



HOOBINSIDE

TU

កាំស្រក់ស្រងាត់



ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

อนุกา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ

นภาพร เชื้อเมืองพาน
ประทุมพร ม่วงเอก
สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สออบใหม่
ศักดาวิธ จันทร์เทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย
02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

CONTENT

ข่าวจากปก	4
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	14
ข่าวการเงิน	24
แม่ดพิสดาร	29
สรุปการซื้อขาย	31

MAGAZINE HOONINSIDE

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



บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย
**ผู้นำการให้บริการแพลตฟอร์ม
ด้านอสังหาริมทรัพย์ครบวงจร**

(66) 805 805 005
frasersproperty.co.th

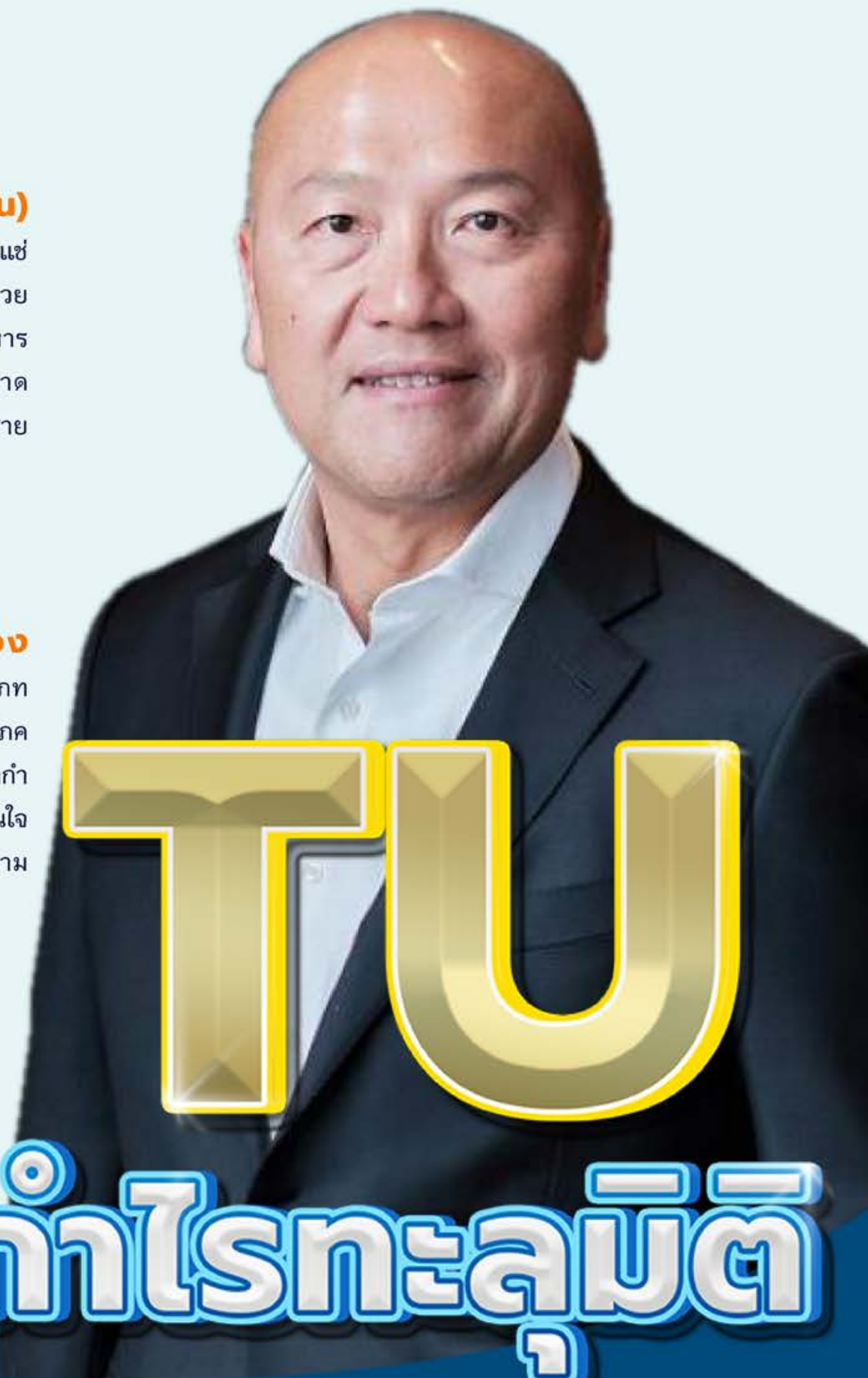
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

TU ดำเนินธุรกิจผลิตและส่งออกอาหารสำเร็จรูปแช่แข็งและบรรจุกระป๋อง และขยายธุรกิจให้ครบวงจรด้วยธุรกิจอาหารสำเร็จรูปและอาหารว่าง โดยเน้นอาหารทะเล ธุรกิจบรรจุภัณฑ์และสิ่งพิมพ์ ธุรกิจการตลาดภายในประเทศ ธุรกิจอาหารสัตว์ และธุรกิจพัฒนาสายพันธุ์กุ้งเพื่อจำหน่าย

TU มุ่งสร้าง “สุขภาพที่ดี และท้องทะเลที่สมบูรณ์” โดยให้ความสำคัญในทุกประเภท

ผลิตภัณฑ์ เพื่อสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี ของผู้บริโภค ซึ่งจะสร้างเสริมการเติบโตและความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจหลัก อีกทั้งขยายไปยังธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ องค์กรจะ เดินหน้าขับเคลื่อนอุตสาหกรรมนี้ให้มีความยั่งยืน



TU

กำไรทะลุมิดิ

ล่าสุด TU ประกาศยืนยัน งบรวมปีนี้ กำไรจะดีกว่า มากกว่าปี 2563 ที่ทำกำไรสุทธิได้ 3,815.88 ล้านบาท หลังจากครึ่งปีแรกปีนี้ งบรวม มีกำไรสุทธิ 2,732.45 ล้านบาท

TU มั่นใจปี63 กำไรดีกว่าปีก่อนที่ทำได้ 3.81 พันลบ. หลังความต้องการอาหารแช่แข็งเพิ่ม-ลดต้นทุนดีเยี่ยม

นายธีรพงศ์ จันศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ TU เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจกำไรสุทธิปี 2563 จะดีกว่าปีก่อนที่ทำได้ 3,815.88 ล้านบาท โดยปัจจุบัน 6 เดือนแรกที่ผ่านมาบริษัทฯ สามารถทำกำไรสุทธิได้แล้ว 2,732.45 ล้านบาท หลังการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ความต้องการอาหารแช่แข็งปรับตัวดีขึ้น โดยเฉพาะช่วงครึ่งปีหลังที่ร้านอาหารเริ่มกลับมาเปิดดำเนินการบ้างแล้ว

อีกทั้งบริษัทฯ ยังได้ควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างต่อเนื่อง พร้อมปรับลดงบลงทุนในปีนี้อยู่ที่ 3,400 ล้านบาท จากเดิมวางไว้ที่ 4,900 ล้านบาท พร้อมชะลอการลงทุนใหม่ๆ ออกไปก่อน เนื่องจากต้องการถือกระแสเงินสดไว้ในมือให้มากที่สุด โดยปัจจุบันบริษัทฯ มีกระแสเงินสดในมือ จำนวน 7,000 ล้านบาท และมีอัตราหนี้สินต่อทุน(D/E)ในไตรมาส2/2563 ปรับตัวลดลงไปต่ำสุดอยู่ที่ระดับ 0.96 เท่า

ทั้งนี้บริษัทฯ ยังคงมั่นใจว่ายอดขายปี 2563 จะสามารถเติบโตได้ตามเป้าที่วางไว้ 5% โดยครึ่งปีแรกที่ผ่านมาสามารถสร้างการเติบโตได้แล้ว 4.5% แต่อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ไม่อยากโฟกัสเรื่องยอดขาย แต่จะเน้นการสร้างกำไรสุทธิมากกว่า





สำหรับปัจจัยอื่นๆที่ต้องติดตามในช่วงครึ่งปีหลังยังคงเป็นสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 พร้อมทั้งดูแลเรื่องซัพพลายเชนให้ดี เพื่อให้ส่งมอบสินค้าได้ตามความต้องการของตลาด

ด้านแผนการนำบริษัทย่อย บริษัท ไทยยูเนี่ยน ฟีดมิลล์ จำกัด (TFM) ปัจจุบันอยู่ระหว่างเตรียมกลับมาดำเนินการยื่นเอกสารไฟลิ่งใหม่อีกครั้ง หลังจากก่อนหน้านี้ได้ชะลอแผนออกไปก่อนชั่วคราว และคาดว่าจะนำเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย(SET) ในต้นปีหน้า

นายธีรพงศ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันบริษัทได้ตั้งงบ 1,000 ล้านบาท ภายใน 3-5 ปี(2563-2567) เพื่อใช้ลงทุนในสตาร์ทอัพทั่วโลก โดยปัจจุบันลงทุนไปแล้วประมาณ 3-4 บริษัท ซึ่งส่วนใหญ่สตาร์ทอัพที่บริษัทฯ เข้าลงทุนจะทำธุรกิจเกี่ยวข้องกับอาหาร และ บริษัทได้ใส่เงินลงทุนให้รายละเอียดไม่เกิน 1 ล้านบาท

กูรูรีตี้ คงโบกรง เชียร์ซื้อ TU

บทวิเคราะห์ บล.กรีนิตี้ ระบุว่า การที่ TU ได้แจ้งตลาดถึงการได้มาของหน่วยลงทุนสามัญ 1,040,000 หน่วย คิดเป็น 13.68% ของหน่วยลงทุนทั้งหมดของ Red Lobster ผ่านบริษัท Thai Union Investment North America LLC (TUINA) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในสหรัฐฯ โดยโครงสร้างการลงทุนใหม่ TU จะถือหุ้นใน Red Lobster 25% และหุ้นบุริมสิทธิที่แปลงสภาพเป็นหุ้นได้ 24% เท่าเดิม สำหรับผู้ถือหุ้นจากเดิมที่เป็น Golden Gate Capital 51% จะได้ผู้ถือหุ้นใหม่ คือ กลุ่มผู้บริหารของ Red Lobster เอง 15% และ Seafood Alliance (ซึ่งผู้ถือหุ้น คือ พอล เคนนี่ อดีตผู้บริหาร Minor food และ คุณฤทธิ ธีระโกเมน ผู้บริหารและผู้ถือหุ้นรายใหญ่ของ MK Restaurant) 36%



TU ยังเชื่อมั่นในความแข็งแกร่งของ Red Lobster โดยผู้ร่วมทุนใหม่อย่าง Seafood Alliance มีความเชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหาร ซึ่งจะเข้ามาช่วยพัฒนาแบรนด์ Red Lobster สำหรับธุรกิจของ Red Lobster ในปัจจุบันที่มีการคลาย Lockdown แล้ว ได้มีการเพิ่มมาตรการต่างๆ ในด้านความปลอดภัย อาทิ การส่งอาหาร หรือ การส่งอาหารแบบไร้การสัมผัส และนำเสนอเมนูใหม่

"การที่ TU ต้องใส่เงินลงทุนเพิ่ม (ซึ่งยังไม่ทราบจำนวนเงินว่าเท่าใด) อาจทำให้ดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้นบ้าง แต่เราคาดว่าจะไม่มีนัยสำคัญ ขณะที่สัดส่วน Net D/E ที่ปัจจุบันยังอยู่ในระดับต่ำเพียง 0.96 เท่า ในด้านเงินทุนจึงไม่มีความน่ากังวล ขณะที่การได้พันธมิตรใหม่มาอาจทำให้ Red Lobster สามารถฟื้นแบรนด์ของ Red Lobster ได้ ในภาพรวมจึงมองประเด็นนี้เป็นบวกมากกว่า เรายังคงราคาเป้าหมายที่ 18.40 บาท ด้วยระดับ Upside ที่น่าสนใจ บวกกับ Dividend Yield ที่คาดว่าจะอยู่ที่ราว 4-5% จึงยังคงคำแนะนำ "ซื้อ" TU "บทวิเคราะห์ระบุ

หยวนต้า

เตรียมปรับเป้า TU ขึ้น

บทวิเคราะห์ บล.หยวนต้า (ประเทศไทย)

ระบุว่า มีการเปลี่ยนแปลงผู้ถือหุ้นใน Red Lobster (RL) จากการขายเงินลงทุนสัดส่วน 51% ของ Golden gate capital ให้กับนักลงทุนที่มีความเชี่ยวชาญด้านธุรกิจร้านอาหาร และอาหารทะเล (Seafood Alliance) และผู้บริหารของ RL บริษัทไม่เปิดเผยมูลค่าธุรกรรม คาดว่าการซื้อขายจะแล้วเสร็จภายใน 2 สัปดาห์ หรือภายในเดือน ก.ย. เป็นอย่างช้า

Seafood Alliance ประกอบด้วย คือ 1) Paul Kenny เป็นอดีต CEO ของ Minor food 2) คุณฤทธิ์ ธีระโกเมน เป็นผู้ก่อตั้งและผู้ถือหุ้นใหญ่อันดับที่ 4 ใน MK Restaurant (M TB Equity)

หลังจากธุรกรรมเสร็จสิ้นจะทำให้ TU กลายเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ใน RL ในสัดส่วน 49% (25% ผ่านการถือหุ้นสามัญ และ 24% ผ่านการถือหุ้นบุริมสิทธิ์) ซึ่งเป็นสัดส่วนเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง แต่มีการเปลี่ยนแปลงส่วนอายุ

ของหุ้นบุริมสิทธิ์ที่สามารถเปลี่ยนแปลงเป็นหุ้นสามัญได้ 24% จาก 10 ปี เป็น 6 ปี และยังคงได้ปันผล 8% ตามเดิม ขณะที่อีก 36% ถือโดยผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจร้านอาหารตามระบุง้างต้น และ 15% เป็นกลุ่มผู้บริหารของ RL โดยไม่คิดมูลค่าเพื่อเป็น Incentive ในการบริหารงาน

ไม่มีการตั้งสำรองใดๆ จากธุรกรรมดังกล่าว ไม่รวมงบการเงินของ RL ในงบของ TU รับรู้เป็นส่วนแบ่งกำไร/ขาดทุนจากบริษัทรวมตามเดิม เนื่องจากไม่ได้มีอำนาจควบคุมส่วนใหญ่ในบริษัท (มีกรรมการ 2 ท่าน จากทั้งหมด 5 ท่าน)

ปัจจุบัน RL ให้บริการ 100% ทุกสาขา สำหรับบริการซื้อกลับบ้าน (Takeaway) และมี 80% ของสาขาทั้งหมดที่กลับมาให้บริการทานที่ร้าน (Dine-in) แต่ยังคงต้องมีมาตรการ Social distancing ทำให้ยอดขายต่อสาขายังต่ำกว่าภาวะปกติราว 40-50%

RL เน้นกลยุทธ์การลดต้นทุนทางการตลาด โดยเน้นผ่านช่องทาง Digital มาขึ้นจากเดิมที่ทำผ่าน TV เน้นลดต้นทุนการดำเนินงานลดจำนวนพนักงานราว 25% เพื่อใช้พนักงานให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด ลดค่าเช่าพื้นที่ เป็นต้น

"เรามองมองมากขึ้นต่อแนวโน้ม ผลประกอบการของ TU จากความคาดหวังว่าผู้ถือหุ้นใหม่ 2 ท่านซึ่งมีความเชี่ยวชาญในธุรกิจ การใช้กลยุทธ์ลดต้นทุนของบริษัท จะช่วยให้ผลประกอบการของ RL พ้นตัว และสามารถทำกำไรได้ในระยะยาวและยั่งยืน แต่ยังคงต้องใช้เวลา เรายังคงภาพปี 2563 ผลประกอบการของ RL จะยังขาดทุนในทุกไตรมาสที่เหลือของปี แต่อาจเป็นระดับที่ขาดทุนน้อยลงจาก 2Q63 เรายังคงคำแนะนำ TRADING สำหรับ TU แต่อยู่ระหว่างปรับประมาณการและราคาเป้าหมายขึ้นเล็กน้อย คาดว่าจะอยู่ที่ราว 15 บาท+/-

"บทวิเคราะห์ระบุ



ดีบีเอสฯ เชียร์ซื้อ TU

บทวิเคราะห์ บล.ดีบีเอสฯ ระบุว่า ลงทุนใน Red Lobsters เพิ่มขึ้น...คาด ตีแล้วเสร็จในเดือนก.ย.63 บริษัทย่อยของ TU ในสหรัฐ คือ Thai Union Investments North America LLC (TUINA) ซื้อหุ้น Red Lobster Master Holdings (RLMH) เพิ่ม 13.68% ซึ่งก่อนหน้านี้ TU ถือหุ้น RLMH ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยถือหุ้นสามัญ 25% และถือหุ้นบุริมสิทธิ์ 24% ซึ่ง RLMH เป็นเจ้าของธุรกิจภัตตาคาร Red Lobster ซึ่งที่มาของเงินลงทุนครั้งนี้มาจากกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน หลังจากการทำธุรกรรมนี้ TUINA จะกลายเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดของ RLMH

งบกำไรขาดทุนในส่วนที่เกี่ยวกับ Red Lobster จะไม่เปลี่ยนแปลง เนื่องจาก TUINA ได้ทำข้อตกลงและเงื่อนไขอื่นๆ กับกลุ่มนักลงทุนใหม่ใน RLMH ทำให้การสัดส่วนการถือหุ้นสามัญจะไม่เกินกว่า 25% ของหน่วยลงทุนที่ปรับลดแล้วทั้งหมด และ TUINA จะยังคงมีหน่วยลงทุนบุริมสิทธิ์ 24% ของ RLMH

TU เชื่อมมั่นในศักยภาพของ Red Lobster ในระยะยาว โดยคาดว่าจะทำกำไรได้ดีขึ้น ทั้งนี้หลังจากซื้อมาตั้งแต่ 4Q59 ทาง Red Lobster ทำกำไรส่วนเพิ่มให้กับ TU ประมาณ 6.5% บริษัทตั้งเป้า EBITDA ของ Red Lobster

ไว้ที่ 150 ล้านUS\$ ในอีก 2-3 ปีข้างหน้า (ในปี 61 ทำ EBITDA ได้ประมาณ 127-129 ล้านUS\$) ส่วนระยะสั้นธุรกิจถูกกระทบจากโควิด-19 แต่ก็ผ่านจุดต่ำสุดไปแล้วใน 2Q63 คาดว่า 2H63 จะขาดทุนน้อยลงจาก 2Q63

คงคำแนะนำซื้อ ให้ราคาพื้นฐาน 17.10 บาท โดยเห็นว่าราคาหุ้นได้สะท้อนผลกระทบจากโควิด-19 ไปแล้ว และธุรกิจมีแนวโน้มดีขึ้น ในปี 64F ณ ราคาปัจจุบันซื้อขายที่ P/E ปี 64F ต่ำเพียง 12 เท่า, P/BV 1.2 เท่า และคาดการณ์ Dividend Yield ปี 64F ไว้ที่ 4%



สเปซ-เอฟ โชว์ความสำเร็จ สตาร์ทอัพฟู้ดเทค รุ่นที่ 1 ในงาน "เดโมเดย์" พร้อมพนักงานกำลัง 3 พาร์ทเนอร์ใหม่ เดินหน้าโครงการต่อเนื่องเป็นปีที่ 2

สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ NIA ร่วมกับบริษัท ไทยยูเนี่ยนกรุ๊ปจำกัด (มหาชน) และมหาวิทยาลัยมหิดล จัดงาน SPACE-F batch 1 Incubator Demo Day เพื่อนำเสนอผลงานสตาร์ทอัพที่ผ่านการบ่มเพาะในรุ่นที่ 1 ภายใต้โครงการบ่มเพาะและเร่งการเติบโตทางธุรกิจเทคโนโลยีอาหารระดับโลกแห่งแรกของประเทศไทยและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือ SPACE-F โดยมีสตาร์ทอัพที่ร่วมโชว์ผลงานทั้งสิ้น 7 ทีม ได้แก่ Anrich3D 3D-Printing สำหรับการออกแบบโภชนาการอาหารรายบุคคล Let's Plant Meat เนื่องจากพืชที่เหมาะสมกับอาหารเอเชีย Artificial Anything(EIS) เซ็นเซอร์ตรวจสอบคุณภาพในการผลิตเครื่องดื่ม Qualifresh เซ็นเซอร์ควบคุมอุณหภูมิการจัดเก็บและขนส่งสินค้าด้านอาหาร Advanced Green Farm เทคโนโลยีการเพาะปลูกผ้า/ใยน้ำพืชตระกูลเห็ดโปรตีนสูง More Meat เนื่องจากพืชที่ส่งตรงถึงร้านอาหารและผู้บริโภค และ Sesamilk นมทางเลือกผลิตจากงา



ดร. พันธุ์อาจ ชัยรัตน์ ผู้อำนวยการสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

กล่าวว่า "NIA เล็งเห็นความสำคัญต่อการพัฒนาสตาร์ทอัพในอุตสาหกรรมอาหาร เพื่อสร้างโอกาสให้กรุงเทพฯ ก้าวสู่การเป็น "ฟู้ดเทคฮิลคอนวัลเลย์" โดยโครงการ SPACE-F ประกอบด้วยโครงการบ่มเพาะ (Incubator Program) และโครงการเร่งการเติบโตทางธุรกิจ (Accelerator Program) ที่จะร่วมผลักดันและสนับสนุนสตาร์ทอัพที่มีเทคโนโลยีขั้นสูงให้สามารถสร้างธุรกิจนวัตกรรมที่มีความแตกต่างและตอบโจทย์ความต้องการของตลาดได้อย่างเป็นรูปธรรม อันจะทำให้สตาร์ทอัพสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนและสร้างการเปลี่ยนแปลงให้กับอุตสาหกรรมอาหารทั้งในระดับประเทศและในระดับสากลซึ่งจะเน้นการพัฒนาอาหารโลกใน 9 เทรนด์หลัก ได้แก่ การพัฒนาอาหารเพื่อสุขภาพการผลิตโปรตีนทางเลือก กระบวนการผลิตอาหารอัจฉริยะ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์แห่งอนาคตการคิดค้นส่วนผสมและสูตรอาหารใหม่การพัฒนาวัสดุชีวภาพและสารเคมี เทคโนโลยีการบริหารจัดการร้านอาหารการตรวจสอบควบคุมคุณภาพและความปลอดภัยของอาหารและบริการอัจฉริยะด้านอาหาร ซึ่งโครงการ SPACE-F รุ่นที่ 1 ที่เพิ่งจบไปนั้นช่วยสร้างพัฒนาการให้แก่สตาร์ทอัพอย่างมากจากที่มีเพียงแนวคิดในช่วงแรกแต่ตอนนี้หลายผลิตภัณฑ์มีวางขายตามซูเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ และช่องทางออนไลน์

รวมถึงมีการทำการตลาดระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ (B2B) ทั้งนี้ หลังจบโครงการ NIA ยังคงมีกลไกที่ช่วยสนับสนุนและต่อยอดสตาร์ทอัพในโครงการอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นด้านเงินทุนการสร้างเครือข่ายจากภาครัฐและเอกชน เช่น สถาบันการเงิน องค์กรด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีรวมไปถึงการสนับสนุนช่องทางตลาด การประชาสัมพันธ์ การพัฒนาตลาดผ่านงาน Startup Thailand , Innovation Thailand Expo เป็นต้น"

นายธีรพงศ์ จันศิริ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

กล่าวว่า โครงการ SPACE-F ก่อตั้ง

ขึ้นในปีที่ผ่านมา โดยความร่วมมือของผู้ก่อตั้ง ทั้ง NIA มหาวิทยาลัยมหิดล และไทยยูเนี่ยนด้วยความหวังว่าจะมีส่วนสร้างระบบนิเวศของสตาร์ทอัพขึ้นในประเทศไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งสตาร์ทอัพที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในอุตสาหกรรมอาหารไทยยูเนี่ยนเชื่ออย่างยิ่งว่านวัตกรรมมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาทั้งในภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมอาหารในวงกว้างเพราะทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันที่ไทยยูเนี่ยนเรามีนักวิจัยและนักวิทยาศาสตร์กว่าร้อยคนทำงานที่ศูนย์นวัตกรรมไทยยูเนี่ยนเพื่อพัฒนาและนำเทคโนโลยีมาต่อยอดให้กับผลิตภัณฑ์ของเรา นอกจากนี้เรายังให้ความสำคัญกับนวัตกรรมแบบเปิด หรือ Open Innovation โดยมีการทำงานร่วมกับมหาวิทยาลัย

สถาบันวิจัยต่าง ๆ และสตาร์ทอัพที่มีแนวคิดและนวัตกรรมที่น่าสนใจ โครงการ SPACE-F นี้ได้ต่อยอดถึงความมุ่งมั่นของไทยยูเนี่ยนในการทำงานร่วมกับทุกภาคส่วนที่จะพัฒนาระบบนิเวศของสตาร์ทอัพด้านเทคโนโลยีอาหารให้เกิดขึ้นในประเทศไทยความสำเร็จของโครงการ SPACE-F ในปีแรกนี้ ถือเป็นเครื่องยืนยันว่าแรงสนับสนุนทั้งจากภาครัฐสถาบันการศึกษา และองค์กรเอกชนมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งในการเปิดโอกาสและช่วยผลักดันให้นวัตกรรมจากสตาร์ทอัพเหล่านี้ได้พัฒนาและก้าวไปสู่การพัฒนาธุรกิจและอุตสาหกรรมต่อไป"

ศาสตราจารย์ นายแพทย์ บรรจง มไหสวริยะ อธิการบดี มหาวิทยาลัยมหิดล

กล่าวว่า "ขณะนี้โครงการ SPACE-F ได้ดำเนินการมาเป็นปีที่ 2 โดยมี 3 พันธมิตรใหม่ ได้แก่ บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน) บริษัท เบทาโกร จำกัด และบริษัท ดีลรอยท์ ทัช โธมัส ไซยศ จำกัด เสริมทัพเข้ามาสนับสนุน ทำให้โครงการ SPACE-F ถือเป็นประจักษ์พยานพลังขององค์กรภาคธุรกิจเอกชน และภาคการศึกษาชั้นนำของประเทศ ผลสัมฤทธิ์ของทีม startup ที่ท่านเห็นในวันนี้ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากการบ่มเพาะจากการเข้าร่วมโครงการ SPACE-F ในระดับ Incubator รุ่นแรกของปีที่แล้วทำให้เกิดเป็นเครือข่ายที่เข้มแข็งและพัฒนาไปสู่ผู้ประกอบการที่สร้างผลิตภัณฑ์และ

บริการใหม่ที่ใช้นวัตกรรมเป็นตัวนำเศรษฐกิจซึ่งเราหวังว่าจะมีส่วนช่วยนำประเทศไทยไปสู่ความสำเร็จของอุตสาหกรรมอาหารในระดับโลกมหาวิทยาลัยมหิดลเชื่อมั่นเป็นอย่างยิ่งว่า องค์กรพันธมิตรทั้งรุ่นก่อตั้งและที่เสริมทัพเข้ามาเพิ่มของ SPACE-F จะเป็นพลังสำคัญในการช่วยกันทำให้ประเทศไทย มุ่งไปสู่เป้าหมายของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยและภูมิภาคด้วยนวัตกรรม

บนรากฐานของความร่ำรวยทางทรัพยากรและพัฒนาไปสู่การเป็นศูนย์กลางชั้นนำแห่งหนึ่งของนวัตกรรมด้านอาหารในระดับโลก

นายณอง เลอเบรอตง ผู้ช่วยกรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท ไทยเบฟเวอเรจ จำกัด (มหาชน)

กล่าวว่า "ไทยเบฟรู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ได้เป็นส่วนร่วมในการสนับสนุน โครงการ "สเปซ-เอฟ" โดยได้ผสมความร่วมมือกับองค์กรระดับประเทศทั้งภาครัฐ และเอกชน

ช่วยกันผลักดันผู้ประกอบการเทคโนโลยีอาหารและเครื่องดื่มในการสร้างธุรกิจให้เติบโตแข็งแกร่งและยั่งยืนซึ่งประเทศไทยนั้นถือว่าเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติมากมาย และอาหารอย่างเพียงพอ ทั้งยังมีผู้เชี่ยวชาญมากความสามารถที่สามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และร่วมพัฒนาให้กรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางความรู้ด้านนวัตกรรมอาหารของภูมิภาค

โดยไทยเบฟหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ความร่วมมือในโครงการ SPACE-F รุ่นที่ 2 นี้จะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคที่มีความหลากหลายภายใต้สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในปัจจุบันได้เป็นอย่างดี ไม่เพียงแต่ในประเทศไทย แต่สำหรับทุก ๆ คนในโลกใบนี้"

TPOLY GROUP

32 ปีคุณภาพจากธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง แดกไลน์ธุรกิจโรงไฟฟ้ากว่า 10 โรงไฟฟ้า
ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจเทรดดิ้ง

“TPOLY GROUP ขอแสดงความยินดีกับ Hoon Inside ครบรอบ 10 ปี”



เชิดศักดิ์ วัฒนวิจิตรกุล
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท พีพี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง

กนกทิพย์ จันทรพลศรี
ประธานกรรมการบริหาร
บริษัท พีพี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง

ปฐมพล สวรรค์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท พีพี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง

Website : www.tpcpower.co.th
Facebook : www.facebook.com/tpcpowerholding
Tel : 02-943-2935-6
Fax : 02-943-2935-6 Ext.444

บริษัท ช่างเหล็ก โบโลพาวเวอร์ (CRB)
บริษัท แมวตอร์ เอ็นเนอร์ยี (MWE)
บริษัท ภาณุชัย กรีน พาวเวอร์ (MGP)
บริษัท กงฮง กรีน (TSG)
บริษัท ฟ้าสูง กรีน พาวเวอร์ (PGP)
บริษัท วัฒนวิจิตรกุล กรีน พาวเวอร์ (SGP)

บริษัท เปตาดิ กรีน (PTG)
บริษัท ทีพีซี พาวเวอร์ 1 (TPCH 1)
บริษัท ทีพีซี พาวเวอร์ 2 (TPCH 2)
บริษัท ทีพีซี พาวเวอร์ 5 (TPCH 5)
บริษัท สยาม พาวเวอร์ (SP)

บริษัท ทีพีซี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

พลังงานหมุนเวียน พลังงานเพื่ออนาคต
พลังงานสะอาดจากวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร

Renewable Power for The Future
Agriculture to Green Energy



ทีพีซี พาวเวอร์ โฮลดิ้ง
TPC POWER HOLDING



***Sonic Interfreight Public Co., Ltd.
Operates Total Logistics Service
Provider business as the
International Freight Forwarder and
Domestic Transportation.***

***Sonic Interfreight Public Co., Ltd.
79/349,350 1st, 2nd Floor,
Sathupradit Rd., Chongnonsee,
Yannawa, Bangkok 10120, Thailand***

***Tel.0-2213-2999
www.sonic.co.th***



EPG หองแหวนธุรกิจปรับตัวขึ้นในไตรมาสต่อไป มุ่งเน้นนโยบายลดค่าใช้จ่าย เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน เพื่อรักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้น 28-30%

ดร.เจลีว วิฑูรปกรณ์ รองประธาน เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อีเอสเคเอ็นโพลี เมอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ EPG

ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์โพลีเมอร์และพลาสติกแปรรูปชั้นนำของโลกเปิดเผยว่า การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั่วโลก เมื่อเร็วๆ นี้ กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ได้ปรับประมาณการณ์การเติบโตเศรษฐกิจโลกในปี 63 ที่ติดลบ 4.9% เนื่องจากการระบาดใหญ่ของโรค Covid-19 ส่งผลกระทบต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจและคาดว่าจะการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในช่วงครึ่งปีหลังจะค่อยเป็นค่อยไป

EPG ผ่านวิกฤตทางเศรษฐกิจต่างๆ มาหลายครั้ง สำหรับครั้งนี้ EPG สามารถรับมือได้ดีพอสมควร การนำนโยบายลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน หรือ นโยบาย “USE” (U: Utilization การใช้ประโยชน์จากทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่า S: Save การประหยัดค่าใช้จ่าย และ E: Efficiency การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน) มาใช้บริหารงานภายในองค์กร เริ่มเห็นผลชัดเจนขึ้นในไตรมาสที่ 1 ปี 63/64 (เม.ย.63 - มิ.ย.63) โดยคาดว่าจะผลประกอบการจะดีขึ้นในไตรมาสต่อไป ตามสถานการณ์เศรษฐกิจโลก ซึ่งในปีบัญชี 63/64 (เม.ย.63 - มี.ค.64) บริษัทตั้งเป้ายอดขายประมาณ 9,000 ล้านบาท รักษาระดับอัตรากำไรขั้นต้นที่ 28-30% สำหรับการดำเนินงานใน 3 ธุรกิจ มีดังนี้

ธุรกิจฉนวนกันความร้อน/เย็น ภายใต้แบรนด์ AEROFLEX ตั้งเป้าทำการตลาดสำหรับสินค้าฟรี

เยียมเป็นหลักทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา สำหรับตลาดในสหรัฐอเมริกาขยายในช่วงนี้เริ่มปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน แต่ยังคงมีความไม่แน่นอนเนื่องจากยังมีจำนวนผู้ติดเชื้อ Covid-19 เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง สำหรับตลาดภูมิภาคการส่งออกยังประสบปัญหาเรื่องข้อจำกัดด้านโลจิสติกส์ในบางประเทศ และความต้องการผลิตภัณฑ์ก่อสร้างชะลอตัว ส่วนตลาดในประเทศชะลอตัวตามแนวโน้มการก่อสร้างในประเทศที่ลดลง อย่างไรก็ตามจำนวน AEROFLEX จัดเป็นสินค้าจำเป็นที่ใช้ในระบบปรับอากาศ อุตสาหกรรมอาหารแช่แข็ง อุตสาหกรรมยา และคลีนรูม เป็นต้น จึงทำให้ AEROFLEX สามารถรักษาสัดส่วนแบ่งการตลาดได้ดี

ธุรกิจชิ้นส่วนอุปกรณ์และตกแต่งยานยนต์ ภายใต้แบรนด์ AEROKLAS มีสัญญาณฟื้นตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อนกลุ่มลูกค้า OEM (Original Equipment Manufacturer) เริ่มกลับมาสั่งซื้อสินค้าตั้งแต่เดือนกรกฎาคม เช่นเดียวกับบริษัทร่วมทุนในกลุ่มชิ้นส่วนยานยนต์ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้ากลุ่ม OEM เช่นกัน สำหรับธุรกิจในออสเตรเลียมีแนวโน้มการฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปเนื่องจากประชากรท่องเที่ยวภายในประเทศเพิ่มขึ้นและมีความต้องการใช้งานอุปกรณ์ตกแต่งยานยนต์เพื่อเพิ่มความปลอดภัยในการเดินทางท่องเที่ยวแบบออฟโรด

อย่างไรก็ตาม AEROKLAS มีจุดแข็งด้านช่องทางการจัดจำหน่ายทั้ง OEM/ ODM (Original Design Manufacturer) After Market และการส่งออก จึง

สามารถใช้ช่องทางดังกล่าวให้เกิดประโยชน์สูงสุด และให้เกิด Synergy ของกลุ่มธุรกิจทั้งหมดของ AEROKLAS

ธุรกิจบรรจุภัณฑ์พลาสติกภายใต้แบรนด์ EPP มุ่งเน้นขยายตลาดในกลุ่มบรรจุภัณฑ์อาหารประเภทกล่องใส่อาหาร ถ้วยน้ำดื่ม และสินค้าอุตสาหกรรม ด้วย EPP มีกำลังการผลิตขนาดใหญ่จึงต้องบริหารจัดการกระบวนการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด อีกทั้งในช่วงนี้ EPP ยังคงได้รับผลบวกจากราคาวัตถุดิบที่ปรับตัวลดลง นอกจากนี้ EPP ได้พัฒนาสินค้าใหม่หลายประเภท เช่น กล่องใส่อาหารและถ้วยน้ำดื่มรุ่นใหม่/ถ้วยน้ำดื่มภายใต้แบรนด์ eici ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีจากตลาด รวมถึงการพัฒนาบรรจุภัณฑ์พลาสติกที่ใช้วัตถุดิบประเภท Bio plastic และบรรจุภัณฑ์ประเภทกระดาษเพื่อสามารถให้บริการด้านบรรจุภัณฑ์อย่างครบวงจร และสินค้านวัตกรรม “หน้ากากอนามัย EP-Kare” เป็นต้น

สำหรับผลการดำเนินงานไตรมาสที่ 1 ปี 63/64 (เม.ย. 63 - มิ.ย.63) บริษัทมีรายได้จากการขาย 1,952.2 ล้านบาท ลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน 27.0% มีอัตรากำไรขั้นต้นที่ 28.9% และมีกำไรสุทธิ 74.6 ล้านบาท ลดลง 65.3% เป็นผลมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่างๆ ของโลกต้องหยุดชะงักจากผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรค Covid-19 ดร.เจลีว กล่าว



FPT ส่งมอบศูนย์กระจายสินค้า OMNICHANNEL ให้ เซ็นทรัล รีเทล รวมพื้นที่กว่า 75,000 ตร.ม. รองรับเทรนด์ลูกค้าช่องทางออนไลน์

FPT ประกาศความสำเร็จครั้งล่าสุด ส่งมอบศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel แห่งแรกของ เซ็นทรัล รีเทล ซึ่งเป็นศูนย์กระจายสินค้าที่ใหญ่ที่สุดของกลุ่มเซ็นทรัล พื้นที่รวมกว่า 75,000 ตารางเมตร ความสำเร็จนี้สะท้อนให้เห็นถึงความสามารถของ FPT ในการพัฒนาโครงการ Built-to-Suit ขนาดใหญ่ที่มีความซับซ้อนและรายละเอียดมาก ตลอดจนความมุ่งมั่นของบริษัทในการพัฒนาโครงการให้แล้วเสร็จอย่างสมบูรณ์ เพื่อส่งมอบศูนย์กระจายสินค้าให้แก่ลูกค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด

บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ “FPT”

ผู้นำการให้บริการแพลตฟอร์มด้านอสังหาริมทรัพย์ครบวงจรของประเทศไทย ประกาศก้าวสำคัญของ บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ อินดัสเทรียล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของ FPT ที่ได้พัฒนาศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel ขนาดพื้นที่รวมกว่า 75,000 ตารางเมตรแล้วอย่างเสร็จสมบูรณ์ พร้อมส่งมอบพื้นที่ให้แก่ เซ็นทรัล รีเทล ผู้นำธุรกิจค้าปลีกของประเทศไทย ความสำเร็จในครั้งนี้ เป็นการต่อยอดพื้นที่การเช่าของกลุ่มเซ็นทรัล นับตั้งแต่ปี 2561 ที่ FPT ได้รับความไว้วางใจให้เป็นผู้พัฒนาศูนย์กระจายสินค้าแบบ Built-to-Suit ที่ใหญ่ที่สุดใน

ภูมิภาคเอเชียให้แก่เฟาเวอร์บาย ด้วยพื้นที่ขนาด 34,300 ตารางเมตร และเมื่อรวมขนาดพื้นที่ของศูนย์กระจายสินค้าทั้งสองแห่งนี้ จะทำให้ FPT มีพื้นที่เข้าร่วมจากกลุ่มเซ็นทรัลมากกว่า 100,000 ตารางเมตร โดยทั้งสองโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ติดกัน ในรูปแบบ “โลจิสติกส์แคมปัส” บนทำเลยุทธศาสตร์ด้านโลจิสติกส์ของ FPT และนับเป็นศูนย์กระจายสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยของกลุ่มเซ็นทรัล ซึ่งจะช่วยเสริมศักยภาพในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์และการกระจายสินค้าของกลุ่มเซ็นทรัลได้เป็นอย่างดี

ด้วยความเชี่ยวชาญในธุรกิจพัฒนา

อสังหาริมทรัพย์เพื่ออุตสาหกรรมของ FPT ทำให้บริษัทฯ สามารถพัฒนาและส่งมอบโลจิสติกส์แคมปัสระดับเวิลด์คลาสแห่งนี้ให้แก่เซ็นทรัล รีเทล ได้สำเร็จตามเวลาที่กำหนด ท่ามกลางสถานการณ์โควิด-19 ภายในศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel แห่งนี้ ถูกออกแบบให้สามารถรองรับระบบจัดเก็บสินค้าหลากหลายรูปแบบ อีกทั้งยังให้ความยืดหยุ่นสามารถปรับเปลี่ยนเพื่อรองรับเทรนด์ด้านซัพพลายเชนและโลจิสติกส์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยให้มีพื้นที่ใช้งานแบบไฮบริดประกอบด้วยโซนจัดเก็บสินค้าแนวสูง (High Zone) ที่มีการก่อสร้างให้มีความสูงมากถึง 25 เมตร โดย

พื้นที่อาคารสามารถรับน้ำหนักได้สูงสุดถึง 10 ตันต่อตารางเมตร สามารถรองรับการขยายงานและการติดตั้งระบบจัดเก็บสินค้าอัตโนมัติ (ASRS) รวมถึงเทคโนโลยีอื่นๆ ได้ในอนาคต และโซนจัดเก็บสินค้าปรกติ (Low Zone) ความสูง 15 เมตร ที่ออกแบบเป็นเพื่อรองรับการขนถ่ายและกระจายสินค้าแบบ cross-dock

ศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel แห่งนี้ตั้งอยู่ในโครงการเฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ บางพลี 6 ซึ่งเป็นทำเลยุทธศาสตร์ที่สะดวกต่อการกระจายสินค้าไปยังกรุงเทพฯ และทั่วประเทศไทย โดยที่ตั้งโครงการอยู่ติดกับถนนสายหลัก ซึ่งเชื่อมต่อกับถนนทางหลวง และถนนวงแหวนรอบนอก จึงทำให้เซ็นทรัล รีเทล สามารถดำเนินงานด้านโลจิสติกส์ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ ทั้งนี้ ศูนย์กระจายสินค้าแห่งนี้ ยังช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่เซ็นทรัล รีเทล ในการดำเนินงานด้านโลจิสติกส์และกระจายสินค้าหลากหลายประเภท (multi-category) จากช่องทางการจำหน่ายที่หลากหลาย (cross-channel) อาทิ ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล, ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน, ซูเปอร์สปอร์ต, บีทูเอส, ร้านค้าในเซ็นทรัล รีเทล มาร์เก็ตติ้ง กรุ๊ป (ซีเอ็มจี), MUJI, เฟาเวอร์บาย ฯ



FPT ส่งมอบศูนย์กระจายสินค้า OMNICHANNEL

ให้ เซ็นทรัล รีเทล รวมพื้นที่กว่า 75,000 ตร.ม.

รองรับเทรนด์ลูกค้าช้อปปิ้งผ่านช่องทางออนไลน์

นอกจากนี้ ศูนย์กระจายสินค้า Omnichannel ของ เซ็นทรัล รีเทล ซึ่งพัฒนาโดย FPT ยังเป็นโครงการ ศูนย์กระจายสินค้าแห่งแรกในประเทศไทยที่ได้ริเริ่ม นำแนวคิดด้านความยั่งยืนผสมผสานเข้ากับการออกแบบ โครงการ เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางการดำเนิน ธุรกิจแบบยั่งยืนในหลายมิติ ทั้งด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม โครงการแฟล็กชิพนี้ออกแบบโดยคำนึงถึง ผู้ใช้งานเป็นหลัก (Human-Centric Approach) เพื่อ สร้างให้เกิดความสมดุลระหว่างการทำงานและการใช้ ชีวิต ดังจะเห็นได้จากรูปแบบของสถาปัตยกรรมและ บรรยากาศโดยรอบโครงการ ที่ช่วยส่งเสริมคุณภาพ ชีวิตของพนักงานให้ดียิ่งขึ้น ภายในยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ อาทิ ศูนย์ฟิตเนส พื้นที่พักผ่อน ลู่วิ่ง สนามฟุตบอล ห้องอาหาร และอื่นๆ อีกทั้งยัง ออกแบบให้มีสะพานเชื่อมต่อระหว่างคลังสินค้าและ ห้องอาหารเพื่ออำนวยความสะดวกความปลอดภัย ให้แก่พนักงาน นอกจากนี้แล้ว ยังมีการติดตั้งแผงโซ ลาร์เซลล์บนหลังคาของอาคารเพื่อผลิตกระแสไฟฟ้า สำหรับใช้ในภายในโครงการ ตลอดจนการออกแบบ และก่อสร้างอาคารตามมาตรฐานอาคารสีเขียว หรือ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design)

นายโสภณ ราชรักษา ผู้อำนวยการใหญ่ เพอร์เซอรัส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย

กล่าวว่า “ความมุ่งมั่นที่จะให้บริการและโซลูชันที่

ดีที่สุดแก่ลูกค้าเป็นสิ่งที FPT ให้ความสำคัญสูงสุด บริษัทมีความภูมิใจที่ได้นำความเชี่ยวชาญและ ประสบการณ์ในการพัฒนาสังหาริมทรัพย์เพื่อ อุตสาหกรรม มาพัฒนาและส่งมอบศูนย์กระจาย สินค้า Omnichannel ที่มีความทันสมัยมากที่สุด เป็นแห่งแรกในประเทศไทยให้แก่ เซ็นทรัล รีเทล ด้วยบริการและโซลูชันที่ตอบโจทย์ความต้องการที่ เฉพาะเจาะจงของลูกค้าแต่ละราย โครงการ Built-to-Suit โลจิสติกส์แคมป์ระดับเวิลด์คลาสแห่งนี้ ถูก ออกแบบภายใต้แนวคิด Work-Life Balance โดยยึด ความต้องการของลูกค้าเป็นศูนย์กลาง และคำนึงถึง ผู้ใช้งานเป็นหลัก (Customer Centric and Human Centric) จึงถือเป็นโครงการต้นแบบที่สร้างมาตรฐาน ใหม่ให้แก่ศูนย์กระจายสินค้าแห่งอื่นในประเทศไทย นอกจากนี้ พื้นที่ของอาคารยังถูกออกแบบให้สามารถ รองรับการเปลี่ยนแปลงตามเทรนด์ของซัพพลายเชน และโลจิสติกส์ รวมถึงรองรับการติดตั้งนวัตกรรมใหม่ ในอนาคต เพื่อตอบรับกับ New Normal ที่กำลังมีผล ต่อการทำงานของทุกธุรกิจในวันนี้”

ดร. ปิยะพงษ์ รัญญศรีสังข์ รอง กรรมการผู้จัดการใหญ่อาวุโส ฝ่าย บริหาร บริษัท สสวสินค้าเซ็นทรัล จำกัด ในเครือเซ็นทรัล รีเทล กล่าว

ว่า “เซ็นทรัล รีเทล เป็นรีเทลรายแรกที่สร้าง แพลตฟอร์ม Omnichannel เชื่อมต่อระหว่างออฟ

ไลน์และออนไลน์ได้อย่างไร้รอยต่อ เราให้ความสำคัญ กับช่องทางออมนิชาแนลมาเป็นอย่างมาก เพื่อสร้าง ประสบการณ์ช้อปปิ้งให้ลูกค้าได้รับความพึงพอใจ สูงสุด จึงร่วมมือกับ FPT สร้างศูนย์กระจายสินค้า แห่งนี้ ให้เป็น Omnichannel ระดับเวิลด์คลาสที่ทันสมัย และใหญ่ที่สุดแห่งแรกในประเทศไทย เพื่อเตรียมพร้อมในการรองรับกลยุทธ์ด้านออมนิชาแนล โดย เป็นคลังของสินค้า non-food จากทุกหน่วยธุรกิจ ของเครือเซ็นทรัล รีเทล พร้อมตอบรับกับทุกช่อง ทางการขายของเซ็นทรัล รีเทล ทั้งส่วน Physical Platform และ Digital Platform อย่างเว็บไซต์ Central Online, บริการ Chat & Shop, Click & Collect บริการ e-ordering จึงมั่นใจได้ว่า ต่อให้ลูกค้า จะช้อปปิ้งผ่านช่องทางใด ก็จะได้รับประสบการณ์ ที่ดีแบบเดียวกัน เพราะ Operation ของเราพร้อม จะ support และให้บริการอย่างไร้รอยต่อ ช่วยสร้าง ความพึงพอใจและความรวดเร็วในการจัดส่งให้ลูกค้า มากขึ้น และศูนย์กระจายสินค้าแห่งใหม่นี้จะเป็นกำลัง สำคัญที่ช่วยเสริมให้เซ็นทรัลรีเทลบรรลุเป้าหมายใน การจัดส่งสินค้าได้ภายใน 1 ชั่วโมง สามารถรองรับ การเติบโตอย่างรวดเร็วของการขายผ่านช่องทาง Omnichannel ซึ่งเป็นกลยุทธ์สำคัญของ เซ็นทรัล รีเทลในอนาคต”



SVI หุ้เงิน 670 ลบ. ขยายฐานการผลิต ที่ประเทศสโลวาเกียและกัมพูชา รับผิดชอบต่อ ใช้ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป

บมจ.เอสวีไอ หรือ SVI ประกาศลงทุนเชิงยุทธศาสตร์ ขยายกำลังการผลิตโรงงานในยุโรปและอาเซียน รับ
ดีมานด์ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในภาคอุตสาหกรรมพ
หนุ่การเติบโตระยะยาว

บมจ.เอสวีไอ หรือ SVI ผู้ประกอบธุรกิจให้บริการ
แบบครบวงจรในการประกอบผลิตภัณฑ์ประเภท
วงจรไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูปให้
แก่ลูกค้าในภาคอุตสาหกรรม ประกาศทุ่มเงินลงทุน
เชิงยุทธศาสตร์ด้านการผลิตรวมวงเงิน 21.5 ล้าน
เหรียญสหรัฐ หรือประมาณ 670 ล้านบาท ขยายฐาน
การผลิตที่ประเทศสโลวาเกียและกัมพูชา รับผิดชอบต่อ
การใช้ผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์สำเร็จรูป พ
ผลงานปีนี้เติบโตตามแผน

**นายสมชาย สิริปัญญาชนก์ รอง
ประธานฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท เอสวีไอ
จำกัด (มหาชน) หรือ SVI** ผู้ประกอบธุรกิจ
ให้บริการแบบครบวงจรในการประกอบผลิตภัณฑ์
ประเภทวงจรไฟฟ้า และผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์
สำเร็จรูป ให้แก่ลูกค้าในภาคอุตสาหกรรมที่เป็น
เจ้าของผลิตภัณฑ์ต้นแบบ (Original Equipment
Manufacturer: OEM) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้ขยาย
ฐานกำลังการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อรองรับ
เศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มจะทยอยฟื้นตัว หลังจาก
การแพร่ระบาด COVID-19 จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจ

ของ SVI เดินหน้าลงทุนเชิงยุทธศาสตร์ เพื่อเพิ่ม
ประสิทธิภาพการผลิตจากฐานการผลิตที่กระจายอยู่
ในทวีปยุโรปและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ทั้งนี้ เมื่อต้นปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ลงทุนซื้อที่ดินและ
อาคารผลิต เนื้อที่รวม 7,300 ตารางเมตร ในประเทศ
ออสเตรีย คิดเป็นจำนวน 6.5 ล้านเหรียญสหรัฐ
หรือประมาณ 205 ล้านบาท และจะใช้เงินลงทุนอีก
ประมาณ 15 ล้านเหรียญสหรัฐ หรือ 465 ล้านบาท
เพื่อลงทุนขยายพื้นที่โรงงานที่ประเทศสโลวาเกียอีก
4,500 ตารางเมตร จากเดิมมีพื้นที่ 7,640 ตารางเมตร
เพื่อใช้เป็นฐานการผลิตชิ้นส่วนที่ต้องใช้เทคโนโลยี
ที่มีความซับซ้อนในการกระบวนการผลิตสูง ได้แก่
ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่นำไปใช้ในอุปกรณ์เครื่องมือ
แพทย์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในยานยนต์ และอ
ุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใช้ในการสื่อสารคมนาคม ซึ่ง
ทั้งหมดที่กล่าวเป็นตลาดที่มีโอกาสเติบโตสูง โดยคาด
ว่าโครงการดังกล่าวจะแล้วเสร็จภายในครึ่งปีแรกของ
ปี 2564

นอกจากนี้ ยังได้ลงทุนขยายพื้นที่ผลิตสินค้าอีก
10,000 ตารางเมตร ในโรงงานประเทศกัมพูชา
จากเดิมมีพื้นที่ 9,200 ตารางเมตร เพื่อผลิตชิ้น
ส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในอุปกรณ์สื่อสารโทรคมนาคม
และระบบเครือข่ายไร้สายสำหรับการสื่อสาร คาด
ว่าจะแล้วเสร็จในไตรมาส 3 ของปี 2564 ซึ่งจะช่วย

ให้บริษัทฯ ขยายฐานลูกค้าในประเทศจีน ญี่ปุ่น
และสหรัฐอเมริกาได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ฐานการ
ผลิตในกัมพูชายังได้สิทธิทางภาษีและการค้าจาก
สหรัฐอเมริกาที่ได้เปรียบ เมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ
ในภูมิภาค จึงเป็นฐานการผลิตที่สามารถดึงดูดลูกค้า
รายใหญ่ได้เป็นอย่างดี

รองประธานฝ่ายปฏิบัติการ SVI กล่าวว่า การลงทุน
ในครั้งนี้ ได้ช่วยยกระดับคุณภาพและความสามารถ
ในการผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ที่มีความซับซ้อนใน
การกระบวนการผลิต ทำให้ SVI สามารถสร้างมูลค่า
เพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์และรองรับการรุกขยายตลาดไป
ยังกลุ่มลูกค้ารายใหม่ๆ เพิ่มเติมในแต่ละภูมิภาค รวม
ถึงการใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจากที่ตั้งของฐานการ
ผลิตได้อย่างเต็มที่เพื่อประโยชน์ของลูกค้า

"ปัจจุบันเราใช้กำลังการผลิตเฉลี่ยสูงถึง 80% จาก
กำลังการผลิตโดยรวมทั้งหมด เราจึงต้องวางแผน
เตรียมความพร้อมด้านฐานการผลิตให้มีประสิทธิภาพ
เพื่อตอบสนองความต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วน
อิเล็กทรอนิกส์ในภาคอุตสาหกรรมที่เพิ่มมากขึ้นใน
อนาคต ตามสัญญาณการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโลกที่
ดีขึ้น หลังสถานการณ์ COVID-19 คลี่คลายในหลาย
ประเทศ ซึ่งจะสนับสนุนการเติบโตของ SVI ในระยะ
ยาว" นายสมชาย กล่าว



CGD มั่นใจปี63 พลิกกำไรจากปีก่อนขาดทุน 489.19 ลบ.

หลังลด Backlog ในมือ 1.2 หมื่นลบ.

ทยอยรับรู้ปีนี้เกือบทั้งหมด

CGD มั่นใจปี63 พลิกกำไรจากปีก่อนขาดทุน 489.19 ลบ. หลังล่าสุดลด Backlog ในมือ 1.2 หมื่นลบ. ทยอยรับรู้ปีนี้เกือบทั้งหมด พร้อมรับชะลอแผนลงทุนโรงเรียนนานาชาติ ย่านพระราม3 ออกไปก่อน หลังติดโควิด-19

นายเบน เตชะอุบล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท คันทรี กรุ๊ป ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ CGD

เปิดเผยว่า บริษัทฯ มั่นใจว่าผลประกอบการปี2563 จะสามารถดีขึ้นกว่าเดิมได้ จากปีก่อนที่มีผลขาดทุนสุทธิจำนวน 489.19 ล้านบาท ซึ่งมาจากการทยอยโอนโครงการเจ้าพระยา เอสเตท ซึ่งเป็นโครงการมิกซ์ยูส บนพื้นที่35-2-69 ไร่ มูลค่าโครงการ 32,000 ล้านบาท ประกอบไปด้วยคอนโดโพร์ซิชั่นส์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยา , โรงแรมโพร์ซิชั่น กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยา และโรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ

ทั้งนี้ คอนโดโพร์ซิชั่นส์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยา มียอดขายแล้วประมาณ 70% โดยคอนโด เริ่มทำการโอนกรรมสิทธิ์

ห้องพักตั้งแต่ต้นปี 2563 ซึ่งปัจจุบันมียอดโอนไปมากกว่า 1,000 ล้านบาท และมียอดขายรอโอน (Backlog) อีกกว่า 12,000 ล้านบาท ซึ่งส่วนใหญ่จะรับรู้เป็นรายได้ภายในปีนี้ส่วนที่เหลือทยอยรับรู้จนถึงไตรมาส1/2564 ซึ่งเพียงพอต่อการคืนหนี้ค่าก่อสร้างทั้งหมดของโครงการเจ้าพระยาเอสเตททั้งหมดจำนวน 11,000 ล้านบาท สะท้อนถึงสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีสต็อกมูลค่าอีกกว่า 7,000 ล้านบาท

สำหรับโครงการคอนโดโพร์ซิชั่นส์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยา มีมูลค่าขายโครงการประมาณ 21,000 ล้านบาท

ส่วนความคืบหน้าของโรงแรมทั้ง 2 แห่ง ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จตั้งแต่ต้นปี2563 โดยโรงแรมโพร์ซิชั่นส์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยาได้เปิดจัดงานเลี้ยงขนาดใหญ่รวมถึงการประชุมและกรู๊ปไพรวเท ตั้งแต่ มกราคม 2563 และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีซึ่งทั้ง2โรงแรมมีแผนจะเปิดตัวอย่างเป็นทางการเต็มรูปแบบตั้งแต่เดือนมีนาคม2563 ที่ผ่านมา แต่ด้วยสถานการณ์ที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ของ

COVID-19 จึงชะลอการเปิดตัว อย่างไรก็ตามขณะนี้ CGD พร้อมอย่างเต็มที่ เตรียมประกาศการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ โรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ ในเดือนตุลาคมนี้ และโรงแรมโพร์ซิชั่นส์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยาในเดือนพฤศจิกายน 2563”

ทั้งนี้ปัจจุบันโรงแรมคาเพลลา กรุงเทพฯ มียอดบูคกิ้ง แล้วประมาณ 5% ซึ่งส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ และนอกจากนี้ยังมีการจองพื้นที่ในการจัดงานข้างนอกเพื่อจัดงานเลี้ยงและงานอีเวนท์ ต่างๆ

สำหรับแผนการลงทุนใหม่หลังจากจบโครงการนี้ บริษัทฯ มีแผนก่อสร้างโรงเรียนนานาชาติ ย่านพระราม3 แต่ทั้งนี้โครงการดังกล่าวได้มีการชะลอการลงทุนออกไปก่อน หลังสถานการณ์โควิด-19 ยังไม่คลี่คลายดีมากเท่าไรนัก ซึ่งบริษัทฯ จะหันมาโฟกัสเรื่องการเร่งทยอยโอนโครงการคอนโดโพร์ซิชั่นส์ ไพรวเท เรสซิเดนซ์ กรุงเทพฯ ริมน้ำเจ้าพระยา ให้หมดก่อน



นายนิพนธ์ เกียรติกวังษ์ ผู้มีอำนาจ รายงานสารสนเทศ บริษัท เซเวน ยูทิลิตี้ ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) 7UP

เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2563 เมื่อวันที่ 3 กันยายน 2563 ได้มีมติที่สำคัญสรุปได้ดังนี้

1. มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าลงทุนในบริษัท โกลด์ชอร์ส จำกัด เพิ่มเติมอีกจำนวน 550 ล้านบาท โดย ได้มีมติอนุมัติการเข้าลงทุนเพิ่มเติมในโครงการผลิตน้ำประปาในจังหวัดภูเก็ต ทั้งนี้การเข้าทำรายการดังกล่าวเป็นการลงทุนใน บริษัท โกลด์ชอร์ส จำกัด (“GS”) โดยการซื้อหุ้นจาก บมจ. บางกอก เดคคอง (“ผู้ขาย”) เป็นจำนวนทั้งสิ้น 2,551,976 หุ้น ซึ่งเป็นบุคคลภายนอกที่ไม่มีความสัมพันธ์และ/หรือความเกี่ยวข้องใดๆกับผู้บริหาร กรรมการ ผู้ถือหุ้นรายใหญ่และไม่ได้เป็นผู้มีอำนาจควบคุมของบริษัท และบริษัทย่อย คิดเป็นมูลค่าลงทุนรวม ทั้งสิ้น 550.00 ล้านบาท ในราคาหุ้นละ 215.52 บาท (มูลค่าที่ตราไว้ 100.00 บาทต่อหุ้น) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ GS โดยการลงทุนในครั้งนี้เป็นการลงทุนเพิ่มเติมจากการมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 11/2563 เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติการลงทุนใน GS ในราคาหุ้นละ 239.47 บาท คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 36.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ GS และ เพิ่มเติมจากมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2562 เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2562 ได้อนุมัติการเข้าลงทุนใน GS ไปในสัดส่วนร้อยละ 5.00 ทำให้การลงทุนในครั้งนี้บริษัทฯ จะถือหุ้นใน GS รวมทั้งสิ้นร้อยละ 81.00 ของทุนจดทะเบียนชำระแล้วของ GS

บริษัทฯ จะทำการจ่ายค่าตอบแทนการเข้าลงทุนโดยการชำระเงินค่าหุ้น GS เป็นเงินจำนวน 550.00 ล้านบาท

โดยคณะกรรมการบริษัทได้มอบอำนาจให้คณะกรรมการบริหารเจรจาเกี่ยวกับการจ่ายเงินในแต่ละงวด โดยกำหนดให้การชำระเงินแล้วเสร็จภายในเดือนมกราคม 2564

การเข้าทำรายการในครั้งนี้จะมีส่วนช่วยสร้างรายได้และผลกำไรที่แน่นอนให้แก่บริษัทในระยะยาว ส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของบริษัท อีกทั้งเป็นการขยายขอบเขตงานในกลุ่มธุรกิจสัมปทานผลิตน้ำประปาเพื่อกระจายความเสี่ยงทางธุรกิจให้มีความหลากหลายและครอบคลุมวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุนของบริษัทให้มากที่สุด

ปัจจุบัน GS มีกำลังการผลิตน้ำประปาอยู่ที่ 24,000 ลบ.ม./วัน และอยู่ระหว่างการก่อสร้างส่วนขยายเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตน้ำประปาอีก 24,000 ลบ.ม./วัน ซึ่งจะแล้วเสร็จในช่วงไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 ทำให้ภายในปี 2563 GS จะมีกำลังการผลิตน้ำประปารวม 48,000 ลบ.ม./วัน และคาดว่าจะได้รับสัญญาการขายน้ำประปาจากการประปาส่วนภูมิภาครวม 40,000 ลบ.ม./วัน ภายในปี 2563 ซึ่งจะทำให้ GS มีรายได้จากการเพิ่มอัตราการผลิตและการขายน้ำประปาเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ น้ำประปาจัดเป็นสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นอย่างยิ่งต่อการดำรงชีวิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดภูเก็ตซึ่งเป็นพื้นที่ทางการท่องเที่ยวหลักของประเทศไทยที่มีชายหาดและพื้นที่สวยงาม จึงมีการขยายตัวของประชากร เขตที่อยู่อาศัย รวมถึงการขยายตัวของรวดเร็วของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวโดยเฉพาะโรงแรมที่ตั้งอยู่อย่างหนาแน่นในจังหวัดภูเก็ต ดังนั้นกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมจึงให้ความสำคัญเป็นพิเศษในการจัดหาแหล่งรองรับความต้องการเพื่อสนองความต้องการน้ำที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องในพื้นที่ดังกล่าวเมื่อพิจารณาข้อมูลจากการประปาส่วนภูมิภาคสาขาภูเก็ต จะ

เห็นได้ว่าจังหวัดภูเก็ตมีอัตราการผลิตน้ำเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปีโดยเฉลี่ยปีละ 7.23% ตั้งแต่ปี 2552 ถึง ปี 2562 ดังนี้แสดงในรูปต่อไปนี้

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการลงทุน มาจากเงินที่ได้รับจากการออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพ มีวงเงินที่ได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 ไม่เกิน 650 ล้านบาท ,เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน และ เงินทุนหมุนเวียนในกิจการของบริษัท

2. มีมติอนุมัติให้เสนอต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 เพื่อพิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท เพิ่มเติม โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพของบริษัทฯ ซึ่งออกและเสนอขายต่อผู้ลงทุนโดยเฉพาะเจาะจง ได้แก่ Advance Opportunities Fund (“AO Fund”) ตามมติของที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2563 เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2563 (“ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น”) จำนวน 650,000 หน่วย หน่วยละ 1,000 บาท มูลค่ารวม 650,000,000 บาท (“หุ้นกู้แปลงสภาพ”) เนื่องด้วย จำนวนหุ้นรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพของบริษัทฯ ตามที่ได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้นมีจำนวนไม่เพียงพอ เนื่องจากการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพจะใช้ราคาถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของหุ้นของบริษัทฯ ในตลาดหลักทรัพย์ย้อนหลังไม่น้อยกว่า 7 วันติดต่อกันแต่ไม่เกิน 15 วัน ทำให้ราคาการแปลงสภาพเป็นไปตามราคาตลาด ซึ่งปัจจุบันราคาตลาดต่ำกว่าราคาพาร์ทำให้หุ้นรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพไม่เพียงพอจึงจำเป็นต้องเสนอต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อพิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ เพื่อออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนเพิ่มเติม

7UP หุ้ 550 ลบ. ชื้อหุ้ โกลด์ชอร์ส

จาก BKD เพิ่มอีก40% ดันถือหุ้ โครงการผลิตน้ำประปา

ในจ.ภูเก็ต เป็น 81% /ออกหุ้เพิ่มทุนรองรับใช้สิทธิ

แปลงสภาพของหุ้กู้แปลงสภาพ ให้ AO Fund



7UP หุ้ม 550 ลบ. ซื้อหุ้น โกลด์ชอร์ส
จาก BKD เพิ่มอีก40% ดันถือหุ้น โครงการผลิตน้ำประปา
ในจ.ภูเก็ต เป็น 81% /ออกหุ้นเพิ่มทุนรองรับใช้สิทธิ
แปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพ ให้ AO Fund

และเนื่องด้วยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2563 เมื่อวันที่ 15 กรกฎาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติให้ลดทุนของบริษัทตามมาตรา 139 แห่งพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ.2535 (และที่แก้ไขเพิ่มเติม) (“พ.ร.บ. บริษัทมหาชน”) โดยลดทุนจดทะเบียนของบริษัท จำนวน 2,142,758,861.00 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 4,285,517,722.00 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 2,142,758,861.00 บาท และลดทุนชำระแล้วของบริษัทฯ จำนวน 1,514,799,051.00 บาท จากทุนชำระแล้วเดิมจำนวน 3,029,598,102.00 บาท เป็นทุนชำระแล้วใหม่ จำนวน 1,514,799,051.00 บาท โดยการลดมูลค่าที่ตราไว้ของหุ้น (Par Value) จากหุ้นละ 1.00 บาท เป็นหุ้นละ 0.50 บาท โดยบริษัทฯ มีจำนวนหุ้นคงเดิมเท่ากับจำนวน 4,285,517,722 หุ้น (รวมเรียกว่า “การลดทุน”)

ทั้งนี้การลดทุนโดยการลดมูลค่าหุ้นของบริษัทข้างต้น ตาม พ.ร.บ. บริษัทมหาชน มาตรา 141 กำหนดให้บริษัทต้องมีหนังสือแจ้งมติการลดทุนไปยังเจ้าหนี้ของบริษัทที่บริษัททราบภายใน 14 วันนับแต่วันที่ที่ประชุมผู้ถือหุ้นลงมติโดยกำหนดเวลาให้ส่งคำคัดค้านภายใน 2 เดือนนับแต่วันที่ได้รับหนังสือแจ้งมตินั้น และให้บริษัทโฆษณามตินั้นทางหนังสือพิมพ์ภายในกำหนดเวลา 14 วันนั้นด้วย โดยถ้ามีการคัดค้าน บริษัทจะลดทุนไม่ได้จนกว่าจะได้ชำระหนี้หรือให้ประกันเพื่อหนี้นั้นแล้ว ในการนี้บริษัทได้ประกาศมติการลดทุนดังกล่าวทางหนังสือพิมพ์และมีหนังสือแจ้งมติการลดทุนจดทะเบียนและทุนชำระแล้วของ

บริษัทไปยังเจ้าหนี้ทุกรายของบริษัทเรียบร้อยแล้ว และอยู่ระหว่างรอเจ้าหนี้แจ้งความประสงค์ซึ่งขณะนี้ยังไม่ครบกำหนดระยะเวลา 2 เดือนดังกล่าว โดยจะพ้นกำหนด 2 เดือนในวันที่ 14 กันยายน 2563

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ จะกำหนดวันประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 เพื่อพิจารณาอนุมัติเรื่องการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ ในวันที่ 27 ตุลาคม 2563 ซึ่งเป็นวันที่หลังจากพ้นกำหนด 2 เดือนที่รอเจ้าหนี้แจ้งการคัดค้านเรียบร้อยแล้วและบริษัทฯ จะต้องทำการจดทะเบียนการลดทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ให้เสร็จเรียบร้อยก่อนจึงจะสามารถดำเนินการจดทะเบียนเพิ่มทุนใหม่ของบริษัทฯ ได้ดังนั้น ตัวเลขการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ จะเป็นตัวเลขหลังจากมีการจดทะเบียนการลดทุนเรียบร้อยแล้ว ดังนี้

บริษัทเสนอพิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 425,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิมจำนวน 2,142,758,861.00 บาท เป็นทุนจดทะเบียนใหม่ จำนวน 2,567,758,861.00 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 850,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อรองรับการใช้สิทธิแปลงสภาพของหุ้นกู้แปลงสภาพของบริษัทฯ และพิจารณาอนุมัติการแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ ข้อ 4. เรื่อง ทุนจดทะเบียน เพื่อให้สอดคล้องกับการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทฯ โดยให้ยกเลิกข้อความเดิม และ ให้ใช้ข้อความใหม่ดังต่อไปนี้แทน

ทั้งนี้บริษัทฯ จะแจ้งตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทราบเมื่อบริษัทฯ ได้ดำเนินการจดทะเบียนการลดทุนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์เป็นที่เรียบร้อยแล้วการเพิ่มทุนและการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทฯ จะต้องได้รับมติอนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้นด้วยคะแนนเสียงไม่น้อยกว่า 3 ใน 4 ของจำนวนเสียงทั้งหมดของผู้ถือหุ้นซึ่งมาประชุมและมีสิทธิออกเสียงลงคะแนน

สำหรับวัตถุประสงค์ของการเพิ่มทุน และการใช้เงินทุนในส่วนที่เพิ่มการระดมทุนโดยการออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพที่ออกให้แก่ AO Fund มีวัตถุประสงค์การใช้เงิน ดังนี้

1. เข้าลงทุนในธุรกิจด้านสาธารณูปโภค จำนวน 550,000,000 บาท ระยะเวลาการใช้เงิน ภายใน 1 ปี
2. เงินทุนหมุนเวียน สำหรับบริษัทและ บริษัทในเครือ จำนวน 100,000,000 บาท ระยะเวลาการใช้เงิน ภายใน 1 ปี
3. มีมติอนุมัติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2563 ในวันอังคารที่ 27 ตุลาคม 2563 เวลา 14.00 น. ณ ห้องเจ้าพระยา ชั้น 8 เลขที่ 73 อาคารมหาชล ชอยสุขุมวิท 62 ถนนสุขุมวิท แขวงพระโขนงใต้เขตพระโขนงกรุงเทพมหานคร กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิ ในการเข้าร่วมประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 23 กันยายน 2563



BANGKOK DEC-CON
Public Company Limited

BKD แจงขายหุ้นธุรกิจน้ำประปา “โกลด์ ชอร์ส” ให้ 7UP เพิ่มกระแสเงินสดในธุรกิจหลัก รองรับสถานการณ์ที่ไม่ปกติ

นางสาวกนกนารถ รัตนสุวรรณชาติ กรรมการบริษัท บริษัท บางกอก เดค-คอน จำกัด (มหาชน) BKD เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บางกอก เดค-คอน จำกัด (มหาชน) (“บริษัท”) ครั้งที่ 5/2563 เมื่อวันที่ 9 กรกฎาคม 2563 ได้มีมติอนุมัติในหลักการการขายหุ้นโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปาส่งให้พื้นที่บางส่วนของจังหวัดภูเก็ต และบางส่วนของจังหวัดพังงา ให้กับ บริษัท เซเวนยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) ในมูลค่าไม่เกิน 550,000,000 บาท โดยคณะกรรมการได้มอบหมายให้ฝ่ายจัดการไปดำเนินการเกี่ยวกับการขายหุ้นดังกล่าว ซึ่งเมื่อวันที่ 3 กันยายน 2563 ที่ผ่านมา ได้มีข้อสรุปเกี่ยวกับการขายหุ้นดังกล่าว

โดยบริษัทฯ จะขายหุ้นโครงการผลิตและจำหน่ายน้ำประปา ของ บริษัท โกลด์ ชอร์ส จำกัด ให้กับ บริษัท เซเวนยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) จำนวน 2,551,976 หุ้น ในมูลค่าไม่เกิน 550,000,000 บาท โดยคณะกรรมการบริษัทได้มอบหมายให้ฝ่ายจัดการไปเจรจาเกี่ยวกับการชำระเงินในแต่ละงวด โดยกำหนดให้การชำระเงินค่าหุ้นดังกล่าว แล้วเสร็จภายในเดือน มกราคม 2564

สำหรับประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการทำรายการ เพื่อเพิ่มกระแสเงินสดในธุรกิจหลัก เพื่อรองรับสถานการณ์ที่ไม่ปกติ

แผนการทางการเงิน หลังจากการได้รับเงินจากการขายหุ้นธุรกิจน้ำประปา บริษัทฯ จะใช้เงินจากการขายหุ้นธุรกิจน้ำประปา เป็นเงินทุนหมุนเวียนธุรกิจ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการเติบโตของรายได้ และสร้างผลตอบแทนให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯต่อไปในอนาคต

ความเห็นของคณะกรรมการบริษัทฯ เกี่ยวกับการเข้าทำรายการ ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ได้พิจารณารายการขายหุ้นธุรกิจน้ำประปา ดังกล่าวแล้ว มีความเห็นว่า การเข้าทำรายการในครั้งนี้ จะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น โดยบริษัทฯ จะขายหุ้นในราคาไม่ต่ำกว่าต้นทุนที่ได้มาของเงินลงทุนในกิจการร่วมค้า โดยการดำเนินการทุกขั้นตอนของบริษัทฯ เป็นการดำเนินการอย่างโปร่งใส และคำนึงถึงประโยชน์สูงสุดของบริษัทฯ และผู้ถือหุ้น



**T ENGINEERING
CORPORATION PCL**



"We are a construction contractor who emphasizes on expertise, efficiency, quality and satisfaction beyond customers' expectation."

Head Quarter Address

T Engineering Corporation Public Company Limited

15th Floor, Rajanakarn Building, 3 South Sathorn Road, Yannawa, Sathorn, Bangkok 10120

Tel : 02-018-7190-8 Fax : 02-018-7199

www.t-pcl.com

Prepared for every crisis, driving the business to sustainable success.

“พร้อมรับมือทุกวิกฤต พลักดันธุรกิจสู่ความสำเร็จอย่างยั่งยืน”

ACG

Autocorp Group



บริษัท ออโตคอร์ป โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน)

บริษัทแม่ของ ฮอนด้า มอเตอร์ ทั้ง 10 สาขา

ขอนแก่น : สำนักงานใหญ่ | สาขาประจวบคีรีขันธ์ | **สุรินทร์ :** สาขาสุรินทร์ | สาขาวิเศษชัยชาญ | **บุรีรัมย์ :** สาขาบุรีรัมย์ | สาขาหนองคาย |

ภูเก็ต : สาขาภูเก็ต | สาขานาคา | **กระบี่ :** สาขากระบี่ | สาขาเมืองกระบี่

1111 หมู่ 1 ถนนมะลิวัลย์ ตำบลบ้านทุ่ง อำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น 40000 โทร. 061 020 2424



บลจ.กลีกรไทย เดินหน้าเปิดขาย Term Fund Plus ซีรีส์ใหม่ ตอบโจทย์ตรงใจผู้ลงทุนในยุคที่ดอกเบี้ยต่ำ

บลจ.กลีกรไทย เดินหน้าจัดตั้งกองทุน Term Fund Plus ซีรีส์ใหม่ ‘กองทุนเปิดเค ตราสารหนี้ต่างประเทศ 2021D (KFF21D)’ ตอบโจทย์ความต้องการของผู้ลงทุนในยุคที่ดอกเบี้ยต่ำ เผยตราสารหนี้เอเชียได้รับประโยชน์โดยตรงจากนโยบายทางการเงินแบบผ่อนคลาย และมีผลตอบแทนเมื่อเทียบกับความเสี่ยงที่น่าสนใจ

นายนาวัน อึนสมบัติ Chief Investment Officer (รองกรรมการผู้จัดการ สายงานจัดการลงทุนต่างประเทศ) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน กลีกรไทย จำกัด (บลจ.กลีกรไทย)เปิดเผยว่า จากกระแสการตอบรับที่ดีของผู้ลงทุนต่อกองทุน Term Fund Plus ที่ได้สร้างสถิติปิดการขายอย่างรวดเร็วภายในไม่ถึง 1 ชั่วโมง โดยกองทุน Term Fund Plus ที่เปิดขายในช่วงที่ผ่านมาสามารถระดมทุนได้สูงถึง 15,691.45 ล้านบาท (ข้อมูล ณ ต.ค. 62 - ส.ค. 63) ทั้งนี้ บลจ.กลีกรไทย เร่งเดินหน้าออกกองทุน Term Fund Plus ซีรีส์ใหม่ เพื่อตอบสนองให้ทันกับความต้องการของผู้ลงทุนในภาวะที่ดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งล่าสุดได้จัดตั้ง กองทุนเปิดเค ตราสารหนี้ต่างประเทศ 2021D (KFF21D) เปิดเสนอขายในระหว่างวันที่ 9-14 กันยายน 2563 โดยมีขนาดกองทุนประมาณ 3,800 ล้านบาท

นายนาวันกล่าวต่อไปว่า กองทุน KFF21D เป็นการบริหารจัดการร่วมกันระหว่างบลจ.กลีกรไทย และ Invesco Hong Kong โดยมีเป้าหมายให้ Invesco Hong Kong รับหน้าที่บริหารเงินลงทุนในตราสารหนี้คุณภาพดีทั่วโลกโดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชีย รวมถึง High Yield Bond บางส่วน ผ่านกองทุนหลัก Invesco Asian Bond Fixed Maturity Fund 2021 – III, Class C(USD)-Acc ในสัดส่วนไม่น้อยกว่า 60% ของพอร์ต ส่วนบลจ.กลีกรไทย จะรับหน้าที่บริหารในส่วนที่เป็นเงินฝากต่างประเทศ ได้แก่ เงินฝาก Qatar National Bank (ประเทศกาตาร์), เงินฝาก PT Bank Rakyat Indonesia (ประเทศอินโดนีเซีย) และเงินฝาก Bank of

China (สาธารณรัฐประชาชนจีน) ในสัดส่วนไม่น้อยกว่า 40% ของพอร์ต เพื่อกระจายความเสี่ยงของพอร์ตการลงทุน

“สำหรับมุมมองการลงทุนในต่างประเทศ ธนาคารกลางทั่วโลกยังคงดำเนินนโยบายทางการเงินแบบผ่อนคลาย ทำให้อัตราผลตอบแทนตราสารหนี้ (Yield) มีแนวโน้มอยู่ในระดับต่ำ ในขณะที่ตราสารหนี้ที่มีความน่าเชื่อถือระดับที่ลงทุนได้ (Investment Grade) ในภูมิภาคเอเชีย ยังคงได้รับแรงหนุนจากการแสวงหาการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนที่ดีขึ้น (Search for Yield) ของผู้ลงทุน เนื่องจาก กิจกรรมทางเศรษฐกิจของหลายประเทศในภูมิภาคเอเชียเริ่มฟื้นตัว และบริษัทที่ออกหุ้นกู้เอกชนในเอเชียส่วนใหญ่มีปัจจัยพื้นฐานที่แข็งแกร่ง ตลอดจนหุ้นกู้เอเชียสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐเป็นตลาดที่ได้รับความนิยมจากผู้ลงทุน จึงได้รับประโยชน์โดยตรงจากการที่ธนาคารกลางทั่วโลกยังคงดำเนินนโยบายแบบผ่อนคลายต่อไป และพร้อมอัดฉีดสภาพคล่องเข้าสู่ระบบการเงิน โดยระดับราคาหุ้นกู้เอเชียสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐที่ปรับลดลงทำให้มีผลตอบแทนเมื่อเทียบกับความเสี่ยงดูน่าสนใจยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนยังต้องติดตามความไม่แน่นอนจากสถานการณ์การ

ระบาดของโควิด-19 และข้อพิพาทระหว่างสหรัฐกับจีน ซึ่งอาจทำให้ตลาดเข้าสู่โหมด Risk-off ได้อีกครั้ง” นายนาวันกล่าว

นายนาวันกล่าวเพิ่มเติมว่า กองทุน KFF21D เหมาะกับผู้ลงทุนที่สามารถถือครองหน่วยลงทุนได้เป็นระยะเวลา 1 ปี และมองเห็นโอกาสจากการลงทุนในตราสารหนี้ต่างประเทศ สำหรับวันที่ 9 กันยายน 2563 ซึ่งเป็นวันเปิดเสนอขายวันแรก จะเริ่มรับคำสั่งซื้อตั้งแต่เวลา 11.00 น. เป็นต้นไป โดยผู้ลงทุนสามารถเริ่มต้นลงทุนได้เพียง 500 บาท ผ่าน App K PLUS, K-My Funds และธนาคารกลีกรไทย ทั้งนี้ เมื่อกองทุนครบกำหนดอายุโครงการ บริษัทจัดการจะนำเงินค่าขายคืนอัตโนมัติไปซื้อหน่วยลงทุนของกองทุนใดกองทุนหนึ่งใน 3 กองทุน ได้แก่ กองทุนเปิดเค ตราสารหนี้ (K-MONEY) กองทุนเปิดเค ตราสารรัฐระยะสั้น (K-TREASURY) หรือกองทุนเปิดเค ตราสารหนี้ระยะสั้น (K-SF) ของบลจ.กลีกรไทย เพื่อโอกาสรับผลตอบแทนอย่างต่อเนื่อง สำหรับผู้ลงทุนที่สนใจสามารถติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนได้ตามช่องทางลงทุนข้างต้น หรือ สอบถามเพิ่มเติมได้ที่ KAsset Contact Center 0 2673 3888



เมืองไทยประกันชีวิต ตอกย้ำความเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมและบริการ พร้อมเปิดตัวแคมเปญสุดพิเศษ 'MTL Click ชวน Click รับโชค ครั้งที่ 2'

นายสาระ ลำชา กรรมการผู้จัดการ และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า บริษัทฯ เดินหน้ามอบความสุขภายใต้สโลแกน "Happiness Means Everything: เพราะความสุขคือทุกอย่าง" โดยมุ่งเน้นเรื่องของการส่งมอบความสุขในทุกด้านให้กับลูกค้า และผู้เกี่ยวข้อง อย่างยั่งยืน พร้อมตอกย้ำจุดยืนนโยบาย "MTL Everyday Life Partner" ที่พร้อมเดินเคียงข้างในทุกช่วงของชีวิต ผ่านผลิตภัณฑ์ที่ตอบโจทย์ และการบริการที่ครอบคลุมในทุก Journey ของลูกค้า ตลอดจนการพัฒนาเรื่องของเทคโนโลยีให้ตอบรับกับความต้องการของลูกค้าในยุคปัจจุบัน อาทิ บริการ Video Call ที่ให้ลูกค้าทำธุรกรรมด้านกรมธรรม์ได้สะดวก รวดเร็วมากขึ้นไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน รวมไปถึงการพัฒนา MTL Click Application ที่รวบรวมทุกบริการของเมืองไทยประกันชีวิตเอาไว้อย่างครอบคลุม สะดวกครบ จบในแอปพลิเคชัน เดียว ตลอดจนการสร้างสรรค์กิจกรรม สิทธิพิเศษเมืองไทยสไมล์คลับ แคมเปญต่างๆ เพื่อให้ตอบรับกับ Lifestyle ของลูกค้าในยุคปัจจุบัน โดยครั้งนี้เพื่อเป็นการสะท้อนตัวตนในการเป็นแบรนด์แห่งความสุขและรอยยิ้ม พร้อมส่งความสุขครั้งใหญ่อีกครั้งกับแคมเปญ "MTL Click ชวน Click รับโชค ครั้งที่ 2" ที่จะกลับมาสานต่อความสุขและสร้างรอยยิ้มให้กับลูกค้า หลังจากที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากแคมเปญที่ผ่านมา

โดยลูกค้าที่ถือกรมธรรม์ประกันเดี่ยว และผู้ที่ถือกรมธรรม์ประกันกลุ่มที่สนใจเข้าร่วมแคมเปญสุดพิเศษนี้ เพียงเข้าใช้งาน MTL

Click Application และแลกคะแนนสะสม Smile Point 0 คะแนน เพื่อทำการแลกเข้าร่วมกิจกรรม ทั้งนี้สำหรับสมาชิกเมืองไทยสไมล์คลับแลกคะแนนสะสมที่เมนูเมืองไทยสไมล์คลับ (สำหรับลูกค้าที่ยังไม่ได้เป็นสมาชิกเมืองไทยสไมล์คลับ ต้องสมัครสมาชิก ก่อนเข้าร่วมกิจกรรม) และสำหรับลูกค้าประกันกลุ่มแลกคะแนนสะสมได้ที่เมนู Muang Thai Smile Plus (สำหรับลูกค้าประกันกลุ่มสามารถเข้าร่วมได้โดยไม่ต้องเป็นสมาชิกเมืองไทยสไมล์คลับ) ซึ่งจะได้สิทธิ์รับรางวัลรวมมูลค่ากว่า 200,000 บาท โดยสามารถกดแลกคะแนนสะสมได้ทุกวัน (จำกัดการแลก 1 สิทธิ์/ท่าน/วัน) ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน – 27 พฤศจิกายน 2563 และประกาศผลวันที่ 17 ธันวาคม 2563 ดูเงื่อนไขรายละเอียดการจัดกิจกรรม และการรับรางวัลที่ www.muangthai.co.th

"จุดยืนในความมุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำด้านการประกันชีวิตและสุขภาพของเราไม่ใช่แค่เข้าใจว่า

ลูกค้าต้องการอะไร แต่เราจะคิดเผื่อไปมากกว่านั้น และสิ่งที่เรานำมามอบให้แก่ลูกค้าไม่ใช่แค่เรื่องของประกัน การเคลม หรือการติดต่อตัวแทนประกันชีวิต แต่เป็นการดูแลลูกค้าผ่านผลิตภัณฑ์และบริการที่หลากหลาย ที่ถูกออกแบบโดยการคิดเผื่อรอบด้านเพื่อตอบโจทย์ความต้องการในทุกช่วงชีวิต" นายสาระ กล่าว

ลูกค้าเมืองไทยประกันชีวิต สามารถดาวน์โหลด MTL Click Application ได้ฟรีทั้งระบบปฏิบัติการ iOS และ Android ทั้งนี้หากสนใจซื้อประกันชีวิตและสุขภาพของเมืองไทยประกันชีวิต โทร. 1766 ทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง หรือที่ศูนย์บริการลูกค้าทุกสาขาทั่วประเทศ

หมายเหตุ : เงื่อนไขกิจกรรมเป็นไปตามที่บริษัท กำหนด



ธนาคารพาณิชย์พหุกิจกำลังขานรับรพท. ช่วยลูกค้าภาคธุรกิจแบบเบ็ดเสร็จ

นายพยง ศรีวัณิช ประธานสมาคมธนาคารไทย

เปิดเผยว่า ภาคธนาคารตระหนักถึงความสำคัญและความจำเป็นเร่งด่วนในการให้ความช่วยเหลือทางการเงินแก่ลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจและวิกฤติโควิด-19 สงครามการค้า หรือภัยธรรมชาติ ให้ได้ข้อยุติร่วมกันแบบ One Stop Service ตามความสามารถและศักยภาพของลูกค้าอย่างทันทั่วทั้งที่ โดยสมาคมธนาคารไทยได้ลงนามความร่วมมือกับธนาคารแห่งประเทศไทยในโครงการ “DR BIZ การเงินร่วมใจ ธุรกิจไทยมั่นคง” และเปิดให้ลูกค้าลงทะเบียนเข้าร่วมโครงการผ่านเว็บไซต์ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายนที่ผ่านมา

ธนาคารสมาชิกได้ร่วมกันพิจารณาแนวทางในการช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบ ใน 3 มิติ คือ

1. บูรณาการความช่วยเหลือร่วมกันจากทุกสถาบันการเงิน ลูกค้าสามารถแก้ไขปัญหาระยะนี้ได้อย่างรวดเร็วเบ็ดเสร็จในคราวเดียว ลดความซ้ำซ้อนเรื่องการติดต่อ จัดส่งเอกสาร และเจรจาแก้ไขปัญหา
2. สถาบันการเงินทุกแห่งสามารถร่วมกันพิจารณาและวิเคราะห์ Root Cause ของลูกค้า เพื่อหาแนวทางช่วยเหลือที่เหมาะสมกับลูกค้า เช่น ปรับลดการผ่อนชำระ ยืดระยะเวลาผ่อนชำระนี้ หาผู้ร่วมทุน หรือตีทรัพย์สินชำระหนี้ตามความประสงค์ของลูกค้าและหลักเกณฑ์ของธนาคารตามความจำเป็น โดยให้สิทธิ

ลูกค้าซื้อทรัพย์สินภายในระยะเวลาที่เหมาะสม ซึ่งหลักการช่วยเหลือจะเป็นไปตามความสามารถของลูกค้าแต่ละราย

3. ลูกค้าที่มีศักยภาพและแผนธุรกิจชัดเจนสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยได้รับสินเชื่อเพิ่มเติมจากสถาบันการเงินต่างๆ ภายใต้หลักเกณฑ์การพิจารณาสินเชื่อของธนาคาร

คุณสมบัติผู้เข้าร่วมโครงการ เป็นลูกค้านิติบุคคลหรือบุคคลธรรมดาที่มีวงเงินสินเชื่อธุรกิจกับธนาคารมากกว่า 1 แห่ง และมีวงเงินสินเชื่อธุรกิจรวมทุกธนาคาร ตั้งแต่ 50 - 500 ล้านบาท และมีสถานะการชำระหนี้เป็นปกติ หรือผิดนัดชำระหนี้กับธนาคารบางแห่ง อันเนื่องมาจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ สามารถสมัครเข้าร่วมโครงการโดยลงทะเบียนและกรอกข้อมูลพื้นฐานของธุรกิจ เช่น ประเภทธุรกิจ เลขที่บัตรประชาชน

หรือเลขทะเบียนนิติบุคคล พร้อมระบุธนาคารพาณิชย์ที่สะดวกให้ติดต่อกลับผ่านเว็บไซต์ www.bot.or.th เว็บไซต์ธนาคารที่มีวงเงินสินเชื่อ และเว็บไซต์สมาคมธนาคารไทย www.tba.or.th โดยธนาคารจะติดต่อกลับเพื่อแจ้งผลภายใน 5 วัน ทั้งนี้ ธนาคารจะตรวจสอบตัวตนและขอเอกสารประกอบการพิจารณาเพิ่มเติมตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด สำหรับการพิจารณาแนวทางให้ความช่วยเหลือ ธนาคารจะแจ้งผลให้ลูกค้าทราบและลงนามในสัญญาปรับปรุงโครงสร้างหนี้ภายใน 1 เดือน หลังจากได้รับเอกสารครบถ้วนถูกต้อง กรณีที่ธุรกิจมีความซับซ้อน อาจใช้เวลาในการพิจารณาเพิ่มขึ้น ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่ธนาคารกำหนดสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ Call Center และสาขาของธนาคารที่ใช้บริการ



เจาะความท้าทายใหม่ของหนี้ครัวเรือนไทยในวิกฤตโควิด-19

จากข้อมูลสินเชื่อที่เข้าร่วมมาตรการช่วยเหลือ

หนี้ครัวเรือนเป็นปัญหาเชิงโครงสร้างที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของไทยในหลายปีที่ผ่านมา กว่าหนึ่งในสามของคนไทยมีภาระหนี้สูง และส่วนใหญ่เป็นหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ คนไทยมีหนี้ตั้งแต่อายุยังน้อย มีหนี้มาตั้งแต่เริ่มทำงานจนเกษียณ และมีหนี้จนแก่ และ 84% ของครัวเรือนก็ยังพึ่งพาหนี้จากสถาบันการเงินทั้งในระบบและนอกระบบเป็นสัดส่วนสูง

ภาระหนี้ที่สูงได้กลายเป็นปัจจัยจุดรั้งการอุปโภคบริโภคและการลงทุน และทำให้ครัวเรือนไทยขาดภูมิคุ้มกันต่อความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้นเรื่อย ๆ วิกฤตโควิด-19 ซึ่งส่งผลทำให้ครัวเรือนจำนวนมากมีปัญหาในการชำระหนี้ก็ได้ตอกย้ำถึงความเปราะบางดังกล่าว และทำให้ปัญหาหนี้ครัวเรือนมีความท้าทายขึ้นมากท่ามกลางความไม่แน่นอนสูงจากความเสี่ยงที่จะเกิด second wave และการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจที่อาจไม่รวดเร็วและทั่วถึง ซึ่งอาจส่งผลทำให้สถานการณ์บานปลายกลายเป็นวิกฤตหนี้รายย่อย ความท้าทายใหม่นี้สะท้อนถึงความสำคัญของข้อมูลและความเข้าใจเชิงลึกถึงปัญหาของลูกค้าที่ได้รับผลกระทบในวงกว้าง

งานวิจัยนี้เปิดมิติใหม่ในการเรียนรู้ผลกระทบจากวิกฤตโควิด-19 เพื่อสร้างความเข้าใจถึงสถานการณ์หนี้ครัวเรือนไทยในอนาคต โดยศึกษาคุณลักษณะของบัญชีและผู้กู้ที่เข้าร่วมมาตรการช่วยเหลือด้านสินเชื่อตั้งแต่เดือนเมษายนเป็นต้นมา กว่า 8.1 ล้านบัญชี คิดเป็นมูลค่าทั้งหมด 2.2 ล้านล้านบาท (หรือประมาณ 70% ของตัวเลขจำนวนบัญชีที่เข้าร่วมมาตรการจากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ สิ้นเดือนมิถุนายน 2563) ซึ่งผู้วิจัยได้สร้างสมมติฐานเพื่อแยกแยะบัญชีดังกล่าวจากฐานข้อมูลเชิงสถิติจากเครดิตบูโร ที่ครอบคลุมสินเชื่อรายย่อยจากสถาบันการเงิน 102 แห่ง โดยในข้อมูลไม่ได้มีการรายงานสถานะการเข้าร่วมมาตรการจากสถาบันการเงินแต่อย่างใด big data ข้างต้นแสดงให้เห็นว่า

ความเข้มข้น หรือ intensity ของการเข้าร่วมมาตรการสูงในวงกว้าง จากข้อมูลล่าสุด ณ สิ้นเดือนมิถุนายน พบว่า สินเชื่อส่วนใหญ่ (59.7%) เข้าร่วมมาตรการในเดือนเมษายน โดย 42.4% เข้าร่วมมาตรการครบ 3 เดือนในเดือนมิถุนายน ขณะเดียวกันก็มีบัญชีกว่า 16.6% ที่เข้าร่วมมาตรการแล้วออกไปก่อนครบ 3 เดือน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงระดับความรุนแรงของสถานการณ์ที่ไม่เท่ากันของผู้กู้แต่ละกลุ่ม โดยข้อมูลในเดือนกรกฎาคมจะช่วยให้ฉายภาพให้เราเข้าใจสถานการณ์ได้ชัดเจนมากขึ้นเมื่อมาตรการระยะแรกเริ่มหมดไป

เมื่อพิจารณาลักษณะการเข้าร่วมมาตรการของบัญชีทั้งหมด พบว่า 70.5% เป็นการเลื่อนชำระซึ่งส่วนหนึ่งอาจสะท้อนถึงการมีปัญหาในการชำระหนี้ของลูกค้า

หนี้ในวงกว้าง 25.8% เป็นการลดอัตราชำระ และ 3.7% เข้าร่วมมาตรการสำหรับหนี้เสีย (ปรับโครงสร้างหนี้หรือคลินิกแก้หนี้) และผู้กู้ส่วนใหญ่ (76.1%) มีสินเชื่อเข้าร่วมมาตรการเพียง 1 บัญชี แต่ก็มีผู้กู้อีก 7.3% ที่เข้าร่วมมากกว่า 2 บัญชี และอีก 4.9% ยังได้สินเชื่อใหม่เพื่อเป็นสภาพคล่องฉุกเฉินด้วย

สินเชื่อที่เข้าร่วมมาตรการช่วยเหลือมีลักษณะกระจุกตัวทำให้บางพื้นที่น่าเป็นห่วง โดยเฉพาะในภาคอีสานตะวันออกเฉียงเหนือที่มีสัดส่วนสินเชื่อเข้าร่วมมาตรการสูงถึง 40-60% ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อส่วนบุคคล (ซึ่งมีจำนวนบัญชีมาก) และสินเชื่อบ้าน (ซึ่งมีขนาดมูลหนี้สูง) และส่วนใหญ่ก็เป็นการเข้าร่วมมาตรการในลักษณะเลื่อนชำระเป็นหลัก ในขณะที่กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ภาคใต้และเหนือตอนบนก็มีสัดส่วนสินเชื่อที่เข้าร่วมมาตรการสำหรับหนี้เสียสูงกว่าพื้นที่อื่น ๆ

ความเสี่ยงของพอร์ตสินเชื่อรายย่อยของสถาบันการเงินต่อสินเชื่อที่เข้าร่วมมาตรการแตกต่างกันมาก โดยกลุ่ม Non-bank มีสัดส่วนสินเชื่อในพอร์ตเข้าร่วมมาตรการมากที่สุด 10 อันดับแรก (37-75%) และส่วนใหญ่เป็นสินเชื่อเช่าซื้อ และเข้าร่วมมาตรการในลักษณะลดอัตราชำระ แต่ก็มีความหลากหลายสูงเพราะเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนต่ำสุด 10 อันดับสุดท้ายด้วย ส่วนกลุ่มธนาคารพาณิชย์มีสัดส่วน 3-25% และสถาบันการเงินเฉพาะกิจของรัฐมีสัดส่วน 10-35% (ไม่รวมสินเชื่อเกษตร)

Symposium_08Sep2020-2.jpg

ผู้กู้ที่เข้าร่วมมาตรการมีภาระหนี้สูงและคุณภาพด้อยกว่าผู้กู้ที่ไม่ได้เข้าอย่างมีนัยสำคัญ เราพบว่าผู้กู้ที่เข้าร่วมมาตรการมีมูลหนี้และจำนวนบัญชีสินเชื่อในพอร์ตสูงกว่าผู้กู้ที่ไม่ได้เข้า โดยผู้กู้ที่เข้าร่วมมาตรการสำหรับหนี้เสียมีภาระหนี้มากที่สุด (มูลหนี้เฉลี่ย 1.7 ล้านบาทจาก 6 บัญชี) รองลงมาคือผู้กู้ที่เลื่อนชำระ (เฉลี่ย 0.9 ล้านบาทจาก 6 บัญชี) และผู้กู้ที่ลดอัตราชำระ (เฉลี่ย 1.1 ล้านบาทจาก 5 บัญชี) โดยผู้กู้ที่มีหลายบัญชีส่วนใหญ่มักรวมเข้าสถาบันการเงินเพียง 1-2 แห่ง นอกจากนี้ ผู้กู้ที่เข้าร่วมมาตรการยังมีประวัติการชำระหนี้ใน 12 เดือนที่ผ่านมาด้อยกว่า และมีอายุมากกว่าผู้กู้ที่ไม่ได้เข้าอย่างมีนัยสำคัญด้วย

ภูมิทัศน์จากข้อมูลสินเชื่อที่เข้าร่วมมาตรการช่วยเหลือข้างต้นได้แสดงให้เห็นถึงความเสี่ยงในวงกว้างและความแตกต่างของ

ความเปราะบางทั้งในระดับผู้กู้ พื้นที่ และสถาบันการเงินเมื่อมาตรการช่วยเหลือระยะแรก ๆ ได้สิ้นสุดลง และสะท้อนให้เห็นถึงความท้าทายของนโยบายแก้หนี้ในอนาคต ซึ่งต้องให้ความสำคัญกับการมุ่งเป้าความช่วยเหลือ การบริหารจัดการคุณภาพสินเชื่อในเชิงรุกเพื่อป้องกันไม่ให้อัตราหนี้เสียจำนวนมากกลายเป็นหนี้เสีย และการ “prepare for the worst” จากความไม่แน่นอนที่สูงขึ้นของสถานการณ์สินเชื่อรายย่อยจำนวนมากมหาศาลเหล่านี้

งานวิจัยนี้ยังได้พยายามที่จะสร้างจากทัศนของปัญหาหนี้ครัวเรือนไทยในอนาคต โดยนำข้อมูลข้างต้นไปเชื่อมโยงเข้ากับข้อมูลหลากหลายมิติที่แสดงถึงแนวโน้มการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของผู้กู้กลุ่มต่าง ๆ ของประเทศ และศึกษาประสิทธิภาพของมาตรการแก้หนี้ที่ผ่านมาเพื่อสะท้อนต่อการวางนโยบายแก้หนี้ครัวเรือนไทยในอนาคตอีกด้วย

ผู้เขียน

ดร.โสภณรัตน์ จันทรัตน์, อัจฉนา ลำข้า,

ดร.ลัทพร รัตนวรารักษ์

- สถาบันวิจัยเศรษฐกิจป๋วย อึ๊งภากรณ์

ณรงศ์ฤทธิ์ อุดลย์ฐานานุกิติ

- ธนาคารแห่งประเทศไทย

ปณณธร ธนัทประภัศร์

- บริษัท ข้อมูลเครดิตแห่งชาติ จำกัด

ดร.ณภัทร จาตุศรีพิทักษ์

- Siametrics Consulting

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



แม่มน้อย ภาคพิสดาร

ลงดีกว่า

แม่มน้อย ภาคพิสดาร มอง SET ไปต่อ ก็ยาก ดังนั้น ขอลงดีกว่า ตามตลาดยุโรป และ ชดเชย เราหยุด เมืองนอก ทั้งตัวหนัก ตามราคาน้ำมันในตลาดโลกทรุด ขณะที่โลกแห่งความจริง มาเคาะประตู สำนักคณะรัฐมนตรีญี่ปุ่น ปรับลดประมาณการตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ประจำปีไตรมาส 2 ของญี่ปุ่น หดตัวลง 28.1% เมื่อเทียบเป็นรายปี จากรายงานตัวเลขประมาณการเบื้องต้นซึ่งหดตัว 27.8% เนื่องจากการลงทุนในภาคธุรกิจชะลอตัวลง อันเป็นผลมาจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19

หุ้นยุโรป ลง ระหว่างรอ ตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ไตรมาส 2 ของยุโรป จะถูกเปิด ถูกเผย หน้าตาจะบูดๆ เบี้ยวๆ แค่นั้น...หุหุ

วานนี้ ดัชนีตลาดหุ้นไทยปิดที่ 1,293.80 จุด ลดลง 18.15 จุด หรือ 1.38% มูลค่าการซื้อขาย 45,368.66 ล้านบาท สรุปสถาบันในประเทศขายสุทธิ 2,182.75 ล้านบาท บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ซื้อสุทธิ 52.56 ล้านบาท นักลงทุนต่างประเทศขายสุทธิ 126.31 ล้านบาท นักลงทุนทั่วไปในประเทศซื้อสุทธิ 2,256.50 ล้านบาท

LDC เร่งยกระดับมาตรฐานทัณฑ์ตรรกะรูปแบบใหม่ เพิ่มความปลอดภัยให้แก่ผู้รับบริการแพทย์และบุคลากรมากยิ่งขึ้น รับการทำฟื้นฟู New Normal สร้างความแตกต่างในเชิงธุรกิจ เลือกปรับแต่งรามอินทราคม.10 เป็นสาขาต้นแบบ เปิดตัวต้นไตรมาส 4 ปีนี้

เพรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ ประเทศไทย ส่งมอบศูนย์กระจายสินค้า OMNICHANNEL ระดับเวิลด์คลาสที่ทันสมัยและใหญ่ที่สุดแห่งแรกในประเทศไทยให้แก่เซ็นทรัล รีเทล รวมพื้นที่กว่า 75,000 ตร.ม. รองรับเทรนด์ลูกค้าช้อปปิ้งผ่านช่องทางออนไลน์

PYLON ได้รับคัดเลือกจากนิตยสาร Forbes ติดอันดับ Asia's 200 Best Under A Billion 2020 ซึ่งเป็น 1 ใน 19 บริษัทไทยที่ได้รับการคัดเลือกเป็น 200 บริษัทมหาชน ที่รายได้ต่ำกว่าพันล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่ดีที่สุดในเอเชียประจำปี 2020 โดยมีรายได้และกำไรเติบโตอย่างน้อย 3 ปีซ้อนหลัง มีผลตอบแทนเฉลี่ยต่อหุ้นแข็งแกร่งตลอด 5 ปีซ้อนหลัง ซึ่งเป็นครั้งที่ 3 ที่ได้รับรางวัลนี้ โดยบริษัทได้รับรางวัลดังกล่าวในปี 2014, 2019 และ 2020

ธนาคารกรุงเทพ ร่วมกับ บริษัท จีซี มาร์เก็ตติ้ง โซลูชันส์ จำกัด (GCM) บริษัทใน

กลุ่ม GC ซึ่งเป็นธุรกิจหลักด้านเคมีภัณฑ์ของกลุ่ม ปตท. ประสบความสำเร็จในการศึกษาและพัฒนาการทำธุรกรรมเปิด L/C ระหว่างประเทศไทยกับเวียดนาม ด้วยเทคโนโลยีล่าสุดบน Beta Network ของ 'Contour' บริษัทที่ร่วมก่อตั้งโดยธนาคารกรุงเทพ กับธนาคารและองค์กรชั้นนำของโลก เพื่อการให้บริการด้านการค้าระหว่างประเทศ (Trade Finance) โดยใช้ Enterprise Blockchain Platform โดยการทำธุรกรรมครั้งนี้ สามารถช่วยลดระยะเวลาการเปิด L/C เหลือเพียง 1 ชั่วโมง

เรียกได้ว่ากระแสดอรับแรงอย่างล้นหลามสำหรับ บริษัท ชโย กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ **CHAYO** ซึ่งเป็นหนึ่งเดียวของบริษัทจดทะเบียนที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ



(mai) ขนทัพผู้บริหารร่วมให้ข้อมูลในงาน "Thailand Focus 2020 : Resiliency to Move Forward" นำทีมโดยคุณสุสันต์ ยศะสินธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร พร้อมด้วยคุณกิตติ ตั้งศรีวงศ์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และคุณณัฐพล ทิพชัชวาลวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร สายบัญชีการเงิน เป็นผู้ให้ข้อมูล ซึ่งจัดในรูปแบบ virtual conference เป็นครั้งแรกตอบรับกระแส New normal เพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้ลงทุนสถาบันทั่วโลก สะท้อนความ

แข็งแกร่งและความสามารถในการปรับตัวภายใต้บริบทที่เปลี่ยนแปลงไป โดยงานดังกล่าวจัดโดยตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 26 - 28 สิงหาคม ที่ผ่านมา

INSET อนาคตดี เดินหน้ารับรู้รายได้จากงานในมือที่มีอยู่แล้วกว่า 3 พันล้านบาท ประเมินครึ่งปีหลังงาน Data Center และงานขยายโครงข่ายรองรับระบบ 5G คึกคัก หลังสถานการณ์โควิด-19 ผ่อนคลาย พร้อมเดินหน้าประมูลงานโครงการใหม่ต่อเนื่อง หนุนการเติบโตระยะยาว ฟาก "ศักดิ์บวร พุกกะณะสุต" กรรมการผู้จัดการ มั่นใจผลงานปี 63 เติบโตเข้าเป้าหมายที่ระดับ 10-15%

DEMCO ประเมินผลงานครึ่งปีหลังแนวโน้มดี เนื่องจากมีงานในมือรอรับรู้รายได้ที่ทุนไว้แล้วกว่า 3.6 พันล้านบาท ฟาก"พงษ์ศักดิ์ ศิริคุปต์"ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ระบุน พร้อมเดินหน้าเข้าประมูลงานใหม่ต่อเนื่อง คาดภาครัฐจะเปิดให้ยื่นประมูลไม่ต่ำกว่า 5 หมื่นล้านบาท ช่วยหนุนการเติบโตรอบใหม่อย่างแน่นอน

PPPM ย้ำผลประกอบการผ่านพ้นจุดต่ำสุด รับผลดีหลังคุมเข้มค่าใช้จ่าย งบไตรมาส 2/63 ขาดทุนลดลง 57% ด้านตลาดหลักทรัพย์ฯ ปลดเครื่องหมาย "C" ส่วนทุนสูงกว่าเกณฑ์ทางด้านซีโอ "ม.ล. พรหมเพียงเดือน สังคหะพงศ์" เปิดวิสัยทัศน์มุ่งฟื้นผลประกอบการพลิกเป็นบวกโดยเร็ว พร้อมฉายภาพอุตสาหกรรมอาหารสัตว์พื้นตัวในช่วงครึ่งหลังของปี



บริษัทหลักทรัพย์แนะนำ

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : **PTTGC** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 57.00 บ.

บล.ดีพีเอสวิกเคอร์ส : **AP** แนะนำ ซื้อ ราคาพื้นฐาน ที่ 7.80 บ.

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : **SYNEX** แนะนำ ซื้อเก็งกำไร ราคาพื้นฐาน ที่ 14.75 บ.

บล.เมย์แบงก์ กิมเอ็ง : **KTB** แนะนำ ถือ ราคาพื้นฐาน ที่ 10.00 บ.



สำหรับ PT
เราไม่ได้หยุดอยู่แค่การให้บริการด้านพลังงาน
แต่ทุกที่ทั่วไทย PT จะไปถึง
เพื่อเป็นอีกหนึ่งในใจคนไทยทั้งประเทศ

"บริษัท พิกิจ เอ็มเอช จำกัด (มหาชน)"



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	3,527.04	7.77	5,709.79	12.59	-2,182.75	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,834.16	10.66	4,781.60	10.54	52.56	-
นักลงทุนต่างประเทศ	17,135.31	37.77	17,261.63	38.05	-126.31	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	19,872.14	43.80	17,615.64	38.83	2,256.50	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 8 ก.ย. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	16,943.58	9.01	18,782.00	9.99	-1,838.43	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	22,163.47	11.79	22,031.26	11.72	132.20	-
นักลงทุนต่างประเทศ	67,921.06	36.12	72,824.33	38.73	-4,903.27	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	80,995.52	43.08	74,386.03	39.56	6,609.49	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 8 ก.ย. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	1,201,496.83	11.05	1,122,288.46	10.32	79,208.37	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,113,811.80	10.25	1,113,694.95	10.25	116.85	-
นักลงทุนต่างประเทศ	3,807,965.99	35.03	4,067,353.95	37.42	-259,387.96	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	4,747,208.92	43.67	4,567,146.18	42.01	180,062.74	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	34.16	1.37	66.46	2.67	-32.30	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	8.31	0.33	10.09	0.40	-1.79	-
นักลงทุนต่างประเทศ	274.05	10.99	207.87	8.34	66.18	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	2,177.32	87.31	2,209.41	88.59	-32.09	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 8 ก.ย. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	93.95	1.30	109.96	1.52	-16.01	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	27.60	0.38	28.99	0.40	-1.39	-
นักลงทุนต่างประเทศ	674.22	9.31	434.87	6.01	239.36	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	6,442.87	89.01	6,664.83	92.07	-221.96	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 8 ก.ย. 2563

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	2,242.27	1.28	1,544.21	0.88	698.06	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	870.63	0.50	576.44	0.33	294.20	-
นักลงทุนต่างประเทศ	11,079.14	6.33	9,315.24	5.32	1,763.90	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	160,896.90	91.89	163,653.05	93.47	-2,756.15	-



สิบอันดับหลักทรัพย์

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,293.80	-18.15	-1.38	1,305.85	1,293.33	16,377,481	45,368.66
SET50	832.91	-11.69	-1.38	840.65	831.47	929,269	23,726.20
SET100	1,861.17	-27.14	-1.44	1,879.48	1,859.04	1,847,107	30,160.50
sSET	618.34	-10.33	-1.64	625.72	618.34	396,194	2,468.46
SETCLMV	878.27	-16.80	-1.88	890.88	878.15	760,313	15,721.77
SETHD	873.72	-10.46	-1.18	880.79	871.53	338,577	8,187.31
SETTHSI	776.60	-11.12	-1.41	783.93	775.44	972,910	22,598.75
SETWB	891.85	-13.13	-1.45	900.42	889.08	492,334	12,578.29
mai	309.47	-3.48	-1.11	312.49	309.47	911,643	2,493.84

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AOT	2,715,137.05	58.25	- (-)
CPF	2,187,590.55	29.75	-2.00 (-6.30%)
CPALL	1,400,367.55	62.75	-1.00 (-1.57%)
PTT	1,348,954.50	35.00	-1.00 (-2.78%)
SCM	1,312,284.03	2.46	+0.56 (+29.47%)
STGT	1,136,356.95	70.25	-2.50 (-3.44%)
KBANK	919,498.70	81.50	-0.75 (-0.91%)
SCC	885,186.30	368.00	-1.00 (-0.27%)
MINT	848,823.48	22.50	-0.10 (-0.44%)
BAM	845,823.21	21.60	-0.50 (-2.26%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SCM	458,513,100	2.46	+0.56 (+29.47%)
JUTHA <C>	274,100	0.54	+0.07 (+14.89%)
TTCL	32,219,400	3.94	+0.50 (+14.53%)
NEP <C>	572,400	0.26	+0.03 (+13.04%)
MNRF	100	3.00	+0.28 (+10.29%)
NKI	100	52.25	+3.75 (+7.73%)
ERWPF	8,900	4.52	+0.32 (+7.62%)
TRUBB	76,238,200	2.00	+0.14 (+7.53%)
FANCY	1,054,100	0.61	+0.04 (+7.02%)
W <C>	29,807,600	0.17	+0.01 (+6.25%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
SCM	458,513,100	2.46	+0.56 (+29.47%)
SUPER	180,864,800	0.79	-0.03 (-3.66%)
TMB	116,511,600	0.92	-0.01 (-1.08%)
NER	107,219,500	3.34	-0.12 (-3.47%)
BWG	104,091,900	0.51	-0.03 (-5.56%)
AAV	86,822,800	1.87	-0.15 (-7.43%)
TRUBB	76,238,200	2.00	+0.14 (+7.53%)
CPF	72,905,600	29.75	-2.00 (-6.30%)
ICHI	60,401,100	11.30	+0.20 (+1.80%)
RBF	57,652,200	10.50	+0.40 (+3.96%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
JCK	40,427,400	1.50	-0.26 (-14.77%)
SAM	6,965,900	0.40	-0.06 (-13.04%)
TGPRO	3,349,800	0.07	-0.01 (-12.50%)
NOK <C, NP>	2,132,200	0.63	-0.08 (-11.27%)
TWP	2,865,800	1.87	-0.19 (-9.22%)
INOX	12,189,700	0.50	-0.05 (-9.09%)
CPL	121,200	1.38	-0.13 (-8.61%)
TLHPF	2,300	8.65	-0.80 (-8.47%)
TRC	4,363,800	0.11	-0.01 (-8.33%)
ACG	3,010,500	1.13	-0.10 (-8.13%)

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