

HOONINSIDE



นายจิรเดช บุตสทิติย์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการลงทุน
บริษัท เนอวานา ไดวี จำกัด (มหาชน)

NVD

— จับมือ —
พาร์ทเนอร์

ทำธุรกิจ
ในคอนโด!

สร้าง RECURRING INCOME

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีรเทพ
สาธิต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแฉ่ม

บรรณาธิการบริหาร ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวม

กองบรรณาธิการ
นพพร เชื้อเมืองพาน
สิริวัฒนา กลางประพันธ์



ติดต่อโฆษณา
คุณนุ้ย
02-276-5976
E-mail :
reporter@hooninise.com

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวิไล์ สอนใหม่
ศักดิ์ดาจรัส จันทรืทพ

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	14
อินไซด์ Business	16
สรุปการซื้อขาย	17



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง



NVD

จับมือพาร์ทเนอร์ ทำธุรกิจใหม่

สร้าง Recurring Income

NVD มั่นใจรายได้รวม ปี 65 โตกว่าปีก่อน
หลังทุนแบ็คลอร์ดกว่า 1,280 ลบ. พร้อมลุย
เปิด 6 โครงการใหม่ - เล็งจับมือพาร์ทเนอร์
ทำธุรกิจใหม่ สร้าง Recurring Income



นายจิรเดช นุตสภิตย

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารสายงานการลงทุน
บริษัท เนอวานา ได้อิ จำกัด (มหาชน) NVD

เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดว่าภาพรวมผลประกอบการในปี 2565 จะมีรายได้รวม
เติบโตมากกว่าปีก่อน จากการมีงานที่รอรับรู้รายได้ในปีนี้อยู่ในมือ (Backlog)
ราว 1,280 ล้านบาท นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมี 11 โครงการที่ยังเปิดขายอยู่
มูลค่ารวมกว่า 2 หมื่นล้านบาท ประกอบกับการเปิด 6 โครงการใหม่ในปี
มูลค่ารวมราว 8,700 ล้านบาท คาดว่าจะช่วยหนุนยอดขายและรายได้ให้เพิ่มขึ้น
อย่างมีนัยสำคัญ

สำหรับ 6 โครงการใหม่ที่จะดำเนินการก่อสร้างและส่งมอบ
ให้กับลูกค้าใน 65 จะมุ่งไปที่โครงการที่ดินพร้อมอยู่อาศัย
(landed residential) และ มุ่งเน้น พัฒนาพื้นที่โครงการ
อสังหาริมทรัพย์ให้เป็นเสมือนชุมชน (Emphasis on
township development) โดยจะมีการปรับรูปแบบซีรีส์
บ้านให้มีระดับราคาลดลงมา โดยนำบ้าน Beyond รูปแบบเก่า

กลับมาพัฒนา เพื่อให้เป็นโครงการในช่วงระดับราคา 10-25
ล้านบาท ซึ่งเป็นระดับราคาที่คนส่วนใหญ่เข้าถึงได้มากขึ้น เพื่อ
เข้าถึงตลาดที่กว้างขึ้น ทำให้สามารถสร้างยอดขายและยอด
โอนเข้ามาได้มาก เนื่องจากรูปแบบซีรีส์ Beyond
รูปแบบใหม่ระดับราคาเพิ่มขึ้นไปสูงมากที่ 25-40 ล้านบาท

ขณะที่ปัจจุบันมีพื้นที่ดินเปล่า (Landbank) จำนวน 267 ไร่ ซึ่งยังคงเพียงพอต่อการรองรับงานขยายโครงการใหม่ๆในอนาคต อีกทั้งยังได้เตรียมงบลงทุนราว 1,500 ล้านบาท เพื่อใช้สำหรับลงทุนธุรกิจใหม่ๆที่แตกต่างออกไปจากกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ โดยปัจจุบันกำลังอยู่ระหว่างร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ ในการศึกษาการทำธุรกิจใหม่ โดยมุ่งเน้นกลุ่มธุรกิจที่ไม่มีความเสี่ยงมากนัก และเน้นรับรู้รายได้ประจำเป็นหลัก (Recurring Income) โดยจะแจ้งให้ทราบอีกครั้งหากมีความชัดเจน



ทั้งนี้ บริษัทฯประเมินภาพรวมของสถานการณ์เศรษฐกิจในปีนี้ รวมถึงแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์คาดว่าจะฟื้นตัวดีขึ้นจากปีก่อน **แม้ว่าจะมีข่าวสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน แต่เชื่อว่าภายหลังที่มีผลการเจรจาออกมาเป็นไปในทิศทางที่ดีแล้วนั้น** ก็ทำให้ทั่วโลกไม่น่าเป็นห่วงและตลาดต่างๆก็เริ่มกลับฟื้นตัวดีขึ้น มองว่าเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นปัจจัยลบต่อตลาดในระยะสั้น

ขณะที่สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด-19 ในไทย ก็ไม่น่ากลัวหรือสร้างความแพนิคให้กับประชาชน เท่ากับช่วงการแพร่ระบาด ระลอกแรก ทำให้ผู้คนกลับมาใช้ชีวิตได้ตามปกติ **เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่เชื่อว่าปีนี้จะกิจกรรมทางเศรษฐกิจจะกลับมาดำเนินได้ดีขึ้น** สอดรับกับการเปิดโครงการใหม่ๆเพื่อรองรับความต้องการที่อยู่อาศัยที่จะฟื้นตัวขึ้นตามลำดับ



"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 :

589/156, 28th Floor,
Central City Tower, Debaratana Road,
Bang Na Nuea Sub-district, Bang Na District,
Bangkok 10260 Thailand
Sales Office (+66) 83 009
Tel : +66 2745 6971-2
Fax : -
Email: ner@nerubber.com, hr@nerubber.com



www.nerubber.com



ICHI

ตั้งเป้ารายได้รวมปี65 แตะ 6,500 ลบ.
โตขึ้น 24% จากปีก่อน เผยยอดขายในอินโดฯ
ม.ค. - ก.พ. 65 ทำนิวไฮ แตะ 6 แสนลิ่ง



นายธนพันธุ์ คงนันทะ รองกรรมการผู้จัดการสายงานธุรกิจเครื่องดื่ม บริษัท อิชิตัน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ICHI เปิดเผยว่า บริษัทฯตั้งเป้าภาพรวมผลการดำเนินงานในปี2565 คาดว่า จะมีรายได้รวมแตะที่ระดับ 6,500 ล้านบาท เพิ่มขึ้นราว 24% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน พร้อมควบคุมGP ได้ดีใกล้เคียงกับปีที่แล้ว พร้อมประเมินยอดขายชาพร้อมดื่มในไทยและในต่างประเทศมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง สำหรับยอดขายในไทยนั้น มองว่าได้รับอานิสงส์จากการที่ภาครัฐบาลมีการอัดฉีดเงินเข้ากระเป๋าอิเล็กทรอนิกส์

เพื่อให้ประชาชนจับจ่ายใช้สอยร้านค้าในชุมชน ทำให้ผู้ที่ได้รับสวัสดิการรัฐมาซื้อสินค้าในร้านสะดวกซื้อ ร้านขายของชำมากขึ้น

ขณะที่แนวโน้มยอดขายในอินโดนีเซีย เดือน ม.ค. - ก.พ. 65 ยังคงเติบโตต่อเนื่องจากไตรมาส 4/64 โดยในเดือนมกราคม พบว่าสามารถทำยอดขายได้กว่า 600,000 ลิ่ง ทำนิวไฮ และด้วยการตอบรับที่ดีมาก ทำให้บริษัทมีอุปสรรคในเรื่องของการผลิตสินค้าออกมาไม่เพียงพอต่อความต้องการในตลาด ซึ่งทางICHI มีบริษัทรับทำOEM ในอินโดนีเซีย เพียงเจ้าเดียวและได้ใช้ไลน์การผลิตโรงงานแห่งที่1 เต็ม 100% แล้ว ส่วนไลน์ผลิตโรงงานแห่งที่2 บริษัทได้ส่วนแบ่งการผลิตมาบ้าง ช่วยซัพพอร์ตสินค้าในไตรมาส 1/65 อย่างไรก็ตาม บริษัทกำลังอยู่ระหว่างเซ็นสัญญา OEM กับอีกเจ้าใหม่ เพื่อพัฒนาสูตรโปรดัคส์ใหม่และเพิ่มกำลังการผลิตสินค้า คาดว่าจะเห็นความชัดเจนในไตรมาส2/65 ซึ่งหากแล้วเสร็จจะทำให้ยอดขายในอินโดนีเซียเติบโตได้มากในช่วงครึ่งปีหลัง

อย่างไรก็ตาม เนื่องจากราคาน้ำมันดิบที่ปรับตัวสูงต่อเนื่องในช่วงนี้ ก็สร้างความกังวลให้กับบริษัท โดยปัจจัยดังกล่าว

ล่าวางจะกดดันกำไรของปี65 ให้อยู่ในระดับใกล้เคียงกับปีก่อน แม้ว่าภาพรวมยอดขายทั้งปีจะเติบโตก็ตาม เนื่องจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้นทำให้ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานสูงขึ้นไปด้วย ซึ่งทำให้บริษัทมีแผนที่จะปรับราคายาส่งขึ้นอีก 2 บาท/ลิ้ง เป็นไปตามราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น โดยเชื่อว่าราคายาส่งที่ปรับตัวขึ้นนั้น ไม่ส่งผลกระทบต่อราคายาปลีก

ทั้งนี้ เมื่อช่วงต้นปีที่ผ่านมา ICHI ได้เข้าลงทุนในบริษัท พรีดิกทิฟ จำกัด (Predictive) เพื่อนำ Big Data มาใช้เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนธุรกิจ ทำการตลาดในเชิงวิเคราะห์ข้อมูลผู้บริโภค และเตรียมจัดตั้งบริษัทร่วมทุน เพื่อขับเคลื่อนกลยุทธ์ ทรานส์ฟอร์มสู่องค์กรดิจิทัลให้ได้อย่างยั่งยืน พร้อมทั้งมีแผนนำ Predictive เข้าระดมทุนและจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ภายในปี2567


ICHITAN

DRT ชูแนวคิด

Circular Economy รับมือ

ราคาพลังงานโลกพุ่งรอบ 10 ปี

มั่นใจอัตราเงินเครื่องจักรเฉลี่ยทั้งปี 80-90%

DRT เปิดแผนรับมือความเสี่ยงจากต้นทุนพลังงานพุ่ง ชูแนวคิด Circular Economy มุ่งบริหารจัดการทรัพยากร และพลังงานให้มีประสิทธิภาพสูงสุด พร้อมมุ่งรักษาอัตราการเงินเครื่องจักรทั้งปี 80-90% คุ่มต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำ หวังรักษาอัตราการกำไรไว้ขึ้นต้นเฉลี่ยอยู่ที่ 27-29%



นายสาริต สุดบรรทัด ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ผลิตภัณฑ์ตราเพชร จำกัด (มหาชน) หรือ DRT ผู้ผลิตและจำหน่ายระบบหลังคาไม่สังเคราะห์และบอร์ดไฟเบอร์ซีเมนต์ บอร์ดตกแต่งผนัง อิฐมวลเบา คานทับหลัง เคา์เตอร์มวลเบาสำเร็จรูป ร้านกาแฟสำเร็จรูป (DIAMOND Cafe) และบริการติดตั้งโครงหลังคาและกระเบื้องหลังคา ภายใต้เครื่องหมายการค้า ‘ตราเพชร’ เปิดเผยว่า สถานการณ์ราคาพลังงานปรับตัวสูงขึ้นในรอบ 10 ปี

จากความขัดแย้งระหว่างประเทศรัสเซียและยูเครน ทำให้ผู้ประกอบการทุกรายต้องเร่งบริหารจัดการต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งในส่วนวง DRT นั้น บริษัทฯ ได้ยึดหลัก Circular Economy เพื่อบริหารจัดการด้านทรัพยากรและพลังงานหมุนเวียนอย่างคุ้มค่า ด้วยแนวคิด 3R หรือ Reduce Reuse Recycle เป็นแกนหลักในการดำเนินงานสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยมีการติดตั้ง Solar Rooftop วงโรงงานอิฐมวลเบา จังหวัดสระบุรี และโรงงานที่จังหวัดขอนแก่น ที่มีขนาดรวม 420 กิโลวัตต์ และโครงการเปลี่ยนหลอดไฟแสงสว่างมาเป็นหลอด LED ลดการใช้พลังงานไฟฟ้า การนำไอน้ำที่เกิดจากการผลิตกลับมาใช้ซ้ำที่ทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรสูงสุด

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังลงทุนด้านเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตที่มีการติดตั้งหุ่นยนต์ Robotic, การนำระบบอัตโนมัติ (Automation) และ IoT เข้ามาช่วยยกระดับโรงงานสู่ Smart Factory เพื่อทดแทนการเพิ่มแรงงาน ควบคุมการมุ่งรักษาอัตราการเงินเครื่องจักรเฉลี่ยทั้งปีไม่ต่ำกว่า 80-90% ให้มีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำ สนับสนุนศักยภาพด้านการทำตลาดภายใต้กลยุทธ์ ‘สวทครบเซต ตราเพชร

ทั้งหลัง’ ให้แก่ผลิตภัณฑ์ ‘ตราเพชร’ ที่มีจุดแข็งด้านความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปก่อสร้างบ้านได้ทั้งหลังและการบริหาร Product Mix จากแผนพัฒนาสินค้าใหม่ที่ชูจุดเด่นด้าน Function และ Fashion ที่เน้นผลิตภัณฑ์ที่ติดตั้งง่าย สะดวก รวดเร็ว มีรูปแบบและสีสันสวยงาม รองรับการพัฒนาตัวของตลาดวัสดุก่อสร้างในปีนี้



“ความเสี่ยงจากปัจจัยลบด้านต้นทุนพลังงานเร่งตัวขึ้น แต่เชื่อมั่นว่าเราจะสามารถบริหารจัดการได้ โดยมีแผนงานปีนี้ที่มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้สูงสุดอย่างต่อเนื่อง รวมถึงแผนบริหารจัดการด้าน Product Mix มุ่งเพิ่มสัดส่วนการวางสินค้าในกลุ่มที่มีอัตรากำไรขึ้นต้นที่ดี เพื่อมุ่งรักษาอัตราการเงินเครื่องจักรเฉลี่ยอยู่ที่ 27-29% และผลักดันการเติบโต 5% ตามแผนที่วางไว้” นายสาริต กล่าว



ZIGA รับมอบ

เครื่องชุดบิทคอยน์
เพิ่มอีก 200 เครื่อง เดินหน้ารับรู้รายได้
ครบ 400 เครื่องใน Q1/65 ทันที

บมจ. ซิก้า อินโนเวชั่น (ZIGA) เผยบริษัทฯ ได้รับมอบเครื่องชุดบิทคอยน์เพิ่มอีก 200 เครื่อง นำไปติดตั้งที่สำนักงานซิก้าเอฟซี-สูงสวัสดิ์ ตามแผนการลงทุนที่เคยแจ้งไว้ ฟากซีอีโอ "ศุภกิจ งามจิตรเจริญ" ระบุการรับมอบเครื่องชุดบิทคอยน์ครั้งนี้ทำให้มีเครื่องครบ 400 เครื่อง พร้อมรับรู้รายได้ทันทีในไตรมาส 1/65 เดินหน้าต่อยอดธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลผ่าน 2 บริษัทย่อย มั่นใจสนับสนุนอนาคตโตก้าวกระโดด



นายศุภกิจ งามจิตรเจริญ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซิก้า อินโนเวชั่น จำกัด (มหาชน) ZIGA เปิดเผยว่าบริษัท ซิก้า เอฟซี จำกัด ("ZIGA FC") ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้รับมอบเครื่องชุดบิทคอยน์แล้วเพิ่มอีกจำนวน 200 เครื่อง โดยเครื่องชุดบิทคอยน์นี้ ส่งมอบและติดตั้งที่สำนักงานซิก้าเอฟซี-สูงสวัสดิ์ ตามแผนการลงทุนเหมืองบิทคอยน์ตามที่แจ้งไว้ก่อนหน้านี้ในรายงานความคืบหน้าธุรกิจชุดเหมืองบิทคอยน์ซึ่งจะทำให้บริษัทรับรู้รายได้ใน

ไตรมาสที่ 1/2565 จากจำนวนเครื่องทั้งหมด 400 เครื่อง เมื่อรวมจำนวนเครื่องที่มีอยู่ก่อนหน้านี้

"การที่บริษัทฯ รายงานการพัฒนากิจการที่สำคัญในการทำเหมืองบิทคอยน์ของบริษัทฯ ด้วยความถูกต้อง เพื่อสร้างความมั่นใจว่าบริษัทมีความเชี่ยวชาญ และประสบการณ์ด้านงานไฟฟ้าที่สามารถบริหารจัดการการลงทุนเหมืองบิทคอยน์ตามแผนที่วางไว้เป็นอย่างดี และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการลงทุนในเหมืองบิทคอยน์ในครั้งนี้ จะเป็นส่วนหนึ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยเข้าสู่การแข่งขันด้านธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล ซึ่งหลังจากนี้ บริษัทฯ จะดำเนินการต่อยอดธุรกิจดังกล่าว ผ่านบริษัทย่อย ได้แก่ บริษัท วิสเดน กรุป จำกัด และบริษัท เมอร์ลินตัน จำกัด" นายศุภกิจกล่าว

สำหรับการเข้าร่วมลงทุนในธุรกิจใหม่เป็นความร่วมมือกับพันธมิตร ซึ่งจะช่วยพัฒนาให้บริษัทก้าวไปสู่การเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจเทคโนโลยีอย่างเต็มรูปแบบ โดยบริษัทได้เริ่มต้นด้วยธุรกิจเหมืองบิทคอยน์ และได้ดำเนินการไปแล้วทำให้สามารถสร้างรายได้และรับรู้รายได้เข้ามาตั้งแต่ปลายปี 2564

ส่วนแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2565 บริษัทฯ ตั้งเป้าหมายมีรายได้เติบโตที่ระดับ 15-30% จากปีก่อน โดยยังคงได้รับปัจจัยหนุนจากธุรกิจหลักเดิม จากโครงการขนาดใหญ่ ไม่ว่าจะเป็นโครงการรถไฟฟ้าต่างๆ โรงพยาบาล และโครงการโครงสร้างพื้นฐานของรัฐ เป็นต้น นอกจากนี้บริษัทยังได้เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่คือท่อประปาที่คาดว่าจะเข้ามารองรับความต้องการจากลูกค้ากลุ่มเดิมที่มีมากขึ้น

ZIGA
INNOVATION

TMI

คาดเป็นปีทอง หวังธุรกิจโรงไฟฟ้าบูม ดันกำไร 65 กุบสถิติ



“TMI” หวังธุรกิจโรงไฟฟ้าก๊าซชีวภาพ บูม
ปีรายได้เพิ่ม ทำกำไรสูงสุดในรอบ 5 ปี
พร้อมรุกทำตลาดธุรกิจส่องสว่าง ลุยเปิด
ตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ 10 รายการ ดันเป้าเติบโต
20%

**นายธีระชัย ประสิทธิ์รัตนพร กรรมการ
ผู้จัดการและประธานกรรมการบริหาร
บริษัท ธีระมงคล อุตสาหกรรม จำกัด
(มหาชน) หรือ TMI** เปิดเผยถึงแนวโน้ม
การดำเนินธุรกิจในปี 2565 ว่า บริษัทฯ ยัง
คงเดินหน้าเปิดธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวภาพ และ
ธุรกิจส่องสว่างอย่างต่อเนื่อง เพื่อผลักดัน
รายได้ให้เติบโตอยู่ที่ 20% โดยความคืบหน้า
ของโรงไฟฟ้าชีวภาพแห่งที่ 3 ขนาดกำลัง
การผลิต 3 เมกะวัตต์ ในอำเภอด่านช้าง
จังหวัดสุพรรณบุรีนั้น ล่าสุด คาดว่าจะ
สามารถเดินเครื่องผลิตไฟฟ้าเข้าระบบเชิง
พาณิชย์ (COD) ได้ภายในเดือนเมษายน
2565

ดังนั้นหลังจากที่โรงไฟฟ้าชีวภาพสามารถ
เดินเครื่องผลิตได้ตามแผน ทั้งแห่งใหม่ดัง
กล่าว รวมถึงอีก 2 แห่งเดิม คือ โรงไฟฟ้า
ชีวภาพ อำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร,
และ โรงไฟฟ้าชีวภาพ จังหวัดชุมพร โดยทั้ง
3 โรงมีกำลังการผลิตรวม 5.4 เมกะวัตต์ จะ
ทำให้บริษัทฯ รับรู้รายได้จากธุรกิจโรงไฟฟ้า
ชีวภาพเพิ่มมากขึ้นในปีนี้ รวมถึงกำไรก็จะ
กลับมาทำสถิติใหม่สูงสุดในรอบ 5 ปี ที่เคย
ทำกำไรได้ 35-36 ล้านบาท

อย่างไรก็ตามหากการดำเนินธุรกิจไฟฟ้า
ชีวภาพเป็นไปตามแผนที่วางไว้ ปีนี้บริษัทฯ
มีแผนที่จะขยายกำลังการผลิตโรงไฟฟ้า
ก๊าซชีวภาพเข้าพอร์ตเพิ่มอีก 3-8 เมกะ
วัตต์ โดยขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจาหลาย
ราย โดยจะเลือกทำเลรวมถึงปัจจัยอื่นๆ ที่
เหมาะสมในการทำโรงไฟฟ้าชีวภาพเป็นหลัก
ซึ่งการลงทุนในธุรกิจโรงไฟฟ้าหากเริ่มต้น
กำลังการผลิตที่ 3 เมกะวัตต์ จะใช้เงินลงทุน
อยู่ที่ประมาณ 200-300 ล้านบาท พื้นที่ใน
การก่อสร้างโรงงานไฟฟ้าอยู่ที่ประมาณ 29
ไร่ขึ้นไป แต่หากเป็นขนาด 8 เมกะวัตต์ ก็
จะใช้เงินลงทุนที่สูงขึ้นตามดับ และพื้นที่ในการ
ก่อสร้างจะไม่ต่ำกว่า 80 ไร่

ทั้งนี้นอกจากธุรกิจไฟฟ้าชีวภาพจะเป็น
ตัวขับเคลื่อนรายได้และกำไรปี 2565 ให้
ปรับตัวดีขึ้นแล้ว อีกหนึ่งธุรกิจหลัก อย่าง
ธุรกิจส่องสว่าง ในปีนี้บริษัทฯ มีแผนที่จะ
รุกทำตลาดอย่างต่อเนื่องเช่นกัน ด้วย
การเตรียมเปิดตัวสินค้าใหม่จำนวนกว่า 10
รายการ ในกลุ่มอุปกรณ์ไฟฟ้าส่องสว่าง
ในบ้าน (Lighting) และ โซล่า เซลล์ ที่ใช้
ตามบ้าน รองรับกลุ่มที่เป็นโรงแรม และ
อสังหาริมทรัพย์ ที่คาดว่าช่วงปลายปี 2565
จะกลับมาเปิดให้บริการและเปิดโครงการ
มากขึ้น จากคาดการณ์สถานการณ์โควิด-
19 ที่ผ่อนคลายลง

“ธุรกิจส่องสว่างบริษัทฯ เริ่มเห็นการเติบโต
ที่ปรับตัวดีขึ้น ตั้งแต่ช่วงปลายปี 2564 โดย
ช่องทางขายสินค้าหลักอย่างศูนย์การค้ายัง
สามารถเปิดให้บริการ แม้มีการระบาดของ
เชื้อไวรัสโควิด-19 สายพันธุ์โอไมครอน ที่
รุนแรง ดังนั้นเชื่อว่าปี 2565 นี้ธุรกิจส่อง
สว่างของเรายังคงเติบโตขึ้นต่อเนื่อง”
นายธีระชัย กล่าว

นายธีระชัย กล่าวอีกว่า แม้ปีนี้ธุรกิจที่จะ
ช่วยผลักดันรายได้และกำไรให้สูงขึ้น แต่
สัดส่วนรายได้หลักของบริษัทยังมาจาก
ธุรกิจส่องสว่าง อยู่ที่ 80%, ธุรกิจโรงไฟฟ้า
ชีวภาพ สัดส่วน 20% แต่ภายใน 2-3 ปี
จากปี 2565 สัดส่วนรายได้ของธุรกิจไฟฟ้า
ชีวภาพจะปรับเพิ่มขึ้นเป็น 50% ทั้งนี้หาก
เทียบตัวกำไรแล้ว ธุรกิจไฟฟ้าชีวภาพก็
สามารถทำกำไรได้มากกว่าธุรกิจส่องสว่าง
สูงถึงกว่า 25-30%

สำหรับภาพรวมผลการดำเนินธุรกิจในปี
2564 ที่ผ่านมาของบริษัทฯ ถือว่าเป็น
ไปตามเป้าที่วางไว้ โดยมีรายได้รวมอยู่ที่
484.27 ล้านบาท สูงขึ้นกว่าปี 2563 เนื่อง
จากบริษัทฯ มีการเปิดตัวสินค้าใหม่เข้าทำ
ตลาดหลายรายการ และลูกค้าตอบรับสินค้า
กลุ่มใหม่เป็นอย่างดี เป็นต้น

TMI

BANPU

เพิ่มอัตราเร่งเปลี่ยนผ่านธุรกิจ (Banpu Transformation) ภายใต้กลยุทธ์ Greener & Smarter



บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ผู้นำด้านพลังงานที่หลากหลายในระดับนานาชาติ เผยผลการดำเนินธุรกิจในปี 2564 ที่สามารถสร้างกระแสเงินสดและผลกำไรได้อย่างแข็งแกร่ง มีรายได้จากการขายรวม 4,124 ล้านเหรียญสหรัฐ (ประมาณ 131,861 ล้านบาท) เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 1,841 ล้านเหรียญสหรัฐ (ประมาณ 58,870 ล้านบาท) คิดเป็นร้อยละ 81 โดยมีกำไรก่อนหักภาษี ดอกเบี้ย ค่าเสื่อมและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย (EBITDA) รวม 1,778 ล้านเหรียญสหรัฐ (ประมาณ 56,846 ล้านบาท) เพิ่มขึ้นร้อยละ 216 จากปีก่อนหน้า และมีกำไรสุทธิ 304 ล้านเหรียญสหรัฐ (ประมาณ 9,719 ล้านบาท) เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 643 อันเป็นผลจากการฟื้นตัวของภาคเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาพลังงานทั่วโลกที่ปรับตัวสูงขึ้นจากความต้องการใช้พลังงาน ทั้งก๊าซธรรมชาติและถ่านหิน ตลอดจนแหล่งรายได้ใหม่ ๆ จากการเร่งขยายพอร์ตพลังงานที่สะอาดขึ้นในประเทศยุทธศาสตร์สำคัญต่าง ๆ อย่างก้าวกระโดด ในปีนี้ บริษัทฯ เตรียมเดินหน้าธุรกิจ โดยเพิ่มอัตราเร่งเปลี่ยนผ่านธุรกิจ (Banpu Transformation) ภายใต้กลยุทธ์ Greener & Smarter เพื่อบรรลุเป้าหมายความยั่งยืนด้าน

พลังงาน เสริมสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจให้แข็งแกร่งเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคง

นางสมฤดี ชัยมงคล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) BANPU เปิดเผยว่า ผลการดำเนินธุรกิจพลังงานโดยรวมในปี 2564 สะท้อนให้เห็นการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมจากวิกฤตโควิด-19 ซึ่งความต้องการด้านพลังงานโลกเป็นไปในทิศทางเดียวกัน บ้านปูสามารถสร้างกระแสเงินสดได้อย่างแข็งแกร่ง ทั้งจากราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้น การปรับกลยุทธ์เพื่อให้ดำเนินธุรกิจได้อย่างรวดเร็วทันต่อความเปลี่ยนแปลง และยังเป็นปีที่เราประสบความสำเร็จอย่างก้าวกระโดดในการเดินทางขยายพอร์ตพลังงานที่สะอาดขึ้น ด้วยการเข้าลงทุนในสินทรัพย์ด้านพลังงาน ในประเทศยุทธศาสตร์สำคัญของเราอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี ไม่ว่าจะเป็นในญี่ปุ่น ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และเวียดนาม ขณะเดียวกัน ด้วยความเชื่อมั่นของผู้ถือหุ้นและนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ บริษัทฯ ก็ประสบความสำเร็จอย่างล้นหลามจากการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนและหุ้นกู้ ส่งผล

ให้บริษัทฯ มีความแข็งแกร่งทางการเงินมากยิ่งขึ้น พร้อมเสริมอัตราเร่งกระบวนการเปลี่ยนผ่าน (Banpu Transformation) ที่รวดเร็วขึ้นได้นอกจากนี้ยังมีความเข้มข้นในด้านการพัฒนาความยั่งยืน ด้วยการจัดตั้งคณะกรรมการสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลกิจการ (Environmental, Social and Governance: ESG) อย่างเป็นทางการ เพื่อขับเคลื่อนการดำเนินงานด้าน ESG ให้เป็นไปตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด” สำหรับปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้รับการยอมรับและรางวัลด้านความยั่งยืนจากสถาบันระดับประเทศและระดับโลกมากมาย

สำหรับทิศทางนับจากปี 2565 นี้ บ้านปูยังคงเดินหน้าสร้างการเติบโตตามกลยุทธ์ Greener & Smarter ใน 3 กลุ่มธุรกิจหลัก คือ กลุ่มธุรกิจแหล่งพลังงาน กลุ่มธุรกิจผลิตพลังงาน และกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีพลังงาน เพื่อเร่งกระบวนการเปลี่ยนผ่านไปสู่พอร์ตพลังงานที่สะอาดขึ้นและเทคโนโลยีพลังงานที่สอดคล้องกับเทรนด์พลังงานในอนาคตได้รวดเร็วและยั่งยืนมากยิ่งขึ้น โดยวางแนวทางการดำเนินการในกลุ่มธุรกิจหลักทั้ง 3 กลุ่ม ดังนี้

BANPU

เพิ่มอัตราเร่งเปลี่ยนผ่านธุรกิจ
(Banpu Transformation)
ภายใต้กลยุทธ์ Greener & Smarter



กลุ่มธุรกิจแหล่งพลังงาน ทางด้านธุรกิจเหมือง จะมุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและการบริหารจัดการการดำเนินงานเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มสูงสุด ตลอดจนศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจแร่แห่งอนาคต (Strategic Minerals) เพื่อต่อยอดการเติบโตของกลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีพลังงาน สำหรับธุรกิจก๊าซธรรมชาติ ให้มีความสำคัญในการสร้างความยืดหยุ่นในการใช้ลงทุนเพื่อสร้างกระแสเงินสดสูงสุด เมื่อสถานการณ์ราคาก๊าซเพิ่มสูงขึ้น ตลอดจนแสวงหาโอกาสใหม่ ๆ ในธุรกิจกลางน้ำและธุรกิจผลิตพลังงานที่สามารถส่งเสริมและต่อยอดธุรกิจต้นน้ำที่มีอยู่ ทั้งนี้ กระแสเงินสดที่แข็งแกร่งจากกลุ่มธุรกิจแหล่งพลังงานจะถูกนำไปต่อยอดสร้างการเติบโตของธุรกิจพลังงานที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมและชาญฉลาดขึ้น

กลุ่มธุรกิจผลิตพลังงาน มุ่งเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของโรงไฟฟ้า รวมทั้งแสวงหาโอกาสการลงทุนในโรงไฟฟ้าใหม่ๆ ที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตที่มีประสิทธิภาพ

สูงและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม (High Efficiency, Low Emissions: HELE) สำหรับในธุรกิจพลังงานหมุนเวียน จะมุ่งเน้นเพิ่มประสิทธิภาพสูงสุดจากโรงไฟฟ้าที่เปิดดำเนินการแล้ว รวมทั้งให้ความสำคัญกับโครงการโรงไฟฟ้าให้สามารถเปิดดำเนินการได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด ในขณะเดียวกันก็จะขยายการลงทุนไปสู่ตลาดใหม่ ๆ ที่มีศักยภาพการเติบโตสูง รวมไปถึงภูมิภาคกลยุทธ์ที่บ้านปูมีธุรกิจอยู่ เช่น ในสหรัฐอเมริกา และภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้



กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยีพลังงาน มุ่งสร้างการเติบโตแบบก้าวกระโดด (Scale Up) ให้พอร์ตฟอลิโอเทคโนโลยีพลังงาน โดยขยายขอบเขตการให้บริการด้านพลังงานที่มีอยู่ ได้แก่ ยานยนต์ไฟฟ้า การผลิตแบตเตอรี่ การจัดการพลังงานและของเสีย (Energy and Waste Management) ควบคู่กับการลงทุนและพัฒนาบริการที่เกี่ยวข้องกับพลังงานรูปแบบใหม่ โดยมุ่งเน้นที่การสร้างศักยภาพทางธุรกิจ และรวมทั้งสร้าง

แพลตฟอร์มดิจิทัลในการสร้างพลังร่วมระหว่างธุรกิจเดิมกับธุรกิจใหม่ เพื่อตอบโจทย์ความเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีพลังงานในอนาคต



“ทิศทางต่อจากนี้ บ้านปูยังคงเดินหน้าขับเคลื่อนการเปลี่ยนผ่านองค์กร (Banpu Transformation) ภายใต้กลยุทธ์ Greener & Smarter และการยึดมั่นในหลัก ESG เราเชื่อมั่นว่า ด้วยประสบการณ์และการเรียนรู้จากช่วงเวลาแห่งความท้าทายตลอด 2 ปีที่ผ่านมา ทำให้บ้านปูสามารถเพิ่มอัตราเร่งกระบวนการ Digital Transformation ซึ่งนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ควบคู่ไปกับการขยายพอร์ตฟอลิโอพลังงานที่สะอาดขึ้นได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เพื่อการบรรลุเป้าหมาย EBITDA จากธุรกิจพลังงานที่สะอาดและธุรกิจเทคโนโลยีพลังงานขึ้นมากกว่า 50% และเป้าหมายกำลังการผลิตไฟฟ้า 6,100 เมกะวัตต์ ภายในปี 2568” นางสมฤดี กล่าวปิดท้าย

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



BAY ตั้งเป้าสินเชื่อเติบโต 2% และตั้งเป้าการเติบโตด้าน ESG Finance อย่างต่อเนื่อง

กรุงศรี (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน)) เผยทิศทางกลุ่มงานลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์ ปี 2565 มุ่งเน้นการเป็นพันธมิตรที่ลูกค้าธุรกิจไว้วางใจ สร้างตลาดการเงินด้านความยั่งยืนให้เติบโตต่อเนื่อง ชูการเป็นผู้นำนวัตกรรมทางการเงินและองค์ความรู้ด้าน ESG และนำเสนอ Total Financing & Hedging Solution สร้างมูลค่าเพิ่มให้ธุรกิจของลูกค้าผ่านความร่วมมือ MUFG และสร้างความแตกต่างโดยการให้บริการที่ปรึกษาทางธุรกิจ เพื่อช่วยลูกค้าฟื้นฟูธุรกิจและขยายโอกาสด้วยผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่ตอบโจทย์ของลูกค้าแต่ละอุตสาหกรรม พร้อมเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจของลูกค้าอย่างต่อเนื่องตามแผนธุรกิจระยะกลางปี 2564-2566



นายประกอบ เพ็ชรเจริญ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) BAY เปิดเผยว่า ในปีที่ผ่านมา กลุ่มงานลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์มียอดสินเชื่อคงค้างกว่า 413,000 ล้านบาท ในส่วนของยอดสินเชื่อลูกค้าธุรกิจในปี 2564 ยังคงเติบโต 13% เมื่อเทียบกับปีก่อน ในด้าน ESG กรุงศรีก็ยังคงความผู้นำด้าน ESG ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ส่งเสริมการดำเนินธุรกิจด้านความยั่งยืนอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็น การออกหุ้นกู้ส่งเสริมความยั่งยืนครั้งแรกในประเทศไทยให้กับบริษัท ไทยยูเนี่ยน กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) ซึ่งกรุงศรีเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่าย และหุ้นกู้ส่งเสริมความยั่งยืนของบริษัท ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่

ได้รับรางวัลอันทรกเกียรติจาก The Asset รวมถึงได้รับความไว้วางใจจาก บริษัท เวสซีจี แพลกเจจิง จำกัด (มหาชน) ให้เป็นผู้ประสานงานด้านความยั่งยืน (Sustainability Coordinator) ในการปล่อยสินเชื่อที่เชื่อมโยงกับการดำเนินงานด้านความยั่งยืน (Sustainability-Linked Loan: SLL)

นอกจากนั้น กรุงศรียังเป็นธนาคารแรกที่ประสานความร่วมมือกับพันธมิตรในการใช้อัตราดอกเบี้ยอ้างอิง THOR ด้วยการเป็นพันธมิตรผู้สนับสนุนสินเชื่อธุรกิจของ ปตท. ซึ่งเป็นสินเชื่ออ้างอิง THOR ที่มูลค่าสูงที่สุดของไทยในขณะนี้ และร่วมกับบริษัท เน็กซ์ แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ประเดิมดีลสินเชื่อระยะยาวอัตราดอกเบี้ยอ้างอิง THOR เป็นรายแรกในประเทศไทย ช่วยส่งเสริมนโยบายการพัฒนาตลาดการเงินของไทยของธนาคารแห่งประเทศไทย กรุงศรียังประสบความสำเร็จในฐานะตัวแทนการจำหน่าย (Selling Agent) เปิดรับจองซื้อหุ้นสามัญของบริษัท เงินติดล้อ จำกัด (มหาชน) หรือ TIDLOR สำหรับประชาชนทั่วไปเป็นครั้งแรก (IPO) โดยเปิดให้จองผ่านทางธนาคารและบริษัทหลักทรัพย์ กรุงศรี จำกัด (มหาชน) (KSS) และเป็นครั้งแรกที่เปิดให้จองหุ้นผ่านช่องทางออนไลน์บน KMA หรือ กรุงศรี โมบาย แอปพลิเคชัน

นายประกอบ กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับทิศทางธุรกิจในปี 2565 นี้ เราตั้งเป้าสินเชื่อเติบโต 2% และตั้งเป้าการเติบโตด้าน ESG Finance อย่างต่อเนื่อง ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจเพื่อความยั่งยืน และให้ความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าด้าน ESG Financing ในตลาดการเงินโลกร่วมกับ MUFG เพื่อส่งเสริมการเติบโตของตลาดการเงินเพื่อความยั่งยืนในประเทศไทย และมอบบริการที่แตกต่างด้วยการให้คำปรึกษาทางธุรกิจโดยทีมผู้จัดการความสัมพันธ์ซึ่งผสานความร่วมมือจากทุกหน่วยงานภายในกรุงศรี ทั้งนี้ กลุ่มงานลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่และพาณิชย์ยังคงมุ่งมั่นในการเป็น Trusted Partner หรือพันธมิตรที่ลูกค้าไว้วางใจเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยสร้างการเติบโตผ่าน 3 กลยุทธ์ ได้แก่

- สร้างมูลค่าเพิ่มแก่ธุรกิจของลูกค้า (Value Creation): โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการรวมถึงโซลูชันให้ลูกค้าอย่างครบวงจรในรูปแบบ Total Financing & Hedging Solution พร้อมประสานความร่วมมือกับ MUFG เพื่อเสริมความแข็งแกร่งในการช่วยลูกค้าขยายธุรกิจทั้งในและต่างประเทศ อีกทั้งต่อยอดพัฒนาตลาดการเงินด้านความยั่งยืนด้วย ESG Finance ที่กรุงศรีมีความโดดเด่นและเชี่ยวชาญ โดยกรุงศรีมีแนวทางและผลิตภัณฑ์ด้านสังคม (Social) และการเงินเพื่อความยั่งยืน (Sustainable Finance) ที่พร้อมให้การสนับสนุนให้กับลูกค้า เช่น สินเชื่อที่เชื่อมโยงกับการดำเนินงานด้านความยั่งยืน หุ้นกู้ส่งเสริมความยั่งยืน และ หุ้นกู้ ESG รวมถึงการให้สินเชื่อเพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจด้านสิ่งแวดล้อมเป็นพิเศษ เช่น โซลาร์รูฟ (Solar Roof)

- คุณภาพสินทรัพย์: ให้ความช่วยเหลือลูกค้าอย่างต่อเนื่องในช่วงการฟื้นฟูหลังจากสถานการณ์โควิด เพื่อให้ธุรกิจแข็งแกร่งขึ้น และสนับสนุนลูกค้าในการขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างแข็งแกร่ง

- Value Chain & Digitalization: เรายังมีแผนที่จะนำเอาเทคโนโลยีมาใช้ในการทำธุรกรรมการเงินมากขึ้น เพื่อตอบโจทย์พฤติกรรมของลูกค้าที่เปลี่ยนไป และเดินหนายกระดับกระบวนการทำงานภายในของเราด้วยการนำนวัตกรรมทางเทคโนโลยีใหม่ๆ มาเป็นตัวช่วยเสริมสร้างศักยภาพของระบบการทำงานและยกระดับประสบการณ์ของลูกค้า

“ในปี 2565 นี้ เรามีเป้าหมายของการนำเอาความเชี่ยวชาญ องค์ความรู้จาก MUFG มาใช้ประโยชน์ในการสร้างทีมที่แข็งแกร่งเข้าใจลูกค้า นำเสนอโซลูชันที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า และมุ่งส่งเสริมการทำธุรกิจด้าน ESG เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ช่วยสนับสนุนลูกค้าในการเติบโตอย่างยั่งยืน” นายประกอบกล่าวสรุป

ฟitch เรตติ้งส์ ชี้ ธุรกิจไทยมีแนวโน้มกำไรฟื้นตัว แต่ยังมีความท้าทายจากต้นทุนพลังงานที่สูง

ในงานสัมมนาห้วงจัวแนวโน้มธุรกิจไทย (2022 Thailand Corporate Credit Outlook) ที่ฟitch เรตติ้งส์ (ประเทศไทย) จัดขึ้นผ่านระบบการประชุมออนไลน์ในวันนี้ ฟitch เรตติ้งส์ กล่าวว่า ฟitch คาดว่าผลประกอบการของธุรกิจในประเทศไทยที่ได้รับการจัดอันดับเครดิตโดยฟitch จะฟื้นตัวต่อเนื่องในปี 2565 โดยการเพิ่มขึ้นของต้นทุนพลังงานเป็นปัจจัยความเสี่ยงหลัก ทั้งนี้ ธุรกิจค้าปลีก การบิน และโรงแรมน่าจะยังคงได้รับผลกระทบจากอุปสงค์ที่ยังอ่อนแอจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 อันดับเครดิตของบริษัทส่วนใหญ่มีเสถียรภาพ แม้ว่าบางบริษัทจะมีแนวโน้มอันดับเครดิตเป็นลบ เนื่องจากอัตราส่วนหนี้สิน (leverage) ที่อยู่ในระดับสูงจากการลงทุนที่เพิ่มขึ้น

คุณเลิศชัย กอเจริญรัตนกุล ผู้อำนวยการอาวุโสฝ่ายจัดอันดับ เครดิตภาคธุรกิจอุตสาหกรรม ของ ฟitch เรตติ้งส์ (ประเทศไทย)

กล่าวว่า ผลประกอบการของธุรกิจในไทยที่ฟitch จัดอันดับเครดิตมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่องในปี 2565 โดยมีปัจจัยสนับสนุนจากการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการเริ่มเปิดประเทศอย่างค่อยเป็นค่อยไปหลังจากสถานการณ์โรคระบาด อย่างไรก็ตาม ธุรกิจโรงแรม การบิน และค้าปลีก ซึ่งได้รับผลกระทบมากที่สุดจากการระบาดระลอกใหม่ของโควิด-19 และมาตรการ

จำกัดการเดินทางในปี 2564 น่าจะใช้เวลาในการฟื้นตัวนานกว่าธุรกิจอื่น นอกจากนี้ ต้นทุนพลังงานที่สูงยังเป็นแรงกดดันต่อการเติบโตของกำไรของธุรกิจต่างๆ ที่ไม่ใช่ธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติในปี 2565 โดยเฉพาะรัฐวิสาหกิจที่ดำเนินกิจการไฟฟ้าและผลิตไฟฟ้าเอกชนขนาดเล็ก (Small power producers) ที่มีรายได้จากการขายไฟฟ้าให้แก่ผู้ใช้อุตสาหกรรมในสัดส่วนที่สูง

บริษัทไทยที่ฟitch จัดอันดับเครดิตส่วนใหญ่มีการบริหารจัดการกระแสเงินสดอย่างรอบคอบในช่วงสถานการณ์โรคระบาด โดยมีความระมัดระวังในการใช้จ่ายลงทุน และการปรับลดอัตราการจ่ายเงินปันผล อย่างไรก็ตาม การเข้าซื้อกิจการกลับเพิ่มมากขึ้น เพื่อฉวยโอกาสในการขยายธุรกิจ หรือการดำเนินการตามแผนการลดปริมาณการใช้คาร์บอน โดยการเข้าซื้อกิจการเหล่านี้ส่วนใหญ่ใช้แหล่งเงินทุนจาก

การกู้ยืมเป็นหลัก ส่งผลให้บางบริษัทมีอัตราส่วนหนี้สินเพิ่มสูงขึ้น ฟitch คาดว่ากระแสเงินสดจากการดำเนินงานที่ดีขึ้นจากการฟื้นตัวของผลประกอบการจะช่วยลดผลกระทบจากการลงทุนและการจ่ายเงินปันผลที่สูงขึ้นในปี 2565

การเปลี่ยนแปลงอันดับเครดิตในทางลบลดลงในปี 2564 และมีการเปลี่ยนแปลงอันดับเครดิตในทางบวกสำหรับบางบริษัทในช่วงครึ่งปีแรกของปี 2564 อย่างไรก็ตาม บริษัทที่มีแนวโน้มอันดับเครดิตเป็นลบยังคงมีจำนวนมากกว่าช่วงก่อนสถานการณ์โรคระบาด แนวโน้มอันดับเครดิตเป็นลบในกลุ่มธุรกิจน้ำมัน ก๊าซธรรมชาติ และปิโตรเคมีส่วนใหญ่เกิดจากการลงทุนขนาดใหญ่ ในขณะที่แนวโน้มอันดับเครดิตเป็นลบในกลุ่มธุรกิจค้าปลีกอาหาร สะท้อนถึงอัตราส่วนหนี้สินที่สูงขึ้นจากการเข้าซื้อกิจการและผลประกอบการที่ยังคงอ่อนแอจากสถานการณ์โรคระบาด





อินไซด์ Business

**ไปรษณีย์ไทยเพิ่มจุดบริการไปรษณีย์
ใน บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ**



**BIZ ร่วมงาน
"โครงการบันทึกพิชิตมะเร็ง"**



**เคทีซีผนึกกรุงเทพมหานครประกันชีวิต
มอบแผนประกันอุ่นใจ คู่ครองสมาชิก
"สินเชื่อทะเบียนรถจักรยานยนต์ เคทีซี พี่เบิ้ม"**



**NV ลงเสาเอก
ก่อสร้างโกดังอัจฉริยะแห่งใหม่**





สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	9,075.61	9.06	7,115.78	7.10	1,959.83	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	7,967.49	7.96	8,487.41	8.47	-519.92	-
นักลงทุนต่างประเทศ	49,494.41	49.42	48,869.88	48.79	624.53	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	33,619.20	33.57	35,683.65	35.63	-2,064.44	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	63,958.69	7.16	68,513.93	7.67	-4,555.24	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	70,613.41	7.90	77,529.50	8.68	-6,916.09	-
นักลงทุนต่างประเทศ	438,497.40	49.08	435,183.67	48.71	3,313.72	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	320,371.56	35.86	312,213.96	34.95	8,157.60	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	306,913.41	7.01	375,950.95	8.59	-69,037.54	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	383,083.43	8.75	381,868.21	8.72	1,215.22	-
นักลงทุนต่างประเทศ	1,994,781.02	45.55	1,914,132.75	43.71	80,648.27	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	1,694,174.90	38.69	1,707,000.85	38.98	-12,825.95	-



Market for Alternative Investment

สรุปมูลค่าการซื้อขาย

SET

mai

สรุปการซื้อขาย ณ วันที่ 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	135.08	2.46	29.37	0.54	105.71	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	9.23	0.17	9.22	0.17	0.01	-
นักลงทุนต่างประเทศ	945.40	17.25	841.01	15.34	104.39	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	4,392.45	80.12	4,602.57	83.96	-210.12	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมในช่วง 1 - 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	334.67	0.70	384.05	0.81	-49.39	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	126.11	0.26	123.51	0.26	2.60	-
นักลงทุนต่างประเทศ	6,825.84	14.33	7,266.32	15.25	-440.48	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	40,361.35	84.71	39,874.08	83.68	487.27	-

มูลค่าการซื้อขายสะสมตั้งแต่ 1 ม.ค. - 10 มี.ค. 2565

หน่วย: ล้านบาท

นักลงทุน	ซื้อ		ขาย		สุทธิ	
	มูลค่า	%	มูลค่า	%	มูลค่า	%
สถาบันในประเทศ	3,028.81	0.91	3,664.53	1.10	-635.72	-
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1,067.27	0.32	1,067.85	0.32	-0.58	-
นักลงทุนต่างประเทศ	45,655.84	13.76	47,861.02	14.43	-2,205.18	-
นักลงทุนทั่วไปในประเทศ	282,010.78	85.00	279,169.29	84.15	2,841.49	-



สืบอันดับหลักทรัพย์

* ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
* ข้อมูลล่าสุด 10/03/2565 17.17.12

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	%เปลี่ยนแปลง	สูงสุด	ต่ำสุด	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ล้านบาท)
SEI	1,647.08	+3.44	+0.21	1,659.29	1,643.39	30,284,208	100,156.72
SET50	998.41	+3.45	+0.35	1,004.53	995.48	2,187,858	61,452.59
SET100	2,263.63	+8.18	+0.36	2,278.75	2,256.56	3,296,776	74,578.99
sSET	1,095.58	-0.10	-0.01	1,106.67	1,094.02	1,499,657	5,182.10
SETCLMV	1,009.89	+4.47	+0.44	1,016.92	1,008.16	1,500,125	45,153.74
SETHD	1,195.37	-0.04	-0.00	1,201.81	1,190.24	1,265,037	22,250.06
SETTHSI	1,046.83	+4.24	+0.41	1,054.09	1,043.89	2,737,827	62,924.60
SETWB	990.07	+4.10	+0.42	995.38	983.88	631,508	16,304.31
mai	612.37	+7.57	+1.25	617.01	609.30	3,584,532	5,482.16

SET

mai

เลือกดูตามประเภทหลักทรัพย์

หุ้นสามัญ

Go

มูลค่าซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	มูลค่า AOM ('000 บาท)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
PTTEP	6,759,462.85	146.50	+0.50 (+0.34%)
KBANK	5,886,097.00	157.00	-2.50 (-1.57%)
DANPU	4,172,430.34	11.30	-0.40 (-3.42%)
TOP	2,588,841.33	52.75	+2.50 (+4.98%)
PTT	2,491,707.77	38.75	- (-)
SCC	2,467,962.40	377.00	+5.00 (+1.34%)
PTTGC	2,120,726.25	50.00	+1.25 (+2.56%)
BDMS <XD>	1,994,843.01	25.00	+0.40 (+1.63%)
GULF	1,955,054.43	48.25	+0.50 (+1.05%)
GPSC	1,771,526.10	60.00	+1.25 (+1.07%)

ราคาเพิ่มขึ้น 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TRC <C>	1,067,874,600	0.43	+0.09 (+26.47%)
JUTHA	823,420,500	1.11	+0.18 (+19.35%)
INGRS	80,550,000	0.75	+0.09 (+13.64%)
TWZ	18,391,900	0.10	+0.01 (+11.11%)
MNIT	138,600	1.77	+0.17 (+10.62%)
SCI	25,589,000	2.30	+0.22 (+10.58%)
AQUA	279,160,900	0.66	+0.05 (+8.20%)
CI	36,639,000	1.09	+0.08 (+7.92%)
GRAMMY	7,100	11.60	+0.80 (+7.41%)
TK	2,467,400	11.60	+0.00 (+7.41%)

ปริมาณซื้อขาย 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
TRC <C>	1,067,874,600	0.43	+0.09 (+26.47%)
JUTHA	823,420,500	1.11	+0.18 (+19.35%)
INOX	670,851,400	1.55	-0.06 (-3.73%)
TTB	542,002,600	1.30	-0.01 (-0.76%)
NUSA	528,760,800	1.34	-0.07 (-4.96%)
BANPU	369,418,500	11.30	-0.40 (-3.42%)
AJA	302,084,200	0.55	+0.03 (+5.77%)
AQUA	279,160,900	0.66	+0.05 (+8.20%)
TGPRO	180,177,000	0.36	-0.02 (-5.26%)
WHA	112,106,300	3.32	+0.02 (+0.61%)

ราคาลดลง 10 อันดับ

หลักทรัพย์	ปริมาณ AOM (หุ้น)	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง (%)
PAP <XD>	9,629,600	5.20	-1.30 (-20.00%)
FMT <XD>	142,800	31.25	-5.00 (-13.79%)
QHOP	218,700	2.00	-0.18 (-8.26%)
ASW <XA>	5,489,900	8.05	-0.65 (-7.47%)
NFC	73,900	3.52	-0.28 (-7.37%)
JTS	1,561,800	262.00	-20.00 (-7.09%)
NSI <XD>	36,200	87.00	-6.00 (-6.45%)
ASP <XD>	29,016,900	3.56	-0.24 (-6.32%)
PSH <XD>	3,607,900	13.50	-0.90 (-6.25%)
SGP <XD>	10,830,300	12.60	-0.80 (-5.97%)

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE