



NHST årsrapport | **2006**

Høydepunkter | 2006



Opplagsvinneren

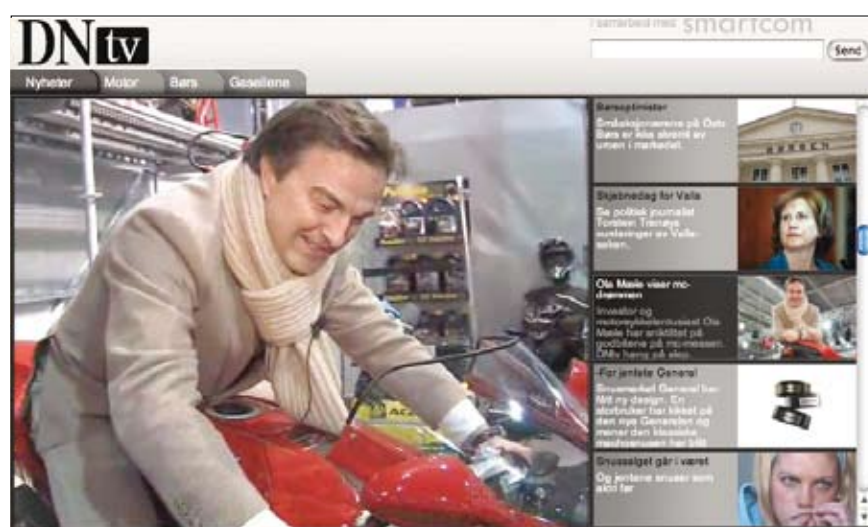
Med en opplagsøkning på 2 336 eksemplarer, solgte Dagens Næringsliv 76 584 eksemplarer daglig. Dermed er avisen for andre år på rad opplagsvinneren i norsk dagspresse. Annonse salget økte med 53,2 millioner kroner til 260,6 millioner kroner i fjor.

DAGENS NÆRINGS LIV

UPSTREAM 10ÅR

Upstream feiret sitt 10 års-jubileum med markeringer i Oslo, Singapore og Houston. Avisen hadde dessuten en økning i opplaget på syv prosent der opplaget var rekordhøye 6 430 eksemplarer ved årets slutt.

UPSTREAM



Etablerte nett-tv

NHST besluttet å etablerte DN TV og selskapet skal drive tv-produksjon rettet mot internettdistribusjon. Den nyetablerte redaksjonen produserer primært for dn.no, men vil også produsere for andre publikasjoner i gruppen. De fleste publikasjonene har i dag integrert webtv i sitt nettilbud.

DN TV

Rekordomsetning for konsernet

NHST Media Group hadde i fjor en rekordomsetning på 861 millioner kroner – og har de siste tre årene hatt en omsetningsvekst på til sammen 51 prosent. Resultat før skatt er på 65 millioner kroner, en økning på 50 prosent fra året før. De fleste selskapene opplever vekst.

NHST MEDIA GROUP

861

MILLIONER

Økte til 8000

TradeWinds fikk abonnent nummer 8 000 i desember i fjor. Gjennomsnittlig opplag endte på 7 845 abonnenter. Avisen er nå den klart største publikasjonen i det maritime markedet.

TRADEWINDS



For: Johannes Morsøe Berg

Featureredaktør Gry Egenes er kåret til «årets kvinnelige medieleder» av Medienettverket, forum for kvinner i ledelse. Prisen ble delt ut av A-pressens Mai Torill Hoel (t.h.) 02.11.2006.

Gry Egenes årets kvinnelige medieleder

Dagens Næringslivs stedfortredende sjefredaktør og featureredaktør Gry Egenes, ble mot slutten av fjoråret kåret til årets kvinnelige medieleder av medienettverket «Forum for kvinner i ledelse». Juryen sa i sin begrunnelse at årets prisvinner er spesiell når det gjelder nyhetsfeature, og gikk så langt som å si at hun er unik i Norge når det gjelder dette fagområdet. Hun har bygget opp en egen merkevare i merkevaren, og er en drivkraft for undersøkende journalistikk.

DAGENS NÆRINGS LIV

Vant Farmand-prisen

NHST vant Farmand-prisen for beste ide og design i 2006. Juryen mente at NHST alltid imponerer med valg av format og foto, og kalte den årets desidert morsomste årsrapport. – NHST leverer alltid nyhetsaktuelle og visuelt sterke rapporter og årets bidrag er i en klasse for seg, uttalte juryen.



NHST MEDIA GROUP

TDN øker

Selskapet økte omsetningen med 1,3 millioner fra 2005 til 11,6 millioner kroner i fjor. Resultatet ble på 2,1 millioner, en driftsmargin på 18 prosent.

TDN

Trekker nye lesere

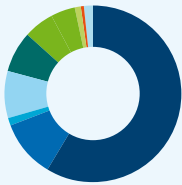
DN Nye Medier økte omsetningen med 34 prosent til 39,5 millioner kroner i fjor. Produktutviklingen av dn.no førte til en vekst på 21 prosent til 673 000 brukere. Trafikkutviklingen har vært svært tilfredsstillende og brukerlojaliteten har økt.

DN NYE MEDIER

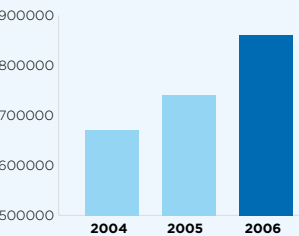
Nøkkeltall

	2006	2005	2004
KONSERN (tall i 1000 kroner)			
Driftsinntekter	860 521	741 026	671 243
Driftsresultat	65 666	40 196	40 323
Resultat før skattekostnad	65 885	41 962	40 835
Årets resultat	45 558	28 378	28 358
Netto driftsmargin (%)	7,6	5,4	6,0
Netto fortjenestemargin (%)	5,3	3,8	4,2
Resultatgrad (%)	8,3	6,0	6,6
Sum eiendeler	407 238	346 715	333 179
Investeringer	26 410	19 120	19 977
Egenkapital andel (%)	24,3	25,1	26,2
Totalkapitalrentabilitet (%)	18,9	13,1	14,3
Likviditetsgrad	1,0	1,0	1,0
ANSATTE			
Antall	490	457	433
Årsverk	466	441	408
	2006	2005	2004
DAGENS NÆRINGS LIV (tall i 1000 kroner)			
Driftsinntekter	508 135	438 358	409 144
Driftsresultat	83 223	54 343	57 357
Resultat før skattekostnad	86 845	57 250	60 653
Årets resultat	61 940	40 763	43 582
Netto driftsmargin (%)	16,4	12,4	14,0
Netto fortjenestemargin (%)	12,2	9,3	10,7
Resultatgrad (%)	17,2	13,1	15,0
Sum eiendeler	263 444	173 248	171 818
Investeringer	4 272	8 122	6 090
Egenkapital andel (%)	18,8	27,1	29,6
Totalkapitalrentabilitet (%)	40,1	33,4	37,3
Likviditetsgrad	1,1	1,1	1,2
VOLUMER			
Annonsevolum (i tusen sider)	5,3	4,7	4,4
Opplag (i tusen aviser)	76,6	74,2	70,5
ANSATTE			
Antall	194	186	183
Årsverk	182	180	170
DEFINISJONER			
Netto driftsmargin	Driftsresultat x 100/Driftsinntekter		
Netto fortjenestemargin	Årets resultat x 100/Driftsinntekter		
Resultatgrad	Resultat før skatt + finanskostnader x 100/Driftsinntekter		
Egenkapitalandel	Sum egenkapital x 100/Totalkapital		
Totalkapitalrentabilitet	Driftsresultat + finansinnt. x 100/Gj.sn.totalkap 1.1 og 31.12.		
Likviditetsgrad	Omløpsmidler/Kortsiktig gjeld		

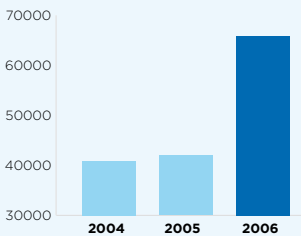
KONSERNOMSETNING 2006



DRIFTSINNTEKTER KONSERN



RESULTAT FØR SKATT KONSERN





I tigrenes hule

16. desember | DAGENS NÆRINGS LIV



DET NORSKE FREDSDIPLOMATIET skulle redde Sri Lanka. Det mislykkes. Nå kommer krigen ingen kan vinne.

Idet Norges spesialutsending for fred, Jon Hanssen-Bauer, er på vei inn i et møte på et hotell ved Colombias sjøside, beveger konvoien med den srilankiske presidentens bror, statssekretær i forsvarsdepartementet, Gothaban Rajapaksa, seg sakte gjennom trafikken en drøy kilometer unna. Klokken er ti minutter på elleve den første desember.

Selvmondsbomberen kommer kjørende i en rød trehjuling. Idet han er oppe ved siden av statssekretærens pansrede BMW, trykker han på mobiltelefonen og utløser bomben som ligger i baksetet. Selvmondsbomberens kropp flyr i en bue gjennom

luften, lander hodeløst på en av eskortens Toyotaer, to soldater i motorsykkelskorten blir gjennomhullet av splintene fra bomben. Før røyken fra de brennende bilene legger seg, kan man telle to drepte og 18 skadde. Presidentens bror slipper fra det med noen blodflekker på den hvite skjortens høyre overarm.

Det planlagte møtet mellom Hanssen-Bauer og Gothaban Rajapaksa blir av åpenbare grunner avlyst. Det prestisjetunge norske fredsengasjementet på Sri Lanka nærmer seg sammenbruddet.

– Det er nødt til å bli torden før luften kan bli klar igjen, sier en militær observatør i Colombo. Han tenkte ikke på monsunen som herjet byen.

Innhold

NHST MEDIA GROUP er et av Norges ledende mediehus med undersøkende, kritisk journalistikk og formidling av økonomisk informasjon som hovedformål.

NHST MEDIA GROUP

- 02** | Høydepunkter
- 02** | Nøkkeltall
- 06** | Dette er NHST
- 10** | Konsernsjef NHST

REGNSKAP

- 16** | Årsberetning
- 23** | Resultat
- 24** | Balanse
- 26** | Kontantstrøm
- 27** | Noter
- 33** | Revisors beretning
- 34** | Konsernsammendrag

NHST PUBLIKASJONER

- 45** | Dagens Næringsliv
- 46** | DN Nye Medier
- 47** | Dagens it
- 47** | Smartcom
- 48** | TDN
- 48** | Europower
- 50** | TradeWinds
- 51** | Upstream
- 52** | IntraFish Media
- 52** | Fiskaren
- 53** | Nautisk Forlag
- 58** | Adresser

Kunst i Moskva

8. februar | DAGENS NÆRINGS LIV



MOSKOVITTENE ER VANT TIL VINTER,
og selv kraftige snøfall blir effektivt ryddet bort
fra gater, fortau og avenyer. Snø og kulde inspirer
er heller til kunstneriske uttrykk enn kaos.

En snømannparade av nesten 300 snømenn
(snegovik på russisk) har de siste dagene prydet
gågaten Gamle Arbat i Moskva sentrum.

Snømennene er laget av performance-artisten
Nikolaj Poliskij og står utenfor Vakhtangov-
teatret på den gamle paradegaten. Selv om
Moskva de siste dagene har hatt ned mot minus
30 grader og mye snø, måtte snøkanoe tas i bruk
for å bygge denne eksotiske «snøskulpturen».



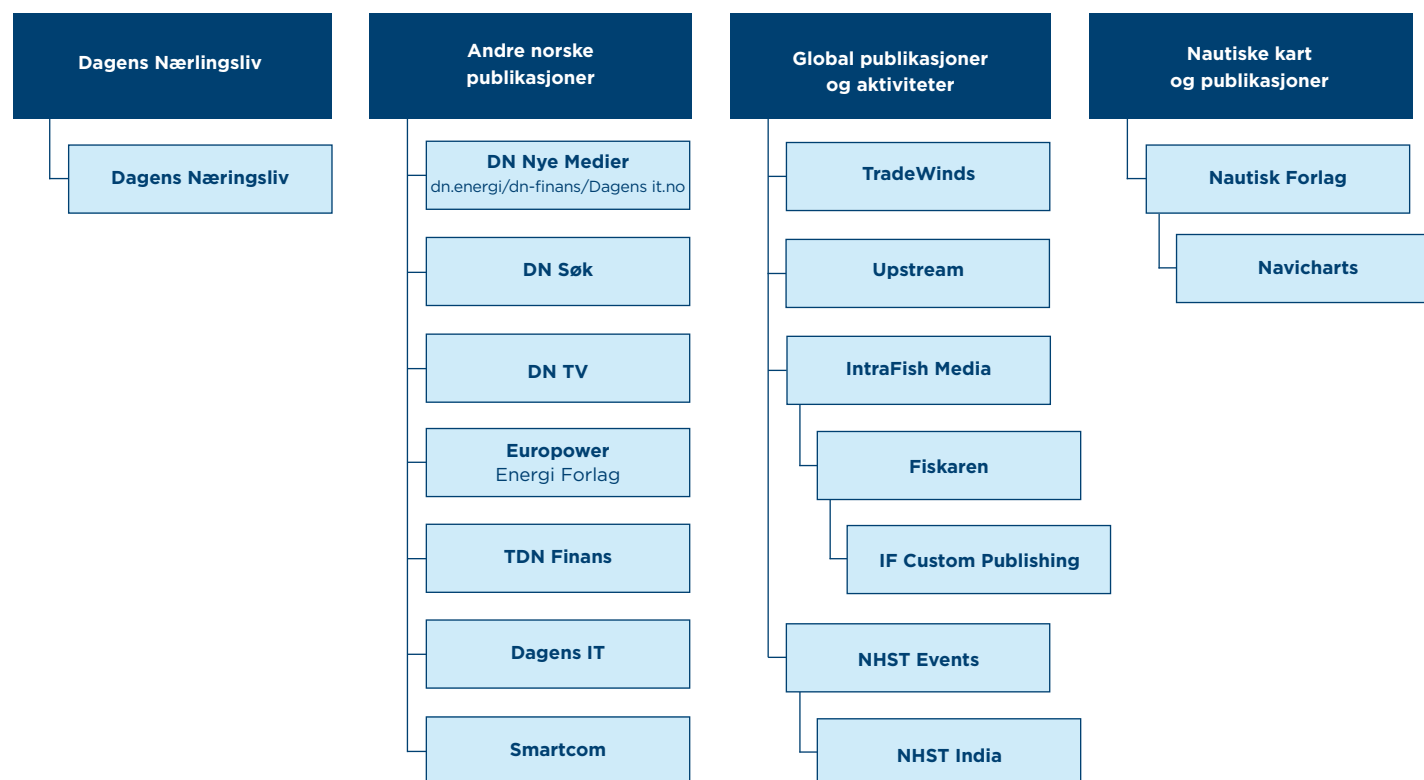
Et ledende mediehus

NHST Media Group har som mål å være best og størst på næringslivsnyheter i Norge, og verdensledende på de tre markedssegmentene shipping, sjømat, olje og gass. Alle våre publikasjoner skal kjennetegnes av journalistisk grundighet og kvalitet, samt at vi skal ha en evne til å drive fram de eksklusive nyhetssakene som skal overraske og engasjere våre lesere.

En grunnleggende forutsetning for vår virksomhet er å være kanal-uavhengig i forhold til våre målgrupper. I dag leverer vi våre nyheter på papir, web og elektronisk nyhetstjeneste. Vi er ledende i de avis-markedene vi opererer, og vi opplever en høy vekstrate i antall nettbrukere. Det foregår en kontinuerlig utvikling av de redaksjonelle produktene, både innholdsmessig og i presentasjonen. Samtidig skal vi utnytte de teknologiske mulighetene som åpner seg, for eksempel har de fleste av våre nettsteder tatt i bruk webtv som en del av sin løsning.

Slik kan vi fortsatt være attraktive for våre lesere og annonsører. Å utnytte synergier på tvers av selskapsgrensene vil bidra til at vi skal nå våre mål.

NHST MEDIA GROUP



**DAGENS NÆRINGS LIV**

Dagens Næringsliv er Norges største næringslivs-avis, som distribueres i et opplag på mer enn 76 000 aviser over hele landet. Avisen satser på kritisk journalistikk ved å drive frem egne, eksklusive saker og ved å inkludere livsstilstoff som karriere, bil og bolig, samt en egen seksjon om kultur og media. DN ble første gang utgitt i 1890 under navnet Norges Sjøfartstidende.

**DN NYE MEDIER**

Selskapet er konsernets norske satsing på nyhetsformidling i nye distribusjonskanaler. DN Nye Medier står bak nettstedet **dn.no**, herunder **dagensit.no** og **dnenergi.no**, som hver måned har opp mot 700 000 unike brukere og mellom 11 og 14 millioner sidehenvisninger. I tillegg til økonomistoff, tilbyr nettstedet også stoff om privatøkonomi, bil og motor, jobb og eiendom. Leserlojaliteten har økt i 2006. **DN Søk** og **DN TV** er nyetablerte datterselskaper som skal bidra til å utvikle dn.no og konsernets øvrige nettsteder.

**EUROPOWER**

Nettsted, månedsavis og månedsmagasinet Energi, som leverer nyheter til aktører i det nordeuropeiske kraftmarkedet. Europower skal være den klart ledende og foretrukne leverandør av kvalitetsjournalistikk, samt selskaps- og bransjeinformasjon for den norske og nordiske kraftbransjen.

**TDN**

Selskapet leverer elektroniske nyheter til det norske finansmarkedet og utvalgte nordiske segmenter. Meglerhus, banker, forvaltningsselskaper og større private investorer er de primære målgruppene. Utgangspunktet for virksomheten er å føre en kompetent og kritisk dekning for de profesjonelle aktørene i markedet. TDN skal være ledende i kvalitet, presisjon og hurtighet.

**DAGENS IT**

Nettstedet **dagensit.no** er en vertikal under **dn.no** mens avisen kommer ut hver 14. dag. Målgruppen er hele næringslivet, med særlig dekning av spillet mellom it-bransjen og næringslivet. Dagens it skriver om ikt-markedet i Norge: om dagens løsninger for bedrifter og offentlige virksomheter, om it-strategi, it-politikk og it-prosjekter, samt om aktørene i markedet. Ifølge MMIs Fagpresseundersøkelse i 2006 hadde avisen en leservest på hele 21 prosent.

**SMARTCOM**

Selskapet er Norges ledende leverandør av tv-overføringer og video på Internett. Sendingene kommuniseres på web, mobil og podcast. Smartcom leverer tv-innhold og webtv-løsninger til over 100 norske virksomheter, samt organisasjoner og offentlig sektor.

**TRADEWINDS**

TradeWinds er en engelskspråklig ukeavis, og et nettsted, **tradewinds.com**, som retter seg mot det internasjonale shippingmiljøet. Med et opplag på i underkant av 8 000 eksemplarer er avisen markedsleder på verdensbasis. TradeWinds har også en betydelig konferansevirksomhet. Denne virksomheten er nå så omfattende at det er etablert et eget selskap, **NHST Events**, som kun skal arbeide med konferanser. Avisen har tradisjonelt hatt en sterk posisjon i det vestlige markedet, men satser nå offensivt i Asia.

**UPSTREAM**

Upstream er en engelskspråklig ukeavis og et nettsted, **upstreamonline.no**, som retter seg mot det internasjonale olje- og gassmiljøet. Avisen har et ukentlig opplag på knapt 6 500 aviser. I 2006 lanserte Upstream og TradeWinds det elektroniske, spesialiserte nyhetsbrevet **Ingunlimited.com**. Gjennom satsing på kritisk kvalitetsjournalistikk har avisen en høy status i sine markeder, spesielt i USA.

**INTRAFISH MEDIA/FISKAREN**

Intrafish Media dekker fiskeri-, oppdretts- og sjømatnæringen med nettstedene **intrafish.no** i Norge og **intrafish.com** internasjonalt. Selskapet vokser både hjemme og ute, og spesielt er Asia et spennende marked med store muligheter. Avisen Fiskaren med nettstedet **fiskaren.no**, har aktører i den norske og nordiske fiskerinæringen som primærmålgrupper, og har et opplag på i underkant av 9 000 eksemplarer. Til tross for et svakt fallende opplag, ble Fiskaren den klart ledende avisen i sitt segment i Norge i 2006.

**NAUTISK FORLAG**

Selskapet selger sjøkart, elektroniske sjøkart, GPS og maritime publikasjoner til handels-, forsynings-, fiske- og lystbåtflåten fra sine lokaler i Oslo. Nautisk Forlag er offisiell kart- og publikasjonsagent for British Admiralty, sjøkartverkene i Norge, Danmark og Sverige, samt for andre utgivere av maritim litteratur. Selskapet har siden årtusenskiftet hatt en svært positiv vekst og er et av de ledende i verden i sitt segment, og er nå også etablert med salgskontor i Singapore.

Nasjonal galle

2. september | DAGENS NÆRINGS LIV



NASJONALMUSEET ØNSKET SEG EN DIREKTØR som kunne kunsten å henge opp malerier. Det endte med en gruppe som kunne kunsten å henge en direktør.

«Ny informasjon som vedrører Nasjonalmuseet. Viktighet; Høy,» står det i brevet kulturminister Trond Giske mottar i midten av mars i år.

Avsenderen, administrerende direktør Mikkell Berg i Silver Pensjonsforsikring ber om at brevet blir unntatt offentlighet. I brevet står det at Nasjonalmuseets direktør, Sune Nordgren, er kommet til Norge etter å ha gjort en råttan jobb som leder for samtidskunstsenteret Baltic i England og at han «fremstår som en pågående entreprenør uten formell kompetanse eller relevant erfaring

til den stillingen han har fått». Mikkell Berg er sønn av Nasjonalgalleriets tidligere direktør.

Nordgren er den svartkledde som skal kaste nytt lys over norsk kunstliv, stjernen som skal skape et nytt supermuseum og gjennomføre tidenes største fusjon i norsk museumsverden.

Mens våren 2006 er på sitt grønneste, svartmales Sune Nordgren i pressen. Han beskyldes for å være inkompetent, en elendig leder som avler frustrerte medarbeidere, en eventyrer uten bakkekontakt. I spissen for kritikken står kunsthistorikerne Steinar Gjessing, kunstprofessor Magne Malanger, Lars Roar Langslet og Aftenpostens kunstkritiker Lotte Sandberg.

– Det er en forunderlig verden med forunderlige allianser. Det er interes-

sant at kritikk nå går under betegnelsen kampanje, sier Sandberg.

Nasjonalmuseets sørafrikanske kurator Gavin Jantjes, nøler ikke med å kalle det en kampanje.

– Sune Nordgren tråkket på den nasjonalistiske stoltheten. Er du en sterk nasjon og vet hvem du er, bør du ha styrke til å akseptere kritisk inngripen fra utsiden. Hverken Kulturdepartementet, styret, kunstnerne eller historikere støttet Nordgren. Hvis ingen av disse innser at de sviktet, kommer det samme til å skje med Nordgrens etterfølger, enten han kommer fra Australia, Timbuktu eller Norge, sier Jantjes.

I tråd med strategien utvikler NHST Media Group sine publikasjoner både på papir og elektronisk, samtidig som vi erobrer nye territorier. En økonomi i vekst bidrar til den positive trenden.

Utvikler oss med vinden i ryggen

Verdensøkonomien vokser som aldri før – spesielt som følge av økt handel av varer og tjenester. Dette har positive konsekvenser og gir muligheter for de fleste mennesker i verden og for de fleste bransjer. Ikke minst de tre globale markedsegmentene hvor NHST har virksomhet berøres av denne utviklingen.

Det bygges flere, større og mer avanserte skip nå enn noensinne, ratene er gjennomgående gode og det er derfor mye optimisme i shipping. Etterspørselen etter energi øker – og særlig olje- og gassprisene er på historisk høye nivåer. Det gjør at nye prosjekter blir tatt frem, at det rekrutteres nye medarbeidere til oljebransjen og at oljeservice- og oljeselskaperes behov for profilering øker.

Innen sjømat fører globaliseringen til et større tilbud av fiskeretter, at folk flest er mer villige til å prøve nye sjøretter og at hele bransjen profesjonaliseres. NHSTs klassiske hjemmemarked er Norge, og vi er et av de land som har størst fordel av globaliseringen gjennom en åpen, spesialisert og konkurransedyktig næringsstruktur. Når fremgangen til NHST-konsernet evalueres er det viktig at en tar med seg fordelene NHST har for tiden, både strukturelt og konjunkturmessig.

LØNNSOM VEKST

Det er hyggelig å konstatere at vi

i NHSTs 117. år setter omsetningsrekord med 861 millioner kroner. Når så resultatet vokser med 50 prosent til 66 millioner, er det et synlig bevis på at veksten er lønnsom. Dagens Næringslivs positive utvikling er den mest iøynefallende, men nesten alle selskaper i konsernet opplever god fremgang. Samtidig er det investert mye i en rekke strategiske aktiviteter hvor vi forventer at vi kan høste i fremtiden. I et langsiktig perspektiv tror jeg at den største verdien er lagt i hvordan de enkelte publikasjonene nå utvikler og posisjonerer seg. Konsernet har spilt en aktiv pådriverrolle i disse prosessene.

Kjernen i NHSTs strategi er å være best og størst på næringslivsnyheter i Norge og verdensledende på de tre markedsegmentene shipping, olje/gass og sjømat. Denne strategien har ligget fast i en rekke år. Konkurransesituasjonen fra publisering til publisering viser stor variasjon. Gjennomgående vinner NHSTs publikasjoner markedsandeler på avisområdet. Delvis fordi NHST har tradisjon og erfaring fra å satse og lykkes på avisområdet, og delvis fordi flere av konkurrentene fører en kontraktiv strategi i dette segmentet.

ALLE SATSER DIGITALT

På det digitale medieområdet er situasjonen en annen. Både etablerte og nye medier satser, men området er mer diversifisert med stor variasjon i de redaksjonelle



FOTO: Ida von Hanno Bast

GUNNAR BJØRKAVÅG
KONSERNISJEF NHST

NHST KONSERNET

1889 > 2007

PUBLIKASJONER

Markedsposisjon

● Klart ledende

● Ledende

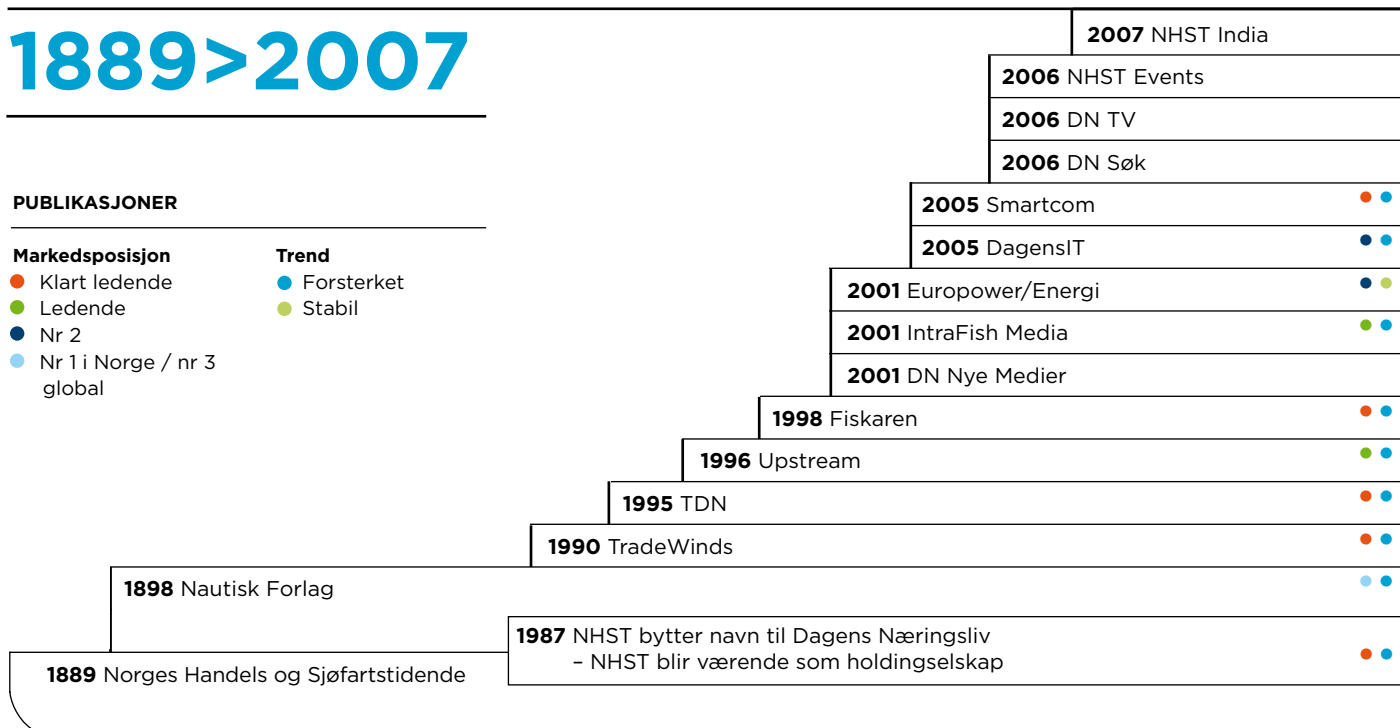
● Nr 2

● Nr 1 i Norge / nr 3 global

Trend

● Forsterket

● Stabil



strategiene. Det er tydelig at markedsposisjonene og konseptene ikke har satt seg og er i utvikling. Teknologisk går vi nå inn i hva som benevnes internett versjon 2.0, som særlig henspeiler på internettsovergang fra tekst til bruk av bilder.

Vårt blikk er festet på å øke antallet lesere innen de enkelte markedssegmenter. For å lykkes med det må en kontinuerlig søke å forbedre seg både på små daglige ting og på konseptuelle forhold. De mange små daglige forbedringene er viktigst, og mest sentralt er kompetente, motiverte og lojale medarbeidere som gjøre at en kan realisere fremgang både redaksjonelt og kommersielt.

Markedsmessig har NHSTs publikasjoner blitt mer synlig gjennom økt tilstedeværelse på et utall messer og konferanser, økt bruk av ulike telefoni- og nett-tjenester, og en mangedobling i antall kundebesøk. Publikasjonene siteres også svært mye, og aldri har de vært mer kjente og anerkjente i sine markeder. Sannsynligvis har kilde-nettverkene aldri vært mer omfattende eller antall unike, publiserte artikler flere. Og aldri har publikasjonene i sum hatt flere lesere enn i 2006.

KONTINUERLIG UTVIKLING

I alle aviser har det vært arbeidet med å utvikle både redaksjonelt innhold og presentasjon. Største synlige endring i konsernet er imidlertid det målrettede arbeidet med elektronisk publisering. Gjennomgående øker internett-trafikken med mellom 30 og 50 prosent hvert år for NHSTs publikasjoner. Webtv er nå en del av det redaksjonelle tilbudet i de fleste publikasjonene, og produksjon og journalistikk er i stor grad samlet hos Smartcom og DN TV. DN Energi er det siste nettstedet vi har lansert for det norske markedet, mens vi har lansert lngunlimited.com for det globale markedet.

DN Søk er lansert for å styrke konsernet innen søkområdet, og det utvikles nå en rekke kommersielle tjenester som skal forbedre tilbudet for brukerne. Det er også investert mye i de digitale publikasjonene, og disse begynner nå å utgjøre en betydelig andel av konsernets omsetning. Det er spesielt viktig å understreke at vi har lyktes med dette parallelt med at avisene har blitt styrket, det er ganske unikt. Et annet område som er vesentlig styrket er NHSTs globale nettverk av journalister og markeds-

kompetanse. Ikke bare styrkes eksisterende publikasjoner, men det gir også et godt grunnlag for fremtidige nye initiativ.

Overordnet videreføres hovedstrategien som beskrevet over. Avisenes ressurser øker, og en rekke tiltak pågår for å øke effektiviteten og bedre presentasjonsformen. Videre global utbygging fortsetter, sist med etableringen av NHST India. De digitale publikasjonene vil styrkes ytterligere gjennom funksjonalitet, bemanning og interaksjon. Konsernet bindes sammen gjennom deling av kompetanse, ressurser, nettverk og infrastruktur.

Selv om denne hovedstrategien er omfattende og krevende, anser vi den som fullt mulig å realisere. Fordi vi videreutvikler oss innen publikasjonsområder hvor vi er best i verden, tar vi noe større risiko når det gjelder territorier og teknologi. Det nye konferanseselskapet NHST Events er et spennende eksempel på dette. De generelle markedsutsiktene er gode for 2007. Det må ventes økt konkurranseintensitet. Og noen skuffelser er det alltid. NHST går godt forberedt inn i 2007, og vi forventer videre fremgang.

Eli i solnedgang

21. november | DAGENS NÆRINGS LIV





Det var en grå novemberdag i Oslo. Det regnet og blåste. Alt lå til rette for det amerikanerne kaller «a bad hair day».

På forsiden av sin nye bok, står Eli Hagen og klemmer på en bjørk. Det går i bruntoner. Håret er høyt, som alltid. Bildet minner mest av alt om coveret på en cd som kunne vært i salg på en bensinstasjon i Østerdalen. Et cover enhver lokal countrydronning ville vært stolt av. Men Eli kan bare én sang: «Stand by your man».

Eks-statsminister Kjell Magne Bondevik er en av dem som virkelig får håret til å reise seg hos Eli. Han ødela jo for Carls drøm om å bli stortingspresident og allting. – Jeg har inntrykk av at Bondevik har vært mer opptatt av seg selv enn landet, sa Eli.

Det var en politisk analyse enhver drosjesjåfør ville misunt henne. Kanskje hun kunne blitt en, hvis det ikke var for det med trappen på slottsplassen.

PS! Det er ikke riktig at boken kan bestilles via taxfreekatalogen til Kanariøyene og Costa del Sol.

Kommentar av Kjetil B. Alstadheim
21. november, **DAGENS NÆRINGSLIV**

ANDRE NYHETER

«Nøkkelen til verdiskaping er omstilling»

Postordre- og helsekostbedriften Eurovita fikk lange klappsalver fra de 280 fremmøtte på DNS gasellekonferanse da den i går ble presentert som årets gasellevinner. Bedriften har hatt en imponerende vekstkurve fra 2002 til 2005. Omsetningen har økt fra vel én million kroner til over 40 millioner – en vekst på over 3000 prosent.

Jens Ulltveit-Moe fortalte i sitt foredrag hvordan han har bygd opp Umoe Gruppen til å bli en milliardbedrift over flere sektorer og bransjer, og legger vekt på at omstilling er det viktigste i forretningslivet. Man må være villig til å omstille seg. Nøkkelen til verdiskaping er omstilling, sa Ulltveit-Moe. – Norge er et bra land for næringsvirksomhet, bare man ikke følger mytene om hva man bør gjøre.

28. november,
DAGENS NÆRINGSLIV



ANDRE NYHETER

Fiskere elsker jobben

Fiskere flest vil ikke jobbe på supplybåt, de tror de vil være i næringa om fem år og de anbefaler ungdommen å bli fiskere. Fiskerne elsker å være fisker, viser undersøkelsen Analysehuset har gjort for Fiskaren. Bare 13 prosent av fiskerne sier at det ikke er sannsynlig at de er fiskere om fem år. Mange av dem vil da være pensjonister og slutter uansett. Dette kan tyde på at den store flukten fra fiskerinæringen til supplynæringen er i ferd med å stoppe opp.

10. august, **FISKAREN**

«Harrystrøm» billigst

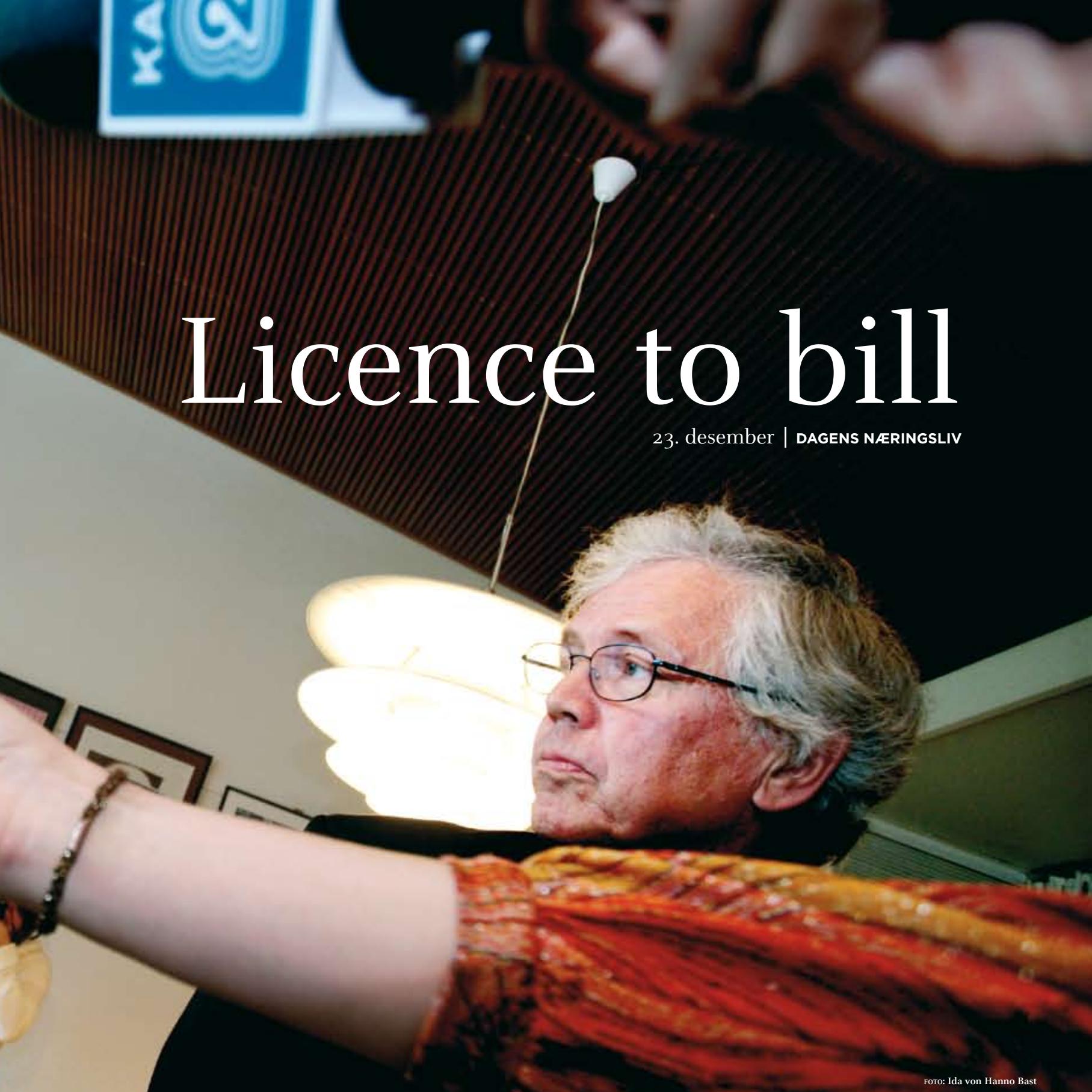
Vattenfall har siden i sommer danket ut samtlige norske leverandører av 3-års fastpris på strøm. EuroPowers sammenligning viser at den statlige strømgigantens «Trygghetsavtale» i snitt har vært 3,8 øre/kWh billigere enn den rimeligste landsdekkende fastprisleverandøren i Norge. Selskapet er også alene om å tilby bytterett.

Nr. 8, september, **EUROPOWER**

Tørrbulk flyr høyt

Tørrbulk nådde nye høyder denne uken da operatører kjempet for å posisjonere seg i det hete markedet. Den rasktvoksende, kinesiske operatøren Wordlink Shipping startet et massivt raid i markedet, tett etterfulgt av Armada. Men ett kjent navn, Cosco, ser ut til å gå glipp av mulighetene på grunn av usikkerhet over en fremtidig restrukturering av selskapet.

11. august, **TRADEWINDS**



Licence to bill

23. desember | DAGENS NÆRINGS LIV

FOTO: Ida von Hanno Bast

NRKs styreleder Halvard Bakke har i all stillhet gjennomført et politisk kupp som sikrer NRK en halv milliard kroner ekstra i lisensinntekter neste år.

Stortinget vedtok økningen onsdag for halvannen uke siden – uten at politikerne skjønte hva de var med på.

Det var den onsdagen før jul akevitt-flaskene begynte å komme opp av kontorskuffene. Et av disse lange stortingsmøtene på slutten av året da store sakskomplekser og enorme budsjetter spikres gjennom maraton-behandlinger i stortingssalen. Det var den kvelden en Frp-politiker stjal alle journalisters oppmerksomhet

ved å innta talerstolen i landets mektigste sal med en øl og tre akevitter under skjorten. Det var en perfekt kveld for et politisk kupp – om noe så revisorkjedelig som periodisering av tv-lisensen. Men bak den kryptiske merknaden i Budsjett-innstilling S. nr.2, skjulte det seg en ellevill kamp om penger, makt og kontrollen med NRK. Før kvelden var over hadde stortingsflertallet vedtatt en ekstra tv-avgift på 550 millioner kroner for 2007 – og

representantene visste det ikke selv en gang. Tidligere hadde lisensåret gått fra 1. mars til 28. februar, men nå var målet å få det til å følge kalenderåret.

– Jeg mente vi lett kunne ordne dette. Vi kunne bare inntektsføre 14 måneders lisens i 2007, så ville vi være à jour, sier Halvard Bakke, styreleder i NRK.

Årsberetning 2006

Konsernet Norges Handels og Sjøfartstidende (NHST) fikk et resultat før skatt på MNOK 65,9 i 2006 mot et tilsvarende overskudd på MNOK 42,0 i 2005. Konsernets omsetning økte fra MNOK 741 i 2005 til MNOK 861 i 2006.

Dette er en vekst på 16 prosent og den absolutt største omsetningsøkningen i ett enkelt år i NHSTs 117-årige historie. Omsetningsveksten kommer fra økt annonsesalg på både papir og nett, økte opplagsinntekter og økt salg av maritime kartpublikasjoner.

OVERORDNET

Det er fortsatt gode konjunkturer i de områder og markedssegmenter NHST opererer. Norsk økonomi er sterk med blant annet en stigning i aksjekursene på Oslo Børs med 32 prosent i 2006. Innen de tre globale markedene NHST opererer, shipping, olje/gass og sjømat har 2006 også vært et fremgangsrikt år. Innen shipping er det god vekst i verdens shippingmengde, som igjen er preget av en solid vekst i verdenshandelen, selv om ratene har svingt en del. Grunnet høy etterspørsel har olje og gassprisene vært høye gjennom hele 2006 og det har medført gode tider for aktørene innen bransjen. Det pågår omfattende lete-/utviklingsprosjekter over hele verden og sysselsettingen øker i olje/gassbransjen. Sjømatbransjen viser også god vekst. Dette er knyttet til økt konsum av sjømat og til gjennomgående gode priser. NHSTs betydelige omsetningsvekst de siste årene må også sees i sammenheng med den gunstige konjunkturutviklingen. Gode konjunkturer slår gjerne ut i høyere leserinteresse og høyere annonsevolum.

Mediebransjen preges fortsatt av økt konkurranseintensitet både blant etablerte mediekkanaler og som følge av nye mediekkanaler. Den mediekkanalen som vokser mest er internett, og er overlappende inn mot digital-tv. Bruk av tradisjonell tv er ganske stabil. 2006 var året da webtv fikk sitt gjennombrudd. Gjennomgående er

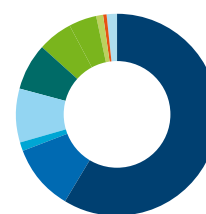
avisopplagene for tradisjonelle aviser i verden i nedgang mens gratisavisene øker i utbredelse. Målt i lesertall og lesetid er avismarkedene stabile eller marginalt ned. For internett er det fortsatt en gjennomgående vekst på mellom 20 prosent og 40 prosent i tidsanvendelse og omsetning. NHSTs opplagsvekst i de fleste avispublikasjonene er slik sett uvanlig. I stor grad skyldes denne fremgangen gode, konkurransedyktige konsepter kombinert med kontinuerlig arbeid med hele tiden å bli bedre. NHST har vist evne til å satse mer på aviser enn konkurrentene, gjennom utviklingsaktiviteter og god drift.

Det pågår en relativt betydelig nyutvikling og vekst i NHST. Nye digitalaktiviteter som er lansert i 2006 er www.DNtv.no, der en samler redaksjonell webtv-kompetanse, www.dnsok.no, der aktivitetene for bedriftssøk samles og www.lngunlimited.com, et globalt rettet spesialnettsted for gass. I januar 2007 ble, www.dnenergi.no lansert, et spesialnettsted for olje og gass knyttet til norske forhold der DNNM, Upstream og Europower samarbeider om innholdsleveransene. Globalt rettede konferanseaktiviteter styrkes, og konferanseaktivitetene er nå samlet i selskapet NHST Events.

MARKEDS- OG KONKURRANSE-SITUASJONEN

I det norske mediemarkedet har det i løpet av året vært store endringer på eiersiden. Det britiskbaserte Mecom kjøpte Orkla Media. Videre igangsatte de største regionavisene og Aftenposten prosessen med å danne Media Norge der Aftenposten prøver å få med Bergens Tidende, Stavanger Aftenblad og Fædrelandsvennen i et selskap med Schibsted som majoritets-eier. Denne prosessen fortsetter i 2007 og det vil fort-

KONSERNOMSETNING 2006



58,6%	Dagens Næringsliv
10,6%	Nautisk Forlag
1,3%	TDN
8,8%	TradeWinds
7,3%	Upstream
5,7%	IntraFish Media
4,4%	DN Nye Medier
1,2%	Europower
0,5%	Dagens it
1,5%	Smartcom

satt ta tid før Media Norge eventuelt er en realitet. Videre har TV2 overtatt hele radiokanalen Kanal 24, mens Schibsted har solgt seg ut av TV2, som nå eies av A-pressen og Egmont.

Alle de største avisene i Norge har nå gått over til tabloidformat, sist ute var avisene tilknyttet samkjøringen Fire Store som alle gikk over i september 2006. Bakgrunnen er et stadig fallende opplag der håpet er at et mer leservennlig format skal stoppe opplagsfallet og helst snu utviklingen. I løssalgsmarkedet faller både Dagbladet og VG fortsatt sterkt i opplag, mens deres nettaviser har god trafikkvekst.

Behovet og interessen for næringslivsinformasjon øker i befolkningen både som følge av økt utdanning, økt velstand, handel og globalisering. Med økt allmenn interesse for denne type informasjon og bedre annonsemarkeder, øker tilgangen på næringslivsstoff fra ulike medier. Nettstedene NA 24 og E24 er etablert i løpet av året og har som ventet gitt økt konkurranse. Større oppmerksomhet og interesse for vår type stoff vil trolig gi flere kunder til våre publikasjoner, som er markedsledere i sine segmenter. Denne utviklingen ventes å fortsette, men vil være påvirket av konjunktturene.

I 2006 har samtlige selskaper i NHST tatt markedsandeler samtidig som de gode konjunkturerne har fortsatt. Fremgangen skyldes sterke markedsposisjoner og stadig mer konkurransedyktige publikasjoner med gode konsepter og god gjennomføringsevne. De fleste publikasjonene er ledende og stadig bedre innarbeidet i sine segmenter.

STRATEGISK

NHST er et medieselskap som har relativt betydelige ressurser både intellektuelt og finansielt. Kjernen i NHSTs strategi er å være klart ledende i Norge på næringslivsnyheter og ledende i verden på nyheter innen shipping, olje/gass og sjømat. For å lykkes med denne strategien satser vi fortsatt på å forbedre og videreutvikle de etablerte publikasjonene både på papir

og internett, samtidig som vi utvikler relaterte tjenester som webtv og konferanseaktiviteter.

Nærhet og raskere tilgjengelighet i de ulike markedene er en viktig faktor for videre vekst for de globale publikasjonene, som derfor har bygget ut sine aktiviteter i Singapore, Shanghai, Dubai og New Delhi. I løpet av et par år vil det trolig være mulig å digitaltrykke aviser i flerfarge i en tilfredsstillende kvalitet til en akseptabel kostnad.

UTVIKLINGSTREKK 2006

Det er veksten i etablerte publikasjoners annonse- og opplagsinntekter som står for brorparten av fremgangen i både omsetning og resultat for 2006. Særlig stilling ledig annonser har sterk vekst med mellom 30 og 60 prosent vekst varierende fra publikasjon til publikasjon. På dette området er konsepter fornyet og nye utviklet innen både avis og nett, og området er personalmessig forsterket gjennom året. Gjennomgående har NHSTs publikasjoner tatt markedsandeler i annonsemarkedet, på noen områder betydelige markedsandeler. Med unntak av avisen Fiskaren, som har et beskjedent fall i opplaget, har alle aviser i konsernet opplagsvekst. Dette er ganske unikt i forhold til utviklingen i markedet forøvrig, og viser at en offensiv satsning på kvalitativt gode aviser gir resultater. Realisert opplagsutvikling, markedsmulighetene og konkurrentenes gjennomgående opplagstap ansees å være et komparativt fortrinn for NHST i avisemarkedet.

KONSERNOMSETNING 2006

58,6% DAGENS
NÆRINGS-
LIV (TNOK 504 484)

10,6% NAUTISK
FORLAG
(TNOK 91 188)

8,8% TRADEWINDS
(TNOK 75 900)

7,3% UPSTREAM
(TNOK 62 953)

5,7% INTRAFISH
MEDIA
(TNOK 49 465)

4,4% DN
NYE MEDIER
(TNOK 37 641)

1,5% SMARTCOM
(TNOK 12 594)

1,3% TDN
(TNOK 10 857)

1,2% EUROPOWER
(TNOK 10 534)

0,5% DAGENS IT
(TNOK 4 665)

”NHST har vist evne til å satse mer på aviser enn konkurrentene, gjennom utviklingsaktiviteter og god drift.”

Parallelt med driftsmessig fokus og fremgang for publikasjonene har det pågått en omfattende utvikling av NHST konsernet gjennom 2006. Høsten 2005 ble majoriteten av aksjene i webtv-selskapet Smartcom

kjøpt, og gjennom 2006 har NHST utviklet og sendt et jevnt økende antall webtv-sendinger både innen dn.no og innen de globale nisjene. Det er her lagt et godt teknisk og organisatorisk grunnlag med et sterkt økende antall

seere. Satsningen gjøres fordi det er høye forventninger til annonsemarkedet for webtv de kommende år.

Fra 1. oktober 2006 ble selskapet DN TV etablert, og mer omfattende webtv-sendinger planlegges og er delvis iverksatt. Samtidig har Smartcoms webtv produksjon doblet omsetningen fra MNOK 7 i 2005 til MNOK 14 i 2006.

Ulike søketjenester på nett er et annet raskt voksende marked hvor konsernet arbeider med egne konsepter. NHSTs søkekonsepter er nå samlet i selskapet DN Søk der en ny tjeneste for det norske markedet ble lansert i oktober. Gjennom 2007 planlegges denne tjenesten rullet ut også innen de globale nisjene. Samlet omsetning innen søkområdet utgjorde ca. MNOK 2 i 2006. Energibransjene er i sterk utvikling, og NHST har styrket seg innen disse bransjene gjennom flere år. I 2006 har den norske nettpublikasjonen DNenergi.no blitt utviklet. Denne publikasjonen utvikles i nært samspill med dn.no, upstreamonline.com og europower.com. Parallelt med utviklingen av de nye tjenestene har etablerte nett-tjenester blitt videre-

Som følge av økende aktivitet inn mot konferansemarkedet ble selskapet NHST Events stiftet 1. juli i 2006 og selskapet drives fra London. I 2006 ble det gjennomført shippingkonferanser i regi av NHST Events i Shanghai, Oslo, Mumbai og Athen. Konferanseaktivitetene trappes videre opp i 2007, og selskapet vil operere i nært samspill med TradeWinds, Upstream og IntraFish. Konferansemarkedet ansees som attraktivt i seg selv, og med klare synergier med de globale publikasjonene. Mulighetene i India, både på konferansemarkedet og for de øvrige selskapene, gjorde at NHST India vil bli etablert i løpet av første halvår 2007 som en underavdeling, "branch office", til NHST Events.

Som følge av vekst i omsetning, i antall publikasjoner og global aktivitet de siste fem år gjennomfører NHST nå en reprofiling knyttet til navn og presentasjon. Det fulle, historiske navnet Aksjeselskapet Norges Handels og Sjøfartstidende er lite hensiktsmessig internasjonalt. Styret vil til kommende generalforsamling fremme forslag til at NHST Media Group blir det nye fullstendige navnet for konsernet, der NHST ivaretar de historiske røttene, mens

omsetningen. DN har en unik posisjon som Norges ledende næringslivsavis, og var den avis i landet med størst opplagsvekst i 2006. Opplaget økte med 2 336 eksemplarer til rekordhøye 76 584. Dette er tredje år på rad med god opplagsvekst og der det samlede opplaget har steget med til sammen 11 prosent i perioden. Driftsresultatet økte fra MNOK 54,3 til MNOK 83,2, mens driftsmarginen økte fra 12,4 prosent til 16,4 prosent. Antall lesere ligger relativt stabilt med knapt 300 000 lesere på hverdager og 340 000 på lørdager.

DNs omsetning har økt fra MNOK 438,4 i 2005 til MNOK 508,1 i 2006. Omsetningen er den høyeste i historien. Annonseomsetningen økte fra MNOK 207,4 til MNOK 260,6 mens opplagsomsetningen økte fra MNOK 223,9 til MNOK 241,1 i 2006. Med en fortsatt positiv konjunkturutvikling ventes det videre fremgang for DN. Veksten ventes å komme både fra annonse- og opplagsinntekter.

DN Nye Medier (DNNM) er som navnet sier NHSTs hovedsatsning i de digitale medier. Posisjonen som Norges ledende nettsted for næringsliv/finans er opprettholdt selv om den nyetablerte konkurrenten E24 er størst trafikkmessig. Omsetningen har økt fra MNOK 29,4 til MNOK 39,5. Driftsresultatet økte fra MNOK 2,1 i 2005 til MNOK 3,6 som ga en driftsmargin på 9,2 prosent. Trafikkveksten har vært sterk med en økning på over 40 prosent på antall daglige lesere. Gjennom oppkjøpet av Dagens it i 2005 og videreutvikling av papiravisen Dagens it og nettstedet dagsit.no har DNNM styrket dekningen av it- og telekomsektoren betydelig. Dagens it hadde en omsetning på MNOK 4,7 og fikk i første hele driftsår et underskudd på MNOK 7,3 grunnet satsninger både redaksjonelt og markedsmessig. For å målrette produkter til lesere og annonsører, vil det i året som kommer bli utviklet flere vertikale tjenester etter mal fra dagsit.no og dnenergi.no. Smartcom, et produksjonsselskap for webtv som ble kjøpt i 2005, økte sin omsetning fra MNOK 7,4 i 2005 til MNOK 14,0 i 2006 og fikk et

"I 2006 ble det gjennomført shippingkonferanser i regi av NHST Events i Shanghai, Oslo, Mumbai og Athen"

utviklet både ut fra et moderniseringsbehov og et økt integrasjonsbehov. I begynnelsen av desember 2006 ble den nye nett-tjenesten lngunlimited.com lansert i forbindelse med en stor gasskonferanse i Abu Dhabi. Denne nettpublikasjonen er et samarbeid mellom Upstream og TradeWinds. Slik sett viser dette at på nett vil en se en økende integrasjon mellom de ulike publikasjonene. Samtlige nettaktiviteter viser sterk vekst i omsetning og antall brukere med mellom 30 og 70 prosent vekst, og utviklingsaktivitetene planlegges å øke i 2007.

Media Group viser bransje samt at en er et selvstendig konsern. Profilendringer er slik sett vesentlig og knyttet til ny realitet. Styret vil også fremme forslag om navnebytte i vedtektene tilknyttet kommende generalforsamling. Selv om det er en solid omsetningsvekst i 2006 med resultatfremgang, anses det som mulig med ytterligere fremgang gitt at konjunkturutviklingen fortsatt er positiv.

PUBLIKASJONER

Dagens Næringsliv (DN) er NHSTs "flaggskip", og utgjør knapt 60 prosent av konsern-

driftsresultat på MNOK 1,1. DNNM er med etableringen av DN TV høsten 2006 godt posisjonert for utvikling av kommersiell webtv som integrert del av den redaksjonelle dekningen.

TradeWinds representerer NHST i de internasjonale shippingmarkedene. Omsetningen for TradeWinds økte fra MNOK 70,9 i 2005 til MNOK 76,2 i 2006. Driftsresultatet økte til MNOK 4,7 mot MNOK 3,0 i 2005. Aldri har TradeWinds hatt flere abonnenter enn i 2006 med et gjennomsnittlig opplag på 7 845. På slutten av året fikk TW sin betalende abonnent nummer 8 000. Totale opplagsinntekter steg med seks prosent til MNOK 41,1 mens annonseomsetningen steg med 13 prosent til MNOK 27,8. Det nye virksomhetsområdet, konferanser, er forankret i ønske om å styrke TradeWinds merkevare i geografiske områder hvor maritim næring vokser. NHST Events har overtatt det operative ansvaret for konferansene. TradeWinds arrangerte fire konferanser i 2006 og planlegger åtte konferanser i inneværende år.

Upstream er den ledende publikasjonen rettet mot beslutningstakere i den globale olje- og gassindustrien. Som følge av høye oljepriser er det meget gode tider i disse bransjene. Omsetningen økte fra MNOK 54,7 til MNOK 63,1. Driftsresultatet ble MNOK 2,0 mot MNOK 1,7 i 2005. Opplaget nådde rekordnivå med over 6 430 i opplag ved årets slutt og hadde et gjennomsnittlig opplag i 2006 på 6 284. Annonseomsetningen økte fra MNOK 20,4 til MNOK 29,1. Det er fortsatt gode tider innen olje- og gassindustrien, ordre-reserven for året er meget god og Upstream venter derfor videre vekst i 2007.

IntraFish Media har etablert seg som et ledende mediehus for fiskeri- og oppdrettsnæringen i Norge og internasjonalt. Størst er avisen Fiskaren som er Norge/Norden-orientert og som er den største og mest leste fiskeriavisen i Norden. Fiskaren hadde et opplag på 8 852 i 2006. Dernest kommer nettavisene intrafish.no i norsk- og intra-

fish.com i engelskspråklig utgave, der sistnevnte er mer globalt fokusert. Antall abonnenter er på knapt 5 000, hvorav de globale utgjør ca 65 prosent. Den siste publikasjonen, IntraFish Newspaper, er en engelskspråklig månedsavis som går til abonnenter av begge de to nettavisene. IntraFish Mediagruppen, inkludert Fiskaren, hadde en omsetning på MNOK 50,0 i 2006 mot MNOK 43,9 i 2005. Driftsunderskuddet er redusert fra – MNOK 3,6 til – MNOK

”Nautisk Forlag er konsernets nest største selskap med en omsetning på MNOK 91,2”

1,9. Sjømat- og fiskerinæringene har etter noen tøffe år fått ny vekst og optimisme de siste par årene. IntraFish Media ventes å vokse ytterligere i omsetning i år og gå i balanse for første gang.

TDN er Norges ledende realtidsleverandør av finansnyheter. Ny vekst i finansnæringene gjorde at omsetningen økte med 12 prosent til MNOK 11,6 og driftsresultatet ble nesten doblet til MNOK 2,1, noe som gir en driftsmargin på 18 prosent. TDNs posisjon innenfor finans er meget god, og en regner med videre vekst også i inneværende år.

Europower inklusiv Energi Forlag har en variert produktportefølje rettet mot det nordiske kraftmarkedet. Selskapet hadde en omsetning i 2006 på MNOK 10,8 mot MNOK 9,8 i 2005. Driftsunderskuddet ble – MNOK 4,3 mot et underskudd på –MNOK 3,1 i 2005. Her pågår en prosess for videreutvikling av selskapet.

Nautisk Forlag er konsernets nest største selskap med en omsetning på MNOK 91,2 som er en økning fra MNOK 84,2 i 2005. Tøff konkurranse med økt press på marginene, kombinert med et krevende arbeid med nødvendig innføring av nye data-systemer for logistikk og ERP har gjort

at driftsresultatet ble redusert fra MNOK 5,9 i 2005 til MNOK 5,5 i 2006. Nautisk Forlag er Nordens klart største maritime kartdistributør og er verdens tredje største. Det satses på vekst i det internasjonale markedet der en vil benytte seg av konsernets globale tilstedeværelse. Foreløpig er det ansatt salgsrepresentanter i Singapore og andre vil komme på plass i inneværende år i Shanghai og Dubai. Markedet etterspør i sterkt økende grad elektroniske tjenester,

og Nautisk Forlag vil i tiden som kommer videreutvikle seg til en elektronisk ”one stop shop”, i tillegg til det nåværende tilbud.

FORTSATT DRIFT

Regnskapet er satt opp under forutsetning om fortsatt drift. Overskuddsprognoser for 2007 og konsernets gode egenkapital og likviditetsposisjon er grunnlaget for denne vurderingen. Styret mener at årsregnskapet gir et rettviseende bilde av NHSTs eiendeler og gjeld, finansielle stilling og resultat.

EKSTERNT MILJØ

Konsernet driver ikke produksjon av varer eller tjenester som benytter miljøfarlige innsatsfaktorer. Dagens Næringsliv, som er den av konsernets aviser som har løssalg av et visst kvantum, henter inn usolgte aviser gjennom selskapet AS Avisretur. Avisene blir herfra sendt videre for resirkulering. Alle kontormaskiner som blir tatt ut av produksjon blir behandlet på forskriftsmessig måte. Alle avisene kjøper trykktjenester hos eksterne leverandører. Miljøbevisstheten hos konsernets hovedleverandører er vurdert, og funnet tilfredsstillende.

ANSATTE OG ARBEIDSMILJØ

Arbeidsforholdene vurderes som gode og selskapet legger vekt på aktiviteter innen

HMS i regi av arbeidsmiljøutvalget. Samarbeidet med de ansattes organisasjoner har vært godt. Våren 2006 ble det brukt eksterne konsulenter til å gjennomføre en arbeidsmiljøundersøkelse blant alle ansatte i holdingselskapet NHST og i Dagens Næringsliv. Basert på resultatene fra denne under-

Til sammen utgjør dette 484 årsverk.

Styret for konsernet har fem aksjonærvalgte medlemmer hvorav to kvinner og tre menn. I konsernledelsen er det en mann og fire kvinner. Alle datterselskap ledes av menn, og det er få kvinner i leder-

enn menn ved permisjonsuttak, deltidsstillinger og sykefravær. Dette anses hovedsakelig å skyldes at kvinner fortsatt tar større omsorgsansvar for barn og familie i samfunnet.

Ved rekruttering søkes den faglig sett beste kvalifiserte. NHST mener at en god kjønnsfordeling bidrar til et bedre arbeidsmiljø, større kreativitet og tilpassningsevne, og bedre resultater i det lange løp. Ved ellers like forhold vil en person av det underrepresenterte kjønn bli foretrukket. Konsernet vil fortsatt ha en aktiv holdning til likestilling.

"NHSTs personalpolitikk er basert på lik lønn for likt arbeid"

søkelsen ble det satt i gang en rekke mindre forbedringstiltak. Det ble i desember 2006 besluttet at konsernet skal flytte til nybygget Akerselva Atrium som vil stå ferdig våren 2009. En vil da få samlet hele konsernets virksomhet i Oslo på ett sted mens den i dag er spredd på fire ulike adresser.

Sykefraværet i konsernet var i 2006 på 4,4 prosent som er 0,1 prosentpoeng høyere enn i 2005. I morselskapet AS Norges Handels og Sjøfartstidende var sykefraværet 6,0 prosent som er det samme som i 2005. Det arbeides kontinuerlig med tiltak for å redusere sykefraværet. Det er ikke rapportert om skader eller ulykker i året.

LIKESTILLING

NHST konsernet hadde ved utgangen av 2006 totalt 504 ansatte, hvorav 195 kvinner. Det var 465 heltidsansatte. 39 personer var ansatt i deltidsstilling, 27 av disse var kvinner.

gruppene. I mellomledelsen er kvinneandelen 30 prosent mot 23 prosent året før. Ved rekruttering til lederstillinger søkes den best kvalifiserte og ved ellers like forhold vil en kvinne bli foretrukket.

NHSTs personalpolitikk er basert på lik lønn for likt arbeid, noe som innebærer at kvinner og menn har lik lønn i lik stilling, gitt at andre forutsetninger og prestasjoner er like.

Konsernet søker å tilrettelegge for at medarbeidere av begge kjønn har anledning til å kombinere arbeid og familieliv. I løpet av 2006 har i alt 28 ansatte hatt permisjon, hvorav 15 var kvinner.

Selskapet hadde 39 deltidsansatte ved utgangen av 2006 der 27 av disse var kvinner. I stillinger hvor det er praktisk mulig har NHST lagt til rette for deltidsarbeid. Kvinner er høyere representert

EIERSTYRING OG SELSKAPSLEDELSE

NHST søker å følge Oslo Børs anbefaling knyttet til god eierstyring og selskapsledelse og nedenfor redegjøres for sentrale forhold og eventuelle avvik. Enhver bedrift er avhengig av gode relasjoner for å lykkes. Godt omdømme og god økonomisk utvikling er forutsetninger for å bygge og opprettholde tillit hos viktige målgrupper som aksjonærer, kunder, medarbeidere, leverandører, samarbeidspartnere og myndigheter. Dette krever at virksomheten styres etter gode kontroll- og styringsmekanismer. Åpen og ærlig kommunikasjon og likebehandling av selskapets aksjonærer er også viktige for å øke aksjonærverdier og oppnå tillit.

REDEGJØRELSE FOR SELSKAPETS

EIERSTYRING OG SELSKAPSLEDELSE

Selskapet har årlig rullerende fire års strategiske planer, årlig budsjett, et omfattende

STYRET

Anette S. Olsen
STYRETS LEDER

Erik Must

Aase Gudding Gresvig

Kaare Frydenberg



regelverk for journalistisk aktivitet og orienterer utfyllende i årsrapporten om andre forhold omkring eierstyring og selskapsledelse. I tillegg har selskapet instruks for styret og konsernsjef. Det vises ellers til øvrig redegjørelse.

VIRKSOMHET

Selskapets formål fremgår av vedtektene, og mål og strategier fremkommer av årsrapporten. For øvrig vises til styrets forslag til endring av vedtektene til generalforsamlingen.

SELSKAPSKAPITAL OG UTBYTTE EGENKAPITAL

NHST har en aksjekapital på kr 11 629 250. NHSTs egenkapital per 31. desember 2006 var på kr 78 696 000, dvs en egenkapitalgrad på 22 prosent.

UTBYTTE

NHST søker å være finansiert gjennom egenkapital og har som målsetting å betale utbytte hvert år. Ved vurdering av utbyttets størrelse legger styret vekt på selskapets utbyttekapasitet, krav til forsvarlig egenkapital og tilstrekkelige finansielle ressurser for fremtidig utvikling.

EMISJONER

Selskapet har ikke hatt behov for egenkapitaltilførsel fra eierne på mange år. Styret har for tiden heller ingen fullmakter fra generalforsamlingen til å gjennomføre emisjoner.

EGNE AKSJER

Styret fikk fullmakt fra generalforsamlingen til på vegne av selskapet å kjøpe egne aksjer tilsvarende inntil ti prosent av aksjekapitalen. Det er i løpet av 2006 kjøpt 630 aksjer og solgt 650 aksjer. Beholdningen av egne aksjer fremgår av note 13.

LIKEBEHANDLING AV AKSJEEIERE OG TRANSAKSJONER MED NÆRSTÅENDE

Selskapets generalforsamling er åpen for alle godkjente aksjonærer og alle godkjente aksjer har lik stemmerett. Alle aksjonærer kan delta personlig eller via fullmakt. Det er ikke mulig for deltakelse og/eller stemmegivning via internett. Det finnes ingen kjente aksjonæravtaler. Innkalling til generalforsamling skjer etter lovens minstefrist.

FRI OMSETTELIGHET

Det finnes bare én klasse av aksjer og hver aksje har én stemme på generalforsamlingen. Aksjene er fritt omsettelige, dog slik at styret kan nekte transport av aksjer når det er saklig grunn for det. Adgangen til å nekte samtykke til erverv av aksjer er begrunnet i hensynet til publisistisk og forretningsmessig uavhengighet.

GENERALFORSAMLINGEN

Saksdokumentene til generalforsamlingen, inkludert valgkomiteens innstilling, sendes aksjeeierne senest to uker før generalforsamlingen avholdes. Det legges vekt på at saksdokumentene inneholder den informasjon som er nødvendig for at aksjonærene kan ta stilling til de saker

som følger dagsorden. Etter vedtektene er det styrets formann som leder generalforsamlingen.

VALGKOMITÉ

Styret har i 2006 i tillegg til valgkomité benyttet seg av en underkomité som har sett på kompensasjonsforhold i konsernet. Grunnen til at valgkomité er valgt av og blant styrets medlemmer er knyttet til hensiktsmessighet.

BEDRIFTSFORSAMLING OG STYRE, SAMMENSETNING OG UAVHENGIGHET

NHST har ikke bedriftsforsamling. Det er et mål at NHST skal ha en balansert styresammensetning som tar hensyn til kompetanse, erfaring og relevant bakgrunn for selskapets virksomhet og som representerer den eiermessige sammensetningen. Selskapets ledelse er ikke representert i styret. Det finnes ingen familieband til daglig leder eller andre ledende ansatte. Resultatavhengig styrehonorar benyttes ikke. Styret består av fem aksjonærvalgte representanter. Alle representantene velges for to år ad gangen på en roterende basis. Tre av de aksjonærvalgte styremedlemmene har direkte eller indirekte aksjeposter i NHST (se note 15). Ingen av styremedlemmene har vesentlige forretningsmessige relasjoner med selskapet.

STYRETS ARBEID

Styret mottar for hver måned et komplett regnskap med balanse samt en lederrapport som beskriver sist måneds utvikling. I et utvidet styremøte hver vår blir selskapets

John M. Lervik

Gøran Skaalmo

Leif L. Syversen

Vibeke Larsen

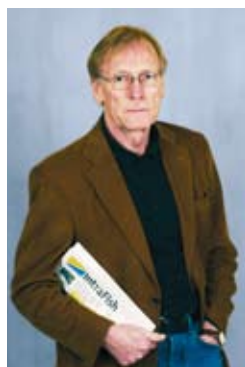
Gunnar Bjørkvåg
KONSERNSJEF

foto: Jan Liljehamre og Ida von Hanno Bast

strategi gjennomgått på bred basis. For øvrig er det en roterende gjennomgang av datterselskap tilknyttet de enkelte styremøter. Styrets arbeid evalueres årlig.

RISIKOSTYRING OG INTERNKONTROLL

Konsernet er eksponert for ulike typer risiko, på kort sikt mest knyttet til varierende annonsemarkeder. NHSTs egenkapitalfinansiering er derfor nødvendig og ansees tilstrekkelig til å håndtere dette. Det er også finansiell risiko knyttet til teknisk drifts-avbrudd og distribusjon. Det er derfor omfattende sikkerhetssystemer på plass for å håndtere en slik situasjon. Konsernet er eksponert for risiko primært knyttet til virksomhet i valuta og investeringer i obligasjoner. Risikoen har gjennom året vært meget begrenset og styres gjennom etablerte rutiner og internkontroll.

GODTGJØRELSE TIL STYRET

Generalforsamlingen fastsetter årlig styrets godtgjørelse. For 2006 utgjorde den totale godtgjørelsen til styret kr 750 000 kroner. Det ble fordelt med 120 000 kroner til styrets leder, mens de øvrige styremedlemmer mottok 90 000 kroner hver.

GODTGJØRELSE TIL LEDENDE ANSATTE

NHST legger vekt på å være en attraktiv arbeidsgiver. Selskapet ønsker å tiltrekke seg dyktige ansatte med relevant erfaring. Selskapet har som mål å ha et konkurranse-dyktig godtgjørelsessystem. Godtgjørelse er i form av både fast lønn og bonuser

tilknyttet kvantitative og kvalitative mål. Bonussystemene er rettet inn for å bidra til langsiktig verdiskapning.

INFORMASJON OG KOMMUNIKASJON

NHST bestreber seg på å gi korrekt og god informasjon eksternt hvert kvartal og gis til aksjonærene på en likeverdig måte. Rapporter og meldinger er også tilgjengelig på NHSTs nettside www.nhst.no. På dette nettstedet vil også selskapets finanskalender bli offentliggjort. Selskapet oppgir ikke konkrete antagelser om fremtidig omsetning og resultat. Ansvarlig for IR er konsernsjef eller økonomidirektør.

Aksjene i NHST er notert på OTC-listen i Oslo (aksjemeglernes liste over unoterte aksjer) og aksjekursen finnes daglig under "Børs og marked" i Dagens Næringsliv.

SELKSAPSOVERTAKELSE

NHST har ingen forsvarsmekanismer mot mulige oppkjøpstilbud i sine vedtekter, men har på den annen side heller ikke utarbeidet retningslinjer for hvordan selskapet vil opptre ved eventuelle overtakelsestilbud.

REVISOR

Konsernet benytter samme revisjons-selskap i alle datterselskap i alle markeder hvor selskapet er aktivt. Totaltilbud for revisjon behandles og godkjennes av styret og konsernsjef. Revisor brukes ikke som rådgiver i strategiske spørsmål. Økonomidirektør godkjenner eventuelle rådgivningsoppdrag. Revisor er til stede

i styremøtet hvor årsregnskapet behandles. Revisors godtgjørelse blir redegjort for i ordinær generalforsamling samt beskrives i noter til regnskapet.

UTSIKTER FOR 2007

NHST er godt posisjonert for fremtiden. De fleste publikasjoner har en ledende markedsposisjon, og er gjennomgående styrket gjennom 2006. Det ventes fortsatt gode konjunkturer, inngangen på året er god og det ventes fortsatt fremgang i 2007.

ÅRSRESULTAT OG DISPONERINGER

Morselskapet er et holdingselskap som i 2006 hadde inntekter fra konserntjenester på MNOK 52,7. Dette er en økning på MNOK 2,5. Driftsresultatet ble på minus MNOK 16,1, mot minus MNOK 14,0 i 2005. Netto finansinntekter ble MNOK 48,3 (MNOK 38,3). Årets skattekostnad er MNOK 4,7. Årets resultat på MNOK 37 etter skatt foreslås disponert slik (tall i 1000 kr):

Utbytte	32 413
Overført annen egenkapital	4 593
Sum disponert	37 006

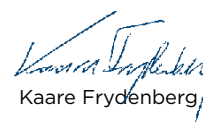
Selskapet har god finansiell styrke. Fri egenkapital fra AS Norges Handels og Sjøfartstidende utgjør MNOK 63,5. Samlet egenkapital utgjør MNOK 78,7, og egenkapitalandelen er 22 prosent.

Oslo, 20. mars 2007


Anette S. Olsen
STYRETS LEDER


Erik Must


Aase Gudding Gresvig


Kaare Frydenberg


John M. Lervik


Gøran Skaalmo


Leif L. Syversen


Vibeke Larsen


Gunnar Bjørkvåg
KONERNESJEF

Resultatregnskap

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN				
2004	2005	2006		Note	2006	2005	2004
Driftsinntekter og driftskostnader							
0	0	0	Salgsinntekter	2	854 380	734 671	663 965
42 874	50 326	52 960	Andre driftsinntekter	2	6 141	6 355	7 278
42 874	50 326	52 960	Sum driftsinntekter		860 521	741 026	671 243
299	0	0	Forbruk av varer og tjenester		242 921	217 743	200 310
28 611	35 270	36 336	Personalkostnader	3, 5	369 367	319 444	283 305
2 848	3 849	4 371	Ordinære avskrivninger	6	18 304	19 629	19 041
21 226	25 191	28 307	Andre driftskostnader	3, 4	164 263	144 014	128 264
52 984	64 310	69 015	Sum driftskostnader		794 855	700 830	630 920
(10 110)	(13 984)	(16 055)	Driftsresultat		65 666	40 196	40 323
Finansinntekter og finanskostnader							
36 268	39 359	49 920	Inntekt på investering i datterselskap	7	0	0	0
(2 284)	(2 776)	(4 005)	Renter fra foretak i samme konsern		0	0	0
978	2 195	3 020	Renteinntekter		4 735	3 533	3 062
3	4	2	Andre finansinntekter		961	656	88
564	(174)	(254)	Verdiendring markedsbaserte obligasjoner		(696)	(180)	869
0	0	(8)	Rentekostnader		(14)	(25)	(6)
(46)	(311)	(344)	Andre finanskostnader		(4 767)	(2 218)	(3 501)
35 484	38 298	48 330	Netto finansposter		220	1 766	512
25 373	24 314	32 275	Ordinært resultat før skattekostnad		65 885	41 962	40 835
2 985	4 064	4 731	Skattekostnad	12	(21 022)	(14 853)	(14 454)
28 358	28 378	37 006	Årets resultat		44 863	27 109	26 381
Minoritetens andel av årets resultat					695	1 269	1 977
Majoritetens andel av årets resultat					45 558	28 378	28 358
Overføringer og disponeringer:							
25 706	28 277	32 413	Utbytte				
2 652	102	4 593	Overført annen egenkapital				
28 358	28 378	37 006					

Balanse

pr 31. desember

Tall i NOK 1000

NHST			EIENDELER	Note	KONSERN		
2004	2005	2006			2006	2005	2004
			Anleggsmidler				
			Immaterielle eiendeler:				
0	0	3 059	Andre immaterielle eiendeler	6	15 520	2 261	2 261
439	715	1 000	Utsatt skattefordel	12	0	0	0
0	0	0	Goodwill	6	13 568	17 757	14 052
439	715	4 059			29 088	20 018	16 313
			Varige driftsmidler:				
8 331	9 646	10 189	Inventar, biler, kontormaskiner ol.	6	29 878	32 428	26 514
			Finansielle anleggsmidler:				
91 133	100 810	101 434	Investeringer i datterselskap	7	0	0	0
9 618	11 535	11 535	Investeringer i andre aksjer	8	11 535	11 535	10 039
0	0	0	Pensjonsmidler	5	23 200	20 983	29 238
4 519	5 743	6 194	Andre langsiktige fordringer	9	8 004	7 404	6 228
105 270	118 087	119 163			42 739	39 922	45 505
114 040	128 447	133 411	Sum anleggsmidler		101 705	92 368	88 332
			Omløpsmidler				
			Varer:				
0	0	0	Ferdigvarer		15 649	12 280	10 495
			Fordringer:				
0	0	0	Kundefordringer		85 171	63 529	57 480
24 512	28 591	89 005	Fordringer på konsernselskap		0	0	0
2 167	2 167	4 251	Andre kortsiktige fordringer		21 473	19 984	14 493
26 679	30 759	93 256			106 644	83 513	71 973
			Investeringer:				
40 859	20 685	30 431	Markedsbaserte plasseringer	10	40 674	41 370	61 788
			Bankinnskudd og lignende:				
70 474	83 878	95 407	Bankinnskudd og kontanter	11	142 565	117 184	100 591
138 013	135 322	219 094	Sum omløpsmidler		305 533	254 347	244 847
252 053	263 769	352 505	SUM EIENDELER		407 238	346 715	333 179

Balanse

pr 31. desember

Tall i NOK 1000

NHST							
2004	2005	2006	EGENKAPITAL OG GJELD	Note	2006	KONSERN	2004
			Egenkapital				
			Innskutt egenkapital:				
11 629	11 629	11 629	Aksjekapital	13, 15	11 629	11 629	11 629
(453)	(453)	(453)	Egne aksjer	13	(453)	(453)	(453)
2 994	2 994	2 994	Overkursfond	13	2 994	2 994	2 994
14 170	14 170	14 170			14 170	14 170	14 170
			Opptjent egenkapital:				
56 159	60 694	64 526	Annen egenkapital	13	81 960	69 612	69 305
			Minoritetsinteresser	13	2 705	3 400	3 702
70 329	74 864	78 696	Sum egenkapital		98 836	87 182	87 177
			Gjeld				
			Avsetning for forpliktelser:				
29	1 268	1 314	Pensjonsforpliktelser		0	0	0
0	0	0	Utsatt skatt	12	2 061	982	2 542
29	1 268	1 314			2 061	982	2 542
			Kortsiktig gjeld:				
2 422	2 123	5 456	Leverandørgjeld		38 313	30 246	26 291
0	0	0	Forskudd fra kunder		132 355	123 467	112 389
132 495	135 534	225 524	Gjeld til konsernselskap		0	0	0
13 442	12 662	31	Betalbar skatt	12	19 803	14 551	13 948
1 678	1 891	2 782	Skyldige offentlige avgifter	11	33 653	26 908	24 465
25 706	28 277	32 413	Avsatt utbytte		32 413	28 277	25 706
5 952	7 150	6 289	Annen kortsiktig gjeld		49 803	35 102	40 661
181 695	187 636	272 495			306 340	258 551	243 460
181 724	188 904	273 809	Sum gjeld		308 401	259 533	246 002
252 053	263 769	352 505	SUM EGENKAPITAL OG GJELD		407 238	346 715	333 179

Oslo, 20. mars 2007


Anette S. Olsen
Erik Must
Aase Gudding Gresvig
Kaare Frydenberg
John M. Lervik
Gøran Skaalmo
Leif L. Syversen
Vibeke Larsen
Gunnar Bjørkvåg
KONSERNJEF

Kontantstrømoppstilling

NHST			KONSERN		
2004	2005	2006	2006	2005	2004
KONTANTSTRØM FRA OPERASJONELLE AKTIVITETER					
25 373	24 314	32 275	65 885	41 962	40 835
(8 956)	(13 438)	(12 666)	(14 657)	(14 176)	(10 908)
(227)	0	(109)	(737)	(1 466)	(1 608)
2 848	3 849	4 371	18 304	19 629	19 036
0	0	0	0	0	4
(36 268)	(39 359)	(49 920)	0	0	0
0	0	0	(3 369)	(1 785)	(525)
0	0	0	(21 642)	(6 049)	(10 590)
49	(299)	3 333	8 067	3 955	6 611
0	0	0	8 888	11 078	4 508
(66)	1 239	46	(2 217)	8 255	(2 362)
0	0	0	(14)	201	(113)
2 375	187	(2 506)	19 444	(12 589)	12 082
(14 872)	(23 507)	(25 174)	77 952	49 015	56 969
KONTANTSTRØM FRA INVESTERINGSAKTIVITETER					
377	158	380	2 320	2 218	2 601
0	0	0	1	620	346
(5 074)	(5 321)	(8 245)	(26 408)	(20 994)	(18 504)
47 519	(8 291)	23 736	0	0	0
0	(9 676)	(625)	(120)	(7 290)	0
(2 969)	0	0	0	0	0
(2 575)	(1 916)	0	(20)	(3 092)	(2 309)
37 278	(25 047)	15 247	(24 227)	(28 538)	(17 866)
KONTANTSTRØM FRA FINANSIERINGSAKTIVITETER					
0	0	650	650	0	0
0	0	(630)	(630)	0	0
(13 412)	(25 706)	(29 059)	(29 059)	(25 706)	(13 412)
0	0	0	0	1 406	2 030
49 748	67 490	60 240	0	0	0
36 336	41 784	31 201	(29 040)	(24 300)	(11 381)
58 742	(6 769)	21 274	24 686	(3 824)	27 722
52 591	111 333	104 563	158 554	162 379	134 657
111 333	104 563	125 838	183 240	158 554	162 379

Noter

NOTE 1 | REGNSKAPSPRINSIPPER

Årsregnskapet er satt opp i samsvar med regnskapsloven av 1998 og god regnskapsskikk i Norge.

Konsolideringsprinsipper

AS Norges Handels og Sjøfartstidende er et holdingselskap som ivaretar administrative tjenester for alle datterselskapene.

Konsernregnskapet omfatter NHST med datterselskaper hvor NHST eier direkte eller indirekte mer enn 50 prosent.

Det er anvendt ensartede regnskapsprinsipper i konsernselskapenes regnskaper. Alle vesentlige transaksjoner og mellomværende mellom selskaper i konsernet er eliminert. Investeringer i selskaper hvor konsernet har betydelig innflytelse (tilknyttede selskaper) behandles etter egenkapitalmetoden i konsernregnskapet. Betydelig innflytelse foreligger normalt når konsernet eier fra 20 til 50 prosent av den stemmeberettigede kapitalen.

Aksjer i datterselskaper er eliminert i konsernregnskapet etter oppkjøpsmetoden. Dette innebærer at det oppkjøpte selskapets eiendeler og gjeld vurderes til virkelig verdi på kjøpstidspunktet, og eventuell merpris ut over dette klassifiseres som goodwill. For deleide datterselskaper er kun NHST sin andel av goodwill inkludert i balansen.

Driftsinntekter

Annonser inntektsføres på det tidspunkt de står på trykk. Annonseinntekter er redusert med provisjoner, rabatter og reklamasjoner. Abonnementsinntekter faktureres og betales forskuddsvis, mens inntektene periodiseres lineært over avtaleperioden.

Kostnader

Kostnader regnskapsføres som hovedregel i samme periode som tilhørende inntekt. I de tilfeller det ikke er en klar sammenheng mellom utgifter og inntekter fastsettes fordelingen etter skjønnsmessige kriterier.

Vurdering og klassifisering av eiendeler og gjeld

Eiendeler bestemt til varig eie eller bruk er klassifisert som anleggsmidler. Andre eiendeler er klassifisert som omløpsmidler. Fordringer som skal tilbakebetales innen ett år er uansett klassifisert som omløpsmidler. Ved klassifisering av kortsiktig gjeld er tilsvarende kriterier lagt til grunn.

Anleggsmidler vurderes til anskaffelseskost, men nedskrives til virkelig verdi når verdifallet forventes ikke å være forbigående. Anleggsmidler med begrenset økonomisk levetid avskrives planmessig. Omløpsmidler vurderes til laveste av anskaffelseskost og virkelig verdi. Kortsiktig gjeld balanseføres til nominelt mottatt beløp på etableringstidspunktet.

Enkelte poster er vurdert etter andre regler, og redegjøres for nedenfor.

Immaterielle eiendeler

Utgifter til tilvirkning av immaterielle eiendeler balanseføres når det er sannsynlig at de fremtidige økonomiske fordelene knyttet til eiendelene vil tilflyte selskapet og anskaffelseskost kan måles pålitelig. Immaterielle eiendeler som er kjøpt enkeltvis, er balanseført til anskaffelseskost. Imaterielle eiendeler overtatt ved kjøp av virksomhet, er balanseført til anskaffelseskost når kriteriene for balanseføring er oppfylt.

Immaterielle eiendeler med begrenset økonomisk levetid avskrives planmessig. Immaterielle eiendeler nedskrives til virkelig verdi dersom de forventede økonomiske fordelene ikke dekker balanseført verdi og eventuelle gjenstående tilvirkningsutgifter.

Varige driftsmidler

Varige driftsmidler avskrives over forventet økonomisk levetid. Ordinære avskrivninger fordeles lineært over følgende år:

Transportmidler	: 5 år
Inventar/kontorutstyr	: 5 år
EDB utstyr	: 3 år
Goodwill	: 5 til 8 år

Aksjer og andeler i datterselskap og tilknyttet selskap

Investeringer i datterselskaper vurderes etter kostmetoden. Investeringene blir nedskrevet til virkelig verdi dersom verdifallet ikke er forbigående i selskapsregnskapet. Mottatt utbytte og konsernbidrag fra datterselskapene er inntektsført som annen finansinntekt. Tilsvarende gjelder for investeringer i tilknyttede selskaper.

Andre anleggsaksjer

Anleggsaksjer hvor selskapet ikke har betydelig innflytelse balanseføres til anskaffelseskost. Investeringene blir nedskrevet til virkelig verdi dersom verdifallet ikke er forbigående. Mottatt utbytte fra selskapene inntektsføres som annen finansinntekt.

Pensjoner

Ved regnskapsføring av pensjon som er ytelsesplan, kostnadsføres forpliktelser over opptjeningsperioden i henhold til planens opptjeningsformel. Allokeringsmetode tilsvarer planens opptjeningsformel med mindre det vesentlige av opptjeningen skjer mot slutten av opptjeningsperioden. Lineær opptjening legges da til grunn.

Estimatavvik og virkningen av endrede forutsetninger amortiseres over forventet gjenværende opptjeningsstid i den grad de overstiger 10 % av den største av pensjonsforpliktelsene og pensjonsmidlene (korridor). Virkningen av planendringer med tilbakevirkende kraft som ikke er betinget av fremtidig ansettelse, innregnes i resultatregnskapet umiddelbart.

Planendringer med tilbakevirkende kraft som er betinget av fremtidig ansettelse, fordeles lineært over tiden frem til ytelsen ikke lenger er betinget av fremtidig ansettelse.

Netto pensjonsforpliktelse er differansen mellom nåverdien av pensjonsforpliktelsene og verdien av pensjonsmidler som er avsatt for betaling av ytelsene. Pensjonsmidlene vurderes til virkelig verdi. Måling av pensjonsforpliktelse og pensjonsmidler gjennomføres på balansedagen. Arbeidsgiveravgift er inkludert i tallene, og er beregnet av netto faktisk underfinansiering. Selskapets ordinære pensjonsplan gir samtlige medlemmer rett til en fremtidig definert ytelse. Denne er i hovedsak avhengig av antall opptjeningsår, lønnsnivå på pensjoneringstidspunkt og en beregnet ytelse fra folketrygden basert på dagens regelverk. Selskapet har også en pensjonsplan for lønn over 12G hvor ytelsen er begrenset ved at den kun løper frem til fylte 77 år. Ytelsen er avhengig av antall opptjeningsår og lønnsnivå på pensjonerings-tidspunkt.

I deler av konsernet i Norge kan ansatte ta ut AFP i henhold til NHOs ordning. Innskuddplaner periodiseres etter sammenstillingsprinsippet.

Varer

Varer er vurdert til laveste av anskaffelseskost etter FIFO-metoden og netto salgsverdi.

Kundefordringer og andre fordringer

Kundefordringer og andre fordringer er i årsregnskapet oppført til pålydende, fratrukket en uspesifisert avsetning mot fremtidige tap.

Valutasikring

Selskapets beregner sin eksponering i ulike valutaer. Større udekkede valutaposisjoner dekkes ved inngåelse av valutaterminkontrakter. Terminkontrakter er klassifisert som sikring av fremtidige transaksjoner og verdiene holdt utenfor balansen.

Finansielle instrumenter

Finansielle instrumenter, herunder aksjer og obligasjoner, som – er klassifisert som omløpsmidler, – inngår i en handelsportefølje med henblikk på videresalg, – omsettes på børs, autorisert markeds plass eller tilsvarende regulert markes i utland, og – har god eierspredning og likviditet er vurdert til virkelig verdi på balansedagen. Andre investeringer er vurdert til laveste av gjennomsnittlig anskaffelseskost og virkelig verdi på balansedagen.

Valuta

Bankinnskudd, fordringer og gjeld i utenlandsk valuta omregnes til balansedagens kurs. Forskudd på abonnement i utenlandsk valuta er pr. 31.12.06 vurdert til et veid gjennomsnitt av kurs på innbetalingstidspunkt og terminkurs.

Skatter

Skattekostnaden sammenstilles med regnskapsmessig resultat før skatt. Skatt knyttet til egenkapitaltransaksjoner er ført mot egenkapitalen. Skattekostnaden består av betalbar skatt (skatt på årets direkte skattepliktige inntekt) og endring i netto utsatt skatt. Skattekostnaden er fordelt på ordinært resultat og resultat av ekstraordinære poster i henhold til skattegrunnlaget. Utsatt skatt og utsatt skattefordel er presentert netto i balansen.

Endring av regnskapsprinsipp og sammenligningstall

Prinsippet for regnskapsføring av investeringer i datterselskap i selskapsregnskapet er endre fra egenkapitalmetoden til kostmetoden. Sammenlignbare tall er omarbeidet for å reflektere prinsippendring.

NOTE 2 | DRIFTSINNTEKTER

Tall i NOK 1000

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006		2006	2005	2004
0	0	0	Annonser	378 685	298 184	266 588
0	0	0	Abonnement og løssalg	358 985	335 673	316 231
0	0	0	Andre salgsinntekter	116 709	100 814	81 146
0	0	0	Sum salgsinntekter	854 380	734 671	663 965
227	0	109	Gevinst ved salg driftsmidler	730	1 517	1 608
42 445	50 212	52 721	Salg til konsernselskaper	0	0	0
0	0	0	Pressestøtte til AS Fiskaren	5 049	4 600	4 660
201	114	131	Andre driftsinntekter	362	238	1 010
42 874	50 326	52 960	Sum andre driftsinntekter	6 141	6 355	7 278

Inntekter fordelt på geografisk marked (tall i NOK 1000)	Norge	Storbritannia	USA	Resten av verden	Sum konsern
Driftsinntekter	729 457	21 566	30 325	79 173	860 521

NOTE 3 | PERSONALKOSTNADER OG GODTGJØRELSE M.M.

Tall i NOK 1000

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006	PERSONALKOSTNADER	2006	2005	2004
21 404	25 434	26 971	Lønninger	303 231	258 537	232 677
3 515	3 912	4 133	Folketrygdavgift	36 768	32 880	30 144
1 004	1 411	1 548	Pensjonskostnader - ytelse	10 703	9 753	6 588
0	0	0	Pensjonskostnader utland	883	249	249
0	0	0	Pensjonskostnader - innskudd	61	0	0
2 689	4 513	3 684	Andre ytelser	17 720	18 026	13 647
28 611	35 270	36 336	Sum	369 367	319 444	283 305

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006	GODTGJØRELSE OG HONORARER	2006	2005	2004
570	570	750	Utbetalt styrehonorarer	1 510	1 120	900
2 351	2 624	2 746	Godtgjørelse adm. direktør	2 746	2 624	2 351
176	354	145	Godtgjørelse til revisor	1 259	1 000	687
3 097	3 548	3 641	Sum	5 515	4 744	3 938

Godtgjørelse til Deloitte AS og samarbeidende selskaper fordeler seg slik:

137	Lovpålagt revisjon	1 033
8	Andre attestasjonstjenester	25
0	Skatterådgivning	201
145		1 259

Godtgjørelse til administrerende direktør er inklusiv bonus, fri bil og pensjonspremie.

NHST har ikke ytet lån eller sikkerhetsstillinger til ledende ansatte eller styremedlemmer i 2006.

Gjennomsnittlig antall sysselsatte var i 2006 40 årsverk i NHST og 466 årsverk i konsernet.

Styrehonorarene er på NOK 120.000 til konsernstyrets leder og NOK 90.000 til øvrige styremedlemmer.

Opsjoner

53 ledende ansatte i konsernet har mottatt opsjon på mellom 150 og 700 aksjer i AS Norges Handels og Sjøfartstidende.

Opsjonene kan utøves i et tidsrom på 4 år regnet 2 år etter avtaledato. Opsjonen bortfaller ved opphør av arbeidsforholdet.

NOTE 4 | ANDRE DRIFTSKOSTNADER

Tall i NOK 1000

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006		2006	2005	2004
13 236	16 669	18 486	Kontorkostnader	68 481	56 161	57 826
70	714	1 299	Markedsføring/provisjon	25 581	26 175	28 925
0	0	0	Tap på fordringer	1 837	1 097	1 955
7 920	7 808	8 522	Diverse kostnader	64 364	60 582	39 558
21 226	25 191	28 307	Sum	164 263	144 014	128 264

NOTE 5 | PENSJONSKOSTNADER- MIDLER OG -FORPLIKTELSE

Alle selskap i konsernet har pensjonsordning for sine ansatte hvorav 10 av selskapene har ytelsesbasert pensjonsordning. Forpliktelsen omfatter 43 ansatte i NHST og 373 ansatte i konsernet pr. 31.12.06. I tillegg omfatter ordningene 46 pensjonister i konsernet.

Ved beregning av forpliktelse og kostnader er følgende forutsetninger lagt til grunn:

	2006	2005	
Diskonteringsrente	4,75 %	6,0 %	
Forventet avkastning	5,5 %	6,0 %	
Lønnsregulering	4,0 %	2,5 %	
Inflasjon/G-regulering	4,0 %	2,5 %	
Pensjonsregulering	1,6 %	2,0 %	
Frivillig avgang for de under 40 år	10,0 %	10,0 %	
Frivillig avgang for de mellom 40 år og 55 år	5,0 %	5,0 %	
Frivillig avgang for de over 55 år	2,0 %	2,0 %	
Netto pensjonskostnad 2006 er sammensatt som følger: (tall i NOK 1000)	NHST	KONSERN	
Nåverdi av årets pensjonsopptjening	1 423	10 339	
Rentekostnad av påløpt pensjonsforpliktelse	667	6 575	
Arbeidsgiveravgift av netto forpliktelse	5	(189)	
Avkastning på pensjonsmidlene	(682)	(7 810)	
Årets andel endring pensjonsplan	206	1 503	
Resultatført estimatendring og avvik	(71)	284	
Netto pensjonskostnad	1 548	10 703	
Balanse pr 31.12.06	NHST	KONSERN	
Estimert verdi av pensjonsmidler	11 989	142 751	
Arbeidsgiveravgift av netto forpliktelse	(160)	(215)	
Estimerte påløpte pensjonsforpliktelser	(16 670)	(158 945)	
Estimert netto pensjonsmidler	(4 841)	(16 409)	
Ikke resultatført endring pensjonsplan	1 455	13 007	
Ikke resultatført endring beregningsparameter	2 875	25 434	
Ikke resultatført estimatendring og avvik	(803)	1 167	
Netto balanseførte pensjonsmidler	(1 314)	23 200	
	2006	2005	2004
Verdijustert kapitalavkastning i Pensjonskassen	5,9 %	5,8 %	7,8 %

Innskuddsordning

For enkelte selskap i konsernet er det i 2006 inngått avtale om Obligatorisk Tjenestepensjon (OTP) med Storebrand.

Årlig innskudd er 2% av lønn. I tillegg er det tegnet uførepensjon som utgjør 66% av lønn ved uførhet forutsatt full opptjening og full stilling.

Årets kostnad for innskuddsordningen er TNOK 61.

NOTE 6 | ANLEGGSMIDLER

Tall i NOK 1000

	Ansk. kost 01.01.06	Tilgang 2006	Avgang 2006	Akk. ordinære avskrivninger	Bokført verdi 31.12.06
NHST					
Andre immaterielle eiendeler	0	3 059	0	0	3 059
Inventar, biler, kontormaskiner o.l.	26 110	5 186	710	21 860	8 726
Firmahytte	996	0	0	0	996
Kunst	467	0	0	0	467
Sum varige driftsmidler	27 573	5 186	710	21 860	10 189
KONSERN					
Andre immaterielle eiendeler	4 762	12 013	0	1 255	15 520
Goodwill datterselskap	20 117	0	0	15 179	4 937
Goodwill andre selskap	15 063	16	0	6 448	8 631
Sum goodwill	35 180	16	0	21 628	13 568
Ordinær avskrivning på goodwill i konsernet utgjør i 2006 TNOK 1.935 for datterselskap og TNOK 2.269 for andre selskap					
Inventar, biler, kontormaskiner o.l.	107 771	14 191	3 952	88 816	29 194
Kunst	479	206	0	0	685
Sum varige driftsmidler	108 250	14 397	3 952	88 816	29 878
Ordinære avskrivninger på varige driftsmidler i NHST utgjør i 2006 TNOK 4.371 og i konsernet TNOK 14.100					

NOTE 7 | INVESTERING I DATTERSELSKAP

Tall i NOK 1000

Firma	Anskaffelses- tidspunkt	Forretnings- kontor	Eier- og stemmeandel	Anskaffelses- kost	Årets resultat	Goodwill 31.12.06
Datterselskap:						
Dagens Næringsliv AS	01-01-91	Oslo	100 %	1 000	61 940	
Nautisk Forlag AS	01-01-64	Oslo	100 %	6 600	3 409	
TDN Nyhetsbyrå AS	01-01-91	Oslo	100 %	926	1 552	
TradeWinds AS	09-01-85	Oslo	100 %	90	2 787	
Upstream AS	20-06-96	Oslo	100 %	10 200	786	
Intrafish Media AS	01-03-01	Bergen	59 %	31 496	(2 650)	117
DN Nye Medier AS	15-05-00	Oslo	100 %	36 010	3 118	
Europower AS	02-01-01	Oslo	100 %	4 808	(3 085)	10
Dagens IT	01-06-05	Oslo	100 %	2 386	(5 320)	
Smartcom AS	01-09-05	Oslo	51 %	7 290	778	4 810
NHST Events	01-06-06	Oslo	100 %	141	(1 439)	
DN Søk	01-06-06	Oslo	100 %	129	(1 170)	
DN TV	01-09-06	Oslo	100 %	112	(1 395)	
NHST Media Group	01-12-06	Oslo	100 %	118	0	
NH&ST Asia Pte Ltd	09-09-97	Singapore	100 %	4	409	
DN Privat Økonomi AS	01-06-06	Oslo	100 %	125	(6)	
				101 434		4 937
Datterselskap av Intrafish Media AS:						
AS Fiskaren	01-03-01	Bergen	100 %	13 800		
Datterselskap av Europower AS:						
Energi Forlag AS	01-04-05	Oslo	100 %	1 195		

Årets avskrivninger goodwill:

KONSERN	2006	SELSKAP	2006
Intrafish Media AS	593	Intrafish Media AS	301
Smartcom AS	1 312	Europower AS	286
Europower AS	30	Nautisk	1 222
	1 935	Dagens IT	460
			2 269

NOTE 8 | INVESTERING I ANDRE AKSJER

Tall i NOK 1000

Firma	Anskaffelses- tidspunkt	Forretnings- kontor	Eier- og stemmeandel	Anskaffelses- kost	NHST Bokført verdi 31.12.06	Konsern Bokført verdi 31.12.06
Intrafish AS	01-03-01	Bodø	19,9 %	9 368	7 010	7 010
Innholdsutvikling AS	24-03-04	Oslo	17,0 %	4 491	4 491	4 491
Andre					34	34
					11 535	11 535

NOTE 9 | ANDRE LANGSIKTIGE FORDRINGER

Tall i NOK 1000

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006		2006	2005	2004
219	2 743	3 194	Depositt og andre langsiktige fordringer	5 004	4 404	1 928
2 700	3 000	3 000	Innskudd pensjonskasse	3 000	3 000	2 700
1 600	0	0	Ansvarlig lån pensjonskasse	0	0	1 600
4 519	5 743	6 194		8 004	7 404	6 228

Alle fordringer har forfall om mer enn ett år etter årsslutt.

NOTE 10 | MARKEDSBASERTE PLASSERINGER

Tall i NOK 1000

NHST			KONSERN	
Anskaffelses- kostnad	Markeds- verdi		Anskaffelses- kostnad	Markeds- verdi
9 700	10 243	Obligasjoner og statssertifikater	19 400	20 486
20 000	20 188	Innskudd i finansinstitusjoner	20 000	20 188
29 700	30 431		39 400	40 674

Kapitalplasseringene er oppført til markedsverdi.

Renterisiko: Kapitalplasseringene hadde en rentefølsomhet pr. 31.12.06 på 1,6 %, som angir den prosentvise kursendring ved 1% endring i renten.**Kredittrisiko:** 50% av plasseringene er i norske statspapiere uten kredittrisiko. Resterende plassering er bankinnskudd i SR Bank med lav kredittrisiko.

NOTE 11 | BANKINNSKUDD

Av NHSTs bankinnskudd er TNOK 1.679 bundet for dekning av trukket forskuddsskatt, samt at TNOK 5.105 er bundet til depositum. Totalt i konsernet er tilsvarende bankinnskudd TNOK 14.244 og TNOK 5.159.

NOTE 12 | SKATTER

Tall i NOK 1000

Utsatt skatt pr 31.12.06 er beregnet til 28 % av de midlertidige forskjeller mellom regnskapsmessige og skattemessige verdier.

Utsatte skattefordeler er i sin helhet utlignet mot utsatt skatt. Midlertidige forskjeller er som følger:

NHST				KONSERN		
31.12.06	31.12.05	ENDRING		31.12.06	31.12.05	ENDRING
624	731	(107)	Netto pensjonsmidler	25 664	23 843	1 821
1 522	1 903	(381)	Gevinst og tapskonto	1 521	1 902	(381)
(6 450)	(6 171)	(279)	Driftsmidler	(19 432)	(20 821)	1 389
0	0	0	Fordringer	(1 305)	(1 384)	79
731	985	(254)	Markedsbaserte plasseringer	1 228	1 924	(696)
0	0	0	Andre midlertidige forskjeller	(258)	(258)	0
0	0	0	Fremførbart underskudd	(66)	(1 894)	1 828
(3 572)	(2 552)	(1 020)	Grunnlag for utsatt skatt	7 352	3 312	4 040
(1 000)	(715)	(286)	Utsatt skatt (skattefordel)	2 058	927	1 131

Utsatt skattefordel er oppført i selskapets balanse fordi selskapet forventer å nyttiggjøre fordelene i årene fremover.

Den betalbare skatt til Norge er beregnet til 28% av skattepliktig nettoinntekt som fremkommer etter at resultat før skattekostnad er korrigert for permanente forskjeller og endringer i midlertidige forskjeller som følger:

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006	BETALBAR SKATT PÅ ÅRETS RESULTAT	2006	2005	2004
25 373	24 314	32 275	Ordinært resultat før skattekostnad	65 885	41 962	40 835
(36 268)	(39 359)	(49 920)	Inntekt på investering i datterselskap	0	0	0
0	0	0	Skattegrunnlag utland	(596)	(553)	319
0	0	0	Avskrivning goodwill	1 935	4 103	3 592
406	543	736	Permanente forskjeller	3 513	2 788	988
0	0	0	Underskudd Intrafish Media AS	3 557	4 117	5 236
(62)	985	1 020	Endring midlertidige forskjeller i år	(4 040)	(960)	(1 436)
(10 551)	(13 516)	(15 888)	Grunnlag betalbar skatt	70 254	51 457	49 533
(2 954)	(3 785)	(4 449)	Skatt på årets resultat	19 671	14 408	13 869

NHST				KONSERN		
2004	2005	2006	ÅRETS SKATTEKOSTNAD I RESULTATREGNSKAPET	2006	2005	2004
(2 954)	(3 785)	(4 449)	Skatt på årets resultat i Norge	19 671	14 408	13 869
0	0	0	Skatt på årets resultat i utland	318	131	110
(48)	(4)	4	Endring tidligere år	(99)	45	72
17	(276)	(286)	Endring utsatt skatt	1 131	269	402
(2 985)	(4 064)	(4 731)	Skattekostnad ordinært resultat	21 022	14 853	14 454

31.12.04	31.12.05	31.12.06	BETALBAR SKATT I BALANSEN FREMKOMMER SLIK:	31.12.06	31.12.05	31.12.04
(2 954)	(3 785)	(4 449)	Betalbar skatt Norge	19 671	14 408	13 869
0	0	0	Refusjonsskatt datterselskap	12	12	12
16 396	16 447	4 480	Betalbar skatt på konsernbidrag	0	0	0
0	0	0	Betalbar skatt utland	318	131	110
0	0	0	Forskuddsbetalt skatt utland	(199)	0	(43)
13 442	12 662	31	Sum betalbar skatt	19 803	14 551	13 948

NOTE 13 | EGENKAPITAL

Tall i NOK 1000

NHST	Aksjekapital	Egne aksjer	Overkursfond	Vurderings- forskjeller	Annen egenkapital	Sum
Egenkapital pr 31.12.05	11 629	(453)	2 994	13 094	60 694	87 958
Årets endring i egenkapital:						
Endring av regnskapsprinsipp				(13 094)		(13 094)
Kjøp egne aksjer		(6)			(624)	(630)
Salg egne aksjer		7			644	650
Foreslått utbytte					(32 413)	(32 413)
For lite avsatt utbytte i fjor					(783)	(783)
Årets resultat					37 006	37 006
Egenkapital pr 31.12.06	11 629	(453)	2 994	0	64 524	78 696

forts. note 13

Konsern	Aksjekapital	Egne aksjer	Overkursfond	Annen egenkapital	Minoritets-interesser	Sum
Egenkapital pr 31.12.05	11 629	(453)	2 994	69 611	3 400	87 182
Årets endring i egenkapital:						
Foreslått utbytte				(32 413)		(32 413)
For lite avsatt utbytte tidligere år				(782)		(782)
Omregningsdiff. NH&ST Asia				(14)		(14)
Årets resultat				45 558	(695)	44 863
Egenkapital pr 31.12.06	11 629	(453)	2 994	81 961	2 705	98 836

Egne aksjer:

I 2001 kjøpte selskapet 40.994 aksjer i eget selskap for totalt TNOK 43.044. I 2003 ble det kjøpt 200 aksjer for TNOK 131.

I 2006 ble de solgt 20 aksjer til ansatte for TNOK 20.

Til sammen eier selskapet 45.252 egne aksjer.

Aksjene er kjøpt for blant annet å kunne bruke egne aksjer i forretningsutviklingssammenheng og/eller som ledd i opsjonsprogram.

NOTE 14 | NÆRSTÅENDE PARTNER

Morselskapet AS Norges Handels og Sjøfartstidende leverer tjenester innenfor IT og økonomi til konsernselskaper som faktureres i henhold til virkelig uttak.

I tillegg belastes andel av felleskostnader i forhold til uttak av økonomi- og it-tjenester eller antall ansatte i selskapene.

NOTE 15 | AKSJEKAPITAL OG AKSJONÆRINFORMASJON

Aksjekapitalen er pr 31.12.06 på TNOK 11.629 (1.162.925 aksjer pålydende kr 10), bestående av kun én aksjeklasse.

Hver aksje gir én stemme. Dog kan ingen aksjeeier selv eller ved fullmektig avggi flere stemmer enn det som tilsvarer en tiendedel av den aksjekapital som er representert i generalforsamlingen. Selskap som inngår i samme konsern i følge aksjeloven kan tilsammen avggi høyst det antall stemmer som følger av begrensingsregelen i foregående punkt.

Eierstruktur:

De 21 største aksjonærene i AS Norges Handels og Sjøfartstidende pr. 31.12.06 var:

	ANTALL AKSJER	EIERANDEL
Dagbladet AS*	238 294	20,49 %
Bonheur ASA	191 506	16,47 %
Ganger Rolf ASA	187 824	16,15 %
Must Invest AS	156 303	13,44 %
Torstein Tvenge	60 854	5,23 %
Skagen Vekst	30 000	2,58 %
MP Pensjonskasse	27 000	2,32 %
Fredrik Olsen AS	25 545	2,20 %
Falck Frås AS	20 974	1,80 %
Aase Gudding Gresvig	18 970	1,63 %
Pershing LLC	15 922	1,37 %
Hans Jacob Røed	15 200	1,31 %
Fram Media AS	13 000	1,12 %
Dagbladets Pensjonskasse*	12 772	1,10 %
Pareto AS	12 464	1,07 %
Straen AS	12 410	1,07 %
Aconcagua AS	6 845	0,59 %
OAK Management AS	5 130	0,44 %
Amble Investment AS	3 020	0,26 %
Trygve R. Sandberg	3 000	0,26 %
Sum 21 største aksjonærer	1 057 033	90,89 %
Sum øvrige	60 640	5,21 %
Egne aksjer	45 252	3,89 %
Totalt antall aksjer	1 162 925	100,0 %

* Transport er ikke godkjent av styret i NHST på bakgrunn av § 4 i vedtektene som gir styret hjemmel til å nekte samtykke dersom det foreligger saklig grunn.

Aksjer eiet av medlemmer i styret og konsernsjef og deres personlige nærstående:

Navn	Verv	Antall aksjer	Eierandel
Erik Must	Styremedlem	159 113	14,05 %
Aase Gudding Gresvig	Styremedlem	20 665	1,78 %
Gunnar Bjørkavåg	Konsernsjef	600	0,05 %
Gøran Skaalmo	Styremedlem	30	0 %

Revisors beretning

Deloitte.

Deloitte AS
Karenslyst allé 20
Postboks 347 Skøyen
0213 Oslo
Telefon: 23 27 90 00
Telefax: 23 27 90 01
www.deloitte.no

Til generalforsamlingen i AS Norges Handels og Sjøfartstidende

REVISJONSBERETNING FOR 2006

Vi har revidert årsregnskapet for AS Norges Handels og Sjøfartstidende for regnskapsåret 2006, som viser et overskudd på kr 37.006.000 for morselskapet og et overskudd på kr 44.863.000 for konsernet. Vi har også revidert opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet, forutsetningen om fortsatt drift og forslaget til anvendelse av overskuddet. Årsregnskapet består av selskapsregnskap og konsernregnskap. Selskapsregnskapet består av resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Konsernregnskapet består av resultatregnskap, balanse, kontantstrømoppstilling og noteopplysninger. Regnskapslovens regler og god regnskapsskikk i Norge er anvendt ved utarbeidelsen av regnskapet. Årsregnskapet og årsberetningen er avgitt av selskapets styre og daglig leder. Vår oppgave er å uttale oss om årsregnskapet og øvrige forhold i henhold til revisorlovens krav.

Vi har utført revisjonen i samsvar med lov, forskrift og god revisjonsskikk i Norge, herunder revisjonsstandarder vedtatt av Den norske Revisorforening. Revisjonsstandardene krever at vi planlegger og utfører revisjonen for å oppnå betryggende sikkerhet for at årsregnskapet ikke inneholder vesentlig feilinformasjon. Revisjon omfatter kontroll av utvalgte deler av materialet som underbygger informasjonen i årsregnskapet, vurdering av de benyttede regnskapsprinsipper og vesentlige regnskapsestimater, samt vurdering av innholdet i og presentasjonen av årsregnskapet. I den grad det følger av god revisjonsskikk, omfatter revisjon også en gjennomgåelse av selskapets formuesforvaltning og regnskaps- og intern kontrollsystemer. Vi mener at vår revisjon gir et forsvarlig grunnlag for vår uttalelse.

Vi mener at

- årsregnskapet er avgitt i samsvar med lov og forskrifter og gir et rettviseende bilde av selskapets og konsernets økonomiske stilling 31. desember 2006 og av resultatet og kontantstrømmene i regnskapsåret i overensstemmelse med god regnskapsskikk i Norge
- ledelsen har oppfylt sin plikt til å sørge for ordentlig og oversiktlig registrering og dokumentasjon av regnskapsopplysninger i samsvar med lov og god bokføringsskikk i Norge
- opplysningene i årsberetningen om årsregnskapet, forutsetningen om fortsatt drift og forslaget til anvendelse av overskuddet, er konsistente med årsregnskapet og er i samsvar med lov og forskrifter.

Oslo, 20. mars 2007
Deloitte AS



Terje Nagell
statsautorisert revisor

Audit • Tax & Legal • Consulting • Financial Advisory •

Org.nr.: 980 211 282

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Konsernsammendrag

RESULTATREGNSKAP 1/1-31/12-2006	NHST	DAGENS NÆRINGS- LIV	NAUTISK FORLAG	TDN NYHETS- BYRÅ	TRADE- WINDS	UP- STREAM	INTRA- FISH MEDIA	DN NYE MEDIER	EURO- POWER	DAGENS IT	SMART- COM	NHST EVENTS	DN TV	DN S&K	NHST ASIA	INTERNE KONSERN- POSTER	KONSERN 2006	KONSERN 2005	% ENDING	
Annonsinntekter		260 609			27 762	29 078	22 453	36 844	2 758	1 938									298 184	27
Abonnement/løssalg		241 129			10 857	41 105	33 941	21 655	7 905	2 752									(358)	7
Andre driftsinntekter	52 960	6 398	91 192	712	7 331	81	5 884	2 637	150		13 954			7 676	(66 124)			122 851	107 168	15
Sum driftsinntekter	52 960	508 135	91 192	11 569	76 198	63 100	49 992	39 481	10 813	4 690	13 954	0	0	0	7 676	(69 239)		860 521	741 026	16
Driftskostnader	(69 015)	(424 912)	(85 665)	(9 494)	(71 456)	(61 078)	(51 919)	(35 852)	(15 096)	(12 012)	(12 966)	(1 982)	(1 937)	(1 567)	(6 693)	66 790	(794 855)	(700 830)		13
Driftsresultat	(16 055)	83 223	5 527	2 075	4 740	2 022	(1 927)	3 629	(4 283)	(7 323)	988	(1 982)	(1 937)	(1 567)	(6 693)	66 790	(794 855)	(700 830)		63
Finansposter	48 330	3 622	(765)	82	(661)	(721)	(369)	773	51	(67)	(63)	(17)	(1)	(59)	(505)	(49 412)		220	1 766	(88)
Resultat før skattekostnad	32 275	86 845	4 762	2 157	4 079	1 301	(2 296)	4 402	(4 231)	(7 389)	925	(1 998)	(1 938)	(1 626)	478	(53 200)		65 885	41 962	57
Skatter	4 731	(24 906)	(1 353)	(605)	(1 292)	(515)	(354)	(1 284)	1 147	2 069	(147)	559	543	456	(69)			(21 022)	(14 853)	(42)
Minoritetsinteresser																	695	695	1 269	(45)
Konsernets resultat	37 006	61 940	3 409	1 552	2 787	786	(2 650)	3 118	(3 085)	(5 320)	778	(1 439)	(1 395)	(1 170)	409	(52 505)		45 558	28 378	61
BALANSE PR 31/12-2006																				
Anleggsmidler	133 411	32 499	11 307	191	2 234	1 812	5 623	3 775	1 634	2 250	1 420	338	0	5 211	312	(100 312)		101 705	92 368	10
Omløpsmidler	219 094	230 945	34 609	6 983	35 876	28 191	11 117	40 872	12 112	7 817	7 040	2 292	2 252	3 065	5 011	(341 743)		305 533	254 347	20
Sum eiendeler	352 505	263 444	45 916	7 174	38 110	30 003	16 740	44 647	13 746	10 067	8 460	2 630	2 252	8 276	5 323	(442 055)		407 238	346 715	
Konsernets andel av egenkapital	78 696	49 589	8 897	4 733	6 080	2 937	(7 701)	37 378	6 194	2 519	2 802	184	101	136	2 552	(98 966)		96 131	83 782	15
Minoritetsinteresser																	2 705	2 705	3 400	(20)
Avsetning for forpliktelser	0	3 509	408	0	0	0	0	0	23	51	20	18	0	2	0	(1 969)		2 061	982	110
Kortsiktig gjeld	273 809	210 346	36 611	2 441	32 030	27 066	24 441	7 269	7 529	7 497	5 638	2 428	2 151	8 138	2 711	(343 764)		306 341	258 551	18
Sum gjeld	273 809	213 855	37 019	2 441	32 030	27 066	24 441	7 269	7 552	7 548	5 658	2 446	2 151	8 140	2 771	(345 733)		308 402	259 533	19
Sum gjeld og egenkapital	352 505	263 444	45 916	7 174	38 110	30 003	16 740	44 647	13 746	10 067	8 460	2 630	2 252	8 276	5 323	(441 994)		407 238	346 715	

”Hadde prestert dårligere uten god avtale”

JON FREDRIK BAKSAAS, TELENORSJEF



Telenor-topp Jon Fredrik Baksaas tror ikke han hadde gjort det like godt som sjef uten en god lønnsavtale i bunn.

Telenorsjefen utløste en til nå ukelang mediestorm rundt lederlønnninger, opsjoner og norsk avlønningsskilt da han i forrige uke tok ut en gevinst på 13 millioner kroner gjennom å benytte seg av sin egen opsjonsordning.

– Jeg synes det er trist når konsernets og mange ansattes nitidige arbeid kommer i skyggen av at jeg benytter en etablert avtale, sier Baksaas.

– Jeg ser at effekten i 2006 blir veldig synlig. Det er beløpets størrelse som kommer til uttrykk, og hadde det vært fordelt utover flere år hadde det sett annerledes ut. Også må jeg jo legge til at innløsningen gir en ganske drøy skattepakke, man kan jo bli fristet til å spørre hva det offentlige bør bruke de pengene til, ler Baksaas.

– Hadde du gjort en dårligere jobb dersom du ikke hadde hatt en opsjonsordning?

– Jeg hadde gjort en dårligere jobb dersom jeg ikke hadde hatt denne lønnspakken. Når man har vært med lenge betyr mulighetene for vekst og verdiskaping mye. Det er summen av de avtalene man har som betyr noe. Og det som motiverer er anerkjennelse og aksept, så her er det en balanse.

17. november | **DN.NO**

ANDRE NYHETER

Bekjenner rådyre it-omstillinger i flokk

De største børsnoterte it-selskapene har brukt nærmere 600 millioner kroner på å vokse seg enda større. Hele gjengen tok kostnader med restrukturerings i tredje kvartal.

Trenden i it-bransjen er at de store bare blir enda større. Det gjelder også norske it-giganter. I kjølvannet av oppkjøp kommer omstruktureringer og tilpasninger.

Etter sammenslåingen med Topnordic og oppkjøpet av Atea tar Ementor hele 230 millioner i restruktureringsavsetninger. EDB business Partner har redusert bemanningen og satt av 144 millioner. Også Nera har satt av 144 millioner og mer skal det bli. Det skadeskutte programvareselskapet Software Innovation, satte av 62,9 millioner.

16. november, **DAGENS IT**

Bryter egne anbudsregler

Fornyrings- og administrasjonsdepartementet bryter selv anskaffelsesloven og får kritikk av Riksrevisjonen. – Hele statsforvaltningen preges av manglende innkjøpskompetanse, sier jurist Harald Alfson hos Resource Partner.

Hvert år gransker Riksrevisjonen departementenes virksomhet. I år som i fjor får de fleste hard kritikk for et slapt forhold til innkjøpsreglernes krav om anbud. FAD, som har ansvaret for at offentlig sektor følger reglene, får spesielt hard medfart. – Det er svært uheldig med en slik svikt i anskaffelsesreglementet, og spesielt når det gjentar seg, sier ekspedisjonssjef Thor Kr. Svendsen hos Riksrevisjonen.

14. desember, **DAGENS IT**

Fusjon i alle kanaler

07:31 gikk meldingen til Oslo Børs: Statoil og oljedivisjonen i Norsk Hydro skulle fusjoneres. På de neste sidene viser vi hvordan saken ble dekket i våre medier det første døgnet.



TDN 18. DESEMBER:

07:32 NHY/STL: STYRENE ANBEFALER FUSJON AV OLJE/GASS-AKTIVITETER

07:33 NHY/STL: HYDRO VIL EIE 32,7%, STATOIL 67,3%

07:36 NHY/STL: FUSJONEN VENTES GJENNOMFØRT I 3.KV 2007



19. desember, DN



FOTO: Per Thrana

Presset sammen

Hard internasjonal konkurranse tvang Statoil og Hydro sammen.

Statoil og Hydro sørger for en bråstart på uken for norsk nærings- og finanskjøl. Selskapene vil slå sammen sin olje- og gassvirksomhet.

– Selskapet blir verdens største offshoreoperatør med en solid portefølje, sier Hydro-sjef Eivind Reiten. I tillegg la han vekt på at det sammenslåtte selskapet vil være verdensledende på teknologi og kompetanse på prosjektgjennomføring. Det nye selskapet blir et av verdens femti største selskaper uansett bransje.

Statoil og spesielt Hydro har hatt problemer med å nå opp i den internasjonale konkurransen om å få tak i nye oljeprosjekter. Ikke minst Hydro har kommet til kort i budrunder om ny olje.

– Fusjonen er en respons på endringene i den internasjonale konkurransebildet. Det er viktig med størrelse og evne til å ta risiko, sa Reiten.

Oppdatert versjon. Første gang publisert kl 07.32.

18. desember, **DN.NO**



dn.no/dntv/nyheter/article997535.ece
18. desember

07:38

NHY/STL: HYDRO VIL FORESLÅ UTBYTTE PÅ 5KR FOR 06, STL PÅ 9,12 KR

07:39

NHY/STL: NYTT SELSKAP HAR MÅL OM Å UTBE. ØKENDE ORDINÆRT K.UTBYTTE

07:40

NHT/STL: MÅL OM K.UTBYTTE/TILBAKE-KJØP PÅ 45-50% AV ÅRSOVERSKUDD



Statoil and Hydro to merge energy assets

Norway's Statoil has agreed to acquire the oil and gas activities of Norsk Hydro for about \$30 billion, creating the world's largest offshore operator with an output of about 1.9 million barrels per day.

The new company will also have proven oil and gas reserves of 6.3 billion barrels of oil equivalent. Hydro will continue as a focused aluminum company.

"We are creating a stronger and more competitive company. Combining the best of both organisations, we will significantly improve our competitive position internationally and promote the long-term vitality of the Norwegian continental shelf," says president of the new company, Helge Lund.

18. december, [UPSTREAMONLINE](#), updated throughout the day

TDN 18. DESEMBER:

07:41

NHY/STL(NY): STYRENE ANBEFALER
FUSJON AV OLJE/GASS-AKTIVITETER

07:47

NHY/STL: REGJERINGEN HAR INTENSJON
OM Å ØKE EIERANDEL TIL 67%

07:59

STL/NHY: PRESSEKONFERANSE KL 08:30
PÅ FELIX KONFERANSESENTER

19. desember, DN



Tenk stort eller kapitulér

ANALYSE TERJE ERIKSTAD

I den nye oljeverdenen må man enten være stor eller så kan man like gjerne kapitulere. Hydro og Statoil valgte å tenke stort. Kanskje for stort for Norge. Globaliseringen har skapt det desidert største selskapet i Norge, og kronet Helge Lund som den mektigste leder i norsk næringsliv noensinne. Mens oljeprisen har steget og steget har reservene falt og falt for de vestlige oljeselskapene. I 1998 økte reservene til de store europeiske selskapene med 144 prosent av produksjonen. I 2005 utgjorde nye reserver bare 51 prosent av produksjonen. Fortsetter det slik vil selskapene gradvis tørke ut i mangel på nye reserver å produsere. Både Eivind Reiten i Hydro og Helge Lund i Statoil har over tid erfart at utfordringene bransjen møter blir stadig mer krevende. Hver for seg blir de smågutter når de skal ut i den store verden for å kjempe om nye og vanskelig tilgjengelige reserver. Samtidig opplever de at de to norske selskapene, med staten som hovedeier, blir spilt ut mot hverandre i konkurransen om internasjonale oppdrag.

For Reiten og Lund er en fusjon den «perfekte kombinasjon» for å gjøre selskapene i stand til å vokse inn i fremtiden. Når oppgavene i oljebransjen blir stadig større, kostnadene øker og øker, alternativene minker og minker og konkurransen bli stadig tøffere, er det å samle kreftene et fornuftig svar.

19. desember, DN

FOTO: Ida von Hanno Bast

08:01

NHY/STL: REGJERINGEN HAR INTENSJON OM Å ØKE EIERANDEL TIL 67%

08:04

NHY/STL: HYDRO VIL FORESLÅ UTBYTTE PÅ 5 KR FOR 06, STL PÅ 9,12 KR

08:28

STL: PRODUKSJON STARTET OPP FRA FASE 1 PÅ SHAH DENIZ-FELTET



Flere valg for kresne lesere

Mandag 18. desember klokken 07:31 kom børsmeldingen fra Norges to største oljeselskaper om at de ville fusjonere. TDN var tidligst ute og brakte meldingen til sine abonnenter alt 07:32. Bare ett minutt senere fulgte dn.no. upstreamonline.com la ut sin engelskspråklige dekning 08:02 norsk tid.

Slik fungerer nyhetsbildet i dag. Saken rullet i de fleste norske nyhetsmedier utover dagen og nettredaksjonene ledet an. dn.no hadde oppdatert sin dekning med kommentarer fra toppsjefer og analytikere, tall, grafikk og videointervju med Eivind Reiten alt ved lunsjtider. Dagen etter utgjorde fusjonsdekningen hele 60 prosent av det redaksjonelle innholdet i Dagens Næringsliv.

Denne mediedekningen har blitt en selvfølge. Nettet leder an nyhetsbildet mens de tradisjonelle mediekanalene sliter i stadig større grad. Verst er det for tv-kanalene, hvor kveldens nyhetssendinger sjelden har noe å bringe som ikke alt er presentert på nett.

Verre skal det bli for tv-nyhetene. 2007 ser ut til å bli året hvor tv-kanalenes største gjenværende fortrinn – tv-debattene – står for fall.

Alle de store nettredaksjonene i Norge satser for fullt på webtv. Målet er å utkonkurrere tv-mediens nyhetsdekning i enda større grad. Ifølge Dagens Næringsliv har 19 av Norges aviser alt ansatt totalt 35 rene videojournalister. NHSTs nye satsing rullet i gang på nyåret med fem. Alt ligger an til at videosatsingene vil slå til – denne gangen.

Riktignok brukte flere redaksjoner store summer på webtv rundt tusenårsskiftet, da nettstedene var mer preget av fremtidssiver og gründervirksomhet. Nå er grunnlaget et annet. Nettstedene vet allerede at annonsørene vil satse på innholdet. Samtidig har mediehusene blitt flinkere til å lansere nye tjenester først når nettbrukerne er modne for dem.

BREDBÅND ENDRER LESERVANER

Erfaring viser at nettmodenhet på mange måter kan leses direkte av oversiktene over tilgjengelig båndbredde. Når grunnlaget for tjenestene er der, hopper brukerne på. Et kroneksempel er YouTube, nettstedet som tilbyr over 100 millioner videosnutter lastet opp av brukerne selv. I oktober betalte Google hele 11 milliarder kroner for YouTube. Nettbrukerne har bevist at de ønsker å se video på nett, og annonsører og nettstedet iler til for å levere.

Suksesser som iTunes og betalingsviljen for nedlasting av musikk har allerede endret deler av underholdningsindustrien. I april 2006 beviste artisten Gnarles Barkley det til fulle, da hans sang «Crazy» inntok 1.plassen på den britiske singellisten kun på grunn av nedlastninger på nettet.

Denne utviklingen er også i ferd med å skje med levende bilder. Nyhetsdekningen er det logiske stedet å begynne, men flere nettsteder ser også på muligheten til å ta den mest attraktive tv-underholdningen på nett. Disney og ABC har allerede testet netstreaming av den populære tv-serien Lost og den norske krimserien «Hunter» kunne sees på nettet når seeren måtte ønske det.

De norske tv-kanalenes svar på nettutfordringen er todelt, dels å styrke egne nettsteder, men også å satse på egne nyhetskanaler som kan konkurrere med netttempoet. TV2 lanserte sin nyhetskanal i januar, men konkurrenten NRK begynner alt å tvile på om det er riktig og at de heller bør satse på nett, fordi det er der brukerne befinner seg.

Kampen mellom tradisjonelle medier og den stadig sterkere nettplattformen vil fortsette – hovedsakelig fordi brukernes ønsker endrer seg så radikalt og raskt. Grensene for hva som publiseres settes på prøve. Sterke nettsøk, som frontet av Google og også norske Fast, gir ikke bare nettbrukerne mulighet til å finne nisjeinnhold raskt. Det skaper også mulighet for enkeltpersoner som ønsker å få sine syn frem i det offentlige.

TDN 18. DESEMBER:

08:53

KOMMENTAR: STL OG NHY VENTES OPP ETTER FUSJONSFORSLAG

09:41

ESTIMAT: LØPENDE ESTIMATER UKE 51

10:21

STL/NHY: ØNSKER Å STYRKE OPPSTRØMSPROFIL -LUND





I 2006 så vi også hvordan brukerne for alvor begynner å se seg selv som publisister, nærmest i konkurranse med de mediehusene som søker å underholde dem.

BLOGGERE MODNES

Da intime bilder fra mobilen til skuespiller Kåre Conradi begynte å sirkulere på nett ga det store overskrifter i tabloidavisene, men det var Norges mest kjente blogger, Heidi Nordby Lunde alias VamPus, som ga oss mest av seg selv. Hun var opprørt over at det skapte oppstand, og mente det var noe helt annet at hun publiserte bildet enn avisen VG, som hadde mange flere lesere. Hun begrunnet publiseringen slik: «Fordi det rett og slett var for morsomt til å la være. Ikke noe høyverdig motiv, så la kritikken fløyma over».

Noen dager senere, og etter mengder av opprørte kommentarer på eget bloggsted, fjernet hun bildet og publiserte følgende nyervervede innsikt: «Påstanden om at "man kan gjøre hva man vil på nettet uten konsekvenser" er ikke riktig. En blogger er like avhengig av sitt renommé, om ikke mer, enn etablerte medier. Et midlertidig hopp i lesertall er ikke verdt det som følger, med mindre man ønsker en profil basert

på nettopp injurier, usannheter og rykter». Det hører også med til historien at VamPus nå har blitt ansatt som journalist i en ny nettavissatsing ledet av portalen ABC Startsidene. Mediekritikeren har blitt annektert. Strukturene er i endring.

Bloggutviklingen er samtidig bare starten på den utviklingen som gjerne kalles Web 2.0. Stadig flere lager sine egne sider på nettet og flytter mye av sin sosiale interaksjon til virtuelle kanaler, ved for eksempel å lage egne sider på populære MySpace eller skape en digital representant i «verdenen» Second Life.

INNHOOLD ER NØKKELEN

Disse raske endringene gjør det utfordrende å styre et mediehus, spesielt når store andeler av inntektene kommer fra print-medier. Grafene som viser utviklingen i opplagene til de allmenne papiravisene VG og Dagbladet er skremmende lesning - de fortsetter å tape lesere til nett.

Men nett er ingen ensidig historie. Tall fra TNS Gallup viser at de store nyhetsnettstedene og rubriktjenesten Finn.no vant brukere i 2006, mens de generelle portalene taper terreng. Det avtegner seg en trend hvor

nyheter og spesialiserte tjenester vinner frem, mens mer generelt innhold sliter.

Dette er godt nytt for NHST. For mens kanalene endrer seg, så ser vi at godt innhold som gir ny innsikt vinner frem også i nye former. Nettopp dette kjennetegner også satsingene til konsernet. Journalistikken skal stå i sentrum, og nye kanaler skal sees på som muligheter til å finne nye, interessante formater, som for eksempel webtv, for å gi en bedre næringslivs-journalistikk og grundigere dekning av bransjene vi jobber med.

Elin Festøy, redaktør i Dagens it



ILLUSTRASJON: Lars Hagen (Cox Oslo)

10:29
10:30
16:46

STL/NHY(NY): ORIENTERTE MYNDIGHETENE FOR KORT TID SIDEN -LINDBÆK

STL/NHY: FÅR STERKERE FORHANDL.-POSISJON MED UNDERLEVERANDØRER -LUND

TDN-LISTEN: UNOTERTE AKSJER 18.12.06





Telenor fikk Norad-hjelp

DERSOM IKKE NORAD HADDE SPONSET FLYBILLETTER, hotelopphold og honorarer for to av Telenors konsulenter, ville telekonsernet trolig ha gått glipp av den lukrative investeringen i Grameenphone. En halv million kroner til et forprosjekt har gitt Telenor verdier for ti milliarder kroner.

I 1994 var Berit Elden på oppdrag for Telenor i Bangladesh for å finne nye bruksmuligheter for en ny Norad-finansiert fiberkabel. – Jeg husker godt mitt første møte med Yunus. Han var en visjonær og spennende fyr å snakke med, sier Elden som rapporterte hjem om det mulige mobilprosjektet.

Telenor ivret imidlertid ikke etter å sende folk til Bangladesh for å lage en forundersøkelse. Men da Elden tilbød å skaffe delfinansiering fra Norad gikk ledelsen med på å sende to mann i et par uker for å lage en forretningsplan.

– Det var viktig at Norad betalte halvparten av utgiftene til teamet som reiste ned, sier Elden.

Norad ga høsten 1995 tilsagn om å støtte forprosjektet med 248.000 kroner. I dag sitter Telenor på verdier opp mot ti milliarder kroner.

13. desember | **DN.NO**



ANDRE NYHETER

Kjørte krone og rente

Sentralbanksjef Svein Gjedrem sendte sjokkbølger ut i markedet under dagens nettmøte på dn.no. Gjedrem hevet i går renten til 3,5 prosent og holder fast på at den skal oppi små, men ikke hyppige skritt. Hans første svar om at han slettes ikke vil utelukke en bolig-lånsrente på åtte prosent i 2010 har vakt oppmerksomhet i markedet.

I tillegg kom Gjedrem med dette svaret på spørsmål om hvor renten vil stabilisere seg og når: – Vi anslår at vår rente kommer opp i rundt 5,5 prosent om halvannet års tid. Men slike anslag er usikre. Skal du gardere deg, må du ta høyde også for vesentlig høyere rente i Norges Bank enn dette.

Dette svaret gikk ut i engelsk utgave hos Reuters, og førte til reaksjoner i krone- og rentemarkedet.

13. desember, **DN.NO**

Satser som rekefisker

Mens John Fredriksen restrukturerer oppdrettsnæringen og fisker villaks i Namsen, satser Kjell Inge Røkke på rekefiske i Oslofjorden. Snart blir han å se på kaien i Oslo som rekefisker og –selger.

I helgen var han og resten av medlemmene i Indre Oslofjord Fiskarlag samlet ti årsmøte, i skur nr. 28 på Nordre Akershuskai i Oslo. Da ble det kjent at Røkke snart blir å se på kaia.

– Rekefisket i Oslofjorden har vært historisk godt i hele perioden, heter det i årsrapporten fra Indre Oslofjord Fiskarlag. De 21 rekesortene i Oslofjorden stortrives i den vulkanske fjorden, som er en av landets mest fiskerike.

15. mars, **FISKAREN**



Tapte halv million etter tastefeil

16. september | **DAGENS NÆRINGSLIV**

FOTO: Ida von Hanno Bast

Et femtall for mye kostet Grete Fossbakk en halv million. Hun tastet feil kontonummer i nettbanken. Kunden i DnB Nor som fikk beløpet tok umiddelbart ut pengene – og gamblet bort det meste.

– Det er ikke tvil om at jeg gjorde en feil i utgangspunktet, men det må jo stilles spørsmål ved at bankene oppfordrer sterkt til bruk av nettbank, samtidig som de overlater hele risikoen til kundene når det går galt, sier Grete Fossbakk. Hun skulle egentlig overføre pengene til datteren, som skulle pusse opp. Advokat Anders Hjort i Sparebank1 Nord-Norge sier at hun har vært

maksimalt uheldig med den feilen hun gjorde i nettbanken, men at banken ikke tar på seg noe ansvar for at 500 000 kroner har gått tapt. Han begrunner dette med at når du legger inn en regning i nettbanken, får du opp et bilde hvor du skal godkjenne overføringen. Dermed har kundene anledning til å sjekke om de har tastet feil kontonummer.

DAGENS NÆRINGS LIV

Rekordomsetning tross tøff konkurranse

Dagens Næringsliv hadde en omsetning på 508,1 millioner kroner, en økning på 15,8 prosent. Omsetningen er den beste i historien.

Driftsresultatet ble på 83,2 millioner kroner, som ga en driftsmargin på 16,4 prosent. I et generelt fallende avismarked og til tross for økt konkurranse blant annet fra to nye nettstedet fortsatte opplaget å vokse.

Økt konkurranse fra nye mediekkanaler medfører større krav til endring og produktutvikling hos papiravisene. I Dagens Næringsliv skjer det meste av den redaksjonelle produktutviklingen med tanke på at avisen skal synliggjøre merverdi i forhold til internett.

PRESENTERE PROSESSER

Strategien er at satsingen på egne nyheter med prosessen frem mot hendelsen og på kritisk, undersøkende og interessant journalistikk bidrar til at leserne hele tiden har forventninger om at vi forteller dem noe nytt, nyttig og spennende.

Vi ser at de nyskapninger vi har gjennomført de siste årene – som livsstilseksjonen og gasselserien – bidrar til å sørge for at avisen markerer en egenart i forhold til konkurrentene.

Det ventes at konkurransen blir enda hardere i årene som kommer. Derfor blir det

fortsatt viktig å sørge for en videreutvikling av journalistikken slik at leserne opplever at Dagens Næringsliv er et kvalitetsprodukt i forhold til konkurrentene.

OPPLAGSVINNER I NORSK PRESSE

Dagens Næringsliv hadde i 2006 et gjennomsnittlig opplag på 76 584. Dette er en økning på 2 336, eller 3,2 prosent og medførte at avisen for andre år på rad ble opplagsvinneren blant norske aviser. Opplagsinntektene økte fra 224 millioner kroner til 241,1 millioner. Opplagsveksten kommer fra økt abonnementsopplag, mens forhandlersalget/løssalget holder seg stabilt. Tallene fra de første månedene i 2007 viser en fortsatt vekst.

TIDENES BESTE ANNONSEÅR

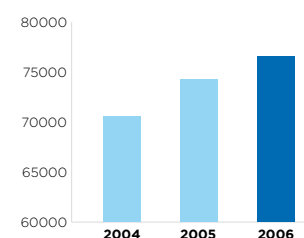
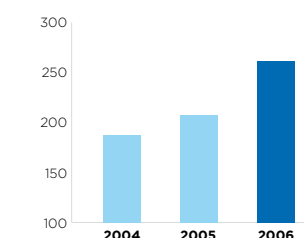
Annonseinntektene ble på 260,6 millioner kroner mot 207,4 millioner i 2005. Veksten i omsetning har vært vesentlig større enn veksten i volum. Omsetningsveksten har skjedd både innen rubrikk- og merkevaremarkedet, og Dagens Næringsliv har styrket sin posisjon som markedsleder innen bedriftsrettet annonsering. Avisen har tatt markedsandeler spesielt innenfor bransjene bank/finans, bil og it. Det forventes en fortsatt god utvikling for annonsesalg i 2007.

DAGENS NÆRINGS LIV

11% opplagsvekst
på tre år

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Annonseinntekter	260 609	207 416
Abonnement/ løssalgsinntekter	241 129	223 867
Andre driftsinntekter	6 397	7 075
Sum driftsinntekter	508 135	438 358
Sum driftskostnader	424 912	384 015
Driftsresultat	83 223	54 343
Finansposter	3 622	2 907
Resultat før skattekostnad	86 845	57 250
Skatter	(24 905)	(16 487)
Årsresultat	61 940	40 763

OPPLAG**ANNONSEOMSETNING**

DN NYE MEDIER / DN SØK / DN TV

Kontinuerlig produkt-
utvikling og mer trafikk

Fjoråret ble det beste og mest begivenhetsrike året siden selskapet ble dannet like etter årtusenskiftet.

Omsetningen økte med 34 prosent til 39,5 millioner kroner og driftsresultatet økte fra 2,1 millioner i 2005 til 3,6 millioner kroner. Foruten ytterligere redaksjonell utvikling, etablerte vi DN TV og DN Søk. Det ble tidlig i året klart at både Schibsted gjennom VG og Aftenposten og TV2-gruppen gjennom TV2 Nettavisen ville satse på spesialpublikasjoner på nettet i direkte konkurranse med dn.no. I mars og april ble NA24 og N24 lansert. En navnekrangel foranlediget at Schibsted-alternativet senere har skiftet navn til E24. I tillegg er som kjent konkurransen i nettavisemarkedet hard fra før, hvor dn.no har konkurranseflater mot Hegnar Online, spesialtjenestene til Aftenposten.no, samt dinepenger.no og flere it-publikasjoner som distribueres på internett. I DN Nye Medier ble det besluttet at dn.no skulle holde fast på sin strategi med å tilby et redaksjonelt produkt som tiltrekker de mest attraktive leserne, samt å opprettholde og videreutvikle en kommersiell kompetanse for å tilby annonsørene de beste produktene. Denne strategien blir videreført, og leserne blir segmentert gjennom nye spesialpublikasjoner og -tjenester.

Trafikkutviklingen på www.dn.no har vært meget tilfredsstillende i 2006, og brukerlojaliteten har økt. Når det gjelder stoffområder utenom kjernestoffet økonomi/finans og privatøkonomi, har særlig spesialseksjonene www.dagensit.no og www.dn.no/vinguiden vunnet mange nye lesere og forsterket sine posisjoner i 2006. Ultimo januar 2007 ble www.dnenergi.no

lansert. Med denne tjenesten er målet å bli markedsleder i leser- og annonsemarkedet innenfor energisektoren i Norge. Tjenesten er blitt godt mottatt og har raskt vunnet mange lesere innenfor olje- og oljeservice-segmentet.

ETABLERTE TV

Båndbredden i det norske samfunnet har økt betydelig. Det er gode muligheter for distribusjon av levende lyd og bilde. NHST besluttet i 2006 å etablere DN TV AS. Selskapet skal drive tv-produksjon primært rettet mot internettdistribusjon. Det er ansatt en redaksjonssjef og fire videojournalister som rapporterer til sjefredaktør i DN Nye Medier. Programinnholdet med tyngdepunkt innen næringslivsjournalistikk vil også bli tilbudt partnere som kan bidra med analog eller digital distribusjon utenfor internettkanalen.

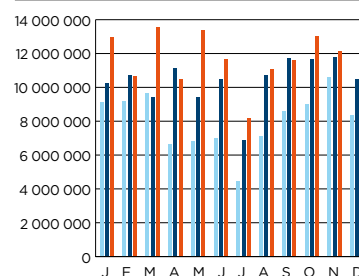
BEDRE SØK

I løpet av året ble også selskapet DN Søk AS etablert. DN Søk har som hovedformål å kommersialisere søketjenester på dn.no og øvrige konsernpublikasjoner. Det første produktet som er lansert er dn.no500, en tjeneste med omfattende informasjon og profileringsmuligheter for de 500 største selskapene i Norge. Produktet ble lansert i november, samtidig med ny søkefunksjonalitet på dn.no. De kommersielle produktene til DN Søk skal differensiere seg fra tradisjonell katalogoppføring på nett ved å blant annet være langt mer dyptgående på innhold. Innholdet skal i stor grad være egenprodusert.

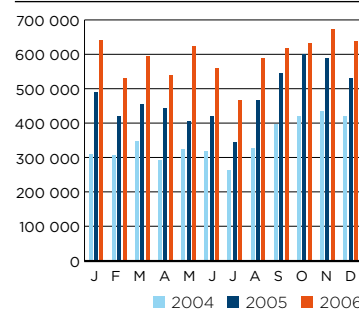
DN NYE MEDIER

34% omsetnings-
vekst i 2006

ANTALL SIDEVISNINGER (MND)



ANTALL UNIKE BRUKERE (MND)



RESULTATREGNSKAP DN NYE MEDIER

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	39 481	29 407
Sum driftskostnader	35 852	27 341
Driftsresultat	3 629	2 066
Finansposter	773	548
Resultat før skattekostnad	4 402	2 614
Skatter	(1 284)	(804)
Årsresultat	3 118	1 810

RESULTATREGNSKAP DN SØK

Tall i NOK 1000	2006
Sum driftsinntekter	0
Sum driftskostnader	1 567
Driftsresultat	(1 567)
Finansposter	(59)
Resultat før skattekostnad	(1 626)
Skatter	456
Årsresultat	(1 170)

RESULTATREGNSKAP DN TV

Tall i NOK 1000	2006
Sum driftsinntekter	0
Sum driftskostnader	1 937
Driftsresultat	(1 937)
Finansposter	(1)
Resultat før skattekostnad	(1 938)
Skatter	543
Årsresultat	(1 395)

DAGENS IT

KAPRER IT-LESERNE

NHSTs satsing mot ikt-markedet viser en sterk lesertutvikling, også blant ledere. Ett år etter innlemmingen i NHST og reprofiling av avisen Dagens it, kunne MMIs Fagpresseundersøkelse 2006 vise en leservekst på hele 21 prosent.

Dette gjorde Dagens it til vekstvinneren for årets undersøkelse. Hele 34 000 av norske ledere leser nå hvert nummer. Dermed har avisen, som nå er i sitt 16. år, doblet sin leserkrets de siste tre årene – etter at målgruppen ble endret fra ren bransjeavis til å skrive for hele næringslivet med særlig dekning av samspillet mellom it-bransjen og næringslivet for øvrig.

Redaksjonelt har avisen forbedret seg både med skarpere nyhetsdekning og bedre visuell profil det siste året, og kan vise vekst både på annonseomsetning og salg av abonnement. Omsetningen for 2006 endte på 4,7 millioner kroner som ga et driftsunderskudd på 7,3 millioner kroner.

DAGENS IT

21%

leservekst

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	4 690	2 315
Sum driftskostnader	12 012	6 571
Driftsresultat	(7 323)	(4 256)
Finansposter	(67)	(18)
Resultat før skattekostnad	(7 389)	(4 274)
Skatter	2 069	1 197
Årsresultat	(5 320)	(3 077)

SMARTCOM

REKORDVEKST I WEBTV

Smartcom nesten doblet omsetningen fra 7,4 millioner til 14 millioner kroner og går inn i 2007 som en dominerende norsk aktør med en ung og meget kompetent stab. Driftsresultatet var 1,0 millioner kroner, som er omtrent som året før. Selskapet har budsjettert med fortsatt sterk omsetningsøkning i 2007. Smartcom flytter nå fokus fra å tilby produksjon til å tilby helhetlige videobaserte kommunikasjonsløsninger. Visjonen er å bli et av Europas mest spennende og nyskapende selskaper innen web-tv. Markedet utvikler seg i rekordtempo og vi forventer økt konkurranse, men likevel en betydelig årlig vekst på 40-50 prosent.

I dag er selskapet Norges ledende leverandør av tv-overføringer og video på internett. Vi bidrar i hele prosessen fra idé fram til budskapet når sluttbruker. Sendingene kommuniseres via web, mobil og podcast. Smartcom leverer tv-innhold og webtv-løsninger til over 100 norske virksomheter, samt organisasjoner og offentlig sektor. I dag er konferanser, bedriftskommunikasjon, IR/finans og konsepter for webtv de viktigste markedsområdene.

En viktig utfordring vil være rekruttering og opplæring av ansatte, spesielt gjelder dette innenfor produksjon. Selskapet vil derfor legge stor vekst på å identifisere og ansette riktige medarbeidere.

SMARTCOM

89%

omsetningsvekst

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	13 954	7 365
Sum driftskostnader	12 966	6 206
Driftsresultat	988	1 159
Finansposter	(63)	(1)
Resultat før skattekostnad	925	1 158
Skatter	(147)	226
Årsresultat	(778)	931

TDN

GODE TIDER FOR KRITISKE NYHETER

TDN omsatte i 2006 for 11,6 millioner kroner, mot 10,3 året før. Driftsresultatet økte fra 1,2 millioner i 2005 til 2,1 millioner kroner i 2006, som gir en driftsmargin på 18 prosent. Utgangspunktet for virksomheten er å føre en kompetent og kritisk dekning for de profesjonelle markedsaktørene i de norske aksje- og rentemarkedene. Den redaksjonelle profilen ligger fast. TDN skal være Norges ledende nyhetsbyrå i segmentet, der vi skal lede i kvalitet, presisjon og hurtighet.

Fjorårets nyhetsbilde var særlig karakterisert av tiltagende konkurranse blant økonomirelaterte nettstedene. Disse nettstedene prioriterer i større grad kjente fjes, tabloide poeng og konkurransen med hverandre, samt med en større vekt på privat-økonomi. Dette har ført til et økt behov for nyhetene fra TDN. Selskapet opplever at det blir en stadig viktigere oppgave å velge bort irrelevante og betydningsløse nyheter for våre målgrupper.

TDN forsterket i 2006 markedsposisjonen i det norske primærmarkedet, samt at utbredelsen økte via panneliske aktører. Kombinert med økt etterspørsel av nyheter fra internettbaserte distribusjons- og aksjehandelsplattformer, resulterte dette i tidenes høyeste omsetning for TDN. Arbeidsmiljøet var preget av entusiasmen og farten i markedene og sykefraværet er uendret på et svært lavt nivå.

TDN

18%

driftsmargin

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	11 569	10 343
Sum driftskostnader	9 494	9 148
Driftsresultat	2 075	1 195
Finansposter	82	38
Resultat før skattekostnad	2 157	1 233
Skatter	(605)	(346)
Årsresultat	1 552	887

EUROPOWER

ØKENDE INTERESSE FOR ENERGINYHETER

Opplaget styrket seg i 2006 og interessen for energinyheter er økende. Inntektene ble 10,8 millioner kroner mot 9,8 millioner i 2005. Driftsresultatet ble -4,3 millioner kroner mot -3,1 millioner i 2005. Opplagsutviklingen på papirproduktene har vist en fin utvikling i 2006. Vi har ikke lyktes like godt med annonsesalget og tiltak er satt i verk for å bedre dette. Samtidig utredes strategiske alternativer for den elektroniske tjenesten. Kombinert med forsterket salgsinnsats, vil dette gi bedre resultater i 2007.

STRATEGI

Europower skal være den klart ledende og foretrukne leverandør av høykvalitets-nyheter, selskaps- og bransjeinformasjon for den norske kraftbransjen og relaterte virksomhetsområder. Med utvalgte produkter skal selskapet inneha ledende posisjoner også utenfor Norge, primært på nordisk nivå. Europower skal være premissleverandør og sette dagsorden i og rundt kraftbransjen. Produktene skal være basert på en uavhengig, etterrettelig og aktuell journalistikk.

INTERESSE FOR ENERGI

Energispørsmål får stadig stor og økende oppmerksomhet i media. Europower har derfor stor tro på at stoffområdet og våre produkter er godt posisjonerte for videre vekst. Det redaksjonelle miljøet er meget kompetent til å følge utviklingen og å sette dagsorden. Bokprosjektet Norske Dammer er iverksatt og første bind skal leveres til høsten.

EUROPOWER

233%

opplagsøkning

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	10 813	9 792
Sum driftskostnader	15 096	12 890
Driftsresultat	(4 283)	(3 098)
Finansposter	52	2
Ordinært resultat før skattekostnad	(4 231)	(3 096)
Årsresultat	(3 085)	(2 511)

”I denne perioden mistet organisasjonen kontrollen og noen ansatte så muligheten til å gjøre forretninger slik de ville gjøre det”

BILL CAMPBELL,
GROUP EDITOR SHELL
INTERNATIONAL



Skandalesikkerhet på Brent

Shell er i ferd med å få en ny lederskandale etter anklagene fra varsleren Bill Campbell om hvordan selskapet satte liv i Nordsjøen i fare. Det var arbeiderne ved de fire plattformene på Brentfeltet som ble satt i fare ved at Shell ikke fulgte reglene. I et eksklusivt intervju forteller Campbell historien om hvordan Shell Expro forfalsket papirer og ved å prioritere produksjon fremfor å følge sikkerhetsreglene.

Campbell ble bedt om å gjennomføre en grundig sikkerhetssjekk etter økende intern bekymring om at ikke alt var som det skulle på Brentfeltet, som er Shells flaggskip i britisk sektor. Han hevder at data ble forfalsket og ført inn i selskapets systemer. I august 1999 ble det for eksempel rapportert at sikkerhetskritisk preventivt vedlikehold var i 100 prosents overenstemmelse med gjeldende krav på Brent Alpha. Det riktige tallet var 14 prosent. Dette var i en periode med store omstillinger i Shell.

– I denne perioden mistet organisasjonen kontrollen og noen ansatte så muligheten til å gjøre forretninger slik de ville gjøre det, sier Campbell.

16. juni | **UPSTREAM**



TRADEWINDS

Ubestridt markedsleder

For første gang inntar TradeWinds posisjonen som den ubestridte markedslederen i marin publisering.

De siste tallene fra Audit Bureau of Circulation viser at Tradewinds selger flere aviser til full pris enn vår nærmeste konkurrent kan selge med og uten rabatt, eller gi bort. Posisjonen som markedsleder er resultatet av år med tøffe vekststrategier, investeringer i produktutvikling med utgangspunkt i våre kunders behov. Veksten fortsatte i 2006. Opplaget økte med tre prosent fra 7 593 til 7 845 eksemplarer, og totale opplagsinntekter, inkludert internettprodukter, økte med seks prosent til 41,1 millioner kroner.

Annonseinntektene økte med 13,5 prosent til 27,8 millioner kroner, inkludert internettannonsering. Bannerannonsering viste en spesielt fin utvikling med 40 proSENTS vekst. Total omsetning økte med 5,3 millioner til 76,2 millioner kroner. Kostnadene økte med 3,6 millioner til 71,5 millioner kroner og driftsresultatet økte med 1,7 til 4,7 millioner kroner. Driftsmarginen økte fra 4 til 6 prosent i 2006.

TREDELT SATSING

Tre satsingsområder er viktige i vårt arbeid med å befeste vår posisjon som markedsleder og bidra til en fortsatt sterk utvikling i inntjening. Vi må vokse sterkt i Asia, utnytte de kommersielle mulighetene som ligger i tradewinds.no, og fortsette utviklingen av vår konferansevirksomhet. Strategien er å ytterligere forbedre den redaksjonelle dekningen i Asia. De prioriterte markedene er Midt-Østen, Kina, India og Singapore, samtidig som vi har styrket vår kommersielle tilstedeværelse i regionen. Merkevaren støttes av veletablerte TradeWinds-konferanser i Shanghai og Mumbai. Med erfaring som medarrangør av

Shipping China, Oslo Shipping Forum og India Shipping Forum, var tiden inne for å etablere NHST Events, en dedikert, inhouse konferanseorganisasjon. Et lite team er etablert i London for å arbeide med eksisterende arrangementer og etablere nye i nært samarbeid med TradeWinds og senere med andre publikasjoner i konsernet. NHST Events vil arrangere 2-3 nye konferanser i år, inkludert TradeWinds Marine Risk Forum i Bermuda som er et av de viktigste stedene for forsikring og reforsikring. I 2008 vil vi styrke vår posisjon i det indiske markedet gjennom oppkjøp av en eksisterende olje- og gasskonferanse, samt ytterligere en konferanse rettet mot utvikling og produksjon på dypere vann.

UTVIKLER PÅ NETT

Avisopplagene faller verden over, men spesialiserte publikasjoner som TradeWinds klarer seg bedre. Andre internasjonale publikasjoner i vårt marked har også sett opplaget falle de siste årene, men hovedkonkurrenten Lloyd's List klarte å snu trenden i fjor og økte opplaget noe.

Et tredje mål er å utvikle nye, kommersielle muligheter i tillegg til tradisjonelle abonnements- og bannerinntekter, ved å øke verdien av abonnementspakken gjennom nytt og forbedret innhold. Utviklingsplanene inkluderer en rekrutteringsportal for det maritime markedet, aksjeinformasjon, arkiv for markedsinformasjon og webtv. Det er også et spennende annonse- og abonnementspotensial for nisjeprodukter som lngunlimited.com, et ukentlig pdf-basert nyhetsbrev, som utgis i samarbeid med Upstream, og som dekker LNG-markedet.

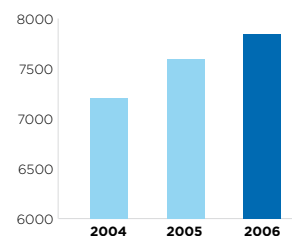
TRADEWINDS

8000 betalende abonnenter

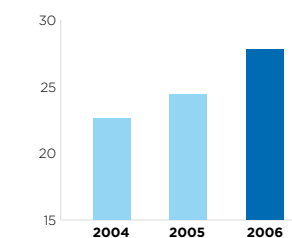
RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Annonseinntekter	27 762	24 492
Abonnement/løssalgssinntekter	41 105	38 690
Andre driftsinntekter	7 331	7 675
Sum driftsinntekter	76 198	70 857
Sum driftskostnader	71 458	67 903
Driftsresultat	4 740	2 954
Finansposter	(661)	131
Resultat før skattekostnad	4 079	3 085
Skatter	(1 292)	(1 024)
Årsresultat	2 787	2 061

OPPLAG



ANNONSEOMSETNING



UPSTREAM

Full gass i hett marked

Annonseinntektene økte sterkt og opplaget økte med syv prosent i 2006.

Stillingsseksjonen ble skikkelig etablert i markedet i 2006 og inntektene ble fire-doblet sammenlignet med 2005. Online-inntektene økte med mer enn 80 prosent. Samlet omsetning økte med 15 prosent til 63,1 millioner kroner og driftsresultatet ble på 2,0 millioner kroner, en bedring på 22 prosent.

Upstream ble offisiell messeavis på ONS og GasTech og produserte daglige utgaver, med betydelige annonseinntekter og en unik markedsføring som resultat. I oktober utga Upstream en egen utgave på norsk med distribusjon i Norge, med stor suksess og denne oppskriften kan bli videreført i andre land i fremtiden.

Markedet for LNG (liquified natural gas) er i sterk vekst og Upstream har etablert seg som ledende nyhetskilde for aktørene i bransjen. I et joint venture med Trade-Winds etablerte Upstream i desember det ukentlige, elektroniske nyhetsbrevet lngunlimited.com, og har dermed ytterligere styrket sin posisjon i dette markedet.

NYE FORRETNINGSMULIGHETER

Upstream søker kontinuerlig nye forretningsmuligheter, men ikke på bekostning av vår ukentlige avis, som er vår sterkeste merkevare og kjernen i virksomheten. Målet er å dyrke og styrke vår dekning av viktige markeder i vekst, slik som Midt-Østen, India, Kina og Latin-Amerika. Samtidig som vi skal opprettholde og finjustere dekningen av etablerte markeder som

USA, Europa og Sørøst-Asia. Digitaltrykk og andre relevante muligheter for distribusjon vurderes kontinuerlig i arbeidet for å forbedre levering og øke opplaget i fjerntliggende områder.

Upstreamonline fortsetter sin sterke utvikling. Kvaliteten på nyhetsdekningen er forbedret, potensielle inntektskilder forfølges og de økonomiske resultatene blir stadig bedre. Åpningen av LIVE-nyhetsseksjonen for allmennheten, har gitt en massiv økning i trafikken på nettstedet, som er selskapets viktigste markedsførings- og salgskanal. Avisen på web er fremdeles passordbeskyttet.

UJEVN KONKURRANSE

Kampen om annonsekronene foregår i hovedsak mot teknologisk orienterte, glossy magasiner, som utgis på månedlig basis. Med deres lite kritiske redaksjonelle dekning møter vi liten konkurranse i vår nyhetsdekning. Markedet er fremdeles godt, dog med nervøse tegn. Upstream er en sterk merkevare som energiindustriens ledende kilde til uavhengig, grundige og eksklusive nyheter. Dermed er vi godt posisjonert for å øke vår markedsandel, enten alene eller sammen i strategiske partnerskap.

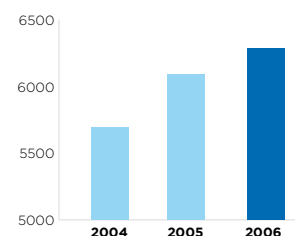
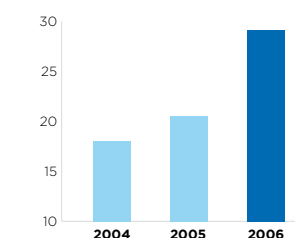
Med fortsatt positiv opplagsutvikling i 2007 og over 50 prosent av annonseinntektene i havn i begynnelsen av februar, er selskapet godt posisjonert.

UPSTREAM

15%

 omsetnings-
vekst**RESULTATREGNSKAP**

Tall i NOK 1000	2006	2005
Annonseinntekter	29 078	20 447
Abonnement/ løssalgsinntekter	33 941	34 225
Andre driftsinntekter	81	70
Sum driftsinntekter	63 100	54 742
Sum driftskostnader	61 078	53 079
Driftsresultat	2 022	1 663
Finansposter	(721)	(156)
Resultat før skattekostnad	1 301	1 507
Skatter	(515)	(360)
Årsresultat	786	1 147

OPPLAG**ANNONSEOMSETNING**

INTRAFISH MEDIA / FISKAREN

Vekst og produktutvikling

IntraFish og Fiskaren styrker sin posisjon som de ledende leverandørene av nasjonale fiskeri- og havbruksnyheter, og av internasjonale sjømatnyheter.

Omsetningen i konsernet IntraFish Media økte i 2006, fra 43,9 millioner kroner til 50,0 millioner kroner. Dette er en vekst på 14 prosent. Samtidig økte kostnadene med ni prosent til 51,9 millioner kroner og driftsresultatet ble dermed på -1,9 millioner kroner, nesten en halvering av underskuddet fra 2005.

IntraFish Media AS (eksklusiv avisen Fiskaren) hadde en omsetning på 20,3 millioner kroner i 2006. Dette er en vekst på 19 prosent. Driftsresultatet ble på -3,0 millioner kroner som er 0,6 millioner kroner bedre enn i fjor.

STERKT I STILLING

Selskapet vokser både hjemme og ute. Veksten er høyest i Europa, men Norge og Amerika bidrar også godt. De gode konjunktorene generelt og i sjømatbransjen spesielt gir ekstra fart i annonseinntektene, ikke minst innen stillingsmarkedet. IntraFish er som dominerende aktør godt posisjonert til å nyte godt av de gode tidene.

I 2006 lanserte vi webtv på våre sider, med intervjuer fra flere messer og konferanser. Dette blir lagt merke til i markedet og skiller oss ytterligere fra våre konkurrenter. Webtv har blitt godt mottatt av våre lesere og vil etter hvert også bidra kommersielt.

I løpet av året startet vi på en satsing mot Asia. Vi var i Thailand og Vietnam, og for første gang deltok IntraFish på en messe i Kina. Vi har inngått en samarbeidsavtale med messearrangøren, og vil i år være med som offisiell mediepartner, med produksjon av webtv fra messen og produksjon av den offisielle messeavisen. Vi har store forhåpninger til det asiatiske markedet og er i ferd med å ansette en abonnements-selger i Singapore.

I 2006 produserte vi to messeaviser som annonsebilag til Fiskaren. Dette er skilt ut i et eget selskap, IntraFish Custom Publishing.

FISKAREN AS

Fiskaren økte inntektene med 11,5 prosent og omsatte for første gang for over 30 millioner kroner. Til tross for at lesertall og opplag går litt ned, fortsatte avisen å styrke seg i forhold til konkurrentene. Vi er den mest leste fiskeriavisen og vil for første gang også ha større opplag enn Fiskeribladet, som fortsetter sitt dramatiske fall i opplaget. I 2006 kom næringens annonsører tilbake og ga oss ny rekord i annonseomsetning, med over 40 prosent større volum enn den største konkurrenten, ifølge tall fra AC Nilsen. Omsetningen endte på 31,4 millioner kroner, mens driftsresultatet var på 1,1 millioner kroner, opp fra 18 000 kroner i 2005. Redaksjonelt gir vårt nylanserte nettsted oss en mulighet til en mer dynamisk nyhetsformidling med fortløpende rapportering av hendelsesnyheter, der vi tar nyheter fra avisen videre på avisløse mellom dager.

Opplaget til Fiskaren i 2006 endte på 8 852, ned 150 fra året før. Omsetningen knyttet til abonnement, løssalg og Fiskaren Daglig ble på 12,4 millioner kroner, en økning på 5,6 prosent.

INTRAFISH MEDIA KONSERN

14% omsetnings-
vekst

RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Annonseinntekter	22 453	17 828
Abonnement/ løssalgsinntekter	21 655	20 754
Pressestøtte	5 049	4 600
Andre driftsinntekter	835	726
Sum driftsinntekter	49 991	43 908
Sum driftskostnader	51 919	47 492
Driftsresultat	(1 928)	(3 584)
Finansposter	(368)	(247)
Resultat før skattekostnad	(2 296)	(3 831)
Skatter	(354)	(51)
Årsresultat	(2 650)	(3 882)

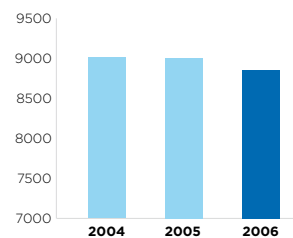
FISKAREN

12% omsetnings-
vekst

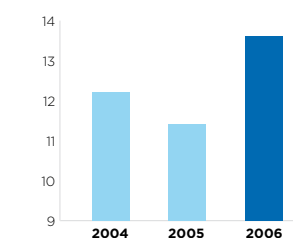
RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Annonseinntekter	13 527	11 414
Abonnement/ løssalgsinntekter	12 426	11 764
Pressestøtte	5 049	4 600
Andre driftsinntekter	431	411
Sum driftsinntekter	31 433	28 189
Sum driftskostnader	30 330	28 171
Driftsresultat	1 103	18
Finansposter	144	267
Resultat før skattekostnad	1 247	285
Skatter	(350)	(51)
Årsresultat	897	234

OPPLAG



ANNONSEOMSETNING



NAUTISK FORLAG

Nøkternhet i godt marked

Det råder en nøktern holdning blant aktørene i shipping-bransjen, til tross for at også 2006 var et av bransjens beste. Etterspørselen etter elektroniske tjenester har vist en markant økning i året som har gått.

Nautisk Forlag hadde en omsetning på 91,2 millioner kroner i 2006, en økning på åtte prosent fra året før. Tøff konkurranse med økt press på marginene, kombinert med et krevende arbeid med innføring av nye datasystemer, gjorde at driftsresultatet ble redusert fra 5,9 millioner kroner til 5,5 millioner kroner, noe som ga en driftsmargin på seks prosent.

Nautisk Forlag selger sjøkart og maritime publikasjoner til handels-, forsynings-, fiske-, og lystbåtflåten fra sine lokaler i Oslo. I tillegg har selskapet også startet forskjellige kurs for fritidsbåtfolket. Forlaget er blant annet British Admiraltys agent i Norge for sjøkart og maritime publikasjoner med verdensomspennende dekningsområde. Nautisk Forlag representerer også sjøkartverkene i de nordiske landene, samt andre utgivere av maritim litteratur. Mot fritidsflåten i Norge har selskapet ytterligere befestet sin posisjon som en betydelig aktør med salg av elektroniske kart, GPS og kartplottere, samt andre navigasjons-hjelpemidler.

Som tidligere år er bransjen preget av en skjerpet kamp om markedsandeler, men selskapet har gjennom året gjen vunnet en del av markedet fra utenlandske aktører. For å kunne tilby større grad av tilgjengelighet og service til norske og utenlandske kunder i Østen, er det foreløpig blitt opprettet en avdeling i Singapore, mens det vil bli ansatt salgsrepresentanter i Shanghai og Dubai i inneværende år.

ELEKTRONISK VEKST

Markedet etterspør i sterkt økende grad elektroniske tjenester, en trend som bare vil fortsette i takt med den teknologiske utviklingen generelt, og Nautisk Forlag vil i tiden som kommer videreutvikle seg til en elektronisk «one stop shop», i tillegg til nåværende tilbud. Dette kan gjøres gjennom videreutvikling av selskapets eget datasystem, som agenter for andre, og gjennom oppkjøp eller som medeiere i andre tilsvarende selskaper. Med dette vil en dekke alle kundens nautiske kartbehov både elektronisk og i papirversjon.

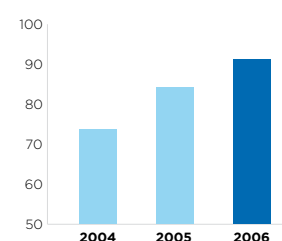
NAUTISK FORLAG

8% omsetnings-
vekst

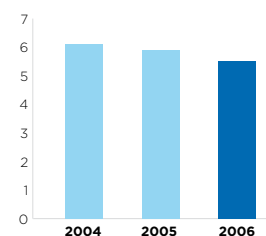
RESULTATREGNSKAP

Tall i NOK 1000	2006	2005
Sum driftsinntekter	91 192	84 175
Sum driftskostnader	85 665	78 321
Driftsresultat	5 527	5 854
Finansposter	(765)	(346)
Resultat før skattekostnad	4 762	5 508
Skatter	(1 353)	(1 602)
Årsresultat	3 409	3 906

OMSETNING



DRIFTSRESULTAT



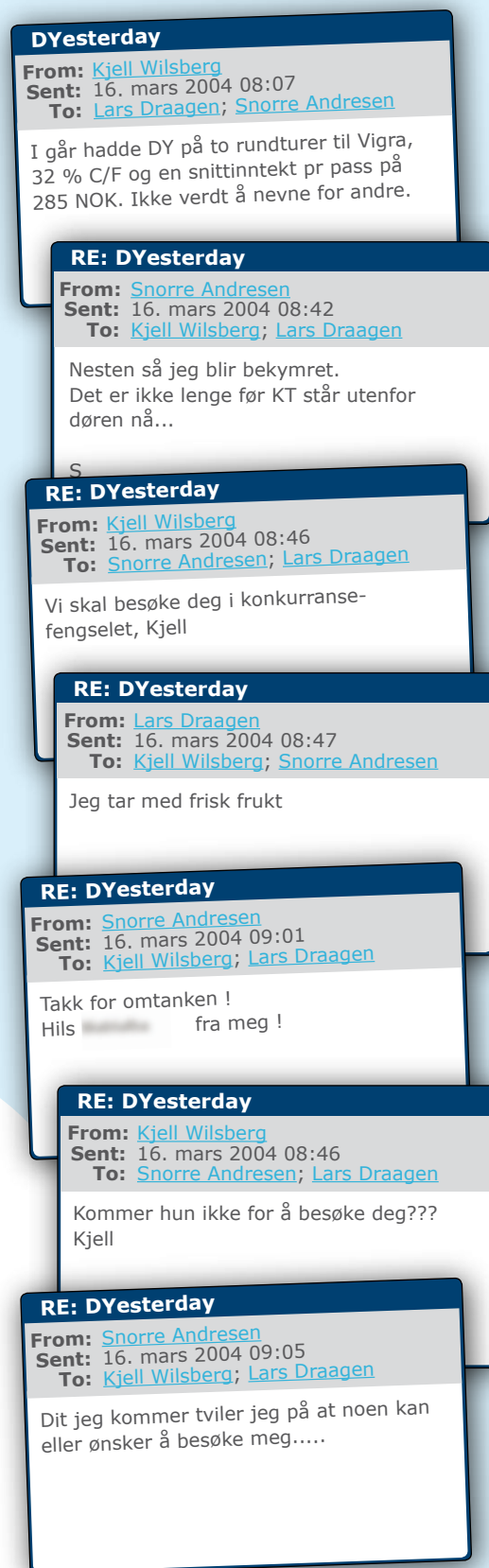
”Det er ikke lenge før KT står utenfor døren nå”



De tre SAS Braathens-ansatte som Økokrim mener ulovlig tappet Norwegian-opplysninger, sendte mail til hverandre der de spøkte om å bli fersket av Konkurransetilsynet og havne i fengsel.

E-postkorrespondansen mellom SAS-Braathens-ansatte Snorre Andersen, Kjell Wilsberg, og Lars Draagen tyder på at de tre var klar over at de var på kanten med loven da de distribuerte detaljerte opplysninger om Norwegians passasjerantall og priser.

16. juni | DAGENS NÆRINGSLIV



Upublisert go'bit

I SOONG QNG LING
KINDERGARTEN ved
Huashan Campus har de
egen ernærings ekspert som
sørger for riktig kosthold
for barna. Uten at det ser
ut til å hjelpe på smaksopp-
levelsen.

April 2007 NHST Media
Group Årsrapport



FOTO: Per Ståle Bugjerde

ANDRE NYHETER

Strømkundene melkes

Vått og varmt høstvær har senket markeds-
prisen på kraft med over 40 prosent. Likevel
drypper det lite på flertallet av strømkundene.
Leverandørene opererer nå med fete marginer,
og melker de ubevisste strømkundene som
fortsatt henger igjen på avtaler om standard
variabel kraftpris.

Nummer 10, November, **EUROPOWER**

Skjulte giganttap for styret

Styret i det statlige bistandsfondet Norfund er blitt systematisk feilinformert av fondets administre-
rende direktør, ifølge fondets internrevisor. Fondet har tapt 300 millioner siden oppstarten i 1997.
Styret, med Einar Steensnæs i spissen, velger likevel å beholde Per Emil Lindøe i selskapet. Han
forlater toppjobben, men beholder lønn og pensjon på 1,9 millioner kroner i året. Lindøe hadde
informert styret i februar om et tap på 40 millioner i Norfunds investeringer, samtidig som
administrasjonen hadde avsatt nærmere 160 millioner kroner i tap uten at styret fikk vite det.

Lindøe kunne etter styremøtet fortelle administrasjonen i Norfund at «Styret hadde vært meget
tilfreds med den positive utviklingen i prosjektene». Dette fikk de ansatte til å måpe: «Vi som har
arbeidet med prosjektene og kjenner realitetene best, satt den gang mildt forundret tilbake»,
siterer Ernst &Young en av de ansatte.

2. september, **DAGENS NÆRINGSLIV LØRDAG**

I sjeikens hule hånd

30. desember | DAGENS NÆRINGSLIV





DA JOTUN SKULLE ETABLERE SEG I DUBAI, skaffet selskapet seg ørkenemiratets nestkommanderende, sjeik Hamdan, som største eier. Nå får det norske malingselskapet tre av fire megaprojekter i verdens raskest voksende by.

Det sies at nærmere halvparten av alle verdens byggekraner befinner seg i Dubai. På under fem år er innbyggerne i dette lille ørkenemiratet på 3900 kvadratkilometer blitt vitne til tidenes konstruksjonsboom, og det bygges stort. To aktører er gjengangere i de største og mest spektakulære prosjektene: Herskerfamilien i Dubai, som kontrollerer store deler av eiendomssektoren og har betydelige forret-

ningsinteresser i de største prosjektene. Og den norske malingsprodusenten Jotun.

25 prosent av Jotuns totalomsetting på 8 milliarder kommer fra Midtøsten. Veksten har vært kontinuerlig siden midten av 70-tallet. Fra basen i Dubai har Jotun erobret markedsandeler i hele den arabiske verdenen og deler av Sørøst-Asia helt uten oppkjøp, gjennom ren organisk vekst.

Sjeikens høyre hånd, Mirza Al Sayegh, er styreformann i Jotun i Emiratene. – Jotun er en gullgrube. Vi betrakter det som et viktig selskap, støtter det og prøver å skaffe det business, sier han.

ANDRE NYHETER

Vant Kashagan

Aker Kværner og Saipem fikk Kasakhstan-oppdrag etter langvarig tilbudskamp. Oppdragspartnerne fikk jobben på 700 millioner dollar, og fikk ansvaret for å levere hook up-løsningen på det gigantiske oljefeltet Kashagan i Kasakhstan. Det er muligheter for at oppdraget vil bli noe endret, men at dette vil bli avklart innen kort tid. Aker Kværner har allerede oppdrag for 200 millioner dollar på feltet.

20. januar, **UPSTREAM**

Ukjente russere med storbestilling

Et lite profilert, russiskbasert selskap med hovedsete på Kypros, Dolco Investments Ltd, har bestilt nye produkttankere for 700 millioner dollar ved to verft i Korea, og planlegger også ytterligere investeringer. Ifølge kilder i industrien har selskapet kontrahert fire 75,000 dwt long range produkttankere fra Sung-Dong Shipbuilding og Marine Engineering, samt fire 50,000 dwt medium range produkttankere, med opsjoner på ytterligere åtte fartøyer.

3. mars, **TRADEWINDS**

Rovfisket fortsetter

Kystvakten og Fiskeridirektoratet hemmeligholder rapporten om russisk overfiske i 2005 til den er oversatt til russisk. Rapporten fastslår at russerne i 2005 fisket rundt 100.000 tonn torsk mer enn kvoten – verdt 1,5 milliarder kroner.

Direktoratet vil ikke si når offentliggjøringen vil skje. Handlemåten må forstås ut fra at denne ferskeste rapporten kommer til å legge enda større press på russerne. En kilde sier til Fiskaren at rovfisket aldri før er blitt så godt dokumentert.

24. mars, **FISKAREN**

Adresser

NHST

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway
www.nhst.no
Tel +47 22 00 10 00

DAGENS NÆRINGSLIV

Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway
annonse@dn.no
kundeservice@dn.no
redaksjonen@dn.no
www.avis.dn.no

Tel +47 22 00 10 00
Fax adm. +47 22 00 10 10
Fax editorial +47 22 00 11 10
Fax subscription +47 22 00 10 60
Fax advertising +47 22 00 10 70

BRANCH OFFICES

Bergen

Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway
Tel editorial +47 55 33 62 10
Fax editorial +47 55 31 65 92

Brussel

Clos Rivoli 10
1410 Waterloo, Belgium
Tel editorial: +32 473 674 566

Kristiansand

Tordenskioldsgate 9
N-4612 Kristiansand, Norway
Tel editorial +47 38 07 13 00
Fax editorial +47 38 07 08 30

New York

208 West 23rd street, apt. 1200
New York, NY 10011, USA
Tel editorial +1-212-317-4838

Stavanger

Nygaten 24
N-4006 Stavanger, Norway
Tel editorial +47 51 51 10 10
Fax editorial +47 51 51 10 20

Stockholm

c/o Dagens Industri
Torsgatan 21, PO Box 3177
103 63 Stockholm, Sweden
Tel editorial +46 8 73 65 870
Fax editorial +46 8 73 63 006

Tromsø

Fredrik Langesgt 13
PO Box 773
N-9258 Tromsø, Norway
Tel editorial +47 77 66 56 65

Trondheim

Fjordgata 82
N-7010 Trondheim, Norway
Tel editorial +47 73 80 89 20
Fax editorial +47 73 80 89 02

DN NYE MEDIER DN TV DN SØK

www.dn.no
dn.no@dn.no
Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel. +47 24 10 14 00
Fax editorial +47 22 00 12 33
Fax sales +47 24 10 14 10

DAGENS IT

www.dagensit.no
dagensit@dagensit.no
Grev Wedels plass 9
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel editorial: +47 24 10 14 60
Fax editorial: +47 22 00 12 33
Tel sales: +47 24 10 14 22
Fax sales: +47 24 10 14 10

SMARTCOM

www.smartcom.no
post@smartcom.no
Gullhaug Torg 1, Nydalen
Postbox 16, Nydalen
0410 Oslo, Norway

Tel +47 23 00 81 50
Fax +47 22 23 42 35

TDN NYHETSBYRÅ

www.tdn.no
finans@tdn.no
marked@tdn.no
Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel +47 22 00 10 00
Tel editorial +47 22 00 11 55
Fax editorial +47 22 00 11 56
Tel sales +47 22 00 12 06
Fax sales +47 22 00 10 83

EUROPOWER

www.europower.com
marked@europower.no
Grev Wedels plass 9
PO Box 1182, Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel +47 22 00 10 00
Tel editorial +47 22 00 12 72
Fax editorial +47 22 00 12 75
Tel sales +47 22 00 11 50
Fax sales +47 22 00 10 83

Branch office

Amsterdam

Joh. Verhulststr 220 hs
1075 HG Amsterdam
The Netherlands
Tel editorial +31 20 673 4774
Fax editorial +31 20 674 1679

TRADEWINDS

www.tradewinds.no
sales@tradewinds.no
letters@tradewinds.no
Grev Wedels plass 5
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel ed./sales +47 22 00 12 00
Fax editorial +47 22 00 12 10
Fax sales +47 22 00 12 60

Branch offices

Athens

Michalakopoulou 29
GR 115 28 Athens, Greece
Tel editorial +302 10 724 5541
Fax editorial +302 10 724 9508

Bergen

Bontelabo 2
5003 Bergen, Norway
Tel sales +47 55 30 22 37
Fax sales +47 55 30 22 39

Dubai

NHST Middle East FZ-LLC
Executive Office 18
2nd floor, Building 2
CNN Building
Media Business Centre
PO Box 213 757
Dubai Media City, Dubai, UAE
Tel +9714 364 2059
Fax +9714 369 7363

Genova

Via Lungo Entella 91
16043 Chiavari, Italy
Tel editorial +39 0185 36 2331
Fax editorial +39 0270 05 61846

London

International Press Centre, 4th floor,
76 Shoe Lane, London EC4A 3JB, UK
Tel editorial +44 207 842 2720
Fax editorial +44 207 842 2725
Tel sales +44 207 842 2700
Fax sales +44 207 842 2705

New Delhi

2nd Floor
100, Okhla Phase - III
New Delhi - 110 020, India
Tel +91-11-405 000 00
Fax +91-11-405 000 01

Shanghai

Shanghai Bund no 12, room 225
Zhongshan Dong Yi Road
Shanghai 200002, China
Tel editorial/sales +86 21 6329 6301
Fax editorial/sales +86 21 6329 6307

Singapore

20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel editorial +65 6557 2771
Fax editorial +65 6557 0444
Tel sales +65 6557 0555
Fax sales +65 6557 0444

Stamford

Marine Building East
70 Seaview Ave
Stamford, CT 06902, USA
Tel editorial +1 203 324 2994
Fax editorial +1 203 324 3368
Tel sales +1 203 324 2994
Fax sales +1 203 324 3368

NHST EVENTS

www.nhstevents.com
4th Floor, International Press Centre
76 Shoe Lane
London EC4A 3JB, UK
Tel +44 207 842 2727
Fax +44 207 842 2705

UPSTREAM

www.upstreamonline.com
sales@upstreamonline.com
editorial@upstream.com
Grev Wedels plass 5
PO Box 1182 Sentrum
N-0107 Oslo, Norway

Tel editorial/sales +47 22 00 13 00
Fax editorial +47 22 00 13 05
Fax sales +47 22 00 13 10

Branch offices

Beirut

Level 7, Block 14,
Secteur 13, Rue 59
Av St Therese, Al-Hadath
Beirut, Libanon
Tel editorial +96 1546 5103

**Calgary**

#424, 1711 – 4th St.
SW Calgary
Alberta T2S 1V8, Canada
Tel editorial +1 403 245 3054

Dubai

NHST Middle East FZ-LLC
Executive Office 18
2nd floor, Building 2
CNN Building
Media Business Centre
PO Box 213 757
Dubai Media City, Dubai, UAE
Tel +9714 3642058
Fax +9714 3697364

Ghana

Silicon House
PO BOX 0641
Ouu Accra, Ghana
Tel editorial +233 212 38 326

Houston

5151 San Felipe, Suite 1380
Houston, TX 77056, USA
Tel editorial +1 713 626 3117
Fax editorial +1 713 626 8134
Tel sales +1 713 626 3113
Fax sales +1 713 626 8125

London

International Press Centre, 4th floor,
76 Shoe Lane, London EC4A 3JB, UK
Tel editorial +44 207 842 2730
Fax editorial +44 207 842 2735

Moscow

Tel editorial +7 926 203 2233

New Delhi

2nd Floor
100, Okhla Phase – III
New Delhi – 110 020, India
Tel +91-11-405 000 00
Fax +91-11-405 000 01

Rio de Janeiro

Rua do Russel 300-601
Gloria, Rio de Janeiro
RJ-22210-010, Brazil
Tel +55 21 22859217
Fax +55 21 22655062

Singapore

20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel editorial +65 6557 0652/0653
Fax editorial +65 6557 0900
Tel sales +65 6557 0600
Fax sales +65 6557 0900

Stavanger

Domkirkeplassen 2
PO Box 419
N-4002 Stavanger, Norway
Tel sales +47 51 85 91 50
Fax sales +47 51 85 91 60

Wellington

PO Box 7269, Wellington
New Zealand
Tel editorial +64 4976 9672

INTRAFISH MEDIA

www.intrafish.no
www.intrafish.com
www.thewaveonline.com
sales@intrafish.com
redaksjonen@intrafish.no

Bergen

Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway

Tel editorial +47 55 30 22 30
Fax editorial +47 55 21 33 01
Tel sales +47 55 21 33 00
Fax sales +47 55 21 33 40

Branch offices**Bodø**

Storgata 27/29
PO Box 1164
N-8006 Bodø, Norway
Tel +47 75 54 49 00
Fax +47 75 54 49 10

London

International Press Centre, 4th floor
76 Shoe Lane, London EC4A 3JB, UK
Tel editorial +44 78 66 41 44 41

Puerto Varas

Chile
Tel editorial +56 6523 3217
Tel sales +56 6523 3134
Fax +56 6523 3209

Seattle

701 Dexter Ave N ste 410
Seattle, WA 98109 USA
Tel +1 206 282 3474
Fax +1 206 282 3470

Singapore

20 Upper Circular Road
The Riverwalk 04-04
Singapore 058416
Tel +65 6557 0047
Fax +65 6557 0444

FISKAREN

www.fiskaren.no
redaksjonen@fiskaren.no
annonse@fiskaren.no
Bontelabo 2
N-5003 Bergen, Norway

Tel +47 55 21 33 00
Fax +47 55 21 33 01

Branch offices

Tromsø Tel +47 77 66 56 80
Ålesund Tel +47 70 15 65 45
Bodø Tel +47 75 54 49 21
Leknes Tel +47 76 08 24 90
Bø Tel +47 76 13 55 15
Hvaler Tel +47 69 37 75 54

NAUTISK FORLAG

www.nautisk.com
sales@nautisk.no
Dronningensgate 8B
N-0152 Oslo, Norway
PO Box 68 Sentrum
N-0101 Oslo, Norway

Tel +47 22 00 85 00
Fax +47 22 00 85 01

Branch office**Singapore**

20 Upper Circular Road
#B1-22 The Riverwalk
Singapore 058416
Tel +65 6557 0170
Fax +65 6557 0270
singapore@nautisk.no

www.nhst.no



Monolog med Kina

30. september | DAGENS NÆRINGS LIV

NORGE OG KINA MØTES OG MØTES. Det snakkes og snakkes. Det er trusler, utenomstakk og lesing av proklamasjoner. Men dialog?

Stortingets utenrikskomité er på besøk i Beijing og formannen

i Folkekongressens utenrikskomité, Jiang Enchu sier det får konsekvenser for forholdet mellom de to landene om samfunnsfienden Rebiya Kadeer får Nobels Fredspris.

– Vi møter mange personer, men har

ingen reell dialog med dem, sier Høyres Erna Solberg.

I en av pausene i Folkets store hall i Folkekongressen benytter hun anledningen til å studere kunsten som pryder veggene.