

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

(56-1)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2548

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

Nation Multimedia Group Public Company Limited

สารบัญ		หน้า
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	1-2
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	3
	1. ปัจจัยความเสี่ยง	4-7
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	8-10
	3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	11-36
	4. การวิจัยและพัฒนา	37
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	38-44
	6. โครงการในอนาคต	45-46
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	46
	8. โครงสร้างเงินทุน	47-49
	9. การจัดการ	50-61
	10. การควบคุมภายใน	62
	11. รายการระหว่างกัน	63-74
	12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	75-91
	13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	92
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	1-2
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วม	

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (กลุ่มบริษัท) ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทยซึ่งได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจผลิตหนังสือพิมพ์ “The Nation” ในปี 2519 และต่อมาได้ขยายธุรกิจ โดยได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์เมื่อปี 2531 และจัดตั้งบริษัทย่อยซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับด้านสื่ออย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้แบ่งสายธุรกิจออกเป็น 6 สายธุรกิจ

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย: เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek, สำนักพิมพ์บีบีเคส์

2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์

3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่นจูเนียร์

โดยทั้ง 3 ส่วนธุรกิจรวมกันอยู่ภายใต้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

4. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง: ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์แนล และผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ ทั้ง Free TV ได้แก่ ช่อง 3 ช่อง 7 ช่อง 9 ช่อง 11 และ Satellite หรือ Cable TV ได้แก่ TTV ช่อง 1 ซึ่งเป็นสถานีข่าว Nation Channel 24 ชั่วโมง, WE TV 9 จังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังรวมถึงการดำเนินงานของบริษัท เนชั่น เรดิโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด ในการผลิตรายการวิทยุให้กับสถานีต่างๆ เช่น F.M 90.5, F.M 89.5, A.M 1107 เป็นต้น รวมทั้งให้บริการข่าวสารผ่านสื่อรูปแบบใหม่ (New Media) อาทิ โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet รายการ Your TV เป็นต้น

5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ: ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก เพื่อการศึกษา และบันเทิง โดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ, ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งธุรกิจสอนภาษาอังกฤษในนาม Direct English โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด, บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด บริษัท เนชั่น บั๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

6. ธุรกิจด้านการพิมพ์: ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โดยให้บริการพิมพ์หนังสือพิมพ์และหนังสืออื่นๆ ได้แก่ การ์ตูน, พ็อคเก็ตบุ๊กส์และนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์ที่มีคุณภาพอื่น เป็นต้น

ในช่วงปี 2546 – 2548 บริษัทมีรายได้รวมเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ 3,147 ล้านบาท ถึง 3,454 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานในปี 2548 บริษัทมีผลขาดทุนสุทธิ 332 ล้านบาท ซึ่งผลขาดทุนดังกล่าวเกิดจากบริษัทได้รวมรายการพิเศษอันได้แก่ กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร 341 ล้านบาท กำไรจากการขายเงินลงทุน 101 ล้านบาท รายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ 318 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 62 ล้านบาท ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุน 2 ล้านบาท ภาษีเงินได้จากการขายทรัพย์สินถาวรและเงินลงทุนรวมถึงรายการปรับปรุงภาษีเงินได้ 250 ล้านบาท และเมื่อรวมดอกเบี้ยจ่าย ค่าเสื่อมราคา ภาษีเงินได้จากรายการปกติ 29 ล้านบาท และรายจ่ายตัดบัญชีแล้วรวม 212 ล้านบาท จะทำให้บริษัทมีกำไรก่อนดอกเบี้ย, ภาษี, ค่าเสื่อมราคา, รายจ่ายตัดบัญชี และรายการพิเศษเท่ากับ 259 ล้านบาท

โดยในปี 2548 บริษัทมีมีกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเท่ากับ 115 ล้านบาท บริษัทมีรายได้รวม 3,474 ล้านบาท ส่วนต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายรวม 3,359 ล้านบาท โดยรายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 2,878 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 9 เหตุผลหลักมาจากรายได้โฆษณาตลอดร้อยละ 15 จากโฆษณากลุ่มสิ่งพิมพ์ลดลงร้อยละ 13 และจากโฆษณาจากสื่อทีวีและวิทยุ ลดลงร้อยละ 23 ในขณะที่รายได้จากการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเล็กน้อย รายได้จากการให้บริการและจัดจำหน่ายหนังสือต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 32 ส่วนต้นทุนขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เหตุผลมาจากต้นทุนการพิมพ์ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เป็นผลมาจากต้นทุนกระดาษเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 20 ในขณะที่ปริมาณการใช้กระดาษลดลงร้อยละ 12 เนื่องมาจาก

การดำเนินนโยบายการควบคุมการใช้กระดาษและการรับคืน ต้นทุนหนังสือพิมพ์ขึ้นร้อยละ 24 นอกจากนี้ยังมีรายการ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับต้นทุนค่าผลิตรายการของสื่อโทรทัศน์ และค่าเช่าเครื่องจักรเพิ่มขึ้น ส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหารของปี 2548 ลดลงร้อยละ 8 สาเหตุหลักเนื่องจาก บริษัทประสบความสำเร็จในการลดค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายได้ร้อยละ 32 ในขณะที่ ค่าใช้จ่ายขนส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 8 เนื่องจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น สำหรับดอกเบี้ยจ่ายในปี 2548 ลดลงร้อยละ 16 เป็นผล มาจากการนำเงินที่ได้รับจากการขายทรัพย์สินมาชำระหนี้

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบด้วย 6 สาขาธุรกิจ ดังนี้ 1. สาขาธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek 2. สาขาธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์ 3. สาขาธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่นจูเนียร์ 4. สาขาธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่น แชนแนล, ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ, ผลิตรายการวิทยุ, New Media 5. สาขาธุรกิจด้านการศึกษานานาชาติและต่างประเทศ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา ผลิตหนังสือเล่มในนามสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์, ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศ, และทักษะการสื่อสาร, ตัวแทนโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ 6. สาขาธุรกิจด้านการพิมพ์ ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	44 หมู่ 10 ถนนบางนา – ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260
เลขทะเบียนบริษัท	:	บมจ. 226
Home Page	:	www.nationgroup.com
โทรศัพท์	:	(662) 317 - 0420, 325 - 5555
โทรสาร	:	(662) 316 – 5965, 317 – 1390

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อกลุ่มบริษัท และหรือผู้ลงทุนอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญของธุรกิจหนังสือพิมพ์คือกระดาษคิดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 76 - 80 ของต้นทุนวัตถุดิบรวม โดยกระดาษจัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแปรผันตามความต้องการของผู้บริโภค และปริมาณการผลิตของผู้ผลิต (Demand & Supply) ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาอ้างอิงในตลาดโลก ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาดกระดาษ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิของบริษัท

อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ในธุรกิจสิ่งพิมพ์และการติดตามราคาดกระดาษอย่างใกล้ชิดมาเป็นระยะเวลานานกว่า 33 ปี ทำให้ฝ่ายบริหารเข้าใจในวงจรของราคาดกระดาษเป็นอย่างดี เช่นเมื่อมีการคาดการณ์การเพิ่มขึ้นของราคาดกระดาษ ฝ่ายบริหารจะพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า หรือสร้างความยืดหยุ่นในการเพิ่มหรือลดจำนวนหน้าหนังสือพิมพ์ในส่วนที่ไม่ถือเป็นสาระสำคัญเพื่อลดต้นทุนเป็นต้น โดยในปี 2548 ที่ราคาดกระดาษปรับตัวขึ้นนั้น มีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายลดต้นทุนการใช้กระดาษ เช่นการเพิ่มขนาดปริมาณหนังสือพิมพ์ และการลดจำนวนหน้า หรือลดจำนวนหน้าสี ส่วนปี 2549 บริษัทคาดการณ์ว่าราคาดกระดาษจะเริ่มคงที่ ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตบ้าง อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงนโยบายในการลดต้นทุนการใช้กระดาษ และ ในช่วงเดือนมกราคม 2549 รัฐบาลได้มีมติยกเว้นอัตราภาษีอากรขาเข้าในส่วนของกระดาษหนังสือพิมพ์ ซึ่งมีผลทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนกระดาษได้อีกทางหนึ่ง รวมทั้งตั้งแต่ปี 2548 – ปี 2549 บริษัทได้ปรับราคาขายของหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น จากฉบับละ 20 บาท เป็น 25 บาท และ BIZ WEEK จากฉบับละ 20 บาท เป็น 25 บาท ดังนั้นราคาดกระดาษยังไม่มีผลกระทบอย่างเป็นนัยสำคัญต่อต้นทุนการผลิตของบริษัท

1.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในปัจจุบันเป็นแบบลอยตัว (Managed Float) ซึ่งการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการของเงินสกุลนั้นๆ ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจจึงมีผลต่อบริษัทในส่วนของการต้นทุนการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัท คือกระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งนำเข้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 85 - 90 ของปริมาณกระดาษที่ใช้ทั้งหมด และมีต้นทุนเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของค่าเงินบาทในการซื้อกระดาษจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Hedge) โดยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) ทันทีที่มีรายการสั่งซื้อจากต่างประเทศ โดยในปี 2548 บริษัทได้ทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ครอบคลุมสำหรับค่ากระดาษนำเข้าทั้ง 100% แล้ว

1.3 ความเสี่ยงด้านการรักษาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

ตามที่บริษัทมีฝ่ายบริหารระดับสูงจากหน่วยงานต่างๆ ทั้งฝ่ายบรรณาธิการ, การตลาด, การจัดทำนิตยสารและหน่วยงานสนับสนุน ซึ่งทุกส่วนงานล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จ โดยมีการส่งเสริมและสนับสนุนรวมทั้งการกระจายอำนาจและความรับผิดชอบให้ผู้บริหารในระดับรองๆ ลงมาให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ โดยอยู่ภายใต้โครงสร้างที่กระจายความสำคัญ ความรับผิดชอบและภาระหน้าที่ โดยปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างเป็น 6 สายธุรกิจคือ

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ , กรุงเทพธุรกิจ Biz week , สำนักพิมพ์ บิซบุ๊กส์

2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไป (Mass) ภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น , เนชั่นจูเนียร์
4. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์แนล , ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่าง ๆ , ผลิตรายการวิทยุ , New Media
5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ผลิตและจำหน่ายสื่อการศึกษา และบันเทิงสำหรับเด็ก , ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ , ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศ และทักษะการสื่อสารตลอดจนธุรกิจให้บริการเป็นตัวแทนโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ
6. สายธุรกิจด้านการพิมพ์ ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจ ให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัวในการบริหารงานเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงการแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ดังนั้นหากบริษัทขาดบุคลากรสำคัญท่านใดท่านหนึ่งไปจะไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากผู้บริหารในระดับสูงสุดได้จัดสรรและแบ่งงานถ่ายทอดต่อกันไปถึงผู้บริหารในระดับรองลงมา ในขณะที่เดียวกันการดำเนินธุรกิจยังคงต้องรักษาความร่วมมือประสานงานกันในทุกสื่อ เพื่อสร้าง Synergy ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเนชั่น

ส่วนการพัฒนาบุคลากรด้านกองบรรณาธิการได้เน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีมโดยไม่ติดกับตัวบุคคล ส่งผลให้ความเสี่ยงในการสูญเสียทีมงานมีน้อยและมีผลกระทบต่อบริษัทไม่มากนัก โดยบุคลากรหลักในกองบรรณาธิการส่วนใหญ่ร่วมงานกับบริษัทมาตั้งแต่เริ่มก่อตั้งหนังสือพิมพ์ โดยปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation, กรุงเทพธุรกิจ, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek และ คม ชัด ลึก ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการ ช่างภาพ รวมประมาณ 683 คน

นอกจากนี้ในปี 2549 คณะกรรมการบริษัทได้เห็นถึงความสำคัญของการรักษาบุคลากรโดยได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2549 ซึ่งจะจัดขึ้นในเดือนเมษายน 2549 ได้พิจารณาอนุมัติการออก และเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิให้กรรมการและพนักงานในระดับผู้บริหาร เพื่อเป็นแรงจูงใจและตอบแทนการปฏิบัติงานของกรรมการและผู้บริหารระดับสูง มีความตั้งใจในการทำงานเพื่อสร้างประโยชน์สูงสุดให้กับบริษัท

1.4 ความเสี่ยงทางด้านนโยบายการเงิน

บริษัทมีความเสี่ยงในการตั้งสำรองหนี้สูญเป็นไปตามนโยบายบัญชีของบริษัทซึ่งระบุไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินคือบริษัทมีนโยบายการจัดเก็บหนี้และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาตามจำนวนหนี้ที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้ได้โดยประมาณการจากฐานะปัจจุบันของลูกหนี้ควบคู่กับประสบการณ์ในการเรียกเก็บหนี้ในอดีต นอกจากนี้บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามสัดส่วนร้อยละของรายได้เช่น รายได้ประเภทโฆษณาจะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ที่ร้อยละ 0.75 ของรายได้โฆษณา เป็นต้น และบริษัทมีนโยบายลดสัดส่วนของลูกหนี้การค้าที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือนให้มากที่สุด โดยลูกหนี้ที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือน ณ 31 ธันวาคม 2548 มีจำนวน 186 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สูญได้ครอบคลุมจำนวนดังกล่าวแล้ว โดยมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ณ 31 ธันวาคม 2548 รวม 193 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินซึ่งทำหน้าที่ในการติดตามหนี้ที่มีปัญหาอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าบริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไปแล้วก็ตาม

1.5 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนจากแหล่งภายนอก

บริษัทยังมีแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น ได้แก่ วงเงินสินเชื่อจากธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ โดย ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีวงเงินสินเชื่อรวม 2,850 ล้านบาท และมียอดใช้วงเงินสินเชื่อ 1,245 ล้านบาท ดังนั้นคงเหลือวงเงินที่สามารถ

ใช้ได้อีก 1,605 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีแหล่งเงินทุนที่จะเกิดจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิ (Warrant) ในการซื้อหุ้นสามัญของผู้ถือหุ้นเดิมอีกประมาณ 546 ล้านบาท และเมื่อรวมกับแหล่งเงินทุนที่จะเกิดจากการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นของกรรมการ และพนักงานระดับผู้บริหาร ที่จะขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในเดือนเมษายน 2549 อีกจำนวนรวมไม่เกิน 16 ล้านบาท ในราคาใช้สิทธิหุ้นละ 14 บาท ตลอดระยะเวลา 5 ปี ซึ่งรวมเป็นเงิน 64 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีแหล่งเงินทุนจากการเพิ่มทุนให้กับนักลงทุนสถาบันแบบเฉพาะเจาะจง ซึ่งบริษัทได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นไว้แล้ววงเหลือจำนวน 30.23 ล้านบาท ซึ่งหากเสนอขายที่ราคา 12-15 บาทต่อหุ้น คาดว่าจะได้เงินทุนประมาณ 363-453 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีทรัพย์สินที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์ เช่นที่ดินที่ต่างจังหวัด ซึ่งบริษัทคาดว่าจะขายต่อไป

1.6 ความเสี่ยงทางการดำเนินงานของบริษัทย่อย

1.6.1 ธุรกิจโทรทัศน์ดำเนินการโดยบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 99 ในปี 2548 อัตราส่วนของรายได้จากธุรกิจโทรทัศน์คิดเป็นร้อยละ 6 ของรายได้จากการขายและบริการรวม โดยบริษัทมีรายได้จากการขายโฆษณาในรายการที่ผลิตหรือร่วมผลิตให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 7, ช่อง 9 และช่อง 11, รวมทั้งช่องทางอื่นๆ ได้แก่ สถานีโทรทัศน์ Nation Channel 24 ชั่วโงม TTV 1, ช่องข่าวท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่, WE TV 9, NAT TV ช่องข่าวผ่านดาวเทียมในอเมริกา และ Your TV ผ่านระบบ Broadband Internet โดยบริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงผังรายการจากเจ้าของสถานี อย่างไรก็ตามในปี 2548 สถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ ยังคงเน้นการพัฒนาคุณภาพของรายการที่ผลิตเอง และเริ่มมีการสร้างพันธมิตรระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการ เพื่อขยายฐานผู้ชม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มรายได้จากโฆษณา ส่งผลให้บริษัทได้ร่วมเข้าไปผลิตรายการในสถานี Free TV ช่องต่าง ๆ เพิ่มขึ้น ทำให้สัดส่วนรายได้จาก Free TV และช่องทางอื่นของรายได้จากสื่อโทรทัศน์ปรับเพิ่มขึ้นเป็น 23 : 77 จากปีก่อนที่เท่ากับ 12 : 88 อย่างไรก็ตามบริษัทยังสามารถหารายได้เพิ่มเติมจากการรับจ้างผลิตรายการหรือขายข้อมูล (Content) ให้กับผู้ประกอบการ Free TV และเคเบิลทีวีทั้งในและต่างประเทศโดยไม่ผูกติดกับสถานีใดสถานีหนึ่ง

1.6.2 ธุรกิจวิทยุดำเนินการโดยบริษัท เนชั่น เรดิโอ เน็ตเวิร์ค จำกัด ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ร้อยละ 99 โดยดำเนินการเช่าเวลาหรือแบ่งรายได้โฆษณาจากผู้ประมูลสถานีอีกทอดหนึ่ง ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการถูกแทรกแซงจากเจ้าของสถานีซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทย่อยดังกล่าว อย่างไรก็ตามรายได้จากธุรกิจวิทยุคิดเป็นเพียงร้อยละ 1 ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท นอกจากนี้ถึงแม้จะเกิดความไม่แน่นอนในเรื่องการจัดตั้งคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์แห่งชาติ (กสช) แต่บริษัทยังคงเชื่อว่าการเปิดเสรีอุตสาหกรรมและเสียงจะเกิดขึ้นในที่สุด ซึ่งเป็นส่วนสนับสนุนเกิดช่องทางในการกระจายภาพ และเสียงมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทมีต้นทุนลดลงและมีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจมากยิ่งขึ้น และเพิ่มทางเลือกในการบริโภคข่าวสารให้ผู้รับชมมากขึ้น

นอกจากนี้บริษัทมีช่องทางทางสื่อรูปแบบใหม่ อาทิเช่น โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet ซึ่งบริษัทได้เตรียมการผลิต content เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคผ่านสื่อใหม่ ๆ เหล่านี้ เช่น “Nation News on Mobile” ซึ่งเป็นบริการส่งข่าวผ่านมือถือในรูปแบบ SMS และการเปิดตัวรายการทีวีผ่าน Broadband Internet ภายใต้ชื่อของ Your TV โดยเป็นรายการที่เปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่คิดและทำรายการโทรทัศน์เอง เพื่อให้กลุ่มผู้ชมในวัยเดียวกันรับชม โดยบริษัทมีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์ สำหรับสื่อรูปแบบใหม่นี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และสั่งสมประสบการณ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจาะตลาดนี้ในอนาคต

1.7 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

เนื่องจากบริษัทเน้นการเป็นผู้ให้บริการข้อมูล (Content Provider) ซึ่งสามารถผลิตข้อมูลข่าวสารให้แก่ทุกๆ สื่อไม่ว่าจะเป็นสื่อหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์, อินเทอร์เน็ต และ New Media ได้แก่ Broadband, Mobile Phone เป็นต้น บริษัทจึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องลงทุนสูงด้านระบบเกี่ยวกับโครงข่ายและอุปกรณ์ (Network and Hardware) มากนัก ดังนั้นไม่ว่า

เทคโนโลยีจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรกลุ่มผู้ต้องการข่าวสารยังคงมีความต้องการบริโภคอยู่ ซึ่งบริษัทมีฐานข้อมูลที่สามารถให้บริการได้ในทุกๆ สื่อ ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีน้อยมาก

1.8 ความเสี่ยงจากการด้อยค่าของลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้อง

เงินให้กู้ยืมใน บริษัท เอ็นพีจี เทอร์นนิ่ง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีสอร์ท จำกัด (NTR) โดยปัจจุบัน NTR ยังคงดำเนินธุรกิจให้บริการโรงแรม Majestic Beach Resort ซึ่งเป็นโรงแรมระดับ 4 ดาว ที่ชายหาดหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีห้องพัก 124 ห้องและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ห้องจัดเลี้ยง ห้องประชุมสัมมนา โดย ณ 31 ธันวาคม 2548 รายการลูกหนี้ค้างชำระระหว่างบริษัทฯ กับ NTR เท่ากับ 160 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวจำนวน 67.17 ล้านบาท เป็นรายการที่บริษัทเรียกเก็บผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนตั้งแต่ปี 2540-2541 ส่วนที่เหลืออีก 92.83 ล้านบาท เป็นรายการดอกเบี้ยค้างรับ (รายละเอียดอยู่ในรายการระหว่างกัน) และยอดคงค้างระหว่าง NI กับ NTR เท่ากับ 68.13 ล้านบาท เป็นรายการดอกเบี้ยค้างรับ (รายละเอียดอยู่ในรายการระหว่างกัน) โดยยอดคงค้างดังกล่าวเพิ่มขึ้นจาก 31 ธันวาคม 2548 เล็กน้อยเพียง 0.7 ล้านบาท เนื่องจากการเรียกเก็บค่าสินค้าและบริการระหว่างกัน นอกจากนี้ยังมียอดคงค้างจากรายการเงินให้กู้ยืมตั้งแต่ปี 2540 จำนวน 438.35 ล้านบาท ดังนั้นเมื่อรวมรายการลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่ NTR ณ 31 ธันวาคม 2548 จะเท่ากับ 663.50 ล้านบาท อย่างไรก็ตามจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับ NTR ไปแล้วเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 337.40 ล้านบาท โดยเป็นค่าเผื่อที่ตั้งไว้ตั้งแต่ปี 2540-2541 จำนวน 169.90 ล้านบาท และได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มในปี 2548 อีก 167.50 ล้านบาท ดังนั้น ณ 31 ธันวาคม 2548 คงเหลือรายการลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่ NTR สุทธิ 326 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญสำหรับ NTR ที่ได้ตั้งไว้แล้วจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2548 มีจำนวนเพียงพอสำหรับผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้น เนื่องจากจำนวนคงเหลือสุทธิดังกล่าวจะใกล้เคียงกับราคาประเมินทรัพย์สินที่ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระภายนอก 2 ราย ซึ่งประเมินไว้เท่ากับ 330 ล้านบาท เมื่อเดือนกันยายน 2548 และจำนวนประมาณ 356 ล้านบาท เมื่อเดือนตุลาคม 2548 อย่างไรก็ตาม NTR ยังคงดำเนินการตามแผนที่จะขายทรัพย์สิน ที่ดินและอาคารโรงแรมเพื่อนำมาชำระหนี้ให้กับบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งขณะนี้ยังอยู่ระหว่างการพิจารณาเงื่อนไขด้านราคา นอกจากนี้ก็ตามในระหว่างพิจารณาขายทรัพย์สินดังกล่าวกลุ่มบริษัทได้พยายามใช้ประโยชน์จากบริการของโรงแรมให้มากที่สุด โดยการจัดเลี้ยงลูกค้าและสัมมนาในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว

โดยงบการเงินล่าสุด ณ 31 ธันวาคม 2547 NTR มีรายได้ 65.69 ล้านบาท ต้นทุนขาย 15.23 ล้านบาท และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 14.45 ล้านบาท คงเหลือเป็นกำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ย, ภาษี และค่าเสื่อมราคา (EBITDA) เท่ากับ 36.01 ล้านบาท ค่าเสื่อมราคา 25.91 ล้านบาท เป็นผลกำไรจากการดำเนินงาน 10.09 ล้านบาท และเมื่อหักดอกเบี้ยจ่ายประมาณ 3.75 ล้านบาท ทำให้ NTR มีผลกำไรสุทธิ 6.33 ล้านบาท

1.9 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบต่อส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้น

บริษัทได้จัดสรรหุ้นสามัญไว้ในอนาคตเพื่อรองรับการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทซึ่งออกให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมจำนวน 39,426,525 หุ้น ซึ่งจนถึง 31 ธันวาคม 2548 มีผู้ใช้สิทธิจำนวน 411,815 หุ้น คงเหลือ 39,014,710 หุ้น ดังนั้นหากมีผู้ใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิในอนาคตจะทำให้เกิดผลกระทบต่อส่วนการถือหุ้นของผู้ถือหุ้นลดลง ซึ่งผลกระทบนี้จะขึ้นอยู่กับการใช้สิทธิในใบสำคัญแสดงสิทธิของผู้ถือหุ้นเดิม

นอกจากนี้จากการที่คณะกรรมการบริษัทได้อนุมัติการออก และเสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดียกรุ๊ป ต่อกรรมการและพนักงานในระดับผู้บริหารของบริษัทและบริษัทย่อยครั้งที่ 3 (ESOP – 3) โดยจะนำเสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปีที่จะประชุมในวันที่ 24 เมษายน 2549 พิจารณานุมัติ โดยจะจัดสรรและเสนอขายจำนวน 16 ล้านหน่วยในอัตราการใช้สิทธิ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ : 1 หุ้น หลังจากอนุมัติแล้ว และมีผู้ใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิจะทำให้เกิดผลกระทบต่อส่วนการถือหุ้นเดิมร้อยละ 8.85

2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมา

บริษัทเริ่มประกอบธุรกิจผลิตหนังสือพิมพ์ “The Nation” ในปี 2519 ภายใต้ชื่อ “บริษัท บิสซิเนสรีวิว จำกัด” ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ต่อมาในปี 2531 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด” และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปีเดียวกัน บริษัทได้ขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่องโดยการเข้าลงทุนในบริษัทต่างๆ ที่ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับสื่อและธุรกิจที่เกี่ยวข้องและได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” ในปี 2539 ในปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างทางธุรกิจ โดยแบ่งเป็น 6 สายธุรกิจหลักประกอบด้วย:

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ
5. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
6. สายธุรกิจด้านการพิมพ์.

ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 2,500 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 1,647.47 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานในระยะเวลา 5 ปี ดังนี้

ด้านเงินทุนของบริษัท

ในปี 2544 บริษัทได้มีการออกหุ้นกู้โดยเสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไป จำนวน 1,200 ล้านบาท ระยะเวลา 3 ปี ครบกำหนดมีนาคม 2547 วัตถุประสงค์เพื่อชำระคืนหุ้นกู้เดิมที่ครบกำหนดและชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นบางส่วน ซึ่ง ณ วันครบกำหนด วันที่ 21 มี.ค. 47 บริษัทได้ชำระคืนครบถ้วนแล้ว

ในปี 2545 บริษัทได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทให้กับผู้ถือหุ้นเดิมรวมทั้งสิ้น 39,426,525 หน่วย อัตราการใช้สิทธิ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิต่อ 1 หุ้นสามัญ ราคาใช้สิทธิหุ้นละ 14 บาท ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ 5 ปี ใช้สิทธิครั้งแรกเมื่อวันที่ 16 มิถุนายน 2546 และสามารถ行使สิทธิครั้งสุดท้ายได้ในวันที่ 23 สิงหาคม 2550 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนและรองรับการเจริญเติบโตของบริษัท ซึ่ง ณ 31 ธันวาคม 2548 มีผู้ถือหุ้นเดิมใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิจำนวน 411,815 หน่วย คงเหลือ 39,014,710 หน่วย และในปีเดียวกัน บริษัทได้ออกหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่มีหลักประกัน ไม่ด้อยสิทธิและมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้จำนวน 1,000 ล้านบาท ระยะเวลา 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 30 พฤษภาคม 2548 วัตถุประสงค์เพื่อชำระคืนเงินกู้ (Refinancing) และสำรองเป็นเงินทุนหมุนเวียน โดย ณ วันครบกำหนดวันที่ 30 พฤษภาคม 2548 บริษัทได้ชำระคืนครบถ้วนแล้ว

ในปี 2546 ตามมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 28 มีนาคม 2546 ได้อนุมัติให้บริษัทโอนสำรองตามกฎหมายและส่วนเกินมูลค่าหุ้นเพื่อลดขาดทุนสะสม ณ สิ้นปี 2545 ซึ่งเท่ากับ 301 ล้านบาทให้หมดไป จึงทำให้ ณ 31 มีนาคม 2546 ส่วนเกินมูลค่าหุ้นลดลงจากสิ้นปี 2545 ที่เท่ากับ 607 ล้านบาท เหลือ 345 ล้านบาท และมีกำไรสะสมเท่ากับ 23 ล้านบาท และในเดือนสิงหาคม 2546 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้ผู้ถือหุ้น 0.25 บาทต่อหุ้น และได้จ่ายเงินปันผลสำหรับงวดบัญชี 1 กรกฎาคม 2546 ถึง 31 ธันวาคม 2546 หุ้นละ 0.30 บาท ในเดือน พฤษภาคม 2547

ในปี 2547 บริษัทได้ออกหุ้นกู้จำนวน 1,600 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไปประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 2 ชุด คือ ชุดที่ 1 จำนวน 600 ล้านบาท อายุ 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 และชุดที่ 2 เป็นหุ้นกู้ชนิดทยอยคืนเงินต้น จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 โดยชำระคืนเงินต้นในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาท และ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 จำนวน 500 ล้านบาท

ในเดือน กันยายน 2547 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้ผู้ถือหุ้น หุ้นละ 0.25 บาท และได้จ่ายเงินปันผลสำหรับงวดบัญชี 1 กรกฎาคม 2547 ถึง 31 ธันวาคม 2547 หุ้นละ 0.20 บาท ในเดือน พฤษภาคม 2548

ในปี 2548 เดือนมีนาคม บริษัทได้จำหน่ายเครื่องจักรและเช่ากลับเครื่องจักร (Sales and Leased Back) อายุสัญญา 5 ปี มูลค่า 1,037 ล้านบาท ประโยชน์ที่บริษัทได้รับจากทำ Sales and Leased Back เพื่อชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดในเดือน พฤษภาคม 2548 และ ทำให้อัตราส่วนทางการเงินดีขึ้น ได้แก่อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน อัตราส่วนกำไรต่อสินทรัพย์

*ปี 2548 ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีทุนชำระแล้ว 1,647.47 ล้านบาท ส่วนเกินมูลค่าหุ้น 344.63 ล้านบาท

ด้านการดำเนินธุรกิจ

เดือนตุลาคม ปี 2544 บริษัทได้ออกหนังสือพิมพ์รายวัน คม ชัด ลึก ซึ่งเป็นหนังสือพิมพ์ประเภทข่าวการบ้านการเมืองที่เข้าถึงผู้อ่านทุกระดับ ซึ่งมียอดขายการจำหน่ายสูงเป็นอันดับ 3 ของหนังสือพิมพ์ประเภทเดียวกัน และปี 2548 ได้รับรางวัล “หนังสือพิมพ์ดีเด่นแห่งปี (Newspaper of the Year)” จากสมาคม World Association of Newspaper (WAN)

เดือนตุลาคม 2545 เปิดตัวธุรกิจการผลิตหนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กภายใต้ชื่อ บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดยบริษัทถือหุ้น 99% ซึ่งบริษัทมีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เนื้อหา อุปกรณ์การพิมพ์ สื่อโฆษณา เครือข่ายด้านการจัดจำหน่าย และความสัมพันธ์ที่ดีกับสำนักพิมพ์ต่างๆ ทั่วโลก

เดือนมิถุนายน 2547 บริษัทได้ออกหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ Biz Week ซึ่งเป็นหนังสือพิมพ์ธุรกิจรายสัปดาห์ ที่ได้รวบรวมและคัดกรองข่าวสารด้านเศรษฐกิจ-ธุรกิจในรอบสัปดาห์ รวมทั้งเกาะติดประเด็นร้อนทางเศรษฐกิจทั้งในและต่างประเทศ พร้อมบทวิเคราะห์เจาะลึกจากคอลัมนิสต์ชื่อดัง โดยเป็นหนังสือพิมพ์ที่สามารถอ่านเข้าใจง่าย และให้ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสทางธุรกิจที่หลากหลายเหมาะกับนักธุรกิจรุ่นใหม่ และผู้ประกอบการทุกขนาดที่กำลังคิด กล้าทำ หรือผู้สนใจเรื่องธุรกิจทั่วไป

ปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็น 6 สายธุรกิจ เพื่อสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัวและมีอิสระในการบริหารงานมากขึ้น และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และ ความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันสถานการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ประกอบด้วย:

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek สำนักพิมพ์บีบีบุ๊คส์
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่นจูเนียร์

(ซึ่งทั้ง 3 สายธุรกิจยังดำเนินการบริหารภายใต้บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))

4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ประกอบด้วยธุรกิจผลิตหนังสือเล่มในนามสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ ในนามบริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด, ธุรกิจจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา ในนามบริษัทย่อยชื่อ บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด, ธุรกิจการอบรมสัมมนา,สอนภาษาต่างประเทศและทักษะการสื่อสาร ในนามบริษัทย่อย บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด และ ธุรกิจตัวแทนโฆษณาให้หนังสือโยมิอุริชิมบุน ดำเนินธุรกิจ ภายใต้ บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด โดยบริษัทย่อยแต่ละบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นปรากฏในหัวข้อโครงสร้างการประกอบธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

5. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง (Broadcasting) ประกอบด้วยธุรกิจการเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซทแนล ซึ่งออกอากาศทางช่อง TTV1, Digital MMDS ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (NBC) และธุรกิจวิทยุ ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท เนชั่น เรดิโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด (NRN) โดยมีสัดส่วนการถือหุ้นตามโครงสร้างการประกอบธุรกิจ

นอกจากนี้ สายธุรกิจนี้ได้มีการขยายงานเพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจ Broadband และ Internet ด้วยโดยมีหน่วยงานใหม่คือ New Media

6. สายธุรกิจด้านการพิมพ์ ซึ่งดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และ หนังสือทั่วไป ดำเนินธุรกิจโดย บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 84.50%

ในแต่ละสายธุรกิจมีคณะกรรมการบริหารของตนเอง โดยมีกรรมการอำนวยการ (President) เป็นผู้บริหารสูงสุดของแต่ละสายธุรกิจ ทั้งนี้อยู่ภายใต้นโยบายของคณะกรรมการบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

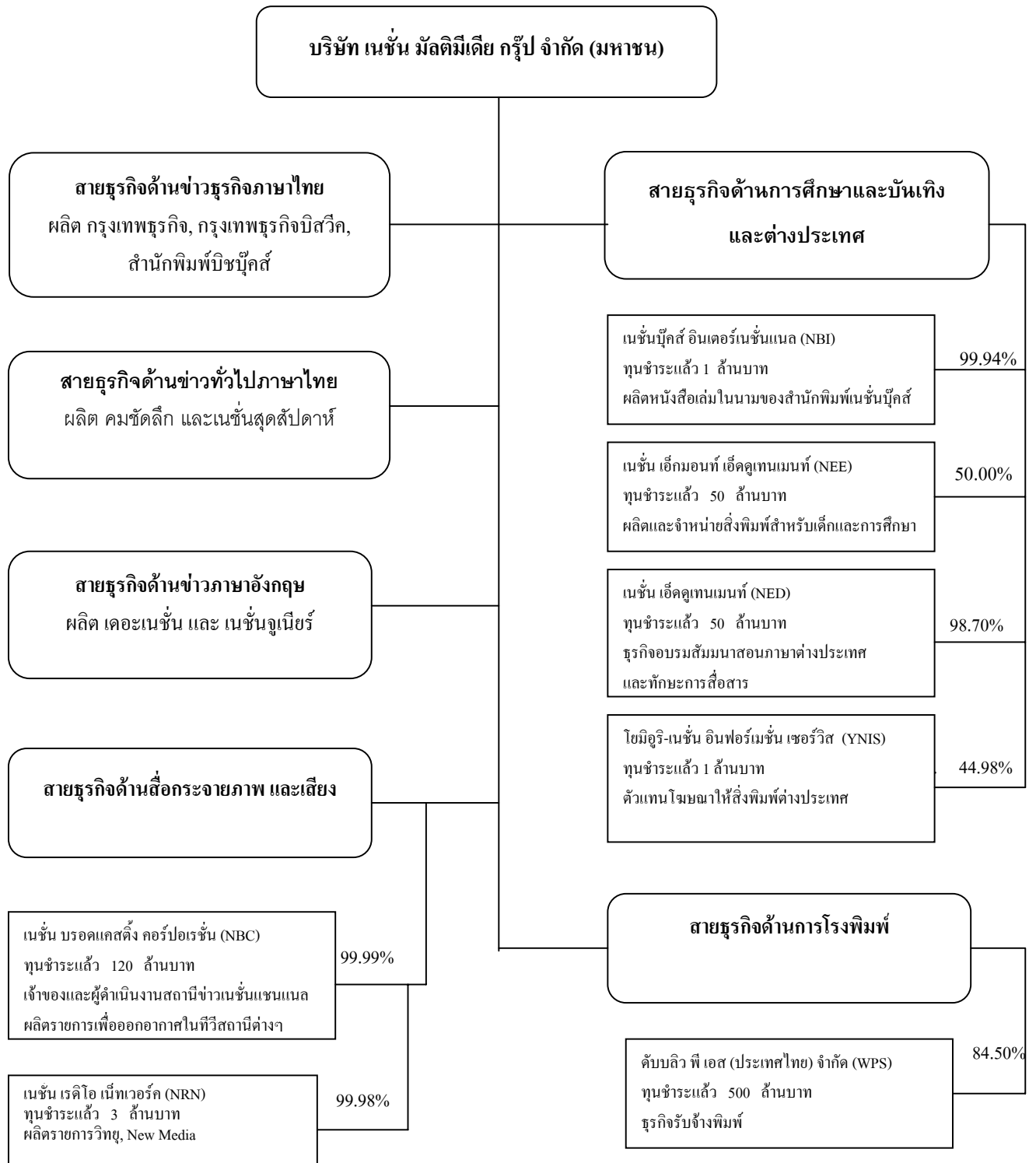
บริษัทและบริษัทย่อย มุ่งเน้น การประกอบธุรกิจด้านสื่อสารมวลชนที่มุ่งเน้นการนำเสนอเนื้อหา สาระทั้งการเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การประกอบสัมมาอาชีพ และบันเทิง ที่มีเนื้อหามุ่งสร้างการเรียนรู้อย่างเท่าทันให้แก่บุคคลทั่วไป

เนื่องจากข่าวสารที่บริษัทนำเสนอต่อประชาชน กลุ่มผู้อ่านมีมากมายกว้างขวาง บริษัทจึงได้แบ่งการนำเสนอข่าวออกตามผลิตภัณฑ์ เพื่อมุ่งเน้นกลุ่ม เป้าหมาย ที่แตกต่างกัน เช่น หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ เน้นกลุ่มผู้อ่านในกลุ่มภาคธุรกิจ ทั้งเศรษฐกิจระดับมหภาค (Macro) และจุลภาค (Micro), หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ Bizweek มุ่งเน้นกลุ่มผู้อ่านที่เป็นคนรุ่นใหม่ ผู้ประกอบธุรกิจขนาดเล็ก, หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก มุ่งเน้นที่กลุ่มผู้อ่านที่เป็นประชาชนทั่วไป โดยมีเนื้อหาที่น่าสนใจ ข่าวสาร การบ้านการเมือง การประกอบอาชีพของประชาชนกลุ่มต่างๆ เช่น การเกษตร การศึกษา การทหาร และดวงดวงของคนไทยในต่างแดน เป็นต้น

เมื่อธุรกิจเติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ ประกอบกับสภาพการแข่งขันที่รุนแรงทำให้บริษัทต้องปรับตัวเพื่อการบริหารที่คล่องตัวและเป็นการกระจายอำนาจการตัดสินใจ ความรับผิดชอบไปสู่ผู้บริหารในระดับรองๆลงไป เพื่อรองรับกับการเติบโตของธุรกิจแต่ละกลุ่มในอนาคต บริษัทจึงแบ่งการดำเนินธุรกิจออกเป็น 6 สายธุรกิจตามกลุ่มเป้าหมายหลัก ซึ่งแต่ละสายธุรกิจสามารถใช้เนื้อหาและศักยภาพของตนเอง พัฒนาเนื้อหาไปสู่ความเป็น Multimedia ได้ตามความเหมาะสมได้แก่

- 1) สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
- 2) สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 3) สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
- 4) สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ
- 5) สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
- 6) สายธุรกิจด้านการพิมพ์

โครงสร้างการประกอบธุรกิจ และการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเนชั่น



โครงสร้างรายได้จากแต่ละกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับ 3 ปี คือ 2546 – 2548

: ล้านบาท

รายได้จากการขายและบริการรวม	ถือหุ้น ร้อยละ	2546	ร้อยละ	2547	ร้อยละ	2548	ร้อยละ
ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์							
บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	100.00						
: รายได้จากการขายโฆษณา		1,749.39	70.91	1966.64	71.49	1,700.51	70.66
: รายได้จากการขายหนังสือพิมพ์		609.58	24.71	606.11	22.03	580.15	24.11
: รายได้จากการพิมพ์		53.24	2.16	68.27	2.48	70.86	2.94
: รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ต่างประเทศ		54.91	2.22	52..75	1.92	55.05	2.29
: รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบัตรเติมเงิน โทรศัพท์มือถือ		-	-	57.02	2.08	-	-
รวม		2,467.12	100.00	2,750.79	100.00	2,406.57	100.00
บ. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	98.70						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		5.06	100.00	13.97	100.00	10.31	100.00
บ. เนชั่น เอ็กมอนด์เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด:	50.00						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์ (การ์ตูน) และ ผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		125.12	100.00	159.15	100.00	202.90	100.00
บ. เนชั่น บุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	99.94						
: รายได้จากการผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊คส์		49.87	100.00	44.25	100.00	51.34	100.00
บ. ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	99.99						
: รายได้จากการรับจ้างพิมพ์		-	-	-	-	25.64	100.00
รวมรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์		2,647.17	93.22	2,968.16	92.56	2,696.76	93.69
ธุรกิจกระจายภาพและเสียง							
บ.เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่นจำกัด	99.94						
: ผลิตรายการโทรทัศน์		157.04	100.00	205.59	100.00	148.71	100.00
บ.เนชั่น เรดิโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด	99.99						
: ผลิตรายการทางวิทยุ		26.60	100.00	29.99	100.00	32.83	100.00
รวมรายได้จากธุรกิจกระจายภาพและเสียง		183.64	6.47	235.58	7.35	181.54	6.31
ธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ							
บ. เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	99.99						
: รายได้จากการให้บริการ website		8.81	100.00	3.01	100.00	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสาร		8.81	0.31	3.01	0.1	-	-
รายได้จากการขายและบริการ-สุทธิ		2,839.61	100.00	3,206.75	100.00	2,878.30	100.00
รายได้ค่าเช่าและบริการ - สุทธิ		31.83	1.01	32.16	0.95	36.12	1.04
ดอกเบี้ยรับ		8.59	0.27	2.58	0.08	15.65	0.45
กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร		42.75	1.36	3.15	0.09	341.09	9.82
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ในความต้องการของตลาด		125.67	3.95	47.40	1.40	100.52	2.89
ส่วนได้เสียในกำไรสุทธิของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม		3.44	0.11	2.25	0.06	1.84	0.05
รายได้อื่น		94.66	3.01	94.68	2.79	100.66	2.90
รายได้รวม		3,146.55	100.00	3,388.97	100.00	3,474.18	100.00

หมายเหตุ : - รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายบัตรเติมเงิน DTAC เริ่มในไตรมาส 4/2547 โดยในปี 2547 ได้บันทึกแยกเป็นรายได้และ
ค่าใช้จ่ายจากกัน ส่วนปี 2548 ได้บันทึกเป็นรายได้สุทธิจากค่าใช้จ่าย

- รายได้ค่าพิมพ์ปี 2548 แยกเป็น 2 ส่วน โดยครึ่งปีแรกบันทึกเป็นรายได้ของ เนชั่น มัลติมีเดีย ส่วนครึ่งปีหลังบันทึกเป็นรายได้
ของ WPS ซึ่งเป็นบริษัทย่อยและได้เริ่มดำเนินกิจการโรงพิมพ์ตั้งแต่ 1 ก.ค. 2548

3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย ประกอบธุรกิจสิ่งพิมพ์และให้บริการข้อมูลข่าวสารต่างๆ โดยเป็น ผู้พิมพ์และผู้จัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ทั้งหนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยปัจจุบันโครงสร้างการบริหารของกลุ่มเนชั่น แบ่งเป็น 6 กลุ่มธุรกิจหลัก ตามกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักได้แก่

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ
5. สายธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง
6. สายธุรกิจการพิมพ์

● ธุรกิจสิ่งพิมพ์

ประกอบด้วย 4 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่

- 1) สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
- 2) สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 3) สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ

โดย 3 กลุ่มธุรกิจหลักอยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

- 4) สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น บู้คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด , บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจ	ลักษณะผลิตภัณฑ์หลัก
สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ : หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวัน หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ Bizweek : หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายสัปดาห์ สำนักพิมพ์ Bizbook : พ็อกเก็ตบุ๊กส์ด้านธุรกิจ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย : นักธุรกิจ นักวิชาการ ข้าราชการ ทั้งการเงิน การคลัง การตลาด และ ประชาชนที่มีการศึกษาระดับกลาง ถึง ระดับสูง
สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ คม ชัด ลึก : หนังสือพิมพ์ข่าวทั่วไปรายวัน นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ : นิตยสารวิเคราะห์ข่าวทั่วไปรายสัปดาห์ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย : ประชาชนทั่วไป
สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ	ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ The Nation : หนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษรายวัน นิตยสาร Nation Junior : นิตยสารเรียนรู้ภาษาอังกฤษสำหรับเด็กวัย 6-12 ปี (2 สัปดาห์) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : คนไทยที่ติดตามความเคลื่อนไหวของการเมืองและเศรษฐกิจ รวมทั้ง

	ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย
สายธุรกิจด้าน การศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ	ดำเนินการโดยบริษัทและบริษัทย่อย : 1) สำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ ผลิตพ็อกเก็ตบุ๊คส์ที่ได้รับลิขสิทธิ์ทั้งในและต่างประเทศ โดยบริษัท เนชั่น บุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 2) เป็นตัวแทนขายโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ และจัดจำหน่ายหนังสือให้แก่หนังสือพิมพ์ต่างประเทศ ในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน ได้แก่ The Asian Wallstreet Journal และ The Yomiuri Shimbun รวมทั้งนิตยสารต่างประเทศ เช่น Fortune, Time Magazines, Business Week เป็นต้น โดยบริษัทได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าคอมมิชชั่น และสัดส่วนของปริมาณการจัดส่งและจำหน่าย 3) ผลิต นำเข้า และจำหน่าย สิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก เพื่อการศึกษา บันเทิง และสื่อกิจกรรม สื่อสาร จากในประเทศและต่างประเทศ ดำเนินงานโดยบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด และ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 4) ธุรกิจสอนภาษาอังกฤษ (Direct English) และการอบรมสัมมนาบริหารโดยบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

3.1 สายธุรกิจด้านข่าว (ข่าวธุรกิจภาษาไทย, ข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย, ข่าวภาษาอังกฤษ)

รายได้หลักของธุรกิจสิ่งพิมพ์จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่ โฆษณาประมาณร้อยละ 70-80 และรายได้จากการจัดจำหน่ายหนังสือประมาณร้อยละ 20-30

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยสื่อหลายประเภท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งมีทั้งหนังสือพิมพ์รายวัน รายสัปดาห์ ทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ และนิตยสาร ต่าง ๆ รายการโทรทัศน์ รายการวิทยุ อินเทอร์เน็ต และ Broadband ซึ่งสามารถครอบคลุมต่อลูกค้าได้ทุกกลุ่ม และเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าซึ่งถือเป็นจุดที่ได้เปรียบคู่แข่ง

กลยุทธ์ด้านราคา

ด้านโฆษณา

จากการที่กลุ่มบริษัทฯ มีสื่อครบวงจร โดยมีสื่อหนังสือพิมพ์รายวันและรายสัปดาห์รวม 4 ฉบับ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ได้แก่ กรุงเทพธุรกิจ, The Nation , คม ชัด ลึก และ กรุงเทพธุรกิจ BIZ WEEK ดังนั้นจึงเป็นข้อเสนอที่เป็นจุดแข็งสำหรับลูกค้าในการเลือกลงโฆษณา โดยบริษัทสามารถเสนอเงื่อนไขพิเศษในการลงโฆษณาในสื่อหลายประเภทร่วมกัน เช่น Package Price ในกรณีที่ต้องการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ 2 ฉบับ 2 ภาษา คือ The Nation และ กรุงเทพธุรกิจ ซึ่งจะมีราคาต่ำกว่าค่าโฆษณาในกรณีที่ลูกค้าต้องซื้อโฆษณาในหนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษฉบับอื่น และหนังสือพิมพ์ภาษาไทยแยกจากกัน นอกจากนี้ยังมีกลยุทธ์การขายในรูปแบบของ “Multimedia Package” ซึ่งเสนอขายสื่อโฆษณาทุกประเภทในกลุ่มบริษัททั้งสิ่งพิมพ์, วิทยุ, โทรทัศน์ และอินเทอร์เน็ต ตามความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้าในราคาพิเศษและประหยัดกว่าราคาของการโฆษณาแยกสื่อมาก

ด้านการจำหน่ายสิ่งพิมพ์

ในส่วนของลูกค้าหนังสือพิมพ์ ซึ่งเป็นประชาชนคนอ่านทั่วไปบริษัทฯ ได้ให้ส่วนลดกับลูกค้าที่ต้องการสมัครสมาชิกรายปีของหนังสือพิมพ์ เช่น ในกรณีสมัครสมาชิกของ “ The Nation ” จะได้รับส่วนลดร้อยละ 46 , กรุงเทพธุรกิจ ได้รับส่วนลดร้อยละ 17 เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของบริษัท แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1. การส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์
2. การส่งเสริมการขายในลักษณะผสานสื่อ (Synergy)

1) การส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี แต่ละผลิตภัณฑ์จะมีการส่งเสริมการขายของตนเอง โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไปตามกิจกรรม เช่น เพื่อเพิ่มยอดขายไม่ว่าจะเป็นการขายโฆษณา หรือสิ่งพิมพ์ หรือทั้ง 2 ส่วนร่วมกัน หรือมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างสัมพันธ์อันดีกับกลุ่มลูกค้ากลุ่มต่างๆ หรือเพื่อตอบแทนสินค้าไรกลับไปสู่ผู้อ่านและผู้ลงโฆษณา ทั้งนี้แล้วแต่ความเหมาะสม เช่น โครงการคมชัดลึกแจกอัดซีดีข้ามปี เซฟโรเลต โครงการคมชัดลึก 4 ภาค ลุ้นโชคนิสสัน โครงการเนชั่นโฮลอินวัล เป็นต้น

2) การส่งเสริมการขายในลักษณะผสานสื่อ (Synergy) เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจสื่อครบวงจร และเป็นบริษัทที่มีสื่อมากที่สุดในประเทศ บริษัทจึงสามารถสร้างความได้เปรียบในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยการนำสื่อหลายๆ สื่อมาทำกิจกรรมส่งเสริมการขายพร้อมกัน เช่น การจัดกิจกรรมครบรอบ 4 ปี คมชัดลึก หรือกิจกรรมครบรอบ 5 ปี เนชั่นแซนด์ล มีจัดงาน Fair ร่วมกันของทุกสื่อในเครือ เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้สนับสนุนผลิตภัณฑ์ในเครือของบริษัทสามารถเปิดบูธแสดงสินค้าของตน ตลอดจนมีกิจกรรมมากมาย และถือเป็นโอกาสที่จะให้ผู้มาเยี่ยมชมงานรู้จักสินค้า ผลิตภัณฑ์ในเครือ รวมทั้งรู้จักบริษัท จุดยืนและความน่าเชื่อถือในฐานะบริษัทสื่ออีกด้วย

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

สิ่งพิมพ์ของบริษัทฯ มีจุดเด่นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่นๆ โดยบริษัทฯ เน้นความแตกต่างทั้งด้านเนื้อหาและรูปแบบ ตลอดจนจุดยืนของหนังสือพิมพ์ โดยบริษัทฯ เน้นนโยบายการเสนอข่าวแบบวิเคราะห์ เจาะลึก กล่าวเสนอความจริงและมีความเป็นกลาง ตลอดจนการให้ความยุติธรรมแก่ชาวทุกชนชั้น รวมทั้งการเสนอข่าวที่สร้างสรรค์เป็นประโยชน์และสอดคล้องกับความต้องการและความสนใจของประชาชนในขณะนั้น นอกจากนี้ยังจัดรวบรวมข่าวสารจากสิ่งพิมพ์เข้าสู่ web site เพื่อเป็นการเข้าถึงและเพิ่มทางเลือกให้กับกลุ่มผู้อ่านได้มากขึ้น

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทแต่ละตัว จะมีแนวเนื้อหาการนำเสนอ และมุ่งกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน เนื่องจากกลุ่มคนอ่านมีความหลากหลาย ทั้งเพศ วัย ชนชั้นทางสังคม และรายได้ บริษัทจึงมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อสามารถตอบสนองและเข้าถึงประชาชนที่หลากหลายของสังคม และเพื่อให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ผลิตภัณฑ์แต่ละตัวสามารถตกแต่งในรูปของ Multimedia ได้ตามความเหมาะสม

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

ด้านช่องทางการจำหน่าย บริษัทฯ มีโครงข่ายการจัดส่งสิ่งพิมพ์สู่ผู้อ่านในเขตกรุงเทพและปริมณฑลที่แข็งแกร่ง รวมทั้งมีสาขาในเขตภูมิภาคต่างๆ ได้แก่ เชียงใหม่, หาดใหญ่ และขอนแก่น มีระบบการขนส่งหนังสือพิมพ์ไปสู่อำเภอได้ทุกวันภายในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งมีส่วนทำให้ คม ชัด ลึก ประสบความสำเร็จมียอดจำหน่ายเป็นอันดับ 3 ภายในปีแรกที่ออกสู่ตลาด นอกจากนี้ยังมีสายสัมพันธ์ที่ดีเป็นเวลานานกับตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ ซึ่งส่งเสริมให้ช่องทางการจัดจำหน่ายเข้มแข็งขึ้น

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัทฯ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ ได้ดังต่อไปนี้

1. การจำหน่ายสื่อโฆษณาให้ลูกค้าโดยตรง (Direct Customers) เป็นการติดต่อโดยตรงระหว่างบริษัทกับลูกค้าผู้เป็นเจ้าของสินค้าที่มีความสนใจที่จะลงโฆษณาสินค้าผ่านสื่อต่างๆ
2. การจำหน่ายสื่อโฆษณาผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency) เป็นการติดต่อระหว่างบริษัทกับบริษัทตัวแทนโฆษณา โดยบริษัทตัวแทนโฆษณาจะเป็นผู้เสนอจัดสรรและวางแผนการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าผู้เป็นเจ้าของสินค้า บริษัทตัวแทนโฆษณาดังกล่าวเป็นบริษัททั่วไปในธุรกิจโฆษณาซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีการทำสัญญาผูกมัดใดๆ

ตารางแสดงสัดส่วนการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2548

ช่องทางการจัดจำหน่ายโฆษณา	สัดส่วนการจำหน่าย (หน่วย : ร้อยละ)
การจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Customer)	40%
การจัดจำหน่ายผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency)	60 %
รวม	100%

การจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ แบ่งเป็น 2 ช่องทางได้ดังต่อไปนี้

1. การจัดจำหน่ายและการจัดส่งโดยตรงไปยังผู้อ่านในรูปแบบของการขายสมาชิกและ Bulk มีรูปแบบดังต่อไปนี้
 - การขายโดยตัวแทนขายซึ่งไม่ได้เป็นพนักงานของบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนจากการขาย (Commission) ตามอัตราที่ตกลงไว้ล่วงหน้าของราคาสมาชิกที่สามารถขายได้
 - การขายโดยลูกค้าได้ติดต่อมาโดยตรงกับบริษัท ซึ่งลูกค้าสามารถบอกรับสมาชิกทางไปรษณีย์ ผ่านตามสื่อสิ่งพิมพ์, สื่ออินเทอร์เน็ต หรือจดหมาย
 - การจำหน่ายแก่ลูกค้าสถาบัน โรงแรม สายการบิน โรงเรียน เป็นการขายในปริมาณมากตามที่ตกลงกัน โดยไม่มีการรับคืน
 - การขายทางโทรศัพท์ (Telesales) โดยมีพนักงานติดต่อสมาชิกเดิมซึ่งใกล้หมดอายุสมาชิก หรือไม่ได้เป็นสมาชิกแล้ว โดยเชิญชวนให้ต่ออายุสมาชิก หรือสมัครสมาชิกใหม่
 - การขายผ่านทางพันธมิตรทางการค้า เช่น บัตรเครดิต VISA , KTC เป็นต้น
2. การจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าส่ง-เอเยนต์ และการจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าปลีก-แผงร้านค้าย่อย เป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งเพื่อนำไปขายต่อให้เอเยนต์รายย่อยแผงร้าน และลูกค้าปลีก กรณีที่เป็นเอเยนต์รายเดิม ซึ่งมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจและติดต่อกันมานานมากกว่า 20 - 30 ปี จะไม่มีการทำสัญญาผูกมัดระหว่างกัน ยกเว้นเอเยนต์รายใหม่จะทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรร่วมกัน โดยมีหนังสือค้ำประกันในวงเงินขั้นต่ำ 50,000 บาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ค้าส่ง-เอเยนต์และ ชับเอเยนต์รวมประมาณ 1,000 ราย กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ จึงถือว่าเป็นฐานการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่สำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นช่องทางให้ผู้อ่านสามารถเข้าถึงสินค้าของบริษัทได้อย่างทั่วถึง ทั้งนี้บริษัทฯ จะให้ส่วนลดและรับคืนหนังสือ ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานทั่วไปของการจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2548

สิ่งพิมพ์	สมาชิก : เอเยนต์
กรุงเทพธุรกิจและ The Nation	70 : 30
คม ชัด ลึก	15 – 20 : 80 – 85
รวม	100%

3 ลักษณะของลูกค้า แบ่งเป็นกลุ่มผู้อ่าน และกลุ่มผู้ลงโฆษณา

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ และ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ Bizweek เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงที่มีความสนใจในข่าวสาร ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาในระดับมหาวิทยาลัยขึ้นไป นักธุรกิจ ข้าราชการระดับสูง โดยลูกค้าส่วนใหญ่ยอมรับเป็นสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณาก็จะเป็นสินค้าที่มีราคาขายระดับกลางถึงระดับสูง เช่น บ้าน จัดสรร หรือรถยนต์ราคาสูง เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ ครอบคลุมลูกค้าทุกระดับที่มีพฤติกรรมบริโภคข่าวสารทั่วไป และมีความเชื่อถือในข้อมูลข่าวสาร เป็นหนังสือพิมพ์ที่มีระบบการเข้าถึงผู้อ่านโดยการจำหน่ายผ่านเอเยนต์ แผงร้านค้าทั่วประเทศ รวมทั้งมีการขายสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณา จะเป็นสินค้าอุปโภค บริโภค หรือสินค้าที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นประชาชนทั่วไป เช่น รถยนต์กระบะ รถจักรยานยนต์ Super Store เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูง ได้แก่ นักธุรกิจ ผู้ประกอบการ ตลอดจนนักธุรกิจชาวต่างประเทศ และกลุ่มผู้อ่านเป็นนักท่องเที่ยว โดยขายผ่านโรงแรม และย่านธุรกิจท่องเที่ยว โดยลูกค้าส่วนใหญ่ยอมรับเป็นสมาชิกรายปี กลุ่มลูกค้าโฆษณา เป็นสินค้าคุณภาพดี ราคาสูง เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจงมากกว่าของกรุงเทพธุรกิจ

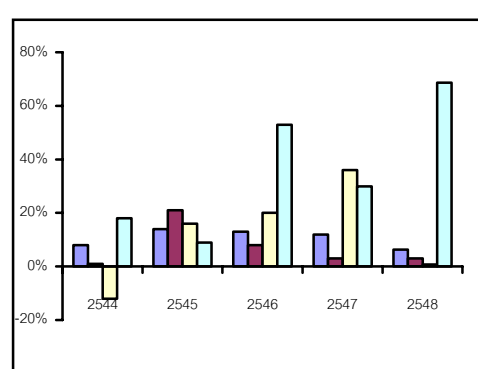
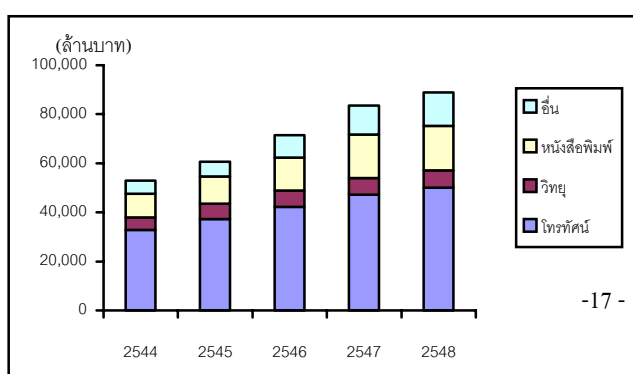
ภาวะการแข่งขัน

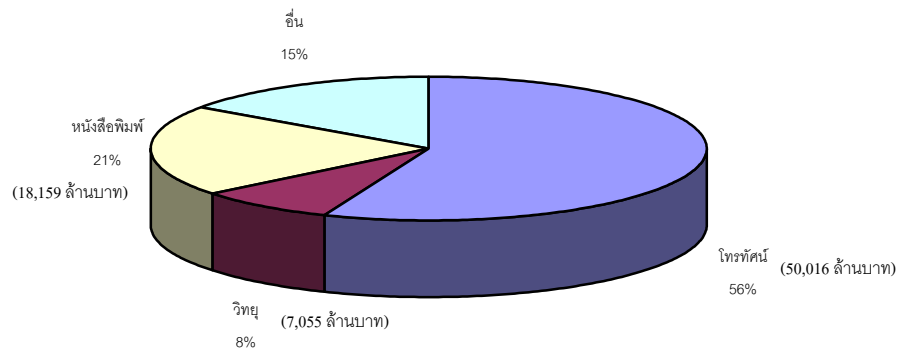
ภาวะการแข่งขันโดยรวม

เนื่องจากปี 2548 มีปัจจัยที่กระทบกับสถานะเศรษฐกิจมากมาย ได้แก่ ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น อัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น การระบาดของโรคไข้หวัดนก ปัญหาความไม่สงบใน 3 จังหวัดชายแดนภาคใต้ ซึ่งส่งผลให้ภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2548 ชะลอตัว ทำให้ลูกค้าระมัดระวังในการใช้จ่ายมากขึ้น จึงส่งผลต่อการใช้จ่ายในงบโฆษณา ทำให้การแข่งขันสูงเมื่อเทียบกับปี 2547 อย่างไรก็ตามการใช้จ่ายในงบโฆษณาจากภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรมต่างๆ ก็ยังสนใจและให้ความสำคัญในการใช้จ่ายในงบโฆษณา โดยมุ่งเน้นการใช้จ่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มากที่สุด

สำหรับปี 2548 มีค่าใช้จ่ายของการโฆษณาทั้งระบบเท่ากับ 88,931 ล้านบาท เติบโตกว่าปี 2547 ที่เท่ากับ 84,139 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 4,792 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตประมาณ 5.70%

ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาทั้งระบบ และอัตราการเติบโตภายในระยะเวลา 5 ปี สำหรับปี 2544 – ปี 2548



ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาแยกตามสื่อในปี 2548 มูลค่า 88,931 ล้านบาท

จากข้อมูลของนิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) พบว่าอุตสาหกรรมโฆษณาในปี 2548 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 88,931 ล้านบาท โดยมีอัตราการขยายตัว 5.70 % ซึ่งถือว่าเป็นไปตามการคาดการณ์ เนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจจากปัจจัยต่างๆ ตั้งแต่ต้นปี โดยผู้ประกอบการมีการเลือกใช้สื่อที่มีการให้บริการแบบครบวงจรในราคาที่ไม่สูงมากนัก และสื่อเหล่านั้นจะต้องเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสื่อสิ่งพิมพ์มีมูลค่าโฆษณาในปี 2548 เท่ากับ 18,159 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 20.42 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาทั้งหมด โดยเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับสองรองจากสื่อโทรทัศน์ โดยปีที่ผ่านมาอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น 0.70 % และมีแนวโน้มที่ความนิยมในการใช้สื่อหนังสือพิมพ์จะเพิ่มขึ้นโดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค

สำหรับปี 2549 คาดว่าเศรษฐกิจโดยรวมมีแนวโน้มดีกว่าปี 2548 โดยภาครัฐคาดว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) น่าจะขยายตัว 5-5.5 % ซึ่งน่าจะส่งผลให้อุตสาหกรรมโฆษณาขยายตัวได้เพิ่มขึ้นมากกว่าปี 2548 โดยปัจจัยสนับสนุนจากการเติบโตของเศรษฐกิจ ภาวะราคาน้ำมัน และเงินเฟ้อที่บรรเทาลง ในขณะที่เม็ดเงินโฆษณาในภาครัฐที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง

สำหรับหนังสือพิมพ์จากข้อมูลในอดีตพบว่าค่อนข้างอ่อนไหวต่อภาวะเศรษฐกิจมากกว่าสื่ออื่นๆ หากการคาดการณ์การขยายตัวของเศรษฐกิจในปี 2549 สูงขึ้น อาจจะเป็นผลดีต่อการเติบโตของรายจ่ายโฆษณาในสื่อหนังสือพิมพ์

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม โดยพิจารณาตามประเภทสายธุรกิจดังนี้

สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย	หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวัน : กรุงเทพธุรกิจ ถือเป็นผู้นำของกลุ่มหนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวันโดยมีส่วนแบ่งตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมภ์นิ้ว) ประมาณร้อยละ 53 อย่างไรก็ตามในตลาดยังมีหนังสือพิมพ์ประเภทเดียวกัน คือ ผู้จัดการรายวัน, Post Today โดยทั้ง 2 ฉบับมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ ร้อยละ 27 และ 20 ตามลำดับ หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายสัปดาห์ : กรุงเทพธุรกิจ Biz Week กรุงเทพธุรกิจ Bizweek มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมภ์นิ้ว) ร้อยละ 13 ในขณะที่ฐานเศรษฐกิจ และประชาชาติธุรกิจ มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมภ์นิ้ว) ประมาณร้อยละ 40 และ 28 ตามลำดับ
สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย	หนังสือพิมพ์รายวันทั่วไป : คมชัดลึก คมชัดลึกมีส่วนแบ่งการตลาดทางด้านพื้นที่โฆษณาประมาณร้อยละ 20 โดยในปี 2548 หนังสือพิมพ์คมชัดลึกได้รับรางวัล “ รางวัลหนังสือพิมพ์ดีเด่นแห่งปี (Newspaper of the Year) ” จาก WAN (World Association of Newspaper) โดยประสบความสำเร็จตั้งแต่แรก ที่ออกสู่ตลาด ในขณะที่ไทยรัฐ และเดลินิวส์ มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา ประมาณร้อยละ 44 และ 22 ตามลำดับ
สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ	หนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษ : The Nation มีคู่แข่งเพียงฉบับเดียวคือ Bangkok Post โดยผู้อ่านหนังสือพิมพ์กลุ่มนี้ค่อนข้างคงที่และจำกัด โดยส่วนใหญ่เป็นสมาชิกประจำ และตลาดหนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษไม่เคลื่อนไหวตามภาวะเศรษฐกิจ ปัจจุบัน The Nation มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมภ์นิ้ว) ประมาณ ร้อยละ 42 และ Bangkok Post ประมาณ ร้อยละ 58

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1. การผลิตหนังสือพิมพ์

	2546	2547	2548
เดอะเนชั่น			
ปริมาณการผลิตเฉลี่ยต่อวัน (ฉบับ)	59,000 – 61,000	59,000 – 61,000	59,000 - 61,000
กรุงเทพธุรกิจ			

ปริมาณการผลิตเฉลี่ยต่อวัน (ฉบับ)	95,000 – 100,000	95,000 – 100,000	95,000 - 100,000
กรุงเทพธุรกิจ Biz Week			
ปริมาณการผลิตเฉลี่ยต่อสัปดาห์ (ฉบับ)	-	95,000 – 100,000	95,000 - 100,000
คม ชัด ลึก			
ปริมาณการผลิตเฉลี่ยต่อวัน (ฉบับ)	300,000 – 400,000	300,000 – 400,000	300,000 - 400,000

ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 84.50%) ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ การรับจ้างผลิต ดังนั้นในส่วนของการดำเนินการผลิตเครื่องจักร วัตถุดิบจะกล่าวในส่วนของสายธุรกิจโรงพิมพ์

อย่างไรก็ตามวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหนังสือพิมพ์ คือกระดาษหนังสือพิมพ์ (Newsprint) โดยมีสัดส่วนประมาณ 76 % ของมูลค่าวัตถุดิบรวม ซึ่งบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบดังกล่าวเอง โดยปัจจุบันบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อได้ทั้งภายในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศ โดยไม่มีข้อผูกพันกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ แต่จะพิจารณาตามราคาขายที่แต่ละรายเสนอมา เพื่อให้ได้วัตถุดิบในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ต้องการ

สภาพปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ (Newsprint)

จากข้อมูลในอดีตพบว่าราคากระดาษหนังสือพิมพ์จะมีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขึ้นลงไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับราคาเยื่อกระดาษ โดยกระดาษหนังสือพิมพ์เป็นสินค้าประเภท Commodity ซึ่งมีราคาตลาดโลกอ้างอิงทำให้สามารถเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายแต่ละรายได้ ดังนั้นบริษัทฯ จึงสามารถจัดหาแหล่งวัตถุดิบได้ทั่วไปโดยไม่จำเป็นต้องผูกขาดกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม หากในบางช่วงที่ราคากระดาษ Newsprint เริ่มปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้บริษัทฯ ต้องยืดหยุ่นนโยบายในการสั่งซื้อกระดาษตามความเหมาะสมของสภาวะการณ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ โดยการเปรียบเทียบราคา เปรียบเทียบราคา เปรียบเทียบราคา และพิจารณาเงื่อนไขการจัดส่งที่เกี่ยวข้อง

นอกจากปัจจัยทางด้านราคาแล้วยังขึ้นกับกำลังการผลิตของผู้ผลิตด้วย เช่น ผู้ผลิตในประเทศมีกำลังการผลิตที่ไม่แน่นอน ทำให้ในปี 2548 บริษัทได้นำเข้ากระดาษจากต่างประเทศมากกว่าใช้กระดาษในประเทศ เนื่องจากคุณภาพดีกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่ใกล้เคียงกัน อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงซื้อวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อสำรอง ปริมาณวัตถุดิบและถ่วงดุลอำนาจการต่อรองของผู้ผลิตวัตถุดิบแต่ละราย โดยส่วนใหญ่บริษัทฯ จะสั่งซื้อเป็นการล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน

สำหรับต้นทุนกระดาษที่นำเข้าที่เป็นเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงโดยการทำ Forward Contract ไว้แล้วทั้งหมด ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท ฟิล์ม และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 14% ของมูลค่ารวมของวัตถุดิบ ในปี 2548 บริษัทได้สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก แต่ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 เป็นต้นไป วัตถุดิบจะสั่งซื้อโดยบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จ้างพิมพ์

การผลิตข่าว (Content) ทรัพยากรที่สำคัญสำหรับการผลิตหนังสือพิมพ์คือ เนื้อหาข่าว (Contents) ซึ่งการได้มาซึ่งเนื้อหาข่าวนั้นจะต้องประกอบด้วยขั้นตอนการผลิตข่าวที่เป็นระบบและการทำงานเป็นทีมของกองบรรณาธิการข่าว รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรในการจัดทำ และนำเสนอข่าวซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการทำสื่อ ดังนั้นจึงได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถทำงานเป็นทีมทดแทนกันได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรซึ่งอาจเกิดขึ้นได้

ในอนาคต ปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation กรุงเทพฯ, คม ชัด ลึก และ กรุงเทพฯ Biz week ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการข่าว ช่างภาพ Sub-Editor รวมทั้งหมด 686 คน

3.2 สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการแยกตามบริษัทย่อยที่ดำเนินการดังนี้

1) บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.99% ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ ในการผลิตหนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กส์ซึ่งได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศให้เป็นผู้จัดพิมพ์และจำหน่ายผลงานที่มีคุณภาพ โดยครอบคลุมเนื้อหาหลากหลายแนว เช่น แนวบริหารธุรกิจ, How-to, ท่องเที่ยว, วรรณกรรมเยาวชน และนวนิยายจากต่างประเทศ โดยมีหนังสือ Bestseller ที่ผ่านไปได้แก่ กนกบาทเดียว, การตลาดเชิงบวก, As the Future Catches You – เมื่ออนาคตไล่ล่าคุณ, Who Say Elephant Can't Dance – ใครว่าช้างเดินระบำไม่ได้, พอสอนลูกให้รวย, สอนเมียให้รวย, สอนเพื่อให้รวย, ชีวิตรื่นรมย์ เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ได้รับสิทธิในการแปล, พิมพ์ และจำหน่ายจากสำนักพิมพ์และนักเขียนทั้งในและต่างประเทศ ตามรายละเอียดที่ระบุในหัวข้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (ลิขสิทธิ์)

การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาดและการจัดจำหน่าย

เนื่องจากสภาวะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิตพ็อคเก็ตบุ๊กส์อยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นบริษัทจำเป็นต้องคัดสรรผลงานที่มีคุณภาพ ซึ่งมีเนื้อหาที่หลากหลายเพื่อนำเสนอให้ผู้อ่านได้รับความพึงพอใจสูงสุด โดยผลิตภัณฑ์ที่นำเสนอเน้นครอบคลุมเนื้อหาทั้งแนวบริหารธุรกิจ, How-to, ท่องเที่ยว, วรรณกรรมเยาวชนและนวนิยายต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดงานเปิดตัวหนังสือ โดยให้ผู้อ่านได้พบกับนักเขียนอย่างใกล้ชิด การเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือแห่งชาติ รวมทั้งจัดการจัดกิจกรรม Nation Books Award ซึ่งเป็นโครงการประกวดเรื่องสั้นแนววิทยาศาสตร์และแฟนตาซี และการจัดแข่งขันสัจจตามมหาวิทยาลัยต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังเปิดโอกาสให้นักเขียนสมัครเล่นสามารถ post เรื่องสั้นหรือบทความของตนเองใน Web ของบริษัท www.nationbook.com หรือส่งมาทางไปรษณีย์ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปได้แสดงความสามารถด้านการเขียน และในอนาคตอาจจะมีโอกาสได้ร่วมงานกับบริษัทโดยรวบรวมจัดพิมพ์เป็นหนังสือต่อไป

สำหรับผลิตภัณฑ์ของบริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ส่วนใหญ่จำหน่ายผ่านเอเยนต์ และบริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีช่องทางจำหน่ายที่กว้างขวางและหลากหลายครอบคลุมทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ทั้งทางไปรษณีย์และอินเทอร์เน็ตโดยผ่านเว็บไซต์ www.nationbook.com ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางสำหรับลูกค้ามากยิ่งขึ้น

ลักษณะของลูกค้า

เนื่องจากพ็อคเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทมีหลากหลายแนวจึงสามารถเข้าถึงประชาชนทุกกลุ่ม

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากในปัจจุบันมีผู้ผลิตพ็อคเก็ตบุ๊กส์เป็นจำนวนมาก จึงทำให้เกิดการแข่งขันกันสูง ดังนั้นเนื้อหาสาระภายในเล่มจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อของผู้อ่าน อย่างไรก็ตามบริษัทมีข้อได้เปรียบคู่แข่ง เนื่องจาก

- กลุ่มเนชั่นได้รับความน่าเชื่อถือและยอมรับจากกลุ่มผู้อ่านมาโดยตลอด
- บริษัทมีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ทั้งในและต่างประเทศ โดยได้รับลิขสิทธิ์ Bestseller จากทั่วโลก เช่น As The Future Catch You, Who say elephant can't dance, เจาะจุดแข็ง ฯลฯ
- ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านพันธมิตรทางการค้า Se-Ed และเอเย่นต์รวมทั้งร้านหนังสือในห้างสรรพสินค้าทั่วประเทศ
- สื่อที่เผยแพร่พร้อมของกลุ่มเนชั่น ซึ่งช่วยในการโฆษณาประชาสัมพันธ์กระจายสู่กลุ่มเป้าหมายเพื่อให้ได้รับการตอบรับอย่างสูงสุด

คู่แข่ง

ผู้ผลิตหนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กส์ที่ทำแนวเดียวกับบริษัท ได้แก่ อัมรินทร์พริ้นติ้ง, นานมีบุ๊คส์, มติชน เป็นต้น

การผลิตและวัตถุดิบ

บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด มีต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าลิขสิทธิ์และการค่าใช้จ่ายในการพิมพ์ โดยในปี 2548 ได้จ้างให้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัดดำเนินการผลิตอีกทอดหนึ่ง ดังนั้นรายละเอียดในส่วนของการผลิต การจัดหาวัตถุดิบ และผู้จำหน่ายวัตถุดิบได้กล่าวไว้ในส่วนของสายธุรกิจโรงพิมพ์

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

2) บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมลงทุนระหว่าง บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท เอ็ดมอนด์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง เอ/เอส จากแคนาดา โดยเริ่มเปิดดำเนินงานในเดือนสิงหาคม 2541 ในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงหลายประเภท โดยสิ่งพิมพ์ที่ได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ เช่น Disney, BBC, Barbie เป็นต้น และยังเป็นผู้ได้รับลิขสิทธิ์ในการผลิตและจำหน่ายหนังสือการ์ตูนยอดนิยมจากญี่ปุ่น เช่น Doraemon, Dragon Ball, Crayon Shinchan เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดของลิขสิทธิ์แต่ละราย ระบุรายละเอียดในส่วนของทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

การตลาดและภาวะการแข่งขันการผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษา บันเทิง และ ต่างประเทศ

การตลาด

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านราคา

เนื่องจากสภาวะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ในตลาดได้ โดยการสร้างกลยุทธ์ในการจูงใจเช่น จัดจำหน่ายสินค้าเป็นชุดราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสินค้าบางกลุ่มโดยจะรับของสมนาคุณเพิ่มเติม เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับเยาวชน บริษัทจึงมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องเพื่อเป็นการส่งเสริมการขาย เช่น การจัดกิจกรรมนิทรรศการต่อต้านยาเสพติด, Japanese Festival การจัดกิจกรรมเพื่อเปิดตัวหนังสือออกใหม่, Disney and Me Talent Contest, การจัดมหกรรมกีฬาอนุบาลและประถม, และการทำ Road Show ตามสถาบันการศึกษาต่างๆ รวมทั้งการเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือเป็นประจำทุกปี

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทได้จัดรูปแบบเนื้อหาของสิ่งพิมพ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และส่งเสริมความรู้ด้านภาษาอังกฤษ โดยส่วนใหญ่จะเป็นสิ่งพิมพ์ 2 ภาษาคือ ภาษาไทยควบคู่กับภาษาอังกฤษ หรือจัดทำนิตยสารเด็กรายเดือนซึ่งจะมีฐานสมาชิกต่อเนื่องตลอดปี เช่น "ดิสนีย์เพื่อน้อง" นอกจากนี้ยังมีวรรณกรรมเยาวชน, นิทานเสริมทักษะ เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

กลุ่มบริษัท มีช่องทางจำหน่ายที่กว้างขวางทั่วประเทศ และมีการส่งสินค้าโดยตรงไปตามร้าน Book Store เช่น บีทูเอส ศูนย์หนังสือจุฬาฯ จึงเป็นข้อได้เปรียบสำหรับบริษัทในการวางกลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีระบบสมาชิก สำหรับหนังสือเด็กรายเดือน เช่น ดิสนีย์เพื่อน้อง , Boom Weekly เป็นต้น

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนจะจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย (เอเยนต์) , ซับเอเยนต์ ร้อยละ 80 และจะจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ลูกค้าโดยตรงผ่านระบบขายตรง , สมาชิกประมาณร้อยละ 20

3. ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าหลักสำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษา ได้แก่ สถาบันการศึกษาทั่วไปและผู้อ่านรายย่อยซึ่งจำหน่ายผ่านแผงร้านและร้านหนังสือทั่วไป รวมทั้งลูกค้าที่รับสมาชิกต่อเนื่องของนิตยสารรายเดือน

ภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาเพิ่มมากขึ้น โดยมีราคาเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นเยาวชนซึ่งยังไม่มีรายได้เป็นของตนเอง อย่างไรก็ตามแนวโน้มในอนาคตคาดว่าจะขยายตัวมากขึ้นเนื่องจากคนรุ่นใหม่มีการศึกษาที่สูงขึ้นและให้ความสำคัญกับการศึกษาหาความรู้ของบุตรหลานมากขึ้น โดยบริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันดังนี้

- ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่ายของกลุ่ม ได้แก่ เอเยนต์, ซับเอเยนต์ แผงร้านของกลุ่มเช่น
- ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านพันธมิตรทางการค้าเช่นร้านหนังสือ Se-Ed , การร่วมจำหน่ายผ่านบัตรเครดิตต่าง ๆ
- บริษัทได้รับสิทธิการพิมพ์และการจัดจำหน่ายที่ถูกกฎหมาย และมีผู้ร่วมค้าที่มีความเชี่ยวชาญด้านตลาดหนังสือ

เด็ก คือ Egmont Group แห่งเดนมาร์ก

- บริษัทที่มีงานบรรณาธิการที่มีความสามารถทั้งกองบรรณาธิการภาษาอังกฤษและกองบรรณาธิการภาษาญี่ปุ่น

คู่แข่งของบริษัทในวงการหนังสือเพื่อการศึกษาสำหรับเด็ก มีหลากหลายขึ้นกับแต่ละผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มที่ได้รับลิขสิทธิ์จาก Disney เช่น อักษรวิพัตน์ เป็นต้น กลุ่มที่เป็นคู่แข่งทางด้านหนังสือการ์ตูนญี่ปุ่น ได้แก่ วิบูลย์กิจ, สยามสปอร์ตพับลิชชิง เป็นต้น อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่มบริษัทมีการติดต่อและสัมพันธ์ที่ดีกับ เอเยนต์ และแผงร้านหนังสือทั่วประเทศ และมีการขายสมาชิกหนังสือกิจกรรมสำหรับเด็กและหนังสือการ์ตูน ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบและแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ส่วนของการผลิต, กำลังการผลิต, วัตถุดิบ ของการผลิตสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง ซึ่งดำเนินธุรกิจโดยบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด และ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ได้ว่าจ้างให้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ดำเนินการจัดพิมพ์ ดังนั้นรายละเอียดของการผลิต กำลังการผลิต วัตถุดิบ และการจัดหาวัตถุดิบ ได้กล่าวไว้แล้วในส่วนของการสรุปธุรกิจโรงพิมพ์ ซึ่งต้นทุนหนังสือส่วนใหญ่เกิดจากค่าใช้จ่ายในการพิมพ์

3) บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 98.70 % โดยเป็นสายธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการศึกษาโดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ ได้แก่ English For You เป็นต้น และดำเนินธุรกิจสอนภาษาอังกฤษ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ภายใต้แบรนด์ Direct English คือ ศูนย์ฝึกฝนภาษาอังกฤษที่ได้รับการออกแบบให้ทันสมัย โดยมีหลักสูตรที่เหมาะสมสำหรับผู้เรียนตั้งแต่ระดับต้นถึงระดับสูง ซึ่งคิดค้นขึ้นจากการนำข้อดีของการฝึกฝนภาษาอังกฤษในสถาบันสอนภาษา และการฝึกฝนด้วยตัวเองมาผสมผสานกัน ด้วยระบบการเรียนรู้แบบ Assisted Learning คือ การผสมผสานการเรียนรู้ผ่านสื่อการเรียนที่หลากหลาย ร่วมกับการเข้าชั้นเรียนกับครู พร้อมฝึกฝนทักษะการพูดและการฟังผ่านโปรแกรมมัลติมีเดีย โดยผู้เรียนสามารถฝึกฝนได้ด้วยตนเองตามสถานที่และเวลาที่สะดวก อีกทั้งมีตารางเรียนที่ยืดหยุ่นได้เหมาะกับผู้ใหญ่ผู้ทำงาน ทำให้ผู้เรียนมีความก้าวหน้าในการเรียนและผู้เรียนสามารถนำเอาความรู้ไปใช้ได้จริงในชีวิตประจำวัน

2. Nation Educational Services คือ หลักสูตรสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการนำภาษาอังกฤษเข้ามาใช้ในการบริหาร การขาย และการตลาด มีการวางหลักสูตรให้แตกต่าง โดยนำการใช้ภาษาอังกฤษเข้ามาเป็นส่วนหลักของการสัมมนา รวมทั้งมีการปฏิบัติ (workshop) ผสมผสานในหลักสูตร

3. บริการจัดฝึกอบรมทักษะภาษาอังกฤษนอกสถานที่ สำหรับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงพนักงานในองค์กรทุกระดับ

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

มีอาณาเขตการให้บริการในประเทศไทย และภูมิภาคอินโดจีน

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านราคา

กลยุทธ์ด้านราคาเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการแข่งขันในธุรกิจ การตั้งราคามีพื้นฐานมาจากต้นทุน สภาพตลาดและคู่แข่ง โดยแยกราคาเป็น 2 ลักษณะคือ ราคาสำหรับลูกค้ารายบุคคล (Retail) และลูกค้าบริษัท (Corporate)

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กิจกรรมส่งเสริมการขายเน้นการสร้างความจดจำในตราสินค้า (Brand Awareness) โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ ของ Nation Group การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง และการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายยิ่งขึ้น เช่นการทำ Road Show ตามอาคารสำนักงานต่างๆ , โครงการ HR FORUM, การจัด Summer Camp ให้แก่เด็กอายุ 13-19 ปี เพื่อไปศึกษาต่างประเทศในช่วง Summer

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

Direct English มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ ศูนย์ Direct English ต้นแบบได้เปิดดำเนินการเป็นแห่งแรกที่ชั้น 1 อาคารเนชั่นทาวเวอร์ ถนนบางนา-ตราด เมื่อเดือนสิงหาคม 2544 ปัจจุบันเปิดหน่วยแฟรนไชส์แล้ว 5 ศูนย์ คือ ในกรุงเทพฯ 4 ศูนย์ และ เชียงใหม่ 1 ศูนย์

ลักษณะของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายหลัก - ผู้หญิง ผู้ชาย อายุระหว่าง 24 - 50 ปี ที่อยู่ในวัยทำงาน และต้องการเพิ่มพูน ความรู้และฝึกฝนการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อนำไปใช้ให้เป็นประโยชน์กับหน้าที่การงาน และชีวิตประจำวัน

กลุ่มเป้าหมายรอง - ผู้หญิง ผู้ชาย อายุระหว่าง 16-23 ปี นิสิต นักศึกษาที่ต้องการเตรียมความพร้อมและ ฝึกฝนการใช้ภาษาอังกฤษเพื่อศึกษาต่อและสมัครงาน

ภาวะการแข่งขัน

ผู้เรียนส่วนมากของบริษัทจะเป็นกลุ่มคนทำงาน ที่สามารถเลือกเวลาในการเรียนภาษาอังกฤษได้เอง ทำให้สะดวกแก่ผู้มาเรียน ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับธุรกิจที่ให้บริการประเภทเดียวกันในตลาด ที่ผู้เรียนต้องไปเรียนตามเวลาที่ได้จัดไว้แล้ว

จุดเด่นของ Direct English คือการที่อยู่ในเครือของ Nation Group ทำให้ลูกค้าเชื่อถือ และมีความมั่นใจที่จะใช้บริการสามารถใช้สื่อหลากหลายในเครือ Nation Group ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง มีฐานลูกค้าที่ใหญ่ในเครือ Nation Group ทำให้สามารถทำการตลาดกับกลุ่มเป้าหมายได้สะดวกขึ้น

4) ธุรกิจตัวแทนโฆษณาและจัดจำหน่ายให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน

ในปี 2548 ธุรกิจจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศดำเนินการโดย บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด(มหาชน) โดยมีผลิตภัณฑ์ คือ The Asia Wallstreet Journal และ The Yomiuri Shimbun รวมทั้งนิตยสารต่างประเทศ ได้แก่ Fortune, Time Magazines, Business Week เป็นต้น ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับนักธุรกิจ ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศโดยมีการจำหน่ายผ่านระบบ สมาชิก, วางร้าน , สายการบิน และโรงแรม โดยบริษัทได้รับค่าตอบแทนเป็นสัดส่วนของปริมาณการจัดส่งและจำหน่าย และคอมมิชชั่นจากการขายสมาชิก

นอกจากนี้ยังมีบริษัทร่วมทุน คือ บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอรมเมชั่น เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นตัวแทนขายโฆษณาและขายหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน

กลยุทธ์ทางการตลาด

ด้านโฆษณา มีการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขายในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ในเทศกาลปีใหม่, เทศกาลวันเด็กของญี่ปุ่น (Children Day) ซึ่งในเดือนมีนาคมเป็นเทศกาล Girl Day และในเดือนพฤษภาคมเป็นเทศกาล Boy Day โดยจะมีการอวยพรในเทศกาลต่างๆดังกล่าวข้างต้น และมีพื้นที่สำหรับลูกค้าเพื่อซื้อโฆษณา โดยลูกค้าที่สนใจมีทั้งลูกค้าเก่า และลูกค้าใหม่ เป็นต้น

ด้านจัดจำหน่าย

บริษัทได้มีการจัดจำหน่าย 3 วิธี คือการขายสมาชิก, Bulk โรงแรมสายการบิน และการขายผ่านเอเยนต์ วางร้าน

1) ด้านสมาชิก โดยจัดรายการส่งเสริมการขายสำหรับสมาชิก ได้แก่ ให้ของสมนาคุณสำหรับสมาชิกใหม่หรือสมาชิกเก่าที่แนะนำสมาชิกใหม่ , ลูกค้าที่สมัครสมาชิกตั้งแต่ 6 เดือนขึ้นไป มีการสะสมไมล์เพื่อเป็นส่วนลดในการเดินทางของสายการบิน ANA และ Japan Airline เป็นต้น

2) Bulk โรงแรมสายการบิน เป็นการขายขาดบริษัทได้รับค่าบริการจากการจัดส่ง

3) ด้านเอเยนต์และวางร้าน เป็นการให้บริการ วางหนังสือตามร้านหนังสือ และเอเยนต์ต่างๆตามที่ถูกคำต้องการ บริษัทได้รับค่าบริการจากสัดส่วนการจัดจำหน่าย

การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 70-80% เป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ลูกค้า ซึ่งผ่านระบบขายตรง, สมาชิก

ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าหลักของหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun เป็นลูกค้าองค์กรธุรกิจชาวญี่ปุ่น ที่ทำธุรกิจในประเทศไทย โดยลูกค้าส่วนใหญ่บอกรับสมาชิกเป็นรายเดือน

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทย และภูมิภาคอาเซียน ซึ่งทั่วโลกมี 3 สาขา คือลอนดอน ย่อยง และประเทศไทย ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เนื่องจากมีช่องทางการจำหน่ายผ่านระบบขายตรง สมาชิก หรือจำหน่ายผ่านตัวแทนของกลุ่ม ได้แก่ เอเยนต์ และบริษัทได้รับสิทธิในการพิมพ์และจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมาย

การผลิต

การผลิต The Asian Wallstreet Journal และ The Yomiuri Shimbun ดำเนินการจัดพิมพ์โดยบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ดังนั้นรายละเอียดการพิมพ์จะกล่าวในส่วนของสายธุรกิจโรงพิมพ์

3.3 สายธุรกิจโรงพิมพ์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 84.5% ทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจให้บริการการพิมพ์หนังสือพิมพ์และหนังสืออื่นๆ ได้แก่ การ์ตูน, พ็อกเก็ตบุ๊กส์ และนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์คุณภาพอื่นๆ เริ่มดำเนินธุรกิจตั้งแต่เดือน กรกฎาคม 2548 โดยแบ่งงานบริการการพิมพ์ตามประเภทเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตดังนี้

1. การบริการรับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์โดยใช้เครื่อง Cold-set Web Offset

ซึ่งรับงานพิมพ์จาก บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นหลักตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 ได้แก่ หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก, กรุงเทพธุรกิจ, The Nation, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek หนังสือพิมพ์ต่างประเทศได้แก่ Asian Wall Street Journal และ Yomiuri Shimbun หนังสือรายปักษ์และรายสัปดาห์ – เนชั่นจูเนียร์และเนชั่นสุดสัปดาห์ และคาดว่าจะสามารถรับงานจากบุคคลภายนอกมากขึ้นไม่ว่าจะเป็นจะเป็นตำราเรียนและ Brochure ต่างๆ

2. การบริการรับจ้างพิมพ์นิตยสาร พ็อกเก็ตบุ๊กส์ และงานพิมพ์ต่างๆ

ซึ่งรับงานพิมพ์จากบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ ได้แก่ สิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษา และบันเทิง พ็อกเก็ตบุ๊กส์ และนิตยสารต่างๆ ของบริษัทในเครือเช่น Hair, Wall Paper, Bazaar เป็นต้น

ในปี 2548บริษัทได้ติดตั้งเครื่องพิมพ์ Commercial Heat-set Web Offset ที่สามารถพิมพ์งานได้ในปริมาณสูง เพื่อให้บริษัทมีความสามารถในการรับงานพิมพ์จากภายนอกได้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นงานประเภท โบรชัวร์, Newsletter หรือแคตตาล็อกของบริษัทต่างๆ เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-

กลยุทธ์ทางการตลาด

ให้บริการงานด้านการพิมพ์ที่มีคุณภาพอย่างครบวงจร โดยการใช้เครื่องจักร, อุปกรณ์ และเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัยจนถึงการบริการจัดหีบห่อ และระบบบริหารคุณภาพ เพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการการพิมพ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านการพิมพ์มานานกว่า 34 ปี

บริษัทได้ขายหุ้นบางส่วนให้แก่พันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Partner) ทั้งนี้ได้คำนึงถึงกลยุทธ์ในการใช้ทรัพยากร และการลงทุนที่คุ้มค่า โดยพันธมิตรเหล่านี้ไม่ต้องลงทุนซื้อเครื่องจักรเพิ่ม แต่มาลงทุนบางส่วนในดับบลิวพีเอส แล้วส่งงานพิมพ์ให้แก่ดับบลิวพีเอส ซึ่งจะทำให้ทั้งดับบลิวพีเอสและพันธมิตรได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย ขณะนี้บริษัทยังคงหาพันธมิตรทางธุรกิจที่ก่อให้เกิดประโยชน์ และเพิ่มรายได้ แก่องค์กรเพิ่มเติมต่อไป

นอกจากนี้ บริษัทยังร่วมกับบริษัทแม่ (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน))ในการให้บริการเพิ่มเติมที่โรงพิมพ์อื่นไม่สามารถทำได้ คือบริการด้านการจัดส่ง ถึงลูกค้าตามบ้านหรือส่งถึงเอเยนต์หนังสือ เพื่อบริการลูกค้าอย่างครบวงจร

ลักษณะของลูกค้า

ในปี 2548 ลูกค้าส่วนใหญ่ประมาณ 95 % คือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)และบริษัทในเครือ โดยในปี 2549 จะมีการรับงานพิมพ์จากพันธมิตรและลูกค้าภายนอกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะงานพิมพ์ที่มีปริมาณสูงและต่อเนื่อง เช่น Catalogue สินค้า, Direct Mail, โบชัวร์สินค้าจาก Super Store เป็นต้น

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด มีศูนย์การพิมพ์ครบวงจรและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย ได้แก่ เครื่องพิมพ์เว็บ (Cold-set Web Offset) หรือ เครื่องพิมพ์ชีต (Sheet Machine) และเครื่องพิมพ์คุณภาพและความจำสูง (Commercial Heat-set web Offset) รวมทั้งมีเครื่องจักรที่ให้บริการในการจัดหีบห่อรูปเล่มอย่างครบวงจร ซึ่งในธุรกิจประเภทเดียวกันมีเพียงบริษัท ศิริวัฒนา อินเทอร์เน็ตพริ้นติ้ง และบริษัท ไชเบอร์พริ้นท์ เท่านั้น

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

สำหรับธุรกิจการบริการงานพิมพ์ มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตแบ่งเป็น 3 ประเภทคือ

1. เครื่องจักร Cold-set Web Offset ใช้สำหรับการพิมพ์หนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยใช้กระดาษที่เป็นม้วน
2. เครื่องจักร Sheet Machine ใช้สำหรับการพิมพ์นิตยสาร, การ์ตูน และพ็อกเก็ตบุ๊กส์, หนังสือทั่วไป
3. เครื่องจักร Commercial Heat-set web offset ใช้สำหรับการพิมพ์หนังสือนิตยสาร, โบชัวร์ ที่มีปริมาณสูงและต้องการความรวดเร็ว

การผลิตหนังสือพิมพ์

ในการผลิตหนังสือพิมพ์จะใช้เครื่องจักรที่ใช้ในการพิมพ์เป็นการเฉพาะเรียกว่า “Cold-set Web Offset” ที่ใช้กระดาษ Newsprint ที่เป็นม้วน โดยปัจจุบันบริษัทมีเครื่องจักรดังกล่าว 2 ชุด ซึ่งตามกำลังการผลิตเต็มที่ของเครื่องจักรที่มีอยู่จะสามารถพิมพ์ได้ตลอด 24 ชั่วโมงโดยแบ่งเป็น 3 กะ แต่ในปัจจุบันบริษัทใช้กำลังการผลิตเพียง 2 กะหรือประมาณ 70% ของกำลังการผลิตทั้งหมด คือใช้เวลาในการพิมพ์ประมาณ 12 – 15 ชั่วโมง โดยแบ่งเป็น 2 กะๆละ 8 ชั่วโมง โดยกำลังการผลิตที่เหลือส่วนใหญ่เป็นช่วงกลางวัน

การผลิตหนังสือการ์ตูนและพ็อกเก็ตบุ๊กส์

โดยใช้เครื่องจักรประเภท Sheet Machine ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีเครื่อง Sheet Machine จำนวน 3 เครื่อง โดยมีกำลังการผลิต 13,000 แผ่นต่อชั่วโมง จำนวน 2 เครื่องและเครื่องที่มีกำลังการผลิต 8,000 แผ่นต่อ ชั่วโมง จำนวน 1 เครื่อง โดยเครื่องจักรทั้ง 3 เครื่องจะใช้ในการผลิต 2 กะ จำนวนกะละ 8 ชั่วโมง คือช่วงกลางวัน 8 ชั่วโมง และกลางคืน 8 ชั่วโมงและเวลาพักเครื่อง 8 ชั่วโมง ปัจจุบันบริษัท มีอัตราการใช้กำลังการผลิตจากเครื่องจักรทั้ง 3 เครื่อง เกินกว่าร้อยละ 90 นอกจากนี้ในบางช่วงเวลาที่ผลิตภัณฑ์บางตัวมีความต้องการในตลาดมาก บริษัทจำเป็นต้องใช้กำลังการผลิตของเครื่องจักรในช่วงเวลาพัก ประมาณวันละ 3 ชั่วโมง เพื่อให้สามารถผลิตหนังสือได้ทันความต้องการของตลาด

กำลังการผลิตนิตยสารและงานพิมพ์ที่มีปริมาณการพิมพ์สูง

ใช้เครื่องจักรประเภท Commercial Heat-set web offset ซึ่งบริษัทมีจำนวน 1 เครื่อง มีกำลังการผลิต 50,000 รอบต่อชั่วโมง ซึ่งพิมพ์2ด้านเท่ากัน โดยใช้การผลิต 2 กะ ๆละ 8 ชั่วโมง คือช่วงกลางวัน 8 ชั่วโมง และกลางคืน 8 ชั่วโมงและเวลาพักเครื่องอีก 8 ชั่วโมง ในปี 2548 บริษัทใช้กำลังการผลิตประมาณ 20-30% ของกำลังการผลิตทั้งหมด ในปี 2549 คาดว่าจะเพิ่มเป็น 50-70 %

ปัจจุบันโดยเฉลี่ยโรงพิมพ์แบ่งการทำงานเป็น 2 กะ กะละ 8 ชั่วโมง และใช้เวลาในการพิมพ์เฉลี่ยวันละ 12 ชั่วโมง โดยมี ตารางเวลาสลับการทำงานของเครื่องพิมพ์ ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีพนักงานในสายธุรกิจการพิมพ์รวมประมาณ 202 คน

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือพิมพ์และนิตยสารแบ่งได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ร้อยละของมูลค่าวัตถุดิบรวม

วัตถุดิบ	ผลิตหนังสือพิมพ์และนิตยสาร
กระดาษหนังสือพิมพ์	76%
กระดาษนิตยสารและการ์ตูน	10%
หมึกพิมพ์	6%
เพลท	4%
ฟิล์ม	3%
อื่นๆ (เช่น น้ำยาล้างฟิล์ม, น้ำยาล้างเพลท)	1%
รวม	100%

โดยในปี 2548 วัตถุดิบส่วนใหญ่ คือ กระดาษหนังสือพิมพ์ ซึ่งบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้สั่งซื้อเอง (ดูรายละเอียดจากกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์) ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัดเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัตถุดิบ

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญ คือ กระดาษนิตยสารซึ่งส่วนใหญ่บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศเป็นหลัก เช่น บริษัท ผลิตภัณฑ์กระดาษไทย จำกัด, บริษัท กระดาษสหไทย จำกัด (มหาชน) , บริษัท โอเซียนเปเปอร์ จำกัด เป็นต้น โดยผู้จำหน่ายกระดาษดังกล่าว ไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องทั้งในทางตรงและทางอ้อมกับบริษัทหรือผู้บริหาร แต่จะพิจารณาเลือกซื้อจากการเปรียบเทียบราคาและความต้องการใช้งานเป็นสำคัญ โดยปัจจุบันมีผู้จัดจำหน่ายกระดาษเป็นจำนวนมากทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ จึงไม่ประสบกับปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ หากสูญเสียแหล่งวัตถุดิบบางแหล่งไป สำหรับการสั่งซื้อกระดาษนิตยสารในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อกับรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 50

ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท ฟิล์ม และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 14% ของมูลค่าวัตถุดิบรวม ในปี 2548 บริษัทฯ ได้สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก โดยไม่ผูกพันกับรายใดรายหนึ่ง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากการผลิตหนังสือพิมพ์ของบริษัทฯ ใช้วัตถุดิบน้อยประเภทโดยร้อยละ 76 ของวัตถุดิบหลัก คือ กระดาษส่วนที่เหลือเป็นวัสดุสิ้นเปลืองได้แก่ เพลท , หมึก, ฟิล์ม, น้ำยาเคมี ซึ่งเมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ จะนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อสินค้าเก่าทั้งหมด ซึ่งต้องเป็นผู้ที่ได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรม ดังนั้นบริษัทฯ จึงไม่มีวัตถุดิบหรือน้ำยาเคมีที่ใช้แล้ว เป็นมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเทคโนโลยีสิ่งแวดล้อมโรงงาน ซึ่งในทุกๆ ปี หน่วยงานดังกล่าวได้เข้ามาตรวจสอบสภาพและประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้วมีความเห็นว่าบริษัทฯ ไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี

3.3 สายธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

ธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ด้านธุรกิจโทรทัศน์เป็นการดำเนินการของบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นเจ้าของและดำเนินการสถานีข่าวเนชั่นแซนด์ เนชั่น เป็นผู้นำในด้านการดำเนินการสถานีข่าว 24 ชั่วโมง รายแรกของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์ เจาะลึก และวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลาง นอกจากนี้เป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าว (Content Provider) โดยเป็นผู้ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในโทรทัศน์สถานีช่องต่างๆ ภายในประเทศ และผ่านระบบเคเบิลทีวี ที่เกี่ยวกับข่าว สารความรู้ และการศึกษา มีรายการทั้งภาคภาษาไทยและภาษาอังกฤษ โดยในปี 2548 บริษัทร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ให้กับสถานีโทรทัศน์ ช่อง 3, ช่อง 7, ช่อง 9 ช่อง 11, และผลิตรายการโทรทัศน์ให้กับสถานีโทรทัศน์ไอทีวีช่อง 1, สถานีโทรทัศน์ท้องถิ่น (จังหวัดเชียงใหม่) WE TV 9, และนำภาพบางรายการไปออกอากาศทาง NAT TV ที่ประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา นอกจากนี้ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญและศักยภาพของเยาวชน จึงได้สร้างสถานีโทรทัศน์เพื่อเยาวชนไทย โดยใช้ชื่อว่า Your TV ทั้งนี้ลักษณะของรายการที่ผลิตแบ่งออกเป็นหลายประเภทดังนี้

1. รายการประเภทรายงานข่าวและสนทนาข่าว

เป็นรายการข่าวที่มีเนื้อหาข่าวครอบคลุมเรื่องเศรษฐกิจ การเมือง สังคม และธุรกิจ มีการนำเสนอในรูปแบบที่หลากหลาย บรรยายทั้งภาคภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวมทั้งรายงานข่าวสดสำหรับเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน หรือสนทนาหรือสัมภาษณ์ผู้ร่วมรายการในประเด็นข่าวที่เกิดขึ้นเพื่ออธิบาย วิเคราะห์ วิจัย หรือเสนอแนวคิดให้กับผู้ชมรายการ เช่น รายการเรื่องเด่นเย็นนี้ รายการเงินทองของง่าย และรายการผมชอบยามเช้า ทางช่อง 3 (ร่วมผลิตรายการ), รายการข่าวเช้านี้ รายการล้านเจ็ดเศรษฐกิจ ทางช่อง 7 (ร่วมผลิตรายการ), รายการซีพอร์โลกกับสุทธิ ญุ่น รายการซีพอร์โลกวันนี้ และก๊วนเศรษฐกิจ ทางช่อง 9 (ร่วมผลิตรายการ), BIZ CHANNEL (ผ่านระบบบรอดแบนด์)

2. รายการประเภทวาไรตี้และรายการสนทนา

เป็นรายการที่ให้สาระและความรู้ที่มีความหลากหลายพร้อมสอดแทรกความบันเทิง โดยจะนำเสนอความเคลื่อนไหวในเหตุการณ์สำคัญที่คนทั่วไปสนใจ หรือเป็นรายการที่ให้ความรู้ที่เป็นสาระและเรื่องราวพร้อมคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญซึ่งมีประสบการณ์ในเรื่องต่างๆ เช่น รายการ E life E business ทางช่อง 9

3. รายการประเภทศิลปะ บันเทิง และสารคดี

เป็นรายการที่ให้ความรู้ในเรื่องที่เกี่ยวกับศิลปะ บันเทิง ดนตรี กีฬา สังคม และประวัติศาสตร์ในลักษณะการรายงานความเคลื่อนไหวที่เกิดขึ้น หรือการสัมภาษณ์ เจาะลึกในเรื่องราวต่างๆ ของบุคคลในข่าวหรือชีวิตประจำวัน

4. รายการประเภทด้านการศึกษาร่วมสาระบันเทิง

รายการด้านการศึกษาให้ความรู้เกี่ยวกับเด็ก ครอบครัวยุคใหม่ นำเสนอในรูปแบบการบรรยายวิชาหรือตัวข้อสอบ เกมสไลด์ สอนภาษา พุทธศักราชหรือถาม-ตอบ หรือนำเสนอความรู้พร้อมสาระบันเทิง

5. รายการข่าวเฉพาะกิจและข่าวธุรกิจ

เป็นรายงานข่าวเกาะติดสถานการณ์ที่สำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์ของบ้านเมืองในปัจจุบันเฉพาะเรื่อง โดยมีลักษณะรายการที่หลากหลายประเภท เช่น รายงานข่าวสด ข่าววิเคราะห์ สันทนาการ ข่าว การสัญจรไปยังสถานที่ต่างๆ เพื่อสอบถามความคิดเห็นของประชาชนในท้องถิ่น หรือสำรวจความคิดเห็นจากประชาชน (Poll) เพื่อนำมาเป็นข้อมูลประกอบการรายงานข่าวที่เกี่ยวข้อง โดยบางครั้งมีการร่วมมือผลิตรายการโทรทัศน์เฉพาะกิจขึ้น เช่น รายงานความเคลื่อนไหวปัญหา 3 ชายแดนภาคใต้ นอกจากนี้บริษัทยังรับจ้างผลิตรายการเพื่อประชาสัมพันธ์ให้แก่บริษัทเอกชนทั่วไปในรูปแบบของสารคดีสั้นและข่าวความเคลื่อนไหวของธุรกิจ

รายการโทรทัศน์ที่บริษัทผลิตในปัจจุบัน ได้แก่

ออกอากาศทาง	รายการ
ช่อง TTV 1	Nation Channel ช่องข่าว 24 ชั่วโมง โดยมีรายการทุกประเภทแต่นำเสนอข่าวและ สันทนาการในรูปแบบตามสถานการณ์ โดยแพร่ภาพในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล สำหรับต่างจังหวัดรับชมภาพทางช่อง ABTV 1 ผ่านเคเบิลท้องถิ่น
ช่อง 3	รายการวิเคราะห์สถานการณ์ข่าวประเด็นดัง “เรื่องเด่นเย็นนี้” ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 17.30 น.– 18.30 น.
ช่อง 7	รายการสันทนาการเกี่ยวกับข่าวเหตุการณ์ปัจจุบัน “จุมพิต” ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 06.30 น.– 07.15 น.
ช่อง 9 อ.ส.ม.ท.	รายการประเพณีวิถีชีวิต “E life E business” ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 10.30 น.– 11.00 น. รายการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างประเทศ “ซีพีจอร์นัล กับสุทธิชัย หยุ่น” ทุกวันจันทร์ เวลา 22.00 น. -23.00 น. และรายการ “ซีพีจอร์นัลวันนี้” ทุกวันจันทร์ - ศุกร์ เวลา 08.00 น. – 08.15 น.
Your TV	รายการที่ผ่าน Broadband Internet ออกอากาศวันละ 24 ชั่วโมง มีทั้งรายการที่ออกอากาศสด และเทป เป็นรายการที่มีเนื้อหาเฉพาะสำหรับกลุ่มเยาวชนทั้งในเชิงการศึกษาไลฟ์สไตล์ และกิจกรรมต่างๆ และเปิดโอกาสในเยาวชนรุ่นใหม่คิด และทำรายการโทรทัศน์เอง

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

การตลาดและการแข่งขัน

การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

การผลิตรายการข่าวอย่างมีคุณภาพ

บริษัทตระหนักถึงความสำคัญของคุณภาพข่าว และได้มีนโยบายในการรักษาและเพิ่มคุณภาพรายการโทรทัศน์รวมทั้งเน้นจุดเด่นในด้านความพร้อมของทีมงานบุคลากรข่าวและฐานข้อมูลข่าวของบริษัทที่มีอยู่ ซึ่งมีผลงานและชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในด้านผู้นำการผลิตรายการข่าวโทรทัศน์ จุดเด่นของการผลิตรายการข่าวที่มีคุณภาพคือ ความอิสระของฝ่ายข่าวซึ่งไม่มีผลประโยชน์ทางการเมือง หรือผลประโยชน์ใดๆ ดังนั้น การเสนอข่าวจึงมีความเป็นกลาง สามารถ

ตรวจสอบได้ และมีรูปแบบการนำเสนอรายการที่หลากหลายเช่น รายงานข่าวสด สดชนข่าว วิเคราะห์ข่าว เบื้องหน้า เบื้องหลังข่าว เกาะติดสถานการณ์ หรือสอบถามความเห็นประชาชน เป็นต้น

การกระจายสื่อและเวลาการออกอากาศ

บริษัทมีกลยุทธ์ในการกระจายเวลาออกอากาศตามสถานีโทรทัศน์ต่างๆ และเคเบิลทีวีทั่วไป โดยไม่ผูกขาดกับสถานีใดสถานีหนึ่ง โดยการแพร่ภาพตามช่องทางการออกอากาศนั้นสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมายที่กว้างขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าที่ต้องการลงโฆษณาในรายการของบริษัท

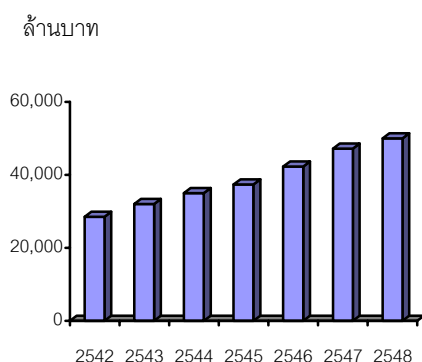
การเสนอขายที่หลากหลาย

บริษัทกำหนดรูปแบบการขายโฆษณาให้มีความยืดหยุ่นและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการจะซื้อข้อมูลข่าวสารกระจายไปยังกลุ่มผู้ชมเป้าหมายของรายการโทรทัศน์ที่ออกอากาศตามสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ เช่น เสนอขายโฆษณาเพื่อออกอากาศในรายการเดียวโดยเฉพาะ หรือเสนอขายเป็นแพ็คเกจ (Package) คือขายโฆษณา เพื่อออกอากาศได้หลายรายการ และหลายสื่อในเครือ นอกจากนี้บริษัทยังสามารถผลิตรายการให้ลูกค้าได้ในหลากหลายรูปแบบ

มูลค่าตลาดโฆษณาทางโทรทัศน์

จากการสำรวจของนิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์พบว่าปี 2548 สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์มีมูลค่ารวมประมาณ 5.0 หมื่นล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดกว่าร้อยละ 56 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยมีอัตราการขยายตัวประมาณร้อยละ 6.03 % เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2547 ทั้งนี้หากอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจเพิ่มขึ้นจะส่งผลให้ธุรกิจโฆษณาทางโทรทัศน์เติบโตสูงขึ้นด้วย เนื่องจากผู้ผลิตจะจ่ายงบประมาณประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการเพื่อที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด

มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อโทรทัศน์



ที่มา : นิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

แนวโน้มในอนาคต

การพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศในอนาคตจะส่งผลให้ประชาชนหันมาสนใจข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์มากขึ้น โดยมีสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ เป็นผู้ตอบสนองความต้องการของประชาชน นอกจากนี้ ภายหลังจากการแต่งตั้งคณะกรรมการกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์แห่งชาติ (กสช.) ให้เป็นผู้กำกับดูแลการประกอบกิจการโทรทัศน์ รวมทั้งการดำเนินงานโฆษณาในสื่อโทรทัศน์และเคเบิลทีวีของผู้ประกอบการในปัจจุบันและอนาคตมีแนวโน้มว่าภาคเอกชนจะเข้ามาประกอบธุรกิจโทรทัศน์ทั้งประเภท Free TV และ Pay TV มากขึ้น ซึ่งจะเพิ่มโอกาสให้ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระผลิตรายการให้กับสถานีช่องต่างๆ มากขึ้น อาจจะทำให้เกิดสถานีช่องใหม่เพิ่มมากขึ้น รวมทั้งรายการโทรทัศน์

ประเภทต่างๆ มากขึ้น โดยเฉพาะส่งผลให้ธุรกิจการผลิตรายการโทรทัศน์มีแนวโน้มการเติบโตที่สูงขึ้นในอนาคต อีกทั้งแนวโน้มว่าผู้ประกอบการกิจการเคเบิลทีวีอาจจะขายโฆษณาได้ ทำให้ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์มีทางเลือกในการทำตลาดโฆษณามากขึ้น

การผลิตและการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ปัจจัยหลักในการผลิตรายการโทรทัศน์ได้แก่ บุคลากร ค่าจ้างผู้จัดรายการ ค่าเช่าสถานีโทรทัศน์ สถานที่ที่ใช้ในการถ่ายทำและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เป็นต้น

บุคลากร

ปัจจุบัน บริษัทมีบุคลากรด้านการผลิตทั้งหมดประมาณ 308 คน โดยบุคลากรส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำของบริษัท ซึ่งได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายการพัฒนาและสร้างบุคลากรให้มีคุณภาพอย่างต่อเนื่อง และเป็นการปฏิบัติงานร่วมกันเป็นทีม ดังนั้นหากสูญเสียบุคลากรในส่วนใดไปบริษัทจะสามารถจัดหาบุคลากรเข้าปฏิบัติงานที่แทนได้ทันที เนื่องจากมีทีมงานที่มีความพร้อมอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท สำหรับในกรณีเป็นรายการที่ต้องอาศัยบุคลากรเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัทจะพิจารณาว่าจ้างเป็นกรณี โดยจ่ายค่าตอบแทนตามอัตราตลาด นอกจากนี้การประสานงานที่ดีในการผลิตรายการร่วมกับทีมข่าวจากสื่อหนังสือพิมพ์หรือสื่อวิทยุ ภายในกลุ่มบริษัท ทำให้บริษัทสามารถผลิตรายการโทรทัศน์ได้อย่างมีคุณภาพ รวมทั้งยังมีความสามารถผลิตรายการเพิ่มขึ้นได้อีกในอนาคตโดยใช้ทีมบุคลากรที่มีอยู่แล้วในปัจจุบัน

ค่าจ้างผู้จัดรายการ

ผู้จัดรายการส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำ โดยบริษัทจ่ายเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนเหมือนพนักงานฝ่ายการผลิตทั่วไป ยกเว้นผู้จัดรายการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน จะว่าจ้างเป็นกรณีโดยเป็นผู้จัดรายการอิสระภายนอก (Freelance)

ค่าเช่าสถานีโทรทัศน์

ค่าเช่าสถานีโทรทัศน์มีอัตราที่สูงมาก แต่ปัจจุบันบริษัทมีทางเลือกในการออกอากาศมากขึ้น เช่น สถานีเคเบิลทีวีต่างๆ เช่น TTV, เคเบิลท้องถิ่น, ดาวเทียม, Broadband, อินเทอร์เน็ต, Mobile Phone อย่างไรก็ตามเนื่องจากในปัจจุบันมีช่อง Free TV จำนวนน้อยจึงทำให้เกิดการแข่งขันระหว่างสถานีในการให้เช่าเวลา แต่สำหรับบริษัทถือเป็น Content Provider ซึ่งไม่ผูกขาดการผลิตหรือร่วมผลิตรายการให้กับสถานีใดสถานีหนึ่ง

สถานที่ใช้ในการถ่ายทำและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

เนื่องจากรายการที่บริษัทผลิตส่วนใหญ่เป็นรายการข่าว วิเคราะห์ข่าว หรือสนทนาข่าว ซึ่งส่วนใหญ่มีการเชิญผู้ที่เกี่ยวข้องมาร่วมแสดงความคิดเห็นในรายการ ดังนั้นรูปแบบของรายการและสถานที่ที่ใช้ในการถ่ายทำจึงไม่ซับซ้อน โดยส่วนใหญ่จะใช้สถานที่ภายในของบริษัทจัดทำเป็นห้องสตูดิโอออกอากาศ หรือใช้ห้องข่าวในการผลิตรายการ

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

ไม่มี -

ธุรกิจผลิตรายการวิทยุ และธุรกิจ New Media

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการของวิทยุ

บริษัท เนชั่น เวิร์ดโอ เน็ตเวิร์ค จำกัด ซึ่งบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ถือหุ้น 99.99% โดยดำเนินธุรกิจจัดรายการวิทยุในรูปแบบการรายงานข่าวด่วนทันเหตุการณ์ และการวิเคราะห์ข่าว ปัจจุบันสถานีวิทยุส่วนใหญ่เป็นของหน่วยงานราชการ เช่น อ.ส.ม.ท., กรมประชาสัมพันธ์, กรมอุตุนิยมวิทยา, กองทัพบก, กองทัพเรือ, กองทัพอากาศ ฯลฯ โดยจะ

เปิดประมูลคลื่นวิทยุให้แก่ผู้สนใจทั่วไป โดยผู้ที่ประมูลได้จะผลิตรายการเองหรือนำเวลาที่ได้มาจัดสรรจำหน่ายให้แก่ผู้ผลิตรายการที่สนใจต่อไป (Subcontract) ซึ่งเงื่อนไขต่างๆ ขึ้นอยู่กับการเจรจาต่อรองโดยไม่มีสัญญาใดๆ เป็นข้อผูกมัด ลักษณะของรายการที่ผลิตแบ่งออกเป็นหลายประเภทได้ดังนี้

1. รายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจ

เป็นรายการเพื่อนำเสนอข่าวสารทั้งในและต่างประเทศ และรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม โดยมีแหล่งข่าวในประเทศจากศูนย์ข่าวเนชั่น และแหล่งข่าวต่างประเทศจาก APTN ประเทศอังกฤษ และ SNTV ประเทศสิงคโปร์ จึงทำให้สามารถเสนอข่าวได้รวดเร็ว ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินงาน นอกจากนี้ยังมีการสัมภาษณ์บุคคลในข่าวประจำวัน รายงานข่าวตลาดเงิน ตลาดหุ้น ภาวะการซื้อขายหลักทรัพย์ ทั้งนี้มีข้อตกลงในการจัดสรรรายได้โฆษณาบางส่วนให้แก่ผู้ประมูลสถานีวิทยุ โดยมีเงื่อนไขที่บริษัทไม่ต้องชำระค่าเช่าเวลาสถานี สำหรับรายการที่บริษัท เนชั่น เวิร์ดโอ เน็ทเวิร์ค จำกัด ผลิตและออกอากาศ มีดังนี้

ออกอากาศทาง	รายการ
สถานีวิทยุ F.M.90.5 Mhz. วันจันทร์ – วันศุกร์ 8.00 น.– 20. 30 น รวม 8 ชั่วโมงต่อวัน	เก็บตกจากเนชั่น จับชีพจรโลก Auto- Service เงินทองต้องรู้ คลินิกคนรักบ้าน

2. รายการข่าวสั้นต้นชั่วโมง

เป็นการนำเสนอข่าวสั้นทุกต้นชั่วโมงทุกวัน (ยกเว้นช่วงถ่ายทอดข่าวจากทางสถานี) โดยนำเสนอรายงานข่าวสั้นทันเหตุการณ์ทุกประเภทซึ่งรายงานจากนักข่าวทั่วประเทศ โดยบริษัทมีรายได้จากการโฆษณา และจะจัดสรรตามสัดส่วนที่ได้ตกลงให้กับผู้ที่ประมูลสถานี สำหรับรายการข่าวสั้นต้นชั่วโมงที่ออกอากาศในปัจจุบัน ได้แก่

ออกอากาศทาง	ลักษณะของรายการ
สถานีวิทยุ F.M.90.5 Mhz.	เป็นรายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจ
สถานีวิทยุ F.M.89.5Mhz.	เป็นรายการที่มุ่งเน้นการเสนอเพลงไทยสากล โดยมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายผู้รับฟังคือกลุ่มวัยรุ่นถึงคนทำงาน
สถานีวิทยุ F.M 95.75 Mhz.	เป็นรายการที่นำเสนอข่าวสารความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน และรายงานสายตรงจากชุมชน
สถานีวิทยุ A.M. 1107 Khz	เป็นรายการข่าวสั้นต้นชั่วโมง

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการของธุรกิจ New Media

ในปี 2548 จะเห็นได้ว่าสื่อรูปแบบใหม่ อาทิ โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet ยังคงมีการขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง บริษัทจึงเล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนา และเตรียมการผลิต Content เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการรับชมข่าวสารที่หลากหลายขึ้น รวมทั้งเพื่อตอบสนองวิถีการใช้ชีวิตที่ทันสมัยของคนยุคใหม่ และความต้องการของผู้บริโภคโดยผ่านสื่อใหม่ๆ เช่น Nation News on Mobile ซึ่งเป็นบริการส่งข่าวผ่านมือถือในรูปแบบ SMS และบริการส่งภาพข่าว หรือเหตุการณ์ต่างๆ และรายงานข่าวในรูปแบบ MMS นอกจากนี้บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรในส่งภาพข่าวและรายงานข่าวผ่านเว็บไซต์ เช่น Sanook.com , ร่วมมือกับ TRUE ในการเสนอข่าวสาร และรายงานข่าวผ่านช่อง IPTV ซึ่งเป็นระบบใหม่ของ TRUE เป็นต้น บริษัทคาดว่าสื่อเหล่านี้จะมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับสื่อรูปแบบใหม่ดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และเพื่อสร้างเสริมประสบการณ์ และความได้เปรียบในการเจาะตลาดนี้ในอนาคต

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

การตลาดและภาวะการแข่งขัน

การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

การผลิตรายการข่าวที่มีคุณภาพและทันเหตุการณ์

โดยบริษัทมุ่งในเรื่องความรวดเร็วและความถูกต้องของข่าวและประเด็นที่สำคัญต่อเหตุการณ์ประจำวัน (Hot Issue) ซึ่งบริษัทได้เปรียบจากการมีฐานข้อมูลข่าวที่ดี และผู้ดำเนินรายการที่มีความเชี่ยวชาญและมีไหวพริบในการสัมภาษณ์แหล่งข่าวต่างๆ

การกระจายสื่อและเวลาการออกอากาศ

ปัจจัยที่สำคัญในการพิจารณาเลือกเช่าเวลาจากสถานีวิทยุคือ ขอบข่ายของการกระจายเสียงของแต่ละสถานีหรือ Network ซึ่งในปัจจุบันบริษัทสามารถถ่ายทอดเสียงผ่านดาวเทียมไปยังสถานีต่างๆ ครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศ นอกจากนี้จะพิจารณาถึงลักษณะของรายการและกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายด้วย อาทิเช่นรายการสรุปข่าวในช่วงเช้าและค่ำสำหรับนักธุรกิจ และบุคคลทั่วไป เป็นต้น

การเสนอขายแบบแพ็คเกจ

รูปแบบการขายโฆษณามีความหลากหลายตามลักษณะของรายการและความต้องการของลูกค้า เช่น อัตราค่าโฆษณาในการสนับสนุนข่าวสั้นต้นชั่วโมง การโฆษณาเฉพาะรายการ หรือเป็นผู้สนับสนุนหลักทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสามารถจัดสรรให้เหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่ ทั้งนี้บริษัทให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ลงโฆษณาในลักษณะ “ผู้สนับสนุนหลัก” และสำหรับลูกค้าที่มีการเซ็นสัญญาในระยะยาว

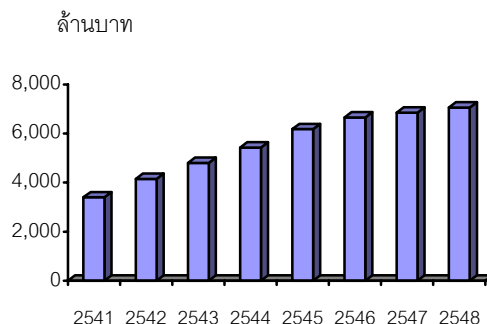
ภาวะการแข่งขัน

ผู้ผลิตรายการข่าวทางวิทยุต้องมีความพร้อมทั้งด้าน ประสิทธิภาพ ความชำนาญ บุคลากร เงินทุนและความสัมพันธ์กับภาครัฐบาลหรือเจ้าของสถานี โดยในปัจจุบันผู้ผลิตรายการด้านการเสนอข่าวให้แก่สถานีวิทยุต่างๆ ได้แก่ อ.ส.ม.ท. กรมประชาสัมพันธ์, สำนักข่าว INN, วิทยุเนชั่น, แปซิฟิก เป็นต้น โดยมีการแข่งขันเพิ่มขึ้น ทั้งด้านคุณภาพ, ลักษณะรายการ และรูปแบบของรายการ การเข้าถึงกลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย ซึ่งเป็นการแข่งขันในลักษณะของกลุ่มเฉพาะ (Market Segmentation) โดยมีแนวโน้มที่จะแบ่งกลุ่มผู้ฟังอย่างชัดเจนมากขึ้นในอนาคต ทำให้มีการแย่งเม็ดเงินโฆษณาจากผู้ดำเนินรายการประเภทเดียวกัน การนำกลยุทธ์ด้านราคามาใช้กันมากขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าโดยตรงและ Agency จะมีทางเลือกและอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น โดยจะเลือกรายการที่มี Rating สูง และเป็นช่วง Prime Time

มูลค่าตลาดโฆษณาทางสื่อวิทยุ

จากการสำรวจของนิลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อวิทยุพบว่าในปี 2548 สื่อโฆษณาทางวิทยุมีมูลค่าประมาณ 7,055 ล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดกว่าร้อยละ 8 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยมีอัตราการขยายตัวประมาณร้อยละ 2.99 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2547 อย่างไรก็ตามการเติบโตของธุรกิจสื่อวิทยุจะขึ้นอยู่กับอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นหลัก

มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อวิทยุ



ที่มา : นิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

แนวโน้มในอนาคต

ภาพรวมของธุรกิจวิทยุมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และคาดว่าในอนาคตจะมีอัตราการเติบโตค่อนข้างคงที่ เนื่องจากธุรกิจวิทยุมีกลุ่มเป้าหมายชัดเจนและค่าใช้จ่ายค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับสื่ออื่นๆ นอกจากนี้ ภายใต้รัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย พ.ศ.2540 (มาตรา 39, 40 41) ที่มุ่งเน้นให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการจัดสรรทรัพยากรคลื่นวิทยุอย่างเสมอภาคและเปิดเสรีมากขึ้น จะเป็นโอกาสให้ผู้ผลิตรายการที่มีความพร้อมในด้านบุคลากร ประสิทธิภาพ และเงินทุนสามารถเป็นเจ้าของสถานีได้ง่ายขึ้น ทำให้ลดความเสี่ยงจากการเรียกคืนรายการจากเจ้าของสถานี ในขณะที่ผู้ผลิตรายการที่ไม่ได้เป็นเจ้าของสถานีก็จะมีภาระค่าเช่าเวลาออกอากาศเพื่อการแบ่งรายได้ให้เจ้าของสถานีนี้อาจลดลง ทำให้ต้นทุนการประกอบธุรกิจลดลงและผู้ผลิตรายการมีอำนาจต่อรองมากขึ้น

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ปัจจัยหลักในการผลิตรายการวิทยุได้แก่ บุคลากร และค่าเช่าสถานีวิทยุหรืออัตราการแบ่งรายได้

บุคลากร

กลุ่มบริษัทมีบุคลากรด้านการผลิตรายการวิทยุทั้งหมดจำนวน 40 คน สำหรับแหล่งข่าวได้บริหารจัดการโดยศูนย์ข่าวของบริษัทเพื่อเป็นศูนย์กลางฐานข้อมูลทั้งหมดโดยดำเนินการร่วมกันเป็นทีมข่าวต่างๆ เช่น กลุ่มธุรกิจ เศรษฐกิจ การเมือง การค้าระหว่างประเทศ การกีฬา การศึกษา ฯลฯ สำหรับผู้จัดรายการส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำซึ่งมีเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนเช่นเดียวกับพนักงานฝ่ายการผลิตทั่วไป ยกเว้นผู้จัดรายการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง บริษัทจะว่าจ้างเป็นผู้จัดรายการอิสระโดยให้ผลตอบแทนตามอัตราตลาด

ค่าเช่าสถานีวิทยุ

สำหรับค่าเช่าเวลาสถานีวิทยุเป็นข้อตกลงของหน่วยงานราชการกับผู้ประมวลเวลา โดยผู้ที่ประมวลเวลาได้จะไปจัดสรรแก่ผู้เช่าช่วงต่อไปหรือจัดหาผู้ผลิตรายการในช่วงต่างๆ โดยมีข้อตกลงเกี่ยวกับการแบ่งรายได้โฆษณา สำหรับบริษัทเองถือเป็นผู้ผลิตในลักษณะ Content Provider โดยไม่ผูกขาดกับสถานีใดสถานีหนึ่ง

ขั้นตอนการผลิต

กลุ่มบริษัทเนชั่น ได้มีการรวบรวมข่าวสารจากแหล่งต่างๆ ไว้ที่ศูนย์กลางเรียกว่า “สำนักข่าวเนชั่น” ซึ่งถือเป็นทรัพยากรที่สำคัญในการผลิตข่าวผ่านสื่อต่างๆ ในกลุ่มบริษัท สำหรับขบวนการผลิตข่าวสันต้นชั่วโมงนั้น บรรณาธิการจะทำการคัดเลือกหัวข้อข่าว รวบรวมเรียบเรียงข่าวที่จะนำเสนอ และให้ผู้อ่านข่าวบันทึกเสียงไว้ในเทปและส่งให้สถานีทำการออกอากาศต่อไป ในส่วนของการจัดรายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวของเหตุการณ์ บรรณาธิการและผู้จัดรายการจะร่วมกันคัดเลือกหัวข้อที่จะนำเสนอและจัดเตรียมข้อมูลสนับสนุน โดยผู้จัดรายการจะทำการลงเสียงบรรยายที่สถานีและเผยแพร่ออกอากาศทันที

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

4. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทให้ความสำคัญกับหน่วยงานวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน และเป็นฐานข้อมูลที่สำคัญให้กับบริษัทใช้ในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทมีหน่วยงานที่ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจโดยเฉพาะคือ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development Department) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลความเป็นไปได้เกี่ยวกับการขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้หน่วยงานดังกล่าวแล้วบริษัทยังมีฝ่ายการตลาดที่ติดตามข้อมูลทางการตลาดและคู่แข่งอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับการลงโฆษณาในสื่อต่างๆ และข้อมูลการจำหน่ายหนังสือพิมพ์ในเครือของบริษัทเปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยรายงานให้ฝ่ายบริหารที่เกี่ยวข้องทราบอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้า ส่วนข้อมูลด้านอุตสาหกรรมโฆษณาบริษัทได้รับข้อมูลจากบริษัทวิจัยอิสระภายนอก เช่น Media Data Resources (MDR) หรือ ACNielsen Thailand เป็นต้น เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวมของอุตสาหกรรม

การแข่งขันทางการค้าในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีความสำคัญในปัจจุบัน คือ ข้อมูลเพื่อการบริหารและการตัดสินใจอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถทราบปัญหาได้ล่วงหน้าเพื่อแก้ปัญหาได้ทันต่อเหตุการณ์ อีกทั้งความก้าวหน้าในเทคโนโลยีด้านนี้จากต่างประเทศได้เข้ามาในประเทศไทยอย่างกว้างขวาง สังคมในปัจจุบันจึงเป็นสังคมที่เปิดกว้างไร้พรมแดน การแข่งขันจึงไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มเดิมๆ อีกต่อไป บริษัทได้ตระหนักถึงสถานการณ์ดังกล่าวว่าจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินการในอนาคต บริษัทจึงได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาระบบสารสนเทศของทั้งองค์กรอย่างจริงจัง มีแผนพัฒนาเป็นขั้นตอนในทุกๆ ส่วนงาน เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมาย

ในด้านบุคลากร ซึ่งเป็นทรัพยากรที่มีค่า และมีความสำคัญต่อองค์กร บริษัทได้มีโครงการพัฒนาบุคลากรในระดับต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เริ่มนำเทคนิคการบริหารงานบุคคลสมัยใหม่เข้ามาใช้กับหน่วยงานกลุ่มต่างๆ และขยายไปจนเต็มรูปแบบตามแผนงาน ตลอดจนการปรับวิธีการประเมินผลการทำงานเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ การปรับปรุงการจ่ายค่าตอบแทนในรูปแบบต่างๆ แก่พนักงานให้เหมาะสมยิ่งขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการดึงดูดและจูงใจให้พนักงานที่มีคุณภาพได้อยู่กับบริษัทและเป็นทรัพยากรที่มีค่าขององค์กรอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อให้องค์กรมีความเข้มแข็ง มีประสิทธิภาพ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบต่างๆ และองค์กรสามารถสร้างการเจริญเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทและบริษัทย่อย คือ ที่ดิน อาคารและเครื่องจักรต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต ดังรายละเอียดต่อไปนี้

มูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีสุทธิของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548

	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ทรัพย์สินที่ใช้เป็น หลักประกันการกู้เงิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
			ณ 31 ธ.ค. 48
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	เจ้าของ	ไม่มี	601.85
อาคาร และส่วนปรับปรุง	เจ้าของ	ไม่มี	1,365.12
เครื่องจักรและอุปกรณ์	เจ้าของ	ไม่มี	85.53
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	เจ้าของ	ไม่มี	190.33
ยานพาหนะ	เจ้าของ	ไม่มี	29.96
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้าง	เจ้าของ	ไม่มี	99.27
รวม	เจ้าของ	ไม่มี	2,372.06

หมายเหตุ:

- บริษัทย่อยของบริษัททั้งหมด ใช้พื้นที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทเป็นสำนักงาน ซึ่งทำการเช่าพื้นที่เป็นรายปี โดยบริษัทคิดค่าเช่าพื้นที่ในอัตราค่าเช่าเฉลี่ยในราคาตลาดจากบริษัทย่อยเหล่านั้น ยกเว้น บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) ใช้พื้นที่ซึ่งเป็นของบริษัทเองที่ โรงพิมพ์ กม. 29.5
- พื้นที่ของกลุ่มบริษัทมีทั้งหมดประมาณ 69 ไร่ แบ่งเป็นส่วนของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 45 ไร่ และของ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ประมาณ 24 ไร่
- อาคารสำนักงานส่วนใหญ่เป็นพื้นที่อาคารสำนักงานเนชั่น ทาวเวอร์ จำนวนประมาณ 42,716.68 ตารางเมตร ซึ่งมีมูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 1,244 ล้านบาท ส่วนที่เหลือเป็นอาคารสำนักงานใหญ่จำนวน 2 หลัง ที่ถนนบางนา-ตราด และอาคาร โรงพิมพ์ของบริษัทย่อยที่ กม. 29
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ส่วนใหญ่เป็นของบริษัทย่อยคือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ที่ใช้สำหรับงานพิมพ์หนังสือพิมพ์ โดยมีมูลค่าทางบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 50.91 ล้านบาท
- สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างส่วนใหญ่ คือ ค่าพัฒนาระบบคอมพิวเตอร์
- เครื่องตกแต่ง และอุปกรณ์สำนักงาน ส่วนใหญ่ คือ อุปกรณ์ Electronic ของ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีมูลค่าทางบัญชีประมาณ 88.25 ล้านบาท , เครื่องคอมพิวเตอร์ , และ เฟอร์นิเจอร์ เป็นต้น

5.1.2 บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน (ลิขสิทธิ์หรือสิทธิ) ที่สำคัญในการประกอบธุรกิจโดยมีรายละเอียดที่สำคัญดังนี้

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. The Yomiuri Shimbun (Japan)	3 ต.ค. 33	ตัวแทนจำหน่ายและจัดส่งในประเทศไทย
2. The Yomiuri Shimbun (Japan)	3 ต.ค. 39	บริการด้านการพิมพ์ในประเทศไทย
3. The Yomiuri Shimbun (Japan)	1 พ.ค. 37	สิทธิในการขายพื้นที่โฆษณาในหนังสือพิมพ์ที่พิมพ์ในประเทศไทย (เอเชียนตะวันออกเฉียงใต้)
4. The Asian Wall Street Journal of Dow Jones Publishing Company (AWSJ)	23 ต.ค. 30	บริการด้านการพิมพ์ และเป็นตัวแทนจำหน่ายและจัดส่งในประเทศไทย
5. Dow Jones Publishing (Asia) , Inc.,	22 พ.ย. 37	บริการด้านการพิมพ์ในประเทศไทย

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. Dow Jones Publishing Co. (Asia) Inc.	1 ต.ค. 38	ตัวแทนจำหน่าย , ขายสมาชิก Newsstand จัดส่งหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia และ หนังสือ Far Eastern Economic Review
2. Panacea Publishing Asia Limited	9 ม.ค 39	ตัวแทนจำหน่าย , ขายสมาชิก Newsstand จัดส่ง หนังสือ Business Traveller
3. Time Inc.	1 ส.ค. 42	ตัวแทนขายสมาชิก หนังสือ Time, Fortune
4. Reader's Digest (Thailand) Ltd.	1 ก.ค. 43	ตัวแทนขายสมาชิก หนังสือ Reader's Digest (English) และ Reader's Digest (Chinese)
5. Forbes Inc.	1 พ.ค. 43	ตัวแทนขายสมาชิก หนังสือ Forbes Asia
6. Pt. Mahapala Mahardika	1 พ.ค. 43	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ Destin Asian
5. Scientech Asia Holding Sdn. Bhd	1 ก.ค. 47	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ Fleet Auto
6. Emit Asia (Thailand) Co., Ltd.	1 ก.พ. 48	ตัวแทนขายสมาชิก หนังสือ The Economist

บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. Sanrio (H.K.)	1 ต.ค. 44	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ Sanrio
2. The Walt Disney (Thailand) Co., Ltd.	1 ก.ค. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือและ สิ่งพิมพ์ภายใต้ลิขสิทธิ์ Disney
3. Warner Bros.	1 พ.ย. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือและ สิ่งพิมพ์ภายใต้ลิขสิทธิ์ Warner Bros. ได้แก่

		Scooby-Doo
ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
4. Darling Kindersley Ltd.	4 มี.ค. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ Megabites
5. B.B.C. Worldwide Limited	1 มี.ค. 46	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ในเครือ B.B.C. ได้แก่ Dinosaurs
6. Wendy Pye Publishing Ltd.	6 ม.ค. 47 / 27 ก.ค. 47	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ The Nature Library Series
7. Kingfisher Publications Plc	1 มี.ค. 47/ 24 ต.ค. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ 1,000 Years of Famous People
8. Scholastic Ltd.	6 พ.ค. 47 / 1 มี.ย. 48 / 1 ม.ค. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ Airy Fairy, Ghostly teas, The Chills series, Disastrous-Dez และ Pickle Hill Primary
9. Telescreen BV	1 มี.ค. 47	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Han Christain Anderson – The Fairytaler
10. Casterman	14 พ.ค. 47	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ Tin Tin
11. Egmont Franz Schneider Verlag	33 มี.ย. 47	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ No Boys
12. Editions Larousse	15 ธ.ค. 47	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้ Mes Petites Encyclopedia
13. Allegra Publishing	26 ก.ค. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ My Money
14. Parramon	15 ก.ค. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ My name is
15. Egmont UK Limited	4 เม.ย. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Captain Fact's Series

บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

สิทธิในการผลิต , พิมพ์ และจัดจำหน่าย สิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่สำคัญได้แก่

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. The British Broadcasting Corporate	20 พ.ย. 36	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสื่อการสอน ภาษาอังกฤษของ BBC ทั่วโลก
2. Shueisha Inc.	1 เม.ย. 37	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น BOOM, อิการุเซียนโกะ, Dr. Slump ฯลฯ
3. Kodansha	31 ก.ย. 37	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ Chobits, Speed King , Kigochan Smile ฯลฯ

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
4. Futabasha	30 เม.ย. 38	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ Crayon Shinchan
5. Prentice Hall Regent	31 ธ.ค. 39	ให้สิทธิเป็นผู้ผลิตซ้ำ ผู้จำหน่าย ผู้เผยแพร่กระจาย ภาพและเสียงผ่านสื่อโทรทัศน์ และวิทยุ ผู้ทำกรรม โฆษณาผลิตภัณฑ์
6. Toei Animation Enterprises Ltd.	12 ม.ค. 44	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสมุดภาพระบายสี ดิจิ มอน และเมจิเคิลโคเรมี
7. Shodensha	1 พ.ค. 44	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ Paradise Kiss
8. TIGA Ltd.	25 ม.ค. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสมุดภาพระบายสี มอนสเตอร์ฟาร์ม
9 Tsuburaya Chaiyo Ltd.	14 ก.พ. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสมุดภาพระบายสี อุตร้าแมน, หนุมานพบ 7 ยอดมนุษย์
10. Vithita Animation	มิ.ย. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสมุดระบายสีชุด ปังปอนด์
11. Chaiyo Production Ltd.	1 ก.ย. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของ Hyperbottz
12. Kadokawa	1 เม.ย. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น Brain Power จักรกลล้างโลก
13. Animation International Ltd.	1 ธ.ค. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายสมุดภาพระบายสีชุด Cyborg Kurochan
14. Gakken	ก.ย. 46	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือวรรณกรรมเยาวชนเรื่อง What a Lovely Day
15. Daiwa Shobo	ก.ย. 46	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือวรรณกรรมเยาวชนเรื่อง คาร์มา เจ้าดูบแสนรัก
16. Media Factory	ก.ย. 46	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือวรรณกรรมเยาวชนเรื่อง ชีวิต 150 ชม.
17. Square Enix	ต.ค. 48	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ Pupuwa

บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ตัวอย่างลิขสิทธิ์ที่ได้รับในการจัดพิมพ์ พ็อกเก็ตบุ๊ก ในปี 2548

เจ้าของลิขสิทธิ์ต่างประเทศซึ่งให้สิทธิในการแปล และพิมพ์เป็นภาษาไทย เพื่อจัดจำหน่ายในประเทศไทย เช่น

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	เรื่อง
James Patterson / William Morris Agency, Inc.	1 ก.พ. 2548	The Big Bad Wolf และ London Bridges
Octopus Publishing Group	8 มี.ค. 2548	10- Minute Facelift

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	เรื่อง
David Gibbins / Sheil Land Associates Ltd.	14 เม.ย. 2548	Atlantis
Conville & Walsh Ltd.	29 เม.ย. 2548	Pigtopia
Harvard Business School Press	27 มิ.ย. 2548	Blue Ocean Strategy
Berrett-Koehler Publishers, Inc.	29 ก.ค. 2548	The Art of Business
Orion Books	15 ก.ย. 2548	The Big Book of Su Doku
Woongjin Thinkbig Coi, Ltd.	21 ต. ค. 2548	Cartoon Economy for Childredn Vol. 1 , 2
Newmarket Press	30 พ.ย. 2548	Ping : A Frog in Search of a New Pond
Octopus Publishing Group	15 ธ.ค. 2548	Puppy School , Choosing the Right Dog for you

ตัวอย่างเจ้าของลิขสิทธิ์ชาวไทยที่ให้สิทธิในการพิมพ์และจำหน่ายในประเทศไทย เช่น

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	เรื่อง
นายกนก รัตนวงศ์สกุล	1 ต.ค.2548	กนกบาทเดียว
นายอุทัย อนันตสมบูรณ์	31 ม.ค. 2548	ย้อนรอยเสือ
นายเบญจะ ชินปัญชนะ	7 ก.พ. 2548	ลายมือเศรษฐี
นางสาวไพรชา ลุนด์เบิร์ก	7 ก.พ 2548	ปู : ไพรชา SUGAR AND SPICE
นายมนตรี นิพัฐวิทยา และ นายวิฑูรย์ พิงประเสริฐ	28 ก.พ. 2548	อ่านก่อน... รายถาวรกว่า
นายชนกสุ กาญจนพรพงศ์	1 มี.ค. 2548	คืออะไร ไคอะรี มหัทธรรยบัณฑิตออนไลน์
นายพิษณุ จันทรวีทัน	23 ก.พ. 2548	กงสุลไทยในเมืองลาว
นางสาวนิศากานต์ จาคะบัณฑิต	8 มิ.ย. 2548	อ่านแค่พริบตา ฝึกมาให้แสนรู้
นายวุฒิกร กุมุท	31 ก.ค. 2548	ของเล่นสังกะสี
นายคริสโตเฟอร์ ไรท์	31 ส.ค. 2548	ภาษาอังกฤษแบบฝรั่งเข้าใจ คนไทยเก๋
พลเรือเอก ทวีชัย เลียงพิบูลย์	15 ก.ย. 2548	กฎแห่งกรรม
นายวิฑูรย์ สิมะโชคดี	30 ก.ย. 2548	หัวหน้างานมืออาชีพ

หมายเหตุ

- กรณีที่เป็นสัญญาลิขสิทธิ์ในลักษณะการให้บริการการพิมพ์และเป็นตัวแทนจำหน่าย และจัดส่งจะเป็นลิขสิทธิ์ประเภท Roll-Over หรือมีผลบังคับใช้ตราบเท่าที่ยังไม่มีการยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ซึ่งค่าลิขสิทธิ์จะคำนวณจากสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้นจริง โดยสัดส่วนของแต่ละสัญญาจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับความนิยมของแต่ละผลิตภัณฑ์
- กรณีที่เป็นสัญญาลิขสิทธิ์ในการแปลและพิมพ์ Pocket Book จะตกลงอัตราค่าลิขสิทธิ์จากราคาปกตามปริมาณการพิมพ์หรือยอดขายที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นวิธีการคำนวณทั่วไปในธุรกิจ Pocket Book

นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทฯ มีเงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่าง ๆ รวม 517.59 ล้านบาท แยกเป็น ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์มูลค่ารวม 446.20 ล้านบาท , ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียงมูลค่ารวม 22.33 ล้านบาท และธุรกิจอื่นในกลุ่มให้บริการข่าวสารข้อมูล รวม 49.06 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยรวม 498.65 ล้านบาท หรือร้อยละ 9.14

และเงินลงทุนในบริษัทร่วม รวม 19.94 หรือร้อยละ 0.003 ของสินทรัพย์รวม โดยบริษัทฯ มีนโยบายในการลงทุนและเข้าบริหารบริษัทดังกล่าว โดยส่งกรรมการเข้าร่วมบริหารงาน

นโยบายการลงทุน

บริษัทฯ ไม่เน้นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Hardware) แต่จะเน้นการให้บริการในฐานะเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสาร หรือ Content Provider ซึ่งสามารถให้บริการได้ในทุกๆ สื่อ และจะพิจารณาการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักเท่านั้น โดยแบ่งการลงทุนออกเป็น 2 ประเภทคือ

(1) การลงทุนเพื่อขยายเครือข่ายธุรกิจหลักให้ครบวงจร โดยบริษัทร่วมกำหนดนโยบายและเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร ซึ่งแยกเป็น 2 กลุ่มธุรกิจหลักและ 6 สายธุรกิจย่อยดังนี้

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ประกอบด้วยสายธุรกิจ 5 สาย ดังนี้

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ , กรุงเทพธุรกิจ Bizweek , สำนักพิมพ์ บิซบุ๊กส์
2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสาร เนชั่นสุดสัปดาห์
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่น จูเนียร์ โดยทั้ง 3 ส่วนธุรกิจรวมกันอยู่ภายใต้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษาและบันเทิงโดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ , ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งธุรกิจสอนภาษาอังกฤษในนาม Direct English โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เนชั่นเอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ , บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ และ บริษัท เนชั่น บুকส์ อินเตอร์เนชั่นแนล
5. ธุรกิจด้านการพิมพ์ ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โดยให้บริการพิมพ์หนังสือพิมพ์ และหนังสืออื่น ๆ ได้แก่ การ์ตูน , ป๊อปปี้บุ๊กส์ และ นิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์ที่มีคุณภาพอื่น เป็นต้น

ธุรกิจกระจายภาพและเสียง

ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์และผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่าง ๆ ทั้ง Free TV ได้แก่ ช่อง 3 , ช่อง 7 , ช่อง 9 , ช่อง 11 และ Satellite หรือ Cable TV ได้แก่ TTV ช่อง 1 ซึ่งเป็นสถานีข่าว Nation Channel 24 ชั่วโมง , WE TV 9 จังหวัดเชียงใหม่ NAT TV ในประเทศสหรัฐอเมริกาและแคนาดา ผ่านระบบดาวเทียม นอกจากนี้รวมถึงการดำเนินงานของบริษัท เนชั่น เวิร์คเ็นท์ จำกัด ในการผลิตรายการวิทยุให้กับสถานีต่าง ๆ เช่น F.M. 90.5, F.M. 89.5 A.M 1107 เป็นต้น รวมทั้งให้บริการข่าวสารผ่านสื่อรูปแบบใหม่ (New Media) อาทิ โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet รายการ Your TV เป็นต้น

ธุรกิจอื่นเช่น ธุรกิจให้บริการข้อมูลข่าวสาร ตั้งแต่ปี 2546 บริษัทได้ลดขนาดการลงทุนดังกล่าวลง โดยในปี 2548 ไม่มีธุรกรรมดังกล่าวแล้ว โดยคงเหลือเฉพาะในส่วนสายของการพัฒนา Website และให้บริการข้อมูลข่าวสารที่เกี่ยวข้องของแต่ละสายธุรกิจข้างต้น

(2) การลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นของบริษัทที่เกี่ยวข้องรวม 9.23 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 1 ของสินทรัพย์รวม โดยในระหว่างปี 2548 บริษัทได้ขายเงินลงทุนในบริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน) ทั้งหมดรวม 46.38 ล้านบาท ในราคาตลาดเฉลี่ยหุ้นละ 5.49 บาท ในขณะที่มีราคาต้นทุนที่ได้มาทางบัญชีหุ้นละ 3.32 บาท ทำให้บริษัทมีกำไรสุทธิจากการขายเป็นจำนวนเงิน 100.50 ล้านบาท สำหรับนโยบายการลงทุนในอนาคตบริษัทมีแผนกระจายความเสี่ยงในการลงทุนโดยหากจำเป็นต้องลงทุนจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก (Core Business) คือกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์ หรือกลุ่มธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ โดยบริษัทจะกระจายความเสี่ยงในการลงทุนโดยการหาผู้ร่วมลงทุน ในลักษณะบริษัทร่วมทุน เพื่อลดภาระต้นทุน และในขณะเดียวกันก็ได้รับความร่วมมือ หรือได้งานจากพันธมิตรผู้ร่วมลงทุนเพิ่มเติม ซึ่งเมื่อมีกำไร บริษัทก็จะได้รับในรูปของเงินปันผลในอนาคต เป็นต้น

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะควบคุมและกำหนดนโยบายของบริษัทย่อยโดยจะส่งกรรมการของ NMG ไปเป็นกรรมการ ในบริษัทย่อยจำนวน 3-4 ท่าน และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทย่อยจะต้อง เสนอเรื่องและขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อน สำหรับกรณีที่บริษัทร่วม บริษัทฯจะส่ง กรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนเฉลี่ย 1-2 คน ส่วนบริษัทอื่นหรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง จำนวนกรรมการที่ส่งไปจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนการถือหุ้นของบริษัท

6. โครงการดำเนินงานในอนาคต

จากการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจของบริษัทและบริษัทย่อยเป็น 6 สายธุรกิจ ประกอบด้วย

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเทิง และต่างประเทศ
6. สายธุรกิจด้านการพิมพ์

โดยมีวัตถุประสงค์ของการปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ เพื่อเน้นสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัวและมีอิสระในการบริหารงาน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันสถานการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยได้แต่งตั้งกรรมการอำนวยการที่ดูแลรับผิดชอบการบริหารในแต่ละสายธุรกิจ ซึ่งดูแลทั้งส่วนฝ่ายขาย, กองบรรณาธิการและฝ่ายผลิตที่เกี่ยวข้อง

ในปี 2549 บริษัทยังคงดำเนินการบริหารตามสายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของแต่ละสายธุรกิจในปีที่ผ่านมาว่าเป็นไปตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่บริษัทวางไว้หรือไม่ ในขณะเดียวกันบริษัทยังคงประสานความสามัคคีของธุรกิจ (Synergy) ซึ่งเป็นจุดแข็งของบริษัทที่มีการร่วมมือกันในทุกๆ สื่อที่หลากหลายโดยถือผลประโยชน์สูงสุด นอกจากนี้ยังมี แผนการหรือกลยุทธ์ในปี 2549 คือการบริหารค่าใช้จ่ายอย่างประหยัดและรัดกุม เพื่อเตรียมความพร้อมและรองรับความไม่แน่นอนในภาวะเศรษฐกิจที่อาจเกิดขึ้น

นอกจากนี้ ปี 2549 เป็นปีที่บริษัทได้เตรียมความพร้อมเพื่อการเติบโตของสายธุรกิจ โดยกลุ่มธุรกิจสายสิ่งพิมพ์ อันประกอบด้วย 3 สายธุรกิจแรก คือ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย, สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย, สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษและสายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเทิง และต่างประเทศ จะมีความเป็น Multimedia มากขึ้น และมีความชัดเจนในแต่ละสายธุรกิจ โดยจะปรับปรุงโครงสร้างภายในให้มีประสิทธิภาพขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต

ด้านสายธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง ในปี 2549 คาดว่าการแข่งขันจะเพิ่มสูงขึ้น โดยจะเห็นการพัฒนาคุณภาพรายการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับชม และความร่วมมือระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการเพื่อเตรียมตัวสำหรับการเปิดเสรีในอนาคต โดยการที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องขึ้นอยู่กับการทำรายการที่ตรงตามความต้องการของตลาด และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ชม อันเป็นปัจจัยที่จะนำมาซึ่งส่วนแบ่งทางการโฆษณาที่เป็นตัวสำคัญในการก่อให้เกิดรายได้ โดยจะเห็นได้ว่าสื่อรูปแบบใหม่ อาทิ โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet ยังคงมีการขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางบริษัทเองก็เล็งเห็นถึงความสำคัญของพัฒนาและเตรียมการผลิต content เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคผ่านสื่อใหม่ๆ เหล่านี้ เช่น Nation New on Mobile ซึ่งเป็นการส่งข่าวผ่านมือถือในรูปแบบ SMS และการเปิดตัวรายการทีวีผ่าน Broadband Internet ภายใต้ชื่อของ Your TV บริษัทคาดว่าสื่อเหล่านี้จะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับสื่อรูปแบบใหม่เหล่านี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และสังสรรค์ประสบการณ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจาะตลาดนี้ในอนาคต

ด้านการพิมพ์ บริษัทได้ปรับโครงสร้างโดยการแยกส่วนการพิมพ์ (Printing service) ภายในกลุ่มบริษัทออกมาเป็น บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อหารายได้เพิ่มจากการรับงานพิมพ์ภายนอก รวมทั้งการหาพันธมิตร (Strategic Partner) เข้าร่วมทุนเพื่อความสามารถในการแข่งขัน นอกจากนี้ บริษัทมีนโยบายตอบสนองการเป็นศูนย์กลางการพิมพ์เพื่อการส่งออกของภูมิภาค และพัฒนาระบบพิมพ์ให้มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของลูกค้า รวมทั้งพัฒนาเครื่องพิมพ์ให้มีระบบที่ทันสมัยเพื่อรองรับการเติบโตและการแข่งขันในอนาคตต่อไป

7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี-

8. โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

(1) หุ้น

บริษัทมีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 จำนวน 2,500 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หุ้นที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 1,647,479,960 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 164,747,996 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท

(2) หุ้นกู้

เมื่อวันที่ 30 พฤษภาคม 2545 บริษัทได้ออกจำหน่ายหุ้นกู้ชนิดระบุชื่อผู้ถือ ประเภทไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ จำนวน 1,000,000 หุ้น (NMG055A) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1,000 บาท เป็นเงินจำนวน 1,000 ล้านบาท มีกำหนดระยะเวลา 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 30 พฤษภาคม 2548 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 5.50 ต่อปี ชำระดอกเบี้ยปีละ 2 ครั้ง ทุกวันที่ 30 พฤศจิกายน และ 30 พฤษภาคม ของทุกปีตลอดอายุหุ้นกู้ โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อชำระคืนเงินกู้ (Refinancing) และสำรองเป็นเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งบริษัทได้ชำระคืนตามกำหนดครบถ้วนแล้วในวันที่ 30 พฤษภาคม 2548

ในปี 2547 บริษัทได้ออกหุ้นกู้จำนวน 1,600 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไปประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ด้อยสิทธิ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้ถือหุ้นกู้ โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 2 ชุด คือ ชุดที่ 1 จำนวน 600 ล้านบาท อายุ 3 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 และชุดที่ 2 เป็นหุ้นกู้ชนิดทยอยคืนเงินต้น จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี ครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 โดยชำระคืนเงินต้นในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาท และ วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 จำนวน 500 ล้านบาท

ในการนี้ บริษัทต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ในข้อกำหนดสิทธิหุ้นกู้ ซึ่งส่วนใหญ่จะเกี่ยวกับการรักษาอัตราส่วนทางการเงินตามงบการเงินรวม อัตราการจ่ายเงินปันผลตลอดอายุหุ้นกู้ดังกล่าว

(3) พันธะผูกพันในการออกหุ้นในอนาคต

ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 7 เมษายน 2543 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติให้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิในการจองซื้อหุ้นสามัญชนิดไม่มีมูลค่าจำนวน 4,351,744 หน่วย ให้แก่กรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและพนักงานของบริษัท (รวมเรียกว่า “พนักงานของบริษัท”) โดยในจำนวนนี้เป็นใบสำคัญแสดงสิทธิที่ให้กรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานบริษัทจำนวน 4 คน รวม 750,000 หน่วย โดยที่ผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิหนึ่ง (1) หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้หนึ่ง (1) หุ้น ในราคาที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวมีอายุห้า (5) ปี และสามารถใช้อำนาจได้ปีละสี่ (4) ครั้ง ในวันที่ 15 มีนาคม วันที่ 15 มิถุนายน วันที่ 15 กันยายน และวันที่ 15 ธันวาคม ของปี 2543 ถึงปี 2548 (วันสุดท้ายของการใช้สิทธิในการซื้อหุ้นสามัญนี้ตรงกับวันที่ 15 มิถุนายน 2548) โดยในวันที่ 22 สิงหาคม 2545 ได้มีการปรับอัตราการใช้ สิทธิเป็นใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วย ซื้อหุ้นสามัญได้ 1.05 หุ้น ในราคา 9.52 บาทต่อหุ้น (เนื่องจากบริษัทได้จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิให้กับผู้ถือหุ้นเดิม) โดยใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวได้หมดอายุลงเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2548 โดยมีผู้สิทธิทั้งสิ้น 3,493,100 หน่วย คงเหลือ 858,644 หน่วย ซึ่งคณะกรรมการจะนำเสนอให้กับผู้ถือหุ้นพิจารณายกเลิกและนำมาจัดสรรใหม่ต่อไป

นอกจากนี้ ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 25 มีนาคม 2545 ผู้ถือหุ้นได้มีมติอนุมัติให้ออก ใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญชนิดไม่มีมูลค่าให้กับผู้ถือหุ้นเดิมจำนวนไม่เกิน 40,391,588 หน่วย แต่ได้จัดสรรแล้วรวม 39,426,525 หน่วย โดยผู้ถือใบสำคัญแสดงสิทธิหนึ่ง (1) หน่วย มีสิทธิซื้อหุ้นสามัญได้หนึ่ง (1) หุ้น ในราคาที่ตราไว้หุ้นละ 14 บาท ใบสำคัญแสดงสิทธิมีอายุ ห้า (5) ปี สามารถใช้สิทธิได้ปีละสี่ (4) ครั้ง ในวันที่ 15 มีนาคม วันที่ 15 มิถุนายน วันที่ 15 กันยายน และวันที่ 15 ธันวาคม ของปี 2546-2550 โดยใช้สิทธิครั้งแรกในวันที่ 16 มิถุนายน 2546 และสามารถใช้อำนาจครั้งสุดท้ายได้ในวันที่ 23 สิงหาคม 2550 ณ 31 ธันวาคม 2548 ใช้สิทธิไปแล้วจำนวน 411,815 หน่วย คงเหลือ 39,014,710 หน่วย

สรุปพันธะผูกพันของบริษัทในการออกหุ้นสามัญสำหรับการใช้สิทธิดังกล่าว ณ 31 ธันวาคม 2548 สามารถจำแนกได้ดังนี้

	จำนวนหุ้นที่สำรองไว้ (หุ้น)
1. สำรองเพื่อเสนอขายแก่นักลงทุนในวงจำกัด ซึ่งได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2543 วันที่ 7 เมษายน 2543	40,099,075
2. ใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมในอัตรา 4 หุ้นสามัญ ต่อ 1 ใบสำคัญแสดงสิทธิ ซึ่งผ่านมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2545 วันที่ 25 มีนาคม 2545	39,014,710
รวม ภาระผูกพันการออกหุ้นในอนาคต	79,113,785
บวก ใบสำคัญแสดงสิทธิที่เสนอขายให้แก่กรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและพนักงานของบริษัท :	
ครั้งที่ 1 ที่หมดอายุการใช้สิทธิ เมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2546	489,400
ครั้งที่ 2 ที่หมดอายุการใช้สิทธิ เมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2548	858,644
บวก หุ้นสามัญคงเหลือจากการรองรับการปรับสิทธิที่เสนอขายให้แก่กรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและพนักงานของบริษัทที่หมดอายุของ ESOP1 และ ESOP 2	751,700
บวก ใบสำคัญแสดงสิทธิที่คงเหลือจากการจัดสรรให้ผู้ถือหุ้นเดิม แต่ได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว	965,063
บวก ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว ณ 31 ธันวาคม 2548	164,747,996
รวม จำนวนหุ้นที่ชำระและจัดสรรแล้ว	246,926,588
หัก หุ้นจดทะเบียนของบริษัท	250,000,000
คงเหลือจำนวนหุ้นที่ยังมิได้จัดสรร	3,073,412

8.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 รายแรก และสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียน 23 มกราคม 2549

กลุ่มผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ	ร้อยละ
1. นางสาวพร จีรุงเรืองกิจ	26,143,420	15.87
2. นาย ธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	16,158,640	9.81
3. นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	14,600,054	8.86
4. American International Assurance Co., Ltd. (2 accounts)	13,633,038	8.29
5. Dow Jones & Company, Inc., New York	12,000,000	7.28
6. ทวีฉัตร จุฬางกูร	12,000,000	7.28
7. นายสำเร็จ มนุษย์ผล	6,068,600	3.68
8. นายนินวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	4,916,067	2.98
9.นางสุภาภรณ์ ชื่นวิจิตร	4,485,878	2.72
10. บริษัท ไทยเอ็นวีดีอาร์ จำกัด	3,305,921	2.01
บริษัท ศูนย์รับฝาก หลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เพื่อผู้ฝาก / อื่นๆ	51,436,378	31.22
รวม	164,747,996	100.00

หมายเหตุ

กลุ่มผู้ถือหุ้นที่จัดอยู่ในกลุ่มเดียวกันและออกเสียงไปในทางเดียวกัน ได้แก่

นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์

นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น

Dow Jones & Company, Inc., New York

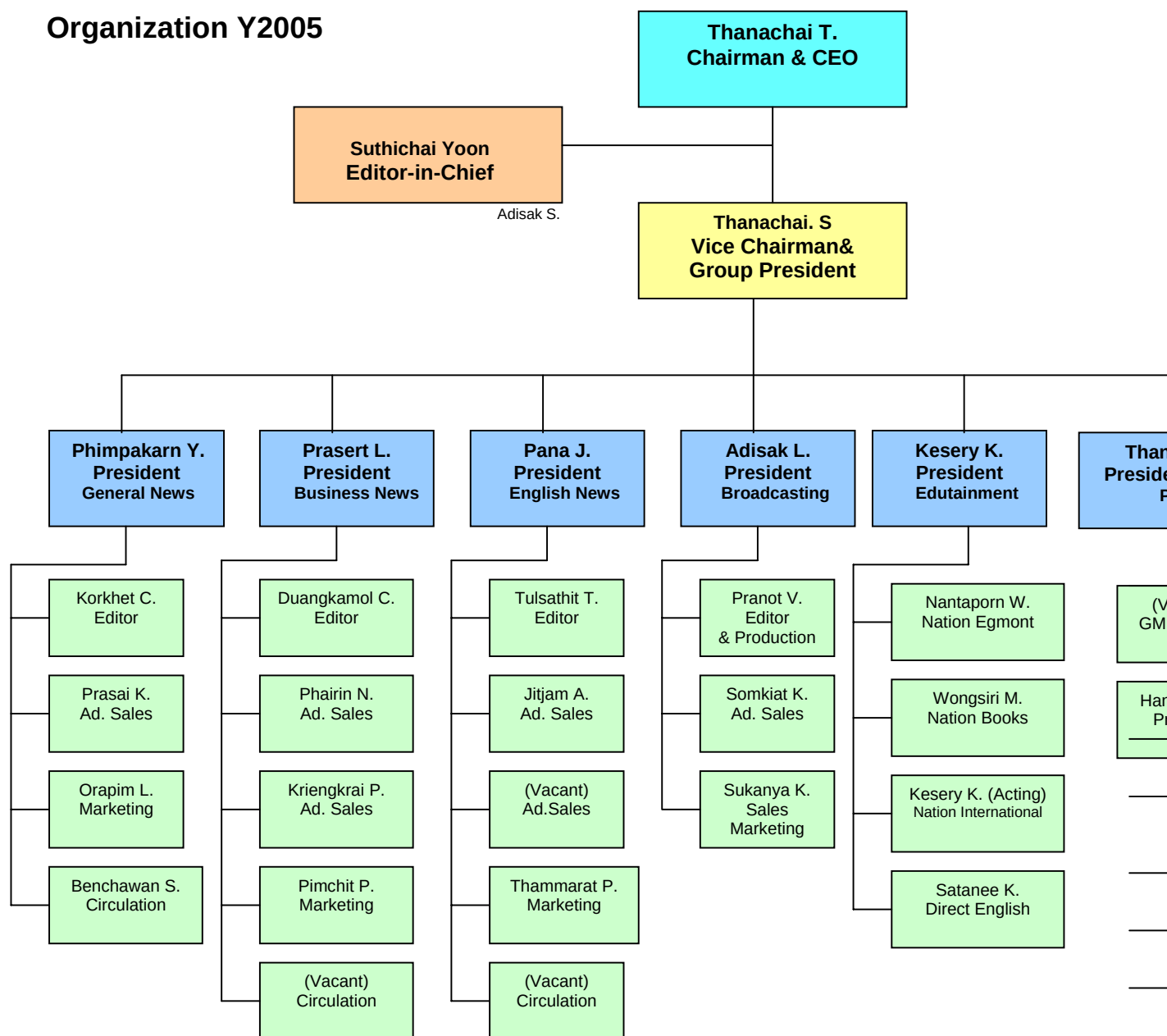
นายนินวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์

โดยมีหุ้นรวมกัน 47,674,761 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 28.94 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมด

8.3 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 65 ของกำไรสุทธิในแต่ละปี สำหรับบริษัทย่อยในอดีตที่ผ่านมายังไม่มีมีการจ่ายเงินปันผล หากในอนาคตมีการจ่ายเงินปันผล คาดว่าจะจ่ายในอัตราเดียวกับบริษัทใหญ่ คือไม่เกินร้อยละ 65 ของกำไรสุทธิในแต่ละปี

Organization Y2005



คำอธิบายเพิ่มเติมของโครงสร้างการจัดการ

1. บริษัทได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจใหม่เป็น 6 สายธุรกิจ ประกอบด้วย

- 1.1 สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย

- ผลิตหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ กรุงเทพธุรกิจบีบีซี และสำนักพิมพ์บีบีซี

- 1.2 สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย

- ผลิตหนังสือพิมพ์คมชัดลึก และเนชั่นสุดสัปดาห์

- 1.3 สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ

- ผลิตหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น และเนชั่นจูเนียร์

- 1.4 สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง

- เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์ แล ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในโทรทัศน์สถานีต่างๆ และ ผลิตรายการวิทยุ, New Media

- 1.5 สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

- ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงสำหรับเด็ก ผลิตหนังสือในนามสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศและทักษะการสื่อสาร ตลอดจนธุรกิจตัวแทนขายโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

- 1.6 สายธุรกิจด้านโรงพิมพ์

- ธุรกิจรับจ้างพิมพ์ โดยรับงานพิมพ์ต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ แมกกาซีน หนังสือ Pocket Book ฯลฯ

โดยแต่ละสายธุรกิจประกอบด้วย กรรมการอำนวยการ (President) ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของแต่ละสายธุรกิจ บรรณาธิการ (Editor) ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด และฝ่ายจัดจำหน่าย

2. สายธุรกิจทั้ง 6 สาย ดูแลภาพรวมโดยกรรมการผู้จัดการใหญ่ (Group President) ซึ่งรายงานโดยตรงต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)

3. กองบรรณาธิการแยกตามสื่อขึ้นตรงกับ กรรมการอำนวยการ (President) สำหรับด้านนโยบายการนำเสนอข่าวจะปรึกษากับบรรณาธิการเครือเนชั่น (Group Executive Editor)

4. หน่วยงานสนับสนุนส่วนกลางของทั้งกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย กองบรรณาธิการกลาง แผนกการเงิน, บัญชี, เครดิต, IT Center, ตรวจสอบภายใน, พัฒนาธุรกิจและนักลงทุนสัมพันธ์, ทรัพยากรบุคคล, ธุรกิจ, จัดจำหน่าย, จัดซื้อ, ทะเบียน และTraffic ขึ้นตรงกับ กรรมการผู้จัดการใหญ่ (Group President)

9.1 โครงสร้างกรรมการบริษัท

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 3 ชุด คือคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

คณะกรรมการบริษัท มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายธนชัย อีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการ
2. นายธนชัย สันติชัยกุล	รองประธานกรรมการ
3. นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	กรรมการ
4. นายปรกรณ์ ปริมาพร	กรรมการอิสระ / ประธานกรรมการตรวจสอบ

5. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
6.นายนิวัฒน์ แจ่มวิทยวงศ์	กรรมการอิสระ / กรรมการตรวจสอบ
7. นายพนา จันทวิโรจน์	กรรมการ
8. นายอดิศักดิ์ ลิ้มปทุมพัฒน์กิจ	กรรมการ
9. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการ
10. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	กรรมการ
11. นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน์	กรรมการ

คณะกรรมการบริหาร มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	บรรณาธิการอำนวยการ (Editor in Chief)
นายธนะชัย สันติชัยกุล	กรรมการผู้จัดการใหญ่ (Group President)

กรรมการบริหารผู้มีอำนาจผูกพันตามหนังสือรับรองบริษัท โดย 2 ใน 3 คนลงลายมือชื่อร่วมกันและประทับตราสำคัญของบริษัท

คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ณ ปัจจุบัน มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)
นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	บรรณาธิการอำนวยการ (Editor-in-Chief)
นายธนะชัย สันติชัยกุล	กรรมการผู้จัดการใหญ่ (Group President)
นายเทพชัย แซ่หย่อง	บรรณาธิการเครือเนชั่น (Group Executive Editor)
นายพนา จันทวิโรจน์	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปทุมพัฒน์กิจ	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง
นายประเสริฐ เลขาวัฒนขจร	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
นางสาวพิมพ์ภาณุณี ยันศรีศิริชัย	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย
นางเกษรี กาญจนะวณิชย์	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

พนักงานทั้งหมดของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2548 มีจำนวน 1,535 คน และบริษัทย่อย 8 บริษัท รวม 685 คน

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัท

1. คณะกรรมการมีอำนาจกำหนดทิศทางการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ ในภาพรวมของบริษัท และกำกับควบคุมดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับอนุมัติอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อบรรลุเป้าหมายและตอบสนองของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มอย่างยุติธรรม

2. คณะกรรมการมีอำนาจหน้าที่จัดการบริษัทให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์และข้อบังคับของบริษัทตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance)
3. คณะกรรมการมีอำนาจพิจารณาและรับทราบรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์และรายการที่เกี่ยวข้องกัน โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมและมีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์
4. คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งกรรมการจำนวนหนึ่งให้เป็นคณะกรรมการบริหาร เพื่อดำเนินกิจการอย่างหนึ่งอย่างใดหรือหลายอย่างก็ได้ โดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างใดก็ได้
5. คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้งกรรมการคนหนึ่ง เป็นประธานกรรมการ และจะแต่งตั้งรองประธานก็ได้ ตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร
6. คณะกรรมการมีอำนาจแต่งตั้ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และจะแต่งตั้งผู้ใดคนหนึ่งเป็น กรรมการผู้จัดการใหญ่ ตามที่คณะกรรมการเห็นสมควร
7. พิจารณออนุมัติงบประมาณและแผนงานตามที่บริษัทกำหนด รวมทั้งติดตามดูแลการปฏิบัติการและผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการให้เป็นไปตามแผนงาน และงบประมาณที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ของกรรมการบริหาร

1. มีอำนาจหน้าที่ควบคุมดูแลกิจการ และกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ดำเนินการตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งนำเสนอ นโยบาย งบประมาณ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจและแผนงาน ต่อคณะกรรมการบริษัท
2. มีอำนาจอนุมัติ และหรือเห็นชอบแก่การดำเนินการใดๆ ตามปกติ และอันเป็นการบริหารกิจการของบริษัทเป็นการทั่วไป
3. พิจารณาแนวทาง นโยบาย และเป้าหมายการลงทุน ก่อนนำเสนอขอความเห็นชอบจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อกำหนดเป็นกรอบการดำเนินการให้ฝ่ายบริหารนำไปปฏิบัติในการปฏิบัติงานต่อไป
4. คณะกรรมการบริหารมีอำนาจดำเนินการตามนโยบายคณะกรรมการบริษัทที่เกี่ยวกับการดำเนินงานตามธุรกิจ ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมาย เงื่อนไข กฎ ระเบียบ และข้อบังคับของบริษัท เว้นแต่รายการที่กรรมการบริหารอาจมีความขัดแย้ง หรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งจะกระทำได้อีกเมื่อได้รับมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทที่มีกรรมการอิสระเข้าประชุมด้วยเท่านั้น ส่วนรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทให้เป็นไปตามระเบียบวิธีปฏิบัติตามที่ทางตลาดหลักทรัพย์ และ ก.ล.ต. กำหนด
5. พิจารณาเรื่องอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

ทั้งนี้ การได้รับมอบหมายอำนาจดังกล่าวข้างต้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหาร สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด ตามที่ทาง ก.ล.ต. กำหนด ทำกับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามนโยบาย และหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

คณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee)

บริษัทได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบที่ครบกำหนดวาระการดำรงตำแหน่งกลับเข้ารับตำแหน่งอีกวาระหนึ่ง (3 ปี) มีผลตั้งแต่วันที่ 13 พฤศจิกายน 2548 โดยมีนายปรกรณ์ บริมาสพร เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ นายเชวง จริยะพิสุทธ์ และนายนิวัฒน์ แจ่มจริยวงศ์ เป็นคณะกรรมการตรวจสอบและแต่งตั้ง นางสาวมัญญา โอสธานนท์ เป็นเลขานุการคณะกรรมการ ตรวจสอบ โดยในระหว่างปี 2548 คณะกรรมการตรวจสอบ ได้ปฏิบัติหน้าที่ในการสอดส่องดูแลให้บริษัทมีงบการเงินที่ถูกต้องและครบถ้วน มีระบบควบคุมภายในที่เพียงพอและมีประสิทธิภาพ ตลอดจนสอดส่องดูแลรายการทางการเงินที่อาจเกิดการทับซ้อนผลประโยชน์ นอกจากนี้คณะกรรมการตรวจสอบยังได้ประชุมร่วมกับฝ่ายบริหารหลายครั้งในการพิจารณาปรับปรุงโครงสร้างของบริษัท เพื่อให้บริษัทสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีความคล่องตัวยิ่งขึ้น โดยเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถใช้ศักยภาพที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่ คณะกรรมการตรวจสอบเชื่อว่าการปรับโครงสร้างครั้งนี้เป็นการจัดหน่วยงานต่างๆ อย่างเหมาะสมกับสถานการณ์ และสภาพการดำเนินธุรกิจ ซึ่งในระยะยาวจะทำให้บริษัทเติบโตได้อย่างรวดเร็ว มั่นคง และทำให้บริษัทมีความมั่นคงเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ คณะกรรมการตรวจสอบได้เสนอให้กรรมการบริษัทพิจารณาและอนุมัติบททวนหลักเกณฑ์ของคณะกรรมการตรวจสอบว่าด้วยวัตถุประสงค์, องค์ประกอบและการประชุม, บทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งสรุปได้ดังนี้

บทบาท และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ

1. สอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงิน (รายได้ไตรมาสและประจำปี) ที่ถูกต้องและเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องของบริษัทอย่างเพียงพอก่อนเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท
2. สอบทานให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในและระบบตรวจสอบภายในที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพอยู่เสมอ
3. สอบทานให้บริษัทมีระบบการประเมินความเสี่ยง, และการบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมเพียงพอ และมีประสิทธิภาพ
4. สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ และกฤษฎีกาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
5. พิจารณาคัดเลือกเพื่อเสนอต่อคณะกรรมการบริษัทในการแต่งตั้งและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีภายนอก ประสานงานกับผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการดำเนินการตรวจสอบ ขอบเขต แนวทาง แผนงาน และปัญหาที่พบระหว่างการตรวจสอบ และประเด็นที่ผู้สอบบัญชีเห็นว่าเป็นสาระสำคัญ
6. พิจารณาเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน
7. จัดทำรายงานผลการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ
8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้มอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

นอกจากนี้ ในปี 2548 คณะกรรมการตรวจสอบยังได้พิจารณาอนุมัติแผนงานตรวจสอบภายในประจำปีของแผนกตรวจสอบภายใน และทบทวนเอกสารหลักเกณฑ์ว่าด้วยวัตถุประสงค์ บทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบ ตลอดจนอำนาจของแผนกตรวจสอบภายใน เพื่อประกาศให้หน่วยงานต่างๆ ในบริษัทได้รับทราบ เข้าใจ และให้ความร่วมมือกับแผนกตรวจสอบภายในอย่างสม่ำเสมอ

องค์ประกอบและการประชุม

ในปี 2548 คณะกรรมการตรวจสอบได้มีการประชุมรวม 4 ครั้ง ในแต่ละครั้งจะมีคณะกรรมการบริหาร เข้าร่วมประชุมด้วย ทั้งนี้คณะกรรมการตรวจสอบจะต้องประชุมกับผู้สอบบัญชีภายนอก ผู้ตรวจสอบภายใน

9.2 การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

การคัดเลือกกรรมการของบริษัท ยังไม่ได้ผ่านขั้นตอนของคณะกรรมการสรรหา (Nominating Committee) อย่างเป็นทางการ อย่างไรก็ตามบริษัทได้กำหนดแนวทางในการแต่งตั้งกรรมการบริษัทดังนี้

วิธีการแต่งตั้งกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท โดยได้พิจารณาจากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท หรือพิจารณาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ อย่างไรก็ตามการแต่งตั้งกรรมการใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบร่วมอยู่ด้วย

นอกจากนี้การแต่งตั้งกรรมการจะต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัท ทั้งนี้ข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

- (1) ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง
- (2) การเลือกตั้งกรรมการจะลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ทั้งนี้ตามแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร โดยในการออกเสียงลงคะแนนไม่ว่าจะเป็นการเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือ หลายคน บุคคลแต่ละคนที่ผู้ถือหุ้นออกเสียงเลือกตั้งจะได้รับคะแนนเสียงจากผู้ถือหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยเพียงใดไม่ได้
- (3) บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่ จะพึงมี หรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวน กรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ให้ผู้เป็นประธานออกเสียงชี้ขาด

ทั้งนี้การพ้นวาระตำแหน่งของกรรมการจะสลับหมุนเวียนในอัตราส่วน 1 ใน 3 ของกรรมการซึ่งต้องพ้นวาระทุกปี ตามมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น แต่กรรมการชุดเดิมอาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่ได้

วิธีการแต่งตั้งกรรมการอิสระ

เกณฑ์ในการคัดเลือกกรรมการอิสระ ที่นอกเหนือจากหลักเกณฑ์และวิธีการแต่งตั้งกรรมการบริษัท มีหลักเกณฑ์ในการคัดเลือก ดังนี้

1. ต้องมีความรู้และประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่สอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงิน
2. ถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 5 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดในบริษัท
3. ต้องไม่มีส่วนร่วมในการบริหารงานของบริษัท
4. ไม่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจ เช่น เป็นลูกค้า ผู้จัดหาวัตถุดิบ เจ้าหนี้หรือลูกหนี้การค้า เป็นต้น รวมทั้งไม่มีผลประโยชน์หรือส่วนได้เสีย ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม ทั้งในด้านการเงินและการบริหารงานของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม
5. ไม่เป็นญาติสนิทกับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ของบริษัท บริษัทในเครือ บริษัทร่วม หรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง

9.3 ค่าตอบแทนกรรมการ และผู้บริหาร

9.3.1 ค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท และบริษัทย่อยสำหรับ ปี 2548

(ก) ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทที่เป็นตัวเงิน

กรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 11 คน แบ่งเป็นกรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานบริษัท 5 คน กรรมการอิสระ 3 คน และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร 3 คน โดยปี 2548 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนกรรมการอิสระ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย) และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร รวมเป็น 6 ท่าน เป็นจำนวนเงิน 1.6 ล้านบาท ส่วนกรรมการที่เป็นผู้บริหารจะได้รับเฉพาะเงินเดือนและโบนัสเท่านั้น โดยแยกเป็นรายบุคคล ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนเงิน (บาท)
1. นายปรกรณ์ ปริมาสพร	กรรมการอิสระ และ ประธานกรรมการตรวจสอบ	400,000
2. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
3. นายนิวัฒน์ แจ่มอริวงศ์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
4. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
5. นายโยธิน เนืองจำนงค์	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
6. นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน์	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
รวมเป็นเงิน		1,600,000

(ข) ค่าตอบแทนอื่น ๆ

-ไม่มี-

9.3.2 ค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท สำหรับ ปี 2548

(ก) ค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือนแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูงในฐานะเป็นพนักงานบริษัทฯ

กรรมการในฐานะพนักงานบริษัทและผู้บริหารระดับสูงรวม 24 ท่าน ได้รับค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือนและโบนัสในปี 2548 เป็นจำนวน 113.81 ล้านบาท

(ข) ค่าตอบแทนอื่น ๆ

บริษัทให้เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของกรรมการที่อยู่ในฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและผู้บริหารระดับสูงรวม 24 ท่าน ในปี 2548 รวม 5.19 ล้านบาท

9.4 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการในการดูแลผู้บริหารในการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้เพื่อประโยชน์ส่วนตน ในการซื้อขายหลักทรัพย์ โดยบริษัทมีการเก็บรักษาสารสนเทศที่สำคัญที่ยังไม่ได้เปิดเผยไว้เป็นความลับโดยจำกัดให้รับรู้ได้เฉพาะผู้บริหารระดับสูงที่เกี่ยวข้องเท่านั้น นอกจากนี้ผู้บริหารระดับสูงต้องรายงานข้อมูลการซื้อขายหรือขายหลักทรัพย์ของบริษัท ตามข้อกำหนดของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (“ก.ล.ต.”) และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เรื่องหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการเกี่ยวกับการจัดทำและเปิดเผยรายงานการถือหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นการป้องกันการซื้อขายหลักทรัพย์โดยใช้สารสนเทศ

ภายใน และเพื่อป้องกันคำขอครหาเกี่ยวกับความเหมาะสมของการซื้อขายหลักทรัพย์ของบุคคลภายใน ซึ่งที่ผ่านมาผู้บริหารระดับสูงของบริษัททุกท่านได้ปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของ ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์ มาโดยตลอด

9.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 กลุ่มบริษัทมีพนักงานรวมทั้งหมด 2,220 คน แบ่งเป็นพนักงานของบริษัทจำนวน 1,535 คน และพนักงานของบริษัทย่อยจำนวน 685 คน โดยมีผลตอบแทนของพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย 8 บริษัท ในปี 2548 ซึ่งแบ่งเป็นเงินเดือนและโบนัส เท่ากับ 493 ล้านบาท และ 18 ล้านบาท ตามลำดับ ในส่วนของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทและบริษัทย่อยรวมเท่ากับ 24 ล้านบาท

บริษัทไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

นโยบายในการพัฒนาพนักงาน

บริษัทมีนโยบายส่งเสริมในการพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง ซึ่งแผนกทรัพยากรบุคคลได้จัดการอบรมสัมมนาให้พนักงานตลอดทั้งปี โดยได้เชิญวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถทั้งจากภายในและภายนอกองค์กร มาให้การอบรมแก่พนักงาน อาทิเช่น การอบรมความรู้เกี่ยวกับการบริหารการจัดการ, การพัฒนาบุคลากร, ภาษาอังกฤษ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทได้ส่งเสริมให้แต่ละหน่วยงานจัดตั้งงบประมาณเพื่อการอบรม วิชาความรู้ให้กับพนักงาน สำหรับกองบรรณาธิการจะจัดการอบรมนักข่าวอย่างสม่ำเสมอต่อเนื่อง โดยมีการพัฒนาบุคลากรในลักษณะเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง (on the job training) นอกจากนี้ ในแต่ละหน่วยงานจะส่งเสริมพนักงานที่มีความรู้ความสามารถในหน่วยงานของตนให้มีความก้าวหน้าในสายงานอาชีพที่ตนรับผิดชอบ โดยใช้ KPI (Key Performance Indicators) ในการประเมินผลงานประจำปี

รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อ

1. นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญและมีเจตนารมณ์ในการดำเนินธุรกิจโดยมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีอันเป็นปัจจัยหลักในการเสริมสร้างองค์กรให้มีระบบและมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มความโปร่งใส และขีดความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มความเชื่อมั่นให้แก่ผู้ถือหุ้น นักลงทุนและผู้ที่เกี่ยวข้อง โดยคณะกรรมการได้ยึดหลักการปฏิบัติตามข้อพึงปฏิบัติที่ดีสำหรับกรรมการบริษัทจดทะเบียน (Code of Best Practices) ตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจหน้าที่ในการบริหารงานให้เป็นไปตามข้อบังคับของบริษัทภายใต้เงื่อนไขข้อกำหนดและบทบัญญัติของกฎหมายและทำหน้าที่ในการกำหนดทิศทางการดำเนินงานของบริษัท ควบคุมดูแลให้ฝ่ายบริหารดำเนินงานด้วยความโปร่งใสและเป็นไปตามนโยบาย พร้อมทั้งเสริมสร้างกระบวนการกำกับดูแลกิจการที่ดีให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้นโดยได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) เพื่อช่วยงานของคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบในการสอดส่องดูแลคุณภาพ และความน่าเชื่อถือของระบบบัญชี ระบบตรวจสอบ ระบบการควบคุมภายใน ตลอดจนกระบวนการรายงานทางการเงินของบริษัท

2. สิทธิของผู้ถือหุ้นและผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทถือปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีตามแนวทางของตลาดหลักทรัพย์ฯ ทั้งในส่วนของปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นทุกรายเท่าเทียมกัน โดยได้ส่งเอกสารเชิญประชุมพร้อมแนบรายงานประจำปี และหนังสือมอบฉันทะให้กับผู้ถือหุ้นทุกรายที่มีรายชื่อปรากฏในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ให้กับผู้ถือหุ้นก่อนการประชุมล่วงหน้า 10-14 วัน เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นมีเวลาศึกษาข้อมูลดังกล่าวก่อนการประชุม และประกาศหนังสือพิมพ์แจ้งกำหนดวัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุมทั้งภาษาไทยและอังกฤษก่อนวันประชุม 3 วันติดต่อกัน นอกจากนี้ ในแต่ละวาระการประชุมบริษัทได้มีความเห็นของคณะกรรมการเพื่อให้ผู้ถือหุ้นใช้ประกอบในการตัดสินใจลงคะแนนในวาระต่างๆ รวมทั้งในหนังสือมอบฉันทะการเข้าร่วมประชุมผู้

ถือหุ้นของบริษัทได้ระบรายชื่อกิจกรรมการอิสระที่บริษัทกำหนดให้เป็นผู้รับมอบฉันทะแทนผู้ถือหุ้นในกรณีที่ผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้

การประชุมผู้ถือหุ้นปี 2548 บริษัทได้จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้น 1 ครั้ง คือการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2548 ซึ่งจัดขึ้นที่สำนักงานใหญ่ของบริษัท เมื่อวันที่ 25 เมษายน 2548 โดยมีกรรมการเข้าร่วมประชุมครบทั้ง 13 ท่าน ซึ่งในการประชุมดังกล่าวคณะกรรมการบริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามและแสดงความคิดเห็นได้ทุกวาระ พร้อมทั้งบันทึกไว้ในรายงานการประชุม

3. สิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย

บริษัทให้ความสำคัญในเรื่องสิทธิของผู้มีส่วนได้เสีย โดยปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายอย่างเท่าเทียมกัน และเป็นธรรมไม่ว่าพนักงาน ผู้บริหาร ลูกค้า เจ้าหนี้ ผู้ถือหุ้น หรือหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยอยู่ภายใต้กฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียได้รับการดูแลเป็นอย่างดีและเป็นธรรม ทั้งนี้สิทธิของหน่วยงานภายนอกที่เกี่ยวข้องอื่นๆ มีดังต่อไปนี้

- | | | |
|----------|---|---|
| ลูกค้า | : | บริษัทได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยข่าวสารที่มีคุณภาพมีความเป็นกลาง รวมทั้งจัดกลไกและระบบการบริการลูกค้า ให้ลูกค้าสามารถร้องเรียนหรือเสนอความคิดเห็น เพื่อให้บริษัทสามารถปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการให้ดียิ่งขึ้น |
| เจ้าหนี้ | : | บริษัทได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขสัญญาและข้อตกลงที่ได้ลงนามร่วมกัน |
| คู่แข่ง | : | บริษัทประพฤติตามกรอบกติกาการแข่งขันที่ดี รักษาบรรทัดฐานข้อพึงปฏิบัติในการแข่งขัน หลีกเลี่ยงการกระทำที่ไม่สุจริตเพื่อทำลายคู่แข่ง |
| ชุมชน | : | บริษัทได้ตระหนักถึงหน้าที่ความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อมของชุมชน และส่วนรวม เช่น ใน ปี 2548 ที่ผ่านมามีบริษัทได้จัดตั้งโครงการค่ายอาสาพัฒนาชนบท, โครงการบริจาคช่วยเหลือผู้ประสบภัยน้ำท่วม 8 จังหวัดภาคใต้, โครงการห้องสมุดเคลื่อนที่ เป็นต้น |
| พนักงาน | : | บริษัทให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงานบริษัทตามความรู้ความสามารถ นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้พนักงานได้มีการพัฒนาความรู้ความสามารถ โดยในแต่ละหน่วยงานจัดตั้งงบประมาณการฝึกอบรมรวมทั้งจัดหาสวัสดิการพิเศษ ได้แก่ การมอบทุนการศึกษาให้แก่บุตรพนักงานเป็นประจำทุกปี |

4. การประชุมผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการของบริษัทให้ความสำคัญต่อการประชุมผู้ถือหุ้น โดยการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2548 ซึ่งจัดขึ้นในวันที่ 25 เมษายน 2548 มีกรรมการเข้าร่วมประชุมตามจำนวน 11 ท่าน จากกรรมการทั้งหมด 13 ท่าน นอกจากนี้ประธานในที่ประชุมได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามข้อสงสัย, แสดงความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆ ได้ทุกวาระการประชุม รวมทั้งได้บันทึกประเด็นซักถามและข้อคิดเห็นที่สำคัญไว้ในรายงานการประชุม

5. ภาวะผู้นำและวิสัยทัศน์

คณะกรรมการบริษัทมีภาวะผู้นำ มีวิสัยทัศน์และมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจ เพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น โดยคณะกรรมการบริษัทได้มีส่วนร่วมในการให้ความเห็นชอบต่อ กลยุทธ์ แผนธุรกิจ และงบประมาณของบริษัท ตลอดจนกำกับดูแลให้ฝ่ายจัดการดำเนินงานให้เป็นไปตามแผนธุรกิจที่วางไว้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด โดยในปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจ โดยแยกเป็น 6 สายธุรกิจ ประกอบด้วย

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเทิง และต่างประเทศ
6. สายธุรกิจด้านการพิมพ์

โดยมีวัตถุประสงค์ในการปรับโครงสร้างเพื่อสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัวและมีอิสระในการบริหารงาน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันสถานการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

6. ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

คณะกรรมการบริษัทได้ทราบถึงรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์และรายการที่เกี่ยวข้องกัน รวมทั้งมีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์ฯ โดยได้พิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบ โดยราคาและเงื่อนไข เสมือนทำรายการกับบุคคลภายนอกทุกรายการ สำหรับรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดของรายการ เหตุผล/ความจำเป็น ไว้ในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (56-1)

7. จริยธรรมธุรกิจ

คณะกรรมการบริษัทมีนโยบายส่งเสริมในเรื่องจริยธรรมหรือจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจของกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัท โดยได้ยึดถือเป็นแนวทางในการปฏิบัติหน้าที่ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และเที่ยงธรรม ทั้งการปฏิบัติต่อบริษัท และผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่ม รวมทั้งการนำเสนอข่าวเพื่อรักษาความเป็นกลาง และมีอิสระในการเสนอข่าว

8. การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

ปัจจุบัน (มกราคม 2549) คณะกรรมการบริษัทมีจำนวน 11 ท่าน ประกอบด้วย

- กรรมการที่เป็นผู้บริหาร	จำนวน 5 ท่าน
- กรรมการที่เป็นกรรมการอิสระ	จำนวน 3 ท่าน
- กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	จำนวน 3 ท่าน

ดังนั้น บริษัทมีกรรมการที่เป็นอิสระทั้งหมด 3 ท่าน คิดเป็นร้อยละ 27.28 ของกรรมการทั้งหมด

9. การรวมหรือแยกตำแหน่ง

ปัจจุบัน ประธานคณะกรรมการ (Chairman) และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) เป็นบุคคลเดียวกัน อย่างไรก็ตาม เพื่อให้การถ่วงดุลและเกิดการสอบทานการบริหารงาน โครงสร้างคณะกรรมการของบริษัทประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 คนและกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร 3 คน รวม 6 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 55 ของกรรมการทั้งหมด นอกจากนี้ในช่วงกลางปี 2548 บริษัทได้ปรับโครงสร้างสายธุรกิจใหม่เป็น 6 สายธุรกิจ ประกอบด้วย 1.สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย 2.สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย 3.สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ 4.สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเทิง และต่างประเทศ 5.สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง 6.สายธุรกิจโรงพิมพ์ ทั้งนี้เพื่อสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจให้ผู้บริหารรุ่นใหม่ มีความคล่องตัวและมีอิสระในการบริหารงาน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทให้สามารถเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยอยู่ในกรอบนโยบาย และงบประมาณของบริษัท

โดยแต่ละกลุ่มธุรกิจมีกรรมการอำนวยการ (President) ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของแต่ละสายธุรกิจ โดยขึ้นตรงต่อ กรรมการผู้จัดการใหญ่ (Group President)

10. ค่าตอบแทนของกรรมการและผู้บริหาร

ค่าตอบแทนในปี 2548 บริษัทได้จ่ายค่าตอบแทนให้แก่กรรมการและผู้บริหาร โดยมีรายละเอียดระบุไว้ในหัวข้อ เรื่อง ค่าตอบแทนผู้บริหารและกรรมการ

11. การประชุมคณะกรรมการ

การประชุมคณะกรรมการบริษัทจะกำหนดไว้ล่วงหน้าในแต่ละปี โดยในปี 2548 ได้จัดประชุมคณะกรรมการบริษัท 5 ครั้ง ซึ่งบริษัทจะส่งหนังสือเชิญประชุมพร้อมเอกสารประกอบวาระการประชุมให้คณะกรรมการทุกท่านทราบล่วงหน้าก่อนการประชุมเป็นเวลา 7 วัน โดยการประชุมแต่ละครั้งใช้เวลา 3-4 ชั่วโมง และบริษัทได้มีการจัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้กรรมการสามารถตรวจสอบได้ทุกเมื่อ

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท ในปี 2548 มีดังนี้

รายชื่อ	การประชุม ทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้า ร่วมประชุม
1. นายธนาชัย อธิพัฒน์วงศ์	5	5
2. นายสุทธิชัย หยุ่น	5	5
3. นายธนะชัย สันติชัยกุล	5	5
4. นายเชวง จริยะพิสุทธิ	5	5
5. นายนิวัฒน์ แจ่มริยวงศ์	5	5
6. นายปกรณ์ บริมาพร	5	5
7. นายพนา จันทวิโรจน์	5	3
8. นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐมนิก	5	5
9. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	5	5
10. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	5	5
11. นายณรงค์ศักดิ์ โอปรัตน์ (แต่งตั้งเมื่อวันที่ 25 เม.ย. 48)	5	3
12. นายวันชัย ศรีหิรัญรัมย์ (ลาออกจากการเป็นกรรมการ ตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค. 49)	5	5
13. นางวินนี ห่วง (ลาออกจากการเป็นกรรมการ ตั้งแต่วันที่ 11 พ.ย. 48)	5	3

12. คณะอนุกรรมการ

บริษัทได้จัดให้มีคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อช่วยงานของคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบในการ สอดส่องดูแลคุณภาพและความน่าเชื่อถือของรายงานทางบัญชี ระบบการตรวจสอบและระบบการควบคุมภายในตลอดจนรายงานทางการเงินของบริษัท โดยรายละเอียดวัตถุประสงค์ บทบาท หน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ ได้ระบุไว้ในหัวข้อ เรื่อง คณะกรรมการตรวจสอบ

13. ระบบการควบคุมภายใน

คณะกรรมการบริษัทได้จัดให้มีและดำรงไว้ซึ่งระบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ โดยได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ (Audit Committee) เพื่อช่วยงานของคณะกรรมการบริษัทในเรื่องดังกล่าว

โดยในปี 2548 คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้สอบทานงบการเงินและรายงานทางการเงินรวมทั้งรับทราบผลการปฏิบัติงานของแผนกตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่อง และมีความเห็นว่าการควบคุมภายในของบริษัทมีความเพียงพอและเหมาะสมโดยไม่มีผลกระทบอันเป็นสาระสำคัญต่อการเงินของบริษัท

ในปี 2548 ได้จัดประชุมคณะกรรมการตรวจสอบเป็นจำนวน 4 ครั้ง ซึ่งการประชุมแต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 3-4 ชั่วโมง โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเข้าร่วมประชุม ดังนี้

	รายชื่อ	การประชุม ทั้งหมด(ครั้ง)	การเข้า ร่วมประชุม
1.	นายปกรณ์ บริมาสพร ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	4	4
2.	นายเชวง จริยะพิสุทธิ์ กรรมการตรวจสอบ	4	4
3.	นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์ กรรมการตรวจสอบ	4	3

14. รายงานคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้รับผิดชอบต่อการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย และสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปี งบการเงินดังกล่าวจัดทำขึ้นตามมาตรฐานการบัญชีรับรองทั่วไปในประเทศไทย โดยเลือกใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอ และใช้ดุลยพินิจอย่างระมัดระวังและประมาณการที่ดีที่สุดในการจัดทำ รวมทั้งมีการเปิดเผยข้อมูลสำคัญอย่างเพียงพอในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

คณะกรรมการได้จัดให้มีการดำรงรักษาไว้ซึ่งระบบควบคุมภายในที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้มั่นใจได้อย่างมีเหตุผล ว่าการบันทึกข้อมูลทางบัญชีมีความถูกต้อง ครบถ้วน และเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สิน และเพื่อให้ทราบจุดอ่อน เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดการทุจริตหรือการดำเนินงานที่ผิดปกติดังมีสาระสำคัญ โดยอยู่ภายใต้การสอดส่องดูแลของคณะกรรมการตรวจสอบที่บริษัทได้แต่งตั้งขึ้น ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระที่ไม่เป็นผู้บริหารเป็นผู้ดูแลเกี่ยวกับคุณภาพรายงานทางการเงินและระบบการควบคุมภายใน โดยคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่าการควบคุมภายในของบริษัทโดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพอใจ และสามารถสร้างความเชื่อมั่นอย่างมีเหตุผลต่อความเชื่อถือได้ของงบการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548

15. ความสัมพันธ์กับผู้ลงทุน

คณะกรรมการบริษัทให้ความสำคัญต่อการเปิดเผยข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน โปร่งใส โดยบริษัทได้ตั้งหน่วยงานผู้ลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relations) เพื่อให้บริการข้อมูลข่าวสารกิจกรรมต่างๆ ของบริษัทให้กับนักลงทุน และนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ทราบ พร้อมทั้งเปิดเผยข้อมูลทางการเงินและข้อมูลทั่วไป ตลอดจนข้อมูลสำคัญที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัท โดยเผยแพร่ข้อมูลข่าวสารให้ผู้ลงทุน และผู้ที่เกี่ยวข้องทราบ ผ่านทางสื่อ Online ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และ เว็บไซต์ของบริษัท www.nationgroup.com นอกจากนี้ได้ร่วมกับสมาคมนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ ในการจัดประชุมเพื่อพบนักลงทุนและนักวิเคราะห์หลักทรัพย์ เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานในปัจจุบันและในอนาคต อย่างสม่ำเสมอ

10. การควบคุมภายใน

โปรดดูรายละเอียดในหน้า 60 เรื่อง ระบบการควบคุมภายใน ซึ่งจะอธิบายไว้ในส่วนของรายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี 15 ข้อ

11. รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทในกลุ่ม เฉพาะกรณีที่มีความจำเป็นอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจ ตามปกติทางการค้า ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2548 รวมทั้งที่มียอดคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2548 โดยรายการที่เปิดเผยมุ่งต่อไปนี้เป็นรายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อยมีความเกี่ยวพัน และ/หรือ สนับสนุนธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทรวมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน สิ้นทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นรายการที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย บริษัทรวมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยการมีผู้ถือหุ้น และ/หรือ การเป็นกรรมการร่วมกัน โดยรายการระหว่างกันดังต่อไปนี้เป็นรายการระหว่างบริษัทหรือบริษัทย่อย กับบริษัทที่บริษัทถือหุ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 60 แต่ไม่มี รายการใดที่เกิดขึ้นจากบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน คือบุคคลที่เกี่ยวข้องไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทที่มีรายการระหว่างกัน

บริษัทหรือบริษัทย่อย กำหนดนโยบายการคิดราคาโดยกำหนดหลักเกณฑ์ดังนี้

	<u>นโยบายการคิดราคา</u>
- รายได้จากการขาย รายได้จากการให้บริการและอื่น ๆ	ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป
- ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม	ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาด
- ค่าใช้จ่าย	ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป
- ดอกเบี้ยจ่ายจากเงินกู้ยืม	ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาด

ข้อมูลสรุปของรายการระหว่างกันที่สำคัญตามความหมายข้างต้น มีดังนี้

1. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NEE (บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 50.00% ใน NEE และมีความสัมพันธ์โดย NEE มีกรรมกร่วมกับ NMG จำนวน 3 ท่านจากจำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u> NMG รับจ้างพิมพ์และ เรียกเก็บค่ากระดาษที่ใช้ในการพิมพ์ และเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางจาก NEE	41.32	27.80	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นรายการทางการค้าปกติ โดยค่าสินค้าและการบริการที่เรียกเก็บระหว่างกัน เป็นอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาดโดยทั่วไป โดย NMG รับจ้างพิมพ์ และขายกระดาษให้ NEE ดังนั้นจึงมีรายการซื้อขายสินค้าเกิดขึ้น นอกจากนี้ยังมีการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เกิดจากการบริหารงานโดย NMG เช่นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากฝ่ายธุรการ, บุคคล, จัดซื้อ เป็นต้น ดังนั้น NMG จึงจำเป็นต้องเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง เพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

2. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NP (บริษัท เนชั่น พร็อพเพอร์ตี้ส์ จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 18% และมีความสัมพันธ์โดย NP มีกรรมกร่วมกับ NMG 3 ท่านจากจำนวนทั้งสิ้น 9 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u> NP เรียกเก็บค่าดูแลพื้นที่ส่วนกลาง, Fitness, อาคารจอดรถ กับ NMG	39.58	-	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นรายการทางการค้าปกติ โดย NP เป็นบริษัทที่ทำหน้าที่บริหารพื้นที่ส่วนกลางของอาคาร Nation Tower, ส่วนอาคารลานจอดรถ และ Fitness ดังนั้น NP จึงเรียกเก็บค่าบริการดูแลสถานที่ขึ้นในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราตลาด

3. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NTR (บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีซอร์ซ จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 18% ใน NP และ NP ถือหุ้น 99% ใน NTR โดย NTR ไม่มีกรรมกรรร่วมกับ NMG

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนและดอกเบี้ย</u> <u>ค้างรับ โดย NMG หยุดเรียกเก็บดอกเบี้ยกับ NTR</u> <u>ตั้งแต่ไตรมาส 2/2545</u> NMG รับชำระดอกเบี้ยค้างรับบางส่วนจาก NTR ในระหว่างปี 2548 หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ (ปี2542 – 2546)	0.40	159.97 (169.90)	NMG มีรายการดอกเบี้ยและขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนค้างรับตั้งแต่ปี 2538-2545 จำนวน 194.90 ล้านบาท แต่บริษัทตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในปี 2542 , ปี 2545 และ ปี 2546 แล้วจำนวน 35.32 ล้านบาท , 104.58 ล้านบาท และ 30 ล้านบาท ตามลำดับ หรือรวม 169.90 ล้านบาท โดยผ่านมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท สำหรับรายการดอกเบี้ยค้างรับดังกล่าวเป็นรายการขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนที่เกิดจากผลของการเปลี่ยนแปลงอัตราแลกเปลี่ยนเป็นแบบลอยตัว เนื่องจากเงินที่ NMG ให้ NTR กู้บางส่วนเป็นเงินตราต่างประเทศ
คงเหลือ สุทธิ		(9.93)	
<u>รายการเงินกู้ยืมระหว่างกัน</u> 1. NMG ให้เงินกู้ยืมแก่ NTR ในระหว่างปี 2539 - 2545โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 7 จนถึง 31 มี.ค. 45ได้หยุดเรียกเก็บดอกเบี้ย ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2545 2. NMG ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ในไตรมาส 3/2548 จำนวน 167.56	- (167.56)	438.35 (167.56)	
คงค้างสุทธิ		270.79	
รวมรายการลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมสุทธิ		260.86	รายการคงค้างจำนวน 260 ล้านบาทดังกล่าวเมื่อรวมกับส่วนที่ NTR คงค้างกับบริษัทย่อยคือ NI อีก 68.14 ล้านบาท จะรวมเป็นคงค้างสุทธิหลังหักสำรองเท่ากับ 329 ล้านบาท

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : ในระหว่างปี 2548 ไม่มีรายการทางการค้าที่เกิดขึ้นระหว่าง NMG กับ NTR โดยจำนวนเงินคงค้างดังกล่าวเป็นยอดคงค้างมาตั้งแต่ปี 2544 สำหรับในช่วงระยะเวลาที่คิดดอกเบี้ยได้คิดตามต้นทุนการกู้ของ NMG บวก Margin ประมาณร้อยละ 1 ซึ่งเป็นอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราตลาด และเป็นไปเพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

4. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ YNIS (บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 44.98% ใน YNIS และมีความสัมพันธ์โดย YNIS มีกรรมกร่วมกับ NMG จำนวน 2 ท่านจากจำนวนทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการเงิน</u>			
NMG เรียกเก็บค่าบริการส่วนกลางจาก YNIS	0.87	-	
NMG กู้เงินจาก YNIS ในอัตราดอกเบี้ย 3%	-	10.00	
NMG ชำระดอกเบี้ยเงินกู้ให้ YNIS	0.30	-	

ความจำเป็นและความเหมาะสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความเหมาะสมผล โดยรายการเงินกู้ยืมนั้นเป็นไปตามสัญญาและข้อตกลงของผู้ถือหุ้นทั้ง 2 ฝ่าย โดยเริ่มตั้งแต่ ตุลาคม 2546 และต่อสัญญาทุก ๆ ปี โดยเรียกเก็บอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อปี นอกจากนี้ยังมีรายการการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เกิดจากการบริหารงานโดย NMG เช่นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากฝ่ายบัญชี เป็นต้น ดังนั้น NMG จึงจำเป็นต้องเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

5. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NPC (บริษัท เนชั่น พรินติ้ง คอมเพล็กซ์ จำกัด)

โดย NMG ถือหุ้น 19% ใน NPC และมีความสัมพันธ์โดย NPC มีกรรมกร่วมกับ NMG จำนวน 3 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
1. NMG และ NPC ไม่มีรายการระหว่างกันในปี 2548 มีเฉพาะยอดคงค้างที่ยกมาตั้งแต่ปี 2540	-	35.45	รายการดังกล่าวเป็นรายการค่าที่ปรึกษาค้างมาตั้งแต่ปี 2540 โดย NPC เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นก่อนช่วงวิกฤตเศรษฐกิจสำหรับโครงการโรงพิมพ์ และได้ชะลอโครงการในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำจนถึงปัจจุบัน โดยค่าบริการที่ปรึกษาดังกล่าวเป็นการให้บริการที่คิดค่าบริการตามราคาดตลาด ณ ขณะนั้น โดยในไตรมาส 3/2548 ฝ่ายบริหารได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญจำนวน 35.45 ล้านบาท โดยผ่านมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2. NMG ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ ในไตรมาส 3/2548 จำนวน 35.45 ล้านบาท	(35.45)	(35.45)	
คงเหลือลูกหนี้สุทธิ		- 0 -	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : ในระหว่างปี 2548 ไม่มีรายการทางการค้าที่เกิดขึ้นระหว่าง NMG กับ NPC โดยจำนวนเงินคงค้างดังกล่าวเป็นยอดยกมาตั้งแต่ปี 2540 และบริษัทได้ตั้งสำรองครบทั้งจำนวนแล้วตั้งแต่ไตรมาส 3/2548

6. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NT (บริษัท เนชั่น ทั่วไทย จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 19% ใน NT และมีความสัมพันธ์โดย NT มีกรรมการ ร่วมกับ NMG จำนวน 3 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u>			
1. NMG และ NT ไม่มีรายการระหว่างกันในปี 2548 มีเฉพาะรายการคงค้างขมมาตั้งแต่ปี 2540	-	34.71	รายการดังกล่าวเป็นรายการค่าที่ปรึกษาคงค้างมาตั้งแต่ปี 2540 โดย NT เป็นบริษัทที่ตั้งขึ้นก่อนช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ สำหรับโครงการหนังสือฉบับใหม่ และได้ชะลอโครงการในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำจนถึงปัจจุบัน ค่าบริการที่ปรึกษาดังกล่าวบริษัทได้คิดค่าบริการตามราคาดุลณ ขณะนั้น โดยในไตรมาส 3/2548 ฝ่ายบริหารได้ตั้งสำรองค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ ทั้งจำนวน 34.71 ล้านบาท โดยผ่านมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2.NMG ได้ตั้งสำรองค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ ในไตรมาส 3/2548 จำนวน 34.71 ล้านบาท	(34.71)	(34.71)	
รวมคงค้างสุทธิ		- 0 -	
<u>รายการเงินให้กู้ยืม</u>			
1.NMG และ NT ไม่มีรายการระหว่างกันในปี 2548 มีเฉพาะยอดคงค้างขมมาจากปี 2542	-	3.70	NMG ให้เงินกู้ยืมแก่ NT ในปี 2542 เพื่อใช้ในการปรับแผนของโครงการหนังสือพิมพ์ดังกล่าว และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ โดยในไตรมาส 3/2548 ฝ่ายบริหารได้ตั้งสำรองค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญทั้ง จำนวน 3.70 ล้านบาท โดยผ่านมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2. NMG ได้ตั้งสำรองค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญ ในไตรมาส 3/2548 จำนวน 3.70 ล้านบาท	(3.70)	(3.70)	
รวมคงค้างสุทธิ		-0 -	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : ในระหว่างปี 2548 ไม่มีรายการค้า และรายการเงินกู้ยืมที่เกิดขึ้นระหว่าง NMG กับ NT โดยจำนวนเงินดังกล่าวเป็นยอดคงค้างตั้งแต่ปี 2540 – 2542 และในไตรมาส 3/2548 บริษัทได้ตั้งสำรองค่าเพื่อหนี้สงสัยจะสูญครบแล้วทั้งจำนวน

7. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ ใน NMK (บริษัท เอ็นพีจี มาร์เก็ตติ้ง เซอร์วิส จำกัด) โดย NMG มีความสัมพันธ์จากการมีกรรมกร่วมกับ NMK จำนวน 4 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
รายการทางการค้า NMG เรียกเก็บค่าบริการส่วนกลาง และการบริหาร จาก NMK	1.89	62.89	

ความจำเป็นและความเหมาะสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความเหมาะสมผล โดย NMG เรียกเก็บค่าบริการส่วนกลาง และการบริหาร จาก NMK โดยเรียกเก็บค่าบริการในอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาดโดยทั่วไป ซึ่ง NMK เป็นช่องทางการจัดส่งหนังสือพิมพ์ให้สมาชิกผ่านระบบสายส่ง

8. รายการระหว่าง NMG (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) กับ NIC (บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล คอมมูนิเคชั่น จำกัด) โดย NMG มีความสัมพันธ์กับ NIC โดยมีกรรมกร่วมกัน จำนวน 4 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
รายการทางการค้า NMG เรียกเก็บค่าบริการส่วนกลาง และการบริหาร กับ NIC โดย NIC ชำระให้ NMG ในระหว่างปี จำนวน 11.40 ล้านบาท	(11.40)	70.08	

ความจำเป็นและความเหมาะสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความเหมาะสมผล โดย NMG เรียกเก็บค่าบริการส่วนกลาง และการบริหาร กับ NIC โดยเรียกเก็บค่าบริการในอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาดโดยทั่วไป ซึ่ง NIC ให้บริการเกี่ยวกับการว่าจ้างบุคลากรที่ใช้ในการผลิตหนังสือแก่ NMG

9. รายการระหว่าง NMG กับ MM (บริษัท มีเดีย แม็กเน็ต จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 19% และมีความสัมพันธ์กับ NMG โดย MM มีกรรมกร่วมกับ NMG จำนวน 1 ท่าน จากทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u> NMG เรียกเก็บสื่อโฆษณาและค่าใช้จ่ายส่วนกลางจาก MM	4.00	16.19	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นรายการทางการค้าปกติ โดยค่าบริการสื่อโฆษณาที่เรียกเก็บระหว่างกันเป็นอัตราใกล้เคียงกับราคาดตลาดโดยทั่วไป ดังนั้น NMG จึงจำเป็นต้องเรียกเก็บตามค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริง เพื่อรักษาผลประโยชน์สูงสุดของบริษัท

10. รายการระหว่าง NMG กับ MEI (บริษัท มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด) โดย NMG ถือหุ้น 16.90% ใน MEI และมีความสัมพันธ์กับ NMG โดย MEI มีกรรมกร่วมกับ NMG จำนวน 1 ท่าน จากทั้งสิ้น 4 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u> 1.NMG เรียกเก็บค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานจาก MEI 2. NMG เรียกเก็บค่าพิมพ์, ค่าสื่อโฆษณา และค่าใช้จ่ายส่วนกลาง	- 22.25	46.05 22.25	รายการดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายส่วนกลางและค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินการในปี 2546 - 2547

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นในปี 2548 มีความสมเหตุสมผล โดย NMG เรียกเก็บค่าใช้จ่ายตามที่เกิดขึ้นจริง รวมทั้งเรียกเก็บค่าพิมพ์และค่าสื่อโฆษณาระหว่างกัน ในอัตราที่ตกลงกันซึ่งใกล้เคียงกับราคาดตลาดทั่วไป รวมทั้งค่าใช้จ่ายส่วนกลางที่เกิดจากการบริหารงานโดย NMG เช่นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากฝ่ายธุรการ , บุคคล , จัดซื้อ เป็นต้น

11. รายการระหว่าง NI (บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็กส์แนล จำกัด) กับ NTR (บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีเสิร์ช จำกัด)

โดย NMG ถือหุ้น 99% ใน NI ส่วน NI ไม่ได้ถือหุ้นใน NTR และไม่มีกรรมการร่วมกัน

รายละเอียด	รายการ ระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการเงิน</u> NI กับ NTR ไม่มีรายการทางการเงินระหว่างกันในปี 2547 มีเฉพาะยอดคงค้างที่ยกมาตั้งแต่ปี 2541- 2546	-	68.13	รายการดอกเบี้ยเป็นผลมาจากเงินที่ NI ให้ NTR ใช้ในระหว่างปี 2539-2541 โดยอัตรา ดอกเบี้ยที่บริษัทเรียกเก็บคำนวณจากต้นทุนการกู้ยืมของ NI บวก Margin ประมาณร้อยละ 1 เท่ากันทุกบริษัท โดยได้หยุดเรียกเก็บดอกเบี้ยตั้งแต่ ก.ค. 2546

ความจำเป็นและความเหมาะสมผล : ในระหว่างปี 2548 ไม่มีรายการค้าระหว่าง NMG กับ NTR โดยจำนวนเงินคงค้างดังกล่าวเป็นยอดยกมาตั้งแต่ 2541 - 2546 และเมื่อรวมรายการคงค้างกับ NTR ที่ NMG สุทธิ 260.80 ล้านบาท ทำให้ NTR คงค้างกับ NMG และบริษัทย่อย รวม 329 ล้านบาท

12. รายการระหว่าง TP (บริษัท ไทยพอร์ทัล จำกัด) กับ NDM (บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด)

โดย NMG ถือหุ้น 99% ใน NDM และ NDM ถือหุ้น 19% ใน TP หรือเท่ากับ NMG ถือหุ้นทางอ้อมใน TP และมีความสัมพันธ์กับ NMG โดย TP มีกรรมกร่วมกัน จำนวน 1 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน

รายละเอียด	รายการระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
<u>รายการทางการค้า</u>			
1.NDM กับ TP ไม่มีรายการทางการค้าระหว่างกันในปี 2548 กับ TP โดยรายการคงค้างดังกล่าวยกมาตั้งแต่ปี 2545-2546	-	24.51	โดยจำนวนเงินดังกล่าวเป็นยอดยกมาตั้งแต่ปี 2545 – 2547 และไตรมาส 3/2548 ฝ่ายบริหารได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ จำนวน 13.80 ล้านบาท โดยผ่านมติจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท
2. NDM ได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญในไตรมาส 3/2548 จำนวน 13.18 ล้านบาท	13.18	(13.18)	
คงค้างสุทธิ		11.33	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล : ในระหว่างปี 2548 ไม่มีรายการค้าระหว่าง NDM กับ TP โดยจำนวนเงินคงค้างดังกล่าวเป็นยอดยกมาตั้งแต่ 2545 - 2546 โดยบริษัทได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงฆ์จะสูญ จำนวน 13.18 ล้านบาท ดังนั้นคงค้างสุทธิ 11.33 ล้านบาท และเมื่อรวมรายการที่ TP คงค้างกับ NMG จำนวน 0.22 ล้านบาท ทำให้ NTR คงค้างกับบริษัทย่อยรวม 11.55 ล้านบาท

13. รายการระหว่าง WPS (บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ (บริษัท มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด) (MEI) โดย NMG ถือหุ้น 99.99% ใน WPS ส่วน WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI แต่มีความสัมพันธ์กับ WPS โดยมีกรรมกรร่วมกัน จำนวน 1 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 3 ท่าน

รายละเอียด	รายการ ระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
รายการทางการค้า WPS เรียกเก็บค่าพิมพ์จาก MEI	23.39	23.39	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล: กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นรายการค้าปกติ โดย WPS ดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ ได้รับจ้างผลิตสินค้าให้ MEI เป็นราคาอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาดทั่วไป ดังนั้นจึงมีรายการซื้อขายสินค้าเกิดขึ้น

14. รายการระหว่าง WPS (บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) โดย NMG ถือหุ้น 99.99% ใน WPS ส่วน WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน NEE แต่มีความสัมพันธ์กับ WPS โดยมีกรรมกรร่วมกัน จำนวน 1 ท่าน จากจำนวนทั้งสิ้น 6 ท่าน

รายละเอียด	รายการ ระหว่างปี 2548 (ล้านบาท)	ยอดคงค้างสุทธิ 31 ธ. ค. 2548 (ล้านบาท)	หมายเหตุ
รายการทางการค้า WPS เรียกเก็บค่าพิมพ์จาก NEE	16.19	16.19	

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผล: กรรมการอิสระได้พิจารณาแล้วมีความเห็นว่ารายการที่เกิดขึ้นมีความสมเหตุสมผล และเป็นรายการค้าปกติ โดย WPS ดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ ได้รับจ้างผลิตสินค้าให้ MEI เป็นราคาอัตราใกล้เคียงกับราคาตลาดทั่วไป ดังนั้นจึงมีรายการซื้อขายสินค้าเกิดขึ้น

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการระหว่างกัน

ธุรกิจและการดำเนินงานส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยมีความเกี่ยวพัน และ/หรือ สนับสนุนธุรกิจของบริษัทย่อยบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นรายการที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทเหล่านี้เกี่ยวข้องกันโดยการมีผู้ถือหุ้น และ/หรือ การเป็นกรรมการร่วมกันและผู้บริหารที่สำคัญ กรรมการและพนักงานซึ่งมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการวางแผน สั่งการ และควบคุมการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยบริษัทและบริษัทย่อยกำหนดนโยบายการคิดราคาโดยกำหนดหลักเกณฑ์ดังนี้

นโยบายการคิดราคา

- | | |
|--|--|
| - รายได้จากการขาย รายได้จากการให้บริการและอื่น ๆ | ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป |
| - ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม | ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาด |
| - ค่าใช้จ่าย | ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป |
| - ดอกเบี้ยจ่ายจากเงินกู้ยืม | ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาด |

รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2548 เป็นรายการปกติทางการค้าและไม่มีรายการกู้ยืมระหว่างกัน สำหรับขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันจะเป็นไปตามนโยบายบริษัท ซึ่งมีการกำหนดลำดับขั้นในการอนุมัติตามขนาดของรายการ และไม่ขัดต่อข้อบังคับของบริษัท และไม่มีรายการใดที่เป็นรายการระหว่างกันกับบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นอกจากนี้รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นใหม่และรายการที่มียอดคงค้างนั้น ทุกไตรมาสจะผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีอิสระ และทุกสิ้นปีหากมีรายการใดที่เป็นสาระสำคัญ ผู้สอบบัญชีจะทำการตรวจสอบสัญญาและเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากพบรายการใดที่สาระสำคัญก็จะเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ซึ่งงบการเงินดังกล่าวจะนำเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติทุกไตรมาส รวมทั้งงบการเงินประจำปีก็กรรมการบริษัทได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา และเปิดโอกาสให้ซักถามได้ทุกประเด็น ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง

สำหรับนโยบายที่เกี่ยวกับรายการระหว่างกัน บริษัทจะให้มีเฉพาะรายการทางการค้าที่มีความจำเป็นและเป็นรายการที่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจหลักคือด้านสื่อสิ่งพิมพ์ และวิทยุ โทรทัศน์ รวมทั้งมีนโยบายที่จะไม่ให้เงินกู้เพิ่มแก่ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้หากมีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นและรายการดังกล่าวเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทางบริษัทจะจัดให้มีขั้นตอนการพิจารณาตามที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ด.) กำหนด เพื่อเป็นมาตรฐานในการคุ้มครองผู้ลงทุน

12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบการเงิน

รายงานการสอบบัญชี

(1) ผู้สอบบัญชี

รายนามผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน และได้ลงนามในงบการเงินของบริษัท งบการเงินของบริษัทย่อย และ งบการเงินรวม ตั้งแต่ปี 2546 ถึงปี 2548 มีดังนี้

ปี 2546 นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด

ปี 2547 นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด

ปี 2548 นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิภาคไทย สอบบัญชี จำกัด

โดยนายวินิจ ศิลามงคล เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทมาตั้งแต่งวดบัญชีปี 2546 หรือต่อเนื่องรวมระยะเวลา 3 ปี

(2) สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นในรายงานการตรวจสอบดังนี้

ปี 2546 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ปี 2547 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ปี 2548 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

บริษัทและบริษัทย่อยจ่าย ค่าตอบแทนการสอบบัญชี ในปี 2548 เป็นจำนวนเงินรวม 3,323,000 บาท

2. ค่าตอบแทนอื่น (non-audit fee)

-ไม่มี-

(ข) ตารางสรุปงบการเงินรวม (เลือกแสดงเฉพาะรายการที่สำคัญ)

โดยรายการของงบการเงินทั้งหมดสามารถศึกษาได้จากงบการเงินของบริษัท

หน่วย : (พันบาท)

	2546	%	2547	%	2548	%
รายการในงบดุล						
เงินสดและเงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้น	158,647	2%	170,389	3%	132,780	2%
ลูกหนี้การค้า – สุทธิ	749,666	12%	744,587	12%	979,578	18%
รายได้ค้างรับ	240,927	4%	354,165	5%	76,200	1%
ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	781,240	12%	834,122	13%	598,192	11%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	400,137	6%	215,249	3%	414,104	8%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,605,574	40%	2,553,276	39%	2,363,738	43%
รวมเงินลงทุนระยะยาว	320,660	5%	283,026	4%	42,000	1%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ – ราคาทุนสุทธิจากค่าเสื่อมราคาสะสม	3,409,169	53%	3,222,265	50%	2,672,247	49%
ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่าคืน	-		-		253,590	5%
รวมสินทรัพย์	6,477,238	100%	6,472,600	100%	5,453,388	100%
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน						
และเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,148,818	18%	1,070,758	17%	1,164,253	21%
หนี้สินระยะยาวจากการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ครบกำหนดชำระ ภายในหนึ่งปี	107,532	2%	-0-	0%	-0-	0%
เจ้าหนี้การค้า	131,710	2%	213,112	3%	208,930	4%
หุ้นกู้ ส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,320,000	20%	1,060,000	16%	-0-	0%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,878,449	44%	2,516,031	39%	1,578,953	29%
เงินกู้ยืมระยะยาว – สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	286,004	4%	187,343	3%	364,167	7%
หนี้สินระยะยาวจากการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	29,733	0%	-0-	0%	-0-	0%
หุ้นกู้- สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,060,000	17%	1,600,000	25%	1,600,000	29%
รวมหนี้สิน	4,254,186	66%	4,303,375	66%	3,636,981	67%
หุ้นสามัญ – ชำระเต็มมูลค่าแล้ว	1,616,113	25%	1,623,813	25%	1,647,780	30%
กำไร (ขาดทุน) สะสม	103,550	2%	122,209	2%	(249,965)	-5%
ส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	2,223,052	34%	2,169,225	34%	1,816,407	33%

หน่วย: (พันบาท)

	2546	%	2547	%	2548	%
รายการในงบกำไรขาดทุน						
รายได้จากการขายและบริการ – สุทธิ	2,839,612	90%	3,206,754	95%	2,878,309	83%
รวมรายได้	3,146,545	100%	3,388,964	100%	3,474,180	100%
ต้นทุนขายและบริการ	1,414,500	45%	1,757,149	52%	1,869,952	54%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,147,952	36%	1,217,030	36%	1,109,999	32%
ดอกเบี้ยจ่าย	222,090	7%	190,480	6%	160,602	5%
รวมต้นทุนค่าใช้จ่ายและดอกเบี้ย (ไม่รวมค่าใช้จ่ายรายการพิเศษ)	2,784,542	88%	3,164,659	93%	3,140,553	90%
กำไร (ขาดทุน) ก่อน รายการพิเศษ	163,780	5%	142,078	6%	(142,174)	(4%)
โดยรายการพิเศษได้แก่:-						
กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร	42,748	1%	3,150	0.1%	341,091	10%
กำไรจากการขายเงินลงทุน	125,660	4%	47,400	1%	100,515	3%
ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุน						
บริษัท เนชั่น พรอพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	(49,000)	(2%)				
บริษัทอื่น ๆ			(260)	0%	(2,180)	(0.06%)
สำรองหนี้สงสัยจะสูญ : รายการลูกหนี้และเงินกู้ยืม						
- เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีสอร์ท	(30,000)	(1%)	-	-	(167,561)	(5%)
- เนชั่น พรินติ้ง คอมเพล็กซ์					(35,447)	(1%)
- เนชั่น ทัวไทย					(34,709)	(1%)
- ลูกหนี้การค้าทั่วไป และลูกหนี้อื่นๆ	(56,109)	(2%)	(52,316)	(2%)	(80,146)	(2%)
สำรองสินค้าเสื่อมสภาพ	(4,040)	(0.1%)	(13,853)	(0.4%)	(61,530)	(2%)
กำไรจากกำไรรายการพิเศษและรายการปรับปรุงภาษี	(42,100)	(1%)	(12,640)	(0.4%)	(249,930)	(7%)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	150,939	5%	113,559	3%	(332,071)	(10%)
รายการในงบกระแสเงินสด						
กำไรสุทธิได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	326,394		607,315		212,256	
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมดำเนินงาน	410,053		455,511		(441,539)	
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมการลงทุน	125,127		(467,286)		1,126,367	
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(470,198)		23,211		(722,179)	
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	64,982		11,437		(37,351)	

ตารางแสดงกำไรจากการดำเนินงานก่อน ดอกเบี้ย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, รายจ่ายตัดบัญชี (EBITDA)

และรายการพิเศษสำหรับปี 2546-2548

หน่วย: (พันบาท)

	2546	2547	2548
กำไร (ขาดทุน) จากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ	163,780	142,078	(142,174)
<u>บวก</u> ดอกเบี้ยจ่าย	222,090	190,480	160,602
<u>บวก</u> ภาษี	33,250	51,490	29,430
<u>บวก</u> ค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี	213,290	233,790	211,500
กำไรจากการดำเนินงานก่อนค่าเสื่อมราคา (EBITDA)	632,410	617,838	259,358

(ค) อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินของงบการเงินรวม

บริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	2546	2547	2548
1. อัตราส่วนสภาพคล่อง			
1.1 อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.91	1.01	1.50
1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.32	0.36	0.70
1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน(เท่า)	0.15	0.13	0.10
1.4 อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	3.85	4.29	3.34
1.5 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	93	84	108
1.6 อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	2.74	5.71	5.94
1.7 ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ (วัน)	132	63	61
1.8 อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	8.97	6.98	5.26
1.9 ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	40	52	68
1.10 Cash Cycle (วัน)	185	95	100
2. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
2.1 อัตรากำไรขั้นต้น (%)	50.19%	45.20%	35.03%
2.2 อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	9.76%	7.68%	-3.53%
2.3 อัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไร	10.37%	10.48%	6.11%
2.4 อัตรากำไรสุทธิก่อนรายการพิเศษ	7.73%	5.30%	-4.09%
2.5 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	10.94%	8.29%	-7.83%
3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
3.1 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ (%)	3.75%	2.78%	-2.38%
3.2 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ถาวร (%)	13.33%	11.93%	1.54%
3.3 อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.49	0.52	0.58
4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน			
4.1 อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	1.91	1.98	2.00
4.2 อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	2.81	3.20	4.06
4.3 อัตราส่วนกำไรก่อนดอกเบี้ยก่อนภาษีและก่อนรายการพิเศษต่อดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)	1.87	2.25	0.33
4.4 อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน cash basis (เท่า)	0.57	0.67	0.42
4.5 อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	59.14%	64.29%	0.00%

หมายเหตุ : รายการพิเศษประกอบด้วย กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร, กำไรจากการขายเงินลงทุน, ค่าเผื่อนหนี้สงสัยจะสูญ, ค่าเผื่อนสินค้าล้าสมัย, ค่าเผื่อขาดทุนจากการซื้อขายของเงินลงทุน, ภาษีของกำไรรายการพิเศษและรายการปรับปรุงภาษี

ผลการปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานธุรกิจ ในกรณีที่เคยเปิดเผยเป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจในระยะเวลา 3-5 ปี ข้างหน้าไว้กับผู้ถือหุ้น

-ไม่มี-

สรุปฐานะการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2548

งบการเงินรวมของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย บริษัทมีผลการดำเนินงานสำหรับผลการดำเนินงานรวมของปี 2548 (งวด 12 เดือน) สิ้นสุดวันเดียวกัน ซึ่งแสดงผลขาดทุนสุทธิ 332.07 ล้านบาท โดยได้รวมรายการพิเศษ อันได้แก่ กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร 341.09 ล้านบาท กำไรจากการขายเงินลงทุน 100.51 ล้านบาท รายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ 317.86 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 61.53 ล้านบาท ภาษีเงินได้จากการขายทรัพย์สินถาวร และเงินลงทุนรวมถึงรายการภาษีเงินได้ 279.36 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีรายการค้าที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. รายได้จากการขายและบริการในช่วง 12 เดือน ลดลงร้อยละ 9 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2547 เหตุผลหลักมาจากรายได้โฆษณาตลาดลงร้อยละ 15 ซึ่งเป็นผลมาจากโฆษณากลุ่มสิ่งพิมพ์ลดลงร้อยละ 13 และรายได้โฆษณาจากสื่อทีวีและวิทยุลดลงร้อยละ 23 ในขณะที่รายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์มียอดเพิ่มขึ้นจากปีก่อนเล็กน้อย รายได้จากการให้บริการและจัดจำหน่ายหนังสือต่างประเทศเพิ่มขึ้นร้อยละ 32
2. ต้นทุนขายในช่วง 12 เดือน เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2547 เหตุผลมาจาก ต้นทุนการพิมพ์เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 เป็นผลมาจากต้นทุนราคากระดาษเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 20 ในขณะที่ปริมาณการใช้กระดาษลดลงร้อยละ 12 เนื่องมาจากการดำเนินนโยบายในการควบคุมการใช้กระดาษและการรับคืน ต้นทุนหนังสือเพิ่มขึ้นร้อยละ 24 นอกจากนี้ยังมีรายการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ ต้นทุนค่าผลิตรายการของสื่อโทรทัศน์ และค่าเช่าเครื่องจักรเพิ่มขึ้น
3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในช่วง 12 เดือนของปี 2548 ลดลงร้อยละ 8 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2547 สาเหตุหลักเนื่องจาก บริษัทประสบความสำเร็จในการลดค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายได้ร้อยละ 32 ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายขนส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 8 เนื่องจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้น
4. ดอกเบี้ยจ่ายในช่วง 12 เดือน ลดลงร้อยละ 16 เป็นผลมาจากการนำเงินที่ได้รับจากการขายทรัพย์สินมาชำระหนี้เงินกู้ระยะสั้น

กล่าวโดยสรุป ผลการดำเนินงานงวด 12 เดือน บริษัทมีขาดทุนสุทธิ 332.07 ล้านบาท โดยผลขาดทุนดังกล่าวได้รวมรายการพิเศษ อันได้แก่ กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร 341.09 ล้านบาท กำไรจากการขายเงินลงทุน 100.51 ล้านบาท รายการตั้งสำรองหนี้สงสัยจะสูญ 317.86 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 61.53 ล้านบาท ภาษีเงินได้จากการขายทรัพย์สินถาวร และเงินลงทุนรวมถึงรายการภาษีเงินได้ 279.36 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ ปี 2548

ธุรกิจสิ่งพิมพ์ (Printing and Publishing Business) ประกอบด้วย 5 สายธุรกิจ โดยอยู่ภายใต้บริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) 3 สายธุรกิจคือ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย และสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ส่วนอีก 2 สายธุรกิจ คือด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ และสายธุรกิจโรงพิมพ์ดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย

รายได้:-

รายได้จากสิ่งพิมพ์ในปี 2548 ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายพื้นที่โฆษณาในหนังสือพิมพ์ The Nation, กรุงเทพธุรกิจ, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek, คม ชัด ลึก และนิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์, เนชั่นจูนีย์ และรายได้จากการจำหน่ายหนังสือพิมพ์, หนังสือเพื่อการศึกษา และ พ็อคเก็ตบุ๊กส์ นอกจากนี้ยังประกอบไปด้วยรายได้จากการรับจ้างพิมพ์และเป็นผู้จัดทำราย ให้แก่หนังสือพิมพ์ต่างประเทศ ได้แก่ The Yomiuri Shimbun และ The Asian Wall Street Journal และเป็นผู้แทนจำหน่ายนิตยสารต่างประเทศ เช่น Fortune, Time Magazine, Business Week, Far Eastern Economic Review เป็นต้น โดยรายได้จากการขายและบริการของธุรกิจสิ่งพิมพ์ในปี 2548 เท่ากับ 2,697 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 94 ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท โดยในปี 2548 รายได้จากธุรกิจสิ่งพิมพ์ลดลงจากปีก่อน 271 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 9 โดยสาเหตุหลักเกิดจากรายได้โฆษณาที่ลดลง เนื่องจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจ ที่ได้รับผลกระทบจากการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย และใช้หนี้หนัก อย่างไรก็ตามรายได้จากการจำหน่ายหนังสือเพิ่มขึ้นเล็กน้อย สำหรับรายได้จากธุรกิจสิ่งพิมพ์ประกอบด้วยโครงสร้างรายได้ดังต่อไปนี้

รายได้โฆษณาจากสิ่งพิมพ์ สำหรับปี 2548 เท่ากับ 1,695 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อน 275 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 14 เนื่องจากการลดลงของโฆษณาประเภท Display และ Classified ในสื่อหนังสือพิมพ์ โดยโฆษณาประเภท Display ในปี 2548 เท่ากับ 1,258 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อน 233 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 16 ส่วนโฆษณาประเภท Classified ในปี 2548 เท่ากับ 357 ล้านบาท ซึ่งลดลงจาก 53 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 13 อย่างไรก็ตาม โฆษณาประเภท Supplement ในปี 2548 ซึ่งเท่ากับ 81 ล้านบาท มีอัตราเติบโตจากปีก่อน 12 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 16

รายได้จากการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ในปี 2548 เท่ากับ 828 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 11 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 1 ซึ่งส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากรายได้จากการจำหน่ายกลุ่มหนังสือสำหรับเด็กเพื่อการศึกษาและบันเทิง

รายได้จากการรับจ้างพิมพ์และการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ในปี 2548 เท่ากับ 160 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 36 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 29 เนื่องจากรับจ้างพิมพ์เพิ่มขึ้น

รายได้จากการให้เช่าอาคารสำนักงานเนชั่น ทาวเวอร์ ในปี 2548 เท่ากับ 36 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 4 ล้านบาท เนื่องจากปรับอัตราค่าบริการและเปิดพื้นที่ให้เช่าเพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสิ่งพิมพ์ รวมในปี 2548 เท่ากับ 1,634 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 91 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 โดยต้นทุนขายประกอบด้วย ต้นทุนกระดาษและหนังสือการ์ตูนรวมประมาณ 776 ล้านบาท หรือร้อยละ 47, ค่าใช้จ่ายเงินเดือนส่วนกองบรรณาธิการและโรงพิมพ์ รวม 357 ล้านบาท หรือร้อยละ 22 ค่าเช่าเครื่องจักร 291 ล้านบาท หรือร้อยละ 18 และค่าเสื่อมราคา 60 ล้านบาทหรือร้อยละ 4 โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวส่วนใหญ่ไม่แปรผันตามรายได้ เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่เกิดจากการบริการด้านสื่อโฆษณาซึ่งถือได้ว่าเป็นรายได้ที่ไม่มีต้นทุน ส่วนรายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ จะมีผลกระทบกับต้นทุนขายเฉพาะในส่วนของต้นทุนกระดาษและค่าพิมพ์ที่มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 47 ของต้นทุนขายรวมของธุรกิจสิ่งพิมพ์ อย่างไรก็ตามหากราคากดาษเพิ่มขึ้น บริษัทได้มีนโยบายในการควบคุมต้นทุนกระดาษ โดยการควบคุมยอดรับคืน และปรับลดจำนวนหน้าหนังสือพิมพ์หรือลดจำนวนหน้าสี เป็นต้น

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจสิ่งพิมพ์ ในปี 2548 เท่ากับ 1,076 ล้านบาท ซึ่งลดลงจากปีก่อน 101 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 9 โดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 334 ล้านบาท หรือร้อยละ 31, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย 209 ล้านบาท หรือมีสัดส่วนร้อยละ 19 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนส่งเดินทาง 180 ล้านบาท หรือร้อยละ 17, ค่าเสื่อมราคา 102 ล้านบาทหรือร้อยละ 9 โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจสิ่งพิมพ์ ในปี 2548 เท่ากับ 1,063 ล้านบาท หรือร้อยละ 39 โดยลดลงร้อยละ 8 จากปี 2547 ที่เท่ากับร้อยละ 47 เนื่องจากต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 6 หรือ 91 ล้านบาท ซึ่งสาเหตุหลักมาจากค่าเช่าเครื่องจักรซึ่งเพิ่มขึ้นจากการทำสัญญาเช่าและเช่ากลับเครื่องจักร 166 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 1.3 โดยค่าเช่าดังกล่าวเป็นการเช่าลิขสิทธิ์ซึ่งรวมดอกเบี้ยแล้ว นอกจากนี้มาจากต้นทุนกระดาษเพิ่มขึ้นร้อยละ 7 หรือ 48 ล้านบาท จากระบบ Newsprint ที่เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามกำไรขั้นต้นไม่ลดลงมากนัก เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายต้นทุนขายบางประเภทที่ลดลง ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาลดลงจากปีก่อน 58 ล้านบาทหรือลดลงร้อยละ 50 ค่าใช้จ่ายเงินเดือนการกองบรรณาธิการและโรงพิมพ์ลดลง 11 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 3 และต้นทุนการผลิตสิ่งพิมพ์อื่นลดลง 62 ล้านบาท

กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจสิ่งพิมพ์ ในปี 2548 มีผลขาดทุนสุทธิ 230 ล้านบาท แต่หากไม่รวมค่าเผ่อนี้สงสัยจะสูญจำนวน 305 ล้านบาท, ค่าเผ่อนี้ค่าลิขสิทธิ์ 62 ล้านบาท, กำไรจากการขายและเช่ากลับ 341 ล้านบาท, กำไรจากการขายหุ้น Se-ed 101 ล้านบาท, ภาษีจากกำไรรายการพิเศษและรายการปรับปรุงภาษีรวม 250 ล้านบาท ธุรกิจสิ่งพิมพ์จะมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษข้างต้นเท่ากับ 55 ล้านบาท ซึ่งเป็นผลมาจากรายได้โฆษณาที่ลดลงที่ได้รับผลกระทบจากปัจจัยภายนอก ได้แก่ราคาน้ำมัน, อัตราดอกเบี้ย และใช้วัตถุดิบ เป็นต้น

ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และวิทยุ (Broadcasting Business)

รายได้:-

รายได้จากสายธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายสื่อโฆษณาและรับจ้างผลิตหรือร่วมผลิตรายการให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ทั้ง Free TV และเคเบิลทีวี ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 7, ช่อง 9, ช่อง 11, TTV1, WE TV 9 (โทรทัศน์ท้องถิ่นจังหวัดเชียงใหม่) เป็นต้น โดยใช้วิธีการแบ่งสรรรายได้เป็นค่าตอบแทนแก่เจ้าของสถานีตามสัดส่วนที่ตกลงกัน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่คือค่าเช่า, ต้นทุนการผลิตรายการ และค่าเสื่อมราคา ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายคงที่

รายได้โฆษณาจากสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2548 รวมเท่ากับ 181 ล้านบาท โดยลดลง 55 ล้านบาท หรือร้อยละ 23 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยรายได้ที่ลดลงเกิดจากการครบกำหนดสัญญาการลงโฆษณาหรือร่วมผลิตรายการของลูกค้ารายใหญ่ในสื่อโทรทัศน์ประเภทเคเบิลทีวี อย่างไรก็ตามบริษัทมีรายได้จากโฆษณาในสื่อฟรีทีวีเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 10 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 42 และมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มสูงขึ้นในปี 2549 เนื่องจากมีรายการออกอากาศเพิ่มขึ้น เช่น ซิทคอม ทางช่อง 9 สำหรับสื่อวิทยุมีรายได้เท่ากับ 33 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนร้อยละ 9 หรือเพิ่มขึ้น 3 ล้านบาท อย่างไรก็ตามรายได้จากธุรกิจโทรทัศน์และวิทยุ คิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 6 ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2548 รวม 236 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากปีก่อนซึ่งเท่ากับ 213 ล้านบาท โดยโครงสร้างต้นทุนขายประกอบด้วยต้นทุนการผลิตรายการและค่าใช้จ่ายด้านข่าวประมาณ 90 ล้านบาทหรือร้อยละ 38 ซึ่งเพิ่มขึ้น 5 ล้านบาทจากปี 2547 ที่เท่ากับ 85 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีรายการออกอากาศทาง Free TV เพิ่มมากขึ้น ส่วนค่าใช้จ่ายเงินเดือนส่วนบรรณาธิการและฝ่ายผลิตประมาณ 75 ล้านบาท หรือร้อยละ 32 และค่าเสื่อมราคา 24 ล้านบาท ร้อยละ 10 โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่แปรผันตามรายได้ เนื่องจากรายได้ของบริษัทเกิดจากบริการด้านสื่อโฆษณา, รับจ้างผลิต และร่วมผลิตรายการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2548 เท่ากับ 33 ล้านบาท ซึ่งลดลง 3 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 36 ล้านบาท ซึ่งโครงสร้างของค่าใช้จ่ายส่วนนี้ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร ประมาณ 12 ล้านบาท หรือร้อยละ 36 ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายประมาณ 18 ล้านบาท หรือร้อยละ 53 ของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้น ของธุรกิจโทรทัศน์และวิทยุปี 2548 มีผลการดำเนินงานเป็นขาดทุนขั้นต้นประมาณ 54 ล้านบาท หรือลดลง 76 ล้านบาทจากปีก่อนที่มีกำไรขั้นต้นเท่ากับ 22 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2548 บริษัทมีรายได้จากสื่อโฆษณาและร่วมผลิตรายการลดลง โดยเฉพาะหมดสัญญากับลูกค้ารายใหญ่บางราย ประกอบกับมีต้นทุนการผลิตรายการเพิ่มขึ้นจากรายการที่เพิ่มขึ้นใน Free TV ช่องต่างๆ โดยขาดทุนขั้นต้นดังกล่าว เกิดจากธุรกิจโทรทัศน์ที่ขาดทุนขั้นต้น 60 ล้านบาท ในขณะที่ธุรกิจวิทยุมีกำไรขั้นต้น 6 ล้านบาท

กำไรสุทธิ ของธุรกิจโทรทัศน์และวิทยุปี 2548 มีผลขาดทุนสุทธิ 86 ล้านบาท ซึ่งขาดทุนเพิ่มขึ้น 70 ล้านบาทจากปีก่อนที่ขาดทุนสุทธิ 16 ล้านบาท เนื่องจากรายได้ที่ลดลงและต้นทุนผลิตที่เพิ่มขึ้น

ธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ธุรกิจบริการข่าวสารข้อมูลซึ่งไม่ได้ดำเนินธุรกิจแล้วในปี 2548 ทำให้ไม่มีรายได้จากการขายและบริการ มีเพียงรายได้เล็กน้อยเพียง 0.08 ล้านบาท และมีต้นทุนขายรวม 0.1 ล้านบาท ทำให้ขาดทุนขั้นต้น 0.02 ล้านบาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวม 1.3 ล้านบาท ทำให้ยังมีผลขาดทุนสุทธิ 1.28 ล้านบาท

ฐานะการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2548

งบดุลรวม สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2548 โดยเปรียบเทียบกับงบดุลรวม ณ 31 ธันวาคม 2547

สินทรัพย์รวม ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 5,453 ล้านบาท ซึ่งลดลง 1,019 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 6,473 ล้านบาท โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

เงินสด เท่ากับ 132 ล้านบาท ลดลง 37 ล้านบาท เนื่องจากในระหว่างปีบริษัทมีการใช้เงินสดลงเหลือจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น

ลูกหนี้-สุทธิ เท่ากับ 1,306 ล้านบาท ซึ่งลดลง 173 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 1,133 ล้านบาท โดยลูกหนี้แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

ลูกหนี้การค้า-สุทธิ เท่ากับ 979 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 234 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 756 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2548 ได้จัดกลุ่มแสดงรายการทางบัญชีใหม่ โดยได้รวมรายการรายได้ค้างรับ ซึ่งเป็นลูกหนี้ที่ยังไม่มีใบแจ้งหนี้ แต่ลูกค้าได้ทำสัญญาและลงโฆษณาแล้ว โดยในปี 2548 บริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยประมาณ 108 วัน ในขณะที่ปีก่อนเท่ากับ 84 วัน เนื่องจากปีก่อนยังไม่ได้รวมรายได้ค้างรับดังกล่าวเป็นรายการลูกหนี้การค้า

ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทในเครือ-สุทธิ เท่ากับ 597 ล้านบาท โดยลดลง 226 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 823 ล้านบาท เนื่องจากภายในปี 2548 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้นจากรายการลูกหนี้รายการค้าและเงินให้กู้ยืมระหว่างบริษัทในเครือรายการใหญ่ 3 รายการ คือตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญในเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทเอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ ริสอร์ท (NTR) 167 ล้านบาท ในลูกหนี้บริษัทเนชั่น พรินติ้ง คอมเพล็กซ์ จำกัด 36 ล้านบาท และในลูกหนี้บริษัทเนชั่น ทัวไทย จำกัด 35 ล้านบาท ในขณะที่เดียวกันบริษัทมีรายการค้าค้างชำระกับบริษัทในเครือที่เกี่ยวข้องกันอื่นเพิ่มขึ้น ได้แก่บริษัทมิเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตนิตยสารที่ได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ โดย ณ 31 ธันวาคม 2548 มีรายการลูกหนี้ค้างเท่ากับ 92 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 42 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 49 ล้านบาท

รายการลูกหนี้ค้างชำระ ณ 31 ธันวาคม 2548 ระหว่างบริษัทฯ กับ NTR เท่ากับ 160 ล้านบาท โดยรายการดังกล่าวจำนวน 67.17 ล้านบาท เป็นรายการที่บริษัทฯ เรียกเก็บผลขาดทุนจากอัตราแลกเปลี่ยนตั้งแต่ปี 2540 – 2541 ส่วนที่เหลืออีก 92.83 ล้านบาท เป็นรายการดอกเบี้ยค้างรับ (รายละเอียดอยู่ในรายการระหว่างกัน) และยอดคงค้างระหว่าง NI กับ NTR เท่ากับ 68.13 ล้านบาท เป็นรายการดอกเบี้ยค้างรับ (รายละเอียดอยู่ในรายการระหว่างกัน) โดยยอดคงค้างดังกล่าวเพิ่มขึ้นจาก 31 ธันวาคม 2548 เล็กน้อยเพียง 0.7 ล้านบาท เนื่องจากการเรียกเก็บค่าสินค้าและบริการระหว่างกัน นอกจากนี้ยังมียอดคงค้างจากรายการเงินให้กู้ยืมตั้งแต่ปี 2540 จำนวน 438.35 ล้านบาท ดังนั้นเมื่อรวมรายการลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่ NTR ณ 31 ธันวาคม 2548 จะเท่ากับ 663.5 ล้านบาท อย่างไรก็ตามจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับ NTR ไปแล้วเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 337.4 ล้านบาท โดยเป็นค่าเผื่อที่ตั้งไว้ตั้งแต่ปี 2540-2541 จำนวน 169.9 ล้านบาท และได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มในปี 2548 อีก 167.5 ล้านบาท ดังนั้น ณ 31 ธันวาคม 2548 คงเหลือรายการลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่ NTR-สุทธิ 326 ล้านบาท ซึ่งฝ่ายบริหารของบริษัทเชื่อว่าค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญสำหรับ NTR ที่ได้ตั้งไว้แล้วจนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2548 มีจำนวนเพียงพอสำหรับผลขาดทุนที่อาจเกิดขึ้น เนื่องจากจำนวนคงเหลือสุทธิดังกล่าวจะใกล้เคียงกับราคาประเมินทรัพย์สินที่ประเมินโดยผู้ประเมินอิสระภายนอก 2 ราย ซึ่งประเมินไว้เท่ากับ 330 ล้านบาท เมื่อเดือนกันยายน 2548 และจำนวนประมาณ 356 ล้านบาท เมื่อเดือนตุลาคม 2548 อย่างไรก็ตาม NTR ยังคงดำเนินการตามแผนที่จะขายทรัพย์สิน (ที่ดินและอาคารโรงแรม เพื่อนำมาชำระหนี้ให้กับบริษัทและบริษัทย่อย ซึ่งในขณะนี้ยังอยู่ระหว่างการพิจารณาเงื่อนไขด้านราคา

รายได้ค้างรับ เท่ากับ 76 ล้านบาท ลดลง 278 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 354 ล้านบาท เนื่องจาก ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทได้จัดกลุ่มบัญชีใหม่ โดยได้ออนรายการรายได้ค้างรับส่วนใหญ่ไปเป็นลูกหนี้การค้า สำหรับรายได้ค้างรับที่คงค้างตามงบดุลในปี 2548 จึงคงเหลือเป็นรายการของของสัญญาโฆษณาที่คาบเกี่ยวระหว่างปี และยังไม่ออกใบแจ้งหนี้ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสัญญาโฆษณาโครงการพิเศษต่างๆ ซึ่งจะออกใบแจ้งหนี้เมื่อเสร็จสิ้นโครงการ เช่น โครงการ 72 พรรษา มหาราชินี 72 ปีทองแห่งสตรีไทย เป็นต้น

สินค้าคงเหลือ เท่ากับ 414 ล้านบาท ซึ่งเพิ่มขึ้น 198 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 215 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้จัดเก็บวัตถุดิบโดยเฉพาะ Newsprint เพิ่มขึ้น เพราะวัตถุดิบได้ทยอยใช้ไปเป็นจำนวนมาก ประกอบกับบริษัทได้รับการเสนอราคารับซื้อวัตถุดิบดังกล่าวเป็นที่น่าพอใจ ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาในตลาดโลก ฝ่ายบริหารจึงจัดเก็บสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 61 วัน ซึ่งใกล้เคียงกับปี 2547 ที่เท่ากับ 63 วัน

เงินลงทุนในหุ้นทุนของบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เท่ากับ 42 ล้านบาท โดยลดลง 241 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 283 ล้านบาท เนื่องจากในปี 2548 บริษัทได้จำหน่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญของ SE-ED จำนวนรวม 42.2 ล้านหุ้น ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2548 ดังนั้นรายการเงินลงทุนในหุ้นทุนที่เหลือส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนในบริษัทร่วมแห่งหนึ่ง 19 ล้านบาท และบริษัทที่เกี่ยวข้องกันอื่นประมาณ 4 บริษัท รวม 15 ล้านบาท

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ เท่ากับ 2,672 ล้านบาท ลดลง 850 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 3,522 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักเนื่องจากการจำหน่ายเครื่องจักร เพื่อทำสัญญาขายและเช่ากลับ ของชุดเครื่องพิมพ์ออฟเซตพร้อมอุปกรณ์ส่วนควบในไตรมาส 1 และการซื้อเครื่องพิมพ์ชุด Commercial Web ในไตรมาส 3 และ 4

หนี้สินรวม เท่ากับ 3,637 ล้านบาท โดยลดลง 760 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 4,393 ล้านบาท โดยสรุปรายการที่เปลี่ยนแปลงที่มีสาระสำคัญดังนี้

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 1,007 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้น 154 ล้านบาท เนื่องจากมีการใช้แหล่งเงินทุน Working Capital เพิ่มขึ้นโดยเฉพาะวงเงิน ทรัสตีสำหรับกระดายนำเข้า ซึ่งมีการสั่งซื้อมากขึ้นในระหว่างปี 2548

เจ้าหน้าที่การค้า เท่ากับ 213 ล้านบาท โดยลดลงจากปีก่อน 5 ล้านบาท โดยมีระยะเวลาชำระหนี้ในปี 2548 เท่ากับ 68 วัน เพิ่มขึ้น 16 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 52 วัน

เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินรวม เท่ากับ 522 ล้านบาท โดยเพิ่มขึ้น 117 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 405 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้รับเงินกู้ระยะยาวจากธนาคาร 2 แห่งในระหว่างปี 2548 รวม 350 ล้านบาท เพื่อใช้ชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดในเดือนพฤษภาคม 2548 ในขณะเดียวกันก็ได้คืนเงินกู้ระยะยาวตามกำหนดรวม 233 ล้านบาท

หุ้นกู้รวม เท่ากับ 1,600 ล้านบาท โดยลดลง 1,060 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 2,660 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทได้ชำระคืนหุ้นกู้อายุ 3 ปี NMG055A จำนวน 1,000 ล้านบาท เมื่อเดือนพฤษภาคม 2548 และชำระคืนหุ้นกู้ชนิดทยอยคืนเงินต้นอายุ 5 ปี (Nation# 3) จำนวน 60 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2548 ดังนั้นหุ้นกู้ที่คงค้างจำนวน 1,600 ล้านบาท เป็นหุ้นกู้ที่บริษัทออกและเสนอขายในปี 2547 จำนวน 1,600 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นกู้ชุด NMG072A จำนวน 600 ล้านบาท อายุ 3 ปี ครอบคลุมชำระคืนเดือนกุมภาพันธ์ 2550 และหุ้นกู้ NMG 092A จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี ครอบคลุมชำระคืนในเดือนกุมภาพันธ์ 2551 และ 2552 ปีละ 500 ล้านบาท

กำไรสะสม ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีผลขาดทุนสะสม เท่ากับ 229 ล้านบาท โดยลดลง 364 ล้านบาท จากปีก่อนที่ผลกำไรสะสมเท่ากับ 135 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทมีผลขาดทุนสุทธิในปี 2548 เท่ากับ 332 ล้านบาท และได้จ่ายเงินปันผลของปี 2547 ในเดือนพฤษภาคม 2548 จำนวน 32 ล้านบาท

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 1,816 ล้านบาท โดยลดลง 353 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 2,169 ล้านบาท โดยรายการที่ลดลงเกิดจาก ขาดทุนสุทธิในปี 2548 จำนวน 332 ล้านบาท การจ่ายเงินปันผลของปี 2547 จำนวน 32 ล้านบาท การปรับลดรายการสำรองจากการตีราคามูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในหลักทรัพย์จดทะเบียน จากการจำหน่ายหุ้น SE-ED จำนวน 95 ล้านบาท อย่างไรก็ตามมีรายการที่ทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นคือการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิ Warrant ของกรรมการและพนักงานจำนวน 22 ล้านบาท และรายการเงินรับล่วงหน้าจากผู้ร่วมทุนในบริษัทย่อยจำนวน 77 ล้านบาท และส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเพิ่มขึ้น 7 ล้านบาท

ภาระผูกพันและภาระหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีภาระผูกพันจากสัญญาเช่าดำเนินงานในระยะเวลา 4-5 ปี คงค้างรวม 1,346 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นค่าเช่าที่ต้องชำระภายในระยะเวลา 1 ปี จำนวน 310 ล้านบาท และระยะเวลายาวกว่า 1-5 ปี จำนวน 1,036 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ยังไม่ได้ใช้เป็นจำนวนเงินประมาณ 34 ล้านบาท และจากการที่ธนาคารในประเทศบางแห่งออกหนังสือค้ำประกันแก่บริษัทและบริษัทย่อยให้แก่หน่วยงานรัฐบาลเป็นจำนวนเงินรวมประมาณ 14.7 ล้านบาท และ 13.0 ล้านบาท ตามลำดับ

เงินลงทุนระยะยาวในหุ้นทุนของบริษัทรวม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 หน่วย : พันบาท

	บริษัทรวม	การถือหุ้น (%)	ทุนชำระแล้ว	จำนวนเงินลงทุน	ส่วนได้เสียจากการลงทุน	มูลค่าเงินลงทุน ณ 31 ธ.ค. 2548
NMG	บริษัท โยมิอูริ - เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด	44.98	1,000	450	18,494	18,944
	รวม					18,944

งบกระแสเงินสดรวม ณ 31 ธันวาคม 2548

งบกระแสเงินสดประจำปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีกำไรได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานเท่ากับ 212 ล้านบาท ซึ่งลดลง 395 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 607 ล้านบาท สาเหตุหลักเกิดจากรายการปรับปรุงภาษีเงินได้ 132 ล้านบาท และรายการภาษีจากกำไรจากการขายเงินลงทุนและกำไรจากรายการขายและเช่า

กลับรวม 117 ล้านบาท รวมภาษีที่เป็นรายการพิเศษทั้งสิ้น 249 ล้านบาท ซึ่งหากไม่รวมรายการดังกล่าวบริษัทจะมีกำไรได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานเท่ากับ 461 ล้านบาท ซึ่งจะมีผลต่างจากปีก่อนลดลงเพียง 146 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากรายได้ที่ลดลง

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน ในปี 2548 เป็นยอดใช้ไปเท่ากับ 441 ล้านบาท โดยมีการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานในลักษณะเป็นรายการใช้ไปในระหว่างปี 2548 จำนวนรวม 653 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักเกิดจากสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 260 ล้านบาทจากการจัดเก็บวัตถุดิบเพิ่มขึ้น และรายการจ่ายภาษีเงินได้ในระหว่างปีสูงถึง 286 ล้านบาทจากรายการปรับปรุงภาษี และภาษีจากกำไรรายการพิเศษ

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน ในปี 2548 บริษัทมีเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมลงทุนรวม 1,126 ล้านบาท โดยส่วนใหญ่เกิดจากการขายเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อทำรายการขายและเช่ากลับจำนวน 1,064 ล้านบาท หรือร้อยละ 94 ขณะเดียวกันได้ซื้ออุปกรณ์เพิ่มในระหว่างปี 200 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีเงินสดรับจากการขายเงินลงทุนคือหุ้น SE-ED อีกจำนวน 255 ล้านบาท

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการจัดหาเงิน ในปี 2548 บริษัทใช้เงินสดในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 722 ล้านบาท โดยในระหว่างปี 2548 บริษัทได้ชำระคืนหุ้นกู้ NMG055A ที่ครบกำหนดในเดือนพฤษภาคม 2548 จำนวน 1,000 ล้านบาท และชำระคืนหุ้นกู้ NATION#3 จำนวน 60 ล้านบาท ในเดือนมีนาคม 2548 และคืนเงินกู้ระยะยาวให้สถาบันการเงิน 58 ล้านบาท และจ่ายเงินปันผลจากผลการดำเนินงานปีก่อน 32 ล้านบาท อย่างไรก็ตามบริษัทได้รับเงินสดจากเงินกู้ระยะยาวและระยะสั้นรวม 328 ล้านบาท ได้รับเงินล่วงหน้าค่าหุ้นของบริษัทย่อย 77 ล้านบาท และได้รับเงินจากการเพิ่มทุนจากการใช้สิทธิ Warrant 22 ล้านบาท

รวมกระแสเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน, กิจกรรมลงทุน, และกิจกรรมการจัดหาเงิน สำหรับปี 2548 เท่ากับ 37 ล้านบาท เมื่อรวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี 2548 จำนวน 169 ล้านบาท ทำให้มีเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 132 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สำหรับผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2548

1. อัตราส่วนสภาพคล่อง ได้แก่

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 1.50 เท่า โดยเพิ่มขึ้น 0.49 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 1.01 เท่า เนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนลดลงจากการชำระคืนหุ้นกู้ในระหว่างปี 2548 ประกอบกับไม่มีหุ้นกู้ที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี และด้วยเหตุเดียวกันจึงทำให้อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 0.70 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้น 0.34 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 0.36 เท่า

Cash Cycle ในปี 2548 บริษัทมีระยะเวลาหมุนเวียนของเงินสดเท่ากับ 100 วัน โดยเพิ่มขึ้น 5 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 95 วัน โดยสาเหตุหลักเกิดจากระยะเวลาในการเก็บหนี้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนมาก โดยปี 2548 เท่ากับ 108 วัน ซึ่งเพิ่มขึ้น 24 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 84 วัน เนื่องจากบริษัทมีลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้นจากการจัดกลุ่มบัญชีใหม่ โดยรวมรายได้ค้างรับเป็นลูกหนี้การค้าด้วย นอกจากนี้ยังเกิดจากบริษัทมีระยะเวลาการเก็บหนี้เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่เท่ากับ 52 วัน เป็น 68 วัน หรือเพิ่มขึ้น 16 วัน ในขณะที่ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือเท่ากับ 61 วัน โดยลดลง 2 วัน จากปีก่อน ที่เท่ากับ 63 วัน

2. อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้น ปี 2548 เท่ากับร้อยละ 35.03 หรือลดลงร้อยละ 10.17 จากปีก่อนที่เท่ากับ 45.20 เนื่องจากบริษัทมีรายได้ลดลงร้อยละ 10 ซึ่งเป็นผลให้กำไรขั้นต้นลดลงประมาณร้อยละ 6 ประกอบกับมีต้นทุนขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากค่าเช่าเครื่องจักรที่เพิ่มขึ้น จากการทำสัญญาขายและเช่ากลับในระหว่างปี 2548 ซึ่งค่าเช่าจ่ายที่เกิดขึ้นได้รวมอยู่ในส่วนของต้นทุนขาย ซึ่งมีผลให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลงร้อยละ 4 นอกจากนี้ยังเกิดจากต้นทุนการพิมพ์เพิ่มขึ้นร้อยละ 3

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ควบคุมปริมาณการใช้กระดาษอย่างต่อเนื่องรวมถึงนโยบายการเข้มงวดในการลดอัตราการรับคืน ดังนั้นถึงแม้ราคากระดาษจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 เมื่อเทียบกับปีก่อนแต่มีปริมาณการใช้กระดาษลดลงร้อยละ 12 และด้วยเหตุผลหลักเดียวกันจึงเป็นผลมีอัตราขาดทุนจากการดำเนินงานปี 2548 เท่ากับร้อยละ -3.53 ซึ่งลดลงร้อยละ 11.21 จากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 7.68

อย่างไรก็ตามบริษัทมีอัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไรเท่ากับร้อยละ 6.11 ซึ่งลดลงร้อยละ 4.37 จากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 10.48

อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนรายการพิเศษ ปี 2548 เท่ากับร้อยละ -7.83 โดยลดลงจากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 8.29 เนื่องจากรายได้ที่ลดลงและต้นทุนขายที่สูงขึ้น ในขณะที่ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงเนื่องจากผลขาดทุนสุทธิของปี 2548 จำนวน 332 ล้านบาท และการปรับลดสำรองจากการตีราคามูลค่าเงินลงทุนในหุ้น Se-ed ที่จำหน่ายไป 95 ล้านบาท รวมทั้งมีการจ่ายเงินปันผล 32 ล้านบาท

3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ของ ปี 2548 เท่ากับร้อยละ -2.38 เนื่องจากในปี 2548 บริษัทขาดทุนจากการดำเนินงาน ส่วนอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ถาวรเท่ากับร้อยละ 1.54 โดยลดลงร้อยละ 10.39 จากปีก่อนที่เท่ากับร้อยละ 11.93 ส่วนอัตราหมุนของสินทรัพย์เท่ากับ 0.58 เท่า โดยเพิ่มขึ้น 0.06 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 0.52 เท่า โดยอัตราส่วนดังกล่าวเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยถึงแม้ว่าบริษัทจะมีรายได้ลดลง แต่เนื่องจากบริษัทได้จำหน่ายสินทรัพย์ไปในระหว่างปีจึงทำให้สินทรัพย์รวมลดลงไปด้วย

4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ณ 31 ธันวาคม 2548 เท่ากับ 2.00 เท่า โดยเพิ่มขึ้น 0.02 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 1.98 เท่า เนื่องจากบริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงผลขาดทุนสุทธิในปี 2548 จำนวน 332 ล้านบาท และการปรับลดสำรองจากการตีราคามูลค่าเงินลงทุนในหุ้น Se-ed ที่จำหน่ายไป 95 ล้านบาท รวมทั้งมีการจ่ายเงินปันผล 32 ล้านบาท

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยในปี 2548 เท่ากับ 4.06 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้น 0.86 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 3.20 เท่า เนื่องจากบริษัทมีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษีเพิ่มขึ้น ในขณะที่จำนวนดอกเบี้ยลดลงจาก

ความเหมาะสมของโครงสร้างทางการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,647 ล้านบาท โดยส่วนของทุนได้เพิ่มขึ้นตามลำดับตั้งแต่ปี 2542 จากการเสนอขายหุ้นสามัญโดยเฉพาะเจาะจง และจากการใช้สิทธิเพิ่มทุนของผู้ถือหุ้นเดิม และการใช้สิทธิใบสำคัญแสดงสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญของกรรมการและพนักงานบริษัท และเมื่อรวมกับส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 345 ล้านบาทแล้วจะเท่ากับ 1,992 ล้านบาท เมื่อรวมขาดทุนสะสมซึ่งเท่ากับ 229 ล้านบาท โดยลดลงจากปีก่อน 364 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิ ปี 2548 จำนวน 332 ล้านบาท และหักเงินปันผลจ่ายของปี 2547 ที่จ่ายในเดือนพฤษภาคม 2548 จำนวน 32 ล้านบาท ส่วนรายการสำรองจากการตีราคามูลค่าสุทธิของเงินลงทุนในหลักทรัพย์บริษัทจดทะเบียนฯ เท่ากับ - 42 ล้านบาท เนื่องจากการปรับลดมูลค่าเงินลงทุนของหุ้น SE-ED ที่บริษัทจำหน่ายไป นอกจากนี้มีรายการเงินรับล่วงหน้าค่าหุ้นของผู้ร่วมทุนในบริษัทย่อยอีก 77 ล้านบาท โดย ณ 31 ธันวาคม 2548 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิเท่ากับ 1,816 ล้านบาท มีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.00 เท่า ซึ่งเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนที่เท่ากับ 1.98 เท่า

สำหรับสัดส่วนของหนี้สินของบริษัท แบ่งเป็นส่วนของหนี้สินหมุนเวียน และหนี้สินระยะยาว จำนวน 1,579 ล้านบาท และ 2,058 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43 และร้อยละ 57 ตามลำดับ ซึ่งส่วนของหนี้สินหมุนเวียนลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับ 31 ธันวาคม 2547 ซึ่งมีสัดส่วนดังกล่าวเท่ากับร้อยละ 58 และร้อยละ 42 ตามลำดับ เนื่องจากบริษัทมีการชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดจำนวน 1,060 ล้านบาท โดย ณ 31 ธันวาคม 2548 จากงบการเงินรวม บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 1,006 ล้านบาท เงินกู้ระยะยาวจำนวน 522 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนที่ ครอบคลุมชำระภายใน 31 ธันวาคม 2549 เท่ากับ 158 ล้านบาท และส่วนที่ถึงกำหนดชำระตั้งแต่ปี 2550-2553 เท่ากับ 364 ล้านบาท นอกจากนี้ยังคงมีหุ้นกู้ค้างจำนวน 1,600 ล้านบาท ซึ่งประกอบด้วยหุ้นกู้ 2 ชุด คือ NMG 072A และ NMG092A จำนวน 600

ล้านบาท และ 1,000 ล้านบาท ตามลำดับ ระยะเวลา 3 และ 5 ปี โดยทยอยครบกำหนดชำระคืนเมื่อสิ้นปีที่ 3 , ปีที่ 4 และ ปีที่ 5 ปีละ 600 ล้านบาท , 500 ล้านบาท และ 500 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งคาดว่าจะเหมาะสมกับเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงาน โดยเงินกู้ทั้งหมดเป็นเงินกู้สกุลเงินบาทยกเว้นเงินกู้ระยะยาวของบริษัทย่อยคือ บริษัท เนชั่น เอ็กสมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ที่เป็นสกุลเงิน USD จำนวนคงค้างรวม USD 0.85 ล้าน ซึ่งบริษัทย่อยได้ป้องกันความเสี่ยงไว้แล้วทั้งหมด

ผลกระทบของบริษัทย่อย บริษัทร่วม ต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทประมาณร้อยละ 94 เป็นรายได้จากบริษัทซึ่งเป็นรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงในฐานะการเงินหรือการดำเนินงานของบริษัทย่อย บริษัทร่วม จึงมีผลกระทบต่อบริษัทไม่มากนัก

ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

สภาพเศรษฐกิจโดยรวม

ภาพรวมสถานะเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2548 ที่ผ่านมามีการชะลอตัวจากปีก่อน โดยมีผลมาจากความผันผวนของราคาน้ำมัน และอัตราดอกเบี้ย และส่งผลให้บริษัทต่างๆเพิ่มความระมัดระวังในการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งงบการลงโฆษณา ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจสิ่งพิมพ์โดยรวม นอกจากนี้ การที่ราคากระดาษในตลาดโลกคงตัวอยู่ในระดับสูง ส่งผลต่อต้นทุนของธุรกิจสิ่งพิมพ์โดยตรง และทำให้ผลประกอบการของอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์โดยรวมนั้นได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในปี 2549 นี้ บริษัทคาดว่าสถานะเศรษฐกิจโดยรวมจะยังคงมีความไม่แน่นอน โดยคาดว่าปัจจัยลบต่างๆในปี 2548 นั้น โดยเฉพาะราคาน้ำมันและราคากระดาษจะคลี่คลายลง การขยายตัวอย่างต่อเนื่องของการส่งออกจะเป็นปัจจัยหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ รวมทั้งการที่รัฐบาลลดภาษีการนำเข้ากระดาษและเครื่องจักรที่ใช้ในการพิมพ์นั้น จะส่งผลดีต่ออุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์โดยตรง อย่างไรก็ตาม ภาวะความไม่แน่นอนทางการเมืองในช่วงต้นปี 2549 อาจส่งผลถึงการชะลอตัวของโครงการต่างๆ และการขยายตัวของเศรษฐกิจโดยรวมได้

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์จัดเป็นธุรกิจสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทประมาณร้อยละ 94 มาจากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ โดยมีโครงสร้างรายได้หลักมาจากการให้บริการสื่อโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรายได้ของกลุ่มธุรกิจ โดยภาวะเศรษฐกิจและภาวะการแข่งขันถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อรายได้โฆษณาบนสื่อสิ่งพิมพ์

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

ภาพอุตสาหกรรมในปี 2549 นี้ คาดว่าจากการที่ปัจจัยลบต่างๆเริ่มคลี่คลายตัวและการมีปัจจัยบวกใหม่ๆเข้ามา น่าจะส่งผลให้เม็ดเงินโฆษณาในปี 2549 เพิ่มขึ้นบ้าง อย่างไรก็ตาม จากผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจในปีที่ผ่านมา และราคากระดาษที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง น่าจะส่งผลให้ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์จำเป็นต้องหารายได้เพิ่ม และอาจจะต้องปรับราคาขายของสื่อสิ่งพิมพ์ขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับต้นทุนที่เพิ่มขึ้น รวมถึงการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้วย

นอกจากนี้ คาดว่า จะเห็นพัฒนาการในอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์อย่างต่อเนื่อง ทั้งการมีสื่อสิ่งพิมพ์ในรูปแบบใหม่ (อาทิ Free copy) เข้ามาในตลาดเพื่อสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไป, การร่วมมือระหว่างผู้ผลิต content กับสื่อหนังสือพิมพ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน รวมทั้งการที่มีสื่อประเภทใหม่ (อาทิ Internet) และการผนวกข้ามสื่อหลายๆประเภท (Convergence) ซึ่งจะส่งผลให้การแข่งขันในอุตสาหกรรมสูงขึ้น แต่ก็เป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นด้วย

ปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ประสบความสำเร็จในอนาคต จะยังคงเป็นการเสนอข่าวที่น่าสนใจ ที่ตรงและได้รับความเชื่อถือจากผู้อ่าน, การควบคุมต้นทุนและประสิทธิภาพการทำงาน รวมทั้งการใช้ประโยชน์จาก Content ที่มีอยู่ไปยังช่องทางใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเวลาที่เหมาะสม

ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

ดำเนินการโดยบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง โดยเป็นผู้นำในด้านของการเป็นผู้ให้บริการข่าวสารสถานีข่าว 24 ชั่วโมง รายแรกของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์ เจาะลึกและวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลางเชื่อถือได้ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ให้บริการจัดทำรายการให้สถานีโทรทัศน์อื่นๆ และ เคเบิลทีวีทั่วประเทศ รวมไปถึงการดำเนินงานด้านสถานีวิทยุ โดยบริษัท Nation Radio Network อีกด้วย

สายธุรกิจนี้ ยังมีผลขาดทุนต่อเนื่อง และส่งผลกระทบต่อผลประกอบการรวมของบริษัท ซึ่งบริษัทต้องพยายามสร้างความแข็งแกร่ง ดึงความได้เปรียบของความเป็น Multimedia มาใช้เพิ่มขึ้นในการสร้างรายได้ แลกการลดต้นทุนขายและค่าใช้จ่าย เพื่อให้ผลการดำเนินงานถึงจุดคุ้มทุนโดยเร็ว

สภาพการแข่งขัน

ในสภาวะที่ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียงโดยเฉพาะสื่อทางโทรทัศน์ ยังคงเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมและเข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุด ถึงแม้จะเกิดความไม่แน่นอนในเรื่องของการจัดตั้งคณะกรรมการ กสท. ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯยังคงเชื่อว่าการเปิดเสรีอุตสาหกรรมกระจายภาพและเสียงจะเกิดขึ้นในที่สุด ซึ่งจะส่งผลให้เกิดช่องทางการกระจายภาพและเสียงมากขึ้น และเพิ่มทางเลือกในการบริโภคข่าวสารที่มีคุณภาพให้แก่ประชาชนมากขึ้น

ในช่วงปีที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่าสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ ยังคงเน้นการพัฒนาคุณภาพของรายการที่ผลิตเอง หันมาให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวสารและสาระเพิ่มขึ้น และเริ่มมีการสร้างพันธมิตรระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการ เพื่อขยายฐานผู้ชมซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มรายได้จากโฆษณา และเตรียมพร้อมสำหรับการแข่งขันที่จะสูงขึ้นในอนาคต

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

แนวโน้มของปี 2549 คาดว่า ก็จะเป็นในลักษณะเดียวกับปีที่ผ่านมา คือ การแข่งขันจะเพิ่มสูงขึ้น โดยจะเห็นการพัฒนาคุณภาพรายการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับชม และความร่วมมือระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการเพื่อเตรียมตัวสำหรับการเปิดเสรีในอนาคต โดยการที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องขึ้นอยู่กับการทำรายการที่ตรงตามความต้องการของตลาด และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ชม อันเป็นปัจจัยที่จะนำมาซึ่งส่วนแบ่งทางการโฆษณาที่เป็นตัวสำคัญในการก่อให้เกิดรายได้

ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่

ในปี 2548 จะเห็นได้ว่าสื่อรูปแบบใหม่ อาทิ โทรศัพท์มือถือ และ Broadband Internet ยังคงมีการขยายตัวสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทางบริษัทเองก็เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาและเตรียมการผลิต content เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคผ่านสื่อใหม่ๆ เหล่านี้ เช่น Nation News on Mobile ซึ่งเป็นบริการส่งข่าวผ่านมือถือในรูปแบบ SMS และการเปิดตัวรายการทีวีผ่าน Broadband Internet ภายใต้ชื่อของ Your TV โดยเป็นรายการที่เปิดโอกาสให้เยาวชนรุ่นใหม่คิดและทำรายการโทรทัศน์เอง เพื่อให้กลุ่มผู้ชมในวัยเดียวกันรับชม

บริษัทฯ คาดว่าสื่อเหล่านี้จะมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ มีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับสื่อรูปแบบใหม่นี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค และสั่งสมประสบการณ์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจาะตลาดนี้ในอนาคต

บทสรุป

สภาวะเศรษฐกิจในปี 2548 ที่ผ่านมา เป็นปีที่เศรษฐกิจชะลอตัวตามที่บริษัทได้คาดการณ์ไว้ เนื่องจากปัจจัยหลายๆ ประการ เช่น ราคาน้ำมันที่สูงและอัตราดอกเบี้ยที่ทยอยปรับตัวสูงขึ้น ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้บริษัทต่างๆ เพิ่มความระมัดระวังในค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งการลงโฆษณา ซึ่งเป็นรายได้อีกส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์ นอกจากนี้ การที่ราคาน้ำมันอยู่ในระดับสูงส่งผลให้ราคากระดาษ ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทสิ่งพิมพ์ฯ ก็มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทสิ่งพิมพ์โดยตรง

จากสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจและธุรกิจสื่อที่ไม่แน่นอน บริษัทจึงได้มีนโยบายเตรียมตัวตั้งแต่นั้นปี 2548 เพื่อรองรับกับปัจจัยลบข้างต้น โดยเน้นเรื่องการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆของบริษัท โดยมีมาตรการที่ชัดเจนออกมาอย่างต่อเนื่อง อาทิ การชะลอการว่าจ้างงานตามที่จำเป็น, การลดปริมาณของเสีย (Waste) ในขั้นตอนการผลิต และการลดจำนวนหนังสือคืนในขั้นตอนการจัดจำหน่าย โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม

นอกจากนโยบายควบคุมค่าใช้จ่ายข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการปรับโครงสร้างการบริหารจัดการภายในบริษัทออกเป็น 6 สายงาน ได้แก่ กลุ่ม สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย, สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย, สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ, สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง, สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเกิด และต่างประเทศ และ สายธุรกิจด้านการพิมพ์ โดยการปรับโครงสร้างดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อกระจายอำนาจและเพิ่มความคล่องตัวในการบริหารจัดการ เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเตรียมสร้างผู้นำรุ่นใหม่ของบริษัทต่อไปในอนาคต

การดำเนินการตามนโยบายปรับโครงสร้างข้างต้น ได้แก่ การแยกส่วนการพิมพ์ (Printing services) ภายในของกลุ่มบริษัท ออกมาเป็น บริษัท WPS (Thailand) Co., Ltd. เพื่อหารายได้เพิ่มจากการรับงานพิมพ์ภายนอก รวมทั้งการหาพันธมิตร (Strategic Partner) เข้ามาร่วมทุนและเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เป็นต้น

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการพัฒนาบริษัทในด้านอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิ การปรับระบบค่าตอบแทนให้อิงตามผลงาน (Pay Per Performance) การปรับโครงสร้างด้าน IT รวมทั้งการพัฒนาระบบการบริหารจัดการอื่นๆ เพื่อเป็นการวางรากฐานรองรับการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

สุดท้ายนี้ บริษัทยังคงยืนยันจะดำรงไว้ซึ่งมาตรฐานและจรรยาบรรณในการเสนอข้อมูลข่าวสารอย่างถูกต้องเที่ยงตรง เป็นกลาง และยุติธรรม ตามหลักจริยธรรมและหลักการของวิชาชีพสื่อสารมวลชน รวมถึงการดำเนินการตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) ในการรักษา Core Value ของบริษัท อันได้แก่ Credibility, Integrity, Synergy, Customer focus และ Innovation ซึ่งเป็นฐานหลักที่สำคัญที่ช่วยให้กลุ่มบริษัทเจริญก้าวหน้าต่อไปอย่างมั่นคง

13. ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่น
-ไม่มี-

ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

1. การรับรองความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลโดยกรรมการบริหารและผู้ที่เกี่ยวข้องสูงสุดในสายงานบัญชี

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริหารของบริษัทหรือผู้ดำรงตำแหน่งสูงสุดในสายงานบัญชี ข้าพเจ้าขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ ข้าพเจ้าขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำให้บริษัทมีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดีเพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วน รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) ข้าพเจ้าเป็นผู้รับผิดชอบต่อการทำให้บริษัทมีระบบการควบคุมภายในที่ดีและควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และข้าพเจ้าได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องที่เป็นชุดเดียวกัน ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายธนะชัย สันติชัยกุล เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายธนะชัย สันติชัยกุล กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลไว้”

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายธนาชัย ชีรพัฒน์วงศ์	ประธานคณะกรรมการบริษัท/ ประธานคณะกรรมการบริหาร	_____
นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร	_____
นายธนะชัย สันติชัยกุล	กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการใหญ่	_____
<u>ผู้รับมอบอำนาจ</u>		
นายธนะชัย สันติชัยกุล	กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการใหญ่	_____

2. การรับรองความถูกต้องครบถ้วนของข้อมูลโดยกรรมการอื่นๆ

“ข้าพเจ้าได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว และด้วยความระมัดระวังในฐานะกรรมการบริษัท ข้าพเจ้าไม่มีเหตุอันควรสงสัยว่า ข้อมูลดังกล่าวไม่ถูกต้องครบถ้วน เป็นเท็จ ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องที่เป็นชุดเดียวกัน ข้าพเจ้าได้มอบหมายให้ นายธนะชัย สันติชัยกุล เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของ นายธนะชัย สันติชัยกุล กำกับไว้ ข้าพเจ้าจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่ข้าพเจ้าได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลไว้”

ชื่อ	ตำแหน่ง	ลายมือชื่อ
นายปกรณ์ บริมาสาร	กรรมการบริษัท / ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ	_____
นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการบริษัท/กรรมการตรวจสอบ	_____
นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	กรรมการบริษัท/กรรมการตรวจสอบ	_____
นายพนา จันทรวโรจน์	กรรมการบริษัท	_____
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปรั่งพัฒนกิจ	กรรมการบริษัท	_____
นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการบริษัท	_____
นายโยธิน เนื่องจำนงค์	กรรมการบริษัท	_____
นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน	กรรมการบริษัท	_____
<u>ผู้รับมอบอำนาจ</u>		
นายธนะชัย สันติชัยกุล	กรรมการบริษัท/กรรมการบริหาร/ กรรมการผู้จัดการใหญ่	_____

ข้อมูลคณะกรรมการบริษัท

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท ณ 31 ธ.ค. 48	คุณวุฒิทางการศึกษา	ปี พ.ศ.	ประวัติการทำงาน
1.นายธนชัย ชีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการ	9.81%	- ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาบริหารธุรกิจประเภททั่วไป มหาวิทยาลัย เอเชียอาคเนย์ - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาการตลาดสถาบันราชภัฏเชียงราย - ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2519-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
2.นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	กรรมการ	9.19%	โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC)	2514-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
3.นายธนชัย สันติชัยกุล	กรรมการ	0.19%	- ปริญญาโท – พาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2522-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
4.นายปกรณ์ ปริมาสพร	กรรมการอิสระ และประธานกรรมการ ตรวจสอบ	0.005%	- ปริญญาโท-วิศวกรรมศาสตร์ สาขาไฟฟ้า จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2536-ปัจจุบัน	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. โลตัส แอนด์ อีควิเมนต์
5.นายเชวง จริยะพิสุทธิ	กรรมการอิสระ และกรรมการ ตรวจสอบ	ไม่ได้ถือหุ้นบริษัท	- โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC) - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2534-ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร บจก. เอส เอส ที โฮลดิ้ง
6.นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	กรรมการอิสระ และกรรมการ ตรวจสอบ	2.72%	- ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สถาบันราชภัฏเชียงราย - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2522-ปัจจุบัน	กรรมการผู้จัดการ บจก. กรีนสยาม
7.นายพนา จันทวิโรจน์	กรรมการ	0.04%	ปริญญาโท : Tufts University, USA	2527-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
8. นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐ์พัฒนกิจ	กรรมการ	0.06%	ปริญญาตรี-พาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2528-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
9.นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการ	ไม่ได้ถือหุ้นบริษัท	MBA (Political Economy) Stern School of Business, New York University	2544-ปัจจุบัน 2547-ปัจจุบัน	ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ ประธานบริหาร บริษัท ทีวีที เทเลวิชั่น จำกัด
10.นายโยธิน เนื่องจามงค์	กรรมการ	1.85%	- ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2532-ปัจจุบัน	กรรมการบริหาร บมจ.โมเดิร์นฟาร์ม
11.นายณรงค์ศักดิ์ โอปสันธน	กรรมการ	1.25%	- ปริญญาตรี สถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต - ประกาศนียบัตรรับรองภาษาอังกฤษสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ (University of California, Berkeley, San Francisco, U.S.A.) - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริม	2545-ปัจจุบัน 2547 - ปัจจุบัน	- ผู้จัดการด้านบริหารทั่วไป และการตลาด TS Interseats Co., Ltd. - กรรมการผู้จัดการ Thai Summit Eastern Seaboard Auto part Co., Ltd.

			สถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)		
--	--	--	------------------------------	--	--

หมายเหตุ: กรรมการผู้มีอำนาจลงนามได้แก่ ลำดับที่ 1,2,3 โดย 2 ใน 3 คน ลงลายมือชื่อร่วมกันพร้อมประทับตราสำคัญบริษัท

ประวัติผู้บริหารระดับสูงของบริษัท

ชื่อ-นามสกุล	อายุ	สัดส่วนการถือหุ้น ในบริษัท ณ 31 ธ.ค. 48	ความสัมพันธ์ทาง ครอบครัวระหว่าง ผู้บริหาร	ตำแหน่ง	คุณวุฒิทางการศึกษา	ประวัติการทำงาน	
						ปี พ.ศ.	สถานที่
1. นายธนาชัย ชีวพัฒน์วงศ์	61	9.81 %	-	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO)	- ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาวิชาบริหารธุรกิจประเภททั่วไป มหาวิทยาลัย เอเชียอาคเนย์ - ปริญญาบริหารธุรกิจดุษฎีบัณฑิตกิตติมศักดิ์ สาขาการตลาดสถาบันราชภัฏ เชียงราย - ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2519-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
2.นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	60	9.19 %	พี่ชาย นายเทพชัย แซ่หย่อง	บรรณาธิการอำนวยการ	โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC)	2514-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
3.นายธนะชัย สันติชัยกุล	52	0.19 %	-	กรรมการผู้จัดการใหญ่	- ปริญญาโท – พานิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ - ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - อบรมเกี่ยวกับบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการจากสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD)	2522-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
4. นายพนา จันทรวีโรจน์	46	0.04 %	-	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจชาวภาษาอังกฤษ	ปริญญาโท-Tufts University,USA	2527-ปัจจุบัน	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
5. นายอดิศักดิ์ ลิ้มปุ่งพัฒนกิจ	45	0.06 %	-	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจสื่อกระจายภาพ และเสียง	ปริญญาตรี-พาณิชยศาสตร์ และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2528-ปัจจุบัน	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
6. นายเทพชัย หย่อง	51	0.06 %	น้องชาย นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	บรรณาธิการเครือเนชั่น	- ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ได้รับทุน Nieman Fellowship for Journalists at Harvard University ไปศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด ประเทศสหรัฐอเมริกา	2518-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
7. นางเกษรี กาญจนะวณิชย์	47	0.05%	-	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ	- ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันคินนธร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมกับ Northwestern University - Bachelor of Science, Duke University, USA.	2523-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
8. นางสาวพิมพาญจน์ ยันศรีศิริชัย	47	0.05%	-	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจชาวทั่วไปภาษาไทย	- BA in the Faculty of Humanities, มหาวิทยาลัยรามคำแหง - Certificate in English with Business Studies, London Guildhall University AUD.	2540-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
9. นายประเสริฐ เลขะวนิชขจร	54	ไม่ได้ถือหุ้นบริษัท	-	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจ ภาษาไทย	- Master of Business in Teaching –Portland State University.	2539-ปัจจุบัน	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป

หมายเหตุ

1. ประวัติการกระทำผิดตามกฎหมายระยะเวลา 10 ปี ย้อน ก่อนวันยื่นรายงานเปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมของผู้บริหาร

-ไม่มี-

- | | |
|---|---------|
| 2. หนี้สินที่ผู้บริหารมีอยู่กับบริษัท หรือบริษัทในเครือ | -ไม่มี- |
| 3. ส่วนได้เสียของผู้บริหารในบริษัท (ยกเว้นการถือหุ้นบริษัท) | -ไม่มี- |

ข้อมูล - ความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร กับบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วม ณ 31 ธันวาคม 2548

	บริษัท	บริษัทย่อย								บริษัทรวม	บริษัทที่เกี่ยวข้อง								
	NMG	NBI	NEE	NED	NBC	NRN	WPS	NDM	NIT	YNIS	MEI	MM	TP	NP	NTR	NIC	NMK	NPC	NT
สายธุรกิจ	1,2,3	5	5	5	4	4	6	none	none				none					none	none
นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	X	X	X	X		X	X	X	X							//	//	//	//
	//	//	//	//		//	//	//	//	//	//	//	//	//					
นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	//	//	//	//	X	//		//	//					//		//	//	//	//
					//														
นายธนะชัย สันติชัยกุล	//	//	//	//	//	//	//	//	//					//		//	//	//	//
นายปกรณ์ ปริมาสพร	/				/	/													
นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	/																		
นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	/																		
นายพนา จันทรวโรจน์	/							/											
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปรุงพัฒน์กิจ	/				//	/		/											
นายนิสสัย เวชชาชีวะ	/				/														
นายโยธิน เนื่องจักษ์	/																		
นายณรงค์ศักดิ์ โอบิลันท์	/																		

หมายเหตุ: / = กรรมการ X = ประธานกรรมการ // = กรรมการบริหาร

สัญลักษณ์สายธุรกิจ: 1 = สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย, 2 = สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย, 3 = สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ, 4 = สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
5 = สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และ ต่างประเทศ, 6 = สายธุรกิจด้านการพิมพ์, none = ธุรกิจที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจแล้ว (inactive)

บริษัทย่อย		สัดส่วนการถือหุ้น		บริษัทอื่น / บริษัทที่เกี่ยวข้อง		สัดส่วนการถือหุ้น	
		ณ 31 ธ.ค. 48	%			ณ 31 ธ.ค. 48	%
NBI	บริษัท เนชั่น บิวส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.93%	MEI	บริษัท มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	16.97%
NEE	บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	50.00%	MM	บริษัท มีเดีย แม็กเน็ท จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	19.00%
NED	บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	98.70%	TP	บริษัท ไทย พอร์ทัล จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NDM	19.00%
NBC	บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%	NP	บริษัท เนชั่น พรอพเพอร์ตี้ส์ จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	18.00%
NRN	บริษัท เนชั่น เวิร์ดโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NBC	99.97%	NTR	บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนฟอร์เรนซ์ริสอร์ท จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NP	17.99%
WPS	บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (ณ 13 ม.ค. 49 สัดส่วนการถือหุ้น NMG ใน WPS เท่ากับ 84.50%)	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%	NIC	บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล คอมมิวนิเคชั่น จำกัด	-	-
NDM	บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%	NMK	บริษัท เอ็นพีจี มาร์เก็ตติ้ง เซอร์วิส จำกัด	-	-
NIT	บริษัท เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%	NPC	บริษัท เนชั่น พรินต์ติ้ง คอมเพล็กซ์ จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	19.00%
บริษัทรวม				NT	บริษัท เนชั่น ทั่วไทย จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	19.00%
YNIS	บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	44.98%				

