

HOON INSIDE

INSIDE HOON INSIDE DAILY MAIL/CHANGE/IPO MAI/INTERVIEW/SOCIAL BIZ/TIP & MORE # 30 JULY 2019

GULF

เผยสถาบัน-รายใหญ่
แห่จองซื้อหุ้นกู้ 7,500 ลบ.

(GULF) เปิดเผยว่าบริษัทฯ ได้ระดมทุนผ่านการเสนอขายหุ้นกู้ชนิดไม่ได้อิสริและไม่มีประกัน มูลค่ารวม 7,500 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับความสนใจ และประสบความสำเร็จ ในการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ครั้งนี้เป็นอย่างสูง โดยเป็นการเสนอขายหุ้นกู้ ของบริษัทครั้งแรก หลังจาก IPO ท่ามกลางสภาวะตลาดดอกเบี้ย ที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงได้รับผลตอบแทน จากผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่อย่างอ้อมหลามโดยผู้ลงทุนแสดงความจำนงค์ใน

อ่านต่อหน้า 21

บล.ทรีนิตี้

ชวนลงทุนในกองทุนสัญชาติเวียดนาม SSI-SCA
เสนอขาย 26 ก.ค.62

"ทรีนิตี้" ชวนลงทุนในกองทุนสัญชาติเวียดนาม SSI-SCA พร้อมเป็นตัวแทนการตลาดและจัดจำหน่ายเจ้าแรกและเจ้าเดียวในประเทศไทย ที่ไม่ต้องเสีย Foreign Ownership Limit's Premium เชื่อเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการกระจายความเสี่ยงไปในตลาดเติบโตเร็ว เช่นเวียดนาม เน้นการลงทุนระยะยาว ในหุ้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่เติบโตควบคู่ไปกับเศรษฐกิจเวียดนาม มี Business Model ที่ดีและมีธรรมชาติ

อ่านต่อหน้า 22

บริษัทหลักทรัพย์ แนะนำ

บล.เคจีไอ : NYT แนะนำ ซื้อ

บล.เคจีไอ : AAV แนะนำ ซื้อ

บล.กสิโก : SAPPE แนะนำ ถือ

บล.ดีบีเอสวิเคเคอร์ส : DIF แนะนำ ซื้อ

อ่านต่อหน้า 27

ยุทธศาสตร์ ITEL

แม่มดน้อยพิสดาร : ลุยต่อ

แม่มดน้อยพิสดาร ออกไปบินท่องเที่ยวในวันหยุดยาวที่ผ่านมา ก็ถือว่าได้ไปชาร์จแบตเตอรี่พลังงาน สืบค้นหาที่มาลึกลับกันต่อ เชื่อว่านักลงทุนคงไฟก๊สประชุมเฟดวันที่ 30-31 ก.ค. นี้ที่สำนักงานกลางยุโรป (ECB) ประกาศคงอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยรีไฟแนนซ์ที่ระดับ 0% ซึ่งเป็นระดับต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ พร้อมกับคงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ฝากไว้กับ ECB ที่ระดับ -0.40% ขณะที่คงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ระดับ 0.25% กันไปเรียบร้อยแล้วคร้า

อ่านต่อหน้า 27

FACEBOOK
Hooninside

LINE
@Hooninside

INTEGRATED SERVICES



International Feeder



Coastal Barge



Conventional Terminal



Stuffing & Unstuffing



BCDS' Depot



Free Zone



Warehouse Rental



Reefer Yard



BTS Trucking



In-house Customs

FACILITIES

- Total 142,400 Sqm.
- 1 Berth of International with LOA. 190 m.
- 2 Berth of Coastal barge with LOA. 170 m.
- 3 Gantry Crane plus 1 Mobile Crane
- 2 Fixed crane for Coastal
- Full Material Handling Equipment
- 300 Reefer Plugs station
- 9 Gate In & 6 Gate Out
- X-ray Station with NSW Matching with Thai Customs
- 24/7 Operation time



ADVANTAGES

- Quick 30-minute Truck Turn-around Time
- Auto Matching System via National Single Window (NSW)
- e-Booking and e-Tracking Services
- On-site Container Inspection System (X-Ray Machine) from Thai Customs

FEATURED CLIENTS



SAHATHAI TERMINAL PUBLIC COMPANY LIMITED

51/1 Moo 3, Poochaosamingprai Road, Tambon Bangyaprak Prapradang, Samut Prakarn 10310 Thailand

HOTLINE: +66 (0) 8 1173 9445, +66 (0) 9 4662 6942, +66 (0) 8 3940 7912

@sahathai f www.facebook.com/sahathaiterminal/ in @sahathaiterminal www.sahathaiterminal.com

inside hoon inside daily magazine

Magazine Hooninside

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

สารบัญ

เรื่อง

หน้า

ข่าวจากปก

4

ข่าวบริษัทจดทะเบียน

14

ข่าวการเงิน

21

แหม่มดพิสดาร

27

สรุปการซื้อขาย

29

ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

สุกัญญา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ

นภาพร เชื้อเมืองพาน
ประทุมพร ม่วงเอก
ปานตะวัน พิงคานนท์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สอบใหม่
ศักดิ์อาวุธ จันทร์เทพ



ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย

02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

ยุทธศาสตร์

ITEL

ทีมข่าวหุ้นอินไซด์

เจาะยุทธศาสตร์แผนสร้างการเติบโตของ ITEL ในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า ภายใต้การบริหารงานของผู้บริหารคนหนุ่มไฟแรง “ณัฐชัย อนันตรัมพร” กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL ชายผู้เป็นทายาท-ลูกไม้ใต้ต้น ของ “สมบัติ อนันตรัมพร” ผู้ก่อตั้งและเจ้าของอาณาจักร ILINK

“ณัฐชัย” บอกกับทีมข่าวหุ้นอินไซด์ว่า วางเป้าหมายสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะ 3-5 ปีนับจากนี้ ปีละ 30-40% โดยนอกจากการขยายธุรกิจหลักคือการบริการโครงข่ายใยแก้วนำแสง ให้บริการติดตั้งโครงข่ายและให้บริการดาต้า เซ็นเตอร์แล้ว บริษัทฯ จะไม่หยุดโต โดยมีแผนขยายธุรกิจบริการคลาวด์ (Cloud) และเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) ในอนาคตให้สอดคล้องกับยุคดิจิทัล

และเมื่อโลกใบเล็กๆ ของเรา ถูกขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี ธุรกิจของ ITEL ก็คงไม่ต่างจากปัจจัยพื้นฐานของชีวิตมนุษย์ ที่กลายเป็นส่วนหนึ่งของผู้คนในยุคนี้ ดังนั้นเราขอพาคุณผู้อ่าน ไปพบกับวิสัยทัศน์ ของแม่ทัพ ITEL กับภารกิจสำคัญ คือสร้างการเติบโตที่มั่นคงและชัดเจน กับบทสัมภาษณ์พิเศษนี้ไปพร้อมๆ กันเลย





Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED



อยากให้พูดถึงภาพรวมของ **ITEL** ในครึ่งปีแรก การเติบโตเป็นไปตามแผนที่เราวางไว้หรือไม่

คุณณัฐนัย : ด้วยตัว Target หรือยอดขายได้ที่เราตั้งใจจะสร้างในปี 2019 เราตั้งใจจะมียอดขายได้ทั้งสิ้นประมาณสองพันล้านซึ่งคิดการเติบโตประมาณ 30-40% จากยอดของปี 2018 ในส่วนนี้เองเราได้แบ่งสัดส่วนรายได้ไว้เป็น 2 ส่วน ส่วนของครึ่งปีแรกและครึ่งปีหลัง **ครึ่งปีแรกเราตั้งใจอยู่ที่ประมาณ 45-50% ในขณะที่ครึ่งปีหลังเราตั้งใจอยู่ที่ประมาณ 50-55%** ก็จะเป็นส่วนที่เราตั้ง Target ไว้ ในส่วนนี้เองเราเชื่อว่าเราน่าจะเป็นไปตามเป้าหมายที่เราวางเอาไว้ได้ด้วยเหตุผลว่าเรามีแผนธุรกิจที่ค่อนข้างชัดเจน มีลูกค้าที่ทำสัญญากับเราแล้วค่อนข้างชัดเจนรวมไปถึงตัว Backlog ยกมาจากปลายปีที่แล้วรวมไปถึง Quarter1 อยู่ที่ประมาณ 5,600 ล้าน เราคิดว่าตัวนี้จะเป็นฐานหลักในการรับรู้รายได้ของเราในช่วงครึ่งปีแรก รวมไปถึงครึ่งปีหลังด้วย

อันดับ **Backlog** ว่ารับรู้ปีนี้เท่าไร

คุณณัฐนัย : ใน **Backlog 5,600 ล้านบาท** เราแบ่งเป็น 2 ส่วน **ส่วนที่ 1 เป็น 1,600 ล้าน** เป็นงานติดตั้งก็คืองานโครงการที่จะทยอยติดตั้งรับรู้ทั้งหมดใน 2 ปีข้างหน้า ส่วนนี้เองเราคาดว่าปีนี้ทั้งปี หมายถึง 3 Quarter ที่เหลือน่าจะรับรู้ที่ประมาณ 700-800 ล้านบาทก็จะเป็นส่วน **Backlog ในด้านงานติดตั้ง อีก 4,000 ล้าน** จะถูกทยอยรับรู้ในอีก 5 ปีข้างหน้าสัดส่วนไม่เท่ากัน เราคาดว่าปีนี้จะรับรู้จาก 5,000 ล้านบาทจะรับรู้ประมาณ 20-25% ในอีก 3 Quarter ที่เหลือ เพราะฉะนั้นรวมกันแล้วกับยอดขายได้ Quarter1 ทำให้เรค่อนข้างเชื่อและ **มั่นใจเป้า** **หมายรายได้ที่เราตั้งใจจะเติบโตไปแตะ 2,000 ล้านบาทได้ในปีนี้**

สำหรับตัวแผนการในการเข้าประมูลงานใหม่ของเราในครึ่งปีหลัง และมองปริมาณงานจะออกมามากขึ้นหรือไม่หลังจากที่รัฐบาลใหม่

คุณณัฐนัย : ก็ต้องเรียนว่าในมุมมองของบริษัทเรามีลูกค้าราชการประมาณ 30% **ของยอดทั้งหมดในส่วนของนี้เองเราพูดเป็นภาพรวมว่าเราตั้งใจจะเข้านำเสนอผลงานบริการให้กับลูกค้าทั้งหมดประมาณ 4,000 ล้าน** โดยที่เราคาดหวังที่จะได้กลับมาซึ่งสัญญาประมาณ **1,400-1,500 ล้านบาท** อันนี้ก็จะ Target เราและทีมร่วมกันทำงานก็จะประกอบไปด้วยทั้งหน่วยงานราชการ หน่วยงานเอกชน Banking ธนาคารต่างๆ อันนี้ก็แล้วแต่งาน โอกาสไหนส่วนไหนถ้าเราพูดถึงในงานราชการหรือรัฐบาลโดยเฉพาะเราจะเริ่มเห็นความชัดเจนในครึ่งปีหลัง หลังจากที่ได้ตั้งคณะรัฐมนตรีต่างๆที่เกี่ยวข้องงบประมาณหรือการประมูลต่างๆก็คงถูกทยอยออกมา เราก็มีแผนที่จะเข้าร่วมประมูลงานขนาดใหญ่อยู่ 2-3 งาน ยกตัวอย่างเช่นงาน กสทช. ก็เป็นงานที่เป็นเป้าหมายหลักของเราก็คงมีให้เห็นในช่วงครึ่งปีหลังเหมือนกัน



เราคาดหวังสัดส่วนการดำเนินงานประมาณเท่าไร

คุณจิตนัย : การนำเสนอการบริการเราตั้งใจจะนำเสนออยู่ที่ “ประมาณ 4,000 ล้านบาท เราคาดหวังที่จะได้สัญญากลับมาประมาณ 1,400 ล้านบาท แต่จะประกอบไปด้วยหลายส่วนไม่ใช่สัญญาใดสัญญาหนึ่งเราก็คิดเป็น Rate อยู่ที่ประมาณ 30-35%” อันนี้ก็จะ เป็นเป้าหมายหลักที่เราเคยทำได้มาแล้วในปีที่ผ่านมาแล้วเราก็จะมุ่งหวังที่จะพัฒนาในเรื่องของ Success rate ในการนำเสนอการบริการตรงนี้ ให้มันมากกว่า 30-35% อยู่ในแต่ละปี

นอกจากงานติดตั้งบริการต่างๆ เรามีส่วนในของ Data center อยากให้พูดถึงงานส่วนนี้

คุณจิตนัย : Data center เป็นธุรกิจที่เราค่อนข้างภูมิใจแล้วก็มั่นใจเพราะว่าข้อมูลที่วิ่งผ่านไปจำเป็นจะต้องมีที่เก็บเราสร้าง Data center ขึ้นมาโดย Data center เฉพาะ แล้วเราก็นำเสนอการบริการนี้ให้กับกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างสำคัญไม่ว่าจะเป็นธนาคารหรือว่าราชการ ปัจจุบันเรามี Data center ทั้งหมด 2 ที่ ที่แรกเราให้บริการเต็มพื้นที่เป็นเรียบร้อยแล้ว เราก็เลยไปสร้างที่สอง ที่สองเราแบ่งสร้างกันทั้งหมด 4 เฟสเฟสที่1 เราสร้างเสร็จแล้วมีพื้นที่ให้บริการอยู่ที่ประมาณ 180 rack

“ปัจจุบันเราอยู่ที่ประมาณ 80% ของพื้นที่ดังกล่าว เรากำลังจะวางแผนที่จะขึ้นเฟส2ซึ่งคาดว่าจะขึ้นได้ภายใน 3-4เดือนข้างหน้า แล้วก็มี การนำเสนอการบริการให้กับลูกค้าในระหว่างทางตรงนี้เหมือนกัน ระหว่างที่เรานำเสนอการบริการเราได้ลูกค้าเข้ามา 2ราย จะใช้นั้นที่บริการของเรารวมทั้งสิ้นประมาณ 60-80 rack แต่ว่าลูกค้าจะทยอยย้ายปลายปีนี้แล้วก็ต้นปีหน้า อันนี้ก็เป็นสัญญาณที่เราได้มาแล้วเราก็เชื่อว่าอีกครั้งปีที่เหลือเราคงมีโอกาสนำเสนอลูกค้าในกลุ่มต่างๆที่มีโอกาสเป็นไปได้ก็คาดหวังที่จะได้มา”

ซึ่งปริมาณการใช้งานของลูกค้าจะทยอยเข้ามาใช้ในพื้นที่ของเรอย่างที่เราเรียนไป Data center เป็นสิ่งที่เราคาดหวังแล้วก็ภูมิใจ คิดว่าธุรกิจ Data centerเป็นธุรกิจระยะยาว ลูกค้าย้ายเข้ามาอยู่แล้ว โอกาสที่จะย้ายออกค่อนข้างยากด้วยเหตุผลว่ามันจะกระทบข้อมูลลูกค้าอีกทีหนึ่ง เราก็เชื่อว่ารูปแบบธุรกิจเองเป็นรูปแบบที่มั่นคงแต่ว่าส่วนของเราเองต้องทำบริการหรือว่าสินค้าให้มีคุณภาพก็เป็นสิ่งที่บริษัทได้พัฒนามาตลอดระยะเวลา 6 ปี ตั้งแต่เริ่มสร้างขึ้นมา



Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED



ในอนาคตสัดส่วนรายได้จะค่อยๆเพิ่มขึ้นหรือไม่ จากปัจจุบันที่ประมาณเท่าไร

คุณณัฐนัย : สัดส่วนรายได้ของ Data center ต้องเรียนว่าอยู่ที่ประมาณ 5% ของทั้งหมด ถ้าคิดเป็นตัวเลขก็ประมาณ 80-100 ล้านบาทต่อปี ก็คาดว่าในอนาคตมีแนวโน้มในทิศทางที่เพิ่มขึ้นแต่ถามว่าจะเพิ่มเป็นสัดส่วนที่มากขึ้นเทียบกับยอดรายได้ภาพรวมที่โตขึ้นอาจจะเห็นสัดส่วนลดลง เพราะว่ารายได้รวมเราเพิ่มขึ้นเร็วแต่ Data center เป็นธุรกิจที่มั่นคงเป็นตัวเลขที่ค่อนข้าง Stable ก็จะเป็นฐานตัวหนึ่งที่ทำให้บริษัทไม่ต้องกังวลในเรื่องของการขยายขยายตรงนี้อย่างที่เรียนไปเป็นธุรกิจระยะยาวเวลาเราเอาข้อมูลไปฝากไว้ เราฝากเป็นระยะ 10 ปี 20 ปี เพราะฉะนั้นอยากใหมองระยะยาวในตัวธุรกิจ Data center

เราเป็นคนลงทุนเอง 100% หรือว่าเป็นการร่วมทุน สำหรับ Data Center

คุณณัฐนัย : Data Center เรามี 2 Data Center แห่งที่ 1 เรามีพื้นที่ให้บริการทั้งหมด 360 rack เราลงทุนเอง 100% ก็มีลูกค้ามาใช้บริการแล้ว 95% ในส่วน Data Center แห่งที่ 2 เราตั้งใจที่จะลงทุนเฟส 4 เฟส แรก 624 rack เราลงทุนไปแล้ว 1 เฟส ก็เหลืออีก 3 เฟส อันนี้จะเป็นการ Joint Venture ปัจจุบันเรา Joint Venture กับ 2 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือว่า AIT แล้วก็ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) WHA ที่เป็นให้บริการพื้นที่แล้วก็ติดตั้งเช่า





Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED



นอกจากธุรกิจหลักของเรา Data Center ที่เราขยายไปแล้วเราสนใจ ธุรกิจอื่นๆใหม่ เช่น Cloud หรือว่าการเข้าไปทำในส่วนของ AI

คุณณัฐนัย : ก็ในส่วนนี้มันเป็นการต่อยอดในสิ่งที่เรามีอยู่แล้วเรามี Data Center คือศูนย์รับฝากข้อมูลเรามีเรื่องของการเชื่อมต่อก็คือโครงข่ายไฟเบอร์ออฟติคอยู่แล้วเราเองสนใจในเรื่องของ Cloud เพราะว่ามันเป็นการต่อยอดในลูกค้าที่ใช้บริการการเชื่อมต่อของเราอยู่แล้วและก็ต้องการที่จะเอาข้อมูลไปไว้บน Cloud อันนี้แน่นอนเราไปแน่ เพียงแต่ว่ารูปแบบของการทำธุรกิจ Cloud ที่บริษัทสนใจ เราสนใจที่จะนำ Partnership แทนที่จะเป็นการลงทุนเอง ปัจจุบันเราได้ทำ Partnership หรือว่าร่วมมือกับบริษัท SIS

ซึ่งก็เป็นหนึ่งในบริษัทในตลาดหลักทรัพย์เหมือนกัน SIS มีจุดแข็งตรงที่ว่าได้มีการขายอุปกรณ์ต่างๆให้กับผู้ใช้งานเป็นปริมาณมากเพราะฉะนั้นข้อดีต้นทุนในการได้มาซึ่งอุปกรณ์ที่จะไปทำระบบ Cloud เรา น่าจะได้ต้นทุนที่แข่งขันได้ประกอบกับ Partner ของเราก็มีการเข้าถึงลูกค้า End user อยู่ค่อนข้างมากก็สามารถที่จะขายผ่านได้ ปัจจุบันความร่วมมือก็เริ่มมา 6-8 เดือนแล้วเริ่มมีลูกค้าเข้ามาทยอยใช้งาน ใช้บริการอยู่ ปัจจุบันเรามีอยู่ที่ประมาณ 100 รายจากทั้งหมดที่เราขายไปประมาณ 300 ราย ก็รอดูใน 1-2 ปีข้างหน้าเราคาดว่าตรงนี้จะเข้ามามีบทบาทในเรื่องของสัดส่วนในเชิงของรายได้มากขึ้นอาจจะยังไม่เป็นกรอบ เพราะธุรกิจ Cloud เป็นธุรกิจที่ค่อยๆ เก็บเกี่ยว ค่อยๆหา

ลูกค้าเข้ามาเติมในสิ่งที่เรามีอยู่แล้ว อันนี้ก็เป็นสิ่งที่เราสนใจในเรื่องของ AI ก็เรียนว่าลูกค้าเอาข้อมูลมาฝากไว้ที่เราถ้าเขาไว้ใจทำในเรื่องของ Big data เราก็มี Solution ที่จะนำเสนอ แต่ปัจจุบันเรายังไม่ได้เปิดตัว Solution ที่เรามองหา หรือว่ากำลังดำเนินการไปอยู่ในด้านของ AI และ Big data เป็น Solution ที่เราพยายามมองว่า ต้อง User friendly คือไม่ใช่อะไรที่ใช้งานยาก ตัวเทคโนโลยีมันยากอยู่แล้วถ้าให้ User ยาก ด้วย โอกาสจะเกิดเทคโนโลยีด้วยก็ไปได้ยากความต้องการของเราคือทำเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่ายน่าจะเห็นในอีก 2-3 ปีข้างหน้า

ส่วนไอแพเวอร์เอง ปัจจุบันมีการรับงานอยู่พอสมควร ธุรกิจไอแพเวอร์เราเน้นหนักในเรื่องของตัวงานระบบ มองว่าปีนี้จะมีการที่เกี่ยวกับการก่อสร้างและงานระบบเกิดขึ้นอยู่พอสมควร เราคิดว่าปีนี้ถ้าเราสร้างฐานรายได้ที่มั่นคงได้คงพิจารณาในเรื่องของการ Spin-off ในกาเอาบริษัทไอแพเวอร์หรืออินเตอร์ลิงค์ เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นจิเนียริง เข้าไปอยู่ในตลาดแต่ก็ต้องเรียนว่าปัจจุบันก็เหมือนเดิมพยายามโฟกัสงานหรือว่าโครงสร้างบริษัทก่อนที่จะคิดพิจารณาในเรื่องของตลาดทุนก็อาจจะใช้เวลา 1-2 ปี ในการปรับฐานจากบริษัทที่รับงานผ่านบริษัทแม่มาเป็นบริษัทที่รับงานด้วยตนเองแล้วหลังจากนั้นมี Backlog หรือฐานที่มั่นคงการเข้าตลาดคิดว่าเป็นสิ่งที่เป็นไปได้



Telecom
PUBLIC COMPANY LIMITED



มีโอกาสดูเห็น ITEL ไปเติบโตในต่างประเทศไหม

คุณณัฐนัย : ต้องบอกว่า ITEL มีการให้บริการกับลูกค้าต่างประเทศแล้วแต่มันเป็นการใช้สินทรัพย์ที่เรามีอยู่ในประเทศไทยก็คือโครงข่ายใยแก้วนำแสงรวมไปถึงตัว Data center ปัจจุบันใน 1-2 ปีข้างหน้า ผมยังไม่เห็นภาพในการไปขยายตรงนี้ด้วยเหตุผลที่ว่าโครงข่ายที่เราลงทุนในประเทศไทย Use suasion ที่ไม่สูงมากประมาณ 40% ณ ปัจจุบันสิ่งที่เราจะทำคือพยายาม Use Delight หรือสิ่งที่เราลงทุนไปแล้วให้ได้มากที่สุด ประเทศไทยเองก็เป็นจุดยุทธศาสตร์ เป็นจุดทางผ่านสำหรับประเทศเพื่อนบ้านที่เคลื่อนตัวผ่านประเทศไทยเราก็คิดว่ายังโฟกัสให้ความสำคัญในประเทศไทยก่อน แต่ส่วนที่จะไปลงทุนในอนาคตถ้าต่างประเทศมีโอกาสใดๆ เทียบกับความเสี่ยงในการลงทุนแล้วคุ้มค่าเราอาจมีการพิจารณาแล้วก็วางแผนตรงนั้นอีกทีหนึ่ง แต่ ณ ปัจจุบัน ยังไม่เห็นภาพตรงนั้น

มีโอกาสดูเห็น ITEL โตด้วยการเข้าไปซื้อกิจการไหม

คุณณัฐนัย : เราเองก็มีความคิดเพียงแต่ว่าการควบคุมกิจการต้องใช้คำว่า เราต้องเลือกกิจการที่มีอนาคตและก็ไปต่ออย่างที่เรียนว่าเราเริ่มจากการทำ Partnership ไม่ว่าจะเป็น AI , Big data ถ้ามันไปได้ดีหรือมีลูกค้าหรือตอบโจทย์ได้อย่างที่เราคาดหวังจริงๆ การ Take Over อาจจะเกิดขึ้น Step ในการเดินของเราคือ เราไม่อยากจะสร้างบริษัทโดยที่ไม่มีลูกค้าหรือบริการยังไม่ชัดเจนเราอยากจะเริ่มร่วมมือให้การทำเป็น Partnership ก่อนแล้วค่อยขยับไปถึงการลงทุน

อยากให้พูดถึงงบไตรมาสที่ 2 งบของ ITEL ที่ทิศทางเป็นอย่างไรบ้าง แนวโน้มของการเติบโตเป็นไปตามที่เราคาดการณ์ไว้หรือไม่

คุณณัฐนัย : ในมุมมองอย่างที่บอกเราตั้ง target ไว้ทั้งปีเราตั้งใจจะไปแตะที่ 2,000 ล้าน แล้วก็แบ่งเป็นสัดส่วนครึ่งปีแรกครึ่งปีหลังปัจจุบันคิดว่าเรายังเดินตามแผนนั้น ทีมงานทุกคนในบริษัทมุ่งเป้าหมายเดียวกันที่จะแตะเป้าหมาย เราเชื่อว่าเราจะแตะเป้าหมายที่เราวางไว้ได้ ส่วนของไตรมาส 2 เองก็เป็นส่วนหนึ่งของ half year ไตรมาส 1 เราก็พิสูจน์ทราบให้เห็นแล้วว่าเราสามารถทำได้ตามเป้าหมายที่เราวางไว้เชื่อว่าส่วนที่เหลือของปีและไตรมาสที่ 2 น่าจะเป็นไปตามเป้าหมายและทิศทางที่เราวางเอาไว้ คิดว่าบริษัทเราน่าจะเป็นบริษัทที่สามารถวิ่งไปแตะเป้าหมายที่เราวางไว้ได้



มองภาพการเติบโตในระยะ 3-5 ปี การเติบโตของ ITEL จะเป็นไปในทิศทางอย่างไรบ้าง

คุณณัฐนัย : ต้องเรียนว่าตัวบริษัทเองในระยะ 5-6 ปีย้อนหลัง ก็มีการเติบโตที่ค่อนข้างรวดเร็ว 30-40% ต่อปี หรือมากกว่านั้น ก็จะเป็นสิ่งที่เราเติบโตมาตั้งแต่เริ่มต้นวันนี้เองด้วยยอดขายได้ปีที่แล้วอยู่ที่ 1,600 ล้าน เราก็ยังเชื่อตั้งเป้าที่โตอยู่ที่ประมาณ 30-40% ต่อปี เพราะฉะนั้นก็ยังเป็นแผนค่อนข้างชัดเจนใน 3 ปีข้างหน้าด้วยตัวเทรนของเทคโนโลยีของการทำงานของลูกค้ที่มีการปรับเปลี่ยนจากระบบเดิมเป็นระบบไฟเบอร์ออฟติคมากขึ้นให้ความสำคัญกับความเชื่อมต่อมากขึ้น เพราะการเชื่อมต่อทำให้ธุรกิจของลูกค้เดินต่อไปได้ก็จะเป็นสิ่งที่ผลักดันให้ธุรกิจของเราสามารถโตไปข้างหน้าได้ พอลูกค้มาใช้บริการในเรื่องของการเชื่อมต่อ ก็มีโอกาที่จะให้ธุรกิจ Data center นำเสนอบริการเหมือนกันก็จะเป็นสิ่งที่เราทำเป็นเหมือน One stop service ถ้าเรา Add เรื่องของ AI , Big data , Cloud ต่างๆเข้ามาในอนาคตได้สำเร็จตามที่เราวางแผนไว้ตามกลยุทธ์เราเชื่อ

ว่าระยะยาวมากกว่า 3 ปี ข้างหน้าจะมียอดขายได้และการเติบโตที่ค่อนข้างมั่นคงและชัดเจน

ทั้งนี้เราไม่ได้มองแค่รายได้ เรามองเรื่องของกำไรรวมไปถึง Efficiency ต่างๆ ของบริษัท ก็จะเป็นส่วนหนึ่งที่เรโฟกัสให้ความสำคัญในปีนี้และปีหน้า ส่วนสุดท้ายที่เราจะให้ความสำคัญกับการที่จะเป็นบริษัทที่เติบโตต่อเนื่องและยั่งยืนได้นอกเหนือจากว่ามีธุรกิจที่มั่นคงขึ้นชอบในการบริการของบริษัท เราต้องมีพนักงานหรือทีมงานที่เราให้ความสำคัญดูแลเหมือนกันเราก็จะมีการสอนหรือแชร์ข้อมูลไปว่าอะไรที่ทำให้ลูกค้เลือกเราแน่นอนก็คือเรื่องของ Quality จะเกิดไม่ได้ถ้าคนไม่มี Quality อันนี้เราก็จะให้ความสำคัญในอีก 2 ปีข้างหน้า ปีนี้และปีหน้าที่เราพยายามปรับปรุงและปรับเปลี่ยนผลักดันทุกคนเพื่อเป็นเสาหลักในการเติบโตบริษัทในอนาคต

ในอนาคตเราจะเห็น ITEL ย้ายเข้าไปเทรดใน SET ใหม่

คุณณัฐนัย : มีโอกาส บริษัทอยู่ในการพิจารณาในส่วนนี้ด้วยตัวบริษัทในปีและปีหน้าคงจะผลักดันยอดขายให้เติบโตเรียกว่าเป็นหุ้นที่สามารถให้นักลงทุนไว้วางใจได้หลังจากนั้นระหว่างทางเรามีการพิจารณาในเรื่องของการไปเทรดในตลาด SET เหตุผลที่เราจะเข้าไปในตลาดเราเชื่อว่าธุรกิจเราเป็นธุรกิจที่มั่นคง เพราะฉะนั้นการที่มีกองทุนเข้ามาถือก็จะเป็นตัวหนึ่งที่ตอกย้ำ ณ ปัจจุบันเรามีกองทุนที่ถืออยู่ประมาณ 3-5% โดยประมาณเราก็คิดว่าถ้าเราเพิ่มสัดส่วนตรงนี้ได้เป็น 10-15% ตามเป้าหมายที่เราวางไว้ในอนาคต การที่เราเข้าไปอยู่ใน SET ก็มีโอกาสน่าสนใจสูงที่เราจะย้ายไปน่าจะ Timeline 1-2 ปีข้างหน้า

ITEL

ปีหมด 3-5 ปีรายได้โต 30-40% ต่อปี พร้อมมอง โอกาสย้ายเข้าเทรดกระดาน SET ใน 1-2 ปีข้างหน้า

ITEL ปีหมด 3-5 ปีรายได้โต 30-40% ต่อปี พร้อมมองโอกาสย้ายเข้าเทรดกระดาน SET ใน 1-2 ปีข้างหน้า ขณะที่คาดการณ์รายได้ปี 62 โต 30-40% และ 2 พันลบ. หลังดัน Backlog 5.6 พันลบ. ITEL เตรียมประมูลงานใหม่ 4 พันลบ. หวังได้งาน 1.4 พันลบ. พร้อมลุยงานใหญ่ของกสทช. วางแผนสร้าง Data center เฟส 2 จากทั้งหมด 4 เฟส ภายใน 3-4 เดือนข้างหน้า แคมป์จับมือ SIS ลุยธุรกิจ Cloud

นายณัฐชัย อนันตรัมพร กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยกับสำนักข่าวหุ้นอินไซด์ว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายรายได้ปี 2562 ไว้ที่ระดับ 2,000 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 30-40% จากปีก่อนที่บริษัทฯ มีรายได้อยู่ที่ 1,611.36 ล้านบาท โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีงานในมือ (Backlog) อยู่ที่ 5,600 ล้านบาท ที่จะทยอยรับรู้รายได้อย่างต่อเนื่อง ขณะที่ในช่วงครึ่งปีหลังนี้ บริษัทฯ จะเดินหน้าประมูลงานโครงการติดตั้งระบบสื่อสารต่อเนื่อง เพื่อเข้ามาสนับสนุนงานในมือ ซึ่งบริษัทฯ เตรียมเข้าประมูลงานมูลค่าประมาณ 4,000 ล้านบาท คาดหวังที่จะได้งานประมาณ 1,400-1,500 ล้านบาท ทั้งงานที่จะเข้าประมูลขนาดใหญ่ 2-3 งาน เช่นงาน ของสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) ที่เป็นเป้าหมายหลักที่บริษัทฯ คาดหวังว่าจะได้รับงานด้วยเช่นกัน

ทั้งนี้ปัจจุบันบริษัทฯ มีการรับงานจากภาครัฐประมาณ 30% ของยอดทั้งหมด ซึ่งมองว่าภายหลังจากการจัดตั้งรัฐบาลเรียบร้อยแล้ว การจัดสรรงบประมาณต่างๆ น่าจะเริ่มทยอยออกมาในช่วงครึ่งปีหลัง ก็เป็นโอกาสที่บริษัทฯ จะได้เข้าร่วมประมูลงาน เพื่อสนับสนุนการเติบโต ให้มีงานในมือที่เพิ่มขึ้น

“เรามีลูกค้าราชการประมาณ 30% ของยอดทั้งหมดในส่วนของนี้เองเราดูแลเป็นภาพรวมว่าเราตั้งใจเข้ามาเสนองานบริการให้กับลูกค้าทั้งหมดประมาณ 4,000 ล้าน โดยที่เราคาดหวังที่จะได้กลับมาซึ่งสัญญาประมาณ 1,400-1,500 ล้านบาท อันนี้ก็จะ เป็น Target เราและทีมร่วมกันทำงานก็จะประกอบไปด้วยทั้งหน่วยงานราชการ หน่วยงานเอกชน Banking ธนาคารต่างๆ อันนี้ก็แล้วแต่งาน โอกาสไหนส่วนไหนถ้าเราพูดถึงในงานราชการหรือรัฐบาลโดยเฉพาะเราจะเริ่มเห็นความชัดเจนในครึ่งปีหลัง หลังจากที่ได้ตั้งคณะรัฐมนตรีต่างๆ ที่เกี่ยวข้องงบประมาณหรือการประมูลต่างๆ ก็คงถูกทยอยออกมา เราก็มีแผนที่จะเข้าร่วมประมูลงานขนาดใหญ่อยู่ 2-3 งาน ยกตัวอย่างเช่นงาน กสทช. ก็เป็นงานที่เป็นเป้าหมายหลักของเราก็คงมีให้เห็นในช่วงครึ่งปีหลังเหมือนกัน” นายณัฐชัย กล่าว

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ยังมีการขยายธุรกิจไปสู่ธุรกิจให้บริการเช่าพื้นที่ดาต้าเซ็นเตอร์ (Data center) โดยปัจจุบันมี Data center ทั้งหมด 2 แห่งแรกให้บริการเต็มพื้นที่เป็นเรียบร้อยแล้ว จึงมีการสร้างแห่งที่สองซึ่งบริษัทฯ แบ่งการก่อสร้าง 4 เฟส โดยเฟสที่ 1 สร้างเสร็จแล้วมีพื้นที่ให้บริการอยู่ที่ประมาณ 180 rack และกำลังจะวางแผนที่จะขึ้นเฟส 2 ซึ่งคาดว่าจะขึ้นได้ภายใน 3-4 เดือนข้างหน้า เพื่อรองรับปริมาณการใช้งานที่ลูกค้าจะทยอยเข้ามาใช้ในพื้นที่ Data center เพิ่มมากขึ้นในอนาคต

นายณัฐชัย กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันสัดส่วนรายได้ของ Data center อยู่ที่ประมาณ 5% ของรายได้ทั้งหมด หรือคิดเป็นประมาณ 80-100 ล้านบาทต่อปี และคาดว่าจะในอนาคตมีแนวโน้มในทิศทางที่เพิ่มขึ้น โดยมองว่า Data

center เป็นธุรกิจที่มั่นคงและจะเป็นฐานหนึ่งที่ทำให้บริษัทฯ ไม่ต้องกังวล เพราะสร้างรายได้ให้ได้อย่างสม่ำเสมอในระยะยาวให้บริษัทฯ

“Data Center เรามี 2 Data Center แห่งที่ 1 เรามีพื้นที่ให้บริการทั้งหมด 360 rack เราลงทุนเอง 100% ก็มีลูกค้ามาใช้บริการแล้ว 95% ในส่วน Data Center แห่งที่ 2 เราตั้งใจที่จะลงทุนเฟส 4 เฟสแรก 624rack เราลงทุนไปแล้ว 1 เฟส ก็เหลืออีก 3 เฟส อันนี้จะเป็นการ Joint Venture ปัจจุบันเรา Joint Venture กับ 2 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์ไม่ว่าจะเป็นบริษัท แอ็ดวานซ์ อินฟอร์เมชั่น เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือว่า AIT แล้วก็ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) WHA ที่เป็นให้บริการพื้นที่แล้วก็ติดตั้งเข้า” นายณัฐชัย กล่าว



นอกจากธุรกิจหลัก คือการให้บริการโครงข่าย วงจรสื่อสารข้อมูลความเร็วสูงแล้ว บริษัทฯ ยังมีแผนขยายธุรกิจเช่น บริการคลาวด์ (Cloud) เพื่อเป็นการต่อยอดธุรกิจโดยรูปแบบของการทำธุรกิจ Cloud ที่บริษัทสนใจ บริษัทฯ สนใจที่จะลงทุนร่วมกับพาร์ทเนอร์ (Partnership) โดยปัจจุบันได้ทำ Partnership กับบริษัท บริษัท เอสไอเอส ดิสทริบิวชัน (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) SIS ซึ่งเป็นในบริษัทในตลาดหลักทรัพย์(ตลท.) ซึ่ง SIS มีจุดแข็งทางธุรกิจ โดยเป็นผู้ขายอุปกรณ์ต่างๆให้กับผู้ใช้งานในปริมาณมากเพราะฉะนั้นข้อดีต้นทุนในการได้มาซึ่งอุปกรณ์ที่จะไปทำระบบ Cloud น่าจะได้ต้นทุนที่แข่งขันได้ประกอบกับ Partner ของบริษัทฯ มีการเข้าถึงลูกค้า End user อยู่ค่อนข้างมากก็สามารถที่จะขยายผ่านได้ ปัจจุบันความร่วมมือเริ่มมา 6-8 เดือนแล้ว

“ธุรกิจ Cloud เป็นธุรกิจที่ค่อนข้าง เก็บเกี่ยวค่อนข้างลูกค้านำมาเติมในสิ่งที่เรามีอยู่แล้ว ส่วนในด้านของ AI และ Big data เป็น Solution ที่เรามองว่า ต้อง User friendly คือไม่ใช่อะไรที่ใช้งานยาก ถ้าเทคโนโลยีมันยากอยู่แล้วทำให้ User ยาก ด้วยโอกาสจะเกิดเทคโนโลยีด้วยก็ไปได้ยากความต้องของเราคือทำเรื่องยากให้เป็นเรื่องง่าย น่าจะเพิ่มในอีก 2-3 ปี ข้างหน้า” นายณัฐนัย กล่าว

นายณัฐนัย กล่าวทิ้งท้ายว่า บริษัทฯ วางเป้าหมายสร้างการเติบโตอย่างต่อเนื่องในระยะ 3-5 ปีข้างหน้า โดยคาดว่าจะรายได้จะเติบโต 30-40% ต่อปี เนื่องจากบริษัทฯ อยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี ซึ่งปัจจุบันมีการปรับเปลี่ยนจากระบบเดิมเป็นระบบไฟเบอร์ออฟติกมากขึ้นและยังให้ความสำคัญกับความเชื่อมั่นต่อมากขึ้น จึงมองว่าปัจจัยดังกล่าวจะเป็นสิ่ง

ที่ผลักดันให้บริษัทฯ สามารถโตไปข้างหน้าได้ ขณะที่นอกจากการเชื่อมต่อบริษัทฯ ยังขยายไปสู่ธุรกิจ Data center และในอนาคตยังมี AI , Big data , Cloud ต่างๆเข้ามาสนับสนุน ทำให้บริษัทฯ สามารถนำเสนอ บริการได้อย่าง One stop service ทั้งนี้เชื่อว่ากลยุทธ์ที่บริษัทฯ วางไว้ จะส่งผลให้ยอดขายได้และมีการเติบโตที่ค่อนข้างมั่นคงและชัดเจนในระยะยาวมากกว่า 3 ปี ข้างหน้าจากนี้

นอกจากนี้ ยังมองโอกาสที่บริษัทฯ จะย้ายเข้าไปซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) จากปัจจุบันซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ขอสร้างยอดขายให้เติบโตโดยจะทำให้ ITEL เป็นหุ้นที่นักลงทุนสามารถไว้วางใจได้หลังจากนั้น จะมีการพิจารณาขยายเทรดในตลาด SET โดยเชื่อว่าส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับความสนใจจากนักลงทุนสถาบันและกองทุนมากขึ้น จากปัจจุบันมีกองทุนถือหุ้น ITEL อยู่ประมาณ 3-5% โดยบริษัทฯ คาดหวังเพิ่มสัดส่วนสถาบันเป็น 10-15% ในอนาคต

“ปีนี้และปีหน้าจะผลักดันยอดขายให้เติบโตเรียกว่าเป็นหุ้นที่สามารถให้นักลงทุนไว้วางใจได้หลังจากนั้นระหว่างทางเรามีการพิจารณาในเรื่องของการไปเทรดในตลาด SET เหตุผลที่เราจะเข้าไปในตลาดเราเชื่อว่าธุรกิจเราเป็นธุรกิจที่มีคน เพราะฉะนั้นการที่มีกองทุนเข้ามาถือก็จะเป็นส่วนหนึ่งที่ออกยาก ณ ปัจจุบันเรามีกองทุนที่ถืออยู่ประมาณ 3-5% โดยประมาณเราก็คิดว่าถ้าเราเพิ่มสัดส่วนตรงนี้ได้เป็น 10-15% ตามเป้าหมายที่เราวางไว้ในอนาคต การที่เราเข้าไปอยู่ใน SET ก็มีโอกาสน่าสนใจสูงที่เราจะย้ายไปน่าจะ Timeline 1-2 ปีข้างหน้า” นายณัฐนัย กล่าว



กูรูฟิลลิปฯ แนะนำ ITEL

เคาะเป้า 7.50 บาท/หุ้น

บล.ฟิลลิป (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) แนะนำ “ซื้อ” ITEL
ราคาเป้าหมาย 7.50 บาท/หุ้น
คาดการณ์ของบริษัทยังคงเติบโตตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น บวกกับความสามารถในการรักษาอัตรากำไรขั้นต้นโดยรวมในระดับที่มากกว่า 20% ซึ่งมากกว่าที่ทางฝ่ายคาดไว้ที่ 19.17% ในปี 62 และคาดการณ์กำไรปี 25% y-y ที่ 166.03 ล้านบาท จึงยังคงคำแนะนำ **“ซื้อ”** ราคาพื้นฐานปี 62 ที่ 7.50 บาท

ฟิแนนเชียล คาดกำไร Q2/62

ITEL ดีต่อเนื่อง

แต่จะมีผลเต็มที่ตั้งแต่ 2Q19 เราจึงปรับลดประมาณการกำไรทั้งปีลงจากเดิม 8% เป็น 171 ล้านบาท จากเดิม 184 ล้านบาท กำไรดังกล่าวยังเติบโตสูงถึง 28% Y-Y ปรับลดราคาเป้าหมายลงเป็น 4.80 บาทจากเดิม 5.50 บาท (DCF, WACC 7%) เป้าดังกล่าวคิดเป็น Implied PE 28 เท่าปีนี้และ 25 เท่าปีหน้า และคิดเป็น PEG 1 เท่าปีนี้ และใกล้เคียงกลุ่มเราซึ่งชอบศักยภาพในการเติบโตในระยะยาวของ ITEL ซึ่งมีทั้งโอกาสในการประมูลงานใหม่และ Recurring income ในสัดส่วนสูง จึงยังแนะนำซื้อ

ปรับประมาณการกำไรปี 2019 ลงเล็กน้อย 8% จากเดิมคาด 184.9 ล้านบาท เป็น 170.8 ล้านบาท จากการปรับอัตรากำไรขั้นต้นของธุรกิจ Data Service (บริการโครงข่ายใยแก้วนำแสง) ลงจากเดิมคาด 32% เป็น 30% เพราะต้นทุนการนำสาย Fiber optic ลง

บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ออกบทวิเคราะห์หลักทรัพย์ เผยแพร่ ว่า คาดกำไร 2Q19 ดีต่อเนื่องจากการรับรู้รายได้จากงานติดตั้งโครงข่าย (Installation) เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าจะ +12% Q-Q, +29% Y-Y เป็น 43.5 ล้านบาท แนวโน้มครึ่งปีหลังยังสดใสจากธุรกิจ Installation ที่มีต่อเนื่อง หลักๆมาจากโครงการงานจ้างระบบสื่อสาร DMS และ USO ซึ่งต้องส่งมอบภายในปี 10-12 ล้านบาท แต่เนื่องจากเป็นโครงการขนาดใหญ่ อัตรากำไรจึงต่ำกว่าปกติ บวกกับต้นทุนการนำสาย Fiber Optic ลงดินมีแนวโน้มสูงขึ้นซึ่งมีผลไปบ้างแล้วใน 1Q19

ดินที่มีแนวโน้มสูงขึ้นจากในอดีตซึ่งมีผลกระทบไปบ้างแล้วใน 1Q19 จะมีผลเต็มที่ตั้งแต่ 2Q19 และปรับลดอัตรากำไรขั้นต้นธุรกิจ Installation (ติดตั้งโครงข่าย) ลงจากเดิม 17% เป็น 14% เนื่องจากงานที่รับรู้ในปีหลักๆ มาจากโครงการขนาดใหญ่คืองานจ้างระบบสื่อสาร DMS และ USO เฟส 2 ซึ่งเป็นงานที่มีมาร์จิ้นต่ำกว่าปกติ อย่างไรก็ตาม กำไรที่ปรับลงยังเติบโตจากปีก่อน 28.4% Y-Y

ภาพรวมใน 2Q19 จะดีขึ้นต่อเนื่องเพราะงาน Installation เริ่มทยอยเข้ามามากขึ้น โดยบริษัท คาดว่าทั้งโครงการ DMS และ USO จะต้องส่งมอบให้เสร็จภายในปี 10-12 พันล้านบาท โดยรับรู้ไป 1Q19 เพียง 222 ล้านบาท อัตรากำไรขั้นต้นของโครงการดังกล่าวที่ต่ำกว่างานก่อนๆ ของบริษัท แต่ถูกชดเชยได้จากปริมาณรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้น เราจึง

คาดการณ์รายได้รวมใน 2Q19 ที่ 523.9 ล้านบาท +16.8% Q-Q, +6.7% Y-Y และคาดการณ์กำไรสุทธิ 43.5 ล้านบาท +11.9% Q-Q, +29% Y-Y

จากการปรับประมาณการกำไรลง กระทบมูลค่าตามวิธี DCF (WACC 7%) ทำให้ราคาเป้าหมายปี 2019 ลดลงจากเดิม 5.50 บาท เป็น 4.80 บาท ยังมี upside จากราคาหุ้นปัจจุบันราว 40% และราคาเป้าหมายดังกล่าวคิดเป็น Implied PE 28 เท่าปีนี้และ 25 เท่าปีหน้า คิดเป็น PEG 1 เท่าปีนี้ และใกล้เคียงอุตสาหกรรม เราจึงยังคงชอบศักยภาพของ ITEL ในการประมูลงานต่างๆ ในอนาคต ยังคงแนะนำซื้อ

ความเสี่ยง ต้นทุนการนำสาย Fiber Optic ลงใต้ดิน, การแข่งขัน, และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงเร็วเกินไป

ประกันอุบัติเหตุ



ทำประกันสุขภาพ

เกิดอุบัติเหตุขณะทำงาน...ก็เคลมได้

✓ คั้มครองอุบัติเหตุทั่วไปสูงสุดถึง **250,000** บาท

✓ คั้มครองอุบัติเหตุจากเครื่องจักร

สูงสุดถึง **500,000** บาท

TQM
INSURANCE BROKER

ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์



เบี้ยเพียง 999.-/ปี

ชดเชยรายได้ 500 บาท/วัน

เงื่อนไข เป็นตามกรมธรรม์ของบริษัท

รับประกันภัยโดย



กรุงเทพประกันภัย
Bangkok Insurance

บริษัท ทีคิวเอ็ม อินชัวร์รันส์ โบรคเกอร์ จำกัด
กว่า 60 ปี ไม่หยุดทำดีที่สุดเพื่อคุณ

Ins. 1737, 0-2119-8888



www.tqm.co.th



TQM Insurance Broker



TQM Insurance Broker



SCC คาดยอดขายปี 62 หด 9-10%

เหตุ H1/62 หลุดเป้า-เศรษฐกิจโลกผันผวนสูง



SCC คาดยอดขายปี 62 หด 9-10% เหตุ H1/62 หลุดเป้า-เศรษฐกิจโลกผันผวนสูง คาดเริ่มบู๊ครายได้จาก Fajar บ.บรรจุภัณฑ์รายใหญ่ของอินโดนีเซีย ตั้งแต่ Q3/62 เป็นต้นไป พร้อมแจ้งกำไร Q2/62 หด 40% จากไตรมาสก่อน เหตุจ่ายชดเชยตามกฎหมายแรงงาน-ส่วนต่างราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ลดลง

นายรุ่งโรจน์ รังสิโยภาส กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัทปูนซิเมนต์ไทย จำกัด (มหาชน) หรือ SCCเปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่า ยอดขายปี 2562 จะลดลง 9-10% จากเดิมคาดว่าจะเติบโต 5-10% เนื่องจากตลาดในต่างประเทศยังคงชะลอตัวตามสภาวะเศรษฐกิจ จากภาวะสงครามการค้า และความผันผวนของราคาน้ำมัน

ทั้งนี้ในช่วง 6 เดือนแรกที่ผ่านมาบริษัทฯ มีรายได้จากการขายอยู่ที่ 221,473 ล้านบาท ลดลง 7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ที่ปรับตัวลดลง ซึ่งเป็นไปตามราคาตลาดโลก โดยมีกำไรก่อนบันทึกการจ่ายเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงานอยู่ที่ 20,741 ล้านบาท ลดลง 16% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งหากบันทึกการดังกล่าวแล้ว บริษัทฯ จะมีกำไรอยู่ที่ 18,706 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามในช่วงครึ่งปีหลัง บริษัทฯ จะเน้นการเติบโตของธุรกิจในระยะยาวให้มากขึ้น โดยในส่วนของธุรกิจซีเมนต์บริษัทฯ คาดว่าในปี 2562 นี้จะเติบโตที่ 3-4% จากการประมูลงานโครงสร้างพื้นฐาน แต่ในส่วนของผลิตภัณฑ์ก่อสร้างจะยังคงไม่มีการเติบโต

ขณะที่ธุรกิจแพคเกจจิ้ง ซึ่งบริษัทฯ ได้เข้าไปซื้อหุ้น Fajar ซึ่งเป็นผู้ผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์รายใหญ่ในประเทศอินโดนีเซีย จะเริ่มมีการบันทึกผลประกอบการไตรมาส 3/2562 นี้

ทั้งนี้บริษัทฯ ได้ปรับงบลงทุน จากเดิม 80,000 ล้านบาท เป็น 70,000 ล้านบาท โดยพิจารณาชะลอการลงทุนในโครงการระยะยาว และให้ผลตอบแทนช้า แต่จะเน้นลงทุนของธุรกิจเคมีคอลส์และธุรกิจแพคเกจจิ้ง รวมถึงโครงการปรับปรุงประสิทธิภาพและซ่อมบำรุง โดยรายจ่ายลงทุนและเงินลงทุนในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 มีมูลค่าการลงทุนเท่ากับ 39,768 ล้านบาท ทั้งนี้ สัดส่วนการลงทุนเป็นของธุรกิจแพคเกจจิ้ง 60% ธุรกิจเคมีคอลส์ 28% ธุรกิจซีเมนต์และผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง 10% และอื่นๆ 2% (มีต่อ)



SCC คายอดขายปี 62 หด 9-10%

เหตุ H1/62 หลุดเป้า-เศรษฐกิจโลกผันผวนสูง



อนึ่ง SCC เปิดเผยว่า ไตรมาสที่ 2 ปี 2562 เอสซีจีมีกำไรสำหรับงวดก่อนรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน (สุทธิ 2,035 ล้านบาท) เท่ากับ 9,079 ล้านบาท ลดลง 22% จากไตรมาสก่อน จากปัจจัยสงครามการค้าที่ส่งผลกระทบต่อส่วนต่างราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ หากรวมรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน กำไรสำหรับงวดเท่ากับ 7,044 ล้านบาท ลดลง 40% จากไตรมาสก่อน เอสซีจีมี EBITDA from Operations เท่ากับ 14,456 ล้านบาท ลดลง 21% จากไตรมาสก่อน EBITDA เท่ากับ 19,805 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1% จากไตรมาสก่อน เนื่องจากเป็นช่วงที่มีรายได้เงินปันผลรับจากบริษัทร่วม

ขณะที่มีรายได้จากการขายเท่ากับ 109,094 ล้านบาท ลดลง 3% จากไตรมาสก่อน เนื่องจากรายได้ของธุรกิจหลักลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน กำไรสำหรับงวดก่อน

รายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน ลดลง 27% ตามผลการดำเนินงานที่ลดลงของธุรกิจเคมีคอลส์จากปัจจัยสงครามการค้า หากรวมรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน

กำไรสำหรับงวดลดลง 43% เอสซีจีมี EBITDA from Operations และ EBITDA ลดลง 30% และ 25% ตามลำดับ ขณะที่รายได้จากการขายลดลง 9% สาเหตุหลักจากราคาขายของสินค้าเคมีภัณฑ์ลดลง

ผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของปี 2562 เอสซีจีมีกำไรสำหรับงวดก่อนรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน 20,741 ล้านบาท ลดลง 16% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากส่วนต่างราคาสินค้าเคมีภัณฑ์ลดลงจากผลกระทบของสงครามการค้า หากรวมรายการปรับเงินชดเชยตามกฎหมายแรงงาน

กำไรสำหรับงวดเท่ากับ 18,706 ล้านบาท ลดลง 25% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน EBITDA เท่ากับ 39,360 ล้านบาท ลดลง 19% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่รายได้จากการขายเท่ากับ 221,473 ล้านบาท ลดลง 7% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน จากราคาขายของสินค้าเคมีภัณฑ์ปรับตัวลดลงในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2562 เอสซีจีมีส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วม เท่ากับ 6,765 ล้านบาท ลดลง 1,172 ล้านบาท หรือ 15% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนโดยส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนมาจากบริษัทร่วมในธุรกิจเคมีคอลส์คิดเป็น 64% ของทั้งหมด หรือเท่ากับ 4,308 ล้านบาท ลดลง 27% ขณะที่มีส่วนแบ่งกำไรจากเงินลงทุนในบริษัทร่วมจากธุรกิจอื่นคิดเป็น 36% ของทั้งหมด หรือเท่ากับ 2,457 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 20% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน



SKY ขยายระยะเวลาจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนพีพี

ให้เรย์ เทล โฮลดิ้ง เป็น 24 ก.ค. - 31 ก.ค. 62

นายสิทธิเดช มัยลาภ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) SKY เปิดเผยว่า ตามที่ที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2562 ของบริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 30 เมษายน 2562 ได้มีมติอนุมัติเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ รวมถึงการออกและจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัทฯ จำนวนไม่เกิน 50,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement) ได้แก่ บริษัท เรย์ เทล โฮลดิ้ง จำกัด (“ผู้ลงทุน”) ในราคาเสนอขาย 12.00 บาทต่อหุ้น คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 600,000,000 บาท ซึ่งเป็นราคาเสนอขายที่ไม่ต่ำกว่าราคาตลาดของหุ้นของบริษัทฯ ตามหลักเกณฑ์ของประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 72/2558 เรื่อง การอนุญาตให้บริษัทจดทะเบียนเสนอขายหุ้นที่ออกใหม่ต่อบุคคลในวงจำกัดลงวันที่ 28 ตุลาคม 2558 (และที่ได้มีการแก้ไขเพิ่มเติม) รวมทั้งได้มีมติอนุมัติมอบหมายให้คณะกรรมการบริษัท หรือประธานเจ้าหน้าที่บริหาร หรือผู้รับมอบอำนาจจากคณะกรรมการบริษัท หรือผู้รับมอบอำนาจจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เป็นผู้ดำเนินการดำเนินการใด ๆ เกี่ยวกับการออก เสนอขาย จัดสรร และจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนดังกล่าวเมื่อวันที่ 24 กรกฎาคม 2562 บริษัทฯ ได้แจ้งรายละเอียดเกี่ยวกับระยะเวลาจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุนเป็นช่วงระยะเวลาระหว่างวันที่ 24 - 26 กรกฎาคม 2562

รายละเอียดปรากฏตามสิ่งที่อ้างถึง ทั้งนี้ เนื่องจากช่วงเวลาดังกล่าวเป็นช่วงระยะเวลาใกล้กับวันหยุดของทางราชการ ดังนั้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ลงทุน และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถได้รับเงินจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในจำนวนที่เหมาะสม ดังนั้น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตามที่ได้รับมอบอำนาจจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นจึงเห็นสมควรขยาย

ระยะเวลาการจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน ตามรายละเอียดดังนี้

จาก ระยะเวลาการจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน : 24 - 26 กรกฎาคม 2562

เป็น ระยะเวลาการจองซื้อและชำระเงินค่าหุ้นสามัญเพิ่มทุน : 24 - 31 กรกฎาคม 2562

อนึ่ง เชื่อนไขอื่น ๆ เกี่ยวกับการจองซื้อและเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุน อาทิ ราคาการเสนอขาย จำนวนหุ้นที่เสนอขาย ยังคงเป็นไปตามที่กำหนดไว้เดิมทุกประการตามรายละเอียดที่ปรากฏในสิ่งที่อ้างถึง

การเพิ่มทุนจดทะเบียน

เรื่อง : การเพิ่มทุนแบบกำหนดวัตถุประสงค์ในการใช้เงินทุน

วันที่คณะกรรมการมีมติ : 22 มี.ค. 2562

จำนวนหุ้นสามัญที่เพิ่มทุน (หุ้น) : 50,000,000

จำนวนรวมของหุ้นที่เพิ่มทุน (หุ้น) : 50,000,000

มูลค่าที่ตราไว้ (Par) (บาทต่อหุ้น) : 0.50

ประเภทหลักทรัพย์ที่จัดสรร : หุ้นสามัญ

จัดสรรให้กับ : บุคคลในวงจำกัด

ชื่อบุคคลในวงจำกัดที่ได้รับจัดสรร : บริษัท เรย์ เทล โฮลดิ้ง จำกัด

จำนวนหุ้นที่จัดสรร (หุ้น) : 50,000,000

%ต่อทุนชำระแล้วหลังเพิ่มทุน : 9.21

ราคาจองซื้อ (บาทต่อหุ้น) : 12.00

วันจองซื้อและชำระค่าหุ้น (แก้ไข) : วันที่ 24 ก.ค. 2562 ถึงวันที่ 31 ก.ค. 2562

จำนวนหุ้นทั้งหมดที่จัดสรรให้บุคคลในวงจำกัด : 50,000,000 (หุ้น)



ILM ปลื้มเปิดเทรดวันแรกที่ 22.30 บ. จาคราคา IPO 22 บ. เตรียมหน้าเงินระดมทุนขยายสาขาต่อเหือง



นางสาวกฤษชก ปัทมสตัยาสนธิ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินเด็กซ์
ลิฟวิ่งมอลล์ จำกัด (มหาชน) หรือ
ILM เปิดเผยว่า รู้สึกพอใจที่ราคาหุ้นเปิดเทรดวัน
แรกที่ 22.30 บาท เหนือจอง 1.30% จาคราคาไ
พีโอที 22 บาท ซึ่งขอขอบคุณนักลงทุนที่ให้การ
สนับสนุน โดยบริษัทฯ มั่นใจว่าด้วยพื้นฐานธุรกิจ
และความแข็งแกร่งของแบรนด์ 'อินเด็กซ์ ลิฟวิ่ง
มอลล์' ตลอดจนมีสินค้าและบริการที่ครบวงจร
รวมถึงช่องทางจำหน่ายที่ครอบคลุม จะเป็น
ปัจจัยสนับสนุนความเชื่อมั่นแก่นักลงทุน

ทั้งนี้ ปัจจุบัน บริษัทฯ เปิดบริการ Index Living
Mall และ Index Furniture Center แล้วทั้ง

สิ้น 36 สาขา ครอบคลุมพื้นที่กว่า 21 จังหวัด
ทั่วประเทศ และยังเป็นผู้ให้บริการธุรกิจให้เช่า
และบริการพื้นที่เช่า ภายใต้แบรนด์ The Walk,
Little Walk และ Index Mall รวม 9 สาขา โดย
มีจุดแข็งด้านแบรนด์ร้านค้าปลีกและแบรนด์
สินค้าเป็นที่จดจำและได้รับความนิยม (Brand
Awareness) สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้าชมร้านค้า
ปลีกเฟอร์นิเจอร์ พร้อมทั้งเสริมสร้าง Synergy
ให้กับธุรกิจหลักของบริษัทฯ เพื่อสร้างการเติบโต
ที่ยั่งยืนขณะที่แผนงานลงทุนเพื่อสร้างการเติบโต
ได้วางแผนขยาย Index Living Mall เพิ่มขึ้นปี
ละ 2-3 สาขา จากปัจจุบันที่เปิดบริการ Index
Living Mall และ Index Furniture Center แล้ว
ทั้งสิ้น 36 สาขา ครอบคลุมพื้นที่กว่า 21 จังหวัด

ทั่วประเทศไทย โดยปี 2562-2563 จะเปิดบริการ
Index Living Mall อีก 3 สาขา ใช้งบลงทุนรวม
ประมาณ 620 ล้านบาท ได้แก่ สาขาจันทบุรี ซึ่ง
มีพื้นที่ขายประมาณ 3,500 ตารางเมตร เตรียม
เปิดบริการปลายเดือนกรกฎาคม 2562 สาขา
สุราษฎร์ธานี 3 มีพื้นที่ขายและให้เช่าประมาณ 9,200
ตารางเมตร และรามอินทรา มีพื้นที่ขายประมาณ
3,500 ตารางเมตร คาดว่าเปิดบริการปลายปี
2563

"อัตราการเช่าพื้นที่ของเราเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพราะเรา
จะมีการเปิดศูนย์ใหม่ทุกปี โดยตอนนี้เรามีอัตรา
การให้เช่ารวมอยู่ที่ ประมาณ 70-80% และทุกๆ
3 ปีพอครบสัญญาเราจะมีการปรับเปลี่ยนค่าเช่า
ด้วยเช่นกัน โดยปัจจุบันเรามีรายได้จากการให้
เช่าอยู่ที่ 4% ของรายได้รวม " นางสาวกฤษชก
กล่าว (มีต่อ)



ILM ปลื้มเปิดเทรดวันแรกที่ 22.30 บ. จากราคา IPO 22 บ. เตรียมนำเงินระดมทุนขยายสาขาต่อเมือง



พร้อมกันนี้ บริษัทจะขยายการลงทุนร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ขนาดเล็ก (COCO) ภายใต้ชื่อ Winner Furniture Center ที่บริษัทฯ เป็นผู้ลงทุนและบริหารร้านเอง มี 3 รูปแบบ พื้นที่ประมาณ 1,050 – 1,700 ตารางเมตร โดยมีแผนเปิดบริการในปีที่ 2 สาขาเพื่อกระจายทำเลเข้าถึงผู้บริโภคได้มากขึ้น รวมถึงจะขยายช่องทางขายสินค้าเฟอร์นิเจอร์สั่งตัด Yunique ภายใน Index Living Mall สาขาต่างๆ ซึ่งมีจุดเด่นในการใช้นวัตกรรมด้านเทคโนโลยีเข้ามาใช้กระบวนการออกแบบและผลิตสินค้า สามารถออกแบบ ผลิต และติดตั้งแล้วเสร็จภายใน 1 เดือน เพื่อขยายฐานลูกค้าเพิ่มขึ้น

ขณะที่ ธุรกิจต่างประเทศ บริษัทมีแผนที่

จะขยายแฟรนไชส์อย่างต่อเนื่อง โดยตั้งเป้าหมายปีละ 1 ประเทศ จากปัจจุบันมีสาขาแฟรนไชส์กระจายอยู่ 17 แห่งใน 7 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย เนปาล สปป.ลาว มัลดีฟส์ เมียนมา กัมพูชา และปากีสถาน โดยในปีที่บริษัทมีแผนขยายแฟรนไชส์ในแถบภูมิภาคอาเซียนอีก 1 ประเทศ โดยคาดว่าจะเห็นในปลายไตรมาส3/2562-ต้นไตรมาส4/2562

ขณะเดียวกัน จะมุ่งเน้นการลดต้นทุนด้านพลังงาน โดยมีโครงการลงทุนติดตั้งแผงโซลาร์รูฟท็อป (Solar Rooftop) ปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตในโรงงาน และแผนลงทุนโครงการอื่นๆ อาทิ ปรับปรุงอาคารร้าน Index Living Mall, ลงทุนพัฒนาระบบไอที ฯลฯ รวม

ถึงชำระเงินกู้จากสถาบันการเงินที่จะส่งผลต่อการลดต้นทุนทางการเงิน

นางสาวกฤษชก กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับผลการดำเนินงานของบริษัทในทุกปีที่ผ่านมา มีอัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) เดิบโตเฉลี่ยปีละ 0.5-1% ในทุกๆปี ตามการขายสินค้าเฉพาะทาง และสินค้าของที่เป็นแบรนด์ของบริษัทเอง โดยปัจจุบัน ณ สิ้นไตรมาส 1/2562 บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้นอยู่ที่ 40% กว่าๆ และบริษัทจะมีการจัดโปรโมชั่นในทุกๆเดือนเพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายสินค้าหรือคิดเป็น 10 แคมเปญ/ปี



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



GULF เผยสถาบัน - รายใหญ่ แห่จองซื้อหุ้น 7,500 ลบ. ล้นเกือบ 4 เท่า



หุ้น บมจ. กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ ครั้งที่ 1/2562 ได้รับผลตอบแทนจากผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ดีเกินคาด

นายสารัชต์ รัตนาวะดี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กัลฟ์ เอ็นเนอร์จี ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) (GULF) เปิดเผยว่าบริษัทฯ ได้ระดมทุนผ่านการเสนอขายหุ้นกู้ชนิดไม่ด้อยสิทธิและไม่มีประกัน มูลค่ารวม 7,500 ล้านบาท ทั้งนี้ บริษัทได้รับความสนใจและประสบความสำเร็จในการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ครั้งนี้เป็นอย่างสูง โดยเป็นการเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทครั้งแรกหลังจาก IPO ท่ามกลางภาวะตลาดดอกเบี้ยที่ปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม บริษัทยังคงได้รับผลตอบแทนจากผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่อย่างล้นหลามโดยผู้ลงทุนแสดงความจำนงในการลงทุนในหุ้นกู้ของบริษัทเกินกว่าที่บริษัทมีแผนเสนอขายถึงเกือบ 4 เท่า

หุ้นกู้ของ GULF ชุดใหม่นี้มีจำนวน 4 ชุด ประกอบด้วย หุ้นกู้อายุ 3 ปี อัตราดอกเบี้ย 2.73% จำนวน 2,000 ล้านบาท หุ้นกู้อายุ 5 ปี อัตราดอกเบี้ย 3.28% จำนวน 2,500 ล้านบาท หุ้นกู้อายุ 7 ปี อัตราดอกเบี้ย 3.61% จำนวน 2,000 ล้านบาท และหุ้นกู้อายุ 10 ปี อัตราดอกเบี้ย 3.85% จำนวน 1,000 ล้านบาท โดยหุ้นกู้ทั้ง 4 ชุด มีมูลค่ารวม 7,500 ล้านบาท นั้น ได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ในระดับ "A-" จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 25 ธันวาคม พ.ศ. 2561 ทั้งนี้ หุ้นกุดังกล่าวได้เสนอขายต่อผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่ ในช่วงวันที่ 23 - 24 มกราคม พ.ศ. 2562 และจัดออกหุ้นกู้ในวันที่ 25 มกราคม พ.ศ. 2562 ที่ผ่านมา โดยมี ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ธนาคารกสิกรไทย จำกัด (มหาชน) ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) ทำหน้าที่เป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายหุ้นกู้ รวมทั้งมีธนาคาร สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย) จำกัด (มหาชน) เป็นผู้ร่วมจัดจำหน่ายหุ้นกู้ในครั้งนี้ด้วย

บริษัทจะนำเงินที่ได้จากการออกหุ้นกู้ในครั้งนี้ ไปใช้เพื่อรีไฟแนนซ์หุ้นกู้เดิมและรองรับแผนการลงทุนของบริษัทในต่างประเทศ และเชื่อมั่นว่าจะเป็นการสร้างฐานนักลงทุน ทั้งผู้ลงทุนสถาบันและผู้ลงทุนรายใหญ่สำหรับการเสนอขายหุ้นกู้ของบริษัทในอนาคต การสนับสนุนจากผู้ลงทุน ครั้งนี้แสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นในบริษัท ทั้งด้านการดำเนินงานที่แข็งแกร่ง ทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์สูง และยาวนานกว่า 2 ทศวรรษกับความสำเร็จในการก่อสร้างโรงไฟฟ้าทั้งในไทยและต่างประเทศ เพื่อให้กัลฟ์เดินหน้าสู่เป้าหมายการเป็นหนึ่งในผู้นำด้านพลังงานของประเทศไทยต่อไป



บล.ทรีนิตี้ ชวนลงทุนในกองทุนสัญชาติเวียดนาม SSI-SCA

เสนอขาย 26 ก.ค.62

“ทรีนิตี้” ชวนลงทุนในกองทุนสัญชาติเวียดนาม SSI-SCA พร้อมเป็นตัวแทนการตลาดและจัดจำหน่ายเจ้าแรกและเจ้าเดียวในประเทศไทย ที่ไม่ต้องเสีย Foreign Ownership Limit's Premium เชื่อเป็นทางเลือกที่ดีที่สุดในการกระจายความเสี่ยงไปในตลาดเติบโตเร็วเช่นเวียดนาม เน้นการลงทุนระยะยาวในหุ้นกลุ่มอุตสาหกรรมที่เติบโตควบคู่ไปกับเศรษฐกิจเวียดนาม มี Business Model ที่ดีและมีธรรมาภิบาล เริ่มเปิดขายอย่างเป็นทางการ 26 กรกฎาคม 2562 เป็นต้นไป โดยลงทุนเริ่มต้น เพียง 1 แสบบาท ผลตอบแทน 4 ปีย้อนหลังรวม 81%

นายชาญชัย กงทองลักษณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด เปิดเผยว่า บริษัทได้เป็นตัวแทนในการจัดจำหน่ายกองทุน SSI - SCA หรือ SSI Sustainable Competitive Advantage Fund แต่เพียงผู้เดียว โดยกองทุนดังกล่าวบริหารจัดการกองทุนโดย SSI Asset Management (SSIAM) ประเทศเวียดนาม ซึ่งเป็นบริษัทจัดการกองทุนที่มีสินทรัพย์ภายใต้การจัดการรวมทั้งสิ้น 247 ล้านเหรียญสหรัฐ และถือหุ้นโดยบริษัท Saigon Securities Incorporation (SSI) ซึ่งเป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่ใหญ่ที่สุด ในด้านส่วนแบ่งทางการตลาดและรายได้ ซึ่งทั้ง SSI และ SSIAM ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจ อย่างถูกต้องและกำกับดูแลโดยคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SSC)

กองทุน SSI-SCA มีนโยบายการลงทุนแบบเน้นคุณค่า โดยพิจารณาพื้นฐานของกิจการและความสามารถในการทำกำไรเป็นหลัก เป็นกองทุนที่เน้นการลงทุนระยะยาว เลือกลงทุนในอุตสาหกรรมที่โตไปกับการเจริญเติบโตทาง

เศรษฐกิจของประเทศและครองส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละอุตสาหกรรม ที่สำคัญต้องมี margin of safety สูง และมูลค่าทางตลาดต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงของบริษัท โดย Sector ที่ลงทุน ได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมค้าปลีก กลุ่มธนาคาร กลุ่มเทคโนโลยี เป็นต้น

“กองทุน SSI-SCA บริหารงานโดยทีมงานนักวิเคราะห์และผู้จัดการกองทุนชาวเวียดนาม ที่มีความรู้ความเข้าใจตลาดหุ้นเวียดนามเป็นอย่างดี ทำให้มีความเข้าใจในระบบความคิด วัฒนธรรม และสามารถเข้าถึงข้อมูลได้ลึกกว่าคนต่างชาติ มีความสามารถในการเสาะหาหุ้นที่เข้าเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น และเจาะเข้าไปถึงข้อมูลเชิงลึกทั้ง qualitative และ quantitative เพื่อประเมินมูลค่าหุ้นและกิจการเพื่อตัดสินใจลงทุนในหุ้นแต่ละตัว จึงทำให้กองทุน SSI - SCA มีผลตอบแทนสะสมที่น่าพอใจ โดยหากดูจากข้อมูลย้อนหลังของกองทุนจะพบว่า ผลประกอบการในอดีตชนะ VN Index โดยผลประกอบการรวมนับตั้งแต่เริ่มตั้งกองทุนปลายเดือนกันยายน พ.ศ. 2557 ถึง สิ้นเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2562 อยู่ที่ 81% ชนะ VN Index ในช่วงเวลาเดียวกันที่ทำผลตอบแทนได้เพียง 61%” นายชาญชัย กล่าว

กองทุน SSI-SCA ถือเป็นทางเลือกใหม่ของนักลงทุนไทย โดยเป็นกองทุนสัญชาติเวียดนาม กองแรกที่จะออกเสนอขายให้นักลงทุนไทย ด้วยสถานะความเป็นกองทุนสัญชาติเวียดนามทำให้กองทุนนี้ไม่ต้องเสียค่าพรีเมียมเมื่อลงทุนในหุ้นที่ติดโควตานักลงทุนต่างประเทศ (Foreign Ownership Limit, FOL) ในตลาดเวียดนามมีการแบ่งสัดส่วนการถือครองหุ้นอย่างชัดเจนระหว่างคนเวียดนามและคนต่างชาติ โดยนักลงทุนต่างชาติไม่สามารถถือหุ้นเกินโควตาที่กำหนด หาก

โควตาต่างชาติเต็ม นักลงทุนต่างชาติต้องซื้อหุ้นจากนักลงทุนต่างชาติด้วยกันที่ราคาตลาดบวกพรีเมียม ซึ่งทำให้เสียเปรียบนักลงทุนเวียดนาม และเกิด mark to market loss ทันทีเมื่อซื้อหุ้นติด FOL แต่การลงทุนในกองทุน SSI-SCA นี้จะช่วยกำจัดอุปสรรคข้อนี้ไปได้เป็นอย่างดี ทำให้นักลงทุนต่างชาติได้รับผลตอบแทนอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วยมากขึ้น

ทั้งนี้ ผู้ที่สนใจลงทุนกับกองทุน SSI-SCA สามารถซื้อขายกองทุนได้ทุกวันทำการ กับบริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด ได้โดยใช้เงินลงทุนขั้นต่ำเพียง 100,000 บาท และเริ่มเปิดขายกองทุนอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 26 กรกฎาคม 2562 เป็นต้นไป ติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่ายพัฒนารุรกิจ บริษัทหลักทรัพย์ ทรีนิตี้ จำกัด โทร 02-088-9350, 02-088-9358 และ 02-088-9125-7 และศึกษาข้อมูลการลงทุนได้ที่ Website : www.trinityquicktrade.com/th /Knowledge / SSISCA/21



KBANK ขายประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลผ่าน K PLUS

จุดเด่นคิดเบี้ยประกันวันละ 1 บาท

กสิกรไทย เปิดบริการซื้อประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล พี.เอ.พลัส (PA+) ผ่านแอปพลิเคชัน K PLUS สมัครได้ง่าย ๆ ผ่านโทรศัพท์มือถือ จุดเด่นจ่ายเบี้ยประกันเพียงวันละ 1 บาท รับกรมธรรม์ออนไลน์ส่งตรงเข้าอีเมลและได้รับความคุ้มครองทันที สะดวก ประหยัดเวลาไม่ต้องเดินทาง ไม่ต้องยื่นเอกสาร

นายวิวัฒน์ ปันทวงศ์ รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส ธนาคารกสิกรไทย เปิดเผยว่า ธนาคารกสิกรไทย เปิดให้บริการซื้อประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล พี.เอ.พลัส (PA+) ผ่านแอปพลิเคชัน K PLUS โดยมีจุดเด่นที่คิดเบี้ยประกันราคาไม่แพง เพียงวันละ 1 บาทก็ซื้อได้ โดยเบี้ยประกันคงที่ทุกปี (ตั้งแต่อายุ 16-65 ปี) สมัครผ่านโทรศัพท์มือถือ สะดวก ประหยัดเวลา ไม่ต้องยื่นเอกสาร เพียงแค่กรอกข้อมูลสำคัญให้ครบถ้วน หลังจากกดจ่ายเงินเสร็จจะได้รับกรมธรรม์ออนไลน์ส่งตรงเข้าอีเมลและได้รับความคุ้มครองทันที ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล พี.เอ.พลัส (PA+) มีความคุ้มครองให้เลือกทั้งหมด 3 แบบ คือ

- 1.พี.เอ.พลัส คุ่มค่า จ่ายเบี้ยประกันวันละ 1 บาท หรือเพียง 365 บาท ต่อปี ค่ารักษาพยาบาลครั้งละ 5,000 บาท (ไม่จำกัดจำนวนครั้ง) คุ่มครองชีวิตสูงสุด 100,000 บาท
- 2.พี.เอ.พลัส คุ่มครอง จ่ายเบี้ยประกัน

วันละ 3 บาท หรือเบี้ยประกันเพียง 990 บาท ต่อปี ค่ารักษาพยาบาลครั้งละ 15,000 บาท (ไม่จำกัดจำนวนครั้ง) คุ่มครองชีวิตสูงสุด 250,000 บาท และ 3.พี.เอ.พลัส คุ่มคุณ จ่ายเบี้ยประกันวันละ 8 บาท หรือ 2,800 บาทต่อปี ค่ารักษาพยาบาลครั้งละ 100,000 บาท คุ่มครองชีวิตสูงสุด 500,000 บาท มีเงินชดเชยรายได้รายวัน วันละ 2,000 บาท

นายวิวัฒน์ กล่าวว่า ประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคล พี.เอ.พลัส (PA เป็นกรมธรรม์ที่มุ่งให้ความคุ้มครองอุบัติเหตุส่วนบุคคลของคนไทยทุกระดับ เนื่องจากปัจจุบันประเทศไทยมีผู้เสียชีวิตและบาดเจ็บบนถนนสูงเป็นอันดับ 1 ในอาเซียน โดยมีผู้เสียชีวิต 22,491 คนต่อปี หรือเฉลี่ย 60 คนต่อวัน โดย 74% เป็นผู้ขับขี่รถจักรยานยนต์ ขณะที่ศูนย์ข้อมูลอุบัติเหตุ ThaiRSC พบว่า มีการรับแจ้งอุบัติเหตุบนท้องถนนสะสมในปี 2562 (ม.ค-มิ.ย.) จำนวน 532,900 ครั้ง และมียอดผู้เสียชีวิตแล้ว 9,083 คน นอกจากอุบัติเหตุทางถนนที่พบมากที่สุดแล้ว คนไทยยังประสบอุบัติเหตุจากการลื่นล้มหรือหกล้ม ซึ่งแม้จะไม่อันตรายมากนัก แต่อาจนำมาซึ่งอาการบาดเจ็บรุนแรง เช่น กระดูกสะโพกหัก ทำให้เกิดปัญหาในการเคลื่อนไหวร่างกาย ศีรษะรับบาดเจ็บ

จากข้อมูลจะเห็นได้ว่าโอกาสเสี่ยงที่จะเกิดอุบัติเหตุในแต่ละวันนั้นค่อนข้างสูง แต่ปัจจุบันประเทศไทยมีการทำประกันอุบัติเหตุจำนวน 21.8 ล้านคน คิดเป็น 30 % ของประชากรทั้งประเทศ อัตราค่าใช้จ่ายในการรักษาเฉลี่ย 25,000 – 50,000 บาทต่อครั้ง แสดงให้เห็นว่าคนไทยยังให้ความสำคัญกับการทำประกันอุบัติเหตุไม่มากนัก ซึ่งการทำประกันอุบัติเหตุส่วนบุคคลเป็นทางเลือกที่ดีในการช่วยบริหารความเสี่ยงและแบ่งเบาภาระ

ค่าใช้จ่ายที่อาจเกิดขึ้น เช่น ค่ารักษาพยาบาล ที่ปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้นเรื่อยๆ ไม่เฉพาะแต่ในโรงพยาบาลเอกชน แม้จะเลือกเข้ารับรักษาในโรงพยาบาลรัฐบาล หรือใช้สิทธิ์ประกันสังคม บางครั้งก็ไม่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้ทั้งหมด ช่วยให้ได้รับการรักษาอย่างทันท่วงทีจากสถานพยาบาลที่ใกล้จุดเกิดเหตุมากที่สุดทั้งโรงพยาบาลรัฐบาลและเอกชน ยิ่งไปกว่านั้น มีค่าชดเชยรายวันเมื่อต้องพักรักษาตัวในโรงพยาบาล และค่าชดเชยในกรณีทุพพลภาพ หรือเสียชีวิตตามเงื่อนไขความคุ้มครองในกรมธรรม์ โดยเบี้ยประกันอุบัติเหตุมีราคาไม่สูง เฉลี่ยเพียงวันละ 1 – 10 บาทแล้วแต่ความคุ้มครองที่เลือก และเป็นเบี้ยประกันแบบคงที่ตลอดอายุสัญญา ไม่มีการปรับเปลี่ยนเหมือนประกันประเภทอื่น ๆ และไม่ต้องตอบปัญหาสุขภาพอีกด้วย

ขั้นตอนการสมัครผ่าน K PLUS ง่ายๆ

เมื่อเข้าหน้าหลักของ K PLUS เลือกปุ่ม “ธุรกรรม” กดรหัสเพื่อเข้าสู่ระบบ แล้วเลือก “บริการอื่นๆ” เลือกเมนู “ประกัน” จากนั้นเลือก “ประกันอุบัติเหตุ” และเลือกแผนของประกันที่ต้องการ และให้กรอกข้อมูลของผู้ที่ต้องการซื้อประกันและผู้รับประโยชน์ เมื่อกรอกข้อมูลครบถ้วนแล้วระบบจะแจ้งให้โอนเงินค่าเบี้ยประกัน เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการโอนเงินแล้ว ระบบจะส่งกรมธรรม์ให้ทาง e mail ที่ได้ให้ข้อมูลไว้ และจะได้รับความสะดวกในทันที

โดยสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ 1484 หรือ K-Contact Center โทร.02 888 8888

UOBKayHian

Your trusted broking partner

เพิ่มพูนความมั่นคงกับโบรกเกอร์ที่คุณมั่นใจ

www.uobkayhian.co.th

Technical Magic

25 June 2013, Issue 24

เจาะลึก Technical ตอน ตัวเลขฟีโบนัชชี (2)

ฉบับก่อน เล่าเรื่อง **Fibonacci Retracement** ไป นักลงทุนหลาย ๆ ท่านสนใจและถามมาว่า อยากลากเส้นฟีโบนัชชี จะต้องใช้โปรแกรมอะไร และลากอย่างไร

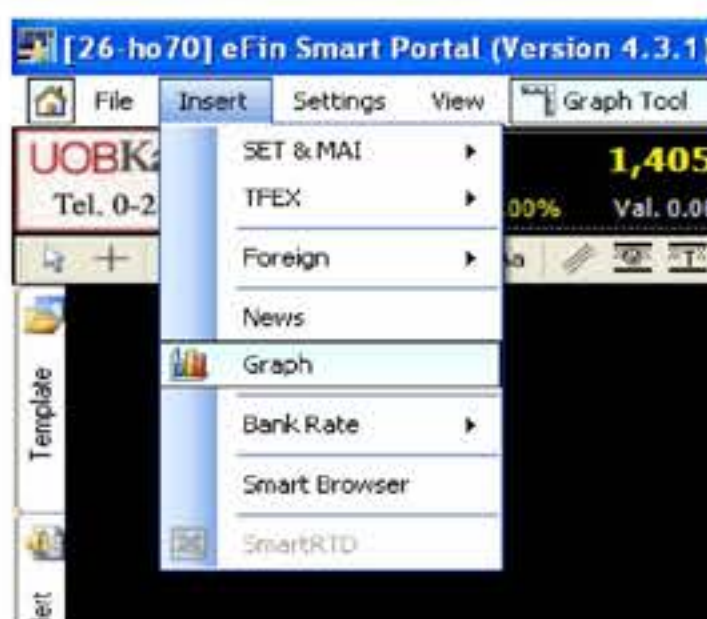
ก่อนอื่นต้องบอกข่าวดีว่า โปรแกรม eFinance ที่บริษัทเตรียมไว้สำหรับให้ลูกค้าได้ใช้งานฟรีนั้น สามารถใช้ฟีโบนัชชีได้ครับ (ถ้าใครยังไม่มี Username กับ Password โทรแจ้งได้ที่เจ้าหน้าที่การตลาดหรือ Hotline 02-6598222 ครับ)

สำหรับโปรแกรม ASPEN ที่บริษัทจัดเตรียมไว้ให้ในหอนักค้าก็สามารถใช้ฟีโบนัชชีได้เช่นกันครับ

ดังนั้นก่อนที่จะไปถึงการใช้ฟีโบนัชชีแบบถัดไป เรามาดูวิธีการเรียกใช้งานจากโปรแกรมกันก่อนครับ

การเรียกใช้จาก eFinance

สำหรับ eFinance นั้น หลังจาก log in เลือก Insert -- > Graph แล้ว ก็มาจัดการเลือกเครื่องมือกันดังนี้ครับ



1. เลือกแถบเครื่องมือ

คลิกปุ่มตัว T ที่ปุ่มด้านขวาบนของหน้าต่างกราฟ จะเห็นแถบเครื่องมือ ทั้งด้านบน และด้านขวา



ที่แถบเครื่องมือด้านบนให้เลือกสัญลักษณ์ ดังที่แสดงอยู่ในวงกลมตามรูปด้านล่าง (หากนำเมาส์ไปชี้ จะขึ้นคำว่า **Fibonacci Retracement** ครับ)



2. เลือกจุดต่ำสุด และจุดสูงสุดของกราฟ

หลังจากคลิกในข้อ 1. เมาส์จะกลายเป็นรูปดินสอ ให้คลิกเมาส์ที่จุดยอดด้านบนหรือด้านล่างก่อนก็ได้ แล้วค่อยไปคลิกอีกด้านที่เหลือ

ตอนเอาเมาส์ไปยังจุดที่สองก่อนคลิก จะมีเส้นทแยงแสดงจุดแรกและจุดที่ 2 และเส้นแนวนอนแสดงระดับของฟีโบนัชชี ดังรูปด้านล่าง



3. ปรับระดับฟีโบนัชชีตามต้องการ

เมื่อคลิกจุดที่สองเรียบร้อยแล้ว จะได้ดังรูปด้านล่าง ข้อดีอย่างหนึ่งคือ โปรแกรม eFinance จะเลือกทิศทางระยะ % เอง

- หากจุดด้านซ้าย ต่ำกว่า จุดด้านขวาที่เลือก แสดงว่า เป็นการวัดระยะช่วงพักตัวลงมา ดังนั้น ระยะ % จะให้ด้านบนสุดเป็น 0% และค่อยๆ เพิ่มเป็น 38.2%, 50.0% และ 61.8% เมื่อราคาลดลงตามลำดับ

- หากจุดด้านขวา ต่ำกว่า จุดด้านซ้ายที่เลือก แสดงว่า เป็นการวัดระยะช่วงรื้อบ้าน ดังนั้น ด้านล่างสุดเป็น 0% และค่อยๆ เพิ่มเป็น 38.2%, 50.0% และ 61.8% เมื่อราคาเพิ่มแทน



UOBKayHian

Your trusted broking partner

เพิ่มพูนความมั่นคงกับโบรกเกอร์ที่คุณมั่นใจ

www.uobkayhian.co.th

Technical Magic

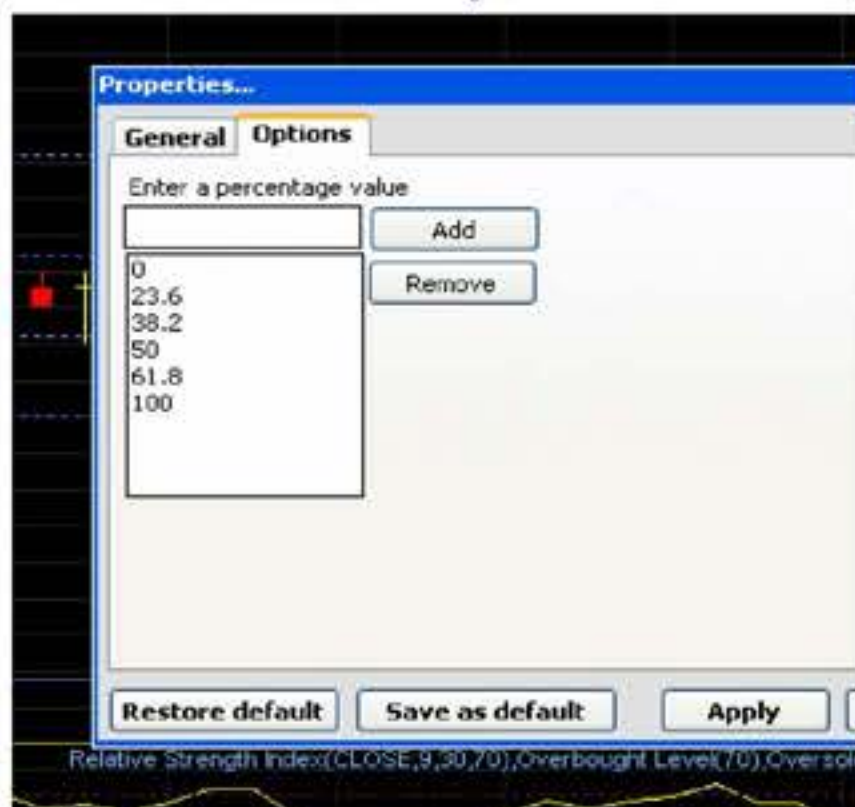
25 June 2018, Issue 24

อย่างไรก็ดี นักลงทุนสามารถเลือกสัดส่วนของ % ที่ต้องการได้เอง โดยคลิกขวาที่เส้นฟิโบนักชีที่ลากไว้ แล้วเลือก **Properties** ดังรูป



จุดสังเกตคือ ที่เส้นฟิโบนักชีเมาส์จะเป็นรูปกากบาท แต่หากคลิกขวาที่พื้นที่อื่นในกราฟซึ่งเมาส์จะเป็นรูปลูกศร **Properties** ที่เลือกจะเป็นการปรับ **Parameter** ของ **Indicator** แทน

เมื่อเลือกแล้ว สามารถเพิ่มหรือลดระดับ % ของเส้นที่ต้องการลากได้ ที่แถบ **Options** ดังรูปครับ



ขออภัยทีนี้ครับ ตัวเลขฟิโบนักชีระดับต่างๆ ที่ลากนั้นเป็นเส้นระดับที่เราคาดหมายว่าราคามีโอกาสกลับตัวที่บริเวณดังกล่าวเท่านั้น ซึ่งราคาอาจวิ่งและผ่านไปแล้วก็ได้ จำต้องดูปัจจัยอื่นประกอบด้วย นักลงทุนบางท่าน ก็ใช้ ลำดับฟิโบนักชีของช่วงคลื่นอื่นมาประกอบ เพื่อหาบริเวณที่เส้นฟิโบนักชีมากระจุกตัวกัน หรืออาจใช้ **Indicator** อื่นๆ มาช่วยก่อนได้ครับ •



การเรียกใช้จาก ASPEN

บนโปรแกรม **ASPEN** หลังจากเรียกกราฟราคามาแล้ว ทำการเรียกเครื่องมือ ได้ดังนี้ครับ

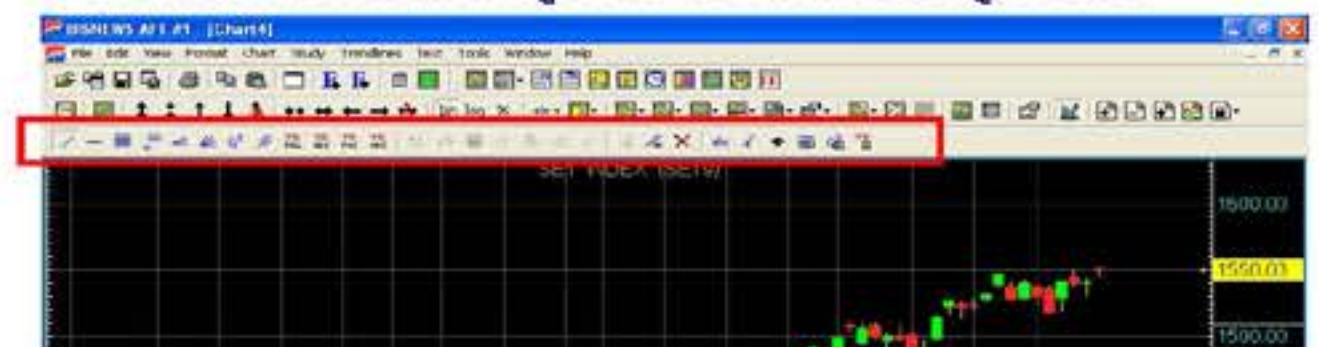
1. เรียกเครื่องมือสร้างเส้นฟิโบนักชี

ก่อนอื่น หากในหน้า **Page** มีหลาย **Windows** เช่น หน้าต่างกราฟ วอลุ่ม และ **Indicator** ต่างๆ ให้นักลงทุนเลือกกรอบของหน้าต่างกราฟก่อน (จุดสังเกตคือ เมื่อเลือกแล้วหน้าต่างนั้นจะมีกรอบสีน้ำเงินล้อมรอบอยู่)

จากนั้น ค่อยเรียกใช้แถบเครื่องมือสำหรับสร้างเส้นฟิโบนักชี จากปุ่ม **Trend Mode** ดังรูป



จะได้แถบเครื่องมือเพิ่มดังรูป และเมาส์กลายเป็นรูปดินสอ



2. สร้างเส้นฟิโบนักชี

เลือกปุ่มเครื่องมือที่ 3 จากซ้ายสุด แล้วทำการคลิกซ้ายที่จุดแรก และจุดที่ 2 ตามลำดับ แต่สำหรับ **ASPEN** นั้น จะพิจารณาว่า จุดแรก เป็น 0% เสมอ และจุดที่สองเป็น 100% โดยไม่สนใจว่าจุดใดอยู่ซ้าย อยู่ขวา เหมือนกับ **eFinance**



นักลงทุนจึงควรคลิกที่จุดยอดทางขวาก่อนเป็นจุดแรก แล้วจึงค่อยคลิกที่จุดท้ายซ้ายของกราฟ จึงจะได้การแสดงค่า

UOBKayHian

Your trusted broking partner

เพิ่มทุนความแข็งแกร่งกับโบรกเกอร์ที่คุณมั่นใจ

www.uobkayhian.co.th

Technical Magic

25 June 2013, Issue 24

Fibonacci Retracement ที่ถูกต้องครับ จากตัวอย่าง จังหวะคลิกที่จุด A ก่อน แล้วจึงค่อยคลิกที่จุด B ดังรูป

จะเห็นว่าที่ จุด C ราคาวิ่งลงมาอยู่แถวเส้น 50%

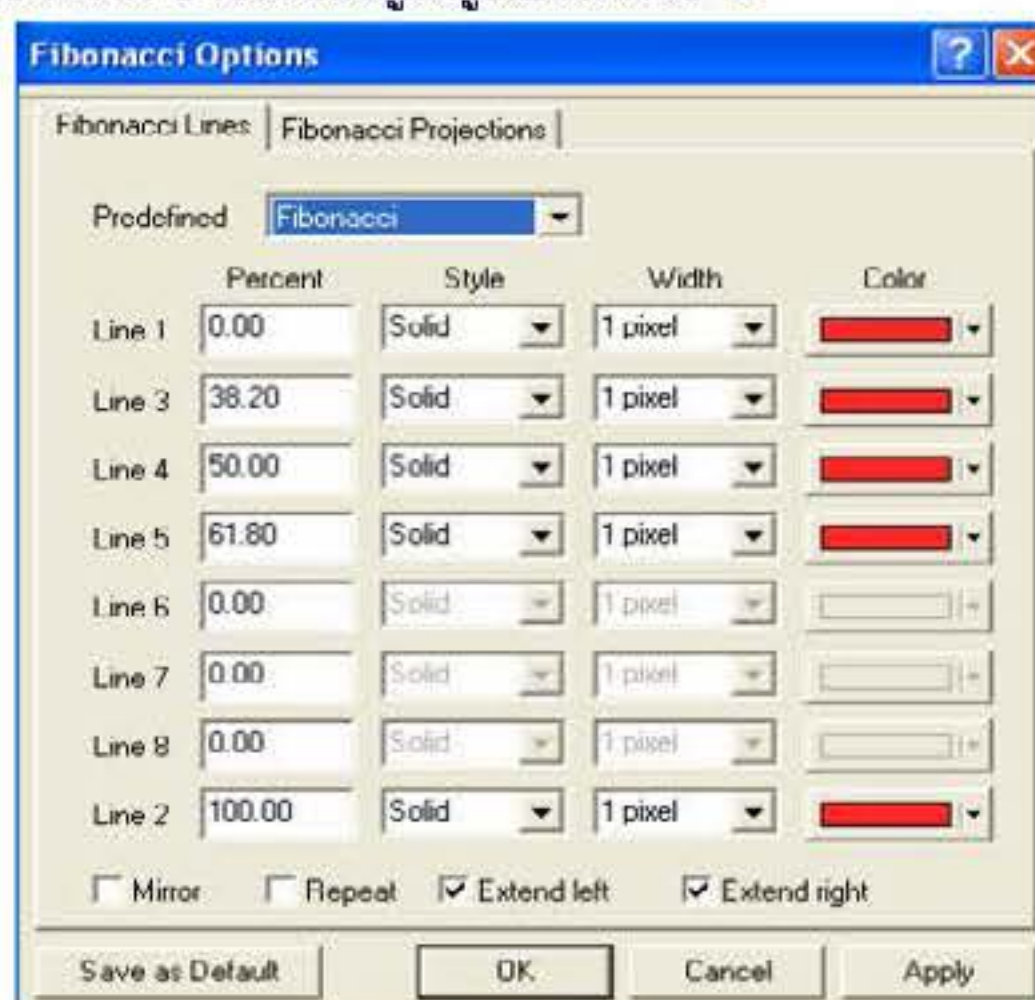
Retracement หากดู Indicator อื่นๆ ประกอบ เช่น RSI ก็จะมีพบว่าเริ่มแตะเข้าสู่เขต Oversold พอดี

3. ปรับระดับฟิโบนาคีตามต้องการ

ให้ทำการเลือกเส้นฟิโบนาคี เส้นใดเส้นหนึ่ง แล้วคลิกขวาเลือก Parameters ดังรูป



จะได้หน้าต่างการปรับค่าขึ้นมา ที่แถบ **Fibonacci Lines** นักลงทุนสามารถกำหนดระยะได้ทั้งหมด 8 เส้น (จริงๆ ได้แค่ 6 เส้น เพราะต้องใช้ระบุหัวท้าย 2 เส้นคือที่ 0% และ 100%) แต่โดยทั่วไป อาจใช้เพียง 38.2 50.0 และ 61.8 ก็ได้ เพราะหากมากไป กราฟ อาจรกและดูไม่รู้เรื่องได้ครับ



TIP & TRICK

สำหรับการใช้โปรแกรมในการสร้างเส้นฟิโบนาคีนั้น มีเกร็ดเล็กๆ น้อยๆ มาฝากเพิ่มเติมครับ

1. หากต้องการปรับระดับของเส้นให้มีค่าเฉพาะเจาะจงตามที่ต้องการ ควรบันทึกเก็บไว้ด้วยปุ่ม **Save as Default** จะได้ไม่ต้องเข้ามาแก้ทุกครั้ง

2. สามารถปรับลักษณะของเส้น ความหนา และสีของเส้นแต่ละเส้นได้ จากแถบ **Fibonacci Lines** เช่นกัน

3. สำหรับคนที่ไม่ชอบให้เส้นยาวเกินไป ก็สามารถไปดับเบิลคลิกปลายเส้น เพื่อย่อให้เส้นที่ขีดไว้สั้นลงมาจากจุดที่เราต้องการได้ และหากดับเบิลคลิกอีกครั้ง เส้นก็จะยืดออกไปใหม่

4. การลบเส้นหากเลือกปุ่มกากบาทสีแดง จะลบทุกเส้นที่ลากไว้ในคราวเดียว แต่หากต้องการลบเพียงบางเส้น เช่น ลากเทรนไลน์และฟิโบนาคีไว้ และต้องการลบแต่ฟิโบนาคี ให้คลิกเลือกเส้นฟิโบนาคีก่อน แล้วเลือกปุ่มกากบาทสีแดงเล็กที่อยู่คู่กับรูปเส้นขนาน จะเป็นการลบแบบเฉพาะเจาะจงกลุ่ม แต่หากต้องการลบแค่เส้นเดียวให้คลิกเลือกเส้นนั้นแล้วกดปุ่ม **Delete** ได้เลย



5. เส้นต่างๆ ที่ลาก เมื่อพิมพ์ชื่อหุ้นใหม่ เส้นทั้งหมดจะหายไป หากต้องการเก็บเส้นที่ลากของหุ้นตัวใดไว้ ให้นำไปภายหลัง ให้เลือกที่เมนู **File -> Save Page As** และตั้งชื่อใหม่ตามต้องการ

* **ระวัง** อย่าตั้งชื่อหน้า **Page** เป็นชื่อเดียวกับหุ้น ไม่เช่นนั้นเวลาเรียกใช้ข้อมูลอาจทับกัน ให้ตั้งชื่ออื่น เช่น ถ้าเราลากกราฟ **KBANK** อาจตั้งชื่อเป็น **MyKBANK** แทน

* **ระวัง** อย่ากดปุ่ม **Save** ที่เป็นรูปแผ่นดิสก์ บนเมนูบาร์ !!! เพราะอาจเผลอ **Save** ทับกับ **Page** เดิม เช่น หากท่านเปิดหน้าต่างกราฟ ด้วยปุ่ม **F7** และหลังจากปรับค่าต่างๆ แล้วไปกด **Save** ทับกราฟเดิมเข้า วันข้างหน้า เวลาเปิดด้วย **F7** ก็จะได้กราฟใหม่ที่ปรับแต่งไปแล้วแทน จึงแนะนำให้ใช้วิธีในข้อ 5. จะดีกว่า

6. หน้าจอที่ บันทึกไว้ในข้อ 5. สามารถเรียกใช้ได้ง่ายๆ โดยที่หน้าจอใดๆ ก็ตาม ให้พิมพ์ชื่อที่ตั้งไว้ลงไปเลย ก็จะเป็นการเรียกหน้าจอขึ้นมาโดยอัตโนมัติ

ไปทดลองใช้กันดูนะครับ หากมีปัญหาในการใช้เมนูไหนก็โทรมาสอบถามการใช้งานกันได้ครับ ที่ 02-6598197 ครับ แล้วพบกันใหม่ฉบับหน้าครับ

แม่ดน้อย ภาคพิสดาร

ลุยต่อ

แม่ดน้อยภาคพิสดาร ออกไปบินท่องเที่ยวในวันหยุดยาวที่ผ่านมา ก็ถือว่าได้ไปชาร์จแบตเตอรี่ ชาร์จพลังงาน สัปดาห์นี้มาลุยกันต่อ เชื่อว่านักลงทุนคงโฟกัสประชุมเฟดวันที่ 30-31 ก.ค. นี้หลังธนาคารกลางยุโรป (ECB) ประกาศคงอัตราดอกเบี้ยนโยบาย ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยรีไฟแนนซ์ที่ระดับ 0% ซึ่งเป็นระดับต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ พร้อมกับคงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากที่ธนาคารพาณิชย์ฝากไว้กับ ECB ที่ระดับ -0.40% ขณะที่คงอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ระดับ 0.25% กันไปเรียบร้อยแล้ว

ศุกร์ที่ผ่านมาดัชนีตลาดปิดที่ระดับ 1,717.97 จุด ลดลง 12.93 จุด หรือ 0.75% มูลค่าการซื้อขาย 58,812.11 ล้านบาท สรุปสถาบันในประเทศขายสุทธิ 361.21 ล้านบาท บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ซื้อสุทธิ 418.88 ล้านบาท นักลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 4,346.96 ล้านบาท นักลงทุนทั่วไปในประเทศซื้อสุทธิ 4,289.28 ล้านบาท

"สิทธิเดช มัยลาภ" ฝากแจ้งข่าว **SKY** ขยายระยะเวลาจองซื้อหุ้นสามัญ

เพิ่มทุนพีพี ให้เรย์ เทล โฮลดิ้ง เป็น 24 ก.ค. - 31 ก.ค. 62 จากเดิม 24 - 31 กรกฎาคม 2562 เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ลงทุน และเพื่อให้บริษัทฯ สามารถได้รับเงินจองซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในจำนวนที่เหมาะสม เหตุเป็นช่วงวันจองเดิมเป็นช่วงระยะเวลาใกล้กับวันหยุดของทางราชการ

BEAUTY ลุยตลาดประเทศ

ญี่ปุ่นเซ็นสัญญาแต่งตั้ง ตัวแทนจำหน่าย Beauty Cottage ลำสุดดร.พีระพงษ์ กิติ

เวชโกคาวัฒน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคุณศิริการย์ พัทธวิระนนท์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บมจ. บิวตี้คอมมูนิตี้ (BEAUTY) เซ็นลงนามในสัญญาร่วมกับ Miss Saya Hayashi กรรมการผู้จัดการ บริษัท JAPAN FUNCTIONAL COSMETICS LABORATORY CO., LTD. เพื่อแต่งตั้งเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า Beauty Cottage ผ่านช่องทางการตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์

ในประเทศญี่ปุ่น

กูรูเคจีไอ ส่งเสียงเชียร์ **EPG** คาดผลการดำเนินงาน Q1/62/63 (เม.ย.-มิ.ย.) ที่ 200 ล้านบาท โต 80% QoQ (เป็นการกลับมาโตแบบ QoQ ได้ครั้งแรกในรอบ 4 ไตรมาส แต่หากเทียบ YoY ยังลดลง) พร้อมประเมินประเด็นบวกต่อ EPG* i) แนวโน้มราคาน้ำมันขาลงใน 2H62 ต้นทุนเม็ดพลาสติกลดลง เป็นบวกต่ออัตรากำไรขั้นต้น ii) การบริโภคในประเทศคาดว่าจะฟื้นตัวได้ จากนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐฯ หนุนยอดขายสินค้าบรรจุภัณฑ์ iii) ค่าเงินบาทที่มีแนวโน้มหยุดการแข็งค่าและมีโอกาสอ่อนค่าลง หลัง ธปท. ใช้มาตรการคุมค่าเงิน 4) PE 16.7 เท่า เทียบกับค่าเฉลี่ยย้อนหลังที่ 25 เท่า และคิดเป็นเพียง -1.25 เท่าของส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ให้เป้าพื้นฐาน 7.6 บาท

WP ถือเป็นหุ้นพราวเสน่ห์ที่น่าสะสมไว้ในพอร์ตดักงบไตรมาส2 ที่ส่งสัญญาณออกมาโดดเด่น สมกับที่ บอสใหญ่ "ชมกมล พุ่มพันธุ์ม่วง" ทุ่มแรงกายแรงใจทำงานหนักมาตลอดทั้งปี แถมปีหน้าแว่วว่าจะมีข่าวดีให้ผู้ถือหุ้นลุ้นรับปันผลครั้งแรกหลังจากล้างขาดทุนสะสมหมด...สัญญาณดีขนาดนี้บ่งบอกอนาคตยังไปได้อีกไกลจ้า

เจมาร์ท โอบาย เดินหน้าต่อยอดแคมเปญฉลองครบรอบ 30 ปี เชี่ยววงการมือถือ จัดแคมเปญใหญ่ "Jaymart 30th Phase 2 : Super Affordable Campaign" ภายใต้ชื่อ "เจมาร์ท จัดดีลใหญ่ เก้าแฉกใหม่ ลด 5 ต่อ" จับมือกับ 5 พันธมิตรใหญ่ ผนึกกำลังเพื่อมอบข้อเสนอแห่งความคุ้มค่าที่สุด จากบริษัท เอลโล่ สตาร์ 88 จำกัด ผู้นำในการรับซื้อมือถือมือสองอันดับหนึ่งของประเทศ และเป็นรายแรกของประเทศไทยที่รับซื้อมือถือมือสองผ่านเว็บไซต์ ที่ประเมินราคาโดยอัตโนมัติ ภายใต้ชื่อ "kaitorasap.com (ขายโทรศัพท์ดอทคอม)" ซึ่งจะมาเป็นตัวแทนในการประเมินราคาขายมือถือที่ดีที่สุด รวมถึงแบรนด์มือถือชั้นนำ มอบข้อเสนอพิเศษกว่าใครในการให้ส่วนลดเพิ่ม และพันธมิตรอย่าง AIS ที่มอบแพ็คเกจสุดคุ้ม บัตรเครดิตจากธนาคารชั้นนำให้ส่วนลดพิเศษ พร้อมผ่อนสบายแบบยาวนาน และบัตรสมาชิก Enjoy Card ที่มอบประสบการณ์พิเศษ และสิทธิประโยชน์ที่มากกว่าให้กับลูกค้าเจมาร์ททั่วประเทศ พร้อมขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น

แบงก์กรุงไทย แจ้งปรับปรุงระบบงานอิเล็กทรอนิกส์ ในวันเสาร์ที่ 27 กรกฎาคม 2562 ระหว่างเวลา 00.01 - 04.00 น. ส่งผลให้ลูกค้าไม่สามารถใช้บริการบางประเภทชั่วคราว ได้แก่ กรุงไทย NEXT กรุงไทย Connnext กรุงไทย Promptpay กรุงไทย Government แอปพลิเคชันเป๋าตัง เป๋าตุง บริการจองซื้อหลักทรัพย์ออนไลน์ กรุงไทย Internet Banking และ กรุงไทย Corporate Online ธนาคารขอภัยในความไม่สะดวก สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Krungthai Call Center หมายเลข 02 111 1111



บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

บล.เคจีไอ : **NYT** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 5.80 บ.

บล.เคจีไอ : **AAV** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 5.05 บ.

บล.ทิสโก้ : **SAPPE** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 21.00 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **DIF** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 18.40 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **AOT** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 80.00 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **TEAMG** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 2.47 บ.

บล.ดีบีเอสวิเคอร์ส : **ROJNA** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 7.29 บ.

บล.ฟิลลิป : **AP** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 8.60 บ.



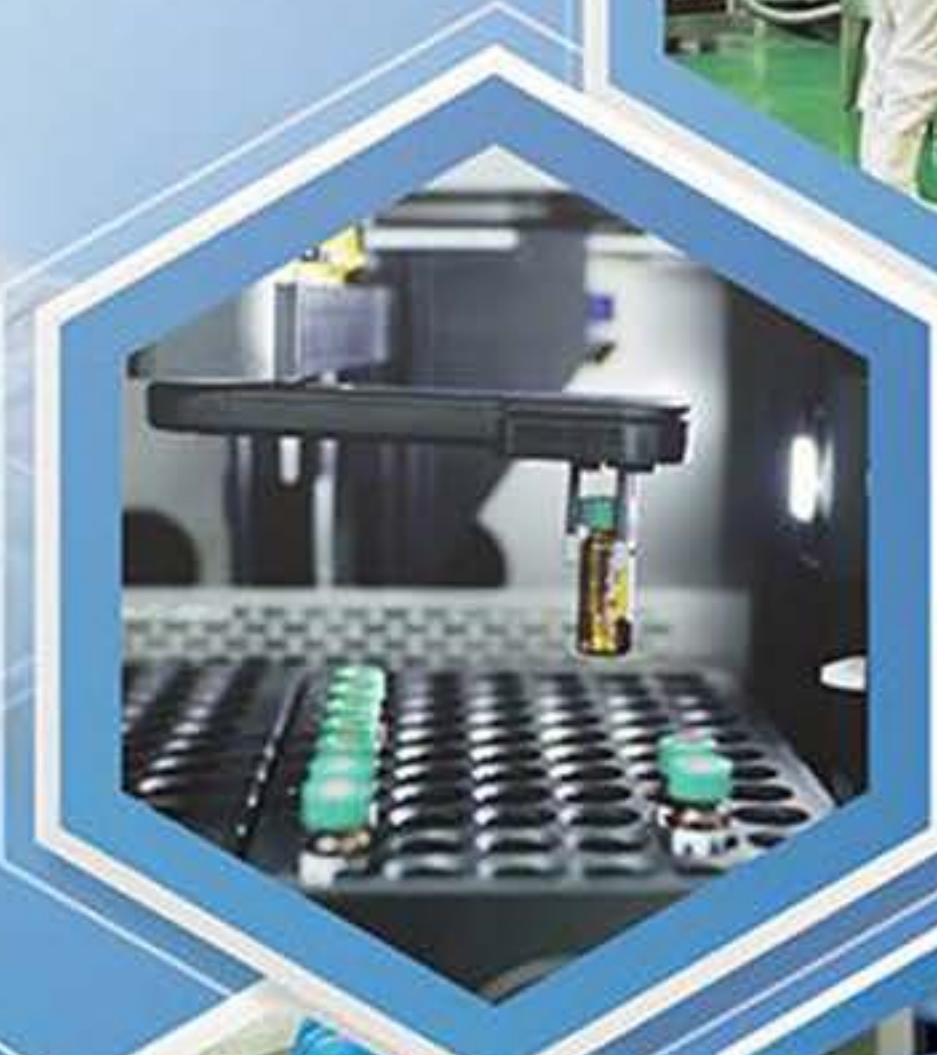
สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นที่หนึ่งในใจคนไทยทั่วประเทศ

"บริษัท พีทีจี เอ็นเนอยี จำกัด (มหาชน)"



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



สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	5,270.96	8.96	5,632.16	9.58	-361.21	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	9,089.77	15.46	8,670.88	14.74	418.88	-
นักลงทุนต่างประเทศ	21,337.37	36.28	25,684.32	43.67	-4,346.96	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	23,114.02	39.30	18,824.74	32.01	4,289.28	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 ก.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	117,008.71	9.66	142,274.17	11.74	-25,265.46	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	186,670.26	15.40	184,200.71	15.20	2,469.55	-
นักลงทุนต่างประเทศ	470,106.57	38.79	450,383.78	37.17	19,722.78	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	438,000.16	36.15	434,927.04	35.89	3,073.12	-

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

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	777,643.02	10.98	779,521.02	11.00	-1,878.00	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	943,218.35	13.31	923,070.86	13.03	20,147.49	-
นักลงทุนต่างประเทศ	2,984,883.11	42.14	2,924,511.13	41.28	60,371.98	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	2,378,273.01	33.57	2,456,914.48	34.68	-78,641.47	-



สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4.93	0.51	0.95	0.10	3.99	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1.46	0.15	2.44	0.25	-0.98	-
นักลงทุนต่างประเทศ	112.43	11.68	38.13	3.96	74.31	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	843.82	87.66	921.14	95.69	-77.31	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 26 ก.ค. 2562

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	222.71	0.89	231.26	0.92	-8.54	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	31.44	0.13	38.56	0.15	-7.12	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,238.53	4.95	776.23	3.10	462.30	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	23,525.98	94.03	23,972.61	95.82	-446.63	-

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

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	863.05	0.79	1,383.81	1.27	-520.76	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	196.11	0.18	216.57	0.20	-20.46	-
นักลงทุนต่างประเทศ	4,887.02	4.49	4,400.13	4.04	486.89	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	103,016.62	94.54	102,962.28	94.49	54.33	-



สิบอันดับหลักทรัพย์

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,717.97	-12.93	-0.75	1,730.08	1,714.81	20,908,235	58,812.11
SET50	1,131.41	-10.04	-0.88	1,140.47	1,129.02	1,061,046	34,720.79
SET100	2,510.25	-22.00	-0.87	2,530.53	2,505.38	2,344,684	41,548.01
sSET	824.58	-3.97	-0.48	829.85	822.47	334,567	1,940.14
SETCLMV	1,106.21	-6.43	-0.58	1,113.95	1,101.86	382,095	14,625.48
SETHD	1,251.54	-11.62	-0.92	1,263.28	1,249.08	371,549	10,987.17
SETTHSI	1,076.45	-11.16	-1.03	1,086.73	1,074.13	808,452	26,120.87
SETWB	1,056.95	-6.69	-0.63	1,064.75	1,051.83	453,756	11,483.31
mai	373.33	-1.29	-0.34	377.38	373.13	625,756	962.65

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
ILM	2,767,219.30	22.90	+0.90 (+4.09%)
CPALL	1,976,754.95	86.50	-1.00 (-1.14%)
PTT	1,974,577.82	47.25	-0.50 (-1.05%)
KBANK	1,967,977.45	174.50	-2.50 (-1.41%)
SCC	1,655,004.40	440.00	-6.00 (-1.35%)
IVL	1,497,434.15	39.00	-1.25 (-3.11%)
ROBINS	1,405,477.85	60.25	+5.25 (+9.55%)
SCB	1,310,143.55	136.00	-3.50 (-2.51%)
GPSC	1,300,346.12	70.75	- (-)
KTC	1,164,356.58	45.50	- (-)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SUPER	633,489,600	0.70	-0.05 (-6.67%)
TRUE	177,902,700	6.40	-0.10 (-1.54%)
STHAI <NP, NC>	177,226,000	0.01	- (-)
EARTH <NP, NC>	163,203,800	0.46	-0.03 (-6.12%)
ILM	121,379,300	22.90	+0.90 (+4.09%)
TMB	97,989,800	1.91	-0.03 (-1.55%)
IFEC <NP, NC>	93,432,400	0.33	+0.05 (+17.86%)
JAS	86,306,300	6.30	+0.05 (+0.80%)
WHA	72,412,900	4.70	-0.04 (-0.84%)
BLISS <NP, NC>	63,852,600	0.12	- (-)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
EIC	4,672,900	0.05	+0.01 (+25.00%)
IFEC <NP, NC>	93,432,400	0.33	+0.05 (+17.86%)
SRICHA	9,357,000	11.20	+1.50 (+15.46%)
ROBINS	23,905,600	60.25	+5.25 (+9.55%)
KAMART	19,455,900	6.20	+0.40 (+6.90%)
TKN	59,636,500	11.70	+0.70 (+6.36%)
SCN	12,308,700	3.38	+0.18 (+5.62%)
APEX <C>	987,700	0.19	+0.01 (+5.56%)
SKE	23,131,900	1.26	+0.06 (+5.00%)
NOBLE	3,359,500	22.50	+1.00 (+4.65%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TFI <C, NP>	2,332,500	0.15	-0.06 (-28.57%)
NMG <C, NC>	22,711,700	0.17	-0.04 (-19.05%)
TPP	800	17.00	-2.60 (-13.27%)
POLAR <NP, NC>	26,198,000	0.09	-0.01 (-10.00%)
SUPER	633,489,600	0.70	-0.05 (-6.67%)
EARTH <NP, NC>	163,203,800	0.46	-0.03 (-6.12%)
KC <NP, NC>	3,148,200	0.17	-0.01 (-5.56%)
GJS	4,503,800	0.17	-0.01 (-5.56%)
CSS	6,863,500	1.75	-0.10 (-5.41%)
SPACK	185,700	1.60	-0.09 (-5.33%)

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