

HOONINSIDE

อ่านก่อนใคร เพียง 8 บาท

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAGAZINE

PO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 27 March 2019

SAWAD

วางเป้าพอร์ตสินเชื่อบี 62

โต 20-30%

SAWAD วางเป้าพอร์ตสินเชื่อบี 62 โต 20-30%
ตามการขยายตัวของธุรกิจ พร้อมตั้งงบลงทุนปี 62 ราว
300-500 ลบ. ใช้พัฒนาระบบไอที - ขยายสาขาเพิ่ม ขณะก
ภาคบี 62 ใช้เงินราว 2-3 พันลบ. ข้อมูลนี้เข้ามาบริหาร
วงเงิน 1-1.5 หมื่นลบ. แยม อยู่ระหว่างรอเข้าบอร์ด
กรณีลงเงินเพิ่มทุน BFIT ระบู่ วัสดุก่อนประชุมพคท. 24 เม.ย.นี้

อ่านต่อหน้า 14

EA

เปิดตัว รถยนต์ไฟฟ้าอเนกประสงค์
"MINE" รุ่น SPA 1

EA เปิดตัวเต็มรูปแบบ จากธุรกิจพลังงานชุมชนเวียน เข้าสู่ผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้า
นวัตกรรมเพื่อสิ่งแวดล้อมที่ออกแบบ พัฒนาและผลิตในไทย
และถึงเวลาที่จะออก พบกับการเปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้าอเนกประสงค์ MINE รุ่น
SPA 1 ในงาน Bangkok Auto Show 2019 ณ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา
พร้อมเปิดตัวครั้งแรกครั้งแรก สามารถเลือกสีได้ตามใจชอบได้เกือบ 40
จัดกลยุทธ์นำจุดแข็งจากเทคโนโลยีแบตเตอรี่คุณภาพสูง ปลอดภัย
และประหยัดค่าใช้จ่ายพลังงาน ตอบสนองความต้องการคนไทย

อ่านต่อหน้า 15

บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

แนะนำ

บล.ธนชาต : PTTGC แนะนำ ซื้อ

บล.ธนชาต : CPF แนะนำ ซื้อ

บล.ธนชาต : BTS แนะนำ ซื้อ

บล.บัวหลวง : HUMAN แนะนำ ซื้อ

บล.เคจีไอ : COM7 แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 22

สู่ 1 หมื่นลบ.

แม่มดน้อยพิสดาร : ไม่นิ่ง

แม่มดน้อยภาคพิสดาร เห็น SET เดินอยู่บนความเสี่ยง บนสถานการณ์การเมืองที่ยังไม่นิ่ง ตอนนี้ได้แต่รอ ให้อัปเดตถึงวันที่ 9 พฤษภาคม นี้
ที่กกด. จะประกาศผล สส.อย่างเป็นทางการ แต่ในใจก็ยังแอบมีความหวังว่าสัปดาห์นี้ จะมีแรงหนุน Window Dressing
เข้ามาพยุง SET ไม่น่ามากนัก

อ่านต่อหน้า 22

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside

จับเลือกทั้ง

“ ต้องนั่งนิ่ง หรือ ชั่งต่อได้ ”

ที่นี่มีคำตอบ!!

ฟรี

วันเสาร์ ที่ 30 มีนาคม 2562

เวลา 9.30 - 17.00 น.

M Academy ชั้น 6 Big C ราชดำริ



คุณกิจพณ UOBKH



คุณสิทธิพร (বাদตาเซียน)



คุณชูวิทย์ (NER)



คุณชาย มโนภาส
(นายกสมาคม VI)



คุณสุรศักดิ์
(บลจ.วรรณ)



คุณยุทธพงษ์
(เสียก้อย)



คุณภูริพงศ์
(น้ำเดียว ดูหุ้น)

กำหนดการ

- 09.00 น. ลงทะเบียน
- 10.00 น. กล่าวต้อนรับนักลงทุน โดยคุณสิทธิพร (বাদตาเซียน)
- 10.15 น. “คุยหุ่นยามเช้า เอาแนวโน้มไหน ” โดยคุณกิจพณ และทีมนักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน UOBKH
- 11.15 น. “ Technical Talk - Tips for Trade ” โดยคุณสิทธิพร (বাদตาเซียน)
- 12.00 น. พักรับประทานอาหาร
- 13.00 น. กล่าวต้อนรับนักลงทุน โดยคุณสิทธิพร (বাদตาเซียน)
- 13.15 น. “ ยกนี้ งอจะยาง ” โดยคุณชูวิทย์ (ผู้บริหาร NER) , คุณประสิทธิ์ (หุ่นอินไซด์) และคุณกิจพณ (UOBKH)
- 14.30 น. “ ลงทุนอย่างไรในช่วงปลายตลาดขาขึ้น ” โดยคุณชาย (นายกสมาคม VI) , คุณสุรศักดิ์ (บลจ.วรรณ) และคุณกิจพณ (UOBKH)
- 15.45 น. “ ขาขึ้น ยังไงก็ขึ้น (แบบไหนดี) ” โดยคุณยุทธพงษ์ (เสียก้อย) , คุณภูริพงศ์ (น้ำเดียว ดูหุ้น) และคุณสิทธิพร (বাদตาเซียน)
- 17.00 น. ปิดงานสัมมนา

พีที



ส่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



GUNKUL

not only the energy, we care

36

YEARS OF TRUST



บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริ่ง จำกัด (มหาชน)



1177 อาคารเฟิร์ล แบงก์ค็อก ชั้น 8 ถนนพหลโยธิน
แขวงพญาไท เขตพญาไท กรุงเทพมหานคร 10400

โทร 0-2242-5800 (อัตโนมัติ)

inside hoon inside daily magazine

Magazine Hooninside

new stock aexchange / ipo mai / interview / social biz / tip & more

สารบัญ

เรื่อง

หน้า

ข่าวจากปก

6

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

14

ข่าวการเงิน

20

แผ่นดินไหว

22

รอดตาย ด้วยบันทึกการเทรด

23

สรุปการซื้อขาย

29

ที่ปรึกษา

ชาลทอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์
หัวหน้าข่าว
สุกัญญา ศิริวง

กองบรรณาธิการ

นภาพร เชื้อเมืองพาน
ธราทิพย์ พิพัฒน์
ประทุมพร ม่วงเอก

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิวไล สอนใหม่
ศักดิ์อาวุธ จันทร์เทพ



ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย
02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

RS คู่ 1 หมั่นลบ.



อาร์เอส เป็นองค์กรที่ทำธุรกิจร่วมกับ โอกาส โดย มุ่งเน้นความเป็นผู้นำ และลงทุนอย่างต่อเนื่อง เพื่อความยั่งยืนในธุรกิจสุขภาพและความงาม และ ธุรกิจสื่อ โดยขยายไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน ให้ มีสัดส่วนรายได้จากธุรกิจใหม่เพิ่มขึ้นอย่างมีนัย สำคัญเพื่อเสริมความแข็งแกร่งของรายได้รวม ของบริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)



วันนี้ RS พร้อมพาดย่ายหมวดเป็น ธุรกิจพาณิชย์และค้าปลีก สำเร็จ มีผล 29 มีนาคมนี้ “**สุขชัย เซบซุโซติคัล**” มั่นใจมี สินเนส โมเดลใหม่ดันกำไรพุ่งโดดเด่นทุกสถิติ สร้างการเติบโต แบบยั่งยืนในทุกมิติ ล้นปี 62 เข้าสู่การดำเนินงานเฟส 2 ชู กลยุทธ์หลัก เปิดกว้างมุ่งขยายแพลตฟอร์มธุรกิจ MPC ผ่าน หน้าจอโทรทัศน์ทุกช่องของเมืองไทย

เน้นออนไลน์และผู้แทนขาย เล็งจับมือพันธมิตรผลิต แปรนด์ สินค้าเพิ่มยอดขายธุรกิจ OEM และ OBM เดินหน้าเพิ่ม BigData ทะยานสู่ 1.8 ล้านราย มุ่งสร้างอาณาจักรค้าปลีก ใหม่ย้ำภาพลักษณ์เป็นผู้นำและผู้ผลิตชั้นนำในกลุ่มสินค้า สุขภาพและความงาม สินค้าเครื่องประดับและความเชื่อ หวังดัน ยอดขาย 10,000 ล้านบาท ภายใน 3 ปี

► ย้อนรอย จุดกำเนิด RS ก่อ ตั้งในปี พ.ศ. 2519 โดยเริ่มต้นจากการ ทำธุรกิจเพลงครบวงจร ต่อมาบริษัทได้ แปลงสภาพเป็นบริษัทมหาชน และ ได้ ทำการจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี พ.ศ. 2546 ด้วยทุนจดทะเบียน 560 ล้านบาท และภายหลังได้ เปลี่ยนชื่อเป็น “**บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)**”

โดย ณ 31 ธันวาคม 2560 บริษัทมีทุนจดทะเบียนที่ออกและเรียกชำระแล้ว จำนวน 1,010,147,392 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 1 บาท อย่างไรก็ดี บริษัทได้ขยายธุรกิจมาอย่างต่อเนื่องจากธุรกิจเพลง ไปสู่ธุรกิจสื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ และ ธุรกิจรับจ้างและผลิต กิจกรรม

โดยเมื่อปลายปี 2556 บริษัทฯ เป็นผู้ชนะ การประมูลคลื่นความถี่ เพื่อให้บริการ โทรทัศน์ในระบบดิจิทัล ประเภทบริการ ทางธุรกิจระดับชาติ หมวดหมู่ ทั่วไปแบบ ความคมชัดปกติ (Standard Definition) จำนวน 1 ช่อง และบริษัทฯ ได้นำ “ช่อง 8” ที่เดิมออกอากาศอยู่ บนระบบโทรทัศน์ ผ่านดาวเทียม เปลี่ยนมาออกอากาศใน ระบบดิจิทัลแทน ตั้งแต่เดือน เมษายน ปี 2557 เป็นต้นมา

โดยในปีเดียวกันนั้นเอง บริษัทฯ ได้เริ่ม จำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม โดยโฆษณาผ่านสื่อโทรทัศน์และวิทยุของบ ริษัทฯ รวมทั้งเปิดตัวสินค้าผ่านช่องทาง ออนไลน์ และ ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ รวมถึงพัฒนาระบบเทคโนโลยีซึ่ง ใช้รวบรวมวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้า นำเสนอ สินค้า ปิดการขาย และ พัฒนาระบบหลังการขายให้มี ประสิทธิภาพ



นายสุรัชย์ เชบชฐโชติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด

(มหาชน) RS เปิดเผยว่า “สถานการณ์ธุรกิจพาณิชย์และค้าปลีกในประเทศไทย มูลค่ากว่า 2.5 ล้านล้านบาท มีแนวโน้มกลับมาขยายตัวอีกครั้ง หลังมีการเลือกตั้งและจัดตั้งรัฐบาลใหม่ ซึ่งจะช่วยสร้างความเชื่อมั่นของ ภาคธุรกิจ ขณะที่ผู้บริโภคมีกำลังซื้อมากขึ้น สอดรับกับการเติบโตของธุรกิจพาณิชย์หลายช่องทาง (MPC) ของบริษัท ซึ่งเป็นรูปแบบธุรกิจใหม่ ที่เข้ามาตอบโจทย์กับพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคในยุค 4.0

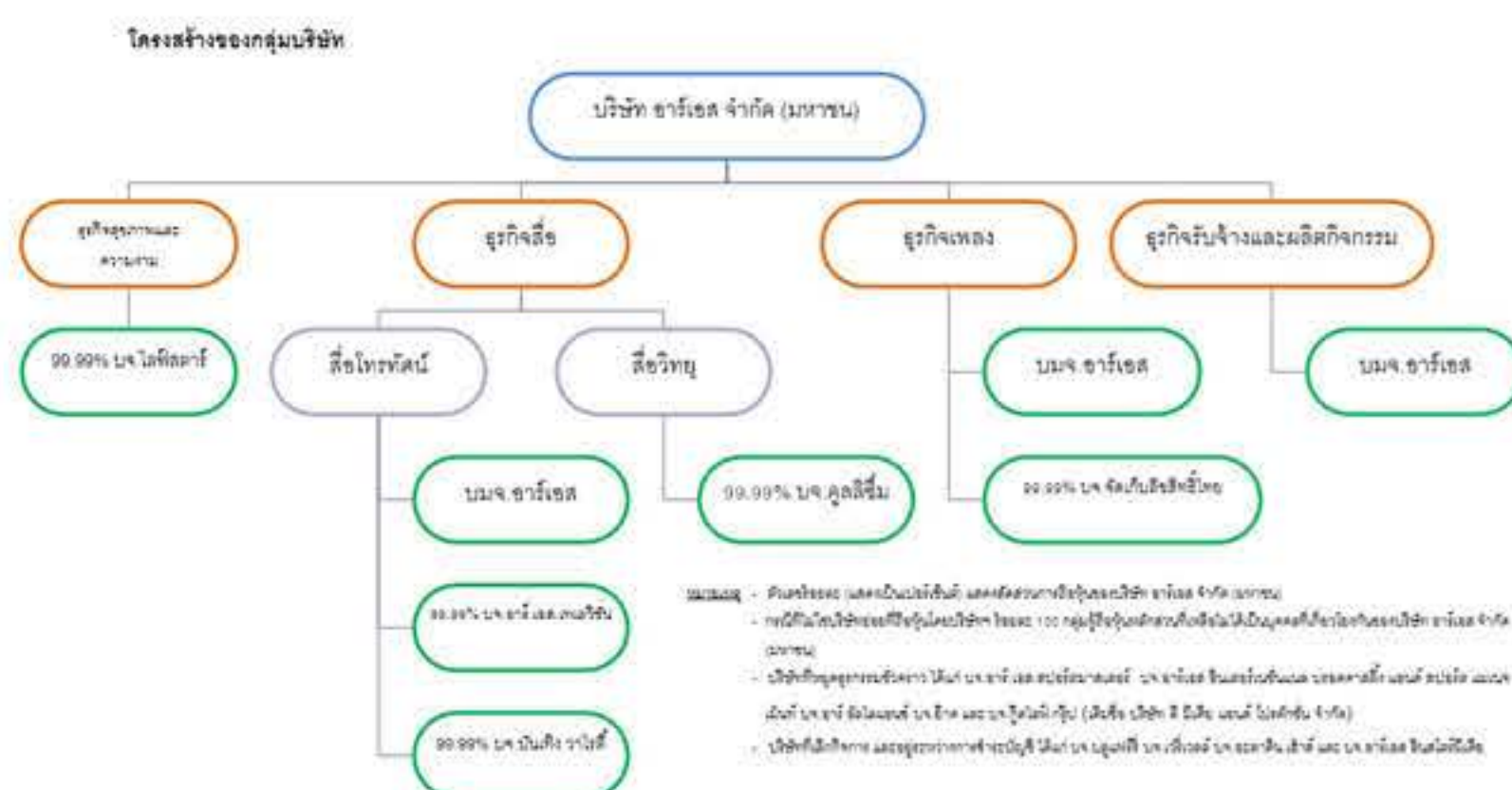
โดยในวันที่ 29 มีนาคมนี้ อาร์เอสจะเข้าสู่ “ธุรกิจพาณิชย์และค้าปลีก” อย่างสมบูรณ์แบบ จากแผนธุรกิจที่สร้างการเติบโตอย่างชัดเจนทั้งแนวราบและแนวตั้ง บริษัทฯจึงปรับรายได้ประมาณการรวมเท่ากับ 5,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นประมาณ 30% จากปีที่ผ่านมา และคาดว่ารายได้ธุรกิจ MPC จะมีมูลค่า 3,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 41% จากปี 2561 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจาก 1. รายได้ของธุรกิจ MPC ที่ทำสถิติสูงสุดใหม่จากการขยายช่องทางขายการขยายแพลตฟอร์มการจำหน่ายสินค้า ที่เข้าถึงผู้บริโภคมากที่สุดในช่วงเวลานี้เป็นแพลตฟอร์มทีวี ช่อง 8, call1781, ช่องไทยรัฐทีวี T Shopping 02-117-3232, ช่อง 2, ช่องสบายดีทีวี เลข 141, ช่องเพลินทีวี และวิทยุคลื่นฟ้าเรอไฮต์ ซึ่งจะเข้าถึงผู้ชมมากกว่า 20 ล้านคน ตามด้วยแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์ www.shop1781.com, LINE@shop1781, LINE@COOLanything รวมถึงผ่าน LifestarBIZ หรือตัวแทนขายตรง และห้างค้าปลีก Modern Trade และร้านค้าปลีกทั่วประเทศ

การเพิ่มความหลากหลายให้สินค้าและบริการเป็นกลยุทธ์สำคัญจึงเดินหน้าพัฒนาออกสินค้า (Product) และบริการกว่า 200 (SKU) จากการจัดมือกับแบรนด์ชั้นนำระดับโลกผลิตสินค้าที่เป็นสุดยอดแห่งนวัตกรรม ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า รวมไปถึงการจัดมือกับคู่ค้าเพิ่มสุดยอดสินค้าคุณภาพแบรนด์ชั้นนำอย่างสม่ำเสมอ



“สุรัชย์ เชบชฐโชติศักดิ์”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) RS



ปัจจุบันแบ่งเป็นกลุ่มสินค้าสุขภาพและความงาม (Health and Beauty) 80% ได้แก่ กลุ่มสกินแคร์ภายใต้แบรนด์มาจิก (Magique), กลุ่มแฮร์แคร์ภายใต้แบรนด์รีไฟ (Revive) และกลุ่มอาหารเสริมภายใต้แบรนด์ (S.O.M) ตามด้วยกลุ่มสินค้าเครื่องใช้ภายในบ้านและไลฟ์สไตล์ (Home&Lifestyle) 15% และกลุ่มเครื่องประดับและความเชื่อ (Accessories) และอื่นๆ 5%

โดยจะเพิ่มจำนวน Telesales ที่มีความชำนาญและเชี่ยวชาญรองรับการซื้อซ้ำของผู้บริโภค รวมทั้งให้บริการคำปรึกษาแนะนำธุรกิจตลอด 24 ชั่วโมง โดยในปีนี้ มุ่งสร้างและขยายทีมไลฟ์สตาร์บิซ “LIFESTAR BIZ” หรือตัวแทนขายตรงขึ้นทั่วประเทศเพิ่ม ภายใต้คอนเซ็ปต์ “ขายได้ง่ายๆ เพียงปลายนิ้วสัมผัส” นอกจากนี้ได้ต่อยอดความสำเร็จจากการบริหารฐานข้อมูล BigData ขนาดใหญ่จาก 1.2 ล้านเพิ่มเป็น 1.8 ล้านรายให้มีประสิทธิภาพนำมาวิเคราะห์ในเชิงลึกเพื่อพัฒนาและนำเสนอสินค้าได้ตรงตามความต้องการของลูกค้า และสร้างให้เกิดการซื้อซ้ำต่อไปในอนาคต

- เบ็ดเงินโฆษณาที่เพิ่มขึ้น 7%
- ผลประกอบการช่อง 8 พลิกมาทำไรและ
- gross profit margin ขยายตัวเพิ่มเป็น 49.0% จาก 42.4%



ที่กล่าวมาทั้งหมดจะเป็นกลไกสำคัญที่ผลักดันให้
สัดส่วนรายได้ของธุรกิจพาณิชย์หลายช่องทาง
(MPC) สูงขึ้นมาก หลังอาร์เอสแสดงข้อมูลให้เห็น
ว่าประสบความสำเร็จกับ สินค้าสุขภาพและความ
งาม, สินค้าเครื่องประดับและความเชื่อ ในปีที่ผ่านมา
และจะเติบโตต่อเนื่องในปีนี้ ประกอบกับมีธุรกิจ
เครื่องใช้ในครัวเรือน มาต่อยอดอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่ง
การย้ายหมวดในตลาดหลักทรัพย์ฯ ถือเป็นโอกาส
ที่นักลงทุนจะได้ลงทุนในหุ้นพาณิชย์ที่มีการเติบโต
อย่างมีเสถียรภาพและสม่ำเสมอ



จากการประเมินรายได้จากการร่วมธุรกิจ
กับไทยรัฐทีวี ปี 2562 อยู่ที่ 350 ล้านบาท
และปี 2563 อยู่ที่ 455 ล้านบาท สำหรับ
การขยายธุรกิจทางแนวตั้ง RS มีแผนที่
จะเป็นพาร์ทเนอร์กับผู้ผลิต Original
Equipment Manufacturer (OEM) การ
รับจ้างผลิตสินค้าให้กับแบรนด์ต่างๆ ตาม
แบบที่ลูกค้ากำหนด และ Original Brand
Manufacturer (OBM) การผลิตแบรนด์ของ
ตัวเอง ซึ่งจะได้เห็นชัดเจนภายในไตรมาส 3
นี้

ด้วยประสบการณ์วันนี้เราพร้อมก้าวขึ้นเป็น
เจ้าของโรงงานผลิตสินค้าเพื่อสร้างสรรค์
แบรนด์คุณภาพในกลุ่มสินค้าที่มีมาร์จิ้นสูง
เชื่อว่าอาร์เอสจะสร้างอาณาจักรใหม่ที่ยิ่ง
ใหญ่และมั่นคง เป็นผู้นำในธุรกิจพาณิชย์และ
ค้าปลีกของประเทศไทย ทลายทุกข้อจำกัด
ที่ผู้เล่นรายอื่นยังไม่ได้ทำ มุ่งสู่ความสำเร็จ
สูงสุด โดยตั้งเป้าหมายว่าจะมียอดขายไม่ต่ำ
กว่า 1 หมื่นล้านบาทภายใน 3 ปี เป็นเรื่องที่
เป็นไปได้” นายสุรชัย กล่าวทิ้งท้าย

สำหรับ ในปี 2561 ที่ผ่านมา อาร์เอสได้ปรับ
ประมาณการรายได้ธุรกิจพาณิชย์หลาย
ช่องทาง Multi-platform Commerce
(MPC) ยอด 2,127 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 53%
จากปี 2560 ขณะที่รายได้รวมบริษัทอยู่ที่
3,827 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 9% จากปี 2560
สำหรับแผนในปี 2562 บริษัทประมาณการ
รายได้รวมเท่ากับ 5,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
ประมาณ 30% จากปีที่ผ่านมา และคาดว่า
รายได้ MPC จะมีมูลค่า 3,000 ล้านบาท
เพิ่มขึ้น 41% จากปีที่ 2561



2 เทพหุ โบกรงชื่อ RS

สำนักวิจัย บริษัทหลักทรัพย์ ทิสโก้ จำกัด

ออกบทวิเคราะห์ เปิดเผยว่า ยังคงคำแนะนำ “ซื้อ” RS จากการขยายธุรกิจ
พาณิชย์ (Multi-platform Commerce : MPC) เพิ่มขึ้น ประกาศร่วม
พันธมิตรกับช่องไทยรัฐทีวีในการจำหน่ายสินค้าช่วยเพิ่มฐานลูกค้าใหม่
รวมถึงแผนการเพิ่มจำนวนสินค้า SKU และ call center มากขึ้น สำหรับ
ธุรกิจมีเดียบริษัทเน้นในการใช้สื่อในการจำหน่ายสินค้าตนเองมากขึ้นซึ่งมี
ผลตอบแทนดีกว่า เราคาดว่ากำไรจากการดำเนินงานยังเพิ่มขึ้นได้อยู่ที่เฉลี่ย
ปีละ 26% (CAGR3y) ราคาเป้าหมายอยู่ที่ 22.00 บาท บริษัทประกาศย้าย
กลุ่มไปกลุ่ม commerce ในวันที่ 29 มี.ค. 19 นี้



▶ แนวโน้มกำไร 1Q19F ยอดขายธุรกิจ MPC เพิ่มขึ้น All time high และคาดการณ์มีเดียทรงตัว YoY

คาด RS จะกำไรจากการดำเนินงาน 1Q19F เพิ่มขึ้น YoY และทรงตัว QoQ จากการคาดการณ์ยอดขายธุรกิจ MPC ที่จะสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นสูงสุด จาก 4Q18 และ 1Q18 ที่มียอดขายประมาณ 580 ล้านบาท เนื่องจากการทำโปรโมชั่นในช่วงไตรมาส 4 ที่ผ่านมา ส่งผลรับรู้รายได้จากการยอดขายส่งมาในไตรมาสนี้และการทำโปรโมชั่นในช่วงตรุษจีนที่ผ่านมาสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น รวมถึงการร่วมกับช่องไทยรัฐทีวีจำหน่ายสินค้าตั้งแต่ต้นเดือนมี.ค. 19 ที่ผ่านมา มียอดขายในช่วงเริ่มต้นตอบรับดีเฉลี่ย 5-6 แสนบาท/วัน

โดย RS แบ่งรายได้จากการขายให้ช่องไทยรัฐทีวี 30% สำหรับรายได้ธุรกิจทีวีใน 1Q19F เป็นช่วง low season ของกลุ่มมีเดีย เราคาดการณ์ว่าจะลดลงเทียบกับ 4Q18 เนื่องจากฐานสูง แต่ใกล้เคียงกับ 1Q19 สำหรับปัจจุบันบริษัทมียอดจองโฆษณาทีวีล่วงหน้าแล้ว 1,300 ล้านบาท จากเป้าหมายทั้งปี 1,500 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ใน 1Q19 ที่สัดส่วน 15% อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจจะมีการบันทึกรายการพิเศษสำรองพนักงานเกษียณอายุตามกฎหมายใหม่ในช่วง 1Q19F จำนวน 26 ล้านบาท

ยังคงประมาณการเดิม คาดกำไรเติบโตจากการขยายธุรกิจ MPC เพิ่มช่องทางจำหน่าย เรายังคงประมาณการเดิม คาดธุรกิจการขายสินค้า (MPC) คาดเพิ่มขึ้นปี 2019F ที่ 34% และปี 2020F เพิ่มขึ้น 20% โดยในปี 2019 นี้ จะมียอดขายเพิ่มขึ้นจากการร่วมกับช่องไทยรัฐทีวีในการร่วมจำหน่ายสินค้าของ RS เพิ่มขึ้น เรามีมุมมองเชิงบวกในการขยายธุรกิจ (MPC) ครั้งนี้ เนื่องจากช่องไทยรัฐทีวีมีกลุ่มฐานผู้ชมกว่า 3 แสนคน มีเรตติ้งอยู่ที่อันดับ 6 ที่ 0.705 เทียบกับช่อง 8 มีเรตติ้งอยู่ที่อันดับ 7 อยู่ที่ 0.532 (กลุ่ม 18 ชม, อายุ 15+)

อย่างไรก็ตาม เราคาดการณ์เติบโตจากการร่วมพันธมิตรครั้งนี้แบบอนุรักษ์นิยม ที่ 350 ล้านบาท หรือ 70% ของบริษัทคาด สำหรับธุรกิจมีเดียเรายังคงประมาณการเดิม คาดธุรกิจทีวีมีอัตราค่าโฆษณาเท่าเดิมที่ 30,000 บาท/นาทิจา ค่าการใช้สื่อโฆษณาเฉลี่ย 40% เนื่องจากบริษัทมีการใช้อัตราสื่อโฆษณาเองในการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น คาดอัตราค่าโฆษณาขึ้นต้นเฉลี่ยปี 2019-20F อยู่ที่ 46% เนื่องจากรายได้ธุรกิจการจำหน่ายสินค้ามีมาร์จิ้นที่ดีกว่าเพิ่มขึ้น เราคาดการณ์กำไรจากการดำเนินงานปกติปี 2019-21F ยังเพิ่มขึ้นได้ 26% (CAGR3y)

▶ ยังคงคำแนะนำเป็น “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 22.00 บาท

ยังคงคำแนะนำ “ซื้อ” จากการคาดการณ์ผลประกอบการเติบโตจากการขยายธุรกิจจำหน่ายสินค้าเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม นักลงทุนควรระวังเนื่องจาก RS จะมีจำนวนหุ้นที่ซื้อคืนที่ครบกำหนดขาย 30 พ.ค. 2019 จำนวน 43 ล้านหุ้น หรือ 4.28% ของทุนจดทะเบียน ราคาเฉลี่ย 10.75 บาท

ราคามูลค่าหุ้นที่เหมาะสมอยู่ที่ 22 บาท (อ้างอิงวิธี DCF, WACC 7%, T-growth 1%) PER19F อยู่ที่ 27X เทียบเท่า PEG18F ที่ 0.4X ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยกลุ่ม commerce ที่ 1.5x, คาด ROE19F อยู่ที่ 36% สูงกว่าค่าเฉลี่ยกลุ่ม commerce ที่เฉลี่ย 24.7%

ความเสี่ยง : 1) เศรษฐกิจที่ซบเซา 2) ยอดขายธุรกิจ MPC ไม่เป็นไปตามคาด



▶ กลยุทธ์ความแตกต่าง ระหว่าง RS และ TV Home Shopping ทัวไป

มีมุมมองเชิงบวกในธุรกิจ MPC ของ RS เพิ่มขึ้น จากกลยุทธ์ของบริษัทคือ

1) สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทกว่า 80% ของยอดขายเป็นกลุ่มสินค้า Health & Beauty ซึ่งเป็นสินค้าที่เกิดการซื้อซ้ำและมีอัตรามาร์จิ้นสูง เน้นกลุ่มลูกค้าวัยกลางคนถึงสูงวัย (อายุ 40-50 เป็นต้นไป) ปัจจุบันมีสัดส่วนการซื้อสินค้ากว่า 80% ของยอดขาย ซึ่งมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อสินค้า เป็นกลุ่มสินค้าที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายเนื่องจากเป็นสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม สำหรับตลาดสุขภาพและความงามในประเทศไทยมีขนาดใหญ่มีมูลค่ากว่าแสนล้านบาท มีอัตราการเติบโตที่สม่ำเสมอแม้ว่าเศรษฐกิจของประเทศจะมีการขยายตัวในระดับต่ำก็ตาม และบริษัทขยายช่องทางการจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากการหาพันธมิตรร่วมจำหน่ายสินค้าอื่นๆ ปัจจุบันมีสัดส่วนรายได้ราว 20%

2) ใช้สื่อที่มีอยู่ในมือในการเข้าถึงลูกค้าโดยตรงผ่านช่อง CH8 และวิทยุที่มีอยู่ ช่วยลดต้นทุนในการทำสื่อโฆษณา และบริษัทขยายช่องทางจำหน่ายผ่านช่องทีวีไทยรัฐเพิ่มขึ้นเพื่อขยายหาฐานลูกค้าคนดู ซึ่งมีผู้ชม 3 แสนคน/นาทิจา โดยมีฐานผู้ชมส่วนใหญ่เป็นคนต่างจังหวัดและหัวเมือง 82% ซึ่งเรามองว่าเป็นประโยชน์จากการใช้โมเดลของ RS ในปัจจุบันที่ประสบความสำเร็จในการสร้างรายได้ สำหรับฐานกลุ่มคนดูของช่อง 8 จะเป็นกลุ่มผู้ชมรายการทีวีต่างจังหวัดและหัวเมือง 85% และกรุงเทพและปริมณฑล 15% ซึ่งสอดคล้องกับฐานกลุ่มลูกค้าของ RS ที่เป็นต่างจังหวัดและหัวเมือง 71% และกรุงเทพปริมณฑล 29%

3) การขายผ่าน Telesales (call center) ของ RS ทำให้บริษัทมีฐานข้อมูลลูกค้าและทราบพฤติกรรมความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีฐานข้อมูลลูกค้ากว่า 1.2 ล้านรายในมือ ทำให้บริษัทได้ประโยชน์จากการใช้ฐานข้อมูลสร้างยอดขายการซื้อซ้ำจากการโทรหาลูกค้าเพื่อนำเสนอสินค้าที่ลูกค้าต้องการได้ตรงตามเป้าหมาย ปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนรายได้จากการโทรออก (Outbound) เพิ่มขึ้นเป็น 25% ของยอดขาย (ปี 2017 อยู่ที่ 15% ของยอดขาย)

4) บริษัทได้เพิ่มช่องทางจำหน่ายผ่านออนไลน์ ขายปลีก และขายตรง เพื่อขยายฐานลูกค้าให้ครอบคลุมมากขึ้น ปัจจุบันบริษัทมียอดขายผ่านเทเลเซล (call center) 90%, ออนไลน์ 8%, ขายปลีก (modern trade) 1% และขายตรงผ่านตัวแทนจำหน่าย 1%

บริษัทวางแผนสร้างรายได้จากรธุรกิจ MPC เพิ่มขึ้น ขยายการลงทุนร่วมกับช่องไทยรัฐทีวี



บริษัทวางแผนเป้าหมายรายได้ปี 2019 นี้ที่ 5,500 ล้านบาท เติบโต 44%YoY โดยแบ่งเป็นธุรกิจจำหน่ายสินค้า (MPC) 64% หรือ 3,500 ล้านบาท (รวมเป้าหมายร่วมจำหน่ายสินค้าจากช่องไทยรัฐทีวี 500 ล้านบาท), ธุรกิจมีเดีย 1,500 ล้านบาท (สัดส่วนรายได้ 27%) และธุรกิจเพลง 500 ล้านบาท (สัดส่วนรายได้ 9%) สำหรับธุรกิจมีเดียบริษัทคาดหวังจากปีที่ผ่านมาโดยการเน้นนำสื่อโฆษณามาใช้ในการจำหน่ายสินค้าเองมากขึ้น

สำหรับธุรกิจจำหน่ายสินค้า MPC บริษัทมีแผนเพิ่มจำนวนสินค้าตัว 200 SKU จากปีที่ผ่านมา 100 SKU, เพิ่มจำนวน call center 800 คน จากปัจจุบัน 500 คน และวางแผนเพิ่มตัวแทนจำหน่ายขายตรง ตั้งเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนรายได้เป็น 10% ของยอดขายหรือ 300 ล้านบาท ตัวแทน 1,000 ราย โดยจะมีสินค้าใหม่จำหน่ายเฉพาะช่องทางนี้ 10 รายการ (ยอดขายปี 2017 อยู่ที่ 20 ล้านบาท จากตัวแทนจำหน่าย 250 ราย) และบริษัทได้วางแผนจะเป็นพันธมิตรกับบริษัทที่รับจ้างผลิตสินค้า (OEM) ให้กับ RS เพื่อสร้างความมั่นคงและยั่งยืนในการจัดหาแหล่งวัตถุดิบในการผลิตสินค้า



แนวโน้มผลประกอบการ 1Q19F ยอดขายธุรกิจ MPC เพิ่มขึ้น All time high และคาดธุรกิจมีเดียทรงตัว YoY

คาด RS จะทำไรจากการดำเนินงาน 1Q19F เพิ่มขึ้น YoY และทรงตัว QoQ จากการคาดการณ์ยอดขายธุรกิจ MPC ที่จะสร้างยอดขายเพิ่มขึ้นสูงสุด จาก 4Q18 และ 1Q18 ที่มียอดขายประมาณ 580 ล้านบาท เนื่องจากการทำโปรโมชันในช่วงไตรมาส 4 ที่ผ่านมา ส่งผลรับรู้รายได้จากการยอดค้างส่งมาในไตรมาสนี้และการทำโปรโมชันในช่วงตรุษจีนที่ผ่านมาสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น



รวมถึงการร่วมกับช่องไทยรัฐทีวีจำหน่ายสินค้าตั้งแต่ต้นเดือนมี.ค. 19 ที่ผ่านมา มียอดขายในช่วงเริ่มต้นตอบรับดีเฉลี่ย 5-6 แสนบาท/วัน โดย RS แบ่งรายได้จากการขายให้ช่องไทยรัฐทีวี 30% สำหรับรายได้ธุรกิจทีวีใน 1Q19F เป็นช่วง low season ของกลุ่มมีเดีย เราคาดการณ์ว่าจะลดลงเทียบกับ 4Q18 เนื่องจากฐานสูง แต่ใกล้เคียงกับ 1Q19 สำหรับปัจจุบันบริษัทมียอดจองโฆษณาทีวีล่วงหน้าแล้ว 1,300 ล้านบาท จากเป้าหมายทั้งปี 1,500 ล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะรับรู้ใน 1Q19 ที่สัดส่วน 15% อย่างไรก็ตาม บริษัทอาจจะมีการบันทึกรายการพิเศษสำรองพนักงานเกษียณอายุตามกฎหมายใหม่ในช่วง 1Q19F จำนวน 26 ล้านบาท

ยังคงประมาณการเดิม คาดกำไรเติบโตจากการขยายธุรกิจ MPC เพิ่มช่องทางจำหน่าย



เรายังคงประมาณการเดิม คาดธุรกิจการขายสินค้า (MPC) คาดเพิ่มขึ้นปี 2019F ที่ 34% และปี 2020F เพิ่มขึ้น 20% โดยในปี 2019 นี้ จะมียอดขายเพิ่มขึ้นจากการร่วมกับช่องไทยรัฐทีวีในการร่วมจำหน่ายสินค้าของ RS เพิ่มขึ้น เรามีมุมมองเชิงบวกในการขยายธุรกิจ (MPC) ครั้งนี้ เนื่องจากช่องไทยรัฐทีวีมีกลุ่มฐานผู้ชมกว่า 3 แสนคน มีเรตติ้งอยู่ที่อันดับ 6 ที่ 0.705 เทียบกับช่อง 8 มีเรตติ้งอยู่ที่อันดับ 7 อยู่ที่ 0.532 (กลุ่ม 18 ชม, อายุ 15+) อย่างไรก็ตาม เราคาดการณ์เติบโตจากการร่วมพันธมิตรครั้งนี้แบบอนุรักษ์นิยมที่ 350 ล้านบาท หรือ 70% ของบริษัทคาด

สำหรับธุรกิจมีเดียเรายังคงประมาณการเดิม คาดธุรกิจทีวีมีอัตราค่าโฆษณาเท่าเดิมที่ 30,000 บาท/นาที คาดการใช้สื่อโฆษณาเฉลี่ย 40% เนื่องจากบริษัทมีการใช้อัตราค่าโฆษณาเองในการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น คาดอัตราค่าโฆษณาขึ้นต้นเฉลี่ยปี 2019-20F อยู่ที่ 46% เนื่องจากรายได้ธุรกิจการจำหน่ายสินค้ามีมาร์จิ้นที่ต่ำกว่าเพิ่มขึ้น เราคาดการณ์ไรจากการดำเนินงานปกติปี 2019-21F ยังเพิ่มขึ้นได้ 26% (CAGR3y)



บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง ระบุในบทวิเคราะห์หลักทรัพย์ว่า

“เราอาจเห็นการขึ้นรับต่อของ RS แต่เราไม่เคยเห็น RS ยอมแพ้” บริษัทรอดชีวิตจากช่วงขาลงของอุตสาหกรรมเพลงและเป็นหนึ่งในผู้ที่ยืนหยัดได้ในสงครามดิจิทัลทีวี จากนั้นก็กลายเป็นผู้นำในการประกอบการธุรกิจขายสินค้า MPC และปีนี้เป็นบทต่อไปของ RS ในรายงานฉบับนี้เราจะพิจารณาเกี่ยวกับความเป็นไปได้และศักยภาพของบริษัทในการบรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้

1 ใน 10 หุ้นไทยที่ผ่านการคัดกรองจาก Piotroski F-Score

Piotroski F-Score เป็นการคิดคะแนนหุ้นพื้นฐานดีโดยให้คะแนน 0-9 คะแนน โดยการสะท้อน 9 หัวข้อในการพิจารณาความแข็งแกร่งของสถานะทางการเงินของบริษัท Piotroski score คิดจากความสามารถในการทำกำไร, Leverage, สภาพคล่อง, แหล่งเงินทุน

และประสิทธิภาพในการดำเนินงาน หากบริษัทได้ 8 หรือ 9 คะแนนนั้นแสดงว่าบริษัทนั้นมีมูลค่าที่ดี เราได้รับ Back-test ของโมเดลดังกล่าวบน SET และพบว่าโมเดลดังกล่าวสร้างผลตอบแทน -27%, 1%, 39% และ 711% ในช่วง 1, 3, 5 และ 10 ปี และเอาชนะผลตอบแทนของ SET ที่ 263% ในระยะเวลา 10 ปี RS เป็นหนึ่งใน 10 บริษัทในตลาดหุ้นไทยที่ผ่านการคัดกรองและได้คะแนนมากกว่า 8 ขึ้นไป (และเป็นเพียงบริษัทเดียวที่ได้ 9 คะแนน; บริษัทอื่นๆได้ 8 คะแนน)

ไทยรัฐทีวี ช่องทางการขายใหม่ของธุรกิจ MPC

RS เป็นพันธมิตรทางธุรกิจร่วมกับช่องไทยรัฐ (T-Shopping) เพื่อขายสินค้าผ่านช่องไทยรัฐทีวี (ข้อตกลงพิเศษระยะเวลา 1ปี) ไทยรัฐทีวีและช่อง 8 ของ RS มีลักษณะของกลุ่มผู้ชมที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้นเราคาดว่าสินค้าของ RS สามารถขายให้กับผู้ชมช่องไทยรัฐทีวีได้ โดยเรามองว่าดีลนี้เป็นดีลที่ได้ผลประโยชน์ทั้งสองฝ่าย ซึ่งไทยรัฐทีวีสามารถสร้างรายได้จากช่วงเวลาที่เหลือจากการจอยโฆษณา และ RS ได้เปิดช่องทางการขายใหม่โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ทั้งสองช่องมีผู้ชมราวๆ 10 ล้านราย แม้ว่ากลุ่มผู้ชมจะทับซ้อนกันบ้าง เราคาดการณ์ว่าช่องไทยรัฐทีวีจะสร้างฐานผู้ชมใหม่ที่จะเห็นสินค้าของ RS อย่างน้อย 5 ล้านราย

การขายสินค้าผ่านทางโทรศัพท์เป็นรูปแบบธุรกิจที่มีศักยภาพ แต่เราไม่คิดว่าช่องไทยรัฐจะกลับมาทำธุรกิจนี้ด้วยตัวเอง เนื่องจากจะต้องลงทุนอย่างมากในการสร้างแบรนด์, การจัดตั้งศูนย์บริการทางโทรศัพท์, การจัดหาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น ในขณะที่ช่องไทยรัฐทีวีปัจจุบันยังไม่สามารถทำกำไรได้ เราคิดว่าเจ้าของช่องจะต้องระมัดระวังในการใช้งบประมาณมากขึ้นในธุรกิจที่ตนนั้นยังไม่มีประสบการณ์

ช่องไทยรัฐทีวีคือรายแรก แต่จะไม่ใช้รายเดียว

การใช้จ่ายของผู้บริโภคที่อ่อนแอและการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้ชมได้ทำให้การแข่งขันในธุรกิจทีวีรุนแรงมากขึ้นและเสริมอำนาจให้กับเจ้าของแบรนด์มากกว่าช่องโทรทัศน์ ดังนั้นราคาต่อนาทีของเวลาโฆษณาได้มีการปรับตัวลดลง/ลด แลก แจก แถม ดังนั้น เราคาดว่าช่องทีวีอื่นที่จะเป็นพันธมิตรทางการค้ากับ RS อีก

เช่นเดียวกับ โมเดลไทยรัฐทีวี อีกทั้งเรายังคิดว่าช่องที่มาเป็นพาร์ทเนอร์กับ RS อาจให้ช่วงเวลาโฆษณาที่ขายได้ ณ ตอนนี้น่าจะให้กับ RS หากช่องเหล่านั้นได้รับรู้ส่วนแบ่งรายได้ที่ได้จาก RS นั้นมีมูลค่ามากกว่ารายได้โฆษณาที่ขายได้ นอกจากนี้แล้วข้อมูลที่รวบรวมได้ในทุกๆวัน ทุกๆการขาย จากธุรกิจนี้จะกลายเป็นข้อมูลขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่ง RS สามารถใช้เพื่อจัดการโฆษณาให้ประสิทธิภาพมากขึ้น, เสริมความแข็งแกร่งในการโฆษณาสินค้า ดังนั้นเราเห็นว่าฐานลูกค้าเป็นเหมือนทองคำสำหรับ RS



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





อินไซด์ก่อนใคร

อ่านแมกกาซีนหุ้นอินไซด์



จ่ายเพียง 2259.84 บาท/ปี

(อัตราเล่มละ 8 บาท)

แถมฟรี

แมกกาซีนหุ้นอินไซด์รายเดือน , หุ้นอินไซด์นิวส์
และสเปเชียลหุ้นอินไซด์



วิธีการชำระเงิน

บัญชี บจก.น่ายกล้อบฮอมออนไลน์

บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกสิกรไทย สาขาไศก

เลขที่บัญชี 741-2-437-009

แล้วส่งหลักฐานการโอนเงินมาที่ Fax. 02-276-5977

หรือโทรแจ้งทีมงานโดยตรงที่เบอร์ 02-276-5976

SAWAD วางเป้าพอร์ตสินเชื่อบี62 โต 20-30%

ตามการขยายตัวของทุกธุรกิจ

SAWAD วางเป้าพอร์ตสินเชื่อบี62 โต 20-30% ตามการขยายตัวของทุกธุรกิจ พร้อมตั้งงบลงทุนปี 62 ราว 300-500 ลบ. ใช้พัฒนาระบบไอที-ขยายสาขาเพิ่ม ขณะที่ คาดปี62 ใช้เงินราว 2-3 พันลบ. ข้อมูลนี้เข้ามาบริหารวงเงิน 1-1.5 หมื่นลบ. แยม อยู่ระหว่างรอเข้าบอร์ดกรณีลงเงินเพิ่มทุน BFIT ระบุ ระบุ ผลก่อนประชุมผลท. 24 เม.ย. นี้

นางสาวริดา แก้วบุตตา กรรมการผู้จัดการ บริษัท ศรีสวัสดิ์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าเป้าพอร์ตสินเชื่อบี62 มีแนวโน้มเติบโตประมาณ 20-30% จากปีก่อนตามการเติบโตของพอร์ตสินเชื่อบีในทุกกลุ่มธุรกิจของบริษัทฯ จากการที่ภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวจะส่งผลให้มีความต้องการสินเชื่อมากขึ้น โดยสัดส่วนพอร์ตสินเชื่อบีของบริษัทฯ จะมาจากสินเชื่อรถยนต์และรถบรรทุกประมาณ 60% พอร์ตสินเชื่อบีรถมอเตอร์ไซด์ประมาณ 10% พอร์ตสินเชื่อบีที่ดินประมาณ 20% และพอร์ตสินเชื่อบีแบบไม่มีหลักประกันประมาณ 10%

"ในปีนี้อยู่ระหว่างการปรับพอร์ตบางประเภท และพอร์ต NPL ซึ่งปัจจุบันอยู่ที่ 3% กว่า ให้มีความเหมาะสมเพื่อที่จะรองรับมาตรฐานบัญชี IFRS9 ซึ่งคาดว่าจะใช้เวลาสักประมาณ 2-3ไตรมาส แต่โดยรวมแล้วเป้าสินเชื่อบีเราในปีนี้ตั้งไว้ที่ขยายตัวราว 20-30% และเราคาดว่าหลังจากที่จัดพอร์ตเรียบร้อยแล้วจะทำให้เรามีความสามารถในการทำกำไรได้มากขึ้น" นางสาวริดา กล่าว

สำหรับงบลงทุนในปีนี้ บริษัทฯวางไว้ประมาณ 300-500 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงระบบไอทีหลังบ้านให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประมาณ 100-200 ล้านบาท ส่วนที่เหลือบริษัทฯจะนำไปใช้ในการขยายสาขาเพิ่มเติมในปีนี้อยู่ประมาณ 200-300 สาขา

จากเดิมสาขารวมอยู่ที่ 2,740 สาขา ซึ่งจะใช้งบลงทุนเฉลี่ย ต่อสาขาประมาณ 200,000 บาท และบริษัทฯตั้งเป้าว่าจะมียอดปล่อยสินเชื่อเฉลี่ยต่อสาขาต่อปีในอีก 3 ปีข้างหน้าประมาณ 15 ล้านบาท จากปัจจุบันอยู่ที่ประมาณ 10 ล้านบาท

ขณะที่ธุรกิจการบริหารจัดการหนี้เสีย ในปีนี้บริษัทฯคาดว่าจะใช้เงินประมาณ 2,000 -3,000 ล้านบาท ใช้ในการซื้อหนี้เสียเข้ามาบริหาร ซึ่งเป็นมูลหนี้วงเงินประมาณ 10,000 -15,000 ล้านบาท โดยการเข้าไปประมูลจากสถาบันการเงิน จากปีก่อนบริษัทฯมีมูลหนี้เสียที่ซื้อเข้ามาบริหารประมาณ 7,000-8,000 ล้านบาท ซึ่งธุรกิจดังกล่าวสามารถทำรายได้ให้บริษัทฯเข้ามาประมาณ 130-150 ล้านบาท

ส่วนกรณีที่บริษัท เงินทุนศรีสวัสดิ์ จำกัด (มหาชน) หรือ BFIT มีแผนที่จะเพิ่มทุนจำนวน 330.78 ล้านบาท โดยเสนอขายให้กับผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 18 บาทนั้น ในฐานะที่บริษัทฯเป็นผู้ถือหุ้น BFIT สัดส่วน 45.34% อยู่ระหว่างตัดสินใจ โดยจะต้องรออนุมัติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ เพื่อพิจารณาและศึกษาให้รอบด้านว่าจะใช้สิทธิเพิ่มทุนหรือไม่ ซึ่งจะคำนึงถึงผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้นและบริษัทฯเป็นหลัก โดยคาดว่าจะสามารถรู้ผลการประชุมได้ก่อนการประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 24 เมษายนนี้

นางสาวริดา กล่าวถึงกรณีที่ Cathay Financial Holding เข้ามาถือหุ้นในบริษัทเพิ่มเป็น 9.49% จากเดิมที่ 4.99% ว่า จากการที่ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติเพิ่มทุนจดทะเบียนจากเดิม 1.19 พันล้านบาท เป็น 1.25 พันล้านบาท โดยออกหุ้นใหม่ 57 ล้านหุ้น พาร์หุ้นละ 1 บาท เสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (PP) ที่ราคาเสนอขาย 45 บาท/หุ้น คิดเป็นมูลค่ารวม 2.57 พันล้านบาทนั้น ส่งผลให้หลังจากเดือนกุมภาพันธ์เป็นต้นมาอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E) ของบริษัทฯลดลงเหลือประมาณ 1.6 เท่า จาก

ก่อนหน้านี้อยู่ที่ 1.8 เท่า

ทั้งนี้ในช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทฯมีแผนออกหุ้นกู้มูลค่าประมาณ 7,000-8,000 ล้านบาท เพื่อที่จะนำเงินมาใช้ในการรีไฟแนนซ์ และขยายกิจการให้เติบโตต่อเนื่อง พร้อมกันนี้บริษัทฯยังอยู่ระหว่างศึกษาที่จะเข้าไปทำธุรกิจปล่อยสินเชื่อในต่างประเทศ ดดยเบื้องต้นได้มองประเทศในกลุ่ม CLMV ไว้ คาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 1-2 ไตรมาสจึงจะมีความชัดเจนมากกว่านี้

อย่างไรก็ตามจากกรณีหลังการเลือกตั้งที่จะมีรัฐบาลชุดใหม่เข้ามาบริหารประเทศ และจะมีนโยบายที่เน้นไปในการกระจายรายได้ให้ทั่วถึง บริษัทฯมองว่าไม่ได้มีผลกระทบกับการดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ เนื่องจากบริษัทฯได้มีการดูแลธุรกิจอย่างใกล้ชิด แต่อาจจะส่งผลในแง่ของ NPL ที่คาดว่าจะลดลงเล็กน้อย แต่สำหรับกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯจริงๆ อาจจะไม่ใช้กลุ่มคนที่ได้รับผลประโยชน์จากนโยบายเหล่านั้นของรัฐบาล แต่ก็ส่งผลดีขึ้นมาเป็นทอดๆ เนื่องจากทำให้เศรษฐกิจในภาพรวมอาจจะดีขึ้น ประชาชนกลุ่มดังกล่าวมีกำลังซื้อไปจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯที่เป็นธุรกิจ SME มากขึ้น ก็ถือว่าอาจจะจะมีประโยชน์กับบริษัทในทางอ้อม



EA เปิดตัว รถยนต์ไฟฟ้าอเนกประสงค์ “MINE” รุ่น SPA 1

พร้อมอัดฉีดงบลงทุน 200 ลบ. ผลิตเฟสแรก 5,000 คัน

EA เดินหน้าเต็มสูบ จากธุรกิจพลังงาน หมุนเวียน เข้าสู่ผู้ผลิตรถยนต์ไฟฟ้า นวัตกรรม เพื่อสิ่งแวดล้อมที่ออกแบบ พัฒนาและผลิตฝีมือคนไทย และถึงเวลาที่รอคอย พบกับการเปิดตัวรถยนต์ไฟฟ้าอเนกประสงค์ MINE รุ่น SPA 1 ในงาน "บางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์" ครั้งที่ 40 พร้อมเปิดให้จองสิทธิ์ครั้งแรก สามารถเลือกสีได้ตามใจชอบได้ก่อนใคร จัดกลยุทธ์นำจุดแข็งจากเทคโนโลยีแบตเตอรี่คุณภาพสูง ปลอดภัย และประหยัดค่าใช้จ่ายพลังงาน ตอบสนองความต้องการคนไทย ยุกระดับคุณภาพชีวิต และสิ่งแวดล้อมที่ดีขึ้น

นายอมร กรพยวิกุล รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทพลังงานบริสุทธิ์ จำกัด (มหาชน) หรือ EA

เปิดเผยว่า ตามแผนธุรกิจของบริษัทที่จะต่อยอดจากธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์และพลังงานลม ด้วยการเริ่มเข้าไปลงทุนในธุรกิจแบตเตอรี่ลิเทียม ไอออนนั้น บัดนี้บริษัทพร้อมแล้วที่จะก้าวเข้าสู่ยุคของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับพลังงานอย่างเต็มตัวแล้ว โดยการจัดตั้งบริษัทย่อยขึ้น ชื่อ

บริษัท บริษัท ไมน์ โมบิลิตี้ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เพื่อเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายรถยนต์ที่ใช้ระบบพลังงานไฟฟ้าเต็มรูปแบบ (Pure EV System) ภายใต้แบรนด์ “MINE Mobility” ที่ออกแบบและพัฒนาขึ้นโดยทีมงานของบริษัทที่เป็นคนไทยทั้งหมด อีกทั้งใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตในประเทศ จึงนับได้ว่า เป็นรถยนต์ไฟฟ้าโดยคนไทย เพื่อคนไทยอย่างแท้จริง

“หลังจากที่เราได้นำรถยนต์ไฟฟ้าต้นแบบไปเปิดตัวในงาน Bangkok International Motor Show 2018 ในปีที่แล้ว นับว่าประสบความสำเร็จเกินคาด เพราะได้รับกระแสความสนใจและมีผู้ติดตาม รอคอยการผลิตจริง เราจึงได้เร่งแผนธุรกิจในส่วนนี้ โดยมีหัวใจสำคัญคือแบตเตอรี่ลิเทียมไอออน ซึ่งมีคุณสมบัติที่โดดเด่นด้านความปลอดภัยสูงด้วยการนำ STOBA Technology ที่ป้องกันการระเบิดมาใช้ อีกทั้งพัฒนาคุณภาพการจุพลังงาน การมีอายุการใช้งานที่นานขึ้น และประสิทธิภาพในการเพิ่มอัตราเร่ง จนพร้อมที่จะนำมาใช้ในรถยนต์ MINE Mobility แล้ว ดังนั้นในงาน Bangkok International Motor Show 2019 ปีนี้ จึงได้นำรถ “MINE SPA1” (มาย-สะ-ปา-วัน) รถยนต์อเนกประสงค์ หรือ MPV ขนาด 5 ที่นั่งที่เตรียมจะผลิตและจำหน่ายจริงมาแสดงอีกครั้ง พร้อมกับเปิดให้จองสิทธิ์เป็นครั้งแรก โดยการตอกย้ำจุดยืนของ EA ที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมว่า “No Emission is now your Decision”” นายอมรกล่าว

รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวว่า แผนการลงทุนในการผลิตรถยนต์ไฟฟ้านี้ บริษัทได้ตั้งงบประมาณการลงทุนในเครื่องมือเครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิตและประกอบ

ยานยนต์ไว้ประมาณ 200 ล้านบาท ซึ่งเพียงพอสำหรับการผลิตในเฟสแรกที่ตั้งเป้าหมายไว้จำนวน 5,000 คัน และจะใช้แบตเตอรี่ลิเทียมไอออนของ EA ซึ่งจะผลิตโดยบริษัทย่อยในกลุ่ม นับเป็นการต่อยอดธุรกิจที่จะสร้างการเติบโตให้อย่างก้าวกระโดด โดยมีแบตเตอรี่เป็นหัวใจสำคัญ และมีสถานีชาร์จไฟฟ้า EA Anywhere เป็นตัวขับเคลื่อนและอำนวยความสะดวกกระจายอยู่ทั่วกรุงเทพฯ ปริมณฑล และจังหวัดต่างๆ ทั่วประเทศ ซึ่งเชื่อว่า พลังงานไฟฟ้าจะทวีความสำคัญเพิ่มมากขึ้นทั้งต่อการใช้ชีวิตประจำวันของเรา และการพัฒนาประเทศ ถือเป็นโอกาสทางธุรกิจของ EA โดยเฉพาะอย่างยิ่งการนำเทคโนโลยีกักเก็บพลังงานมาเสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานไฟฟ้าและการนำไปใช้ต่อยอดในด้านต่างๆ

MINE SPA1 เป็นรถครอบครัวขนาด 5 ที่นั่ง ผลิตด้วยวัสดุที่มีน้ำหนักเบา เสริมความแข็งแรงด้วยอะลูมิเนียมแพลตฟอร์ม อัตราความเร็วสูงถึง 140 กิโลเมตร ต่อ ชั่วโมง ใช้แบตเตอรี่ลิเทียมไอออนขนาด 30 kWh พร้อมเทคโนโลยี STOBA ช่วยป้องกันการลัดวงจรจากภายในเซลล์แบตเตอรี่ สาเหตุหลักของการเกิดไฟไหม้ สามารถขับเคลื่อนให้วิ่งได้ระยะทางกว่า 200 กิโลเมตร ต่อการชาร์จ 1 ครั้ง โดยใช้เวลาชาร์จเพียง 15 นาที ด้วยระบบการชาร์จแบบ Quick Charge และยังรองรับการชาร์จแบบ AC Normal อีกด้วย MINE SPA1 ได้นำไปแสดงในงานบางกอกอินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ 2019 พร้อมเปิดให้ผู้สนใจเข้าชม จองสิทธิ์และเลือกสีเป็นครั้งแรก ณ บูธ M1/1 และ C17 อาคารชาเลนเจอร์ฮอลล์ 1 อิมแพ็ค เมืองทองธานี ในวันที่ 27 มีนาคม – 7 เมษายน 2562 นี้ และที่ www.minemobility.com

ฟิทช์เรตติ้งส์ มอง PTTEP เข้าซื้อกิจการ Murphy Oil ในมาเลเซีย เพิ่มการผลิต-ปริมาณสำรองปิโตรเลียม ประเมินสถานะทางการเงินยังแข็งแกร่ง



ฟิทช์เรตติ้งส์กล่าวว่า แผนของบริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) (ปตท.สผ.) ในการเข้าซื้อกิจการ Murphy Oil Corporation (อันดับเครดิต BB+/แนวโน้มเครดิตมีเสถียรภาพ) ในประเทศมาเลเซียจะช่วยเพิ่มสถานะปริมาณสำรองและการผลิตปิโตรเลียมให้กับบริษัทในทันที ในมุมมองของฟิทช์ แผนการเข้าซื้อกิจการครั้งนี้ พร้อมกับการชนะการประมูลแหล่งก๊าซธรรมชาติบงกชและเอราวัณจะแก้ไขปัญหาการลดลงของปริมาณสำรองปิโตรเลียมที่พิสูจน์แล้วของ ปตท.สผ. ที่ลดลงในช่วงระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมาและช่วยเพิ่มปริมาณสำรองน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่พิสูจน์แล้วต่อการผลิต

ปตท.สผ. เป็นบริษัทสำรวจและผลิตปิโตรเลียมของ บริษัท ปตท. จำกัด (มหาชน) (อันดับเครดิต BBB+/AAA(thai)/แนวโน้มเครดิตมีเสถียรภาพ) ฟิทช์คาดว่าสถานะทางการเงินของ ปตท. จะยังคงแข็งแกร่งและเหมาะสมกับอันดับเครดิตปัจจุบัน ถึงแม้ฟิทช์คาดการณ์ว่าอัตราส่วนหนี้สินของบริษัทจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากแผนการเข้าซื้อกิจการนี้ ฟิทช์คาดว่าอัตราส่วนหนี้สินของ ปตท. ที่คำนวณจากอัตราส่วนหนี้สินสุทธิที่ปรับปรุงแล้วต่อกระแสเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินจากการดำเนินงาน (FFO-adjusted

net leverage) จะเพิ่มขึ้นไปที่ประมาณ 1.2 เท่าในปี 2562 จาก 0.7 เท่าในปี 2561 นอกจากนี้ ปตท.สผ. มีเงินสดจำนวนมากประมาณ 4.0 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ณ สิ้นปี 2561 ซึ่งน่าจะเพียงพอสำหรับการเข้าซื้อกิจการมูลค่า 2.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯนี้ และ ปตท.สผ. มีอัตราส่วนหนี้สินต่อกำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยจ่ายภาษี ค่าเสื่อมราคา และค่าตัดจำหน่าย (Debt to EBITDA) ในระดับต่ำที่ 0.6 เท่า ณ สิ้นปี 2561



ปตท.สผ. คาดว่าการเข้าซื้อกิจการครั้งนี้จะช่วยเพิ่มปริมาณการขายปิโตรเลียมประมาณ 18% (ค่าเฉลี่ย 5 ปี) จากปริมาณการขายปิโตรเลียมที่ยังไม่รวมการซื้อกิจการครั้งนี้ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 318,000 บาร์เรลเทียบเท่าน้ำมันดิบต่อวัน ในปี 2562 ปริมาณการขายปิโตรเลียมสุทธิของกิจการ Murphy Oil ที่จะเข้าซื้ออยู่ที่ 48,000 บาร์เรลเทียบเท่าน้ำมันดิบต่อวัน ในปี 2561

ปตท.สผ. คาดว่าปริมาณสำรองที่พิสูจน์แล้ว

และปริมาณสำรองที่คาดว่าจะพบ (Proved and Probable: 2P) จะเพิ่มขึ้นเป็น 1,302 ล้านบาร์เรลเทียบเท่าน้ำมันดิบ ซึ่งช่วยเพิ่มปริมาณสำรอง 2P ต่อการผลิตไปเป็น 8.8 ปี จาก 7.8 ปี ในปี 2561 ซึ่งน่าจะช่วยให้ ปตท.สผ. สามารถบรรลุเป้าหมายในการเพิ่มอายุปริมาณสำรองที่พิสูจน์แล้ว (Proved Reserve: 1P) ต่อการผลิต ไปเป็น 7 ปี จากปัจจุบันที่ 5 ปี ในช่วงเวลา 2-3 ปีข้างหน้า ฟิทช์คาดว่า ปตท.สผ. จะยังคงมีความพยายามอย่างต่อเนื่องในการเพิ่มปริมาณสำรองและกำลังการผลิตของบริษัท

ปตท.สผ. ได้ลงนามในสัญญาซื้อขายหุ้นกับ Murphy Oil Corporation เพื่อเข้าซื้อหุ้นจำนวน 100% ของ 2 บริษัทย่อยของ Murphy Oil Corporation ในประเทศมาเลเซียในราคา 2.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยอาจจะมีการชำระเงินเพิ่มขึ้นแต่ไม่เกิน 100 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขึ้นอยู่กับผลของการขุดเจาะสำรวจในอนาคต บริษัทย่อยทั้ง 2 นี้ถือสัมปทานอยู่ทั้งหมด 5 โครงการ; แบ่งเป็น โครงการในระยะผลิต 2 โครงการ โครงการในระยะการพัฒนา 1 โครงการ และโครงการในระยะสำรวจอีก 2 โครงการ สำหรับโครงการในระยะการพัฒนานั้น การผลิตครั้งแรกคาดว่าจะเริ่มขึ้นในครึ่งปีหลังของปี 2563 และจะขยายกำลังการผลิตก๊าซธรรมชาติจนถึงการผลิตเป้าหมายที่ 270 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อวัน โดยปริมาณยอดขายสุทธิสำหรับ ปตท.สผ. คาดว่าจะอยู่ที่ 130 ล้านลูกบาศก์ฟุตต่อวัน นอกจากนี้โครงการเหล่านี้เมื่อเริ่มการผลิตตามแผนแล้วจะมีกำลังการผลิตก๊าซธรรมชาติมากขึ้นเรื่อยๆ



WHAUP ลุยโปรเจกต์ Solar

ทั้งใน-นอกนิคมฯ ตั้งเป้าปี 2562 เปิด COD ครบ 20 เมกะวัตต์

บมจ. ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ (WHAUP) เดินหน้าแผนการลงทุน โครงการ Solar ทั้งแบบที่ติดตั้งบนหลังคา (solar rooftop) แบบติดตั้งบนลาดจอดรถ (solar carpark) แบบลอยน้ำ (solar floating) และบนพื้นดิน (solar farm) ทั้งใน – นอกนิคมอุตสาหกรรม ตั้งเป้าปี 2562 เปิด COD ครบ 20 เมกะวัตต์ ล่าสุดวางแผนติดตั้ง solar rooftop ให้กับ Sabina ซึ่งมีขนาด 5,500 ตารางเมตร กำลังผลิตไฟฟ้าประมาณ 0.4 เมกะวัตต์ และ บริษัท ไวส์วูดส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายแผ่นใยไม้อัด จำนวน 5 เมกะวัตต์ คาดเปิด COD ปีนี้ทั้งหมด

นายวิเศษ จงวัฒนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ WHAUP

เปิดเผยว่า บริษัทฯ เดินหน้าการลงทุนติดตั้งและบริการแบบครบวงจรในโครงการ Solar Rooftop อย่างต่อเนื่อง ตามเป้าหมายของบริษัทในการเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการให้บริการด้านพลังงานที่ครบวงจรแก่ผู้ประกอบการภาคอุตสาหกรรม ซึ่งจะเน้นที่พลังงานทางเลือกเป็นหลัก โดยเฉพาะพลังงานแสงอาทิตย์ นอก

เหนือจากการดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าประเภทอื่นๆ ที่มีการร่วมมือกับพันธมิตรบริษัทชั้นนำระดับประเทศ เช่น กัลฟ์ โกลว์ พี กริม และ Suez

สำหรับในปี 2561 ที่ผ่านมาบริษัทฯ มีการให้บริการแบบเชิงรุกในส่วนของการพลังงานแสงอาทิตย์มากขึ้น จนสามารถลงนามสัญญา เพื่อลงทุนติดตั้งแผงโซลาร์เพิ่มขึ้นอีก 16 โครงการ ซึ่งประกอบไปด้วยลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป จำนวน 12 ราย และนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป จำนวน 4 ราย คิดเป็นกำลังผลิตไฟฟ้ารวม 16.3 เมกะวัตต์ โดยได้ทำการก่อสร้างแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ไปแล้วบางส่วน รวมทั้ง โครงการโซลาร์ รูฟ บนหลังคาโรงงานของ Electrolux ซึ่งมีกำลังการผลิต 497 kW ที่ได้เริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ในเดือนสิงหาคม ที่ผ่านมา

“ปัจจุบัน WHAUP มีโครงการโซลาร์ ที่ดำเนินการผลิตไฟฟ้าเชิงพาณิชย์แล้ว 12 โครงการ รวมกำลังผลิตติดตั้งทั้งหมด 5.9 เมกะวัตต์ และมีโครงการที่อยู่ระหว่างก่อสร้างอีก 15 โครงการ รวม 14.3 เมกะวัตต์ ซึ่งตามแผนจะทยอยดำเนินการเชิงพาณิชย์ (COD) ในปี 2562 ทั้งหมด” นายวิเศษ กล่าว

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ WHAUP กล่าวเพิ่มเติมว่า ขณะ

นี้บริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับลูกค้าทั้งในและนอกนิคมอุตสาหกรรมอีกเป็นจำนวนมาก โดยมีทั้งพลังงานแสงอาทิตย์แบบที่ติดตั้งบนหลังคา (solar rooftop) แบบติดตั้งบนลาดจอดรถ (solar carpark) แบบลอยน้ำ (solar floating) และ ติดตั้งบนพื้นดิน (solar farm)

ล่าสุด WHAUP ประเดิมการติดตั้ง Solar Rooftop บนหลังคานอกนิคมอุตสาหกรรมให้กับบริษัท ซาบีนา จำกัด (มหาชน) ผู้ดำเนินธุรกิจออกแบบ ผลิต และจำหน่ายสินค้าชุดชั้นในสตรี ภายใต้เครื่องหมายการค้า Sabina ซึ่งมีขนาดพื้นที่หลังคาของโรงงาน จำนวน 5,500 ตารางเมตร และสามารถผลิตไฟฟ้าได้ 0.4 เมกะวัตต์ และคาดว่าจะแล้วเสร็จ และเปิดดำเนินการ COD ได้ในปีนี้

นอกจากนี้ ได้มีการลงนามความร่วมมือทางธุรกิจในการติดตั้งโซลาร์รูฟ ให้กับบริษัท ไวส์วูดส์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตและจำหน่ายแผ่นใยไม้อัด (ไม้อัดเอ็มดีเอฟ) จำนวน 5 เมกะวัตต์ ซึ่งรูปแบบการติดตั้งทั้ง แบบลอยน้ำ (solar floating) และ ติดตั้งบนพื้นดิน (solar farm) คาดว่าจะเปิดดำเนินการ COD ได้ในปีนี้เช่นกัน ทั้งนี้เทคโนโลยีและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นใหม่ๆ ที่ยังอยู่ภายใต้การศึกษา เช่น สมาร์ทกริด และระบบการจัดเก็บพลังงาน และโซลาร์เซลล์ลอยน้ำในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม





ติดตามรายการ ของหุ้นอินไซด์

ได้แล้ววันนี้ที่



HOONINSIDE



HOONINSIDE

รายการ " เสรีฟข่าวก่อนเที่ยง " 11.30 น.

รายการ " ขงร้อนหุ้นอินไซด์ " 14.00 น.

รายการ " หุ้นอินไซด์ อัปเดต " 17.30 น.

(ออกอากาศทุกวันจันทร์-วันพฤหัสบดี)

รายการ " ข่าวเด็ดสุดสัปดาห์ " 18.00 น.

(ออกอากาศทุกวันศุกร์)

รายการ "Hooninside Talk"

รายการ "IPO Talk"

รายการ Live Hooninside Facebook Page





สมัคร Member

www.hooninside.com

รู้ทันข่าว แบบเรียลไทม์

ยิ่งสมัคร ยิ่งคุ้ม เพียง 1,500 บาท / เดือน

พิเศษ

ชุมจำ...ต้อนรับฤดูฝน

สมัคร 1 ปี เหลือเพียง 9,900 บาท



วิธีการชำระเงิน

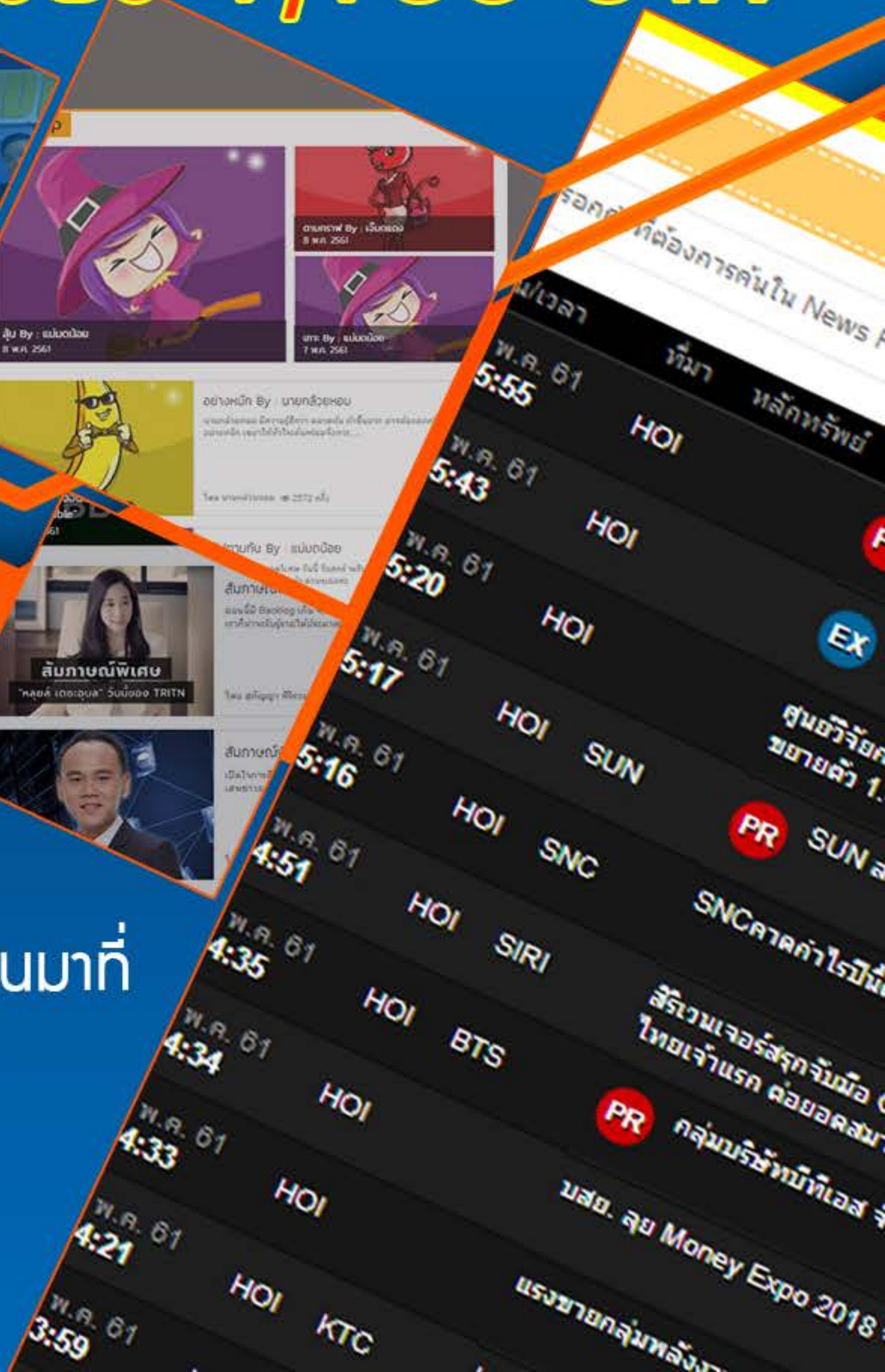
บัญชีออมทรัพย์ ธนาคารกรุงไทย สาขาโอศก
ชื่อบัญชี บก.นายกกล้วยหอมออนไลน์
เลขที่บัญชี 741-2-437-009

ส่งหลักฐานการโอนและไอทีไลน์ของท่านมาที่

Email : reporter@hooninside.com

Fax : 02-276-5977

Tel : 02-276-5976



กูรูทิสโก้ Fed ยุติลดงบดุลสะท้อนเศรษฐกิจ เริ่มต่อแนวโน้มชะลอขยายหุ้น-ถือเงินสดลดเสี่ยง

กูรูทิสโก้ Fed ยุติลดงบดุลในเดือน ก.ย. หนุนสภาพคล่องโลกกลับมาเป็นบวกในไตรมาส 4 ถือเป็นปัจจัยบวกต่อตลาดหุ้น แต่อีกแง่หนึ่ง กลับสะท้อนข่าวร้ายที่โอกาสเศรษฐกิจโลกกลับสู่ขาขึ้นมีมากขึ้น แนวอาศัยจังหวะตลาดหุ้นปรับขึ้นทยอยขายทำกำไร

นายคมศร ประกอบผล หัวหน้าศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจและกลยุทธ์ทิสโก้ เปิดเผยว่า การส่งสัญญาณการดำเนินนโยบายการเงินแบบผ่อนคลายเป็นมากขึ้นอย่างชัดเจนของธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed) ผ่านการปรับลดคาดการณ์การขึ้นอัตราดอกเบี้ย (Dot Plot) จากเดิมที่คาดว่าจะขึ้นอัตราดอกเบี้ยสองครั้งเป็นคงอัตราดอกเบี้ยไปตลอดทั้งปี 2562 พร้อมทั้งได้ประกาศแผนยุติการลดงบดุล (QT) โดยจะเริ่มชะลอการลดการถือครองพันธบัตรตั้งแต่เดือน พ.ค. และยุติการลดงบดุลลงในเดือน ก.ย. ซึ่งตามแผนดังกล่าว ESU ประเมินว่าขนาดงบดุลของ Fed จะลดลงจากจุดสูงสุดที่ 4.5 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2558 มาอยู่ที่ 3.7

ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในสิ้นเดือน ก.ย. 2562 และทรงตัวที่ระดับดังกล่าวต่อไป

อย่างไรก็ตาม ขนาดของงบดุลที่ 3.7 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ณ สิ้นเดือนก.ย. 2562 นั้น ถือว่ามีขนาดใหญ่มากหากเทียบกับแนวโน้มในช่วงก่อนวิกฤติเศรษฐกิจปี 2551 ที่ขนาดงบดุลอยู่ที่ราว 1 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งหมายความว่าสภาพคล่องในสหรัฐฯ นั้นยังมีอยู่เหลือเฟือ ยิ่งไปกว่านั้นการยุติการลดขนาดงบดุลของ Fed จะหนุนให้สภาพคล่องของโลกที่ลดลงต่อเนื่องมาตั้งแต่ไตรมาส 3 ปีที่แล้ว กลับมาเพิ่มขึ้นในไตรมาส 4 ซึ่งนับเป็นปัจจัยบวกที่สำคัญต่อตลาดหุ้นในปี

“Fed คงนโยบายการเงินเดิม แต่มีท่าทีผ่อนคลายเป็น (Dovish) มากกว่าที่คาด และยังคงย้ำว่าจะรอประเมินพัฒนาการทางเศรษฐกิจตลาดเงิน รวมถึงเงินเฟ้อในระยะข้างหน้าก่อน ซึ่งการปรับลดคาดการณ์ Dot Plot ดังกล่าวสะท้อนได้ว่า Fed อาจจะไม่ปรับขึ้นดอกเบี้ยอีกแล้วในปี และ Fed ยังจะยุติการปรับลดขนาดงบดุลในสิ้นเดือนก.ย.อีกด้วย ทำให้สภาพคล่องจะยังคงมีอยู่มากในตลาดและเป็นปัจจัยบวกต่อตลาดหุ้น” นายคมศรกล่าว

ทั้งนี้ การส่งสัญญาณชะลอขึ้นอัตราดอกเบี้ย และการประกาศยุติการลดงบดุลของ Fed ในครั้งนี้ สะท้อนให้เห็นว่า Fed เริ่มกังวลและเห็นสัญญาณการชะลอตัวของเศรษฐกิจทั่วโลก ดังนั้น นักลงทุนยังควรลงทุนด้วยความระมัดระวัง เนื่องจากเศรษฐกิจโลกนั้นเริ่มเข้าสู่ช่วงปลายวัฏจักรแล้ว ซึ่งทำให้ความเสี่ยงที่เศรษฐกิจโลกจะกลับมาเป็นขาขึ้นนั้นมีสูงขึ้นเรื่อยๆ โดยภาพเศรษฐกิจโลกปี 2562 มีแนว

โน้มชะลอตัวลงอย่างพร้อมเพรียงกัน (Global Synchronized Slowdown) หลังเครื่องมือในการกระตุ้นเศรษฐกิจผ่านทั้งนโยบายทางการเงินและการคลังมีอย่างจำกัด ซึ่งต่างจากในช่วงปี 2559 ที่รัฐบาลและธนาคารกลางของประเทศต่างๆ ทั่วโลกยังมีกระสุนเพียงพอในการกระตุ้นเศรษฐกิจให้ฟื้นตัวขึ้นอย่างรวดเร็ว และหนุนให้ตลาดหุ้นโลกกลับมาเป็นขาขึ้นได้อีกครั้งใหญ่

ดังนั้น การตั้งเป้าหมายการลงทุนอาจต้องเปลี่ยนไปจากเดิมที่มุ่งเน้นสร้างผลตอบแทนสูงสุดเป็นการเน้นการบริหารความเสี่ยงและรักษาเงินต้น ซึ่งนักลงทุนอาจเลือกลงทุนในกองทุนรวมที่มีนโยบายกระจายการลงทุนในสินทรัพย์หลายประเภท เช่น หุ้น ตราสารหนี้ REIT หรือกองทุนรวมโครงสร้างพื้นฐาน เพื่อช่วยกระจายความเสี่ยงและลดความผันผวนของพอร์ตการลงทุน

พร้อมทั้งแนะนำให้นักลงทุนอาศัยจังหวะที่ตลาดหุ้นปรับตัวเพิ่มขึ้นในระยะสั้นทยอยขายทำกำไรออกมาก่อน และถือเงินสดบางส่วนเพื่อช่วยลดความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุนจากความเสี่ยงทางเศรษฐกิจและการเมือง TISCO ESU ยังคงให้น้ำหนักการลงทุนในตลาดหุ้นสหรัฐฯ โดยเฉพาะกลุ่ม Health Care มากกว่าตลาด (Overweight) เนื่องจาก การเติบโตทางเศรษฐกิจของสหรัฐฯ ยังคงมีเสถียรภาพที่ดีกว่าประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ขณะที่ กลุ่ม Health Care แม้ในช่วงเศรษฐกิจหดตัวกำไรของหุ้นในกลุ่มนี้มีแนวโน้มเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง



บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

"เป็นบริษัทที่มั่นคง ดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ มุ่งเน้นการวิจัยพัฒนา
ด้านผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามมาตรฐานสากล เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม"



www.dodbiotech.com

บริษัท ดีโอดี ไบโอเทค จำกัด (มหาชน)

111 หมู่ที่ 2 ต.ท่าจีน อ.เมืองสมุทรสาคร จ.สมุทรสาคร 74000

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

แม่หม้อย ภาคพิสดาร

ไม่นิ่ง

แม่หม้อยภาคพิสดาร เห็น SET เติบโตอยู่บนความเสี่ยง บนสถานการณ์การเมืองที่ยังไม่นิ่ง ตอนนี้ได้แต่รอ ให้ถึงวันที่ 9 พฤษภาคม นี้ ที่กต. จะประกาศผล สส.อย่างเป็นทางการ แต่ในใจก็ยังแอบมีความหวังว่าสัปดาห์นี้ จะมีแรงหนุน Window Dressing เข้ามาพยุง SET ไม่มากก็น้อย

วานนี้ดัชนีตลาดหุ้นไทยปิดที่ 1,632.32 จุด เพิ่มขึ้น 6.41 จุด หรือ 0.39% มูลค่าการซื้อขาย 38,214.27 ล้านบาท สรุปสถาบันในประเทศขายสุทธิ 1,032.56 ล้านบาท บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ซื้อสุทธิ 458.51 ล้านบาท นักลงทุนต่างประเทศซื้อสุทธิ 669.92 ล้านบาท นักลงทุนทั่วไปในประเทศขายสุทธิ 95.88 ล้านบาท

STEC หุ่นเนื้อตัวหอมฟุ้ง ตามเลียน.หนูที่ฮอตยิ่งกว่าณเดช ญาญ่า เบล

ล่า ราณี อีกคร้า แต่ในแง่ปัจจัยพื้นฐานแล้ว สายสืบแม่หม้อยกระซิบให้ฟังตามลำพัง ยามวิกาลว่า จุดเด่น จุดแข็งอยู่ที่ Backlog ก่อไรปกติปีนี้เพิ่มเป็นเลข 2 หลัก ติดลูกคิดแล้วยังมี Upside หุหุ

พิทช์เรตติ้ง มอง **PTTEP** ชื่อกิจการ Murphy Oil Corporation (อันดับเครดิต BB+/ แนวโน้มเครดิตมีเสถียรภาพ) ในประเทศมาเลเซียจะช่วยเพิ่มสถานะปริมาณ

สำรองและการผลิตปิโตรเลียมให้กับบริษัทในทันที พร้อมกับการชนะการประมูลแหล่งก๊าซธรรมชาติบงกชและเอราวัณจะแก้ไขปัญหาลดลงของปริมาณสำรองปิโตรเลียมที่พิสูจน์แล้วของ ปตท.สผ. ที่ลดลงในช่วงระยะเวลา 8 ปีที่ผ่านมาและช่วยเพิ่มปริมาณสำรองน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่พิสูจน์แล้วต่อการผลิต คาดว่าสถานะทางการเงินของ ปตท. จะยังคงแข็งแกร่งและเหมาะสมกับอันดับเครดิตปัจจุบัน ถึงแม้พิทช์คาดการณ์ว่าอัตราส่วนหนี้สินของบริษัทจะเพิ่มขึ้นเล็กน้อยจากแผนการเข้าซื้อกิจการนี้ พิทช์คาดการณ์ว่าอัตราส่วนหนี้สินของ ปตท. ที่คำนวณจากอัตราส่วนหนี้สินสุทธิที่ปรับปรุงแล้วต่อกระแสเงินสดที่ได้จากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงของสินทรัพย์และหนี้สินจากการดำเนินงาน (FFO-adjusted net leverage) จะเพิ่มขึ้นไปที่ประมาณ 1.2 เท่าในปี 2562 จาก 0.7

เท่าในปี 2561

กูรูเคจีไอ หั่นประมาณการกำไร **COM7** ใหม่ ได้ราคาเป้าหมายใหม่ปี 2562 ที่ 20.5 บาท ลดลงจากเดิมที่ 26.0 บาท มอง COM7 สมควรที่จะซื้อขายที่ PER เป้าหมายที่ต่ำลงที่ 25.2x เทียบกับ 31.1x ก่อนหน้านี้ จากการที่บริษัทน่าจะเข้าสู่ช่วงการเติบโตที่ช้าลง โดยคาด 2561-2563F EPS CAGR ที่ 11.0% แต่ยังคงคำแนะนำ ซื้อ เหตุคาด ROAE ปี 2562F ยังสูงถึง 31.3% ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ 23.7%

ก.ล.ต. นับหนึ่งไฟลิ่ง **บมจ. บิตสลิป ลิสซิ่ง** ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการเช่าซื้อรถแท็กซี่ และรถขนส่งสาธารณะ นำหุ้นเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ mai หลัง ก.ล.ต. อนุมัติไฟลิ่ง เสนอขาย IPO จำนวน 167 ล้านหุ้น เพื่อขยายสินเชื่อและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ในการต่อยอดธุรกิจ อีกทั้งหวังพัฒนาศักยภาพสนับสนุนการเติบโตของบริษัทในอนาคต

หลังจาก **EPCO** วางศิลาฤกษ์โครงการโรงไฟฟ้าโซลาร์ขนาด 99.21 เมกะวัตต์ มูลค่าลงทุนกว่า 2,834.27 ล้านบาท ที่จังหวัดพยุหะ ประเทศเวียดนามไปเมื่อต้นปีที่ผ่านมา เผลอเว็บเดียวเท่านั้นแหละค่า... “ปายุทธ ชินสุภักกุล” ท่านประธานกรรมการ ออกมาแฉข่าวดีว่า ตอนนี้ โครงการคืบหน้าไปมาก ถึงขั้นตอนติดตั้งลงแผงกันแบบรัว ๆ ชนิดมาเร็ว ติดตั้งไว ทันใจ แถมแถมมาว่าเสร็จทันเวลาและพร้อม COD ภายในมิถุนายน 62 นี้อย่างแน่นอน!!!

RS ประกาศวิสัยทัศน์ หลังผงาดย้ายหมวดเป็น ธุรกิจพาณิชย์และค้าปลีกสำเร็จ มีผล 29 มีนาคมนี้ มั่นใจบิสเนส โมเดลใหม่ดันกำไรพุ่งโดดเด่นทุกสถิติ สร้างการเติบโตแบบยั่งยืนในทุกมิติ ลั่นปี 62 เข้าสู่การดำเนินงานเฟส 2 ชุกกลยุทธ์หลัก เปิดกว้างมุ่งขยายแพลตฟอร์มธุรกิจ MPC ผ่านหน้าจอโทรทัศน์ทุกช่องของเมืองไทย เน้นออนไลน์และผู้แทนขาย เล็งจับมือพันธมิตรผลิต แปรนด์สินค้าเพิ่มต่อยอดขยายธุรกิจ OEM และ OBM เดินหน้าเพิ่ม BigData ทะยานสู่ 1.8 ล้านราย มุ่งสร้างอาณาจักรค้าปลีกใหม่ย้ายภาพลักษณ์เป็นผู้จำหน่ายและผู้ผลิตชั้นนำในกลุ่มสินค้าสุขภาพและความงาม สินค้าเครื่องประดับและความเชื่อ หวังดันยอดขาย 10,000 ล้านบาท ภายใน 3 ปี

* ดัดรีบบิ้น เปิดตัวอย่างเป็นทางการเรียบร้อยแล้ว สำหรับแอปพลิเคชัน ASAP ของ ‘บมจ.ชินเนอร์เจติก ออโต้ เพอร์ฟอร์แมนซ์’ หรือ **ASAP** ที่ให้ลูกค้าองค์กรที่ต้องการใช้บริการรถยนต์ให้เข้าทั้งระยะสั้น ระยะยาวและรถยนต์ให้เช่าคิดตามระยะทาง (asap GO) หรือต้องการหาซื้อรถมือ 2 คุณภาพห้าดาว พร้อมขอสินเชื่อซื้อรถได้ครบจบภายในแอปเดียว เพียงแค่ดาวน์โหลดแอปที่ IOS และ Play Store เท่านั้น งานนี้ ‘ทรงวิทย์ ฐิติบุญญา’ ผู้บริหาร ASAP หวังใช้แอปพลิเคชันเป็นประตูนำเสนอสินค้าและบริการเพื่อเจาะไลฟ์สไตล์คนรุ่นใหม่เพื่อผลักดันรายได้เติบโตอย่างเต็มที่.....



บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

บล.ธนชาต : **PTTGC** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 85.00 บ.

บล.ธนชาต : **CPF** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 29.00 บ.

บล.ธนชาต : **BTS** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 11.50 บ.

บล.บัวหลวง : **HUMAN** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 13.00 บ.

บล.เคจีไอ : **COM7** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 20.50 บ.

บล.เคจีไอ : **SVI** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 4.80 บ.

บล.เออีซี : **SAWAD** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 61.00 บ.

บล.ฟิลลิป : **STEC** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 28.60 บ.

บล.ดีบีเอสวิคเคอร์ส : **SVI** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 6.70 บ.

บล.ทิสโก้ : **PTT** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 43.00 บ.

บล.ฟิลลิป : **STEC** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 28.60 บ.

บล.ดีบีเอสวิคเคอร์ส : **SVI** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 6.70 บ.

บล.ทิสโก้ : **PTT** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 43.00 บ.



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั้งประเทศ

“บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)”





ดร.เอก ตำนานเกษม



รอดตาย ด้วยบันทึกการเทรด

สิ่งแรกของการทำบันทึกซื้อขายให้เหมาะสมคือการตั้งค่า **spread sheet** ที่แสดงรายละเอียดการซื้อขายทั้งหมดของคุณ บทความในส่วนนี้จะขยายความในแต่ละหัวข้อที่จำเป็นต่อการทำบันทึกซื้อขายที่เหมาะสมมากที่สุด

trade number คือ หมายเลขธุรกรรม โดยเรียงตามลำดับการเปิดคำสั่งซื้อขาย สิ่งนี้จะช่วยให้คุณเห็นถึงลำดับขั้นตอนการซื้อขายของคุณที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลวจากเหตุการณ์ในอดีตที่ผ่านมา

entry date คือ วันที่และเวลาที่ชัดเจนของแต่ละคำสั่งซื้อขายของคุณ

long or shot คือ การเปิดคำสั่งซื้อ หรือ คำสั่งขาย

ticker ที่ระบุถึงหุ้นที่ตกลงซื้อขายแล้ว (อาจเป็นลักษณะของหุ้น หรือ ชื่อของหุ้นตัวดังกล่าว)

size คือ ขนาด หรือ สัญญา ที่เราตัดสินใจทำธุรกรรม ยกตัวอย่างเช่น การซื้อหุ้นตัวดังกล่าวมีจำนวนสุทธิเท่าไร

entry price คือ จุดและตำแหน่งที่เราเข้าทำการซื้อขาย

commission ค่าคอมมิสชัน (หรือ ค่านายหน้า) ที่เกิดขึ้นจากการเปิดคำสั่งซื้อขายในแต่ละครั้ง



ทร.เอก ตำนานเกษม



รอดตาย ด้วยบันทึกการเทรด

fee ค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นจากการเข้าซื้อ

total หรือ ยอดสุทธิหลังจากเปิดคำสั่งซื้อขาย คำนวณจากสูตร $\text{entry price} \times \text{size} - \text{commission} - \text{fee}$

chanel หรือการบันทึกจุดราคาสูงสุดที่เกิดขึ้นบนกราฟรายวัน เราใช้ข้อมูลนี้เพื่อประเมินคำสั่งซื้อขายของคุณหลังจากที่คำสั่งซื้อขายดังกล่าวได้สิ้นสุดลง

exit date หรือ วันที่คุณปิดคำสั่งซื้อขาย

exit price หรือ ราคาที่คุณปิดคำสั่งซื้อขาย

commission ค่าคอมมิสชั่น (หรือ ค่านายหน้า) ที่เกิดขึ้นจากการปิดคำสั่งซื้อขาย

fee ค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นจากการปิดคำสั่งซื้อขาย

total หรือ ยอดสุทธิหลังจากปิดคำสั่งซื้อขาย คำนวณจากสูตร $\text{exit price} \times \text{size} - \text{commission} - \text{fee}$

P/L หรือ ผลกำไร หรือ การขาดทุน



ดร.เอก ตำนันเกษม



รอดตาย ด้วยบันทึกการเทรด

entry grade หรือ การให้คะแนนการเปิดคำสั่งซื้อขาย

exit grade หรือ การให้คะแนนการปิดคำสั่งซื้อขาย

trade grade คือคะแนนรวมที่เกิดขึ้นจากการซื้อขายทั้งหมด

อันที่จริงผู้อ่านอาจเพิ่มคอลัมน์อื่นเข้าไปก็ได้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความต้องการข้อมูลเพิ่มเติมที่เป็นในแบบฉบับของคุณ สำหรับการให้คะแนนคุณภาพการเปิดคำสั่งซื้อขายของคุณ (entry grade) ให้คำนวณออกมาเป็นเปอร์เซ็นต์ ยกตัวอย่างเช่น ถ้าราคาสูงสุดของวันนั้นคือ 80 และมีจุดราคาต่ำสุดอยู่ที่ 76 ในขณะที่คุณเปิดคำสั่งซื้อที่ราคา 77 ดังนั้นคะแนนการเปิดคำสั่งซื้อจะอยู่ที่ 25 ซึ่งหมายความว่า คุณเปิดคำสั่งซื้อขายในช่วง 25% เมื่อเทียบกับราคาสูงสุดในแต่ละวัน ซึ่งถ้าหากคุณเข้าซื้อที่ราคา 78 คะแนนของคุณก็จะเท่ากับ 50% โปรดจำไว้ว่าคะแนนการเข้าซื้อที่มีตัวเลขเยอะอาจมีความเสี่ยงต่อการซื้อขาย ดังนั้นคะแนนการเข้าซื้อยิ่งมีเปอร์เซ็นต์ต่ำเท่าไรยิ่งดี การเข้าซื้อในตำแหน่งที่ต่ำกว่า 50% เมื่อเทียบกับราคาสูงสุดและราคาต่ำสุดของหุ้นตัวนั้นในแต่ละวันอาจดูเหมือนเป็นเรื่องง่าย แต่มันเป็นเรื่องยากที่จะทำให้มันสำเร็จทุกครั้ง คะแนนเหล่านี้จะเป็นตัวชี้วัดว่าประสิทธิภาพของเงื่อนไขการเปิดคำสั่งซื้อขายของคุณอยู่ในระดับที่เหมาะสมหรือไม่



ดร.เอก ดำเนินเกษม



รอดตาย ด้วยบันทึกการเทรด

สำหรับคะแนนการปิดคำสั่งซื้อขาย (exit grade) คือการให้คะแนนคุณภาพกับการปิดคำสั่งซื้อขายของคุณ โดยแสดงเป็นเปอร์เซ็นต์ของวันนั้น ตัวอย่างเช่น ถ้าราคาสูงสุดของวันนั้นคือ 88 ราคาต่ำสุดคือ 84 และคุณปิดคำสั่งซื้อขายที่ 87 ดังนั้น คะแนนการออก (exit grade) ของคุณคือ 75 นั้นหมายความว่า คุณทำกำไรได้ในช่วง 75% ของวันนั้น แต่หากคุณขายที่ 86 คะแนนของคุณก็จะเท่ากับ 50 ยิ่งเปอร์เซ็นต์สูงเท่าไรก็ยิ่งดีต่อประสิทธิภาพของเงื่อนไขการปิดคำสั่งซื้อขายของคุณ การขายที่ราคาสูงเป็นสิ่งดี แต่ขณะที่การขายในราคาต่ำเป็นจำนวนมากอาจดูเหมือนการบริจาคเงิน คุณจำเป็นต้องทำให้คะแนนการออกของคุณอยู่ในระดับที่สูงกว่า 50 ขึ้นไป

คะแนนรวมที่เกิดขึ้นจากการซื้อขายทั้งหมด (trade grade) แสดงถึงกำไรของคุณเป็นเปอร์เซ็นต์ มันเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่จะทำให้มองเห็นประสิทธิภาพการซื้อขายของคุณในภาพรวม โปรดจำไว้ว่าคะแนนในส่วนนี้มีความสำคัญมากกว่าปริมาณของผลกำไรที่เกิดขึ้น คะแนนการปิดคำสั่งซื้อขายคำนวณโดยใช้สูตรดังต่อไปนี้ (entry price - exit price แล้วหารด้วย chanel เพื่อแสดงคำตอบออกมาในรูปแบบเปอร์เซ็นต์) คะแนนการเปิดคำสั่งซื้อขายได้มาจากการกลับสูตรการคำนวณด้วยกระบวนการดังต่อไปนี้ (exit price - entry price แล้วหารด้วย chanel จะเกิดผลลัพธ์ที่คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ประสิทธิภาพการซื้อขายของคุณขึ้นมา

โปรดจำไว้ว่า การประเมินผลกำไรเป็นเปอร์เซ็นต์เพื่อหามาตรฐานให้กับระบบซื้อขายของคุณ สิ่งเหล่านี้จะทำให้มองเห็นว่าผลกำไรของคุณเกิดจากการวางคำสั่งซื้อขายไม่เป็นระเบียบหรือถูกกำหนดจากควมมีระเบียบวินัยของคุณ คะแนนการซื้อขายคืออีกหนึ่งช่องทางที่ช่วยสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพระบบการซื้อขายของคุณในฐานะเทรดเดอร์ หากคุณสามารถทำได้ระหว่าง 10% - 20% ของ chanel แสดงว่าคุณได้เกรด C หากกำไรของคุณสูงกว่า 20% ของ chanel คุณจะได้เกรด B และเมื่อไรที่คุณได้สูงกว่า 30% หรือมากกว่าของช่องทางนั้น ประสิทธิภาพของระบบซื้อขายของคุณถือว่าอยู่ในเกรด A

ดร.เอก ดำเนินเกษม



บริษัท ไฟลีน เลเซอร์ เมทเทิล จำกัด

PAILIN LASER MATA Co.,Ltd.

การบริการ (Our Service)



Bending Machine

- บริการรับตัดโลหะด้วยเครื่องตัดเลเซอร์ (Laser Cutting Service)
- บริการพับงานโลหะ (Bending Service)
- บริการต่อเนื่อง เช่น การเชื่อมอาร์กอน, การเชื่อมแบบสปอต (CNC MACHINING CENTER)
- บริการพ่นสี (Painting)



Laser Cutting Machine



Turret Punching Machine



CNC Machine

บริษัท รับบริการงานแปรรูปโลหะแผ่น งาน MACHINING, งานพ่นสี

- ◆ ชิ้นส่วนเครื่องจักรอุตสาหกรรม
- ◆ สายพานลำเลียง
- ◆ ชิ้นส่วนงานจับยึดต่างๆ
- ◆ เฟอ์นิเจอร์งานโลหะ
- ◆ ผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้าน สำนักงาน ร้านค้า
- ◆ ตู้งานโลหะ ตู้สวิตช์บอร์ด กล่องควบคุมต่างๆ
- ◆ วัสดุตกแต่งเพื่องานโฆษณา, ป้าย, สัญลักษณ์ ฯลฯ
- ◆ งานสั่งทำต่างๆ
- ◆ ชิ้นส่วนรถยนต์



Powder Coating

สามารถติดตามหูนอินไซด์

เพื่อรับข่าวเด่นและประเด็นที่คุณไม่ควรพลาดได้ที่...



www.hooninside.com



Line : @hooninside



IG : hooninside



Twitter : Hooninside



Facebook : HoonInside



Youtube : HoonInside

รู้ลึก รู้จริง คลุกวงในหูน สัปดาห์ละครั้ง





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	2,581.50	6.76	3,614.06	9.46	-1,032.56	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	6,495.50	17.00	6,036.99	15.80	458.51	-
นักลงทุนต่างประเทศ	17,842.57	46.69	17,172.65	44.94	669.92	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	11,294.69	29.56	11,390.57	29.81	-95.88	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 มี.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	72,455.66	9.84	66,102.46	8.98	6,353.20	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	98,645.79	13.40	100,471.31	13.64	-1,825.52	-
นักลงทุนต่างประเทศ	325,176.29	44.16	340,710.01	46.27	-15,533.72	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	240,123.15	32.61	229,117.11	31.11	11,006.04	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 26 มี.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	322,704.05	12.13	289,587.52	10.88	33,116.53	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	335,312.74	12.60	333,192.65	12.52	2,120.08	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,066,118.17	40.06	1,078,340.41	40.52	-12,222.24	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	936,839.65	35.21	959,854.03	36.07	-23,014.37	-



สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	1.08	0.30	4.47	1.22	-3.39	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	0.03	0.01	0.01	0.00	0.02	-
นักลงทุนต่างประเทศ	8.07	2.21	14.00	3.84	-5.93	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	355.68	97.49	346.37	94.93	9.31	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 มี.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	61.50	0.53	147.82	1.27	-86.32	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	17.72	0.15	11.24	0.10	6.48	-
นักลงทุนต่างประเทศ	291.75	2.51	331.04	2.85	-39.29	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	11,243.76	96.81	11,124.63	95.78	119.13	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 26 มี.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	219.17	0.49	622.77	1.40	-403.60	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	68.62	0.15	105.35	0.24	-36.73	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,359.19	3.06	1,633.34	3.67	-274.14	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	42,843.50	96.30	42,129.03	94.69	714.47	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,632.32	+6.41	+0.39	1,634.19	1,622.94	13,043,275	38,214.27
SET50	1,088.47	+5.42	+0.50	1,090.34	1,080.50	882,935	25,294.74
SET100	2,395.02	+10.88	+0.46	2,399.02	2,378.34	1,327,342	30,346.18
sSET	770.50	+2.83	+0.37	771.15	768.40	183,806	694.98
SETHD	1,231.85	+4.65	+0.38	1,234.34	1,223.46	276,048	10,551.48
SETCLMV	1,022.73	-0.69	-0.07	1,027.02	1,018.29	278,045	9,006.22
SETTHSI	1,046.15	+4.31	+0.41	1,048.21	1,039.09	681,506	20,951.38
mai	364.51	+1.81	+0.50	364.77	362.63	219,979	364.85

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
CPALL	2,319,406.45	74.00	- (-)
PTT	2,309,842.38	48.00	+0.25 (+0.52%)
STEC	1,660,211.02	23.80	+0.10 (+0.42%)
BDMS	1,557,867.19	24.60	+0.40 (+1.65%)
AOT	1,236,076.10	67.75	- (-)
PTTGC	1,098,240.32	67.75	+0.25 (+0.37%)
PTTEP	1,028,261.90	125.00	+1.00 (+0.81%)
SCC	878,506.60	484.00	+2.00 (+0.41%)
IVL	859,097.32	49.00	+0.75 (+1.55%)
KBANK	847,414.50	192.50	+2.00 (+1.05%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
EIC <C>	1,700	0.05	+0.01 (+25.00%)
BAT-3K	300	267.00	+27.00 (+11.25%)
FN	17,158,100	2.08	+0.18 (+9.47%)
SFP	100	189.00	+14.00 (+8.00%)
UP	2,300	23.70	+1.70 (+7.73%)
MPIC <C>	31,700	1.60	+0.10 (+6.67%)
UPF	400	66.00	+4.00 (+6.45%)
EMC	15,303,400	0.33	+0.02 (+6.45%)
TSTE	300	6.80	+0.40 (+6.25%)
PE <C, NP>	493,000	0.19	+0.01 (+5.56%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TMB	237,262,900	2.06	-0.04 (-1.90%)
STEC	69,435,600	23.80	+0.10 (+0.42%)
BDMS	63,725,700	24.60	+0.40 (+1.65%)
SUPER	56,435,900	0.63	+0.01 (+1.61%)
WHA	55,205,700	4.20	+0.02 (+0.48%)
TRUE	52,858,900	4.78	- (-)
PLANB	51,061,300	6.30	-0.20 (-3.08%)
PTT	48,308,300	48.00	+0.25 (+0.52%)
BTS	34,060,200	11.00	+0.10 (+0.92%)
BWG	33,104,600	1.15	-0.06 (-4.96%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	8,925,000	0.02	-0.01 (-33.33%)
TWZ	7,840,400	0.08	-0.01 (-11.11%)
TFI <C, NP>	171,100	0.28	-0.02 (-6.67%)
CSP	4,400	1.14	-0.06 (-5.00%)
BWG	33,104,600	1.15	-0.06 (-4.96%)
JCT	1,300	83.25	-3.75 (-4.31%)
TQM	1,818,000	29.75	-1.25 (-4.03%)
CBG	5,791,100	54.25	-2.25 (-3.98%)
SAM	596,600	0.49	-0.02 (-3.92%)
GEL	1,714,400	0.27	-0.01 (-3.57%)

Hooninside



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.mbookstore.com



www.ebook.in.th

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



Application Hooninside

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