

HOONINSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE NEW STOCK EXCHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 25 DECEMBER 2019

รวมเด็ด
เปิดแผน
ป๊อปปูล่า



PTG คาดปี 63 ปริมาณขาย น้ำมันโต 20% จากปีนี้ หลังขยายสถานีบริการน้ำมันเพิ่ม

PTG คาดปี 63 ปริมาณขายน้ำมันโต 20% จากปีนี้ หลังขยายสถานีบริการน้ำมันเพิ่ม พร้อม ทุ่มงบกว่า 4.5-5 พันลบ. รักรขยายสถานีบริการน้ำมันต่อเนื่อง ด้านปริมาณขายปีนี้โต 16-20% ตามเป้า ส่วนรายได้คาดพลาดเป้าที่ 1.4 แสนลบ. หลังราคาน้ำมันปรับตัวลดลง

นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน) หรือ PTG เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจปริมาณจำหน่ายน้ำมันปี 2562 จะสามารถเติบโตได้ตามเป้าที่ 16-20% หลัง 9 เดือนแรกบริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตได้แล้ว 20% ส่วนรายได้ปีนี้บริษัทฯ ยอมรับว่าจะทำได้เพียง 1.2-1.3 แสนล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าเป้าที่วางไว้ 1.4 แสนล้านบาท หลังราคาน้ำมันดิบปรับตัวลดลง

ส่วนปี 2563 บริษัทฯ คาดว่าปริมาณการจำหน่ายน้ำมันจะเติบโต 20% จากปีนี้ หลังบริษัทฯ มีแผนขยายสถานีให้บริการน้ำมันเพิ่ม โดยบริษัทฯ วางงบลงทุน 4,500-5,000 ล้านบาท แบ่งเป็นใช้สำหรับขยายสถานีให้บริการน้ำมัน 3,500 ล้านบาท เพิ่มอีก 150 แห่ง และสถานีให้บริการ LPG เพิ่มอีก 50 ส่งผลให้สิ้นปีหน้ามีสถานีให้บริการทั้งสิ้น 2,200 แห่ง จากสิ้นปีนี้อยู่ที่ 2,000 แห่ง

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนขยายสาขารธุรกิจ Non-Oil ซึ่งใช้งบลงทุนราว 500 ล้านบาท ส่วนที่เหลือจะใช้สำหรับลงทุนอย่างอื่นในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง โดยแหล่งเงินทุนจะมาจากกระแสเงินสดในมือเป็นหลัก โดยสิ้นสุด 9 เดือนแรกบริษัทฯ มีกระแสเงินสดอยู่ที่ 4,000 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ คาดว่าปี 2563 ยอดขายจากสาขาเดิม (SSSG) จะเติบโต 6% จากสิ้นปี 2562 ที่คาดว่าจะเติบโต 6-7% ซึ่งเป็นการเติบโตสวนทางกับตลาดที่มีการเติบโตเพียงแค่ 2-3% เท่านั้น หลังบริษัทฯ มีการขยายสถานีบริการน้ำมันไปยังกรุงเทพฯ และปริมณฑลมากขึ้น รวมทั้งยังมีการปรับรูปแบบโมเดลธุรกิจใหม่





NER ตั้งเป้าปี 63 รายได้โต 30% จากโรงงานใหม่ ลูกค้านายใหม่ และสินค้าใหม่

NER วางแผนปี 63 คาดรายได้เติบโต ไม่ต่ำกว่า 30% จากลูกค้ารายใหม่ ประกอบกับโรงงานผลิตแห่งใหม่ที่จะเปิดดำเนินงานในไตรมาสที่ 2/63 ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น 52% จากปี 62 พร้อมกันนี้ในกลางปี 63 บริษัทฯ มีแผนออกสินค้าใหม่ ที่ร่วมพัฒนาสูตรกับ มอ.

นายชูวิทย์ จักรนสมบูรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นอร์ทอัส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER ผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง และยางพรม เพื่อจำหน่ายไปยังผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆและกลุ่มผู้ค้าคนกลางทั้งในประเทศและต่างประเทศเปิดเผยว่าคาดการณ์รวมธุรกิจในช่วงสุดท้ายของปีนี้

บริษัทยังคงมั่นใจว่าในปีนี้มีอัตราการเติบโตของรายได้รวมไม่ต่ำกว่าปี 2561 ที่มีรายได้ 10,084.01 ล้านบาท สำหรับโครงการผลิตก๊าซชีวภาพนั้น คาดว่าในปลายปี 62 จะเริ่มเดินเครื่องโครงการแรก ส่วนโครงการที่ 2 จะเริ่มไตรมาส 1/63 คาดว่าจะสร้างผลตอบแทนให้บริษัทประมาณเดือนละ 5 ล้านบาท และยังช่วยลดต้นทุนด้านพลังงาน จากปัจจุบันจ่ายค่าพลังงานในโรงงานประมาณเดือนละ 10 ล้านบาท ถ้าไบโอแก๊สเริ่มผลิตได้เต็มกำลังการผลิตจะสามารถลดค่าแก๊สได้เดือนละ 5 ล้านบาท

สำหรับเป้าหมายการเติบโตของรายได้รวมในปี 2563 คาดว่าเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% เนื่องจากบริษัทเริ่มได้รับคำสั่งซื้อยางเพิ่มขึ้นจากลูกค้ารายใหม่หลายราย หลังจากที่มีบริษัทคู่แข่งในตลาดบางบริษัทได้ปิดกิจการไป ประกอบกับโรงงานผลิตแห่งใหม่ซึ่งจะทำให้กำลังการผลิตโดยรวมเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่าตัว จะเปิดดำเนินงานในไตรมาสที่ 2/63 ทำให้ทางบริษัทประมาณการว่า จะสามารถทำยอดขายภายในปี 2563 ได้ราว 400,000 ตัน เพิ่มขึ้น 52% จากปี 2562 นอกจากนี้ผู้บริหารเชื่อว่าราคายางเฉลี่ยในปี 2563 จะสูงกว่าปี 2562 ค่อนข้างมากจากอุปทานยางทั่วโลกที่ตึงตัวขณะที่อุปสงค์ยังคงค่อนข้างมีความต้องการที่เพิ่มขึ้นจากการซื้อของผู้ซื้อจากประเทศจีน

พร้อมกันนี้ ในกลางปีหน้า บริษัทฯ มีแผนออกสินค้าใหม่ เป็นสินค้าสำเร็จรูปที่เป็นแผ่นปูนอน แผ่นรองในพื้นคอกของปศุสัตว์ โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาชิ้นส่วน และพัฒนาสูตร ร่วมกันกับมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (มอ.)

“กลางปีหน้าบริษัทฯ จะมีสินค้าสำเร็จรูปที่เป็นแผ่นปูนอน แผ่นรอง ในพื้นคอกของปศุสัตว์ ซึ่งเรามีความรู้เพียงพอสมควร ปัจจุบันบริษัทฯ มีการพัฒนาชิ้นส่วน และพัฒนาสูตร ร่วมกันกับมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (มอ.) น่าจะมีสินค้าออกสู่ท้องตลาดในไตรมาส 2/62” นายชูวิทย์ กล่าว





GUNKUL ตั้งธง ปี 63 รายได้นิวไฮสู่ 1 หมื่นลบ.

GUNKUL ส่งสัญญาณกำไรปี 62 เติบโตโดดเด่น เนื่องจากรายได้จากการขายไฟฟ้าโครงการกังหันลมและพลังงานแสงอาทิตย์ที่ COD ไปกว่า 400 เมกะวัตต์เติบโตเท่าตัว **“โคกชา ดำรงปิยวุฒิ”** เผยเตรียมร่วมประมูลโครงการใหม่อีกเพียบ เพื่อเสริมศักยภาพรายได้และกำไรกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตอย่างมีเสถียรภาพมากกว่าที่เป็นอยู่

ด้าน **“สมบุรณ์ เอื้ออักษณาสัย”** บุณศิก GUNKUL คาดปี 63 รายได้นิวไฮสู่ 1 หมื่นลบ. หลัง COD โซลาร์เพิ่ม 120 MW - แผน PDP ใหม่หนุน - รับรู้งาน EPC ต่อเนื่อง ระบุปัจจุบันทุน Backlog ในมือ 1 หมื่นลบ. รับรู้ปีหน้า 4 พันลบ. ขณะที่ปี 63 เล็งเข้าประมูลงานใหม่ 1.5 หมื่นลบ. หวังได้งาน 5 พันลบ.

นางสาวโคกชา ดำรงปิยวุฒิ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน) (GUNKUL) เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจในศักยภาพการเติบโตของกำไรสุทธิในปี 2562 ของกลุ่มบริษัทฯ ที่จะเติบโตอย่างโดดเด่น เมื่อเทียบกับปีที่ผ่านมา เนื่องจากรับรู้รายได้จากการขายไฟฟ้าเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ และโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลมที่ได้ COD ไปก่อนหน้านี้กว่า 400 เมกะวัตต์ รวมถึงธุรกิจเทรดดิ้ง และธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง (EPC) ที่ยังเติบโตอยู่ในทิศทางที่ดี

ทั้งนี้บริษัทฯ ยังเตรียมเข้าร่วมประมูลโครงการต่างๆ เพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะจากการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค (กฟภ.) และการไฟฟ้าฝ่ายผลิต (กฟผ.) ซึ่งหากได้งานจะส่งผลต่อรายได้และกำไรของกลุ่มบริษัทฯ ให้เติบโตและมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงช่วยสนับสนุนให้งานในมือ (Backlog) ที่รอรับรู้รายได้ เพิ่มขึ้นจากปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 8,000 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้รายได้ใน 2 ปี ข้างหน้า

“หลังจากที่บริษัทย่อยของ GUNKUL ได้เข้าซื้อหุ้นของ บริษัท ฟิวเจอร์ อิเล็กทริคอล คอนโทรล หรือ FEC ที่เน้นรับงานรับเหมาก่อสร้างระบบไฟฟ้า ทำให้เห็นว่าการลงทุนดังกล่าวได้สร้างมูลค่าและเสริมศักยภาพให้กลุ่มบริษัทฯ อย่างเห็นได้ชัด ซึ่งถือเป็นการลงทุนที่สร้างโอกาสในการขยายธุรกิจรับเหมาก่อสร้างระบบไฟฟ้า และช่วยส่งเสริมให้กลุ่มบริษัทฯ มีอัตราการเติบโตที่ทรงพลังสิน ผลกำไร และกระแสเงินสดอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา โดยเชื่อว่านับต่อนี้กลุ่มบริษัทฯ จะมีโครงการใหม่ๆ เข้ามาหนุนรายได้และกำไรให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง และจะได้เห็นการเติบโตทุกไตรมาส” นางสาวโคกชากล่าว

อย่างไรก็ตาม GUNKUL ยังคงมุ่งเน้นการลงทุนด้านพลังงานทดแทนอย่างต่อเนื่อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อให้ได้เป้าหมายเมกะวัตต์สะสมไม่ต่ำกว่า 1,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2564 จากปัจจุบัน มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ในมือรวมกันแล้วประมาณ 600 เมกะวัตต์





GUNKUL ตั้งธง ปี 63 รายได้นิวไฮสู่ 1 หมื่นลบ.

ด้านนายสมบูรณ์ เอื้ออักษณาสัย กรรมการผู้จัดการ บริษัท

กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 แตะระดับ 10,000 ล้านบาท หรือเติบโต 20-25% จากปีนี้คาดว่าจะทำได้ 7,000 ล้านบาท

ซึ่งเป็นการเติบโตทำสถิติสูงสุดใหม่อย่างต่อเนื่อง หลังบริษัทฯเตรียมเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) โรงไฟฟ้าโซลาร์เพิ่มเข้ามาอีก 120 เมกะวัตต์ แบ่งเป็น โครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์ในประเทศเวียดนาม 50 เมกะวัตต์ โครงการโซลาร์รูฟท็อปของภาคเอกชน 30 เมกะวัตต์ และโครงการโซลาร์ประเทศมาเลเซีย 37 เมกะวัตต์ รวมไปถึงปีหน้าจะมีการปรับแผน Power Development Plan (PDP) ใหม่ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนเช่นกัน

นอกจากนี้ บริษัทฯยังมีงานในมือ (Backlog) รวมทั้งสิ้น 8,000 ล้านบาท และขณะนี้บริษัทฯอยู่ระหว่างรอผลประมูลงานโครงการสายเคเบิลใต้น้ำที่เกาะสมุย เกาะเต่า และเกาะหยี มูลค่ารวม 3,500 ล้านบาทที่จะประกาศผลในเร็วนี้ ซึ่งบริษัทฯคาดว่าจะได้รับงานจากโครงการดังกล่าว และสนับสนุนให้สิ้นปี 2562 บริษัทฯมี Backlog ทั้งสิ้น 10,000 ล้านบาท โดยจะรับรู้เป็นรายได้ในปีหน้า 4,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ บริษัทฯยังคงเดินหน้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยปีหน้ามีแผนเข้าประมูลงานใหม่ มูลค่ากว่า 15,000 ล้านบาท แบ่งเป็นงานการสถานีสายส่งและสายไฟลงดิน 10,000 ล้านบาท และงานของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย(กฟผ) 5,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯคาดหวังที่จะได้รับงาน 5,000 ล้านบาท จากมูลค่างานทั้งหมด

ด้านความคืบหน้าโครงการพลังงานลมในประเทศเวียดนามปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างเจรจาร่วมกับพันธมิตร 2-3 ราย ส่วนโครงการลมในประเทศไต้หวันปัจจุบันได้มีความคืบหน้าพอสมควรซึ่งบริษัทฯอยู่ระหว่างศึกษาและพิจารณาว่าจะสามารถทำพลังงานลมนอกชายฝั่ง(ออฟชอร์) ได้หรือไม่ หรือจะเปลี่ยนแผนมาทำบนชายฝั่งแทน ซึ่งหากมีความคืบหน้าจะแจ้งให้ทราบทันที

ส่วนความคืบหน้าการก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่ประเทศเมียนมาร์ บริษัทฯยังไม่ได้ไฟลีสมากนักในช่วง 1- 2 ปีที่ผ่านมา แต่หลังจากนี้จะเริ่มทำการศึกษามากขึ้นหลังมองว่ารัฐบาลเมียนมาร์จะมีการทยอยปล่อยโครงการ ซึ่งเป็นโอกาสที่บริษัทฯจะเข้าไปลงทุนในอนาคต

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯคาดว่าจะสัดส่วนรายได้จากรธุรกิจพลังงานในปี 2563 จะเหลือเพียง 60-65% จากปัจจุบัน 80% หลังมีงานในมือ (Backlog) จากระบุกิจก่อสร้างเข้ามาค่อนข้างมาก



พีที



ส่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง





TMILL ปี 63 ดันกำลัง การผลิตเต็มสูบ เน้นลุยตลาด ตจว. – เจาะ SME

TMILL คาดปี 63 กำลังการผลิตเพิ่มแตะ 80-85% จากสิ้นปีนี้
คาดอยู่ที่ 75% เล็งขยายฐานลูกค้าตจว.มากขึ้น /สั่งซิกไทม์มาส
4/62 โตสูงกว่าทุกไตรมาส หลังเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ
พร้อมคงเป้าปริมาณขายแปงสาส์ปีนี้โต 10% เมื่อเทียบกับปีก่อน

นางแววตา กุลโชติธาดา รองผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและบัญชี บริษัท ที
เอส พลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ TMILL เปิดเผยว่า ปี 2563 บริษัทฯ
ตั้งเป้ามีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 85% จากสิ้นปีนี้คาดอยู่ที่ 75%
อย่างไรก็ตามเป้ากำลังการผลิตปีนี้ได้ลดลงจาก 80% เนื่องจากปัจจุบันมีคู่
แข่งรายใหม่เพิ่มเข้ามาในตลาดอีก 2 รายส่งผลให้การแข่งขันเรื่องราคาสูง

ขณะที่ในปีหน้าบริษัทฯ ยังคงใช้แผนการเน้นหาลูกค้ารายใหม่เพิ่มอย่างต่อเนื่อง
เนื่องในต่างจังหวัดโดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก(SME)
โดยในปัจจุบันบริษัทฯ มีคำสั่งซื้อล่วงหน้าแล้ว 50-60% ของปริมาณขายที่
วางไว้ ซึ่งเป็นคำสั่งซื้อไปจนถึงสิ้นปี 2563

**“เป้าเพิ่มกำลังการผลิตในปีละ 10% แต่ว่าต้องดูปัจจัยรอบข้างด้วย
ถ้าเกิดว่าเพิ่มแล้วกำไรมันจะได้ไหม เพราะจะเน้นในเรื่องของกำไร
มากกว่า และหากกำลังการผลิตเกิน 90% ไปแล้วจะเพิ่มไปอีกไหม
ซึ่งมองว่าคงเป็นไปไม่ได้ ณ ตอนนี้อยู่เราจะใช้กำลังการผลิตให้เต็มที่
ก่อน ถ้าเกิดถึง 90% หรือถึง 100% แล้ว เราก็คงมองในเรื่องของ
เพลส 3 ที่จะต้องมาพิจารณาความเป็นไปได้อีกทีหนึ่งค่ะ”**นางแววตา
กล่าว

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่าผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2562 จะเติบโตได้ดีกว่า
สามไตรมาสที่ผ่านมา หลังเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ รวมทั้งบริษัทฯ ยังคง
เป้าปริมาณขายแปงสาส์ในปีนี้ โต 10% เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยคาดว่า
อัตราการใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยทั้งปีอยู่ที่ 75% จากปัจจุบันที่มีการใช้กำลัง
การผลิตอยู่ที่ประมาณ 72.65%

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยอมรับว่ากำไรปีนี้จะไม่ค่อยดีไปกว่าปีก่อนที่ทำได้
106.60 ล้านบาท หลังได้รับผลกระทบจากราคาต้นทุนวัตถุดิบที่ปรับตัวเพิ่ม
ขึ้นกว่าปีก่อนถึง 4% แต่บริษัทฯ ยังคงพยายามปรับกลยุทธ์ในการบริหาร
ต้นทุนเพื่อจำหน่ายสินค้าตอบสนองต่อลูกค้าได้ และในปีหน้าบริษัทฯ ประเมิน
ว่าราคาวัตถุดิบอาจปรับตัวลดลงได้บ้างหลังมีสต็อกวัตถุดิบจากการเก็บ
เกี่ยวมากกว่าปีนี้ โดยปัจจุบันคุณภาพของวัตถุดิบไม่ดีมากนักเมื่อเทียบกับ
ช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้เกษตรกรมีการหักเก็บวัตถุดิบที่มีคุณภาพไว้ขายแบบ
เก็งกำไร

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังอยู่ระหว่างศึกษาการนำโรบอทเข้ามาช่วยในการผลิต
เพลสที่ 3 หลังจากติดตั้งเพลสที่ 1 ซึ่งเป็นหุ่นยนต์เรียงแปงและเพลสที่ 2 ซึ่ง
เป็นหุ่นยนต์ร่อนแปงแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว แต่อย่างไรก็ตามการศึกษาใน
การลงทุนดังกล่าวยังคงไม่มีความชัดเจน หากมีความคืบหน้าบริษัทฯ จะแจ้ง
ให้ทราบทันที





TMILL ปี 63 ดันกำลัง การผลิตเต็มสูบ เน้นลุยตลาด ตจว. – เจาะ SME

นางแววตากล่าวเพิ่มเติมว่า บริษัทฯมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้ นิติบุคคลของงบการเงินเฉพาะ และหลักหักสำรองตามกฎหมาย และเงินสะสมอื่นๆตามที่บริษัทฯกำหนด ทั้งนี้ การจ่ายเงินปันผลดังกล่าวอาจมีการเปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับฐานะทางการเงิน ผลการดำเนินงาน แผนการลงทุน ความจำเป็นและความเหมาะสมอื่นๆในอนาคต

อนึ่ง TMILL รายงานผลการดำเนินงานไตรมาส3/2562 บริษัทฯมีกำไรสุทธิ จำนวน 22.03 ล้านบาท เมื่อเทียบกับไตรมาส3/2561 มีผลกำไรสุทธิลดลง 12.82 ล้านบาท หรือคิดเป็น 36.8%อย่างไรก็ตามบริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายในไตรมาส 3/2562 เพิ่มขึ้น 5.9% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2561 โดยที่ปริมาณการจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 7.4% แต่ราคาจำหน่ายแป้งสาลีเฉลี่ยลดลง 0.2% ส่วนปริมาณจำหน่ายรำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 5.8% แต่ราคาจำหน่ายรำข้าวสาลีเฉลี่ยลดลง 6.6% ต้นทุนขายในไตรมาส 3/2562 คิดเป็น 84.1% ของรายได้ สูงขึ้นจาก 79.3% ในไตรมาส 3/2561 เป็นผลมาจากราคาเฉลี่ยของวัตถุดิบที่ใช้ปรับเพิ่มขึ้น

จากการที่ราคาขายเฉลี่ยลดลง และราคาวัตถุดิบสูงขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในไตรมาส 3/2562 ลดลง 4.8%การใช้อัตรากำลังการผลิตเฉลี่ยในไตรมาส 3/2562 อยู่ที่ 72.65% เพิ่มขึ้น 5.38% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกัน ของปี 2561ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในไตรมาส 3/2562 ใกล้เคียงกับงวดเดียวกันของปี 2561 และจากงบการเงินสำหรับงวด 9 เดือน สิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2562 ซึ่งปรากฏว่า งบการเงินของบริษัทฯแสดงผล การดำเนินงานกำไรสุทธิ 68.84 ล้านบาท เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน มีผลกำไรสุทธิลดลง 19.72 ล้านบาท คิดเป็น 22.3% บริษัทขอเรียนชี้แจงดังนี้

บริษัทฯ มีรายได้จากการจำหน่ายในงวด 9 เดือนของปี 2562 เพิ่มขึ้น 4.1% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2561 โดยที่ปริมาณการจำหน่ายแป้งสาลีเพิ่มขึ้น 3.6% และราคาจำหน่ายแป้งสาลีเฉลี่ยเพิ่มขึ้น 0.6% ส่วนปริมาณจำหน่าย รำข้าวสาลีเพิ่มขึ้น 3.5% แต่ราคาจำหน่ายรำข้าวสาลีเฉลี่ยลดลง 0.4%

ต้นทุนขายคิดเป็น 84.2% ของรายได้ สูงขึ้นจาก 80.2% ในปี 2561 เป็นผลมาจากราคาเฉลี่ยของวัตถุดิบที่ใช้ปรับ เพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นในปี 2562 ลดลง 4.0%

การใช้อัตรากำลังการผลิตเฉลี่ยในปี 2562 อยู่ที่ 72.65% เพิ่มขึ้น 2.72% เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปี 2561 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในปี 2562 ลดลง 4.18 ล้านบาท จากค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงานเป็นหลัก





PSTC วางเป้าปีหน้าโตอีก กว่า 20% พร้อมร่วมวงไฟฟ้า ชุมชน ตั้งเป้าคว้า 20-50 MW

“พระนาย กังวาลรัตน์” บิ๊กบอส PSTC มั่นใจผลงานปี 62 โตเข้าเป้า 20% ขณะที่ปีหน้าตั้งเป้าเติบโตอีกกว่า 20% หลังทุน backlog กว่า 3 พัน ลบ. พร้อมร่วมวงไฟฟ้าชุมชน ตั้งเป้าคว้า 20-50 MW

ดร.พระนาย กังวาลรัตน์ ประธานกรรมการบริหาร และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เพาเวอร์ โซลูชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) PSTC เปิดเผยว่า แผนธุรกิจปี 2563 บริษัทฯ ตั้งเป้าผลประกอบการเติบโตไม่ต่ำกว่า 20% โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (backlog) ที่รับรู้รายได้แล้วกว่า 3,000 ล้านบาท

สำหรับผลประกอบปี 2562 คาดว่าเติบโตได้ตามเป้าหมายที่วางไว้คือประมาณ 20% โดยในงวด 9 เดือนแรกของปี 2562 บริษัทฯ มีรายได้แล้ว 5,719.23 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 3,091.67 ล้านบาท ขณะที่งวดปี 2561 บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 2,986.65 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 84.64 ล้านบาท

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ มีความพร้อมเข้าร่วมโครงการโรงไฟฟ้าชุมชน เนื่องจากบริษัทฯ มีประสบการณ์ที่สั่งสมมาจากการดำเนินโครงการทั้ง โครงการโรงไฟฟ้าชีวภาพ, ชีวมวล และพลังงานแสงอาทิตย์ขนาดเล็ก บริษัทฯ จึงมีความพร้อมขององค์ความรู้ ทั้งการเข้าร่วมโดยตรง และร่วมกับพันธมิตร โดยตั้งเป้าคว้าให้ได้ 20-50 เมกะวัตต์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร PSTC กล่าวอีกว่า ในส่วนการเข้าร่วมโครงการไฟฟ้าชุมชน บริษัทฯ อยู่ระหว่างการตั้งทีมงาน เพื่อศึกษา และนำเสนอรูปแบบการเข้าร่วมทุนกับชุมชน คาดว่าจะสามารถได้โครงการมาจำนวนหนึ่ง และบริษัทฯ มีความพร้อมทั้งแหล่งเงินทุน และองค์ความรู้ในทุก ๆ เทคโนโลยี ที่จะสามารถนำมาใช้ต่อยอดกับโครงการไฟฟ้าชุมชนให้สามารถผลิตไฟฟ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายของรัฐบาล

อีกทั้งยังมีแผนย้ายเข้าเทรดในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ซึ่งคาดว่าจะหากดำเนินการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 1/63 และน่าจะสามารถย้ายไปซื้อขายในกระดาน SET ได้ในไตรมาส 2/63

สำหรับงบลงทุนในปี 2563 บริษัทฯ ตั้งไว้ที่ 1,000 ล้านบาท โดยเน้นในส่วนของการขยายการลงทุนโรงไฟฟ้า Private PPA และด้านการขายระบบก๊าซ LNG ให้กับกลุ่มอุตสาหกรรม โดยคาดว่าจะได้งานด้านจำหน่ายก๊าซ LNG ประมาณ 200 ล้านบาท

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานในงวด 9 เดือนปีนี้ มีกำไรสุทธิ 3,091.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 4,888.96 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อนที่ทำได้ 61.97 ล้านบาท





KBANK ตั้งธงสิ้นเชื่อ ปี 63 โต 4 – 6% – NPL 3.6 – 4% MW

KBANK ตั้งเป้าปี 63 เน้นใช้ดาต้าปล่อยสินเชื่อรวมเติบโต 4-6% คาด NIM อยู่ที่ 3.1- 3.3% อัตราการเติบโตของรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยอยู่ที่ -5 ถึง -17% และ NPL 3.6-4% มองปี 63 ยังมีปัจจัยท้าทายกดดัน เศรษฐกิจไทยต่อเนื่อง มุ่งเน้นการบริหารจัดการต้นทุน และเพิ่มการปล่อยสินเชื่อรายย่อยด้วยการใช้ศักยภาพด้านการวิเคราะห์ข้อมูล

ธนาคารกสิกรไทยมองปี 2563 ปัจจัยท้าทายกดดันเศรษฐกิจไทยต่อเนื่อง เดินหน้าสร้างบริการที่ตอบโจทย์ลูกค้าทั้งชีวิตและธุรกิจ มุ่งเน้นการบริหารจัดการต้นทุน และเพิ่มการปล่อยสินเชื่อรายย่อยด้วยการใช้ศักยภาพด้านการวิเคราะห์ข้อมูล ตั้งเป้าหมายสินเชื่อรวมเติบโต 4-6% นายบัณฑิต ล่ำซำ ประธานกรรมการ ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า

เศรษฐกิจไทยในปี 2563 ยังเผชิญความท้าทายจากปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ยังมีอยู่มาก โดยเฉพาะประเด็นข้อพิพาททางการค้าระหว่างสหรัฐฯ และจีนที่ยังคงยืดเยื้อ เงินบาทที่ยังคงแข็งค่าส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจระหว่างประเทศ คาดว่าปี 2563 การส่งออกไทยจะขยายตัวติดลบที่ -2% ด้านภาคเศรษฐกิจภายในประเทศจะเป็นปัจจัยหลักที่กระตุ้นการเติบโตของเศรษฐกิจ จากการเดินหน้าโครงการด้านโครงสร้างพื้นฐาน ทิศทางดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลง ท่ามกลางหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง

ภายใต้ปัจจัยความท้าทายต่างๆ ธนาคารกสิกรไทยกำหนดทิศทางการดำเนินงานปี 2563 กำหนดเป้าหมายธุรกิจ “To Empower Every Customer’s Life and Business” ในการเป็นสถาบันการเงินที่ยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สร้างนวัตกรรมทางการเงิน และทำงานเชิงรุก เพื่อส่งมอบบริการมาตรฐานสากล และคุณค่าที่ยั่งยืนให้แก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ด้วยการประสานพลังเทคโนโลยีและบุคลากรคุณภาพ เพื่อตอบสนองลูกค้าทั้งการใช้ชีวิตและการดำเนินธุรกิจ

ธนาคารกสิกรไทยได้ประกาศเป้าหมายทางการเงินปี 2563 โดยตั้งเป้าการเติบโตเงินให้สินเชื่อรวมที่ 4-6% แบ่งเป็นสินเชื่อธุรกิจลูกค้าบริษัทเติบโต 2-4% สินเชื่อธุรกิจลูกค้าผู้ประกอบการเติบโต 1-3% และสินเชื่อลูกค้าบุคคลเติบโต 9-11% อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้สุทธิ (Net Interest Margin : NIM) อยู่ที่ 3.1 ถึง 3.3% อัตราการเติบโตของรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยอยู่ที่ -5 ถึง -17% ในส่วนของคุณภาพสินทรัพย์ คาดว่ามีสัดส่วนเงินให้สินเชื่อต่อคุณภาพต่อเงินให้สินเชื่อรวม (NPL Ratio Gross) ที่ 3.6-4.0%





BGRIM ตั้งเป้ากำลังการผลิตแตะ 10,000 MW ในปี70 จากสิ้นปีนี้แตะ 2,896 MW

BGRIM ตั้งเป้ากำลังการผลิตแตะ 10,000 MW ในปี70 จากสิ้นปีนี้แตะ 2,896 MW ระบุปี63 กุ่มงบมากกว่า 2 หมื่นล. ขยายโรงไฟฟ้า-M&A เพื่อยู่ระหว่างเจรจา M&A 2-3 ดีล ขนาด 100-200 MW /โครงการ คาดชัดเจน H1/63

นางปริยานาถ สุนทรวาทะ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บี.กริม เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BGRIM เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ามีกำลังการผลิตรวมแตะ 10,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2570 จากสิ้นปี2562 อยู่ที่ 2,896 เมกะวัตต์(49 โครงการ) โดยบริษัทฯมองว่าจะสามารถพัฒนาโครงการโรงไฟฟ้าทั้งในประเทศและต่างประเทศเพิ่มขึ้นตามเป้าหมายได้จากการลงทุนใหม่และการควบรวมหรือเข้าซื้อกิจการ(M&A)อย่างต่อเนื่อง ส่วนเป้าหมาย 5,000 เมกะวัตต์ภายในปี 2565 บริษัทฯมั่นใจว่าจะสามารถทำได้เกินเป้าหมายที่วางไว้แน่นอน

“ปีนี้เราจะมีกำลังการผลิตรวมทั้งสิ้น 2,896 เมกะวัตต์ หลังทุกโครงการได้ทยอย COD ได้ตามแผนเหลือเพียงงดโครงการสุดท้ายได้แก่โรงไฟฟ้าขยะอุตสาหกรรมที่ราชบุรี กำลังการผลิต 5 เมกะวัตต์ ซึ่งจะเข้าธันวาคมนี้ก็จะถึง เท่านั้น” นางปริยานาถ กล่าว

ขณะที่ ปี 2563 บริษัทฯตั้งเป้ารายได้จากการขายไฟฟ้าเติบโต 15-20% เมื่อเทียบกับปี 2562 จากการมีโรงไฟฟ้าแห่งใหม่เพิ่มเข้าอีก จำนวน 3 โครงการ ได้แก่ Bo Thong 1 และ 2 ขนาดกำลังการผลิตรวม 16 เมกะวัตต์ และโครงการโซลาร์ฟาร์มในประเทศกัมพูชา ขนาดกำลังการผลิตรวม 39 เมกะวัตต์ ซึ่งจะส่งผลให้ภายในสิ้นปี 2563 บริษัทฯมีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็น 2,951 เมกะวัตต์

นอกจากนี้ เบื้องต้นบริษัทฯวางงบลงทุนในปี2563 ไว้มากกว่า 20,000 ล้านบาท เพื่อรองรับการลงทุนโรงไฟฟ้าทั้งในและต่างประเทศ รวมถึงการเข้าซื้อกิจการ(M&A)ใหม่เพื่อขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างการเจรจาการเข้าซื้อกิจการโรงไฟฟ้า 2-3 ดีล ขนาดกำลังการผลิต 100-200 เมกะวัตต์ต่อโครงการ คาดว่าจะเห็นความชัดเจนกลางปี 2563 รวมทั้งจะมีการทยอยประกาศการเซ็นสัญญาซื้อขายไฟฟ้าในต่างประเทศเพิ่มเติม อาทิ โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานลมที่ประเทศเกาหลี ซึ่งและโครงการโรงไฟฟ้าก๊าซในประเทศมาเลเซีย ซึ่งทั้งสองโครงการจะมีการประกาศในช่วงต้นปี 2563





PTTEP วางงบลงทุนปี 2563 วงเงิน 4,613 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตั้งเป้าปริมาณการขายปิโตรเลียมเพิ่ม 11%

บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP เผยแผนการลงทุนปี 2563 และแผนการลงทุน 5 ปี (ปี 2563-2567) มุ่งเน้นการลงทุนในโครงการที่มีอยู่ในปัจจุบันตามกลยุทธ์การดำเนินงาน (Execute) เพื่อสร้างความต่อเนื่องในการผลิตปิโตรเลียมจากโครงการที่ประมูลได้ รวมทั้งโครงการที่ได้เข้าซื้อกิจการที่ผ่านมา เพื่อเพิ่มระดับการผลิตปิโตรเลียมและการเติบโตในอนาคต

นายพงศธร กวีสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ ปตท.สผ. เปิดเผยว่า ปตท.สผ. ได้จัดสรรงบประมาณรายจ่ายประจำปี 2563 ไว้ที่ 4,613 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (สรอ.) (เทียบเท่า 143,012 ล้านบาท) โดยแบ่งเป็นรายจ่ายลงทุน (Capital Expenditure หรือ CAPEX) จำนวน 2,647 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 82,064 ล้านบาท) และรายจ่ายดำเนินงาน (Operating Expenditure หรือ OPEX) จำนวน 1,966 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 60,948 ล้านบาท) สำหรับแผนการลงทุน 5 ปี (ปี 2563-2567) นั้น บริษัทได้จัดสรรงบประมาณรวม 24,619 ล้านดอลลาร์ สรอ. (เทียบเท่า 716,216 ล้านบาท) โดยมีรายละเอียดดังนี้

	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567	ปี 2563-2567
รายจ่ายลงทุน (Capital Expenditure)	2,647	3,011	3,342	2,873	2,366	14,239
รายจ่ายดำเนินงาน (Operating Expenditure)	1,966	2,000	1,995	2,462	1,957	10,380
รายจ่ายรวมทั้งสิ้น (Total Expenditure)		4,613	5,011	5,337	5,323	24,619

จากแผนงานดังกล่าว ส่งผลให้ ปตท.สผ. ตั้งเป้าปริมาณการขายปิโตรเลียมจากโครงการผลิตปัจจุบัน โดยมีอัตราการเติบโตของปริมาณการขายโดยเฉลี่ยต่อปีแบบทบต้น (Compounding Annual Growth Rate: CAGR) ในช่วง 5 ปี ระหว่างปี 2563-2567 ประมาณร้อยละ 6 ดังรายละเอียดต่อไปนี้

	ปี 2563	ปี 2564	ปี 2565	ปี 2566	ปี 2567
ปริมาณการขายปิโตรเลียมเฉลี่ย	388,000	403,000	450,000	464,000	467,000

“จากงบประมาณดังกล่าว ปตท.สผ. คาดว่าในปี 2563 จะสามารถเพิ่มปริมาณการขายปิโตรเลียมได้ประมาณ 11% จากเป้าหมายที่ตั้งไว้ในปีนี้ ส่วนปริมาณการขายเฉลี่ยในช่วง 5 ปีข้างหน้าจะมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน ซึ่งทั้งหมดนี้ ถือเป็นความสำเร็จจากการดำเนินการตามกลยุทธ์ Expand ทั้งการชนะการประมูล และการเข้าซื้อกิจการในพื้นที่ยุทธศาสตร์การลงทุนในประเทศไทย ประเทศมาเลเซีย และในตะวันออกกลาง โดยในปี 2563 จะมุ่งเน้นการดำเนินการตามกลยุทธ์ Execute โครงการหลักต่าง ๆ เพื่อรักษาปริมาณการผลิต และเร่งการพัฒนาโครงการที่สำคัญให้สามารถเริ่มการผลิตได้ตามแผนเพื่อเพิ่มปริมาณการผลิต รวมทั้งเร่งกิจกรรมการสำรวจเพื่อค้นหาปิโตรเลียมเพิ่มเติม เพื่อสร้างการเติบโตระยะยาว” นายพงศธร กล่าว

**สำหรับ
แผนงาน
หลักที่จะ
ดำเนินงาน
ตามแผน
กลยุทธ์
ในปี 2563
มีดังนี้**





PTTEP วางงบลงทุนปี 2563 วงเงิน 4,613 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตั้งเป้าปริมาณการขายปิโตรเลียมเพิ่ม 11%

1.รักษาปริมาณการผลิตจากโครงการผลิตหลักที่สำคัญ ได้แก่ โครงการ เอส

1 โครงการบงกช โครงการอาทิตย์ โครงการพื้นที่พัฒนาร่วมไทย-มาเลเซีย และโครงการชอติกา รวมถึงรักษาปริมาณการผลิตในโครงการใหม่ที่ได้จากการเข้าซื้อกิจการและการชนะประมูล ให้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ ได้แก่ โครงการมาเลเซีย โครงการภายใต้บริษัท พาร์เท็กซ์ โฮลดิ้ง บี.วี. โครงการ G1/61 (แหล่งเอราวัณ) และโครงการ G2/61 (แหล่งบงกช)

2.เพิ่มปริมาณการผลิตในอนาคต มุ่งเน้น 3 โครงการหลักที่อยู่ในระหว่างการพัฒนา ได้แก่ โครงการมาเลเซีย แพลงเอช โครงการโมซัมบิก แอเรียวัน และโครงการแอลจีเรีย อาสลิ เบอร์ ราเคซ ให้สามารถเริ่มการผลิตได้ตามแผน รวมถึงการเร่งพัฒนาโครงการมาเลเซีย - ซาราวัค เอสเค 410บี ซึ่งประสบความสำเร็จในการเจาะสำรวจในปีที่ผ่านมา เพื่อให้สามารถเข้าสู่ขั้นตอนการตัดสินใจการลงทุนขั้นสุดท้าย (Final Investment Decision)

3.เร่งกิจกรรมสำรวจเพื่อค้นหาก๊าซธรรมชาติเพื่อรองรับการเติบโตในระยะยาว โดยการเจาะหลุมสำรวจและประเมินผลสำหรับโครงการในประเทศมาเลเซีย และเมียนมา

นอกจากนี้ ปตท.สผ. ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อสนับสนุนกิจกรรมการสำรวจ พัฒนา และผลิตปิโตรเลียม โดยบริษัท เอไอ แอนด์ โรโบติกส์ เวนเจอร์ส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ ปตท.สผ. ได้วิจัยและพัฒนาหุ่นยนต์จนสามารถให้บริการเชิงพาณิชย์ได้ทั้งในและนอกอุตสาหกรรมสำรวจและผลิตปิโตรเลียม

เช่น โดรนเพื่อการตรวจสอบ (Inspection Drone) โดรนแปรอักษร (Swarm Drone) และยานยนต์ใต้น้ำบังคับระยะไกล (Observation-class Remotely Operated Underwater Vehicle: OBS-ROV) ส่วนแผนงานในปี 2563 จะพัฒนาหุ่นยนต์สำหรับการใช้งานจริง ได้แก่ หุ่นยนต์อัตโนมัติใต้น้ำตรวจสอบท่อส่งปิโตรเลียมและโครงสร้างใต้น้ำ (Inspection-class Autonomous Underwater Vehicle: IAUV) หุ่นยนต์ซ่อมบำรุงท่อใต้น้ำ (Subsea Flowline Control and Repair Robot: SFCR) และหุ่นยนต์ตรวจสอบภายในท่อ (In-pipe Inspection Robot)

รวมทั้ง ยังมีแผนพัฒนาอีกกว่า 30 โครงการให้บริการเชิงพาณิชย์ในปีถัดๆ ไปอีกด้วย





PTTGC คาดรายได้ปี63 โต 15% ตามปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น 11% -สเปรดจะปรับตัวดีขึ้นจากมาตรการ IMO

PTTGC คาดรายได้ปี 63 โต15% ตามปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น 11% คาดปี 63 สเปรดจะปรับตัวดีขึ้นจากมาตรการ IMO พร้อมวางแผนลงทุน 5 ปี (63-67) 1.5 - 2 แสนลบ.รองรับขยายธุรกิจ - M&A คาดปี 63 สรุปแผนลงทุนโครงการปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ในสหรัฐฯ

ดร.คงกระพัน อินทรแจ้ง ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พีทีที โกลบอล เคมิคอล จำกัด (มหาชน) หรือ PTTGC เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่ารายได้ปี 2563 จะเติบโต 15% เนื่องจาก บริษัทฯคาดว่าปริมาณการขายที่เพิ่มขึ้น11% หลังไม่มีการปิดซ่อมโรงกลั่นเหมือนปีนี้ รวมถึงราคาจำหน่ายก็จะมี การปรับตัวขึ้น4%

อีกทั้ง บริษัทฯยังคาดว่าสเปรดรวมในกลุ่มธุรกิจปิโตรเคมีจะปรับตัวดีขึ้น หลังได้รับอานิสงส์จากมาตรการ IMO และกลับมามีมาร์จินที่ดีขึ้นด้วย

พร้อมกันนี้ บริษัทฯประเมินว่าปีหน้า GRM จะปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 7 เหรียญสหรัฐฯต่อบาร์เรล จากปีนี้คาดอยู่ที่ 4 เหรียญสหรัฐฯต่อบาร์เรล ส่วนอะโรเมติกจะปรับตัวขึ้นมาอยู่ที่ 180 เหรียญสหรัฐฯต่อตัน จากปีนี้ 140 เหรียญสหรัฐฯต่อตัน ขณะที่โพลีเมอร์คาดว่าปีหน้าจะอยู่ที่ 1,030 เหรียญสหรัฐฯต่อตัน จากปีนี้อยู่ที่ 1,000 เหรียญสหรัฐฯต่อตัน

ทั้งนี้บริษัทฯได้วางแผนลงทุน 5 ปี (63-67) จำนวน 150,000-200,000 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับรองรับการขยายธุรกิจในอนาคต รวมทั้งใช้สำหรับการเข้าซื้อกิจการ(M&A) ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างการศึกษาในการเข้าซื้อกิจการหลายดีลในธุรกิจที่น่าสนใจ โดยเฉพาะการเข้าลงทุนในประเทศสหรัฐอเมริกา และคาดว่าจะเห็นความชัดเจนบ้างในปีหน้า

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทฯยังมีกระแสเงินสดในมือเพียงพอเพื่อรองรับการลงทุนต่างๆและมีหนี้สินต่อทุน(D/E) 0.3 เท่า ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำมาก

“เรามองโอกาสในการทำ M&A ในอเมริกา ซึ่งเราจะตามไปดูว่าธุรกิจไหนน่าสนใจเราก็จะพยายามจับไว้ไปซื้อและปัจจุบันพอร์ตลงทุนในต่างประเทศเราไม่ถึง 30% แต่ปี 2030 เราตั้งเป้าจะเพิ่มเป็น30% ให้ได้” ดร.คงกระพัน กล่าว

ขณะที่โครงการปิโตรเคมีคอมเพล็กซ์ในสหรัฐฯนั้น บริษัทฯมองว่าโครงการดังกล่าวมีความได้เปรียบในเรื่องของวัตถุดิบ นั่นคือมีแหล่งวัตถุดิบ Ethane โดยบริษัทฯคาดว่าในช่วงไตรมาส 2/2563 จะได้ผลสรุปเพื่อตัดสินใจในการดำเนินโครงการดังกล่าว ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการพิจารณาเงื่อนไขต่างๆของโครงการไม่ว่าจะเป็นเงื่อนไขสัญญาการก่อสร้างโครงการ และการจัดหาเงินทุนสำหรับโครงการ เป้าหมายเพื่อเป็น SecondHome Base ของบริษัทรวมไปถึงการหาพันธมิตรเข้าร่วมทุนด้วย





GPSC วางแผนปี 63 เตรียม COD โครงการโรงไฟฟ้า นวนคร ส่วนขยาย กำลังการผลิต ส่วนเพิ่ม 60 MW

GPSC แจ้งรายได้ไตรมาส 3/2562 มีมูลค่า 19,226 ล้านบาท ซึ่งปรับตัวเพิ่มขึ้น 12,565 ล้านบาท หรือร้อยละ 189 จากไตรมาสที่ 3 ปี 2561 แต่ปรับตัวลดลง 764 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 4 จากไตรมาสที่ 2 ปี 2562 รับรู้รายได้จากการควบรวมกิจการ GLOW เต็มไตรมาสอย่างต่อเนื่อง ไชว EBITDA ปรับตัวเพิ่มขึ้นจากปีก่อน สะท้อนกระแสเงินสดเข้มแข็ง ขณะที่กำไรปรับตัวลดลงเล็กน้อยจากภาระค่าดอกเบี้ย และค่าตัดจำหน่ายค่าธรรมเนียมนในการจัดหาเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นตามการปรับปรุงแผนการชำระคืนเงินกู้ระยะสั้น ซึ่งได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผ่านมา พร้อมเดินหน้าขยายธุรกิจรองรับกระแสการเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมพลังงานของประเทศ ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม

นายชลิต ทิพพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท โกลบอล เพาเวอร์ ซินเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) หรือ GPSC แถลงว่า ผลประกอบการไตรมาส 3/2562 บริษัทฯ มีรายได้รวมทั้งสิ้น 19,226 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 12,565 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 189% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีผลจากการเข้าซื้อกิจการของบริษัท โกลว์ พลังงาน จำกัด (มหาชน) หรือ GLOW ที่มีผลสำคัญต่อการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นของ GPSC เต็มไตรมาสอย่างต่อเนื่อง

ในส่วนของการใช้สิทธิในไตรมาส 3/2562 อยู่ที่ 893 ล้านบาท ลดลง 6 ล้านบาท คิดเป็น 1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีปัจจัยหลักทั้งจากราคาขายไฟฟ้าที่ลดลงของโรงไฟฟ้าเอ็กโคโน-วัน ซึ่งเป็นไปตามฤดูกาล โดยในช่วงฤดูฝนการใช้พลังงานมีสัดส่วนที่ลดลง และมีปัจจัยจากปริมาณการขายไฟฟ้าที่ลดลงของโรงไฟฟ้าห้วยเหาะที่ สปป.ลาว

นอกจากนี้ยังมีภาระค่าใช้จ่ายของดอกเบี้ยที่สูงขึ้นจากการทำคำเสนอซื้อหลักทรัพย์จากผู้ถือหุ้นรายย่อย (Tender Offer) ของ GLOW เมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ทำให้ GPSC สามารถเข้าถือหุ้นเพิ่มขึ้นเป็น 95.25% และยังมีค่าตัดจำหน่ายค่าธรรมเนียมนในการจัดหาเงินกู้ที่เพิ่มขึ้นตามการปรับปรุงแผนการชำระคืนเงินกู้ระยะสั้นซึ่งได้จากการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ผ่านมา ทั้งนี้ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการเงินของบริษัทฯ ให้มีความแข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น และพร้อมที่จะขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ โดยมั่นใจว่าตลาดอุตสาหกรรมไฟฟ้าจะมีทิศทางที่เปลี่ยนแปลง จากการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาสู่การพัฒนาการผลิตในทุกภาคส่วนมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ หากพิจารณากำไรส่วนของบริษัทใหญ่ ที่ไม่รวมค่าตัดจำหน่ายจากการประเมินมูลค่ายุติธรรมของสินทรัพย์สุทธิจำนวน 372 ล้านบาท และผลกระทบตามมาตรฐานบัญชี จำนวน 277 ล้านบาท ซึ่งสะท้อนผลกำไรจากการดำเนินงานอย่างแท้จริง จะมีกำไรสุทธิของบริษัทฯ ที่ไม่รวมค่าตัดจำหน่ายและผลรวมจากมาตรฐานบัญชี (Adjusted Net Income) จำนวน 1,542 ล้านบาท





GPSC วางแผนปี 63 เตรียม COD โครงการโรงไฟฟ้า นวนคร ส่วนขยาย กำลังการผลิต ส่วนเพิ่ม 60 MW

สำหรับภาพรวมการดำเนินงานไตรมาส 3 บริษัทฯ มี EBITDA เท่ากับ 5,057 ล้านบาท ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน สะท้อนให้เห็นว่ากระแสเงินสดของ GPSC ยังมีความเข้มแข็งและการเติบโตอย่างต่อเนื่องภายหลังการเข้าควบรวมกิจการ GLOW สำเร็จแล้ว

“ปัจจัยภาพรวมของการดำเนินงานไตรมาส 3 นี้ ถือเป็นช่วงที่บริษัทฯ ต้องเดินหน้าตามแผนงานทั้งในด้านการลงทุน เพื่อเข้าซื้อหุ้นของผู้ถือหุ้นรายย่อยของ GLOW และยังมีแผนการปรับโครงสร้างทางการเงิน โดยได้ดำเนินการเพิ่มทุนจำนวน 74,000 ล้านบาทแล้วเสร็จในเดือนตุลาคมที่ผ่านมา และนำเงินที่ได้ไปคืนเงินกู้ยืมระยะสั้นเรียบร้อยแล้ว ทำให้หลังจากนี้ บริษัทฯ จะมีโครงสร้างทางการเงินที่เหมาะสมและมีภาระค่าดอกเบี้ยจ่ายลดลงตั้งแต่ไตรมาสที่ 4 เป็นต้นไป” นายชวลิต กล่าว

อย่างไรก็ตาม แผนการผลิตไฟฟ้าและไอน้ำที่เตรียมเข้าสู่ระบบการผลิตเชิงพาณิชย์ (COD) ในปี 2563 ได้แก่ โครงการโรงไฟฟ้าของบริษัท ผลิตไฟฟ้านวนคร จำกัด (NNEG) ส่วนขยาย กำลังการผลิตส่วนเพิ่ม 60 เมกะวัตต์ ไอน้ำ 10 ตันต่อชั่วโมง ซึ่ง GPSC ถือหุ้น 30%

ทั้งนี้ ในช่วงเดือนกรกฎาคม-ตุลาคมที่ผ่านมา ได้เริ่มเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ 3 โครงการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว คือ โรงไฟฟ้าพลังน้ำ น้ำลึก 1 (NLIPC) ประเทศ สปป.ลาว กำลังการผลิต 65 เมกะวัตต์ ซึ่ง GPSC ถือหุ้น 40%, ศูนย์ผลิตสาธารณูปการแห่งที่ 4 (CUP 4) จังหวัดระยอง กำลังการผลิต 45 เมกะวัตต์ ไอน้ำ 70 ตันต่อชั่วโมง ซึ่ง GPSC ถือหุ้น 100% และโรงไฟฟ้าพลังน้ำไซยะบุรี (XPCL) ประเทศ สปป.ลาว กำลังการผลิต 1,285 เมกะวัตต์ ซึ่ง GPSC ถือหุ้น 25%





CKP คาดปี 63 อัตรากำไรสุทธิแตะตัวเลขสองหลัก หลังรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าไชยะบุรี ที่ COD เต็มปี

CKP คาดปี 63 อัตรากำไรสุทธิแตะตัวเลขสองหลัก หลังรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าไชยะบุรี ที่ COD เต็มปี ขณะที่คาดว่าปี 62 รายได้ใกล้เคียงปีก่อนที่ทำได้ 9.15 พันลบ. รับผลกระทบภัยแล้งใน Q3/62 พร้อมปี 68 มีกำลังการผลิตไฟฟ้าแตะ 5,000 MW พร้อม อยู่ระหว่างศึกษาขุดโรงไฟฟ้าพลังน้ำในสปป.ลาว-เมียนมา

นายธนวัฒน์ ตรีวิศวกเทย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ CKP เปิดเผยว่า บริษัทฯ ยังคงมองหาโอกาสในการลงทุนเพิ่มเติมเพื่อให้กำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวมเพิ่มขึ้นแตะที่ 5,000 เมกะวัตต์ ภายในปี 2568 จากปัจจุบันอยู่ 2,167 เมกะวัตต์ ซึ่งขณะนี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างศึกษาการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำเพิ่มเติมในสปป.ลาวและในประเทศเมียนมา รวมถึงโครงการโซลาร์ รูฟท็อป และโรงไฟฟ้าประเภท SPP ตามแผน PDP 2018 ด้วยเช่นกัน

“โครงการในอนาคตเราจะเน้นพลังน้ำเป็นหลักในลาวตอนนี้เราดูโซนฝั่งขวาของแม่น้ำโขง ส่วนเมียนมาเราก็ศึกษาอยู่มองว่าน่าจะเป็นแม่น้ำสาละวิน เพราะดูแล้วมีศักยภาพและโพล์น้ำก็เยอะแถมมีความชันเยอะด้วยมันสามารถทำเป็นเขื่อนกักเก็บน้ำได้และตอนนี้พม่าก็ขาดแคลนไฟอยู่ด้วยเช่นกันเราจึงมองตรงนี้เป็นโอกาสที่จะเข้าไปลงทุน” นาย ธนวัฒน์ กล่าว

ด้านนายริตพัฒน์ นานานุกุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานการเงินบัญชี บริษัท ซีเค พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ CKP เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า จะมีโอกาสเห็นอัตรากำไรสุทธิแตะตัวเลขสองหลักในปี 2563 จากทุกปีที่ผ่านมาเป็นตัวเลขหลักเดียว เนื่องจากบริษัทฯ จะมีการรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโรงไฟฟ้าพลังน้ำไชยะบุรี ซึ่งจะจ่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์(COD)ให้แก่การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย(กฟผ.)แบบเต็มปี

ขณะที่ผลการดำเนินงานของปี 2562 บริษัทฯ คาดว่า รายได้จะใกล้เคียงกับปี 2561 ที่ทำได้ 9,156 ล้านบาท หลังไตรมาส 3/2562 บริษัทฯ ประสบปัญหาภัยแล้งส่งผลให้มีปริมาณน้ำไหลเข้าระบบน้อยกว่าที่คาดไว้ แต่อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมามีปริมาณน้ำไหลเข้าระบบโรงไฟฟ้าพลังน้ำน้ำจิม 2 ขนาดกำลังการผลิต 615 เมกะวัตต์จำนวนมากอยู่

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังเริ่มรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำไชยะบุรี ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้า 1,285 เมกะวัตต์ ที่บริษัทฯ ถือหุ้นในสัดส่วน 37.50% ซึ่งโครงการดังกล่าวจะกำหนดจ่ายไฟฟ้าเชิงพาณิชย์วันที่ 29 ตุลาคม 2562 โดยแบ่งเป็นสัญญาซื้อขายไฟฟ้ากับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) จำนวน 1,220 เมกะวัตต์ และขายให้กับการไฟฟ้าของสปป.ลาว จำนวน 60 เมกะวัตต์

ทั้งนี้ บริษัทฯ คาดว่า บริษัท ไชยะบุรี พาวเวอร์ จำกัด จะมีรายได้จากการจำหน่ายไฟฟ้าในรูปแบบเชิงพาณิชย์แบบเต็มปีประมาณ 13,000-14,000 ล้านบาท และมีอัตรากำไรสุทธิเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 12-15%





SPRC คาดผลงานปี 63 ดีกว่าปีนี้ ตามกำลังการผลิตเพิ่มแตะ 1.75 แสนบาร์เรล/วัน - IMO หุ่น

นายวิชัย ชูณหสมบุรณ์ ผู้จัดการฝ่ายการเงินและการคลัง บริษัท สตาร์ ปิโตรเลียม รีไฟน์นิ่ง จำกัด (มหาชน) หรือ SPRC เปิดเผยว่า บริษัทฯ เชื่อว่าผลประกอบการของปี 2563 จะดีกว่าปี 2562 เนื่องจาก บริษัทฯ จะมีกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 175,000 บาร์เรลต่อวัน จากปัจจุบันอยู่ที่ 160,000 บาร์เรลต่อวัน

อีกทั้ง บริษัทฯ คาดว่าตั้งแต่ไตรมาส 1/2563 ค่าการกลั่นจะกลับมาดีได้รับอานิสงส์จากการที่องค์การทางเรือระหว่างประเทศ (IMO) โดยกำหนดให้เรือทุกลำในโลกต้องเปลี่ยนเชื้อเพลิงที่ใช้อยู่ไม่ให้มีการปล่อยก๊าซซัลเฟอร์เกิน 0.5% จากปัจจุบันเฉลี่ยอยู่ที่ 3.5% โดยบริษัทฯ คาดว่าค่าการกลั่นจะอยู่ที่ประมาณ 5-7 เหรียญสหรัฐ/บาร์เรล ซึ่งเป็นการประเมินตามค่าเฉลี่ยย้อนหลังในอดีต

ขณะเดียวกัน บริษัทฯ ยอมรับว่าผลประกอบการไตรมาส 4/2562 ยังคงไม่สามารถสร้างยอดขายได้ตามที่ต้องการ หลังบริษัทฯ ได้มีการทุ่มงบลงทุนกว่า 256 ล้านบาทเหรียญสหรัฐฯ เพื่อใช้สำหรับการปิดซ่อมบำรุงโครงการครั้งใหญ่ เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตของหน่วยการกลั่นน้ำมันดิบ (CDU) และปรับปรุงประสิทธิภาพต่างๆ

โดยเพิ่มกำลังการผลิตจาก 165,000 บาร์เรล/วัน เป็น 175,000 บาร์เรล/วัน โดยจะมีการปิดซ่อมบำรุงตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2562 เป็นต้นไประยะเวลา 45 วัน ซึ่งทำให้บริษัทฯ จะมีการเดินเครื่องเพียง 50% เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม การปิดซ่อมบำรุงดังกล่าวคาดว่าจะเริ่มกลับมาเดินเครื่องช่วงกลางเดือนธันวาคม 2562 และจะเดินเครื่องได้ 100% ในปี 2563

“ปีหน้าจะดีกว่าปีนี้แน่นอนเพราะไม่มีการปิดซ่อมบำรุงและค่าการกลั่นก็เพิ่มด้วย 10,000 บาร์เรลต่อวัน ซึ่งเราจะได้ผลตอบแทนจากโครงการดังกล่าวประมาณ 20-25% ของเงินลงทุน ” นายวิชัย กล่าว





BCPG ตั้งเป้า 5 ปี(63-67) กำลังการผลิตรวมตามสัดส่วน การถือหุ้น โต 30% แตะ 520 MW จากปัจจุบัน 404 MW

นายชาญวิทย์ ตรังอดิษฐ์กุล ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายงานพัฒนารธุรกิจ บริษัท บีซีพีจี จำกัด (มหาชน) BCPG เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ามีกำลังการผลิตรวมตามสัดส่วนการถือหุ้นในระยะเวลา 5 ปี(2563-2567) เติบโต 30% หรือแตะ 520 เมกะวัตต์ จากปัจจุบันอยู่ที่ 404 เมกะวัตต์ เนื่องจาก บริษัทฯยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะในต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศอินโดนีเซีย และประเทศฟิลิปปินส์ ซึ่งไม่รวมการลงทุนใหม่ๆที่จะเข้ามาในอนาคต

ด้าน ผลประกอบการปี 2563 บริษัทฯคาดว่าจะมี กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) เติบโต 15-20% โดยได้รับแรงสนับสนุนจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ ในเมืองเชียงขวาง สาธารณรัฐประชาธิปไตย ประชาชนลาว ขนาดกำลังการผลิตไฟฟ้าติดตั้งรวม 69 MW (Nam San 3A) ซึ่งบริษัทฯ จะเริ่มรับรู้กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA)จากโครงการดังกล่าวตั้งแต่วันที่ 4/2562 แบบเต็มไตรมาส หรืออยู่ที่ระดับ 150 ล้านบาท ส่วนปีหน้าจะรับรู้เข้ามาแบบเต็มปี โดยบริษัทฯคาดว่าจะมี กำไรก่อนหักดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อม (EBITDA) จาก Nam San 3A เติบโตอย่างน้อย 15-20% ต่อปี หรืออยู่ที่ระดับ 500-600 ล้านบาท

สำหรับ โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ Nam San 3A บริษัทฯมีสัญญาซื้อขายไฟกับการไฟฟ้าลาวเป็นระยะเวลา 27 ปี ซึ่งทางประเทศลาวยังได้มีการลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ในประเทศเวียดนามเพื่อจะขายไฟด้วยเช่นกัน บริษัทฯจึงมีการเจรจากับการไฟฟ้าเวียดนาม (EVN) เพื่อที่จะขายไฟจากโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำ Nam San 3A ไปยังเวียดนามในอนาคต ซึ่งหากบริษัทฯขายไฟให้แก่เวียดนามได้จริง บริษัทฯจะมีการพิจารณาเพื่อเจรจาลงทุนขยายไปยังเขื่อนอื่นๆ

พร้อมกันนี้ บริษัทฯยังได้ยื่นประมูลโครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์ฟาร์มที่ประเทศมาเลเซีย หลังรัฐบาลได้มีการเปิดประมูล ซึ่งบริษัทฯได้ยื่นประมูลขนาด 100 เมกะวัตต์ และคาดว่าจะทราบผลช่วงต้นปี 2563

ส่วนความคืบหน้าโครงการในประเทศญี่ปุ่น ไม่ว่าจะเป็นโครงการ Komagase ขนาดกำลังการผลิต 25 เมกะวัตต์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง คาดเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) ครึ่งปีแรกของปี 2563 ส่วนโครงการ Yabuki กำลังผลิต 20 เมกะวัตต์ อยู่ระหว่างการจัดหาผู้รับเหมาแล้วเสร็จและเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์(COD) ครึ่งปีหลังของปี 2564 และโครงการ Chiba กำลังการผลิต 30 เมกะวัตต์ ซึ่งแบ่งเป็น 2 เฟส โดยเฟสแรก กำลังการผลิต 20 เมกะวัตต์ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง ส่วนเฟส 2 ซื่อที่ดินเป็นที่เรียบร้อยแล้วพร้อมที่จะก่อสร้างในอนาคต คาดเปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) ครึ่งปีแรกของปี 2564

ขณะที่ บริษัทฯวางงบลงทุนระยะเวลา 5 ปี (2563-2567) ไว้ที่ 50,000 ล้านบาท แบ่งเป็นใช้สำหรับโครงการในประเทศญี่ปุ่น 5,000 ล้านบาท ส่วนที่เหลือรองรับการเข้าซื้อกิจการ(M&A)เพิ่มเติม อย่างไรก็ตามในจำนวนงบลงทุนที่กล่าวมาข้างต้นบริษัทฯจะใช้ในปี 2563 จำนวน 20,000 ล้านบาท แบ่งเป็น ใช้พัฒนาโครงการปกติ จำนวน 3,000 ล้านบาท และใช้รองรับในการเข้าซื้อกิจการ(M&A) 17,000 ล้านบาท ซึ่งเงินลงทุนจะมาจากกระแสเงินสด การออกหุ้นกู้ รวมทั้งกู้จากสถาบันการเงิน โดยบริษัทฯยังไม่มีแผนเพิ่มทุนแต่อย่างใด





PRM ตั้งเป้ารายได้ปี63 โต ไม่ต่ำกว่า 12% หลังขยายกอง เรือ-ปรับเพิ่มค่าระวางเรือ พร้อม ทุ่ม 2 พันลบ.รองรับซื้อเรือ 8 ลำ

PRM ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โตไม่ต่ำกว่า 12% หลังขยายกองเรือ-ปรับเพิ่มค่าระวางเรือ ขณะที่ทุ่มงบ 2 พันลบ.รองรับซื้อเรือ 8 ลำ ดันสิ้นปี63มีเรือทั้งสิ้น 46 ลำ พร้อมแย้มอยู่ระหว่างศึกษาเข้าซื้อกิจการธุรกิจที่เกี่ยวข้อง คาดชัดเจนปี 63

นายวิสิทธิ์พล จุไรสินธุ์ ผู้อำนวยการสายงานการเงินและบัญชี บริษัท ปริมา มารีน จำกัด (มหาชน) หรือ PRM เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตไม่ต่ำกว่า 12% เนื่องจาก บริษัทฯจะปรับเพิ่มค่าระวางเรือเพิ่มอีก 30% ซึ่งการปรับขึ้นค่าระวางเรือจะขึ้นอยู่กับขนาดของเรือแต่ละชนิด โดยปัจจุบันเรือประเภท Floating storage and off-loading (FSU) มีอัตราค่าระวางเรืออยู่ที่ 20,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อวัน และเรือชนิดดังกล่าวถือว่ามีสัดส่วนรายได้ค่อนข้างมากถึง 48% ของรายได้รวม

พร้อมกันนี้ บริษัทฯยังวางแผนลงทุนกว่า 2,000 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับขยายกองเรือ โดยปีหน้าบริษัทฯมีแผนซื้อเรือใหม่เพิ่มอีก 8 ลำ และมีแผนขายเรืออีก 5 ลำ ส่งผลให้สิ้นปี 2563 บริษัทฯจะมีเรือทั้งสิ้น 46 ลำ และมีน้ำหนักบรรทุกรวม 3.2-3.3 ล้านเดกเวกตัน จากสิ้นปีนี้ที่คาดว่าจะมีเรือทั้งสิ้น 43 ลำ และมีน้ำหนักบรรทุกรวม 2.80 ล้านเดกเวกตัน หลังจากนี้บริษัทฯมีแผนขายกองเรือร่วมทุน 1 ลำ มูลค่าหลักร้อยล้านบาท โดยบริษัทถือหุ้น 50% ออกไป

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯมีเรือประเภท Domestic จำนวน 32 ลำ เรือประเภท International จำนวน 1 ลำ เรือประเภท Floating Storage Unit (FSU) จำนวน 8 ลำ เรือประเภท Floating storage and off-loading (FSU) จำนวน 2 ลำ เรือประเภท Accommodation Work Barge (AWB) จำนวน 1 ลำ

ขณะที่ บริษัทฯอยู่ระหว่างศึกษาเข้าซื้อกิจการ (M&A) ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งทางน้ำ คาดว่าจะได้รับความชัดเจนปีหน้า โดยเงินลงทุนจะมาจากกระแสเงินสดรวมถึงสถาบันการเงินยังคงให้การสนับสนุนบริษัทฯเป็นอย่างดี ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯมีอัตราหนี้สินต่อทุนอยู่ที่ 0.8 เท่า ซึ่งถือว่ายังอยู่ในระดับต่ำ จึงไม่มีความจำเป็นต้องเพิ่มทุน

นายวิสิทธิ์พล กล่าวเพิ่มเติมถึงมาตรการ IMO ที่จะมีผลบังคับใช้ เดือนมกราคม 2563 ว่าปัจจุบันบริษัทฯได้มีการเตรียมความพร้อมรองรับมาตรการดังกล่าว ด้วยการเปลี่ยนมาใช้น้ำมันกำมะถันต่ำเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนปรับตัวสูงขึ้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯได้มีแผนปรับเพิ่มอัตราค่าระวางเรือเพื่อให้อัดคล่องเช่นกัน





CNT ลุ้นปี 63 รายได้แตะ 8 พันลบ. หลังทุน Backlog ในมือ 1.43 หมื่นลบ. พร้อมลุ้นรับงานใหม่ 7 พันลบ.

นายสุรศักดิ์ โอสภานุเคราะห์ กรรมการและผู้อำนวยการผู้จัดการ บริษัท คริสเตียนีและนิลสัน (ไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ CNTเปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 แตะที่ระดับ 8,000 ล้านบาท ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นบริษัทฯจะพยายามทำให้ได้ 6% จากปีนี้คาดอยู่ที่ 4% เนื่องจากบริษัทฯมีงานในมือที่รอรับรู้เป็นรายได้ จำนวน 14,391 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้ในไตรมาส 4/2562 จำนวน 2,000-2,100 ล้านบาท ส่วนที่เหลือรับรู้ไปจนถึงปี 2564

อีกทั้ง บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการเข้าประมูลงานใหม่อย่างต่อเนื่องทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชน โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างรอผลประมูลงานใหม่มูลค่ากว่า 7,000 ล้านบาท โดยมีงานก่อสร้างอาคารของโรงพยาบาลขอนแก่นเฟสที่ 1 มูลค่า 4,000 ล้านบาทซึ่งจะรับรู้ผลภายในไตรมาส 4/2562-ต้นปี 2563 ซึ่งเบื้องต้นบริษัทฯมีแผนกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์วงเงินกว่า 5,000 ล้านบาทเพื่อใช้รองรับการลงทุนในโครงการดังกล่าว

อย่างไรก็ตามปีหน้ายังคงมีปัจจัยกดดันต่อการดำเนินธุรกิจอยู่ไม่ว่าจะเป็นการขึ้นค่าแรงของพนักงาน 5-10 บาทที่จะมีกำหนดใช้วันที่ 1 มกราคม 2563 ซึ่งส่งผลให้ต้นทุนของบริษัทฯเพิ่มขึ้นเนื่องจากปัจจุบันบริษัทฯมีต้นทุนค่าแรงอยู่ที่ 10-20% ของต้นทุนรวม ประกอบกับปัจจัยต่างประเทศในเรื่องของสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีนซึ่งเป็นสิ่งที่คาดการณ์ได้ค่อนข้างยากและมองว่าทั้งสองประเทศจะยังไม่สามารถบรรลุข้อตกลงได้ภายในระยะเวลาอันสั้น

“ต้องยอมรับว่าเราโชคดี Backlog ตอนนี้อยู่สูงสุดในรอบ 10 ปี ทำให้ปีหน้าเรามั่นใจว่าจะเกินโอเวอร์ไม่น้อยกว่าปีนี้นั่นแน่นอน ทำให้เรามีความผ่อนคลายในการเข้าประมูลงานใหม่คือไม่กังวลในการเข้าประมูลงานจนถึงขั้นไปตัดราคาของผู้แข่ง แต่ปัจจัยเรื่องการขึ้นค่าแรงที่อาจทำให้อัตรากำไรขั้นต้นของเราไม่ถึง 6% แต่เราจะพยายามรับงานและบริหารต้นทุนให้ดียิ่งขึ้น”นายสุรศักดิ์ กล่าว

สำหรับผลประกอบการปี 2562 บริษัทฯคาดว่าจะทำได้ 7,500 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่วางไว้ 8,500 ล้านบาท หลังครึ่งปีแรกที่ผ่านมานานค่อนข้างชะลอ รวมถึงงานประมูลจากทางภาครัฐและเอกชนออกมาค่อนข้างน้อย โดยในปีนี้นับบริษัทฯมีมูลค่างานที่รับทั้งสิ้น 6,730 ล้านบาท ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายที่คาดว่าจะรับงาน 10,000 ล้านบาทต่อปี

ด้านการลงทุนในต่างประเทศบริษัทฯได้เข้าไปถือหุ้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศอินเดีย หลังมองว่าศักยภาพงานก่อสร้างในประเทศอินเดียยังคงเติบโตได้ดีอยู่ในขณะเดียวกันบริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการเข้าไปลงทุนประเทศอื่นๆเพิ่มเติมเช่น มาเลเซีย โดยปัจจุบันอยู่ระหว่างพิจารณา

ขณะที่ ธุรกิจพลังงานโซลาร์รูฟท็อปที่บริษัทดำเนินการภายใต้บริษัทย่อย Christiani & Nielsen Energy Solutions Company Limited ปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างการขยายงานเพิ่มจากปัจจุบันมีกำลังการผลิตไม่ถึงเมกะวัตต์ โดยเฉพาะจากลูกค้าภาคเอกชนเบื้องต้นบริษัทฯจะเป็นผู้ออกแบบ ติดตั้ง รวมทั้งขายอุปกรณ์ให้แก่ลูกค้าเองทั้งหมด





QTC มั่นใจรายได้ปี 63 โตกว่าปีนี้ที่คาดทำได้ 1 พันลบ. ตามออเดอร์ในประเทศ-ตปท.เพิ่ม เน้นงานมาร์จีนสูง

QTC มั่นใจรายได้ปี 63 โตกว่าปีนี้ที่คาดทำได้ 1 พันลบ. ตามออเดอร์ในประเทศ - ต่างประเทศเพิ่ม เน้นงานมาร์จีนสูง เผยทุน Backlog ในมือ 440 ลบ. รับรู้ปีหน้าทั้งหมด พร้อมเล็งประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง พร้อมเตรียมชงบอร์ดสัปดาห์นี้ สรุปแผนลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำในสปป.ลาว

นายพลพัฒน์ ดันรนสิน ประธานกรรมการบริหาร บริษัท คิวทีซี เอนเนอร์ยี จำกัด (มหาชน) QTC เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่ารายได้ปี 2563 จะเติบโตกว่าปีนี้ที่คาดทำได้ 1,000 ล้านบาท

ขณะที่คาดว่าไตรมาสสุดท้ายจะทำสถิติสูงสุดใหม่ เนื่องจากการจำหน่ายหม้อแปลงไฟฟ้าให้กับภาครัฐ และการจำหน่ายกระแสไฟฟ้าของบริษัทย่อยทางอ้อมจะมีการปรับตัวเพิ่มขึ้น หลังกระแสการใช้รถยนต์ไฟฟ้า(EV)มาแรง รวมทั้งภาครัฐยังมีการผลักดันการลงทุนในพื้นที่เขตพิเศษตะวันออก(EEC) และการก่อสร้างรถไฟฟ้าต่างๆ ซึ่งโครงการเหล่านี้ต่างต้องใช้หม้อแปลงไฟฟ้าทั้งสิ้น

อีกทั้งปัจจุบันบริษัทฯมีงานในมือ(Backlog) จำนวน 440 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในปีหน้าทั้งหมด และบริษัทฯยังคงมองหาโอกาสเข้าประมูลงานใหม่ทั้งในประเทศและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานต่างประเทศที่เป็นโครงการใหญ่และมีมาร์จีนสูงซึ่งในอนาคตบริษัทฯมีแผนเพิ่มสัดส่วนรายได้ต่างประเทศเพิ่มขึ้นจากปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้อยู่ที่ 30% ในประเทศ 70%

“ปีหน้าเราจะเน้นทำอัตรากำไรมากกว่ายอดขาย ซึ่งสภาพเศรษฐกิจยังมีปัญหาอยู่ด้วย และเราจะเน้นลดการสูญเสียจากการเก็บเงินไม่ได้ด้วย รวมทั้งเรามีแผนเพิ่มสัดส่วนจากต่างประเทศตอนนี้เราไปญี่ปุ่นมาแล้ว ต่อไปเรามีแผนไปเกาหลีใต้รวมถึงยุโรปด้วย ซึ่งเราจะไปฟรีเซ็นต์ให้เขาดูว่าเราเป็นผู้ผลิตสินค้าให้ญี่ปุ่นและคุณภาพสินค้าเราดีเมื่อเทียบกับจีนและอินเดียแถมราคายังโอเคด้วย”
นายพลพัฒน์ กล่าว

นายพลพัฒน์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ภายในสัปดาห์นี้ (16-20 ธันวาคม 2562) จะมีการเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ (บอร์ด) เพื่อเสนอแผนการลงทุนโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำในสปป.ลาว ซึ่งเบื้องต้นจะเป็นการต่อโรงราคา รวมทั้งผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน (IRR) รวมทั้งหากผ่านบอร์ดแล้วแบ่งก็จะมีกำไรสุทธิให้กู้เงินมาลงทุนหรือไม่ โดยคาดว่าบริษัทฯจะมีการกู้แบ่งประมาณ 70% ส่วนที่เหลือมาจากกระแสเงินสดในมือ





TPIPP ตั้งเป้ารายได้ปี63 แตะ 1.3 หมื่นลบ. หลังก่อสร้าง หม้อต้มไอน้ำ 3 ตัวแล้วเสร็จ - โรงไฟฟ้า TG8 รันเต็มปี

นายภคพล เลี้ยวไพรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ สายบัญชี และการเงิน บริษัท ทีพีโอ โพลีน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TPIPP เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 ไว้ที่ 13,000 ล้านบาท เติบโตจากปีนี้ที่คาดว่าจะทำได้ 11,000 ล้านบาท เนื่องจาก โรงไฟฟ้า TG8 กำลังการผลิต 150 เมกะวัตต์ จะมีการเดินเครื่องแบบเต็มปี ส่งผลให้มีกำลังการผลิตไฟฟ้ารวมในปัจจุบันอยู่ที่ 440 เมกะวัตต์ รวมถึงปีหน้าบริษัทฯมีแผนจำหน่ายไฟให้แก่ บริษัท ทีพีโอ โพลีน จำกัด (มหาชน) หรือTPIPLเพิ่มมากขึ้น และจะพยายามลดต้นทุนในทุกด้านด้วยเช่นกัน พร้อมกันนี้รับโอนสิทธิภาครัฐปรับขึ้นค่า FT ส่งผลดีให้ราคาขายไฟฟ้าต่อหน่วยของบริษัทฯ ปรับเพิ่มขึ้น

อีกทั้ง ปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างก่อสร้างหม้อต้มไอน้ำ(Boiler)ใหม่เพิ่มอีก 3 ตัว ได้แก่ B13,B14และB15 โดยใช้งบลงทุนประมาณ20ล้านเหรียญสหรัฐฯ/ตัว หลังจากก่อสร้างแล้วเสร็จจะส่งผลให้บริษัทฯมีอัตรากำลังการผลิตเครื่องเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 95-100% ซึ่งทั้งสามตัวจะก่อสร้างแล้วเสร็จช่วงไตรมาส2/2563

ขณะที่ บริษัทฯยังคงมองหาโอกาสในการเข้าประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง จากนโยบายผลักดันโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคใต้ (Southern Seaboard) เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ โดยมีแผนเปิดให้ภาคเอกชนเข้ามาพัฒนาโครงการ **'เมืองต้นแบบอุตสาหกรรมก้าวหน้าแห่งอนาคต'** และได้กำหนดให้จังหวัดชายแดนภาคใต้เป็น Energy Complex ที่เชื่อมโยงกับอุตสาหกรรมเกษตร รองรับการผลิตเติบโต คาดว่าในอนาคตจะเกิดความต้องการใช้ไฟฟ้าในภาคใต้เพิ่มขึ้นจำนวนมาก

โดยบริษัทฯมีความสนใจก่อสร้างท่าเรือเพื่อการพาณิชย์และการท่องเที่ยว รวมทั้งโรงไฟฟ้าพลังงานสะอาด สีเขียว อย่างไรก็ตามต้องดูความชัดเจนจากทางภาครัฐก่อนว่าจะเป็นอย่างไรบ้าง อีกทั้งบริษัทฯยังสนใจเข้าร่วมประมูลโรงไฟฟ้าขยะชุมชนที่จังหวัดสงขลาและจังหวัดนครราชสีมา กำลังการผลิตแห่งละ 10 เมกะวัตต์ด้วยเช่นกัน

พร้อมทั้ง ในเดือนมกราคมปี 2563 ทางกรุงเทพมหานครจะเริ่มทำแบบสำรวจความคิดเห็นเพื่อก่อสร้างโรงไฟฟ้าที่สายไหม กำลังการผลิต 20 เมกะวัตต์ และนอกเหนือจากแผน PDPแล้ว ล่าสุดคณะกรรมการสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ได้คาดการณ์ว่าปริมาณขยะจะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 6,000 ตันภายในระยะเวลา 10 ปีข้างหน้าจากปัจจุบันอยู่ที่ 3,000 ตัน หลังจากเกิดโครงการดังกล่าว ทางคณะกรรมการ EECจึงมองว่ามีความจำเป็นที่จะต้องมียังโรงไฟฟ้าขยะภายในพื้นที่ ซึ่งบริษัทฯมองว่าเป็นอีกหนึ่งโครงการที่ควรเข้าไปลงทุน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯตั้งเป้าที่จะไม่หยุดเพียงแค่โรงไฟฟ้าขยะเท่านั้น แต่บริษัทฯยังมีแผนเข้าไปพัฒนาโรงไฟฟ้าประเภทอื่น ซึ่งหากดูจากแผนPDPในเรื่องของพลังงานทดแทนจะเห็นว่าโครงการอื่นที่มีศักยภาพกำลังการผลิตรวมกว่า 5,400 เมกะวัตต์ นอกเหนือจากโรงไฟฟ้าขยะที่มีกำลังการผลิต 400 เมกะวัตต์ ซึ่งปัจจุบันบริษัทฯอยู่ระหว่างศึกษาที่จะเข้าไปลงทุนไม่ว่าจะเป็นโรงไฟฟ้าแสงอาทิตย์ โรงไฟฟ้าพลังงานลม และโรงไฟฟ้าชีวมวล





KUMWEL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 15-20% หลังงานภาครัฐ-เอกชนทยอยออกต่อเนื่อง-นวัตกรรมใหม่หนุน

KUMWEL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 15-20% หลังงานภาครัฐ - เอกชนทยอยออกต่อเนื่อง - นวัตกรรมใหม่หนุน พร้อมคาดผลงาน Q4/62 ยังไม่สดใส เหตุคำสั่งซื้อสินค้าถูกชะลอหลังงบประมาณภาครัฐล่าช้า ขณะที่ปีทรง 5 ปีข้างหน้า(63-67) รายได้โต 15-20% ต่อปี

นายบุญศักดิ์ เกียรติเจริญเลิศ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คัมเวล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ KUMWEL เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตที่ระดับ 15-20% จากปีนี้ที่คาดว่าจะรายได้จะเติบโตใกล้เคียงกับปี 2561 ที่มีรายได้ 469.72 ล้านบาท เนื่องจาก ได้รับอานิสงส์จากการทยอยลงทุนของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งทุกโครงการเป็นงานโครงสร้างพื้นฐาน ที่มีความจำเป็นต้องติดตั้งอุปกรณ์และระบบเตือนภัยไฟฟ้า ซึ่งปัจจัยดังกล่าวถือเป็นโอกาสที่ดีของบริษัทในอนาคต

อีกทั้ง บริษัทฯ ยังมีโครงการต้นแบบ ในระบบ **"Smart Lightning Management System"** ซึ่งเป็นนวัตกรรมระบบป้องกันฟ้าผ่าแบบอัจฉริยะ ที่บริษัทฯ เป็นผู้พัฒนารายแรกและรายเดียวของโลก ให้แก่กลุ่มลูกค้า อาทิ การไฟฟ้าและพลังงาน คมนาคม การสื่อสารโทรคมนาคม และความมั่นคงทางทหาร ซึ่งได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี โดยบริษัทฯ คาดว่าโครงการดังกล่าวจะสามารถสร้างการเติบโตได้ปีละ 30% ในระยะเวลา 5 ปี(2563-2567)

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเตรียมรับรู้รายได้จากการส่งมอบสินค้าให้กับงานวางระบบโครงการรถไฟฟ้าความเร็วสูง (กรุงเทพฯ-นครราชสีมา) เฟส 2 โดยก่อนหน้านี้บริษัทรับรู้รายได้ในเฟสแรก 3.5 ล้านบาท (ระยะทาง 3.5 กิโลเมตร) จากทั้งหมด 14 เฟส ระยะทางรวม 249 กิโลเมตร คาดว่าจะทยอยรับรู้รายได้ตั้งแต่ไตรมาส 4/2562 ต่อเนื่องไปจนถึงปี 2563 ด่วนเช่นกัน





KUMWEL วางเป้ารายได้ปี 63 โต 15-20% หลังงานภาครัฐ-เอกชนทยอยออกต่อ เนื่อง-นวัตกรรมใหม่หนุน

“ ในเวลา 5 ปีข้างหน้า (63-67) เราตั้งเป้าการเติบโตของรายได้อยู่ที่ 15-20% ต่อปี ตอนนี้เรา มีการปรับกระบวนการทางธุรกิจใหม่ มีการนำอิน โนเวชั่นเข้ามา ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ขับเคลื่อนการเติบโต ของบริษัทได้เป็นอย่างดีในอนาคต ซึ่งเราเพิ่งเริ่ม ทำโครงการ “Smart Lightning Management System” เพราะฉะนั้นมองว่าการเติบโตก็เลยจะเป็น แบบก้าวกระโดด เราคิดว่าโครงการดังกล่าวจะมี การเติบโตปีละ 30% ส่วน DEVICE เราทำผ่านมา แล้ว 3-4 ปี มองว่าการเติบโตคงไม่สูงมากน่าจะอยู่ที่ ประมาณ 5-10% ต่อปี ” นายบุญศักดิ์ กล่าว

สำหรับ ผลการดำเนินงานไตรมาส 4/2562 บริษัทยอมรับว่ายังไม่เป็นตาม เป้าหมายที่วางไว้ หลังได้รับผลกระทบจากความล่าช้าของงบประมาณภาครัฐ ในปีนี้ ทำให้เกิดการชะลอคำสั่งซื้อออกไป อย่างไรก็ตามคาดว่าจะเริ่มเห็นการจัดซื้อจัดจ้างในงบประมาณใหม่ช่วงต้นปีหน้า ซึ่งจะเป็นการสร้างฐานที่ดีของการเติบโตในปี 2563 จึงมองเป็นโอกาสของ บริษัทที่จะได้รับงานเพิ่ม

อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการขยายฐานลูกค้าทุกกลุ่มอย่างต่อเนื่อง ทั้งการ สร้างฐานลูกค้าใหม่ และต่อยอดลูกค้าเดิม รวมไปถึงการขยายตลาดทั้งใน ประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งยังให้ความรู้ความเข้าใจในระบบงานป้องกัน และเตือนไฟฟ้าผ่า ด้วยการจัดการอบรมทีมวิศวกรจากทั่วประเทศ ผ่านศูนย์ อบรม Kumwell Academy ซึ่งปัจจุบันมีผู้ผ่านการอบรมแล้วกว่า 5,000 ราย

สำหรับ ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของบริษัท แบ่งเป็น ต่างประเทศ 19.5% และ ในประเทศ 74.7% ประกอบด้วย ลูกค้า 6 กลุ่มหลัก ได้แก่ ภาคการไฟฟ้าและ พลังงาน 26.2% ภาคสิ่งปลูกสร้าง 29.4% ภาคอุตสาหกรรม 14.4% ภาค คมนาคม 3.5% ภาคการสื่อสารโทรคมนาคม 1.0% และภาคความมั่นคงทาง ทหาร 0.1%





ORI ปี 63 ดันยอดขายไม่ต่ำกว่า 3 หมื่นลบ. ลุยเปิดโครงการใหม่ 2.9 หมื่นลบ.

ORI คาดยอดขายปี 63 ไม่ต่ำกว่า 3 หมื่นลบ. หลังมีแผนลุยเปิดโครงการใหม่มูลค่าไม่ต่ำกว่า 2.9 หมื่นลบ. พร้อมเตรียมนำบ.ย่อย "ฟรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง" เข้าตลาด mai ปลายปี 63

นายพีระพงศ์ จรูญเอก ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ ORI เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2563 จะไม่ต่ำกว่า 3,000 ล้านบาท เนื่องจาก บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่มูลค่ารวมไม่ต่ำกว่า 29,000 ล้านบาท โดยในปีหน้าบริษัทฯ จะเน้นเปิดบ้านจัดสรรเพิ่มเป็น 40% ของพอร์ต จากปัจจุบันอยู่ที่ 30%

ทั้งนี้ ในปีหน้าบริษัทฯ มองว่าภาพรวมตลาดอสังหาริมทรัพย์จะฟื้นตัวจากปีนี้เล็กน้อย หลังได้รับปัจจัยบวกจากมาตรการจากทางภาครัฐที่ได้ประกาศมาตรการลดภาระให้กับผู้ซื้อที่อยู่อาศัย (มาตรการลดภาระฯ) เพื่อสนับสนุนและบรรเทาภาระให้แก่ประชาชนที่ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เหมาะสมกับศักยภาพของประชาชนแต่ละกลุ่ม

"ปีหน้าเรามองว่าจะดีกว่าปีนี้นิดนึง เพราะได้มาตรการรัฐมาช่วยซึ่งทำปลุกตลาดอสังหาริมทรัพย์กลับมาคึกคักอีกคนึง แคมเปญปีหน้าจะมีออกมาอีก และต่อไปเราก็ใช้กลยุทธ์ทำความเข้าใจในตัวลูกค้าว่าต้องการอะไร เพื่อให้เหมาะสมกับคนในพื้นที่นั้นๆ รวมถึงปรับปรุงทุกโครงการที่ออกมาเพื่อเป็นการต่อยอดอีกที่สำคัญเราจะเน้นเรียลตี้มาตมมากขึ้น" นายพีระพงศ์ กล่าว

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ วางงบลงทุนไว้ปีละ 10,000 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับรองรับโครงการคอนโดมิเนียม โครงการบ้านจัดสรร รวมทั้งใช้สำหรับซื้อที่ดินรองรับพัฒนาโครงการใหม่ต่อเนื่อง ขณะที่งบลงทุนสำหรับโรงแรม บริษัทฯ วางไว้ปีละ 500-1,000 ล้านบาทสำหรับ ภาพรวมผลการดำเนินงานในปี 2562 บริษัทฯ คาดว่าจะสามารถทำยอดขาย (Presale) ได้มากกว่าเป้าหมายที่วางไว้ 28,000 ล้านบาท หลังจาก 9 เดือนแรกที่ผ่านมามีบริษัทฯ สามารถทำได้แล้ว 23,148 ล้านบาท หรือคิดเป็น 83% ของเป้าหมายทั้งหมดส่วนรายได้คาดว่าจะทำได้ตามเป้า 19,000 ล้านบาท ด้วยเช่นกัน

ขณะที่ ปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) อยู่ที่ 40,000 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้เป็นรายได้ในระยะเวลา 3 ปี (2563-2565) ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ ก็สต็อกพร้อมขายจำนวน 8,000-9,000 ล้านบาท โดยในมูลค่าดังกล่าวมีโครงการที่ราคาต่ำกว่า 3 ล้านบาทประมาณ 60-70% ซึ่งมองว่าได้รับประโยชน์จากมาตรการภาครัฐ ส่วนรายได้ประจำของ บริษัทฯ จะมาจากเปิดโรงแรม 2 แห่ง ในช่วงมกราคม 2563 ได้แก่ โรงแรมออลิเดย์ อินน์ และ โรงแรมไอบิส โดยปีหน้าบริษัทฯ จะสามารถรับรู้รายได้เข้ามาเต็มปี ขณะที่ ความสำเร็จในการนำ บริษัท ฟรีโม เซอร์วิส โฮลดิ้ง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ บริษัทฯ ที่ประกอบธุรกิจให้บริการอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร ในปีนี้คาดว่าจะมีรายได้ประมาณ 350 ล้านบาท และบริษัทฯ คาดว่าจะนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai) ในช่วงปลายปี 2563





ALL ปี 63 เดินหน้าธุรกิจ เต็มสูบ ดัน Recurring Income เสริมเขียวเล็บ

“รณกร รนวิทธิ์” แม่ทัพ ALL ลั่นปี 63 เดินหน้าธุรกิจเต็มสูบ จ่อร่วมทุน
โครงการออฟฟิศ-โรงแรม แลปริมณฑล ดันรายได้ประจำเป็น 10% ภายใน
ปี 65 ขณะที่วางงบลงทุนปีหน้าราว 3 พันลบ. รองรับซื้อที่ดินเตรียมพร้อมรุก
แนวราบให้ครบทุกมิติแบบครบวงจร ส่วนผลงานปี 62 มั่นใจยอดขายทะลุเป้า 7
พันลบ. หลัง 9 เดือนทำได้แล้ว 6.5 พันลบ. ส่วนรายได้เข้าเป้า 4.5 พันลบ. รับ
อานิสงส์มาตรการกระตุ้นสงหาฯ

นายรณกร รนวิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออลล์ อินสไปร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ ALL เปิดเผยว่า ในปี 2563 บริษัทฯ เตรียมสรุปแผนการ
ร่วมทุนในโครงการก่อสร้างออฟฟิศ และโรงแรม ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างเจรจาร่วม
กับพันธมิตรโดยเบื้องต้นบริษัทฯ มองการร่วมทุนกับ Kyushu Railway Company
หรือ “เจอาร์ คิวชู” พร้อมด้วยพันธมิตรทางการค้าอีกหนึ่งราย ซึ่งการลงทุนดังกล่าว
จะเข้ามาเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำให้แก่บริษัทฯ นอกเหนือจากโครงการ เดอะ นิว
ฟอรัม พลาซ่า ที่จะเปิดให้บริการในปีหน้า โดยบริษัทฯ ตั้งเป้ามีสัดส่วนรายได้ประจำ
เพิ่มเป็น 10% ภายในปี 2565 จากปัจจุบันยังไม่มี

ทั้งนี้ในปี 2563 บริษัทฯ วางงบลงทุนสำหรับรองรับการซื้อที่ดินไว้จำนวน 3,000
ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์ในการบุกตลาดแนวราบเพิ่มเป็น 10-20% ของ
พอร์ตภายในปี 2564 ไม่ว่าจะเป็น บ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ หลังมอง
ว่าดีมานด์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบมีปริมาณที่เพิ่มมากขึ้น และในปีหน้า
บริษัทฯ มีแผนเปิดขายคอนโดมิเนียมไฮเอนด์ จำนวน 3 โครงการ มูลค่าโครงการรวม
ประมาณ 3,000 ล้านบาท ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างการขออนุญาตขออนุญาตวิเคราะห์ผลกระทบ
ต่อสิ่งแวดล้อม (EIA) ด้วยเช่นกัน

สำหรับ ปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) 11,400 ล้านบาท หรือคิดเป็น
3,137 ยูนิต แบ่งเป็น โครงการคอนโดไฮเอนด์ 7,700 ล้านบาท โครงการ คอนโด
ไฮเอนด์ 3,400 ล้านบาท และทาวน์โฮม 300 ล้านบาท ซึ่งมูลค่า Backlog ดังกล่าวจะ
รับรู้ภายในไตรมาส 4/2562 ประมาณ เกือบ 4,000 ล้านบาท หรือคิดเป็น 30% ของ
ยอด Backlog และจะรับรู้ในปี 2563 อีกประมาณ 70% ของยอดที่เหลืออีก 7,000
ล้านบาท

ดังนั้น บริษัทฯ จึงเชื่อว่าผลการดำเนินงานในไตรมาส 4/2562 จะเติบโตได้ดีที่สุดเมื่อ
เทียบกับทุกไตรมาส และมั่นใจว่ายอดขายในปีนี้จะสามารถเติบโตได้กว่าเป้าที่วางไว้
7,000 ล้านบาท หลังจาก 9 เดือนแรกบริษัทฯ สามารถทำได้แล้ว 6,500 ล้านบาท
รวมถึงมีรายได้ จำนวน 4,500 ล้านบาท ซึ่งเติบโตจากปีก่อนที่ทำได้ 2,342.97 ล้าน
บาท หลังได้รับอานิสงส์จากมาตรการของรัฐบาล ที่ประกาศมาตรการลดภาระให้กับ
ผู้ซื้อที่อยู่อาศัย (มาตรการลดภาระฯ) เพื่อสนับสนุนและบรรเทาภาระให้แก่ประชาชนที่
ต้องการมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง เหมาะสมกับศักยภาพของประชาชนแต่ละกลุ่ม

อีกทั้ง ล่าสุดคณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ยังได้มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ย
ซึ่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนการเติบโตของยอดขายของบริษัทฯ เนื่องจาก
โครงการของบริษัทฯ มีราคาอยู่ที่ไม่เกิน 3 ล้านบาท ขณะที่ ตลาดในต่างประเทศ
บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และถึงแม้ว่า
ตลาดในประเทศจีนของบริษัทฯ จะชะงักแต่ตลาดฮ่องกงยังคงแอคทีฟอยู่

“เศรษฐกิจโลกเราควบคุมไม่ได้ แต่ปัจจัยภายในเราเห็นหมดแล้ว มีแค่ภายนอก
เท่านั้นที่ควบคุมไม่ได้ ซึ่งปีหน้าเราก็มองว่าภาพรวมใหญ่ยังทรงตัว
จากปีนี้อาจจะติดลบ 5-10% เพราะเรามองว่ามันได้ลงมาแล้ว และเราก็จะ
โฟกัสทำอะไรที่สอดคล้องกับมาตรการจากทางภาครัฐ และเน้นขยายแนวราบ
เพิ่มขึ้น โฟกัสเรียลตี้เป็นหลัก” นายรณกร กล่าว





ALL ปี 63 เดินหน้าธุรกิจ เต็มสูบ ดัน Recurring Income เสริมเขียวเล็บ

ALL โชว์งบ Q3 อัตรากำไร สุทธิพุ่งแตะนิวไฮ 20%

นายนากร ธนวิทย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ออลล์ อินสไปร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ ALL เปิดเผยว่า จากความเข้าใจและความพร้อมในการปรับแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับทุกสถานการณ์และภาวะเศรษฐกิจมาโดยตลอด ด้วยกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ ที่มุ่งเน้นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในแนวรถไฟฟ้า ประกอบกับการเจาะเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อที่อยู่อาศัยจริง (Real Demand) ในระดับราคาขายที่เหมาะสม ทำให้ทุกๆ โครงการมีกระแสตอบรับที่ดี ส่งผลภาพรวมผลการดำเนินงานในช่วง 9 เดือนแรกที่ผ่านมา (มกราคม - กันยายน 2562) ประสบความสำเร็จอย่างมาก ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงผลการดำเนินงาน ทั้งรายได้ - กำไรสุทธิ และยอดขาย (Presales) นอกจากนี้ จากผลการดำเนินงานที่โดดเด่น บริษัทฯ ยังประสบความสำเร็จด้านการพัฒนาโครงการให้ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน ซึ่งเห็นได้จากยอดขายสะสมที่เกิดขึ้น

สำหรับผลการดำเนินงานในช่วงไตรมาส 3/2562 (กรกฎาคม - กันยายน 2562) บริษัทฯ มีรายได้รวม ที่ 647 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 39% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ที่มีรายได้รวม 466 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิที่ 129 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 172% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิประมาณ 20% โดยมีปัจจัยหลักมาจากการส่งมอบโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการโอนอสังหาริมทรัพย์ 2,031 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45% เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการโอนอสังหาริมทรัพย์งวดเดียวกันของปีก่อนที่ 1,399 ล้านบาท ซึ่งตัวเลขรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างโดดเด่นมาจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดที่มีกำหนดการแล้วเสร็จ และเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 ของ 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ ดี เอ็กเซล คูคต มูลค่าโครงการ 720 ล้านบาท โครงการ ไร่สี พระราม 9 มูลค่าโครงการ 1,600 ล้านบาท และ โครงการ เดอะ วิชั่น ลาดพร้าว - นวมินทร์ มูลค่าโครงการ 1,400 ล้านบาท

“ณ สิ้นไตรมาส 3/2562 บริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) รวมมูลค่ากว่า 11,400 ล้านบาท ทั้งนี้ Backlog ทั้งหมด แบ่งเป็น จากโครงการทาวน์โฮม จำนวน 300 ล้านบาท Backlog จากโครงการประเภท High Rise จำนวน 3,400 ล้านบาท และ Backlog จากโครงการประเภท Low Rise จำนวน 7,700 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในช่วง 2 - 3 ปีข้างหน้า (2562 - 2565) ทำให้บริษัทฯ มั่นใจผลการดำเนินงานในช่วง 3 ปีจากนี้ (2563 - 2565) จะเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากการทยอยรับรู้ Backlog ดังกล่าว” นายนากร กล่าว

ทั้งนี้ จากผลการดำเนินงานไตรมาส 3/2562 ที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น ทำให้ผลการดำเนินงานในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2562 เติบโตขึ้นอย่างโดดเด่น โดยบริษัทฯ มีรายได้รวมที่ 2,339 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 46% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้รวม 1,602 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิที่ 342 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 61% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีกำไรสุทธิ 213 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิประมาณ 15% สำหรับงวด 9 เดือนแรกของปี 2562 โดยสาเหตุหลักมาจากรายได้จากการโอนอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 2,031 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 45% จากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีรายได้จากการโอนอสังหาริมทรัพย์ที่ 1,399 ล้านบาท ซึ่งตัวเลขรายได้ที่เพิ่มขึ้นอย่างโดดเด่นมาจากยอดโอนกรรมสิทธิ์ห้องชุดที่มีกำหนดการแล้วเสร็จและเริ่มโอนกรรมสิทธิ์ในปี 2562 ขณะที่อัตรากำไรขั้นต้นในช่วง 9 เดือนแรกอยู่ที่ 36% และมีอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 15%





ALL ปี 63 เดินหน้าธุรกิจ เต็มสูบ ดัน Recurring Income เสริมเขี้ยวเล็บ

“ยอดขายในช่วง 9 เดือนแรก ปี 2562 อยู่ที่ 6,500 ล้านบาท ซึ่งยอดขายดังกล่าวคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 90% ของเป้าหมายยอดขายทั้งปี 2562 ที่ 7,000 ล้านบาท โดยโครงการที่ส่งผลให้ภาพรวมยอดขายเป็นไปตามเป้าในช่วงที่ผ่านมา ประกอบด้วยโครงการที่อยู่ระหว่างการขายและโครงการที่มีการเปิดขายในปี 2562 ได้แก่ 1. โครงการ ดี เอ็กเซล ลาดพร้าว - สุทธิสาร 2. โครงการ เดอะ วิชั่น ลาดพร้าว - นวมินทร์ และ 3. โครงการ อิมเพรสชั่น เอกมัย ซึ่งทุกๆ โครงการได้รับการตอบรับที่ดีอย่างต่อเนื่อง”

นายธนกร กล่าวอีกว่า ในช่วงไตรมาส 4/2562 จะเป็นไตรมาสที่ดีที่สุดของปี เนื่องจากเป็นช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ประกอบกับรัฐบาลได้ออกมาตรการลดค่าใช้จ่ายในการโอนจาก 2% เหลือ 0.01% ของราคาประเมิน และค่าจดจำนองจาก 1% เหลือ 0.01% สำหรับการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท และล่าสุดที่คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) ปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 0.25 ต่อปี จากร้อยละ 1.50 เป็นร้อยละ 1.25 ต่อปี โดยให้มีผลทันที ส่งผลให้ธุรกิจในกลุ่มอสังหาริมทรัพย์จะได้ประโยชน์จากการลดดอกเบี้ยดังกล่าว ในด้านอัตราการผ่อนชำระต้องงวดของผู้กู้ที่อยู่อาศัยที่ลดลง และจะช่วยเพิ่มกำลังซื้อของผู้บริโภคให้เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นอีกปัจจัยบวกที่หนุนให้ตลาดอสังหาริมทรัพย์ในช่วงไตรมาส 4/2562 กลับมาคึกคัก

ทั้งนี้ จากแผนการดำเนินงานและกลยุทธ์ที่บริษัทฯ ตั้งเป้าไว้ เป็นเครื่องตอกย้ำให้บริษัทฯ มั่นใจถึงอัตราการเติบโตของผลการดำเนินงานในปี 2562 ว่า รายได้รวมในปีนี้มีแนวโน้มเติบโตอย่างก้าวกระโดดจากปีที่ผ่านมา ขณะที่ยอดขายคาดว่าจะเพิ่มขึ้นกว่าที่ระดับ 7,000 ล้านบาทอย่างแน่นอน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. ออล สโตนส์ ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า บริษัทฯ มีแผนในการปรับกลยุทธ์ธุรกิจเชิงรุกมากขึ้น เพื่อตอกย้ำสู่การเป็นบริษัทผู้นำพัฒนาอสังหาริมทรัพย์แบบครบวงจร ติดอันดับ 1 ใน 10 ของประเทศ ตามเป้าหมายที่วางไว้

โดยการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ให้ครบทุกมิติ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค โดยเริ่มจากการแตกไลน์ เข้าไปลงทุนในสิทธิการเช่าช่วงอาคารศูนย์การค้า เดอะ นิว ฟอรัม พลาซ่า (The New Forum Plaza) จังหวัดชลบุรี ซึ่งโครงการดังกล่าวคาดว่าจะแล้วเสร็จ และจะเปิดให้บริการในเชิงพาณิชย์ ในช่วงครึ่งปีหลัง 2563 จะส่งผลให้บริษัทฯ มีรายได้จากค่าเช่า (Recurring Income) เฉลี่ย 200 ล้านบาทต่อปี ตั้งแต่ปี 2564 เป็นต้นไป ตลอดอายุสัญญาเช่า 29 ปี

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีแผนบุกตลาดอสังหาริมทรัพย์แนวราบมากขึ้น อาทิ บ้านเดี่ยว บ้านแฝด ทาวน์โฮม ซึ่งปัจจุบันมีโครงการแนวราบ 1 โครงการ คือโครงการ เดอะ วิชั่น ลาดพร้าว - นวมินทร์ ซึ่งเป็นโครงการทาวน์โฮม โดยบริษัทฯ มองว่าดีมานด์ความต้องการที่อยู่อาศัยแนวราบ มีปริมาณที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งจากความต้องการดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ มีแนวคิดที่จะปรับกลยุทธ์ โดยการเพิ่มรูปแบบประเภทที่อยู่อาศัย เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่หลากหลาย และครบทุกมิติของที่อยู่อาศัย ในขณะที่โครงการคอนโดมิเนียม ทั้งประเภท Low Rise และ High Rise บริษัทฯ ยังมุ่งเน้นการพัฒนาโครงการคอนโดมิเนียมในแนวรถไฟฟ้าอย่างต่อเนื่อง





SENA คาดผลงานปี 63 ดีต่อเนื่อง เล็งเปิดโครงการใหม่ 11-12 โครงการ พร้อมวางงบ 1 พันลบ. รองรับซื้อที่ดิน

SENA คาดผลงานปี 63 ดีต่อเนื่อง เล็งเปิดโครงการใหม่ 11-12 โครงการ พร้อมวางงบ 1 พันลบ. รองรับซื้อที่ดินพร้อมอยู่ระหว่างศึกษาภูเก็ตสังคัม-โรงแรม หวังเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ คาดชัดเจนปี 63

นางสาวริกา บุญรอดชู ผู้อำนวยการสายงานจัดสรรเงินทุน และการลงทุน บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ SENA เปิดเผยว่า บริษัทฯคาดว่าผลประกอบการในปี 2563 ทั้งในแง่ของรายได้และยอดขายจะเติบโตต่อเนื่องจากปีนี้ เนื่องจากครึ่งปีแรกบริษัทฯมีแผนเปิดโครงการใหม่ 11-12 โครงการ แบ่งเป็นโครงการที่ถูกเลื่อนเปิดจากปีนี้ จำนวน 9 โครงการ โดยเป็นโครงการร่วมทุน(JV) จำนวน 2 โครงการ ได้แก่ 1.โครงการ Niche Pride สาทร-ท่าพระ มูลค่า 4,470 ล้านบาท 2.โครงการNiche Pride สมเด็จพระเจ้าพระยา มูลค่า 1,094 ล้านบาท ส่วนที่เหลืออีก 7 โครงการเป็นโครงการของบริษัทฯเอง

ขณะที่ปีหน้าบริษัทฯจะเน้นเปิดโครงการแนวราบมากขึ้น และเป็นราคาที่ผู้บริโภคสามารถจับต้องได้ เบื้องต้นบริษัทฯมีแผนเปิดโครงการทาวน์โฮม 2-3 โครงการ โดยวางงบลงทุน 1,000 ล้านบาทรองรับการซื้อที่ดินบริเวณปลายแนวรถไฟฟ้า อย่างไรก็ตามบริษัทฯจะมีการประชุมคณะกรรมการ(บอร์ด)เพื่อเสนอแผนปีหน้าอย่างเป็นทางการในเดือนกุมภาพันธ์ 2563

พร้อมกันนี้ บริษัทฯยังอยู่ระหว่างศึกษาก่อสร้างโกดังเก็บสินค้าและโรงแรม โดยเบื้องต้นหากการลงทุนมีมูลค่าเกิน 1,000 ล้านบาท บริษัทฯจะทำการร่วมทุน(JV)ร่วมกับพันธมิตร แต่ถ้าหากมูลค่าการลงทุนต่ำกว่านั้นบริษัทฯจะเข้าซื้อกิจการ(M&A)หรืออาจลงทุนเอง ซึ่งคาดว่าจะเห็นความชัดเจนในปี2563 ทั้งนี้ บริษัทฯมองว่าการลงทุนดังกล่าวจะเพิ่มรายได้ประจำของบริษัทฯในอนาคตจากปัจจุบันอยู่ที่ 100 ล้านบาทต่อปี

สำหรับผลประกอบการปี 2562 บริษัทฯยังคงเป้ารายได้ปี62 ไว้ที่ 6,000 ล้านบาท และเป้าหมายยอดขายที่ 10,000 ล้านบาท หลังปีนี้นับบริษัทฯเปิดโครงการได้ 11 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 10,172 ล้านบาท พร้อมมองว่าไตรมาส4/2562 จะดีกว่าไตรมาส3/2562 หลังบริษัทฯมียอดขายรอโอน(Backlog) 12,860 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้ในไตรมาส4/2562 จำนวน 4,800 ล้านบาท ส่วนที่เหลือรับรู้ไปจนถึงปี2565

ขณะที่ ปัจจุบันบริษัทฯมีสินค้าคงเหลือ(สต็อก) กว่า 20,000 ล้านบาท ซึ่งมองว่าจะได้รับปัจจัยหนุนจากมาตรการรัฐไม่ว่าจะเป็นมาตรการบ้านดีมีดาวน์ และมาตรการลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนจากเดิม 2% เหลือ 0.01% และลดค่าธรรมเนียมการจำนองอสังหาริมทรัพย์จากเดิม 1% เหลือ 0.01% สำหรับการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่ดินพร้อมอาคารหรือห้องชุดราคาไม่เกิน 3 ล้านบาทต่อหน่วย โดยบริษัทฯมีโครงการที่เข้าเกณฑ์มูลค่ากว่า 7,000 ล้านบาท จึงไม่มีความกังวลเรื่องการระบายสต็อก





LALIN ส่งซิกปี 63 ยอดขาย-รายได้ โตต่อเนื่องจากปีนี้ หลังมาตรการรัฐหนุน - ดอกเบี้ยต่ำ

LALIN ส่งซิกปี 63 ยอดขาย-รายได้ โตต่อเนื่องจากปีนี้ หลัง มาตรการรัฐหนุน - ดอกเบี้ยต่ำ พร้อม วางงบลงทุน 1 พันลบ. ลุยซื้อที่ดินต่อเนื่อง เล็งผูกโครงการใหม่ 8-10 โครงการ มูลค่า 4-5 พันลบ.

นายเสรี สันธวัช ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและเลขานุการ บริษัท ลลิต พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ LALIN เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าผลประกอบการของปี 2563 ทั้งในแง่ของรายได้และยอดขายจะเติบโตต่อเนื่องจากปีนี้ เนื่องจาก บริษัทฯ ได้รับอานิสงส์จากมาตรการภาครัฐ ที่ได้ลดค่าธรรมเนียมจดทะเบียนการโอนจากเดิม 2% เหลือ 0.01% และลดค่าจดทะเบียนจดทะเบียนจองอสังหาริมทรัพย์จากเดิม 1% เหลือ 0.01% สำหรับการซื้อขายที่อยู่อาศัยที่ดินพร้อมอาคารหรือห้องชุด ราคาไม่เกิน 3 ล้านบาท ประกอบกับขณะนี้ดอกเบี้ยยังอยู่ในระดับ จึงถือเป็นปัจจัยที่ช่วยหนุนผลประกอบการของบริษัทฯ ในปีหน้าด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม แผนการเติบโตของปีหน้าบริษัทฯ จะมีการเสนอคณะกรรมการบริษัท (บอร์ด) วันที่ 3 มกราคม 2563 และจะประกาศอีกครั้งอย่างเป็นทางการในวันที่ 6 มกราคม 2563

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังได้วางงบลงทุนปีหน้าไว้ที่ 1,000 ล้านบาท เพื่อรองรับการซื้อที่ดินสำหรับเปิดโครงการใหม่อย่างต่อเนื่อง โดยปีหน้าบริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการใหม่ 8-10 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 4,000-5,000 ล้านบาท โดยบริษัทฯ จะเน้นเปิดบ้านทาวน์โฮมมากขึ้นและลดขนาดพื้นที่ใช้สอยภายในบ้านลงเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อของผู้บริโภคในปัจจุบัน

ขณะที่ ปัจจุบันบริษัทฯ มีสต็อก มูลค่ากว่า 9,000 ล้านบาท ซึ่ง 70-80% เป็นสินค้าที่มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาท ซึ่งบริษัทฯ มองว่าจะได้รับอานิสงส์จากมาตรการรัฐจึงไม่มีความกังวลเรื่องการระบายสต็อก

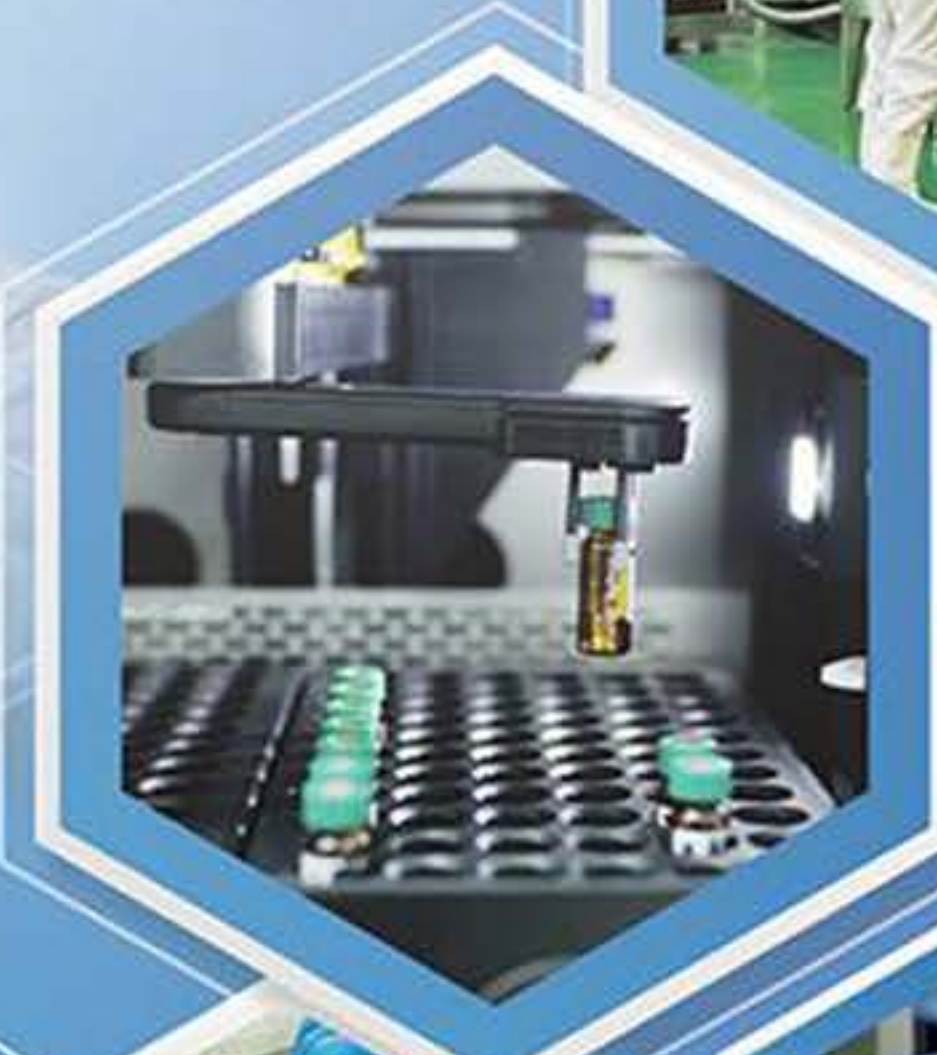
“สต็อกของเรา 70-80% มีมูลค่าไม่เกิน 3 ล้านบาท มีเพียงบ้านเดี่ยวเท่านั้นที่มีราคาเกินเกณฑ์แต่ก็ไม่มาก และสินค้าคงเหลือของเราที่มีที่ดินในโครงการด้วย โดยเรามีนโยบายก่อสร้างเป็นเฟสๆ ไป เพื่อที่ลูกค้าจะได้ของสดใหม่ และตอนนี้เรายังปรับลดขนาดพื้นที่ลงเพื่อให้สอดคล้องกับกำลังซื้อผู้บริโภคขณะนี้ เราก็ต้องยอมรับว่ามันถดถอยจริงๆ ” นายเสรี กล่าว

สำหรับ ผลประกอบการปีนี้ บริษัทฯ มั่นใจว่ารายได้จะสามารถทำได้ตามเป้าที่ 4,650 ล้านบาท และยอดขายที่ 5,300 ล้านบาท โดยภาพรวม 9 เดือนแรกที่ผ่านมา บริษัทฯ สามารถสร้างการเติบโตได้แล้ว 73% ของเป้าหมายรวม อีกทั้ง บริษัทฯ ยังสามารถเปิดโครงการใหม่ได้ตามแผนทั้งหมด 9 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 6,800 ล้านบาท และบริษัทฯ ยังมียอดขายรอโอน (Backlog) จำนวน 700-800 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้บางส่วนในไตรมาส 4/2562 ซึ่งจะช่วยสนับสนุนให้ยอดขายเป็นไปตามเป้า



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

"เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม"



www.dodbiotech.com

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

111 หมู่ที่ 2 ต.ท่าจีน อ.เมืองสมุทรสาครจ.สมุทรสาคร 74000

โทรศัพท์ 034-446-333, 034-446-444 โทรสาร 034-440-373



PF ตั้งงบรายได้ปี 63 โต 6% เน้นรุกแนวราบมากขึ้น-วางงบ 1-1.5 พันลบ. ซื้อที่ดินต่อเนื่อง

PF ตั้งงบรายได้ปี 63 โต 6% เน้นรุกแนวราบมากขึ้น - วางงบ 1-1.5 พันลบ. ซื้อที่ดินต่อเนื่อง พร้อมเตรียมชงแผนปี 63 เข้าบอร์ด ร.ค. นี้ แคมเปญผลงาน Q4/62 เร็วสุด หลังบุกกำไรพิเศษขายหุ้น30% โรงแรม ROH เผยมีแผนซื้อโรงแรม-อาคารสำนักงานให้เข้าตลาด ชัดเจนปีหน้า 1 ตีล หวังตั้งกอง REIT ในระยะเวลา 5 ปี

นายธีรรัชช ลิ้มหิณรังค์ ผู้ช่วยประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มสนับสนุน บริษัท พร็อพเพอร์ตี้ เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) หรือ PF เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้ารายได้ปี 2563 ไว้ที่ 23,980 ล้านบาท เติบโต 6% จากปีนี้ที่คาดว่าจะทำได้ 22,630 ล้านบาท โดยในปีหน้าบริษัทมีแผนเปิดตัวโครงการใหม่มูลค่ารวมกว่า 10,000 ล้านบาท โดยจะเน้นแนวราบมากขึ้นหลังปัจจุบันมองว่าโครงการคอนโดมีเนียมมีซัพพลายมากเกินไป ซึ่งบริษัทจะมีการพิจารณาแผนการเปิดโครงการอีกครั้งซึ่งจะเข้าประชุมคณะกรรมการบริษัท(บอร์ด)ในเดือนธันวาคมนี้

อีกทั้ง ปีหน้าบริษัทวางงบลงทุนกว่า 1,000-1,500 ล้านบาท เพื่อใช้รองรับในการซื้อที่ดินต่อเนื่อง แต่อย่างไรก็ตามงบลงทุนดังกล่าวน้อยกว่าปีนี้หลังปัจจุบันมีที่ดินเปล่าในมือมากเพียงพอแล้วมูลค่ากว่า 5,000 ล้านบาท

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทมีสต็อกโครงการขายทั้งสิ้น 10,000 ล้านบาท แบ่งเป็นโครงการแนวสูง 8,000 ล้านบาท โครงการแนวราบ 2,000 ล้านบาท โดยเป็นสต็อกที่มีโครงการไม่ถึงราคา 3 ล้านบาท มูลค่ารวมกว่า 6,063 ล้านบาท ซึ่งบริษัทมองว่าโครงการเหล่านี้จะได้รับการอนุมัติจากมาตรการรัฐที่ออกมาสนับสนุนซึ่งจะส่งผลดีต่อบริษัทในปี 2563

อย่างไรก็ดี บริษัทมีแผนเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำซึ่งมาจากธุรกิจโรงแรม และธุรกิจอาคารให้เช่าและบริการ เป็น 40% ในอนาคต จากปัจจุบัน 30% ซึ่งบริษัทยังมีแผนจะเข้าซื้อโรงแรมและอาคารสำนักงานออฟฟิศให้เข้าอย่างต่อเนื่อง คาดว่าจะเห็นความชัดเจนปีหน้าอย่างน้อย 1 ตีล และคาดหวังที่จะนำทรัพย์สินเหล่านี้รองรับการจัดตั้งกอง REIT ในอนาคต ซึ่งคาดว่าจะสามารถจัดตั้งได้ภายในระยะ 5 ปี

สำหรับ ผลประกอบการปี 2562 บริษัทคาดว่าจะสามารถทำรายได้ตามเป้าที่วางไว้ 22,630 ล้านบาท โดยปัจจุบันสามารถทำได้แล้ว 14,524 ล้านบาท หรือคิดเป็น 64% ของเป้าหมายรวม ส่วนยอดขายก็คาดว่าจะสามารถทำได้ตามเป้าเช่นกัน โดยปัจจุบันบริษัททำได้แล้ว 10,518 ล้านบาท หรือคิดเป็น 60% ของเป้าหมายรวม ซึ่งปัจจุบันบริษัทมียอดขายรอโอน(Backlog)อยู่ที่ 5,295 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้ในช่วงที่เหลือของปี 3,737 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการแนวราบ 1,118 ล้านบาท โครงการแนวสูง 615 ล้านบาท และโครงการ Yu Kiroro ที่ประเทศญี่ปุ่น 2,004 ล้านบาท ซึ่งจะรับรู้เป็นรายได้ในเดือนธันวาคมนี้ 1,900 ล้านบาท ส่วนอีก 1,558 ล้านบาท จะรับรู้ในปีหน้า

ขณะที่ บริษัทประเมินว่าผลประกอบการไตรมาส 4/2562 จะดีที่สุดเมื่อเทียบกับสามไตรมาสที่ผ่านมา หลังคาดว่าจะมีการบันทึกกำไรจากการขายหุ้น โรงแรม รอยัล ออคิด หรือ ROH รอบแรก ในสัดส่วน 30% ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจากับพาร์ตเนอร์ 2-3 ราย ส่วนรอบที่สองจะขายภายในปี 2563 ในสัดส่วน 15%





KUN ตั้งเป้ารายได้-กำไร ปี 63 โต 100% จากปี 61 จากโครงการใหม่หนุน

นางประวีรรัตน์ เทวอักษร ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วิลล่า คุณาลัย จำกัด (มหาชน) หรือ KUN เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้และกำไรสุทธิปี 2563 เติบโต 100% จากปี 2561 ที่มีรายได้อยู่ที่ 447.09 ล้านบาทและมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 11.56 ล้านบาท เนื่องจากบริษัทฯ จะมีการเปิดโครงการใหม่ที่บางบัวทอง มูลค่ากว่า 1,500 ล้านบาท ซึ่งเป็นบ้านเดี่ยวและบ้านแฝดรวมกันจำนวน 400 หลัง โดยบริษัทฯ คาดว่าโครงการดังกล่าวจะมีการเติบโตโตไม่ต่ำกว่า 20% จากปีนี้ รวมทั้งบริษัทฯ ยังมีโครงการใหม่จากจะเข้เกราภายใต้โครงการ “คุณาลัย จอย ออน 314” ที่เพิ่งเปิดไปเมื่อวันที่ 9 พฤศจิกายนที่ผ่านมา ซึ่งจะเป็นอีกหนึ่งโครงการที่เข้ามาสนับสนุนการเติบโตเช่นกัน

ทั้งนี้ ปัจจุบันบริษัทฯ มีโครงการทั้งสิ้น 7 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 3,900 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการที่บางบัวทอง 6 โครงการ โครงการที่ฉะเชิงเทรา 1 โครงการ โดยในปี 2563 บริษัทฯ มีแผนที่จะปิดโครงการทั้งสิ้น 3 โครงการ ได้แก่ โครงการคุณาลัย บิสิเนส โครงการคุณาลัย ซิมโฟนี และโครงการคุณาลัย เคอร์เรนซ์

“เรามองว่า 3 ปีนี้จะใกล้สต่อและให้ผลตอบแทนที่ดีด้วยการเพิ่มโครงการเข้าไปหลักๆ จะมาจากจะเข้เกราซึ่งเปิดไปแล้วเมื่อ 9 พ.ย. ที่ผ่านมา เราตั้งใจจะมียอดขายรายได้จากโครงการนี้ไม่ต่ำกว่า 100 ล้านบาท และปีหน้าเราจะเปิด 1 โครงการใหม่ที่บางบัวทองเพื่อทดแทนโครงการที่จะปิดไปด้วย ”

สำหรับปัจจุบันบริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) 167 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ต่อเนื่อง และมีสินค้าที่อยู่ระหว่างก่อสร้างและรอขายมูลค่ากว่า 2,000 ล้านบาท โดยจะทยอยรับรู้ตั้งแต่ปี 2563 จนถึงปี 2564 ส่วนเงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้นับว่าบริษัทฯ จะนำไปใช้สำหรับพัฒนาที่ดินเพื่อสร้างโครงการใหม่ รวมทั้งนำเงินไปชำระหนี้สถาบันการเงินเพื่อลดต้นทุนทางการเงิน โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) อยู่ที่ 2.17 เท่า หลังจากเข้าตลาดฯ แล้วหวังว่าอัตราหนี้สินต่อทุน (D/E) จะลดเหลือต่ำกว่า 2 เท่า

นางประวีรรัตน์ กล่าวเพิ่มเติมถึงราคาหุ้นที่เปิดเทรดวันแรกที่ 1.02 บาท ลดลง 7.27% จากราคา IPO ที่ 1.10 บาท โดยมองว่าเกิดจาก Sentiment ของตลาดขณะนี้ หากมองภาพรวมผลการดำเนินงานของบริษัทฯ แล้วยังคงมีพื้นฐานที่แข็งแกร่งทั้งในแง่ของรายได้และกำไรสุทธิซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่ายังคงมีการเติบโตอย่างต่อเนื่องตามเป้าหมายที่วางไว้





EKH เปิดแผนปี 63 ตั้งเป้า รายได้โตไม่ต่ำกว่า 7-8% - อัตรา กำไรขั้นต้นอยู่ที่ระดับ 35-40% ลุยเปิดศูนย์บริการครบสูตร

EKH วางแผนธุรกิจปี 63 ลุยเปิดและปรับปรุงศูนย์บริการด้านการแพทย์ อาทิ ศูนย์ไตเทียม, ศูนย์ ตา หู คอ จมูก ศูนย์ความงาม และศูนย์ทันตกรรม รวมทั้งปรับปรุงห้องฟักตัวผู้ป่วยในเต็มเหนี่ยว เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านบริการให้เพิ่มขึ้น “นายแพทย์อำนาจ เอื้ออารีมิตร” ปกครองผลงานโตไม่ต่ำกว่า 7-8 % อัตรากำไรขั้นต้น 35-40% ได้รับแรงหนุนจากจำนวนผู้ป่วยเพิ่มขึ้น และศูนย์กุมารเวชแห่งใหม่

นายแพทย์อำนาจ เอื้ออารีมิตร กรรมการและผู้อำนวยการโรงพยาบาล บริษัท เอกชัยการแพทย์ จำกัด (มหาชน) (EKH) เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจของบริษัทฯในปี 2562 ถือว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ทุกด้าน ทั้งในเรื่องของการเปิดศูนย์ให้บริการเฉพาะทางด้านต่างๆ ความสำเร็จในการเปิดศูนย์ผู้มีบุตรยาก (IVF) และการเปิดอาคารศูนย์กุมารเวชแห่งใหม่ โดยเชื่อว่าทิศทางธุรกิจในปี 2563 ยังขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งบริษัทฯเตรียมงบลงทุนประมาณ 60 ล้านบาท เพื่อเปิดศูนย์เฉพาะทางและปรับปรุงศูนย์ต่างๆ อาทิ ศูนย์ ตา หู คอ จมูก (ทดแทนศูนย์กุมารเวชเดิม), เปิดศูนย์ไตเทียม 24 เตียง, เปิดศูนย์ทันตกรรม, เปิดศูนย์กายภาพ ปรับปรุงห้องฟักตัวผู้ป่วย เพื่อช่วยเพิ่มขีดความสามารถรองรับผู้ป่วยเฉพาะทางที่มีรายได้ต่อหัวที่สูงขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 เติบโตไม่ต่ำกว่า 7-8% จากปี 2562 ส่วนอัตรากำไรขั้นต้นคาดว่าจะอยู่ที่ระดับ 35-40% โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการเปิดอาคารศูนย์กุมารเวชแห่งใหม่ ขนาด 60 เตียง รวมถึงการเปิดศูนย์เฉพาะทางเพิ่ม อีกทั้งจำนวนผู้ป่วยที่มาใช้บริการด้านต่างๆ ของโรงพยาบาลมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น

“ปี 2562 เป็นปีที่บริษัทรุกขยายศูนย์ให้บริการด้านต่าง ๆ อย่างเข้มข้น โดยเฉพาะศูนย์กุมารเวช, ศูนย์ IVF รวมถึงการปรับปรุงห้องฟักต่าง ๆ ซึ่งถือว่าทุกอย่างเป็นไปตามที่ตั้งเป้าหมายไว้ทุกประการ ทำให้ภาพรวมผลการดำเนินงานปีนี้จะเติบโตโดดเด่น ส่วนปี 2563 บริษัทฯยังคงมีแผนปรับปรุงและเปิดศูนย์ให้บริการต่างๆ เพิ่ม เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการแก่คนไข้ได้มากขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ และหนุนต่อผลการดำเนินงานทั้งในส่วนของการรายได้และกำไรในอนาคตให้เติบโตได้อย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นเพิ่มมากขึ้น”นายแพทย์อำนาจกล่าวในที่สุด





BEAUTY ตั้งเป้าปี 63
ยกระดับ Beauty Buffet ขึ้น
แท่นรีจินัลแบรนด์ เครื่องสำอาง
ไทยชั้นนำของเอเชีย

BEAUTY ตั้งเป้าปี 2020 ยกกระดับ Beauty Buffet ขึ้นแท่น
 รีจิ้นัลแบรนด์ เครื่องสำอางไทยชั้นนำของเอเชีย ชูกลยุทธ์
 “Integration Marketing” ขยายช่องทางจำหน่ายทุกรูปแบบ
 ในต่างประเทศ ล่าสุดจัดงาน Beauty Annual Meeting
 2018 ประชุมตัวแทนจำหน่าย 11 ประเทศ เพื่อยจับมือพันธมิตร
 ใหม่ “พาร์คสัน” ค้าปลีกชื่อดังมาเลเซีย เล็งขยายตลาดเพิ่มใน
 กัมพูชา อินโดฯ และรัสเซีย มั่นใจผลประกอบการปีนี้โตตามเป้า

ดร.พระพงษ์ กิตติเวชโกศาวัฒน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บิวตี้ คอมมูนิตี้ จำกัด (มหาชน) ผู้นำธุรกิจค้าปลีกผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง และบำรุงผิว ภายใต้แนวคิด Live a beautiful life เปิดเผยว่า บริษัทตั้งเป้าหมายสร้างแบรนด์ “Beauty Buffet” สู่การเป็นรีจินัลแบรนด์ (แบรนด์ระดับภูมิภาค) ภายในระยะเวลา 2 ปี (2020) โดยมุ่งเน้นการสร้างความเป็นที่รู้จักและความเชื่อมั่นต่อคุณภาพสินค้ากับกลุ่มผู้บริโภคในประเทศต่างๆ พร้อมทั้งขยายช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ในตลาดต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV อาเซียน อาทิ จีน ออสเตรเลีย ไต้หวัน

ล่าสุด Beauty Buffet จัดงาน Beauty Annual Meeting 2018 จัดประชุมตัวแทนจำหน่าย 11 ประเทศ พร้อมแถลงกลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาดในปี 2018 และทิศทางธุรกิจปี 2019 เพื่อวางแผนงานส่งเสริมแบรนด์ต่างๆ ภายใต้การบริหาร อาทิ Beauty Buffet และ Beauty Cottage ให้เป็นที่รู้จักให้มากขึ้น รวมถึงการเปิดตัว Collection สินค้าใหม่ของแต่ละแบรนด์ โดยเชิญผู้แทนจำหน่าย (Exclusive Distributors) ประกอบด้วย ลาว เวียดนาม กัมพูชา พม่า อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย สิงคโปร์ อินเดีย ไต้หวัน และตัวแทนจาก Middle East ได้แก่ คูเวต ซาอุดีอาระเบีย และบาห์เรนเข้าร่วมงานดังกล่าว ซึ่งจัดขึ้นเป็นครั้งแรก และมีแผนจัดต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี หมั่นเวียนกันเป็นเจ้าภาพในแต่ละปี

ทั้งนี้ตัวแทนจำหน่ายในทุกประเทศจะมุ่งเน้นใช้กลยุทธ์การตลาด Integration Marketing เชื่อมโยงทุกเครื่องมือการตลาดเข้าหากัน ชูจุดเด่นคุณภาพ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง เน้นสินค้าที่เป็นอินโนเวชั่น ตามเทรนด์แฟชั่นและไลฟ์สไตล์ของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ขนานไปกับกลยุทธ์ O2O (Online to Offline synchronization) เพื่อกระตุ้นการสร้างยอดขายให้เติบโตอย่างมีประสิทธิภาพ และสร้างการรับรู้กับลูกค้าในวงกว้าง





BEAUTY

ตั้งเป้าปี 63
ยกระดับ Beauty Buffet ขึ้น
แท่นรีจิ้นัลแบรนด์ เครื่องสำอาง
ไทยชั้นนำของเอเชีย

ส่วนรูปแบบการขยายช่องทางจัดจำหน่าย ประกอบด้วย ตัวแทนจำหน่าย
สินค้า(Product Distributors) ตัวแทนสาขา (Shop Licenses) และ
Online Retailers ที่ได้รับความนิยมในแต่ละประเทศ ซึ่งการขยายช่องทาง
จำหน่ายใหม่เพิ่มเติมในตลาดต่างประเทศจะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของ Beauty
Buffet มียอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

**“ตลาดในกลุ่มประเทศอาเซียน มีแนวโน้มการเติบโตที่ดีอย่าง
ต่อเนื่อง เป็นตลาดขนาดใหญ่และมีกำลังซื้อจำนวนมาก
โดยเฉพาะสินค้ากลุ่มสกินแคร์ ผลตอบรับจากกลุ่มผู้บริโภค
และกลุ่มนักท่องเที่ยวเป็นไปในทิศทางที่ดี เนื่องจากมีความ
มั่นใจในผลิตภัณฑ์ Beauty Buffet ซึ่งมีความหลากหลาย
มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน และราคาไม่แพง เชื่อว่าหากขยาย
สาขาครอบคลุมในทุกประเทศ จะส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ Beauty
Buffet มียอดขายเพิ่มมากขึ้นจากการหาซื้อผลิตภัณฑ์
ได้ง่ายขึ้น สร้างความนิยมในตราสินค้าให้เกิดขึ้นพร้อมกันทุก
ประเทศ”ดร.พีระพงษ์ กล่าว**

สำหรับความคืบหน้าของการขยายตลาดต่างประเทศตั้งแต่ต้นปีถึงช่วง
ไตรมาส3 บริษัทฯได้จับมือพันธมิตร Tmall , JD.com และอีคอมเมิร์ซราย
ใหญ่ของประเทศจีนจำนวน 4 ราย, กลุ่มประเทศ CLMV ได้ดำเนินการ
เปิดสาขาเพิ่ม Shop License ในพม่า 2 สาขา เวียดนาม 4 สาขา และ
ลาว 2 สาขา ซึ่งมีอัตราการเติบโตของยอดขายอย่างต่อเนื่อง และล่าสุด
ได้จับมือเป็นพันธมิตรกับ พาร์คสัน ห้างค้าปลีกรายใหญ่ของมาเลเซียเป็น
ที่เรียบร้อยแล้ว อีกทั้งบริษัทฯมีการวางแผนขยายตลาดเพิ่มขึ้นในประเทศ
อินโดนีเซีย และกัมพูชา

นอกจากนี้ บริษัทฯยังอยู่ระหว่างการแต่งตั้งตัวแทนเพื่อขยายตลาดต่าง
ประเทศอนาคตเพิ่ม โดยประเทศกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ ประเทศรัสเซีย และ
อินเดีย โดยบริษัทมุ่งเน้นประเทศที่มีประชากรจำนวนมาก มีตลาดรองรับ
ขนาดใหญ่ ทั้งนี้บริษัทฯเชื่อมั่นว่าในปี 2561 ผลประกอบการจะเป็นไปตามเป้า
หมายที่ตั้งไว้



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาลฎกฤษ เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





GLOCON ตั้งเป้ารายได้ ปี63 โต 25% แตะ 1.62 พันลบ. พร้อมคาดพลิกมีกำไรในรอบ8ปี หลังเน้นบริหารต้นทุน - รุกธุรกิจอาหาร

GLOCON ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โต 25% แตะ 1.62 พันลบ. พร้อมคาดพลิกมีกำไรในรอบ8ปี หลังเน้นบริหารต้นทุน - รุกธุรกิจอาหาร พร้อมวางงบปี 63 ราว 100 ลบ.ขยายโรงงานธุรกิจแพ็คเกจจิ้งห้วงล่างขาดทุนสะสมได้ภายใน 2-3ปี (62-65) จากปัจจุบันขาดทุนสะสม 794 ลบ.

นายเชิดศักดิ์ กุเกียรติ์นันท์ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท โกลบอลคอนซูเมอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ GLOCON เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้ารายได้ปี 2563 แตะที่ระดับ 1,626 ล้านบาท หรือเติบโต 25% จากปีนี้คาดว่าจะทำได้ 1,200 ล้านบาท พร้อมคาดว่าจะสามารถพลิกกลับมามีกำไรได้หลังขาดทุนมาเป็นระยะเวลา 8 ปี เนื่องจาก บริษัทฯจะเน้นบริหารจัดการต้นทุนและโรงงานเป็นหลัก รวมถึงปรับกลยุทธ์เน้นธุรกิจอาหารมากขึ้นหลังมองว่ามีแนวโน้มการเติบโตได้ดีกว่าธุรกิจบรรจุภัณฑ์อาหาร โดยบริษัทตั้งเป้าเพิ่มส่วนรายได้จากธุรกิจอาหารเป็น 60% จากปัจจุบัน 50%

ทั้งนี้ ปีหน้าหรือปี 2563 รายได้ของบริษัทฯจะมาจากธุรกิจบรรจุภัณฑ์ จำนวน 725 ล้านบาท ธุรกิจอาหารและบริการ จำนวน 509 ล้านบาท ธุรกิจร้านอาหารแบบ Quick Service Restaurant จำนวน 193 ล้านบาท และจากอื่นๆ จำนวน 199 ล้านบาท

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันบริษัทมีการขาดทุนสะสมอยู่ทั้งสิ้น 794 ล้านบาท โดยบริษัทฯตั้งเป้าล้างขาดทุนสะสมได้ภายในระยะเวลา 2-3 ปี(2563-2565) ข้างหน้า

พร้อมกันนี้ บริษัทฯวางแผนลงทุน 100 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับขยายโรงงานธุรกิจบรรจุภัณฑ์เพื่อเพิ่มไลน์การผลิต และเพิ่มห้องเย็น ซึ่งงบลงทุนดังกล่าวจะมาจากกระแสเงินสด โดยปัจจุบันบริษัทมีกระแสเงินสดในมือ 200 ล้านบาท

ขณะที่ ธุรกิจPersonal Health Care Products เป็นอีกยุทธศาสตร์สำคัญในการเติบโตผ่านการจัดตั้งบริษัทย่อย บริษัท ดี แองเจิ้ล โกลบอล จำกัด ในเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา เพื่อดำเนินธุรกิจในรูปแบบการตลาดเครือข่าย (Network Marketing) จัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้ในหลากหลายช่องทาง

นอกจากนี้ ดี แองเจิ้ล โกลบอล เป็นอีกกลยุทธ์ที่เข้ามาเสริมธุรกิจหลักของบริษัทในเครือ ด้านธุรกิจบรรจุภัณฑ์และธุรกิจอาหารแช่แข็งพร้อมทาน และเตรียมขยายโอกาสไปยังธุรกิจอาหารในรูปแบบใหม่ เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคในกลุ่ม Mass Market ด้วยเป้าหมาย เพิ่มความสามารถในการสร้างรายได้และกำไรที่แข็งแกร่งโดยบริษัทฯตั้งเป้ายอดขายปี 2563 อยู่ที่ 100 ล้านบาท และมีสมาชิก 19,100 ราย โดยภายใน 5 ปี (พ.ศ. 2563 - 2567) โตอย่างโดดเด่น และคาดว่าจะยอดขายจะอยู่ที่ระดับ 3,000 ล้านบาท ด้รมมีสมาชิกเพิ่มเป็น 30,000 ราย





RBF ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โตไม่ต่ำ 10% หลังโรงงานในอินเดีย - เวียดนามเดินเครื่องเชิงพาณิชย์

RBF ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โตไม่ต่ำ 10% หลังโรงงานใน อินเดีย-เวียดนามเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ พร้อมวางงบลงทุนราว 145 ลบ. ลงทุนเครื่องจักร - ระบบอัตโนมัติ-สร้างศูนย์กระจายสินค้าในสิงคโปร์

นายสุรนาท กิตติรัตนเดช ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัท อาร์ แอนด์ บี พู๊ด ซัพพลาย จำกัด (มหาชน) หรือ RBF เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่ารายได้ปี 2563 จะเติบโตไม่ต่ำกว่า 10% จากปีนี้คาดโต 6-8% เนื่องจาก โรงงานทั้งสองแห่งที่บริษัทฯ ได้เข้าไปลงทุนในประเทศเวียดนามและอินโดนีเซียได้เปิดดำเนินการเชิงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยบริษัทฯ มองว่าการเข้าไปลงทุนดังกล่าวจะเป็นการเพิ่มช่องทางการกระจายสินค้าและเปิดตลาดมากขึ้น รวมถึงลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าด้วยเช่นกัน

สำหรับ ความคืบหน้าการเปิดโรงงานในประเทศเวียดนาม ปัจจุบันบริษัทฯ ได้รับใบอนุญาตในการผลิตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เหลือเพียงการติดตั้งเครื่องจักรเท่านั้น โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จและเริ่มผลิตได้ช่วงไตรมาส 1/2563

ขณะที่ โรงงานอินโดนีเซียปัจจุบันมีการติดตั้งเครื่องจักรครบเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เหลือเพียงใบอนุญาตในการเดินเครื่องเชิงพาณิชย์เพียงหนึ่งใบเท่านั้นซึ่งคาดว่าจะได้รับไม่เกินเดือนกุมภาพันธ์ปี 2563 หลังจากนั้นบริษัทฯ จะดำเนินการผลิตทันที ทั้งนี้ สำหรับปีแรกทั้งสองโรงงานจะเดินเครื่องเชิงพาณิชย์อยู่ที่ประมาณ 60-65%

“ปกติเราส่งสินค้าไปยังเวียดนามและอินโดนีเซียประมาณ 20-30 ตู้ต่อเดือน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งอยู่ที่ 80,000 - 100,000 บาทต่อตู้ ซึ่งการที่เราไปตั้งโรงงานที่นั่นจะช่วยลดค่าขนส่งและขยายการเติบโตได้เร็วขึ้น โดยปกติเรามียอดขายจากเวียดนามและอินโด อยู่ที่ปีละ 100 ล้านบาท ” นายสุรนาท กล่าว

นอกจากนี้ ปีหน้าบริษัทฯ ยังมีแผนลงทุนเครื่องจักรสายแปรง รวมทั้งพัฒนาระบบการผลิตให้เป็นแบบอัตโนมัติของโรงงานภายในประเทศ ซึ่งใช้งบลงทุนรวมประมาณ 100-120 ล้านบาท รวมทั้งลงทุนห้องทดลองและบริษัทตัวแทนจำหน่ายในประเทศสิงคโปร์ เพื่อเป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าไปยังประเทศอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ ซึ่งคาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 20-25 ล้านบาทด้วยเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะผลักดันสินค้าแบรนด์ของตนเองเข้าจำหน่ายในร้านค้ารายย่อยมากขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มมาร์จิ้น เนื่องจากสินค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นสินค้าที่มีมาร์จิ้นสูง โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีสินค้าภายใต้แบรนด์ตนเอง 6 แบรนด์ แต่อย่างไรก็ตามยังคงมีสัดส่วนที่น้อย

สำหรับปีหน้าบริษัทฯ ให้ความสำคัญอย่างยิ่งกับเรื่องปัญหาสงครามทางการค้าระหว่างสหรัฐกับจีน รวมถึงค่าเงินบาทที่ยังคงแข็งค่าอยู่ ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกและนำเข้าโดยตรง





TSE ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โต 50% เล็งซื้อกิจการพลังงานทดแทนทั้งใน-ตปท. 50-100 MW

TSE ตั้งเป้ารายได้ปี 63 โต 50% เล็งซื้อกิจการพลังงานทดแทนทั้งใน - ตปท. 50-100 MW ลั่นรายได้ปี 62 ทำนิวไฮ หลังไทยรายได้ 9 เดือนแรก 1.53 พันลบ.

ดร.แคทลีน มาลินนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทย โซลาร์ เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด (มหาชน) TSE เปิดเผยว่า แผนธุรกิจปี 2563 บริษัทฯ ตั้งเป้ารายได้เติบโต 50% พร้อมตั้งเป้าเพิ่มพอร์ตกำลังผลิตไฟฟ้าอีกประมาณ 50-100 เมกะวัตต์ โดยวางแผนลงทุนเพื่อซื้อกิจการโรงไฟฟ้าทั้งในประเทศ และโครงการพลังงานทดแทนในต่างประเทศซึ่งบริษัทฯ มองโอกาสทั้งการลงทุนในประเทศเวียดนาม ,ประเทศมาเลเซีย รวมทั้งไต้หวัน และประเทศญี่ปุ่น

“ที่มาเลเซีย เราอยู่ระหว่างเราบิดไปแล้ว โครงการนี้คาดว่าจะรู้ผลในเดือน กุมภาพันธ์ปีหน้า ส่วนโครงการอินโดนีเซีย เป็นโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ขนาดใหญ่ที่มีกำลังการผลิตตามสัญญาจำนวน 154.73 เมกะวัตต์ อยู่ใน process การทำไฟแนนซ์ซึ่งน่าจะคาบเกี่ยวช่วงไตรมาส 4 - ไตรมาสปีหน้า” นางสาวแคทลีน กล่าว

ขณะที่โครงการในประเทศ บริษัทฯ คาดว่าจะทราบผลการประมูลโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ขนาดกำลังการผลิต 11 เมกะวัตต์ ในช่วงต้นเดือนธันวาคม นี้ ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังประเมินว่าในปีหน้าโครงการโรงไฟฟ้าชุมชน น่าจะมีความคืบหน้าออกมา โดยมีกำลังการผลิตประมาณ 4,000 เมกะวัตต์ ซึ่งโครงการที่จะออกมา มีทั้งโครงการโซลาร์ฟาร์ม โครงการไบโอแมส รวมทั้งโครงการโซลาร์ฟาร์ม ผสมโครงการไบโอแมส ทั้งนี้เชื่อว่าเฟสแรกที่จะออกมาคงไม่ต่ำกว่า 1,000 เมกะวัตต์ โดยบริษัทฯ ตั้งเป้ามีส่วนร่วมในโครงการดังกล่าวประมาณ 100-200 เมกะวัตต์

สำหรับแหล่งเงินทุน บริษัทฯ มีความพร้อม โดยบริษัทฯ จะนำเงินลงทุนมาจากการออกหุ้นเพิ่มทุนให้กับผู้ถือหุ้นเดิม (RO) รวมทั้งการออกหุ้นกู้ โดยได้ขออนุมัติผู้ถือหุ้นออกหุ้นกู้ไว้แล้ว จำนวน 1,000 ล้านบาท นอกจากนี้ยังมีหุ้นเพิ่มทุนที่ยังไม่ได้จัดสรรให้กับนักลงทุนเฉพาะเจาะจง (PP) อีกจำนวน 10%

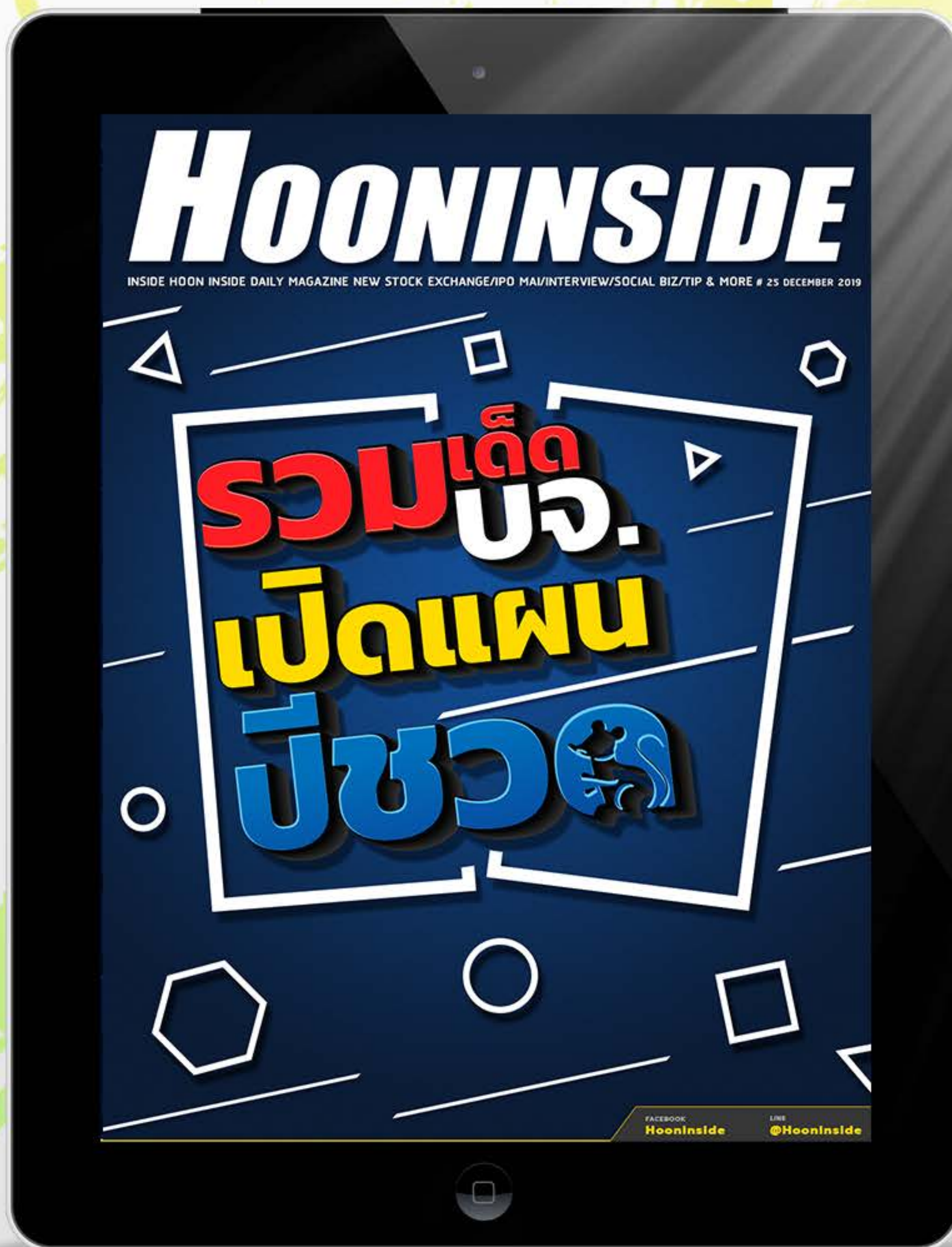
ดร.แคทลีน กล่าวเพิ่มเติมว่า ภาพรวมการเติบโตของรายได้ปีนี้ บริษัทฯ มั่นใจว่าจะสามารถทำสถิติสูงสุดใหม่ (นิวไฮ) เนื่องจากบริษัทฯ มีการรับรู้รายได้เต็มปีของโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลทั้ง 3 แห่ง รวมกำลังการผลิต 22.2 เมกะวัตต์ รวมทั้งรายได้จากโซลาร์ฟาร์มในญี่ปุ่น Hanamizuki ขนาด 13.5 เมกะวัตต์ ซึ่งขายไฟฟ้าเข้าระบบเชิงพาณิชย์ (COD) แล้วตั้งแต่เดือนมกราคม 2562 และรายได้จากโซลาร์ฟาร์มใหม่ที่ COD แล้วทั้ง 2 แห่งในประเทศที่บริษัทฯ ซื้อกิจการมาในช่วงปี 62 รวมกำลังการผลิต 10 เมกะวัตต์

ทั้งนี้ปัจจุบันที่มีสัญญาซื้อขายไฟฟ้ารวม 313.67 เมกะวัตต์ ขณะที่ บริษัทฯ มีโครงการที่ COD แล้วทั้งหมด 158.94 เมกะวัตต์

อนึ่ง งวด 9 เดือนแรกปี 62 TSE มีกำไรสุทธิ 559.91 ล้านบาท และมีรายได้ 1.53 พันล้านบาท ขณะที่ปี 61 มีกำไรสุทธิ 173.95 ล้านบาท และมีรายได้ 1.32 พันล้านบาท



HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE SQUARE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOON_INSIDE

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 02-276-5976 , E-mail: reporter@hooninside.com