

แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

(56-1)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

Nation Multimedia Group Public Company Limited

สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	ข้อมูลสรุป (Executive Summary)	1
ส่วนที่ 2	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	3
	1. ปัจจัยความเสี่ยง	4
	2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	11
	3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	19
	4. การวิจัยและพัฒนา	58
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	59
	6. โครงการในอนาคต	67
	7. ข้อพิพาททางกฎหมาย	69
	8. โครงสร้างเงินทุน	70
	9. การจัดการ	72
	10. การควบคุมภายใน	101
	11. รายการระหว่างกัน	102
	12. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	111
	13. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	133
ส่วนที่ 3	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	
เอกสารแนบ 1	รายละเอียดเกี่ยวกับผู้บริหารและผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร และบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วม	

ส่วนที่ 1

ข้อมูลสรุป (Executive Summary)

ข้อมูลเกี่ยวกับกลุ่มบริษัท

กลุ่มบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ก่อตั้งโดยผู้บริหารคนไทยซึ่งได้เริ่มต้นประกอบธุรกิจผลิตหนังสือพิมพ์ "The Nation" ในปี 2519 และต่อมาได้ขยายธุรกิจ โดยได้จดทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์เมื่อปี 2531 และ จัดตั้งบริษัทย่อยซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับด้านสื่ออย่างต่อเนื่อง ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้แบ่งสายธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจ

1 ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย: เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
- 1.2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์
- 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น เดลี่ เอ็กซ์เพรส และ เนชั่นจูเนียร์
- 1.4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ: ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก เพื่อการศึกษา และบันเทิง โดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ, ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท เนชั่น บั๊คส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด), บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด, บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด
- 1.5. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา: รับจัดทำหนังสือพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัททั่วไป ที่ต้องการประชาสัมพันธ์บริษัทในโอกาสต่างๆ เพื่อแทรกไปกับ หนังสือพิมพ์ในเครือเนชั่น ส่วนกิจกรรมพิเศษจะรับเผยแพร่กิจกรรมให้กับลูกค้าผ่านทางสื่อของบริษัท ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ และ สื่อโทรทัศน์และวิทยุ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อโทรทัศน์และวิทยุ: ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซทแนล ผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ ได้แก่ ช่อง 3 ช่อง 5 ช่อง 9 และ Satellite หรือ เคเบิลท้องถิ่นช่อง 28 , ABTV 1 และดาวเทียมระบบ C Brand และ KU Brand และผลิตรายการวิทยุให้กับสถานี F.M 90.5 และ FM 102 เป็นต้น รวมทั้งให้บริการข่าวสารผ่านสื่อรูปแบบใหม่ (New Media) โดยนำเสนอผ่านสื่อใหม่ที่ได้รับการนิยมนิยม โดยแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ช่องทางคือ ทางอินเทอร์เน็ต และ โทรศัพท์มือถือ ภายใต้ชื่อ Nation Mobile News ผ่านทาง SMS และ MMS และ WAP

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์: ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โดยให้บริการพิมพ์หนังสือพิมพ์และหนังสืออื่นๆ ได้แก่ การ์ตูน, พ็อคเก็ตบุ๊คส์ และนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์ที่มีคุณภาพอื่น เป็นต้น

4. ประเภทธุรกิจด้านขนส่ง: ดำเนินธุรกิจให้บริการรับจ้างขนส่งภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น เอ็ม แอล จำกัด (NMG ถือหุ้น 99.99%) ส่วนใหญ่ให้บริการขนส่งหนังสือพิมพ์, พ็อคเก็ตบุ๊คส์, การ์ตูน และนิตยสาร ของบริษัท เนชั่นฯ และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานของบริษัทภายนอก

บริษัท ได้อนุมัติแผนการนำบริษัทย่อย 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (เดิมชื่อบริษัท เนชั่น บั๊คส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด) และบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ เพื่อรองรับการเจริญเติบโตและการแข่งขันทางธุรกิจต่อไป

งบการเงินรวมของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 มีกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ และอื่นๆ จำนวน 123 ล้านบาท หากรวมภาษีเงินได้ 39 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ 63 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญลูกหนี้การค้าตามการปรับนโยบายการตั้งสำรองลูกหนี้ ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อสินค้าล้าสมัยของสินค้าคงเหลือและ ตัดบัญชีภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายรวม 63 ล้านบาท การกลับรายการค่าเผื่อการด้อยค่าของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ รวม 49 ล้านบาทและเงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน 62 ล้านบาท ผลประกอบการสำหรับปี 2551 จะแสดงเป็นขาดทุนสุทธิ 55 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 797 ล้านบาท

โดยในปี 2551 บริษัทมีรายได้รวม 3,019 ล้านบาท รายได้จากการขายและบริการเท่ากับ 2,730 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 9 มีต้นทุนขาย 1,789 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนร้อยละ 3 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เท่ากับ 1,056 ล้านบาท โดยลดลงจากปีก่อนร้อยละ 19 ทั้งนี้บริษัทมีผลกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ และอื่นๆ จำนวน 123 ล้านบาท ซึ่งหากรวมรายการดังกล่าวข้างต้นแล้วจะทำให้เกิดผลขาดทุนสุทธิ 55 ล้านบาท

บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

ชื่อบริษัท : บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ลักษณะการประกอบธุรกิจ : แบ่งออกเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจ ดังนี้

1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย :

- 1.1 สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
- 1.2 สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์
- 1.3 สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น เดลี่ เอ็กซ์เพรส และ เนชั่นจูเนียร์
- 1.4 สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษ และการเป็นตัวแทนขายโฆษณา ดำเนินธุรกิจให้บริการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ และจัดทำสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัทต่างๆ เนื่องในโอกาสพิเศษ ให้แก่บริษัทต่างๆ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ปกติ
- 1.5 สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา ผลิตหนังสือเล่มในนามสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์, ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศ, และทักษะการสื่อสาร, ตัวแทนโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง เจ้าของและผู้ดำเนินงาน เนชั่น แชนแนล (สถานีข่าว 24 ชั่วโมง), ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ, ผลิตรายการวิทยุ และ New Media

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์ ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง ดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้า (Logistic)

ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ : 1854 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260

เลขทะเบียนบริษัท : 0107536001524 (เดิม บมจ. 226)

Home Page : www.nationgroup.com

โทรศัพท์ : (662) 338 - 3333

โทรสาร : (662) 338 - 3910

1. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อกลุ่มบริษัท และหรือผู้ลงทุน อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1) ความเสี่ยงเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ ได้แก่

1.1 ความเสี่ยงด้านการจัดหาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญของธุรกิจหนังสือพิมพ์คือกระดาษคิดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 36 ของค่าใช้จ่ายต้นทุนขาย ตามงบการเงินรวม และคิดเป็นร้อยละ 81 ของต้นทุนวัตถุดิบรวม โดยสัดส่วนปริมาณการสั่งซื้อกระดาษในปีที่ผ่านมา ระหว่างกระดาษนำเข้า และการซื้อในประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 62 ต่อ 38 โดยกระดาษจัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแปรผันตามความต้องการของผู้บริโภคและปริมาณการผลิตของผู้ผลิต (Demand & Supply) ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาอ้างอิงในตลาดโลก ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคาดกระดาษ ซึ่งอาจส่งผลกระทบโดยตรงต่อต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิของบริษัท

อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ในธุรกิจสิ่งพิมพ์และการติดตามราคาดกระดาษอย่างใกล้ชิดมาเป็นระยะเวลานานกว่า 37 ปี ทำให้ฝ่ายบริหารเข้าใจในวงจรของราคาดกระดาษเป็นอย่างดี เช่นเมื่อมีการคาดการณ์การเพิ่มขึ้นของราคาดกระดาษ ฝ่ายบริหารจะพิจารณาจัดซื้อวัตถุดิบล่วงหน้า และเพิ่มความระมัดระวัง ในการใช้น้ำกระดาษ หนังสือพิมพ์ให้มากขึ้น โดยไม่กระทบเนื้อหา ถึงแม้ว่าในปี 2551 ราคาดกระดาษมีการปรับตัวสูงขึ้นถึง 60% จากปีที่ผ่านมา ซึ่งเกิดมาจากภาวะของราคาน้ำมันในตลาดโลกที่ปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงการขาดแคลน Raw material ในตลาดโลก เนื่องจากโรงงานผลิตกระดาษ Newsprint ในประเทศจีนมีการเปิดโรงงานผลิตกระดาษใหม่หลายโรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นโรงงานขนาดใหญ่ที่มีกำลังการผลิตค่อนข้างสูง จึงมีการแข่งขันการสั่งซื้อ Raw material ส่งผลให้ Raw material ขาดตลาด จึงทำให้ราคาดกระดาษยังปรับสูงขึ้น อย่างไรก็ตามส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตของบริษัทไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทได้ใช้นโยบายลดต้นทุนการใช้กระดาษอย่างเคร่งครัด เช่น การบริหารจัดการวางจุดจำหน่ายหนังสือที่มีประสิทธิภาพขึ้น เพื่อลดปริมาณหนังสือคืน , ปรับเปลี่ยนขนาดหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และกรุงเทพธุรกิจให้เล็กลง รวมถึงการลดจำนวนหน้าสี หรือหน้าขาวดำ ส่วนปี 2552 บริษัทคาดการณ์ว่าราคาดกระดาษจะมีแนวโน้มลดลง จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ซบเซา และ ราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลง ซึ่งจะส่งผลให้ต้นทุนการนำเข้ากระดาษลดลง อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงนโยบายในการลดต้นทุนการใช้กระดาษไว้อย่างต่อเนื่องเหมือนปีที่ผ่านมา นอกจากนี้บริษัทได้บริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำ Forward Contract ไว้ตามปริมาณกระดาษที่คาดว่าจะใช้ล่วงหน้า 6 เดือน ดังนั้นราคาดกระดาษยังไม่มีผลกระทบอย่างเป็นนัยสำคัญต่อต้นทุนการผลิตของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทเฝ้าติดตามสถานการณ์ราคาดกระดาษอย่างใกล้ชิด

1.2 ความเสี่ยงด้านการรักษาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

เนื่องจากภาพลักษณ์ของกลุ่ม บริษัท เป็นองค์กรสื่อสารมวลชนที่ได้รับความนิยมยอมรับจากประชาชน ในความเป็นมืออาชีพของวงการสื่อ ซึ่งการพัฒนาบุคลากรด้านกองบรรณาธิการได้เน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีม โดยไม่ยึดติดกับตัวบุคคล ส่งผลให้ความเสี่ยงในการสูญเสียทีมงานมีน้อยและมีผลกระทบต่อบริษัทไม่มากนัก โดยปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation, กรุงเทพธุรกิจ, Xpress และ คม ชัด ลึก ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการ ช่างภาพ รวมประมาณ 518 คน

นอกจากฝ่ายกองบรรณาธิการแล้ว ผู้บริหารระดับสูงจากหน่วยงานต่างๆ ของบริษัท ทั้ง ฝ่ายขาย การตลาด, การจัดจำหน่ายและหน่วยงานสนับสนุน ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จ

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่ง กับการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยเฉพาะการสร้าง Successor ที่ผู้บริหารระดับสูงจะได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการบริหารและการตัดสินใจ อีกทั้งเป็นการกระจาย



อำนาจ และความรับผิดชอบให้ผู้บริหารในระดับรองๆ ลงมาให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างคล่องตัว โดยอยู่ภายใต้โครงสร้าง ที่ให้ความสำคัญต่อการกระจายความรับผิดชอบและภาระหน้าที่ ตามโครงสร้างสายธุรกิจ 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สาย ธุรกิจหลักดังนี้

1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย , สายธุรกิจด้านข่าวการเมืองทั่วไปภาษาไทย , สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ , สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา, สายธุรกิจด้านการศึกษาบันเทิงและต่างประเทศ
2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์
4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการเพิ่มความคล่องตัว มุ่งเน้นประสิทธิภาพในการทำงานให้มากขึ้น และลดความซ้ำซ้อน ในระบบการทำงาน อีกทั้งยังเป็นการสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจ ให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัวในการบริหารงาน เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจ ใหม่ ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยคงไว้ซึ่ง ความน่าเชื่อถือ ความซื่อสัตย์ การร่วมมือที่ดี การให้บริการ และความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็น Core Value (คุณค่าขององค์กร) ของกลุ่มบริษัท

ดังนั้นหากบริษัทขาดบุคลากรสำคัญท่านใดท่านหนึ่งไปจะไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจาก ผู้บริหารในระดับสูงสุด ได้จัดสรรและแบ่งงานถ่ายทอดต่อกันไปถึงผู้บริหารในระดับรองลงมา ในขณะที่เดียวกันการดำเนินธุรกิจ ยังคงต้องรักษาความร่วมมือประสานงานกันในทุกสื่อ เพื่อสร้าง Synergy ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเนชั่น

1.3 ความเสี่ยงทางการด้อยค่าของลูกหนี้การค้า

บริษัทมีความเสี่ยงในการตั้งสำรองหนี้สูญเป็นไปตามนโยบายบัญชีของบริษัทซึ่งระบุไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินคือบริษัทมีนโยบายการจัดเก็บหนี้และการตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาตามจำนวนหนี้ที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้ได้โดยประมาณการจากฐานะปัจจุบันของลูกหนี้ควบคู่กับประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้ในอดีต นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามสัดส่วนร้อยละของรายได้คือ รายได้ประเภทโฆษณาจะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ที่ร้อยละ 1 ของรายได้โฆษณา ส่วนรายได้จากการขายสิ่งพิมพ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Agent) จะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญของหนังสือในประเทศที่ 25% และ หนังสือต่างประเทศที่ 65% และบริษัทมีนโยบายลดสัดส่วนของลูกหนี้การค้าที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือนให้มากที่สุด โดยลูกหนี้ที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือน (งบการเงินรวม) ณ 31 ธันวาคม 2551 มีจำนวน 106.85 ล้านบาท และที่มีอายุ 6-12 เดือน จำนวน 24.87 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สูญได้ครอบคลุมจำนวนดังกล่าวแล้ว โดยมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (งบการเงินรวม) ณ 31 ธันวาคม 2551 รวม 150.54 ล้านบาท และค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ 36.05 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินซึ่งทำหน้าที่ในการติดตามหนี้ที่มีปัญหาอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าบริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไปแล้วก็ตาม

1.4 ความเสี่ยงจากการดำเนินงานของบริษัทย่อย

1.4.1 ธุรกิจโทรทัศน์เคเบิลงานโดยบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งถือหุ้นโดยบริษัทร้อยละ 99.99 ในปี 2551 อัตราส่วนของรายได้จากธุรกิจโทรทัศน์เคเบิลเป็นร้อยละ 10.38 ของรายได้จากการขายและบริการรวม โดยบริษัทมีรายได้จากการขายโฆษณาในรายการที่ผลิตหรือร่วมผลิตให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 7 และ ช่อง 9, และทางสถานีโทรทัศน์ Nation Channel ช่อง TTV 1 โดยได้รับการนำไปออกอากาศทางเคเบิลทีวีต่างจังหวัด และระบบดาวเทียม เช่น TGN (Thai Global Network) และระบบดาวเทียมของสามารเป็นต้น เพื่อเป็นการสร้างฐานผู้ชม ให้มีโอกาสได้รับชมรายการของ Nation ในช่องทางต่าง ๆ ได้ทั่วถึง

บริษัทมีความเสี่ยงจากความไม่แน่นอนของรายได้เกิดจากการเปลี่ยนแปลงผังรายการจากเจ้าของสถานี โดยเฉพาะ รายการที่ผลิตใน Free TV อย่างไรก็ตามในปี 2551 บริษัทได้รับการสนับสนุนจากสถานีช่องต่าง ๆ เปิดโอกาสให้บริษัทได้



ผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนได้รับรู้ข่าวสาร, สารความรู้ ที่เป็นกลางมากขึ้นทำให้สถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ เน้นการพัฒนาคุณภาพของรายการข่าวที่ผลิตเอง และสร้างพันธมิตรระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการเพื่อขยายฐานผู้ชม ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มรายได้จากโฆษณา ส่งผลให้บริษัทได้เข้าไปร่วมผลิตรายการในสถานี Free TV ช่องต่าง ๆ เพิ่มขึ้นทำให้สัดส่วนรายได้จาก Free TV เพิ่มขึ้นจากเดิมเป็นอย่างมากจนทำให้ผลการดำเนินงานเป็นผลกำไรมาตั้งแต่ปี 2550

ทั้งนี้เพื่อเป็นการรองรับแนวโน้มสถานะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะชะลอตัวในปี 2552 ตามภาวะของเศรษฐกิจโลกที่ถดถอย จึงส่งผลให้มีเงินลงทุนในด้านโฆษณามีแนวโน้มลดลง อันเนื่องมาจากการประหยัดค่าใช้จ่ายเพื่อรองรับเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ดังนั้นเพื่อเพิ่มช่องทางหารายได้จาก Nation channel และ Free TV ให้เพิ่มขึ้น บริษัทได้กำหนดกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้ให้เป็นลักษณะ การผสมผสานสื่อเพื่อสร้าง Total Solutions ให้กับลูกค้าเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของลูกค้าได้ตรงกลุ่มมากขึ้น ด้วยการผสมผสานสื่อหลากหลายประเภทมากกว่าการเน้นสื่อแบบเดียว ทำให้การตอบสนองความต้องการของลูกค้าทำได้ดียิ่งขึ้น ในขณะที่ลูกค้าจะใช้งบประมาณน้อยลงหรือเท่าเดิม รวมถึงได้จัดกิจกรรมเพื่อหารายได้จากช่องทางอื่น ๆ เพิ่มเติมด้วยเช่นกัน เช่น โครงการทบทวนความรู้สอบเข้ามหาวิทยาลัย (Nation Admission), จัดทัวร์ท่องเที่ยว, จัดสัมมนา เป็นต้น

นอกจากนี้ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2552 ของบริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2552 ได้มีมติเอกฉันท์อนุมัติแผนการนำ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการบริหารงานและโครงสร้างทางการเงินของกลุ่ม NMG ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มมูลค่าให้แก่เงินลงทุนของ NMG โดยคาดว่าบริษัทจะสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ MAI และเสนอขายหุ้นได้ภายในไตรมาส 4 ปี 2552

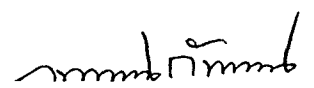
1.4.2 ธุรกิจด้านการศึกษา บ้านทั้ง และต่างประเทศ ได้จัดโครงสร้างของบริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจนี้เพื่อให้การประกอบธุรกิจในอนาคตเกิดประโยชน์สูงสุด และทำให้มีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น รวมทั้งทำให้เกิดความชัดเจนในด้านความสัมพันธ์กับบริษัทแม่ และการบริหาร โดยมีบริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น บัคส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด) เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มธุรกิจ เข้าถือหุ้นใน บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 และ บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) ในสัดส่วนร้อยละ 49.99

NINE ดำเนินธุรกิจด้านกิมพิกซ์ “เนชั่นบัคส์” โดยเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพ็อคเก็ตบุ๊คส์ ที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียน และสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งเป็นตัวแทนขายโฆษณาให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ และเป็นตัวแทนการพิมพ์และจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์ และนิตยสารในประเทศและภูมิภาคอาเซียนบางส่วนให้แก่สำนักพิมพ์ต่างประเทศ

โดย NINE เป็นหนึ่งในบริษัทย่อยที่บริษัทสังเกตเห็นว่า มีความพร้อมและมีศักยภาพที่ดีในการเติบโตในอนาคต มีโอกาสที่จะเพิ่มมูลค่าในการลงทุน และสามารถปรับปรุงสถานะทางการเงินของบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้นที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทครั้งที่ 1/2552 ของบริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2552 ได้มีมติเอกฉันท์อนุมัติแผนการนำ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เพื่อเป็นการปรับโครงสร้างการบริหารงานและโครงสร้างทางการเงินของกลุ่ม NMG ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และเพิ่มมูลค่าให้แก่เงินลงทุนของ NMG โดยคาดว่าบริษัทจะสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ MAI และเสนอขายหุ้นได้ภายในไตรมาส 3 ปี 2552

1.5 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

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

()

ดังนั้นไม่ว่าเทคโนโลยีจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรกลุ่มผู้ต้องการข่าวสารยังคงมีความต้องการบริโภคอยู่ ซึ่งบริษัทมีฐานข้อมูลเป็นจำนวนมากในทุกรูปแบบที่สามารถนำไปให้บริการได้ในทุกๆ สื่อ ถึงแม้รายได้จากสื่อใหม่จะมีเม็ดเงินไม่มากนักในปัจจุบัน แต่บริษัทยังคงพัฒนาระบบการจัดเก็บและบริหารข้อมูล และการผลิตข่าวโดยใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อช่วยด้านความรวดเร็วและความหลากหลายของประเภทสื่อรวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายสร้างความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงจากยุคการบริโภคข่าวสารทางสื่อสิ่งพิมพ์ไปสู่การรับข้อมูลทางสื่อ Digital โดยมีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับการนำเสนอผ่านสื่อรูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคและตั้งสมประสงค์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจาะตลาดลูกค้าเป้าหมายในอนาคต เช่น การสร้าง Weblog เพื่อสร้างชุมชนผู้บริโภคข่าวให้เข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอข่าวได้แก่ www.oknation.net/blog เป็นต้น รวมถึงมุ่งเน้นพัฒนาให้ BLOG www.oknation.net สร้างเครือข่ายทางสังคม (Social Networking) และนักข่าวภาคประชาชน (Citizen Reporter) เพื่อให้อยู่แถวหน้าโดยการนำเสนอข่าวสารผ่านสื่อใหม่ เช่น Internet Broadband และ ส่งข่าวผ่านทางโทรศัพท์มือถือของทุกเครือข่ายในรูปแบบ SMS , MMS ภายใต้ชื่อ Nation News on Mobile, และ IPTV รวมถึง PODCAST ในขณะเดียวกันก็พัฒนาการเสนอขายสื่อโฆษณาและให้บริการเสริมในสื่อสิ่งพิมพ์ โทรศัพท์ วิทยุ และอินเทอร์เน็ตที่มีอยู่แล้ว เพื่อมุ่งใจลูกค้า และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยตรงมากขึ้น

2) ความเสี่ยงด้านการเงิน ได้แก่

2.1 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในปัจจุบันเป็นแบบลอยตัว (Managed Float) ซึ่งการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการของเงินสกุลนั้นๆ ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศซึ่งผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจจึงมีผลต่อบริษัทในส่วนของการต้นทุนการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัท คือกระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งนำเข้าจากต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 62 ของปริมาณกระดาษที่ใช้ทั้งหมด และมีต้นทุนเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของค่าเงินบาทในการซื้อกระดาษจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Hedge) โดยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) ตามแผนการสั่งซื้อกระดาษล่วงหน้า 6 เดือน

2.2 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สิน

โดย ณ สิ้นปี 31 ธันวาคม 2551 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 2,089 ล้านบาท โดยเป็นส่วนของเงินกู้ยืมระยะสั้น ที่เป็นเงินทุนหมุนเวียน ในวงเงินเบิกเกินบัญชี เจ้าหนี้ทรสทีริชิต และค้ำสัญญาใช้เงินระยะสั้นรวม 650 ล้านบาท มีเงินกูระยะยาว รวม 1,439 ล้านบาท

- วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยของหุ้นกู้ชุดที่ 2 (ชุดทยอยชำระคืนเงินต้นที่ออกเมื่อปี 2547 มูลค่า 1,000 ล้านบาท) โดยได้ชำระคืนในงวดแรกวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาท ตามเงื่อนไขกำหนด และในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2551 ได้มีมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการอนุมัติให้ไถ่ถอนหุ้นกู้ส่วนที่เหลือ 500 ล้านบาท ก่อนครบกำหนดจากเดิม วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 เป็นวันที่ 18 มีนาคม 2551 โดยใช้แหล่งเงิน จากสัญญาเงินกู้ร่วมที่ได้รับจากสถาบันการเงินในเดือนสิงหาคม 2550 ดังนั้น ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทไม่มีหุ้นกู้ค้างชำระอีกต่อไป
- วันที่ 30 เมษายน 2551 บริษัทได้จำหน่ายที่ดิน และอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัท และพื้นที่สำนักงานอาคารเนชั่นทาวเวอร์ ให้กับ บริษัท ข. ชะนวนันตพาณิชย์ จำกัด เป็นเงิน 955 ล้าน โดยได้นำเงินมาชำระคืน เงินกู้ร่วมระยะยาวตามสัญญาเงินกู้ร่วม จำนวน 615 ล้านบาท และคืนเงินกูระยะสั้นเพื่อลดภาระหนี้สินด้านดอกเบี้ยจ่าย

- ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีเงินกู้ตามสัญญาเงินกู้รวม คงค้างอยู่ 985 ล้านบาท โดยมีกำหนดชำระคืนเป็นงวดราย 3 เดือน ในจำนวนเงินที่แตกต่างกัน รวมทั้งสิ้น 18 งวด เริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคม 2551 ถึงเดือนมิถุนายน 2555 ทั้งนี้ บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้รวม หรือหนังสือยินยอมจากผู้ให้กู้รวม
- วันที่ 25 ธันวาคม 2551 บริษัทย่อยของบริษัทคือ บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) ดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ ได้ทำสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวกับสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่งเป็นจำนวน 300 ล้านบาท เพื่อซื้อเครื่องพิมพ์ เงินกู้ยืมดังกล่าวมีอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมขั้นต่ำในปีแรกและอัตราเงินกู้ยืมขั้นต่ำเฉลี่ยบวกด้วยอัตราร้อยละตามที่กำหนดในสัญญาสำหรับปีต่อไป โดยมีกำหนดชำระคืนเป็นรายเดือนในจำนวนเงินที่แตกต่างกัน รวมทั้งสิ้น 48 งวด เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2552 ถึง เดือนธันวาคม 2555 ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทย่อยมีเงินกู้คงเหลือจำนวน 300 ล้านบาท ทั้งนี้ WPS ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ระยะยาวดังกล่าว

2.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนจากแหล่งภายนอก

บริษัทยังมีแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น ได้แก่ วงเงินสินเชื่อจากธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ โดย ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินสินเชื่อรวม 1,721 ล้านบาท และมียอดใช้วงเงินสินเชื่อ 630 ล้านบาท ดังนั้นคงเหลือวงเงินที่สามารถใช้ได้อีก 1,091 ล้านบาท

โดยในปี 2552 บริษัทมีการปรับปรุงโครงสร้างทางการเงินของบริษัท เพื่อทำให้เกิดการใช้สินทรัพย์ที่บริษัทได้ลงทุนให้เกิดมูลค่าสูงสุด โดยการนำบริษัทย่อยของบริษัทฯ 2 บริษัท คือ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น บิ๊กส์ อินเทอร์เน็ตเซชั่นแนล จำกัด) และ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (NBC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI โดยคาดว่าทั้ง 2 บริษัท จะสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ภายในปี 2552 ซึ่งจะทำให้บริษัทมีโอกาสได้รับเงินทุนจากการขายหุ้นบางส่วน (Capital gain) โดยมีรายละเอียดการเสนอขายหุ้นของบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทดังนี้

1. NINE จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 15,000,000 หุ้น (ทำให้ทุนจดทะเบียนจากเดิม 70,000,000 หุ้น เพิ่มขึ้นเป็น 85,000,000 หุ้น) พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเดิมที่ NMG ถืออยู่ใน NINE จำนวนไม่เกิน 14,000,000 หุ้นรวมเป็นไม่เกิน 29,000,000 หุ้น ให้แก่ประชาชน บุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และ เสนอสิทธิในการซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) จำนวนไม่เกิน 9,000,000 หุ้น และภายหลังจากการขายหุ้นดังกล่าวเสร็จสิ้นจะทำให้สัดส่วนที่ NMG ถืออยู่ใน NINE ลดลงจากร้อยละ 99.99 เป็นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 65.88 ของหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของ NINE ซึ่งเท่ากับ 85,000,000 หุ้น

2. NBC จะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 50,000,000 หุ้น (ทำให้ทุนจดทะเบียนจากเดิม 120,000,000 หุ้น เพิ่มขึ้นเป็น 170,000,000 หุ้น) พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเดิมที่ NMG ถืออยู่ใน NBC จำนวนไม่เกิน 15,000,000 หุ้นรวมเป็นไม่เกิน 65,000,000 หุ้น ให้แก่ประชาชน บุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และเสนอสิทธิในการซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) จำนวนไม่เกิน 20,000,000 หุ้น และภายหลังจากการขายหุ้นดังกล่าวเสร็จสิ้นจะทำให้สัดส่วนหุ้นที่ NMG ถืออยู่ใน NBC ลดลงจากร้อยละ 99.99 เป็นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 61.76 ของหุ้นที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของ NBC ซึ่งเท่ากับ 170,000,000 หุ้น

สัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงในบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อ NMG และผู้ถือหุ้นของ NMG ดังนี้

1. Control Dilution เนื่องจากสัดส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยลดลง จึงทำให้สัดส่วนการควบคุมในบริษัทนั้นลดลงไปตามสัดส่วนการถือหุ้น อย่างไรก็ตามภายหลังจาก IPO ของบริษัทย่อยเสร็จสิ้น NMG ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด โดยจะถือหุ้นเป็นจำนวนประมาณไม่ต่ำกว่าร้อยละ 65.88 และ ร้อยละ



61.76 ใน NINE และ NBC ตามลำดับ จากการนำทั้ง 2 บริษัท Spin-off เป็นจำนวนประมาณไม่เกินร้อยละ 34.12 และ ร้อยละ 38.24 ใน NINE และ NBC ตามลำดับ ซึ่งการถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 นี้บริษัททั้ง 2 จึงยังคงมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ NMG เช่นเดิม

2. Price Dilution เนื่องจากการ Spin-off บริษัทย่อยนี้ มิใช่เป็นการออกหุ้นเพิ่มทุนของ NMG เอง ฐานทุนและจำนวนหุ้นของบริษัทฯ ยังคงเป็นเช่นเดิม ดังนั้น NMG คาดว่าจะไม่มีการเกิด Price Dilution ต่อหุ้นของ NMG โดยตรง อย่างไรก็ตาม การที่ NMG ขายหุ้นของบริษัทย่อยออกไป จะส่งผลให้สัดส่วนกำไรที่บริษัทฯ เคยรับรู้จากผลประกอบการของบริษัทย่อยลดลง ซึ่งการที่ NMG รับรู้กำไรของบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่งลดลง อาจส่งผลให้กำไรตามงบการเงินของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตาม NMG คาดว่าภายหลังจากที่บริษัทย่อยทั้ง 2 แห่งเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว กำไรของบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่งมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นจากประโยชน์ที่ได้รับจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนี้ จากการที่ NMG มีแผนที่จะขายหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ในบริษัทย่อยทั้ง 2 แห่งออกพร้อม IPO ของบริษัทย่อย ดังนั้นบริษัทคาดว่าจะได้รับกำไรจากการทำรายการดังกล่าว

ดังนั้นเพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก Dilution effect ที่กล่าวมาข้างต้น คณะกรรมการของ NMG จึงมีมติให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนของบริษัททั้ง 2 แห่งเพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นของ NMG ทุกฝ่ายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) โดยเป็นการจัดสรรในช่วงเวลาใกล้เคียงกับการทำ IPO ของบริษัทย่อยแต่ละแห่ง โดยคณะกรรมการพิจารณาแล้วเห็นว่าจำนวนหุ้น Pre-emptive right ที่จะเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นของ NMG กรณีของ NINE จะไม่เกิน 9,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ NINE ที่จะเสนอขายให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก และกรณีของ NBC จะไม่เกิน 20,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 40 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ NBC ที่จะเสนอขายให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก ซึ่งจำนวนหุ้นที่จัดสรรกรณีของ Pre-emptive right นี้ คณะกรรมการพิจารณาจากสัดส่วน Dilution Effect ที่เกิดขึ้นจากการ Spin-off ของ NINE และ NBC ประกอบกับการพิจารณาว่าจำนวนหุ้นที่ออกจะมีจำนวนที่ไม่มากเกินไปจนทำให้ความน่าสนใจใน IPO ของทั้ง 2 บริษัทนั้นลดลง เนื่องจากคณะกรรมการประสงค์ที่จะเปิดโอกาสให้มีนักลงทุนกลุ่มใหม่ ๆ เข้ามาลงในหุ้นสามัญของกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น

2.5 ความเสี่ยงจากการค้ำขายของลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทที่เกี่ยวข้อง

โดยในระหว่างปี 2551 บริษัทและบริษัทย่อยได้รับชำระเงินจากลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันคือ บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีเสิร์ช จำกัด (NTR) 27.50 ล้านบาท (คงค้างมาจากรายการเงินให้กู้ยืมในระหว่างปี 2539-2541 รวม 438.35 ล้านบาท รายการคอกเบี้ยค้างรับตั้งแต่ปี 2539-2545 รวม 114.45 ล้านบาท รวม 552.80 ล้านบาท โดยได้ตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญในช่วงปี 2540-2548 รวม 525.31 ล้านบาท คงเหลือสุทธิ 27.50 ล้านบาท) ดังนั้น ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทและบริษัทย่อยจึงไม่มียอดคงค้างกับ บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีเสิร์ช จำกัด

3) ความเสี่ยงด้านกฎหมาย และอื่น ๆ ได้แก่

3.1 ความเสี่ยงเรื่อง พระราชบัญญัติจดทะเบียนการพิมพ์ พ.ศ. 2550

บริษัทไม่มีการละเมิดความเสี่ยงเรื่อง พระราชบัญญัติ จดแจ้งการพิมพ์ โดยจะเป็นผลดีสำหรับการขอใบอนุญาตการออกสิ่งพิมพ์ได้สะดวกขึ้น ซึ่งพระราชบัญญัติ จดแจ้งการพิมพ์ โดยคณะกรรมการบริษัทได้มีมติให้แก้ไขข้อบังคับของบริษัทให้สอดคล้องกับ พรบ. จดแจ้งการพิมพ์ดังกล่าว โดยขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 21 เมษายน 2551 ให้แก้ไขสัดส่วนการถือหุ้นของต่างด้าวให้มีสิทธิถือหุ้นในบริษัทได้ไม่เกินกว่าร้อยละ 30 ของหุ้นที่ออกจำหน่ายแล้วทั้งหมดของบริษัท ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีผู้ถือหุ้นต่างด้าวอยู่ร้อยละ 17.44 ของจำนวนหุ้นที่ออกจำหน่ายทั้งหมด ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีความเสี่ยงในเรื่องของ พรบ. จดแจ้งการพิมพ์

3.2 ความเสี่ยงเรื่อง พระราชบัญญัติการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550



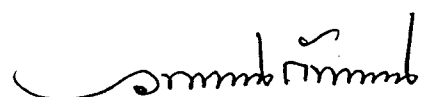
พระราชบัญญัติ การกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2550 เริ่มประกาศในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2550 กฎหมายฉบับนี้ เกี่ยวข้องกับบริษัทในฐานะผู้ให้บริการกลุ่มที่ 2 คือบริษัทที่มีระบบเครือข่าย ซึ่งกฎหมายให้เวลาผ่อนผันการบังคับใช้กฎหมายออกไป 1 ปี ครบกำหนดการผ่อนผันในวันที่ 23 สิงหาคม 2551

ตามที่บัญญัติใน "มาตรา 26 ผู้ให้บริการต้องเก็บรักษาข้อมูลจราจรคอมพิวเตอร์ ไว้ไม่น้อยกว่า 90 วันนับแต่วันที่ข้อมูลนั้นเข้าสู่ระบบ แต่ในกรณีที่เป็นพนักงานเจ้าหน้าที่จะสั่งให้ผู้ให้บริการผู้ใดเก็บรักษาข้อมูลจราจรคอมพิวเตอร์ไว้เกิน 90 วันแต่ไม่เกิน 1 ปีเป็นกรณีพิเศษเฉพาะรายและเฉพาะคราวก็ได้ ผู้ให้บริการจะต้องเก็บรักษาข้อมูลของผู้ใช้บริการเท่าที่จำเป็น เพื่อให้สามารถระบุตัวผู้ให้บริการนับตั้งแต่เริ่มใช้บริการและต้องเก็บรักษาไว้เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 90 วันนับตั้งแต่การให้บริการสิ้นสุด ผู้ให้บริการรายใดไม่ปฏิบัติตามนี้ "ต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 5 แสนบาท" บริษัทได้ตระหนักถึงความสำคัญของการดำเนินการให้เป็นไปตามบทบัญญัติในกฎหมาย และความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น จากกรณีดังกล่าว จึงได้ดำเนินการจัดหาระบบสารสนเทศในการจัดเก็บข้อมูลจราจร และระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องเพื่อสามารถระบุตัวผู้ให้บริการได้ อีกทั้งได้ออกนโยบายเรื่องความมั่นคงปลอดภัยของระบบสารสนเทศขึ้นมาบังคับใช้ภายในองค์กรอย่างทั่วถึง รวมถึงการจัดตั้งมโนให้ความรู้กับพนักงานเกี่ยวกับข้อบังคับ ระเบียบปฏิบัติ สิ่งที่เป็นหลักเสี่ยง ข้อควรระวังและภัยประเภทต่างๆที่จะเกิดขึ้นกับบริษัทและพนักงาน หากไม่มีมาตรการด้านการรักษาความปลอดภัยอย่างทั่วถึงและเพียงพอ

นอกจากนี้ ในการดำเนินการด้านการรักษาความปลอดภัยของระบบสารสนเทศขององค์กร บริษัทได้ดำเนินงานตามแนวทางมาตรฐาน ISO 27001 และมาตรฐานอื่นๆที่เกี่ยวข้องอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สอดคล้องกับเจตนารมณ์ของกฎหมายฉบับนี้ด้วย

3.3 ความเสี่ยงเรื่อง ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ (New Media) อาทิเช่น "Nation News on Mobile" ซึ่งเป็นบริการส่งข่าวหรือรายงานเหตุการณ์ต่าง ๆ ผ่านโทรศัพท์มือถือในรูปแบบ SMS และ MMS โดยสามารถให้บริการส่งข่าวสารผ่านระบบมือถือได้ทุกเครือข่าย และทุกประเภทข่าว ตามความต้องการของลูกค้า ทั้งข่าวภาษาอังกฤษ, ข่าวธุรกิจ และข่าวสารทั่วไป เป็นต้น ซึ่งบริษัทได้พัฒนารูปแบบการหารายได้จาก New Media ให้เชื่อมโยงกับ Nation Channel รวมทั้งการร่วมมือกับพันธมิตรเว็บไซต์ 2 แห่ง คือ www.pantip.com, www.bloggang.com และ www.exteen.com เพื่อให้เกิดการรวมสื่อที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น เช่นการให้บริการ Internet , Mobile นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดทำ BLOG เพื่อสร้างชุมชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอข่าว และ แสดงความคิดเห็นได้ที่ www.oknation.net ซึ่งบริษัทได้ผลิต content เพื่อตอบสนองกับความต้องการบริโภคผ่านสื่อใหม่ ๆ เหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ในปี 2551 รายได้จากธุรกิจ New Media และ Internet เป็นส่วนหนึ่งของรายได้ NMG ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 3.18 ของรายได้จากการขาย และบริการรวมของกลุ่มบริษัท ดังนั้นบริษัทได้เตรียมความพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคสื่อในรูปแบบใหม่ ๆ ไว้แล้ว

ด้วยธุรกิจนี้มีความเชื่อมโยง และเกี่ยวพันกับธุรกิจ Broadcasting อย่างใกล้ชิด และมีโอกาสในการเติบโตสูงมาก และเพื่อเป็นการรวมธุรกิจเพื่อเพิ่มศักยภาพยิ่งขึ้น ในปี 2552 จึงได้โอนธุรกิจ SMS และการขายโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต ของสื่อสายธุรกิจสิ่งพิมพ์ เช่น Bangkokbiznews.com, Komchadluek.com เป็นต้น ให้ NBC ทำหน้าที่ในการขายและการตลาดของกลุ่มผลิตภัณฑ์ในเครือ Nation Group ทั้งหมดแทน



2. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

2.1 ความเป็นมา

หนังสือพิมพ์ The Nation ภายใต้ชื่อ “บริษัท บิตชินเนสรีวิว จำกัด” เริ่มประกอบธุรกิจในปี 2519 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ในปี 2531 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด” และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปีเดียวกัน และในปี 2539 ได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)” ปี 2549 ถึง ปัจจุบัน บริษัทมีโครงสร้างทางธุรกิจแบ่งเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจหลักดังนี้ :

1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
- 1.2. สายธุรกิจด้านข่าวการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
- 1.4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา
- 1.5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง

ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีทุนจดทะเบียน 2,500 ล้านบาท และทุนชำระแล้ว 1,647.74 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานในระยะเวลา 5 ปี ดังนี้

ด้านเงินทุนของบริษัท

ปี 2547	• บริษัทได้ออกหุ้นกู้จำนวน 1,600 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไปประเภทระบุชื่อผู้ถือ ไม่ค่อยสิทธิ 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 และวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 จำนวน 500 ล้านบาท • บริษัทได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อไถ่ถอนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 จำนวน 500 ล้านบาท ก่อนครบกำหนด โดยได้ไถ่ถอนในวันที่ 18 มีนาคม 2551 จำนวน 500 ล้านบาท ดังนั้นเมื่อสิ้นรอบบัญชี ณ 31 ธ.ค. 51 จะไม่มียอดหุ้นกู้อยู่คงกล่าวคงค้าง • ในเดือน กันยายน 2547 บริษัทได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของการดำเนินงานงวด 1 มกราคม 2547 - 30 มิถุนายน 2547 ให้ผู้ถือหุ้น ในอัตราหุ้นละ 0.25 บาท และในเดือน พฤษภาคม 2548 ได้จ่ายเงินปันผลสำหรับการดำเนินงานงวด 1 กรกฎาคม 2547 ถึง 31 ธันวาคม 2547 ในอัตราหุ้นละ 0.20 บาท
ปี 2548	• เดือนมีนาคม บริษัทได้จำหน่ายเครื่องจักรและเช่ากลับ (Sales and Leased Back) อายุสัญญา 5 ปี มูลค่า 1,037 ล้านบาท ประโยชน์ที่บริษัทได้รับจากทำ Sales and Leased Back เพื่อชำระคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดในเดือน พฤษภาคม 2548 และ ทำให้อัตราส่วนทางการเงินดีขึ้น ได้แก่อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน อัตราส่วนกำไรต่อสินทรัพย์
ปี 2549	• ตามมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2549 ได้อนุมัติโอนทุนสำรองตามกฎหมายจำนวน 20,793,702 บาท และส่วนเกินมูลค่าหุ้นบางส่วนจำนวน 229,171,160 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัท ตามงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2548 ให้หมดไป



	• เดือนมีนาคม 2549 บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (NBC) (NMG ถือหุ้น 99.99%) ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 120 ล้านบาท เป็น 140 ล้านบาท • เดือนมิถุนายน 2549 คณะกรรมการบริษัท ได้มีมติอนุมัติการปรับโครงสร้างของบริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจ ด้านการศึกษา บ้านเทิง และต่างประเทศ เพื่อให้การประกอบธุรกิจในอนาคตเกิดผลประโยชน์สูงสุด และทำให้บริษัทในกลุ่มมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้น รวมทั้งทำให้เกิดความชัดเจนในความสัมพันธ์กับบริษัทแม่และการบริหารที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ซึ่งบริษัทในกลุ่มนี้ประกอบด้วย 3 บริษัท คือ 1. บริษัท เนชั่นบู้คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (NBI) 2. บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) 3. บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) โดย NMG ได้เพิ่มทุนใน NBI จากเดิม 1 ล้านบาท เป็น 70 ล้านบาท (ในสัดส่วน 99.99% เช่นเดิม) โดยให้ NBI เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเทิงและต่างประเทศ และให้ NBI เป็นผู้ถือหุ้นใน NED และ NEE แทนบริษัทฯ โดยบริษัทฯ ได้จำหน่ายเงินลงทุนใน NED และ NEE ให้ NBI ตามมูลค่าทางบัญชี ณ วันที่เกิดรายการ ซึ่งหลังจากการปรับโครงสร้าง NMG จะถือหุ้นใน NBI 99.99% และ NBI ถือหุ้นใน NED และ NEE ในสัดส่วน 99.99% และ 50% ตามลำดับ (โดยมีรายละเอียดตามที่ระบุในส่วนของโครงสร้างการประกอบธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเนชั่น) • เดือนธันวาคม 2549 คณะกรรมการบริษัท เนชั่น เบริโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ NBC (NBC ถือหุ้น 99.98%) ได้อนุมัติจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น (NBC) ในอัตราหุ้นละ 1,550 บาท เป็นเงิน 46.50 ล้านบาท ซึ่ง NBC จะนำเงินดังกล่าวมาชำระคืนเงินกู้ NMG และจะทำให้ NBC มีโครงสร้างทางการเงินที่แข็งแกร่งขึ้น
ปี 2550	• เดือน กุมภาพันธ์ 2550 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่ครบกำหนดไถ่ถอนของ ชุดที่ 1 ที่ออกเมื่อปี 2547 จำนวน 600 ล้านบาท • เดือน เมษายน 2550 ที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นมีมติอนุมัติโอนส่วนเกินมูลค่าหุ้นจำนวน 115,558,105 บาท ชดเชยผลขาดทุนสะสมของบริษัทตามงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2549 จำนวน 154,221,848 บาท • เดือน มิถุนายน 2550 บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 140 ล้านบาท เป็น 240 ล้านบาท • เดือน สิงหาคม 2550 บริษัท ได้ลงนามในสัญญาเงินกู้ร่วม จากสถาบันการเงิน 3 แห่ง คือ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) และ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) วงเงิน 1,870 ล้านบาท เพื่อใช้ชำระคืนหุ้นกู้ที่จะครบกำหนดไถ่ถอน ในเดือน กุมภาพันธ์ 2551 และ กุมภาพันธ์ 2552 รวม 1,000 ล้านบาท และเพื่อวางแผนการชำระเงินกู้ให้สอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัท
ปี 2551	• เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยของหุ้นกู้ชุดที่ 2 (ชุดทยอยชำระคืนเงินต้นที่ออกเมื่อปี 2547 มูลค่า 1,000 ล้านบาท) โดยชำระคืนในงวดแรกวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาท ตามเงื่อนไขกำหนด และในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2551 ได้มีมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการอนุมัติให้ไถ่ถอนหุ้นกู้ส่วนที่เหลือ 500 ล้านบาทก่อนกำหนดจากเดิมวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 เป็นวันที่ 18 มีนาคม 2551 โดยใช้แหล่งเงิน จากสัญญาเงินกู้ร่วมที่ได้รับจากสถาบันการเงินในเดือนสิงหาคม 2550 ดังนั้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทไม่มีหุ้นกู้ค้างชำระอีกต่อไป

	• วันที่ 30 เมษายน 2551 บริษัทได้จำหน่ายที่ดิน และอาคารสำนักงานใหญ่ของบริษัท และพื้นที่สำนักงานอาคาร เนชั่นทาวเวอร์ ให้กับ บริษัท ช. หนองนันทพาณิชย์ จำกัด เป็นเงิน 955 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดภาระหนี้สิน ลดค่าใช้จ่ายทางด้านดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายในการบริหารพื้นที่สำนักงาน • เดือน พฤษภาคม 2551 บริษัท เนชั่น บัคส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (NBI) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ NMG ได้จดทะเบียนแปรสภาพจาก บริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชนจำกัด พร้อมกับเปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) โดย NINE ได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมหุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนอีกจำนวน 15 ล้านบาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญจำนวน 15 ล้านหุ้น ทำให้ทุนจดทะเบียนเพิ่มขึ้นจากเดิม 70 ล้านบาท เป็น 85 ล้านบาท เพื่อสำรองไว้เสนอขายให้กับประชาชนทั่วไป (IPO)
--	---

ด้านการดำเนินงานธุรกิจ

ปี 2547	• เดือนมิถุนายน บริษัทได้ออกหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ Biz Week ซึ่งเป็นหนังสือพิมพ์ธุรกิจรายสัปดาห์ ปัจจุบันได้รวมกรุงเทพธุรกิจ Biz Week เป็นส่วนหนึ่งของหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้แก่ Brand ของทั้ง 2 ฉบับ และลดค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ
ปี 2548	• บริษัท ได้ปรับโครงสร้างการดำเนินงานของบริษัทเป็น 6 สายธุรกิจหลัก เพื่อสร้างบุคลากรและกระจายอำนาจให้ผู้บริหารรุ่นใหม่มีความคล่องตัว และมีอิสระในการบริหารงานมากขึ้น และเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันสถานการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทให้สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน ประกอบด้วย: 1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ, สำนักพิมพ์บิซบุ๊คส์ 2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์ 3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น เดลี่ เอ็กซ์เพรส และ เนชั่นจูเนียร์ (ซึ่งทั้ง 3 สายธุรกิจยังดำเนินการบริหารภายใต้บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)) 4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ซึ่งดำเนินงานโดยบริษัทย่อย ประกอบด้วย: 4.1 บริษัท เนชั่น บัคส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ประกอบธุรกิจผลิตหนังสือเล่มในนามสำนักพิมพ์ เนชั่นบุ๊คส์ 4.2 บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ประกอบธุรกิจจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและ การศึกษา 4.3 บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ประกอบธุรกิจการอบรมสัมมนา,สอนภาษาต่างประเทศและ ทักษะการสื่อสาร โดยบริษัทย่อยแต่ละบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นปรากฏในหัวข้อของโครงสร้างการประกอบธุรกิจและการถือหุ้นของกลุ่มบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
ปี 2549	• ได้ปรับโครงสร้างภายในของสายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ ให้ชัดเจนเพิ่มขึ้น เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการบริหารซึ่งจะก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดในอนาคต โดยได้ปรับโครงสร้างการดำเนินงานของธุรกิจจากเดิม 6 สายธุรกิจ มาเป็น 7 สายธุรกิจ คือเพิ่มสายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ



	โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความชัดเจนในสายธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เพิ่มขึ้น รวมทั้งเพิ่มความเป็นอิสระและความคล่องตัวในการบริหารงานมากขึ้น เพื่อรองรับความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมาย พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ๆ ให้กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน
ปี 2550	- เดือน มกราคม บริษัท เนชั่น เวิลด์ไวด์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ได้โอนธุรกิจรายการวิทยุให้กับ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ดำเนินงาน เพื่อปรับโครงสร้างของสายธุรกิจให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเกิดความชัดเจนในการดำเนินงาน - เดือนมกราคม บริษัท คับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป (NMG ถือหุ้น 84.50%) ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนชื่อ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด มีทุนจดทะเบียน 350 ล้านบาท โดย WPS ถือหุ้น 49% และบริษัทร่วมทุนจากประเทศญี่ปุ่นถือหุ้น โดย Kyodo Printing Co., Ltd ถือหุ้น 49% , San -Mic Trading (Thailand) Co., Ltd ถือหุ้น 2% ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการบริการด้านงานพิมพ์ Commercial Printing อาทิการพิมพ์ magazine และ pocket book ทั้งในและต่างประเทศ แต่ไม่รวมการพิมพ์หนังสือพิมพ์ ซึ่งยังคงดำเนินการโดย WPS ทั้งนี้ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด เริ่มดำเนินงานในเดือน เมษายน 2550 - เดือน มกราคม ได้จดทะเบียนจัดตั้งบริษัทย่อย ชื่อ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) ซึ่ง NMG ถือหุ้น 99.99% ทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจบริการขนส่ง (Logistic) ทั้งหนังสือพิมพ์ และ หนังสือ pocket book และสิ่งพิมพ์ต่างๆ ให้กับ NMG และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานบริการขนส่งให้กับบริษัทภายนอกด้วย
ปี 2551	- วันที่ 4 มีนาคม 2551 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้เปิดตัวหนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษ Free Sheet ขนาด Compact ฉบับแรกในประเทศไทย ในนาม Daily Xpress เพื่อตอบสนองความต้องการของข่าวสารของคนรุ่นใหม่ ด้วยรูปแบบที่อินเตอร์ คำนึงถึงประโยชน์ของสื่อสิ่งพิมพ์ในโลกปัจจุบัน - เดือนพฤศจิกายน 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ชื่อ บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) (NMG ถือหุ้น 99.99%) มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท ชำระแล้ว 25% หรือ 25 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความชัดเจนในสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักคือ หนังสือพิมพ์ The Nation และ Daily Xpress

2.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนชั่น กรุ๊ป และบริษัทย่อย ยังคงมุ่งเน้นที่จะพัฒนาการประกอบธุรกิจด้านการเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทุกๆ ช่องทางและทุกๆ สื่อ ให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกกลุ่ม และก้าวทันกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นและมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในปัจจุบัน โดยบริษัทได้แบ่งโครงสร้างการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่างๆ เพื่อการบริหารจัดการให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่แตกต่างกัน เช่น หนังสือพิมพ์ The Nation เน้นกลุ่มผู้อ่านคนไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในเมืองไทย ที่ติดตามความเคลื่อนไหวของการเมืองและเศรษฐกิจ, หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เน้นกลุ่มผู้อ่านในกลุ่มภาคธุรกิจ ทั้งเศรษฐกิจระดับมหภาค (Macro) และจุลภาค (Micro), หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก มุ่งเน้นที่กลุ่มผู้อ่านที่เป็นประชาชนทั่วไป, สื่อทีวี เป็นผู้ผลิตข่าวและรายการให้กับสถานีช่อง TTV และ Free TV ต่างๆ ในรูปแบบการผลิตและร่วมผลิตรายการ โดยเสนอการเกาะติดทันกับข่าวและการวิเคราะห์เจาะลึก การอธิบายข่าว และการวิเคราะห์ข่าวที่มองไปข้างหน้า, สื่อวิทยุที่นำเสนอข่าวให้ผู้สนใจทางคลื่น FM 90.5 และ FM102,

New Media การนำเสนอข่าวสารผ่านสื่อใหม่ๆ เช่น Internet Broadband และทางโทรศัพท์มือถือ โดยการส่งข่าวสารกิจ ข่าวทั่วไปทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษในรูปแบบ SMS ของทุกเครือข่ายภายใต้ชื่อ Nation News on Mobile , และ IPTV รวมถึง PODCAST

ดังนั้น ในภาวะที่มีปัญหาเศรษฐกิจโลกตกต่ำในปัจจุบันนี้ ประกอบกับปัญหาความวุ่นวายทางการเมืองของประเทศไทยที่ยังเกิดความขัดแย้งกัน ทำให้บริษัทต้องเพิ่มความระมัดระวังในการบริหารงาน และการขยายธุรกิจมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัทก็ยังคงมีนโยบายมุ่งเน้นพัฒนาและสร้างความแข็งแกร่งด้านข้อมูลข่าวสารของบริษัท ให้มีประสิทธิภาพ น่าเชื่อถือ และปรับเปลี่ยนรูปแบบการสื่อสารให้เข้าถึงและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น รวมทั้งปรับโครงสร้างด้านการบริหารงานที่คล่องตัวและเป็นการกระจายอำนาจการตัดสินใจ ความรับผิดชอบไปสู่ผู้บริหารในระดับรองๆ ลงไป เพื่อรองรับกับการเติบโตของธุรกิจแต่ละกลุ่มในอนาคต เพื่อแต่ละสายธุรกิจสามารถใช้เนื้อหาและศักยภาพของตนเอง พัฒนาไปสู่ความเป็น Multimedia ได้ตามความเหมาะสมและเป็นไปตามแผนนโยบายที่บริษัทกำหนด โดยแบ่งโครงสร้างทางธุรกิจของบริษัทออกเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจหลัก ประกอบด้วย:

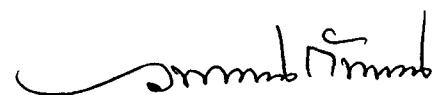
1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- | | |
|--|--|
| 1.1. สายธุรกิจด้านข่าวสารกิจภาษาไทย | 1.2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย |
| 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ | 1.4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา |
| 1.5. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ | |

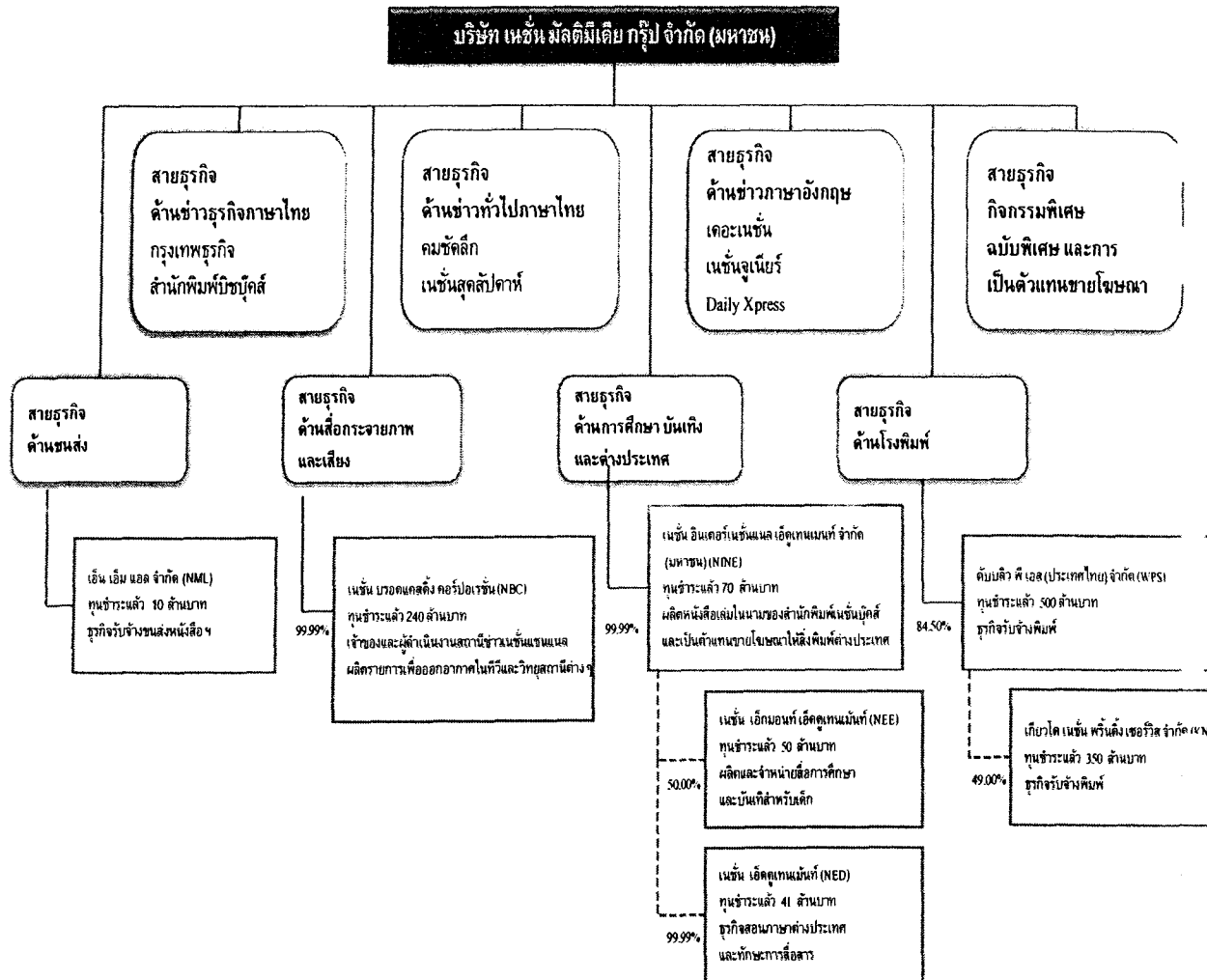
2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง



โครงสร้างการประกอบธุรกิจ และการถือหุ้นของกลุ่มบริษัทเนชั่น ปี 2551

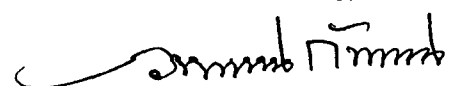


โครงสร้างรายได้จากแต่ละกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับ 3 ปี คือ 2549 – 2551

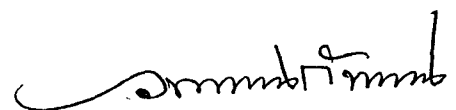
: ล้านบาท

รายได้จากการขายและบริการรวม	ถือหุ้นร้อยละ	2549	%	2550	%	2551	%
ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์							
บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	100.00						
: รายได้จากการขายโฆษณา		1,527.48	68.52%	1,586.45	72.05%	1,431.12	69.87%
: รายได้จากการขายหนังสือพิมพ์		656.44	29.45%	589.80	26.78%	585.35	28.57%
: รายได้จากการพิมพ์		28.17	1.26%	25.71	1.17%	31.91	1.56%
: รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ		17.06	0.77%	-	-	-	-
รวม		2,229.15	100.00%	2,201.91	100.00%	2,048.37	100.00%
บ. เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NINE) (เดิมชื่อ บ. เนชั่น บัคส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด (NBI))	99.99						
: รายได้จากการผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊คส์		52.58	50.75%	52.46	40.97%	55.42	100.00%
: รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ		51.03	49.25%	75.54	59.03%	-	-
รวม		103.61	100.00%	128.00	100.00%	55.42	100.00%
บ. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED)	-						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		6.97	100.00%	12.20	100.00%	0.21	100.00%
บ. เนชั่น เอ็กมอเนท์เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE)	-						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์ (การ์ตูน) และ ผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		242.31	100.00%	239.73	100.00%	216.18	100.00%
รวมรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์		2,582.04	88.60%	2,581.84	85.87%	2,320.18	84.99%
ธุรกิจกระจายภาพและเสียง							
บ.เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (NBC)	99.99						
: ผลิตรายการโทรทัศน์		201.36	100.00%	292.45	94.96%	294.07	95.76%
: ผลิตรายการวิทยุ		-	-	15.52	5.04%	13.01	4.24%
รวม		201.36		307.97	100.00%	307.08	100.00%
บ.เนชั่น เรดิโอ เน็ทเวอร์ค จำกัด (NRN)	99.97						
: ผลิตรายการทางวิทยุ		45.35	100.00%	6.20	100.00%	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจกระจายภาพและเสียง		246.71	8.47%	314.17	10.45%	307.08	11.25%
ธุรกิจให้บริการรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์							
บ. ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS)	84.50						
: รายได้จากการรับจ้างพิมพ์		85.46	2.93%	70.42	2.34%	54.03	1.98%
ธุรกิจให้บริการรับจัดส่งสินค้า							
บ. เอ็มเอ็นแอล จำกัด (NML)	99.99						
: รายได้จากการจัดส่งสินค้า		-	-	40.39	1.34%	48.72	1.78%
รายได้จากการขายและบริการ-สุทธิ		2,914.21	94.38%	3,006.82	93.72%	2,730.01	90.42%
รายได้ค่าเช่าและบริการ – สุทธิ							
- รายได้ค่าเช่าและบริการ - สุทธิ		44.14	1.43%	67.55	2.11%	23.82	0.79%
- รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ (NINE)		-	-	-	-	110.96	3.67%
รวม		44.14	1.43%	67.55	2.11%	134.78	4.46%
ดอกเบี้ยรับ		23.60	0.76%	24.24	0.76%	20.76	0.69%
กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร		6.48	0.21%	38.49	1.20%	-	-
ส่วนได้เสียในกำไร(ขาดทุน)สุทธิของบริษัทย่อยและบริษัทร่วม		0.86	0.03%	2.36	0.07%	1.61	0.05%
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์		-	-	-	-	46.44	1.54%
รายได้อื่น		98.56	3.19%	68.94	2.14%	85.90	2.84%
รายได้รวม		3,087.85	100.00%	3,208.40	100.00%	3,019.51	100.00%



หมายเหตุ :

1. รายการข้างต้นหักรายการค้าระหว่างกันแล้ว
2. รายได้ค่าพิมพ์ของ NMG เป็นการเก็บค่ากระดาษสำหรับการรับพิมพ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศของกลุ่ม NINE
3. ปี 2550 จัดตั้งบริษัท เอ็มเอ็นแอล จำกัด โดย NMG ถือหุ้น 99.99% ดำเนินธุรกิจขนส่ง Logistic รับจ้างขนส่งหนังสือของบริษัทในกลุ่ม และบริษัทอื่นภายนอกทั่วไป
4. NBC ได้รับโอนธุรกิจการค้าด้านสื่อวิทยุจาก NRN ซึ่ง NBC ถือหุ้น 99.99% ตั้งแต่เดือน มกราคม 2551 เพื่อลดขั้นตอน และเพิ่ม ความคล่องตัวในการปฏิบัติงานของบริษัท ดังนั้นจึงทำให้ในปี 2551 NRN ไม่มีรายการค้าทางด้านการสื่อสารวิทยุเกิดขึ้น แต่รวมใน NBC แทน
5. เดิมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศของ NINE รวมเป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการขายและบริการ แต่ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2008 ได้เปลี่ยนไปรวมเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่าและบริการ



3. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ให้บริการด้านข้อมูลข่าวสารครอบคลุมสื่อทุกประเภท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อกระจายภาพและเสียง และสื่อใหม่ทางอินเทอร์เน็ตและมือถือ เช่น หนังสือพิมพ์ The Nation, หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ, หนังสือพิมพ์คมชัดลึก, Daily Express, นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์, เนชั่นจูเนียร์, สถานีโทรทัศน์ 24 ชั่วโมง เนชั่นแซแนล, สถานีวิทยุ 90.5, website www.nationmultimedia.com บริษัท มีโครงสร้างทางธุรกิจแบ่งเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจหลักดังนี้

1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1 สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย 1.2 สายธุรกิจด้านข่าวการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 1.3 สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ 1.4 สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา
- 1.5 สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง

3.1 ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ประกอบด้วย 5 กลุ่มธุรกิจหลักได้แก่

- 1) สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
- 2) สายธุรกิจด้านข่าวการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 3) สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
- 4) สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา

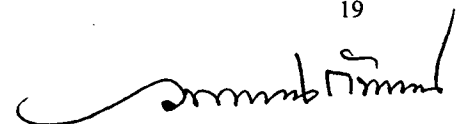
โดย 4 กลุ่มธุรกิจหลักอยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

- 5) สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น นิกส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด จดทะเบียนแปรสภาพจาก บริษัทจำกัด เป็นบริษัทมหาชน ตั้งแต่วันที่ 5 พฤศจิกายน 2551 โดยมีบริษัทย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) คือ บริษัท เนชั่น เอ็ดดู เทนเมนท์ จำกัด และบริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจ	ลักษณะผลิตภัณฑ์หลัก
สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ : หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวันภาษาไทย สำนักพิมพ์ Bizbook : พ็อกเก็ตบุ๊กส์ด้านธุรกิจ บริหารจัดการ การตลาด เศรษฐศาสตร์ การเงิน การท่องเที่ยว ศาสนา ปรัชญา ธรรมะ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย : นักธุรกิจ นักธุรกิจรุ่นใหม่ นักวิชาการ ข้าราชการ นักการตลาด นิสิต นักศึกษา และ ประชาชนที่มีการศึกษาในระดับกลาง ถึง ระดับสูง



สายธุรกิจด้านข่าว การบ้านการเมืองทั่วไป ภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์ คม ชัด ลึก : หนังสือพิมพ์ข่าวทั่วไปรายวันภาษาไทย นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ : นิตยสารวิเคราะห์ข่าวทั่วไปรายสัปดาห์ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย : ประชาชนทั่วไป
สาย ธุรกิจด้านข่าว เศรษฐกิจและการเมือง ภาษาอังกฤษ	ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์ The Nation : หนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษ นิตยสาร Nation Junior : นิตยสารเพื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษสำหรับเยาวชนรายปักษ์ (2 สัปดาห์) หนังสือพิมพ์ Daily Xpress : หนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษ Free Sheet ขนาด Compact ฉบับแรกในประเทศไทย โดยมีการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ ออกฉบับแรกในวันที่ 5 มีนาคม 2551 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : คนไทยที่ติดตามความเคลื่อนไหวของการเมืองและเศรษฐกิจ รวมทั้ง ชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย, กลุ่มวัยรุ่น และนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษา
สายธุรกิจด้านกิจกรรม พิเศษและหนังสือฉบับ พิเศษ	กิจกรรมพิเศษ บริษัทเป็นผู้นำในการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์คุณภาพทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และ สถานีข่าว Nation Channel ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ TTV ช่อง 1 ซึ่งเป็นสถานีที่มีผู้ รับชมข่าวสารจำนวนมาก ทำให้บริษัทมีความพร้อมในการนำเสนอ กิจกรรมต่างๆ ให้กับ บริษัท สินค้าและบริการของลูกค้า เพื่อเผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน และสื่อสารตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด อาทิ เช่น กิจกรรมด้านภาพยนตร์ - เทศกาลภาพยนตร์นานาชาติ (World Film Festival) กิจกรรมด้านการศึกษา - ทบทวนความรู้สู่มหาวิทยาลัย กิจกรรมด้านกีฬา - Nation Hole in One Hall of Fame กิจกรรมสัมมนาในระดับนานาชาติ - Asean+6 City Forum on Climate Change กิจกรรมสัมมนาในระดับประเทศ - สัมมนา Road Map พื้นเศรษฐกิจชาติ กิจกรรมเพื่อสังคม — แทนคุณแผ่นดิน เป็นกิจกรรมค้นหาคนดีเพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่สังคม กิจกรรมเสริมภาพลักษณ์ระดับประเทศ — AOT's Colour of Blessing ณ สนามบินสุวรรณ ภูมิ หนังสือฉบับพิเศษ เนื่องในโอกาสพิเศษของบริษัท หรือองค์กรต่างๆ ที่ต้องการความแตกต่างในการ ประชาสัมพันธ์ เช่น ครอบรอบวันชาติประเทศต่างๆ ครอบรอบปีบริษัท แนะนำสินค้าใหม่ เป็น ต้น โดยมีการนำเสนอเป็นหนังสือหรือสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษในรูปแบบต่างๆ ที่มีรูปเล่ม สวย เด่น พร้อมข้อมูลของบริษัทและผู้บริหาร ซึ่งสามารถนำเสนอได้ 3 ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และ ภาษาญี่ปุ่น เพื่อแทรกไปกับหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ The Nation และ The Yomiuri Shimbun ด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตรูปเล่มที่หลากหลายขนาด ทันสมัยที่สุดในประเทศ
สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ	บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์โดยผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือพ็อกเก็ตบุ๊กส์ ที่ได้รับ ลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นกลุ่ม ผู้อ่านที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป

	- เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักเรียนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และกลุ่มนักศึกษา - เป็นตัวแทนขายโฆษณาให้กับหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ที่พิมพ์ในประเทศไทย รับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia และ The Yomiuri Shimbun รวมถึงรับจัดส่งหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศอีกหลายฉบับด้วย บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อการศึกษาและบันเทิง สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี โดยมุ่งเน้นหนังสือการ์ตูนยอดนิยมที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ฌูแป็ง เกาหลี ฯ รวมทั้งการค้นคว้าและวรรณกรรมเยาวชนต่างๆ - ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศ และทักษะการสื่อสาร (Direct English) บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิต นำเข้า และจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี ส่วนใหญ่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย - รับจัดจำหน่ายหนังสือให้แก่ NED
--	--

3.1.1 สายธุรกิจด้านข่าว หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษ

รายได้หลักของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ (ประกอบไปด้วยสายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทยสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ และ สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ) จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่ รายได้จากโฆษณาและกิจกรรมพิเศษประมาณร้อยละ 70-80 และรายได้จากการจำหน่ายหนังสือประมาณร้อยละ 20-30

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยสื่อหลายประเภท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งมีทั้งหนังสือพิมพ์รายวัน รายสัปดาห์ นิตยสารทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ ซึ่งสามารถครอบคลุมลูกค้าได้ทุกกลุ่ม และเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าซึ่งถือเป็นจุดที่ได้เปรียบคู่แข่งขัน

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1) คุณภาพข่าวและการพิมพ์ บริษัทฯนำเสนอข่าวแบบฉบับไว ถูกต้องเที่ยงตรง กล้าเสนอความจริง วิเคราะห์เจาะลึก และมีความเป็นกลาง รวมทั้งการเสนอข่าวที่สร้างสรรค์เป็นประโยชน์และสอดคล้องกับความต้องการและความสนใจของประชาชน ด้านคุณภาพในการพิมพ์ บริษัทให้ความสำคัญกับคุณภาพงานพิมพ์ คมชัด สีสวยไม่ผิดเพี้ยน การวาง Lay Out และรูปแบบหนังสือให้สวยงาม เพื่อให้ผู้อ่านรู้สึกสบายตา อ่านง่าย ส่งผลดีต่อโฆษณาของลูกค้าที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์และนิตยสารของบริษัท

ในเดือน มีนาคม 2551 บริษัทได้เปิดตัวหนังสือพิมพ์ Daily Xpress หนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษ Free Sheet ฉบับแรก เพื่อเข้าถึงกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการข่าวสาร และในเดือน กรกฎาคม 2551 กรุงเทพธุรกิจ Bizweek ได้รวมตัวกับหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เพื่อผสานจุดแข็งของทั้ง 2 ฉบับเข้าด้วยกัน พร้อมกับการพัฒนาเนื้อหาให้เกิดความครบเครื่องเรื่องธุรกิจ เสริมความแข็งแกร่ง ด้วยความหลากหลาย และรูปแบบการนำเสนอที่มีสีสัน



2) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท เพื่อเป็นการขยายฐานรายได้ โดยผลิตภัณฑ์แต่ละตัวจะมีแนวเนื้อหาการนำเสนอ และมุ่งกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน เนื่องจากกลุ่มคนอ่านมีความหลากหลาย ทั้งเพศ วัย ชนชั้นทางสังคม และรายได้ บริษัทจึงมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อสามารถตอบสนองและเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม เช่น หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ มุ่งเน้นกลุ่มตลาดในแวดวงนักธุรกิจ นักลงทุน, หนังสือพิมพ์คมชัดลึก เป็นหนังสือพิมพ์รายวันที่เน้นจุดเด่นในด้านความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ โดยนำเสนอข่าวด้วยความรับผิดชอบต่องานสังคม เหมาะสำหรับผู้คนในครอบครัว นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ เป็นนิตยสารข่าวรายสัปดาห์ที่อัดแน่นไปด้วยเนื้อหาและประเด็นข่าวที่น่าสนใจ เหมาะกับการอ่านในเมือง และแทรกเรื่องเบาๆ วรรณกรรมต่างๆ, The Nation มุ่งมั่นในการนำเสนอข่าวที่ถูกต้องและหลากหลายในทุกๆ ด้าน ทั้งเศรษฐกิจ และสถานการณ์บ้านเมือง จึงเหมาะกับประชาชนทั่วไป และชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย ในปี 2551 มีการปรับปรุงเนื้อหาที่มุ่งเน้นด้านเศรษฐกิจเพิ่มขึ้น เนชั่นจูเนียร์ เป็นนิตยสารรายปักษ์ที่ขายดีที่สุดในกลุ่มวัยรุ่น เป็นเครื่องมือช่วยเรียนภาษาอังกฤษที่ได้รับความนิยมในระดับชั้นมัธยม หนังสือพิมพ์ Daily Xpress เหมาะกับกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการข่าวสารในรูปแบบที่ทันสมัย กระชับ สร้างสรรค์ จึงสามารถเข้าถึงคนรุ่นใหม่ได้อย่างกว้างขวาง สรุปได้ว่าบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย ทำให้สามารถขยายฐานการหารายได้มากยิ่งขึ้น

1.2 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

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

1.3 กลยุทธ์ด้านราคา

ด้านโฆษณา

1) กลยุทธ์การขายในรูปแบบของ “ Combined ” จากการที่บริษัทมีสิ่งพิมพ์ที่หลากหลายครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งสื่อหนังสือพิมพ์รายวันและรายสัปดาห์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวม 6 ฉบับ ได้แก่ กรุงเทพธุรกิจ, The Nation , คม ชัด ลึก ,เนชั่นสุดสัปดาห์ , Daily Xpress และ Nation Junior ดังนั้นจึงเป็นข้อเสนอที่เป็นจุดแข็งสำหรับลูกค้าในการเลือกลงโฆษณา โดยลูกค้าสามารถเลือกเงื่อนไขพิเศษในการลงโฆษณาในสื่อแบบ Combined ได้ เช่น ในกรณีที่ต้องการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ 2 ฉบับ 2 ภาษา คือ The Nation และ กรุงเทพธุรกิจ ซึ่งจะมีราคาต่ำกว่าการลงโฆษณาแยกสื่อกัน

2) กลยุทธ์การขายในรูปแบบของ “Multimedia Package” ซึ่งเสนอขายสื่อโฆษณาทุกประเภทในกลุ่มบริษัททั้งสิ่งพิมพ์, วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต SMS MMS และกิจกรรมพิเศษ ตามความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้าในราคาพิเศษ และประหยัดกว่าราคาของการโฆษณาแยกสื่อมาก

ด้านการจำหน่ายสิ่งพิมพ์

ในส่วนของลูกค้าหนังสือพิมพ์ ซึ่งเป็นประชาชนคนอ่านทั่วไปบริษัทฯ ได้ให้ส่วนลดกับลูกค้าที่ต้องการสมัครสมาชิกรายปีของหนังสือพิมพ์ เช่น ในกรณีสมัครสมาชิกของ “ The Nation ” จะได้รับส่วนลดร้อยละ 46 , กรุงเทพธุรกิจ ได้รับส่วนลดร้อยละ 25 เป็นต้น

1.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของบริษัท แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1) การส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี แต่ละผลิตภัณฑ์จะมีการส่งเสริมการขายของตนเอง โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไปตามกิจกรรม เช่น เพื่อเพิ่มยอดขายไม่ว่าจะเป็นการขายโฆษณา หรือสิ่งพิมพ์ หรือทั้ง 2 ส่วนร่วมกัน หรือมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ากลุ่มต่างๆ หรือเพื่อตอบแทนสินค้าใดกลับไปยังผู้อ่านและผู้ลงโฆษณา ทั้งนี้แล้วแต่ความเหมาะสม เช่น คมชัดลึก Award จุดประกายคอนเสิร์ตของกรุงเทพมหานคร, Jazz Concert, 20 ปี กรุงเทพมหานคร, Hip Holiday, Movie Preview, Nation Hole in One, กิจกรรมพิกก พาร์ตี้ช็อคกันดั้ม เป็นต้น

2) การส่งเสริมการขายในลักษณะผสานสื่อ (Synergy) เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจสื่อครบวงจร และเป็นบริษัทที่มีสื่อมากที่สุดในประเทศ บริษัทจึงสามารถสร้างความได้เปรียบในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยการนำสื่อหลายๆ สื่อมาทำกิจกรรมส่งเสริมการขายพร้อมกัน เช่น 20 ปี กรุงเทพมหานคร, มหกรรมรถมือสอง เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้รู้จักผลิตภัณฑ์ในเครือของบริษัท รวมทั้งรู้จักบริษัท จุดยืนและความน่าเชื่อถือในฐานะบริษัทสื่ออีกด้วย

2. การขายโฆษณาและช่องทางการจำหน่าย

การขายโฆษณา สื่อสิ่งพิมพ์ของบริษัทฯ แบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ ดังต่อไปนี้

1. การโฆษณาให้ลูกค้าโดยตรง (Direct Customers) เป็นการติดต่อโดยตรงระหว่างบริษัทกับลูกค้า ผู้เป็นเจ้าของสินค้าที่มีความสนใจที่จะลงโฆษณาสินค้าผ่านสื่อต่างๆ

2. การจำหน่ายสื่อโฆษณาผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency) เป็นการติดต่อระหว่างบริษัทกับบริษัทตัวแทนโฆษณา โดยบริษัทตัวแทนโฆษณาจะเป็นผู้เสนอจัดสรรและวางแผนการใช้สื่อโฆษณาของลูกค้าผู้เป็นเจ้าของสินค้า บริษัทตัวแทนโฆษณาดังกล่าวเป็นบริษัททั่วไปในธุรกิจโฆษณาซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก บริษัทไม่มีการทำสัญญาผูกมัดใดๆ และกับบริษัทใดๆ

ตารางแสดงสัดส่วนการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2551

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

ช่องทางการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ แบ่งเป็น 2 ช่องทางดังต่อไปนี้

1. การจัดจำหน่ายและการจัดส่งโดยตรงไปยังผู้อ่านในรูปแบบของการขายสมาชิกและ Bulk มีรูปแบบดังต่อไปนี้

- การขายโดยตัวแทนขายซึ่งไม่ได้เป็นพนักงานของบริษัทจะได้รับค่าตอบแทนจากการขาย (Commission) ตามอัตราที่ตกลงไว้ล่วงหน้าของราคาสมาชิกที่สามารถขายได้
- การบอกรับเป็นสมาชิกโดยตรงกับบริษัท ซึ่งลูกค้าสามารถบอกรับสมาชิกทางไปรษณีย์ โทรสาร ผ่านตามสื่อสิ่งพิมพ์, สื่อ Online E-commerce
- การขายสมาชิกทางโทรศัพท์ (Retention & Telesales) โดยมีพนักงานติดต่อสมาชิกเดิมซึ่งใกล้หมดอายุสมาชิก หรือสมาชิกที่ยกเลิกการเป็นสมาชิกแล้วระยะหนึ่ง โดยเชิญชวนให้ต่ออายุสมาชิก หรือสมัครสมาชิกใหม่
- การขายสมาชิกผ่านทางพันธมิตรทางการค้า เช่น บัตรเครดิต VISA, KTC, KBANK, BAY, SCB เป็นต้น
- การจำหน่ายสิ่งพิมพ์ให้แก่ลูกค้าสถาบัน โรงเรียน สายการบิน โรงเรียน เป็นการขายในปริมาณมากตามที่ต้องการ โดยไม่มีการรับคืน

2. การจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าส่ง-เอเยนต์ และการจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าปลีก-แผงร้านค้าย่อย เป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งเพื่อนำไปขายต่อให้เอเยนต์รายย่อยแผงร้าน และลูกค้าปลีก กรณีที่เป็นเอเยนต์รายเดิม ซึ่งมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจและติดต่อกันมานานมากกว่า 20 - 30 ปี จะไม่มีการทำสัญญาผูกมัดระหว่างกัน ยกเว้นเอเยนต์รายใหม่จะทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรร่วมกัน โดยมีหนังสือค้ำประกันในวงเงินขั้นต่ำ 50,000 บาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ค้าส่ง-เอเยนต์และ ซับเอเยนต์รวมประมาณ 1,000 ราย กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ จึงถือว่าเป็นฐานการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่สำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นช่องทางให้อ่านสามารถเข้าถึงสินค้าของบริษัทได้อย่างทั่วถึง ทั้งนี้บริษัทฯ จะให้ส่วนลดและรับคืนหนังสือ ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานทั่วไปของการจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2551

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

3. ลักษณะของลูกค้า แบ่งเป็นกลุ่มผู้อ่าน และกลุ่มผู้ลงโฆษณา

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงที่มีความสนใจในข่าวสาร ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป นักธุรกิจ ข้าราชการระดับสูง โดยลูกค้าส่วนใหญ่ชอบรับเป็นสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณาส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสินค้าบริการที่มีราคาขายระดับกลางถึงระดับสูง เช่น ธุรกิจการเงินการธนาคาร อสังหาริมทรัพย์ บ้านจัดสรร รถยนต์ หรืออุปกรณ์ไอที เป็นต้น

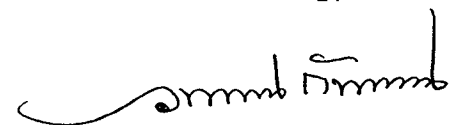
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ ครอบคลุมลูกค้าทุกระดับที่มีพฤติกรรมกรบรีโภคข่าวสารทั่วไป และมีความเชื่อถือในข้อมูลข่าวสาร เป็นหนังสือพิมพ์ที่มีระบบการเข้าถึงผู้อ่านโดยการจำหน่ายผ่านเอเยนต์ แผงร้านค้าทั่วประเทศ รวมทั้งมีการขายสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณา จะเป็นสินค้าอุปโภค บริโภค หรือสินค้าที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นประชาชนทั่วไป เช่น รถยนต์กระบะ รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์สำนักงาน ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น และ Daily Xpress เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูง ได้แก่ นักธุรกิจผู้ประกอบการ ตลอดจนนักธุรกิจชาวต่างประเทศ และกลุ่มผู้อ่านที่เป็นนักท่องเที่ยว และกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการข่าวสาร โดยลูกค้าส่วนใหญ่ชอบรับเป็นสมาชิกรายปี ทั้งมีช่องทางการขายผ่านสายการบิน โรงแรม และย่านธุรกิจท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าโฆษณา เป็นสินค้าคุณภาพดี ราคาสูง เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง เช่น สินค้าและบริการ Brand Name ต่างๆ เป็นต้น

4. การแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันโดยรวม

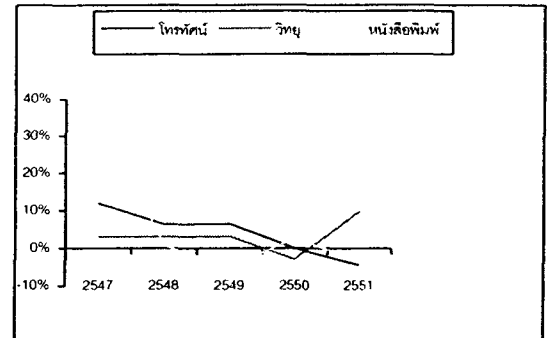
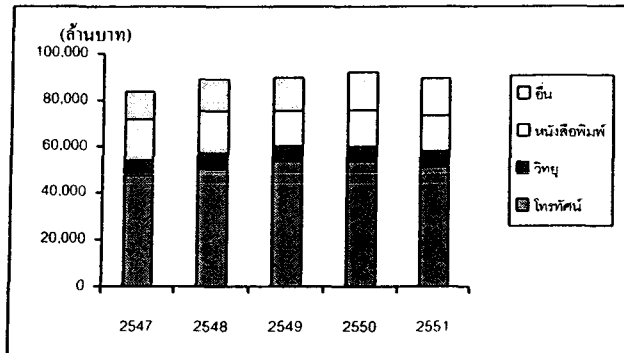
เนื่องจากปี 2551 มีปัจจัยลบหลายปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจ ได้แก่ ปัญหาน้ำมันแพง สินค้าอุปโภคบริโภคปรับราคาสูงขึ้น ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการพิมพ์ (Newsprint) ส่งผลให้ราคากระดาษปรับตัวสูงขึ้น การเมืองไทยที่ขาดเสถียรภาพ ส่งผลต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและผู้ประกอบการ ทำให้ภาพรวมเศรษฐกิจในปี 2551 จะลดตัว ซึ่งเป็นปีแรกของอุตสาหกรรมโฆษณาที่มีอัตราการเติบโตลดลง เนื่องจากผู้ประกอบการมีการพิจารณาการใช้จ่ายงบประมาณเพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ลดลง ประกอบกับในปี 2551 เกิดวิกฤตการณ์แฮมเบอร์เกอร์ ส่งผลให้ภาคเศรษฐกิจโดยรวม ภาคการผลิตเกิดการขาดทุน จึงจำเป็นต้องลดกำลังการผลิต หรือปิดตัวลง ทำให้มีคนว่างงานเพิ่มมากขึ้น รายได้ของครัวเรือนลดลง การใช้จ่ายจึงลดลง จึงกลายเป็นภาวะการหดตัวของเศรษฐกิจ และวิกฤตการณ์แฮมเบอร์เกอร์ครั้งนี้ทำให้กองทุน



ต่างๆ เทขายหุ้นไปช่วยบริษัทแม่ที่อยู่ในต่างประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการขาดสภาพคล่องทางการเงิน จึงต้องเลือกช่องทางการโฆษณาที่คุ้มค่างบประมาณมากที่สุด

ปี 2551 มีค่าใช้จ่ายของการโฆษณาทั้งระบบเท่ากับ 89,488 ล้านบาท ลดลงกว่าปี 2550 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 92,035 ล้านบาท หรือลดลง 2,547 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการลดลงประมาณ 2.77%

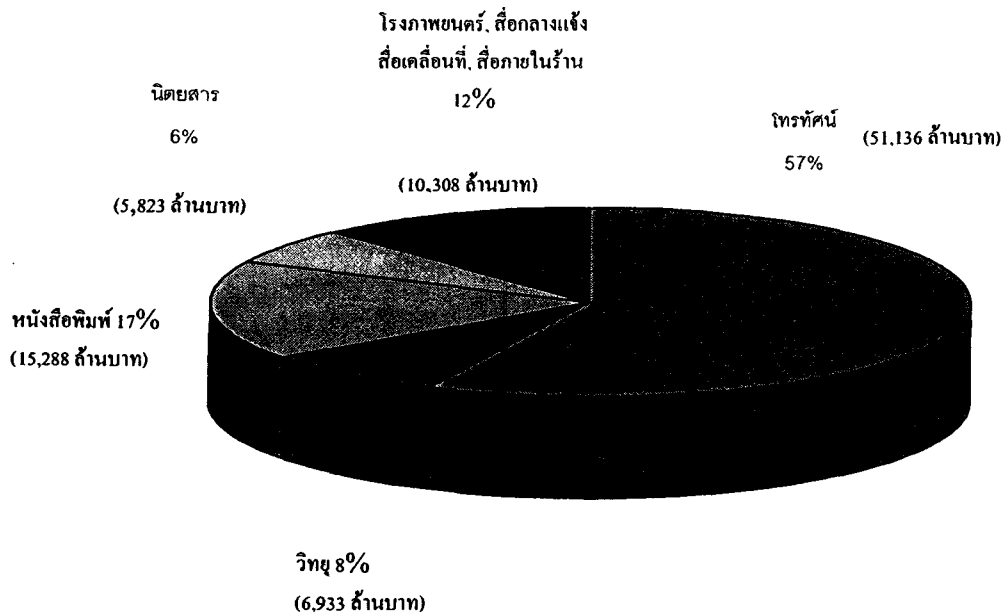
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาทั้งระบบ และอัตราการเติบโตภายในระยะเวลา 5 ปี สำหรับปี 2547-ปี 2551



ค่าใช้จ่ายโฆษณา

อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมโฆษณา
ที่มา : นิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาแยกตามสื่อในปี 2551 มูลค่า 89,488 ล้านบาท



จากข้อมูลของนิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) พบว่าอุตสาหกรรมโฆษณาในปี 2551 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 89,488 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตลดลงจากปีก่อน 2.77 % โดยผู้ประกอบการมีการเลือกใช้สื่อที่มีการให้บริการแบบครบวงจรในราคาที่ไม่สูงมากนัก และสื่อเหล่านั้นจะต้องเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสื่อสิ่งพิมพ์มีมูลค่าโฆษณาในปี 2551 เท่ากับ 15,288 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 17.08 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาทั้งหมด โดยเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับสองรองจากสื่อโทรทัศน์ โดยปีที่ผ่านมาอัตราการเติบโต ลดลง 3.30 %

นางสาวกัญญา กัญญา

เนื่องจากความไม่ชัดเจนทางการเมือง ทำให้ผู้ประกอบการต้องวางแผนประชาสัมพันธ์หรือโฆษณาให้ชัดเจนมากขึ้น มีการเตรียมความพร้อม เพื่อรับมือสภาพเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มชะลอตัวอย่างต่อเนื่อง ด้วยการมุ่งนำเสนองานที่แตกต่าง และ โดดเด่นในงบประมาณที่จำกัด

สำหรับปี 2552 คาดว่าเศรษฐกิจโดยรวมมีแนวโน้มลดลงกว่าปี 2551 โดยภาครัฐคาดว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) น่าจะขยายตัว 0.80%-3.30% เนื่องจากผลกระทบจากวิกฤตด้านการเงิน ซึ่งรุนแรงและกว้างขวางกว่าวิกฤตการณ์ต้มยำกุ้ง และปัญหาเสถียรภาพทางการเมืองภายในประเทศ ซึ่งถ้ารัฐบาลมีแผนบรรเทาและกระตุ้นเศรษฐกิจ เช่น บรรเทาปัญหาการว่างงาน เร่งการลงทุนโครงการเมกะโปรเจกต์ เร่งการกระตุ้นการท่องเที่ยว ดูแลเสถียรภาพราคาน้ำมันและราคาสินค้าเกษตร ดำเนินนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายให้เป็นแรงขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ดียิ่งขึ้น

ขณะเดียวกันสื่อโฆษณาต่างๆ ก็ต้องพัฒนาและปรับปรุงคุณภาพของสื่อ ทั้งในส่วนของเนื้อหาและรูปแบบ รวมถึงบุคลากรและเครื่องมืออุปกรณ์มากขึ้นด้วย ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนการดำเนินงานและดึงดูดให้ผู้ซื้อสื่อหันไปใช้บริการเพิ่มขึ้น เพราะหากสื่อประเภทใดหรือเจ้าของสื่อประเภทต่างๆ รายใดสามารถครองใจผู้บริโภคได้มากกว่าก็ย่อมได้รับความสนใจจากผู้ซื้อสื่อหรือเจ้าของสินค้าเพิ่มขึ้นตามมา

สำหรับอุตสาหกรรมโฆษณา จากการสำรวจของ นิลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) เมื่อเดือนธันวาคม 2551 บริษัทข้ามชาติ ซึ่งต้องได้รับนโยบายการบริหารจากบริษัทแม่ในต่างประเทศ มีโอกาสที่จะใช้งบประมาณผ่านสื่อลดลงในปี 2552 ขณะที่บริษัทส่วนใหญ่ยังรอดูสถานการณ์การเมืองและเศรษฐกิจ หากรัฐบาลมีเสถียรภาพเชื่อว่าจะเป็นปัจจัยบวกช่วยอุตสาหกรรมโฆษณาให้ดีขึ้น ประกอบกับรัฐบาลปัจจุบันพยายามมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจหลายเรื่อง ได้แก่ การลดหย่อนภาษีเงินได้ ในการผ่อนชำระดอกเบี้ยบ้าน การขึ้นเงินเดือนข้าราชการ การลงทุนในภาครัฐ และการเร่งเบิกจ่ายงบประมาณ เพื่อให้เกิดผลต่อการบริโภคและการลงทุน

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม โดยพิจารณาตามประเภทสายธุรกิจดังนี้

สายธุรกิจด้านข่าว ธุรกิจภาษาไทย	<u>หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวัน : กรุงเทพธุรกิจ</u> ถือเป็นผู้นำของกลุ่มหนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวัน โดยมีส่วนแบ่งตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมน์นี้) ประมาณร้อยละ 62 อย่างไรก็ตามในตลาดยังมีหนังสือพิมพ์ประเภทเดียวกัน คือ Post Today โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 15
สายธุรกิจด้านข่าว การบ้านการเมือง ทั่วไปภาษาไทย	<u>หนังสือพิมพ์รายวันทั่วไป : คมชัดลึก</u> คมชัดลึกมีส่วนแบ่งการตลาดทางด้านพื้นที่โฆษณาประมาณร้อยละ 17 ในขณะที่ไทยรัฐ และเดลินิวส์ มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณาประมาณร้อยละ 63 และ 17 ตามลำดับ
สายธุรกิจด้านข่าว ภาษาอังกฤษ	<u>หนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษ : The Nation</u> มีคู่แข่งเพียงฉบับเดียวคือ Bangkok Post โดยผู้อ่านหนังสือพิมพ์กลุ่มนี้ค่อนข้างคงที่และจำกัด โดยส่วนใหญ่เป็นสมาชิกประจำ ปัจจุบัน The Nation และ Daily Xpress มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมน์นี้) รวมกันประมาณ ร้อยละ 42 และ Bangkok Post ประมาณ ร้อยละ 58

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1. การผลิตหนังสือพิมพ์

	2549	2550	2551
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 การรับจ้างพิมพ์ ดังนั้นในส่วนของการผลิตเครื่องจักร วัตถุดิบจะกล่าวในส่วนของสายธุรกิจโรงพิมพ์

อย่างไรก็ตามวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหนังสือพิมพ์ คือกระดาษหนังสือพิมพ์ (Newsprint) โดยมีสัดส่วนประมาณ 81% ของมูลค่าวัตถุดิบรวม ซึ่งบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบดังกล่าวเอง ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อได้ทั้งภายในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศ โดยไม่มีข้อผูกพันกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ แต่จะพิจารณาตามราคาขายที่แต่ละรายเสนอมา เพื่อให้ได้วัตถุดิบในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ต้องการ

สภาพปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ (Newsprint)

จากข้อมูลในอดีตพบว่าราคากระดาษหนังสือพิมพ์จะมีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขึ้นลงไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับราคาเยื่อกระดาษ และปัจจัยที่มีผลได้แก่ราคาน้ำมัน โดยกระดาษหนังสือพิมพ์เป็นสินค้าประเภท Commodity ซึ่งมีราคาตลาดโลก อ้างอิงทำให้สามารถเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายแต่ละรายได้ ในปี 2551 กระดาษหนังสือพิมพ์มีการปรับราคาสูงขึ้นเนื่องจากต้นทุนด้านพลังงานเชื้อเพลิงและค่าขนส่ง ทำให้กลุ่มผู้ผลิตกระดาษมีการปรับราคากระดาษตามภาวะต้นทุนที่สูงขึ้น ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามปรับลดขนาดหนังสือพิมพ์เพื่อลดค่าใช้จ่ายจากราคาที่ปรับตัวสูงขึ้น

อย่างไรก็ตาม หากในบางช่วงที่ราคากระดาษ Newsprint เริ่มปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้บริษัทฯ ต้องยึดหยุ่นนโยบายในการสั่งซื้อกระดาษตามความเหมาะสมของสถานการณ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ โดยการเปรียบเทียบราคาเจรจาต่อรอง และพิจารณาเงื่อนไขการจัดส่งที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการสำรองวัตถุดิบในการผลิต บริษัทฯ ได้ซื้อวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจการต่อรองของผู้ผลิตวัตถุดิบแต่ละราย โดยส่วนใหญ่บริษัทจะสั่งซื้อเป็นการล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน ยกเว้นกรณีที่สามารถพยากรณ์ได้ว่าแนวโน้มราคาจะสูงขึ้นบริษัทจะสำรองสั่งซื้อกระดาษเพิ่มขึ้นเพื่อลดผลกระทบด้านราคา

สำหรับต้นทุนกระดาษที่นำเข้าเป็นเงินตราต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงโดยการทำ Forward Contract ไว้ล่วงหน้าตามแผนการสั่งซื้อในแต่ละปี ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท फिल्म และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 19% ของมูลค่ารวมของวัตถุดิบ ในปี 2551 บริษัทได้สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก



2. การผลิตข่าว (Content) ทรัพยากรที่สำคัญสำหรับการผลิตหนังสือพิมพ์คือ เนื้อหาข่าว (Contents) ซึ่งการได้มาซึ่งเนื้อหาข่าวนั้นจะต้องประกอบด้วยขั้นตอนการผลิตข่าวที่เป็นระบบและการทำงานเป็นทีมของกองบรรณาธิการข่าว รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรในการจัดทำ และนำเสนอข่าวซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการทำสื่อ ดังนั้นจึงได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากร อย่างต่อเนื่อง โดยสามารถทำงานเป็นทีมทดแทนกันได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation กรุงเทพมหานคร, คม ชัด ลึก ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการข่าว ช่างภาพ Sub-Editor รวมทั้งหมด 518 คน และมีส่วนงานศูนย์กลางที่มีทั้ง ฝ่ายข่าว ฝ่ายช่างภาพ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนทำข่าว โดยข้อมูลข่าวที่ได้จะเก็บไว้ในคลังข่าว IES (Integrated Editorial System) ซึ่งเมื่อแต่ละทีมกองบรรณาธิการต้องการข้อมูลในการทำข่าว ก็สามารถมาดึงได้จากคลังข่าว IES จึงเป็นการใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

3.1.2 สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ

1) ธุรกิจสิ่งพิมพ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.1) พ็อคเก็ตบุ๊กส์

บริษัทประกอบธุรกิจภายใต้สำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊คส์” ซึ่งผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊กส์ที่ได้รับความนิยมไว้อย่าง โดยได้ลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีเนื้อหาหลากหลายแนว ครอบคลุมความต้องการของผู้อ่านทุกกลุ่ม หนังสือพ็อคเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 5 หมวดหลัก ดังนี้

1. **หมวดการบริหารและการจัดการ (Business and Management)** เป็นหมวดที่เกี่ยวข้องกับการบริหารธุรกิจและการจัดการซึ่งประกอบด้วยหนังสือหมวดเศรษฐศาสตร์ การเงิน การบัญชี การตลาด ภาษีและกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ การจัดการเชิงกลยุทธ์ และกรณีศึกษาทางธุรกิจ ตัวอย่างหนังสือที่ได้รับความนิยมอย่างสูงระดับนานาชาติ เช่น “กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean)” โดย W. Chan Kim & Renee Mauborgne และงานจากนักเขียนไทยที่ได้รับความนิยมจากผู้อ่านในวงกว้าง เช่น “จ่ายภาษีก็รวยได้” “สอนเพื่อนให้รวย” โดย ดร.สุวรรณ วลัยเสถียร เป็นต้น
2. **หมวดนิยายและวรรณกรรม (Fiction & Literature)** นิยายและวรรณกรรมของนักเขียนต่างประเทศที่แปลเป็นภาษาไทย เช่น ค่านานตาไปเดอร์วิก ที่ได้รับความนิยมจนถูกนำไปสร้างเป็นภาพยนตร์ นอกจากนี้ยังมีผลงานของนักเขียนไทย อาทิ เหตุเกิดที่ร้านช็อกโกแลต และเมื่อรักมาพักร้อน โดย วรินดา อรอนโซ เป็นต้น
3. **หมวดภาษา และการเรียนรู้ (Language and Learning)** หนังสือในกลุ่มพัฒนาทักษะด้านภาษาที่ได้รับความนิยม เช่น Just Speak Out! By Nina โดย กุลนัฏดา บังฉิมสวัสดิ์, ภาษาอังกฤษแบบฝรั่งเข้าใจ คนไทยเก๋, คริสติลเวอร์ 1-2 โดย คริสโตเฟอร์ ไรท์ เป็นต้น
4. **หมวดศาสนาและปรัชญา (Religion & Philosophy)** ที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อและคำสอนทางศาสนาและปรัชญา เช่น หนังสือชุด Dhamma Talk และเสกศิลป์แผ่นดินใจ โดย ว. วชิรเมธี, ธรรมะบำรุงใจ และธรรมะสถาปนาโดย พระอาจารย์มิตซูโอะ คเวสโก เป็นต้น
5. **หมวดทั่วไป (General Interest)** เป็นกลุ่มหนังสือที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่าง ๆ ของผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ สุขภาพและความงาม อาหาร บ้านและการตกแต่ง การพัฒนาตนเอง สัตว์เลี้ยง ไลฟ์สไตล์ และชีวิตคนดัง ฯลฯ เช่น ผิดจากนี้ไม่ใช่เรา โดย สุทธิชัย หยุ่น เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

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

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือที่ออกแบบดี มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของนักอ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสมเพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา

เนื่องจากสภาวะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิตที่ออกผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้มีราคาเหมาะสมและสามารถแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ในตลาดได้ โดยการสร้างกลยุทธ์เชิงเช่น จัดจำหน่ายสินค้าในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสินค้าบางกลุ่ม เป็นต้น

1.3 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ ได้มุ่งเน้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดงานเปิดตัวหนังสือ โดยให้ผู้อ่านได้พบกับนักเขียนอย่างใกล้ชิด การเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือแห่งชาติ รวมทั้งการจัดกิจกรรม Nation Books Award ซึ่งเป็นโครงการประกวดเรื่องสั้นแนววิทยาศาสตร์ และการจัดแข่งขันสัจจธรรมมหาวิทยาลัยต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังเปิดโอกาสให้นักเขียนสมัครเล่นสามารถ post เรื่องสั้นหรือบทความของตนเองใน Website ของบริษัท www.nationbook.com หรือส่งมาทางไปรษณีย์ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปได้แสดงความสามารถด้านการเขียน และในอนาคตอาจจะมีโอกาสได้ร่วมงานกับบริษัทโดยรวบรวมจัดพิมพ์เป็นหนังสือต่อไป

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

1. ร้านหนังสือ เป็นช่องทางจัดจำหน่ายหนังสือที่ออกดีที่สุดที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ผ่าน บมจ. ซีเอ็ด ยูเคชั่น ซึ่งจะจำหน่ายหนังสือในร้านหนังสือของตนเองที่มีหลายสาขา และกระจายหนังสือสู่ร้านค้า และร้านหนังสือชั้นนำอื่นๆต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวางจำหน่ายเองผ่านร้านหนังสืออื่นๆ ได้แก่ ร้านดับเบิล เอ็นิวส์เคาเวอร์
2. บูธจำหน่ายหนังสือ เป็นการเปิดบูธจำหน่ายหนังสือแก่ผู้อ่านโดยตรงในงานต่างๆ ที่สำคัญ คือ งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือ เป็นต้น
3. จำหน่ายตรงแก่องค์กร เป็นการจำหน่ายหนังสือแก่ผู้บริหารที่เป็นบริษัทเอกชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้หนังสือที่ออกดีที่สุดของบริษัทฯ
4. ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ เช่น การจำหน่ายหนังสือให้แก่บริษัทในเครือเนชั่นกรุ๊ปฯ เพื่อใช้เป็นของขวัญปีใหม่หรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า และการจำหน่ายผ่านทางไปรษณีย์ และอินเตอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ www.nationbook.com ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้อ่านมากยิ่งขึ้น

3. ลักษณะของลูกค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองในแง่มุมต่างๆ ไม่ว่าการพัฒนาทักษะในการทำงาน การใส่ใจสุขภาพ การพัฒนาความคิดและปรัชญาการดำเนินชีวิต และมีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือเพื่อความบันเทิงและสาระความรู้



4. ภาวะการแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือเพื่อกระตุ้นให้เด็กมีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของนักอ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสม เพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย
- 2) เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ จึงใช้ข้อได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ ดังกล่าวในการคัดเลือกผลงานของนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่เป็นที่ชื่นชอบของนักอ่านชาวไทย และมีคุณภาพระดับโลกโดยมียอดขายในอันดับต้นๆ (Bestsellers) มานำเสนอ
- 3) ในส่วนของหนังสือเพื่อกระตุ้นให้เด็กเป็นหนังสือแปลจากภาษาต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มีการมุ่งเน้นคุณภาพการแปลให้มีความถูกต้องตรงกับต้นฉบับมากที่สุด โดยไม่ละทิ้งความสละสลวยของบทความ เพื่อเป็นการเสริมสร้างอรรถรสในการอ่านหนังสือ และเสริมสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้อ่านมากที่สุด
- 4) บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายหนังสือที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่น ๆ ในตลาดได้นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีการสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับหนังสือบางหมวด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)

คู่แข่ง

ผู้ผลิตหนังสือเพื่อกระตุ้นให้เด็กทำแนวเดียวกับบริษัท ได้แก่ อัมรินทร์พรินดิง, นานมีบุ๊คส์, มติชน เป็นต้น

การผลิตและวัตถุดิบ

บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) มีต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าใช้จ่ายในการพิมพ์ โดยที่ผ่านมาได้จ้างให้ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินดิง เซอร์วิส จำกัดดำเนินการพิมพ์

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

1.2) สิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา

บริษัทประกอบธุรกิจผลิตสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษาในนามของ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) และบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) ซึ่งบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมลงทุนโดย บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท เอ็ดดูเทนเมนท์ อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง เอ/เอส จากเคนมาร์ค โดยเริ่มเปิดดำเนินงานในเดือนสิงหาคม 2541 ในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงหลายประเภท โดยแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

ก) สิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย

ดำเนินการโดย NED ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย โดยได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆ ในทวีปเอเชีย เช่น Shueisha Inc., Shogakukan, Kodansha และ Futabasha เป็นต้น ณ 30 ธันวาคม 2551 มีจำนวนกว่า 250 เรื่อง หรือมากกว่า 2,500 ปก โดยมีหลายรูปแบบที่เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม

- 1) นิตยสารการ์ตูนภายใต้ชื่อ "Boom" ซึ่งเป็นนิตยสารรายสัปดาห์ที่รวบรวมการ์ตูนญี่ปุ่นยอดนิยมหลากหลายเรื่อง และการ์ตูนไทยไว้ในเล่มเดียวกัน โดยมีขอลจำหน่ายอันดับ 1 ในประเทศไทย (ที่มา: ฝ่ายการตลาด บริษัทฯ กรกฎาคม 2551)
 - 2) หนังสือการ์ตูน (comic collection) หมายถึงหนังสือการ์ตูนรวมเล่มและหนังสือการ์ตูนในรูปแบบพิเศษ (Limited Edition) ซึ่งได้รับความนิยมจากญี่ปุ่น เช่น คราก่อนบอล อภัยมณีซาก้า โครอามอน เครยอนชินจัง เป็นต้น
 - 3) สมุดภาพ (Art book) ซึ่งเป็นหนังสือที่รวบรวมภาพที่สวยงามจากหนังสือการ์ตูน
 - 4) พ็อกเก็ตบุ๊ก (pocket book) ประกอบด้วยวรรณกรรมเยาวชน เนื้อหาเกี่ยวกับสืบสวนสอบสวน ผจญภัย แฟนตาซี เช่น ชุดบันทึกคดีเด็กนักสืบดัง หรือวรรณกรรมจากการ์ตูนยอดนิยม อาทิ Death Note เป็นต้น
 - 5) หนังสือการ์ตูนความรู้ (edutainment comics) เป็นการ์ตูนสาระบันเทิง ผ่านการเล่าเรื่องที่สนุกสนาน จากสำนักพิมพ์ชั้นนำของญี่ปุ่น และเกาหลี อาทิ ชีวิตสัตว์มหัศจรรย์คอนทอมโลกคิกคำบรรพ์ จากประเทศญี่ปุ่น การ์ตูนความรู้ชุด Magic Science School จากประเทศเกาหลี
 - 6) หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book) เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ ความรู้พร้อมความบันเทิง ผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูปต่างๆ อาทิ หนังสือกิจกรรมชุดโครอามอน, คิจิมอน, คิตตี้ เป็นต้น
- ข) สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย
- ดำเนินการ โดย NEE ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิต นำเข้า และจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กที่ได้รับลิขสิทธิ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์และสำนักพิมพ์ชั้นนำจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย อาทิเช่น Walt Disney, Warner Bros. เป็นต้น ณ 30 ธันวาคม 2551 มีทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 500 เรื่อง ในรูปแบบที่เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มดังต่อไปนี้
- 1) นิตยสารสำหรับเด็กชื่อ "Disney & Me" เป็นนิตยสารรายเดือนสำหรับเด็กอายุ 5-8 ปี ลิขสิทธิ์จาก
 - 2) หนังสือนิทานภาพ (Story-telling book) ซึ่งได้คัดสรรจากนิทานที่ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางจากทั้งในและต่างประเทศ อาทิ นิทานจากภาพยนตร์ เช่น Lion King, Toy story, Finding Nemo, นิทานชุด Disney Classics เป็นต้น
 - 3) หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book) เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ ความรู้พร้อมความบันเทิง ผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูป เช่น หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะชุด Scooby-Doo เป็นต้น
 - 4) วรรณกรรมเยาวชน (Junior Novel) เป็นวรรณกรรมแปลที่มีตัวอักษรมากกว่ารูปภาพ มีเนื้อเรื่องที่น่าสนใจและเข้าใจได้ง่าย ส่วนใหญ่มีเนื้อหาเกี่ยวกับสืบสวนสอบสวน ผจญภัย แฟนตาซี เช่น ชุด Tiara Club ของ Vivian French เป็นต้น
 - 5) หนังสือการ์ตูน ตีพิมพ์และสี่สี อาทิ การผจญภัยของดิน ดิน (Tin Tin) เป็นต้น
 - 6) หนังสือสาระความรู้สำหรับเด็ก เป็นหนังสือที่ให้ความรู้ในเรื่องต่างๆ ที่เข้าใจง่ายและมีรูปภาพประกอบ และวิธีการเล่าที่ดึงดูดความสนใจของเด็ก ขณะเดียวกันก็สอดแทรกเป็นความรู้เฉพาะด้านควบคู่ไปด้วย เช่น ชุด Petite Encyclopedia เป็นต้น
 - 7) หนังสือสารานุกรมสำหรับเด็กและเยาวชน เป็นหนังสือที่เน้นให้ความรู้เชิงวิชาการ ในหัวข้อต่างๆ และมีรูปภาพประกอบ เช่น สารานุกรม ชุด Your World, ชุด Children Encyclopedia
 - 8) สื่อการเรียนภาษาอังกฤษ เป็นชุดสื่อที่ช่วยพัฒนาการเรียนรู้ภาษาอังกฤษสำหรับเด็กและเยาวชน ผ่านกิจกรรมการเรียนรู้ และสื่อต่างๆ ทั้ง หนังสือ วิกิทัศน์ และซีดี เช่น สื่อชุด Key Words



สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดของลิขสิทธิ์แต่ละราย ระบุรายละเอียดในส่วนของบริษัทที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทเน้นพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยได้จัดรูปแบบเนื้อหาของสิ่งพิมพ์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และส่งเสริมความรู้ด้านภาษาอังกฤษ โดยส่วนใหญ่จะเป็นสิ่งพิมพ์ 2 ภาษาคือ ภาษาไทยควบคู่กับภาษาอังกฤษ หรือจัดทำนิตยสารเด็กรายเดือนซึ่งจะมีฐานสมาชิกต่อเนื่องตลอดปี เช่น "Disney & Me" นอกจากนี้ยังมีวรรณกรรมเยาวชน, นิตานเสริมทักษะ เพื่อเป็นทางเลือกสำหรับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

ในส่วนของผลิตภัณฑ์หนังสือการ์ตูน บริษัทได้พิจารณาคัดเลือกเรื่องที่ได้รับคามนิยมสูงจากหลายประเทศในแถบเอเชีย โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ประกอบกับแนวโน้มกระแสความนิยมในประเทศไทยมาจากการจัดจำหน่าย ซึ่งความนิยมในประเทศญี่ปุ่นและไทยค่อนข้างมีความคล้ายคลึงกัน นอกจากนี้บริษัทยังคอยติดตามผลตอบรับของการ์ตูนเรื่องต่างๆ ที่ลงในนิตยสาร Boom เพื่อคัดเลือกเรื่องที่ได้รับคามนิยมมาจัดพิมพ์รวมเล่มออกวางจำหน่ายอีกด้วย และบริษัทยังได้รับลิขสิทธิ์จากสำนักพิมพ์ชั้นนำของโลกและของญี่ปุ่น ในการผลิตหนังสือต่างๆสำหรับเด็กและเยาวชน เช่น หนังสือนิทานคลาสสิกของดิสนีย์ โครราเอมอน เกรซอนชินจัง

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา

เนื่องจากสภาวะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ในตลาดได้ โดยการสร้างกลยุทธ์ใจเช่น จัดจำหน่ายสินค้าเป็นชุดราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสินค้าบางกลุ่มโดยจะรับของสมนาคุณเพิ่มเติม เป็นต้น

1.3 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับเด็กและเยาวชน บริษัทจึงมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องในรูปแบบต่างๆ ร่วมกับร้านหนังสือ และในสถานที่สาธารณะอื่นๆ เช่น การจัดงานเพื่อส่งเสริมการแสดงความสามารถ ของเด็กและเยาวชน ได้แก่ งาน Japanese Festival ซึ่งประกอบด้วยการประกวดการแต่งตัวเลียนแบบตัวการ์ตูน (cos' play) Dunk Anti Drug รวมถึงการเข้าร่วมออกร้านและกิจกรรมส่งเสริมการอ่านในงานมหกรรมหนังสือต่างๆ เป็นต้น

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ก) สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย

การจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชียนั้น NED ซึ่งเป็นผู้ผลิตจะขายสื่อสิ่งพิมพ์ที่ผลิตทั้งหมดให้แก่ NEE ซึ่งเป็นการขายบนเงื่อนไขไม่มีการรับคืน เพื่อให้ NEE นำไปจำหน่ายต่อไปให้กับเอเย่นต์ที่จัดจำหน่ายการ์ตูน และผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา ซึ่งเป็นการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยเอเย่นต์เหล่านี้จะกระจายสินค้าต่อไปยังร้านหนังสือค้าปลีกรายย่อยซึ่งจะจำหน่ายต่อไปให้แก่ผู้อ่านอีกต่อหนึ่ง และ NEE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้อ่านผ่านระบบสมาชิก



NEE จัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชียส่วนใหญ่ผ่านเอเย่นต์การ์ดตูน รองลงมาได้แก่ ร้านหนังสือ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และ ร้านค้าที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก และ ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ได้แก่ จำหน่ายตรงผ่านบูธ งาน event ตามลำดับ รวมจุดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 1,500 จุด

ข) สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

NEE จะทำการจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลียซึ่งคนเป็นผู้ผลิตผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา และร้านค้าโมเดิร์นเทรด ซึ่งมีเงื่อนไขการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยร้านค้าเหล่านี้จะจำหน่ายต่อให้แก่ผู้อ่านอีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้ NEE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่สถาบันการศึกษา และผู้อ่านผ่านระบบสมาชิกด้วย

NEE จัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย ส่วนใหญ่ผ่านร้านหนังสือ รองลงมาได้แก่ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และ ร้านค้าที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก นอกจากนี้ มีการจำหน่ายตรงผ่านบูธ โรงเรียน และองค์กรต่างๆ และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ รวมจุดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 1,300 จุด

3. ภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงเพิ่มมากขึ้น โดยมีราคาเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นเยาวชนซึ่งยังไม่มีรายได้เป็นของตนเอง อย่างไรก็ตามแนวโน้มในอนาคตคาดว่าจะขยายตัวมากขึ้นเนื่องจากคนรุ่นใหม่มีการศึกษาที่สูงขึ้นและให้ความสำคัญกับการศึกษาหาความรู้ของบุตรหลานมากขึ้น โดยบริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันดังนี้

- 1) คัดเลือก สร้างสรรค์ พัฒนาสื่อที่มีคุณภาพ
- 2) คัดเลือก สร้างสรรค์สื่อที่ทันสมัยและได้รับความนิยมระดับนานาชาติ
- 3) พัฒนาสื่อที่สอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็ว
- 4) สร้างสรรค์กิจกรรมเพื่อการมีส่วนร่วมของลูกค้า และกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่องในรูปแบบต่างๆร่วมกับร้านหนังสือ และในสถานที่สาธารณะอื่นๆ เช่น งาน Japanese Festival เป็นต้น
- 5) พัฒนานักเขียนไทยให้มีคุณภาพ และก้าวสู่ระดับสากล
ที่สำนักพิมพ์ชั้นนำจากประเทศฝรั่งเศส และเบลกาเรีย ได้ซื้อลิขสิทธิ์การ์ตูนไทยเรื่องอภิมหิชาเข้าไปตีพิมพ์
- 6) พัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายทุกกลุ่ม โดยพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งช่องทางดั้งเดิม และผ่านสื่อใหม่ หรือวิธีการใหม่ๆ นอกจากนี้ และยังเน้นการเข้าถึงเด็กและเยาวชนผ่านการขายตรงเพื่อเข้าถึงผู้ปกครอง การขายตรงเข้าสู่โรงเรียน เพื่อเสนอทางเลือกในการใช้ประกอบการเรียนการสอน หรือประจำห้องสมุด
- 7) บริษัทมีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่นๆ ในตลาดได้ และยังมีการสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือเป็นชุดในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษพร้อมของสมนาคุณ เป็นต้น อย่างไรก็ตามบริษัทไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)

คู่แข่ง

คู่แข่งของบริษัทในวงการหนังสือเพื่อการศึกษาสำหรับเด็ก มีหลากหลายขึ้นกับแต่ละผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มที่ได้รับลิขสิทธิ์จาก Disney เช่น อักษรวิทย์ เป็นต้น กลุ่มที่เป็นคู่แข่งทางด้านหนังสือการ์ตูนญี่ปุ่น ได้แก่ วิบูลย์กิจ, สยามสปอร์ตพับลิชชิง เป็นต้น อย่างไรก็ตามจากการที่กลุ่มบริษัทมีการติดต่อและสัมพันธ์ที่ดีกับ เอเย่นต์ และแผงร้านหนังสือทั่วประเทศ ความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าของลิขสิทธิ์ ทีมงานบรรณาธิการที่มีคุณภาพ ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบและแตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ส่วนของการผลิต, กำไรการผลิต, วัตถุประสงค์ ของการผลิตสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดหากระดาษพิมพ์ให้บางส่วน ส่วนที่เหลือซัพพลายเออร์ จากภายนอกเป็นผู้จัดหาให้ โดยมีบริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการจัดพิมพ์

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของธุรกิจสิ่งพิมพ์

ภาพรวมธุรกิจหนังสือในปี 2551 ยังคงมีอัตราการเติบโตและขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง แม้ต้องประสบกับปัญหา การเมืองที่ขาดความเสถียรภาพ ต้นทุนน้ำมันที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา รวมถึงวัตถุดิบหลัก เช่น กระดาษ น้ำหมึก ที่มีการปรับราคาขึ้น ส่งผลให้ต้นทุนในการผลิตสูงขึ้น ประกอบกับภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว แต่เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจหนังสือมีการปรับตัว เพิ่มความระมัดระวังในการบริหารจัดการ และบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถแข่งขันในธุรกิจได้ รวมถึงสำนักพิมพ์ได้มีการปรับตัว และหาแนวทางในการแก้ปัญหา โดยผลิตเนื้อหาภายในหนังสือให้มีความน่าสนใจ รวมถึงการออกแบบรูปเล่มทั้งภายในและภายนอกให้ดูทันสมัยและน่าอ่าน ซึ่งเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่ช่วยให้ธุรกิจหนังสือมีอัตราเติบโตขึ้น

ในปี 2551 ทิศทางของหนังสือออกใหม่ยังคงเป็นหนังสือประเภทวรรณกรรมสำหรับเยาวชนเป็นหลัก เนื่องจากหนังสือกลุ่มดังกล่าวได้รับความนิยมจากผู้อ่านทุกวัย ส่วนหนังสือประเภทให้ความรู้และธรรมะยังเป็นหนังสือที่มีการผลิตออกมาวางจำหน่ายอยู่ต่อเนื่อง เพราะเป็นหนังสือที่มีกลุ่มลูกค้าเฉพาะและขายได้ตลอดเวลา ทั้งนี้ในปีนี้อาจมีการปรับราคาขึ้นประมาณ 5-10% อันเนื่องมาจากต้นทุนในการผลิต แม้เศรษฐกิจจะอยู่ในสภาวะชะลอตัว แต่ธุรกิจหนังสือก็ยังมีอัตราการเติบโต ทำให้ผู้ประกอบการร้านหนังสือทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่ต่างขยายสาขาร้านหนังสือ ซึ่งในปีที่ผ่านมามีร้านหนังสือเปิดให้บริการทั่วประเทศทั้งหมด 1,913 ร้าน จากทั้งหมด 491 สำนักพิมพ์ที่มีในประเทศไทย ซึ่งเมื่อเทียบกับปี 2549 มีร้านหนังสืออยู่เพียง 955 ร้าน ซึ่งจะเห็นได้ว่ามีอัตราการเติบโตสูงกว่า 100%

2) ธุรกิจการสอนภาษาต่างประเทศและทักษะการสื่อสาร

บริษัทประกอบธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการศึกษาโดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ ดำเนินธุรกิจสอนภาษาอังกฤษและทักษะการสื่อสารในนามของบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.99% โดยอาจแบ่งลักษณะของบริการออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1. ภายใต้อุปกรณ์บริษัท Linguaphone ซึ่งได้ซื้อกิจการ Direct English จาก Pearson Education Limited ซึ่งจากการรวมตัวทำให้เกิดจุดแข็งทางธุรกิจ 2 ประการ

1.1 การที่ Linguaphone เป็นผู้นำตลาดการเรียนรู้ภาษาด้วยสื่อการเรียนที่มีประสิทธิภาพ และการที่ Direct English เป็นศูนย์ฝึกภาษาที่ใช้วิธีการฝึกฝนจากสื่อ ร่วมกับการเรียนในชั้นเรียน ทำให้เกิดวิธีการเรียนแบบ “Assisted Learning” คือ ผู้เรียนสามารถฝึกฝนทักษะการพูดและการฟังผ่านโปรแกรมมัลติมีเดีย โดยผู้เรียนสามารถฝึกฝนได้ด้วยตนเองตามสถานที่และเวลาที่สะดวก อีกทั้งมีตารางเรียนที่ยืดหยุ่นได้เหมาะกับผู้ใช้ประโยชน์ทำงาน ทำให้ผู้เรียนมีความก้าวหน้าในการเรียน และผู้เรียนสามารถนำเอาความรู้ไปใช้ได้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งเป็นจุดแข็งที่ช่วยให้ระบบการฝึกฝนภาษาสมบูรณ์และเกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้เรียน

1.2 เป็นการเพิ่มศักยภาพด้านหลักสูตร และการขยายฐานลูกค้า เนื่องจาก Linguaphone เป็นบริษัทผู้ผลิตและจัดจำหน่ายสื่อการเรียนภาษาที่มีชื่อเสียงมากกว่า 100 ปี ผลิตแบบเรียนภาษาต่างๆมากมาย ได้แก่ อังกฤษ, อาหรับ, คัดซ์, ฝรั่งเศส, เยอรมัน, กรีก, อิตาลี, ญี่ปุ่น, จีน และไทย ทำให้ โคเร็ค อินลิช มีหลักสูตร จาก Linguaphone เข้ามาเสริม และขยายกลุ่มของผู้เรียนให้กว้างขึ้น



2. Nation Educational Services ให้บริการจัดหลักสูตรและสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มประสิทธิภาพของการพัฒนาบุคลากรในด้านของการทำงานและการสื่อสาร เช่น เทคนิคการบริหารงาน การขายและการบริการ Presentation Skills Effective Writing โดยเน้นการปฏิบัติ (workshop) ผสมผสานในหลักสูตร ประกอบด้วย 3 ธุรกิจหลักดังนี้

2.1 Business Related Training Courses หลักสูตรฝึกอบรมให้ความรู้และพัฒนาทักษะในการทำงานให้กับบุคคลทั่วไปและบุคลากรในองค์กร แนะนำเทคนิคและกลยุทธ์ในหลักสูตรที่อบรมที่สามารถนำไปใช้ได้จริงในการทำงาน

2.2 Study Tour เปิดโลกทัศน์การเรียนรู้ภาษาอังกฤษ ในช่วงปิดภาคเรียนกับการเรียนภาษาอังกฤษ และทัศนศึกษา

2.3 Examination Preparation สำหรับผู้ที่เตรียมตัวศึกษาต่อระดับปริญญาตรี โท และเอก ณ สถาบันศึกษานานาชาติทั้งใน และต่างประเทศ

3. บริการจัดฝึกอบรมทักษะภาษาอังกฤษนอกสถานที่ สำหรับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงพนักงานในองค์กรทุกระดับ เช่น iBT TOEFL TOEIC Communicative Business English

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

มีอาณาเขตการให้บริการ ในประเทศไทย และภูมิภาคอินโดจีน

การตลาด

กลยุทธ์ด้านราคา

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

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กิจกรรมส่งเสริมการขายเน้นการสร้างจดจำในตราสินค้า (Brand Awareness) โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ ของ Nation Group การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เช่น การทำ Road Show ความอาคารสำนักงาน หมู่บ้านต่างๆ ในบริเวณที่ตั้งศูนย์ฯ, การส่ง email ประชาสัมพันธ์โปรโมชันให้กับฐานลูกค้า, การโทรศัพท์ฝ่าย HR ของบริษัทต่างๆ โดยตรง ตลอดจนการร่วมมือกับหน่วยงาน Classified Jobs เพื่อนำเสนอหลักสูตรอบรม, โครงการ HR FORUM, การจัด Summer Camp ให้แก่เด็กอายุ 13-19 ปี เพื่อไปศึกษาดูงานต่างประเทศในช่วง Summer และการจัดหลักสูตรการเรียนการสอนให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายยิ่งขึ้น

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

Direct English มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ ศูนย์ Direct English ต้นแบบได้เปิดดำเนินการเป็นแห่งแรกที่ชั้น 1 อาคารเนชั่นทาวเวอร์ ถนนบางนา-ตราด เมื่อเดือนสิงหาคม 2544 ปัจจุบันเปิดหน่วยแฟรนไชส์ที่ 3 ศูนย์ คือ ในกรุงเทพฯ 2 ศูนย์ และ เชียงใหม่ 1 ศูนย์ โดยมีแผนที่จะขยายแฟรนไชส์ Direct English ไปยังประเทศเพื่อนบ้านด้วย

ลักษณะของลูกค้า

กลุ่มเป้าหมายหลัก — ชาย-หญิง อายุระหว่าง 24 - 50 ปี ที่อยู่ในวัยทำงาน และต้องการเพิ่มพูน ความรู้และฝึกฝนการใช้ภาษาอังกฤษ และทักษะในการทำงานและการสื่อสารเพื่อนำไปใช้ให้เป็นประโยชน์กับหน้าที่การงาน และชีวิตประจำวัน

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



ภาวะการแข่งขัน

ผู้เรียนส่วนมากของบริษัทจะเป็นกลุ่มคนทำงาน ที่สามารถเลือกเวลาในการเรียนภาษาอังกฤษได้เอง ทำให้สะดวกแก่ผู้มาเรียน ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับธุรกิจที่ให้บริการประเภทเดียวกันในตลาด ที่ผู้เรียนต้องไปเรียนตามเวลาที่จัดไว้แล้ว นอกจากนั้นหัวข้อที่จัดสัมมนาเป็นหัวข้อที่กลุ่มคนทำงานและนิสิต นักศึกษาให้ความสนใจ และสิ่งสำคัญที่เราส่งมอบให้กับลูกค้าทุกครั้ง คือคุณภาพของการสอนและการให้บริการลูกค้า

จุดเด่นของ Direct English และ Nation Educational Services คือการที่อยู่ในเครือของ Nation Group ทำให้ลูกค้าเชื่อถือ และมีความมั่นใจที่จะใช้บริการ สามารถใช้สื่อหลากหลายในเครือ Nation Group ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง

มีฐานลูกค้าที่ใหญ่ในเครือ Nation Group ทำให้สามารถทำการตลาดกับกลุ่มเป้าหมายได้สะดวกขึ้น

3) ธุรกิจตัวแทนโฆษณาและจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน รวมถึงรับจ้างพิมพ์

บริษัทประกอบธุรกิจจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศในนามของ บริษัท เนชั่นบุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด โดยมีผลิตภัณฑ์ คือ The Wall Street Journal Asia และ The Yomiuri Shimbun รวมทั้งนิตยสารต่างประเทศ ได้แก่ Fortune, Time Magazines, Forbes, Newsweek, Harvard Business Review, Since Restaurant, Destin Asian, Business Traveller, Globe Asia เป็นต้น ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นลูกค้าระดับนักธุรกิจ ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศโดยมีการจำหน่ายผ่านระบบ สมาชิก , วารสาร , สายการบิน และโรงแรม โดยบริษัทได้รับค่าตอบแทนเป็นสัดส่วนของปริมาณการจัดส่งและจำหน่าย และคอมมิชชั่นจากการขายสมาชิก ในการรับจัดจำหน่ายนี้ หากสำนักพิมพ์ต่างประเทศรายใดต้องการพิมพ์หนังสือพิมพ์ หรือนิตยสารในประเทศไทย บริษัทก็จะใช้ศักยภาพความร่วมมือในเครือเนชั่น กรุ๊ป ส่งต่องานพิมพ์หนังสือพิมพ์ ให้แก่บริษัท ดับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด และ งานพิมพ์นิตยสาร ให้แก่ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด (เป็นบริษัทที่บริษัท ดับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ถือหุ้น 49%)

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

กลยุทธ์ทางการตลาด

ด้านโฆษณา

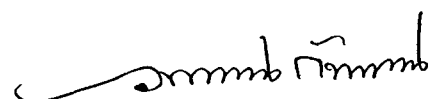
มีการจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการขายในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ในเทศกาลปีใหม่, เทศกาลวันเด็กของญี่ปุ่น (Children Day), Golden Week (วันหยุดยาวของญี่ปุ่น) โดยจะมีการออวยพรในเทศกาลต่างๆดังกล่าวข้างต้น และมีพื้นที่สำหรับลูกค้าเพื่อซื้อโฆษณา โดยลูกค้าที่สนใจมีทั้งลูกค้าเก่า และลูกค้าใหม่ เป็นต้น

ด้านจัดจำหน่าย

บริษัทได้มีการจัดจำหน่าย 3 วิธี คือการขายสมาชิก, Bulk โรงแรมสายการบิน และการขายผ่านเอเจนต์ วารสาร

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

2) Bulk โรงแรมสายการบิน เป็นการขายขาดบริษัทได้รับค่าบริการจากการจัดส่งและคอมมิชชั่นในการขาย



3) ด้านเอเจนต์และวางร้าน เป็นการให้บริการ วางหนังสือตามร้านหนังสือ และเอเจนต์ต่างๆตามที่ลูกค้าต้องการ บริษัทได้รับค่าบริการจากสัดส่วนการจำหน่าย

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ส่วนใหญ่ประมาณร้อยละ 70-80% เป็นการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ลูกค้า ซึ่งผ่านระบบสมาชิก

ลักษณะของลูกค้า

ลูกค้าหลักของหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun เป็นลูกค้านักธุรกิจชาวญี่ปุ่น ที่ทำธุรกิจในประเทศไทย โดยลูกค้าส่วนใหญ่บอกรับสมาชิกเป็นรายเดือน

ภาวะการแข่งขัน

บริษัทเป็นตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ในประเทศไทย และภูมิภาคอาเซียน ซึ่งทั่วโลกมี 3 สาขา คือลอนดอน ฮองกง และประเทศไทย ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน เนื่องจากมีช่องทางการจำหน่ายผ่านระบบขายตรง สมาชิก หรือจำหน่ายผ่านตัวแทนของกลุ่ม ได้แก่ เอเจนต์ และบริษัทได้รับสิทธิในการพิมพ์และจัดจำหน่ายที่ถูกต้องตามกฎหมาย

การพิมพ์

ด้านหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia และ The Yomiuri Shimbun ต้องการขยายตลาดในประเทศไทยและอาเซียน เพื่อประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการขนส่ง จึงได้ส่ง File งานผ่านระบบอินเทอร์เน็ตมาพิมพ์ในประเทศไทย บริษัท เนชั่น บั๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ทำสัญญารับจ้างพิมพ์กับหนังสือพิมพ์ทั้ง 2 ฉบับ แล้วส่งงานพิมพ์ต่อ ให้ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด จัดพิมพ์ให้

3.2 ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

เนชั่นกรุ๊ป ในฐานะเป็นผู้ให้บริการด้านข้อมูลข่าวสาร (Content Provider) หรือผู้ผลิต เนื้อหา ข้อมูล ข่าวสาร เพื่อเผยแพร่ให้ประชาชนรับทราบผ่านสื่อประเภทต่างๆ อาทิในด้านสิ่งพิมพ์ เนชั่นกรุ๊ปมีผลิตภัณฑ์ที่เป็นหนังสือพิมพ์ และนิตยสารสำหรับสื่ออื่นๆ นอกเหนือจากสิ่งพิมพ์ ได้แก่ ทีวี, วิทยุ, โทรศัพท์มือถือ, Internet, Indoor & Outdoor เนชั่นกรุ๊ปดำเนินการกระจายเนื้อหา และข้อมูลข่าวสาร ที่บริษัทมีผ่านการดำเนินงานของ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งผลิตรายการ โทรทัศน์ในเชิงข่าวสารและสาระ ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ มานานกว่า 16 ปี และยังเป็นผู้ดำเนินการสถานีโทรทัศน์เนชั่นแซนด์แนล สถานีข่าว 24 ชั่วโมง แห่งแรกของประเทศไทย โดยมีช่องทางการดำเนินงานดังนี้

• ธุรกิจผลิตรายการทางโทรทัศน์ (NATION TV) แยกการดำเนินงานธุรกิจได้ดังนี้

1. ดำเนินงานและบริหารงานสถานีข่าว Nation Channel ซึ่งเป็นสถานีข่าวที่ออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์ TTV ช่อง 1 ซึ่งเป็นการเสนอรายงานข่าวที่เกิดขึ้นทั้งในและต่างประเทศ เกี่ยวกับการเมือง เศรษฐกิจ สังคม ศิลปวัฒนธรรม การเป็นอยู่ สุขภาพ โดยนำเสนอในรูปแบบการอธิบายความ การวิเคราะห์ เจาะลึกที่มาที่ไป และการพยากรณ์เหตุการณ์ เพื่อให้ประชาชนได้รับความรู้เพื่อเตรียมรับเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้น โดย Nation Channel มุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์เจาะลึก และวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลาง เที่ยงธรรม และฉับไว ด้วยทีมข่าวที่มีประสบการณ์ อย่างมืออาชีพ เป็นที่ยอมรับของผู้ชมรายการข่าวทั่วไป

ปัจจุบันสามารถรับชมรายการสถานีโทรทัศน์ Nation Channel ได้หลายช่องทาง ได้แก่ เคเบิลท้องถิ่นช่อง 28 , ABTV 1 และดาวเทียมระบบ C Brand และ KU Brand

2. ผลิต รับจ้างผลิต และ ร่วมผลิตรายการกับพันธมิตร เพื่อออกอากาศทางช่องทางต่างๆ ได้แก่ Free TV ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 9 และ ช่อง 11 , Cable TV , Internet Broadband ตลอดจนนำรายการไปเผยแพร่ให้คนไทยในต่างประเทศได้รับชมทาง NAT TV และ Global Network

• วิทยุ (Nation Radio) เป็นผู้ผลิตและนำเสนอข่าวสารทางวิทยุโดยเน้นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องใช้เวลาอยู่ในระหว่างการเดินทางไปทำงาน ไปโรงเรียน ที่ไม่สามารถชมข่าวทาง TV ได้

• Nation New Media เป็นการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทางเทคโนโลยีสมัยใหม่ในรูปแบบดิจิทัล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว ผ่านช่องทางและอุปกรณ์สื่อสารที่ทันสมัยและมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น Web site, IPTV โทรศัพท์มือถือ, IPOD

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

รายการที่ผลิตในปัจจุบันของธุรกิจโทรทัศน์ แบ่งเป็นดังนี้

- สถานีข่าว เนชั่นแซนด์แนล ประกอบด้วยรายการดังต่อไปนี้

1) การรายงานข่าว ประกอบด้วยข่าวเด่นชั่วโมง เน้นการเกาะติดข่าวสำคัญ ในแต่ละวันเพื่อให้ทันเหตุการณ์ครอบคลุมข่าวประเภทการเมือง เศรษฐกิจ บันเทิง กีฬา เกษตร การศึกษา วัฒนธรรม

2) รายการข่าวและสนทนาข่าว เน้นการวิเคราะห์ให้ข้อมูล เจาะลึก อธิบายความ วิเคราะห์ หรือแสดงความคิดเห็น โดยผู้ทรงคุณวุฒิในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องนั้นๆ

3) สารคดีสั้น นำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับเรื่องที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์ต่อประชาชน ทั้งด้านสุขภาพ การศึกษา เกษตร วัฒนธรรม เหตุการณ์สำคัญๆ เป็นต้น

..... กิตติ

4) รายงานพิเศษ (Special Report, Scoop) เป็นรายการข่าวที่เกาะติดสถานการณ์ที่สำคัญเกี่ยวกับเหตุการณ์ของบ้านเมือง หรือการร่วมมือผลิตรายการโทรทัศน์เฉพาะกิจขึ้น

5) รายการวาไรตี้ เป็นรายการประเภทที่มีความหลากหลาย โดยนำเสนอความเคลื่อนไหวในเหตุการณ์ที่คนทั่วไปสนใจ หรือเป็นรายการที่ให้ความรู้ที่เป็นสาระและเรื่องราวพร้อมคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งมีประสบการณ์ในเรื่องต่างๆ

รายได้หลักของสถานีข่าว เนชั่นแซนด์แมกซ์ มาจากการขาย Spot โฆษณา, รับจ้างผลิตรายการ , ผลิตสารคดีสั้น และค่าเช่าเวลา เป็นต้น

- การผลิตและร่วมผลิตรายการกับช่องอื่นๆ รายการที่เนชั่นแซนด์แมกซ์ร่วมผลิตรายการกับช่องต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นรายการข่าว และสนทนาข่าว เช่น รายการเรื่องเด่นเย็นนี้ ทางช่อง 3, รายการสยามเช้านี้, รายการเจาะใจ ทางช่อง 5 และ รายการข่าวข้นคนข่าว ทางช่อง 9 ส่วนรายการที่บริษัทผลิตเอง ได้แก่ รายการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างประเทศ ได้แก่ ซีฟมร โลกกับสุทธิชัย หยุ่น และ ซีฟมร โลกวันนี้ ทางช่อง 9

การผลิตและร่วมผลิตรายการกับช่องอื่นๆ รายได้หลักมาจากการขาย Spot โฆษณา

รายการโทรทัศน์ที่บริษัทผลิตในปัจจุบัน (มกราคม 2552) ได้แก่

ออกอากาศทาง	รายการ
ช่อง TTV 1	สถานีข่าว Nation Channel มีรายการทุกประเภทเน้นการรายงานข่าว และสนทนาข่าวทุกรูปแบบตามสถานการณ์ โดยแพร่ภาพในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล สำหรับต่างจังหวัดรับชมภาพทางเคเบิลท้องถิ่นช่อง 28 , ABTV 1 และดาวเทียมระบบ C Brand และ KU Brand
ช่อง 3	ร่วมผลิตรายการวิเคราะห์สถานการณ์ข่าวในรูปแบบการเล่าข่าวที่อยู่ในความสนใจของทุกครัวเรือนทั้งทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง สังคม ต่างประเทศ และ กีฬาเพื่อให้ทันกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา “เรื่องเด่นเย็นนี้” ทุกวันจันทร์ - ศุกร์ เวลา 16.30 น.-18.00 น.
ช่อง 5	- รายการทอล์คข่าวเด่นประจำวัน Top News และสัมภาษณ์สดหากมีประเด็นข่าวที่น่าสนใจ เป็นการวิเคราะห์ข่าวในเชิงลึกจากพิธีกรผู้มีความรู้ความสามารถและทีมข่าวผู้เชี่ยวชาญ เป็นการวิเคราะห์ข่าวเศรษฐกิจ การเมือง สังคม ทั้งในประเทศและต่างประเทศ “สยามเช้านี้” ทุกวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 06.05 น-07.05 น - Talk Show , Reality Show ประเด็นดังที่น่าสนใจหรือประเด็นที่สังคมให้ความสนใจในปัจจุบัน “เจาะใจ” ทุกวันพฤหัสบดี เวลา 22.00-24.00 น.
ช่อง 9 อ.ส.ม.ท.	- รายการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างประเทศ “ซีฟมร โลก กับสุทธิชัย หยุ่น” ทุกวันพฤหัสบดี เวลา 23.00 น.-24.00 น. - รายการวิเคราะห์ข่าวต่างประเทศ เปรียบเทียบประเด็นข่าวในประเทศไทย และเหตุการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้นรอบโลกเชื่อมโยงให้เห็นการปรับเปลี่ยนที่อาจส่งผลกระทบต่อประเทศไทยในทุกด้าน ทั้งด้านไอที เศรษฐกิจ การเงิน สังคม “ซีฟมร โลกวันนี้” ทุกวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 07.30 น.-08.00 น. รายการประเภทวิเคราะห์ข่าว “ข่าวข้นคนข่าว” ทุกวันจันทร์-วันศุกร์ เวลา 21.30 น.- 22.15 น .

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

ความไม่แน่นอนของผังรายการใน Free TV และนโยบายของรัฐบาลต่อเสรีภาพของสื่อ

การตลาดและภาวะการแข่งขันของธุรกิจผลิตรายการโทรทัศน์

การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

1) ผลิตรายการข่าวอย่างมีคุณภาพ และน่าเชื่อถือ

บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ยังคงตระหนักและให้ความสำคัญต่อคุณภาพข่าว ความถูกต้อง รวดเร็วเที่ยงตรง เป็นกลาง เชื่อถือได้ ยุติธรรม และเพิ่มคุณภาพรายการโทรทัศน์รวมทั้งเน้นพัฒนาจุดเด่นในด้านข้อมูลข่าวและความพร้อมของทีมงานบุคลากรข่าวของบริษัท ซึ่งปรากฏผลงานและชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในด้านผู้นำการผลิตรายการข่าวโทรทัศน์หัวใจสำคัญของการผลิตรายการข่าวที่มีคุณภาพคือ ความน่าเชื่อถือของบุคลากรที่มีคุณภาพ ความอิสระของฝ่ายข่าว และเคารพต่อจรรยาบรรณของการนำเสนอข่าว ซึ่งไม่มีผลประโยชน์แอบแฝงใดๆ ดังนั้น การเสนอข่าวจึงมีความเป็นกลาง สามารถตรวจสอบได้ และมีรูปแบบการนำเสนอรายการที่หลากหลายเช่น รายงานข่าวสด สทนนาข่าว วิเคราะห์ข่าว เบื้องหน้าเบื้องหลังข่าว เกาะติดสถานการณ์ หรือสอบถามความเห็นประชาชน เป็นต้น

2) รูปแบบการนำเสนอ Content ที่เป็นเอกลักษณ์แตกต่าง

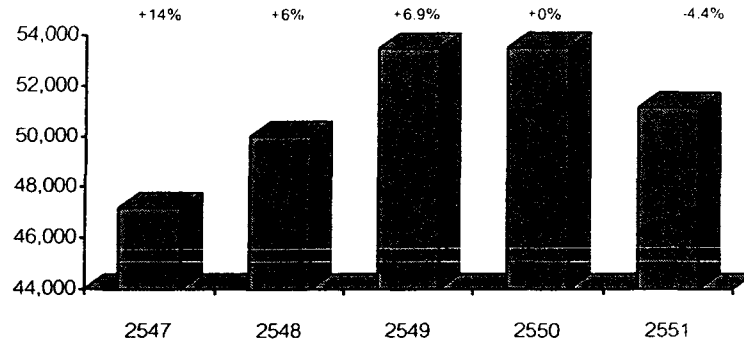
บริษัทมีกลยุทธ์ในการกระจายเวลาออกอากาศตามสถานีโทรทัศน์ต่างๆ และเคเบิลทีวีทั่วไป โดยไม่ผูกขาดกับสถานีใดสถานีหนึ่ง โดยการแพร่ภาพตามช่องทางการออกอากาศนั้นสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ชมรายการเป้าหมายที่กว้างขึ้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อลูกค้าที่ต้องการลงโฆษณาในรายการของบริษัท ซึ่งปัจจุบันได้ออกอากาศทาง Free TV ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 9, และ เคเบิลทีวี ช่อง TTV 1

3) รูปแบบการขายที่หลากหลาย เป็น Spot, Package, Sponsor

บริษัทมีนโยบายการวางรูปแบบการขายสื่อโฆษณาที่หลากหลาย มีความยืดหยุ่นสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าที่ต้องการจะสื่อข้อมูลข่าวสารกระจายไปยังกลุ่มผู้ชมเป้าหมายของรายการ โทรทัศน์ที่ออกอากาศตามสถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ เช่น เสนอขายโฆษณาเพื่อออกอากาศในรายการเดียวโดยเฉพาะ หรือเสนอขายเป็นแพ็คเกจ (Package) คือขายโฆษณาเพื่อออกอากาศได้หลายรายการ และหลายสื่อในเครือที่มีอยู่ นอกจากนี้บริษัทยังสามารถผลิตรายการให้ลูกค้าได้ในหลากหลายรูปแบบ

มูลค่าตลาดโฆษณาทางโทรทัศน์

จากการสำรวจของ บริษัท นิลเส้น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์พบว่าปี 2551 สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์มีมูลค่ารวมประมาณ 51,136 ล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดกว่าร้อยละ 57 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยมีอัตราการขยายตัวลดลงร้อยละ 4 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2550 สืบเนื่องมาจากผลกระทบของราคาน้ำมัน และความไม่แน่นอนทางการเมือง จนกระทั่งมาถึงวิกฤตแฮมเบอร์เกอร์ ที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจทั่วโลก



มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อโทรทัศน์

ที่มา : บริษัท นิลเด็น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

ล้านบาท

แนวโน้มในอนาคต

หากปัญหาการเมืองไทยยังไม่ชัดเจน และวิกฤตเศรษฐกิจโลกที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากปี 51 จนถึงปี 2552 ทำให้เม็ดเงินลงทุนในด้านโฆษณามีแนวโน้มที่ลดลง อันเนื่องมาจากการประหยัดค่าใช้จ่ายเพื่อรองรับเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มหดตัวอย่างต่อเนื่อง ในขณะที่เดียวกันทีวีดาวเทียมและเคเบิลทีวีที่เติบโตใหม่เพิ่มขึ้นมาก เพื่อแย่งตลาดผู้ชมเฉพาะกลุ่มจากฟรีทีวี

อย่างไรก็ตาม ในสภาวะวิกฤตเศรษฐกิจโลก และการเมืองไทยที่ยังไม่สงบ การรายการประเภทข่าวและสนทนาวิเคราะห์ข่าวก็ยังคงเป็นที่สนใจของประชาชนในติดตามสถานการณ์ข่าวอยู่ตลอดเวลา ทำให้รายการประเภทนี้เพิ่มขึ้น ทั้ง Free TV และ Pay TV ส่งผลให้มีการแข่งขันเพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถรับรู้ข่าวสารได้รวดเร็ว ซึ่งจะเพิ่มโอกาสให้ผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระ ผลิตรายการให้กับสถานีช่องต่างๆ ได้มากขึ้น อาจจะส่งผลให้เกิดรายการโทรทัศน์ประเภทต่างๆ และสถานีช่องใหม่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามเนื่องจากรายการประเภทสนทนาข่าวมีผู้ผลิตหลายราย ดังนั้นผู้ผลิตแต่ละรายต้องสรรหารูปแบบและความแตกต่างในการนำเสนอเพื่อผู้ชมจะได้รับข่าวสารที่ครบถ้วนจากข้อมูลที่ผ่านมาการวิเคราะห์แบบรู้จริง ซึ่งจะช่วยให้วงการทีวีไทยและผู้ผลิตสามารถก้าวขึ้นมาแข่งขันในระดับนานาชาติได้ เช่น ผลิตสารคดี และสารคดีเชิงข่าวที่สามารถจำหน่ายได้ทั้งในประเทศและส่งออกต่างประเทศ นอกจากนี้ ในอนาคตรายการ TV จะสามารถเข้าถึงผู้ชมได้ใกล้ชิดและเฉพาะกลุ่มมากขึ้น รวมทั้งผู้ชมจะมีโอกาสในการมีส่วนร่วมมากขึ้นผ่านระบบ New Media เป็นต้น

การผลิตและการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ปัจจัยหลักในการผลิตรายการโทรทัศน์ คือ ช่องทางการออกอากาศ (ทั้งใน Free TV, Cable TV และ Media อื่นๆ) บุคลากร, ค่าเช่าสถานี สถานีที่ใช้ในการถ่ายทำและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เป็นต้น

บุคลากร

ปัจจุบัน บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีบุคลากรทั้งหมดประมาณ 207 คน บุคลากรส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำ ซึ่งได้รับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน นอกจากนี้บริษัทยังมีนโยบายค้ำยอคบุคลากร โดยการพัฒนาบุคลากรให้มี

Signature

คุณภาพอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นการปฏิบัติงานร่วมกันเป็นทีม และประสานกับกองบรรณาธิการสื่ออื่นๆ ในเครือ เนชั่น กรุ๊ป ดังนั้นหากสูญเสียบุคลากรในส่วนใด เนชั่น กรุ๊ป สามารถจัดหาบุคลากรเข้าปฏิบัติหน้าที่แทนได้ทันที เนื่องจากเครือเนชั่นมีทรัพยากรบุคคลที่มีความพร้อมอยู่แล้วจึงไม่ส่งผลกระทบต่อบริษัท สำหรับในกรณีรายการที่ต้องอาศัยบุคลากรเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน บริษัทจะพิจารณาว่าจ้างเป็นกรณี โดยจ่ายค่าตอบแทนตามอัตราตลาด นอกจากนี้ความร่วมมือและการประสานงานที่ดีในการผลิตรายการร่วมกับทีมข่าวจากสื่อสิ่งพิมพ์ ภายในกลุ่มทำให้บริษัทสามารถใช้ศักยภาพของทีมข่าวคุณภาพของเครือเนชั่น ที่มีความสามารถเฉพาะด้านมาใช้ในการผลิตหรือดำเนินรายการได้หลากหลายรูปแบบ ทำให้สามารถรักษาคุณภาพข่าว ความน่าเชื่อถือ ได้อย่างครอบคลุมทุกประเด็นของข่าวที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน รวมทั้งยังมีความสามารถที่จะ ผลิตรายการเพิ่มขึ้นได้อีกในอนาคตโดยไม่ต้องสรรหาบุคลากรด้านข่าวเฉพาะด้านเพิ่มขึ้น

ค่าจ้างผู้ดำเนินรายการ

ผู้ดำเนินรายการส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำ บริษัทจ่ายเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนเหมือนพนักงานฝ่ายการผลิตทั่วไป ยกเว้นผู้ดำเนินรายการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน จะว่าจ้างเป็นกรณีเช่นเดียวกับผู้จัดรายการอิสระภายนอก (Freelance)

ค่าเช่าเวลาออกอากาศ

ปัจจุบันบริษัทเช่าเวลาออกอากาศที่เฉพาะการออกอากาศสถานีของเนชั่นแซนแทททางสถานีโทรทัศน์ TTV ช่อง 1 เท่านั้น ส่วนข้อตกลงในการออกอากาศใน Free TV จะเป็นข้อตกลงในลักษณะ Time Sharing หรือข้อตกลงในการแบ่งเวลาหรือรายได้ค่าโฆษณาระหว่างบริษัทกับทางสถานี โดยบริษัทเป็น Content Provider จึงไม่ผูกขาดการผลิตหรือร่วมผลิตรายการให้กับสถานีใดสถานีหนึ่ง สำหรับในสื่อ New Media จะมีต้นทุนในการดำเนินงานค่อนข้างต่ำเนื่องจากการรวบรวม Content ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์ เพิ่มขึ้น

สถานที่ใช้ในการถ่ายทำและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

เนื่องจากรายการที่บริษัทผลิตส่วนใหญ่เป็นรายการข่าว วิเคราะห์ข่าว หรือสนทนาข่าว ซึ่งส่วนใหญ่มีการเชิญผู้ที่เกี่ยวข้องมาร่วมแสดงความคิดเห็นในรายการ ดังนั้นรูปแบบของรายการและสถานที่ที่ใช้ในการถ่ายทำจึงไม่ซับซ้อน โดยส่วนใหญ่จะใช้สถานที่ภายในของบริษัทจัดทำเป็นห้องสตูดิโอออกอากาศ หรือใช้ห้องข่าวในการผลิตรายการ

สำหรับการรายงานข่าวแบบเกาะติด ส่วนใหญ่จะเป็นการออกไปรายงานข่าว ตามสถานที่จริง จึงไม่มีค่าใช้จ่ายด้านสถานที่ ในการถ่ายทำ

ผลกระทบต่อดัชนีชี้วัด

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -

ธุรกิจผลิตรายการวิทยุ

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

ดำเนินธุรกิจจัดรายการวิทยุในรูปแบบการรายงานข่าวคั่นทันเหตุการณ์ และการวิเคราะห์ข่าว

โดยปัจจุบัน Nation Radio เป็นแกนหลักในการผลิตรายการข่าวป้อนสถานีวิทยุ FM 90.5 MHz Business Radio ซึ่งกระจายเสียงครอบคลุมกรุงเทพและปริมณฑล และในเดือนมกราคม 2552 เริ่มผลิตรายการให้กับสถานีวิทยุ FM. 102 MHz Working Station ลักษณะของรายการที่ผลิตแบ่งเป็นหลายประเภทดังนี้



1. รายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจ

เป็นรายการเพื่อนำเสนอข่าวสารทั้งในและต่างประเทศ และรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม โดยใช้ฐานข้อมูลข่าวของเครือข่าย ซึ่งทำให้สามารถเสนอข่าวได้รวดเร็ว ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินงานที่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด นอกจากนี้ ยังมีการสัมภาษณ์บุคคลในข่าวประจำวัน รายงานข่าวตลาดเงิน ตลาดทุน รายงานและวิเคราะห์ภาวะการซื้อขายหลักทรัพย์ ทั้งนี้มีข้อตกลงในการร่วมผลิตรายการและแบ่งรายได้โฆษณาบางส่วนให้แก่ผู้ประมูลสถานีวิทยุ โดยมีเงื่อนไขที่บริษัทไม่ต้องชำระค่าเช่าเวลาสถานี

รายการที่ผลิตและออกอากาศ ทางสถานีวิทยุ FM.90.5 Mhz. ซึ่งออกอากาศทุกวันจันทร์ – ศุกร์ วันละประมาณ 8 ชั่วโมง มีดังนี้

เวลาออกอากาศ	รายการ	รูปแบบรายการ
08.00-09.30น. 19.30-20.00น.	เก็บตกจากเนชั่น เก็บตกจากเนชั่น	- รายงานข่าวเชิงสนทนาครอบคลุม เศรษฐกิจ การเมืองสังคม พร้อมสัมภาษณ์บุคคล ในช่วงข่าวเด่นประจำวัน Link สัญญาณและออกอากาศพร้อมกันกับ เนชั่นแซนด์ TTV 1 - สรุปเหตุการณ์ตลอดวันที่ผ่านมา พร้อมเจาะลึกในทุกประเด็นข่าว (ออกอากาศหลังรายการเก็บตกจากทางเนชั่นแซนด์)
09.30-10.00น. 18.30-19.00น	จีพอร์ โลก จีพอร์ โลก	- เกาะติดสถานการณ์ รายงานความเคลื่อนไหวเจาะลึกทุกมุมโลก - วิเคราะห์ทุกเรื่องราวข่าวสารรอบโลก
10.00-12.00น.	เงินทองต้องรู้	- ตรวจสอบตลาดหุ้น ตลาดเงิน และการเคลื่อนไหวของอัตราแลกเปลี่ยนอย่างละเอียดกับนักวิเคราะห์ - วิเคราะห์ข่าวสารด้านเศรษฐกิจ สนทนากับแขกเชิงธุรกิจ พร้อมเปิดสายไขปัญหา
13.00-14.00น.	คู่หู คู่ข่าว	พูดคุยเรื่องข่าว ทั้งที่เป็นประเด็นร้อนและเรื่องที่เป็น Talk of the town โดยผู้ดำเนินรายการคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน ในคนละมุมมอง
14.00-15.00น.	ออโต เซอร์วิส (จันทร์ – อังคาร)	ไขปัญหารถยนต์ ความเคลื่อนไหวในวงการ เปิดสายตอบปัญหาผู้ฟังสด ๆ โดยผู้เชี่ยวชาญด้านรถยนต์
	คลินิกคนรักบ้าน (พุธ – พฤหัสบดี)	นำเสนอข่าวในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ เปิดสายตอบปัญหาเรื่องบ้าน โดยผู้เชี่ยวชาญ ที่จะสลับกันมาตอบปัญหา ทั้งเรื่องโครงสร้าง การตกแต่งรวมถึง การออกแบบบ้าน
14.00-15.00น.	ไอทีคลินิก (วันศุกร์)	เสนอเรื่องราวในแวดวงไอที เทคโนโลยี นวัตกรรมต่างๆ

รายการ FM 102.0 MHz วันจันทร์-วันศุกร์ (24 ชั่วโมง)

เวลา	รายการ	รูปแบบรายการ
00.00-04.50	link เนชั่นทีวี	
04.50-05.10		เพลงเปิด
05.12-05.30	คุยกับลุงแจ่ม	รายการที่สะท้อนปัญหาสังคม ปากท้องของชาวบ้าน พูดคุยกับแหล่งข่าวที่เกี่ยวข้อง เปิดสายผู้ฟัง
05.35-06.00	อาหารเช้า ข่าวร้อนกับไชยแสง	รายการพูดคุยเรื่องอาหาร ตรวจสอบราคาสินค้า อาหารการกิน เสริมพร้อมข่าวร้อนๆ
06.12-06.45	คิดต่างกับ Dr.Dan Can do	รายการพูดคุยเปิดมุมมองความคิดที่แตกต่าง ในประเด็นปัญหาสังคมที่เกิดขึ้น คิดต่างแต่ทำได้
06.45-08.10		เพลงเปิดสัปดาห์
08.12-09.00	อุณภูมิเศรษฐกิจ	รายการสนทนา ภาษารูทิก เกาะคิด ข่าวสาร ความเคลื่อนไหว ที่นักธุรกิจไม่ควรพลาด
09.12-10.00	ตรงประเด็น กับกรุงเทพธุรกิจ	รายการสนทนา พูดคุยต่อยอดข่าวในประเด็นร้อน ด้านเศรษฐกิจ เจาะลึกเบื้องหน้าเบื้องหลัง นโยบาย การเงินการคลังของรัฐบาล ฟังนักเศรษฐศาสตร์วิพากษ์
10.12-11.00	ไฮไลท์ประเด็นร้อน	รายการพูดคุย ข่าวที่เป็นประเด็นร้อนของแต่ละวัน ทั้งการเมือง เศรษฐกิจและสังคม สัมภาษณ์พูดคุย กับแหล่งข่าวในประเด็นร้อนๆ
11.12-12.00	ครอบครัวवाल	รายการพูดคุย ฟังสบาย หลากเรื่องราว สลับเพลง
12.00-12.30 น.	เก็บตกภาคเที่ยง	คุยข่าว สรุปสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งในประเทศ ต่างประเทศ
12.30-13.00 น.		เพลงเปิดภาคบ่าย
13.00 - 14.00 น.	SME Thailand ช่วง key to success	รายการพูดคุย เกี่ยวกับข่าวในแวดวงธุรกิจ SME กฎแห่งความสำเร็จของธุรกิจSME
14.00 - 15.00 น.	ออดี้ ไร่ดี	พูดคุย เรื่องราว ในแวดวงรถยนต์ เปิดสาย สนทนากับผู้ฟัง
15.00 - 16.00 น.	ลับคมธุรกิจ	รายการพูดคุยเรื่องราวเกี่ยวกับการทำ ธุรกิจ การตลาด สัมภาษณ์นักธุรกิจ ผู้ประกอบการ และลับคมกับ CEO
16.00 - 17.00 น.	แบ่งปันปันอิม	รายการพูดคุย สารพันเรื่องราวเสริมสร้างกำลังใจ
17.00 - 18.00 น.	ทันสถานการณ์	คุยข่าว สรุปข่าวเด่นในรอบวัน ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ เปิดเสียงสัมภาษณ์แหล่งข่าว
18.00-19.00 น.		เพลงเปิดภาคเย็น
20.00 - 21.00 น.	เก็บตกภาคค่ำ	คุยข่าว สรุปสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งในประเทศ ต่างประเทศ รวมถึงสัมภาษณ์แหล่งข่าวในประเด็นร้อน
21.00 - 22.00 น.	ออดี้ ออนแอร์	พูดคุย เรื่องราว ในแวดวงรถยนต์ เปิดสาย สนทนากับผู้ฟัง เปิดสาย สนทนากับผู้ฟัง
22.30 - 24.00 น.	คมชัดลึก	รายการเจาะลึกในแง่มุมต่างๆ โดยสัมภาษณ์บุคคล ในข่าว อย่างรอบด้าน



วันเสาร์ และวันอาทิตย์

เวลา	รายการ	รูปแบบรายการ
00.00-04.50	เดอะซ็อก	นำเสนอเรื่องราวลึกลับ วิญญาณ เรื่องเล่าผีผี สโตร์ปอง กพล ทองพลับ
04.50-05.00	สารบัญ	
05.12-06.45 วันเสาร์	สีตันชีวิต	
วันอาทิตย์	อาทิตย์บันเทิง	พูดคุย เรื่องราวในแวดวงบันเทิง คารา ศิลปะ วัฒนธรรม
06.45-08.00	สถานการณ์สังคมไทยกับสื่อมวลชน	
08.12-09.00 วันเสาร์	สุขภาพ-ความงาม ทางเลือก	พูดคุยเกี่ยวกับทางเลือกใหม่เกี่ยวกับ สุขภาพ การรักษาโรคด้วยสมุนไพร
วันอาทิตย์	สุขภาพสบายใจ	พูดคุยเกี่ยวกับสุขภาพ รู้ทันโรคภัย- ไข้เจ็บ โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ
08.30-09.00		
09.12-10.00	Happy & Healthy (เสาร์)	รายการสุขภาพ อยู่ดีมีสุข
	เชื่อมั่นประเทศไทย (อาทิตย์)	ถ่ายทอดเสียงจากนายกรัฐมนตรี
10.12-11.00 วันเสาร์	โลจิสติกส์ ไทยแลนด์	รายการข่าวสารโลจิสติกส์และซัพพลายเชน พูดคุยกับผู้บริหารจากองค์กรชั้นนำในประเทศ
วันอาทิตย์	PJ SONG	รายการสนทนา สลับเพลง
11.12-12.00	ครอบครัวจั่ว	รายการพูดคุย หลากเรื่องราว ฟังสบาย สลับเพลง
12.00-12.30 น.	เก็บตกภาคเที่ยง	คุยข่าว สรุปสถานการณ์ที่เกิดขึ้นทั้งในประเทศ ต่างประเทศ
12.30 - 13.00 น.	รายการพิเศษ	
13.00 - 14.00 น. วันเสาร์	แนะแนว แนะน้อง	พูดคุย เรื่องราวการศึกษา การเตรียม พร้อมของนักเรียนก่อนสอบ และ การยื่นแอดมิชชั่น
วันอาทิตย์	More Business	เสนอความรู้ ธุรกิจ โนสวที่น่าสนใจ พูดคุยสนทนากับผู้ประกอบการ
14.00 - 15.00 น.	ออดี ออนแอร์	พูดคุย เรื่องราว ในแวดวงรถยนต์ เปิดสาย สนทนากับผู้ฟัง
15.00 - 16.00 น.	มองสังคมไทย	รายการสนทนา ความเคลื่อนไหวของ สังคม ติดตามวิถีชุมชน
16.00 - 18.00 น. วันเสาร์	ละครหัตถชีวิต	เปิดสายพูดคุยเรื่องราวปัญหาด้าน สุขภาพจิต ปัญหาวัยรุ่น - ครอบครัว
วันอาทิตย์		พูดคุยเกี่ยวกับเรื่องดวง โหราศาสตร์ เปิดสายให้คำปรึกษา
18.00 - 19.00 น.	รายการพิเศษ	
20.00 - 21.00 น.	เก็บตกภาคค่ำ	คุยข่าว สรุปสถานการณ์ที่เกิดขึ้น ทั้งในประเทศ ต่างประเทศ รวมถึง สัมภาษณ์แหล่งข่าวในประเด็นร้อน
21.00 - 22.00 น. วันเสาร์	ออดี ออนแอร์	พูดคุย เรื่องราว ในแวดวงรถยนต์ เปิดสายสนทนากับผู้ฟัง
วันอาทิตย์	ฟังสบายสโตร์ 102	รายการคุยสบายๆ บอกเล่า-ประสบการณ์ สลับเปิดเพลง

รศ.ดร.กนกวรรณ

22.00- 24.00 น. วันเสาร์	ตำนานเพลง	พูดคุยสบายๆ สลับเพลง บอกเล่าความเป็นมาของบทเพลง ทั้งเก่าและใหม่ สัมภาษณ์ครูเพลง และนักร้อง
วันอาทิตย์	Hotline สายฮีโร่	พูดคุยแสดงความคิดเห็น ตอบปัญหา ของกลุ่มรักร่วมเพศ สร้างการยอมรับ และใช้ชีวิตในสังคมอย่างปกติสุข

2. รายการข่าวสั้นต้นชั่วโมง

เป็นการนำเสนอข่าวสั้นทุกต้นชั่วโมงทุกวัน (ยกเว้นช่วงถ่ายทอดข่าวจากทางสถานี) โดยนำเสนอรายงานข่าวสั้นทันเหตุการณ์ทุกประเภทซึ่งรายงานจากนักข่าวทั่วประเทศ โดยบริษัทมีรายได้จากการโฆษณา และจะจัดสรรตามสัดส่วนที่ได้ตกลงให้กับผู้ที่ประมูลสถานี สำหรับรายการข่าวสั้นต้นชั่วโมงที่ออกอากาศในปัจจุบัน ได้แก่

ออกอากาศทาง	ลักษณะของรายการ
สถานีวิทยุ F.M.90.5 Mhz.	เป็นรายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวเหตุการณ์ที่น่าสนใจ

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

ความไม่แน่นอนของคลื่นวิทยุที่ได้รับ และนโยบายของรัฐบาลต่อเสถียรภาพของสื่อวิทยุ

การตลาดและการแข่งขันของธุรกิจวิทยุ

การตลาด

กลยุทธ์ทางการตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ข่าวที่มีคุณภาพและทันเหตุการณ์

บริษัทมีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ ความรวดเร็วและความถูกต้องของข่าวและประเด็นที่สำคัญต่อเหตุการณ์ประจำวัน (Hot Issue) สิ่งที่บริษัทได้เปรียบคู่แข่ง คือการมีฐานข้อมูลข่าวที่ดี มีผู้ดำเนินรายการที่มีความเชี่ยวชาญและมีไหวพริบในการสัมภาษณ์แหล่งข่าวต่างๆ รวมทั้งมีทีมงานที่มีคุณภาพ

2. รูปแบบการขายที่หลากหลาย เป็น Spot, Package, Sponsor

บริษัทมีรูปแบบการขายโฆษณาที่หลากหลายตามลักษณะของรายการและความต้องการของลูกค้า เช่น อัตราค่าโฆษณาในการสนับสนุนข่าวสั้นต้นชั่วโมง การโฆษณาเฉพาะรายการ หรือเป็นผู้สนับสนุนหลักทำให้ลูกค้ามีทางเลือกสามารถจัดสรรให้เหมาะสมกับงบประมาณที่มีอยู่ โดยบริษัทให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ลงโฆษณาในลักษณะ “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) ประกอบกับในปัจจุบันได้มีสถานีวิทยุย่อย หรือที่เรียกว่าวิทยุชุมชน ซึ่งพัฒนามาจากการแจ้งข่าวสารกันภายในหมู่บ้าน หรือภายในตำบล กลายมาเป็นวิทยุชุมชนที่เกิดขึ้นอย่างมากมายในปัจจุบันนี้ โดยได้แบ่งกลุ่มผู้ฟังอย่างชัดเจนมากขึ้นทำให้มีการแข่ง

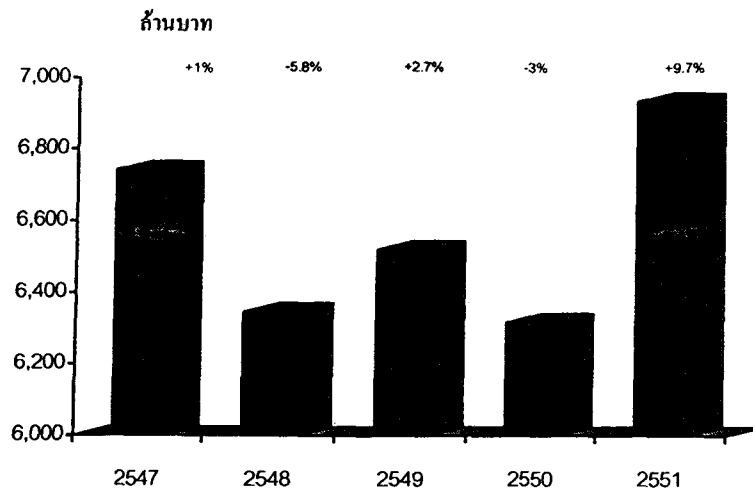
Signature

เม็ดเงินโฆษณาจากผู้ดำเนินรายการประเภทเดียวกัน ดังนั้นจะมีการนำกลยุทธ์ด้านราคามาใช้กันมากขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าโดยตรง และ Agency จะมีทางเลือกและอำนาจในการต่อรองเพิ่มมากขึ้น โดยจะเลือกรายการที่มี Rating สูง และเป็นช่วง Prime Time และตรงตามเป้าหมายมากขึ้น

มูลค่าตลาดโฆษณาทางสื่อวิทยุ

จากการสำรวจของ บริษัท นิลเด็น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อวิทยุพบว่าในปี 2551 สื่อโฆษณาทางวิทยุมีมูลค่าประมาณ 6.9 พันล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 7.7% ของค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยในปีที่ผ่านมาถือว่าสื่อวิทยุมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นประมาณ 9.5% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2550 ซึ่งการเติบโตของธุรกิจสื่อวิทยุจะขึ้นอยู่กับอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นหลัก

มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อวิทยุ



ที่มา : บริษัท นิลเด็น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

แนวโน้มในอนาคต

ธุรกิจวิทยุในอนาคตอาจจะชะลอการขยายตัว เนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจโลก และปัญหาการเมืองภายในประเทศที่ยังไม่สงบ ทำให้ผู้ลงโฆษณาเลือกที่จะประหยัดต้นทุนโฆษณาลง โดยเลือกลงโฆษณาในสื่อทางด้านดิจิทัล ซึ่งเป็นสื่อที่มาแรง สื่อหนึ่งในกลุ่มคนยุคใหม่ และเป็นตัวแปรในการดึงงบโฆษณาส่วนหนึ่งจากผู้ลงโฆษณาที่สามารถเลือกใช้สื่อต่างๆ ได้ จึงทำให้การขยายตัวของสื่อวิทยุอาจจะไม่ขยายตัวได้ไม่สูงมากนัก อย่างไรก็ตาม หากวิทยุมี Content ที่มีความพร้อมและแข็งแกร่ง และมีกลยุทธ์ในการดึงดูดกลุ่มผู้ฟังและสามารถเข้าถึงฐานผู้ฟังที่ตรงเป้าหมายเฉพาะกลุ่มมากขึ้นก็จะทำให้งบโฆษณาในสื่อวิทยุมีแนวโน้มที่จะโตขึ้นได้ในอนาคต

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ปัจจัยหลักในการผลิตรายการวิทยุได้แก่ บุคลากร และค่าเช่าสถานีวิทยุหรืออัตราค่าเช่า (Time Sharing)

บุคลากร

บุคลากรด้านการผลิตรายการวิทยุ ใช้บุคลากรจากศูนย์ข่าวของบริษัทเพื่อเป็นศูนย์กลางฐานข้อมูลทั้งหมด โดยดำเนินการร่วมกันเป็นทีมข่าวต่างๆ เช่น กลุ่มธุรกิจ เศรษฐกิจ การเมือง การค้าระหว่างประเทศ การกีฬา การศึกษา ฯลฯ สำหรับผู้จัดรายการส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำซึ่งมีเงินเดือนเป็นค่าตอบแทนเช่นเดียวกับพนักงานฝ่ายการผลิตทั่วไป ยกเว้นผู้จัดรายการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง บริษัทจะจ้างเป็นผู้จัดรายการอิสระโดยให้ผลตอบแทนตามอัตราตลาด

ค่าเช่าสถานีวิทยุ

สำหรับค่าเช่าเวลาสถานีวิทยุขึ้นอยู่กับข้อตกลงของหน่วยงานราชการกับผู้ประมูลเวลา โดยผู้ที่ประมูลเวลาได้จะไปจัดสรรแก่ผู้เช่าช่วงต่อไปหรือจัดหาผู้ผลิตรายการในช่วงต่างๆ โดยมีข้อตกลงเกี่ยวกับการแบ่งรายได้โฆษณา สำหรับบริษัทเองถือเป็นผู้ผลิตในลักษณะ Content Provider โดยไม่ผูกขาดกับสถานีใดสถานีหนึ่ง

ขั้นตอนการผลิต

สำนักข่าวเนชั่น เป็นแหล่งรวมข่าวสารต่างๆ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ (AFP, Reuter , AP) เพื่อใช้ในการผลิตข่าวผ่านสื่อต่างๆ ของกลุ่มบริษัท สำหรับขบวนการผลิตข่าวสั้นคืนชั่วโมงนั้น บรรณาธิการจะทำการคัดเลือกหัวข้อข่าว รวบรวมเรียบเรียงข่าวที่จะนำเสนอ ส่งให้สถานีทำการออกอากาศต่อไป ในส่วนของการจัดรายการที่นำเสนอข่าวสารและรายงานความเคลื่อนไหวของเหตุการณ์ บรรณาธิการและผู้จัดรายการจะร่วมกันคัดเลือกหัวข้อที่จะนำเสนอและจัดเตรียมข้อมูลสนับสนุน โดยผู้จัดรายการจะทำการลงเสียงบรรยายที่สถานีและเผยแพร่ออกอากาศทันที

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

- ไม่มี -

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

- ไม่มี -



ธุรกิจ New Media

เป็นการนำเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทางเทคโนโลยีสมัยใหม่ในรูปแบบดิจิทัล เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ที่ต้องการความสะดวกรวดเร็ว ผ่านช่องทางและอุปกรณ์สื่อสารที่ทันสมัยและมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น Web site, IPTV โทรศัพท์มือถือ, IPOD

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

โลกของการสื่อสาร พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว มีการใช้เทคโนโลยีสื่อสารด้าน อินเทอร์เน็ตและโทรศัพท์มือถืออย่างแพร่หลายครอบคลุมทั่วประเทศ ทำให้เกิดช่องทางการสื่อสารใหม่ๆ หรือ New Media เพิ่มขึ้น บริษัทได้เตรียมความพร้อมศึกษา ทดลองและพัฒนาการให้บริการข่าวสารผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตและ โทรศัพท์มือถือตลอดเวลา เพื่อเข้าถึงและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุด

บริษัทเตรียมการผลิตเนื้อหาในรูปแบบต่างๆ เพื่อตอบสนองวิถีการใช้ชีวิตของคนยุคใหม่ ที่เน้นความรวดเร็ว สะดวกสบาย เข้าถึงข้อมูลข่าวสารได้ทุกที่ ทุกเวลา ในฐานะผู้ผลิตข้อมูลข่าวสารบริษัทจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีการนำเสนอให้สอดคล้อง

บริษัทนำเสนอข้อมูลข่าวสารถึงผู้บริโภคผ่านสื่อใหม่ที่ได้รับการนิยมนิยมและมีปริมาณความต้องการเพิ่มสูงขึ้นทุกปี โดยแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ช่องทางหลัก คือ อินเทอร์เน็ต และ โทรศัพท์มือถือ

การนำเสนอข่าวสารผ่านทาง โทรศัพท์มือถือ ภายใต้ชื่อ Nation Mobile News ผ่านบริการ SMS, MMS และ WAP โดยร่วมมือกับเครือข่ายโทรศัพท์มือถือทุกบริษัท

- ข่าวด่วน SMS ผู้บริโภคสามารถเลือกรับข่าวสารได้ตามความพึงพอใจ ไม่ว่าจะเป็นบริการข่าวธุรกิจ และ ข่าวทั่วไป ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ
- บริการ MMS ภาพและเสียง วิเคราะห์ข่าว จากทีมงานข่าวมืออาชีพ
- บริการ WAP ติดตามอ่านข่าวสด ทันเหตุการณ์ ได้ตลอดเวลา
- Nation Channel Live Broadcast on Mobile รับชมรายการสดจากสถานีโทรทัศน์เนชั่นแนล ผ่านโทรศัพท์มือถือ

สำหรับการนำเสนอข่าวสารผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต บริษัทได้ร่วมมือกับพันธมิตรในส่งภาพข่าวและรายงานข่าวผ่านช่องทางต่างๆ เพิ่มขึ้นได้แก่ เว็บไซต์ Pantip.com , TRUE IPTV, Max net TV ผู้ชมรายการสามารถชมรายการสดและรายการย้อนหลังได้ตลอดเวลา นอกจากนี้ บริษัทยังจัดทำ BLOG สร้างชุมชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอข่าวและแสดงความคิดเห็นที่ www.oknation.net เป็นเครือข่ายทางสังคมที่กำลังได้รับความนิยมสูงสุดในหมู่ผู้อ่านข่าวสารทางอินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ยังเป็นผู้ริเริ่มส่งเสริม "นักข่าวภาคประชาชน" (Citizen Reporter) ให้แพร่หลายในกลุ่มผู้สนใจซึ่งจะทำให้เกิดการสร้างสรรค์ข้อมูลข่าวสารที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น

บริษัทยังร่วมเป็นพันธมิตรกับเว็บไซต์ 2 แห่ง คือ www.pantip.com (www.bloggang.com) และ www.exteen.com เพื่อสร้างเครือข่ายในกลุ่มเว็บไซต์และชุมชนออนไลน์และขยายฐานรายได้ของบริษัทให้เติบโตอย่างมั่นคง



3.3 สายธุรกิจโรงพิมพ์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) (WPS) จำกัด เป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 84.5% ทุนจดทะเบียน 500 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจให้บริการงานพิมพ์หนังสือพิมพ์ โดยการพิมพ์หลักจะรับพิมพ์หนังสือพิมพ์ของเครือ เนชั่น กรุ๊ป

โดยในปี 2550 WPS ได้ร่วมทุนกับ Kyodo Printing Co.,Ltd. จากประเทศญี่ปุ่น และ San-Mic Trading (Thailand) Co.,Ltd. จัดตั้งบริษัท เทียวโดเนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด (WPS ถือหุ้น 49%) เพื่อให้บริการการพิมพ์ Commercial Printing บริการงานพิมพ์หนังสือทั้งในประเทศและต่างประเทศ งานหนังสือปกแข็ง ตำราเรียน Encyclopedia การ์ตูน, พ็อคเก็ตบุ๊กส์และนิตยสาร โดยเริ่มดำเนินการเดือนเมษายน 2550

การร่วมทุนระหว่าง WPS และ Kyodo Printing Co.,Ltd. เป็นการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่มีอยู่ โดย WPS ลงทุนด้วยเครื่องจักรและอุปกรณ์ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานพิมพ์ Commercial รวมทั้งเป็นการขยายตลาดการให้บริการไปยังต่างประเทศ (Export) โดยผ่านบริษัทร่วมทุนดังกล่าว ซึ่งก่อให้เกิดความร่วมมือทางเทคโนโลยี ที่จะพัฒนาคุณภาพและการให้บริการด้านการพิมพ์ที่มีศักยภาพเพิ่มมากขึ้น

การบริการงานพิมพ์ของ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินธุรกิจให้บริการงานพิมพ์หนังสือพิมพ์ ใช้เครื่องจักร Cold-set Web Offset ซึ่งรับงานพิมพ์จาก บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นหลักตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 ได้แก่ หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก, กรุงเทพธุรกิจ, The Nation, กรุงเทพธุรกิจ Bizweek หนังสือพิมพ์ต่างประเทศ ได้แก่ The Wall Street Journal Asia และ Yomiuri Shimbun หนังสือรายปักษ์และรายสัปดาห์ — เนชั่นจูนีย์และเนชั่นสุดสัปดาห์ และแบบการเรียนการสอนจากลูกค้าภายนอกอย่างเช่น อักษรเจริญทัศน์

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-

กลยุทธ์ทางการตลาด

ให้บริการงานด้านการพิมพ์ที่มีคุณภาพอย่างครบวงจร โดยการใช้เครื่องจักร, อุปกรณ์ และเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัยจนถึงการบริการจัดหีบห่อ และระบบบริหารคุณภาพ เพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการการพิมพ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านการพิมพ์มานานกว่า 37 ปี

โดยในปี 2549 บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับรางวัลคุณภาพการพิมพ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ จากงาน 1st Thai Print Award 2006 ได้รับรางวัลเหรียญทองจากประเภท สิ่งพิมพ์ระบบ offset จากเครื่องพิมพ์ ป้อนม้วน — กระดาษเคลือบผิว (Web offset — Coated Paper) และเหรียญเงิน จากประเภทสิ่งพิมพ์ระบบ offset จากเครื่องพิมพ์ ป้อนม้วน — กระดาษเคลือบผิวเบา 70 แกรม (Web offset — Coated Paper less than 70 gsm.) และจากการที่บริษัทฯ ได้ส่งผลงานเข้าประกวดที่ประเทศจีนในงาน 4th Asian Print Award Year 2006 โดยได้รับรางวัล Silver Medal จากประเภท Web offset — Coated Stock และ รางวัล Bronze Medal จากประเภท Web offset — LWC (Light weight coated)

นอกจากนี้ บริษัทยังร่วมกับบริษัทในกลุ่มเนชั่น คือ บริษัท เอ็มเอ็มแอล จำกัด (บริษัทย่อยที่ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ 99.99%) ให้บริการเพิ่มเติมที่โรงพิมพ์อื่นที่ไม่สามารถทำได้ คือบริการด้านการจัดส่ง (Logistic) ตรงถึงลูกค้าตามบ้านหรือส่งถึงเอเจนต์หนังสือ เพื่อบริการลูกค้าอย่างครบวงจร

ลักษณะของลูกค้า

ในปี 2551 ลูกค้าส่วนใหญ่ประมาณ 95 % คือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท ในเครือ นอกจากนี้มีการขยายตลาดงานด้านการพิมพ์ไปยังลูกค้าภายนอกเครือ อาทิเช่น อักษรเจริญทัศน์ ซึ่งเป็นลูกค้าประเภท Web Offset

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด มีศูนย์การพิมพ์ครบวงจรและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย ได้แก่ เครื่องพิมพ์เว็บ (Cold-set Web Offset) รวมทั้งมีเครื่องจักรที่ให้บริการในการจัดหีบห่อรูปเล่มอย่างครบวงจร

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด มีเครื่องจักร Cold-set Web Offset ใช้สำหรับการพิมพ์หนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยใช้กระดาษที่เป็นม้วน

กำลังการผลิต แยกตามประเภทการผลิตสินค้าและเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องดังนี้

กำลังการผลิตหนังสือพิมพ์

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

อัตรากำลังคนในการผลิตหนังสือพิมพ์

ปัจจุบันโดยเฉลี่ยการทำงานเป็น 2 กะ จำนวนกะละ 8 ชั่วโมง และใช้เวลาในการพิมพ์เฉลี่ยวันละ 16 ชั่วโมง โดยมีตารางเวลาสลับการทำงานของเครื่องพิมพ์ ณ ธันวาคม 2551 บริษัทฯมีพนักงานในสายธุรกิจการพิมพ์รวมประมาณ 134 คน

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือพิมพ์แบ่งได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ร้อยละของมูลค่าวัตถุดิบรวม

วัตถุดิบ	ผลิตหนังสือพิมพ์และนิตยสาร
กระดาษหนังสือพิมพ์	81%
หมึกพิมพ์	6%
เพลท	11%
อื่นๆ (เช่น น้ำยาล้างเพลท)	2%
รวม	100%

ในปี 2551 วัตถุประสงค์ส่วนใหญ่ คือ กระดาษหนังสือพิมพ์ ซึ่ง บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้จัดหาเพื่อจัดส่งให้บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินการผลิต (ดูรายละเอียดจากกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์) ส่วนวัตถุประสงค์อื่นๆ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัดเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัตถุประสงค์

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญ คือ กระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศเป็นหลัก เช่น บริษัท ผลิตภัณฑ์กระดาษไทย จำกัด, บริษัท ฟินิกซ์ พัลพ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด (มหาชน) , บริษัท นอร์สเท็ก จำกัด เป็นต้น โดยผู้จำหน่ายกระดาษดังกล่าว ไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมกับบริษัทหรือผู้บริหาร แต่จะพิจารณาเลือกซื้อจากการเปรียบเทียบราคาและความต้องการใช้งานเป็นสำคัญ โดยปัจจุบันมีผู้จัดจำหน่ายกระดาษเป็นจำนวนมากทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ จึงไม่ประสบกับปัญหาขาดแคลนวัตถุดิบ หากสูญเสียแหล่งวัตถุดิบบางแหล่งไป สำหรับการสั่งซื้อกระดาษหนังสือพิมพ์ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการสั่งซื้อกับรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 50

ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 19% ของมูลค่าวัตถุดิบรวมในปี 2551 บริษัทฯ ได้สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก โดยไม่ผูกพันกับรายใดรายหนึ่ง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากการผลิตหนังสือพิมพ์ของบริษัทฯ ใช้วัตถุดิบน้อยประเภทโดยร้อยละ 81 ของวัตถุดิบหลัก คือ กระดาษ ส่วนที่เหลือเป็นวัสดุสิ้นเปลืองได้แก่ เพลท , หมึก, ฟิล์ม, น้ำยาเคมี ซึ่งเมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ จะนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อสินค้าเก่า โดยเฉพาะวัสดุสิ้นเปลืองที่เป็นวัตถุเคมี จะต้องพิจารณาผู้รับซื้อที่ต้องได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมด้วย ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีวัตถุดิบหรือน้ำยาเคมีที่ใช้แล้ว เป็นมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเทคโนโลยีสิ่งแวดล้อมโรงงาน ซึ่งในทุกๆ ปีหน่วยงานดังกล่าวได้เข้ามาตรวจสอบสภาพและประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้วมีความเห็นว่าบริษัทไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

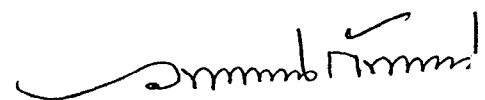
งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

กำลังการผลิตบริการงานพิมพ์คุณภาพสูง (Commercial)

ดำเนินการ โดย บริษัทร่วมทุน คือ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และ Kyodo Printing Co (S'Pore) PTE Ltd ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ Kyodo Printing Co.,Ltd ในประเทศญี่ปุ่น และ San-Mic Trading (Thailand) Co.,Ltd ในสัดส่วน 49 : 49 : 2 ตามลำดับ มีวัตถุประสงค์ในการดำเนินธุรกิจให้บริการงานพิมพ์หนังสือทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็น งานหนังสือปกแข็ง ,ตำราเรียน Encyclopedia , การ์ตูน, พ็อคเก็ตบุ๊กส์และนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์คุณภาพอื่นๆ เริ่มดำเนินธุรกิจตั้งแต่เดือน เมษายน 2550

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ได้จำหน่ายเครื่องพิมพ์ Commercial Printing และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับงานพิมพ์ ให้แก่ บริษัทร่วมทุน Kyodo Nation Printing Services Co.,Ltd. (KNP) ซึ่ง KNP ดำเนินธุรกิจด้าน Commercial Printing โดยตรง เพื่อเป็นการใช้เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด และ Kyodo Printing Co (S'Pore) PTE Ltd. ได้มีการโอนย้ายฐานการผลิตจากสิงคโปร์มาที่ประเทศไทย เพื่อเพิ่มศักยภาพงานบริการทางด้านการพิมพ์ให้มี ประสิทธิภาพสูงสุด และให้บริการตรงกับความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด



ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. งานบริการการพิมพ์หนังสือเพื่อส่งออกต่างประเทศ

งานการพิมพ์ที่ส่งออกต่างประเทศ ซึ่งเป็นลูกค้าเดิมของ Kyodo Printing Co (S'Pore) PTE Ltd. ซึ่งได้ย้ายฐานการผลิตจากสิงคโปร์มายังประเทศไทย โดยลักษณะงานจะเป็นงานพิมพ์หนังสือปกแข็ง เล่มหนาใหญ่ และเน้นสีทันภายในเล่ม โดยเน้นคุณภาพการพิมพ์และการเข้าเล่มอย่างพิถีพิถัน โดยในปัจจุบันมีลูกค้าส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย อิตาลี เยอรมัน เป็นต้น

2. งานบริการการพิมพ์หนังสือภายในประเทศ

งานพิมพ์ส่วนใหญ่มาจากกลุ่มบริษัทเนชั่น ได้แก่ สิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง พ็อกเก็ตบุ๊กส์ และงานพิมพ์ไปตเตอร์, โบรชัวร์ต่างๆ เป็นต้น

ในปี 2551 ทางบริษัทได้รับงานพิมพ์ 7 Catalogue , All Magazine , กริฟฟาริน, แคตตาล็อก เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

รับงานพิมพ์ที่เน้นคุณภาพสูง

กลยุทธ์ทางการตลาด

ให้บริการงานด้านการพิมพ์ที่มีคุณภาพสูงอย่างครบวงจร โดยใช้เครื่องจักร, อุปกรณ์ และเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัยจนถึงการบริการจัดหีบห่อ และระบบบริหารคุณภาพ (QC) เพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการการพิมพ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านการพิมพ์มานานกว่า 35 ปี

โดยในปี 2551 บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด ได้รับรางวัลคุณภาพการพิมพ์ จากงาน 3rd Thai Print Award 2008 ได้รับรางวัลเหรียญทองจากประเภทสิ่งพิมพ์ระบบ offset จากเครื่องพิมพ์ป้อนม้วน — กระดาษเคลือบผิวเบากว่า 70 แกรม (Web offset — Coated Paper less than 70 gsm.)

นอกจากนี้ บริษัทยังร่วมกับบริษัทในกลุ่มเนชั่น คือ บริษัท เอ็มเอ็มแอล จำกัด (บริษัทย่อยที่ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้นอยู่ 99.99%) ให้บริการเพิ่มเติมที่โรงพิมพ์อื่นไม่สามารถทำได้ คือบริการด้านการจัดส่ง (Logistic) ตรงถึงลูกค้าตามบ้านหรือส่งถึงเอเย่นต์หนังสือ เพื่อบริการลูกค้าอย่างครบวงจร

ลักษณะของลูกค้า

ในปี 2551 สัดส่วนลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็น 60 : 40 โดยลูกค้าในประเทศส่วนใหญ่เป็นลูกค้าบริษัทในกลุ่มเนชั่น โดยในปี 2552 มีเป้าหมายที่จะรับงานพิมพ์จากพันธมิตรและลูกค้าภายนอกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะงานพิมพ์ที่มีปริมาณสูงและต่อเนื่อง เช่น Catalogue สินค้า, Direct Mail, คู่มือการใช้สินค้า, นิตยสารของสายการบิน เป็นต้น

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด มีศูนย์การพิมพ์ครบวงจรและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย ได้แก่ เครื่องพิมพ์เว็บ (Cold-set Web Offset) หรือ เครื่องพิมพ์ป้อนแผ่น (Commercial Printing) และเครื่องพิมพ์คุณภาพและความจำสูง (Commercial Heat-set web Offset) รวมทั้งมีเครื่องจักรที่ให้บริการในการจัดหีบห่อรูปเล่มอย่างครบวงจร ซึ่งในธุรกิจประเภทเดียวกันมีเพียง บริษัท ศิริวัฒนา อินเดอร์พรินต์ติ้ง และบริษัท ไชเบอร์พรินท์ เท่านั้น



เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

สำหรับธุรกิจการบริการงานพิมพ์ มีเครื่องจักรที่ใช้ในการพิมพ์แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

1. เครื่องจักร Commercial Printing ใช้สำหรับการพิมพ์นิตยสาร, การ์ตูน และพ็อกเก็ตบุ๊กส์, หนังสือทั่วไป
2. เครื่องจักร Commercial Heat-set web offset ใช้สำหรับการพิมพ์หนังสือ นิตยสาร, โบชัวร์ ที่มีปริมาณสูงและต้องการความรวดเร็ว

นอกจากนี้ยังมีเครื่องจักรอื่นที่ช่วยให้การบริการงานพิมพ์เป็นแบบครบวงจร ได้แก่ เครื่องพับ, เครื่องเก็บเล่ม, เครื่องเข้าเล่ม ซึ่งมีทั้ง เครื่องเข้าเล่มปกแข็ง, เครื่องเข้าเล่มปกปก, เครื่องไสกาว, เครื่องเย็บมุงหลังคา, เครื่องเย็บกี่, รวมไปถึง เครื่องเคลือบปกลามิเนต, เครื่องเคลือบยูวี และเครื่องใส่ถุงพลาสติก

กำลังการผลิต แยกตามประเภทการผลิตสินค้าและเครื่องจักร

กำลังการผลิตของเครื่องพิมพ์

ปัจจุบันบริษัทมีเครื่องพิมพ์ทั้งหมด จำนวน 9 เครื่อง แบ่งเป็น

- เครื่องพิมพ์สี่สีจำนวน 5 เครื่องกำลังการผลิตเฉลี่ย 13,000 แผ่นต่อชั่วโมง
- เครื่องพิมพ์สองสีจำนวน 2 เครื่องกำลังการผลิตเฉลี่ย 8,000 แผ่นต่อ ชั่วโมง
- เครื่องพิมพ์สีเทาจำนวน 1 เครื่องกำลังการผลิต 13,000 แผ่นต่อ ชั่วโมง
- เครื่องพิมพ์สี่สีแบบ Web Offset จำนวน 1 เครื่องกำลังการผลิต 50,000 แผ่นต่อชั่วโมง

โดยเครื่องจักรทั้ง 9 เครื่องจะใช้ในการพิมพ์ 2 กะ จำนวนกะละ 8 ชั่วโมง ปัจจุบันบริษัท มีอัตราการใช้กำลังการผลิตจากเครื่องจักรทั้ง 9 เครื่อง ประมาณร้อยละ 50 - 60

อัตรากำลังคน

ปัจจุบันโดยเฉลี่ยการทำงานเป็น 2 กะ จำนวนกะละ 8 ชั่วโมง และใช้เวลาในการพิมพ์เฉลี่ยวันละ 16 ชั่วโมง โดยมีตารางเวลาสลับการทำงานของเครื่องพิมพ์ ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีพนักงานรวมประมาณ 202 คน

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

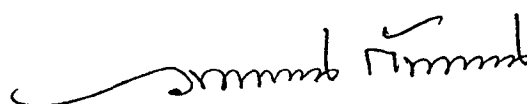
วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือแบ่งได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ร้อยละของมูลค่าวัตถุดิบรวม

วัตถุดิบ	
กระดาษ	81%
หมึกพิมพ์	6%
กาว	2%
ผ้ายาง,พลาสติก	2%
อื่นๆ (เช่น ฟิล์มเคลือบ, กระดาษทำปกแข็ง)	9%
รวม	100%

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญ คือ กระดาษซึ่งมีทั้งกระดาษที่นำเข้าจากต่างประเทศและสั่งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศ เช่น NP Trading Co.,Ltd. , บริษัท ผลิตภัณฑ์กระดาษไทย จำกัด, บริษัท กระดาษสหไทย จำกัด (มหาชน) , บริษัท โอเซียนเปเปอร์ จำกัด เป็นต้น



ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ กาว พลาสติก และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 19% ของมูลค่า วัตถุดิบรวม ในปี 2551 โดยส่วนใหญ่บริษัทได้ตั้งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก โดยไม่ผูกพันกับรายใดรายหนึ่ง ยกเว้นวัตถุดิบบางอย่างที่คุณภาพของในประเทศไม่ได้คุณภาพก็จะมีการสั่งซื้อมาจากต่างประเทศบ้าง

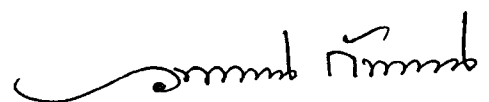
ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากการผลิตหนังสือของบริษัทฯ วัตถุดิบที่ใช้ร้อยละ 81 ของวัตถุดิบหลัก คือ กระดาษ ส่วนที่เหลือเป็นวัสดุสิ้นเปลือง ได้แก่ เพลท , หมึก, พลาสติกเคลือบ, น้ำยาเคมี ซึ่งเมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ จะนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อสินค้าเก่า ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีวัตถุดิบหรือน้ำยาเคมีที่ใช้แล้ว เป็นมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเทคโนโลยีสิ่งแวดล้อมโรงงาน ซึ่งในทุกๆ ปี หน่วยงานดังกล่าวได้เข้ามาตรวจสอบสภาพและประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้วมีความเห็นว่าบริษัทไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-



3.4 สายธุรกิจขนส่ง

ดำเนินงานโดย บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.99% ทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้า (Logistic) ได้แก่ขนส่งหนังสือพิมพ์ สิ่งพิมพ์ ให้กับเนชั่นกรุ๊ปและบริษัทในเครือ รวมทั้งการรับงานบริการขนส่งให้กับลูกค้าภายนอกทั่วไป

โดยรายได้ส่วนใหญ่ของบริษัทจะมาจากการให้บริการขนส่งสินค้าให้กับบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือประมาณ 70% และรายได้จากการให้บริการลูกค้าภายนอกประมาณ 30%

ลักษณะของการให้บริการ

1. แผนกขนส่ง

บริการจัดหีบห่อ และขนส่งสิ่งพิมพ์ให้แก่เอเย่นต์และร้านหนังสือทั่วประเทศ โดยไม่มีวันหยุด สำหรับสินค้าในกลุ่ม เนชั่น ได้แก่ หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น, กรุงเทพธุรกิจ, คมชัดลึก ส่วนบริการขนส่งสินค้าภายนอก ได้แก่, ซีเอ็ด, อมรินทร์บุ๊กส์, บุ๊คสโมล์, นานมีบุ๊ค, ศูนย์หนังสือหา, สนพ.ไทยวัฒนาพานิช (ทวพ.) ฯลฯ เป็นต้น

2. แผนกบริการสมาชิก

บริการจัดส่งหนังสือให้สมาชิก โดยส่งสินค้าในกลุ่มบริษัท ได้แก่สมาชิก หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น, กรุงเทพธุรกิจ, คมชัดลึกฯ และสมาชิกภายนอก ได้แก่ True Vision Magazine, นสพ.คาราเคตี้, คาราเคตี้สุดสัปดาห์, นิตยสาร Co Genius, นิตยสารเล่มโปรด ฯลฯ เป็นต้น

3. แผนกบริการกลางวัน

บริการจัดส่งหนังสือให้สมาชิกและวางร้าน ทั้งหนังสือพิมพ์ การ์ตูน นิตยสารในประเทศและต่างประเทศ เช่น เนชั่น สุดสัปดาห์, เนชั่นจูเนียร์, Yomiuri Shimbun, The Wall Street Journal Asia, Destin, Business Traveler, Hair, Bazaar, Living, Wallpaper, การ์ตูน BOOM ฯลฯ

4. บริการด้านการแจก (Hand Out)

บริการรับจ้างแจกสื่อ โบรชัวร์, ใบปลิว โดยเจาะเข้าถึงทุกบ้าน ทุกอาคารสำนักงาน ปัจจุบันมีลูกค้าที่ให้ความมั่นใจใช้บริการของบริษัท เช่น Tesco Lotus, Mc Donald เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-

กลยุทธ์ทางการตลาด

เน้นการให้บริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าอย่างประทับใจ รวดเร็ว ถูกต้อง ครบถ้วน และมีความปลอดภัย โดยใช้สื่อ วิชาการทางเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ควบคุมการขนส่ง เช่น ระบบ GIS (Geographic Information System) เพื่อตรวจสอบตำแหน่งที่ตั้งของบ้านสมาชิกทุกราย เพื่อความรวดเร็วบริการถูกต้อง นอกจากนี้บริษัท มีทีมงานและบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความสามารถในการให้บริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศ และบริษัทมุ่งเน้นที่ส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทได้ ศึกษาอบรม งานให้บริการขนส่งอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต



ภาวะการแข่งขัน

บริษัท ได้เปิดให้บริการรับส่งสินค้าแก่ลูกค้าทั่วไปตั้งแต่ต้นปี 2551 ซึ่งได้รับความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ จากลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัท อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านประสิทธิภาพการขนส่งสินค้า และบริการตรงต่อเวลา ถึงแม้ว่าในปัจจุบันธุรกิจการบริการขนส่งสินค้าจะมีการแข่งขันกันค่อนข้างสูง ทำให้บริษัทต้องมุ่งเน้นพัฒนางานบริการขนส่งให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น โดยตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาอบรมบุคลากร รวมถึงศึกษาและพัฒนาในการนำสื่อเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการบริการขนส่งของบริษัทมีประสิทธิภาพเป็นที่น่าเชื่อถือของลูกค้าต่อไป

จำนวนบุคลากร

ปัจจุบัน บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด มีบุคลากร ทั้งหมดประมาณ 185 คน และพนักงานว่าจ้างตามสัญญารายปี 451 คน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-



4. การวิจัยและพัฒนา

บริษัทให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนา ประสิทธิภาพ การปฏิบัติงาน และเป็นฐานข้อมูลที่สำคัญให้กับบริษัทใช้ในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อรองรับการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นในอนาคต โดยบริษัทมีหน่วยงานที่ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจโดยเฉพาะคือ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจ (Business Development Department) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลความเป็นไปได้เกี่ยวกับการขยายธุรกิจที่เกี่ยวข้อง, ศึกษาเปรียบเทียบ ข้อมูลทางการเงินของอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์ในประเทศ รวมทั้งติดตามพัฒนาการของธุรกิจสื่อรอบโลก โดยเฉพาะการปรับเปลี่ยนกระบวนการทำงานและแนวคิด Multimedia Convergent Newsroom ซึ่งเป็นแนวทางที่บริษัทจะดำเนินการในปีนี้ โดยอ้างอิงข้อมูลจากแหล่งข้อมูลชั้นนำ อาทิ World Association of Newspapers (WAN) และ IFRA เป็นต้น

นอกจากหน่วยงานดังกล่าวแล้วบริษัทยังมีฝ่ายการตลาดที่ติดตามข้อมูลทางการตลาดและคู่แข่งอย่างใกล้ชิด โดยเฉพาะข้อมูลเกี่ยวกับการลงโฆษณาในสื่อต่างๆ และข้อมูลการจำหน่ายหนังสือพิมพ์ในเครือของบริษัทเปรียบเทียบกับคู่แข่ง โดยรายงานให้ฝ่ายบริหารที่เกี่ยวข้องทราบอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้เหมาะสมตรงกับความต้องการของลูกค้า ส่วนข้อมูลด้านอุตสาหกรรมโฆษณาบริษัทได้รับข้อมูลจากบริษัทวิจัยอิสระภายนอก เช่น Media Data Resources (MDR) หรือ ACNielsen Thailand เป็นต้น เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลในภาพรวมของอุตสาหกรรม

การแข่งขันทางการค้าในปัจจุบัน ปัจจัยที่มีความสำคัญในปัจจุบัน คือ ข้อมูลเพื่อการบริหารและการตัดสินใจ อย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถทราบปัญหาได้ล่วงหน้าเพื่อแก้ปัญหาได้ทันต่อเหตุการณ์ อีกทั้งความก้าวหน้าในเทคโนโลยีด้านนี้ จากต่างประเทศได้เข้ามาในประเทศไทยอย่างกว้างขวาง ถึงคมในปัจจุบันจึงเป็นสังคมที่เปิดกว้างไร้พรมแดนการแข่งขันจึงไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะในกลุ่มแข่งเดิมๆ อีกต่อไป บริษัทได้ตระหนักถึงสถานการณ์ดังกล่าวว่าจะส่งผลกระทบต่อการค้าและการดำเนินงาน 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

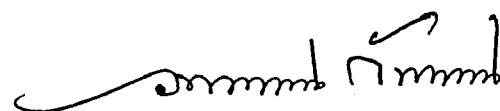
มูลค่าทางบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551

	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	474.55
อาคาร และส่วนปรับปรุง	354.03
เครื่องจักรและอุปกรณ์	258.72
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	112.41
ยานพาหนะ	30.93
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง	29.14
รวมที่ดินอาคารและอุปกรณ์	1,259.78

คำอธิบายเพิ่มเติม :

- ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ของกลุ่มบริษัทมีทั้งหมดประมาณ 61 ไร่ แบ่งเป็นส่วนของ NMG 38 ไร่ มีมูลค่าตามบัญชี 367.12 ล้านบาท และของ WPS ประมาณ 23 ไร่ มูลค่าตามบัญชี 107.38 ล้านบาท ซึ่งที่ดินจำนวน 33 ไร่ ใช้เป็นหลักประกันตามสัญญาร่วมกู้
- อาคารสำนักงาน เป็นอาคารสำนักงานโรงพิมพ์ของ WPS ที่ กม. 29
- บริษัทและบริษัทย่อย ได้เช่าพื้นที่สำนักงานจากบริษัท ช.ชนะอนันตพาณิชย์ จำกัด โดย NMG และ NBC ทำรายการเช่าเป็นเวลา 1 ปี ส่วน NINE ทำรายการเช่าเป็นเวลา 3 ปี โดยตกลงเจรจาราคาค่าเช่าเป็นรายปี ยกเว้นบริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ใช้พื้นที่ซึ่งเป็นของบริษัทเอง ในปี 2552 มีการจัดสรรพื้นที่ใช้สอยของสำนักงานใหม่ทำให้มีพื้นที่สำนักงานเหลือ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) จึงขอยกเลิกสัญญาเช่ากับ บริษัท ช.ชนะอนันตพาณิชย์ และมาเช่าพื้นที่สำนักงาน บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ ส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักรของ WPS
- เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน เป็นของ NMG มูลค่าสุทธิ 59.98 ล้านบาท และ อุปกรณ์ Electronic ของ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งมีมูลค่าทางบัญชีประมาณ 51.31 ล้านบาท และของบริษัทย่อยอื่น 1.12 ล้านบาท
- สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง เป็นการก่อสร้างอาคารโรงพิมพ์ของ WPS เพิ่มเติม

บริษัทและบริษัทย่อยมีทรัพย์สินที่ไม่มีตัวตน (ลิขสิทธิ์หรือสิทธิ) รวม 119.56 ล้านบาท แยกเป็นของ NMG จำนวน 100.02 ล้านบาท และของบริษัทย่อย จำนวน 19.54 โดยมีรายการลิขสิทธิ์ ดังนี้



บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

ส่วนใหญ่เป็นการพัฒนาระบบงานคอมพิวเตอร์ ได้แก่โปรแกรมสำเร็จรูป เพื่อใช้พัฒนาระบบงานด้าน IT และ
ค่าลิขสิทธิ์ได้แก่

ค่าพัฒนาระบบงาน

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
บริษัท บอสตัน เน็ตเวิร์ค	2 ก.พ. 07	ดำเนินงานโครงการ และพัฒนาระบบโฆษณา
บริษัท วี-สมาร์ต จำกัด	31 ต.ค. 07	พัฒนาระบบการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์
บริษัท สยามกูรู จำกัด	6 พ.ย. 07	พัฒนาระบบ Digital Library
บริษัท คาด้าโปรคอมพิวเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด	20 ธ.ค. 07	ค่าพัฒนาระบบ Business Intelligence

ค่าลิขสิทธิ์ Software

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
บริษัท เมโทร ซิสเต็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ก.ค. 08	ค่า Software ของ Microsoft
บริษัท คาด้าโปรคอมพิวเตอร์ซิสเต็มส์ จำกัด	ก.ย. 08	ค่า Software ของ Oracle

บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น บัคส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด)

ตัวอย่างสิทธิในการพิมพ์ คิวแทนจำหน่าย และจัดส่งสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ได้แก่

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. The Yomiuri Shimbun (Japan)	3 ต.ค. 39	บริการด้านการพิมพ์ในประเทศไทย
2. The Yomiuri Shimbun (Japan)	21 ก.ย 48	คิวแทนจำหน่ายและจัดส่งในประเทศไทย
3. The Yomiuri Shimbun (Japan)	1 พ.ค. 37	สิทธิในการขายพื้นที่โฆษณาในหนังสือพิมพ์ที่ พิมพ์ในประเทศไทย (เอเรียตะวันออกเฉียงใต้)
4. Dow Jones Publishing Co. (Asia) Inc.	23 ต.ค. 30	บริการด้านการพิมพ์ และเป็นคิวแทนจำหน่าย และจัดส่งในประเทศไทย
5. Dow Jones Publishing Co. (Asia) Inc.	22 พ.ย. 37	บริการด้านการพิมพ์ในประเทศไทย

ตัวอย่างสิทธิในการเป็นคิวแทนจำหน่าย ขยายสมาชิกหนังสือต่างประเทศ

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. Panacea Publishing Asia Limited	9 ม.ค 39	คิวแทนจำหน่าย , ขยายสมาชิก Newsstand จัดส่ง หนังสือ Business Traveller
2. Forbes Inc.	12 ธ.ค. 50	คิวแทนขยายสมาชิก หนังสือ Forbes Asia
3. Reader's Digest Asia – Thailand	13 มิ.ย. 43	คิวแทนขยายสมาชิก หนังสือ Reader's Digest (English) และ Reader's Digest (Chinese)

อภินันท์ วัฒนกุล

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
4. Dow Jones Publishing Co. (Asia) Inc.	15 ต.ค. 43	ตัวแทนจำหน่าย , ขายสมาชิก Newsstand จัดส่งหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia และ หนังสือ Far Eastern Economic Review
5. PT. Mahapala Mahardika	3 ต.ค. 47	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ Destin Asian
6. Communication Resources Pte Ltd.	1 มี.ย. 49	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ LUXX Jewellery
7. Time Asia (Hong Kong) Limited.	1 ม.ค. 50	ตัวแทนขายสมาชิก หนังสือ Time, Fortune
8. Harvard Business Review	14 มี.ค. 50	ตัวแทนขายสมาชิก
9. Newsweek	28 มี.ค. 50	ตัวแทนขายสมาชิก
10. PT Kuba Dua Media	1 ก.ค. 50	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ Fine Restaurants & Villas
11. PT Globe Asia Indonesia	13 ก.พ. 51	ตัวแทนจำหน่าย Newsstand หนังสือ Globe Asia
12. Business Week Thailand	29 ธ.ค. 51	ตัวแทนขายสมาชิก Business Week Thailand

ตัวอย่างลิขสิทธิ์ที่ได้รับในการจัดพิมพ์ Pocket Book ในปี 2551 ดังนี้

ตัวอย่างเจ้าของลิขสิทธิ์ต่างประเทศซึ่งให้สิทธิในการแปล และพิมพ์เป็นภาษาไทย เพื่อจัดจำหน่ายในประเทศไทย เช่น

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	เรื่อง
Kogan Page Ltd.	9 ม.ค. 2551	IQ and Aptitude Tests
Sinolingua	1 ก.พ. 2551	New Path Getting over Chinese Grammar
Clear Light Publishing	20 ก.พ. 2551	OCEAN OF WISDOM
Duncan Baird Publishers Ltd.	10 มี.ค. 2551	Mind Zone Series
Pearson Education, Inc.	10 มี.ค. 2551	Little Platinum Book of Cha-Ching
John Wiley & Sons (Asia) Pte Ltd	1 เม.ย. 2551	DigiMarketing
Shueisha Inc.	1 มี.ย. 2551	Byakuya-Ko และ Gen Ya
Kodansha Ltd.	1 ก.ค. 2551	Kemono no Souja vol. I & II
JY Books SDN BHD	1 มี.ย. 2551	Feng Shu series
Nicholas Brealey Publishing	10 ก.ค. 2551	The Leader's Way

• กรณีที่เป็นสัญญาสิทธิในลักษณะการให้บริการการพิมพ์และเป็นตัวแทนจำหน่าย และจัดส่งจะเป็นลิขสิทธิ์ประเภท Roll-Over หรือมีผลบังคับใช้คราวเท่าที่ยังไม่มีการยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ซึ่งค่าลิขสิทธิ์จะคำนวณจากสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้นจริง โดยสัดส่วนของแต่ละสัญญาจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับความนิยมของแต่ละผลิตภัณฑ์



ตัวอย่างเจ้าของลิขสิทธิ์ชาวไทยที่ให้สิทธิในการพิมพ์และจำหน่ายในประเทศไทย เช่น

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	เรื่อง
นางสาวถิรณี ฐิตินันท์โยธิน	1 มี.ค. 2551	โยคะบำบัดสำหรับชาวออฟฟิศ
นายพัฒนเดช อาสาสรรพกิจ	1 ก.ค. 2551	รู้เรื่องรถกับพัฒนเดช คอนไซร์อย่างไรไม่เจ็บตัว
นายวิฑูร สุภประภค	1 พ.ค. 2551	เจาะตลาดเวียดนามผ่านกูรู
นายเรืองโรจน์ พูนผล	1 มี.ค. 2551	บทเรียนธุรกิจร้อนๆ จากซิลิคอน วัลเลย์
ดร. สุวรรณ วลัยเสถียร	1 ก.ย. 2551	จ่ายภาษีให้รวย, สอนเพื่อนให้รวย, สอนลูกให้รวย
นางพรพรรณ ชุณห์ชัย	30 ก.ย. 2551	E-Kim คนเร่ไม่ค
นายอภิชาติ สิริผาดิ	2 มิ.ย. 2551	เงินเดือนนิดเดียว ต้องเหนื่อยให้น้อยที่สุด
นายคริสโตเฟอร์ ไรท์	1 มี.ค. 2551	Chris Delivery

• กรณีที่เป็นสัญญาสิทธิในการแปลและพิมพ์ Pocket Book จะตกลงอัตราค่าลิขสิทธิ์จากราคาปกตามปริมาณการพิมพ์หรือยอดขายที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นวิธีการคำนวณทั่วไปในธุรกิจ Pocket Book

บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ตัวอย่างสิทธิในการเป็นผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือในประเทศไทย

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. Kingfisher Publications Plc	1 มี.ค. 47/ 14 ม.ค. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ และ สิ่งพิมพ์ ได้แก่ Your World Encyclopedia, Kingfisher Children Encyclopedia
2. Wendy Pye Publishing Limited	16 มิ.ย. 49	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Nature Library Series
3. Watts Publishing	6 ก.ค. 49	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Tiara Club Series
4. Dorling Kindersley Ltd.	20 ก.ค. 49	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ How Nearly Everything Was Invented
5. Gemser Publications, S.L.	10 ธ.ค. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Mind Your Manners
6. Metro Media Ltd	1 ก.ค. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Manga Shakespeare
7. Editions Larousse	21 ต.ค. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ 200 Questions Series
8. Lyons Partnership, L.P.	1 มิ.ย. 51/ 1 ก.พ. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และ จัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ Barney Go To, Barney's Beginning



บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ตัวอย่างสิทธิในการผลิต พิมพ์ และจัดจำหน่าย สิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่สำคัญได้แก่

ผู้ให้สิทธิ	วันทำสัญญา	ลักษณะของสัญญา
1. Futabasha Publishing Co.	1 ก.พ. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ Crayon Shinchan all color anime edition
2. I.T.Planning, Inc.	29 มี.ค. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น Vagabond, REAL, SlamDunk
3. DongaScience Co., Ltd.	11 มี.ย. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือวรรณกรรม แปล ได้แก่ Nature Adventures of Dawun's Family Series, Galilei Return Series, Magic Science School Series, Dreaming Einstein Series
4. Kodansha Ltd.	15 มี.ย. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือวรรณกรรม แปล ได้แก่ ซีรีส์บันทึกคดีเด็กฆาตกรดั่งยูเมมิชิ คิโยะชิโร่, ซีรีส์บันทึกคดีเด็กฆาตกรดั่งคิมโนะนักสืบ คอมพิวเตอร์
5. Singpoosha Publishing Co	1 พ.ย. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือ ได้แก่ เรื่อง เริ่มแล้วมียลละ แม่ฉันท
6. Factory Studio	ก.ย. 45	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน ได้แก่ อภินิหารเจ้าแก้ว, มิดที่ 13
7. Shueisha	1 เม.ย. 49/ 1 เม.ย. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูนพ็อคเก็ตบุ๊กส์ ได้แก่ Eyeshield 21, Prince of Tennis, Bleach, นินจาคาถา ฯลฯ และหนังสือนิยายสาร BOOM
8. Kadokawa	31 ต.ค. 50/ 31 ต.ค. 50	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น แก๊งป่วน ก๊วนสืบ, Clamp
9. Shogakukan	1 มี.ค. 51/ 1 พ.ค. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น กระโดดน้ำคันหารัก, รักใต้อหังใจซอมได้, Eiga Doraemon Nobita to Midori no Kyojinden
10. Anibooks Publisher	1 ก.พ. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น Full House, Cracker
11. VOOZ FIRM	28 มี.ค. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น Exciting World Adventure of Pucca
12. Hakusensha	1 ก.พ. 51	ผู้ผลิต ผู้พิมพ์ และจัดจำหน่ายหนังสือการ์ตูน เช่น วินัส จักรหวัใจใส่ทำนอง, รักใต้อหังใจซอมได้



นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทฯ มีเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่าง ๆ รวม 553.60 ล้านบาท แยกเป็น ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์มูลค่ารวม 94.99 ล้านบาท , ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียงมูลค่ารวม 94.22 ล้านบาท, ธุรกิจการบริการงานพิมพ์ 354.45 ล้านบาท , ธุรกิจด้านการขนส่ง 5 ล้านบาท และธุรกิจอื่นในกลุ่มให้บริการข่าวสารข้อมูลรวม 4.02 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยรวม 552.68 ล้านบาท และเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทร่วมรวม 0.90 ล้านบาทหรือ 19.14% และ 0.03% ของสินทรัพย์รวมของงบการเงินเฉพาะกิจการ ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายในการลงทุนและเข้าบริหารบริษัทดังกล่าว โดยส่งตัวแทนในฐานะผู้ถือหุ้นเข้าร่วมเป็นกรรมการ

นโยบายการลงทุน

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

(1) การลงทุนเพื่อขยายเครือข่ายธุรกิจหลักให้ครบวงจร โดยบริษัทร่วมกำหนดนโยบายและเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร ซึ่งแยกเป็น 4 ประเภทธุรกิจ และ 8 สายธุรกิจย่อยดังนี้

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

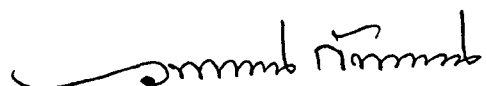
ประกอบด้วยสายธุรกิจ 5 สาย ดังนี้

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ , สำนักพิมพ์ บิซบุ๊กส์
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ Daily Express
4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษ และหนังสือฉบับพิเศษ ดำเนินธุรกิจให้บริการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ และจัดทำสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัทต่าง ๆ เนื่องจากโอกาสพิเศษเพื่อเผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน หรือเนื่องจากโอกาสพิเศษ ให้แก่บริษัทต่าง ๆ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ปกติ

โดยทั้ง 4 ส่วนธุรกิจรวมกันอยู่ภายใต้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) อย่างไรก็ตามเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้แยกสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักคือ หนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ Daily Express จัดตั้งเป็นบริษัทย่อยใหม่ ชื่อ บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) โดย NMG ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท ชำระแล้ว 25% หรือ 25 ล้านบาท

สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านเกิด และต่างประเทศ

ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษาและบันเทิงโดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ, ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย 3 บริษัทคือ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่นบุ๊กส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด) , บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ (NED) และ บริษัท เนชั่นเอ็ดมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ (NEE) ,



โดยมี NINE เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มธุรกิจ โดยบริษัทแม่ที่แนะนำ NINE เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI และคาดว่าจะสามารถยื่นขอจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ MAI พร้อมกับเสนอขายหุ้นได้ภายในไตรมาส 3 ปี 2552

ธุรกิจกระจายภาพและเสียง

ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (NBC) ประกอบธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสารในรูปแบบต่าง ๆ (Content Provider) เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อกระจายภาพและเสียงทางโทรทัศน์ ทั้งในส่วนของสถานีข่าว 24 ชั่วโมง Nation Channel โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์ เจาะลึก และวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลาง และเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าว (Content Provider) โดยผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 7, ช่อง 9, ช่อง 11 และผลิตรายการโทรทัศน์ให้กับสถานีโทรทัศน์ไอทีวี ช่อง TTV 1 โดยได้รับการนำไปออกอากาศทางเคเบิลทีวีต่างจังหวัด และระบบดาวเทียม เช่น TGN (Thai Globle Network) ของสามารถเป็นต้น รวมถึงการดำเนินงานในการผลิตรายการวิทยุให้กับสถานี F.M. 90.5 และ F.M. 102.5 และดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เช่น ธุรกิจอบรมสัมมนา ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่าย VCD และ DVD เป็นต้น โดยบริษัทแม่ที่แนะนำ NBC เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI โดยคาดว่าจะสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนเข้าตลาดหลักทรัพย์ MAI พร้อมกับเสนอขายหุ้นได้ภายในปี 2552

ธุรกิจ New Media

ดำเนินการภายใต้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดยได้เพิ่มทางเลือกในการรับข้อมูลข่าวสารให้กับผู้ชมรายการผ่านทาง New Media ให้เชื่อมโยงกับ Nation Channel โดยการให้บริการทาง Internet, Mobile รวมทั้งการร่วมมือกับพันธมิตร 2 แห่ง คือ www.pantip.com, www.bloggang.com และ www.exteen.com นอกจากนี้ยังได้จัดทำ BLOG เพื่อสร้างชุมชนให้เข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอข่าว โดยสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่ www.oknation.net ซึ่งบริษัทได้ผลิต Content เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของการบริโภคข่าวสารในอนาคต โดยผู้ชมสามารถชมรายการสดและย้อนหลังที่ Nation Channel ผลิตได้ตลอดเวลา

ธุรกิจด้านการพิมพ์

ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) (NMG ถือหุ้น 84.50%) โดยให้บริการพิมพ์หนังสือพิมพ์ และหนังสืออื่น ๆ ได้แก่ การ์ตูน พ็อคเก็ตบุ๊กส์ และนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์ที่มีคุณภาพอื่นเป็นต้น นอกจากนี้ WPS ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนใช้ชื่อว่า Kyodo Nation Printing Services Co., Ltd. (KNP) 49% , บริษัท Kyodo Printing Co., Ltd. (จากญี่ปุ่น) 49% และบริษัท San-Mic Trading (Thailand) Co., Ltd. 2% KNP ดำเนินธุรกิจด้านบริการรับพิมพ์งานในลักษณะ Commercial printing ได้แก่การพิมพ์ Magazines และ Pocket Book ทั้งในและต่างประเทศ แต่ไม่รวมการพิมพ์หนังสือพิมพ์ (ซึ่งจะยังคงดำเนินงานโดยบริษัท WPS) ซึ่งการร่วมทุนจะเป็นการใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินเพิ่ม และเป็นการขยายตลาดการให้บริการยังต่างประเทศ รวมทั้งเป็นการร่วมมือในการพัฒนาประสิทธิภาพ และการให้บริการด้านงานพิมพ์จากการใช้เทคโนโลยีร่วมกัน

ธุรกิจด้านการขนส่ง

ดำเนินธุรกิจบริการขนส่ง (Logistic) ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) NMG ถือหุ้น 99.99% โดยรับบริการขนส่งทั้งหนังสือพิมพ์ และหนังสือ Pocket book และสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ให้กับ NMG และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานบริการขนส่งให้กับบริษัทภายนอก งานแจกใบปลิว โบว์วอร์ดสินค้า เพื่อส่งเสริมการขายให้กับลูกค้า ภายนอกด้วย



(2) การลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีเงินลงทุนในหุ้นทุนของบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน 1 บริษัท คือ บริษัท มีเดีย แม็กเน็ต จำกัด (NMG ถือหุ้น 8.64%) รวม 0.95 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.03 ของ สินทรัพย์รวม สำหรับนโยบายการลงทุนในอนาคต บริษัทมีแผนกระจายความเสี่ยงในการลงทุน หากจำเป็นต้องลงทุนจะพิจารณาลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก (Core Business) คือกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์ หรือกลุ่มธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ โดยบริษัทจะกระจายความเสี่ยงในการลงทุนโดยการหาผู้ร่วมลงทุน ในลักษณะบริษัทร่วมทุน เพื่อลดภาระต้นทุน และได้รับความร่วมมือ หรือได้งานจากพันธมิตรผู้ร่วมลงทุนเพิ่มเติม ซึ่งเมื่อมีกำไร บริษัทได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินปันผลในอนาคต เป็นต้น

การควบคุมดูแลบริษัทย่อยและบริษัทร่วม

บริษัทฯ จะควบคุมและกำหนดนโยบายของบริษัทย่อยโดยจะส่งกรรมการของ NMG ไปเป็นกรรมการ ในบริษัทย่อย จำนวน 2-3 ท่าน และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทย่อยจะต้อง เสนอเรื่องและขอ อนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อน สำหรับกรณีที่เป็นบริษัทร่วม, บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทฯจะส่งกรรมการ เข้าไปเป็นตัวแทนเฉลี่ย 1-2 คน ตามสัดส่วนการถือหุ้น



6. โครงการดำเนินงานในอนาคต

ในปี 2552 นี้ นอกจากมาตรการการควบคุมค่าใช้จ่ายที่บริษัทได้ดำเนินการตลอดมาในช่วง 3 - 4 ปีที่ผ่านมาแล้ว บริษัทมีแผนในการพัฒนาบริษัทอย่างต่อเนื่อง เพื่อรักษาการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้

ปรับปรุงขั้นตอนการทำงานรวมทั้งลงทุนใน IT และ Infrastructure ที่เกี่ยวข้องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

บริษัทจะเน้นการปรับปรุงวิธีการทำงานและลงทุนด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมาเพิ่มประสิทธิภาพในการหาข่าว (News Gathering) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและสร้างคุณค่าและความน่าเชื่อถือของเนื้อหาให้เป็นไปตามวิสัยทัศน์ของ เนชั่นกรุ๊ป" ผสานสื่อที่หลากหลายเข้าถึงทุกครัวเรือน" จัดส่งถึง "ผู้บริโภค" ทุกคน, ทุกสถานที่และทุกเวลา

ในส่วนของการปรับปรุงขั้นตอนการทำงานนั้น บริษัทจะเน้นการปรับปรุงขั้นตอนการทำงานของกองบรรณาธิการในทุกขั้นตอน โดยนำแนวคิด Multimedia Convergent Newsroom หรือ Integrated Newsroom ที่จะเป็น "การหลอมรวม" ระบบการทำงานของกองบรรณาธิการทุกสื่อ เพื่อผลิตเนื้อหาในหลากหลายรูปแบบส่งผ่านไปถึงผู้อ่านและผู้บริโภคได้อย่างทันทั่วถึงในทุกสถานที่

นอกจากนี้ บริษัทยังได้มีการพัฒนาระบบการจัดจำหน่ายหนังสือ (Circulation System) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้ข้อมูลการจัดจำหน่ายที่ถูกต้องรวดเร็ว และสามารถนำมาใช้ในการตัดสินใจ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดการสูญเสียในขั้นตอนการจัดจำหน่าย

จำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่จำเป็นออก

นอกเหนือจากการที่บริษัทได้ขายอาคารสำนักงานที่ดินบางนา-ตราด กม. 4.5 ออกไปเมื่อต้นปี 2551 แล้ว บริษัทฯ จะพิจารณาจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ประโยชน์อื่นๆ ที่มีอยู่ออกไปอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งจะนำทรัพย์สินที่มีอยู่มาสร้างมูลค่าเพิ่มและใช้ประโยชน์ให้คุ้มค่ายิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มความเข้มแข็งให้แก่องค์การเงินและเพิ่มอัตราการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้สูงสุด

ปรับปรุงสายธุรกิจที่ไม่ทำกำไร

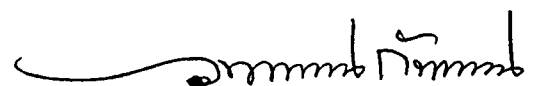
บริษัทจะมุ่งเน้นการปรับปรุงสายธุรกิจที่ยังไม่ทำกำไรของบริษัทให้มีผลประกอบการที่ดีขึ้นในปี 2552 โดยจะเน้นการเพิ่มรายได้และลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ไม่จำเป็น โดยมีเป้าหมายให้สายธุรกิจที่ขาดทุนอยู่มีผลประกอบการ breakeven หรือดีกว่า ในปี 2552

เพิ่มรายได้จากการขายโฆษณาโดยเน้นการขาย Total Media Solution

จากสถานะเศรษฐกิจที่มีความไม่แน่นอนสูง ข้อมส่งผลให้ลูกค้าโฆษณาเพิ่มความระมัดระวังในการลงโฆษณา และเพื่อรองรับแนวโน้มดังกล่าว บริษัทจะมุ่งเน้นการสร้างแตกต่างในการขายโฆษณาโดยผสมผสานสื่อหลากหลายประเภทที่บริษัทมีอยู่ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าโฆษณาที่จะสื่อสารไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพและต้นทุนที่ต่ำที่สุด โดยการนำ Core Value ขององค์กรมาตอบสนองความต้องการของลูกค้า

เพิ่มรายได้จากธุรกิจ New Media

รายได้จากธุรกิจ New Media (Internet และ Mobile) ของบริษัทมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น ในปี 2552 นี้ บริษัทจะมีการจัดสรรบุคลากรและเงินลงทุนเพิ่มเติม เพื่อขยายตลาดและเพิ่มรายได้จาก New Media ต่อไป



นำบริษัทย่อยเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

จากการที่บริษัทมีแผนการปรับปรุงโครงสร้างทางการเงินของบริษัท เพื่อทำให้เกิดการใช้สินทรัพย์ที่บริษัทได้ลงทุนให้เกิดมูลค่าสูงสุด และได้ดำเนินการอย่างต่อเนื่องในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทจึงมีแนวคิดที่ต้องการแบ่งแยกธุรกิจของบริษัทให้ชัดเจน เพื่อผลประโยชน์ในการขยายงานของบริษัทต่อไป โดยการนำบริษัทย่อยของบริษัทที่มีความพร้อมและมีศักยภาพที่ดีในการเติบโตเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์นั้น เป็นหนึ่งในขั้นตอนสำคัญที่จะสามารถเพิ่มมูลค่าในการลงทุนของบริษัท และเป็นการปรับปรุงสถานะทางการเงินของ NMG ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยบริษัทมีแผนการที่จะนำบริษัทย่อยจำนวน 2 บริษัท คือ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตจันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์จำกัด (มหาชน) ("NINE") และ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง จำกัด (NBC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ภายในปี 2552 นี้ รวมทั้งจัดเตรียมโครงสร้างของบริษัทย่อยอื่นๆที่มีศักยภาพเพียงพอเพื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่เหมาะสมในอนาคตต่อไป

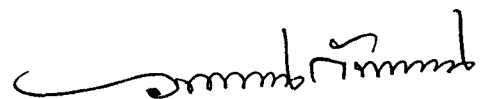
ลงทุนในการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างต่อเนื่อง

บริษัทจะยังคงแนวทางการพัฒนา "ผู้บริหารและผู้นำรุ่นใหม่"ที่จะเป็นผู้นำองค์กรในอนาคตให้มีบทบาทในการบริหารงาน รวมถึงการกระจายความรับผิดชอบให้กับผู้บริหารรุ่นใหม่ชัดเจนมากขึ้นในการบริหารสิ่งพิมพ์แต่ละฉบับที่ยังเป็นธุรกิจหลักของบริษัท

พร้อมกันนี้ บริษัทได้ดำเนินโครงการปรับปรุงระบบการบริหารทรัพยากรบุคคลในหลายเรื่อง ได้แก่ ระบบการประเมินผลการทำงานและผลตอบแทน (Pay per Performance), การสร้างความชัดเจนเรื่องหน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งต่างๆ (Job Description) รวมทั้งระบบโครงสร้างเงินเดือน เพื่อเป็นพื้นฐานในการพัฒนาระบบการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลต่อไปในอนาคต

ขยายธุรกิจการศึกษา

บริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสของธุรกิจการศึกษาซึ่งมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง จึงมีแนวทางที่จะจัดโครงสร้างการบริหารจัดการที่เหมาะสม รวมทั้งจัดหาบุคลากรที่มีความสามารถ เพื่อมาพัฒนาธุรกิจการศึกษาของบริษัทให้ขยายตัวต่อไป



7. ข้อพิพาททางกฎหมาย

- ไม่มี -

8. โครงสร้างเงินทุน

8.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

(1) ทุน

บริษัทมีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 จำนวน 2,500 ล้านบาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท ทุนที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 1,647,740,300 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 164,774,030 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คงเหลือหุ้นที่ยังมิได้จัดสรร 54,988,676 หุ้น

(2) หุ้นกู้

ในปี 2547 บริษัทได้ออกหุ้นกู้จำนวน 1,600 ล้านบาท เสนอขายให้แก่ผู้ลงทุนทั่วไปประเภทระบือผู้อื้อ ไม่ค้อยถึถึรึ ไม่มีหลักประกัน และมีผู้แทนผู้อื้อหุ้นกู้ โดยแบ่งหุ้นกู้เป็น 2 ชุด คือ

- ชุดที่ 1 จำนวน 600 ล้านบาท อายุ 3 ปี ครอบก้าหนดไถ่ถอนวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2550 (ซึ่งบริษัทได้ไถ่ถอนชำระคืนเงินต้นเรียบร้อยแล้ว)

- ชุดที่ 2 เป็นหุ้นกู้ชนิดทยอยคืนเงินต้น จำนวน 1,000 ล้านบาท อายุ 5 ปี ครอบก้าหนดไถ่ถอนในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 โดยทยอยชำระคืนเงินต้นในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาท และครอบก้าหนดไถ่ถอนในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 แต่บริษัทได้มีมติที่ประชุมผู้อื้อหุ้นกู้ในวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2551 อนุมัติให้แก้ไขวันครอบก้าหนดไถ่ถอนหุ้นกู้ จากเดิมวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2552 ให้แก้ไขเป็นวันที่ 18 มีนาคม 2551 ซึ่งได้ชำระคืนครบถ้วน ตามมติที่ประชุมผู้อื้อหุ้นกู้เรียบร้อยแล้ว

(3) พันธะผูกพันในการออกหุ้นในอนาคต

ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีพันธะผูกพันในการออกหุ้นในอนาคดคงเหลืออยู่จำนวน 30,237,294 หุ้น ตามที่ได้ขออนุมัติจากที่ประชุมสามัญประจำปีผู้อื้อหุ้นครั้งที่ 1/2543 เมื่อวันที่ 7 เมษายน 2547 และจากมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้อื้อหุ้นครั้งที่ 1/2549 เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2549 เพื่อจัดสรรให้กับนักลงทุนโดยเฉพาะเจาะจงในวงจำกัด และคงเหลือหุ้นที่ยังมิได้จัดสรรอีกจำนวน 54,988,676 หุ้น

สรุปจำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท ดังนี้

หุ้นที่มีภาระผูกพันในการออกหุ้นในอนาคด	30,237,294 หุ้น
--	-----------------

บวก หุ้นที่เรียกชำระแล้วในปัจจุบัน (31 ธ.ค. 51)	164,774,030 หุ้น
---	------------------

บวก หุ้นที่ยังมิได้จัดสรร	54,988,676 หุ้น
---------------------------	-----------------

รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น	250,000,000 หุ้น
-----------------------------	------------------

8.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 รายแรก และสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียน 12 มกราคม 2552

กลุ่มผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ	ร้อยละ
1. นางสาวพร จรุงเรืองกิจ	29,439,900	17.86
2. นางมยุรี กุขศรีวงศ์	16,972,938	10.30
3. นายธนาชัย ชีรพัฒน์วงศ์	16,272,309	9.88
4. นายสุทธธัช แซ่หู่	14,600,054	8.86
5. Dow Jones & Company, Inc., New York	12,000,000	7.28
6. นายทวีมิตร จุฬานุก	8,000,000	4.86
7. นายนิวัฒน์ แจ่มอริวงศ์	4,485,878	2.72
8. นางสุภาภรณ์ ชื่นวิจิตร	3,641,911	2.21
9. บริษัท ไทยเอ็นวีคิอาร์ จำกัด	3,189,783	1.94
10. นางสาวสุมาลี ธารพิพิธชัย	2,757,109	1.67
อื่นๆ	53,414,148	32.42
	164,774,050	100.00

หมายเหตุ

กลุ่มผู้ถือหุ้นที่จัดอยู่ในกลุ่มเดียวกันและออกเสียงไปในทางเดียวกัน ได้แก่

นายธนาชัย ชีรพัฒน์วงศ์

นายสุทธธัช แซ่หู่

Dow Jones & Company, Inc., New York

โดยมีหุ้นรวมกัน 42,872,363 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 26 ของจำนวนหุ้นที่เรียกชำระแล้วทั้งหมด

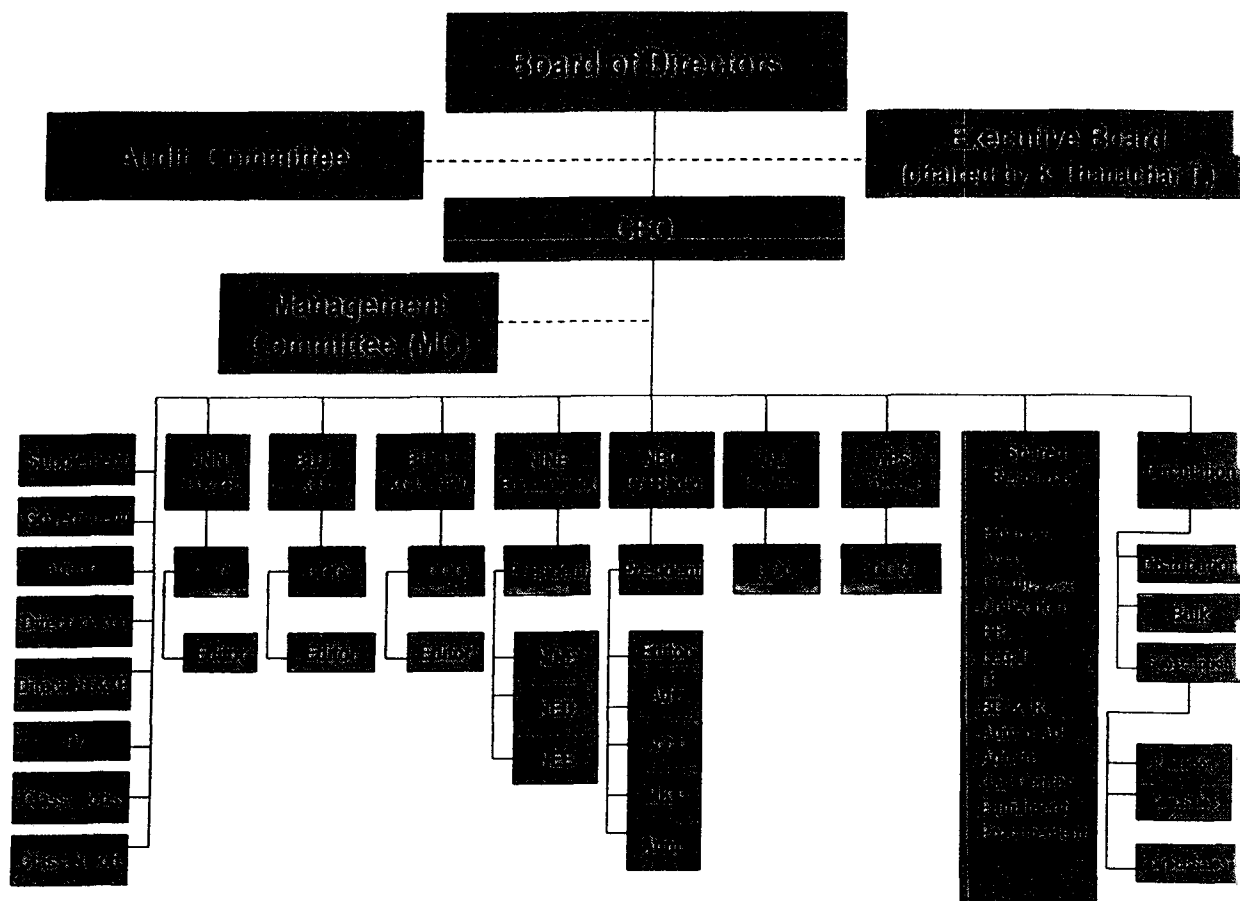
8.3 นโยบายจ่ายเงินปันผล

บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 65 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็น ความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต



Organization Chart 2009

Nation Group



Signature

คำอธิบายเพิ่มเติมของโครงสร้างการจัดการ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้แบ่งสายธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจ ประกอบด้วย

1 ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย: เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ สำนักพิมพ์ Bibook
พ็อกเก็ตบุ๊กส์ด้านธุรกิจ
- 1.2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์
- 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่นจูเนียร์
- 1.4. สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิง และต่างประเทศ: ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก เพื่อการศึกษา และบันเทิง โดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ, ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท เนชั่น บুকส์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล จำกัด), บริษัท เนชั่น เอ็กมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด, บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด
- 1.5. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา: รับผิดชอบหนังสือพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัททั่วไป ที่ต้องการประชาสัมพันธ์บริษัทในโอกาสต่างๆ เพื่อแทรกไปกับ หนังสือพิมพ์ในเครือเนชั่น ส่วนกิจกรรมพิเศษจะรับเผยแพร่กิจกรรมให้กับลูกค้าผ่านทางสื่อของบริษัท ทั้งสื่อสิ่งพิมพ์ และ สื่อโทรทัศน์และวิทยุ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อโทรทัศน์และวิทยุ: ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซทเทลไลต์ ผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ ได้แก่ ช่อง 3 ช่อง 5 ช่อง 9 และ Sattelite หรือ เคเบิลท้องถิ่นช่อง 28 , ABTV 1 และดาวเทียมระบบ C Brand และ KU Brand และผลิตรายการวิทยุให้กับสถานี F.M 90.5 และ FM 102 เป็นต้น รวมทั้งให้บริการข่าวสารผ่านสื่อรูปแบบใหม่ (New Media) โดยนำเสนอผ่านสื่อใหม่ที่มีความนิยม โดยแบ่งการให้บริการออกเป็น 2 ช่องทางคือ ทางอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์มือถือ ภายใต้ชื่อ Nation Mobile News ผ่านทาง SMS และ MMS และ WAP

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์: ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด โดยให้บริการพิมพ์หนังสือพิมพ์และหนังสืออื่นๆ

4. ประเภทธุรกิจด้านขนส่ง : ดำเนินธุรกิจให้บริการรับจ้างขนส่งภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็น เอ็ม แอล จำกัด (NMG ถือหุ้น 99.99%) ส่วนใหญ่ให้บริการขนส่งหนังสือพิมพ์, พ็อกเก็ตบุ๊กส์, การ์ตูน และนิตยสาร ของเนชั่นฯ และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานของบริษัทภายนอก

โดยแต่ละสายธุรกิจประกอบด้วย กรรมการผู้อำนวยการ (Chief Operating Officer) ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของแต่ละ สายธุรกิจ บรรณาธิการ (Editor) ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด และฝ่ายจัดจำหน่าย

2. สายธุรกิจทั้ง 8 สาย ดูแลภาพรวมโดยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)

3. กองบรรณาธิการแยกตามสื่อขึ้นตรงกับ กรรมการผู้อำนวยการ (Chief Operating Officer) สำหรับด้านนโยบาย การนำเสนอข่าวจะปรึกษากับบรรณาธิการผู้อำนวยการ (Editor in Chief)

4. หน่วยงานสนับสนุนส่วนกลางของทั้งกลุ่มบริษัท ประกอบด้วย กองบรรณาธิการกลาง แผนกการเงิน, บัญชี, เครดิต, IT Center, ตรวจสอบภายใน, พัฒนารูปร่างและนักลงทุนสัมพันธ์, ทรัพยากรบุคคล, ธุรกิจ, จัดจำหน่าย, จัดซื้อ, ทะเบียน และธุรการโฆษณา ขึ้นตรงกับ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)



9.1 โครงสร้างกรรมการบริษัท

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 3 ชุด คือคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2552 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งสิ้น 12 คน ดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1. นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการ
2. นายธนะชัย สันติชัยกุล	รองประธานกรรมการ
3. นายปกรณ์ บริมาสพร	กรรมการอิสระ
4. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระ
5. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	กรรมการอิสระ
6. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการอิสระ
7. นายนิวัฒน์ แจ่มอริวงศ์	กรรมการ
8. นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	กรรมการ
9. นายพนา จันทรวโรจน์	กรรมการ
10. นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐ์พัฒนกิจ	กรรมการ
11. นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน	กรรมการ
12. นางคริสติน ดีไบเอต เบรนเดล	กรรมการ

กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันตามหนังสือรับรองบริษัท โดยนายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น นายธนะชัย สันติชัยกุล 2 ใน 3 คนลงนามร่วมกันพร้อมประทับตราสำคัญ หรือ นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น นายธนะชัย สันติชัยกุล คนใดคนหนึ่งลงนามร่วมกับนายพนา จันทรวโรจน์ รวมเป็น 2 คน พร้อมประทับตราสำคัญ

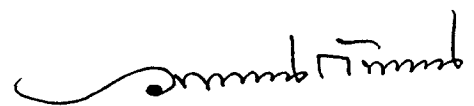
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐ์พัฒนกิจ ได้ยื่นหนังสือขอลาออกจากการเป็นกรรมการของบริษัท โดยให้มีผลในวันประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2552 เพื่อความโปร่งใสและความอิสระในการบริหารงาน เนื่องจากนายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐ์พัฒนกิจ จะดำรงตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ (President) ของบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท กำลังดำเนินการ Spin-Off เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

โครงสร้างคณะกรรมการ

1. คณะกรรมการของบริษัทมีจำนวนไม่น้อยกว่า 5 คน ประกอบด้วยกรรมการอิสระ (Independent Director) จำนวนไม่น้อยกว่าหนึ่งในสามของคณะกรรมการทั้งคณะและไม่น้อยกว่า 3 คน ต้องมีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 3 คนจำนวนที่เหลือเป็นกรรมการที่เป็นผู้บริหาร (Executive Director) และกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร (Non-Executive Director)

กรรมการอิสระ (Independent Director) หมายถึง กรรมการบริษัทที่ไม่ได้บริหารจัดการกิจการของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม มีความเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นใหญ่ และ ผู้บริหารของบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์อันอาจเป็นการขัดขวางการใช้ วิจารณญาณอย่างอิสระของตน

กรรมการบริหาร (Executive Director) หมายถึง ผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท ไม่เป็นบุคคลต้องห้ามเป็นกรรมการบริษัทตามกฎหมายหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต.หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ



กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร (Non-Executive Director) หมายถึงกรรมการบริษัทที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร มีความรู้ความสามารถ ทักษะ และประสบการณ์ เฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัท และไม่เป็นบุคคลต้องห้ามเป็นกรรมการบริษัทตามกฎหมายหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ต.หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ

2. คณะกรรมการจะพิจารณาคัดสรรคุณสมบัติ ของผู้ที่ดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทตามเกณฑ์ทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้าน ที่หลากหลาย เป็นประโยชน์กับบริษัท มีความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ สนใจในกิจการของบริษัทอย่างแท้จริง และมีความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสามารถอุทิศเวลา และความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่

3. คณะกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่ได้

4. ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการบริหาร กรรมการอำนวยการ สามารถเป็นกรรมการบริษัทจดทะเบียน ได้ไม่เกิน 5 บริษัท โดยการดำรงตำแหน่งกรรมการดังกล่าว ต้องแจ้งให้คณะกรรมการรับทราบและเห็นชอบ

5. กรรมการของบริษัทจะไม่เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นคู่แข่งของบริษัทฯ และ บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายชื่อ บริษัทประเภทของธุรกิจ และตำแหน่งที่กรรมการของบริษัทไปดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นไว้ในทะเบียนประวัติกรรมการ

6. ประธานกรรมการ ไม่ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

บทบาทหน้าที่และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

1. กรรมการต้องปฏิบัติหน้าที่ให้เป็นไปตามกฎหมาย วัตถุประสงค์ และข้อบังคับของบริษัท ตลอดจนมติที่ประชุมผู้ถือหุ้น ด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และระมัดระวังรักษาผลประโยชน์ของบริษัท

2. ทำหน้าที่พิจารณาให้ความเห็นชอบในเรื่องที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท เช่น วัตถุประสงค์และภารกิจ กลยุทธ์ เป้าหมายทางการเงิน ความเสี่ยง แผนงาน และงบประมาณ รวมทั้งกำกับควบคุมดูแล (Monitoring and Supervision) ให้ฝ่ายจัดการดำเนินงานตามนโยบายและแผนงานที่กำหนดไว้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการและความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น (Maximize Economic Value and Shareholders' Wealth)

3. จัดให้มีนโยบายการกำกับดูแลกิจการ ของบริษัทเป็นลายลักษณ์อักษร ให้ความเห็นชอบนโยบาย ดังกล่าวพร้อมทบทวนนโยบายและการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

4. ส่งเสริมให้จัดทำจริยธรรมธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเข้าใจถึงมาตรฐานด้านจริยธรรม ที่บริษัทใช้ในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามจริยธรรมดังกล่าวอย่างจริงจัง

5. พิจารณาเรื่องความขัดแย้งของผลประโยชน์อย่างรอบคอบ พิจารณาการทำการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ โดยมีแนวทางที่ชัดเจนและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้นโดยรวมเป็นสำคัญ สำหรับผู้มีส่วนได้เสียจะไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ พร้อมทั้งกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการและการเปิดเผยข้อมูลของรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ อย่างถูกต้อง ครบถ้วน มีมาตรฐาน และ โปร่งใส

6. จัดให้มีระบบการควบคุมด้านการดำเนินงาน ด้านรายงานทางการเงิน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบและนโยบาย และจัดให้มีบุคคลหรือหน่วยงานที่เป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่ เป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบระบบการควบคุมดังกล่าว และมีการทบทวนระบบต่างๆอย่างสม่ำเสมอ

7. กำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Policy) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร โดยให้ฝ่ายจัดการเป็นผู้ปฏิบัติตามนโยบายและรายงานให้คณะกรรมการทราบเป็นประจำ จัดให้มีการทบทวนระบบหรือประเมินประสิทธิภาพของการจัดการความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และในทุกๆระยะเวลาที่พบว่าระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลงภายในทิศทางที่กำหนด ตลอดจนให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายการผิดปกติต่างๆ

8. แต่งตั้งคณะอนุกรรมการหรือบุคคลใด เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือ ติดตาม และควบคุมการบริหารงานของบริษัท ในเรื่องที่เป็นสาระสำคัญภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งประเมินผลการปฏิบัติงานและกำหนดค่าตอบแทนของคณะอนุกรรมการหรือบุคคลดังกล่าว หรือมอบอำนาจให้คณะอนุกรรมการหรือบุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่



คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการ อาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจนั้นๆ ได้

ทั้งนี้การมอบอำนาจแก่คณะกรรมการหรือบุคคลใดดังกล่าวข้างต้น จะไม่รวมถึงการมอบอำนาจที่ทำให้ คณะกรรมการหรือบุคคลดังกล่าว หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะ กรรมการหรือบุคคลดังกล่าว สามารถอนุมัติรายการที่ คนหรือบุคคลอาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัท หรือบริษัทย่อย รวมทั้งกำหนดให้ต้องขอความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มา หรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สิน ที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ในกรณีที่มีการดำเนินการเรื่องใดที่กรรมการท่านใดหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามประกาศสำนักงาน กสท. และ/หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ) มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กรรมการและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง นั้นไม่มีสิทธิออกเสียงหรืออำนาจอนุมัติการดำเนินการ ในเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณามอบอำนาจให้แก่คณะกรรมการหรือบุคคลใดดังกล่าวข้างต้นในการ ทำธุรกรรมที่เกี่ยวกับการดำเนินงานและการลงทุนตามปกติธุรกิจของบริษัทฯ โดยได้มีการกำหนดขอบเขตและวงเงินในแต่ละ ระดับอย่างชัดเจน ทั้งนี้ ไม่มีการมอบอำนาจในลักษณะไม่จำกัดวงเงินแต่อย่างใด

9. จัดทำรายงานคณะกรรมการประจำปี และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยการเงินเพื่อแสดงถึงฐานะ การเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา เพื่อนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น

การประชุมคณะกรรมการ

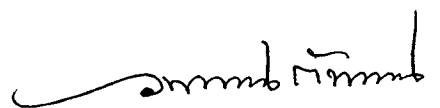
- บริษัทฯกำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 4 ครั้งโดยแจ้งกำหนดการประชุมตลอดทั้งปี เป็นการล่วงหน้า แก่กรรมการทุกท่านเพื่อสามารถจัดเวลาเข้าร่วมประชุมได้
- ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วมกันพิจารณาเลือกเรื่องเข้าบรรจุเป็นวาระการประชุมคณะกรรมการ
- บริษัทเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมของคณะกรรมการได้ โดยเสนอผ่านประธานกรรมการ
- หนังสือเชิญประชุมพร้อมแจ้งวาระการประชุม จะส่งให้แก่กรรมการก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน ยกเว้นกรณีเร่งด่วนฉุกเฉิน
- บริษัทจะจัดส่งเอกสารประกอบการประชุมให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้า เพื่อประกอบการพิจารณา หาก กรรมการท่านใดต้องการข้อมูลเพิ่มเติมสามารถขอได้ที่เลขานุการบริษัท
- บริษัทฯมีนโยบายให้กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารมีโอกาสนั่งประชุมกันเองเพื่ออภิปรายปัญหาเกี่ยวกับการ จัดการที่อยู่ในความสนใจ โดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมอยู่ด้วย

กรรมการอิสระ(Independent Director)

กรรมการอิสระ คือ กรรมการที่ไม่ได้บริหารจัดการกิจการของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม มีความเป็นอิสระจากผู้ ถือหุ้นใหญ่และผู้บริหารของบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์อันอาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน ทั้งนี้ยามกรรมการอิสระของบริษัทเท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของสำนักงาน กสท.และตลาดหลักทรัพย์ฯ

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

1.ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของทุนชำระแล้วของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง หรือนิติบุคคล อื่นที่มีความขัดแย้ง ทั้งนี้ให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาด หลักทรัพย์



2.ไม่เป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน พนักงาน ลูกจ้าง ที่ปรึกษาด้านอื่นใดที่ได้รับผลตอบแทนประจำจากบริษัท หรือเป็นที่ปรึกษาส่วนตัวของผู้มีอำนาจบริหารของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน บุคคลหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งโดยต้องไม่มีผลประโยชน์ หรือส่วนได้เสียในลักษณะดังกล่าว มาแล้วเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันได้รับการแต่งตั้ง

3.กรรมการอิสระจะต้องไม่มีความสัมพันธ์ทางการค้า ทางธุรกิจ ส่วนได้เสียทางการเงินหรือผลประโยชน์อื่นๆ ในการบริหารจัดการ ทั้งในทางตรงหรือทางอ้อมของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้องอื่นใดในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของตน หรือไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ กรรมการ ผู้บริหาร ในนิติบุคคลดังกล่าวเว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันได้รับการแต่งตั้ง

4.กรรมการอิสระจะต้องไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็นบิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร กับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย

5.กรรมการอิสระจะต้องไม่ทำการเป็นตัวแทนอย่างเปิดเผยหรือไม่เปิดเผยของกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นใดซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่คนใดหรือกลุ่มผู้ถือหุ้นใดของบริษัท

6.กรรมการอิสระจะต้องทำหน้าที่และใช้วิจารณญาณของตน โดยไม่ได้รับอิทธิพลจากกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รวมทั้งบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือญาติ

7.กรรมการอิสระจะต้องไม่เป็นหรือเคยเป็น ผู้สอบบัญชี หรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่กรรมการ(ไม่รวมกรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ) ผู้บริหาร หรือ Partner ของนิติบุคคลที่เป็นสำนักงานสอบบัญชี ของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วมหรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันได้รับการแต่งตั้ง

8.กรรมการอิสระจะต้องไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษา กฎหมายหรือที่ปรึกษาทางการเงิน ผู้ประเมินราคาทรัพย์สินของบริษัท ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่าสองล้านบาทต่อปีจากบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้วไม่น้อยกว่าสองปีก่อนวันได้รับการแต่งตั้ง

คณะกรรมการชุดย่อย

เพื่อให้การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล คณะกรรมการจึงจัดให้มีคณะกรรมการชุดย่อยดังนี้

คณะกรรมการตรวจสอบ(Audit Committee)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยงานของคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบในการสอดส่องดูแลคุณภาพและความน่าเชื่อถือของระบบบัญชี ระบบตรวจสอบ ระบบควบคุมภายใน ตลอดจนกระบวนการรายงานทางการเงินของบริษัท

คุณสมบัติกรรมการตรวจสอบ

- 1.กรรมการตรวจสอบทุกคนต้องเป็นกรรมการอิสระ
- 2.กรรมการตรวจสอบต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้น
- 3.กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกันหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน
- 4.ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน

77


5.มีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ที่มีความรู้ความชำนาญทางการบัญชีหรือการจัดการด้านการเงินที่เกี่ยวข้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้

องค์ประกอบและการประชุม

คณะกรรมการตรวจสอบต้องประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 3 ท่าน กรรมการแต่ละท่านต้องเป็นกรรมการอิสระสามารถใช้ดุลพินิจของตนเองอย่างเป็นอิสระ และสามารถอ่านและเข้าใจพื้นฐานของงบการเงินซึ่งจำเป็นต้องมีในการทำหน้าที่กรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน ต้องมีความรู้ความชำนาญทางการบัญชีหรือการจัดการด้านการเงินที่เกี่ยวข้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการตรวจสอบสามารถติดต่อสื่อสารโดยตรงกับผู้สอบบัญชีภายนอก ผู้ตรวจสอบภายใน และฝ่ายจัดการของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบแต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบ ประธานกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่จัดการประชุม ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม ให้ความเห็นชอบกับวาระการประชุม ตลอดจนรายงานผลการประชุมให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการตรวจสอบต้องจัดให้มีการประชุมอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง หรือมากกว่าหากจำเป็น

คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยกรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งอีกก็ได้ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่น ที่นอกจากถึงคราวออกตามวาระให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบมีจำนวนครบตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด โดยบุคคลที่เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทนสามารถอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าที่วาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนทดแทน

คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายปรกรณ์ บริมาสาร	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2.นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการตรวจสอบ
3.นายนิวัฒน์ แจงอริยวงศ์	กรรมการตรวจสอบ

หมายเหตุ : นายนิวัฒน์ แจงอริยวงศ์ ได้ยื่นหนังสือลาออกจากการเป็นกรรมการตรวจสอบ มีผลวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2552 คณะกรรมการจึงมีมติแต่งตั้งนายโยธิน เนื่องจำนงค์ กรรมการอิสระเป็นกรรมการตรวจสอบแทนนายนิวัฒน์ แจงอริยวงศ์

บทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่ความรับผิดชอบดังนี้

1.สอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงิน (รายไตรมาสและประจำปี) ที่ถูกต้องและเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องของบริษัทอย่างเพียงพอก่อนเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

2.สอบทานให้บริษัทมีระบบควบคุมภายในและระบบตรวจสอบภายในที่เหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ รวมทั้งพิจารณาความเป็นอิสระของหน่วยงานตรวจสอบภายใน ตลอดจนให้ความเห็นชอบในการพิจารณาแต่งตั้ง โยกย้าย เลิกจ้าง หัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน หรือหน่วยงานอื่นใดที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตรวจสอบภายใน

3.สอบทานให้บริษัทมีระบบการประเมินความเสี่ยง การบริหารความเสี่ยงที่เหมาะสมเพียงพอ และมีประสิทธิภาพ

4.สอบทานให้บริษัทปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท



5.พิจารณาคัดเลือกเพื่อเสนอแต่งตั้งบุคคลซึ่งมีความเป็นอิสระและกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีของบริษัท ประสานงานกับผู้สอบบัญชีเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ในการดำเนินการตรวจสอบ ขอบเขต แนวทาง แผนงาน และปัญหาที่พบ ระหว่างการตรวจสอบ และประเด็นที่ผู้สอบบัญชีเห็นว่ามีความสำคัญ รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่ายจัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6.พิจารณาเปิดเผยข้อมูลของบริษัทในกรณีที่เกิดรายการที่เกี่ยวข้องกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่า รายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

7.จัดทำรายงานผลการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้

- ความเห็นเกี่ยวกับความถูกต้อง ครบถ้วน เป็นที่เชื่อถือได้ของรายงานทางการเงินของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเพียงพอของระบบควบคุมภายในของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับการปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ หรือกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
- ความเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของผู้สอบบัญชี
- ความเห็นเกี่ยวกับรายงานที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
- จำนวนการประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและการเข้าร่วมประชุมของกรรมการตรวจสอบแต่ละท่าน
- ความเห็นชอบหรือข้อสังเกตโดยรวมที่คณะกรรมการตรวจสอบได้รับจากการปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย
- รายการอื่นที่เห็นว่าผู้ถือหุ้นและผู้ลงทุนทั่วไปควรทราบ ภายใต้ขอบเขตหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท

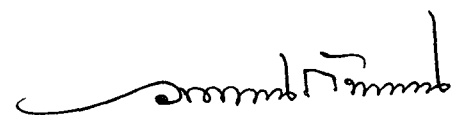
8.ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้มอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ ในการปฏิบัติหน้าที่ตามคณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรงและ

คณะกรรมการของบริษัทยังคงมีความรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทต่อบุคคลภายนอก

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอดคล้องดูแล ฝ่ายจัดการมีหน้าที่รับผิดชอบต่อการจัดเตรียมงบการเงินของบริษัท และผู้สอบบัญชีภายนอกมีหน้าที่ตรวจสอบงบการเงินดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบ ร่วมกันว่า ฝ่ายจัดการ ผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีภายนอกมีทรัพยากรและเวลา ตลอดจนข้อมูลความรู้เรื่องบัญชี การตรวจสอบ ระบบควบคุมภายใน และกระบวนการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทมากกว่าคณะกรรมการตรวจสอบ ฉะนั้นบทบาทการสอดคล้องดูแลของคณะกรรมการตรวจสอบไม่ได้ให้ประกันเป็นพิเศษในงบการเงินและข้อมูลการเงินที่บริษัท นำเสนอให้กับผู้ถือหุ้นและบุคคลอื่นๆ

คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติ ธุรกิจและงานบริหารของบริษัท กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารงาน และอำนาจการบริหารต่าง ๆ ของบริษัท หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ และแนวนโยบายที่ได้รับมอบหมายจาก คณะกรรมการบริษัท เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทพิจารณาและอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมตลอด ถึงการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตามนโยบายที่คณะกรรมการกำหนด



คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายธนาชัย ชีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการบริหาร
2.นายสุทธิชัย แซ่หุ่ย	บรรณาธิการอำนวยการ (Editor in Chief)
3.นายธนชัย ถันดิษฐ์กุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบ

โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1.ควบคุมดูแลกิจการ และกำหนดนโยบาย ทิศทางและกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ดำเนินการตามนโยบายและเป้าหมายของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งนำเสนอเสนอแนะนโยบาย แผนธุรกิจงบประมาณ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจและแผนงานให้คณะกรรมการบริษัทอนุมัติ

2.พิจารณาโครงสร้างองค์กร มีอำนาจกำหนดการบริหารจัดการ โครงสร้างเงินเดือนของบริษัทฯ รวมถึงการแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินเดือน ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้าง และการดำเนินงานเพื่อธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การจัดซื้อสินค้า การจัดซื้อลิขสิทธิ์ การลงทุนในสินทรัพย์ การทำธุรกรรมทางการเงินกับธนาคาร/ สถาบันการเงิน ในเรื่องการเปิดบัญชี การกู้ยืมเงิน การกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ จำนำ จำนอง ค้ำประกัน และอื่นๆ รวมถึงการซื้อขายและจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ที่ดินใดๆ เพื่อการดำเนินงานตามปกติธุรกิจ ตามระเบียบอำนาจอนุมัติและสั่งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

3.กำหนดแผนธุรกิจ งบประมาณ และหลักในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท และให้มีอำนาจควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายธุรกิจ แผนธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัท ได้อนุมัติแล้วซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมาย เงื่อนไข กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ

4.มีอำนาจดำเนินการตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัทที่เกี่ยวกับการดำเนินงานตามธุรกิจ ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมาย เงื่อนไข กฎระเบียบและข้อบังคับของบริษัท เว้นแต่รายการที่คณะกรรมการบริหาร อาจมีความขัดแย้งหรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งจะกระทำได้อีกเมื่อได้รับมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทที่มีกรรมการอิสระเข้าประชุมด้วยเท่านั้น ส่วนรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัท ให้เป็นไปตามระเบียบวิธีปฏิบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์ และ กสท.กำหนด

5.พิจารณาผลกำไรขาดทุนของบริษัทฯ และการเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล หรือเงินปันผลประจำปี เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

6.พิจารณาเรื่องอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การได้รับมอบหมายอำนาจดังกล่าวข้างต้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหาร สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่ตนมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด ตามที่ทาง กสท. กำหนด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

1.ควบคุมดูแลการดำเนินงานกิจการและ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัท

2.ดำเนินการหรือบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท



3.เป็นผู้รับมอบอำนาจของบริษัทในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการและคณะกรรมการบริหารของบริษัททุกประการ

4.มีอำนาจแต่งตั้งและบริหารงานคณะทำงานชุดต่างๆ เพื่อประโยชน์และประสิทธิภาพการจัดการที่ดี และโปร่งใส และให้มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือให้เป็นไปตามระเบียบอำนาจอนุมัติและสั่งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

5.กำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ แนวทาง นโยบายของบริษัท รวมถึงการสั่งการและกำกับดูแลการดำเนินงาน โดยรวม เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการบริหารงาน

6.ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงาน การบริหารจัดการ ความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริษัท

7.มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท แต่ละรายการที่กำหนดไว้ในระเบียบอำนาจอนุมัติและสั่งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

8.พิจารณาอนุมัติการเข้าทำสัญญาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท โดยแต่ละรายการที่กำหนดไว้ในระเบียบอำนาจอนุมัติและสั่งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

9.มีอำนาจพิจารณาว่าจ้างพนักงาน และบรรจุแต่งตั้ง ตลอดจนการโอน โยกย้ายข้ามสายงาน/ฝ่าย/แผนก หรือการพ้นจากการเป็นพนักงาน กำหนดอัตราค่าจ้าง ค่าตอบแทน เงินเดือนโบนัส รวมถึงสวัสดิการ เกี่ยวกับพนักงานของบริษัท ตามกรอบนโยบายที่คณะกรรมการบริหารและคณะกรรมการบริษัทกำหนด

10.มีอำนาจ ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บัญชี เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11.ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการ บริหารเป็นคราว ๆ ไป

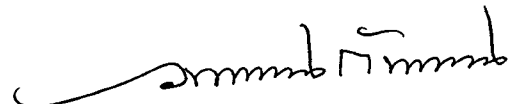
ทั้งนี้การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สามารถอนุมัติ รายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามปกติธุรกิจที่มีการกำหนดขอบเขตชัดเจน

การประเมินตนเองของคณะกรรมการ

คณะกรรมการจะทำการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองโดยรวม และ/หรือ เฉพาะเรื่อง เป็นประจำ เพื่อร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์

คณะผู้บริหารระดับสูงของบริษัท ณ ปัจจุบัน มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายธนัชชัย สันติชัยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)
2.นายพนา จันทวิโรจน์	รักษาการ กรรมการผู้อำนวยการสายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย
3.นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐมพัฒน์กิจ	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4. นางสาวดวงกมล โชตะนา	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพ และเสียง
	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย



ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
5.นางเกษรี กาญจนะวณิชช์	และบรรณาธิการหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
6.นางสาวพิมพ์ภาณุณันต์ ยันศรีศิริชัย	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านการศึกษา บ้านแท้ง และต่างประเทศ
7.นางสาวเอี่ยมศรี บุญหทัยรัตน์	กรรมการผู้อำนวยการ สายงานโฆษณา
8. นางสาวอรพิมพ์ เหลืองอ่อน	กรรมการผู้อำนวยการ สายงานโฆษณา
9.นายทนง ขันทอง	กรรมการผู้อำนวยการ สายงานการตลาด
10. นายศุภสกลดิษฐ์ ทับทิม	บรรณาธิการหนังสือพิมพ์ The Nation
11.นายพงษ์ศักดิ์ ศรีสด	บรรณาธิการหนังสือพิมพ์ Daily Xpress
12.นายประณต วิเลปสุวรรณ	บรรณาธิการหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก
13.นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์	บรรณาธิการบริหารสถานีข่าวเนชั่นแซนแนล
14.นายคณัย ครามโกมุต	เลขานุการบริษัท
15. นางสาวมัยยา โอสตานนท์	รองกรรมการผู้อำนวยการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและนักลงทุนสัมพันธ์
16. นายสุพจน์ เพียรศิริ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการอาวุโส ด้านการเงิน
	ผู้อำนวยการ ด้านบัญชี

พนักงานทั้งหมดของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2551 มีจำนวน 1,023 คน และบริษัทย่อย 6 บริษัท รวม 652 คน

9.2. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

บริษัทไม่มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา(Nominating Committee) บริษัทจึงกำหนดให้ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ทำหน้าที่สรรหากรรมการ โดยจะเป็นผู้ทำหน้าที่เสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็น กรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ จากนั้นประธานกรรมการเป็นผู้เสนอรายชื่อบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณา

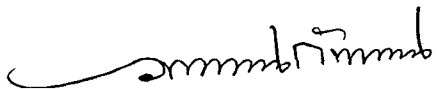
นอกจากนี้บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อยสามารถ เสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการได้ โดยเสนอชื่อผ่านคณะกรรมการบริษัทล่วงหน้า 3 เดือนก่อนวันประชุมใหญ่สามัญ ประจำปีผู้ถือหุ้น พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ

โดยในปี 2551 บริษัทได้เผยแพร่จดหมายถึงผู้ถือหุ้นผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯและทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com ทั้งนี้บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมกันไม่น้อยกว่า 25 รายหรือมีหุ้นรวมกันได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด และถือหุ้นต่อเนื่องกันโดยเสนอชื่อผ่านคณะกรรมการบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 4-30 มกราคม 2551 พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ

การแต่งตั้งกรรมการบริษัท

คณะกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท โดยได้พิจารณาจากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท หรือพิจารณาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ อย่างไรก็ตามการแต่งตั้งกรรมการใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วย กรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบร่วมอยู่ด้วย นอกจากนี้การแต่งตั้งกรรมการจะต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัท ทั้งนี้ข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง



2. การเลือกตั้งกรรมการจะลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ทั้งนี้ตามแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร โดยในการออกเสียงลงคะแนนไม่ว่าจะเป็นการเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือ หลายคน บุคคลแต่ละคนที่ผู้ถือหุ้นออกเสียงเลือกตั้งจะได้รับคะแนนเสียงจากผู้ถือหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยเพียงใดไม่ได้

3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวน กรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้นให้ผู้เป็นประธานออกเสียงชี้ขาด

ทั้งนี้การพ้นวาระตำแหน่งของกรรมการจะสลับหมุนเวียนในอัตราส่วน 1 ใน 3 ของกรรมการซึ่งต้องพ้นวาระทุกปี ตามมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น แต่กรรมการชุดเดิมอาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่ได้

การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

หลักเกณฑ์และรูปแบบในการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการ บริษัทได้กำหนดในระดับเดียวกับในอุตสาหกรรม ตาม ประสิทธิภาพ ภาระหน้าที่ ขอบเขตของบทบาทความรับผิดชอบ รวมถึงประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากกรรมการแต่ละคน บริษัท มีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนกรรมการอิสระที่ทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระที่ทำหน้าที่กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ และกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร เป็นรายปีโดยไม่มีค่าตอบแทนในรูปแบบอื่น กรรมการบริษัทที่เป็นผู้บริหาร ไม่ได้รับค่าตอบแทนกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นประจำทุกปี เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณา กำหนดค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยใช้บรรทัดฐานที่ได้ตกลงกันล่วงหน้า กับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตาม เกณฑ์ที่เป็นรูปธรรม ซึ่งรวมถึงผลการปฏิบัติงานทางการเงิน ผลการปฏิบัติงานตามวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ในระยะยาวและการ พัฒนาผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง เป็นไปตามนโยบายที่คณะกรรมการกำหนด ระดับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน สวัสดิการ และผลตอบแทนงูใจในระยะยาว บริษัทจะพิจารณาให้ สอดคล้องกับผลงานของบริษัทและผลการปฏิบัติงานของ ผู้บริหารแต่ละคน

การพัฒนากรรมการและผู้บริหารระดับสูง

ทุกครั้งที่มีการและผู้บริหารระดับสูงเข้าใหม่ คณะกรรมการจะจัดให้มีเอกสารข้อมูล และการบรรยายสรุปจาก ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งจะเป็ประโยชน์ ต่อการปฏิบัติงาน รวมถึงการแนะนำลักษณะธุรกิจ และ แนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้แก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูงใหม่ได้รับทราบ

คณะกรรมการจะส่งเสริม และอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรม และการให้ความรู้แก่กรรมการ กรรมการ ตรวจสอบ ผู้บริหาร เลขานุการบริษัท ตามที่ทางตลาดหลักทรัพย์ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยและสถาบันที่ เกี่ยวข้องจัดขึ้นเพื่อส่งเสริมความรู้ ให้เป็นไปตามระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี และการบริหารความเสี่ยงของบริษัท เพื่อให้มี การปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

9.3 ค่าตอบแทนกรรมการ และผู้บริหาร

9.3.1 ค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท และบริษัทย่อยสำหรับ ปี 2551

(ก) ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทที่เป็นตัวเงิน

กรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 12 คน แบ่งเป็นกรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานบริษัท 5 คน กรรมการอิสระ 5 คน และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร 2 คน โดยปี 2551 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนกรรมการอิสระ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย) และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร รวมเป็น 7 ท่าน เป็นจำนวนเงิน 1.8 ล้านบาท ส่วนกรรมการที่เป็นผู้บริหารไม่มีค่าตอบแทนในตำแหน่งกรรมการ จะได้รับเฉพาะเงินเดือนและโบนัสเท่านั้น โดยแยกการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการเป็นรายบุคคล ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนเงิน (บาท)
1. นายปรกรณ์ ปริมาสพร	กรรมการอิสระ และ ประธานกรรมการตรวจสอบ	400,000
2. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
3. นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
4. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการอิสระ	200,000
5. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	กรรมการอิสระ	200,000
6. นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน์	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
7. นางคริสติน ดีไบเอส เบรนเดล	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
รวมเป็นเงิน		1,800,000

(ข) ค่าตอบแทนอื่น ๆ

-ไม่มี-

9.3.2 ค่าตอบแทนกรรมการที่เป็นผู้บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท สำหรับ ปี 2551

(ก) ค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัสและค่าพาหนะแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทฯ

กรรมการในฐานะพนักงานบริษัทและผู้บริหารระดับสูงจำนวนรวม 32 ท่าน ได้รับค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัส และค่าพาหนะ ในปี 2551 เป็นจำนวน 105.37 ล้านบาท

(ข) ค่าตอบแทนอื่น ๆ

บริษัทให้เงินสมทบกองทุนดำรงเลี้ยงชีพของกรรมการที่อยู่ในฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและผู้บริหารระดับสูง รวม 30 ท่าน ในปี 2551 รวม 4.94 ล้านบาท

วาทะสิทธิ์

9.4 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการในการดูแลกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัท ในการนำข้อมูลภายในของบริษัท ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ จะรักษาข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูลภายในกลุ่มบริษัทฯ เป็นความลับ เว้นแต่การเปิดเผยข้อมูลนั้นเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ ในการดำเนินธุรกิจของบริษัท
2. กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของบริษัทฯ จะไม่เปิดเผยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ โดยมีเป้าหมายเพื่อผลประโยชน์ของตนเองหรือผู้อื่น ไม่ว่าทางตรง หรือทางอ้อม โดยไม่คำนึงว่าจะได้รับผลประโยชน์ดังกล่าวหรือไม่
3. กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ขาย ชื้อ โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูล ภายในของกลุ่มบริษัทฯ และ/หรือการเข้าทำรายการใด ๆ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในกลุ่มบริษัทฯ ในทางที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรง หรือทางอ้อม ข้อกำหนดนี้ยังครอบคลุมไปถึงคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ
4. ภายหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรรมการ ผู้บริหาร ผู้จัดการ ผู้ที่รับผิดชอบต่อการดำเนินงาน ผู้สอบบัญชี เจ้าหน้าที่ หรือพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ที่ซื้อหรือขาย เสนอซื้อ หรือ เสนอขาย หรือเชื่อเชืงให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย หรือ เสนอซื้อ หรือ เสนอขาย หุ้นของบริษัทฯ ในลักษณะที่เป็นการหาประโยชน์จากบุคคลอื่น โดยการ ใช้ข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ได้มาจากการใช้ตำแหน่งหน้าที่ในการ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในราคาหุ้นของบริษัทฯ ไม่ว่าการกระทำดังกล่าว จะทำไปเพื่อประโยชน์ของบุคคลนั้นเอง หรือบุคคลอื่นก็ตาม หรือการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะทำให้บุคคลผู้นั้น ได้รับการพิจารณาจากบุคคลผู้ซึ่งเกี่ยวข้องกับการกระทำดังกล่าว บุคคลผู้นั้นมีความผิดตามกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ข้อมูลภายในอันเนื่องมาจากการละเมิดดังกล่าว

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะ เวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณะ

9.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 กลุ่มบริษัทมีพนักงานรวมทั้งหมด 1,675 คน แบ่งเป็นพนักงานของบริษัทจำนวน 1,023 คน และพนักงานของบริษัทย่อยจำนวน 652 คน โดยมีผลตอบแทนของพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย 6บริษัท ในปี 2551 ซึ่งแบ่งเป็นเงินเดือนและโบนัส เท่ากับ 532.03 ล้านบาท และ 32.58 ล้านบาท ตามลำดับ ในส่วนของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทและบริษัทย่อยรวมเท่ากับ 30.71 ล้านบาท

บริษัทไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

นโยบายในการบริหารทรัพยากรบุคคล

1.การจ้างงานและบรรจุพนักงาน บริษัทมีนโยบายจ้างงานและบรรจุพนักงานตามความจำเป็นและความเหมาะสมของงาน โดยพนักงานที่ได้รับการว่าจ้างและบรรจุต้องมีคุณสมบัติ ประสบการณ์ และความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งงาน และมีคุณสมบัติตามระเบียบ ข้อบังคับของบริษัทฯ กรณีที่ตำแหน่งงานว่าง บริษัทจะให้โอกาส และพิจารณาคัดเลือกพนักงานของบริษัทที่มีอยู่ให้ดำรงตำแหน่งที่ว่างนั้นเสียก่อน หากไม่สามารถสรรหาพนักงานจากภายในบริษัทได้แล้ว จึงจะดำเนินการกระบวนการสรรหาและว่าจ้างบุคคลภายนอก



2. โครงสร้างสายการบังคับบัญชาและการแบ่งส่วนงาน บริษัทกำหนดโครงสร้างสายการบังคับบัญชา และการแบ่งส่วนงานของบริษัท โดยมีขอบข่ายความรับผิดชอบของส่วนงาน และตำแหน่งงานอย่างชัดเจน และเหมาะสมกับประเภทหรือลักษณะการดำเนินงานของบริษัท และมีการทบทวนเป็นระยะเพื่อความเหมาะสมกับสถานการณ์

3. การบริหารค่าตอบแทน

3.1. เงินเดือนและค่าจ้าง บริษัทบริหารเงินเดือนและค่าจ้างให้เป็นไปอย่างยุติธรรม โดยคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ได้แก่ คุณวุฒิ ประสบการณ์ ระดับ ตำแหน่ง หน้าที่ความรับผิดชอบ เทียบเคียงกับอัตราเงินเดือนของบริษัทอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับบริษัท อัตราค่าจ้างแรงงานของตลาดในประเทศ และสถานการณ์ความจำเป็นของบริษัท

3.2. ค่าตอบแทนอื่น บริษัทจะให้เงินตอบแทนพิเศษสำหรับการปฏิบัติงานที่นอกเหนือจากการทำงานปกติ เช่น ค่าล่วงเวลา ค่าทำงานวันหยุด เงินช่วยเหลือการปฏิบัติงานตามกะ เงินช่วยเหลือปฏิบัติงานเข้าเวร เข้าเวรกรณีฉุกเฉิน ค่าเขียนเรื่องค่าทำรายการทีวี วิจัย เพื่อชดเชยการเสียโอกาสหยุดพักในวันหยุดปกติ ตามความเหมาะสมกับกรณี รวมทั้งเงินช่วยเหลือเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปปฏิบัติงานนอกเขตงานประจำทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในรูปแบบเบี้ยเลี้ยงเดินทาง และค่าที่พัก

4. สวัสดิการ บริษัทมีนโยบายที่จะดูแลให้พนักงานมีสุขภาพอนามัยที่ดี เพื่อที่จะปฏิบัติงานให้บริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งมีนโยบายแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายของพนักงานโดยจัดให้มีสวัสดิการรักษายาบาลสำหรับพนักงาน และครอบครัวพนักงานบางส่วน รวมทั้งสวัสดิการอื่นๆ ทั้งนี้สวัสดิการที่พนักงานได้รับ บริษัทจะเทียบเคียงกับอุตสาหกรรมในลักษณะเดียวกัน หรือใกล้เคียงกัน หรือตามที่กฎหมายกำหนด

นอกจากนี้บริษัทสนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆตามที่กฎหมายกำหนด เช่น กรรมการกองทุนสวัสดิการและเงินกู้ยืมแบ่งตามหน่วยงาน การจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์ เนชั่นมัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด การจัดตั้งชมรมกีฬา และสันทนาการด้านต่างๆ การมีคณะกรรมการลูกจ้าง ซึ่งจะเป็นตัวแทนของพนักงานเข้ามาช่วยกลั่นกรองความต้องการและข้อเสนอแนะของพนักงาน ในเรื่องการจัดสวัสดิการ และสถานประกอบการ และนำเข้าหารือในที่ประชุมกับผู้บริหารของบริษัทเป็นประจำ

5. สภาพแวดล้อมในการทำงาน บริษัทมีนโยบายให้พนักงานทำงานในบริษัทอย่างมีความสุข ปลอดภัย ดังนั้นจึงได้จัดสถานที่ทำงาน อุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องแบบในการปฏิบัติงาน ให้เหมาะสมกับลักษณะงาน อีกทั้งจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆให้แก่พนักงาน เช่น ที่จอดรถ ห้องพยาบาล

6. การพัฒนาพนักงาน บริษัทมีนโยบายส่งเสริมพัฒนาพนักงานให้มีความรู้ ทักษะ และทัศนคติเกี่ยวกับงาน เป็นไปตามความสามารถที่ตำแหน่งงานนั้นๆต้องการ โดยมีแนวทางในการพัฒนาที่หลากหลาย ได้แก่ ส่งเสริมให้พนักงานเพิ่มพูนความรู้ให้ตัวเองโดยผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ การจัดอบรมสัมมนาโดยวิทยากรที่มีความรู้ความสามารถจากภายนอกองค์กร การฝึกอบรมจากผู้มีประสบการณ์ในองค์กร การสอนงานโดยหัวหน้างาน(Coaching)การเรียนรู้จากการปฏิบัติงานจริง (On the Job Training) การศึกษาดูงานทั้งภายในและภายนอกประเทศ การถ่ายทอดความรู้ระหว่างเพื่อนร่วมงาน และการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้บริหารและพนักงานตามแนวทาง Learning Organization

นอกจากนี้บริษัทได้พยายามปรับกระบวนการทำงานของแต่ละส่วนงาน เพื่อให้การทำงานมีความคล่องตัว มีประสิทธิภาพ และจัดสรรพนักงานให้มีโอกาสปฏิบัติงานในส่วนงานที่พนักงานมีความรู้ ความชำนาญในงานนั้นๆ เป็นอย่างดี สอดคล้องกับแผนการสืบทอดงานในทุกส่วนงาน

รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

นโยบายเกี่ยวกับการกำกับดูแลกิจการ

คณะกรรมการบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เชื่อมมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าระบบและการกำกับดูแลกิจการที่ดี จะทำให้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ ช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ยกระดับการดำเนินงานอย่างยั่งยืน และเป็นหัวใจสำคัญที่นำไปสู่



ความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายที่สำคัญที่สุดของบริษัท ได้แก่การเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น จึงได้จัดทำเอกสารฉบับนี้ขึ้น โดยได้ประมวลนโยบายและข้อปฏิบัติหลักๆที่กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานจะยึดถือ ในการปฏิบัติหน้าที่ของตน ตามความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพื่อให้บรรลุวิสัยทัศน์ และปณิธานของบริษัท

วิสัยทัศน์ (Vision)	ผสานสื่อที่หลากหลายเพื่อเข้าถึงทุกครัวเรือน (The Multimedia Group that reaches every household)
ปณิธาน (Mission)	ให้ข้อมูลข่าวสาร ความรู้ความบันเทิง และสร้างแรงบันดาลใจด้วยความน่าเชื่อถือ ทันเหตุการณ์อย่างสร้างสรรค์ (To inform, educate, entertain and inspire in the most trustworthy, timely and creative manner)

หลักการกำกับกิจการของบริษัทนี้ จะสะท้อนถึงคุณค่าขององค์กร (Core Values) และแนวปฏิบัติที่บริษัทยึดถือมา โดยตลอดจนประกอบด้วย

Credibility	ความน่าเชื่อถือในการดำเนินธุรกิจ ทั้งการรายงานข่าวสาร และการประกอบธุรกิจ
Integrity	ซื่อสัตย์ต่อมาตรฐานวิชาชีพ เคารพต่อจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจ
Synergy	ตระหนักในคุณค่าของการผสานสื่ออันหลากหลายและประสานร่วมมือกับกลุ่ม ต่างๆ ทั้งภายในและภายนอกเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของลูกค้า ผู้ถือหุ้นและ พนักงาน
Customer Focus	ให้บริการเพื่อประโยชน์และความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้า
Innovation	ความคิดสร้างสรรค์ในสิ่งที่แตกต่างทั้งในด้านสินค้า การตลาด การขาย การให้บริการ และ ระบบการบริหาร

คณะกรรมการจะดูแลให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและข้อปฏิบัติที่ระบุไว้อย่างเคร่งครัด และจะติดตามปรับปรุงให้เหมาะสมกับเวลาและสถานการณ์ สอดคล้องกับประโยชน์ และความคาดหวังของผู้ถือหุ้นอยู่ตลอดเวลา และให้เป็นที่ยึดมั่นของผู้ถือหุ้นว่าผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นได้รับการดูแลอย่างดี

นโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทนี้ได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการและประกาศใช้ ครั้งแรก เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2549 และได้รับการทบทวนเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2552

หลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีของบริษัทแบ่งเนื้อหาเป็น 5 หมวด ได้แก่

- 1) สิทธิของผู้ถือหุ้น
- 2) การปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน
- 3) บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย
- 4) การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส
- 5) ความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ

สิทธิของผู้ถือหุ้นและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน

บริษัทตระหนักดีว่า ผู้ถือหุ้นมีสิทธิในความเป็นเจ้าของโดยควบคุมบริษัทผ่านการแต่งตั้งคณะกรรมการ ให้ทำหน้าที่แทนตนและมีสิทธิในการตัดสินใจเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของบริษัท โดยกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการ บริษัทได้ให้ความสำคัญและเคารพสิทธิของผู้ถือหุ้น โดยปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กฎหมายกำหนด



บริษัทมีนโยบายปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกัน โดยตระหนักถึงสิทธิในการเข้าถึงข้อมูลของบริษัทอย่างเพียงพอ และทันเวลา ได้ให้การดูแลผู้ถือหุ้นมากกว่าสิทธิที่กฎหมายกำหนด จึงจัดให้มีหน่วยงานผู้ลงทุนสัมพันธ์ (Investor Relation) ทำหน้าที่รับผิดชอบดูแล ให้ข้อมูล ตอบคำถามต่างๆ และจัดให้มีการเปิดเผยข้อมูลสารสนเทศต่างๆของบริษัทไว้ที่เว็บไซต์ www.nationgroup.com เพื่อให้ข้อมูลของบริษัทต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไปทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งได้แก่ ข้อมูลสำคัญล่าสุด จดหมายแจ้งข่าวสารถึงผู้ลงทุน นัดพบปะนักลงทุนเป็นประจำอย่างน้อยปีละ 2 ครั้งตามกำหนดการที่ตลาดหลักทรัพย์ฯจัดเตรียมให้ ส่วนการจัดให้นักลงทุนเข้าเยี่ยมชมกิจการในปี 2551 บริษัทยังไม่ได้ดำเนินการเนื่องจากในช่วงต้นปี บริษัทอยู่ในช่วงดำเนินการขายที่ดินและอาคารสำนักงานใหญ่ ถนนบางนา-ตราด กม.4 ประกอบกับตั้งแต่กลางปีเป็นต้นมา สถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศไม่ค่อยเรียบร้อย เกรงจะเป็นปัญหาด้านความปลอดภัยในทรัพย์สินของบริษัทได้ ในปี 2552 ถึงแม้สถานการณ์ทางการเมืองจะกลับเข้าสู่ภาวะปกติ แต่สถานการณ์ทางเศรษฐกิจครั้งปีแรกก็ยังไม่ค่อยอำนวยนัก หากสามารถดำเนินการได้ บริษัท จะจัดให้ผู้ถือหุ้นเข้าเยี่ยมชมกิจการของบริษัท โดยจะแจ้งข่าวให้ทราบทางจดหมายเวียนผ่านทาง www.nationgroup.comต่อไป

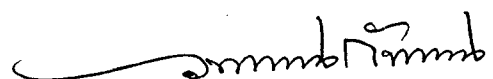
บริษัทได้เผยแพร่จดหมายถึงผู้ถือหุ้นผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ และทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com ทั้งนี้ บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทรวมกันไม่น้อยกว่า 25 รายหรือมีหุ้นรวมกันได้ไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้ทั้งหมด และถือหุ้นต่อเนื่องกัน โดยเสนอชื่อผ่านคณะกรรมการบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 4-30 มกราคม 2551 พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งนี้ โดยเสนอ ผ่านทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com ตั้งแต่วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 ถึง วันที่ 12 มีนาคม 2551 ผลปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอเพิ่มวาระการประชุม

และบริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นจัดส่งคำถามล่วงหน้า สำหรับการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ผ่านทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com หรือทางโทรศัพท์ 0-2338-3936 ตั้งแต่วันที่ 21 มีนาคม 2551 ถึงวันที่ 4 เมษายน 2551 เพื่อให้คณะกรรมการและฝ่ายบริหารได้รวบรวมเตรียมชี้แจงในวันประชุมผู้ถือหุ้น ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอคำถามล่วงหน้าเข้ามาแต่อย่างใด

ตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี ได้ให้ความสำคัญกับการพิจารณาการเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทในกลุ่ม กับบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และรายการระหว่างบริษัทในกลุ่มด้วยตนเอง บริษัทจึงได้ออกนโยบายรายการระหว่างกันขึ้นเพื่อเป็นแนวปฏิบัติสำหรับกรรมการ และผู้บริหาร ได้ปฏิบัติ ตามกรอบที่ถูกต้องเหมาะสม โดยให้มีเงื่อนไขต่างๆ เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในราคาตลาด ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ซึ่งเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้แล้วตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และให้ปฏิบัติตามสัญญาที่ตกลงร่วมกันอย่างเคร่งครัดพร้อมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขรายการต่างๆ ให้ชัดเจน เป็นธรรม และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์ ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการใหม่ หรือมีการเปลี่ยนแปลงของราคา และเงื่อนไขที่แตกต่างจากเดิม ฝ่ายตรวจสอบภายในจะทำหน้าที่ตรวจสอบข้อมูลและจัดทำรายงานเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคาและความสมเหตุผลผลของการทำรายการดังกล่าวทุกๆ ไตรมาส ในกรณีรายการธุรกิจปกติและรายการสนับสนุนธุรกิจปกติซึ่งไม่มีเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไป และรายการระหว่างกันอื่นๆ บริษัทฯ จะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันที่ระบุไว้ก่อนการทำรายการ

นอกจากนี้บริษัทได้ออกนโยบายป้องกันไม่ให้กรรมการและผู้บริหารใช้ตำแหน่งหน้าที่เพื่อประโยชน์แก่ตนในทางมิชอบ โดยกำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับ



หลักทรัพย์ฯ ห้ามกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในไปเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลภายนอก หรือบุคคลที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง และห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนประกาศงบการเงิน

บริษัทกำหนดให้เลขานุการบริษัท เป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลส่วนได้เสียของ กรรมการ ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้อง และดูแลให้ข้อมูลนั้นเป็นปัจจุบันเสมอ พร้อมสำหรับการเปิดเผยต่อคณะกรรมการเมื่อคณะกรรมการต้องพิจารณาธุรกรรมระหว่าง บริษัท กับกรรมการ และหรือ ผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียหรือมีส่วนเกี่ยวข้อง

บริษัทจัดการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 เมื่อวันที่ 21 เมษายน 2551 บริษัทมอบให้ศูนย์รับฝาก หลักทรัพย์(แห่งประเทศไทย)จำกัด ซึ่งเป็นนายทะเบียนหุ้นของบริษัทเป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าก่อนวันประชุมประมาณ 20 วัน และได้นำหนังสือเชิญประชุมไปไว้ที่ www.nationgroup.com ก่อนวันประชุม โดย หนังสือเชิญประชุมมีการให้ข้อมูล วัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม ตลอดจนข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ควร คัดสนใจในที่ประชุมแก่ผู้ถือหุ้นอย่างเพียงพอ พร้อมรับทราบกฎเกณฑ์ต่างๆที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียง ลงมติ

สำหรับผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทได้เสนอให้มอบอำนาจให้ นายเชวง จริยะพิสุทธิ์ กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ ซึ่งไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องที่ต้องพิจารณาเป็นกรรมการอิสระเป็นผู้รับมอบ อำนาจเข้าประชุมและลงคะแนนเสียงแทน ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 มีผู้ถือหุ้นจำนวน 57 ราย มอบอำนาจให้ กรรมการอิสระที่บริษัทเสนอเป็นผู้รับมอบอำนาจให้ออกเสียงแทน

ในวันประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2551 บริษัทได้อำนวยความสะดวกแก่ผู้ถือหุ้น ในการเข้าร่วมประชุม เช่น เตรียมเจ้าหน้าที่อำนวยความสะดวกตอบคำถามเรื่องสถานที่ประชุม การเตรียมที่นั่งจอดรถ ป้ายบอกทาง ฯ

ประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธาน คณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ กรรมการ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชี ของบริษัทจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย จำกัด เข้าร่วมประชุม เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามเรื่องที่เกี่ยวข้องได้

ประธานกรรมการทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ก่อนเริ่มการประชุมประธานฯ ได้กล่าวชี้แจงกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการ ประชุม ขั้นตอนการออกเสียงลงมติให้ที่ประชุมรับทราบ และประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความ คิดเห็นอย่างเปิดเผย กว้างขวาง พร้อมให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ กรรมการบริหาร บางท่าน ได้ตอบคำถามของผู้ถือหุ้น ทุกคำถาม และได้บันทึกสาระสำคัญของคำถาม คำตอบ และข้อสรุปเรื่องนั้นๆ ในรายงานการประชุมอย่างครบถ้วน บริษัทไม่ได้ แจกเอกสารที่มีข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างกระตือรือร้น และ ไม่ได้เพิ่มวาระการประชุม

ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/ 2551 บริษัทได้ใช้ระบบสารสนเทศแบบบาร์โค้ดของศูนย์รับฝาก หลักทรัพย์ฯ ในการนับคะแนนเสียงในการประชุมแต่ละวาระ และในวาระการเลือกตั้งกรรมการบริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้น เลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล และได้บันทึกวิธีลงคะแนน วิธีนับคะแนน มติที่ประชุม โดยแยกเป็นคะแนนที่เห็นด้วย ไม่เห็น ด้วย และงดออกเสียง ในรายงานการประชุมอย่างครบถ้วน

บริษัทได้เผยแพร่รายงานการประชุมผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทภายใน 14 วัน นับจากวันประชุมผู้ถือหุ้น แต่ยังไม่ได้นำให้ ผู้ถือหุ้นแสดงความคิดเห็นต่อรายงานการประชุม

บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย



ผู้มีส่วนได้เสียจะได้รับการดูแลจากบริษัทตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการได้พิจารณาให้มีการระดมทุนส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือ ระหว่างบริษัทกับผู้มีส่วนได้เสีย ในการสร้างความมั่งคั่ง ความมั่นคงทางการเงินและความยั่งยืนของกิจการ

ในระบบการกำกับดูแลกิจการ ผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญมีหลายกลุ่ม ประกอบด้วย พนักงาน ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่งทางการค้า สังคม ภาครัฐ ชุมชนที่บริษัทตั้งอยู่ และผู้สอบบัญชีอิสระ เป็นต้น คณะกรรมการมีนโยบายให้มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่ม โดยคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่มีกับบริษัท ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในการเสริมสร้างผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้กับกิจการ และเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องให้ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบข้อมูลอย่างเพียงพอ คณะกรรมการจึงกำหนดเป็นจริยธรรมขององค์กรในด้านต่างๆ เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2549 และได้พิจารณาทบทวนล่าสุดเมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2552 (สามารถค้นหารายละเอียดคู่มือจริยธรรมของคณะกรรมการผู้บริหาร และพนักงานเครือ เนชั่นกรุ๊ป ได้ที่ www.nationgroup.com)

จริยธรรมของคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงาน เครือเนชั่นกรุ๊ป ประกอบด้วย

1. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อวิชาชีพสื่อมวลชน

ตลอดระยะเวลากว่า 38 ปี ที่ผ่านมามีบริษัทได้ยึดหลักจริยธรรมแห่งวิชาชีพของสื่อมวลชน เป็นประเพณีปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ซึ่งเป็นเหตุผลสำคัญที่ทำให้สื่อและผู้ปฏิบัติงานของสื่อต่างๆ ในเครือฯ ได้รับความเชื่อถือและศรัทธาจากสังคมมาอย่างต่อเนื่อง แม้ในยามคับขันหรือในช่วงที่มีแรงกดดันทางการเมือง บริษัทก็สามารถทำหน้าที่ของสื่ออย่างแน่วแน่โดยไม่ละทิ้งหลักการ

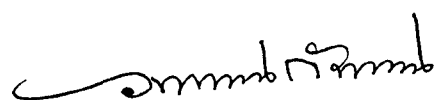
หลักปฏิบัติของบรรณาธิการ (Nation Way) ถูกวางขึ้นมาเพื่อกำหนดหลักจริยธรรมแห่งวิชาชีพให้เป็นแนวปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมร่วมกันสำหรับพนักงานทุกระดับของกองบรรณาธิการของทุกสื่อในเครือฯ โดยมีเนื้อหาครอบคลุมทั้งจรรยาบรรณเบื้องต้นในการปฏิบัติหน้าที่ของ ‘คนทำข่าว’ ในทุกระดับ ตลอดจนการวางตัวในสังคมและความประพฤติทั้งระหว่างปฏิบัติหน้าที่และนอกเวลางาน

พนักงานฝ่ายข่าวของทุกสื่อในเครือฯ ต้องยึดหลักปฏิบัติต่อไปนี้อย่างเคร่งครัดโดยไม่มีข้อยกเว้นเพื่อที่เราจะได้ช่วยกันธำรงไว้ซึ่งความน่าเชื่อถือและศรัทธาที่สังคมมีต่อสื่อในเครือเนชั่นฯ ต่อไป

หลักปฏิบัติของบรรณาธิการ (Nation Way) แบ่งออกเป็น หมวด

- 3.1. ข้อบังคับว่าด้วยจริยธรรมของผู้ประกอบวิชาชีพสื่อ
- 3.2. จริยธรรมของสื่อในเครือเนชั่น
- 3.3. ความรับผิดชอบต่อผู้อ่าน ผู้ฟังและผู้ชม
- 3.4. การผูกพันที่มีต่อวิชาชีพสื่อมวลชนและองค์กร
- 3.5. หลักการทำข่าวและการปฏิบัติตนต่อแหล่งข่าว
- 3.6. สิทธิพิเศษและผลประโยชน์ทับซ้อน (Conflict of Interest)
- 3.7. แนวทางปฏิบัติในเรื่องการมีส่วนร่วมทางการเมืองและกิจกรรมชุมชน
- 3.8. การปฏิบัติต่อฝ่ายโฆษณา ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขาย
- 3.9. แนวทางปฏิบัติเรื่องลิขสิทธิ์ในงาน และการรับงานนอก
- 3.10. แนวปฏิบัติสำหรับผู้สื่อข่าวด้านต่างๆ

บริษัทมีมาตรการ ในทางปฏิบัติเพื่อป้องกันปัญหาการละเมิดและหมิ่นประมาทจากการนำเสนอข่าว โดยการอบรมฝ่ายข่าว ให้ทราบถึงแนวทางการนำเสนอข่าว ข้อความและรูปภาพที่ควรกระทำและ สิ่งไม่ควรหลีกเลี่ยง พร้อมกำชับพนักงานผู้เกี่ยวข้องทุกคนปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ในปีที่ผ่านมาคดีความที่บริษัทถูกฟ้องร้องลดลงจากปีก่อนจำนวนมาก



2. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมุ่งมั่นที่จะรับผิดชอบต่อ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นโดยคำนึงถึงการเจริญเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งจะดำเนินการอย่างโปร่งใส มีระบบบัญชีที่เชื่อถือได้ บริษัทมีหน่วยงานลงทุนสัมพันธ์เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อซักถาม ชี้แจงและให้ข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไป

3. จริยธรรมว่าด้วยความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าและประชาชน ที่จะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี มีคุณภาพ ในระดับราคาที่เหมาะสม โดยยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและจริงจัง รวมทั้งรักษาสัมพันธภาพที่ดีและยั่งยืน

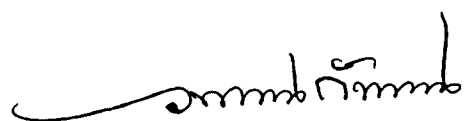
บริษัทจัดกิจกรรมเพื่อสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าทุกกลุ่มของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น ลูกค้ากลุ่มสมาชิกสิ่งพิมพ์ในเครือ เนื่องจากลูกค้าประเภทนี้มีจำนวนมาก หลากหลายตามประเภทสินค้า บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของลูกค้า มีการส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นด้านต่างๆ ได้แก่ เนื้อหา รูปเล่ม เป็นต้น รวมทั้งสนทนาคูณคินถ้าไรให้ลูกค้าโดยเชิญลูกค้ามาร่วมในกิจกรรมต่างๆที่บริษัทจัดไม่ว่าจะเป็นสัมมนาทางวิชาการ งานออกร้านขายสินค้า การส่งชิงรางวัล ฯ เป็นต้น

4. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อพนักงาน

บริษัท ตระหนักว่าทรัพยากรมนุษย์เป็นสิ่งที่มีความสำคัญที่สุด และเป็นปัจจัยสำคัญที่นำองค์กรไปสู่ความสำเร็จ จึงมุ่งมั่นในการพัฒนาคุณภาพของพนักงาน เสริมสร้างวัฒนธรรม และบรรยากาศการทำงานที่ดี ส่งเสริมการทำงานเป็นทีม เพื่อสร้างความมั่นใจให้พนักงาน สนับสนุนให้มีการเลือกตั้งกรรมการลูกจ้างเพื่อเป็นตัวแทนของพนักงานให้มีส่วนร่วมในการบริหาร จัดการสวัสดิการต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด อีกทั้งเปิด โอกาสและอำนวยความสะดวกให้ พนักงานสามารถจัดตั้ง “สหภาพแรงงานสื่อสารมวลชนไทย” ตามพรบ.แรงงานสัมพันธ์ 2518 ได้ ทั้งนี้เพื่อคุ้มครองผลประโยชน์เกี่ยวกับสภาพการจ้างงาน ส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างและระหว่างลูกจ้างด้วยกัน

ในด้านการพัฒนาคุณภาพของพนักงานนั้นบริษัทได้จัดส่งพนักงานไปฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกสถานที่มากมาย อาทิ การจัดหลักสูตรภายในเพื่ออบรมพนักงานขายให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่มีผลต่อการปรับตัวของสื่อ ทราบถึงแนวโน้มของสื่อสิ่งพิมพ์ในต่างประเทศ และแนวโน้มของสื่อใหม่ที่เข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น เสริมความรู้ด้านเทคนิคการขาย มุ่งสร้างความสามารถเฉพาะตัวในการนำเสนอการขาย เพิ่มความรู้ด้านตัวสินค้าประเภทต่างๆของบริษัทและรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเชิญวิทยากรภายในบริษัท และวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก ใช้เวลาในการอบรมประมาณ 20 ชั่วโมง มีพนักงานขายที่ผ่านหลักสูตรได้รับประกาศนียบัตรจำนวน 156 คน

ด้วยการดำเนินธุรกิจส่วนหนึ่งของบริษัทถือเป็นผู้ให้บริการด้านคอมพิวเตอร์ประเภทหนึ่ง บริษัทจึงได้เชิญวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิเข้ามาอบรมให้ความรู้และสร้างความเข้าใจ ให้แก่พนักงานทุกระดับกว่า 500 คน เกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยการกระทำผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ซึ่งมีผลบังคับใช้ในปี 2551 ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับภัยรูปแบบต่างๆที่เกิดจากการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ต การป้องกันภัยที่เกิดจากการ โจรกรรมทางคอมพิวเตอร์ ข้อควรปฏิบัติและข้อควรระวัง เมื่อเข้าใช้ระบบสารสนเทศ



ในระหว่างเดือนมกราคม-มีนาคม 2551 บริษัทเข้าร่วมโครงการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ ตามแนวทางรางวัลคุณภาพแห่งชาติ (TQA) กับสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานและผลการปฏิบัติงาน ยกระดับมาตรฐานในการทำงาน ขององค์กร สู่มาตรฐานสากล โดยมีพนักงานที่เข้ารับการอบรมครั้งนี้ จำนวน 51 คน

บริษัทเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถ แสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสการทุจริตถึงฝ่ายบริหาร ได้หลายช่องทาง ได้แก่ ผ่านตัวแทนของพนักงานที่ได้รับการคัดเลือกเป็นกรรมการลูกจ้างตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งประชุมร่วมกับ ฝ่ายบริหารเป็นประจำทุกเดือน แสดงความคิดเห็น หรือตั้งคำถามผ่าน website:nationhouse ซึ่งเป็น intranet ภายในองค์กร หรือเสนอ ความเห็นโดยตรงถึงผู้บริหารผ่านทางe-mail ซึ่งพนักงานสามารถทราบได้จาก intranetของบริษัท

5. จริยธรรมว่าด้วยความสัมพันธ์กับลูกค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้ทางการค้า

บริษัทคำนึงถึงความเสมอภาค และความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ และผลประโยชน์ร่วมกันกับลูกค้า โดย เน้นชั้นกรุป ที่ปฏิบัติตามกฎหมายและกติกาต่างๆ อย่างเคร่งครัด และมีจรรยาบรรณที่ดีในการดำเนินธุรกิจ ในส่วนของธุรกิจที่เป็นการ แข่งขัน เน้นชั้นกรุป จะยึดถือกติกาของการแข่งขันที่ดี และ จะยึดถือแนวทางการปฏิบัติที่ดีและเป็นธรรม ในการกู้ยืมเงินจาก เจ้าหนี้ และการชำระคืน รวมทั้งการสร้างพันธมิตรทางการค้า

ในปีที่ผ่านมาบริษัทได้รับการสนับสนุน Syndicate Loan จาก 3ธนาคารใหญ่ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ฯ ธนาคารกสิกร ไทยฯ และ ธนาคารไทยพาณิชย์ ฯ ซึ่งมีสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทมายาวนาน และ จัดชั้นให้บริษัทเป็นลูกค้าชั้นดี วงเงิน 1700 ล้านบาท เพื่อซื้อคืนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด

บริษัทได้จัดให้มีการประชุมผู้ถือหุ้นตามเงื่อนไขเพื่อขออนุมัติที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการขายอาคารและที่ดินสำนักงาน ใหญ่ถนนบางนา-ตราด ก.ม. 4 ให้แก่บุคคลภายนอกที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับบริษัท กรรมการ และผู้บริหาร และขออนุมัติจ่าย คืนหุ้นกู้ก่อนครบกำหนด ซึ่งที่ประชุมผู้ถือหุ้นก็มีมติเป็นเอกฉันท์อนุมัติให้บริษัทดำเนินการได้ เมื่อบริษัทได้รับเงินจากการ ขายอาคารและที่ดิน ได้นำเงินไปชำระคืนเงินต้นกับธนาคารทั้ง 3 แห่งตามเงื่อนไข

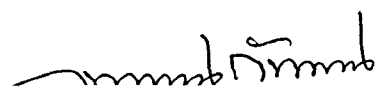
นอกจากนี้บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆในเรื่องที่เกี่ยวกับลูกค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหนี้การค้า และสถาบันการเงิน

6. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัท ในฐานะของผู้ผลิตสื่อครบวงจร มีความห่วงใยถึงคุณภาพชีวิตและการบริโภคข่าวสารของคนไทย จึงให้ ความสำคัญอย่างยิ่งในเรื่องของการเสนอข่าวสารที่มีคุณภาพและมีประโยชน์ต่อสังคมและส่วนรวม รวมถึงการมีส่วนร่วมใน การพัฒนาสังคมไทยเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น นอกจากนี้ยังมีความห่วงใยและใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการ รายหนึ่งในประเทศไทย

ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทปีที่ผ่านมา บริษัทมีกิจกรรมส่งเสริมสังคมเกือบทุกด้านดังนี้

ด้านการศึกษา มีกิจกรรมที่บริษัทจัดทำอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี ได้แก่ กิจกรรม “ทบทวนความรู้สู่มหาวิทยาลัย” เปิด โอกาสให้นักเรียนที่จะสอบเข้ามหาวิทยาลัยได้ทวนเนื้อหาวิชาหลักกับอาจารย์ที่มีชื่อเสียง “โครงการทดสอบ SPU Test ในนักเรียน มัธยมศึกษาที่จะสอบเข้ามหาวิทยาลัย ได้มีโอกาสฝึกทำข้อสอบซึ่งออกโดยคณาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ ก่อนเข้าสอบจริง นักเรียน สามารถเลือกวิธีการทดสอบได้ทั้งทางอินเตอร์เน็ต และสนามสอบจริง



ด้านกีฬา อาทิ การจัดการแข่งขันกีฬาในระดับโรงเรียนอนุบาล ซึ่งบริษัทได้จัดกิจกรรมนี้ต่อเนื่องมาเกือบ 10 ปี บริษัทเป็นผู้ให้การสนับสนุน กีฬา บาสเกตบอลยูลีก จัดให้มีการถ่ายทอดสดและ ประชาสัมพันธ์กิจกรรมผ่านสื่อต่างๆของบริษัท คิดต่อกันมาหลายปี

ด้านการส่งเสริมอาชีพ และ ส่งเสริมภาคการเกษตร บริษัทจัดให้มีโครงการคัมจัดเล็กฝึกอาชีพ สอนการประกอบอาชีพในด้านต่างๆ เช่น การทำอาหารประเภทต่างๆ การซ่อมทีวี วิทยุ งานศิลป์ ถ่ายภาพ ฯ เป็นประจำทุกสัปดาห์สลับเปลี่ยนกันไป นอกจากนี้ยังส่งเสริมความรู้และภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยการจัดทัศนศึกษาไปเยี่ยมชมภาคเกษตรกรรมตัวอย่างที่น่าสนใจ เป็นประจำเกือบทุกเดือน

ในปี 2550 บริษัทโดยหนังสือพิมพ์คัมจัดเล็ก ได้จัดโครงการ “แทนคุณแผ่นดิน” ให้รางวัลเชิดชูเกียรติแก่ผู้ที่บำเพ็ญประโยชน์ด้านสาขาต่างๆ ให้แก่ประเทศทั้งสิ้น 7 สาขา ในปี 2551 บริษัทได้ตระหนักว่าในขณะที่ประเทศไทยกำลังวุ่นวายด้วยสภาพการเมืองและเศรษฐกิจนั้น ในสังคมไทย มีคนดีที่ทำงานเสียสละเพื่อส่วนรวมอีกเป็นจำนวนมากและไม่สามารถจัดเข้าอยู่ในสาขาอาชีพใดได้ คนดีเหล่านั้นยังไม่มีใครรู้จัก และยกย่องเชิดชูเกียรติ เพื่อเป็นกำลังใจ และส่งเสริมให้คนดีเป็นแบบอย่างให้แก่ประชาชนทั่วไป และเปิดโอกาสให้คนดีได้เป็นที่รู้จักและได้รับการสนับสนุนจากสังคมและประชาชนทั่วไป เพื่อให้มีการสังสรรค์แลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน หนังสือพิมพ์คัมจัดเล็กจึงจัดกิจกรรม ค่เนื่องจากปีที่แล้ว แต่ขยายวงให้ใหญ่ขึ้นกระจายทุกจังหวัดของประเทศเป็นโครงการ “คนดีของแผ่นดิน” ให้รางวัลแก่คนดีในทุกจังหวัด จังหวัดละ 1 คน รวม 76 คน

ในฐานะที่บริษัททำธุรกิจด้านสื่อ กิจกรรมทางธุรกิจ และสังคมของบริษัท ต้องติดต่อพบปะกับประชาชนกลุ่มต่างๆ อยู่แล้ว บริษัทจึงมีโอกาสดำเนินการรับฟังความคิดเห็นและข้อเสนอแนะผ่านทางพนักงานที่ติดต่อกับผู้มีส่วนได้เสียด้านต่างๆ และจากการพบปะของผู้บริหาร กรรมการ ที่ได้มีโอกาสพบปะกับผู้มีส่วนได้เสีย กลุ่มต่างๆ อย่างต่อเนื่อง และ บริษัทมีระบบ call center ในการรับเรื่องร้องเรียนพร้อมประสานแก้ไขปัญหาด้านบริการ และประสานงานด้านอื่นๆ ภายในบริษัท เป็นประจำ บริษัทได้ดำเนินการปรับปรุงเรื่องต่างๆ ตามข้อร้องเรียนนั้น อย่างสม่ำเสมอ

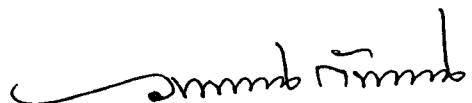
นอกจากนี้ในปี 2552 บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถร้องเรียนเรื่องต่างๆ ถึงประธานกรรมการ หรือ คณะกรรมการตรวจสอบ หรือ กรรมการอิสระ ได้ทาง [website:nationgroup.com](http://website.nationgroup.com)

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

คณะกรรมการ ได้ดูแลให้บริษัทเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส ผ่านช่องทางที่เข้าถึงข้อมูลได้ง่าย มีความเท่าเทียมและเชื่อถือได้

บริษัทกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการ ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครอง หลักทรัพย์ ให้กรรมการ และผู้บริหารต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ และสำเนาให้เลขานุการบริษัทเก็บรักษา เลขานุการบริษัทจะดำเนินการให้กรรมการและผู้บริหารรายงานข้อมูลปัจจุบันของตนอย่างน้อยปีละครั้ง ในเดือนพฤศจิกายนของทุกปี เพื่อรวบรวมส่งรายงานการถือครองหลักทรัพย์ รายงานต่อคณะกรรมการอย่างน้อยปีละครั้ง

บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับและหรือข้อมูลภายในในกลุ่มบริษัท จึงได้ออกนโยบาย “การใช้ข้อมูลภายในของบริษัท” กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทต้องรักษาข้อมูลภายในในกลุ่มบริษัทฯ เป็นความลับ เว้นแต่การเปิดเผยข้อมูลนั้นเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ห้าม ขาด ช้อ โอน หรือรับ โอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูล ภายในของกลุ่มบริษัทฯ และ/หรือการเข้าทำรายการใดๆ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในในกลุ่มบริษัทฯ ในทางที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรง หรือ ทางอ้อม



ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัททั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส และเป็นไปตามเกณฑ์ที่สำนักงานกสศ.และตลาดหลักทรัพย์กำหนด ผ่านช่องทางการเปิดเผยข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ และผ่านเว็บไซต์ของบริษัท โดยไม่ถูก สำนักงานกสศ.และตลาดหลักทรัพย์ฯดำเนินการเนื่องมาจากการเปิดเผยข้อมูลไม่เป็นไปตามข้อกำหนด

ในรายงานประจำปี 2551 บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลดังต่อไปนี้

1. วิสัยทัศน์ พันธกิจ และคุณค่าขององค์กร
2. รายชื่อกรรมการ พร้อมประวัติการทำงาน การศึกษา ความสัมพันธ์ทางครอบครัวกับผู้บริหาร การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทจดทะเบียน การถือหุ้นในบริษัท
3. โครงสร้างผู้ถือหุ้น
4. ปัจจัยความเสี่ยง
5. รายงานการปฏิบัติตามหลักการค้ากับดูแลกิจการที่ดี
6. นโยบายการค้ากับดูแลกิจการและการปฏิบัติตามนโยบาย
7. คำตอบแทนกรรมการและ จำนวนครั้งที่กรรมการแต่ละคนเข้าร่วมประชุมกรรมการ
8. การทำหน้าที่ในปีที่ผ่านมาของคณะกรรมการและประวัติการอบรมของกรรมการ
9. การทำหน้าที่ในปีที่ผ่านมาของคณะกรรมการตรวจสอบ
10. นโยบายการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง
11. คำตอบแทนการทำหน้าที่กรรมการ และการทำหน้าที่อื่นให้บริษัทและบริษัทย่อย
12. รายงานการดำเนินงานประจำปีของคณะกรรมการตรวจสอบ
13. รายการความรับผิดชอบของคณะกรรมการต่อรายงานทางการเงินที่มีเนื้อหาตามที่กำหนด ซึ่งมีประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารลงนามรับรอง
14. คำอธิบายและการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของผู้บริหาร
15. รายงานทางการเงินที่มีข้อมูลถูกต้อง ครบถ้วน เป็นจริงตามมาตรฐานบัญชี
16. งบการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลต่อไปนี้เพิ่มเติมในเว็บไซต์ www.nationgroup.com

1. บทบาทอำนาจหน้าที่ของกรรมการ กรรมการบริหาร กรรมการชุดย่อย และ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
2. รายการที่เกี่ยวข้องกันหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์
3. จรรยาบรรณทางธุรกิจ
4. นโยบายการค้ากับดูแลกิจการของบริษัท

ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการ

คณะกรรมการมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลกิจการเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท คณะกรรมการมีความรับผิดชอบต่อผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อผู้ถือหุ้นและเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการ

คณะกรรมการได้กำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ คณะกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กรรมการมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้น



โดยรวม รวมทั้งมีกระบวนการในการติดตามและกำกับดูแลให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายและอยู่บนจริยธรรมทางธุรกิจที่คณะกรรมการกำหนด

ประธานกรรมการไม่ได้ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และไม่ได้เป็นกรรมการอิสระ แต่ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการบริหารอีกตำแหน่งหนึ่ง เนื่องจากธุรกิจของบริษัทเป็นสื่อครบวงจร บริษัทเดียวในประเทศ บริษัทตระหนักถึงบทบาท ความสำคัญของการเป็นสื่อ ความละเอียดอ่อนในการนำเสนอเนื้อหาสาระและคุณภาพของข่าว ซึ่งมีผลต่อการชี้นำทางความคิดต่อประชาชนในชุมชนและสังคม เพื่อให้การบริหารเป็นไปตามเจตนารมณ์ของผู้จัดตั้ง ไม่ถูกนำไปใช้เพื่อประโยชน์ทางธุรกิจหรือทางการเมือง ธุรกิจสื่อทั่วโลกจึงบริหารงานโดยเจ้าของหรือผู้ก่อตั้งเป็นส่วนใหญ่ ประธานกรรมการของบริษัทเป็นผู้หนึ่งซึ่งร่วมก่อตั้งบริษัทร่วมกับคุณสุทธิชัย หยุ่น มรว.สุนิดา กิตติยากร และคุณธรรมบุญ มหาเปารยะ การดำเนินการของบริษัทจึงเป็นไปตามวัฒนธรรมการบริหารงานสื่อโดยรวม

ในปี 2551 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 12 คน เป็นกรรมการอิสระจำนวน 5 คน กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 5 ท่าน และกรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหารจำนวน 2 คน บริษัทมีคณะกรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ ทำให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทาน

กรรมการอิสระจำนวน 5 คนนี้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามนิยามกรรมการอิสระของบริษัทซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการแล้ว และเป็นไปตามข้อกำหนดในปี 2551 ของสำนักงาน ก.ล.ด. กรรมการอิสระจำนวน 3 ใน 5 คน ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ 1 คน และคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 2 คน

ตามข้อบังคับของบริษัทกรรมการจำนวน 1 ใน 3 ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระทุกปี บริษัทสามารถแต่งตั้งกรรมการที่ได้ออกจากตำแหน่งตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่งต่อไปอีกวาระหนึ่งได้ โดยบริษัทมิได้มีข้อกำหนดเรื่องจำนวนวาระที่จะดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้นานที่สุดของกรรมการไว้ตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ด. และมีนโยบายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการอำนวยการของบริษัทดำรงตำแหน่งในบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ไม่เกิน 5 บริษัท กรรมการของบริษัทจะไม่เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นคู่แข่งหรือมีผลประโยชน์ขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัท และเปิดเผยรายชื่อ ประเภทธุรกิจ และตำแหน่งที่กรรมการของบริษัทไปดำรงตำแหน่งไว้ในทะเบียนประวัติกรรมการ ในปี 2551 ไม่มีกรรมการของบริษัทท่านใดดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทจดทะเบียนเกิน 5 บริษัท

บริษัทไม่มีนโยบายให้ผู้บริหารระดับสูงไปดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่นยกเว้นบริษัทย่อย และ บริษัทร่วม และให้รายงานการดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นของผู้บริหารระดับสูงไว้ในแบบรายงาน 56-1

บริษัทได้แต่งตั้งนางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์ เป็นเลขานุการบริษัท ตั้งแต่ปี 2549 โดยมีหน้าที่ความรับผิดชอบตามที่กำหนดในพรบ. กำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ และทำหน้าที่สรุปสาระสำคัญเกี่ยวกับ แนวปฏิบัติ และข้อบังคับที่ปรับปรุงใหม่ ของสำนักงาน ก.ล.ด. และตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมถึงสรุปสาระสำคัญของกฎหมายที่เพิ่งตราขึ้นใหม่ ที่คณะกรรมการต้องทราบในการทำหน้าที่กรรมการของบริษัท ให้คณะกรรมการรับทราบ เป็นผู้จัดเก็บรวบรวม ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับกรรมการ และผู้เกี่ยวข้อง ดูแลกิจกรรมของคณะกรรมการ ประสานงานกับฝ่ายบริหารให้มีการปฏิบัติตามมติของคณะกรรมการ

คณะกรรมการเป็นผู้พิจารณาอนุมัติให้ความเห็นชอบในเรื่องที่สำคัญเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท ได้แก่ แผนธุรกิจงบประมาณการดำเนินงาน เป้าหมายทางการเงินและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้นำเสนอ รวมทั้งติดตามการดำเนินงานตามนโยบายและแผนที่กำหนดไว้ อย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการชุดย่อย



คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยกันกรองรายละเอียดโดยกำหนดคุณสมบัติและขอบเขตความรับผิดชอบไว้ในระเบียบของแต่ละคณะ สมาชิกของคณะกรรมการชุดย่อยเป็นกรรมการอิสระ ประธานกรรมการไม่ดำรงตำแหน่งในคณะกรรมการชุดย่อย และกำหนดให้กรรมการอิสระเป็นประธานคณะกรรมการชุดย่อย

เพื่อให้ได้คณะกรรมการที่ทรงคุณวุฒิ มีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์ที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์ รวมทั้งการอุทิศเวลาและความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่ เพื่อเสริมสร้างให้บริษัทมีคณะกรรมการที่เข้มแข็ง โดยเฉพาะบริษัทซึ่งประกอบกิจการด้านสื่อ กรรมการที่เข้ามาทำหน้าที่ต้องมีความเป็นกลาง ไม่ควรมีส่วนเกี่ยวข้องกับการเมือง มีความเข้าใจในวัฒนธรรม และจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี คณะกรรมการจึงไม่ได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยขึ้นมาทำหน้าที่คณะกรรมการสรรหา และคณะกรรมการพิจารณา คัดสรร โดยคณะกรรมการทั้งคณะจะร่วมกันเสนอชื่อ และพิจารณาคุณสมบัติ ความเหมาะสมของกรรมการที่จะเสนอแต่งตั้ง และมอบให้ประธานกรรมการเป็นผู้เสนอรายชื่อบุคคลที่สมควรเป็นกรรมการต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นจึงมั่นใจได้ในความโปร่งใส ปราศจากการครอบงำของฝ่ายบริหาร

ปัจจุบันบริษัทมีคณะกรรมการชุดย่อยเพียงคณะเดียวคือคณะกรรมการตรวจสอบ รายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบอยู่ในเรื่องโครงสร้างคณะกรรมการบริษัท

ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้เห็นความสำคัญในเรื่องนี้จึงได้ประกาศใช้ นโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ที่ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัท หลีกเลี่ยงการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับตนเอง ที่อาจก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท หากมีความจำเป็นต้องทำรายการดังกล่าวคณะกรรมการจะดูแลให้การทำรายการนั้นมีความโปร่งใส เที่ยงธรรม พิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบ เสมือนกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีส่วนได้เสีย ในรายการนั้นจะไม่มีส่วนในการพิจารณาอนุมัติ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของตลาดหลักทรัพย์อย่างเคร่งครัด สำหรับรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม บริษัทได้เปิดเผยรายละเอียดของรายการ คู่สัญญา เหตุผล/ความจำเป็น ไว้ในรายงานประจำปี และแบบ (56-1) แล้ว

ระบบการควบคุมและตรวจสอบภายใน

บริษัทฯ ตระหนักดีว่าการมีระบบการควบคุมภายในที่ดี และรัดกุมอย่างเพียงพอ จะช่วยลดการสูญเสีย ทั้งทรัพยากร เวลา และโอกาสในธุรกิจ ช่วยเพิ่มผลกำไรและประสิทธิภาพในการทำงาน เพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่ายขององค์กรได้รับประโยชน์สูงสุด บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อระบบการควบคุมภายในทั้งในระดับบริหารและระดับปฏิบัติงาน จึงได้กำหนดบทบาทหน้าที่อำนาจการดำเนินการในด้านต่างๆของผู้ปฏิบัติงาน ผู้บริหารในระดับต่างๆ(Corporate Index)ไว้อย่างชัดเจน มีการควบคุมดูแลการใช้ทรัพย์สินของบริษัทให้เกิดประโยชน์เพิ่มขึ้น มีการแบ่งแยกหน้าที่ของผู้ปฏิบัติงาน ผู้ติดตามควบคุมงาน และประเมินผลออกจากกัน เพื่อให้เกิดการถ่วงดุลและการตรวจสอบระหว่างกันอย่างเหมาะสม นอกจากนี้ยังมีระบบการควบคุมภายในที่เกี่ยวกับระบบการเงิน

บริษัทมีหน่วยงานตรวจสอบภายใน (Internal Auditor) เพื่อช่วยคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัท เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการปฏิบัติงานหลักและกิจกรรมทางการเงินสำคัญของบริษัทได้ดำเนินการตามแนวทางที่กำหนดและมีประสิทธิภาพ ตรวจสอบการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับบริษัท (Compliance Control) รวมถึงสอบทานระบบการควบคุมภายในว่ามีความรัดกุมเพียงพอแค่ไหน อย่างไร การปฏิบัติงานของพนักงานในแผนกและฝ่ายต่างๆได้ปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของบริษัทอย่างเคร่งครัดเพียงใด สอบทานระเบียบในด้านต่างๆเพื่อเสนอแนะในการปรับปรุงให้เข้ากับการดำเนินงาน และเพื่อให้เกิดความเป็นอิสระสามารถถ่วงดุลได้อย่างเต็มที่ คณะกรรมการบริษัทจึงกำหนดให้หน่วยงาน



ตรวจสอบภายในขึ้นตรงต่อคณะกรรมการตรวจสอบ คณะกรรมการตรวจสอบได้ร่วมปรึกษารื้อกับผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท เคทีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เป็นประจำทุกไตรมาส อย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการบริษัทได้รับทราบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้สอบทานงบการเงินและรายงานทางการเงิน รวมทั้งรับทราบผลการปฏิบัติงานของแผนกตรวจสอบภายในอย่างต่อเนื่องอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้ง และไม่พบประเด็นความผิดพลาดที่เป็นสาระสำคัญต่อการเงินของบริษัท มีการดูแลป้องกันทรัพย์สินมิให้ผู้บริหารและพนักงานนำไปใช้โดยมิชอบ การปฏิบัติงานเป็นไปตามขั้นตอนที่กำหนด มีระบบการควบคุมภายในที่รัดกุมเพียงพอและเหมาะสม ทั้งในส่วนขององค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล รวมถึงระบบการติดตามการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันทั่วถึง

การบริหารความเสี่ยง

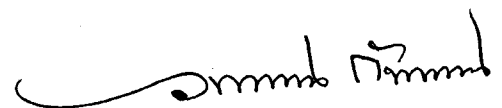
คณะกรรมการเล็งเห็นความสำคัญของการบริหารความเสี่ยง ที่มีผลต่อการช่วยลดความเสียหายที่อาจเกิดขึ้นและเป็นหลักประกันของการดำรงอยู่อย่างมั่นคงและยั่งยืนขององค์กร บริษัทจึงส่งเสริมให้ความรู้ และมุ่งเน้นกับฝ่ายบริหารเพื่อให้ความสำคัญกับการบริหารความเสี่ยง โดยให้สอดคล้องกับการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance) บริษัทมุ่งหวังให้การบริหารความเสี่ยงเป็นวัฒนธรรมองค์กรที่ได้รับการใส่ใจตลอดเวลา ในขณะนี้ยังไม่มีแผนเขียนนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมการปฏิบัติงานทั้งองค์กรอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร และยังไม่ได้กำหนดหน่วยงานที่รับผิดชอบการบริหารความเสี่ยงโดยตรง

การบริหารความเสี่ยง ยังเป็นงานที่กระจายกันอยู่ตามหน่วยงานต่างๆ ที่รับผิดชอบบริหารความเสี่ยงในแต่ละเรื่อง ที่ดำเนินการอยู่ตามระบบงานปกติ รวมถึงสัญญาเดือนกึ่งล่วงหน้าและรายการผลิตภัณฑ์ต่างๆ การทบทวนความเพียงพอของระบบการบริหารความเสี่ยงยังเป็นหน้าที่ของฝ่ายบริหาร

ซึ่งฝ่ายบริหารอยู่ในระหว่างการดำเนินการให้เป็นไปตามนโยบายที่ได้รับจากคณะกรรมการ ให้ดำเนินการเรื่องการบริหารความเสี่ยงอย่างเป็นรูปธรรม ในปีที่ผ่านมาได้ดำเนินการในส่วนที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ได้แก่งานระบบสารสนเทศ มีการนำหลักการของมาตรฐาน ISO 27001 มาปรับใช้กับงานของแผนก IT ทั้งระบบ เพื่อให้สามารถประเมินความเสี่ยงของระบบงานอย่างสม่ำเสมอ มีมาตรการรองรับในการลดโอกาสเกิดและการป้องกันความเสี่ยงในระดับต่างๆ

การประชุมคณะกรรมการ

การประชุมคณะกรรมการบริษัทจะกำหนดไว้ล่วงหน้าในแต่ละปีอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้งและมีการประชุมพิเศษเพิ่มเติมตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระการประชุมชัดเจน ล่วงหน้า และมีวาระการติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ ซึ่งเลขานุการบริษัทจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมวาระที่ผ่านการพิจารณาร่วมกันของประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร พร้อมเอกสารประกอบวาระการประชุมให้คณะกรรมการทุกท่านทราบล่วงหน้าก่อนการประชุมเป็นเวลา 7 วัน เพื่อให้คณะกรรมการได้ศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม หากกรรมการท่านใดต้องการเสนอเรื่องเข้าเป็นวาระการประชุมหรือประสงค์ให้ฝ่ายบริหารรายงานความคืบหน้าเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นการเฉพาะ ก็สามารถแจ้งความประสงค์ได้ที่ประธานกรรมการ หรือเลขานุการบริษัท



โดยปกติการประชุมกรรมการแต่ละครั้งใช้เวลา 3-4 ชั่วโมง ประชานกรรมการได้เปิดโอกาสให้กรรมการทุกท่านสามารถอภิปรายแสดงความคิดเห็น และข้อสังเกตอย่างอิสระ คณะกรรมการเห็นว่าเพื่อป้องกันข้อมูลทางการเงินของบริษัทรั่วไหลโดยไม่เจตนา จึงให้ฝ่ายบริหารรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทในการประชุมเดือนใดที่ไม่มีการประชุมก็ไม่ต้องรายงาน กรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหารได้มีการพบปะหรือติดต่อกันเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ ในการบริหาร โดยไม่มีฝ่ายบริหารร่วมด้วยกันเป็นประจำ หากมีประเด็นที่เป็นข้อสังเกตห่วงใย ก็จะแจ้งข้อกังวลหรือข้อห่วงใยนั้นต่อฝ่ายบริหารเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท แต่ละคนในปี 2551 สรุปได้ดังนี้

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

คำตอบแทนกรรมการ

กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบมากขึ้น ได้รับค่าตอบแทนที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพิ่มขึ้น

สำหรับหลักเกณฑ์ในการพิจารณาผลการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการกำหนด ซึ่งเชื่อมโยงกับการดำเนินงานของบริษัทและผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละคน คณะกรรมการเป็นผู้ประเมินผลการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมอบหมายให้ประธานกรรมการแจ้งหลักเกณฑ์และผลการประเมินต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการบริหารให้ความเห็นชอบการประเมินผลการดำเนินงานของผู้บริหารระดับสูงตามที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอ คณะกรรมการได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารเป็นผู้พิจารณาค่าตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

จำนวนค่าตอบแทนในปี 2550 และ 2551 ซึ่งบริษัทได้จ่ายให้แก่กรรมการมีรายละเอียดดังนี้

ชื่อกรรมการ	ปี 2550		ปี 2551	
	ค่าตอบแทน (บาท) ต่อปี	ค่าเบี้ยประชุม (บาท) ต่อปี	ค่าตอบแทน (บาท) ต่อปี	ค่าเบี้ยประชุม (บาท) ต่อปี
1.นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
2.นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
3. นายธนะชัย สันติชัยกุล	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
4. นายพนา จันทรวชิโรจน์	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
5.นายอดิศักดิ์ ลิ้มปรั่งพัฒนกิจ	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
6.นายปรกรณ์ บริมาสาร	400,000.-	- ไม่มี -	400,000.-	- ไม่มี -
7.นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	300,000.-	- ไม่มี -	300,000.-	- ไม่มี -
8.นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	300,000.-	- ไม่มี -	300,000.-	- ไม่มี -
9.นายนิสสัย เวชชาชีวะ	200,000.-	- ไม่มี -	200,000.-	- ไม่มี -
10. นายโยธิน เนื่องจางค์	200,000.-	- ไม่มี -	200,000.-	- ไม่มี -
11.นายณรงค์ศักดิ์ โอปีรัตน์	200,000.-	- ไม่มี -	200,000.-	- ไม่มี -
12.นางคริสติน ดีไบเยส เบรนเดล	-	-	200,000.-	- ไม่มี -
รวม	1,600,000.-		1,800,000.-	

หมายเหตุ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ไม่มีค่าตอบแทนในฐานะกรรมการ

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

กรรมการเข้าใหม่ทุกคนจะได้รับการปฐมนิเทศน์ เบื้องต้นจากประธานกรรมการ เกี่ยวกับลักษณะการดำเนินงาน ประสิทธิภาพและความเป็นมาของบริษัท ที่ตั้งสำนักงานและสาขา วัฒนธรรมองค์กร พร้อมรับคำชี้แจงจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเลขานุการบริษัท เกี่ยวกับโครงสร้างองค์กร นโยบายการกำกับดูแลกิจการ ระบบการควบคุมภายใน พร้อมเอกสารประกอบ

บริษัทมีนโยบายให้ความรู้เพิ่มเติมในด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่แก่ กรรมการ กรรมการตรวจสอบ เลขานุการบริษัท ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานตรวจสอบภายในโดยการฝึกอบรมและสัมมนากับสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย และหน่วยงานอื่นๆ เช่น สัมมนาเกี่ยวกับมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ และ พระราชบัญญัติกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ฉบับใหม่ ศึกษาหลักสูตรวิทยาการจัดการตลาดทุนไทย และการอบรมให้ความรู้หลักสูตรต่างๆเกี่ยวกับIT Audit เป็นต้น

แผนการสืบทอดงาน

คณะกรรมการตระหนักว่าคุณภาพขององค์กรจะสะท้อนออกมาจาก พนักงานผู้ปฏิบัติงาน ความเจริญเติบโตที่ยั่งยืนของบริษัท ขึ้นอยู่กับการสร้างบุคลากรที่มีความสามารถเพื่อส่งต่อภารกิจ และสืบทอดเจตนารมณ์ของผู้ก่อตั้ง รวมถึง วัฒนธรรมที่ดีงามองค์กร ต่อไปจากรุ่นสู่รุ่น จึงได้มอบนโยบายให้ฝ่ายบริหาร ให้ความสำคัญกับการบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล อย่างมีประสิทธิภาพ มีทิศทาง เพื่อบรรลุเป้าหมายตามวิสัยทัศน์ พันธกิจ และค่านิยมขององค์กร

แผนสืบทอดงานระยะที่ 1 แบ่งเป็น 2 ช่วง เป็นการวางแผนสำหรับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง สำหรับตำแหน่งผู้บริหารระดับรองลงมา ขณะนี้บริษัทอยู่ระหว่างการปรับปรุงงานด้านการบริหารและการพัฒนาทรัพยากรบุคคลทั้งระบบ ด้วยสรรหาบุคคลากรที่มีคุณภาพเข้ามาเสริมทีมงาน และการว่าจ้างที่ปรึกษาด้านการพัฒนาทรัพยากรบุคคลเข้ามาช่วยให้คำชี้แนะ รวมถึงการจัดทำแผนงานการพัฒนาทรัพยากรบุคคลอย่างเป็นระบบพร้อมการดำเนินงานอย่างเป็นรูปธรรม สามารถติดตามการดำเนินงานได้ ซึ่งฝ่ายบริหารจะได้นำเสนอคณะกรรมการเพื่อพิจารณาต่อไป

10 . การควบคุมภายใน

โปรดดูรายละเอียดในหน้า 96 เรื่อง ระบบการควบคุมภายใน ซึ่งจะอธิบายไว้ในส่วนของรายการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

11. รายการระหว่างกัน

บริษัทมีรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับบริษัทในกลุ่ม เฉพาะกรณีที่มีความจำเป็นอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจ ตามปกติทางการค้า ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2551 รวมทั้งที่มียอดคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2551 โดยรายการที่เปิดเผยดังต่อไปนี้ เป็นรายการระหว่างกันระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อยที่มีความเกี่ยวพัน และ/หรือ สนับสนุนธุรกิจของบริษัทย่อย บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นรายการที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกันโดยการมีผู้ถือหุ้น และ/หรือ การเป็นกรรมการร่วมกัน โดยรายการระหว่างกันดังต่อไปนี้ เป็นรายการระหว่างบริษัทหรือบริษัทย่อย กับบริษัทที่บริษัทถือหุ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 60 แต่ไม่มีรายการใดที่เกิดขึ้นจากบุคคลที่มีความขัดแย้งกัน คือบุคคลที่เกี่ยวข้องไม่ได้เป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่เกินกว่าร้อยละ 5 ในบริษัทที่มีรายการระหว่างกัน

ลักษณะความสัมพันธ์ของการถือหุ้น และการเป็นกรรมการร่วมกัน แสดงอยู่ในหัวข้อ ความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร กับบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน

รายการระหว่างกันได้กำหนดขึ้นโดยใช้ราคาตลาดหรือราคาที่ตกลงกันตามสัญญาหากไม่มีราคาตลาดรองรับ โดยมีนโยบายกำหนดราคาดังนี้

นโยบายการกำหนดราคา

- การขายสินค้าและการให้บริการและอื่น ๆ
- ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม
- ค่าใช้จ่าย
- ดอกเบี้ยจ่ายจากเงินกู้ยืม

ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป ตามอัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน
ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาด
อัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน



ข้อมูลสรุปของรายการระหว่างกันที่สำคัญตามความหมายข้างต้นมีดังนี้

รายการระหว่างกัน	มูลค่า บาท (ละ 100 บาท)	ลักษณะการถือหุ้น
1. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด(มหาชน) (NMG) กับ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE)		
ณ 31 ธ.ค 2551 NEE มีรายการคงค้างกับ NMG ดังนี้ • ลูกหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน • เจ้าหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน • เจ้าหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	0.96 0.16 1.36	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE : NINE ถือหุ้น 49.99% ใน NEE กรรมกรร่วมกัน : คุณธนัช สันติชัยกุล NMG : 1 ท่าน จาก 12 ท่าน NEE : 1 ท่าน จาก 6 ท่าน
รายการระหว่างปี 2551 • NMG มีรายได้ค่าเช่าคลังสินค้า , ค่าวัสดุคิ , ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง จาก NEE • NMG มีค่าใช้จ่ายค่าน้ำเสียการดูน , ค่าเช่าคลังสินค้า จาก NEE	2.48 4.71 0.97 5.68	
ขนาดรายการที่เกิดขึ้นในปี 2551 เทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.16%	
2. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท เนชั่น พรอพเพอร์ตี้ส์ จำกัด (NP)		
• ปี 2551 NMG มีค่าใช้จ่ายค่าเช่าอาคารที่จอดรถ และค่าบริการจัดการอาคาร กับ NP ในช่วง ม.ค. – เม.ย. 51 ที่เกิดขึ้นก่อนการขายอาคาร โดยปัจจุบันไม่มีค่าใช้จ่ายระหว่างกันแล้ว	1.62	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 18% ใน NP กรรมกรร่วมกัน : ไม่มี
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.05%	
3. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีซอร์ส จำกัด (NTR)		
• NMG ได้รับชำระหนี้คงค้างตามสัญญา เมื่อเดือนกันยายน ปี 2551 โดย ณ 31 ธ.ค. 2551 NMG ไม่มีรายการคงค้างทางบัญชี เนื่องจากได้ตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สูญไว้ทั้งจำนวน ตั้งแต่ปี 2550 รวม 82 ล้านบาท	30.50	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 18% ใน NP : NP ถือหุ้น 99.99% ใน NTR กรรมกรร่วมกัน : ไม่มี
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.86%	



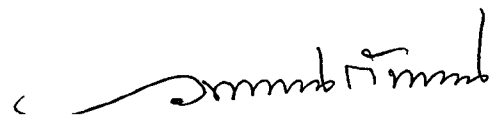
รายการระหว่างกัน	มูลค่า รวม (ล้านบาท)	ลักษณะความสัมพันธ์
4. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท มีเดีย แม็กเน็ท จำกัด (MM)		
• ณ 31 ธ.ค. 2551 MM มีรายการค้างกับ NMG แสดงรายการเป็น ลูกหนี้อื่น กิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	0.007	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 8.64% ใน MM กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.0002%	
5. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 MEI มีรายการค้างกับ NMG ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
• ลูกหนี้การค้า กิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	17.66	
• ลูกหนี้อื่น กิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน	13.15	
หัก ค่าตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญตั้งแต่ปี 2542 - 2551	(30.81)	
คงเหลือ	-	
รายการระหว่างปี 2551		
• NMG มีรายได้จากการเรียกเก็บค่าเช่า , การเป็นผู้จัดจำหน่าย กับ MEI โดยคิดค่าบริการจัดจำหน่ายตามอัตราท้องตลาดทั่วไปที่ 28 %- 30% จากราคาปก	25.57	
• NMG ได้รับชำระหนี้ค้างค้าง	6.10	
รวม	31.67	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.89%	

รายการระหว่างกัน	มูลค่า รวม (ล้านบาท)	ลักษณะความสัมพันธ์
6. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท มีเดีย พลัส จำกัด (MP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 MP มีรายการค้างกับ NMG ดังนี้ • ลูกหนี้การค้า กิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน • ลูกหนี้อื่น กิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ที่ตั้งสำรองไว้แล้วตั้งแต่ปี 2549 - 2551 คงเหลือ	1.38 13.15 (14.53)	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ไม่ได้ถือหุ้นใน MP กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
รายการระหว่างปี 2551	-	
• NMG มีรายได้จากการเรียกเก็บค่าบริการงาน IT จาก MP • NMG ได้รับชำระหนี้เก่าค้าง MP	0.37 2.47	
รวม	2.84	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.08%	

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)	ลักษณะความสัมพันธ์
7. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด (KNP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 KNP มีรายการคงค้างกับ NMG ดังนี้ • ลูกหนี้อื่น บริษัทร่วม • เจ้าหนี้การค้า บริษัทร่วม	0.48 15.73	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS : WPS ถือหุ้น 48.99% ใน KNP กรรมการร่วมกัน : คุณชนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ และ คุณชนะชัย สันติชัยกุล NMG : 2 ท่านจาก 12 ท่าน KNP : 2 ท่านจาก 6 ท่าน
	16.21	
รายการระหว่างปี 2551 • NMG มีรายได้จากค่าบริการ , การจำหน่าย วัสดุคิบบ และจำหน่ายทรัพย์สิน ให้ KNP รวม • NMG มีค่าใช้จ่ายค่าบริการงานพิมพ์ กับ KNP	0.99 58.11 59.10	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	1.67%	
8. บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ต เซอร์วิส จำกัด (NI) กับ บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีเสิร์ช จำกัด (NTR)		
• เดือน ก.ย. 2551 NI ได้รับชำระหนี้หนี้เก่าคงค้าง จาก NTR ณ 31 ธ.ค. 2551 NTR ไม่มีรายการคงค้างทางบัญชี กับ NI เนื่องจากได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สูญไว้ทั้งจำนวน ตั้งแต่ปี 2550	27.50	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NI : NMG ถือหุ้น 18% ใน NP : NP ถือหุ้น 99.99% ใน NTR : NI ไม่ได้ถือหุ้นใน NTR กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.78%	
9. บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด (NDM) กับ บริษัท ไทยเทอร์กัล (TP)		
• ณ 31 ธ.ค. 2551 TP มีรายการคงค้างกับ NDM แสดงเป็นรายการลูกหนี้อื่นกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน <u>หัก</u> ค่าเผื่อนี้สูญจะสูญ ที่ตั้งสำรองไว้แล้วตั้งแต่ปี 2550 คงเหลือ	17.01 (17.01) -	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NDM : NDM ถือหุ้น 19% ใน TP กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
• ปี 2551 NDM ได้รับชำระหนี้เก่าคงค้างจาก TP	0.18	
รวม	0.18	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.005%	



รายการระหว่างกับ	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)	ลักษณะการถือหุ้น
10. บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ บริษัท มีเดีย เอกซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 MEI มีรายการคงค้างกับ WPS ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS
• ลูกหนี้การค้า กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	18.41	: NMG และ WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
• ลูกหนี้อื่น กิจกรรมอื่น ที่เกี่ยวข้องกัน	0.33	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ ที่ตั้งสำรองไว้แล้วตั้งแต่ปี 2548-2550	(18.74)	
คงเหลือ	-	
รายการระหว่างปี 2551	19.12	
• WPS ได้รับชำระหนี้เก่าคงค้างจาก MEI		
รวม	19.12	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.54%	
11. บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) บริษัท มีเดีย พักซ์ จำกัด (MP)		
• ปี 2551 WPS รับชำระหนี้เก่าคงค้างจาก MP โดยปัจจุบันไม่มีรายการคงค้างทางบัญชีระหว่างกันเนื่องจากได้ตั้งสำรองค่าเผื่อนี้สูญไว้ทั้งจำนวน ตั้งแต่ปี 2549	3.20	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS
		: WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน MP
		กรรมการร่วมกัน : ไม่มี
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.09%	
12. บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE)		
• ปี 2551 WPS มีรายได้จากค่าบริการงานพิมพ์จาก NEE	2.83	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS
		: NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE
		: NINE ถือหุ้น 49.99% ใน NEE
		: WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน NEE
		กรรมการร่วมกัน : คุณธนัช สันติชัยกุล
		WPS : 1 ท่านจาก 7 ท่าน
		NEE : 1 ท่านจาก 6 ท่าน
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.08%	
13. บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ บริษัท เทียวโค เนชั่น ทรัสต์ เซอร์วิส จำกัด (KNP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 KNP มีรายการคงค้างกับ WPS ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS
• ลูกหนี้การค้า กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	51.86	: WPS ถือหุ้น 49% ใน KNP
• ลูกหนี้อื่น กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	14.48	กรรมการร่วมกัน : คุณธนัช ธีรพัฒน์วงศ์ และ คุณธนัช สันติชัยกุล
		WPS : 2 ท่านจาก 7 ท่าน
		KNP : 2 ท่านจาก 6 ท่าน
	66.34	
รายการระหว่างปี 2551		
• WPS มีรายได้ค่าบริการงานพิมพ์ KNP	15.52	



รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)	ลักษณะความสัมพันธ์
- WPS เรียกเก็บบริการค่าทำเพลท , ค่าฟิล์ม จาก KNP - WPS เรียกเก็บค่าเช่าพื้นที่ , ค่าบริการส่วนกลาง , ค่าสาธารณูปโภค	29.18 18.70 63.40	
ขนาดรายการที่เกิดขึ้นในปี 2551 เทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	1.79%	
14. บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเอน터테인먼트 จำกัดมหาชน (NINE) กับ บริษัท เทียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด (KNP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 NINE มีรายการคงค้างกับ KNP ดังนี้ เจ้าหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	3.56	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS : WPS ถือหุ้น 49% ใน KNP : NINE ไม่ได้ถือหุ้นใน KNP กรรมการร่วมกัน : คุณชนะชัย ตันติชัยกุล NINE : 1 ท่านจาก 7 ท่าน KNP : 1 ท่านจาก 6 ท่าน
รายการระหว่างปี 2551 NINE มีค่าใช้จ่ายงานพิมพ์หนังสือจาก KNP	14.78	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.42%	
15. บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) กับ บริษัท เทียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด (KNP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 NED มีรายการคงค้างกับ KNP ดังนี้ เจ้าหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	7.42	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE : NINE ถือหุ้น 99.99% ใน NED : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS : WPS ถือหุ้น 49% ใน KNP : NED ไม่ได้ถือหุ้นใน KNP กรรมการร่วมกัน : คุณชนะชัย ชีรพัฒน์วงศ์ และ คุณชนะชัย ตันติชัยกุล NED : 2 ท่านจาก 7 ท่าน KNP : 2 ท่านจาก 6 ท่าน
รายการระหว่างปี 2551 NED มีค่าใช้จ่ายงานพิมพ์หนังสือกับ KNP	34.89	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.99%	

รายการระหว่างกัน	มูลค่ารายการ (ล้านบาท)	ลักษณะความสัมพันธ์
16. บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) กับ บริษัท เทียวโค เนชั่น หรือคิง เซอร์วิส จำกัด (KNP)		
ณ 31 ธ.ค. 2551 NEE มีรายการคงค้างกับ KNP ดังนี้ • เจ้าหนี้การค้า กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน	1.65	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE : NINE ถือหุ้น 49.99% ใน NEE : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS : WPS ถือหุ้น 49% ใน KNP : NEE ไม่ได้ถือหุ้นใน KNP กรรมกรร่วมกัน : คุณธนชัย สันติชัยกุล NEE : 1 ท่านจาก 6 ท่าน KNP : 1 ท่านจาก 6 ท่าน
รายการระหว่างปี 2551 • NEE มีค่าใช้จ่ายงานพิมพ์หนังสือกับ KNP	11.48	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.32%	

นโยบายรายการระหว่างกันของบริษัท กับ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. มาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน
2. นโยบายหรือแนวโน้มนำการทำรายการระหว่างกันในอนาคตของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน

1. มาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทฯ ได้กำหนดมาตรการควบคุมการทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตตามประกาศของคณะกรรมการ กลต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ

โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมทางด้านราคาของรายการ โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในตลาด และมีการเปรียบเทียบราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทฯ จะจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทฯ เป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ ผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่สิทธิออกเสียงในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว

นอกจากนั้น บริษัทฯ จะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทฯ และบริษัทย่อย ตามข้อกำหนดของคณะกรรมการ กลต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนถึงมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสมาคมนักบัญชีและผู้สอบบัญชีอนุญาตแห่งประเทศไทย

()

2.นโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัทฯ บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน อาจมีการเข้าทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต

โดยหากเป็นรายการธุรกิจปกติและรายการสนับสนุนธุรกิจปกติซึ่งมีเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไปกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ โดยเฉพาะในกลุ่มบริษัทในเครือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เช่น การจ้างพิมพ์ การจ้างส่งสินค้า การซื้อกระดาษ การซื้อโฆษณาในสื่อต่างๆ และการเรียกเก็บค่าบริการระหว่างกัน เป็นต้น บริษัทฯ ได้กำหนดนโยบายในการทำรายการระหว่างกันให้มีเงื่อนไขต่างๆ เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในราคาตลาด ซึ่งสามารถเปรียบเทียบได้กับราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ซึ่งเป็นไปตามหลักการที่คณะกรรมการบริษัทอนุมัติไว้แล้วตามที่กำหนดไว้ในพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ และให้ปฏิบัติตามสัญญาที่ตกลงร่วมกันอย่างเคร่งครัดพร้อมทั้งกำหนดราคาและเงื่อนไขรายการต่างๆ ให้ชัดเจน เป็นธรรม และไม่ก่อให้เกิดการถ่ายเทผลประโยชน์

ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการใหม่ หรือมีการเปลี่ยนแปลงของราคาและเงื่อนไขที่แตกต่างจากเดิม ฝ่ายตรวจสอบภายในจะทำหน้าที่ตรวจสอบข้อมูลและจัดทำรายงานเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคาและความสมเหตุสมผลของการทำรายการดังกล่าวอย่างน้อยปีละครั้ง

ในกรณีรายการธุรกิจปกติและรายการสนับสนุนธุรกิจปกติซึ่งไม่มีเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไป และรายการระหว่างกันอื่นๆ บริษัทฯ จะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันที่ระบุไว้ข้างต้น ก่อนการทำรายการ

รายงานความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบต่อรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่มีความเห็นแตกต่างจากมติกรรมการ

-ไม่มี-

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการระหว่างกัน

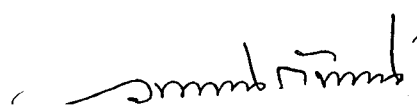
ธุรกิจและการดำเนินงานส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยมีความเกี่ยวพัน และ/หรือ สนับสนุนธุรกิจของบริษัทย่อยบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นรายการที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทเหล่านี้เกี่ยวข้องกันโดยการมีผู้ถือหุ้น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

นโยบายการกำหนดราคา

- การขายสินค้าและการให้บริการและอื่น ๆ ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป
- ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม ตามอัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน
- ค่าใช้จ่าย ตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกันซึ่งใกล้เคียงกับอัตราตลาดหรือราคาต้นทุนบวก กำไรขั้นต้น
- ดอกเบี้ยจ่ายจากเงินกู้ยืม อัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน

รายการระหว่างกันข้างต้นเป็นรายการระหว่างบริษัท หรือบริษัทย่อย กับ บริษัทที่ถือหุ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 60 ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2551 เป็นรายการปกติทางการค้าและไม่มีรายการกู้ยืมระหว่างกัน สำหรับขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันจะเป็นไปตามนโยบายบริษัท ซึ่งมีการกำหนดลำดับขั้นในการอนุมัติตามขนาดของรายการ และไม่ขัดต่อข้อบังคับของบริษัท และไม่มีรายการใดที่เป็นรายการระหว่างกันกับบุคคลที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ นอกจากนี้รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นใหม่และรายการที่มียอดคงค้างนั้น ทุกไตรมาสจะผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีอิสระ และทุกสิ้นปีหากมีรายการใดที่เป็นสาระสำคัญ ผู้สอบบัญชีจะทำการตรวจสอบสัญญาและเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากพบรายการใดที่สาระสำคัญก็จะเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ซึ่งงบการเงินดังกล่าวจะนำเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติทุกไตรมาส รวมทั้งงบการเงินประจำปีก็กรรมการบริษัทได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา และเปิดโอกาสให้ซักถามได้ทุกประเด็น ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง

สำหรับนโยบายที่เกี่ยวกับรายการระหว่างกัน บริษัทจะให้มีเฉพาะรายการทางการค้าที่มีความจำเป็นและเป็นรายการที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักคือด้านสื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุ และ โทรทัศน์ รวมทั้งมีนโยบายที่จะไม่ให้เงินกู้เพิ่มแก่ธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้หากมีรายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นและรายการดังกล่าวเกิดขึ้นกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ทางบริษัทจะจัดให้มีขั้นตอนการพิจารณาตามที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) กำหนด เพื่อเป็นมาตรการในการคุ้มครองผู้ลงทุน



12.ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบการเงิน

รายงานการสอบบัญชี

(1) ผู้สอบบัญชี

รายนามผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน และได้ลงนามในงบการเงินของบริษัท งบการเงินของบริษัทย่อย และ งบการเงินรวม ตั้งแต่ปี 2549 ถึงปี 2551 มีดังนี้

ปี 2549	นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ปี 2550	นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
ปี 2551	นายวิเชียร ธรรมตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3183 บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

โดยนายวิเชียร ธรรมตระกูล เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทสำหรับปี 2551 เป็นปีแรก ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์และไม่มีส่วนได้เสียกับ บริษัท / บริษัทย่อย / ผู้บริหาร / ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว

(2) สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีในระยะ 3 ปี ที่ผ่านมา ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นในรายงานการตรวจสอบดังนี้

- ปี 2549 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข
- ปี 2550 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข
- ปี 2551 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

บริษัทและบริษัทย่อย 10 บริษัท จ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชี ในปี 2551 เป็นจำนวนเงินรวม 4,830,000 บาท

2. ค่าตอบแทนอื่น (non-audit fee)

-ไม่มี-

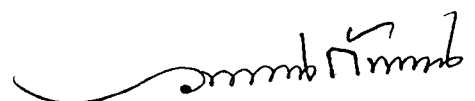


(ข) ตารางสรุปงบการเงินรวม

โดยรายการของงบการเงินทั้งหมดสามารถศึกษาได้จากงบการเงินของบริษัท

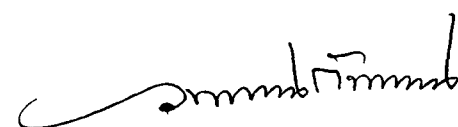
หน่วย : (พันบาท)

	2549	%	2550	%	2551	%
รายการในงบดุล						
เงินสดและเงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้น	190,594	4%	168,410	4%	256,573	7%
ลูกหนี้การค้า — สุทธิ	875,443	17%	815,120	20%	677,316	19%
รายได้ค้างรับ	48,554	1%	68,744	2%	47,842	1%
ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	492,420	10%	119,203	3%	88,468	3%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	234,444	5%	215,879	5%	451,314	13%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น - สุทธิ	177,475	3%	96,345	2%	88,657	3%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,018,930	40%	1,483,701	36%	1,610,170	46%
รวมเงินลงทุนระยะยาว	43,692	1%	134,404	3%	62,007	2%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ — ราคาคงสุทธิต่อจากค่าเสื่อมราคาสะสม	2,669,888	52%	2,053,051	50%	1,415,341	40%
ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่าคืน	253,590	5%	253,590	6%	253,590	7%
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	129,188	2%	222,996	5%	195,707	5%
รวมสินทรัพย์	5,115,289	100%	4,147,742	100%	3,536,815	100%
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน						
และเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	934,864	18%	890,993	21%	1,007,198	28%
เจ้าหนี้การค้า	172,554	3%	143,414	3%	65,722	2%
หุ้นกู้ ส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	600,000	12%	1,000,000	24%	-	-
เจ้าหนี้และเงินกู้ยืมจากบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	981	0.02%	45,519	1%	64,739	2%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	15,830	0.3%	44,944	1%	14,796	0.4%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	251,599	5%	330,651	8%	268,572	8%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	1,975,828	39%	2,455,521	58%	1,421,027	41%
เงินกู้ยืมระยะยาว — สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	330,557	6%	613,900	15%	932,017	26%
หุ้นกู้— สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,000,000	20%	-	-	-	-
หนี้สินอื่น	133,866	3%	155,825	4%	327,361	9%
รวมหนี้สิน	3,440,251	68%	3,225,246	77%	2,680,405	76%
หุ้นสามัญ—ชำระเต็มมูลค่าแล้ว	1,647,730	32%	1,647,740	40%	1,647,740	46%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	115,558	2%	4	0%	4	0%
สำรองจากการตีราคามูลค่ายุติธรรม	(40,627)	-1%	(1,943)	-0.05%	(2,493)	-0.07%
สำรองตามกฎหมาย						
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(154,222)	-3%	(836,179)	-20%	(891,159)	-25%
เงินรับล่วงหน้าค่าหุ้น						
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	106,598	2%	112,875	3%	102,318	3%
ส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	1,675,037	32%	922,497	23%	856,410	24%



หน่วย: (พันบาท)

	2549	%	2550	%	2551	%
รายการในงบกำไรขาดทุน						
รายได้จากการขายและบริการ - สุทธิ	2,914,213	95%	3,006,929	95%	2,730,018	92%
รายได้ค่าเช่าและบริการ และอื่น ๆ	167,158	5%	163,078	5%	238,578	8%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	3,081,371	100%	3,170,007	100%	2,968,596	100%
ต้นทุนขายและบริการ	1,765,495	57%	1,852,680	58%	1,789,089	60%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,141,781	37%	1,019,509	33%	883,135	30%
รวมค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	2,907,276	94%	2,872,189	91%	2,672,224	90%
กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี	174,095	6%	297,818	9%	296,372	10%
ดอกเบี้ยจ่าย	(171,467)	-5.56%	(174,513)	-5%	(135,371)	-4.56%
ภาษีเงินได้	(27,532)	-0.89%	(64,251)	-2%	(39,292)	-1%
(ขาดทุน) กำไร จากส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	(10,960)	-0.36%	(6,277)	-0.2%	10,557	0.4%
กำไร (ขาดทุน) ก่อน รายการพิเศษ	(35,864)	-1%	52,777	1.7 %	132,266	4.4%
โดยรายการพิเศษได้แก่:-						
ขาดทุน(กำไร) จากการซื้อขายที่ดิน, อาคาร	(3,551)	-0.1%	(560,439)	- 18%	49,300	+1.66%
กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร	6,484	0.2%	38,492	1.2%		
ขาดทุนจากการซื้อขายเงินลงทุนในบริษัทไทย พอร์ทัล	(6,092)	-0.2%	-			
ขาดทุนจากการซื้อขายเงินลงทุน ในบริษัทไทยเศรษฐกิจ			(39,840)	-1%		
ประกันภัย						
สำรองหนี้สงสัยจะสูญ : รายการลูกหนี้และเงินกู้ยืม						
- มีเดีย พัลซ์ และ มีเดีย เอ็กเพอร์ทีส (ประเทศไทย)	(6,050)	-0.2%	(69,744)	-2%		
- ไทย พอร์ทัล			(4,100)	-0.1%		
- ลูกหนี้การค้าทั่วไป และลูกหนี้อื่นๆ	(40,287)	-1.3%	(62,715)	-1.98%	(32,108)	-1.08%
- ลูกหนี้การค้าประเภท แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ			(44,550)	-1.4%		
สำรองสินค้าเสื่อมสภาพและล้าสมัย	(9,432)	-0.3%	(17,105)	-0.5%	(25,612)	-0.86%
ตัดบัญชีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่น	(11,503)	-0.4%	(29,437)	-0.93%	(15,062)	-0.51%
ภาษีเงินได้ตัดบัญชี	(6,618)	-0.2%	(8,042)	-0.2%	(5,241)	-0.18%
ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น					(2,880)	-0.10%
เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน					(61,910)	-2.09%
อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานตัดบัญชี			(4,022)	-0.1%		
ผลประโยชน์พนักงานเกษียณอายุ	(41,309)	-1.3%				
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย			(48,790)	-1.5%	(63,164)	-2.13%
ภาษีจากการปรับปรุงภาษีในบริษัทย่อย					(30,569)	-1.03%
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(154,222)	-5%	(797,515)	-25%	(54,980)	-1.9%



ตารางแสดงรายการในงบกระแสเงินสด

หน่วย: (พันบาท)

	2549	2550	2551
เงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	349,756	500,527	360,835
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมดำเนินงาน	551,642	601,892	(18,842)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมการลงทุน	(220,958)	(261,063)	528,585
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้จ่ายใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(272,648)	(362,841)	(421,145)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	58,036	(22,012)	88,598

ตารางแสดงกำไรจากการดำเนินงานก่อน ดอกเบี้ย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, รายจ่ายตัดบัญชี (EBITDA)

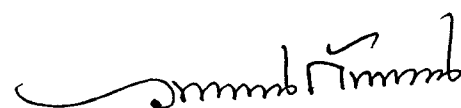
และรายการพิเศษสำหรับปี 2549-2551

หน่วย: (พันบาท)

	2549	2550	2551
กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนรายการพิเศษ (หลังภาษีและดอกเบี้ยจ่าย)	(35,864)	52,777	131,546
บวก ดอกเบี้ยจ่าย	171,467	174,513	135,371
บวก ภาษี	27,532	64,251	39,292
บวก ค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี	241,436	229,071	177,706
กำไรจากการดำเนินงานก่อนค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี (EBITDA)	404,571	520,612	483,915

หมายเหตุ :

รายการพิเศษประกอบด้วย กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร, สำรองหนี้สงสัยจะสูญ, สำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย, ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการซื้อขายที่ดิน อาคาร อุปกรณ์, ผลขาดทุนจากการซื้อขายของเงินลงทุน, สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่นตัดบัญชี, ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น, ภาษีจากรายการปรับปรุงภาษีในบริษัทย่อย, ผลประโยชน์พนักงานเกษียณอายุ, เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน, ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดบัญชี, อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานตัดบัญชี, ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย



(ค) อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินของงบการเงินรวม

บริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	2549	2550	2551
1. อัตราส่วนสภาพคล่อง			
1.1 อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	1.02	0.60	1.13
1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.54	0.40	0.66
1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน(เท่า)	0.20	0.23	0.19
1.4 อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	3.14	3.56	3.66
1.5 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	115	101	98
1.6 อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	5.44	8.23	5.36
1.7 ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ (วัน)	66	44	67
1.8 อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	5.95	6.45	8.74
1.9 ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	61	56	41
1.10 Cash Cycle (วัน)	120	89	124
2. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
2.1 อัตรากำไรขั้นต้น (%)	39.42%	38.39%	34.47%
2.2 อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	0.47%	4.48%	1.01%
2.3 อัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไร	11.33%	15.60%	11.95%
2.4 อัตรากำไรสุทธิก่อนรายการพิเศษ	-1.15%	1.64%	4.43%
2.5 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	-2.13%	5.72%	15.63%
3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
3.1 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ (%)	-0.67%	1.14%	3.48%
3.2 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ถาวร (%)	8.02%	12.54%	19.27%
3.3 อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.58	0.69	0.79
4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน			
4.1 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	2.05	3.50	3.13
4.2 อัตราส่วนหนี้สินที่มีดอกเบี้ยรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า) D/E Ratio	1.71	2.72	2.44
4.3 อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	3.20	4.24	3.96
4.4 อัตราส่วนกำไรก่อนดอกเบี้ยก่อนภาษีและก่อนรายการพิเศษต่อดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)	1.06	1.71	1.98
4.5 อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน cash basis (เท่า)	0.85	0.80	0.77
4.6 อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	0.00%	0.00%	0.00%

หมายเหตุ :

รายการพิเศษประกอบด้วย กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร, สำรองหนี้สงสัยจะสูญ, สำรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย, ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการซื้อขายที่ดิน อาคาร อุปกรณ์, ผลขาดทุนจากการซื้อขายของเงินลงทุน, สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่นค้ำประกัน, ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น, ภาษีจากรายการปรับปรุงภายในบริษัทย่อย, ผลประโยชน์พนักงานเกษียณอายุ, เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน, ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายค้ำประกัน, อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานค้ำประกัน, ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย

Signature

ผลการปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานธุรกิจ ในกรณีที่เคยเปิดเผยเป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจในระยะเวลา 3-5 ปี ข้างหน้า

ไว้กับผู้ถือหุ้น

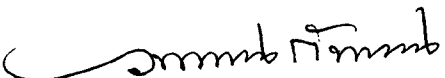
-ไม่มี-

สรุปฐานะการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2551

งบการเงินรวมของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 มีกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ และอื่นๆ จำนวน 123.04 ล้านบาท หากรวมภาษีเงินได้ 39.29 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ 63.16 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญลูกหนี้ การค้าตามการปรับนโยบายการตั้งสำรองลูกหนี้ ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยของสินค้าคงเหลือและ ตัดบัญชีภาษีเงินได้ ถูกหัก ณ ที่จ่ายรวม 62.96 ล้านบาท การกลับรายการค่าเผื่อนี้สงสัยของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ รวม 49.30 ล้านบาทและ เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน 61.91 ล้านบาท ผลประกอบการสำหรับปี 2551 จะแสดงเป็นขาดทุนสุทธิ 54.98 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 797.51 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานของบริษัทมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

1. รายได้จากการขายและบริการในปี 2551 ลดลง 6% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2550 เนื่องจาก รายได้จากการขายโฆษณาลดลง 9% โดยมาจากรายได้โฆษณาจากสื่อสิ่งพิมพ์ลดลง 13% เพราะมีการชะลอตัวทางเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง ในขณะที่รายได้โฆษณาจากสื่อทีวีและวิทยุเพิ่มขึ้น 1% และรายได้จากการให้บริการข่าวสารและโฆษณาผ่านสื่อระบบอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้น 37% นอกจากนี้ รายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ลดลง 1% โดยรายได้จากการจำหน่ายหนังสือพิมพ์เพิ่มขึ้น 0.4% ในขณะที่รายได้จากการจำหน่ายหนังสือปกเก็ตและการ์ตูนลดลง 7% อย่างไรก็ตาม รายได้จากรายการด้านการพิมพ์ การเป็นตัวแทนจำหน่ายหนังสือต่างประเทศ และบริการรับขนส่งเพิ่มขึ้น 3%
2. ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปี 2551 ลดลง 6% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2550 ส่วนใหญ่มาจากต้นทุนหนังสือ และต้นทุนผลิตรายการลดลง 23% และ 15% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ต้นทุนการพิมพ์เพิ่มขึ้น 1% เนื่องจากในปี 2551 มีสิ่งพิมพ์ Daily XPress ที่ต้องใช้ปริมาณกระดาษในการพิมพ์เพิ่มขึ้น
3. บริษัทมีนโยบายเกี่ยวกับ การพิจารณา การตั้งสำรองลูกหนี้ barter และมีการปรับอัตราการจัดสำรองนี้สงสัยจะสูญของลูกหนี้การค้า จาก 0.75% ของรายได้โฆษณา เป็น 1% ของรายได้รวมที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน

กล่าวโดยสรุป ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2551 กลุ่มบริษัทรายงานกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ และอื่นๆ จำนวน 123.04 ล้านบาท หากรวมภาษีเงินได้ 39.29 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมสุทธิ 63.16 ล้านบาท รายการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญลูกหนี้การค้าตามการปรับนโยบายการตั้งสำรองลูกหนี้ ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยของสินค้าคงเหลือและ ตัดบัญชีภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายรวม 62.96 ล้านบาท การกลับรายการค่าเผื่อนี้สงสัยของที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ รวม 49.30 ล้านบาท และ เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน 61.91 ล้านบาท จะแสดงเป็นขาดทุนสุทธิ 54.98 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 797.51 ล้านบาท



ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ ปี 2551

ธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณา (Printing and Publishing Business)

ประกอบด้วย 4 สายธุรกิจ โดยอยู่ภายใต้บริษัทเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) คือ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจ ภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ และสายธุรกิจกิจกรรมและหนังสือฉบับพิเศษ

รายได้ :-

รายได้จากสิ่งพิมพ์และโฆษณาในปี 2551 ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายพื้นที่โฆษณาและจัดจำหน่ายในหนังสือพิมพ์ The Nation, Daily Xpress, กรุงเทพธุรกิจ, คม ชัด ลึก และนิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์, เนชั่นจูเนียร์ และรายได้จากการจำหน่ายหนังสือฉบับพิเศษ

รายได้จากการขายและบริการของธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณาในปี 2551 เท่ากับ 2,089 ล้านบาท คิดเป็น 77% ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งลดลง 7% จากปีก่อน สาเหตุหลักเกิดจากรายได้โฆษณาที่ลดลง 9% เนื่องจากการลดอัตรารายได้ในไตรมาส 4 ที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจโลก และความไม่แน่นอนทางการเมืองตลอดปี 2551 การเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมัน อัตราดอกเบี้ย และอัตราเงินเฟ้อที่ปรับตัวสูงขึ้นในช่วงต้นปีจนถึงกลางปี 2551 ทำให้ธุรกิจต่าง ๆชะลอการใช้จ่ายเพื่อการโฆษณา สำหรับรายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ในปี 2551 เท่ากับ 585 ล้านบาท ลดลง 1% จากปีก่อน โดยในระหว่างปี 2551 ไม่มีผลกระทบจากการปรับราคา

รายได้จากธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณาประกอบด้วยโครงสร้างรายได้ดังต่อไปนี้

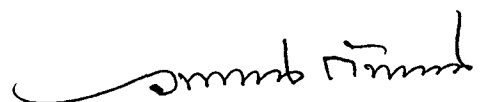
รายได้โฆษณาจากสิ่งพิมพ์ สำหรับปี 2551 เท่ากับ 1,445 ล้านบาท ลดลง 9% จากปีก่อน เนื่องจากการลดลงของโฆษณาประเภท Display และ Classified ในสื่อหนังสือพิมพ์ โดยโฆษณาประเภท Display ในปี 2551 เท่ากับ 1,087 ล้านบาท ลดลง 8% จากปีก่อน โฆษณาประเภท Classified ในปี 2551 เท่ากับ 215 ล้านบาท ลดลง 15% จากปีก่อน โฆษณาประเภท Supplement ในปี 2551 เท่ากับ 73 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% จากปีก่อน

นอกจากนี้แม้รายได้โฆษณาในหน้าหนังสือพิมพ์โดยทั่วไปจะลดลงโดยเฉพาะโฆษณาย่อยหรือ Classified ที่ลดลง 15% ซึ่งบริษัทสามารถหารรายได้จากสื่อโฆษณาในลักษณะการจัดทำกิจกรรมพิเศษ (Below the Line) เพิ่มขึ้น โดยความร่วมมือจากทุกสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัท ในปี 2551 บริษัทมีรายได้ส่วนนี้เท่ากับ 70 ล้านบาท ส่งผลให้รายได้โฆษณาของสิ่งพิมพ์ในภาพรวมลดลง 9% จากปีก่อน

รายได้จากการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ในปี 2551 เท่ากับ 585 ล้านบาท ลดลง 1% จากปีก่อน โดยบริษัทยังคงรักษารายได้จากการจำหน่ายหนังสือพิมพ์ไว้ใกล้เคียงกับปีก่อน ในระหว่างปี 2551 บริษัทไม่ได้ปรับราคาขาย (โดย The Nation และ กรุงเทพธุรกิจ ได้ปรับราคาสมาชิกล่าสุดในไตรมาส 1 และไตรมาส 4 ของปี 2550 ตามลำดับ)

รายได้จากสื่อ New Media และ Internet เกิดจากรายได้จากการให้บริการข่าวสาร SMS ผ่านทางโทรศัพท์มือถือของทุกเครือข่าย และการลงสื่อโฆษณาใน Website ของกลุ่มบริษัท และพันธมิตร ในปี 2551 รายได้กลุ่มนี้มีจำนวนรวม 90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 36% จากปีก่อน โดยรวมเป็นส่วนหนึ่งในงบการเงิน NMG

รายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ Newsprint เพื่อรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศผ่านบริษัทย่อย ในปี 2551 เท่ากับ 59 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จากปีก่อน เนื่องจากราคาวัตถุดิบได้ปรับตัวสูงขึ้นในระหว่างปี 2551



รายได้จากการค่าเช่าและบริการ ในปี 2551 เท่ากับ 308 ล้านบาท ลดลง 15% จากปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการเรียกเก็บค่าเช่าและค่าใช้จ่ายระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อย อย่างไรก็ตามในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2551 บริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเนชั่น ทาวเวอร์ ก่อนที่จะขายอาคารให้บุคคลภายนอกในเดือนเมษายน 2551

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา รวมในปี 2551 เท่ากับ 1,484 ล้านบาท ลดลง 4% จากปีก่อน โดยต้นทุนขายประกอบด้วยต้นทุนที่ผันแปรตามจำนวนผลิต และต้นทุนคงที่ ในสัดส่วน 55% และ 45% ตามลำดับเมื่อเทียบกับต้นทุนขายรวมของธุรกิจนี้ โดยส่วนของต้นทุนผันแปรมีจำนวนรวม 816 ล้านบาท จะผันแปรตามรายได้เฉพาะส่วนที่เป็นรายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบในการรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ (ซึ่งมีสัดส่วน 30% ของรายได้จากการขายและบริการรวม ไม่รวมรายได้จากสื่อโฆษณา หรือกิจกรรมพิเศษ) โครงสร้างต้นทุนขายผันแปรประกอบด้วย ต้นทุนกระดาษ, ต้นทุนการพิมพ์ และ ต้นทุนหนังสือ สำหรับต้นทุนคงที่มีจำนวนรวม 668 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนสวัสดิการ ค่าเรื่อง ค่าข่าว ส่วนกองบรรณาธิการรวม ค่าเช่าเครื่องจักร ค่าใช้จ่ายเดินทาง ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

สำหรับนโยบายในการควบคุมต้นทุนขาย หากราคากระดาษเพิ่มขึ้น บริษัทจะควบคุมยอดผลิตอย่างเข้มงวดโดยการควบคุมยอดรับคืน และปรับการจัดหน้าเนื้อหาข่าวให้เหมาะสมกับจำนวนหน้ากระดาษ หรือปรับลดจำนวนหน้าสี และตั้งแต่ปี 2550 บริษัทได้ปรับขนาดกระดาษที่ใช้ในการพิมพ์ The Nation และกรุงเทพธุรกิจ จาก 31 นิ้ว เป็น 28 นิ้ว ซึ่งมีผลให้ต้นทุนกระดาษลดลงได้ประมาณ 10% และในเดือนสิงหาคม 2551 ได้ปรับขนาดของคม ชัด ลึก จาก 31 นิ้ว เป็น 28 นิ้ว โดยภาพรวมของต้นทุนกระดาษและต้นทุนการพิมพ์ในปี 2551 รวม 816 ล้านบาท ลดลง 3% จากปีก่อน

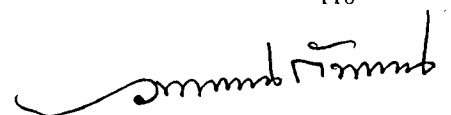
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2551 เท่ากับ 939 ล้านบาท ลดลง 6% จากปีก่อน ส่วนใหญ่ลดลงจากค่าเสื่อมราคาอาคารและค่าบริหารจัดการอาคาร และลดลงจากค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนของจำนวนพนักงานที่เข้าโครงการเกษียณอายุก่อนกำหนดในไตรมาส 3 สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 28%, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย 24% ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าพาหนะเดินทาง 18%, ค่าเสื่อมราคา 6% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2551 เท่ากับ 605 ล้านบาท หรือ 28.9% เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายและบริการ โดยลดลง 3% จากปี 2550 ที่เท่ากับ 30.9% เนื่องจากอัตราการลดลงของรายได้ 9% ที่มากกว่าการลดลงของต้นทุนขายที่ลดลง 5%

ต้นทุนขายหลักคือ ต้นทุนกระดาษ ต้นทุนการพิมพ์ บริษัทสามารถควบคุมการใช้กระดาษที่เข้มงวด แต่มีต้นทุนขายส่วนหนึ่งคือ ค่าเช่าเครื่องจักร ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 18% ของต้นทุนขายและเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ตามสัญญาเช่าระยะยาว 5 ปี แบบลิสซิ่งซึ่งรวมดอกเบี้ยแล้ว อย่างไรก็ตามสัญญาเช่าเครื่องจักรบางส่วนได้ครบกำหนดแล้วในไตรมาส 4 ปี 51 และจะครบกำหนดสัญญาเช่าทั้งหมดในเดือนมีนาคม 2553

กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2551 มีผลขาดทุนสุทธิ 55 ล้านบาท หากไม่รวมส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียสุทธิ 103 ล้านบาท จะมีกำไรสุทธิ 48 ล้านบาท (ตามงบกำไรขาดทุนเฉพาะบริษัท NMG) และหากไม่รวมการกลับรายการการด้อยค่าอาคาร 46 ล้านบาท จะมีกำไร 2 ล้านบาท



ธุรกิจบริการด้านการพิมพ์ (Printing Services Business) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย จำกัด) หรือ WPS (NMG ถือหุ้น 84.50%)

รายได้ :-

รายได้จากบริการงานพิมพ์ ในปี 2551 ประกอบด้วยรายได้ที่เรียกเก็บค่าพิมพ์จากบริษัทแม่ และบริษัทในเครือ ประมาณ 85-90% โดยในปีที่ผ่านมา มีรายได้ 438 ล้านบาท ลดลง 8% จากปีก่อน เนื่องจากผลของนโยบายควบคุมปริมาณการใช้กระดาษ และควบคุมยอดรับคืน ซึ่งทำให้ WPS มีรายได้เรียกเก็บค่าพิมพ์จาก NMG ลดลงไปด้วย

รายได้ค่าเช่าและบริการ ในปี 2551 มีจำนวน 18 ล้านบาท เท่ากับปีก่อน เป็นรายได้จากการให้เช่าโรงพิมพ์แก่บริษัท ร่วมทุน — Kyodo Nation Printing Services (WPS ถือหุ้น 49%)

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2551 เท่ากับ 425 ล้านบาท ลดลง 11% จากปีก่อน โครงสร้างของต้นทุนขายหลักประกอบด้วย ค่าเช่าเครื่องจักร 67% ต้นทุนกระดาษและวัตถุดิบในการรับจ้างผลิต 16% เงินเดือนค่าจ้างส่วนงานผลิต 6% และค่าเสื่อมราคา 6% โดยค่าใช้จ่ายหลักคือค่าเช่าเครื่องจักร เป็นต้นทุนคงที่ จากการทำสัญญา Sales & Leased Back 2 สัญญา ทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงในช่วง 5 ปีแรก ทั้งนี้มีสัญญาเช่าที่ครบกำหนดในเดือนกันยายน 2551 ทำให้ปี 2552 ค่าเช่าเครื่องจักรลดลงเดือนละประมาณ 7 ล้านบาท แต่จะมีค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้น เดือนละ 3.3 ล้านบาท และต้นทุนดอกเบี้ยจากการซื้อเครื่องจักร 1.5-1.7 ล้านบาท และในเดือนมีนาคม 2553 จะมีสัญญาเช่าอีก 1 สัญญาที่จะครบกำหนดทำให้หลังจากนั้นค่าเช่าจะลดลงเดือนละประมาณ 16 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2551 เท่ากับ 35 ล้านบาท คิดเป็น 8% ของรายได้ โดยค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพิ่มขึ้น 45% จากปีก่อน ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 23%, ค่าเสื่อมราคา 20% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

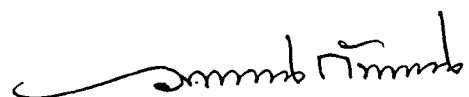
ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2551 มีผลกำไรขั้นต้น 13 ล้านบาท หรือ 2.9% โดยผลกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 13.5 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีผลขาดทุนขั้นต้น 0.3 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักของกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากการลดลงของค่าเช่าเครื่องจักรที่ครบกำหนดสัญญาเช่าลิสซิ่งบางส่วนในไตรมาส 4 ปี 51

กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2551 มีผลขาดทุนก่อนรายการปรับปรุงภาษี 3 ล้านบาท หากรวมรายการปรับปรุงภาษี 31 ล้านบาท และรวมส่วนแบ่งผลขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วมทุน KNP ที่ WPS ร่วมลงทุนในสัดส่วน 49% จำนวน 65 ล้านบาท จะทำให้ขาดทุนสุทธิ 99 ล้านบาท

ในไตรมาส 1 ปี 2550 WPS ได้ร่วมทุนกับบริษัท Kyodo Printing จากประเทศญี่ปุ่น ภายใต้ชื่อ Kyodo Nation Printing Services Co., Ltd. (KNP) ซึ่งเริ่มดำเนินธุรกิจตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2550 โดย WPS ถือหุ้น 49%, Kyodo Printing Japan ถือหุ้น 49% และ San-Mic Trading (Thailand) Co., Ltd. ถือหุ้น 2% มีทุนจดทะเบียนจำนวน 350 ล้านบาท สำหรับ WPS ได้ลงทุนโดยการจำหน่ายเครื่องจักร Commercial Web และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้อง

KNP ดำเนินธุรกิจให้บริการงานพิมพ์ Commercial Printing อาทิ การพิมพ์ magazine และ pocket book ทั้งในและต่างประเทศ (แต่ไม่รวมการพิมพ์หนังสือพิมพ์ ซึ่งจะดำเนินการโดยบริษัท WPS เอง) โดยงานพิมพ์ส่วนหนึ่งมาจากฐานลูกค้า



เดิม ของ Kyodo Printing Singapore ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้างานพิมพ์เพื่อส่งออกไปยัง Australia และ UK นอกจากนี้ยังมีงานพิมพ์จากฐานลูกค้าเดิมของ WPS และกลุ่มลูกค้าใหม่ในประเทศ สำหรับผลการดำเนินงานปี 2551 KNP มีสินทรัพย์รวม 849 ล้านบาท หนี้สินรวม 739 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 110 ล้านบาท รายได้ 356 ล้านบาท ขาดทุนสุทธิ 141 ล้านบาท เนื่องจาก KNP เพิ่งเริ่มดำเนินการในปี 2550 และในระหว่างปี 2551 อยู่ระหว่างทยอยโอนรายได้จากฐานลูกค้าในต่างประเทศ ในขณะที่ค่าใช้จ่าย ส่วนที่เป็นต้นทุนคงที่ ต้องรับรู้ทันที

ธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง (Edutainment Business) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) — NINE (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น บุกส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด NMG ถือหุ้น 99.99%) บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด — NED (NINE ถือหุ้น 99.99%) บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด — NEE (NINE ถือหุ้น 49.9%)

รายได้ :-

รายได้จากธุรกิจการศึกษาและบันเทิง ในปี 2551 ประกอบด้วยรายได้หลักจากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ เพื่อการศึกษาและหนังสือเล่ม การเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ โดยในปี 2551 รายได้รวมของทั้ง 3 บริษัท ในสายธุรกิจนี้เท่ากับ 517 ล้านบาท ลดลง 5% จากปีก่อน โดยในปี 2551 รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศในบริษัท NINE ได้จัดกลุ่มรายการที่แสดงในงบกำไรขาดทุนเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่าและบริการ ในขณะที่ปีก่อนรวมอยู่ในรายได้จากการขายและบริการรวม เนื่องจากถือว่าไม่ใช่รายได้จากธุรกิจหลักที่ผลิตและจำหน่ายหนังสือเล่ม สำหรับรายได้หลักประกอบด้วย

รายได้จากการจำหน่ายหนังสือการ์ตูนและหนังสือเพื่อการศึกษาในบริษัท NEE มีรายได้ 217 ล้านบาท ลดลง 8% จากปีก่อน

รายได้จากการจำหน่ายหนังสือเล่มใน NINE มีรายได้ 64 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27% จากปีก่อน

รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศใน NINE มีรายได้ 90 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากปีก่อน

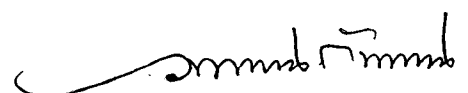
ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง รวม 3 บริษัท ในปี 2551 เท่ากับ 332 ล้านบาท ลดลง 9% จากปีก่อน ต้นทุนขายหลักประกอบด้วยต้นทุนค่าหนังสือ ซึ่งรวมถึงต้นทุนการจ้างพิมพ์ ต้นทุนการผลิตต่าง ๆ ค่าลิขสิทธิ์หนังสือ และลิขสิทธิ์นักเขียน คิดเป็นสัดส่วนรวม 91% ของต้นทุนขาย ส่วนค่าใช้จ่ายเงินเดือน ฝ่ายบรรณาธิการ และฝ่ายผลิต มีสัดส่วน 4% ของต้นทุนขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง ในปี 2551 เท่ากับ 102 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% จากปีก่อน โครงสร้างค่าใช้จ่ายประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 33%, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย 11% ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนส่งเดินทาง 8% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง ในปี 2551 มีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 81 ล้านบาท หากรวมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่แยกแสดงเป็นรายได้ค่าเช่าและบริการอีก 90 ล้านบาท จะมีกำไรขั้นต้น 171 ล้านบาท หรือ 33% ของรายได้ สัดส่วนเท่ากับปีก่อน



กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง ในปี 2551 มีผลกำไรสุทธิรวม 3 บริษัทเท่ากับ 44 ล้านบาท หรือ 8.5% ของรายได้ ทั้งนี้ลดลง 24% จากปีก่อน ซึ่งหากไม่รวมผลขาดทุนและค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย 26 ล้านบาท จะมีผลกำไรจากการดำเนินงานเท่ากับ 70 ล้านบาท หรือลดลง 9% จากปีก่อน

สำหรับกำไรสุทธิรวม 3 บริษัท จำนวน 44 ล้านบาท มาจากกำไรของ บริษัท NINE 30 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีกำไร 25 ล้านบาท บริษัท NEE มีกำไรสุทธิเท่ากับ 10 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนที่เท่ากับ 34 ล้านบาท ส่วนบริษัท NED มีผลขาดทุนสุทธิ 0.01 ล้านบาท ใกล้เคียงปีก่อนที่มีผลขาดทุนสุทธิ 0.5 ล้านบาท

ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ และวิทยุ (Broadcasting Business)

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด NBC ซึ่งปัจจุบัน NMG ถือหุ้น 99.99%

รายได้ :-

รายได้จากสายธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ คิดเป็น 12% ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท ส่วนใหญ่เป็นรายได้จากการขายสื่อโฆษณาและรับจ้างผลิตหรือร่วมผลิตรายการให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ทั้ง Free TV และเคเบิลทีวี ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 7 และ ช่อง 9, TTV1, เป็นต้น โดยใช้วิธีการแบ่งสรรรายได้เป็นค่าตอบแทนแก่เจ้าของสถานีตามสัดส่วนที่ตกลงกัน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่คือต้นทุนการผลิตรายการ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายผันแปรตามปริมาณรายการที่ผลิตเพิ่มขึ้น ส่วนค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่าสถานี TTV ค่าเสื่อมราคา ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายข่าว และผลิต

รายได้โฆษณาจากสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2551 รวมเท่ากับ 342 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยโครงสร้างรายได้ประกอบด้วยส่วนที่มาจากสื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ 96% และ 4% ตามลำดับ

รายได้จากธุรกิจโทรทัศน์ในปี 2551 เท่ากับ 328 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7% จากปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีรายการออกอากาศทาง Free TV ที่ได้รับความนิยมตลอดปี 51 เช่น รายการชิงจรวดโลก กับสุทธิชัย หยุ่น รายการชิงจรวดโลกวันนี้ รายการข่าวข้น คนข่าว ทางช่อง 9 รายการจุมพิต ทางช่อง 7 รายการเรื่องเด่นเย็นนี้ ทางช่อง 3 เป็นต้น

ค่าใช้จ่าย:-

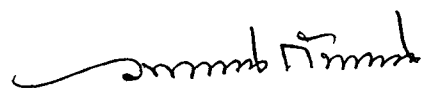
ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2551 รวม 258 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีก่อน โครงสร้างของต้นทุนขายหลัก ประกอบด้วยต้นทุนการผลิตรายการ 43% ค่าใช้จ่ายเงินเดือนส่วนบรรณาธิการและฝ่ายผลิต 23% ค่าเสื่อมราคา 9% โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่แปรผันตามรายได้ เนื่องจากรายได้ของบริษัทเกิดจากบริการด้านสื่อโฆษณา, รับจ้างผลิต และร่วมผลิตรายการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2551 เท่ากับ 59 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 31% จากปีก่อน โครงสร้างของค่าใช้จ่ายประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 19% ไม่แปรผันตามรายได้ อย่างไรก็ตามมีค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายสัดส่วน 27% ที่เพิ่มขึ้นในปี 2551 เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายของโครงการหารายได้พิเศษ เช่น โครงการทำข้าวเลือกตั้ง เป็นต้น

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้น ของธุรกิจโทรทัศน์และวิทยุปี 2551 มีกำไรขั้นต้น 84 ล้านบาท หรือ 25% ของรายได้ เพิ่มขึ้น 4% จากปีก่อนเนื่องจากมีรายได้จาก Free TV เพิ่มขึ้นต่อเนื่องตลอดปี 2551 ในขณะที่สามารถควบคุมต้นทุนขายได้เท่ากับปีก่อน

กำไรสุทธิ ของธุรกิจโทรทัศน์และวิทยุปี 2551 มีผลกำไรสุทธิ 31 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 18 ล้านบาทจากปีก่อน



ธุรกิจรับบริการขนส่งสินค้า (Logistic Business)

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด — NML ซึ่งปัจจุบัน NMG ถือหุ้น 99.99% (จัดตั้งบริษัทเมื่อต้นปี 2550)

รายได้ :-

รายได้จากสายธุรกิจรับบริการขนส่ง ในปี 2551 มีรายได้รวม 194 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14% เมื่อเทียบกับปีก่อน แบ่งเป็นรายได้จากการให้บริการบริษัทในเครือ และบริษัทภายนอก ในสัดส่วน 73% ต่อ 27% ตามลำดับ หากไม่รวมรายการระหว่างบริษัทในเครือแล้ว ปี 2551 NML มีรายได้จากการรับบริการขนส่งสินค้าภายนอก 52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% จากปีก่อน และคิดเป็น 2% ของรายได้จากการขายและบริการตามงบการเงินรวม

ค่าใช้จ่าย :-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจรับบริการขนส่ง ในปี 2551 รวม 193 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 24% จากปีก่อน เนื่องจากต้นทุนค่าน้ำมันที่เพิ่มขึ้นอย่างมากในปี 51

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2551 เท่ากับ 24 ล้านบาท ใกล้เคียงกับปีก่อน

ผลการดำเนินงาน :-

กำไรขั้นต้น ของธุรกิจรับบริการขนส่งปี 2551 มีกำไรขั้นต้น 1.6 ล้านบาท ลดลง 13 ล้านบาทจากปีก่อน จากต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้นจากราคาน้ำมันซึ่งเป็นต้นทุนหลักของธุรกิจ

กำไรสุทธิ ของธุรกิจรับบริการขนส่งปี 2551 มีผลขาดทุนสุทธิ 25 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 17 ล้านบาท

ฐานะการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2551

งบดุลรวมสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2551 โดยเปรียบเทียบกับงบดุลรวม ณ 31 ธันวาคม 2550

สินทรัพย์รวม ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 3,537 ล้านบาท ลดลง 610 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

เงินสด เท่ากับ 256 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 89 ล้านบาท จากปีก่อน เนื่องจาก ณ วันที่สิ้นปี 2551 มีรายการเงินฝากระหว่างทางที่คงค้างทางบัญชีเพิ่มขึ้น โดยรายงานเงินฝากธนาคารในงบดุลเป็นของ NMG 126 ล้านบาท ของกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง 84 ล้านบาท และธุรกิจสื่อโทรทัศน์ 15 ล้านบาท

ลูกหนี้การค้า-สุทธิ เท่ากับ 677 ล้านบาท ลดลง 138 ล้านบาท จากปีก่อน โดยบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของปี 2551 ประมาณ 98 วัน ลดลง 3 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 101 วัน เนื่องจากในปี 2551 บริษัทมีรายได้ลดลงและติดตามหนี้ได้มากขึ้น รวมทั้งบริษัทได้ตั้งสำรองลูกหนี้เพิ่มขึ้นจากการกำหนดนโยบายเกี่ยวกับการปรับอัตราการจัดสำรองลูกหนี้ จาก 0.75% เป็น 1.00% ของรายได้ที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน

ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทในเครือ-สุทธิ เท่ากับ 88 ล้านบาท ลดลง 31 ล้านบาท เนื่องจากภายในปี 2551 บริษัทได้รับชำระคืนเงินจากลูกหนี้บริษัทในเครือรายใหญ่ คือ บริษัท เอ็นพีจี เทอร์นนิ่ง แอนด์ คอนเฟอร์เรนซ์ รีสอร์ท เพิ่มขึ้น 27.5 ล้านบาท และจากลูกหนี้บริษัท มีเดีย เอ็กซ์เพอร์ทีส ประเทศไทย จำกัด 9 ล้านบาท สำหรับรายการคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2551 จำนวน 88 ล้านบาท ประกอบด้วย ลูกหนี้การค้า บริษัทร่วมทุน คือบริษัทเกียวก โค เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด จำนวน 66 ล้านบาท และลูกหนี้การค้าบริษัท โยมิอุริ จากประเทศญี่ปุ่น 20 ล้านบาท ซึ่งเป็นลูกหนี้การค้าของกลุ่มบริษัทธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

รายได้ค้างรับ เท่ากับ 48 ล้านบาท ลดลง 21 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากผลของรายได้ค้างรับจากธุรกิจโทรทัศน์ที่ลดลงจากปีก่อนที่มีรายได้จากโครงการเลือกตั้งช่วงปลายปี 2550 ซึ่งเป็นรายการสัญญาโฆษณาที่คาบเกี่ยวระหว่างปี และยังไม่ออกใบแจ้งหนี้ โดยรายได้ค้างรับดังกล่าวส่วนใหญ่เป็นรายได้โครงการจากการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ ซึ่งมีการให้บริการบางส่วนแล้ว แต่จะออกใบแจ้งหนี้เมื่อเสร็จสิ้นโครงการ

สินค้าคงเหลือ เท่ากับ 451 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 235 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากบริษัทมีการจัดเก็บวัตถุดิบหลักคือ Newsprint ตำรองเพิ่มขึ้นในระหว่างปี 2551 เนื่องจากการคาดการณ์ราคาที่จะมีแนวโน้มสูงขึ้น และมีความต้องการในตลาดมาก ณ ขณะนั้น จากการจัดเก็บวัตถุดิบดังกล่าวทำให้สำหรับระยะเวลาเก็บวัตถุดิบ (Newsprint) ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 250 วัน เพิ่มขึ้น 135 วันจากปีก่อน ทั้งนี้คำนวณจากส่วนของต้นทุนขายเฉพาะที่เป็นต้นทุนกระดาษ และต้นทุนการพิมพ์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 35% ของต้นทุนขายรวม แต่หากคำนวณต้นทุนขายและสินค้าคงเหลือตามงบการเงินรวม ซึ่งรวมสินค้าสำเร็จรูปของกลุ่มธุรกิจการผลิตและการจำหน่ายหนังสือจะทำให้มีระยะเวลาการขายสินค้าคงเหลือเท่ากับ 67 วันเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 23 วัน

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 89 ล้านบาท ลดลง 7 ล้านบาท สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า 19 ล้านบาท ภาษีซื้อ และลูกหนี้กรมสรรพากร รวม 17 ล้านบาท เงินทดลองจ่ายพนักงาน 4 ล้านบาท และลูกหนี้อื่น

เงินลงทุนในหุ้นทุนของบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน เท่ากับ 62 ล้านบาท ลดลง 72 ล้านบาท จากการลดลงของเงินลงทุนที่บริษัทย่อย (WPS) ได้ลงทุนในบริษัทร่วมทุน คือ KNP ในสัดส่วน 49% ในเงินลงทุนรวม 171.5 ล้านบาท ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2550 และได้รับรู้ผลขาดทุนตามวิธีส่วนได้เสียแล้วจนถึง 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 146 ล้านบาท คงเหลือสุทธิ 26 ล้านบาท นอกจากนี้ประกอบด้วยรายการเงินลงทุนในบริษัทร่วมอีกแห่งหนึ่ง 24 ล้านบาท และเงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันอื่นประมาณ 5 บริษัท รวม 63 ล้านบาท ซึ่งได้ตั้งค่างานเงินลงทุนดังกล่าวแล้วตั้งแต่ปี 2546-2550 รวม 62 ล้านบาท คงเหลือเป็นเงินลงทุนสุทธิแสดงในงบการเงิน 1 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์หลายบริษัท เพื่อประโยชน์ในการเข้าหาแหล่งข่าวรวม 11.8 ล้านบาท

ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ เท่ากับ 1,296 ล้านบาท ลดลง 642 ล้านบาท จากการจำหน่ายที่ดิน และอาคารสำนักงานให้บริษัทแห่งหนึ่งในเดือนเมษายน 2551 ในมูลค่าตามบัญชีของสินทรัพย์ที่ขายสุทธิจากค่าเสื่อมราคาสะสมและค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าจำนวน 953 ล้านบาท

และในไตรมาส 4 ปี 2551 บริษัทย่อยได้ซื้อคืนเครื่องจักรที่ครบกำหนดสัญญาสิทธิในจำนวน 200 ล้านบาท นอกจากนี้ในระหว่างปีบริษัทและบริษัทย่อยได้ลงทุนในอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะรวม ประมาณ 43 ล้านบาท



ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่ากลับคืน จำนวน 254 ล้านบาท เท่ากับปีก่อน โดยรายการลูกหนี้ดังกล่าว เกิดจากการทำสัญญาขายและเช่ากลับคืนเครื่องจักร กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ซึ่ง ณ วันที่ทำสัญญาในเดือนมีนาคม 2548 บริษัทได้ตกลงที่จะขายเครื่องจักรให้ผู้ซื้อจำนวนเงิน 1,037 ล้านบาท ตามราคาประเมิน โดยผู้ซื้อได้จ่ายชำระเงินให้บริษัทในวันทำสัญญา 800 ล้านบาท และอีก 237 ล้านบาท ได้ตกลงที่จะจ่ายในวันที่ครบสัญญาเช่ากลับในเดือน มีนาคม 2553 เป็นจำนวนที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% เป็นเงิน 254 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เท่ากับ 119 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5 ล้านบาท จากปีก่อน ประกอบด้วยสินทรัพย์ประเภทโปรแกรมสำเร็จรูป ที่ใช้งานทางด้านบัญชี กองบรรณาธิการ ระบบการจองหน้าโฆษณา ระบบการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 196 ล้านบาท ลดลง 27 ล้านบาท จากปีก่อน ประกอบด้วย รายการหลัก ได้แก่ ภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย คิดเป็นสัดส่วนประมาณ 86% ทั้งนี้เป็นของ NMG 152 ล้านบาท ซึ่ง NMG ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์ในการหักภาษีนิติบุคคล เนื่องจากในระยะ 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทไม่มีภาษีนิติบุคคลที่ต้องชำระ อย่างไรก็ตามบริษัทคาดว่าจะขอคืนภายในปี 2552

หนี้สินรวม เท่ากับ 2,680 ล้านบาท ลดลง 544 ล้านบาท จากปีก่อน โดยสรุปรายการที่เปลี่ยนแปลงที่มีสาระสำคัญดังนี้

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 650 ล้านบาท ลดลง 229 ล้านบาท จากการชำระคืนวงเงินกู้ระยะสั้นในช่วงสิ้นปี 2551

เจ้าหนี้การค้า เท่ากับ 130 ล้านบาท ลดลง 58 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากสิ้นปีก่อนมีรายการเจ้าหนี้การค้ารายใหญ่คงค้าง ในขณะที่สิ้นปีนี้มีรายการดังกล่าวแล้ว ทั้งนี้เมื่อคำนวณระยะเวลาชำระหนี้ในปี 2551 เท่ากับ 41 วัน ลดลงจากปีก่อน 15 วัน

เงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินรวม เท่ากับ 1,289 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 663 ล้านบาท โดยตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2550 บริษัทได้ทำสัญญาเงินกู้ร่วมกับสถาบันการเงิน 3 แห่ง วงเงิน 1,870 ล้านบาท ระยะเวลา 5 ปี เพื่อปรับแผนการชำระคืนเงินกู้ให้เหมาะสมกับกระแสเงินสดของบริษัทที่คงเหลือในแต่ละปี วงเงินดังกล่าวใช้สำหรับคืนหุ้นกู้ที่ครบกำหนดในปี 2551 และ 2552 โดยแบ่งเป็น 2 วงเงิน ดังนี้

- วงเงินที่ 1 จำนวน 865 ล้านบาท ได้เบิกรับแล้วในเดือนสิงหาคม ปี 2550 มีกำหนดชำระคืนภายใน 5 ปี จากการขายทรัพย์สินของบริษัทและบริษัทที่เกี่ยวข้อง ซึ่งเมื่อเดือนธันวาคม 2550 บริษัทที่เกี่ยวข้องคือ บริษัท เอ็นพีจี เทรนนิง แอนด์ คอนเฟอเรนซ์ รีเสิร์ช จำกัด (NTR) ได้ขายทรัพย์สิน และนำเงินมาคืนให้ NMG แล้ว จำนวน 267 ล้านบาท ซึ่ง NMG ได้นำมาคืนวงเงินกู้บางส่วนแล้ว จำนวน 250 ล้านบาท คงเหลือ 615 ล้านบาท ซึ่งได้ชำระคืนให้ธนาคารทั้งหมดแล้วในเดือน พฤษภาคม 2551 จากการขายทรัพย์สินคือที่ดิน และอาคารในช่วงดังกล่าว

- วงเงินที่ 2 จำนวน 1,005 ล้านบาท ระยะเวลา 5 ปี ได้เบิกใช้ในเดือนสิงหาคม 2550 จำนวน 5 ล้านบาท และเบิกใช้เพื่อคืนหุ้นกู้ 1,000 ล้านบาทเรียบร้อยแล้ว ในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 และวันที่ 18 มีนาคม 2551 วงละ 500 ล้านบาท สำหรับวงเงินกู้นี้มีกำหนดชำระคืนทุก 3 เดือน ตั้งแต่ มี.ค. 2551 ถึง มี.ย. 2555 ในแต่ละปีไม่เท่ากันขึ้นกับประมาณการกระแสเงินสดคงเหลือ โดยปี 2551 ชำระคืน 20 ล้านบาท , ปี 2552 ชำระคืน 290 ล้านบาท , ปี 2553 ชำระคืน 270 ล้านบาท , ปี 2554 ชำระคืน 400 ล้านบาท และปี 2555 ชำระคืน 55 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อกำหนดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญา ปัจจุบันเงินกู้คงเหลือ 985 ล้านบาท



หุ้นกู้ ไม่มีรายการคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2551 เนื่องจากบริษัทได้ชำระคืนครบแล้วในปี 2551 แบ่งเป็นส่วนที่ชำระคืนในวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 จำนวน 500 ล้านบาทตามกำหนด และได้รับมติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นเมื่อวันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2551 ให้บริษัทจ่ายคืนอีก 500 ล้านบาท ก่อนกำหนดในวันที่ 18 มีนาคม 2551 โดยใช้แหล่งเงินจากเงินกู้ระยะยาวจากสัญญาเงินกู้รวม

หนี้สินหมุนเวียนอื่น คงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 268 ล้านบาท ลดลง 63 ล้านบาท จากปีก่อน ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย 151 ล้านบาท ภาษีขายที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 54 ล้านบาท เจ้าหนี้อื่น 19 ล้านบาท เจ้าหนี้กรมสรรพากร 20 ล้านบาท เงินมัดจำและรับล่วงหน้า 10 ล้านบาท

ขาดทุนสะสม เท่ากับ 891 ล้านบาท โดยขาดทุนสะสมเพิ่มขึ้น 54 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิของปี 2551

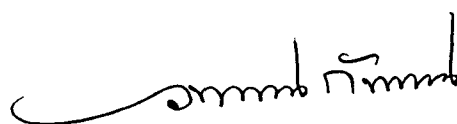
ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 856 ล้านบาท ลดลง 66 ล้านบาท จากปีก่อน เกิดจาก ขาดทุนสุทธิของปี 2551 จำนวน 55 ล้านบาท และขาดทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 11 ล้านบาท สำหรับโครงสร้างส่วนของผู้ถือหุ้น 856 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว 1,648 ล้านบาท สรรพจากค่าสิทธิในความต้องการของตลาด 2 ล้านบาท ขาดทุนสะสม 891 ล้านบาท และ ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 102 ล้านบาท

ภาระผูกพันและภาระหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีภาระผูกพันจากสัญญาค่าเช่าดำเนินงานซึ่งจะครบกำหนดในเดือน มีนาคม 2553 คงค้างรวม 395 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นค่าเช่าที่ต้องชำระภายในระยะเวลา 1 ปี จำนวน 156 ล้านบาท และระยะเวลาเกินกว่า 1 ปี จำนวน 239 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีภาระผูกพันในสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคารในประเทศหลายแห่งรวม USD 2.3 ล้าน สำหรับสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของการนำเข้ากระดาษจากต่างประเทศ และมีเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ยังไม่ได้ใช้เป็นจำนวนเงินประมาณ 29 ล้านบาท

เงินลงทุนระยะยาวในหุ้นของบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551

หน่วย : พันบาท

	บริษัทร่วม	การถือหุ้น	ทุนชำระแล้ว	จำนวนเงินลงทุน	กำไร (ขาดทุน) เงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	มูลค่าเงินลงทุน 31 ธ.ค. 2551
NMG	บริษัท โยมิอุริ - เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด	44.98 %	1,000	900	23,721	23,721
KNP	บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด	41.41 % ถือโดย WPS 49.00%	350,000	171,500	(146,018)	25,482
	รวม					49,203



งบกระแสเงินสดรวม ณ 31 ธันวาคม 2551

งบกระแสเงินสดประจำปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานเท่ากับ 361 ล้านบาท ซึ่งลดลง 140 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากผลการดำเนินงานของธุรกิจโดยรวมมีรายได้ลดลง มากกว่าค่าใช้จ่ายที่ลดลง

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน ในปี 2551 มีเงินสดจ่ายจากกิจกรรมดำเนินงานสุทธิ 18 ล้านบาท ซึ่งเป็นรายการใช้ไปเพิ่มขึ้น 620 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนที่เป็นรายการได้มา 602 ล้านบาท สาเหตุหลักจากรายได้ที่ลดลงประมาณ 190 ล้านบาท และจากการใช้เงินเพิ่มขึ้นสำหรับซื้อวัตถุดิบหลักคือ Newsprint เพิ่มขึ้นประมาณ 260 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อน และในระหว่างปี 2551 บริษัทมีการจ่ายเงินชดเชยให้พนักงานในโครงการ Early Retirement 62 ล้านบาท และ บริษัทย่อยมีรายการจ่ายเงินจากการปรับปรุงภายใน 30 ล้านบาท

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน ในปี 2551 บริษัทมีเงินสดรับจากกิจกรรมลงทุนสุทธิ 529 ล้านบาท โดยรายการหลักได้มาจากเงินรับที่ได้จากการขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ สุทธิ 955 ล้านบาท โดยก่อนที่จะขายได้ซื้อพื้นที่อาคารสำนักงานบางส่วนจากเจ้าของพื้นที่เดิมประมาณ 270 ล้านบาท และในปลายปี 51 บริษัทย่อยได้ซื้อเครื่องจักรที่ครบกำหนดสัญญาเช่าจำนวน 200 ล้านบาท และในระหว่างปีได้ลงทุนซื้อ โปรแกรม Computer เพื่อปรับปรุงระบบ IT ประมาณ 44 ล้านบาท

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการจัดหาเงิน ในปี 2551 บริษัทใช้เงินสดในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 421 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 59 ล้านบาท จากปีก่อนที่เท่ากับ 363 ล้านบาท ซึ่งในระหว่างปีได้รับเงินกู้ร่วมจากสถาบันการเงิน 3 แห่งรวม 1,000 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้รับเงินกู้ระยะยาวจากสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง 300 ล้านบาท และได้รับเงินจากข้อตกลงเกี่ยวกับสัญญาโฆษณาเกี่ยวกับบริษัทแห่งหนึ่ง 150 ล้านบาท ในระหว่างปีได้คืนเงินกู้ตามสัญญาเงินกู้รวม 642 ล้านบาท และชำระคืนหุ้นกู้ 1,000 ล้านบาท และในระหว่างปีได้คืนเงินกู้ระยะสั้นชั่วคราว 229 ล้านบาท

รวมกระแสเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน, กิจกรรมลงทุน, และกิจกรรมการจัดหาเงิน สำหรับปี 2551 มีจำนวนเพิ่มขึ้นสุทธิ 89 ล้านบาท เมื่อรวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี 2551 จำนวน 167 ล้านบาท ทำให้มี เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 256 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

สำหรับผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2551

1. อัตราส่วนสภาพคล่อง ได้แก่

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 1.13 เท่า เพิ่มขึ้น 0.53 เท่าจากปีก่อน เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนจากสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น 127 ล้านบาท ในขณะที่หนี้สินหมุนเวียนลดลงจากการชำระคืนหุ้นกู้ 1,000 ล้านบาท และด้วยเหตุเดียวกันทำให้อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 0.66 เท่า เพิ่มขึ้น 0.26 เท่าจากปีก่อน



Cash Cycle ในปี 2551 บริษัทมีระยะเวลาหมุนเวียนของเงินสดเท่ากับ 124 วัน เพิ่มขึ้น 35 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 89 วัน โดยสาเหตุหลักเกิดจากระยะเวลาในการเก็บหนี้ลดลง 3 วัน จากปีก่อน โดยปี 2551 เท่ากับ 98 วัน ปีก่อนเท่ากับ 101 วัน ส่วนระยะเวลาในการขายสินค้าเท่ากับ 67 วัน เพิ่มขึ้น 23 วันจากปีก่อนที่เท่ากับ 44 วัน ในขณะที่ระยะเวลาชำระหนี้ เท่ากับ 41 วัน ลดลง 15 วัน จากปีก่อน ที่เท่ากับ 56 วัน

2. อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้น ปี 2551 เท่ากับ 34.47% หรือลดลง 3.92% จากปีก่อนที่เท่ากับ 38.39% ทั้งนี้หากรวมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอีก 90 ล้านบาท เพื่อให้สามารถเทียบกับปีก่อนได้ ที่รายได้ดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของรายได้หลักจากการขายและบริการ แต่ปี 2551 ได้แยกเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่าและบริการ จะมีอัตรากำไรขั้นต้นเท่ากับ 36.56% ซึ่งลดลง 1.83% เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากอัตราการลดลงของรายได้ที่ลดลง 9% มากกว่าอัตราการลดลงของต้นทุนขายที่ลดลง 3% ซึ่งเป็นผลให้กำไรขั้นต้นลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

อัตรากำไรจากการดำเนินงานในปี 2551 เท่ากับ 1.01% ลดลง 3.47% จากปีก่อนที่เท่ากับ 4.48% ทั้งนี้หากรวมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอีก 90 ล้านบาท จะมีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน 4.18% ลดลงจากปีก่อน 0.3%

อัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไรเท่ากับ 11.95% ลดลง 3.65% จากปีก่อนที่เท่ากับ 15.60% จากเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานที่ลดลงเนื่องจากปี 2551 มีรายการจ่ายเงินชดเชยให้พนักงานจากโครงการ Early Retirement 62 ล้านบาท และบริษัทย่อยมีรายการปรับปรุงภายในจ่าย 30 ล้านบาท หากไม่รวมรายการดังกล่าวจะมีอัตราส่วนนี้เท่ากับ 14.99% ลดลงจากปีก่อน 0.61%

อัตรากำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ คำนวณจากรายได้จากการขายและบริการ รวมกับรายได้อื่นและรายได้ค่าเช่าและบริหาร หักต้นทุนขาย รายการรับรู้ผลขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย 64 ล้านบาท และหักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่ไม่รวม ดังนี้ คือค่าเผื่อนี้สูญ 32 ล้านบาท รายการสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ภาษีเงินได้ตัดบัญชี และสินทรัพย์อื่นตัดบัญชีรวม 23 ล้านบาท รายการสำรองสินค้าสามัญ 25 ล้านบาท รายการเงินชดเชยจากโครงการ Early Retirement 62 ล้านบาท รายการปรับปรุงภายในบริษัทย่อย 30 ล้าน ซึ่งรายการดังกล่าว ได้รวมเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในงบการเงิน ทำให้เมื่อคำนวณตามวิธีดังกล่าว ในปี 2551 บริษัทจะมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ 132 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีกำไรก่อนรายการพิเศษ 53 ล้านบาท (รายละเอียดแสดงในตารางสรุปงบการเงินรวม) โดยมีอัตรากำไรก่อนรายการพิเศษ 4.43% เพิ่มขึ้น 2.79% จากปีก่อนที่เท่ากับ 1.64%

อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนรายการพิเศษ ปี 2551 เท่ากับ 15.63% เพิ่มขึ้น 9.94% จากปีก่อนที่เท่ากับ 5.72% เนื่องจากบริษัทมีกำไรก่อนรายการพิเศษเพิ่มขึ้นจากปีก่อน นอกจากนี้ยังเกิดจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงเนื่องจากผลขาดทุนสุทธิของปี 2551

3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ของ ปี 2551 เท่ากับ 3.48 % เพิ่มขึ้น 2.35% จากปีก่อนที่เท่ากับ 1.14% ส่วนอัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 19.27% เพิ่มขึ้น 6.73% จากปีก่อนที่เท่ากับ 12.54% ส่วนอัตราหมุนของสินทรัพย์เท่ากับ 0.79 เท่า เพิ่มขึ้น 0.1 เท่า จากปีก่อนที่เท่ากับ 0.69 เท่า



4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Total Liabilities to Equity Ratio) ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 3.13 เท่า ลดลง 0.37 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 3.50 เท่า เนื่องจากภาระหนี้สินรวมที่ลดลงจากปีก่อน 545 ล้านบาท และด้วยเหตุผลเดียวกัน ทำให้ บริษัทมี อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หรือ Debts to Equity Ratio ณ 31 ธันวาคม 2551 เท่ากับ 2.44 เท่า ลดลง 0.28 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 2.72 เท่า

อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยในปี 2551 เท่ากับ 3.96 เท่า ลดลง 0.28 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 4.24 เท่า เนื่องจากปี 2551 บริษัทมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานลดลง

อัตราส่วนกำไรก่อนดอกเบี้ย ก่อนภาษี และก่อนรายการพิเศษ ต่อดอกเบี้ยจ่าย เท่ากับ 1.98 เท่า เพิ่มขึ้น 0.27 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 1.71 เท่า เนื่องจากบริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน เท่ากับ 0.77 เท่า ลดลง 0.03 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 0.80 เท่า เนื่องจากมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานลดลง

ความเหมาะสมของโครงสร้างทางการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,648 ล้านบาท เมื่อรวมขาดทุนสะสม 892 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิของปี 2551 จำนวน 55 ล้านบาท และจากผลขาดทุนสะสมยกมา 836 ล้านบาท และรายการสำรองจากการตีราคามูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุนในหลักทรัพย์บริษัทจดทะเบียนฯ -2 ล้านบาท ทำให้ ณ 31 ธันวาคม 2551 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิเท่ากับ 754 ล้านบาท เมื่อรวมส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 102 ล้านบาท จะทำให้ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเป็น 856 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 3.13 เท่า และ D/E Ratio เท่ากับ 2.44 เท่า

บริษัทมีหนี้สินรวม 2,680 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนของหนี้สินหมุนเวียน และหนี้สินระยะยาว จำนวน 1,421 ล้านบาท และ 1,259 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วน 53% ต่อ 47% ตามลำดับ

โดย ณ 31 ธันวาคม 2551 จากงบการเงินรวม บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 650 ล้านบาท เงินกู้ระยะยาวจำนวน 1,289 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนที่ ครอบคลุมค้ำประกันภายใน 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 357 ล้านบาท และส่วนที่ถึงกำหนดชำระตั้งแต่ปี 2552-2555 เท่ากับ 932 ล้านบาท

ผลกระทบของบริษัทย่อย บริษัทร่วม ต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทประมาณ 75% เป็นรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ของ NMG และเป็นของบริษัทย่อยกลุ่มธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง 10% รายได้จากกลุ่มธุรกิจโทรทัศน์ และวิทยุประมาณ 11% ธุรกิจบริการรับงานจ้างพิมพ์ 2% และธุรกิจรับบริการการขนส่งสินค้า 2% ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงในฐานะการเงินหรือการดำเนินงานของบริษัทย่อย บริษัทร่วม จึงมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน ไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และบริษัทยังคงถือหุ้นใหญ่มากกว่า 60% จึงถือว่ามีความสามารถในการบริหารจัดการก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทได้

ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. สภาพเศรษฐกิจโดยรวม

ภาพรวมสถานะเศรษฐกิจของประเทศในช่วงปี 2551 ที่ผ่านมามีการชะลอตัว โดยมีผลมาจากสถานะทางการเมืองที่ไม่แน่นอน รวมถึงราคาน้ำมันซึ่งอยู่ในระดับสูงในช่วงปีที่ผ่านมา และส่งผลให้บริษัทต่างๆ เพิ่มความระมัดระวังในการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งงบการลงทุน ทำให้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจสิ่งพิมพ์โดยรวม นอกจากนี้การที่ราคากะดาษในตลาดโลกได้ขึ้นไปอยู่ในระดับสูงเป็นประวัติการณ์ ส่งผลต่อต้นทุนของธุรกิจสิ่งพิมพ์โดยตรง และทำให้ผลประกอบการของอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์โดยรวมนั้นได้รับผลกระทบอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ในปี 2552 นี้ คาดว่าการเปลี่ยนแปลงด้านการเมืองในช่วงปลายปี 2551 ที่ผ่านมา จะเอื้อให้การเมืองมีเสถียรภาพมากขึ้น โดยหากรัฐบาลสามารถผลักดันให้โครงการภาครัฐต่างๆ เกิดขึ้นได้ รวมทั้งเพิ่มความมั่นใจให้แก่นักลงทุนและกระตุ้นการใช้จ่ายของผู้บริโภคได้อย่างเป็นรูปธรรม ก็จะส่งผลให้ภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศมีแนวโน้มดีขึ้น

ส่วนปัจจัยลบต่างๆ ในปี 2551 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะราคาน้ำมันและอัตราดอกเบี้ยนั้น มีแนวโน้มปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่อง และจะส่งผลดีต่อเศรษฐกิจโดยรวม นอกจากนี้ ราคากะดาษของปี 2552 มีแนวโน้มที่จะปรับตัวลงจากปี 2551 ซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัทสิ่งพิมพ์โดยตรง อย่างไรก็ตาม ความเสี่ยงจากปัญหา Hamburger Crisis ของสหรัฐซึ่งส่งผลกระทบต่อยุโรปและส่วนอื่นๆ ทั่วโลก เป็นประเด็นสำคัญที่ต้องจับตามอง ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อภาคส่งออกและสถานะเศรษฐกิจของประเทศในที่สุด

2. ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์จัดเป็นธุรกิจสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทประมาณร้อยละ 62 มาจากรายได้จากการโฆษณา โดยมีโครงสร้างรายได้หลักมาจากการให้บริการสื่อโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 76 ของรายได้โฆษณาของกลุ่มธุรกิจ โดยภาวะเศรษฐกิจและภาวะการแข่งขันถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อรายได้โฆษณาบนสื่อสิ่งพิมพ์

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

ในปี 2552 นี้ คาดว่าจากการที่ปัจจัยลบต่างๆ เริ่มคลี่คลาย รวมทั้งความมีเสถียรภาพของรัฐบาล น่าจะส่งผลให้เม็ดเงินโฆษณาในปี 2552 เพิ่มขึ้นบ้าง อย่างไรก็ตาม ปัญหา Hamburger Crisis อาจจะมีผลกระทบต่อการหารายได้โฆษณา โดยบริษัทได้วางมาตรการรองรับสถานการณ์ที่ไม่แน่นอน โดยการยังคงมาตรการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายเหมือนปีที่ผ่านมา พร้อมกับการผสมผสานสื่อเพื่อมุ่งขาย Solution ให้แก่ลูกค้าโฆษณาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพิ่มรายได้ให้กับบริษัทในที่สุด

นอกจากนี้ คาดว่าอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์จะมีการแข่งขันสูงขึ้นจากสื่อใหม่ๆ ที่จะมียุทธศาสตร์มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น สื่อออนไลน์ (Internet) ที่เข้ามาในตลาดเพื่อสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นการทำธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในปัจจุบัน จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังนี้

1. พฤติกรรมการบริโภคข่าวสารที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญกับสื่อ Online มากขึ้น ในฐานะ Content provider จึงให้ความสำคัญกับช่องทางและรูปแบบการนำเสนอข่าวสารมากขึ้น นอกเหนือจากสื่อสิ่งพิมพ์เพียงอย่างเดียว บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาวิธีการและรูปแบบการนำเสนอข่าวสารสู่กลุ่ม



ผู้อ่านใหม่ๆ ด้วยสื่อที่หลากหลายเพิ่มขึ้น และการใช้ศักยภาพของกรณี Content เป็นฐานจึงมีเป้าหมายที่จะยังคงรักษาฐานลูกค้ากลุ่มเดิม และยังคงรักษาฐานรายได้หลักจากสื่อสิ่งพิมพ์ไว้เช่นเดิม

2. แนวโน้มการใช้สื่อของ Advertiser เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการมุ่งสร้างปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับกลุ่มผู้บริโภค มากกว่าการประชาสัมพันธ์ภาพรวมทำให้เกิดการแข่งขันแย่งชิงลูกค้ารุนแรง ดังนั้นรูปแบบการนำเสนอการขายโฆษณาของบริษัทจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนไปตามพฤติกรรมของผู้ลงโฆษณา รวมถึงพฤติกรรมของผู้อ่านเพิ่มขึ้น
3. แนวโน้มของโลกสื่อสารในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา คือการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย มาช่วยปรับปรุงกระบวนการผลิตหนังสือพิมพ์เพื่อให้สนองตอบความต้องการของผู้อ่านที่มีทางเลือก "สื่อใหม่" (New Media) ที่เกิดขึ้นอย่างหลากหลาย โดยการใช้แนวคิด Multimedia Convergent Newsroom ที่เป็น "การหลอมรวม" ระบบการทำงานของกองบรรณาธิการทุกสื่อ เพื่อผลิตเนื้อหาในหลากหลายรูปแบบ ให้สามารถส่งผ่านไปยังผู้บริโภคข่าวได้อย่างทันทั่วทั้งในทุกลูกค้า

อย่างไรก็ตามปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ประสบความสำเร็จในอนาคต จะยังคงเป็นการเสนอข่าวที่น่าสนใจ เที่ยงตรงและได้รับความเชื่อถือจากผู้อ่าน, การควบคุมต้นทุนและประสิทธิภาพการทำงาน รวมทั้งการใช้ประโยชน์จาก Content ที่มีอยู่ไปยังช่องทางใหม่ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเวลาที่เหมาะสม

3. ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

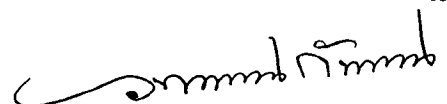
ดำเนินการโดยบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในด้านการนำเสนอข่าวและสาระในรูปสถานีข่าว 24 ชั่วโมง รายแรกของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์ เจาะลึกและวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลางเชื่อถือได้ นอกจากนี้ยังเป็นผู้ผลิตและร่วมผลิตรายการวิเคราะห์ข่าวให้สถานีโทรทัศน์อื่น ๆ

ในปีที่ผ่านมาสายธุรกิจนี้ มีการพัฒนาขึ้นเป็นอย่างดีและมีรายได้จากการโฆษณาที่เป็นบวกอย่างต่อเนื่อง โดยมีสาเหตุมาจากการได้รับโอกาสให้ผลิตรายการหลายรายการในสถานีโทรทัศน์ Free TV, การปรับเปลี่ยนกฎหมายที่เกี่ยวข้องซึ่งเอื้อให้มีการโฆษณาผ่าน Cable TV รวมทั้งการลดต้นทุนการผลิต ค่าใช้จ่าย และการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการ โดยในปี 2552 นี้ หากไม่มีปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงอย่างเป็นสาระสำคัญแล้ว บริษัทมีความมั่นใจว่าแนวโน้มผลประกอบการของธุรกิจสายนี้ในปี 2552 จะสามารถทำกำไรต่อไปได้

สภาพการแข่งขัน

จากสถานการณ์เศรษฐกิจและการเมืองทั้งในประเทศและต่างประเทศมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ทำให้ประชาชนให้ความสำคัญกับการบริโภคข่าวสารเพิ่มขึ้น จึงเป็นผลให้สถานีโทรทัศน์ช่องต่างๆ หันมาให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวสารและสาระเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ทำให้เกิดการแข่งขันในด้านรูปแบบและวิธีการนำเสนอข่าวและสาระ รวมถึงนโยบายของรัฐบาลใหม่ที่ให้เสรีภาพกับสื่อมากขึ้น ดังนั้นจึงเป็นโอกาสให้บริษัทได้เข้าไปผลิตและร่วมผลิตรายการข่าวให้กับ Free TV ช่องต่าง ๆ เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทมีศักยภาพสูงในด้านการนำเสนอข่าวที่แตกต่างและเจาะลึก รวมทั้งการวิเคราะห์ข่าวอย่างเที่ยงตรงเป็นกลางและเชื่อถือได้ทำให้ผู้ชมได้รับสาระมากขึ้น

นี่ในสภาวะที่ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง โดยเฉพาะสื่อทางโทรทัศน์ ยังคงเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมและเข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุด และครองตลาดกว่าครึ่งหนึ่งของอุตสาหกรรมโฆษณาของประเทศ ก่อปรกับการปรับเปลี่ยนข้อบังคับที่เกี่ยวข้องซึ่งเปิดโอกาสให้มีการโฆษณาผ่าน Cable TV อย่างถูกกฎหมาย ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่าธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียงของบริษัทฯ จะสามารถขยายตัวต่อไปในปี 2552



แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

แนวโน้มของปี 2552 คาดว่าจะเป็นในลักษณะเดียวกับปีที่ผ่านมา คือ การแข่งขันจะเพิ่มสูงขึ้น โดยจะเห็นการพัฒนาคุณภาพรายการเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้รับชม และความร่วมมือระหว่างสถานีและผู้ผลิตรายการเพื่อเตรียมตัวสำหรับการเปิดเสรีในอนาคต โดยการที่จะประสบความสำเร็จได้ต้องขึ้นอยู่กับการทำรายการที่ตรงตามความต้องการของตลาด และสร้างความพึงพอใจให้กับผู้ชม อันเป็นปัจจัยที่จะนำมาซึ่งส่วนแบ่งทางการโฆษณาที่เป็นตัวสำคัญในการก่อให้เกิดรายได้

4. ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ จากผู้บุกเบิกโลกการสื่อสารในยุคดิจิทัลด้วยบริการข่าวบนมือถือ ตลอดจนสื่อออนไลน์ผ่าน Website จนมาเป็น New Media ซึ่งในปัจจุบันสื่อรูปแบบใหม่ได้มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราที่สูงมากและต่อเนื่อง โดยในสายธุรกิจของกลุ่มบริษัทได้แบ่งกลุ่มสื่อรูปแบบใหม่เป็น 3 ส่วนได้แก่

- **Website** ข่าว หรือการอ่านข่าวทาง Internet บริษัทมี Website ข่าวในเครือมากมาย อาทิ www.bangkokbiznews.com , www.komchadluek.net , www.nationmultimedia.com , www.nationweekend.com, www.nationchannel.com เป็นต้น ซึ่งเป็นช่องทางที่ Interactive และสามารถตอบสนองความต้องการกับผู้อ่านโดยตรงได้ทุกกลุ่ม และเป็นรูปแบบการบริโภคข่าวแบบใหม่ที่ทันสมัย กระชับและรวดเร็ว นอกจากผู้อ่านจะได้รับข่าวสารแล้วยังได้ทั้งภาพนิ่งภาพเคลื่อนไหวและเสียงด้วย ซึ่งจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่บริษัทสามารถหารายได้ในรูปแบบต่าง ๆ ได้เพิ่มขึ้น เช่น Banner Advertising , Advertising Word ซึ่งรายได้ช่องทางนี้มีอัตราการเติบโตสูงมาก (แต่เม็ดเงินเมื่อเทียบอัตราส่วนกับรายได้จากการขายรวมแล้วยังถือว่าน้อยมาก) โดยนอกจาก Website ข่าวแล้วบริษัทกำลังพัฒนา Website ด้านอื่นๆ เช่น ด้าน Education รวมทั้งการสร้างชุมชน (Community) ทั้ง Web board และ Blog ในทุก ๆ Website ของเครือด้วย
- **Blog** สังคมออนไลน์รูปแบบใหม่ที่เกิดจากความต้องการสร้างสถานที่สำหรับอิสระทางปัญญา ภายใต้ชื่อ OK Nation Blog ที่ทุกคนสามารถเป็นนักข่าวได้ มีสิทธิเขียนและเผยแพร่ความคิดเห็นผ่านอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นช่องทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและสะดวกในการส่งผ่านข้อมูลเพื่อบอกเล่าเรื่องราว สิ่งที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน ประสบการณ์ รวมถึงความรู้ต่างๆ เพื่อถ่ายทอดสู่ผู้อื่น รวมไปถึงการร่วมแสดงความคิดเห็นได้อย่างเสรี
- **New Media** จากการพัฒนาของเทคโนโลยีที่เป็นไปอย่างรวดเร็วมากจากเดิมที่อุปกรณ์ 1 ชนิด ทำงานได้ 1 อย่าง ก็จะเปลี่ยนรูปแบบเป็น Multi-function เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ได้หลากหลาย โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่เปลี่ยนไปกับโทรศัพท์มือถือในปัจจุบันซึ่งได้รวบรวมเอา TV, วิทยุ, PDA ไว้ในเครื่องเดียวกัน หรือการมีเทคโนโลยี Broadband Internet ที่สามารถทำให้เกิดสถานีโทรทัศน์ทาง Internet ได้ในอนาคตนั้น เทคโนโลยีเหล่านี้ทำให้ข้อจำกัดต่าง ๆ ในการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภคลดลงและกำลังจะเข้ามาเป็นทางเลือกใหม่ในวิธีการสื่อสารและการรับรู้ข่าวสารของผู้บริโภคในอนาคตอันใกล้

ดังนั้นจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีข้างต้นจึงถือเป็นโอกาส และเป็นตัวอย่างของการเปลี่ยนแปลงที่กำลังจะเกิดขึ้นในไม่ช้านี้ ซึ่งจะส่งผลกับการดำเนินงานของบริษัททั้งโดยตรงและโดยอ้อม ซึ่งฝ่ายบริหารได้เล็งเห็นความสำคัญจึงได้เตรียมการเพื่อให้บริษัทสามารถรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น และส่งผลในด้านบวกกับบริษัทมากที่สุด โดยการยึดจุดยืนของบริษัทในการเป็น Content provider



บทสรุป

สถานะเศรษฐกิจในปี 2551 ที่ผ่านมา เป็นปีที่เศรษฐกิจชะลอตัวตามที่บริษัทได้คาดการณ์ไว้ เนื่องจากปัจจัยหลายๆ ประการ เช่น ราคาน้ำมันที่สูงและสถานการณ์การเมืองที่ยังไม่ชัดเจน ปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้บริษัทต่างๆ เพิ่มความระมัดระวังในค่าใช้จ่ายต่างๆ รวมทั้งการลงโฆษณา ซึ่งเป็นรายได้หลักส่วนหนึ่งของอุตสาหกรรมสื่อสิ่งพิมพ์ นอกจากนี้ แนวโน้มราคากระดาษ ซึ่งเป็นต้นทุนหลักของบริษัทสิ่งพิมพ์ฯ ก็มีการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของบริษัทสิ่งพิมพ์โดยตรง

จากสถานการณ์ด้านเศรษฐกิจและธุรกิจสื่อที่ไม่แน่นอน บริษัทจึงได้มีนโยบายเตรียมตัวตั้งแต่ต้นปี 2548 เป็นต้นมา เพื่อรองรับกับปัจจัยลบข้างต้น โดยเน้นเรื่องการจำหน่ายสินทรัพย์ที่ไม่จำเป็นออก และการควบคุมค่าใช้จ่ายต่างๆ ของบริษัท โดยมีมาตรการที่ชัดเจนออกอย่างต่อเนื่อง อาทิ การขายอาคารสำนักงานของบริษัทฯ ที่ ถนนบางนา-ตราด กม. 4.5, การชะลอการจ้างงานให้ว่าจ้างตามที่เป็น, การลดปริมาณของเสีย (Waste) ในขั้นตอนการผลิต และการลดจำนวนหนังสือคืนในขั้นตอนการจัดจำหน่าย การลงทุนในระบบสารสนเทศเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารโดยใช้ข้อมูล โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการควบคุมค่าใช้จ่ายของบริษัทให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม อีกทั้งหาช่องทางอื่นในการหารายได้เพิ่มขึ้น

นอกจากนโยบายควบคุมค่าใช้จ่ายข้างต้นแล้ว บริษัทยังมีการดำเนินการปรับโครงสร้างบริษัทอย่างต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา และมีแผนที่จะนำบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ Nation International Edutainment (NINE) ซึ่งดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือเล่มและหนังสือสำหรับเยาวชน รวมทั้งธุรกิจต่างประเทศ และบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง จำกัด (NBC) ผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์แนล และผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI ในปี 2552 นี้

นอกจากนี้ บริษัทยังได้ดำเนินการพัฒนาบริษัทในด้านอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง อาทิ การพัฒนาระบบสารสนเทศ (Information Technology) รวมทั้งการพัฒนาระบบการบริหารจัดการอื่นๆ ได้แก่ การพัฒนาด้าน Content และกระบวนการบริหารจัดการภายในซึ่งปีนี้จะเน้นคุณภาพและประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการวางรากฐานรองรับการเติบโตของบริษัทต่อไปในอนาคต

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

13. ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่น
-ไม่มี-

ส่วนที่ 3

การรับรองความถูกต้องของข้อมูล

การรับรองความถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีนั้น

“บริษัทได้สอบทานข้อมูลในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีฉบับนี้แล้ว ด้วยความระมัดระวัง บริษัทขอรับรองว่า ข้อมูลดังกล่าวถูกต้องครบถ้วน ไม่เป็นเท็จ ไม่ทำให้ผู้อื่นสำคัญผิด หรือไม่ขาดข้อมูลที่ควรต้องแจ้งในสาระสำคัญ นอกจากนี้ บริษัทขอรับรองว่า

(1) งบการเงินและข้อมูลทางการเงินที่สรุปมาในแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปีได้แสดงข้อมูลอย่างถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของบริษัทและบริษัทย่อยแล้ว

(2) บริษัทได้จัดให้มีระบบการเปิดเผยข้อมูลที่ดี เพื่อให้แน่ใจว่าบริษัทได้เปิดเผยข้อมูลในส่วนที่เป็นสาระสำคัญทั้งของบริษัทและบริษัทย่อยอย่างถูกต้องครบถ้วนแล้ว รวมทั้งควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว

(3) บริษัทได้จัดให้มีระบบการควบคุมภายในที่ดี และควบคุมดูแลให้มีการปฏิบัติตามระบบดังกล่าว และบริษัทได้แจ้งข้อมูลการประเมินระบบการควบคุมภายใน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2551 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

ในการนี้ เพื่อเป็นหลักฐานว่าเอกสารทั้งหมดเป็นเอกสารชุดเดียวกันกับที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องแล้ว บริษัทได้มอบหมายให้ นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์ เป็นผู้ลงลายมือชื่อกำกับเอกสารนี้ ไว้ทุกหน้าด้วย หากเอกสารใดไม่มีลายมือชื่อของนางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์ กำกับไว้ บริษัทจะถือว่าไม่ใช่ข้อมูลที่บริษัทได้รับรองความถูกต้องของข้อมูลแล้วดังกล่าวข้างต้น”

ชื่อ

ตำแหน่ง

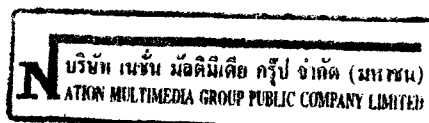
ลายมือชื่อ

นายธนารักษ์ ธีรพัฒน์วงศ์

ประธานกรรมการบริษัท

นายชนะชัย สันติชัยกุล

รองประธานกรรมการบริษัท/
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



ผู้รับมอบอำนาจ

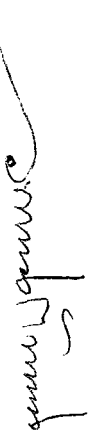
นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์

เลขานุการบริษัท

คณะกรรมการบริษัท			
นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์
ตำแหน่ง ประธานกรรมการ	ตำแหน่ง รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	ตำแหน่ง กรรมการและกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง กรรมการและกรรมการบริหาร
อายุ 64 ปี	อายุ 55 ปี	อายุ 63 ปี	อายุ 63 ปี
การศึกษา	การศึกษา	การศึกษา	การศึกษา
-ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-ปริญญาโท พณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	-ประกาศนียบัตรโรงเรียนอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ (ACC)	-ประกาศนียบัตรโรงเรียนอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ (ACC)
-ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	-โรงเรียนเสนาธิการ อ.มหาสารคาม ๑ (คสท)	-โรงเรียนเสนาธิการ อ.มหาสารคาม ๑ (คสท)
-ประกาศนียบัตรโรงเรียนอัสสัมชัญ กรุงเทพฯ (ACC)			
การอบรม	การอบรม	การอบรม	การอบรม
สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย
-หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 45	-หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 18	-Director Accreditation Program (DAP)	-Director Accreditation Program (DAP)
	สถาบันวิชาการเพื่อคุณ		
	-หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงของการศึกษา (สทศ. รุ่น 1)		
	สถาบันพระปกเกล้า		
	-หลักสูตรการฝึกอบรมการประกอบอาชีพและวิชาชีพ (สทศ. รุ่นที่ 11)		
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552
-นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ 16,272,309 หุ้น (9.88%)	-นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ 251,769 หุ้น (0.15%)	-นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ 14,600,054 หุ้น (8.86%)	-นายมาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ 14,600,054 หุ้น (8.86%)
	-นางจริยา ธีรพัฒน์วงศ์ 56,197 หุ้น (0.03%)	-นางจันทร์ หุ่น	-นางจันทร์ หุ่น
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร
-ไม่มี	-ไม่มี	-ไม่มี	-ไม่มี
ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน
2519 - ปัจจุบัน	2522 - 2536	2514 - ปัจจุบัน	2514 - ปัจจุบัน
ประธานกรรมการบริหาร	ผู้อำนวยการแผนกบัญชีและการเงิน	บรรณาธิการส่วนกลาง	บรรณาธิการส่วนกลาง
บมจ.เนชั่นมัลติมีเดีย กรุ๊ป	บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
	กรรมการผู้จัดการ		
	บมจ.เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการ		
	บมจ.เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการ		
	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่		
	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร		
	บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		

เอกสารแนบ 1

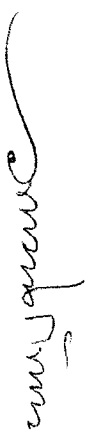
การส่งผลกระทบต่อความก้าวหน้าบริษัทอื่น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2545 - ปัจจุบัน	การส่งผลกระทบต่อความก้าวหน้าบริษัทอื่น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี -	การส่งผลกระทบต่อความก้าวหน้าบริษัทอื่น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี -
กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ นาย ไมเคิล ฟอสเบิร์ก - ไม่มี -	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง - ไม่มี -	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง - ไม่มี -
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น
7/7 1/1	7/7 1/1	7/7 1/1



คณะกรรมการบริษัท			
นายกิตติคุณ	นายวิวัฒน์ แก้วเจริญวงศ์	คณะกรรมการบริษัท	
ตำแหน่ง กรรมการบริหารและประธานกรรมการตรวจสอบ	ตำแหน่ง กรรมการ	นายพชร อภิชาติกุล	
อายุ 62 ปี	อายุ 66 ปี	ตำแหน่ง กรรมการบริหารและประธานกรรมการตรวจสอบ	
การศึกษา	การศึกษา	อายุ 64 ปี	
-ปริญญาโท สาขาวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	-ปริญญาตรีบัณฑิตศึกษามัธยมศึกษา สาขา บริหารธุรกิจ สถาบันราชภัฏจันทรเกษม	การศึกษา	
-ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	-ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพิเศษ กรุงเทพมหานคร (ACC)	-ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพิเศษ กรุงเทพมหานคร (ACC)	
การอบรม	การอบรม		
สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย		
-หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 17	-Director Accreditation Program (DAP)		
-สถาบันวิชาการตลาดคุณ ศาสตราจารย์พิเศษแห่งประเทศไทย			
-หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง (วทท. รุ่นที่ 3)			
สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย			
-หลักสูตร TLCA Executive Development Program (EDP) รุ่นที่ 1			
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2553	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552		
-นายไพรัช ภิรมย์พร 26,900 หุ้น (0.02%)	-นายวิวัฒน์ แก้วเจริญวงศ์ 4,485,878 หุ้น (2.72%)		
ความเชี่ยวชาญด้านทางเทคนิคหรือวิชาชีพอื่น	ความเชี่ยวชาญด้านทางเทคนิคหรือวิชาชีพอื่น		
-ไม่มี	-ไม่มี		
ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน		
2536 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. โกลด์ แอนด์ อีควินิตี้	กรรมการผู้จัดการ บริษัท ก็นีสอน จำกัด		
2542 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอด แอนด์ อี อินพุตเซอร์ จำกัด	กรรมการ		
2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ บมจ. ทราฟฟิคเทค	น. เยาวฤทธิ์กร อินตอร์เนชั่นแนล ไอเดีย พร็อพเพอร์ตี้ (กรุงเทพ) จก. กรรมการ		
	บริษัท เยาวฤทธิ์กร อินตอร์เนชั่นแนล ไอเดีย (ภูเก็ต) จำกัด		
	กรรมการ		
	บริษัท เยาวฤทธิ์กร อินตอร์เนชั่นแนล ไอเดีย (ประเทศไทย) จำกัด		
	ประธานกรรมการบริหาร		
	บริษัท เยาวฤทธิ์กร จีপিเอ็ม เอเจนซี (ไทยแลนด์) จำกัด		
	กรรมการ		
	บริษัท เยาวฤทธิ์กร โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด		

Signature

การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2536 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นาย ไชยวัฒน์ ศิริวัฒน์ 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ นาย พรหมมณฑล	การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ -ไม่มี-	การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ -ไม่มี-
การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-	การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-	การดำเนินงานด้านการเงิน บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/7 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7/7 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7/7 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4



[illegible]

—

การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์
2531 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บมจ. ไบโอสถภัณฑ์กรุงเทพ	- ไม่มี -	- ไม่มี -
2540 - ปัจจุบัน กรรมการ บมจ. เอ็ม เอช อี ซี		
2550 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บมจ. ตลาดหลักทรัพย์ไทย		
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ของบริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง ของบริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้อง บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง
- ไม่มี -	- ไม่มี -	- ไม่มี -
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)
การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7/7	การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/7	การประชุมคณะกรรมการบริษัท 5/7
การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1

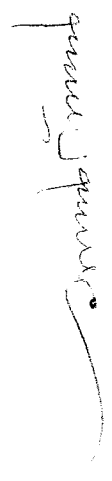


นายอัสสิทธิ์ อิมปิ้งพัฒนกิจ		คณะกรรมการบริษัท	
ตำแหน่ง กรรมการ	นายพนา ชัยทวีโรจน์	นางศวิศิน ติบอยเดช ปรวนเคิล	
อายุ 48 ปี	ตำแหน่ง กรรมการ	ตำแหน่ง กรรมการ	
การศึกษา	อายุ 50 ปี	อายุ 48 ปี	
-ปริญญาตรี พาสัยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	การศึกษา	การศึกษา	
	-ปริญญาโท : Tufts University, USA	-ปริญญาโท : สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอีสต์ไทม์เนบี (นิวเจอร์ซีย์)	
		-Diploma Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales la France	
การอบรม	การอบรม	การอบรม	
สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	
-หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCEP) รุ่นที่ 71	-หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCEP) รุ่นที่ 71	-ไม่มี	
สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย	สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย		
-สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง	-สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง		
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	
-นามสมมติ 70,000 หุ้น (0.04%)	-นามสมมติ 12,450 หุ้น (0.01%)	-ไม่มี	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	
-ไม่มี	-ไม่มี	-ไม่มี	
ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	
2531 - 2534	2531 - 2535	2549 - ปัจจุบัน	
นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	กรรมการผู้จัดการ	
บริษัท เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป จำกัด	บริษัท เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป จำกัด	บริษัท คาวบอยส์ ทับลิชชิง (๓เจ็) จำกัด	
2534 - 2535	2536 - 2537		
ผู้ช่วยบรรณาธิการ	บรรณาธิการข่าวเศรษฐกิจ		
บริษัท เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป จำกัด	บมจ. เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป		
2535 - 2540	2537 - 2538		
บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ	บมจ. เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป		
บมจ. เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป	บรรณาธิการบริหาร		
2540 - 2542	2538 - 2540		
ผู้ช่วยบรรณาธิการผู้อำนวยการ	บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น		
บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	บมจ. เนชั่น ทับลิชชิง กรุ๊ป		
2543 - 2545	2540 - 2542		
บรรณาธิการ - เนชั่นทีวี	ผู้ช่วยบรรณาธิการผู้อำนวยการ		
บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง	บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น		
บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
2545 - ปัจจุบัน	2543 - 2547		
	กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	2548 - ปัจจุบัน		

การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในหมวดหลักทรัพย์ -ไม่มี-	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในหมวดหลักทรัพย์ -ไม่มี-	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในหมวดหลักทรัพย์ -ไม่มี-
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกับการของ บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกับการของ บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกับการของ บริษัท หรือบริษัทที่เกี่ยวข้อง -ไม่มี-
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7/7 การประชุมตามนัดประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 7/7 การประชุมตามนัดประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท -7 การประชุมตามนัดประจำปีผู้ถือหุ้น -1

สมชาย งาม

ข้อมูลทั่วไป		ผู้บริหารระดับสูง	
นายสมชาย ธีรพัฒน์	นายสมชัย สันติสุข	นายสุวิทย์ ธีรพัฒน์	
ตำแหน่ง ประธานกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	ตำแหน่ง กรรมการบริหาร	
อายุ 64 ปี	อายุ 55 ปี	อายุ 63 ปี	
การศึกษา	การศึกษา	การศึกษา	
-ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-ปริญญาโท พณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	-ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญทาดิชย์ กรุงเทพฯ (ACC)	
-ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร) มหาวิทยาลัยรามคำแหง	-ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	-โรงเรียนเศรษฐวิทย์ อ.มหาโพธิ์ อ.สงขลา	
-ประกาศนียบัตร วิทยาลัยอัสสัมชัญทาดิชย์ กรุงเทพฯ (ACC)			
การอบรม	การอบรม	การอบรม	
สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย	
-หลักสูตร บทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 45	-หลักสูตร บทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 18	-Director Accreditation Program (DAP)	
	สถาบันวิทยากรพัฒนาคนตลอดชีพแห่งประเทศไทย		
	-หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงวิชาการจัดการคน (วอจ.รุ่น 1)		
	สถาบันพระปกเกล้า		
	-หลักสูตรการเป็นกรรมการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 11		
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552	
-นายสมชาย ธีรพัฒน์ 16,273,309 หุ้น (9.88%)	-นายสมชาย ธีรพัฒน์ 251,769 หุ้น (0.15%)	-นายสุวิทย์ ธีรพัฒน์ 14,600,054 หุ้น (8.86%)	
	-นางรัชฎา สันติสุข 56,197 หุ้น (0.03%)	-นางมัทนีย์ ธีรพัฒน์ 283,000 หุ้น (0.17%)	
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร	
-ไม่มี	-ไม่มี	-ไม่มี	
ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	ประวัติการทำงาน	
2519 - ปัจจุบัน	2522 - 2536	2514 - ปัจจุบัน	
ประธานกรรมการบริหาร	ผู้อำนวยการแผนกบัญชีและการเงิน	บรรณาธิการฝ่ายวิชาการ	
บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	
	กรรมการผู้จัดการ		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการ		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการ		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
	รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร		
	บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	
การประชุมคณะกรรมการบริษัท	การประชุมคณะกรรมการบริษัท	การประชุมคณะกรรมการบริษัท	
77	77	77	



ชื่อ นามสกุล	มหาวิทยาลัย	นาม นามสกุล
ตำแหน่ง กรรมการดำเนินงาน การประชุมผู้บริหารระดับสูง	ตำแหน่ง กรรมการดำเนินงาน การประชุมผู้บริหารระดับสูง	ตำแหน่ง กรรมการดำเนินงาน การประชุมผู้บริหารระดับสูง
อายุ 48 ปี	อายุ 50 ปี	อายุ 51 ปี
การศึกษา -ปริญญาตรี วิทยาศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	การศึกษา -ปริญญาโท : Tmud University, USA	การศึกษา -ปริญญาโท บริหารธุรกิจ สถาบันบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (B.A. Science, Duke University, USA)
การอบรม -ตามแผนงานพัฒนาบุคลากร	การอบรม -ตามแผนงานพัฒนาบุคลากร	การอบรม -ตามแผนงานพัฒนาบุคลากร
จำนวนวันที่ฝึกอบรม ๒ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนวันที่ฝึกอบรม ๒ วันที่ 12 มกราคม 2552	จำนวนวันที่ฝึกอบรม ๒ วันที่ 12 มกราคม 2552
-นางนงนุช วัฒนศิริ 70,000 บาท (0.04%)	-นางนงนุช วัฒนศิริ 12,450 บาท (0.01%)	- 53,050 บาท (0.03%)
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2531 - 2534 นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2534 - 2535 ผู้ช่วยบรรณาธิการ บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2535 - 2540 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2540 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการฝ่ายข่าว นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2543 - 2545 บรรณาธิการ - เนชั่นทีวี บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด 2545 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร การประชุมผู้บริหารระดับสูง บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ประวัติการทำงาน 2531 - 2535 นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2537 บรรณาธิการฝ่ายข่าว นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2537 - 2538 บรรณาธิการบริหาร นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2538 - 2540 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2540 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการฝ่ายข่าว นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2543 - 2547 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2548 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร การประชุมผู้บริหารระดับสูง นมด. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2532 - 2535 ผู้อำนวยการ - สำนักข่าวไทย บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2544 รองกรรมการผู้อำนวยการ - สำนักข่าวไทย บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง กรุ๊ป จำกัด 2545 - 2548 รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย 2549 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร การประชุมผู้บริหารระดับสูง นมด. เนชั่น อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) 7/7 การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) 7/7 การประชุมคณะกรรมการบริษัท การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) 7/7 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1

ผู้บริหารระดับสูง

นางสาวทิพดา อนุรัตน์ ยี่พรศิริวิชัย		นางสาวอัยยศรี บุญศรีศรีรัตน์		นางสาวดวงมณี ไชยธนา		นางสาววราภรณ์ พลชัยอ่อน	
ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา		ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา		ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจการศึกษานานาชาติ		ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาด	
อายุ 50 ปี		อายุ 50 ปี		อายุ 46 ปี		อายุ 38 ปี	
การศึกษา ศิลปศาสตรบัณฑิต (มนุษยศาสตร์) มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ -Certificate in English with Business Studies, London, Guildhall University		การศึกษา ปริญญาตรี บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ		การศึกษา ปริญญาตรี สาขาวิทยาศาสตร์ สุขศาสตร์ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ		การศึกษา ปริญญาโท สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ประเทศนิวซีแลนด์	
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่น 71 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย คณะผู้บริหารแห่งประเทศไทย -สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง		การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่น 71 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย คณะผู้บริหารแห่งประเทศไทย -สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง		การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -ไม่มี		การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -ไม่มี	
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552 - 89,825 หุ้น (0.05%)		จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552 - 1,200 หุ้น		จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552 - 4,410 หุ้น		จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 12 มกราคม 2552 - ไม่มี	
ความสัมพันธ์กับสายครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี		ความสัมพันธ์กับสายครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี		ความสัมพันธ์กับสายครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี		ความสัมพันธ์กับสายครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	
ประวัติการทำงาน 2541 - 2544 ผู้อำนวยการอาวุโส บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2544 - 2548 รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - 2550 กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาคภาษาไทย บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		ประวัติการทำงาน 2540 - 2543 ผู้อำนวยการอาวุโส บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2544 - 2545 รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2545 - 2546 ผู้ช่วยประธานกรรมการ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2546 - 2549 กรรมการผู้อำนวยการ บริษัท อินโฟเควสท์ จำกัด กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2549 - 2550 กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		ประวัติการทำงาน 2530 - 2533 นักข่าว บริษัท แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด 2533 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2542 - 2543 บรรณาธิการบริหาร บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2543 - 2550 บรรณาธิการหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจข่าวธุรกิจภาษาไทย บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป		ประวัติการทำงาน 2545 - 2550 ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาด บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาด บมจ. แรชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)		การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)		การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)		การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง)	
การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1		การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1		การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1		การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1	

สมานันท์ วัฒน

ข้อมูล ความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร กับบุคคลที่มีผลประโยชน์ ณ 31 ธันวาคม 2551

สายธุรกิจ	บริษัท	บริษัท										บริษัทที่เกี่ยวข้อง
		NMG	NBC	NRN	NINE	NEE	NED	WPS	NML	NNN	YNIS	KNP
สายธุรกิจ	1,2,7	4		4	5	5	5	6	8	3		6
นายธนชัย ธีรพัฒน์วงศ์	X, //						X, //	X, //	X, //	X, //	//	X
นายสุทธิชัย แซ่หมู่	//	X, //		X, //					/	//		
นายธนชัย สีนศิษฐ์กุล	//	//		//	//				//	//	/	//
นายประจักษ์ บริมาสาร	/	/	/	/								
นายทรง ธีระพิสุทธิ์	/											
นายณัฐวัฒน์ แจจอยวงศ์	/											
นายพนา อัมพรโรจน์	/											
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปึงพัฒน์กิจ	/	//		//						//		
นายณัฐชัย เวชราชิยะ	/	/	/	/								
นายไชรินทร์ เนื่องจำนงค์	/											
นายณรงค์ศักดิ์ โอปิตินันท์	/											
นางศรีสติน ศิโยธอ เบนเคิล	/											

หมายเหตุ: x = ประธานกรรมการ // = กรรมการบริหาร /= กรรมการ

สายธุรกิจ 1 = สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย 2 = สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย 3 = สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ 4 = สายธุรกิจด้านสื่อกระจายเสียง
5 = สายธุรกิจด้านการศึกษา บันเทิงและต่างประเทศ 6 = สายธุรกิจด้านการพิมพ์ 7 = สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ
8 = ธุรกิจด้านขนส่ง none = ธุรกิจที่ไม่ได้ดำเนินธุรกิจแล้ว

บริษัท		สัดส่วนการถือหุ้น	
		ณ 31 ธ.ค. 51	%
NBC	บริษัท แชนน์ บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
NRN	บริษัท แชนน์ เวิร์ดไทม์ จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NBC	99.98%
NINE	บริษัท แชนน์ อินเทอร์เน็ต จำกัด (มหาชน)	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
NEE	บริษัท แชนน์ เอ็มคอมม์ จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NINE	49.99%
NED	บริษัท แชนน์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด	ถือหุ้นผ่าน NINE	99.99%
WPS	บริษัท ดับเบิลยูพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	84.50%
NML	บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
NNN	บริษัท แชนน์ นิวส์ เวิลด์ จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	99.99%

บริษัท		สัดส่วนการถือหุ้น	
		ณ 31 ธ.ค. 51	%
YNIS	บริษัท ยูนิส จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	44.99%

บริษัท		สัดส่วนการถือหุ้น	
		ณ 31 ธ.ค. 51	%
KNP	บริษัท เคพี จำกัด	ถือหุ้นโดยตรง	49.00%