

HOOONINSIDE



น่า..ลงทุน



ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

อนุภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ

นภาพร เชื้อเมืองพาน
สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สออบใหม่
ศักดาวิฐ จันทร์เทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย

02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

CONTENT

ข่าวจากปก	4
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	8
ข่าวการเงิน	18
อินไซด์ Business	22
สรุปการซื้อขาย	23

MAGAZINE HOONINSIDE

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



เมืองไทย
แอมบิเตอร์



MTC สร้างอาคาร “จิตเมตตา ชูชาติ ดาวนภา” แห่งที่ 3 ณ อำเภอบ้านด่านลานหอย จังหวัดสุโขทัย

คุณดาวนภา เพชรอำไพ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เมืองไทย แอมบิเตอร์ จำกัด (มหาชน) บริจาคเงินจำนวน 30 ล้านบาท เพื่อสร้างอาคารศูนย์ทันตกรรมและงานบริหารโรงพยาบาลบ้านด่านลานหอย จังหวัดสุโขทัย โดยออกแบบเป็นอาคารคอนกรีต 2 ชั้น พื้นที่ใช้สอยรวมทั้งหมด 1,700 ตารางเมตร

สำหรับ อาคาร “จิตเมตตา ชูชาติ ดาวนภา” จะแบ่งพื้นที่ชั้น 1 สำหรับให้บริการคลินิกงานจิตเวชและยาเสพติด ซึ่งได้รับการออกแบบพื้นที่ให้เหมาะสมกับการรักษาและบำบัด ส่วนชั้น 2 สำหรับให้บริการด้านทันตกรรมการขยายพื้นที่ในส่วนนี้จะช่วยยกระดับมาตรฐานงานด้านทันตกรรมของโรงพยาบาลบ้านด่านลานหอยให้เทียบเท่ากับสถานพยาบาลชั้นนำอื่นๆ ของจังหวัด



ทั้งนี้คาดว่าจะการขยายศักยภาพของโรงพยาบาลในครั้งนี้จะสามารถรองรับผู้ป่วยใช้บริการได้มากถึง 100,000 คนต่อปี

อาคาร “จิตเมตตา ชูชาติ ดาวนภา” ออกแบบและควบคุมการก่อสร้างโดย คุณปรีทัศน์ เพชรอำไพ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท เมืองไทย แอมบิเตอร์ จำกัด (มหาชน) เริ่มก่อสร้างวันที่ 24 มิถุนายน 2564 และมีกำหนดแล้วเสร็จช่วงเดือนกรกฎาคม 2565



iiG นำ “ลงทุน”

ผ มเชื่อว่าในเวลานี้ ด้วยสภาวะของตลาดที่ไม่ค่อยดี นักลงทุนก็จะระมัดระวังในการเข้าลงทุนในกลุ่มต่างๆ ซึ่ง iiG เองเรามีอัตราการเติบโตที่โดดเด่นและต่อเนื่องมาตลอด และปีนี้เรามั่นใจว่าจะสามารถเติบโต 30% ได้แน่นอน ทั้งในส่วนของ Top Line และกำไรสุทธิ ซึ่งหวังว่าหุ้นของ iiG จะเป็นหุ้นที่น่าลงทุน และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับนักลงทุนได้

บริษัท ไอออนดีโอ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) iiG ดำเนินธุรกิจที่ปรึกษาด้านดิจิทัลและเทคโนโลยีให้แก่ภาคธุรกิจต่าง ๆ โดยสามารถแบ่งออกตามประเภทของการดำเนินธุรกิจได้

ดังนี้

1

ธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) และให้เข้าใช้ระบบซอฟต์แวร์จากทาง Salesforce

2

ธุรกิจที่ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้งระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) และเป็นตัวแทนจำหน่ายระบบซอฟต์แวร์จากทาง Oracle

3

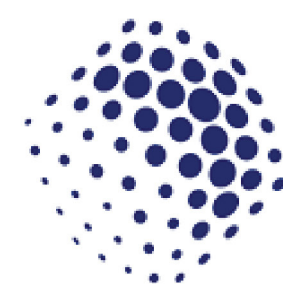
ธุรกิจที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์แบรนด์ (Brand Strategy) การสร้างและบริหารประสบการณ์ (Experience Management) และการตลาดดิจิทัล (Digital Marketing)

4

ธุรกิจให้บริการจัดหาบุคลากรในส่วนงานสารสนเทศ

5

ธุรกิจด้านการวิเคราะห์และจัดการข้อมูลเพื่อธุรกิจ



iiG

iiG เป็นหุ้น นำลงทุน

iiG มั่นใจปี 64 รายได้โต 30% แตะ 700 ลบ.
จาก Backlog ในมือหมุน - โควิด-19 ไม่กระทบ
พร้อม ประเมินธุรกิจใหม่ “ดิจิทัลอินซัวร์نس”
ได้ Market Share 10-20% ของตลาดรวม

**นายสมชาย เมฆะสุวรรณ
โรจน์ ประธานเจ้าหน้าที่
บริหาร บริษัท ไอแอนด์ไอ
กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) iiG**

เปิดเผยกับสำนักข่าวหุ้นอิน
ไซด์ว่า แนวโน้มผลการดำเนินงาน
ของบริษัทในช่วงครึ่งปี
หลัง 2564 คาดว่าจะเป็นไปตาม
แผนที่วางไว้ โดยคาดว่า
ทั้งปี 2564 **จะมีรายได้รวม
เติบโต 30% แตะที่ระดับ 700
ล้านบาท จากปีก่อนที่บริษัทฯ
มีรายได้อยู่ที่ 553.11 ล้านบาท**



ทั้งนี้ บริษัทฯ ได้รับงานใหม่ๆ เพิ่ม
เข้ามาราว 200 ล้านบาท ประกอบ
กับโครงการเก่าที่บริษัทดำเนินงาน
อยู่ ซึ่งสนับสนุนให้บริษัท มี
Backlog อยู่ในมือรวมกว่า 300
ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ใน
ช่วงครึ่งปีหลังไปจนถึงสิ้นปีนี้ แม้ว่า
ปัจจุบันที่หลายอุตสาหกรรมได้รับ
กระทบการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัส
โควิด-19 แต่กลุ่มเทคโนโลยีมีแนว
โน้มเติบโตมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ขณะที่รายได้จากธุรกิจที่ปรึกษา
และให้บริการออกแบบติดตั้งระบบ
วางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP)
ในปีนี้มีรายได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดของ
เชื้อไวรัสโควิด-19 ทำให้หลายๆ
องค์กรภาคธุรกิจต่างๆ ต้องปรับตัว
ให้ระบบการทำงานมีประสิทธิภาพ
ที่ดีสอดคล้องกับการเข้าสู่ยุค New
Normal เช่นเดียวกับธุรกิจธุรกิจที่
ปรึกษาและให้บริการออกแบบติดตั้ง
ระบบบริหารจัดการความสัมพันธ์
กับลูกค้า (CRM) ที่ยังเห็นการเติบโต
อย่างต่อเนื่อง

**ด้านสินค้าใหม่ๆของบริษัท
 อาทิ Customer Experience,
Digital Marketing, Data
Analytic ก็สามารถปิดการ
ขายและหาลูกค้าใหม่ได้เพิ่มขึ้น**

นายสมชาย กล่าวเพิ่มเติมว่า แม้ว่าสถานการณ์
การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ภายใน
ประเทศยังคงน่าเป็นห่วง แต่ก็ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อ
บริษัทแต่อย่างใด เนื่องจาก iiG มีการปรับ
การทำงาน WFH ทุกภาคส่วนให้สอดคล้องกับ
สถานการณ์ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ปี 63 ที่ผ่านมา ไม่
ว่าจะเป็นสาขาใหญ่ที่เพิ่งเปิดใหม่ จ.ภูเก็ต ซึ่ง
ถือเป็น Develop Center เพื่อพัฒนาระบบ
ซอฟต์แวร์ต่างๆของบริษัท ก็จะมีระบบการ
ทำงานแบบประชุมออนไลน์เป็นหลัก รวมถึง
การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าผ่านระบบออนไลน์ก็
สามารถทำได้ดีเพราะมีระบบ Cloud ของตนเอง
ที่ช่วยในการจัดเก็บข้อมูลงานต่างๆได้อย่างมี
ประสิทธิภาพ

ปัจจุบัน บริษัทฯ มีสัดส่วนรายได้มาจากลูกค้า
เอกชนรายใหญ่ ของแต่ละอุตสาหกรรมทั้งหมด
100% อาทิ กลุ่มสถาบันการเงิน บริหาร
สินทรัพย์ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจ
ประกันต่างๆ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง กลุ่มโรง
พยาบาล เป็นต้น

ด้านความคืบหน้าของบริษัท ไอแอนด์ไอ เวน
เจอร์ จำกัด บริษัทร่วมลงทุนที่ได้ทำการจัดตั้ง
และจดทะเบียนไปในช่วงที่ผ่านมา เกิดจากการ
ที่ iiG ได้มีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาและ
ออกแบบแพลตฟอร์มธุรกิจประกันในไทยมาก่อน
ทำให้มีความเข้าใจและมองเห็นจุดที่ยังบกพร่อง
ในช่องทางบริการบนระบบดิจิทัลของธุรกิจนี้ อีกทั้ง
ยังมองเห็นแนวโน้มของธุรกิจประกันในช่วง
ข้างหน้า จึงมีความต้องการ สร้าง ดิจิทัลอินซัวร์
นส์ เพื่อยกระดับแพลตฟอร์มของประกันให้มีความ
สมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยตั้งเป้าหมายว่าบริษัทจะ
สามารถมีส่วนแบ่งทางการตลาด ในดิจิทัลอินซัวร์
นส์ อยู่ที่ 10-20% ของทั้งหมดที่มีมูลค่าตลาด
รวมอยู่ที่ระดับมากกว่าพันล้านบาท





ด้วยปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างการทำแผนงานที่เป็น โปรดักส์ Roadmap ออกมาพิจารณาก่อนซึ่งคาดว่าจะสามารถพัฒนาให้แล้วเสร็จได้ภายในปีนี้ และคาดว่าจะเริ่มเห็นรายได้จาก แพลตฟอร์มดังกล่าวในปีหน้าภายหลังการเปิดตัวโปรดักส์

สำหรับทิศทางค่าเงินบาทที่อ่อนค่า มีผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทเล็กน้อย เนื่องจากระบบซอร์ฟแวร์ โดยเฉพาะ Salesforce แพลตฟอร์มการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

ซึ่งเป็นสินค้าที่บริษัทซื้อนำเข้ามาจัดจำหน่ายนั้น บริษัทยังมีการจ่ายเป็นสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ จึงส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัทสูงขึ้นเล็กน้อย แต่อย่างไรก็ตาม บริษัทได้มีการบันทึกป้องกันความเสี่ยงของค่าเงินไว้แล้วเรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้

จากการที่บริษัทฯ ได้มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ในอัตราไม่ต่ำกว่าร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ

ของการเงินรวม จากเดิมที่ปันผลจากการเงินเฉพาะกิจการของบริษัทฯ ในแต่ละปีนั้น เนื่องจากในงบการเงินรวมจะเป็นการรับรู้รายได้จากบริษัทย่อยต่างๆ ที่เป็นบริษัทลูกของ iiG ทั้งหมดเข้ามาด้วย ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้มากขึ้น

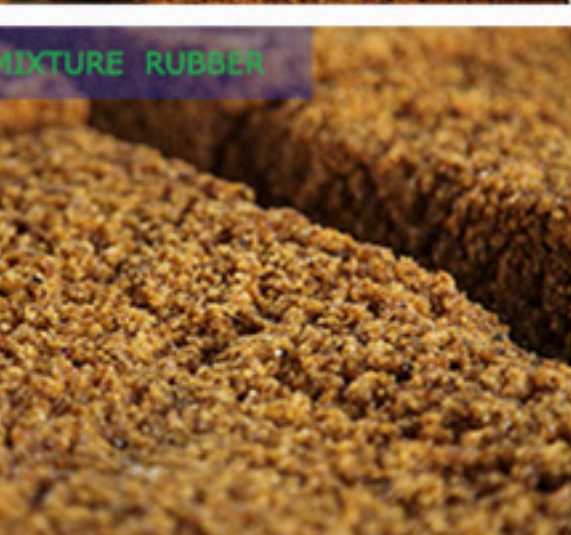
“ผมเชื่อว่าในเวลานี้ ด้วยสภาวะของตลาดที่ไม่ค่อยดี นักลงทุนก็จะระมัดระวังในการลงทุนในกลุ่มต่างๆ ซึ่ง iiG เอง เรามีอัตราการเติบโตที่โดดเด่นและต่อเนื่องมาตลอด และปีนี้เรามั่นใจว่าจะสามารถเติบโต 30% ได้แน่นอน ทั้งในส่วนของ Top Line และกำไรสุทธิ ซึ่งหวังว่าหุ้นของ iiG จะเป็นหุ้นที่น่าลงทุน และสามารถสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับนักลงทุนได้” นายสมชาย กล่าว



"North East Rubber plc.,

Leader of manufacturer seller and exporter of quality pre-products of nature rubber as RSS, STR and MIXED RUBBER by environment friendly process for all over industry."

"Aside from maintaining the quality of products for the utmost satisfaction of our customer, social and environmental responsibilities are also taken into great interest."



GREEN ENERGY

SOLAR ROOFTOP
Green electricity
from sunlight thru
our cell on factory
rooftop



CLEAN ENERGY

BIOGAS SYSTEM
Clean hot energy
from our recycle
of wastewater
treatment thru
our BIOGAS
system



Factory :

398 Moo. 4 Tambol Kokma,
Prachonchai District,
Buriram Province, 31140 Thailand
Tel : 044-666928, 044-666929
Fax : 044-666212, 044-666213
Email: ner@nerubber.com, hr@nerubber.com

Bangkok Office :

589/94 17th Floor,
Central City Tower,
Debaratna Road, Bangna Nuea, Bangna,
Bangkok, 10260, Thailand
Tel : +66 2745 6971-2
Fax : -
Email: ner@nerubber.com, hr@nerubber.com



www.nerubber.com





VGI จับมือ Fanslink ทางปีก

ต่อยอด e-Commerce

สร้างโอกาสแก่ทุกธุรกิจใน O2O อิโคซิสเต็ม

บริษัท วีจีไอ จำกัด (มหาชน) หรือ

วีจีไอ ผู้ให้บริการ Offline-to-Online (“O2O”) โซลูชันชั้นนำ ผ่านบริษัทในเครือ บีเอสเอส โฮลดิ้งส์ จำกัด (ภายใต้ชื่อ “Rabbit”) เข้าลงทุน 51% ในบริษัท แฟนสลิ้งค์ คอมมูนิตี้ จำกัด (ภายใต้ชื่อ “Pando”) ผู้นำเข้าอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอีคอมเมิร์ซชั้นนำของจีน ซึ่งจะช่วยขยายขีดความสามารถของ VGI ในการสร้างโอกาสเชิงกลยุทธ์ใหม่ๆ ให้กับแพลตฟอร์มหลักอย่าง ธุรกิจสื่อโฆษณา ธุรกิจบริการชำระเงิน และธุรกิจโลจิสติกส์ โดยการเพิ่มธุรกิจอีคอมเมิร์ซเข้ามาเสริมทัพในครั้งนี้

จากการเติบโตของตลาดอีคอมเมิร์ซที่ผ่านมาอย่างก้าวกระโดด ทำให้วีจีไอเล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจในการขยายแพลตฟอร์มไปยังธุรกิจอีคอมเมิร์ซ เห็นได้จากมูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซในปี 2020 มีการเติบโตสูงขึ้นถึง 81% เมื่อเทียบกับปี 2019 นอกจากนี้ ยังพบว่า มีสินค้าที่เข้ามาในตลาดอีมาร์เก็ตเพลสเพิ่มสูงขึ้นถึง 32% ซึ่งแบ่งเป็นร้านค้าในประเทศ 37% และร้านค้าจากต่างประเทศ 63% โดยเฉพาะร้านค้าจากประเทศจีนได้รับความสนใจจากผู้บริโภคเป็นอย่างมากด้วยราคาที่ถูกลงกว่าคู่แข่ง Pando จึงถือเป็นตัวแปรสำคัญที่ช่วยตอบโจทย์ทางธุรกิจได้เป็นอย่างดี

การลงทุนในครั้งนี้จะช่วยเสริมความสามารถหลักให้กับภาพรวมทางธุรกิจของวีจีไอ ด้วยศักยภาพจากแพลตฟอร์มธุรกิจที่มีความหลากหลายทั้งออนไลน์

ออฟไลน์ อาทิ การชำระเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ สินเชื่อดิจิทัล แพลตฟอร์มอินชัวร์เทค รวมไปถึงระบบฐานข้อมูล Loyalty Program เป็นต้น โดยก้าวต่อไปของแผนธุรกิจคือการสร้างระบบนิเวศอีคอมเมิร์ซ นอกเหนือจากนี้ Pando ยังสามารถใช้ประโยชน์จากบริการขนส่งสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่าน Kerry Express หนึ่งในแพลตฟอร์มธุรกิจโลจิสติกส์ของ VGI ได้อีกด้วย

คุณเนลสัน เหลียง กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ บริษัท วีจีไอ จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรกันในครั้งนี้เป็นโอกาสสำคัญสำหรับทั้งสองธุรกิจ โดย VGI ทำหน้าที่เป็นผู้สนับสนุน Pando ผ่านการบริการโซลูชันสำหรับการตลาดที่ครบวงจรและมีศักยภาพ นอกจากนี้ การเป็นพันธมิตรกับ Pando เป็นการเปิดโอกาสในการสร้าง Synergy ร่วมกันแบบข้ามสายแพลตฟอร์มธุรกิจ อีกทั้งทำให้บริษัทฯ สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพให้กับฐานลูกค้าของเรากับได้ในราคาที่เหมาะสม พร้อมทั้งเพิ่มมูลค่าให้กับบริการต่างๆ ได้หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นบริการสะสมคะแนน บริการชื้อก่อนจ่ายทีหลัง และประกันที่ครอบคลุมสำหรับการซื้อได้อย่างไร้รอยต่อไม่ว่าจะเป็นออฟไลน์หรือออนไลน์”

Pando ก่อตั้งขึ้นในปี 2560 โดยผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซและประธานเจ้าหน้าที่บริหารของบริษัท คุณแฟรงค์ ก้าว ซึ่งบริษัทใช้เพียงเวลาสั้นๆ ในการ

สร้างชื่อเสียงจนกลายเป็นผู้นำด้านการนำเข้าแบรนด์สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ระดับโลกจากจีนสู่ผู้บริโภคชาวไทย อย่างเช่น Xiaomi, Amazfit, Haier และแบรนด์อื่นๆอีกมากมาย นอกจากนี้บริษัทยังได้ออกแบรนด์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพระดับพรีเมียมให้กับผู้บริโภค ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีทั้งอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ ไปจนถึงฮาร์ดแวร์ในครัวเรือน ภายใต้ชื่อแบรนด์ “Pando Selection”

Pando ใช้การวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงและแมชชีนเลิร์นนิง เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่กำลังได้รับความนิยมและมีแนวโน้มเป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลัก ได้แก่ Marketplaces ทั้งหมด และแพลตฟอร์มแบบ B2B2C ยิ่งไปกว่านั้นยังสามารถพบได้ในห้างสรรพสินค้าชั้นนำที่รวมสินค้าเกี่ยวกับของใช้ในบ้านได้ทั่วประเทศ

คุณแฟรงค์ ก้าว ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Pando กล่าวว่า “พวกเรารู้สึกตื่นเต้นมากที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของครอบครัวของวีจีไอ และได้ทำงานอย่างใกล้ชิดกับ Rabbit ซึ่งเป็นบริษัทที่มีบริการที่น่าสนใจมากมาย ซึ่งรวมถึงการเปิดตัวแอปพลิเคชันมือถือที่ประกอบด้วยคุณสมบัติต่างๆ เช่น การสตรีมสด การประมูล การค้าทางโซเชียล ฯลฯ ทั้งนี้เราเชื่อว่าด้วยการสนับสนุนของเครือข่ายสื่อโดย VGI และระบบนิเวศทางธุรกิจของ Rabbit จะทำให้เราสามารถสร้างสรรค์สิ่งที่ยิ่งใหญ่สู่ผู้บริโภคชาวไทยได้อย่างมีประสิทธิภาพ”



PRM ประเมินฟอร์หมครึ่งปีแรก ปรับตัวเยี่ยม ผลกระทบจาก COVID-19 น้อย

'บมจ. ปริมา มารีน' หรือ (PRM) ประเมินผลงานครึ่งปีแรกเน้นเรื่องปรับพอร์ตธุรกิจรวดเร็วทันสถานการณ์ สะท้อนขีดความสามารถการดำเนินธุรกิจที่แข็งแกร่ง สามารถปรับตัวได้ทุกสภาวะตลาด จากการที่มีเรือหลากหลายประเภทในกองเรือ แลมารับปัจจัยบวกจากการเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์กับกลุ่มไทยออยล์ หลังเริ่มรับรู้รายได้จากการให้บริการเรือ VLCC แล้ว มั่นใจทั้งปีขยายตัวได้ตามแผน

นายวิทธิพล จุไรสินธุ์ ผู้อำนวยการ สายงานการเงินและบัญชี บริษัท ปริมา มารีน จำกัด (มหาชน) ("PRM")

ผู้ให้บริการขนส่งและจัดเก็บผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมและปิโตรเคมีเหลวทางเรือรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย เปิดเผยว่า แม้ในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมา บริษัทฯ ต้องเผชิญความท้าทายจากสถานการณ์การแพร่ระบาดโควิด-19 อย่างไรก็ดีตามด้วยทีมผู้บริหารที่มีประสบการณ์ความเชี่ยวชาญการดำเนินธุรกิจที่มีมาอย่างยาวนาน รวมถึงกองเรือที่มีความหลากหลาย ทำให้ PRM วางแผนบริหารจัดการได้อย่างรวดเร็ว สามารถปรับตัวจากผลกระทบของ COVID-19 ได้ทันเวลา ทั้งนี้ จากการประเมินผลการดำเนินงานในช่วงครึ่งปีแรกของปีนี้ ในเบื้องต้นคาดว่าจะรายได้รวม

จะเข้าเป้าตามแผนที่วางไว้ ซึ่งมาจากจุดแข็งของ PRM ที่มีพอร์ตกองเรือที่มีความหลากหลายของประเภทเรือ จึงสามารถบริหารความเสี่ยงจากปัจจัยต่างๆ ที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสามารถในการปรับตัวของกลุ่มธุรกิจเรือขนส่งภายในประเทศ ที่บริษัทฯ สามารถบริหารจัดการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นการรักษาอัตราการใช้เรือให้อยู่ในระดับสูงเพื่อเลี่ยงค่าใช้จ่าย Idle Cost ขณะเรือจอด

ขณะเดียวกัน PRM ยังรับรู้รายได้จากกลุ่มธุรกิจเรือขนส่งระหว่างประเทศที่ให้บริการเรือขนส่งขนาดใหญ่ (VLCC) ขนาดบรรทุกมากกว่า 300,000 DWT ที่เริ่มให้บริการแก่กลุ่มไทยออยล์ ซึ่งเป็นพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ของ PRM ตั้งแต่ช่วงเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลดีต่อการดำเนินงานในช่วงครึ่ง

ปีแรกอีกด้วย ในขณะที่ครึ่งปีหลัง ยังมองว่ากลุ่มธุรกิจเรือ Offshore Support จะปรับตัวดีขึ้นสอดคล้องกับสถานการณ์ของธุรกิจการสำรวจและผลิตปิโตรเลียมในอ่าวไทยที่มีกิจกรรมมากขึ้น

"แม้ครึ่งปีแรกจะมีความผันผวนและความไม่แน่นอน จากปัจจัยการระบาดโควิด-19 ระลอกใหม่ แต่ด้วยการบริหารจัดการที่ดีซึ่งเกิดจากทีมงานที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญจึงสามารถรับมือความเสี่ยงได้ดี โดยปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสถานการณ์ของตลาดอย่างทันท่วงที เพื่อให้มั่นใจได้ว่าผลการดำเนินงานจะเติบโตตามแผนงานที่วางไว้" นายวิทธิพล กล่าว



PRIMA MARINE
PUBLIC COMPANY LIMITED





BANPU ปรับแผนเพิ่มทุน โดยปรับอัตราส่วนหุ้นเพิ่มทุน เป็น 3 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นเพิ่มทุน

บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านพลังงานที่หลากหลายในระดับนานาชาติ รายงานมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท เมื่อวันที่ 20 กรกฎาคม 2564 เรื่องการปรับรายละเอียดการออกหุ้นเพิ่มทุน (แทนมติเดิม เมื่อวันที่ 30 มิถุนายน 2564) เพื่อให้สอดคล้องกับประกาศคณะกรรมการกำกับตลาดทุนที่ ทจ. 34/2551 เรื่อง การขออนุญาต และการอนุญาตให้เสนอขายใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นที่ออกใหม่และหุ้นที่ออกใหม่เพื่อรองรับใบสำคัญแสดงสิทธิ ลงวันที่ 15 ธันวาคม 2551 (และที่ได้แก้ไขเพิ่มเติม) ที่จำนวนหุ้นทั้งหมดที่สำรองไว้เพื่อรองรับการใช้สิทธิของใบสำคัญแสดงสิทธิ (Warrant) ทุกหุ้นของบริษัทรวมกันไม่เกินร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายได้แล้วทั้งหมดของบริษัท

จากมติคณะกรรมการบริษัทรายละเอียดใหม่ของการออกหุ้นเพิ่มทุน คือ เพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ จำนวน 5,074,581,513 บาท จากเดิม 5,074,581,515 บาท เป็นจำนวน 10,149,163,028 บาท ในมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท โดยเพิ่มทุนในอัตราส่วน 3 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นเพิ่มทุน หรือจำนวน

ไม่เกิน 1,691,527,171 หุ้น เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนการถือหุ้น ที่ราคาหุ้นละ 5 บาท โดยจะไม่จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนนี้แก่ผู้ถือหุ้นที่จะทำให้บริษัทฯ มีหน้าที่ตามกฎหมายต่างประเทศ ผู้ถือหุ้นสามารถจองซื้อหุ้นเพิ่มทุนที่ออกใหม่เกินสิทธิของตนได้ (Oversubscription) สำหรับผู้ถือหุ้นที่ได้รับการจัดสรรหุ้นเพิ่มทุนครั้งนี้จะได้รับใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ 2 รุ่นคือ BANPU-W4 และ BANPU-W5 ชนิดระบุชื่อผู้ถือและโอนเปลี่ยนมือได้ ในอัตราส่วน 1 หุ้นสามัญเพิ่มทุนต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิของแต่ละรุ่น โดยมีราคาใช้สิทธิในแต่ละรุ่นที่ 5 บาทต่อหุ้น และ 7.5 บาทต่อหุ้น ตามลำดับ และจะมีการนำ BANPU-W4 และ BANPU-W5 เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สำหรับการ จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- จัดสรรหุ้นเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 1,691,527,171 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท เพื่อเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทตามสัดส่วนการถือหุ้น ในราคาเสนอขายหุ้นละ 5 บาท

- จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ (Warrant) ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 4 (BANPU-W4) จำนวนไม่เกิน 1,691,527,171 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน ในอัตราส่วน 1 หุ้นเพิ่มทุน ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ BANPU-W4 จะมีอายุ 1 ปีนับแต่วันที่ออก และมีราคาใช้สิทธิซื้อหุ้นตามใบสำคัญแสดงสิทธิ BANPU-W4 เท่ากับ 5 บาทต่อหุ้น

- จัดสรรใบสำคัญแสดงสิทธิ (Warrant) ที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัท ครั้งที่ 5 (BANPU-W5) จำนวนไม่เกิน 1,691,527,171 หน่วย ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทที่จองซื้อและได้รับจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนที่ออกและเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วน ในอัตราส่วน 1 หุ้นเพิ่มทุน ต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยไม่คิดมูลค่า โดยใบสำคัญแสดงสิทธิ BANPU-W5 จะมีอายุ 2 ปีนับแต่วันที่ออก และมีราคาใช้สิทธิซื้อหุ้นตามใบสำคัญแสดงสิทธิ BANPU-W5 เท่ากับ 7.50 บาทต่อหุ้น



BANPU ปรับแผนเพิ่มทุน โดยปรับอัตราส่วนหุ้นเพิ่มทุน เป็น 3 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นเพิ่มทุน

นางสมฤดี ชัยมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า คณะกรรมการบริษัทพิจารณาไตร่ตรองการปรับรายละเอียดการออกหุ้นเพิ่มทุนอย่างถี่ถ้วน เพื่อให้เป็นไปตามกฎระเบียบของคณะกรรมการกำกับตลาดทุน ควบคู่ไปกับการคำนึงถึงสิทธิประโยชน์ของผู้ถือหุ้นเป็นสำคัญ โดยการปรับอัตราส่วนหุ้นเพิ่มทุนเป็น 3 หุ้นเดิม ต่อ 1 หุ้นเพิ่มทุน พร้อมกับมอบใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญของบริษัทฯ 2 รุ่นคือ BANPU-W4 และ BANPU-W5 ซึ่งนับเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้ผู้ถือหุ้น เนื่องจากระยะเวลาการแปลงสภาพใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นหุ้นที่สั้นลง พร้อมกันนี้ผู้ถือหุ้นยังได้รับผลประโยชน์ด้านต้นทุนในการแปลงใบสำคัญแสดงสิทธิเป็นหุ้นที่ต่ำลง ทั้งนี้ เงินที่ได้รับจากการเพิ่มทุน บ้านปูจะนำไปลงทุนเพื่อสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง พร้อมส่งมอบอนาคตพลังงานเพื่อความยั่งยืน (Smarter Energy for Sustainability) รวมทั้งสร้างผลตอบแทนที่ดีสม่ำเสมอในระยะยาวให้แก่ผู้ถือหุ้นและนักลงทุนในระยะยาว

บ้านปูจะนำเสนอมติคณะกรรมการบริษัทดังกล่าวต่อที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น (Extraordinary General Meeting: EGM) ครั้งที่ 1 ประจำปี 2564 ให้พิจารณาอนุมัติ ในจันทร์ที่ 9 สิงหาคม 2564 เวลา 13.00 น. ทั้งนี้ ผู้ถือหุ้นบ้านปูที่จะได้รับสิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน จะต้องถือครองหุ้นบ้านปูให้เสร็จสิ้นก่อนวันขึ้นเครื่องหมาย XR ในวันที่ 16 สิงหาคม 2564 หรือภายในวันที่ 13 สิงหาคม 2564 โดยมีระยะเวลาใช้สิทธิจองซื้อหุ้นเพิ่มทุน ระหว่างวันที่ 6-17 กันยายน 2564

การวางแผนกลยุทธ์การจัดสรรเงินลงทุนในครั้งนี้เป็นไปเพื่อการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืนที่สอดคล้องกับเทรนด์พลังงานโลกและหลัก ESG ซึ่งคำนึงถึงประเด็นด้านสิ่งแวดล้อม (Environment) ความรับผิดชอบต่อสังคม (Social) และการกำกับดูแลกิจการที่ดี (Governance) ของ 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ กลุ่มธุรกิจแหล่งพลังงาน กลุ่มธุรกิจผลิตพลังงาน และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีพลังงาน ภายใต้กลยุทธ์ Greener & Smarter ทั้งนี้ เพื่อขับเคลื่อนให้บริษัทฯ บรรลุเป้าหมายการมี EBITDA จากธุรกิจพลังงานสะอาดและเทคโนโลยีพลังงานในสัดส่วนมากกว่าร้อยละ 50 ภายในปี 2568





APURE ตั้งเป้า 3 ปี ยอดรายได้โต 30-40% ต่อปี ส่งชีก Q4/64 จ่อปิดดีลลูกค้ารายใหม่

บมจ. อกริเพียว โฮลดิ้งส์ (APURE) เติบโตมาจากรายได้จากการขายสินค้าอุปโภคบริโภค (Walmart) บริษัทค้าปลีกขนาดใหญ่ในสหรัฐฯ และตลาดในยุโรป เร่งขยายปีกเพิ่มกำลังการผลิตขนาด 15 ออนซ์ หวังรองรับความต้องการสินค้ากลุ่มวอลมาร์ตทั่วโลก พร้อมประกาศตั้งเป้า 3 ปี (2564-2566) รายได้เติบโตเฉลี่ย 30-40% ต่อปี ส่งชีก Q4/64 เตรียมปิดดีลลูกค้ารายใหม่

นายสุรเศรษฐ์ จรุงเรืองกิจ ประธานกรรมการ บริษัท อกริเพียว โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) หรือ APURE ผู้ส่งออกข้าวโพดหวานแปรรูปคุณภาพสูง เปิดเผยว่าบริษัทตั้งเป้ารายได้ 3 ปี (64-66) ต่อจากนี้เติบโตไม่ต่ำกว่า 30-40% ต่อปี หลังจากที่บริษัทฯ ได้เข้าไปทำการตลาดในประเทศสหรัฐฯ เมื่อ 2-3 ปีที่ผ่านมา และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้บริโภค เนื่องจากรสชาติของข้าวโพดไทยมีเอกลักษณ์และมีความแตกต่าง ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อ (ออเดอร์) ใหม่จากวอลมาร์ต (Walmart) ซึ่งเป็นบริษัทค้าปลีกขนาดใหญ่จากประเทศสหรัฐอเมริกา เข้ามาสูงถึง 4,400 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี โดยในเบื้องต้นบริษัทฯ ส่งสินค้าดังกล่าวได้จำนวน 1,400 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี ตามกำลังผลิตในปัจจุบัน จากประเด็นดังกล่าว ทำให้บริษัทฯ จึงมีแผนเพิ่ม

กำลังการผลิตในการผลิตข้าวโพดหวานแปรรูปในรูปแบบกระป๋องขนาด 15 ออนซ์ ภายใต้แบรนด์ลทุน 50 ล้านบาท โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาส 4/2564 เพื่อที่จะรองรับคำสั่งซื้อที่เข้ามาเพิ่มเติม ซึ่งทำให้บริษัทฯ กำลังการผลิตเพิ่มอีก 2,000 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี จากปัจจุบันบริษัทฯ กำลังการผลิตอยู่ที่ 2,000 ตู้คอนเทนเนอร์ ทำให้ในอนาคตจะมีศักยภาพรองรับได้สูงถึง 4,000 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี

ทั้งนี้ยอมรับว่า หลังจากที่บริษัทฯ สามารถเจาะตลาดวอลมาร์ต (Walmart) ที่สหรัฐฯ ได้ ส่งผลให้ในปัจจุบันบริษัทฯ ได้มีโอกาสรับเลือกเป็นหนึ่งในบริษัทผู้ประกอบการส่งออกข้าวโพดหวานแปรรูป อาทิ ข้าวโพดหวานเมล็ดบรรจุกระป๋อง ข้าวโพด

หวานครีมบรรจุกระป๋อง ข้าวโพดหวานบรรจุถุงสุญญากาศ ข้าวโพดฝักอ่อนบรรจุกระป๋อง เพื่อจำหน่ายเพิ่มเติมในวอลมาร์ต (Walmart) ที่มีสาขากระจายอยู่หลายประเทศทั่วโลกในอนาคตอีกด้วย ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังส่งออกเดอริฟให้กลุ่มลูกค้ารายอื่นๆ ในสหรัฐฯ อีกกว่า 400-500 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปีเช่นเดียวกัน

นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีลูกค้ากลุ่มสหภาพยุโรป (EU) ที่ยังคงมีดีมานด์เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นจากยอดออเดอร์ในปีที่เข้ามาแล้วกว่า 500 ตู้คอนเทนเนอร์ จากปีก่อนที่ส่งออกไป EU เพียง 40-50 ตู้คอนเทนเนอร์เท่านั้น





APURE ตั้งเป้า 3 ปี ยอดรายโทนิวไฮ 30-40% ต่อปี ส่งซีก Q4/64 จ่อปิดดีลลูกค้ารายใหม่

“หลังจากบริษัทฯ ชนะคดีการเก็บภาษีทุ้มตลาดส่งผลให้บริษัทฯ เสียภาษีนำเข้าสินค้าไปจำหน่าย ในยุโรป ลดลงเหลือ 3 % จากเดิมที่ 13 % ซึ่งปัจจุบันบริษัทอื่นๆ ในประเทศไทยยังคงต้องเสียภาษีนำเข้า 13 % นั้นหมายความว่า ประสิทธิภาพในการแข่งขันของบริษัทฯ สูงขึ้นในการส่งออกตลาดยุโรป ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ มีการบริโภคข้าวโพดสูง”

นายสุเรศพล ยังได้กล่าวเพิ่มเติมอีกว่า ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้มีการปรับกลยุทธ์โครงสร้างทางธุรกิจ โดยเฉพาะเรื่องระยะสัญญาในการซื้อขายและส่งมอบ บริษัทฯ ได้มีการปรับระยะเวลาการทำสัญญากับลูกค้าเป็นระยะเวลา 6-12 เดือน จากเดิมที่เป็นสัญญาระยะยาว 2-3 ปี ทั้งนี้เพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านการปรับราคาสินค้าตามต้นทุน รวมถึงจัดเป็นการช่วยบริหารต้นทุนการขนส่ง และยังเป็นการป้องกันความผันผวนจากค่าเงิน

สำหรับการบริหารจัดการความเสี่ยงของบริษัทฯ จะทำการป้องกันความเสี่ยงด้านค่าเงิน ในแต่ละระยะเวลาที่แตกต่างกัน ให้มีความเหมาะสมที่กรอบ 30 % 50 % และ 80 % เพื่อที่จะไม่ฝืนผลกระทบจากค่าเงินที่เปลี่ยนแปลงไป ด้านราคาการป้องกันจะทำคำสั่งซื้อการป้องกันล่วงหน้าทันที 100 % ของคำสั่งซื้อ

ที่เข้ามา และวัตถุดิบข้าวโพด บริษัทฯ ใช้การตกลงกับเกษตรกรในเครือของบริษัทฯ (คอนแทรกต์ฟาร์มมิ่ง) เพื่อให้มีความแน่นอน 100 % เช่นกัน บริษัทฯ จึงสามารถบริหารจัดการให้สามารถทำกำไรที่ต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมา



พร้อมทั้งยังได้กล่าวทิ้งท้ายว่า ภายในไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ บริษัทฯ จะมีข่าวดี กรณีการเซ็นสัญญากับลูกค้ารายใหม่ ซึ่งคาดว่าจะหากดีลดังกล่าวแล้วเสร็จ บริษัทฯ สามารถเริ่มทยอยส่งออเดอร์ได้ในปี 2565 เป็นต้นไป ขณะเดียวกันยังมีแผนเพิ่มเติมในการขยายกำลังการผลิตข้าวโพดกระป๋องขนาด 108 ออนซ์ อีก 1,300 - 1,500 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อ

ปี จากปัจจุบันมีกำลังการผลิต 1,300 - 1,500 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี ทำให้ในอนาคตบริษัทฯ จะมีไลน์ผลิตขนาด 108 ออนซ์อยู่ที่ 2,600 - 3,000 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อปี เนื่องจากดีมานด์ในขนาดดังกล่าว ยังมีความต้องการสูงสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ (B2B)

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ มองว่าในช่วงครึ่งปีหลัง ยอดขายโดยรวมยังคงเติบโตอย่างต่อเนื่อง จากดีมานด์การสั่งซื้อที่เพิ่มสูงขึ้นในต่างประเทศ อาทิ สหรัฐ ยุโรป และญี่ปุ่น ประกอบกับการผลิตของบริษัทฯ สามารถผลิตได้ทุกขนาดตามความต้องการของตลาด อาทิ ขนาด 8 ออนซ์ ขนาด 12 ออนซ์ ขนาด 15 ออนซ์ ขนาด 75 ออนซ์ และ ขนาด 108 ออนซ์ จากปัจจัยดังกล่าวเป็นการตอกย้ำให้เห็นถึงศักยภาพทางธุรกิจ ซึ่งเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าทั่วโลก





FSMART รุกธุรกิจสินค้าเงินผ่อน ตั้ง 3 พันมิตรยักษ์ใหญ่ ใช้ Big Data ต่อยอดธุรกิจ

บุญเดิมใช้ Big Data และ AI เป็นฐานสำคัญเดินหน้าโมเดลธุรกิจสินค้าเงินผ่อน ผ่อนนาน ค่างวดต่ำ เจาะกลุ่มชุมชน จนถึงหมู่บ้าน ยกกระตือรือร้นการแข่งขันด้านการให้บริการครบวงจร ร่วมกับพันธมิตรรายใหญ่นำร่องบริการผ่อนโทรศัพท์มือถือ หวังเติบโตในตลาดสินค้าเงินผ่อน ขยายฐานลูกค้า ยอดขาย และยอดรับชำระผ่านตู้บุญเดิม

นายณรงค์ศักดิ์ เลิศทรัพย์ทวี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ฟอรั่ม สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (FSMART) ผู้นำเครือข่ายช่องทางบริการอัตโนมัติและการเงินครบวงจร ใช้งานง่าย สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย ภายใต้ชื่อ "บุญเดิม" เปิดเผยว่า บริษัทมี Big Data ซึ่งถือเป็นขุมทรัพย์ข้อมูลด้านการตลาดที่สำคัญในปัจจุบัน เป็นที่มาของการนำข้อมูลมาเพิ่มขีดความสามารถให้กับบริษัท ด้านการพัฒนาสินค้าและการบริการให้ตรงกลุ่มลูกค้า "บุญเดิม" และจากฐานข้อมูลลูกค้ากว่า 20 ล้านราย และกว่า 1.5 ล้านรายการต่อวันในการใช้บริการที่ "ตู้บุญเดิม" ทำให้บริษัททราบถึงพฤติกรรม และความต้องการของลูกค้าในเชิงลึกทั้งบริการที่ใช้ ยอดการใช้จ่าย ความถี่ในการใช้บริการ รวมถึงบริการที่เลือกใช้ต่อเนื่อง หรือบริการใหม่ที่เข้ามาใช้ในแต่ละครั้ง ทำให้บริษัทมีข้อมูลเพียงพอ ที่ทำให้เห็นรูปแบบ พฤติกรรม และความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภครายย่อย ซึ่งยังคงเป็นผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ และมีศักยภาพในการตลาด รวมถึงยังเป็นกุญแจสำคัญนำมาซึ่งการพัฒนาแพลตฟอร์มของให้บริการอย่างครบวงจรมากขึ้นในอนาคต

"เพื่อรักษาแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจในปีหลัง

บริษัทได้เดินหน้าบุกธุรกิจสินค้าเงินผ่อน ที่ยังเป็นตลาดขนาดใหญ่ สามารถสร้างรายได้ โดยเน้นจุดแข็งของ Big Data เป็นสำคัญ และมุ่งเน้นการใช้เน็ตเวิร์กของ "ตู้บุญเดิม" กว่า 130,000 ตู้ ที่ทำให้เกิดประโยชน์ในการต่อยอดธุรกิจเงินผ่อน ซึ่งเป็นตลาดที่ยังมีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ที่สำคัญเป็นธุรกิจที่สามารถลงถึงระดับชุมชน ตำบล และหมู่บ้าน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ตู้ "บุญเดิม" ตั้งอยู่อีกด้วย ยุทธศาสตร์ของบริษัทนี้ จะทำให้บริษัทเป็นธุรกิจครบวงจรในด้านการให้บริการ ครอบคลุมด้านการจำหน่ายสินค้าเงินผ่อน และบริการรับชำระเงินผ่อนที่ "ตู้บุญเดิม" เพิ่มเติมจากบริการมากกว่า 80 รายการที่มีอยู่ในปัจจุบัน" นายณรงค์ศักดิ์กล่าว

ปัจจุบันการใช้บริการผ่อนชำระค่าสินค้า จะต้องจ่ายเงินสด หรือเอกสารค้ำประกัน หรือการเข้าถึงระบบผ่อนชำระผ่านบัตรเครดิตที่มีข้อจำกัด ซึ่งลูกค้ากลุ่มรากหญ้า กลุ่มวัยเริ่มทำงานที่ยังไม่มีบัตรเครดิต หรือลูกค้าที่ไม่มีกำลังซื้อด้วยเงินก้อน ซึ่งบริษัทเล็งเห็นประเด็นดังกล่าว จึงจะมุ่งเน้นการผ่อนชำระที่เข้าถึงหมู่บ้าน และชุมชนห่างไกล และวางมาตรฐานยอดผ่อนให้น้อย ระยะเวลาผ่อนนาน ซึ่งจะเป็นการเพิ่มฐานลูกค้ากลุ่มใหม่ และตอบสนองความต้องการของลูกค้า 20 ล้านรายให้เข้าถึงบริการเงินผ่อนที่เป็นบริการใหม่ได้เพิ่มเติม พร้อมการเปิดให้บริการจ่ายชำระค่างวดผ่อนผ่าน "ตู้บุญเดิม" ซึ่งจะทำให้การบริการด้านการผ่อนชำระค่าสินค้ามีประสิทธิภาพ คล่องตัว และครบวงจร ตอบโจทย์การให้บริการผ่อนชำระ เพื่อผู้บริโภครายย่อยได้อย่างแท้จริง

การรุกตลาดสินค้าเงินผ่อนครั้งนี้ ได้อาศัยจุดแข็งด้านการเข้าถึงตลาดต่างจังหวัดและชุมชน จับมือพันธมิตร

ยักษ์ใหญ่ทั้ง KBTG หรือ บริษัท กลสิกร บิซิเนส-เทคโนโลยี กรุ๊ป หน่วยงานที่อยู่เบื้องหลังการพัฒนาแอปพลิเคชันและซอฟต์แวร์ต่างๆ ให้กับธนาคารกสิกรไทย ได้นำแพลตฟอร์ม AI มาใช้ในการวิเคราะห์ Big Data ของบุญเดิมที่มีอยู่ ทำให้สามารถเข้าถึงพฤติกรรมลูกค้าที่แม่นยำมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ค่ายมือถือยักษ์ใหญ่อย่าง Samsung และร้าน TG Fone ที่มีสาขารวมกันกว่า 121 สาขาทั่วประเทศ ร่วมเปิดบริการใหม่ด้านสินเชื่อให้กับลูกค้าบุญเดิม โดยลูกค้าประจำของบุญเดิมที่เป็นลูกค้าชั้นดี และมีการใช้บริการสม่ำเสมอ จะได้รับสิทธิพิเศษ ในการมารับมือถือ Samsung A12 ที่ร้าน TG Fone เพียงแสดงบัตรประจำตัวประชาชน และสามารถผ่อนชำระค่าเครื่องที่ "ตู้บุญเดิม" ซึ่งมีกว่า 130,000 ตู้ทั่วประเทศ

นายณรงค์ศักดิ์ กล่าวเพิ่มเติมว่า "การเริ่มต้นในครั้งนี้ นอกจากกำไรจากการจำหน่ายสินค้า ดอกเบี้ย และค่าบริการจากการเติมเงินเข้าระบบแล้ว บริษัทยังสามารถทำให้ลูกค้าของบุญเดิม สามารถเข้าถึงระบบผ่อนชำระค่าสินค้าได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัย ซึ่งจะทำให้บริษัทแข็งแกร่งในด้านการให้บริการที่ครอบคลุมมากยิ่งขึ้น ภายใต้กลุ่มธุรกิจเติมเงิน-รับชำระเงินอัตโนมัติ การเติมเงิน-ชำระบิล ชำระค่าเบี้ยประกัน และเติมเงิน E-wallet อีกทั้งธุรกิจด้านการเงินและสินเชื่อครบวงจรให้บริการ โอนฝาก การยืนยันตัวตนเพื่อบัญชีธนาคารและบริการถอนเงินจากตู้ Mini ATM ในไตรมาสที่ 3 ในส่วนธุรกิจเครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ และการกระจายสินค้ายังคงมุ่งหน้าขยายจุดติดตั้งคาเฟ่อัตโนมัติ "เตาปิ่น" ให้ได้ 20,000 จุดในสามปีข้างหน้า และ EV Charger ต่อไป"



GPI คาดรักษาผลงาน Q2 ตามเป้าหมาย ครึ่งปีหลัง มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพควบคุมค่าใช้จ่าย รับมือผลกระทบล็อกดาวน์

'บมจ.กรังด์ปรีซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล' หรือ GPI คาดรักษาผลงาน Q2 ได้ตามเป้าหมาย จากการรับรู้รายได้งานบางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ 2021 ส่วนที่เหลืออีก 4 วัน ส่วนครึ่งปีหลังมุ่งเน้นควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อรับมือผลกระทบจากมาตรการล็อกดาวน์และมองโอกาสขยายธุรกิจเพื่อเตรียมความพร้อม

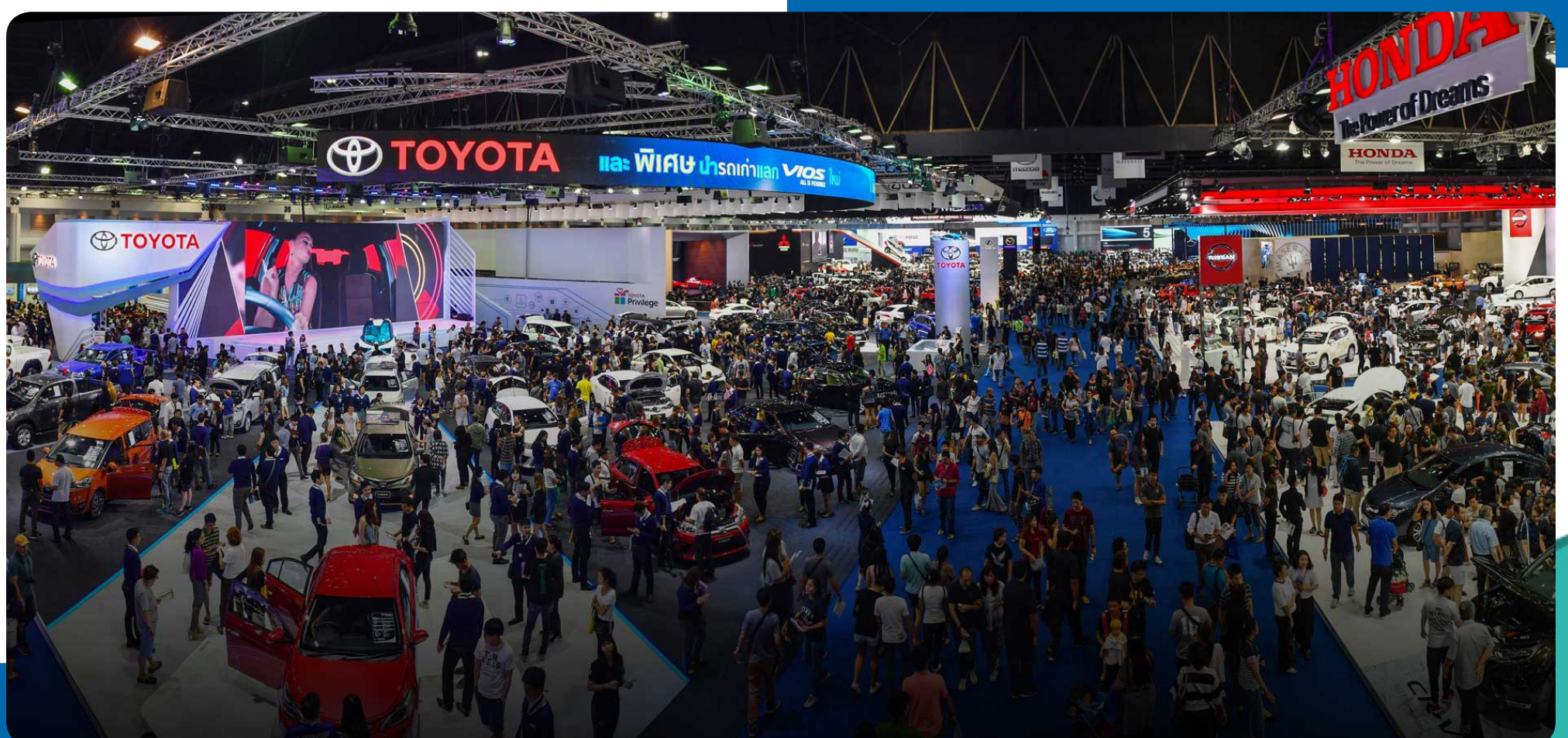
ดร.ปราจิน เอี่ยมลำเนา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กรังด์ปรีซ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) หรือ GPI ผู้นำสร้างสรรค์การจัดกิจกรรมให้บริการข่าวสาร ข้อมูล สาระ เพื่อสร้างประสบการณ์และความบันเทิงที่น่าประทับใจตอบสนองทุกไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้ยานยนต์ เปิดเผยว่า คาดการณ์ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในช่วงครึ่งปีแรกที่ผ่านมาจะเป็นไปตามเป้าหมาย แม้สถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ส่งผลกระทบต่อภาพรวมเศรษฐกิจ การจัดกิจกรรมแสดงสินค้าและกำลังซื้อของผู้บริโภค เนื่องจากบริษัทฯ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากธุรกิจรับจ้างพิมพ์และการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

ทั้งนี้ คาดว่าผลการดำเนินงานไตรมาส 2/2564 จะได้รับผลดีจากการรับรู้รายได้ส่วนที่เหลืออีก 4 วัน จากการจัดงานบางกอก อินเตอร์เนชั่นแนล มอเตอร์โชว์ 2021 เมื่อวันที่ 24 มีนาคม -4 เมษายน ที่ผ่านมา ประกอบกับผลการดำเนินงานในช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมาที่มีฐานต่ำ

ขณะที่แผนดำเนินธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลัง จะมุ่งเน้นเพิ่มประสิทธิภาพการควบคุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ หลังจากรัฐบาลได้เพิ่มระดับการใช้มาตรการล็อกดาวน์ในพื้นที่ 13 จังหวัด เพื่อยับยั้งการแพร่ระบาดระลอกใหม่ ส่งผลกระทบต่อการจัดอีเวนต์หรือกิจกรรมการตลาดนอกสถานที่ อย่างไรก็ตามบริษัทฯ ยังคงศึกษาความเป็นไปได้โอกาสขยายการลงทุน การขยายธุรกิจจัดแข่งอีสปอร์ต

และการพัฒนาแพลตฟอร์มสื่อออนไลน์และสื่อออฟไลน์ให้สามารถสร้างรายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

"มั่นใจว่าภาพรวมผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกจะเป็นไปตามเป้าหมาย เนื่องจากมีการรับรู้รายได้จากการจัดงานมอเตอร์โชว์ส่วนที่เหลือ ส่วนในช่วงครึ่งปีหลังบริษัทฯ ยังมีการลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้า ซึ่งอยู่ระหว่างรอใบอนุญาตประกอบกิจการจากภาครัฐ หากเริ่มผลิตไฟฟ้าเพื่อจำหน่ายเชิงพาณิชย์จะส่งผลการรับรู้ส่วนแบ่งกำไร" ดร.ปราจิน กล่าว



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



KBANK โชว์ครึ่งปีแรก ปี64

กำไร 19,521 ล้านบาท โต 104.40%

นางสาวขัตติยา อินทรวิชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารกสิกรไทยเปิดเผยว่า ภาวะเศรษฐกิจไทยในไตรมาส 2 ปี 2564 ได้รับผลกระทบมากขึ้นจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ระลอกที่สาม ซึ่งเพิ่มแรงกดดันต่อทิศทางการใช้จ่ายของภาคครัวเรือน และธุรกิจ และยังทำให้ช่วงระยะเวลาการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวต้องเลื่อนเวลาออกไป ทั้งนี้ แม้มาตรการเยียวยาเศรษฐกิจของภาครัฐและสัญญาณการขยายตัวของภาคส่งออกจะยังคงเป็นปัจจัยหนุนเศรษฐกิจต่อเนื่องในระยะข้างหน้า แต่แนวโน้มการฟื้นตัวของภาพรวมเศรษฐกิจยังมีความไม่แน่นอน โดยขึ้นอยู่กับ การกระจายวัคซีน และการควบคุมการระบาดของโควิด-19

ธนาคารและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิสำหรับงวดครึ่งปีแรกปี 2564 จำนวน 19,521 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 2 ปี 2564 จำนวน 8,894 ล้านบาท

ผลการดำเนินงานสำหรับงวดครึ่งปีแรกปี 2564 เมื่อเปรียบเทียบกับงวดครึ่งปีแรกปี 2563

ธนาคารกสิกรไทย
开泰银行 KASIKORNBANK



ธนาคารและบริษัทย่อยมีกำไรสุทธิจำนวน 19,521 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 9,971 ล้านบาท หรือ 104.40 % โดยในงวดครึ่งปีแรกปี 2564 ธนาคารและบริษัทย่อยตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected credit loss: ECL) ลดลง 39.32% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน โดยงวดครึ่งปีแรกของปีก่อนธนาคารและบริษัทย่อยได้ตั้งสำรองฯ ในระดับที่สูงเป็นจำนวนถึง 32,064 ล้านบาท ภายใต้หลักความระมัดระวัง เพื่อรองรับความไม่แน่นอนจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 อันเป็นวิกฤติการณ์ที่ไม่เคยเกิดขึ้นในลักษณะนี้มาก่อน รวมถึงผลที่อาจจะเกิดขึ้นจากมาตรการของทางการที่ให้สถาบันการเงินให้ความช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบ ทำให้ต้องติดตามดูแลคุณภาพหนี้อย่างใกล้ชิด แม้ภาวะเศรษฐกิจไทยในงวดครึ่งปีแรกของปี 2564 จะได้รับผลกระทบมากขึ้นจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ระลอกใหม่ ธนาคารและบริษัทย่อยได้ประเมินสถานการณ์อย่างใกล้ชิด และเตรียมความพร้อมอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับความไม่แน่นอนของสถานะเศรษฐกิจที่หดตัวซึ่งคาดว่าจะการฟื้นตัวจะเลื่อนเวลาออกไป และยังคงให้ความช่วยเหลือลูกค้าอย่างต่อเนื่องผ่านมาตรการต่าง ๆ รวมถึงการปล่อยสินเชื่อเพื่อเสริมสภาพคล่องให้แก่ลูกค้า ธนาคารและบริษัทย่อยจึงได้พิจารณาตั้งสำรองฯ ในงวดนี้ทั้งสิ้นจำนวน 19,457 ล้านบาท ซึ่งยังคงเป็นระดับสำรองฯ ภายใต้หลักความระมัดระวัง ทั้งนี้หากเปรียบเทียบไตรมาส 2 ปี 2564 กับไตรมาสก่อน ธนาคารและบริษัทย่อยตั้งสำรองฯ เพิ่มขึ้น 24.93%



KBANK โฉวครึ่งปีแรก ปี64

กำไร 19,521 ล้านบาท โต 104.40%

กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและภาษีเงินได้สำหรับงวดครึ่งปีแรกปี 2564 มีจำนวน 47,282 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากงวดเดียวกันของปีก่อนจำนวน 1,332 ล้านบาท หรือ 2.90% เกิดจากรายได้ดอกเบี้ยสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 2,686 ล้านบาท หรือ 4.87% จากการปล่อยเงินให้สินเชื่อแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง โดยในงวดนี้อัตราการเติบโตอยู่ที่ 6.17% มาจากการเพิ่มขึ้นของสินเชื่อที่มีศักยภาพ โดยธนาคารได้ติดตามดูแลคุณภาพเงินให้สินเชื่อของลูกค้าอย่างใกล้ชิดเพื่อให้ความช่วยเหลือลูกค้าอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งมีการลดอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ อย่างไรก็ดี ยังมีลูกค้าบางส่วนอยู่ภายใต้มาตรการความช่วยเหลือของธนาคาร ซึ่งรวมถึงมาตรการพักชำระเงินต้นและดอกเบี้ย ทำให้ธนาคารต้องมีการบริหารจัดการดอกเบี้ยค้างรับที่เพิ่มขึ้น เพื่อให้ทั้งลูกค้าและธนาคารสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจปกติได้ นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเงินรับฝากลดลงจากอัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยที่ลดลง ทำให้อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้สุทธิ (Net interest margin: NIM) อยู่ที่ระดับ 3.20% ในขณะที่รายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยลดลงจำนวน 1,031 ล้านบาท หรือ 4.28% ส่วนใหญ่จากการปรับมูลค่ายุติธรรม (Mark to market) ของสินทรัพย์ทางการเงินซึ่งเป็นไปตามภาวะตลาด และรายได้สุทธิจากการรับประกันภัยที่ลดลง แม้ว่ารายได้ค่าธรรมเนียมและบริการสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 1,110 ล้านบาท หรือ 6.57% หลัก ๆ จากค่าธรรมเนียมรับจากการจัดการกองทุน และค่าธรรมเนียมหน้ารับจากการซื้อขายหลักทรัพย์ สำหรับค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ เพิ่มขึ้นเล็กน้อยจำนวน 323 ล้านบาท หรือ 0.97% จากการบริหารจัดการค่าใช้จ่ายในช่วงเศรษฐกิจชะลอตัว โดยอัตราส่วนค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ ต่อรายได้จากการดำเนินงานสุทธิ (Cost

to income ratio) อยู่ที่ระดับ 41.54%

ผลการดำเนินงานสำหรับไตรมาส 2 ปี 2564 เมื่อเปรียบเทียบกับไตรมาส 1 ปี 2564

ธนาคารและบริษัทย่อยมีกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นและภาษีเงินได้จำนวน 23,786 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากไตรมาสก่อนจำนวน 290 ล้านบาท หรือ 1.23% โดยธนาคารและบริษัทย่อยพิจารณาตั้งสำรองผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นเพิ่มจำนวน 2,157 ล้านบาท หรือ 24.93% จากไตรมาสก่อน ทำให้กำไรสุทธิสำหรับไตรมาส 2 ปี 2564 อยู่ที่ 8,894 ล้านบาท ลดลงจากไตรมาสก่อนจำนวน 1,733 ล้านบาท หรือ 16.31% โดยรายได้ดอกเบี้ยสุทธิเพิ่มขึ้นจำนวน 1,584 ล้านบาท หรือ 5.63% ส่วนใหญ่เกิดจากการเติบโตของเงินให้สินเชื่อ อัตราผลตอบแทนสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดรายได้สุทธิ (Net interest margin: NIM) อยู่ที่ระดับ 3.22% ในขณะที่รายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยลดลงจำนวน 756 ล้านบาท หรือ 6.36% เป็นผลจากการลดลงของรายได้ค่าธรรมเนียมและบริการสุทธิ รวมทั้งการปรับมูลค่ายุติธรรม (Mark to market) ของสินทรัพย์ทางการเงินซึ่งเป็นไปตามภาวะตลาด ในขณะที่รายได้สุทธิจากการรับประกันภัยเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ เพิ่มขึ้นจำนวน 538 ล้านบาท หรือ 3.25% ส่วนใหญ่เกิดจากค่าใช้จ่ายด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อให้สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยอัตราส่วนค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานอื่น ๆ ต่อรายได้จากการดำเนินงานสุทธิ (Cost to income ratio) อยู่ที่ระดับ 41.78%

ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2564 ธนาคารและบริษัทย่อยมีสินทรัพย์รวมจำนวน 3,886,863 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากสิ้นปี 2563 จำนวน 228,065 ล้านบาท หรือ 6.23% ส่วนใหญ่เป็นการเติบโตของเงินให้สินเชื่อ และการเพิ่มขึ้นของเงินลงทุนสุทธิ สำหรับเงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพต่อเงินให้สินเชื่อ (%NPL gross) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2564 อยู่ที่ระดับ 3.95% โดยธนาคารมีการติดตามดูแลคุณภาพเงินให้สินเชื่อของลูกค้าที่ได้รับผลกระทบจากโควิด-19 อย่างใกล้ชิด ขณะที่สิ้นปี 2563 อยู่ที่ระดับ 3.93% อัตราส่วนค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อเงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพ (Coverage ratio) ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2564 อยู่ที่ระดับ 154.09% โดยสิ้นปี 2563 อยู่ที่ระดับ 149.19% สำหรับอัตราส่วนเงินกองทุนทั้งสิ้นต่อสินทรัพย์เสี่ยงของกลุ่มธุรกิจทางการเงินธนาคารกสิกรไทย ตามหลักเกณฑ์ Basel III ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2564 อยู่ที่ 18.19% โดยมีอัตราส่วนเงินกองทุนชั้นที่ 1 อยู่ที่ 15.86%



SCB เผย ไตรมาส 2/64

กำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 5.4% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน หลังขยายฐานรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ย-ค่าใช้จ่ายลดลง



ธนาคารไทยพาณิชย์และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิในไตรมาส 2 ของปี 2564 จำนวน 8,815 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.4% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ในขณะที่กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักสำรองมีจำนวน 21,093 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.8% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลของการขยายฐานรายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยและการปรับตัวลดลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของธนาคาร สำหรับครึ่งปีแรกของปี 2564 ธนาคารมีกำไรสุทธิจำนวน 18,902 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 7.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน

ในไตรมาส 2 ของปี 2564 รายได้ดอกเบี้ยสุทธิมีจำนวน 23,475 ล้านบาท ลดลง 1.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ภายใต้สภาวะอัตราดอกเบี้ยต่ำในปัจจุบันและการมุ่งเน้นการเติบโตของสินเชื่อที่มีคุณภาพ

รายได้ที่มีใช้ดอกเบี้ยมีจำนวน 12,994 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.0% จากปีก่อน ส่วนใหญ่เป็นผลของการขยายฐานรายได้ประเภทที่เกิดขึ้นเป็นประจำ (recurring) จากธุรกิจการขายผลิตภัณฑ์ประกันผ่านธนาคารและธุรกิจการบริหารความมั่งคั่ง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานมีจำนวน 15,376 ล้านบาท ลดลง 4.7% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งเป็นผลจากการปรับตัวลดลงของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับพนักงาน อัตราส่วนค่าใช้จ่ายต่อรายได้ของธนาคารในไตรมาส 2 ของปี 2564 ปรับตัวลดลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อนเป็น 42.2%

จากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ธนาคารได้ตั้งเงินสำรองจำนวน 10,028 ล้านบาท สำหรับไตรมาส 2 ของปี 2564 และเป็นจำนวน 20,036 ล้านบาท สำหรับครึ่งปีแรก อัตราส่วนสินเชื่อต่อคุณภาพ ณ

สิ้นเดือนมิถุนายน 2564 ทรงตัวจากไตรมาสที่ผ่านมา ที่ 3.79% สะท้อนถึงการบริหารจัดการสินเชื่อด้วยคุณภาพเชิงรุกของธนาคาร อัตราส่วนค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญต่อสินเชื่อด้วยคุณภาพของธนาคารยังอยู่ในระดับสูงที่ 142.3% ในขณะที่เงินกองทุนตามกฎหมายของธนาคารยังอยู่ในระดับแข็งแกร่งที่ 17.9%

นายอาทิตย์ นันทวิทยา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและประธานกรรมการบริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ กล่าวว่า "ในช่วงครึ่งแรกของปี 2564 ธนาคารมีผลการดำเนินงานที่เข้มแข็งและสามารถรับมือกับความไม่แน่นอนจากการแพร่ระบาดระลอกใหม่ด้วยดีจากฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ภายใต้สภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่มีความท้าทายและผันผวนเช่นนี้ ธนาคารยังคงให้ความช่วยเหลือแก่ลูกค้าของธนาคารที่ได้รับผลกระทบผ่านโครงการช่วยเหลือทางการเงินต่าง ๆ และผ่านกิจกรรมเพื่อสังคมของธนาคาร รวมถึงการยกเว้นค่าบริการส่งอาหารบนแพลตฟอร์มส่งอาหารโรบินฮู้ดของธนาคารภายใต้แนวคิด "สังคมอยู่รอด ธนาคารก็จะรอดไปด้วย" นอกจากนี้ธนาคารได้เตรียมความพร้อมสำหรับการปรับปรุงโครงสร้างหนี้แบบเบ็ดเสร็จเพื่อช่วยให้ลูกค้าอยู่รอดและฟื้นตัวจากวิกฤตครั้งนี้แบบยั่งยืนให้มากที่สุด ในขณะเดียวกัน ธนาคารยังคงหาโอกาสทางธุรกิจหลังยุควิกฤตโควิด-19 โดยต่อยอดธุรกิจใหม่ที่มีศักยภาพเติบโตสูง และนำเสนอประสบการณ์ธนาคารดิจิทัลแห่งอนาคตควบคู่ไปกับการยกระดับความผูกพันกับลูกค้าให้ครอบคลุมมากกว่าธุรกิจการเงิน"



รายการ กล้วยหอม กับ กูรู



“ประสิทธิ์ กรโชคนันต์”
ผู้ดำเนินรายการ



“ณัฐวุฒิ รุ่งวงษ์”

ประธานคณะกรรมการ
และประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์
ที่ปรึกษาการลงทุน ตันธารคอร์ปอเรชั่น จำกัด

“อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์”
ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ทางเทคนิค
บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

“กรภัทร วรเชษฐ์”

ผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัยและบริการการลงทุน
กลยุทธ์การลงทุน บล.โบมูระ พัฒนสิน



HOONINSIDE
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์





อินไซด์ Business

โออาร์ จัดทำกล่อง “tOgetheR Box”
10,000 ชุด มอบให้หน่วยงานที่ดูแลผู้ป่วยโควิด-19
ที่แยกรักษาตัวที่บ้าน (Home Isolation)



โรงงาน PPP ในกลุ่ม UAC Global
สนับสนุนอุปกรณ์ทางการแพทย์สู่โควิด



กัลฟ์ มอบข้าวกล่องสู้ภัยโควิด-19 ปีที่ 2”
เดินทางแจกข้าวกล่อง 120,000 กล่อง
ในพื้นที่กรุงเทพฯ ศูนย์พักคอย และโรงพยาบาลสนาม



THIP มอบอุปกรณ์คอมพิวเตอร์
สนับสนุนรพ.เสริมงาม จ.ลำปาง
ฝ่าวิกฤตโควิด-19





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	4,917.12	6.67	4,922.58	6.68	-5.46	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	7,557.98	10.26	7,698.74	10.45	-140.75	-
นักลงทุนต่างประเทศ	31,256.19	42.42	32,517.29	44.13	-1,261.09	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	29,952.17	40.65	28,544.86	38.74	1,407.31	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	79,907.09	6.72	88,436.95	7.44	-8,529.86	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	113,769.47	9.57	111,238.87	9.36	2,530.60	-
นักลงทุนต่างประเทศ	470,040.54	39.53	481,988.88	40.54	-11,948.34	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	525,266.18	44.18	507,318.58	42.67	17,947.60	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	867,313.73	7.08	916,635.34	7.48	-49,321.60	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,220,137.04	9.96	1,211,057.62	9.89	9,079.42	-
นักลงทุนต่างประเทศ	4,501,500.29	36.74	4,589,710.81	37.46	-88,210.52	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	5,662,307.74	46.22	5,533,855.04	45.17	128,452.71	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	15.18	0.21	19.27	0.27	-4.09	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	6.15	0.09	0.66	0.01	5.50	-
นักลงทุนต่างประเทศ	578.84	8.09	538.61	7.53	40.23	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	6,554.19	91.61	6,595.83	92.19	-41.64	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	820.85	0.77	461.02	0.43	359.83	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	59.61	0.06	55.90	0.05	3.71	-
นักลงทุนต่างประเทศ	7,670.10	7.23	8,092.58	7.62	-422.48	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	97,587.98	91.94	97,529.05	91.89	58.93	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 21 ก.ค. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	5,916.09	0.92	4,696.80	0.73	1,219.29	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	491.56	0.08	565.78	0.09	-74.23	-
นักลงทุนต่างประเทศ	40,459.89	6.26	42,436.86	6.56	-1,976.97	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	599,675.39	92.75	598,843.48	92.62	831.90	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลล่าสุด 21/07/2564 17:17:36

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,540.88	+2.02	+0.13	1,545.39	1,532.34	25,323,620	73,683.46
SET50	922.25	+1.85	+0.20	924.22	915.92	1,527,162	39,597.42
SET100	2,109.02	+3.75	+0.18	2,114.33	2,095.75	3,014,732	52,076.63
sSET	990.84	-1.71	-0.17	997.54	984.91	991,042	5,446.80
SETCLMV	1,007.86	+0.16	+0.02	1,011.26	1,001.13	1,417,242	29,576.82
SETHD	1,049.59	-3.57	-0.34	1,056.43	1,044.18	1,266,538	17,247.90
SETTHSI	953.18	+0.67	+0.07	956.24	947.39	1,915,413	40,530.29
SETWB	956.83	+2.77	+0.29	961.33	951.21	491,666	10,402.52
mai	502.32	+1.98	+0.40	505.05	498.91	6,100,393	7,154.36

SET

mai

เลือกดูตามประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
KBANK	7,624,072.05	105.00	-4.00 (-3.67%)
PTT	2,564,715.02	36.00	+0.25 (+0.70%)
AOT	2,117,852.25	58.25	+0.25 (+0.43%)
GPSC	1,933,618.35	79.75	- (-)
ADVANC	1,907,626.90	177.00	+2.50 (+1.43%)
BANPU	1,703,838.94	13.40	-0.40 (-2.90%)
SCC	1,701,393.80	408.00	-14.00 (-3.32%)
SCB	1,597,619.35	91.25	-0.75 (-0.82%)
BBL	1,503,729.60	102.00	-1.50 (-1.45%)
GUNKUL	1,443,261.62	4.86	-0.04 (-0.82%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TTB	581,632,800	0.99	-0.01 (-1.00%)
GUNKUL	295,086,300	4.86	-0.04 (-0.82%)
SUPER	259,542,700	0.92	- (-)
ACE	186,034,800	4.06	+0.14 (+3.57%)
SOLAR	171,190,400	2.02	+0.12 (+6.32%)
7UP	150,652,800	3.02	+0.06 (+2.03%)
IRPC	140,886,700	3.52	- (-)
BANPU	127,179,000	13.40	-0.40 (-2.90%)
CHG	121,961,900	4.10	-0.04 (-0.97%)
AJA	109,548,700	0.37	- (-)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
PK	60,608,700	2.72	+0.38 (+16.24%)
BRR	6,763,000	7.05	+0.75 (+11.90%)
CEN	35,641,000	2.28	+0.24 (+11.76%)
WAVE	14,766,000	0.84	+0.08 (+10.53%)
NEX	43,232,700	8.70	+0.80 (+10.13%)
TFI <NP>	41,354,300	0.27	+0.02 (+8.00%)
RPH	6,307,900	6.80	+0.50 (+7.94%)
GFPT	18,748,700	12.30	+0.90 (+7.89%)
SDC <C>	70,916,800	0.41	+0.03 (+7.89%)
NSL	16,686,800	16.40	+1.10 (+7.19%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
CHOTI	1,300	73.00	-7.00 (-8.75%)
OCC	1,500	10.20	-0.80 (-7.27%)
APCO	5,008,100	5.90	-0.45 (-7.09%)
JTS	1,241,300	50.50	-3.75 (-6.91%)
TTI	1,100	20.50	-1.50 (-6.82%)
SPACK	9,151,700	3.28	-0.24 (-6.82%)
LANNA	16,406,900	17.30	-1.10 (-5.98%)
WIN	12,115,100	0.80	-0.05 (-5.88%)
GEL	6,438,600	0.34	-0.02 (-5.56%)
B	88,566,600	0.63	-0.03 (-4.55%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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