

HOOONINSIDE



ธีรพงศ์
จันศิริ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)



สมชาย
รัตนภูมิภิญโญ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท อาร์ แอนด์ บี ฟู้ด ซัพพลาย จำกัด (มหาชน)



TU - RBF

“สมประโยชน์”

— ทั้ง 2 ฝ่าย —



ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว

อนุภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน
สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กราฟิก

วิจิตพล นาคสุข
ศิริไล สออบใหม่
ศักดาวิธ จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณนุ้ย

02-276-5976

E_mail : reporter@hooninise.com

CONTENT

ข่าวจากปก	4
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	5
ข่าวการเงิน	15
อินไซด์ Business	19
สรุปการซื้อขาย	20

MAGAZINE HOONINSIDE

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

เปิดประสบการณ์ใหม่
และการบริการที่เหนือกว่า
ได้แล้ววันนี้ที่



@Autoclik



ออโตคลิก ทุกสาขา



ออโตคลิก

คือ ศูนย์บริการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์ทุกยี่ห้อแบบเร่งด่วน (FAST FIT)
ให้บริการ เปลี่ยนยางรถยนต์ น้ำมันเครื่อง แบตเตอรี่ ระบบเบรก ช่วงล่าง โช๊ค ระบบแอร์ และตรวจเช็ก

CLIK CARE

บริการ **ฟรี** สำหรับลูกค้าออโตคลิก



ผ่อน

0% **ทั้งร้าน**
นานสูงสุด
10 เดือน*

*เฉพาะบัตรเครดิตที่ร่วมรายการ



*เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทฯ กำหนด

TU - RBF

สมประโยชน์

ทั้ง 2 ฝ่าย

การลงทุนในครั้งนี้ จะช่วยสร้างโอกาส และความเติบโตให้กับไทยยูเนียนในธุรกิจส่วนผสมในอาหาร โดยเฉพาะ

อย่างยิ่งสำหรับตลาดผู้บริโภคในอาเซียนที่ต้องการสินค้าที่มีความซับซ้อนมากขึ้น วาร์บีเอฟมีความเชี่ยวชาญในนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ผสมในอาหารต่างๆ เช่น วัตถุดิบเนื้อสัตว์ หรือสารสกัดจากผักผลไม้ จะช่วยเสริมทั้งในส่วนของการผลิตสินค้าหลักและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของไทยยูเนียน รวมไปถึงสินค้าโปรตีนทางเลือกและอาหารสัตว์เลี้ยง สำหรับวาร์บีเอฟ ความร่วมมือในครั้งนี้ยังช่วยเปิดโอกาสให้วาร์บีเอฟได้เข้ามาจัดหาส่วนผสมอาหารและเป็นส่วนหนึ่งของห่วงโซ่อุปทานของไทยยูเนียน ตลอดจนสามารถขยายธุรกิจไปยังตลาดต่างประเทศผ่านเครือข่ายธุรกิจของไทยยูเนียนที่มีอยู่ทั่วโลก นอกจากนี้ทั้งสองบริษัทยังมีวิสัยทัศน์ในด้านนวัตกรรมอาหารที่ตอบโจทย์ผู้บริโภค และต่อยอดสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับลูกค้าทางธุรกิจ



บริษัท ไทยยูเนียน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ได้เข้าลงทุนเชิงกลยุทธ์ 10 เปอร์เซ็นต์ เป็นมูลค่าประมาณ 3 พันล้านบาท ในบริษัท วาร์บีเอฟ จำกัด (มหาชน) หรือ วาร์บีเอฟ ซึ่งเป็นบริษัทผู้เชี่ยวชาญในธุรกิจวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนผสมในอาหาร ทั้งวัตถุดิบเนื้อสัตว์ และสารปรุงแต่งอาหารหลากหลายชนิด การลงทุนครั้งนี้เกิดขึ้นจากการทำงานร่วมกันระหว่างสองบริษัทมาเป็นระยะเวลานาน โดยวาร์บีเอฟได้จัดหาส่วนผสมอาหารที่ได้คุณภาพให้กับไทยยูเนียน

นายธีรพงศ์ จันศิริ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ไทยยูเนียน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

“หนึ่งในกลยุทธ์ที่สำคัญของไทยยูเนียนคือการขยายธุรกิจไปสู่การเติบโตและการทำกำไรที่ดีขึ้น ซึ่งการลงทุนในครั้งนี้ตอบโจทย์กลยุทธ์ดังกล่าวของบริษัท โดยทางวาร์บีเอฟเองมีประสบการณ์มากกว่าสามทศวรรษในธุรกิจวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนผสมในอาหาร และเครื่องปรุงในประเทศไทย ไทยยูเนียนมีความยินดีที่ได้ร่วมมือทางธุรกิจกับวาร์บีเอฟ และหวังว่าจะได้ร่วมมือกันพัฒนาธุรกิจให้เติบโตขึ้นไปทั่วโลก ในการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ ทั้งด้านรสชาติและโภชนาการ ด้วยนวัตกรรมของทั้งสองบริษัท”

“เราเชื่อมั่นว่าความร่วมมือในครั้งนี้จะสร้างความได้เปรียบและความแข็งแกร่งให้กับทั้งสองบริษัท ด้วยประสบการณ์มากกว่า 35 ปีของเราในธุรกิจ จะช่วยเสริมทัพให้กับผลิตภัณฑ์ของไทยยูเนียน และด้วยธุรกิจของไทยยูเนียนที่มีอยู่ทั่วโลก จะช่วยเสริมศักยภาพของวาร์บีเอฟในการก้าวกระโดดจากธุรกิจส่วนผสมในอาหารระดับภูมิภาค ไปสู่ระดับโลกต่อไป” นายสมชาย รัตนภูมิปัญญา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วาร์บีเอฟ จำกัด (มหาชน) กล่าว



HOONINSIDE





SCGP ลงทุนราว 11,793 ลบ. สร้างฐานผลิตแห่งใหม่ทางตอนเหนือ ของประเทศเวียดนาม

SCGP เดินหน้าแผนการลงทุน สร้างคอมเพล็กซ์ ฐานผลิตแห่งใหม่ทางตอนเหนือของประเทศ เวียดนาม พร้อมลุยตั้งฐานการผลิตกระดาษบรรจุ ภัณฑ์ภายในคอมเพล็กซ์ ด้วยงบลงทุนรวมทั้งหมด ประมาณ 11,793 ล้านบาท คาดพร้อมดำเนินการ ผลิตในต้นปี 2567 เพื่อเสริมความแข็งแกร่งระหว่าง ธุรกิจของ SCGP ในประเทศเวียดนามและรองรับ ศักยภาพตลาดบรรจุภัณฑ์ที่เติบโตต่อเนื่อง

**นายวิชาญ จิตรภักดี ประธาน
เจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทเอสซีจี
แพคเกจจิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ
SCGP**เปิดเผยว่า “SCGP ใช้กลยุทธ์สร้างการ เติบโตในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะในประเทศ เวียดนามที่มีศักยภาพและการเติบโตสูง เริ่มตั้งแต่ ในปี 2552 บริษัทฯ ได้ลงทุนเชิงยุทธศาสตร์แห่งแรก ทางตอนใต้ของประเทศเวียดนาม ด้วยการสร้าง ฐานการผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์ใน Vina Kraft Paper Company Limited (VKPC) ซึ่งเป็นบริษัท ร่วมทุน SCGP และ Rengo Company Limited ประเทศญี่ปุ่น ที่สัดส่วนร้อยละ 70:30 ตามลำดับ ในจังหวัดบิ่นห์เยือง นครโฮจิมินห์ และในปี 2559 VKPC ได้ขยายกำลังการผลิตในพื้นที่เดียวกัน เพื่อ รองรับการผลิตของการใช้บรรจุภัณฑ์ที่สูงขึ้นใน ภูมิภาค นอกจากนี้ SCGP ยังได้ขยายธุรกิจด้วย การลงทุนในธุรกิจบรรจุภัณฑ์ต่าง ๆ ในประเทศ

เวียดนาม ได้แก่ กระดาษบรรจุภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ จากเยื่อและกระดาษ บรรจุภัณฑ์อาหาร บรรจุภัณฑ์ จากวัสดุสมรรถนะสูงและพอลิเมอร์ ฯลฯ”

ประเทศเวียดนามมีการบริโภคภายในประเทศที่สูง และเป็นฐานการส่งออกสำคัญของภูมิภาค ส่งผลให้ บริษัทข้ามชาติหลายรายเข้ามาลงทุนในประเทศ เวียดนาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางตอนเหนือของประเทศ ซึ่งคาดว่าจะความต้องการกระดาษบรรจุ ภัณฑ์และผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องประเภท อื่น ๆ ในประเทศเวียดนามจะเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 6 - 7 ต่อปีในช่วงปี 2564 – 2567 (ข้อมูลจาก Frost & Sullivan)

เพื่อสร้างการเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมต่าง ๆ ภายในประเทศเวียดนาม และสามารถตอบสนอง ความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้น SCGP จึงเดิน หน้าขยายธุรกิจผ่าน Vina Kraft Paper Company Limited ด้วยการลงทุนสร้างคอมเพล็กซ์แห่งใหม่ ที่ Vinh Phuc ทางตอนเหนือของประเทศเวียดนาม พร้อมกับสร้างฐานการผลิตกระดาษบรรจุภัณฑ์ที่ มีกำลังผลิตประมาณ 370,000 ตันต่อปี ภายใน คอมเพล็กซ์แห่งนี้ โดยมีงบลงทุนทั้งหมดประมาณ 8,133,000 ล้านบาท (ประมาณ 11,793 ล้านบาท) ที่รวมค่าเครื่องจักร ค่าใช้จ่ายทางการเงิน งานโยธา เงินทุนหมุนเวียนสำหรับการผลิตกระดาษบรรจุ

ภัณฑ์ ที่ดิน ค่าใช้จ่ายสำหรับโครงสร้างพื้นฐาน และ ระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ ทั้งนี้อยู่ระหว่างขั้นตอน การศึกษาผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : EIA) และคาดว่าจะการลงทุน นี้จะแล้วเสร็จและเริ่มดำเนินการผลิตในช่วงต้น ปี 2567 และทำให้ VKPC มีกำลังการผลิตรวมทั้ง สิ้น 870,000 ตันต่อปี ซึ่งจะช่วยส่งเสริมการขยาย ธุรกิจและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันต่อไปในอนาคต

“SCGP ได้ขยายธุรกิจในประเทศเวียดนามอย่าง ต่อเนื่อง โดยคาดว่าจะมีรายได้จากการขายสูงกว่า 15,000 ล้านบาท เมื่ออ้างอิงจากประมาณการงบ การเงิน (Pro-forma) ปี 2564 (รวมรายได้หลังการ เข้าซื้อกิจการ Merger and Partnership : M&P ที่ได้เปิดเผยต่อตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย) ด้วยแนวคิดการขยายธุรกิจแบบบูรณาการ โดย ปัจจุบันมีฐานการผลิตหลักตั้งอยู่ทางตอนใต้ของ ประเทศเวียดนาม การลงทุนสร้างคอมเพล็กซ์ ฐานผลิตใหม่ครั้งนี้จะช่วยเพิ่มโอกาสการเติบโตใน ตลาดตอนเหนือของประเทศเวียดนามและตอน ใต้ของประเทศจีน เสริมการผนึกกำลังเพื่อสร้าง ความแข็งแกร่งระหว่างธุรกิจของ SCGP ในด้าน ประสิทธิภาพการผลิตและการพัฒนาโซลูชันด้าน บรรจุภัณฑ์แบบครบวงจรให้ดียิ่งขึ้น และพร้อม รองรับความต้องการใช้บรรจุภัณฑ์ที่เพิ่มขึ้นใน ภูมิภาคนี้” นายวิชาญ กล่าวเพิ่มเติม



TQR เดินหน้าพัฒนากรมธรรม์รูปแบบใหม่ ประเพณีอุตสาหกรรมประกันภัยต่อ ครึ่งปีหลังสดใส หนุนผลงานปี 64 โตเข้าเป้า

บมจ.ที คิว อาร์ (TQR) เดินหน้าพัฒนากรมธรรม์รูปแบบใหม่ ร่วมกับบริษัทประกันภัยชั้นนำต่อเนื่อง พร้อมประเพณีอุตสาหกรรมประกันภัยต่อครึ่งหลังของปี 64 ยังมีทิศทางที่ดี เนื่องจากความต้องการทำประกันภัยของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น ผลจากความเสี่ยงรอบด้านทั้งเศรษฐกิจชะลอตัว และภัยไซเบอร์มากขึ้น ฟากซีอีโอ “ชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์” ระบุ พร้อมรุกขยายธุรกิจให้บริการ เรียนรู้-อบรม ระบบออนไลน์เต็มสปีด เน้นกลุ่มเป้าหมายแรกตัวแทนประกันภัย-นายหน้าประกันภัยในพื้นที่ต่างจังหวัด มั่นใจช่วยสร้างรายได้ ผลักดันผลงานปี 64 เติบโตตามเป้าหมาย

นายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TQR ผู้ให้บริการนายหน้าประกันภัยต่อ (Reinsurance Broker) แบบครบวงจร เปิดเผยว่า แผนการดำเนินธุรกิจในช่วงที่เหลือของปีนี้ บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ และช่องทางสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยรูปแบบใหม่ๆ ร่วมกับบริษัทประกันภัยชั้นนำ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในยุค Next Normal อาทิ การประกันภัยสุขภาพ, การ

ประกันภัยความรับผิดทางวิชาชีพ ตลอดจน การประกันภัยความรับผิดของกรรมการและเจ้าหน้าที่, กรมธรรม์ประกันภัยพืชผลทางการเกษตร

ขณะที่ การประกันภัยไซเบอร์ (Cybersecurity Insurance) มีแนวโน้มที่น่าสนใจ เพราะจะเห็นได้ว่าปัจจุบันองค์กรต่างๆ มีความต้องการเป็นอย่างมาก เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ส่งผลให้ทุกหน่วยงานมีการทำงานในรูปแบบ WFH จึงเปิดช่องให้อาชญากรทางไซเบอร์สามารถเข้าถึงข้อมูลและระบบการทำงานที่สำคัญขององค์กรได้ง่ายยิ่งขึ้น เฉพาะครึ่งปีแรกของปี 2564 การโจมตีด้วย Ransomware เพิ่มขึ้นมากถึง 102% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปีที่ผ่านมา บริษัทฯ จึงประเมินว่า การประกันภัยไซเบอร์จะเป็นช่องทางในการสร้างรายได้เพิ่ม เนื่องจากตลาดมีความต้องการสูง ประกอบกับ TQR ได้มีการพัฒนาบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์และความสามารถในการให้บริการ จัดหาประกันภัยต่อไว้แล้ว

รวมทั้งจะรุกขยายอย่างเต็มที่ในส่วนของธุรกิจให้บริการ เรียนรู้-อบรม ผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งได้เริ่ม

มีการนำเสนอลูกค้าไปแล้ว โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของ TQR ระยะแรกจะมุ่งเน้นไปที่ตัวแทนประกันภัย และนายหน้าประกันภัยที่อยู่ในต่างจังหวัด ซึ่งจะสามารถรับรู้รายได้จากธุรกิจนี้ได้ทันที

“บริษัทฯ เชื่อมั่นว่า ตลาดประกันภัยต่อจะยังคงสามารถเติบโตได้ในช่วงครึ่งปีหลังของ 2564 เนื่องจากในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา ตลาดประกันภัยต่อยังเป็นตลาดที่เติบโตได้อย่างแข็งแกร่ง อัตราเบี้ยประกันภัยต่อได้ถูกปรับเปลี่ยนอย่างต่อเนื่องให้มีความเหมาะสมกับผลการรับประกันภัย รวมทั้ง ความต้องการการทำประกันภัยในรูปแบบใหม่ๆ มีการปรับตัวเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เพิ่มความระมัดระวังในการรับประกันภัยในภัยที่จะก่อให้เกิดความเสียหาย ได้แก่ โรคระบาด ธุรกิจหยุดชะงัก หรือธุรกิจที่มีผลการรับประกันภัยมีผลต่อเนื่องในระยะยาว เป็นต้น เพื่อบริหารความเสี่ยงให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้ง ได้ขยายการรับประกันภัยไปในธุรกิจหลัก ธุรกิจนายหน้าประกัภัยต่อแบบทั่วไป มั่นใจว่า จะช่วยหนุนผลงานทั้งรายได้และกำไรให้เติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ในปีนี้ได้” นายชนะพันธุ์กล่าว



TQR เดินหน้าพัฒนากรรมวิธีรูปแบบใหม่ ประเพณีอุตสาหกรรมประกันภัยต่อ ครึ่งปีหลังสดใส หนุนผลงานปี 64 โตเข้าเป้า

นางยุพเรศ พิริยะพันธุ์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ที คิว อาร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TQR กล่าวว่า ธุรกิจการให้บริการ ซึ่งเป็นการต่อยอดจากธุรกิจนายหน้าประกันภัยต่อ โดยขณะนี้ อยู่ระหว่างดำเนินการจัดตั้งบริษัท อาร์สแควร์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับบริษัท คอร์สแควร์ จำกัด โดย TQR ถือหุ้นในสัดส่วน 55% เพื่อประกอบธุรกิจให้บริการพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อการศึกษา และการเรียนรู้ออนไลน์ โดยมีการนำเทคโนโลยีที่สามารถระบุตัวตนผู้ใช้งานหรือ Face Detection and Face Recognition มาใช้งาน ซึ่งจะเป็นเทคโนโลยี Artificial Intelligence (AI) ที่สามารถช่วยในการตรวจสอบ และระบุตัวตนผู้เข้าอบรมได้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

“จากพฤติกรรมของผู้บริโภคที่จะเปลี่ยนไปจากเดิม โดยหันมาทำธุรกรรมที่จำเป็นต่างๆ ในรูปแบบออนไลน์กันมากขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ซึ่งการฝึกอบรมในรูปแบบออนไลน์จะเป็นอีกหนทางเลือกสำหรับผู้ที่ไม่สะดวกเดินทางหรือการอยู่ในที่มีคนจำนวนมาก ดังนั้น TQR จึงเชื่อมั่นว่า เทคโนโลยีที่ถูกพัฒนาขึ้นโดยบริษัท อาร์สแควร์ (R Square) สามารถช่วยเสริมศักยภาพและประสิทธิภาพในการฝึกอบรมออนไลน์จะเป็นสิ่งที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ในอนาคต” นางยุพเรศกล่าว

อนึ่ง ผลการดำเนินงานงวดไตรมาส 2/2564 สิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน 2564 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 57.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 54.58% และมีรายได้รวม 93.25 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 33.18% สำหรับงวด 6 เดือนแรกของปี 2564 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 68.93 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 51.20% ส่วนรายได้รวมอยู่ที่ 136.44 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 34.76%





JR ส่งซีกครึ่งปีหลังผลงานโตแกร่ง รับรู้รายได้ backlog ตุนไว้ 5.4 พันลบ. ลุยประมูลงานใหม่ เน้นหารจันต์ หนุนอนาคตก้าวกระโดด

JR ประเมินแนวโน้มครึ่งปีหลังสัญญาณดีผลงานโตต่อเนื่อง ทายอยรับรู้รายได้จาก Backlog ตุนไว้แล้วว่า 5.4 พันล้านบาท ฟากซีอีโอ"จรัญ วิวัฒน์เจษฎาวุฒิ" ระบุเดินหน้าประมูลงานใหม่ เน้นงานมาร์จิ้นสูง และเพิ่มสัดส่วนงานขายอุปกรณ์ในระหว่างรอลุ้นรัฐเปิดประมูลงานรถไฟฟ้าสายสีเหลือง-สีชมพู เฟส 2 มูลค่ากว่า 6 พันล้านบาท มั่นใจสนับสนุนอนาคตโตก้าวกระโดด สร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้น

นายจรัญ วิวัฒน์เจษฎาวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ.อาร์. ดับเบิลยู.ยูทิลิตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ JR เปิดเผยว่า ภาพรวมการดำเนินธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลัง ยังมีทิศทางที่ดีต่อเนื่อง แม้จะต้องเผชิญกับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 เนื่องจากบริษัทฯ มีงานในมือรอรับรู้รายได้ (Backlog) ประมาณ 5.4 พันล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้ได้อีก 3 ปีข้างหน้า ขณะเดียวกันบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าประมูลงานใหม่ ส่วนใหญ่จะหันมาเน้นงานโครงการที่มีมาร์จิ้นระดับสูง และยังมีการเพิ่มสัดส่วนของงานขายอุปกรณ์มากขึ้นในระหว่างที่รอการเปิดให้ประมูลงานรถไฟฟ้าสายสีเหลือง-สีชมพู

เฟส 2 มูลค่า กว่า 6,000 ล้านบาท ซึ่งจะสนับสนุนการเติบโตได้ในระยะยาว

"แนวโน้มการดำเนินธุรกิจครึ่งปีหลังยังเติบโตได้ดีกว่าครึ่งปีแรก เนื่องจากมีงานในมือรอรับรู้รายได้ไว้แล้ว ขณะที่มีการประมูลงานโครงการใหม่เข้ามาเพิ่มเติมต่อเนื่อง ตลอดจนปัจจุบันประสิทธิภาพในการควบคุมต้นทุนค่าใช้จ่ายอยู่ในระดับที่ดี ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ สามารถรักษากำไรสุทธิได้เป็นอย่างดี"

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กล่าวอีกว่า บริษัทฯ ยังมีแผนการขยายงานด้านวิศวกรรมไปยังอุตสาหกรรมอื่นๆ เพื่อสร้างฐานรายได้ใหม่เพิ่มขึ้น เช่น การเข้าไปในกลุ่มลูกค้าในอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ โดยเป็นงานก่อสร้างสถานีไฟฟ้าย่อยให้กับโครงการของบริษัทไทยออยล์ ซึ่งบริษัทฯ รับงานจากกิจการร่วมค้า Petrofac South East Asia, Saipem Singapore และ Samsung Engineering โดยมั่นใจว่าจะช่วยผลักดันธุรกิจของกลุ่มบริษัทเติบโตอย่างแข็งแกร่ง และสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นได้ต่อเนื่อง

อนึ่ง ภาพรวมผลการดำเนินงานในงวดไตรมาส 2/2564 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 69.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 258.02% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่มีกำไรสุทธิเท่ากับ 19.43 ล้านบาท ขณะที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 650.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 143.82% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่มีรายได้รวมเท่ากับ 266.74 ล้านบาท



ส่วนในงวด 6 เดือนแรกของปี 2564 มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 124.38 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 315.52 % จากงวดเดียวกันปีก่อนที่มีกำไรสุทธิเท่ากับ 29.93 ล้านบาท ขณะที่มีรายได้รวมอยู่ที่ 1,167.42 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 150.50% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่มีรายได้รวมเท่ากับ 466.03 ล้านบาท





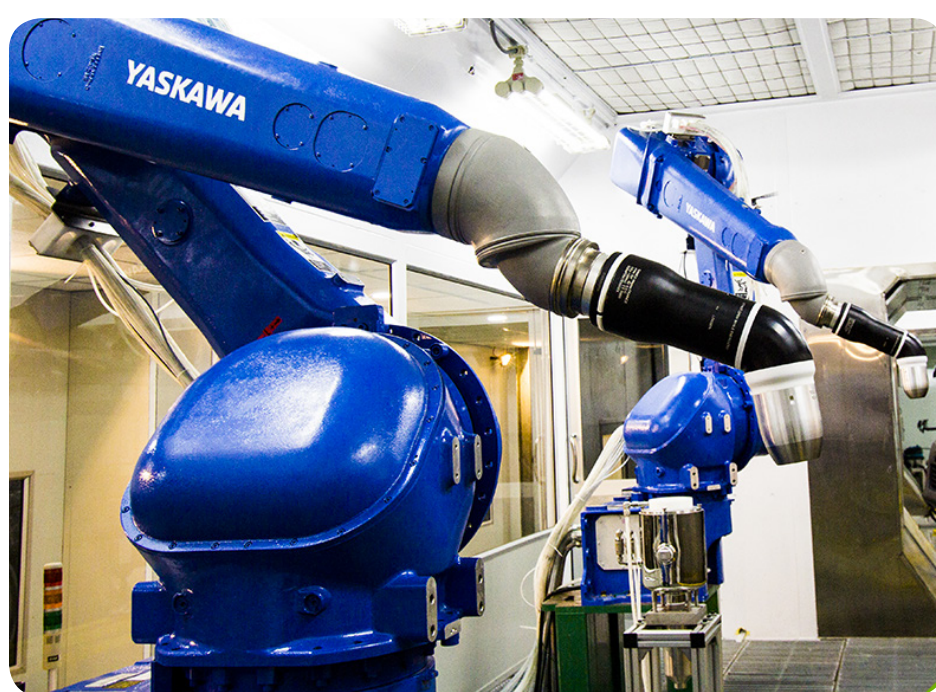
FPI มั่นใจปีหน้ารายได้เข้าเป้า 2.1 พันล.บ. -ปีหน้า หุ้ 100 ล.บ. ขยายการลงทุน

FPI ส่งชีกแนวโน้มผลการดำเนินงานโค้งหลังโตต่อเนื่อง หนุนรายได้ปี 64แตะ 2,100 ล้านบาท ตามเป้า อาานิสงส์อุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกกลับมาฟื้นตัว หลังโควิด-19 คลี่คลาย ดันยอดส่งออกพุ่ง “สมพล ธนดำรงศักดิ์” โชว์ Backlog แน่นเกือบ 800 ล้านบาท หนุนธุรกิจ “เทิร์นอะราวด์” เต็มรูปแบบ แยมแผนปี 65 เตรียมหุ้ 100 ล้านบาท ขยายการลงทุน รองรับการผลิตโตรอบใหม่

นายสมพล ธนดำรงศักดิ์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท พอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี จำกัด (มหาชน) (FPI) เปิด

เผยว่า แนวโน้มผลการดำเนินงานในครึ่งปีหลังคาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากช่วงครึ่งปีแรก โดยได้รับปัจจัยหนุนจากอุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกที่กลับมาฟื้นตัว หลังสถานการณ์การแพร่ระบาดไวรัสโควิด-19 เริ่มคลี่คลาย ทำให้ยอดส่งออกไปยังต่างประเทศ ที่คิดเป็นสัดส่วน 80% ของรายได้รวมเติบโตอย่างมีนัยสำคัญ โดยในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ทำสัญญาการขนส่งล่วงหน้ากับบริษัทขนส่งทางเรือ รวมทั้งสามารถบริหารจัดการต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ยอดขายใน 4 โซนหลัก คือ เอเชียและตะวันออกกลาง อเมริกาใต้ แอฟริกา และยุโรป กลับมาเติบโตอย่างโดดเด่น

“มั่นใจว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานของปีหน้าจะกลับมาเทิร์นอะราวด์ ตามแผนงานที่วางไว้ โดยคาดว่าจะรายได้รวมจะขยับแตะ 2,100 ล้านบาท เทียบปีที่ผ่านมาอยู่ที่ 1,848.58 ล้านบาท โดยปัจจุบันมีงานในมือรอรับรู้รายได้ (Backlog) ทั้งจากโรงงานในประเทศไทยและประเทศอินเดีย ประมาณ 800 ล้านบาท ที่จะรับรู้รายได้ต่อเนื่อง”



ทั้งนี้ บริษัทฯเตรียมขยายการลงทุนเพิ่ม เพื่อรองรับการผลิตโตรอบใหม่ในปี 2565 หลังจากสถานการณ์อุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกเริ่มกลับมาฟื้นตัว โดยคาดว่าจะใช้เงินลงทุนราว 100 ล้านบาท เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต รองรับความต้องการลูกค้า อีกทั้งยังมั่นใจว่าโรงงานในประเทศอินเดียจะเริ่มเทิร์นอะราวด์ ตั้งแต่ไตรมาส 4/64 หลังมีมอเตอร์ผลิตจากค่ายรถจักรยานยนต์

EV ในอินเดีย และมอเตอร์จากค่ายรถยนต์ ซูซูกิ เข้ามาในเดือนตุลาคม

กรรมการผู้จัดการ FPI กล่าวอีกว่า ที่ผ่านมามีการขยาย 2 ธุรกิจใหม่ เพื่อเพิ่มแหล่งที่มาของรายได้และกระจายความเสี่ยงธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจประเภท ดีไซน์รถยนต์ หรือการเปลี่ยนรูปลักษณะของรถยนต์ โดยใช้เทคโนโลยี 3D Printing ซึ่งกำลังได้รับความนิยมสูงโดยเฉพาะตลาดรถหรู ซึ่งเริ่มมีมอเตอร์เข้ามาแล้วจาก ค่ายรถยนต์โพลด์สวาเกน รวมทั้งรุกธุรกิจให้คำปรึกษาในการด้านพลังงาน และนวัตกรรม เพื่อสร้างความยั่งยืน สามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิตให้กับลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยปัจจุบันมีลูกค้าเข้ามาใช้บริการแล้ว 2 บริษัท ซึ่งมั่นใจว่าธุรกิจใหม่จะทำให้รายได้และกำไรของบริษัทเติบโตอย่างแข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต





SWC หุ้มนบ 100 ลบ.

รีแบรนด์ดิ้ง ‘เซนไดรท์’ ครั้งใหญ่รอบ 5 ปี

SWC หุ้มนบ 100 ลบ. รีแบรนด์ดิ้ง ‘เซนไดรท์’ ครั้งใหญ่รอบ 5 ปี หวังส่วนแบ่งการตลาด 35% หุนนยอดขายรวมทุกช่องทางแตะ 1 พันลบ.ในปี นี้ ,เพิ่มผู้แทนจำหน่าย (Distributor) จาก 6 ราย เป็น 14 ราย เพื่อกระจายสินค้าเข้าถึงผู้บริโภคให้ครอบคลุมทั่วประเทศ, รุกCLMV หวังเพิ่มยอดขายเป็น10%ของรายได้รวมต่างประเทศ

นายธนากร วัฒนวิจารณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เซอร์วิจด์ คอร์ปอเรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) หรือ SWC ผู้ดำเนินธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภคชั้นนำของประเทศไทย เปิดเผยแผนรุกกลุ่มผลิตภัณฑ์กำจัดแมลงรบกวนแบรนด์ ‘เซนไดรท์’ ซึ่งเป็นแบรนด์ที่มีต้นกำเนิดจากประเทศอังกฤษ และเป็นพอร์ตรายได้หลักของกลุ่ม SWC โดยหุ้มนบ 100 ล้านบาท รีแบรนด์ดิ้งครั้งใหญ่ในรอบ 5 ปี เพื่อปรับภาพลักษณ์แบรนด์สินค้าให้ดูทันสมัยและตอกย้ำผู้เชี่ยวชาญเรื่องการจัดปลวก ยุง แมลงสาบ มด และมอด ที่ยกระดับผลิตภัณฑ์ทุกมิติทั้งดีไซน์บรรจุภัณฑ์และปรับสูตรใหม่ภายใต้คอนเซ็ปต์ ‘เซนไดรท์ น็อกไว ยุง มด แมลงสาบ ตายครบจบทุกแมลง’

“แบรนด์ เซนไดรท์ เป็นผู้นำตลาดกลุ่มผลิตภัณฑ์ด้านการป้องกันและกำจัดปลวก-แมลงในเมืองไทยมานานกว่า 20 ปี และเป็นแบรนด์ที่ทำรายได้หลักคิดเป็นสัดส่วน 70% ของรายได้รวมเป็นผู้นำตลาดกลุ่มสเปรย์กำจัดปลวกที่มีส่วนแบ่งตลาด 90% (ข้อมูลจากนิลเส็น เดือน ม.ค.-ก.ค.2564) เชื่อมั่นว่าแคมเปญนี้จะเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด กลุ่มผลิตภัณฑ์สเปรย์กำจัดแมลงสาบ และยุงให้แข็งแกร่งยิ่งขึ้น”นายธนากร กล่าว

นายธนากร เผยแผนการตลาดแบรนด์ ‘เซนไดรท์’ มุ่งสร้างการเติบโตของกลุ่มสินค้าสเปรย์กำจัดแมลง โดยการปรับดีไซน์บรรจุภัณฑ์ให้เข้าใจง่ายต่อการเลือกใช้ มีการใช้คอลเลอร์โค้ดเข้ามาบ่งชี้ ประเภทของผลิตภัณฑ์ภายใต้สัญลักษณ์สีส้ม เขียว เหลือง ตอบโจทย์ทุกปัญหาแมลงเพื่อสื่อสารคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันและสร้างการจดจำให้แก่ผู้บริโภค โดยผลิตภัณฑ์ที่สามารถกำจัดแมลงสาบ ยุง มด ใช้สัญลักษณ์สีเขียวก ส่วนผลิตภัณฑ์กำจัดยุงใช้สัญลักษณ์สีเหลือง และผลิตภัณฑ์กำจัดปลวกมอด มด และแมลงคลานใช้สัญลักษณ์สีส้ม เป็นสูตรที่ขายดีที่สุดจาก ‘เซนไดรท์’ การแบ่งกลุ่มตามประเภทแมลงที่กำจัดได้โดยมีสีของกระป๋องมาบ่งชี้ จะช่วยสร้างการจดจำแบรนด์ และผลิตภัณฑ์ได้ดี และช่วยให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้ง่ายยิ่งขึ้น



‘เซนไดรท์’ ดำเนินการสื่อสารการตลาดครบ 360 องศา เปิดตัวภาพยนตร์โฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางโทรทัศน์ สื่อโฆษณากลางแจ้งและสื่อออนไลน์ พร้อมตั้ง ‘หมาก-ปริญ สุภารัตน์’ เป็นพรีเซ็นเตอร์คนแรก เนื่องจากมีภาพลักษณ์และไลฟ์สไตล์แบบคนรุ่นใหม่ที่ฉลาดเลือก ได้ปล่อยโฆษณาชุดแรกสำหรับผลิตภัณฑ์กลุ่มกำจัดแมลงสาบ ยุง มด ภายใต้คอนเซ็ปต์ สมาร์ท ไฟเตอร์ น็อกไว ยุง มด แมลงสาบตายครบจบทุกแมลง และจะมีการปล่อยโฆษณาสำหรับผลิตภัณฑ์กำจัดยุง และกำจัดปลวกตามลำดับ คาดหวังส่วนแบ่งการตลาด 35% ซึ่งจะทำให้ยอดขายรวมทุกช่องทางแตะ 1,000 ล้านบาทในปี



SWC หุ้มนบ 100 ลบ.

รีแบรนด์ต้ง ‘เชนไดร์ท’ ครั่งใหญ่รอบ 5 ปี

นายอนุศาสตร์ สระทองเวียน ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพาณิชย์ SWC กล่าวว่า SWC เสริมความแข็งแกร่งระบบจัดจำหน่ายสินค้าหรือ Route to Market โดยเพิ่มผู้แทนจำหน่าย (Distributor) จาก 6 ราย เป็น 14 ราย เพื่อกระจายสินค้าเข้าถึงผู้บริโภคให้ครอบคลุมทั่วประเทศได้ดียิ่งขึ้น พร้อมเดินทางสร้าง Partnership กับคู่ค้าทางธุรกิจ ในการร่วมมือกันทำการตลาดและการขายในลักษณะพันธมิตร เดิมนั้นร่วมกันไม่ว่าจะเป็นร้านค้าใหญ่ใน Traditional Trade หรือกลุ่มร้านค้า Modern Trade เพื่อสร้างอิมแพคไปสู่ผู้บริโภคได้อย่างเข้าถึงและถูกต้องตามกลยุทธ์รายช่องทาง ซึ่งจะผลักดันให้สินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคมากขึ้น

ประธานเจ้าหน้าที่สายงานพาณิชย์ กล่าวว่า บริษัทฯ เดินทางขยายตลาดต่างประเทศในเชิงรุกให้ครอบคลุมกลุ่มประเทศ CLMV หลังได้เข้าไปทำตลาดที่ สปป.ลาวและกัมพูชาแล้ว ล่าสุดได้นำ ‘เชนไดร์ท’ ทำตลาดเวียดนามและเมียนมาร์ ผ่านเทรดเดอร์และตัวแทนจัดจำหน่ายในช่วงไตรมาส 4 ภายใต้การดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้องกับตลาดท้องถิ่น (Local Market) โดยมุ่งพัฒนาและกระจายสินค้าผ่านช่องทางร้านค้าปลีกสมัยใหม่พร้อมสื่อสารการตลาดผ่านโซเชียลมีเดียเป็นเครื่องมือสร้างการรับรู้แบรนด์ วางเป้าหมายการขายกลุ่มประเทศ CLMV เพิ่มขึ้น 10% ของรายได้รวมต่างประเทศ จากรายได้ครึ่งปีแรกที่มีสัดส่วน 5% ของรายได้รวมต่างประเทศทั้งหมด

ส่วนภาพรวมตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคในประเทศไทย (Fast Moving Consumer Goods) ในช่วงที่ผ่านมา ได้รับผลกระทบ Covid-19 ส่งผล

พฤติกรรมผู้บริโภคมีแนวโน้มการจับจ่ายใช้สอย โดยตลาดสเปรย์กำจัดแมลงได้รับผลกระทบ -3.4% อย่างไรก็ตาม แบรนด์ ‘เชนไดร์ท’ ยังทำยอดขายเติบโต +6% และมีส่วนแบ่งการตลาดเพิ่มจาก 23% เป็น 26% (ข้อมูลไตรมาสเดือนม.ค.-ก.ค. 2564) โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าสิ้นปีจะเพิ่มส่วนแบ่งตลาดเป็น 35%

SWC
SHERWOOD CORPORATION

เชนไดร์ท®
UK



จัดการครบทุกแมลง

เชนไดร์ท พืชยาฆาตกรกำจัดแมลงและสัตว์รบกวน



กลุ่มดุสิตธานี รุกตลาดจีนต่อเนื่อง เดินหน้าขยายธุรกิจโรงแรมสู่มณฑลยูนนาน เตรียมเปิด “ดุสิตดีทู ชูสง ยูนนาน” Q2/66

กลุ่มดุสิตธานี ขยายธุรกิจในประเทศจีนอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุด ได้ลงนามในสัญญาฉบับบริษัท ชูสง รงดา เรียลเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ เพื่อบริหารโรงแรม “ดุสิตดีทู ชูสง ยูนนาน” ซึ่งเป็นโรงแรมหรูแห่งแรกในเมืองชูสง ภายใต้การบริหารของแบรนช์นานาชาติ ตั้งอยู่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของจีน โดยคาดว่าจะพร้อมเปิดให้บริการในไตรมาสที่สองของปี 2566

นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัทดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า

กลุ่มดุสิตธานี รู้สึกยินดีและเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ได้ขยายธุรกิจโรงแรมในจีนอย่างต่อเนื่อง และได้มีโอกาสนำแบรนช์ไทยที่มีเอกลักษณ์ด้านการต้อนรับที่สง่างามมาแนะนำให้ชาวเมืองชูสงได้สัมผัส ด้วยทำเลที่ตั้งที่ดีเยี่ยมใจกลางเมือง พร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย มีแหล่งท่องเที่ยว ศิลปะและวัฒนธรรมเก่าแก่ที่มีเสน่ห์ ภายใต้การนำเสนอการให้บริการอันเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มดุสิตธานี หรือ Dusit Graciousness ทั้ง 4 แกนหลัก ประกอบด้วย บริการที่มีคุณภาพและตอบโต้ความต้องการของลูกค้า (Service), บริการที่ตอบสนองการใช้ชีวิตอย่างมีความสุขภาวะที่ดีทั้งกายและใจ (Well-being), บริการที่เข้าถึงและเป็นอัน

หนึ่งอันเดียวกับชุมชนและคนรอบข้าง (Locality) และบริการที่ยั่งยืน โดยคำนึงถึงสังคม เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม (Sustainability) ทำให้เชื่อมั่นว่าดุสิตดีทู ชูสง ยูนนาน จะสามารถตอบสนองความต้องการของนักธุรกิจและนักท่องเที่ยวที่มาเยือนเมืองนี้ได้เป็นอย่างดี

สำหรับ โรงแรม ดุสิตดีทู ชูสง ยูนนาน ตั้งอยู่ในเมืองชูสง ซึ่งชูสงเป็นเมืองหลักของเขตปกครองตนเองชนชาติจ้วง ห่างจากสถานีรถไฟความเร็วสูงเพียง 10 นาทีโดยรถยนต์ ทำให้เข้าถึงจุดหมายปลายทางอื่นๆ ทั่วมณฑลยูนนานได้อย่างรวดเร็ว โดยภายในโรงแรมประกอบด้วยห้องพักและห้องสวีทรวม 275 ห้อง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน อาทิ ห้องอาหารที่เปิดให้บริการตลอดทั้งวัน สปาที่ให้บริการทรีทเมนต์ความงาม การนวดบำบัด และกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมการใช้ชีวิตอย่างมีความสุข ภาวะที่ดีทั้งกายและใจ และห้องประชุมขนาดใหญ่ที่พร้อมรองรับการประชุมทั้งงานเล็กและงานระดับใหญ่ของเมือง โรงแรมแห่งใหม่นี้ออกแบบมาเพื่อมอบความสะดวกสบาย ประสิทธิภาพ และความคุ้มค่าสูงสุด โดยจะผสมผสานการต้อนรับอย่างสง่างามแบบไทยอันเป็นเอกลักษณ์ของดุสิตเข้ากับขนบธรรมเนียมและประเพณีท้องถิ่น เพื่อมอบ

ประสบการณ์อันน่าจดจำแก่ลูกค้าทั้งนักธุรกิจและนักท่องเที่ยว

ในด้านสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงใกล้โรงแรม ลูกค้าสามารถไปเยี่ยมชมวัดเจ้าแม่กวนอิมที่มีอายุย้อนไปถึงสมัยราชวงศ์ถัง ซึ่งตั้งอยู่ถัดจากโรงแรมหรือเยี่ยมชมเมืองโบราณของชนชาติจ้วง ซึ่งเป็นหนึ่งในชนกลุ่มน้อยที่มีทั้งหมด 55 ชาติของจีน เพื่อชมการเต้นรำและดนตรีท้องถิ่นที่มีเสน่ห์

มร. เชียง เจีย ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ชูสง รงดา เรียลเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์ กล่าวว่า การนำแบรนช์ที่มีชื่อด้านการบริการอย่างไทยอันเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มดุสิตธานีมาสู่เมืองชูสง จะสร้างมาตรฐานใหม่ด้านการบริการที่มีคุณภาพในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของท้องถิ่น และช่วยยกระดับให้ชูสงเป็นจุดหมายปลายทางที่มีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้นเพื่อประโยชน์โดยรวมของชุมชนอีกด้วย

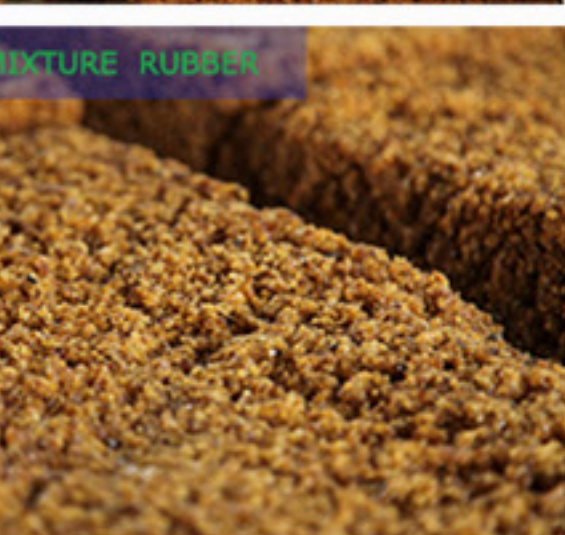
ทั้งนี้ ปัจจุบันกลุ่มดุสิตธานีประกอบด้วยโรงแรม รีสอร์ทและวิลล่าหรู รวมกว่า 300 แห่ง ภายใต้ 6 แบรนช์ ใน 17 ประเทศ โดยในประเทศจีนกลุ่มดุสิตธานีบริหารโรงแรมรวม 10 แห่ง และมีโรงแรมที่อยู่ในแผนพัฒนามากกว่า 20 แห่ง



"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



พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



TFEX ขยายเวลาซื้อขาย USD Futures และเพิ่ม contract series ของ Silver Online Futures เริ่มปลาย ก.ย. นี้

ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (TFEX) เตรียมขยายเวลาซื้อขาย USD Futures จนถึงเที่ยงคืน เริ่ม 27 ก.ย. 2564 และเพิ่ม series ของ Silver Online Futures ให้ครอบคลุม 2 ไตรมาสใกล้สุด เริ่ม 29 ก.ย. 2564 เพื่อให้ผู้ลงทุนสามารถบริหารความเสี่ยงและปรับกลยุทธ์การซื้อขายได้หลากหลายมากขึ้น

นางสาวรินใจ ชاکรพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

กล่าวว่า TFEX เตรียมที่จะขยายเวลาซื้อขายสินค้าดอลลาร์ล่วงหน้า หรือ USD Futures ในช่วงกลางคืน (night session) ตั้งแต่ 18.50-23.55 น. จากเดิมที่เปิดให้ซื้อขายเฉพาะช่วงกลางวันคือ 9.45-16.55 น. เท่านั้น เพื่อให้ผู้ลงทุนสามารถใช้ USD Futures ในการบริหารความเสี่ยงได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังสามารถซื้อขายควบคู่กับสินทรัพย์ต่างประเทศ เช่น ทองคำ โลหะเงิน หรือหลักทรัพย์ต่างประเทศได้สะดวกและทันสมัยมากขึ้น โดยจะเริ่มขยายเวลาซื้อขายตั้งแต่คืนวันที่ 27 ก.ย. 2564 เป็นต้นไป ทั้งนี้ ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา USD Futures ได้รับความสนใจเพิ่มขึ้นมาก อันเป็นผลมาจากความเสี่ยงจากความผันผวนของค่าเงินที่เพิ่มขึ้น ปริมาณการซื้อขาย 8 เดือนแรกของปี 2564 เฉลี่ยอยู่ที่ 12,606 สัญญาต่อวัน เพิ่มขึ้น 357% เมื่อเทียบกับปี 2562

นอกจากนี้ TFEX จะปรับสัญญาซื้อขายล่วงหน้าที่อ้างอิงกับโลหะเงิน หรือ Silver Online Futures โดยเพิ่มสัญญาที่หมดอายุรายไตรมาส (contract series) อีก 1 อายุสัญญา ทำให้ในแต่ละช่วงเวลาจะมีสัญญาให้เลือกซื้อขาย 2 อายุสัญญา เพื่อเพิ่มความคล่องตัวให้ผู้ลงทุนในการสร้างกลยุทธ์การซื้อขาย รวมถึงการซื้อขายควบคู่กับ Gold Online Futures ได้สะดวกยิ่งขึ้น การปรับสัญญาดังกล่าวนี้จะทำควบคู่ไปกับการกำหนดส่วนลดเงินประกัน หรือ inter-month spread margin สำหรับผู้ลงทุนที่ถือครอง Silver Online Futures

จำนวน 2 series ที่ครบอายุสัญญาต่างกันและมีสถานะตรงข้ามกัน โดยเริ่มดำเนินการตั้งแต่วันที่ 29 ก.ย. 2564 เป็นต้นไป ซึ่งในวันดังกล่าวจะมี contract series ใหม่ คือ SVFH22 สัญญาที่จะสิ้นสุดอายุเดือน มี.ค. 2565 เพิ่มเข้ามาให้ซื้อขายควบคู่กับ SVFZ21 สัญญาที่จะสิ้นสุดอายุเดือน ธ.ค. 2564



ก.ล.ต. เตรียมปรับปรุงหลักเกณฑ์ เพื่อยกระดับการเปิดเผยข้อมูลในหนังสือชี้ชวนของกองทุนรวม

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักการและร่างประกาศเกี่ยวกับการปรับปรุงหลักเกณฑ์การเปิดเผยข้อมูลในหนังสือชี้ชวนของกองทุนรวม เพื่อให้ผู้ลงทุนได้รับข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจและเป็นปัจจุบันยิ่งขึ้น โดยมีรูปแบบที่เข้าใจง่าย ณะเดียวกัน บลจ. ไม่มีการเกินสมควร ตามแนวทาง Regulatory Guillotine*

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) มีแนวคิดทบทวนหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการเปิดเผยข้อมูลในหนังสือชี้ชวนของกองทุนรวม (หนังสือชี้ชวน) ซึ่งประกอบด้วย หนังสือชี้ชวนส่วนข้อมูลกองทุนรวม (ชี้ชวนฉบับเต็ม) และหนังสือชี้ชวนส่วนสรุปข้อมูลสำคัญ (factsheet) โดย ก.ล.ต. ได้สำรวจความคิดเห็นผู้ลงทุนและพบว่าส่วนใหญ่ใช้ factsheet ประกอบการตัดสินใจลงทุน แต่เห็นว่าข้อมูลบางส่วนมีความซับซ้อนและยังไม่ได้ใช้ประโยชน์จากหนังสือชี้ชวนฉบับเต็มเท่าที่ควร

ก.ล.ต. จึงได้หารือร่วมกับภาคธุรกิจเพื่อปรับปรุงรูปแบบ เนื้อหา และรอบการปรับปรุงข้อมูลในหนังสือชี้ชวน โดยผู้ที่เกี่ยวข้องได้เห็นชอบร่วมกันในการปรับปรุงหนังสือชี้ชวนให้มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในการตัดสินใจลงทุนมากยิ่งขึ้น รวมทั้งลดภาระของบริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน (บลจ.) ในการจัดทำข้อมูลในส่วนที่ไม่จำเป็น แต่ยังคงไว้ซึ่งหลักการให้ผู้ลงทุนได้รับข้อมูลที่เพียงพอต่อการตัดสินใจ ซึ่งการดำเนินการดังกล่าวอยู่ภายใต้โครงการ Simplified Disclosure ระยะที่ 2 และเป็นหนึ่งในโครงการ Regulatory Guillotine

ก.ล.ต. จึงเสนอหลักการและร่างประกาศที่เกี่ยวข้องจำนวน 3 ฉบับ รวมทั้งจัดทำ factsheet รูปแบบใหม่ โดยมีการปรับปรุงข้อมูลให้เป็นปัจจุบันทุกเดือน รวมทั้งปรับปรุงรายการข้อมูลในหนังสือชี้ชวนฉบับเต็มให้กระชับ มีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจลงทุนเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ ก.ล.ต. จะปรับปรุงระบบอนุมัติจัดตั้งและจัดการกองทุนรวม (Online Fund Approval and Management System) เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ บลจ. ในการนำส่ง factsheet รายเดือน ได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็ว สามารถรองรับการนำส่งข้อมูลของหลายกองทุนได้ในคราวเดียวกัน ทั้งนี้ คาดว่าประกาศจะแล้วเสร็จในไตรมาส 4 ปี 2564 และสามารถเปิดให้ บลจ. นำส่ง factsheet ในระบบใหม่ได้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2565 เป็นต้นไป

ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นในเรื่องดังกล่าวไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=751 ผู้เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: pheangna@sec.or.th หรือ supisara@sec.or.th จนถึงวันที่ 18 ตุลาคม 2564



บลจ.ทิสโก้ เสริม “กองทุนเปิด ทิสโก้ FinTech”

ลงทุนธุรกิจฟินเทคแห่งอนาคตทั่วโลก



บลจ.ทิสโก้รุกเปิด IPO “กองทุนเปิด ทิสโก้ FinTech” กองทุนนวัตกรรมแห่งอนาคต เน้นลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีการเงิน “FinTech” ทั่วโลก บริหารกองทุนหลักโดย BlackRock ซึ่งโอกาสเติบโตเด่นตามพฤติกรรมการใช้เงินของผู้บริโภคในยุคสังคมไร้เงินสด และธุรกิจการเงินปรับมาใช้ FinTech เพิ่มศักยภาพแข่งขัน เสนอขาย IPO 21 - 29 ก.ย. 64

นายสาห์รัช ชักสุวรรณ ผู้อำนวยการสายการตลาด และที่ปรึกษาการลงทุน

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน ทิสโก้ จำกัด (Mr. Saharat Chudsuwan, Head of Marketing and Wealth Advisory, Mutual & Private Fund Business, TISCO Asset Management Co., Ltd.) เปิดเผยว่า เพื่อสร้างสรรค์ทางเลือกการลงทุนในธุรกิจแห่งอนาคตของโลก และเพิ่มโอกาสสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับลูกค้า ล่าสุด บลจ.ทิสโก้ได้เปิดเสนอขายกองทุนเปิด ทิสโก้ FinTech (TFINTECH) ความเสี่ยงระดับ 6 (เสี่ยงสูง) กองทุนรวมตราสารทุน เน้นลงทุนในหน่วยลงทุนของกองทุน BGF FinTech Fund ชนิดหน่วยลงทุน I2 USD (กองทุนหลัก) บริหารและจัดการโดย BlackRock (Luxembourg) S.A. เน้นลงทุนในบริษัทที่มีรายได้จากการประยุกต์เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมบริการทางการเงิน ลงทุนขั้นต่ำ 1,000 บาท เปิดเสนอขายครั้งแรก (IPO) วันที่ 21 - 29 กันยายน 2564 ทั้งนี้ กองทุนนี้กระจุกตัวในหมวดอุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศจึงมีความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนอาจสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมาก

“FinTech หรือการใช้เทคโนโลยีทางการเงิน เติบโตตามพฤติกรรมของผู้บริโภคทั่วโลกที่เข้าสู่โลกสังคมไร้เงินสด โดยเฉพาะในช่วงที่ COVID-19 แพร่ระบาด ธุรกิจ FinTech เติบโตอย่างมากและกลายเป็นความต้องการพื้นฐานแทรกซึมในหลายๆ กิจกรรมของมนุษย์ เช่น Online shopping การให้สินเชื่อผ่านระบบไมบายแบงก์กิ้ง รวมถึงการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิต

และเครดิต นอกจากนี้ในช่วงที่ผ่านมาภาคธุรกิจยังได้นำเสนอบริการ Robo-advisor มาเป็นตัวช่วยสำหรับการลงทุน แม้กระทั่งการใช้ Smart Watch มาคำนวณเบี้ยประกัน อีกทั้งยังได้เห็นปรากฏการณ์ที่ธนาคารกลางหลายแห่งของโลกเริ่มทดลองใช้ Central Bank Digital Currency (CBDC) หรือสกุลเงินดิจิทัลที่ออกโดยธนาคารกลาง เพื่อใช้เป็นสื่อกลางในการชำระราคาสินค้าและบริการ ทั้งหมดนี้เป็นสัญญาณที่ทำให้เห็นว่าโลกของเราได้ก้าวเข้าสู่ยุคของ FinTech อย่างแท้จริง” นายสาห์รัชกล่าว

สำหรับโอกาสการเติบโตของธุรกิจ FinTech ในอนาคตนั้น Fisglobal ประเมินว่า ภายในปี 2567 การใช้จ่ายเงินผ่านระบบดิจิทัล e-Wallet และเดบิต เครดิตการ์ด จะมีสัดส่วน 85% ของธุรกรรมในอเมริกาเพิ่มจากปี 2563 อยู่ที่ 80% * ขณะที่ PwC ประเมินว่าปริมาณการใช้จ่ายโดยไม่ใช้เงินสดจะเติบโตขึ้นถึง 3 เท่า ภายในปี 2573 ** โดยมีกลุ่มคนรุ่นใหม่เป็นแรงขับเคลื่อน รวมถึงการเติบโตของสกุลเงินดิจิทัล อีกทั้งการเข้ามาของ Big Data และ Machine Learning จะทำให้ภาคธุรกิจทั้งธนาคาร ธุรกิจประกัน และธุรกิจด้านการลงทุนสามารถจับพฤติกรรมของผู้บริโภค และนำ FinTech มาแนะนำบริการที่สะดวก ตรงใจผู้บริโภคและเพิ่มศักยภาพการแข่งขันให้โดดเด่นกว่าธุรกิจการเงินแบบดั้งเดิม และยังปลอดภัยมากขึ้นด้วยการนำเทคโนโลยี Blockchain มาเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจ

นายสาห์รัชกล่าวอีกว่า สำหรับจุดเด่นของกองทุน TFINTECH คือ กองทุนหลักบริหารจัดการโดย BlackRock บริษัทจัดการกองทุนที่มีขนาดใหญ่ชั้นนำของโลก โดยชนิดหน่วยลงทุน I2 USD จะมีค่าธรรมเนียมในการบริหารจัดการที่ค่อนข้างน่าสนใจกว่าชนิดหน่วยลงทุน D2 USD อีกทั้งกองทุนหลักจะเน้นลงทุนในธุรกิจการเงินที่ใช้ FinTech มาใช้ในการดำเนินธุรกิจ เช่น ธุรกิจการชำระเงิน ธนาคารดิจิทัล สินเชื่อผู้บริโภคบนแพลตฟอร์มดิจิทัล การลงทุนและตลาดหลักทรัพย์ ประกัน และซอฟต์แวร์ และ Outsourcing Solution เป็นต้น

โดยกองทุนหลักจะเน้นลงทุนหุ้นประมาณ 30 - 50 บริษัท แต่ละตัวมีน้ำหนักระหว่าง 1 - 5% โดยเปลี่ยนและปรับน้ำหนักการลงทุนอย่างสม่ำเสมอ หากหุ้นที่ลงทุนขาดทุนเกิน 15% จะปรับน้ำหนักโดยการเพิ่มหรือ Cut Loss พร้อมทั้งหาโอกาสลงทุนในหุ้น IPO ที่มีรูปแบบการทำธุรกิจ

หรือมีความแข็งแกร่งในธุรกิจนั้นๆ อีกทั้งยังกระจายการลงทุนไปยังหลากหลายประเทศอีกด้วย * * *

ส่วนตัวอย่างบริษัทที่กองทุนเข้าไปลงทุน เช่น Visa Inc. แพลตฟอร์มประมวลผลธุรกรรมทางการเงิน ผู้อยู่เบื้องหลังการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตและเครดิตทั่วโลก โดยมีปริมาณการชำระเงินผ่าน Visa กว่า 8.8 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อปี เชื่อมโยงกับเครือข่ายร้านค้าชั้นนำกว่า 40 ล้านราย ใน 200 ประเทศทั่วโลก โดย Goldman Sachs คาดว่ากำไรสุทธิของบริษัท Visa จะเติบโตเฉลี่ย 18% ในระหว่างปี 2654 - 2666 อีกบริษัทคือ Kaspi.kz "Super App" ที่ใหญ่ที่สุดในคาซัคสถาน ให้บริการชำระค่าบริการต่างๆ Online shopping และกู้เงินผ่านแอปพลิเคชัน โดยมีผู้ใช้งานแอคทีฟถึง 10 ล้านคนต่อเดือน จากประชากรคาซัคสถานที่มี 19 ล้านคน (ข้อมูล ณ มิถุนายน 2564) * * * *

พิเศษสำหรับลูกค้าที่มียอดเงินลงทุนในกองทุน TFINTECH ระหว่างวันที่ 21 - 29 กันยายน 2564 ตั้งแต่ 20 - 29.99 ล้านบาท จะได้รับทองคำหนัก 2 สลึง และยอดเงินลงทุนตั้งแต่ 30 ล้านบาทขึ้นไป รับทองคำหนัก 1 บาท (1 ล้าน ต่อ 1 ลิตร)

ทั้งนี้ กองทุนเปิด TFINTECH อาจมีความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในต่างประเทศ จึงมีนโยบายป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุนรวม ผู้สนใจลงทุนควรทำความเข้าใจลักษณะสินค้า ศึกษาข้อมูลสำคัญของกองทุนรวม โดยเฉพาะนโยบายการลงทุน เงื่อนไขผลตอบแทน ความเสี่ยง และผลการดำเนินงานของกองทุนที่ได้เปิดเผยไว้ที่ www.tiscoasset.com และสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดหรือขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ บลจ. ทิสโก้ หรือ ธนาคารทิสโก้ทุกสาขา หรือ TISCO Contact Center โทร. 0 2633 6000 กด 4, 0 2080 6000 กด 4 และ www.tiscoasset.com หรือ แอปพลิเคชัน TISCO My Funds

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)





อินไซด์ Business

NER มอบเงิน

เพื่อสนับสนุนซื้อเครื่องมือแพทย์



PTG มอบเครื่องดื่ม

สนับสนุนศูนย์ฉีดวัคซีน COVID-19

ม.หอการค้าไทย



โรงงาน PPP และ

โรงไฟฟ้า STN-A - PTO-A ในเครือ

UAC Group มอบของสู่โควิด



กลุ่มทิสโก้

มอบอาหารกล่องแก่ชุมชน





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	3,036.21	3.57	7,428.67	8.74	-4,392.47	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	8,004.39	9.42	9,195.40	10.82	-1,191.00	-
นักลงทุนต่างประเทศ	31,529.01	37.09	31,806.43	37.41	-277.42	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	42,444.02	49.93	36,583.12	43.03	5,860.89	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	78,006.96	6.17	84,206.47	6.66	-6,199.51	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	125,528.91	9.92	126,734.77	10.02	-1,205.86	-
นักลงทุนต่างประเทศ	520,281.10	41.13	511,967.08	40.48	8,314.02	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	541,078.26	42.78	541,986.91	42.85	-908.65	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	1,108,034.89	7.05	1,139,851.72	7.26	-31,816.83	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,557,339.29	9.92	1,547,195.78	9.85	10,143.51	-
นักลงทุนต่างประเทศ	5,936,595.66	37.80	6,016,124.20	38.30	-79,528.54	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	7,104,096.17	45.23	7,002,894.32	44.59	101,201.85	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	12.74	0.23	33.75	0.61	-21.01	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	5.68	0.10	5.69	0.10	-0.00	-
นักลงทุนต่างประเทศ	710.22	12.75	687.44	12.34	22.78	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	4,840.18	86.92	4,841.95	86.95	-1.77	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	304.36	0.34	622.01	0.69	-317.65	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	83.33	0.09	81.84	0.09	1.49	-
นักลงทุนต่างประเทศ	9,939.80	10.96	10,226.26	11.28	-286.46	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	80,329.40	88.61	79,726.79	87.94	602.62	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 20 ก.ย. 2564

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	7,871.52	0.88	6,478.23	0.72	1,393.29	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	778.59	0.09	854.88	0.10	-76.30	-
นักลงทุนต่างประเทศ	66,490.69	7.43	68,909.16	7.70	-2,418.48	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	820,221.00	91.61	819,119.52	91.48	1,101.48	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลเพื่อการศึกษาดูงานหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช้เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
* ข้อมูลล่าสุด 20/09/2564 17:16:48

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SET	1,603.06	-22.59	-1.39	1,620.72	1,601.16	32,477,749	85,013.63
SET50	960.58	-14.13	-1.45	970.93	958.15	1,058,984	38,617.26
SET100	2,190.10	-33.49	-1.51	2,214.79	2,185.58	2,377,720	54,368.78
sSET	1,019.20	-14.54	-1.41	1,035.53	1,018.40	2,199,200	7,342.84
SETCLMV	1,027.55	-14.47	-1.39	1,038.08	1,026.58	1,300,688	29,472.26
SETHD	1,099.59	-14.23	-1.28	1,109.43	1,096.33	603,547	14,889.83
SETTHSI	1,001.82	-15.12	-1.49	1,012.90	999.67	1,768,523	35,073.77
SETWB	961.44	-11.67	-1.20	968.82	957.68	788,642	15,030.16
mai	546.87	-7.33	-1.32	558.11	546.30	4,225,277	5,568.83

SET

mai

เลือกดูตามประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
KBANK	3,294,170.40	118.50	-3.50 (-2.87%)
PTT	2,950,132.42	39.00	- (-)
KCE	2,755,581.70	82.75	+0.25 (+0.30%)
SCGP	2,358,283.23	62.25	-2.50 (-3.86%)
BANPU	1,765,133.01	12.30	-0.50 (-3.91%)
TTA	1,543,554.26	13.90	-1.50 (-9.74%)
DELTA	1,510,865.60	556.00	-10.00 (-1.77%)
ADVANC	1,433,016.65	189.00	-5.00 (-2.58%)
HANA	1,343,072.68	82.50	+0.75 (+0.92%)
PTTGC	1,338,863.62	58.75	-1.75 (-2.89%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	3,595,345,800	0.04	+0.01 (+33.33%)
TCC	739,011,100	1.24	+0.21 (+20.39%)
EE	668,390,300	1.60	+0.09 (+5.96%)
SIRI	494,138,400	1.26	-0.08 (-5.97%)
AQUA	441,624,800	0.56	-0.01 (-1.75%)
GJS	342,447,600	0.32	-0.05 (-13.51%)
GEL	272,718,300	0.45	-0.02 (-4.26%)
TRITN	270,152,900	0.29	+0.01 (+3.57%)
U	255,347,300	1.79	+0.07 (+4.07%)
TWZ	193,532,400	0.14	+0.01 (+7.69%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
AQ <C>	3,595,345,800	0.04	+0.01 (+33.33%)
TCC	739,011,100	1.24	+0.21 (+20.39%)
TIPH	20,194,700	44.00	+5.75 (+15.03%)
TWZ	193,532,400	0.14	+0.01 (+7.69%)
WGE	39,490,400	2.14	+0.15 (+7.54%)
TEAMG	182,204,000	3.88	+0.24 (+6.59%)
EE	668,390,300	1.60	+0.09 (+5.96%)
TSI <C>	28,573,800	0.36	+0.02 (+5.88%)
RICHY	95,238,500	1.34	+0.06 (+4.69%)
WAVE	16,589,800	0.92	+0.04 (+4.55%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
GJS	342,447,600	0.32	-0.05 (-13.51%)
PPPM <C, NP>	25,513,300	0.31	-0.04 (-11.43%)
TTA	107,061,900	13.90	-1.50 (-9.74%)
PSL	50,312,000	20.60	-2.00 (-8.85%)
ACC	9,091,200	1.01	-0.09 (-8.18%)
RCL	16,814,600	53.75	-4.00 (-6.93%)
PK	10,061,600	2.50	-0.18 (-6.72%)
AS	12,568,300	16.70	-1.20 (-6.70%)
SIRI	494,138,400	1.26	-0.08 (-5.97%)
ORI	22,448,600	10.20	-0.60 (-5.56%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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