ช่องทางการเผยแพร่และจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทย

อ้างอิงจากตำราวิชา ภาพยนตร์ไทย

โดย.....ดร..พงศวีร์ สุภานนท์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสนันทา

ช่องทางการเผยแพร่และจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทย

สำหรับธุรกิจภาพยนตร์ไทยนั้น มีช่องทางการเผยแพร่และจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทยหลากหลาย ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1.โรงภาพยนตร์

โรงภาพยนตร์ หรือ โรงหนัง เป็นสถานที่สร้างขึ้นสำหรับการฉายและชมภาพยนตร์โดยเฉพาะ ถือเป็นสถานที่แรกของค่ายหรือผู้ผลิตภาพยนตร์ไทยเลือกเพื่อนำผลงานที่ตนเองผลิตเสร็จแล้วออกมาฉายสู่สาธารณชนมารับชมกันในเชิงพาณิชย์ ซึ่งการนำภาพยนตร์ไทยออกฉายในโรงภาพยนตร์ในประเทศไทยในที่นี้หมายถึง โรงภาพยนตร์ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯและปริมณฑล (นนทบุรี ปทุมธานี สมุทรปราการ) ซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก ภาพยนตร์ไทยทุกเรื่องจะจัดจำหน่ายผ่านช่องทางนี้ก่อนเป็นอันดับแรก โดยที่เจ้าของภาพยนตร์หรือผู้สร้างภาพยนตร์ไทยจะเป็นผู้จัดจำหน่ายด้วยตัวเอง โดยเฉพาะกรณีที่บริษัทที่ผลิตภาพยนตร์ไทยปีละหลายเรื่องเจ้าของภาพยนตร์จะติดต่อกับโรงภาพยนตร์โดยตรง แต่ส่วนใหญ่จะติดต่อกับบริษัทจัดจำหน่ายมากกว่าที่จะติดต่อกับโรงภาพยนตร์โดยตรง การกำหนดฉายระยะเวลาการฉายจะได้นานกี่วันขึ้นอยู่กับการเจรจาตกลงกัน ซึ่งเจ้าของโรงภาพยนตร์จะกำหนดรายได้ขั้นต่ำต่อวันไว้ หากภาพยนตร์ทำรายได้ไม่ถึงขั้นต่ำ จะถูกถอดออกจากโปรแกรมฉายภายในไม่กี่วัน ซึ่งไม่อาจปฏิเสธได้ว่า ภาพยนตร์ไทยที่ทำรายได้ให้กับโรงภาพยนตร์ผ่านเกณฑ์ขั้นต่ำหรืออาจจะสูงกว่านี้ ส่วนใหญ่อยู่ในสังกัดของค่ายภาพยนตร์ที่มีชื่อเสียงระดับแนวหน้าของประเทศ หรือไม่ก็เป็นภาพยนตร์ต่างประเทศ โดยเฉพาะภาพยนตร์ฮอลลีวู้ด จึงส่งผลกระทบไปถึงผู้ผลิตภาพยนตร์ไทยอิสระ และค่ายภาพยนตร์ไทยขนาดเล็กที่ไม่สามารถทำตลาดแข่งกับค่ายภาพยนตร์ยักษ์ใหญ่ ด้วยเหตุนี้ผู้ผลิตภาพยนตร์ไทยอิสระจึงพยายามหาวิธีการนำผลงานของตนเองไปฉายในโรงภาพยนตร์มัลติเพล็กซ์เพื่อสร้างรายได้กลับ มาเป็นทุนสำหรับการสร้างงานในเรื่องต่อไป

2.สายหนัง

ภาพยนตร์ เปรียบเสมือนเป็นสินค้าชิ้นหนึ่ง เมื่อผลิตเสร็จเรียบร้อยแล้วจำเป็นจะต้องอาศัยคนกลางเช่นเดียวกับการจัดจำหน่ายสินค้าประเภทอื่น ๆ ซึ่งคนกลางของการจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทยเรียกว่า “สายหนัง” เนื่องจากในอดีตผู้ผลิตภาพยนตร์เป็นผู้จัดจำหน่ายภาพยนตร์โดยตรงกับโรงภาพยนตร์ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล จึงไม่สะดวกที่จะตระเวนนำภาพยนตร์ไปจัดจำหน่ายที่โรงภาพยนตร์ต่างจังหวัด ด้วยสภาพทางภูมิศาสตร์ของประเทศที่ไม่เอื้ออำนวย จึง

ได้ติดต่อพ่อค้า คนกลางในการนำฟิล์มภาพยนตร์ไปจัดฉายในโรงภาพยนตร์ตามภูมิภาคต่าง ๆ ที่ตนเองรับผิดชอบ ทั้งนี้การจัดจำหน่ายผ่านสายหนังเพื่อให้ภาพยนตร์ไทยไปฉายในต่างจังหวัด จะทำไปพร้อม ๆ กับการจัดจำหน่ายให้โรงภาพยนตร์ในกรุงเทพฯ ในอดีตมีสายหนังต่างจังหวัดมีทั้งหมด 6 สาย ได้แก่ สายชานเมือง สายแปดจังหวัด สายเหนือ สายตะวันออก สายอีสานและสายใต้ แต่หลังจากความผันผวนทางเศรษฐกิจ การปิดตัวลงของโรงภาพยนตร์ขนาดใหญ่ (Stand Alone) พร้อมกับมีช่องทางการเลือกรับชมภาพยนตร์เป็นทางเลือกให้ผู้ชมมากขึ้น ส่งผลให้โรงภาพยนตร์ในต่างจังหวัดและชานเมืองกรุงเทพฯ ได้รับผลกระทบปิดตัวลงเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ยุคปัจจุบันจำนวนสายหนังลดตัวลงเหลือ 4 สาย ได้แก่ (โชคชัย ชยวฑโฒเม อ้างถึงใน ภาณุ อารี,2564:12-41 – 12-42)

2.1) **สายเหนือ ภาคกลางและภาคตะวันออก**

ระบบสายหนังกลุ่มสายเหนือ ภาคกลางและภาคตะวันออก ครอบคลุม 29 จังหวัด ประกอบด้วยเชียงใหม่ ลำปาง ลำพูน แม่ฮ่องสอน เชียงราย พะเยา ตาก สุโขทัย แพร่ พิษณุโลก พิจิตร อุตรดิตถ์ น่าน กำแพงเพชร เพชรบูรณ์ นครสวรรค์ พระนครศรีอยุธยา ลพบุรี สิงห์บุรี อ่างทอง ชัยนาท อุทัยธานี สระบุรี สุพรรณบุรี นครปฐม กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี และประจวบคีรีขันธ์

2.2) **สายอีสาน**

ระบบสายหนังกลุ่มสายอีสาน ครอบคลุม 20 จังหวัด ประกอบด้วย อุดรธานี เลย หนองคาย สกลนคร นครพนม มุกดาหาร ขอนแก่น มหาสารคาม กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด อุบลราชธานี ยโสธร ศรีสะเกษ สุรินทร์ บุรีรัมย์ นครราชสีมา ชัยภูมิ บึงกาฬ อำนาจเจริญ และหนองบัวลำภู

2.3) **สายใต้**

ระบบสายหนังกลุ่มสายใต้มีทั้งหมด 14 จังหวัดภาคใต้ ได้แก่ ระนอง ชุมพร สุราษฎร์ธานี พังงา ภูเก็ต กระบี่ นครศรีธรรมราช ตรัง พัทลุง สตูล สงขลา ปัตตานี ยะลา และนราธิวาส โดยมีมีศูนย์กลางการจัดจำหน่ายอยู่ที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

2.4) **สายตะวันออก**

ระบบสายหนังกลุ่มสายตะวันออก ประกอบด้วย ระยอง ฉะเชิงเทรา นครนายก ปราจีนบุรี จันทบุรี ตราด และสระแก้ว โดยมีศูนย์กลางอยู่ที่จังหวัดชลบุรี

สำหรับรูปแบบเจ้าของโรงภาพยนตร์เป็นทั้งผู้ฉายและจัดจำหน่าย คือเป็นทั้งเจ้าของพื้นที่ผู้ฉายภาพยนตร์ และเป็นสายหนังผู้จัดจำหน่ายภาพยนตร์ ซึ่งเป็นการสร้างฐานธุรกิจที่แผ่ขยายอำนาจในเชิงธุรกิจ สามารถต่อรองกับผู้สร้างภาพยนตร์และธุรกิจที่เกี่ยวข้องได้มาก

ลักษณะการดำเนินธุรกิจ เริ่มจากเจ้าของโรงภาพยนตร์ลงทุนสร้างภาพยนตร์ไทยเอง หรือซื้อภาพยนตร์จากผู้สร้าง แล้วนำเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ที่ตัวเองเป็นเจ้าของ ซึ่งเป็นโรงภาพยนตร์ชั้นหนึ่ง หลังจากฉายที่กรุงเทพแล้วก็ส่งไปฉายที่โรงภาพยนตร์ในเครือของตนเองตามต่างจังหวัด หรือให้สายหนังต่างจังหวัดเช่าหรือซื้อต่อไป

อุณาโลม จันทร์รุ่งมณีกุล (2563: 160 - 161) ได้กล่าวถึง วิธีการซื้อขายภาพยนตร์ไทยผ่านสายหนังไว้ว่า เริ่มจากประกาศสร้างภาพยนตร์ของผู้อำนวยการสร้างหรือเจ้าของหนัง จากนั้น สายหนัง ต่างจังหวัดที่เป็นเจ้าของโรงภาพยนตร์ต่าง ๆ จะมีการสั่งจองภาพยนตร์เพื่อมาฉายในโรงภาพยนตร์ของตนโดยผ่าน Booker ซึ่งในบริษัทจัดจำหน่ายภาพยนตร์ทุกบริษัท สายหนัง หรือแม้แต่หน่วยเร่ จะมี Booker ของตนเองประจำอยู่ คอยทำหน้าที่ติดต่อในการซื้อ ขาย และจองภาพยนตร์โดยที่เจ้าของภาพยนตร์จะบอกราคาผ่าน Booker ไว้ล่วงหน้า หรือในกรณีที่เจ้าของโรงภาพยนตร์หรือ สายหนัง รู้จักกับเจ้าของภาพยนตร์โดยตรง อาจติดต่อเป็นการส่วนตัว สอบถามราคา ต่อรอง รวมถึงตรวจสอบระยะเวลาในการสร้างเพื่อนำมากำหนดโปรแกรมล่วงหน้าที่เหมาะสมของตนว่าควรฉายในเทศกาลหรือช่วงเวลาใด ซึ่งเจ้าของโรงภาพยนตร์หรือสายหนังต่างจังหวัดต้องพิจารณาว่าภาพยนตร์เรื่องนั้น ๆ ใครเป็นผู้กำกับ หรือนำแสดงโดยใคร ถ้าหากเป็นผู้ที่อยู่ในความสนใจของคนดูและมั่นใจว่าจะทำเงินแล้ว จึงติดต่อจองผ่าน Booker ดังกล่าว โดยวางเงินมัดจำไว้ก่อน ดังนั้น การซื้อขายภาพยนตร์ไทยจึงเป็นการซื้อขายกันล่วงหน้าก่อนภาพยนตร์จะลงมือทำการสร้าง และเมื่อทำภาพยนตร์สร้างเสร็จแล้วเรียบร้อยแล้วจึงขายภาพยนตร์ให้กับสายหนัง ซึ่งหมายถึงการส่งสำเนาหรือที่เรียกว่า copy ภาพยนตร์ให้กับสายหนัง สายละประมาณ 4 - 20 สำเนา ขึ้นอยู่กับความใหญ่ของสายหนัง รสนิยมหรือความคลั่งไคล้ดารานักแสดง ผู้กำกับ และความนิยมประเภทของภาพยนตร์ในแต่ละสายที่ผู้ชมอาจมีแตกต่างกัน

สำหรับการซื้อขายภาพยนตร์นั้น สายหนังหรือเจ้าของโรงภาพยนตร์สามารถซื้อได้ไม่จำกัดเรื่องแต่ในทางปฏิบัติจะไม่ซื้อทุกเรื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในยุคภาพยนตร์ไทยเฟื่องฟู ที่ผลิตได้นับร้อยเรื่องหรือหลายสิบเรื่องในแต่ละปี และสาเหตุที่สายหนังไม่ซื้อทุกเรื่องเพราะหนังอาจเย็น เนื่องจากภาพยนตร์แต่ละเรื่องมีวงจรสั้นหากปล่อยทิ้งไว้นานๆความนิยมของคนดูอาจจะเปลี่ยนไปจึงใช้สำนวนที่เรียกในวงการว่า “หนังเย็น” ภาพยนตร์จึงไม่เหมือนสินค้าอื่น กล่าวคือ เมื่อถ่ายทำเสร็จจึงต้องรีบออกฉายทันทีและเมื่อแต่ละสายซื้อภาพยนตร์ (copy) มาแล้วจะต้องเข้าฉายในโรงภาพยนตร์ที่ตั้งอยู่ในเขตตามจังหวัดใหญ่ ๆ ก่อน หลังจากนั้นจึงเริ่มปล่อยขายให้กับจังหวัดที่มีขนาดเล็ก ก่อนท้ายสุดจะขายให้กับหน่วยเร่ รับภาพยนตร์ไปฉายเป็นทอด ๆ ในพื้นที่ต่างจังหวัดที่ห่างไกลจากตัวเมืองและไม่มีโรงภาพยนตร์ถาวรในรูปแบบที่เรียกว่า หนัง

กลางแปลง ซึ่งม้วนฟิล์มที่ถูกขายให้กับหนังเร่ เรียกว่า กากหนัง เนื่องจากเป็นฟิล์มภาพยนตร์ที่ถูกฉายบ่อยในโรงภาพยนตร์จากการฉายรอบปกติ จึงทำให้คุณภาพลดลงอย่างมาก เมื่อภาพยนตร์เรื่องนั้นถูกถอดออกจากโปรแกรมการฉายในโรงภาพยนตร์ ทางสายหนังจึงขายม้วนฟิล์มม้วนนั้นให้กับหน่วยเร่ไปฉายเป็นหนังกลางแปลงต่อไป ในขณะเดียวกันสิ่งสำคัญคือ สายหนังในเขตพื้นที่ต่าง ๆ ที่ได้กำหนดไว้แล้ว จะไม่สามารถฉายข้ามเขตกันได้ หน่วยเร่ก็เช่นกัน จะทำหน้าที่ควบคุมกันเองในแต่ละเขตพื้นที่ เสมือนเป็นการแบ่งเขตสัมปทาน แต่ทว่าก็มีหลายครั้งที่มีการละเมิดฉายข้ามเขตกันอยู่เนือง ๆ ก่อให้เกิดความขัดแย้งฟ้องร้องกัน หรือความไม่ซื่อสัตย์ของ Checker ที่มีหน้าที่นำ copy หนังไปฉายตามโรงภาพยนตร์ และคอยรับส่วนแบ่งหรือส่งยอด ให้กับเจ้าของหนังหรือสายหนัง ซึ่งความไม่ซื่อสัตย์จะเกิดในช่วงนี้

ปัจจุบันโรงภาพยนตร์ประเภท Stand Alone ในประเทศไทยได้ล่มสลายลง เข้าสู่ยุคโรงภาพยนตร์รูปแบบมัลติเพล็กซ์ (Multiplex) เข้ามาแทนที่อย่างเต็มตัวและมีการแข่งขันสูงจึงต้องการปรับตัวเปลี่ยนแปลงให้เข้ากับสถานการณ์ ในขณะที่ระบบการถ่ายทำและฉายภาพยนตร์เริ่มเปลี่ยนมาเป็นระบบดิจิทัลแทนการใช้ฟิล์ม ทำให้โรงภาพยนตร์มัลติเพล็กซ์ (Multiplex) ในประเทศไทยพยายามหาระบบที่ดีและเหมาะสมที่สุดมาใช้กับโรงภาพยนตร์ ของตน การแข่งขันกันนี้ผู้ชมจะได้รับผลประโยชน์จากการที่ได้รับชมภาพยนตร์ในระบบที่มีคุณภาพดีเยี่ยม ส่งผลกระทบต่อสายหนังด้วยทำให้สายหนังรับภาพยนตร์ได้เร็วขึ้น การเดินสายที่ใช้กล่อง Movie Storage ซึ่งดูแลรักษาง่ายกว่าฟิล์ม และจำนวนก๊อปปี้ (Copy) ก็จะต่างจากเดิมมาเป็นไฟล์ภาพยนตร์ จาก Movie Storage 1 กล่อง สามารถโหลดลงเครื่องฉายได้หลายเครื่องผ่านการตั้งรหัสของค่ายภาพยนตร์ เมื่อสายหนังนำไปฉายครบตามช่วงเวลาที่กำหนดสามารถขอต่อรหัสใหม่เพื่อนำไปฉายต่อไป หรือถ้าไม่ต่อสัญญาก็จะส่ง Movie Storage คืนให้แก่ค่ายภาพยนตร์ จะไม่มีการเก็บไว้ในโกดังของสายหนังเพื่อให้หน่วยหนังกลางแปลงมาเช่าไปฉายต่อเหมือนระบบฟิล์ม (ชญานิน ธนะสุขถาวร และ รักศานต์ วิวัฒน์สินอุดม,2555:39-40)

ทั้งนี้ข้อดีของระบบการขายลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไทยให้กับตัวแทนในประเทศ หรือที่เรียกว่า “สายหนัง” จะพบว่าภาพยนตร์ไทยจะสามารถทำรายได้ดีมากในต่างจังหวัด คนต่างจังหวัดถือว่าเป็นผู้ชมภาพยนตร์ไทยที่ถือว่ามีความสำคัญมาก โดยถือว่าเป็นผู้ชมส่วนใหญ่ ภาพยนตร์ไทยบางเรื่อง เช่น 15 ค่ำ เดือน 11สามารถขายให้สายหนังต่างจังหวัดได้ถึง 10 ล้านบาท ส่วนใหญ่เรื่องที่สามารถทำรายได้ในกรุงเทพฯก็จะทำรายได้ดีในต่างจังหวัด หรือล่าสุด คือ ภาพยนตร์ตระกูล ไทบ้าน เดอะซีรีส์ ซึ่งผลิตต่อเนื่อง ตั้งแต่ปีพุทธศักราช 2560 จนถึงปัจจุบัน ก็ประสบ

ความสำเร็จอย่างมากในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ก่อนที่จะประสบความสำเร็จในกรุงเทพฯ ในเวลาต่อมา

อย่างไรก็ตามระบบ “สายหนัง” แม้ว่าในปัจจุบันจะมีการเปลี่ยนแปลงลดลงจาก 6 สาย เหลือเพียงแค่ 4 สาย แต่ก็ถือได้ว่าเป็นระบบที่ก่อตัวขึ้นและยืนนานมากว่า 30 ปีโดยเริ่มต้นจากการเป็นคู่ค้าระหว่างผู้ซื้อลิขสิทธิ์ฟิล์มภาพยนตร์และค่ายภาพยนตร์หรือตัวแทนจำหน่ายภาพยนตร์เพื่อนำไปจัดฉายในโรงภาพยนตร์ต่างจังหวัดที่ห่างไกลกรุงเทพมหานครออกไปในยุคก่อน และพัฒนาต่อมาจนกลายเป็นระบบผูกขาด ซึ่งสายหนังของแต่ละพื้นที่เท่านั้น ที่จะมีสิทธิ์ซื้อลิขสิทธิ์ฟิล์มภาพยนตร์เพื่อนำไปจัดฉายในโรงภาพยนตร์ประจำจังหวัดที่ตนเองได้รับสิทธิ์ในการดูแลโดยสิทธิ์ในการดำเนินธุรกิจนี้จะส่งผ่านจากรุ่นสู่รุ่น จากบิดาสู่รุ่นลูก จนกลายเป็นลักษณะของธุรกิจครอบครัวที่สืบทอดต่อกันมาไม่มีการเปลี่ยนมือ (ตวงทอง สรประเสริฐ, 2553)

3.สื่อวีดิทัศน์

การที่บริษัททางด้านสื่อวีดิทัศน์ซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไทยจากค่ายภาพยนตร์หรือผู้สร้างเรื่องนั้น ๆ มาบันทึกลงในสื่อวีดิทัศน์รูปแบบต่าง ๆ ตามพัฒนาการที่ถูกผลิตขึ้นจากอดีตนับตั้งแต่ม้วนเทปวีเอสเอช แผ่นวีซีดี แผ่นดีวีดี หรือจนถึงแผ่นบลูเรย์ในยุคปัจจุบัน เป็นต้น เพื่อประกอบการธุรกิจในการจัดจำหน่ายในรูปแบบ 2 ระบบ ได้แก่ ระบบเช่า (rental) และ ระบบขายปลีก (sell through) ทั้งนี้ช่องทางการเผยแพร่และจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทยผ่านสื่อวีดีทัศน์ไม่ได้รับความนิยมแล้วทั้งเรื่องของประเภทของสื่อวีดีทัศน์ที่ตอนนี้คงเหลือให้เห็นแต่แผ่นบลูเรย์ที่ถูกผลิตออกมาไม่กี่เรื่อง เนื่องจากปัจจุบันด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลที่พัฒนาไปมากผู้ชมสามารถดาวน์โหลดภาพยนตร์ไทยเรื่องนั้นจากสื่อออนไลน์ได้ทันที ในขณะที่ตัวอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ก็ได้รับการพัฒนาไปอีกขั้น คือไม่มีช่องใส่แผ่นบลูเรย์แล้ว จึงทำให้ผู้ชมไม่จำเป็นจะต้องเสียเงินซื้อแผ่นบลูเรย์มาเปิดจากคอมพิวเตอร์อีกต่อไป ส่งผลกระทบไปถึงการทำธุรกิจจัดจำหน่ายทั้งระบบเช่าและระบบขายปลีกที่ต้องปิดตัวไปโดยปริยาย และคาดการณ์ว่าช่องทางการเผยแพร่และการจัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทยผ่านสื่อวีดิทัศน์จะสูญหายไปในเวลาไม่นานจากนี้

4.สื่อโทรทัศน์

การที่สถานีโทรทัศน์ซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไทยจากค่ายหรือผู้จัดจำหน่ายภาพยนตร์ไทยนำไปแพร่ภาพในช่องทางของตัวเอง โดยแบ่งการดำเนินงานเป็น 2 ประเภท ได้แก่ แบบไม่คิดค่ารับชม (Free TV) หมายถึง การที่ผู้ชมสามารถรับชมรายการต่าง ๆ จากผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์ฟรีโดยไม่ต้องจ่ายเงิน ตัวอย่างเช่น สถานีวิทยุโทรทัศน์ช่อง 3 ซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไทยเรื่อง น้องพี่ที่รัก ของค่ายจีดีเอช เพื่อนำไปเผยแพร่ออกอากาศในรายการมูฟวี่ออนทรี โดยที่

ผู้ชมสามารถรับชมฟรีโดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรับชมภาพยนตร์เรื่องนี้ และอีกแบบที่เรียกเก็บค่าสมาชิกและค่าบริการรายเดือน (Pay TV) หมายถึง การที่ผู้ชมต้องสมัครเป็นสมาชิกกับผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์รวมถึงชำระค่าบริการตามวาระและเงื่อนไขที่กำหนดเพื่อ ที่จะสามารถรับชมรายการต่าง ๆ ได้ เนื่องจากมีช่องรายการให้รับชมหลากหลาย มีเนื้อหารายการที่แตกต่างกันไป รวมถึงสมาชิกสามารถเลือกซื้อช่องรายการแบบ Premium คอนเท้นท์เพิ่มเติมได้อีกด้วย ตัวอย่างเช่น บริษัททรูวิชั่นส์ ซื้อลิขสิทธิ์ภาพยนตร์ไทยจากค่ายสหมงคลฟิล์มอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ทุกเรื่องที่ออกฉายในปีพุทธศักราช2565 นำมาออกอากาศในช่อง True Film 1 ซึ่งเป็นช่องรายการแบบ Premium หากผู้ชมที่สนใจและชื่นชอบในการชมภาพยนตร์ไทย จะต้องสมัครเป็นสมาชิกและเลือกซื้อช่องนี้

5.สื่ออินเทอร์เน็ต

การฉายภาพยนตร์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต หมายถึง การเผยแพร่ภาพยนตร์ไทยในสื่ออินเทอร์เน็ตผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ขนาดใหญ่ โดยมีการเชื่อมต่อระหว่างเครือข่ายคอมพิวเตอร์หลาย ๆ เครือข่ายทั่วโลกเข้าด้วยกัน **ระบบอินเทอร์เน็ตแบบสตรีมมิ่ง** (streaming) ปัจจุบันเทคโนโลยีสารสนเทศมีการก้าวหน้าและพัฒนาไปอย่างมาก ส่งผลให้ช่องทางในการรับชมภาพยนตร์เปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากความสามารถของกระบวนการดิจิทัลที่แปลงข้อมูลสื่อภาพยนตร์ให้กลายเป็นตัวเลขดิจิทัล (0และ1) ส่งผ่านอินเทอร์เน็ตด้วยความเร็วสูงไปยังอุปกรณ์ดิจิทัลที่สามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต และสามารถเปิดรับชมภาพยนตร์ตามความต้องการของผู้ชมได้ทุกช่วงเวลา

6.ช่องทางอื่น ๆ

ตวงทอง สรประเสริฐ (2561,6-7) ได้กล่าวถึงการฉายภาพยนตร์ไทยพื้นที่อื่น ๆ ว่า สำหรับประเทศไทยการจัดฉายภาพยนตร์ไทยในพื้นที่อื่น ๆ เช่น การฉายในหอประชุมโรงเรียน ห้องบรรยายขนาดใหญ่ในมหาวิทยาลัย ร้านกาแฟหรือร้านอาหารขนาดเล็ก หอศิลปวัฒนธรรมกรุงเทพฯ และตามภูมิภาคจังหวัดต่าง ๆ ห้องสมุดของสถานทูตหรือกงสุลของประเทศต่าง ๆ รวมไปถึงการฉายภาพยนตร์บนเครื่องบิน และโรงแรม ด้วย ซึ่งการที่ค่ายหรือผู้สร้างภาพยนตร์ไทยตัดสินใจเลือกนำภาพยนตร์ของตนเองไปฉายในช่องทางอื่น ๆ ในกลุ่มนี้