

อ่านก่อนใคร เพียง 15 บาท

HOONINSIDE

HOON INSIDE MONTHLY NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # February 2019



บุค กัมเห็บต



FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



ติดตามรายการ ของหุ้นอินไซด์

ได้แล้ววันนี้ที่



HOONINSIDE



HOONINSIDE

รายการ " เสรีข่าวก่อนเที่ยง " 11.30 น.

รายการ " ขงร้อนหุ้นอินไซด์ " 14.00 น.

รายการ " หุ้นอินไซด์ อัปเดต " 17.30 น.

รายการ คุญเฟื่องเรื่อง DW กับ "โค้ชเจน"

17.00 น. (ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ " ข่าวเด็ดสุดสัปดาห์ " 18.00 น.

(ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ "Hooninside Talk"

รายการ "IPO Talk"

รายการ Live Hooninside Facebook Page





บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

เลขที่ 109 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง
เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310
โทรศัพท์ 02-276-5976
E-mail : reporter@hooninside.com
www.hooninside.com

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ
สาริต วรรณศิลป์
พัฒน นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโขคอนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

สุกัญญา ศิริดวง

นักข่าว

ธาราทิพย์ พิพัฒน์
ประทุมพร ม่วงเอก

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชัยพล นาคสุข
ศิวไล สอนใหม่

ติดต่อโฆษณา

คุณบี
02-276-5976
087-511-1287
090-976-4370

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

เดือนแห่งความรัก

สวัสดี ผู้อ่านแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ฉบับประจำเดือนกุมภาพันธ์ 2562 ณ สิ้น เดือนมกราคม 2562 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ ไทย (SET INDEX) ปิดที่ 1,641.73 จุด เพิ่มขึ้น

5.0% จากสิ้นปี 2561 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นในเอเชีย มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของSET และ MAI ในเดือนมกราคม 2562 อยู่ที่ 48,582 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.5% จากเดือนก่อน โดยผู้ลงทุนสถาบันในประเทศและผู้ลงทุนต่างประเทศมีสถานะซื้อสุทธิในเดือนนี้

เดือนนี้ เดือนกุมภาพันธ์ 2562 เดือนแห่งความรัก ปีนี้ภาพรวมเศรษฐกิจโลก รวมถึงเศรษฐกิจไทย คงไม่ดีกว่าปี 2561 ด้วยผลพวงของสงครามการค้าโลก ระหว่างสหรัฐและจีน ที่เปิดฉากห้ำหั่นกัน ในปีที่แล้ว มาส่งผลกระทบในปีนี้

กระแสเงินทุน ไหลเข้าประเทศ มากแข็งค่า ดัชนีตลาดหุ้น ถือว่า มีเสถียรภาพ เดือนนี้ ผลตอบแทนจากการลงทุนของนักลงทุน คงเป็นบวก ด้วยปัจจัยการเมืองในประเทศ ก็ฉายภาพออกมา ชัดเจน การหาเสียงของพรรคการเมืองไทย คงเต็มไปด้วย ความเข้มข้น

นักลงทุน ชาวหุ้น ก็คงจะพร้อมเข้าคูหาหากบาท ใช้สิทธิ์เลือกตั้งในวันที่ 24 มีนาคม 2562 พรรคใด จะได้รับชัยชนะเป็นแกนนำ จัดตั้งรัฐบาลและใครจะเป็นผู้ถูกเสนอชื่อเป็นนายกรัฐมนตรี ชวนให้ติดตาม...

ขอให้ ผู้อ่านแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน รับทรัพย์ ร่ำรวยจากการลงทุน ทุกคนครับ

ประสิทธิ์ กรโขคอนันต์
บรรณาธิการบริหาร



เปิด กันเห็นต

เปิดกันเห็นๆ 4 เรื่อง 4 รส สำหรับแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ฉบับกุมภาพันธ์ 2562 เนื้อยังเข้มข้น ชวนอ่านเหมือนทุกๆ ครั้ง



FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside

ORI

เปิดกันเรื่องแรก ORI หรือ ออริจิน ปีนี้ จ่อเปิดโครงการอสังหาฯ เพื่อขายกว่า 2.6 หมื่นลบ. เตรียมเปิดให้บริการโรงแรม 2 แห่งปลายปีนี้ งานนี้ยอดขายทั้งปีหวังโกยกว่า 2.8 หมื่นลบ. และรายได้อีกกว่า 1.9 หมื่นลบ.

IVL

เปิดเรื่อง 2 อलग โลเฮีย แห่ง IVL ส่งสารแบบชัดๆ ตรงๆ การเพิ่ม EBITDA ของ IVL อีก 1 เท่าตัวภายในอีก 5 ปีข้างหน้า เรียกว่า ชวนให้ติดตามอย่างยิ่ง

PIMO

เปิดเรื่องที่ 3 เปิดใจ ดร.วรุฒม์ วรรณะเอี่ยม พิภูล หัวหน้าคนใหม่ของ PIMO เรียกว่า มองเห็นอนาคต เห็นศักยภาพการเติบโต จึงทำให้ตัดสินใจลงทุน
ขณะเดียวกัน อาจเอื้อประโยชน์ให้กับกลุ่มไพลิน กรุ๊ป โดยในกลุ่มไพลิน กรุ๊ป ก็มีบริษัทไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด

SPALI

และมาเปิดเรื่องที่ 4 กับ SPALI ประเมินปีนี้ ภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ดี มูลค่าพัฒนาน่าจะใกล้เคียงกับปี 61

HOON INSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY CHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 31 January 2018



สารจาก อาณาจักรโลเฮีย IVL

PTTEP

เผยกำไรปี 61 โต 89%

PTTEP เผยกำไรปี 61 โต 89% จากปริมาณการขายและราคาน้ำมันที่สูงขึ้น แจกปันผล 5 บาทต่อหุ้น พร้อมคาดการณ์ปริมาณขายเฉลี่ยไตรมาส 1/62 อยู่ที่ 309,000 บาร์เรล/วัน ทั้งปีอยู่ที่ 318,000 บาร์เรล/วัน หลังลงทุนเพิ่มในโครงการบงกช เล็งไตรมาส 1/62 และทั้งปี 62 รักษาต้นทุนต่อหน่วยได้ประมาณ 32 ดอลลาร์/บาร์เรล

อ่านต่อหน้า xx |

WHA

รายได้โตเฉลี่ยปีละ 15%

WHA ตั้งเป้า 5 ปี (61-65) รายได้โตเฉลี่ยปีละ 15% - EBITDA Margin โตไม่ต่ำกว่า 50% วางงบลงทุนรวมราว 4.5 หมื่นลบ. แยมน์แผนยื่นเข้าซื้อหุ้นธุรกิจน้ำประปาในเวียดนาม หลังรัฐเปิดให้เอกชนร่วมลงทุน ภายในครึ่งปีแรก 62 แยมน์อยู่ระหว่างศึกษาเข้าลงทุนใน SPP1 คาดสรุปรายละเอียดปลาย ม.ค.-ต้น ก.พ. นี้ เหยปี 62 เตรียมออกหุ้นกู้ 2 ครั้ง มูลค่ารวม 7 พันลบ.

อ่านต่อหน้า xx |

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.ฟิลิป : QH แนะนำ ทยอยซื้อ

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : SPA แนะนำ ซื้อ

บล.ดีบีเอสวิกเคอร์ส : HREIT แนะนำ ซื้อ

บล.ดีบีเอสวิกเคอร์ส : AOT แนะนำ ซื้อ

บล.ดีบีเอสวิกเคอร์ส : BTS แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า xx |

แม่มดน้อยพิสดาร : xxxxxxxxx

xx

อ่านต่อหน้า xx |

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



สาร จาก อาลก โลเฮีย

IVL

INDORAMA

เราได้ตั้งเป้าหมายสำหรับการดำเนินงานไว้สูง แม้กระนั้นเราตระหนักดีว่า เราสามารถบรรลุเป้าหมายเหล่านั้นได้ เป้าหมายที่กล่าวถึงนั้น รวมถึง การเพิ่ม EBITDA ของไอวีแอลอีกหนึ่งเท่าตัวภายในอีก 5 ปีข้างหน้า

เรา仍将มองหาโอกาสที่ดีสำหรับการเติมเต็มสิ่งจำเป็นสำหรับการสร้างอนาคตที่มีผลกำไรเติบโตและยั่งยืนด้วยการใช้ทรัพยากรของเราสำหรับการส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน เราเชื่อว่าความมุ่งมั่นของเรานี้จะส่งผลให้เราได้รับผลตอบแทนในระดับที่สูงกว่าอุตสาหกรรมในช่วงวัฏจักรธุรกิจต่างๆ

มอง บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) IVL ประกอบธุรกิจด้านการลงทุนโดยการถือหุ้นในบริษัทต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมีแบบครบวงจร ซึ่งผลิตและจำหน่าย Ethylene Oxide และ Ethylene Glycol (EO&EG) Purified Terephthalic Acid (PTA) Polyethylene Terephthalate (PET) เส้นใยและเส้นด้าย โพลีเอสเตอร์ (Polyester Fiber and Yarn) และเส้นใยจากขนสัตว์ (Wool) ต้องมองไปข้างหน้า ระยะยาว

วันนี้ อาลก โลเฮีย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ มีเป้าหมายเพิ่ม EBITDA อีก 1 เท่าตัวภายในอีก 5 ปีข้างหน้า นับเป็นความท้าทาย น่าจับตามอง หวังเพลานีเศรษฐกิจโลกชะลอตัว

อาลก โลเฮีย ได้ส่งสาร ผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ล้วนมีความน่าสนใจ แมกกาซีนหุ้น อินไซด์ รายวัน ขอนำเสนอ.....



๗ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

นายอาก โลเฮีย ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัทฯ
บริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) IVL



เปิดเผยว่า เรียน ผู้มีส่วนได้เสียทุกท่าน ผมรู้สึกยินดีอย่างยิ่งที่ได้มีโอกาสนำเสนอรายงานประจำปี 2561 ให้กับทุกท่าน และยิ่งไปกว่านั้นคือ การได้มาพูดคุยกับทุกท่านเกี่ยวกับภาพรวมที่กำลังก่อตัวขึ้นไปของบริษัทและอุตสาหกรรมของเรา รวมไปถึงสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ภาพรวมที่กำลังก่อตัวขึ้น แน่นอนว่าเราประสบความสำเร็จในการเติบโตที่ผ่านมาได้อย่างน่าทึ่ง

จากการบริหารจัดการตามวัตถุประสงค์ภายในขององค์กร และการสนับสนุนจากปัจจัยภายนอกที่เป็นบวกแต่สิ่งนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลยหากขาดความทุ่มเทและการทำงานหนักต่อเนื่องของทีมงานที่มีความสามารถของเรา และจรรยาบรรณในการทำงานอย่างสม่ำเสมอด้วยกลยุทธ์ที่ชัดเจนและการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

ส่งมอบ การปฏิรูปของเรา

เราบรรลุตามเป้าหมายตามที่วางไว้ในแผนการปฏิรูปของเรา ด้วยความมุ่งมั่นอย่างต่อเนื่องทุกปี เพื่อบรรลุตามวิสัยทัศน์ของบริษัทที่ “มุ่งมั่นที่จะเป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ชั้นนำระดับโลก สร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่ดีเพื่อสังคม”

ซึ่งเราได้กำหนดเป้าหมายของเราไว้อย่างชัดเจนในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และยังคงดำเนินการตามแผนอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะช่วยให้เราสามารถขับเคลื่อนไปข้างหน้า ค่านิยมของเราย่อยจะช่วยให้เราเห็นว่าเราต้องการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์และยั่งยืน ผมเชื่อว่าเราได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง โอวีแอล

ยังคงส่งมอบกลยุทธ์ของเราอย่างต่อเนื่องเพื่อให้บรรลุการเติบโตที่สามารถสร้างผล

กำไรได้อย่างมีความรับผิดชอบและยั่งยืน เรากำลังสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืนจากธุรกิจที่หลากหลายที่เราได้พัฒนาขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องไปพร้อมกับบูรณาการ และดำเนินงานในระดับโลก

รวมถึงการกระจายความเสี่ยงไปสู่ผลิตภัณฑ์เพิ่มมูลค่า (“HVA”) ทั้งหมดนี้เป็นรากฐานการเติบโตของการปฏิรูปของเราผ่านรูปแบบ “ชนะและขยายขนาด” การควบรวมกิจการ และนวัตกรรม ซึ่งสิ่งเหล่านี้ได้รับการสนับสนุนโดยแนวทางความรับผิดชอบต่อเราต่อการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืน บุคลากรและวัฒนธรรมของเรา การจัดการความเสี่ยง การกำกับดูแลกิจการ เพื่อให้เราสามารถสร้างคุณค่าให้กับสังคมและผู้มีส่วนได้เสีย



๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

คณะกรรมการของเราที่ผลักดันให้ไอวีแอล ดำรงอยู่ในปัจจุบันมูลค่าในระยะยาวเริ่มต้นที่คณะกรรมการบริษัทฯ ผมเชื่อว่าการเป็นผู้นำที่มีประสิทธิภาพ เป็นอิสระ และความหลากหลายของคณะกรรมการเป็นสิ่งที่จำเป็น สำหรับการสร้างความมั่นใจว่าบริษัทฯ

จะมุ่งเน้นไปที่ผลลัพธ์ระยะยาว คณะกรรมการของเราเป็นแรงผลักดันที่สำคัญในการที่ไอวีแอล สามารถยืนหยัดอยู่ได้ในปัจจุบัน พวกเขาเป็นผู้สนับสนุนที่แข็งแกร่งของการปฏิรูปที่บริษัทฯ ได้ดำเนินการมาตลอด

หลายปีที่ผ่านมา

โดยก้าวจากการเป็นผู้ผลิตสินค้าโภคภัณฑ์ในทวีปเอเชียมาเป็นบริษัทเคมีภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในระดับโลก พวกเขาเป็นผู้ที่สนับสนุนการพัฒนาทางธุรกิจของเรา การประเมินผลการดำเนินงานของผู้บริหาร และการรักษาวัฒนธรรมและค่านิยมของบริษัทฯ

ซึ่งทั้งหมดนี้มีความสำคัญต่อการเติบโตและความสำเร็จในระยะยาว การเสริมสร้างการกำกับดูแลกิจการและความมุ่งมั่นเพื่อความ

ยั่งยืนยังเป็นเครื่องพิสูจน์ถึงประสิทธิภาพของคณะกรรมการ ซึ่งผมเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่าองค์กรที่ดีนั้นจะเกิดขึ้นได้จากการมีคณะกรรมการที่ดีเป็นผู้วางรากฐาน

เรากำลังสร้างไอวีแอลให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น ความโดดเด่นที่ขับเคลื่อนไอวีแอล ในปี 2561 คือ ความสามารถในการบริหารจัดการเพื่อนำไปสู่ความเติบโตดังนี้เสริมสร้างความแข็งแกร่งในกลุ่มผลิตภัณฑ์ Necessities

• เราร่วมมือกับผู้ผลิต 2 รายในอุตสาหกรรมของเรา เพื่อเข้าซื้อโรงงาน PTA-PET ซึ่งยังสร้างไม่แล้วเสร็จใน Corpus Christi ประเทศสหรัฐอเมริกา ซึ่งกำหนดจะสร้างแล้วเสร็จในปี 2563 และ 2564 โดยโรงงานดังกล่าวจะเป็นโรงงานที่มีประสิทธิภาพด้านต้นทุนสูงสุดในทวีปอเมริกาเหนือ และจะเพิ่มเติมกำลังการผลิตถึง 800,000 ตันต่อปี จากกำลังการผลิตที่มีอยู่ของไอวีแอล

• เราได้เริ่มดำเนินการโรงงาน IPA ที่มีกำลังการผลิต 220,000 ตันต่อปีในเมือง Decatur รัฐอลาบามา ซึ่งเชื่อว่าโรงงานที่เมือง Decatur มีตำแหน่งทางต้นทุนที่จัดอยู่ในอันดับต้นๆ ในกลุ่มไอวีแอลและในทวีปอเมริกาเหนือ ซึ่งจะทำให้ได้รับประโยชน์จากห่วงโซ่มูลค่าทั้งหมด ตั้งแต่พาราไซลีนไปจนถึง PET โดยไอวีแอลได้กลายเป็นผู้ผลิต IPA เพียงรายเดียวในทวีปยุโรปและทวีปอเมริกาเหนือ ในธุรกิจที่สามารถขับเคลื่อนได้โดยใช้เทคโนโลยีของเราเอง ซึ่งทำให้ไอวีแอลเป็นผู้นำระดับโลก

• เราเข้าไปทำตลาดในทวีปอเมริกาใต้ด้วยการเข้าซื้อธุรกิจ PET ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศบราซิล ซึ่งการบริหารจัดการธุรกิจในประเทศบราซิลนั้น อยู่ภายใต้การดูแลของทีมของเราในทวีปอเมริกา เราเข้าซื้อโรงงานเส้นใยโพลีเอสเตอร์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศบราซิล ซึ่งคาดว่าจะสามารถดำเนินการเสร็จสิ้นในเร็ว ๆ นี้ และจะได้รับประโยชน์จากความร่วมมือกันระหว่างธุรกิจทั้ง 2 ธุรกิจดังกล่าว

๗ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

• สำหรับภายในภูมิภาคยุโรป ตะวันออกกลางและแอฟริกา (EMEA) เราเริ่มดำเนินการผลิต PTA อยู่ที่ 700,000 ตันต่อปี ในประเทศโปรตุเกส และเริ่มดำเนินการผลิต PET อยู่ที่ 540,000 ตันต่อปี ในประเทศอียิปต์ ซึ่งเราได้รับประโยชน์จากการค้าภายในประเทศและประโยชน์จากห่วงโซ่อุปทานภายในภูมิภาค เมื่อผนวกกับธุรกิจ IPA ในประเทศสเปนแล้ว IVL ได้กลายเป็นผู้ผลิตที่ครบวงจรสูงสุดในภูมิภาค EMEA

ในส่วนของบริษัทในทวีปยุโรป เราเชื่อว่าความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนนั้นสำคัญอย่างยิ่งในการที่จะต่อสู้กับต้นทุนด้านพลังงานที่สูงขึ้น อีกทั้งการคุกคามของสินค้านำเข้าจากประเทศเกาหลีใต้และสาธารณรัฐประชาชนจีนการขยายสัดส่วนในกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม High Value Added (HVA)

• เราได้ทำการเข้าซื้อธุรกิจเส้นใยสำหรับยานยนต์ 2 แห่ง เพื่อขยายธุรกิจในแนวดิ่ง ในตลาดผลิตภัณฑ์สำหรับเสริมยางในรถยนต์และถุงลมนิรภัยที่มีมูลค่า 1.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ การเข้าซื้อบริษัท Kordarna และบริษัท UTT ถือเป็นกลยุทธ์ที่ยอดเยี่ยมและเหมาะสมกับธุรกิจที่มีอยู่เดิมของ IVL คือบริษัท PHP และบริษัท Performance Fibers อีกทั้งเป็นการเสริมกลยุทธ์ของบริษัท Glanzstoff ที่ IVL ได้ดำเนินการเข้าซื้อเมื่อปี 2560

• เราเข้าซื้อหุ้นบริษัท Avgol ประเทศอิสราเอล ซึ่งเป็นผู้ผลิตชั้นนำในกลุ่มเส้นใยสำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัยส่วนบุคคลและเป็นการเข้าซื้อกิจการแห่งที่ 2 ในธุรกิจดังกล่าวในแนวดิ่ง ซึ่งมีการขยายการผลิตตั้งแต่เราซื้อบริษัท FiberVisions ในปี 2555

• เราจัดตั้งธุรกิจร่วมทุน 50:50 กับบริษัท Huvis ประเทศเกาหลีใต้ เพื่อพัฒนา ก่อสร้าง และดำเนินการผลิตเส้นใยที่มีค่าหลอมเหลวต่ำในประเทศสหรัฐอเมริกา กำลังการผลิต 60,000 ตันต่อปีโครงการนี้จะช่วยขยายธุรกิจกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม High Value Added (HVA) สำหรับอุตสาหกรรมยานยนต์และวัสดุคอมโพสิตที่ใช้ในอุตสาหกรรม ในขณะเดียวกัน ยังเป็นการเพิ่มการเกื้อหนุนในธุรกิจ Feedstock ของเรอีกด้วย

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

• เราเข้าซื้อกิจการ Medco บริษัทผลิตบรรจุภัณฑ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศอียิปต์ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ของเราในการเลือกลงทุนในธุรกิจบรรจุภัณฑ์ในตลาดเกิดใหม่ เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เติบโตขึ้น ซึ่งการเข้าซื้อกิจการดังกล่าวมีความเหมาะสมทางกลยุทธ์กับโรงงานผลิต PET ในประเทศอียิปต์

• ปี 2561 นับว่าเป็นปีที่มีความสำคัญกับธุรกิจขนสัตว์อีกเช่นกัน ด้วยการขยายธุรกิจไปในทวีปยุโรปเป็นครั้งแรก เราเข้าซื้อกิจการกลุ่ม Schoeller เป็นผู้นำในการผลิตเส้นใยขนสัตว์พรีเมียมในทวีปยุโรป การเข้าซื้อกิจการดังกล่าวจะช่วยเสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจ HVA ของ IVL อีกทั้งเป็นการขยายพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ของธุรกิจขนสัตว์อีกด้วยเป็นผู้นำในด้านความยั่งยืนความยั่งยืนเป็นส่วนประกอบที่สำคัญมากในกลยุทธ์ของเรา เราตระหนักได้ว่า ในฐานะบริษัทเคมีภัณฑ์ เราจำเป็นต้องแสดงให้เห็นถึงความตั้งใจที่จะพัฒนากลยุทธ์ความยั่งยืน นอกเหนือไปจากนั้นเรายังตระหนักได้ว่าการก้าวไปสู่เศรษฐกิจที่ยั่งยืนยิ่งขึ้นจะเป็นการสร้างโอกาสที่ดีมากมายให้กับเราในโลกของพลาสติก

เราทำงานร่วมกับหน่วยงานและคู่ค้าต่างๆ ในอุตสาหกรรมนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง และช่วยให้เห็นถึงความสำคัญของการรีไซเคิลและการประเมินวัฏจักรของ PET การพัฒนาที่ยั่งยืนของไอวีแอลถูกขับเคลื่อนด้วยวิสัยทัศน์ของเราในการที่จะทำให้ PET เป็นวัสดุที่ได้รับความนิยม เนื่องจากปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ต่ำในกระบวนการผลิต อีกทั้งยังส่งเสริมระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน และธุรกิจที่เป็นธรรมเรากำลังมุ่งหน้าลงทุนในธุรกิจรีไซเคิล PET ทั่วโลก และเรารู้สึกยินดีที่บริษัทเครื่องดื่มและสินค้าอุปโภคบริโภคชั้นนำของโลกได้ให้การตอบรับต่อการดำเนินธุรกิจนี้เป็นอย่างดี

• เราเข้าซื้อกิจการ Sorepla บริษัทรีไซเคิลชั้นนำในประเทศฝรั่งเศส เพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของเราที่มีอยู่แล้วในทวีปยุโรปและเมื่อไม่นานมานี้ เราได้ประกาศการเข้าซื้อกิจการ โรงงานCustoms Polymers ซึ่งถือเป็นการซื้อกิจการโรงงานรีไซเคิลในประเทศสหรัฐอเมริกาแห่งแรกของเรา ธุรกิจเหล่านี้ตั้งอยู่ใกล้กับกิจการเดิมของเรา ซึ่งเราสามารถแปรรูปเกล็ดหรือเม็ดพลาสติกรีไซเคิลให้กลายเป็นพลาสติก PET รีไซเคิลหรือเส้นใยโพลีเอสเตอร์มูลค่าสูงได้ เราเชื่อว่าทุกวิถีทางที่เราทำเพื่อพัฒนาการดำเนินธุรกิจที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมของอุตสาหกรรมและคู่ค้าในห่วงโซ่อุปทาน จะช่วยสร้างการยอมรับการใช้พลาสติก PET ที่สามารถรีไซเคิลได้ที่มากขึ้น

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

- เราร่วมลงทุนกับบริษัทสตาร์ทอัพใหม่สองแห่ง คือ Ioniqa และ Loop Industries ในการพัฒนาการรีไซเคิลสารเคมีต่างๆ อันเป็นกระบวนการที่สามารถจัดการกับขยะจากขั้นตอนการผลิตพลาสติก PET ได้เกือบทั้งหมด ซึ่งแตกต่างจากเครื่องจักรรีไซเคิลแบบดั้งเดิม เราจะช่วยทั้งสองบริษัทนี้ในการเพิ่มทุนผลประโยชน์ทางการค้าจากเทคโนโลยีเหล่านี้ และจะลงทุนในโรงงานผลิต PET ของเราเพื่อนำของเสียจากกระบวนการผลิตกลับมารีไซเคิลเป็น PET ใหม่อีกครั้ง

การที่เราได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าเราเป็นผู้นำทางด้านความยั่งยืนในอุตสาหกรรมนี้ของเรา สะท้อนให้เห็นความสำเร็จของเราในการดำเนินกิจการอย่างมีประสิทธิภาพและการสร้างผลกำไร แต่ในขณะเดียวกันก็ยังมีคามรับผิดชอบและได้รับความไว้วางใจจากผู้มีส่วนได้เสียเป็นอย่างดี ความไว้วางใจนี้เองที่ทำให้เรายังมีความทะเยอทะยานมากขึ้นที่จะสร้างคุณค่าร่วมกัน อันจะนำไปสู่การวางตำแหน่งของบริษัทเราที่คู่ควรแก่วัตถุประสงค์ที่มุ่งเปลี่ยนแปลงโลกใบนี้

- ไอวีแอล ได้รับการจัดลำดับให้อยู่ในดัชนี DJSI ต่อเนื่องสองปีติดต่อกัน เป็นสิ่งบ่งชี้ถึงความมุ่งมั่นที่มีต่อเป้าหมายการดำเนินงานด้านความยั่งยืนตลอดจนการดำเนินธุรกิจอย่างมีจริยธรรม รวมถึงการสร้างคุณค่าของไอวีแอลให้แก่ผู้ถือหุ้น ดัชนี DJSI นับเป็นเกณฑ์อ้างอิงที่สำคัญสำหรับการลงทุนอย่างยั่งยืนสำหรับนักลงทุนและบริษัททั่วโลก

- ดัชนี FTSE Russell ได้จัดลำดับให้ไอวีแอลอยู่ในประเภทของบริษัทที่ดำเนินงานตามแนวทางด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และธรรมาภิบาล (ESG) หรือเรียกว่า FTSE4Good ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ให้ ข้อมูลแก่นักลงทุนอย่างโปร่งใส และเป็นอิสระในการวัดผลการดำเนินงานของบริษัท

- เรามีความยินดีเป็นอย่างมากที่ได้เห็นว่า ไอวีแอล ได้รับการจัดอันดับอยู่ในรายงานดัชนี MSCI ESG ที่สูงขึ้นเลื่อนจาก E ดับ B ในปีก่อนเป็น E ดับ BB ซึ่งบ่งชี้ถึงการพัฒนาทางด้านความยั่งยืนอย่างแน่วแน่ สำหรับการลดการปล่อยก๊าซ การลดผลกระทบต่อภาวะเรือนกระจก รวมถึงการรีไซเคิลน้ำและสารเคมี

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

• ในฐานะที่ไอวีแอลเป็นผู้นำในธุรกิจรีไซเคิล เราได้แสดงความตั้งใจที่จะเพิ่มสัดส่วนในการใช้ประโยชน์จาก PET ที่ผ่านการใช้งานแล้ว และของเสียจากกระบวนการผลิตที่ใช้โพลีเอสเตอร์เป็นวัตถุดิบ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงระดับโลกในการต่อสู้กับขยะพลาสติกของมูลนิธิ Ellen MacArthur พนักงานของเราอยู่เบื้องหลังความสำเร็จนี้ พวกเขาได้ช่วยลดผลกระทบทางธุรกิจที่อาจส่งผลกระทบต่อชุมชนและโลก ผมรู้สึกชื่นชมความอุตสาหะของทุกคนที่ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการบรรลุเป้าหมายเราจะต้องอยู่อย่างคล่องตัวในโลกที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ทุกวันนี้โลกเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วมากกว่าที่เคยเป็นในอดีต สิ่งแวดล้อมภายนอกยังแสดงถึงความต้องการอยู่เสมอ วาระด้านล่างนี้อาจเป็นประเด็นสำคัญที่ส่งผลกระทบอย่างมีนัยยะ และอาจแสดงถึงโอกาสใหม่ทางธุรกิจด้วยเช่นกัน

• ในขณะนี้ ขยะพลาสติกเป็นประเด็นสำคัญในสังคม ซึ่งรวมถึง กลุ่มหน่วยงานกำกับดูแลกฎหมาย และกลุ่มอุตสาหกรรมประเทศจีนออกนโยบายห้ามนำเข้าขยะพลาสติกเพื่อปกป้องสิ่งแวดล้อมภายในประเทศ สิ่งนี้ไม่เพียงแต่ช่วยกระตุ้นความต้องการใช้งานของ PET ผลิตใหม่และวัตถุดิบภายในประเทศ

แต่ยังคงช่วยผลักดันให้บริษัททั่วโลกมองหาทางเลือกที่ดีกว่าในการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค และสนับสนุนให้มีกระบวนการรีไซเคิลที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น สืบเนื่องจากที่ประเทศจีน งดนำเข้าขยะพลาสติก และประเทศอื่นไม่สามารถที่จะรองรับอุปสงค์ที่มีอยู่ในระดับสูง ผู้ส่งออกมีแนวโน้มที่จะถูกผลักดันให้ขยายระบบรีไซเคิลภายในประเทศ และลดจำนวนขยะที่เกิดขึ้น

• ปี 2561 ผลิตภัณท์มวลรวมของประเทศจากทั่วโลกเติบโตขึ้นในอัตราร้อยละ 3.2 จากการเติบโตที่เพิ่มขึ้นในทวีปอเมริกาและยุโรป ในอดีต อุปทานของโพลีเอสเตอร์เติบโตหลายเท่าตัว เมื่อเทียบกับอัตราการเติบโตของGDP (และเติบโตเร็วขึ้นในประเทศจีน เป็นผลจากนโยบายระงับการนำเข้าขยะพลาสติก)

ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถเพิ่มอัตราการใช้กำลังการผลิตตลอดทั้งห่วงโซ่คุณค่า ในช่วงที่อุตสาหกรรมโพลีเอสเตอร์มีกำไรต่ำ(ปี 2555 – 2559) ธุรกิจโพลีเอสเตอร์ไม่มีกำลังการผลิตใหม่เพิ่มเติมมากนัก และยังมีธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากการบริหารจัดการสินทรัพย์ที่ไม่มีประสิทธิภาพ ปัจจัยเหล่านี้ได้ส่งผลช่วยภาคธุรกิจให้ฟื้นตัวจากกำไรที่ลดลงในช่วงเวลาดังกล่าว

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

• แบรินด์เครื่องดื่ม และสินค้าอุปโภคบริโภค ได้แสดงเจตนารมณ์ต่อผู้มีส่วนได้เสียในการที่จะปรับปรุงการออกแบบและการเลือกใช้ วัสดุสำหรับบรรจุภัณฑ์ ธุรกิจในช่วงโซ่อุปทานได้ทำงานร่วมกับหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้อง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บขวด PET ให้สูงขึ้น รวมทั้งเพิ่มสัดส่วน PET เพื่อเติมเต็มความต้องการของบรรจุภัณฑ์แบรนด์เหล่านั้น วงจรชีวิต PET

ได้รับการจัดตั้งเป็นอย่างดี และอัตราการเก็บรวบรวมขยะที่สูงขึ้นย่อมหมายถึงอัตราการรีไซเคิลที่สูงมากขึ้นทั่วโลกด้วยเช่นกัน ความต้องการใช้พลาสติกที่รีไซเคิลได้คาดว่าจะส่งผลให้ PET เป็นวัสดุที่เป็นที่ต้องการมากกว่าพลาสติกอื่น และช่วยกระตุ้นการบริโภคมากขึ้น

• ข้อคิดเห็นต่อความเสี่ยงจากผลกระทบทางภูมิศาสตร์เป็นที่กล่าวถึงกันมาก โดยเฉพาะสถานการณ์ความขัดแย้งทางเศรษฐกิจหลายประเด็นที่เกี่ยวข้องกับประเทศจีน วาระนี้เป็นข้อกังวลของคณะผู้บริหารหลายองค์กร และส่งผลให้ทุกหน่วยงานในแต่ละประเทศมุ่งสร้างความมั่นคงให้กับห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ ในตลาดที่ซึ่งมีการแข่งขันด้านราคาของอุปทานภายในประเทศ เป็นเรื่องธรรมดาสำหรับแผนกจัดซื้อที่จะขยายช่องทางการทำธุรกิจในประเทศ ซึ่งเราได้เล็งเห็นกิจกรรมทางการค้าภายในประเทศที่สูงมากขึ้น บริษัทระดับโลกหลายแห่ง รวมถึง IVL มีห่วงโซ่อุปทานขนาดใหญ่ภายในประเทศที่ตั้งอยู่ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ

• ในปี 2561 ประเทศสหรัฐอเมริกา มีการปรับลดอัตราเก็บภาษีบริษัทจากอัตราร้อยละ 35 เหลืออัตราร้อยละ 21 นับเป็นก้าวสำคัญที่ส่งผลให้เกิดการสร้างงานภายในประเทศอย่างเห็นได้ชัดเจน และสร้างแรงกดดันให้แก่ประเทศอื่นในการประเมินปรับลดนโยบายภาษี นโยบายนี้ส่งผลดีให้แก่บริษัทฯ ในการได้รับเพิ่มผลตอบแทน อันเป็นผลให้บริษัทย่อยที่ตั้งอยู่ในสหรัฐอเมริกาได้รับการประเมินมูลค่าที่สูงมากขึ้น ในอีกทางหนึ่ง นโยบายนี้ได้สร้างรายได้ส่วนบุคคลสุทธิให้ประชาชนสูงมากขึ้นกว่าเดิม ส่งผลให้มีอัตราการบริโภคที่สูงขึ้นด้วยเช่นกัน

• ธนาคารกลางสหรัฐ ดำเนินงานตามแผนการในการปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ย ส่งผลให้เงินสกุลดอลลาร์สหรัฐแข็งค่า และ เอื้อประโยชน์ต่อต้นทุนการผลิตที่สามารถแข่งขันได้ในหลายแห่ง เช่น เม็กซิโก แคนาดา ยุโรป จีน และ อินโดนีเซีย เป็นต้น ทั้งนี้แม้ว่าต้นทุนของหนี้สินจะยังต่ำ ต้นทุนการกู้ยืมที่สูงขึ้นในอนาคตอาจส่งผลกระทบต่อ การเข้าซื้อธุรกิจและการประเมินสินทรัพย์

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

เสริมสร้างจุดแข็งและดำเนินงานด้วยความเป็นเลิศใช้ประโยชน์จากการซื้อกิจการและความสามารถในการพลิกฟื้นของเรากการควบรวมกิจการได้เปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมการแข่งขันของเรา เราเชื่อว่าเราต้องเติบโตในลักษณะองค์กรรวม ที่เราสามารถรองรับความผันผวนในธุรกิจที่เรามักจะพบ

ไม่ว่าจะเป็นราคาน้ำมันดิบหรืออัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงิน ซึ่งทีมงานฝ่ายองค์กรของเราทำงานได้อย่างยอดเยี่ยมในการจัดการกับความผันผวนเหล่านี้ ในขณะที่ทีมฝ่ายปฏิบัติการของเราทำได้ดีในการบรรลุความเป็นเลิศในการปฏิบัติงานเพื่อสนับสนุนความเป็นเลิศด้านต้นทุนของเราและอย่างน้อยก็ขดเชยการเพิ่มขึ้นของต้นทุนจากอัตราเงินเฟ้อ

ในฐานะผู้ประกอบการ เราจับตามองบริษัทที่มีเทคโนโลยีและสินทรัพย์ขนาดใหญ่ที่ทันสมัย และดำเนินการปกป้องส่วนแบ่งการตลาดของเราตามความเหมาะสม ด้วยการได้มาซึ่งสินทรัพย์ที่ตั้งอยู่ในเชิงกลยุทธ์เราเชื่อว่า เราสามารถวางตำแหน่งตัวเองในตำแหน่งที่ได้เปรียบเพื่อให้บริการลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น และเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดของเรา ในขณะที่ปกป้องผล

ตอบแทนต่อผู้มีส่วนได้เสียของบริษัท ผมมั่นใจว่าตำแหน่งทางต้นทุนของสินทรัพย์ในกลุ่ม Necessities ของเราอยู่ในอันดับต้น เนื่องจากความเป็นเลิศของบุคลากรของเรา

ทีมผู้บริหารของเรามีประวัติอันยาวนานของความสำเร็จในการเข้าซื้อและเปลี่ยนสินทรัพย์ที่มีปัญหาให้กลับมาดีขึ้นยิ่งกว่าเดิมตัวอย่างที่ดีของเรื่องราวความสำเร็จ คือการเข้าซื้อกิจการและการพลิกฟื้นโรงงานเส้นใยโพลีเอสเตอร์ Tuntex ในประเทศไทย ในปี 2551 (IPI ระยอง)

ทีมงานของเราได้ปรับปรุง เพิ่มประสิทธิภาพของโรงงานอย่างรวดเร็วและเห็นผล โดย 1. ปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ การใช้พลังงาน และเสถียรภาพของโรงงาน 2. บูรณาการการผลิต PTA การผลิตกระแสไฟฟ้าภายในโรงงานและการปรับปรุงสัดส่วนผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม ในขณะที่ค่อยๆเปลี่ยนแปลง IPI ระยอง จากเดิมที่มีการผลิตเพียงสินค้าโพลีเอสเตอร์เป็นโรงงานที่มีการผลิตสินค้าโพลีเอสเตอร์

และเส้นใยที่มีมูลค่าสูง ผสมผสานกันอย่างเหมาะสมโดยรวมแล้ว การพลิกฟื้นของโรงงานนี้ นำไปสู่การพัฒนา

ของกำไรและผลตอบแทนที่ยั่งยืน ซึ่งเป็นตัวอย่างที่ดีของความชำนาญในการปฏิบัติงานระดับโลกที่เป็นเลิศของเรา และข้าพเจ้าเชื่อเป็นอย่างยิ่งว่าบริษัทของเราจะมีเรื่องราวของความสำเร็จมากกว่านี้และเราจะแบ่งปันเรื่องราวเหล่านี้ในจดหมายถึงท่านผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับริษัทต่อไปในอนาคต เสริมสร้างทักษะในโครงการดำเนินการลงทุนของเรา

ในขณะที่เราทำได้ดีในการบูรณาการธุรกิจที่เพิ่งซื้อมาใหม่เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของบริษัท อินโดรามา เวนเจอร์ส แต่เรายังทำได้ไม่ดึ้นักและคงต้องพัฒนาต่อไป และสิ่งที่เราตั้งใจจะกล่าวถึงคือความสามารถในการดำเนินโครงการที่จะสร้างขึ้นมาใหม่และโครงการที่จะปรับปรุงต่อไปของเรา โครงการ Louisiana Cracker และ Rotterdam PTA ซึ่งเป็นโครงการขนาดใหญ่ของเรา ได้ดำเนินการเกินกำหนดระยะเวลาและเกินงบประมาณที่กำหนดไว้ แต่โชคดีที่ทั้งสองโครงการนี้มีข้อได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้งและความเหมาะสมของห่วงโซ่อุปทานซึ่งส่งเสริมความต้องการด้านการใช้วัตถุดิบภายในบริษัทจึงทำให้บริษัทยังคงได้รับผลประโยชน์ระยะยาวเพิ่มขึ้น

๓ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

การลงทุนในสิ่งที่สำคัญเพื่อคงความเป็นผู้นำ

- ทรัพยากรบุคคล – รากฐานของ IVL ได้ถูกสร้างขึ้นบนทรัพยากรบุคคล ซึ่งมีความเป็นผู้นำสูง IVL ได้เติบโตจากพนักงาน 6,000 คนในปี พ.ศ.2553 สู่พนักงานมากกว่า 18,000 คนในวันนี้ ข้าพเจ้าเชื่อว่าพนักงานคือผู้ขับเคลื่อนทุกความสำเร็จของบริษัท และพนักงานก็อาจเป็นข้อจำกัดของบริษัท ถ้าหากเราไม่มีการพัฒนาศักยภาพของพนักงานอย่างต่อเนื่อง ข้าพเจ้าเชื่อว่าพนักงานทุกคนมีความปรารถนาที่จะเป็นผู้นำ และที่ IVL เราได้ใช้เวลามากกว่าในอดีตถึงสองเท่าในการพัฒนาศักยภาพบุคลากร และสร้างวัฒนธรรมที่ยึดผลงานเป็นหลัก

- ดิจิตอลที่ IVL – ในวันนี้ IVL ยังคงอยู่ในยุคของอุตสาหกรรม 3.0 และเรากำลังศึกษาหลายส่วนของอุตสาหกรรม 4.0. ซึ่งจะสามารถสร้างโอกาสให้กับเราในด้านของการเรียนรู้ ของเครื่อง (Machine Learning) และการหาค่าเหมาะที่สุดเชิงคณิตศาสตร์(Mathematical Optimization) เรากำลังพิจารณาโครงการชุดแรกอย่างใกล้ชิดและศักยภาพดำเนินการจะถูกนำโดยทีมงานที่กระตือรือร้นของที่ปรึกษาภายในและภายนอก

โดยรวมเราได้ระบุมากกว่า 250 โอกาสในการสร้างมูลค่าจากการลงทุนด้านดิจิตอลใน 12 โรงงาน เรามีความตื่นตัวอย่างมากต่อสิ่งที่จะมาถึง ทีมอุตสาหกรรม 4.0 ของเราจะได้รับการเสริมและมอบหมายให้ขยายขอบเขตการเรียนรู้ ของเราและนำไปใช้ในโรงงานผลิตของเรา มีการรับรู้ เพิ่มขึ้นภายในว่าการลงทุนในการพัฒนานี้ไม่เพียงแต่จะให้ผลตอบแทนที่น่าดึงดูด แต่ยังขับเคลื่อนเราไปสู่การเดินทางสู่ระดับโลกทั้งในด้านเทคโนโลยีและความสามารถที่ในที่สุดจะผลักดันมูลค่าที่แท้จริงของ บริษัท อย่างที่มักได้ยินกันทุกวันนี้ว่า “ข้อมูลคือน้ำมันตัวใหม่”

- การปรับสัดส่วนของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสม – เมื่อเราเริ่มประเมินศักยภาพในการปรับพอร์ตโฟลิโอให้เหมาะสม จะเห็นได้ว่าในกลุ่มเส้นใย HVA นั้นมีโรงงานอยู่กระจัดกระจาย ข้าพเจ้าเห็นโอกาสที่จะรวมโรงงาน ที่เราเป็นเจ้าของในปัจจุบันเข้าด้วยกันภายใต้โรงงานขนาดใหญ่จำนวนหนึ่งที่มีความได้เปรียบด้านกำลังคนและผลประโยชน์ด้านต้นทุนซึ่งรวมถึงประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน

๗ บิก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

มุ่งสร้างศักยภาพ คุณค่า และอนาคต

ไอวีแอล ลงทุนพัฒนาบุคลากร และสินทรัพย์ของเราอย่างต่อเนื่อง หรือในอีกทาง กล่าวคือ เราลงทุนในการสร้างอนาคต อย่างยั่งยืนและสร้างเป้าหมายให้กับผู้นำรุ่นถัดไปในกลุ่มของบริษัทชั้นนำระดับโลกสำหรับเรา ความพึงพอใจ หมายถึงการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เราได้สร้างความก้าวหน้าอย่างยั่งยืนในด้านการดำเนินการด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ นับตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ เราไม่ต้องการที่จะหยุดอยู่กับความสำเร็จที่ผ่านมาของเรา บริษัทฯ

จะยังคงใส่ใจด้านการกำกับดูแลกิจการที่ดี และรักษาไว้ซึ่งความคล่องตัวขององค์กร ในการจับโอกาสใหม่ที่เกิดขึ้น โดยใช้ความเข้มแข็งจากภายในและภายนอก กล่าวคือ บริษัทย่อยในกลุ่มของเราทำหน้าที่ส่งเสริมจุดแข็งของกันและกัน ตลอดจน การดำเนินการเข้าซื้อกิจการตามกลยุทธ์จะช่วยสร้างรายได้ที่ดีให้แก่บริษัท

เราได้ตั้งเป้าหมายสำหรับการดำเนินงานไว้สูง แม้กระนั้นเราตระหนักดีว่า เราสามารถบรรลุเป้าหมายเหล่านั้นได้ เป้าหมายที่กล่าว

ถึงนั้น รวมถึง การเพิ่ม EBITDA ของไอวีแอลอีกหนึ่งเท่าตัวภายในอีก 5 ปีข้างหน้า เราจะยังคงมองหาโอกาสที่ดีสำหรับการเติมเต็มสิ่งจำเป็นสำหรับการสร้างอนาคตที่มีผลกำไรเติบโตและยั่งยืนด้วยการใช้ทรัพยากรของเราสำหรับการส่งเสริมเศรษฐกิจหมุนเวียน เราเชื่อว่าความมุ่งมั่นของเรานี้ จะส่งผลให้เราได้ผลตอบแทนในระดับที่สูงกว่าอุตสาหกรรมในช่วงวัฏจักรธุรกิจต่างๆ

เราโชคดีที่มีพนักงานผู้ทุ่มเทความสามารถกว่า 18,000 คน จาก 31 ประเทศ ร่วมงานอยู่กับเรา พนักงานของเราเป็นผู้ที่มุ่งมั่นในการสร้างความสำเร็จให้แก่องค์กร และมีความสามารถที่จะนำพาไอวีแอลไปให้ไกลมากกว่าปัจจุบันได้อีก

ในปี 2561 เราได้เห็นการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของธุรกิจในช่วงโซโพลีเอสเตอร์เกิดขึ้น หลังจากหลายปีที่มีการขยายการผลิตสูงมากขึ้นอย่างไม่สมเหตุผล ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งผลกำไรและความแข็งแกร่งของอุตสาหกรรม ทั้งที่อุตสาหกรรมนั้นถูกขับเคลื่อนโดยความต้องการของผู้บริโภคและลักษณะแนวโน้มทางประชากร สิ่งนี้ส่ง

ผลกระทบต่อผู้ดำเนินงานในหลายภาคอุตสาหกรรม แม้กระนั้น เรายังมองว่าเป็นบทเรียนที่ดีสำหรับเราทุกคนที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้ ช่วงระยะเวลาที่ได้รับผลกระทบนี้ส่งผลยาวนาน

อย่างไรก็ดี ทำให้ไอวีแอลได้รับโอกาสจากการสร้างการเติบโตผ่านการกระจายกระแสรายได้ การขยายภูมิภาค และการควบรวมกิจการระดับต้นน้ำ

“ผมคาดหวังการสนับสนุนให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในอุตสาหกรรมของเรา และผมยังคงมีมุมมองที่เป็นบวกสำหรับไอวีแอล เนื่องจากปัจจัยหลายประการรวมถึง megatrends และการมุ่งเน้นที่ความยั่งยืนและระบบเศรษฐกิจหมุนเวียน ซึ่งทั้งหมดนี้จะผลักดันความต้องการผลิตภัณฑ์ของเราอย่างต่อเนื่อง ในระยะยาวคาดว่าจะความต้องการเส้นใยโพลีเอสเตอร์ทั่วโลกจะขยายตัวประมาณร้อยละ 5 ถึง 6 ต่อปี ในขณะที่ความต้องการเส้นใยเพิ่มมูลค่าคาดว่าจะเติบโตในอัตราที่ดีถึงร้อยละ 6 ถึง 7 ต่อปี”

๓ บึก IVL บอกทุกคน

ปี 62 ยังคงมุ่งสร้าง การเติบโตอย่างต่อเนื่อง

เราได้ก้าวเข้าสู่ปี 2562 ในตำแหน่งที่แข็งแกร่งและยังคงมุ่งมั่นที่จะสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เราจะยังคงพัฒนาตลาดใหม่และเข้าสู่ตลาดในภูมิภาคที่เรายังไม่มี การดำเนินงาน เรา ยังคงมองหาสิ่งที่ขาดหายในรูปแบบธุรกิจของเราอยู่เสมอ

ที่ซึ่งเราจะสามารถพัฒนาและปลดปล่อยศักยภาพ และการร่วมมือกันระหว่างธุรกิจและ บริษัทในเครือของเราเราจะมุ่งมั่นทำงานหนักเพื่อให้ใกล้ชิดกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น โดยทำความเข้าใจถึงความต้องการของพวกเขา ส่งเสริมด้านการลงทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็น นวัตกรรมมากขึ้น และมอบข้อเสนอที่แตกต่างให้แก่ลูกค้า สินทรัพย์ โครงสร้างพื้นฐาน เส้นทางการดำเนินธุรกิจ และทีมงานของเราจะมุ่งมั่นที่จะส่งมอบคุณค่าระยะยาวแก่ผู้ถือหุ้นและ ธุรกิจที่ยั่งยืนของเรา

ผมขอขอบคุณผู้มีส่วนได้เสีย ผู้ถือหุ้น คู่ค้า ลูกค้า ธนาการ พนักงาน และเหนือสิ่งอื่นใด คือเพื่อนสมาชิกทุกคนของคณะกรรมการที่ให้การสนับสนุนและอุทิศตนอย่างต่อเนื่อง ซึ่ง ทำให้ปีที่ผ่านมาประสบความสำเร็จได้อย่างไม่มีเงื่อนไข



HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK

SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 29 January 2018

GULF

เผยขายหุ้นกู้ 7.5 พันลพ.

นางสาวยุพาพันธ์ วงศ์วัฒน์ กรรมการ บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) GULF เปิดเผยว่า ตามที่ บริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น เมื่อวันที่ 27 พฤศจิกายน 2561 ในการออกและเสนอขายหุ้นกู้ชนิดไม่ด้อยสิทธิ และไม่มี ประกัน เพื่อชำระคืนหุ้นกู้เดิมและรองรับแผนการลงทุน ในโครงการต่างๆ ของบริษัทฯ มูลค่ารวมไม่เกิน 10,000

อ่านต่อหน้า xx |

SCN

มั่นใจผลงาน Q1/62

ดร.ฤทธิ กิจพิพิธ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สแกน อินเตอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCN ผู้นำธุรกิจด้านพลังงาน พลังงานหมุนเวียน และยานยนต์ที่ใช้พลังงานทางเลือก เปิดเผยว่า ภาพรวมผลการดำเนินงานในปีนี้นั้นมั่นใจว่าจะเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด จากศักยภาพการดำเนินงานธุรกิจที่มีความแข็งแกร่ง โดยจะสะท้อนให้เห็นตั้งแต่ไตรมาสแรกปีนี้ คาดว่าผลการดำเนินงานจะเติบโตได้

อ่านต่อหน้า xx |

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.บัวหลวง : ADVANC แนะนำ ซื้อ

บล.บัวหลวง : OSP แนะนำ ซื้อ

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : MAJOR แนะนำ ซื้อ

บล.กัลป : GFPT แนะนำ ซื้อ

บล.พิลล : KCE แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า xx |

แม่มน้อยพิศดาร : xxxxxxxx

xx

อ่านต่อหน้า xx |

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



— แพน — ORI

ออริจิน

ปรับเช็คเมนต์ธุรกิจสอดรับตลาดอสังหาฯ ปี 62 พร้อมเปิดตัวแบรนด์ “The Origin” ลุยตลาดคอนโด เพิ่มโอกาสเจาะกลุ่มวัยรุ่น-สะท้อนความเป็นตัวตน ชูแนวทาง “Empathy” ทุกกลุ่มธุรกิจ หนุน Smart Products และ Excellent Services สร้างมาตรฐานเหนือระดับดึงดูดใจลูกค้า ถึง “ขั้นนี้” นั่งแท่น Brand Ambassador คนใหม่ กระตุ้นการจดจำพร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน ปี 62 จ่อเปิดโครงการอสังหาฯ เพื่อขายกว่า 26,000 ล้านบาท เตรียมเปิดให้บริการโรงแรม 2 แห่งปลายปีนี้ มั่นใจโกยยอดขายทั้งปีกว่า 28,000 ล้านบาท และรายได้อีกกว่า 19,000 ล้านบาท

นายพีระพงศ์ จรรยาเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI ผู้พัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร เปิดเผยว่า เพื่อเป็นการปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับแนวโน้มตลาดอสังหาริมทรัพย์ที่มีการเปลี่ยนแปลงในปี 2562 ทำให้โครงการเปิดใหม่ในปีนี้จะประกอบด้วย 3 แบรนด์หลัก ได้แก่

1. พาร์ค ออริจิน (PARK ORIGIN) แบรนด์ คอนโดมิเนียม เจาะกลุ่ม Young Rich & Success อายุ 30-45 ปี ที่ชื่นชอบ lifestyle และ lifestage ในทำเล CBD และ New CBD ราคาขายประมาณ 4-6 ล้านบาทต่อหน่วย
2. ดิ ออริจิน (The Origin) แบรนด์

คอนโดมิเนียม เจาะกลุ่มลูกค้า New Gen วัยเริ่มต้นทำงาน (First Jobber and First Home Buyer) อายุประมาณ 24-28 ปีที่มีแนวคิด Smart Finance เปลี่ยนค่าเช่าเป็นทรัพย์สิน ซื้อคอนโดตามแนวรถไฟฟ้า ในย่านส่วนต่อขยายธุรกิจ (EBD) ราคาขายประมาณ 1.6-2.4 ล้านบาท และ

3. บริทาเนีย (Britania) แบรนด์โครงการแนวราบทั้งทาวน์โฮม บ้านแฝด และบ้านเดี่ยว ที่มี Smart Design เจาะกลุ่มวัยเริ่มต้นครอบครัว อายุ 28-45 ปี ในระดับราคา 2.5-6 ล้านบาท

“จากความโดดเด่นในการวิจัยการตลาด และความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาสินค้าและบริการ บริษัทมั่นใจว่า Brand Segmentation ที่มีความชัดเจน และ Price Point ที่แม่นยำ ในลูกค้าเป้าหมายแต่ละกลุ่ม จะทำให้บริษัทสามารถตอบโจทย์การเปลี่ยนแปลงของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่จะมีการปรับตัวครั้งใหญ่จาก Macro Prudential Policy ของธนาคารแห่งประเทศไทย” นายพีระพงศ์ กล่าว



ทั้งนี้ จุดแข็งสำคัญที่ทำให้บริษัทมัดใจผู้บริโภคได้คือเรื่องความเข้าใจลูกค้า (Empathy) ทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทต่างตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าในแต่ละกลุ่มเป็นอย่างดี ส่งผลให้บริษัทจะต่อยอดเรื่อง Empathy ผ่าน 2 เรื่องได้แก่

1. Smart Products พัฒนาสินค้าทุกประเภทให้มีฟังก์ชันที่ตอบโจทย์มากยิ่งขึ้น ประกอบกับนำ Smart Technology เข้ามาช่วยเพิ่มเติม

2. Excellenct Services มอบบริการเหนือระดับที่ตอบโจทย์ทุกความต้องการของลูกค้ายุคใหม่ พร้อมปลูกฝังจิตสำนึกพนักงานทุกคนในด้านการบริการแบบนึกถึงใจเขาใจเรา

น

ายพีระพงศ์
กล่าวอีกว่า ปีนี้
บริษัทยังสร้าง
เซอร์ไพรส์
ให้กับวงการ
อสังหาริมทรัพย์
อีกครั้ง กับการ
เปิดตัว Brand
Ambassador

คนใหม่ คือชนัน สุวรรณเมธานนท์
ซูเปอร์แฉกหน้าของเมืองไทยที่มี
Character ความเป็น Romantic
Comedy มาช่วยสะท้อนถึงบุคลิก
แบรนด์ต่างๆ ในเครือออริจิน
ขณะเดียวกัน จะต่อยอดภาพเรื่อง
Empathy ให้ผู้บริโภคได้เห็นทั้งเรื่อง
Smart Products และ Excellent
Services ชัดเจนมากขึ้น โดยจะมี
โฆษณาตัวแรกขึ้นในวันที่ 1 ก.พ.นี้

สำหรับผลประกอบการในปี 2561 ถือว่า
เป็นไปได้อย่างยอดเยี่ยม สามารถสร้าง
ยอดขายรวมได้มากกว่า 27,500 ล้าน
บาท ส่วนปี 2562 นั้น บริษัทตั้งเป้าจะ
เปิดโครงการอสังหาเพื่อขาย มูลค่า
โครงการรวมกว่า 26,000 ล้านบาท
ประกอบด้วย

1. แบรินด์พาร์ค ออริจิน 3 โครงการ
ในทำเลราชเทวี พระราม 4 และอีก 1
โครงการในย่าน New CBD มูลค่ารวม
ประมาณ 9,000 ล้านบาท

2. แบรินด์ดิ ออริจิน 7 โครงการใน
ย่านยอดนิคมสำหรับ New Gen ได้แก่
สุขุมวิท รัชดา ลาดพร้าว รามคำแหง
และรามอินทรา มูลค่ารวมประมาณ
9,000 ล้านบาท

3. โครงการมิกซ์ยูสใหม่ Origin
District Rayong มูลค่า 2,000 ล้าน
บาท และ



4. แบรินด์บริทาเนีย 4 โครงการ มูลค่า
รวมประมาณ 6,000 ล้านบาท ตั้งเป้า
ยอดขายจากทั้งโครงการเก่าและใหม่
รวมกันไว้ที่ 28,000 ล้านบาท ขณะ
เดียวกัน กลุ่มธุรกิจที่สร้างรายได้
หมุนเวียน จะเปิดตัวโรงแรมใหม่ทั้ง
สิ้น 2 โครงการ ทำให้ปีนี้ทุกกลุ่มธุรกิจ
ของบริษัทจะมีการเติบโตและรายได้ที่
หลากหลายมากขึ้น ส่งผลให้บริษัทตั้ง
เป้ารายได้รวมไว้ที่ 19,000 ล้านบาท

ด้านนางศุภลักษณ์ จันทร์พิทักษ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิน เฮาส์ จำกัด บริษัทที่ดูแลธุรกิจโครงการแนวราบในเครือออริจิน กล่าวว่า จากเดิมที่เป็นกลุ่มธุรกิจย่อยของเครือในปีที่ผ่านมา มาปีนี้บริษัทพร้อมขับเคลื่อนนำโครงการแนวราบแบรนด์บริทาเนียขึ้นมาเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจหลักของออริจิน โดยโฆษณาชิ้นแรกที่มี Brand Ambassador มาแสดงนั้นจะช่วยสะท้อนภาพลักษณ์ที่แตกต่างของแบรนด์บริทาเนียให้อยู่ในการรับรู้ของผู้บริโภค รวมถึงเป็นการเปิดตัวแบรนด์บริทาเนียสู่ตลาดแนวราบ และส่งเสริมให้เติบโตได้อย่างก้าวกระโดดต่อไป

“Empathy ในธุรกิจโครงการแนวราบของออริจินนั้น ได้ส่งมอบทั้ง Smart Products และ Excellent Services ในทำเลที่ติดเส้นทางคมนาคมหลัก เดินทางเข้าเมืองได้สะดวกและอยู่ใกล้แหล่งงานที่มีการเติบโตสูง โดยเฉพาะกรุงเทพฯ โซนตะวันออก บางนา และ EEC จากความประทับใจของลูกค้าพิสูจน์ความสำเร็จได้จากยอดขาย Pre-event ในช่วงคริสต์มาสที่ผ่านมา กับ 3 โครงการใหม่ คือ บริทาเนีย เมกะทาวน์ บางนา, บริทาเนีย บางนา กม. 12, และ บริทาเนีย วงแหวน-หทัยราษฎร์ ซึ่งเรามียอดขายมากถึง 1,000 ล้านบาทภายในเวลาเพียง 1 สัปดาห์ ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ใหม่ในการขายบ้านจัดสรรแบบ Presale” นางศุภลักษณ์ กล่าว



ข ด

นางกมลวรรณ
วิบุลากร ประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท วัน ออร์จิน
จำกัด บริษัทที่ดูแล
ธุรกิจที่สร้างรายได้
หมุนเวียนในเครือ
ออร์จิน กล่าวว่า ปี

2562 เป็นปีที่เห็นความสำเร็จของ
แผนการขยายงานอย่างชัดเจน

โดยการก่อสร้างโรงแรมทั้ง 5 แห่ง
ที่ประกาศเปิดตัวไปก่อนหน้านี้
ถือว่าเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะโรงแรม Staybridge Suites
Bangkok Thonglor และโรงแรม
Holiday Inn & Suites Sriracha ที่
ก่อสร้างได้เร็วกว่าแผน และคาดว่าจะ
น่าจะเปิดให้บริการได้ในไตรมาส 4
ปีนี้ และทยอยสร้างรายได้กลับเข้าสู่
บริษัท อีกทั้งปี 2562 นี้ บริษัทมี
แผนจะเปิดตัว 2 โครงการใหม่

ทั้งโรงแรมในกรุงเทพฯ และมิกซ์ยูส
ครบวงจรแห่งใหม่ในจังหวัดระยอง
ที่จะมีการเติบโตสูงจากการพัฒนา
สนามบินอู่ตะเภาและ Smart Park
ในมาบตาพุด ที่จะเป็นศูนย์กลาง
แห่งใหม่ของ EEC

“ความต้องการเข้าพักของธุรกิจ
โรงแรมในประเทศไทยยังคง
เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพราะ
ประเทศไทยยังคงเป็นจุดหมายที่
สำคัญของโลกทั้งในแง่การท่องเที่ยว
และการทำธุรกิจ จากความ
เข้าใจธุรกิจ ความเข้าใจความ
ต้องการของลูกค้าที่หลากหลาย
และความร่วมมือกับเซนผู้บริหาร
ระดับโลก ทำให้เราสามารถรังสรรค์
Smart Products และมั่นใจในการ
ส่งมอบ Excellent Services ให้
แก่ลูกค้าของเรา” นางกมลวรรณ
กล่าว

กมลวรรณ วิบุลากร

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วัน ออร์จิน จำกัด



นายธนา ต่อสหะกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ฟรี
โม เซอร์วิส โซลูชั่น จำกัด บริษัทที่ดูแลธุรกิจบริการในเครือ
ออร์จิน กล่าวว่า ฟรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น จะถือเป็นกลุ่มธุรกิจ
สำคัญของออร์จินที่นำเรื่อง Excellent Services และ Smart
Brokerage มาส่งมอบให้แก่ลูกค้าทุกกลุ่ม เช่น ในกลุ่ม
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการขาย ด้วยวิสัยทัศน์ของ
เครือไม่ได้เพียงต้องการขายสินค้าแล้วจากไป แต่
ต้องการส่งมอบการอยู่อาศัยและประสบการณ์การใช้
ชีวิตที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

“Insight ของกลุ่มคนรุ่นใหม่ในปัจจุบัน คือเติบโต
มาจากครอบครัวที่ได้รับการเอาใจใส่เป็นอย่างดี
มีคนคอยทำทุกอย่างให้ เมื่อมาอยู่คอนโดหรือ
บ้านจัดสรรยุคใหม่ จึงต้องการบริการต่างๆ
ในทุกช่วงเวลาของชีวิต บริการ Fully
Services ครบวงจรในการใช้ชีวิตของฟรีโม จึง
เป็น Excellent Services ที่เต็มเต็มความสุข
ของการอยู่อาศัย” นายธนา กล่าว

ข่าวต่อ

งนี้ ฟรีโม มีบริการ After Sales Service ครบวงจร ผ่านบริษัท ย่อย 6 บริษัท ส่งมอบ Excellent Services ที่ได้รับการการันตี โดยมาตรฐาน ISO 9001 ทั้งด้าน Property Management

และด้าน Home Service เป็นรายแรกของไทย ให้แก่ผู้อยู่อาศัยตั้งแต่วันแรกที่เข้ามาเป็นลูกบ้านออริจิน ฟรีโมยังมี Service Application ผ่านแอปพลิเคชัน BUTLER รวบรวมทุกงานบริการเอาไว้อย่างครบวงจร

และในปี 2562 ฟรีโมไม่ได้มีเป้าหมายเพียงส่งมอบบริการสุดพิเศษนี้ให้เฉพาะลูกบ้านออริจิน แต่ยังเปิดกว้างการขยาย Excellent Services เข้าไปช่วยดูแลลูกค้าในโครงการที่อยู่อาศัยทุกแบรนด์ทุกประเภท เพื่อเป็น Living Partner ส่งมอบความสุขให้แก่ทุกคน

สำหรับบริษัท ออริจิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างธุรกิจหลากหลาย ประกอบด้วย

1. ธุรกิจพัฒนาที่อยู่อาศัยเพื่อการขาย (Residential Development Business) พัฒนาคอนโดมิเนียมและบ้านจัดสรรมาแล้ว 51 โครงการ เช่น แบรนด์ PARK ORIGIN, KnightsBridge, Notting Hill, Kensington และ Britania รวมมูลค่าโครงการกว่า 84,000 ล้านบาท
2. ธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียนต่อเนื่อง (Recurring Income Business) เช่น โรงแรม เซอร์วิส อพาร์ทเม้นท์ ค้าปลีก
3. ธุรกิจบริการ (Service Business) เช่น ธุรกิจการจัดการอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจตัวแทนซื้อ ขาย เช่า อสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ และยังมีวิสัยทัศน์ในการขยายประเภทธุรกิจใหม่ๆ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร

ORI ลั่นปีนี้โกยรายได้รวม 1.9 หมื่นลบ.

ฟรีโม เซอร์วิส โซลูชั่น ระดมทุนในตลาดหุ้นปี 63

นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้รวมในปี 2562 เติบโตแต่ละระดับ 19,000 ล้านบาท

โดยเป็นรายได้จากการโอนกรรมสิทธิ์โครงการของบริษัทฯ ประมาณ 17,000 ล้านบาท และรายได้จากธุรกิจที่สร้างรายได้หมุนเวียน ประมาณ 2,000 ล้านบาท โดยในช่วงไตรมาส 4/2562 บริษัทฯ จะเปิดโรงแรมใหม่ทั้งสิ้น 2 โครงการ ทำให้ปีนี้ทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ จะมีการเติบโตและรายได้ที่หลากหลายมากขึ้น



ทั้งในปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) ในมือ 34,271 ล้านบาท แบ่งเป็นของโครงการร่วมทุน 15,089 ล้านบาท โครงการที่บริษัทฯ พัฒนาเอง 19,182 ล้านบาท โดยในปี 2562 จะรับรู้รายได้ประมาณ 11,267 ล้านบาท ซึ่งจะมาจากโครงการที่บริษัทฯ พัฒนาเองทั้งหมด คิดเป็น 66% ของเป้าหมายยอดขาย ส่วนโครงการที่พัฒนากับบริษัทร่วมทุนจะทยอยรับรู้รายได้ตั้งแต่ปี 2563 เป็นต้นไป

“ในปีนี้ ช่วงไตรมาสที่ 1/2562 เราจะเก็บ

ของเก่า หรือขายและโอนสิ่งที่มีอยู่ให้ได้มากที่สุด และมีเปิดแนวราบโครงการบริหาร 3 โครงการ มูลค่ารวม 4,000 ล้านบาท โดยจะเปิดในช่วงวาเลนไทน์ ส่วนคอนโดจะเปิดเยอะในช่วงไตรมาส 2-3 /2562” นายพีระพงศ์ กล่าว

ขณะเดียวกันในปี บริษัทตั้งเป้าหมายยอดขาย (Presale) ไว้ที่ 28,000 ล้านบาท มาจากการขายโครงการในมือและการเปิดขายโครงการใหม่ โดยในปี 2562 บริษัทฯ มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่รวม จำนวน 15

โครงการ มูลค่าโครงการรวม 26,000 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการคอนโดมิเนียม 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 20,000 ล้านบาท คิดเป็น 77% ของมูลค่าโครงการรวม

และโครงการแนวราบ 4 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 6,000 ล้านบาท คิดเป็น 23% ของมูลค่าโครงการรวม อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะลงทุนโรงแรมใหม่เพิ่มอีก 2 แห่ง ที่สุขุมวิท 59 และจังหวัดระยอง มูลค่ารวม 3,500 ล้านบาท

HOONINSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

WIZ/TIP & MORE # 21 January 2018

เปิดใจ

ดร. วรุตม์

วรรณะเอี่ยมพิกุล

หุ้นส่วนใหม่!

PIMO

TCMC

ตั้งเป้าปี 62 โต 7-10%

TCMC ตั้งเป้าปี 62 โต 7-10% ตามการเติบโตของ 3 ธุรกิจหลัก วางงบ 90 ลบ.ย้ายโรงงานจากวิภาวดี-รังสิต ไปปทุมธานี หวังลดต้นทุนการผลิตได้ 15% - ดันมาร์จินโต - คาดแล้วเสร็จกลางปี 62 ศึกษาซื้อกิจการธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ขยายธุรกิจต่อเนื่อง เล็งดัน Alstons Furniture - DM Midland เข้าตลาดหุ้น AIM ในอังกฤษ ภายในปี 63

อ่านต่อหน้า 11 |

BANPU

ไรต์ไชว์กลุ่มสถาบันการเงิน - นลก.

บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ผู้นำธุรกิจด้านพลังงานแบบครบวงจรแห่งเอเชีย-แปซิฟิก เดินสายสร้างความเชื่อมั่นสำหรับกลุ่มสถาบันการเงินและนักลงทุนสถาบันรายใหญ่มากกว่า 10 แห่ง ณ ประเทศญี่ปุ่น ช่วงต้นเดือนมกราคม ที่ผ่านมา โดยนางสมฤดี ชัยมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู จำกัด

อ่านต่อหน้า 12 |

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.กสิโก : TISCO แนะนำ ซื้อ

บล.พาณิชย์ : TISCO แนะนำ ซื้อ

บล.พาณิชย์ : MAKRO แนะนำ ทอยซื้อ

บล.เบย์แบงก์ ทิมเอ็ง : SPALI แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 20 |

แม่มดน้อยพิสดาร : รู้ผล

แม่มดน้อย ภาคพิสดาร เข้ามีดๆวันนี้(ตี่3ตี่4) เวลาบ้านเรา คงรู้ผล รัฐสภาอังกฤษ โหวตร่างข้อตกลง Brexit งานนี้เธอเขา เมย์ นายกรัฐมนตรีอังกฤษ จะตัดสินใจอยู่หรือไม่ ออกไม่ออก คงได้เห็นกันคร่ำยังงี้ นักลงทุน ควรจะติดตามอัตราแลกเปลี่ยน เพราะจะมีผลต่อการเคลื่อนย้ายทุน แล่น ช่วงนี้ตลาดหุ้นทั่วโลก บจ.ก็เดินหน้าสู่การประกาศ ผลประกอบการไตรมาส 4/61 และตัวเลขปี 61 คงมีอิทธิพลเชื่อมโยงกันไปมา

อ่านต่อหน้า 20 |

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



เปิดใจ หุ้นส่วนใหม่ PIMO

ดร.วรุตม์
วรรณะเอี่ยมพิกุล

ผ

มลงทุนในหุ้น PIMO เพราะมองเห็นศักยภาพ เห็นอนาคตของ PIMO ยังสามารถเติบโตต่อไปได้ จึงตัดสินใจใช้เงินซื้อหุ้น PIMO เพื่อการลงทุนและอนาคต PIMO ก็อาจเอื้อประโยชน์ให้กับ กลุ่มไพลิน กรู๊ป โดยใน กลุ่มไพลิน กรู๊ป ก็มีบริษัท ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด

ดร.วรุตม์ วรรณะเอี่ยมพิกุล เขาคือ ใคร จึงตัดสินใจเข้าซื้อหุ้น บมจ. โพโอเนียร์ มอเตอร์ PIMO จนทำให้ปัจจุบันถือครองหุ้น 10.02% สำนักข่าวหุ้นอินไซด์ ได้มีโอกาสสัมภาษณ์ มีเรื่องราว น่าสนใจ

อยากให้

ดร. วรุตม์ วรรณะเอี่ยมพิกุล เล่าประวัติ
คร่าวๆส่วนตัว กลุ่มไพลิน กรู๊ป

ชีวิตในวัยเด็ก ผมเกิดและโตที่ตลาดบางรัก เป็นบุตรคนสุดท้อง ในจำนวนพี่น้อง 7 คน ของคุณพ่อเป้งใจ แซ่อ้อและคุณแม่ไชฮวย แซ่โก้ว ซึ่งคุณพ่อของผม เป็นพ่อค้าทำการค้าขายในตลาดบางรัก ผมเองต้องตื่นตั้งแต่ตี 5 ทุกวัน เพื่อช่วยงานทางบ้าน ยกของ ส่งของและเก็บเงินแล้ว จึงไปโรงเรียน กลับจากโรงเรียน ต้องช่วยภารกิจการบ้านทุกวัน ทำให้ได้รับการถ่ายทอดวิธีการค้าขาย ซึ่งทำให้ผมได้นำประสบการณ์ต่างๆมาใช้ในการประกอบอาชีพธุรกิจการค้า



โดยยึดหลักคำสอนของคุณพ่อที่ว่า **“ค้าขาย”** อย่าเอาเปรียบลูกค้าจนเกินไป เห็นอกเห็นใจ คนค้าขายด้วยกันและมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อทุกคน

ผมเรียนในชั้นประถมศึกษาที่โรงเรียนนิพัทธ์วิทยา จนจบชั้นประถมศึกษาและได้มาสอบเข้าเรียนชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 1 ที่โรงเรียนวัดสุทธิวราราม ในปี พ.ศ.2517 ซึ่งผมสามารถสอบเข้าเรียนได้ ทำให้ครอบครัวดีใจมากเพราะมีนักเรียน มาสมัครสอบจำนวนมาก ซึ่งผมก็เป็นหนึ่งในจำนวนไม่กี่ร้อยคนที่สอบเข้าเรียนได้ โดยเรียนจบ มัธยมศึกษาตอนปลาย

จากนั้นผมก็ ทำงาน ทำธุรกิจ มีความมั่นคงและเป็นปีกแผ่น โดยเป็นประธานกรรมการบริหาร กลุ่มไพลิน กรุ๊ป จึงได้กลับมาเรียนต่อให้สูงสุดสูงสุด เพื่อเป็นตัวอย่างที่ดีให้กับลูกๆ ซึ่งผมก็เริ่มเรียนระดับปริญญาตรีในปี พ.ศ.2545 สำเร็จปริญญาโทในปี พ.ศ.2551 ระดับปริญญาเอก ในหลักสูตรปรัชญาดุษฎีบัณฑิต สาขาวิชาการบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยนอร์ทกรุงเทพในปี พ.ศ. 2556 นอกจากนี้สำเร็จหลักสูตร ที่มีคุณค่าสูงสุดในชีวิตก็คือวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร หลักสูตรการบริหารการจัดการ ด้านความมั่นคงชั้นสูง รุ่นที่ 2 และวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร วปอ.2554

หลังจากประสบความสำเร็จทางธุรกิจและครอบครัว

ก็มีโอกาสพบปะเพื่อนๆ สมัยเรียนโรงเรียนวัดสุทธิวราราม เพื่อนร่วมรุ่น ส่วนใหญ่ ก็ประสบความสำเร็จ รวมกลุ่ม ช่วยเหลือ สนับสนุนกิจกรรมต่างๆของโรงเรียนวัดสุทธิวราราม และสมาคมนักเรียนเก่าโรงเรียนวัดสุทธิวราราม

จนได้รับความไว้วางใจและได้รับการคัดเลือกให้เป็น นายกสมาคมนักเรียนเก่าสุทธิวราราม ในปี 2551-2552 นอกจากนี้ยังเคยเป็นประธานกิตติมศักดิ์มูลนิธิจุฬาราชกุมารีราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี



ก่อน เป็นประธาน กรรมการบริหาร กลุ่มไพลิน กรุ๊ป

ผมก็เคยทำธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2540-2541 ซึ่งตอนนั้นยอมรับว่า **เศรษฐกิจไทย ต้มยำกุ้ง ประสบปัญหา**มาก แต่ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ทำตอนนั้น ประสบความสำเร็จ ขายหมด ทำให้ได้เงินจำนวนหนึ่งมาลงทุนทำธุรกิจต่อ....

ก่อน ลงทุนใน บมจ. ไฟโอเนียร์ มอเตอร์ PIMO เคยเล่นหุ้นมาก่อนหรือไม่

เคย ครับ ผมเคยรวยจาก IFEC หรือ บริษัท อินเตอร์ ฟาร์อีสท์ เอ็นเนอร์ยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มาแล้ว และก็หมดไปกับ IFEC ต่อมาก็เลิกเล่นหุ้น

ทำไม ถึงตัดสินใจเข้า ลงทุนในหุ้น PIMO ซึ่งถือ 10.02%

คือ อย่างนี้ ส่วนตัว ผมรู้จักกับ วสันต์ อธิธิโรจนกุล กรรมการผู้จัดการ บมจ. ไพโอเนียร์ มอเตอร์ PIMO ซึ่งเรียนวิทยาลัยป้องกันราชอาณาจักร วปอ.2554 มาด้วยกัน คุณวสันต์ อธิธิโรจนกุล ก็ชวนให้เข้าร่วมลงทุน อาจด้วยเห็นว่า ตนมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับนักลงทุน นักธุรกิจญี่ปุ่นจำนวนมาก

PIMO มีอะไรน่าสนใจ

ผมลงทุนในหุ้น PIMO เพราะมองเห็นศักยภาพ เห็นอนาคตของ PIMO ยังสามารถเติบโตต่อไปได้ จึงตัดสินใจใช้เงินซื้อหุ้น PIMO เพื่อการลงทุนและอนาคต PIMO ก็อาจเอื้อประโยชน์ให้กับ กลุ่มไพลิน กรุ๊ป

โดยใน กลุ่มไพลิน กรุ๊ป ก็มีบริษัท ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด บริษัท ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อ 8 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2545 ด้วยทุนจดทะเบียน 100 ล้าน

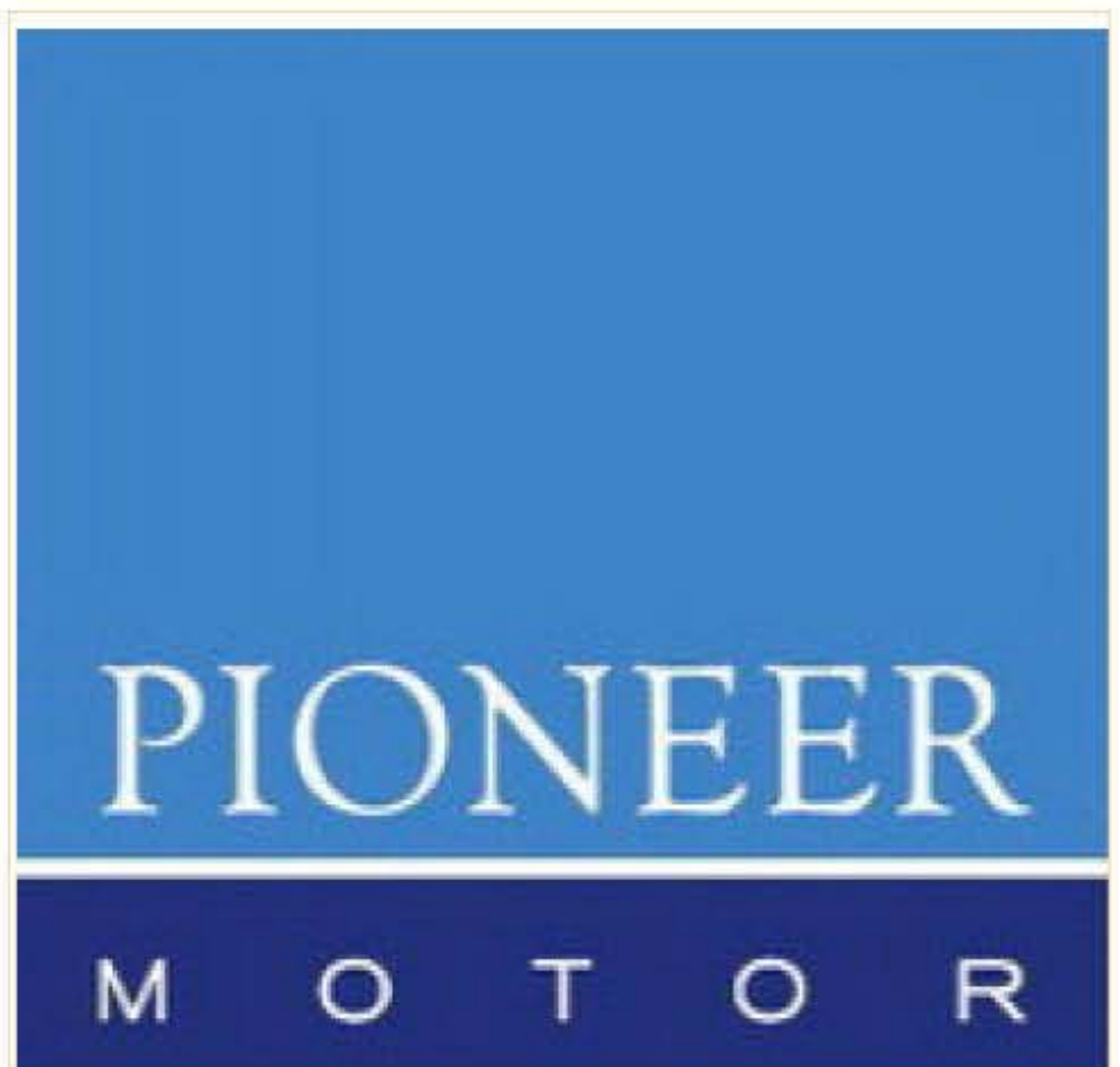
โดยมีกิจการเริ่มแรกคือโรงงานแปรรูปโลหะแผ่นเรียบ ให้บริการด้านการออกแบบตัด, เจาะฉลุ, พับ, การประกอบและการขึ้นรูปโลหะแผ่น ด้วยเครื่องมือซึ่งเป็นนวัตกรรมขั้นสูงจากประเทศเยอรมัน และญี่ปุ่น เช่น เครื่องตัดโลหะ ด้วยแสงเลเซอร์, เครื่องเจาะฉลุ, เครื่องพับ นับจากบริษัทฯ เปิดได้เพียง 1 ปี ทางบริษัทไพลิน สามารถก้าวเข้าสู่ระดับ 1 ใน 3 บริษัทชั้นนำของอุตสาหกรรมแปรรูปโลหะแผ่นเรียบ ในประเทศไทย

ปัจจุบัน ได้ขยายในส่วนโรงงาน, เครื่องจักร, และเพิ่มส่วนของ CNC MACHINING CENTER รวมถึง POWDER COATING เพื่อตอบสนองความต้องการ ของลูกค้าให้ได้ประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น และสูงสุด

ลูกค้า

ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล เป็นใคร

ส่วนใหญ่ ก็เป็นบริษัทญี่ปุ่น เรียกว่า มีมาตรฐานสูง ซึ่งเป็นที่รู้กันว่างาน คุณภาพ ทุกอย่าง ต้องได้มาตรฐานตามที่กำหนด



ผลประกอบการ ของไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล

ปี 2559 มีรายได้รวม 239.29 ล้านบาท มีกำไรสุทธิ 26.79 ล้านบาท ปี 2560 มีรายได้รวม 295.80 ล้านบาท กำไรสุทธิ 35.69 ล้านบาท และคาดว่าปี 2561 จะมีกำไรสุทธิประมาณ 50 ล้านบาท

มีแผน

จะนำบริษัท
ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด เข้า
จดทะเบียนในตลาดหุ้นหรือไม่

ก็มีแผนนำไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล เข้าตลาดหุ้น ซึ่งระบบ
บัญชี ต่างๆ ก็ถือว่า มีความพร้อม โดยคาดว่า คงจะเข้า
ตลาดฯ ได้ประมาณปี 2564 และถึงตอนนั้น ก็คงให้ลูกๆ มา
รับผิดชอบแทนแล้ว

“บริษัท ไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล ถือว่า เป็นกิจการ
เป็นธุรกิจที่มีหนี้้น้อยมากๆ ซึ่งการระดมทุนใน
ตลาดหลักทรัพย์ ต้องการนำเงินมาขยายกิจการและสร้าง
ความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้าทั้งในประเทศและลูกค้าญี่ปุ่น
โดยเชื่อมั่นว่า ถ้าวันนั้นมาถึง หุ้นไพลิน เลเซอร์ เมทเทิล
น่าจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนเป็นอย่างดี”



ดร. วรตม์ วรรณะเอี่ยมพิกุล

บ้านแสนสุข บนพื้นที่ สุขุมวิท 103 อดมสุข จำนวน 4 ไร่
มูลค่า 250 ล้านบาท โดยใช้เงินสดทั้งหมด ของ ดร.วรตม์
วรรณะเอี่ยมพิกุล น่าจะบ่งชี้ถึงฐานะ ความมั่งคั่งได้เป็นอย่างดี
เพียงพอ ก็สามารถอธิบายได้อย่างชัดเจน

ขณะเดียวกัน เกียรติยศ ก็มีมากมาย อาทิ เครื่องอิสริยาภรณ์
ราชณาจักรกัมพูชาชั้นมหาเสวีวัฒน์ ปี 2561 เครื่องอิสริยาภรณ์
ชั้นปฐมดิเรกคุณาภรณ์(ป.ภ.) ปี 2560 เครื่องอิสริยาภรณ์ชั้น
จตุตถดิเรกคุณาภรณ์ (จ.ภ.) เป็นต้น



HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE H... NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 15 January 2018



SPALI

โตต่อเนื่อง
ในปีหมื่นทอง

GUNKUL

ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โตเกิน 25%

บมจ.กันกุลเอ็นจิเนียริง (GUNKUL) วิศวกรรมการก่อสร้างปี 2562 คาดผลงานแข็งแกร่งทุกไตรมาส อาศัยสัญญาที่ยังมีรายได้จากโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และธุรกิจเทรดดิ้งคิกคิก ส่วนงานรับเหมาก่อสร้างหมุนเวียนมาเดือน ก.พ.นี้ เตรียมจำหน่ายไฟฟ้า (COD) โครงการโรงไฟฟ้าคิมดีลีที่ประเทศญี่ปุ่นเพิ่มอีก 35 เมกะวัตต์

อ่านต่อหน้า xx |

TMILL

ตั้งเป้ารายได้ - กำไรปี 62 โตเพิ่มอีก 10%

ทางแววดา เมตรัส บริษัทผู้ให้บริการด้านการเงินและการบัญชี บริษัท ที เอส ฟลาวนิลส์ จำกัด (มหาชน) หรือ TMILL เปิดเผยกับสำนักข่าวหุ้นอินไซด์ว่า สำหรับปี 62 จะมีการเพิ่มยอดขายลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น โดยตั้งเป้าว่าจะเพิ่มยอดขาย 80% จากปีที่แล้ว 70% จากกำลังการผลิต ที่เพิ่มขึ้น ซึ่งประเมินกำลังการผลิตทั้งปี 2562 อยู่ที่ 75%

อ่านต่อหน้า xx |

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.กสิโฑ : BDMS แนะนำ ถือ

บล.กสิโฑ : BEM แนะนำ ถือ

บล.พาณิชย์ : EPG แนะนำ ถือ

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : TEAMG แนะนำ ถือ

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : SCC แนะนำ ถือ

บล.เมย์แบงก์ ภิมาแจ้ง : IVL แนะนำ ถือ

อ่านต่อหน้า xx |

แม่มดน้อยพิสดาร : xxx

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxxx

อ่านต่อหน้า xx |

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside



SPALI

โตต่อเนื่อง ในปีหมูทอง



บริษัท ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) SPALI พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
ประเภท

- 1) ที่อยู่อาศัย ทั้งบ้านและที่ดินจัดสรร อาคารชุด ในทำเลทั่วเขต
กรุงเทพมหานคร ปริมณฑล รวมถึงต่างจังหวัด
- 2) เพื่อการพาณิชย์ ได้แก่ อาคารสำนักงานให้เช่า
- 3) ธุรกิจรีสอร์ทโรงแรมในต่างจังหวัด นับเป็นยักษ์ในธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์ ซึ่งอยู่ในความสนใจของนักลงทุนและนักวิเคราะห์
SPALI ถือว่าเป็นกิจการที่มีผลกำไรโตต่อเนื่อง ในปี 2558 มีกำไรสุทธิ
4,348.72 ล้านบาท ปี 2559

มีกำไรสุทธิ 4,886.53 ล้านบาท ปี 2560 มีกำไรสุทธิ 5,812.05 ล้าน
บาท และ 9 เดือนแรกปี 2561 มีกำไรสุทธิ 3,331.60 ล้านบาท ปีนี้ ปี
หมูทอง SPALI ยังคงเป้าหมายในการเติบโตต่อเนื่อง ต่อไป เรียกว่า
ไม่หวั่นไหวต่อ มาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.)

SPALI คาดปีนี้ ภาพรวมอุตสาหกรรมดี มูลค่าพัฒนาน่าจะใกล้เคียงกับปี 61

ดร.ประทีป ตั้งมติธรรม ประธานกรรมการบริหาร บริษัท
ศุภาลัย จำกัด (มหาชน) SPALI กล่าวว่า ภาพรวมตลาด
อสังหาริมทรัพย์ในปี 2561 ถือเป็นปีที่ดี โดยเฉพาะในช่วงต้นปี ผู้
ประกอบการอสังหาฯ มีการเปิดตัวโครงการใหม่เป็นจำนวนมาก ทั้ง
คอนโดมิเนียม โครงการบ้านจัดสรรแนวราบ

และเกิดเทรนด์ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบผสมผสานที่รู้จักกัน
ในชื่อ โครงการมิกซ์ยูส (Mixed-use Real Estate) ที่รวมทั้งโครงการ
ที่อยู่อาศัย อาคารสำนักงาน ศูนย์การค้า และสิ่งอำนวยความสะดวกที่
ครบครัน ตอบโจทย์ผู้อยู่อาศัยยุคใหม่ที่ชอบ Multi Function





ที่เอื้ออำนวยความสะดวกสบายมากขึ้น ในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ยังคงมุ่งมั่นพัฒนา เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า ส่งมอบผลิตภัณฑ์ที่สะดวกสบาย สวยงาม ประหยัดพลังงาน เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม มีมูลค่าเพิ่ม มีกำไรอย่างสมเหตุผล และยั่งยืน โดยผ่านกระบวนการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ลูกค้าด้วยนวัตกรรมใหม่ๆ เลือกใช้วัสดุที่ดีและเหมาะสม บุคลากรที่มีความรู้ความชำนาญ

มีการควบคุมคุณภาพตลอดช่วงเวลาก่อสร้างและรวบรวมข้อมูลเพื่อปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยยึดหลักธรรมาภิบาล ทำให้ตลอดปี 2561 บริษัทฯ ได้รับรางวัลเกียรติยศจากองค์กรชั้นนำต่างๆ จำนวนมาก อาทิ รางวัลหุ้นยั่งยืน และรางวัลรายงานความยั่งยืน จากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย รางวัล **“Certificate of ESG100 Company”** จาก ESG Rating ของสถาบันไทยพัฒน์ รางวัล Drive Award 2018 จากสมาคมนิสิตเก่าเอ็มบีเอ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย รางวัลบ้านจัดสรรอนุรักษ์พลังงานดีเด่น ปี 2561

จากกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน กระทรวงพลังงาน รางวัลสถานประกอบกิจการดีเด่นด้านแรงงานสัมพันธ์และสวัสดิการแรงงาน ประจำปี 2561 ระดับประเทศ จากกรมสวัสดิการและคุ้มครองแรงงาน กระทรวงแรงงาน รางวัลบุคคลต้นแบบสัมมาชีพ จากมูลนิธิสัมมาชีพ เป็นต้น

ด้านภาพรวมอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2562 น่าจะมีมูลค่าการพัฒนาใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า โดยยังคงมีแรงหนุนจากการเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ถึงแม้ว่าจะเติบโตในอัตราที่ลดลงบ้าง ทั้งนี้จากโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของรัฐฯ อย่างต่อเนื่อง รายได้จากการส่งออกและการท่องเที่ยวยังคงเพิ่มขึ้น คนไทยที่มีรายได้หรือเงินเดือนประจำยังคงมีรายได้เพิ่มขึ้นมากกว่าเงินเพื่อ ประกอบกับการลงทุนภาคเอกชนด้านต่างๆ ยังคงเพิ่มขึ้นจากการส่งเสริมการลงทุนโดยเฉพาะใน EEC

แต่ทั้งนี้ต้องติดตามปัจจัยเสี่ยงจากความเข้มงวดในการปล่อยกู้ของสถาบันการเงินต่างๆ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่เพิ่มขึ้น หนี้ครัวเรือน มาตรการของธนาคารแห่งประเทศไทยที่เข้ามาควบคุมอัตราส่วนการให้สินเชื่อเพื่อซื้อบ้านเทียบกับมูลค่าบ้าน (LTV)

ซึ่งทำให้บ้านหลังที่สองหรือราคาที่สูงกว่าสิบล้านบาทขึ้นไปได้รับผลกระทบ อีกทั้งความผันผวนจากเศรษฐกิจโลกทั้งในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยน ราคาพลังงาน และสงครามการค้า ฯลฯ

อย่างไรก็ตามคาดว่าต้นทุนค่าก่อสร้างน่าจะทรงตัว และไม่น่าจะมีปัญหาแรงงานเหมือนหลายปีก่อนหน้า แต่ผู้ประกอบการที่ซื้อที่ดินต้นทุนสูงเกินไป หรือซื้อมากเกินไปจะประสบปัญหาภาระหนี้ ภาระที่ต้องจ่ายดอกเบี้ยที่สูงแบกรับ สิ้นค้าคงคลังจำนวนมาก คาดว่าเจ้าของที่ดินที่ตั้งราคาขายที่ดินดิบในราคาที่สูงเกินจริง หรือเกินความเหมาะสมที่จะนำมาพัฒนาจะค่อยๆ ปรับลดลงให้เป็นจริงมากขึ้น

SPALI ระบุปี 61 ยอดขายทะลุเป้า 3.3 หมื่นลบ.

นายไตรเดช ตั้งมิตรธรรม กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศุภลาศัย จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า จากแผนงานปี 2561 ส่งผลให้บริษัทฯ สามารถทำยอดขายได้พุ่งทะลุเป้ากว่า 33,343 ล้านบาท เติบโต 8% เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มียอดขาย 30,777 ล้านบาท ซึ่งการเติบโตมาจากยอดขายโครงการคอนโดมิเนียม 17,282 ล้านบาท และยอดขายโครงการแนวราบ 16,061 ล้านบาท โดยมีการเปิดตัวโครงการทั้งหมด 25 โครงการ แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 22 โครงการ และคอนโดมิเนียม 3 โครงการ มูลค่ารวม 25,980 ล้านบาท

ซึ่งเป็นผลมาจากการพัฒนาบ้านรูปแบบใหม่ 3 ชั้น 3 แบบ 3 สไตล์ ทั้งบ้านเดี่ยว บ้านรุ่นใหม่ ทาวน์โฮม ภายใต้ชื่อ ESSENCE ในทำเล “ลาดพร้าว” และ “สวนหลวง” อีกทั้งตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ทุกคนในครอบครัวยุคดิจิทัล ด้วยระบบ Home Automation & Security บ้านอัจฉริยะครบวงจร ในโครงการศุภลาศัย พรีเม่า วิลล่า พระราม 2 - บางขุนเทียน เพิ่มความสะดวกสบาย ด้วยการควบคุมการทำงานระบบต่างๆ ภายในบ้าน ผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน และขยายการลงทุนที่เชิงรายได้เป็นจังหวัดล่าสุด โดยปักธงโครงการแรก “ศุภลาศัย พาร์ควิลล์ แมกซ์-เชียงใหม่” บ้านเดี่ยว และบ้านรุ่นใหม่สไตล์โมเดิร์น อีกทั้งเกาะติดเทรนด์ Digital Marketing เพิ่มความสะดวกให้ลูกค้าจองคอนโดฯ ผ่านระบบ Online Booking กับ “ศุภลาศัย เวอเรนต้า รามคำแหง” พร้อมสร้างปรากฏการณ์ร้อนแรงที่สุด โดยสามารถปิดยอดขาย Online Booking Sold Out 100% ของจำนวนยูนิตที่เปิดขาย ภายในเวลาเพียง 5 ชั่วโมง

(Ref : <http://investor-th.supalai.com/slides.html>)



SPALI ไม่หวั่น LTV

ปีนี้คงเป้าโตต่อเนื่อง ยอดขาย 3.5 หมื่นลบ.
รายได้ 2.8 หมื่นลบ.



สำหรับแผนงานปี 2562

แม้ภาพรวมของตลาดอสังหาริมทรัพย์รายย่อยอาจได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย แต่บริษัทฯ ยังคงตั้งเป้าหมายในการเติบโตต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าหมายยอดขาย 35,000 ล้านบาท และเป้าหมายรายได้ 28,000 ล้านบาท จากการเปิดตัวโครงการใหม่ 34 โครงการ แยกเป็นโครงการแนวราบ 28 โครงการ และโครงการคอนโดมิเนียม 6 โครงการ คิดเป็นมูลค่ารวม 40,000 ล้านบาท

และกำหนดงบประมาณการจัดซื้อที่ดินประมาณ 8,000 ล้านบาท ซึ่งในปีจะมีการพัฒนาสิ่งใหม่ๆ และการเติบโตอย่างไม่หยุดยั้ง อาทิ การสร้างสรรค์โครงการทันสมัยที่ผสมผสานนวัตกรรมที่อยู่อาศัย บนทำเลที่หาไม่ได้ อีก การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบบูรณาการ (Mixed-use) บนที่ดินสถานทูตออสเตรเลีย (เดิม) ถนนสาทร การสร้างสรรค์บ้านอัจฉริยะสุขสบายด้วยเทคโนโลยี ลำสมัย เชื่อมโยงนวัตกรรมการอยู่อาศัยยุค 4.0 สะดวกสบายยิ่งขึ้นด้วย Home Automation & Security ระบบอัจฉริยะที่ช่วยอำนวยความสะดวกกับระบบสั่งงานภายในบ้านผ่านแอปพลิเคชันบนสมาร์ตโฟน การขยายฐานเข้าถึงลูกค้า

กลุ่มใหม่ เจาะกลุ่มลูกค้าในระดับ Hi-End ที่มีกำลังซื้อสูงเพิ่มมากขึ้น ทั้งโครงการแนวราบ และคอนโดมิเนียม นวัตกรรมการบริหารจัดการสู่ความเป็นเลิศ ทั้งระบบการขาย การก่อสร้าง และศูนย์ปฏิบัติการบริการครบเบ็ดเสร็จ 1720 Supalai Full Service Contact Center ที่เป็นช่องทางการให้บริการหลังการขายสำหรับลูกค้าที่ติดต่อได้สะดวก รวดเร็ว

ทั้งการให้ข้อมูลโครงการและบริการหลังการขาย ใส่ใจสร้างสรรค์สุขสู่สังคมอย่างยั่งยืน ขับเคลื่อนแผนงานส่งมอบความสุขด้วย “การให้” อย่างไม่สิ้นสุด กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (Stakeholders)

และผู้ที่เกี่ยวข้อง เพื่อผสานความสมดุลผ่านกิจกรรมทำความดีที่ใส่ใจในทุกกระบวนการผลิต ควบคู่ไปกับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง



กลุ่ม PTT วางงบลงทุนช่วง 5 ปี 3.5 แสนลบ.
เร่งระบบโลจิสติกส์ ระบบคลังเทอมินอล คลังน้ำมันภาคพื้น
คลังน้ำมันภาคอากาศยาน

PTT วางงบลงทุนช่วง 5 ปี 3.5 แสนลบ. เน้นสร้างความมั่นคงให้พลังงานในประเทศ ด้าน PTTEP ตั้งเป้าผลงานโตเฉลี่ยปีละ 5% จนถึงปี 73 คาดปลายก.พ.ลงนามแหล่งบงกชและเอราวัณ ขณะที่ TOP คาดยอดขายปี 61 ทำได้ราว 3.9 แสนลบ. พร้อมวางงบลงทุน 4 ปี (62-65) ไว้ที่ 5.1 พันล้านเหรียญ ส่วน IRPC คาดผลงานปี 62 โตใกล้เคียงกับปี 61

และวางงบลงทุน 5 ปีไว้ที่ 7 หมื่นลบ. ฟาก PTTGC คาดปี 62 ใช้งบลงทุน 5 หมื่นลบ. ลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ -โรงงานรีไซเคิล -พัฒนาโครงการกับพันธมิตร ด้านน้องเล็ก GPSC เผย ปีนี้รับรู้รายได้ -ส่วนแบ่งกำไร จากโรงไฟฟ้าที่ COD 3 โรง - ลุ้นซื้อ GLOW ได้สำเร็จ

นายชาญศิลป์ ตรีนุชกร ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) หรือ PTT เปิดเผยว่า บริษัทฯได้วางงบลงทุนช่วง 5 ปี ของบริษัทฯและบริษัทย่อยประมาณ 350,000 ล้านบาท และคาดว่าจะใช้ในปีนี้อย่างน้อย 130,000 ล้านบาท โดยจะลงทุนเกี่ยวกับการสร้างความมั่นคงของพลังงานเป็นหลัก

เนื่องจากปัจจุบันปริมาณก๊าซในอ่าวไทยมีการปรับตัวลดลง ทำให้บริษัทฯต้องมีการขยายคลังก๊าซ LNG เพิ่มขึ้น รวมถึงมีการสร้างคลังใหม่ เฟสที่ 2 บริเวณหนองแฟบ จังหวัดระยองเพิ่มขึ้นด้วย

ขณะที่ความคืบหน้าโครงการท่อส่งก๊าซธรรมชาติบนบก เส้นที่ 5 ระยะทาง 415 กิโลเมตร จากจังหวัดระยอง ไปถึงจังหวัดนนทบุรี ปัจจุบันได้ผู้รับเหมาก่อสร้างเรียบร้อยแล้ว

“เราได้มีการขยายคลังก๊าซ LNG เพิ่ม และมีการสร้างใหม่ เฟสสอง ที่หนองแฟบ และตอนนี้เราได้ผู้รับเหมาท่อส่งก๊าซ เส้นที่ 5 แล้ว และได้มีการดำเนินการอยู่อย่างต่อเนื่อง เราเชื่อว่าทั้งสองโครงการดังกล่าวจะเป็นการเพิ่มความมั่นคง และกำลังในการส่งก๊าซธรรมชาติจากตะวันออกไปยังตะวันตก และจะสร้างความมั่นคงด้านพลังงานให้กับประเทศไทยใน 3-4 ปีข้างหน้า”
นายชาญศิลป์ กล่าว

นอกจากนี้บริษัทฯยังมีการพิจารณาการลงทุนอื่นๆเพิ่มเติม เช่น ระบบโลจิสติกส์ ระบบคลังเทอมินอล คลังน้ำมันภาคพื้น และคลังน้ำมันภาคอากาศยาน เนื่องจากมองว่าประเทศไทยได้มีการขยายตัว

และความต้องการใช้น้ำมันมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง รวมถึงในประเทศเพื่อนบ้านด้วย

นายชาญศิลป์ กล่าวว่า สำหรับโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ที่รัฐบาลได้มีการผลักดันให้มีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานนั้น ขณะนี้บริษัทฯก็อยู่ระหว่างพิจารณาตัดสินใจลงทุนใน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการสนามบินอู่ตะเภา,โครงการมาบตาพุด เฟส3 และโครงการแหลมฉบัง ซึ่งขณะนี้ได้มีการพิจารณาว่าจะมีการร่วมมือกับพันธมิตร และความคุ้มค่าในการลงทุน

โดยคาดว่าจะสามารถได้ข้อสรุปภายในเดือนกุมภาพันธ์นี้ แต่สิ่งที่ได้เห็นภายในกลางปีนี้ คือ การพัฒนาส่วนของโครงการพื้นที่เขตนวัตกรรมระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (EECi) พร้อมกันนี้บริษัทฯได้มีการวางงบลงทุนสำหรับ EEC ไว้ประมาณ 300,000 - 400,000 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามสำหรับสิ่งที่บริษัทฯได้ให้ความสำคัญอย่างสม่ำเสมอ คือ การพัฒนาพื้นที่สีเขียว โดยการดูแลป่า และปลูกป่า โดยคาดว่าจะการพัฒนาดังกล่าวจะใช้งบประมาณ 1-3 % ของกำไรสุทธิ

PTTEP ตั้งเป้าผลงานโตเฉลี่ยปีละ 5% จนถึงปี 73

นายพงศธร ทวีสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEPเปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าหมายว่าตั้งแต่ปีนี้ จนถึงปี 2573 ผลการดำเนินงานจะเติบโตเฉลี่ยปีละ 5%

ซึ่งจะเป็นการเติบโตต่อเนื่องอย่างสม่ำเสมอ พร้อมกันนี้บริษัทฯจะเพิ่มปริมาณสำรองปิโตรเลียมเป็น 7 ปี หือประมาณ 900 ล้านบาร์เรล จากเดิมอยู่ที่ 5 ปี หรือประมาณ 670 ล้านบาร์เรล รวมถึงจะควบคุมต้นทุนการผลิตให้อยู่ที่ระดับประมาณ 30 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล

ทั้งนี้บริษัทฯคาดว่าภายในปลายเดือนกุมภาพันธ์นี้ จะมีการลงนามสัญญาเพื่อรับสิทธิเป็นผู้ดำเนินโครงการแหล่งบงกชและเอราวัณ ที่ก่อนหน้านี้บริษัทฯได้เป็นผู้ชนะการประมูลรับสิทธิสำรวจและผลิตก๊าซธรรมชาติ

สำหรับการลงทุนในระยะต่อไป บริษัทฯจะให้ความสำคัญในการ

มองหาแหล่งสำรวจเพิ่มมากขึ้น โดยในปีนี้อาจจะดำเนินการขุดหลุมสำรวจที่มีในมือ 9 หลุม ได้แก่ ในเมียนมาร์ 5 หลุม มาเลเซีย 3 หลุม และออสเตรเลีย 1 หลุม

รวมถึงบริษัทฯยังคงมองหาโอกาสที่เข้าประมูลแหล่งปิโตรเลียมใหม่ๆที่รัฐบาลเปิดและมองโอกาสการเปิดให้เข้าประมูลสัมปทานสม่ำเสมอเพื่อที่จะทำให้ปริมาณสำรองมีเพิ่มมากขึ้น และสามารถทดแทนแหล่งปิโตรเลียมที่ทยอยลดลงเรื่อยๆได้

นอกจากนี้บริษัทฯยังได้มีการขยายธุรกิจโดยการเข้าซื้อกิจการ (M&A) ในภูมิภาคอย่างต่อเนื่อง เช่น มาเลเซีย โอมาน อ่าวแอหรับ และเมียนมาร์ โดยเฉพาะเมียนมาร์ที่ภายใน 2-3 เดือนข้างหน้าบริษัทฯจะมีการเปิดเผยถึงความคืบหน้าการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้า (gas to power) ซึ่งจะเป็นการขยายกำลังการผลิตปิโตรเลียม และขยายท่อส่งก๊าซธรรมชาติเพื่อส่งก๊าซไปใช้ผลิตไฟฟ้า โดยคาดว่าบริษัทฯจะร่วมมือกับ GPSC



TOP วางงบลงทุน 4 ปี (62-65) 5.1 พันล้านบาทฯ"



นายอริคม เตบศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและ
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ไทยออยล์ จำกัด
(มหาชน) หรือ TOP เปิดเผยว่า ในปี 2561 บริษัทฯ
สามารถทำยอดขายได้ประมาณ 390,000 ล้านบาท และ
อัตราการใช้กำลังการกลั่นประมาณ 113%

โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการปิดบัญชีอย่างเป็นทางการ โดย
เป็นยอดขายภายในประเทศ ประมาณ 85% และส่งออก
ประมาณ 15% ซึ่งการส่งออกส่วนใหญ่จะส่งให้กับอินโด
จีน ประมาณ 8%

ส่วนอัตรากำไรสุทธิในปี 2561 ปรับตัวดีขึ้น เมื่อเทียบกับ
ปี 2560 โดยเฉพาะกำไรในส่วนของปิโตรเคมี และพาราไซ
ลีน

ขณะที่สัดส่วนรายได้ของบริษัทฯในปี 2561 จะมาจากโรง
กลั่นประมาณกว่า 40% ปิโตรเคมี 25% และโรงไฟฟ้า
ประมาณ 20% จากปี 2560 บริษัทฯจะมีสัดส่วนรายได้
จากธุรกิจโรงกลั่น ประมาณ 70% ซึ่งถือว่าเป็นไปตามเป้า
หมายที่วางไว้ ที่จะเป็นการกระจายความเสี่ยงของรายได้
ให้มาจากหลากหลายธุรกิจมากขึ้น

สำหรับงบลงทุน บริษัทฯได้มีการวางงบลงทุนระยะยาว
4 ปี (2562-2565) ไว้ประมาณ 5,100 ล้านบาท
สหรัฐ โดยจะใช้ในโครงการพลังงานสะอาด (Clean Fuel
Project : CFP) ประมาณ 95% ซึ่งจะเป็นการปรับปรุง
ประสิทธิภาพโรงกลั่นและเพิ่มกำลังการกลั่นน้ำมันเป็น
400,000 บาร์เรล/วัน จาก 275,000 บาร์เรล/วัน ซึ่งได้รับ
การอนุมัติให้ขยายเมื่อเดือนสิงหาคม 2561 ที่ผ่านมา โดย
คาดว่าจะสามารถปรับปรุงแล้วเสร็จและพร้อมดำเนินการ
ภายในปี 2566

ด้านกระแสเงินสดของบริษัทฯ ปัจจุบันมีฐานะการเงิน
ที่แข็งแกร่ง โดยบริษัทฯมีกระแสเงินสดในมือประมาณ
100,000 ล้านบาท โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯเพิ่งได้มีการออก
หุ้นกู้ อายุ 10 ปี และ 30 ปี ขายให้กับนักลงทุนต่างชาติ
โดยมียอดจองเกินไปกว่า 6 เท่าของจำนวนจริง

IRPC คาดผลงานปี 62 ใกล้เคียงกับปี 61

นาย นพดล ปิ่นสุภา กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน) หรือ IRPC เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าผลการดำเนินงานในปี 2562 มีแนวโน้มเติบโตใกล้เคียงกับปี 2561

ซึ่งจะขึ้นอยู่กับแนวโน้มราคาน้ำมันดิบ แต่ในส่วนของกำไรต่อหน่วยคาดว่าจะปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ ได้มีการกระจายความเสี่ยงโดยการขายผลิตภัณฑ์สินค้าเพิ่มมูลค่ามากขึ้น

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้มีการวางแผนลงทุน

5 ปี ไร่ประมาณ 70,000 ล้านบาท ซึ่งจะใช้ในโครงการเพิ่มผลิตภัณฑ์อะโรเมติกส์ โครงการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์สะอาด (UHV) และเพิ่มประสิทธิภาพโรงงานให้ได้มาตรฐานยูโร 5 ด้วย

ขณะที่การลงทุนในปีนี้นั้นบริษัทฯ จะมีการลงทุนในโครงการ MARS เพื่อจะเพิ่มขนาดการผลิตพาราไซลีนเป็น 1.1-1.3 ล้านตันต่อปี จากเดิม 1 ล้านตันต่อปี และผลิตเบนซินเพิ่มเป็น 3-5 แสนตันต่อปี จากเดิมที่ 3 แสนตันต่อปี โดยโครงการดังกล่าวมีมูลค่าโครงการประมาณ 35,000 ล้านบาท



PTTGC ตั้งบลงทุนปี 62 राว 5 หมื่นลบ.

นายสุพัฒนพงษ์ พันธ์มีเชาว์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) หรือ PTTGC เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่าจะในปี 2562 จะใช้งบลงทุนประมาณ 50,000 ล้านบาท

โดยจะใช้งบลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ ประมาณ 40,000 ล้านบาท โครงการโรงงานรีไซเคิล กำลังการผลิต 40,000 ตันต่อปี ประมาณ 3,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้ในการร่วมพัฒนาโครงการอื่นกับพันธมิตร

สำหรับโครงการขนาดใหญ่ที่บริษัทฯได้มีการลงทุน ได้แก่ โครงการปรับปรุงกระบวนการผลิตโอเลฟินส์ (ORP: Olefins Reconfiguration Project) มูลค่าโครงการประมาณ 36,000 ล้านบาท ,

โครงการผลิตสารโพรพิลีน ออกไซด์ (Propylene Oxide Project) และโครงการผลิตสารโพลีออลส์ (Polyols Project) มูลค่าโครงการรวมประมาณ 32,000 ล้านบาท โดยโครงการทั้ง 3 โครงการดังกล่าวคาดว่าจะสามารถเริ่มดำเนินการได้ในปี 2563



GPSC เผย ปีนี้รับรู้รายได้ - ส่วนแบ่งกำไร จากโรงไฟฟ้าที่ COD 3 โรง

นาย ชวลิต ทิพพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC เปิดเผยว่า ภาพรวมในปี 2562 บริษัทฯ คาดว่าผลการดำเนินงานมีแนวโน้มเติบโตในทิศทางที่ดี เนื่องจากบริษัทฯ จะมีการรับรู้รายได้และส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าที่เริ่มดำเนินการจ่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ (COD)

ได้แก่ โรงไฟฟ้าไชยะบุรี (XPCL) กำลังการผลิต 1,285 เมกะวัตต์, โรงไฟฟ้าน้ำลึก 1 (NL1PC) ขนาดกำลังการผลิต 65 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นโครงการใน สปป.ลาว ที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ โรงผลิตสาธารณูปการระยะที่ 4 (CUP-4) กำลังผลิต 45 เมกะวัตต์ และโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งคาดว่าจะสามารถ COD ได้ภายในไตรมาส 4/2562

“ผลงานปีนี้แนวโน้มเติบโตดี โดยเราได้มีการ COD โรงไฟฟ้าที่ลาว ซึ่งเป็นโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ และไตรมาสสี่ก็จะ COD โซลาร์ และถ้าหากเราสามารถดำเนินการเข้าซื้อหุ้น บริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) หรือ GLOW ได้ก็จะทำให้มีการรับรู้รายได้และกำไรจากส่วนนี้เข้ามาด้วย” นาย ชวลิต กล่าว

นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะร่วมกับ บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP ลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซที่ประเทศเมียนมาร์ด้วย ซึ่งหากได้ข้อสรุปที่ชัดเจนแล้ว จะแจ้งให้ทราบในระยะต่อไป

ขณะที่การดำเนินการก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่ใช้เชื้อเพลิงจาก RDF ที่บริษัทเป็นเจ้าของ ขณะนี้ได้รับการอนุมัติจากผู้ถือหุ้นแล้ว และอยู่ระหว่างการขออนุมัติจากคณะกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.)

อย่างไรก็ตามหลังจากที่บริษัทฯ ได้มีการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ จึงทำให้ในปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างปรับแผนงาน 5 ปีข้างหน้า โครงสร้างองค์กร และสัดส่วนรายได้กำไร หนี้สินใหม่ เพื่อที่จะบริหารงานและสร้างการเติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด



SCC ตั้งเป้าหมายปี 62 โต 5% จากปีก่อนทำได้ 4.78 แสน ลบ. วางงบลงทุนราว 6 หมื่นลบ. ใช้ลงทุนในเวียดนาม - ขยาย กำลังการผลิตในประเทศ

SCC ตั้งเป้าหมายปี 62 โต 5% จากปีก่อนทำได้ 4.78 แสนลบ. วางงบลงทุนรวมปี 62 ราว 6 หมื่นลบ. ใช้ลงทุนในเวียดนาม - ขยายกำลังการผลิตในประเทศ มองตลาดวัสดุก่อสร้างในไทย - เอเชีย ปีนี้ โตต่อเนื่อง หลังภาครัฐเร่งการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเตรียมตั้งสำรองจ่ายตามบัญชี ราว 2 พันลบ. หลังพ.ร.ฎ. จ่ายค่าเลิกจ้างเกษียณมีผลบังคับใช้ เผยปีนี้เตรียมออกหุ้นกู้ มูลค่า 1.5 หมื่นลบ. ใช้ไถ่ถอนหุ้นกู้ชุดเดิมหมดอายุ 1 เม.ย. นี้

นายรุ่งโรจน์ รังสีโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) SCC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรวมปี 2562 เติบโตประมาณ 5% จากปี 2561 ทำได้ 478,438 ล้านบาท เนื่องจากในปีนี้นับว่าบริษัทฯ คาดว่าจะมีความต้องการใช้ปูนซิเมนต์เติบโตประมาณ 3-5% หลังจากที่เริ่มเห็นสัญญาณการฟื้นตัวเกิดขึ้น และคาดว่าในช่วงครึ่งปีแรกจะมีแนวโน้มที่ดี โดยจะมาจากการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานของรัฐบาล และการผลักดันการลงทุนในเขตเศรษฐกิจระเบียงพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ประกอบกับบริษัทฯ ได้มีการปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตในธุรกิจเคมีคอลส์ ส่งผลให้มีปริมาณขายที่เพิ่มขึ้น รวมถึงธุรกิจแพคเกจจิ้งก็มีแนวโน้มเติบโตดีมาอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้บริษัทฯ คาดว่ายอดขายปูนซิเมนต์เฉลี่ยทั้งภูมิภาคจะเติบโตประมาณ 5-10% จากปีก่อนที่เติบโตประมาณ 6-7% เนื่องจากในหลายประเทศมีความต้องการใช้ปูนซิเมนต์เพิ่มมากขึ้น จากการที่ภาครัฐบาลมีการผลักดันการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น อินโดนีเซีย, เวียดนาม, เมียนมาร์, ลาว, กัมพูชา โดยในปีที่ผ่านมาประเทศที่เติบโตดีคือ กัมพูชา เติบโตประมาณเกือบ 20% และในเวียดนาม อินโดนีเซียเติบโตประเทศละ 5-10%

ขณะที่ในปีนี้นับว่าบริษัทฯ ได้วางงบลงทุนประมาณ 60,000 ล้านบาท ไม่รวมงบประมาณในการเข้าซื้อธุรกิจ (M&A) โดยเงินจำนวนดังกล่าว

บริษัทฯ จะนำไปใช้ลงทุนในโครงการปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ ที่ประเทศเวียดนาม ประมาณ 30,000 ล้านบาท ใช้ในการขยายกำลังการผลิตในประเทศ ในโครงการมาตาพุตโอเลฟินส์ ประมาณ 20,000 ล้านบาท ใช้ในการลงทุนในสตาร์ทอัพและนวัตกรรมใหม่ๆ ประมาณ 5,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้ในธุรกิจแพคเกจจิ้ง

สำหรับแหล่งเงินทุนของบริษัทฯ จะมาจากการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และกระแสเงินสดของบริษัท โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E) อยู่ที่ 1.7 เท่า และคาดว่าจะภายใน 3-5 ปี จะควบคุมให้อยู่ในระดับไม่เกิน 2.5 เท่า พร้อมกันนี้ในปีนี้นับว่าบริษัทฯ เตรียมที่จะออกหุ้นกู้วงเงินไม่เกิน 15,000 ล้านบาท โดยจะใช้ไถ่ถอนหุ้นกู้ชุดเดิมวงเงิน 15,000 ล้านบาทที่กำลังจะหมดอายุภายในวันที่ 1 เมษายนนี้

นอกจากนี้ในปีนี้นับว่าบริษัทฯ จะต้องมีการตั้งสำรองจ่ายตามมาตรฐานบัญชี ให้กับพนักงานที่เกษียณอายุ หรือทำงานครบ 20 ปี ประมาณ

2,000 ล้านบาท ภายหลังจากพระราชกฤษฎีกาประกาศบังคับใช้ โดยคาดว่าจะมีการประกาศภายในช่วงครึ่งปีแรกของปีนี้

นายรุ่งโรจน์ กล่าวว่า ในปีนี้ปัจจัยความไม่แน่นอนต่างๆ ทั้งข้อพิพาททางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา กับ จีน เศรษฐกิจโลก ราคาน้ำมัน และค่าเงินบาท ถือเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อ บริษัทฯ และเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ แต่สิ่งที่บริษัทฯ พยายามทำเพื่อปรับตัวจากสถานการณ์ต่างๆ ดังกล่าว คือ การพยายามมองหาตลาดใหม่ๆ และขายสินค้าที่เป็นนวัตกรรมเพื่อตอบโจทย์กับผู้บริโภคในยุคปัจจุบันมากขึ้น

ขณะเดียวกันบริษัทฯ ก็ยังมองหาโอกาสในการเข้าซื้อกิจการอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะธุรกิจแพคเกจจิ้ง ซึ่งบริษัทฯ มองว่ามีแนวโน้มเติบโตดี

ส่วนความคืบหน้าในการลงทุนโครงการปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ เฟสที่ 2 ที่ประเทศอินโดนีเซีย ขณะนี้อยู่ระหว่างปรับงบลงทุน เนื่องจากสถานการณ์ความไม่แน่นอนต่างๆ ที่เกิดขึ้น รวมถึงมีการคำนวณมูลค่าการลงทุนใหม่ ซึ่งคาดว่าจะได้ข้อสรุปภายในปี 2563

อย่างไรก็ตามสำหรับการเลือกตั้งในประเทศ บริษัทฯ ยังไม่สามารถประเมินได้ว่าจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ เนื่องจากต้องรอดูผลก่อนว่าจะออกไปในทิศทางใด

อนึ่ง SCC รายงานผลประกอบการปี 2561 รายได้จากการขาย 478,438 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 จากปีก่อน จากปริมาณขายสินค้าของทุกกลุ่มธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยมีกำไรสำหรับปีที่ 44,748 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 19 จากปีก่อน ตามผลการดำเนินงานที่ลดลงของธุรกิจเคมีคอลส์ ขณะที่ธุรกิจแพคเกจจิ้งมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2561 โดยมีสินทรัพย์รวม เท่ากับ 589,787 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2560 จำนวน 16,375 ล้านบาท



FTE วางเป้าปี 62 รายได้โต 10% และ 1.13 พัน ลบ. พร้อมรักษาอัตรากำไรสุทธิไว้ที่ 12-13% , ตุน Backlog 400 ลบ. รับรู้ปีนี้ 80%

FTE วางเป้าปี 62 รายได้โต 10% และ 1,130 ลบ. พร้อมรักษาอัตรากำไรสุทธิไว้ที่ 12-13% ระบุ ตุน Backlog 400 ลบ. รับรู้ปีนี้ 80% ขณะที่จะยื่นประมูลงานใหม่มูลค่า 300 ลบ. ลุ้นคว้างาน 150 ลบ.

นายทักษิณ ตันติไพจิตร กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไฟร์เทรดเอ็นจีเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (FTE) ผู้นำธุรกิจนำเข้าและจำหน่าย บริการออกแบบ รับเหมาติดตั้ง ซ่อมแซม ตรวจสอบอุปกรณ์-ระบบดับเพลิงครบวงจร

เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายการเติบโตของรายได้รวมปีนี้ 10% หรือมีรายได้รวมอยู่ที่ประมาณ 1,130 ล้านบาท และรักษาอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ประมาณ 12-13% โดยแผนการดำเนินงานของบริษัทในปีนี้ ประกอบด้วย

1. การขยายฐานลูกค้างานรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบฯ โดยเน้นการเจาะกลุ่มโรงงานอุตสาหกรรมทั่วประเทศ เพื่อเป็นการกระจายความเสี่ยงไม่พึ่งพาลูกค้ากลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ซึ่งในปี 62 ตั้งเป้ารับงานรับเหมาออกแบบติดตั้งระบบฯ โรงงานมูลค่ารวมประมาณ 200-300 ล้านบาท

2. เตรียมก่อสร้างคลังสินค้าขนาดพื้นที่ประมาณ 10 ไร่ ตั้งอยู่ที่ถนนลาดกระบัง เพื่อรองรับการขนส่งสินค้านำเข้าจากท่าเรือสำโรงแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี ซึ่งจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการจัดเก็บสินค้าให้มีประสิทธิภาพ และสามารถบริหารควบคุมต้นทุนได้ดีขึ้น ทั้งนี้เงินลงทุนจะมาจากการระดมทุน IPO ประมาณ 190 ล้านบาท รวมถึงกระแสเงินสดในกิจการ คาดว่า จะก่อสร้างแล้วเสร็จภายในปีนี้

3. นำเข้าสินค้าใหม่ให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นทางเลือกและเพิ่มโอกาสในการแข่งขัน

สำหรับมูลค่างานในมือ (Backlog) ปัจจุบันอยู่ที่ 400 ล้านบาท แบ่งเป็นงานจัดจำหน่าย 130 ล้านบาท งานออกแบบติดตั้งระบบดับเพลิง 270 ล้านบาท โดยจะรับรู้รายได้ในปีนี้ 80% ขณะที่บริษัทฯ มีโครงการที่อยู่ระหว่างรอผลพิจารณางานออกแบบติดตั้งระบบดับเพลิงเพิ่มเติมอีก 20 โครงการ มูลค่าประมาณ 300 ล้านบาท คาดว่าบริษัทจะได้รับงานอยู่ที่ประมาณ 150 ล้านบาท พร้อมเดินหน้าเข้าประมูลงานของทั้งภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่อง

“ภาพรวมเศรษฐกิจในปีนี้นี้ยังคงมีความไม่แน่นอนสูง และยังมีความเสี่ยงเรื่องความล่าช้าของโครงการภาครัฐ ภาวะชะลอตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์ เช่น คอนโดมีเนียม ซึ่งการปรับกลยุทธ์การดำเนินงานในปีนี้ ประกอบกับความสามารถในการบริหารจัดการต้นทุนของบริษัทดีขึ้น เชื่อว่าจะสามารถรักษาอัตรากำไรเติบโต และอัตรากำไรทำได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ อีกทั้งสามารถรักษาส่วนแบ่งการตลาดได้อย่างต่อเนื่อง”นายทักษิณ กล่าว



WHA ตั้งเป้า 5 ปี (61-65) รายได้โตเฉลี่ยปีละ 15% วางงบลงทุน 4.5 หมื่นลบ. - ศึกษาเข้าลงทุนใน SPP1 คาดสรุปรายละเอียดปลาย ม.ค.- ต้น ก.พ. นี้

WHA ตั้งเป้า 5 ปี (61-65) รายได้โตเฉลี่ยปีละ 15% - EBITDA Margin โตไม่ต่ำกว่า 50% วางงบลงทุนรวมราว 4.5 หมื่นลบ. แย้มมีแผนยื่นเข้าซื้อหุ้นธุรกิจน้ำประปาในเวียดนาม หลังรัฐเปิดให้เอกชนร่วมลงทุนภายในครึ่งปีแรก 62 แย้มอยู่ระหว่างศึกษาเข้าลงทุนใน SPP1 คาดสรุปรายละเอียดปลาย ม.ค.-ต้น ก.พ. นี้ เผยปี 62 เตรียมออกหุ้นกู้ 2 ครั้ง มูลค่ารวม 7 พันลบ. หวังลดต้นทุนทางการเงินเหลือ 3.5% จากปีก่อน 3.9%



นางสาวจิรพร จารุกรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ WHA

เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้า 5 ปี (2561-2565) รายได้จะเติบโตเฉลี่ยปีละ 15% พร้อมคาด

กำไรก่อน ดอกเบี้ย ภาษี ค่าเสื่อม และค่าตัดจำหน่าย (EBITDA Margin) จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 50% ตามการเติบโตของทุกกลุ่มธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจโลจิสติกส์, ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม ,ธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงาน และธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม พร้อมกันนี้บริษัทฯ ได้มีการวางงบลงทุนภายใน 5 ปีไว้ประมาณ 45,000 ล้านบาท

สำหรับในปี 2562 บริษัทฯ คาดว่ารายได้มีแนวโน้มเติบโต 70% จากปี 2561 และ EBITDA Margin จะเติบโตโดดเด่นด้วยแผนงานต่าง ๆ ที่ได้ ดำเนินการมาและโครงการต่างๆ ในอนาคตที่มีอยู่ โดยคาดว่าจะรายได้และส่วนแบ่งกำไรจะเติบโตเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ด้วยอัตราผลกำไร โตไม่ต่ำกว่า 30% โดยสัดส่วนรายได้จะมาจากธุรกิจโลจิสติกส์ 50% ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม 29% ธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงาน 19% และธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม 1% ซึ่งทั้งหมดนี้รายได้จะมาจากการขาย ประมาณ 71% และจะมาจากรายได้ประจำ 29%

พร้อมกันนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะเข้าร่วมลงทุนธุรกิจน้ำประปาในประเทศเวียดนาม หลังจากที่มีรัฐบาลเวียดนามได้มีการเปิดกว้างให้เอกชนสามารถเข้าร่วมลงทุนได้ โดยเบื้องต้นบริษัทฯ คาดว่าจะเข้าไปถือหุ้นไม่ถึง 50% ก่อน ซึ่งคาดว่าจะไม่เกินครึ่งแรกของปี 2562 อีกทั้งบริษัทฯ ยังมองหาโอกาสการลงทุนใหม่ๆ ในต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV แต่ในปัจจุบันยังคงให้ความสำคัญกับในประเทศไทยและเวียดนามเป็นหลัก เนื่องจากมองเห็นโอกาสในการเติบโตที่ยังมีอยู่มาก

ขณะเดียวกันบริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาที่จะเข้าร่วมลงทุนในบริษัท โกลว์ เอสพีพี 1 จำกัด โดยขณะนี้อยู่ระหว่างจะจัดทำข้อมูลโดยเบื้องต้นคาดว่าจะได้ข้อสรุปในช่วงปลายเดือนมกราคม ถึง ต้นเดือนกุมภาพันธ์ นี้

นางสาวจิรพร กล่าวเพิ่มเติมว่าในส่วน of ธุรกิจโลจิสติกส์ บริษัทฯ เตรียมขยายธุรกิจโลจิสติกส์อีก 200,000 ตร.ม. โดยเพิ่มจำนวนพื้นที่ในครอบครองและภายใต้การบริหารจัดการของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป รวมทั้งสิ้น 2,500,000 ตร.ม. และขายสินทรัพย์เข้ากอง REIT อีก 5,750 ล้านบาท กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์จะเน้นไปที่การแสวงหาความร่วมมือกับกลุ่มบริษัทและผู้นำในอุตสาหกรรม เพื่อสร้างมูลค่าจากนโยบายของภาครัฐ โดยเน้นไปที่ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซ การบินและอากาศยาน ควบคู่ไปกับการสร้างมูลค่าที่สูงยิ่งขึ้นโดยอาศัยการนำเทคโนโลยีอัจฉริยะและนวัตกรรมเข้ามาช่วย

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อขยายพื้นที่ภายใต้การครอบครองและบริหารจัดการที่มีอยู่จำนวน 2,300,000 ตร.ม. เป็น 2,500,000 ตร.ม. และยังมีโครงการที่เตรียมดำเนินการก่อสร้างในปี 2562 ได้แก่ โครงการดับบลิวเอชเอ อี-คอมเมิร์ซพาร์ค จังหวัดฉะเชิงเทรา โครงการดับบลิวเอชเอ-เจดี อี-คอมเมิร์ซ เซ็นเตอร์ และโครงการดับบลิวเอชเอ เมกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ แหลมฉบัง 2 นอกจากนี้ กลุ่มธุรกิจโลจิสติกส์ยังมองหาโอกาสใหม่ๆ เพื่อขยายการลงทุนไปยังกลุ่มประเทศ CLMV โดยเน้นไปที่ประเทศอินโดนีเซียและเวียดนามเป็นหลัก พร้อมเดินหน้าตั้งเป้าขายสินทรัพย์เข้ากอง REIT 5,750 ล้านบาทผ่านกอง REIT ของบริษัทมูลค่า 34,300 ล้านบาท

WHA ตั้งเป้า 5 ปี (61-65) รายได้โตเฉลี่ยปีละ 15% วางงบลงทุน 4.5 หมื่นลบ. - ศึกษาเข้าลงทุนใน SPP1 คาดสรุปรายละเอียดปลาย ม.ค.-ต้น ก.พ. นี้

ส่วนกลุ่มธุรกิจนิคมอุตสาหกรรมในปี บริษัทมีแผนที่จะเปิดตัวนิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งแห่งในประเทศไทย ซึ่งจะทำให้มีนิคมฯ ที่ดำเนินการแล้วรวม 11 แห่ง โดย 10 แห่งตั้งอยู่ในประเทศไทย (ในจำนวนนี้ นิคมฯ 9 แห่งได้รับการรับรองให้เป็นพื้นที่เขตส่งเสริมอุตสาหกรรมเป้าหมายในโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) และอีกหนึ่งแห่งในประเทศเวียดนาม ปัจจุบัน ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ มีที่ดินรวมทั้งสิ้น 68,500 ไร่ ซึ่งในปี บริษัทเตรียมที่จะพัฒนาที่ดินจำนวน 2,650 ไร่ ทำให้มีที่ดินที่อยู่ภายใต้การดำเนินงานและที่ดินส่วนที่กำลังพัฒนาเพิ่มขึ้นเป็น 43,150 ไร่ และตั้งเป้าหมายที่ดิน 1,600 ไร่ ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมใหม่ (S-curve) ทั้ง 12 กลุ่ม

ด้านกลุ่มธุรกิจบริการสาธารณูปโภคและพลังงาน ตั้งเป้าการผลิต และจำหน่ายน้ำที่ 120 ล้านลบ.ม. เล็งผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์ตามสัดส่วนการถือหุ้น 570 เมกะวัตต์ จากโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิงเชิงพาณิชย์ และพลังงานทดแทน พร้อมเสริมโซลูชันระบบน้ำและพลังงานใหม่ๆ แก่ลูกค้า

โดยธุรกิจสาธารณูปโภคด้านน้ำ บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) WHAUP เตรียมขยายบริการด้านการผลิตน้ำออกไปยังนิคมฯ อื่นๆ ทั้งในไทยและเวียดนาม รวมถึงเสริมบริการต่างๆ อาทิ การนำน้ำกลับมาใช้ใหม่ การผลิตน้ำด้วยระบบรีเวอร์สออสโมซิส และน้ำอุตสาหกรรมปราศจากแร่ธาตุ นอกจากนี้ ยังมีการคิดค้นนวัตกรรมและการนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น อินเทอร์เน็ตออฟธิงส์ (IoT) มาใช้สำหรับสมาร์ทวอเตอร์โซลูชัน เฟสแรก ที่นิคมอุตสาหกรรม

รมดับบลิวเอชเอ ตะวันออก (มาบตาพุด) ด้วย

ด้านธุรกิจพลังงาน WHAUP ยังคงเดินตามเป้าหมายมุ่งสู่การเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการด้านพลังงานที่ครบวงจรแก่ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม ซึ่งจะเน้นที่พลังงานทางเลือกเป็นหลัก โดยเฉพาะพลังงานแสงอาทิตย์ในไทย และเวียดนาม ในด้านโรงไฟฟ้าพลังงานเชื้อเพลิง ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จะยังคงเดินหน้านำกำลังความร่วมมือกับ พันธมิตรในระยะยาว ได้แก่ กัลฟ์ โกลว์ และบี กริม

นอกจากนี้ ยังมีความร่วมมือกับมิตรชุยและโตเกียวแก๊สในด้านธุรกิจการจัดจำหน่ายก๊าซธรรมชาติที่จะเข้ามาเสริมเป็นบริการใหม่สำหรับลูกค้าของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป รวมถึงเป็นแหล่งรายได้ให้กับบริษัทฯ ทั้งนี้ เทคโนโลยีและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นใหม่ๆ ที่ยังอยู่ภายใต้การศึกษาค้นคว้า เช่น สมาร์ทกริด ระบบการจัดเก็บพลังงาน โรงไฟฟ้าพลังงานก๊าซและโซลาร์เซลล์ลอยน้ำ

ส่วนกลุ่มธุรกิจดิจิทัลแพลตฟอร์ม เร่งปรับโฉมทุกนิคมอุตสาหกรรมในเครือให้เป็นดิจิทัลเต็มรูปแบบในปี 2562 ปัจจุบัน บริษัท ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท จำกัด มีดาต้าเซนเตอร์ทั้งหมด 4 แห่ง ซึ่งในปีนี้จะรวมถึงการเข้าร่วมทุนกับทางซูเปอร์เนป ที่เป็นดาต้าเซนเตอร์ระดับเทียร์ 4 แห่งเดียวในเอเชียแปซิฟิก (ไม่รวมออสเตรเลีย) ด้วย

นอกจากนี้ ยังให้บริการเทคโนโลยีไฟเบอร์ออปติก (FTTx) ใน 5 นิคมอุตสาหกรรมของกลุ่มดับบลิวเอชเอ ดับบลิวเอชเอ อินโฟนิท มีเป้าหมายที่

จะขยายฐานลูกค้าและการบริการให้ครอบคลุมทุกนิคมอุตสาหกรรมภายในสิ้นปีนี้ รวมไปถึงการเพิ่มการใช้งานเทคโนโลยีอัจฉริยะต่างๆ ในศูนย์กระจายสินค้า นิคมอุตสาหกรรม และธุรกิจต่าง ๆ ในเครืออีกด้วย

“เราเชื่อมั่นว่าในปี 2562 นี้ เราจะสามารถสร้างผลประกอบการที่โดดเด่นด้วยแผนงานต่าง ๆ ที่เราได้ดำเนินการมาและโครงการต่าง ๆ ในอนาคตที่เรามีอยู่ โดยคาดว่าจะรายได้และส่วนแบ่งกำไรจะเติบโตเพิ่มขึ้นกว่าร้อยละ 70 เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา ด้วยอัตราผลกำไรของ EBITDA อยู่ในสถานะแข็งแกร่งมากกว่าร้อยละ 30 ส่วนงบดุลคาดว่าจะยังคงแข็งแกร่ง ในขณะที่อัตราส่วนหนี้สินทางการเงินต่อทุน (Interest bearing debt-to-equity) ต่ำกว่า 1.1 เท่า ปัจจุบัน ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ปได้พัฒนาเติบโตอย่างยั่งยืนมาจนถึงระดับที่เราสามารถมองไปยังอนาคตได้อย่างภาคภูมิใจและมั่นใจ เรายังมีความแข็งแกร่ง และศักยภาพที่จะหาโซลูชันในแต่ละธุรกิจเพื่อผลักดันให้บริษัทฯ เติบโตก้าวไกลมากยิ่งขึ้นไปพร้อม ๆ กับลูกค้าของเรา พันธมิตรทางธุรกิจ และบุคลากรของเราด้วย” นางสาวจริพร กล่าวสรุป

ขณะที่ปี 2562 บริษัทฯ เตรียมที่จะออกและเสนอขายหุ้นกู้จำนวน 2 ครั้ง โดยครั้งแรกในเดือนพฤษภาคม และครั้งที่สองในช่วงไม่เกินเดือนกันยายน ซึ่งมีวงเงินรวมกันกว่า 7,000 ล้านบาท เพื่อนำเงินไปรีไฟแนนซ์ ลดต้นทุนทางการเงิน และยืดระยะเวลาชำระหนี้กู้โดยคาดว่าจะในปีนี้ออกหุ้นกู้จะทำให้ต้นทุนทางการเงินของบริษัทฯ เหลือเพียง 3.5% จากปลายปี 2561 อยู่ที่ 3.9%

EARTH ลุ้นหวนคืบกระดานเทรด Q3/62

EARTH คาดปี 62 พลิกมีกำไร หลังปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ พร้อมตั้งเป้าปริมาณขายถ่านหินรวม 5 ล้านตัน แยมอยู่ระหว่างเจรจาร่วมทุน - ขยายสิทธิเหมืองในอินโดฯ หวังเพิ่มสภาพคล่อง - ขยายช่องทางสร้างรายได้ คาดยื่นขอปลดเครื่องหมาย SP กับ ก.ล.ต.ได้ หลังส่งงบการเงินปี60 - Q2/62 พร้อมกลับเข้ามาเทรดภายใน Q3/62

นายสาวิน จินดากุล ประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็นเนอร์ยี่ เอิร์ธ จำกัด (มหาชน) หรือ EARTH เปิดเผยว่า ปี 2562 บริษัทฯตั้งเป้าที่จะพลิกกลับมามีกำไรได้ เนื่องจาก ขณะนี้บริษัทฯอยู่ระหว่างการปรับโครงสร้างหนี้จากสถาบันการเงิน โดยปัจจุบันบริษัทฯมีหนี้สถาบันการเงินอยู่ราว 14,000 ล้านบาท และมีหนี้หุ้นกู้ราว 5,000 ล้านบาท และมีหนี้ตัว B/E อยู่ราว 2,000 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในปีนี้

ทั้งนี้หลังจากปรับโครงสร้างหนี้แล้วเสร็จ บริษัทฯ จะเข้าสู่ขั้นตอนการยื่นขอปลดเครื่องหมาย SP ต่อสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ซึ่งขั้นตอนดังกล่าวจะทำได้ หลัง บริษัทฯยื่นงบการเงินตั้งแต่ปี 2560 - ไตรมาส2/2562 ต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลท.) ซึ่งเป็นไปตามข้อกำหนดของ ตลท. ที่กำหนดไว้ และหลังจากนั้นบริษัทฯคาดหวังว่าจะกลับเข้ามาเทรดได้ภายในไตรมาส 3/2562

สำหรับแผนธุรกิจในปี 2562 บริษัทฯตั้งเป้าปริมาณขายถ่านหินรวมไว้ที่ 5 ล้านตัน แบ่งเป็นปริมาณขายถ่านหินในประเทศจีน 4 ล้านตัน หรือคิดเป็น 80% และปริมาณขายถ่านหินในประเทศ 1 ล้านตัน โดยเมื่อวันที่ 24 มกราคม ที่ผ่านมา บริษัทฯได้นำเข้าถ่านหินล็อตแรก ในปริมาณ 60,000 ตัน เพื่อรองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า Retail ภายในประเทศ หลังจาก 1 ปีที่ผ่านมา บริษัทฯมีเพียงยอดขายจากการซื้อขายภายในประเทศจีนเท่านั้น ซึ่งทำให้บริษัทฯ

เริ่มมีรายได้เข้ามาตั้งแต่ไตรมาส 1/2562 โดยปี 2563 ตั้งเป้าปริมาณขายถ่านหินในประเทศไว้ที่ 2 ล้านตัน

" สำหรับถ่านหินล็อตแรกบริษัทฯจะนำเข้าจากเกาะ Kalimantan ประเทศอินโดนีเซีย โดยบริษัทฯตั้งเป้านำเข้าถ่านหินเข้ามาจำหน่ายประมาณ 50,000-100,000 ตันต่อเดือน เพื่อรองรับความต้องการถ่านหินจากกลุ่มลูกค้า Retail ภายในประเทศ ซึ่งมีทั้งกลุ่มลูกค้าเดิมและฐานลูกค้าใหม่ " นายสาวิน กล่าว

พร้อมกันนี้บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรรายใหญ่ในประเทศอินโดนีเซีย เพื่อร่วมทุนหรือขายสิทธิในเหมืองถ่านหินเหมืองในอินโดนีเซีย เพื่อหวังจะเพิ่มสภาพคล่องมากขึ้น เพื่อรองรับการขยายถ่านหินในประเทศจีน เนื่องจากประเทศจีนมีความต้องการใช้ถ่านหินมาก รวมถึงเป็นการขยายช่องทางการสร้างรายได้ให้แก่บริษัทฯ เช่นกัน โดยปัจจุบันบริษัทฯมีปริมาณสำรองรวม 3 เหมือง มีปริมาณรวมราว 250 ล้านตัน และคาดว่าจะการเจรจาดังกล่าวจะเห็นความชัดเจนภายในปีนี้

ทั้งนี้บริษัทฯมีความมุ่งมั่นและมีเป้าหมายที่จะกลับมาเป็นผู้ค้าปลีกถ่านหินที่มียอดขายเป็นอันดับหนึ่งภายในประเทศดังเช่นที่ผ่านมา โดยในปีนี้บริษัทฯคาดว่าจะสามารถกลับมาขายถ่านหินให้กับลูกค้าภายในประเทศได้อีกครั้ง ทำให้มียอดขายในประเทศเพิ่มเข้ามา จากเดิมในปีที่แล้วมีเพียงยอดขายจากบริษัทลูกในประเทศจีนเพียงตลาดเดียว โดยบริษัทฯยังคงเน้นความละเอียดและรอบคอบในการเลือกซื้อถ่านหินจากแหล่งที่มีคุณภาพสูง ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพ และคาดว่าจะภายในระยะเวลา 2 ปี บริษัทฯจะสามารถขึ้นแท่นมาอยู่อันดับที่ 1 ได้อีกครั้ง

นายสาวิน กล่าวเพิ่มเติมว่า เมื่อวันที่ 24 มกราคมที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้นำเข้าถ่านหินล็อตแรกปริมาณ 60,000 ตัน เพื่อ

รองรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า Retail ภายในประเทศ จาก 1 ปีที่ผ่านมาบริษัทฯ มีเพียงยอดขายจากการซื้อขายภายในประเทศจีนเข้าเท่านั้น

ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างรายได้เข้ามาจากภายในประเทศตั้งแต่ไตรมาส1/2562 โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายปริมาณขายถ่านหินปีนี้ไว้ที่ 5,000,000 ตัน

สำหรับถ่านหินล็อตแรกนำเข้ามาจากเกาะ Kalimantan ประเทศอินโดนีเซีย โดยบริษัทฯ ตั้งเป้านำเข้าถ่านหินเข้ามาจำหน่ายประมาณ 50,000-100,000 ตันต่อเดือน เพื่อรองรับความต้องการถ่านหินจากกลุ่มลูกค้า Retail ภายในประเทศ ซึ่งมีทั้งกลุ่มลูกค้าเดิม และฐานลูกค้าใหม่

อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีความมุ่งมั่นและมีเป้าหมายที่จะกลับมาเป็นผู้ค้าปลีกถ่านหินที่มียอดขายเป็นอันดับหนึ่งภายในประเทศดังเช่นที่ผ่านมา

“บริษัทฯ คาดว่าปีนี้จะสามารถขยายตลาดถ่านหินภายในประเทศได้อย่างต่อเนื่อง และมียอดขายจากประเทศเข้ามา จากเดิมมีเพียงยอดขายจากบริษัทลูกในประเทศจีน ซึ่งกลยุทธ์ในการหาลูกค้า บริษัทฯ ยังคงเน้นความละเอียดและพิจารณาอย่างรอบคอบในการเลือกซื้อถ่านหินจากแหล่งถ่านหินที่มีคุณภาพสูง ตรงตามความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในคุณภาพ และการส่งมอบตามกำหนดเวลา

โดยผู้บริหารมีความมั่นใจว่า EARTH ยังมีศักยภาพและความสามารถในการดำเนินธุรกิจให้เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง ทั้งในส่วนของธุรกิจถ่านหินในประเทศจีนและธุรกิจถ่านหินในประเทศไทย ซึ่งบริษัทฯ ตั้งเป้าจะนำเข้าถ่านหินเข้ามาจำหน่ายในประเทศ 50,000-100,000 ตันต่อเดือน เพื่อทวงแชมป์เบอร์หนึ่งของประเทศไทยคืน” นายสาวิน กล่าวในที่สุด

BKD หุ้ม 600 ลบ. ลุยโครงการผลิต-จำหน่ายน้ำประปา พังงา - ภูเก็ต คาดปีนี้ผลิตเฟสแรก 2.4 หมื่นลูกบาศก์ เมตร/วัน ประเมิน7ปีคืนทุน , ตั้งเป้ามาร์จิ้นปี 62 แฉ่ม

BKD หุ้ม 600 ลบ. ลุยโครงการผลิต-จำหน่ายน้ำประปาพังงา-ภูเก็ต คาดปีนี้ผลิตเฟสแรก 2.4 หมื่นลูกบาศก์เมตร/วัน ประเมิน 7 ปีคืนทุน คาดปี 66 โกยรายได้โครงการน้ำประปาฯ ราว 200 ลบ. หลังสร้างเสร็จครบทั้ง 4 เฟสพร้อมตั้งเป้ามาร์จิ้นปี 62 ดีกว่าปีก่อน - ต้น Backlog 2 พันลบ. รั้บรั้ปีนี้ 50% เผยรอล้นผลประมุลงานตกแต่งโรงเรียนนานาชาติ มูลค่า 200 ลบ. คาดรั้ผลสัปดาห์นี้-สัปดาห์หน้า

นางนุชนารถ รัตนสุวรรณชาติ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทบางกอกเดค-คอน จำกัด(มหาชน)หรือ BKD เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เข้าลงทุนโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาส่งให้พื้นที่บางส่วนของจังหวัดภูเก็ตและจังหวัดพังงา โดยบริษัทใช้งบลงทุนในครั้งนี้ราว 600 ล้านบาท แบ่งการลงทุนเป็น 4 เฟส

ทั้งนี้การลงทุนดังกล่าวเป็นการร่วมทุนภายใต้บริษัทโกลด์ชอร์ส จำกัด โดยบริษัทฯ ถือหุ้นสัดส่วน 40% ซึ่งตามแผนในปีนี้จะสามารถจำหน่ายน้ำประปาในเชิงพาณิชย์เฟสแรกได้ประมาณ 24,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน จากกำลังการผลิตสูงสุด 96,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน

สำหรับโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาส่งให้พื้นที่บางส่วนของจังหวัดภูเก็ตและจังหวัดพังงา ได้รับสัมปทานประกอบกิจการประปา จากกระทรวง

ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ในพื้นที่ตำบลไม้ขาว และตำบลสาคร อำเภอลา้งจังหวัดภูเก็ต รวมระยะเวลาดำเนินการ 30 ปี โดยมีแหล่งน้ำดิบมาจากหุ้มเหมืองเก่า เนื้อที่ประมาณ 340 ไร่ ตั้งอยู่ที่อำเภอท้ายเหมือง จังหวัดพังงา

“ตามประมาณการของโครงการในปีแรกปีเคตติคาคว่าจะมีรายได้จากธุรกิจน้ำประปาประมาณ 40 ล้านบาท ตามสัดส่วนการถือหุ้น และหากเดินกำลังการผลิตสูงสุดที่ 96,000 ลูกบาศก์เมตรต่อวัน บริษัทจะมีรายได้ปีละ 130 ล้านบาท ซึ่งหากเป็นไปตามแผนคาดว่าจะคืนทุนภายใน 7 ปี”นางนุชนารถ กล่าว

นางนุชนารถ กล่าวต่อว่า การเข้าไปลงทุนในธุรกิจน้ำประปา เพราะบริษัทมองว่าธุรกิจสาธารณูปโภค เป็นธุรกิจที่เติบโตแบบยั่งยืน ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้บริษัทมีรายได้เติบโตอย่างแข็งแกร่ง เพราะพื้นที่จำหน่ายน้ำประปาภายใต้สัญญาอยู่ในพื้นที่บางส่วนของจ.ภูเก็ต และจ.พังงา ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีความต้องการใช้น้ำสูง เป็นแหล่งพักอาศัย แหล่งท่องเที่ยวและแหล่งอุตสาหกรรม ปัจจุบันอยู่ในภาวะที่ขาดแคลนนน้ำประปา

“บริษัทมองว่าธุรกิจสาธารณูปโภคเป็นธุรกิจที่เติบโตแบบยั่งยืน และบริษัทก็มีความเชื่อว่าน้ำมีความสำคัญในชีวิตประจำวันของคนมากกว่าไฟฟ้าเสียอีก”นางนุชนารถ กล่าว

ด้านสาวณัฐนันท์ ประสงค์ชัยกุล ผู้จัดการทั่วไปบริษัท บางกอกเดค-คอน จำกัด (มหาชน) หรือ BKD เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าอัตราการกำไร(มาร์จิ้น) ปี 2562 เติบโตดีกว่าปีก่อน โดยปัจจุบันบริษัทมีงานในมือ (Backlog) ที่รอรั้บรั้รายได้ประมาณ 2 พันล้านบาท ซึ่งจะทยอยรั้บรั้รายได้ในปีนี้ 50% ส่วนที่เหลือจะทยอยรั้บรั้ในปีถัดไปอย่างต่อเนื่อง

ส่วนแผนการประมุลงานใหม่ ขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างรอผลการประมุลงานตกแต่งภายในโรงเรียนนานาชาติ มูลค่างานประมาณ 200 ล้านบาท โดยคาดว่าจะมีโอกาสรุ่งที่จะได้รับงานดังกล่าว ทั้งนี้บริษัทฯคาดว่าจะทราบผลประมุลงานประมาณสัปดาห์นี้-สัปดาห์หน้า

นอกจากนี้บริษัทฯจะเข้าประมุลงานใหม่ๆอย่างต่อเนื่อง โดยเน้นงานตกแต่งโรงแรมที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ

สำหรับการเข้าลงทุนโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาส่งให้พื้นที่บางส่วนของจังหวัดภูเก็ตและจังหวัดพังงา คาดว่าจะสนับสนุนรายได้ให้บริษัทฯในปี 40 ล้านบาท โดยคิดเป็นสัดส่วนรายได้ประมาณ 5% ขณะที่หากโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาสามารถผลิตเชิงพาณิชย์ครบทั้ง 4 เฟสคาดว่าจะโครงการน้ำประปาฯ จะสร้างรายได้ให้บริษัทฯอยู่ที่ประมาณ 200 ล้านบาท ภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า (2566)

TWZ พัฒนาแอปฯ "Works" ป็นรายได้เฟสแรก 20 ลบ./ปี

TWZ ยังคงเดินหน้าเป็นผู้นำในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ล่าสุดส่งบริการใหม่ "Works" ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันที่ถูกพัฒนาขึ้น เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของงานฝ่ายบุคคล ลดความยุ่งยากลดค่าใช้จ่ายกับเครื่องตอกบัตร สแกนนิ้วมือ ด้วยนวัตกรรมล้ำหน้า เพียงติดตั้งแอป "Works" ในมือถือ

พนักงานจะสามารถเช็คเวลาเข้า-ออกงานได้ถูกต้องแม่นยำ ทุกที่ทุกเวลา รวมถึงการจัดกะ สลับกะระหว่างพนักงาน พร้อมระบบคำนวณค่าล่วงเวลาบันทึก การขาด ลา มาสาย และออกรายงานสิ้นเดือนได้อย่างแม่นยำง่ายต่อการทำเงินเดือน โดยในอนาคตสามารถเชื่อมตรงไปยังระบบของธนาคารตั้งเป้าเจาะลูกค้าองค์กร คาดเฟสแรกมีรายได้เพิ่มจากบริการ "Works" ปีละ 20 ล้านบาท

นายกิตติพงษ์ กิตติภัสสร รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีดับบลิวแซด คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ TWZ เปิดเผยว่า TWZ ได้เดินหน้าต่อยอดความเป็นผู้นำในธุรกิจสื่อสารโทรคมนาคม ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของบริษัทฯ ด้วยการนำเสนอบริการใหม่ที่จะสามารถขยายขอบเขตในการสร้างรายได้ให้กับธุรกิจ นอกเหนือไปจากการจำหน่ายโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์เสริมหรือ Accessories ต่างๆ โดยล่าสุด บริษัทฯ ได้พัฒนาแอป

พลิเคชัน Works ซึ่งเป็นระบบการจัดการด้านเวลาทำงานของพนักงาน ตลอดจนการคิดค่าแรงต่างๆ ผ่านแอปบนมือถือโดยมีระบบการจัดข้อมูลสำหรับ HR ผ่านทางเว็บไซต์ ซึ่งทำให้ง่ายต่อการจัดการบริหารงานบุคคล ช่วยลดค่าใช้จ่ายอุปกรณ์และค่าดูแลรักษาระบบ โดยในอนาคตจะพัฒนาไปถึงการคิดคำนวณภาษี

“เรามองเห็นการเปลี่ยนแปลงของรูปแบบการทำงานในปัจจุบัน ซึ่งพนักงานอาจจะไม่ได้อยู่ประจำออฟฟิศตลอดเวลา แต่ต้องออกไปทำงานนอกสถานที่ หรือไปประจำตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ ซึ่งหลายๆ ครั้ง องค์กรก็มักจะพบอุปสรรคในการตรวจสอบว่า พนักงานเข้าประจำจุดที่ต้องทำงานแล้วหรือยัง ขณะที่พนักงานก็อาจจะพบอุปสรรคในการรายงานข้อมูลกลับมายังออฟฟิศ รวมถึงองค์กรที่มีสาขา ที่มีปัญหาและความยุ่งยากเรื่องการสลับเวรประจำสาขา หรือสลับกะพนักงาน หรือการทำงานล่วงเวลา การพัฒนาบริการจัดการด้านเวลาทำงานผ่านมือถือด้วยแอปพลิเคชัน "Works" ที่ TWZ พัฒนาขึ้นมา จะทำให้ปัญหาดังกล่าวหมดไป ไม่ว่าจะเป็นองค์กรขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ โดยสามารถใช้ได้ทั้งระบบ Android และ iOS” นายกิตติพงษ์กล่าว

ทั้งนี้ นอกจากการทำงานของแอปพลิเคชันดังกล่าว จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานได้สูงสุดแล้วยัง ประหยัดเวลาให้ฝ่ายบริหารงานบุคคลหรือผู้บริหารองค์กรตรวจสอบเวลาทำงานได้อย่างแม่นยำ รวมถึงคำนวณค่าตอบแทนในเวลาและนอกเวลาผ่านระบบ Payroll ได้ด้วย โดยข้อมูลต่างๆ จะเก็บเข้าสู่ Cloud ปลอดภัยด้วยระบบป้องกันขั้นสูง ตลอดจนฝ่ายบริหารงานบุคคลสามารถออกระเบียบการจัดการหลังบ้านเพื่อควบคุมและออกรายงานให้กับผู้บริหารไปวิเคราะห์ต่อไป

รองกรรมการผู้จัดการ TWZ กล่าวด้วยว่า ในขณะนี้ TWZ ได้เจรจากับหลายองค์กร ซึ่งเป็นลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย โดยอยู่ในขั้นตอนของการทดลองใช้งาน ซึ่งปรากฏว่าได้รับเสียงตอบรับที่ดีมาก ทำให้บริษัทฯ มั่นใจว่า การรุกให้บริการแอปพลิเคชันบนมือถือจะเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่สร้างรายได้ให้กับ TWZ โดยในส่วนของแอปพลิเคชัน "Works" นั้น ขณะนี้ตั้งเป้าว่าจะสร้างรายได้ให้กับบริษัทฯ เพิ่มขึ้นประมาณปีละ 20 ล้านบาท และหลังจากนี้บริษัทฯ ยังมีแผนพัฒนาแอปพลิเคชันอื่นๆ รวมถึงได้วางแผนการทำตลาดด้วยการจัดโปรโมชั่นขายคู่กับโทรศัพท์มือถือแบรนด์ TWZ ซึ่งเชื่อว่าจะสามารถสร้างยอดขายให้กับบริษัทฯ ได้อีกทางหนึ่งด้วย

SKY มื้อขึ้น ค่างานโครงการเน็ตชายขอบ 2 โครงการ มูลค่ารวม 4.85 พันล.

SKY เพื่อกิจการร่วมลงทุนโครงข่าย – สกาย ได้งานเน็ตชายขอบ USO2-NE1 มูลค่า 2.65 พันล. และค่างานเน็ตชายขอบ (Zone C) กลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 มูลค่า 2.19 พันล. รวมมูลค่า 2 งาน 4.85 พันล.

นางสาวกุลندا โอฟารักษ์ธรรม กรรมการ บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) SKYเปิดเผยว่า บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ได้ร่วมกับ บริษัท ล็อกซ์เลย์ ไรร์เลส จำกัด (มหาชน) (“ล็อกซ์ไวร์”) จัดตั้งกิจการร่วมลงทุนโครงข่าย – สกาย (LOXWIRE-SKY Consortium)

เพื่อร่วมกันยื่นข้อเสนอราคางานโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 3 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 (“USO2-NE1”) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“สำนักงาน กสทช.”) ระยะเวลาดำเนินการรวม 5 ปี 360 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา วันที่ 30 มกราคม 2562 ทางกิจการร่วมลงทุนและสกาย ได้ลงนามในสัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 3 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 1 กับ สำนักงาน กสทช. มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,658,000,000.00 บาท (สองพันหกร้อยห้าสิบล้านบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว โดยมีรายละเอียดขอบเขตงานจ้าง (Scope of Work) ดังนี้

(1) การจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (Wi-Fi) หมู่บ้าน จำนวนจุดติดตั้ง 1,936 จุด

(2) การจัดให้มีบริการศูนย์บริการอินเทอร์เน็ตสาธารณะ USO Net จำนวน 31 จุด

(3) การจัดให้มีห้องบริการห้องอินเทอร์เน็ตสาธารณะ USO Wrap จำนวน 250 จุด

(4) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับโรงเรียน (Last mile to School) จำนวน 448 จุด

(5) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล (รพ.สต.) (Last mile to Subdistrict Health Promoting Hospital) จำนวน 7 จุด ทั้งนี้ ตามสัญญากิจการร่วมลงทุนโครงข่าย – สกาย ได้กำหนดขอบเขต

ความรับผิดชอบร่วมดำเนินโครงการระหว่างบริษัทกับล็อกซ์ไวร์

โดยบริษัทรับผิดชอบดำเนินโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของมูลค่าโครงการ และล็อกซ์ไวร์รับผิดชอบดำเนินโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของมูลค่าโครงการ โดย ล็อกซ์ไวร์ เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินโครงการและเป็นผู้บริหารกิจการร่วม (Consortium Leader)

ทั้งนี้ กิจการร่วมลงทุนโครงข่าย – สกาย มีภาระผูกพันที่จะดำเนินการส่งมอบงานให้เสร็จตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ หากโครงการดังกล่าวมีความล่าช้าสำนักงาน กสทช. มีสิทธิในการปรับคู่สัญญาจนกว่าจะดำเนินการส่งมอบแล้วเสร็จเนื่องจากโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่มีสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเพื่อให้การลงทุนได้ทราบอย่างทั่วถึง บริษัทจึงเห็นสมควรเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวผ่านทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

ขณะที่บริษัท ได้ร่วมกับ บริษัท อินเทอร์เน็ตประเทศไทย จำกัด (มหาชน) (“ไอเทล”) จัดตั้งกิจการร่วมลงทุนและสกาย (ITEL and SKY Consortium) เพื่อร่วมกันยื่นข้อเสนอราคางานโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 (“USO2-C1”) ต่อสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (“สำนักงาน กสทช.”) ระยะเวลาดำเนินการรวม 5 ปี 360 วัน นับจากวันที่ลงนามในสัญญา วันที่ 30 มกราคม 2562 ทางกิจการร่วมลงทุนและสกาย ได้ลงนามในสัญญาโครงการจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงในพื้นที่ห่างไกล (Zone C) กลุ่มที่ 6 ภาคกลาง 1 กับ สำนักงาน กสทช. มูลค่าโครงการทั้งสิ้น 2,196,000,000.00 บาท (สองพันหนึ่งร้อยเก้าสิบล้านบาทถ้วน) ซึ่งเป็นราคารวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว โดยมีรายละเอียดขอบเขตงานจ้าง (Scope of Work) ดังนี้

(1) การจัดให้มีบริการอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสาธารณะ (Wi-Fi) หมู่บ้าน จำนวนจุดติดตั้ง 1,885 จุด

(2) การจัดให้มีบริการศูนย์บริการอินเทอร์เน็ตสาธารณะ USO Net จำนวน 30 จุด

(3) การจัดให้มีห้องบริการห้องอินเทอร์เน็ตสาธารณะ USO Wrap จำนวน 182 จุด

(4) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับโรงเรียน (Last mile to School) จำนวน 348 จุด

(5) การจัดให้มีบริการสัญญาณอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงสำหรับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล (รพ.สต.) (Last mile to Subdistrict Health Promoting Hospital) จำนวน 10 จุด

ทั้งนี้ ตามสัญญากิจการร่วมลงทุนและสกาย ได้กำหนดขอบเขตความรับผิดชอบร่วมดำเนินโครงการระหว่างบริษัทกับไอเทล โดยบริษัทรับผิดชอบดำเนินโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49 ของมูลค่าโครงการ และไอเทล รับผิดชอบดำเนินโครงการคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 51 ของมูลค่าโครงการ โดย ไอเทล เป็นผู้รับผิดชอบหลักในการดำเนินโครงการและเป็นผู้บริหารกิจการร่วม (Consortium Leader)

ทั้งนี้ กิจการร่วมลงทุนและสกาย มีภาระผูกพันที่จะดำเนินการส่งมอบงานให้เสร็จตามกรอบระยะเวลาที่กำหนดไว้ หากโครงการดังกล่าวมีความล่าช้าสำนักงาน กสทช. มีสิทธิในการปรับคู่สัญญาจนกว่าจะดำเนินการส่งมอบแล้วเสร็จ เนื่องจากโครงการดังกล่าวเป็นโครงการที่มีสาระสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท และเพื่อให้การลงทุนได้ทราบอย่างทั่วถึง บริษัทจึงเห็นสมควรเปิดเผยข้อมูลดังกล่าวผ่านทางตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

นอกจากนี้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) ครั้งที่ 2/2562 เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2562 ได้พิจารณาและมีมติอนุมัติเพิ่มเติมในบริษัทร่วมลงทุน บริษัท แอสโตร โซลูชันส์ จำกัด (“แอสโตร”) ที่จัดตั้งขึ้นเพื่อประกอบกิจการให้บริการทางการตลาด ที่ปรึกษา บริหารจัดการข้อมูลเกี่ยวกับระบบงานด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ และซอฟต์แวร์ต่าง ๆ รวมทั้งให้บริการข้อมูลและตอบข้อซักถาม (Call Center) โดยมีรายละเอียดในการเพิ่มทุนดังต่อไปนี้

ตามที่ แอสโตร จะทำการเพิ่มทุนจดทะเบียน จาก 20 ล้านบาท เป็น 50 ล้านบาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ และ เพื่อบริหารจัดการลงทุนใหม่ คณะกรรมการบริษัท และคณะกรรมการตรวจสอบได้พิจารณาและมีมติอนุมัติให้บริษัทเพิ่มทุนใน แอสโตรอีกจำนวน 9 ล้านบาท รวมเป็น 15 ล้านบาท เพื่อบริหารจัดการส่วนเงินลงทุนใน แอสโตร ร้อยละ 30 โดยใช้เงินเพิ่มทุนจากเงินลงทุนหมุนเวียนจากการดำเนินงานของบริษัท

UV ปักหมุดงวดปี 61/62 (ต.ค.61 - ก.ย.62) กวาดรายได้ 2.58 หมื่นลบ. เปิดโครงการใหม่ 31 โครงการ กว่า 3.82 หมื่นลบ.

UV ปักหมุดงวดปี 61/62 (ต.ค.61-ก.ย. 62) กวาดรายได้ 2.58 หมื่นลบ. โตมากกว่า 20% จากปีก่อนทำได้ 2.09 หมื่นลบ. ระบุปี 61/62(ต.ค.61-ก.ย.62) เปิดโครงการใหม่ 31 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 3.82 หมื่นลบ. เผยสิ้นปี 61 มี Backlog รวบรวม 1.02 หมื่นลบ. คาดรับรู้งวดปี 61/62 รวบรวม 9.7 พันลบ.

นายวรวรรต ศรีสอ้าน กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท ยูนิเวนเจอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ UV เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้งวดปี 2561/2562 (ตุลาคม 2561-กันยายน 2562) เติบโตมากกว่า 20% หรือแตะที่ระดับ 25,800 ล้านบาท จากปีก่อนที่ทำได้ราว 20,994 ล้านบาท โดยมาจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อขาย 83% ซึ่งมาจากโครงการแนวราบประมาณ 70% รายได้จากโครงการแนวสูงประมาณ 13% รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อเช่าและโรงแรมประมาณ 7% และจากธุรกิจสังกะสีไฮโดรไซด์ ประมาณ 10%

ขณะที่สิ้นปี 2561 บริษัทฯ มียอดขายรอรับรู้รายได้ (Backlog) รวมอยู่ที่ 10,200 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการแนวราบ 7,000 ล้านบาท และโครงการแนวสูง 3,200 ล้านบาท โดยจะสามารถรับรู้เป็นรายได้ในปี 2562 ราว 9,700 ล้านบาท ซึ่งมาจากโครงการแนวราบ 7,000 ล้านบาท และโครงการแนวสูง 2,700 ล้านบาท หรือคิดเป็น 45% ของเป้าหมายรายได้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2562 ที่บริษัทฯ ตั้งไว้ว่าจะแตะที่ระดับ 21,400 ล้านบาท

สำหรับ ในปี 2561/2562(ต.ค.61-ก.ย. 62) บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่ 31 โครงการ มูลค่ารวม 38,200 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการแนวราบใหม่จำนวน 25 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 28,600 ล้านบาท และโครงการแนวสูงใหม่จำนวน 6 โครงการ มูลค่าโครงการไม่ต่ำกว่า 9,600 ล้านบาท โดยบริษัทฯ ตั้งเป้า ยอดฟรีเซลล์ไว้ที่ 38,000 ล้านบาท

ขณะเดียวกันปี 2561/2562 บริษัทฯ มีแผนออกหุ้นกู้ในช่วงไตรมาส 3 (61/62) - ไตรมาส 4 (61/62) ราว 5,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นของ บริษัท แผ่นดินทอง พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) GOLD ราว 3,000 ล้านบาท และของ UV ราว 2,000 ล้านบาท โดยเป็นหุ้นกู้อายุประมาณ 3-5 ปี เพื่อใช้สำหรับรองรับการซื้อที่ดิน

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนราว 15,000 บาท เพื่อใช้สำหรับรองรับการซื้อที่ดินในปี นี้ โดยแบ่งเป็นสำหรับซื้อที่ดินแนวราบ 12,000 ล้านบาท และแนวสูง 3,000 ล้านบาท โดยเงินลงทุนจะมาจากกระแสเงินสดของบริษัทฯ และมาจากการออกหุ้นกู้บางส่วน

สำหรับภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ในปี 2562 บริษัทฯ มองว่าปัจจัยบวกจะมากจากการเลือกตั้งที่เริ่มเห็นความชัดเจนมากยิ่งขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยที่ช่วยหนุนให้เศรษฐกิจภายในประเทศเริ่มดี แต่ปัจจัย

ที่ยังคงสร้างผลกระทบอยู่ในขณะนี้ ไม่ว่าจะเป็น เรื่องการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกที่เข้าสู่ภาวะถดถอย รวมถึงมาตรการ LTV ที่ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ได้ออกเกณฑ์มานั้น บริษัทฯ ก็ได้รับผลกระทบเล็กน้อย ขณะที่บริษัทฯ ยังมีจุดแข็งคือ ลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ จะเป็นลูกค้าที่ซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริง และบริษัทฯ ก็ได้มีแผนที่จะปรับกลยุทธ์การทำงานใหม่ โดยการเข้าถึงลูกค้าให้มากยิ่งขึ้น

นายวรวรรต กล่าวเพิ่มเติมว่า ในส่วนธุรกิจสังกะสี บริษัทฯ จะเน้นใช้กลยุทธ์การขยายตลาดกลุ่มลูกค้าที่เป็นซัพพลายเชนมากขึ้น ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีลูกค้าหลากหลายกลุ่ม นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีนวัตกรรมและสร้างมูลค่าเพิ่ม ทั้งนี้ปัจจุบัน บริษัทฯ อยู่ระหว่างขั้นตอนการร่วมพัฒนานวัตกรรมสังกะสีใหม่ ร่วมกะบ 2 ทหาวิทยาลัยภายในประเทศ ซึ่งจะได้ผลิตภัณฑ์แบบ Zinc Oxyde ที่เป็นแบบพรีเมียม

ขณะที่ธุรกิจโรงแรม บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าเพิ่มสัดส่วนรายได้งวดปี 2562/2563 ให้เพิ่มเป็น 10% จากปัจจุบัน 7% โดยจะมาจากการให้บริการโรงแรม MODENA by FRASER บุรีรัมย์ ซึ่งเป็นโรงแรมที่บริษัทฯ เป็นเจ้าของโครงการ ซึ่งเฟสแรกมีมูลค่ากว่า 600 ล้านบาท และมีรายได้จากโรงแรม W Hotel สาธาร, โรงแรม MODENA by FRASER FYI และ Marriott Mayfair Bangkok ที่บริษัทฯ ได้ร่วมลงทุนกับ GOLD เช่นกัน

BANPU ส่งบ้านปู อินฟิเนอร์จี เข้าร่วมทุน 21.50% ในธุรกิจพัฒนารถยนต์ไฟฟ้า (EV) มูลค่า 635 ลบ.

นางสมฤดี ชัยมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ("บ้านปู") BANPU เปิดเผยว่า ขอเรียนแจ้งต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยว่าบริษัท บ้านปู อินฟิเนอร์จี จำกัด ("BPIN") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบ้านปูฯ ได้ลงนามในสัญญาเพื่อทำการลงทุนโดยเป็นหุ้นเพิ่มทุนที่ออกใหม่ในบริษัท FOMM Corporation ("FOMM") ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งเป็นผู้นำด้านการพัฒนารถยนต์ไฟฟ้าขนาดเล็ก (Compact EV) การลงทุนครั้งนี้มีมูลค่า 20 ล้านเหรียญสหรัฐฯ (หรือประมาณ 635 ล้านบาท)

การลงทุนดังกล่าว ทำให้ BPIN ถือหุ้นที่สัดส่วนร้อยละ 21.50 ซึ่งนับเป็นอีกก้าวธุรกิจที่สำคัญสำหรับ BPIN ในการขยายการลงทุนเพื่อพัฒนาธุรกิจพลังงานสะอาดที่มีความล้ำหน้าและทันสมัยในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก FOMM มุ่งเน้นการพัฒนาบนพื้นฐานของความปลอดภัยและความสะดวกสบายต่อผู้ขับขี่โดยดำเนินธุรกิจครอบคลุมตั้งแต่การออกแบบ การประกอบชิ้นส่วน การรับประกันและตรวจสอบคุณภาพบริการขายและจัดส่งไปยังกลุ่มประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้และยุโรป

FOMM ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2556 เป็นบริษัทผู้ออกแบบยานยนต์ไฟฟ้าจากเมืองคาวาซากิ ประเทศญี่ปุ่น เพื่อการพัฒนารถไฟฟ้าขนาดเล็กสำหรับการเดินทางระยะสั้น สอดคล้องกับชื่อ 'FOMM' ซึ่งย่อมาจาก 'First One Mile Mobility' รถยนต์ไฟฟ้าขนาดเล็กนี้

นอกจากจะเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมแล้วยังได้รับการออกแบบให้สามารถรับปัญหาในสภาวะน้ำท่วมฉับพลันซึ่งทีมงานได้แรงบันดาลใจในการสร้างสรรค์รถยนต์ไฟฟ้าแบบลอยน้ำได้นี้หลังเหตุสึนามิในญี่ปุ่นเมื่อปี 2554 และในปี 2559 FOMM ได้ขยายธุรกิจมายังประเทศไทย โดยจัดตั้ง บริษัท เอฟโอเอ็มเอ็ม (เอเซีย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนไทย-ญี่ปุ่น เพื่อนำเทคโนโลยียานยนต์มาปรับใช้ให้เหมาะกับสภาพแวดล้อมของประเทศไทย

นอกจากการลงทุนดังกล่าวแล้วหน่วยงาน Banpu Innovation & Ventures หรือ BIV ซึ่งตั้งขึ้นภายใต้ บ้านปู เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาเทคโนโลยี ผ่านการวิจัย พัฒนา และสนับสนุนให้เกิดความคิดเพื่อพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ เพื่อรองรับรูปแบบการใช้พลังงานที่จะเกิดขึ้นในอนาคตโดยได้

มีการลงนามในสัญญาความร่วมมือระหว่างกันในการถ่ายทอดวิทยาการความรู้ต่างๆ โดยมุ่งเน้นให้เกิดการพัฒนาและลงทุนในธุรกิจ โรงไฟฟ้าเสมือน (Virtual Power plants), การพัฒนาโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ (micro-grids), รถยนต์ไฟฟ้า (EV), สถานีชาร์จรถไฟฟ้า และ แบตเตอรี่ ซึ่งภายใต้กรอบความร่วมมือดังกล่าว ยานพาหนะไฟฟ้าภายใต้การพัฒนาของ FOMM ได้มีการใช้แบตเตอรี่ลิเทียมไอออน ที่พัฒนาและผลิตโดยบริษัท Durapower Technology (Singapore) Pte., Ltd.* ซึ่งบ้านปูฯ เป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 47.68

บ้านปูฯ ขอรับรองว่าการเข้าทำรายการในครั้งนี้ไม่เป็นรายการที่เกี่ยวข้องกัน และไม่เข้าเกณฑ์ที่ต้องรายงานการได้มาซึ่งสินทรัพย์ของบริษัทจดทะเบียนตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนแต่ประการใด

หมายเหตุ : * บริษัท New Resources Technology Pte., Ltd. ได้เปลี่ยนชื่อบริษัทเป็น Durapower Technology (Singapore) Pte., Ltd.

MPG เพียรบัติ มังคลี เข้าซื้อหุ้น 20.46% ขึ้นแท่นพหุ.ใหญ่ เปิดทางเข้ามาช่วยบริหาร-หวังเข้ามาชุบชีวิตผลประกอบการ



นางทองอยู่ ถาวรสกุลชัย เลขานุการบริษัท บริษัท เอ็มพีจี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) MPG เปิดเผยว่า บริษัทฯ ขอแจ้งให้ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของบริษัทฯ

โดยนายธิบัติ มังคลี ได้เข้ามาซื้อหุ้น บริษัทฯ จำนวนรวม 20.46 % โดยซื้อจาก น.ส. ณัฏฐรัตน์ นันทน์นัส จำนวน 85,967,356 หุ้น หรือ 8.79% ,นาย ปิยวรรพ ฑา ตรีเอนกวนิศ จำนวน 30,000,000 หุ้น หรือ 3.07% และนาง กิตติยาใจ ตรีเอกวิจิตร จำนวน 84,032,644 หุ้น หรือ 8.59 % ส่งผลให้นายธิบัติ มังคลี เข้ามาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของบริษัทฯ โดยถือ 200,000,000 หุ้น หรือ 20.46%

ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นรายใหม่ได้เข้ามาเพียงร้อยละ 20.46 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของบริษัทฯ ซึ่งไม่เข้าข่ายการทำคำเสนอซื้อทั้งหมดของกิจการตามประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 12/2554 เรื่อง หลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีการในการเข้าถือหลักทรัพย์เพื่อครอบงำกิจการ ลงวันที่ 13 พฤษภาคม 2554 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม)

สาเหตุที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เพื่อที่จะเข้ามาช่วยบริหาร และเสริมสร้างธุรกิจของบริษัทฯด้านค้าปลีกให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น รวมถึงการแก้ไข

ปัญหาผลการดำเนินงานของบริษัทฯเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ถือหุ้น โดยหากมีความคืบหน้าบริษัทจะปฏิบัติตามเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องต่อไป

2. รับทราบการลาออกของกรรมการ และผู้บริหารของบริษัทฯ ดังนี้

- (1) นางสาวณัฏฐรัตน์ นันทน์นัสลาออกจากตำแหน่งกรรมการ กรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท
- (2) นายปิยวรรพ ฑา ตรีเอนกวนิศ ลาออกจากตำแหน่งกรรมการ และรักษาการประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท และ
- (3) นางกิตติยาใจ ตรีเอกวิจิตร ลาออกจากตำแหน่งประธานกรรมการบริหาร และกรรมการบริหารของบริษัท (โดยยังคงดำรงตำแหน่งกรรมการของบริษัทต่อไป)

การลาออกข้างต้นมีผลตั้งแต่วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2562 เวลา 12.00 น. เป็นต้นไป โดยคณะกรรมการบริษัทจะดำเนินการประชุมคณะกรรมการเพื่อแต่งตั้งกรรมการใหม่แทนกรรมการที่ลาออก และแจ้งให้ท่านทราบโดยเร็วที่สุด

CMC ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 50% และ 3 พันลบ. วางเป้าหมายยอดขายที่ 5 พันลบ. เปิด 9-10 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 9 พันลบ.-1หมื่นลบ.

CMC ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 50% และ 3 พันลบ. วางเป้าหมายยอดขายที่ 5 พันลบ. ปี 62 วางแผนเปิด 9-10 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 9 พันลบ. - 1 หมื่นลบ. ระบุครึ่งปีแรกเปิด 5 โครงการ ทั้งแนวราบ-สูง พร้อมตั้งเป้ารักษาอัตรากำไรสุทธิปี 62 ไว้ไม่ต่ำกว่า 10% เน้นคุมต้นทุน-ภาระดบ.ลดลง เผยมีที่ดินในมือ 120 ไร่ รองรับพัฒนาโครงการใหม่ไม่น้อยกว่า 5 ปี ส่วนปีนี้วางงบซื้อที่ดิน 1-2 พันลบ. ส่งบ.ลูก อยุธยา ภูเก็ต รับเหมาก่อสร้าง เน้นประมูลงานภาครัฐฯ ตั้งเป้าปีนี้รับงานไม่น้อยกว่า 1 พันลบ.

นายแพทย์วิเชียร แพทยานันท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.เจ้าพระยา มหานคร(CMC) เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้รวมปี 2562 ไว้ที่ 3,000 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 50% จากปีก่อน โดยสัดส่วนรายได้จะมาจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 90% ประมาณ 2,700 ล้านบาท และรายได้จากธุรกิจให้บริการรับเหมาก่อสร้างประมาณ 10% หรือประมาณ 300 ล้านบาท

พร้อมกันนี้บริษัทมียอดขายรอโอน (Backlog) อยู่ที่ 1,020 ล้านบาท โดยจะรับรู้รายได้ในปีนี้จำนวน 550 ล้านบาท ขณะที่เดียวกันบริษัทมีสินค้าพร้อมขาย (Inventory) คิดเป็นมูลค่าประมาณ 3,200 ล้านบาท

สำหรับปีนี้บริษัทฯ วางเป้าหมายไว้ที่ 5,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯมีแผนเปิดโครงการใหม่จำนวน 9 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 9,000 ล้านบาท - 10,000 ล้านบาท ทั้งโครงการแนวราบและแนวสูง โดยการ

เปิดโครงการใหม่จะแบ่งเป็นเปิดในครึ่งปีแรก จำนวน 5 โครงการ มูลค่า 4,000 ล้านบาท ประกอบด้วยโครงการแนวราบ 1 โครงการ และโครงการแนวสูง 4 โครงการ ส่วนในครึ่งปีหลัง คาดว่าจะเปิด 4-5 โครงการ มูลค่าประมาณ 5,000 ล้านบาท โดยโครงการที่จะเปิดในครึ่งปีหลังจะเป็นโครงการแนวสูงทั้งหมด ซึ่งโครงการทั้งหมดที่จะเปิดตัวในปีนี้ บริษัทฯมีที่ดินรองรับไว้หมดแล้ว

ทั้งนี้ 5 โครงการใหม่ ที่จะเปิดในครึ่งปีแรกประกอบด้วย (1) CLEV วงศ์สว่าง เป็นโครงการ high rise 615 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,600 ล้านบาท (2) CUVEE ดิวนนท์ โครงการ high rise 422 ยูนิต มูลค่าโครงการ 1,500 ล้านบาท เป็นโครงการที่ให้ความสำคัญกับสมาร์ตเทคโนโลยี และดิจิทัลไลฟ์สไตล์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทั้งด้านความสะดวกสบายและทันสมัย ตั้งแต่การมี video door phone, digital door lock, keyless lifestyle เป็นต้น และยังเป็นโครงการที่ได้รับรางวัลสถาปัตยกรรมยอดเยี่ยมและการตกแต่งภายในยอดเยี่ยมระดับประเทศ

และรางวัลการออกแบบสถาปัตยกรรมยอดเยี่ยมในระดับเอเชีย (3) CYBIQ งามคำแหงแคมป์ส โครงการ low rise 126 ยูนิต มูลค่าโครงการ 270 ล้านบาท จุดเด่น คือ ทำเลใกล้มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC) และมหาวิทยาลัยรามคำแหง และ (4) CYBIQ รัชดา-จันทร์เกษมแคมป์ส โครงการ low rise 329 ยูนิต มูลค่าโครงการ 600 ล้านบาท ตั้งอยู่ใกล้กับสถาบันราชภัฏจันทร์เกษม

Campus Condo ทั้ง 2 โครงการมีคอนเซ็ปต์ เพื่อจับกลุ่มผู้อยู่อาศัยที่เป็นนักศึกษา และกลุ่มนักลงทุนเพื่อปล่อยเช่าให้นักศึกษา และ (5) โครงการทาวน์โฮม Kasa Deva มูลค่าโครงการรวม 80 ล้านบาท เน้นเจาะกลุ่มฐานลูกค้าเดิมของบริษัทฯที่มีความต้องการ ทาวน์โฮม หรือโฮมออฟฟิศ

ขณะที่ บริษัทฯ ตั้งเป้ารักษาอัตรากำไรสุทธิในปี 2562 ไว้ไม่ต่ำกว่า 10% จากที่ผ่านมาอัตรากำไรสุทธิจะอยู่ที่ประมาณ 5-6 % เนื่องจากบริษัทจะเน้นควบคุมต้นทุน ขณะที่ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยของบริษัทฯปรับลดลง หลังได้ชำระหนี้ไป 400 ล้านบาท โดยล่าสุดอัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อทุน (IBD/E) ลดลงเหลือเพียง 0.9 เท่า

สำหรับเงินที่นำไปชำระหนี้มาจากเงินที่ได้จากการเสนอขายหุ้นให้กับประชาชนเป็นครั้งแรก (IPO) ทั้งนี้บริษัทยังมีเงิน IPO เหลืออยู่ประมาณ 220-230 ล้านบาท

นายแพทย์วิเชียร กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯมีที่ดิน (Land bank) จำนวน 120 ไร่ ที่รองรับการพัฒนาโครงการในอนาคตไว้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี ส่วนปีนี้ตั้งงบซื้อที่ดินไว้ที่ 1,000-2,000 ล้านบาท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนธุรกิจให้บริการงานรับเหมาก่อสร้างภายใต้การบริหารงานของบริษัทลูก โดยจะเน้นเข้าร่วมประมูลงานภาครัฐฯและตั้งเป้าปีนี้รับงานไม่น้อยกว่า 1,000 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันบริษัทมี Backlog แล้ว 200 ล้านบาท

VCOM ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 25-30% หลังงาน Servive ขยายงานกลุ่ม CLM หนุน - บักรายได้-กำไร I-SECURE เต็มปี

VCOM ตั้งเป้าปี 62 รายได้โต 25-30% หลังงาน Servive - ขยายงานกลุ่ม CLM หนุน - บักรายได้-กำไร I-SECURE เต็มปี เผย Q3/62 ลุ้นงานบิ๊กโปรเจกต์ในไทย มูลค่ากว่า 100 ลบ. แยมอยู่ระหว่างรอเซ็นสัญญารับงานในกัมพูชา มูลค่า 20 ลบ. พร้อมมองหาโอกาสเข้าซื้อกิจการเพิ่ม หลังปีก่อนปิดดีลซื้อ I-SECURE

นางทรงศรี ศรีรุ่งเรืองจิต กรรมการผู้จัดการ บริษัท วินท์คอม เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) VCOM เปิดเผยกับสำนักข่าวหุ้นอินไซด์ว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 25-30% เป็นผลมาจากการบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง

รวมทั้งงานในกลุ่มประเทศ CLM ที่บริษัทฯ ได้เข้าไปรับงานยังมีโอกาสขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับบริษัทฯ จะรับรู้รายได้และกำไร จากบริษัท ไอ ซีเคียว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัททำธุรกิจ ป้องกันโจมตีทางไซเบอร์ ให้บริการ MSSP (Managed Security Service Provider) ที่บริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการมาเมื่อปีก่อน โดยจะ

รับรู้รายได้เข้ามาเต็มปีในปี นี้ จากที่เริ่มรับรู้รายได้ไปบางส่วนแล้วในไตรมาส4/2561 อีกทั้งยังมีรายได้จากบริษัท วิเชิร์ฟพลัส จำกัด ที่บริษัทได้เข้าไปลงทุนซึ่งในปีนี้จะสามารถรับรู้รายได้เต็มปีเช่นกัน

พร้อมกันนี้บริษัทฯ มีแผนเข้าประมูลงานอย่างต่อเนื่อง ทั้งงานในประเทศและงานต่างประเทศ ซึ่งจะเน้นกลุ่มประเทศแถบ CLM ที่มีแนวโน้มการเติบโตสูง ส่วนงานในประเทศหลังจากที่มีความชัดเจนในเรื่องการกำหนดวันเลือกตั้งแล้ว คาดว่าจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้มีการลงทุนมากขึ้น โดยปริมาณงานของภาครัฐฯ น่าจะมีการเปิดประมูลมากขึ้นด้วย โดยบริษัทฯ คาดว่างานโครงการขนาดใหญ่ ที่มีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท จะออกมาในช่วงไตรมาส 3/2561

นางทรงศรี กล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯ อยู่ระหว่างรอเซ็นสัญญา รับงานใหม่ในประเทศกัมพูชา มูลค่าประมาณ 20 ล้านบาท หลังประกาศผลการประมูลซึ่งบริษัทฯ เป็นผู้ชนะการประมูลงานดังกล่าว

นอกจากนี้บริษัทฯ มองหาโอกาสการเข้าซื้อกิจการที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่อง เพื่อต่อยอดการเติบโตโดยในปีที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้เข้าซื้อกิจการบริษัท ไอ ซีเคียว จำกัด ซึ่งเป็นบริษัททำธุรกิจ ป้องกันโจมตีทางไซเบอร์ ให้บริการ MSSP (Managed Security Service Provider)

"VCOM เข้าตลาดฯ มาครบ 1 ปีเต็มในเดือน ธ.ค. ปี 2561 ซึ่งตัวเลขผลประกอบการอาจจะยังไม่ค่อยเด่นชัด เพราะเรารับงานขนาดใหญ่ ดังนั้นการดูงบของเราจึงต้องดูทั้งปี และแผนที่เราตั้งไว้ค่อนข้าง Aggressive มาก ขณะที่การเติบโต 10 ปีที่ผ่านมาเราก็กำไรมาโดยตลอด " นางทรงศรี กล่าว

ขณะที่บริษัทฯ จะมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) ในวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2562 นี้ เพื่อสรุปงบปี 2561 ขณะที่การพิจารณาเรื่องการจ่ายปันผลคาดว่าจะอยู่ในช่วงเดือนมีนาคม 2562 โดยตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัทฯ คือจ่ายไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิ

FPI ปักธงรายได้ปี 62 โต 10% และ 2.2 พันลบ. เน้นคุมต้นทุน หวังดันกำไรกลับสู่นิวไฮ

FPI ปักธงรายได้ปี 62 โต 10% และ 2.20 พันลบ. เน้นคุมต้นทุน หวังดันกำไรกลับสู่นิวไฮ ระบุปีนี้ ตั้งเป้าลดต้นทุน 100 ลบ. ดันอัตรากำไรขั้นต้น และ 28-30% จาก 18-20% คาดปีนี้ ใช้งบลงทุน R&D อีก 60 ลบ. พร้อมเตรียมซื้อเครื่องฉีดอีก 3 เครื่อง ดันวอลุ่มขายโตวันโตคืน

นายสมพล ธนาคำรงค์ศักดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟอรั่ม พาร์ต อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (FPI) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2562 เติบโต 10% หรือแตะที่ระดับ 2,200 ล้านบาท จากปี 2561 ที่คาดว่าจะมีรายได้อยู่ที่ 2,000 ล้านบาท ขณะที่ คาดว่ากำไรสุทธิในปี 2562 จะกลับสู่ระดับสูงสุดใหม่ (นิวไฮ) ได้อีกครั้ง เนื่องจากในปี 2562 บริษัทฯ จะเน้นควบคุมต้นทุนทุกด้าน ทั้งต้นทุนวัตถุดิบ โดยมีการได้ล็อกต้นทุนไว้แล้ว หลังจากทีบริษัทฯ ได้รับผลกระทบจากอัตราแลกเปลี่ยนผันผวนส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรของบริษัทฯ ปรับตัวลดลง

ปีที่ผ่านมาเป็นปีที่ไม่ดีของ FPI เพราะว่าค่าเงินบาทที่ลงมาจาก 36 บาท มาอยู่ที่ 31 บาท ทำให้กำไรเราหดหายไปเยอะมาก ปีนี้ตั้งแต่ต้นปีเรามีคุยกับทีมงานแล้วว่าถ้ากรณี worst case เงินบาทอยู่ที่ 31 บาท เราทำยังไงจะให้กำไรเพิ่มขึ้น GP เพิ่มขึ้น ซึ่งตรงนี้เราจะเริ่มตั้งแต่ตัววัตถุดิบเลย ตั้งแต่ต้นปีเราสามารถจะ Fix ราคาวัตถุดิบ และเราจะเพิ่มเครื่องฉีดอีก 3 ตัว จะทำให้ต้นทุนของการผลิตกันชน

ลดลงอีก 10% หลักๆ ของเราปีนี้จะไปลดต้นทุนต่างๆ แล้วก็เรื่องของ cost saving โดยเราตั้งใจลด cost ให้ได้ 10% ซึ่งจะทำให้ GP เราสูงขึ้นมาก แม้ว่าเงินบาทจะอยู่ที่ 31 บาทก็ตาม" นายสมพล กล่าว

ขณะที่จะมีการเพิ่มเครื่องฉีดอีก 3 ตัว เพื่อจะทำให้ต้นทุนของการผลิตกันชนลดลงอีก 10% สนับสนุนให้ภาพรวมของอัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin) ของปีนี้จะขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 28-30% จากเดิมอยู่ที่ 18-20% อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีการลงทุนโซลาร์ รูฟ สำหรับใช้ในโรงงาน เพื่อประหยัดค่าไฟฟ้า คาดว่าจะสามารถลดค่าไฟฟ้าได้เดือนละ 3-4 แสนบาท หรือปีละ 4-5 ล้านบาทได้

"ปีนี้เราตั้งใจลดตัว cost saving ให้ได้ 100 ล้านบาท" นายสมพล กล่าว

ด้านงบลงทุนบริษัทฯ ได้มีการวางแผนไว้ตั้งแต่ปี 2561 ในด้านการลงทุนทางด้านการวิจัยและพัฒนาหรือ R&D เพื่อลงทุนในแม่พิมพ์ซึ่งเป็นหัวใจของ FPI โดยใช้งบลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท โดยได้ใช้ไปแล้ว 40-50 ล้านบาทในปีที่แล้ว ส่วนปีนี้ (2562) จะใช้อีกประมาณ 60 ล้านบาท ขณะที่การลงทุนส่วนที่ 2 คือการลงทุนซื้อเครื่องฉีดอีก 3 เครื่อง เป็นเครื่องฉีดขนาด 2 พันตัน คาดว่าเครื่องจักรน่าจะเข้ามาประมาณเดือนเมษายน นี้ ซึ่งทันกับฤดูกาลขายที่วอลุ่มขายจะโตขึ้น

นายสมพล กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันบริษัทฯ มีการส่งออกไป 137 ประเทศทั่วโลก โดยสัดส่วนรายได้ต่างประเทศอยู่ที่ 87% และเป็นการขายในประเทศอีก 13% โดยตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มดีขึ้นต่อเนื่อง จากก่อนหน้านี้ที่ตลาดในตะวันออกกลาง และแอฟริกาตอนบนจะมีปัญหาค่อนข้างเยอะ เช่นที่ตุรกีค่าเงินเริ่มมีเสถียรภาพดีขึ้น ส่วนตลาดในซาอุดีอาระเบียก็เริ่มมีแนวโน้มดีขึ้นเช่นกัน ส่วนที่อินเดียคาดการณ์ว่าจะกลับมาเป็นบวกได้ในปีนี้ หลังจากขาดทุนเดือนละ 1 ล้านบาทมา 10 เดือนต่อเนื่อง โดยขณะนี้บริษัทฯ เริ่มได้รับออเดอร์ใหม่เข้ามาอย่างต่อเนื่องแล้ว

ส่วนธุรกิจพลังงานทดแทน บริษัทฯ สนใจลงทุนโครงการโซลาร์ฟาร์ม ทั้งในและต่างประเทศ เนื่องจากมองว่า โรงไฟฟ้าชีวมวลปัจจุบันเชื้อเพลิงผลิตไฟฟ้ามีราคาสูงขึ้นส่งผลให้การลงทุนโครงการใหม่ๆ อัตราผลตอบแทนการลงทุน (IRR) อาจจะต่ำลง

อย่างไรก็ตามหากบริษัทฯ จะเข้าลงทุนในโครงการโครงการโซลาร์ฟาร์ม ต้องมี IRR สูงกว่า 15% ขึ้นไป ถ้าต่ำกว่า 10% มองว่ายังไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

นายสมพล กล่าวทิ้งท้ายว่า ในวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2562 จะมีการประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) เพื่อสรุปงบปี 2561

SAMART ลั่นปีนี้เทิร์นอะราวด์ ตั้งเป้าทั้งกลุ่มไทยรายได้ 2 หมื่นลบ. ดัน 'สามารถ ทรานส์โซลูชัน' เข้าตลาดหุ้น ปี 63

SAMART ลั่นปีนี้เทิร์นอะราวด์ คาด SDC กลับมาฟื้นตัว มั่นใจปี 62 ทั้งกลุ่มไทยรายได้ 2 หมื่นลบ. ระบุเป็นปีแห่งการพลิกฟื้นธุรกิจ ระบุ SDC ตั้งเป้ารายได้ปี 62 ที่ 4 พันลบ. หลังปรับโครงสร้าง-ขยายโอกาสสู่ธุรกิจใหม่ ส่วน OTO ตั้งเป้ารายได้ปี 62 แค่ 1 พันลบ. เน้นเจาะลูกค้าภาครัฐฯ พร้อมเตรียมนำ 'สามารถ ทรานส์โซลูชัน' เข้าตลาดหุ้น ปี63

นายวัฒนชัย วิลล์ักษณ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สามารถคอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SAMART เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าผลการดำเนินงานในปี 2562 จะพลิกกลับมามีกำไร หลังจากแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2561 ขาดทุนลดลง เมื่อเทียบกับปี 2560 ที่มีผลขาดทุน 947.96 ล้านบาท ขณะที่ตั้งเป้าเติบโตทุกสายธุรกิจ ด้วยรายได้ทั้งกลุ่ม 2 หมื่นล้านบาท

ทั้งนี้คาดการณ์ธุรกิจ SAMART Digital หรือ บริษัท สามารถ ดิจิตอล จำกัด (มหาชน) SDC มีการฟื้นตัวที่ดีขึ้น และคาดว่าในปีนี้จะสามารถพลิกกลับมามีกำไรได้ หลังจากในปี 2561 SDC ได้ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้ว โดยบริษัทฯได้มีการปรับโครงสร้างและขยายธุรกิจใหม่ๆ โดยปีนี้ SDC ได้ตั้งเป้ารายได้ที่ 4,000 ล้านบาท

“จากความพยายาม ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา กลุ่มสามารถได้มีการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงโครงสร้างธุรกิจบางส่วนให้สอดคล้องกับยุค ดิจิตอล และเตรียมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีและความต้องการของผู้บริโภค โดยได้มีการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ ที่จะส่งผลต่อการสร้างรายได้ประจำอย่างต่อเนื่องนับจากปี 2019 เป็นต้นไป... ภายใต้จุด มุ่งเน้นในการรุกธุรกิจปีนี้ว่า “SAMART. Strong & Sustain” หรือปีแห่งการพลิกฟื้นธุรกิจองค์กร สร้างความ แข็งแกร่งและยั่งยืน โดยตั้งเป้าเติบโตทุกสายธุรกิจด้วยรายได้ทั้งกลุ่ม 2 หมื่นล้านบาท” นายวัฒนชัย กล่าว

ขณะที่สายธุรกิจ ICT Solution ดำเนินการโดย บริษัท สามารถ เทลคอม จำกัด (มหาชน) หรือ SAMTEL บริษัทฯคาดว่ารายได้และงานในมือจะทำสถิติสูงสุด

โดยบริษัทฯจะมีการเซ็นสัญญางานมากที่สุด และเตรียมที่จะเข้าประมูลงานใหม่ มูลค่ารวม 20,000 ล้านบาท เช่น โครงการของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค มูลค่าประมาณ 7,300 ล้านบาท สำนักงานตำรวจแห่งชาติ 3,500-6,000 ล้านบาท การทำอากาศยาน 1,500 -2,000 ล้านบาท และกรมสรรพสามิต 4,000-5,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯคาดหวังที่จะได้งานประมาณ 50%

เนื่องจากโครงการส่วนใหญ่เป็นโครงการต่อเนื่องที่ทางกลุ่มของบริษัทฯได้ให้บริการอยู่แล้ว ซึ่งในปัจจุบัน SAMTEL มีงานในมือ (Backlog) กว่า 14,000 ล้านบาท และจะรับรู้รายได้ปีนี้อยู่ประมาณ 10,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้จนถึงปี 2565

ด้านบมจ. วันทวัน คอนแทคส์ (OTO) ตั้งเป้ารายได้ 1 พันล้านบาท โดยยัง เน้นลูกค้าภาครัฐเป็นหลัก ส่วนภาคเอกชนมุ่งเน้นไปที่กลุ่มธนาคารและกลุ่มธุรกิจประกัน โดยวาง 2 แนวรุก เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ คือ New Service มุ่งพัฒนาสินค้า และบริการด้านธุรกิจคอลล์เซ็นเตอร์ที่เป็น digital services อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองพฤติกรรมของผู้บริโภค เช่น การให้บริการ Voice AI , การนำ Chatbot

มาให้บริการสอบถามข้อมูลผ่านช่องทาง Line Connect, facebook และ website ที่ช่วยลดระยะเวลา และค่าใช้จ่ายให้กับลูกค้า New Market โดยการร่วมมือกับ partner อย่างเป็นทางการกับ LINE Company (Thailand) Limited ในโครงการ LINE Customer Connect ในการเป็นผู้ดำเนินการงานด้านระบบบริการลูกค้า รวมถึงเป็น Strategic Partner กับบริษัท HANKOOK

Corporation ผู้นำในธุรกิจ Contact Center ครบวงจรในประเทศเกาหลีใต้ ด้วยการแลกเปลี่ยนแนวความคิดการบริหารงาน การพัฒนาเทคโนโลยี และจับมือกันนำเสนอ บริการ ใหม่เข้าสู่ตลาด

นอกจากนี้ บริษัท วันทวัน คอนแทคส์ จำกัด (มหาชน) หรือ OTO อยู่ระหว่างการเจรจา กับพันธมิตรเพื่อร่วมพัฒนาโครงการ Cloud contact center คาดว่าจะเห็นความชัดเจนภายในไตรมาสที่ 3/2562

อีกทั้งบริษัทฯมีแผนที่จะนำ บริษัทสามารถ ทรานโซลูชัน จำกัด ซึ่งปัจจุบันมีทุนจดทะเบียน 270 ล้านบาท ประกอบธุรกิจให้บริการควบคุมระบบจราจร และอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง เป็นหนึ่งในสายธุรกิจ U-Trans เข้าจดทะเบียนในตลาดหุ้นไทย ภายในปี 2563 และในขณะนี้อยู่ระหว่าง การทำรายละเอียดของที่ปรึกษาทางการเงิน

โดย สามารถ ทรานโซลูชัน ได้ถือหุ้น 100% ในบริษัท แคมโบเดีย แอร์ทราฟฟิค เซอร์วิส จำกัด (CATS) ทุนจดทะเบียน 2,500,000 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งประกอบธุรกิจให้บริการวิทยุการบินในกัมพูชา โดยปัจจุบันเหลืออายุสัมปทานอีก 21 ปี และมีรายได้เติบโตเฉลี่ยปีละ 10% และมีกำไรเติบโตขึ้นต่อเนื่องในทุกๆปี โดยในปี 2561 CATS มีรายได้อยู่ที่ 2,005 ล้านบาท กำไร 583 ล้านบาท และในปีนี้เป็นบริษัทฯได้ตั้งเป้ารายได้ที่ 2,269 ล้านบาท กำไร 714 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัท เทต้า จำกัด ซึ่งประกอบธุรกิจทำสายส่ง substation ต่างๆ เตรียมที่จะเข้าประมูลงาน มูลค่ารวม 27,000 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ประมาณ 11,000 ล้านบาท การไฟฟ้านครหลวง 13,000 ล้านบาท และการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค 3,000 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯคาดหวังที่จะได้งานประมาณ 15-20%

PREB ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 30% **หลังทุนแบ็กลોકแน่นกว่า 8 พันลบ. รับรู้ฯ ปีนี้ 2 พันลบ.**

PREB ตั้งเป้ารายได้ปี 62 โต 30% จากคาดปี 61 โยกรายได้รวม 3.6 พันลบ. หลังทุนแบ็กลોકแน่นกว่า 8 พันลบ. รับรู้ฯ ปีนี้ 2 พันลบ. ที่เหลือทยอยรับรู้ในอีก 2 ปีข้างหน้า ระบุปี 62 จะเริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาฯ เป็นครั้งแรก คาดหนุนกำไรสุทธิมากขึ้น

นายวิโรจน์ เจริญตรา กรรมการผู้จัดการ บริษัท พรินซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ PREB ดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างอาคารสูง เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจปี 2562 บริษัทตั้งเป้าหมายรายได้เติบโตประมาณ 30% จากปีก่อน ที่คาดว่าจะมีรายได้รวมอยู่ที่ 3,600 ล้านบาท เนื่องจากปัจจุบันมีงานรอรับรู้รายได้จากธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประมาณ 8 พันล้านบาท โดยคาดว่าจะแบ่งรับรู้ภายในปี 2562 นี้ 4 พันล้านบาท ส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในอีก 2 ปีข้างหน้า

โดยรวมกับรายได้จากอีกประมาณ 580 ล้านบาทจากงานขายผลิตแผ่นพื้นคอนกรีตและพรีแคสของ บริษัท พีซีเอ็ม คอนสตรัคชั่น แมททีเรียล จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อย และรายได้จากธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์อีกประมาณ 90 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 4/2562

"แนวโน้มของงานรับเหมาก่อสร้างอาคารสูงของบริษัทฯ ยังมีทิศทางที่ดี และยังคงสร้างผลตอบแทนที่สม่ำเสมอ โดยปีนี้บริษัทฯ เพิ่มงานธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เข้ามา เพื่อสนับสนุนให้บริษัทฯ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยยังเน้นการมีจุดแข็งในด้านคุณภาพ ต้นทุนต่ำ โดยจะช่วยให้บริษัทฯ รักษาความ

สามารถในการทำกำไรไว้ได้ในระดับที่เพิ่มขึ้น

สำหรับการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยสร้างโมเดลใหม่ จะอยู่ภายใต้การบริหารงานของ บริษัท พรินซ์ โฮลดิ้ง จำกัด (PBH) ซึ่งมีทุนจดทะเบียนอยู่ที่ 500 ล้านบาท โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อลงทุนในโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ต่างๆ ร่วมกับกลุ่มธุรกิจอื่น ซึ่งปัจจุบันมีทั้งสิ้น 5 โครงการ และการลงทุนผ่านบริษัทย่อยที่ถือหุ้น 100% ซึ่งเป็นการพัฒนาโครงการโดยบริษัทฯ เอง ในนาม บริษัท อีส แอม อาร์ จำกัด หรือ (IAA) ซึ่งปัจจุบันมีที่ดินอยู่ระหว่างการพัฒนาบนถนนสุขุมวิท 2 โครงการมูลค่ารวมกว่า 3 พันกว่าล้านบาทและยังมีโครงการบ้านเดี่ยวอีกประมาณ 1 พันล้าน

บริษัทฯ คาดการณ์ว่าปีนี้จะสามารถเริ่มทยอยรับรู้รายได้บางส่วนจากโครงการบ้านจัดสรร ถนนบางแวก มูลค่าโครงการรวมประมาณ 1 พันล้านบาท โดยจะเริ่มรับรู้รายได้ในไตรมาสที่ 4 ปี 62 ประมาณ 90 ล้านบาทส่วนที่เหลือจะทยอยรับรู้ในอีก 2 ปีถัดไป ส่วนโครงการคอนโดมิเนียม 2 โครงการอยู่ระหว่างการพัฒนาออกแบบและขอใบอนุญาต โดยคาดว่าจะมีการเปิดโครงการขายได้ภายในปีนี้

ในส่วนของการลงทุนร่วมกับบริษัทฯ อื่น ปัจจุบัน PBH เข้าร่วมทุนกับพันธมิตร 3 กลุ่ม โดย PBH จะมีสัดส่วนการถือหุ้นประมาณ 40%-49% กลุ่มแรกเป็นกลุ่มบริษัท พรีเมียมเพลส โดยโครงการแรกที่จะเริ่มรับรู้ผลกำไรคือโครงการที่ตั้งอยู่บริเวณสถานีรถไฟฟ้า เสนานิคม มูลค่า

โครงการประมาณ 1,429 ล้านบาท โดยปัจจุบันมียอดจองทำสัญญาไปแล้วเกือบ 90% โดยคาดว่าจะสามารถเริ่มส่งมอบห้องพักได้ในไตรมาส 4/2562

ซึ่งจะเป็นผลให้งบการเงินรวมของบริษัทฯ ได้รับผลกำไรจากเงินลงทุนเป็นครั้งแรกเช่นกัน โดยคาดการณ์ว่าโครงการน่าจะมีอัตรากำไรสุทธิของต่อโครงการไม่ต่ำกว่า 15% ส่วนโครงการที่ 2 คือโครงการบ้านทาวน์โฮมบริเวณ ถนนรัตนโกสินทร์ มูลค่าโครงการประมาณ 590 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะเริ่มก่อสร้างและโอนจบภายในปี 2563 และโครงการที่ 3 คือโครงการก่อสร้างคอนโดมิเนียม low rise บริเวณ ทาวน์ อิน ทาวน์ ย่านถนนรามคำแหง มูลค่าโครงการประมาณ 750 ล้านบาท โดยคาดการณ์ว่าจะก่อสร้างในปี 2563 และเสร็จสิ้นการโอนภายในปี 2564

นอกจากนี้ PBH ได้ยังมีการร่วมทุนกับ บริษัท ชินวะ เรียวเอสเตท จำกัด และ บริษัท พรินซ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทอสังหาริมทรัพย์รายใหญ่จากประเทศญี่ปุ่น เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม สโตร์ญี่ปุ่น บนถนนสุขุมวิท 39 มูลค่าโครงการประมาณ 2.4 พันล้านบาท

ซึ่งคาดว่าจะก่อสร้างเสร็จภายในปี 2564 และจะเริ่มทยอยโอนห้องชุดในปีเดียวกัน และล่าสุดบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงทุนในลักษณะเงินลงทุนทั่วไปเพื่อหวังผลตอบแทนในรูปเงินส่วนแบ่งกำไรหรือเงินปันผลกับ บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) เพื่อพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียม high rise มูลค่า 4 พันล้านบาทบริเวณย่านสะพานควาย

สามารถติดตามหุ้บอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...



www.hooninside.com



Line : @hooninside



IG : hooninside



Twitter : Hooninside



Facebook : HoonInside



Youtube : Hooninside

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหุ้บ สัปดาห์ลือๆ



บอร์ด กนง. มีมติ 4:2 คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ 1.75%

นายทิตนันทิ มัลลิกะมาส เลขานุการ คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.)

เปิดเผยว่า ประชุมกนง. ในวันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2562 คณะกรรมการฯ มีมติ 4 ต่อ 2 เสียง ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 1.75 ต่อปี โดย 2 เสียงเห็นควรให้ขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 0.25 จากร้อยละ 1.75 เป็นร้อยละ 2.00 ต่อปีในการประชุมครั้งนี้ กรรมการ 1 ท่านลาประชุมในการตัดสินใจนโยบาย คณะกรรมการฯ ประเมินว่าเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องตามแรงส่งของอุปสงค์ในประเทศ แม้อุปสงค์ต่างประเทศชะลอตัว อัตราเงินเฟ้อทั่วไปได้รับแรงกดดันจากราคาพลังงานที่ลดลงและความเสี่ยงด้านต่ำเพิ่มขึ้น

ขณะที่อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานทยอยปรับสูงขึ้นใกล้เคียงกับที่ประเมินไว้ภาวะการเงินโดยรวมยังอยู่ในระดับผ่อนคลายและเอื้อต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจแต่มีปัจจัยเสี่ยงต่อเสถียรภาพระบบการเงินในอนาคตที่ต้องติดตามอย่างใกล้ชิด คณะกรรมการฯ เห็นว่านโยบายการเงินที่ผ่อนคลายในระดับปัจจุบันมีส่วนช่วยสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจและสอดคล้องกับกรอบเป้าหมายเงินเฟ้อ จึงเห็นควรให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ส่วนกรรมการ 2 ท่านเห็นว่าเศรษฐกิจยังขยายตัวต่อเนื่องในระดับที่ใกล้เคียงกับศักยภาพ แม้อัตราดอกเบี้ยนโยบายจะปรับเพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 0.25

ภาวะการเงินโดยรวมจะยังอยู่ในระดับผ่อนคลายและสนับสนุนการขยายตัวของเศรษฐกิจ จึงเห็นควรให้ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายในครั้งต่อไปเพื่อลดความเสี่ยงด้านเสถียรภาพระบบการเงิน และสะสมขีดความสามารถในการดำเนินนโยบายการเงิน (policy space) สำหรับอนาคตเศรษฐกิจไทยในภาพรวมมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่องใกล้เคียงศักยภาพ แม้ต้องเผชิญกับปัจจัยเสี่ยงด้านต่ำเพิ่มขึ้นตามการส่งออกสินค้าที่ได้รับผลกระทบจากเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มชะลอตัว ผลของมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน รวมทั้งผลจากวัฏจักรสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่ชะลอตัว

ขณะที่การท่องเที่ยวมีแนวโน้มดีขึ้นโดยเฉพาะจากนักท่องเที่ยวจีนที่ฟื้นตัวเร็วกว่าคาด แรงส่งของอุปสงค์ในประเทศขยายตัวต่อเนื่อง การบริโภคภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวตามรายได้ครัวเรือนทั้งในและนอกภาคเกษตรที่ปรับตัวขึ้นและกระจายตัวมากขึ้น ซึ่งส่วนหนึ่งได้รับแรงสนับสนุนจากมาตรการภาครัฐ แต่ยังคงได้รับแรงกดดันจากหนี้ภาคครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง สำหรับการลงทุนภาคเอกชนมีแนวโน้มขยายตัวตามการย้ายฐานการผลิตมายังไทย และโครงการร่วมลงทุนของรัฐและเอกชนในโครงสร้างพื้นฐาน ส่วนการใช้จ่ายภาครัฐมีแนวโน้มขยายตัวต่ำกว่าที่ประเมินไว้ตามการเบิกจ่ายจริงและกรอบวงเงินงบประมาณทั้ง



รายจ่ายประจำและรายจ่ายลงทุน รวมถึงความล่าช้าในโครงการลงทุนของรัฐวิสาหกิจบางแห่ง คณะกรรมการฯ จะติดตามความเสี่ยงด้านต่างประเทศทั้งจากมาตรการกีดกันทางการค้าระหว่างสหรัฐฯ

และจีน และแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจจีนรวมทั้งความคืบหน้าของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญและผลต่อเนื่องไปยังการลงทุนภาคเอกชน ซึ่งอาจส่งผลต่อแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจในระยะต่อไปอัตราเงินเฟ้อทั่วไปได้รับแรงกดดันจากราคาพลังงานที่ลดลงและความเสี่ยงด้านต่ำเพิ่มขึ้นจากความผันผวนของราคาพลังงานและอาหารสด อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานมีแนวโน้มทยอยปรับเพิ่มขึ้นตามแรงกดดันด้านอุปสงค์ที่สูงขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทั้งนี้ คณะกรรมการฯ เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงเชิงโครงสร้าง อาทิ

ผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจ e-commerce การแข่งขันด้านราคาที่สูงขึ้น รวมถึงพัฒนาการของเทคโนโลยีที่ทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง ส่งผลให้อัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นได้ช้ากว่าในอดีตภาวะการเงินที่ผ่านมามีอยู่ในระดับผ่อนคลายและเอื้อต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจ สภาพคล่องในระบบการเงินอยู่ในระดับสูง สถาบันการเงินทยอยปรับอัตราดอกเบี้ยตามอัตราดอกเบี้ยนโยบายโดยเฉพาะอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริงปรับสูงขึ้นแต่ยังอยู่ในระดับต่ำและภาคเอกชนสามารถระดมทุนได้ต่อเนื่อง โดยสินเชื่อขยายตัวทั้งสินเชื่อธุรกิจและสินเชื่ออุปโภคบริโภคด้านอัตราแลกเปลี่ยน เงินบาทเทียบกับเงินดอลลาร์สหรัฐ แข็งค่าขึ้นจากค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ ที่อ่อนค่าลงเป็นสำคัญโดยเงินบาทแข็งค่าขึ้นในทิศทางเดียวกับ

สกุลเงินของกลุ่มประเทศตลาดเกิดใหม่และสกุลเงินในภูมิภาคในระยะข้างหน้า อัตราแลกเปลี่ยนยังมีแนวโน้มผันผวนจากความไม่แน่นอนในต่างประเทศ คณะกรรมการฯ จึงเห็นควรให้ติดตามสถานการณ์อัตราแลกเปลี่ยนและผลกระทบต่อเศรษฐกิจอย่างใกล้ชิดระบบการเงินโดยรวมมีเสถียรภาพ แต่ยังคงต้องติดตามความเสี่ยงที่อาจสร้างความเปราะบางให้เสถียรภาพระบบการเงินได้ในอนาคต โดยเฉพาะพฤติกรรมแสวงหาผลตอบแทนที่สูงขึ้น (search for yield) ในภาวะอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำ อาจนำไปสู่การประเมินความเสี่ยงต่ำกว่าที่ควร (underpricing of risks)

คณะกรรมการฯ เห็นว่ามาตรการดูแลเสถียรภาพระบบการเงินที่ได้ดำเนินการไปและการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ผ่านมาจะช่วยดูแลการสะสมความเปราะบางในระบบการเงินได้ในระดับหนึ่ง แต่ยังคงติดตามพัฒนาการของตลาดสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัย การปรับตัวของภาคอสังหาริมทรัพย์การขยายสินทรัพย์ของสหกรณ์ออมทรัพย์รวมทั้งทิศทางการก่อหนี้ของภาคครัวเรือนและกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่อาจประเมินความเสี่ยงต่ำกว่าที่ควร

มองไปข้างหน้า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง แม้แรงส่งจากอุปสงค์ต่างประเทศอาจชะลอตัว คณะกรรมการฯ เห็นว่านโยบายการเงินที่ผ่อนคลายยังมีความเหมาะสมในระยะข้างหน้า โดยจะติดตามพัฒนาการของการขยายตัวของเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ และเสถียรภาพระบบการเงิน รวมทั้งปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ อย่างใกล้ชิด เพื่อประกอบการดำเนินนโยบายการเงินที่เหมาะสมในระยะต่อไป

บล.ไทยพาณิชย์ เชื้อหุ้นไทยทะยานตั้งแต่ไตรมาสแรก

หลัง GDP ขยายตัวสูงกว่าค่าเฉลี่ย - กำไร บอ.หมุน - Valuation น่าสนใจ คงเป้า SET ปี 62 ที่ 2000 จุด

บล.ไทยพาณิชย์ เชื้อหุ้นไทยทะยานตั้งแต่ไตรมาสแรก หลัง GDP ขยายตัวสูงกว่าค่าเฉลี่ย - กำไร บอ.หมุน - Valuation น่าสนใจ คงเป้า SET ปี 62 ที่ 2000 จุด คาดดอกเบี้ยไทยยังมีโอกาสปรับขึ้นอีก 1-3 ครั้งในปี 62 ตามมุมมองวัฏจักรการลงทุน-ดอกเบี้ยขาขึ้น มองธรมการลงทุนไตรมาสแรกปีนี้ หุ้น top picks CPF TU ROJNA WHA BBL KTB

บล.ไทยพาณิชย์เห็นสัญญาณเศรษฐกิจโลกพลิกกลับมาหนุนหุ้นตลาดเกิดใหม่ เมื่อเศรษฐกิจสหรัฐฯชะลอตัวลงจากฐานสูงในปี 2561 ตามแรงส่งจากมาตรการลดภาษีที่ค่อยๆ หมดไป แต่ภาพรวมยังแกร่งพอจะหนุนบรรยากาศ risk-on ให้เกิดการลงทุนในสินทรัพย์เสี่ยง เชื้อหุ้นไทยทะยานตั้งแต่ไตรมาสแรก SET จะปรับตัวขึ้นโดยได้รับแรงสนับสนุนจาก GDP ที่ขยายตัวสูงกว่าค่าเฉลี่ย กำไรที่เพิ่มขึ้นของบริษัทจดทะเบียน และ Valuation ที่น่าสนใจ โดยอิง fwd PE ที่ 15.5 เท่า สำหรับธรมการลงทุนผู้ชนะในไตรมาสแรกปี 2562 มองไปที่วัฏจักรการลงทุนในประเทศ ส่งผลดีต่อนิคมอุตสาหกรรม การขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ ธปท. หนุนกลุ่มธนาคารและแนวโน้มราคาหมูและปลาที่ส่งผลดีต่อกลุ่มอาหาร

นายพรเทพ ชูพันธุ์ ผู้อำนวยการอาวุโส ฝ่ายกลยุทธ์การลงทุน สายงานวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัด (SCBS) กล่าวว่า กระแสการลงทุนเปลี่ยนทิศ แนวโน้มเศรษฐกิจสหรัฐฯ ที่โดดเด่นในปี 2561 จะลดความร้อนแรงลง คาดนักลงทุนเปลี่ยนมาสนใจตลาดเกิดใหม่แทน หลังความเสี่ยงพองสบู่ลดลง คาดสัญญาณชะลอขึ้นดอกเบี้ยของเฟดส่งผลดอลลาร์หยุดแข็งค่า ซึ่งดีต่อหุ้นตลาดเกิดใหม่ด้วย ส่วนช่องว่างการเติบโตที่แคบลงระหว่างเศรษฐกิจสหรัฐฯ กับตลาดเกิดใหม่จะดึงดูดให้กระแสเงินทุนเปลี่ยนทิศมาทางภูมิภาคนี้ด้วย ส่วนภาพรวมเศรษฐกิจโลก แม้เติบโตในอัตราชะลอตัวลง แต่ก็เป็นการเข้าสู่ระดับค่าเฉลี่ยระยะยาว ไม่ใช่วิกฤตเศรษฐกิจ ส่วนสงครามการค้า แม้มีผลให้คำสั่งซื้อสินค้าส่งออกชะลอลงทั้งจีนและสหรัฐฯ แต่ดัชนี PMI ภาคการผลิตและภาคบริการทั้งหมดทั่วโลกยังอยู่สูงกว่าระดับ 50จุด บ่งชี้ว่าเศรษฐกิจยังมีแนวโน้ม

เติบโตอย่างต่อเนื่องแม้จะชะลอตัวลงบ้าง สถานการณ์ตลาดหุ้นทั่วโลกช่วงที่ผ่านมาเป็นการพักฐาน หรือ Correction ในระยะสั้น เนื่องจากปัจจัยพื้นฐานด้านเศรษฐกิจและการเติบโตของกำไรบริษัทไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปมากนัก โดยความกังวลหลักๆ มาจากเรื่องสงครามการค้าสหรัฐฯ-จีน, ความไม่แน่นอนของข้อตกลง Brexit, และการขึ้นดอกเบี้ยของเฟดที่หลายฝ่ายมองว่าขึ้นมามากเกินไป อย่างไรก็ตาม ความกังวลเหล่านี้มีแนวโน้มดีขึ้นในอนาคตอันใกล้ โดยจีน-สหรัฐฯ จะมีการเจรจากันในต้นเดือน ม.ค. หลังจากสงบศึกการค้าไปก่อนหน้านี้ ส่วนสภาผู้แทนอังกฤษจะมีการลงมติเลือกแนวทาง Brexit ซึ่งจะทำให้มีความชัดเจนมากขึ้น ในขณะที่ Fed ส่งสัญญาณชะลอการขึ้นดอกเบี้ยในปี 2562 ทั้งหมดนี้จะช่วยลดความกังวลต่อความเสี่ยงต่างๆ ลงได้มาก ทำให้ปัจจัยภายนอกที่กดดันตลาดเกิดใหม่ค่อยๆ คลี่คลายลง

สำหรับประเทศไทย SCBS มองเศรษฐกิจรับานิสงค์วัฏจักรการลงทุนขาขึ้น เห็นได้จากผลการสำรวจภาวะและแนวโน้มการปล่อยสินเชื่อจาก ธปท. ล่าสุดแสดงให้เห็นว่าสินเชื่อธุรกิจขนาดใหญ่อปรับตัวเพิ่มขึ้น การลงทุนในประเทศฟื้นตัวดีมีแนวโน้มที่จะส่งผลดีต่อเนื่องไปถึงกลุ่มธนาคาร มองไปข้างหน้า ภาวะและแนวโน้มการปล่อยสินเชื่อสำหรับไตรมาส 4 ปี 2561 เริ่มเห็นความต้องการสินเชื่อจะปรับตัวเพิ่มขึ้นในทุกๆ ประเภท ทั้งสินเชื่อระยะยาว/ระยะสั้นสำหรับธุรกิจทุกขนาดและสินเชื่อภาคครัวเรือนทุกประเภท ส่วนกรณีที่ กนง. ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยเป็น 1.75% ตามคาดไปแล้วเมื่อเดือน ธ.ค. ก็สอดคล้องกับตัวเลขเศรษฐกิจไตรมาส 4 เดือน ต.ค. และ พ.ย. ที่ฟื้นตัวต่อเนื่องจากไตรมาส 3 ทั้งการบริโภคในประเทศ การลงทุน และจำนวนนักท่องเที่ยวที่กลับมาขยายตัวเป็นบวกในเดือน พ.ย. จากนั้นท่องเที่ยวมาเลเซีย และอินเดียที่เติบโตดี และนักท่องเที่ยวจีนที่ฟื้นตัว คาดดอกเบี้ยไทยยังมีโอกาสปรับขึ้นอีก 1-3 ครั้งในปี 2562 ตามมุมมองวัฏจักรการลงทุนและดอกเบี้ยขาขึ้น

ทั้งนี้ กลยุทธ์การลงทุนกลุ่มที่มีแนวโน้มสดใสในปี 2562 ไตรมาสแรกจะมาจาก 2 แนวโน้มหลัก

ได้แก่ กลุ่มแรก แนวโน้มที่ดำเนินต่อเนื่องมาจากช่วงก่อนหน้า ได้แก่ วัฏจักรการลงทุนรอบใหม่ (กลุ่มนิคมอุตสาหกรรม) และวัฏจักรการขึ้นอัตราดอกเบี้ย (กลุ่มธนาคาร) ซึ่งได้รับการยืนยันจาก FDI ที่แข็งแกร่ง อัตราการใช้กำลังการผลิตที่สูงขึ้นทะลุ 70% ในเดือน พ.ย. และสัญญาณขึ้นดอกเบี้ยของ กนง. และ กลุ่มที่สองตามแนวโน้มที่กำลังมาใหม่ คือวัฏจักรอุณหภูมิ น้ำทะเลซึ่ง NOAA ของสหรัฐฯ มองว่าโลกกำลังจะเข้าสู่ภาวะ El Nino อ่อนๆ ซึ่งมักส่งผลดีต่อต้นทุนปลาที่จะมีราคาถูกลงขณะที่ส่งผลให้ราคาหมูเพิ่มขึ้น ดังนั้น ธรมการลงทุนในไตรมาสแรกปี 2562 หุ้น top picks กลุ่มที่น่าจับตามองได้แก่ กลุ่มธุรกิจหมูและธุรกิจทูน่า (CPF TU) กลุ่มนิคมอุตสาหกรรม (ROJNA WHA) และกลุ่มธนาคาร (BBL KTB)

- CPF: กำไรจะปรับตัวเพิ่มขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2561 โดยได้รับการสนับสนุนจากราคาหมูที่สูงขึ้นในเวียดนามและไทย หุ้น CPF ซื้อขายในระดับต่ำที่มูลค่าตลาดของเงินลงทุนใน CPALL
- TU: กำไรจะปรับตัวดีขึ้นในไตรมาส 4 ปี 2561 และปี 2562 จากต้นทุนทุ่นระดับต่ำ การปรับราคาผลิตภัณฑ์และเงินบาทอ่อนค่าเมื่อเทียบกับดอลลาร์สหรัฐฯซึ่งยังไม่สะท้อนในราคาหุ้น
- ROJNA: บริษัทเร่งซื้อที่ดิน (โดยเฉพาะที่ดินในพื้นที่ EEC) เพื่อสร้างรากฐานสำหรับรองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต valuation (PBV) น่าสนใจและให้ผลตอบแทนจากเงินปันผลสูง
- WHA: แนวโน้มเป็นบวกโดยได้รับปัจจัยหนุนจากพอร์ตคลังสินค้าและโรงงานสำเร็จรูปขนาดใหญ่ ยอดขายรอรับรัฐรายได้สูง กำไรใน 3 ปีข้างหน้าจะเติบโตอย่างแข็งแกร่งที่ CAGR 16%
- BBL: สินเชื่อจะขยายตัวมากขึ้นและผลตอบแทนจากการปล่อยสินเชื่อจะดีขึ้น โดยได้รับการสนับสนุนจากวัฏจักรการลงทุนมีโอกาสดีที่สุดที่ ROE จะปรับตัวเพิ่มขึ้นสู่ระดับก่อนวัฏจักร NPL
- KTB: การปรับพอร์ตสินเชื่อจะเปิดโอกาสให้ตั้งสำรองลดลง ได้ประโยชน์จากวัฏจักรการลงทุนที่เร่งตัวขึ้นและกำไรพิเศษจาก AQ

ก.ล.ต. เตรียมปรับเกณฑ์การเข้าถือหลักทรัพย์ เพื่อครอบคลุมกิจการ ลดภาระภาคเอกชน เปิดเฮียร์ริง วันที่ถึง 9 มี.ค. 62

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นปรับปรุง
หลักเกณฑ์การรายงานการได้มาหรือ
จำหน่ายหลักทรัพย์และการเข้าถือหลัก
ทรัพย์เพื่อครอบคลุมกิจการ เพื่อให้มี
ความชัดเจนยิ่งขึ้นและลดภาระของภาค
เอกชน ในการจัดส่งเอกสารที่เป็นกระ
ดาษและปรับปรุงระบบข้อมูลให้รองรับ
machine readable ทั้งหมดในอนาคต

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลัก
ทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) มี
แนวคิดปรับปรุงหลักเกณฑ์การรายงาน
การได้มาหรือจำหน่ายหลักทรัพย์ของ
กิจการจนถึงหรือข้ามทุกร้อยละ 5 ของ
สิทธิออกเสียงทั้งหมดของกิจการ และ
การทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ โดยมีสาระ
สำคัญของการเสนอปรับปรุงให้ชัดเจนยิ่ง
ขึ้น อาทิ

**(1) ผู้ขายและผู้ซื้อหลักทรัพย์ต้องยื่น
รายงานการได้มาหรือจำหน่ายหลัก
ทรัพย์ทุกร้อยละ 5 ภายใน 5 วันทำการ
นับจากวันปิดการทำคำเสนอซื้อ**

**(2) ให้ผู้ยื่นแบบรายงานต้องแสดง
โครงสร้างการถือหุ้นของนิติบุคคลอื่น
ซึ่งถูกนับรวมเสมือนเป็นบุคคลเดียวกัน
ในกรณีที่กลุ่มบริษัทมีความซับซ้อน**

หรือมีโครงสร้างการถือหุ้นหลายชั้น

**(3) ผู้ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์เพื่อเพิก
ถอนหุ้นออกจากตลาดหลักทรัพย์แห่ง
ประเทศไทย ต้องนำราคาสูงสุดที่บุคคล
ในกลุ่มของตนซื้อหุ้นดังกล่าวในช่วง 90
วันก่อนยื่นแบบคำเสนอซื้อหลักทรัพย์
มาเป็นราคาเสนอซื้อหุ้นจากผู้ถือหุ้น
รายอื่นด้วย**

**(4) ผู้ที่ได้รับยกเว้นการทำคำเสนอซื้อ
หลักทรัพย์เนื่องจากการจองซื้อหุ้นเพิ่ม
ทุนแบบจัดสรรให้กับผู้ถือหุ้นเดิมตาม
สัดส่วนการถือหุ้นที่ไม่เกินสิทธิของตน
ยังไม่มีหน้าที่ทำ tender offer จนกว่า
จะมีการได้หุ้นของบริษัทจดทะเบียน
เพิ่มขึ้นอีกไม่ว่าจำนวนเท่าใดก็ตาม**

นอกจากนี้ ก.ล.ต. ยังมีแนวคิดยกเลิก
รายงานการถือใบแสดงสิทธิในผล
ประโยชน์ที่เกิดจากหลักทรัพย์อ้างอิง
ไทย (NVDR) ต่อ ก.ล.ต. เพื่อลดภาระของ
เอกชน โดยให้มีการรายงานที่ตลาดหลัก
ทรัพย์ฯ แห่งเดียว และเพิ่มการเชื่อมโยง
ข้อมูลให้ผู้ลงทุนสามารถเข้าดูรายงานที่
ก.ล.ต. และตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้สะดวก
ยิ่งขึ้น

สำหรับการปรับปรุงหลักเกณฑ์เพื่อส่ง
เสริมให้เกิดการส่งข้อมูลในรูปแบบที่
คอมพิวเตอร์สามารถอ่านและประมวล
ผลได้ทันที (machine readable) ทั้งหมด
ในอนาคตนั้น ที่ผ่านมา ก.ล.ต. ได้เริ่มนำ
เข้ามาใช้กับการรายงานการเปลี่ยนแปลง
การถือหลักทรัพย์ของกรรมการ ผู้บริหาร
และผู้สอบบัญชี (แบบ 59)

แล้วนั้น ขณะนี้ ก.ล.ต. ได้พัฒนาระบบ
รองรับการยื่นแบบรายงานการได้มาหรือ
จำหน่ายหลักทรัพย์ทุกร้อยละ 5 แล้ว
เสร็จ โดยจะแจ้งการเปิดทดลองใช้ระบบ
ดังกล่าวต่อไป นอกจากนี้ ก.ล.ต. จะ
ทยอยยกเลิกการส่งข้อมูลแบบเอกสาร
(hard copy) ของบริษัทจดทะเบียนซึ่ง
มีหน้าที่ต้องรายงานต่อ ก.ล.ต. อาทิ
ข้อมูลการทำและการขอผ่อนผันการ
ทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์ ข้อมูลการทำ
รายการที่เกี่ยวข้องกัน และรายการได้มา
และจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์

ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิด
เห็นในเรื่องดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต.
www.sec.or.th/hearing ผู้ที่เกี่ยวข้อง
และผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็น
ได้ที่เว็บไซต์ หรือโทรสาร 0-2263-6099
หรือทาง e-mail corgov@sec.or.th
จนถึงวันที่ 9 มีนาคม 2562

ก.ล.ต. ลงโทษทางแพ่งกับ ปราเสริฐ - ประมาภรณ์ ปราสาททองโอสถ และนฤมล ใจหนักแน่น

ก.ล.ต. เปิดเผยแพร่การดำเนินคดีด้วย
มาตรการลงโทษทางแพ่งกับผู้กระทำความ
ผิด 3 ราย ได้แก่

(1) นายปราเสริฐ ปราสาททองโอสถ

(2) นางสาวประมาภรณ์ ปราสาททอง
โอสถ และ

(3) นางนฤมล ใจหนักแน่น กรณีสร้าง
ราคาหลักทรัพย์บริษัท การบินกรุงเทพ
จำกัด (มหาชน) (BA) โดยเรียกให้ชำระ
ค่าปรับทางแพ่งรวม 499.45 ล้านบาท
และสั่งห้ามเป็นกรรมการและผู้บริหาร
ของบริษัทที่ออกหลักทรัพย์และบริษัท
จดทะเบียน

ก.ล.ต. ได้รับข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์
แห่งประเทศไทย และตรวจสอบเพิ่ม
เติมพบว่า ในช่วงระหว่างวันที่ 13
พฤศจิกายน 2558 ถึงวันที่ 12 มกราคม
2559 นายปราเสริฐ ปราสาททองโอสถ
นางสาวประมาภรณ์ ปราสาททองโอสถ
และนางนฤมล ใจหนักแน่น ร่วมกันซื้อ
ขายหุ้น BA อย่างต่อเนื่องและจับคู่ซื้อ
ขายหลักทรัพย์ BA ระหว่างกันเองใน
ลักษณะอำพรางการซื้อขาย ทำให้บุคคล
ทั่วไปเข้าใจผิดเกี่ยวกับราคาหรือปริมาณ
การซื้อขายหลักทรัพย์ และส่งผลให้ราคา
และปริมาณการซื้อขายหุ้น BA ผิดไปจาก
สภาพปกติของตลาด

การกระทำของบุคคลทั้งสามเป็นความ
ผิดตามมาตรา 243 (1)

(2) ประกอบมาตรา 244 ซึ่งต้องระวาง
โทษตามมาตรา 296 แห่งพระราช
บัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
พ.ศ. 2535 และมาตรา 317/4 (1)
แห่งพระราชบัญญัติหลักทรัพย์และ
ตลาดหลักทรัพย์ (ฉบับที่ 5) พ.ศ. 2559

คณะกรรมการพิจารณามาตรการลงโทษ
ทางแพ่ง (ค.ม.พ.) มีมติให้ ก.ล.ต. นำ

มาตรการลงโทษทางแพ่งมาใช้บังคับ
กับผู้กระทำความผิดทั้งสามราย โดย
กำหนดให้ผู้กระทำความผิดชำระ
ค่าปรับทางแพ่ง รวมเป็นเงินทั้งสิ้น
499.45 ล้านบาท ซึ่งหากผู้กระทำความ
ผิดทั้งสามรายไม่ยินยอม
ปฏิบัติตามมาตรการลงโทษทาง
แพ่งที่ ค.ม.พ. กำหนด ก.ล.ต. จะ
มีหนังสือขอให้พนักงานอัยการ
ดำเนินการฟ้องเป็นคดีต่อศาลแพ่ง
เพื่อขอให้ชำระเงินค่าปรับทางแพ่ง
ตามอัตราสูงสุดที่กฎหมายกำหนด

ทั้งนี้ การที่ ค.ม.พ. ใช้มาตรการลงโทษ
ทางแพ่งกับ นายปราเสริฐ นางสาวประ
มาภรณ์ และนางนฤมล เป็นเหตุให้ผู้
กระทำความผิดทั้งสามราย ซึ่งปัจจุบัน
ดำรงตำแหน่งกรรมการและผู้บริหาร
ของบริษัทจดทะเบียน เข้าข่ายเป็นผู้มี
ลักษณะขาดความน่าไว้วางใจในการเป็น
กรรมการหรือผู้บริหารของบริษัทที่ออก
หลักทรัพย์และบริษัทจดทะเบียนตาม
ประกาศคณะกรรมการ ก.ล.ต. ที่ กค.
3/2560 เรื่อง การกำหนด
ลักษณะขาดความน่าไว้วางใจของกรรมการ
และผู้บริหารของ
บริษัท ลงวัน
ที่ 23 มกราคม
พ.ศ. 2560 และ
จะต้องพ้นจาก
ตำแหน่งตั้งแต่วินาทีกำหนด
ในหนังสือ
ที่ ก.ล.ต.
จะแจ้งการมี
ลักษณะขาด
ความน่าไว้วางใจตั้ง
กล่าวในชั้น
ตอนหลัง
จากนี้ต่อไป



SCB ตั้งเป้าปี 62 สินเชื่อโต 5-7% คุม NPL ไม่เกิน 3% ,NIM 3.2-3.5%

ดร.อารักษ์ สุธีวงศ์ รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) SCB เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการธนาคารเมื่อวานนี้ (17 ม.ค.62) มีมติอนุมัติเป้าหมายทางการเงินของธนาคาร สำหรับปี 2562 เพื่อเป็นข้อมูลเปิดเผยต่อผู้ถือหุ้นและนักลงทุน โดยมีสาระสำคัญดังนี้

ธนาคารไทยพาณิชย์ และบริษัทย่อย เป้าหมายทางการเงินปี 62

- Net Interest Margin (NIM) 3.2-3.5%
- Non-Interest Income Growth Up to 5%
- Cost to Income Ratio Mid-40s%
- Loan Growth 5.0-7.0%
- NPL Ratio (Gross) $\leq 3.0\%$
- Coverage Ratio $\geq 130\%$
- Credit cost (bps) 115-135

ทั้งนี้เป้าหมายทางการเงินดังกล่าวเป็นเพียงการคาดการณ์เบื้องต้น อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ขึ้นอยู่กับสภาพการดำเนินธุรกิจที่อาจไม่เป็นไปตามคาดการณ์ หากสภาวะเศรษฐกิจและสถานการณ์เปลี่ยนแปลงไป



BAY ปีทรงสินเชื่อปี 62 โต 6-8% วางกลยุทธ์ยกระดับแพลตฟอร์มดิจิทัล

BAY คาดสินเชื่อปี 62 โต 6-8% NPL ต่ำกว่า 2.5% วางเป้าส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยสุทธิที่ 3.4-3.6% พร้อมคาดการณ์เติบโตของรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยที่ประมาณ 3-5% วางกลยุทธ์ยกระดับแพลตฟอร์มดิจิทัล ให้กับลูกค้า พนักงานและสังคมโดยรวม และมุ่งเน้นในการปรับปรุงคุณภาพและความรวดเร็วของบริการ เพื่อดึงดูดลูกค้าและรักษาฐานลูกค้าเดิม รวมถึงการยกระดับความสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้ารายย่อยใช้กรุงศรีเป็นธนาคารหลัก

นายโนริอากิ โกโตะ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) BAYเปิดเผยว่า ในปี 2562 ธนาคารฯ ตั้งเป้าสินเชื่อจะเติบโตในระดับ 6-8% และมีส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยสุทธิที่ 3.4-3.6% โดยธนาคารฯ ตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยที่ประมาณ 3-5% และอัตราส่วนสินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ในระดับต่ำกว่า 2.5%

ทั้งนี้ในปี 2562 ธนาคารตั้งเป้าการเติบโตของเงินให้สินเชื่อ (Loan Growth) จะอยู่ที่ระดับ 6-8% จากปีก่อนที่มีพอร์ตสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 1.67 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นสินเชื่อธุรกิจ 52% และสินเชื่อรายย่อย 48% ซึ่งปีนี้ธนาคารฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มสัดส่วนสินเชื่อย่อยให้ อยู่ที่ 50% เนื่องจากมองเห็นโอกาสในการเติบโต โดยเน้นไปที่สินเชื่อบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคลที่ปัจจุบันธนาคารมีฐานลูกค้าอยู่ที่ 9.1 ล้านบัญชี และพอร์ตสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 1.54 แสนล้านบาท โดย

ปีนี้ตั้งเป้าเติบโต 7-8% ส่วนสินเชื่อบ้านตั้งเป้าเติบโต 7-8% ในขณะที่ สินเชื่orryนต์ปีนี้คาดว่าจะเติบโต 8-10%

ขณะที่ธนาคารฯ ได้ยกระดับคุณภาพบริการที่ปรึกษาสำหรับกลุ่มลูกค้ารายย่อย เสริมศักยภาพบริการด้านดิจิทัลและนวัตกรรมสำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ SME และได้ดำเนินการด้าน Transformation สำหรับกลุ่มธุรกิจลูกค้าธุรกิจ ในปี 2562 กรุงศรีมุ่งมั่นในการดำเนินการด้าน Transformation เพื่อเร่งให้เกิดการดำเนินงานในรูปแบบดิจิทัลและนวัตกรรมต่างๆ ธนาคารมีแผนงานที่จะลงทุนในโครงการใหม่ๆ ซึ่งรวมถึงการปล่อยสินเชื่อผ่านช่องทางดิจิทัล (Digital Lending) การปรับเปลี่ยนรูปแบบสาขา (Branch Transformation) และการยกระดับโครงสร้างพื้นฐานระบบไอที รวมถึงการใช้ช่องทาง Multi Channel และ Omni Channel เพื่อสร้างประสบการณ์ด้านดิจิทัลให้กับลูกค้า”

“ในส่วนของกลยุทธ์สำหรับลูกค้าในกลุ่มต่างๆ กรุงศรีตั้งเป้าที่จะรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจธนกิจพาณิชย์เกี่ยวกับญี่ปุ่นและบริษัทข้ามชาติ (JPC/MNC) โดยอาศัยจุดแข็งจากฐานลูกค้า JPC/MNC เพื่อนำธุรกิจใหม่ๆ มาสู่ธนาคาร ในส่วนของลูกค้ากลุ่มอื่นๆ ขณะที่ยังมุ่งมั่นในการนำเสนอบริการทางการเงินแบบครบวงจรและธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับค่าธรรมเนียม (Fee-based business) สำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์ และขยายสินทรัพย์อย่าง

ต่อเนื่องด้วยการมุ่งเน้นที่บริการจัดหาเงินทุนหมุนเวียนให้กับลูกค้าธุรกิจ SME สำหรับกลยุทธ์เพื่อรักษาความเป็นผู้นำในธุรกิจสินเชื่อเพื่อรายย่อย กรุงศรีมีเป้าหมายที่จะยกระดับประสบการณ์ดิจิทัลให้กับลูกค้า พนักงานและสังคมโดยรวม และมุ่งเน้นในการปรับปรุงคุณภาพและความรวดเร็วของบริการ เพื่อดึงดูดลูกค้าและรักษาฐานลูกค้าเดิม รวมถึงการยกระดับความสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้ารายย่อยใช้กรุงศรีเป็นธนาคารหลัก” นายโกโตะกล่าวเพิ่มเติม

สำหรับธุรกิจธนกิจพาณิชย์เกี่ยวกับญี่ปุ่น (JPC /MNC Banking) ในปี 2562 ธนาคารมุ่งเน้นที่จะต่อยอดสถานะผู้นำในตลาดลูกค้าธุรกิจญี่ปุ่นขนาดใหญ่และมุ่งสู่การเป็นธนาคารที่ได้รับความนิยมสูงสุดในกลุ่มลูกค้าธุรกิจระหว่างประเทศ ด้วยการส่งเสริมการเปลี่ยนผ่านจากธุรกิจให้สินเชื่อแบบดั้งเดิม สู่ธุรกิจธุรกรรมการเงินด้วยผลิตภัณฑ์เงินฝากผลิตภัณฑ์ FX และผลิตภัณฑ์ด้านพาณิชย์ธนกิจ รวมถึงต่อยอดโดยอาศัยศักยภาพจากฐานลูกค้าธุรกิจญี่ปุ่นขนาดใหญ่เพื่อนำไปสู่ธุรกิจในกลุ่มลูกค้ากลุ่มอื่น

ด้านธุรกิจลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์ธนกิจ บริษัทฯ จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์จากการมุ่งเน้นที่ขนาดสินทรัพย์ไปสู่การให้บริการแบบครบวงจรและธุรกิจค่าธรรมเนียม อีกทั้งยังปรับเปลี่ยนพอร์ตโฟลิโอเพื่อกำหนดที่ความยั่งยืนและความสามารถในการทำกำไร

BAY ปีกรงสินเชื่อปี 62 โต 6-8% วางกลยุทธ์ยกระดับแพลตฟอร์มดิจิทัล

ส่วนธุรกิจ SME ธนาคารจะมีการขยายสินทรัพย์โดยเน้นที่สินเชื่อเงินทุนหมุนเวียนและสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าให้แข็งแกร่งเพื่อเพิ่มรายได้ที่ไม่ใช่ดอกเบี้ยและเงินฝากต้นทุนต่ำ

สำหรับธุรกิจลูกค้ารายย่อย ธนาคารตั้งเป้าหมายที่จะเป็นอันดับหนึ่งในกลุ่มลูกค้าสินทรัพย์สูง (HNW) ลูกค้าบุคคลทั่วไปและลูกค้าธุรกิจรายย่อย โดยบริษัทฯ จะกำหนดสัดส่วนมูลค่าสินทรัพย์ลูกค้า โดยมุ่งเน้นที่คุณภาพและความรวดเร็วของการบริการเพื่อดึงดูด รักษาและยกระดับลูกค้า

พร้อมกันนี้ ในปี 2562 ได้วางงบประมาณลงทุนราว 7.5-8.5 พันล้านบาท เพื่อใช้สำหรับพัฒนาระบบดิจิทัลแพลตฟอร์ม ซึ่งเป็นการเสริมศักยภาพและนวัตกรรมทางการเงิน เพื่อยกระดับการให้บริการผ่านช่องทางโมบายแอปพลิเคชัน รวมถึงการปล่อยสินเชื่อผ่าน Digital Lending ซึ่งปีนี้ธนาคารฯ ได้ตั้งเป้าหมายลูกค้าที่จะใช้งานโมบาย

แบงก์ก็ 5 ล้านรายจากปี 2561 ที่มีผู้ใช้งานจำนวน 2.5 ล้านราย

นอกจากนี้ ประเมินแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2562 คาดว่า GDP ประเทศไทยจะเติบโต 4.1% ซึ่งลดลงเมื่อเทียบกับ ปีก่อนที่เติบโต 4.3% เนื่องจาก เศรษฐกิจโลกเกิดการชะลอตัวจากปัญหาสงครามทางการค้า และการปรับนโยบายการเงินให้เข้าสู่ภาวะปกติของประเทศไทยทั่วโลก แต่อย่างไรก็ตามมองว่าเศรษฐกิจไทยยังคงเติบโตได้อย่างต่อเนื่องจากความชัดเจนของนโยบายของรัฐบาลหลังการเลือกตั้ง

ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นทั้งในประเทศและต่างประเทศ ประกอบกับอุปสงค์จากภายนอกประเทศยังคงแข็งแกร่ง รวมถึงการลงทุนในภาคเอกชนก็เริ่มเข้าสู่วงจรขาขึ้นเช่นกัน ทั้งนี้การที่เศรษฐกิจเติบโตในวงกว้างขึ้น คาดว่าอาจนำไปสู่การลดดอกเบี้ยนโยบายครั้งที่ 2 ในไตรมาส 1/2562



krungsri
กรุงศรี

กูรูกรีปี้ตี ประเมิน ดัชนีตลาด ก.พ.62 แกว่งตัว Sideways ด้านสำคัญ 1,670 จุด-หุ้นเด่น **AOT, AAV, ERW, SPA, BEAUTY, DDD, TKN**

ทรีนีตี ประเมิน SET Index เดือนก.พ. 62 แกว่งตัว Sideways ในกรอบแนวรับแรกที่ 1,600 จุด และแนวรับสำคัญที่ 1,570 จุด ส่วนแนวต้านสำคัญประเมินที่ 1,670 จุด แนะนำนักลงทุนระยะสั้นที่ขายทำกำไรไปแล้วรอการเข้าซื้อตามกรอบแนวรับ ส่วนนักลงทุนระยะยาวสามารถแบ่งถือหุ้นขนาดใหญ่ปันผลสูงได้ เลือกกลุ่มธนาคาร โรงกลั่นและท่องเที่ยวเป็นกลุ่มที่น่าสนใจสำหรับการลงทุน

นายณัฐชาติ เมฆมาสิน ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนีตี จำกัด ประเมิน SET Index เดือนกุมภาพันธ์ 2562 แกว่งตัว Sideways โดยมองกรอบแนวรับแรกที่ 1,600 จุด และแนวรับสำคัญที่ 1,570 จุด ส่วนแนวต้านสำคัญประเมินที่ 1,670 จุดปัจจัยบวก ประกอบด้วย

1. กระแสเงินทุนต่างชาติที่เริ่มมีสัญญาณดีขึ้น ส่งผลให้เงินบาทปรับตัวแข็งค่ามากที่สุดในเดือนนี้ นับตั้งแต่ต้นปีที่ผ่านมา และ

2. นักท่องเที่ยวต่างชาติกลับมาฟื้นตัวแล้ว นำโดยชาติที่เป็นฐานนักท่องเที่ยวหลักทั้งหมด ส่วนปัจจัยลบ ประกอบด้วย

1. ประเมินการกำไรของบริษัทจดทะเบียนที่ยังคงถูกปรับลดลง จนส่งผลให้ Valuation ปรับตัวสูงขึ้นในมิติของ PE และ

2. ประเด็น Brexit ที่อาจมีความวุ่นวายเกิดขึ้นได้ทุกเมื่อ

ทั้งนี้ยังมีปัจจัยที่เป็นได้ทั้งบวกและลบ ประกอบด้วย 1. การเจรจาการค้าระหว่างจีนและสหรัฐฯ ซึ่งทางปธน.โดนัลด์ ทรัมป์ของสหรัฐฯ และปธน.สี จิ้นผิงของจีนมีโอกาสเปิดโต๊ะเจรจากันในเดือนนี้ และ 2. ทิศทางตัวเลข PMI ภาคการผลิตของประเทศสำคัญ เช่น จีน ยุโรป และสหรัฐฯ ซึ่งจะเป็นตัวแปรกำหนดทิศทางตลาดหุ้นเกิดใหม่ในช่วง 3 เดือนข้างหน้าได้

สำหรับกลุ่มหุ้นแนะนำประจำเดือนนี้ ได้แก่

1. กลุ่มหุ้นขนาดใหญ่ปันผลสูง ที่ราคายังคงปรับตัว Laggard ตลาดอยู่ และมี Valuation ถูก ได้แก่ กลุ่มธนาคาร เช่น BBL, KTB, TCAP และกลุ่มโรงกลั่น เช่น TOP, SPRC, PTTGC และ

2. กลุ่มที่มีพัฒนาการเชิงบวกทางตัวเลขเศรษฐกิจ ได้แก่ กลุ่มท่องเที่ยว ซึ่งล่าสุดเดือนธันวาคมที่ผ่านมา นักท่องเที่ยวต่างชาติกลับมาเติบโตสูงสุดในรอบ 6 เดือน มองตัวหุ้นที่ได้ประโยชน์ ได้แก่ AOT, AAV, ERW, SPA, BEAUTY, DDD, TKN



กูรูทิสโก้แนะใช้จังหวะหุ้นฟื้นตัวทยอยขายทำกำไร ราคาหุ้นขึ้นรับข่าวดีหมดแล้ว - ตัวเลขเศรษฐกิจเริ่มน่ากังวล

TISCO ESU แนะนำนักลงทุนทยอยขายหุ้นทำกำไรช่วงตลาดฟื้นตัว หลังราคาหุ้นทั่วโลกปรับขึ้นรับข่าวดีไปมากแล้ว ขณะที่ตัวเลขเศรษฐกิจเริ่มน่ากังวล ปัจจัยบวกมีความไม่แน่นอนรออยู่

นายคมศร ประกอบผล หัวหน้าศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้เปิดเผยว่า ตั้งแต่ต้นปีถึงปัจจุบันราคาหุ้นทั่วโลกทยอยปรับขึ้นรับข่าวดีหลังธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ส่งสัญญาณชะลอขึ้นดอกเบี้ย ประกอบกับจีนและสหรัฐฯ เริ่มมีความคืบหน้าในการเจรจาการค้า และราคาน้ำมันโลกฟื้นตัวมาประมาณ 20% นับตั้งแต่ต้นปี โดยตลาดหุ้นที่ปรับเพิ่มอย่างโดดเด่นคือสหรัฐฯ (S&P500) เพิ่มขึ้น 8% หุ้นจีน (HSCEI) เพิ่มขึ้น 9% และหุ้นไทยเพิ่มขึ้นประมาณ 5% นับจากต้นปี

อย่างไรก็ตาม TISCO ESU มองว่าในระยะข้างหน้าตลาดหุ้นจะปรับขึ้นไปจากระดับปัจจุบันได้ไม่มากนัก หรือเรียกว่ามี Upside จำกัด เพราะราคาหุ้นได้ซึมซับข่าวด้านบวกไปมากแล้ว ขณะที่ตัวเลขเศรษฐกิจประเทศต่างๆ เช่น จีน เกาหลี ไทย ยุโรป ญี่ปุ่น ในช่วงต้นปีออกมาค่อนข้างน่าผิดหวัง เครื่องชี้วัดเศรษฐกิจ

ยืนยันว่าการขยายตัวของเศรษฐกิจโลกเริ่มชะลอตัวลงอย่างชัดเจนตั้งแต่ช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีที่แล้วต่อเนื่องมาถึงปีนี้ ทำให้มีความเสี่ยงที่หุ้นจะปรับฐานอีกครั้งในปี 2562

“ตัวเลขเศรษฐกิจเริ่มส่งสัญญาณที่น่ากังวล โดยดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อในภาคการผลิตของจีนได้ลดลงมาอยู่ในเกณฑ์หดตัว ในขณะที่ดัชนีของยุโรปและญี่ปุ่น ก็ลดลงมาอยู่ที่ระดับ 50 จุด ซึ่งเป็นเส้นแบ่งระหว่างขยายตัวกับหดตัว แรงส่งจากการเร่งส่งออกสินค้าของจีนเพื่อหลีกเลี่ยงประเด็นเรื่องภาษีของสหรัฐฯ ทยอยหมดไปหลังทั้งสองฝ่ายตกลงจะร่วมเจรจาการค้า ขณะที่ประเทศอื่นในเอเชีย ซึ่งเป็นเศรษฐกิจเปิดและเน้นการส่งออกอย่างไทย เกาหลีและญี่ปุ่น ก็เห็นการหดตัวของ การส่งออกในเดือน ธ.ค. เช่นกัน ทำให้ตลาดมีความเสี่ยงที่จะปรับฐานอีกครั้ง” นายคมศรกล่าว

ส่วนข่าวดีต่างๆ ที่ทำให้ตลาดปรับขึ้นไปก่อนหน้านี้ นอกจากตลาดจะรับรู้ไปมากแล้ว ยังมีความไม่แน่นอนรออยู่ด้วย เช่น การเจรจาการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีน แม้ตลาดมีความคาดหวังค่อนข้าง

สูงต่อผลสำเร็จของการเจรจา ทำให้ค่าเงินหยวนซึ่งแข็งค่ามาต่อเนื่องตั้งแต่ต้นเดือน ธ.ค. มาอยู่ที่ระดับใกล้เคียงกับช่วงก่อนที่สหรัฐฯ จะประกาศขึ้นภาษีกับสินค้าในกลุ่ม 2 แสนล้านดอลลาร์แล้ว แต่การเจรจายังมีความไม่แน่นอนอยู่มาก และยังมีความขัดแย้งเพิ่มเติมจากคดีของบริษัท Huawei ที่อาจเป็นอุปสรรคในการเจรจาอีก ขณะที่ราคาน้ำมันได้ปรับตัวขึ้นมาราว 20% ตั้งแต่นั้นปีนั้น ประเมินว่าคงเพิ่มขึ้นได้อีกไม่มาก เนื่องจากยังมีอุปทานน้ำมันดิบจากสหรัฐฯ ซึ่งมีแนวโน้มกลับมาเพิ่มขึ้นหลังจากที่ท่อส่งน้ำมันในสหรัฐฯ ทยอยสร้างเสร็จ ที่จะเข้ามาทดแทนตลาดในช่วงครึ่งหลังของปี

ดังนั้น ในช่วงที่ความเสี่ยงเศรษฐกิจถดถอยเริ่มทยอยชัดเจนมากขึ้นทุกขณะ การตั้งเป้าหมายการลงทุนอาจต้องเปลี่ยนไปจากเดิมที่มุ่งเน้นสร้างผลตอบแทนสูงสุดเป็นการเน้นการบริหารความเสี่ยงและรักษาเงินต้นในยามที่เศรษฐกิจโลกดูเปราะบาง จึงแนะนำให้ นักลงทุนอาศัยจังหวะที่ตลาดหุ้นฟื้นตัว (Rebound) ทยอยขายทำกำไรออกมา ก่อน

SCBS หั่นเป้า SET ปีนี้ เหลือ 1,700-1,800 จุด จากเดิม 2,000 จุด หลังศก.โลกชะลอตัว กำไร บจ. ลดลงคาด Q3/62 SET พักสุด

SCBS หั่นเป้า SET ปีนี้ เหลือ 1,700-1,800 จุด จากเดิม 2,000 จุด หลังศก.โลกชะลอตัว - กำไร บจ. ลดลงคาด Q3/62 SET พักสุด มองเป้า 1,800 จุด หลังเลือกตั้ง - สงครามการค้าโลก-ดอกเบี้ยว-brexit คลี่คลาย - ฟันด์โฟลว์ไหลเข้ามากสุด

นายสุกิจ อุดมศิริกุล กรรมการผู้จัดการ สายงานวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ไทยพาณิชย์ จำกัดเปิดเผยว่า บล.ไทยพาณิชย์ จำกัด SCBS เปิดเผยว่า บริษัทฯได้มีการปรับลดประมาณการดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยในปีนี้ เหลือ 1,700-1,800 จุด จากเดิมคาดว่าจะอยู่ที่ 2,000 จุด เนื่องจากเศรษฐกิจโลกเกิดภาวะชะลอตัว และอาจจะมีความเสี่ยงที่จะเข้าสู่ภาวะถดถอย

โดยในปีนี้ได้ประเมินว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศหรือ GDP ของไทยในปีนี้จะเติบโต ประมาณ 3.8% จากการส่งออก ในปีนี้จะเติบโต 3-5% จากเดิมคาด 8% พร้อมกันนี้ได้มีการปรับลดประมาณการการเติบโตของกำไรต่อหุ้นของบริษัทจดทะเบียน (EPS GROWTH) ในปีนี้เติบโตเพียง 4-5% จากเดิมคาดโตประมาณ 8% เนื่องจากคาดว่าผลประกอบการของบริษัทจดทะเบียนในส่วนของการกำไรจะมีการปรับตัวลดลง โดยกลุ่มพลังงานจะได้รับผลกระทบมากที่สุดจากราคาน้ำมัน โดยในปีนี้ได้ประเมินราคาน้ำมันที่จะเคลื่อนไหวในกรอบ 60-70 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล ส่วนกลุ่มอสังหาริมทรัพย์จะได้รับผลกระทบจากมาตรการ LTV ของธนาคารแห่งประเทศไทย

สำหรับดัชนีตลาดหุ้นไทยในปีนี้ คาดว่าในไตรมาสที่ 3/2562 จะเป็นช่วงที่ปรับตัวขึ้นไปสูงที่สุดในปี

นี้ โดยมองอยู่ที่ 1,800 จุด เนื่องจากเป็นช่วงที่กระแสเงินทุนต่างชาติกลับเข้ามาสู่ตลาดหุ้นไทย จากการที่สถานการณ์ความไม่แน่นอนทั้งในและต่างประเทศคลี่คลายลง โดยในประเทศจะเป็นช่วงหลังจากประกาศผลการเลือกตั้ง และได้มีการจัดตั้งรัฐบาลใหม่ที่มาจากการเลือกตั้ง จะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุน

ส่วนปัจจัยต่างประเทศ มองว่าข้อพิพาททางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกา กับจีน , นโยบายดอกเบี้ยวสหรัฐ , การถอนตัวออกจากสหราชอาณาจักร (Brexit) จะมีความชัดเจนมากขึ้น และปรับตัวไปในทิศทางที่ดีขึ้น ตั้งแต่ช่วงปลายไตรมาสที่ 1/2562 เป็นต้นไป และ ดัชนีตลาดหุ้นไทย จะเริ่มมี การปรับขึ้น

ตั้งแต่ไตรมาสที่ 2/2562

“สำหรับดัชนีตลาดหุ้นไทยในปีนี้อาจมองว่าไตรมาสที่ 1 จะเป็นช่วงที่ยากที่สุด จากเหตุการณ์หลายๆเหตุการณ์ ไม่ว่าจะเป็นความชัดเจนเลือกตั้ง สงครามการค้า นโยบายดอกเบี้ยวสหรัฐ Brexit จะมีการเฉลยในช่วงนี้ โดยคาดว่าในไตรมาสที่ 1 ดัชนีตลาดหุ้นจะอยู่ที่ 1,600-1,650 จุด และในไตรมาส 2 ปัจจัยดังกล่าว ก็จะคลี่คลาย จะส่งผลให้กระแสเงินทุนไหลกลับมา และในไตรมาสที่ 3 จะพักที่สุด

ส่วนในไตรมาสที่ 4 ก็อาจจะทำให้มีการขายทำกำไรลงได้ เพราะปีหน้าเศรษฐกิจโลกอาจจะมีการชะลอตัว”นายสุกิจกล่าว

นายสุกิจ กล่าวว่า ในทางตรงกันข้าม หากเหตุการณ์ต่างๆที่เป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้จะส่งผลให้ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ 1,500-1,550 จุด และราคาน้ำมันจะเคลื่อนไหวอยู่ที่ระดับ 40 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล ส่งผลให้กระแสเงินทุนไหลออกจากหุ้นกลุ่มดังกล่าว ซึ่งจะเป็นหุ้นที่ดิ่งตลาดลง

ด้านกลยุทธ์ในการลงทุนในปี นี้ แนะนำให้ลงทุนให้หุ้นกลุ่ม Domestic play โดยเน้นกลุ่มการลงทุนและการบริโภคในประเทศ และให้ชะลอการลงทุนในหุ้นกลุ่มเทคโนโลยี และอิเล็กทรอนิกส์ที่คาดว่าจะมีการเติบโตลดลง ส่วนน้ำหนักการลงทุนในไตรมาสที่ 1/2562 แนะนำให้ลงทุนให้หุ้นน้อยกว่า 50% ละในไตรมาสที่ 2-3/2562 จึงปรับเพิ่มขึ้นเป็น 60-70%



บลอ.บัวหลวง ตั้งเป้า AUM ปี 62

แตะ 9.85 แสนลบ. โต 12.3% จากปี 61 อยู่ที่ 8.78 แสนลบ.

นายพิรพงศ์ จิระเสวีจินดา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ามูลค่าทรัพย์สินสุทธิภายใต้การบริหาร (AUM) ในปี 62 ไว้ที่ 985,000 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 12.3% จากปี 2561 อยู่ที่ 878,000 ล้านบาท

โดยในปีนี้จะมีการออกกองทุนตราสารหนี้รวมถึงกองทุนประเภทอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อผลักดัน AUM ให้เพิ่มสูงขึ้น

สำหรับปีนี้ บริษัทฯ กำหนดธีมการลงทุน คือ "รุ่งเรืองด้วยโครงสร้างพื้นฐาน บนสายพานของ โลจิสติกส์" (Logistics and Infrastructure Solutions) ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธีมการลงทุนของปีที่ผ่านมา ที่ว่า "ตลอดสายซัพพลายเชน ตามเทรนด์อีคอมเมิร์ซ และยานยนต์ไฟฟ้า" โดยอุตสาหกรรมที่จะได้รับประโยชน์เด่นชัดนับจากนี้ไป คือ อุตสาหกรรมโลจิสติกส์และการคมนาคมขนส่ง ด้วยปัจจัยสนับสนุนหลัก ได้แก่ ประการแรก ประเทศไทยกำลังก้าวสู่วัฏจักรการลงทุนครั้งใหญ่

ทั้งแผนการลงทุนระบบราง ระบบถนน และการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (อีอีซี) เพื่อเป็นโครงสร้างขับเคลื่อนเศรษฐกิจในระยะยาว เนื่องจากประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน ก็เร่งลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเช่นกัน ประเทศไทยเองจึงจำเป็นต้องเร่งยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันเพื่อรักษาความได้เปรียบจากทำเลที่ตั้งที่ดี ซึ่งตั้งอยู่ใจกลางภูมิภาคอาเซียน อีก

ทั้งเพื่อดึงดูดเม็ดเงินลงทุนจากต่างชาติ

นอกจากนี้ บทบาทที่เพิ่มขึ้นของประเทศไทยที่มีต่อภูมิภาคอาเซียน ก็เป็นแรงผลักดันที่ประเทศไทยจะต้องพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อรองรับทั้งในด้านการค้า การลงทุน การท่องเที่ยวของประเทศ ขณะเดียวกัน ระบบคมนาคมขนส่งที่ดีขึ้นไม่เพียงจะก่อให้เกิดโอกาสอันดีกับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับโลจิสติกส์และการขนส่งต่างๆ แต่ยังจะช่วยเพิ่มศักยภาพของอุตสาหกรรมการผลิตในรูปแบบเดิม และช่วยดึงดูดซัพพลายเชนใหม่จากต่างชาติให้เข้ามาตั้งถิ่นฐานเพิ่มขึ้นอีกด้วย

ประการที่ 2 คือ การเติบโตของธุรกิจอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ในไทย ด้วยยอดขายซื้อขายสินค้าออนไลน์ที่โดดเด่นเป็นอันดับต้นๆ ในอาเซียน จากการที่คนในทุกช่วงวัยนิยมซื้อสินค้าและบริการผ่านระบบอี-คอมเมิร์ซเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้มูลค่าตลาดและฐานจำนวนผู้ซื้อขายตัวเพิ่มขึ้น แม้ว่า ฐานลูกค้ากลุ่มนี้ยังกระจุกตัวในเขตเมืองเป็นหลัก แต่การที่ผู้ประกอบการของไทย

ที่ดำเนินธุรกิจซื้อขายกับผู้บริโภค (B2C: Business to Customer) เริ่มหันมาทำตลาดระบบนี้กันมากขึ้น จะส่งผลให้ธุรกิจอี-คอมเมิร์ซในไทยจะกลายเป็นตลาดคู่ขนานไปกับการขายแบบหน้าร้านในอนาคตอันใกล้

ด้วยเหตุนี้ ระบบการจัดส่งสินค้าใน

ปัจจุบัน จึงไม่สามารถรองรับความต้องการได้เพียงพอ ซึ่งจะเห็นได้จากการแข่งขันที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบการขนส่ง เนื่องจากแนวโน้มการเติบโตได้อีกมากนับจากนี้ไป ดังนั้น การพัฒนาระบบขนส่งสินค้าให้รวดเร็ว ครอบคลุมยิ่งขึ้น จึงเป็นปัจจัยที่จะช่วยลดต้นทุนในการจัดส่ง ทั้งยังจะช่วยให้ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SME) รวมถึงในชนบท สามารถเข้าถึงตลาดออนไลน์ได้มากขึ้น อันจะช่วยยกระดับเศรษฐกิจฐานรากของประเทศได้อีกทางหนึ่ง

ประการที่ 3 คือ การขยายตัวเพิ่มขึ้นของเมือง จึงจำเป็นต้องมีระบบการคมนาคมขนส่งที่มีประสิทธิภาพรองรับ โดยเฉพาะกรุงเทพมหานคร เป็นเมืองที่มีความหนาแน่นของประชากรมาก เฉลี่ยสูงถึง 10,000 คนต่อตารางกิโลเมตร ตลอดจนจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นทุกปี จากผู้อยู่อาศัย ผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยว รวมทั้งเป็นเมืองที่รถติดอันดับต้นๆ ของโลก

ดังนั้น การขยายโครงข่ายการเดินทางมวลชนต่อจากนี้ไป ไม่ว่าจะเป็นรถไฟฟ้าบนดิน รถไฟฟ้าใต้ดิน และทางด่วนที่กำลังทยอยก่อสร้าง จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการคมนาคมขนส่งในเมือง ระหว่างเมือง และกระจายความเจริญออกไปนอกเมืองได้มากขึ้น ธุรกิจให้บริการขนส่งสาธารณะก็จะมีขอบเขตในการให้บริการและฐานผู้ใช้ที่มากขึ้น รวมไปถึงธุรกิจที่เกี่ยวข้องต่างๆ อาทิ โลจิสติกส์ โฆษณา หรือ อสังหาริมทรัพย์ ก็จะได้รับผลประโยชน์ตามไปด้วย

บล.ทิสโก้ชี้หุ้น

มีโอกาสปรับขึ้นหลังตรุษจีนคาดดัชนีแตะ 1,700 จุด

รับเดือนเม.ย. - แนะนำลือกำไร

บล.ทิสโก้เปิดเผยข้อมูลหุ้นหลังตรุษจีนหุ้นมีโอกาสปรับขึ้น แนะนำซื้อดัชนีเดือนก.พ. ในกลุ่มได้ประโยชน์เลือกตั้ง ท่องเที่ยวฟื้น งบดีปันผลเด่น พร้อมเตรียมขายทำกำไร ในเดือนเม.ย.ที่คาดดัชนีหุ้นร้อนแรงแตะ 1,700 จุด

นายวิวัฒน์ เตชะพูลผล รองกรรมการผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายวิเคราะห์ทางเทคนิค บล.ทิสโก้ กล่าวถึงภาพรวมตลาดหุ้นไทยในงานสัมมนา TISCO Monthly Guru Updates ว่า ดัชนีหุ้นไทยในเดือนม.ค.ที่ผ่านมาฟื้นตัวขึ้นได้อย่างแข็งแกร่ง ซึ่งบล.ทิสโก้คาดว่าดัชนีจะยังคงปรับตัวขึ้นต่อเนื่องในเดือนก.พ.

โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเลือกตั้ง รวมถึงการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวและเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น อย่างไรก็ตาม คาดว่าในช่วงต้นเดือนก.พ.ตลาดหุ้นไทยจะทรงตัวในระยะสั้น เนื่องจาก หลายตลาดในภูมิภาคปิดทำการเนื่องในวันหยุดเทศกาลตรุษจีน แต่ประเมินว่าหุ้นไทยมีโอกาสปรับขึ้นได้หลังจากนี้ เพราะหากพิจารณาจากสถิติในช่วง 8 ปีย้อนหลัง (ตรุษจีนปี 2554-2561)

พบว่า หลังผ่านพ้นช่วงเทศกาลตรุษจีนไปแล้วมีโอกาสถึง 60% ที่ตลาดหุ้นไทยจะปรับตัวขึ้นและกลับมาคึกคักอีกครั้ง ซึ่งจากข้อมูลพบการปรับขึ้นในระดับ 1% ในช่วงประมาณ 2 สัปดาห์แรกนับตั้งแต่ตรุษจีน และปรับขึ้นที่ระดับ 2.4% ในช่วง 1 เดือน และปรับขึ้น 4.1% ในช่วง 2 เดือน ดังนั้น ในช่วงต้นเดือนก.พ.ซึ่งเป็นช่วงหยุดยาวเทศกาลตรุษจีนของตลาดหุ้นหลายแห่ง จึงเป็นช่วงจังหวะที่ดีในการเข้าซื้อสะสม โดยหุ้นที่ได้ประโยชน์

จากปัจจัยบวกข้างต้น และเป็นหุ้นที่คาดว่าจะออกมาดี รวมถึงคาดว่าจะให้ผลตอบแทนจากเงินปันผลสูงกว่า 3% ได้แก่ BBL,BTS,ERW,KTBL,LPN,NYT,PLANB และ SCCC

ส่วนมุมมองตลาดหุ้นไทยในช่วงครึ่งปีแรก นายวิวัฒน์ กล่าวว่า ในเชิงเทคนิคประเมินว่าหุ้นไทยจะปรับขึ้นไปทำจุดสูงสุดได้ในเดือนเมษายนที่ 1,700 จุด เพราะเป็นช่วงที่ตลาดรับรู้ข่าวเรื่องการจัดตั้งรัฐบาล ขณะที่บริษัทจดทะเบียนจะทยอยประกาศจ่ายเงินปันผล และเงินทุนต่างชาติเริ่มไหลเข้า ดังนั้น จึงแนะนำให้นักลงทุนขายทำกำไรในช่วงเวลาดังกล่าว และรอดูตัวเลขกำไรบริษัทจดทะเบียนว่าจะดีขึ้นกว่าปีก่อนหรือไม่

“ในเชิงเทคนิคบล.ทิสโก้มองว่าระดับดัชนีหุ้นไทยที่ 1,700 จุด เป็นจุดที่ผ่านยาก แต่ถ้ากำไรของบริษัทจดทะเบียนในครึ่งปีหลังประกาศออกมาก็มีโอกาสที่ SET จะไปแตะถึง 1,750-1,850 จุดได้ในช่วงปลายปี ซึ่งส่วนหนึ่งเพราะนักลงทุนต่างชาติจะเริ่มกลับเข้ามาซื้อหุ้นไทย ซึ่งบล.ทิสโก้ประเมินว่าจะกลับเข้ามาซื้อประมาณ 1 แสนล้านบาทในปี หลังจาก 6 ปีก่อนหน้าขายไปถึง 6.8 แสนล้านบาท”นายวิวัฒน์กล่าว

สำหรับในเชิงพื้นฐาน บล.ทิสโก้ประเมินว่าดัชนีหุ้นไทยปลายปีจะอยู่ที่ 1,750 จุด โดยมีปัจจัยหนุนจากราคาหุ้นหลายประเทศที่เข้าใกล้ค่าเฉลี่ย ขณะที่ธนาคารกลางต่างๆ มีแนวโน้มดำเนินนโยบายแบบผ่อนคลายมากขึ้น โดยเฉพาะธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ซึ่งบล.ทิสโก้ประเมินว่า Fed จะไม่ปรับขึ้น

อัตราดอกเบี้ยในช่วงครึ่งแรกของปีนี้ ส่งผลให้เงินทุนต่างชาติมีโอกาสเข้ามาลงทุนในตลาดหุ้นเกิดใหม่ รวมถึงประเทศไทย

นายวิวัฒน์ กล่าวอีกว่า ในส่วนของปัจจัยลบที่ต้องจับตามอง คือเรื่องการเติบโตของเศรษฐกิจที่คาดว่าจะชะลอตัวลงเมื่อเทียบกับปีก่อน และล่าสุดฝ่ายวิจัยบล.ทิสโก้ยังได้ปรับลดประมาณการกำไรบริษัทจดทะเบียนในปี 2562 มาอยู่ที่ 112.69 บาทต่อหุ้น ลดลงจากประมาณการณต้นปีประมาณ 2.15% แต่เพิ่มขึ้นจากปี 2561 ที่คาดว่าจะบริษัทจดทะเบียนจะมีกำไรอยู่ที่ 106.82 บาทต่อหุ้น สาเหตุที่ปรับลดส่วนหนึ่งเพราะมีปัจจัยเรื่องการแข็งค่าขึ้นของเงินบาทซึ่งกดดันกำไรสุทธิในกลุ่มส่งออก ขณะเดียวกันราคาพลังงานก็ปรับลดลงด้วย

ส่วนราคาน้ำมันในปีนี้ คาดว่าราคาน้ำมัน WTI และ Brent จะเฉลี่ยอยู่ที่ 53-62 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อบาร์เรล ลดลงประมาณ 20% เมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยราคาน้ำมันปีก่อน ด้านราคาทองคำมองแนวด้านราคาปี 2562 ไว้ที่ 1,380 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อออนซ์ แนวรับที่ 1,275 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อออนซ์ โดยมีปัจจัยหนุนจาก Fed อาจหยุดขึ้นดอกเบี้ย หุ้นโลกผันผวน และเศรษฐกิจในปี 2563 จะเริ่มฟื้นตัวขึ้นจากปีนี้

ทั้งนี้ งานสัมมนา TISCO Monthly GURU Updates เป็นหนึ่งในกิจกรรมสัมมนาที่จัดขึ้นเป็นประจำทุกเดือนเพื่อเผยแพร่บทวิเคราะห์และทิศทางการลงทุนเพื่อช่วยให้ลูกค้าทิสโก้และนักลงทุนบรรลุเป้าหมายทางการเงิน ตามกลยุทธ์ของทิสโก้ในการเป็นผู้นำการลงทุนชั้นนำหรือ Top Advisory House

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง



มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เหมย์แบงก์ กิมเอ็ง : SPA แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 15.80 บ.

Siam Wellness Group (SPA)

BUY

Share PriceTHB 14.40

12m Price TargetTHB 15.80 (+10%)

Previous Price TargetTHB 15.80

ซื้อ ก่อนตลาดจะปรับเพิ่มมุมมองบวก

Company Update

การสำรวจภาคสนามทำให้เรามั่นใจ และยืนยันคำแนะนำ "ซื้อ"

เราพบว่า แนวโน้มการฟื้นตัวของนักท่องเที่ยวจีนจะรุนแรงกว่าที่ตลาดคาด โดยจากการลงพื้นที่พบว่า นักท่องเที่ยวจีนได้เข้าใช้บริการร้านอาหาร และสถานที่ท่องเที่ยว ในปริมาณที่ล้นทะลักหลายแห่งในกรุงเทพฯ ซึ่งปรากฏการณ์นี้ได้รับการยืนยันว่าได้รวมไปถึงร้าน Let's Relax Spa ซึ่งเป็นหน่วยธุรกิจที่ทำรายได้สูงสุด มาร์จิ้นสูงสุด และเกี่ยวเนื่องกับปริมาณนักท่องเที่ยวจีนมากที่สุดอีกด้วย เราคาดว่า SPA จะเริ่มกลับมาแสดงกำไรเติบโตระดับ +40% YoY อีกครั้งในไตรมาส 1/62 จากคาดเพียง +4% YoY ในไตรมาส 4/61 และได้กลับมาอยู่ในสายตาของนักลงทุนอีกครั้ง พร้อมกับโอกาสที่ตลาดจะเริ่ม re-rate valuation เป็นราคาเหมาะสมที่สูงขึ้นอีกด้วย เราคงคำแนะนำ "ซื้อ" ราคาเหมาะสม 15.80 บาท/ หุ้น (อิง DCF WACC 8.6%, g 5%)

นักท่องเที่ยวจีนฟื้นตัวเร็วกว่าคาดมาก

หลังรายงานฉบับก่อนหน้า ("คาด 4Q61 ผิดหวัง แต่พบสัญญาณดี" ฉบับ 30 ม.ค.) ซึ่งได้อธิบายว่า ปริมาณนักท่องเที่ยวจีนเดือน ธ.ค. 2561 ได้เริ่มกลับมาฟื้นตัว +24% จากเดือน พ.ย. และ พลิกเป็นบวกครั้งแรก +3% YoY ขณะที่บริษัทด้านท่องเที่ยวรายใหญ่ของจีนก็ได้รายงานที่ชี้ว่า ชาวจีนยังคงเลือกประเทศไทยเป็นเป้าหมายอันดับ 1 ในการท่องเที่ยวต่างประเทศในเทศกาลตรุษจีน 5-10 ก.พ. นั้น เราได้ตรวจสอบลงพื้นที่ในเขตราชประสงค์ ราชดำริ แล้วพบว่า มีโอกาสที่การฟื้นตัวจะดีกว่าคาดมากในเดือน ก.พ. โดยคาดจะทะลุ 1 ล้านคนในเดือน ก.พ. จากจุดต่ำสุดที่ 6.5 แสนในเดือน ก.ย. 2561 และ 8.4 แสนในเดือน ธ.ค. 2561 ซึ่งคาดจะทำให้ตลาดกลับมา "เพิ่มน้ำหนัก" หุ้นกลุ่มท่องเที่ยวมากขึ้น โดยเรายังคงชอบ SPA เพราะเป็นผู้ได้ประโยชน์โดยตรงจากเพียง AOT ในเวลานี้ เนื่องจากลูกค้าชาวจีน มีสัดส่วนสูงถึง 55% รองลงมาได้แก่ เกาหลี-ญี่ปุ่น 10% โดยรูปภาพการให้บริการวันนี้ในหลายสาขาทั้ง กทม. และภูเก็ต ของ SPA ถือได้ว่าเป็นระดับที่หนาแน่นมาก (ดูรูปหน้า 2)

มองข้ามไปไตรมาส 1/62 เราประเมินว่ามีโอกาสทำ "สถิติใหม่"

แม้เราจะคาดว่าในไตรมาส 4/61 ผลกำไรจะผิดหวัง -9% QoQ และ +4% YoY แต่จากฐานสาขาที่เพิ่มขึ้นเป็น 55 แห่ง ณ สิ้นปี 2561 และโมเมนตัมข้างต้น คาด SPA จะกลับมาทำกำไรระดับ 55-60 ล้านบาทได้ หรือจะสร้างการเติบโตของกำไรสุทธิได้ถึง +40% YoY อีกครั้ง

คำแนะนำการลงทุน - ความกังวลต่อกำไรในอดีต คือ โอกาสซื้อ

เรามองว่า ราคาหุ้นสะท้อนความกังวลต่อการเงินในช่วงท้ายปี 2561 ไปแล้ว โดยการขยายสาขาจาก 41 เตะ 55 แห่งในปลายปี 2561 และทยอยเพิ่มอีก +10 สาขาในปี 2562 ผนวกกับการท่องเที่ยวที่ฟื้นแรง คาดจะทำให้กำไรสุทธิปี 2562 ยังคงโตได้ +28% YoY (จากฐานกำไรปี 2561 ที่คาดผิดหวังที่ 204 ล้านบาท) ดังนั้นการที่ราคาหุ้นยังมีความกังวลต่อผลกำไร 4Q61 ที่ได้จบไปแล้ว เรากลับมองว่าเป็นโอกาสสำหรับการ "ซื้อ" ดังกำไรที่จะยอดเยี่ยมใน 1Q62

Jaroonpan Wattanawong

jaroonpan.w@maybank-ke.co.th

(66) 2658 6300 ext 1404

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ทิสโก้ : BAY แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 38.00 บ.

BAY : กำไรจากเงินติดล้อจะรับรู้ใน 1Q19

ผู้บริหารคาดดีลจะเสร็จสิ้นภายในเดือน มี.ค.

จากการประชุมนักวิเคราะห์แนวโน้มปี 2019F ต่ำกว่าคาด เนื่องจากการมอง NIM ในเชิงรับ แต่อย่างไรก็ตาม การขายธุรกิจเงินติดล้อจะเสร็จสิ้นภายในเดือน มี.ค. หลังจากทีในปีที่ผ่านมา BAY ได้ตกลงขายหุ้น 50% ในเงินติดล้อให้กับ CVC และ Siam Asia Credit Access โดยไม่ได้เปิดเผยราคา ปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนการ Due Diligence ซึ่ง BAY ต้องการพันธมิตรในการขยายธุรกิจของเงินติดล้อ

หากเงินติดล้อขายที่ 6 เท่าของราคาตามบัญชี

เนื่องจากธนาคารไม่มีการเปิดเผยข้อมูล ทำให้เรามีสมมติฐานเบื้องต้นดังนี้

1. เงินติดล้อมี RoE ที่ 25% อิงจากคู่แข่งในตลาดเช่น MTC และ SAWAD ที่มีการเติบโตสูง ทำให้เราคาดว่า RoE จะเพิ่มขึ้นจาก 23% ในปี 2017 เป็น 25% ในปี 2018
2. ราคาขายที่ 6 เท่าอิงจากราคาของ MTC และ SAWAD ที่ 8-9 เท่า และมี RoE ที่ 32% สูงกว่าเงินติดล้อ ทำให้เราใช้ตัวคูณที่ต่ำกว่า
3. ส่วนของเจ้าของ 7.5 พันล้านบาท เงินติดล้อไม่ได้มีการจ่ายเงินปันผลในปี 2014-17 และคาดว่าจะไม่จ่ายในปี 2019 ทำให้ RoE 25% คิดเป็นเงิน 1.5 พันล้านบาท และทำให้ส่วนของเจ้าของเพิ่มขึ้นจาก 6 พันล้านบาท เป็น 7.5 พันล้านบาท

คาด BAY รับรู้กำไร 3.2 หมื่นล้านบาท จากการขายเงินติดล้อ

ด้วยราคาขายที่ 4.5 หมื่นล้านบาท ประกอบกับการปรับมูลค่าหุ้นที่เหลือ 50% ของ BAY อิงราคาตลาด เนื่องจากเปลี่ยนประเภทบัญชีจากสินทรัพย์เพื่อค้าเป็นเผื่อขาย และทำให้ทั้งบริษัทกระทบต่องบกำไรขาดทุนของ BAY จากเดิมที่เป็นเงินลงทุน 4.8 พันล้านบาทในงบดุล โดยจะคิดเป็นกำไรหลังภาษี 3.2 หมื่นล้านบาท และทุก 1 เท่าของราคาตามบัญชีที่เปลี่ยนไปจะกระทบต่อกำไรหลังภาษี 6 พันล้านบาท

คิดเป็นราคาหุ้น 2 บาท หาก BAY ตั้งสำรองเพิ่มขึ้น

เรามองว่า สิ่งนี้เป็นรายการพิเศษ และ BAY จะได้รับเงินสดเพียง 1.6 หมื่นล้านบาท เนื่องจากอีกครึ่งหนึ่งเป็นกำไรทางบัญชี ทำให้เรามองว่ามีโอกาสที่ BAY จะนำเงินก้อนนี้มาตั้งสำรองเช่นเดียวกับที่ TMB ที่มีการขายธุรกิจกองทุนในช่วง 3Q18

เราแนะนำให้ "ถือ" โดยมีมูลค่าที่เหมาะสม 38 บาท

มูลค่าที่เหมาะสมอ้างอิง GGM โดยใช้ RoE ที่ 11.3%, CoE ที่ 11% และการเติบโตในระยะยาวที่ 5% อิงการเติบโตของ GDP ที่ 3-4% และเงินเฟ้อ 1-2% มีความเสี่ยงคือ กฎหมายของกลุ่มธนาคารที่เข้มงวดขึ้น, เศรษฐกิจในประเทศ. การซื้อกิจการใน CLMV และการได้พันธมิตรในธุรกิจเงินติดล้อ ?

Market Insight

E- mail :tiscoresearch@tisco.co.th

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ดีบีเอสวิคเคอร์ส : GENCO แนะนำ ซื้อแก๊งกำไร ราคาพื้นฐาน ที่ 0.84 บ.



DBS
VICKERS
SECURITIES

GENCO (ราคาปิด 0.84 บาท) : สนไฟฟ้าประมูลโรงไฟฟ้าขยะ
อุตสาหกรรม

+ GENCO สนใจร่วมประมูลโรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรม ตามแผน
PDP 2018 ที่จะเปิดประมูลโรงไฟฟ้าประเภทนี้ 44MW โดยบริษัทมี
ความพร้อม ปัจจุบันมีโรงงานคัดแยกขยะและผลิตเชื้อเพลิงอัดแท่ง
RDF จากขยะกากอุตสาหกรรมที่จ.ระยองกำลังการผลิตประมาณ 6
หมื่นตันต่อปี และหลุมขยะไม่อันตราย (มีทั้งคัดแยกและรีไซเคิล) ที่
จ.ราชบุรีก็เปิดดำเนินการแล้ว กำลังการผลิต 8 หมื่นตันต่อปี

+ ความเห็น DBSVTH : การกำจัดขยะอย่างถูกต้องและมีมาตรฐานเป็นความจำเป็นของประเทศและเป็นเรื่องดีต่อสภาวะแวดล้อมด้วย
ดังนั้นธุรกิจคัดแยกและกำจัดขยะทั้งที่ไม่อันตรายและอันตรายมีแนวโน้มที่จะไปได้ดี รวมทั้งสามารถต่อยอดไปสู่โรงไฟฟ้าขยะได้ด้วยเพราะ
มีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตไฟฟ้าของตัวเอง อย่างไรก็ตาม ธุรกิจมีความเสี่ยงเรื่องการต่อต้านของชุมชนที่ไม่ต้องการให้มีหลุมขยะและการ
กำจัดขยะโดยเฉพาะขยะอันตรายในพื้นที่ทางด้านการเงิน งวด 9M61 มีรายได้จากการให้บริการ 197 ล้านบาท กำไรขั้นต้น 52 ล้าน
บาท (GPM 26%) แต่ขาดทุนจากการดำเนินงาน 31 ล้านบาท และมี Core loss 42 ล้านบาท แต่เนื่องจากมีกำไรพิเศษจากการขาย
สินทรัพย์ 168 ล้านบาท จึงทำให้บรรทัดสุดท้ายเป็นกำไรสุทธิ 126 ล้านบาท และมีกำไรสะสมในงบดุล ณ สิ้นก.ย.61เท่ากับ 115 ล้าน
บาท และมี BVS 1.29 บาท/หุ้น ณ ราคาปัจจุบัน 0.84 บาท ซื้อขายที่ P/BV เท่ากับ 0.65 เท่า (BWG= 1.5 เท่า)

การวิเคราะห์ทางเทคนิค ราคาหุ้นพุ่งขึ้นแรงเมื่อวานนี้ ขึ้นไปสูงสุด 0.91 บาท แต่ปิดลดช่วงบวกลงมาที่ 0.84 บาทการซื้อขายแก๊งกำไรควร
ซื้อตามด้วยค่าบวกของราคาหุ้น แนวด้าน 0.9, 0.95-1.00 บาท คาลบไม่เล่น, ต่ำกว่า 0.80 บาท Stop loss

นักวิเคราะห์ : อาภาภรณ์ แสงพรรค - arparporn@th.dbs.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.จีเอ็มไอ-แซด คอม : SMIT แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 7.85 บ.

SMIT

Sahamit Machinery PCL.

Rating: BUY

Sector: Steel

Last Price (Bt) 6.00

Target Price (Bt) 7.85

Upside (%) 30.83

ได้แรงหนุนจากการลงทุนในประเทศหลังเลือกตั้ง

งบ 4Q18 มีโอกาสอ่อนตัวลงเล็กน้อย จากการที่ลูกค้าชะลอการส่งมอบ เราคาดการณ์ได้ใน 4Q18 ที่ระดับ 505 ล้านบาท หดตัวตัวลง -11.2%QoQ เนื่องจากติดวันหยุดยาวส่งผลให้ลูกค้าบางส่วนชะลอการรับมอบเครื่องจักร และลดปริมาณการใช้เหล็กและเครื่องมือลง และหากเทียบกับฐานสูงในงวด 4Q17 ที่มี Order พิเศษจะเห็นรายได้ลดลง -18.3%YoY ขณะที่การแข็งค่าของเงินบาทนับเป็นผลดีต่อบริษัทเนื่องจากการนำเข้าวัตถุดิบที่ 100% ส่งผลให้คาดว่าอัตรากำไรขั้นต้นจะปรับตัวดีขึ้นเป็น 30.9% จาก 30.8% ใน 3Q18 เราประมาณการกำไรสุทธิ 4Q18 ที่ระดับ 69 ล้านบาท ลดลง -3.2%QoQ และ -3.6%YoY

คาดผลประกอบการปี 19 ยังเติบโตได้ดีตามทิศทางการลงทุนในประเทศ

ทิศทางผลประกอบการปี 19 เราคาดว่าจะยังเติบโตได้ต่อเนื่อง ตามทิศทางการลงทุนของภาคเอกชน ซึ่งเราคาดว่าน่าจะกลับมาคึกคักขึ้นหลังเกิดการเลือกตั้งในประเทศ ประกอบกับการลงทุนของภาครัฐ โดยเฉพาะโครงการ EEC ที่ส่งผลให้ความต้องการใช้เหล็กทำแม่พิมพ์ และเครื่องจักรเพิ่มสูงขึ้น ในส่วนของธุรกิจ Aerospace ได้มี Order ทயอยเข้ามาต่อเนื่องแต่ยังเป็น Portion ที่ไม่มากนัก โดยบริษัทมีโอกาสทำได้ครบวงจรมากขึ้นหากได้รับใบรับรองมาตรฐาน NADCAP ที่อยู่ระหว่างขออนุญาต ซึ่งคาดว่าจะได้ภายในสิ้นปี 19 เป็นอย่างเร็ว เราประมาณการกำไรสุทธิปี 19 ที่ระดับ 298 ล้านบาท เติบโต +4.0%YoY

คงคำแนะนำ "ซื้อ" ราคาเหมาะสมปี 19 เท่ากับ 7.85 บาท

SMIT เป็นอีกหนึ่งหุ้นที่มีผลประกอบการที่เติบโตมั่นคง ประกอบกับจ่ายเงินปันผลในอัตราต่อเนื่องราว 5-6% ต่อปี เราจึงคงคำแนะนำ "ซื้อ" ด้วยราคาเหมาะสมปี 19 ที่ 7.85 บาท ยังมี Upside จากราคาปัจจุบันราว 17.9%

ความเสี่ยง: เศรษฐกิจชะลอตัว, การส่งสินค้าล่าช้า, ราคาสินค้าและวัตถุดิบผันผวน

Watcharain Jongyanyong

Fundamental Analyst

Sec No. 057768

(+66) 2 088 8159

Watcharain.j@zcomsec.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ฟิลลิป : DDD แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 28.50 บ.

DDD - ชื่อ TP'62: 28.50

คาดผลดำเนินงาน 4Q61 ยังขาดทุนต่อ

คาดผลดำเนินงาน 4Q61 ยังขาดทุนต่อ: ทางฝ่ายคาดผลดำเนินงาน 4Q61 ของ DDD จะมีผลขาดทุนสุทธิราว 0.77 ลบ. (แย่กว่าที่คาดไว้ว่า 3Q61 จะเป็นจุดต่ำสุด)ใกล้เคียงกับ 3Q61 ที่ขาดทุน 0.67 ลบ. แม้รายได้จากการขายคาดโต 7.6% q-q จากการออกสินค้าใหม่อย่าง ICY MASK ที่ได้กระแสตอบรับดี แต่ก็ยังไม่พอชดเชยยอดขายที่หายไปจากตลาด Traditional Trade (T.T) ซึ่งยังคงได้รับผลกระทบจากการปิดตลาดค้าส่ง รวมถึงช่องทาง King Power หลังนักท่องเที่ยวชาวจีนลดลง ด้าน GPM แม้คาดปรับขึ้นเล็กน้อยจาก 60.9% ใน 3Q61 เป็น 61.4% แต่ถูกหักล้างทั้งหมดด้วย SG&A/Sales ที่เพิ่มเป็น 65.0% จาก 64.3% ใน 3Q61 ผลจากค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายที่มากขึ้น

ปรับลดกำไรลง สะท้อนฟื้นตัวช้ากว่าคาด: ทางฝ่ายปรับลดประมาณการกำไร เพื่อสะท้อนการฟื้นตัวที่ต้องใช้เวลามากกว่าคาดจากการปรับลดยอดขายและ GPM ทำให้ปี 61 คาดกำไรอยู่ที่ 174 ลบ. (จากเดิมคาด 227 ลบ.) หดตัว 50.6% y-y ก่อนกลับมาโต 34.4% y-y เติบ 233 ลบ. ในปี 62

ปรับลดราคาพื้นฐานปี 62 แต่ยังคงแนะนำ "ซื้อ": ทางฝ่ายปรับลดราคาพื้นฐานปี 62 ลงมาอยู่ที่ 28.50 บาท (จากเดิม 33.50 บาท) แต่ยังคงคำแนะนำ "ซื้อ"

หมายเหตุ: กำไร = ล้านบาท, EPS = บาท

ญานินท์ อภิชาติสกุลวงศ์ นักวิเคราะห์การลงทุนด้านหลักทรัพย์ # 41993

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ธนชาต : TMB แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 2.60 บ.

Fundamental Story

TMB Bank Pcl (TMB TB) - BUY, Price Bt2.18, TP Bt2.60

Results Comment

กำไรอ่อนแอ ต่ำกว่าคาด

TMB รายงานกำไรปกติที่ 8.0 พันลบ. ลดลง 8% y-y เมื่อรวมผลกระทบสุทธิจากกำไรจากการขายบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน และการตั้งสำรองพิเศษ กำไรสุทธิจะอยู่ที่ 1.16 หมื่นลบ. เพิ่มขึ้น 34% y-y

กำไรปกติ 4Q18 อยู่ที่ 1.7 พันลบ. ลดลง 25% y-y และ 16% q-qกำไรที่ลดลง y-y ส่วนใหญ่เป็นผลมาจากค่าธรรมเนียมที่ลดลงใน ขณะที่การลดลง q-q เนื่องจากค่าใช้จ่ายที่สูงตามฤดูกาล

เนื่องจากค่าธรรมเนียมกองทุนรวมและค่าธรรมเนียมแบงก์แอสซัวร์รันส์ที่ลดลง รายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยจึงลดลง 26% y-y และ 14% q-qค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับสินเชื่อปรับตัวดีขึ้น แต่ก็ยังไม่มากพอที่จะครอบคลุมการลดลงของค่าธรรมเนียมกองทุน รวมและค่าธรรมเนียมแบงก์แอสซัวร์รันส์ได้

เนื่องจากสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยและสินเชื่อองค์กรที่เพิ่มขึ้น สินเชื่อจึงเติบโต 3% q-q และ 7% YTD ใน 4Q18 ซึ่งกดดัน yield ดังนั้น NIM จึงลดลงเหลือ 2.83%

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 12% q-q เนื่องจากปัจจัยตามฤดูกาล แต่ลดลง 3% จาก 4Q17 เนื่องจากธนาคารมีการบริหาร ต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ

การตั้งสำรองทรงตัว y-y แต่ลดลง 15% q-q NPL เพิ่มขึ้นเป็น 2.8% ของสินเชื่อรวม จาก 2.35% ใน 4Q17

อัตราส่วน loan loss coverage ลดลงเล็กน้อยจาก 157% ใน 3Q18 เป็น 152% เนื่องจาก NPL เพิ่มขึ้น ซึ่งระดับนี้ถือว่าดี และสูงกว่า ค่าเฉลี่ยของกลุ่มฯ

Sarachada Sornsong | Email: Sarachada.sor@thanachartsec.co.th

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.เคจีไอ : BEC แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 7.20 บ.

BEC World

(BEC.BK/BEC TB)

Neutral Maintained

Price as of 5 Feb 2019 6.40

12M target price (Bt/shr) 7.20

Unchanged/Revised up(down)(%) Unchanged

Upside/downside (%) 12.5

Key messages

เราคาดว่าผลประกอบการของ BEC ใน 4Q61 จะพลิกมาเป็นขาดทุนสุทธิ 221 ล้านบาท จากที่มีกำไรสุทธิ 78 ล้านบาทใน 3Q61 แต่ก็ยังดีขึ้นจากที่ขาดทุนสุทธิ 335 ล้านบาทใน 4Q60 ทั้งนี้ผลประกอบการที่แยลง QoQ จะเป็นผลมาจากการที่รายได้ลดลงแต่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับโครงการเกษียณอายุของพนักงาน เรามองว่าแนวโน้มดูสดใสมากขึ้นตั้งแต่ 1Q62 เป็นต้นไปเนื่องจากรายได้เพิ่มขึ้น และไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษเหมือนในปี 2561 เรายังคงคาดว่าบริษัทจะขาดทุนสุทธิ 37 ล้านบาทในปี 2561 และพลิกมาเป็นกำไรสุทธิ 298 ล้านบาทในปี 2562 ถึงแม้เรา仍将คำแนะนำถือ คงราคาเป้าหมายปี 2562 ที่ 7.20 บาท (DCF ใช้ WACC ที่ 6.6%) แต่เรามองว่ายังมีโอกาสเก็งกำไรได้จากความนิยมละคร "ทองเอก หมอยาทำโลง"

ประมาณการ 4Q61: คาดผลประกอบการแยสุดในรอบปี 2561

Event

ประมาณการผลประกอบการงวด 4Q61

Impact

ผลประกอบการ 4Q61 ถูกจุดโดยเรตติ้งที่ลดลง และค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

เราคาดว่าผลประกอบการของ BEC ใน 4Q61 จะพลิกมาเป็นขาดทุนสุทธิ 221 ล้านบาท จากที่มีกำไรสุทธิ 78 ล้านบาทใน 3Q61 แต่ก็ยังดีขึ้นจากที่ขาดทุนสุทธิ 335 ล้านบาทใน 4Q60 ทั้งนี้ผลประกอบการที่แยลง QoQ จะเป็นผลมาจาก i) รายได้ลดลง 13% QoQ ตามเรตติ้งที่ลดลง ซึ่งทำให้มีการปรับลดอัตราค่าโฆษณาจาก 143,000 บาท/นาที่ เหลือ 125,000 บาท/นาที่ และ iii) มีค่าใช้จ่ายพิเศษ 190 ล้านบาทเกี่ยวกับโครงการเกษียณก่อนกำหนดของพนักงาน และการตั้งสำรองเพิ่มสำหรับค่าชดเชยสำหรับการเลิกจ้างพนักงานที่ทำงาน 20 ปี ขึ้นไปเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายคุ้มครองแรงงานตัวใหม่ แต่เมื่อเทียบ YoY ผลประกอบการดีขึ้นเนื่องจากรายได้เพิ่มขึ้น 13% YoY จากฐานที่ต่ำใน 4Q60

คาดว่ากำไรจะดีขึ้นตั้งแต่ 1Q62 เป็นต้นไป

เราคาดว่าผลประกอบการจะดีขึ้นใน 1Q62 เนื่องจาก i) ฐานที่ต่ำของรายได้โฆษณาใน 4Q61 ii) ไม่มีค่าใช้จ่ายพิเศษ (โครงการเกษียณก่อนกำหนด และสำรองค่าชดเชยการเลิกจ้างพนักงาน) เหมือนใน 4Q61 iii) อัตราค่าโฆษณาน่าจะขยับสูงขึ้นในเดือนกุมภาพันธ์-มีนาคม 2562 จากความนิยมละครเรื่องใหม่ "ทองเอก หมอยาทำโลง" ซึ่งเริ่มออกอากาศในปลายเดือนมกราคม 2562 ซึ่งน่าจะช่วยหนุนอัตราค่าโฆษณาของละครเรื่องถัดๆ ไปในปลาย 1Q62 และ 2Q62 ด้วย

คงประมาณการกำไรปี 2561-62 ไว้ตามเดิม

ถึงแม้ว่าประมาณการปี 2561 ของเราที่ขาดทุนสุทธิ 37 ล้านบาทจะยังมี downside อยู่ แต่ก็ยังเป็นเพราะค่าใช้จ่ายพิเศษที่เกิดขึ้นเพียงครั้งเดียวใน 4Q61 ในขณะที่แนวโน้มปี 2562 ดูสดใสมากขึ้น ดังนั้นเราจึงยังคงประมาณการขาดทุนสุทธิ 37 ล้านบาทในปี 2561 และคาดว่าจะพลิกมาเป็นกำไรสุทธิ 298 ล้านบาทในปี 2562

Valuation & Action

เรา仍将คำแนะนำถือ และให้ราคาเป้าหมายปี 2562 ที่ 7.20 บาท (DCF ใช้ WACC ที่ 6.6%) แต่อย่างไรก็ตาม เรามองว่ายังมีโอกาสที่จะเข้าเก็งกำไรได้จากความนิยมละคร "ทองเอก หมอยาทำโลง" ซึ่งเมื่อเปิดตัวออกอากาศตอนแรกก็ได้เรตติ้งถึง 4.0 สูงกว่าเรตติ้งตอนแรกของละครบุพเพสันนิวาสที่ 3.4

Risks

รายได้ต่ำกว่าที่คาดไว้

นักวิเคราะห์: Piyathida Sonthisombat

66.2658.8888 Ext.8852

piyathidas@kgi.co.th

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.กรุงศรี : STA แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 22.00 บ.

Sri Trang Agro-Industry

ราคาหุ้นยังไม่สะท้อนมูลค่าที่แท้จริงของบริษัท (TP Bt22.0, OUTPERFORM)

+ได้อานิสงส์จากราคายางที่ทรงตัว แม้อำนาจเงินบาทที่แข็งขึ้นจะกดดัน GPM แต่ STA ก็ป้องกันความเสี่ยงค่าเงินสำหรับไตรมาสไว้แล้ว

+คาดว่าผลประกอบการ 4Q18F จะได้แรงหนุนจากกิจการถลุงมือ

+แนะนำซื้อ ให้ราคาเป้าหมายที่ 22 บาท ราคาหุ้น STA ยังมี discount จากหุ้นถลุงมือในภูมิภาคอยู่ถึง 30% และราคาปัจจุบันไม่ได้สะท้อนมูลค่าของธุรกิจ NR เลย

ได้รับผลตอบแทนเชิงบวกจาก NDR ในประเทศ

นักลงทุนได้สอบถามเกี่ยวกับทิศทางของราคายาง ค่าเงินบาท และความสามารถในการแข่งขันของ STA เมื่อเทียบกับคู่แข่งในมาเลเซีย โดยผู้บริหารมองว่าราคายางที่หนึ่งในปัจจุบันจะส่งผลดีต่อทั้งกิจการยางพารา (NR) และถลุงมือของบริษัท ซึ่งหากราคายางขยับสูงขึ้น ราคาของ acrylonitrile และ butadiene ก็ควรจะสูงขึ้นด้วย มิฉะนั้น GPM ของถลุงมืออาจจะถูกกดดันเพราะราคาขายถลุงมืออาจไม่ได้ปรับขึ้นเร็วเหมือนราคายาง ทั้งนี้ ราคาถลุงมืออาจจะถูกกว่าถลุงมือ nitrile ประมาณ 40-50% ซึ่งเป็นไปตามต้นทุนวัตถุดิบ (Fig. 1) ซึ่งในธุรกิจกลุ่มนี้ STA ได้เปรียบคู่แข่งในมาเลเซีย เพราะสามารถประหยัดค่า CESS (ประมาณ 7% ของราคาวัตถุดิบ) และค่าขนส่งได้ ส่วนเงินบาทที่แข็งค่าปัจจุบันจะกระทบกับ GPM แต่ STA ได้ป้องกันความเสี่ยงค่าเงินในไตรมาสเอาไว้ ซึ่งจะทำให้บริษัทมีกำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนใน 1Q19 ถ้าหากค่าเงินบาทยังแข็งอยู่อย่างนี้ ผู้ผลิตถลุงมือบางรายอาจจะเผชิญภาวะอุปทานส่วนเกินได้ในระยะสั้น เนื่องจากการโหมขยายกำลังการผลิต แต่เราคาดว่าอุปทานใหม่ที่เพิ่มเข้ามาจะถูกตลาดซึบซับไปได้ภายใน 4Q19 ซึ่งจะมีการบังคับใช้มาตรฐาน USP<800> ในสหรัฐตั้งซึ่งจะทำให้การใช้งานถลุงมือในสหรัฐเพิ่มขึ้นเท่าตัว

คาดว่ากำไรจะยังคงแข็งแกร่งใน 4Q18 จากธุรกิจถลุงมือ

ราคายาง SICOM TSR20 เหลือลดลง 12% yoy และ 5% qoq มาอยู่ที่ US\$1.27/kg ใน 4Q18 ในขณะที่ค่าเงินบาททรงตัวอยู่ที่ 32.8/USD ซึ่งจะส่งผลให้รายได้ของ STA ลดลง เราคาดว่าปริมาณยอดขายรวมจะเพิ่มขึ้นประมาณ 5% yoy และ qoq เหลือ 360k tons แต่ราคายางที่ลดลงจะทำให้ยอดขาย NR ลดลงเหลือ 1.52 หมื่นล้านบาท (-6% yoy, -1% qoq) เราคาดว่ายอดขายถลุงมือจะยังคงแข็งแกร่ง โดยเพิ่มขึ้นถึง 25% yoy และ 5% qoq เป็น 3.4 พันล้านบาทจากการขยายกำลังการผลิต ในขณะที่คาดว่า Blended GPM จะอยู่ที่ 10.2% เราคาดว่าค่าใช้จ่าย SG&A จะทรงตัวอยู่ที่ 1.3 พันล้านบาท และคาดว่า STA จะรับรู้กำไรจากอนุพันธ์ 250 ล้านบาท จากการคาดการณ์ว่าบริษัทป้องกันความเสี่ยงเอาไว้ 40% และราคาขายลดลง 5% โดยสรุป เราคาดว่า STA จะมีกำไรจากธุรกิจหลัก 430 ล้านบาท (325 ล้านบาทจากกิจการถลุงมือ ซึ่งบริษัทถือหุ้นอยู่ 90%) เราคาดว่ากำไรสุทธิในปี FY19F จะทรงตัว yoy เนื่องจากเราใช้สมมติฐานแบบอนุรักษ์นิยมกับกิจการ NR เราแนะนำให้นักลงทุนมุ่งความสนใจไปที่ธุรกิจถลุงมือ และคาดว่ากำไรของธุรกิจถลุงมือ จะโตถึง 33% yoy เป็น 1.5 พันล้านบาทในปี

แนะนำให้ซื้อ และให้ราคาเป้าหมายที่ 22 บาท โดยราคาหุ้นยังถูกเมื่อเทียบกับคู่แข่ง

ตลาดมักจะประเมินมูลค่าหุ้น STA โดยอิงจากค่า PE เหลือในอดีต ซึ่งเรามองว่าไม่ได้สะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงของบริษัท ราคาเป้าหมายของเราคำนวณโดยวิธี SOTP โดยเราประเมินมูลค่าธุรกิจถลุงมือไว้ที่ 18 บาท/หุ้น อิงจาก PER ปี FY19F ที่ 18x (EPS ที่ 1.0 บาท) และประเมินมูลค่าธุรกิจยางซึ่งเป็นธุรกิจดั้งเดิมของบริษัทไว้ที่ 4 บาท/หุ้น อิงจาก PER ปี FY19F แบบอนุรักษ์นิยมที่ 10x (EPS 0.4 บาท)

Worrapong TUNTIWUTTHIPONG

662 - 659 7000 ext 5016

worrapong.tuntiwutthipong@krungsrisecurities.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.ฟินันเซีย ไซรัส : SC แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 3.70 บ.

SC (SC TB)

บมจ. เอสซี แอสเสท คอร์ปอเรชั่น

Current Previous Close 2019 TP

BUY BUY 2.96 3.70

คาดงบ 4Q18 เติบโตของปี Valuation น่าสนใจพร้อมปันผลสูง

คาดการณ์กำไรสุทธิ 4Q18 โตแรง 81% Q-Q และ 27% Y-Y ที่ 708 ล้านบาท สูงสุดในรอบ 9 ไตรมาส จากยอดโอนที่คาดแต่ละระดับ 5 พันล้านบาท (+44% Q-Q, +14% Y-Y) จากการโอนแนวราบที่ไปได้ดี และเร่งส่งมอบคอนโดใหญ่อย่าง Saladaeng One และ Beatniq ทำให้กำไรปี 2018 คาดจบที่ 1.8 พันล้านบาท (+43% Y-Y) ส่วนภาพปี 2019 คาดกำไรขยายตัวต่อ 10% Y-Y ที่ 1.98 พันล้านบาท โดยมีแรงหนุนจากความสำเร็จจากการเน้นขายโครงการแนวราบที่บริษัทนัดและเริ่มโอนคอนโดอีก 2 แห่ง มูลค่ารวม 9.5 พันล้านบาท เราปรับราคาเหมาะสมลงเป็น 3.70 บาท โดยปรับลด PER เป็น 7.7x อิงค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 4 ปี -0.5SD เพื่อสะท้อนตลาดอสังหาฯที่ท้าทายขึ้น แต่ยังแนะนำซื้อ จากมูลค่าหุ้นปัจจุบันที่น่าสนใจ ซื้อขายบน PE2019 เพียง 6x เทียบกับกลุ่มที่ 8x ไม่สอดคล้องกับการเติบโตของกำไรปีนี้ที่เด่นกว่ากลุ่ม พร้อมคาดให้ผลตอบแทนปันผลสูงถึง 6%

คาดการณ์กำไร 4Q18 เติบโต +81% Q-Q, +27% Y-Y

เราคาดการณ์กำไรสุทธิ 4Q18 โตเด่น 81% Q-Q และ 27% Y-Y อยู่ที่ 708 ล้านบาท เป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของปี จากยอดโอนที่คาดอยู่ที่ 5 พันล้านบาท (+44% Q-Q, +14% Y-Y) หนุนด้วยการโอนสินค้าแนวราบที่ไปได้ดีจากการเปิดตัวจำนวนมากใน 2H18 รวมถึงเร่งส่งมอบคอนโดใหญ่อย่าง Saladaeng และ Beatniq ต่อเนื่อง ขณะที่ฝั่งต้นทุนยังควบคุมได้ดี โดยคาดอัตรากำไรขั้นต้นทรงตัวที่ 34.5% และ SG&A ต่อรายได้ที่ 17% อย่างไรก็ตาม บริษัทจะเริ่มใช้มาตรฐานบัญชีใหม่ IFRS15 ในงบการเงินปี 2018 ที่ประกาศวันที่ 20 ก.พ. 2019 ซึ่งส่งผลให้รายได้ และอัตรากำไรขั้นต้นปรับลดลงจากการเปลี่ยนวิธีบันทึกค่าใช้จ่าย ขณะที่ SG&A จะลดลงเช่นกันจากการบันทึกค่าคอมมิชชันจากเดิมที่บันทึกเมื่อจ่ายจริงเป็นเมื่อโอน คาดส่งผลให้กำไรเพิ่มขึ้นเล็กน้อยราว 1% จากประมาณการปี 2018 ของเราที่ 1.8 พันล้านบาท (+43% Y-Y)

ปี 2019 ตั้งเป้า Presales เติบโต 46% และเปิดตัว 12 โครงการใหม่

ยอดขายปี 2018 จบที่ 1.5 หมื่นล้านบาท ทรงตัวจากปี 2017 แต่ต่ำกว่าเป้าที่บริษัทวางไว้ที่ 1.7 หมื่นล้านบาทราว 12% โดยมีการเปิดตัวใหม่ 18 โครงการ มูลค่ารวม 1.8 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นแนวราบ 16 แห่ง และคอนโด 2 แห่ง สำหรับปี 2019 บริษัทตั้งเป้ายอดขายขยายตัว 46% ที่ 2.2 หมื่นล้านบาท ใกล้เคียงกับคาดการณ์ของเราที่ 2.1 หมื่นล้านบาท พร้อมเปิดตัวโครงการใหม่ 12 โครงการ มูลค่ารวม 2.27 หมื่นล้านบาท (+25% Y-Y) เป็นแนวราบ 8 แห่ง และคอนโด 4 แห่ง ซึ่งเป็นโครงการร่วมทุน 2 แห่ง ทั้งนี้ เราคงประมาณการกำไรปี 2019 ที่ 1.98 พันล้านบาท (+10% Y-Y) จากความสำเร็จจากการเน้นขาย และโอนโครงการแนวราบ คาดช่วยหนุนให้รายได้ของสินค้าแนวราบอยู่ในระดับไม่ต่ำกว่า 1.1 หมื่นล้านบาท รวมถึงเริ่มโอน 2 คอนโดใหม่ใน 4Q19 อย่าง 28 Chidlom มูลค่า 8 พันล้านบาท (ขายแล้ว 45%) และ Centric รัชโยธิน มูลค่า 1.5 พันล้านบาท (ขายแล้ว 84%) นอกจากนี้ ยังมีส่วนเพิ่มจากการระบาย Available for sales มูลค่ารวม 4 หมื่นล้านบาท บวกกับทยอยรับรู้ Backlog ที่ยกมาจากรายปี 2018 ราว 1.1 หมื่นล้านบาท อย่างไรก็ตาม การบังคับใช้กฎหมายแรงงานฉบับใหม่ซึ่งเพิ่มสิทธิค่าชดเชย 400 วันให้ลูกจ้างที่อายุงาน 20 ปีขึ้นไป เบื้องต้นคาดว่าจะทำให้เกิด One-time expense ใน 1Q19 แต่ยังไม่สามารถประเมินเป็นตัวเลขได้

คงคำแนะนำซื้อ ราคาเหมาะสมใหม่ 3.70 บาท

เราปรับราคาเหมาะสมลงเป็น 3.70 บาท จากการปรับลด PER จาก 8.8x เป็น 7.7x อ้างอิงค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 4 ปี -0.5SD สะท้อนภาพรวมตลาดอสังหาฯปี 2019 ที่ท้าทายขึ้นจากปัจจัยเสี่ยงของผลกระทบมาตรการ LTV และลูกค้าจีนที่ชะลอตัว อย่างไรก็ตาม เราคงคำแนะนำซื้อ จากมูลค่าหุ้นปัจจุบันอยู่ในระดับที่น่าสนใจ ซื้อขายบน PE2019 เพียง 6x เทียบกับค่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ 8x ไม่สอดคล้องกับการเติบโตของกำไรปี 2019 ของ SC ที่ +10% Y-Y สูงกว่ากลุ่มที่ +8% Y-Y พร้อมคาดผลตอบแทนเงินปันผลปี 2018 ที่ 0.17 บาท/หุ้น คิดเป็น Yield 5.8% (จ่ายปีละครั้ง)

ความเสี่ยง - กำลังซื้ออ่อนแอกว่าคาด, ยอดขายถูกยกเลิก, การปฏิเสธสินเชื่อของธนาคาร, งานก่อสร้างล่าช้า

Analyst: Jitra Amornthum

Register No.: 014530

Assistant Analyst : Thanyatorn Songwutti

Tel.: +662 646 9966

www.fnsyrus.com

มุมมองวิเคราะห์หุ้น

บล.โกลเบล็ก : TOP แนะนำ หอยยเข้าสะสม ราคาพื้นฐาน ที่ 84.00 บ.

COMPANY	NOTE	4 กุมภาพันธ์ 2562
Sector	: SET / RESOURCES	ราคาปิด 73.75 บาท
THAI OIL GROUP PLC. (TOP)	"หอยยเข้าสะสม" ราคาเหมาะสม 84.00 บาท	

คาดผลประกอบการ 4Q61 ขาดทุนรวม 3,244 ลบ.

จากขาดทุนสต็อกน้ำมันและค่าการกลั่นตกต่ำ

- รายงานกำไรสุทธิงวด 9M61 อยู่ที่ 14,961 ลบ. -17%YoY จาก Spread TLB และ Aromatics ลดลง
- คาดผลประกอบการ 4Q61 ขาดทุนรวม 3,244 ลบ. จากขาดทุนสต็อกน้ำมันและค่าการกลั่นตกต่ำ
- คาดแนวโน้มปี 62 ยังถูกกดดันจากค่าการกลั่นและอุปทาน Aromatics ที่เพิ่มขึ้น
- เริ่มต้นคำแนะนำ "หอยยเข้าสะสม" ที่ราคาเหมาะสม 84 บาท

ประเด็นสำคัญในการลงทุน :

รายงานกำไรสุทธิงวด 9M61 อยู่ที่ 14,961 ลบ. -17%YoY จาก Spread TLB และ Aromatics ลดลง : รายงานกำไรสุทธิงวด 9M61 อยู่ที่ 14,961 ลบ. ลดลง 17 %YoY มีสาเหตุหลักมาจาก Spread ของผลิตภัณฑ์ TLB (น้ำมันหล่อลื่นพื้นฐาน)ปรับตัวลดลงสู่ 89 US\$/Ton (-26 US\$/Ton, -23%YoY) และ Spread ผลิตภัณฑ์ Aromatics ได้แก่ เบนซินปรับตัวลดลงสู่ 161 US\$/Ton (-95 US\$/Ton, -37%YoY) และ โทลูอินปรับตัวลดลงสู่ 51 US\$/Ton (-34 US\$/Ton , -40%YoY) แต่ในส่วนของธุรกิจโรงกลั่น กำไรขั้นต้นจากการกลั่นปรับตัวลดลงสู่ 4.9 US\$/bbl (-2.0 US\$/bbl, -29%YoY) แต่ได้กำไรจากสต็อกน้ำมันเข้ามาชดเชยที่ 2.2 US\$/bbl ส่งผลให้ธุรกิจโรงกลั่นยังสามารถรักษาระดับกำไรขั้นต้นไว้ได้ใกล้เคียงเดิม โดยกำไรสุทธิงวด 9M61 คิดเป็น 128% ของประมาณการกำไรสุทธิปี 61 ที่ราว 11,717 ลบ.

คาดผลประกอบการ 4Q61 ขาดทุนรวม 3,244 ลบ. จากขาดทุนสต็อกน้ำมันและค่าการกลั่นตกต่ำ : คาดการณ์กำไรสุทธิ 4Q61 จะขาดทุนรวม 3,244 ลบ. สาเหตุหลักมาจากขาดทุนจากขาดทุนสต็อกน้ำมันราว 7 พันลบ. เนื่องจากราคาน้ำมันปรับตัวลงจากราคาเฉลี่ยในช่วงไตรมาส 3 ที่ราว 77 US\$/bbl ลงเหลือ 57 US\$/bbl (-26%QoQ)และคาดว่าค่าการกลั่นที่คาดว่าจะลดลงจาก 3Q61 ที่ 4.9 US\$/ton สู่ 3.9 US\$/ton โดยมีปัจจัยกดดันหลักจากราคา Gasoline ที่ปรับตัวลดลงเนื่องจากมีอุปทานเพิ่มขึ้นจากทางฝั่งสหรัฐฯ แต่ได้รับชดเชยจากธุรกิจ Aromatics โดย Spread พาราไซลีนคาดว่าจะปรับตัวขึ้นสู่ 562 US\$/ton (+202 US\$/ton , +56%YoY) เราคาดการณ์กำไรสุทธิปี 61 ที่ 11,178 ลบ. -55%YoY

คาดแนวโน้มปี 62 ยังถูกกดดันจากค่าการกลั่นและอุปทาน Aromatics ที่เพิ่มขึ้น: คาดการณ์กำไรสุทธิปี 62 ที่ราว 12,211 ลบ. (ไม่รวมผลจากกำไร/ขาดทุนสต็อกน้ำมัน) ทรงตัวYoY จากสมมติฐานค่าการกลั่นเฉลี่ยทั้งปีที่ราว 4.5-5 US\$/bbl ทรงตัวจากปี 61 โดยเรามิ่หม่อมองว่าหลังมีการประกาศมาตรการ IMO จะมีการปรับปรุงโรงกลั่นส่งผลให้มีอุปทาน Gasoline ออกมาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะกดดันค่าการกลั่นโดยรวม และคาดการณ์น้ำมันดิบดูไบจะทรงตัวอยู่ในระดับราคา 55 - 60 US\$/bbl ถึงแม้ว่าจะมีการลดกำลังการผลิตของกลุ่ม OPEC แต่เป็นการลดเพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณความต้องการใช้น้ำมันที่มีแนวโน้มลดลงจากเศรษฐกิจจีนที่มีแนวโน้มชะลอตัว โดยคาดว่าในช่วง 1H62 ค่าการกลั่นจะสามารถปรับตัวขึ้นมาได้จากการปิดซ่อมบำรุงของโรงกลั่นในสหรัฐฯ และได้รับประโยชน์จาก Spread พาราไซลีนที่ยังคงดีต่อเนื่องมาจาก 4Q61 แต่มองว่าในช่วง 2H62 Spread พาราไซลีนจะถูกกดดันจากอุปทานที่เพิ่มขึ้นจากทั้งซาอุดีอาระเบีย (1,340 KTA) เวียดนาม(700 KTA) อีกทั้งยังคงต้องจับตาโรงงานใหม่ของจีนรวม 3 โรงงานที่คาดว่าจะมีกำลังการผลิตออกมาเพิ่มเติมถึง 2,250 KTA ซึ่งน้อยกว่า Demand ที่มีแนวโน้มเติบโตเพียง 1,800 KTA

เริ่มต้นคำแนะนำ "หอยยเข้าสะสม" ที่ราคาเหมาะสม 84 บาท: ถึงแม้เราจะมองว่าภาพรวมผลการดำเนินงานในปี 62 อาจดูไม่สดใสมากนัก แต่เรามองว่าราคาได้ปรับตัวลงมาก่อนข้างมาก โดยปัจจุบันราคาอยู่ที่ระดับ PBV-1SD เท่าซึ่งเป็นระดับต่ำสุดในรอบ 2 ปี แต่เนื่องจากตลาดได้สะท้อนถึงความกังวลต่อการเติบโตไปแล้ว เราจึงมองว่าเป็นโอกาสในการ"หอยยเข้าสะสม" เพื่อถือลงทุนระยะยาว โดยเราประเมินมูลค่าซึ่งอิงกับ PBV ในอดีตที่ 1.4 เท่า ได้ราคาเหมาะสม 84 บาท ซึ่งยังคงมีอัฟไซต์ราว 14 % จากราคาปิดล่าสุด

ปัจจัยสนับสนุน

1. คู่แข่งในอุตสาหกรรมปิดซ่อมบำรุงนานกว่าคาด
2. ราคาน้ำมันไม่ผันผวนมากนัก

ความเสี่ยง

1. มีการปิดซ่อมบำรุงนานกว่าที่คาด
2. เกิดภัยพิบัติที่เป็นเหตุทำให้โรงงานได้รับความเสียหาย และต้องหยุดดำเนินงานชั่วคราว
3. ความผันผวนของราคาน้ำมัน
4. มีความต้องการน้ำมันในอนาคตลดลง

Analyst: Nuttawut Wongyaowarak

02 672 5936

nuttawut@globlex.co.th

Assistant Analyst: Tossapon Wilaiprapakorn

สวัสดีวันแห่งความรัก

สวัสดีวันแห่งความรัก กลับมาพบกับแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ โดยคอลัมน์สังคมหุ้นอินไซด์ มารายงานตัวแล้วคร้า หลังจากผ่านพ้นช่วงเทศกาลตรุษจีน สัปดาห์นี้ก็จะเข้าสู่วันแห่งความรัก ขอให้นักลงทุนทุกท่านมีความรักที่สดใส และมั่นคง ที่สำคัญอย่าลืมมอบรอยยิ้ม มอบความจริงใจ ให้กับคนรอบข้าง ทั้งใกล้ตัวและไกลตัว ให้อภัยซึ่งกันและกัน เอาใจเขามาใส่ใจเรา เชื่อว่าทุกท่านจะได้รับมิตรภาพ ความรักดีๆ คืนกลับมา สังคมเราก็จะน่าอยู่ขึ้นนั่นเองค่ะ



ส่วนภาพรวมของ SET Index ในเดือนแรกมกราคมปีหมู ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทย (SET Index) ปิดที่ 1,641.73 จุด เพิ่มขึ้น 5.0% จากสิ้นปี 2561 ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์อื่นในเอเชีย มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai ในเดือนมกราคม 2562 อยู่ที่ 48,582 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.5% จากเดือนก่อน โดยผู้ลงทุนสถาบันในประเทศและผู้ลงทุนต่างประเทศมีสถานะซื้อสุทธิในเดือนนี้ โดยผู้ลงทุนต่างประเทศซื้อสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทย 6,581 ล้านบาทซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดส่วนใหญ่ในเอเชีย ขณะที่มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันรวมของ SET และ mai ในเดือนมกราคม 2562 อยู่ที่ 48,582 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 15.5% จากสิ้นเดือนก่อนจากผู้ลงทุนต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดส่วนใหญ่ในอาเซียน ด้าน Forward และ Historical P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนมกราคม 2562 อยู่ที่ระดับ 14.63 เท่า และ 15.56 เท่าตามลำดับ ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.30 เท่า และ 14.84 เท่าตามลำดับ และ อัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนมกราคม 2562 อยู่ที่ระดับ 3.17% ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียที่อยู่ที่ 2.88%

ด้านนายศรพล ตูละเสถียร รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเปิดเผยว่า ในเดือนมกราคม 2562 ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ไทยกลับมาปรับตัวเพิ่มขึ้นจากสิ้นปีก่อน โดยปัจจัยสนับสนุนที่สำคัญได้แก่ ความคืบหน้าในการเจรจาเงื่อนไขทางการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกาและจีนที่มีแนวโน้มที่ดีขึ้น ในขณะที่ราคาน้ำมันปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อย ประกอบกับความชัดเจนในการกำหนดวันเลือกตั้งในไทย สำหรับการซื้อสุทธิของผู้ลงทุนต่างประเทศเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดส่วนใหญ่ในเอเชีย นอกจากนี้ มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันในเดือนมกราคม 2562 เพิ่มขึ้นจากเดือนก่อนซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกับตลาดหลักทรัพย์ส่วนใหญ่ในอาเซียน นอกจากนี้มูลค่าการลงทุนผ่านกองทุนรวมตราสารทุนมากขึ้นโดยเฉพาะกองทุนประเภทไม่มีสิทธิประโยชน์ทางภาษี ซึ่งเป็นสัญญาณที่ดีของตลาดทุนไทย



ขณะที่ "วิวัฒน์ เตชะพลผล" กรรมการผู้จัดการ "ทนาย SET ก.พ. ยังคงปรับตัวขึ้นต่อเนื่องโดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการเลือกตั้ง รวมถึงการท่องเที่ยวที่ฟื้นตัวและเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่น อย่างไรก็ตาม คาดว่าในช่วงต้นเดือน ก.พ. ตลาดหุ้นไทยจะทรงตัวในระยะสั้น เนื่องจาก หลายตลาดในภูมิภาคปิดทำการเนื่องในวันหยุดเทศกาลตรุษจีน แต่ประเมินว่าหุ้นไทยมีโอกาสปรับขึ้นได้หลังจากนี้ เพราะหากพิจารณาจากสถิติในช่วง 8 ปีย้อนหลัง (ตรุษจีนปี 2554-2561) พบว่า หลังผ่านพ้นช่วงเทศกาลตรุษจีนไปแล้วมีโอกาสถึง 60% ที่ตลาดหุ้นไทยจะปรับตัวขึ้นและกลับมาอีกครั้ง ซึ่งจากข้อมูลการปรับขึ้นในระดับ 1% ในช่วงประมาณ 2 สัปดาห์แรกนับตั้งแต่ตรุษจีน และปรับขึ้นที่ระดับ 2.4% ในช่วง 1 เดือน และปรับขึ้น 4.1% ในช่วง 2 เดือน ดังนั้น ในช่วงต้นเดือนก.พ. ซึ่งเป็นช่วงหยุดยาวเทศกาลตรุษจีนของตลาดหุ้นหลายแห่ง จึงเป็นช่วงจังหวะที่ดีในการเข้าซื้อสะสม โดยหุ้นที่ได้ประโยชน์จากปัจจัยบวกข้างต้น และเป็นหุ้นที่คาดว่าจะออกมาดี รวมถึงคาดว่าจะให้ผลตอบแทนจากเงินปันผลสูงกว่า 3% ได้แก่ BBL, BTS, ERW, KTB, LPN, NYT, PLANB และ SCCC พร้อมให้มุมมองตลาดหุ้นไทยในช่วงครึ่งปีแรก ในเชิงเทคนิคประเมินว่าหุ้นไทยจะปรับขึ้นไปทำจุดสูงสุดได้ในเดือนเมษายนที่ 1,700 จุด เพราะเป็นช่วงที่ตลาดรับรู้ข่าวเรื่องการเลือกตั้งรัฐบาล ขณะที่บริษัทจดทะเบียนจะทยอยประกาศจ่ายเงินปันผล และเงินทุนต่างชาติเริ่มไหลเข้า ดังนั้น จึงแนะนำให้นักลงทุนทยอยทำกำไรในช่วงเวลาดังกล่าว และรอดูตัวเลขกำไรบริษัทจดทะเบียนว่าจะดีขึ้นกว่าปีก่อนหรือไม่



แนวมาที่แวดวงโบรกเกอร์ มาอัพเดท เรื่องราวของ บล.แอฟเฟิล เวลธ์ ที่ล่าสุดได้มีการ รีแบรนด์ตั้งสร้างโฉมใหม่ปึกหมุดชิงมาร์เก็ตแชร์ติดท็อปไฟว์ ปรับแผนรับลูกค้าทุกประเภท ปูพรมพร้อมลุยทุกตลาดไม่ว่าจะเป็นรายใหญ่-รายย่อย-นักลงทุนหน้าใหม่-ลูกค้าต่างประเทศ-นักลงทุนสถาบัน งานนี้แม่ทัพใหญ่ "วรารักษ์ กุญทิภาญจน์" CEO บล.แอฟเฟิล เวลธ์ ระบุว่า หลังจากที่ได้บริษัทได้ทีมบริหารใหม่เข้ามาผจญกำลังกับทีมบริหารเดิม ทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในบริษัทมากขึ้นส่งผลทำให้มีส่วนแบ่งตลาด (Market Share) ติดอันดับ 1 ใน 10 (TOP10) และตั้งเป้าหมายที่จะทำส่วนแบ่งทางการตลาดให้ติด 1 ใน 5 (Top 5) ในปี 2562 โดยแผนการดำเนินธุรกิจในปีนี้ บริษัทจะทำการ รีแบรนด์ ปรับโครงสร้างองค์กร และเดินหน้าทำการตลาดในเชิงรุกเพื่อขยายฐานลูกค้า ทั้งลูกค้ารายย่อยและลูกค้าสถาบัน นอกจากนี้บริษัทมีแผนในการพัฒนานวัตกรรมการลงทุนโดยใช้เทคโนโลยีที่ก้าวล้ำทันสมัย แนวคิดใหม่ๆ และพัฒนาระบบงานที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ขับเคลื่อนไปพร้อมกับทีมผู้แนะนำการลงทุน ที่มีความเป็นมืออาชีพ รักษามาตรฐานการให้บริการ เพื่ออำนวยความสะดวกและตอบสนองความต้องการของลูกค้าและนักลงทุนทุกกลุ่ม โดยปี 2562 บริษัทวางเป้าจำนวนบัญชีเพิ่มขึ้นอีก 50% จากจำนวนบัญชีปัจจุบันที่มีอยู่กว่า 20,000 บัญชี พร้อมทั้งเสริมเงินทุนเพื่อเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจให้ครบวงจร อาทิเช่น Block Trade , SBL และวาณิชธนกิจ รวมทั้งจะเปิดให้บริการธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลอีกด้วย โดยบริษัทได้เตรียมความพร้อมทั้งด้านเทคโนโลยี เงินทุนสนับสนุนและบุคลากรที่มีความรู้รองรับการเดินหน้าธุรกิจทุกประเภทที่วางไว้ บริษัทฯ มีความมั่นใจจะสามารถแข่งขัน เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด และสามารถไต่ระดับชิงมาร์เก็ตแชร์ขึ้นไปอย่างต่อเนื่องตามแผนงานและเป้าหมายที่วางไว้



นายเจียบจากสังคม บจ.ไปนานพอสมควร สำหรับ เสี่ยวิโรจน์ เจริญตรา แห่ง PREB ล่าสุดมีการประกาศเปิดแผนปี 62 ตั้งเป้ารายได้รวมโต 30% จากงวดปี 61 ที่คาดว่าจะมีรายได้รวมประมาณ 3,600 ล้านบาท เนื่องจากทุนแบ็กลิสต์งานรับเหมาไว้แน่นกว่า 8 พันล้านบาท โดยคาดว่าจะปีนี้จะเริ่มรับรู้รายได้จากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เป็นครั้งแรก ผ่านการลงทุนในบริษัทย่อยในนาม บริษัท "อีส แอม อาร์" จำกัด และบริษัท "พริบิลท์ โฮลดิ้ง" จำกัด โดยเชื่อว่าธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จะช่วยให้บริษัทฯ มีกำไรสุทธิมากขึ้น

แต่ที่ฮอตสุด ชั่วโม่งนี้คงไม่มี บจ.ไหน ร้อนแรงเท่า “บมจ.กันกุลเอ็นจิเนียริง (GUNKUL)” อีกแล้ว เพราะโบรกเกอร์คัดสรรให้เป็นหุ้นเด่นสุดในกลุ่มโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน หลังจากมีปัจจัยหนุนต่อเนื่อง โดยเฉพาะการที่ กพข.ไฟเขียวแผน PDP ฉบับใหม่ รอบนี้ อานิสงส์มาแบบเต็มๆ จากงานติดตั้ง EPC แถมยังได้ประโยชน์ หลัง กพพ.เตรียมออกประกาศรับซื้อไฟฟ้าจากโซลาร์ภาคประชาชน 100 MW ในไตรมาส 2 ปี 62 ...จ่อคิวร่วมแจมทุกโครงการแบบนี้ ได้เห็นอนาคตสดใสแน่นอนคร้า



FPI เผยมติบอร์ด ไฟเขียวอนุมัติโครงการซื้อหุ้นคืน 40 ล้านหุ้นคิดเป็น 2.64% ราคารับซื้อหุ้นละ 2.02 บาท มูลค่าเงินลงทุนไม่เกิน 150 ล้านบาท ประเดิม 22 ก.พ. - 21 ส.ค.62 ด้าน "สมพล ธนดำรงศักดิ์" บิ๊กบอส FPI คาดช่วยเพิ่มสภาพคล่องการซื้อขาย และทำให้อัตราส่วนผลตอบแทนต่อผู้ถือหุ้นสูงขึ้น ฐานะการเงินแข็งแกร่งมีเงินสดพร้อมลงทุน ตั้งเป้าผลประกอบการปีนี้โตต่อเนื่อง ขณะที่ราคาหุ้นทะยานนิวไฮรอบ 5 เดือน



WHART เพิ่มทุนครั้งที่ 3

นางสาวจริพร จารุกรสกุล (กลาง) ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บมจ. ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น (WHA Group) ในฐานะผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ ร่วมด้วยนายปิยะพงศ์ พิณรุประภา (ซ้าย) กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดับบลิวเอชเอ เรียวเอสเตท แมเนจเม้นท์ จำกัด ในฐานะผู้จัดการกองทรัสต์ WHART และนางสาววริรัตน์ ลัจจวโรดม (ขวา) ผู้ช่วยผู้บริหารงานพาณิชย์ธนกิจ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายหน่วยทรัสต์ ร่วมให้ข้อมูลสำหรับการเพิ่มทุนครั้งที่ 3 ของกองทรัสต์ WHART เพื่อลงทุนในทรัพย์สินมูลค่ากว่า 4,464.50 ล้านบาท ซึ่งความโดดเด่นของทรัพย์สินที่จะลงทุนในครั้งนี้เป็นโครงการคลังสินค้า และโรงงานแบบ Built-to-Suit ระดับสากล หลังเพิ่มทุนสำเร็จขนาดทรัพย์สินรวมจะเพิ่มเป็นประมาณ 32,800 ล้านบาท ณ โรงแรมเรนซองส์ กรุงเทพฯ เมื่อเร็วๆ นี้



SSP นำผู้ถือหุ้นเยือนโครงการ “เสริมสร้าง โซลาร์”

คุณวรุตม์ ธรรมารามาศุบุต ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (กลาง) และคุณณัฐพรชน ดันบุญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายบัญชีและการเงิน (ขวา) บมจ.เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น (SSP) นำผู้ถือหุ้นเยี่ยมชมโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ “เสริมสร้าง โซลาร์” (SPN) ขนาดกำลังผลิต 52 เมกะวัตต์ ณ อำเภอกอคำโรง จ.ลพบุรี เมื่อเร็วๆ นี้ เพื่อชมการดำเนินงานโรงไฟฟ้าของบริษัท พร้อมเผยแพร่แผนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ในปี 62 โดย SSP เตรียมรับรู้รายได้จากการขายไฟฟ้าในปีเพิ่มเติมอีก 2 โครงการ รวม 65 เมกะวัตต์ ซึ่งเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ส่วนโครงการโซลาร์ฟาร์มของบริษัทที่ลงทุนในประเทศญี่ปุ่นยืนยันว่าไม่ได้รับผลกระทบจากกฎ 1 ปีที่ทางการญี่ปุ่นประกาศออกมาแต่อย่างใด



เมย์แบงก์ กรุ๊ป จัดโครงการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมในอาเซียน

นอรา อับดุล มานีฟ Group Chief Human Capital Office and Group EXCO, Maybank พร้อมด้วย นายวิชาวัดน์ อิศรภักดี ที่ปรึกษากระทรวงต่างประเทศ และ ศ.ดร.สุทธิพันธ์ จิราธิวัฒน์ ผู้อำนวยการบริหาร ศูนย์อาเซียนศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ร่วมเปิดโครงการ eMpowering Youths Across ASEAN จัดโดย Maybank Foundation และ Maybank Group พร้อมคัดเลือกนักศึกษาจากประเทศสมาชิกอาเซียน 100 คน เข้าร่วมเวิร์คช็อปเรื่องการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม พร้อมกับได้รับเงินทุนจาก Maybank Foundation ลงพื้นที่จริงใน 3 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย กัมพูชา และมาเลเซีย เพื่อการพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อมให้คงอยู่อย่างยั่งยืน ณ ศูนย์อาเซียนศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อเร็วๆ นี้



UAC ให้การต้อนรับ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพลังงาน

นายกิตติ ชีวะเกตุ (ที่ 4 จากซ้าย) ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และ นายชัชพล ประสพโชค (ที่ 3 จากซ้าย) กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ UAC พร้อมด้วยผู้จัดการโรงงาน PPP และทีมงาน ให้การต้อนรับ ดร.ศิริ จิระพงษ์พันธ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพลังงานและคณะ เข้าเยี่ยมชมกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (PPP) และโรงไฟฟ้าสาเหียรเอ ณ จังหวัดสุโขทัย เมื่อเร็วๆ นี้



FTE เปิดแผนธุรกิจปี 62 แก่คณะนักวิเคราะห์ บริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำ

นายทักษิณ ตันติไพจิตร กรรมการผู้จัดการ นายมนต์นฤฤทธิ์ ธาราพงศ์สวัสดิ์ ผู้อำนวยการฝ่ายปฏิบัติการ และนายปณณ บวรคำ ผู้จัดการแผนกขายระบบดับเพลิง บริษัท ไฟร์เทรดเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (FTE) ถ่ายภาพเป็นที่ระลึกร่วมกับคณะนักวิเคราะห์จากบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำ พร้อมให้ข้อมูล “ทิศทางธุรกิจและกลยุทธ์การดำเนินงานในปี 2562” ตั้งเป้ารายได้โต 10% และ 1,130 ล้านบาท รักษาอัตรากำไรสุทธิ 12-13% รักษาการเกิดแชร์อันดับหนึ่ง ณ โรงแรมดิเอ็มเมอรัลด์ ถ.รัชดา



TQM พบนักวิเคราะห์ โชว์ศักยภาพผู้นำโบรกเกอร์ประกันภัย

ดร.อัญชลิน พรหมนิภา ประธาน (ที่ 10 จากซ้าย) ดร. นภัสนันท์ พรหมนิภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (ที่ 9 จากขวา) และคุณสมพร อำไพสุทธิพงษ์ ประธานบริหารสายงานบัญชีการเงิน (ที่ 9 จากซ้าย) บมจ. ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น หรือ TQM ร่วมให้ข้อมูลกับนักวิเคราะห์จากบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำ โดยโชว์ศักยภาพความเป็นผู้นำอันดับ 1 โบรกเกอร์ประกันภัย พร้อมขยายช่องทางขายประกันภัยในทุกแพลตฟอร์ม เพื่อรองรับไลฟ์สไตล์ของผู้บริโภคยุคใหม่ อีกทั้งโชว์รายได้รวมของบริษัทฯ ที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ภายใต้แนวคิด “TQM ไม่หยุดทำดีที่สุดเพื่อคุณ” ณ สำนักงานใหญ่ บมจ.ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น



ผู้บริหาร UAC ต้อนรับ คณะผู้บริหารจาก MOECO

นายชัชพล ประสพโชค กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ UAC ให้การต้อนรับ Mr.Hiroyuki Tsurugi President&CEO จากบริษัท Mitsui Exploration Co.,Ltd. และคณะ เข้าเยี่ยมชมกระบวนการผลิตของโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม (PPP) จังหวัดสุโขทัย เมื่อเร็ว ๆ นี้



เมย์แบงก์ กิมเอ็ง แบ่งปัน โครงการคอมพิวเตอร์เพื่อน้อง มูลนิธิกระจกเงา

บมจ.หลักทรัพย์ เมย์แบงก์ กิมเอ็ง (ประเทศไทย) ร่วมทำความดีช่วยเหลือสังคม ด้วยการบริจาคคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ไอทีให้แก่โครงการ “คอมพิวเตอร์เพื่อน้อง มูลนิธิกระจกเงา” โดยเป็นโครงการต่อเนื่องของปีนี้ซึ่งคาดว่าจะสามารถรวบรวมคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ไอทีกว่า 1,000 ชิ้น ส่งมอบให้แก่มูลนิธิกระจกเงา ซึ่งทางมูลนิธิจะได้นำไปซ่อมบำรุงให้มีสภาพพร้อมใช้งาน และนำไปบริจาคให้กับโรงเรียนที่ขาดแคลนเพื่อนำไปใช้ในการศึกษาต่อไป ณ สาขา เมย์แบงก์ กิมเอ็ง เดอะมอลล์ ท่าพระ เมื่อเร็ว ๆ นี้





SET market report for January 2019

Feb 6, 2019

Executive Summary: January 2019



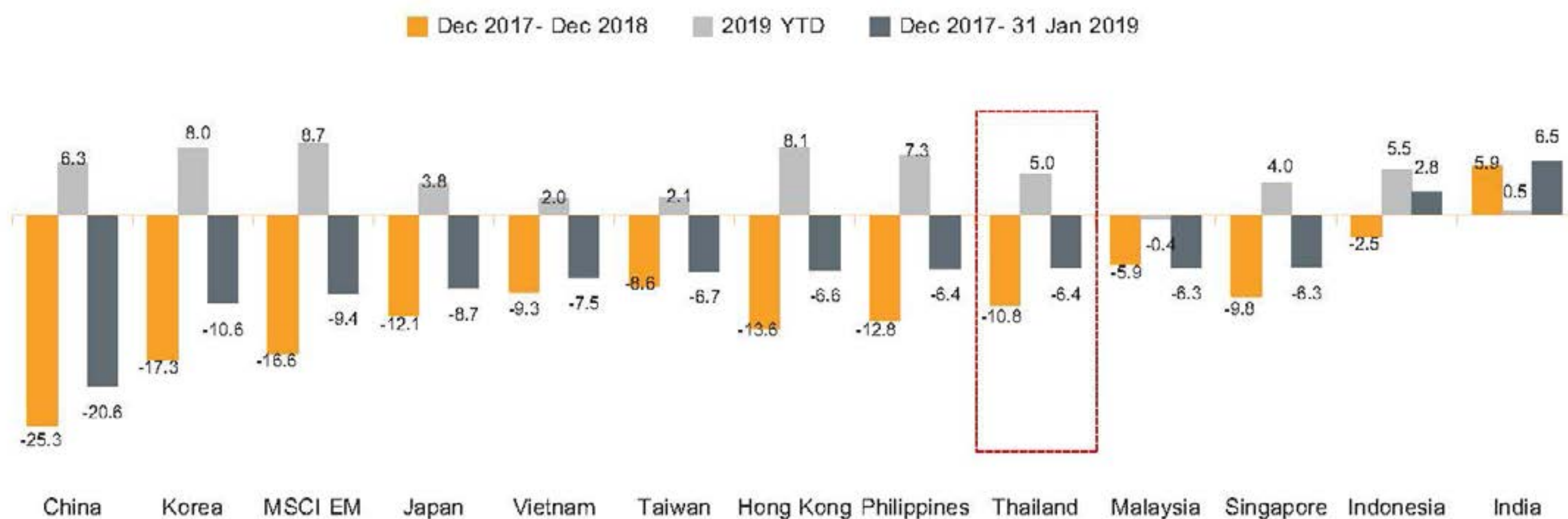
- SET Index กลับมาฟื้นตัว 5% ในเดือนมกราคม 2562 จากที่ลดลง 10.8% ในปี 2561
- ผู้ลงทุนต่างประเทศซื้อสุทธิในตลาดหลักทรัพย์ไทยโดยเงินลงทุนจากต่างประเทศไหลออกจากตราสารหนี้ระยะสั้นของไทยเข้าสู่ตลาดทุน
- มูลค่าซื้อขายเฉลี่ยต่อวันเพิ่มขึ้นจากปลายปี 2561 โดยมาจากผู้ลงทุนต่างประเทศเป็นหลัก
- มูลค่า IPO ในเดือนแรกยังคงสูงที่สุดในภูมิภาค
- ผู้ลงทุนลงทุนในกองทุนตราสารทุนมากขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในกองทุนที่ไม่มีสิทธิประโยชน์ทางภาษี

Index performance



Stock index change (local currency)

Unit: percent; Data as of Jan 31, 2019



Source: Bloomberg; * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

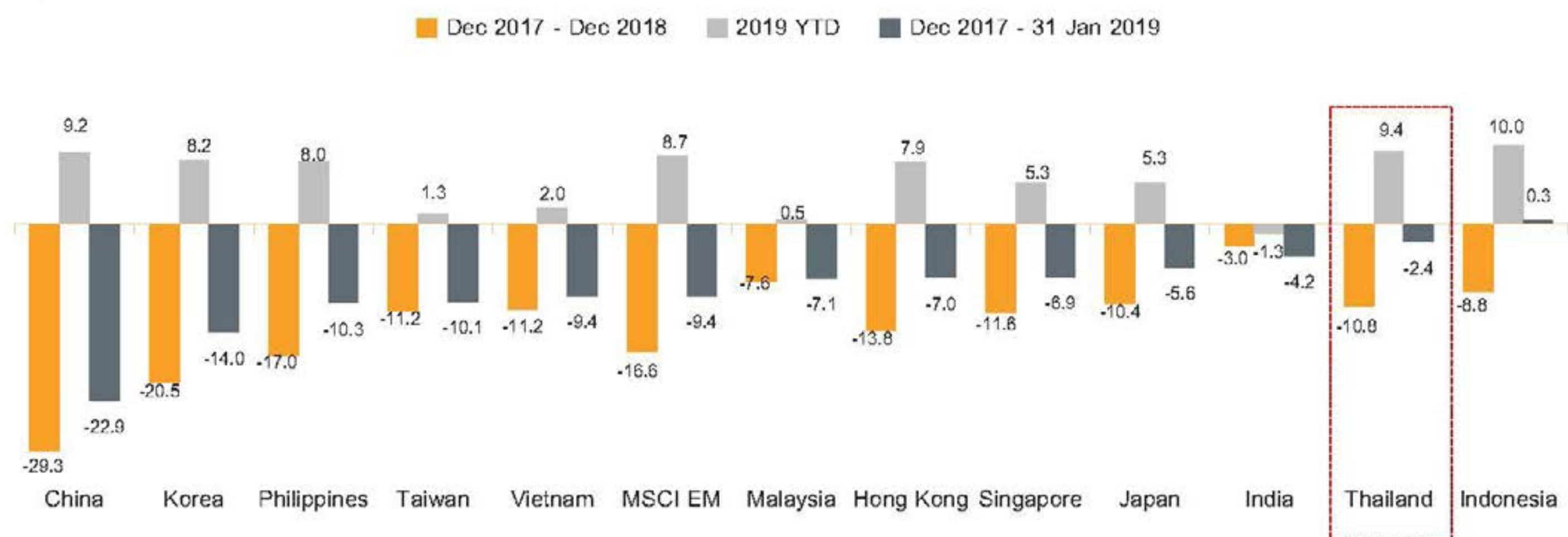
3

Index performance



Stock index change (USD)

Unit: percent ; Data as of Jan 31, 2019



Source: Bloomberg; * MSCI EM = MSCI Emerging Markets Index

4

Fund flow



Foreign net trading value into regional stock markets

Unit: million USD, Data as of Jan 31, 2019

	Net buy / sell										
	Yearly		6 months		Quarterly				Monthly		
	2017	2018	H1/18	H2/18	1/2018	2/2018	3/2018	4/2018	2018		2019
									Nov	Dec	Jan
THAILAND	-796	-8,913	-5,642	-3,272	-1,838	-3,803	-876	-2,396	-424	-9	214
INDONESIA	-2,960	-3,656	-3,570	-87	-1,713	-1,857	-117	30	609	-355	964
PHILIPPINES	1,095	-1,080	-1,219	139	-621	-598	-351	490	706	-14	356
VIETNAM	1,163	1,884	1,564	318	488	1,076	-169	487	60	31	57
TAIWAN	6,489	-12,228	-8,916	-3,313	-2,361	-6,555	3,248	-6,561	678	-2,322	1,946
INDIA	8,108	-4,481	-622	-3,859	2,125	-2,747	-1,384	-2,475	891	332	-463
KOREA	8,267	-5,676	-3,706	-1,970	-1,084	-2,622	1,618	-3,588	335	136	3,657

Note: exclude mai

Source: Bloomberg

5

Fund flow



Foreign net flow into Thai bond and equity markets

Unit: net flow (billion THB); Data as of Feb 1, 2019

	Net flow										
	Yearly		6 months		Quarterly				Monthly		
	2017	2018	H1/18	H2/18	1/2018	2/2018	3/2018	4/2018	2018		2019
									Nov	Dec	1 Jan – 1 Feb
1. Government bond (LB+TB)	113.1	190.5	27.5	163	-8.7	36.2	89.3	73.7	25.8	21.3	1.8
2. Central bank bond	104.1	-55.5	-34.3	-21.2	29.8	-64.1	11.5	-32.7	-8.1	-21.3	-15.5
3. Equity	-26.0	-287.7	-179.8	-107.9	-58.0	-121.8	-29.0	-78.9	-16.9	-0.7	7.3
Total (1+2+3)	191.2	-152.7	-186.6	33.9	-36.9	-149.7	71.8	-37.9	0.8	-0.7	-6.4
THB/USD (average)	33.92	32.32	31.74	32.84	31.55	31.92	32.97	32.82	32.95	32.72	31.90
THB/USD (end of period)	32.57	32.33	33.03	32.33	31.18	33.03	32.32	32.33	32.94	32.33	31.52

Sources: SETSMART, Thai BMA and BOT

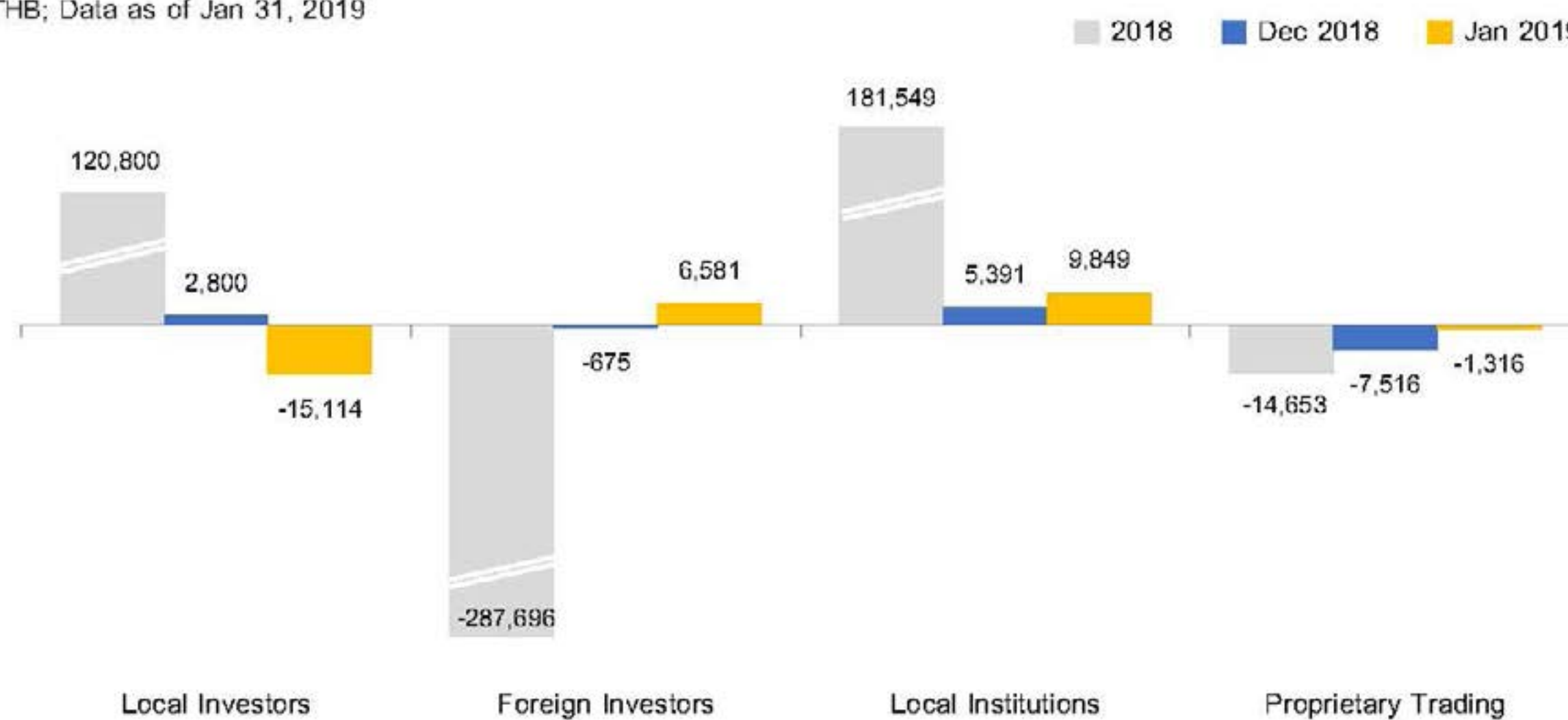
6

Fund flow



Net trading position classified by investor type

Unit: million THB; Data as of Jan 31, 2019



Source: SETSMART

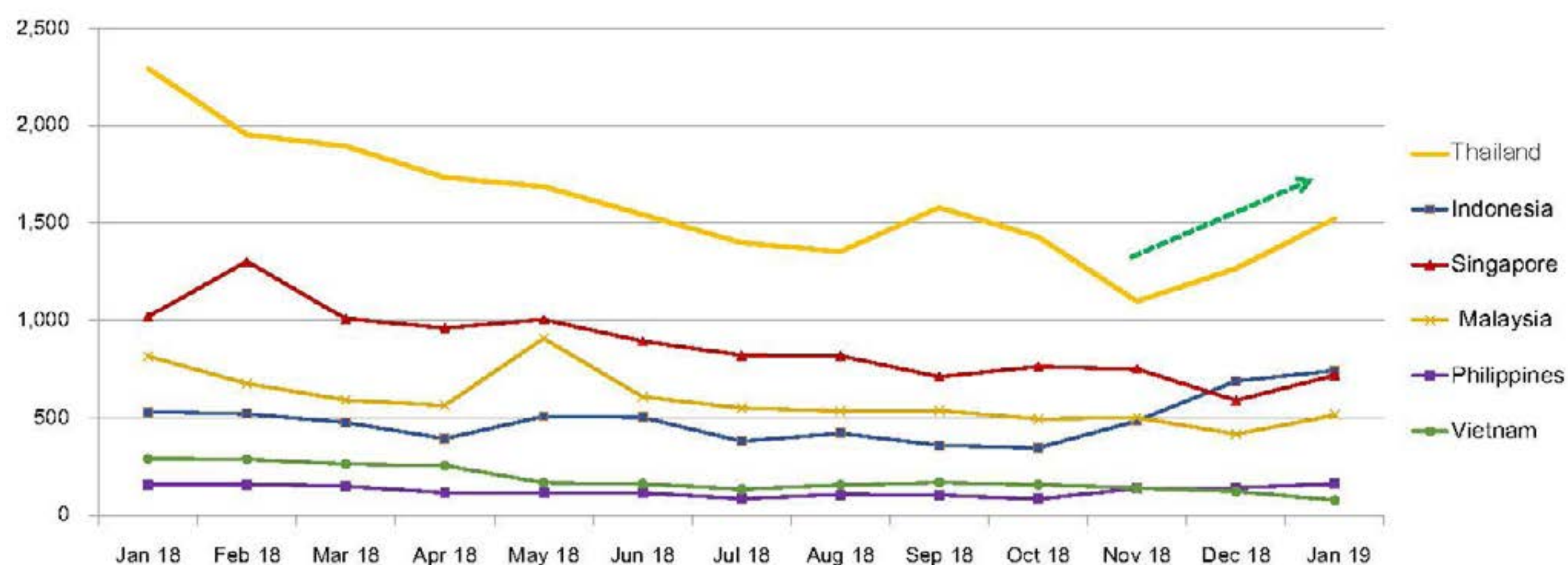
7

Liquidity



Average daily trading value

Unit: million USD ; Data as of Jan 31, 2019



Source: World Federation of Exchanges (WFE), Official sources of all stock markets and SET calculation for Jan 2019

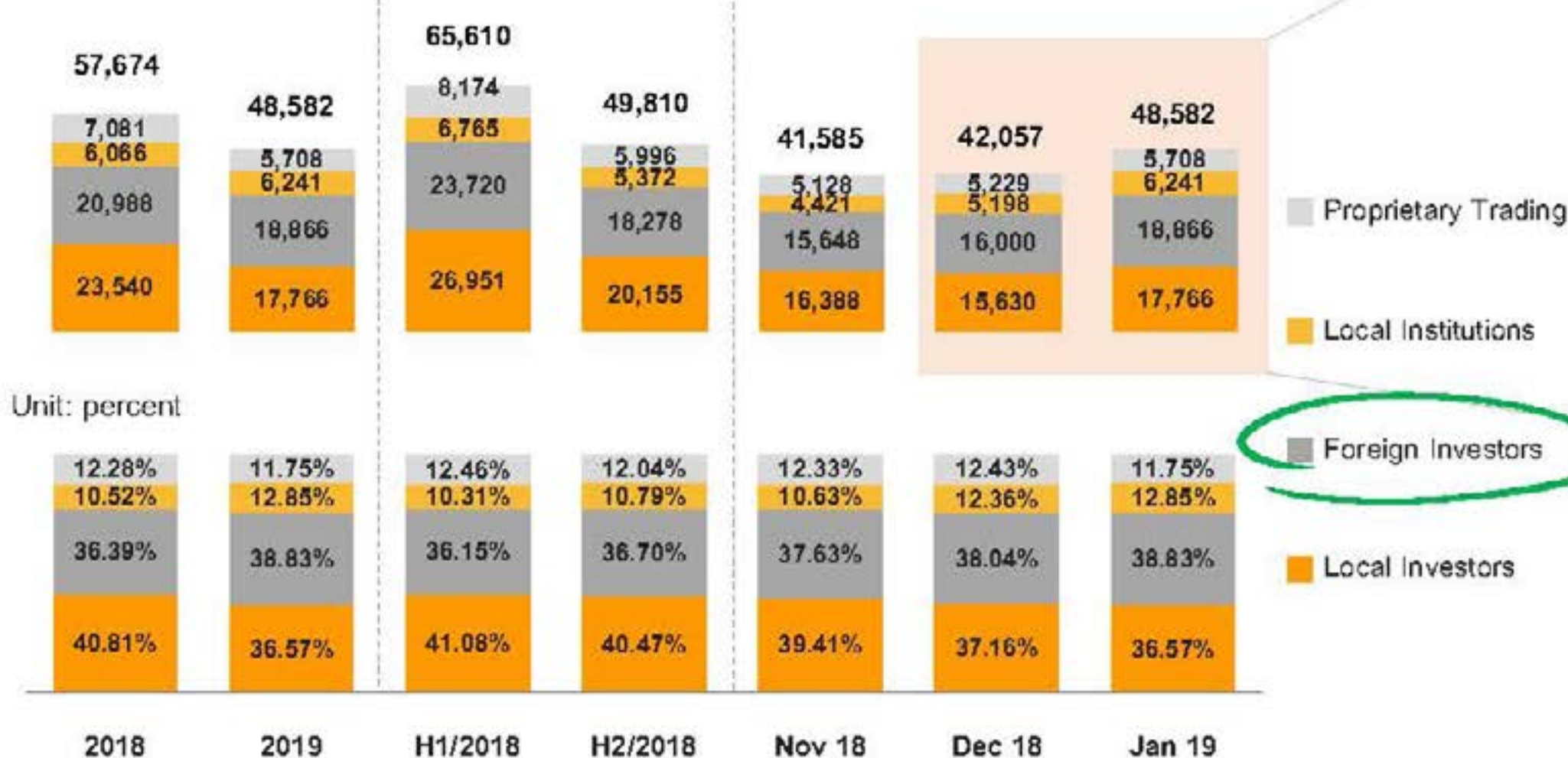
8

Liquidity



Average daily trading value and trading proportion (SET and mai)

Unit: million THB; Data as of Jan 31, 2019



Source: SETSMART

9

IPO



Size of IPO issued in ASEAN exchanges

Unit: million USD ; Data as of Jan 31, 2019

Country	2014	2015	2016	2017	2018	Jan-2019	2014 – Jan 2019
Thailand	3,024	4,350	1,503	3,428	2,607	150	15,063
Singapore	2,550	325	1,520	3,257	522	9	8,183
Malaysia	1,251	1,283	293	1,718	167	25	4,808
Indonesia	768	878	1,043	709	1,287	75	4,760
Vietnam	161	10	3	1,165	2,441	0	3,780
Philippines	316	116	1,017	454	174	0	2,077

*Vietnam exclude The Unlisted Public Company Market (UPCoM)

Source: Bloomberg

10

Special Issue: Surging Interest in Equity Fund



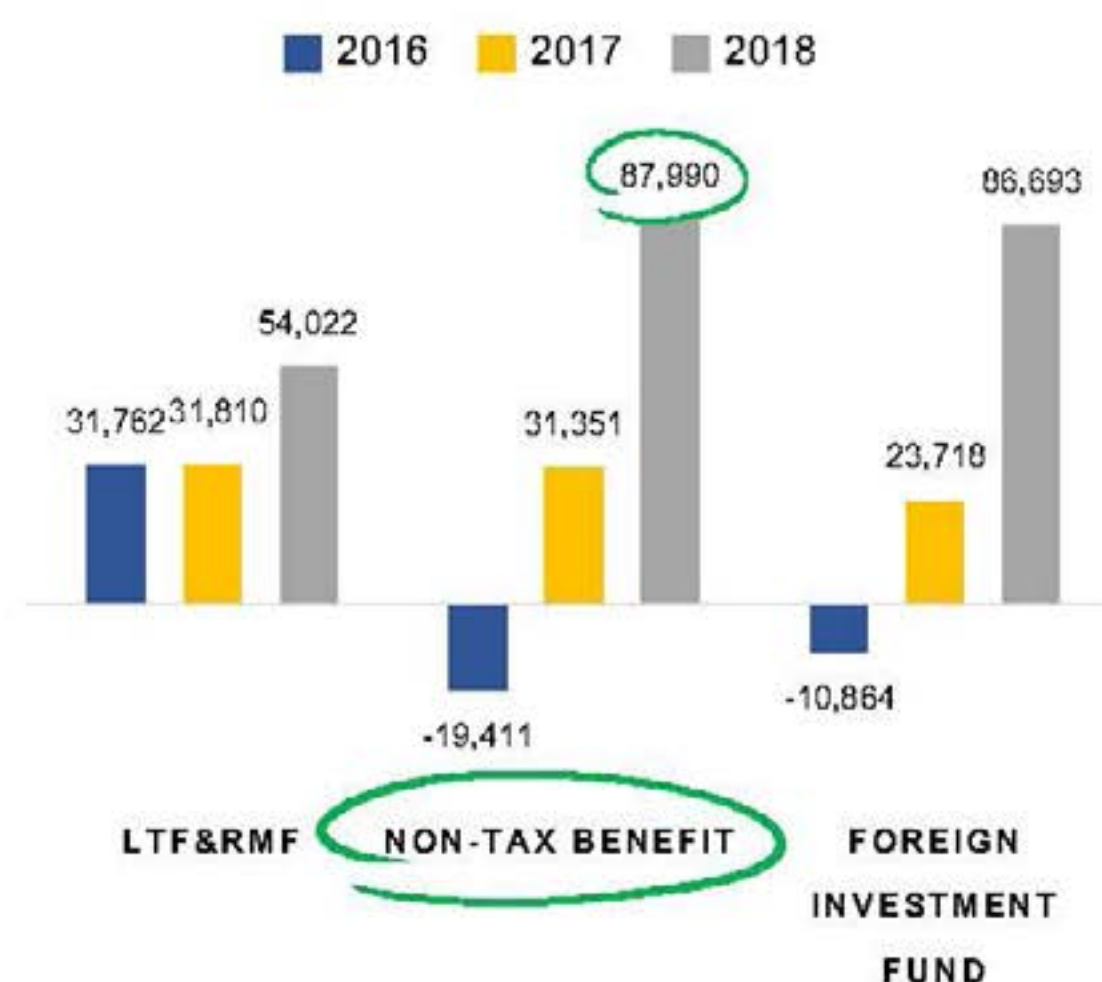
Asset under management

Unit: million THB; Data as of Jan 31, 2019

Fund type	End of		%YTD	% proportion Jan 19
	2018	Jan 19		
Equity Fund (Exclude Vayupak Fund)	1,074,203	1,122,065	4.5%	23.7%
Fixed Income Fund	2,507,242	2,532,792	1.0%	53.5%
Mixed Fund	352,404	361,097	2.5%	7.6%
Property Fund & REIT	290,870	292,142	0.5%	6.2%
Infrastructure fund	346,132	347,301	0.3%	7.3%
Others	76,523	78,875	3.1%	1.7%
Total	4,647,174	4,734,272	1.9%	100.0%
Equity fund classified by destination				
Domestic Equity Fund (Exclude Vayupak Fund)	843,174	879,877	4.4%	78.4%
Foreign Equity Fund	231,029	242,188	4.8%	21.6%
Total	1,074,203	1,122,065	4.5%	100.0%
Equity fund classified by special fund group				
Long-Term Equity Fund (LTF)	392,164	395,765	3.6%	35.3%
Retirement Mutual Fund - Equity (RMFEQ)	106,722	112,896	5.8%	10.1%
Non-Tax Benefit Equity Fund	585,318	613,404	4.8%	54.7%
Total	1,074,203	1,122,065	4.5%	100.0%

Net inflow in equity funds

Unit: million THB



Source: Association of Investment Management Companies, Morning Star

11



Appendix

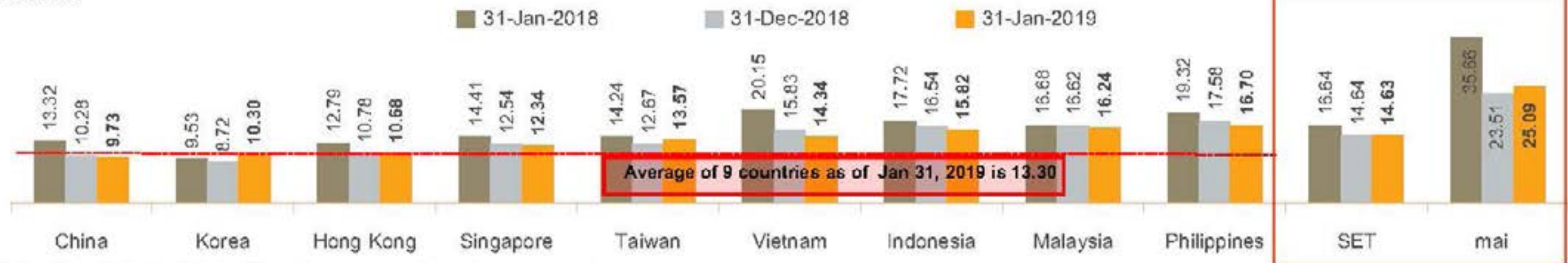
13

SET in the regional context



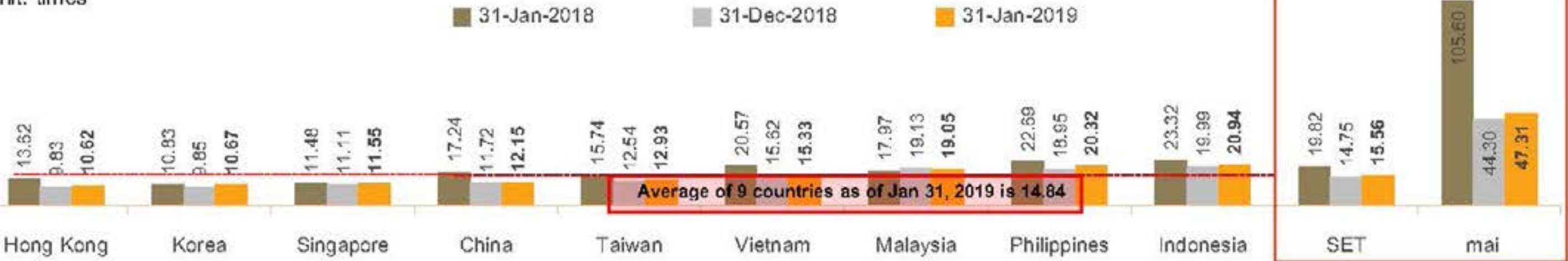
Forward P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Historical P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Forward P/E Ratio : The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using forecasted earnings for the next 12 months from analyst consensus in Bloomberg data base.

Historical P/E Ratio: The measure of the price-to-earning ratio(P/E) using trailing 12 months earning in the calculation.

Source: Bloomberg, *Historical P/E of SET and mai from SETSMART

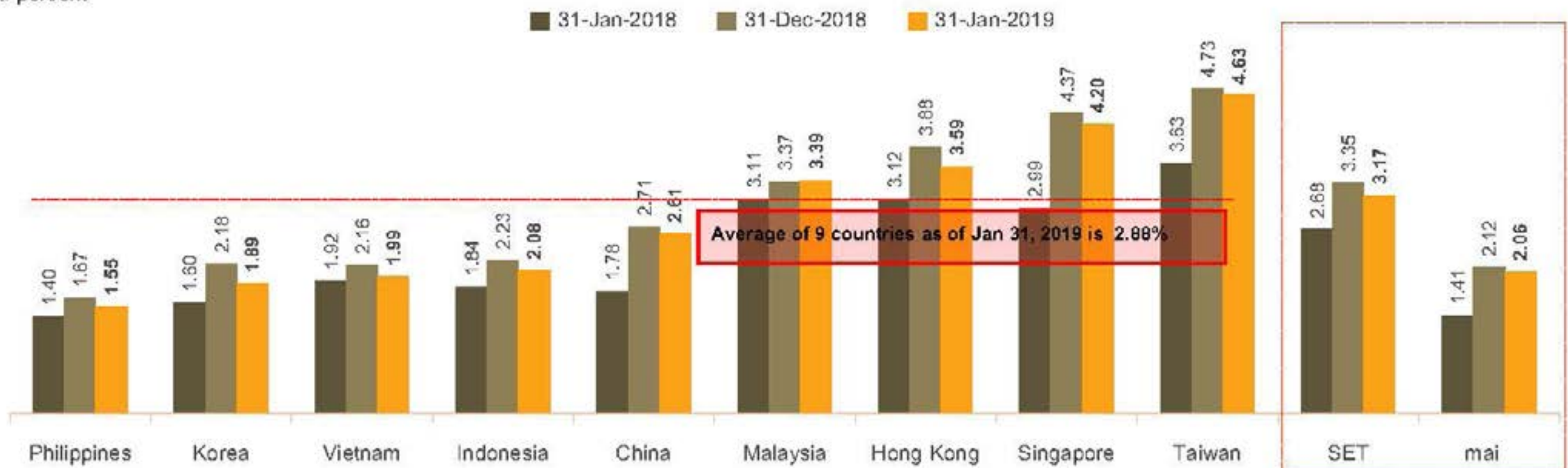
14

SET in the regional context



Market Dividend Yield

Unit: percent



Market dividend yield : Previous 12-month dividend value divided by market capitalization at the end of the month.

Source: Bloomberg

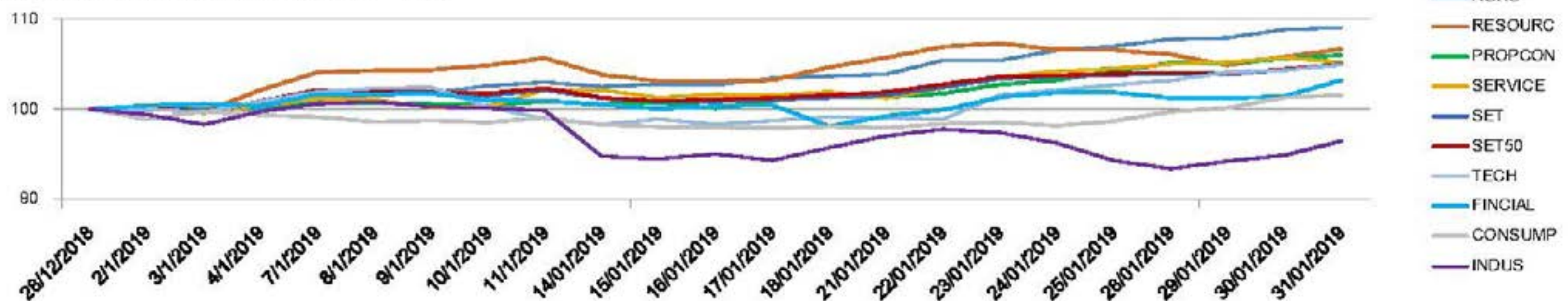
15

Market Activities



SET index classified by industry

(Data as of Jan 31, 2019; rebased end-2018 = 100)



SET index classified by industry

Unit: percent

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2016	2017	2018	Nov 18	Dec 18	Jan 19	Jan 19	Jan 19
SET	19.8	13.7	-10.8	-1.6	-4.7	5.0	5.0	100%
SET50	18.6	17.7	-7.9	-1.0	-4.3	4.9	4.9	70%
Agro & Food	36.3	-1.9	-22.4	-1.3	-5.8	9.1	9.1	6%
Resource	38.5	19.6	-6.3	-3.6	-6.6	6.6	6.6	22%
Property	4.0	6.6	-13.2	-0.8	-5.1	6.0	6.0	15%
Service	20.7	19.7	-8.7	0.3	-2.1	5.2	5.2	25%
Technology	7.5	7.5	-14.8	-5.4	-5.1	4.9	4.9	9%
Financial	17.7	11.5	-9.2	-0.5	-4.9	3.2	3.2	17%
Consumption	6.2	-5.1	-24.5	-0.5	-5.2	1.5	1.5	1%
Industrial	33.6	28.7	-13.9	-1.9	-5.5	-3.6	-3.6	5%

Source: SETSMART

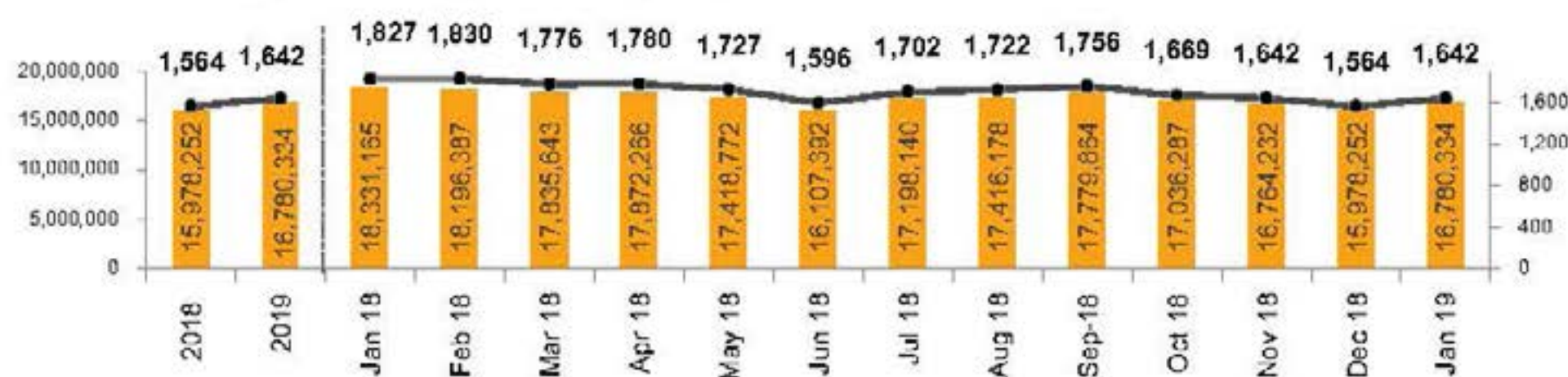
16

Market Activities



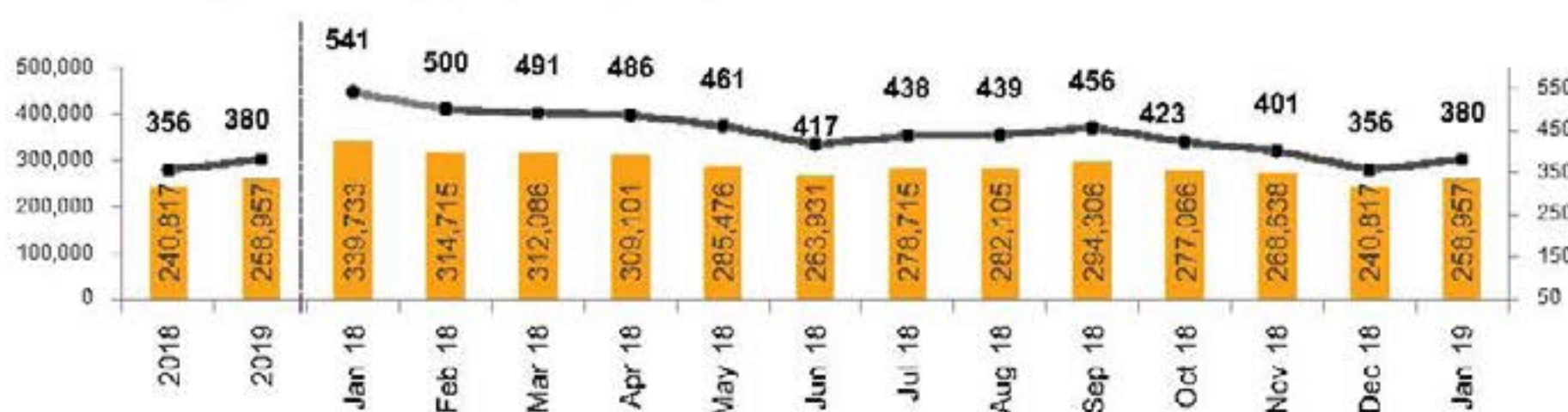
SET Market capitalization and SET index

Unit: Market cap.(million THB) (LHS); Index (RHS)



mai Market capitalization and mai index

Unit: Market cap.(million THB) (LHS); Index (RHS)



2019

SET	Market Cap (million THB)	Index
High	14,780,334 (Jan 31, 19)	1,641.73 (Jan 31, 19)
Low	15,939,228 (Jan 3, 19)	1,560.03 (Jan 3, 19)
Average	16,321,279	
%YoY	5.02%	4.98%

2019

mai	Market Cap (million THB)	Index
High	258,957 (Jan 31, 19)	380.45 (Jan 31, 19)
Low	239,795 (Jan 2, 19)	354.90 (Jan 2, 19)
Average	246,053	
%YoY	7.53%	6.74%

Source: SETSMART, data as of Jan 31, 2019

17

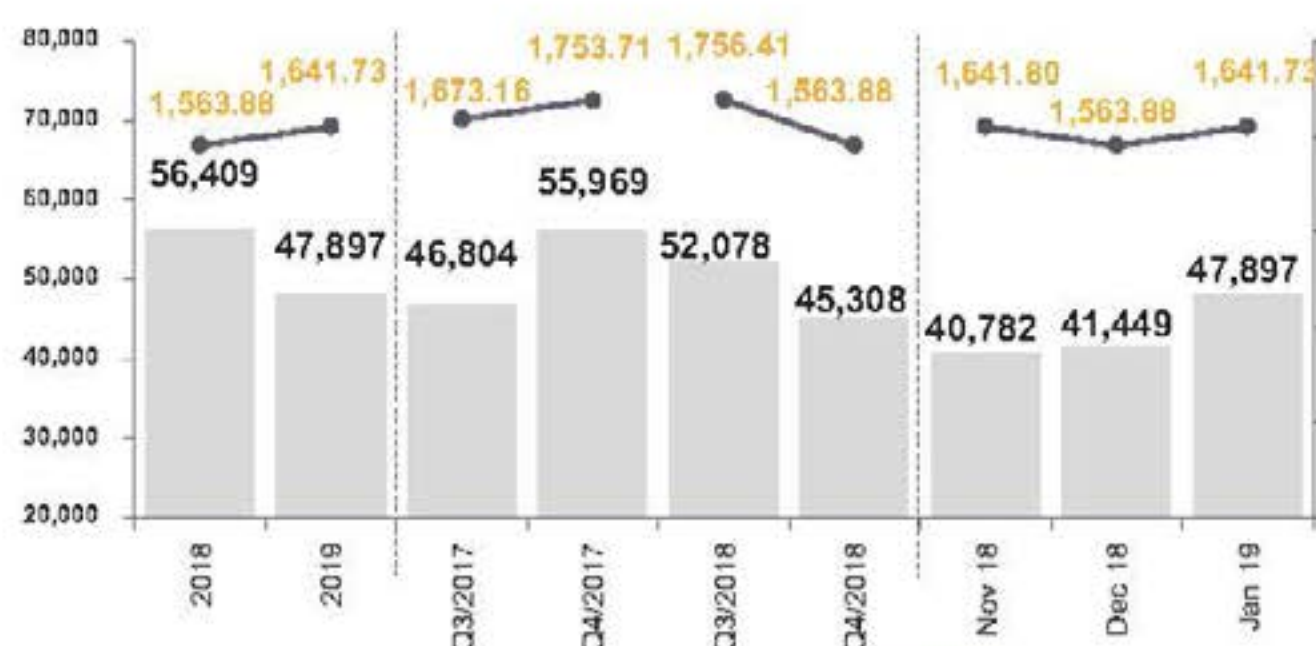
Market Activities



SET average daily trading value and SET Index

Unit: Trading value (million THB) (LHS); Index (RHS)

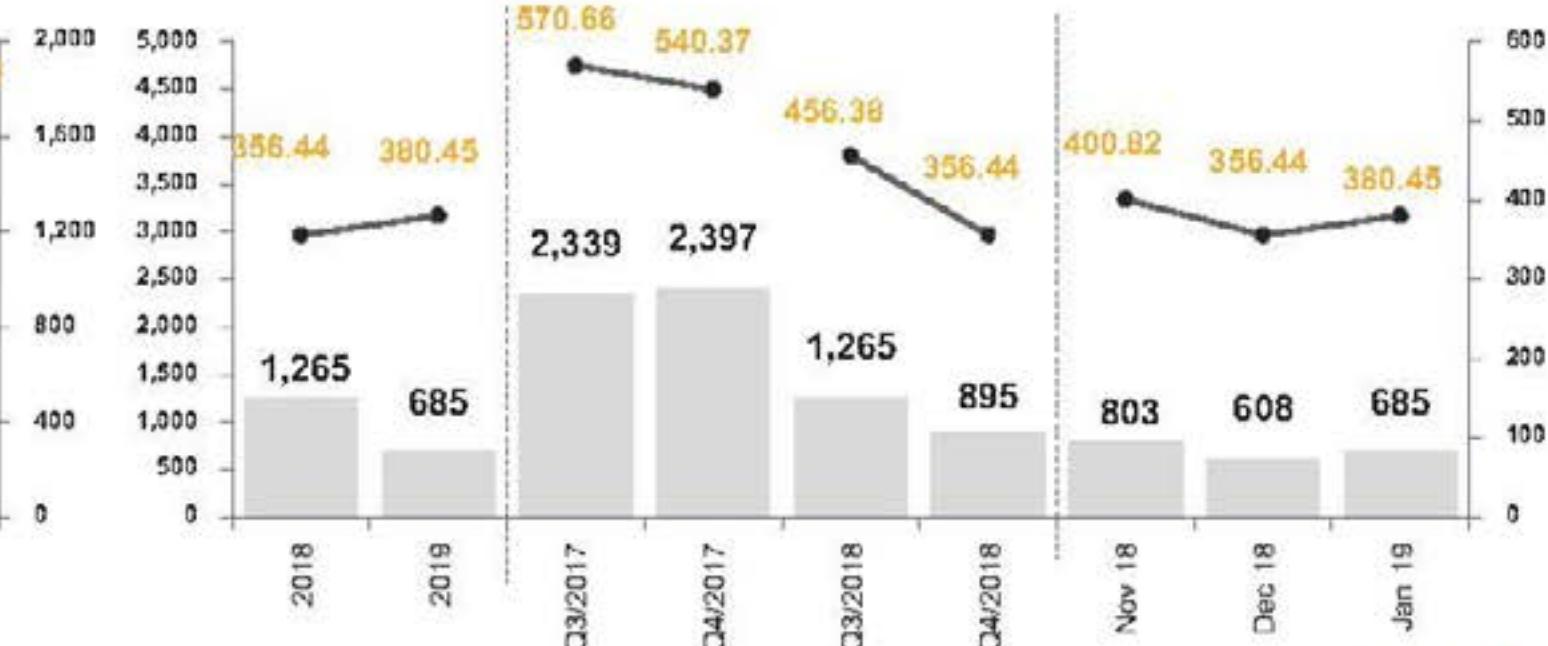
■ Average daily trading value — SET Index at the end of period



mai average daily trading value and mai Index

Unit: Trading value (million THB) (LHS); Index (RHS)

■ Average daily trading value — mai Index at the end of period



SET and mai (THB million)	2018	2019	H1/2018	H2/2018	Q3/2017	Q4/2017	Q3/2018	Q4/2018	Nov 18	Dec 18	Jan 19
Average daily trading value	57,674	48,582	65,610	49,802	49,143	58,366	53,343	46,203	41,585	42,057	48,582
% YOY	15.1%	-38.4%	41.0%	-7.2%	-19.8%	-6.0%	8.6%	-20.8%	-29.4%	-18.3%	-38.4%

Source: SETSMART, Data as of Jan 31, 2019

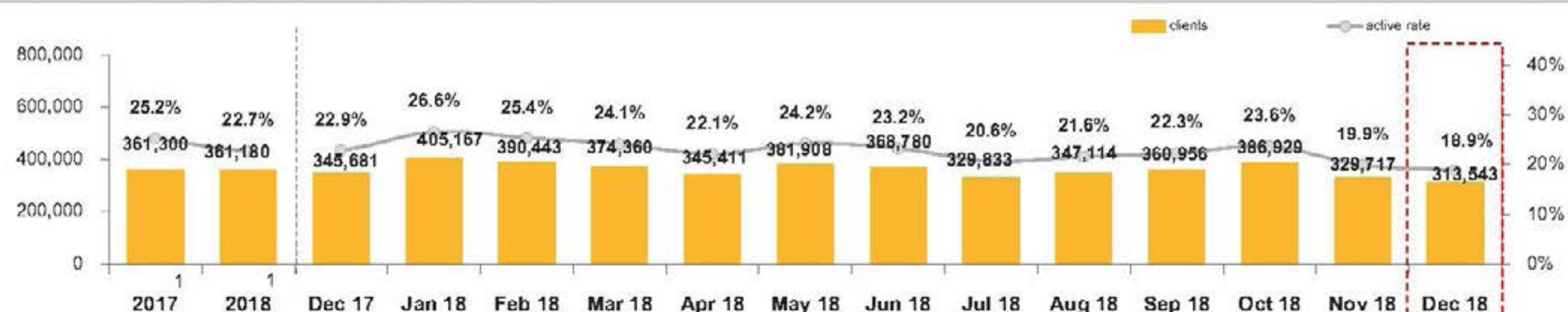
18

Market Activities



Number of active investors and active rate*

Unit: No. of accounts (LHS); % active rate (RHS)



	2017	2018	2017	2018											
			Dec	Jan	Feb	Mar	Apr	May	Jun	Jul	Aug	Sep	Oct	Nov	Dec
Number of investors (accounts)	1,510,053 ²	1,661,046 ²	1,510,053	1,524,543	1,540,062	1,552,632	1,562,344	1,576,062	1,588,306	1,600,327	1,610,128	1,621,511	1,637,627	1,659,158	1,661,046
% YoY of Number of accounts	11.6% ²	10.0% ²	11.6%	11.7%	11.9%	11.6%	11.4%	11.4%	11.4%	11.3%	11.0%	10.7%	10.8%	10.9%	10.0%
Trading Value / Accounts (Million baht)	2.80 ¹	3.24 ¹	2.84	4.09	3.49	3.73	3.20	3.35	3.27	3.16	3.18	3.22	2.96	2.77	2.41
% YoY of trading value / Accounts	-11.9%	15.6%	9.52%	34.7%	28.9%	34.3%	51.9%	30.3%	22.1%	33.3%	18.1%	-4.2%	-6.0%	-16.4%	-14.9%

Source: SET; Note: 1. 12-month average 2. December info

* calculated by number of active accounts / total accounts; active account is account which trade at least once a month

** Data as of Jan 17, 2019

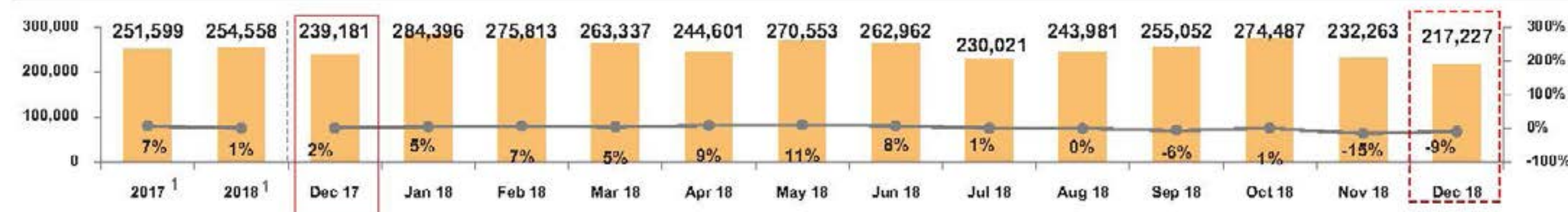
19

Market Activities



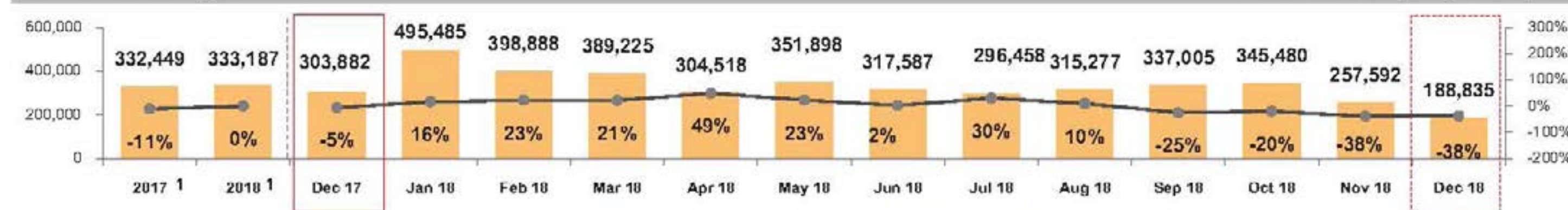
Number of active internet investor's account

Unit: No. of accounts (LHS); %YoY (RHS)



Internet Trading Value

Unit: million THB (LHS); %YoY (RHS)



% Internet trading value	2017 ²	2018 ²	Dec 17	Jan 18	Feb 18	Mar 18	Apr 18	May 18	Jun 18	Jul 18	Aug 18	Sep 18	Oct 18	Nov 18	Dec 18
Comparing with total trading value (%)	32.6	28.3	31.0	29.9	29.3	27.9	27.5	27.5	26.4	28.5	28.6	29.0	30.1	28.2	24.9
Comparing with trading value of local investors, excludes local institution (%)	67.5	69.3	66.0	67.5	67.2	67.8	70.2	69.8	70.7	71.3	70.5	68.5	71.6	71.4	67.1

Source: SET; Note: 1. monthly average value 2. calculated by average of monthly internet trading value / average of monthly total trading value Active internet investors is account which trade at least once a month. ; Data as of Jan 7, 2019.

20

Market Activities: TFEX



Average daily trading contract classified by instruments

Unit: contracts; Data as of Jan 31, 2019

	2018	2019	%YTD ³	Q1/18	Q2/18	Q3/18	Q4/18	Nov 18	Dec 18	Jan 19	%MOM ⁴
SET50 Index Futures ¹	173,649	161,194	-7.17%	175,814	166,165	175,649	176,778	155,767	192,781	161,194	-18.38%
SET50 Index Options	5,561	4,301	-22.66%	6,792	5,098	4,608	5,738	4,714	6,996	4,301	-38.52%
Single Stock Futures	225,846	164,843	-27.01%	285,332	244,626	199,840	173,348	104,109	266,033	164,843	-38.04%
50 Baht Gold Futures	675	298	-55.85%	716	642	796	543	362	595	298	-49.92%
10 Baht Gold Futures ¹	16,745	9,215	-44.97%	18,921	19,787	18,589	13,734	10,294	12,642	9,215	-27.11%
Interest Rate Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	n.a.
Silver Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	n.a.
Brent Crude Oil Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	n.a.
USD Futures ¹	2,799	2,733	-2.36%	2,536	2,642	3,109	2,906	1,878	3,653	2,733	-25.18%
Sector Index Futures ¹	-	-	n.a.	-	-	-	-	-	-	-	n.a.
Agricultural Futures ⁶	141	184	30.50%	16	148	199	201	187	224	184	-17.86%
Gold Deferred ⁶	434	27	-93.78%	691	774	191	88	74	70	27	-61.43%
Gold Online Futures ⁷	2,326	3,736	60.62%	-	-	-	-	1,938	2,758	3,736	35.46%
All Products ²	426,213	346,531	-18.70%	488,817	439,882	400,979	374,785	279,146	485,755	346,531	-28.66%

Note

- Calculate from the total volume traded during that period, divided by the number of business days in that period.
- Calculate by total trading volume of each instrument / number of business days of each instrument.
- Calculated from the average daily trading volume of 2018 with 2019.
- Calculated from the average daily trading volume in January 2019 compared with December 2018.
- TFEX ready for first agricultural trading "RSS3 Futures" on Feb 15, 2016
- TFEX ready for gold deferred futures trading on Sep 4, 2017
- TFEX ready for gold online futures trading on Nov 5, 2017

Hooninside



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 081-906-9647 , E-mail: reporter@hooninside.com