริหาร Content ต่างๆ ของธุรกิจเพลง โดยการนำช่องทางการสื่อสาร และ แผนทางการตลาดของ ศิลปินมารวมกัน เช่น การทำคอนเสิร์ตร่วมกับการออกทัวร์สัมภาษณ์วิทยุต่างจังหวัด, นำเสนอฟรี เซนเตอร์พร้อมกับการทำเพลงโปรโมท, ทำกิจกรรมพิเศษให้กับลูกค้าเพิ่มเติม และประชาสัมพันธ์ ไปกับสื่อต่างๆ ในเครือ ไม่ว่าจะเป็น TV, Radio, Publishing เพื่อเพิ่มการมองเห็นสินค้าในจุดต่างๆ ให้กับสินค้าของลูกค้า (Media Exposure)

4) รายได้จากการจัดเก็บลิขสิทธิ์เพลง บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด หรือในชื่อย่อว่า TCC (THAI CORYRIGHT COLLECTION CO., LTD.) เป็นบริษัทในเครือที่ทำหน้าที่จัดเก็บลิขสิทธิ์ผลงานต่างๆที่ถูกนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ให้กับบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

ศิลปินนักร้องในสังกัด (Artist /Singer)

ปัจจุบันบริษัทฯ มีศิลปินนักร้องเพลงไทยสากล และเพลงไทยลูกทุ่ง ประกอบด้วยศิลปินเดี่ยวและศิลปินกลุ่ม ซึ่งสามารถนำเสนอผลงานเพลงในแนวที่หลากหลายต่างกัน ตัวอย่างศิลปินในอาร์เอส ได้แก่

1.) ศิลปินเพลงไทยสากล

ศิลปินเดี่ยว	ศิลปินกลุ่ม
ฟิล์ม รัฐภูมิ, แจ็ค, เซน, หิว, AKERA, ปาน ธนพร, เนย SENORITA, P.O.I, ZEE, PREEN, NINUT, ชนมจีน, หวาย, MILA, มิณทร์, ฝ้าย แอมไพน์, ธารไธ	ROOKIE BB, BLACK VANILLA, C QUINT, เล้าโลม, ไอน้ำ, พริกไทย, DR.FUU, INFAMOUS, FLAME, FLAVOUR, เคลิ้ม, ART FLOOR, JEASMINE, GIRLY BERRY, K-OTIC, FOUR-MOD, FAYE FANG KAEW, NEKO JUMP, 3.2.1, KAT PAT, KISS ME FIVE, X-I-S, Demo Project

2.) ศิลปินเพลงไทยลูกทุ่ง

ศิลปินชาย	ศิลปินหญิง	ศิลปินกลุ่ม
หนู มิเตอร์, หลวงไก่, บ่าววี, สนั่นก สิงห์มาตร, อุ๋ พันทอง, ทักษ ณะแก้วทุ่ง, กุ้ง สุทธิราช, อันนา ราศีธนู, ณัฏฐ์ กิตติสาร, อีออฟ ดอกฟ้า, วิด ไฮเปอร์, เอ็กซ์, วิว ชัชวาล, นนวด สะดอ, ต่อม, เด่น, เอ-ม็อบ, น่านฟ้า,	หญิง ธิติกานต์, บิว กัลยาณี, แคท รัตกาล, กระแต, กระต่าย, ไบเตย, ลูกตาล, อลิซ, การะเกด, ฟิล์ม ณรินทรัพย์, ปอ ปาริชาติ, วิรดา วงศ์เทเวศน์, น้อย สุวิธนา, เอเชียร์, เจียบ เบญจพร, ลูกน้ำ, แมงปอ, ตี๊ก ชนัญญ, อุ่ม กศิญา, ทราญ, เมอร์ชี อาร์ สยาม จูเนียร์, อ้อย กะทอน, ไชย์, ยิ้ม	บลูเบอร์รี่, ไปงกลางสะออน, ไอ-เอ, วงสะล้อ, ประถมบันเทิงศิลป์, สโมสรร ชิมิ

4.1.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันการบริโภคเพลงของกลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่มีการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมจากการบริโภค ซีดี, วีซีดี กลายเป็นการซื้อผลิตภัณฑ์ทางช่องทาง Digital Channel เป็นหลัก ทำให้ธุรกิจเพลงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยน Content ได้หลากหลายมากขึ้น เพื่อให้สามารถนำไปขายได้ในหลากหลายช่องทางโดยไม่จำเป็นจะต้องทำเป็น Physical Product เสมอไป

นอกจากนี้ปัญหาเรื่องการละเมิดลิขสิทธิ์เพลง เกิดขึ้นอย่างกว้างขวางผ่านทางระบบออนไลน์หรือระบบดิจิทัล การตรวจสอบและการปราบปรามทำได้ยาก ทำให้บริษัทผู้ประกอบธุรกิจเพลงรายย่อยหรือค่ายเพลงขนาดเล็กดำเนินธุรกิจได้ยาก บางครั้งถึงขั้นต้องปิดกิจการไป

4.1.1.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

4.1.2 การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ DIGITAL

4.1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริการทางด้าน Digital Mobile นั้นแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ คือ บริการ Mobile Download และบริการเสียงรอสาย ซึ่งการให้บริการ Mobile Download นั้นมีรูปแบบบริการคือ เสียงเรียกเข้า (Ringtone) เต็มเพลง (Full song) มิวสิควิดีโอ (Full MV) รวมไปถึงการฟังเพลงในรูปแบบ Music Streaming Service ผ่านระบบ Deezer

บริการเสียงรอสายเป็นบริการที่ไม่สามารถละเมิดลิขสิทธิ์ได้ เพราะบริการนี้จำเป็นต้องใช้ระบบของบริษัทผู้ให้บริการเสียงรอสาย ทั้งการซื้อเป็นรายเพลงและการซื้อเหมาผ่านการสมัครสมาชิกเป็นรายเดือนจากบริการซูเปอร์เหมา *339 สำหรับเพลงไทยสากล และ *223 อาร์สยาม จัดให้ สำหรับเพลงลูกทุ่ง

4.1.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

4.1.2.2.1 การตลาด

เนื่องจากการทำตลาดบริการ Digital Content นั้นเป็นสิ่งที่ท้าทาย เพราะพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงรวดเร็วมาก รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่ทำให้การเข้าถึงบริการทำได้ง่ายขึ้น โดยกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะทำให้บริการในรูปแบบ Digital ประสบ

ความสำเร็จนั้น ต้องทำให้บริการนั้นๆเหมาะสมในแต่ละกลุ่ม พร้อมทั้งใช้งานง่ายและเข้าถึงได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากกลุ่มลูกค้าของทางบริษัทนั้นกว้างมาก ตั้งแต่เด็ก วัยรุ่น นักเรียน นักศึกษา คนทำงาน จนกระทั่งถึงผู้ใหญ่ ดังนั้นการที่จะมีบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มเหล่านี้จึงเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญ รวมไปถึงช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงไปยังกลุ่มลูกค้าเหล่านี้ได้ โดยในช่วงที่ผ่านมาการให้บริการจำเป็นต้องพึ่งพาช่องทางการจัดจำหน่ายจากทางผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ ซึ่งแต่ละเครือข่ายก็มีช่องทางให้ลูกค้าโทรเข้าไปขอรับบริการที่แตกต่างกัน และปัจจุบันมีช่องทางการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงมากขึ้น โดยไม่ต้องพึ่งพิงเครือข่าย อาทิ การดาวน์โหลดผ่าน iTunes การดาวน์โหลดผ่านเว็บไซต์ของบริษัทโดยตรง และการฟังเพลงในรูปแบบ Music Streaming ผ่านผู้ให้บริการระดับโลกอย่าง Deezer

โดยในปี 2555 สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางผู้ให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ บริษัทมุ่งเน้นการเจาะการตลาดในบริการ *223 อาร์สยามจัดให้ ซึ่งเป็นบริการแบบเหมาจ่ายรายเดือน โหลดได้ไม่อั้น เจาะกลุ่มลูกค้าที่ชื่นชอบเพลงของค่ายอาร์สยาม ซึ่งได้รับกระแสตอบรับเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังได้เริ่มให้บริการดาวน์โหลดเพลงผ่าน iTunes และบริการฟังเพลง Music Streaming ผ่าน Deezer ที่เจาะกลุ่มลูกค้าที่ทันสมัย ตามเทคโนโลยี และมีใจรักในเสียงเพลง ซึ่งบริการเหล่านี้จะเข้ามาตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไปได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ ยังมีบริการ ซุปเปอร์เหมา *339 ซึ่งเป็นบริการแบบเหมาจ่ายรายเดือนๆ ละ 29 บาท โหลดได้ไม่อั้น โดยเปิดให้บริการทั้ง เป็นแพ็คเกจ Truetone Fullsong มิวสิควีดีโอ และแพ็คเกจเสียงรอสายแล้ว บริษัทยังออกบริการเทศกาลเสียงรอสาย ดาวน์โหลดเสียงเพลงรอสายได้ในราคา 29 บาท ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้น

4.1.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

การให้บริการในรูปแบบ Digital Content นั้นเป็นบริการที่มีแนวโน้มการเติบโตที่สูงทุกปี เนื่องจากเทคโนโลยีมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะบริการที่มาพร้อมกับอุปกรณ์ Smart Phone ดังนั้นการให้บริการของ Digital Mobile Content นั้นจะต้องสามารถรองรับความต้องการของผู้ใช้งานในกลุ่ม Smart Phone ด้วย แต่เนื่องจากโครงข่าย 3G มีความล่าช้า ทำให้การแข่งขันในปีนี้นำไปที่บริการ และ Content สำหรับเครื่อง Smart Phone ทำให้ High Quality Fullsong และ High Quality MV เป็นที่นิยม เนื่องจากจอภาพที่มีขนาดใหญ่ขึ้น พร้อมกับทั้งพัฒนาลำโพงเสียงที่ดีขึ้น

4.1.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การจัดหาและพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้นถือเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับธุรกิจ Digital Content ซึ่งต้องอาศัยการทำงานทั้ง 3 ด้านไปพร้อมๆ กัน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของระบบโครงข่ายที่จะสามารถรองรับการให้บริการ จนถึงเครื่องลูกข่ายที่ต้องมีความพร้อม และ Content ที่ต้องมีการพัฒนาให้สามารถใช้งานได้

รวมถึงการเน้นพัฒนาบริการใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นทางด้านภาพและเสียง รวมไปถึงช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ในอนาคต

4.1.2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

4.1.3 การจัดจำหน่ายในรูปแบบของ PHYSICAL SALES

4.1.3.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

RS Music Distribution ทำหน้าที่จัดจำหน่ายซอฟต์แวร์บันทึกต่างๆ ของอาร์เอส (สินค้าในรูปแบบของ CD VCD และ DVD) ผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ได้แก่ Traditional trade (ร้านค้าส่ง และ ร้านค้าปลีก), Modern trade (Hypermarket, convenience store, music and movie shop) และช่องทางใหม่อื่นๆ โดยมีแนวทางการบริหารงาน ดังนี้

1) การวางโครงสร้างระบบการจัดจำหน่าย

เป็นการบริหารงานเพื่อให้สินค้าของอาร์เอส กระจายไปสู่กลุ่มเป้าหมายได้อย่างถูกต้องและแม่นยำ เนื่องจากสินค้าที่จัดจำหน่ายนั้นมีหลากหลายประเภท ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายแตกต่างกันออกไปด้วย ดังนั้นระบบการจัดจำหน่ายถือเป็นปัจจัยสำคัญในการสนับสนุนและส่งเสริมให้สินค้าต่างๆ เหล่านี้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่วางไว้ รวมถึงการเพิ่มจำนวนสาขาของร้านค้าที่ดูแลอยู่ให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ซึ่งจะเป็นปัจจัยเสริมในการผลักดันให้สินค้าของอาร์เอส เป็นที่รู้จักและกระจายตัวได้อย่างแพร่หลายยิ่งขึ้น

2) การเลือกใช้แหล่งผลิตสินค้าที่มีการควบคุมคุณภาพและมาตรฐาน

RS Music Distribution ได้วางนโยบายในการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า โดยเริ่มต้นจากกระบวนการตรวจสอบมาสเตอร์ให้สมบูรณ์แบบ ก่อนจะนำไปผลิตเป็นซอฟต์แวร์

บันเทิง และจัดหาแหล่งผลิตที่มีเครื่องจักรและอุปกรณ์ทันสมัย ผ่านการรับรองจากองค์กรมาตรฐานสากล มีกระบวนการในการตรวจสอบคุณภาพของการผลิต อาทิ ความสมบูรณ์ของภาพและเสียง, คุณภาพการพิมพ์ปก เป็นต้น มีการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบและการผลิตชิ้นส่วนต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น แผ่นและกล่องซีดี เพื่อให้ได้รับสินค้าที่มีคุณภาพสูงออกมาสู่กลุ่มลูกค้า

3) การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพ

RS Music Distribution ในฐานะที่เป็นตัวแทนจำหน่ายผลงานเพลงของอาร์เอส ซึ่งเป็นหน่วยงานที่พบปะลูกค้าในตลาดอยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถสำรวจความต้องการของลูกค้าได้สม่ำเสมอทุกเดือน โดยจะทำการประเมินผลการสำรวจเพื่อสรุปและประมวลผล จากนั้น RS Music Distribution จะนำเสนอผลการสำรวจให้แต่ละค่ายเพลงทราบ ทำให้แต่ละค่ายเพลงได้รับภาพสะท้อนจากลูกค้าอย่างชัดเจน และสามารถนำไปปรับปรุงการผลิตผลงานเพลงออกมาให้ตรงกับความต้องการของตลาดและกลุ่มลูกค้ามากที่สุด นอกจากผลงานเพลงที่ตรงกับความต้องการของตลาดแล้ว RS Music Distribution ยังมีมาตรการในการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่เพื่อส่งเสริมการจัดจำหน่ายสินค้าต่างๆ ด้วย ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ เป็นต้น

4) การควบคุมต้นทุนการผลิตและจัดจำหน่าย

เนื่องด้วย RS Music Distribution เป็นหน่วยงานดูแลและบริหารงานด้านการผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าของอาร์เอส ทั้งหมด จึงต้องวางแผนการทำงานด้านการผลิตให้สอดคล้องกับค่ายเพลงต่างๆ ทั้งนี้ได้มีการประสานงานและวางแผนการจัดจำหน่ายร่วมกับค่ายเพลงต่างๆ เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าในจำนวนที่เหมาะสมกับจำนวนขายจริงที่ประมาณการไว้

หน้าที่สำคัญอีกประการหนึ่งของ RS Music Distribution คือ การบริหารสินค้าคงคลังของอาร์เอสให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม เนื่องจากสินค้าของธุรกิจเพลงมีอัตราการหมุนเวียนสินค้าค่อนข้างสูง ทำให้ RS Music Distribution ต้องวางนโยบายการบริหารและการทำงานให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ซึ่งแม้ว่าจะมีการวางแผนการจัดจำหน่ายตั้งแต่ต้นทางร่วมกับธุรกิจเพลงแล้วก็ตาม แต่ก็ยังต้องมีการปรับแผนการทำงานให้ทันสมัยอยู่เสมอ เพื่อป้องกันปัญหาเรื่องสินค้าล้าสมัย อันเป็นปัจจัยหลักที่จะส่งผลกระทบต่อการบริหารสินค้าคงคลังของอาร์เอส

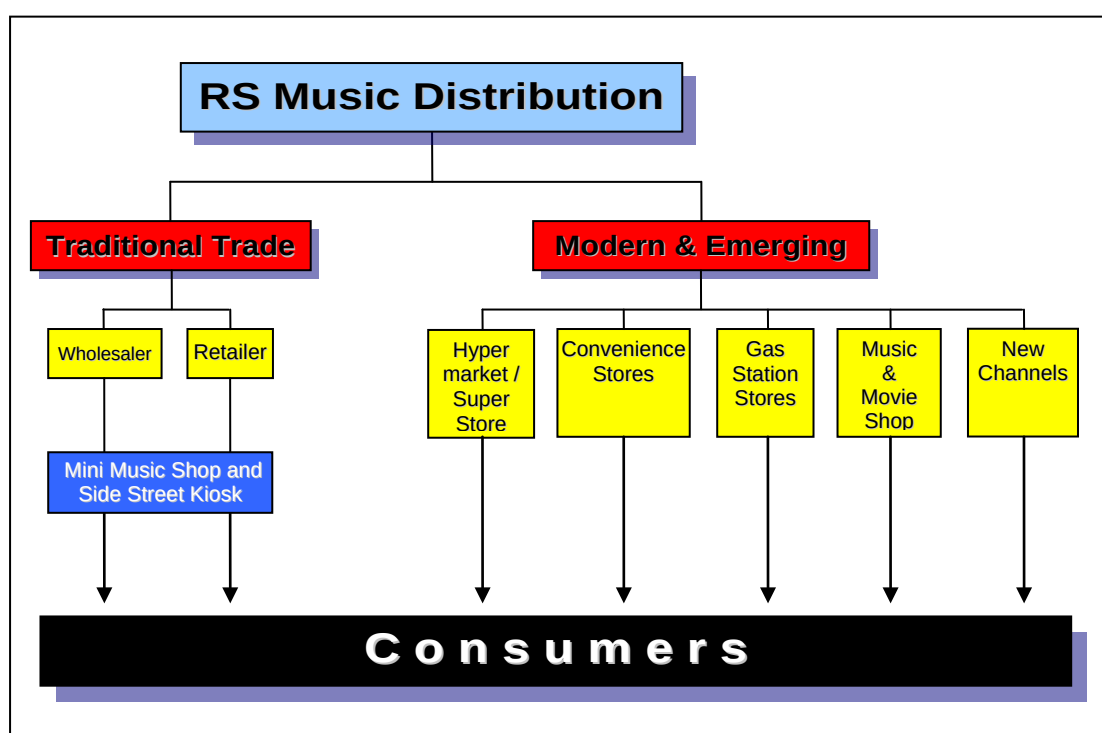
4.1.3.2 การตลาดและการแข่งขัน

4.1.3.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์ทางการตลาด

1) กลยุทธ์การจัดจำหน่ายให้มีประสิทธิภาพ

เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดจำหน่ายสินค้าของอาร์เอส RS Music Distribution ได้มีการกำหนดแผนงานก่อนที่จะจัดจำหน่ายสินค้าแต่ละรายการ ในจำนวนสินค้าที่เพียงพอ และเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย ภายในช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้ง Traditional trade และ Modern trade คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 30% และ 70% ตามลำดับ โดยมีโครงสร้างดังนี้



2) กลยุทธ์การวางแผนกิจกรรมทางตลาด

ฝ่ายการตลาดได้วางแผนกิจกรรมส่งเสริมการขาย ณ จุดขาย (Below-the-line activity) ในรูปแบบต่างๆ ตลอดปี ทั้งเพลงไทยสากลและเพลงลูกทุ่ง เพื่อผลักดันและหมุนเวียนไปยังบริเวณจุดขายต่างๆที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยมีการใช้สื่อ ณ จุดขาย (Point of sale) ที่สามารถดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ และได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ทั้งยังสามารถสร้างความพึงพอใจให้กับร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าของบริษัทฯ

3) ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลการขายที่ถูกต้องและแม่นยำ

จากการที่บริษัทนำเอาระบบคอมพิวเตอร์เพื่อการบริหารฐานข้อมูล เข้ามาใช้กับธุรกิจการจัดจำหน่าย ทำให้บริษัทสามารถตรวจสอบยอดขายและวางแผนการจัดจำหน่ายของร้านค้าได้อย่างแม่นยำ ซึ่งส่งผลให้ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการขายและการตลาดได้รวดเร็วและทันกับสถานการณ์ในช่วงเวลานั้นๆ ตามข้อมูลที่ได้รับมาจากการวิเคราะห์ฐานข้อมูลผ่านระบบดังกล่าว

4.1.3.2 ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากปัจจุบันมีบริษัทเพลงต่างๆ มากมายทั้งขนาดใหญ่และเล็กที่ผลิตผลงานเพลงออกสู่ตลาดในหลากหลายแนวเพลง ทำให้การแข่งขันรุนแรงมากยิ่งขึ้น ทั้งในแง่ของปริมาณ และแนวเพลงที่นำเสนอต่อผู้บริโภค และผู้บริโภคเองก็มีโอกาสในการเลือกซื้อสินค้าให้ตรงตามความต้องการมากยิ่งขึ้น ประกอบกับปัจจุบันมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้การละเมิดลิขสิทธิ์ทำได้ง่ายและกระจายเป็นวงกว้างในกลุ่มผู้บริโภค อาทิ MP3, download เพลง หรือ CD ที่ละเมิดลิขสิทธิ์ ซึ่งจะส่งผลให้ความนิยมของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว จึงทำให้ปัจจุบันธุรกิจการจัดจำหน่ายสินค้าลิขสิทธิ์นั้นต้องพิจารณาให้ถูกช่องทาง เวลา และสามารถเข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น ดังนั้นการประกอบธุรกิจการจัดจำหน่ายนี้ จึงต้องสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดในการนำเสนอสินค้าได้ตลอดเวลา

4.1.3.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

4.1.4 การจัดเก็บลิขสิทธิ์

บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด หรือในชื่อย่อว่า TCC (THAI CORYRIGHT COLLECTION CO., LTD.) เป็นบริษัทในเครือที่ทำหน้าที่จัดเก็บลิขสิทธิ์ผลงานต่างๆ ที่ถูกนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ให้กับบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

4.1.4.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

TCC ได้จำแนกประเภทของผลิตภัณฑ์ตามประเภทของลิขสิทธิ์งานเพลงออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

1) ประเภทสิทธิเผยแพร่ต่อสาธารณชน

เพื่อใช้ในธุรกิจที่มีการแสดงสดหรือใช้งานดนตรีกรรมในรูปแบบต่างๆ รวมถึงงานดนตรีกรรม ผ่านสิ่งบันทึกเสียงและคาราโอเกะ อาทิเช่น ตู้เพลง (Juke Box), ร้านคาราโอเกะ, ร้านอาหาร, โรงแรม, ห้างสรรพสินค้า, สายการบิน, วิทยุกระจายเสียง เป็นต้น

2) ประเภทสิทธิทำซ้ำ และดัดแปลง ได้แก่

- กลุ่มผู้ประกอบธุรกิจการลงโปรแกรมเพลงให้แก่ผู้ประกอบการคาราโอเกะ
- กลุ่มเอเยนซีโฆษณาที่รับผลิตโฆษณาที่ใช้เพลงเป็นส่วนหลักในการดำเนินเรื่อง หรือ ส่วนประกอบของภาพยนตร์โฆษณา
- ผู้ที่นำผลงานเพลงไปทำซ้ำหรือดัดแปลงในเชิงพาณิชย์ เช่น ผลิตอัลบั้มเพลงเก๋านำมา ร้องใหม่ ผลิตเพลงแปลง หรือการนำเพลงไปบันทึกใหม่เพื่อกิจการอย่างใดอย่างหนึ่ง
- กลุ่มผู้ให้บริการร้านอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ เกมออนไลน์ ที่จัดให้มีบริการฟังเพลงภายในสถาน ประกอบกิจการ
- กลุ่มผู้ให้บริการโหลดเพลงผ่านโทรศัพท์มือถือ (เสียงเรียกเข้า) จากสถานประกอบการ โดยไม่ผ่านระบบโอเปอเรเตอร์

4.1.4.2 การตลาดและการแข่งขัน

4.1.4.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์ทางการตลาด

1) กลยุทธ์เพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บ

บริษัทฯ เน้นการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดเก็บ โดยการบริหารแบบตริงพื้นที่ตาม ศักยภาพให้มากที่สุด ผสมผสานกับการนำระบบการจัดทำแผนที่เข้ามาใช้ประโยชน์ในการ วางแผนติดตามลูกค้าสมาชิก เพิ่มทีมงานตรวจสอบความถูกต้อง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ชัดเจน ครบถ้วน ของแต่ละประเภทการใช้งานในแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะส่งผลให้สามารถจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์จาก ผู้ใช้งานได้ถูกต้องและมากที่สุด

2) กลยุทธ์การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการบริการหลังการขาย

TCC ได้เตรียมการรับมือกับสถานะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว โดยการจัดกิจกรรมส่งเสริมการ ขาย เพื่อสนับสนุนให้ผู้ประกอบการและตัวแทนสามารถทำธุรกิจได้อย่างราบรื่น เพื่อเป็นการรักษา ตลาดและเสริมสร้างมูลค่าเพิ่มในธุรกิจในระยะยาว

ทางบริษัทฯ ได้ทำการรณรงค์เพื่อสร้างทัศนคติของผู้ประกอบการให้เห็นถึงประโยชน์จากการใช้งานลิขสิทธิ์อย่างถูกต้อง ตลอดจนการคุ้มครองสิทธิ พร้อมทั้งนำกิจกรรมการส่งเสริมการขายและการบริการหลังการขายมาผสมผสาน เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจและผูกพันกับตราสินค้าของบริษัทฯ (TCC) ในระยะยาว ขยายฐานลูกค้าสมาชิกเพิ่มมากขึ้น การตั้งเป้าเพื่อรับส่วนลดสำหรับสมาชิกผู้ซื้อลิขสิทธิ์ ประเภทต่างๆ การบริการให้คำแนะนำด้านกฎหมายลิขสิทธิ์ การให้ส่วนลดพิเศษในกรณีต่างๆ และกิจกรรมอื่นๆ ที่ตอบสนองต่อกลุ่มลูกค้าสมาชิก

3) กลยุทธ์การปราบปรามผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ในช่องทางคาราโอเกะ

บริษัทฯ ได้มีการวางแผนปราบปรามผู้ละเมิดลิขสิทธิ์ให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ โดยมุ่งเน้นไปในเขตพื้นที่สำคัญๆ เพื่อส่งผลให้เกิดการชำระค่าลิขสิทธิ์ โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจสถานประกอบการคาราโอเกะ และผู้ใช้ผลงานเพลงในการประกอบธุรกิจที่จงใจละเมิดลิขสิทธิ์อยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งวางแผนกลยุทธ์ในการเข้าปราบปรามผู้จงใจละเมิดลิขสิทธิ์จึงยังเป็นสิ่งจำเป็น ที่จะส่งผลให้ผู้ประกอบการชำระค่าลิขสิทธิ์เข้ามาอย่างถูกต้อง

4) กลยุทธ์การขยายช่องทางการจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์ช่องทางใหม่

บริษัทฯ ได้ดำเนินการขยายกลุ่มเป้าหมายในการจัดเก็บลิขสิทธิ์ให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ในการจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์ของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น ในส่วนของสถานที่จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า, สถานที่จำหน่ายเครื่องคอมพิวเตอร์, สถานประกอบการสายการบิน, สถานประกอบการโรงแรม, วิทยุกระจายเสียง, ห้างสรรพสินค้า มินิมาร์ท ร้านสะดวกซื้อ, เคเบิลทีวี กลุ่มเอเจนซีโฆษณา กลุ่มผู้ผลิตรายการโทรทัศน์

กลุ่มสถานประกอบการอินเทอร์เน็ตคาเฟ่ เกมส์ ที่นิยมให้บริการแก่ลูกค้าเลือกฟังเพลง ซึ่งมีปริมาณการเติบโตอย่างรวดเร็ว, กลุ่มสถานประกอบการโหลดเพลงผ่านโทรศัพท์มือถือ ที่ให้บริการโหลดเพลงผ่านโทรศัพท์มือถือ ในลักษณะเป็นเสียงเรียกเข้า ซึ่งมีปริมาณผู้ใช้โทรศัพท์ประมาณ 62 ล้านเครื่อง มีสถานประกอบการจำหน่าย-รับโหลดเพลงผ่านโทรศัพท์มือถือกว่า 50,000 ราย และยังมีทิศทางของการเกิดอุปกรณ์เครื่องเล่นคาราโอเกะ ที่มีผู้ผลิตหลายรายให้ความสนใจในการทำตลาดเครื่องเล่นคาราโอเกะ ทั้งตลาดบ้าน (HOME USED) และตลาดเชิงพาณิชย์ (COMMERCIAL USED) ซึ่งจำเป็นต้องมีการขออนุญาตนางานอันมีลิขสิทธิ์ไปใช้ ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าทางการตลาดให้กับบริษัทฯ ได้ในอนาคต

4.1.4.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ในธุรกิจการจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์นั้น จะมีภาวะการแข่งขันแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

1.) กลุ่มผู้นำตลาด จะมีการแข่งขันกันน้อยเพราะผู้ประกอบการมีความจำเป็นต้องใช้ลิขสิทธิ์ของทั้งสองกลุ่มอยู่แล้ว แต่ปัจจัยที่จะส่งผลให้สามารถจัดเก็บค่าลิขสิทธิ์ได้เพิ่มขึ้น จะขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพในการจัดเก็บ และการปราบปรามผู้ละเมิดของแต่ละองค์กรมากกว่า

2.) องค์กรขนาดเล็กในตลาด การแข่งขันจะมีมากขึ้นแต่ก็จะไม่รุนแรง เนื่องจากกำลังซื้อของผู้ประกอบการแต่ละรายมีจำกัด จึงต้องเลือกผลงานของบางองค์กรเพราะไม่สามารถซื้อได้ครบ ส่งผลให้องค์กรเล็กๆ ต้องใช้กลยุทธ์การขายในราคาต่ำ และการแถมให้กับผู้ประกอบการ ซึ่งบางองค์กรต้องกระทำการจับผู้ละเมิดลิขสิทธิ์บนผลงานเพลงขององค์กรอื่น ซึ่งสร้างปัญหาให้กับธุรกิจนี้ค่อนข้างมาก

4.1.4.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.2 ธุรกิจโทรทัศน์

รายได้จากธุรกิจโทรทัศน์ มาจาก 2 ส่วน ได้แก่ การจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์ และการบริหารศิลปิน

4.2.1 การจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์

4.2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ประเภทของธุรกิจการแสดง และ อีเวนต์ เป็นอีกรูปแบบหนึ่งประเทศไทยที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว เนื่องจากสินค้า บริการ และ เอเจนซีโฆษณา หันมาจัดสรรงบประมาณในแง่ของกิจกรรมส่งเสริมการขาย ณ จุดขาย หรือ Below the line activity มากขึ้น ในรอบหลายปีที่ผ่านมา สืบเนื่องมาจากเวลาค่าโฆษณาสื่อทางโทรทัศน์ จะมีราคาสูงมากขึ้น ประกอบกับสินค้าในประเภทเดียวกันมีคู่แข่งทางการค้ามากขึ้น

อาร์เอสมีความเชี่ยวชาญในการจัดคอนเสิร์ต และ อีเวนต์ ผลิตรายการได้สอดคล้องกับแผนการตลาดของสินค้า บริการ และ เอเจนซี ที่ลงทุนในสื่อกิจกรรมส่งเสริมการขาย ณ จุดขาย หรือ Below the line ประเภทการแสดง และ อีเวนต์ โดยมีการเสนอแผนงาน รูปแบบสื่อกิจกรรมบันเทิงต่างๆ ให้มีความต่อเนื่องและส่งผลต่อธุรกิจในระยะยาวได้

4.2.1.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

4.2.1.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์การตลาด

1. นำเสนอรูปแบบงานที่มีคุณภาพ
2. นำรูปแบบการจัด อีเวนต์ แบบสากล และเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้
3. นำเสนอการบูรณาการ (Integrate) เชิงลึกระหว่างสินค้า กับ งาน อีเวนต์ เพื่อเป็นการสร้างกระแสตลาด

ข. ลักษณะลูกค้า และกลุ่มเป้าหมาย

1. กลุ่มผู้สนับสนุนด้านการเงิน
2. กลุ่มผู้สนับสนุนด้านสื่อ และอื่นๆ
3. กลุ่มผู้ชมงาน อีเวนต์ และกลุ่มผู้บริโภคทั่วไป

4.2.1.2.2 ภาวะการแข่งขัน

สำหรับธุรกิจการจัดคอนเสิร์ต และ อีเวนต์ ในประเทศไทยจะจัดแบ่งเป็น 3 กลุ่มใหญ่ ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทประเภท จัดทำ Presentation และ Event Organizer ที่ให้บริการรับจัด อีเวนต์ ทั่วไปให้กับสินค้าและบริการ
2. กลุ่มบริษัทประเภท Local Event Promoter ที่ให้บริการจัดการแสดง โชว์ คอนเสิร์ต โดยเป็นผู้ลงทุนในการทำตลาด จัดงานเอง และ / หรือ ร่วมกับบริษัทอื่นๆ ในประเทศ
3. กลุ่มบริษัทประเภท International Event Promoter ที่ให้บริการจัดการแสดง โชว์ คอนเสิร์ต โดยผู้ลงทุน และให้บริการในการทำแผนตลาด จัดงานเอง และ / หรือ ร่วมกับบริษัทอื่น โดยเป็นผู้คัดสรรงานเพื่อมาทำตลาดในประเทศ

การจัดคอนเสิร์ต และ อีเวนต์ ในประเทศไทย มีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากมีผู้ประกอบการ ทั้งบริษัทที่มีขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ เป็นจำนวนมาก แต่ในขณะเดียวกันธุรกิจนี้ก็มีโอกาสทางด้านธุรกิจสูง เนื่องจากแผนการตลาดส่วนใหญ่ของสินค้าต่างๆ จะจัดสรรงบประมาณของ Below the line เพิ่มขึ้นทุกๆ ปีเช่นกัน

อาร์เอสเป็นบริษัทบันเทิงขนาดใหญ่ ซึ่งมีข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจการจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์ เนื่องจากมีศิลปิน นักร้อง ที่ได้รับความนิยมอยู่ในสังกัดเป็นจำนวนมาก อีกทั้งมีธุรกิจสื่อครบวงจร ทั้งสื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ ทำให้มั่นใจได้ว่าการจัดคอนเสิร์ตและอีเวนต์ กับบริษัทฯ จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4.2.1.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.2.2 การบริหารศิลปิน

4.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

เนื่องจากอาร์เอสดำเนินธุรกิจบันเทิงแบบครบวงจรมาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน พบว่ามีศิลปินนักแสดงในสังกัดมากมาย ซึ่งศิลปินและนักแสดงเหล่านี้ถือเป็นสินทรัพย์ของอาร์เอส ที่สร้างมูลค่าและเป็นตัวแทนของบริษัทฯ ในการเข้าร่วมกิจกรรมกับองค์กรอื่นๆ รวมทั้งการรับงานหลังจากออกอัลบั้มและโปรโมทผลงานเพลงจนเป็นที่นิยมแล้ว

การบริหารศิลปิน คือ การจัดการงานต่างๆ เพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่ตัวศิลปิน มุ่งเน้นในการสร้างงานเพื่อเสริมสร้างรายได้ให้กับศิลปินในสังกัด นอกเหนือจากการออกผลงานเพลงหรือผลงานแสดงตามปกติ โดยผลงานเหล่านี้จะต้องสอดคล้องและเกื้อหนุนให้ภาพลักษณ์ของศิลปินดีขึ้นหรือชัดเจนขึ้น ซึ่งงานที่กล่าวมาข้างต้น ได้แก่ การจัดแสดงคอนเสิร์ตทั้งในประเทศและต่างประเทศ งานโชว์ตัว ไม่ว่าจะเป็นการร้องเพลง เดินแบบ สัมภาษณ์ เล่นกีฬา ฯลฯ งานจ้างแสดงเพื่อเก็บบัตรเข้าชมในลักษณะล๊อมรั่ว การรับจ้างผลิตงานตามความต้องการของลูกค้า และงานฟรีเซนต์อร์

4.2.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

บริษัทฯ ใช้ทั้ง Mass Customization Strategy และ Customization Strategy เป็นกลยุทธ์หลักในการทำงาน (ขึ้นอยู่กับประเภทของการผลิตและการบริการ) โดยมุ่งเน้นไปที่กลุ่มลูกค้าโดยตรง (Direct Customer) เป็นหลัก แต่ก็ไม่ละเลยลูกค้าในกลุ่มตัวแทน (Advertising Agency) ทั้งนี้ในการนำเสนองานให้กับลูกค้าผ่านทางบริษัทฯ มุ่งเน้นที่จะให้ลูกค้าได้มองเห็นว่างานที่บริษัทฯ นำเสนอนั้น เป็นเครื่องมือทางการตลาด (Marketing Tool) ที่จะทำให้ลูกค้าแต่ละรายประสบความสำเร็จในวัตถุประสงค์ทางการตลาดที่ตั้งไว้ของลูกค้าทุกรายโดยอาศัยหลักการของ Entertainment Marketing ในการเข้าถึงผู้บริโภค

บริษัทมีการบริหารจัดการศิลปิน โดยให้ศิลปินสามารถรับงานเองได้ โดยราคาค่าจ้างต้องอยู่ในเกณฑ์มาตรฐานของบริษัท และศิลปินต้องหักส่วนแบ่งกลับมาให้บริษัท ตามที่กำหนดไว้ ซึ่งรูปแบบการบริหารจัดการนี้ ทำให้ศิลปินมีงานและรายได้เพิ่มมากขึ้น และการบริหารจัดการ เกิดความคล่องตัวมากขึ้น

4.2.2.3 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.3 ธุรกิจสื่อ

ธุรกิจสื่อของอาร์เอส ประกอบด้วย 2 สื่อหลัก ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ และสื่อวิทยุ

4.3.1 ธุรกิจสื่อโทรทัศน์

ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ แบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ธุรกิจ Free TV และ ธุรกิจ Satellite TV

4.3.1.1 ธุรกิจ Free TV

4.3.1.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

อาร์เอสดำเนินการผลิตรายการโทรทัศน์ และละครโทรทัศน์ ซึ่งออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ ได้แก่ สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก ช่อง 5 และ สถานีโทรทัศน์สีกองทัพบกช่อง 7 โดยในปี 2555 ทางบริษัทฯ ดำเนินการผลิตรายการ จำนวน 8 รายการ

โดยมีรายละเอียด (ข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555) ดังแสดงในตารางข้างล่างนี้

No.	TV Programs	Type	Day	Time	Channel
1	Inside LaLiga	กีฬา	ศุกร์	23.40-00.20	5
2	Boy Series	วัยรุ่น	เสาร์	12.25-12.50	5
3	Kamikaze Club	วัยรุ่น	เสาร์	16.05-16.55	5
4	More Gang	วัยรุ่น	อาทิตย์	10.30-10.55	5
5	Papayaakzi Plus	วัยรุ่น	อาทิตย์	22.55-23.45	5
6	สบายดีวไรตี้	เพลงลูกทุ่ง	อาทิตย์-จันทร์	00.40-01.55	5
7	You Club	วไรตี้	วันหยุด	11.30-12.00	5
8	เมนูวันหยุด	วไรตี้	วันหยุด	12.00-13.00	7

นอกจากจะผลิตรายการโทรทัศน์ เพื่อขายเวลาโฆษณาในรายการโทรทัศน์แล้ว บริษัทฯ ยังได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้า ให้ดำเนินการผลิตสื่อวีดิทัศน์ในรูปแบบของรายการโทรทัศน์ สกู๊ป สปอตโฆษณา รวมไปถึงการจัดกิจกรรมทางการตลาดมากมายอีกด้วย

4.3.1.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

4.3.1.1.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์การตลาด

1) กลยุทธ์การกำหนดตราสินค้าของบริษัท และ positioning ของรายการอย่างชัดเจน

บริษัทฯ ได้กำหนดตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจไว้อย่างชัดเจน ในรายการแต่ละประเภท การสื่อสารภาพลักษณ์ของบริษัทฯ และการออกแบบรายการมุ่งเน้นตอบสนองกลุ่มเป้าหมายคนรุ่นใหม่โดยเฉพาะ โดยพิจารณาพฤติกรรมของผู้ชมแต่ละกลุ่ม และกระแสที่กำลังเป็นที่นิยม ทั้งนี้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของกลุ่มอาร์เอส ซึ่งมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดสูง

2) กลยุทธ์การสร้างสรรครูปแบบรายการโทรทัศน์ให้สอดคล้องกับกระแสความนิยมและรสนิยมของผู้บริโภค

บริษัทฯ ได้มีการวิเคราะห์พฤติกรรม ความต้องการ และรสนิยมของกลุ่มผู้ชมเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงการนำกระแสความนิยมของประเทศและกระแสโลก อาทิ Asian Trend, Korean Trend, New Media and New Technology มาเป็นปัจจัยในการสร้างสรรค์พัฒนารูปแบบรายการเพื่อสนองความต้องการและสร้างการตอบรับจากผู้ชมเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

3) กลยุทธ์เชิงรุกในการเข้าถึงผู้ชมกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นลูกค้าหลักของเอเจนซีผู้ใช้โฆษณา

บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์เชิงรุกในการเข้าถึงกลุ่มผู้ชมเป้าหมายหลัก ได้แก่ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาวัยรุ่นทั้งชายและหญิง ซึ่งเป็นลูกค้าผู้บริโภคหลักที่เอเจนซีผู้ใช้โฆษณาต้องการนำเสนอข้อมูลและผลิตภัณฑ์ โดยออกแบบรายการโทรทัศน์ที่เข้าไปบันทึกการถ่ายทำในสถาบันการศึกษาของกลุ่มเป้าหมาย นำศิลปินพิธีกรที่มีชื่อเสียงในสังกัด และกิจกรรมที่อยู่ในความสนใจของกลุ่มเป้าหมายเข้าไปดึงดูดกลุ่มผู้ชม เพื่อสร้างการตอบรับอย่างใกล้ชิดและมีประสิทธิภาพ

4) กลยุทธ์การใช้จุดแข็งทางการแข่งขันของกลุ่มอาร์เอสมาเป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตเพื่อให้ได้รายการที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ ได้นำจุดแข็งทางการแข่งขันขององค์กรในกลุ่มตลาดวัยรุ่น ซึ่งเป็นตลาดขนาดใหญ่และมีความสามารถในการซื้อสูง ทั้งในด้านศิลปิน นักร้องนักแสดง พิธีกรวัยรุ่นในสังกัด เพลง และ content อื่นๆ โดยนำมาใช้เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตรายการ เมื่อผนวกเข้ากับจุดแข็งของทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์การในการผลิตสื่อรายการโทรทัศน์และสื่อวีดิทัศน์แล้ว ทำให้ผลงานการผลิตมีคุณภาพและมีผลตอบรับที่ดี

5) กลยุทธ์การออกแบบการขายเพื่อสร้างคุณค่าสูงสุดให้กับลูกค้า

ออกแบบการขายสื่อโฆษณาเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างคุณค่าสูงสุดให้กับลูกค้า ในลักษณะของการขายแบบแพ็คเกจ คือ การขายเวลา loose spot ร่วมกับการนำผลิตภัณฑ์เข้ามาแทรกในรายการ (การ tie-in) เพื่อสร้างการรับรู้ Brand ซึ่งเป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูง โดยทีมงานมุ่งเน้นการสร้างสรรค์การ tie-in ที่ดูกลมกลืนแนบเนียนไปกับตัวรายการ และสามารถสื่อสารคุณสมบัติของสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการออกแบบแพ็คเกจของ loose spot ลงในหลายๆ รายการร่วมกัน เพื่อให้การใช้งานโฆษณาของลูกค้าคุ้มค่าสูงสุด

6) กลยุทธ์การสร้างคุณภาพรวมเพื่อเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

มุ่งเน้นการสร้างคุณภาพรวมในทุกส่วนของงานของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจจากลูกค้า ไม่เฉพาะแต่ในส่วนของคุณภาพการผลิตที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า แต่ยังรวมถึงด้านการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย เช่น การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็วและถูกต้อง การรับฟังและแก้ปัญหาให้กับลูกค้า เป็นต้น

7) กลยุทธ์การบริหารการจัดการและการบริหารต้นทุน

วางโครงสร้างให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และการบริหารต้นทุน โดยใช้พนักงานของบริษัทฯ ในการผลิตงานส่วนหนึ่ง และใช้การจ้างงานบุคลากรภายนอก (Outsourcing) อีกส่วนหนึ่ง

ข. ลักษณะลูกค้าและช่องทางการจำหน่าย

1) กลุ่มลูกค้าโฆษณา ได้แก่ บริษัทโฆษณา (Agency) และบริษัทเจ้าของสินค้า (Direct Customer)

2) กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย จะแยกออกตามประเภทรายการและช่วงเวลาออกอากาศ จึงทำให้มีกลุ่มผู้ชมแตกต่างกันไปในแต่ละรายการ

4.3.1.1.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ก. ผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการในธุรกิจสื่อโทรทัศน์มีการพัฒนาธุรกิจแบบครบวงจรและขยายธุรกิจไปยัง segment ใหม่ อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน โดยผู้ประกอบการรายใหญ่จะมีความได้เปรียบทางการแข่งขัน กล่าวคือมีบุคลากรที่มีศักยภาพอยู่ภายใต้สังกัด ได้แก่ ดารา นักแสดง ศิลปิน และพิธีกรที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ มีบุคลากรผู้ผลิตที่มีความเชี่ยวชาญด้านบันเทิงที่พัฒนารูปแบบรายการและเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อตอบสนองนิยมของผู้บริโภคได้อย่างครบถ้วน มีอุปกรณ์การผลิตและสตูดิโอเป็นของตนเอง ในขณะที่ผู้ประกอบการรายย่อยจะเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตรายการที่มีคุณภาพและตอบสนองลูกค้าเฉพาะกลุ่มให้มากขึ้น

ข. แนวโน้มภาวะการแข่งขัน

ในปัจจุบันจำนวนผู้ประกอบการในสื่อโทรทัศน์ปกติยังไม่มีขยายตัวมากนัก แต่จะไปเน้นหนักในการพัฒนารูปแบบรายการและเทคโนโลยีการผลิตเพื่อให้ตรงกับรสนิยมของกลุ่มผู้ชมเป้าหมาย อย่างไรก็ตามการเติบโตอย่างต่อเนื่องและรวดเร็วของผู้ประกอบการในสื่อใหม่ๆ อาทิ สื่อโทรทัศน์ในรูปแบบของโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม เคเบิลทีวี โทรทัศน์ในระบบดิจิทัล หรือสื่ออิเล็กทรอนิกส์อินเทอร์เน็ต ได้ส่งผลให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจรุนแรงขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจของประเทศและของโลกที่ยังคงผันผวน ความไม่เสถียรภาพทางการเมือง ยังผลให้กลุ่มลูกค้าผู้ใช้โฆษณาต้องจัดสรรงบประมาณการโฆษณาอย่างมีประสิทธิภาพ กระจายไปยังสื่อโทรทัศน์ปกติที่ยังคงเป็นสื่อหลักเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย Mass Marketing จำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว และมีแนวโน้มที่จะจัดสรรงบประมาณบางส่วนไปยังสื่อโทรทัศน์รูปแบบใหม่ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ (Niche Market) อย่างไรก็ตามการพิจารณาจัดสรรงบประมาณรายการโทรทัศน์ส่วนใหญ่ยังคงดูที่ความนิยมของผู้ชมหรือเรตติ้งเป็นประเด็นสำคัญ

4.3.1.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ มีนโยบายในการคัดสรรบุคลากรทั้งเบื้องหน้าและเบื้องหลังที่มีศักยภาพ มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านในสายงานที่รับผิดชอบ โดยในส่วนของบุคลากรเบื้องหน้า มุ่งเน้นที่ศิลปินนักแสดง ในสังกัดของกลุ่มอาร์เอส และศิลปินนักแสดงอิสระอื่นๆ ที่มีชื่อเสียง เพื่อเติมเต็มความบันเทิงให้กับผู้ชมกลุ่มเป้าหมาย รวมไปถึงการ casting นักแสดง และศิลปินอิสระหน้าใหม่ที่มีความสามารถด้านงานบันเทิง สำหรับทีมงานผลิตนั้น ในส่วนของการสร้างสรรค์รูปแบบงานและการควบคุมการผลิต อยู่ภายใต้การดำเนินการของทีมงานของบริษัทฯ ส่วนของการดำเนินการผลิตอยู่ในรูปแบบของพนักงานภายในส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งเป็นการจ้างผลิต (outsourcing)

4.3.1.1.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.3.1.2 ธุรกิจ Satellite TV

4.3.1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียมจำนวน 5 ช่อง ได้แก่ ช่องสกายดีทีวี, YOU Channel, ช่อง8, Star Max Channel และช่อง RS Sport LaLiga ซึ่งมีรูปแบบคอนเทนต์ และกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน ดังนี้

ช่อง สกายดีทีวี

ช่องสกายดีทีวี จักรกลุ่มเป้าหมายผู้ชื่นชอบเพลงไทย ในหลากหลายแนวเพลง ไม่เพียงแต่จำกัดเฉพาะเพลงลูกทุ่งเท่านั้น ยังมีเพลงแนวเพื่อชีวิต เพลงฮิตในอดีต เพลงเก่าหาฟังยาก เพลงสตริง รวมทั้งเพลงใต้ดินที่เปิดโอกาสให้คนทำเพลงได้มีที่เผยแพร่ผลงาน ภายใต้สโลแกน “เพลงไทยหลากหลายสไตล์ ดุสลายทั้งครอบครัว”

ด้วยจุดแข็งของช่องสกายดีทีวี ที่ดูแลการผลิตและบริหารคอนเทนต์เองภายใต้ค่ายเพลงอาร์สยาม จึงทำให้มีจุดแข็งในการนำเสนอรายการได้หลากหลายรูปแบบ ทั้งในเชิงลึกและเชิงกว้าง สามารถดึงศักยภาพของศิลปินมาใช้ได้อย่างเต็มที่ ควบคู่ไปกับการคัดสรรผู้ดำเนินรายการที่มีเอกลักษณ์ เป็นที่จดจำและชื่นชอบกับคนหลากหลายกลุ่ม จึงทำให้ช่องสกายดีทีวี เป็นช่องที่สามารถรับชมได้อย่างเพลิดเพลิน สนุกสนานได้ตลอดทั้งวัน และสามารถสื่อสารถึงกันผ่าน sms และภาพ display หน้าจอได้ตลอดเวลา

ช่อง YOU Channel

ช่อง YOU Channel ช่องรายการที่มาพร้อมคอนเซ็ปต์ “โทรทัศน์ของคนรักดนตรี” ประกอบด้วยรายการต่างๆ ทั้งรายการสดหลากหลายรสชาติ และรายการวาไรตี้ที่ชวนติดตาม เพื่อตอบใจทุกกลุ่มผู้ชมและผู้ฟังที่มีหัวใจรักในเสียงดนตรีทุกรุ่น ทุกกลุ่มอายุ นำเสนอในรูปแบบของมิวสิกวิดีโอหรือภาพคอนเสิร์ตของศิลปินที่หลากหลาย การนำเสนอความบันเทิงในรูปแบบต่างๆ การสร้างกระแสนิยม โดยมีการสอดแทรกเนื้อหา สาระ เชิงสร้างสรรค์ให้กับกลุ่มเป้าหมาย อีกทั้งยังเป็นช่องทางในการสรรหาศิลปินหน้าใหม่ให้กับวงการ

ช่อง 8

ช่อง 8 ช่องรายการวาไรตี้ ภายใต้คอนเซ็ปต์ ฟรีทีวี วาไรตี้ 24 ชั่วโมง นำเสนอผลงานที่ตอบใจทุกความต้องการของกลุ่มผู้ชมทุกเพศทุกวัย ด้วยการผลิตและสร้างสรรค์ความบันเทิงแบบครบทุกรูปแบบ โดยวางคอนเซ็ปต์ให้เป็นเหมือนฟรีทีวีทั่วไป คือ มีรายการที่หลากหลาย โดยจุดแข็งของช่องจะอยู่ที่ช่วงซูเปอร์ไพรม์ไทม์ (Super Prime Time) ที่นำเสนอละครใหม่ออกอากาศเป็นครั้งแรก (First Run) โดยในปี 2555 ช่อง 8 มีละครใหม่ออกอากาศเป็นครั้งแรก จำนวน 4 เรื่อง ได้แก่ ละครแก้วกลางดง ละครราชินีลูกทุ่ง ละครมนต์รักตลาดสด และละครน้องเมีย

นอกจากนี้ยังมีการนำภาพยนตร์ทั้งในและต่างประเทศ เอเชียนซีรีส์ รายการข่าวบันเทิง รายการตลก เกมโชว์ ทอล์กโชว์ เรียลลิตีโชว์ และคอนเสิร์ตต่างๆ ที่จะออกอากาศหมุนเวียนกันไปตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งละครใหม่และรายการต่างๆ เหล่านี้ ได้สร้างกระแสความสนใจให้ทั้งผู้ชมและเอเจนซีโฆษณาให้รู้จักช่อง 8 ภายในระยะเวลาอันรวดเร็ว ทั้งนี้สะท้อนได้จากเรตติ้งอยู่ในกลุ่มผู้นำช่อง Entertainment Variety จากการสำรวจของนิลเสน มีเดีย รีเสิร์ช ตลอดมา

Star Max Channel

Star Max Channel ปรากฏการณ์ Star Variety เต็มรูปแบบครั้งแรกของเมืองไทย ภายใต้คอนเซ็ปต์ ตอบใจทุกความบันเทิงของผู้ชมทั่วประเทศ แบบ “เต็ม Max” ซึ่งจะเป็นสถานีเดียวที่จะรวมสุดยอดรายการวาไรตี้แบบจัดเต็ม ของเหล่าดารา นักแสดง เซเลบ และศิลปินชั้นนำของเมืองไทยและต่างประเทศเอาไว้อย่างเต็มรูปแบบ นอกจากนี้ยังรวบรวมคอนเทนต์สุด CLIMAX ที่

ผู้ชมให้ความสนใจ ออกอากาศสู่สายตาผู้ชมตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อให้ตอบรับกลุ่มเป้าหมาย โดยจุดแข็งที่ทางช่องวางไว้นั้นแบ่งเป็น 4 ด้าน ได้แก่

1. MAX STAR สถานีสุด Exclusive ที่รวมเหล่า Celebrity ดารา นักแสดง และศิลปินชั้นนำระดับประเทศทั้งไทยและเทศเอาไว้มากมาย
2. MAX VARIETIES รวบรวมสุดยอดรายการวาไรตี้หลากหลายรสชาติ ที่ถ่ายทอดผ่านไลฟ์สไตล์ของเหล่าคนดังทั้งไทยและเทศตลอด 24 ชั่วโมง
3. MAX ACTIVITIES สถานีเดียวที่พร้อมขับเคลื่อนไปกับการสร้างสรรค์กิจกรรม และตอบโจทย์กลุ่มเป้าหมายทางการตลาดแบบ 360 องศา
4. MAX INTERACTION ภายใต้แนวคิด Play Along with The Shows ที่เปิดโอกาสให้ผู้ชมทั่วประเทศได้เข้ามามีส่วนร่วมกับความวุ่นวายของทางสถานีในทุกช่องทาง เพื่อตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ของผู้ชมทั่วประเทศ

RS Sport LaLiga

RS Sport LaLiga ช่องรายการกีฬาเพื่อตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ของคอกีฬาทั่วประเทศ ซึ่งประกอบไปด้วยเนื้อหารายการที่สามารถสร้างความเพลิดเพลินสนุกสนานและแฝงไปด้วยเนื้อหาสาระของศึกลูกหนังสเปน โดยนอกจากจะมีการถ่ายทอดครบทั้ง 380 แมตช์ตลอดฤดูกาลแล้ว ยังมีรายการเนื้อหาสาระดี ๆ อีกมากมาย ทั้งรายการระดับโลกที่ส่งตรงจากต่างประเทศและรายการคุณภาพ โดยกูรูและพิธีกรกีฬาตัวจริง สำหรับการรับชมการถ่ายทอดสดศึกฟุตบอลลา ลีกา สเปน ผู้ชมสามารถรับชมได้ผ่านช่องทาง 3 ช่องทาง ดังนี้

1. ผ่านกล่องรับสัญญาณทีวีดาวเทียม SunBox ช่อง RS Sport LaLiga ครบทั้ง 380 แมตช์ ตลอดฤดูกาล
2. รับชมผ่านช่อง 8 ซึ่งสามารถรับชมได้ฟรี โดยถ่ายทอดสด 38 แมตช์ ต่อ 1 ฤดูกาล
3. รับชมผ่านฟรีทีวี โดยบริษัทฯ ร่วมกับช่อง 7 โดยถ่ายทอดสด 12 แมตช์ ต่อ 1 ฤดูกาล

4.3.1.2.2 การตลาดและการแข่งขัน

จุดเด่นของโฆษณาในโทรทัศน์ดาวเทียม จะใช้เงินน้อยกว่าฟรีทีวี แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในภูมิภาคต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เป็นทางเลือกให้กับผู้ประกอบการรายเล็กที่ไม่มีเงินลงโฆษณาในฟรีทีวี สามารถมาเลือกลงโฆษณาในโทรทัศน์ดาวเทียมได้ โดยบริษัทฯ สามารถบริหารจัดการรูปแบบการใช้พื้นที่โฆษณาได้ตามความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตามงบโฆษณาผ่านเคเบิลทีวีและโทรทัศน์ดาวเทียม เมื่อเทียบกับงบก่อนใหญ่ในอุตสาหกรรมโฆษณามนจอทีวี ซึ่งมีอยู่กว่า 6 หมื่นล้านบาท ยังถือว่าน้อยมาก ดังนั้น จึงทำให้มีโอกาสที่จะขยายตัวได้อีกมาก ซึ่งขณะนี้ลูกค้าหลายรายที่ให้ความสนใจ ซึ่งจะมีทั้งการซื้อตรงและการซื้อผ่านเอเจนซีโฆษณา

บริษัทฯ เล็งเห็นว่าความหลากหลายของรูปแบบรายการ เคเบิลทีวี และโทรทัศน์ดาวเทียม จะทำให้สื่อเหล่านี้กลายเป็นสื่อทางเลือกใหม่ให้กับสินค้าและบริการที่ต้องการสื่อถึงลูกค้าในแต่ละกลุ่มได้ดียิ่งขึ้น

4.3.1.2.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์การตลาด

1) กลยุทธ์การกำหนดตราสินค้าของบริษัท และ positioning ของรายการ

บริษัทฯ ได้กำหนดตำแหน่งทางการตลาดของธุรกิจไว้อย่างชัดเจน ในรายการแต่ละประเภท การสื่อสารภาพลักษณ์ของบริษัท และการออกแบบรายการมุ่งเน้นตอบสนองกลุ่มเป้าหมายโดยเฉพาะ โดยพิจารณาพฤติกรรมของผู้ชมแต่ละกลุ่ม และกระแสที่กำลังเป็นที่ยอมรับ ทั้งนี้สอดคล้องกับกลยุทธ์ของกลุ่มอาร์เอส ซึ่งมีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดสูง

2) กลยุทธ์การใช้จุดแข็งทางการแข่งขันของกลุ่มอาร์เอสมาเป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตเพื่อให้ได้รายการที่มีคุณภาพ

นอกจากกำหนดกลุ่มผู้ชมเป้าหมายที่ชัดเจน การออกแบบและผลิตรายการให้มีคุณภาพนั้น บริษัทฯ ยังได้นำจุดแข็งทางการแข่งขันขององค์กรในกลุ่มตลาดวิทยุและตลาดเพลงลูกทุ่ง ซึ่งเป็นตลาดขนาดใหญ่และมีความสามารถในการซื้อสูง ทั้งในด้านศิลปิน นักร้องนักแสดง พิธีกรในสังกัด เพลง และ content อื่นๆ โดยนำมาใช้เป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตรายการ เมื่อผนวกเข้ากับจุดแข็งของทีมงานที่มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในการผลิตสื่อรายการโทรทัศน์และสื่อวีดิทัศน์แล้ว ทำให้ผลงานการผลิตมีคุณภาพและมีผลตอบรับที่ดี

3) กลยุทธ์การกำหนดรูปแบบการขายเพื่อสร้างคุณค่าสูงสุดให้กับลูกค้า

การออกแบบการขายสื่อโฆษณาเพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างคุณค่าสูงสุดให้กับลูกค้า ในลักษณะของการขายแบบแพ็คเกจ คือ การขายเวลา loose spot ร่วมกับการทำกิจกรรมทางการตลาดควบคู่กันไป เพื่อเป็นการช่วยต่อยอดและสร้างการรับรู้ Brand ให้กับลูกค้า โดยทีมงานมุ่งเน้นการสร้างสรรค์กิจกรรมทางการตลาดในแนว CSR (Corporate Social Responsibility) เพื่อกระตุ้นจิตสำนึกและเผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับความรับผิดชอบต่อสังคมของลูกค้าที่มีต่อผู้บริโภค โดยนำมาเสนอในรายการให้ดูกลมกลืนแนบเนียนไปกับตัวรายการ และสามารถสื่อสารคุณสมบัติของสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงการออกแบบแพ็คเกจของ loose spot ลงในหลายๆ รายการร่วมกัน เพื่อให้การใช้งบประมาณโฆษณาของลูกค้าคุ้มค่าสูงสุด

4) กลยุทธ์การสร้างคุณภาพรวมเพื่อเป็นที่ยอมรับของลูกค้า

มุ่งเน้นการสร้างคุณภาพรวมในทุกส่วนงานของบริษัทฯ เพื่อให้เป็นที่ยอมรับและไว้วางใจจากลูกค้า ไม่เฉพาะแต่ในส่วนของคุณภาพการผลิตที่สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า แต่ยังรวมถึงด้านการบริการทั้งก่อนและหลังการขาย เช่น การตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างรวดเร็ว และถูกต้อง การรับฟังและแก้ปัญหาให้กับลูกค้า เป็นต้น

5) กลยุทธ์การพัฒนารูปแบบรายการเพื่อตอบสนองรสนิยมของกลุ่มเป้าหมาย

มีการวิเคราะห์ตามต้องการของผู้ชมเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำมาใช้ในการพัฒนารูปแบบการผลิต ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้ชมและลูกค้า เพื่อเพิ่มความนิยมในตัวรายการ และเพิ่มยอดขายอย่างต่อเนื่อง

6) กลยุทธ์การบริหารการจัดการและการบริหารต้นทุน

วางโครงสร้างให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารจัดการ และการบริหารต้นทุน โดยใช้พนักงานของบริษัทฯ ในการผลิตงานส่วนหนึ่ง และใช้การจ้างงานบุคลากรภายนอก (Outsourcing) อีกส่วนหนึ่ง

4.3.1.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ก. ผู้ประกอบการ

เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคชาวไทยเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม หลายคนเริ่มแสวงหาข้อมูลที่แตกต่างที่มีลักษณะตรงตามความชอบของแต่ละบุคคล และสื่อฟรีทีวีที่มีอยู่ในปัจจุบันก็ไม่สามารถสนองตอบความต้องการในการบริโภคข่าวสาร และเนื้อหาสาระที่มีลักษณะเฉพาะของ

แต่ละบุคคลได้ ดังจะเห็นได้จากในช่วงเวลาที่ผ่านมามีผู้ประกอบการหลายฝ่ายสนใจเข้ามาทำธุรกิจโทรทัศน์ดาวเทียมกันมากขึ้น ในหลากหลายรูปแบบทั้งเพลง ข่าวสาร สาระ บันเทิง แม้กระทั่งเป็นช่องทางขายสินค้า จึงทำให้โทรทัศน์ดาวเทียมกลายเป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตได้อีกมาก เนื่องจากเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นทำให้ต้นทุนในการให้บริการมีแนวโน้มต่ำลง สามารถถึงจุดคุ้มทุนได้ภายในระยะเวลาไม่กี่ปี บริษัทฯ เองก็มีนโยบายที่จะขยายบริการหรือเพิ่มช่องสัญญาณขึ้นอีก เพื่อตอบสนองความรูปแบบการใช้ชีวิตของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

ข. แนวโน้มภาวะการแข่งขัน

การให้บริการโทรทัศน์ผ่านดาวเทียมเป็นแนวโน้มใหม่ที่เกิดขึ้นทั่วโลก เพราะใช้งบลงทุนไม่สูงนัก เมื่อเทียบกับฟรีทีวีที่มีการใช้เงินลงทุนหลายพันล้านบาท และโทรทัศน์ดาวเทียมจะมีผู้ชมชัดเจนกว่าฟรีทีวีที่มีผู้ชมหลากหลายกว่า และสามารถหารายได้จากการขายเวลาโฆษณา จากปัจจุบันมูลค่าโฆษณาผ่านฟรีทีวีตกปีละ 60,000 ล้านบาท ทั้งนี้หากสถานีโทรทัศน์ดาวเทียมทำได้เต็มรูปแบบ จะมีโฆษณาสูงถึงแสนล้านบาททั้ง in bound และ out bound

ที่ผ่านมารูปแบบสื่อสารการตลาดในประเทศไทยมีอยู่ 2 แบบ คือ การสื่อสารผ่านสื่อ หรือที่เรียกว่า Above the line กับการสื่อสารไม่ผ่านสื่อ หรือ Below the line เช่น การจัดกิจกรรมการตลาด เนื่องจากราคาค่าโฆษณาที่สูงขึ้นบวกกับข้อกำหนด กฎ กติกา ข้อห้ามต่างๆ ที่ห้ามโฆษณาผ่านสื่อ ทำให้หลายค่ายหันมาทุ่มเม็ดเงินไปกับการทำกิจกรรมการตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายแทน ทำให้สัดส่วนการใช้เงินในช่วงที่ผ่านมาขยับมาที่ Below the line เป็นตัวเลขที่มากขึ้น เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดีกว่า อีกทั้งยังสามารถสร้างยอดขายได้ในเวลาเดียวกัน แต่เมื่อโทรทัศน์ดาวเทียมเข้ามามีบทบาทแล้ว บริษัทฯ เชื่อว่าสัดส่วนการใช้สื่อที่เป็น Above the line จะหันกลับมาได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นแทน เนื่องจากมีราคาถูกกว่ากันมาก อีกทั้งเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้น ทำให้เจ้าของสินค้าสามารถยิงโฆษณาไปยังพื้นที่ที่ต้องการได้ เพื่อเพิ่มยอดขายในพื้นที่ที่เป็นรองคู่แข่ง และจะทำให้แนวรบในเขตต่างจังหวัดร้อนแรงขึ้น เพราะสามารถทำทั้งกิจกรรมการตลาดในพื้นที่และการยิงโฆษณาแบบเจาะจงในพื้นที่นั้นๆ ได้โดยตรง

4.3.1.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัทฯ ได้ร่วมเป็นพันธมิตรกับผู้ประกอบการจานดาวเทียมชั้นนำ เพื่อขยายช่องทางการรับชมให้ถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยพยายามลดข้อจำกัดในเรื่องการเข้าถึงสัญญาณการรับชม ขณะเดียวกันบริษัทฯ มีนโยบายที่จะเปิดช่องรายการเพิ่มเติมในอนาคต เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภคในยุคโลกาภิวัตน์ ทั้งนี้ มีการคัดสรรบุคลากรทั้งเบื้องหน้าและเบื้องหลังที่มีศักยภาพ มีความเชี่ยวชาญ และเป็นที่ยอมรับของกลุ่มเป้าหมาย โดยในส่วนของบุคลากรเบื้องหน้า มุ่งเน้น

ที่ศิลปิน นักแสดง ในสังกัดของกลุ่มอาร์เอส และอีกส่วนหนึ่งได้มาจากการ casting นักแสดง และศิลปินอิสระ สำหรับทีมงานผลิตนั้น ในส่วนของการสร้างสรรค์รูปแบบงานและการควบคุมการผลิต เป็นการจัดการโดยทีมงานของบริษัทฯ ส่วนของการดำเนินการผลิตอยู่ในรูปแบบของพนักงานภายในส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งเป็นการจ้างผลิต

4.3.1.2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.3.2 ธุรกิจสื่อวิทยุ

บริษัทดำเนินธุรกิจผ่านระบบคลื่นความถี่ระบบ F.M. 93.0 MHz ภายใต้แบรนด์ Cool 93 Fahrenheit และ F.M. 88.5 สบายดี เรดิโอ

4.3.2.1 สถานีวิทยุ Cool 93 Fahrenheit F.M. 93.0 MHz.

4.3.2.1.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท สกาย-ไฮ เน็ตเวิร์ค จำกัด ดำเนินการผลิตรายการวิทยุเพื่อธุรกิจสื่อวิทยุ ทั้งสิ้น 1 รายการ โดยออกอากาศผ่านคลื่นความถี่ระบบ F.M. จำนวน 1 คลื่น ได้แก่ คลื่น F.M. 93.0 MHz โดยเน้นการหารายได้จากการขายเวลาโฆษณา และการผลิต Event โดยมีกลุ่มเป้าหมาย และรูปแบบรายการ ดังนี้

สถานีวิทยุ	F.M. 93.0 MHz. COOL 93 Fahrenheit ☐ ☐
ผู้ให้สัมปทานคลื่นวิทยุ	สถานีวิทยุเสียงจากทหารเรือ
วันและเวลาออกอากาศ	24 ชั่วโมง
สัญญาณส่งคลื่นวิทยุครอบคลุมพื้นที่	กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล
คอนเทนต์รายการ	Eco Evolution
กลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย	นักศึกษา คนทำงาน ☐ อายุ 20-34 ปี

COOL93 Fahrenheit ดำเนินตามนโยบายของบริษัทฯ ในการประกอบกิจการวิทยุเชิงพาณิชย์เต็มรูปแบบ โดยยังคงเน้นรักษาความนิยมของสถานีไว้ และขยายฐานผู้ฟังให้กว้างขึ้น จนทำให้ในปัจจุบัน COOL93 Fahrenheit ยังคงรักษาฐานผู้ฟังที่ชัดเจน และความนิยมในการรับฟัง

ไว้ได้ จนสามารถครองความนิยมในอันดับสูงของกลุ่มเป้าหมายจากการสำรวจ ของ Nielsen Media Research ส่งผลให้ลูกค้าบริษัทโฆษณา และบริษัทเจ้าของสินค้า ยังคงความมั่นใจในการใช้สื่อโฆษณาของบริษัทต่อไป

รูปแบบของรายการวิทยุ

F.M. 93.0 MHz. COOL93 Fahrenheit

จันทร์ – ศุกร์	PJ
06.00 - 09.00 น.	ดนุ สิงห์เสนี
09.00 - 12.00 น.	พิพัฒน์ วิทยาปัญญานนท์
12.30 - 15.00 น.	วงศ์พร วิชัยดิษฐ์
15.00 - 18.00 น.	ฉัตรชัย เจริญชุมชนะ
20.30 - 23.00 น.	กัญดา ศรีธรรมนุญปัทมภ์
23.00 - 02.00 น.	รังรอง วัฒนธรร
เสาร์ - อาทิตย์	
02.00 - 06.00 น.	SWEEP MUSIC

COOL93 Fahrenheit คลื่นที่นำเสนอเพลงไทยสากลในแนว EASY LISTENING ที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มผู้ฟังสูงสุดและเป็นรายการวิทยุคลื่นแรกที่สร้างปรากฏการณ์การนำเสนอเพลงเพราะต่อเนื่องมากที่สุด 50 นาที “50 MINUTES MUSIC LONG PLAY” โดยทุกชุดเพลงเพราะได้ผ่านการคัดสรรจากผลสำรวจความนิยมของผู้ฟังอย่างแท้จริง พร้อมด้วยทีมพีเจมืออาชีพที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนฟัง และการจัดกิจกรรมที่ตอบสนองไลฟ์สไตล์และเปิดโลกทัศน์ของกลุ่มคนทำงานรุ่นใหม่อย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ COOL93 Fahrenheit เป็นคลื่นอันดับ 1 บนหน้าปัดวิทยุของคนทำงานอย่างเป็นเอกฉันท์จากการสำรวจของ Nielsen Media Research ด้วยกลยุทธ์การตลาดที่ไม่หยุดนิ่ง

ด้วยเหตุนี้ COOL93 Fahrenheit จึงเป็นรายการวิทยุยอดนิยมจากการสำรวจความนิยมบนหน้าปัด ของ Nielsen Media Research และได้รับความนิยมเป็นอันดับ 1 ต่อเนื่องยาวนานกว่า 10 ปี ตั้งแต่ปี 2545 จนกระทั่งปัจจุบันนี้ (ข้อมูลเดือนธันวาคม 2555) ในกลุ่มรายการวิทยุประเภท Easy listening ของกลุ่มคนทำงาน (20 – 34 ปี)

4.3.2.1.2 การตลาดและการแข่งขัน

4.3.2.1.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

1) กลยุทธ์นโยบายความคุ้มค่า (Value for money)

ในปี 2555 บริษัทฯยังคงใช้กลยุทธ์ด้านความคุ้มค่า เพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับงบประมาณที่ลูกค้ามีอยู่เพื่อการโฆษณา ในลักษณะของการขายแบบแพ็คเกจ คือ การขายเวลา loose spot ร่วมกับการจัด Activity In Program และ Event Marketing ซึ่งมีผลต่อการส่งเสริมการขายอย่างเป็นรูปธรรมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

2) กลยุทธ์การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

จากสภาวะการแข่งขันอย่างเข้มข้นของธุรกิจวิทยุ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างของรายการให้เกิดขึ้น เพื่อเสริมสร้างมูลค่าเพิ่มทั้งต่อคลื่นวิทยุและต่อลูกค้าและสินค้าที่ร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ดังนั้นการขายเวลาโฆษณาอย่างเดียวนั้นไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และต่อการสร้างแบรนด์ของบริษัทฯ และคลื่น ด้วยเหตุนี้ทางบริษัทฯ จึงมีการปรับปรุงกลยุทธ์การดำเนินการให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยมีกลยุทธ์การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Synergy) กับพันธมิตรในด้านต่างๆ โดยการเข้าร่วมเป็น Media Partner ให้กับกิจกรรมหรือคอนเสิร์ตที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน รวมถึงการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยมีกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ทำร่วมกันระหว่างรายการและผู้ฟัง

กิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งหมดนี้ บริษัทฯจะเน้นกิจกรรมที่มีคุณภาพที่สามารถให้สาระและบันเทิงกับผู้ร่วมกิจกรรมและในขณะเดียวกันยังสามารถตอบสนองนโยบายการตลาดของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความชัดเจนและตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้จากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้แล้วบริษัทฯ ยังใช้ศักยภาพของฝ่ายโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เพื่อเผยแพร่กิจกรรมของรายการวิทยุในสังกัด และกิจกรรมของลูกค้าให้เป็นที่ยอมรับและรู้จักอย่างแพร่หลาย ทั้งในรูปแบบข่าวประชาสัมพันธ์และการโฆษณาในสื่ออื่นๆ เช่น รายการโทรทัศน์, นิตยสาร, สื่อกลางแจ้ง, สื่อเคลื่อนที่ ฯลฯ อีกด้วย

3) กลยุทธ์การให้บริการวางแผนโฆษณา

บุคลากรของบริษัทฯ เป็นผู้ที่อยู่ในสายงานวิทยุมาเป็นเวลานาน มีความรู้และความเข้าใจในธุรกิจสื่อวิทยุเป็นอย่างดี สามารถให้คำปรึกษากับลูกค้าในการวางแผนการบริหารสื่อให้มีคุณภาพมากที่สุด และการเลือกซื้อเวลาหรือแพ็คเกจโฆษณาที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าและกลุ่มผู้ฟังรายการ บริษัทฯ มีการวางแผนโฆษณาโดยสร้างสรรค์กิจกรรมพิเศษเฉพาะกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและข้อจำกัดของสินค้าแต่ละประเภท ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการเป็นคู่ค้าร่วมกับผลิตภัณฑ์ในการวางแผนโฆษณาเช่นนี้กับสินค้าทุกรายที่สนับสนุนรายการ เพื่อสร้างแรงจูงใจและเกิดความคุ้มค่าสูงสุดในการเลือกใช้บริการสื่อของบริษัทฯ

ข. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- บริษัทโฆษณา (Agency)
- บริษัทเจ้าของสินค้า (Direct Customer)

2) กลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย

93.0 MHz COOL93 FAHRENHEIT: กลุ่มนักศึกษาและคนทำงานทั้งชายและหญิง
อายุระหว่าง 18-35 ปี

4.3.2.1.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ก. ผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการสถานีวิทยุที่ดำเนินรายการเพลงไทยสากลเป็นหลัก และมีกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายใกล้เคียงกันมีอยู่ 3 รายการดังแสดงในตารางด้านล่าง

สถานีวิทยุ	วัยรุ่น 10-18 ปี	นักศึกษา 15-25 ปี	วัยทำงาน 18-35ปี	ผู้ใหญ่ 25-45 ปี
F.M. 89.0 Chill FM			คู่แข่ง	
F.M. 93.0 Cool93		สกาย-ไฮเนตเวิร์ค	สกาย-ไฮเนตเวิร์ค	สกาย-ไฮเนตเวิร์ค
F.M. 103.5 FM ONE			คู่แข่ง	คู่แข่ง
F.M. 106.5 Green Wave			คู่แข่ง	คู่แข่ง

ข. แนวโน้มภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันของธุรกิจสื่อวิทยุยังคงมีอยู่สูงเนื่องจากงบประมาณโฆษณาที่มีจำกัด ทำให้ลูกค้าจะเลือกซื้อเวลาโฆษณาจากรายการวิทยุที่ได้รับความนิยมสูงเป็นปัจจัยหลัก แต่ในขณะเดียวกัน กลยุทธ์ด้านราคานี้ก็มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อโฆษณาสูง เนื่องด้วยจะทำให้ลูกค้าสามารถได้เวลาโฆษณามากขึ้น หรือ ได้รูปแบบโฆษณาที่หลากหลายทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์การขายของแต่ละบริษัทที่จะจูงใจให้ลูกค้าเห็นว่าคุ้มค่ากับเงินที่เข้าไปสูงที่สุด

4.3.2.1.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. นักจัดรายการวิทยุ (พีเจ) และบุคลากรฝ่ายผลิตและสร้างสรรค์

บริษัทฯ ได้สร้างนวัตกรรมใหม่ของวงการวิทยุโดยการใช้กลยุทธ์การตลาดแบบใหม่ “ PJ MARKETING” จากการประสบความสำเร็จในการผลิตรายการวิทยุของคลื่น COOL93 Fahrenheit และคลื่นอื่นๆ ในเครือบริษัท ที่มีการเปลี่ยนแปลงวิธีการจัดรายการจากเดิมจาก DJ เข้าสู่ยุคของ PJ (Program Jockey) ที่นักจัดรายการวิทยุแต่ละคนจะต้องเพิ่มศักยภาพของตนเองให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะจะต้องมีเรื่องของความรู้เบื้องต้นทางการตลาด และรู้จักการใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งนักจัดรายการในยุค PJ MARKETING จะเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการสร้างความนิยมให้แก่สถานี ต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการโต้ตอบกับผู้ฟังและมีความรู้เกี่ยวกับเพลงและหลักการทางการตลาดเบื้องต้นเป็นอย่างดี อีกทั้งยังต้องผ่านการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยี เพื่อสามารถใช้เครื่องมือและ Software ทันสมัยได้อย่างคล่องตัว สามารถดำเนินรายการตามรูปแบบของรายการที่วางไว้ให้สอดคล้องกับรสนิยมของกลุ่มฟังเป้าหมาย และปัจจุบันนักจัดรายการของบริษัทฯ ยังต้องเป็นผู้มีทักษะในการเป็นผู้ดำเนินรายการภาคสนามในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อรองรับงานกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายอีกทางหนึ่งด้วย

ข. ระบบการออกอากาศ

บริษัทฯ ได้เลือกใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการควบคุมการออกอากาศแบบอัตโนมัติซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เป็นมาตรฐานสากล และมีการอัปเดตซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง เพื่อความทันสมัย และคุณภาพในการออกอากาศมากที่สุด

4.3.2.1.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

4.3.2.2 สถานีวิทยุ สบายดี RADIO F.M.88.5 MHz.

4.3.2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ค่ายเพลง อาร์ สยาม ดำเนินการผลิตรายการวิทยุเพื่อเป็นธุรกิจหลักในการโปรโมท Content ของค่าย ควบคู่ไปกับธุรกิจสื่อวิทยุ ทั้งสิ้น 1 รายการ โดยออกอากาศผ่านคลื่นความถี่ ระบบ F.M. จำนวน 1 คลื่น ได้แก่ คลื่น F.M. 88.5 MHz โดยเน้นการหารายได้จากการขายเวลาโฆษณา และการผลิต Event โดยมีกลุ่มเป้าหมาย และรูปแบบรายการ ดังนี้

สถานีวิทยุ	F.M. 88.5 MHz. สบายดี RADIO ☐
ผู้ให้สัมปทานคลื่นวิทยุ	สถานีวิทยุเสียงจากทหารเรือ
วันและเวลาออกอากาศ	24 ชั่วโมง
สัญญาณส่งคลื่นวิทยุครอบคลุมพื้นที่	กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล
คอนเซ็ปต์รายการ	เพลงไทยหลากหลายสไตล์ ฟังสบายทั้งครอบครัว
กลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย	นักศึกษา คนทำงาน อายุ 15-45 ปี

สบายดี RADIO F.M.88.5 ดำเนินตามนโยบายของบริษัทฯ ในการประกอบกิจการวิทยุ เพื่อธุรกิจหลักในการโปรโมท Content ของค่าย ควบคู่ไปกับธุรกิจสื่อวิทยุ โดยเน้นรักษาความนิยมของสถานีไว้ และขยายฐานผู้ฟังให้กว้างมากขึ้น ใช้ระยะเวลาในการฟังนานขึ้น จนทำให้ในปัจจุบัน สบายดี RADIO เป็นสถานีวิทยุที่ครองใจ และสามารถครองความนิยมในระดับสูงของกลุ่มเป้าหมายจากการสำรวจ ของ AGB

Nielsen Media Research ส่งผลให้ลูกค้าบริษัทโฆษณา และบริษัทเจ้าของสินค้า ยังคงความมั่นใจในการใช้สื่อโฆษณาของบริษัทมาอย่างต่อเนื่อง

รูปแบบของรายการวิทยุ

F.M. 88.5 MHz. สบายดี RADIO

จันทร์ – ศุกร์	PJ
05.00 – 07.00	เนย์เน่
08.00 – 11.00	บุหงา ส่ำหรี
11.00 – 14.00	กอล์ฟพี ญัฐมา
14.00 – 17.00	หนู่ม ไชโย

จันทร์ – ศุกร์	PJ
17.00 – 20.30	จีอบีจี + เก่งกี
20.30 – 23.00	ดัม + กวาง
23.00 – 01.00	เจนนี
01.00 – 03.00	ไพศาล แก้ววิเศษ
03.00 – 05.00	ทัช

เสาร์ – อาทิตย์	PJ
05.00 – 07.00	บุหงา ส่ำหรี
09.00 – 11.00	แนท เอวิตรา
11.00 – 14.00	โจ้ เฉลิมศักดิ์ / หนู่ม ไชโย
14.00 – 17.00	ต้อง / อู๋
17.00 – 20.00	เอกพล ชัยวัฒน์
20.00 – 23.00	อ้อย กะท้อน / ปิง พริตตี้
23.00 – 02.00	น้องลูกซ์ / นุชซ่า
02.00 – 05.00	โอสีฟ

สบายดี RADIO F.M.88.5 คลื่นที่นำเสนอเพลงไทยหลากหลายสไตล์ ทั้งเพลงลูกทุ่ง ลูกทุ่งเพื่อชีวิต ลูกทุ่งสำเนียงใต้ สำเนียงเหนือ และสำเนียงใหม่ เพลงแนวอีสาน หมอลำ เพลงสตริงย้อนยุค รวมไปถึงลูกทุ่งป๊อป เพื่อให้ฟังสบาย ถูกใจกันทุกคนทุกครอบครัว เป็นสถานีที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มผู้ฟังอย่างต่อเนื่องและมั่นคง เป็นรายการวิทยุที่สร้างให้คนฟังทุกคนอารมณ์ดี ดังคำกล่าวที่ว่า “สบายดี RADIO สถานีวิทยุทางเลือกใหม่ ที่จะทำให้ทุกครอบครัวสบายดี มีรอยยิ้ม” โดยทุกบาทเพลงเพราะได้ผ่านการคัดสรร รวมทั้งดีดชาร์ต มียอด TOP ดาวนโหลด ทั้งสิ้น และยังเสิร์ฟสาระดีๆ เพื่อให้ทุกคนอารมณ์ดี มีความสุขกายสบายดีตลอดเวลา พร้อมด้วยทีมดีเจมืออาชีพที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มคนฟัง ซึ่งส่วนหนึ่งแผนรายการจะคั่นหน้าคั่นตาจาก สบายดี TV อยู่แล้ว นอกจากนี้ยังมีการจัดกิจกรรมที่ตอบสนอง โลกโซเชียล สร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มแฟนคลับเก่า ขยายกลุ่มแฟนคลับใหม่อย่างต่อเนื่องใกล้ชิดตลอดเวลา ส่งผลให้ สบายดี RADIO F.M.88.5 ได้รับความรักและการยอมรับ และผู้ฟังมี Royalty มาโดยตลอด

ด้วยเหตุนี้ สบายดี RADIO F.M.88.5 จึงเป็นรายการวิทยุยอดนิยมจากการสำรวจความนิยมบนหน้าปัด ของ AGB Nielsen Media Research และได้รับความนิยมในอันดับต้นๆ ตั้งแต่เปิดสถานีมาเมื่อ เดือนกรกฎาคม ปี 2554 จนกระทั่งปัจจุบัน ในกลุ่มรายการวิทยุระดับ นักศึกษา กลุ่มคนทำงาน (15 – 45ปี)

4.3.2.2.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

4.3.2.2.2.1 การตลาด

ก. กลยุทธ์การตลาดและการแข่งขัน

1) กลยุทธ์นโยบายความคุ้มค่า (Value for money)

ในปี 2555 บริษัทฯยังคงใช้กลยุทธ์ด้านความคุ้มค่า เพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับงบประมาณที่ลูกค้ามีอยู่เพื่อการโฆษณา ในลักษณะของการขายแบบแพ็คเกจ คือ การขายเวลา loose spot ร่วมกับการจัด Activity In Program และ Event Marketing ซึ่งมีผลต่อการส่งเสริมการขายอย่างเป็นรูปธรรมและคุ้มค่าต่อการลงทุน

2) กลยุทธ์การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

จากสภาวะการแข่งขันอย่างเข้มข้นของธุรกิจวิทยุ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างของรายการให้เกิดขึ้น เพื่อเสริมสร้างมูลค่าเพิ่มทั้งต่อคลื่นวิทยุและต่อลูกค้าและสินค้าที่ร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ ดังนั้นการขายเวลาโฆษณาอย่างเดียวไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และต่อการสร้างแบรนด์ของบริษัทฯ และคลื่น ด้วยเหตุนี้ทางบริษัทฯ จึงมีการปรับปรุงกลยุทธ์การดำเนินการให้ความสำคัญกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยมีกลยุทธ์การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ (Synergy) กับพันธมิตรในด้านต่างๆ โดยการเข้าร่วมเป็น Media Partner ให้กับกิจกรรมหรือคอนเสิร์ตที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน รวมถึงการเพิ่มมูลค่าของสินค้าโดยมีกิจกรรมส่งเสริมการขายที่ทำร่วมกันระหว่างรายการและผู้ฟัง

กิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งหมดนี้ บริษัทฯจะเน้นกิจกรรมที่มีคุณภาพที่สามารถให้สาระและบันเทิงกับผู้ร่วมกิจกรรมและในขณะเดียวกันยังสามารถตอบสนองนโยบายการตลาดของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีความชัดเจนและตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถสร้างรายได้จากการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้แล้วบริษัทฯ ยังใช้ศักยภาพของฝ่ายโฆษณาและประชาสัมพันธ์ของค่าย อาร์สยาม รวมไปถึง บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) เพื่อเผยแพร่กิจกรรมของรายการวิทยุ และ

กิจกรรมของลูกค้าให้เป็นที่ยอมรับและรู้จักอย่างแพร่หลาย ทั้งในรูปแบบข่าวประชาสัมพันธ์และการโฆษณาในสื่ออื่นๆ เช่น รายการโทรทัศน์, นิตยสาร, สื่อกลางแจ้ง, สื่อเคลื่อนที่ ฯลฯ อีกด้วย

3) กลยุทธ์การให้บริการวางแผนโฆษณา

บุคลากรของบริษัทฯ มีความมุ่งมั่น มีความรู้และความเข้าใจในธุรกิจสื่อวิทยุเป็นอย่างดี สามารถให้คำปรึกษากับลูกค้าในการวางแผนการบริหารสื่อให้มีคุณภาพมากที่สุด และการเลือกซื้อเวลาหรือแพ็คเกจโฆษณาที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าและกลุ่มผู้ฟังรายการ บริษัทฯ มีการวางแผนโฆษณาโดยสร้างสรรค์กิจกรรมพิเศษเฉพาะกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและข้อจำกัดของสินค้าแต่ละประเภท ซึ่งบริษัทฯ ได้ใช้นโยบายการเป็นคู่ค้าร่วมกับผลิตภัณฑ์ในการวางแผนโฆษณาเช่นนี้กับสินค้าทุกรายที่สนับสนุนรายการ เพื่อสร้างแรงจูงใจและเกิดความคุ้มค่าสูงสุดในการเลือกใช้บริการสื่อของบริษัทฯ

ข. ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- บริษัทโฆษณา (Agency)
- บริษัทเจ้าของสินค้า (Direct Customer)

2) กลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย

สบายดี RADIO F.M.883.5 : กลุ่มนักศึกษาและคนทำงานทั้งชายและหญิง
อายุระหว่าง 15 – 45 ปี

4.3.2.2.2 ภาวะการแข่งขัน

ก. ผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการสถานีวิทยุที่ดำเนินรายการเพลงไทยลูกทุ่งเป็นหลัก และมีกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายใกล้เคียงกันมีอยู่ 3 รายการดังแสดงในตารางด้านล่าง

สถานีวิทยุ	วัยรุ่น 10-18 ปี	นักศึกษา 15-25 ปี	วัยทำงาน 18-35ปี	ผู้ใหญ่ 25-45 ปี
F.M. 88.5 สบายดี RADIO	อาร์สยาม	อาร์สยาม	อาร์สยาม	อาร์สยาม
F.M. 95 ลูกทุ่งมหานคร		คู่แข่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง
F.M. 90 แสบลูกทุ่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง
F.M. 94.5 คลื่นสนุกสุนิยาม	คู่แข่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง	คู่แข่ง

ข. แนวโน้มภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันของธุรกิจสื่อวิทยุยังคงมีอยู่สูงเนื่องจากงบประมาณโฆษณาที่มีจำกัด ทำให้ลูกค้าจะเลือกซื้อเวลาโฆษณาจากรายการวิทยุที่ได้รับความนิยมสูงเป็นปัจจัยหลัก แต่ในขณะเดียวกัน กลยุทธ์ด้านราคานี้ก็มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อโฆษณาสูง เนื่องด้วยจะทำให้ลูกค้าสามารถได้เวลาโฆษณามากขึ้น หรือ ได้รูปแบบโฆษณาที่หลากหลายทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกลยุทธ์การขายของแต่ละบริษัทที่จะจูงใจให้ลูกค้าเห็นว่าคุ้มค่ากับเงินที่เสียไปมากที่สุด

4.3.2.2.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ก. นักจัดรายการวิทยุ (ดีเจ) และบุคลากรฝ่ายผลิตและสร้างสรรค์

บริษัทฯ ได้ใช้กลยุทธ์การตลาดแบบที่สอดคล้องกับ Target โดยใช้ “DJ MARKETING” โดยนักจัดรายการวิทยุแต่ละคนจะต้องเพิ่มศักยภาพของตนเองให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะจะต้องมีเรื่องของความรู้เบื้องต้นทางการตลาด และรู้จักการใช้เทคโนโลยีให้เกิดประโยชน์สูงสุด รู้จักกระแสเพลงในตลาด ซึ่งนักจัดรายการ จะเป็นผู้มีส่วนสำคัญในการสร้างความนิยมให้แก่สถานี และต้องเป็นบุคคลที่มีความสามารถในการโต้ตอบกับผู้ฟังและมีความรู้เกี่ยวกับเพลงและหลักการทางการตลาดในเบื้องต้นเป็นอย่างดี อีกทั้งยังต้องผ่านการฝึกอบรม พัฒนาความรู้ด้านเทคโนโลยี เพื่อสามารถใช้เครื่องมือและ Software ทันสมัยได้อย่างคล่องตัว สามารถดำเนินรายการตามรูปแบบของรายการที่วางไว้ให้สอดคล้องกับรสนิยมของกลุ่มฟังเป้าหมาย และปัจจุบันนักจัดรายการของบริษัทฯ ยังต้องเป็นผู้มีทักษะในการเป็นผู้ดำเนินรายการภาคสนามในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อรองรับงานกิจกรรมพิเศษเพื่อส่งเสริมการขายอีกทางหนึ่งด้วย

ข. ระบบการออกอากาศ

บริษัทฯ ได้เลือกใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการควบคุมการออกอากาศแบบอัตโนมัติซึ่งเป็นเทคโนโลยีที่เป็นมาตรฐานสากล และมีการอัปเดตซอฟต์แวร์อย่างต่อเนื่อง เพื่อความทันสมัย และคุณภาพในการออกอากาศมากที่สุด

4.3.2.2.4 ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

ทรัพย์สินหลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และบริษัทย่อย (กลุ่มอาร์เอส) แสดงรายละเอียด ดังต่อไปนี้

5.1 ที่ดิน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ทำการเช่าที่ดินเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจจากบริษัท เซซุซุโชติ ศักดิ์ จำกัด โดยมีรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อเรื่อง รายการระหว่างกัน นอกจากนี้ ในปี 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ทำการเช่าที่ดินจากบุคคลอื่นนอกกลุ่มดังรายละเอียดต่อไปนี้

ที่ตั้ง	ผู้เช่า	อายุสัญญา	ค่าเช่า / เดือน (บาท)
1. เลขที่ 431/2-5 ซอยลาดพร้าว 15 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม.	บมจ. อาร์เอส	3 ปี (สิ้นสุดสัญญาเดือนกรกฎาคม 2557)	230,000
2. เลขที่ 48/18 ซอยลาดพร้าว 15 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม.	บจ. โพเอมา*	8 ปี 3 เดือน (สิ้นสุดสัญญาเดือนสิงหาคม 2556)	40,000 – 45,000

5.2 อาคารสำนักงาน

สำหรับอาคารสำนักงานเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจของกลุ่มอาร์เอส มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ที่ตั้ง	ผู้ถือกรรมสิทธิ์	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชี ปี 2555 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. อาคารเลขที่ 431/2-5 ซอยลาดพร้าว 15 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม.	บมจ. อาร์เอส	เจ้าของ	0.14	ไม่มี
2. อาคาร เลขที่ 48/18 ซอยลาดพร้าว 15 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กทม.	บจ. โพเอมา *	เจ้าของ	0.46	ไม่มี

หมายเหตุ * ปัจจุบันให้ บริษัท ดาราเดลี จำกัด เช่าช่วงต่อในราคาเหมารวมเช่าที่ดินและอาคาร 100,000 บาท/เดือน

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ทำการเช่าอาคารสำนักงานเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจจากบริษัท เซเชอร์ซิตีส์ จำกัด โดยมีรายละเอียดแสดงไว้ในหัวข้อเรื่อง รายการระหว่างกัน นอกจากนี้ บริษัทย่อยได้เช่าอาคารสำนักงานจากบุคคลอื่นนอกกลุ่มดังรายละเอียดต่อไปนี้

ที่ตั้ง	ผู้เช่า	อายุสัญญา	ค่าเช่า/ค่าบริการต่อเดือน (บาท)
1. เลขที่ 88/69 ซอยแสงเพชร ถนนงามวงศ์วาน ตำบลบางเขต อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี	บจ. เลเซอร์เฟส เรคคอร์ดส	3 ปี (สิ้นสุดสัญญาเดือนกรกฎาคม 2558)	35,000

5.3 อุปกรณ์

อุปกรณ์หลักที่ใช้ในการประกอบธุรกิจของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย มีดังนี้

บริษัท	อุปกรณ์และเครื่องจักร	ลักษณะกรรมสิทธิ์	มูลค่าตามบัญชีปี 2555 (ล้านบาท)	ภาระผูกพัน
1. บมจ. อาร์เอส	อุปกรณ์ห้องบันทึกเสียงและ อุปกรณ์ศูนย์ถ่ายทอด	เจ้าของ	49.30	ไม่มี
2. บจ. จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย	อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	เจ้าของ	0.36	ไม่มี
3. บจ. สกาย-ไฮ เน็ตเวิร์ค	อุปกรณ์ห้องบันทึกเสียง	เจ้าของ	0.70	ไม่มี
4. บจ. อาร์เอส อินสไตรมีเดีย	จอแอลซีดี เครื่องเล่นดีวีดีและอื่นๆ	เจ้าของ	0.05	ไม่มี
5. บจ. อาร์เอส อินเตอร์เนชั่นแนล บรอดคาสต์ติ้ง แอนด์ สपोर्ट्स แมนเนจเม้นท์	อุปกรณ์ศูนย์ถ่ายทอด	เจ้าของ	9.77	ไม่มี
6. บจ. ย้าย	อุปกรณ์ศูนย์ถ่ายทอด	เจ้าของ	4.24	ไม่มี

5.4 คลังสินค้า

คลังสินค้าของบริษัทฯ และ บริษัทย่อย มีดังนี้

ที่ตั้ง	ผู้เช่า	อายุสัญญา	ค่าเช่า/ค่าบริการ ต่อเดือน (บาท)
1. เลขที่ 9/102 ถนน พหลโยธิน ตำบลคลองหนึ่ง อำเภอคลองหลวง จังหวัด ปทุมธานี	บมจ. อาร์เอส	1 ปี (สิ้นสุดสัญญาเดือน มกราคม 2556)	190,000
2. อาคาร B9 เลขที่ 9/26 ถนนพหลโยธิน ตำบล คลองหนึ่ง อำเภอคลอง หลวง จังหวัดปทุมธานี	บจ. เค.มาสเตอร์	1 ปี (สิ้นสุดสัญญาเดือน กันยายน 2556)	100,000

5.5 สัมปทานและสัญญาเช่าวิทยุ

บริษัทฯ และบริษัทย่อยแห่งหนึ่งได้ทำสัญญาเช่าสถานีวิทยุจากหน่วยงานราชการและบริษัท
ภายนอก ตามรายละเอียดดังนี้

สถานี	เจ้าของสถานี	ช่วงเวลาตามสัญญาเช่า
1. F.M. 93.0 MHz	สถานีวิทยุเสียงจากทหารเรือวังนันทอุทยาน	1 มกราคม 55 – 31 ธันวาคม 56
2. F.M. 88.0 MHz	สถานีวิทยุเสียงจากทหารเรือ 11 เชียงใหม่	1 มกราคม 55 – 31 ธันวาคม 56
3. F.M. 88.5 MHz	สถานีวิทยุเสียงจากทหารเรือวังนันทอุทยาน	1 กรกฎาคม 55 – 31 ธันวาคม 56

5.6 สัญญาเช่าโทรทัศน์

ปี 2555 บริษัทฯ ได้เช่าเวลากับสถานีโทรทัศน์และบริษัทภายนอกเพื่อออกอากาศรายการ
โทรทัศน์ ตามรายละเอียดดังนี้

สถานี	เจ้าของสถานี
1. สถานีโทรทัศน์ช่อง 5	สถานีวิทยุโทรทัศน์กองทัพบก
2. สถานีโทรทัศน์ช่อง 7	บจ. กรุงเทพโทรทัศน์และวิทยุ
3. สถานีโทรทัศน์ผ่านดาวเทียม	บมจ. ไทยคม

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ ทำสัญญาเช่ากับสถานีโทรทัศน์ โดยมีหนังสือค่าประกัน (L/G) ออกโดยธนาคารพาณิชย์ รวมเป็นจำนวน 8.54 ล้านบาท

5.7 สัมปทานสื่อในธุรกิจโมเดิร์นเทรด

บริษัทในเครือแห่งหนึ่งได้ทำสัญญาบริการพื้นที่เพื่อการบริหารสื่อในรูปแบบต่างๆ ในโมเดิร์นเทรด กับบริษัทภายนอก โดยมีอายุสัญญา 1-3 ปี

5.8 เครื่องหมายการค้า/บริการ

บริษัทฯจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า/บริการ “RS” จำนวน 5 แบบ โดยวันที่จดทะเบียนเป็นเครื่องหมายการค้า/บริการของบริษัทฯ ได้แก่ วันที่ 29 มีนาคม 2538, 11 ตุลาคม 2547 , 10 พฤศจิกายน 2548 , 2 กุมภาพันธ์ 2550 และ 17 กันยายน 2552 โดยเครื่องหมายแต่ละแบบมีกำหนดอายุ 10 ปี นับจากวันที่จดทะเบียน ทั้งนี้เครื่องหมายการค้า/บริการทั้งหมดอายุ บริษัทฯได้ทำการต่ออายุตามที่กฎหมายกำหนด

บริษัทย่อยทุกบริษัทได้จดทะเบียนเครื่องหมายบริการแยกแต่ละบริษัท

6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญและที่มีผลกระทบด้านลบอันอาจจะมีผลกระทบต่อสินทรัพย์ของกลุ่มที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ตลอดจนข้อพิพาททางกฎหมายที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติของกลุ่ม

7. โครงสร้างเงินทุน

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัทฯ

(ก) หุ้นสามัญ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีทุนจดทะเบียนจำนวน 1,026,000,280 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 1,026,000,280 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท มีทุนชำระแล้วจำนวน 882,692,428 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 882,692,428 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท

(ข) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ

(1) ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ รุ่นที่ 2 (RS-W2)

ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ รุ่นที่ 2 (RS-W2) ได้รับอนุญาตให้เริ่มซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยได้ตั้งแต่วันที่ 14 มิถุนายน 2553 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประเภทหลักทรัพย์จดทะเบียน	ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) รุ่นที่ 2 (RS-W2)
ตลาดรอง	ตลาดหลักทรัพย์
จำนวนใบสำคัญแสดงสิทธิ	140,000,269 หน่วย
จำนวนหุ้นที่รองรับการใช้สิทธิ	140,000,269 หุ้น
ผู้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ	บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) โดยจัดสรรให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 12 พฤษภาคม 2553 และรวบรวมรายชื่อตามมาตรา 225 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 โดยวิธีปิดสมุดทะเบียนในวันที่ 13 พฤษภาคม 2553 ในอัตราส่วนหุ้นสามัญเดิม 5 หุ้น ต่อใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย โดยไม่คิดมูลค่า
สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ	ใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย มีสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของบริษัทได้ 1 หุ้น ในราคาหุ้นละ 1.90 บาท ทั้งนี้ราคาการใช้สิทธิและอัตราการใช้สิทธิอาจเปลี่ยนแปลงในภายหลัง ตามเงื่อนไขการปรับสิทธิ

ชนิดของใบสำคัญแสดงสิทธิ	ชนิดระบุชื่อผู้ถือและเปลี่ยนมือได้
อายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ	4 ปีนับจากวันที่ออก (วันที่ออกคือวันที่ 20 พฤษภาคม 2553 วันที่ครบกำหนดและวันใช้สิทธิครั้งสุดท้ายตรงกับวันที่ 19 พฤษภาคม 2557 ซึ่งใบสำคัญแสดงสิทธิจะพ้นสภาพจากการเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในวันถัดไป)
ราคาใบสำคัญแสดงสิทธิ	หน่วยละ 0 บาท (ศูนย์บาท)
การใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ	ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิสามารถใช้สิทธิได้ในวันทำการสุดท้ายของเดือนมิถุนายน และ ธันวาคมของแต่ละปี ตลอดอายุของใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยวันกำหนดการใช้สิทธิครั้งแรกคือ วันที่ 30 มิถุนายน 2554 และวันกำหนดการใช้สิทธิครั้งสุดท้าย คือ วันที่ 19 พฤษภาคม 2557

7.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้นรายใหญ่ 10 รายแรก ณ วันปิดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้น เมื่อวันที่ 28 ธันวาคม 2555 มีดังนี้

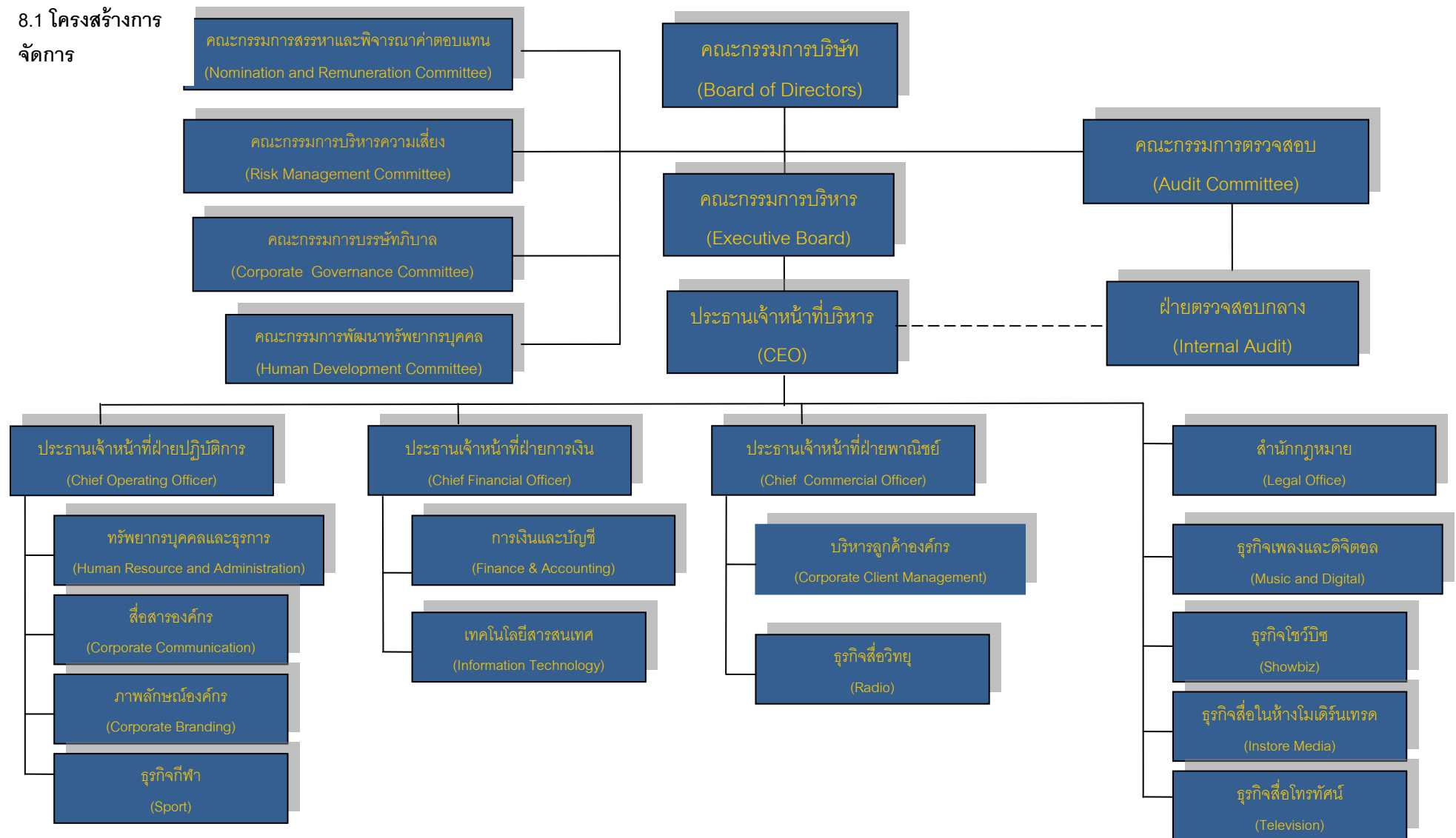
ลำดับที่	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	ร้อยละ
1	นาย สุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	270,000,000	30.588
2	นาย ไสรัตน์ วณิชวรากิจ	133,774,600	15.155
3	นาย สุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์	40,879,453	4.631
4	นาย โยธิน วณิชวรากิจ	38,619,900	4.375
5	SOMERS (U.K) LIMITED	34,410,000	3.898
6	กองทุนเปิด กรุงศรีทวีทรัพย์เพื่อการเลี้ยงชีพ	23,219,100	2.630
7	กองทุนเปิด กรุงศรี ทูน่า 3	18,773,300	2.127
8	บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)	17,700,000	2.005
9	นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์	16,150,000	1.830
10	SIX SIS LTD	15,404,240	1.745

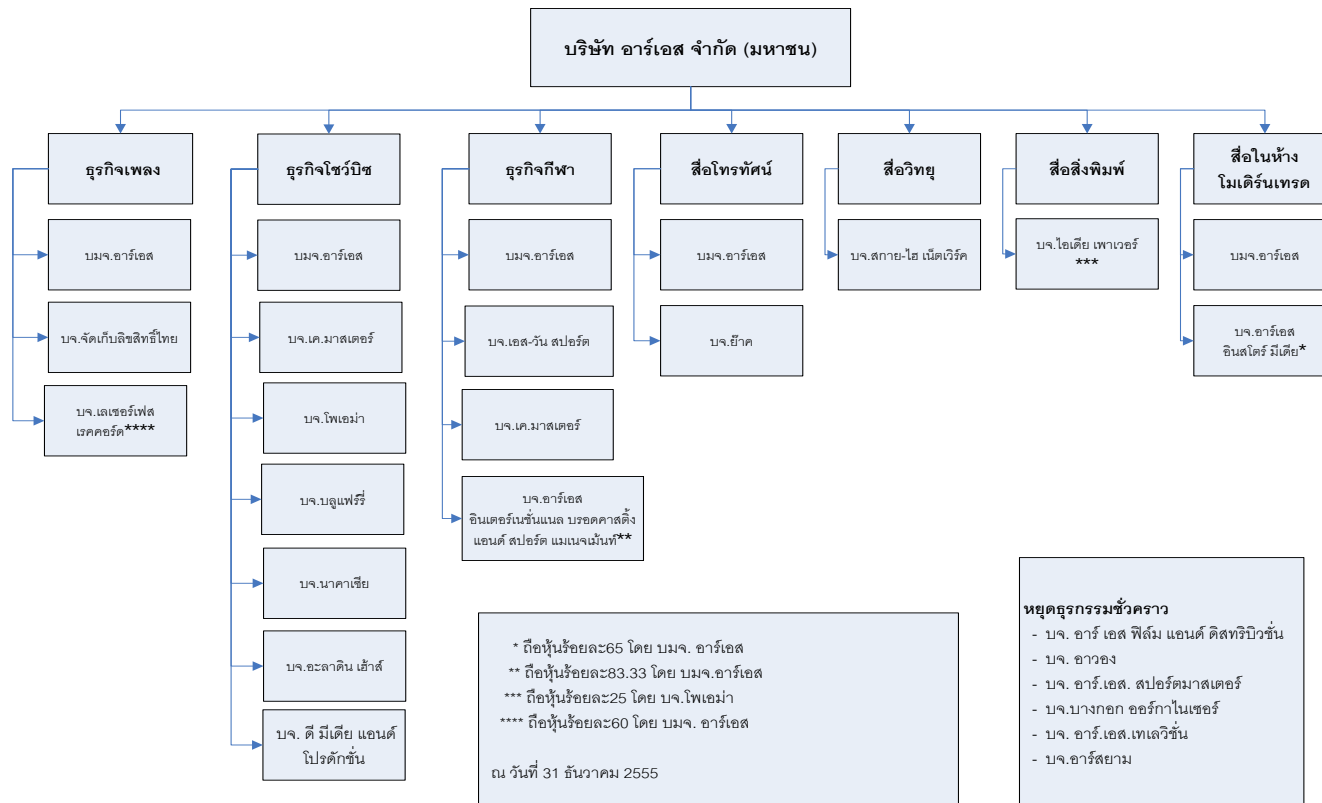
รายชื่อกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่โดยพฤตินัย มีอิทธิพลต่อการกำหนดนโยบายการจัดการหรือการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ (กลุ่มผู้ถือหุ้น หรือ ผู้ถือหุ้นที่ถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 10 และ ดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัท หรือ ส่งตัวแทนเข้ามาเป็นกรรมการบริษัท)

7.3 นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทฯ และบริษัทย่อยมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังจากหักภาษีและสำรองตามกฎหมายแล้ว ทั้งนี้ คณะกรรมการของบริษัทฯ มีอำนาจในการพิจารณาเพิกถอนไม่ดำเนินการตามนโยบายดังกล่าว หรือเปลี่ยนแปลงนโยบายดังกล่าวได้เป็นครั้งคราว โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่การดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

8. การจัดการ

8.1 โครงสร้างการ
จัดการ



หมายเหตุ : กรณีที่ไม่ใช่บริษัทย่อย 100% กลุ่มผู้ถือหุ้นหลักส่วนที่เหลือไม่ได้เป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกันของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ประกอบด้วยคณะกรรมการ และ คณะอนุกรรมการรวมทั้งหมด 7 ชุด ได้แก่ คณะกรรมการ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณา ค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และคณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

8.1.1 คณะกรรมการ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการบริษัทฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|----------------------------------|---------------------------------------|
| 1. นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ | ประธานกรรมการ |
| 2. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล | กรรมการ และ เลขานุการบริษัท |
| 3. นายดามพ์ นานา | กรรมการ |
| 4. นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ | กรรมการ |
| 5. นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ครูการ | กรรมการ |
| 6. นายโสรัตน์ วณิชวรากิจ | กรรมการ |
| 7. นายพิศิษฐ์ ดัชนีกรมย์ | กรรมการอิสระ และ ประธานกรรมการตรวจสอบ |
| 8. พลเอกไพโรจน์ พานิชสมัย | กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ |
| 9. รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล | กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ |

หมายเหตุ

ในปี 2555 ได้มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการบริษัทฯ ดังนี้

- เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์ และนายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ ได้ขอลาออกจากการเป็น กรรมการบริษัทฯ และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2555 (โดยผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนแล้ว) ได้มีมติแต่งตั้งนายโสรัตน์ วณิชวรากิจ และนายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ ครูการ เข้าเป็นกรรมการแทนกรรมการที่ลาออก

นियามกรรมการอิสระ

กรรมการอิสระ หมายถึง กรรมการจากภายนอกที่ไม่ได้มีตำแหน่งเป็นผู้บริหารหรือ พนักงานประจำของบริษัทฯ ไม่ได้เป็นกรรมการบริหาร หรือ กรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพัน บริษัทฯ และเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้บริหาร และผู้ที่เกี่ยวข้อง สามารถทำหน้าที่คุ้มครองผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน และสามารถช่วยดูแลไม่ให้เกิดรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ระหว่างบริษัทฯ กับบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีคุณสมบัติ ดังต่อไปนี้

- (1) ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 0.5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัทฯ บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งนี้ให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องด้วย

- (2) ไม่เป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน**/พนักงาน/ลูกจ้าง/ที่ปรึกษาที่ได้รับเงินเดือนประจำ/ผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน*** หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง ทั้งในปัจจุบัน และในช่วงเวลา 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (3) ไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนในลักษณะที่เป็นบิดามารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร กับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่จะได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย
- (4) ความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัทฯ แบ่งได้ ดังนี้

(ก) ลักษณะความสัมพันธ์

☐ ความสัมพันธ์ในลักษณะของการให้บริการทางวิชาชีพ

- ลักษณะความสัมพันธ์ : ผู้สอบบัญชี ผู้ให้บริการทางวิชาชีพอื่น เช่น ที่ปรึกษากฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน เป็นต้น
- ระดับนัยสำคัญที่เข้าข่ายไม่อิสระ
 - กรณีผู้สอบบัญชี : ห้ามทุกกรณี
 - กรณีเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพอื่น : มูลค่ารายการเกิน 2 ล้านบาทต่อปี

☐ ความสัมพันธ์ทางการค้า/ทางธุรกิจ (ใช้แนวทางในทำนองเดียวกับข้อกำหนดว่าด้วยการทำรายการที่เกี่ยวข้องกันของตลาดหลักทรัพย์ฯ)

- ลักษณะความสัมพันธ์ : กำหนดครอบคลุมรายการทางธุรกิจทุกประเภท ได้แก่ รายการที่เป็นธุรกรรมปกติ รายการเช่า/ให้เช่า อสังหาริมทรัพย์ รายการเกี่ยวกับสินทรัพย์/บริการ และรายการให้หรือรับความช่วยเหลือทางการเงิน
- ระดับนัยสำคัญที่เข้าข่ายไม่อิสระ : มูลค่ารายการ ≥ 20 ล้านบาท หรือ $\geq 3\%$ ของ NTA ของบริษัท แล้วแต่จำนวนใดจะต่ำกว่า ทั้งนี้ ในการพิจารณามูลค่ารายการให้รวมรายการที่เกิดขึ้นในระหว่าง 6 เดือน ก่อนวันที่มีการทำรายการในครั้งนั้นด้วย

- (ข) กรณีที่มีลักษณะความสัมพันธ์ตาม (ก) กับนิติบุคคล บุคคลที่ถือว่าเข้าข่ายไม่อิสระ ได้แก่ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ (ยกเว้นกรณีเป็นกรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ) และผู้บริหารหรือ partner ของนิติบุคคลนั้น

- (ค) กำหนดช่วงเวลาที่ยกเว้นห้ามมีความสัมพันธ์ตาม (ก) และ (ข) : ปัจจุบันและ 2 ปีก่อนได้รับการแต่งตั้ง
- (ง) ข้อยกเว้น : กรณีมีเหตุจำเป็นและสมควร ซึ่งมีได้เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบอาจมีความสัมพันธ์เกินระดับนัยสำคัญที่กำหนดในระหว่างดำรงตำแหน่งก็ได้ แต่ต้องได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทก่อน และมติที่ได้ต้องเป็นมติเป็นเอกฉันท์ นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทต้องจัดให้มีการเปิดเผยความสัมพันธ์ดังกล่าวของกรรมการรายนั้นไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์ (แบบ filing) แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) และรายงานประจำปี (แบบ 56-2) ของบริษัท และหากต่อมาบริษัทจะเสนอกรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบรายนั้น เพื่อดำรงตำแหน่งต่ออีกวาระหนึ่ง คณะกรรมการบริษัทต้องจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับความสัมพันธ์ดังกล่าวในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้นในวาระเลือกตั้งกรรมการด้วย
- (5) ไม่เป็นกรรมการที่ได้รับแต่งตั้งขึ้นเพื่อเป็นตัวแทนของกรรมการของบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัท
- (6) ไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระได้
- (7) กรรมการอิสระที่มีคุณสมบัติตามข้อ (1)-(6) อาจได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีการตัดสินใจในรูปแบบองค์คณะ (collective decision) ได้
- ทั้งนี้ ในกรณีที่กรรมการอิสระมีการดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการอิสระในบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน คณะกรรมการบริษัทจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งดังกล่าว และคำตอบแทนรวม ที่กรรมการอิสระรายนั้นได้รับในแบบ filing แบบ 56-1 และแบบ 56-2 ด้วย

หมายเหตุ

- * ผู้ที่เกี่ยวข้อง หมายถึง บุคคลตามมาตรา 258 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์
- ** กรรมการที่มีส่วนร่วมบริหารงาน หมายถึง กรรมการที่ดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหาร กรรมการที่ทำหน้าที่รับผิดชอบเยี่ยงผู้บริหาร และกรรมการที่มีอำนาจลงนามผูกพัน เว้นแต่แสดงได้ว่าเป็นการลงนามผูกพันตามรายการที่คณะกรรมการมีมติอนุมัติไว้แล้ว และเป็นการลงนามร่วมกับกรรมการรายอื่น
- *** บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน หมายถึง บริษัทย่อยตั้งแต่ 2 บริษัทขึ้นไปที่มีบริษัทใหญ่เป็นบริษัทเดียวกัน

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัท

กรรมการผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัท ประกอบด้วย นายสุรัชย์ เศรษฐโชติศักดิ์ นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล นายดามพ์ นานา นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ครุการ สองในห้าคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน และประทับตราสำคัญของบริษัท

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการ

ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2546 เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2546 ได้มีมติกำหนด ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการไว้ ดังนี้ คณะกรรมการมีอำนาจหน้าที่จัดการบริษัท ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ ข้อบังคับ มติของที่ประชุมผู้ถือหุ้น และมีอำนาจมอบหมาย แต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งให้เป็นกรรมการบริหารหรือมอบหมายให้บุคคลอื่นใด เพื่อดำเนินการ อย่างหนึ่งอย่างใดหรือหลายอย่างภายใต้การควบคุมคณะกรรมการได้ เว้นแต่อำนาจในการ ดำเนินการดังต่อไปนี้ จะกระทำได้อีกต่อเมื่อได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นก่อน ทั้งนี้กำหนดให้ รายการที่กรรมการหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทาง ผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ให้กรรมการซึ่งมีส่วนได้เสียในเรื่องใด ไม่มีสิทธิออก เสียงลงคะแนนในเรื่องนั้น

(ก) เรื่องที่กฎหมายกำหนดให้ต้องได้มติที่ประชุมผู้ถือหุ้น

(ข) การทำรายการที่กรรมการมีส่วนได้เสียและอยู่ในข่ายที่กฎหมาย หรือข้อกำหนดของ ตลาดหลักทรัพย์ระบุให้ต้องได้รับอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น

และในกรณีดังต่อไปนี้จะต้องได้รับความเห็นชอบจากที่ประชุมคณะกรรมการ และที่ ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นที่เข้า ประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

(ก) การขายหรือโอนกิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือบางส่วนที่สำคัญ

(ข) การซื้อหรือรับโอนกิจการของบริษัทอื่นหรือบริษัทเอกชนมาเป็นของบริษัทฯ

(ค) การทำ แก้วไข หรือเลิกสัญญาเกี่ยวกับการให้เช่ากิจการของบริษัทฯ ทั้งหมดหรือ บางส่วนที่สำคัญ การมอบหมายให้บุคคลอื่นเข้าจัดการธุรกิจของบริษัทฯ หรือการรวม กิจการกับบุคคลอื่นโดยมีวัตถุประสงค์จะแบ่งกำไรขาดทุนกัน

(ง) การแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิหรือข้อบังคับ

(จ) การเพิ่มทุน การลดทุน การออกหุ้นกู้ การควบหรือเลิกบริษัท

(ฉ) การใดที่พระราชบัญญัติหลักทรัพย์ หรือประกาศตลาดหลักทรัพย์กำหนดให้ต้อง

ได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น เช่น การได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ของบริษัท
จดทะเบียน หรือรายการที่เกี่ยวข้องกัน

คณะกรรมการบริษัท มีหน้าที่พิจารณารายชื่อกรรมการใหม่ซึ่งได้รับการพิจารณา
กลั่นกรองแล้วและนำเสนอโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน กรรมการที่ได้รับ
การเสนอชื่อจะต้องพร้อมที่จะทุ่มเทเวลา ความรู้ ความสามารถที่มีให้แก่บริษัท และมีความเข้าใจ
หน้าที่ความรับผิดชอบของกรรมการ สำหรับกรรมการใหม่ทางบริษัทมีกระบวนการให้ข้อมูล
เกี่ยวกับธุรกิจและการดำเนินงานของบริษัทเพื่อให้กรรมการใหม่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของ
บริษัทได้เป็นอย่างดี

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีการประเมินผลการดำเนินงานของคณะกรรมการบริษัท
ประจำปีตามแบบประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัท เพื่อเป็นการตรวจสอบการทำงานและ
ปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการบริษัทให้ดียิ่งขึ้น

การเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการในปี 2555

รายนามคณะกรรมการ	ตำแหน่ง	จำนวนครั้งที่เข้าร่วม
ประชุม		
1. นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์ ประธานกรรมการ		3/3
2. นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์ ประธานกรรมการ		5/5
3. นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ กรรมการ		3/3
4. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล กรรมการ		4/5
5. นายดามพ์ นานา กรรมการ		5/5
6. นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ กรรมการ		5/5
7. นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ครุการ กรรมการ		1/1
8. นายโสรัตน์ วณิชวรากิจ กรรมการ		1/1
9. นายพิศิษฐ์ ดัชนีภิรมย์ กรรมการอิสระ		5/5
10. พลเอก ไพโรจน์ พานิชสมัย กรรมการอิสระ		5/5
11. รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล กรรมการอิสระ		5/5

หมายเหตุ

- เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์ และนายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ ได้ขอลาออกจากการเป็น
กรรมการบริษัท
- นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการ ตั้งแต่วันที่ 14 พฤศจิกายน 2555

- นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ครุฑ และนายโสรัตน์ วณิชวรากิจ ได้รับแต่งตั้งให้ดำรงตำแหน่งกรรมการ ตั้งแต่วันที่ 14 พฤศจิกายน 2555 เป็นต้นมา ซึ่งภายหลังจากที่ได้รับการแต่งตั้ง บริษัทมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทจำนวน 1 ครั้ง

8.1.2 คณะกรรมการตรวจสอบ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

1. นายพิศิษฐ์ ดัชนีภิรมย์ ประธานคณะกรรมการ
2. พลเอก ไพโรจน์ พานิชสมัย กรรมการ
3. รศ.วิทยา ด้านธำรงกุล กรรมการ

หมายเหตุ: ¹ นายพิศิษฐ์ ดัชนีภิรมย์ คือ กรรมการตรวจสอบที่มีความรู้ และ ประสบการณ์ในการสอบทานงบการเงินของบริษัท โดยเป็นผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 966 รับตรวจสอบบัญชี บริษัทต่างๆ ซึ่งไม่ใช่บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ

- (ก) เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท เพื่อมีส่วนร่วมในการกำหนดนโยบาย การตัดสินใจทางธุรกิจ ตลอดจนการกำกับดูแลกิจการ
- (ข) พิจารณา คัดเลือก เสนอแต่งตั้งผู้สอบบัญชี และเสนอค่าสอบบัญชีบริษัทประจำปี รวมถึงประเด็น ดังนี้
 - พิจารณาความเป็นอิสระของผู้สอบบัญชี เช่น พิจารณาจากการให้บริการอื่นนอกเหนือจากการสอบบัญชี (non-audit service) ที่อาจทำให้ขาดความเป็นอิสระ เช่น การวางระบบบัญชี เป็นต้น
 - ให้มีการประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าประชุมด้วยอย่างน้อย 1 ครั้ง ต่อปี เพื่อขอความเห็นจากผู้สอบบัญชีในเรื่องต่างๆ
- (ค) พิจารณานโยบายและแนวทางปฏิบัติของสายงานตรวจสอบกลางให้มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง
- (ง) พิจารณาทบทวนแผนงานการตรวจสอบประจำปีของฝ่ายตรวจสอบกลาง
- (จ) สอบทานให้บริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายใน และการตรวจสอบภายในที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ โดยสอบทานร่วมกับผู้สอบบัญชีภายในและภายนอก รวมถึงประเด็น ดังนี้
 - ให้ความเห็นชอบในการแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง และพิจารณาความดีความชอบของหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน ทั้งนี้เพื่อให้หน่วยงานดังกล่าวมีความเป็นอิสระอย่างแท้จริง

- พิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายในโดยพิจารณาจากการปฏิบัติหน้าที่ และการรายงานต่างๆ รวมถึงสายงานบังคับบัญชาของหน่วยงานนี้
- (ด) พิจารณารายงานผลการตรวจสอบรายไตรมาส และข้อเสนอแนะของผู้สอบบัญชีภายในและภายนอก รวมทั้งติดตามผลการดำเนินการตามข้อเสนอแนะดังกล่าว
- (ข) สอบทานรายการทางการเงินของบริษัทฯ และบริษัทย่อยรายไตรมาส ให้มีความถูกต้อง เชื่อถือได้ และมีการเปิดเผยข้อมูลที่เพียงพอ ตามกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดี
- (ค) ดูแล และสอบทานให้บริษัทฯ ปฏิบัติตามกฎหมายระเบียบ หรือข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
- (ง) พิจารณารายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่า รายการดังกล่าว สมเหตุสมผล และเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทฯ
- (ฉ) พิจารณาร่วมกับผู้สอบบัญชีถึงปัญหา หรือ ข้อจำกัดที่เกิดขึ้นจากการตรวจสอบงบการเงิน
- (ง) จัดทำรายงานการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบโดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัทฯ ซึ่งรายงานดังกล่าวลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ และต้องประกอบด้วยข้อมูล ดังนี้
 - จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
 - ความเห็นของคณะกรรมการตรวจสอบในประเด็น ดังนี้
 - ความถูกต้องครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัทฯ
 - ความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ
 - การปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัทฯ
 - ความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
 - รายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
 - ความเห็นหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
 - รายการอื่นที่เห็นว่า ผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท
- (จ) คณะกรรมการตรวจสอบมีอำนาจเชิญกรรมการบริหาร ผู้บริหาร หรือผู้ที่เกี่ยวข้องมาให้ข้อมูล หรือ เข้าร่วมประชุมได้
- (ฉ) การปฏิบัติกรอื่นใดตามที่คณะกรรมการบริษัทมอบหมาย ด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

8.1.3 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 4 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|----------------------------|---------------|
| 1. นายพิศิษฐ์ ดัชนีภิรมย์ | ประธานกรรมการ |
| 2. พลเอกไพโรจน์ พานิชสมัย | กรรมการ |
| 3. รศ.วิทยา ด้านอำรุงกุล | กรรมการ |
| 4. นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ | กรรมการ |

หมายเหตุ

ในปี 2555 ได้มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ดังนี้

- เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนและที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 4/2555 เมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2555 ได้มีมติแต่งตั้ง นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ ให้ดำรงตำแหน่งแทนกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทนที่ลาออก

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

- (ก) พิจารณาลักษณะและกระบวนการในการสรรหาบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการ รวมทั้งคัดเลือกบุคคลตามกระบวนการสรรหาที่ได้กำหนดไว้ และเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการบริษัทซึ่งจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้แต่งตั้งกรรมการแบ่งได้เป็น
- กำหนดคุณสมบัติของกรรมการที่ต้องการสรรหาให้เป็นไปตามโครงสร้าง ขนาด และองค์ประกอบของคณะกรรมการที่คณะกรรมการกำหนดไว้ โดยดำเนินการ ดังนี้
 - พิจารณาความเหมาะสมของความรู้ ประสบการณ์ และความเชี่ยวชาญของกรรมการโดยรวมว่า คณะกรรมการต้องการกรรมการที่มีคุณสมบัติลักษณะใดบ้าง
 - พิจารณาความเป็นอิสระของกรรมการอิสระแต่ละคน เพื่อพิจารณาว่ากรรมการอิสระคนใดมีคุณสมบัติครบถ้วนหรือคนใดขาดคุณสมบัติในการเป็นกรรมการอิสระ รวมทั้งพิจารณาว่า จำเป็นต้องสรรหากรรมการอิสระใหม่หรือไม่ หากมีกรรมการอิสระไม่ครบตามนโยบายของคณะกรรมการ
 - พิจารณาการอุทิสเวลาของกรรมการ
 - สรรหาและเสนอชื่อบุคคลที่เหมาะสมที่จะมาดำรงตำแหน่งกรรมการให้คณะกรรมการพิจารณาเพื่อเสนอชื่อให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้ง โดยดำเนินการ ดังนี้
 - กำหนดวิธีการสรรหาบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการให้เหมาะสมกับลักษณะเฉพาะของบริษัทฯ

- ดำเนินการพิจารณารายชื่อบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อมาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับเกณฑ์คุณสมบัติที่กำหนดไว้
 - ตรวจสอบให้รอบคอบว่าบุคคลที่จะถูกเสนอชื่อนั้นมีคุณสมบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดของหน่วยงานทางการ
 - ดำเนินการทาบทามบุคคลที่มีคุณสมบัติสอดคล้องกับเกณฑ์คุณสมบัติที่กำหนดไว้ เพื่อจะได้มั่นใจว่า บุคคลดังกล่าวมีความยินดีจะมารับตำแหน่งกรรมการของบริษัท หากได้รับการแต่งตั้งจากผู้ถือหุ้น
 - เสนอชื่อให้คณะกรรมการเพื่อพิจารณาและบรรจุชื่อในหนังสือนัดประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณาแต่งตั้งต่อไป
- (ข) พิจารณารูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทนของกรรมการเพื่อเสนอความเห็นต่อคณะกรรมการ ซึ่งจะนำเสนอที่ประชุมผู้ถือหุ้นให้เป็นผู้อนุมัติ
- (ค) พิจารณาเกณฑ์ประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
- (ง) พิจารณากำหนดค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการ
- (จ) พิจารณาการเสนอขายหลักทรัพย์ใหม่ (หรือใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้น) ให้แก่กรรมการ และพนักงาน โดยให้เงื่อนไขต่างๆ ใจให้กรรมการและพนักงานปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้เกิดการสร้างมูลค่าเพิ่มให้ผู้ถือหุ้นในระยะยาวและสามารถรักษานโยบายที่มีคุณภาพได้อย่างแท้จริง แต่ในขณะเดียวกันต้องไม่สูงเกินไปและเป็นธรรมต่อผู้ถือหุ้นด้วย

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2550 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และอนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

8.1.4 คณะกรรมการบริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 4 ท่าน ดังรายนามต่อไปนี้

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 1. นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ | ประธานกรรมการ |
| 2. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล | กรรมการ |
| 3. นายดามพ์ นานากรรมการ | |
| 4. นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์ | กรรมการ |

หมายเหตุ

ในปี 2555 ได้มีการเปลี่ยนแปลงกรรมการบริหาร ดังนี้

- เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2555 นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ได้ลาออกจากการเป็นกรรมการบริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2546 เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2546 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2548 เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2548 ได้มีมติกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหาร โดยกำหนดให้คณะกรรมการบริหารมีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (ก) มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการกู้หรือให้กู้ยืมเงิน หรือ การขอสินเชื่อใดๆ จากสถาบันการเงิน รวมตลอดถึงการเข้าเป็นผู้ค้ำประกัน หรือ การชำระหรือใช้จ่ายเงินเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัทฯ ทั้งนี้ ภายในวงเงินสำหรับแต่ละรายการไม่เกินกว่า 50 ล้านบาท หรือจำนวนเทียบเท่า
- (ข) มีอำนาจแต่งตั้ง ถอดถอนเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ในตำแหน่งที่ไม่สูงกว่าตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ(ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร)
- (ค) มีอำนาจจัดทำ เสนอแนะและกำหนดนโยบายแนวทางธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจของบริษัทฯ ต่อคณะกรรมการ
- (ง) จัดตั้งโครงสร้างองค์กรและการบริหาร และกรรมการบริหาร โดยให้ครอบคลุมทุกรายละเอียดของการคัดเลือก การฝึกอบรม การว่าจ้าง และการเลิกจ้างของพนักงานของบริษัทฯ
- (จ) กำหนดแผนธุรกิจ อำนาจการบริหารงาน อนุมัติงบประมาณสำหรับประกอบธุรกิจประจำปี และงบประมาณรายจ่ายประจำปี และดำเนินการตามแผนทางธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจโดยสอดคล้องกับนโยบาย และแนวทางธุรกิจที่ได้แถลงต่อคณะกรรมการ
- (ฉ) ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายในแต่ละช่วงเวลาจากคณะกรรมการ

อนึ่ง การอนุมัติการเข้าทำรายการดังกล่าวข้างต้น จะต้องไม่มีลักษณะเป็นการอนุมัติการเข้าทำรายการที่ทำให้คณะกรรมการบริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหารสามารถอนุมัติการเข้าทำรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง หรือมีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด (ตามข้อบังคับของบริษัทฯ และตามที่สำนักงาน ก.ล.ต. ประกาศกำหนด) ทำกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติการเข้าทำรายการที่เป็นไปตามนโยบายและหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัท ได้พิจารณาอนุมัติไว้ ทั้งนี้ ให้คณะกรรมการมีอำนาจในการแก้ไขเปลี่ยนแปลงขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารได้ตามที่จำเป็นหรือเห็นสมควร

8.1.5 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 1. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล | ประธานกรรมการ |
| 2. นายดามพ์ นานา | กรรมการ |
| 3. นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์ | กรรมการ |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2553 เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2553 ได้มีมติแต่งตั้ง คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง และอนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง โดยกำหนดให้คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (ก) พิจารณานโยบาย แผนงานและการดำเนินงานบริหารความเสี่ยง รวมถึงให้คำแนะนำแก่คณะกรรมการบริษัท และฝ่ายจัดการในเรื่องการบริหารความเสี่ยง
- (ข) กำกับดูแลและสนับสนุนให้การบริหารความเสี่ยงเป็นไปตามแผนงานและสำเร็จ ลุล่วงในระดับองค์กร ตลอดจนระดับโครงการ
- (ค) พิจารณาความเสี่ยงที่สำคัญของบริษัทในระดับองค์กร และประเมินการดำเนินงานบริหารความเสี่ยง ให้สอดคล้องกับกลยุทธ์และแผนธุรกิจของบริษัท
- (ง) รายงานการปฏิบัติงานต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท

8.1.6 คณะกรรมการบรรษัทภิบาล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการบรรษัทภิบาล ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|------------------------------|---------------|
| 1. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล | ประธานกรรมการ |
| 2. นายดามพ์ นานา | กรรมการ |
| 3. นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์ | กรรมการ |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบรรษัทภิบาล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2554 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการบรรษัทภิบาล และอนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบรรษัทภิบาล โดยกำหนดให้คณะกรรมการบรรษัทภิบาล มีอำนาจหน้าที่ดังต่อไปนี้

- (ก) เสนอแนวทางหรือนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี ต่อคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท
- (ข) ทบทวนหรือปรับปรุงแนวทางหรือนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัท
- (ค) ให้คำแนะนำด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี แก่คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท
- (ง) ดูแลให้กรรมการและฝ่ายจัดการปฏิบัติงานตามนโยบายด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี

8.1.7 คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคลของบริษัทฯ ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | | |
|---------------|---------------|---------------|
| 1. นางพรพรรณ | เดชรุ่งชัยกุล | ประธานกรรมการ |
| 2. นางนภาพร | ตรีพยัคฆ์ | กรรมการ |
| 3. นายนิเวศน์ | บัวคอม | เลขานุการ |

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

- (ก) นำเสนอนโยบาย และ แนวทางการบริหารทรัพยากรบุคคล
- (ข) พัฒนากลยุทธ์ และ เทคนิควิธีเพื่อการพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- (ค) กำกับ และ ดูแลการดำเนินงานด้านพัฒนาทรัพยากรบุคคล
- (ง) พิจารณา และ ตัดสินใจในประเด็นที่เกี่ยวข้องด้านพัฒนาทรัพยากรบุคคล ตามแนวทางที่ได้รับอนุมัติโดยคณะกรรมการบริหาร

8.1.8 คณะผู้บริหาร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 คณะผู้บริหารของบริษัทฯ ประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 7 ท่าน โดยมีรายชื่อดังต่อไปนี้

- | | |
|------------------------------|---------------------------------|
| 1. นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ |
| 3. นายดามพ์ นานา | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน |
| 4. นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์ | ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพาณิชย์ |
| 5. นายดนัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์ | รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส |
| 6. นายศุภชัย นิลวรรณ | รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส |
| 7. นางสาวชุติมา ทิชาชาติ | รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส |

หมายเหตุ ผู้บริหารหมายถึง ผู้บริหารตามนิยามของประกาศสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ (กลต.) ที่ สจ.14/2540

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2546 เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2546 และครั้งที่ 5/2548 เมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2548 ได้มีมติกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการผู้จัดการ (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) โดยกำหนดให้กรรมการผู้จัดการ (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) มีอำนาจอนุมัติในการดำเนินการใดๆ ที่จำเป็นหรือเกี่ยวข้องกับการดำเนินงานตามธุรกิจปกติของบริษัทฯ ภายในวงเงินสำหรับแต่ละรายการไม่เกินกว่า 25 ล้านบาท หรือจำนวนเทียบเท่าทั้งนี้ การอนุมัติการทำรายการดังกล่าวข้างต้นกรรมการผู้จัดการ (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) ไม่มีอำนาจในการดำเนินการใดๆ ในหรือเกี่ยวกับรายการที่เกี่ยวข้องกัน รายการการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ และ/หรือ รายการหรือเรื่องที่กรรมการผู้จัดการ (ปัจจุบันเปลี่ยนเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหาร) หรือ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ และบริษัทย่อย ในกรณีดังกล่าว รายการหรือเรื่องดังกล่าวจะต้องนำเสนอต่อคณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ คณะกรรมการของบริษัทฯ (แล้วแต่กรณี) เพื่อพิจารณาอนุมัติ

8.2 การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2550 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 ได้มีมติแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และอนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน ดังนั้น การคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งเป็นกรรมการของบริษัทฯ ต้องผ่านคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน วิธีการสรรหา

กรรมการจะกระทำโดยคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนจะเป็นผู้พิจารณาคัดเลือกตามเกณฑ์คุณสมบัติตามมาตรา 68 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 และตามประกาศคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ยังพิจารณาถึงความหลากหลายของทักษะ ประสบการณ์ ความรู้ และความสามารถเฉพาะเพื่อประโยชน์และการพัฒนากิจการของบริษัท รวมทั้งการอุทิศเวลา และความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่ จากนั้นจึงนำรายชื่อเสนอคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาแต่งตั้ง

ในการแต่งตั้งคณะกรรมการของบริษัท ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเป็นผู้แต่งตั้งกรรมการ โดยใช้เสียงข้างมากตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (ก) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับหนึ่งหุ้นต่อเสียงหนึ่ง
- (ข) ให้ผู้ถือหุ้นออกเสียงลงคะแนนเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคลไป
- (ค) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดลงมา มีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานเป็นผู้ออกเสียงชี้ขาด

8.3 ค่าตอบแทนผู้บริหาร

8.3.1 ค่าตอบแทนที่เป็นตัวเงิน

ก) กรรมการบริษัท

รายการ	ปี 2555		
	จำนวน (ท่าน)	จำนวนเงิน (บาท)	รายละเอียดค่าตอบแทน
กรรมการบริษัท	11	840,000	ค่าตอบแทนประจำและเบี้ยประชุม
กรรมการตรวจสอบ	3	1,555,000	ค่าตอบแทนประจำและเบี้ยประชุม

โดยมีรายละเอียดคำตอบตอบแทนประจำ และ เบี้ยประชุมรายการกรรมการบริษัทดังนี้

ลำดับ	รายนามกรรมการบริษัท	ปี 2555	
		คำตอบตอบแทนประจำ (บาท)	ค่าเบี้ยประชุม (บาท)
1	นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์	-	75,000
2	นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์	-	105,000
3	นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์	-	60,000
4	นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล	-	80,000
5	นายดามพ์ นานา	-	100,000
6	นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์	-	100,000
7	นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ครูการ	-	20,000
8	นายโสรัตน์ วณิชวรากิจ	-	20,000
9	นายพิศิษฐ์ ดัชนีภริมย์	-	100,000
10	พลเอก ไพโรจน์ พานิชสมัย	-	100,000
11	รศ.วิทยา ด้านอำรุงกุล	-	80,000
	รวมทั้งหมด		840,000

หมายเหตุ ค่าตอบแทนกรรมการนี้เป็นผลประโยชน์ที่จ่ายให้แก่กรรมการของบริษัทฯตามมาตรา 90 ของพระราชบัญญัติบริษัทมหาชน จำกัด พ.ศ. 2535 (โดยไม่รวมเงินเดือน และผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องที่จ่ายให้กับกรรมการซึ่งดำรงตำแหน่งเป็นผู้บริหารของบริษัทฯด้วย) และการเป็นกรรมการบริษัทย่อมไม่ได้รับค่าตอบแทน

ข) กรรมการบริหารและผู้บริหารของบริษัทฯ

รายการ	ปี 2555		
	จำนวน (ท่าน)	จำนวนเงิน (ล้านบาท)	รายละเอียดคำตอบตอบแทน
กรรมการบริหาร	5	-	-
ผู้บริหาร	9	50.67	เงินเดือน / โบนัส / สวัสดิการอื่นๆ

8.3.2 ค่าตอบแทนอื่น

ไม่มี

8.4 การกำกับดูแลกิจการ

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ โดยให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมและการตรวจสอบภายใน และมุ่งเน้นการกำกับดูแลฝ่ายบริหารให้ดำเนินการตามนโยบายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อประโยชน์ระยะยาวของผู้ถือหุ้น รวมทั้งมุ่งเน้นเรื่องความโปร่งใสในการดำเนินกิจการ การเปิดเผยข้อมูล และการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม ตลอดจนความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน

ในปี พ.ศ. 2555 บริษัทได้รับการจัดอันดับที่ Excellent CG Scoring อย่างต่อเนื่อง จากผลสำรวจการกำกับดูแลกิจการบริษัทจดทะเบียนไทยประจำปี พ.ศ. 2555

สรุปการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีในปี 2555 ดังนี้

นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทฯ อย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และจัดให้มีการพิจารณาทบทวนนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ และติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง และบริษัทฯ ได้เผยแพร่ให้กรรมการและพนักงานเพื่อใช้อ้างอิงและถือปฏิบัติ รวมทั้งเผยแพร่บนเว็บไซต์ภายในของบริษัทฯ

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556 ได้มีการพิจารณาทบทวน ปรับปรุง และอนุมัตินโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีและคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ และติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนที่ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด ครอบคลุมแนวทางปฏิบัติเป็น 5 หมวด ได้แก่

- สิทธิของผู้ถือหุ้น
- การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน
- บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย
- การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส
- ความรับผิดชอบต่อของคณะกรรมการ

สิทธิของผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด ในปี 2555 บริษัทฯ จัดประชุมสามัญผู้ถือหุ้นวันที่ 19 เมษายน 2555 ซึ่งกรรมการทุกท่าน(ยกเว้นนายสุวัฒน์ เศรษฐวิไลศักดิ์ อันเนื่องมาจากติดภารกิจ สำคัญที่เป็นกรณีกะทันหัน)ที่อยู่ในตำแหน่งได้เข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้น (รายชื่อกรรมการบริษัทที่เข้าประชุมผู้ถือหุ้นดูรายละเอียดได้ที่รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น)

บริษัทฯ มีนโยบายการปฏิบัติกับผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยตระหนักถึงความสำคัญของสิทธิของผู้ถือหุ้นในการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทอย่างเพียงพอและทันเวลา ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ จะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมตามวาระต่างๆ ให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุมอย่างน้อย 7 วัน ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด

ในปี 2555 บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นนายทะเบียนหุ้นของ บริษัทฯ เป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นล่วงหน้าก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน หรือ 14 วันแล้วแต่กรณีตามกฎหมายกำหนด

ในปี 2555 บริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือนัดประชุม พร้อมทั้งข้อมูลประกอบการประชุมตามวาระต่างๆ ให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้าก่อนวันประชุมในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด ซึ่งในแต่ละวาระมีหลักการและเหตุผลและความเห็นของคณะกรรมการบริษัทประกอบ นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เผยแพร่หนังสือเชิญประชุมผู้ถือหุ้น และ เอกสารประกอบการประชุม ทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษไว้ที่ Website ของบริษัทฯ <http://www.rs.co.th/corporate/th/meeting.htm> และ <http://www.rs.co.th/corporate/eng/meeting.htm> ก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 30 วัน และเผยแพร่รายงานประจำปี ไว้ที่ Website ของบริษัทฯ ก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน เพื่อเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงข้อมูลของผู้ถือหุ้น ส่วนรายงานการประชุมผู้ถือหุ้นที่จัดในปี 2555 ได้นำไป post ไว้ภายใน 14 วัน หลังการประชุม บริษัทฯ ได้จัดการประชุมผู้ถือหุ้น โดยก่อนเริ่มประชุม ประธานในที่ประชุมได้มอบหมายให้เลขานุการบริษัทชี้แจงวิธีการออกเสียงลงคะแนนให้ที่ประชุมทราบ ในระหว่างการประชุมประธานในที่ประชุมเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการสอบถามเพิ่มเติม และ แสดงความคิดเห็น ก่อนการออกเสียงลงคะแนนในทุกวาระ และ สนับสนุนให้มีการใช้บัตรลงคะแนนเสียงในวาระที่สำคัญ เพื่อความโปร่งใสและตรวจสอบได้ รายงานการประชุมถูกจัดทำขึ้นอย่างถูกต้อง ครบถ้วน เสร็จสมบูรณ์ในเวลาตามกฎหมายกำหนด และมีระบบการจัดเก็บที่ดีเพื่อให้ผู้ถือหุ้นสามารถตรวจสอบได้

ในปี 2555 บริษัทฯดูแลผู้ถือหุ้นมากกว่าสิทธิตามกฎหมาย เช่น การให้ข้อมูลสำคัญที่เป็นปัจจุบันผ่านเว็บไซต์ และไม่มีการลิดรอนสิทธิของผู้ถือหุ้นในการศึกษาสารสนเทศของบริษัทที่ต้องเปิดเผยตามข้อกำหนดต่างๆ และการเข้าประชุมผู้ถือหุ้น ได้แก่ ไม่เพิ่มวาระการประชุมหรือเปลี่ยนแปลงข้อมูลสำคัญโดยไม่ได้แจ้งให้ผู้ถือหุ้นทราบล่วงหน้า ไม่แจกเอกสารที่มีข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างกะทันหัน และไม่จำกัดสิทธิในการเข้าประชุมของผู้ถือหุ้นที่มาสาย เป็นต้น และในระหว่างการประชุมผู้ถือหุ้น ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีสิทธิอย่างเท่าเทียมกันในการสอบถาม แสดงความคิดเห็น และ ข้อเสนอแนะต่างๆ เกี่ยวกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่งคำถามล่วงหน้าก่อนวันประชุม โดยส่งคำถามผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ หรือส่งจดหมายถึงคณะกรรมการบริษัท ซึ่งการให้สิทธิของผู้ถือหุ้นและการส่งเสริมให้ผู้ถือหุ้นใช้สิทธิเป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

สำหรับผู้ถือหุ้นที่ไม่สะดวกเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทฯเสนอให้มอบฉันทะให้กรรมการอิสระซึ่งเป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบเข้าประชุมและลงคะแนนเสียงแทน ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นปี 2555 มีผู้ถือหุ้นจำนวน 6 ราย มอบฉันทะให้ประธานกรรมการตรวจสอบซึ่งเป็นกรรมการอิสระที่บริษัทฯเสนอเป็นผู้รับมอบฉันทะ ให้ออกเสียงแทน

เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2555 บริษัทฯได้เผยแพร่ข้อมูลถึงผู้ถือหุ้นผ่านเว็บไซต์ของบริษัทฯ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น พร้อมทั้งกำหนดกฎเกณฑ์ที่ชัดเจนล่วงหน้าสำหรับการพิจารณาการเพิ่มวาระที่ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอ และบริษัทฯ มีกำหนดวิธีการให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการพิจารณาดำรงตำแหน่งกรรมการ พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ อย่างไรก็ตาม ไม่มีผู้เสนอเรื่องเพื่อบรรจุเป็นวาระการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น และไม่มีผู้เสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้ารับการเลือกตั้งเป็นกรรมการ

บริษัทฯมีมาตรการป้องกันกรรมการและผู้บริหารใช้ข้อมูลภายในเพื่อหาผลประโยชน์ให้แก่ตนเองหรือผู้อื่นในทางมิชอบเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทกำหนดให้กรรมการบริษัท ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ รายงานรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ของตนและผู้เกี่ยวข้องต่อคณะกรรมการโดยส่งข้อมูลให้แก่สำนักกฎหมาย เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท และ ให้คณะกรรมการสามารถพิจารณาธุรกรรมของบริษัทที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์และสามารถตัดสินใจเพื่อประโยชน์ของบริษัทโดยรวม ทั้งนี้ กรรมการและผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียกับธุรกรรมที่ทำกับบริษัทฯไม่ให้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจทำ

ธุรกรรมดังกล่าว ดังรายละเอียดที่ได้เปิดเผยในหัวข้อการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน อีกทั้งคณะกรรมการบริษัทกำหนดให้ในการทำรายการระหว่างกันนั้นจะต้องเป็นไปตามข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยดังรายละเอียดที่ได้เปิดเผยในหัวข้อมาตรการ หรือขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน ตั้งแต่ปี 2551 คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดนโยบายห้ามกรรมการและผู้บริหารระดับสูง(**)ซื้อขายหุ้นบริษัทฯ ในช่วง 3 สัปดาห์ก่อนงบการเงินเผยแพร่และ 2 วันหลังเปิดเผยงบการเงิน

บริษัทกำหนดข้อห้ามไม่ให้มีการใช้โอกาสหรือข้อมูลที่ได้จากการเป็นกรรมการ ผู้บริหาร หรือพนักงานในการหาประโยชน์ส่วนตน หรือทำธุรกิจแข่งขันกับบริษัทหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งไม่ใช้ข้อมูลภายในเพื่อประโยชน์ของตนในการซื้อขายหุ้นของบริษัทฯ ไว้ในคู่มือจรรยาบรรณ และได้เปิดเผยไว้ในหัวข้อการดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

หมายเหตุ (**) หมายถึง ผู้บริหารตามนิยามของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์(ก.ล.ต.) ที่มีหน้าที่รายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมาย

บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม ทั้งผู้มีส่วนได้เสียภายใน ได้แก่ พนักงานและผู้บริหารของบริษัทฯ และบริษัทย่อย หรือผู้มีส่วนได้เสียภายนอก ได้แก่ คู่แข่ง เจ้าหนี้ ภาครัฐและหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เนื่องจากบริษัทฯ ตระหนักถึงแรงสนับสนุนจากผู้มีส่วนได้เสีย โดยเฉพาะอย่างยิ่งชุมชนและสังคม ซึ่งให้ความสำคัญอย่างสม่ำเสมอ (ดูตัวอย่างในหัวข้อบทบาทและความรับผิดชอบต่อสังคมและนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล) รวมทั้งบริษัทฯ ได้จัดให้มีระเบียบและแนวปฏิบัติเป็นลายลักษณ์อักษร รวมถึงกำหนดบทลงโทษทางวินัย เพื่อให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้แก่ กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของกลุ่มบริษัทอาร์เอส เป็นต้น ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ตามภารกิจของบริษัทฯ ด้วยความซื่อสัตย์สุจริตและมีจริยธรรม ทั้งการปฏิบัติต่อบริษัทฯ และผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ส่วนเนื้อหาของคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ ครอบคลุมในเรื่องจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจและจรรยาบรรณของพนักงาน ซึ่งได้แก่

ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัทฯ มีนโยบายที่จะดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม โดยคำนึงถึงหน้าที่และความรับผิดชอบต่อประเทศชาติ สังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนดำเนินธุรกิจและควบคุมให้มีการปฏิบัติภายใต้กรอบของกฎหมาย และกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างครบถ้วน รวมถึงมุ่งมั่นผลักดันให้เกิดกระแสพัฒนาคุณภาพของสังคม และสิ่งแวดล้อม ทั้งที่

ดำเนินการเองและร่วมมือกับรัฐและชุมชน และส่งเสริมความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมอย่างจริงจังและต่อเนื่องให้แก่พนักงานทุกระดับในการปฏิบัติตนเป็นคนดีทำประโยชน์ให้กับชุมชนและสังคม รวมทั้งสนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมสร้างสรรค์กิจกรรมต่างๆ เพื่อชุมชน และสังคมอย่างสม่ำเสมอ อันก่อให้เกิดวัฒนธรรมที่ดีในองค์กรต่อไป โดยมีการทบทวน ประเมินผล และติดตามความก้าวหน้าในการดำเนินงานของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้แน่ใจว่า บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามนโยบายเกี่ยวกับสังคมและสิ่งแวดล้อม(ดูตัวอย่างในหัวข้อบทบาทและความรับผิดชอบต่อสังคมและนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล)

ลูกค้า

บริษัทฯ มุ่งมั่นในการจำหน่ายสินค้าและให้บริการที่มีคุณภาพกับลูกค้าของบริษัทฯ ตลอดจนมีหน่วยงานให้บริการ ดูแล ชี้แจงข้อสงสัย และแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้กับลูกค้า

ผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ บริหารงานด้วยความรู้ความสามารถที่ดี มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผลการดำเนินงานที่ดี โดยคำนึงถึงความเสี่ยงในปัจจุบันและอนาคต ตลอดจนให้เกิดผลตอบแทนที่เหมาะสมต่อผู้ถือหุ้น และควบคุมดูแลให้เป็นที่มั่นใจได้ว่า ได้มีการรายงานผลการปฏิบัติงาน และสถานะทางการเงินของบริษัทฯ ตลอดจนการเปิดเผยข้อมูลต่อผู้ถือหุ้นอย่างถูกต้องครบถ้วน

พนักงาน

บริษัทฯ ถือว่าพนักงานเป็นสมบัติอันมีค่าของบริษัทฯ ดังนั้นคุณค่าของพนักงานจึงถือเป็นเรื่องสำคัญ ซึ่งบริษัทฯ จัดให้มีสวัสดิการที่เหมาะสมแก่พนักงาน ให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมกับความรู้ความสามารถ ความความรับผิดชอบต่อสังคม และผลการปฏิบัติงานของพนักงานแต่ละคน และกลุ่มบริษัทอาร์เอส ให้ความสำคัญกับการรักษาสุขภาพ ความปลอดภัย และสภาพแวดล้อมในการทำงานให้มีความปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของพนักงานอยู่เสมอ และยึดมั่นปฏิบัติตามกฎหมายแรงงาน ทั้งนี้บริษัทฯ จัดให้มีการตรวจสุขภาพพนักงาน การประกันชีวิตและสุขภาพพนักงาน และจัดให้มีการตรวจสอบความปลอดภัยของสถานที่ทำงานสม่ำเสมอ

บริษัทฯ ส่งเสริมให้มีการฝึกอบรมให้ความรู้แก่พนักงาน กรรมการ และผู้บริหาร เป็นต้น(ดูตัวอย่างในหัวข้อบทบาทและความรับผิดชอบต่อสังคมและนโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล)

คู่ค้าและเจ้าหนี้

บริษัทฯ ตั้งมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต และ เที่ยงธรรมต่อคู่ค้า โดยคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และอยู่บนพื้นฐานของการได้รับผลตอบแทนที่เป็นธรรมต่อทั้งสองฝ่าย หลีกเลี่ยงความลำเอียง หรือสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ตลอดจนยึดมั่นและถือปฏิบัติตามสัญญา รวมทั้งไม่สนับสนุนการทุจริตและการขายสินบนเพื่อผลประโยชน์ทางธุรกิจของบริษัท

คู่แข่ง

บริษัทฯ ส่งเสริมนโยบายการแข่งขันทางการค้าอย่างเสรี และเป็นธรรม

คุณธรรม

บริษัทฯ มุ่งมั่นกระทำในสิ่งที่ถูกต้อง ปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต ตรงไปตรงมา ภายใต้กฎหมาย และกฎระเบียบของบริษัทฯ โดยถือปฏิบัติตามจรรยาบรรณนี้ในทุกกิจกรรมและในการตัดสินใจในทุกเรื่องของบริษัทฯ บริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และคำนึงถึงความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อบริษัทฯ

ความเสมอภาคกับสิทธิมนุษยชนแก่ผู้เกี่ยวข้อง

บริษัทฯ ไม่มีการกีดกัน หรือไม่ให้สิทธิพิเศษ หรือเลือกปฏิบัติแก่ผู้หนึ่งผู้ใด เนื่องจากความแตกต่างทางด้านเชื้อชาติ สัญชาติ ศาสนา เพศ อายุ สถาบันการศึกษา รวมทั้งไม่เกี่ยวข้องกับการละเมิดสิทธิมนุษยชน

ทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์

บริษัทฯ มีนโยบายสนับสนุนการไม่ล่วงละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาหรือลิขสิทธิ์

คณะกรรมการบริษัทได้มีการพิจารณาทบทวน และปรับปรุงคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ เป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ซึ่งในปี 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 ได้มีการพิจารณาทบทวน ปรับปรุง และอนุมัติคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ และประกาศลงในระบบ Intranet ของบริษัทฯ รวมถึง ใช้เป็นข้อมูลในการฝึกอบรมพนักงานใหม่เพื่อให้พนักงานทุกระดับรับทราบอย่างทั่วถึง และมีกระบวนการดูแลให้มีการปฏิบัติตามจรรยาบรรณที่กำหนดอย่างเคร่งครัด

บริษัทฯ มีนโยบายให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกระดับปฏิบัติตามที่กำหนดในคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทอย่างเคร่งครัด ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ และบริษัทย่อยไม่มีข้อพิพาททางกฎหมายที่มีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญและที่มีผลกระทบด้านลบอันอาจจะมีผลกระทบต่อดัชนีราคาของกลุ่มที่มีจำนวนสูงกว่าร้อยละ 5 ของส่วนของผู้ถือหุ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ตลอดจนข้อพิพาททางกฎหมายที่มีได้เกิดจากการประกอบธุรกิจปกติของกลุ่ม

บริษัทฯ พัฒนากลไกการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในการส่งเสริมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เพื่อสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้กับกิจการโดยการเปิดเผยข้อมูลอย่างโปร่งใส และรับฟังความเห็น ข้อร้องเรียน หรือ ข้อเสนอแนะ รวมถึงพฤติกรรมที่อาจส่งถึงการทุจริต หรือประพฤติมิชอบของบุคคลในองค์กรทั้งจากพนักงานเอง และ ผู้มีส่วนได้เสียอื่น ผ่านทางการพบผู้บริหาร หน่วยงานตรวจสอบกลาง หน่วยงานนักลงทุนสัมพันธ์ เลขานุการบริษัท หรือ คณะกรรมการตรวจสอบเพื่อผ่านไปยังคณะกรรมการบริษัทโดยตรง โดยทางเว็บไซต์ <http://www.rs.co.th/investor.html> ทางโทรศัพท์ หมายเลข 0-2511-0911 และ 0-2511-0555 ต่อ 1503 หรือติดต่อโดยตรงตามหน่วยงานดังกล่าว เพื่อให้มีการรวบรวมและตรวจสอบข้อมูลตามกระบวนการที่บริษัทฯ กำหนดไว้และรายงานต่อคณะกรรมการ

สำหรับคำร้องเกี่ยวกับรายงานทางบัญชีและการเงิน การควบคุมภายใน การบริหารความเสี่ยง การปฏิบัติตามกฎหมายและจรรยาบรรณ เลขานุการบริษัท จะเป็นผู้รับเอกสารและสรุปประเด็นต่างๆ ทั้งหมดเสนอให้คณะกรรมการตรวจสอบ และคณะกรรมการบริษัทเป็นรายไตรมาส บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับการเก็บข้อมูลร้องเรียนเป็นความลับเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้ร้องเรียน และเรื่องร้องเรียนดังกล่าวจะรับรู้เฉพาะในกลุ่มบุคคลที่ได้รับมอบหมายและเกี่ยวข้องด้วยเท่านั้น

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหาร และ ระดับปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพ โดยกำหนดภาระหน้าที่ อำนาจการดำเนินการของผู้ปฏิบัติงาน ผู้บริหารไว้อย่างชัดเจน มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สิน และ มีการแบ่งแยกหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน ผู้ติดตามควบคุม และ ประเมินผลออกจากกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีการควบคุมภายในที่เกี่ยวข้องกับระบบการเงิน โดยบริษัทฯ ได้จัดให้มีระบบรายงานทางการเงินเสนอผู้บริหารสายงานที่รับผิดชอบ

บริษัทฯ มีฝ่ายตรวจสอบภายในทำหน้าที่ตรวจสอบโดยจะรายงานการตรวจสอบตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้มั่นใจว่าการปฏิบัติงานหลัก และกิจกรรมทางการเงินสำคัญของบริษัทฯ ได้ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดและมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะมีการตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับบริษัทฯ (Compliance Control)

การทำหน้าที่ของคณะกรรมการและคณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัท ได้แต่งตั้งคณะอนุกรรมการเพื่อช่วยในการกำกับดูแลกิจการของบริษัทฯ ดังนี้

- คณะกรรมการตรวจสอบ มีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี ประกอบด้วยกรรมการ 3 ท่าน ทุกท่านเป็นกรรมการอิสระ รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ และหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ

โดยในปี 2555 บริษัทฯมีการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ รวมทั้งสิ้นจำนวน 5 ครั้ง ซึ่งกรรมการตรวจสอบทุกท่านที่อยู่ในตำแหน่งได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการตรวจสอบทุกครั้ง ยกเว้น รศ. วิทยา ด้านธำรงกุล ที่ขาดการประชุม 1 ครั้ง อันเนื่องมาจากติดภารกิจสำคัญที่เป็นกรณีกะทันหัน และรายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งในการประชุมของคณะกรรมการตรวจสอบ มีการประชุมร่วมกันระหว่างคณะกรรมการตรวจสอบกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีผู้บริหารอยู่ 1 ครั้ง

- คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 3/2550 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน อนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ และพิจารณาค่าตอบแทน โดยคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ ทั้งหมดจำนวน 4 ท่าน ซึ่งมีสมาชิกที่เป็นกรรมการอิสระ จำนวน 3 ท่าน โดยกรรมการอิสระ 1 ใน 3 ท่าน เป็นประธานกรรมการคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน และคณะกรรมการฯ มีวาระในการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี (ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ)

ในปี 2555 บริษัทฯมีการประชุมคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน รวมทั้งสิ้นจำนวน 2 ครั้ง ซึ่งกรรมการทุกท่านที่อยู่ในตำแหน่งได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการสรรหา

และพิจารณาคำตอบแทน ทุกครั้ง ยกเว้น รศ. วิทยา ด้านอำนวยการ ที่ขาดการประชุม 1 ครั้ง อันเนื่องมาจากติดภารกิจสำคัญที่เป็นกรณีกะทันหัน และ คณะกรรมการสรรหาฯ รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

ในระหว่างปี 2555 สรุปสาระสำคัญของงานที่ปฏิบัติได้ดังต่อไปนี้

1. พิจารณาสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่มีคุณสมบัติและความเหมาะสมเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทแทนกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระ
2. พิจารณาทบทวนและอนุมัติกฎบัตรของคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทน
3. พิจารณาทบทวนความเหมาะสมของรูปแบบและหลักเกณฑ์การจ่ายค่าตอบแทน
4. พิจารณาทบทวนเรื่องค่าตอบแทนประจำปีของกรรมการ
5. พิจารณาเกณฑ์การประเมินผลประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
6. รายงานผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อคณะกรรมการบริษัทอย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนมีความเห็นว่า รายการดังกล่าวมีความเหมาะสมและเป็นไปเพื่อประโยชน์ของบริษัทฯ ผู้ถือหุ้น และผู้มีส่วนได้เสียในระยะยาวแล้ว

- คณะกรรมการบริหาร ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 4 ท่าน รายงานคณะกรรมการบริหาร ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ

โดยในปี 2555 บริษัทฯมีการประชุมคณะกรรมการบริหาร รวมทั้งสิ้นจำนวน 12 ครั้ง

- คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 5/2553 เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2553 ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารความเสี่ยง อนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ และพิจารณาคำตอบแทน โดยคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ ทั้งหมดจำนวน 3 ท่าน และคณะกรรมการฯ มีวาระในการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี (ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ)

โดยในปี 2555 บริษัทฯมีการประชุมคณะกรรมการบริหารความเสี่ยงเพื่อวางแผน ทบทวนระบบ หรือประเมินประสิทธิผลของการบริหารจัดการความเสี่ยง รวมทั้งสิ้นจำนวน 1 ครั้ง

■ คณะกรรมการบรรษัทภิบาล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2554 เมื่อวันที่ 23 กุมภาพันธ์ 2554 ได้มีการแต่งตั้งคณะกรรมการบรรษัทภิบาล อนุมัติขอบเขตอำนาจหน้าที่ และพิจารณาค่าตอบแทน โดยคณะกรรมการฯ ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ ทั้งหมดจำนวน 3 ท่าน และคณะกรรมการฯ มีวาระในการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี (ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ)

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2556 คณะกรรมการบรรษัทภิบาลได้มีการพิจารณาทบทวน ปรับปรุงนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี และคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ และติดตามประเมินผลการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าว

- คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ประกอบด้วย ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 2 ท่าน รายนามคณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล และ หน้าที่ของคณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ดูรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ

งานผู้ลงทุนสัมพันธ์

คณะกรรมการบริษัท ตระหนักดีว่าข้อมูลของบริษัทฯ ทั้งที่เกี่ยวกับการเงินและที่ไม่ใช่การเงิน ล้วนมีผลต่อกระบวนการตัดสินใจของผู้ลงทุนและผู้มีส่วนได้เสียของบริษัทฯ จึงให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยสารสนเทศที่มีความถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส และทั่วถึง ทั้งโดยผ่านช่องทางจากสื่อการเผยแพร่ข้อมูลต่างๆของตลาดหลักทรัพย์ฯ และเว็บไซต์ของบริษัทฯ พร้อมทั้งจัดให้มีการประชุมพบปะระหว่างคณะผู้บริหารของบริษัทฯกับนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ และนักลงทุนทั่วไป เพื่อตอบข้อซักถามต่างๆอย่างเท่าเทียมกัน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้กำหนดให้ “ส่วนนักลงทุนสัมพันธ์” ทำหน้าที่ติดต่อสื่อสาร และ ให้บริการข้อมูล ข่าวสาร และ กิจกรรมต่างๆของบริษัทฯ แก่ผู้ลงทุนสถาบัน ผู้ถือหุ้น นักวิเคราะห์ ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง และ ประชาชนทั่วไป ทั้งนี้ ผู้ลงทุนสามารถติดต่อหน่วยงานดังกล่าวได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 0-2511-0911 และ 0-2511-0555 ต่อ 1503 หรือ ที่ Website : <http://www.rs.co.th/investor.html> หรือผ่านทาง Facebook Page : <http://www.facebook.com/pages/Rs-ir/256459961140733> หรือ Account Twitter : https://twitter.com/RS_IR หรือที่ e-mail address: supanutp@rs.co.th

นอกจากนี้ในรอบปี 2555 บริษัทฯ ได้เผยแพร่ข้อมูลสารสนเทศของบริษัทฯ ผ่านกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

- การจัดประชุมนักวิเคราะห์ เพื่อแถลงผลการดำเนินงานของบริษัทฯ ในทุกๆไตรมาส โดยเปิดโอกาสให้นักวิเคราะห์ได้พบปะผู้บริหารเพื่อตอบข้อซักถามในประเด็นต่างๆ โดยเอกสารประกอบการประชุมจะอยู่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ
- การเข้าร่วมงานบริษัทจดทะเบียนพบผู้ลงทุน (Opportunity Day) ของตลาดหลักทรัพย์ในเดือนมีนาคมและเดือนสิงหาคม 2555
- การประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อแถลงผลการดำเนินงานและลงมติในวาระสำคัญต่างๆของบริษัทฯ โดยเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามผู้บริหาร เพื่อตอบข้อสงสัยในประเด็นต่างๆ โดยเอกสารประกอบการประชุมจะอยู่ในเว็บไซต์ของบริษัทฯ
- การจัดทำแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ56-1) และ รายงานประจำปี (แบบ56-2) เผยแพร่ทางระบบ SET Community Portal (SCP) ของตลาดหลักทรัพย์ฯ และในเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในส่วนของรายงานประจำปีจะจัดส่งให้ผู้ถือหุ้นและผู้สนใจทั่วไปเป็นประจำปีทุกปี

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

ความเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร 3 ท่าน (เป็นกรรมการอิสระทั้ง 3 ท่าน) และเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร 6 ท่าน ประวัติของกรรมการแต่ละท่านแสดงไว้ในหัวข้อ “รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท”

ประธานกรรมการเป็นบุคคลเดียวกับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเป็นตัวแทนของกลุ่มผู้ถือหุ้นใหญ่ อย่างไรก็ตาม โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัท ประกอบด้วย กรรมการที่เป็นอิสระ 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ ทำให้เกิดการถ่วงดุลและสอบทานการบริหารงาน

คณะกรรมการบริษัทเห็นว่า กรรมการอิสระทั้ง 3 ท่าน มีคุณสมบัติตามนิยามที่บริษัทกำหนดขึ้น ดังรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัท

เห็นว่า นายพิศิษฐ์ ดัชนีกรมย์ เป็นกรรมการอิสระที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญด้านบัญชีและการเงิน จึงได้แต่งตั้งให้เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการบริษัทได้สนับสนุนให้มีการจัดทำแผนสืบทอดตำแหน่ง ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทจัดให้มีโครงการสำหรับพัฒนาผู้บริหาร ซึ่งเป็นการเตรียมให้พร้อมเป็นแผนสำรองถึงผู้สืบทอดงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง(**) ในกรณีที่ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้

ความเหมาะสมของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้กำหนดคุณสมบัติที่เหมาะสมของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการ ประกอบด้วยผู้มีความรู้ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัท รวมทั้งอุทิศเวลา ความรู้ ความสามารถ และความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อเสริมสร้างให้บริษัทเจริญก้าวหน้า และกำหนดนโยบายให้กรรมการทุกคนและผู้บริหารระดับสูง(**) ที่มีหน้าที่รายงานการถือครองหลักทรัพย์ตามกฎหมายจัดส่งรายงานดังกล่าวให้แก่คณะกรรมการบริษัทเป็นประจำ และให้กรรมการดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียนได้ไม่เกิน 3 ปี และในการไปดำรงตำแหน่งกรรมการที่บริษัทจดทะเบียนอื่นของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง(**) ของบริษัทต้องผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทก่อน

หมายเหตุ (**) หมายถึง ผู้บริหารตามนิยามของ ก.ล.ด.

ประสิทธิภาพในการทำหน้าที่ของคณะกรรมการ

การกำหนดนโยบาย

คณะกรรมการบริษัทมีส่วนร่วมในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ ภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมาย แผนธุรกิจและงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจ และงบประมาณที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล ตลอดจนมีจุดมุ่งหมายไปในทิศทางเดียวกัน รวมถึงการจัดการให้บริษัท มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี ระบบการควบคุมภายใน การตรวจสอบภายใน และนโยบายและการดำเนินงานบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสม รวมทั้งมีการติดตามผลการดำเนินงานในเรื่องดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอในการประชุมคณะกรรมการบริษัท นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้พิจารณาการกำหนดและแยกบทบาทหน้าที่ และความรับผิดชอบระหว่างคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาล

คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล และประธานเจ้าหน้าที่บริหารอย่างชัดเจน

การกำกับดูแลฝ่ายจัดการ

คณะกรรมการบริษัทได้มีการประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายใน และ ผลการจัดการความเสี่ยง และการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดีเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 ได้มีการพิจารณาประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในและผลการบริหารความเสี่ยง และ ประเมินเรื่องการปฏิบัติตามนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยกลั่นกรองรายละเอียดโดยกำหนดขอบเขตอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบไว้ในระเบียบของแต่ละคณะ

สมาชิกส่วนใหญ่ของคณะกรรมการชุดย่อยเป็นกรรมการอิสระ ยกเว้น คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และ คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ประธานกรรมการไม่ดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการชุดย่อยทุกคณะ อีกทั้งยังกำหนดให้กรรมการอิสระเป็นประธานของแต่ละคณะด้วย ยกเว้น คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และ คณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ปัจจุบัน บริษัทฯมีคณะกรรมการชุดย่อย 6 คณะ ได้แก่ คณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาค่าตอบแทน คณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารความเสี่ยง คณะกรรมการบรรษัทภิบาล และคณะกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

รายละเอียดเกี่ยวกับรายชื่อ หน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการชุดย่อยอยู่ในหัวข้อ โครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ

เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทได้แต่งตั้งให้ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ ทำหน้าที่เป็นเลขานุการบริษัท ซึ่งปัจจุบัน คือ นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล เพื่อให้การดำเนินการของบริษัทฯ

เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยมีบทบาทหน้าที่หลัก ดังนี้

- ให้คำแนะนำด้านกฎหมาย ด้านบัญชีและภาษี และกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่คณะกรรมการจะต้องทราบ
- ปฏิบัติหน้าที่ในการดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการ
- ประสานงานให้มีการปฏิบัติตามมติคณะกรรมการ
- ประสานงานและสื่อสารทางด้านการลงทุนสัมพันธ์ และหน่วยงานต่างๆ เช่น สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เป็นต้น

การประชุมคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทมีกำหนดประชุมโดยปกติอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง และ มีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระการประชุม และ วันประชุมไว้ล่วงหน้า โดยมีวาระพิจารณาติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมระเบียบวาระการประชุม และเอกสารการประชุมก่อนการประชุมล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วัน เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทได้มีเวลาศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม โดยประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วมกันพิจารณาการเลือกเรื่องเข้าวาระการประชุมคณะกรรมการบริษัท โดยพิจารณาให้แน่ใจว่าเรื่องที่สำคัญได้ถูกบรรจุเข้าวาระการประชุมเรียบร้อยแล้ว และ กรรมการแต่ละท่านมีความเป็นอิสระที่จะเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมตลอดจนคณะกรรมการบริษัทสามารถเข้าถึงข้อมูลที่เป็นได้จากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ทั้งนี้ กรรมการอิสระ/กรรมการตรวจสอบ(นิยามและคุณสมบัติรายละเอียดในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัทฯ) จะเข้าร่วมประชุมทุกครั้ง โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทรวมทั้งสิ้นจำนวน 5 ครั้ง โดยการประชุมจัดที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ทุกครั้ง ซึ่งกรรมการทุกท่านที่อยู่ในตำแหน่งได้เข้าร่วมประชุมคณะกรรมการบริษัท ทุกครั้ง ยกเว้น นางพรพรรณ เตชจุรังชัยกุลที่ขาดการประชุม 1 ครั้ง อันเนื่องมาจากติดภารกิจสำคัญที่เป็นกรณีกะทันหัน

ในกรณีที่มิได้มีการทบทวนใดเป็นผู้มีส่วนได้เสียอย่างมีนัยสำคัญในเรื่องที่กำลังพิจารณา กรรมการท่านนั้นจะไม่เข้าร่วมการประชุมระหว่างการพิจารณาเรื่องนั้นๆ

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายให้กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหารมีโอกาสที่จะประชุมระหว่างกันเองตามความจำเป็น เพื่ออภิปรายปัญหาต่างๆ เกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจโดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมด้วย และให้แจ้งประธานเจ้าหน้าที่บริหารทราบถึงผลการประชุมด้วย

การประเมินผลงานตัวเอง

คณะกรรมการบริษัทจัดให้มีการประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี ตามแบบประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทร่วมกันพิจารณาตรวจสอบผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการบริษัทให้ดียิ่งขึ้น อีกทั้งคณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนให้ความเห็นในการกำหนดเกณฑ์การประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ และผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะถูกประเมินโดยคณะกรรมการบริษัทซึ่งเป็นกรรมการอิสระเท่านั้น เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

คณะกรรมการบริษัทจัดให้มีการประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 ได้มีการพิจารณาประเมินตนเองของคณะกรรมการบริษัทประจำปี 2555 เพื่อให้คณะกรรมการบริษัทร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหาเพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป และผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารประจำปี 2555 ได้ถูกประเมินโดยคณะกรรมการบริษัทซึ่งเป็นกรรมการอิสระเท่านั้น เพื่อพิจารณาผลงานและการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

การจ่ายค่าตอบแทน

บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารไว้อย่างชัดเจนและโปร่งใส โดยในการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2546 และที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 5/2546 ได้พิจารณาอนุมัติค่าตอบแทนกรรมการให้อยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมซึ่งสูงเพียงพอที่จะดึงดูด และรักษากรรมการที่มีคุณสมบัติที่ต้องการ และสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ สำหรับผู้บริหาร การจ่ายค่าตอบแทนจะสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทฯ และผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละท่าน ส่วนการประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการสรรหาและพิจารณาคำตอบแทนกำหนดเกณฑ์การประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และนำเสนอให้คณะกรรมการบริษัทพิจารณาให้ความเห็นชอบ และผลการปฏิบัติงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารจะถูกประเมินโดยคณะกรรมการบริษัทซึ่งเป็นกรรมการ

อิสระเท่านั้น (รายละเอียดคำตอบแทนกรรมการและผู้บริหารได้แสดงไว้ในหัวข้อโครงสร้างการจัดการของบริษัท)

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายให้กรรมการเดิมซึ่งได้รับมอบหมายแนะนำกรรมการใหม่ให้รู้จักบริษัทฯ และบรรยายสรุปแผนธุรกิจของบริษัทฯ ผลประกอบการ กลยุทธ์ สภาพการแข่งขัน วิสัยทัศน์ ค่านิยมองค์กร นโยบายกำกับดูแลกิจการ และจรรยาบรรณธุรกิจ รวมทั้งข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท เป็นต้น

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายที่จะเสริมสร้างและพัฒนาความรู้ใหม่ๆให้กับกรรมการและผู้บริหาร โดยสนับสนุนให้เข้ารับการสัมมนาและการอบรมในหลักสูตรที่เป็นประโยชน์ ซึ่งจัดโดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย และสถาบันอื่นๆ เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงานที่อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทฯ ออกค่าใช้จ่าย (ดูรายละเอียดในหัวข้อรายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท)

ตลอดปี 2555 บริษัทฯได้ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ยกเว้นเรื่องต่อไปนี้

1. ไม่ได้เปิดเผยคำตอบแทนของกรรมการที่เป็นผู้บริหารในส่วนที่ได้รับจากการเป็นกรรมการบริษัทอื่น เพราะไม่ใช่ข้อมูลของบริษัทฯ

8.5 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทฯ ได้ดำเนินการแจ้งให้ผู้บริหารฝ่ายต่างๆ ให้เข้าใจถึงภาระหน้าที่ในการรายงานการถือหลักทรัพย์ในบริษัทฯ ของตนเอง คู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะ ตลอดจนรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ตามมาตรา 59 และบทกำหนดโทษตามมาตรา 275 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 นอกจากมาตรการที่เป็นข้อกำหนดของกฎหมายแล้ว บริษัทฯได้มีนโยบายเป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งครอบคลุมเรื่องการใช้ข้อมูลภายในไว้ในคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติแก่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคน โดยคู่มือจรรยาบรรณของกลุ่มบริษัทฯ ผ่านมติการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 1 มีนาคม 2549 และได้มีการพิจารณาทบทวน ปรับปรุง และอนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทเป็นประจำทุกปี ซึ่งการพิจารณาทบทวน ปรับปรุง และอนุมัติครั้งล่าสุดเป็นการประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มีการกำหนดระเบียบข้อบังคับในการนำข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปใช้ดังนี้

- (1) กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ จะต้องรักษาความลับ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ
- (2) กรรมการ ผู้บริหาร พนักงาน และ ลูกจ้างของบริษัทฯ จะต้องไม่นำความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในของบริษัทฯ ไปเปิดเผยหรือแสวงหาผลประโยชน์แก่ตนเองหรือเพื่อประโยชน์แก่บุคคลอื่นใด ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม และไม่ว่าจะได้รับผลตอบแทนหรือไม่ก็ตาม
- (3) กรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ จะต้องไม่ทำการซื้อขาย โอน หรือรับโอน หลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยใช้ความลับและ/หรือข้อมูลภายในบริษัทฯ และ/หรือเข้าทำนิติกรรมอื่นใดโดยใช้ความลับและ/หรือข้อมูลภายในของบริษัทฯ อันอาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อบริษัทฯ ไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อม

โดยข้อกำหนดนี้รวมความถึงคู่สมรสและบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานและลูกจ้างของบริษัทฯ พนักงานคนใดฝ่าฝืนในระเบียบดังกล่าวบริษัทฯ จะถือว่าได้กระทำความผิดอย่างร้ายแรงโดยอาจมีโทษตั้งแต่ขั้นตักเตือนด้วยวาจาจนถึงขั้นให้ออกจากงาน

8.6 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 กลุ่มบริษัทมีจำนวนพนักงานทั้งหมด 1,058 คน ประกอบด้วยพนักงานใน บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) 782 คน และบริษัทในเครือ 276 คน และได้จ่ายผลตอบแทนเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 431 ล้านบาท โดยเป็นผลตอบแทนในรูปแบบของเงินเดือน โบนัสและค่าใช้จ่ายบุคลากรอื่นๆ

นโยบายการพัฒนาทรัพยากรบุคคล

1. บริษัทฯ คำนึงถึงความสำคัญของพนักงานในฐานะทุนมนุษย์(Human Capital) ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่สุดที่จะผลักดันให้องค์กรบรรลุสู่เป้าหมายได้ จึงกำหนดให้มีแผนงานและมีการจัดสรรงบประมาณในแต่ละปีไว้อย่างชัดเจน และมีการจัดระดับการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ไว้ 3 ระดับ คือ การพัฒนาองค์กร(Organization Development) การพัฒนาอาชีพ(Career Development) และการฝึกอบรมและพัฒนา(Training Development)

1.1 การพัฒนาองค์กร ได้ส่งเสริมการสร้างวัฒนธรรมองค์กรภายในของกลุ่มบริษัท อาร์เอส จำกัด(มหาชน) ตั้งแต่ช่วงการปฏิรูประบบนิเทศพนักงานใหม่ และผ่านกิจกรรมการเรียนรู้นอกสถานที่ เช่น กิจกรรม RS Team Building ในระดับพนักงาน และกิจกรรม RS Super Team ในระดับหัวหน้างาน อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี เป็นต้น

1.2 การพัฒนาอาชีพของพนักงาน ได้กำหนดเส้นทางความก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path) และกำหนดหลักเกณฑ์การเลื่อนตำแหน่ง/ปรับระดับตำแหน่ง(Promotion Path) รวมถึงมีการกำหนดชั่วโมงการฝึกอบรมทางการบริหาร สำหรับกลุ่มที่จะขึ้นดำรงตำแหน่งทางการบริหารในแต่ละระดับไว้ และในการจัดเตรียมพนักงานได้ดำเนินการผ่านโครงการ Management e – Learning ซึ่งเป็นการฝึกอบรมและทดสอบแบบ On-Line ตามหัวข้อความสามารถทางการบริหาร (Management Competency) ขององค์กร สำหรับผู้บริหารระดับต้น ใช้เวลาสัปดาห์ละ 30 นาที จำนวน 12 สัปดาห์ รวม 6 ชั่วโมง และผู้บริหารระดับกลาง ใช้เวลาสัปดาห์ละ 1 ชั่วโมง จำนวน 12 สัปดาห์ รวม 12 ชั่วโมง

1.3 การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงาน ได้กำหนดแนวทางการพัฒนาโดยใช้กรอบของความสามารถ(Competency Base Training) ประกอบกับผลสำรวจความจำเป็นในการฝึกอบรม (Training Need) โดยมีวิธีการพัฒนาทั้งในส่วนของการส่งไปฝึกอบรมภายนอก(Public Training) และจัดฝึกอบรมภายใน(In-house Training) ที่ครอบคลุมทั้งด้านการพัฒนาความรู้(Knowledge Development) การพัฒนาทัศนคติ(Attitude Development) และการพัฒนาทักษะ (Skill Development) เช่น หลักสูตรด้านการตลาดเรื่อง Marketing 3.0 ด้านการขายเรื่อง การบริหารทีมขาย เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังมีกิจกรรมแบบ Non-Training และ กิจกรรมการแบ่งปันความรู้ในองค์กร (Knowledge Sharing) ที่เปิดโอกาสให้พนักงานที่เข้าร่วมได้ตามความสนใจ ในรูปแบบ การบรรยายพิเศษ โดยผู้บริหารและวิทยากรที่มีประสบการณ์ประสบความสำเร็จจากองค์กรภายนอกต่างๆ เช่น การบรรยายพิเศษเรื่อง รู้ทันภาษีสรรพากร การบรรยายพิเศษเรื่อง คิดงานอย่างไร ให้โดน เทพ เมพ ชิงๆ เป็นต้น

2. บริษัทให้ความสำคัญกับการสร้างความผูกพัน(Engagement) ของพนักงานในองค์กร มาอย่างต่อเนื่อง โดยจัดให้มีกิจกรรมต่างๆ เช่น กิจกรรมสังสรรค์ปีใหม่ และกิจกรรม Pic To Share ประกวดภาพถ่ายแห่งความสุข เป็นต้น

3. บริษัทมุ่งเน้นในการสร้างความสำนึกในการรับผิดชอบต่อสังคม(Corporate Social Responsibility - CSR) กับพนักงาน และเพื่อเป็นไปตามวิสัยทัศน์ขององค์กรอย่างต่อเนื่อง เช่น ได้จัดกิจกรรม Together Run เพื่อสนับสนุนพนักงานในการเข้าร่วมงานสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดกรุงเทพมหานคร ครั้งที่ 25 และมีการดำเนินการรณรงค์ให้หน่วยงานต่างๆในบริษัทลดการใช้กระดาษ

โดยทดแทนด้วยวิธีอื่นแทน เช่น ใช้ข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้น ดังนั้น ในปัจจุบัน บริษัทสามารถลดการใช้กระดาษลงไปได้อย่างมาก เป็นต้น

4. นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญเกี่ยวกับความปลอดภัยและสุขอนามัยในสถานที่ทำงาน โดยการให้ความรู้ ข่าวสารผ่านสื่อต่างๆ ในองค์กร และจัดให้มีกิจกรรมการฝึกซ้อมดับเพลิง และฝึกซ้อมหนีไฟ รวมทั้งจัดให้มีการอบรมในหลักสูตร "คณะกรรมการความปลอดภัยอาชีวอนามัยและสภาพแวดล้อมในการทำงาน"

9. การควบคุมภายใน

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการเสริมสร้างการควบคุมภายใน ให้มีความเพียงพอ และเหมาะสมกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อเป็นการป้องกันทรัพย์สินของบริษัทฯ ไม่ให้เกิดความเสียหาย หรือนำไปหาประโยชน์โดยมิชอบ โดยมีฝ่ายตรวจสอบกลางเป็นหน่วยงานทำหน้าที่ตรวจสอบการปฏิบัติงานและกิจกรรมทางการเงินที่สำคัญ และรายงานผลการตรวจสอบโดยตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อให้ฝ่ายตรวจสอบกลางมีความเป็นอิสระเพียงพอในการปฏิบัติงาน

ในการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1/2556 เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2556 โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบ 3 ท่านเข้าร่วมประชุมด้วย คณะกรรมการได้ประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในโดยการซักถามข้อมูลจากฝ่ายบริหาร และการตอบแบบประเมินความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ด้วยตนเอง สรุปได้ว่า การประเมินระบบควบคุมภายในของบริษัทฯ ในด้านต่างๆ 5 ส่วน คือ องค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล และระบบการติดตาม คณะกรรมการมีความเห็นว่า ปัจจุบันบริษัทฯ มีระบบการควบคุมภายในอย่างเพียงพอแล้ว

10. รายการระหว่างกัน

รายละเอียดข้อมูลของรายการระหว่างกัน ระหว่างบริษัทฯ บริษัทย่อย และบริษัทที่เกี่ยวข้องกันได้แสดงไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินของบริษัทฯ สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 ซึ่งคณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ได้สอบทานรายการระหว่างกันของบริษัทฯ แล้วมีความเห็นว่ารายการระหว่างกันดังกล่าว เป็นไปตามเงื่อนไขการค้าโดยทั่วไปและเป็นไปตามหลักเกณฑ์ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย หลักฐานการทำรายการครบถ้วน ตลอดจนมีการเปิดเผยในงบการเงินอย่างเพียงพอ

ในปี 2555 บริษัทฯ และ บริษัทย่อย มีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นจากการประกอบธุรกิจตามปกติกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2555 ดังต่อไปนี้

บุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง	ความสัมพันธ์
บริษัท. เชษฐโชติศักดิ์ จำกัด	นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ เป็นกรรมการและผู้จัดการหุ้นร้อยละ 18.70 ใน บริษัท เชษฐโชติศักดิ์ จำกัด
	นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ เป็นกรรมการ และ ผู้จัดการหุ้นร้อยละ 14.35 ใน บริษัท เชษฐโชติศักดิ์ จำกัด และ เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 4.63 ในบริษัทฯ รวมทั้งเป็นน้องชายของนายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์
	นางสาวมาลี เชษฐโชติศักดิ์ เป็นกรรมการและผู้จัดการหุ้นร้อยละ 14.50 ใน บริษัท เชษฐโชติศักดิ์ จำกัด และ เป็นพี่น้องของ นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ และ นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์
นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์	เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 1.83 ในบริษัทฯ และเป็นพี่ชายของ นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์
นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์	เป็นกรรมการและผู้จัดการหุ้นร้อยละ 30.59 ในบริษัทฯ
บริษัท เอส.เอส.ทิว.ซี จำกัด	นายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์ เป็นกรรมการและผู้จัดการหุ้นร้อยละ 30.00 ใน บริษัท เอส.เอส.ทิว.ซี จำกัด
	นายโชติ เชษฐโชติศักดิ์ เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 20.00 ในบริษัท เอส.เอส.ทิว.ซี จำกัด และเป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 0.01 ในบริษัทฯ และเป็นบุตรชายของนายสุรัชย์ เชษฐโชติศักดิ์

หมายเหตุ สัดส่วนการถือหุ้นของบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งในบริษัทฯ เป็นข้อมูล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

10.1 ลักษณะรายการระหว่างกัน เจือนไขและนโยบายราคา

การกำหนดราคาของรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน ส่วนใหญ่เป็นการให้เข้าทรัพย์สิน ได้กระทำโดยคำนึงถึงความเหมาะสมโดยอ้างอิงได้กับราคาตลาดและมีเงื่อนไขอื่น ๆ ไม่แตกต่างกันเป็นสาระสำคัญจากตลาด โดยลักษณะของรายการระหว่างกันประกอบไปด้วย

10.1.1 การเช่าอาคาร

งบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ชำระค่าเช่าอาคาร ค่าบริการส่วนกลาง ค่าสาธารณูปโภค และค่าบริการอื่นๆ ให้แก่ บริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด และ บริษัท เอส.เอส.ทิว จำกัด (ซึ่งถือเป็นบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน) เป็นจำนวน 62.61 ล้านบาท และ 1.13 ล้านบาท ตามลำดับ

บริษัทฯ ได้มีการเช่าอาคารเซซุสโซติคส์ 1-3 จากบริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน โดยคิดค่าเช่าและค่าบริการส่วนกลาง ในอัตรา 290-300 บาทต่อตารางเมตร ซึ่งมีความสมเหตุสมผลเมื่อเทียบกับอาคารที่อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับบริษัทฯ ซึ่งคิดค่าเช่าและค่าบริการในอัตรา 380-600 บาทต่อตารางเมตร

ส่วนการเช่าอาคารอื่นในบริเวณใกล้เคียงจากบริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด และ บริษัท เอส.เอส.ทิว จำกัด นั้น (รายละเอียดในตารางที่ 10.1.1 ข้อ 4, 5 และ 6) มีการเรียกเก็บค่าเช่าและค่าบริการส่วนกลางแบบเหมารวม (การคิดค่าบริการแบบเหมารวม หมายถึง การคิดค่าเช่าและค่าบริการรวมต่ออาคารทั้งหลัง แทนที่จะคิดเป็นตารางเมตร โดยคิดราคาตามสภาพของอาคารแต่ละอาคารที่ให้เช่า) โดยมีวัตถุประสงค์ของการเช่าเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน และอาคารจอดรถของ บริษัทฯ

ทั้งนี้ อาคารสำนักงานที่ทางบริษัทฯ ได้ทำการเช่าจากบริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด (ตารางที่ 10.1.1 ข้อ 5 และ 6 ซึ่งอยู่ในบริเวณติดกับอาคารเซซุสโซติคส์ 2) เป็นอาคารที่ทางบริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด ได้ทำการเช่าช่วงต่อมาจากนายเกรียงไกร เซซุสโซติคส์ และนำมาปรับปรุงพื้นที่ลักษณะการใช้งานจากบ้านทาวน์เฮ้าส์ มาเป็นอาคารสำนักงาน พร้อมให้บริการอำนวยความสะดวกเกี่ยวกับสาธารณูปโภคต่างๆ และคิดค่าเช่า/ค่าบริการในอัตราเหมารวม โดยมีอัตราเฉลี่ยประมาณ 260 บาทต่อตารางเมตร (คำนวณจากค่าเช่า/ค่าบริการที่คิดในอัตราเหมารวมหารพื้นที่ใช้สอยโดยประมาณของอาคาร) ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่า อาคารเซซุสโซติคส์ 1-3 โดยอัตราดังกล่าวมีความสมเหตุสมผลตามรายละเอียดที่เปรียบเทียบตามวรรคก่อน อนึ่ง สาเหตุหลักที่บริษัทฯ ทำการเช่าช่วงต่อจาก บริษัท เซซุสโซติคส์ จำกัด นั้น เนื่องจากบริษัทดังกล่าวมีความชำนาญเชี่ยวชาญในการบริหารสำนักงานเช่าได้ดี

โดยสัญญาเช่าที่ทำกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งมีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 10.1.1 ค่าเช่าอาคารสำนักงาน

อาคาร/ที่ตั้ง	ช่วง	ผู้เช่า	พื้นที่ (ตรม.)	ค่าบริการ / เดือน	อายุสัญญา		อนุมัติรายการ โดย (**)
					เริ่ม	สิ้นสุด (*)	
1. อาคารเซเชฐโชติศักดิ์ 1 เลขที่ 419/1 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	บจ. เซเชฐโชติศักดิ์	บมจ. อาร์เอส	3,996	1.17	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
2. อาคารเซเชฐโชติศักดิ์ 2 เลขที่ 419/2 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	บจ. เซเชฐโชติศักดิ์	บมจ. อาร์เอส	3,992	1.16	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
		บจ. สกาย-ไฮ เน็ตเวิร์ค	1,200	0.36	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
		บจ. อาร์เอส อินสโตร์ มีเดีย	445	0.13	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
		บจ. เค.มาสเตอร์	183	0.05	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
3. อาคารเซเชฐโชติศักดิ์ 3 เลขที่ 419/3 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	บจ. เซเชฐโชติศักดิ์	บมจ. อาร์เอส	1,932	0.56	ก.ค. 53	ก.ค. 56	คณะกรรมการ
			310	0.09	พ.ค. 54	ก.ค. 56	คณะกรรมการ
4. อาคารเลขที่ 419/4 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	บจ. เอส.เอส.ทิวชี	บมจ. อาร์เอส	(ราคาเหมารวม)	0.23	ส.ค. 55	ก.ค. 58	ดำเนินการโดย ฝ่ายจัดการ (***)

ตารางที่ 10.1.1 ค่าเช่าอาคารสำนักงาน (ต่อ)

อาคาร/ที่ตั้ง	ช่วง	ผู้เช่า	พื้นที่ (ตรม.)	ค่าบริการ / เดือน	อายุสัญญา		อนุมัติรายการ โดย (**)
					เริ่ม	สิ้นสุด (*)	
5. อาคารเลขที่ 203/18-20 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์ / บจ.เชษฐโชติศักดิ์	บจ. จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย	(ราคาเหมารวม)	0.05	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
		บมจ. อาร์เอส	(ราคาเหมารวม)	0.12	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ
6. อาคารเลขที่ 203/34-36 ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	นายเกรียงไกร เชษฐโชติศักดิ์ / บจ. เชษฐโชติศักดิ์	บจ. จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย	(ราคาเหมารวม)	0.14	มิ.ย. 55	พ.ค. 58	คณะกรรมการ

หมายเหตุ

- * สามารถต่ออายุของสัญญาเช่าออกไปได้อีก เมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า (การต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าว ไม่เป็นไปโดยอัตโนมัติ ซึ่งต้องมีการพิจารณาสัญญาใหม่ทุกครั้ง)
- ** รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นได้มีการอนุมัติรายการตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและเปิดเผยข้อมูลตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว
- *** สัญญาที่ดำเนินการโดยฝ่ายจัดการเนื่องจากขนาดของรายการไม่ถึงเกณฑ์ที่ต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

10.1.2 การเช่าที่ดิน

งบการเงินสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้ชำระค่าเช่าที่ดินให้แก่ บริษัท เซซฐิโชติศักดิ์ จำกัด เป็นจำนวนเงิน 0.06 ล้านบาท

บริษัทฯ และบริษัทย่อยได้มีการเช่าที่ดินจากบริษัท เซซฐิโชติศักดิ์ จำกัด ซึ่งเป็นที่ดินที่ทางบริษัท เซซฐิโชติศักดิ์ จำกัด เช่าช่วงต่อมาจาก นายเกรียงไกร เซซฐิโชติศักดิ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นโรงเก็บอุปกรณ์ โดยคิดค่าเช่าที่ดินในอัตราตารางวาละ 96 บาท ซึ่งมีความสมเหตุสมผลเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเช่าที่ดินในบริเวณใกล้เคียง รายละเอียดการเช่ามีดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 10.1.2 ค่าเช่าที่ดิน

ประเภท	ผู้เช่า	อายุของสัญญา (*)	ค่าเช่า/เดือน (บาท)	อนุมัติรายการ โดย (**)	หมายเหตุ
1. ที่ดิน 52 ตร.วา ซอยลาดพร้าว 15 เขตจตุจักร กทม.	บจ. สกาย-โฮ เน็ตเวิร์ค ----- บริษัทฯ	มิ.ย. 55 - พ.ค. 58 ----- ธ.ค. 55 - พ.ค. 58	5,000 ----- 5,000	ดำเนินการโดย ฝ่ายจัดการ (***)	ยกเลิกสัญญาตั้งแต่ เดือนธ.ค. 55 -----

หมายเหตุ

- * สามารถต่ออายุของสัญญาเช่าออกไปได้อีก เมื่อสิ้นสุดอายุสัญญาเช่า (การต่ออายุสัญญาเช่าดังกล่าว ไม่เป็นไปโดยอัตโนมัติ ซึ่งต้องมีการพิจารณาสัญญาใหม่ทุกครั้ง)
- ** รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นได้มีการอนุมัติรายการตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและเปิดเผยข้อมูลตามประกาศคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยแล้ว
- *** สัญญาที่ดำเนินการโดยฝ่ายจัดการเนื่องจากขนาดของรายการไม่ถึงเกณฑ์ที่ต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการบริษัท ตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

10.1.3 การซื้อขายทรัพย์สินถาวร

ไม่มี

10.1.4 การค้าประกัน

ไม่มี

10.2 ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการระหว่างกัน

รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นนั้นมีความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ ซึ่งในปี 2555 ที่ผ่านมา บริษัทฯ มีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย และกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง โดยมีรายการหลักๆ อันได้แก่ การเช่าที่ดิน การเช่าอาคารเพื่อใช้เป็นอาคารสำนักงาน หรือเพื่อการดำเนินธุรกิจ และรายการค้าประกันซึ่งเป็นรายการที่ดำเนินตามธุรกิจปกติ ไม่มีเงื่อนไขพิเศษ และไม่มี การถ่ายเทผลประโยชน์ ระหว่างบริษัทฯ และผู้ที่เกี่ยวข้อง การกำหนดราคา อัตราค่าธรรมเนียม และ/หรือ อัตราดอกเบี้ย เป็นการกำหนดตามราคาที่เป็นธรรมสอดคล้องกับอัตราปกติที่สามารถเปรียบเทียบได้กับการทำรายการกับบุคคลอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ซึ่งได้เปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินประจำปี 2555 แล้ว

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัทฯ ได้สอบทานรายการระหว่างกันของบริษัทฯ และบริษัทย่อย อันได้แก่ รายการซื้อขายสินค้า หรือทรัพย์สิน ค่าลิขสิทธิ์ การรับจ้างผลิต งานคอนกรีตและกิจการการตลาด การขายโฆษณา ค่าบริการ และดอกเบี้ยเงินกู้ ฯลฯ ซึ่งได้เปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงินประจำปี 2555 แล้ว มีความเห็นว่า รายการดังกล่าวเป็นรายการที่ดำเนินตามธุรกิจปกติ มีความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ

10.3 มาตรการ หรือ ขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทฯ มีนโยบายในการทำรายการระหว่างกัน คือ รายการระหว่างกันนั้น ต้องอยู่บนพื้นฐานของความจำเป็น ความสมเหตุสมผล และ เป็นการดำเนินการเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งเป็นไปในราคา และ เงื่อนไขที่ไม่แตกต่างกับรายการที่มีกับบุคคลภายนอกที่ไม่เกี่ยวข้องกัน และ ในกรณีที่มียาการระหว่างกันที่มีสาระสำคัญ บริษัทฯ จะจัดให้ผ่านการอนุมัติจาก คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท รวมถึงที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามแต่กรณี โดยกำหนดให้การออกเสียงในที่ประชุมนั้นๆ กรรมการ หรือ ผู้ถือหุ้น ซึ่งมีส่วนได้เสีย จะไม่มีสิทธิออก

เสียงลงคะแนน ทั้งนี้ การดำเนินการใดๆ จะต้องเป็นไปตามประกาศที่เกี่ยวข้องของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

10.4 นโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันรวมทั้งการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ในอนาคต

บริษัทฯ ยังคงมีนโยบายหรือแนวโน้มในการทำรายการระหว่างกันในอนาคตกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันต่อไป เช่น การเช่าอาคารสำนักงาน การเช่าที่ดิน และการค้าประกันเงินกู้ของบริษัทในกลุ่มโดยบริษัทฯ และกรรมการของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายที่จะทำรายการกับบุคคลที่อาจขัดแย้งกัน ยกเว้นในกรณีที่บริษัทฯ เห็นว่าจะได้รับผลตอบแทนสูงสุด ซึ่งเป็นไปในราคาและเงื่อนไขที่ไม่แตกต่างหรือดีกว่าจากบุคคลภายนอก ซึ่งบริษัทฯ จะกำหนดให้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัทและที่ประชุมผู้ถือหุ้นในกรณีที่เป็นรายการตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

11.1 ข้อมูลทางการเงินโดยสรุป

11.1.1 ข้อมูลจากงบการเงิน

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
 ตารางสรุปงบแสดงฐานะการเงินรวม
 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

(พันบาท)

รายการ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	364,371	23.4%	282,174	15.1%	313,597	12.6%
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	487,009	31.3%	628,006	33.5%	664,108	26.7%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	52,434	3.4%	37,392	2.0%	140,564	5.6%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	258,922	16.6%	267,837	14.3%	401,967	16.1%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,162,736	74.6%	1,215,409	64.9%	1,520,237	61.0%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน						
เงินลงทุนในบริษัทร่วม - สุทธิ	2,348	0.2%	1,458	0.1%	5,606	0.2%
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	135,476	8.7%	111,763	6.0%	259,520	10.4%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตน - สุทธิ	163,112	10.5%	469,231	25.1%	643,320	25.8%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	94,021	6.0%	75,269	4.0%	61,830	2.5%
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	394,957	25.4%	657,721	35.1%	970,276	39.0%
รวมสินทรัพย์	1,557,693	100.0%	1,873,129	100.0%	2,490,513	100.0%

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
ตารางสรุปงบแสดงฐานะการเงินรวม (ต่อ)
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

รายการ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	-	-	-	-	86,000	3.5%
เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น	225,314	14.5%	232,613	12.4%	197,020	7.9%
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน						
ที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	8,554	0.5%	2,488	0.1%	4,587	0.2%
เงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	15,000	1.0%	-	-	240,000	9.6%
รายได้รับล่วงหน้า - อื่น	86,380	5.5%	66,481	3.5%	74,880	3.0%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	328,762	21.1%	363,143	19.4%	489,132	19.6%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	664,010	42.6%	664,724	35.5%	1,091,619	43.8%
หนี้สินไม่หมุนเวียน						
หนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	3,833	0.2%	10,982	0.6%	16,684	0.7%
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-	81,000	3.3%
หนี้สินผลประโยชน์พนักงาน	-	-	15,971	0.9%	32,537	1.3%
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	1,902	0.1%	6,142	0.3%	10,626	0.4%
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	5,735	0.4%	33,095	1.8%	140,847	5.7%
รวมหนี้สิน	669,745	43.0%	697,819	37.3%	1,232,466	49.5%
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนเรือนหุ้น						
ทุนจดทะเบียน	1,026,000	65.9%	1,026,000	54.8%	1,026,000	41.2%
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	708,069	45.5%	882,654	47.1%	882,692	35.4%
หุ้นสามัญซื้อคืน	-	-	-	-	(74,672)	(3.0%)
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญ	5,721	0.4%	129,502	6.9%	129,536	5.2%
เงินรับล่วงหน้าค่าหุ้น	-	-	-	-	17,225	0.7%
ส่วนต่างระหว่างราคาซื้อเงินลงทุนในบริษัทย่อย						
ที่อยู่ภายใต้การควบคุมเดียวกันกับมูลค่าสุทธิ						
ตามบัญชีของบริษัทย่อย	(16,594)	(1.1%)	(16,594)	(0.9%)	(16,594)	(0.7%)
กำไรสะสม						
จัดสรรแล้ว-สำรองตามกฎหมาย	7,229	0.5%	17,959	1.0%	32,312	1.3%
จัดสรรแล้ว-สำรองหุ้นสามัญซื้อคืน	-	-	-	-	74,672	3.0%
ยังไม่ได้จัดสรร	168,945	10.8%	146,908	7.8%	207,639	8.3%
รวมส่วนของบริษัทใหญ่	873,369	56.1%	1,160,429	62.0%	1,252,811	50.3%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	14,580	0.9%	14,881	0.8%	5,235	0.2%
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	887,949	57.0%	1,175,310	62.7%	1,258,047	50.5%
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	1,557,693	100.0%	1,873,129	100.0%	2,490,513	100.0%

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
ตารางสรุปงบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จรวม
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

(พันบาท)

รายการ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%
รายได้						
รายได้ธุรกิจเพลง	1,053,038	36.4%	934,477	34.2%	883,216	31.4%
รายได้ธุรกิจสื่อ	663,379	22.9%	941,852	34.5%	1,192,979	42.4%
รายได้ธุรกิจโชว์บิซ	533,357	18.4%	814,141	29.8%	718,826	25.6%
รายได้ธุรกิจบริการและอื่นๆ	646,125	22.3%	38,885	1.4%	17,370	0.6%
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,895,899	100.0%	2,729,356	100.0%	2,812,391	100.0%
ต้นทุนขายและบริการ	1,967,538	67.9%	1,853,162	67.9%	1,824,960	64.9%
กำไรขั้นต้น	928,361	32.1%	876,194	32.1%	987,432	35.1%
รายได้อื่น	21,709	0.7%	35,666	1.3%	60,201	2.1%
กำไรก่อนค่าใช้จ่าย	950,069	32.8%	911,860	33.4%	1,047,632	37.3%
ค่าใช้จ่ายในการขาย	84,610	2.9%	101,264	3.7%	151,472	5.4%
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	465,897	16.1%	481,065	17.6%	483,398	17.2%
ผลประโยชน์พนักงานตัดจ่าย	-	-	9,859	0.4%	8,598	0.3%
รวมค่าใช้จ่าย	550,507	19.0%	592,188	21.7%	643,467	22.9%
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้						
	399,562	13.8%	319,673	11.7%	404,165	14.4%
ต้นทุนทางการเงิน	13,901	0.5%	2,707	0.1%	7,509	0.3%
ภาษีเงินได้	59,411	2.1%	97,304	3.6%	125,915	4.5%
กำไรและกำไรเบ็ดเสร็จสำหรับปี	326,249	11.3%	219,661	8.0%	270,741	9.6%
การแบ่งปันกำไรและกำไรเบ็ดเสร็จ						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่	316,652	10.9%	209,352	7.7%	281,183	10.0%
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	9,598	0.3%	10,310	0.4%	(10,442)	(0.4%)
	326,249	11.3%	219,661	8.0%	270,741	9.6%
กำไรต่อหุ้นขั้นพื้นฐาน						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ (บาท)	0.4503		0.2404		0.3221	
จำนวนหุ้นสามัญ (หุ้น)	703,162		870,696		873,049	
กำไรต่อหุ้นปรับลด						
ส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่ (บาท)	0.4124		0.2253		0.2958	
จำนวนหุ้นสามัญถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักปรับลด	767,734		929,102		950,440	

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
 ตารางสรุปงบกระแสเงินสดรวม
 สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

(พันบาท)

รายการ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน						
กำไรสุทธิ	326,249	89.5%	219,661	77.8%	270,741	86.3%
ปรับกระทบกำไร(ขาดทุน)สุทธิเป็นเงินสดรับ(จ่าย)						
จากกิจกรรมดำเนินงาน						
ค่าเสื่อมราคาและรายการจ่ายตัดบัญชี	309,996	85.1%	85,419	30.3%	92,930	29.6%
ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ(หนี้สูญรับคืน) และ						
ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดจ่าย	(4,607)	(1.3%)	(2,119)	(0.8%)	(2,913)	(0.9%)
ค่าเผื่อมูลค่าสินค้า (โอนกลับ)	142	0.0%	5,218	1.8%	2,425	0.8%
ค่าเผื่อการรับคืนสินค้า (โอนกลับ)	(2,259)	(0.6%)	(21,407)	(7.6%)	38,701	12.3%
ค่าเผื่อการด้อยค่าของสินทรัพย์ (โอนกลับ)	39,432	10.8%	1,901	0.7%	(18,694)	(6.0%)
โอนกลับค่าเผื่อการด้อยค่าเงินลงทุนในบริษัทร่วม	-	-	-	-	(4,148)	(1.3%)
ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญเงินให้กู้ยืมระยะสั้นอื่น	2,039	0.6%	(2,039)	(0.7%)	-	-
ประมาณการผลขาดทุนจากคดีความ	-	-	3,861	1.4%	2,001	0.6%
(กำไร)ขาดทุนจากการขายและตัดจำหน่ายอุปกรณ์	(279)	(0.1%)	(3,556)	(1.3%)	20,538	6.5%
ขาดทุนจากการจำหน่ายสินทรัพย์ไม่มีตัวตน	-	-	-	-	167	0.1%
สำรองผลประโยชน์พนักงาน	-	-	17,391	6.2%	16,566	5.3%
กำไรที่ยังไม่เกิดขึ้นจริงของอัตราแลกเปลี่ยน	-	-	-	-	(507)	(0.2%)
ดอกเบี้ยรับ	(858)	(0.2%)	(4,265)	(1.5%)	(2,395)	(0.8%)
ดอกเบี้ยจ่าย	13,901	3.8%	2,707	1.0%	7,509	2.4%
ภาษีเงินได้	59,411	16.3%	97,322	34.5%	125,915	40.2%
กำไรจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลง						
ในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	743,169	204.0%	400,096	141.8%	548,837	175.0%
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ดำเนินงาน(เพิ่มขึ้น)ลดลง						
ลูกหนี้การค้า	38,219	10.5%	(139,156)	(49.3%)	(36,670)	(11.7%)
สินค้าคงเหลือ	(4,940)	(1.4%)	9,824	3.5%	(105,597)	(33.7%)
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น	83,547	22.9%	3,218	1.1%	(141,397)	(45.1%)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	102	0.0%	(4,303)	(1.5%)	(23,442)	(7.5%)
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินดำเนินงานเพิ่มขึ้น(ลดลง)						
เจ้าหนี้การค้า	(23,465)	(6.4%)	14,663	5.2%	(37,222)	(11.9%)
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	(40,875)	(11.2%)	8,050	2.9%	80,368	25.6%
หนี้สินผลประโยชน์พนักงานลดลง	-	-	(1,420)	(0.5%)	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น	(1,356)	(0.4%)	379	0.1%	4,030	1.3%
รับคืนภาษีถูกหัก ณ ที่จ่าย	43,969	12.1%	26,435	9.4%	42,516	13.6%
จ่ายชำระภาษีเงินได้	(68,590)	(18.8%)	(80,639)	(28.6%)	(119,527)	(38.1%)
เงินสดสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน	769,780	211.3%	237,148	84.0%	211,895	67.6%

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
ตารางสรุปงบกระแสเงินสดรวม (ต่อ)
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

(พันบาท)

รายการ	ปี 2553		ปี 2554		ปี 2555	
	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%	(ตรวจสอบ)	%
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน						
ดอกเบี้ยรับ	858	0.2%	4,020	1.4%	2,685	0.9%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกันเพิ่มขึ้น	-	-	(8,102)	(2.9%)	(8,040)	(2.6%)
รับชำระเงินให้กู้ยืมระยะสั้นแก่บุคคลและกิจการที่เกี่ยวข้องกัน	9,267	2.5%	-	-	18,040	5.8%
เงินให้กู้ยืมระยะสั้นอื่น(เพิ่มขึ้น)ลดลง	834	0.2%	(901)	(0.3%)	1,531	0.5%
เงินสดรับจากการขายเงินลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	-	2,610	0.8%
เงินสดจ่ายจากการลงทุนในบริษัทย่อย	-	-	-	-	(2,610)	(0.8%)
เงินลงทุนชั่วคราว - เงินฝากประจำครบกำหนด 12 เดือน	(4,083)	(1.1%)	(124)	(0.0%)	(98)	(0.0%)
เจ้าหน้าที่ค่าซื้อทรัพย์สินเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	2,149	0.7%
ซื้ออุปกรณ์	(36,036)	(9.9%)	(33,313)	(11.8%)	(191,636)	(61.1%)
เงินสดรับจากการขายสินทรัพย์	4,790	1.3%	4,222	1.5%	8,996	2.9%
สินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพิ่มขึ้น	(56,890)	(15.6%)	(322,990)	(114.5%)	(221,589)	(70.7%)
เงินสดสุทธิใช้ไปในกิจกรรมลงทุน	(81,261)	(22.3%)	(357,188)	(126.6%)	(387,963)	(123.7%)
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน						
จ่ายชำระดอกเบี้ย	(14,004)	(3.8%)	(2,741)	(1.0%)	(6,860)	(2.2%)
รับเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	104,000	28.5%	45,000	15.9%	166,000	52.9%
จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน	(367,500)	(100.9%)	(45,000)	(15.9%)	(80,000)	(25.5%)
รับเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	14,600	4.0%	-	-	321,000	102.4%
จ่ายชำระเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	(172,400)	(47.3%)	(15,000)	(5.3%)	-	-
จ่ายชำระหนี้สินภายใต้สัญญาเช่าทางการเงิน	(8,833)	(2.4%)	(12,117)	(4.3%)	(4,364)	(1.4%)
บริษัทย่อยเพิ่มทุนหุ้นสามัญ	-	-	-	-	800	0.3%
เงินปันผลจ่าย	-	-	(220,659)	(78.2%)	(131,426)	(41.9%)
เงินปันผลจ่ายให้ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(6,509)	(1.8%)	(10,008)	(3.5%)	(4)	(0.0%)
หุ้นทุนซื้อคืน	-	-	-	-	(74,672)	(23.8%)
เงินรับล่วงหน้าค่าหุ้น	-	-	-	-	17,225	5.5%
รับชำระค่าหุ้นเพิ่ม	13,789	3.8%	298,367	105.7%	72	0.0%
เงินสดสุทธิได้มาจาก(ใช้ไปใน)กิจกรรมจัดหาเงิน	(436,857)	(119.9%)	37,843	13.4%	207,772	66.3%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) - สุทธิ	251,662	69.1%	(82,197)	(29.1%)	31,704	10.1%
เงินสดของบริษัทย่อย ณ วันขายเงินลงทุน	-	-	-	-	(4,634)	(1.5%)
เงินสดของบริษัทย่อย ณ วันซื้อเงินลงทุน	-	-	-	-	4,353	1.4%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดต้นปี	112,709	30.9%	364,371	129.1%	282,174	90.0%
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดสิ้นปี	364,371	100.0%	282,174	100.0%	313,597	100.0%

11.1.2 อัตราส่วนทางการเงิน

บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)
อัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญรวม
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553-2555

อัตราส่วนทางการเงิน	2553	2554	2555
อัตราส่วนสภาพคล่อง			
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.75	1.83	1.39
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	1.28	1.38	0.90
อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสด (เท่า)	0.86	0.36	0.24
อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	5.76	4.90	4.35
ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	64	75	84
อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	26.08	25.38	15.10
ระยะเวลาขายสินค้าเฉลี่ย (วัน)	14	15	25
อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	9.37	9.02	9.67
ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	39	41	38
วงจรเงินสด (วัน)	39	49	71
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการหาทำไร			
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	32.06%	32.10%	35.11%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	13.05%	10.41%	12.23%
อัตรากำไรอื่น (%)	0.74%	1.29%	2.10%
อัตรากำไรสุทธิ (%)	10.85%	7.57%	9.79%
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	44.72%	20.59%	23.30%
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	24.50%	18.64%	18.52%
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ถาวร (%)	251.13%	220.03%	176.78%
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	1.79	1.61	1.32
อัตรากำไรก่อนหักค่าเสื่อมราคาดอกเบี้ยและภาษี (%)	15.98%	14.65%	17.30%
อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน			
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.77	0.60	0.98
อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	28.74	118.08	53.82
อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน (Cash basis)(เท่า)	1.34	0.76	0.53
อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	41.81%	63.24%	77.67%
ข้อมูลต่อหุ้น			
มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (บาท)	1.24	1.33	1.43
กำไรสุทธิส่วนที่เป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทใหญ่ต่อหุ้น (บาท)	0.45	0.24	0.32

11.2 คำอธิบายและการวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการ

คำอธิบายและบทวิเคราะห์ของฝ่ายจัดการในส่วน 11 นี้ได้จัดทำขึ้นจากผลประกอบการของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ (“บริษัทฯ”) ตามงบการเงินที่ผ่านการตรวจสอบจากผู้สอบบัญชีสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553, 2554 และ 2555 เพื่อประโยชน์ในการแสดงภาพผลประกอบการโดยรวมของกลุ่มบริษัท โดยได้มีการจัดแบ่งกลุ่มธุรกิจ ออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่ ธุรกิจเพลง ธุรกิจสื่อ ธุรกิจโทรทัศน์ และธุรกิจบริการและอื่นๆ ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจหลักของบริษัทฯ

11.2.1 ภาวะเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่มีผลต่อการดำเนินงาน และนโยบาย กลยุทธ์ หรือการเลือกตัดสินใจทางธุรกิจ

บมจ. อาร์เอส ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับธุรกิจบันเทิงเต็มรูปแบบ ซึ่งประกอบด้วยธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจเพลง ธุรกิจสื่อ ธุรกิจโทรทัศน์ และธุรกิจอื่นที่สนับสนุนธุรกิจหลักของกลุ่ม โดยรายได้หลักที่สำคัญส่วนหนึ่งมาจากการขายโฆษณาผ่านสื่อทีวีดาวเทียม สื่อวิทยุ ซึ่งปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการเพิ่มขึ้นลดลงของรายได้ ได้แก่ การเติบโตของรายจ่ายด้านโฆษณาของเศรษฐกิจโดยรวม ซึ่งขึ้นอยู่กับการใช้จ่ายของผู้บริโภคในประเทศ การแข่งขันของผู้ประกอบการในประเทศซึ่งเป็นผู้โฆษณา และการตัดสินใจเลือกใช้สื่อทางเลือกใหม่ดังเช่น สื่อทีวีดาวเทียม

ในปี 2555 รายจ่ายของอุตสาหกรรมโฆษณาสื่อโทรทัศน์มีมูลค่า 6.8 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5.9 พันล้านบาท หรือ คิดเป็นร้อยละ 9.4 รายจ่ายของอุตสาหกรรมโฆษณาสื่อวิทยุมีมูลค่า 6.3 พันล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนคิดเป็นร้อยละ 7.3 (แหล่งที่มา : บริษัท นีลเสน (ประเทศไทย) จำกัด จากเว็บไซต์สมาคมโฆษณาแห่งประเทศไทย www.adasso thai.com) ซึ่งภาพรวมการเติบโตของรายจ่ายด้านโฆษณาของเศรษฐกิจดังกล่าว ส่งผลให้ยอดขายโฆษณาของบริษัทเติบโตขึ้นเช่นกัน

ในปี 2556 คาดว่าแนวโน้มการเติบโตของรายจ่ายอุตสาหกรรมโฆษณาจะเติบโตเพิ่มขึ้นเนื่องจากแนวโน้มการเติบโตของเศรษฐกิจในปี 2556 และการขยายตัวของช่องทีวีดาวเทียมซึ่งเป็นสื่อทางเลือกที่ปัจจุบันอัตราโฆษณายังไม่สูงนักเมื่อเทียบกับอัตราโฆษณาสื่อฟรีทีวี รวมถึงการคาดการณ์การเติบโตของฐานผู้ชมทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวี

จากการติดตามความเคลื่อนไหวของอุตสาหกรรมโฆษณา และประเมินสถานการณ์ทางเศรษฐกิจโดยรวมอย่างต่อเนื่อง บริษัทฯ มีการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดและการแข่งขันให้สอดคล้อง

กับสถานการณ์ในปัจจุบันและเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต โดยธุรกิจทีวีดาวเทียม ในแต่ละช่องรายการจะกำหนดกลยุทธ์ที่สำคัญ เช่น กำหนดตราสินค้า ของบริษัท (Branding) และ Positioning ของรายการ กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่ชัดเจน การพัฒนาสร้างสรรค์รูปแบบรายการให้สอดคล้องกับกระแสนิยมและรสนิยมของกลุ่มเป้าหมาย และการใช้จุดแข็งทางการแข่งขันของกลุ่มอาร์เอส เพื่อเป็นองค์ประกอบหลักในการผลิตรายการให้มีคุณภาพ เป็นต้น ซึ่งการกำหนดกลยุทธ์ดังกล่าวจะช่วยดึงดูดให้ลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการโฆษณาให้ความสนใจและจัดสรรงบประมาณโฆษณาผ่านช่องรายการของบริษัทมากขึ้น เนื่องจากเห็นความคุ้มค่าในการลงสื่อโฆษณา

11.2.2 ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของแต่ละกลุ่มธุรกิจ

งบการเงินสำหรับสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2554 และ 2555 บริษัทมีรายได้ซึ่งสามารถจำแนกตามกลุ่มธุรกิจต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภทรายได้	ปี 2554		ปี 2555		% การเปลี่ยนแปลง	
	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)	(ล้านบาท)	(ร้อยละ)
ธุรกิจเพลง	934.5	33.8%	883.2	30.7%	(51.3)	(5.5%)
ธุรกิจสื่อ	941.9	34.1%	1,193.0	41.5%	251.1	26.7%
ธุรกิจโทรทัศน์	814.1	29.4%	718.8	25.0%	(95.3)	(11.7%)
ธุรกิจบริการและอื่นๆ	38.9	0.7%	17.4	0.6%	(21.5)	(55.3%)
รวมรายได้จากการขายและบริการ	2,729.4	98.7%	2,812.4	97.9%	83.0	3.0%
รายได้อื่น	35.6	1.3%	60.2	2.1%	24.6	69.1%
รวมรายได้	2,765.0	100.0%	2,872.6	100.0%	107.6	3.9%

งบการเงินสำหรับปี 2555 เมื่อเปรียบเทียบกับ งบการเงินสำหรับปี 2554 แสดงภาพรวมของผลการดำเนินงาน ดังนี้

งบการเงินรวมของบริษัทฯสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 แสดงผลกำไรสุทธิจำนวน 281.2 ล้านบาท เปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 71.8 ล้านบาท หรือร้อยละ 34.3 ซึ่งแสดงผลกำไรสุทธิ จำนวน 209.4 ล้านบาท โดยมีสาเหตุหลักดังนี้

รายได้

รายได้รวมสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 มีจำนวน 2,872.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นสุทธิจากปี 2554 จำนวน 107.6 ล้านบาท หรือร้อยละ 3.9 สามารถอธิบายจำแนกตามกลุ่มธุรกิจต่างๆ ได้ดังนี้

รายได้ธุรกิจเพลง

รายได้จากธุรกิจเพลงประกอบด้วย รายได้จากการจำหน่ายสินค้าเพลง ประเภทซีดี วีซีดี และ ดีวีดี รายได้จากธุรกิจดิจิทัล และรายได้จากการจัดเก็บลิขสิทธิ์ โดยในปี 2555 บริษัทมีรายได้จากธุรกิจเพลงจำนวน 883.2 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 จำนวน 51.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.5 สาเหตุหลักมาจากการลดลงของรายได้จากการจัดเก็บลิขสิทธิ์ และรายได้จากการจำหน่ายแผ่นเพลง

รายได้ธุรกิจสื่อ

รายได้จากธุรกิจสื่อประกอบด้วย รายได้จากธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และสื่อวิทยุ โดยในปี 2555 บริษัท มีรายได้จากธุรกิจสื่อ 1,193.0 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 251.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 26.7 สาเหตุหลักมาจากการปรับเพิ่มราคาขายต่อหน่วย รวมถึงการเติบโตของพื้นที่ขาย (Capacity Utilization) ที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อน

- ธุรกิจสื่อทีวีดาวเทียม :

จากการที่บริษัทฯ ได้พัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบรายการต่างๆ เพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้ชมรายการมากขึ้น รวมถึงการจัดกิจกรรมนอกสถานที่ เป็นผลให้ในปีนี้มีฐานผู้ชมรายการเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก และจากผลการจัดอันดับของ Nielson ช่อง “สบายดีทีวี” และช่อง “8” ติดอันดับ 1 และอันดับ 3 ตามลำดับจากภาพรวมทั้งหมดทุกกลุ่มซึ่งขยับตัวดีขึ้นกว่าปีก่อน และสำหรับช่อง “You Channel” ยังคงติดอยู่ในอันดับต้นของกลุ่มเพลง ทั้งนี้ ผลจากการจัดอันดับดังกล่าวทำให้ลูกค้าหรือเอเจนซี่มีความเชื่อมั่นและมาลงสื่อโฆษณามากขึ้น เนื่องจากเห็นความคุ้มค่าในการลงโฆษณา โดยในปีนี้มีธุรกิจสื่อทีวีดาวเทียมมีสัดส่วนโตขึ้นกว่าปีก่อน เมื่อเปรียบเทียบกับภาพรวมของการใช้สื่อทั้งหมด

สำหรับช่อง “Star Max” เริ่มออกอากาศตั้งแต่เดือน ธันวาคม 2555 (เดิมช่อง “Yaak TV”) ได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบรายการเพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ชมรายการมากขึ้น โดยรูปแบบรายการจะเป็นรายการวาไรตี้ของดารา นักแสดง บุคคลที่มีชื่อเสียงในวงการต่างๆ และศิลปินชั้นนำของทั้งเมืองไทยและต่างประเทศ

นอกจากนี้ ในไตรมาส 3 ปีนี้ บริษัทเริ่มมีรายได้จากการบริหารคอนเทนต์ลิขสิทธิ์การถ่ายทอดฟุตบอลลีกของประเทศสเปน ซึ่งประกอบด้วยลีกสูงสุด หรือ The Primera División หรือที่เป็นที่รู้จักกันทั่วไปว่า La Liga การแข่งขันฟุตบอลถ้วย Copa del Rey และการแข่งขันนัดเหย้าของทีมชาติสเปนในรอบคัดเลือกฟุตบอลโลก (FIFA World Cup 2014) โดยรายได้หลักจะมาจาก รายได้จากการขายโฆษณา รายได้ขายกล่องรับสัญญาณภายใต้ชื่อ “Sun Box” รวมถึงรายได้ที่มาจากการต่อ ยอดลิขสิทธิ์ (Sublicensing) ในการถ่ายทอดผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Streaming) เป็นต้น โดยในการรับชมการถ่ายทอดดังกล่าวนี้ สามารถรับชมผ่านทางช่อง “RS Sport La Liga” ซึ่งตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม 2556 ได้เปลี่ยนชื่อช่องเป็น “Sun Channel”

- ธุรกิจสื่อวิทยุ :

ในปีนี้มี การปรับขึ้นราคาขายโฆษณาของคลื่น Cool 93 Fahrenheit รวมถึงการจัดกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับลูกค้าและผู้ฟังรายการ ทำให้คลื่น Cool 93 Fahrenheit ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูงตลอดมา และยังคงเป็นคลื่นที่ได้รับความนิยมอันดับ 1 ในกลุ่ม Easy Listening จากผลการสำรวจของ Nielson โดยในปีนี้มี การจัดกิจกรรมต่างๆ ได้แก่ Cool Outing 7, Cool Outing Special 5 และ Cool Million Thanks เป็นต้น

รายได้ธุรกิจโทรทัศน์

รายได้ธุรกิจโทรทัศน์ ประกอบด้วย รายได้จากการจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมการตลาด รายได้จากการบริหารศิลปิน และรายได้จากงานรับจ้างผลิต โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้ในกลุ่มธุรกิจโทรทัศน์ จำนวน 718.8 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 จำนวน 95.3 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 11.7 จากการลดลงของรายได้จากงานรับจ้างผลิต อย่างไรก็ตาม รายได้จากการจัดคอนเสิร์ตและกิจกรรมการตลาดเพิ่มขึ้น โดยในปีนี้มี การจัดคอนเสิร์ตขนาดใหญ่ ได้แก่ คอนเสิร์ต Raptor 2012, ลิฟท์ & ออย แอปเปิ้ลปาร์ตี้ คอนเสิร์ต และ คอนเสิร์ต ได้เวลา...เจมส์

รายได้ธุรกิจบริการและอื่นๆ

รายได้ธุรกิจบริการและอื่นๆ ประกอบด้วย รายได้ธุรกิจภาพยนตร์ และรายได้ธุรกิจกีฬา "สนามฟุตบอลในร่ม" โดยในปี 2555 บริษัทฯ มีรายได้ในกลุ่มธุรกิจภาพยนตร์ 4.1 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 จำนวน 16.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 79.7 เนื่องจากในปีนี้มี บริษัทฯ ไม่มีรายได้จากการฉายภาพยนตร์ มีเพียงรายได้จากการขายลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไปต่างประเทศลิขสิทธิ์และรายได้ลิขสิทธิ์เคเบิลทีวี สำหรับรายได้กลุ่มธุรกิจกีฬา 13.3 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 จำนวน 5.4 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้หยุดดำเนินโครงการสนามฟุตบอลในร่มแล้วในเดือนพฤศจิกายน 2555

ต้นทุน ค่าใช้จ่ายขายบริหาร อัตรากำไรขั้นต้น และ อัตรากำไรสุทธิ

ต้นทุนขายและผลิตสำหรับปี 2555 มีจำนวน 1,825.0 ล้านบาท ลดลงจากปี 2554 จำนวน 28.2 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1.5 สาเหตุหลักมาจากการลดลงของต้นทุนธุรกิจสื่อโมเดิร์นเทรดจากสัมปทานที่หมดอายุลงระหว่างปี และการลดลงของต้นทุนธุรกิจโซว์บิช ซึ่งสอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง

อัตรากำไรขั้นต้นสำหรับปี 2555 ร้อยละ 35.1 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 มาจากกลุ่มธุรกิจสื่อทีวีดาวเทียมเป็นหลัก

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสำหรับปี 2555 มีจำนวน 634.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 52.6 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 9.0 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายในการขายซึ่งสัมพันธ์กับรายได้ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ต้นทุนทางการเงิน สำหรับปี 2555 จำนวน 7.5 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 4.8 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 177.8 เนื่องจากในปี 2555 บริษัทมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทั้งระยะสั้นและระยะยาว เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และเพื่อสนับสนุนการชำระค่าลิขสิทธิ์กีฬาต่างๆ

จากภาพรวมดังกล่าวข้างต้น เป็นผลให้ปีนี้บริษัทมีอัตรากำไรสุทธิ ร้อยละ 9.8 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ที่มีอัตรากำไรสุทธิ ร้อยละ 7.6

11.2.3 สินทรัพย์

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีสินทรัพย์รวมทั้งสิ้น 2,490.5 ล้านบาท โดยแบ่งสัดส่วนเป็น สินทรัพย์หมุนเวียน ร้อยละ 61.0 และ สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ร้อยละ 39.0

สินทรัพย์รวมปี 2555 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 33.0 มีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของสินค้าคงเหลือร้อยละ 275.9 จากการเพิ่มขึ้นของกล่องรับสัญญาณ Sun Box สินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นร้อยละ 50.1 จากรายได้ค้างรับ ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้าเกี่ยวกับการให้บริการช่องสัญญาณดาวเทียม และลูกหนี้อื่น สำหรับสินทรัพย์ไม่มีตัวตนเพิ่มขึ้นร้อยละ 37.1 จากการจ่ายชำระค่าลิขสิทธิ์ระหว่างปี

11.2.3.1 คุณภาพของสินทรัพย์

ลูกหนี้การค้า

บริษัทขมียอดลูกหนี้การค้าสุทธิ ปี 2555 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 จำนวน 36.1 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 5.7 และบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 84 วัน เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ซึ่งมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย 75 วัน โดยระยะเวลาการเก็บหนี้ที่เพิ่มขึ้น มาจากลูกหนี้ในส่วนของงานราชการเป็นหลัก

ลูกหนี้การค้า ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553, 2554 และ 2555 แยกตามอายุหนี้ที่ค้างชำระได้ดังนี้ :-

	(ล้านบาท)		
	2553	2554	2555
ลูกหนี้การค้า - กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน			
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	-	1.0	-
ค้างชำระ :			
น้อยกว่า 3 เดือน	-	1.0	-
3 - 6 เดือน	-	-	11.2
6 - 12 เดือน	-	-	-
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	-	-	-
รวมลูกหนี้การค้า - กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	-	2.0	11.2
ลูกหนี้การค้าอื่น- สุทธิ			
ยังไม่ถึงกำหนดชำระ	322.3	325.3	387.7
ค้างชำระ :			
น้อยกว่า 3 เดือน	152.7	232.0	184.2
3 - 6 เดือน	1.2	54.3	41.7
6 - 12 เดือน	9.3	5.8	37.8
มากกว่า 12 เดือนขึ้นไป	56.5	62.0	54.5
รวม	541.9	679.4	705.9
หัก ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	(55.1)	(53.3)	(52.9)
รวมลูกหนี้การค้า - อื่น - สุทธิ	486.7	626.1	653.0

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 , 2554 และ 2555 ในภาพรวมบริษัทมีลูกหนี้การค้าจากบุคคลหรือนิติบุคคลภายนอกรวมสุทธิ 627.8 ล้านบาท , 570.7 ล้านบาท และ 653.0 ล้านบาท ตามลำดับ และลูกหนี้การค้าจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันสุทธิ 0.3 ล้านบาท, 2.0 ล้านบาท และ 11.2 ล้านบาท ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีการขยายการค้าเงินธุรกิจและมีรายได้เติบโตสูงขึ้น ส่งผลให้มีลูกหนี้การค้าเพิ่มมากขึ้น โดยส่วนใหญ่เป็นลูกหนี้การค้าจากกิจกรรมการค้าปกติ ซึ่งบริษัทอาจมีข้อตกลงในการเรียกเก็บล่วงหน้าบางส่วน หรือ ให้เครดิตเทอมซึ่งโดยเฉลี่ยอยู่ในระยะเวลา 60 - 90 วัน ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าหรือบริการที่ให้ หากพิจารณาจากอายุลูกหนี้ในตารางข้างต้นจะเห็นว่าระยะเวลาการค้างชำระของลูกหนี้โดยส่วนใหญ่เป็นไปตามระยะเวลาการให้สินเชื่อของบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้พิจารณำบันทึกค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจำนวน 0.3 ล้านบาท จากเดิม 52.6 ล้านบาทในปี 2554 เป็น 52.9 ล้านบาทในปี 2555 เพื่อสะท้อนความเสี่ยงจากลูกหนี้ที่คาดว่าจะไม่ได้รับชำระ บริษัทได้พิจารณาตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญโดยใช้วิธีการพิจารณามูลหนี้ของลูกหนี้รายตัวที่มีแนวโน้มจะมีปัญหาในการจ่ายชำระ และมีปัญหาในการติดตามทวงถามหนี้ ซึ่งมูลหนี้ที่จะนำมาใช้รวมในการพิจารณานั้นจะครอบคลุมถึงหนี้ทั้งหมดที่ลูกหนี้รายนั้นมีต่อบริษัท อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการติดตามทวงถามหนี้จากลูกหนี้อย่างเคร่งครัด และมีการทบทวนค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในทุกงวดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้มูลหนี้ที่คงเหลือในงบการเงินมีมูลค่าสะท้อนตามมูลหนี้ที่คาดว่าจะได้รับ

สินค้าคงเหลือ - สุทธิ

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทมีสินค้าคงเหลือ - สุทธิจำนวน 140.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 103.2 ล้านบาท บริษัทได้พิจารณำบันทึกค่าเผื่อการด้อยค่าของสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 2.4 ล้านบาท จากเดิม 30.7 ล้านบาท ในปี 2554 เป็น 33.1 ล้านบาทในปี 2555 เนื่องจากในระหว่างปี 2555 บริษัทมีนโยบายในการจัดการสินค้าคงเหลือให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม รวมถึงควบคุมปริมาณสินค้าที่ขายให้อยู่ในระดับที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการทบทวนมูลค่าสุทธิที่คาดว่าจะได้รับสำหรับสินค้าคงเหลือดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอในทุกงวดบัญชีเพื่อให้สินค้าที่คงเหลือในงบการเงินสะท้อนตามมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้ตามเศรษฐกิจหรือตลาดที่เปลี่ยนแปลงไป

11.2.4 สภาพคล่อง

11.2.4.1 กระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯมีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเท่ากับ 313.6 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน จำนวน 31.4 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นในกระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงินโดยในระหว่างปี 2555 บริษัทฯมีเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน – สุทธิ 407.0 ล้านบาท เพื่อนำมาชำระค่าลิขสิทธิ์ต่างๆ รวมถึงมีเงินรับล่วงหน้าค่าหุ้น 17.2 ล้านบาท จากการมีผู้ใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ (RS-W2)

อย่างไรก็ดี ในปี 2555 กระแสเงินสดได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานจำนวน 211.9 ล้านบาท มาจากผลการดำเนินงานในระหว่างปีเป็นหลัก สำหรับกระแสเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนจำนวน 388.0 ล้านบาท เป็นการใช้ไปเพื่อการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และการชำระค่าลิขสิทธิ์กีฬา

11.2.4.2 อัตราส่วนสภาพคล่องที่สำคัญ

	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.75	1.83	1.39
อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	1.28	1.38	0.90

ณ สิ้นปี 2555 ภาพรวมสภาพคล่องของบริษัทฯลดลงจากปี 2554 เนื่องจากในระหว่างปี บริษัทฯมีหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากการกู้ยืมเงินระยะสั้นและเงินกู้ยืมระยะยาวที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจากสถาบันการเงิน เพื่อนำมาใช้สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และสินทรัพย์ไม่มีตัวตน ได้แก่ ลิขสิทธิ์กีฬา ซึ่งเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้อัตราส่วนสภาพคล่องของบริษัทฯลดลง อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี สภาพคล่องจะดีขึ้นเมื่อได้ชำระคืนเงินกู้ที่ถึงกำหนดแล้ว และการดำเนินงานของบริษัทฯ ยังคงสามารถสร้างกระแสเงินสดรับเข้าได้อย่างต่อเนื่อง

11.2.5 แหล่งที่มาของเงินทุน

11.2.5.1 หนี้สิน

หนี้สินรวมปี 2555 เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 76.6 สาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินร้อยละ 100 เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน และชำระค่าลิขสิทธิ์ต่างๆ

11.2.5.2 ส่วนของผู้ถือหุ้น

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 บริษัทฯ มีส่วนของผู้ถือหุ้นของบริษัทใหญ่ จำนวน 1,252.8 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปี 2554 ร้อยละ 8.0 เนื่องจากผลประกอบการที่เพิ่มขึ้นในปีนี้อย่างไรก็ดี ในระหว่างปี บริษัทได้ดำเนินการซื้อหุ้นคืน จำนวน 17.7 ล้านหุ้น คิดเป็นมูลค่า 74.7 ล้านบาท และมีเงินรับล่วงหน้าค่าหุ้น 17.2 ล้านบาท จากการมีผู้ใช้สิทธิแปลงสภาพของใบสำคัญแสดงสิทธิ (RS-W2)

11.2.5.3 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

	ปี 2553	ปี 2554	ปี 2555
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.77	0.60	0.98

อัตราส่วนของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นปี 2555 เท่ากับ 0.98 เท่า เพิ่มขึ้นจากปี 2554 (0.60 เท่า) จากการเพิ่มขึ้นในส่วนของหนี้สินเป็นหลัก

11.3 ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต ไม่มี

11.4 ค่าบริการวิชาชีพ

ก) ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (Audit Fee)

กลุ่มบริษัทจ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชี สำหรับปี 2555 และ 2554 เป็นจำนวนรวมทั้งสิ้น 2,500,000 บาท และ 2,400,000 ล้านบาท ตามลำดับ

ข) บริการอื่น (Non-Audit Fee)

ไม่มี

12. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง

- ไม่มี -

ส่วนที่ 2 การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี ได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และ กระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
1. นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	กรรมการ	_____
2. นายदनัยศิษฐ์ เปสลาพันธ์	กรรมการ	_____
ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
ผู้รับมอบอำนาจ นางพรพรรณ เตชรุ่งชัยกุล	กรรมการ	_____

บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)											
รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง											
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555											
ลำดับ	ชื่อ-สกุล/ตำแหน่ง	อายุ	ประเภทกรรมการ	คุณวุฒิการศึกษา	สัดส่วนการถือหุ้น (ร้อยละ)	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ประสบการณ์ทำงานในระยะเวลา 5 ปี ก่อนหน้า			การอบรมทางสมาคมแห่งวิชาชีพตามใบกรรมการบริษัทไทย (IOD)	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่ไม่ใช่หุ้นโดย บมจ. ชาร์เอส
							ช่วงเวลา	ตำแหน่ง	บริษัท		
1.	นายสุรชัย เชนงูจิติกดิ์ ประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	50	กรรมการผู้ชำนาญการ กรรมการบริหาร	ปริญญาตรีบัณฑิตศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	30.59	เป็นญาติของผู้บริหารลำดับที่ 10	2555 - ปัจจุบัน 2548 - 2555 2546 - ปัจจุบัน 2535 - ปัจจุบัน	ประธานกรรมการ รองประธานกรรมการ ประธานกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)	Director Accreditation Program (DAP) ปี 2546	กรรมการ บริษัท เชนงูจิติกดิ์ จำกัด กรรมการ บริษัท เอส.เอส.ยู จี จำกัด กรรมการ บริษัท โคมภัณฑ์ จำกัด กรรมการ บริษัท พันธ์ พลดี จำกัด
2.	นายคณิตกิจ ปลอดพันธ์ กรรมการ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส	57	กรรมการผู้ชำนาญการ กรรมการบริหาร	ม.บ.ท. ม.บ. ประกาศนียบัตร ประกาศนียบัตร ประกาศนียบัตร	ไม่มี	ไม่มี	2550 - ปัจจุบัน 2555 - ปัจจุบัน 2550 - ปัจจุบัน 2540 - 2550	กรรมการ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส ที่ปรึกษากรรมการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)	Director Certification Program (DCP) ปี 2551 Financial Statements for Directors (FSD) ปี 2551 Director Accreditation Program (DAP) ปี 2551	ไม่มี
3.	นางพชรพร เศรษฐ์สุโข กรรมการ กรรมการบริหาร ประธานกรรมการบริหารภูมิภาค ประธานกรรมการบริหารความยั่งยืน ประธานกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล รองกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ	42	กรรมการผู้ชำนาญการ กรรมการบริหาร	ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย (MBA) ปริญญาโทบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย Executive Development Program รุ่นที่ 4 (EDP 4) ปี 2552	ไม่มี	ไม่มี	2547 - ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน 2554 - ปัจจุบัน 2553 - ปัจจุบัน 2551 - ปัจจุบัน 2550 - ปัจจุบัน	กรรมการ และกรรมการบริหาร ประธานกรรมการพัฒนาทรัพยากรบุคคล ประธานกรรมการบริหารภูมิภาค ประธานกรรมการบริหารความยั่งยืน รองกรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)	Director Certification Program (DCP) ปี 2550 Director Accreditation Program (DAP) ปี 2547	ไม่มี
4.	นายคณัท นานา กรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการบริหารภูมิภาค กรรมการบริหารความยั่งยืน และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน	43	กรรมการผู้ชำนาญการ กรรมการบริหาร	ปริญญาโท Master of Business Administration (MBA) University of Notre Dame, Indiana, U.S.A ปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ไม่มี	ไม่มี	ก.ย. 2550 - ปัจจุบัน 2554 - ปัจจุบัน 2553 - ปัจจุบัน ม.ก. 2545 - ม.ก. 2550	กรรมการ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน กรรมการบริหารภูมิภาค กรรมการบริหารความยั่งยืน Senior Vice President	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)	Director Certification Program (DCP) ปี 2551 Director Accreditation Program (DAP) ปี 2551	ไม่มี
5.	นายสุรวิศักดิ์ ประสงค์การ กรรมการ	47	กรรมการผู้ชำนาญการ กรรมการบริหาร	ปริญญาโทนิติศาสตร์มหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาโทนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง ประกาศนียบัตรบัณฑิต กฎหมายธุรกิจ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	ไม่มี	ไม่มี	2555 - ปัจจุบัน 2546 - ปัจจุบัน	กรรมการ รองกรรมการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท 666 จำกัด	ไม่มี	ไม่มี
6.	นายดิเรก วัชรวิภา กรรมการ	39	กรรมการ กรรมการบริหาร	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า (AIT) ปริญญาโท สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC)	15.16	ไม่มี	2555 - ปัจจุบัน 2548 - ปัจจุบัน 2546 - ปัจจุบัน 2543 - ปัจจุบัน	กรรมการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท วาซี กรุ๊ป จำกัด บริษัท วัชรวิภา จำกัด บริษัท แพนเอเชียเทรด จำกัด	ไม่มี	บริษัท วาซี กรุ๊ป จำกัด บริษัท วัชรวิภา จำกัด บริษัท แพนเอเชียเทรด จำกัด
7.	นายพิเชฐ ศันสนีย์ กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม คำขอเสนอ	71	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พหุบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต เลขทะเบียน 966	ไม่มี	ไม่มี	ก.พ. 2550 - ปัจจุบัน 2544 - ปัจจุบัน 2546 - ปัจจุบัน 2545 - ปัจจุบัน 2535 - ปัจจุบัน	กรรมการอิสระ ประธานกรรมการตรวจสอบ และ ประธานกรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม ประธานกรรมการบริหาร กรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการบริหาร กรรมการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) กลุ่มบริษัทที่ปรึกษาในเครือ บริษัท โปสเตอร์แลนด์ จำกัด บริษัท เมาท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ภูเก็ต ซิตี้ จำกัด (มหาชน) บริษัท โกลด์ฟรอน จำกัด	Director Certification Program (DCP) ปี 2550 Audit Committee Program (ACP) ปี 2548 Director Accreditation Program (DAP) ปี 2547	ประธานกรรมการบริหารกลุ่มบริษัทที่ปรึกษาในเครือบริษัท โปสเตอร์แลนด์ จำกัด กรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท เมาท์ จำกัด (มหาชน) กรรมการบริหาร บริษัท ภูเก็ต ซิตี้ จำกัด (มหาชน) กรรมการ บริษัท โกลด์ฟรอน จำกัด
8.	พลเอก ไพฑูริย์ พันธุ์ กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม	66	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า (ม.ป.) โรงเรียนนายร้อย Sandhurst U.K. นิติศาสตร์บัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง	ไม่มี	ไม่มี	ม.ก. 2550 - ปัจจุบัน ก.พ. 2550 - ปัจจุบัน 2549 2548 2543	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม รองผู้อำนวยการทหารสูงสุด (ทน.) ประธานคณะที่ปรึกษา กองทัพบก ผู้อำนวยการศูนย์ข่าวทางทหาร กองทัพบก	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) รองผู้อำนวยการทหารสูงสุด (ทน.) กองทัพบก กองทัพบก	Director Accreditation Program (DAP) ปี 2550 Director Certification Program (DCP) ปี 2550 Audit Committee Program (ACP) ปี 2550 Finance for Non-Finance Director (FN) ปี 2550	ไม่มี
9.	รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ และ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม	50	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) Oregon State University ประเทศสหรัฐอเมริกา ปริญญาโทบริหารธุรกิจ (สาขาบริหารธุรกิจ) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง	ไม่มี	ไม่มี	ก.ย. 2550 - ปัจจุบัน พ.ค. 2550 - ปัจจุบัน ค.ย. 2552 - ปัจจุบัน ปัจจุบัน ปัจจุบัน 2548-2550 2543-2544	กรรมการอิสระ กรรมการตรวจสอบ กรรมการสรรหาและพิจารณาผู้ควบคุม กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง อาจารย์ประจำสาขาบริหารธุรกิจและการจัดการ ผู้อำนวยการโครงการบริหารธุรกิจ ผู้อำนวยการฝ่ายแผน	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท เบญจมิตร จำกัด (มหาชน) รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง รองศาสตราจารย์ ดร. ดำรง	Director Accreditation Program (DAP) ปี 2550 Director Certification Program (DCP) ปี 2550	กรรมการอิสระ และกรรมการตรวจสอบ บริษัท เบญจมิตร จำกัด (มหาชน)
10.	นายคณิต เชนงูจิติกดิ์ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพาณิชย์	37	กรรมการบริหาร	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) University of California, Santa Barbara	ไม่มี	เป็นญาติของผู้บริหารลำดับที่ 1	2548 - ปัจจุบัน 2552-ปัจจุบัน 2550-ปัจจุบัน 2547-2549 2543-2545	กรรมการบริหาร ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายพาณิชย์ รองกรรมการผู้อำนวยการ Film Business กรรมการผู้จัดการ ผู้อำนวยการบริหาร Financial Consultant	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท สยาม-ไอเอ็มวี จำกัด บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) KPMG (Thailand)	ไม่มี	ไม่มี
11.	นายสุชัย นิธิวรรณ รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส	46	-	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ไม่มี	ไม่มี	2551 - ปัจจุบัน 2544 - 2550	รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส กรรมการผู้จัดการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)	ไม่มี	ไม่มี
12.	นางสาวศุภา ศิริราช รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส	47	-	ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปริญญาโทบริหารธุรกิจบัณฑิต (MBA) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	ไม่มี	ไม่มี	2555 - ปัจจุบัน 2549 - 2555	รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโส ผู้อำนวยการ	บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน) บริษัท ชาร์เอส จำกัด (มหาชน)	ไม่มี	ไม่มี

รายละเอียดเกี่ยวกับการดำรงตำแหน่งผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

	นายสุรัชชัย เชษฐโชติศักดิ์	นายคณัยศิษฐ์ เปศลพาน์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล	นายตามพ์ นานา	นายสุทธิศักดิ์ ประศาสน์ศุการ	นายโสรัตน์ วนิชวรากิจ	นายพิศิษฐ์ ดชันนาภิรมย์	พลเอกไพโรจน์ พานิชสมัย	นายวิทยา दानธำรงกุล	นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์	นายศุภชัย นิลวรรณ	นางสาวชุดิมา ทิชาชาติ
1. บมจ. อาร์เอส	x //	/	/ //	/ //	/	/	/	/	/	//		
2. บจ. เค. มาสเตอร์										x		
3. บจ. อวอง	x											
4. บจ. สกาย-ไฮ เน็ตเวิร์ค	x		/							/		
5. บจ. อาร์ เอส ฟิล์ม แอนด์ ดิสทริบิวชั่น	x											
6. บจ. ยักษ์ (เดิมชื่อ บจ. ฟิล์มเชิร์ฟ)	x		/									
7. บจ. อาร์เอส อินสโตร์ มีเดีย (เดิมชื่อ บจ. พี.โอ.วี. (พอยท์ ออฟ วีว))	x		/									
8. บจ. บางกอก ออรักาโนเซอร์	x											
9. บจ. อาร์.เอส. เทเลวิชั่น	x											
10. บจ. บลูแฟร์รี่ (เดิมชื่อ บจ. เรด เซลเลอร์)	x			/								
11. บจ. ไอเดีย เพาเวอร์ (เดิมชื่อ บจ. นิวส์ เจนเนอเรชั่น)												
12. บจ. อะลาติน แฮ้าส์	x											
13. บจ. อาร์.เอส. สปอร์ตมาสเตอร์ (เดิมชื่อ บจ. รักษ์เสียง)	x			/								
14. บจ. อาร์ สยาม	x											
15. บจ. จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย	x				/							
16. บจ. นาคาเซีย	x											
17. บจ. โฟเอมัว												
18. บจ. ดี มีเดีย แอนด์ โปรดักชั่น												
19. บจ. อาร์เอส อินเตอร์เนชั่นแนล บรอดคาสติง แอนด์ สปอร์ต แมเนจเม้นท์	x		/	/								
20. บจ. เอส-วัน สปอร์ต (เดิมชื่อ บจ. อาร์เอส แฟรแอร์)												
21. บจ. เลเซอร์เฟส เรคคอร์ดส	x		/	/								

หมายเหตุ

- x ภาระอันกรรมการ
- / กรรมการ
- // กรรมการบริหาร

รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการบริษัทย่อยและบริษัทที่เกี่ยวข้อง
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555

บริษัท	กรรมการ ¹⁾				กรรมการ ²⁾
บริษัทย่อย					
1. บริษัท เค.มาสเตอร์ จำกัด					นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์ นายนิพนธ์ แซ่ตั้ง นายประเวช จิวัฒนาขวลิตกุล
2. บริษัท ฮาวอง จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุพรรณ เสือหาญ
3. บริษัท สกาย-โฮ เน็ดเวิร์ค จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล	นายคมสันต์ เชษฐโชติศักดิ์		
4. บริษัท อาร์ เอส ฟิร์ม แอนด์ ดิสทริบิวชั่น จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นางสาวมาลี เชษฐโชติศักดิ์
5. บริษัท ยักษ์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท ฟิร์มเชิฟ จำกัด)	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล			นางกนิษฐา ปาละวัฒนาวิไชย
6. บริษัท อาร์เอส อินสไตน์ มีเดีย จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท พี.ไอ.วี. (พอยท์ ออฟ วีว) จำกัด)	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล			นายชาคริต พิทยานุกร
7. บริษัท บางกอก ออรัคาโมเซอร์ จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุพรรณ เสือหาญ
8. บริษัท อาร์.เอส.เทเลวิชั่น จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุพรรณ เสือหาญ
9. บริษัท บลูแพฟี่ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เซค เซลเลอร์ จำกัด)	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นายคามพ์ นานา			
10. บริษัท โอเดีย เพาเวอร์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท นิวส์ เจเนอเรชั่น จำกัด)					นายสุพรรณ เสือหาญ
11. บริษัท อะลาดิน เอ็นส์ จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุพรรณ เสือหาญ
12. บริษัท อาร์.เอส. สपोर्टมาสเตอร์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท รักษ์เสียง จำกัด)	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นายคามพ์ นานา			
13. บริษัท อาร์ สยาม จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				
14. บริษัท จัดเก็บลิขสิทธิ์ไทย จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุทธิศักดิ์ วิทยาศาสตร์การ นายสุพรรณ เสือหาญ
15. บริษัท นาคาเนีย จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นายสุพรรณ เสือหาญ
16. บริษัท โฟเอม่า จำกัด					นายนิพนธ์ แซ่ตั้ง นายประเวช จิวัฒนาขวลิตกุล
17. บริษัท ดี มีเดีย แอนด์ โปรดักชั่น จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อาร์เอสโอ-คิวเอ็ม เซ็นเตอร์เทนเม้นท์ จำกัด)					นายบุญเพิ่ม อินทนปสาธน์ นายสมคิด อารยะสกุล นายนิพนธ์ แซ่ตั้ง นายประเวช จิวัฒนาขวลิตกุล
18. บริษัท อาร์เอส อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล บรอดคาสติง แอนด์ สपोर्ट แมเนจเม้นท์ จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล	นายคามพ์ นานา		
19. บริษัท เอส-วัน สปอร์ต จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท อาร์เอส เพ็ชรแอร์ จำกัด)					นายสุพรรณ เสือหาญ
20. บริษัท เลเซอร์เพล เวคคอร์คส จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์	นางพรพรรณ เดชรุ่งชัยกุล	นายคามพ์ นานา		นายปจิต ฅมยา นายวิชาดิ ดวงทอง
บริษัทที่เกี่ยวข้อง					
1. บริษัท เชษฐโชติศักดิ์ จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นางชนมา เชษฐโชติศักดิ์ นายสุวัฒน์ เชษฐโชติศักดิ์ นางสาวมาลี เชษฐโชติศักดิ์
2. บริษัท เอส.เอส.ทู ซี จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นางสุจิตา เชษฐโชติศักดิ์ นายเชษฐ เชษฐโชติศักดิ์ นายไชติ เชษฐโชติศักดิ์
3. บริษัท ไทเกอร์ฟัน จำกัด	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นางสุจิตา เชษฐโชติศักดิ์ นายเชษฐ เชษฐโชติศักดิ์ นายไชติ เชษฐโชติศักดิ์
4. บริษัท พีโม พอสโต จำกัด (เดิมชื่อบริษัท เสือสนุก จำกัด)	นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์				นางสุจิตา เชษฐโชติศักดิ์ นายเชษฐ เชษฐโชติศักดิ์ นายไชติ เชษฐโชติศักดิ์

หมายเหตุ : 1) กรรมการดังกล่าวเป็นผู้บริหาร บมจ. อาร์เอส
2) กรรมการดังกล่าวไม่ได้เป็นผู้บริหาร บมจ. อาร์เอส

เอกสารแนบ 3

-ไม่มี-