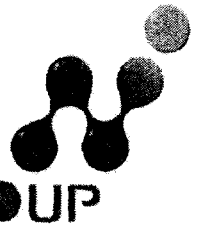


NATION
GROUP



แบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี

(56-1)

สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

Nation Multimedia Group Public Company Limited

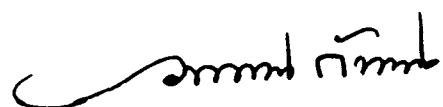
สารบัญ

		หน้า
ส่วนที่ 1	บริษัทที่ออกหลักทรัพย์	
	1. ข้อมูลทั่วไป	1
	2. ปัจจัยความเสี่ยง	3
	3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ	11
	4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์	19
	5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ	79
	6. ข้อพิพาททางกฎหมาย	83
	7. โครงสร้างเงินทุน	84
	8. โครงสร้างการจัดการ	86
	9. การควบคุมภายใน	103
	10. รายการระหว่างกัน	105
	11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน	110
	12. ข้อมูลอื่นที่เกี่ยวข้อง	135
ส่วนที่ 2	การรับรองความถูกต้องของข้อมูล	
เอกสารแนบ 1	ประวัติกรรมการและผู้บริหาร	
เอกสารแนบ 2	รายละเอียดเกี่ยวกับกรรมการของบริษัทย่อย	
เอกสารแนบ 3	รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ	

ส่วนที่ 1 บริษัทที่ออกหลักทรัพย์

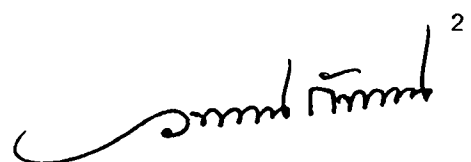
1. ข้อมูลทั่วไปของบริษัท

ชื่อบริษัท	:	บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
เลขทะเบียนบริษัท	:	0107536001524
ลักษณะการประกอบธุรกิจ	:	ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจ ดังนี้ 1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ 2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย ผลิตหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ เนชั่นสุดสัปดาห์ 3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ผลิตหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น , เนชั่นจูเนียร์ ธุรกิจอบรมสัมมนา และทักษะการสื่อสาร 4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษ และหนังสือฉบับพิเศษ ดำเนินธุรกิจให้บริการจัดกิจกรรมพิเศษต่าง ๆ และจัดทำสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัทต่าง ๆ เนื่องจากโอกาสพิเศษเพื่อเผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน หรือเนื่องในโอกาสพิเศษ ให้แก่บริษัทต่าง ๆ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ปกติ 5. สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่น แชนแนล, ผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่างๆ, ผลิตรายการวิทยุ, New Media 6. สายธุรกิจเอ็ดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา ผลิตหนังสือเล่มในนามสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์, , ตัวแทนโฆษณาจัดจำหน่ายให้สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ 7. สายธุรกิจด้านการพิมพ์ ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ 8. สายธุรกิจด้านการขนส่ง
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	:	1,647,740,300 บาท ประกอบด้วยหุ้นสามัญ 164,774,030 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท (ณ 31 ธันวาคม 2552)
นิติบุคคลที่บริษัทถือหุ้น	:	รายละเอียดตามหัวข้อ โครงสร้างการดำเนินงานของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) บริษัทย่อย และบริษัทร่วม
ที่ตั้งสำนักงานใหญ่	:	1854 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 เว็บไซต์ www.nationgroup.com
โทรศัพท์	:	02- 338 - 3333
โทรสาร	:	02- 338 - 3938
เลขานุการบริษัท	:	02- 3383456



2. บุคคลอ้างอิง

- นายทะเบียนหลักทรัพย์ : บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด
62 อาคารตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ชั้น 4 ถนนรัชดาภิเษก
กรุงเทพมหานคร 10110
โทร. (66) 2229-2800
- ผู้สอบบัญชี : สำนักงานสอบบัญชีบริษัท เคทีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด
195 อาคารเอ็มไพร์ทาวเวอร์ ชั้น 21 ถนนสาทร เขตยานนาวา กทม. 10120
โทร. (66) 2677-2000
- ที่ปรึกษากฎหมาย : บริษัท สำนักงานกฎหมายและภาษี เอส.เอ.ที. แอสโซซิเอท จำกัด
702 อาคารเจ้าพระยาทาวเวอร์ (โรงแรมแครงการี-ลา)
เลขที่ 89 ซอยวัดสวนพูล ถนนเจริญกรุง เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500
โทร (66) 2630-7637-8
- บริษัท เภา แอนด์ แอสโซซิเอทส์ ลอว์ ออฟฟิศ จำกัด
2 อาคารสีลมเซ็นเตอร์ ชั้น 20 ถนนสีลม แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก
กรุงเทพมหานคร 10500
โทร (66) 2623-6697

 2

2. ปัจจัยความเสี่ยง

การดำเนินธุรกิจของกลุ่มบริษัทมีปัจจัยความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อกลุ่มบริษัท และหรือผู้ลงทุน อย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งบริษัทได้มีมาตรการรองรับความเสี่ยงดังกล่าวโดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจ

2.1.1 ความเสี่ยงจากผลการดำเนินงานขึ้นอยู่กับภาวะอุตสาหกรรมโฆษณา

เนื่องด้วยรายได้หลักของบริษัทมาจากธุรกิจหนึ่งสื่อพิมพ์ ซึ่งรายได้หลักของธุรกิจประเภทนี้มาจากรายได้ค่าโฆษณา โดยในปี 2552 บริษัทมีรายได้จากการขายโฆษณารวมเท่ากับ 1,488 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 14 เมื่อเทียบกับปีก่อนที่รายได้จากการขายโฆษณาเท่ากับ 1,738 ล้านบาท โดยรายได้จากการขายโฆษณาคิดเป็นร้อยละ 64 ของรายได้จากการขายและบริการรวม ในขณะที่โครงสร้างต้นทุนส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ ผลการดำเนินงานของบริษัทจึงขึ้นอยู่กับภาวะอุตสาหกรรมโฆษณา ซึ่งจะผันแปรตามภาวะเศรษฐกิจทั้งจากภายใน และภายนอกประเทศ เหมือนกับหนังสือพิมพ์ในประเทศส่วนใหญ่ยังคงต้องพึ่งพา รายได้ค่าโฆษณาเป็นหลักเช่นเดียวกัน โดยในช่วงครึ่งปีแรก ของปี 2552 เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบอย่างหนักจากภาวะ เศรษฐกิจถดถอยทั่วโลก รวมทั้งปัญหาความรุนแรงทางการเมืองในประเทศเมื่อเดือนเมษายน จึงส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่น ในการบริโภค ส่งผลให้เกิดการชะลอการใช้จ่ายงบประมาณของภาคเอกชน ดังนั้นเพื่อลดผลกระทบจากการชะลอตัวของ อุตสาหกรรมโฆษณาอันเกิดจากภาวะเศรษฐกิจ บริษัทจึงได้มีการกำหนดมาตรการ/แผนงาน/กิจกรรม เพื่อที่จะลดความเสี่ยง หรือผลกระทบดังกล่าวที่จะเกิดขึ้น ด้วยการใช้ความได้เปรียบจากการที่บริษัทมีช่องทางการเผยแพร่สินค้าและบริการผ่านสื่อ ประเภทต่าง ๆ ที่หลากหลาย ด้วยการพัฒนากลยุทธ์การขยาย การสร้าง Media Synergy ให้ได้เปรียบคู่แข่งในตลาด รวมทั้งเน้น การหารายได้โดยสร้างธุรกิจกรรม Below-the-Line ให้กับลูกค้าทั้งภาครัฐและเอกชนให้มากขึ้น เช่น การจัดกิจกรรมสัมมนา ให้กับลูกค้ารายใหญ่ ซึ่งจะสามารถช่วยเสริมสร้างประสิทธิภาพทางด้านรายได้ไม่ให้ลดลง ขณะเดียวกันยังคงให้ความสำคัญกับ การบริหารจัดการค่าใช้จ่ายอย่างรัดกุม และเหมาะสม

2.1.2 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการบริษัทย่อย

บริษัทได้มีการแบ่งโครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจให้มีความชัดเจน เนื่องจากบริษัททำธุรกิจสื่อครบวงจร และกิจกรรมที่ สนับสนุนการดำเนินงานของธุรกิจหลัก ได้แก่ ธุรกิจการพิมพ์, ธุรกิจขนส่ง, ธุรกิจกระจายภาพและเสียง ที่วางธุรกิจเป็น Content Provider , ธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ เพื่อสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ และสร้างความได้เปรียบ ทางการแข่งขัน โดยการแยกเป็นบริษัทย่อยเพื่อให้การประกอบธุรกิจในอนาคตเกิดประโยชน์สูงสุด รวมทั้งทำให้เกิดความ ชัดเจนในด้านความสัมพันธ์กับบริษัทแม่ และการบริหารที่ชัดเจนยิ่งขึ้น ดังนั้นหากไม่มีการบริหารจัดการและกำกับดูแล บริษัทในกลุ่มอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล อาจก่อให้เกิดความไม่สอดคล้องกันระหว่างทิศทางกลยุทธ์ของบริษัท รวมทั้งความขัดแย้งทางผลประโยชน์อาจทำให้เกิดการแข่งขันกันเองระหว่างบริษัทในกลุ่ม ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อผล ประกอบการโดยรวมของบริษัท

เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงบริษัทได้มุ่งเน้นให้มีการบริหารจัดการกลุ่มบริษัท โดยยึดหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี เพื่อเป็นพื้นฐานการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืนและให้เกิดการสร้างมูลค่ารวมสูงสุดของกลุ่มบริษัท โดยบริษัทได้มีการแต่งตั้ง ผู้บริหารระดับสูงเป็นกรรมการบริหารหรือผู้บริหารระดับสูงในบริษัทที่บริษัทถือหุ้นอยู่ เพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงในเรื่อง นโยบาย กลยุทธ์ และทิศทางการดำเนินธุรกิจไปสู่วิธีการในกลุ่ม และสามารถกำกับดูแลการขยายงานของบริษัทในกลุ่มให้ สอดคล้องกับนโยบายของบริษัท โดยบริษัทได้นำ 2 บริษัท ที่มีผลการดำเนินงานที่ดี และมีแนวโน้มการเติบโต เข้าจดทะเบียน

ในตลาดหลักทรัพย์ MAI อย่างไรก็ตามยังมีบริษัทย่อยอีกส่วนหนึ่งที่ยังมีผลขาดทุนอยู่ ซึ่งบริษัทต้องดำเนินการปรับปรุงคุณภาพการบริหาร และประสิทธิภาพเพื่อให้ทุกหน่วยงานเข้มแข็ง และสนับสนุนกันและกัน อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2 ความเสี่ยงด้านการผลิต ได้แก่

2.2.1 ความเสี่ยงจากการผลิตข่าว (Content) การผลิตสิ่งพิมพ์ เนื้อหาข่าว (Contents) หรือคุณภาพของเนื้อหาเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ผู้บริโภค มี Royalty ต่อตัวสินค้า สินค้าหลักของบริษัท คือสิ่งพิมพ์ ภายใต้อัตราต่าง ๆ ได้แก่ The Nation , กรุงเทพธุรกิจ , คมชัดลึก ฯลฯ นอกจากสิ่งพิมพ์แล้ว ยังมีสื่ออื่น ๆ ได้แก่ ทีวี, วิทยุ, อินเทอร์เน็ต , มือถือ เป็นต้น สื่อสิ่งพิมพ์แต่ละหัวจะมีแนวทางการนำเสนอเนื้อหาที่ชัดเจน การควบคุมคุณภาพของการนำเสนอเนื้อหา จึงมีความสำคัญ และเป็นปัจจัยหลัก ที่มีผลต่อ Royalty ของผู้บริโภค ซึ่งการได้มาซึ่งเนื้อหาข่าวนั้นจะต้องประกอบด้วยขั้นตอนการผลิตข่าวที่เป็นระบบ และการทำงานที่เป็นทีมของกองบรรณาธิการข่าว รวมทั้งการพัฒนาบุคลากร ในการจัดทำ และนำเสนอข่าวซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการทำสื่อ ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงหากเนื้อหาข่าว (Content) ไม่มีคุณภาพ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อคุณภาพของสิ่งพิมพ์ของบริษัท ดังนั้นเพื่อให้ขั้นตอนการผลิตเนื้อหาที่มีคุณภาพ กองบรรณาธิการข่าวจะเน้นการทำงานเป็นทีมแบ่งแยกหน้าที่ เพื่อให้ครอบคลุมทุกเนื้อหาข่าวที่กว้างขวาง โดยเฉพาะการเจาะลึกประเด็นข่าว บริษัทจึงได้มีการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการผลิตด้วยการนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาช่วยในการทำงานให้สะดวกรวดเร็วลดต้นทุนการผลิต รวมทั้งการอบรมพัฒนาบุคลากร อย่างต่อเนื่อง โดยสามารถทำงานเป็นทีมทดแทนกันได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพของเนื้อหาข่าว

2.2.2 ความเสี่ยงด้านการรักษาบุคลากรที่มีประสบการณ์และความสามารถ

เนื่องจากภาพลักษณ์ของกลุ่มบริษัท เป็นองค์กรสื่อสารมวลชนที่ได้รับความนิยมยอมรับจากประชาชน ในความเป็นมืออาชีพของวงการสื่อสารมวลชน ซึ่งบุคลากรเป็นปัจจัยหลักในการผลิตเนื้อหาที่มีคุณภาพ บริษัทจึงได้ตระหนักถึงความสำคัญในการพัฒนาบุคลากรด้านกองบรรณาธิการ โดยได้เน้นการพัฒนาความรู้ความสามารถในการทำงานเป็นทีมโดยไม่ยึดติดกับตัวบุคคล ส่งผลให้ความเสี่ยงในการสูญเสียทีมงานมีน้อยและมีผลกระทบต่อบริษัทไม่มากนัก โดยปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation, กรุงเทพธุรกิจ และ คม ชัด ลึก ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการ ช่างภาพ ฝ่ายผลิต รวมประมาณ 419 คน

นอกจากฝ่ายกองบรรณาธิการแล้ว ผู้บริหารระดับสูงจากหน่วยงานต่างๆ ของบริษัท ทั้ง ฝ่ายขาย การตลาด, การจัดจำหน่ายและหน่วยงานสนับสนุน ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จ

ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาบริษัทให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับการพัฒนาทรัพยากรบุคคล โดยบริษัทได้จัดหลักสูตรการอบรมทั้งภายใน และภายนอกให้บุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อพัฒนาทักษะการปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจและเทคโนโลยีอยู่เสมอ รวมถึงการสร้าง Successor ที่ผู้บริหารระดับสูงจะได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนให้มีส่วนร่วมในการบริหารและการตัดสินใจ อีกทั้งเป็นการกระจายอำนาจ และความรับผิดชอบให้ผู้บริหารในระดับรองลงมา โดยอยู่ภายใต้โครงสร้างที่ให้ความสำคัญต่อการกระจายความรับผิดชอบและภาระหน้าที่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความคล่องตัว มุ่งเน้นประสิทธิภาพในการทำงานให้มากยิ่งขึ้น และลดความซ้ำซ้อนในระบบการทำงานเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลง การแข่งขัน และความหลากหลายของกลุ่มเป้าหมายได้ทันการณ์ พร้อมทั้งสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ให้แก่กลุ่มบริษัทสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน โดยคงไว้ซึ่ง ความน่าเชื่อถือ ความซื่อสัตย์ การร่วมมือที่ดี การให้บริการ และความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งเป็น Core Value (คุณค่าขององค์กร) ของกลุ่มบริษัท

ดังนั้นหากบริษัทขาดบุคลากรสำคัญท่านใดท่านหนึ่งไปจะไม่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท เนื่องจากผู้บริหารในระดับสูงสุดได้จัดสรรและแบ่งงานถ่ายทอดต่อกันไปถึงผู้บริหารในระดับรองลงมา ในขณะเดียวกันการดำเนินธุรกิจยังคงต้องรักษาความร่วมมือประสานงานกันในทุกสื่อ เพื่อสร้าง Synergy ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อกลุ่มเนชั่น

2.2.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยี

ถึงแม้ว่าการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกิดขึ้น ทำให้เกิดการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ๆ ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องต่อการพัฒนาการของอุตสาหกรรมสื่อสารมวลชน และโทรคมนาคม เช่นการเปลี่ยนผ่านจากเทคโนโลยีอนาล็อก (Analog) มาเป็นเทคโนโลยีดิจิทัล (Digital) การสื่อสารแบบไร้สาย (Wireless) ทำให้สามารถเชื่อมโยงข้อมูลถึงกันได้อย่างไร้ขีดจำกัด โดยบริษัทเล็งเห็นถึงความจำเป็นในการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเพื่อลดความเสี่ยง และการสูญเสียโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่องค์กร โดยบริษัทยังคงพัฒนาระบบการจัดเก็บและบริหารข้อมูล และการผลิตข่าวโดยใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อช่วยด้านความเร็วและความหลากหลายของประเภทสื่อรวมถึงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายสร้างความพร้อมเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงจากยุคการบริโภคข่าวสารทางสื่อสิ่งพิมพ์ไปสู่การรับข้อมูลทางสื่อ Digital โดยมีนโยบายที่จะทดลองและพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับการนำเสนอผ่านสื่อรูปแบบใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างความเข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภคและตั้งสมมติฐานการดำเนินงานเพื่อสร้างความได้เปรียบในการเจาะตลาดลูกค้าเป้าหมายในอนาคต

2.2.4 ความเสี่ยงจากความผันผวนของราคาวัตถุดิบ

วัตถุดิบหลักที่สำคัญของธุรกิจหนังสือพิมพ์คือกระดาษคิดเป็นต้นทุนประมาณร้อยละ 33 ของค่าใช้จ่ายต้นทุนขายตามงบการเงินรวม และคิดเป็นร้อยละ 78 ของต้นทุนวัตถุดิบรวม โดยสัดส่วนปริมาณการสั่งซื้อกระดาษในปีที่ผ่านมา ระหว่างกระดาษนำเข้า และการซื้อในประเทศคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 84 ต่อ 16 โดยกระดาษจัดเป็นสินค้าประเภท Commodity ที่มีการเปลี่ยนแปลงทางด้านราคาแปรผันตามความต้องการของผู้บริโภคและปริมาณการผลิตของผู้ผลิต (Demand & Supply) ซึ่งเป็นปัจจัยหลักในการกำหนดราคาอ้างอิงในตลาดโลก ดังนั้นบริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผันผวนของราคากระดาษ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิตและกำไรสุทธิของบริษัท

อย่างไรก็ตามจากประสบการณ์ในธุรกิจสิ่งพิมพ์และการติดตามราคากระดาษอย่างใกล้ชิดมาเป็นระยะเวลายาวนาน ทำให้ฝ่ายบริหารเข้าใจในวงจรของราคากระดาษเป็นอย่างดี โดยในปี 2552 จากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ซบเซา และโรงงานผลิตกระดาษ Newsprint ในจีนและอินเดีย ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ มีการส่งออกมากขึ้นกว่าในปีที่ผ่านมา ทำให้ปริมาณการผลิตของผู้ผลิตมีมากกว่าความต้องการของผู้บริโภค จึงส่งผลให้ราคากระดาษปรับตัวลดลงจากปีที่ผ่านมา 40% - 50% ทั้งนี้จากราคากระดาษที่ลดลงจะส่งผลกระทบต่อต้นทุนของบริษัทในช่วงปี 2553 เนื่องจากในปี 2552 บริษัทยังใช้กระดาษที่ได้สั่งซื้อไว้ในปีก่อนซึ่งมีราคาสูงเนื่องจากความผันผวนของราคาตลาด ณ ขณะนั้น อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงนโยบายควบคุมต้นทุนการใช้กระดาษอย่างเคร่งครัด เช่น การบริหารการวางจุดจำหน่ายหนังสือที่มีประสิทธิภาพขึ้น เพื่อลดปริมาณหนังสือคืน , ปรับเปลี่ยนขนาดหนังสือพิมพ์ เคะเนชั่น และกรุงเทพธุรกิจ ที่ต่อเนื่องมาจากปีก่อน นอกจากนี้บริษัทได้บริหารความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนโดยการทำ Forward Contract ไว้ตามปริมาณกระดาษที่คาดว่าจะใช้ล่วงหน้า 6 เดือน ดังนั้นราคากระดาษยังไม่มีผลกระทบอย่างเป็นนัยสำคัญต่อต้นทุนการผลิตของบริษัท อย่างไรก็ตามบริษัทเฝ้าติดตามสถานการณ์ราคากระดาษอย่างใกล้ชิด

2.3 ความเสี่ยงจากการบริหารจัดการ

2.3.1 การกำหนดนโยบายของฝ่ายบริหาร

ธุรกิจสื่อสารมวลชน เป็นสื่อกลางสำคัญในการกระจายข่าวสารไปยังประชาชนทั่วไป ซึ่งมีผลต่อการชี้นำความเห็นให้ประชาชนในด้านการเมือง เศรษฐกิจ ดังนั้นธุรกิจสื่อจำเป็นต้องมีผู้บริหารที่มีประสบการณ์เชี่ยวชาญในสาขาสื่อสารมวลชน โดยเฉพาะ และสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีจรรยาบรรณ โปร่งใส ผู้บริหารจึงมีส่วนสำคัญต่อการกำหนดนโยบาย ยุทธศาสตร์ในการนำเสนอข่าวอย่างมีจรรยาบรรณ วิธีการเขียนที่นำเสนอข่าวที่มีความเป็นกลาง โดยคณะกรรมการบริษัทและผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทเล็งเห็นความสำคัญในประเด็นนี้ จึงให้ความสำคัญของการนำเสนอข่าว และไม่เข้ามาก้าวก่ายนโยบายการนำเสนอข่าวในแต่ละวัน แต่ได้กำหนดแนวทางการนำเสนอข่าวของกองบรรณาธิการทุกสื่อในเครือไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัท และคอยกำกับให้การดำเนินงานเป็นไปตามนโยบายที่กำหนดไว้

2.4 ความเสี่ยงด้านการเงิน ได้แก่

2.4.1 ความเสี่ยงจากภาระหนี้สิน

ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยมีภาระเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน จำนวน 1,632 ล้านบาท โดยเป็นส่วนของเงินกู้ยืมระยะสั้น ที่เป็นเงินทุนหมุนเวียน ในวงเงินเบิกเกินบัญชี เจ้าหนี้หลักทรัพย์ และตั๋วสัญญาใช้เงินระยะสั้น รวม 593 ล้านบาท มีเงินกู้ระยะยาว รวม 1,039 ล้านบาท

ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีเงินกู้ระยะยาวตามสัญญาเงินกู้รวม คงค้างอยู่ 782.25 ล้านบาท ในเดือน กุมภาพันธ์ 2553 บริษัทได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้น ในการขยายระยะเวลาเงินกู้ออกไปอีก 1.5 ปี จากเดิมครบกำหนดในเดือนมิถุนายน 2555 ขยายเป็น เดือนธันวาคม 2556 มีกำหนดชำระคืนเป็นงวดรายเดือน ในจำนวนเงินที่แตกต่างกัน รวมทั้งสิ้น 48 งวด เริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 ถึงเดือนธันวาคม 2556 เพื่อให้สอดคล้องกับกระแสเงินสดของบริษัทในปัจจุบัน ทั้งนี้บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้รวม หรือหนังสือยินยอมจากผู้ถือหุ้น

นอกจากนี้ ในเดือนกุมภาพันธ์ 2553 บริษัทได้ทำสัญญาร่วมให้กู้วงเงินที่ 2 ในจำนวนเงิน 240 ล้านบาท มีระยะเวลา 4 ปี มีกำหนดชำระคืนเป็นงวดรายเดือน ในจำนวนเงินที่แตกต่างกัน รวม 48 งวด เริ่มตั้งแต่เดือนที่รับเงินกู้ จนถึงเดือนธันวาคม 2556 เพื่อชำระค่าเช่าตามสัญญาสิทธิซึ่งเครื่องจักรที่จะครบกำหนดในวันที่ 31 มีนาคม 2553 โดยบริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อจำกัดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้รวม

ทั้งนี้บริษัทมีความเสี่ยงหากบริษัทไม่สามารถชำระหนี้ และไม่สามารถรักษาสัดส่วนทางการเงิน รวมถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ดังกล่าวได้ อาจจะส่งผลให้เจ้าหนี้มีสิทธิสามารถเรียกชำระคืนหนี้ได้ทันที ทั้งนี้บริษัทได้มีการจัดทำประมาณการทางการเงิน โดยมีสมมุติฐานอยู่บนหลักความระมัดระวัง โดยได้นำเสนอแก่ผู้ถือหุ้นได้พิจารณาแล้ว เพื่อให้ทราบถึงแนวโน้มผลการดำเนินงานและกระแสเงินสดให้อยู่ภายใต้สัดส่วนทางการเงิน และเงื่อนไขต่าง ๆ ตามสัญญา รวมทั้งควบคุมและเข้มงวดในการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของกลุ่มบริษัทเท่านั้น

2.4.2 ความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยน

ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศในปัจจุบันเป็นแบบลอยตัว (Managed Float) ซึ่งการกำหนดราคาขึ้นอยู่กับปริมาณความต้องการในสกุลเงินนั้น ๆ ดังนั้นอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ จึงมีความผันผวนตามภาวะเศรษฐกิจซึ่งส่งผลกระทบต่อบริษัทในส่วนของการต้นทุนการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบหลักของบริษัท คือกระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งนำเข้าจากต่างประเทศ คิดเป็นร้อยละ 84 ของปริมาณกระดาษที่ใช้ทั้งหมด และมีต้นทุนเป็นเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐ บริษัทจึงมีความเสี่ยงจากการผัน

หวนของค่าเงินบาทในการซื้อกระดาษจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตามบริษัทมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Hedge) โดยการทำสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (Forward Contract) ตามแผนการตั้งซื้อกระดาษล่วงหน้า 6 เดือน ทั้งนี้ยอดเข้าห็นำกระดาษต่างประเทศ ณ 31 ธันวาคม 2552 คิดเป็นร้อยละ 2 ของหนี้สินรวม ซึ่งไม่เป็นสาระสำคัญที่จะกระทบต่อการเงิน หากอัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนมาก

2.4.3 ความเสี่ยงจากการจัดหาเงินทุนจากแหล่งภายนอก

บริษัทมีแหล่งเงินทุนภายนอกอื่น ได้แก่ วงเงินสินเชื่อจากธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ โดย ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทและบริษัทย่อยมีวงเงินสินเชื่อรวม 2,511 ล้านบาท และมียอดใช้วงเงินสินเชื่อ 1,783 ล้านบาท ดังนั้นคงเหลือวงเงินสามารถใช้ได้อีก 728 ล้านบาท หรือร้อยละ 29 ของวงเงินสินเชื่อรวม ทั้งนี้ในปัจจุบันบริษัทไม่มีนโยบายที่ลงทุนเพื่อขยายธุรกิจเพิ่มเติม ดังนั้นแหล่งเงินทุนภายนอกดังกล่าว จึงเพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท

2.4.4 ความเสี่ยงทางการค้ำของลูกหนี้การค้า

บริษัทมีความเสี่ยงในการตั้งสำรองหนี้สูญเป็นไปตามนโยบายบัญชีของบริษัทซึ่งระบุไว้ในหมายเหตุประกอบงบการเงินคือบริษัทมีนโยบายการจัดเก็บหนี้และการค้ำค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ โดยพิจารณาตามจำนวนหนี้ที่คาดว่าจะไม่สามารถเรียกเก็บจากลูกหนี้ได้โดยประมาณการจากฐานะปัจจุบันของลูกหนี้ควบคู่กับประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้ในอดีต นอกจากนี้บริษัทมีนโยบายตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญตามสัดส่วนร้อยละของรายได้คือ รายได้ประเภทโฆษณาจะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ที่ร้อยละ 1 ของรายได้โฆษณา ส่วนรายได้จากการขายสิ่งพิมพ์ผ่านตัวแทนจำหน่าย (Agent) จะตั้งสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไว้ที่ร้อยละ 25% และ หนังสือต่างประเทศที่ 65% และบริษัทมีนโยบายลดสัดส่วนของลูกหนี้การค้าที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือนให้มากที่สุด โดยลูกหนี้ที่มีอายุเกินกว่า 12 เดือน (งบการเงินรวม) ณ 31 ธันวาคม 2552 มีจำนวน 58.75 ล้านบาท และมีอายุ 6-12 เดือน จำนวน 3.29 ล้านบาท ซึ่งบริษัทได้ตั้งสำรองหนี้สูญได้ครอบคลุมจำนวนดังกล่าวแล้ว โดยมีค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ (งบการเงินรวม) ณ 31 ธันวาคม 2552 รวม 75.67 ล้านบาท และค่าเผื่อหนี้รับคืน 23.31 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีหน่วยงานเร่งรัดหนี้สินซึ่งทำหน้าที่ในการติดตามหนี้ที่มีปัญหาอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้ว่าบริษัทจะตั้งค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญไปแล้วก็ตาม

2.4.5 ความเสี่ยงเรื่องผลกระทบจากการใช้มาตรฐานการบัญชี ฉบับใหม่ IFRS (International Financial Reporting Standards)

เนื่องด้วยศกาวาชีพบัญชีได้เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงมาตรฐานการบัญชีไทย (TAS) ให้เป็นมาตรฐานการบัญชีฉบับสากล IFRS (International Financial Reporting Standards) เพื่อให้เป็นมาตรฐานการบัญชีรูปแบบเดียวกันทั่วโลก โดยบริษัทจะได้รับผลกระทบในบางมาตรฐาน คือ มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 16 เรื่องที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ และ มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์ของพนักงาน ซึ่งจะเริ่มมีผลบังคับใช้กับทุกบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในปี 2554 ดังนี้

1. มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 16 เรื่อง ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ ได้กำหนดให้เปลี่ยนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สินถาวร โดยต้องแยกคิดค่าเสื่อมของทรัพย์สินถาวรที่มีหลายส่วนประกอบ (component approach) ซึ่งบริษัทจะได้รับผลกระทบของการตีราคามูลค่าทรัพย์สินถาวร ได้แก่ เครื่องจักร ซึ่งต้องเปลี่ยนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคาแยกตามส่วนประกอบของเครื่องจักร โดยบริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการให้วิศวกรคำนวณอายุการใช้งานของแต่ละส่วนประกอบของเครื่องจักรเพื่อนำมาคิดค่าเสื่อมราคาจากเดิมตัดค่าเสื่อมราคากัน คือ 10 ปี

วาทน ปัทม

2. มาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 19 เรื่องผลประโยชน์ของพนักงาน ได้กำหนดให้ตั้ง Provision สำหรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน สำหรับพนักงานทุกคน โดยหากมีการตั้งสำรองดังกล่าว บริษัทจะรับได้ผลกระทบทางบัญชี ซึ่งจะทำให้กำไรสะสมลดลงจากการตั้งสำรอง ทั้งนี้บริษัทอยู่ระหว่างการดำเนินการให้บริษัทที่ปรึกษาเข้ามาคำนวณตามหลักคณิตศาสตร์ประกันภัย เพื่อหามูลค่าที่ต้องตั้งสำรองดังกล่าว

2.5 ความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อผู้ลงทุน

2.5.1 ความเสี่ยงจากการขาดทุนสะสม

บริษัทมีความเสี่ยงจากการขาดทุนสะสม โดย ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัท (งบเฉพาะกิจการ) มีขาดทุนสะสมเท่ากับ 802.72 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักเกิดจากรายการทางบัญชี ได้แก่ ในปี 2549 บริษัทรับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุน จำนวน 74.07 ล้านบาท , หนี้สงสัยจะสูญ 47.71 ล้านบาท ในปี 2550 บริษัทรับรู้ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของทรัพย์สิน จำนวน 560 ล้านบาท , ตั้งค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ 94 ล้านบาท เป็นต้น อีกทั้งยังได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทางเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง เป็นผลให้ไม่สามารถล้างผลขาดทุนสะสมได้หมด

ในปี 2552 ที่ผ่านมามีบริษัทได้นำบริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้งคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI พร้อมเสนอขายหุ้น ให้แก่ประชาชน บุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) จำนวน 50 ล้านหุ้น พร้อมกับเสนอขายหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ใน NBC จำนวน 15 ล้านหุ้น รวมเป็น 65 ล้านหุ้น และให้สิทธิผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (NMG) ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) จำนวน 20 ล้านหุ้น ในการซื้อหุ้นของ NBC

อย่างไรก็ตามการที่บริษัทขายหุ้นของ NBC ออกไปส่งผลให้สัดส่วนกำไรที่บริษัทฯ เคยรับรู้จากผลประโยชน์ประกอบของ บริษัทย่อยลดลง ซึ่งการที่บริษัทรับรู้กำไรของ NBC ลดลง อาจส่งผลให้กำไรตามงบการเงินของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามหลังจากที่ NBC เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว กำไรของ NBC จะมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นจากประโยชน์ที่ได้รับจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนั้นจากการที่บริษัทขายหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ใน NBC ออกพร้อม IPO ของบริษัทย่อย ทำให้บริษัทได้รับกำไรจากการทำรายการดังกล่าว จำนวน 28.50 ล้านบาท รวมทั้งได้รับเงินปันผลที่ NBC ประกาศจ่ายในราคา 0.15 บาท ต่อหุ้น เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม 2552 และ จะจ่ายเงินปันผลอีก 0.18 บาท ต่อหุ้นในเดือน พฤษภาคม 2553

รวมถึงแผนการเสนอขายหุ้นของ บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตจันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) ออกไป จะส่งผลให้สัดส่วนกำไรที่บริษัทฯ เคยรับรู้จากผลประโยชน์ประกอบของ บริษัทย่อยลดลง ซึ่งการที่บริษัทรับรู้กำไรของ NINE ลดลง อาจส่งผลให้กำไรตามงบการเงินของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามหลังจากที่ NINE เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว กำไรของ NINE มีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นจากประโยชน์ที่ได้รับจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนั้น จากการที่บริษัท มีแผนที่จะขายหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ใน NINE ออกพร้อม IPO ของบริษัทย่อย ดังนั้นบริษัทคาดว่าจะได้รับกำไรจากการทำรายการดังกล่าวด้วยเช่นกัน

2.5.2 ความเสี่ยงจากการลดลงของส่วนแบ่งกำไรหรือสิทธิในการออกเสียงของผู้ถือหุ้นสามัญ จากการนำบริษัทย่อย เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

บริษัทได้นำบริษัทย่อย คือ เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI และเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน จำนวน 50,000,000 หุ้น (ทำให้หุ้นจดทะเบียนจากเดิม 120,000,000 หุ้น เพิ่มเป็น 170,000,000 หุ้น) พร้อมกับการเสนอขายหุ้นสามัญเดิมที่บริษัทถืออยู่ใน NBC จำนวน 15,000,000 หุ้นรวมเป็น 65,000,000 หุ้น ให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ในราคาหุ้นละ 2.90 บาท และเสนอสิทธิในการซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิม

อภินันท์

ของบริษัททุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) จำนวน 20,000,000 หุ้น ซึ่งภายหลังจากการขายหุ้นดังกล่าว ทำให้สัดส่วนหุ้นที่ NMG ถืออยู่ใน NBC ลดลงจากร้อยละ 99.99 เป็นร้อยละ 61.76 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของ NBC ซึ่งเท่ากับ 170,000,000 หุ้น

โดยเงินทุนที่บริษัทได้รับจากการขายหุ้น IPO ของ NBC หลังหักค่าใช้จ่ายจำนวน 42.25 ล้านบาท บริษัทได้นำมาชำระคืนเงินกู้ในเดือน พฤศจิกายน 2552 สำหรับเงินทุนที่ NBC ได้รับเงินจากการขายหุ้นรวม 145 ล้านบาท นั้น NBC มีแผนในการใช้เงินลงทุนภายในปี 2553 เพื่อขยายการดำเนินงานของบริษัท อาทิเช่น การปรับปรุงเครื่องมืออุปกรณ์ในธุรกิจสื่อโทรทัศน์ให้เป็นระบบดิจิทัล โครงการลงทุนช่องรายการโทรทัศน์ใหม่ โครงการพัฒนาศักยภาพเว็บไซต์ โครงการขยายธุรกิจสู่การเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสารทางโทรศัพท์เคลื่อนที่รูปแบบใหม่ ๆ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท เป็นต้น

สำหรับบริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเอนเตอร์เทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) หรือ NINE ได้รับอนุมัติจาก ก.ล.ด. ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก ในตลาดหลักทรัพย์ MAI เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2552 โดยจะเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน 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 และบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และ เสนอสิทธิในการซื้อหุ้นให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive right) จำนวนไม่เกิน 9,000,000 หุ้น และภายหลังจากการขายหุ้นดังกล่าวเสร็จสิ้นจะทำให้สัดส่วนที่ NMG ถืออยู่ใน NINE ลดลงจากร้อยละ 99.99 เป็นร้อยละ 65.88 ของทุนที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดของ NINE ซึ่งเท่ากับ 85,000,000 หุ้น ทั้งนี้บริษัทจะพิจารณาช่วงเวลาที่เหมาะสมของการเสนอขายหุ้นในปี 2553 อีกครั้ง

สัดส่วนการถือหุ้นที่ลดลงในบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทจะก่อให้เกิดผลกระทบต่อบริษัทและผู้ถือหุ้นของบริษัท ดังนี้

1. Control Dilution เนื่องจากสัดส่วนที่บริษัทฯ ถือหุ้นในบริษัทย่อยลดลง จึงทำให้สัดส่วนการควบคุมในบริษัทนั้นลดลงไปตามสัดส่วนการถือหุ้น อย่างไรก็ตามภายหลังจาก IPO ของบริษัทย่อยเสร็จสิ้น NMG ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุด โดย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 ถือหุ้นร้อยละ 62.83 ใน NBC และจะถือหุ้นหลัง IPO ใน NINE ประมาณร้อยละ 65.88 ซึ่งการถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 50 นี้ ทำให้ทั้ง 2 บริษัท จึงยังคงมีสถานะเป็นบริษัทย่อยของ NMG เช่นเดิม
2. Price Dilution เนื่องจากการ Spin-off บริษัทย่อยนี้ มิใช่เป็นการออกหุ้นเพิ่มทุนของบริษัทเอง ฐานทุนและจำนวนหุ้นของบริษัทฯ ยังคงเป็นเช่นเดิม ดังนั้น NMG คาดว่าจะไม่มีการเกิด Price Dilution ต่อหุ้นของบริษัทโดยตรง เช่น กรณี NBC ก่อนการขายหุ้น NMG มีราคาหุ้นเฉลี่ยใน 30 วันก่อนการขายหุ้น เท่ากับ 5.39 บาท และปัจจุบันราคาหุ้นในเดือน ธันวาคม เฉลี่ยเท่ากับ 5.875 บาท โดยจากการขายหุ้น NBC ทำให้บริษัทได้รับกำไรเท่ากับ 28.50 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม การที่บริษัทจะขายหุ้นของ NINE ออกไป จะส่งผลให้สัดส่วนกำไรที่บริษัทฯ เคยรับรู้จากผลประกอบการของบริษัทย่อยลดลง ซึ่งการที่บริษัทรับรู้กำไรของ NINE ลดลง อาจส่งผลให้กำไรตามงบการเงินของบริษัทลดลง อย่างไรก็ตามก็คาดว่าภายหลังจากที่ NINE เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แล้ว กำไรของ NINE มีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นจากประโยชน์ที่ได้รับจากการระดมทุนในตลาดหลักทรัพย์ นอกจากนั้น จากการที่บริษัทมีแผนที่จะขายหุ้นสามัญเดิมที่ถืออยู่ใน NINE ออกพร้อม IPO บริษัทคาดว่าจะได้รับกำไรจากการทำรายการดังกล่าว

ดังนั้นเพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก Dilution effect ที่กล่าวมาข้างต้น คณะกรรมการของ NMG จึงมีมติให้มีการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนบางส่วนจาก NINE เพื่อเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นของ NMG ทุกรายตามสัดส่วนการถือหุ้นที่มีอยู่ (Pre-emptive



right) โดยเป็นการจัดสรรในช่วงเวลาใกล้เคียงกับการทำ IPO ของ NINE โดยคณะกรรมการพิจารณาแล้วเห็นว่า จำนวนหุ้น Pre-emptive right ที่จะเสนอขายแก่ผู้ถือหุ้นของ NMG จะไม่เกิน 9,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 60 ของจำนวนหุ้นสามัญเพิ่มทุนของ NINE ที่จะเสนอขายให้แก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก ซึ่งจำนวนหุ้นที่จัดสรรกรณีของ Pre-emptive right นี้ คณะกรรมการพิจารณาจากสัดส่วน Dilution Effect ที่เกิดขึ้นจากการ Spin-off ของ NINE ประกอบกับการพิจารณาว่า จำนวนหุ้นที่ออกจะมีจำนวนที่ไม่มากเกินไปจนทำให้ความน่าสนใจใน IPO ของ NINE ลดลง เนื่องจากคณะกรรมการประสงค์ที่จะเปิดโอกาสให้นักลงทุนกลุ่มใหม่ๆ เข้ามาลงทุนในหุ้นสามัญของกลุ่มบริษัทมากยิ่งขึ้น



3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ

3.1 ความเป็นมา

หนังสือพิมพ์ The Nation ภายใต้ชื่อ “บริษัท บีทีเอ็นทีวี จำกัด” เริ่มประกอบธุรกิจในปี 2519 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ในปี 2531 บริษัทได้เปลี่ยนชื่อเป็น “บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด” และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ในปีเดียวกัน 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. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
- 1.4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา
- 1.5. สายธุรกิจด้านเอ็นเคทูเทนเมนท์และต่างประเทศ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง

การเปลี่ยนแปลงและพัฒนาที่สำคัญเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจและการบริหารงานในระยะเวลา 3 ปี ดังนี้

ด้านเงินทุนของบริษัท

ปี 2550	- เดือน กุมภาพันธ์ 2550 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่ 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 ธนาคารกรุงไทย 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 ณ 31 ธันวาคม 2552 คงเหลือเงินกู้รวม 782.25 ล้านบาท
ปี 2551	เมื่อวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2551 บริษัทได้ชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยของหุ้นกู้ที่ 2 (ทยอยชำระคืนเงินต้นที่ออกเมื่อปี 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 และพื้นที่สำนักงาน อาคารเนชั่นทาวเวอร์ ให้กับ บริษัท ช. หนองนาคพาณิชย์ จำกัด เป็นเงิน 955 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลดภาระหนี้สิน ลดค่าใช้จ่ายทางด้านดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายในการบริหารพื้นที่สำนักงาน - เดือน พฤศจิกายน 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 เพื่อสำรองไว้เสนอขายให้กับประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO)
ปี 2552	- วันที่ 18 กุมภาพันธ์ 2552 บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้มีมติที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นให้ลดทุนจดทะเบียนจาก 240 ล้านบาท เป็นทุนจดทะเบียน 120 ล้านบาท โดยการลดหุ้นลงจำนวน 12 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท เพื่อชดเชยผลขาดทุนสะสม โดยได้จดทะเบียนลดทุนดังกล่าวกับกระทรวงพาณิชย์แล้วเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2552 - วันที่ 20 มีนาคม 2552 ที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นของบริษัท ได้มีมติอนุมัติดังต่อไปนี้ - อนุมัติแผนการนำ 2 บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) และ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ - อนุมัติจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ NINE และ NBC ให้แก่ผู้ถือหุ้นของ NMG ตามสัดส่วน (Pre-emptive Right) เป็นจำนวน 9 ล้านหุ้น และ 20 ล้านหุ้น ตามลำดับ - รับทราบการขายหุ้นสามัญเดิมที่ NMG ถือใน NINE และ NBC จำนวนไม่เกิน 14 ล้านหุ้น และ 15 ล้านหุ้น ตามลำดับ พร้อมกับการทำ IPO ของทั้ง 2 บริษัท หลังจากการที่บริษัทเสนอขายหุ้นเดิมที่ถือในบริษัทย่อย NINE และ NBC พร้อมกับการขายหุ้น IPO ของบริษัทย่อยทั้ง 2 บริษัทแล้ว บริษัทจะถือหุ้นในบริษัทย่อยดังกล่าวจากเดิมถืออยู่ 99.99% เป็น 65.88% และ 61.76% ตามลำดับ - วันที่ 4 พฤษภาคม 2552 บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้งคอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย จดทะเบียนแปรสภาพจากบริษัทจำกัดเป็นบริษัทมหาชน ชื่อ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC) พร้อมกับได้เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้จากเดิมมูลค่าหุ้นละ 10 บาท เป็นมูลค่าหุ้นละ 1 บาท และได้เพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท จากเดิม 120 ล้านบาท เป็น 170 ล้านบาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 50 ล้านหุ้น เพื่อเสนอขายแก่ประชาชนและบุคคลทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) และขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของ NMG ตามสัดส่วน (Pre-emptive Right) - วันที่ 19 มิถุนายน 2552 NINE ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในอัตราหุ้นละ 0.50 บาท จำนวน 35 ล้านบาท

	ซึ่งบริษัทถือหุ้นในสัดส่วน ร้อยละ 99.99% ของทุนที่เรียกชำระแล้ว ได้รับเงินประมาณ 35 บาท - วันที่ 28 ตุลาคม 2552 ถึง 4 พฤศจิกายน 2552 NMG ได้รับเงินจำนวน 43.5 ล้านบาท จากการเสนอขายหุ้น NBC ที่ถืออยู่จำนวน 15 ล้านหุ้น พร้อมกับการขายหุ้น IPO ของ NBC จำนวน 50 ล้านหุ้น ในราคา 2.90 บาท ต่อหุ้น โดย NBC ได้รับเงินจากการขายหุ้น IPO จำนวน 145 ล้านบาท สำหรับวัตถุประสงค์ของเงินเพิ่มทุนที่ได้รับจากการเสนอขายหุ้นในครั้งนี้ เพื่อขยายการดำเนินงานของ NBC ในโครงการปรับปรุงเครื่องมืออุปกรณ์ในธุรกิจสื่อโทรทัศน์ให้เป็นระบบดิจิทัล โครงการลงทุนช่องรายการโทรทัศน์ใหม่ โครงการพัฒนาศักยภาพเว็บไซต์ โครงการขยายธุรกิจสู่การเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าวสารทางโทรศัพท์เคลื่อนที่รูปแบบใหม่ๆ และเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของบริษัท ปัจจุบัน NBC มีทุนจดทะเบียนชำระแล้ว 170 ล้านบาท คิดเป็นจำนวนหุ้นสามัญ 170 ล้านหุ้น ในมูลค่าหุ้นละ 1 บาท สำหรับ NMG ได้รับเงินจากการขายหุ้น NBC ที่ถืออยู่ จากการขาย IPO จำนวน 15 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 2.90 บาท เป็นเงิน 43.50 ล้านบาท ได้นำไปชำระคืนเงินกู้ระยะยาวของบริษัทแล้วเมื่อวันที่ 13 พฤศจิกายน 2552 - เดือน พฤศจิกายน 2552 NBC ได้ประกาศจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลสำหรับผลการดำเนินงานรอบระยะเวลา 9 เดือน ให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.15 บาท รวมเป็นเงิน 25.5 ล้านบาทในวันที่ 25 ธันวาคม 2552 ซึ่ง NMG ถือหุ้นจำนวน 104,999,940 หุ้น ได้รับเงินปันผลเป็นเงินประมาณ 15.74 ล้านบาท ซึ่งเงินดังกล่าวได้นำไปชำระคืนเงินกู้ระยะยาวแล้วตั้งแต่วันที่ 30 ธันวาคม 2552
--	--

ด้านการดำเนินงานธุรกิจ

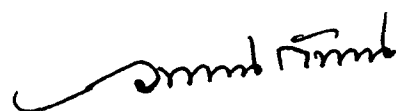
ปี 2550	- เดือน มกราคม บริษัท เนชั่น เบริโอ เน็ตเวอร์ค จำกัด ได้โอนธุรกิจรายการวิทยุให้กับ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งถือหุ้น 99.99% เป็นผู้ดำเนินงาน เพื่อปรับโครงสร้างของสายธุรกิจให้เกิดประโยชน์สูงสุด และเกิดความชัดเจนในการดำเนินงาน - เดือนมกราคม บริษัท คัมบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป (NMG ถือหุ้น 84.50%) ได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนชื่อ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง 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 พรินติ้ง 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) ได้เปิดตัวหนังสือพิมพ์รายวัน



	ภาษาอังกฤษ Free Sheet ขนาด Compact ฉบับแรกในประเทศไทย ในนาม Daily Xpress เพื่อตอบสนองความต้องการข่าวสาร ของคนรุ่นใหม่ ด้วยรูปลักษณ์ ที่อินเตอร์ค์ ตามกระแสนิยมของสื่อสิ่งพิมพ์ในโลกปัจจุบัน - เดือนพฤศจิกายน 2551 ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ได้มีมติให้จัดตั้งบริษัทย่อยใหม่ชื่อ บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) (NMG ถือหุ้น 99.99%) มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เป็นจำนวน 10 ล้านหุ้น หุ้นละ 10 บาท ชำระแล้ว 25% หรือ 25 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความชัดเจนในสายธุรกิจด้านข่าว ภาษาอังกฤษ ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์หลักคือ หนังสือพิมพ์ The Nation และ Nation Junior - เดือนธันวาคม 2551 บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด ได้เพิ่มทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท ในวันที่ 22 ธันวาคม 2551 จากเดิมที่มีทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท เป็น 10 ล้านบาท มูลค่าหุ้นละ 10 บาท โดยเรียกชำระเต็มมูลค่าแล้ว ซึ่ง NMG ถือหุ้น 99.99%
ปี 2552	- ในปี 2552 บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้ปรับโครงสร้างการประกอบธุรกิจเพื่อให้มีความชัดเจน และความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้ - โอนธุรกิจ New Media จากเดิมที่ดำเนินงานโดย NMG ไปอยู่ภายใต้สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง ดำเนินงานโดย NBC - โอนธุรกิจ Bizbook ซึ่งอยู่ภายใต้สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย ไปอยู่ภายใต้สายธุรกิจเอน터테인먼트 และต่างประเทศดำเนินงานโดย NINE - บริษัทได้ปรับเปลี่ยนหนังสือพิมพ์ Daily Xpress มารวมเป็น section หนึ่งในหนังสือพิมพ์ The Nation เพื่อเพิ่มศักยภาพ และมูลค่าให้กับหนังสือพิมพ์ The Nation - เดือน ตุลาคม บริษัท เนชั่น นิวส์เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ NMG ได้เรียกชำระค่าหุ้นจากเดิม 25% เป็น 50% ปัจจุบันทุนเรียกชำระเป็น 50 ล้านบาท - เดือน ธันวาคม 2552 บริษัท เนชั่น เริคโอเน็ตเวิร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ NBC ได้ทำการปิดบริษัท และชำระบัญชีกับกรมพัฒนาการค้ากระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

3.2 ภาพรวมการประกอบธุรกิจของบริษัท บริษัทย่อยและบริษัทร่วม

เนชั่น กรุ๊ป ประกอบธุรกิจให้บริการด้านข้อมูลข่าวสารครอบคลุมทุกสื่อทุกประเภท เผยแพร่ผ่านสื่อต่างๆ แยกตามประเภทธุรกิจของบริษัท โดยบริษัท ยังคงมุ่งเน้นที่จะพัฒนาและเสริมสร้างประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจด้านการเสนอข้อมูลข่าวสารผ่านทุกๆ ช่องทางและทุกๆ สื่อ เพื่อให้เข้าถึงผู้บริโภคได้ทุกกลุ่ม และเพิ่มช่องทางในการรับข่าวสารให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของกลุ่มผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป โดยทันกับเทคโนโลยี และนวัตกรรมใหม่ๆ ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงในปัจจุบัน บริษัทได้แบ่งโครงสร้างการดำเนินงานเป็นสายธุรกิจต่างๆ เพื่อการบริหารจัดการให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ที่แตกต่างกัน เช่น หนังสือพิมพ์ The Nation เน้นกลุ่มผู้อ่านคนไทยและชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในเมืองไทย ที่ติดตามความเคลื่อนไหวของการเมืองและเศรษฐกิจ, หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เน้นกลุ่มผู้อ่านในกลุ่มภาคธุรกิจ ทั้งเศรษฐกิจระดับมหภาค (Macro) และจุลภาค (Micro), หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก มุ่งเน้นที่กลุ่มผู้อ่านที่



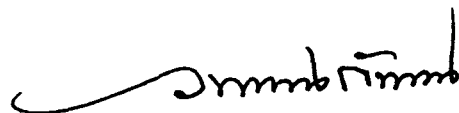
เป็นประชาชนทั่วไป, สื่อโทรทัศน์ (TV) เป็นผู้ผลิตข่าวและรายการสถานีข่าว 24 ชั่วโมงแรกของประเทศไทย เนชั่น แชนแนล ออกอากาศทางดาวเทียมและเคเบิลทีวี รวมถึงการผลิต/ร่วมผลิตรายการให้แก่สถานีโทรทัศน์ประเภท Free to air ได้แก่ ช่อง 3, 5, 9, 11 และ TPBS เป็นต้น โดยเสนอการเกาะติดทันข่าว การวิเคราะห์เจาะลึก การอธิบายข่าว และการวิเคราะห์ข่าวที่มองไปข้างหน้า, สื่อวิทยุ (Radio) เป็นสื่อที่นำเสนอข่าวให้ผู้สนใจทางคลื่น FM 90.5 และ FM102, สื่อใหม่ (New Media) การนำเสนอข่าวสารผ่านสื่อใหม่ๆ เช่น Internet Broadband และทางโทรศัพท์มือถือ โดยการส่งข่าวธุรกิจ ข่าวทั่วไปทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษในรูปแบบ SMS MMS และอื่นๆ ตามเทคโนโลยีอันชาญฉลาดของทุกเครือข่ายภายใต้ชื่อ Nation News on Mobile , และยังผ่านสื่อประเภทบล็อก Oknation.net, Facebook เพื่อให้ประชาชนทั่วไปเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสารและเผยแพร่สู่สาธารณชน

ด้วยการดำเนินงานของบริษัทที่ครอบคลุมสื่อทุกรูปแบบ เพื่อให้การดำเนินงานในแต่ละสื่อและแต่ละธุรกิจมีความชัดเจน คล่องตัว และเสริมศักยภาพซึ่งกันและกัน บริษัทได้ใช้ความพยายามในการจัดโครงสร้างธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ และพันธกิจขององค์กร อีกทั้งเป็นการเพิ่มมูลค่าขององค์กรให้แก่ผู้ถือหุ้น การแบ่งธุรกิจออกเป็นสายตามประเภทถูกค้าซึ่งสอดคล้องกับสื่อที่เผยแพร่ข้อมูลข่าวสารนั้น เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการบริหาร การสั่งการ ผลประกอบการ และเพื่อให้แต่ละสายธุรกิจมีความเข้มแข็งพร้อมเติบโต และสร้างศักยภาพที่เข้มแข็งให้แก่ NMG ในที่สุด

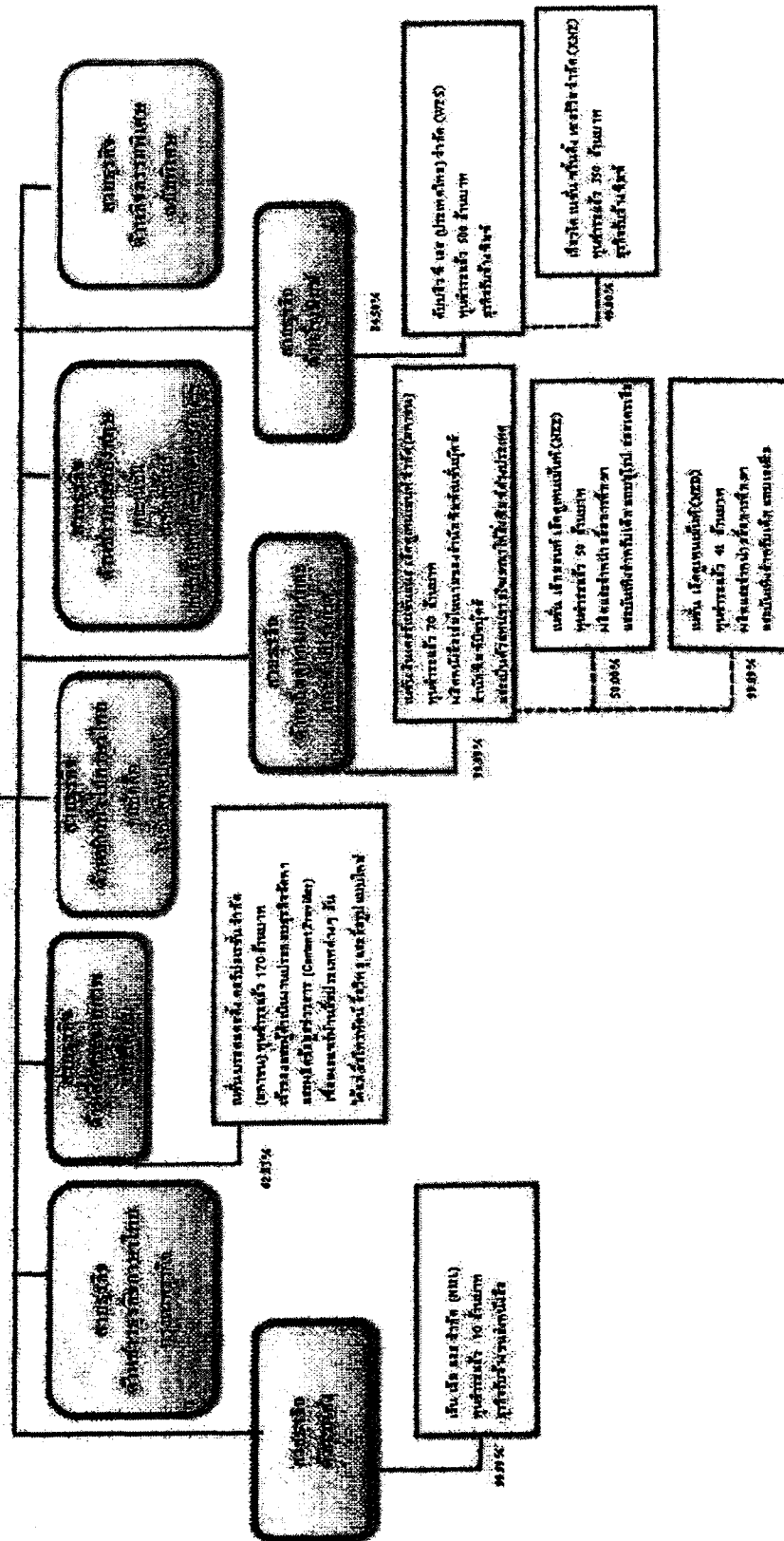
การนำบริษัทย่อย 2 บริษัท คือ NINE และ NBC เข้าขออนุญาตเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI เป็นแนวทางที่บริษัทต้องการสร้างความแข็งแกร่งทั้งด้านการจัดการและการเงิน เพื่อให้บริษัทที่มีศักยภาพพร้อมเติบโต ได้ขยายธุรกิจของตัวเองอย่างรวดเร็ว ซึ่งจะเห็นได้จากการที่ NBC เปิดซื้อขายหุ้นในตลาด MAI ในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2552 เป็นต้นมา เป็นหุ้นที่มีคุณภาพดีได้รับความสนใจจากนักลงทุน ขณะนี้ NINE ซึ่งเป็นบริษัทย่อยอีกบริษัทที่ขึ้นของจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ MAI ได้รับการอนุมัติค่าชองจาก กสท. แล้วเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2552 เช่นกัน ขณะนี้อยู่ระหว่างพิจารณาช่วงเวลาที่เหมาะสมในการเข้าทำการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ฯ ต่อไป

นอกจากนี้บริษัทได้พยายามลดภาระด้านต่างๆ รวมถึงดอกเบี้ยและค่าใช้จ่ายด้วยการขายทรัพย์สินที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ เพื่อลดภาระเงินกู้ยืมที่มีจำนวนมากของบริษัท ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีหนี้สินระยะยาวจำนวน 672 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนที่มีจำนวน 932 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงเดินหน้าในการปรับโครงสร้างทางธุรกิจ ระบบการบริหารจัดการ ด้วยระบบสารสนเทศ และการสรรหาผู้บริหารรุ่นต่อไป เพื่อสร้างมูลค่าสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นอย่างยั่งยืน



1850-1851



Dr. J. H. H. H. H.

โครงสร้างรายได้จากแต่ละกลุ่มธุรกิจ

โครงสร้างรายได้จากการประกอบธุรกิจของบริษัท และบริษัทย่อย สำหรับ 3 ปี คือ 2550 – 2552

: ล้านบาท

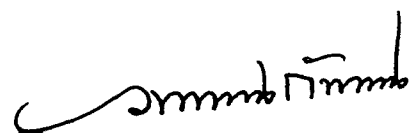
รายได้จากการขายและบริการรวม	ถือหุ้นร้อยละ	2550	%	2551	%	2552	%
ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์							
บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	100.00						
: รายได้จากการขายโฆษณา		1,586.45	72.05%	1,431.12	69.87%	976.69	60.68%
: รายได้จากการขายหนังสือพิมพ์		589.80	26.78%	585.35	28.57%	519.35	32.27%
: รายได้จากการพิมพ์		25.71	1.17%	31.91	1.56%	28.22	1.75%
รวม		2,201.96	100.00%	2,048.38	100.00%	1,524.26	94.70%
บ. เนชั่น นิวส์เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด	99.99						
: รายได้จากการขายโฆษณา		-	-	-	-	55.50	3.45%
: รายได้จากการขายหนังสือพิมพ์		-	-	-	-	29.84	1.85%
รวม		-	-	-	-	85.34	5.31%
รวมรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์		2,201.96	100.00%	2,048.37	100.00%	1,609.60	100.00%
บ. เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE)	99.99						
: รายได้จากการผลิตและจำหน่ายพ็อคเก็ตบุ๊กส์		52.46	40.97%	55.42	100.00%	41.38	100.00%
: รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ		75.54	59.03%	-	-	-	-
รวม		128.00	100.00%	55.42	100.00%	41.38	100.00%
บ. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED)	-						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		12.20	100.00%	0.21	100.00%	-	-
บ. เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE)	-						
: รายได้จากการนำเข้าและผลิตสิ่งพิมพ์ (การ์ตูน) และผลิตสิ่งพิมพ์การศึกษา		239.73	100.00%	216.18	100.00%	91.09	100.00%
รวมรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์		2,581.89	85.87%	2,320.19	84.99%	1,742.07	75.39%
ธุรกิจกระจายภาพและเสียง							
บมจ.เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC)	62.83						
: ผลิตรายการโทรทัศน์		292.45	94.96%	294.07	95.76%	428.55	93.75%
: ผลิตรายการวิทยุ		15.52	5.04%	13.01	4.24%	28.57	6.25%
รวม		307.97	100.00%	307.08	100.00%	457.12	100.00%
บมจ.เนชั่น ทีวี (NRN)	-						
: ผลิตรายการทางวิทยุ		6.20	100.00%	-	-	-	-
รวมรายได้จากธุรกิจกระจายภาพและเสียง		314.17	10.45%	307.08	11.25%	457.12	19.78%
ธุรกิจให้บริการรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์							
บ. ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS)	84.50						
: รายได้จากการรับจ้างพิมพ์		70.42	2.34%	54.03	1.98%	44.40	1.92%
ธุรกิจให้บริการรับจัดตั้งสินค้า							
บ. เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML)	99.99						
: รายได้จากการจัดตั้งสินค้า		40.39	1.34%	48.72	1.78%	65.59	2.83%
ธุรกิจสื่อการศึกษา							
บ. เนชั่น เอ็ดดูเทนชั่น จำกัด (NE)	99.97						
: รายได้จากธุรกิจอบรมสัมมนาและทักษะการสื่อสาร		-	-	-	-	1.51	0.07%
รายได้จากการขายและบริการสุทธิ		3,006.87	93.72%	2,730.02	90.42%	2,310.69	91.59%

วาทะสิทธิ์

รายได้จากการขายและบริการรวม	ถือหุ้นร้อยละ	2550	%	2551	%	2552	%
รายได้ค่าเช่าและบริการ - ตุทริ							
- รายได้ค่าเช่าและบริการ - ตุทริ		67.55	2.11%	23.82	0.79%	12.09	0.48%
- รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ (NINE)		-	-	110.96	3.67%	96.08	3.81%
รวม		67.55	2.11%	134.78	4.46%	108.17	4.29%
ดอกเบี้ยรับ		24.24	0.76%	20.76	0.69%	21.60	0.86%
กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร		38.49	1.20%	-	-	-	-
ส่วนได้เสียในกำไรสุทธิของบริษัทรวม		2.36	0.07%	1.61	0.05%	-	-
กลับรายการขาดทุนจากการด้อยค่าของสินทรัพย์		-	-	46.44	1.54%	-	-
เงินปันผลรับ		-	-	-	-	0.13	0.005%
รายได้อื่น		68.94	2.14%	85.90	2.84%	82.38	3.27%
รายได้รวม		3,208.40	100.00%	3,019.51	100.00%	2,522.97	100.00%

หมายเหตุ :

1. รายการข้างต้นหักรายการค้าระหว่างกันแล้ว
2. รายได้ค่าพิมพ์ของ NMG เป็นรายได้ที่เกิดจากการเรียกเก็บค่าพิมพ์ และค่ากระดาษจากบริษัทภายนอก
3. NBC ได้รับโอนธุรกิจการค้าด้านสื่อวิทยุจาก NRN ซึ่ง NBC ถือหุ้น 99.99% ตั้งแต่เดือน มกราคม 2551 เพื่อลดขั้นตอน และเพิ่มความคล่องตัวในการปฏิบัติงานของบริษัท ดังนั้นจึงทำให้ในปี 2551 NRN ไม่มีรายการค้าทางด้านธุรกิจสื่อวิทยุเกิดขึ้น แต่รวมใน NBC แทน
4. ตั้งแต่ปี 2552 ได้โอนรายได้จากธุรกิจจากสื่อรูปแบบใหม่ ให้ NBC จากเดิมเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ NMG
5. เดิมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศของ NINE รวมเป็นส่วนหนึ่งของรายได้จากการขายและบริการ ตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2008 ได้จัดประเภทใหม่ไปเป็นส่วนหนึ่งของรายได้ค่าเช่าและบริการ
6. ได้จัดตั้ง บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) เมื่อเดือนตุลาคม 2551 ดำเนินธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ด้านข่าวภาษาอังกฤษ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ The Nation , นิตยสาร Nation Junior โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างความชัดเจนในสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ ซึ่งเดิมเป็นรายได้ส่วนหนึ่งของ NMG โดยเริ่มแยกรายได้ เมื่อเดือนมกราคม 2552



4. การประกอบธุรกิจของแต่ละสายผลิตภัณฑ์

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ให้บริการด้านข้อมูลข่าวสารครอบคลุมสื่อทุกประเภท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ เช่น หนังสือพิมพ์ The Nation, หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ, หนังสือพิมพ์คมชัดลึก, นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ นิตยสารเนชั่นจูเนียร์ สื่อกระจายภาพและเสียงและสื่อใหม่ทางอินเทอร์เน็ตและมือถือ เช่น สถานีข่าวเนชั่นแซแนล รายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี เช่น รายการข่าวข้นคนข่าว ซิฟจร โลกกับซูทริชย์หุ่น สถานีวิทยุ FM 90.5 สถานีวิทยุ FM 102.0 New Media เช่น SMS MMS ,website www.nationmultimedia.com บริษัท มีโครงสร้างทางธุรกิจ แบ่งเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจหลักดังนี้

1. ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1 สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย 1.2 สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 1.3 สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ 1.4 สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา
- 1.5 สายธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง

3. ประเภทธุรกิจด้านการพิมพ์

4. ประเภทธุรกิจด้านการขนส่ง

4.1 ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ประกอบด้วย 5 สายธุรกิจหลักได้แก่

- 1) สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
- 2) สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย
- 3) สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและการเป็นตัวแทนขายโฆษณา
โดย 3 กลุ่มธุรกิจหลักอยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)
- 4) สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ และธุรกิจอบรมสัมมนาและทักษะการสื่อสาร
อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด
- 5) สายธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ

อยู่ภายใต้การบริหารของบริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) โดยมีบริษัท ย่อยและบริษัทร่วมภายใต้บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) คือ บริษัท เนชั่น เอ็ดดู เทนเมนท์ จำกัด และบริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

สายธุรกิจ	ลักษณะผลิตภัณฑ์หลัก
สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ : หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวันภาษาไทย ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย : นักธุรกิจ นักธุรกิจรุ่นใหม่ นักวิชาการ ข้าราชการ นักการตลาด นิสิต นักศึกษา และ ประชาชนที่มีการศึกษาระดับกลาง ถึง ระดับสูง



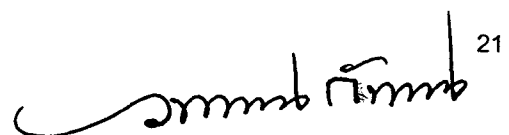
สายธุรกิจ	ลักษณะผลิตภัณฑ์หลัก
สายธุรกิจด้านข่าว การบ้านการเมืองทั่วไป ภาษาไทย	ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์ คม ชัด ลึก : หนังสือพิมพ์ข่าวทั่วไปรายวันภาษาไทย นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ : นิตยสารวิเคราะห์ข่าวทั่วไปรายสัปดาห์ ลูกค้ายกลุ่มเป้าหมาย : ประชาชนทั่วไป
สายธุรกิจด้านกิจกรรม พิเศษและหนังสือฉบับ พิเศษ	กิจกรรมพิเศษ บริษัทเป็นผู้ดำเนินการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์คุณภาพทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และ สถานีข่าว Nation Channel ซึ่งเป็นสถานีที่มีผู้รับชมข่าวสารจำนวนมาก ทำให้บริษัทมี ความพร้อมในการนำเสนอ กิจกรรมต่างๆ ให้กับบริษัท สินค้าและบริการของลูกค้า เพื่อ เผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน และสื่อสารตรงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด อาทิ เช่น กิจกรรมด้านภาพยนตร์ - เทศกาลภาพยนตร์นานาชาติ (World Film Festival) กิจกรรมด้านการศึกษา - ทบพทวนความรู้สู่มหาวิทยาลัย กิจกรรมด้านกีฬา - Nation Hole in One Hall of Fame กิจกรรมสัมมนาระดับนานาชาติ - Opportunities with Alternative Energy กิจกรรมสัมมนาระดับประเทศ - ทิศทางตลาดหุ้นและการลงทุนครึ่งปีหลัง กิจกรรมเพื่อสังคม - แทนคุณแผ่นดิน เป็นกิจกรรมค้นหาคนดีเพื่อเป็นตัวอย่างให้แก่สังคม โครงการป็นน้ำใจสู่ 9 โรงเรียน เป็นโครงการที่นำเงินและสิ่งของที่ได้รับบริจาค ไปมอบให้แก่โรงเรียนที่ขาดแคลน กิจกรรมเสริมภาพลักษณ์ระดับประเทศ - 112 ปี การรถไฟแห่งประเทศไทย ภาพถ่ายจากใจ สถานสัมพันธไทย-ลาว หนังสือฉบับพิเศษ เนื่องในโอกาสพิเศษของบริษัท หรือองค์กรต่างๆ ที่ต้องการความแตกต่างในการ ประชาสัมพันธ์ เช่น ครบรอบวันชาติประเทศต่างๆ ครบรอบปีบริษัท เปิดตัวโครงการหรือ อาคารสำนักงาน แนะนำสินค้าใหม่ เป็นต้น โดยมีการนำเสนอเป็นหนังสือหรือสิ่งพิมพ์ ฉบับพิเศษในรูปแบบต่างๆ ที่มีรูปเล่ม สวยเด่น พร้อมข้อมูลของบริษัทและผู้บริหาร ซึ่ง สามารถนำเสนอได้ 3 ภาษา คือ ภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และ ภาษาญี่ปุ่น เพื่อแทรกไปกับ หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ หนังสือพิมพ์คมชัดลึก The Nation และ The Yomiuri Shimbun ด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ ในการผลิตรูปเล่มที่หลากหลาย
สาย ธุรกิจด้านข่าว เศรษฐกิจและการเมือง ภาษาอังกฤษ และธุรกิจ อบรมสัมมนาและทักษะ การสื่อสาร	บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) ผู้ผลิตและจำหน่าย : หนังสือพิมพ์ The Nation : หนังสือพิมพ์รายวันภาษาอังกฤษ นิตยสาร Nation Junior : นิตยสารเพื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษสำหรับเด็กและเยาวชนรายปี (2 สัปดาห์) Asia News Network : โครงการความร่วมมือในการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร และภาพ

สายธุรกิจ	ลักษณะผลิตภัณฑ์หลัก
	ข่าว ระหว่างหนังสือพิมพ์ภายในภูมิภาคเอเชีย รวม 21 ฉบับ ใน 18 ประเทศ Nation Educational Services : ธุรกิจสอนภาษาต่างประเทศและทักษะการสื่อสาร ให้บริการจัดหลักสูตรและสัมมนาที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและการสื่อสาร กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย : คนไทยที่ติดตามความเคลื่อนไหวของการเมืองและเศรษฐกิจ รวมทั้งชาวต่างชาติที่อาศัยอยู่ในประเทศไทย, กลุ่มวัยรุ่น และนักเรียนระดับชั้นมัธยมศึกษา กลุ่มคนทำงานที่ต้องการความรู้เพิ่มเติมเพื่อนำไปใช้ประโยชน์กับหน้าที่การงานหรือชีวิตประจำวัน
สายธุรกิจด้าน เอดดูเทนเมนท์ และ ต่างประเทศ	บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (NINE) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์โดยผลิตและจัดจำหน่ายหนังสือเพื่อเด็กและวัยรุ่นที่ได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยมุ่งเน้นกลุ่มผู้อ่านที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป - เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศ ซึ่งมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นนักธุรกิจทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ และกลุ่มนักศึกษา - เป็นตัวแทนขายโฆษณาให้กับหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ที่พิมพ์ในประเทศไทย รับจ้างพิมพ์หนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia และ The Yomiuri Shimbun รวมถึงรับจัดส่งหนังสือพิมพ์และนิตยสารต่างประเทศอีกหลายฉบับด้วย บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิตและจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อการศึกษา และบันเทิง สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี โดยมุ่งเน้นหนังสือการ์ตูนยอดนิยมที่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากสำนักพิมพ์ชั้นนำทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลี ฯ รวมทั้งการดูแลความรู้และวรรณกรรมเยาวชนต่างๆ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) - ดำเนินธุรกิจสำนักพิมพ์โดยผลิต นำเข้า และจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนเพื่อการศึกษา บันเทิง และการเสริมทักษะ สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักที่เป็นเยาวชนอายุไม่เกิน 18 ปี ส่วนใหญ่ได้รับลิขสิทธิ์มาจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย - รับจัดจำหน่ายหนังสือให้แก่ NED

4.1.1 สายธุรกิจด้านข่าว หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษ

รายได้หลักของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ (ประกอบไปด้วยสายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวการเมืองทั่วไปภาษาไทยสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ และ สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ) จะมาจาก 2 ทาง ได้แก่ รายได้จากโฆษณาและกิจกรรมพิเศษประมาณร้อยละ 64.41 และรายได้จากการจำหน่ายหนังสือประมาณร้อยละ 29.51

21



โดยรายได้ของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์คิดเป็นร้อยละ 42 ของรายได้รวมทั้งกลุ่ม และมีค่าใช้จ่ายหลักดังต่อไปนี้

- ค่าพิมพ์ร้อยละ 16 ซึ่งจ้างบริษัทย่อย คือ คับบลิฟทีเอส (ประเทศไทย) เป็นผู้รับจ้างพิมพ์
- ค่ากระดาษร้อยละ 11
- ค่าขนส่ง ร้อยละ 6 ซึ่งจ้างบริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็นผู้ให้บริการขนส่ง

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

เนื่องจากกลุ่มบริษัทฯ ประกอบด้วยสื่อหลายประเภท ได้แก่ สื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งมีทั้งหนังสือพิมพ์รายวัน นิตยสารรายสัปดาห์ ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ ซึ่งสามารถครอบคลุมลูกค้าได้ทุกกลุ่ม และเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าซึ่งถือเป็นจุดที่ได้เปรียบคู่แข่ง

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1) คุณภาพข่าวและการพิมพ์ บริษัทฯ นำเสนอข่าวแบบฉบับไว ถูกต้องเที่ยงตรง กล้าเสนอความจริง วิเคราะห์เจาะลึก และมีความเป็นกลาง รวมทั้งการเสนอข่าวที่สร้างสรรค์เป็นประโยชน์และสอดคล้องกับความต้องการและความสนใจของประชาชน ด้านคุณภาพในการพิมพ์ บริษัทฯ ให้ความสำคัญกับคุณภาพงานพิมพ์ คมชัด สีสวยไม่ผิดเพี้ยน การวาง Lay Out และรูปแบบหนังสือให้สวยงาม เพื่อให้ผู้อ่านรู้สึกสบายตา อ่านง่าย ส่งผลคือโฆษณาของลูกค้าที่ปรากฏในหนังสือพิมพ์และนิตยสารของบริษัท

2) ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกประเภท เพื่อเป็นการขยายฐานรายได้ โดยแต่ละผลิตภัณฑ์จะมีแนวเนื้อหาการนำเสนอ และมุ่งกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างกันอย่างชัดเจน เนื่องจากกลุ่มคนอ่านมีความหลากหลาย ทั้งเพศ วัย ชนชั้นทางสังคม และรายได้ บริษัทฯ จึงมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อสามารถตอบสนองและเข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม ได้แก่

- หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ มุ่งเน้นกลุ่มตลาดในแวดวงนักธุรกิจ นักลงทุน
- หนังสือพิมพ์คมชัดลึก เป็นหนังสือพิมพ์รายวันที่เน้นจุดเด่นในด้านความแตกต่างอย่างสร้างสรรค์ โดย

นำเสนอข่าวด้วยความรับผิดชอบต่องสังคม เหมาะสำหรับผู้คนในครอบครัว

- นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ เป็นนิตยสารข่าวรายสัปดาห์ที่อัดแน่นไปด้วยเนื้อหา และประเด็นข่าวที่น่าสนใจ เหมาะกับครอบครัว และแฟร็กเรอเนาะๆ วรรณกรรมต่างๆ

- The Nation มุ่งมั่นในการนำเสนอข่าวที่ถูกต้องและหลากหลายในทุกๆ ด้าน ทั้งเศรษฐกิจ และสถานการณ์บ้านเมือง จึงเหมาะกับประชาชนทั่วไป และชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย

- Nation Junior นิตยสารภาษาอังกฤษที่ตอบสนองความต้องการของวัยรุ่น ที่ช่วยทำให้ภาษาอังกฤษเป็นเรื่องง่ายๆ ในชีวิตประจำวัน

1.2 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจำหน่าย

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

1.3 กลยุทธ์ด้านราคา

 22

ด้านโฆษณา

1) กลยุทธ์การขายในรูปแบบของ “ Combined ” จากการที่บริษัทมีสิ่งพิมพ์ที่หลากหลายครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งสื่อหนังสือพิมพ์รายวันและรายสัปดาห์ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ รวม 5 ฉบับได้แก่ กรุงเทพธุรกิจ, The Nation , คม ชัด ลึก เนชั่นสุดสัปดาห์ และ Nation Junior ดังนั้นจึงเป็นข้อเสนอที่เป็นจุดแข็งสำหรับลูกค้าในการเลือกลงโฆษณา โดยลูกค้าสามารถเลือกเงื่อนไขพิเศษในการลงโฆษณาในสื่อแบบ Combined ได้ เช่น ในกรณีที่ต้องการลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ 2 ฉบับ 2 ภาษา คือ The Nation และ กรุงเทพธุรกิจ ซึ่งจะมีราคาค่าต่ำกว่าลงโฆษณาแยกสื่ออื่น

2) กลยุทธ์การขายในรูปแบบของ “Total Media Solution” โดยการนำสื่อโฆษณาทุกประเภทในกลุ่มบริษัททั้งสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต SMS MMS และกิจกรรมพิเศษ มาผสมผสานสร้างคุณค่า (VAS : Value Added Service) ตามความเหมาะสมและความต้องการของลูกค้าในราคาพิเศษและประหยัดกว่าราคาของการโฆษณาแยกสื่อมา

ด้านการจำหน่ายสิ่งพิมพ์

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

1.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การส่งเสริมการขายของบริษัท แบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1) การส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท บริษัทมีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี แต่ละผลิตภัณฑ์จะมีการส่งเสริมการขายของตนเอง โดยมีวัตถุประสงค์ที่แตกต่างกันไปตามกิจกรรม เช่น เพื่อเพิ่มยอดขายไม่จำเป็นที่จะเป็นการขายโฆษณา หรือสิ่งพิมพ์ หรือทั้ง 2 ส่วนร่วมกัน หรือมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้ากลุ่มต่างๆ หรือเพื่อตอบแทนสินค้าที่ลูกค้าไปซื้อและผู้อ่านและผู้ลงโฆษณา ทั้งนี้แล้วแต่ความเหมาะสม เช่น คมชัดลึกAward จุดประกายคอนเสิร์ตของกรุงเทพธุรกิจ , Nation Hole in One เป็นต้น

2) การส่งเสริมการขายในลักษณะผสมผสานสื่อ (Synergy Media Solution) เนื่องจากบริษัทดำเนินธุรกิจสื่อครบวงจร และเป็นบริษัทที่มีสื่อมากที่สุดในประเทศ บริษัทจึงสามารถสร้างความได้เปรียบในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ โดยการนำสื่อหลายๆ สื่อมาทำกิจกรรมส่งเสริมการขายพร้อมกัน เช่น Toyota Thailand Green Move Energy 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 รวมถึงไม่มีลูกค้ารายใหญ่ที่มีมูลค่ารายการเกินร้อยละ 30 ของรายได้โฆษณาของบริษัท

ตารางแสดงสัดส่วนการจำหน่ายสื่อโฆษณาของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2552

ช่องทางการจัดจำหน่ายโฆษณา	สัดส่วนการจำหน่าย (หน่วย : ร้อยละ)
การจัดจำหน่ายโดยตรง (Direct Customer)	47%
การจัดจำหน่ายผ่านบริษัทตัวแทนโฆษณา (Agency)	53 %
รวม	100%

ช่องทางการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ แบ่งเป็น 2 ช่องทางดังต่อไปนี้

1. การจัดจำหน่ายและการจัดตั้งโดยตรงไปยังผู้อ่านในรูปแบบของการขายสมาชิกและ Bulk มีรูปแบบดังต่อไปนี้

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

2. การจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าส่ง-เอเย่นต์ และการจัดจำหน่ายผ่านผู้ค้าปลีก-แผงร้านค้าย่อย เป็นการจำหน่ายให้แก่ผู้ค้าส่งเพื่อนำไปขายต่อให้เอเย่นต์รายย่อยแผงร้าน และลูกค้าปลีก กรณีที่เป็นเอเย่นต์รายเดิม ซึ่งมีความสัมพันธ์ทางธุรกิจและติดต่อกันมานานมากกว่า 20 - 30 ปี จะไม่มีการทำสัญญาผูกมัดระหว่างกัน ยกเว้นเอเย่นต์รายใหม่จะทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรร่วมกัน โดยมีหนังสือค้ำประกันในวงเงินขั้นต่ำ 50,000 บาท ปัจจุบันบริษัทฯ มีผู้ค้าส่ง-เอเย่นต์และ ซับเอเย่นต์รวมประมาณ 1,000 ราย กระจายอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ จึงถือว่าเป็นฐานการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ที่สำคัญของบริษัทฯ เนื่องจากเป็นช่องทางให้ผู้อ่านสามารถเข้าถึงสินค้าของบริษัทได้อย่างทั่วถึง ทั้งนี้บริษัทฯ จะให้ส่วนลดและรับคืนหนังสือ ซึ่งเป็นไปตามมาตรฐานทั่วไปของการจัดจำหน่ายหนังสือพิมพ์

ตารางแสดงสัดส่วนการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ของบริษัทผ่านช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ ในปี 2552

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

3. ลักษณะของลูกค้า แบ่งเป็นกลุ่มผู้อ่าน และกลุ่มผู้ลงโฆษณา

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงที่มีความสนใจในข่าวสาร ซึ่งส่วนใหญ่มีพื้นฐานการศึกษาในระดับอุดมศึกษาขึ้นไป นักธุรกิจ ข้าราชการระดับสูง โดยลูกค้าส่วนใหญ่บอกรับเป็นสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณาส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสินค้าบริการที่มีราคาขายระดับกลางถึงระดับสูง เช่น ธุรกิจการเงินการธนาคาร อสังหาริมทรัพย์ บ้านจัดสรร รถยนต์ อุปกรณ์ไอที ธุรกิจการสื่อสาร โทรคมนาคม หรืออุตสาหกรรมเวชภัณฑ์สมุนไพร เป็นต้น



- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์ ครอบคลุมลูกค้าทุกระดับที่มีพฤติกรรมกรรมการบริโภคข่าวสารทั่วไป และมีความเชื่อถือในข้อมูลข่าวสาร เป็นหนังสือพิมพ์ที่มีระบบการเข้าถึงผู้อ่านโดยการจำหน่ายผ่านเอเจนต์ แผงร้านค้าทั่วประเทศ รวมทั้งมีการขายสมาชิกรายปี กลุ่มผู้ลงโฆษณา จะเป็นสินค้าอุปโภค บริโภค หรือ สินค้าที่มีกลุ่มเป้าหมายเป็นประชาชนทั่วไป เช่น ธุรกิจค้าปลีก ห้างสรรพสินค้า รถยนต์กระบะ รถจักรยานยนต์ อุปกรณ์สำนักงาน ไอที เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น เป็นลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูง ได้แก่ นักธุรกิจ ผู้ประกอบการ ตลอดจนนักธุรกิจชาวต่างประเทศ และกลุ่มผู้อ่านที่เป็นนักท่องเที่ยว และกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการข่าวสาร โดยลูกค้าส่วนใหญ่ยอมรับเป็นสมาชิกรายปี ทั้งมีช่องทางการขายผ่านสายการบิน โรงแรม และย่านธุรกิจท่องเที่ยว กลุ่มลูกค้าโฆษณา เป็นสินค้าคุณภาพดี ราคาสูง เป็นกลุ่มลูกค้าเฉพาะเจาะจง เช่น ธุรกิจโรงแรม ธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจขายอสังหาริมทรัพย์ หรือ สินค้าและบริการ Brand Name ต่างๆ เป็นต้น

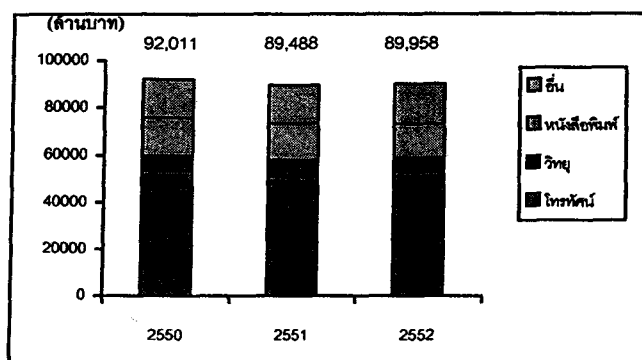
4. ภาวะการแข่งขัน

ภาวะการแข่งขันโดยรวม

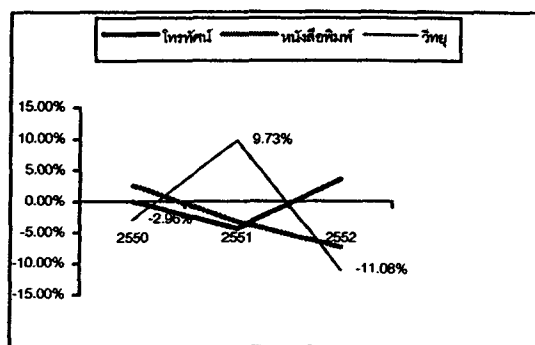
ในไตรมาสแรกปี 2552 วิกฤตทางการเงินโลกส่งผลให้เกิดภาวะความตึงตัวและขาดสภาพคล่องในภาคสถาบันการเงิน ความมั่งคั่งของประชาชนลดลงและขาดความเชื่อมั่น ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างชัดเจน ทำให้มีการใช้จ่ายและการลงทุนลดลง รวมทั้งปรับลดการผลิตลงมาก จึงทำให้เกิดอัตราการว่างงานเพิ่มขึ้น ความต้องการสินค้าและบริการลดลง แต่ทั้งนี้เนื่องจากการดำเนินมาตรการเพื่อฟื้นฟูและกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ รวมทั้งประเทศไทย เป็นไปในทิศทางเดียวกัน คือ การปรับลดอัตราดอกเบี้ย การดำเนินนโยบายการคลังผ่อนคลาย การเข้าไปเพิ่มทุนหรือการให้กู้แก่สถาบันการเงินโดยตรงโดยภาครัฐ และการอัดฉีดสภาพคล่องโดยการให้สินเชื่อโดยตรงเพื่อเพิ่มปริมาณเงินในระบบ ส่งผลให้เกิดการสนับสนุนซึ่งกันและกัน ทำให้ภาพรวมของเศรษฐกิจดีขึ้น และเม็ดเงินโฆษณาในปี 2552 พลิกกลับมาเป็นบวก จากที่คาดการณ์ไว้ว่าจะติดลบ

ปี 2552 มีค่าใช้จ่ายของการโฆษณาทั้งระบบเท่ากับ 89,958 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 0.53% หรือ 470 ล้านบาท จากปี 2551 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 89,488 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาทั้งระบบ และอัตราการเติบโตภายในระยะเวลา 3 ปี สำหรับปี 2550 -ปี 2552



ค่าใช้จ่ายโฆษณา

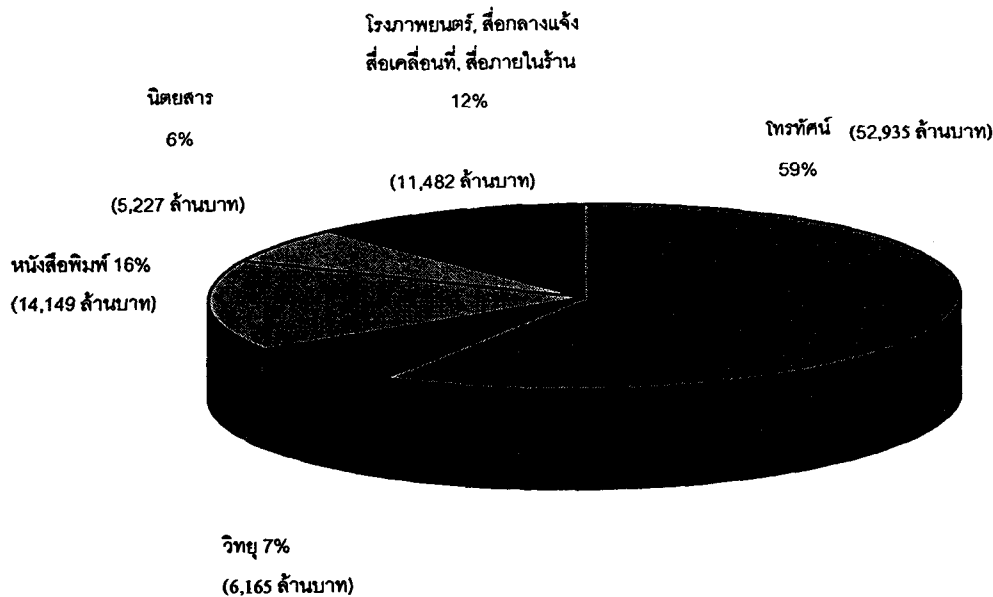


อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมโฆษณา

ที่มา : นีลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

วาทะสิทธิ์

ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาแยกตามสื่อในปี 2552 มูลค่า 89,958 ล้านบาท



จากข้อมูลของนิลเสน มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) พบว่าอุตสาหกรรมโฆษณาในปี 2552 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 89,958 ล้านบาท โดยมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 0.53 % โดยผู้ประกอบการมีการเลือกใช้สื่อที่มีการให้บริการแบบครบวงจรในราคาที่ไม่สูงมากนัก และสื่อนั้นจะต้องเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยสื่อสิ่งพิมพ์มีมูลค่าโฆษณาในปี 2552 เท่ากับ 14,149 ล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 16 ของค่าใช้จ่ายโฆษณาทั้งหมด โดยเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมเป็นอันดับสองรองจากสื่อโทรทัศน์ โดยปีที่ผ่านมาอัตราการเติบโต ลดลง 7.40 %

โดยภาพรวมธุรกิจหลักของบริษัทฯ คือ สื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งบริษัทฯ ได้พยายามขยายตลาดผู้อ่านควบคู่ไปกับการขยายตลาดโฆษณา โดยเน้นกลยุทธ์ Total Media Solution โดยเสนอขายสื่อทุกประเภทในกลุ่มบริษัททั้งสิ่งพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต SMS MMS และกิจกรรมพิเศษต่างๆ ในการนำเสนอให้ลูกค้าเพื่อเข้าถึงตลาดได้ครอบคลุม และคุ้มค่ากับงบประมาณของลูกค้าที่มีอยู่

ปัจจัยที่ทำให้อุตสาหกรรมโฆษณากลับมาเติบโต โดยเฉพาะในไตรมาสสุดท้ายของปี คือความเชื่อมั่นของนักลงทุน ทั้งตัวเลขการส่งออกและจีดีพีที่กลับมาขยายตัวค่อนข้างดี และติดลบน้อยลง รวมทั้งการผลักดันงบประมาณตุลาคมเริ่มเห็นผล ทำให้เจ้าของสินค้าโดยเฉพาะกลุ่มอุปโภค-บริโภค กลับมาทำการตลาดและโฆษณาเพื่อสร้างยอดขาย ซึ่งปกติในช่วงเดือนพฤศจิกายนและธันวาคมของทุกปี งบโฆษณาจะเริ่มชะลอตัว แต่สำหรับปีนี้ค่อนข้างสวนกระแส เพราะความเชื่อมั่นกลับเข้ามาในช่วงไตรมาสสุดท้าย และหากไม่มีเหตุการณ์ทางการเมือง ราคาน้ำมันยังคงที่ มั่นใจว่าอุตสาหกรรมโฆษณาจะฟื้นตัวในปี 2553 เนื่องจากมีกิจกรรมใหญ่ๆ คือ การแข่งขันฟุตบอลโลก 2010 รวมทั้งการแข่งขันกีฬาโอลิมปิก ซึ่งจะทำให้ผู้โฆษณาใช้งบเพิ่มขึ้นเพื่อเกาะกระแสกิจกรรมสำคัญดังกล่าว

ส่วนภาพรวมในปี 2553 คาดว่าจะดีขึ้น โดยมีสัญญาณมาจากคำสั่งซื้อของผู้บริโภคในไตรมาสสุดท้าย ซึ่งถือเป็นสัญญาณที่ดีว่าผู้บริโภคกลับมาจับจ่ายใช้สอยอีกครั้ง และผู้ประกอบการจะปรับกลยุทธ์ในการเลือกสื่อประเภทต่างๆ โดยให้

(Signature)

ความสำคัญกับความคุ้มค่าของเม็ดเงินในการโฆษณาเป็นสำคัญ ดังนั้นสื่อที่สามารถปรับตัวทางธุรกิจที่แสดงความคุ้มค่าและความสามารถในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ดี ก็จะมีโอกาสในการเติบโตได้

สำหรับปี 2553 คาดว่าเศรษฐกิจโดยรวมมีแนวโน้มขยายตัว โดยภาครัฐคาดว่าอัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) น่าจะขยายตัว 3.30%-3.50% เนื่องจากได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการใช้จ่ายภาคเอกชนที่มีแนวโน้มดีขึ้น ประกอบกับการจ้างงานน่าจะกลับเข้าสู่ระดับปกติ และการใช้จ่ายในโครงการลงทุนตามแผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง คาดว่า จะช่วยดึงให้การลงทุนภาคเอกชนปรับตัวดีขึ้นตามไปด้วย

ทั้งนี้ปัจจัยเสี่ยงของอุตสาหกรรมโฆษณาก็คือ ปัญหาเศรษฐกิจทางการเมือง แม้ว่ารัฐบาลในปัจจุบันมีมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจทำให้มีเม็ดเงินหมุนเวียนอยู่ในระบบ หากมีการยุบสภาหรือมีความเคลื่อนไหวทางการเมืองเกิดขึ้น จะทำให้การดำเนินงานตามโครงการอาจจะสะดุด และมีผลต่อการกระตุ้นเศรษฐกิจ รวมถึงความมั่นใจในการลงทุนของภาคเอกชน ส่วนปัจจัยด้านอื่นๆ ไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจโลก หรือในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤต รวมถึงราคาน้ำมันที่อาจจะสูงขึ้น ปัญหาเหล่านี้ผู้ประกอบการมักจะมีการปรับตัว และมีบริหารจัดการด้วยการเลือกผลกำไรที่น้อยลง เพื่อให้บริษัทอยู่รอดปลอดภัย และยังคงอยู่ในตลาดได้

สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม โดยพิจารณาตามประเภทสายธุรกิจดังนี้

สายธุรกิจด้านข่าว ธุรกิจภาษาไทย	หนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวัน : กรุงเทพธุรกิจ ถือเป็นผู้นำของกลุ่มหนังสือพิมพ์ธุรกิจรายวันโดยมีส่วนแบ่งตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมน์นี้) ประมาณร้อยละ 64 อย่างไรก็ตามในตลาดยังมีหนังสือพิมพ์ประเภทเดียวกันคือ Post Today โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 23 และASTV ผู้จัดการรายวันเฉลี่ยประมาณร้อยละ 12
สายธุรกิจด้านข่าว การบ้านการเมือง ทั่วไปภาษาไทย	หนังสือพิมพ์รายวันทั่วไป : คมชัดลึก คมชัดลึกมีส่วนแบ่งการตลาดทางด้านพื้นที่โฆษณาประมาณร้อยละ 19 ในขณะที่ไทยรัฐและเดลินิวส์ มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณาประมาณร้อยละ 60 และ 21 ตามลำดับ
สายธุรกิจด้านข่าว ภาษาอังกฤษ	หนังสือพิมพ์ภาษาอังกฤษ : The Nation มีคู่แข่งเพียงฉบับเดียวคือ Bangkok Post โดยผู้อ่านหนังสือพิมพ์กลุ่มนี้ค่อนข้างคงที่และจำกัด โดยส่วนใหญ่เป็นสมาชิกประจำ ปัจจุบัน The Nation มีส่วนแบ่งการตลาดด้านพื้นที่โฆษณา (คอลัมน์นี้) ประมาณ ร้อยละ 43 และ Bangkok Post ประมาณ ร้อยละ 57



การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

1. การผลิตหนังสือพิมพ์

	2550	2551	2552
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	–	–
คม ชัด ลึก			
ปริมาณการผลิตเฉลี่ยต่อวัน (ฉบับ)	300,000 – 400,000	300,000 – 400,000	300,000 – 400,000

ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 บริษัทได้จัดตั้งบริษัทย่อย คือ บริษัท คับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 84.50%) ซึ่งดำเนินธุรกิจโรงพิมพ์ การรับจ้างพิมพ์ ดังนั้นในส่วนของการผลิตเครื่องจักร วัตถุดิบจะกล่าวในส่วนของสายธุรกิจโรงพิมพ์

อย่างไรก็ตามวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตหนังสือพิมพ์ คือกระดาษหนังสือพิมพ์ (Newsprint) มีสัดส่วนประมาณ 78% ของมูลค่าวัตถุดิบรวม ซึ่งบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดหาวัตถุดิบดังกล่าวเอง ปัจจุบันบริษัทฯ สามารถสั่งซื้อได้ทั้งภายในประเทศ และนำเข้าจากต่างประเทศ โดยไม่มีข้อผูกพันกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบรายใดรายหนึ่ง โดยเฉพาะ แต่จะพิจารณาตามราคาขายที่แต่ละรายเสนอมา เพื่อให้ได้วัตถุดิบในราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ต้องการ

สภาพปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ (Newsprint)

จากข้อมูลในอดีตพบว่าราคากระดาษหนังสือพิมพ์จะมีการเปลี่ยนแปลงระดับราคาขึ้นลงไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับราคาเยื่อกระดาษ และปัจจัยที่มีผลได้แก่ราคาน้ำมัน โดยกระดาษหนังสือพิมพ์เป็นสินค้าประเภท Commodity ซึ่งมีราคาตลาดโลกอ้างอิงทำให้สามารถเปรียบเทียบราคาจากผู้จำหน่ายแต่ละรายได้ ซึ่งในปี 2552 ธุรกิจสิ่งพิมพ์ได้รับผลดีจากราคากระดาษที่ปรับลดลง อันเป็นผลมาจากปริมาณความต้องการบริโภคกระดาษในปี 2552 มีแนวโน้มชะลอตัว ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากราคากระดาษที่ผันผวน ในขณะที่ราคาน้ำมันที่เคยปรับขึ้นไปในระดับสูง ได้เคลื่อนไหวลดลง ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนการขนส่งสินค้าปรับลดลงไปด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม หากในบางช่วงที่ราคากระดาษ Newsprint เริ่มปรับตัวสูงขึ้น ประกอบกับการเปลี่ยนแปลงของอัตราแลกเปลี่ยน ทำให้บริษัทฯ ต้องยืดหยุ่นนโยบายในการสั่งซื้อกระดาษตามความเหมาะสมของสถานการณ์ ทั้งนี้ บริษัทฯ จะพิจารณาเลือกซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ โดยการเปรียบเทียบราคา เปรียบเทียบราคา เปรียบเทียบเงื่อนไขการจัดตั้งที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตามเพื่อเป็นการสำรองวัตถุดิบในการผลิต บริษัทฯได้ซื้อวัตถุดิบทั้งในประเทศและต่างประเทศ และเพื่อเป็นการถ่วงดุลอำนาจการต่อรองของผู้ผลิตวัตถุดิบแต่ละราย โดยส่วนใหญ่บริษัทฯจะสั่งซื้อเป็นการล่วงหน้าประมาณ 3-4 เดือน ยกเว้นกรณีที่สามารถพยากรณ์ได้ว่าแนวโน้มราคาจะสูงขึ้นบริษัทฯจะสำรองสั่งซื้อกระดาษเพิ่มขึ้นเพื่อลดผลกระทบด้านราคา



สำหรับต้นทุนกระดาษที่นำเข้าเป็นเงินตราต่างประเทศ บริษัทได้มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงโดยการทำ Forward Contract ไว้ล่วงหน้าตามแผนการสั่งซื้อในแต่ละปี ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท फिल्म และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 22% ของมูลค่ารวมของวัตถุดิบ ในปี 2552 บริษัทได้สั่งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก

2. การผลิตข่าว (Content) ทรัพยากรที่สำคัญสำหรับการผลิตหนังสือพิมพ์คือ เนื้อหาข่าว (Contents) ซึ่งการได้มาซึ่งเนื้อหาข่าวนั้นจะต้องประกอบด้วยขั้นตอนการผลิตข่าวที่เป็นระบบและการทำงานเป็นทีมของกองบรรณาธิการข่าว รวมทั้งการพัฒนาบุคลากรในการจัดทำ และนำเสนอข่าวซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการทำสื่อ ดังนั้นจึงได้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถทำงานเป็นทีมทดแทนกันได้ เพื่อลดความเสี่ยงจากการขาดแคลนบุคลากรซึ่งอาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ปัจจุบันบุคลากรในกองบรรณาธิการของ The Nation กรุงเทพมหานคร, ชม ชัด ลึก ประกอบด้วยผู้สื่อข่าว ผู้เขียนข่าว บรรณาธิการข่าว ช่างภาพ Sub-Editor รวมทั้งหมด 496 คน และมีทีมงานศูนย์กลางที่มีทั้ง ฝ่ายข่าว ฝ่ายช่างภาพ ทำหน้าที่เป็นตัวแทนทำข่าว โดยข้อมูลข่าวที่ได้จะเก็บไว้ในถึงข่าว IES (Intergrated Editorial System) ซึ่งเมื่อแต่ละทีมกองบรรณาธิการต้องการข้อมูลในการทำข่าว ก็สามารถมาดูได้จากถึงข่าว IES จึงเป็นการใช้ทรัพยากรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

4.1.2 สายธุรกิจด้านเอ็นดูเทนเมนต์ และต่างประเทศ

1) ธุรกิจสิ่งพิมพ์

ลักษณะการประกอบธุรกิจ

1.1) ฟ็อกเก็ตบุ๊กส์

บริษัทประกอบธุรกิจภายใต้สำนักพิมพ์ “เนชั่นบุ๊กส์” ซึ่งผลิตและจำหน่ายฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ที่ได้รับความนิยมไว้วางใจ โดยได้ลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งมีเนื้อหาหลากหลายแนว ครอบคลุมความต้องการของผู้อ่านทุกกลุ่ม หนังสือฟ็อกเก็ตบุ๊กส์ของบริษัทสามารถแบ่งออกได้เป็น 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 ทะยานไกล.....ให้ถึงฝัน โดย John C. Maxwell, ศาสตร์แห่งบัพเพศต์ โดย Mary Buffett & David Clark Digimarketing เปิดโลกนิวนิมีเดียและการตลาดดิจิทัล โดย Kent Wertheim & Ian Fenwick เป็นต้น
2. หมวดนิยายและวรรณกรรม (Fiction & Literature) นิยายและวรรณกรรมของนักเขียนต่างประเทศที่แปลเป็นภาษาไทย เช่น the host ร่าง...อุบัติรักข้ามดวงดาว โดย Stephenie Meyer, ดำน่านผู้ไม่มีวันตาย โดย Wolfgang Hohlbein เป็นต้น
3. หมวดภาษา และการเรียนรู้ (Language and Learning) หนังสือในกลุ่มพัฒนาทักษะด้านภาษาที่ได้รับความนิยม เช่น Just Speak Out! By Nina โดย กุลนิตดา บังฉิมสวัสดิ์, ภาษาอังกฤษแบบฝรั่งเข้าใจ คนไทย เกิด, คริสต์ Unseen โดย คริสโตเฟอร์ ไรท์ เป็นต้น



4. หมวดศาสนาและปรัชญา (Religion & Philosophy) ที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อและคำสอนทางศาสนาและปรัชญา เช่น หนังสือชุด Dhamma Talk และเสกสิลปิแผ่นคินใจ โดย ว. วชิรเมธี , ทำบุญให้สุภาพดี ทำบุญให้ฉลาด โดย พระไพศาล วิสาโล, อ่านคนได้ ใช้คนเป็น โดย Joey Yab เป็นต้น
5. หมวดทั่วไป (General Interest) เป็นกลุ่มหนังสือที่มีเนื้อหาหลากหลาย ครอบคลุมความสนใจด้านต่าง ๆ ของผู้อ่านในวงกว้าง อาทิ สุขภาพและความงาม อาหาร บ้านและการตกแต่ง การพัฒนาตนเอง สัตว์เลี้ยง ไลฟ์สไตล์ และชีวิตคนดัง ฯลฯ เช่น ใครไม่ป่วยยกมือขึ้น, คนขวางโลก โดย เจนนิเฟอร์ คิม, Remixed the Cookbook by พล คณาเสถียร เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) ได้รับสิทธิในการแปล, พิมพ์ และจำหน่ายจากสำนักพิมพ์และนักเขียนทั้งในและต่างประเทศ ตามรายละเอียดที่ระบุในหัวข้อทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ (ลิขสิทธิ์)

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือที่ออกเกิดมุกต์ที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของนักอ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสมเพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา

เนื่องจากสถานะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิตที่ออกเกิดมุกต์เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงต้องสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้มีราคาเหมาะสมและสามารถแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ในตลาดได้ โดยการสร้างกลยุทธ์ของใจเช่น จัดจำหน่ายสินค้าในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสินค้าบางกลุ่ม เป็นต้น

1.3 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

บริษัทได้มุ่งเน้นการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ อย่างต่อเนื่อง เช่น การจัดงานเปิดตัวหนังสือ โดยให้ผู้อ่านได้พบกับนักเขียนอย่างใกล้ชิด การเข้าร่วมงานมหกรรมหนังสือแห่งชาติ รวมทั้งการจัดกิจกรรม Nation Books Award ซึ่งเป็นโครงการประกวดเรื่องสั้นแนววิทยาศาสตร์ และการจัดแข่งขันสัจธรรมมหาวิทยาลัยต่างๆ นอกจากนี้บริษัทยังเปิดโอกาสให้นักเขียนสมัครเล่นสามารถ post เรื่องสั้นหรือบทความของตนเองโดยส่งมาทางไปรษณีย์ ซึ่งเป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนทั่วไปได้แสดงความสามารถด้านการเขียน และในอนาคตอาจจะมีโอกาสได้ร่วมงานกับบริษัทโดยรวบรวมจัดพิมพ์เป็นหนังสือต่อไป

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

1. ร้านหนังสือ เป็นช่องทางจัดจำหน่ายหนังสือที่ออกเกิดมุกต์ที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ โดยส่วนใหญ่ผ่าน บมจ. ซีเอ็ด ยูเคชั่น ซึ่งจะจำหน่ายหนังสือในร้านหนังสือของตนเองที่มีหลายสาขา และกระจายหนังสือสู่ร้านค้า และร้านหนังสือชั้นนำอื่นๆต่อไป นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการวางจำหน่ายเองผ่านร้านหนังสืออื่นๆ ได้แก่ ร้านดับเบิล เอ็นจิเนียเวอร์
2. บูธจำหน่ายหนังสือ เป็นการเปิดบูธจำหน่ายหนังสือแก่ผู้อ่านโดยตรงในงานต่างๆ ที่สำคัญ คือ งานสัปดาห์หนังสือแห่งชาติ และงานมหกรรมหนังสือ เป็นต้น

3. จำหน่ายตรงแก่องค์กร เป็นการจำหน่ายหนังสือแก่ผู้บริโภคที่เป็นบริษัทเอกชน โรงเรียน มหาวิทยาลัย และหน่วยงานราชการอื่นๆ ที่มีความต้องการใช้หนังสือเพื่อกระตุ้นจิตสำนึกของบริษัทฯ
4. ช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ เช่น การจำหน่ายหนังสือให้แก่บริษัทในเครือเนชั่นกรุ๊ปฯ เพื่อใช้เป็นของขวัญปีใหม่ หรือของสมนาคุณแก่ลูกค้า และการจำหน่ายผ่านทางไปรษณีย์ ซึ่งให้ส่วนลดเป็นพิเศษแก่ผู้สั่งซื้อ และเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายสำหรับผู้อ่านมากยิ่งขึ้น

3. ลักษณะของลูกค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 18 ปีขึ้นไป ซึ่งให้ความสำคัญกับการพัฒนาตนเองในแง่มุมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาทักษะในการทำงาน การใส่ใจสุขภาพ การพัฒนาความคิดและปรัชญาการดำเนินชีวิต และมีความชื่นชอบในการอ่านหนังสือเพื่อความบันเทิงและสาระความรู้

4. ภาวะการแข่งขัน

- 1) บริษัทฯ จะดำเนินการผลิตและจำหน่ายหนังสือเพื่อกระตุ้นจิตสำนึกที่มีคุณภาพและมีความหลากหลายครอบคลุมความต้องการของนักอ่านทุกกลุ่มอายุ เพศ และอาชีพ โดยพิจารณาคัดเลือกหนังสือทั้งในแง่ของเนื้อหา คุณภาพ และความเหมาะสม เพื่อให้หนังสือของบริษัทฯ สามารถเป็นส่วนหนึ่งในการเสริมสร้างความบันเทิง และความรู้ของผู้อ่านให้ทันต่อยุคสมัย
- 2) เนื่องจากบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับนักเขียนและสำนักพิมพ์ที่มีชื่อเสียงทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้น บริษัทฯ จึงได้เปรียบสำนักพิมพ์อื่นๆ ดังกล่าวในการคัดเลือกผลงานของนักเขียน และสำนักพิมพ์ที่เป็นที่ชื่นชอบของนักอ่านชาวไทย และมีคุณภาพระดับโลก โดยมียอดขายในอันดับต้นๆ (Bestsellers) มานานเสมอ
- 3) ในส่วนของหนังสือเพื่อกระตุ้นจิตสำนึกที่เป็นหนังสือแปลจากภาษาต่างประเทศ บริษัทฯ ได้มีการมุ่งเน้นคุณภาพการแปลให้มีความถูกต้องตรงกับต้นฉบับมากที่สุด โดยไม่ละทิ้งความสละสลวยของบทความ เพื่อเป็นการเสริมสร้างบรรยากาศในการอ่านหนังสือ และเสริมสร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้อ่านมากที่สุด
- 4) บริษัทฯ มีนโยบายในการตั้งราคาจำหน่ายหนังสือที่เหมาะสมและสามารถแข่งขันกับสำนักพิมพ์อื่น ๆ ในตลาดได้นอกจากนั้น บริษัทฯ ยังมีการสร้างแรงจูงใจในการซื้อหนังสือ เช่น จัดจำหน่ายหนังสือในราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับหนังสือบางหมวด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่มีนโยบายทำการตลาดด้วยราคาต่ำกว่าคู่แข่ง (Price War)

คู่แข่ง

ผู้ผลิตหนังสือเพื่อกระตุ้นจิตสำนึกที่ทำแนวเดียวกับบริษัทได้แก่ อัมรินทร์พริ้นติ้ง, นานมีบุ๊คส์, มติชน, เคล็ดไทย, คอทหญ้า เวิร์คพอยท์, ฐานการพิมพ์, โพลีพลัสพับลิชชิง เป็นต้น

การผลิตและวัตถุดิบ

บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) มีต้นทุนส่วนใหญ่เป็นค่าลิขสิทธิ์และค่าใช้จ่ายในการพิมพ์ โดยที่ผ่านมาได้ว่าจ้างให้ บริษัท เกียวโด เนชั่น พริ้นติ้ง เซอร์วิส จำกัดดำเนินการพิมพ์งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-



1.2) สิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษา

บริษัท ประกอบธุรกิจผลิตสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กและการศึกษาในนามของ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) และบริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) ซึ่งบริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็นบริษัทร่วมลงทุนโดย บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) กับ บริษัท เอ็ดมอนด์ อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล โฮลดิ้ง เอ/เอส จากแคนาดา โดยเริ่มเปิดดำเนินงานในเดือนสิงหาคม 2541 ในการเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงหลายประเภท โดยแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ดังนี้

ก) สิ่งพิมพ์สำหรับเด็กชาวญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย

ดำเนินการ โดย NED ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิตสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กชาวญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย โดยได้รับลิขสิทธิ์จากนักเขียนและสำนักพิมพ์ชั้นนำของประเทศญี่ปุ่น ประเทศไทย และประเทศอื่นๆในทวีปเอเชีย เช่น Shueisha Inc., Shogakukan, Kodansha และ Futabasha เป็นต้น ณ 31 ธันวาคม 2551 มีจำนวนกว่า 260 เรื่อง หรือมากกว่า 1,900 ปก โดยมีหลายรูปแบบที่เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่ม

- 1) นิตยสารการ์ตูนภายใต้ชื่อ “Boom” ซึ่งเป็นนิตยสารรายสัปดาห์ที่รวบรวมการ์ตูนญี่ปุ่นยอดนิยมหลากหลายเรื่อง และการ์ตูนไทยไว้ในการเล่นเดียวกัน โดยมีออกจำหน่ายอันดับ 1 ในประเทศไทย (ที่มา: ฝ่ายการตลาด บริษัท ณ 31 ธันวาคม 2551)
- 2) หนังสือการ์ตูน (comic collection) หมายถึงหนังสือการ์ตูนรวมเล่มและหนังสือการ์ตูนในรูปแบบพิเศษ (Limited Edition) ซึ่งได้รับความนิยมจากญี่ปุ่น เช่น Death Note, Fujiko, Pokemon, นารูโตะ เป็นต้น
- 3) สมุดภาพ (Art book) ซึ่งเป็นหนังสือที่รวบรวมภาพที่สวยงามจากหนังสือการ์ตูน
- 4) พ็อกเก็ตบุ๊กส์ (pocket book) ประกอบด้วยวรรณกรรมเยาวชน เนื้อหาเกี่ยวกับสืบสวนสอบสวน ผจญภัย แฟนตาซี เช่น ชุดบันทึกคดีเด็กนักสืบคัง หรือวรรณกรรมจากการ์ตูนยอดนิยม อาทิ Death Note เป็นต้น
- 5) หนังสือการ์ตูนความรู้ (edutainment comics) เป็นการ์ตูนสาระบันเทิง ผ่านการเล่าเรื่องที่สนุกสนาน จากสำนักพิมพ์ชั้นนำของญี่ปุ่น และเกาหลี อาทิ ชีวิตสัตว์มหัศจรรย์ตอนท่องโลกดึกดำบรรพ์ จากการ์ตูนความรู้ชุด Magic Science School และ Einstein จากประเทศเกาหลี
- 6) หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book) เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ ความรู้พร้อมความบันเทิง ผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูปต่างๆ อาทิ หนังสือกิจกรรมชุดโคราเอมอน, คิซิมอน, คิตตี้ เป็นต้น

ข) สิ่งพิมพ์สำหรับเด็กชาวกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

ดำเนินการ โดย NEE ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้ผลิต นำเข้า และจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กชาวตะวันตกที่ได้รับลิขสิทธิ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์และสำนักพิมพ์ชั้นนำจากกลุ่มประเทศแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย อาทิเช่น Walt Disney, Warner Bros. เป็นต้น ณ 31 ธันวาคม 2551 มีทั้งสิ้นจำนวนมากกว่า 600 เรื่อง ในรูปแบบที่เข้าถึงลูกค้าแต่ละกลุ่มดังต่อไปนี้

- 1) นิตยสารสำหรับเด็กชื่อ “Disney & Me” เป็นนิตยสารรายเดือนสำหรับเด็กอายุ 5-8 ปี ลิขสิทธิ์จาก Disney
- 2) หนังสือนิทานภาพ (Story-telling book) ซึ่งได้คัดสรรจากนิทานที่ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวางจากทั้งในและต่างประเทศ อาทิ นิทานจากภาพยนตร์ เช่น Lion King, Toy story, Finding Nemo, นิทานชุด Disney Classics เป็นต้น

วาทะสิทธิ์

- 3) หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ (Activity Book) เป็นหนังสือที่เหมาะสมสำหรับเด็กเล็ก ประกอบด้วยรูปภาพเป็นส่วนใหญ่ ความรู้พร้อมความบันเทิง ผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การระบายสี การวาดรูป เช่น หนังสือกิจกรรมเสริมทักษะ ชุด Barney's Beginnings, ชุด Scooby-Doo เป็นต้น
- 4) วรรณกรรมเยาวชน (Junior Novel) เป็นวรรณกรรมแปลที่มีตัวอักษรมากกว่ารูปภาพ มีเนื้อเรื่องที่อ่านและเข้าใจได้ง่าย ส่วนใหญ่มีเนื้อหาเกี่ยวกับสืบสวนสอบสวน ผจญภัย แฟนตาซี เช่น ชุด Tiara Club ของ Vivian French เป็นต้น
- 5) หนังสือการ์ตูน ตีพิมพ์และตีพิมพ์ อาทิ การผจญภัยของติน ติน (Tin Tin) เป็นต้น
- 6) หนังสือสารความรู้สำหรับเด็ก เป็นหนังสือที่ให้ความรู้ในเรื่องต่างๆ ที่เข้าใจง่ายและมีรูปภาพประกอบ และวิธีการเล่าที่ดึงดูดความสนใจของเด็ก ขณะเดียวกันก็สอดแทรกเป็นความรู้เฉพาะด้านควบคู่ไปด้วย เช่น ชุด Petite Encyclopedia เป็นต้น
- 7) หนังสือสารานุกรมสำหรับเด็กและเยาวชน เป็นหนังสือที่เน้นให้ความรู้เชิงวิชาการในหัวข้อต่างๆ และมีรูปภาพประกอบ เช่น สารานุกรม ชุด Your World, ชุด Children Encyclopedia
- 8) สื่อการเรียนรู้ภาษาอังกฤษ เป็นชุดสื่อที่ช่วยพัฒนาการเรียนรู้ภาษาอังกฤษสำหรับเด็กและเยาวชน ผ่านกิจกรรมการเรียนรู้ และสื่อต่างๆ ทั้ง หนังสือ วิกิพีเดีย และซีดี เช่น สื่อชุด Key Words

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดของลิขสิทธิ์แต่ละราย ระบุรายละเอียดในส่วนของบริษัทที่ไม่มีตัวตนที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

1. กลยุทธ์ทางการตลาด

1.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

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

ในส่วนของผลิตภัณฑ์หนังสือการ์ตูน บริษัทได้พิจารณาคัดเลือกเรื่องที่ได้รับคามนิยมสูงจากหลายประเทศในแถบเอเชีย โดยเฉพาะประเทศญี่ปุ่น ประกอบกับแนวโน้มกระแสความนิยมในประเทศไทยมาจากการจัดทำนิตยสาร Boom เพื่อคัดเลือกเรื่องที่มีความนิยมมาจัดพิมพ์รวมเล่มออกวางจำหน่ายอีกด้วย และบริษัทยังได้รับลิขสิทธิ์จากสำนักพิมพ์ชั้นนำของโลกและของญี่ปุ่น ในการผลิตหนังสือต่างๆ สำหรับเด็กและเยาวชน เช่น หนังสือนิทานคลาสสิกของ คิสนีย์ โคราเอมอน เครยอนจินจัง

1.2 กลยุทธ์ด้านราคา

เนื่องจากสถานะตลาดในปัจจุบันมีผู้ผลิต ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึง

วาทนบ กัทนบ

ต้องสร้างกลยุทธ์ด้านราคาโดยปรับราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้สามารถแข่งขัน กับผู้ผลิตรายอื่น ๆ ในตลาดได้ โดยการสร้างกลยุทธ์สูงใจเช่น จัดจำหน่ายสินค้าเป็นชุดราคาพิเศษ หรือให้ส่วนลดพิเศษสำหรับสินค้าบางกลุ่มโดยจะรับของสมนาคุณเพิ่มเติม เป็นต้น

1.3 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

ผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและหนังสือการ์ตูนเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับเยาวชน บริษัทจึงมุ่งเน้นการจัดกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่องในรูปแบบต่างๆ ร่วมกับร้านหนังสือ และในสถานที่สาธารณะอื่นๆ เช่น การจัดงานเพื่อส่งเสริมการแสดงผลความสามารถของเด็กและเยาวชน ได้แก่ งาน Japanese Festival ซึ่งประกอบด้วยการประกวดการแต่งตัวเลียนแบบตัวการ์ตูน (cos' play) Dunk Anti Drug รวมถึงการเข้าร่วมออกงานและกิจกรรมส่งเสริมการอ่านในงานมหกรรมหนังสือต่างๆ เป็นต้น

2. การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ก) สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย

การจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชีย นั้น NED ซึ่งเป็นผู้ผลิตจะขายสื่อสิ่งพิมพ์ที่ผลิตทั้งหมดให้แก่ NEE ซึ่งเป็นการขายบนเงื่อนไขไม่มีการรับคืน เพื่อให้ NEE นำไปจำหน่ายต่อไปให้กับเอเจนต์ที่จัดจำหน่ายการ์ตูน และผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา ซึ่งเป็นการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยเอเจนต์เหล่านี้จะกระจายสินค้าต่อไปยังร้านหนังสือค้าปลีกรายย่อยซึ่งจะจำหน่ายต่อไปแก่ผู้อ่านอีกต่อหนึ่ง และ NEE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่ผู้อ่านผ่านระบบสมาชิก

NEE จัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากประเทศญี่ปุ่น และประเทศในทวีปเอเชียส่วนใหญ่ผ่านเอเจนต์การ์ตูน รองลงมาได้แก่ ร้านหนังสือ ร้านค้าโมเดิร์นเทรด ร้านสะดวกซื้อ และ ร้านค้าที่ไม่ได้จำหน่ายหนังสือเป็นหลัก และช่องทางการจำหน่ายอื่นๆ ได้แก่ จำหน่ายตรงผ่านบูธ งาน event ตามลำดับ รวมจัดจำหน่ายทั้งสิ้นกว่า 1,600 จุด

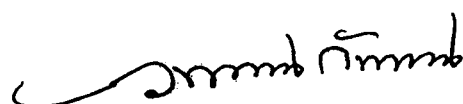
ข) สื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลีย

NEE จะทำการจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์สำหรับเยาวชนจากกลุ่มประเทศในแถบยุโรป อเมริกา และออสเตรเลียซึ่งคนเป็นผู้ผลิตผ่านผู้จัดจำหน่ายหนังสือรายใหญ่ที่มีร้านหนังสือหลายสาขา และร้านค้าโมเดิร์นเทรด ซึ่งมีเงื่อนไขการขายที่อาจมีการรับคืนได้ในภายหลัง โดยร้านค้าเหล่านี้จะจำหน่ายต่อไปแก่ผู้อ่านอีกทอดหนึ่ง นอกจากนี้ NEE ยังมีการจัดจำหน่ายโดยตรงแก่สถาบันการศึกษา และผู้อ่านผ่านระบบสมาชิกด้วย

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

3. การแข่งขัน

ปัจจุบันมีผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการศึกษาและบันเทิงเพิ่มมากขึ้น โดยมีราคาเป็นปัจจัยสำคัญเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นเยาวชนซึ่งยังไม่มีรายได้เป็นของตนเอง อย่างไรก็ตามแนวโน้มในอนาคตคาดว่าตลาดจะขยายตัวมากขึ้นเนื่องจากคนรุ่นใหม่มีการศึกษาที่สูงขึ้นและให้ความสำคัญกับการศึกษาหาความรู้ของบุตรหลานมากขึ้น โดยบริษัทมีความได้เปรียบทางการแข่งขันดังนี้



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

คู่แข่ง

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

การผลิตหรือการจัดหาผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่าย

ส่วนของการผลิต, กำดังการผลิต, วัตถุดิบ ของการผลิตสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เป็นผู้จัดหากระดาษพิมพ์ให้บางส่วน ส่วนที่เหลือซัพพลายเออร์ จากภายนอกเป็นผู้จัดหาให้ โดยมีบริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด เป็นผู้ดำเนินการจัดพิมพ์

ภาวะอุตสาหกรรมโดยรวมของธุรกิจสิ่งพิมพ์

หนังสือเป็นช่องทางในการให้สาระ ความรู้ และความบันเทิงแก่ผู้อ่านที่เกิดขึ้นมานานที่ทุกช่องทางหนึ่ง และยังคงมีบทบาทอย่างต่อเนื่องโดยมีการพัฒนารูปแบบและเนื้อหาไปตามกาลเวลา ธุรกิจสำนักพิมพ์จึงเป็นธุรกิจที่สร้างภูมิปัญญาให้กับสังคมและประเทศชาติ โดยมีส่วนสนับสนุนระบบการศึกษาและการเรียนรู้ของประชาชนในประเทศ ซึ่งการอ่านหนังสือถือได้ว่าเป็นมีความสำคัญเป็นลำดับขั้นของการพัฒนาศักยภาพมนุษย์ โดยเฉพาะในเด็กและเยาวชน

สำหรับประเทศไทยนั้น แม้ว่าคนไทยใช้เวลาว่างในการอ่านหนังสือเพียงประมาณปีละ 2 เล่ม (ที่มา: เอกสารวิเคราะห์ธุรกิจสำนักพิมพ์ และหนังสือเล่มในประเทศไทยปี 2551 และแนวโน้มปี 2552, สมาคมผู้จัดพิมพ์และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย) แต่ธุรกิจสำนักพิมพ์มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งในด้านปริมาณสิ่งพิมพ์ มูลค่ายอดขาย และจำนวนร้านจำหน่ายหนังสือที่เพิ่มมากขึ้น ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่าธุรกิจสำนักพิมพ์ยังคงมีแนวโน้มของการเติบโตอย่างต่อเนื่อง



2) ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศและบริการที่เกี่ยวข้อง

2.1 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทประกอบธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศชั้นนำและบริการที่เกี่ยวข้องผ่านด้วยบริษัทฯ สิ่งพิมพ์ที่บริษัทจัดจำหน่ายมีทั้งหมด 16 ฉบับ ประกอบด้วยหนังสือพิมพ์ภาษาต่างประเทศและนิตยสารภาษาต่างประเทศ ดังรายชื่อที่แสดงในตารางด้านล่าง ซึ่งธุรกิจดังกล่าวรวมถึงการเป็นตัวแทนขายโฆษณา การรับจ้างพิมพ์ และการจัดส่ง ให้แก่หนังสือพิมพ์และนิตยสารบางหัว ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางด้านล่างเช่นกัน โดยการให้บริการดังกล่าวของบริษัทฯ เป็นแบบ One Stop Service เพื่อความสะดวกของเจ้าของสิ่งพิมพ์ในการติดต่อประสานงาน และแก้ไขปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ไม่ได้รับลิขสิทธิ์ในสิ่งพิมพ์เหล่านี้

ลำดับ ที่	ชื่อหัวสิ่งพิมพ์	ประเภทสิ่งพิมพ์	ความถี่ในการ ออกจำหน่าย	บริการที่ เกี่ยวข้องของ บริษัทฯ*
1	The Yomiuri Shimbun	หนังสือพิมพ์ทั่วไปภาษาญี่ปุ่น	รายวัน	1,2,3,4,5
2	The Wall Street Journal Asia.	หนังสือพิมพ์ธุรกิจภาษาอังกฤษ	รายวัน (จันทร์ – ศุกร์)	1,2,4,5
3	Far Eastern Economic Review	นิตยสารด้านเศรษฐกิจภาษาอังกฤษ	รายเดือน	2
4	Forbes Asia	นิตยสารด้านธุรกิจภาษาอังกฤษ	รายปี	2
5	Time	นิตยสารข่าวทั่วไปภาษาอังกฤษ	รายสัปดาห์	2
6	Fortune	นิตยสารด้านธุรกิจภาษาอังกฤษ	รายปี	2
7	Newsweek	นิตยสารข่าวทั่วไปภาษาอังกฤษ	รายสัปดาห์	2
8	Harvard Business Review	นิตยสารด้านธุรกิจภาษาอังกฤษ	รายเดือน	2
9	Business Traveler	นิตยสารด้านธุรกิจและการเดินทางภาษาอังกฤษ	รายเดือน	1,2,5
10	Reader's Digest (English)	นิตยสารทั่วไปภาษาอังกฤษ	รายเดือน	2
11	Reader's Digest (Chinese)	นิตยสารทั่วไปภาษาจีน	รายเดือน	2
12	DestinAsia	นิตยสารด้านการท่องเที่ยวภาษาอังกฤษ	ราย 2 เดือน	1,5
13	Fine Restaurant and Villas	นิตยสารด้านอาหารและที่พักภาษาอังกฤษ	ราย 2 เดือน	1,5
14	Luxx Jewellery	นิตยสารด้านเครื่องประดับภาษาอังกฤษ	ราย 3 เดือน	1,5
15	GlobeAsia	นิตยสารด้านการท่องเที่ยวภาษาอังกฤษ	รายเดือน	1,5
16	Business Week (Thai Edition)	นิตยสารด้านธุรกิจภาษาไทย	รายเดือน	2

ที่มา: บริษัทฯ

หมายเหตุ: *บริการที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ

1. ตัวแทนจำหน่ายวางร้าน
2. ตัวแทนขายสมาชิก
3. ตัวแทนขายโฆษณา
4. รับจ้างพิมพ์
5. รับจ้างขนส่ง



2.2 ลูกค้านุ่มเป้าหมาย

ในกรณีหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun ซึ่งเป็นหนังสือพิมพ์ภาษาญี่ปุ่นนั้น กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ ชาวญี่ปุ่นและครอบครัวที่มาพักและทำงานในประเทศไทยทั้งชั่วคราวและเป็นระยะเวลานาน แต่มีการสมัครสมาชิกเป็นรายเดือนเท่านั้น ปัจจุบัน บริษัทฯ ได้พยายามขยายตลาด โดยเพิ่มทางเลือกในการเป็นสมาชิกระยะยาว เช่น 1 ปี และ 6 เดือน เป็นต้น ในส่วนหนังสือพิมพ์ The Wall Street Journal Asia. และ นิตยสารด้านธุรกิจและข่าวภาษาอังกฤษ เช่น Time , Newsweek และ Fortune มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักเป็นนักธุรกิจ นักวิชาการ ทั้งชาวไทยและต่างประเทศที่อยู่ในประเทศไทย แต่ปัจจุบัน บริษัทฯ กำลังขยายกลุ่มเป้าหมายไปยังกลุ่มนักศึกษา ซึ่งปัจจุบันมีความสนใจในหนังสือพิมพ์ และนิตยสารภาษาต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น ในส่วนของนิตยสารอื่นๆ มีกลุ่มลูกค้าเป็นชาวต่างประเทศและบุคคลทั่วไป

2.3 การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

การจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศของบริษัทฯ จะมีช่องทางการจำหน่ายที่แตกต่างกันไปตามที่สำนักพิมพ์เจ้าของลิขสิทธิ์ให้สิทธิไว้โนสัญญาการเป็นตัวแทนจำหน่ายของแต่ละสิ่งพิมพ์ โดยสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

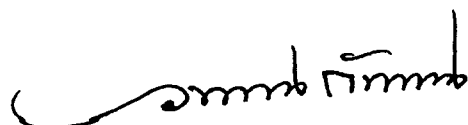
ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstand): บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายให้แก่ร้านหนังสือ และแผงหนังสือเพียงรายเดียวในประเทศไทย (Exclusive) ซึ่งนำไปจำหน่ายต่อให้กับผู้อ่านโดยตรง ซึ่งบริษัทฯ มีจุดกระจายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศผ่านช่องทางนี้รวมกันทั้งสิ้นมากกว่า 400 แห่ง

ข) สมาชิก: บริษัทฯ เป็นตัวแทนในการบอกรับสมาชิกสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ซึ่งระยะเวลาการเป็นสมาชิกล้วนมีความหลากหลายขึ้นกับประเภทหนังสือพิมพ์ หรือนิตยสาร เช่น ราย 2 เดือน รายปี ราย 2 ปี เป็นต้น สิ่งพิมพ์ดังกล่าวจะถูกจัดส่งถึงสถานที่ที่ผู้เป็นสมาชิกระบุไว้ โดยผู้จัดส่งที่บริษัทฯ หรือผู้ผลิตสิ่งพิมพ์เป็นผู้จ้าง

ค) Bulk: ในช่องทางนี้ บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศจำนวนหลายเล่มให้แก่ผู้รับเพียงรายเดียว เช่น โรงแรม สายการบิน และองค์กรต่างๆ เป็นต้น โดยสำนักพิมพ์เจ้าของลิขสิทธิ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศนั้นๆ จะมีการกำหนดลักษณะการจำหน่ายและจำนวนเล่มที่จำหน่ายในแบบ Bulk ที่แตกต่างกันไป

ตารางแสดงรายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศหัวต่างๆ ของบริษัทฯ

ลำดับที่	ชื่อหัวสิ่งพิมพ์	ช่องทางการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์		
		แผงหนังสือและร้านหนังสือ	สมาชิก	Bulk
1	The Yomiuri Shimbun	X	X	X
2	The Wall Street Journal Asia.	X	X	
3	Far Eastern Economic Review		X	
4	Forbes Asia		X	
5	Time		X	X
6	Fortune		X	X
7	Newsweek		X	
8	Harvard Business Review		X	



ลำดับที่	ชื่อหัวสิ่งพิมพ์	ช่องทางการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์		
		แผงหนังสือและร้านหนังสือ	สมาชิก	Bulk
9	Business Traveler	X	X	
10	Reader's Digest (English)		X	
11	Reader's Digest (Chinese)		X	
12	DestinAsian	X		
13	Fine Restaurant and Villas	X		
14	Luxx Jewellery	X		
15	GlobeAsia	X		
16	Business Week (Thai Edition)		X	

ที่มา: บริษัทฯ

2.4 กลยุทธ์การแข่งขัน

เนื่องจาก ถ้าบริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้เพิ่มขึ้น บริษัทฯ จะได้รับค่าคอมมิชชั่นหรือส่วนลดในสัดส่วนที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน บริษัทฯ จึงมีนโยบายมุ่งเน้นการเพิ่มยอดขายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่แล้วในปัจจุบันจากการขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังช่องทางใหม่ๆ เช่น การจำหน่ายแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านเว็บไซต์ซึ่งเป็นการจัดจำหน่ายที่มีต้นทุนต่ำและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และการจำหน่ายผ่านศูนย์บริการการขายสมาชิก (Subscription Center) ซึ่งบริษัทฯ มีแผนที่จะจัดตั้งขึ้น โดยรวบรวมสิ่งพิมพ์ของบริษัทฯ เองและพันธมิตรทั้งภายในประเทศและต่างประเทศเพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้อ่าน เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีกลยุทธ์เฉพาะในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

ก) ร้านหนังสือ และแผงหนังสือ (Newsstand)

บริษัทฯ มุ่งเน้นการติดต่อ และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับร้านหนังสือขนาดใหญ่เป็นหลัก เนื่องจากมีสาขามาก และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากกว่าร้านหนังสือ หรือแผงหนังสือที่มีขนาดเล็ก

ข) สมาชิก

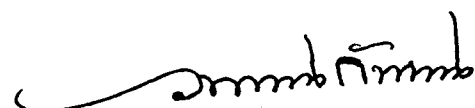
บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมการตลาดโดยจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอื่นๆ ให้แก่สมาชิกในราคาที่ต่ำกว่าราคาดังกล่าว หรือต่ำกว่าราคาที่จำหน่าย ณ แผงหนังสือ รวมถึงมีการแจกของรางวัลในกรณีสมัครเป็นสมาชิกสิ่งพิมพ์กับบริษัทฯ อีกด้วย ทั้งนี้ บริษัทฯ มีการชักชวนให้ผู้อ่านสมัครสมาชิกกับบริษัทฯ โดยผ่านช่องทางหลัก คือ การชักชวนทางโทรศัพท์ การออกร้านในงานสัปดาห์หนังสือ และการส่งเอกสารไปยังบ้านของผู้อ่านที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง เป็นต้น

ค) Bulk

บริษัทฯ มีทีมการขายที่ติดต่อกับ สายการบิน โรงแรม สถาบันการศึกษา และ องค์กรอื่นๆ โดยตรงเพื่อชักชวนให้องค์กรเหล่านั้นซื้อสิ่งพิมพ์ต่างประเทศแบบ Bulk จากบริษัทฯ

2.5 การจัดหาสิ่งพิมพ์ต่างประเทศเพื่อจัดจำหน่าย

ปัจจุบัน สำนักพิมพ์เจ้าของหนังสือพิมพ์ The Yomiuri Shimbun และ The Wall Street Journal Asia ได้ว่าจ้างบริษัทฯ ให้ดำเนินการจัดพิมพ์หนังสือพิมพ์ดังกล่าว โดยทางบริษัทฯ ได้ใช้บริการโรงพิมพ์ในเครือเนชั่น ได้แก่ บริษัท คับบลิวทีเอส



(ประเทศไทย) จำกัด ในการจัดพิมพ์หนังสือพิมพ์ และได้ว่าจ้างบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด เป็นผู้กระจายหนังสือพิมพ์ตามช่องทางจำหน่ายต่างๆ ในส่วนของนิตยสารต่างประเทศนั้น สำนักพิมพ์เจ้าของสิ่งพิมพ์จะผลิตในต่างประเทศ และจัดส่งให้แก่ลูกค้าโดยว่าจ้างบริษัทฯ หรือผู้จัดส่งรายอื่น

สรุปสาระสำคัญของสัญญาตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ บริษัทฯ จะทำสัญญาเป็นตัวแทนจำหน่ายกับเจ้าของสิ่งพิมพ์ซึ่งเป็นสำนักพิมพ์ต่างประเทศจำนวนหลายราย โดยส่วนใหญ่มีระยะเวลา 1 ปีสำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายนิตยสาร และมีสิทธิต่ออายุสัญญาได้ในราคาและเงื่อนไขเดิม สำหรับสัญญาตัวแทนจำหน่ายหนังสือพิมพ์จะหมดอายุเมื่อมีการยกเลิกสัญญา ทั้งนี้เจ้าของสิ่งพิมพ์สามารถยกเลิกสัญญาได้ หากกลุ่มบริษัทฯ ทำผิดสัญญา และ/หรือมีปัญหาด้านการเงิน และ/หรืออยู่ในสถานะล้มละลาย และ/หรือเมื่อมีการแจ้งอีกฝ่ายล่วงหน้า เป็นต้น โดยบริษัทฯ จะได้รับค่าตอบแทนเป็นสัดส่วนของปริมาณที่จำหน่ายและค่าคอมมิชชั่นจากการขายสมาชิก

2.6 ภาวะอุตสาหกรรมและการแข่งขันในธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

ขอการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศมีความสัมพันธ์กับการเติบโตของกลุ่มลูกค้าของสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

ก) กลุ่มนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ

เนื่องจากปี 2552 เกิดเหตุการณ์วิกฤติเศรษฐกิจโลก และสถานการณ์การเมืองภายในประเทศโดยเฉพาะช่วงเดือนเมษายน 2552 ส่งผลให้การท่องเที่ยวของประเทศไทยชะลอตัวในช่วงไตรมาส 1 และ 2 แต่เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว ส่งผลให้สถานการณ์การท่องเที่ยวของประเทศไทยฟื้นคืนขึ้นในช่วงไตรมาส 3 และไตรมาสที่ 4 โดยพบว่าข้อมูลนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทย ในปี 2552 มีจำนวน 14.09 ล้านคน ที่เกินความคาดหมายที่หลายฝ่ายเคยคาดการณ์ไว้

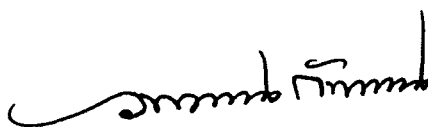
ข) กลุ่มชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทย

ชาวต่างชาติที่อาศัยในประเทศไทยเป็นเวลา 1 เดือนขึ้นไป ถือเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญที่สนใจอ่านนิตยสารและหนังสือพิมพ์ ต่างประเทศ จากข้อมูลสำนักตรวจคนเข้าเมือง พบว่าในปี 2552 ชาวต่างชาติที่อาศัยชั่วคราวในประเทศไทยซึ่งรวมถึงผู้มีถิ่นที่อยู่ในประเทศไทย ผู้ที่เข้ามาประกอบธุรกิจ นักการทูต และข้าราชการ เป็นต้น มีจำนวนรวมทั้งสิ้น 895,795 คน ซึ่งลดลงจากปี 2550 ร้อยละ 7 เพียงเล็กน้อย

ค) กลุ่มคนไทยที่สนใจสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ

คนไทยกลุ่มวัยทำงานและนักธุรกิจซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง และนักศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปให้ความสนใจข่าวสารต่างประเทศ ถือเป็นกลุ่มลูกค้าสำคัญที่สนใจอ่านนิตยสารและหนังสือพิมพ์ต่างประเทศ ซึ่งการเติบโตของกลุ่มนี้มีแนวโน้มเติบโตขึ้นเรื่อยๆ

ในส่วนสถานะการแข่งขันของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศประเภทสมาชิกมีคู่แข่งน้อยราย โดยมีคู่แข่งหลักจำนวน 3 ราย ได้แก่ บริษัท แมกกาซีน อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด บริษัท โพสท์ ทัปลิซซิง จำกัด (มหาชน) และกลุ่มบริษัทนิวสเปเปอร์ไคเร็กซ์ ส่วนตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ประเภทแผงหนังสือหรือร้านค้า มีคู่แข่งจำนวนมากหลายราย ซึ่งประกอบด้วยคู่แข่งที่เป็นร้านหนังสือขนาดใหญ่ที่มีจำนวนหลายสาขา เช่น บริษัท เอเซียบุ๊คส จำกัด เป็นต้น และคู่แข่งที่เป็นเอเย่นต์หรือร้านหนังสือขนาดเล็ก



ธุรกิจการสอนภาษาต่างประเทศและทักษะการสื่อสาร

1. ธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา โดยได้รับสิทธิจากต่างประเทศ ดำเนินธุรกิจสอนภาษาอังกฤษและภาษาต่างประเทศในนามของบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเคชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.97% โดยแบ่งลักษณะของธุรกิจได้ออกเป็น 3 ประเภท

1.1 ธุรกิจสถาบันภาษา Direct English ซึ่งบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเคชั่น จำกัด ได้รับสิทธิจาก Linguaphone Group ประเทศอังกฤษ ให้บริการสอนภาษาอังกฤษและภาษาต่างประเทศกับลูกค้าบุคคล และลูกค้าองค์กรในประเทศไทย และอินโดจีน ปัจจุบัน Linguaphone Group มีสถาบันภาษากว่า 200 แห่งใน 35 ประเทศทั่วโลก ในประเทศไทยสถาบันภาษา Direct English มี 2 สาขาได้แก่สาขาจตุรัสจามจุรี และสาขาเชียงใหม่ โดยมี 3 หลักสูตรภาษาอังกฤษได้แก่ หลักสูตร Linguaphone English หลักสูตร Direct English และหลักสูตร Business English นอกจากนั้นยังมีหลักสูตรภาษาต่างประเทศอีกกว่า 14 ภาษา อาทิ ฝรั่งเศส, เยอรมัน, กรีก, อิตาลี, ญี่ปุ่น, จีน

1.2 ธุรกิจไลเซนส์ เปิดโอกาสให้สถาบันการศึกษาที่สนใจให้บริการสอนหลักสูตรของสถาบันภาษา Direct English ได้โดยสมัครเป็น Direct English ไลเซนส์ซี ทำสัญญาเป็นรายปี โดยบริษัท เนชั่น เอ็ดดูเคชั่น จำกัดจะถ่ายทอด know how หลักสูตรของ Direct English และการนำเสนอหลักสูตรให้กับไลเซนส์ซี และสนับสนุนการประชาสัมพันธ์ สถาบัน Direct English ในชื่อของเนชั่นกรุ๊ป

1.3 รับดำเนินโครงการ CSR ด้านการศึกษาและการฝึกอบรมให้กับองค์กรและบริษัทต่างๆ เพื่อคืนกำไรให้กับสังคม

2. Nation Educational Services ให้บริการจัดหลักสูตรอบรมและสัมมนาเพื่อพัฒนาศักยภาพในการทำงานของบุคลากร อาทิ หลักสูตรพัฒนาผู้นำ พัฒนาคณะเอง พัฒนาทีมงาน พัฒนาการสื่อสาร พัฒนาการขายและการให้บริการ รวมถึงการพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษเพื่อใช้ในการทำงาน โดยเน้นการปฏิบัติ (workshop) ผสมผสานในหลักสูตร ซึ่งอยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.99% ประกอบด้วย 3 ธุรกิจหลักดังนี้

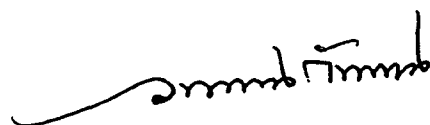
2.1 Business Related Training Courses บริการจัดหลักสูตรฝึกอบรมให้ความรู้และพัฒนาทักษะในการทำงานให้กับบุคคลทั่วไปและบุคลากรในองค์กร แนะนำเทคนิคและกลยุทธ์ต่างๆ เพื่อสามารถนำไปพัฒนาตนเองและองค์กร

2.2 Study Tour Abroad เปิดโลกทัศน์การเรียนรู้ภาษาอังกฤษ ในช่วงปิดภาคเรียนกับการเรียนภาษาอังกฤษ และทัศนศึกษาในต่างประเทศ อาทิ ประเทศสิงคโปร์ ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศอังกฤษ

2.3 บริการจัดฝึกอบรมพัฒนาทักษะภาษาอังกฤษนอกสถานที่ สำหรับองค์กรทั้งภาครัฐและเอกชน รวมถึงพนักงานในองค์กรทุกระดับ อาทิ หลักสูตร Communicative English at Work, Effective Business English Presentation Skills, Effective Business English Writing Skills

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

มีอาณาเขตการให้บริการในประเทศไทย และภูมิภาคอินโดจีน



การตลาด

กลยุทธ์ด้านราคา

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

กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย

กิจกรรมส่งเสริมการขายเน้นการสร้างจดจำในตราสินค้า (Brand Awareness) โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุ ของ Nation Group การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เช่นการทำ Road Show ตามอาคารสำนักงาน หมู่บ้านต่างๆ ในบริเวณที่ตั้งศูนย์ฯ, การส่ง email ประชาสัมพันธ์หลักสูตรต่างๆ ให้กับฐานลูกค้า, การโทรศัพท์ต่อฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนาบุคคลของบริษัทต่างๆ โดยตรง ตลอดจนการร่วมมือกับหน่วยงาน Classified Jobs ของ Nation Group ในการจัดงาน HR FORUM ปีละ 4 ครั้ง เพื่อให้ความรู้ใหม่ๆ กับบุคลากรด้านพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และเพื่อสร้างสัมพันธ์ภาพกับลูกค้าระยะยาว

การจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

ปัจจุบัน Direct English มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจแบบไลเซนส์ สถาบัน Direct English ต้นแบบได้เปิดดำเนินการเป็นแห่งแรกที่ชั้น 1 อาคารเนชั่นทาวเวอร์ ถนนบางนา-ตราด เมื่อเดือนสิงหาคม 2544 และได้ย้ายมาที่อาคารจัตุรัสจามจุรี ปัจจุบันเปิดมี 2 สาขา คือ ในกรุงเทพฯ 1 แห่ง และ เชียงใหม่ 1 ศูนย์ โดยมีแผนที่จะขยายไลเซนส์ Direct English เพิ่มในกรุงเทพฯ ภาคตะวันออก ภาคใต้ ตลอดจนประเทศในแถบอินโดจีน

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 ที่ผู้เรียนต้องไปเรียนตามเวลาที่ได้จัดไว้แล้ว นอกจากนั้นหัวข้อที่จัดสัมมนาเป็นหัวข้อที่กลุ่มคนทำงานและนิสิต นักศึกษาให้ความสนใจ และถึงสำคัญที่เราส่งมอบให้กับลูกค้าทุกครั้ง คือคุณภาพของการสอนและการให้บริการลูกค้า

จุดเด่นของ Direct English และ Nation Educational Services คือการที่อยู่ในเครือของ Nation Group ทำให้ลูกค้าเชื่อถือและมีความมั่นใจที่จะใช้บริการ สามารถใช้สื่อหลากหลายในเครือ Nation Group ในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าคู่แข่ง

มีฐานลูกค้าที่ใหญ่ในเครือ Nation Group ทำให้สามารถทำการตลาดกับกลุ่มเป้าหมายได้สะดวกขึ้น

วิมลทิพย์ กิตติพงษ์

4.2 ประเภทธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

บริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสาร (Content Provider) เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อประเภทต่างๆ อันได้แก่ สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ และสื่อรูปแบบใหม่ บริษัทฯ จึงแบ่งลักษณะการประกอบธุรกิจเป็น 3 กลุ่ม ให้สอดคล้องกับประเภทของธุรกิจ คือ ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ ธุรกิจสื่อวิทยุ และธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่

4.2.1 ธุรกิจสื่อโทรทัศน์

บริษัทฯ เป็นผู้จัดหาและผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระความรู้ในรูปแบบต่างๆ เพื่อแพร่ภาพผ่านสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีช่องต่างๆ และโทรทัศน์ประเภทบอกรับสมาชิก เช่น เคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้นำทรัพยากร อาทิเช่น ข้อมูลข่าวและภาพข่าว คุณภาพบุคลากรทีมข่าว มาต่อยอดขยายธุรกิจไปยังธุรกิจเกี่ยวเนื่องต่างๆ ซึ่งธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสารเพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อโทรทัศน์ที่บริษัทฯ ดำเนินการ ณ ปัจจุบัน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1) สถานีข่าว Nation Channel

บริษัทฯ ก่อตั้งสถานีข่าว 24 ชั่วโมงแห่งแรกของประเทศ ภายใต้ชื่อ Nation Channel ในปี 2543 โดยบริษัทฯ เป็นผู้บริหารงาน รวมทั้งเป็นผู้ดำเนินการผลิตและจัดหารายการ ขยายเวลาโฆษณา ให้เช่าเวลาออกอากาศ และแพร่ภาพรายการโทรทัศน์ของสถานีข่าว Nation Channel ผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ สถานีโทรทัศน์ไทยทีวี ช่อง 11 เคเบิลทีวีท้องถิ่น ช่อง 28 ทีวีดาวเทียม เว็บไซต์ และโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยมีรายได้หลักจากการขายเวลาโฆษณา รับจ้างผลิตรายการ ผลิตสารคดีสั้น และค่าเช่าเวลา

1.1) ผังรายการและสัดส่วนรายการ

สถานีข่าว Nation Channel เป็นสถานีข่าว 24 ชั่วโมง เน้นเสนอรายการโทรทัศน์ที่เกี่ยวกับข่าวสารสาระความรู้ บริษัทฯ ได้กำหนดผังรายการหลักประจำปี 2552 จะมีสัดส่วนรายการข่าวและสนทนาข่าว ร้อยละ 60 รายการเศรษฐกิจ การเงิน และธุรกิจ ร้อยละ 20 และรายการวาไรตี้ไลฟ์สไตล์ ร้อยละ 20

ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2552 บริษัทฯ มีสัดส่วนรายการที่ผลิตเองร้อยละ 64 ของเวลาออกอากาศทั้งหมด ขณะที่สัดส่วนรายการที่ให้ผู้ผลิตภายนอกเช่าเวลา ร้อยละ 27 และรายการที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับผู้ผลิตภายนอก ร้อยละ 9

ทั้งนี้ ประเภทของรายการที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับผู้ผลิตภายนอก และรายการของผู้เช่าเวลา ส่วนใหญ่จะเป็นรายการสาระความรู้ ในรูปแบบวาไรตี้ไลฟ์สไตล์ที่นำเสนอสาระความรู้เฉพาะด้าน เช่น กลยุทธ์การบริหารจัดการด้านธุรกิจ ความรู้เกี่ยวกับรถยนต์ การก่อสร้างและตกแต่งบ้าน การท่องเที่ยว เป็นต้น

วราพร ปัทม

Nation

ผังรายการ ประจำเดือน กุมภาพันธ์ 2553

เวลา	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	เวลา	
06.00 - 07.00	เช้าวันจันทร์					FUKDUK.TV early edition		06.00-06.30	
07.00-07.15						เปิดโลกวิทย์โลก		สบาย สบาย สดุดีประเพณี	06.30-07.00
07.15-07.30	หมวดพิเศษรวมโลก					ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์	สุดสัปดาห์รวมโลก	07.00-08.00	
07.30-08.00	U - EXPLORER (R)	เนชั่นบ้านถึง (R)							
08.00-08.30	เช้าวันจันทร์ (รวมโลก)					เก็บตกจากเนชั่น (ภาคเช้า)		08.00-09.00	
08.30-09.00									นิวทริไลท์
09.00-09.30						อู๋ต๋าย (R)			
09.30-10.00								อู๋ต๋าย (R)	
10.00-10.45						เช้าวันจันทร์ (รวมโลก)			
10.45-11.00	อู๋ต๋าย (R)								
11.00-11.30			คนรักบ้าน						
11.30-12.00	บ้านพักจากออยล์								
12.00-12.30			U-EXPLORER						
12.30-13.00	เช้าวันจันทร์ (รวมโลก)								
13.00-13.30			LIVINGHOME						
13.30-14.00	SMART 2 WORK								
14.00-14.10			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
14.10-14.30	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
14.30-15.00			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
15.00-15.10	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
15.10-15.30			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
15.30-16.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
16.00-16.30			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
16.30-17.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
17.00-17.10			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
17.10-17.30	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
17.30-18.00			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
18.00-18.15	10 ชั่วโมง								
18.15-18.30			สุดสัปดาห์รวมโลก						
18.30-19.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
19.00-20.30			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
20.30-22.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
22.00-22.15			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
22.15-23.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
23.00-23.30			ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)						
23.30 - 24.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)								
เวลา			อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์	เวลา
00.00-00.30	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)	BEHIND THE PRAISE	คิดเล็กกับพอกการคำไทย	ARTSCENETV	UNBOX	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)	00.00-00.30	
00.30-01.00	เก็บตกจากเนชั่น ภาคค่ำ (R)					เก็บตกจากเนชั่น ภาคค่ำ (R)		00.30-02.00	
01.00-01.30									
01.30-02.00									
02.00-02.30									
02.30-03.00	คนจัดเล็ก (R)					ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)		02.00-03.00	
03.00-03.30									เช้าวันจันทร์ (รวมโลก)
03.30-04.00	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)					ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)		03.00-04.30	
04.00-04.30									ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)
04.30-05.30	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)	อู๋ต๋าย (R)	สงฆ์บุญฤทธิ์ (R)	คนรักบ้าน (R)	SME Thailand (R)	วาระอาชีพ (R)	อู๋ต๋าย (R)	04.30-05.00	
05.30-06.00	นิวทริไลท์	สถาบันคนรักสุขภาพ (R)	SMART FRANCHISE&SME	บ้านพักจากออยล์ (R)	อู๋ต๋าย (R)	ใครไม่ป่วยก็มีสิทธิ์ (R)	INSIGHT VARIETY (R)	05.00-05.30	

1.2) ช่องทางการแพร่ภาพออกอากาศ

ช่องทางการแพร่ภาพรายการโทรทัศน์ของสถานีข่าว Nation Channel ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2553

ช่องทางการแพร่ภาพออกอากาศ	พื้นที่ให้บริการ
1. สถานีโทรทัศน์ไอทีวีช่อง 1 ผ่านทางเสาอากาศระบบ MMDS	กรุงเทพฯ และปริมณฑล
2. เคเบิลทีวีท้องถิ่น ช่อง 28	ทั่วประเทศไทย
3. ทีวีดาวเทียม ST-1 ระบบ C-Band ความถี่ 3522 MHz *	ทั่วประเทศไทย และบางประเทศในทวีปเอเชีย
4. ทีวีดาวเทียม NSS-6 ระบบ KU-Band ความถี่ 11635 MHz	ทั่วประเทศไทย และบางประเทศในทวีปเอเชีย
5. ทีวีดาวเทียม ไทยคม-5 ระบบ KU-Band ความถี่ 12355 MHz	ทั่วประเทศไทย และบางประเทศในทวีปเอเชีย
6. ทีวีดาวเทียม ไทยคม-5 ระบบ C-Band ความถี่ 3958 MHz	ทั่วประเทศไทย และบางประเทศในทวีปเอเชีย
7. เว็บไซต์ www.nationchannel.com	ทั่วโลก
8. โทรศัพท์เคลื่อนที่ของบริษัท AIS ผ่านโปรแกรม DooPlus TV	ทั่วโลก

หมายเหตุ * ยกเลิก 1 มีนาคม 2553 โดยจะใช้ดาวเทียมไทยคม 5 ในระบบ C-Band เป็นช่องทางการแพร่ภาพแทน

2.) รายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

บริษัทฯ ดำเนินธุรกิจร่วมผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทรายการข่าวและสาระความรู้กับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีช่องต่างๆ โดยมีรายได้จากส่วนแบ่งการขายเวลาโฆษณา และการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการในรายการ

ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2553 บริษัทฯ มีรายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีรวมทั้งสิ้น 7 รายการ มีรายละเอียดดังนี้

รายการ โทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

ช่องฟรีทีวี	ชื่อรายการ	วันและเวลาออกอากาศ	รูปแบบรายการ
ช่อง 3	เรื่องเด่นเย็นนี้	ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 17.30 - 18.30 น.	รายการข่าวที่มุ่งสรุปประเด็นข่าวและเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้นในรอบวันอย่างครบถ้วน
ช่อง 5	สยามเช้า	ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 06.00 - 07.05 น.	รายการข่าวที่มุ่งติดตามความเคลื่อนไหวและนำเสนอความคืบหน้าของข่าวและเหตุการณ์สำคัญ
ช่อง 9	ข่าวข้น คนข่าว	ทุกวัน จันทร์- ศุกร์ เวลา 21.30 - 22.15 น.	รายการข่าวที่มุ่งสรุปประเด็นข่าวและเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้นในรอบวันอย่างครบถ้วน
	ซีพอร์โลกกับ สุทธิชัย หยุ่น	ทุกวันอังคาร เวลา 23.00 - 24.00 น.	รายการข่าวที่มุ่งวิเคราะห์เจาะลึกสถานการณ์สำคัญของโลก พร้อมทั้งความเห็นจากผู้เชี่ยวชาญทั้งคนไทยและต่างประเทศ
	เช้าข่าวข้น คนข่าวเช้า	ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 06.00 - 08.00 น.	รายการข่าวที่มุ่งติดตามความเคลื่อนไหวและนำเสนอความคืบหน้าของข่าวและเหตุการณ์สำคัญ
ช่อง 11	จับกระแส แลโลก	ทุกวันจันทร์ เวลา 23.00 – 23.50 น.	รายการสนทนาข่าวและวิเคราะห์ข่าวต่างประเทศสำคัญในเชิงลึกและรอบด้าน
	ตรงเป้า เข้าประเด็น	ทุกวันพฤหัสบดี เวลา 21.00 – 21.50 น.	รายการสัมภาษณ์เจาะลึกในประเด็นข่าวที่อยู่ในกระแสความสนใจของประชาชน

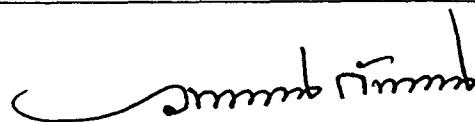
(ลายเซ็น)

3.) ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

บริษัท มีนโยบายต่อยอดขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้อง เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่บริษัทฯ โดยการนำเนื้อหารายการโทรทัศน์ที่ได้รับความนิยมหรือข่าวเหตุการณ์ที่อยู่ในความสนใจของกระแสสังคมมาสร้างสรรค์เป็นสินค้าหรือกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ เพื่อสนองตอบต่อความต้องการของผู้บริโภค และเพิ่มศักยภาพในการหารายได้ของบริษัทฯ รวมทั้ง ยังเป็นการสร้างเสริมชื่อเสียงและภาพลักษณ์อันดีของบริษัทฯ ให้เป็นที่รู้จักของกลุ่มผู้ชมและลูกค้าเป้าหมายได้กว้างขวางมากขึ้น

ทั้งนี้ลักษณะสินค้า บริการ หรือกิจกรรมของธุรกิจเกี่ยวเนื่องนั้น มีรูปแบบหลากหลาย เนื่องจากบริษัทฯ จะสร้างสรรค์และปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้า บริการ หรือกิจกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ และกระแสความสนใจ ณ ขณะนั้น รวมทั้ง เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของพันธมิตรผู้ร่วมสนับสนุนในการจัดกิจกรรม โดยลักษณะสินค้า บริการ หรือกิจกรรมที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการ ณ ปัจจุบัน มีดังนี้

ลักษณะสินค้าหรือบริการ	รูปแบบ
การผลิตและจำหน่าย VCD และ DVD	- การนำเทปบันทึกภาพรายการที่ได้รับความนิยมจากผู้ชมในระดับสูง รวมทั้งหัวข้อเรื่องที่สอดคล้องกับสถานการณ์และกระแสความสนใจของสังคมในขณะนั้น มารวบรวมจัดทำเป็น VCD และ DVD จำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป ซึ่งรายการส่วนใหญ่ที่นำมาจัดทำ VCD และ DVD จะเป็นรายการประเภทวาไรตี้ โชว์ โชว์ และรายการสารคดี เพื่อนำเสนอสาระความรู้โดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น รายการเกี่ยวกับบ้าน และการตกแต่ง รายการเกี่ยวกับรถยนต์ สารคดีท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์และศิลปวัฒนธรรม - สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย บริษัทฯ เป็นผู้จำหน่ายเองโดยตรงและมีการจัดจำหน่ายผ่านร้านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ทั่วประเทศ และศูนย์หนังสือแห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ตัวอย่างของ VCD และ DVD ที่บริษัทฯ ผลิตในช่วงปี 2551 และ 2552 ได้แก่ การลงทุนทำอพาร์ทเมนต์พอเพียง ชุด 7 บล็อกเกอร์มีอาชีพ (คุณก็เป็นได้) ย้อนตำนานหัวมังกร (ย่านเขาวราช) จีฬารโลกกับ สุทธิชัย หยุ่น ชุดมรดกโลก คอน อู่อารยธรรมอิหร่าน กอล์ฟเอ็กซ์ฮอตทริก ชุด 1 สารคดีแม่น้ำโขง อพาร์ทเมนต์ไม่บาน ชุด 8 เป็นต้น
การจัดอบรมสัมมนา	บริษัทฯ ได้นำเนื้อหารายการโทรทัศน์ที่แพร่ภาพทางสถานีข่าว Nation Channel ที่ได้รับความนิยมจากผู้ชมในระดับสูง เหตุการณ์หรือสิ่งที่อยู่ในความสนใจของกระแสสังคม และข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ที่มีบุคลากรข่าวที่มีประสบการณ์และความสามารถ มาจัดเป็นหลักสูตรการอบรมสัมมนาให้กับประชาชนทั่วไปที่สนใจ เช่น การอบรมเรื่อง “อพาร์ทเมนต์ไม่บาน” การอบรมเรื่อง “สถานผินผู้ประกาศ” การอบรมเรื่อง “เพาะกล้าผู้ผลิตรายการ เป็นต้น
การจัดนำเที่ยว	บริษัทฯ จัดกิจกรรมนำเที่ยวเพื่อเปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ชมที่ชื่นชอบและติดตามชมรายการโทรทัศน์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งประชาชน



ลักษณะสินค้าหรือบริการ	รูปแบบ
	ทั่วไปได้ร่วมเดินทางท่องเที่ยวกับผู้ดำเนินรายการและทีมงานผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ของบริษัทฯ ในลักษณะท่องเที่ยวเพื่อการเรียนรู้เชิงวิชาการ และศึกษาดูงานด้านธุรกิจการค้า โดยในปี 2551 และ 2552 บริษัทฯ ได้จัดนำเที่ยวในสถานที่ต่างๆ เช่น นำเที่ยว “เส้นทางสายไหม” ของรายการจีพอร์โลกกับสุทธิชัย หยุ่น ที่เผยแพร่ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 9 และสถานีข่าว Nation Channel นำเที่ยวไหว้พระข้าวเถา ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน นำเที่ยวตามรอยพระพุทธเจ้า ประเทศเนปาล-อินเดีย และนำเที่ยวตามรอยสามก๊ก ประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน เป็นต้น
การจัดกิจกรรมพิเศษ	จากข้อได้เปรียบของบริษัทฯ ที่มีสื่อในการเผยแพร่ข้อมูลหลากหลายช่องทาง ประกอบกับมีความพร้อมด้านเครื่องมืออุปกรณ์และทีมงานผู้มีประสบการณ์ รวมถึง มีพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่งในหลากหลายธุรกิจ บริษัทฯ จึงมีบริการรับจัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างครบวงจร และในทุกรูปแบบทั้งกิจกรรมเพื่อสังคม กิจกรรมสนับสนุนการ กิจกรรมวิชาการ ตั้งแต่การคิดสร้างสรรค์รูปแบบกิจกรรม ดำเนินการจัดกิจกรรม ผลิตและเผยแพร่สื่อโฆษณา ซึ่งกิจกรรมพิเศษที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการในปี 2552 โครงการทบทวนความรู้ผู้มหาวิทยาลัยกับมาว่าครั้งที่ 12 การแข่งขันบาสเก็ตบอลชิงถ้วยพระราชทานประเภทประชาชนชายด้วย ก. ครั้งที่ 47 การแข่งขันบาสเก็ตบอลอาวุโสชิงชนะเลิศแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 6 และโครงการดันกล้าอาชีพ เป็นต้น

2 การตลาดและการแข่งขัน

1.) การตลาด

1.1) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อเพิ่มความนิยมรายการและรายได้ของสถานีข่าว Nation Channel รายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี และธุรกิจเกี่ยวเนื่อง ดังนี้

- การกำหนดเอกลักษณ์ของสถานีที่ชัดเจน

บริษัทฯ ได้กำหนดตำแหน่งทางการตลาดให้สถานีข่าว Nation Channel แตกต่างจากผู้ประกอบการสถานีโทรทัศน์รายอื่นๆ โดยเน้นการนำเสนอรายการข่าวและสาระความรู้เป็นหลัก เพื่อเป็นทางเลือกที่แตกต่างสำหรับกลุ่มผู้ชมที่สนใจติดตามข่าวสารที่มีความเที่ยงตรง เป็นกลาง และนำเสนอแบบวิเคราะห์เจาะลึกในทุกด้านอย่างตรงไปตรงมาทั้งเบื้องหน้า เบื้องหลัง ด้วยทีมงานข่าวที่มีประสบการณ์ ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดทำผังรายการให้สอดคล้องกับแนวคิดหลักในการเป็นสถานีข่าวและสาระความรู้ โดยมีประเภทรายการหลากหลายตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้ชมหลักของสถานี และมีการกำหนดกลุ่มผู้ชมเป้าหมายในแต่ละรายการที่ชัดเจน เพื่อช่วยให้บริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าโดยตรงและบริษัทตัวแทนโฆษณาตัดสินใจซื้อเวลาโฆษณาได้ง่ายขึ้น



- การพัฒนาคุณภาพการอย่างต่อเนื่อง

บริษัทฯ มีนโยบายมุ่งเน้นพัฒนาบุคลากรให้มีคุณภาพ โดยเน้นความสามารถในการสื่อสาร และความรู้ด้านข่าวของผู้ดำเนินรายการรวมทั้งประสิทธิภาพความชำนาญของทีมงาน มาเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาคุณภาพการเพื่อขยายฐานผู้ชมและความนิยมของผู้ชมที่มีต่อสถานีข่าว Nation Channel และรายการ โทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี ให้เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

- การเป็นผู้นำเพื่อสร้างสรรครูปแบบรายการใหม่ๆ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญต่อการคิดสร้างสรรค์รายการข่าวและสาระความรู้ที่มีรูปแบบรายการใหม่ๆ เฉพาะตัวและแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่นๆ เพื่อเพิ่มความนิยมให้กับรายการของบริษัทเองและเพื่อเผยแพร่ในสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีช่องต่างๆ เพิ่มมากขึ้น

- การกำหนดอัตราค่าโฆษณาที่เหมาะสม

บริษัทฯ มีนโยบายกำหนดอัตราค่าโฆษณาของสถานีข่าว Nation Channel ให้มีความเป็นธรรมกับทุกฝ่าย คือ กลุ่มลูกค้าผู้ลงโฆษณา เพื่อรักษาความสัมพันธ์อันดีในระยะยาว รวมถึงเป็นอัตราที่บริษัทฯ สามารถดำรงอยู่และแข่งขันในธุรกิจได้ ซึ่งการกำหนดอัตราค่าโฆษณา บริษัทฯ จะพิจารณาจากค่านิยมของรายการ ช่วงเวลาในการออกอากาศ และเทียบเคียงกับอัตราค่าโฆษณาของผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจเดียวกัน

- การขายเวลาโฆษณาในลักษณะเป็นชุด (Package)

บริษัทฯ มีการขายเวลาโฆษณาของสถานีข่าว Nation Channel และรายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีในลักษณะเป็นชุด ซึ่งเป็นการขายเวลาโฆษณาในช่วงเวลาที่มีความต้องการลงโฆษณาไม่สูง (Non-Primetime) ไปพร้อมกับช่วงเวลาที่มีความต้องการลงโฆษณาสูง (Primetime) โดยกำหนดราคาขายให้มีส่วนลดราคาที่ดึงดูดใจกลุ่มลูกค้าผู้ลงโฆษณา ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้การกำหนดอัตราค่าโฆษณามีความยืดหยุ่นและสนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าผู้ลงโฆษณาได้มากขึ้น อีกทั้ง ช่วยเพิ่มรายได้จากการขายโฆษณาในช่วงเวลาที่มีผู้ชมรายการไม่สูงมากนักได้ด้วย

- การให้บริการทางการตลาดในลักษณะการสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ

บริษัทฯ ได้ประสานความร่วมมือทางธุรกิจกับ NMG ที่เป็นผู้นำด้านสื่อหนังสือพิมพ์ ทำให้บริษัทฯ มีนโยบายที่จะเพิ่มการให้บริการทางการตลาดในลักษณะการสื่อสารการตลาดเชิงบูรณาการ ด้วยการทำการตลาดสินค้าหรือบริการผ่านสื่อหลายรูปแบบในเวลาเดียวกัน

- การมีทีมขายโฆษณาที่มีประสิทธิภาพ

บริษัทฯ มีทีมขายโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญและประสิทธิภาพในการขายโฆษณาทั้งโฆษณาทางสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีในรูปแบบโฆษณาที่ออกอากาศในช่วงสั้นต่อรายการ (Loose Spot) และสถานีข่าว Nation Channel ที่มีรูปแบบโฆษณาหลากหลาย

1.2) กลุ่มลูกค้าและกลุ่มผู้ชมเป้าหมาย

1.2.1) สถานีข่าว Nation Channel และรายการ โทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

- บริษัทตัวแทนโฆษณา (Advertising Agency) คือ บริษัทที่ให้บริการวางแผนการโฆษณาและจัดสรรเวลาโฆษณาให้กับลูกค้าที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์หรือบริการต่างๆ โดยลูกค้าในกลุ่มนี้จะซื้อเวลาโฆษณาและการประชาสัมพันธ์กับบริษัทฯ ในลักษณะเป็นชุด (Package) หลายรูปแบบในหลายรายการ และหลายช่วงเวลา โดยเป็นการซื้อล่วงหน้าและมีระยะเวลาการซื้อตั้งแต่ 1 เดือน 3 เดือน 6 เดือน หรือ 1 ปี



- บริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าโดยตรง ได้แก่ บริษัททั่วไปที่กำหนดแนวทางโฆษณาและประชาสัมพันธ์ได้เอง โดยบริษัทเหล่านี้จะติดต่อซื้อเวลาโฆษณาจากบริษัทฯ โดยตรง

• กลุ่มผู้ชมเป้าหมาย

สถานีข่าว Nation Channel และรายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี มีกลุ่มผู้ชมเป้าหมายหลัก คือ ประชาชนทั่วไปที่ต้องการรับรู้ข่าวสารประจำวันหรือสนใจข้อมูลวิเคราะห์เชิงลึก เพื่อให้ทันต่อสถานการณ์ที่กำลังจะเกิดขึ้น กลุ่มผู้ชมของสถานีข่าว Nation Channel ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนวัยทำงาน ในช่วงอายุ ระหว่าง 30 – 59 ปี ครอบคลุมได้ และการศึกษาสูง ประกอบอาชีพเป็นเจ้าของกิจการและพนักงานบริษัท ซึ่งบริษัทฯ ได้จัดทำรูปแบบรายการให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว

1.2.2) ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจเกี่ยวเนื่องที่บริษัทฯ ดำเนินการอยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ กลุ่มผู้ชมที่ชื่นชอบ และติดตามชมรายการโทรทัศน์ของบริษัทฯ อย่างต่อเนื่อง รวมทั้งประชาชนทั่วไปซึ่งมีความประสงค์จะใช้สินค้าหรือบริการ นั้นๆ

1.3) การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

บริษัทฯ มีฝ่ายขายโฆษณาของสถานีข่าว Nation Channel และรายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับ สถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีทำหน้าที่ติดต่อกับบริษัทตัวแทนโฆษณาและบริษัทเจ้าของสินค้าโดยตรง โดยรูปแบบการจัดจำหน่ายมีทั้ง การขายเวลาโฆษณา (Air Time) และการเป็นผู้สนับสนุนรายการเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการในรายการด้วยรูปแบบ ต่างๆ เช่น การขึ้นโลโก้สินค้าบนจอพลาสมาบริเวณฉากหลังของผู้ประกาศ การ Tie-in โดยการให้ผู้ประกาศพูด ประชาสัมพันธ์ในรายการ หรือตั้งสินค้าบนโต๊ะผู้ประกาศ หรือนำสินค้ามาแจกผ่านรายการ เป็นต้น

2.) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

2.1) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

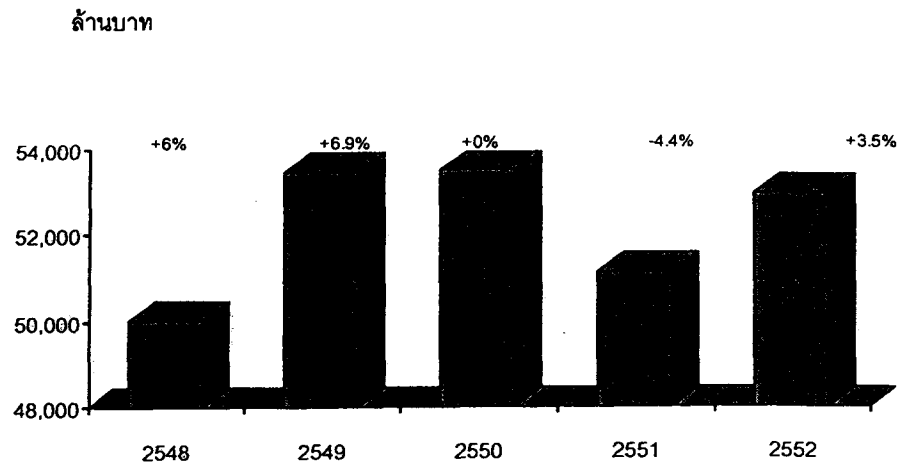
ปัจจุบัน ประเทศไทยมีสถานีโทรทัศน์ที่ให้บริการแก่ผู้ชมทั่วประเทศโดยไม่เก็บค่าบริการ (Free TV) จำนวน ทั้งหมด 6 สถานี ได้แก่ ช่อง 5 ช่อง 7 ช่อง 9 ช่อง 11 ออกอากาศในระบบ VHF (Very High Frequency) และช่อง 3 ช่องทีพีบี เอส ออกอากาศในระบบ UHF (Ultra High Frequency) โดยทุกช่องมีพื้นที่ออกอากาศครอบคลุมทั่วประเทศ นอกจากนี้ ยังมี ผู้ประกอบธุรกิจโทรทัศน์แบบมีค่าใช้จ่ายในการรับชม (Pay TV) ได้แก่ บริษัท ทู วันซ์ สี่ จำกัด (มหาชน) และผู้ประกอบการเคเบิล ทีวีท้องถิ่น ซึ่งผู้ชมต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรับชมในรูปแบบค่าสมาชิกรายเดือน รวมถึงผู้ประกอบการช่องทีวีดาวเทียม ซึ่ง ผู้ชมต้องติดตั้งจานดาวเทียมเพื่อรับสัญญาณภาพช่องรายการจากผู้ประกอบการทีวีดาวเทียมต่างๆ

มูลค่าตลาดโฆษณาทางโทรทัศน์

จากการสำรวจของ บริษัท นิลเด็น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์พบว่าปี 2552 สื่อโฆษณาทางโทรทัศน์มีมูลค่ารวมประมาณ 52,935 ล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดกว่าร้อยละ 59 ของ ค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.5 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 สืบเนื่องมาจากสภาวะ เศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัวตั้งแต่ปลายปี และจากมาตรการภาครัฐที่ใช้กระตุ้นเศรษฐกิจเริ่มเห็นชัดเจนขึ้น ทำให้เม็ดเงินโฆษณาพลิก กลับมาเติบโตเล็กน้อยจากปีก่อน

วาทะสิทธิ์

มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อโทรทัศน์



ที่มา : บริษัท นิลเด็น มีเดียรีเสิร์ช (ประเทศไทย)

โดยสรุป ด้วยข้อจำกัดของงบประมาณโฆษณาที่ลดลงต่อเนื่องจากปีที่ผ่านมา ประกอบกับแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมเคเบิลทีวีและทีวีดาวเทียม ทั้งด้านจำนวนผู้ชมและงบประมาณที่จะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องในอนาคต จึงคาดการณ์ว่าภาวะการแข่งขันโดยรวมในธุรกิจสื่อโทรทัศน์ปี 2552 จะมีความรุนแรงมากขึ้น ดังนั้น ผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในการผลิตรายการที่มีคุณภาพ และมีความคล่องตัวในการปรับกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้ทันสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป จะเป็นผู้ที่ครองส่วนแบ่งการตลาดได้มากกว่า อย่างไรก็ตาม จากข้อได้เปรียบของ NBC ในฐานะผู้จัดหาและผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระความรู้ที่มีช่องทางการแพร่ภาพหลายช่องทาง ทั้งสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี เคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม ประกอบกับมีประสบการณ์ความชำนาญด้านงานข่าวมาอย่างยาวนาน และมีความพร้อมด้านบุคลากร และการเป็นที่ยอมรับในฐานะผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระความรู้ที่มีคุณภาพจากสาธารณชนโดยทั่วไป บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า จะยังคงรักษาความสามารถการแข่งขันและเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจสื่อโทรทัศน์ได้ต่อไป

2.2) ความนิยมและคู่แข่ง

ผลการสำรวจของ AGB Nielsen ที่สำรวจความนิยมรายการข่าวประจำวันของสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีและช่องทีวีดาวเทียมต่างๆ พบว่า สถานีข่าว Nation Channel มีประชากรในเขตกรุงเทพฯ รับชมเป็นอันดับ 8 รองจากสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีทุกช่อง สาเหตุสำคัญมาจากข้อจำกัดในการเข้าถึงช่องรายการของสถานีข่าว Nation Channel โดยผู้บริโภคที่จะรับชมรายการโทรทัศน์ของสถานีข่าว Nation Channel ได้ จำเป็นต้องมีการติดตั้งเสาอากาศระบบ MMDS เพื่อรับชมผ่านทางสถานีโทรทัศน์ไอทีวี ช่อง 1 หรือเป็นสมาชิกเคเบิลทีวีท้องถิ่น หรือติดตั้งจานดาวเทียม ซึ่งการรับชมผ่านทุกช่องทางดังกล่าวมีค่าใช้จ่าย อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับช่องทีวีดาวเทียมรายอื่น พบว่า สถานีข่าว Nation Channel มีประชากรรับชมในเขตกรุงเทพฯ สูงสุดเป็นอันดับ 1 ตามมาด้วยช่อง ASTV ของกลุ่มหนังสือพิมพ์ผู้จัดการ ช่อง TTV และช่อง TNN 24 ของกลุ่มทรูวิชั่นส์ ตามลำดับ

(ลายเซ็น)

สำหรับคู่แข่งของรายการข่าวที่บริษัทฯ ร่วมผลิตสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีนั้น ส่วนใหญ่เป็นรายการที่ผลิตโดยฝ่ายข่าวของสถานีโทรทัศน์แต่ละช่อง และผู้ผลิตรายการอิสระ

คู่แข่งของรายการโทรทัศน์ที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

รายการโทรทัศน์ที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี	คู่แข่ง
เรื่องเด่นเย็นนี้ ช่อง 3 ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 17.30-18.30 น.	ข่าวภาคค่ำ ช่อง 7, ข่าวภาคค่ำ ช่อง 11, ทันข่าวเด่น ช่องที่พีบีเอส
สยามเช้า ช่อง 5 ทุกวันจันทร์ – ศุกร์ เวลา 06.00-07.05 น.	เรื่องเล่าเช้านี้ ช่อง 3, เช้านี้ที่หมอชิต ช่อง 7, ข่าวเช้าคนข่าวเช้า ช่อง 9*, NBT Morning News ช่อง 11, ข่าวเช้าช่องที่พีบีเอส
ข่าวข้น คนข่าว ช่อง 9 ทุกวันจันทร์- ศุกร์ เวลา 21.30-22.15 น.	เจาะประเด็นข่าวร้อน ช่อง 5, NBT Hot News ช่อง 11, ที่นี้ ทีวีไทย ช่องที่พีบีเอส
ชีพจรโลกกับสุทธิชัย หยุ่น* ช่อง 9 ทุกวันอังคาร เวลา 23.00-24.00 น.	-
เช้าข่าวข้น คนข่าวเช้า ช่อง 9 ทุกวันจันทร์- ศุกร์ เวลา 06.00-08.00 น.	เรื่องเล่าเช้านี้ ช่อง 3, สยามเช้า ช่อง 5, เช้านี้ที่หมอชิต ช่อง 7, NBT Morning News ช่อง 11, ข่าวเช้า ช่องที่พีบีเอส
จับกระแสดังโลก ช่อง 11 ทุกวันจันทร์ เวลา 23.00 – 23.50 น.	-
ตรงเป้า เข้าประเด็น ช่อง 11 ทุกวันพฤหัสบดี เวลา 21.00 – 21.50 น.	-

3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

1.) สถานีข่าว Nation Channel

รายการโทรทัศน์ที่ออกอากาศสถานีข่าว Nation Channel มีปัจจัยการผลิตหลัก ได้แก่ บุคลากร ฐานข้อมูลข่าว สถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ทั้งนี้ บริษัทฯ แบ่งรูปแบบการผลิตและจัดการรายการออก เป็น 3 ประเภท โดยมีสัดส่วนและรายละเอียดของรายการประเภทต่างๆ ซึ่งพิจารณาตามรูปแบบการผลิตและจัดหา เป็นดังนี้

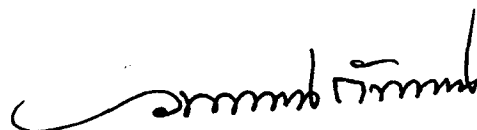
สัดส่วนรายการประเภทต่างๆ โดยพิจารณาตามรูปแบบของการผลิตและจัดหาโดยบริษัทฯ

ประเภทการผลิต	ปี 2558 (ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2558)	ปี 2559 (ข้อมูล ณ 31 ธันวาคม 2559)
รายการที่บริษัทฯ ดำเนินการผลิตเอง	64%	64%
รายการที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับพันธมิตร	9%	9%
รายการที่ผู้เช่าเวลาเป็นผู้ผลิต	27%	27%

1.1) รายการที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเอง

บริษัทฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร และเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ทำให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วนรายการที่ผลิตเองร้อยละ 64 ของเวลาการออกอากาศทั้งหมด ซึ่งแบ่งรูปแบบรายการเป็นดังนี้

1.1.1) รายการข่าวและรายการที่เกี่ยวข้องกับข่าว



ฝ่ายข่าวทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและผลิตข่าวทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี ถึงแวดลอม ต่างประเทศ บันเทิง ภูมิภาค เพื่อนำเสนอในรูปแบบต่างๆ เช่น รายการข่าว รายการสัมภาษณ์ข่าว รายการ สทนาและวิเคราะห์ข่าว เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบุคลากรฝ่ายข่าวทั้งสิ้นประมาณ 63 คน โดยการทำงานของฝ่ายข่าว แบ่งออกเป็น 6 สายข่าว ได้แก่ การเมือง เศรษฐกิจ ข่าวต่างประเทศ บันเทิง ภูมิภาค และข่าวท้องถิ่น ซึ่งจะมีบรรณาธิการข่าว แต่ละสายข่าวทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลงานข่าว ตั้งแต่กำหนดงานข่าวให้ผู้สื่อข่าวไปทำข่าวเพื่อนำมาผลิตออกอากาศ พิจารณา คัดเลือกข่าวที่มีคุณค่าน่าสนใจออกอากาศ และตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาข่าว โดยในแต่ละสายข่าว จะประกอบด้วย ทีมข่าว ซึ่งประกอบด้วย ผู้สื่อข่าว ช่างภาพ และผู้ช่วยช่างภาพ ทั้งนี้ ขั้นตอนการทำข่าวเริ่มต้นจากบรรณาธิการข่าวแต่ละสาย กำหนดหมายข่าวให้ทีมข่าวไปผลิตข่าวตามประเด็นข่าวที่อยู่ในความสนใจของสังคม ณ ขณะนั้น โดยทีมข่าวจะออกไปหา ข่าวและข้อมูลประกอบข่าว ด้วยวิธีการสัมภาษณ์ข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องหรือผู้ที่อยู่ในเหตุการณ์ พร้อมทั้งบันทึกภาพและเสียง สัมภาษณ์ของแหล่งข่าว เพื่อนำข้อมูลและภาพข่าวทั้งหมดที่ได้มาเขียนเรียบเรียงเป็นบทข่าวและตัดต่อเป็นภาพประกอบข่าว ซึ่งบทข่าวและภาพประกอบข่าวที่จัดทำเรียบร้อยแล้วจะผ่านการตรวจสอบความ ถูกต้องเหมาะสม โดยบรรณาธิการสายข่าว และส่งต่อไปให้บรรณาธิการบริหารและบรรณาธิการออกอากาศเป็นผู้พิจารณาอีกครั้ง ก่อนจัดเรียงลำดับความสำคัญ เพื่อ เตรียมพร้อมในการออกอากาศ สำหรับกระบวนการผลิตข่าวในอนาคต บริษัทฯ จะดำเนินการเปลี่ยนเครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ใน กระบวนการผลิตข่าวเป็นระบบดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ รวมทั้ง มีแผนงานที่จะนำข้อมูลภาพและเสียงจัดเก็บในระบบ คอมพิวเตอร์แทนการใช้วีดิโอเทป ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตรายการข่าวของบริษัทฯ รวมทั้ง ประหยัดค่าใช้จ่าย ในการจัดเก็บและบำรุงรักษาอีกด้วย

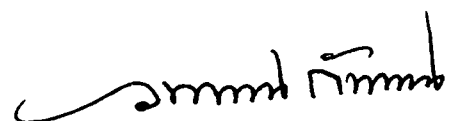
1.1.2) รายการอื่นๆ

บริษัทฯ มีฝ่ายรายการทำหน้าที่เป็นผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทอื่นๆ ที่นอกเหนือจากรายการ ข่าวและรายการที่เกี่ยวข้องกับข่าว ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นรายการสาระความรู้ รายการวาไรตี้ไลฟ์สไตล์ และรายการสารคดีสั้นใน เรื่องที่เป็นประโยชน์ (Filler) เช่น ห้องรับแขกของชาติ, ขั้วประหยัด, ลัดเวลาพาเที่ยว เป็นต้น ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบุคลากรฝ่าย รายการทั้งสิ้นประมาณ 13 คน

1.2) รายการที่ร่วมผลิตกับผู้ผลิตภายนอก

บริษัทฯ มีการตกลงร่วมผลิตรายการกับพันธมิตรทางธุรกิจที่เป็นผู้ผลิตอิสระมืออาชีพ ซึ่งบริษัทฯ จะคัดเลือก บริษัทผู้ผลิตภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับในวงการต่างๆ ทั้งนี้ รายการที่ร่วมผลิตกับผู้ผลิต ภายนอกส่วนใหญ่เป็นรายการประเภทสาระความรู้และวาไรตี้ไลฟ์สไตล์ เช่น รายการรู้เรื่องรถกับพัฒนาเดช อยู่สบาย แบไต๋ ไทยเทค กรุงเทพฯธุรกิจ 360 องศา เป็นต้น ปัจจุบันรายการที่ผลิตกับผู้ผลิตภายนอกมีสัดส่วนร้อยละ 9 ของเวลาในการ ออกอากาศทั้งหมด โดยบริษัทฯ สามารถมีส่วนร่วมในการวางแผนทิศทางของรายการ เพื่อให้รายการมีเนื้อหาและรูปแบบการ นำเสนอที่สอดคล้องกับนโยบายสถานี และบางครั้ง บริษัทฯ อาจให้การสนับสนุนเรื่องเครื่องมืออุปกรณ์ในการบันทึกหรือตัด ต่อเทปรายการแก่ผู้ผลิตรายการด้วย รวมถึงเป็นผู้พิจารณาตรวจสอบคุณภาพรายการก่อนนำแพร่ภาพออกอากาศต่อไป ทั้งนี้ รายการที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับผู้ผลิตภายนอกมีทั้งลักษณะการร่วมผลิตในลักษณะแบ่งเวลาโฆษณา (Time Sharing) ซึ่งจะแบ่ง เวลาในการขายโฆษณาตามสัดส่วนที่ตกลงกัน และการร่วมผลิตในลักษณะแบ่งรายได้โฆษณา (Revenue Sharing) ที่จะนำ รายได้ทั้งหมดที่ทั้งสองฝ่ายร่วมกันขายโฆษณาแบ่งกันตามสัดส่วนที่ตกลงกันได้

1.3) รายการที่ให้ผู้ผลิตภายนอกเช่าเวลาออกอากาศ



เป็นรายการที่ผู้เช่าเวลาออกอากาศจ่ายค่าตอบแทนการเช่าเวลาให้กับบริษัทฯ ตามอัตราที่ตกลงกัน โดยผู้เช่าเวลาออกอากาศเป็นผู้ลงทุนและดำเนินการผลิต และขายเวลาโฆษณาของรายการนั้น และรับรายได้จากการขายโฆษณาดังกล่าวเองทั้งหมด ซึ่งปัจจุบัน รายการลักษณะดังกล่าวมีสัดส่วนร้อยละ 27 ของเวลาในการออกอากาศทั้งหมด ส่วนใหญ่จะเป็นรายการประเภทสาระความรู้ และวาไรตี้ โลกไฟต์ไคส์ ออกอากาศในช่วงวันเสาร์และอาทิตย์ เช่น รายการฮอตไลน์สายสุขภาพ บู้ควาไรตี้ บันทึกจากรอยล้อ มั่นนี้ทอล์ค โลกรถยนต์ เป็นต้น

2.) รายการโทรทัศน์ที่ร่วมผลิตกับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

ต้นทุนการผลิตหลักในการผลิตรายการโทรทัศน์ร่วมกันสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีช่องต่างๆ ได้แก่ เงินเดือนบุคลากรฝ่ายข่าว ค่าตอบแทนของผู้ดำเนินรายการ ค่าใช้จ่ายในการผลิต โดยมีขั้นตอนในการจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ ดังนี้

การจัดหาสถานีโทรทัศน์และช่วงเวลาออกอากาศ

บริษัทฯ ต้องนำเสนอรูปแบบรายการต่อสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีแต่ละแห่งเพื่อให้สถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีพิจารณาอนุมัติทุกปี โดยมีขั้นตอนการดำเนินการดังนี้

1. การคิดสร้างสรรค์รูปแบบรายการและนำเสนอต่อสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

ผู้บริหารของบริษัทฯ จะรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับรายการด้านข่าวและสาระของสถานีโทรทัศน์ชั้นนำในประเทศและต่างประเทศ รวมถึงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภคและความสนใจของผู้บริโภค มาทำการศึกษาวิเคราะห์และคิดสร้างสรรค์เป็นรายการที่มีแนวคิดหลักและรูปแบบการนำเสนอที่มีลักษณะเฉพาะแตกต่างจากรายการที่เผยแพร่อยู่ในปัจจุบัน อีกทั้ง คาดว่าจะสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและนโยบายด้านข่าวของสถานีโทรทัศน์เป้าหมาย โดยระหว่างกระบวนการดังกล่าว บริษัทฯ อาจมีการปรึกษารายการกับสถานีโทรทัศน์เป้าหมายและลูกค้าโฆษณาล่วงหน้า เพื่อวางแผนแนวทางการผลิตและประเมินการตอบรับ จากนั้น บริษัทฯ จัดทำเป็นข้อเสนอ (Proposal) เพื่อเสนอให้สถานีโทรทัศน์เป้าหมายพิจารณา

2. การพิจารณาของสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

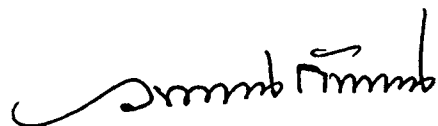
สถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีแต่ละแห่งมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณาแตกต่างกันไป โดยหลักเกณฑ์สำคัญสำหรับรายการใหม่ ได้แก่ รูปแบบรายการ แนวโน้มความนิยมรายการ ประสิทธิภาพและผลงานที่ผ่านมาของผู้ผลิตรายการ ขณะที่รายการเดิมที่มีการออกอากาศมาแล้ว สถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีจะพิจารณาจากความนิยมรายการนั้นๆ ในช่วงเวลาที่ผ่านมาเป็นสำคัญ

3. รูปแบบการทำสัญญากับสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี

สถานีโทรทัศน์ฟรีทีวีจะเป็นผู้กำหนดรูปแบบการทำสัญญาในการร่วมผลิตรายการและออกอากาศกับสถานี โดยบริษัทฯ มีการทำสัญญาแต่ละรายการกับสถานีโทรทัศน์ใน 2 รูปแบบ ดังนี้

- การแบ่งเวลาโฆษณากับสถานีโทรทัศน์ (Time Sharing) บริษัทฯ ไม่ต้องชำระค่าเช่าเวลาแก่สถานีโทรทัศน์ แต่จะแบ่งเวลาในการขายโฆษณาตามสัดส่วนที่ตกลงกัน เพื่อให้แต่ละฝ่ายไปจัดจำหน่ายเอง ทั้งนี้ บริษัทฯ และสถานีโทรทัศน์จะร่วมกันกำหนดอัตราโฆษณาและส่วนลดที่จะให้กับผู้ซื้อเวลาโฆษณาในอัตราเดียวกัน ซึ่งบริษัทฯ มีรายการโทรทัศน์ที่ทำสัญญาในรูปแบบดังกล่าว รวมทั้งสิ้น 10 รายการ ได้แก่ รายการเรื่องเด่นเย็นนี้ ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 3, รายการสยามเช้านี้ ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 5, รายการข่าวข้น คนข่าว และรายการเช้าข่าวข้น คนข่าวเช้า ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 9

- การเช่าเวลาออกอากาศจากสถานีโทรทัศน์ โดยบริษัทฯ ทำสัญญาเช่าเวลากับสถานีโทรทัศน์แบบปีต่อปี ชำระค่าเช่าและขายเวลาโฆษณาทั้งหมดเอง ซึ่งบริษัทฯ มีรายการโทรทัศน์ที่ทำสัญญาในรูปแบบ



ดังกล่าว คือ ชีพจรโลกกับสุทธิชัย หยุ่น ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 9 รายการจับกระแสโลก และรายการตรงเป้าเข้าประเด็น ทางสถานีโทรทัศน์ช่อง 11

3) ธุรกิจเกี่ยวเนื่อง

ปัจจัยหลักสำคัญของธุรกิจเกี่ยวเนื่อง คือ บุคลากร และการนำข้อได้เปรียบและจุดเด่นของบริษัทฯ มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยทีมงานจะนำสถานการณ์ข่าวสาร หรือกระแสความนิยมในเรื่องต่างๆ ที่อยู่ในความสนใจของกลุ่มผู้ชมประจำรายการของบริษัทฯ หรือสังคมโดยทั่วไป มาคิดสร้างสรรค์เป็นสินค้า บริการ หรือกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ ที่จะเอื้อให้เกิดการนำข้อได้เปรียบและทรัพยากรที่บริษัทฯ มี เช่น ความพร้อมด้านข้อมูลข่าวสารและเครื่องมืออุปกรณ์ในฐานะสื่อสารมวลชน การมีผู้ดำเนินรายการที่มีความสามารถและชื่อเสียงเป็นที่นิยม การมีพันธมิตรในหลากหลายธุรกิจ เป็นต้น มาใช้ประโยชน์อย่างสูงสุด ซึ่งโดยส่วนใหญ่ บริษัทฯ จะดำเนินการว่าจ้างกลุ่มบุคคลหรือบริษัทภายนอกที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาช่วยดำเนินงาน ขณะที่ทีมงานของบริษัทฯ จะเป็นผู้ควบคุมดูแลให้การดำเนินงานสำเร็จเป็นไปตามแผนงานและเป้าหมายที่วางไว้ นอกจากนี้ ภายหลังจากเสร็จสิ้นโครงการ ทีมงานจะมีการประเมินผลสำเร็จของงาน พร้อมทั้ง รวบรวมความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากลูกค้าและผู้เกี่ยวข้องทุกฝ่าย เพื่อนำข้อมูลทั้งหมดที่ได้มาพัฒนาให้สินค้า บริการหรือกิจกรรมที่บริษัทฯ มีแผนงานจะดำเนินงานในอนาคตสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้อย่างสูงสุด

3.1.4 งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

3.1.5 ข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจสถานีข่าว Nation Channel ของบริษัทฯ ในปัจจุบันอยู่ภายใต้บังคับของ พรบ.องค์การจัดสรรคลื่นความถี่ และพรบ. การประกอบกิจการฯ โดยภายใต้กฎหมายดังกล่าว ได้กำหนดให้ กสท. เป็นผู้มีหน้าที่จัดทำแผนแม่บทการกระจายเสียงและโทรทัศน์แห่งชาติ จัดสรรคลื่นความถี่เกี่ยวกับการออกอากาศ การให้ใบอนุญาตในการประกอบกิจการ รวมถึงการกำกับดูแลการเชื่อมต่อการบริการของผู้ประกอบการแต่ละราย ซึ่ง กสท.จะทำหน้าที่กำกับดูแลในการประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการ โทรทัศน์แทนหน่วยงานเดิม อันได้แก่ กรมประชาสัมพันธ์ องค์การสื่อสารมวลชนแห่งประเทศไทย และหน่วยงานราชการอื่นๆ เช่น กระทรวงกลาโหม เป็นต้น

ภายใต้พรบ. องค์การจัดสรรคลื่นความถี่ และพรบ. การประกอบกิจการฯ นี้ กำหนดและให้อำนาจ กสท. จะเป็นผู้รับผิดชอบในการออกใบอนุญาตให้บริการกระจายเสียงและโทรทัศน์ รวมถึงกำหนดเงื่อนไขและหลักเกณฑ์ในการให้ใบอนุญาต เช่น คุณสมบัติของผู้ขออนุญาต ขอบเขตการให้บริการ อายุใบอนุญาต และค่าตอบแทน เป็นต้น สรุปสาระสำคัญ อาทิเช่น

- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการ โทรทัศน์ต้องได้รับใบอนุญาต โดยใบอนุญาตประกอบกิจการกระจายเสียงมีอายุไม่เกิน 7 ปี และใบอนุญาตประกอบกิจการ โทรทัศน์มีอายุไม่เกิน 15 ปี
- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการ โทรทัศน์ต้องมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามเกณฑ์ที่กำหนด
- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการ โทรทัศน์ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับสัดส่วนรายการ และผังรายการ การหารายได้ การบันทึกรายการที่ออกอากาศไปแล้วและระยะเวลาในการเก็บรักษา บันทึกรายการ ตามที่กำหนด

วาทะสิทธิ์สิทธิ์

- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการเรียกเก็บค่าบริการ ระยะเวลาสูงสุดในการโฆษณาและการบริการธุรกิจ และเงื่อนไขในการให้บริการ เช่น กิจการโทรทัศน์ที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ที่กำหนดระยะเวลาสูงสุดในการโฆษณาได้ไม่เกิน 6 นาทีต่อชั่วโมง และเมื่อรวมเวลาโฆษณาตลอดทั้งวันเฉลี่ยแล้ว ต้องไม่เกิน 5 นาทีต่อชั่วโมง
- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ที่ได้รับใบอนุญาตต้องนำส่งเงินรายปีเข้ากองทุนพัฒนาการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์เพื่อประโยชน์สาธารณะ ตามอัตราที่กำหนด แต่ไม่เกินร้อยละ 2 ของรายได้ก่อนหักรายจ่ายที่ได้จากการโฆษณาทั้งทางตรงและทางอ้อม และรายได้อื่นที่เกี่ยวข้องกับการประกอบกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ที่ได้รับอนุญาต
- ผู้ประกอบการกิจการกระจายเสียงหรือกิจการโทรทัศน์ที่ได้รับใบอนุญาตต้องจัดทำรายงานสถานะทางการเงินเสนอต่อ กสทช. ตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด

อย่างไรก็ตาม จากการที่บทบัญญัติของรัฐธรรมนูญใหม่แห่งราชอาณาจักรไทย ฉบับปี พ.ศ. 2550 กำหนดให้รวม กสทช. และ กทช. เข้าเป็นองค์กรเดียวกัน ทำให้ในปัจจุบัน อยู่ระหว่างการดำเนินการแก้ไขพรบ.องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่ฯ และจัดตั้งองค์กรของรัฐที่เป็นอิสระ เพื่อทำหน้าที่จัดสรรคลื่นถี่และกำกับกับการประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคม อย่างไรก็ตาม พรบ.การประกอบกิจการฯ ได้กำหนดบทเฉพาะกาลให้ กทช. เป็นผู้ปฏิบัติหน้าที่แทน กสทช. เป็นการชั่วคราว โดยมีอำนาจหน้าที่ในเรื่องต่างๆ จนกว่าการแก้ไขพรบ.องค์กรจัดสรรคลื่นความถี่ฯ และจัดตั้งองค์กรกำกับดูแลใหม่ตามที่บัญญัติในรัฐธรรมนูญจะแล้วเสร็จ

วาทะสิทธิ์สิทธิ์

4.2.2 ธุรกิจสื่อวิทยุ

1.) ลักษณะผลิตภัณฑ์และบริการ

บริษัทฯ ร่วมกับพันธมิตรทางธุรกิจในการร่วมผลิตรายการวิทยุเพื่อออกอากาศทางสถานีวิทยุกระจายเสียงระบบ F.M. โดยมีรายได้จากการขายเวลาโฆษณา ซึ่งในปี 2552 บริษัทฯ เป็นผู้ร่วมผลิตรายการวิทยุเพื่อออกอากาศทางสถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz และ F.M. 102.0 MHz นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้ร่วมผลิตรายการข่าวสั้นคืนชั่วโมง เพื่อออกอากาศทาง สถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz F.M. 102.0 MHz A.M. 1107 KHz และสถานีวิทยุชุมชน ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

รายการวิทยุและข่าวสั้นชั่วโมงที่ร่วมผลิตโดยบริษัทฯ

สถานีวิทยุ	วันและเวลาออกอากาศ / รายการที่ออกอากาศ	ลักษณะรายการ	กลุ่มเป้าหมาย
F.M. 90.5 MHz ภายใต้ชื่อ “มิติข่าว 90.5”	วันจันทร์ – วันศุกร์/ เวลา 8.00 – 15.00 น. และ 18.30 – 20.00 น./ กรุงเทพฯ และปริมณฑล, อยุธยา, ราชบุรี, ฉะเชิงเทรา, สระบุรี, สุพรรณบุรี, เพชรบุรี (บางส่วน), สมุทรสาคร, สมุทรสงคราม	- รายงานข่าวความเคลื่อนไหวของ เหตุการณ์ที่น่าสนใจทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม การตลาด ต่างประเทศ รวมทั้งวิเคราะห์ข่าว สำคัญอย่างเจาะลึก และสัมภาษณ์ บุคคลในข่าวใหญ่สำคัญ - รายงานข่าวสั้นเหตุการณ์สำคัญที่ น่าสนใจ	กลุ่มนักธุรกิจ ผู้บริหาร คนทำงาน นักศึกษา และ ประชาชนทั่วไปที่สนใจ ข่าวสาร อายุ 25 ปีขึ้นไป
F.M.102.0 MHz ภายใต้ชื่อ “คลื่นคนทำงาน”	ทุกวัน/ ตลอด 24 ชั่วโมง/ กรุงเทพฯ และปริมณฑล	- รายการข่าวและสาระความรู้ แบบวา ไรตี้ไลฟ์สไตล์ อันเป็นประ โขชน์ต่อ การดำเนินชีวิตประจำวัน ดำเนิน รายการ โดยผู้ดำเนินรายการคุณภาพจาก สถานีข่าว Nation Channel และ ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน - รายงานข่าวสั้นเหตุการณ์สำคัญที่ น่าสนใจ	กลุ่มคนทำงานทั่วไป อายุ 25 ปีขึ้นไป
A.M. 1107 KHz	ทุกวัน/ ออกอากาศทุกคืน ชั่วโมง/ ทั่วประเทศ	รายงานข่าวสั้นเหตุการณ์สำคัญที่ น่าสนใจ	ประชาชนทั่วไปที่สนใจ ข่าวสาร
สถานีวิทยุชุมชน ทั่วประเทศ จำนวน 27 สถานี	ทุกวัน/ ออกอากาศทุกคืน ชั่วโมง/ กรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด ทุกภูมิภาค	รายงานข่าวสั้นเหตุการณ์สำคัญที่ น่าสนใจ	ประชาชนทั่วไปที่สนใจ ข่าวสาร



ผังรายการ “มิติข่าว 90.5” ที่ออกอากาศทางสถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz ณ กุมภาพันธ์ 2553

เวลา	รายการ	วิทยุ
0500-0600	MORNING GOLF MORNING SPOT โดย สุทธิพันธ์ ภูระหงษ์/ พรหมมินทร์ งามจันทร์ศรี	
0600-0700	ผู้คนอกสภา โดย ไสภณ องค์การ / ประจักษ์ ม่วงศ์ตา	
0735-0800	ทิศทางการศึกษา โดย ผศ. รัฐพงศ์ บุญญาวิธร	
0800-0900	คู่หูข่าวคมชัดลึก โดย ปรีชา สะอาดสอน	สนทนารธรรม
		คลินิกสังคม โดย สมยศ สุวรรณพรหม / บุญเลิศ ช่างใหญ่
0900-1100	มอเดอร์เซอร์วิส โดย ภทริยา ทุมฉัตร / มนต์ชัย สว่างสี / สมใจ ทุมฉัตร	ช่างรู้คู่บ้านกับศูนย์ สโสมมาร์ท โดย ดำรงฤทธิ์ ฤทธิ์ / ศัญชัย ขนาน
1100-1230	DNARADIO โดย ลิปดา จันทร์ศักดิ์ / ธีรภาพ โลหิตกุล	
1230-1300	กีฬาทั่วทิศ โดย พิชัย ปิตุรงค์ (หมอมมา) / อภิสิทธิ์ อภิเดชศิริ	
1300-1400	BEAUTIFUL DAY โดย สุภาภพ ชกสงวน	SMART RADIO โดย ญาณาริพ คำภักดี
1400-1500	สนทนาภาษาธุรกิจ โดย สุพร มณีเวทย์พันธ์ / อ.อนุวัฒน์ มลายอริสุนย์	ชิม ชม ช้อป โดย หนูหวาน
1500-1600	ควอดตี้ออฟไลฟ์ โดย วัชรประภา หยกพุทธรักษา	รู้รอบบ้าน โดย ดำรงฤทธิ์ ฤทธิ์ / ศัญชัย ขนาน
1600-1700	คุยกับ วสท. โดย ทศพร ศรีเยี่ยม / ดำรงฤทธิ์ ฤทธิ์	เก็บเล็กผสมน้อย โดย มยุรี คำสะอาด/จิรพร มรกตจินดา
1700-1800	คนรักบ้าน โดย ชุติกาญจน์ สุทธิรักษ์	เดอะไรเคิลออนแอร์ โดย สุรัช พันธ์เพิ่มพูน
1800-1900	ครบเครื่องเรื่องประกัน โดย วิชัย วรนาวงค์	
1930-2000	สุขภาพสบายใจ โดย ลักษณา สุริยงค์	เพื่อท่านวันนี้ โดย เสาวณีย์ อาภามงคล
2000-2100	หลักเมืองชวนคุย โดย กรมการพลังงานทหาร	
2100-2300	คุยสบายๆ สไตลปียะนันต์ โดย ปิยะนันต์-ชัยวัฒน์ จงพัฒนานักเรื่อง / ดร.ชุมพล มุสิกานนท์	SAT AND SUN โดย ณรงค์ / นัท / มาลี
2300-2400	คุยสบายๆ สไตลสวนดุสิต โดย พรพิมล นามวงศ์	บอลไทยรายวัน โดย คมกฤษ ภาทาลัย / สัมฤทธิ์ อึ้งลักษณ์
2400-0100	เพื่อนรักคิดกาล โดย กุลาชาติ เทพหัสดิน ณ อยุธยา	จักรวาลเครื่องเสียง โดย ชัยวัฒน์-ปิยณัฐ จงพัฒนานักเรื่อง
0100-0400	SMART RADIO โดย ญาณาริพ คำภักดี	
0400-0500	ทุกขัปัญหาชีวิต โดย สมณะเพาะพุทธ จันทเสฏฐ์	

(ลายเซ็น)

ผังรายการ "คลื่นคนทำงาน" ที่ออกอากาศทางสถานีวิทยุ F.M.102.0 MHz ณ กุมภาพันธ์ 2553

เวลา	รายการ (Host/ผู้ดำเนินรายการ)	แขกรับเชิญ	เวลา	รายการ	รายการ
04.50-05.00	สวัสดี	ชส. ชม.	04.50-05.00	สวัสดี	
05.12-05.30	คุยกับลุงแฉ่ม	ลักษณะ สุริยงค์ (รับ)	05.12-06.45	ดีเอ็นบีดี โดย ทองหล่อ ปิยะจระ	พฤษภาคมวันขึ้น
05.35-06.00	อาหารเช้าชาวไร่ กับ อ. ไซยแสง	ไซยแสง กระชัยวณิช			
06.12-06.45	ส่องเศรษฐกิจชายเช้า	เอกพิทยา เวียงหนอง			พฤษภาคม
06.45-08.00	สยามบุ๊คส์/ห้องสมุดประชาชน	ชส. ชม.	06.45-08.00	สยามบุ๊คส์/ห้องสมุดประชาชน	
08.12-09.00	ลุ่มลุ่มเศรษฐกิจ	ทรงเกียรติ ขำดีโกลบเบนท์	08.12-08.30	สุขภาพ ความงาม ทางเลือก	สุขภาพความงามทางเลือก
			08.30-09.00	อ. นิตยภัทน์ พานิช	สุขภาพสบายใจ โดย ลักษณะ สุริยงค์
09.12-10.00	ตรงประเด็น กับกรุงเทพธุรกิจ	ผดุงศักดิ์ เหล่ากิจไพศาล	09.12-10.00	Healthy & Healthy พิชญะ ภูวนะสิทธิ์	สุขภาพแข็งแรงโดย อ. นิตยภัทน์ พานิช
		สุวิทย์พันธ์ ภูวพงษ์			
10.12-11.00	เปิดโลกสื่อสาร	ทศสิทธิ์ พงศอรรถวณิช	10.12-11.00	โกลด์ โกลด์ทางเที่ยว นิตยภัทน์ นารณะ / สุชาติ ศรีชนะ	Auto Plaza Weekend อุทยาน/สวนสัตว์/พลาซ่า
11.12-12.00	ครอบครัวรวม	นางสาวกัญจน์ สวัสดิ์ศิลป์	11.12-12.00	ครอบครัวรวม	
12.12-12.30	เก็บตกจากเนชั่นภาคเที่ยง	ภาณี ศรีภา	12.12-12.30	เก็บตกจากเนชั่น โดย พม ชัยทอง / นพคุณ อัมมพันธ์	
12.30-13.00	ส่องโลกสื่อรวม	ชส. ชม.	12.30-13.00	ส่องโลกสื่อรวม	
13.12-14.00	SME Thailand / Smart Energy	สุวิทย์ ภูวนะสิทธิ์/ ส. งามเจริญ	13.12-14.00	แนะนำ แนะนำ	สิ่งน่าสนใจ
			13.12-14.00	กมลทิพย์ ไบเจน	สิ่งน่าสนใจ
14.12-15.00	ส่องโลกสื่อ	ชส. ชม.	14.12-15.00	ส่องโลกสื่อ	
15.12-16.00	Property Channel	สุวิทย์ ภูวนะสิทธิ์/ อ. นิตยภัทน์	15.12-16.00	กิจกรรมทางสังคม	Sport Crazy
			15.12-16.00	อ. นิตยภัทน์	พฤษภาคม, ศรีอยุธยา
16.12-17.00	ส่องโลกสื่อ	นิตยภัทน์ งามเจริญ นิตยภัทน์ งามเจริญ	16.12-17.00	ออลฟาสต์	ออลฟาสต์
17.12-17.56	ทันสถานการณ์	จอมขวัญ หลาวเพ็ชร/กิตติพัฒน์ ศรีพิชญกุล	17.12-17.56	Smart Drive กิจกรรมทางสังคม/พฤษภาคม	พฤษภาคม/พฤษภาคม
17.56-20.00	พฤษภาคมวันขึ้น		17.56-20.00	พฤษภาคมวันขึ้น	
20.12-21.00	พฤษภาคมวันขึ้น	ชส. ชม. นิตยภัทน์ งามเจริญ	20.12-21.00	เก็บตกจากเนชั่นภาคค่ำ	
				Link TV	
21.12-22.00	พฤษภาคมวันขึ้น		21.12-22.00	พฤษภาคมวันขึ้น	
22.12-23.00	สังคมโศก	ขิมกร วุฒิกุล/เพลงพวง ทุพรักษา	22.12-23.00	Double Take	Bangkok Radio for men
		พฤษภาคมวันขึ้น งามเจริญ			
23.00-00.30	Tonight Entertain	ณัฐพงษ์ โสทรพจน/นพรัตน์/นพรัตน์	23.00-24.00	วาเคอ	พฤษภาคม และพฤษภาคม
			23.00-24.00	อานันท์ คือประติษฐ์	
00.30-01.00	So Nice by Victor	เกรียงศักดิ์ ศิลาทอง	00.00-04.50	Link TV	
01.00-04.00	Link จาก เนชั่นทีวี	เนชั่นทีวี			
04.00-04.50 น.	คอนเสิร์ตสองทาง	มนสิกุล			

นางสาวกัญจน์ สวัสดิ์ศิลป์

2.) การตลาดและการแข่งขัน

2.1) การตลาด

2.1.1) กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อเพิ่มความนิยมรายการและรายได้ของรายการวิทยุที่บริษัทฯ ร่วมผลิตกับพันธมิตรทางธุรกิจ ดังนี้

- การกำหนดบุคลิกของรายการวิทยุแต่ละสถานีที่ชัดเจน

บริษัทฯ กำหนดตำแหน่งรายการวิทยุที่บริษัทฯ ร่วมผลิตแต่ละสถานีให้มีบุคลิกรายการที่ชัดเจน เพื่อดึงดูดกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายให้ติดตามรับฟังรายการต่อเนื่องในระยะยาว และให้ลูกค้าโฆษณาตัดสินใจเลือกซื้อเวลาโฆษณาได้ง่ายขึ้น โดยในส่วนของรายการมิติข่าว 90.5 ที่ออกอากาศทาง F.M. 90.5 MHz ซึ่งบริษัทฯ ได้ร่วมดำเนินรายการติดต่อกันยาวนานกว่า 17 ปี ในรูปแบบสถานีข่าวที่เน้นการรายงานข่าวแบบวิเคราะห์เจาะลึกในทุกด้าน บนพื้นฐานข้อมูลที่ถูกต้อง เป็นกลาง และทันเหตุการณ์ นับได้ว่าเป็นสถานีข่าววิทยุที่ได้รับความนิยมและความเชื่อถือจากผู้ฟังในส่วนกลางเป็นอันดับต้นๆ มาโดยตลอด

- การผลิตผลงานที่มีคุณภาพ

บริษัทฯ ให้ความสำคัญในการพัฒนาคุณภาพของรายการอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายและก้าวทันเทคโนโลยีสมัยใหม่ โดยบริษัทฯ มีทีมงานผลิตรายการที่มีทักษะด้านการผลิตสื่อวิทยุและประสบการณ์ด้านข่าว ประกอบกับความพร้อมของเครื่องมืออุปกรณ์ที่ บริษัทฯ ได้ลงทุนเปลี่ยนเป็นระบบดิจิทัลทั้งหมดเมื่อปี 2548 ซึ่งได้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพความรวดเร็วในการทำงานและคุณภาพรายการในการออกอากาศ รวมถึงข้อได้เปรียบเรื่องฐานข้อมูลข่าวที่ได้จากสถานีข่าว Nation Channel และความโดดเด่นของผู้ดำเนินรายการที่เป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ปัจจุบันดังกล่าวนี้ล้วนมีส่วนช่วยพัฒนาให้รายการวิทยุของบริษัทฯ มีคุณภาพโดดเด่นทั้งในด้านเนื้อหาและรูปแบบการนำเสนอ เป็นที่ยอมรับของลูกค้ายูทูปและลูกค้าโฆษณา

- การกำหนดอัตราค่าโฆษณาที่เหมาะสมและมีความยืดหยุ่น

บริษัทฯ กำหนดอัตราค่าโฆษณาของรายการวิทยุ โดยพิจารณาจากความนิยมของรายการ ช่วงเวลาในการออกอากาศ และเทียบเคียงกับอัตราค่าโฆษณาของผู้ประกอบการอื่นในธุรกิจเดียวกัน นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการขายเวลาโฆษณาในลักษณะเป็นชุด (Package) เพื่อกระจายการลงโฆษณาทั้งในรายการที่ได้รับความนิยมจากผู้ฟังในระดับสูงและระดับปานกลางไปพร้อมกัน โดยมีชุดการขายอย่างหลากหลายในราคาที่มีส่วนลดอย่างคึกคัก เพื่อให้สอดคล้องกับงบประมาณของลูกค้า ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้การกำหนดอัตราค่าโฆษณามีความยืดหยุ่นและสนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าโฆษณาได้มากขึ้น

- การเพิ่มศักยภาพในการรับฟัง

บริษัทฯ ได้นำเทคโนโลยีระบบบรอดแบนด์ อินเทอร์เน็ต (BroadBand Internet) มาช่วยเพิ่มศักยภาพรายการวิทยุของบริษัทฯ โดยนำรายการวิทยุ F.M. 90.5 MHz และ F.M. 102.0 MHz มาเผยแพร่ทางอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ www.nationradioonline.com ซึ่งนับเป็นการเพิ่มช่องทางและคุณภาพในการรับฟัง อีกทั้ง ช่วยขยายฐานผู้ฟังรายการวิทยุของบริษัทฯ ให้กว้างขวางขึ้นเป็นทั่วโลก

2.1.2) กลุ่มลูกค้าและกลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย

• กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทตัวแทนโฆษณา และบริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าโดยตรง ซึ่งในปัจจุบัน บริษัทฯ มีลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม จำนวนมากในหลายธุรกิจ แต่ไม่มีรายใดมีสัดส่วนการซื้อเกินกว่าร้อยละ 30 ของรายได้รวมในส่วนสื่อวิทยุของบริษัทฯ

วาทะสิทธิ์

• กลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย

กลุ่มผู้ฟังเป้าหมายของแต่ละรายการมีความแตกต่างกันตามรูปแบบของรายการ ดังนี้

- F.M. 90.5 MHz “มิติข่าว 90.5”: กลุ่มนักธุรกิจ ผู้บริหาร คนทำงาน นักศึกษา และประชาชน

ทั่วไปที่สนใจข่าวสาร อายุ 25 ปีขึ้นไป

- F.M.102.0 MHz “คลื่นคนทำงาน”: กลุ่มคนทำงานทั่วไป อายุ 25 ปีขึ้นไป
- A.M.1107 KHz : ประชาชนทั่วไปที่สนใจข่าวสาร
- สถานีวิทยุชุมชน : ประชาชนทั่วไปที่สนใจข่าวสาร

2.1.3) การจัดจำหน่ายและช่องทางการจำหน่าย

บริษัทฯ มีฝ่ายขายโฆษณาเฉพาะสื่อวิทยุของตนเองจำนวน 3 คน เพื่อทำหน้าที่ติดต่อกับบริษัทตัวแทนโฆษณาและบริษัทเจ้าของสินค้าโดยตรง

2.2) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

2.2.1) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

ปัจจุบัน สถานีวิทยุทั้งหมดในประเทศไทยมีประมาณ 524 สถานี (ไม่รวมสถานีวิทยุชุมชน) แบ่งเป็น สถานีวิทยุส่วนกลาง ออกอากาศครอบคลุมพื้นที่กรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 78 สถานี ซึ่งแบ่งย่อยเป็นสถานีที่ออกอากาศในระบบ F.M. จำนวน 40 สถานี และในระบบ A.M. จำนวน 38 สถานี สำหรับสถานีวิทยุในส่วนภูมิภาคจำนวน 446 สถานี แบ่งเป็นสถานีที่ออกอากาศในระบบ F.M. จำนวน 273 สถานี และในระบบ A.M. จำนวน 173 สถานี โดยเจ้าของสถานีวิทยุทั้งหมดจะเป็นหน่วยงานของรัฐหรือรัฐวิสาหกิจ ทำให้ผู้ประกอบการต้องทำสัญญาร่วมผลิตรายการกับเจ้าของสถานี ซึ่งจะพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่สถานีจะได้รับ รูปแบบรายการที่น่าสนใจ และฐานะการเงินของผู้ประกอบการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องมีความพร้อมด้านเงินทุน มีบุคลากรที่มีความสามารถ มีประสบการณ์ความชำนาญในธุรกิจ และมีความสัมพันธ์อันดีกับเจ้าของสถานี โดยปัจจุบันผู้ประกอบการหลักที่ผลิตรายการด้านข่าวให้แก่สถานีวิทยุต่างๆ ประกอบด้วย เจ้าของสถานีและผู้ผลิตรายการที่ดำเนินธุรกิจด้านข่าว เช่น อ.ส.ม.ท. กรมประชาสัมพันธ์ สำนักข่าว INN ศูนย์ข่าวแปซิฟิก เป็นต้น

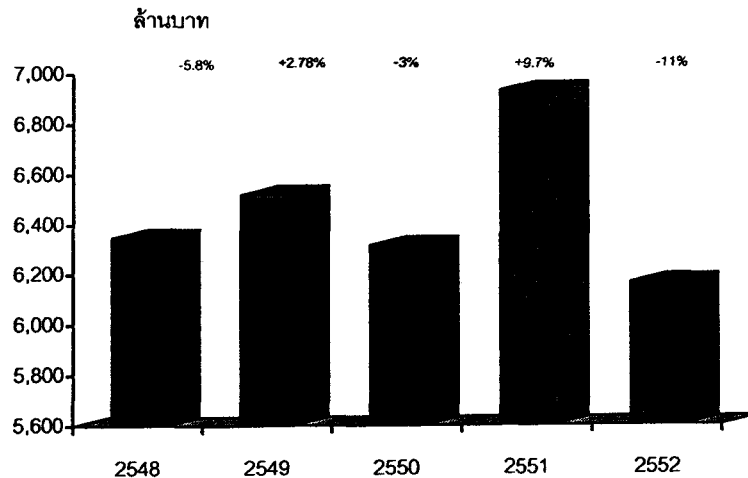
รายได้หลักของสื่อวิทยุมาจากค่าเวลาโฆษณา ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงเน้นแข่งขันผลิตรายการที่มีคุณภาพ โดยมีบุคลากรที่เชี่ยวชาญที่ชัดเจน และมีเนื้อหาข่าวรายการที่สอดคล้องความต้องการของกลุ่มผู้ฟังเป้าหมาย เพื่อให้รายการเป็นที่รู้จักและได้รับความนิยมในวงกว้าง ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการขายโฆษณาได้ง่ายขึ้นและสามารถปรับอัตราโฆษณาให้สูงขึ้นได้

มูลค่าตลาดโฆษณาทางสื่อวิทยุ

จากการสำรวจของ บริษัท นิลเด็น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย) ในด้านค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อวิทยุพบว่าในปี 2552 สื่อโฆษณาทางวิทยุมีมูลค่าประมาณ 6.2 พันล้านบาท หรือคิดเป็นส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณร้อยละ 7% ของค่าใช้จ่ายโฆษณาผ่านสื่อทั้งหมด โดยในปีที่ผ่านมาถือว่าสื่อวิทยุมีอัตราการขยายตัวลดลง 11% เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2551 ซึ่งการเติบโตของธุรกิจสื่อวิทยุจะขึ้นอยู่กับทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจภายในประเทศเป็นหลัก



มูลค่าค่าใช้จ่ายโฆษณาในสื่อวิทยุ



ที่มา : บริษัท เนชั่น มีเดีย รีเสิร์ช (ประเทศไทย)

แนวโน้มธุรกิจวิทยุในอนาคตอาจชะลอการขยายตัว เนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจโลก และสื่อวิทยุที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรงมากขึ้นจากการลดลงของงบประมาณโฆษณาโดยรวม ประกอบกับลูกค้าโฆษณาหันไปใช้สื่อรูปแบบใหม่หรือสื่อดิจิทัลเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะสถานีวิทยุประเภทรายการเพลง ซึ่งคาดว่าจะได้รับผลกระทบจากการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมฟังเพลงผ่านสื่อดิจิทัล เช่น CD MP3 แทนการฟังเพลงผ่านทางสื่อวิทยุ อย่างไรก็ตาม สถานีวิทยุประเภทข่าวและกีฬาจะได้รับผลกระทบจากภาวะดังกล่าวไม่มากนัก เนื่องจากมีฐานผู้ฟังประจำ นอกจากนั้น ผู้ประกอบธุรกิจสื่อวิทยุที่มีปรับกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้ฟังกลุ่มเป้าหมายและภาวะการแข่งขันเสมอ

2.2.2) ความนิยมและคู่แข่ง

รายการวิทยุที่มีลักษณะบุคลิกรายการและกลุ่มผู้ฟังเป้าหมายใกล้เคียงกับรายการของบริษัทฯ มีดังนี้

คู่แข่งของรายการวิทยุที่ร่วมผลิตโดยบริษัทฯ

รายการวิทยุที่ร่วมผลิตโดยบริษัทฯ	รายการวิทยุที่ร่วมผลิตโดยบริษัทฯ	รายการวิทยุที่ร่วมผลิตโดยบริษัทฯ
- สถานีข่าววิทยุที่เน้นการนำเสนอข่าวและรายการสาระความรู้ - กลุ่มนักธุรกิจ ผู้บริหาร คนทำงาน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจข่าวสาร อายุ 25 ปีขึ้นไป	F.M. 90.5 MHz “มีดข่าว 90.5”	- F.M. 100.5 MHz “News Station” - F.M. 101.0 MHz “Radio Report ONE”
- สถานีวิทยุที่เน้นการนำเสนอรายการสาระความรู้ - กลุ่มคนทำงานทั่วไป อายุ 25 ปีขึ้นไป	F.M. 102.0 MHz “คลื่นคนทำงาน”	- F.M. 96.5 MHz “คลื่นความคิด” - F.M. 106.0 MHz “วิทยุครอบครัวข่าว”

วทททททททททท

3 การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.1) ขั้นตอนการผลิต

ปัจจัยหลักสำคัญในการผลิตรายการวิทยุ คือ บุคลากร และสถานที่เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบุคลากรส่วนงานสื่อวิทยุทั้งสิ้นประมาณ 13 คน แบ่งเป็นฝ่ายข่าว 7 คน รับหน้าที่ในการผลิตข่าว อ่านข่าว และร่วมจัดรายการ และฝ่ายเทคนิค 6 คน ทำหน้าที่ควบคุมการผลิตและการออกอากาศ โดยมีห้องจัดรายการจำนวน 4 ห้อง และห้องควบคุมหลัก (Master Control Room) 1 ห้อง ตั้งอยู่ที่สำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ซึ่งด้วยความพร้อมของปัจจัยหลักทั้ง 2 ด้าน ทำให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตรายการวิทยุด้วยตนเองทั้งหมด ซึ่งแบ่งรูปแบบรายการเป็นดังนี้

3.1.1) รายการข่าวสั้นคืนชั่วโมง

ฝ่ายข่าวทำหน้าที่เป็นผู้จัดหาและผลิตข่าว ทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจ สังคม ต่างประเทศ และภูมิภาค เพื่อนำมาออกอากาศเป็นข่าวสั้นคืนชั่วโมง ภายในระยะเวลาประมาณ 5 นาที/ครั้ง

3.1.2) รายการวิทยุ

รายการวิทยุที่ออกอากาศทาง F.M. 90.5 MHz “มิติข่าว 90.5” และ F.M.102.0 MHz “คลื่นคนทำงาน” ประกอบด้วยรายการที่เกี่ยวข้องกับข่าว และรายการสาระความรู้ ทั่วไปดีไลฟสไตล์ โดยส่วนใหญ่มีรูปแบบการนำเสนอในลักษณะการพูดคุยสนทนาระหว่างผู้จัดรายการ และการสัมภาษณ์แหล่งข่าวหรือวิทยากรผู้เชี่ยวชาญภายนอกที่รับเชิญพิเศษในแต่ละตอน

3.2) เทคนิคและเทคโนโลยีการกระจายเสียง

วิธีการส่งกระจายเสียงรายการวิทยุและรายการข่าวคืนชั่วโมงของบริษัทฯ เป็นดังนี้

3.2.1) การส่งกระจายเสียงวิทยุโดยใช้วิธีเชื่อมโยงสัญญาณผ่านโครงข่ายใยแก้วนำแสงดิจิทัล (Leased Line) ซึ่งจะมีการเชื่อมโยงสัญญาณจากห้องส่งที่อยู่ภายในบริเวณสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ไปยังเครื่องส่ง ซึ่งตั้งอยู่ ณ สถานีวิทยุกรมการพลังงานทหาร สถานีวิทยุของกรมการขนส่งทางบก สถานีวิทยุมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสถานีวิทยุเครือข่ายในจังหวัดต่างๆ เพื่อที่จะทำการส่งกระจายเสียงออกอากาศต่อไป โดยพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั้งกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัดกว่า 27 จังหวัด ทุกภูมิภาค

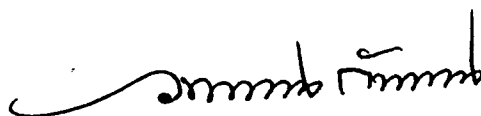
3.2.2) การส่งกระจายเสียงวิทยุผ่านดาวเทียม บริษัทฯ นำส่งสัญญาณเสียงรายการวิทยุไปยังบริษัทผู้ให้บริการเพื่อแปลงสัญญาณให้เป็นสัญญาณในระบบดิจิทัล และนำส่งสัญญาณดังกล่าวผ่านสายเคเบิลไฟเบอร์ออฟติกความเร็วสูงต่อไปยังการสื่อสารแห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นผู้นำส่งสัญญาณขึ้นสู่ดาวเทียม ST-1 จากนั้น สถานีวิทยุกรมการพลังงานทหาร สถานีวิทยุของกรมการขนส่งทางบก สถานีวิทยุมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และสถานีวิทยุเครือข่ายในจังหวัดต่างๆ จะรับสัญญาณเสียงจากดาวเทียมเพื่อที่จะทำการส่งกระจายเสียงออกอากาศต่อไป โดยพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั้งกรุงเทพมหานคร และต่างจังหวัดกว่า 27 จังหวัดทุกภูมิภาค

ทั้งนี้ ในกรณีระบบการส่งกระจายเสียงระบบใดระบบหนึ่งขัดข้อง บริษัทฯ สามารถดำเนินการปรับเปลี่ยนไปใช้ระบบส่งกระจายเสียงอื่นที่เหลืทดแทนกันได้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้ทำการส่งสัญญาณเสียงรายการวิทยุที่ออกอากาศทาง F.M. 90.5 MHz “มิติข่าว 90.5” และ F.M.102.0 MHz “คลื่นคนทำงาน” ผ่านเว็บไซต์ www.nationradioonline.com โดยบริษัทฯ จะส่งสัญญาณเสียงรายการวิทยุดังกล่าวในรูปแบบดิจิทัลผ่านระบบอินเทอร์เน็ตไปยังระบบคอมพิวเตอร์ที่เป็นศูนย์อินเทอร์เน็ต ในการให้บริการข้อมูลข่าวสาร (Server) เพื่อให้ผู้ฟังสามารถรับฟังรายการวิทยุของบริษัทฯ ทางเว็บไซต์ www.nationchannel.com ได้อีกช่องทางหนึ่ง

4.) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -



4.2.3 ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่

จากการที่เทคโนโลยีการสื่อสารมีการพัฒนารูปแบบการใช้งานหลากหลายมากขึ้น ทำให้เกิดช่องทางการสื่อสารรูปแบบใหม่ (New Media) ผ่านอินเทอร์เน็ต และโทรศัพท์เคลื่อนที่ ประกอบกับวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่เล็งเห็นศักยภาพของธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ดังกล่าว บริษัทฯ ร่วมกับกลุ่มบริษัท NMG จึงได้นำข้อได้เปรียบที่มีความพร้อมด้านเนื้อหา (Content) มาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์และบริการด้านข้อมูลข่าวสารเพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อรูปแบบใหม่ อันได้แก่ เว็บไซต์ และโทรศัพท์เคลื่อนที่ เพื่อรองรับต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการรับข้อมูลข่าวสารของคนยุคใหม่ผ่านสื่อต่างๆ ที่มีความหลากหลายมากขึ้น ซึ่งธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสารเพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อรูปแบบใหม่ที่บริษัทฯ ดำเนินการ ณ ปัจจุบัน มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1 ลักษณะผลิตภัณฑ์หรือบริการ

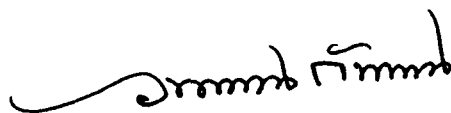
1.1) ธุรกิจเว็บไซต์

บริษัทฯ จัดทำเว็บไซต์เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ของบริษัทฯ โดยทั้งหมดเป็นเว็บไซต์ที่นำเสนอข้อมูลข่าวสารและสาระความรู้ โดยบริษัทฯ มีรายได้จากการขายพื้นที่โฆษณาบนเว็บไซต์ ซึ่งบริษัทฯ มีเว็บไซต์ทั้งหมด ดังนี้

รายชื่อเว็บไซต์ของบริษัทฯ

เว็บไซต์	รูปแบบ
www.nationchannel.com	เว็บไซต์ที่นำเสนอรายการ โทรทัศน์ของสถานีข่าว Nation Channel
www.oknation.net	บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไปเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร
www.nationradioonline.com	เว็บไซต์ที่นำเสนอรายการวิทยุที่บริษัทฯ ร่วมผลิต ซึ่งออกอากาศทางสถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz และ F.M.102.0 MHz
http://76nationchannel.com	เว็บไซต์ที่เป็นศูนย์รวมคลิปวิดีโอภาพข่าวเหตุการณ์จาก 76 จังหวัดทั่วประเทศ
http://breakingnews.nationchannel.com	เว็บไซต์ที่นำเสนอสรุปข่าวสั้นจากสถานีข่าว Nation Channel และหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น เพื่อส่งไปให้เว็บไซต์ในเครือ NMG และเว็บไซต์อื่นๆ ที่เป็นพันธมิตรธุรกิจ
www.247friend.net	เว็บไซต์กิจกรรมทบทวนความรู้ด้านวิชาการสำหรับเยาวชนที่เตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเป็นผู้ให้บริการในการดูแลและพัฒนาเว็บไซต์ต่างๆ ของเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท NMG รวมทั้ง เป็นตัวแทนจำหน่ายพื้นที่โฆษณาบนเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท NMG และบริษัทภายนอกทั่วไป โดยมีรายได้จากส่วนแบ่งค่าโฆษณาในสัดส่วนที่แตกต่างกันตามข้อตกลงที่ได้ทำกันไว้ ซึ่งในปัจจุบัน มีเว็บไซต์ในการดูแลของบริษัทฯ ดังนี้



รายชื่อเว็บไซต์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและพัฒนาระบบหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณา

เจ้าของเว็บไซต์	ชื่อเว็บไซต์	ลักษณะบริการ
บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	www.bangkokbiznews.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ	- ดูแลและพัฒนาระบบ - ตัวแทนจำหน่ายโฆษณา
	www.komchadluek.net เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก	
	www.nationweekend.com เว็บไซต์ของหนังสือเนชั่นสุดสัปดาห์	
บจ.เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค	www.nationmultimedia.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	
บริษัททั่วไป	www.pantip.com เว็บไซต์และบล็อกที่เป็นแหล่งรวมข้อมูลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย	- ตัวแทนจำหน่ายโฆษณา
	www.exteen.com บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไปเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร	
	www.beartai.com เว็บไซต์และบล็อกที่นำเสนอข้อมูลด้านไอที	

2.) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทฯ นำข้อมูลข่าวสารจากสื่อโทรทัศน์และสื่อวิทยุของบริษัทฯ รวมทั้ง สื่อหนังสือพิมพ์ของ NMG มาพัฒนาให้มีเนื้อหาและรูปแบบการนำเสนอที่สามารถตอบรับกับวิถีการใช้ชีวิตที่ทันสมัยของคนยุคใหม่ ซึ่งนิยมรับข้อมูลข่าวสารผ่านสื่อรูปแบบใหม่ๆ เพิ่มขึ้น โดยบริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการส่งข่าวหรือรายงานเหตุการณ์ต่างๆ ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ในรูปแบบข้อความสั้นๆ (SMS: Short Message Service) และภาพเคลื่อนไหวพร้อมเสียง (MMS: Multimedia Messaging Service) ซึ่งสามารถให้บริการส่งข่าวผ่านระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ทุกเครือข่าย และทุกประเภทข่าวตามความต้องการของลูกค้า เช่น ข่าวธุรกิจ ข่าวภาษาอังกฤษ และข่าวสารทั่วไป เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทฯ มีรายได้จากค่าสมาชิกรายเดือนของผู้ใช้บริการ SMS และ MMS ที่เป็นบริการของบริษัทฯ นอกจากนี้ ยังมีรายได้จากส่วนแบ่งรายได้ค่าสมาชิก SMS และ MMS ของกลุ่มบริษัท NMG จากการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดบริการดังกล่าวแก่กลุ่มบริษัท NMG ด้วย

2 การตลาดและการแข่งขัน

1.) การตลาด

1.1) กลยุทธ์การดำเนินงาน

1.1.1) ธุรกิจเว็บไซต์

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อเพิ่มความนิยมเว็บไซต์ของบริษัทฯ และรายได้จากการขายโฆษณาในเว็บไซต์ของบริษัทฯ และเว็บไซต์ของพันธมิตรทางธุรกิจ ดังนี้

- การพัฒนาคุณภาพและประสิทธิภาพของเว็บไซต์

บริษัทฯ ได้ดำเนินการติดตามเพื่อพัฒนาเนื้อหาและระบบการใช้งานในเว็บไซต์ให้มีความถูกต้อง ทันสมัย สอดคล้องความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และก้าวทันเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ นอกจากนี้ บริษัทฯ มีการเก็บรวบรวมสถิติจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ และข้อคิดเห็นจากผู้เข้าชมเว็บไซต์และลูกค้าโฆษณา เพื่อประเมินความนิยมของ

วรากรณ์ กิริยา

แต่ละเว็บไซต์ และใช้ข้อมูลดังกล่าวเป็นแนวทางในการพัฒนาเว็บไซต์ให้มีคุณภาพทั้งในด้านเนื้อหา รูปแบบการนำเสนอ และประสิทธิภาพในการใช้งาน ให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจมากยิ่งขึ้น

- กลยุทธ์การขายแบบผสม (Total Media Solution) และการขายในลักษณะข้ามสื่อ (Cross Selling)

จากการที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณาของเว็บไซต์ต่างๆ ซึ่งเป็นศูนย์กลางในการเผยแพร่แลกเปลี่ยนข่าวสารสาระความรู้ที่ครอบคลุมหลายกลุ่มลูกค้า เช่น นักธุรกิจ คนทำงาน นักเรียน นักศึกษา บริษัทฯ จึงมีการขายโฆษณาแบบผสม เพื่อให้ลูกค้าโฆษณาสามารถเลือกเงื่อนไขพิเศษในการลงโฆษณาในเว็บไซต์ต่างๆ ได้พร้อมกัน ในราคาที่มีส่วนลด นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการเสนอขายโฆษณาข้ามสื่อทุกประเภทของบริษัทฯ ทั้งโทรทัศน์ วิทยุ และเว็บไซต์ โดยกำหนดส่วนลดราคาที่ตั้งลูกค้าโฆษณา เพื่อให้สนองตอบต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้าโฆษณาได้มากขึ้น

1.1.2) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทฯ มีกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์การแข่งขัน เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกของบริการส่งข่าวหรือรายงานเหตุการณ์ต่างๆ ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ดังนี้

- รูปแบบบริการที่หลากหลาย

บริษัทฯ มีรูปแบบบริการ SMS และ MMS อย่างหลากหลายครอบคลุมผู้บริโภคทุกกลุ่ม เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเลือกใช้บริการได้ตรงตามความต้องการ โดยบริษัทฯ จะสร้างสรรค์บริการใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับสถานการณ์และความต้องการด้านข่าวสารของผู้บริโภคอยู่เสมอ

- การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย

บริษัทฯ มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายฐานสมาชิกใหม่เพิ่มขึ้น และรักษาสมาชิกเดิมให้ยังคงรับบริการของบริษัทฯ ต่อเนื่องไปในระยะยาว เช่น การให้สมัครทดลองใช้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายแก่สมาชิกใหม่ การเพิ่มระยะเวลาให้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายแก่สมาชิกเดิม เป็นต้น

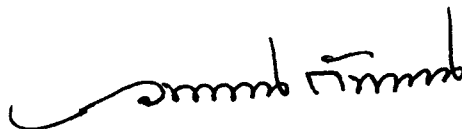
1.2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

1.2.1) ธุรกิจเว็บไซต์ กลุ่มลูกค้าแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ บริษัทตัวแทนโฆษณา และบริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าโดยตรง
- กลุ่มผู้เข้าชมเป้าหมาย

ผู้เข้าชมเป้าหมายของเว็บไซต์บริษัทฯ และเว็บไซต์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและพัฒนาระบบหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณา

ประเภทเว็บไซต์	เว็บไซต์	กลุ่มเป้าหมาย
เว็บไซต์ด้านข่าวและสาระความรู้	www.nationchannel.com เว็บไซต์ที่นำเสนอรายการโทรทัศน์ของสถานีข่าว Nation Channel	นักธุรกิจ คนทำงาน นักศึกษา และประชาชนทั่วไปที่สนใจติดตามข่าวสารสาระความรู้
	www.nationradioonline.com เว็บไซต์ที่นำเสนอรายการวิทยุของบริษัทฯ ที่ออกอากาศทางสถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz และ F.M.102.0 MHz	
	http://76nationchannel.com เว็บไซต์ที่เป็นศูนย์รวมคลิปวิดีโอภาพข่าวเหตุการณ์จาก 76 จังหวัดทั่วประเทศ	
	http://breakingnews.nationchannel.com เว็บไซต์ที่นำเสนอสรุปข่าวสั้นจากสถานีข่าว Nation Channel และ	



ประเภทเว็บไซต์	เว็บไซต์	กลุ่มผู้เข้าชมเป้าหมาย
	หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	
	www.bangkokbiznews.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ	
	www.komchadluek.net เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก	
	www.nationweekend.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์นิตยสาร	
	www.nationmultimedia.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	
		นักธุรกิจ คนทำงาน และนักศึกษาประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะชาวต่าง ชาติดีสนใจติดตามข่าวสารสาระความรู้
เว็บไซต์ด้านการศึกษา	www.247friend.net เว็บไซต์กิจกรรมทบทวนความรู้ด้านวิชาการสำหรับเยาวชนที่เตรียมตัวสอบเข้ามหาวิทยาลัย	นักเรียนและผู้ปกครอง
เว็บชุมชนที่เป็นศูนย์กลางในการเผยแพร่ข้อมูลและความคิดเห็น	www.oknation.net บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไปเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร	ประชาชนทั่วไป
	www.pantip.com เว็บไซต์และบล็อกที่เป็นแหล่งรวมข้อมูลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย	ประชาชนทั่วไป
	www.exteen.com บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไปเข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร	วัยรุ่นและประชาชนทั่วไป
	www.beartai.com เว็บไซต์และบล็อกที่นำเสนอข้อมูลด้านไอที	วัยรุ่นและประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจข้อมูลด้านไอที

1.2.2) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ประชาชนทั่วไปที่ต้องการรับรู้ข่าวสารอย่างทันเหตุการณ์

1.3) การจัดจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

1.3.1) ธุรกิจเว็บไซต์

บริษัทฯ มีฝ่ายขายพื้นที่โฆษณาในเว็บไซต์ของตนเอง จำนวน 7 คน ทำหน้าที่ติดต่อกับบริษัทตัวแทนโฆษณาและบริษัทเจ้าของสินค้าโดยตรง

1.3.2) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทฯ ได้มีการโฆษณาประชาสัมพันธ์บริการ SMS และ MMS ผ่านสื่อโทรทัศน์ วิทยุ และเว็บไซต์ต่างๆ ของบริษัทฯ และหนังสือพิมพ์และเว็บไซต์ของกลุ่มบริษัท NMG โดยผู้บริหารที่ประสงค์จะให้บริการดังกล่าวสามารถสมัครใช้บริการด้วยตนเองผ่านทางโทรศัพท์เคลื่อนที่

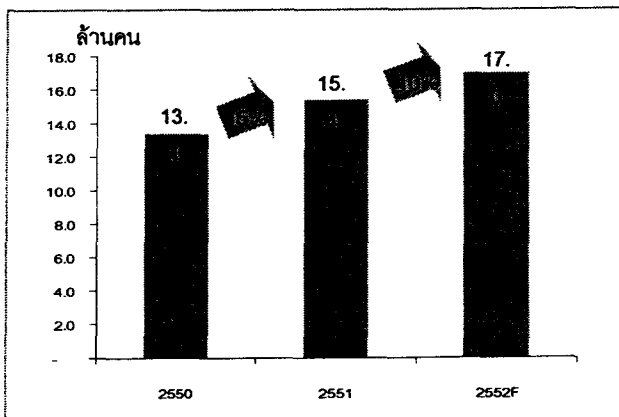
วราภรณ์ กิตติผล

2.) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

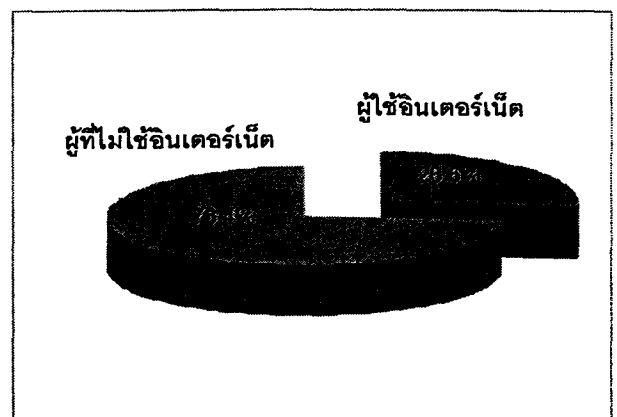
2.1) ภาพรวมอุตสาหกรรมและภาวะการแข่งขัน

ปี 2551 มีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย ทั้งสิ้นประมาณ 15.41 ล้านคน หรือประมาณร้อยละ 24.3 ของจำนวนประชากรทั้งหมด เพิ่มขึ้นร้อยละ 15 จากปี 2550 ที่มีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ประมาณ 13.40 ล้านคน และคาดการณ์ว่า ในปี 2552 จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตจะคงเติบโตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 10 มาอยู่ที่ประมาณ 17 ล้านคน ส่งผลให้อัตราส่วนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตต่อประชากรของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 26.6 เนื่องจากอินเทอร์เน็ตมีบทบาทสำคัญต่อการดำเนินชีวิตในปัจจุบันมากขึ้น ประกอบกับผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตมีการแข่งขันเพื่อขยายการลงทุนอย่างต่อเนื่องครอบคลุมไปยังพื้นที่จังหวัดต่างๆ ทำให้การบริการมีคุณภาพดีขึ้น ขณะที่อัตราค่าบริการถูกลง (ที่มา : บทวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย เดือนมีนาคม 2552)

จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทย



การคาดการณ์สัดส่วนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในปี 2552



ที่มา : บทวิจัยศูนย์วิจัยกสิกรไทย เดือนมีนาคม 2552

ด้านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ข้อมูลจากศูนย์วิจัยกสิกรไทย ณ เดือนมีนาคม 2552 ระบุว่า ปัจจุบัน มีจำนวนผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ไม่ต่ำกว่า 31.9 ล้านคน และมีจำนวนเลขหมายกว่า 61 ล้านเลขหมาย ขณะที่พฤติกรรมการใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่ของคนไทย มีค่าเฉลี่ยการใช้ 2.47 ชั่วโมงต่อวัน สูงเป็นอันดับสองของโลกรองจากประเทศไต้หวัน ทั้งนี้ ด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ได้มีการพัฒนาให้โทรศัพท์เคลื่อนที่ในปัจจุบันมีระบบการใช้งาน (Function) และเกิดบริการเสริมต่างๆ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมและความต้องการใช้งานของผู้บริโภค เช่น ถ่ายภาพ ฟังเพลง เล่นเกมส์ เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต เป็นต้น ซึ่งผลวิจัยของศูนย์วิจัยกสิกรไทย เมื่อเดือนมีนาคม 2552 พบว่า ตลาดบริการของโทรศัพท์เคลื่อนที่ โดยเฉพาะตลาดบริการเสริม(Non-Voice Service) มีแนวโน้มผู้ใช้บริการเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งบริการ SMS บริการ MMS บริการข่าว บริการเสียงเพลงรอสายเรียกเข้า และบริการอินเทอร์เน็ต

นอกจากนี้ ในปี 2552 ที่โทรศัพท์เคลื่อนที่ในประเทศไทยจะก้าวเข้าสู่ยุคของการรับส่งข้อมูลความเร็วสูงไร้สายอย่างแท้จริงด้วยเทคโนโลยี 3G ซึ่งจะเอื้อให้ผู้ใช้โทรศัพท์เคลื่อนที่เทคโนโลยี 3G สามารถสื่อสารข้อมูลด้วยความเร็วมากขึ้น สัญญาณมีความชัดเจน และคุณภาพดีขึ้น รวมถึงเพิ่มประสิทธิภาพ และความรวดเร็วในการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต การรับส่งอีเมล และขยายระบบการใช้งานบนโทรศัพท์เคลื่อนที่ที่มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น การส่งคลิปเสียงและวิดีโอ

วาทะสิทธิ์

ภาพเคลื่อนไหวผ่านอินเทอร์เน็ต การรับชมรายการโทรทัศน์ การสนทนาในลักษณะได้ยินเสียงและเห็นภาพไปพร้อมกัน เป็นต้น

2.2) ความนิยมและคู่แข่ง

2.2.1) ธุรกิจเว็บไซต์

บริษัทฯ มีการเก็บรวบรวมสถิติจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ ทั้งเว็บไซต์ของบริษัทฯ เว็บไซต์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ให้บริการในการดูแลและพัฒนาระบบ และเว็บไซต์ที่บริษัทฯ เป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณา ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสามารถสะท้อนให้เห็นถึงความนิยมของเว็บไซต์ได้

ในปัจจุบัน เว็บไซต์ของบริษัทฯ และเว็บไซต์ของพันธมิตรทางธุรกิจที่รับบริการจากบริษัทฯ นั้น ส่วนใหญ่เป็นเว็บไซต์ที่นำเสนอข่าวสารสาระความรู้ และบล็อกที่เป็นแหล่งข้อมูลและศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ซึ่งเว็บไซต์ที่มีลักษณะบุคลิกและกลุ่มผู้เข้าชมเป้าหมายใกล้เคียงกับเว็บไซต์ของบริษัทฯ มีดังนี้

คู่แข่งของเว็บไซต์บริษัทฯ และเว็บไซต์ที่บริษัทฯ เป็นผู้ดูแลและพัฒนาระบบหรือเป็นตัวแทนจำหน่ายโฆษณา

กลุ่มเป้าหมาย	เว็บไซต์/สื่อออนไลน์	คู่แข่ง
นักธุรกิจ คนทำงาน นักศึกษาและประชาชน ทั่วไปที่สนใจติดตาม ข่าวสารสาระความรู้	www.nationchannel.com เว็บไซต์ที่นำเสนอ รายการโทรทัศน์ของสถานี โทรทัศน์ Nation Channel	www.astv-tv.com เว็บไซต์ที่นำเสนอ รายการโทรทัศน์ของสถานีโทรทัศน์ ASTV
	www.nationradioonline.com เว็บไซต์ที่นำเสนอ รายการวิทยุของบริษัทฯ ที่ออกอากาศทาง สถานีวิทยุ F.M. 90.5 MHz และ F.M.102.0 MHz	เว็บไซต์ที่นำเสนอรายการวิทยุประเภทข่าว และสาระความรู้ เช่น http://radio.mcot.net , www.106familynews.com
	www.oknation.net บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไป เข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร	บล็อกที่มีลักษณะนำเสนอข้อมูลข่าวสาร เช่น www.gotoknow.com , www.mblog.manager.co.th
	http://76nationchannel.com เว็บไซต์ที่เป็น ศูนย์รวมคลิปวิดีโอภาพข่าวเหตุการณ์จาก 76 จังหวัด	-
	http://breakingnews.nationchannel.com เว็บไซต์ที่นำเสนอสรุปข่าวสั้นจากสถานีข่าว Nation Channel และหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น www.bangkokbiznews.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ	เว็บไซต์หนังสือพิมพ์ทั่วไป เช่น www.manager.co.th , www.posttoday.com , www.thairath.co.th , www.dailynews.co.th เว็บไซต์หนังสือพิมพ์ข่าวธุรกิจ เช่น www.manager.co.th , www.posttoday.com , www.thannews.th.com
	www.komchadluek.net เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์คมชัดลึก	เว็บไซต์หนังสือพิมพ์ข่าวทั่วไป เช่น www.thairath.co.th , www.dailynews.co.th , www.matichon.co.th/khaosod www.matichon.co.th/weekly
	www.nationweekend.com เว็บไซต์ของหนังสือเนชั่นสุดสัปดาห์	

Signature

กลุ่มเป้าหมาย	เว็บไซต์/ลักษณะบุคคลิก	คู่แข่ง
นักธุรกิจ คนทำงาน และ นักศึกษาประชาชนทั่วไป โดยเฉพาะชาวต่าง ชาติดี สนใจติดตามข่าวสารสาระ ความรู้	www.nationmultimedia.com เว็บไซต์ของหนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น	www.bangkokpost.com
นักเรียนและผู้ปกครอง	www.247friend.net เว็บไซต์กิจกรรมทบทวน ความรู้ด้านวิชาการสำหรับเยาวชนที่เตรียมตัว สอบเข้ามหาวิทยาลัย	www.eduzones.com , www.dek-d.com
ประชาชนทั่วไป	www.pantip.com เว็บไซต์และบล็อกที่เป็น แหล่งรวมข้อมูลที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย	เว็บไซต์รูปแบบ communities เช่น www.mthai.com , www.sanook.com
วัยรุ่นและประชาชนทั่วไป	www.exteen.com บล็อกที่ให้ประชาชนทั่วไป เข้ามามีส่วนร่วมในการเสนอข้อมูลข่าวสาร	บล็อกวัยรุ่น เช่น www.bloggoo.com , www.dairyclub.com , storythai.com
วัยรุ่นและประชาชนทั่วไปที่ มีความสนใจข้อมูลด้านไอที	www.beartai.com เว็บไซต์และบล็อกที่นำเสนอ ข้อมูลด้านไอที	เว็บไซต์ที่ให้ความรู้ด้านไอที เช่น www.duocore.com

2.2.2) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

บริษัทฯ มีจำนวนสมาชิก SMS และ MMS ทุกบริการ รวมทั้งสิ้นประมาณ 400,000 ราย (รวมสมาชิก SMS และ MMS ของกลุ่มบริษัท NMG) โดยคู่แข่งที่ให้บริการในลักษณะใกล้เคียงกับบริษัทฯ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการในวิชาชีพสื่อสารมวลชน ได้แก่ สำนักข่าว หนังสือพิมพ์ และสถานีโทรทัศน์ เช่น สำนักข่าว INN สำนักข่าวไทย หนังสือพิมพ์ผู้จัดการ หนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 สถานีโทรทัศน์ช่อง 7 เป็นต้น

3.) การจัดหาผลิตภัณฑ์และบริการ

3.1) ธุรกิจเว็บไซต์

ปัจจัยหลักสำคัญในการดำเนินการธุรกิจเว็บไซต์ คือ บุคลากร ฐานข้อมูลข่าว และเครื่องมืออุปกรณ์ด้านคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบุคลากรส่วนงานที่รองรับเว็บไซต์ จำนวน 24 คน ซึ่งมีโครงสร้างและหน้าที่ความรับผิดชอบ ดังนี้

3.1.1) ฝ่ายผลิต

- Web Master ทำหน้าที่เป็นผู้ดูแลเว็บไซต์ในภาพรวม ให้มีเนื้อหาและรูปแบบการนำเสนอเป็นไปตามแนวคิดหลักที่ได้กำหนดไว้ และอยู่ภายใต้กรอบกฎหมาย รวมทั้งเป็นผู้ทำหน้าที่ประสานงานกับฝ่ายต่างๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้เว็บไซต์สามารถดำเนินการต่อไปได้โดยราบรื่น

- Web Programmer ทำหน้าที่เขียนโปรแกรม ออกแบบและพัฒนาระบบฐานข้อมูลและแอปพลิเคชันบนเว็บไซต์ รวมทั้ง ดูแล ตรวจสอบ และแก้ไขข้อผิดพลาดของระบบงาน เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ใช้งานเว็บไซต์ทุกฝ่าย ทั้งเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ให้สามารถดำเนินการปรับปรุง เพิ่มเติม หรือแก้ไขข้อมูลต่างๆ ได้โดยไม่มีอุปสรรคขัดขวางขณะที่ผู้ใช้งานสามารถเข้าถึงข้อมูลส่วนต่างๆ ในเว็บไซต์ได้ด้วยความรวดเร็ว

นางสาว กิรภา

- Web Designer ทำหน้าที่ออกแบบหน้าเว็บไซต์และกราฟฟิคต่างๆ ในเว็บไซต์ ให้สวยงาม น่าสนใจ สอดคล้องกับแนวคิดหลักของเว็บไซต์นั้นๆ

- Web Editor ทำหน้าที่ดูแลในการปรับปรุงเพิ่มเติม และแก้ไขข้อมูลต่างๆ ภายในเว็บไซต์ให้มีความถูกต้องทันเหตุการณ์อยู่เสมอ

3.1.2) ฝ่ายการตลาด

วางแผนกลยุทธ์การตลาดผ่านการจัดกิจกรรมในรูปแบบต่างๆ บนเว็บไซต์ เพื่อสนับสนุนให้เว็บไซต์ของบริษัทฯ เป็นที่รู้จักในวงกว้างและได้รับความนิยมจากกลุ่มเป้าหมาย เช่น ร่วมตอบแบบสอบถามเพื่อชิงรางวัล ความนิโสด (Download) คู่มือส่วนลดร้านอาหาร เป็นต้น

3.2) ธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่

ปัจจัยหลักสำคัญในจัดหาบริการ SMS และ MMS ของบริษัทฯ คือ บุคลากร ฐานข้อมูลข่าว และ เครื่องมืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ปัจจุบัน บริษัทฯ มีบุคลากรส่วนงานที่รูปแบบใหม่ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต SMS และ MMS จำนวน 9 คน โดยขั้นตอนการผลิตข่าว SMS เริ่มต้นจากทีมงานคัดเลือกข่าวสำคัญต่างๆ ที่เกิดขึ้นในรอบชั่วโมงที่ผ่านมาจากแหล่งข่าวหลัก อันได้แก่ สำนักข่าวเนชั่นของ NMG ที่อยู่ในฐานข้อมูลกลางในระบบคอมพิวเตอร์ และข่าวจากสำนักข่าวต่างประเทศที่เป็นพันธมิตรทางธุรกิจของบริษัทฯ นำมาจัดทำเป็นบทข่าวที่สั้น กระชับ จำนวนไม่เกิน 70 ตัวอักษรต่อข่าว และส่งต่อให้บรรณาธิการข่าวที่รูปแบบใหม่เป็นผู้พิจารณาความถูกต้องเหมาะสมของข่าวดังกล่าวอีกครั้ง ก่อนจัดส่งผ่านสายเคเบิลไฟเบอร์ออฟติกความเร็วสูงไปยังระบบ SMS Gateway เพื่อจัดส่งไปยังระบบของผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบต่างๆ ให้กระจายส่งต่อไปยังสมาชิกที่สมัครใช้บริการ

สำหรับบริการข่าวรูปแบบ MMS ที่มีภาพและเสียง ทีมงานจะนำไฟล์ภาพและไฟล์เสียงอ่านข่าวของผู้ประกาศที่ได้บันทึกไว้ในรูปแบบดิจิทัล จัดส่งไปยังระบบ SMS Gateway เพื่อจัดส่งไปยังระบบของผู้ให้บริการ โทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบต่างๆ ให้กระจายส่งต่อไปยังสมาชิกที่สมัครใช้บริการ

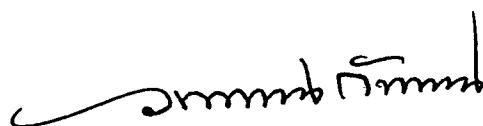
4.) งานที่ยังไม่ส่งมอบ

- ไม่มี -

5.) ข้อจำกัดการประกอบธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจด้านเว็บไซต์ของบริษัทฯ ในปัจจุบันอยู่ภายใต้บังคับของพระราชบัญญัติการกระทำ ความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2550 ที่เริ่มมีผลใช้บังคับเมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2550 และประกาศกระทรวงเรื่อง หลักเกณฑ์ การเก็บรักษาข้อมูลจราจรทางคอมพิวเตอร์ของผู้ให้บริการ พ.ศ. 2550 ซึ่งกำหนดให้ผู้ให้บริการต้องปฏิบัติตามบทบัญญัติ มาตรา 26 แห่งพระราชบัญญัตินี้ดังกล่าว ที่ระบุว่า "ผู้ให้บริการต้องเก็บรักษาข้อมูลจราจรทางคอมพิวเตอร์ ไว้ไม่น้อยกว่า 90 วันนับแต่วันที่ข้อมูลนั้นเข้าสู่ระบบ แต่ในกรณีที่เป็นพนักงานเจ้าหน้าที่จะสั่งให้ผู้ให้บริการผู้ใดเก็บรักษาข้อมูลจราจรทางคอมพิวเตอร์ไว้ เกิน 90 วัน แต่ไม่เกิน 1 ปี เป็นกรณีพิเศษเฉพาะรายและเฉพาะคราวก็ได้ ผู้ให้บริการจะต้องเก็บรักษาข้อมูลของผู้ให้บริการ เท่าที่จำเป็นเพื่อให้สามารถระบุตัวผู้ให้บริการนับตั้งแต่เริ่มให้บริการและต้องเก็บรักษาไว้เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 90 วันนับตั้งแต่ การใช้บริการสิ้นสุด ผู้ให้บริการรายใดไม่ปฏิบัติตามนี้ ต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 5 แสนบาท"

ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นจากกรณีดังกล่าว จึงได้ดำเนินการจัดหาระบบ สารสนเทศในการจัดเก็บข้อมูลจราจร และระบบสารสนเทศที่เกี่ยวข้องเพื่อสามารถระบุตัวผู้ให้บริการได้ รวมทั้ง จัดให้มีการ อบรมความรู้แก่พนักงานเกี่ยวกับข้อบังคับ วิธีปฏิบัติ ถึงที่ที่หลีกเลี่ยง ข้อควรระวังและภัยประเภทต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นกับ บริษัทฯ และพนักงาน หากไม่มีมาตรการด้านการรักษาความปลอดภัยอย่างทั่วถึงและเพียงพอ



4.3 สายธุรกิจโรงพิมพ์

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) 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 เกียวโด เนชั่น 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) จำกัดดำเนินการให้บริการงานพิมพ์หนังสือพิมพ์ ใช้เครื่องจักร Cold-set Web Offset ซึ่งรับงานพิมพ์จาก บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด ได้แก่ หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก, กรุงเทพธุรกิจ, The Nation หนังสือรายปักษ์และรายสัปดาห์ – เนชั่นจูเนียร์และเนชั่นสุดสัปดาห์ และแบบการเรียนการสอนจากลูกค้าภายนอกอย่างเช่น อักษรเจริญทัศน์ รวมทั้งสำนักพิมพ์เจ้าของหนังสือพิมพ์ต่างประเทศได้แก่ The Wall Street Journal Asia และ Yomiuri Shimbun ได้ว่าจ้างบริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NINE) ดำเนินการจัดพิมพ์ จัดจำหน่าย และขนส่ง ตามลำดับ และ NINEได้ใช้บริการ โรงพิมพ์ในเครือ ได้แก่ บริษัท ดับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้จัดพิมพ์หนังสือพิมพ์ดังกล่าว

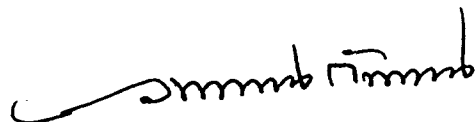
สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

- ไม่มี -

กลยุทธ์ทางการตลาด

ให้บริการงานด้านการพิมพ์ที่มีคุณภาพอย่างครบวงจร โดยการใช้เครื่องจักร, อุปกรณ์ และเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัย และระบบบริหารคุณภาพ เพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการการพิมพ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านการพิมพ์มานานกว่า 39 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%) ให้บริการเพิ่มเติมที่โรงพิมพ์อื่นไม่สามารถทำได้ คือบริการด้านการจัดส่ง (Logistic) ตรงถึงลูกค้าตามบ้านหรือส่งถึงเอเจนต์หนังสือ เพื่อบริการลูกค้าอย่างครบวงจร

ลักษณะของลูกค้า

ในปี 2552 ลูกค้าส่วนใหญ่ประมาณ 95 % คือบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ นอกจากนี้มีการขยายตลาดงานด้านการพิมพ์ไปยังลูกค้าภายนอกเครือ อาทิเช่น อักษรเจริญทัศน์ ซึ่งเป็นลูกค้าประเภท Web Offset

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัด มีศูนย์การพิมพ์ครบวงจร มีเครื่องจักรที่ทันสมัย ได้แก่ เครื่องพิมพ์เว็บ (Cold-set Web Offset) รวมทั้งมีเครื่องจักรที่ให้บริการในการจัดห่อรูปเล่มอย่างครบวงจร

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

บริษัท คับบลิวพีเอส (ประเทศไทย) จำกัดมีเครื่องจักร Cold-set Web Offset ใช้สำหรับการพิมพ์หนังสือพิมพ์และนิตยสาร โดยใช้กระดาษที่เป็นม้วน

กำลังการผลิต แยกตามประเภทการผลิตสินค้าและเครื่องจักรที่เกี่ยวข้องดังนี้

กำลังการผลิตหนังสือพิมพ์

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

อัตรากำลังคนในการผลิตหนังสือพิมพ์

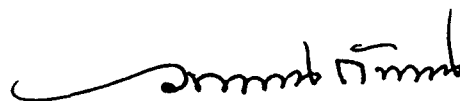
ปัจจุบันโดยเฉลี่ยการทำงานเป็น 2 กะ จำนวนกะละ 8 ชั่วโมง และใช้เวลาในการพิมพ์เฉลี่ยวันละ 16 ชั่วโมง โดยมีตารางเวลาดับการทำงานของเครื่องพิมพ์ ณ ธันวาคม 2552 บริษัทมีพนักงานในสายธุรกิจการพิมพ์รวมประมาณ 129 คน

วัตถุดิบและค่าใช้จ่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือพิมพ์แบ่งได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ร้อยละของมูลค่าวัตถุดิบรวม

วัตถุดิบ	ผลิตหนังสือพิมพ์และนิตยสาร
กระดาษหนังสือพิมพ์	78%
หมึกพิมพ์	9%
เพลท	11%
อื่นๆ (เช่น น้ำยาล้างเพลท)	2%
รวม	100%



ในปี 2552 วัสดุคิบบส่วนใหญ่ คือ กระดาษหนังสือพิมพ์ ซึ่ง บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) จะเป็นผู้จัดหาเพื่อจัดส่งให้บริษัท คับบลิฟิเอต (ประเทศไทย) จำกัด ดำเนินการผลิต (ดูรายละเอียดจากกลุ่มธุรกิจสิ่งพิมพ์) ส่วนวัสดุคิบบอื่นๆ บริษัท คับบลิฟิเอต (ประเทศไทย) จำกัดเป็นผู้รับผิดชอบในการจัดหาวัสดุคิบบ

แหล่งที่มาของวัสดุคิบบ

วัสดุคิบบที่สำคัญ คือ กระดาษหนังสือพิมพ์ซึ่งส่วนใหญ่บริษัทฯตั้งซื้อจากผู้ผลิตในประเทศเป็นหลัก เช่น บริษัท ผลิตภัณฑ์กระดาษไทย จำกัด, บริษัท ฟินิคส์ พัลพ แอนด์ เพเพอร์ จำกัด (มหาชน) , บริษัท นอร์ธเก้ จำกัด เป็นต้น โดยผู้จำหน่ายกระดาษดังกล่าว ไม่มีความสัมพันธ์หรือเกี่ยวข้องทั้งทางตรงและทางอ้อมกับบริษัทหรือผู้บริหาร แต่จะพิจารณาเลือกซื้อจากการเปรียบเทียบราคาและความต้องการใช้งานเป็นสำคัญ โดยปัจจุบันมีผู้จัดจำหน่ายกระดาษเป็นจำนวนมากทำให้มีการแข่งขันสูง บริษัทฯ จึงไม่ประสบกับปัญหาขาดแคลนวัสดุคิบบ หากสูญเสียแหล่งวัสดุคิบบบางแหล่งไป สำหรับการตั้งซื้อกระดาษหนังสือพิมพ์ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีการตั้งซื้อกับรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 50

ส่วนวัสดุคิบบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ เพลท และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 22 ของมูลค่าวัสดุคิบบรวมในปี 2552 บริษัทได้ตั้งซื้อจากบริษัทตัวแทนในประเทศทั้งหมดเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก โดยไม่ผูกพันกับรายใดรายหนึ่ง

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากการผลิตหนังสือพิมพ์ของบริษัทฯ ใช้วัสดุคิบบน้อยประเภทโดยร้อยละ 78 ของวัสดุคิบบหลัก คือ กระดาษ ส่วนที่เหลือเป็นวัสดุสิ้นเปลืองได้แก่ เพลท , หมึก, ฟิล์ม, น้ำยาเคมี ซึ่งเมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ จะนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อสินค้าเก่า โดยเฉพาะวัสดุสิ้นเปลืองที่เป็นวัสดุเคมี จะต้องพิจารณาผู้รับซื้อที่ควรได้รับอนุญาตจากกรมโรงงานอุตสาหกรรมด้วย ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีวัสดุคิบบหรือน้ำยาเคมีที่ใช้แล้ว เป็นมลภาวะต่อสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเทคโนโลยีสิ่งแวดล้อมโรงงาน ซึ่งในทุกๆ ปี หน่วยงานดังกล่าวได้เข้ามาตรวจสอบสภาพและประเมินผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแล้วมีความเห็นว่าบริษัทไม่ได้สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

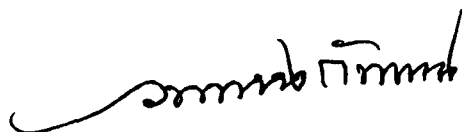
งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-

กำลัการผลิตบริการงานพิมพ์คุณภาพสูง (Commercial)

เริ่มดำเนินธุรกิจตั้งแต่เดือน เมษายน 2550 ดำเนินการโดย บริษัทร่วมทุน คือ บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิสเซส จำกัด เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง บริษัท คับบลิฟิเอต (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, พ็อคเก็ตบุ๊คและนิตยสาร รวมถึงงานพิมพ์คุณภาพอื่นๆ

บริษัท คับบลิฟิเอต (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 ประสิทธิภาพ สูงสุด และให้บริการตรงกับความต้องการของลูกค้าได้มากที่สุด

โดยในปี 2552 บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด ได้ขยายขั้นตอนการผลิตเพิ่มขึ้นอีก 2 ขั้นตอน Prepress ซึ่งเป็นขั้นตอนในการเตรียมเนื้อหาการพิมพ์และขั้นตอนการอัดเพลท เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและให้บริการแก่ ลูกค้าได้ครบวงจรมากขึ้น

ลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ

1. งานบริการการพิมพ์หนังสือเพื่อส่งออกต่างประเทศ

งานการพิมพ์ที่ส่งออกต่างประเทศ ซึ่งเป็นลูกค้าเดิมของ Kyodo Printing Co (S'Pore) PTE Ltd. ซึ่งได้ย้ายฐานการผลิตจากสิงคโปร์มายังประเทศไทย โดยลักษณะงานจะเป็นงานพิมพ์หนังสือปกแข็ง เล่มหนาใหญ่ และเน้นสีสันภายในเล่ม โดยเน้นคุณภาพการพิมพ์และการเข้าเล่มอย่างพิถีพิถัน โดยในปัจจุบันมีลูกค้าส่งออกไปยังประเทศสหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย อังกฤษ นิวซีแลนด์ แคนาดา เยอรมัน เป็นต้น

2. งานบริการการพิมพ์หนังสือภายในประเทศ

งานพิมพ์ภายในประเทศแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ได้แก่

2.1 ลูกค้าในกลุ่มการพิมพ์เนชั่น อันได้แก่ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน), บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน), บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด, บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด เป็นต้น โดยงานพิมพ์สำหรับลูกค้ากลุ่มนี้ ส่วนใหญ่เป็นงานการดูน, พ็อคเก็ตบุ๊ก และสิ่งพิมพ์โฆษณา

2.2 ลูกค้านอกกลุ่มเนชั่น ด้วยกำลังการผลิตที่สูงและกระบวนการผลิตที่ครบวงจร จึงได้มีการเจาะตลาดกลุ่มลูกค้าที่มีงานพิมพ์ที่เน้นด้านคุณภาพและยอดการพิมพ์สูง ทางบริษัทฯ สามารถรองรับงานพิมพ์ประเภทนิตยสาร, วารสาร แคตตาล็อก และโบว์ชัวร์ โดยลูกค้าหลักในปัจจุบัน ได้แก่ บริษัท การบินไทย (มหาชน) จำกัด, บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ จำกัด, บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และ บริษัท เอ็ม ไอ คับบลิว กรุ๊ป จำกัด

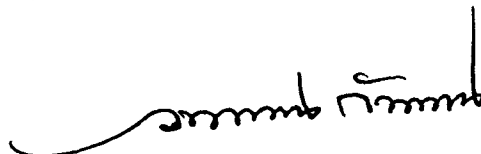
สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

รับงานพิมพ์ที่เน้นคุณภาพสูงและยอดการพิมพ์สูง

กลยุทธ์ทางการตลาด

ให้บริการงานด้านการพิมพ์ที่มีคุณภาพสูงอย่างครบวงจร โดยใช้เครื่องจักร, อุปกรณ์ และเทคโนโลยีการพิมพ์ที่ทันสมัยจนถึงการบริการจัดหีบห่อ และระบบบริหารคุณภาพ (QC) เพื่อการพัฒนาคุณภาพบริการการพิมพ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยทีมงานที่มีประสบการณ์ด้านการพิมพ์มานานกว่า 36 ปี

โดยในปี 2552 บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด ได้รับรางวัลคุณภาพการพิมพ์ จากงาน 4th Thai Print Award 2009 ได้รับรางวัลเหรียญทองจากประเภทสิ่งพิมพ์ระบบ offset จากเครื่องพิมพ์ป้อนม้วน – กระดาษเคลือบผิวเบา น้ำหนักไม่เกิน 70 แกรม (Web offset – Light Weight 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 2552 สัดส่วนลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ คิดเป็น 60 : 40 โดยลูกค้าในประเทศส่วนใหญ่เป็นลูกค้าบริษัทในกลุ่มเนชั่น ซึ่งในปี 2552 บริษัทฯ มียอดขายจากลูกค้าภายนอกเพิ่มเป็น 5 เท่า จากปี 2551 ซึ่งลักษณะของลูกค้าจะเน้นงานพิมพ์ที่มีปริมาณสูงและต่อเนื่อง เช่น Catalogue สินค้า, Direct Mail, คู่มือการใช้สินค้า, นิตยสารของสายการบิน เป็นต้น นอกจากนี้ในส่วนของลูกค้าต่างประเทศมียอดขายเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าเมื่อเทียบกับปี 2551 โดยลูกค้าต่างประเทศส่วนใหญ่จะเป็นสำนักพิมพ์

ภาวะการแข่งขัน

เนื่องจากบริษัท เกียวโด เนชั่น พรินต์ติ้ง เซอร์วิส จำกัด มีศูนย์การพิมพ์ครบวงจรและมีเครื่องจักรที่ทันสมัย ได้แก่ เครื่องพิมพ์ป้อนแผ่น (Commercial Printing) และเครื่องพิมพ์คุณภาพและความจำสูง (Commercial Heat-set web Offset) รวมทั้งมีเครื่องจักรที่ให้บริการในการจัดหีบห่อรูปเล่มอย่างครบวงจร ซึ่งในธุรกิจประเภทเดียวกันมีเพียง บริษัท ศิริวัฒนา อินเทอร์เน็ต และบริษัท ไชเบอร์พรินท์ เท่านั้น แต่ด้วยสภาวะเศรษฐกิจถดถอย Hamburger Crisis ทำให้การแข่งขันในเรื่องราคาเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ทำให้ประเทศจีนเป็นคู่แข่งที่สำคัญ เนื่องจากจีนที่ต้นทุนการพิมพ์ที่ต่ำ ดังนั้นการเน้นคุณภาพงานพิมพ์ , ลดต้นทุนให้ต่ำลงและการส่งมอบตรงเวลา จึงเป็นภารกิจที่ทางบริษัทฯ ต้องบรรลุ เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้

เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต

สำหรับธุรกิจการบริการงานพิมพ์ มีเครื่องจักรที่ใช้ในการพิมพ์แบ่งเป็น 2 ประเภทคือ

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

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

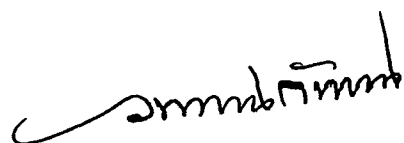
บริษัทฯ มีเครื่องจักรทันสมัยสำหรับขั้นตอนเตรียมงานก่อนพิมพ์ อันได้แก่ เครื่องอัดเพลท CTP Systems และ Computer Graphics และ Printer for Plotter Proof ทำให้การควบคุมคุณภาพและเวลาเป็นไปได้แน่นอนมากขึ้น

กำลังการผลิต แยกตามประเภทการผลิตสินค้าและเครื่องจักร

กำลังการผลิตของเครื่องพิมพ์

ปัจจุบันบริษัทฯ มีเครื่องพิมพ์ทั้งหมด จำนวน 9 เครื่อง แบ่งเป็น

- เครื่องพิมพ์สีจำนวน 5 เครื่องกำลังการผลิตเฉลี่ย 13,000 แผ่นต่อชั่วโมง
- เครื่องพิมพ์สองสีจำนวน 2 เครื่องกำลังการผลิตเฉลี่ย 8,000 แผ่นต่อ ชั่วโมง
- เครื่องพิมพ์สิบสีจำนวน 1 เครื่องกำลังการผลิต 13,000 แผ่นต่อ ชั่วโมง



- เครื่องพิมพ์สี่สีแบบ Web Offset จำนวน 1 เครื่องกำลังการผลิต 50,000 แผ่นต่อชั่วโมง โดยเครื่องจักรทั้ง 9 เครื่องจะใช้ในการพิมพ์ 2 กระดาษ จำนวนกระดาษ 8 ชั่วโมง ปัจจุบันบริษัทฯ มีอัตราการใช้กำลังการผลิตจากเครื่องจักรทั้ง 9 เครื่อง ประมาณร้อยละ 50 - 60

อัตราค่าจ้างคน

ปัจจุบันโดยเฉลี่ยการทำงานเป็น 2 กระดาษ จำนวนกระดาษ 8 ชั่วโมง และใช้เวลาในการพิมพ์เฉลี่ยวันละ 16 ชั่วโมง โดยมีตารางเวลาสลับการทำงานของเครื่องพิมพ์ ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทฯ มีพนักงานรวมประมาณ 210 คน

วัตถุดิบและผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตหนังสือแบ่งได้ดังต่อไปนี้

หน่วย : ร้อยละของมูลค่าวัตถุดิบรวม

วัตถุดิบ	
กระดาษ	77%
หมึกพิมพ์	6%
กาว	2%
ผ้าเย็บ,พลาสติก	2%
อื่นๆ (เช่น ฟิล์มเคลือบ, กระดาษทำปกแข็ง)	13%
รวม	100%

แหล่งที่มาของวัตถุดิบ

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

ส่วนวัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ หมึกพิมพ์ กาว ฟิล์ม และน้ำยาต่างๆ ซึ่งมีสัดส่วนรวมประมาณ 23% ของมูลค่า วัตถุดิบรวม ในปี 2552 โดยส่วนใหญ่บริษัทได้ตั้งชื่อจากบริษัทตัวแทนในประเทศเพราะมีผู้ขายเป็นจำนวนมาก โดยไม่ผูกพันกับรายใดรายหนึ่ง ยกเว้นวัตถุดิบบางอย่างที่คุณภาพของในประเทศไม่ได้คุณภาพก็จะมีการตั้งชื่อมาจากต่างประเทศบ้าง

ผลกระทบต่อการสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากการผลิตหนังสือของบริษัทฯ วัตถุดิบที่ใช้ร้อยละ 77 ของวัตถุดิบหลัก คือ กระดาษ ส่วนที่เหลือเป็นวัสดุสิ้นเปลืองได้แก่ พลาสติก, หมึก, ฟิล์มเคลือบ, น้ำยาเคมี ซึ่งเมื่อผ่านกระบวนการผลิตแล้ว บริษัทฯ จะนำมาจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อสินค้าเก่า ดังนั้นบริษัทจึงไม่มีวัตถุดิบหรือน้ำยาเคมีที่ใช้แล้ว เป็นมลภาวะต่อการสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้บริษัทฯยังอยู่ภายใต้การควบคุมของ กรมโรงงานอุตสาหกรรม สำนักงานเทคโนโลยีสิ่งแวดล้อมโรงงาน ซึ่งในทุกๆ ปี หน่วยงานดังกล่าวได้เข้ามาตรวจสอบภาพและประเมินผลกระทบต่อการสิ่งแวดล้อมแล้วมีความเห็นว่าบริษัทไม่ได้สร้างผลกระทบต่อการสิ่งแวดล้อมแต่อย่างใด

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-



4.4 สายธุรกิจขนส่ง

ดำเนินงานโดย บริษัท เนชั่นเอ็มแอล จำกัด (NML) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ถือหุ้น 99.99% ก่อตั้งเมื่อปี 2549 โดยทุนจดทะเบียน 10 ล้านบาท ดำเนินธุรกิจรับจ้างขนส่งสินค้า (Logistic) ได้แก่ขนส่ง หนังสือพิมพ์ สิ่งพิมพ์ เพื่อให้บริการลูกค้าในกลุ่ม เนชั่นกรุ๊ป และรองรับสายงานหลักในการจัดส่งหนังสือพิมพ์ ในเครือได้แก่ คมชัดลึก, กรุงเทพธุรกิจ, เดอะเนชั่น, เดอะ วอลล์สตรีทเจอร์นอล และ โยมูริซิมบุน ทั้งในเขตกรุงเทพฯ-ปริมณฑล และ ต่างจังหวัดทั่วประเทศ รวมทั้งการรับงานบริการขนส่งให้กับลูกค้าภายนอกทั่วไป

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

ลักษณะของการให้บริการ

1. บริการขนส่งสินค้า

NML ให้บริการด้วยรถขนส่งสินค้ามากกว่า 100 คัน ตลอด 24 ชั่วโมง ด้วยระบบการทำงานขนส่งที่ทันสมัยและรวดเร็ว ผู้ใช้บริการสามารถวางใจในคุณภาพงานขนส่งที่มาตรฐาน และต้นทุนต่ำ

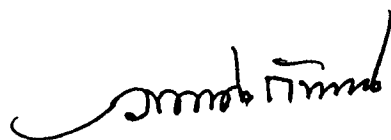
ประเภทของงานบริการด้านขนส่งของ NML

- การนำสินค้าเข้ารวมที่ DC ก่อน กระจายจาก DC ของ NML ไปยังปลายทาง
- การนำรถไปประกอบที่โรงงานหรือคลังสินค้าของลูกค้า
- การขนส่งสินค้าแบบเหมาเที่ยว (Point-To-Point)
- การขนส่งสินค้าแบบขนด่วน (Express) เป็นการจัดส่งสินค้าถึงหน้าประตูบ้าน (Door-To-Door)
- การกระจายสินค้าแบบ Cross Docking เหมาะสำหรับออเดอร์ย่อยหรือปริมาณงานน้อยไม่สามารถจัดส่งสินค้าโดยตรงจากคลังสินค้าของลูกค้า NML จำนำมารวมที่ DC ก่อนกระจายจาก DC จัดส่งไปปลายทาง เพื่อให้สามารถจัดส่งสินค้าออเดอร์ย่อย โดยมีต้นทุนต่ำ
- การขนส่งสินค้าขากลับ (Reverse Logistics)

สำหรับสินค้าที่ NML ขนส่งให้กับกลุ่มเนชั่น ได้แก่ หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น, กรุงเทพธุรกิจ, คมชัดลึก ส่วนบริการขนส่งสินค้าภายนอกได้แก่, ซีอีเค, อมรินทร์บุ๊คส์, บุ๊คส์ไมล์, นานมีบุ๊ค, ศูนย์หนังสือจุฬา, สนพ.ไทยวัฒนาพานิช (ทวพ.) , เพ็ญบุญ ฯลฯ เป็นต้น

2. บริการจัดส่งสื่อสิ่งพิมพ์

ภายใต้สโลแกนที่ว่า “รักษาและเพิ่มฐานสมาชิกผู้อ่าน และเพิ่มยอดขายนำส่งสื่อสิ่งพิมพ์ของท่านด้วยบริการของ NML” ซึ่งประกอบไปด้วยพนักงานจัดส่งสมาชิก, พนักงานจัดส่งและวางร้านสิ่งพิมพ์ผู้ตัวแทนจำหน่ายและร้านหนังสือ ที่มีประสบการณ์กว่า 500 คน จัดส่งสิ่งพิมพ์ของท่านถึงมือผู้รับทั่วประเทศ โดย NML จะทำหน้าที่คัดแยก มัด และจัดส่งผลิตภัณฑ์สื่อสิ่งพิมพ์ของท่านอย่างร่วมเร็วภายในเวลาที่ต้องการ โดยใช้ระบบ GIS (Geographic Information System) ในการทำงานเรื่องงานจัดส่งสมาชิก, จัดส่งร้านหนังสือและเอเจนต์ โดยใช้ระบบ GIS เพื่อบันทึกตำแหน่ง, สถานที่จัดส่งหนังสือทุกเล่มของสมาชิกทุกราย และตำแหน่งของจุดส่งหนังสือทั้งหมด โดยระบบ GIS สามารถช่วยบริหารเส้นทางการจัดส่ง ช่วยวิเคราะห์การจัดส่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ



บริการจัดส่งหนังสือพิมพ์ นิตยสารให้สมาชิก โดยส่งสินค้าในกลุ่มบริษัท ได้แก่สมาชิก หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น , กรุงเทพธุรกิจ , คมชัดลึกฯ และสมาชิกภายนอก ได้แก่ True Vision Magazine , นสพ.คาราเดลี , คาราเดลีสุดสัปดาห์ , นิตยสาร Co Genius , นิตยสารเล่มโปรด ฯลฯ เป็นต้น

3. บริการขนส่งด่วน

เป็นบริการขนส่งสินค้าด่วนแบบ Door-To-Door ภายในกำหนดเวลาที่แน่นอนในเขตกรุงเทพ และปริมณฑล

- ผู้รับปลายทางจะได้รับสินค้าภายในวันเดียวกัน ในส่วนของที่ส่งในกรุงเทพ และปริมณฑล
- ส่วนต่างจังหวัด ผู้รับสินค้าสามารถรับสินค้าเพียงข้ามคืนหรือวันทำการถัดไป หรือภายในวันที่กำหนด

4. บริการงานเสริมต่างๆ โดยมีรูปแบบการให้บริการดังนี้

บริการด้านบรรจุภัณฑ์

- Packing and Bundling
- Labeling and Tagging

บริการด้านไปรษณีย์ภัณฑ์ (Mail Service)

- Handle Stock
- Process Labeling Tagging
- Process Packing
- Process Sorting By Post Code
- Deliver to Post Office
- Delivery By NML Messengers

บริการเรียกเก็บเงินและชำระค่าบริการ

บริการ PICK UP AND RETURN ON DEMAND

บริการส่งเอกสารด่วน ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์กว่า 50 คน

บริการแจกโบรชัวร์, ใบปลิว (Mail Direct) ด้วยทีมแจก (Hand Out) โดยมีลูกค้าที่ NML ให้บริการ เช่น Tesco Lotus , Mc Donald , S&P เป็นต้น

สิทธิและข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจ

-ไม่มี-

กลยุทธ์ทางการตลาด

เน้นการให้บริการขนส่งสินค้าให้กับลูกค้าอย่างประทับใจ รวดเร็ว ถูกต้อง ครบถ้วน และมีความปลอดภัย โดยใช้สื่อพัฒนาการทางเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาใช้ควบคุมการขนส่ง เช่น ระบบ GIS (Geographic Information System) เพื่อตรวจสอบตำแหน่งที่ตั้งของบ้านสมาชิกทุกราย เพื่อความรวดเร็วบริการถูกต้อง นอกจากนี้บริษัท มีทีมงานและบุคลากรที่มีประสบการณ์ ความสามารถในการให้บริการขนส่งสินค้าทั่วประเทศ และบริษัทมุ่งเน้นที่ส่งเสริมให้บุคลากรของบริษัทได้ศึกษาอบรมงานให้บริการขนส่งอย่างสม่ำเสมอ เพื่อรองรับกับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต

บริษัทยังมีเว็บไซต์ www.nml.co.th เพื่อให้ลูกค้าของบริษัทสามารถตรวจสอบการขนส่งแบบเรียลไทม์ ติดต่อและทราบข้อมูลข่าวสาร ราคาขนส่งและบริการอื่นๆ ของบริษัทได้อย่างรวดเร็วและทันสมัย พร้อมกับใช้โลโก้ของเอ็นเอ็ม

77

แอลในการสื่อถึงลูกค้า สร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์และให้เครื่องแบบของพนักงานที่ต้องติดต่อกับบริการกับลูกค้าเพื่อความเป็นหนึ่งเดียวและทำงานกันเป็นทีม

เน้นคุณภาพที่เชื่อถือได้ในการให้บริการกับลูกค้า โดยมีเกณฑ์วัด คำนึงชี้วัดข้อกำหนด เป้าหมายของการบริการในแต่ละด้าน และวัดความพึงพอใจของลูกค้าที่มีต่อการให้บริการของเราด้วย บริษัทสามารถจัดส่งสินค้าให้ถึงผู้รับปลายทางได้เร็วกว่าผู้ขนส่งรายอื่น รวมทั้งค่าบริการที่ต่ำกว่า ทีมงานมีประสิทธิภาพในด้านงานขนส่งสิ่งพิมพ์มากกว่า 20 ปี และสนับสนุนการทำงานโดยมีระบบสมาชิกลูกค้าที่แข็งแกร่ง สามารถกระจายส่งสินค้าได้ทั่วถึงและใช้เวลาน้อยกว่าทั่วไป รวมทั้งงานเอกสารและพัสดุเร่งด่วน ใบปลิว โบว์ชัวร์ของลูกค้า

ภาวะการแข่งขัน

ในปี 52 ธุรกิจโลจิสติกส์ ได้มีการพัฒนาและแข่งขันกันสูง NML จึงมุ่งเน้นให้บริการด้านโลจิสติกส์ครบวงจร โดยมุ่งเน้นการพัฒนากระบวนการโลจิสติกส์ และพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพสูง รวมถึงพัฒนาการนำสื่อเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการบริหารและบริการขนส่งสินค้าให้มีประสิทธิภาพเป็นที่พึงพอใจของผู้ใช้บริการ

ในปัจจุบันนี้ NML ได้เห็นเล็งเห็นถึงประโยชน์ในงานการให้บริการ เพื่อความสะดวกแก่ลูกค้า จึงนำเทคโนโลยี Logistics Tracking Services (LTS) มาใช้ ทำให้ NML ได้รับความเชื่อมั่น และความไว้วางใจ จากลูกค้าที่ใช้บริการของบริษัทอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านประสิทธิภาพการขนส่งสินค้า และบริการตรงต่อเวลา รวมทั้งการตรวจสอบเวลา และการลงสินค้าให้ครบถ้วน ถูกต้อง ไม่เสียหาย ใช้เรือเพลิงที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้นเพื่อลดต้นทุนการขนส่งทำให้ลูกค้ามีต้นทุนที่เหมาะสมในการขนส่งและสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายของลูกค้าได้มากกว่า

จำนวนบุคลากร

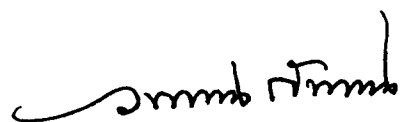
ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด มีบุคลากร ทั้งหมดประมาณ 665 คน แบ่งเป็น พนักงานประจำ 193 คน และพนักงานว่าจ้างตามสัญญารายปี 472 คน

ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

-ไม่มี-

งานที่ยังไม่ได้ส่งมอบ

-ไม่มี-



5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1.1 สินทรัพย์หลักของบริษัทและบริษัทย่อย คือ ที่ดิน อาคารและเครื่องจักรต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต ดังรายละเอียดต่อไปนี้

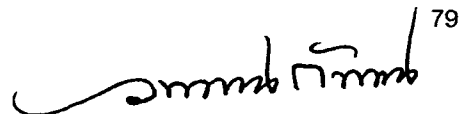
มูลค่าทางบัญชีของสินทรัพย์หลักของบริษัทและบริษัทย่อย

มูลค่าทางบัญชีของที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ของบริษัทและบริษัทย่อย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)	ลักษณะ กรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน	473.36	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันตามสัญญาร่วมกู้
อาคาร และส่วนปรับปรุง	332.33	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันตามสัญญาร่วมกู้
เครื่องจักรและอุปกรณ์	225.78	เป็นเจ้าของ	ค้ำประกันเงินกู้ระยะยาวของบริษัท ย่อย และค้ำประกันตามสัญญาร่วมกู้
เครื่องตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน	85.17	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
ยานพาหนะ	20.28	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและ ติดตั้ง	26.04	เป็นเจ้าของ	ไม่มี
รวมที่ดินอาคารและอุปกรณ์	1,162.96		

คำอธิบายเพิ่มเติม :

- ที่ดินและส่วนปรับปรุงที่ดิน ที่ดินของกลุ่มบริษัทมีทั้งหมดประมาณ 61 ไร่ แบ่งเป็นส่วนของ NMG 38 ไร่ มีมูลค่าตามบัญชี 384.90 ล้านบาท และของ WPS ประมาณ 23 ไร่ มูลค่าตามบัญชี 88.46 ล้านบาท ซึ่งที่ดินจำนวน 58 ไร่ ใช้เป็นหลักประกันตามสัญญาร่วมกู้
- อาคารสำนักงาน เป็นอาคารสำนักงานโรงพิมพ์ของ WPS ที่ กม. 29 ใช้เป็นหลักประกันตามสัญญาเงินกู้ระยะยาว
- บริษัทและบริษัทย่อย ได้เช่าพื้นที่สำนักงานจากบริษัท ช.ชนะอนันตพาณิชย์ จำกัด โดยกลุ่มบริษัทได้ทำสัญญาเช่าเป็นเวลา 2 ปี โดยวัตถุประสงค์ของการเช่าพื้นที่สำนักงานเพื่อประโยชน์ในการประกอบกิจการของบริษัท โดยมีเงื่อนไขการต่ออายุสัญญาได้ ยกเว้น บริษัท ดับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด ใช้พื้นที่ซึ่งเป็นของบริษัทเอง
- เครื่องจักรและอุปกรณ์ ส่วนใหญ่เป็นเครื่องจักรของ WPS
- เครื่องตกแต่งติดตั้ง และอุปกรณ์สำนักงาน เป็นของ NMG มูลค่าสุทธิ 52.87 ล้านบาท และ อุปกรณ์ Electronic ของ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งมีมูลค่าทางบัญชีประมาณ 25.44 ล้านบาท และของบริษัทย่อยอื่น 6.74 ล้านบาท
- สินทรัพย์ระหว่างก่อสร้างและติดตั้ง เป็นการก่อสร้างอาคาร โรงพิมพ์ของ WPS เพิ่มเติม



5.1.2 สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนของบริษัทและบริษัทย่อย คือ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และค่าลิขสิทธิ์ มีมูลค่าตามบัญชี ณ 31 ธันวาคม 2552 ดังต่อไปนี้

ประเภททรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ (ล้านบาท)
โปรแกรมคอมพิวเตอร์	48.13
ค่าลิขสิทธิ์	21.08
โปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้ง	32.00
รวม	101.21

คำอธิบายเพิ่มเติม

- โปรแกรมคอมพิวเตอร์ เป็นส่วนของ NMG มีมูลค่าตามบัญชี 47.53 ล้านบาท ส่วนใหญ่เป็นการพัฒนาระบบสารสนเทศ ได้แก่ การพัฒนาระบบโฆษณา , การพัฒนาระบบบัญชี เป็นต้น ส่วนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ระหว่างติดตั้งส่วนใหญ่เป็นของ NMG จำนวน 31.24 ล้านบาท ได้แก่ การพัฒนาระบบการจัดจำหน่าย , การพัฒนาระบบ Digital Library , การพัฒนาระบบ Network Infrastructure เป็นต้น
- ค่าลิขสิทธิ์ เป็นของ กลุ่มบริษัทย่อยที่ดำเนินธุรกิจด้านสื่อการศึกษาและบันเทิง โดยมี บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเซ็นเตอร์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มธุรกิจด้านการศึกษาและบันเทิง เข้าไปถือหุ้นใน บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NED) และ บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด ซึ่งเป็นลิขสิทธิ์ในการผลิต และจัดจำหน่ายสื่อสิ่งพิมพ์ประเภทต่าง ๆ โดยกรณีที่เป็นสัญญาลิขสิทธิ์ในลักษณะการให้บริการการพิมพ์และเป็นตัวแทนจำหน่าย และจัดตั้งจะเป็นลิขสิทธิ์ประเภท Roll-Over หรือมีผลบังคับใช้ตราประทับที่ยังไม่มีการยกเลิกจากฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ซึ่งค่าลิขสิทธิ์จะคำนวณจากสัดส่วนตามยอดขายที่เกิดขึ้นจริง โดยสัดส่วนของแต่ละสัญญาจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับความนิยมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และกรณีที่เป็นสัญญาลิขสิทธิ์ในการแปลและพิมพ์ Pocket Book จะลดลงอัตราค่าลิขสิทธิ์จากราคาปกตามปริมาณการพิมพ์หรือยอดขายที่ตกลงกัน ซึ่งเป็นวิธีการคำนวณทั่วไปในธุรกิจ Pocket Book

5.2 เงินลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมของบริษัท

ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทฯ มีเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในธุรกิจต่าง ๆ รวม 604.55 ล้านบาท แยกเป็น ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์มูลค่ารวม 119.99 ล้านบาท , ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียงมูลค่ารวม 110.16 ล้านบาท, ธุรกิจการบริการงานพิมพ์ 354.45 ล้านบาท , ธุรกิจด้านการขนส่ง 5 ล้านบาท , ธุรกิจให้บริการด้านการศึกษา และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางการศึกษา 10 ล้านบาท และธุรกิจอื่นในกลุ่มให้บริการข่าวสารข้อมูล รวม 4.02 ล้านบาท โดยมีสัดส่วนเงินลงทุนในบริษัทย่อยรวม 603.64 ล้านบาท และเงินลงทุนตามวิธีราคาทุนในบริษัทร่วม รวม 0.90 ล้านบาท หรือ 21.73% และ 0.03% ของสินทรัพย์รวมของงบการเงินเฉพาะกิจการ ตามลำดับ

บริษัทฯ มีนโยบายในการลงทุนและเข้าบริหารบริษัทดังกล่าว โดยตั้งตัวแทนในฐานะผู้ถือหุ้นเข้าร่วมเป็นกรรมการนโยบายการลงทุน

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


80

(1) การลงทุนเพื่อขยายเครือข่ายธุรกิจหลักให้ครบวงจร โดยบริษัทร่วมกำหนดนโยบายและเข้าไปมีส่วนร่วมในการบริหาร ซึ่งแยกเป็น 4 ประเภทธุรกิจ และ 8 สายธุรกิจย่อยดังนี้

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ประกอบด้วยสายธุรกิจ 5 สาย ดังนี้

1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
2. สายธุรกิจด้านข่าวการบ้านการเมืองทั่วไปภาษาไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์
3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายหนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ นิตยสาร Nation Junior
4. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษ และหนังสือฉบับพิเศษ ดำเนินธุรกิจให้บริการจัดกิจกรรมพิเศษต่าง ๆ และจัดทำสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัทต่าง ๆ เนื่องจากโอกาสพิเศษเพื่อเผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน หรือเนื่องจากโอกาสพิเศษ ให้แก่บริษัทต่าง ๆ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ปกติ

โดยสายธุรกิจที่ 1, 2 และ 4 รวมกันอยู่ภายใต้ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ส่วนสายธุรกิจที่ 3 อยู่ภายใต้บริษัทย่อย ชื่อ บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (NNN) โดย NMG ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 99.99 มีทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาทชำระแล้ว 50% หรือ 50 ล้านบาท

5. สายธุรกิจด้านเอ็นดูเทนเมนต์ ต่างประเทศ ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็กเพื่อการศึกษาและบันเทิง โดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊กส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย 3 บริษัทคือ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชันแนล เอ็นดูเทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) (NINE) (เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น บุกส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด) , บริษัท เนชั่น เอ็นดูเทนเมนต์ จำกัด (NED) และ บริษัท เนชั่นเอ็กมอนท์ เอ็นดูเทนเมนต์ จำกัด (NEE) , โดยมี NINE เป็นบริษัทแม่ของกลุ่มธุรกิจ โดย NINE ได้รับอนุมัติจาก กคต. ให้เสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ในตลาดหลักทรัพย์ MAI เมื่อวันที่ 12 พฤศจิกายน 2552 ทั้งนี้ NINE จะพิจารณาช่วงเวลาที่เหมาะสมของการเสนอขายหุ้นอีกครั้งในปี 2553

ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (NBC) ประกอบธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสารในรูปแบบต่าง ๆ (Content Provider) เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อกระจายภาพและเสียงทางโทรทัศน์ ทั้งในส่วนของสถานีข่าว 24 ชั่วโมง Nation Channel โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์ เจาะลึกและวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลาง และเป็นผู้ให้บริการข้อมูลข่าว (Content Provider) โดยผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 9, ช่อง 11 และผลิตรายการโทรทัศน์ให้กับสถานีโทรทัศน์ไททีวี ช่อง TTV 1 โดยได้รับการนำไปออกอากาศทางเคเบิลทีวีต่างจังหวัด และระบบดาวเทียม รวมถึงการดำเนินงานในการผลิตรายการวิทยุให้กับสถานี F.M. 90.5 และ F.M. 102 และดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เช่น ธุรกิจอบรมสัมมนา ธุรกิจผลิตและจัดจำหน่าย VCD และ DVD เป็นต้น นอกจากนี้ได้เพิ่มทางเลือกในการรับข้อมูลข่าวสารให้กับผู้ชมรายการผ่านทางสื่อรูปแบบใหม่ ให้เชื่อมโยงกับ Nation Channel โดยการให้บริการทาง Internet , Mobile รวมทั้งการร่วมมือกับพันธมิตร 3 แห่ง คือ www.pantip.com , www.exteen.com และ www.beartai.com นอกจากนี้ยังได้จัดทำ BLOG เพื่อสร้างชุมชนให้เข้ามามีส่วน

ร่วมในการนำเสนอข่าว โดยสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่ www.oknation.net ซึ่งบริษัทได้ผลิต Content เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของการบริโภคข่าวสารในอนาคต โดยผู้ชมสามารถชมรายการสดและย้อนหลังที่ Nation Channel ผลิตได้ตลอดเวลาที่เว็บไซต์ www.nationchannel.com

ทั้งนี้ NBC ได้เข้าจดทะเบียนพร้อมเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) ในตลาดหลักทรัพย์ MAI เรียบร้อยแล้วเมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2552

ธุรกิจการพิมพ์

ดำเนินธุรกิจรับจ้างพิมพ์ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท คัมบลิวพีเอส (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

ธุรกิจการขนส่ง

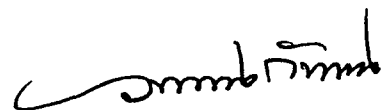
ดำเนินธุรกิจบริการขนส่ง (Logistic) ภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด (NML) NMG ถือหุ้น 99.99% โดยให้บริการขนส่งทั้งหนังสือพิมพ์ และหนังสือ Pocket book และสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ให้กับ NMG และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานบริการขนส่งให้กับบริษัทภายนอก งานแจกใบปลิว โบชัวร์สินค้าฯ เพื่อส่งเสริมการขายให้กับลูกค้า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

(2) การลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน

ณ 31 ธันวาคม 2552 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 ในบริษัทย่อยจำนวน 2-3 ท่าน และหากบริษัทย่อยมีการดำเนินธุรกิจที่กระทบต่อบริษัทอย่างมีนัยสำคัญ บริษัทย่อยจะต้อง เสนอเรื่องและขออนุมัติจากที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทก่อน สำหรับกรณีที่บริษัทร่วม, บริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทจะส่งกรรมการเข้าไปเป็นตัวแทนเฉลี่ย 1-2 คน ตามสัดส่วนการถือหุ้น



6. ข้อพิพาททางกฎหมาย

-ไม่มี-



7. โครงสร้างเงินทุน

7.1 หลักทรัพย์ของบริษัท

(1) หุ้น

บริษัทมีทุนจดทะเบียน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 จำนวน 2,500,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 250,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท หุ้นที่เรียกชำระแล้ว จำนวน 1,647,740,300 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 164,774,030 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท คงเหลือหุ้นที่ยังไม่ได้จัดสรร 54,988,676 หุ้น

(2) พันธะผูกพันในการออกหุ้นในอนาคต

สรุปจำนวนหุ้นสามัญจดทะเบียนทั้งหมดของบริษัท ดังนี้

หุ้นที่เรียกชำระแล้วในปัจจุบัน (31 ธ.ค. 52)	164,774,030 หุ้น
บวก หุ้นที่มีการผูกพันในการออกหุ้นในอนาคต (ให้แก่พนักงานในวงจำกัด)	30,237,294 หุ้น
บวก หุ้นที่ยังไม่ได้จัดสรร	54,988,676 หุ้น
รวมเป็นทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น	250,000,000 หุ้น

7.2 ผู้ถือหุ้น

รายชื่อผู้ถือหุ้น 10 รายแรก และสัดส่วนการถือหุ้น ณ วันปิดสมุดทะเบียน 14 มกราคม 2553

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือ	ร้อยละ
1. นางสมพร จีรุ่งเรืองกิจ	29,442,900	17.87
2. นางมยุรี สุขศรีวงศ์	16,972,938	10.30
3. นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์	16,272,309	9.88
4. นายสุทธธัช แซ่ห่อ	14,600,054	8.86
5. Dow Jones & Company, Inc., New York	12,000,000	7.28
6. นายทวีศักดิ์ อุหาญ	6,994,000	4.25
7. นายวิวัฒน์ เลิศบรรณพงษ์	5,000,000	3.03
8. นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	4,485,878	2.72
9. นางศุภากรณ์ ชื่นวิจิตร	3,641,911	2.21
10. บริษัท กรีนสยาม จำกัด	3,184,779	1.93
อื่นๆ	52,179,261	31.67
	164,774,030	100.00

หมายเหตุ

1) กลุ่มผู้ถือหุ้นที่จัดอยู่ในกลุ่มเดียวกันและออกเสียงไปในทางเดียวกัน ได้แก่

นายธนัชชัย ธีรพัฒน์วงศ์

นายสุทธวิชัย แซ่หยุ่น

Dow Jones & Company, Inc., New York (เป็น Strategic Partner ที่มีความสัมพันธ์กับบริษัทมายาวนาน ในการประชุมผู้ถือหุ้นที่ผ่านมาได้มอบอำนาจให้คุณธนัชชัย ธีรพัฒน์วงศ์ เป็นผู้ที่มีอำนาจในการออกเสียงลงคะแนนทุกครั้ง)

2) นางสุภาภรณ์ ชื่นวิจิตร เกี่ยวข้องกับนายธนัชชัย ธีรพัฒน์วงศ์

3) นายนิวัฒน์ แจ่มจริยวงศ์ เกี่ยวข้องกับ บริษัท กรีนสยาม จำกัด

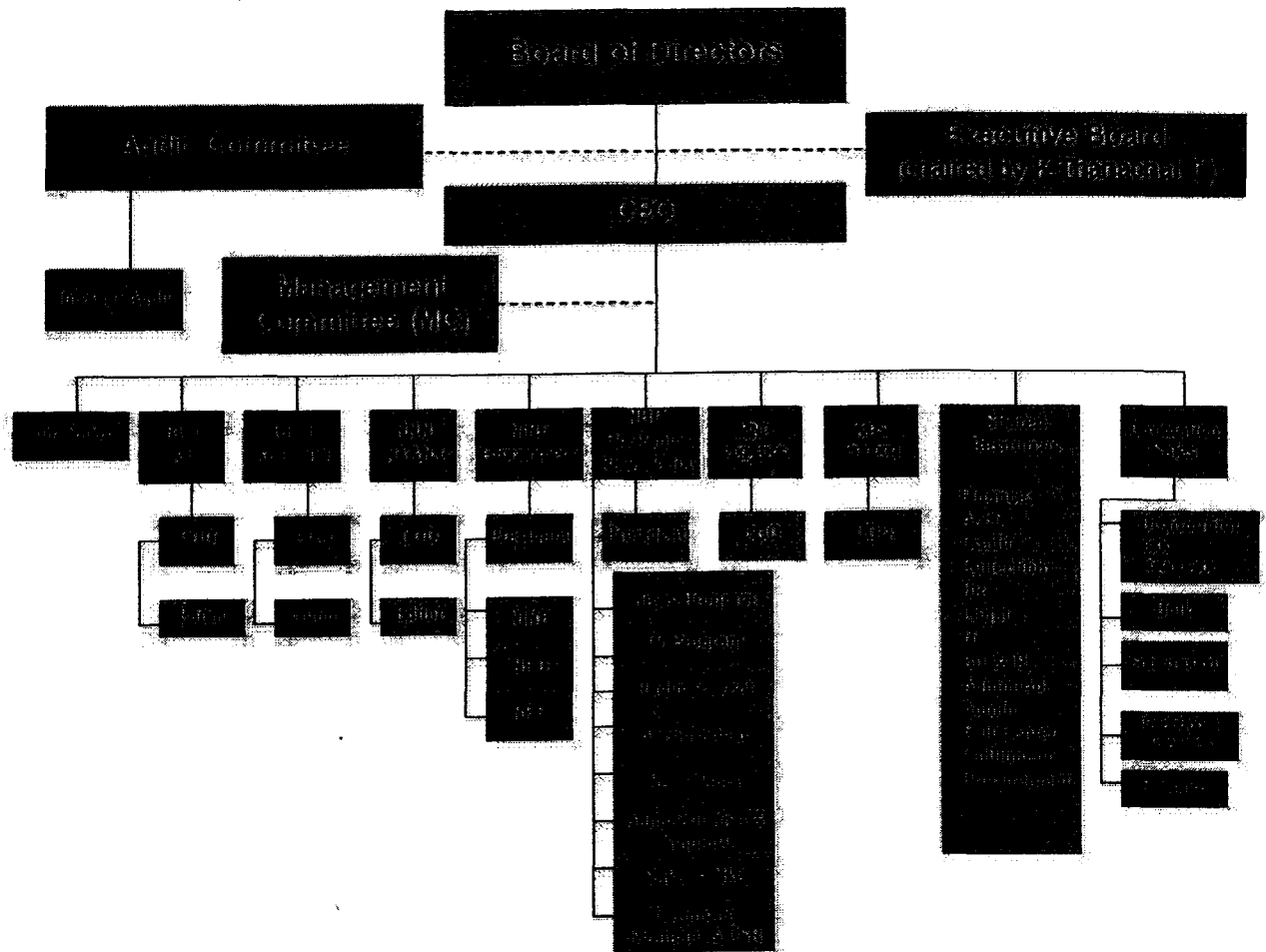
7.3 นโยบายจ่ายเงินปันผลของบริษัทและบริษัทย่อย

บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป (NMG)	:	ไม่เกินร้อยละ 65 ของกำไรสุทธิของงบการเงินเฉพาะกิจการ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็น ความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต
บมจ. เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น (NBC)	:	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของกำไรสุทธิ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับแผนการลงทุน ความจำเป็น ความเหมาะสมอื่นๆ ในอนาคต
บมจ. เนชั่น อินเทอร์เน็ตเอนจิ้นเนต เอ็คลูเทนเมนต์ (NINE)	:	ไม่น้อยกว่าร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ (ตามงบการเงินเฉพาะบริษัท) ทั้งนี้ อัตราการจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจเปลี่ยนแปลงได้ โดยขึ้นอยู่กับความจำเป็นและความเหมาะสมภายใต้เงื่อนไขการดำเนินการดังกล่าวจะต้องก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้น

วททททท ททททท

8. โครงสร้างการจัดการ

Organization Chart 2009 – Nation Group



အောင်ကျော်စိုး

คำอธิบายเพิ่มเติมของโครงสร้างการจัดการ

ปัจจุบันกลุ่มบริษัทได้แบ่งสายธุรกิจออกเป็น 4 ประเภท ประกอบด้วย 8 สายธุรกิจ ประกอบด้วย

1 ประเภทธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ ประกอบด้วย

- 1.1. สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย: เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
- 1.2. สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก และ นิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์
- 1.3. สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ: ผู้ผลิตและจำหน่าย หนังสือพิมพ์ เดอะเนชั่น และ เนชั่นจูเนียร์
ธุรกิจอบรมสัมมนาและทักษะการสื่อสาร
- 1.4. สายธุรกิจด้านเอดดูเทนเมนท์ และต่างประเทศ: ผลิตและจำหน่ายสิ่งพิมพ์สำหรับเด็ก เพื่อการศึกษา และบันเทิง โดยได้รับลิขสิทธิ์จากต่างประเทศ, ผลิตหนังสือเล่มในนามของสำนักพิมพ์เนชั่นบุ๊คส์ โดยได้รับลิขสิทธิ์จากทั้งในประเทศและต่างประเทศ, ตัวแทนโฆษณาและจัดจำหน่ายให้กับสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ โดยอยู่ภายใต้การบริหารงานของบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน) (เดิมชื่อบริษัท เนชั่น บุ๊คส์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด), บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอดดูเทนเมนท์ จำกัด, บริษัท เนชั่น เอดดูเทนเมนท์ จำกัด
- 1.5. สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ : ดำเนินธุรกิจให้บริการจัดกิจกรรมพิเศษต่าง ๆ และจัดทำสิ่งพิมพ์ฉบับพิเศษให้กับบริษัทต่าง ๆ เนื่องจากโอกาสพิเศษเพื่อเผยแพร่กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ให้กับสาธารณชน หรือ เนื่องจากโอกาสพิเศษ ให้แก่บริษัทต่าง ๆ ที่ต้องการสร้างความแตกต่างจากการประชาสัมพันธ์ปกติ

2. ประเภทธุรกิจด้านสื่อโทรทัศน์และวิทยุ: ดำเนินงานภายใต้บริษัทย่อย คือ บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เจ้าของและผู้ดำเนินงานสถานีข่าวเนชั่นแซนด์แนล ผลิตรายการและร่วมผลิตรายการเพื่อออกอากาศในทีวีสถานีต่าง ๆ 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) โดยนำเสนอผ่านสื่อใหม่ที่ได้รับคามนิยม 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, พ็อคเก็ตบุ๊คส์, การ์ตูน และนิตยสาร ของเนชั่นฯ และบริษัทในเครือ รวมทั้งรับงานของบริษัทภายนอก

โดยแต่ละสายธุรกิจประกอบด้วย กรรมการอำนวยการของบริษัท (Chief Operating Officer) หรือ กรรมการผู้อำนวยการของบริษัทย่อย (President) ซึ่งเป็นผู้บริหารสูงสุดของแต่ละสายธุรกิจ บรรณาธิการ (Editor) ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด และฝ่ายจัดจำหน่าย

1. สายธุรกิจทั้ง 8 สาย ดูแลภาพรวมโดยประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)
2. กองบรรณาธิการแยกตามสื่อขึ้นตรงกับกรรมการอำนวยการของบริษัท (Chief Operating Officer) หรือ กรรมการผู้อำนวยการของบริษัทย่อย (President) สำหรับด้านนโยบายการนำเสนอข่าวจะปรึกษากับบรรณาธิการอำนวยการ (Editor in Chief)

วาทนะ กสิณ

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

โดยมี นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์ ทำหน้าที่ เลขานุการบริษัท

8.1 โครงสร้างกรรมการบริษัท

โครงสร้างกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งหมด 3 ชุด คือคณะกรรมการบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. คณะกรรมการบริษัท

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 คณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการทั้งสิ้น 11 คน ดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	ประเภท
1. นายธนาชัย วีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการ	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
2. นายธนะชัย ถิ่นศิษย์กุล	รองประธานกรรมการ	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
3. นายปรกรณ์ บริมาศพร	ประธานกรรมการตรวจสอบ	กรรมการอิสระ
4. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการอิสระ
5. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	กรรมการตรวจสอบ	กรรมการอิสระ
6. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการอิสระ	กรรมการอิสระ
7. นายนิวัฒน์ แจ่มอริยวงศ์	กรรมการ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
8. นายสุทธชัย แซ่หมื่น	กรรมการ	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
9. นายพนา จันทรวโรจน์	กรรมการและกรรมการอำนวยการ	กรรมการที่เป็นผู้บริหาร
10. นายณรงค์ศักดิ์ โอปิตันธน	กรรมการ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร
11. นางคริสติน ดีไบเอต เบรนเคิล	กรรมการ	กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

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 วิจารณ์อย่างอิสระของตน

กรรมการที่เป็นผู้บริหาร (Executive Director) หมายถึง ผู้บริหารที่ได้รับการแต่งตั้งเป็นกรรมการของบริษัท ซึ่งเป็นผู้ที่มีความรู้ความเข้าใจในธุรกิจของบริษัท ไม่เป็นบุคคลต้องห้ามเป็นกรรมการบริษัทตามกฎหมายหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ด.หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ

กรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร (Non-Executive Director) หมายถึง กรรมการบริษัทที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ และประสบการณ์ เฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์กับบริษัท และไม่เป็นบุคคลต้องห้ามเป็นกรรมการบริษัท ตามกฎหมายหรือข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ด.หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ



2. คณะกรรมการจะพิจารณาคัดสรรคุณสมบัติ ของผู้ที่จะดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทตามเกณฑ์ทักษะ ประสิทธิภาพ ความสามารถเฉพาะด้าน ที่หลากหลาย เป็นประโยชน์กับบริษัท มีความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรมในการดำเนิน ธุรกิจ สนใจในกิจการของบริษัทอย่างแท้จริง และมีความตั้งใจที่จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งสามารถอุทิศเวลา และความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่

3. คณะกรรมการที่พ้นจากตำแหน่งตามวาระ อาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้าดำรงตำแหน่งใหม่ได้

4. ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการบริหาร กรรมการผู้อำนวยการ กรรมการอำนวยการ สามารถเป็นกรรมการ บริษัทจดทะเบียน ได้ไม่เกิน 5 บริษัทโดยการดำรงตำแหน่งกรรมการดังกล่าว ต้องแจ้งให้คณะกรรมการรับทราบและเห็นชอบ

5. กรรมการของบริษัทจะไม่เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นคู่แข่งของบริษัทฯ และ บริษัทฯ ได้เปิดเผยรายชื่อ บริษัท ประเภทของธุรกิจ และตำแหน่งที่กรรมการของบริษัทไปดำรงตำแหน่งกรรมการ ในบริษัทอื่นไว้ในทะเบียนประวัติกรรมการ

6. ประธานกรรมการ ไม่ดำรงตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

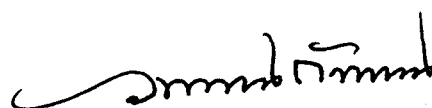
การถือครองหลักทรัพย์ของคณะกรรมการบริษัทฯ ในปี 2552 และ 2551 ตามมาตรา 258 แห่งพระราชบัญญัติ หลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และผู้ถือหุ้นที่อยู่ภายใต้มาตราดังกล่าวดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	จำนวนหุ้น			หมายเหตุ
	31 ธ.ค. 2552	31 ธ.ค. 2551	จำนวนหุ้น เพิ่ม(ลด) ระหว่างปี (หุ้น)	
1. นายธนชัย วีรพัฒน์วงศ์	16,272,309	16,272,309	-	
2. นายธนชัย กันติชัยกุล	307,966	307,966	-	รวมการถือหุ้นของกลุ่มมรดก
3. นายปกรณ์ บริมาศพร	26,900	26,900		
4. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	-	-		
5. นายโยธิน เนื่องจำนงค์	100,000	2,500,000	(2,400,000)	
6. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	-	-		
7. นายนิวัฒน์ แจ่มภูวงค์	4,485,878	4,485,878		
8. นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น	15,191,020	15,191,020		
9. นายพนา จันทรวโรจน์	12,450	12,450		รวมการถือหุ้นของกลุ่มมรดก
10. นายณรงค์ศักดิ์ โอปสินธุ์	2,060,000	2,060,000		
11. นางคริสติน คีไบเยต เบรนเคิล	-	-		

กรรมการผู้มีอำนาจผูกพันตามหนังสือรับรองบริษัท โดยนายธนชัย วีรพัฒน์วงศ์ นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น นายธนชัย กันติชัยกุล 2 ใน 3 คนลงนามร่วมกันพร้อมประทับตราสำคัญ หรือ นายธนชัย วีรพัฒน์วงศ์ นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น นายธนชัย กันติชัยกุล คนใดคนหนึ่งลงนามร่วมกับนายพนา จันทรวโรจน์ รวมเป็น 2 คน พร้อมประทับตราสำคัญ

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 ดังกล่าวพร้อม ทบทวนนโยบายและการปฏิบัติตามนโยบายดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอ

4. ส่งเสริมให้จัดทำจริยธรรมธุรกิจเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อให้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานทุกคนเข้าใจถึง มาตรฐานด้านจริยธรรม ที่บริษัทใช้ในการดำเนินงานธุรกิจ พร้อมทั้งติดตามให้มีการปฏิบัติตามจริยธรรมดังกล่าวอย่างจริงจัง

5. พิจารณาเรื่องความขัดแย้งของผลประโยชน์อย่างรอบคอบ พิจารณาการทำการรายการที่อาจมีความขัดแย้งของ ผลประโยชน์ โดยมีแนวทางที่ชัดเจนและเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ของบริษัทและผู้ถือหุ้น โดยรวมเป็นสำคัญ สำหรับผู้มีส่วนได้ เสียจะไม่มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ พร้อมทั้งกำกับดูแลให้มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดเกี่ยวกับขั้นตอนการดำเนินการและการ เปิดเผยข้อมูลของรายการที่อาจมีความขัดแย้งของผลประโยชน์ อย่างถูกต้อง ครบถ้วน มีมาตรฐาน และโปร่งใส

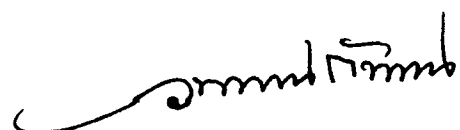
6. จัดให้มีระบบการควบคุมด้านการดำเนินงาน ด้านรายงานทางการเงิน และด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบและ นโยบาย และจัดให้มีบุคคลหรือหน่วยงานที่เป็นอิสระในการปฏิบัติหน้าที่ เป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบระบบการควบคุม ดังกล่าว และมีการทบทวนระบบต่างๆอย่างสม่ำเสมอ

7. กำหนดนโยบายด้านการบริหารความเสี่ยง (Risk Management Policy) ให้ครอบคลุมทั้งองค์กร โดยให้ฝ่ายจัดการ เป็นผู้ปฏิบัติตามนโยบายและรายงานให้คณะกรรมการทราบเป็นประจำ จัดให้มีการทบทวนระบบหรือประเมินประสิทธิภาพ ของการจัดการความเสี่ยงอย่างสม่ำเสมอ และในทุกๆระยะเวลาที่พบว่าระดับความเสี่ยงมีการเปลี่ยนแปลงภายในทิศทางที่ กำหนด ตลอดจนให้ความสำคัญกับสัญญาณเตือนภัยล่วงหน้าและรายการผิดปกติต่างๆ

8. แต่งตั้งคณะกรรมการหรือบุคคลใด เพื่อทำหน้าที่ช่วยเหลือ ติดตาม และควบคุมการบริหารงานของบริษัท ใน เรื่องที่เป็นสาระสำคัญภายใต้การควบคุมของคณะกรรมการบริษัท รวมทั้งประเมินผลการปฏิบัติงานและกำหนดค่าตอบแทน ของคณะกรรมการหรือบุคคลดังกล่าว หรือมอบอำนาจให้คณะกรรมการหรือบุคคลดังกล่าวมีอำนาจตามที่ คณะกรรมการเห็นสมควร และภายในระยะเวลาที่คณะกรรมการเห็นสมควร ซึ่งคณะกรรมการอาจยกเลิก เพิกถอน เปลี่ยนแปลง หรือแก้ไขอำนาจนั้นๆได้

ทั้งนี้การมอบอำนาจแก่คณะกรรมการหรือบุคคลใดดังกล่าวข้างต้น จะไม่รวมถึงการมอบอำนาจที่ทำให้ คณะกรรมการหรือบุคคลดังกล่าว หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะ อนุกรรมการหรือบุคคลดังกล่าว สามารถอนุมัติรายการที่ ตนหรือบุคคลอาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในลักษณะอื่นใดที่จะทำขึ้นกับบริษัทฯ หรือบริษัทย่อย รวมทั้งกำหนดให้ต้องขอความเห็นชอบจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นในการทำรายการที่เกี่ยวข้อง และการได้มาหรือ จำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินที่สำคัญของบริษัทฯ เพื่อให้สอดคล้องตามข้อกำหนดของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ ตลาดหลักทรัพย์ฯ ในกรณีที่การดำเนินการเรื่องใดที่กรรมการท่านใดหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามประกาศสำนักงาน กคต. และ/หรือตลาดหลักทรัพย์ฯ) มีส่วนได้เสียหรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ กรรมการและบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง นั้นไม่มีสิทธิออกเสียงหรืออำนาจอนุมัติการดำเนินการในเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณามอบอำนาจให้แก่คณะกรรมการหรือบุคคลใดดังกล่าวข้างต้นในการ ทำธุรกรรมที่เกี่ยวกับการดำเนินงานและการลงทุนตามปกติธุรกิจของบริษัทฯ โดยได้มีการกำหนดขอบเขตและวงเงินในแต่ละ ระดับอย่างชัดเจน ทั้งนี้ ไม่มีการมอบอำนาจในลักษณะไม่จำกัดวงเงินแต่อย่างใด



9. จัดทำรายงานคณะกรรมการประจำปี และรับผิดชอบต่อการจัดทำและการเปิดเผยงบการเงินเพื่อแสดงถึงฐานะการเงินและผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา เพื่อนำเสนอต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทฯ ได้มีการทบทวนขอบเขตอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการบริษัทฯ ให้สอดคล้องกับนโยบายการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Good Corporate Governance Policy)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการกำกับดูแลกิจการที่ดี กรรมการบริษัท จำนวน 11 ท่าน ได้ผ่านการอบรมหลักสูตรที่ส่งเสริมการทำหน้าที่คณะกรรมการบริษัทฯ อาทิ หลักสูตร Director Accreditation Program (DAP) , หลักสูตร Director Certification Program (DCP) , หลักสูตร Finance for Non Finance Director (FND) , หลักสูตร Audit Committee (ACP) เป็นต้น ซึ่งจัดโดย สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (Thai Institute of Directors)

การประชุมคณะกรรมการ

- บริษัทฯ กำหนดให้มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง โดยแจ้งกำหนดการประชุมตลอดทั้งปีเป็นการล่วงหน้า แก่กรรมการทุกท่านเพื่อสามารถจัดเวลาเข้าร่วมประชุมได้
- ประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วมกันพิจารณาเลือกเรื่องเข้าบรรจุเป็นวาระการประชุมคณะกรรมการ
- บริษัทเปิดโอกาสให้กรรมการแต่ละคนสามารถเสนอเรื่องเข้าสู่วาระการประชุมของคณะกรรมการได้ โดยเสนอผ่านประธานกรรมการ
- หนังสือเชิญประชุมพร้อมแจ้งวาระการประชุม จะส่งให้แก่กรรมการก่อนวันประชุมไม่น้อยกว่า 7 วัน ยกเว้นกรณีเร่งด่วน จุกเงิน
- บริษัทจะจัดตั้งเอกสารประกอบการประชุมให้แก่กรรมการเป็นการล่วงหน้า เพื่อประกอบการพิจารณา หากกรรมการท่านใดต้องการข้อมูลเพิ่มเติมสามารถขอได้ที่เลขานุการบริษัท
- บริษัทมีนโยบายให้กรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหารมีโอกาสที่จะประชุมกันเองเพื่ออภิปรายปัญหาเกี่ยวกับการจัดการที่อยู่ในความสนใจ โดยไม่มีฝ่ายจัดการร่วมอยู่ด้วย

กรรมการอิสระ (Independent Director)

กรรมการอิสระ คือ กรรมการที่ไม่ได้บริหารจัดการกิจการของบริษัท บริษัทย่อย บริษัทร่วม มีความเป็นอิสระจากผู้ถือหุ้นใหญ่ และ ผู้บริหารของบริษัท ไม่มีความสัมพันธ์อันอาจเป็นการขัดขวางการใช้อิทธิพลอย่างอิสระของตน ทั้งนี้ตามกรรมการอิสระของบริษัทเท่ากับข้อกำหนดขั้นต่ำของสำนักงานคณะกรรมการกำกับตลาดทุนและตลาดหลักทรัพย์ฯ

คุณสมบัติกรรมการอิสระ

1. ถือหุ้นไม่เกินร้อยละ 1 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทที่เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ให้นับรวมหุ้นที่ถือโดยผู้ที่เกี่ยวข้องตามมาตรา 258 ของพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ของกรรมการอิสระรายนั้น ๆ ด้วย
2. ไม่เป็นหรือเคยเป็นกรรมการที่มีส่วนร่วมในการบริหารงาน พนักงาน ลูกจ้าง ที่ปรึกษาด้านอื่นใดที่ได้รับผลตอบแทนประจำ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกัน ผู้ถือหุ้นราย



ใหญ่ หรือของผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท หรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง ทั้งนี้ ลักษณะต้องห้ามดังกล่าวไม่รวมถึงกรณีที่กรรมการอิสระเคยเป็นข้าราชการ หรือที่ปรึกษาของส่วนราชการซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท

3. กรรมการอิสระจะต้องไม่มีหรือเคยมีความสัมพันธ์ทางการค้า ทางธุรกิจ ส่วนได้เสียทางการเงินหรือผลประโยชน์อื่นๆ ในการบริหารจัดการ ทั้งในทางตรงหรือทางอ้อมกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ในลักษณะที่อาจเป็นการขัดขวางการใช้วิจารณญาณอย่างอิสระของคน หรือไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย หรือผู้มีอำนาจควบคุมของผู้ที่มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง

4. กรรมการอิสระจะต้องไม่มีความสัมพันธ์ทางสายโลหิตหรือโดยการจดทะเบียนตามกฎหมายในลักษณะที่เป็น บิดา มารดา คู่สมรส พี่น้องและบุตร รวมทั้งคู่สมรสของบุตร กับผู้บริหาร ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ ผู้มีอำนาจควบคุม หรือบุคคลที่ได้รับการเสนอชื่อเป็นผู้บริหารหรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทหรือบริษัทย่อย

5. กรรมการอิสระจะต้องไม่ทำการเป็นตัวแทนอย่างเปิดเผยหรือไม่เปิดเผยของกรรมการบริษัท ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ถือหุ้นใดซึ่งเป็นผู้เกี่ยวข้องกับผู้ถือหุ้นรายใหญ่คนใดหรือกลุ่มผู้ถือหุ้นใดของบริษัท

6. กรรมการอิสระจะต้องทำหน้าที่และใช้วิจารณญาณของคน โดยไม่ได้รับอิทธิพลจากกรรมการ ผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ รวมทั้งบุคคลที่เกี่ยวข้องหรือญาติ

7. กรรมการอิสระจะต้องไม่เป็นหรือเคยเป็น ผู้ตอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และไม่เป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของนิติบุคคลที่เป็นสำนักงานสอบบัญชี ซึ่งมีผู้ตอบบัญชีของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัทตั้งก้อย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง

8. กรรมการอิสระจะต้องไม่เป็นหรือเคยเป็นผู้ให้บริการทางวิชาชีพใดๆ ซึ่งรวมถึงการให้บริการเป็นที่ปรึกษา กฎหมาย ที่ปรึกษาทางการเงิน หรือผู้ประเมินราคาทรัพย์สิน ซึ่งได้รับค่าบริการเกินกว่า 2 ล้านบาทต่อปีจากบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท ทั้งนี้ ในกรณีที่ผู้ให้บริการทางวิชาชีพเป็นนิติบุคคล ให้รวมถึงการเป็นผู้ถือหุ้นที่มีนัย ผู้มีอำนาจควบคุม หรือหุ้นส่วนผู้จัดการของผู้ให้บริการทางวิชาชีพนั้นด้วย เว้นแต่จะได้พ้นจากการมีลักษณะดังกล่าวมาแล้ว ไม่น้อยกว่า 2 ปีก่อนวันที่ได้รับการแต่งตั้ง

9. กรรมการอิสระจะต้องไม่มีลักษณะอื่นใดที่ทำให้ไม่สามารถให้ความเห็นอย่างเป็นอิสระเกี่ยวกับการดำเนินงานของบริษัท

คณะกรรมการชุดย่อย

เพื่อให้การปฏิบัติหน้าที่ของคณะกรรมการมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล คณะกรรมการจึงจัดให้มีคณะกรรมการชุดย่อยดังนี้

คณะกรรมการตรวจสอบ(Audit Committee)

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบเพื่อช่วยงานของคณะกรรมการบริษัทในการปฏิบัติหน้าที่รับผิดชอบในการสอดคล้องดูแลคุณภาพและความน่าเชื่อถือของระบบบัญชี ระบบตรวจสอบ ระบบควบคุมภายใน ตลอดจนกระบวนการรายงานทางการเงินของบริษัท

คุณสมบัติกรรมการตรวจสอบ



1. กรรมการตรวจสอบทุกคนต้องเป็นกรรมการอิสระ
2. กรรมการตรวจสอบต้องได้รับการแต่งตั้งจากคณะกรรมการหรือผู้ถือหุ้น
3. กรรมการตรวจสอบต้องไม่เป็นกรรมการที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทให้ตัดสินใจในการดำเนินกิจการของบริษัท บริษัทใหญ่ บริษัทย่อย บริษัทร่วม บริษัทย่อยลำดับเดียวกันหรือนิติบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน
4. ไม่เป็นกรรมการของบริษัทใหญ่ บริษัทย่อย และบริษัทย่อยลำดับเดียวกัน
5. มีกรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 คน ที่มีความรู้ความชำนาญทางการเงินหรือการจัดการด้านการเงินที่เกี่ยวข้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และมีประสบการณ์เพียงพอที่จะทำหน้าที่ในการสอบทานความน่าเชื่อถือของงบการเงินได้

องค์ประกอบและการประชุม

คณะกรรมการตรวจสอบต้องประกอบด้วยกรรมการอย่างน้อย 3 ท่าน กรรมการแต่ละท่านต้องเป็นกรรมการอิสระสามารถใช้ดุลพินิจของตนอย่างเป็นอิสระ และสามารถอ่านและเข้าใจพื้นฐานของงบการเงินซึ่งจำเป็นต้องมีในการทำหน้าที่กรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบอย่างน้อย 1 ท่าน ต้องมีความรู้ความชำนาญทางการเงินหรือการจัดการด้านการเงินที่เกี่ยวข้องตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการตรวจสอบสามารถติดต่อสื่อสารโดยตรงกับผู้สอบบัญชีภายนอก ผู้ตรวจสอบภายใน และฝ่ายจัดการของบริษัท คณะกรรมการตรวจสอบแต่งตั้งกรรมการคนหนึ่งเป็นประธานกรรมการตรวจสอบ

คณะกรรมการตรวจสอบต้องจัดให้มีการประชุมอย่างน้อยปีละ 4 ครั้ง หรือมากกว่าหากจำเป็น โดยประธานกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่จัดการประชุม ทำหน้าที่เป็นประธานในที่ประชุม ให้ความเห็นชอบกับวาระการประชุม ตลอดจนรายงานผลการประชุมให้คณะกรรมการบริษัททราบอย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการตรวจสอบมีวาระการดำรงตำแหน่งคราวละ 3 ปี โดยกรรมการตรวจสอบซึ่งพ้นจากตำแหน่งตามวาระอาจได้รับการแต่งตั้งอีกก็ได้ ในกรณีที่ตำแหน่งกรรมการตรวจสอบว่างลงเพราะเหตุอื่น ที่นอกจากถึงคราวออกตามวาระให้คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งบุคคลที่มีคุณสมบัติครบถ้วนเป็นกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบมีจำนวนครบตามที่คณะกรรมการบริษัทกำหนด โดยบุคคลที่เข้าเป็นกรรมการตรวจสอบแทนสามารถอยู่ในตำแหน่งได้เพียงเท่าที่วาระที่ยังเหลืออยู่ของกรรมการตรวจสอบซึ่งตนทดแทน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 คณะกรรมการตรวจสอบของบริษัท มีจำนวน 3 ท่าน ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระจำนวน 3 ท่าน โดยกรรมการทั้ง 3 ท่าน เป็นผู้มีความรู้ ความเข้าใจ หรือมีประสบการณ์ด้านบัญชีหรือการเงิน ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายปรณ์ ปริมาศพร	ประธานกรรมการตรวจสอบ
2.นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการตรวจสอบ
3.นายโยธิน เนื่องจันทน์	กรรมการตรวจสอบ

โดยมี นางสาวมัทธา โอสดานนท์ ผู้ช่วยผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการเงิน เป็นเลขานุการคณะกรรมการตรวจสอบ

บทบาทและหน้าที่ความรับผิดชอบ

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่ความรับผิดชอบดังนี้



1. สอบทานให้บริษัทมีรายงานทางการเงิน (รายไตรมาสและประจำปี) ที่ถูกต้องและเปิดเผยข้อมูลที่เกี่ยวข้องของ บริษัทอย่างเพียงพอก่อนเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

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 และประเด็นที่ผู้สอบบัญชีเห็นว่าเป็นสาระสำคัญ รวมทั้งเข้าร่วมประชุมกับผู้สอบบัญชีโดยไม่มีฝ่าย จัดการเข้าร่วมประชุมด้วยอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง

6. พิจารณารายการที่เกี่ยวข้อง โงกัน หรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความถูกต้องและครบถ้วน ให้เป็นไปตามกฎหมายและข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์ฯ รวมทั้งเปิดเผยข้อมูลในการเข้าทำรายการดังกล่าวอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทั้งนี้เพื่อให้มั่นใจว่ารายการดังกล่าวสมเหตุสมผลและเป็นประโยชน์สูงสุดต่อบริษัท

7. จัดทำรายงานผลการกำกับดูแลกิจการของคณะกรรมการตรวจสอบ โดยเปิดเผยไว้ในรายงานประจำปีของบริษัท ซึ่งรายงานดังกล่าวต้องลงนามโดยประธานกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วยข้อมูลดังต่อไปนี้

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

8. ปฏิบัติหน้าที่อื่นๆ ตามที่ได้มอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ด้วยความเห็นชอบจากคณะกรรมการตรวจสอบ

ในการปฏิบัติหน้าที่ คณะกรรมการตรวจสอบมีความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการบริษัทโดยตรงและคณะกรรมการ ของบริษัทยังคงมีความรับผิดชอบในการดำเนินงานของบริษัทต่อผู้ถือหุ้นภายนอก

คณะกรรมการตรวจสอบมีหน้าที่สอดคล้องดูแล ฝ่ายจัดการมีหน้าที่รับผิดชอบต่อการจัดเตรียมงบการเงินของบริษัท และผู้สอบบัญชีภายนอกมีหน้าที่ตรวจสอบงบการเงินดังกล่าว คณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบ ร่วมกันว่า ฝ่ายจัดการ ผู้ตรวจสอบภายในและผู้สอบบัญชีภายนอกมีทรัพยากรและเวลา ตลอดจนข้อมูลความรู้เรื่องบัญชี การตรวจสอบ ระบบควบคุมภายใน และกระบวนการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทมากกว่าคณะกรรมการตรวจสอบ

ฉะนั้นบทบาทการสอดคล้องดูแลของคณะกรรมการตรวจสอบไม่ได้ให้ประกันเป็นพิเศษในงบการเงินและข้อมูลการเงินที่บริษัทนำเสนอให้กับผู้ถือหุ้นและบุคคลอื่นๆ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทมีอำนาจในการแก้ไข เปลี่ยนแปลง นิยามและคุณสมบัติของกรรมการอิสระ และคุณสมบัติ ขอบเขตอำนาจหน้าที่ และความรับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบ เพื่อให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ของสำนักงาน ก.ล.ด. ตลาดหลักทรัพย์ฯ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือ บทบัญญัติของกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

คณะกรรมการบริหาร

คณะกรรมการบริหารมีอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบในการบริหารงานในเรื่องเกี่ยวกับการดำเนินงานตามปกติ ฐานะและงานบริหารของบริษัท กำหนดนโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ โครงสร้างการบริหารงาน และอำนาจการบริหารต่าง ๆ ของบริษัท หลักเกณฑ์ในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ และแผนนโยบายที่ได้รับมอบหมายจาก คณะกรรมการบริษัท เพื่อเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทพิจารณาและอนุมัติและ/หรือให้ความเห็นชอบ รวมตลอด ถึงการตรวจสอบและติดตามผลการดำเนินงานของบริษัทตาม นโยบายที่คณะกรรมการกำหนด

คณะกรรมการบริหารของบริษัท ประกอบด้วย

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายธนาชัย วีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการบริหาร
2.นายสุทธรัชย์ แซ่หู่ญ	บรรณาธิการอำนวยการ (Editor in Chief)
3.นายธนะชัย ตันติชัยกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบ

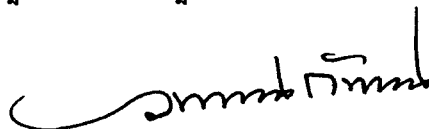
โดยสรุปอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบที่สำคัญได้ดังนี้

1. ควบคุมดูแลกิจการ และกำหนดนโยบาย ทิศทางและกลยุทธ์ทางธุรกิจให้ดำเนินการตามนโยบายและเป้าหมายของ คณะกรรมการบริษัท รวมทั้งนำเสนอ นโยบาย แผนธุรกิจ งบประมาณ ทิศทางในการดำเนินธุรกิจและแผนงานให้คณะกรรมการ บริษัทอนุมัติ

2. พิจารณาโครงสร้างองค์กร มีอำนาจกำหนดการบริหารจัดการ โครงสร้างเงินเดือนของบริษัทฯ รวมถึงการคัดเลือก การฝึกอบรม การแต่งตั้ง การว่าจ้าง การโยกย้าย การกำหนดเงินเดือน ค่าตอบแทน โบนัสพนักงานระดับผู้บริหาร และการเลิกจ้างพนักงานของบริษัทฯ โดยอาจมอบหมายให้ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการอำนวยการของบริษัท หรือ กรรมการ ผู้อำนวยการของบริษัทย่อย เป็นผู้มีอำนาจแทนบริษัทฯ ในการลงนามในสัญญาจ้างแรงงาน

3. พิจารณาอนุมัติการดำเนินงานที่เป็นธุรกรรมตามปกติธุรกิจของบริษัทฯ เช่น การจัดซื้อที่ดิน การจัดซื้อลิขสิทธิ์ การลงทุนในสินทรัพย์ การทำธุรกรรมทางการเงินกับธนาคาร/ สถาบันการเงิน ในเรื่องการเปิดบัญชี การให้กู้ยืมเงิน การกู้ยืมเงิน การจัดหาเงินสินเชื่อ จำนำ จำนอง ค้ำประกัน และอื่นๆ รวมถึงการซื้อขายและจดทะเบียน กรรมสิทธิ์ที่ดินใดๆ เพื่อการ ดำเนินงานตามปกติธุรกิจภายในวงเงินสำหรับแต่ละรายการ เป็นไปตามระเบียบอำนาจอนุมัติและตั้งการที่คณะกรรมการของ บริษัทอนุมัติแล้ว

4. กำหนดแผนธุรกิจ งบประมาณ และหลักในการดำเนินธุรกิจให้สอดคล้องกับเป้าหมายที่ได้รับมอบหมายจาก คณะกรรมการบริษัท และให้มีอำนาจควบคุมดูแลการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ให้เป็นไปตามนโยบายธุรกิจ แผนธุรกิจ และกลยุทธ์ทางธุรกิจที่คณะกรรมการบริษัท ได้อนุมัติแล้วซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมาย เงื่อนไข กฎระเบียบ และข้อบังคับของบริษัทฯ



5. มีอำนาจดำเนินการตามนโยบายของคณะกรรมการบริษัทที่เกี่ยวกับการดำเนินงานตามธุรกิจ ซึ่งอยู่ภายใต้กฎหมาย เงื่อนไข กฎระเบียบและข้อบังคับของบริษัท เว้นแต่รายการที่คณะกรรมการบริหาร อาจมีความขัดแย้งหรือมีส่วนได้เสีย หรือมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ซึ่งจะกระทำได้อันเมื่อได้รับมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทที่มีกรรมการอิสระเข้าประชุมด้วยเท่านั้น ส่วนรายการที่เกี่ยวข้องกันและการได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทให้เป็นไปตามระเบียบวิธีปฏิบัติตามที่ตลาดหลักทรัพย์ และ ก.ล.ด.กำหนด

6. พิจารณาผลกำไรขาดทุนของบริษัทฯ และการเสนอจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล หรือเงินปันผลประจำปี เพื่อนำเสนอต่อคณะกรรมการบริษัท

7. พิจารณาเรื่องอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัท ทั้งนี้ การได้รับมอบหมายอำนาจดังกล่าวข้างต้น ต้องไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจ หรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้คณะกรรมการบริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริหาร สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใด ตามที่ทาง ก.ล.ด. กำหนด กับบริษัทหรือบริษัทย่อย ยกเว้นเป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการบริษัทพิจารณาอนุมัติไว้

อย่างไรก็ดี การอนุมัติรายการที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ดังกล่าวจะต้องดำเนินการตามประกาศของตลาดหลักทรัพย์ฯ คณะกรรมการกำกับตลาดทุน และ/หรือสำนักงาน ก.ล.ด. เรื่องหลักเกณฑ์ วิธีการ และการเปิดเผยรายการที่เกี่ยวข้องกันของบริษัทจดทะเบียน

ทั้งนี้ กรรมการบริหารของบริษัทฯ อาจได้รับการแต่งตั้ง หรือถอดถอนโดยที่ประชุมคณะกรรมการ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ขอบเขตอำนาจ หน้าที่ และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

- 1.ควบคุมดูแลการดำเนินงานและ/หรือบริหารงานประจำวันของบริษัท
- 2.ดำเนินการหรือบริหารงานให้เป็นไปตามนโยบาย เป้าหมาย แผนการดำเนินงาน และงบประมาณที่ได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการและ/หรือคณะกรรมการบริหารของบริษัท
- 3.เป็นผู้รับมอบอำนาจของบริษัทในการบริหารกิจการของบริษัทให้เป็นตามวัตถุประสงค์ ข้อบังคับ นโยบาย ระเบียบ ข้อกำหนด คำสั่ง มติที่ประชุมผู้ถือหุ้นและ/หรือมติที่ประชุมคณะกรรมการและคณะกรรมการบริหารของบริษัททุกประการ
- 4.มีอำนาจแต่งตั้งและบริหารงานคณะกรรมการทำงานชุดต่างๆ เพื่อประโยชน์และประสิทธิภาพการจัดการที่ดี และโปร่งใส และให้มีอำนาจในการมอบอำนาจช่วง และ/หรือมอบหมายให้บุคคลอื่นปฏิบัติงานเฉพาะอย่างแทนได้ โดยการมอบอำนาจช่วง และ/หรือการมอบหมายดังกล่าวให้อยู่ภายใต้ขอบเขตแห่งการมอบอำนาจตามหนังสือมอบอำนาจ และ/หรือให้เป็นไปตามระเบียบอำนาจอนุมัติและตั้งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว
- 5.กำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ แนวทาง นโยบายของบริษัท รวมถึงการตั้งการและกำกับดูแลการดำเนินงาน โดยรวมเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการบริหารงาน
- 6.ติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างสม่ำเสมอ และมีหน้าที่รายงานผลการดำเนินงาน การบริหารจัดการ ความคืบหน้าในการดำเนินงานต่อคณะกรรมการบริหาร คณะกรรมการตรวจสอบ และ คณะกรรมการบริษัท
- 7.มีอำนาจพิจารณาอนุมัติการใช้จ่ายเงินในการดำเนินการตามปกติธุรกิจของบริษัท แต่ละรายการที่กำหนดไว้ในระเบียบอำนาจอนุมัติและตั้งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

8.พิจารณาอนุมัติการเข้าทำสัญญาเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจปกติของบริษัท โดยแต่ละรายการที่กำหนดไว้ในระเบียบอำนาจอนุมัติและตั้งการที่คณะกรรมการของบริษัทอนุมัติแล้ว

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

10.มีอำนาจ ออกคำสั่ง ระเบียบ ประกาศ บันทึก เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปตามนโยบายและผลประโยชน์ของบริษัท และเพื่อรักษาระเบียบ วินัย การทำงานภายในองค์กร

11.ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมายจากคณะกรรมการบริษัทหรือคณะกรรมการบริหารเป็นคราว ๆ ไป

ทั้งนี้การมอบหมายอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบของประธานเจ้าหน้าที่บริหารนั้น จะไม่มีลักษณะเป็นการมอบอำนาจหรือมอบอำนาจช่วงที่ทำให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหารหรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สามารถอนุมัติรายการที่ตนหรือบุคคลที่อาจมีความขัดแย้ง (ตามนิยามของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกำหนด) มีส่วนได้เสียหรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์อื่นใดกับบริษัท หรือบริษัทย่อย เว้นแต่เป็นการอนุมัติรายการที่เป็นไปตามปกติธุรกิจที่มีการกำหนดขอบเขตชัดเจน

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัทฯ อาจได้รับการแต่งตั้ง หรือถอดถอนโดยที่ประชุมคณะกรรมการ หรือที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ

การประเมินตนเองของคณะกรรมการ

คณะกรรมการจะทำการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองโดยรวม และ/หรือ เฉพาะเรื่อง เป็นประจำ เพื่อร่วมกันพิจารณาผลงานและปัญหา เพื่อการปรับปรุงแก้ไขต่อไป โดยกำหนดบรรทัดฐานที่จะใช้เปรียบเทียบกับผลการปฏิบัติงานอย่างมีหลักเกณฑ์

คณะกรรมการระดับสูงของบริษัท ณ ปัจจุบัน มีรายชื่อดังต่อไปนี้

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
1.นายธนชัย ตันติรัชกุล	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (Chief Executive Officer)
2.นายพนา จันทรวิโรจน์	รักษาการ กรรมการอำนวยการสายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย
3.นางสาวดวงกมล โชติชนะ	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ
4.นางสาวพิมพ์ภาณุรัตน์ อันศรีศิริชัย	กรรมการอำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย
5.นางสาวอรพิมพ์ เหลืองอ่อน	และบรรณาธิการหนังสือพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ
6.นายตุลศฤชัย ทับทิม	กรรมการอำนวยการ สายงานโฆษณา
7.นายพงษ์ศักดิ์ ศรีศด	กรรมการอำนวยการ สายงานการตลาด
8.นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์	บรรณาธิการหนังสือพิมพ์ The Nation
9.นายคณัย ครามโกมุท	บรรณาธิการหนังสือพิมพ์ คมชัดลึก
10.นางสาวมัทธา โอสถานนท์	เลขานุการบริษัท
	รองกรรมการอำนวยการ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและนักลงทุนสัมพันธ์
	ผู้ช่วยผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการเงิน

ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง
11 นายสุพจน์ เพียรศิริ	ผู้ช่วยผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายบัญชี

การถือครองหลักทรัพย์ของผู้บริหารระดับสูง ในปี 2552 และ 2551 ตามมาตรา 258 แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 และผู้ถือหุ้นที่อยู่ภายใต้มาตราดังกล่าวดังนี้

ชื่อ-นามสกุล	จำนวนหุ้น			หมายเหตุ
	31 ธ.ค. 2552	31 ธ.ค. 2551	จำนวนหุ้น เพิ่ม(ลด) ระหว่างปี (หุ้น)	
1.นายธนะชัย สันติชัยกุล	307,966	307,966		รวมการถือหุ้นของคู่สมรส
2.นายพนา จันทรวโรจน์	12,450	12,450		รวมการถือหุ้นของคู่สมรส
3.นางสาวดวงกมล โชตะนา	4,410	4,410		
4.นางสาวพิมพ์กาญจน์ ยันศรีศิริชัย	89,825	89,825		
5. นางสาวอรพิมพ์ เหลืองอ่อน	-	-		
6.นายตุลสถิตย์ ทับทิม	75,495	75,495		
7.นายพงษ์ศักดิ์ ศรีศค	3,780	3,780		
8.นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์	31,274	31,274		
9.นายคณัย ครามโกนุก	-	-		
10.นางสาวมัยยา โอสดานนท์	-	-		
11.นายสุพจน์ เพียรศิริ	-	-		

8.2. การสรรหากรรมการและผู้บริหาร

บริษัทฯ ตระหนักว่า ธุรกิจของบริษัท มีความสำคัญต่อการขึ้นนำความคิดของสังคม ดังนั้นบุคคลที่จะเป็นผู้บริหารหรือกรรมการของบริษัท ต้องเป็นผู้ที่มีความเข้าใจบทบาทหน้าที่ของการเป็นสื่อที่มีจริยธรรมและยึดมั่นในจรรยาบรรณทางวิชาชีพ และจริยธรรมทางธุรกิจ เพื่อสามารถวางแผนนโยบายในการนำเสนอเนื้อหาอย่างเป็นกลาง สร้างสรรค์ ไม่บิดเบือน จึงเห็นว่าการคัดสรรบุคคลเพื่อดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัทเป็นเรื่องสำคัญ จึงควรเป็นหน้าที่โดยตรงของคณะกรรมการทั้งคณะ

บริษัทฯ จึงไม่มีการแต่งตั้งคณะกรรมการสรรหา(Nominating Committee) โดยกำหนดให้ คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ทำหน้าที่สรรหากรรมการ โดยจะเป็นผู้ทำหน้าที่เสนอชื่อบุคคลที่มีคุณสมบัติเหมาะสมที่จะเป็น กรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ จากนั้นประธานกรรมการเป็นผู้เสนอรายชื่อบุคคลที่จะแต่งตั้งเป็นกรรมการบริษัท และกรรมการอิสระ ต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณา

นอกจากนี้บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย รายเดี่ยว หรือหลายรายรวมกัน ซึ่งถือหุ้นของบริษัทฯ ต่อเนื่องเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี และต้องถือหุ้นในวันที่เสนอชื่อกรรมการ พร้อมเอกสารรับรองการถือครองหลักทรัพย์จากบริษัทฯ เสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการได้ โดยเสนอชื่อผ่านเลขานุการบริษัทฯ ล่วงหน้า 3 เดือนก่อนวันประชุมใหญ่สามัญประจำปีผู้ถือหุ้น พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ

การแต่งตั้งกรรมการบริษัท



คณะกรรมการบริษัทจะทำหน้าที่เป็นคณะกรรมการสรรหาและคัดเลือกบุคคลที่จะเข้าดำรงตำแหน่งคณะกรรมการบริษัท โดยได้พิจารณาจากความรู้ความสามารถและประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท หรือพิจารณาจากกลุ่มผู้ถือหุ้นรายใหญ่ อย่างไรก็ตามการแต่งตั้งกรรมการใหม่จะต้องผ่านการพิจารณาจากที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ซึ่งประกอบด้วยกรรมการอิสระ และคณะกรรมการตรวจสอบร่วมอยู่ด้วย นอกจากนี้การแต่งตั้งกรรมการจะต้องผ่านมติที่ประชุมผู้ถือหุ้นตามข้อบังคับของบริษัท ทั้งนี้ข้อบังคับของบริษัทกำหนดให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการตามหลักเกณฑ์และวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ถือหุ้นคนหนึ่งมีคะแนนเสียงเท่ากับ 1 หุ้นต่อ 1 เสียง
2. การเลือกตั้งกรรมการจะลงคะแนนเสียงเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือหลายคนเป็นกรรมการก็ได้ ทั้งนี้ตามแต่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นจะเห็นสมควร โดยในการออกเสียงลงคะแนนไม่ว่าจะเป็นการเลือกตั้งเป็นรายบุคคลหรือ หลายคน บุคคลแต่ละคนที่ผู้ถือหุ้นออกเสียงเลือกตั้งจะได้รับคะแนนเสียงจากผู้ถือหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ผู้ถือหุ้น มีอยู่ทั้งหมดตาม (1) โดยผู้ถือหุ้นดังกล่าวจะแบ่งคะแนนเสียงให้แก่ผู้หนึ่งผู้ใดมากหรือน้อยเพียงใดไม่ได้
3. บุคคลซึ่งได้รับคะแนนเสียงสูงสุดตามลำดับลงมาเป็นผู้ได้รับการเลือกตั้งเป็นกรรมการเท่าจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้น ในกรณีที่บุคคลซึ่งได้รับการเลือกตั้งในลำดับถัดมามีคะแนนเสียงเท่ากันเกินจำนวนกรรมการที่จะพึงมีหรือจะพึงเลือกตั้งในครั้งนั้นให้ผู้เป็นประธานออกเสียงชี้ขาด

ทั้งนี้การพ้นวาระตำแหน่งของกรรมการจะกลับหมุนเวียนในอัตราส่วน 1 ใน 3 ของกรรมการซึ่งต้องพ้นวาระทุกปี ตามมติที่ประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น แต่กรรมการชุดเดิมอาจได้รับการแต่งตั้งกลับเข้ามาใหม่ได้

8.3 การกำหนดค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหารระดับสูง

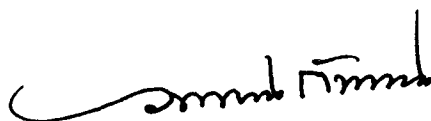
หลักเกณฑ์และรูปแบบในการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการและผู้บริหาร บริษัทได้พิจารณาความเหมาะสมและความรับผิดชอบของกรรมการและผู้บริหาร ตามประสบการณ์ ภาระหน้าที่ สภาพแวดล้อม สถานะเศรษฐกิจ และสอดคล้องเปรียบเทียบกับบริษัทในธุรกิจอุตสาหกรรมเดียวกัน และมีนโยบายจ่ายค่าตอบแทนกรรมการอิสระที่ทำหน้าที่ประธานกรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระที่ทำหน้าที่กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ และกรรมการที่ไม่ได้เป็นผู้บริหาร เป็นรายปีโดยไม่มีค่าตอบแทนในรูปแบบอื่น กรรมการบริษัทที่เป็นผู้บริหาร ไม่ได้รับค่าตอบแทนกรรมการ หนึ่ง ค่าตอบแทนกรรมการ ได้ผ่านการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นเป็นประจำทุกปี

คณะกรรมการบริษัทเป็นผู้ประเมินผลงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นประจำทุกปี เพื่อนำไปใช้ในการพิจารณา กำหนดค่าตอบแทนของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร โดยใช้บรรทัดฐานที่ได้ตกลงกันล่วงหน้า กับประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามเกณฑ์ที่เป็นรูปธรรม ซึ่งรวมถึงผลการปฏิบัติงานทางการเงิน ผลการปฏิบัติงานตามวัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์ในระยะยาวและการพัฒนาผู้บริหาร

ค่าตอบแทนของผู้บริหารระดับสูง เป็นไปตามนโยบายที่คณะกรรมการกำหนด ระดับค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน สวัสดิการ และผลตอบแทนสูงใจในระยะยาว บริษัทฯจะพิจารณาให้ สอดคล้องกับผลงานของบริษัทและผลการปฏิบัติงานของผู้บริหารแต่ละคน

การพัฒนากรรมการและผู้บริหารระดับสูง

ทุกครั้งที่มีการและผู้บริหารระดับสูงเข้าใหม่ คณะกรรมการจะจัดให้มีเอกสารข้อมูล และการบรรยายสรุปจากประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ซึ่งจะเป็นประโยชน์ ต่อการปฏิบัติงาน รวมถึงการแนะนำลักษณะธุรกิจ และแนวทางการดำเนินธุรกิจของบริษัทให้แก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูงใหม่ได้รับทราบ



คณะกรรมการจะส่งเสริมและอำนวยความสะดวกให้มีการฝึกอบรมและการให้ความรู้แก่กรรมการ กรรมการตรวจสอบ ผู้บริหาร เลขานุการบริษัท ตามที่ทางตลาดหลักทรัพย์ สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทยและสถาบันที่เกี่ยวข้องจัดขึ้นเพื่อส่งเสริมความรู้ ให้เป็นไปตามระบบการกำกับดูแลกิจการที่ดี และการบริหารความเสี่ยงของบริษัท เพื่อให้มีการปรับปรุงการปฏิบัติงานอย่างต่อเนื่อง

8.3.1 ค่าตอบแทนกรรมการของบริษัท และบริษัทย่อยสำหรับ ปี 2552

(ก) ค่าตอบแทนกรรมการบริษัทที่เป็นตัวเงิน

กรรมการบริษัทมีจำนวนทั้งสิ้น 11 คน แบ่งเป็นกรรมการที่มีฐานะเป็นพนักงานบริษัท 4 คน กรรมการอิสระ 4 คน และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร 3 คน โดยปี 2552 บริษัทจ่ายค่าตอบแทนกรรมการอิสระ (ซึ่งทำหน้าที่เป็นกรรมการตรวจสอบด้วย) และกรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร รวมเป็น 7 ท่าน เป็นจำนวนเงิน 1.8 ล้านบาท ส่วนกรรมการที่เป็นผู้บริหารไม่มีค่าตอบแทนในตำแหน่งกรรมการ จะได้รับเฉพาะเงินเดือนและโบนัสเท่านั้น โดยแยกการจ่ายค่าตอบแทนกรรมการเป็นรายบุคคล ดังนี้

รายชื่อ	ตำแหน่ง	จำนวนเงิน (บาท)
1. นายปรกรณ์ บริมาสาร	กรรมการอิสระ และ ประธานกรรมการตรวจสอบ	400,000
2. นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
3. นายโยธิน เนื่องจางค์	กรรมการอิสระ และ กรรมการตรวจสอบ	300,000
4. นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการอิสระ	200,000
5. นายนิวัฒน์ แจ่มวิทยวงศ์	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
6. นายณรงค์ศักดิ์ โอปีสินธุ์	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
7. นางคริสติน ดีไบเอต เบรนเดล	กรรมการภายนอกที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	200,000
รวมเป็นเงิน		1,800,000

(ข) ค่าตอบแทนอื่น ๆ

-ไม่มี-

8.3.2 ค่าตอบแทนกรรมการที่เป็นผู้บริหารและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท สำหรับ ปี 2552

(ก) ค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัสและค่าพาหนะแก่กรรมการและผู้บริหารระดับสูงของบริษัท

กรรมการในฐานะพนักงานบริษัทและผู้บริหารระดับสูงจำนวนรวม 36 ท่าน ได้รับค่าตอบแทนที่เป็นเงินเดือน โบนัส และค่าพาหนะ ในปี 2552 เป็นจำนวน 103.59 ล้านบาท



(ข) คำตอบแทนอื่น ๆ

บริษัทให้เงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของกรรมการที่อยู่ในฐานะเป็นพนักงานของบริษัทและผู้บริหารระดับสูง รวม 36 ท่าน ในปี 2552 รวม 5.22 ล้านบาท

8.4 การดูแลเรื่องการใช้ข้อมูลภายใน

บริษัทมีนโยบายและวิธีการในการดูแลกรรมการ ผู้บริหาร พนักงานของบริษัท ในการนำข้อมูลภายในของบริษัทไปใช้ ดังนี้

1. กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ จะรักษาข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ เป็นความลับ เว้นแต่การเปิดเผยข้อมูลนั้นเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ
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 ข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ ในทางที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรง หรือทางอ้อม ข้อกำหนดนี้ยังครอบคลุมไปถึงคู่สมรส และบุตรที่ยังไม่บรรลุนิติภาวะของกรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ
4. ภายหลังเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรรมการ ผู้บริหาร ผู้จัดการ ผู้ที่รับผิดชอบต่อการดำเนินงาน ผู้ตอบบัญชี เจ้าหน้าที่ หรือพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ที่ซื้อหรือขาย เสนอซื้อ หรือ เสนอขาย หรือเชื่อเชิญให้บุคคลอื่นซื้อ ขาย หรือ เสนอซื้อ หรือ เสนอขาย หุ้นของบริษัทฯ ในลักษณะที่เป็นการหาประโยชน์จากบุคคลอื่น โดยการนำข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งยังไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะ และเป็นข้อมูลที่ได้มาจากการใช้ตำแหน่งหน้าที่ในการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในราคาหุ้นของบริษัทฯ ไม่ว่าการกระทำดังกล่าว จะทำไปเพื่อประโยชน์ของบุคคลนั้นเอง หรือบุคคลอื่นก็ตาม หรือการเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวจะทำให้บุคคลผู้นั้น ได้รับการพิจารณาจากบุคคลผู้ซึ่งเกี่ยวข้องกับการกระทำดังกล่าว บุคคลผู้นั้นมีความผิดตามกฎหมาย ที่เกี่ยวข้องกับการนำข้อมูลภายในอันเนื่องมาจากการละเมิดดังกล่าว

ทั้งนี้ กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทฯ ซึ่งอยู่ในหน่วยงานที่ได้รับทราบข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ จะไม่ทำการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทฯ ในช่วงระยะเวลา 1 เดือนก่อนการเปิดเผยงบการเงินต่อสาธารณะ

8.5 บุคลากร

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 กลุ่มบริษัทมีพนักงานรวมทั้งหมด 1,742 คน แบ่งเป็นพนักงานของบริษัทจำนวน 877 คน และพนักงานของบริษัทย่อยจำนวน 855 คน โดยมีผลตอบแทนของพนักงานของบริษัทและบริษัทย่อย 6 บริษัท ในปี 2552 ซึ่งแบ่งเป็นเงินเดือนและโบนัส เท่ากับ 494.01 ล้านบาท และ 13.15 ล้านบาท ตามลำดับ ในส่วนของเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของบริษัทและบริษัทย่อยรวมเท่ากับ 30.02 ล้านบาท

บริษัท ไม่มีข้อพิพาทด้านแรงงานที่สำคัญในระยะ 3 ปีที่ผ่านมา

นโยบายในการบริหารทรัพยากรบุคคล

1. การจ้างงานและบรรจุพนักงาน บริษัทมีนโยบายจ้างงานและบรรจุพนักงานตามความจำเป็นและความเหมาะสมของงาน โดยพนักงานที่ได้รับการว่าจ้างและบรรจุต้องมีคุณสมบัติ ประสบการณ์ และความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งงาน และ



มีคุณสมบัติตามระเบียบ ข้อบังคับของบริษัทฯ กรณีที่ตำแหน่งงานว่าง บริษัทจะให้โอกาส และพิจารณาคัดเลือกพนักงานของบริษัทที่มีอยู่ให้ดำรงตำแหน่งที่ว่างนั้นเสียก่อน หากไม่สามารถสรรหาพนักงานจากภายในบริษัทได้แล้ว จึงจะดำเนินการกระบวนการสรรหาและว่าจ้างบุคคลภายนอก

2. โครงสร้างสายการบังคับบัญชาและการแบ่งส่วนงาน บริษัทกำหนดโครงสร้างสายการบังคับบัญชา และการแบ่งส่วนงานของบริษัท โดยมีขอบข่ายความรับผิดชอบของส่วนงาน และตำแหน่งงานอย่างชัดเจน และเหมาะสมกับประเภทหรือลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัท 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 ค่าเขียนเรื่อง ค่าทำการการทีวี วิทยุ เพื่อชดเชยการเสียโอกาสหยุดพักในวันหยุดปกติ ตามความเหมาะสมกับกรณี รวมทั้งเงินช่วยเหลือเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปปฏิบัติงานนอกเขตงานประจำทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในรูปแบบเลี้ยงเดินทาง และค่าที่พัก

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

นอกจากนี้บริษัทสนับสนุนให้พนักงานมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างๆตามที่กฎหมายกำหนด เช่น กรรมการกองทุนสวัสดิการและเงินกู้ซึ่งแบ่งตามหน่วยงาน การจัดตั้งสหกรณ์ออมทรัพย์ เนชั่นมัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด การจัดตั้งชมรมกีฬา และกัณฑ์การด้านต่างๆ 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 สอดคล้องกับแผนการเติบโตของงานในทุกส่วนงาน



รายงานการปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี

คณะกรรมการบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เชื่อมมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าระบบและการกำกับดูแลกิจการที่ดี จะทำให้บริษัทมีระบบการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ โปร่งใส ตรวจสอบได้ ช่วยสร้างความเชื่อมั่นและความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน ผู้มีส่วนได้เสีย และผู้ที่เกี่ยวข้องทุกฝ่าย ขบวนการดำเนินงานอย่างยั่งยืน และเป็นหัวใจสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จ และบรรลุเป้าหมายที่สำคัญที่สุดของบริษัท ได้แก่การเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้กำหนดนโยบายการกำกับดูแลกิจการ ที่สอดคล้องตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดี code of best practices ของ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยกำหนด และดูแลให้มีการปฏิบัติตามนโยบายและข้อปฏิบัติที่ระบุไว้อย่างเคร่งครัด และจะติดตามปรับปรุงให้เหมาะสมกับเวลาและสถานการณ์ สอดคล้องกับประโยชน์ และความคาดหวังของผู้ถือหุ้นอยู่ตลอดเวลา และให้เป็นที่ยอมรับของผู้ถือหุ้นว่าผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นได้รับการดูแลอย่างดี

นโยบายการกำกับดูแลกิจการของบริษัทที่ใช้ปัจจุบันเป็นฉบับที่ 3 โดยได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการและ ประกาศใช้ ครั้งแรก เมื่อวันที่ 10 พฤศจิกายน 2549 และได้ดำเนินการทบทวนเนื้อหาเป็นประจำทุกปี ให้เป็นไปตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี 2549 ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ในปี 2552 คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาทบทวนนโยบายฯ เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2552 และ ได้ทบทวนนโยบายฯ อีกครั้ง เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2553 และประกาศให้พนักงานทุกระดับทราบและถือปฏิบัติโดยเคร่งครัด

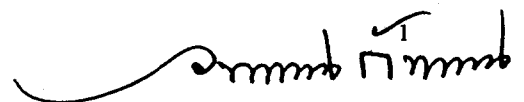
ในปี 2552 บริษัทฯ ปฏิบัติตามหลักการกำกับดูแลกิจการที่ดีสำหรับบริษัทจดทะเบียนปี พ.ศ. 2549 ของตลาดหลักทรัพย์ฯ ซึ่งครอบคลุมเนื้อหา 5 หมวด ได้แก่

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

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 ครั้งตามกำหนดการที่ตลาดหลักทรัพย์ฯ จัดเตรียม รวมทั้งเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้แสดงความคิดเห็น ขอคำอธิบาย หรือตั้งคำถามใด ๆ ได้อย่างเท่าเทียมกัน



การจัดประชุมผู้ถือหุ้น

ในปี 2552 บริษัทได้เผยแพร่จดหมายถึงผู้ถือหุ้นผ่านระบบของตลาดหลักทรัพย์ฯ และทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com ทั้งนี้บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นของบริษัทสัดส่วน 1 หุ้นขึ้นไป และถือหุ้นอย่างต่อเนื่องนับจากวันที่ถือหุ้นจนถึงวันที่เสนอเรื่องการพิจารณาเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี สามารถเสนอชื่อบุคคลเข้าเป็นกรรมการบริษัท ผ่านคณะกรรมการบริษัทได้ตั้งแต่วันที่ 7 มกราคม 2552 ถึงวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2552 พร้อมข้อมูลประกอบการพิจารณาด้านคุณสมบัติและการให้ความยินยอมของผู้ได้รับการเสนอชื่อ ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอชื่อบุคคลเพื่อเข้าดำรงตำแหน่งกรรมการ

บริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเสนอวาระการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งนี้โดยเสนอ ผ่านทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com ตั้งแต่วันที่ วันที่ 7 มกราคม 2552 ถึงวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2552 ผลปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นท่านใดเสนอเพิ่มวาระการประชุม

และบริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นจัดส่งคำถามล่วงหน้า สำหรับการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น ผ่านทางเว็บไซต์ www.nationgroup.com หรือทางโทรศัพท์ 0-2338-3938 ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2552 ถึงวันที่ 7 เมษายน 2552 เพื่อให้คณะกรรมการและฝ่ายบริหารได้รวบรวมเตรียมชี้แจงในวันประชุมผู้ถือหุ้น ปรากฏว่าไม่มีผู้ถือหุ้นเสนอคำถามล่วงหน้าเข้ามาแต่อย่างใด

บริษัทจัดการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 เมื่อวันที่ 28 เมษายน 2552 บริษัทมอบให้บริษัท ศูนย์รับฝากหลักทรัพย์(แห่งประเทศไทย)จำกัด ซึ่งเป็นนายทะเบียนหุ้นของบริษัทเป็นผู้จัดส่งหนังสือเชิญประชุมให้แก่ผู้ถือหุ้นเป็นการล่วงหน้าก่อนวันประชุมประมาณ 20 วัน และได้นำหนังสือเชิญประชุมเผยแพร่ที่ www.nationgroup.com ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม 2552 ล่วงหน้าก่อนวันประชุม 1 เดือน โดยหนังสือเชิญประชุมมีการให้ข้อมูล วัน เวลา สถานที่ และวาระการประชุม ตลอดจนข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ต้องตัดสินใจในที่ประชุมแก่ผู้ถือหุ้นอย่างเพียงพอ พร้อมรับทราบกฎเกณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในการประชุม รวมถึงขั้นตอนการออกเสียงลงมติ

สำหรับผู้ถือหุ้นที่ไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเอง บริษัทได้เสนอให้มอบอำนาจให้ นายปกรณ์ บริมาศพร กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ ซึ่งไม่มีส่วนได้ส่วนเสียในเรื่องที่ต้องพิจารณาเป็นผู้รับมอบอำนาจเข้าประชุมและลงคะแนนเสียงแทน ในการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2552 มีผู้ถือหุ้นจำนวน 53 ราย มอบอำนาจให้กรรมการอิสระที่บริษัทเสนอเป็นผู้รับมอบอำนาจให้ออกเสียงแทน

ในการจัดประชุมผู้ถือหุ้น บริษัทฯ ได้อำนวยความสะดวกให้กับผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียมกันทุกราย ด้วยการจัดให้มีเจ้าหน้าที่คอยดูแล คำนวณ ให้ความสะดวกอย่างเพียงพอ การเตรียมที่นั่งจอดรถ ป้ายบอกทางฯ และการจัดให้มีการเลี้ยงรับรองที่เหมาะสมแก่ผู้ถือหุ้นที่มาร่วมประชุมด้วย

ประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ประธานคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบ กรรมการอิสระ กรรมการ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ผู้บริหาร และผู้สอบบัญชีของบริษัทจากบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย จำกัด เข้าร่วมประชุม เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นซักถามเรื่องที่เกี่ยวข้องได้

การดำเนินการประชุมผู้ถือหุ้น

ประธานกรรมการทำหน้าที่ประธานในที่ประชุม ก่อนเริ่มการประชุมประธานฯ ได้กล่าวชี้แจงกฎเกณฑ์ที่ใช้ในการประชุม ขั้นตอนการออกเสียงลงมติให้ที่ประชุมรับทราบ และประธานฯ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นได้ซักถามและแสดงความคิดเห็นอย่างเปิดเผย กว้างขวาง พร้อมให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ กรรมการบริหาร บางท่าน ได้ตอบคำถามของผู้ถือหุ้น



ทุกคำถาม และได้บันทึกสาระสำคัญของคำถาม คำตอบ และข้อสรุปเรื่องนั้นๆ ในรายงานการประชุมอย่างครบถ้วน บริษัทไม่ได้แจกเอกสารที่มีข้อมูลสำคัญเพิ่มเติมในที่ประชุมผู้ถือหุ้นอย่างกระตือรือร้น และ ไม่ได้เพิ่มวาระการประชุม

ในการประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/ 2552 บริษัทได้ใช้ระบบสารสนเทศแบบบาร์โค้ดของศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ฯ ในการนับคะแนนเสียงในการประชุมแต่ละวาระ และในวาระการเลือกตั้งกรรมการบริษัทเปิดโอกาสให้ผู้ถือหุ้นเลือกตั้งกรรมการเป็นรายบุคคล และได้บันทึกวิธีลงคะแนน วิธีนับคะแนน มติที่ประชุม โดยแยกเป็นคะแนนที่เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย และงดออกเสียง ในรายงานการประชุมอย่างครบถ้วน

การดำเนินการหลังการประชุมผู้ถือหุ้น

บริษัทได้จัดส่งรายงานการประชุมผู้ถือหุ้น ซึ่งจดบันทึกรายงานการประชุมและบันทึกออกเสียงรวมทั้งข้อซักถามของผู้ถือหุ้นในแต่ละวาระอย่างละเอียดให้ตลาดหลักทรัพย์ฯ และคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในกำหนด 14 วัน รวมถึงเผยแพร่เว็บไซต์ ภาพ และเสียงของการประชุม และรายงานการประชุมบนเว็บไซต์ของบริษัท <http://www.nationgroup.com>

การเข้าทำรายการระหว่างกันของบริษัทฯ

บริษัทฯ มีนโยบายการทำรายการระหว่างกันของบริษัทและบริษัทย่อยกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้เสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต โดยกำหนดการปฏิบัติในการทำรายการให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติซึ่งเกิดกับบุคคลภายนอก ในกรณีที่ไม่สามารถเปรียบเทียบราคากับบุคคลภายนอกได้ทั้ง 2 ฝ่ายจะร่วมกันพิจารณาเพื่อกำหนดอัตราค่าสินค้าและบริการที่เหมาะสมต่อไป โดยมีคณะกรรมการตรวจสอบเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมทางด้านราคา

ในปี 2552 บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีการทำรายการระหว่างกันกับกิจการอื่นที่เกี่ยวข้องกัน โดยมีเงื่อนไขตามราคาตลาด และสำหรับรายการระหว่างกันอื่น ๆ ได้ผ่านการพิจารณาความเหมาะสมและมูลค่าของการทำรายการจากคณะกรรมการตรวจสอบ สามารถดูเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงิน

การป้องกันไม่ให้เกิดการและผู้บริหารใช้ตำแหน่งหน้าที่เพื่อประโยชน์แก่คนในทางมิชอบ

บริษัทฯ กำหนดนโยบายป้องกันไม่ให้เกิดการและผู้บริหารใช้ตำแหน่งหน้าที่เพื่อประโยชน์แก่คนในทางมิชอบ ดังนี้

1. กำหนดให้กรรมการและผู้บริหารรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ฯ และตลาดหลักทรัพย์
2. ห้ามกรรมการ ผู้บริหารและพนักงานของบริษัท ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลภายในไปเปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลภายนอกหรือบุคคลที่ไม่มีหน้าที่เกี่ยวข้อง
3. ห้ามซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนประกาศงบการเงิน

โดยบริษัทกำหนดให้เลขานุการบริษัท เป็นผู้เก็บรวบรวมข้อมูลส่วนได้เสียของ กรรมการ ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้อง และดูแลให้ข้อมูลนั้นเป็นปัจจุบันเสมอ พร้อมสำหรับการเปิดเผยต่อคณะกรรมการเมื่อคณะกรรมการต้องพิจารณารูขุมระหว่างบริษัท กับกรรมการ และหรือ ผู้บริหารที่มีส่วนได้เสียหรือมีส่วนเกี่ยวข้อง

ในปีที่ผ่านมา กรรมการที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ ได้จัดทำรายงานการเปลี่ยนแปลงการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์ฯ และมีได้มีการซื้อขายหลักทรัพย์ของบริษัทในช่วง 1 เดือนก่อนประกาศงบการเงิน

บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย

ผู้มีส่วนได้เสียจะได้รับการดูแลจากบริษัทตามสิทธิที่มีตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง คณะกรรมการได้พิจารณาให้มีกระบวนการส่งเสริมให้เกิดความร่วมมือ ระหว่างบริษัทกับผู้มีส่วนได้เสีย ในการสร้างความมั่นคง ความมั่นคงทางการเงินและความยั่งยืนของกิจการ

ในระบบการกำกับดูแลกิจการ ผู้มีส่วนได้เสียที่สำคัญมีหลายกลุ่ม ประกอบด้วย พนักงาน ลูกค้า ผู้ถือหุ้น ผู้ลงทุน คู่ค้า เจ้าหนี้ คู่แข่งทางการค้า สังคม ภาครัฐ ชุมชนที่บริษัทตั้งอยู่ และผู้ตอบบัญชีอิสระ เป็นต้น คณะกรรมการมีนโยบายให้มีการปฏิบัติต่อผู้มีส่วนได้เสียแต่ละกลุ่ม โดยคำนึงถึงสิทธิของผู้มีส่วนได้เสียตามกฎหมายหรือตามข้อตกลงที่มีกับบริษัท ส่งเสริมการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้เสียในการเสริมสร้างผลการดำเนินงานของบริษัท เพื่อสร้างความมั่นคงอย่างยั่งยืนให้กับกิจการ และเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องให้ผู้มีส่วนได้เสียได้รับทราบข้อมูลอย่างเพียงพอ คณะกรรมการจึงกำหนดเป็นจริยธรรมขององค์กรในด้านต่างๆเมื่อวันที่ 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) ถูกสร้างขึ้นเพื่อกำหนดหลักจริยธรรมแห่งวิชาชีพให้เป็นแนวปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมร่วมกันสำหรับพนักงานทุกระดับของกองบรรณาธิการของทุกสื่อในเครือฯ โดยมีเนื้อหาครอบคลุมทั้งจรรยาบรรณเบื้องต้นในการปฏิบัติหน้าที่ของ ‘คนทำข่าว’ ในทุกระดับ ตลอดจนการวางตัวในสังคมและความประพฤติทั้งระหว่างปฏิบัติหน้าที่และนอกเวลางาน

พนักงานฝ่ายข่าวของทุกสื่อในเครือฯ ต้องยึดหลักปฏิบัติต่อไปนี้อย่างเคร่งครัดโดยไม่มีข้อยกเว้นเพื่อที่เราจะได้ช่วยกันธำรงไว้ซึ่งความน่าเชื่อถือและศรัทธาที่สังคมมีต่อสื่อในเครือเนชั่นฯ ต่อไป

หลักปฏิบัติของบรรณาธิการ (Nation Way) แบ่งออกเป็นหมวด

- 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 ในปีที่ผ่านมาความถี่ที่บริษัทถูกฟ้องร้องลดลงจากปีก่อนจำนวนมาก

2. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อผู้ถือหุ้น

บริษัทมุ่งมั่นที่จะรับผิดชอบต่อ และสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับผู้ถือหุ้นโดยคำนึงถึงการเจริญเติบโตขององค์กรอย่างยั่งยืน และให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งจะดำเนินการอย่างโปร่งใส มีระบบบัญชีที่เชื่อถือได้ บริษัทมีหน่วยงานลงทุนสัมพันธ์เพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อซักถาม ชี้แจงและให้ข้อมูลแก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั่วไป

คณะกรรมการตระหนักดีว่าใน 2-3 ปีที่ผ่านมา บริษัทยังประสบผลขาดทุนจำนวนมากอยู่ ดังนั้นบริษัทฯ จึงดำเนินการปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องในทุก ๆ ด้าน ทั้งนี้เพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดในการลงทุนแก่ผู้ถือหุ้น

3. จริยธรรมว่าด้วยความสัมพันธ์กับลูกค้า

บริษัทมีความมุ่งมั่นในการสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจให้กับลูกค้าและประชาชน ที่จะได้รับผลิตภัณฑ์และบริการที่ดี มีคุณภาพ ในระดับราคาที่เหมาะสม โดยยกระดับมาตรฐานให้สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องและจริงจัง รวมทั้งรักษาสัมพันธภาพที่ดีและยั่งยืน

บริษัทจัดกิจกรรมเพื่อสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าทุกกลุ่มของบริษัทอย่างต่อเนื่อง ตัวอย่างเช่น ลูกค้ากลุ่มสมาชิกสิ่งพิมพ์ในเครือ เนื่องจากลูกค้าประเภทนี้มีจำนวนมาก หลากหลายตามประเภทสินค้า บริษัทได้ให้ความสำคัญกับความพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของลูกค้า มีการส่งแบบสอบถามสำรวจความคิดเห็นด้านต่างๆ ได้แก่ เนื้อหา รูปแบบ เป็นต้น รวมทั้งสนทนาคูณคินถ้าไรให้ลูกค้าโดยเชิญลูกค้ามาร่วมในกิจกรรมต่างๆที่บริษัทจัดไม่ว่าจะเป็นสัมมนาทางวิชาการ งานออกร้านขายสินค้า การส่งชิงรางวัล ฯ การร่วมงานประกาศผลรางวัลต่าง ๆ ที่บริษัทฯ จัดขึ้น อาทิ งานคมชัดลึกอวอร์ด และการเชิญชวนลูกค้าและสมาชิกหนังสือพิมพ์ เข้าร่วมโครงการแข่งขันกอล์ฟ “เนชั่น โฮล-อิน-วัน” ซึ่งจัดต่อเนื่องมาเป็นเวลากว่า 4 ปี เป็นต้น

4. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อพนักงาน

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

ในด้านการพัฒนาคุณภาพของพนักงานนั้นบริษัทได้จัดส่งพนักงานไปฝึกอบรมทั้งภายในและภายนอกสถานที่มากมาย อาทิ การจัดหลักสูตรภายในเพื่ออบรมพนักงานขายให้เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่มีผลต่อการปรับตัวของสื่อ ทราบถึงแนวโน้มของสื่อสิ่งพิมพ์ในต่างประเทศ และแนวโน้มของสื่อใหม่ที่เข้ามามีบทบาทมากยิ่งขึ้น เสริมความรู้ด้านเทคนิคการขาย มุ่งสร้าง

ความสามารถเฉพาะตัวในการนำเสนอการขาย เพิ่มความรู้ด้านตัวสินค้าประเภทต่างๆของบริษัทและความรู้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจของบริษัท โดยเชิญวิทยากรภายในบริษัท และวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจากภายนอก ใช้เวลาในการอบรมประมาณ 20 ชั่วโมง

ตามที่สภาวิชาชีพบัญชีแห่งประเทศไทย สำนักงาน ก.ล.ต. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ออกประกาศให้บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ต้องจัดทำงบการเงินตามเกณฑ์มาตรฐานบัญชีใหม่ที่ปรับเปลี่ยนตามมาตรฐานบัญชีระหว่างประเทศ (IFRS) โดยเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2554 ดังนั้นเพื่อเป็นการเตรียมความพร้อม และให้ความรู้กับทุกหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ ฝ่ายบัญชี ฝ่ายทรัพยากรบุคคล ฝ่ายไอที เป็นต้น บริษัทฯ จึงเชิญผู้เชี่ยวชาญทางด้านมาตรฐานบัญชี และเป็นผู้บริหารระดับสูงของกลุ่มบริษัท ปตท. ที่มีความรู้ความชำนาญ และมีประสบการณ์ในการนำมาตรฐานบัญชีระหว่างประเทศ มาให้ความรู้และเตรียมความพร้อมของการนำมาตรฐานบัญชีระหว่างประเทศ (IFRS) มาประยุกต์ใช้กับบริษัทฯ และร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากการใช้มาตรฐานบัญชีระหว่างประเทศ (IFRS) โดยมีพนักงานแผนกบัญชี ของบริษัทและบริษัทย่อย พนักงานฝ่ายไอที พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล เข้ารับการอบรมเพื่อนำความรู้และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ดังกล่าว มาเตรียมความพร้อมของกลุ่มบริษัทต่อไป

บริษัทเปิดโอกาสให้พนักงานสามารถ แสดงความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ข้อร้องเรียน หรือแจ้งเบาะแสการทุจริตถึงฝ่ายบริหาร ได้หลายช่องทาง ได้แก่ ผ่านตัวแทนของพนักงานที่ได้รับการคัดเลือกเป็นกรรมการลูกจ้างตามที่กฎหมายกำหนด ซึ่งประชุมร่วมกับฝ่ายบริหารเป็นประจำทุกเดือน แสดงความคิดเห็น หรือตั้งคำถามผ่าน website:nationhouse ซึ่งเป็น intranet ภายในองค์กร หรือเสนอความเห็นโดยตรงถึงผู้บริหารผ่านทาง e-mail ซึ่งพนักงานสามารถทราบได้จาก intranet ของบริษัท

ในปีที่ผ่านมาไม่มีกรณีฟ้องร้อง

5. จริยธรรมว่าด้วยความสัมพันธ์กับคู่ค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหน้าที่ทางการค้า

บริษัทคำนึงถึงความเสมอภาค และความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ และผลประโยชน์ร่วมกันกับคู่ค้า โดย เนชั่นกรุ๊ป หวังปฏิบัติตามกฎหมายและกติกาต่างๆ อย่างเคร่งครัด และมีจรรยาบรรณที่ดีในการดำเนินธุรกิจ ในส่วนของธุรกิจที่เป็นการแข่งขัน เนชั่นกรุ๊ป จะยึดถือกติกาของการแข่งขันที่ดี และ จะยึดถือแนวทางการปฏิบัติที่ดีและเป็นธรรม ในการกู้ยืมเงินจากเจ้าหน้าที่ และการชำระคืน รวมทั้งการสร้างพันธมิตรทางการค้า

บริษัทได้รับการสนับสนุน Syndicate Loan จาก 3 ธนาคารใหญ่ ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ ฯ ธนาคารกสิกรไทย ฯ และธนาคารไทยพาณิชย์ ฯ ซึ่งมีสัมพันธ์ทางการค้ากับบริษัทมายาวนาน และ จัดชั้นให้บริษัทเป็นลูกค้าชั้นดี วงเงิน 1700 ล้านบาท เป็นเวลากว่า 3 ปี บริษัทฯ ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขการชำระเงินอย่างสม่ำเสมอ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทฯ มีวงเงินค้างชำระ 782.25 ล้านบาท

บริษัทฯ คำนึงถึงความสัมพันธ์กับคู่ค้ามาโดยตลอด อาทิ ความร่วมมือกับคู่ค้าในด้านการบริการขนส่งสิ่งพิมพ์ของคู่ค้ากระจายตามจุดต่าง ๆ ที่ดำเนินงานโดยบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย ในการใช้ทรัพยากรของแต่ละฝ่ายให้เกิดประโยชน์สูงสุด ตลอดจนความร่วมมือกับคู่แข่งทางการค้าในธุรกิจ เช่น การรวมตัวกันของสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อแสดงจุดยืนในการที่สื่ออื่น ๆ นำข้อมูลจากสื่อสิ่งพิมพ์ไปใช้ประโยชน์ เช่น สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุและสื่ออินเทอร์เน็ต

นอกจากนี้บริษัทไม่มีข้อพิพาทใดๆในเรื่องที่เกี่ยวกับคู่ค้า คู่แข่งทางการค้า เจ้าหน้าที่การค้า และสถาบันการเงิน

6. จริยธรรมว่าด้วยความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

บริษัท ในฐานะของผู้ผลิตสื่อครบวงจร มีความห่วงใยถึงคุณภาพชีวิตและการบริโภคข่าวสารของคนไทย จึงให้ความสำคัญอย่างยิ่งในเรื่องของการเสนอข่าวสารที่มีคุณภาพและมีประโยชน์ต่อสังคมและส่วนรวม รวมถึงการมีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคมไทยเพื่อความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น นอกจากนี้ยังมีความห่วงใยและใส่ใจต่อสิ่งแวดล้อมในฐานะที่เป็นผู้ประกอบการรายหนึ่งในประเทศไทย ในรอบปี 2552 บริษัทมีกิจกรรมส่งเสริมสังคมเกือบทุกด้าน (รายละเอียดตามข้อมูลในรายงานประจำปี (56-2) หัวข้อกิจกรรมเพื่อสังคม)

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

นอกจากนี้ ในปี 2552 บริษัทได้เปิดโอกาสให้ผู้มีส่วนได้เสียทุกกลุ่มสามารถร้องเรียนเรื่องต่างๆ ถึงประธานกรรมการ หรือคณะกรรมการตรวจสอบ หรือ กรรมการอิสระ ได้ทาง [website:nationgroup.com](http://website.nationgroup.com)

การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส

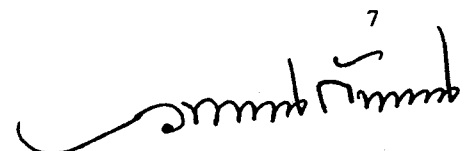
คณะกรรมการ ได้ดูแลให้บริษัทเปิดเผยข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ทั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่มีใช้ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส ผ่านช่องทางที่เข้าถึงข้อมูลได้ง่าย มีความเท่าเทียมและเชื่อถือได้

บริษัทกำหนดไว้ในนโยบายการกำกับดูแลกิจการ ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงการถือครอง หลักทรัพย์ ให้กรรมการ และผู้บริหารต้องรายงานการถือครองหลักทรัพย์ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ฯ และดำเนินการให้เลขานุการบริษัทเก็บรักษา เลขานุการบริษัทจะดำเนินการให้กรรมการและผู้บริหารรายงานข้อมูลปัจจุบันของตนอย่างน้อยปีละครั้ง ในเดือนพฤศจิกายนของทุกปี เพื่อรวบรวมส่งรายงานการถือครองหลักทรัพย์ รายงานต่อคณะกรรมการอย่างน้อยปีละครั้ง

บริษัทเล็งเห็นความสำคัญของการรักษาข้อมูลที่เป็นความลับและหรือข้อมูลภายในในกลุ่มบริษัท จึงได้ออกนโยบาย “การใช้ข้อมูลภายในของบริษัท” กำหนดให้กรรมการ ผู้บริหาร เจ้าหน้าที่ และพนักงานของกลุ่มบริษัทต้องรักษาข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัท เป็นความลับ เว้นแต่การเปิดเผยข้อมูลนั้นเป็นไปเพื่อผลประโยชน์ ในการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ห้าม ขาย ซื้อ โอน หรือรับโอนหลักทรัพย์ของบริษัทฯ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือข้อมูล ภายในของกลุ่มบริษัทฯ และ/หรือการเข้าทำรายการใดๆ โดยข้อมูลที่เป็นความลับ และ/หรือ ข้อมูลภายในของกลุ่มบริษัทฯ ในทางที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายต่อกลุ่มบริษัทฯ ไม่ว่าทางตรง หรือ ทางอ้อม

ในรอบปีที่ผ่านมา บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลของบริษัททั้งข้อมูลทางการเงินและข้อมูลที่ไม่ใช่ข้อมูลทางการเงินอย่างถูกต้อง ครบถ้วน ทันเวลา โปร่งใส และเป็นไปตามเกณฑ์ที่สำนักงานก.ล.ด.และตลาดหลักทรัพย์ฯ กำหนด ผ่านช่องทางการเปิดเผยข้อมูลของตลาดหลักทรัพย์ฯ และผ่านเว็บไซต์ของบริษัท โดยไม่ถูก สำนักงานก.ล.ด.และตลาดหลักทรัพย์ฯ ดำเนินการเนื่องมาจากการเปิดเผยข้อมูลไม่เป็นไปตามข้อกำหนด

7



ในรายงานประจำปี 2552 บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลดังต่อไปนี้

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

บริษัทได้เปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมต่อไปในเว็บไซต์ www.nationgroup.com

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

ความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ

บทบาท หน้าที่ และความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ

คณะกรรมการมีบทบาทสำคัญในการกำกับดูแลกิจการเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัท คณะกรรมการมีความรับผิดชอบต่อผลการปฏิบัติหน้าที่ต่อผู้ถือหุ้นและเป็นอิสระจากฝ่ายจัดการ

คณะกรรมการได้กำหนดบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการ คณะกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้กรรมการมีความเป็นอิสระในการตัดสินใจเพื่อประโยชน์สูงสุดของบริษัทและผู้ถือหุ้นโดยรวม รวมทั้งมีกระบวนการในการติดตามและกำกับดูแลให้การดำเนินงานของบริษัทเป็นไปตามกฎหมายและอยู่บนจริยธรรมทางธุรกิจที่คณะกรรมการกำหนด

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

การถ่วงดุลของกรรมการที่ไม่เป็นผู้บริหาร

ในปี 2552 องค์ประกอบของคณะกรรมการบริษัทประกอบด้วยกรรมการจำนวน 11 คน เป็นกรรมการอิสระจำนวน 4 คน กรรมการที่เป็นผู้บริหารจำนวน 4 ท่าน และกรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหารจำนวน 3 คน บริษัทมีคณะกรรมการอิสระมากกว่า 1 ใน 3 ของกรรมการทั้งคณะ ทำให้เกิดการถ่วงดุลและการสอบทาน

กรรมการอิสระจำนวน 4 คนนี้มีคุณสมบัติครบถ้วนตามนิยามกรรมการอิสระของบริษัทซึ่งได้ผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการแล้ว และเป็นไปตามข้อกำหนดในปี 2551 ของสำนักงาน ก.ล.ด. กรรมการอิสระจำนวน 3 ใน 4 คน ดำรงตำแหน่งประธานกรรมการตรวจสอบ 1 คน และคณะกรรมการตรวจสอบ จำนวน 2 คน

การดำรงตำแหน่งกรรมการบริษัทของกรรมการและผู้บริหาร

ตามข้อบังคับของบริษัทกรรมการจำนวน 1 ใน 3 ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระทุกปี บริษัทสามารถแต่งตั้งกรรมการที่ต้องออกจากตำแหน่งตามวาระกลับเข้าดำรงตำแหน่งต่อไปอีกวาระหนึ่งได้ โดยบริษัทมิได้มีข้อกำหนดเรื่องจำนวนวาระที่จะดำรงตำแหน่งติดต่อกันได้นานที่สุดของกรรมการไว้ตามข้อกำหนดของสำนักงาน ก.ล.ด. และมีนโยบายให้ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กรรมการผู้อำนวยการ กรรมการอำนวยการของบริษัทดำรงตำแหน่งในบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ได้ไม่เกิน 5 บริษัท กรรมการของบริษัทจะไม่เป็นกรรมการในบริษัทที่เป็นคู่แข่งหรือมีผลประโยชน์ขัดแย้งทางธุรกิจกับบริษัท และเปิดเผยรายชื่อ ประเภทธุรกิจ และตำแหน่งที่กรรมการของบริษัทไปดำรงตำแหน่งไว้ในทะเบียนประวัติกรรมการ ในปี 2552 ไม่มีกรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทท่านใดดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทจดทะเบียนเกิน 5 บริษัท

บริษัทไม่มีนโยบายให้ผู้บริหารระดับสูงไปดำรงตำแหน่งในบริษัทอื่นยกเว้นบริษัทย่อย และ บริษัทร่วม และให้รายงานการดำรงตำแหน่งกรรมการ ในบริษัทอื่นของผู้บริหารระดับสูงไว้ในแบบรายงาน 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 แผนธุรกิจ งบประมาณการดำเนินงาน เป้าหมายทางการเงินและกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้นำเสนอ รวมทั้ง ติดตามการดำเนินงานตามนโยบายและแผนที่กำหนดไว้ อย่างสม่ำเสมอ

คณะกรรมการชุดย่อย

คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยเพื่อช่วยกันตรวจสอบรายละเอียดโดยกำหนดคุณสมบัติและขอบเขต ความสำเร็จของคณะกรรมการชุดย่อยเป็นกรรมการอิสระ ประธานกรรมการไม่ดำรง ตำแหน่งในคณะกรรมการชุดย่อย และกำหนดให้กรรมการอิสระเป็นประธานคณะกรรมการชุดย่อย

เพื่อให้ได้คณะกรรมการที่ทรงคุณวุฒิ มีภาวะผู้นำ วิสัยทัศน์ที่มีคุณสมบัติหลากหลาย ทั้งในด้านทักษะ ประสบการณ์ ความสามารถเฉพาะด้านที่เป็นประโยชน์ รวมทั้งการอุทิศเวลาและความพยายามในการปฏิบัติหน้าที่ เพื่อเสริมสร้างให้บริษัทมี คณะกรรมการที่เข้มแข็ง โดยเฉพาะบริษัทซึ่งประกอบกิจการด้านสื่อ กรรมการที่เข้ามาทำหน้าที่ต้องมีความเป็นกลาง ไม่ควรมี ส่วนเกี่ยวข้องกับการเมือง มีความเข้าใจในวัฒนธรรม และจรรยาบรรณาการดำเนินธุรกิจของบริษัทเป็นอย่างดี คณะกรรมการจึงไม่ได้แต่งตั้งคณะกรรมการชุดย่อยขึ้นมาทำหน้าที่คณะกรรมการสรรหา และคณะกรรมการพิจารณา คำตอบแทน โดยคณะกรรมการทั้งคณะจะร่วมกันเสนอชื่อ และพิจารณาคุณสมบัติ ความเหมาะสมของกรรมการที่จะเสนอ แต่งตั้ง และมอบให้ประธานกรรมการเป็นผู้เสนอรายชื่อบุคคลที่สมควรเป็นกรรมการต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น ดังนั้นจึงมั่นใจได้ใน ความโปร่งใส ปราศจากการครอบงำของฝ่ายบริหาร

ปัจจุบันบริษัทมีคณะกรรมการชุดย่อยเพียงคณะเดียวคือคณะกรรมการตรวจสอบ รายละเอียดเกี่ยวกับหน้าที่ความ รับผิดชอบของคณะกรรมการตรวจสอบอยู่ในเรื่องโครงสร้างคณะกรรมการบริษัท

ความขัดแย้งทางผลประโยชน์

บริษัทได้เห็นความสำคัญในเรื่องนี้จึงได้ประกาศใช้นโยบายความขัดแย้งทางผลประโยชน์ ที่ห้ามกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานของบริษัทประกอบธุรกิจที่แข่งขันกับบริษัท หลีกเลี่ยงการทำรายการที่เกี่ยวข้องกับตนเอง ที่อาจก่อให้เกิดความ ขัดแย้งทางผลประโยชน์กับบริษัท หากมีความจำเป็นต้องทำรายการดังกล่าวคณะกรรมการจะดูแลให้การทำรายการนั้นมีความ โปร่งใส เที่ยงธรรม พิจารณาความเหมาะสมอย่างรอบคอบ เหมือนกับการทำรายการกับบุคคลภายนอก ทั้งนี้กรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานที่มีส่วนได้เสีย ในรายการนั้นจะไม่มีส่วนในการพิจารณาอนุมัติ รวมทั้งจัดให้มีการปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ของ ตลาดหลักทรัพย์อย่างเคร่งครัด สำหรับรายการระหว่างกันของบริษัท บริษัทย่อย และบริษัทร่วม ในปี 2552 ได้เสนอให้ที่ ประชุมคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการบริษัทรับทราบแล้ว เมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2553 และบริษัทได้เปิดเผย รายละเอียดของรายการ คู่สัญญา เหตุผล/ความจำเป็น ไว้ในรายงานประจำปี และแบบ (56-1) แล้ว

การประชุมคณะกรรมการ

การประชุมคณะกรรมการบริษัทจะกำหนดไว้ล่วงหน้าในแต่ละปีอย่างน้อยไตรมาสละ 1 ครั้งและมีการประชุมพิเศษ เพิ่มตามความจำเป็น โดยมีการกำหนดวาระการประชุมชัดเจน ล่วงหน้า และมีวาระการติดตามผลการดำเนินงานเป็นประจำ ซึ่ง เลขาธิการบริษัทจะจัดส่งหนังสือเชิญประชุมวาระที่ผ่านการพิจารณาร่วมกันของประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ บริหาร พร้อมเอกสารประกอบวาระการประชุมให้คณะกรรมการทุกท่านทราบล่วงหน้าก่อนการประชุมเป็นเวลา 7 วัน เพื่อให้ คณะกรรมการได้ศึกษาข้อมูลอย่างเพียงพอก่อนเข้าร่วมประชุม หากกรรมการท่านใดต้องการเสนอเรื่องเข้าเป็นวาระการประชุม



หรือประสงค์ให้ฝ่ายบริหารรายงานความคืบหน้าเรื่องใดเรื่องหนึ่งเป็นการเฉพาะ ก็สามารถแจ้งความประสงค์ได้ที่ประธานกรรมการ หรือเลขานุการบริษัท

โดยปกติการประชุมกรรมการแต่ละครั้งใช้เวลา 3-4 ชั่วโมง ประธานกรรมการได้เปิดโอกาสให้กรรมการทุกท่านสามารถอภิปรายแสดงความคิดเห็น และข้อสังเกตอย่างอิสระ คณะกรรมการเห็นว่าเพื่อป้องกันข้อมูลทางการเงินของบริษัทรั่วไหลโดยไม่มีเจตนา จึงให้ฝ่ายบริหารรายงานผลการดำเนินงานของบริษัทในการประชุมเดือนใดที่ไม่มีการประชุมก็ไม่ต้องรายงาน กรรมการอิสระและกรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหารได้มีการพบปะหรือติดต่อเพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเกี่ยวกับปัญหาต่างๆในการบริหาร โดยไม่มีฝ่ายบริหารร่วมด้วยกันเป็นประจำ หากมีประเด็นที่เป็นข้อสังเกตห่วงใย ก็จะแจ้งข้อกังวลหรือข้อห่วงใยนั้นต่อฝ่ายบริหารเพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2552 มีการประชุมคณะกรรมการบริษัทจำนวน 6 ครั้ง และบริษัทได้มีการจดบันทึกรายงานการประชุมเป็นลายลักษณ์อักษรซึ่งประกอบด้วยข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญอย่างครบถ้วน จัดเก็บรายงานการประชุมที่ผ่านการรับรองจากคณะกรรมการบริษัท พร้อมให้กรรมการและผู้เกี่ยวข้องตรวจสอบได้

การเข้าร่วมประชุมของคณะกรรมการบริษัท แต่ละคนในปี 2552 สรุปได้ดังนี้

	รายชื่อ	ตำแหน่ง	การประชุม ทั้งหมด (ครั้ง)	การเข้าร่วมประชุม
1.	นายธนชัย ธีรพัฒน์วงศ์	ประธานกรรมการและประธานกรรมการบริหาร	6	6
2.	นายสุทธินัย แซ่หุ่ย	กรรมการบริหาร	6	6
3.	นายธนชัย ตันติชัยกุล	รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	6	6
4.	นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	6	6
5.	นายโยธิน เนื่องจันทน์	กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	6	5
6.	นายปรกรณ์ บริมาสาร	กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ	6	6
7.	นายพนา จันทรวโรจน์	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	6	5
8.	นายนิสสัย เวชชาชีวะ	กรรมการอิสระ	6	6
9.	นายนิวัฒน์ แจ่มภู่วงศ์	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	6	5
10.	นายณรงค์ศักดิ์ โอปสินธุ์	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	6	4
11.	นางคริสติน ติโยเอส เบรนเดล	กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร	6	0

การประเมินผลการปฏิบัติงานของคณะกรรมการ

คณะกรรมการบริษัทได้ให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานด้วยตนเองทั้งคณะเป็นประจำทุกปี สำหรับปี 2552 ได้ทำการประเมินผลในช่วงเดือนธันวาคม โดยใช้แบบการประเมินแบบใหม่ตามแบบประเมินของตลาดหลักทรัพย์ฯ พร้อมรับทราบผลการประเมินผลการปฏิบัติงานในการประชุมคณะกรรมการครั้งที่ 1 / 2553 เมื่อวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2553 เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงการปฏิบัติงานของคณะกรรมการบริษัท

คำตอบแทนกรรมการ

บริษัทได้กำหนดนโยบายคำตอบแทนกรรมการไว้อย่างชัดเจนโปร่งใส โดยคำตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกับอุตสาหกรรมสูงเพียงพอที่จะดึงดูดและรักษากรรมการที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ และได้ขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นแล้ว กรรมการที่ได้รับมอบหมายให้มีหน้าที่และความรับผิดชอบมากขึ้น ได้รับคำตอบแทนที่เหมาะสมกับหน้าที่และความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมายเพิ่มขึ้น

สำหรับหลักเกณฑ์ในการพิจารณาผลการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูงเป็นไปตามหลักการและนโยบายที่คณะกรรมการกำหนด ซึ่งเชื่อมโยงกับการดำเนินงานของบริษัทและผลการดำเนินงานของผู้บริหารแต่ละคน คณะกรรมการเป็นผู้ประเมินผลการดำเนินงานของประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และมอบหมายให้ประธานกรรมการแจ้งหลักเกณฑ์และผลการประเมินต่อประธานเจ้าหน้าที่บริหาร คณะกรรมการบริหารให้ความเห็นชอบการประเมินผลการดำเนินงานของผู้บริหารระดับสูงตามที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารเสนอ คณะกรรมการได้มอบหมายให้คณะกรรมการบริหารเป็นผู้พิจารณาคำตอบแทนที่เหมาะสมให้แก่ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและผู้บริหารระดับสูง

จำนวนคำตอบแทนในปี 2551 และ 2552 ซึ่งบริษัทได้จ่ายให้แก่กรรมการมีรายละเอียดดังนี้

กรรมการ / ตำแหน่ง	คำตอบแทนปี 2552				คำตอบแทนปี 2551			
	คำตอบแทน	เบี้ยประชุม	อื่นๆ	รวม	คำตอบแทน	เบี้ยประชุม	อื่น	รวม
กรรมการอิสระ:								
- นายนิสสัย เวชชาชีวะ	200,000.-	-	-	200,000.-	200,000.	-	-	200,000.-
- นายโยธิน เนื่องจันทน์	-	-	-	-	200,000.	-	-	200,000.-
กรรมการที่ไม่ใช่ผู้บริหาร:								
- นายนิวัฒน์ แจ่มภูวงค์	200,000.-	-	-	200,000.-	-	-	-	-
- นายณรงค์ศักดิ์ โอปิลันธน	200,000.-	-	-	200,000.-	200,000.	-	-	200,000.-
- นางคริสติน ดีไบเอส เบรนเคิล	200,000.-	-	-	200,000.-	200,000.	-	-	200,000.-
ประธานกรรมการตรวจสอบ:								
- นายปกรณ์ บริมาสพร	400,000.-	-	-	400,000.-	400,000.-	-	-	400,000.-
กรรมการตรวจสอบ:								
- นายนิวัฒน์ แจ่มภูวงค์	-	-	-	-	300,000.-	-	-	300,000.-
- นายเชวง จริยะพิสุทธิ์	300,000.-	-	-	300,000.-	300,000.-	-	-	300,000.-
- นายโยธิน เนื่องจันทน์	300,000.-	-	-	300,000.-	-	-	-	-

กรรมการ / ตำแหน่ง	ค่าตอบแทนปี 2552				ค่าตอบแทนปี 2551			
กรรมการที่เป็นผู้บริหาร : - นายธนาชัย ชีรพัฒน์วงศ์ - นายธนะชัย ตันติชัยกุล - นายสุทธรัชชัย แซ่หยุ่น - นายพนา จันทรวโรจน์ - นายอศิศศักดิ์ ลิ้มปฐมพัฒน์กิจ	ไม่ได้รับ ค่าตอบแทน	-	-	ไม่ได้รับ ค่าตอบแทน	ไม่ได้รับค่า ตอบแทน	-	-	ไม่ได้รับค่า ตอบแทน
รวม								
	1,800,000.-			1,800,000.-	1,800,000.-			1,800,000.-

หมายเหตุ กรรมการที่เป็นผู้บริหาร ไม่มีค่าตอบแทนในฐานะกรรมการ

การพัฒนากรรมการและผู้บริหาร

กรรมการเข้าใหม่ทุกคนจะได้รับการปฐมนิเทศน์ เบื้องต้นจากประธานกรรมการ เกี่ยวกับลักษณะการดำเนินธุรกิจ ประวัติและความเป็นมาของบริษัท ที่ตั้งสำนักงานและสาขา วัฒนธรรมองค์กร พร้อมรับคำชี้แจงจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และเลขานุการบริษัท เกี่ยวกับโครงสร้างองค์กร นโยบายการกำกับดูแลกิจการ ระบบการควบคุมภายใน พร้อมเอกสารประกอบ

คณะกรรมการบริษัทและผู้บริหารระดับสูง ได้ให้ความสำคัญต่อการเข้าอบรมสัมมนาหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาความรู้ความสามารถในการปฏิบัติหน้าที่ของกรรมการ (รายละเอียดตามข้อมูลในประวัติของแต่ละท่าน)

บริษัทมีนโยบายให้ความรู้เพิ่มเติมในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติหน้าที่แก่ กรรมการ กรรมการตรวจสอบ เลขานุการบริษัท ผู้บริหารระดับสูง และหน่วยงานตรวจสอบภายในโดยการฝึกอบรมและสัมมนากับสมาคมส่งเสริมสถาบัน กรรมการบริษัทไทย และหน่วยงานอื่นๆ เช่น สัมมนาเกี่ยวกับมาตรฐานบัญชีฉบับใหม่ และ พระราชบัญญัติกำกับหลักทรัพย์ และตลาดหลักทรัพย์ฉบับใหม่ ศึกษาหลักสูตรวิชาการจัดการตลาดทุนไทย และการอบรมให้ความรู้หลักสูตรต่างๆ เกี่ยวกับ IT Audit เป็นต้น

แผนการสืบทอดงาน

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

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

9. การควบคุมภายใน

คณะกรรมการบริษัทฯ ตระหนักถึงหน้าที่และความรับผิดชอบในฐานะกรรมการของบริษัทจดทะเบียนฯ ในการกำกับดูแลให้รายงานทางการเงินของบริษัทฯ ที่จัดทำขึ้นมีข้อมูลทางบัญชีที่ถูกต้องครบถ้วนในสาระสำคัญ โปร่งใส เปิดเผยอย่างเพียงพอที่จะดำรงรักษาไว้ซึ่งทรัพย์สินของบริษัทฯ ป้องกันการทุจริตและการดำเนินการที่ผิดปกติ รายการที่เกี่ยวข้องกัน ซึ่งอาจทำให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ซึ่งเป็นรายการทางการเงินด้านเป็นธุรกิจปกติทั่วไป รวมทั้งได้ถือปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีที่รับรองโดยทั่วไป ใช้นโยบายบัญชีที่เหมาะสมและถือปฏิบัติโดยสม่ำเสมอ ตลอดจนมีการพิจารณาถึงความสมเหตุสมผล ประโยชน์สูงสุด การปฏิบัติตามกฎหมายและกฎเกณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ความรอบคอบระมัดระวังในการจัดทำงบการเงินและงบการเงินรวมของบริษัทฯ และบริษัทย่อย รวมถึงข้อมูลสารสนเทศทางการเงินที่ปรากฏในรายงานประจำปีของบริษัทฯ

ดังนั้นเพื่อให้ผู้มีส่วนได้เสียเกิดความเชื่อมั่นต่อรายงานทางการเงินของบริษัทฯ คณะกรรมการบริษัทฯ จึงได้แต่งตั้งคณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วย กรรมการอิสระผู้ซึ่งมีคุณสมบัติครบถ้วนตามข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตามประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ทำหน้าที่สอบทานให้บริษัทฯ มีการรายงานทางการเงินและการดำเนินงานอย่างถูกต้องเพียงพอ มีการเปิดเผยข้อมูลรายการที่เกี่ยวข้องกันหรือรายการที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ให้มีความโปร่งใสถูกต้องและครบถ้วน รวมทั้งให้มีความเพียงพอของระบบบริหารความเสี่ยง การควบคุมภายใน การตรวจสอบภายใน และการกำกับดูแลของบริษัทฯ ที่เหมาะสมและมีประสิทธิผล ตลอดจนมีความครบถ้วนเพียงพอ และเหมาะสมของกระบวนการคิดตามการปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ นโยบายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และข้อกำหนดของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและประกาศของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน

ในปี 2552 คณะกรรมการตรวจสอบได้ประชุมร่วมกัน 4 ครั้ง แต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 4 ชั่วโมง เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับไว้ตามกฎหมายของคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน ได้ร่วมประชุมพร้อมกันทุกครั้ง นอกจากนี้ยังมีการประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชี และวาระการประชุมร่วมกับหัวหน้าหน่วยงานตรวจสอบภายใน รวมถึงได้ประชุมกับผู้บริหารระดับสูงของบริษัทในวาระที่เกี่ยวข้อง จากการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นว่างบการเงินประจำปี 2552 ของบริษัทมีความเหมาะสมและไม่พบรายการใดที่อาจมีผลกระทบอันเป็นสาระสำคัญต่องบการเงิน ระบบควบคุมภายในของบริษัทมีความเหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ มีพนักงานตรวจสอบภายในที่มีประสบการณ์จำนวน 3 ท่าน รับผิดชอบในเรื่องนี้ รายการที่เกี่ยวข้องกันเป็นรายการที่เป็นธุรกิจตามปกติทั่วไป สมเหตุสมผล และไม่พบรายการใดที่ผิดปกติ บริษัทได้ปฏิบัติตามกรอบของกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดและกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท และผู้สอบบัญชี ประจำปี 2552 ของบริษัท เป็นบุคคลที่เหมาะสมเพราะมีความเป็นอิสระและมีประสบการณ์ในการสอบบัญชีมาเป็นเวลาช้านาน

คณะกรรมการบริษัทฯ ได้รับทราบรายงานของคณะกรรมการตรวจสอบที่ได้สอบทานงบการเงินและรายงานทางการเงิน รวมทั้งรับทราบผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานตรวจสอบภายในไตรมาสละ 1 ครั้ง ซึ่งคณะกรรมการบริษัทฯ มีความเห็นว่าระบบการควบคุมภายในของบริษัทฯ โดยรวมอยู่ในระดับที่น่าพึงพอใจ สามารถให้ความมั่นใจอย่างมีเหตุผลต่อความน่าเชื่อถือได้ของงบการเงินและงบการเงินรวมของบริษัทสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 มีการดูแลป้องกันทรัพย์สินมิให้ผู้บริหารและพนักงานนำไปใช้โดยมิชอบ การปฏิบัติงานเป็นไปตามขั้นตอนที่กำหนด มีระบบการควบคุมภายในที่รัดกุม



เพียงพอและเหมาะสม ทั้งในส่วนของการองค์กรและสภาพแวดล้อม การบริหารความเสี่ยง การควบคุมการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ระบบสารสนเทศและการสื่อสารข้อมูล รวมถึงระบบการติดตามการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์สามารถแก้ไขปัญหาได้อย่างทันทั่วถึง

นอกจากนี้บริษัทได้จัดให้มีกระบวนการในการทบทวนและประเมินความเพียงพอและความเหมาะสมของระบบการควบคุมภายในด้านต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เพื่อให้การควบคุมภายในของบริษัท ทันสมัยต่อเหตุการณ์และสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดเวลา ไม่เกิดข้อบกพร่อง ซึ่งจะนำมาซึ่งความรวดเร็วและขาดประสิทธิภาพ

จากการตรวจสอบงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 ผู้สอบบัญชีมีข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ ซึ่งได้รายงานให้คณะกรรมการตรวจสอบรับทราบแล้ว เมื่อวันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2553 ซึ่งข้อสังเกตดังกล่าวไม่เป็นสาระสำคัญในการแสดงความเห็นต่องบการเงินของบริษัทแต่อย่างใด ดังต่อไปนี้

1) เงินลงทุนในบริษัทร่วม KNP ณ สิ้นปี 2552 ได้แสดงมูลค่าเงินลงทุนในบริษัทร่วม ตามวิธีส่วนได้เสียมูลค่าคิดลบเป็นจำนวนเงิน 22 ล้านบาท ซึ่งบริษัทร่วมมีผลขาดทุนจากการดำเนินงาน ถือเป็นข้อบ่งชี้ว่าเงินลงทุนในบริษัทร่วมอาจคือค่า กิจการต้องพิจารณามูลค่าของเงินลงทุน ซึ่งข้อสังเกตนี้บริษัทฯ ได้ตระหนักถึงผลกระทบ และได้มอบหมายให้ประธานกรรมการ เข้าไปประเมินสถานการณ์ ร่วมกับผู้บริหารจากญี่ปุ่น เพื่อปรับปรุงการดำเนินงานตั้งแต่ต้นปี ซึ่งผลประกอบการในปีนี้ดีขึ้นกว่าปีก่อน และประมาณการว่าปีหน้าผลประกอบการจะดีขึ้นกว่าเดิม

2) เงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย WPS และ NML จำนวน 88 ล้านบาท และลูกหนี้อื่นๆ กับบริษัทย่อย WPS จำนวน 30 ล้านบาท ที่มีอายุเกิน 1 ปี ควรพิจารณาดังสารองหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มเติม ซึ่งข้อสังเกตนี้บริษัทฯ ได้ดำเนินการ โดยสำหรับเงินให้กู้ยืมบริษัท WPS ได้โอนจากเงินกู้ยืมระยะสั้นเป็นเงินกู้ระยะยาว และกำหนดให้ WPS ทอยชำระคืน ทุกเดือน เดือนละ 9 ล้านบาท ส่วนเงินให้กู้ยืมบริษัท NML คาดว่าจะมีการทอยคืน เนื่องจากผลประกอบการ NML ดีขึ้น และในส่วนของลูกหนี้อื่นๆ WPS ได้มีการทอยคืนเช่นเดียวกัน

3) ลูกหนี้อื่นๆ ที่มีอายุค้างนานเกิน 1 ปี จำนวน 37.7 ล้านบาท บริษัทได้พิจารณาดังค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญเป็นจำนวน 36.2 ล้านบาท โดยไม่ได้พิจารณาดังค่าเผื่อฯ เต็มจำนวน ฝ่ายบริหารได้ชี้แจงว่า เนื่องจากบางส่วนคาดว่าจะได้รับเงินคืนแน่นอน จึงไม่ตั้งค่าเผื่อฯ เต็มจำนวน ซึ่งค่าเผื่อฯ ที่ตั้งไว้เห็นว่าเพียงพอแล้ว

ส่วนหน่วยงานตรวจสอบภายใน ในระหว่างปี 2552 มีข้อสังเกตเกี่ยวกับระบบการควบคุมภายในบางประการ ซึ่งบริษัทได้ออกระเบียบปฏิบัติและมาตรการในการดำเนินการเพื่อควบคุมและเร่งรัดการปฏิบัติงานในเรื่องดังกล่าวกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องแล้ว โดยมีประเด็นที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

- 1) การติดตามลูกหนี้ที่มีอายุการค้างชำระนาน
- 2) การติดตามรายได้ค้างรับ ให้เร่งรัดสัญญาเพื่อออกใบแจ้งหนี้ได้รวดเร็วขึ้น
- 3) การติดตามการดำเนินงานของธุรกิจใหม่ๆ เพื่อให้มีระบบการควบคุมภายในที่รัดกุมเหมาะสม



10. รายการระหว่างกัน

บริษัทและบริษัทย่อย มีรายการระหว่างกันกับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันในกลุ่มบริษัท เฉพาะกรณีที่มีความจำเป็นอันเนื่องมาจากการดำเนินธุรกิจตามปกติทางการค้า ที่เกิดขึ้นในระหว่างปี 2552 รวมทั้งที่มียอดคงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2552 โดยรายการที่เปิดเผยมายังต่อไปนี้เป็นรายการระหว่างกันระหว่างบริษัทและบริษัทย่อยที่มีกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน และบุคคลที่เกี่ยวข้องกันที่ถือหุ้นในบริษัทย่อย กิจกรรมที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วมและกิจการที่เกี่ยวข้องกันอื่นรวมกันแล้วเกินกว่าร้อยละ 10

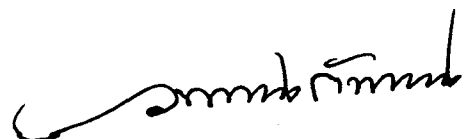
ลักษณะความสัมพันธ์ของการถือหุ้น และการเป็นกรรมการร่วมกัน แสดงอยู่ในหัวข้อ ความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร กับบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน

ข้อมูลสรุปของรายการระหว่างกันที่สำคัญตามความหมายข้างต้นมีดังนี้

1. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท มีเดีย เอชเอจอร์เกิส อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MEI ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
• ลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	12.90	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
• ลูกหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	14.27	
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(27.17)	
• เจ้าหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1.53	
	1.53	
รายการระหว่างปี 2552		
รายได้		
• รายได้ค่าโฆษณา, รายได้ค่าพิมพ์, รายได้ค่าบริการส่วนกลาง	4.17	
• NMG ได้รับชำระหนี้คงค้าง	6.25	
	10.42	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.31 %	
2. บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) กับ บริษัท มีเดีย พลัส จำกัด (MP)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MP ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ไม่ได้ถือหุ้นใน MP
• ลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	3.87	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
• ลูกหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	1.57	
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(5.44)	
	-	
	-	
รายการระหว่างปี 2552		
รายได้		
• รายได้ค่าบริการส่วนกลาง	0.17	
	0.17	



ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.01%	
3. บริษัท เนชั่น เอ็มเอ็ด จำกัด (NML) กับ บริษัท มีเดีย เอ็กซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MEI ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99 % ใน NML
• ลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	0.61	ลักษณะการถือหุ้น : NML ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
รายการระหว่างปี 2552	0.61	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
รายได้		
• รายได้ค่าจัดตั้งสินค้า	0.81	
	0.81	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.02 %	
4. บริษัท ดับบลิวเอชเอ (ประเทศไทย) จำกัด (WPS) กับ บริษัท มีเดีย เอ็กซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MEI ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 84.50% ใน WPS
• ลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	16.94	ลักษณะการถือหุ้น : WPS ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(16.94)	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
	-	
รายการระหว่างปี 2552		
• WPS ได้รับชำระหนี้คงค้าง	2.70	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.08 %	
5. บริษัท เนชั่น อีโคโนมิกส์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มหาชน) (NINE) กับ บริษัท มีเดีย เอ็กซ์เพอร์ทีส อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MEI ดังนี้		ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99% ใน NINE
• ลูกหนี้การค้า กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	0.03	ลักษณะการถือหุ้น : NINE ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ	(0.03)	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
	-	
รายการระหว่างปี 2552		
• ไม่มีรายการระหว่างปี	-	
ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	-	



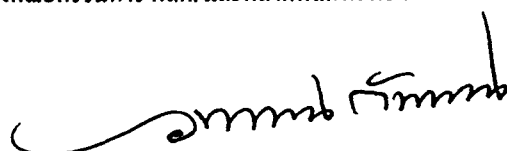
6. บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) กับ บริษัท มีเดีย เอ็กซ์เพอร์ทีส อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (MEI)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MP ดังนี้ • ลูกหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ รายการระหว่างปี 2552 • ไม่มีรายการระหว่างปี ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	017	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99 % ใน NINE
	(0.17)	ลักษณะการถือหุ้น : NINE ถือหุ้น 49.99 % ใน NEE
	-	ลักษณะการถือหุ้น : NEE ไม่ได้ถือหุ้นใน MEI
	-	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน
7. บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (NEE) กับ บริษัท มีเดีย ไรซ์ จำกัด (MP)		
ณ 31 ธ.ค. 2552 ยอดคงเหลือกับ MP ดังนี้ • ลูกหนี้อื่น กิจการที่เกี่ยวข้องกัน หัก ค่าเผื่อนี้สงสัยจะสูญ รายการระหว่างปี 2552 • ไม่มีรายการระหว่างปี ขนาดรายการเทียบกับสินทรัพย์รวมตามงบการเงินรวม	0.06	ลักษณะการถือหุ้น : NMG ถือหุ้น 99.99 % ใน NINE
	(0.06)	ลักษณะการถือหุ้น : NINE ถือหุ้น 49.99 % ใน NEE
	-	ลักษณะการถือหุ้น : NEE ไม่ได้ถือหุ้นใน MP
	-	กรรมการร่วมกัน : ไม่มี / กรรมการเป็นบุคคลที่เกี่ยวข้องกัน

นโยบายรายการระหว่างกันของบริษัท กับ บริษัทย่อย กิจการที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

1. มาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันของบริษัทกับบริษัทย่อย กิจการที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน
2. นโยบายหรือแนวโน้มการทำรายการระหว่างกันในอนาคตของบริษัทกับบริษัทย่อย กิจการที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน

1. มาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกัน

บริษัทได้กำหนดมาตรการควบคุมการทำรายการระหว่างกันของบริษัทกับบริษัทย่อย กิจการที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน กับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ มีส่วนได้ส่วนเสีย หรืออาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคตตามประกาศของคณะกรรมการ กตด. และตลาดหลักทรัพย์ฯ



โดยคณะกรรมการตรวจสอบจะเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับความจำเป็นในการเข้าทำรายการและความเหมาะสมทางด้านราคาของรายการ โดยพิจารณาจากเงื่อนไขต่างๆ ให้เป็นไปตามลักษณะการดำเนินการค้าปกติในตลาด และมีการเปรียบเทียบราคาที่เกิดขึ้นกับบุคคลภายนอก ในกรณีที่ไม่สามารถเปรียบเทียบราคากับบุคคลภายนอกได้ ทั้ง 2 ฝ่ายจะร่วมกันพิจารณา เพื่อกำหนดอัตราค่าสินค้าและบริการที่เหมาะสมต่อไป

ในกรณีที่คณะกรรมการตรวจสอบไม่มีความชำนาญในการพิจารณารายการระหว่างกันที่เกิดขึ้น บริษัทจะจัดให้มีผู้เชี่ยวชาญอิสระหรือผู้สอบบัญชีของบริษัทเป็นผู้ให้ความเห็นเกี่ยวกับรายการระหว่างกันดังกล่าว เพื่อนำไปประกอบการตัดสินใจของคณะกรรมการบริษัท และ/หรือ คณะกรรมการตรวจสอบ และ/หรือ ผู้ถือหุ้น ตามแต่กรณี ซึ่งผู้ที่มีความขัดแย้งทางผลประโยชน์หรือมีส่วนได้ส่วนเสียในการทำรายการระหว่างกันจะไม่มีสิทธิออกเสียงในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันดังกล่าว

นอกจากนั้น บริษัทจะดำเนินการเปิดเผยข้อมูลในการทำรายการที่เกี่ยวข้องกัน และการได้มาหรือจำหน่ายไปของสินทรัพย์ที่สำคัญของบริษัทและบริษัทย่อย ตามข้อกำหนดของคณะกรรมการ กสท. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ตลอดจนถึงมาตรฐานบัญชีที่กำหนดโดยสภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์

2.นโยบายหรือแนวโน้การทำรายการระหว่างกันในอนาคต

บริษัท กับ บริษัทย่อย กิจการที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วม และบริษัทย่อยในระดับเดียวกัน อาจมีการเข้าทำรายการระหว่างกันกับบุคคลที่อาจมีความขัดแย้งทางผลประโยชน์ในอนาคต

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

ทั้งนี้ ในกรณีที่มีการเข้าทำรายการใหม่ หรือมีการเปลี่ยนแปลงของราคาและเงื่อนไขที่แตกต่างจากเดิม ฝ่ายตรวจสอบภายในจะทำหน้าที่ตรวจสอบข้อมูลและจัดทำรายงานเพื่อให้คณะกรรมการตรวจสอบพิจารณาและให้ความเห็นถึงความเหมาะสมของราคาและความสมเหตุสมผลของการทำรายการดังกล่าวอย่างน้อยปีละครั้ง

ในกรณีรายการธุรกิจปกติและรายการสนับสนุนธุรกิจปกติซึ่งไม่มีเงื่อนไขทางการค้าโดยทั่วไป และรายการระหว่างกันอื่นๆ บริษัทจะดำเนินการตามมาตรการและขั้นตอนในการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันที่ระบุไว้ข้างต้น ก่อนการทำรายการ

รายงานความเห็นคณะกรรมการตรวจสอบต่อรายการที่เกี่ยวข้องกัน ที่มีความเห็นแตกต่างจากมติกรรมการ

-ไม่มี-

วาทนะ กัทธนะ

ความจำเป็นและความสมเหตุสมผลของการทำรายการระหว่างกัน

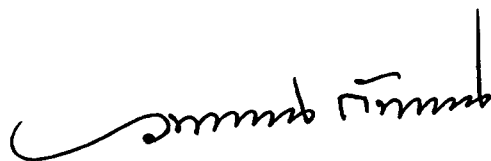
ธุรกิจและการดำเนินงานส่วนใหญ่ของบริษัทและบริษัทย่อยมีความเกี่ยวพัน และ/หรือ สนับสนุนธุรกิจของบริษัทย่อย กิจกรรมที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน สินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ และค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของบริษัทและบริษัทย่อยเป็นรายการที่เกิดขึ้นกับบริษัทย่อย กิจกรรมที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน บริษัทเหล่านี้เกี่ยวข้องกันโดยการมีผู้ถือหุ้น และ/หรือ การเป็นกรรมการร่วมกันและผู้บริหารที่สำคัญ กรรมการและพนักงานซึ่งมีอำนาจหน้าที่และความรับผิดชอบในการวางแผน ตั้งการและควบคุมการดำเนินงานของบริษัท บริษัทย่อย กิจกรรมที่ควบคุมร่วมกัน บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน โดยบริษัทและบริษัทย่อยกำหนดนโยบายการคิดราคาโดยกำหนดหลักเกณฑ์ดังนี้

นโยบายการกำหนดราคา

- | | |
|--------------------------------------|--|
| • การขายสินค้า การให้บริการและอื่น ๆ | ราคาซื้อขายทางการค้าปกติตามราคาตลาดทั่วไป |
| • ดอกเบี้ยรับจากเงินให้กู้ยืม | อัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน |
| • ต้นทุนการให้บริการและค่าใช้จ่าย | อัตราต้นทุนเป็นส่วนตามราคาทุนที่เกิดขึ้นจริงและตามอัตราที่ได้ตกลงร่วมกัน |
| • ดอกเบี้ยจ่ายจากเงินกู้ยืม | อัตราคงที่ซึ่งใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของสถาบันการเงิน |

รายการระหว่างกันข้างต้นเป็นรายการระหว่างบริษัท หรือบริษัทย่อย กับ บุคคลที่อาจมีความขัดแย้งกัน เป็นรายการปกติทางการค้าและ ไม่มีรายการกู้ยืมระหว่างกัน สำหรับขั้นตอนการอนุมัติการทำรายการระหว่างกันจะเป็นไปตามนโยบายบริษัท ซึ่งมีการกำหนดลำดับขั้นในการอนุมัติตามขนาดของรายการ และไม่ขัดต่อข้อบังคับของบริษัท นอกจากนี้รายการระหว่างกันที่เกิดขึ้นใหม่และรายการที่มีอยู่คคงค้างนั้น ทุกไตรมาสจะผ่านการสอบทานโดยผู้สอบบัญชีอิสระ และทุกสิ้นปี หากมีรายการใดที่เป็นสาระสำคัญ ผู้สอบบัญชีจะทำการตรวจสอบสัญญาและเอกสารสำคัญที่เกี่ยวข้อง ซึ่งหากพบรายการใดที่สาระสำคัญก็จะเปิดเผยในหมายเหตุประกอบงบการเงิน ซึ่งงบการเงินดังกล่าวจะนำเสนอให้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท พิจารณา รวมทั้งงบการเงินประจำปีก็กรรมการบริษัทได้เสนอให้ที่ประชุมผู้ถือหุ้นพิจารณา และเปิดโอกาสให้ซักถามได้ทุกประเด็น ซึ่งที่ผ่านมาได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นทุกครั้ง

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

 วรเทพ กิตฺติ

11. ฐานะการเงินและผลการดำเนินงาน

งบการเงิน

รายงานการสอบบัญชี

(1) ผู้สอบบัญชี

รายนามผู้สอบบัญชีที่ได้รับความเห็นชอบจากสำนักงาน และได้ลงนามในงบการเงินของบริษัท งบการเงินของบริษัทย่อย และ งบการเงินรวม ตั้งแต่ปี 2550 ถึงปี 2552 มีดังนี้

ปี 2550 นายวินิจ ศิลามงคล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3378

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

ปี 2551 นายวิเชียร ธรรมตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3183

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

ปี 2552 นายวิเชียร ธรรมตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3183

บริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด

โดยนายวิเชียร ธรรมตระกูล เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัทต่อเนื่องเป็นปีที่ 2 ทั้งนี้ไม่มีความสัมพันธ์และไม่มีส่วนได้เสียกับบริษัท / บริษัทย่อย / ผู้บริหาร / ผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือผู้ที่เกี่ยวข้องกับบุคคลดังกล่าว

(2) สรุปรายงานการตรวจสอบบัญชีของผู้สอบบัญชีในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา

ผู้สอบบัญชีได้ให้ความเห็นในรายงานการตรวจสอบดังนี้

ปี 2550 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ปี 2551 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ปี 2552 - ให้ความเห็นโดยไม่มีเงื่อนไข

ค่าตอบแทนของผู้สอบบัญชี

1. ค่าตอบแทนจากการสอบบัญชี (audit fee)

บริษัทและบริษัทย่อยรวม 11 บริษัท จ่ายค่าตอบแทนการสอบบัญชี ในปี 2552 เป็นจำนวนเงินรวม 5,230,000 บาท

2. ค่าตอบแทนอื่น (non-audit fee)

-ไม่มี-

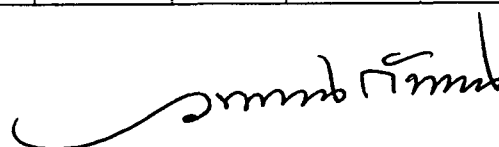


(ข) ตารางสรุปงบการเงินรวม

โดยรายการของงบการเงินทั้งหมดสามารถศึกษาได้จากงบการเงินของบริษัท

หน่วย : (พันบาท)

	2550	%	2551	%	2552	%
รายการในงบดุล						
เงินสดและเงินฝากธนาคารและเงินลงทุนระยะสั้น	168,410	4%	256,573	7%	312,710	9%
ลูกหนี้การค้า - สุทธิ	815,120	20%	697,596	20%	623,090	19%
รายได้ค้างรับ	68,744	2%	47,842	1%	37,962	1%
ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	119,203	3%	68,188	2%	123,206	4%
สินค้าคงเหลือ - สุทธิ	215,879	5%	451,314	13%	295,973	9%
ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่าคืน					253,590	8%
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น - สุทธิ	96,345	2%	88,657	3%	266,210	8%
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	1,483,701	36%	1,610,150	46%	1,912,741	58%
รวมเงินลงทุนระยะยาว	134,404	3%	62,007	2%	40,681	1%
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ - ราคาคงสุทธิต่อจากค่าเสื่อมราคาสะสม	2,053,051	50%	1,415,341	40%	1,300,175	39%
ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่าคืน	253,590	6%	253,590	7%		
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น	222,996	5%	195,707	5%	54,595	2%
รวมสินทรัพย์	4,147,742	100%	3,536,815	100%	3,308,192	100%
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน						
และเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	890,993	21%	1,007,198	28%	959,756	29%
เจ้าหนี้การค้า	143,414	3%	99,123	3%	156,279	5%
หุ้นกู้ ส่วนที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	1,000,000	24%	-	-	-	-
เจ้าหนี้และเงินกู้ยืมจากบริษัทร่วมและบริษัทที่เกี่ยวข้องกัน	45,519	1%	31,338	1%	37,397	1%
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	44,944	1%	21,560	1%	14,395	0%
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	330,651	8%	246,028	7%	405,326	12%
รวมหนี้สินหมุนเวียน	2,455,521	59%	1,405,247	40%	1,573,153	47%
เงินกู้ยืมระยะยาว - สุทธิจากส่วนที่ถึงกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	613,899	15%	932,017	26%	671,988	20%
หนี้สินอื่น	155,825	4%	327,361	9%	171,091	5%
รวมหนี้สิน	3,225,245	78%	2,664,625	75%	2,416,232	73%
หุ้นสามัญ - ชำระเต็มมูลค่าแล้ว	1,647,740	40%	1,647,740	47%	1,647,740	50%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้น	4	0%	4	0%	4	0%
ส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทย่อย	-	-	-	-	58,420	2%
สำรองจากการตีราคามูลค่ายุติธรรม	(1,943)	-0%	(2,493)	-0%	(2,334)	-0%
กำไร (ขาดทุน) สะสม	(836,179)	-20%	(875,379)	-25%	(928,419)	-28%
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	112,875	3%	102,318	3%	116,548	3%
ส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิ	922,497	22%	872,190	25%	891,959	27%



หน่วย: (ล้านบาท)

	2550	%	2551	%	2552	%
รายการในงบกำไรขาดทุน						
รายได้จากการขายและบริการ - สุทธิ	3,006,929	94.9%	2,730,018	92.0%	2,310,686	92.4%
รายได้ค่าเช่าและบริการ และอื่น ๆ	163,078	5.1%	238,578	8.0%	190,889	7.6%
รวมรายได้จากการดำเนินงาน	3,170,007	100.0%	2,968,596	100.0%	2,501,575	100.0%
ต้นทุนขายและบริการ	1,852,680	58.4%	1,789,089	60.3%	1,650,594	66.0%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,019,509	32.2%	886,015	29.8%	702,457	28.1%
รวมค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	2,872,189	90.6%	2,675,104	90.1%	2,353,051	94.1%
กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี	297,818	9.4%	293,492	9.9%	148,524	5.9%
ดอกเบี้ยจ่าย	(174,513)	-5.5%	(135,371)	-4.6%	(118,161)	-4.7%
ภาษีเงินได้	(64,251)	-2.0%	(39,292)	-1.3%	(32,281)	-1.3%
(ขาดทุน) กำไร จากส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย	(6,277)	-0.2%	10,557	0.4%	3,798	0.2%
กำไร (ขาดทุน) ก่อน รายการพิเศษ	52,777	1.7 %	129,386	4.4%	1,880	0.1%
โดยรายการพิเศษได้แก่:-						
ขาดทุน(กำไร)จากการซื้อขายที่ดิน, อาคาร	(560,439)	- 17.7%	49,300	+1.7%		
กำไรจากการขายทรัพย์สินถาวร	38,492	1.2%				
กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย NBC					21,392	0.9%
ขาดทุนจากการซื้อขายเงินลงทุน ในบริษัทไทยเศรษฐกิจ	(39,840)	-1.3%				
ประกันภัย						
สำรองหนี้สงสัยจะสูญ : รายการลูกหนี้และเงินกู้ยืม						
- มีเดีย พลัส และ มีเดีย เอ็กเพอร์ทีส (ประเทศไทย)	(69,744)	-2.2%				
- ไทย พอร์ทัล	(4,100)	-0.1%				
- ลูกหนี้การค้าทั่วไป และลูกหนี้อื่นๆ	(62,715)	-2.0%	(32,108)	-1.1%	(14,177)	-0.6%
- ลูกหนี้การค้าประเภท แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ	(44,550)	-1.4%				
สำรองสินค้าเสื่อมสภาพและด้าสมัย	(17,105)	-0.5%	(25,612)	-0.9%	(12,148)	-0.5%
ตัดบัญชีสินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่น	(29,437)	-0.9%	(15,062)	-0.5%	(3,826)	-0.2%
ภาษีเงินได้ตัดบัญชี	(8,042)	-0.3%	(5,241)	-0.2%		
เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน			(61,910)	-2.1%		
อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานตัดบัญชี	(4,022)	-0.1%				
ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	(48,790)	-1.5%	(63,164)	-2.1%	(46,161)	-1.8%
กำไรจากรายการปรับปรุงภายในบริษัทย่อย			(30,569)	-1.0%		
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(797,515)	-25.1%	(54,980)	-1.8%	(53,040)	-2.1%



ตารางแสดงรายการในงบกระแสเงินสด
หน่วย: (พันบาท)

	2550	2551	2552
เงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	500,527	360,835	286,418
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมดำเนินงาน	601,892	(18,842)	276,580
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมการลงทุน	(261,063)	528,585	(192,692)
เงินสดสุทธิได้มาจาก (ใช้ไปใน) กิจกรรมจัดหาเงิน	(362,841)	(421,145)	(179,751)
เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	(22,012)	88,598	(95,863)

ตารางแสดงกำไรจากการดำเนินงานก่อน ดอกเบี้ย, ภาษีเงินได้, ค่าเสื่อมราคา, รายจ่ายตัดบัญชี (EBITDA)
และรายการพิเศษสำหรับปี 2550-2552
หน่วย: (พันบาท)

	2550	2551	2552
กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนรายการพิเศษ (หลังภาษีและดอกเบี้ยจ่าย)	52,777	129,386	1,880
บวก ดอกเบี้ยจ่าย	174,513	135,371	118,161
บวก ภาษี	64,251	39,292	32,281
บวก ค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี	229,071	177,706	173,215
กำไรจากการดำเนินงานก่อนค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี (EBITDA)	520,612	481,755	325,537

หมายเหตุ :

รายการพิเศษประกอบด้วย กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร, กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย-NBC, ค่ารองหนี้สงสัยจะสูญ, ค่ารองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย, ค่าเผื่อผลขาดทุนจากการด้อยค่าของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์, ผลขาดทุนจากการด้อยค่าของเงินลงทุน, สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่นตัดบัญชี, ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น, ภาษีจากรายการปรับปรุงภายในบริษัทย่อย, เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน, ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดบัญชี, อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานตัดบัญชี, ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย



(ค) อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางสรุปอัตราส่วนทางการเงินของงบการเงินรวม

บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อย

รายการ	2550	2551	2552
1. อัตราส่วนสภาพคล่อง			
1.1 อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	0.60	1.15	1.22
1.2 อัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว (เท่า)	0.40	0.68	0.59
1.3 อัตราส่วนสภาพคล่องกระแสเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	0.23	0.19	0.19
1.4 อัตราส่วนหมุนเวียนลูกหนี้การค้า (เท่า)	3.56	3.61	3.50
1.5 ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย (วัน)	101	100	103
1.6 อัตราส่วนหมุนเวียนสินค้าคงเหลือ (เท่า)	8.23	5.36	4.42
1.7 ระยะเวลาขายสินค้าคงเหลือ (วัน)	44	67	81
1.8 อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้ (เท่า)	6.45	7.56	5.50
1.9 ระยะเวลาชำระหนี้ (วัน)	56	48	65
1.10 Cash Cycle (วัน)	89	119	119
2. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร			
2.1 อัตรากำไรขั้นต้น (%)	38.39%	34.47%	28.57%
2.2 อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (%)	4.48%	0.90%	-1.83%
2.3 อัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไร	15.60%	11.96%	11.35%
2.4 อัตรากำไรสุทธิก่อนรายการพิเศษ	1.64%	4.29%	0.07%
2.5 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	5.72%	14.83%	0.21%
3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน			
3.1 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ (%)	1.14%	3.37%	0.05%
3.2 อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ถาวร (%)	12.54%	18.99%	14.04%
3.3 อัตราหมุนของสินทรัพย์ (เท่า)	0.69	0.79	0.74
4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายการเงิน			
4.1 อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	3.50	3.06	2.71
4.2 อัตราส่วนหนี้สินที่มีดอกเบี้ยรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)			
D/E Ratio	2.72	2.22	1.84
4.3 อัตราส่วนความสามารถชำระดอกเบี้ย (เท่า)	4.24	3.96	3.70
4.4 อัตราส่วนกำไรก่อนดอกเบี้ยก่อนภาษีและก่อนรายการพิเศษต่อดอกเบี้ยจ่าย (เท่า)	1.71	1.94	1.26
4.5 อัตราส่วนความสามารถชำระภาระผูกพัน cash basis (เท่า)	0.80	0.77	0.78
4.6 อัตราการจ่ายเงินปันผล (%)	0.00%	0.00%	0.00%

หมายเหตุ :

รายการพิเศษประกอบด้วย กำไรจากการขายสินทรัพย์ถาวร, กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย-NBC, ตั๋วรองหนี้ตงตั้งจะสูญ, ตั๋วรองค่าเผื่อสินค้าล้าสมัย, ค่าเผื่อขาดทุนจากการซื้อขายของที่ดิน อาคาร อุปกรณ์, ผลขาดทุนจากการซื้อขายของเงินลงทุน, สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นและสินทรัพย์อื่นดัดบัญชี, ขาดทุนจากการขายสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น, ภาษีจากรายการปรับปรุงภาษีในบริษัทย่อย, เงินชดเชยให้พนักงานด้วยเหตุออกจากงาน, ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายดัดบัญชี, อาคารที่ไม่ได้ใช้ในการดำเนินงานดัดบัญชี, ส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย



ผลการปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานธุรกิจ ในกรณีที่เคยเปิดเผยเป้าหมายในการดำเนินงานธุรกิจในระยะเวลา 3-5 ปี ข้างหน้า
ไว้กับผู้ถือหุ้น

-ไม่มี-

สรุปฐานะการเงินรวมของบริษัทและบริษัทย่อย สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2552

งบการเงินรวมของบริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) และบริษัทย่อยสำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 มีกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมธุรกิจ และอื่นๆ จำนวน 55.56 ล้านบาท หากรวมภาษีเงินได้ 32.28 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมธุรกิจ 46.16 ล้านบาท รายการดังกล่าวเมื่อหักด้วยจะสูญ ถูกหัก การค้าตามการปรับนโยบายการตั้งสำรองถูกหัก ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมของสินค้าคงเหลือและ ค่าบัญชีภาษีเงินได้ ถูกหัก ณ ที่จ่ายรวม 30.16 ล้านบาท ผลประกอบการสำหรับ ปี 2552 จะแสดงเป็นขาดทุนสุทธิ 53.04 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 54.98 ล้านบาท โดยผลการดำเนินงานของบริษัทมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

1. รายได้จากการขายและบริการในปี 2552 ลดลงร้อยละ 15 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 เนื่องจาก รายได้จากการขายโฆษณาลดลงร้อยละ 14 โดยมาจากรายได้โฆษณาจากสื่อสิ่งพิมพ์ลดลงร้อยละ 24 เพราะมีการชะลอตัวทางเศรษฐกิจและความไม่แน่นอนทางการเมือง ในขณะที่รายได้โฆษณาจากสื่อทีวีและวิทยุเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 และรายได้จากการให้บริการข่าวสารและโฆษณาผ่านสื่อระบบอิเล็กทรอนิกส์เพิ่มขึ้นร้อยละ 30 นอกจากนี้ รายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ลดลงร้อยละ 20 โดยรายได้จากการจำหน่ายหนังสือพิมพ์ลดลง ร้อยละ 6 ในขณะที่รายได้จากการจำหน่ายหนังสือเพื่อเด็กเกิดบุตรและการ์ตูนลดลงร้อยละ 51 หรือลดลงร้อยละ 21 หากเปรียบเทียบกับปีก่อนโดยรวมรายได้ของกิจการที่ควบคุมร่วมกันตามสัดส่วนการลงทุน เหมือนปี 2552 อย่างไรก็ตาม รายได้จากบริการด้านการพิมพ์ และบริการรับขนส่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 4
2. ต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในปี 2552 ลดลงร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2551 ส่วนใหญ่มาจากต้นทุนในการขนส่งลดลงร้อยละ 5 เนื่องจากการบริหารจัดการด้านการขนส่งให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นประกอบกับราคาน้ำมันที่ลดลง ต้นทุนกระดาษและวัสดุการผลิตลดลงร้อยละ 7 จากนโยบายบริหารด้านการผลิตมีผลทำให้สามารถควบคุมปริมาณการใช้กระดาษลดลง นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายลดลงร้อยละ 38 จากการปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจ และต้นทุนหนังสือลดลงร้อยละ 31 สอดคล้องกับรายได้ที่ลดลง

กล่าวโดยสรุป ผลการดำเนินงานสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2552 กลุ่มบริษัทรายงานกำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษีเงินได้ ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมธุรกิจ และอื่นๆ จำนวน 55.56 ล้านบาท หากรวมภาษีเงินได้ 32.28 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนจากบริษัทร่วมธุรกิจ 46.16 ล้านบาท รายการดังกล่าวเมื่อหักด้วยจะสูญถูกหัก การค้าตามการปรับนโยบายการตั้งสำรองถูกหัก ตลอดจนการตั้งค่าเผื่อสินค้าเสื่อมของสินค้าคงเหลือและ ค่าบัญชีภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายรวม 30.16 ล้านบาท จะแสดงเป็นขาดทุนสุทธิ 53.04 ล้านบาท เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งมีผลขาดทุนสุทธิ 54.98 ล้านบาท



ผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของแต่ละสายผลิตภัณฑ์ ปี 2552

สามารถศึกษาข้อมูลประกอบเพิ่มเติมในหมายเหตุประกอบงบการเงินข้อ 24 เรื่องข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงาน

ธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณา (Printing and Publishing Business)

ประกอบด้วย 4 สายธุรกิจ โดยอยู่ภายใต้บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (NMG) 3 สายธุรกิจ คือ สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย และสายธุรกิจกิจกรรมและหนังสือฉบับพิเศษ ส่วนสายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ อยู่ภายใต้บริษัทย่อยที่ NMG ถือหุ้น 99.99% คือบริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด

รายได้ :-

รายได้จากธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณาในปี 2552 ประกอบไปด้วยรายได้จากการขายพื้นที่โฆษณาและจัดจำหน่ายในหนังสือพิมพ์ The Nation, Daily Xpress, กรุงเทพธุรกิจ, คม ชัด ลึก และนิตยสารเนชั่นสุดสัปดาห์, เนชั่นจูเนียร์ และรายได้จากการจำหน่ายหนังสือฉบับพิเศษ

รายได้จากการขายและบริการของธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณาในปี 2552 เท่ากับ 1,865 ล้านบาท คิดเป็น 81% ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัท ซึ่งลดลง 11% จากปีก่อน สาเหตุหลักเกิดจากรายได้โฆษณาในสิ่งพิมพ์ลดลง 24% เนื่องจากจากการลดลงของภาวะเศรษฐกิจทั่วโลกและเอเชียที่ส่งผลกระทบต่อเนื่องมาตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2551 รวมทั้งจากปัจจัยในประเทศ ที่มีความขัดแย้งและความไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้ธุรกิจต่าง ๆ ระลอกการใช้จ่ายเพื่อการโฆษณา โดยเฉพาะในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2552 สำหรับรายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ในปี 2552 เท่ากับ 485 ล้านบาท ลดลง 5% จากปีก่อน

รายได้จากธุรกิจสิ่งพิมพ์และโฆษณาประกอบด้วยโครงสร้างรายได้ดังต่อไปนี้

รายได้โฆษณาจากสิ่งพิมพ์ สำหรับปี 2552 (ไม่รวมรายการระหว่างกัน) เท่ากับ 1,018 ล้านบาท ลดลง 24% จากปีก่อน เนื่องจากการลดลงของโฆษณาในสื่อหนังสือพิมพ์ประเภท Display และ Classified โดยโฆษณาประเภท Display ในปี 2552 เท่ากับ 845 ล้านบาท ลดลง 20% จากปีก่อน โฆษณาประเภท Classified ในปี 2552 เท่ากับ 126 ล้านบาท ลดลง 41% จากปีก่อน โฆษณาประเภท Supplement ในปี 2552 เท่ากับ 46 ล้านบาท ลดลง 36% จากปีก่อน

โดยในปี 2552 รายได้โฆษณาในหน้าหนังสือพิมพ์จะลดลงค่อนข้างมาก เนื่องจากผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจทั่วโลก โดยบริษัทได้รับผลกระทบอย่างมากในช่วงไตรมาส 1 ที่รายได้โฆษณาตกลงถึง 50% และเริ่มปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 2 แต่จาก ความรุนแรงทางการเมือง ทำให้เกิดการชะลอการใช้จ่ายงบโฆษณาในช่วงระยะเวลาหนึ่ง แต่เมื่อกลับเข้าสู่ภาวะปกติประกอบ กับเศรษฐกิจโลกที่เริ่มฟื้นตัวทำให้ในช่วงไตรมาส 3 และ 4 มีการปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นตามลำดับ โดยบริษัทมีรายได้โฆษณา เพิ่มขึ้น 10%-18% ในแต่ละไตรมาสของไตรมาส 2-4 เทียบกับไตรมาสก่อนหน้า

นอกจากนี้บริษัทสามารถหารายได้จากสื่อโฆษณาในลักษณะการจัดทำกิจกรรมพิเศษ (Below the Line) เพิ่มขึ้น โดยความร่วมมือจากทุกสื่อสิ่งพิมพ์ของกลุ่มบริษัท ในปี 2552 บริษัทมีรายได้ส่วนนี้เท่ากับ 66 ล้านบาท

รายได้จากการจัดจำหน่ายสิ่งพิมพ์ ในปี 2552 เท่ากับ 485 ล้านบาท ลดลง 5% จากปีก่อน ในเดือน มิถุนายน 2552 บริษัทได้ปรับราคาขายปลีกของ The Nation จากเล่มละ 25 บาท เป็น 30 บาท แต่ยังคงราคาสมาชิกรักษาเดิมคือปีละ 4,900 บาท ส่วนสิ่งพิมพ์ฉบับอื่น ๆ ได้แก่ กรุงเทพธุรกิจ ยังคงเป็นราคาเดิม ที่ได้ปรับล่าสุดเมื่อเดือนธันวาคม 2550

(ลายเซ็น)

รายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบ Newsprint เพื่อรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศผ่านบริษัทย่อย ในปี 2552 (ไม่รวมรายการระหว่างกัน) เท่ากับ 72 ล้านบาท ลดลง 12% จากปีก่อน เนื่องจากการลดลงของราคาระคายในตลาดโลก

รายได้จากการเช่าและบริการ ในปี 2552 เท่ากับ 199 ล้านบาท ลดลง 35% จากปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นการเรียกเก็บค่าเช่าเครื่องจักรระหว่างบริษัทกับบริษัทย่อยในสายธุรกิจการให้บริการงานพิมพ์ ส่วนสาเหตุที่ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากในปลายปี 2551 มีสัญญาเช่าเครื่องจักรแบบลิสซิ่งครบกำหนด 1 ใน 2 สัญญา ทำให้ในปี 2552 ไม่มีการเรียกเก็บค่าเช่าเครื่องจักรระหว่างกันของสัญญาดังกล่าว นอกจากนี้ในช่วง 4 เดือนแรกของปี 2551 บริษัทยังมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่อาคารสำนักงานเนชั่น ทาวเวอร์ ก่อนที่จะขายอาคารให้บุคคลภายนอกในเดือนเมษายน 2551

ค่าใช้จ่าย:-

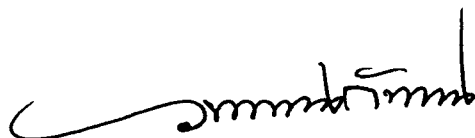
ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา รวมในปี 2552 เท่ากับ 1,477 ล้านบาท ลดลง 0.5% จากปีก่อน โดยต้นทุนขายประกอบด้วยต้นทุนที่ผันแปรตามจำนวนผลิต และต้นทุนคงที่ ในสัดส่วน 66% และ 34% ตามลำดับเมื่อเทียบกับต้นทุนขายรวมของธุรกิจนี้ โดยส่วนของต้นทุนผันแปรมีจำนวนรวม 970 ล้านบาท จะผันแปรตามรายได้เฉพาะส่วนที่เป็นรายได้จากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์และรายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบในการรับจ้างพิมพ์สิ่งพิมพ์ต่างประเทศ (ซึ่งมีสัดส่วน 37% ของรายได้จากการขายและบริการรวม ไม่รวมรายได้จากสื่อโฆษณา หรือกิจกรรมพิเศษ) โครงสร้างต้นทุนขายผันแปรประกอบด้วย ต้นทุนกระดาษ, ต้นทุนการพิมพ์ และ ต้นทุนหนังสือ สำหรับต้นทุนคงที่มีจำนวนรวม 507 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนสวัสดิการ ค่าเรื่อง ค่าข่าว ส่วนกองบรรณาธิการรวม ค่าเช่าเครื่องจักร ค่าใช้จ่ายเดินทาง ค่าเสื่อมราคาเป็นต้น

สำหรับนโยบายในการควบคุมต้นทุนขาย หากราคาระคายเพิ่มขึ้น 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 2552 รวม 440 ล้านบาท (ไม่รวมรายการระหว่างกัน) ซึ่งลดลง 7% จากปีก่อน

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2552 เท่ากับ 735 ล้านบาท ลดลง 24% จากปีก่อน ส่วนใหญ่ลดลงจากค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายที่ลดลงจากปีก่อน 37% ค่าใช้จ่ายเงินเดือนลดลง 12% และค่าบริหารจัดการอาคารที่เกิดขึ้นในปีก่อนที่จะขายอาคารสำนักงานในเดือน เม.ย. 2551 สำหรับค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 31%, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย 19% ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าขนส่งหนังสือและค่าเดินทาง 25%, ค่าเสื่อมราคา 4% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2552 เท่ากับ 388 ล้านบาท หรือ 20.8% เมื่อเทียบกับรายได้จากการขายและบริการ โดยลดลง 8% จากปี 2551 ที่เท่ากับ 28% เนื่องจากอัตราการลดลงของรายได้โฆษณาที่ลดลง 24% ซึ่งมากกว่าอัตราการลดลงของต้นทุนขายที่ลดลง 0.5%



ต้นทุนขายหลักคือ ต้นทุนกระดาษ ต้นทุนการพิมพ์ บริษัทสามารถควบคุมการใช้กระดาษที่เข้มงวด แต่มีต้นทุนขายส่วนหนึ่งที่มีสัดส่วนค่อนข้างสูงถึง 17% ของต้นทุนขาย คือ ค่าเช่าเครื่องจักรที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ตามสัญญาเช่าแบบลิสซิ่งซึ่งรวมคอกเบี้ยแล้ว อย่างไรก็ตามสัญญาเช่าเครื่องจักรดังกล่าวจะครบกำหนด 5 ปี ในเดือน มีนาคม 2553

กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์และโฆษณา ในปี 2552 มีผลขาดทุนสุทธิ 62 ล้านบาท หากไม่รวมส่วนแบ่งขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียสุทธิ 63 ล้านบาท จะมีกำไรสุทธิ 1 ล้านบาท

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

รายได้ :-

รายได้จากบริการงานพิมพ์ ในปี 2552 ประกอบด้วยรายได้ที่เรียกเก็บค่าพิมพ์จากบริษัทแม่ และบริษัทในเครือ ประมาณ 93% โดยในปีที่ผ่านมามีรายได้ 399 ล้านบาท ลดลง 9% จากปีก่อน เนื่องจากผลของนโยบายควบคุมปริมาณการใช้กระดาษ และควบคุมยอดรับคิณอย่างต่อเนื่อง ซึ่งทำให้ WPS มีรายได้เรียกเก็บค่าพิมพ์จาก บริษัทในกลุ่มลดลงจากปีก่อน

รายได้ค่าเช่าและบริการ ในปี 2552 มีจำนวน 15 ล้านบาท ลดลง 17% จากปีก่อน โดยเป็นรายได้จากการให้เช่าโรงพิมพ์แก่บริษัทร่วมทุน – Kyodo Nation Printing Services หรือ KNP (WPS ถือหุ้น 49%)

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2552 เท่ากับ 348 ล้านบาท ลดลง 18% จากปีก่อน โครงสร้างของต้นทุนขายหลักประกอบด้วย ค่าเช่าเครื่องจักร 57% ต้นทุนกระดาษและวัตถุดิบในการรับจ้างผลิต 17% เงินเดือนค่าจ้างส่วนงานผลิต 7% และค่าเสื่อมราคา 12% โดยค่าใช้จ่ายหลักคือค่าเช่าเครื่องจักร เป็นต้นทุนคงที่ จากการทำสัญญา Sales & Leased Back ทำให้บริษัทต้องรับภาระค่าใช้จ่ายค่อนข้างสูงในช่วง 5 ปีแรกของสัญญาเช่า สำหรับค่าเช่าเครื่องจักรในปี 2552 เมื่อเทียบกับปีก่อนแล้วจะลดลงเดือนละประมาณ 7 ล้านบาท เนื่องจากมีสัญญาเช่าเครื่องจักร 1 สัญญาที่ครบกำหนดตั้งแต่ปลายปี 51 ทำให้ปี 52 ไม่มีค่าเช่าดังกล่าว แต่ขณะเดียวกันมีค่าเสื่อมราคาและต้นทุนคอกเบี้ยจากการซื้อคืนเครื่องจักรเพิ่มขึ้นรวมเดือนละ 2.4 ล้านบาท และตั้งแต่เดือนมีนาคม 2553 จะมีสัญญาเช่าอีก 1 สัญญาที่จะครบกำหนดทำให้หลังจากนั้นค่าเช่าจะลดลงเดือนละประมาณ 16 ล้านบาท แต่จะมีค่าเสื่อมราคาเพิ่มขึ้นเดือนละ 2.1 ล้านบาท และต้นทุนคอกเบี้ยเดือนละ 2 ล้านบาท

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2552 เท่ากับ 31 ล้านบาท คิดเป็น 7% ของรายได้ โดยค่าใช้จ่ายส่วนนี้ลดลง 11% จากปีก่อน ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 27%, ค่าเสื่อมราคา 30% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2552 มีผลกำไรขั้นต้น 51 ล้านบาท หรือ 13% ของรายได้จากการขายและบริการ โดยผลกำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้น 38 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีกำไรขั้นต้น 13 ล้านบาท โดยสาเหตุหลักของกำไรขั้นต้นที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากต้นทุนขายที่ลดลงจากค่าเช่าเครื่องจักรที่ครบกำหนดสัญญาเช่าลิสซิ่งตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 51



กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจบริการงานพิมพ์ ในปี 2552 มีผลกำไรสุทธิ 3 ล้านบาท หากรวมส่วนแบ่งผลขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วมทุน KNP ที่ WPS ร่วมลงทุนในสัดส่วน 49% จำนวน 48 ล้านบาท จะทำให้ขาดทุนสุทธิ 44 ล้านบาท ทั้งนี้หากเทียบกับปีก่อนแล้ว พบว่ามีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น โดยปี 2551 มีผลขาดทุนสุทธิ 34 ล้านบาท เมื่อรวมผลขาดทุนจากเงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสียในบริษัทร่วมทุน KNP อีก 65 ล้านบาท เท่ากับขาดทุนสุทธิ 99 ล้านบาท

WPS ได้ร่วมทุนกับบริษัท Kyodo Printing จากประเทศญี่ปุ่น จัดตั้งบริษัทร่วมทุนชื่อ Kyodo Nation Printing Services Co., Ltd. (KNP) เริ่มดำเนินการธุรกิจตั้งแต่ไตรมาส 2 ปี 2550 โดย WPS ถือหุ้น 49%, Kyodo Printing Japan ถือหุ้น 49% และ San-Mic Trading (Thailand) Co., Ltd. ถือหุ้น 2% มีทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้ว 350 ล้านบาท

KNP ดำเนินธุรกิจให้บริการงานพิมพ์ Commercial Printing อาทิ การพิมพ์ magazine และ pocket book ทั้งในและต่างประเทศ (แต่ไม่รวมการพิมพ์หนังสือพิมพ์ ซึ่งดำเนินการโดย WPS เอง) งานพิมพ์ส่วนหนึ่งมาจากฐานลูกค้าเดิม ของ Kyodo Printing Singapore ที่เป็นกลุ่มลูกค้างานพิมพ์เพื่อส่งออกไปยัง Australia และ UK นอกจากนี้ได้รับงานพิมพ์ลูกค้าในประเทศเพิ่มเติม สำหรับผลการดำเนินงานปี 2552 KNP มีสินทรัพย์รวม 740 ล้านบาทหนี้สินรวม 735 ล้านบาท ส่วนของผู้ถือหุ้นรวม 5 ล้านบาท รายได้รวม 414 ล้านบาท ขาดทุนสุทธิ 107 ล้านบาท เมื่อเทียบกับปีก่อนแล้ว KNP มีผลขาดทุนลดลง 24% จากปีก่อนที่ขาดทุน สุทธิ 141 ล้านบาท เนื่องจากในปี 52 มีรายได้จากลูกค้าในประเทศมากขึ้น ในขณะที่ควบคุมต้นทุนได้บางส่วน

ธุรกิจเอดูเทนเมนต์ และต่างประเทศ (หรือธุรกิจสื่อการศึกษาและบันเทิง ตามที่ระบุในหมายเหตุประกอบงบการเงิน
ถึงปี 2552) (Edutainment Business) อยู่ภายใต้การดำเนินงานของ บริษัทย่อย 3 บริษัท ได้แก่ บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอดูเทนเมนต์ จำกัด (มหาชน) หรือ NINE (NMG ถือหุ้น 99.99%) บริษัท เนชั่น เอดูเทนเมนต์ จำกัด หรือ NED (NINE ถือหุ้น 99.99%) และกิจการที่ควบคุมร่วมกัน คือ บริษัท เนชั่น เอ็ดมอนด์ เอดูเทนเมนต์ จำกัด หรือ NEE (NINE ถือหุ้น 49.9%)

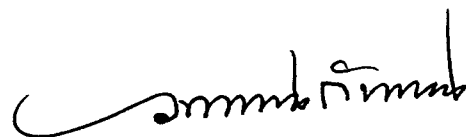
รายได้ :-

รายได้จากธุรกิจเอดูเทนเมนต์ และต่างประเทศ ในปี 2552 ประกอบด้วยรายได้หลักจากการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ เพื่อการศึกษาและหนังสือเล่ม การเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศ โดยในปี 2552 รายได้รวมของทั้ง 3 บริษัท ในสายธุรกิจนี้เท่ากับ 367 ล้านบาท ลดลง 12% จากปีก่อน ทั้งนี้เทียบโดยรวมรายได้ของ NEE ซึ่งเป็นกิจการที่ควบคุมร่วมกันตามสัดส่วนการลงทุน 49.9% สำหรับรายได้หลักประกอบด้วย

รายได้จากการจำหน่ายหนังสือการ์ตูนและหนังสือเพื่อการศึกษาในบริษัท NEE มีรายได้ตามสัดส่วนการลงทุนในกิจการที่ควบคุมร่วมกันเท่ากับ 92 ล้านบาท ลดลง 15% จากปีก่อน

รายได้จากการจำหน่ายหนังสือเล่มใน NINE มีรายได้ 50 ล้านบาท ลดลง 21% จากปีก่อน

รายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศใน NINE มีรายได้ 93 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% จากปีก่อน



ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจเอดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ รวม 3 บริษัท ในปี 2552 เท่ากับ 260 ล้านบาท ลดลง 2% จากปีก่อน (เทียบโดยรวมค่าใช้จ่ายของ NEE ซึ่งเป็นกิจการที่ควบคุมร่วมกันตามสัดส่วนการลงทุน 49.9%) ต้นทุนขายหลักประกอบด้วยต้นทุนค่าหนังสือ รวมถึงต้นทุนการจ้างพิมพ์ ต้นทุนการผลิตต่าง ๆ ค่าลิขสิทธิ์ หนังสือ และลิขสิทธิ์นิกเขียน คิดเป็นสัดส่วนรวม 85% ของต้นทุนขาย ซึ่งส่วนใหญ่จะแปรผันตามรายได้ ส่วนค่าใช้จ่ายเงินเดือน ฝ่ายบรรณาธิการ และฝ่ายผลิต มีสัดส่วน 7% ของต้นทุนขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารของธุรกิจเอดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ ไม่รวมค่าเพื่อสินค้าค้าสมัย ในปี 2552 เท่ากับ 65 ล้านบาท ลดลง 16% จากปีก่อน โครงสร้างค่าใช้จ่ายประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายขายและบริหาร 35%, ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย 9% ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขนส่งเดินทาง 4% โดยค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ไม่แปรผันตามรายได้

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้นของธุรกิจเอดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ ในปี 2552 มีกำไรขั้นต้น เท่ากับ 4.5 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนค่อนข้างมาก โดยปีก่อนมีกำไรขั้นต้น 38 ล้านบาท สาเหตุเนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจ และพฤติกรรมคนอ่านหนังสือที่ใช้สื่อดิจิทัลมากขึ้น ทำให้รายได้ลดลงในขณะที่ต้นทุนขายมีอัตราลดลงน้อยกว่ารายได้

หากรวมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศที่แยกแสดงเป็นรายได้ค่าเช่าและบริการ (ไม่ใช่รายได้หลัก) อีกจำนวน 93 ล้านบาท จะมีกำไรขั้นต้น 97 ล้านบาท หรือ 26% ของรายได้รวม

กำไร (ขาดทุน) สุทธิของธุรกิจเอดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ ในปี 2552 มีผลกำไรสุทธิรวม 3 บริษัทเท่ากับ 14 ล้านบาท หรือ 3% ของรายได้รวม ทั้งนี้ลดลง 63% จากปีก่อนที่มีกำไร 38 ล้านบาท (เทียบโดยรวมกำไรสุทธิของ NEE ซึ่งเป็นกิจการที่ควบคุมร่วมกันตามสัดส่วนการลงทุน 49.9%)

สำหรับกำไรสุทธิรวม 3 บริษัท จำนวน 14 ล้านบาท มาจากกำไรของ บริษัท NINE 18 ล้านบาท ลดลงจากปีก่อนที่มีกำไร 30 ล้านบาท ส่วนบริษัท NEE ขาดทุนสุทธิเท่ากับ 5 ล้านบาท ลดลง 2 เท่าจากปีก่อนที่มีกำไร 5 ล้านบาท (รับรู้ตามสัดส่วนการลงทุน 49.9% ในกิจการที่ควบคุมร่วมกัน) ส่วนบริษัท NED มีผลกำไรสุทธิ 1 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่ผลขาดทุนสุทธิ 0.5 ล้านบาท

ธุรกิจสื่อโทรทัศน์ วิทยุ และสื่อรูปแบบใหม่ (Broadcasting and New Media Business)

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) NBC ซึ่ง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552 NMG ถือหุ้น 62.82%

รายได้ :-

รายได้จากสายธุรกิจสื่อโทรทัศน์ วิทยุ และสื่อใหม่ เท่ากับ 468 ล้านบาท คิดเป็น 20% ของรายได้จากการขายและบริการรวมของกลุ่มบริษัทตามงบการเงินรวม โดยแบ่งเป็นรายได้จากการขายสื่อโฆษณาและรับจ้างผลิตหรือร่วมผลิตรายการให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ ทั้ง Free TV และเคเบิลทีวี ได้แก่ ช่อง 3, ช่อง 5, ช่อง 9 และ Nation Channel เป็นต้น โดยมีสัดส่วนรายได้ในธุรกิจโทรทัศน์เท่ากับ 69% ธุรกิจวิทยุ 6% และธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ 25% ดังนี้

รายได้โฆษณาจากสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2552 รวมเท่ากับ 354 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15% เมื่อเทียบกับปีก่อน แบ่งเป็นรายได้จากธุรกิจโทรทัศน์ในปี 2552 เท่ากับ 325 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10% จากปีก่อนที่เท่ากับ 294 ล้านบาท โดย NBC มีรายการ

(ลายเซ็น)

ออกอากาศทาง Nation Channel และ Free TV ที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง เช่น รายการซีพอร์ โลก กับทูทริชชี่ หย่น รายการซีพอร์ โลกวันนี้ รายการข่าวข้นคนขำ ทางช่อง 9 รายการเรื่องเด่นเย็นนี้ ทางช่อง 3 เป็นต้น นอกจากนี้มีรายการใหม่ที่จะเริ่มเดือนเมษายน 2552 ได้แก่ รายการเช้าข้นคนขำ ทางช่อง 9 ส่วนรายได้จากวิทยุในปี 2552 เท่ากับ 29 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 104% เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากมีรายได้เพิ่มจากคลื่นวิทยุ FM 102 ซึ่งเป็นคลื่นที่ NBC ได้เริ่มผลิตรายการในปี 2552

รายได้จากสื่อรูปแบบใหม่ เกิดจากรายได้จากการให้บริการข่าวข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ และธุรกิจเว็บไซต์ ของกลุ่มบริษัท และพันธมิตร ในปี 2552 รายได้กลุ่มนี้มีจำนวนรวม 117 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% จากปีก่อน โดยปีก่อนรายได้ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ดำเนินการภายใต้ NMG

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ ได้แก่ ต้นทุนการผลิตหรือผลิตรายการ ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ผันแปรตามปริมาณรายการที่ผลิตเพิ่มขึ้น ส่วนค่าใช้จ่ายคงที่ ได้แก่ ค่าเช่าสถานี ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการ ค่าเสื่อมราคา โดยแบ่งเป็นต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารดังนี้

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจสื่อโทรทัศน์และวิทยุ ในปี 2552 รวม 322 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 25% เมื่อเทียบกับปีก่อน โครงสร้างของต้นทุนขายหลัก ประกอบด้วยต้นทุนการผลิตสื่อ/รายการ 45% ค่าใช้จ่ายเงินเดือนส่วนบรรณาธิการและฝ่ายผลิต 22% ต้นทุนค่าเช่าเวลา 13% ค่าเสื่อมราคา 7% โดยค่าใช้จ่ายดังกล่าวไม่แปรผันตามรายได้ เนื่องจากรายได้ของบริษัทเกิดจากบริการด้านสื่อโฆษณา, รับจ้างผลิต และร่วมผลิตรายการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2552 เท่ากับ 75 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 19% จากปีก่อน โครงสร้างของค่าใช้จ่ายประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการของฝ่ายขายและบริหาร 25% ที่ไม่แปรผันตามรายได้ อย่างไรก็ตามมีค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขายในสัดส่วน 27% ซึ่งส่วนใหญ่จะผันแปรตามรายได้การจัดโครงการพิเศษ (Below the Line)

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้น ของธุรกิจโทรทัศน์ วิทยุและสื่อรูปแบบใหม่ในนาม NBC ในปี 2552 มีกำไรขั้นต้น 141 ล้านบาท หรือ 30% ของรายได้ ซึ่งเพิ่มขึ้น 5% จากปีก่อนเนื่องจากมีรายได้เพิ่มขึ้นในทุกธุรกิจ โดยเฉพาะมีรายได้จากสื่อรูปแบบใหม่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่มากกว่าต้นทุนขายที่เพิ่มขึ้น

กำไรสุทธิ ของธุรกิจโทรทัศน์ วิทยุ และสื่อรูปแบบใหม่ปี 2552 มีผลกำไรสุทธิ 69 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 82% จากปีก่อนที่เท่ากับ 38 ล้านบาท

ธุรกิจรับบริการขนส่งสินค้า (Logistic Business)

อยู่ภายใต้การดำเนินงานของบริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด หรือ NML ณ 31 ธันวาคม 2552 NMG ถือหุ้น 99.99%

รายได้ :-

รายได้จากสายธุรกิจรับบริการขนส่ง ในปี 2552 มีรายได้รวม 227 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 17% เมื่อเทียบกับปีก่อน แบ่งเป็นรายได้จากการให้บริการบริษัทในเครือ และบริษัทภายนอก ในสัดส่วน 71% ต่อ 29% ตามลำดับ หากไม่รวมรายการระหว่าง



บริษัทในเครือแล้ว ปี 2552 NML มีรายได้จากการรับบริการขนส่งสินค้าภายนอก 66 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 27% จากปีก่อน และคิดเป็น 2.8% ของรายได้จากการขายและบริการตามงบการเงินรวม

ค่าใช้จ่าย:-

ค่าใช้จ่ายส่วนต้นทุนขายของธุรกิจรับบริการขนส่ง ในปี 2552 รวม 204 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6% จากปีก่อน เนื่องจากต้นทุนค่าน้ำมันที่เพิ่มขึ้นตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น โครงสร้างต้นทุนขายส่วนใหญ่คือค่าเช่ารถ ค่าน้ำมัน มีสัดส่วนรวม 76% เงินเดือนค่าจ้าง สวัสดิการของพนักงานบริการขนส่ง มีสัดส่วน 23% ของต้นทุนขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ในปี 2552 เท่ากับ 32 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 30% จากปีก่อน ส่วนใหญ่ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายเงินเดือนและสวัสดิการของฝ่ายขายและบริหารมีสัดส่วน 29% ค่าเสื่อมราคา 5% เป็นต้น

ผลการดำเนินงาน:-

กำไรขั้นต้น ของธุรกิจรับบริการขนส่งปี 2552 มีกำไรขั้นต้น 23 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21 ล้านบาทจากปีก่อนที่มีกำไรขั้นต้น 1.7 ล้านบาท เนื่องจากมีรายได้จากการให้บริการขนส่งแก่ลูกค้าภายนอกเพิ่มขึ้น 27% ในขณะที่ต้นทุนขายมีอัตราการเพิ่มขึ้น 6% ซึ่งน้อยกว่ารายได้ที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลงในปี 52 เมื่อเทียบกับปีก่อน

กำไรสุทธิ ของธุรกิจรับบริการขนส่งปี 2552 มีผลขาดทุนสุทธิ 12 ล้านบาท โดยขาดทุนลดลง 52% จากปีก่อนที่ขาดทุนสุทธิ 25 ล้านบาท

ฐานะการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2552

งบดุลรวม สิ้นสุด 31 ธันวาคม 2552 โดยเปรียบเทียบกับงบดุลรวม ณ 31 ธันวาคม 2551

สินทรัพย์รวม ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 3,308 ล้านบาท ลดลง 229 ล้านบาท จากปีก่อน โดยมีรายการที่เปลี่ยนแปลงที่เป็นสาระสำคัญดังนี้

เงินสด เท่ากับ 161 ล้านบาท ลดลง 96 ล้านบาท จากปีก่อน เนื่องจาก ณ วันสิ้นปี 2552 NBC ซึ่งเป็นบริษัทย่อยได้นำเงินสดไปลงทุนในพันธบัตร ซึ่งเป็นเงินลงทุนระยะสั้นแทนเงินฝากธนาคาร โดยรายงานเงินฝากธนาคารในงบดุลเป็นของ NMG 85 ล้านบาท ของกลุ่มธุรกิจเอ็ดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ 47 ล้านบาท และธุรกิจสื่อโทรทัศน์ 23 ล้านบาท

เงินลงทุนชั่วคราว เท่ากับ 152 ล้านบาท (ปีก่อนไม่มี) เงินลงทุนทั้งหมดเป็นเงินลงทุนในพันธบัตรรัฐบาล หรือ กองทุนเปิดของบริษัทย่อย (NBC) ซึ่งเพิ่งได้รับเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) เมื่อปลายเดือน พฤศจิกายน 2552

ลูกหนี้การค้า-สุทธิ (ไม่รวมลูกหนี้การค้าในกิจการที่เกี่ยวข้องกัน) เท่ากับ 623 ล้านบาท ลดลง 10% หรือ 74 ล้านบาท จากปีก่อน โดยบริษัทมีระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ยของปี 2552 เท่ากับ 103 วัน เพิ่มขึ้น 3 วัน จากปีก่อนที่เท่ากับ 100 วัน เนื่องจากในปี 2552 บริษัทมีอัตราการลดลงของลูกหนี้ 6% ซึ่งน้อยกว่าอัตราการลดลงของรายได้ที่ลดลง 15%

ลูกหนี้และเงินให้กู้ยืมแก่บริษัทย่อย บริษัทร่วม และบริษัทในเครือ-สุทธิ หลังหักสำรองค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญและค่าเผื่อสินค้ารับคืนเท่ากับ 96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45 ล้านบาท เนื่องจากการจัดท่างบการเงินรวมในปี 2552 บริษัทได้รวมงบการเงินของกิจการที่ควบคุมร่วมกัน (NEE) ตามสัดส่วนการลงทุนคือ 49.9% ทำให้ต้องแสดงรายการลูกหนี้รายการระหว่างกันตาม

สัดส่วนที่เหลือซึ่งถือเป็นลูกหนี้ในส่วนของผู้ร่วมทุนภายนอกอีก 42 ล้านบาท ในขณะที่ปีก่อนไม่มี เนื่องจากจัดทำงบการเงินรวมในฐานะที่ NEE เป็นบริษัทย่อย จึงทำให้ไม่มีรายการระหว่างกันในการเงินรวม

สำหรับรายการค้าง ณ 31 ธันวาคม 2552 ประกอบด้วย ลูกหนี้การค้ากิจการที่ควบคุมร่วมกัน 42 ล้านบาท ลูกหนี้ของบริษัทร่วมทุน คือบริษัทเกียวโค เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด หรือ KNP จำนวน 56 ล้านบาท

รายได้ค้างรับ เท่ากับ 38 ล้านบาท ลดลง 11 ล้านบาทจากปีก่อนที่เท่ากับ 48 ล้านบาท รายได้ค้างรับส่วนใหญ่เกิดจากธุรกิจโทรทัศน์ที่เป็นรายการสัญญาโฆษณาที่คาบเกี่ยวระหว่างปี และยังไม่ออกใบแจ้งหนี้ นอกจากนี้ยังเกิดจากรายได้โครงการจากการจัดกิจกรรมพิเศษต่างๆ ซึ่งมีการให้บริการบางส่วนแล้ว แต่จะออกใบแจ้งหนี้เมื่อเสร็จสิ้นโครงการ

ลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่ากลับคืน จำนวน 254 ล้านบาท เท่ากับปีก่อน โดยปีก่อนแสดงเป็นส่วนหนึ่งของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน สำหรับรายการนี้ เกิดจากการทำสัญญาขายและเช่ากลับคืนเครื่องจักร กับสถาบันการเงินแห่งหนึ่ง ซึ่ง ณ วันที่ทำสัญญาในเดือนมีนาคม 2548 บริษัทได้ตกลงที่จะขายเครื่องจักรให้ผู้ซื้อจำนวนเงิน 1,037 ล้านบาท ตามราคาประเมิน โดยผู้ซื้อได้ชำระเงินให้บริษัทในวันทำสัญญา 800 ล้านบาท และอีก 237 ล้านบาท ได้ตกลงที่จะจ่ายในวันที่ครบสัญญาเช่ากลับในเดือน มีนาคม 2553 ในจำนวนที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% แล้วเป็นเงิน 254 ล้านบาท

สินค้าคงเหลือ เท่ากับ 296 ล้านบาท ลดลง 155 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากในปี 2552 ที่ผ่านมา บริษัทได้ทยอยใช้วัตถุดิบหลักคือ Newsprint ที่ได้สำรองเพิ่มขึ้นตั้งแต่ปี 2551 ประกอบกับมีการตั้งซื้อเพิ่มเติมในระหว่างปี 2552 ค่อนข้างน้อย ดังนั้นเมื่อมีการทยอยใช้วัตถุดิบดังกล่าว ทำให้ระยะเวลาเก็บวัตถุดิบ (Newsprint) ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 195 วัน ลดลง 55 วันจากปีก่อน ทั้งนี้คำนวณจากต้นทุนขายเฉพาะที่เป็นต้นทุนกระดาษ และต้นทุนการพิมพ์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วน 27% ของต้นทุนขายรวม แต่หากคำนวณต้นทุนขายและสินค้าคงเหลือตามงบการเงินรวม หากรวมสินค้าสำเร็จรูปของกลุ่มธุรกิจเอ็ดดูเทนเมนท์และต่างประเทศจะทำให้มีระยะเวลาการขายสินค้าคงเหลือเท่ากับ 81 วันเพิ่มขึ้นจากปีก่อน 14 วัน

สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 266 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 177 ล้านบาท สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นประกอบด้วย รายการภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่าย 214 ล้านบาท ที่ได้จัดกลุ่มบัญชีใหม่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนจากเดิม เป็นสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน เนื่องจากภาษีเงินได้ดังกล่าวครบกำหนดขอคืนในปี 2552 นอกจากนี้ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายจ่ายล่วงหน้า 18 ล้านบาท ภาษีซื้อที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 13 ล้านบาท เงินทดรองจ่ายพนักงาน 17 ล้านบาท และลูกหนี้อื่นรวม 41 ล้านบาท

เงินลงทุนในหุ้นทุนของบริษัทร่วม กิจการที่เกี่ยวข้องกัน และบริษัทอื่น รวม เท่ากับ 41 ล้านบาท ลดลง 21 ล้านบาท จากการลดลงของเงินลงทุนที่บริษัทย่อย (WPS) ได้ลงทุนในบริษัทร่วมทุน คือ KNP ในสัดส่วน 49% ในเงินลงทุนรวม 171.5 ล้านบาท ตั้งแต่ไตรมาส 1 ปี 2550 และได้รับผลตอบแทนตามวิธีส่วนได้เสียแล้วจนถึง 31 ธันวาคม 2552 เดิมจำนวน ทำให้ไม่มียอดคงเหลือที่แสดงในส่วนของเงินลงทุนในหุ้นทุนของบริษัทร่วม นอกจากนี้ประกอบด้วยรายการเงินลงทุนในบริษัทร่วมอีกแห่งหนึ่ง คือ บริษัทโยมิอูริ เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด รวม 25 ล้านบาท และเงินลงทุนในบริษัทที่เกี่ยวข้องกันอื่นประมาณ 5 บริษัท รวม 63 ล้านบาท ซึ่งได้ตั้งค้อยค่าเงินลงทุนดังกล่าวแล้วตั้งแต่ปี 2546-2550 รวม 62 ล้านบาท คงเหลือเป็นเงินลงทุนสุทธิแสดงในงบการเงิน 1 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีเงินลงทุนในหุ้นสามัญของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์หลายบริษัท เพื่อประโยชน์ในการเข้าหาแหล่งข่าวรวม 14 ล้านบาท



ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ สุทธิ เท่ากับ 1,198 ล้านบาท ลดลง 97 ล้านบาท จากค่าเสื่อมราคาที่ลดลงในระหว่างปี โดยในระหว่างปี 2552 บริษัทและบริษัทย่อยได้ลงทุนในอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน ยานพาหนะสุทธิรวม ประมาณ 10 ล้านบาท

สินทรัพย์ไม่มีตัวตน เท่ากับ 101 ล้านบาท ลดลง 18 ล้านบาท จากปีก่อน จากการทยอยคิดค่าเสื่อมราคา ประกอบด้วยสินทรัพย์ประเภทโปรแกรมสำเร็จรูป ที่ใช้งานทางด้านบัญชีการเงิน ระบบการจองหน้าโฆษณา ระบบการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ โครงการห้องสมุด Digital ระบบ Work Flow เป็นต้น

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนอื่น เท่ากับ 54 ล้านบาท ลดลง 141 ล้านบาท จากปีก่อน เนื่องจากโอนรายการภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายที่จะครบกำหนดคืนภายใน 1 ปี ไปเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนอื่น โดยรายการหลักของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ได้แก่ ภาษีเงินได้ หัก ณ ที่จ่าย 23 ล้านบาท สินค้าแลกเปลี่ยนบริการ 6 ล้านบาท ค่าสิทธิสมาชิกสนามกอล์ฟ 13 ล้านบาท เงินมัดจำ 7 ล้านบาท เป็นต้น

หนี้สินรวม เท่ากับ 2,416 ล้านบาท ลดลง 248 ล้านบาท จากปีก่อน โดยสรุปรายการที่เปลี่ยนแปลงที่มีสาระสำคัญ ดังนี้

เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นจากสถาบันการเงิน เท่ากับ 593 ล้านบาท ลดลง 57 ล้านบาท สาเหตุหลักมาจากการชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นของบริษัทย่อย (NBC) ในช่วงต้นปี 2552 เนื่องจากได้รับเงินเพิ่มทุนจากการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนเป็นครั้งแรก

เจ้าหนี้การค้า เท่ากับ 184 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53 ล้านบาทจากปีก่อน เมื่อคำนวณระยะเวลาชำระหนี้ในปี 2552 เท่ากับ 65 วัน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 17 วัน

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินรวม เท่ากับ 1,051 ล้านบาท ลดลง 255 ล้านบาทจากปีก่อน โดยในครึ่งปีแรกของปี 2552 ได้คืนเงินกู้ตามกำหนด และในช่วงครึ่งปีหลังได้รับการอนุมัติจากผู้ให้กู้ตามสัญญาเงินกู้ร่วมให้เป็นระยะปลอดการชำระคืนเงินต้น รวมทั้งเงินกู้ระยะยาวในนามบริษัทย่อย (WPS) ก็ได้รับอนุมัติให้ไม่ต้องชำระคืนเงินต้นในช่วงไตรมาส 4 เช่นกัน เนื่องจากช่วงต้นปี 2552 เป็นช่วงที่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก และมีความไม่แน่นอนทางการเมือง บริษัทจึงขอเจรจากับผู้ให้กู้ เพื่อจัดสรรการคืนเงินกู้ ให้เหมาะสมกับกระแสเงินสดของบริษัท สำหรับเงินกู้ระยะยาว ณ 31 ธันวาคม 2552 ประกอบด้วยวงเงิน ดังนี้

- วงเงินตามสัญญาเงินให้กู้ร่วมกับสถาบันการเงินในประเทศ 3 แห่ง ปัจจุบันคงเหลือ 782.25 ล้านบาท โดยในช่วงปลายเดือน กุมภาพันธ์ 2553 บริษัทได้รับการอนุมัติ ในการขยายระยะเวลาเงินกู้จากกำหนดเดิมไปอีก 1.5 ปี จากเดิมที่จะครบกำหนดในเดือนมิถุนายน 2555 ขยายไปเป็นเดือนธันวาคม 2556 รวมทั้งเปลี่ยนแปลงจำนวนเงินต้นที่ชำระคืนเป็นรายเดือน รวม 48 งวด ในจำนวนเงินที่แตกต่างกันตั้งแต่เดือนละ 12-16 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทจะต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขและข้อกำหนดต่าง ๆ ตามที่กำหนดไว้ในสัญญาเงินกู้ โดยมีเงินต้นที่จะครบกำหนดชำระคืนภายใน 1 ปี เท่ากับ 150 ล้านบาท

- วงเงินของบริษัทย่อย (WPS) ตามสัญญาเงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงินในประเทศแห่งหนึ่ง จำนวน 2 วงเงิน ได้แก่ วงเงินกู้ระยะยาว 5.5 ปี จำนวน 35 ล้านบาท โดยกำหนดชำระคืนเงินต้นเดือนละ 0.58 ล้านบาท รวม 60 งวด ตั้งแต่ มกราคม 2550 ถึงธันวาคม 2554 ณ 31 ธันวาคม 2552 คงเหลือ 14 ล้านบาท แบ่งเป็นวันที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 7 ล้านบาท และอีกวงเงิน มีจำนวน 300 ล้านบาท ระยะเวลา 4 ปี กำหนดชำระคืนเงินต้นเป็นรายเดือนในจำนวนเงินที่

วาทนะ พิณฑ

แตกต่างกันตั้งแต่ 6-12 ล้านบาท ณ 31 ธันวาคม 2552 คงเหลือ 255 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนที่ครบกำหนดภายใน 1 ปี จำนวน 80 ล้านบาท

เงินกู้ยืมระยะสั้นจากกิจการที่เกี่ยวข้องกัน ณ 31 ธันวาคม 2552 มีจำนวน 10 ล้านบาท เป็นเงินกู้ยืมระยะสั้น จากบริษัทร่วม คือ บริษัทโซนิค เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด (NMG ถือหุ้น 45%) ครบกำหนดชำระคืนเดือน พฤษภาคม 2553

หนี้สินหมุนเวียนอื่น คงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 405 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 159 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากโอนรายการค่าเช่าเครื่องจักรค้างจ่ายตามสัญญาเช่าลิสซิ่งจากเดิมที่แสดงอยู่ในส่วนของหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น จะครบกำหนดจ่ายในเดือน มีนาคม 2553 สำหรับ ณ 31 ธันวาคม 2552 คงค้างรวม 190 ล้านบาท รวมกับค่าใช้จ่ายค้างจ่ายอื่นจำนวน 108 ล้านบาท ภาษีขายที่ยังไม่ถึงกำหนดชำระ 61 ล้านบาท เจ้าหนี้อื่น 12 ล้านบาท เจ้าหนี้กรมสรรพากร 7 ล้านบาท เงินมัดจำ เงินรับล่วงหน้า และอื่น ๆ รวม 27 ล้านบาท

หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น คงค้าง ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 171 ล้านบาท ลดลง 156 ล้านบาทจากปีก่อน โดยสาเหตุที่ลดลงเนื่องจากได้โอนรายการค่าเช่าเครื่องจักรค้างจ่ายตามสัญญาเช่าลิสซิ่งงวดสุดท้ายจำนวน 150 ล้านบาท ไปแสดงเป็นส่วนหนึ่งของหนี้สินหมุนเวียนอื่น เนื่องจากตามสัญญาจะครบกำหนดจ่ายในเดือนมีนาคม 2553 สำหรับรายการหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่นรายการหลัก ประกอบด้วย ส่วนแบ่งขาดทุนส่วนที่เกินกว่ามูลค่าเงินลงทุนในบริษัทร่วม 22 ล้านบาท รายการเงินกู้ยืมระยะยาวจากบริษัทอื่น 141 ล้านบาท ที่บริษัทได้ทำบันทึกข้อตกลงกับบริษัทในประเทศแห่งหนึ่ง เพื่อให้โฆษณาและบริการ โดยได้ให้บริษัทกู้เงินจำนวน 150 ล้านบาท และจะจ่ายคืนเงินกู้โดยนำมหักจากเงินรับค่าโฆษณาสุทธิ

ขาดทุนสะสม เท่ากับ 928 ล้านบาท โดยขาดทุนสะสมเพิ่มขึ้น 53 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิของปี 2552

ส่วนของผู้ถือหุ้น เท่ากับ 892 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20 ล้านบาทจากปีก่อน เกิดจาก ขาดทุนสุทธิของปี 2552 จำนวน 53 ล้านบาท และกำไรจากส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อยเพิ่มขึ้น 14 ล้านบาท และมีรายการส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทย่อย (NBC) เพิ่มขึ้น 58 ล้านบาท สำหรับโครงสร้างส่วนของผู้ถือหุ้น 892 ล้านบาท ประกอบด้วย หุ้นสามัญที่เรียกชำระแล้ว 1,648 ล้านบาท รายการส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทย่อย 58 ล้านบาท การเปลี่ยนแปลงในมูลค่ายุติธรรมของเงินลงทุน 2 ล้านบาท ขาดทุนสะสม 928 ล้านบาท และ ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 116 ล้านบาท

ภาระผูกพันและภาระหนี้สินที่อาจเกิดขึ้น ณ 31 ธันวาคม 2552 กลุ่มบริษัทมีภาระผูกพันตามสัญญา รวม 412 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนของบริษัทที่มีภาระจากสัญญาเช่าดำเนินงานของเครื่องจักรซึ่งจะครบกำหนดในเดือน มีนาคม 2553 คงค้างรวม 239 ล้านบาท และมีส่วนของบริษัทย่อยที่ทำสัญญาเช่าดำเนินงานในระยะ 2 ปี , สัญญาซื้อข้าวต่างประเทศ และสัญญาบริการส่งสัญญาเช่าโทรทัศน์ดาวเทียม 10 ปี รวม 3 สัญญามีภาระผูกพัน จำนวน 173 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนที่ครบภายใน 1 ปี 30 ล้านบาท นอกจากนี้บริษัทยังมีการผูกพันในสัญญาซื้อขายเงินตราต่างประเทศล่วงหน้ากับธนาคารในประเทศหลายแห่ง รวม 37 ล้านบาท สำหรับสัญญาป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนของการนำเข้ากระดาษจากต่างประเทศ และ มีเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ยังไม่ได้ใช้เป็นจำนวนเงินประมาณ 39 ล้านบาท

วาทนะ กัทนะ

เงินลงทุนระยะยาวในหุ้นของบริษัทร่วม ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2552

หน่วย : พันบาท

	บริษัทร่วม	การถือหุ้น	ทุนชำระแล้ว	จำนวนเงินลงทุน	กำไร (ขาดทุน) เงินลงทุนตามวิธีส่วนได้เสีย	มูลค่าเงินลงทุน 31 ธ.ค. 2552
NMG	บริษัท โยมิอุริ - เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด	44.98 %	2,000	900	24,574	25,474
KNP	บริษัท เกียวโด เนชั่น พรินติ้ง เซอร์วิส จำกัด	ถือโดย WPS 49.00%	350,000	171,500	(171,500)	0
	รวม					25,474

สำหรับเงินลงทุนในบริษัทร่วมทุน KNP ในการจัดทำงบการเงินรวมบริษัทได้รับรู้ส่วนแบ่งขาดทุนเต็มจำนวนของมูลค่าของเงินลงทุนในบริษัทร่วมดังกล่าวแล้ว โดยมีส่วนที่เกินกว่าเงินลงทุนอีกจำนวน 22.43 ล้านบาท ซึ่งแสดงรวมเป็นส่วนหนึ่งของหนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น

งบกระแสเงินสดรวม ณ 31 ธันวาคม 2552

งบกระแสเงินสดประจำปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานเท่ากับ 286 ล้านบาท ซึ่งลดลง 74 ล้านบาทจากปีก่อน เนื่องจากผลการดำเนินงานของธุรกิจภาพรวมมีรายได้ลดลง มากกว่าค่าใช้จ่ายที่ลดลง

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน ในปี 2552 มาจากรายการขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงาน 57 ล้านบาท กระทั่งรายการที่ไม่ใช่เงินสด และรายการที่ไม่ใช่กิจกรรมดำเนินงานดังนี้

- บวกกลับด้วยค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด รวม 250 ล้านบาท ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย 173 ล้านบาท หนี้สงสัยจะสูญ 14 ล้านบาท ขาดทุนจากสินค้าถาวร 12 ล้านบาท ภาษีเงินได้ถูกหัก ณ ที่จ่ายตัดบัญชี 4 ล้านบาท ส่วนแบ่งขาดทุนสุทธิจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม 46 ล้านบาท และขาดทุนที่ยังไม่เกิดขึ้นจากอัตราแลกเปลี่ยน 1 ล้านบาท
- ปรับปรุงรายการที่ไม่ใช่กิจกรรมดำเนินงาน รวม 148 ล้านบาท ประกอบด้วย รายการบวกกลับต้นทุนทางการเงิน 118 ล้านบาท รายการหักดอกเบี้ยรับ 2 ล้านบาท รายการบวกภาษีเงินได้ 32 ล้านบาท
- หักรายได้ที่ไม่ได้มาจากการดำเนินงานรวม 55 ล้านบาท ได้แก่ การรับรู้รายได้ดอกเบี้ยรับตามสัญญาขายและเช่ากลับ 20 ล้านบาท รายการกำไรจากการขายที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ 11 ล้านบาท กำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย 21 ล้านบาท และการกลับรายการขาดทุนจากการซื้อขายของเงินลงทุนระยะยาวในบริษัทย่อยและบริษัทอื่น 3 ล้านบาท

วาทนะ กิติกานต์

เมื่อปรับปรุงรายการดังกล่าวข้างต้น กลุ่มบริษัทมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานรวม 286 ล้านบาท เมื่อกระทบกับรายการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงานที่เป็นรายการเงินสดใช้ไปรวม 240 ล้านบาท และเป็นรายการได้มารวม 387 ล้านบาท จะทำให้คงเหลือเงินสดจากการดำเนินงานก่อนจ่ายดอกเบี้ยและภาษีเท่ากับ 433 ล้านบาท เมื่อหักรายการดอกเบี้ยจ่าย 118 ล้านบาท และการจ่ายภาษีเงินได้รวม 38 ล้านบาท จะคงเหลือเงินสดสุทธิที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน 277 ล้านบาท

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน ในปี 2552 บริษัทมีเงินสดใช้ไปในกิจกรรมลงทุนสุทธิ 193 ล้านบาท โดยรายการหลักเป็นรายการเงินลงทุนชั่วคราวของบริษัทย่อย (NBC) ที่ลงทุนในพันธบัตรรัฐบาลและกองทุนเปิดในสถาบันการเงิน เนื่องจาก NBC ได้รับเงินทุนจากการเสนอขายหุ้นต่อประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) เมื่อปลายเดือน พฤศจิกายน 2552 จึงนำเงินดังกล่าวไปลงทุนระยะสั้น ก่อนที่จะนำมาใช้ลงทุนในโครงการขยายกิจการต่อไป นอกจากนี้ในระหว่างปี 2552 บริษัทและบริษัทย่อยได้ซื้อสินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตนรวม 37 ล้านบาท ประกอบด้วย สินทรัพย์ประเภทโปรแกรมสำเร็จรูปที่ใช้งานทางด้านบัญชีการเงิน ระบบการจองหน้าโฆษณา ระบบการจำหน่ายสิ่งพิมพ์ โครงการห้องสมุด Digital ระบบ Work Flow เป็นต้น

เงินสดสุทธิจากกิจกรรมการจัดหาเงิน ในปี 2552 บริษัทใช้เงินสดในกิจกรรมจัดหาเงินเท่ากับ 180 ล้านบาท ประกอบด้วย การใช้เงินเพื่อชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวแก่สถาบันการเงินรวม 255 ล้านบาท และคืนเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมระยะสั้นชั่วคราวรวม 57 ล้านบาท ชำระคืนเงินกู้ยืมระยะยาวในบริษัทอื่น 9 ล้านบาท บริษัทย่อยจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 10 ล้านบาท ในขณะที่เดียวกัน บริษัทได้รับเงินกู้ยืมระยะสั้นจากบริษัทร่วม 10 ล้านบาท และบริษัทย่อยได้รับเงินจากการขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนสุทธิ 141 ล้านบาท

รวมกระแสเงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมดำเนินงาน, กิจกรรมลงทุน, และกิจกรรมการจัดหาเงิน สำหรับปี 2552 มีจำนวนลดลงสุทธิ 96 ล้านบาท เมื่อรวมเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ วันต้นปี 2552 จำนวน 257 ล้านบาท ทำให้มี เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 161 ล้านบาท

การเปลี่ยนแปลงอัตราส่วนทางการเงินที่สำคัญ

ถ้ารับผลการดำเนินงานตามงบการเงินรวมปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม 2552

1. อัตราส่วนสภาพคล่อง ได้แก่

อัตราส่วนสภาพคล่อง ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 1.22 เท่า เพิ่มขึ้น 0.07 เท่าจากปีก่อน เนื่องจากสินทรัพย์หมุนเวียนเพิ่มขึ้นจากโอนรายการลูกหนี้ภายใต้สัญญาขายและเช่ากลับคืนจากเดิมที่เป็นสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน ส่วนอัตราส่วนสภาพคล่องหมุนเร็ว ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 0.59 เท่า ลดลง 0.09 เท่าจากปีก่อน เนื่องจากหนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น จากการโอนรายการค้าเช่าเครื่องจักรค้างจ่ายตามสัญญาเช่าซึ่งที่จะครบกำหนดจ่ายในเดือน มีนาคม 2553 จากเดิมที่เป็นหนี้สินไม่หมุนเวียน

Cash Cycle ในปี 2552 บริษัทมีระยะเวลาหมุนเวียนของเงินสดเท่ากับ 119 วัน เท่ากับปีก่อน ประกอบด้วยระยะเวลาในการเก็บหนี้ 103 วัน เพิ่มขึ้น 3 วัน จากปีก่อน ส่วนระยะเวลาในการขายสินค้าเท่ากับ 81 วัน เพิ่มขึ้น 14 วันจากปีก่อน ในขณะที่ระยะเวลาชำระหนี้ เท่ากับ 65 วัน เพิ่มขึ้น 17 วัน จากปีก่อนเช่นกัน

วาทิน กัทธ

2. อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร

อัตรากำไรขั้นต้นปี 2552 เท่ากับ 28.57% หรือลดลง 5.9% จากปีก่อนที่เท่ากับ 34.47% เนื่องจากรายได้ที่ลดลง 15% ซึ่งมากกว่าอัตราการลดลงของต้นทุนขายที่ลดลง 8% เนื่องจากต้นทุนขายส่วนใหญ่ เป็นต้นทุนการผลิตหนังสือพิมพ์ ที่ต้องใช้วัตถุดิบ ใช้เครื่องจักรที่มีค่าเช่าคงที่ รวมทั้งมีค่าใช้จ่ายเงินเดือน และสวัสดิการของฝ่ายผลิต และฝ่ายบริหารการที่ผลิต Contents เป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ซึ่งเป็นผลให้กำไรขั้นต้นลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

อัตรากำไรจากการดำเนินงานในปี 2552 เป็นผลขาดทุนจากการดำเนินงานเท่ากับ -1.83% ลดลง 2.73% จากปีก่อนที่มีกำไร 0.9% ทั้งนี้หากรวมรายได้จากการเป็นตัวแทนจำหน่ายสิ่งพิมพ์ต่างประเทศอีก 93 ล้านบาท ซึ่งแสดงรวมอยู่ในรายได้ค่าเช่าและบริการ จะมีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน 5.63% เพิ่มขึ้น 1.56% จากปีก่อนที่เท่ากับ 4.07%

อัตราส่วนเงินสดก่อนการเปลี่ยนแปลงเงินทุนหมุนเวียนต่อการทำกำไร เท่ากับ 11.35% ลดลง 0.61% จากปีก่อนที่เท่ากับ 11.96% เนื่องจากเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานในปี 52 ลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

อัตรากำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ คำนวณจากกำไรหรือขาดทุนสุทธิที่ไม่รวมรายการ ค่าเผื่อนหนี้สูญและหนี้สูญรวม 18 ล้านบาท รายการสำรองสินค้าเสื่อม 12 ล้านบาท ซึ่งรายการดังกล่าว ได้รวมเป็นส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในงบการเงิน นอกจากนี้ไม่รวมรายการส่วนแบ่งขาดทุนสุทธิจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม 46 ล้านบาท และรายการกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย (NBC) 21 ล้านบาท ทำให้เมื่อคำนวณตามวิธีดังกล่าว ในปี 2552 บริษัทจะมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษ 1.8 ล้านบาท ลดลง 127 ล้านบาท จากปีก่อนที่มีกำไรก่อนรายการดังกล่าว 129 ล้านบาท เนื่องจากปีก่อนได้รวมรายการค่าใช้จ่ายผลประโยชน์พนักงานเกษียณอายุจำนวน 62 ล้านบาท และรายการ ภาษีจากรายการปรับปรุงภาษีในบริษัทย่อย 30 ล้านบาท (รายละเอียดแสดงในตารางสรุปงบการเงินรวม) โดยมีอัตรากำไรก่อนรายการพิเศษ 0.07% ลดลง 4.22% จากปีก่อนที่เท่ากับ 4.29%

อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นก่อนรายการพิเศษ ปี 2552 เท่ากับ 0.21% ลดลง 14.62% จากปีก่อนที่เท่ากับ 14.83% เนื่องจากบริษัทมีกำไรก่อนรายการพิเศษลดลงจากปีก่อนค่อนข้างมาก นอกจากนี้ยังเกิดจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ลดลงเนื่องจากผลขาดทุนสุทธิของปี 2552 อีก 53 ล้านบาท

3. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

อัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ของ ปี 2552 เท่ากับ 0.05% ลดลง 3.32% จากปีก่อนที่เท่ากับ 3.37% ส่วนอัตราผลตอบแทนก่อนรายการพิเศษต่อสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 14.04% เพิ่มขึ้น 4.95% จากปีก่อนที่เท่ากับ 18.99% ส่วนอัตราหมุนของสินทรัพย์เท่ากับ 0.74 เท่า ลดลง 0.05 เท่า จากปีก่อนที่เท่ากับ 0.79 เท่า

4. อัตราส่วนวิเคราะห์นโยบายทางการเงิน

อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Total Liabilities to Equity Ratio) ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 2.71 เท่า ลดลง 0.35 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 3.06 เท่า เนื่องจากภาระหนี้สินรวมลดลงจากปีก่อน 249 ล้านบาท และด้วยเหตุผลเดียวกันทำให้ บริษัทมี อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หรือ Debts to Equity Ratio ณ 31 ธันวาคม 2552 เท่ากับ 1.84 เท่า ลดลง 0.38 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 2.22 เท่า



อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยในปี 2552 เท่ากับ 3.70 เท่า ลดลง 0.26 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 3.96 เท่า เนื่องจากปี 2552 บริษัทมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานลดลง

อัตราส่วนกำไรก่อนดอกเบี้ย ก่อนภาษี และก่อนรายการพิเศษ ต่อดอกเบี้ยจ่าย เท่ากับ 1.26 เท่า ลดลง 0.68 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 1.94 เท่า เนื่องจากบริษัทมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนรายการพิเศษลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

อัตราส่วนความสามารถในการชำระภาระผูกพัน เท่ากับ 0.78 เท่า เพิ่มขึ้น 0.01 เท่าจากปีก่อนที่เท่ากับ 0.77 เท่า เนื่องจากการชำระหนี้เงินกู้ระยะยาวลดลงเมื่อเทียบกับปีก่อน

ความเหมาะสมของโครงสร้างทางการเงิน

ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วเท่ากับ 1,648 ล้านบาท เมื่อรวมขาดทุนสะสม -928 ล้านบาท จากผลขาดทุนสุทธิของปี 2552 จำนวน -53 ล้านบาท และจากผลขาดทุนสะสมยกมา -875 ล้านบาท และรายการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าสุทธิธรรมของเงินลงทุน -2 ล้านบาท และมีส่วนเกินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทย่อย +58 ล้านบาท ทำให้ ณ 31 ธันวาคม 2552 บริษัทมีส่วนของผู้ถือหุ้นสุทธิเท่ากับ 775 ล้านบาท เมื่อรวมส่วนของผู้ถือหุ้นส่วนน้อย 117 ล้านบาท จะทำให้ ส่วนของผู้ถือหุ้นรวมเป็น 892 ล้านบาท โดยมีอัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 2.71 เท่า และ D/E Ratio เท่ากับ 1.84 เท่า

บริษัทมีหนี้สินรวม 2,416 ล้านบาท แบ่งเป็นส่วนของหนี้สินหมุนเวียน และหนี้สินระยะยาว จำนวน 1,573 ล้านบาท และ 843 ล้านบาท ตามลำดับ หรือคิดเป็นสัดส่วน 65% ต่อ 35% ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม ในปลายเดือน กุมภาพันธ์ 2553 บริษัทได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นตามสัญญาร่วมให้ผู้ชำระระยะยาวในการขยายระยะเวลาและปรับตารางการชำระเงินกู้ใหม่ ทำให้สัดส่วนของเงินกู้ระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี ลดลง 130 ล้านบาท จากจำนวนที่แสดงในงบการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2552 และจะทำให้สัดส่วนหนี้สินหมุนเวียนต่อหนี้สินระยะยาว ลดลงเป็น 60% ต่อ 40%

โดย ณ 31 ธันวาคม 2552 จากงบการเงินรวม บริษัทมีเงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินจำนวน 593 ล้านบาท เงินกู้ระยะยาวจำนวน 1,039 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นส่วนของ 1 ปี 367 ล้านบาท และส่วนที่ถึงกำหนดชำระตั้งแต่ปี 2554-2556 เท่ากับ 672 ล้านบาท ทั้งนี้หากคำนวณตามตารางการชำระเงินกู้ที่ผู้ถือหุ้นได้ อนุมัติเมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2552 จะแบ่งเป็นส่วนของ 1 ปี และส่วนที่เกิน 1 ปี เท่ากับ 237 ล้านบาท และ 802 ล้านบาท ตามลำดับ ซึ่งเป็นโครงสร้างที่เหมาะสมกับกระแสเงินสดคงเหลือของบริษัท

ผลกระทบของบริษัทย่อย บริษัทร่วม ต่อฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของบริษัท

เนื่องจากรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัทประมาณ 66% เป็นรายได้จากธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในนาม NMG และ ในนาม บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด หรือ NNN (NMG ถือหุ้น 99.9%) และเป็นรายได้จากบริษัทย่อยในกลุ่มธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการศึกษาและบันเทิง 8% รายได้จากกลุ่มธุรกิจโทรทัศน์ วิทยุและสื่อรูปแบบใหม่ รวม 20% ธุรกิจบริการรับงานจ้างพิมพ์ 3% และธุรกิจให้บริการขนส่งสินค้า 3% ดังนั้นการเปลี่ยนแปลงในฐานะการเงินหรือการดำเนินงานของบริษัทย่อย บริษัทร่วม จึงมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่แตกต่างกัน ไม่ก่อให้เกิดความขัดแย้งทางผลประโยชน์ และบริษัทยังคงถือหุ้นใหญ่มากกว่า 60% จึงถือว่ามีความสามารถในการบริหารจัดการก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดต่อบริษัทได้

ปัจจัยและอิทธิพลหลักที่อาจมีผลต่อการดำเนินงานหรือฐานะการเงินในอนาคต

1. สภาพเศรษฐกิจโดยรวม

ภาพรวมปี 2552 เศรษฐกิจไทยหดตัวลงร้อยละ 2.3 ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำกว่าที่มีการประเมินกันไว้ในช่วงต้นปี 2552 ว่าจีดีพีจะหดตัวลงในระดับที่รุนแรง ขณะที่ปัจจัยที่เกื้อหนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยยังคงมีแรงขับเคลื่อนต่อไปในระยะข้างหน้า ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า แม้เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 1/2553 อาจมีการเติบโตที่ชะลอลงเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนหน้า แต่อัตราการขยายตัวที่เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน มีโอกาสที่จะขึ้นไปอยู่ในระดับที่สูงไม่น้อยกว่าร้อยละ 6 จากฐานของมูลค่าจีดีพีที่ปรับตัวสูงขึ้นมากกว่าที่คาด ประกอบกับเป็นการเปรียบเทียบกับฐานที่ต่ำในไตรมาสที่ 1/2552 ที่จีดีพีหดตัวลงถึงร้อยละ 7.1 ทั้งนี้ ปัจจัยพื้นฐานของเศรษฐกิจที่ดีขึ้นดังกล่าว จะเป็นฐานสำหรับการเติบโตในไตรมาสถัดๆ ไป ที่น่าจะสูงขึ้นกว่าระดับที่เคยคาดการณ์ไว้ และจะส่งผลให้กรอบประมาณการเศรษฐกิจไทยที่ สศช. ปรับเพิ่มขึ้นมาที่ร้อยละ 3.5-4.5 มีความเป็นไปได้มากขึ้น แต่ทั้งนี้ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่สถานการณ์ทางการเมืองไม่มีเหตุการณ์รุนแรงเกิดขึ้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย คาดว่า อุตสาหกรรมโฆษณาในปี 2553 น่าจะกลับมาเติบโตได้ร้อยละ 6.7 เมื่อเทียบกับปีก่อน หรือจะมีมูลค่าประมาณ 96,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม จากปัจจัยทางการเมืองภายในประเทศที่มีความอ่อนไหว และมีความเสี่ยงที่จะนำไปสู่สถานการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อทางลบต่อเศรษฐกิจได้นั้น คาดว่า ในระยะสั้น ทางกรมจะยังคงดำเนินนโยบายเศรษฐกิจที่ระดับระบอบการฟื้นตัวให้มีความต่อเนื่องต่อไป ขณะที่อาจรอสถานการณ์ทางการเมืองหาผ่านไปได้อย่างสงบเรียบร้อย และตัวเลขเศรษฐกิจไทยที่จะมีการประกาศในรอบปลายเดือนพฤษภาคมยังคงมีภาพที่แข็งแกร่ง ก็มีความเป็นไปได้มากขึ้นที่จะเห็นการเริ่มถอนมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล

สำหรับผลกระทบทางการเมืองต่อเศรษฐกิจไทยนั้น ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและความรุนแรงของเหตุการณ์ ซึ่งเหตุการณ์รุนแรงทางการเมืองจะสร้างความสูญเสียทางเศรษฐกิจ ผ่านผลกระทบที่มีต่อการท่องเที่ยว การลงทุน การใช้จ่ายของผู้บริโภค รวมถึงเม็ดเงินเบิกจ่ายงบประมาณของรัฐที่อาจล่าช้าออกไป โดยในกรณีเลวร้าย จีดีพีอาจหายไปมากกว่าร้อยละ 1.0 นอกจากนี้ ปัจจัยสำคัญอื่นๆ ที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด ได้แก่ ทิศทางเศรษฐกิจเงินหลังทางการเงินออกมาตรการควบคุมสินเชื่อมาเป็นระยะ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจสหรัฐฯ และนโยบายการเงินของธนาคารกลางสหรัฐฯ หรือ เฟด ซึ่งอาจมีผลต่อทิศทางอัตราดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนของภูมิภาคต่างๆ การคลี่คลายปัญหาหนี้ของประเทศในยุโรป ทิศทางเงินเฟ้อในประเทศ และความคืบหน้าในการแก้ไขปัญหาบาทบาท

ส่วนปัจจัยลบต่างๆ ในปี 2552 ที่ผ่านมา โดยเฉพาะราคาน้ำมัน มีแนวโน้มปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง และ ราคากระดาศในปี 2553 มีแนวโน้มที่จะปรับตัวสูงขึ้น ซึ่งเป็นปัจจัยที่ต้องเฝ้าติดตามและหามาตรการรองรับผลกระทบต่อบริษัทอย่างระมัดระวัง

2. ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์

ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์จัดเป็นธุรกิจสำคัญในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ เนื่องจากรายได้หลักของกลุ่มบริษัทประมาณร้อยละ 64.41 มาจากรายได้จากการโฆษณา โดยมีโครงสร้างรายได้หลักมาจากการให้บริการสื่อโฆษณาในหนังสือพิมพ์ ซึ่งมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 68.37 ของรายได้โฆษณาของกลุ่มธุรกิจ โดยภาวะเศรษฐกิจและภาวะการแข่งขันถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญต่อรายได้โฆษณานี้



แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคต

ในปี 2553 ตัวเลขเศรษฐกิจที่ส่งสัญญาณบวกชัดเจน น่าจะส่งผลให้มีเงินโฆษณาในปี 2553 เพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาการเมืองภายในเป็นตัวแปรสำคัญต่อการเติบโตต่อเนื่องของเศรษฐกิจไทย ในไตรมาส 1 การเติบโตของอุตสาหกรรมโฆษณาอาจลดลงกว่าไตรมาสก่อนแต่แนวโน้มที่ดูดีกว่าไตรมาสเดียวกันของปีก่อน อย่างไรก็ตามบริษัทยังคงมาตรการต่างๆ เพื่อควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายเหมือนปีที่ผ่านมา เพื่อรองรับสถานการณ์ความไม่แน่นอนในทุกด้าน พร้อมกับการผสมผสานสื่อเพื่อมุ่งขาย Solution ให้แก่ลูกค้าโฆษณาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเพิ่มรายได้ให้บริษัทในที่สุด

นอกจากนี้ คาดว่าอุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์จะมีการแข่งขันสูงขึ้นจากสื่อใหม่ๆ ที่จะมีบทบาทมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่น สื่อออนไลน์ (Internet) ที่เข้ามาในตลาดเพื่อสนองพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นการที่ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ในปัจจุบัน จึงต้องมีการปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นดังนี้

1. พฤติกรรมผู้บริโภคข่าวสารที่มีการเปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญกับสื่อ Online มากขึ้น ในฐานะ Content provider จึงให้ความสำคัญกับช่องทางและรูปแบบการนำเสนอข่าวมากขึ้น นอกเหนือจากสื่อสิ่งพิมพ์เพียงอย่างเดียว บริษัทจึงให้ความสำคัญกับการพัฒนาวิธีการและรูปแบบการนำเสนอข่าวสารสู่กลุ่มผู้อ่านใหม่ๆ ด้วยสื่อที่หลากหลายเพิ่มขึ้น และการใช้ศักยภาพของการมี Content เป็นฐานจึงมีเป้าหมายที่จะยังคงรักษฐานลูกค้ากลุ่มเดิม และยังคงรักษฐานรายได้หลักจากสื่อสิ่งพิมพ์ไว้เช่นเดิม บริษัทยังคงมีความเชื่อว่าสื่อสิ่งพิมพ์ ยังสามารถเจริญเติบโตได้แต่ บริษัทต้องปรับเปลี่ยนทั้งรูปแบบ เนื้อหา กระบวนการทำงาน กระบวนการผลิตให้สอดคล้องกับเหตุการณ์
2. แนวโน้มการใช้สื่อของ Advertiser เริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการมุ่งสร้างปฏิสัมพันธ์โดยตรงกับกลุ่มผู้บริโภค มากกว่าการประชาสัมพันธ์ภาพรวมทำให้เกิดการแข่งขันแย่งชิงลูกค้ารุนแรง ดังนั้นรูปแบบการนำเสนอการขายโฆษณาของบริษัทจึงจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ไปตามพฤติกรรมของผู้ลงโฆษณา รวมถึงพฤติกรรมของผู้อ่านเพิ่มขึ้น
3. แนวโน้มของโลกสื่อสารในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา คือการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัย มาช่วยปรับปรุงกระบวนการผลิตหนังสือพิมพ์เพื่อให้สนองตอบความต้องการของผู้อ่านที่มีทางเลือก"สื่อใหม่" (New Media) ที่เกิดขึ้นอย่างหลากหลาย โดยการใช้แนวคิด Multimedia Convergence Newsroom ที่เป็น "การหลอมรวม" ระบบการทำงานของกองบรรณาธิการทุกสื่อ เพื่อผลิตเนื้อหาในหลากหลายรูปแบบ ให้สามารถส่งผ่านไปยังผู้บริโภคข่าวได้อย่างทันทั่วทั้งในทุกสถานที่

อย่างไรก็ตามปัจจัยสำคัญที่จะทำให้บริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ประสบความสำเร็จในอนาคต จะยังคงเป็นการเสนอข่าวที่น่าสนใจ เทียบตรงและได้รับความเชื่อถือจากผู้อ่าน, การควบคุมต้นทุนและประสิทธิภาพการทำงาน รวมทั้งการใช้ประโยชน์จาก Content ที่มีอยู่ไปยังช่องทางใหม่ ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในเวลาที่เหมาะสม เพื่อขยายฐานผู้อ่าน และ ผู้ลงโฆษณา

3. ธุรกิจสื่อกระจายภาพและเสียง

ดำเนินการโดยบริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้นำในด้านการนำเสนอข่าวและสาระในรูปสถานีข่าว 24 ชั่วโมง รายแรกของประเทศไทย โดยมุ่งเน้นและให้ความสำคัญกับการนำเสนอข่าวที่ทันต่อเหตุการณ์



เจาะลึกและวิเคราะห์เนื้อหาอย่างเป็นกลางเชื่อถือได้
สถานีโทรทัศน์อื่น ๆ

นอกจากนี้ยังเป็นผู้ผลิตและร่วมผลิตรายการวิเคราะห์ข่าวให้

แนวโน้มอุตสาหกรรมในอนาคค

ปัจจุบัน ประเทศไทยมีสถานีโทรทัศน์ที่ให้บริการแก่ผู้ชมทั่วประเทศโดยไม่เก็บค่าบริการ (Free TV) จำนวนทั้งหมด 6 สถานี ได้แก่ ช่อง 5 ช่อง 7 ช่อง 9 ช่อง 11 ออกอากาศในระบบ VHF (Very High Frequency) และช่อง 3 ช่องทีพีบีเอส ออกอากาศในระบบ UHF (Ultra High Frequency) โดยทุกช่องมีพื้นที่ออกอากาศครอบคลุมทั่วประเทศ นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการธุรกิจโทรทัศน์แบบมีค่าใช้จ่ายในการรับชม (Pay TV) ได้แก่ บริษัท ทู ทีวี จำกัด (มหาชน) และผู้ประกอบการเคเบิลทีวีท้องถิ่น ซึ่งผู้ชมต้องเสียค่าใช้จ่ายในการรับชมในรูปแบบค่าสมาชิกรายเดือน รวมถึงผู้ประกอบการช่องทีวีดาวเทียม ซึ่งผู้ชมต้องติดตั้งจานดาวเทียมเพื่อรับสัญญาณภาพช่องรายการจากผู้ประกอบการทีวีดาวเทียมต่างๆ

สื่อโทรทัศน์ประเภท เคเบิลทีวี และ สถานีโทรทัศน์ดาวเทียม เพิ่มบทบาทเป็นสื่อทางเลือกใหม่ อันเป็นผลมาจากการบังคับใช้ พ.ร.บ.การประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ.2551 ที่เปิดโอกาสให้มีโฆษณาได้ชั่วโมงละ 6 นาที และการบังคับใช้ "ประกาศหลักเกณฑ์การออกใบอนุญาตกิจการที่ไม่ใช้คลื่นความถี่ชั่วคราว" (กิจการโทรทัศน์ที่มีการบอกรับสมาชิก) หรือเคเบิลทีวี ในราชกิจจานุเบกษา เมื่อวันที่ 9 พ.ย.2552 ที่ผ่านมา ซึ่งเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการเคเบิลทีวีท้องถิ่นยื่นขอใบอนุญาตชั่วคราว 1 ปี กับคณะกรรมการกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กทช.) ระหว่างรอ องค์การอิสระจัดสรรคลื่นความถี่ฯ มาดูแล ส่งผลให้ธุรกิจเคเบิลทีวี เป็นกิจการที่มีใบอนุญาตถูกต้อง และสถาบันการเงินต่างๆ มีความมั่นใจในการปล่อยกู้เงินเพื่อลงทุนในกิจการประเภทนี้

นอกจากนี้ เมื่อ วันที่ 24 มีนาคมที่ผ่านมา สภาผู้แทนราษฎร ได้ผ่านร่าง พ.ร.บ. องค์การจัดสรรคลื่นความถี่ กำกับกรประกอบกิจการวิทยุกระจายเสียง วิทยุโทรทัศน์และกิจการ โทรคมนาคม โดยคาดว่าจะมีผลบังคับใช้กลางปี 2553 กฎหมายฉบับนี้จะส่งผลต่อการปฏิรูปสื่อทั้งระบบ เพราะจะมีการจัดตั้งองค์กรอิสระขึ้นมาจัดสรรคลื่นความถี่ และกำกับดูแลการประกอบกิจการสื่อ ที่เสรีและเป็นธรรมมากขึ้น อันจะส่งผลให้อุตสาหกรรมสื่อมีการขยายตัวมากขึ้น

สื่อเคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม เป็นสื่ออีกประเภทหนึ่งที่ผู้ประกอบการให้ความสนใจให้เป็นช่องทางการโฆษณาในยุคปัจจุบัน และกำลังมาแรงอย่างมาก โดยปัจจุบันสื่อทีวีดาวเทียม และเคเบิลทีวี ครอบคลุมผู้ชมที่เป็นสมาชิก กว่า 6 ล้านครัวเรือน

อย่างไรก็ตาม จากข้อได้เปรียบของ NBC ในฐานะบริษัทฯ ประกอบธุรกิจจัดหาและผลิตข้อมูลข่าวสาร (Content Provider) เพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อประเภทต่างๆ อันได้แก่ สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ และสื่อรูปแบบใหม่ที่มีช่องทางการแพร่ภาพหลายช่องทาง ทั้งสถานีโทรทัศน์ฟรีทีวี เคเบิลทีวี และทีวีดาวเทียม ประกอบกับมีประสบการณ์ความชำนาญด้านงานข่าวมาอย่างยาวนาน และมีความพร้อมด้านบุคลากร และการเป็นที่ยอมรับในฐานะผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ประเภทข่าวและสาระความรู้ที่มีคุณภาพจากสาธารณชนโดยทั่วไป บริษัทยังคงขีดความสามารถแข่งขันและเป็นหนึ่งในผู้นำในธุรกิจสื่อโทรทัศน์ได้ต่อไป ในปี 2553 NBC ได้นำเงินส่วนหนึ่งที่ได้จากการ เสนอขายหุ้นต่อประชาชนทั่วไปครั้งแรก (Initial Public Offering) หรือ IPO มาลงทุนปรับปรุงระบบและอุปกรณ์การทำข่าวของ Nation Channel สถานีข่าว 24 ชั่วโมง และเตรียมการสำหรับการเปิดช่องใหม่ Mango TV ในคอนเซ็ปต์ Smart Entertainment ซึ่งถือเป็นนวัตกรรมของบริษัทที่สร้างความแตกต่าง ในการนำเสนอเนื้อหารายการ และจะเริ่มสร้างรายได้ให้กับบริษัทในปี 2553 โดยคาดว่าจะออกอากาศได้ในช่วงเดือนพฤษภาคมนี้ การลงทุน



ครั้งนี้จึงนับว่า NBC ได้ก้าวสู่การเป็นสถานีโทรทัศน์ที่นำเทคโนโลยีระดับสูงเข้ามาใช้ในการออกอากาศ และนับเป็นการก้าวสู่ระบบดิจิทัลที่เต็มรูปแบบ

4. ธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่

จากผู้บุกเบิกโลกการสื่อสารในยุคดิจิทัลด้วยบริการข่าวบนมือถือ ตลอดจนสื่อออนไลน์ผ่าน Website จนมาเป็น New Media ซึ่งในปัจจุบันสื่อรูปแบบใหม่ได้มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราที่สูงมากและต่อเนื่อง แนวโน้มธุรกิจโฆษณาในปี 2553 ศูนย์วิจัยกิจการไทย คาดว่าสื่อสมัยใหม่ โดยเฉพาะสื่อดิจิทัล ซึ่งรวมถึงสื่ออินเทอร์เน็ต และอื่นๆ ซึ่งเกิดขึ้นจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ก็คาดว่าจะยังคงมีอัตราการเติบโตสูง เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการใช้ เพราะสามารถเข้าถึงตัวผู้บริโภคได้ง่ายจากกระแสโลกเครือข่ายสังคมออนไลน์ และมีราคาถูกกว่าสื่อในช่องทางอื่นๆ โดยเปรียบเทียบ อย่างไรก็ตาม เม็ดเงินโฆษณายังคงไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับสื่อหลัก โดยในช่วง 2 เดือนแรก (มกราคม-กุมภาพันธ์) ปี 2553 เม็ดเงินโฆษณาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตยังคงเติบโตจาก 26 ล้านบาท เพิ่มขึ้นเป็น 47 ล้านบาท ขยายตัวสูงที่สุดในระบบถึงร้อยละ 80.77

จากการที่เทคโนโลยีการสื่อสารมีการพัฒนาแบบการใช้งานหลากหลายมากขึ้น ทำให้เกิดช่องทางการสื่อสารรูปแบบใหม่ (New Media) ผ่านอินเทอร์เน็ต (เว็บไซต์) และธุรกิจบริการข้อมูลผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2553 NBC มีจำนวนสมาชิก SMS และ MMS ทุกบริการรวมทั้งสิ้นประมาณ 400,000 ราย (รวมสมาชิก SMS และ MMS ของกลุ่มบริษัท NMG)

ประกอบกับวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่เล็งเห็นศักยภาพของธุรกิจสื่อรูปแบบใหม่ NBC จึงร่วมกับกลุ่มบริษัท NMG นำข้อได้เปรียบที่มีความพร้อมด้านเนื้อหา (Content) มาพัฒนาต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์และบริการด้านข้อมูลข่าวสารเพื่อเผยแพร่ผ่านสื่อรูปแบบใหม่ อีกทั้ง กำลังนำ Social media เข้ามาปรับใช้ในงานทุกด้าน อนาคตของ Social media จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการเพิ่มรายได้ให้กับ NBC

ทั้งนี้ ในปี 2552 ที่ผ่านมารายได้ค่าบริการธุรกิจ New Media ของ NBC เพิ่มขึ้นมากถึงร้อยละ 637.13 ซึ่งในปัจจุบันสื่อรูปแบบใหม่ได้มีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว มีแนวโน้มการขยายตัวในอัตราที่สูงมากและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สมดังปณิธานของ NBC จะก้าวไปข้างหน้าทุ่มเทพลังงานให้เข้าถึงทุกนวัตกรรม New Media เพื่อสร้างโอกาสใหม่อย่างไม่มีหยุดยั้ง

บทสรุป

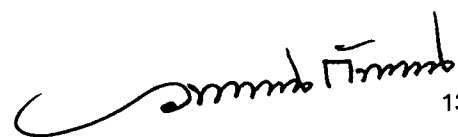
ปี 2552 เป็นปีที่ทั่วโลกต้องเผชิญกับความถดถอย และภาวะตกต่ำทางเศรษฐกิจ จากวิกฤตการณ์ทางการเงินของสหรัฐอเมริกา หรือ Hamburger Crisis เศรษฐกิจของไทยตกอยู่ภายใต้ภาวะเงินเฟ้อติดลบ การใช้จ่ายภายในประเทศหดตัว ประกอบกับสถานการณ์วินาศพทางการเมืองในประเทศ จนนำไปสู่ความรุนแรงที่เกิดขึ้นในเดือนเมษายน ซึ่งมีผลกระทบอย่างรุนแรงต่อความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยในการลงทุนของประเทศ ส่งผลให้เศรษฐกิจและอุตสาหกรรมหลายประเภทได้รับผลกระทบรุนแรงตามไปด้วยในครึ่งปีแรก เช่น อุตสาหกรรมท่องเที่ยว ธุรกิจบริการ การส่งออก และเมื่อภาคธุรกิจหลักเกิดการหดตัว ย่อมส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมโฆษณาซึ่งเป็นรายได้หลักของบริษัทตามไปด้วย



สำหรับเนชั่นกรุ๊ป ได้รับผลกระทบจากการหดตัวของภาคธุรกิจ และอุตสาหกรรมโฆษณาในครึ่งปีแรกค่อนข้างมากจากการที่บริษัทได้มีมาตรการต่างๆ เพื่อเตรียมรับมือกับผลกระทบของ Hamburger Crisis แล้วตั้งแต่ปีก่อน แต่เมื่อภาวะเศรษฐกิจได้รับผลกระทบเพิ่มขึ้นจากสถานการณ์ทางการเมืองภายในประเทศ แม้แนวโน้มเศรษฐกิจจะเริ่มดีขึ้นในครึ่งปีหลังก็ตาม ก็ยังขาดรายได้ที่หายสาบสูญไปไม่ได้ จึงทำให้รายได้โฆษณารวมในปี 2552 ของบริษัทลดลงประมาณร้อยละ 14 อย่างไรก็ตามการลดลงของรายได้ ก็ไม่ได้กระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทอย่างรุนแรงนัก เนื่องจากมีการเตรียมตัวรองรับภาวะเศรษฐกิจที่หดตัวลง ผลการดำเนินงานในปี 2552 ของบริษัทสำหรับงบการเงินรวมยังคงมีผลขาดทุนอยู่แต่เป็นผลขาดทุนจากการดำเนินงานของบริษัทรวม

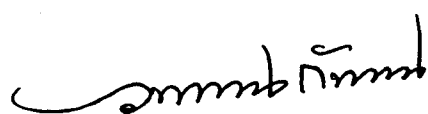
สำหรับปี 2553 มีสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย และเศรษฐกิจโลกที่ชัดเจน ซึ่งจะส่งผลให้รายได้โฆษณาของบริษัทเพิ่มขึ้นตามปัจจัยบวกทางเศรษฐกิจ ในขณะที่ปัจจัยบวกด้านสื่อโทรทัศน์ ควบเทียมน และเคเบิลทีวี อันเป็นผลมาจาก พ.ร.บ.การประกอบกิจการกระจายเสียงและกิจการโทรทัศน์ พ.ศ.2551 และ พ.ร.บ. จัดสรรคลื่นความถี่ ที่จะประกาศในราชกิจจานุเบกษาภายในกลางปี 2553 นี้ อย่างไรก็ตามสถานการณ์ทางการเมืองก็เป็นปัจจัยภายนอกที่อ่อนไหว ต่อภาวะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย เช่นกัน สำหรับปัจจัยภายใน จากเหตุการณ์ความผันผวนในด้านต่างๆ ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทตระหนักว่าบริษัทมีโครงสร้างด้านต้นทุนคงที่ในสัดส่วนที่ค่อนข้างสูงและมีรายได้ที่ผันผวนและอ่อนไหวต่อสถานการณ์ต่างๆ คณะกรรมการจึงได้เร่งปรับกระบวนการการทำงาน เพื่อลดต้นทุนในการดำเนินงาน และพยายามปรับโครงสร้างทั้งรายได้ และโครงสร้างต้นทุน ให้เหมาะสมยึดหยุ่นกับสถานการณ์มากขึ้น เพิ่มความเข้มแข็งด้านการเงิน และประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์และการดำเนินงานของทุกกิจกรรม นอกจากนี้บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการขยายฐานผู้อ่าน และผู้ลงโฆษณาด้วยผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย โดยการมุ่งเน้นที่คุณภาพของเนื้อหาในการนำเสนอข่าวสาร สาระ และบันเทิง ไปสู่ผู้บริโภค ผ่านสื่อที่หลากหลาย เพื่อขยายฐานการหารายได้ ในทุกรูปแบบ

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



12. ข้อมูลที่เกี่ยวข้องอื่น

-ไม่มี-



ส่วนที่ 2

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 2552 ต่อผู้สอบบัญชีและกรรมการตรวจสอบของบริษัทแล้ว ซึ่งครอบคลุมถึงข้อบกพร่องและการเปลี่ยนแปลงที่สำคัญของระบบการควบคุมภายใน รวมทั้งการกระทำที่มีขอบที่อาจมีผลกระทบต่อการจัดทำรายงานทางการเงินของบริษัทและบริษัทย่อย

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

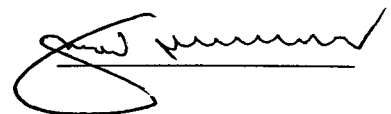
ชื่อ

ตำแหน่ง

ลายมือชื่อ

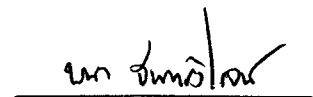
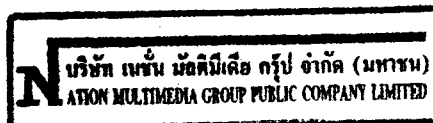
นายธนัชชัย สันติชัยกุล

รองประธานกรรมการบริษัท/
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



นายพนา จันทรวีโรจน์

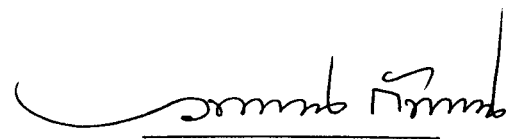
กรรมการอำนวยการ

ผู้รับมอบอำนาจ

นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์

เลขานุการบริษัท

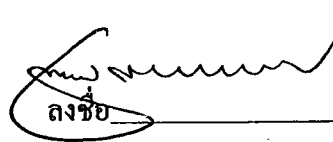


หนังสือมอบอำนาจ

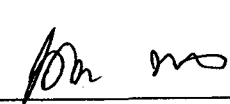
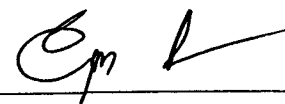
วันที่ 24 มีนาคม 2553

ด้วยข้าพเจ้า บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) โดย นายธนะชัย สันติชัยกุล และ นายพนา จันทรวีโรจน์ กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม สำนักงานตั้งอยู่ที่ 1854 ถนนบางนา-ตราด แขวง บางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร ขอมอบอำนาจให้ นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์ เลขานุการบริษัท เป็นผู้มีอำนาจลงลายมือชื่อกำกับเอกสารทุกหน้า เพื่อรับรองความถูกต้องของข้อมูลในแบบแสดงรายการ ข้อมูลประจำปี 2553 (แบบ 56-1) ของบริษัทฯ

การใดที่ผู้รับมอบอำนาจได้กระทำไปภายในขอบเขตของหนังสือมอบอำนาจฉบับนี้ ให้ถือเสมือนหนึ่งบริษัทฯ ได้กระทำด้วยตนเองทุกประการพร้อมกันนี้ได้ลงลายมือชื่อไว้เป็นหลักฐานต่อหน้า พยาน


ลงชื่อ _____ นายพนา จันทรวีโรจน์
ผู้มอบอำนาจ
(นายธนะชัย สันติชัยกุล และ นายพนา จันทรวีโรจน์)


ลงชื่อ _____ ผู้รับมอบอำนาจ
(นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์)

ลงชื่อ  พยาน ลงชื่อ  พยาน
(นางนงนุช พุ่มผล) (นางสาวยุพา แสงประสาน)



ที่ สจ.6000526

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ขอรับรองว่าบริษัทนี้ ได้จดทะเบียน เป็นนิติบุคคลตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2536 ทะเบียนเลขที่ 0107536001524 (เดิมเลขที่ บมจ.226) ปรากฏข้อความในรายการตามเอกสารทะเบียน ณ วันออกหนังสือนี้ ดังนี้

1. ชื่อบริษัท บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

2. กรรมการของบริษัทมี 11 คน ตามรายชื่อดังต่อไปนี้

1.นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์

2.นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น

3.นายธนะชัย สันติชัยกุล

4.นายเชวง จริยะพิสุทธิ์

5.นายนิวัฒน์ แจงอริยวงศ์

6.นายปกรณ์ บริมาสาร

7.นายพนา จันทวิโรจน์

8.นายนิสสัย เวชชาชีวะ

9.นายโยธิน เมืองจ่านงค์

10.นายณรงค์ศักดิ์ โอปัสันธน

11.นางคริสติน ดีไบเอส เบรนเดล/

3. ชื่อและจำนวนกรรมการซึ่งมีอำนาจลงลายมือชื่อแทนบริษัทคือ นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์

นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น นายธนะชัย สันติชัยกุล สองในสามคนนี้ลงลายมือชื่อร่วมกัน

และประทับตราสำคัญของบริษัท หรือนายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์ นายสุทธิชัย แซ่หยุ่น

นายธนะชัย สันติชัยกุล คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกับ นายพนา จันทวิโรจน์

รวมเป็นสองคนและประทับตราสำคัญของบริษัท

ข้อจำกัดอำนาจของกรรมการ ไม่มี/

4.ทุนจดทะเบียน 2,500,000,000.00 บาท /

(สองพันห้าร้อยล้านบาทถ้วน)

ทุนชำระแล้วเป็นเงิน 1,647,740,300.00 บาท /

(หนึ่งพันหกกร้อยสี่สิบเจ็ดล้านเจ็ดแสนสี่หมื่นสามร้อยบาทถ้วน)

5. สำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่เลขที่ 1854 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา

กรุงเทพมหานคร/

6. วัตถุประสงค์ของบริษัทมหาชน จำกัดมี 14 ข้อ ดังปรากฏในสำเนาเอกสารแนบท้ายหนังสือรับรองนี้

จำนวน 2 แผ่น โดยมีลายมือชื่อนายทะเบียนซึ่งรับรองเอกสารและประทับตรากรมพัฒนาธุรกิจการค้าเป็นสำคัญ

เอกสารนี้ใช้วัตถุประสงค์เพื่อ.....ของสำนักงานให้คิดค่าธรรมเนียมตามกฎหมายว่าด้วยกฎหมายใน 11/06 ๒๖-1



(Signature) นายธนะชัย สันติชัยกุล *(Signature)* นายพนา จันทวิโรจน์

ที่ สจ.6000526



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

หนังสือรับรอง

ออกให้ ณ วันที่ 9 เดือน กันยายน พ.ศ. 2553

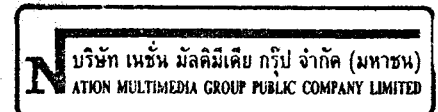


รายการข้อควรทราบของนิติบุคคลมีดังนี้

ข้อควรทราบ

1. บริษัทนี้เดิมชื่อ บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด ทะเบียนเลขที่ 0105519015049 ได้จดทะเบียนแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด เมื่อวันที่ 14 ธันวาคม 2536 และได้จดทะเบียนเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) เมื่อวันที่ 9 สิงหาคม 2539/
2. นิติบุคคลนี้ได้ส่งงบการเงินปี 2551
3. หนังสือรับรองเฉพาะข้อความที่ห้าง/บริษัทได้นำมาจดทะเบียนไว้เพื่อผลทางกฎหมายเท่านั้น ข้อเท็จจริงเป็นสิ่งที่ควรหาไว้พิจารณาฐานะ
4. นายทะเบียนอาจเพิกถอนการจดทะเบียน ถ้าปรากฏว่าข้อความอันเป็นสาระสำคัญที่จดทะเบียน ไม่ถูกต้อง หรือเป็นเท็จ

สำเนาถูกต้อง



นายชนะชัย สันติชัยกุล

นายพนา จันทรวิโรจน์

เอกสารนี้ใช้วัตถุประสงค์เพื่อ.....
ของสำนักงานให้คณะกรรมการกฤษฎีกาใน พ.ร.บ. ๒๖-๑

คณะกรรมการบริษัท

นายธนชัย อีรพัฒน์วงศ์	นายธนชัย สันติชัยกุล	นายสุทธิชัย แซ่หาญ
ตำแหน่ง ประธานกรรมการ	ตำแหน่ง รองประธานกรรมการ	ตำแหน่ง กรรมการและกรรมการบริหาร
อายุ 65 ปี	อายุ 56 ปี	อายุ 64 ปี
การศึกษา -ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง -ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง -ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC)	การศึกษา -ปริญญาโท วิทยาศาสตรและการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ -ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	การศึกษา -ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC) -โรงเรียนแสงทองวิทยา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 45	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 18 สถาบันวิทยาการตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงวิทยาการตลาดทุน (วคท.รุ่น 1) สถาบันพระปกเกล้า -หลักสูตรการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 11	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 54
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายธนชัย อีรพัฒน์วงศ์ 16,272,309 หุ้น (9.88%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายธนชัย สันติชัยกุล 251,769 หุ้น (0.15%) -นางรัชฎา สันติชัยกุล 56,197 หุ้น (0.03%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายสุทธิชัย แซ่หาญ 14,600,054 หุ้น (8.86%) -นางนันทวัน หนู่น 283,000 หุ้น (0.17%)
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2519 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บมจ.เนชั่นมัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2522 - 2536 ผู้อำนวยการแผนกบัญชีและการเงิน บริษัท เนชั่น ทับลิซซิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2537 กรรมการผู้จัดการ บมจ. เนชั่น ทับลิซซิ่ง กรุ๊ป 2538 - ศ.ศ. 2539 รองประธานกรรมการ บมจ. เนชั่น ทับลิซซิ่ง กรุ๊ป ศ.ศ. 2539 - 2547 รองประธานกรรมการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - 2550 รองประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2514 - ปัจจุบัน บรรณาธิการอำนวยการ บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป



คณะกรรมการบริษัท

นายณัชชัย วีรพัฒน์วงศ์	นายธนชัย สันติชัยกุล	นายสุทธิชัย แฉ่หาญ
การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2545 - ปัจจุบัน กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ บมจ. โมเดิร์นฟาร์มกรุ๊ป	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด 2539 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 2540 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 2543 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 2548 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ -บริษัท คับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เอ็น เอ็ม แอล จำกัด 2550 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เกียวโด เนชั่น ฟรันทิง เซอร์วิส จำกัด 2551 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท โยมิอุริ-เนชั่น อินฟอร์เมชั่น เซอร์วิส จำกัด 2539 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 2539 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ -บมจ. เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ 2540 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 2541 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท เนชั่น เอ็กมอนท์ เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด 2543 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 2548 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท คับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เอ็น เอ็ม แอล จำกัด 2549 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการ -บมจ. เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น 2550 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท เกียวโด เนชั่น ฟรันทิง เซอร์วิส จำกัด 2551 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด 2552 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเคชั่น จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2537 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 2543 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เอ็น เอ็ม แอล จำกัด 2551 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1

คณะกรรมการบริษัท

นาย ปกรณ์ ภิรมาสพร	นายเชวง จริยะพิฑูธาธิ	นายโยธิน เนื่องจำนงค์
ตำแหน่ง กรรมการอิสระและประธานกรรมการตรวจสอบ	ตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ	ตำแหน่ง กรรมการอิสระและกรรมการตรวจสอบ
อายุ 63 ปี	อายุ 65 ปี	อายุ 60 ปี
การศึกษา - ปริญญาโท สาขาวิศวกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย - ปริญญาตรี สาขาวิศวกรรมศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	การศึกษา - ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC)	การศึกษา - ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง - ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร (ACC)
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 17 - Fellow Member สถาบันวิทยาการศาลาคุณ คลาพฤกษารักษ์แห่งประเทศไทย - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูง (วศท. รุ่นที่ 3) สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย (TLCA) - หลักสูตร Executive Development Program (EDP) รุ่นที่ 1	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 36 - Understanding Fundamental Statement (UFS) รุ่นที่ 2 - Finance for Non-Finance Director (FN) รุ่นที่ 31 - Monitoring the System Internal Control and Risk Mgmt. รุ่นที่ 1 - Audit Committee Program รุ่น 20	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย - หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่น 36 สถาบันวิทยาการศาลาคุณ - คลาพฤกษารักษ์แห่งประเทศไทย - หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงวิทยาการศาลาคุณ (วศท.รุ่น 7)
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - นายปกรณ์ ภิรมาสพร 26,900 หุ้น (0.02%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - ไม่มี	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - นายโยธิน เนื่องจำนงค์ 100,000 หุ้น (0.06%)
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร - ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร - ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร - ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2536 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. โลทีคิง แอนด์ อีควิเมนต์ 2542 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แอส แอนด์ อี แมนูแฟคเจอร์ จำกัด 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ บมจ. พรหมเมืงทอล	ประวัติการทำงาน 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บริษัท เอส เอส ที โซลคิง จำกัด 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บริษัท สยามซินดิเคท เทคโนโลยี จำกัด 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บริษัท สยามสตีล เวิร์คส์ จำกัด 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บริษัท สยามอินทิเกรท จำกัด	ประวัติการทำงาน 2523 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บมจ. ไมโครเอ็นฟอร์มกรุ๊ป 2532 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ไมโครเอ็นฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด 2540 - ปัจจุบัน กรรมการ บมจ. เอ็ม เอช อี ซี 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เฮอร์มอลคอนเซปท์ จำกัด 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เฮอร์มอด เวเนส อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด 2549 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เลียวมาร์ค เกรก (ไทย) จำกัด 2551 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บมจ. พลาตติคและหีบห่อไทย



คณะกรรมการบริษัท

นายปรณ์ บริมาสาร	นายเรว อริยะพิสุทธิ์	นายโยชิน เนื่องจำนงค์
การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2536 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. โลตัสแอนด์ อีคิวปเมนท์ 2547 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการและประธานกรรมการตรวจสอบ บมจ. พรหมมณีทอ	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ 2523 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร บมจ. ไมโครนฟอร์มกรุ๊ป 2540 - ปัจจุบัน กรรมการ บมจ. เอ็ม เอฟ อี ซี 2551 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บมจ. พลาสติกและทึบห่อไทย
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2542 - ปัจจุบัน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร -บริษัท แอล แอนด์ อี แมนูแฟคเจอร์ จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท เอส เอส ที โฮลดิ้ง จำกัด 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท สยามซินดิเคท เทคโนโลยี จำกัด 2534 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท สยามสตีลเวอร์คส์ จำกัด 2552 - ปัจจุบัน กรรมการบริหาร -บริษัท สยาม เอเซีย เอ็นไวรอนเม้นท์ จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2532 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท ไมโครนฟอร์มทาวเวอร์ จำกัด
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท - ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท - ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท - ไม่มี
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 5/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมคณะกรรมการตรวจสอบ 4/4 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1

คณะกรรมการบริษัท

นาย นิธชัย เวชชาชีวะ	นายนิวัฒน์ แจ่มวิทยวงศ์
ตำแหน่ง กรรมการอิสระ	ตำแหน่ง กรรมการ
อายุ 78 ปี	อายุ 67 ปี
การศึกษา -MBA (Political Economy) Stern School of Business, New York University -BA (Economic), Boston University -ประกาศนียบัตร วิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร รุ่น 17	การศึกษา -ปริญญาคุณวุฒิบัณฑิตศึกษาศาสตร์ สาขา บริหารธุรกิจ , สถาบันราชภัฏเชียงราย -ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย กรุงเทพมหานคร (ACC)
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่น 73	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 36
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - ไม่มี	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายนิวัฒน์ แจ่มวิทยวงศ์ 4,485,878 หุ้น (2.72%)
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร - ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2541 - ปัจจุบัน นายกสมาคมมหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม	ประวัติการทำงาน 2528 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท กรีนสยาม จำกัด 2532 - ปัจจุบัน กรรมการ บ. เอเวอร์กรีน อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง พรอพเพอร์ตี้ (กรุงเทพ) จก. 2533 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เอเวอร์กรีน อินเตอร์เนชั่นแนล โฮลดิ้ง (ประเทศไทย) จำกัด 2544 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เอเวอร์กรีน ซิปป์ เอเยนซี (ไทยแลนด์) จำกัด 2546 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท เอเวอร์กรีน โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

วาทะสิทธิ์

คณะกรรมการบริษัท

นายนิสสัย เวชชาชีวะ	นายนิวัฒน์ แสงอรียวงศ์
การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ - ไม่มี
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2528 - ปัจจุบัน

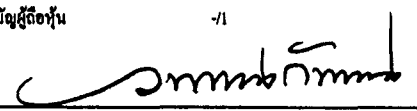


คณะกรรมการบริษัท

นายณรงค์ศักดิ์ โอปิตันธน	นายพนา จันทร์วิโรจน์	นางคริสติน คีโยเฮช เบนเดิล
ตำแหน่ง กรรมการ	ตำแหน่ง กรรมการ	ตำแหน่ง กรรมการ
อายุ 34 ปี	อายุ 51 ปี	อายุ 49 ปี
การศึกษา -ปริญญาตรี สถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยรังสิต -ประกาศนียบัตรรับรองภาษาอังกฤษสำหรับธุรกิจระหว่างประเทศ (University of California ,Berkeley, Sanfrancisco, USA)	การศึกษา -ปริญญาโท : Tufts University, USA	การศึกษา -ปริญญาโท : สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยโคลัมเบีย (นิวยอร์ก) -Diploma Ecole Supérieure des Sciences Economiques , Et Commerciales in France
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 35 -Finance for Non-Finance Director (FND) รุ่น 19	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่นที่ 71 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -กำลังเข้าอบรมหลักสูตร Director Accreditation Program (DAP)
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายณรงค์ศักดิ์ โอปิตันธน 2,060,000 หุ้น (1.25%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นางพนา จันทร์วิโรจน์ 12,450 หุ้น (0.01%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2545 - 2548 ผู้จัดการด้านบริหารทั่วไปและการตลาด บริษัท ที เอส อินเทอร์เน็ต จำกัด 2547 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยซัมมิท อิเลคทรอนิกส์ ซันไรส์ โอ โด ฮาร์ท อินดัสทรี จำกัด 2548 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ที เอส อินเทอร์เน็ต จำกัด 2550 - ปัจจุบัน กรรมการ บริษัท ที เอส อินเทอร์เน็ต เวียดนาม จำกัด	ประวัติการทำงาน 2531 - 2535 นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2537 บรรณาธิการข่าวเศรษฐกิจ บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2537 - 2538 บรรณาธิการบริหาร บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2538 - 2540 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2540 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการฝ่ายนายการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2543 - 2547 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - ปัจจุบัน กรรมการฝ่ายนายการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2549 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ความใจเ็นท์ พับลิชชิ่ง (เอเชีย) จำกัด

วาทะสิทธิ์

คณะกรรมการบริษัท

นายณรงค์ศักดิ์ โอปสินธรณ์	นายพนา จันทร์วีโรจน์	นางศรีสพิติน ศิโยเดช เปรณเดือ
การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในบริษัทอื่นที่เป็น บริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ -ไม่มี
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2547 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยซัมมิท อีเล็คทริค ซิสเต็มส์ จำกัด 2548 - ปัจจุบัน กรรมการผู้จัดการ บริษัท ที เอส อินเทอร์เน็ต จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน 2543 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น ดิจิตอล มีเดีย จำกัด 2551 - ปัจจุบัน กรรมการ -บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการอื่น หรือ กิจการที่เกี่ยวข้องกัน -ไม่มี
การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี	การดำรงตำแหน่งกรรมการในกิจการที่แข่งขันกับกิจการของบริษัท -ไม่มี
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 4/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 5/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท -/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น -/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น -/1 

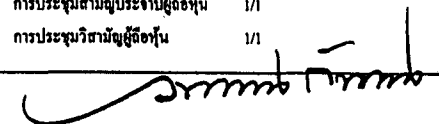
ผู้บริหารระดับสูง

นายธนชัย นีรพัฒน์วงศ์	นายธนชัย สันติชัยกุล	นายสุทธิชัย แซ่หลุ่น
ตำแหน่ง ประธานกรรมการบริหาร	ตำแหน่ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	ตำแหน่ง บรรณาธิการอำนวยการ
อายุ 65 ปี	อายุ 56 ปี	อายุ 64 ปี
การศึกษา -ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง -ศิลปศาสตรบัณฑิต (รัฐศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง -ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพฯ (ACC)	การศึกษา -ปริญญาโท พาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ -ปริญญาตรี สาขาบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	การศึกษา -ประกาศนียบัตร โรงเรียนอัสสัมชัญพาณิชย์ กรุงเทพฯ (ACC) -โรงเรียนแสงทองวิทยา อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 45	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการ (DCP) รุ่นที่ 18 สถาบันวิชาการตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -หลักสูตรผู้บริหารระดับสูงวิชาการตลาดทุน (วคท.รุ่น 1) สถาบันพระปกเกล้า -หลักสูตรการเมืองการปกครองในระบอบประชาธิปไตย สำหรับผู้บริหารระดับสูง รุ่นที่ 11	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -Director Accreditation Program (DAP) รุ่นที่ 54
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายธนชัย นีรพัฒน์วงศ์ 16,272,309 หุ้น (9.88%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายธนชัย สันติชัยกุล 251,769 หุ้น (0.15%) -นางรัชฎา สันติชัยกุล 56,197 หุ้น (0.03%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นายสุทธิชัย แซ่หลุ่น 14,600,054 หุ้น (8.86%) -นางนันทวัน หุ่น 283,000 หุ้น (0.17%)
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2519 - ปัจจุบัน ประธานกรรมการบริหาร บมจ.เนชั่นมัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2522 - 2536 ผู้อำนวยการแผนกบัญชีและการเงิน บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2537 กรรมการผู้จัดการ บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2538 - ศ.ค. 2539 รองประธานกรรมการ บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป ศ.ค. 2539 - 2547 รองประธานกรรมการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - 2550 รองประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2514 - ปัจจุบัน บรรณาธิการอำนวยการ บมจ.เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 6/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1

วาทะสิทธิ์

ผู้บริหารระดับสูง

นายพนา จันทร์วิโรจน์	นางสาวพินพาญอน์ ชันศรีศิริชัย	นางสาวดวงกมล ไชยชนะ	นางสาวอรพิตา เทืองอ่อน
ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ	ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา	ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจข่าวธุรกิจภาษาไทย	ตำแหน่ง กรรมการผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาด
อายุ 51 ปี	อายุ 51 ปี	อายุ 46 ปี	อายุ 39 ปี
การศึกษา -ปริญญาโท : Tufts University, USA	การศึกษา -ศิลปศาสตรบัณฑิต (มนุษยศาสตร์) มหาวิทยาลัยรามคำแหง -Certificate in English with Business Studies, London , Guildhall University	การศึกษา -ปริญญาตรี สาขานิเทศศาสตร์, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	การศึกษา -ปริญญาโท สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอินคอนทร์ ประเทศนิวซีแลนด์
การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่นที่ 71 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -หลักสูตรบทบาทหน้าที่และทักษะของการเป็นกรรมการบริษัท (DCP) รุ่น 71 สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -สัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่องการบริหารความเสี่ยง	การอบรม สมาคมบริษัทจดทะเบียนไทย ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย -หลักสูตร Executive Development Program (EDP) รุ่นที่ 4	การอบรม สมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย -ไม่มี
จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 -นางพนา จันทร์วิโรจน์ 12,450 หุ้น (0.01%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - 89,825 หุ้น (0.05%)	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - 4,410 หุ้น	จำนวนหุ้นที่ถือครอง ณ วันที่ 14 มกราคม 2553 - ไม่มี
ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี	ความสัมพันธ์ทางครอบครัวระหว่างผู้บริหาร -ไม่มี
ประวัติการทำงาน 2531 - 2535 นักข่าวอาวุโส - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2536 - 2537 บรรณาธิการข่าวเศรษฐกิจ บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2537 - 2538 บรรณาธิการบริหาร บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2538 - 2540 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บมจ. เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป 2540 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการผู้อำนวยการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2543 - 2547 บรรณาธิการ - หนังสือพิมพ์เดอะเนชั่น บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2541 - 2544 ผู้อำนวยการอาวุโส บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2544 - 2548 รองกรรมการผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายปฏิบัติการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2548 - 2550 กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ - ฝ่ายขายโฆษณา บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2530 - 2533 นักข่าว บริษัท เนชั่น พับลิชชิ่ง กรุ๊ป จำกัด 2533 - 2542 ผู้ช่วยบรรณาธิการ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2542 - 2543 บรรณาธิการบริหาร บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2543 - 2550 บรรณาธิการหนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ สายธุรกิจข่าวธุรกิจภาษาไทย บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป	ประวัติการทำงาน 2545 - 2550 ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายการตลาด บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป 2551 - ปัจจุบัน กรรมการผู้อำนวยการ ฝ่ายการตลาด บมจ. เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป
การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมคณะกรรมการบริษัท 5/6 การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1	การเข้าร่วมประชุม / การประชุมทั้งหมด (ครั้ง) การประชุมสามัญประจำปีผู้ถือหุ้น 1/1 การประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น 1/1



ข้อมูล ความสัมพันธ์ระหว่างกรรมการ ผู้บริหาร กับบุคคลที่มีผลประโยชน์ร่วม ณ 31 ธันวาคม 2552

รายชื่อกรรมการ/ผู้บริหาร	1,2,7	4	5	6	8	3	9			5	5
นายธนารักษ์ อีรพัฒน์วงศ์	X, //			X, //	X, //	X, //		//	X	X, //	
นายสุทธีชัย แฉ่หุ่่น	//				/	//					
นายธนรัชต์ สันติชัยกุล	//	X, //	X, //	//	//	//	//	//	//	//	//
นายปรกรณ์ บริมาศพร	/										
นายเชวง จริยะพิสุทธิ	/										
นายนิวัฒน์ แจ้งอริวงค์	/										
นายพนา จันทรวโรจน์	/					//	//				
นายณิษฐ์ เวชชาชีวะ	/										
นายไอริน เนื่องจำนงค์	/										
นายณรงค์ศักดิ์ โอปิตินันท์	/										
นางศรีศศิณิ คิโยเฮะ เวนเดิล	/										

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

สายธุรกิจ 1 = สายธุรกิจด้านข่าวธุรกิจภาษาไทย 2 = สายธุรกิจด้านข่าวทั่วไปภาษาไทย 3 = สายธุรกิจด้านข่าวภาษาอังกฤษ 4 = สายธุรกิจด้านสื่อกระจายภาพและเสียง
5 = สายธุรกิจด้านเอ็ดดูเทนเมนท์และต่างประเทศ 6 = สายธุรกิจด้านการพิมพ์ 7 = สายธุรกิจด้านกิจกรรมพิเศษและหนังสือฉบับพิเศษ
8 = สายธุรกิจด้านขนส่ง 9 = สายธุรกิจสื่อการศึกษา

บริษัทย่อย

NBC บริษัท เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
NINE บริษัท เนชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด (มหาชน)
WPS บริษัท คับบลิวทีเอส (ประเทศไทย) จำกัด
NML บริษัท เอ็นเอ็มแอล จำกัด
NNN บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด
NE บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเคชั่น จำกัด

บริษัทย่อยทางอ้อม

NED บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

กิจการควบคุมร่วมกัน

NEE บริษัท เนชั่น เอ็ดดูเทนเมนท์ จำกัด

บริษัท	ถือหุ้นโดยตรง
ถือหุ้นโดยตรง	62.83%
ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
ถือหุ้นโดยตรง	84.50%
ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
ถือหุ้นโดยตรง	99.99%
ถือหุ้นโดยตรง	99.97%

ถือหุ้นผ่าน NINE	99.99%
------------------	--------

ถือหุ้นผ่าน NINE	49.99%
------------------	--------

บริษัทร่วมทุน

YNIS บริษัท โอมิทีวี-เนชั่น อินฟอรมเมชั่น เซอร์วิส จำกัด

บริษัทร่วมทุน

KNP บริษัท เกียวโด เนชั่น ทรันติ้ง เซอร์วิส จำกัด

สัดส่วนการถือหุ้น	
ถือหุ้นโดยตรง 52	%
ถือหุ้นโดยตรง	45.00%

สัดส่วนการถือหุ้น	
ถือหุ้นโดยตรง 52	%
ถือหุ้นโดยตรง	49.00%

รายชื่อบริษัทย่อย	NBC	NINE	NNN	NML	WPS
รายชื่อกรรมการ					
นายธนาชัย ธีรพัฒน์วงศ์			x	x	x
นายสุทธธัชชัย แซ่ห้วย			//	//	
นายธนะชัย สันติชัยกุล	x	x	//	//	//
นายพนา จันทรวโรจน์			//		
นายอดิศักดิ์ ลิ้มปฐ์พัฒนกิจ	//				
นางสาวเอี่ยมศรี บุญหทัยรัตน์	//		/		
นายสุพงษ์ ลิ้มธนากุล	/				
นายเมธา สุทธจริศร์	/				
นายศิวะพร ชมสุวรรณ	/				
นางสาวลักขณา รัตนวงศ์สกุล	//				
นางสาวนภาพร เอื้อเพื่อ	//				
นางเกษรี กาญจนะวณิชย์		//			
นางวรางคณา กัลยาณประดิษฐ์		//		/	
นางสาวนันนพร วงษ์เชษฐา		//			
นางสาวรัชดาภรณ์ อารักษ์รัฐ		//			
นายสมศักดิ์ เขียว จิระนคร		/			
นายกริรามดิธินวิรุฬห์		/			
นายสุธีร์ จินตนาณภูมิคร		/			
นายสาคร สุขศรีวงศ์		/			
นางสาวมัยยา โอสถานนท์			/		
นายเฮนริก โอซอลด์ นีตเซน					
นายคาร์ล สกอฟบาค ปีเคอร์เซน					
นายแฟรงค์ ดีเทอร์ นาว					
นายคุณตติย์ ทับทิม			//		
นายทอง จันทอง			//		
นางเมทินี ธนวงศ์วิบูลย์				/	
นายอดิศักดิ์ ศาภิรม				//	
นางสาวนิธินันท์ ขอสถาภรณ์					
นางสาวกุลธิดา มงคลศิริเกียรติ					
นายเสริมสิน ณะลาภา					
นางสาวพิมพ์กาญจน์ อันศรีศิริชัย					/
นายอึ้งเจ็ง แซ่โซว					//
นายคะวัน เทวอักษร					/
นายวรสิทธิ์ เทวอักษร					/
นางสาวสุภา หงษ์ทอง					/

- หมายเหตุ 1. / = กรรมการ x = ประธานกรรมการ // = กรรมการบริหาร
2. บริษัทย่อย ให้หมายถึง บริษัทย่อยที่มีนัยสำคัญ เช่น มีรายได้เกินกว่าร้อยละ 10 ของรายได้รวมตามงบกำไรขาดทุนรวมของปีบัญชีล่าสุด
3. ชื่อบริษัท
- NBC บมจ.เนชั่น บรอดแคสติ้ง คอร์ปอเรชั่น
- NINE บมจ.เนชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็ดดูเทนเมนท์
- NNN บริษัท เนชั่น นิวส์ เน็ตเวิร์ค จำกัด
- NML บริษัท เนชั่น เอ็ม แอล จำกัด
- WPS บริษัท ดับบลิว ที เอส (ประเทศไทย) จำกัด
- KNP บริษัท เกียวโค-เนชั่น พรินติ้ง จำกัด

รายงานคณะกรรมการตรวจสอบ

ประจำปี 2552

คณะกรรมการตรวจสอบของ บริษัท เนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ประกอบด้วยกรรมการอิสระ 3 ท่าน โดยมี นายปกรณ์ บริมาสพร เป็นประธานคณะกรรมการตรวจสอบ นายเชวง จริยะพิสุทธิ และนายโยธิน เนื่องจำนงค์ เป็นกรรมการตรวจสอบ

ในปี 2552 คณะกรรมการตรวจสอบได้ประชุมร่วมกัน 4 ครั้ง แต่แต่ละครั้งใช้เวลาประมาณ 4 ชั่วโมง เพื่อปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้ระบุไว้ในกฎบัตรของคณะกรรมการตรวจสอบ กรรมการตรวจสอบทั้ง 3 ท่าน ได้เข้าร่วมประชุมพร้อมกันทุกครั้ง นอกจากนี้ยังมีวาระการประชุมร่วมกับผู้สอบบัญชี และวาระการประชุมร่วมกับผู้จัดการสำนักตรวจสอบภายใน รวมถึงได้ประชุมกับผู้บริหารระดับสูงของบริษัทในวาระที่เกี่ยวข้องจากการปฏิบัติหน้าที่ดังกล่าวข้างต้นคณะกรรมการตรวจสอบมีความเห็นดังนี้

1. งบการเงินประจำปี 2552 ของบริษัทมีความเหมาะสม และไม่พบรายการใดที่อาจมีผลกระทบอันเป็นสาระสำคัญต่อการเงินดังกล่าว
2. ระบบควบคุมภายในของบริษัทมีความเหมาะสม เพียงพอ และมีประสิทธิภาพ ปัจจุบันมีพนักงานตรวจสอบภายในที่มีประสบการณ์ จำนวน 3 ท่าน รับผิดชอบในเรื่องนี้
3. รายการที่เกี่ยวข้องกันที่ปรากฏในปี 2552 เป็นรายการที่เป็นธุรกิจตามปกติทั่วไป สมเหตุสมผล และไม่พบรายการใดที่ผิดปกติ
4. บริษัทได้ปฏิบัติตามกรอบของกฎหมายว่าด้วยหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ข้อกำหนดและกฎหมายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท
5. ผู้สอบบัญชี ประจำปี 2552 ของบริษัท คือ นายวิเชียร ธรรมตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3183 เป็นบุคคลที่เหมาะสมเพราะมีความเป็นอิสระและมีประสบการณ์ในการสอบบัญชีมาเป็นเวลายาวนาน

สำหรับการพิจารณาคัดเลือกผู้สอบบัญชีของบริษัทประจำปี 2553 คณะกรรมการตรวจสอบเสนอให้แต่งตั้ง นายวิเชียร ธรรมตระกูล ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3183 หรือ นายเจริญ ผู้สัมฤทธิ์เลิศ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 4068 หรือนางสาวบุญศรี โชติไพบุลย์พันธุ์ ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเลขที่ 3756 แห่งบริษัท เคพีเอ็มจี ภูมิไชย สอบบัญชี จำกัด เป็นผู้สอบบัญชีของบริษัท ประจำปี 2553



(นายปกรณ์ บริมาสพร)

ประธานกรรมการตรวจสอบ

