

HOONINSIDE



สก
เพื่อ
เน็ต

บริษัท นายกล้วยหอมออนไลน์ จำกัด

เลขที่ 109 ถนนพระราม9 แขวงห้วยขวาง

เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 02-276-5976

E-mail : reporter@hooninside.com

www.hooninside.com

ที่ปรึกษา

ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิลกรุ่งธีระภพ
สาริต วรรณศิลป์
พัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
รณพงศ์ มีทอง
ภากร ยังแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร

ประสิทธิ์ กรโชคอนันต์

รองบรรณาธิการบริหาร

อนุภา ศิริรวง

นักข่าว

สิริวัฒนา กลางประพันธ์

กองบรรณาธิการ

นวพร เชื้อเมืองพาน

กราฟฟิก

วิชัยพล นาคสุข
ศิวิไล์ สอนใหม่
ศักดิ์อาวุธ จันทรเทพ

ติดต่อโฆษณา

คุณบี
02-276-5976
087-511-1287
090-976-4370

E-mail : reporter@hooninside.com

EDITOR TALK

สงคราม-ไอมิคرون กดศก. - บีบหุ้น

เหตุการณ์ไม่คาดคิด ไม่คาดฝัน ว่า รัสเซีย จะบุก ยูเครน ก่อเกิดสงคราม ส่งผลให้ตำรวจโลกอย่างสหรัฐ เป็นหัวหอกต่อต้าน ออกมาตรการคว่ำเศรษฐกิจ ฝั่งยุโรป ก็ไม่เห็นด้วยกับรัสเซีย บุกยูเครน ประเด็นดังกล่าว ส่งผลให้ตลาดสินทรัพย์เสี่ยงอย่าง ตลาดหุ้นทั่วโลกปรับตัวลงแรง เงินดิจิทัลก็ปั่นป่วน ราคาน้ำมันในตลาดโลกปรับตัวเพิ่มขึ้นทะลุ 120 เหรียญต่อบาร์เรล เงินเฟ้อทั่วโลกปรับตัวขึ้น สินทรัพย์ปลอดภัยอย่าง ทองคำ ราคาก็ปรับตัวเพิ่มขึ้น

ล่าสุด กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) เปิดเผยว่า การทำสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครนจะส่งผลกระทบอย่างมากต่อเศรษฐกิจโลก โดยจะทำให้การขยายตัวของเศรษฐกิจอ่อนแอลง และทำให้เงินเฟ้อที่เกิดจากราคาอาหารและพลังงานปรับตัวสูงขึ้น IMF คาดว่า ภูมิภาคเอเชียแปซิฟิกจะได้รับผลกระทบจากสงครามรัสเซีย-ยูเครนแค่ในวงจำกัด เมื่อพิจารณาจากการที่ประเทศเอเชียไม่ได้มีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่แน่นแฟ้นกับทั้งสองประเทศ แต่คาดว่าจะการขยายตัวของเศรษฐกิจยุโรปและทั่วโลกจะชะลอตัวลง เนื่องจากรัสเซียและยูเครนต่างก็เป็นผู้ส่งออกรายใหญ่

KKP RESEARCH ปรับการคาดการณ์ GDP ปี 2022 ในกรณีฐานเหลือ 3.2% จากที่เคยคาดการณ์ไว้ที่ 3.9% โดยประเมินว่าความไม่แน่นอนต่อภาพแนวโน้มเศรษฐกิจและเงินเฟ้อมีสูงขึ้นมาก จากผลกระทบของสถานการณ์ยูเครนและรัสเซีย และปรับประมาณการเงินเฟ้อเฉลี่ยจากที่เคยคาดไว้ที่ 2.3% สำหรับทั้งปี เป็น 4.2% จากต้นทุนราคาพลังงานและต้นทุนการผลิตที่ปรับตัวสูงขึ้น จากสงคราม..ไวรัส สายพันธุ์โอมิคرون กลับมาระบาดอีกครั้งในหลายพื้นที่ของจีน เกาหลีใต้ ก็เกิดการแพร่ระบาดของไวรัส สายพันธุ์โอมิคرون เช่นกัน หรือ แม้แต่ประเทศไทย ตัวเลขผู้ติดเชื้อโควิด-19สายพันธุ์โอมิคرونรายใหม่ ก็เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยบ้านเรา ก็มีการฉีดวัคซีนอย่างต่อเนื่องเช่นกัน

อย่างไรก็ตามจากกรณีสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน,การแพร่ระบาดของไวรัสสายพันธุ์โอมิคرون คงส่งผลให้การขึ้นดอกเบี้ยของสหรัฐ คงดำเนินตามแผน ด้วยตัวแปรทั้งจากปัจจัยภายนอกและภายใน คงส่งผลต่อตลาดหุ้น ชีวิตความเป็นอยู่ของนักลงทุน สติเท่านั้นที่จะนำพาเรา ก้าวต่อไปข้างหน้าได้

ขอให้ทุกคน โชคดีครับ

ประสิทธิ์ กรโชคอนันต์
บรรณาธิการบริหาร

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เต็มถัง





แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ รายเดือน ฉบับเดือนมีนาคม 2565 ด้วยอุณหภูมिनอกจากสภาพอากาศร้อนบ้านเรา แล้ว การเมืองระหว่างประเทศก็ร้อนแรง เมื่อ สงครามระหว่างรัสเซียและยูเครน เกิดขึ้น แต่สำหรับ แมกกาซีนหุ้นอินไซด์ฯขอนำเสนอ 4 บจ. เด่นหน้า รุกธุรกิจ เพื่อไปต่อ มีเนื้อหาที่น่าสนใจดังนี้

WHA

วางแผนระยะยาว

สำหรับ 5 ปีข้างหน้า โดยใช้บลททุนราว 50,000 ล้านบาท ครอบคลุมทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจ คาดว่าจะทำให้ในปี 2569 บริษัทมีรายได้รวม และส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติและระดับ 21,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.75 เท่าจากปี 2564 รวมถึงรักษาอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (IBD) ของบริษัทต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ให้อยู่ในระดับต่ำกว่า 1.2 เท่า

UBE

วางแผนลงทุน ปี 65

ไว้ที่ราว 1,400-1,500 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการขยายกำลังการผลิต ในส่วนฟลาวมันส์สำหรับราว 400-500 ล้านบาท และอีกประมาณ 1,000 ล้านบาท รองรับแผน M&A จำนวน 2 ดีล ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในประเทศ เพื่อทำผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับข้าวออร์แกนิก, สารให้ความหวาน และผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมหวาน ซึ่งจะสร้างส่วนเพิ่มฐานรายได้ และช่วยสนับสนุนการเติบโตของ UBE ต่อไปอนาคต

BKD

สิ้นปีนี้พร้อมลุยธุรกิจเต็มสูบ

หลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย มั่นใจ พลิกมีกำไรสุทธิ เผยมีมูลค่างานในมือประมาณ 1,500 ล้าน เตรียมเปิดตัวแบรนด์ใหม่ จับตลาดลูกค้าเศรษฐกิจภายในไตรมาสแรกปีนี้ ชี้กระแสตอบรับดีเกินคาด ล่าสุดปิดจ๊อบ เฟ้นท์ แฮลล์สุดหรู มูลค่าตกแต่งภายใน 200 ล้านบาท เผยอยู่ในระหว่างเจรจา มากกว่า 10 ราย

NER

เพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไ

ขายพีพีกว่า 161 ล้านหุ้น พร้อมกับการเพิ่มวงเงินออกหุ้นกู้อีก 4 พันลบ. เป็นวงเงินไม่เกิน 8 พันลบ. พร้อมตั้งเป้าปี 2565 รายได้ 28,000 ล้านบาท จากความต้องการใช้ที่ยังดีต่อเนื่อง และเตรียมจำหน่ายแผ่นยางปูรองปศุสัตว์ ภายใต้แบรนด์ cattleFlex ซึ่งเป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับสูง

HOONINSIDE

จีพีเอส
จารุกรสกุล

ประธานคณะกรรมการบริษัท
และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม
บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

WHA
GROUP



WHA

ทุ่มสุดตัว

รุกเพื่อโต

WHA ทุ่มสุดตัว “รุกเพื่อโต”

นางสาวจริพร จารุกรสกุล

ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่มบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) WHA

เปิดเผยว่า บริษัทฯ คาดภาพรวมผลการดำเนินงานในปี 2565 จะมีรายได้รวมและกำไรเติบโตเป็นตัวเลข 2 หลัก ขณะที่ยังคงรักษาระดับอัตราผลกำไร EBITDA มาร์จิ้น ให้อยู่ในระดับไม่ต่ำกว่า 40% รวมถึงวางแผนระยะยาวสำหรับ 5 ปีข้างหน้า โดยใช้งบลงทุนราว 50,000 ล้านบาท ครอบคลุมทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจ คาดว่าจะทำให้ในปี 2569 บริษัทมีรายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 21,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.75 เท่าจากปี 2564 รวมถึงรักษาอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (IBD) ของบริษัทต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม ให้อยู่ในระดับต่ำกว่า 1.2 เท่า

นอกจากนี้ ถึงแม้ว่าจะมีข้อจำกัดด้านการเดินทางในปี 64 แต่ยอดขายที่ดินทั้งในประเทศไทยและเวียดนามยังสูงถึง 855 ไร่ และด้วยกิจกรรมการพัฒนาลูกค้าที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง จึงคาดการณ์ว่าในปี 65 ยอดขายที่ดินจะเพิ่มขึ้นราว 46% ต่อ 1,250 ไร่ ทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม บริษัทได้ตั้งเป้าหมายที่ดินในปี 65 คาดว่าจะเติบโตขึ้น 46% หรือราว 1,250 ไร่ ทั้งในไทยและเวียดนาม

สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ในประเทศไทย บริษัทฯ ตั้งเป้าที่จะขยายพื้นที่ให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้น ใน 3 จังหวัด อีอีซี (ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง) โดยจะขยายพอร์ทผลิตภัณฑ์ด้านโลจิสติกส์ให้ครอบคลุม ตั้งแต่อาคารคลังสินค้าแบบ Built-to-Suit และคลังสินค้าแบบทั่วไป ไปจนถึงอาคารคลังสินค้าที่มีขนาดเล็กลง เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรขนาดย่อมและธุรกิจ SME และตอบโจทย์เช็กแมนที่กำลังเติบโตกลุ่มนี้

ส่วนต่างประเทศ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับโอกาสต่างๆ เพื่อเก็บเกี่ยวประโยชน์จากความต้องการอันแข็งแกร่งนี้ และใช้ประโยชน์จากขีดความสามารถที่มีอยู่ของดับบลิวเอชเอในเวียดนาม

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ในระยะยาวกับพันธมิตรระดับภูมิภาคและระดับโลก เน้นไปที่อุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูงอย่างธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ธุรกิจดูแลสุขภาพ และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค และเพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทจะนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมอัจฉริยะที่ขับเคลื่อนด้วย **AI IoT Big Data** ระบบอัตโนมัติ และวิทยาการหุ่นยนต์ มาปรับใช้งาน และมองหาโอกาสใหม่ ๆ ในเมตาเวิร์ส เทคโนโลยีควอนตัม และระบบขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

ด้านธุรกิจสาธารณูปโภค

ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ (WHAUP) ตั้งเป้าหมายสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ที่ลงนามแล้ว 150 เมกะวัตต์ภายในสิ้นปี 65 โดยคาดว่าจะในปี 65 บริษัทฯ จะมีสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ตามสัดส่วนการถือหุ้นสูงถึง 700 เมกะวัตต์ โดยปีนี้ จะนำเสนอผลิตภัณฑ์น้ำมูลค่าเพิ่ม อาทิ Wastewater Reclamation และน้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized water) ให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรม ทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ อาทิ ผู้พัฒนาที่ดินอุตสาหกรรมรายอื่น เทศบาลเมือง และชุมชนต่างๆ

อีกทั้งบริษัทฯ ยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจน้ำในแนวตั้งให้เติบโตมากขึ้น โดยการสำรวจหาแหล่งน้ำดิบทางเลือกต่าง ๆ เพื่อความมั่นคงและลดต้นทุนในการซื้อน้ำดิบ และยังได้นำแพลตฟอร์ม “**Smart Utilities Services**” และ “**Innovative Solution**” มาให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเออีกด้วย ส่วนในประเทศเวียดนาม ที่บริษัทถือหุ้นอยู่ในบริษัทน้ำสองแห่ง รวมถึงยังมองหาโครงการใหม่ ๆ รวมถึงโอกาสในการลงทุนเข้าซื้อกิจการ (M&A) เพิ่มเติมอีกด้วย ปีนี้ คาดว่าจะมีปริมาณการจำหน่ายและบริหารน้ำสูงถึง 128 ล้านลูกบาศก์เมตรในประเทศไทย และ 25 ล้านลูกบาศก์เมตรในเวียดนาม

Office Solution

ของบริษัท ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน 6 แห่ง ในทำเลทอง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและการออกแบบชั้นเยี่ยมในกรุงเทพฯ และสมุทรปราการ โดยมีกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตั้งแต่กลุ่มสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ที่มั่นคงแล้ว โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าคว้าโครงการและสัญญาใหม่ ๆ ในปี 2565 ให้ได้ **180,500 ตารางเมตร** และยังมีสัญญาเช่าระยะสั้นอีก **100,000 ตารางเมตร** และคาดว่าจะมีทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์และการบริหารรวมทั้งสิ้น **2,685,000 ตารางเมตร**



นอกจากนี้ WHA ได้เดินหน้าวางโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการทุกกลุ่มธุรกิจ โดยปัจจุบันได้มีการติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม 9 แห่ง และมีแผนจะขยายเพิ่มเป็น 11 แห่งภายในปี 65

พร้อมกันนี้ ทางบริษัทฯ ได้ขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการบริหารจัดการเสาสื่อโทรคมนาคมใหม่ทั้งหมดภายในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ ซึ่งจะรวมถึงการก่อสร้างเสาสื่อโทรคมนาคมและสถานีฐาน และการให้ผู้ให้บริการเสาสื่อโทรคมนาคมมาเช่าพื้นที่บนเสาสื่อโทรคมนาคมเพื่อติดตั้งอุปกรณ์ที่จำเป็นในการรับและกระจายสัญญาณเครือข่ายทั้ง 3G, 4G และ 5G

ยังมีกำไรพิเศษจากการจำหน่าย Data Center 2 แห่งในขณะที่ธุรกิจศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ (Data Center) บริษัทฯ มีกำไรจากการจำหน่ายดาต้าเซ็นเตอร์ 2 แห่ง จากการปรับปรุงแผนธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสแรกของปี 65

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีแผนที่จะจัดตั้งบริษัทใหม่ขึ้น เพื่อเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงด้านดิจิทัลและนวัตกรรมรวมถึงเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในทุกกลุ่มธุรกิจของดับบลิวเอชเอ โดยดับบลิวเอชเอ ได้มองหาธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะบริษัทที่เติบโตขึ้นมาในประเทศ มาเป็นพันธมิตรด้านเทคโนโลยีที่สำคัญ

โดยในปีที่ผ่านมาของ บริษัทฯ มีผลประกอบการที่โดดเด่นด้วยรายได้ที่เติบโตสูงถึงร้อยละ 28 ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่ท้าทาย ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้และส่วนแบ่งกำไรรวม 12,000 ล้านบาท พร้อมสินทรัพย์รวมแตะ 83,000 ล้านบาท และคงอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ A-

ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป คาดเติบโตสูงอย่างยั่งยืนภายใน 5 ปี ด้วยงบลงทุน 50,000 ล้านบาท มุ่งเน้นขับเคลื่อนธุรกิจด้วยเทคโนโลยีอัจฉริยะ และทรานสฟอร์มองค์กรสู่ดิจิทัล

ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป เล็งพัฒนาและสร้างการเติบโตใหม่ๆ ตลอดห้าปีข้างหน้า ด้วยงบลงทุน 50,000 ล้านบาท ครอบคลุมทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจ พร้อมคาดการณ์รายได้รวมและส่วนแบ่งกำไรจากการดำเนินงานปกติแต่ละระดับ 21,000 ล้านบาทในปี 2569 หรือ 1.75 เท่าจากปี 2564 โดยที่ยังคงรักษาระดับอัตราผลกำไร EBITDA ที่แข็งแกร่งกว่าร้อยละ 40 และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (IBD) ของบริษัทต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวมต่ำกว่า 1.2 เท่า

ในปีที่ผ่านมาของ บริษัทฯ มีผลประกอบการที่โดดเด่นด้วยรายได้ที่เติบโตสูงถึงร้อยละ 28 ท่ามกลางสภาพแวดล้อมที่ท้าทาย ในปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้และส่วนแบ่งกำไรรวม 12,000 ล้านบาท พร้อมสินทรัพย์รวมแตะ 83,000 ล้านบาท และคงอันดับเครดิตองค์กรที่ระดับ A-



ความสำเร็จอันโดดเด่น ในปี 2564



ในปี 2564 ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป เติบโตทั้ง 4 กลุ่มธุรกิจ โดยมีโครงการใหม่ พันธมิตรใหม่ ผลิตภัณฑ์ใหม่ และการลงทุนใหม่ๆ ตอกย้ำสถานะของบริษัทฯ ในฐานะผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ด้านโลจิสติกส์ นิคมอุตสาหกรรม สาธารณูปโภคและไฟฟ้าในประเทศไทยและเวียดนาม

โครงการใหม่ ๆ ในปี 2564 บริษัท ได้มีการเปิดตัวโครงการ **“ดับบลิวเอชเอ เมกกะ โลจิสติกส์ เซ็นเตอร์ เทพารักษ์ กม.21”** คลังสินค้าที่ใหญ่ที่สุดของบริษัทฯ ซึ่งมีพื้นที่อาคารรวม 400,000 ตารางเมตร และความสำเร็จในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ระยอง 36 (WHA RY36) ที่มีเนื้อที่รวม 1,280 ไร่ นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้รับใบรับรองการจดทะเบียนการลงทุนสำหรับการสร้างเขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน - หงะอาน เฟส 2 (เนื้อที่ 2,200 ไร่) ในเวียดนามอีกด้วย

ผลิตภัณฑ์ใหม่ รวมถึง การจัดจำหน่ายก๊าซในโตรเจนผ่านท่อส่งให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรมในนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) การเปิดตัวโครงการพลังงานแสงอาทิตย์พร้อมระบบกักเก็บพลังงาน (ESS) ที่โรงกรองน้ำในนิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) การพัฒนาแพลตฟอร์มการซื้อขายไฟฟ้าแบบ Peer-to-Peer โดยใช้เทคโนโลยีบล็อกเชนเพื่อขายไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ให้แก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ และโซลูชันอาคารสำนักงานใหม่ 6 ทำเลทองในกรุงเทพฯ และสมุทรปราการ รวมพื้นที่กว่า 100,000 ตารางเมตร

พันธมิตรใหม่ บริษัท ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ จำกัด (มหาชน) ได้ร่วมกับนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย ให้บริการนำรีไซเคิลและน้ำปราศจากแร่ธาตุ แก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย (มาบตาพุด) ประเดิมลูกค้ารายแรกเป็นโรงงานผลิตเคมีภัณฑ์ ภายใต้อายุสัญญา 15 ปี โดยมีกำลังการผลิตกว่า **1 ล้านลูกบาศก์เมตรต่อปี**

การลงทุนใหม่ อาทิ การลงทุนใน Gistix สตาร์ทอัพชั้นนำด้าน e-Logistic ที่ให้บริการแพลตฟอร์มดิจิทัล เพื่อเชื่อมต่อผู้ประกอบการด้านขนส่งและโลจิสติกส์ กับผู้ใช้บริการจากทั่วประเทศ ด้วยเงินลงทุน 150 ล้านบาท และการเข้าซื้อหุ้นร้อยละ 29.40 ในบริษัท สตอเรจ เอเชีย จำกัด ผู้ให้บริการให้เช่าพื้นที่จัดเก็บทรัพย์สินส่วนบุคคล ภายใต้แบรนด์ **“i-Store Self Storage”**

ในด้านรางวัลความสำเร็จ ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ปได้รับรางวัลอันทรงเกียรติมากมาย รวมถึงรางวัล SET Awards 2021 ถึง 3 รางวัล โดยดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ได้รับ **“รางวัล Rising Star Sustainability”** และดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ ได้รับ **“รางวัล Outstanding Innovative Company”** จากโครงการ Demineralized Reclaimed Water : แหล่งน้ำทางเลือกเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน รวมถึง **“รางวัล Sustainable Stocks Company”** มอบให้แก่ทั้งสองบริษัท นอกจากนี้ ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ (WHAID) ยังได้รับ **“รางวัล CSR Excellence Recognition”** จากหอการค้าอเมริกัน (AMCHAM) เป็นปีที่ 12 ติดต่อกันอีกด้วย

นางสาวจริพร จารุกรสกุล ประธานคณะกรรมการบริษัท และประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “แม้จะเป็นอีกปีที่ท้าทายด้วยสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่จำกัดโอกาสในการเดินทางของลูกค้าและนักลงทุนต่างประเทศ แต่เราก็คงสามารถบรรลุเป้าหมายการเติบโตได้อย่างน่าทึ่ง และรักษาสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่งไว้ได้” พร้อมเสริมว่า “เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของดับบลิวเอชเอ เราได้นำเทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาปรับปรุงการดำเนินงานของเรา โดยมีวัตถุประสงค์สองด้านคือ หนึ่ง การมอบประสบการณ์ที่ดีขึ้นให้แก่ลูกค้า และสองคือ การพัฒนาการดำเนินงานให้ก้าวไปสู่ความเป็นเลิศ ด้วยการนำเทคโนโลยีอัจฉริยะมาใช้”

ทิศทางแผนธุรกิจประจำปี 2565 และอนาคต

ด้วยเป้าหมายทรานส์ฟอร์มแกนหลักของธุรกิจสู่ดิจิทัล ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ปได้ริเริ่มโครงการเทคโนโลยีดิจิทัลขึ้นมาถึง 33 โครงการในปี 2564 ครอบคลุมธุรกิจของบริษัทฯ ในทุกด้าน โดยมุ่งหวังที่จะนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาพัฒนาความมั่นคงและประสิทธิภาพของการดำเนินงาน และสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์และบริการของบริษัทฯ ทั้งนี้ แนวคิดนิคมอุตสาหกรรมเชิงนิเวศอัจฉริยะ (Smart Eco Industrial Estates) ของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ที่มุ่งเน้นยกระดับการให้บริการผ่านการนำเทคโนโลยีดิจิทัลล้ำสมัยเข้ามาประยุกต์ใช้ในทุกกิจกรรม

ตั้งแต่การสื่อสาร ระบบขนส่ง การรักษาความปลอดภัย การควบคุมด้านสิ่งแวดล้อม ไปจนถึงการผลิตน้ำและการบำบัดน้ำเสีย โดยศูนย์ควบคุมส่วนกลาง (Unified Operation Center หรือ UOC) ซึ่งตั้งอยู่ที่อาคาร WHA Tower ย่านบางนา อันเป็นที่ตั้งของสำนักงานใหญ่ของบริษัทฯ ช่วยให้สามารถติดตามผลค่าตัวชี้วัดด้านสิ่งแวดล้อมหลายๆ อย่างในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอในแบบเรียลไทม์ อาทิ การตรวจสอบคุณภาพอากาศและน้ำเสีย ระดับน้ำ การจราจร และความปลอดภัย

โดยก้าวต่อไปของการทรานส์ฟอร์มสู่ดิจิทัลของดับบลิวเอชเอ คือ การใช้เทคโนโลยีเพื่อหาแหล่งรายได้ใหม่ๆ จากผลิตภัณฑ์และบริการที่เป็นนวัตกรรมใหม่ และการใช้ข้อมูลเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนโรดแมปของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ที่ตั้งเป้าหมายจะก้าวเป็นบริษัทเทคโนโลยีให้ได้ภายในปี 2567

• ธุรกิจโลจิสติกส์ ของดับบลิวเอชเอ มุ่งขยายธุรกิจในประเทศไทย พร้อมมองหาโอกาสใหม่ ๆ ในเวียดนาม

สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ ในประเทศไทย นอกเหนือจากฐานที่มั่นอันแข็งแกร่งในย่านบางนา-ตราดแล้ว ดับบลิวเอชเอ ตั้งเป้าที่จะขยายพื้นที่ให้บริการให้ครอบคลุมมากขึ้นในเชิงภูมิศาสตร์ รวมทั้งตอบโจทย์ความต้องการใหม่ๆ ในท่าเลยุทธศาสตร์ใน 3 จังหวัดอีอีซี (อันได้แก่ จะเข้เกรรา ชลบุรี และระยอง) โดยจะขยายพอร์ตผลิตภัณฑ์ด้านโลจิสติกส์ให้ครอบคลุม ตั้งแต่อาคารคลังสินค้าแบบ Built-to-Suit และคลังสินค้าแบบทั่วไป ไปจนถึงอาคารคลังสินค้าที่มีขนาดเล็กลง เพื่อรองรับความต้องการขององค์กรขนาดย่อม และธุรกิจ SME และตอบโจทย์เช็กแมนที่ที่กำลังเติบโตกลุ่มนี้ ในส่วนต่างประเทศ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญกับโอกาสต่าง ๆ เพื่อเก็บเกี่ยวประโยชน์จากความต้องการอันแข็งแกร่งนี้ และใช้ประโยชน์จากขีดความสามารถที่มีอยู่ของดับบลิวเอชเอในเวียดนาม

บริษัทฯ ยังให้ความสำคัญกับความร่วมมือเชิงกลยุทธ์ในระยะยาวกับพันธมิตรระดับภูมิภาคและระดับโลกทั้งรายใหม่และที่มีอยู่แล้วโดยเน้นไปที่อุตสาหกรรมที่มีการเติบโตสูงอย่างธุรกิจอีคอมเมิร์ซ ธุรกิจดูแลสุขภาพ และธุรกิจสินค้าอุปโภคบริโภค และเพื่อพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผลิตภัณฑ์และบริการ บริษัทฯ จะนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมอัจฉริยะที่ขับเคลื่อนด้วย AI IoT Big Data ระบบอัตโนมัติ และวิทยาการหุ่นยนต์ มาปรับใช้งาน และมองหาโอกาสใหม่ ๆ ในเมตาเวิร์ส เทคโนโลยีควอนตัม และระบบขนส่งที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมด้วย

ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป เดินหน้าขยาย Office Solution ของบริษัทฯ ประกอบด้วยอาคารสำนักงาน 6 แห่งในท่าเลทอง พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและการออกแบบชั้นเยี่ยมในกรุงเทพฯ และสมุทรปราการ โดยมีกลุ่มผู้เช่าเป้าหมาย ตั้งแต่กลุ่มสตาร์ทอัพที่กำลังเริ่มก่อตั้งธุรกิจ ไปจนถึงองค์กรขนาดใหญ่ที่มีมั่นคงแล้ว โดยบริษัทฯ ตั้งเป้าคว้าโครงการและสัญญาใหม่ ๆ ในปี 2565 ให้ได้ 180,500 ตารางเมตร และยังมีสัญญาเช่าระยะสั้นอีก 100,000 ตารางเมตร และคาดว่าจะมีทรัพย์สินภายใต้กรรมสิทธิ์และการบริหารรวมทั้งสิ้น 2,685,000 ตารางเมตร

- ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ ยังคงยืนหยัดความเป็นผู้นำในประเทศไทย เพิ่มการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และขยายธุรกิจในเวียดนามอย่างต่อเนื่อง

ในประเทศไทย ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ (WHAID) เป็นผู้เล่นที่พร้อมที่สุดที่จะคว้าธุรกิจจากการฟื้นตัว จากจำนวนที่ดินที่มีอยู่ 12,100 ไร่ ซึ่งรวมที่ดินอุตสาหกรรมที่พัฒนาแล้วพร้อมขายทั้งสิ้น 4,160 ไร่ ที่ตั้งอยู่บนทำเลยุทธศาสตร์ โดยคาดว่า WHAID จะได้ประโยชน์จากการย้ายฐานการผลิตจากประเทศจีน อันเป็นผลจากความตึงเครียดทางการค้า ค่าแรง หรือการขาดแคลนพลังงาน ดังจะเห็นได้จากสัดส่วนลูกค้าชาวจีนของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นอย่างมากในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา จำนวนกว่าร้อยละ 50 ของยอดขายที่ดินทั้งหมด นอกจากนี้ ยังมองเห็นความต้องการที่ดินจากลูกค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมมูลค่าสูงโดยเฉพาะในกลุ่ม 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย (S-Curve) หรือกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ อาหาร และด้านการแพทย์

ในช่วง 5 ปีข้างหน้า WHAID มีแผนที่จะพัฒนานิคมอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น โดยในปี 2565 บริษัทฯ เตรียมขยายนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเออีสเทิร์นซีบอร์ด 4 (เพิ่มอีก 580 ไร่) โดยได้เริ่มการก่อสร้างในไตรมาสที่ 4 ปี 2564 ที่ผ่านมา และรวมถึงการก่อสร้างนิคมอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ ระยอง เฟสแรก (1,100 ไร่) ที่เป็นโครงการร่วมทุนกับบริษัท ไออาร์พีซี จำกัด ซึ่งกำหนดจะเริ่มพัฒนาในปลายปี 2565

นอกจากนี้ WHAID จะยังคงต่อยอดการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มรายได้ประจำและลดการพึ่งพาการขายที่ดิน เช่น การจัดส่งก๊าซในไตรเจน โดยบริษัท บีไอจี ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียลแก๊ส จำกัด (BIG WHA) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่าง WHAID กับ บริษัท บางกอกอินดัสเตรียลแก๊ส จำกัด ซึ่งเปิดให้บริการแล้วที่นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด (ระยอง) และจะนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมก๊าซชนิดอื่นๆ รวมถึงมีแผนการจะขยายพื้นที่ให้ครอบคลุมนิคมอุตสาหกรรมอื่น ๆ ด้วย ยิ่งไปกว่านั้น WHAID จะใช้ประสบการณ์ที่มีของบริษัทฯ ในการพัฒนาทาสพาร์ค ดับบลิวเอชเอ ศูนย์สร้างนวัตกรรมและบ่มเพาะสำหรับธุรกิจสตาร์ทอัพ ที่เปิดให้

บริการใกล้กับจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อก้าวไปสู่นิคมอุตสาหกรรมหรืออสังหาริมทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงขึ้น บริษัทฯ ยังมีความตั้งใจที่จะสำรวจโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ที่สอดคล้องไปกับแนวโน้มด้านความยั่งยืนและการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero)

ในประเทศเวียดนาม WHAID จะต่อยอดความสำเร็จของโครงการเหงะอาน เพื่อขยายธุรกิจของบริษัทไปสู่ระดับประเทศ โดยเขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน เหงะอาน เฟส 1 พื้นที่ 900 ไร่ ได้ก่อสร้างแล้วเสร็จพร้อมโครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภค และการดูแลสิ่งแวดล้อมคุณภาพสูงสุด โดยมีนักลงทุนจากฮ่องกง ญี่ปุ่น ไทย จีน และเวียดนามจากอุตสาหกรรมต่าง ๆ เข้าพื้นที่แล้วกว่าครึ่งหนึ่ง และด้วยความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้น บริษัทฯ มีแผนที่จะเร่งพัฒนาเฟสต่อไป ซึ่งรวมถึงเฟสที่ 2 (พื้นที่ 2,200 ไร่) ที่มีกำหนดจะเริ่มดำเนินการก่อสร้างในไตรมาสที่ 1 ปี 2565 โดยเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จ รวมทั้งเฟส 1, 2 และส่วนต่อขยาย เขตอุตสาหกรรมดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล โซน เหงะอาน จะมีพื้นที่โดยรวมทั้งสิ้น 11,550 ไร่

หลังจากมีการลงนามในบันทึกข้อตกลงในเดือนธันวาคม 2563 กับคณะกรรมการประชาชนจังหวัดทัญฮว่า ดับบลิวเอชเอ อินดัสเตรียล ดีเวลลอปเม้นท์ มุ่งมั่นเดินหน้าพัฒนาเขตอุตสาหกรรมใหม่อีก 2 แห่ง ได้แก่ โครงการ “WHA Smart Technology Industrial Zone - Thanh Hoa” ซึ่งอยู่ใกล้กับเมืองหลักของจังหวัด มุ่งตอบโจทย์ความต้องการจากนักลงทุนด้านเทคโนโลยีมูลค่าสูง ในขณะที่โครงการ “WHA Northern Industrial Zone - Thanh Hoa” ซึ่งตั้งอยู่ในทำเลยุทธศาสตร์ใกล้กับศูนย์ปิโตรเคมี Nghi Son จะมุ่งเจาะกลุ่มเป้าหมายอุตสาหกรรมกลางน้ำและปลายน้ำ โดยคาดว่าจะการย้ายชุมชนและการก่อสร้างจะเริ่มดำเนินการในปี 2566 และ 2567 ตามลำดับ

ถึงแม้ว่าจะมีข้อจำกัดด้านการเดินทางในปี 2564 แต่ยอดขายที่ดินทั้งในประเทศไทยและเวียดนามยังสูงถึง 855 ไร่ และด้วยกิจกรรมการพัฒนาลูกค้าที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง จึงคาดการณ์ว่าในปี 2565 ยอดขายที่ดินจะเพิ่มสูงขึ้นราวร้อยละ 46 เท่า 1,250 ไร่ ทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม



- **WHAUP มุ่งต่อยอดธุรกิจสาธารณูปโภคให้เติบโตต่อเนื่องทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ทั้งที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยและเวียดนาม**

รวมถึงพัฒนาและริเริ่มโซลูชันพลังงานหมุนเวียนใหม่ ๆ โดยเฉพาะโครงการพลังงานแสงอาทิตย์

- **ในส่วนธุรกิจสาธารณูปโภค ดับบลิวเอชเอ ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ พาวเวอร์ (WHAUP) จะใช้ความเชี่ยวชาญของ WHAUP เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์น้ำมูลค่าเพิ่ม อาทิ Wastewater Reclamation และน้ำปราศจากแร่ธาตุ (Demineralized water)**

ให้แก่ลูกค้าอุตสาหกรรม ทั้งภายในและภายนอกนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ อาทิ ผู้พัฒนาที่ดินอุตสาหกรรมรายอื่น เทศบาลเมือง และชุมชนต่างๆ นอกจากนี้ บริษัทยังมีแผนที่จะขยายธุรกิจน้ำในแนวตั้งให้เติบโตมากขึ้น โดยการสำรวจหาแหล่งน้ำดิบทางเลือกต่าง ๆ เพื่อความมั่นคง

และลดต้นทุนในการซื้อน้ำดิบ และยังได้นำแพลตฟอร์ม “Smart Utilities Services” และ “Innovative Solution” มาให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเออีกด้วย ส่วนในประเทศไทย บริษัทถือหุ้นอยู่ในบริษัทน้ำสองแห่ง WHAUP ยังมองหาโครงการใหม่ ๆ

รวมถึงโอกาสในการลงทุนเข้าซื้อกิจการ (M&A) เพิ่มเติมอีกด้วย ปีนี้ คาดว่าจะมีปริมาณการจำหน่ายและบริหารน้ำสูงถึง 128 ล้านลูกบาศก์เมตรในประเทศไทย และ 25 ล้านลูกบาศก์เมตรในเวียดนาม

- **สำหรับธุรกิจด้านพลังงาน WHAUP เตรียมพร้อมเดินหน้าพัฒนาโซลูชันพลังงานสะอาดและเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าให้มากขึ้น ทั้งจากโครงการโซลาร์รูฟท็อปและโครงการผลิตไฟฟ้าจากขยะ (Waste-to-energy)**

โดยตั้งเป้าหมายสัญญาซื้อขายไฟฟ้า (PPA) ที่ลงนามแล้ว 150 เมกะวัตต์ภายในสิ้นปี 2565 นอกจากนี้ บริษัทยังเตรียมนำเทคโนโลยีนวัตกรรมใหม่ ๆ เช่น ระบบการ

ซื้อขายไฟฟ้าแบบ Peer-to-Peer (P2P) และระบบโครงข่ายไฟฟ้าอัจฉริยะ Smart Microgrid มาใช้ในนิคมอุตสาหกรรม โดยคาดว่าจะในปี 2565 บริษัทฯ จะมีสัญญาซื้อ

ขายไฟฟ้า (PPA) ตามสัดส่วนการถือหุ้นสูงถึง 700 เมกะวัตต์

ดับบลิวเอชเอ ดิจิทัล แพลตฟอร์ม เสริมเร่งการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ด้วยการเดินหน้าวางโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง รวมถึงเป็นผู้นำในการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยปัจจุบันได้มีการติดตั้งโครงข่ายสายเคเบิลใยแก้วนำแสง (FTTx) เพื่อให้บริการแก่ลูกค้าในนิคมอุตสาหกรรม 9 แห่ง และมีแผนจะขยายเพิ่มเป็น 11 แห่งภายในปี 2565 ดับบลิวเอชเอ ดิจิทัล แพลตฟอร์ม ได้ขยายธุรกิจให้ครอบคลุมการบริหารจัดการเสาโทรคมนาคมใหม่ทั้งหมดภายในนิคมอุตสาหกรรมของดับบลิวเอชเอ ซึ่งจะรวมถึงการก่อสร้างเสาโทรคมนาคมและสถานีฐาน และการให้ผู้ให้บริการโทรคมนาคมมาเช่าพื้นที่บนเสาโทรคมนาคมเพื่อติดตั้งอุปกรณ์ที่จำเป็นในการรับและกระจายสัญญาณเครือข่ายทั้ง 3G, 4G และ 5G นอกจากนี้บริษัทฯ ยังมีกำไรพิเศษจากการจำหน่าย Data Center 2 แห่ง ในขณะที่ธุรกิจศูนย์บริการระบบข้อมูลสารสนเทศ (Data Center) บริษัทฯ มีกำไรจากการจำหน่ายดาต้าเซ็นเตอร์ 2 แห่ง จากการปรับปรุงแผนธุรกิจดิจิทัลของบริษัทฯ ซึ่งคาดว่าจะแล้วเสร็จภายในไตรมาสแรกของปี 2565

ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป มีแผนที่จะจัดตั้งบริษัทใหม่ขึ้น เพื่อเป็นผู้นำในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงด้านดิจิทัลและนำนวัตกรรมรวมถึงเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในทุกกลุ่มธุรกิจของดับบลิวเอชเอ โดยดับบลิวเอชเอ ได้มองหาธุรกิจสตาร์ทอัพ โดยเฉพาะบริษัทที่เติบโตขึ้นมาในประเทศมาเป็นพันธมิตรด้านเทคโนโลยีที่สำคัญ

สำหรับงบลงทุน 50,000 ล้านบาท ที่ดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ได้ตั้งไว้สำหรับการลงทุน ภายใน 5 ปี นั้น ประกอบด้วย งบลงทุนสำหรับธุรกิจ โลจิสติกส์ 18,000 ล้านบาท ธุรกิจนิคมอุตสาหกรรม 18,000 ล้านบาท ธุรกิจสาธารณูปโภคและพลังงาน 10,000 ล้านบาท และอีก 4,000 ล้านบาท



Logistics



Industrial Estate Development



Utilities and Power



Digital Platform

สำหรับการลงทุนในธุรกิจดิจิทัล ธุรกิจสตาร์ทอัพและเทคโนโลยี เพื่อขับเคลื่อนดับบลิวเอชเอ กรุ๊ป ด้วยเทคโนโลยีอัจฉริยะและทรานสฟอร์มองค์กรสู่บริษัทเทคโนโลยีอย่างสมบูรณ์

“เรามองปี 2565 ด้วยความมั่นใจและในด้านบวก เพราะเราเชื่อว่า ข้อจำกัดต่างๆ เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 จะเริ่มคลี่คลาย โดยเศรษฐกิจจะเริ่มฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว ในช่วงห้าปีข้างหน้า เราจะเห็นหน้ากระบวนการทรานสฟอร์มธุรกิจทุกชั้นของเราให้เป็นดิจิทัลต่อไป โดยใช้เทคโนโลยีอัจฉริยะและนวัตกรรมเพื่อยกระดับการดำเนินงานของเราให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น ความพร้อมทางด้านดิจิทัลของเราและความสามารถในการนำเทคโนโลยีใหม่มาปรับใช้ตามแผนการลงทุนของบริษัทฯ จะส่งผลต่อความสามารถของดับบลิวเอชเอ กรุ๊ปในการต้อนรับนักลงทุน และเปลี่ยนสถานะทางเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ รวมถึงช่วยขับเคลื่อนนโยบายอุตสาหกรรม 4.0 ของรัฐบาลได้เป็นอย่างมาก” คุณจรีพร กล่าวสรุป

HOONINSIDE

UBE

เงินถึง พร้อมลุยดีล!

M&A

นางสาวสุริยส โควสุรัตน์

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่

บริษัท อูบล ไบโธ เอทานอล จำกัด (มหาชน)

UBON
BIO ETHANOL
group

UBE

เงินถึง

พร้อมลุยดีล!

M&A



เปิดเผยว่า บริษัทฯได้วางเป้าหมายรายได้รวมปี 2565 คาดว่าจะเติบโตไม่ต่ำกว่า 15-20% โดยมี แผนปรับพอร์ตธุรกิจขยายไปสู่ผลิตภัณฑ์ปลายน้ำที่มีมูลค่าสูง เพื่อผลักดันยอดขาย

โดยที่ผ่านมา บริษัทฯได้เริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟลาว มินส์สำหรับคนแพ้งลูเตน (Gluten-free) ภายใต้แบรนด์ Tasuko วางจำหน่ายผ่านช่องทาง ออนไลน์และในร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ ซึ่งได้ผลตอบรับ จากกลุ่มผู้บริโภคที่ดูแลสุขภาพเป็นอย่างดี

UBE วางงบลงทุน ปี 65 ไว้ที่ราว 1,400-1,500 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการขยายกำลังการผลิต ในส่วนฟลาวมินส์สำหรับราว 400-500 ล้านบาท และอีกประมาณ 1,000 ล้านบาท รองรับ แผน M&A จำนวน 2 ดีล

ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในประเทศ เพื่อทำผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับข้าวออร์แกนิก, สารให้ความหวาน และผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมหวาน ซึ่งจะสร้างส่วนเพิ่มฐานรายได้และช่วยสนับสนุนการเติบโตของ UBE

ต่อไปอนาคต คาดจะเห็นความชัดเจนภายในไตรมาส 3/65 ซึ่งเป็นดีลในประเทศทั้งหมด , ตั้งเป้า ปี 65 รายได้โต 15 - 20% ลุยออกผลิตภัณฑ์ปลายน้ำ

นางสาว
สรียส
โค้วสุรัตน์

รองกรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัท อูบล ไบโอดี เอทานอล จำกัด (มหาชน)

นอกจากนี้ ยังขยายสู่การผลิตและจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรที่มีมูลค่าสูง (High Value Product หรือ HVP) ชนิดอื่นๆ เช่น กาแฟอินทรีย์ (Organic Coffee) และข้าวอินทรีย์ (Organic Rice)

ปัจจุบันอยู่ระหว่างการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรประเภทอื่นๆ โดยมุ่งเน้นสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีมูลค่าสูงและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ (Premium Agricultural Products) เพื่อให้องค์กรเติบโตไปพร้อมกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจของภาครัฐและแนวโน้มความต้องการอาหารเพื่อสุขภาพของโลก

นอกจากนี้ บริษัทฯ วางงบลงทุน ปี 65 ไว้ที่ราว 1,400-1,500 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการขยายกำลังการผลิต ในส่วนฟลาวมัมสำหรับหลังราว 400-500 ล้านบาท และอีกประมาณ 1,000 ล้านบาท รองรับแผน M&A จำนวน 2 ดิล



ซึ่งปัจจุบันบริษัทอยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรในประเทศเพื่อทำผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับข้าวออร์แกนิก, สารให้ความหวาน และผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมหวาน ซึ่งจะสร้างส่วนเพิ่มฐานรายได้และช่วยสนับสนุนการเติบโตของ UBE ต่อไปอนาคต คาดจะเห็นความชัดเจนภายในไตรมาส 3/65 ซึ่งเป็นดิลในประเทศทั้งหมด

ทั้งนี้ในดิลแรก คือ โรงงานข้าวออร์แกนิก เพื่อต่อยอดธุรกิจของบริษัทในอนาคต และดิลที่ 2 คือ สารให้ความหวาน มองว่าหาก UBE มีโรงงานเป็นของตัวเองจะช่วยต่อยอดธุรกิจ ส่งผลให้มาร์จิ้นปรับตัวเพิ่มขึ้นอีกด้วย

ด้านประเด็นความขัดแย้งของรัสเซียและยูเครน ที่ถือเป็นผู้ส่งออกแป้งข้าวสาลีเป็นอันดับ 1 และ 3 ของโลก ทำให้ราคาแป้งข้าวสาลีปรับตัวเพิ่มขึ้นสูง เป็นเหตุให้ผู้ที่ใช้แป้งสาลีหันมาใช้ฟลาวมัมสำหรับหลังของบริษัทยักษ์ขึ้น โดยปัจจุบันมีหลายบริษัทรายใหญ่ทั้งอาหารสัตว์ ทั้งอาหารบริโภคอื่นๆ เข้ามาใช้โปรดักส์ แต่อย่างไรก็ตามมองว่าต้องใช้เวลา 2-3 เดือนน่าจะเห็นผล

โดย หากเปรียบเทียบอัตรากำไร
ขั้นต้น (Gross Profit Margin)
ในธุรกิจเอทานอล อยู่ที่ระดับ
16% แบ่งเป็น เอทานอลเกรด
เชื้อเพลิง 15% ขณะที่เกรด
อุตสาหกรรมอยู่ที่ราว 23-25%
ส่วนธุรกิจแป้ง

โดยแป้งประเภทปฏิกิริยาอยู่ที่ระดับ
7-10% ขณะที่แป้งอเนกประสงค์อยู่ที่
23-25% ส่วนแป้งฟลาวมัน

สำหรับที่เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่
ของบริษัทก็จะมี 2 ส่วนเช่นกัน
อย่างประเภทปฏิกิริยาอยู่ที่ระดับ
18-20% ขณะที่อเนกประสงค์อยู่ที่
40%

ด้านผลการดำเนินงานในปี
2564 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ
320.9 ล้านบาท เติบโต
223.1% YoY เมื่อเทียบกับปี
2563 ที่มีกำไรสุทธิ 99.33

ล้านบาท และมีรายได้รวมทำได้
6,966.7 ล้านบาท เติบโต
57.1% YoY เมื่อเทียบกับปีก่อน
ที่มีรายได้ 4,434.5 ล้านบาท
ถือเป็นสถิติทำผลการดำเนินงาน
สูงสุดเป็นประวัติการณ์
นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ซึ่ง
เป็นการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง
ท่ามกลางสถานการณ์การแพร่
ระบาดโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบ
ต่อเศรษฐกิจทั่วโลก

อย่างไรก็ตาม UBE มีปริมาณขายเอทานอลอุตสาหกรรม
(Industrial Grade Alcohol) เติบโตกว่า 2 เท่าของปริมาณ
การขายทั้งปี 2563 จากนำมาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มี
แอลกอฮอล์เป็นส่วนประกอบ (Alcohol-based Sanitizer)
ภายใต้แบรนด์ "UBON BIO" และ "KLAR"

หลังการแพร่ระบาดของโควิด-19
ทำให้ความต้องการเพิ่มขึ้น ขณะที่
การเปิดเมืองในช่วงไตรมาส
4/2564 ทำให้มีความต้องการใช้
เอทานอลเกรดเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น
ส่งผลให้ทั้งปี 2564 มีปริมาณการ
ขายเอทานอลโดยรวมเพิ่มเป็น
140 ล้านลิตร

ขณะที่ธุรกิจแป้งมันสำปะหลัง
มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ทั้ง
ผลิตภัณฑ์แป้งมันสำปะหลัง
ทั่วไป และแป้งมันสำปะหลัง
ออร์แกนิก ตามความต้องการ
ที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในประเทศ
คู่ค้าหลัก เช่น ประเทศจีน
สหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น
เกาหลี เป็นต้น ส่งผลให้ปริมาณ
การจำหน่ายแป้งมันสำปะหลัง

รวมในปี 2564 เพิ่มขึ้นเป็น
198,947 ตันจากปี 2563 ที่
ทำได้ 79,299 ตัน

ทั้งนี้ ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทฯ
ได้ทำการตลาดฟลาวมัน
สำหรับใช้ทำขนมเบ
เกอรี่เพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้
บริโภคคนไทย จึงเป็นโอกาสที่ดีใน
การเปิดตลาดฟลาวมันสำหรับ
เป็นเจ้าแรกๆ ในประเทศไทย
หลังจากที่ UBE จะขยายกำลัง
การผลิตฟลาวสำหรับเพิ่ม
เป็น 300 ตันในปีนี้ และจากการ
ขยายตลาด และออกผลิตภัณฑ์
ใหม่ๆ เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เชื่อว่าจะเห็น
การเติบโตของบริษัทอย่างมีนัย
สำคัญมากในปี 2566



UBE รับแผนปรับพอร์ต ธุรกิจรุกสร้าง New S-Curve ใหม่

UBE ผู้ผลิตและแปรรูปมันสำปะหลังแบบครบวงจร ประกาศงบปี 2564 มีกำไรสุทธิ 320.9 ล้านบาท เติบโตที่ 223.1% YoY และมีรายได้รวมกว่า 6,966.7 ล้านบาท เติบโต 57.1% YoY สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง พร้อมปกรองผลงานปีนี้เติบโต 15-20% รับแผนปรับพอร์ตธุรกิจรุกสร้าง New S-Curve ใหม่ มุ่งเน้นการขายสินค้ามูลค่าสูง เน้นทำตลาดฟลาวมันสำปะหลัง เจาะตลาดคนแพ้งลูเตน

นางสาวสุริยส โควสุรัตน์ รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท อูบล ไบโอ เอทานอล จำกัด (มหาชน) (บริษัทฯ) หรือ UBE ผู้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปจากมันสำปะหลังรายใหญ่ของประเทศไทย เปิดเผยว่า บริษัทฯ วางเป้าหมายรายได้ปี 2565 เติบโตไม่ต่ำกว่า 15-20% โดยมีแผนปรับพอร์ตธุรกิจขยายไปสู่ผลิตภัณฑ์ปลายน้ำที่มีมูลค่าสูง เพื่อผลักดันยอดขาย โดยที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้เริ่มวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ฟลาวมันสำปะหลัง เจาะตลาดคนแพ้งลูเตน (Gluten-free) ภายใต้แบรนด์ Tasuko วางจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และในร้านค้าชั้นนำทั่วประเทศ ซึ่งได้ผลตอบรับจากกลุ่มผู้บริโภคที่ดูแลสุขภาพเป็นอย่างดี

นอกจากนี้ ยังขยายสู่การผลิตและจำหน่ายสินค้าทางการเกษตรที่มีมูลค่าสูง (High Value Product หรือ HVP) ชนิดอื่นๆ เช่น กาแฟอินทรีย์ (Organic Coffee) และข้าวอินทรีย์ (Organic Rice) ปัจจุบันอยู่ระหว่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรประเภทอื่นๆ โดยมุ่งเน้นสร้างสรรค์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรที่มีมูลค่าสูงและมีประโยชน์ต่อสุขภาพ (Premium Agricultural Products) เพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจของภาครัฐ และแนวโน้มความต้องการอาหารเพื่อสุขภาพของโลก

สำหรับในปี 2565 บริษัทฯ วางงบลงทุนรวมไม่ต่ำกว่า 1,400-1,500 ล้านบาท แบ่งเป็น โครงการขยายกำลังการผลิตในส่วนฟลาวมันสำปะหลังราว 400-500 ล้านบาท และอีกประมาณ 1,000 ล้านบาท รองรับแผนร่วมทุนกับพันธมิตร (JV) โดยปัจจุบันบริษัทฯ อยู่ระหว่างเจรจากับพันธมิตรหลายรายทั้งผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับข้าวออร์แกนิก, สารให้ความหวาน และผลิตภัณฑ์เบเกอรี่และขนมหวาน ซึ่งจะสร้างส่วนเพิ่มฐานรายได้และช่วยสนับสนุนการเติบโตของ UBE ต่อไปอนาคต

นายชุมพ์ โทโคตวรชัย รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ฝ่ายบัญชีและการเงิน UBE กล่าวเพิ่มเติมว่า ส่วนผลการดำเนินงานในปี 2564 บริษัทฯ มีกำไรสุทธิ 320.9 ล้านบาท เติบโต 223.1% YoY เมื่อเทียบกับปี 2563 ที่มีกำไรสุทธิ 99.33 ล้านบาท และมีรายได้รวมทำได้ 6,966.7 ล้านบาท เติบโต 57.1% YoY เมื่อเทียบกับปีก่อนที่มีรายได้ 4,434.5 ล้านบาท ถือเป็นสถิติทำผลการดำเนินงานสูงสุดเป็นประวัติการณ์นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท ซึ่งเป็นการเติบโตอย่างแข็งแกร่งท่ามกลางสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั่วโลก อย่างไรก็ตาม UBE มีปริมาณขายเอทานอลอุตสาหกรรม (Industrial Grade Alcohol) เติบโตกว่า 2 เท่าของปริมาณการขายทั้งปี 2563 จาก

นำมาใช้ผลิตผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มีแอลกอฮอล์เป็นส่วนประกอบ (Alcohol-based Sanitizer) ภายใต้แบรนด์ "UBON BIO" และ "KLAR" หลังการแพร่ระบาดของโควิด-19 ทำให้ความต้องการเพิ่มขึ้น ขณะที่การเปิดเมืองในช่วงไตรมาส 4/2564 ทำให้มีความต้องการใช้เอทานอลเกรดเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ทั้งปี 2564 มีปริมาณการขายเอทานอลโดยรวมเพิ่มเป็น 140 ล้านลิตร

ขณะที่ธุรกิจแป้งมันสำปะหลังมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง ทั้งผลิตภัณฑ์แป้งมันสำปะหลังทั่วไป และแป้งมันสำปะหลังออร์แกนิก ตามความต้องการที่เพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในประเทศคู่ค้าหลัก เช่น ประเทศจีน สหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เกาหลี เป็นต้น ส่งผลให้ปริมาณการจำหน่ายแป้งมันสำปะหลังรวมในปี 2564 เพิ่มขึ้นเป็น 198,947 ตันจากปี 2563 ที่ทำได้ 79,299 ตัน พร้อมกันนี้ ในช่วงที่ผ่านมาบริษัทฯ ได้ทำการตลาดฟลาวมันสำปะหลังสำหรับใช้ทำขนมเบเกอรี่เพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้บริโภคคนไทย จึงเป็นโอกาสที่ดีในการเปิดตลาดฟลาวมันสำปะหลังเป็นเจ้าแรกๆ ในประเทศไทย หลังจากที่ UBE จะขยายกำลังการผลิตฟลาวมันสำปะหลังเพิ่มเป็น 300 ตันในปี

HOONINSIDE

ชวัญ
จิ่งนัสมบูรณ์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน)



NER

ระดม
เครื่องมือการเงิน
— ขยายธุรกิจ —

NER ระดม เครื่องมือการเงิน — ขยายธุรกิจ —

บมจ. นอร์ทอีส รับเบอร์ (NER) และบริษัทย่อย

นอกจากประกาศในปี 2564 มีกำไรสุทธิ 1,850.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.4% เทียบปี 2563 มีกำไรสุทธิ 858.67 ล้านบาท และจ่ายปันผลในอัตรา 0.36 บาท/หุ้น XD 19 เม.ย 65 โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสด กำหนดจ่าย 6 พ.ค. 65 ปันผล คือ เป็นเครื่องมือการเงินอย่างหนึ่ง เมื่อเงินออก ก็ต้องมีเงินเข้ามา แผนการใช้เครื่องมือการเงิน จึงได้ถูกนำมาใช้ สำหรับการขยายธุรกิจ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน โดย NER ได้เพิ่มทุนแบบมอบอำนาจทั่วไป ขายพีพีกว่า 161 ล้านหุ้น พร้อมกับการเพิ่มวงเงินออกหุ้นกู้อีก 4 พันล. เป็นวงเงินไม่เกิน 8 พันล. บนเป้าหมายปี 2565 จะมีรายได้ 28,000 ล้านบาท

NER โชว์ผลงาน

บมจ. นอร์ทอีส รับเบอร์ (NER) เผยมติคณะกรรมการ บริษัทฯ อนุมัติจ่ายปันผลในอัตรา 0.36 บาท/หุ้น XD 19 เม.ย 65 โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสด กำหนดจ่าย 6 พ.ค. 65 ด้านผลประกอบการปี 2564 กวาดกำไร 1,850.19 ล้านบาท เติบโต 115.4% จากการขยายกำลังการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และ การบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมตั้งเป้าปี 2565 รายได้ 28,000 ล้านบาท จากความต้องการใช้ยางที่ยังดีต่อเนื่อง และเตรียมจำหน่ายแผ่นยางปูรองปศุสัตว์ ภายใต้แบรนด์ cattleFlex ซึ่งเป็นสินค้าที่มีอัตรากำไรขั้นต้นในระดับสูง

ผู้ดำเนินธุรกิจผลิตและจำหน่ายยางแผ่นรมควัน ยางแท่ง และยางผสม เพื่อจำหน่ายไปยังผู้ผลิตในอุตสาหกรรมต่างๆและกลุ่มลูกค้าคนกลางทั้งในประเทศและต่างประเทศ เปิดเผยว่ามติคณะกรรมการบริษัทฯ อนุมัติการจ่ายเงินงวดดำเนินงาน

วันที่ 1 กรกฎาคม 2564 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยจ่ายปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.36 บาท กำหนดขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 19 เมษายน 2565 และกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 6 พฤษภาคม 2565 คิดเป็นเงิน 633.83 ล้านบาท

นายชววิทย์ จังธนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท นอร์ทอีส รับเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER





ด้านภาพรวมผลการดำเนินงาน ปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 ว่า บริษัทฯ มียอดขายสินค้ารวม **24,425.66 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8,075.88 ล้านบาท หรือ 49.39% จากช่วงเดียวกันของปี 2563 และมีกำไรสุทธิรวม 1,850.19 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 991.51 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 115.47% ซึ่งคิดเป็น อัตรากำไรสุทธิ 7.57% เพิ่มขึ้นจากปี 2563 ที่เท่ากับ 5.25%**

โดยผลการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น เกิดจากบริษัทมีการขยายกำลังการผลิตสินค้าเพิ่มขึ้น และได้รับคำสั่งซื้อของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยรายได้ที่เพิ่มขึ้นเกิดจากปัจจัยด้านปริมาณขายและราคาขายเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์ยางธรรมชาติของบริษัทที่ขยับตัวสูงขึ้น นอกจากนี้บริษัทมีสัดส่วนต้นทุนวัตถุดิบลดลงเมื่อเทียบกับปี 2563

โดยปัจจัยหลักเกิดจากการบริหารต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพทำให้มีอัตรากำไรขั้นต้นเพิ่มขึ้นจาก **10.56% เป็น 13.25%** สัดส่วนรายได้จากการขายแบ่งเป็นรายได้จากการขายในประเทศ **15,182.94 ล้านบาท หรือคิดเป็น 62.16%** ของยอดขายรวมเพิ่มขึ้น **4,595.28 ล้านบาท หรือ 43.40%** รายได้จากการขายต่างประเทศ **9,242.72 ล้านบาท หรือคิดเป็น 37.84%** ของยอดขายรวมเพิ่มขึ้น **3,480.60 ล้านบาท หรือ 60.40%**



สำหรับภาพรวมผลการดำเนินงานปี 2565 บริษัทตั้งเป้ารายได้ **28,000 ล้านบาท** ส่วนปริมาณการขายคาดว่าจะสามารถทำยอดขายยาวพาราอยู่ที่ **500,000 ตัน** จากกำลังการผลิตทั้งหมด **510,000 ตัน** โดยสัดส่วนของยอดขายในปี 2565 บริษัทยังวางนโยบายการจำหน่ายสินค้าในประเทศและต่างประเทศเป็น **65:35**

เพื่อหลีกเลี่ยงอัตราค่าระวางเรือที่ปรับเปลี่ยนในทิศทางที่สูงขึ้น โดยมองว่าความต้องการใช้ยางพาราในอุตสาหกรรมยังดีต่อเนื่อง หากสถานการณ์โควิดคลี่คลาย ก็จะทำให้มีการคมนาคมมากขึ้น ส่งผลต่อความต้องการใช้ยางรถยนต์เพิ่มมากขึ้น

โดยมีรายงานจาก กระทรวงอุตสาหกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศของจีน ระบุว่า ยอดผลิตและจำหน่ายยานยนต์พลังงานใหม่ขยายตัวถึง **160%** เมื่อเทียบกับปีก่อน และมีการส่งเสริมและผลักดันให้ประชาชนเปลี่ยนมาใช้รถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้น

ด้วยการเร่งการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ สถานีชาร์จเสาชาร์จ และ สถานีเปลี่ยนแบตเตอรี่รองรับ ที่มีประสิทธิภาพเพื่อตอบสนองความต้องการให้ได้ 20 ล้านคันในปี 2025 โดยจีนจะจัดตั้งสถานีชาร์จในทุกอำเภอและติดตั้งเสาชาร์จในทุกหมู่บ้าน เพื่อให้ประชาชนใช้รถยนต์พลังงานสะอาดอย่างจริงจัง

ด้านแผนงานธุรกิจปลายน้ำ ผลิตภัณฑ์แผ่นปูรองปศุสัตว์ ภายใต้แบรนด์ cattleFlex ตั้งเป้าปริมาณการขายภายในปีแรกที่ **250,000 แผ่น คิดเป็นรายได้ประมาณ 500 ล้านบาท** ปัจจุบันบริษัทกำลังเร่งดำเนินการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายในประเทศต่างๆ (distributor) ซึ่งในเฟสแรกมีทั้งหมด **13 ประเทศ** โดยผลิตภัณฑ์แบ่งเป็น **4 รุ่น ได้แก่ รุ่น Pro พรีเมียมระดับมาตรฐานยุโรป รุ่น Tuf นกทานในราคาที่จับต้องได้ รุ่น Calf พิเศษสำหรับลูกวัว และรุ่น Move สำหรับทางเดินในฟาร์มปศุสัตว์** พร้อมกันนี้ได้เตรียมเปิดตัว **cattleFlex Winner รุ่นพิเศษ** สำหรับการดูแลม้า ในเร็ววันนี้ได้

HOO NINSIDE



BKD

จับตลาด
ลูกค้า..เศรษฐี

บริษัท บางกอกเดค-คอน จำกัด (มหาชน)

BKD

จับตลาด ลูกค้า..เศรษฐกิจ

BKD ลั่นปีนี้พร้อมลุยธุรกิจเต็มสูบ หลังสถานการณ์โควิด-19 คลี่คลาย มั่นใจ พลิกมีกำไรสุทธิ เผยมีมูลค่างาน ในมือ ประมาณ 1,500 ล้าน เตรียมเปิดตัว แปรณดีใหม่ จับตลาดลูกค้าเศรษฐกิจภายในไตรมาสแรกปีนี้ ชี้กระแสตอบรับดีเกินคาด ลำสุดปิดจ๊อบ เพ้นท์ เอ้าส์สุดหรู มูลค่าตกแต่งภายใน 200 ล้านบาท เผยอยู่ในระหว่างเจรจาอีกกว่า 10 ราย



นางนุชนารณ
รัตนสุวรรณชาติ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัทบางกอกเดค-คอน จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า ปีนี้บริษัทพร้อมกลับมาลุยธุรกิจเต็มรูปแบบ ทั้งในส่วนของลูกค้าโครงการภาครัฐและเอกชน รวมทั้งกลุ่มลูกค้าบ้านเศรษฐกิจ หลังจากสถานการณ์แพร่ระบาด โควิด-19 มีสัญญาณที่ดีขึ้น โดยล่าสุดบริษัทมีมูลค่างานในมือที่รอรับรู้รายได้ (backlog) ประมาณ 1,500 ล้านบาท

ทั้งนี้ภายหลังจากที่บริษัทได้ปรับกลยุทธ์หันไปจับกลุ่มลูกค้าบ้านเศรษฐกิจที่มีกำลังซื้อสูง ปรากฏว่ากระแสตอบรับดีเกินคาด เห็นโอกาสการเติบโตที่ชัดเจน ทำให้บริษัทมีแนวคิดที่จะปั้นแปรณดีใหม่ที่จับตลาดบ้านเศรษฐกิจโดยเฉพาะ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างยื่นดำเนินการจดลิขสิทธิ์ คาดว่าจะเปิดตัวได้ภายในไตรมาสแรกของปีนี้ ล่าสุดบริษัทได้ส่งมอบงานตกแต่งเพ้นท์ เอ้าส์สุดหรู มูลค่า 200 ล้านบาท และปัจจุบันอยู่ระหว่างเจรจาอีกกว่า 10 ราย

“ BKD ยังมีงานรอรับรู้ รายได้กว่า 1,500 ล้านบาท และยังไปจับตลาดที่อยู่อาศัยของกลุ่มลูกค้าระดับบน ที่มีโอกาสเติบโตสูงมาก กระแสตอบรับดีเกินคาด ล่าสุดบริษัทได้รับชำระเงินค่าขายหุ้นน้ำประปาจาก บริษัท เซเว่น ยูทิลิตี้ส์ แอนด์ฟาวเวอร์ จนครบถ้วน 550 ล้านบาท แล้ว ทำให้มั่นใจว่าปี 2565 บริษัทจะพลิกกลับมามีกำไรสุทธิได้”

อย่างไรก็ตามบริษัทฯคาดหวังว่าภาครัฐจะมีการ กระตุ้นเศรษฐกิจจากโครงการลงทุนต่างๆ



เพื่อสร้างความเชื่อมั่น
ให้กับภาคเอกชน
หลังสถานการณ์
แพร่ระบาดโควิด-19
คลี่คลาย



โดยในส่วนของบริษัทฯ แม้จะได้รับผลกระทบดังกล่าว แต่การดำเนินธุรกิจของบริษัทฯ ยังคง
เดินต่อไปได้โดยไม่มีการปลดพนักงาน เนื่องจากบริษัทฯ ยังมีงานในมือ (backlog) ประมาณ
1,500 ล้านบาท ส่งผลให้พนักงานมีงานทำได้อย่างต่อเนื่องจนถึงปีหน้า ประกอบกับฐานะ
การเงินที่แข็งแกร่ง มีเงินสดมากพอที่จะรองรับการดำเนินธุรกิจในช่วงการแพร่ระบาดของ
โควิด โดยมีสัดส่วนหนี้สินต่อทุนน้อยมากแค่ 0.2 เท่า ซึ่งหนี้สินส่วนใหญ่จะเป็นการค้า

อย่างไรก็ตามหากสถานการณ์ต่างๆ กลับเข้าสู่ภาวะ
ปกติ บริษัทฯ ก็พร้อมที่จะรับงานตกแต่งได้ทันที

PTG ประกาศแผน 5 ปี ปักธงลุยธุรกิจ Non-oil

เน้นลงทุนใน Co-Created Ecosystem เมกะทรานส์
หนุนธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

**PTG เปิดแผนทรานฟอร์มธุรกิจจาก Oil และ Non-oil เป็นธุรกิจ "Co-Created Ecosystem" มุ่ง 8 ธุรกิจหลักสร้างการเติบโตแบบมั่นคงและยั่งยืน
สัดส่วนกำไรจาก Non-oil สูงระดับ 50% พร้อมก้าวสู่ Global Company ตั้ง
เป้าปีนี้ EBITDA โต 15-20%**

นายพิทักษ์ รัชกิจประการ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ. พีทีจี เอ็นเนอยี(PTG) เปิดเผยว่า แผนธุรกิจ 5 ปีของบริษัทมีเป้าหมายชัดเจนในการทรานฟอร์มธุรกิจจาก Oil - Non oil เป็นธุรกิจ Co-Create Ecosystem เพื่อเชื่อมให้ทุกคนได้มีโอกาสเข้าถึงชีวิตที่ "อยู่ดี มีสุข" ในทุกด้านของช่วงชีวิตและให้ธุรกิจเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืน โดยธุรกิจหลักที่จะเข้ามาจับบทบาทสำคัญในการสนับสนุนการเติบโตประกอบด้วย 8 ธุรกิจหลักคือ (1)ธุรกิจน้ำมันและแก๊ส (2)ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม (3)ธุรกิจ Retail แบบที่เป็น Offline to Online (4)ธุรกิจขับเคลื่อนยานยนต์โลจิสติกส์และซัพพลายเชน (5)ธุรกิจซ่อมบำรุง (6)ธุรกิจสุขภาพ ทั้งกายและใจ เพื่อรองรับสังคมสูงวัย (7)ธุรกิจ Digital Platform ทั้งการเงินและ Lifestyle และ (8)พลังงานหมุนเวียน พลังงานสะอาด ซึ่งธุรกิจเหล่านี้เป็น "เมกะเทรนด์" ของโลกในอนาคต และเป็นธุรกิจที่จะสนับสนุนให้กำไรจากธุรกิจ Non-oil เพิ่มขึ้นเป็น 50% ในปี 2569 และจะช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจเดิมของ "พีทีจี" แข็งแรงขึ้น ลูกค้าของเรา มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ผ่านการใช้สินค้าและบริการภายใต้เครือข่ายของพีทีจีทั้งพันธมิตรจากภายในและภายนอก ภายใต้รูปแบบการบริหารสร้างเครือข่าย Co-Created Ecosystem

นายพิทักษ์ กล่าวว่า การขยายธุรกิจสู่ Co-Created Ecosystem หรือการทำธุรกิจแบบสร้างเครือข่าย ผ่านการสร้างสรรคิ่วมกับพันธมิตร บริษัทคาดหวังว่าในอีก 5 ปี ข้างหน้าจะสามารถสร้าง Touchpoint ให้เพิ่มขึ้นเป็น 268,202 Touchpoint ได้ แบ่งเป็น oil

2,694 Touchpoints และ Non-oil 265,508 Touchpoint จากปีนี้มี Touchpoint ที่เป็น Oil 2,114 จุด จะมาทั้งจาก Offline to online และ Touch point อื่นๆ เช่น พาต้า 200,000 Touch point และคาดว่าจะมีร้านค้าที่จะเข้ามาเป็นพันธมิตร 60,000 โชห่วย ร้านกาแฟจะมี 3,000 สาขา รวมถึง Platform partners ต่างๆและจะมีการ Redeem แด้มสูงถึง 10,000 ล้านแอดัม และมีจำนวนสมาชิก 30 ล้านสมาชิก ทั้งออนไลน์และออฟไลน์โดยเป็นผู้ใช้งานบนออนไลน์ 25%

นอกจากนี้จะทรานฟอร์ม ไปสู่ดิจิทัลแพลตฟอร์ม ที่จะเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้ลูกค้าเพื่อเพิ่มความสะดวกสบายในการเข้ามาใช้บริการ รวมถึงช่วยเชื่อมต่อกับบริการอื่นๆ ที่ประกอบด้วย บริการทางการเงิน (financial service) เช่นกระเป๋าเงินอิเล็กทรอนิกส์ (e-wallet, lending), auto insurance และ lifestyle app เช่น พาต้า และในอนาคต PT ไม่ได้ทำธุรกิจเฉพาะในประเทศเท่านั้นแต่จะขยายธุรกิจไปต่างประเทศ หรือจะก้าวสู่การเป็น Global Company ในที่สุด

"เพื่อให้ถึงเป้าหมายที่วางไว้บริษัทคาดว่าจะใช้งบลงทุนสำหรับธุรกิจ Non-oil ปีละประมาณ 1,500-2,000 ล้านบาท และจะขยายผ่านสาขาและ Touchpoint รวมถึงร่วมกับพาร์ทเนอร์หรือร่วมทุนกับบริษัทอื่นๆหรือการเข้าลงทุนในบริษัท Startup ต่างๆโดยทุกธุรกิจทั้งหมดจะดำเนินการภายใต้ Max World ที่เรามีสมาชิกกว่า 17 ล้านคนเพิ่มจากปีก่อนอยู่ที่ 14.5 ล้านคน และปีนี้คาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 20 ล้านคน"

นายพิทักษ์ กล่าวต่อว่า นอกจากนี้ "บริษัทแมกซ์เวิลด์" ซึ่งเป็นบริษัทในเครือที่จะขับเคลื่อนการลงทุนในระยะกลางและยาวโดยการเข้าไปลงทุนในโปรเจกต์ต่างๆ เช่น Nex Pharma, Pavitree พาต้า และลงทุนใน 360Truck ซึ่งเป็น Platform สำหรับ match รถบรรทุกที่ว่างกับผู้ที่ต้องการว่าจ้างงาน ซึ่งจุดมุ่งหวังเรามองถึงการเติบโตของ Platform นี้ จะทำให้ "Max World" แข็งแรงขึ้นและเป็น Enabler ที่ช่วยให้ธุรกิจต่างๆที่กล่าวมาเติบโตขึ้นรวมถึงสร้าง New Business ใหม่ๆ ให้กับบริษัท

"สำหรับเป้าหมายการทำธุรกิจปีนี้ บริษัทคาดว่าจะอัตราการเติบโตของ EBITDA จะอยู่ที่ประมาณ 15-20% โดยคาดว่าจะ ปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่คาดว่าจะเติบโต 8-12% จากสิ้นปีก่อนปริมาณจำหน่ายน้ำมันอยู่ที่ 5,020 ล้านลิตร อัตราการเติบโตของปริมาณการจำหน่ายแก๊ส LPG 50-60% ส่วน Non-Oil ยังคงมุ่งมั่นในการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง เพราะ ถือเป็น 1 ใน Key driver สำคัญของบริษัท โดยคาดว่าจะรายได้ธุรกิจ Non-oil จะเติบโตขึ้น 80-90% คาดว่าจะใช้เงินลงทุนประมาณ 3,000-4,000 ล้านบาท ในการลงทุนขยายสาขาจะแบ่งเป็นสถานีบริการน้ำมันและแก๊ส LPG 80-100 สาขา Non-Oil Touchpoint ประมาณ 1572 สาขา ซึ่ง PTG ยังคงมีเป้าหมายเพิ่มสัดส่วนกำไรขั้นต้นจากธุรกิจ Non-oil ให้เพิ่มขึ้นเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้บริษัท ส่วนแผนการนำบริษัทในเครือเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ยังคงดำเนินการตามแผน" นายพิทักษ์ กล่าว



GUNKUL กลุ่มบ 3 ปี 2 หมื่นล. บับเคลื่อนธุรกิจติดปีก

ปีงบรายได้โตเฉลี่ยปีละไม่ต่ำกว่า 20%

บมจ.กันกุลเอ็นจิเนียริง (GUNKUL) อัดงบลงทุน 3 ปี (2565-2567) ประมาณ 20,000 ล้านบาท เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจพลังงานทดแทน- ธุรกิจกังหัน-กังหัน และงานก่อสร้างโรงงาน และคลังสินค้า (Built-to-Suit) หนุนการเติบโตอย่างมั่นคงในอนาคต ฟาก "สมบูรณ์ เอื้ออัมมมาลัย" ระบุตั้งเป้ารายได้โตเฉลี่ยปีละไม่ต่ำกว่า 20% เผยงบลงทุนส่วนใหญ่ยังคงเน้นลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน เล็งซื้อโรงไฟฟ้า ขนาดกำลังผลิต 400-500 เมกะวัตต์ สนับสนุนกำลังผลิตไฟฟ้าในมือแต่ละระดับ 1,000 เมกะวัตต์ภายในปี 2566

ดร.สมบูรณ์ เอื้ออัมมมาลัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) (GUNKUL) เปิดเผยว่า กลุ่ม GUNKUL เล็งเห็นการเติบโตและการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต ได้วางงบลงทุนในระยะเวลา 3 ปี (2565-2567) ไว้ที่ 20,000 ล้านบาท

ซึ่งคาดว่าจะเฉลี่ยประมาณ 7,000-8,000 ต่อปี โดยแบ่งลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทนประมาณ 15,000 ล้านบาท เพื่อยขยายธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน ขนาด 400-500 เมกะวัตต์ รวมทั้งลงทุนในธุรกิจกังหัน 2,000 ล้านบาท ถือเป็นการเตรียมความพร้อมในการเติบโตของกลุ่มบริษัท โดยวางเป้าหมายการเติบโตไว้ไม่ต่ำกว่าปีละ 20%

สำหรับแผนการดำเนินธุรกิจปีนี้ ในส่วนของธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนตั้งเป้าหมายกำลังการผลิตเพิ่มเป็น 700 เมกะวัตต์ และเพิ่มกำลังการผลิตไปแต่ละระดับ 1,000 เมกะวัตต์ภายในปี 2566 จากปัจจุบันบริษัทมีกำลังการผลิตในมือรวมทั้งสิ้น 642 เมกะวัตต์

ส่วนธุรกิจงานรับเหมาก่อสร้างและวางระบบทางด้านวิศวกรรม (EPC) ปีนี้มีแผนเตรียมเข้าร่วมประมูลโครงการใหม่ๆ ที่จะเปิดให้ประมูลกว่า 50,000 ล้านบาท และคาดว่าจะบริษัทมีโอกาสได้รับงานประมาณ 7-10% ของมูลค่างานทั้งหมด โดยปัจจุบัน

มีงานในมือ(Backlog) ประมาณ 4,500 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้ในอีก 1-3 ปีข้างหน้า พร้อมกันนี้ยังมีแผนจะนำบริษัท กันกุล พาวเวอร์ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (GPD) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ GUNKUL และถือหุ้นใน บริษัท พิวเจอร์ อิเล็กทริคคอส คอนโทรล จำกัด (FEC) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยภายในไตรมาส 1 ปี 2566

ขณะที่ธุรกิจกังหัน-กังหัน การเพาะปลูกและโรงสกัดยังดำเนินการได้ตามแผน ซึ่งประมาณต้นเดือนเมษายนนี้ บริษัทจะเตรียมเปิดคลินิกแพทย์แผนไทยเพื่อให้บริการลูกค้า และจำหน่ายผลิตภัณฑ์กัญชง กัญชาปลายน้ำ ครบวงจร ณ อาคาร Pearl Bangkok ชั้น 2 ทั้งนี้ผู้สนใจสามารถเยี่ยมชม และเข้ารับบริการได้ตั้งแต่ต้นเดือนเมษายน 2565

ด้านธุรกิจ “โกดังไฟฟ้าดอกคอม” ตลาดออนไลน์ของอุปกรณ์ระบบไฟฟ้าและโซลาร์รวมมือกันระหว่าง GUNKUL SPECTRUM หน่วยนวัตกรรมธุรกิจพลังงานของ บริษัท กันกุลเอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) กับ เอสซีบี เท็นเอกซ์ (SCB 10X) ด้วยแนวคิด Add Energy To Cart จากการเปิดตัวมาเป็นระยะเวลาประมาณ 6 เดือน มียอดขายเป็นที่น่าพอใจเกินเป้าและคาดว่าจะเปิดช่องทางจำหน่ายที่เติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

“นับตั้งแต่มีการระบาดของโควิด-19 ทุกอุตสาหกรรมต้องเผชิญกับความท้าทายและต้องปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตและธุรกิจต่อไปได้ ในส่วนของ GUNKUL ก็เผชิญกับความท้าทายเช่นกัน แต่สิ่งที่พิสูจน์ถึงความแข็งแกร่งของธุรกิจคือสามารถขับเคลื่อนและเติบโตตามเป้าหมายที่วางไว้ ผลประกอบการของกลุ่มบริษัท ในปี 2564 (สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564) ถือได้ว่าแข็งแกร่งมาก โดยมีผลกำไรส่วนที่เป็นของบริษัทใหญ่มีกำไรสุทธิ 2,229.27 ล้านบาท ส่วนรายได้รวมเท่ากับ 9,868.13 ล้านบาท”

อย่างไรก็ตามหากพิจารณาเฉพาะกำไรสุทธิที่ไม่รวมกำไรพิเศษจากการจำหน่ายเงินลงทุนในบริษัทย่อย และกำไรจากการต่อรองราคาซื้อ ในปี 2563 บริษัทมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น 1,063.10 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 90 ซึ่งถือว่ากำไรปกติของธุรกิจเติบโตขึ้น 90% โดยหากนับรวมกำไรจากการจำหน่ายเงินลงทุนจะแสดงจำนวน 3,425 ล้านบาท

นอกจากนี้ยังสามารถจ่ายปันผลสำหรับงวดครึ่งหลังปี 2564 จากกำไรในปีและกำไรสะสม ให้กับผู้ถือหุ้นเป็นเงินสดในอัตราหุ้นละ 0.12 บาท ซึ่งบริษัทได้จ่ายเงินปันผลงวดครึ่งปีแรกไปแล้วในอัตราหุ้นละ 0.06 บาท รวมจ่ายเงินปันผลงวดปี 2564 ในอัตรา 0.18 บาทต่อหุ้น

TK ชูแผนปี 65 65 รุก-ลุยตลาด

ดันเป้าลูกหนี้เข้าซื้อรวมโต 40%

บริษัท จูติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK ผู้ให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์รายใหญ่ในประเทศไทย เผยแผนการดำเนินธุรกิจในปี 2565 ตั้งเป้าลูกหนี้เข้าซื้อรวมทั้งธุรกิจหลักและธุรกิจอื่น ๆ ในประเทศและต่างประเทศโตรวม 40% ทั้งนี้ ปีงบประมาณลูกหนี้เข้าซื้อรวมเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศจะเติบโตถึง 40% นอกจากนี้ การได้รับใบอนุญาตเพิ่มเติมให้ประกอบธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อจำนำทะเบียน และธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัยของบริษัทย่อยที่ TK ถือหุ้น 99.99% จะเป็นรายได้ใหม่เพิ่มเติม มองตลาดต่างประเทศทั้งในกัมพูชาและ สปป.ลาว ยังโตต่อเนื่อง

นางสาวปฐมา พรประภา กรรมการผู้จัดการ บริษัท จูติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK เปิดเผยว่า ในปี 2565 นี้ TK จะเดินหน้านำรถตลาด โดยได้ตั้งเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจลูกหนี้เข้าซื้อรวมเติบโต 40% โดยลูกหนี้เข้าซื้อรวมคาดว่าจะอยู่ที่ 5,550 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2565 จาก 3,949 ล้านบาท ณ สิ้นปี 2564 ซึ่งจะเป็นลูกหนี้เข้าซื้อรวมทั้งในประเทศและต่างประเทศ รวมทั้งเติบโตจากธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ซึ่งเป็นธุรกิจหลักของ TK และจากรายได้อื่น ๆ โดยเฉพาะรายได้จากธุรกิจใหม่ที่ TK เพิ่งได้รับใบอนุญาตเพิ่มเติมของบริษัทย่อยที่ TK ถือหุ้น 99.99% ทั้งธุรกิจนายหน้าประกันวินาศภัย ของ บริษัท ทีเค โบรคเกอร์ จำกัด หรือ TK Broker สินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน หรือ สินเชื่อจำนำทะเบียนรถ และสินเชื่อส่วนบุคคลภายใต้การกำกับที่มีใบสินเชื่อที่มีทะเบียนรถเป็นประกัน หรือ สินเชื่อส่วนบุคคล ของ บริษัท ทีเค เงินทันใจ จำกัด

“TK กำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจด้วยการบริหารการเงินอย่างระมัดระวัง เน้นรักษาสถานะเงินสดของบริษัทฯ ในระดับที่พร้อมลงทุนและเติบโตได้ทันที ซึ่งในปี 2565 นี้ บริษัทฯ พิจารณาสถานการณ์ในภาพรวมแล้วและเห็นว่าเป็นจังหวะที่เราจะรุกและลุยตลาด เพื่อเติบโตในธุรกิจเดิมที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ ควบคู่กับการสร้างรายได้เพิ่มเติมจากบริการใหม่ที่ต่อยอดจากบริการเดิม นอกจากนี้ เรายังมองเห็นโอกาสที่จะ

เติบโตในตลาดต่างประเทศที่ TK มีธุรกิจอยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นที่ กัมพูชา และ สปป. ลาว” นางสาวปฐมากล่าว

นายประพล พรประภา กรรมการและรองกรรมการผู้จัดการ บริษัท จูติกร จำกัด (มหาชน) หรือ TK กล่าวเพิ่มเติมว่า ลูกหนี้เข้าซื้อรวมจะเติบโต 40% ในปี 2565 นี้ บริษัทฯ คาดว่าจะมาจากธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศของ TK ที่จะเติบโตจากปีก่อนถึง 40% โดยธุรกิจของ TK ในต่างประเทศทั้งในกัมพูชาและ สปป. ลาว จะเติบโตรวม 30% ที่สำคัญคือ TK จะมีรายได้จากบริการใหม่ ทั้งจากบริการสินเชื่อส่วนบุคคล สินเชื่อจำนำทะเบียน และนายหน้าประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นรายได้เพิ่มเติมจากเดิม

“สำหรับธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ในประเทศ เรามีแผนที่จะขยายให้บริการ Dealers รถจักรยานยนต์อีก 300 ร้าน เป็น 800 ร้านในปี และเพิ่มยอดขายให้พันธมิตรเดิมและเพิ่มช่องทางในการให้บริการ โดยได้นำดิจิทัลเทคโนโลยีมาใช้ในการให้บริการผ่าน TK Plus แอปพลิเคชัน และ Line @ TK Plus ซึ่งปัจจุบันมีผู้ดาวน์โหลด กว่า 140,000 ราย และกว่า 90,000 ราย ตามลำดับ ทั้งนี้ มีลูกค้าใช้ช่องทาง Online เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ TK สามารถลดต้นทุนในการบริหารลูกหนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หลังจากที่ TK ระมัดระวังในการปล่อยสินเชื่อต่อเนื่องมา 3 ปี ปี 2565 นี้ TK ตั้งเป้ากลับมาเติบโต

อีกครั้ง หลังจากได้รับการตอบรับจากดีลเลอร์ รถจักรยานยนต์เป็นอย่างดีในไตรมาส 4 ของปี 2564 ที่ผ่านมา ส่วนตลาดต่างประเทศในกัมพูชาและ สปป. ลาว บริษัทฯ มีแผนจะเพิ่มจำนวนสาขาอีก 3 สาขา รวมทั้งสิ้นเป็น 19 สาขา ภายในสิ้นปี 2565 นี้ ด้านบริการใหม่ต่าง ๆ TK จะเริ่มให้บริการนายหน้าประกันวินาศภัยและสินเชื่อจำนำทะเบียนในไตรมาส 2 ของปีนี้ โดยจะให้บริการสินเชื่อจำนำทะเบียนเป็นพิเศษเฉพาะกับลูกค้า TK ที่มีอยู่ในดาต้าเบสของ TK กว่า 3 ล้านราย ในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา สำหรับสินเชื่อส่วนบุคคลจะกำหนดกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานที่ชัดเจนหลังจากนี้” นายประพลกล่าว

ทั้งนี้ เป้าหมายดังกล่าวยังคงมีตัวแปรซึ่งเป็นปัจจัยภายนอกที่เหนือการควบคุม ทั้งสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด-19 ซึ่งบริษัทฯ คาดหวังว่าการระบาดของโควิดสายพันธุ์โอมิครอนจะไม่รุนแรง ไม่เกิดการระบาดแพร่ใหม่ที่รุนแรงกว่าจนต้องปิดประเทศ และสงครามระหว่างรัสเซียกับยูเครนจะยุติได้ไม่ช้า รวมทั้งประเด็นเกี่ยวกับการกำหนดเพดานดอกเบี้ยตามร่างประกาศสัญญาเช่าซื้อของภาครัฐที่บริษัทฯ หวังเป็นอย่างยิ่งว่าธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์จะได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ ส่งเสริมให้มีการแข่งขันอย่างเสรี เพื่อประโยชน์กับภาคประชาชนในการเข้าถึงแหล่งเงินได้โดยไม่ต้องพึ่งพาหนี้นอกระบบ



บอร์ด TQM ไฟเขียว เสนอผู้ถือหุ้นเข้าซื้อ TQR

ในราคาหุ้นละ 5.10 บาท/เผยหลังปิดดิล
TQM ถือหุ้นรวม 44.43%

บอร์ดบจ. ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น หรือ TQM เตรียมเสนอผู้ถือหุ้นอนุมัติเข้าซื้อหุ้น TQR จากผู้ถือหุ้นใหญ่ กลุ่มพรธรรณิกฯ เผยเข้าลงทุนในหุ้น 102 ล้านหุ้น ของหุ้น TQR ทั้งหมด ในราคาหุ้นละ 5.10 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 520.20 ล้านบาท ระบุภายหลังดำเนินการแล้วเสร็จจะทำกลยุทธ์ร่วมกันเพื่อขยายธุรกิจ โดย TQR เป็นธุรกิจนายหน้ารับประกันภัยต่อที่มีความเชี่ยวชาญและสามารถวิเคราะห์ความเสี่ยงได้ดี ขณะที่ TQM มีฐานข้อมูลและความเข้าใจผู้บริโภคในตลาดเป็นอย่างดี มั่นใจจะสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยใหม่ๆ ที่ตรงความต้องการของลูกค้าและช่วยบริหารความเสี่ยงภัยได้เป็นอย่างดี นับเป็นก้าวสำคัญในการเตรียมพร้อมยกระดับการให้บริการในธุรกิจ นายหน้าประกันภัยอย่างครบวงจรและสมบูรณ์แบบที่สุดในประเทศไทย

ดร.อัญชลิน พรธรรณิกฯ ประธานกรรมการ บริษัท ทีคิวเอ็ม คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติให้เสนอวาระต่อที่ประชุมผู้ถือหุ้น เพื่อพิจารณาอนุมัติการเข้าลงทุนในหุ้นของ บริษัท ทีคิวเอ็ม จำกัด (มหาชน) หรือ TQR จำนวน 102 ล้านหุ้น หรือ 44.35% ของหุ้น TQR ทั้งหมดในราคาหุ้นละ 5.10 บาท คิดเป็นมูลค่ารวม 520.20 ล้านบาท ทั้งนี้ หลังเข้าซื้อแล้วทำให้ TQM ถือหุ้นรวม 44.43% โดยการเข้าถือหุ้นเพิ่มในครั้งนี้ส่งผลให้ TQM มีจำนวนหุ้นเกินกว่า 25% จึงต้องดำเนินการเสนอซื้อหลักทรัพย์ที่เหลือทั้งหมดของ TQR (Tender offer) ที่ราคาหุ้นละ 5.10 บาท ภายในวงเงินประมาณ 651.83 ล้านบาท

“การที่ TQM เข้าซื้อหุ้นของ TQR ในครั้งนี้ นับเป็นการเข้าลงทุนในธุรกิจที่ให้การสนับสนุนระหว่างกัน เป็นการขยายธุรกิจและกระจายการลงทุน ซึ่งเป็นไปตามแผนกลยุทธ์ระยะยาวของ TQM ที่ต้องการพัฒนาและยกระดับให้เป็นกลุ่ม

บริษัทนายหน้าประกันภัยที่สร้างมูลค่าให้กับลูกค้าและคู่ค้า ด้วยการนำเสนอบริการแบบครบวงจรที่สุดในประเทศไทย”

ด้านนายชนะพันธุ์ พิริยะพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวเอ็ม จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า มีความยินดีอย่างยิ่งที่ TQM จะมาร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ และมั่นใจว่าทั้ง 2 บริษัทจะสร้างประโยชน์ร่วมกันในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ประกันภัยและบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาด ส่งผลดีทั้งแก่ลูกค้าและผู้ถือหุ้นในวงกว้าง อย่างไรก็ตาม TQR เป็นบริษัทนายหน้ารับประกันภัยต่อที่มีศักยภาพสูง ฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง รายได้และกำไรเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2564 ที่ผ่านมา TQR มีรายได้ที่ 256 ล้านบาท และกำไร 97 ล้านบาท

ทั้งนี้ TQM จะเข้าซื้อหุ้นหลังจากได้รับอนุมัติจากที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2565 (AGM) ซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 28 เมษายน 2565 คาดว่าจะเข้าทำรายการแล้วเสร็จภายในไตรมาส 2/2565 นี้

JR มั่นใจผลงานปี 65 กุบสถิติใหม่

จับมือพันธมิตรลุย Green Energy รับเมกะเทรนด์

JR มั่นใจแนวโน้มผลงานปี 65 สร้างสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง บิ๊กบอส "จรัญ วัฒนเจษฏาวุฒิ" วางเป้ารายได้โต 15-20% คาดงานย้ายสายไฟฟ้าใต้ดินโครงการ รถไฟฟ้าสายสีเหลือง-ชมพู เฟส 2 เตรียมเปิดประมูลภายใต้ต้นปีนี้ หนุน Backlog ทะลุ 1 หมื่นล้านบาท พร้อมจับมือพันธมิตรลุย Green Energy รับเมกะเทรนด์

**นายจรัญ วัฒนเจษฏาวุฒิ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เจ.อาร์.ดับเบิลยู.ยูทิลิตี้
จำกัด (มหาชน) (JR)**

ผู้ประกอบการให้บริการออกแบบ จัดหา ก่อสร้างและติดตั้งงานระบบ ไฟฟ้าและระบบสื่อสารโทรคมนาคม เปิดเผยว่า แม้ในปี 2565 ยังคงต้องเผชิญกับการแพร่ระบาดของ โควิด-19 ปลายพันธุ์ แต่บริษัทฯ ยังคงเชื่อมั่นว่าจะสามารถรักษา การเติบโตของธุรกิจเอาไว้ได้ โดย ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 15-20% เทียบปีที่ผ่านมา ผลักดันผลการ ดำเนินงานสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อ เนื่อง โดยได้รับปัจจัยสนับสนุน จากปริมาณในมือรอรับรายได้ (Backlog) ที่มีกว่า 4,657 ล้านบาท คาดทยอยรับรู้ได้ในปีนี้ประมาณ 50% ส่วนที่เหลือจะรับรู้ในปีถัดไป ยังไม่นับรวมงานโครงการใหม่ที่จะ เข้าประมูลเพิ่มเติมอีก

นอกจากนี้ ยังคาดว่างานใน โครงการเปลี่ยนสายไฟฟ้าอากาศ เป็นสายไฟฟ้าใต้ดินของโครงการ

รถไฟฟ้าสายสีเหลือง-สีชมพู เฟส 2 มูลค่ารวมไม่ต่ำกว่า 6,000 ล้านบาท น่าจะเปิดให้ประมูลได้ภายใน ช่วงต้นปีนี้ ซึ่งบริษัทฯก็มีโอกาสได้ รับงานเพิ่มเติม อีกทั้งยังมีงานวาง ระบบสื่อสารอีกบางส่วน ซึ่งจะ สนับสนุนให้ Backlogแตะ 1 หมื่น ล้านบาท ภายในปีนี้ ส่งผลให้แนวโน้มธุรกิจในช่วง 1-2 ปีข้างหน้า เติบโตอย่างก้าวกระโดด

อีกทั้ง บริษัทฯยังคงมองหาการ ขยายการลงทุนใหม่ๆ เพื่อต่อยอด ธุรกิจ เพิ่มแหล่งที่มาของรายได้ ผ่านการร่วมมือกับพันธมิตรราย ใหญ่หลายรายในธุรกิจพลังงาน เพื่อศึกษาแนวทางการทำธุรกิจ วิศวกรรมวางระบบ และการ ก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการ ที่ช่วยลดก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ (Green Energy) ไม่ว่าจะเป็นงาน ที่เกี่ยวข้องกับการ ติดตั้งสายส่ง ไฟฟ้า, สถานีชาร์จรถ EV ซึ่งเป็น ธุรกิจที่อยู่ในเมกะเทรนด์ สนับสนุน ผลการดำเนินงานเติบโตอย่าง แข็งแกร่งและยั่งยืนในอนาคต

ส่วนผลการดำเนินงานของ บริษัทฯในปี 64 มีรายได้รวม 2,156.07 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 871.33 ล้านบาท หรือ 67.82% เทียบปีที่ผ่านมา มีรายได้รวม 1,284.74 ล้านบาท และมีกำไร สุทธิ 217.04 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 128.87 ล้านบาท หรือ 146.16% เทียบปีที่ผ่านมา มีกำไรสุทธิ 88.17 ล้านบาท สร้างสถิติสูงสุดใหม่นับ ตั้งแต่จัดตั้งบริษัทฯ

ทั้งนี้ คณะกรรมการบริษัทฯมีมติอนุมัติการจ่ายเงินปันผลจาก ผลการดำเนินงานประจำปี 2564 หลังหักสำรองตามกฎหมายให้ แก่ผู้ถือหุ้นในอัตรา 0.14 บาทต่อ หุ้น รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 106.40 ล้านบาท โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือ หุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผลในวันที่ 26 เม.ย. 2565 และกำหนดจ่าย เงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 17 พ.ค. 2565



SAMTEL ชูบริการ Digital Solution Outsource Service

รูกงาน e-Service ภาครัฐ หวังพิชิตเป้าหมายรายได้ 7 พันลบ.

บริษัท สามารทเทลคอม จำกัด(มหาชน) ชูกลยุทธ์ Digital Solution Outsource Service ช่วยเสริมศักยภาพการบริการสาธารณะของภาครัฐรูปแบบดิจิทัล (e-Service) สู่ความสำเร็จ หวังพิชิตเป้าหมายรายได้ 7,000 ล้านบาท เน้น 3 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ 1.Government Service Outsource 2.Utility Sector และ 3.Banking Sector พร้อมบริการดิจิทัลโซลูชันแบบครบเครื่องรอบด้าน เพื่อช่วยลดภาระในการจัดสรรงบประมาณของภาครัฐ และเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการประชาชน โดยล่าสุดชนะการประมูลโครงการ AMI จาก กฟภ. ในนาม STS Consortium มูลค่ากว่า 2,350 ล้านบาท

บริษัท สามารทเทลคอม จำกัด (มหาชน) ชูกลยุทธ์ Digital Solution Outsource Service ช่วยเสริมศักยภาพการบริการสาธารณะของภาครัฐรูปแบบดิจิทัล (e-Service) สู่ความสำเร็จ หวังพิชิตเป้าหมายรายได้ 7,000 ล้านบาท เน้น 3 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ 1.Government Service Outsource 2.Utility Sector และ 3.Banking Sector พร้อมบริการดิจิทัลโซลูชันแบบครบเครื่องรอบด้าน เพื่อช่วยลดภาระในการจัดสรรงบประมาณของภาครัฐ และเพิ่มความรวดเร็วในการให้บริการประชาชน โดยล่าสุดชนะการประมูลโครงการ AMI จาก กฟภ. ในนาม STS Consortium มูลค่ากว่า 2,350 ล้านบาท

นายจง ดิลกสมบัติ กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท สามารทเทลคอม จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า“ปัจจุบันด้วยเทคโนโลยี และพฤติกรรมของผู้คนในสังคมได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว บวกกับสถานการณ์ไวรัส COVID-19 ที่ก่อให้เกิดวิถีชีวิตถัดไปในรูปแบบ Next Normal เช่น สังคมไร้เงินสด การทำงานทางไกล การเรียนการสอนออนไลน์ การทำธุรกิจออนไลน์ เป็นต้น ดังนั้นภาครัฐเองจึงได้ปรับตัวและให้ความสำคัญ ในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อพัฒนาการให้บริการสาธารณะผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือ Government e-Service เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชนในยุคดิจิทัล

สามารทเทลคอม ซึ่งมีความชำนาญและพร้อมนำเสนอเทคโนโลยีดิจิทัลครบวงจร รวมถึงการดำเนินการให้บริการภาครัฐในรูปแบบ Digital Solution Outsource Service จึงเห็นโอกาสที่จะก้าวสู่การเป็นผู้ร่วมเสริมศักยภาพการบริการดิจิทัลภาครัฐ หรือ Government e-Service ไปสู่ความสำเร็จ และใช้งานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ เพื่อที่รัฐจะได้ประโยชน์ในหลาย

ด้าน เช่น ลดภาระในการสรรหาบุคลากรที่มีความชำนาญ ไม่ต้องลงทุนเพื่อซื้อเทคโนโลยีที่ทันสมัยอยู่เสมอ ช่วยลดการพึ่งพางบประมาณจากภาครัฐ โดยมุ่งเน้นกลยุทธ์การให้บริการ Digital Solution Outsource Service ไปที่ 3 กลุ่มหลักได้แก่ 1.Government Service Outsource เน้นให้บริการธุรกรรมต่างสาขา ได้แก่ การซื้อ-ขาย โอนทรัพย์สิน และการบูรณาการข้อมูลภาครัฐเพื่อการเข้าถึงของประชาชน เช่น การตรวจสอบสิทธิ สถานะบริการ เป็นต้น โดยคาดว่าจะมีมูลค่าโครงการอยู่ที่ 5,000-6,000 ล้านบาท 2.Utility Sector ได้แก่

การให้บริการ Advance Utility Infrastructure เพื่อช่วยยกระดับบริหารจัดการองค์กร , บริการระบบบริหารจัดการทรัพยากร (ERP) รวมถึงบริการดูแลรักษาระบบต่างๆ และ บริการด้านความปลอดภัยทางไซเบอร์ เป็นต้น โดยคาดว่าจะมีมูลค่าโครงการอยู่ที่ 6,500 ล้านบาท ส่วนกลุ่มที่ 3.Banking Sector ให้บริการด้าน Digital Banking และ บริการ Smart Branch Services เป็นต้น โดยคาดว่าจะมีมูลค่าโครงการอยู่ที่ 750 ล้านบาท ทำให้มูลค่าโครงการรวมจากเฉพาะ 3 กลุ่มหลักนี้อยู่ที่กว่า 13,000 ล้านบาท ซึ่งล่าสุด สามารทเทลคอม ได้รับหนังสือสั่งจ้างงานโครงการติดตั้งระบบมิเตอร์อัจฉริยะ (AMI) สำหรับผู้ใช้ไฟฟ้ารายใหญ่ จาก การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ด้วยวิธีประกวดราคาอิเล็กทรอนิกส์ (e-bidding) ที่บมจ.สามารทเทลคอม ร่วมกับ บจ.สามารทคอมมิวนิเคชั่น เซอร์วิส ร่วมประมูลในนาม STS Consortium เป็นเงินทั้งสิ้น 2,359,962,040 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

นอกจากนี้ สามารทเทลคอมได้เตรียมพร้อมโซลูชันที่ครอบคลุมรอบด้านแบบครบวงจร ที่คาดว่าจะเหมาะสม และสามารถตอบโจทย์การ

ยกระดับการให้บริการของภาครัฐไปสู่ดิจิทัลได้ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ช่วยให้คำแนะนำ วิเคราะห์ปัญหา คัดสรรเทคโนโลยีที่เหมาะสม ทำให้มั่นใจว่าองค์กรจะได้โซลูชันที่ตอบโจทย์ความต้องการอย่างแท้จริง โดยได้จัดแบ่งโซลูชันออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ได้แก่

1. Data Integrity & Infrastructure โซลูชันเพื่อการจัดการข้อมูลและโครงสร้างพื้นฐานที่มั่นคงปลอดภัย เช่น Network & Cyber Security, Data Governance & Protection

2. Competitiveness Enhancement โซลูชันเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน เช่น Big Data, AI Analytics และ

3. e-Filling Services โซลูชันเพื่อส่งมอบบริการครบวงจรถึงมือประชาชน ซึ่งรวมถึงด้านการยืนยันตัวตนและความถูกต้องของข้อมูลดิจิทัล (Digital Verification) และสัญญาอัจฉริยะ (Smart Contract) เป็นต้น

ที่ผ่านมา สามารทเทลคอมได้ให้บริการในลักษณะนี้กับภาครัฐและรัฐวิสาหกิจมาแล้วหลายโครงการ เช่น บริการบำรุงรักษาอุปกรณ์ และดูแลรักษาระบบอ่านมิเตอร์ไฟฟ้าอัตโนมัติให้กับองค์กรด้านสาธารณสุขปภค, บริการด้านระบบบริหารจัดการทรัพยากร (ERP) ให้กับหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และบริการเฝ้าระวังการโจมตีทางไซเบอร์ (SOC Service) ให้กับหน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการเงิน เป็นต้น ซึ่งจากฐานลูกค้าเดิม ประกอบกับหากสามารทเทลคอมได้ให้บริการตามกลุ่มเป้าหมาย 3 กลุ่ม ดังที่กล่าวมา บริษัทฯ จึงมั่นใจว่าจะสามารถบรรลุเป้าหมายทางธุรกิจตามที่ตั้งไว้ 7,000 ล้านบาทในปีนี้ ” นายจงกล่าวทิ้งท้าย

SAMART

STA เดินหน้า 'ดิจิทัล ทรานส์ฟอर्मेशन'

**ก้าวสู่ยุค 4.0 ขับเคลื่อนธุรกิจด้วยเทคโนโลยี
ยกระดับอุตสาหกรรมยาง**

STA รุก 'ดิจิทัล ทรานส์ฟอर्मेशन' ก้าวสู่ยุค 4.0 นำเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมใช้ในโรงงานแห่งใหม่เป็นระบบอัตโนมัติเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดการเพิ่มแรงงานใหม่ วางเป้าหมายปี 2567 แรงงาน 1 คน จะผลิตยางเพิ่มขึ้นเป็นเฉลี่ย 35 ตัน จากปี 63 เฉลี่ยอยู่ที่ 16 ตัน รุกพัฒนาแอปพลิเคชัน 'ศรีตรังเพื่อนชาวสวน' เวอร์ชันใหม่ ยกระดับเป็น Super App ให้ชาวสวนรับสิทธิพิเศษเพิ่มขึ้น

นายวีรสิทธิ์ ลินเจริญกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่และกรรมการบริหาร บริษัท ศรีตรังแอโกรอินดัสทรี จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า บริษัทฯ เห็นถึงความสำคัญของการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในยุคดิจิทัล จึงเดินหน้าทำ 'ดิจิทัล ทรานส์ฟอर्मेशन' โดยการลงทุนนำเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรมสมัยใหม่เข้ามาปรับใช้ ทั้งในส่วนของการกระบวนการผลิตภายในโรงงานแห่งใหม่และการพัฒนาแพลตฟอร์มดิจิทัลสำหรับใช้เป็นช่องทางติดต่อสื่อสารและรับข้อมูลจากเกษตรกร เพื่อยกระดับอุตสาหกรรมยางไทยและนำองค์กรก้าวสู่ยุค 4.0 ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่

ทั้งนี้ กำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นใหม่ของบริษัทฯ ที่จะทยอยแล้วเสร็จในปี 10 โครงการ ซึ่งจะทำให้บริษัทฯ มีกำลังการผลิตเพิ่มขึ้นเป็นเกือบ 3.7 ล้านตันต่อปี จากปี 2564 อยู่ที่ประมาณ 2.8 ล้านตันต่อปี และที่จะลงทุนขยายโรงงานใหม่ในอนาคต ได้นำเทคโนโลยีดิจิทัลที่มีความทันสมัย เช่น ระบบโรโบติกส์ (หุ่นยนต์), ระบบปัญญาประดิษฐ์หรือ AI เป็นต้น เข้ามาใช้ในการกระบวนการผลิตด้วยระบบอัตโนมัติ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถด้านการผลิตได้อย่างรวดเร็วและมี

ประสิทธิภาพยิ่งขึ้น สามารถช่วยลดการเพิ่มจำนวนแรงงานใหม่ในอนาคต เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิตอย่างต่อเนื่องตามแผนงาน

บริษัทฯ วางเป้าหมายว่าการนำเทคโนโลยีดิจิทัลและระบบอัตโนมัติเข้ามาใช้ในโรงงานใหม่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตได้อย่างได้มากขึ้น โดยนับจากปี 2563 - 2567 แรงงาน 1 คนสามารถผลิตยางได้เฉลี่ย 16 ตัน ตั้งเป้าหมายเพิ่มขึ้นเป็นเฉลี่ย 35 ตัน หรือมีความสามารถผลิตอย่างต่อเนื่อง 1 คน เพิ่มขึ้นประมาณ 120% ภายในระยะเวลา 5 ปี

“โรงงานใหม่ของบริษัทฯ ที่จะทยอยแล้วเสร็จ จะใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยที่สุดแห่งหนึ่งของอุตสาหกรรมยางธรรมชาติ เนื่องจากเรามองว่าการลงทุนด้านดิจิทัล ทรานส์ฟอर्मेशनเป็นหัวใจสำคัญที่จะยกระดับองค์กรเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงในยุคดิจิทัลและเพิ่มศักยภาพในการผลิตที่ดียิ่งขึ้น โดยไม่ต้องเพิ่มแรงงานใหม่เป็นจำนวนมากเพื่อรองรับแผนงานขยายกำลังผลิต” นายวีรสิทธิ์ กล่าว

กรรมการผู้จัดการใหญ่และกรรมการ

บริหาร STA กล่าวว่า บริษัทฯ ได้ยกระดับอุตสาหกรรมยางในประเทศไทยสู่ยุคดิจิทัล โดยเป็นผู้ประกอบการยางธรรมชาติรายแรกในไทยที่เปิดมิติใหม่ด้วยการพัฒนาแอปพลิเคชันภายใต้ชื่อ 'ศรีตรังเพื่อนชาวสวน' (SRI TRANG FRIENDS) เข้ามาใช้ในการรับข้อมูลจากเกษตรกรชาวสวนเพื่อช่วยเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว สร้างความโปร่งใสในระบบ Supply Chain อย่างยั่งยืน และมีกิจกรรมเพื่อรับสิทธิพิเศษต่างๆ รวมถึงติดตามข้อมูลสารเกี่ยวกับเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมยางผ่านแอปพลิเคชัน

ปัจจุบันแอปพลิเคชันดังกล่าวได้รับความนิยมและมียอดดาวน์โหลดแอปฯ แล้วกว่า 12,000 ราย ซึ่งล่าสุดอยู่ระหว่างการพัฒนาแอปพลิเคชันเวอร์ชันใหม่ที่ตอบโจทย์การใช้งานมากขึ้น มีฟีเจอร์เสริม และเพิ่มสิทธิประโยชน์ต่างๆ ไปจนถึงการสนับสนุนการสร้างรายได้แก่ชุมชน เพื่อให้เป็น Super App ที่ครอบคลุมการบริการ ข้อมูลข่าวสารและการใช้งานในทุกมิติที่เกี่ยวข้องกับยางธรรมชาติไว้ในแอปฯ เดียว ถือเป็นอีกก้าวในการพัฒนาอุตสาหกรรมยางในประเทศไทย คาดว่าจะแล้วเสร็จไตรมาส 3/2565



BJC ตั้งเป้าปี 65 ยอดขายโต 2 หลัก

อัดงบลงทุน 1.4-1.5 หมื่นลบ.

BJC ตั้งเป้าปี 65 ยอดขายโต 2หลัก หวังยอดขายเดือนมี.ค.ชะลอตัว หลังราคาสินค้าเริ่มปรับขึ้น กระทบกำลังซื้อว่างบลงทุนปี 65 ราว 1.4-1.5 หมื่นลบ. กว่า70% ใช้ขยายสาขา Big C ในไทย-ลาว-กัมพูชา

นายอัศวิน เตชะเจริญวิกุล
กรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท
เบอร์ลี่ ยุคเกอร์ จำกัด

(มหาชน) BJC เปิดเผยว่า บริษัทฯ ตั้งเป้าผลการดำเนินงาน ปี 2565 คาดว่ายอดขาย จะเติบโตเป็นตัวเลข 2 หลัก ซึ่งเป็นไปตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ แม้ว่าจะยังคงมีการแพร่ระบาดของโควิด-19 อย่างต่อเนื่อง แต่ไม่ได้มีมาตรการล็อกดาวน์ออกมาอย่างเช่นในปีที่ผ่านมา จึงทำให้การดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจในประเทศไทยยังคงสามารถทำได้ปกติ

อย่างไรก็ตาม บริษัทฯ ยังคงติดตามสถานการณ์ของเศรษฐกิจภายในประเทศอย่างต่อเนื่อง โดยคาดว่าแนวโน้มของยอดขายในช่วงเดือนมี.ค. นี้จะชะลอตัวลงตาม ความกังวลของผู้บริโภคต่อการปรับขึ้นของราคาสินค้าต่างๆที่เริ่มขยับขึ้น หลังราคาพลังงานและราคาวัตถุดิบในการผลิตต่างๆปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยมาจากความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนในขณะนี้

ขณะเดียวกันในปีนี้ บริษัทฯ ยังคงมีการเดินหน้าขยายสาขาใหม่ แบ่งเป็น สาขา Big C รูปแบบ Hyper Market 2-3 สาขา ในประเทศไทย ลาว และกัมพูชา Big C Food

place จะขยายเพิ่มอีก 5 สาขา Big C mini

ในปีนี้จะเปิดสาขาใหม่ในประเทศไทยอีก 150-300 สาขา และในกัมพูชาอีก 50 สาขา และในส่วนของการขยายและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ในปีนี้จะเปิดสาขาของร้าน Pure 7 สาขา และ SiriPharma จะเปิดเพิ่มอีก 2 สาขา จากที่ในปีที่ผ่านมาเปิดไปแล้ว 1 สาขาที่พรวนนก โดยในสิ้นปี 65 จะมีสาขาของ Big C ทั้งสิ้น 1,713 สาขา จากปีก่อนที่ 1,572 สาขา

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้วางงบลงทุนรวมในปี 2565 ไว้ที่ราว 1.4-1.5 หมื่นล้านบาท โดยส่วนใหญ่กว่า 70% ของงบลงทุน บริษัทจะนำไปใช้สำหรับการขยายสาขาของ Big C เป็นหลัก พร้อมกับการลงทุนในการปรับปรุงพื้นที่จอดรถบางส่วนมารองรับการชาร์จรถยนต์ไฟฟ้า รวมถึงการทยอยปรับเปลี่ยนรถยนต์ในการบริการขนส่งสินค้าของ Big C มาเป็นรถไฟฟ้า ซึ่งเป็นการเปลี่ยนแปลงไปตามแนวโน้มของโลก

โดยที่บริษัทฯ มองว่าลูกค้าส่วนใหญ่จะเริ่มหันมาใช้รถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้น หลังจากราคาน้ำมันในปัจจุบันเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เป็นปัจจัยเร่งให้คนหันมาใช้รถไฟฟ้าเร็วขึ้น และบริษัทฯ เองก็คำนึงถึงด้านต้นทุนการขนส่ง ซึ่งรถยนต์ไฟฟ้าจะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่จะเข้ามาช่วยบริษัทในการลดต้นทุนการขนส่งได้ค่อนข้างมาก

ด้านผลกระทบของราคาพลังงานที่ปรับตัวสูงขึ้นอาจจะมีผลต่อต้นทุนในการผลิตขวดแก้วของบริษัทฯ แต่บริษัทได้มีการส่งต่อราคาต้นทุนที่สูงขึ้นไปกับราคาขวดแก้วในตอนที่ทำสัญญากับลูกค้าไว้แล้ว ทำให้บริษัทยังสามารถขายขวดแก้วได้ในระดับราคาที่สอดคล้องกับต้นทุนการผลิตที่เพิ่มขึ้น

และไม่กระทบต่อมาร์จิ้นของการผลิต ส่วนการผลิตสินค้าอโศกและบริโภคน้ำมันส่วนใหญ่ไม่ได้รับผลกระทบ เพราะใช้พลังงานไฟฟ้าในการผลิตเป็นหลัก แต่ในเรื่องต้นทุนของการขนส่งบริษัทฯ ยังคงมีการเตรียมความพร้อมในด้านราคาน้ำมันที่ปรับเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

CHOW กดปุ่มเดินเครื่องสายการผลิตเหล็ก

ใช้เทคโนโลยีใหม่ผลิตเหล็กคุณภาพ

CHOW ได้ฤกษ์กดปุ่มเดินเครื่องสายการผลิตเหล็กต้นน้ำ 3 มี.ค.65 หลังปิดปรับปรุง เสริมเครื่องจักรเทคโนโลยี ใหม่ ผลิตเหล็กคุณภาพสูง ด้วยต้นทุนที่ต่ำลง "ศุภชัย ยิ้มสุวรรณ" เผยพร้อมผลิตสินค้าสู่ตลาด ได้ทันที มั่นใจปี 65 กลับมาโชว์ฟอร์มสวยอีกครั้ง พร้อมสร้างผลตอบแทนที่ดีต่อเนื่องในอนาคต

นายศุภชัย ยิ้มสุวรรณ ผู้อำนวยการฝ่ายการเงินและบริหาร บริษัท เซา์ สตีล อินดัสทรี จำกัด (มหาชน) หรือ CHOW ผู้ประกอบธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาว (Steel Billet) รายใหญ่ของประเทศ และธุรกิจพลังงานโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ทั้งในและต่างประเทศ เปิดเผยถึงความคืบหน้าของธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์เหล็กแท่งยาวว่า โรงงานการผลิตเหล็กแท่งยาว เฟส 2 ในอำเภอกบินทร์บุรี จ.ปราจีนบุรี ที่มีกำลังการผลิตสูงสุด 480,000 ตันต่อปี และได้หยุดการผลิตเพื่อปรับปรุงและพัฒนากระบวนการผลิตไปก่อนหน้านี้แล้ว ขณะนี้กระบวนการปรับปรุงได้เสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว และได้เริ่ม

เดินสายการผลิตอีกครั้งเมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2565 ซึ่งจะส่งผลให้การผลิตทำได้เต็มประสิทธิภาพ สามารถผลิตเหล็กเกรดคุณภาพด้วยต้นทุนที่ต่ำลงโดยหลังจากนี้จะเริ่มเดินสายการผลิตให้กับลูกค้ารายใหญ่ที่มีคำสั่งซื้อมากกว่าปีละ 400,000 ตันได้ทันที

"โรงงานการผลิตเฟส 2 ที่ปรับปรุงเพื่อรองรับธุรกิจผลิตเหล็กแท่งยาวให้กับลูกค้าในอนาคต รวมทั้งลูกค้ารายใหญ่ที่เซ็นสัญญาไปแล้ว ด้วยคำสั่งซื้อมากกว่าปีละ 400,000 ตัน จะสามารถผลิตเหล็กต้นน้ำในเกรดที่มีคุณภาพสูงขึ้น ด้วยต้นทุนที่ลดต่ำลงจากเครื่องจักรที่มีเทคโนโลยีที่ทันสมัยขึ้น ซึ่งจะเริ่มต้นผลิตได้ทันที เพื่อทยอยส่งมอบสินค้า

ให้กับลูกค้ารายใหญ่ตามสัญญา"

นายศุภชัยกล่าวอีกว่า หลังจากเดินเครื่องผลิตเหล็กต้นน้ำเต็มกำลังตั้งแต่เดือนมีนาคม 2565 เป็นต้นไปจะทำให้ธุรกิจเหล็กปรับตัวดีขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ตั้งแต่ไตรมาสแรกของปีนี้ สะท้อนให้ผลประกอบการของ CHOW ปรับตัวดีขึ้นในทิศทางเดียวกัน เนื่องจากในช่วงการปิดโรงงานการผลิตเหล็กเพื่อปรับปรุงกระบวนการผลิตที่ผ่านมา บริษัทฯ ไม่มีรายได้จากธุรกิจเหล็ก มีเพียงรับรู้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเท่านั้น ซึ่งหลังจากนี้ธุรกิจเหล็ก พร้อมสร้างผลตอบแทนที่ดีอย่างต่อเนื่องในอนาคต



UAC ลงนามรับสัมปทานแหล่งปิโตรเลียม

L10-L11 สภาพคล่องสูง ไม่ต้องเพิ่มทุน

UAC ร่วมลงนามในบันทึกข้อตกลงรับโอนสิทธิสัญญาสัมปทานปิโตรเลียมกับกรมเชื้อเพลิงธรรมชาติ กระทรวงพลังงาน เพื่อเข้าลงทุนในแหล่งปิโตรเลียมหมายเลข L10/43 และ L11/43 ในไตรมาส 2/2565 นี้ ตั้งเป้าผลิต 500 บาร์เรลต่อวัน สร้างรายได้เพิ่ม 300 ล้านบาท/ปี ด้าน CEO “ชัยพล ประสพโชค” ตอกย้ำศักยภาพความแข็งแกร่งทางการเงิน เตรียมลงทุน 500 ล้านบาทต่อปี พร้อมประกาศปันผลปี 64 เพิ่มเติม 0.20 บาทต่อหุ้น เตรียม XD วันที่ 10 มี.ค.นี้ และจ่ายเงินปันผล วันที่ 6 พ.ค.65

นายชัยพล ประสพโชค ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ “UAC” เปิดเผยว่า ภายหลังจากมติของคณะรัฐมนตรี (ครม.) ได้อนุมัติให้ บริษัท ยูเอซี ยูทิลิตี้ส์ จำกัด (UU) ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของ UAC ตามสัดส่วนการถือหุ้น 70% และอีก 30% เป็นบริษัท พี่ทีอี พลัส จำกัด ได้รับโอนสิทธิสัญญาสัมปทานปิโตรเลียม แหล่งปิโตรเลียมหมายเลข L10/43 และ L11/43 พื้นที่ผลิตปิโตรเลียม อรุณทัยและบุรพา จังหวัดสุโขทัย ซึ่งมีอายุสัมปทานจนถึงปี 2576

ล่าสุดบริษัทฯ ได้เข้าร่วมลงนามในบันทึกข้อตกลงในสัญญาสัมปทานปิโตรเลียมกับกรมเชื้อเพลิงธรรมชาติ กระทรวงพลังงาน เพื่อเข้าลงทุนในแหล่งปิโตรเลียมหมายเลข L10/43 และ L11/43 เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยเบื้องต้นบริษัทฯ จะมีการเข้าสำรวจปริมาณปิโตรเลียมสำรองในพื้นที่สัมปทานดังกล่าว เพื่อต้องการทราบปริมาณปิโตรเลียมที่

ชัดเจนได้ในไตรมาส 2/2565 นี้

“ปัจจุบันแหล่งปิโตรเลียมดังกล่าวสามารถผลิตน้ำมันดิบ ได้เฉลี่ยวันละไม่ต่ำกว่า 300 บาร์เรล/วัน และคาดว่าจะภายหลังการเข้าลงทุนแล้วจะสามารถผลิตน้ำมันได้ถึง 500 บาร์เรลต่อวัน ดังนั้นหลังจากบริษัทฯ เข้ามาดำเนินการผลิตในเชิงพาณิชย์ จะสามารถทยอยรับรู้รายได้ภายในไตรมาส 3/2565 เป็นต้นไป โดยคาดว่าจะมีรายได้ประมาณ 300 ล้านบาทต่อปี อ้างอิงจากราคาน้ำมันดิบและค่าเงินดอลลาร์สหรัฐ ณ ปัจจุบัน”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ บมจ. ยูเอซี โกลบอล “UAC” กล่าวเพิ่มเติมว่า สำหรับเงินลงทุนในปีนี้บริษัทฯ ตั้งไว้ที่ 500 ล้านบาท ซึ่งมีการวางกลยุทธ์เพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนสำหรับการลงทุนในปีนี้อย่างหลากหลาย ไม่จำเป็นต้องเพิ่มทุน เพราะยังมีสภาพคล่องสูงและมี แผนการออกหุ้นกู้ 500 ล้านบาทในไตรมาส

สองนี้ โดยอัตราส่วนหนี้สินสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E) ณ สิ้นปี 2564 อยู่ในระดับต่ำเพียง 0.49 เท่า

ด้วยศักยภาพความแข็งแกร่งทางธุรกิจและสภาพคล่องทางการเงินของบริษัทฯ คณะกรรมการมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นจากผลการดำเนินงานปี 2564 ในอัตรา 0.28 บาทต่อหุ้น รวมเป็นเงิน 186.93 ล้านบาท โดยเมื่อวันที่ 17 มกราคม 2565 ได้จ่ายเงินปันผลระหว่างกาลไปแล้วในอัตรา 0.08 บาทต่อหุ้น คงเหลือต้องจ่ายเงินปันผลอีกในอัตรา 0.20 บาทต่อหุ้น กำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับเงินปันผล (Record Date) ขึ้นเครื่องหมาย XD ในวันที่ 10 มีนาคม 2565 และกำหนดจ่ายเงินปันผลในวันที่ 6 พฤษภาคม 2565 ทั้งนี้ UAC มีการจ่ายปันผลตลอดระยะเวลา 12 ปีต่อเนื่อง จัดเป็นหนึ่งในกลุ่มหุ้นปันผล (Dividend Stock)



SSP ปิดดีลวินด์ฟาร์ม 45 MW

บุกรายได้ทันที Q1/65

SSP ปิดดีล M&A วินด์ฟาร์ม 45 MW ในจังหวัดมุกดาหาร ท่วมเงินลงทุนกว่า 752 ล้านบาท เข้าซื้อหุ้น "วินชัย" ทั้งหมด 25% จาก Qian Xing Long หนุนกำลังการผลิตไฟฟ้าที่เปิดดำเนินงานแล้วเพิ่มเป็น 241.5 เมกะวัตต์ บิ๊กบอส "วรุตม์ ธรรมารานุกุลปต์" เผย จ่ายไฟเข้าระบบเชิงพาณิชย์เรียบร้อย รับรู้รายได้เข้ามาทันทีในไตรมาส 1/65 หนุนธุรกิจปี 65 โตเกิน 20% ผลงานออลไทม์ไฮต่อเนื่อง

นายวรุตม์ ธรรมารานุกุลปต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เสริมสร้าง พาวเวอร์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (SSP) เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้เข้าลงทุน บริษัท วินชัย จำกัด มูลค่า 752 ล้านบาท ผ่านการเข้าไปซื้อหุ้นจำนวน 25% จาก Qian Xing Long Co., Ltd. ทั้งหมด โดยบริษัทดังกล่าวดำเนินธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานลม (วินด์ฟาร์ม) ขนาดกำลังการผลิต 45 เมกะวัตต์ ในจังหวัดมุกดาหาร มีสัญญา Adder 3.5 บาทต่อหน่วย (กิโวลต์ชั่วโมง) เป็นระยะเวลา 10 ปี ขยายให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ซึ่งมีการจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบในเชิงพาณิชย์ (COD) ตั้งแต่วันที่ 1 เม.ย.2562 และเตรียมรับรู้รายได้เข้ามาทันทีในไตรมาส 1/65

“การเข้าไปลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานลมของ SSP ในครั้งนี้ ถือเป็นพัฒนาการที่สำคัญในการขยายการลงทุนโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทนผ่านการทำ M&A หลังจากที่อยู่ในช่วงก่อนหน้านี้ได้เข้าไปลงทุนใน บริษัท

โนวา เอ็มไฟร์ จำกัด (มหาชน) ทำให้มีโอกาสดำเนินโครงการพลังงานทดแทน ในทุกรูปแบบร่วมกันในอนาคต โดยเฉพาะในกลุ่มประเทศอาเซียน ช่วยผลักดันให้บรรลุเป้าหมายการมีกำลังการผลิตไฟฟ้าแตะระดับ 400 เมกะวัตต์ภายในปี 2567”

นายวรุตม์ กล่าวว่า มั่นใจว่าแนวโน้มผลการดำเนินงานในปี 2565 จะสร้างสถิติสูงสุดใหม่ตามแผนงานที่วางไว้ ต่อเนื่องจากปี 2564 โดยตั้งเป้ารายได้เติบโต 20% เทียบปีที่ผ่านมา จากกำลังการผลิตไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น โดยในปีนี้จะรับรู้รายได้วินด์ฟาร์มในประเทศเวียดนาม เฟสแรก ขนาดกำลังการผลิต 48 เมกะวัตต์ เข้ามาเต็มปี หลังจาก COD ในช่วงปลายปีที่ผ่านมา

ส่วนของความคืบหน้าการลงทุนวินด์ฟาร์มเฟส 2 ในเวียดนาม ขนาดกำลังการผลิต 48 เมกะวัตต์ บริษัทฯ มีแผนจะพัฒนาโครงการเพื่อต่อยอดธุรกิจด้านพลังงาน

ลม ซึ่งปัจจุบันอยู่ระหว่างขั้นตอนการศึกษาและรอความชัดเจนจากภาครัฐของเวียดนาม

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร SSP กล่าวอีกว่า บริษัทฯ ได้มีการเตรียมความพร้อมในการขยายการลงทุนโรงไฟฟ้า เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมาย 400 เมกะวัตต์ ภายในปี 2567 อย่างเต็มรูปแบบ โดยเมื่อในวันที่ 27 มกราคม 2565 ที่ผ่านมา SSP ได้ร่วมลงนามในสัญญาสนับสนุนทางการเงินของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) จำนวน 39 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1,287 ล้านบาท เพื่อใช้ในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ประเทศเวียดนาม ขนาดกำลังการผลิต 40 เมกะวัตต์ และโซลาร์ฟลูปประเทศอินโดนีเซีย ขนาดกำลังการผลิต 30 เมกะวัตต์ เพื่อการเติบโตที่แข็งแกร่งและยั่งยืน สร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นในอนาคต



SERMSANG
POWER CORPORATION

SEOIL โชว์งบรวมปี 64

กำไรกระโดด 661%

SEOIL โชว์งบรวมปี 64 กำไรกระโดด 661% เหตุรับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า แพน โอเรียนท์ เอ็นเนอยี (สยาม) ลิมิเต็ด ตามปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นและราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ปรับตัวสูงขึ้น

บริษัท ซีออยล์ จำกัด (มหาชน) SEOIL เปิดเผยว่า งบการเงินรวมบริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรสุทธิรวม จำนวน 240.03 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 208.49 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 661.00 เมื่อเทียบกับปีก่อน ประกอบด้วย กำไรสุทธิในส่วนที่เป็นผู้เป็นเจ้าของของบริษัทใหญ่ 230.95 ล้านบาท และกำไรสุทธิ ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม 9.08 ล้านบาท ซึ่งกำไรสุทธิรวมที่เพิ่มขึ้นเกิดจากสาเหตุหลัก ดังนี้

ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า

บริษัทฯ และบริษัทย่อย รับรู้ส่วนแบ่งกำไรจากการร่วมค้า แพน โอเรียนท์ เอ็นเนอยี (สยาม) ลิมิเต็ด จำนวน 257.50 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 216.81 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 532.89 เมื่อเทียบกับปีก่อน เนื่องจากปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้นและราคาน้ำมันดิบในตลาดโลก ปรับตัวสูงขึ้นจากปีก่อนอย่างมีนัยสำคัญ ทำให้มีรายได้จากการผลิตและจำหน่ายน้ำมันเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ราคาน้ำมันดิบ Brent เฉลี่ยปี 2564 ประมาณ 70 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล เพิ่มขึ้นร้อยละ 75 เมื่อเทียบกับปี 2563 ซึ่งมีราคาเฉลี่ยประมาณ 40 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล นอกจากนี้ ปริมาณการผลิตและขายโดยรวมยังเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับปีก่อน

จากประกาศรายงานผลการประเมินปริมาณน้ำมันสำรองของแหล่งสัมปทานบนบก L53/48 ในประเทศไทย ซึ่งจัดทำโดย บริษัท Sproule International Limited ของแคนาดา (Sproule) เป็นผู้ประเมินปริมาณสำรองน้ำมันดิบจากทุกแหล่งในแปลง L53/48 ในประเทศไทย ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2564 โดยใช้มาตรฐานในการประเมินที่ได้รับการรับรองและอยู่ภายใต้กฎข้อบังคับของ Securities Administrators National Instrument 51-101 - Standards of Disclosure for Oil and Gas Activities ของประเทศแคนาดา ซึ่งเป็นมาตรฐาน เดียวกับการประเมินในทุกปีที่ผ่านมา พบว่าปริมาณน้ำมันสำรองในระดับ 2P (ปริมาณสำรองที่พิสูจน์แล้วและรอการผลิต Proved Reserve รวมกับปริมาณสำรองที่พิสูจน์แล้วและรอการขุดเจาะ Probable Reserve) จำนวน 4,625,000 บาร์เรล ลดลงร้อยละ 3 จากปริมาณสำรอง ระดับ 2P จำนวน 4,753,000 บาร์เรล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553 ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาปริมาณการผลิตและการจำหน่ายน้ำมันดิบตลอดทั้งปี 2564 เพิ่มขึ้นร้อยละ 14 มีปริมาณรวม 1,018,000 บาร์เรล คิดเป็น

อัตราการผลิตต่อวันเท่ากับ 2,789 บาร์เรลต่อวัน ปริมาณสำรองในระดับ 2P เพิ่มขึ้นถึง 890,000 บาร์เรล คิดเป็นอัตราส่วนปริมาณสำรองเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับอัตราการผลิตทั้งปี (reserve replacement ratio) ที่ร้อยละ 87.43

รายได้

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีรายได้จากการขาย การบริการและการให้เช่า รวมจำนวน 1,340.35 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 6,065.38 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 14.98 เมื่อเทียบกับปีก่อน โดยมีสาเหตุหลักจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่สูงขึ้น จากการขยายตลาดน้ำมันส่งออกไปยัง ต่างประเทศ และการขยายตลาดใหม่ทั้งในทวีปเอเชีย และทวีปยุโรป และราคาน้ำมันในตลาดที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างมากเมื่อเทียบกับงวดเดียวกัน ของปีก่อน

นอกจากนี้รายได้จากการให้บริการด้าน Catering & Service ที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากบริษัทฯ ได้รับสัญญาให้บริการเพิ่มขึ้นอีก 2 โครงการ ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2563 และอีก 1 โครงการ เริ่มเดือนตุลาคม 2564 และ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจัดหาเสบียงและขายสินค้าประเภทอาหาร และวัตถุดิบ (Provision) ตั้งแต่เดือนมกราคม 2564

กำไรขั้นต้น

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีกำไรขั้นต้นรวม จำนวน 251.01 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 55.90 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 28.65 เมื่อเทียบกับ กวดเดียวกันของปีก่อน เกิดจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่สูงขึ้น จากการขยายตลาดน้ำมันส่งออกไปยังต่างประเทศ และการขยายตลาดใหม่ทั้งในทวีปเอเชียและทวีปยุโรป และราคาน้ำมันในตลาดที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างมาก อย่างไรก็ตามอัตรากำไรขั้นต้นของกลุ่มกิจการลดลงเนื่องจากการแข่งขันที่สูงขึ้นทั้งในตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน และการเข้าไปแข่งขันในตลาดใหม่ ตลอดจนต้นทุนการให้บริการในธุรกิจ Catering & Services ที่สูงขึ้นอย่างมาก ทั้งด้านการจัดหาวัตถุดิบ อุปกรณ์ป้องกันความปลอดภัย และค่าใช้จ่ายพนักงานที่เพิ่มขึ้น เนื่องจากสถานการณ์ Covid -19

ค่าใช้จ่าย

บริษัทฯ และบริษัทย่อย มีค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร จำนวน 271.77 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 16.62 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.51 เมื่อเทียบกับปีก่อน เกิดจาก ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับขนส่งสินค้า และค่าใช้จ่ายบุคลากรด้านการขายที่เพิ่มขึ้น จากการขยายตลาดในประเทศ และต่างประเทศ

งบการเงินเฉพาะกิจการ

บริษัทฯ มีกำไรสุทธิรวม 13.09 ล้านบาท ลดลง 8.09 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 38.20 เมื่อเปรียบเทียบกับปีก่อน ซึ่งกำไรสุทธิ ที่ลดลงเกิดจากสาเหตุหลัก ดังนี้

รายได้

บริษัทฯ มีรายได้จากการขาย จำนวน 2,362.52 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 955.85 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 67.95 เมื่อเทียบกับปีก่อน เกิดจากปริมาณการจำหน่ายน้ำมันที่สูงขึ้นของลูกค้ากลุ่มใหม่ และราคาน้ำมันในตลาดที่เพิ่มขึ้นสูงอย่างมากเมื่อเทียบกับปีก่อน

บริษัทฯ มีรายได้จากการให้บริการ Catering & Services จำนวน 233.58 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 113.13 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 93.91 เมื่อเทียบกับปีก่อน เกิดจากบริษัทฯ ได้รับสัญญาให้บริการด้านแคเทจอร์จเพิ่มขึ้นอีก 2 โครงการ ตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2563 และอีก 1 โครงการ เริ่มเดือนตุลาคม 2564 และ มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการจัดหาเสบียงและขายสินค้าประเภทอาหาร และวัตถุดิบ (Provision) ตั้งแต่เดือนมกราคม 2564

รายได้อื่น

บริษัทฯ มีรายได้อื่น จำนวน 85.06 ล้านบาท ลดลง 132.07 ล้านบาท หรือลดลงร้อยละ 60.82 เมื่อเทียบกับปีก่อน สาเหตุหลัก เกิดจาก ดอกเบี้ยรับและเงินปันผลรับจากบริษัทย่อยในต่างประเทศที่ลดลง

EGCO อัดงบลงทุน 30,000 ลบ.รุกต่อยอดธุรกิจ

**“พลังงานหมุนเวียน – การผลิตไฟฟ้าจากไฮโดรเจน”
/เล็งปี 65 กำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้น**

บริษัท ผลิตไฟฟ้า จำกัด (มหาชน) หรือ เอ็กโก กรุ๊ป อัดงบลงทุน 30,000 ล้านบาท ในปี 2565 แสวงหาโอกาสสร้างการเติบโตตามทิศทางพลังงานโลก ลดต่อยอดความสำเร็จด้านพลังงานหมุนเวียนในสหรัฐอเมริกาผ่าน “เอเพ็กซ์” ควบคู่พัฒนาเทคโนโลยี “การผลิตไฟฟ้าจากไฮโดรเจน (Hydrogen to Power)” ตอบโจทย์อนาคต เจาะกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมในประเทศไทย

นายเทพรัตน์ เทพพิทักษ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ เอ็กโก กรุ๊ป เปิดเผยว่า “เอ็กโก กรุ๊ป มุ่งมั่นแสวงหาโอกาสทางธุรกิจที่สอดคล้องกับยุคเทคโนโลยีดิจิทัลและเทรนด์โลกซึ่งมุ่งสู่สังคมคาร์บอนต่ำ ด้วยงบลงทุนกว่า 30,000 ล้านบาท ในปี 2565 โดยเน้นการเสริมความแข็งแกร่งในธุรกิจไฟฟ้า ด้วยการตั้งเป้าหมายเพิ่มกำลังผลิตใหม่อีก 1,000 เมกะวัตต์ ในปีนี้ พร้อมกับขยายการลงทุนไปสู่ธุรกิจพลังงานที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ ธุรกิจเชื้อเพลิงและสาธารณูปโภค

รวมทั้งการต่อยอดธุรกิจหลักด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยีพลังงานในรูปแบบ Smart Energy Solution เพื่อให้สอดคล้องกับทิศทางในการดำเนินธุรกิจ “Cleaner, Smarter and Stronger to Drive Sustainable Growth” ด้วยการมุ่งสู่เป้าหมายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutral) ภายในปี 2593 และเป้าหมายลดการปล่อยปริมาณก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ต่อหน่วยไฟฟ้าที่ผลิตได้ (Carbon Emission Intensity) 10% ภายในปี 2573”

ปัจจุบันเอ็กโก กรุ๊ป มีกำลังผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนรวม 1,364 เมกะวัตต์ และได้ต่อยอดความสำเร็จผ่านการถือหุ้น 17.46% ใน “เอเพ็กซ์ คลีน เอ็นเนอร์ยี่ โฮลดิ้ง” บริษัทชั้นนำด้านการพัฒนา

โครงการพลังงานสะอาดขนาดใหญ่ในสหรัฐอเมริกา หลังจากเอ็กโก กรุ๊ป เข้าไปถือหุ้นตั้งแต่ปลายปี 2564 เป็นต้นมา เอเพ็กซ์ได้จำหน่ายโครงการพลังงานลมไปแล้ว 2 โครงการ กำลังผลิต 496 เมกะวัตต์ ทั้งนี้ ในปี 2564 เอ็กโก กรุ๊ป รับรู้กำไรจากการดำเนินงานของเอเพ็กซ์ จำนวน 435 ล้านบาท ปัจจุบันเอเพ็กซ์มีโครงการพลังงานสะอาดที่อยู่ระหว่างก่อสร้าง คิดเป็นกำลังผลิตประมาณ 492 เมกะวัตต์ นอกจากนี้ ยังมีโครงการที่อยู่ระหว่างพัฒนาอีกกว่า 42,000 เมกะวัตต์

นอกจากนี้ เอ็กโก กรุ๊ป ได้ร่วมกับพันธมิตร และ กฟผ. ศึกษาและพัฒนา “การผลิตพลังงานไฟฟ้าจากไฮโดรเจนด้วยเทคโนโลยีเซลล์เชื้อเพลิงชนิดออกไซด์แบบแข็ง (SOFC) และเทคโนโลยีแยกน้ำด้วยไฟฟ้า (SOEC)” ซึ่งนับเป็นเทคโนโลยีการผลิตไฟฟ้าแห่งอนาคต ด้วยจุดเด่นด้านการติดตั้งที่ง่ายและยืดหยุ่น การผลิตไฟฟ้าที่สม่ำเสมอและเชื่อถือได้ รวมทั้งมีการปลดปล่อยมลพิษทางอากาศและน้ำที่ต่ำมากจนเกือบจะเป็นศูนย์ จึงเป็นการปิดจุดอ่อนของการผลิตไฟฟ้าด้วยเชื้อเพลิงฟอสซิลแบบดั้งเดิมและพลังงานหมุนเวียน โดยปัจจุบันมีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีนี้แล้วในประเทศสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น อินเดีย และ เกาหลีใต้ รวมกำลังผลิตประมาณ 600 เมกะวัตต์

“เอ็กโก กรุ๊ป พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจให้สอดคล้องกับทิศทางพลังงานโลก ด้วยการต่อยอดการลงทุนพลังงานหมุนเวียนอย่างเป็นรูปธรรมผ่านเอเพ็กซ์ ในขณะเดียวกัน บริษัทยังมุ่งพัฒนาการผลิตไฟฟ้าจากไฮโดรเจน ซึ่งเป็นเทคโนโลยีพลังงานสะอาดแห่งอนาคตที่เร่งรัดไป เพื่อเป็นทางเลือกใหม่ที่เชื่อถือได้และตอบโจทย์ การมุ่งสู่สังคมคาร์บอนต่ำ สำหรับกลุ่มลูกค้าอุตสาหกรรมในประเทศไทย” นายเทพรัตน์กล่าว

สำหรับผลประกอบการในปี 2565 เอ็กโก กรุ๊ป คาดว่าจะมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นตามการรับรู้รายได้จากการดำเนินงานแบบเต็มปีจากโรงไฟฟ้า “ลินเดน โคเจน” และการลงทุนใน “เอเพ็กซ์”

และการรับรู้รายได้จากโครงการใหม่ 3 โครงการ ที่จะเปิดดำเนินการและเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ในปี 2565 ได้แก่ โครงการขยายระบบขนส่งน้ำมันทางท่อไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โรงไฟฟ้า “น้ำเกิน 1” ใน สปป.ลาว รวมถึงการทยอยเดินเครื่องเชิงพาณิชย์ของโรงไฟฟ้า “หยุนหลิน” ในไต้หวัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มความสมดุล ในพอร์ตโฟลิโอและจะสร้างผลตอบแทนที่ดีให้กับผู้ถือหุ้นในระยะยาว

LEO เปิดแผนปี 65

ตั้งเป้ารายได้ 4,700 – 4,800 ล้านบาท
เติบโต 30-35%

บมจ.ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์(LEO) เปิดแผนปี 65 ตั้งเป้ารายได้ 4,700 – 4,800 ล้านบาท เติบโต 30-35% จากการขยายการให้บริการธุรกิจหลัก การ M&A กับบริษัท เวลดี แอร์ โลจิสติกส์ การเปิดให้บริการ LEO Self-Storage#2 China Town และบริการลานรับฝากเก็บตู้คอนเทนเนอร์แห่งที่สอง รวมทั้งขยายธุรกิจโดยการร่วมมือกับพันธมิตร "China Post" ลำดับบอร์ดอนุมัติออกหุ้นกู้แปลงสภาพจัดสรรผู้ถือหุ้นเดิม พร้อมแจก LEO-W1 ฟรี ฟากซีไอโอ "เกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์" ระบุการระดมทุนจากหุ้นกู้แปลงสภาพจะได้รับเงิน 255 ล้านบาท และในส่วนวอร์เรนท์ อีกประมาณ 561 ล้านบาท ช่วยเพิ่มศักยภาพฐานทุนที่แข็งแกร่งระยะยาว เดินหน้าต่อยอดธุรกิจกับพันธมิตร เน้นรุกขยายธุรกิจโลจิสติกส์แถบอาเซียน ผลักดันการเติบโตก้าวกระโดด

นายเกตติวิทย์ สิทธิสุนทรวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ LEO เปิดเผยว่าภาพรวมของการดำเนินธุรกิจในปี 2565 บริษัทฯ ได้ตั้งเป้าการเติบโต 30-35% โดยจะมาจากธุรกิจเดิมและธุรกิจใหม่ บริษัทฯ ยังเสริมความแข็งแกร่งในส่วนของการให้บริการอย่างครบวงจร ด้วยการเปิดให้บริการ LEO Self-Storage#2 China Town และบริการลานรับฝากเก็บตู้คอนเทนเนอร์แห่งที่สอง โดยในส่วนของการบริการลานรับฝากเก็บตู้คอนเทนเนอร์แห่งที่สองของ YJCD นั้น จะตั้งอยู่ถนนบางนา กม. 21 โดยปัจจุบันอยู่ในขั้นตอนปรับปรุงพื้นที่ซึ่งเกิดความล่าช้า เนื่องจากในปีที่ผ่านมา มีฝนตกติดต่อกันจนถึงสิ้นปี และจะพร้อมให้บริการในช่วงไตรมาสที่ 2 ของปี 2565

และในปี 2565 บริษัทฯ และ China Post ยังมีแผนที่จะเพิ่ม Capacity ของสายการบิน China Post Airline ที่บินระหว่างกรุงเทพ-คุนหมิง โดยมีแผนที่จะเพิ่มเที่ยวบินและนำเครื่องบินขนาดใหญ่ขึ้น เพื่อเป็นการสนับสนุนนโยบายของภาครัฐที่ต้องการผลักดันและส่งเสริมการเพิ่มยอดการส่งออก

ผลไม้ไทยไปยังประเทศจีนให้มากขึ้น

ล่าสุดคณะกรรมการได้อนุมัติการออกและเสนอขายหุ้นกู้แปลงสภาพที่ออกใหม่ของบริษัทฯ มีอายุ 1 ปี 9 เดือน จ่ายดอกเบี้ย 5.75% ต่อปี และจ่ายดอกเบี้ยทุกๆ 3 เดือน และให้สิทธิแปลงสภาพเป็นหุ้นสามัญของบริษัทฯ จำนวนรวมทั้งสิ้นไม่เกิน 255,000 หน่วย ราคาเสนอขาย 1,000 บาทต่อ 1 หน่วยหุ้นกู้แปลงสภาพ มูลค่าที่เสนอขายรวมทั้งสิ้นไม่เกิน 255,000,000 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ ที่มีสิทธิได้รับการจัดสรรตามสัดส่วนการถือหุ้น ในอัตราส่วนการจัดสรร 1,255 หุ้นเดิมต่อ 1 หน่วยหุ้นกู้แปลงสภาพ โดยที่ผู้ที่ซื้อหุ้นกู้แปลงสภาพทุกๆ 1 หน่วยจะได้รับวอร์เรนท์ LEO-W1 จำนวน 100 หน่วยฟรี โดยไม่คิดมูลค่า โดยที่วอร์เรนท์หรือใบสำคัญแสดงสิทธิดังกล่าวมีอายุ 2 ปี นับจากวันที่ได้ออกใบสำคัญแสดงสิทธิ และมีอัตราการใช้สิทธิตามใบสำคัญแสดงสิทธิ 1 หน่วยต่อหุ้นสามัญ 1 หุ้น และมีราคาการใช้สิทธิเท่ากับ 22 บาทต่อหุ้น

วัตถุประสงค์การใช้เงินเพิ่มทุนจากการออกหุ้นกู้แปลงสภาพให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัทฯ จำนวน

255,000,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการเข้าร่วมลงทุนกับพันธมิตรทางธุรกิจทั้งในประเทศและกลุ่มประเทศ ASEAN และนำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนรองรับการเติบโตทางยอดขายของบริษัทฯในปี 2565 ที่คาดว่าจะเติบโต 30-35% ส่วนเงินจากการออกวอร์เรนท์ LEO-W1 ให้แก่ผู้ถือหุ้นที่จองซื้อหุ้นกู้แปลงสภาพเสนอขายให้แก่ผู้ถือหุ้นเดิมตามสัดส่วนจำนวน 561,000,000 บาท เพื่อให้บริษัทฯ มีความพร้อมทางการเงินสำหรับขยายกิจการอื่นๆ และเป็นเงินหมุนเวียนของบริษัทฯในอนาคต

"บริษัทฯ ยังคงเดินหน้าที่จะสร้างการเติบโตทางธุรกิจผ่านแผนการทำข้อตกลงซื้อและควบรวมกิจการ (M&A) นอกเหนือจากบริษัท เวลดีแอร์ โลจิสติกส์ จำกัด โดยมีแผนที่จะมองผู้ประกอบการโลจิสติกส์ในประเทศในภูมิภาคเอเชีย อาทิ เวียดนาม และอินโดนีเซีย ซึ่งจะสร้างการเติบโตอย่างก้าวกระโดด และมีความยั่งยืนให้บริษัทในระยะยาว"นายเกตติวิทย์กล่าวในที่สุด

SENA ทรานส์ฟอर्मครั้งใหญ่ แตะไลน์ธุรกิจ พร้อมลุย

**49 โครงการใหม่รวม 2.7 หมื่นลบ.
ตั้งเป้ายอดขาย 1.39 หมื่นลบ.**

SENA วางแผนธุรกิจทรานส์ฟอर्मครั้งใหญ่ สู่ “SENA Next” ครอบคลุม 3 เรื่องหลัก Next EXPANSION - Next ERA - Next LEVEL พร้อมเปิดโมเดลธุรกิจใหม่รูปแบบรีเคอร์ริงอินคัม เฟ้นพาร์ทเนอร์มืออาชีพปั้นบริษัทในเครือให้แข็งแกร่งปูพรมขยายการเติบโตสู่ความยั่งยืน ระบุปีเล็งจ่อลุย 49 โครงการใหม่รวมมูลค่ากว่า 2.7 หมื่นล้าน ตั้งเป้ายอดขาย 13,979 ล้านบาท และเป้าโอน 12,186 ล้านบาท ต่อยอดความสัมพันธ์เหนียวแน่น อันคิว อันชิน จัปมีอชิงดีมานด์ ลุยพัฒนาโครงการทุกเซกเมนต์กระจายรอบกรุง

ผศ.ดร.เกษรา ธัญลักษณ์ภาคย์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เสนาดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)เปิดเผยว่า ที่ผ่านมา การทำธุรกิจไม่ว่าจะอยู่ในเซกเตอร์ไหนต่างได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยวที่ต้องหยุดชะงักซึ่งมีส่วนสำคัญต่อจีดีพีของประเทศไทย รวมถึงอีกหลายกลุ่มธุรกิจที่ได้รับผลกระทบเข้าขั้นรุนแรง ทำให้สัดส่วนภาระหนี้สินครัวเรือนปรับเพิ่มขึ้น พฤติกรรมของผู้บริโภคเปลี่ยนไป และกำลังซื้อลดลงส่งผลต่อเนื่องมายังธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ แต่ทว่าตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ทางเสนามีการปรับแผน ปรับวิธีคิด และวิถีการทำงานเพื่อให้สอดคล้องต่อสถานการณ์ที่เกิดขึ้น รวมถึงแสวงหาช่องทางและการขยายโอกาสทางธุรกิจ เพื่อให้เติบโตอย่างยั่งยืนในอนาคต

ในปี 2565 ถือเป็นปีแห่งการทรานส์ฟอर्मครั้งใหญ่ของเสนาที่จะสร้างการเปลี่ยนแปลงในการดำเนินธุรกิจครั้งสำคัญภายใต้กลยุทธ์ “SENA Next” มีมิติใหม่สู่การเติบโตอย่างยั่งยืน เพื่อให้บรรลุเป้าหมายและเติบโตอย่างแข็งแกร่ง พร้อมต่อยอดแนวคิด Made From Her “คิดละเอียดกว่า ก้อยู่สบายกว่า”

Next Expansion: สำหรับแผนปี 2565 บริษัทจะมีโครงการใหม่ 49 โครงการ 27,480 ล้านบาท แบ่งเป็นแนวสูง 21

โครงการและแนวราบ 28 โครงการ ส่วนหนึ่งเกิดจากการควบรวมกิจการบริษัท เจ.เอส.พี พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ JSP ซึ่งเป็นผลให้เสนาย้ายฐานกลุ่มลูกค้าใหม่ทั้งในกรุงเทพ - ปริมณฑล และต่างจังหวัด ได้ครอบคลุมทุกโลเคชั่น และมีจำนวนโครงการแนวราบมาเสริมทัพจำนวนมาก โดยทางบริษัทได้วางเป้าหมายยอดโอน 12,186 ล้านบาท และยอดขาย 13,979 ล้านบาท มาจากการขายโครงการรวมปัจจุบัน จำนวน 41 โครงการ มูลค่ารวม 25,137 ล้านบาท และโครงการใหม่ 49 โครงการ มูลค่า 27,480 ล้านบาท ส่งผลให้เสนามีโครงการที่อยู่ระหว่างการขายในมือเพิ่มเป็น 90 โครงการ รวมมูลค่า 52,617 ล้านบาท

Next ERA: เฟ้นหาพันธมิตร (Partnership) เพื่อขยายโอกาสในธุรกิจใหม่ (New Business) 1.SENA WELLNESS ธุรกิจบริการด้านการดูแล ป้องกัน และฟื้นฟูสุขภาพ SENAJัปมีอ ทีมแพทย์ผู้ชำนาญการจัดตั้งบริษัทในเครือภายใต้ Brand “SENA HEALTHCARE” รองรับบริการเติบโตของสังคมสูงอายุ 2.SENA WAREHOUSE ธุรกิจให้เช่าคลังสินค้า พร้อมช่วยบริหารจัดการแบบครบวงจรที่สามารถตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของกลุ่มลูกค้าได้ดี 3. S FINANCIAL SERVICE ธุรกิจให้บริการทางการเงินเพื่อ

ซื้ออสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้ลูกค้าทุกคนสามารถมีบ้านอย่างปรารถนา

ขณะเดียวกันด้านการพัฒนาแบรนด์โปรดัคส์ เพื่อให้ครอบคลุมและขยายฐานลูกค้าในกลุ่มใหม่ ปีนี้ เสนายังคงเน้นเปิดตัว “SENA Kith” คอนโดของคนข้างคิด ไฟต์ติ้งแบรนด์ของเสนาที่ได้รับการตอบรับจากตลาดดีมากในปีที่ผ่านมา พร้อมปั้นแบรนด์คอนโดใหม่ “Flexi” เจาะกลุ่มลูกค้ากลุ่มคนรุ่นใหม่ Gen Y และ Z ที่กำลังมองหาบ้านหลังแรก และโครงการแนวราบ ซีรีส์ทาวน์โฮมอิสระ ภายใต้แบรนด์ “SENA Village”

Next Level การสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ ที่ผ่านมา เสนามีพันธมิตรทางธุรกิจที่แข็งแกร่ง อันคิว อันชิน พร็อพเพอร์ตี้ คอร์ป ซึ่งยังคงมอบความเชื่อมั่นและไว้วางใจในการร่วมมือกันพัฒนาโครงการอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2565 มีแผนจะพัฒนาโครงการร่วมกันทั้งแนวราบ และแนวสูง 19 โครงการ รวมมูลค่า 13,900 ล้านบาท

ปี 2565 ถือเป็นปีแห่งการเติบโตอย่างก้าวกระโดดของเสนา บนความท้าทายนอกเหนือจากธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



BROOK เผยโรดแมพปี

มีแผนเข้าลงทุนเพิ่มเติมใน Digital Asset Industry
เชื่อเป็นปีทองของ BROOK Digital Asset

BROOK เปิดแผนงานใหญ่ปี 65 ดันโปรเจกต์ในมือหนุนบริษัทฯ ก้าวสู่ ‘Digital Asset Specialist’
พาผู้บริหารหนุ่ม ‘วริศ บูลกุล’ ท็อปฟอร์มนักพันธมิตร Binance และบริษัทยักษ์ใหญ่ระดับ
Global Scale มากมาย เร่งลงทุน Web 3.0 Decentralized Blockchain ลุยออกแบบโครงการ
NFT จ่อผุดโปรเจกต์ใหม่ๆ พร้อมต่อยอดที่ปรึกษาธุรกิจครอบคลุมสินทรัพย์ดิจิทัล มั่นใจเป็นโปรเจกต์
ออกมาเพียบ และทำได้ครบ เชื่อปี 65 ปีทองของ BROOK Digital Asset

นายวริศ บูลกุล กรรมการผู้จัดการใหญ่
ฝ่ายสินทรัพย์ดิจิทัล บริษัท บรูคเคอร์ กรุ๊ป
จำกัด (มหาชน) หรือ BROOK ประกอบ
ธุรกิจที่ปรึกษาธุรกิจชั้นนำของประเทศไทย
เปิดเผยว่า สำหรับโรดแมพปี 2565 บริษัท
มีแผนเข้าลงทุนเพิ่มเติมใน Digital Asset
Industry ด้วยรูปแบบ Project Incubator,
VC, Private Equity เพื่อหาธุรกิจ Pre-ICO
Decentralized Blockchain ที่มีศักยภาพ

สามารถพัฒนาสู่ยูนิคอร์นแห่งยุค Web 3.0
โดยแหล่งที่มาของการเข้าลงทุนนั้นจะมาจาก
พันธมิตรทางธุรกิจระดับโลกที่มีมากมาย โดย
มีพันธมิตรหลักคือบริษัท Binance ที่เป็นเจ้า
ตลาดอันดับหนึ่งในวงการคริปโต ทั้งนี้ การ
ที่ Brook สามารถเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกและ
โปรเจกต์ใหม่ๆ ได้เป็นกลุ่มแรกผ่านการแลก
เปลี่ยนดีลต่างๆกับ Global Partners ของ
เรา เป็น Competitive Advantage มหาศาล
มาก และยากที่บริษัทคู่แข่งจะเลียนแบบ

แผนการลงทุนของ Brook จะพุ่งเป้าไปที่โปร
เจกต์ Metaverse, NFT, และ GameFi โดย
ร่วมกับพันธมิตรซึ่งเป็น Gaming Specialist
เพื่อสร้าง Gaming Crypto Community
นอกจากนี้ทางบริษัทก็ได้มีแผนออกแบบ
โครงการ NFT โดยตั้งเป้าหมายไว้ในระดับ
โลก เพื่อช่วยเหลือบริษัทไทยและศิลปินไทย
ให้เข้าถึงตลาด NFT Global Scale

ขณะที่เป้าหมายในการดำเนินงานปี 2565
กรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายสินทรัพย์ดิจิทัล
กล่าวต่อไปว่า การเติบโตของบริษัทปีนี้จะมี
ลักษณะเหมือน Tech Company เป็นการ
เติบโตแบบ S - Curve Growth บริษัทมุ่ง

เป้าหมายได้จากการลงทุนแหล่งใหม่ใน
โปรเจกต์ใหม่ที่น่าสนใจ ซึ่งวางเป้าให้โปรเจ
กต์ต่างๆเติบโตเป็นยูนิคอร์น นั้นหมายถึง
บรูคเคอร์ กรุ๊ป จะก้าวสู่การเป็น “Mother of
Unicorns”

“..จากจุดเริ่มต้นเมื่อมีนาคม 2564 ที่
ผ่านมา ผมเชื่อว่า BROOK ได้สร้างหน้า
ประวัติศาสตร์ของ บจ. ไทยในตลาดหลัก
ทรัพย์ที่เข้าไปลงทุนโดยตรงเป็นราย
แรกใน Bitcoin และเหรียญ Defi DApps
ต่างๆ ซึ่งเป็นสินทรัพย์ดิจิทัล สอดรับกับ
Megatrend Digital Asset adoption
ในปี 64 ที่เกิดขึ้นอย่างที่ได้คาดการณ์ไว้
บริษัทใหญ่ทั่วโลกต่างเข้ามามีส่วนร่วมใน
Ecosystem เช่น Facebook เปลี่ยนชื่อ
บริษัทเป็น Meta เพื่อเตรียมทำ Metaverse
เป็นต้น หรือแม้แต่แผนก Brook Digital
Asset ก็พบว่าเติบโตอย่างมากจนทำให้มี
นโยบายขยายทีมด้วยการเพิ่มพนักงานบริษัท
Brookกว่า 100% นอกจากนี้ บริษัทยังได้
ศึกษาการลงทุนติดตั้งระบบออกแบบพื้นที่
เหมืองรวมไปถึงการซ่อมบำรุงเครื่องขุด โดย
ร่วมศึกษากับบริษัทBitmainซึ่งเป็นผู้ผลิต
เครื่องขุดเหรียญที่ใหญ่ที่สุดในโลก จนทีม
Brook ได้รับ Certification ในการซ่อม
บำรุง เครื่องขุดเหรียญคริปโตจาก Bitmain
โดยตรง ผู้ถือ Certification ในประเทศไทย
มีจำนวนน้อยมาก เพราะมีค่าใช้จ่ายสูงใน
การเทรนนิ่งและอุปกรณ์ต่างๆ ที่เข้าถึงยาก
และมีจำนวนจำกัด ภาพรวมของปี 64 ที่
เดินหน้าด้านเข้าสู่โลกแห่งสินทรัพย์ดิจิทัล
พบว่าเป็นปีที่พัฒนารูปร่างไปได้ตามเป้าของ
บริษัท และเชื่อว่าปี 65 จะยังเพิ่มการเติบโต
ของบริษัทขึ้นเรื่อยๆ สอดคล้องไปกับเทรน
Digital Asset แบบ S Curve Growth

Business Model” วริศ กล่าว

ทั้งนี้ในปี 2565 ส่วนงานต่อเนื่องด้านการ
เป็นที่ปรึกษาด้านการลงทุน ยังมีผลงาน
เติบโตต่อเนื่อง โดยมี Backlog Deal Size
อยู่ที่ประมาณ 3-4 หมื่นล้านบาท ซึ่งอยู่ใน
ขั้นตอนการให้คำปรึกษา ซึ่งคาดว่าจะแล้ว
เสร็จภายในปีนี้ หากปัจจัยภายนอกไม่ส่งผล
ให้เกิดความล่าช้า หรือเกิดการเปลี่ยนแปลง
ของดีล ด้าน Digital Asset Integration
บริษัทได้รับการติดต่อเพื่อแต่งตั้ง BROOK
ให้เป็นที่ปรึกษา แต่ยังคงอยู่ใน ขั้นตอนการ
พิจารณาถึงความเหมาะสมก่อนรับงาน ใน
ปีนี้ทางบริษัทจะยังคงติดตามและเรียนรู้
Digital Asset Trend อย่างใกล้ชิด เพื่อ
นำมาต่อยอดธุรกิจหลักในฐานะที่ปรึกษา
ธุรกิจชั้นนำให้ครอบคลุม Digital Asset
Integration

ผู้บริหารกล่าวทิ้งท้ายว่า สำหรับการขอ
License ที่เกี่ยวข้องกับ Digital Asset
บริษัทได้ศึกษาธุรกิจโมเดลต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น
เป็นทางด้าน Broker Exchange ICO Portal
และการจัดตั้งกองทุน โดยทางบริษัท ได้
ดำเนินการจ้าง Baker McKenzie เป็นที่
ปรึกษาและสรรหาทีม Compliance ที่มี
ประสบการณ์โดยตรงเกี่ยวกับกฎหมายต่างๆ
เพื่อศึกษาความเหมาะสมของใบอนุญาต
ต่างๆ รวมถึงความเหมาะสมในการยื่นเรื่อง
ขอ License ที่จำเป็นต่อแผนธุรกิจของ
บริษัทในปี นี้ ทั้งนี้ทางบริษัทคาดว่าจะนโยบาย
และเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์
ดิจิทัลจะยังคงเปลี่ยนแปลงและพัฒนาอย่าง
ต่อเนื่องในปี

บล. พาย (Pi) โชว์ ปี 64

รายได้เพิ่ม-กำไรพุ่งกระชูด!! เติบโตต้อนรับ
การรีแบรนด์ใหม่

บริษัทหลักทรัพย์ พาย จำกัด (มหาชน) หรือ “Pi” (ชื่อเดิม บริษัทหลักทรัพย์ คันทรี กรุ๊ป หรือ “CGS”) โดย ดร.วีรพัฒน์ เพชรคุปต์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เผยผลการดำเนินงานประจำปี 2564 บริษัทฯ มีรายได้จากการดำเนินการสุทธิราว 1.65 พันล้านบาท เติบโต 28% จากปี 2563 โดยมีรายได้หลักมาจากการเป็นนายหน้าซื้อ-ขายหลักทรัพย์กว่า 1.3 พันล้านบาท เพิ่มขึ้น 332 ล้านบาท หรือคิดเป็น 33% ถือเป็นสัดส่วนรายได้ถึง 81% ของรายได้ทั้งหมด

ผลการดำเนินการของปี 2564 แสดง
ชัดเจนถึงฐานทุนของบริษัทที่แข็งแกร่ง
ขึ้น “บล. Pi” ได้รับความนิยมเพิ่มสูงขึ้น
บริษัทวางแผนการบริหารจัดการและให้
บริการที่ตอบโจทย์ลูกค้า จึงสามารถทำ
รายได้และกำไรดีขึ้นต่อเนื่อง สะท้อนไป
สู่ผลประกอบการรวมที่เติบโตก้าวหน้าให้
กับบริษัทแม่อย่างบริษัท คันทรี กรุ๊ป โฮ
ลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) หรือ CGH

ทั้งนี้ “Pi” หรือ บริษัทหลักทรัพย์ พาย
จำกัด (มหาชน) เป็นชื่อใหม่ที่มาพร้อม
กับมิติใหม่แห่งการลงทุนเพื่อนำเสนอ
ผลิตภัณฑ์และบริการด้านการลงทุนที่

พัฒนาไปได้ไม่สิ้นสุด จากผลการดำเนิน
งานที่พุ่งทะยานต่อเนื่องไม่หยุด เปรียบ
เสมือนการต้อนรับแบรนด์ใหม่ ด้วยราย
ได้ที่เพิ่มขึ้นและผลกำไรที่พุ่งสูงนี้ต้อง
จับตามองแพลตฟอร์มที่ทาง

บล.Pi พัฒนาและเตรียมเปิดให้ใช้งานจะ
ขยายพอร์ตการลงทุนรวมของลูกค้าให้
เติบโตอย่างมหาศาลได้อย่างไร การปรับ
กลยุทธ์สู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มกำลังและ
ประกาศวิสัยทัศน์ที่ต้องการสร้างโอกาส
ในการลงทุน จะสะท้อนออกมาอย่าง
ชัดเจนภายในปี 2565 อย่างแน่นอน

pi

INSET มั่นใจผลงานปี 65

ออลไทม์ไฮต่อเนื่องรับอานิสงส์ดีมานด์
Data Center พุ่งกระฉูด

บมจ.อินฟราเซต (INSET) ประเมินแนวโน้มธุรกิจปี 65 สดใส ตั้งเป้ารายได้โต 15-20% รับอานิสงส์ความต้องการใช้ Data Center พุ่งกระฉูด ใช้งานในมือรอรับรายได้ (Backlog) กว่า 2,000 ล้านบาท ยื่นประมูลงานใหม่ไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท แย้มมีโอกาสได้งานหลายโปรเจกต์ หนุนผลงานออลไทม์ไฮต่อเนื่อง ขณะที่ผลงานปี 64 โตแกร่ง! กำไรพุ่งแตะ 170.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้นกว่า 25.87% ทบสถิติสูงสุดใหม่ เคาะจ่ายปันผล 0.17 บาท/หุ้น ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 9 มี.ค.นี้ 2565 นี้ กำหนดจ่าย 19 พ.ค.65

นายศักดิ์บวร พุกกะณะสุต กรรมการผู้จัดการ บริษัท อินฟราเซต จำกัด (มหาชน) (INSET) เปิดเผยถึงแผนการดำเนินงานในปี 2565 ว่า ตั้งเป้าหมายรายได้เติบโต 15-20% จากปีที่ผ่านมา ส่งผลให้รายได้และกำไรสร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง จากงานในมือรอรับรายได้ (Backlog) ที่มีกว่า 2,000 ล้านบาท ซึ่งจะทยอยรับรายได้ถึงปี 2568 โดยในปีนี้จะรับรายได้กว่า 1,000 ล้านบาท อีกทั้งยังมีรายได้ประจำ (Recurring Income) ที่จะรับรายได้ต่อเนื่องประมาณ 200 ล้านบาท จากธุรกิจซ่อมบำรุงและบริการ

“ในปีนี INSET ยังคงเดินหน้าเข้าร่วมประมูลโครงการภาครัฐ และเอกชนอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะงานสร้างศูนย์ Data Center ที่มีความต้องการใช้งานมากขึ้น ซึ่งที่ผ่านมาบริษัทได้ลงนามบันทึกข้อตกลงเบื้องต้น (MOU) ในงาน Data Center ในโครงการ EEC Data Center เพื่อรองรับการใช้งาน Data และคลาวด์ที่สูงมากขึ้น”

นอกจากนี้ ยังอยู่ระหว่างรองานประมูลไม่ต่ำกว่า 2,000 ล้านบาท และโอกาสได้งานอีกหลายโครงการ ผลักดันให้ผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

เติบโตอย่างแข็งแกร่ง สร้างสถิติสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง ตามแผนงานที่วางไว้

ส่วนผลการดำเนินงานของบริษัทฯในปี 2564 มีกำไรสุทธิ 170.54 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 35.05 ล้านบาท หรือ 25.87% เทียบปีที่ผ่านมาที่มีกำไรสุทธิ 135.49 ล้านบาท สร้างสถิติสูงสุดใหม่นับตั้งแต่จัดตั้งบริษัทฯ โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนจากการส่งมอบงานโครงข่ายโทรคมนาคมรองรับ (5G) เพิ่มขึ้น เนื่องจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 รอบใหม่ ทำให้ประชาชนที่ทำงานเวิร์คฟรอมโฮม (Work from home) ต้องการใช้ Cloud เพิ่มสูงขึ้น และผู้ประกอบการหรือองค์กรต่างๆ มีความต้องการที่จะลงทุนขยาย Data Center กันมากขึ้นด้วย

อนึ่ง ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผลเป็นเงินสดในอัตรา 0.17 บาท/หุ้น ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 9 มีนาคม 2565 กำหนดจ่ายวันที่ 19 พฤษภาคม 2565

INFRASET

KKP ประเมินสงครามรัสเซีย-ยูเครนยืดเยื้อ

ดันเงินเฟ้อสูงสุดในรอบ 14 ปี

KKP Research โดยเกียรตินาคินภัทร ออกรายงาน “ความขัดแย้งรัสเซีย-ยูเครนกับผลกระทบต่อเศรษฐกิจ” ประเมินความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนกำลังกลายเป็นความเสี่ยงใหญ่ของเศรษฐกิจโลกและไทย โดยเหตุการณ์นี้ยังมีความไม่แน่นอนสูงมากและผลลัพธ์ของสงครามในครั้งนี้มีความเป็นไปได้ 3 ทาง คือ 1) รัสเซียบุกเข้ายึดกรุงเคียฟและโค่นล้มรัฐบาลยูเครนสำเร็จจนบังคับให้ประเทศตะวันตกตัดการซื้อพลังงานจากรัสเซีย 2) การเจรจาหยุดยิงระหว่างยูเครนและรัสเซียประสบความสำเร็จและไม่มีการยกระดับมาตรการคว่ำบาตร 3) สงครามยืดเยื้อเป็นเวลานานและแผ่ในวงกว้าง

มาตรการคว่ำบาตรเพียงพอหรือไม่

หลายประเทศในตะวันตกตอบโต้การบุกของรัสเซียด้วยมาตรการคว่ำบาตร โดยมาตรการในเบื้องต้นมุ่งเน้นไปที่การอายัดทรัพย์สินของบุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับรัฐบาลรัสเซีย อายัดทรัพย์สินของธนาคารบางแห่ง ตัดสิทธิการซื้อขายตราสารหนี้ของธนาคารดังกล่าวในตลาดการเงินสหรัฐฯ และยุโรป ตัดธนาคารบางแห่งออกจากระบบ SWIFT และตัดธนาคารกลางของรัสเซียไม่ให้ทำธุรกรรมสกุลเงินดอลลาร์ มาตรการคว่ำบาตรทำให้ค่าเงิน RUB อ่อนค่าอย่างรุนแรงและจะทำให้เศรษฐกิจเข้าสู่ภาวะถดถอยและอาจเจอความเสี่ยงจากอัตราเงินเฟ้อและการผิดนัดชำระหนี้ อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจประเทศตะวันตกพึ่งพาการนำเข้าพลังงานจากรัสเซียมาก หากประเทศตะวันตกยังไม่กล้าหยุดซื้อพลังงานซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของรัสเซียจากความกังวลว่าเศรษฐกิจของประเทศจะถูกกระทบรุนแรง มาตรการต่าง ๆ ในปัจจุบันจะยังไม่เพียงพอที่จะหยุดการรุกรานจากรัสเซีย

มาตรการต่อไปคืออะไร ?

การใช้มาตรการคว่ำบาตรเพิ่มเติมของประเทศตะวันตกในระยะถัดไป จะต้องพิจารณาถึง 1) ความเสี่ยงที่จะยิ่งทำให้ความขัดแย้งแผ่ในวงกว้างและความรุนแรงของการรุกราน 2) ผลกระทบย้อนกลับต่อเศรษฐกิจของตนเอง KKP Research มองว่ามีความเป็นไปได้ที่ประเทศตะวันตกจะนำมาตรการคว่ำบาตรทางพลังงานมาใช้ หากความขัดแย้งทวีความรุนแรงจนเกิดความเสียหายอย่างล้นหลามสะท้อนจากท่าทีของเยอรมันที่เปลี่ยนไปที่วางแผนจะลดการพึ่งพาพลังงานจากรัสเซีย ซึ่งในกรณีที่มีการใช้มาตรการคว่ำบาตรทางพลังงานจริงจะทำให้ราคาพลังงานทั้งในยุโรปและโลกเพิ่มสูงขึ้นมาก หากรัสเซียตัดสินใจตอบโต้ด้วยการลดอุปทานของน้ำมันดิบและแก๊สธรรมชาติ

Bank of America ประเมินว่าทุก ๆ 1 ล้านบาร์เรลต่อวันที่หายไปอาจทำให้ราคาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้น 20 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล ดังนั้น ถ้าหากน้ำมันดิบจากรัสเซียถูกตัดขาดจากตลาดโลก อาจทำให้ราคาน้ำมันดิบเพิ่มขึ้นเป็นสองเท่าจาก

100 ดอลลาร์เป็น 200 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล ซึ่งในกรณีดังกล่าวจะกลับมากกระทบเศรษฐกิจโลกค่อนข้างรุนแรงจากทั้งปัจจัยด้านราคา และอาจเกิดภาวะขาดแคลนวัตถุดิบในระยะสั้นทำให้เกิดการหยุดชะงักของภาคการผลิตได้

สงครามยืดเยื้อดันเงินเฟ้อเกิน 4%

KKP Research ประเมินว่าสงครามระหว่างรัสเซียและยูเครนจะมีแนวโน้มทำให้เศรษฐกิจไทยชะลอตัวลงในขณะที่อัตราเงินเฟ้อจะเร่งตัวขึ้นแรงที่สุดในรอบมากกว่า 10 ปี โดยผลกระทบจากสงครามจะกระทบเศรษฐกิจไทยใน 3 ช่องทางหลัก

1. การส่งออกของไทยอาจขยายตัวได้น้อยกว่าที่ประเมินไว้ ผลกระทบทางตรงที่ไทยจะได้รับคือผลจากการค้าระหว่างประเทศที่มีแนวโน้มชะลอตัว โดยแม้ว่าสัดส่วนการส่งออกไปยังรัสเซียและยูเครนจะต่ำ คือ รวมกันประมาณ 0.7% ของการส่งออกทั้งหมด แต่การส่งออกไปยังยุโรปที่มีสัดส่วนกว่า 10% จะได้รับผลกระทบหากเศรษฐกิจยุโรปชะลอตัว อย่างไรก็ตามผลกระทบที่หนักอึ้งมากที่สุดจะเกิดจากปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ จากการหยุดชะงักของการค้าระหว่างไทยกับรัสเซียและยูเครน ส่งผลกระทบให้บางภาคการผลิตต้องหยุดกิจการ โดยกลุ่มสินค้านำเข้าหลัก ได้แก่ ปุ๋ยเคมีและธัญพืช

2. อัตราเงินเฟ้อในปี 2022 อาจปรับตัวสูงขึ้นเกิน 4% ตามราคาน้ำมันดิบโลก ความขัดแย้งในครั้งนี้จะส่งผลให้ราคาน้ำมันดิบปรับตัวสูงขึ้นอย่างมีนัยยะสำคัญ KKP Research ประเมินว่าราคาน้ำมันดิบในช่วงที่เหลือของปีจะสูงขึ้นเกิน 110 ดอลลาร์สหรัฐในช่วง บนสมมติฐานว่าประเทศตะวันตกจะมีการลดการนำเข้าสินค้าโภคภัณฑ์จากรัสเซียลงบางส่วน ซึ่งจะส่งผลให้ราคาน้ำมันเฉลี่ยทั้งปีสูงขึ้นเกิน 100 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลจากที่เคยคาดไว้ที่ 85 และคาดว่าจะยังมีโอกาสที่ราคาน้ำมันเฉลี่ยจะสูงเกิน 130 ดอลลาร์สหรัฐต่อบาร์เรลในสถานการณ์ที่สงครามมีความรุนแรงและยืดเยื้อกว่าคาด KKP Research ประเมินว่าเมื่อนับรวมกับปัญหาราคาอาหารสดและอาหารนอกบ้านที่แพงขึ้นก่อนหน้านี้ จะทำให้เงินเฟ้อเฉลี่ยทั้งปี 2022 ของไทยสูง

ขึ้นเกิน 4% สูงที่สุดตั้งแต่ปี 2008 หรือสูงที่สุดในรอบ 14 ปี และจะส่งผลกระทบต่อภาคการบริโภคให้ชะลอตัวลง

3. นักท่องเที่ยวอาจเดินทางมาน้อยกว่าที่ประเมินไว้ เกิดจากนักท่องเที่ยวรัสเซียที่จะเดินทางมาได้น้อยลง โดยในช่วงที่ต้นปี 2022 นักท่องเที่ยวรัสเซียเป็นนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาไทยมากที่สุด คิดเป็นประมาณเกือบ 10% ของนักท่องเที่ยวทั้งหมด ยิ่งไปกว่านั้นราคาน้ำมันที่สูงขึ้นจะเพิ่มต้นทุนการเดินทางระหว่างประเทศและทำให้อุปสงค์ต่อการท่องเที่ยวลดลง

นอกจากนี้ผลกระทบทางอ้อมที่จะเกิดขึ้นต่อเนื่องและจะเป็นความท้าทายสำคัญต่อนโยบายเศรษฐกิจของไทย คือ ดุลบัญชีเดินสะพัดที่มีโอกาสขาดดุลอีกครั้งในปีนี้ ซึ่งเป็นผลมาราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้นและไทยนำเข้าน้ำมันในสัดส่วนสูง ประกอบกับนักท่องเที่ยวที่จะกลับมาได้น้อยกว่าที่คาดไว้จะทำให้ดุลบัญชีเดินสะพัดมีโอกาสขาดดุลเพิ่มเติม ในขณะที่แม้เศรษฐกิจโลกอาจชะลอตัวลงเล็กน้อย KKP Research ประเมินว่าธนาคารกลางสหรัฐ จะยังคงปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายต่อเนื่องเพื่อต่อสู้กับเงินเฟ้อ ทำให้ส่วนต่างอัตราดอกเบี้ยระหว่างไทยกับสหรัฐ จะยังห่างออกจากร้อยละ 1 ซึ่งจะเป็นแรงกดดันสำคัญจะเกิดขึ้นต่อค่าเงินบาทที่อาจผันผวนและอ่อนค่าลงได้ในระยะสั้น

แม้ว่าสถานการณ์สงครามระหว่างรัสเซีย-ยูเครน ยังมีหลายทางออกที่เป็นไปได้ KKP Research ประเมินว่าในปัจจุบันมีความเสี่ยงค่อนข้างสูงที่สถานการณ์จะเข้าสู่กรณีที่สร้างผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกและไทยได้ และเหตุการณ์นี้นับเป็นอีกหนึ่งแรงกดดันการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่เข้าสู่ภาวะ Stagflation อย่างชัดเจนเช่นเดียวกับที่เคยประเมินไว้ก่อนหน้านี้ และสร้างความท้าทายสำคัญต่อนโยบายการเงินไทยในระยะต่อไปที่ต้องดูแลทั้งเศรษฐกิจ อัตราเงินเฟ้อ เสถียรภาพระบบการเงิน และอัตราแลกเปลี่ยนไปพร้อม ๆ กัน

กูรู เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) ประเมิน วิกฤตรัสเซีย-ยูเครนยืดเยื้อ

ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและตลาดหุ้นไทย 3 ด้าน

ทีมนักกลยุทธ์การลงทุน ฝ่ายวิจัย บมจ.หลักทรัพย์ เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) หรือ MST กล่าวว่าวิกฤต รัสเซีย-ยูเครน ส่งผลกระทบต่อภาคเศรษฐกิจจริง สถานการณ์รัสเซีย-ยูเครนที่ยังยืดเยื้อ ส่งผลให้มาตรการตอบโต้ทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง และการต่างประเทศ เริ่มขยายวงกว้าง ซึ่งส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกที่อยู่ในช่วงฟื้นตัวจาก Covid-19 และสร้างความกังวลว่าจะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้อัตราเงินเฟ้อทรงตัวในระดับสูงอย่างต่อเนื่อง

ผลกระทบต่อเศรษฐกิจและตลาดหุ้นไทย หากประเมินผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยจากการคว่ำบาตรรัสเซีย อาจแบ่งออกได้เป็น 3 ด้าน ได้แก่

1) ผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยตรง - ไม่มาก

-การค้าระหว่างประเทศ: ไทย-รัสเซีย มีสัดส่วนที่ไม่สูง ในเดือน ม.ค. ที่ผ่าน มา ไทยส่งออกไปรัสเซียคิดเป็น 0.5% และนำเข้าคิดเป็นเพียง 0.4% ของมูลค่ารวม

-การท่องเที่ยว: แม้นักท่องเที่ยวรัสเซียที่เดินทางเข้าสู่ประเทศไทย ในปี 2564 สูงเป็นอันดับที่ 4 แต่คิดเป็นจำนวนไม่มากเพียง 3 หมื่นราย เนื่องจากผลกระทบ Covid-19

2) ผลกระทบด้านห่วงโซ่อุปทานและเงินเฟ้อ - ค่อนข้างรุนแรง

ผลกระทบที่รุนแรงที่สุดจากวิกฤตรัสเซีย-ยูเครน คือการเร่งภาวะเฟ้อที่มาจากด้านต้นทุน (Cost Push Inflation) ให้รุนแรงขึ้น ทั้งจากราคาพลังงานโดยตรง และราคาสินค้าโภคภัณฑ์อื่นที่รัสเซียเป็นผู้ผลิตหลักของโลก

ส่งผลกระทบต่อกลุ่ม TRANS PETRO Packaging CONMAT และ Manufacturing (ผลลบมากกว่าผลบวกจากราคาสินค้าเกษตรปรับตัวขึ้น)

-ผลกระทบด้านพลังงาน: หากเกิดกรณีชาติตะวันตกคว่ำบาตรรัสเซีย (สำหรับพลังงานยังไม่ปิดโอกาส แต่ยุโรปไม่เห็นด้วย) ซึ่งเป็นประเทศผู้ส่งออกน้ำมันรายใหญ่จะส่งผลให้ Supply ขาดแคลนอย่างเฉียบพลัน

-ผลกระทบต่อต้นทุนภาคอุตสาหกรรม: รัสเซียเป็นประเทศผู้ผลิตและส่งออกโลหะ (metals) ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในหลายอุตสาหกรรม ประกอบด้วย Palladium ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ Platinum ใช้ในการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และ จิวเวลรี่ Nickel ใช้ผลิตสแตนเลส ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตอุปกรณ์ของใช้ในบ้าน (เช่น เครื่องครัว) อุตสาหกรรมการแพทย์ โครงสร้างพื้นฐาน และยานพาหนะ Copper ใช้ในการก่อสร้าง อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และการขนส่ง

3) ความเสี่ยงจากกระแสเงินลงทุนต่างชาติ - ปานกลาง

กระแสเงินลงทุนต่างชาติที่ไหลเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยตั้งแต่ช่วง ธ.ค. รวมทั้ง

สิ้นสูงถึงระดับ 8 หมื่นล้านบาท บนมมองเชิงบวกแนวโน้มเศรษฐกิจฟื้นตัว การเริ่มเปิดประเทศ ระดับราคาอยู่ในจุดที่ดึงดูด และเป็นช่วงที่ตลาด DM: Developed Market อยู่ในจุดที่ Valuation ตึงตัว อย่างไรก็ตามวิกฤตที่เกิดขึ้นส่งผลให้ภาพดังกล่าวเริ่มเปลี่ยนไป ตลาดหุ้น DM (S&P500 Stoxx50) ปรับฐานแรงจนกลับไปสู่ระดับเทียบเคียงกับตอนที่เผชิญวิกฤต Covid-19 ดังนั้น จึงมีความเสี่ยงที่กระแสเงินลงทุนอาจไหลออกจากตลาดหุ้นไทยที่ Outperform สู่ตลาด DM ที่มีส่วนลด

ราคาหุ้นตอบรับเชิงลบไปแล้วพอสมควร และลงมาถึงจุดที่น่าสนใจทยอยสะสม ตลาดหุ้นไทยในปัจจุบันตอบรับความเสี่ยงต่างๆไปแล้วพอสมควร และถึงจุดที่น่าสนใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่โดนผลกระทบจำกัด นำโดย Tourism COMM จาก

1) SET Index ล่าสุด (ปิดเช้าวันที่ 8 มี.ค.) ปรับตัวลดลงจากจุดสูงสุดของปีประมาณ -5.5%

2) Earnings Yield Gap ปรับตัวขึ้นทำจุดสูงสุดของปี ที่ 3.76%

3) ปัจจุบัน SET ซื้อขายที่ P/E 17 เท่า (EPS 94.2) ต่ำกว่าระดับค่าเฉลี่ย P/E ย้อนหลัง 5 ปี



Maybank

วิจัยกรุงศรีคาดการณ์การพุ่งขึ้นของราคาพลังงานตลาดโลก

สร้างแรงกดดันต่อเงินเฟ้อเร่งขึ้น

วิจัยกรุงศรีรายงานว่า อัตราเงินเฟ้อเดือนกุมภาพันธ์พุ่งสู่ระดับสูงสุดในรอบกว่า 13 ปี และยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นจากวิกฤตราคาพลังงานที่ได้รับผลกระทบจากสงครามยูเครน โดยอัตราเงินเฟ้อทั่วไปเดือนกุมภาพันธ์อยู่ที่ 5.28% YoY เร่งขึ้นจาก 3.23% ในเดือนมกราคม สาเหตุจากการปรับขึ้นของราคาสินค้าในกลุ่มพลังงานเป็นสำคัญ อาทิ ค่ากระแสไฟฟ้า และน้ำมันเชื้อเพลิงขายปลีกในประเทศตามราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การได้มีมาตรการปรับลดภาษีสรรพสามิตน้ำมันดีเซล ซึ่งจะช่วยตรึงราคาไม่ให้เกิน 30 บาทต่อลิตร จนถึงเกือบสิ้นเดือนพฤษภาคม นอกจากนี้ สินค้าในกลุ่มอาหารโดยเฉพาะอาหารสำเร็จรูป และอาหารบริโภคนอกบ้าน มีการปรับราคาสูงขึ้นตามต้นทุนวัตถุดิบ ด้านอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน (หักราคาหมวดอาหารสดและพลังงาน) เร่งขึ้นมาอยู่ที่ 1.80% สูงสุดในรอบกว่า 7 ปี จาก 0.52% เดือนมกราคม สำหรับในช่วง 2 เดือนแรกของปีนี้ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปและอัตราเงินเฟ้อพื้นฐาน เฉลี่ยอยู่ที่ 4.25% และ 1.16% ตามลำดับ

อัตราเงินเฟ้อปรับตัวเร่งขึ้นมากโดยแตะระดับสูงสุดนับตั้งแต่เดือนตุลาคม 2551 และยืนอยู่เหนือกรอบเงินเฟ้อเป้าหมายของทางการต่อเนื่องเป็นเดือนที่ 2 ขณะที่ในเดือนถัดไปยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตามทิศทางราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกที่ทะยานสูงขึ้นกว่า 100 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล เนื่องจากสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครนที่มีความเสี่ยงจะยืดเยื้อ แรงกดดันทางด้านราคาโดยเฉพาะในหมวดพลังงานจึงเพิ่มขึ้นกว่าคาด กระทั่งต้นทุนการผลิตปรับตัวเพิ่ม อัตราเงินเฟ้อในปีนี้น่าจะมีโอกาสสูงกว่าที่เคยคาดการณ์ไว้ที่ 2.7%

แรงกดดันด้านเงินเฟ้อมีแนวโน้มเร่งขึ้นกว่าคาด โดยมีสาเหตุสำคัญจากการพุ่งขึ้นของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ โดยเฉพาะราคาพลังงานที่ได้รับผลกระทบอย่างหนักจากสถานการณ์ความรุนแรงในยูเครน อย่างไรก็ตาม ปัญหาดังกล่าวยังอาจสร้างความเสี่ยงต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย นอกจากนี้ การระบอบของไวรัสโอมิครอนในประเทศที่มีจำนวนผู้ติดเชื้อปรับตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วมาอยู่ในระดับสูงกว่า 2 หมื่นรายต่อวัน อาจบั่นทอนความเชื่อมั่นของผู้บริโภคและการท่องเที่ยวในประเทศ ทั้งนี้ เพื่อช่วยประคับประคองการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยซึ่งนับว่ามีความอ่อนแอและเปราะบางอยู่มาก วิจัยกรุงศรีจึงยังคงคาดการณ์ว่าอัตราดอกเบี้ยนโยบายจะถูกตรึงไว้ที่ระดับต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 0.50% ตลอดทั้งปี 2565

แม้มีปัจจัยบวกอยู่บ้าง แต่ความเสี่ยงจากวิกฤตยูเครนที่ทวีความรุนแรง อาจกดดันการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยว ล่าสุดการประชุมคณะรัฐมนตรี (วันที่ 1 มีนาคม) มีมติเห็นชอบการจัดทำความตกลง Air Travel Bubble ระหว่างไทย-อินเดีย ซึ่งจะเป็นการปูทางไปสู่การกลับมาเปิดเที่ยวบินพาณิชย์ระหว่างประเทศได้ภายในเดือนมีนาคมนี้ หลังจากถูกระงับไปตั้งแต่เดือนมีนาคม 2563 เนื่องจากสถานการณ์การระบาดของโควิด-19

ในปี 2562 หรือช่วงก่อนเกิดวิกฤตโควิด-19 ไทยมีนักท่องเที่ยวอินเดียราว 2 ล้านคน หรือคิดเป็น 5% ของนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม แต่หลังจากไทยเปิดรับนักท่องเที่ยวด้วยมาตรการ Test & Go ยังมีนักท่องเที่ยวอินเดียเข้ามาเพียง 7,671 คน (พฤศจิกายน 2564 - มกราคม 2565) หรือคิดเป็น 1.6% ของนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม ทั้งนี้ คาดว่าการจัดทำความตกลงดังกล่าวจะช่วยอำนวยความสะดวกและสนับสนุนให้นักท่องเที่ยวอินเดียเดินทางมาไทยมากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีกระแสข่าวว่าจีนเริ่มหาแนวทางยกเลิกนโยบาย Zero Covid ซึ่งหากเกิดขึ้นได้เร็ว คาดว่าจะเป็นปัจจัยบวกต่อการฟื้นตัวของภาคท่องเที่ยวไทย อย่างไรก็ตาม ความขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครนยังเป็นปัจจัย

ลบที่ต้องติดตาม โดยล่าสุดเดือนมกราคม นักท่องเที่ยวรัสเซียมีจำนวนสูงสุดเป็นอันดับหนึ่ง 23,761 คน (สัดส่วน 17.7% ของนักท่องเที่ยวต่างชาติรวม) เทียบกับในช่วงก่อนเกิดวิกฤตการระบาดอยู่ที่ 1.5 ล้านคน (สัดส่วน 3.7%) แต่หากสถานการณ์ทวีความรุนแรงและยืดเยื้อ อาจส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อนักท่องเที่ยวจากยุโรปซึ่งนับเป็นตลาดสำคัญของไทยนับตั้งแต่มีการเปิดประเทศ

ในส่วนของเศรษฐกิจโลก สงครามในยูเครน การคว่ำบาตร และการตอบโต้ที่ทวีความรุนแรง เพิ่มแรงกดดันต่อเศรษฐกิจโลก วิกฤตยูเครนรุนแรงกว่าคาด เพิ่มความเสี่ยงต่อเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะในยุโรป สถานการณ์ขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครนรุนแรงขึ้น โดยกองกำลังทหารของรัสเซียได้เข้ายึดโรงไฟฟ้านิวเคลียร์ของยูเครน ขณะที่ประธานาธิบดีปูติน ยินกรณใช้กำลังเพื่อยุติการต่อต้านรัสเซีย ด้านสหภาพยุโรปและชาติพันธมิตรประกาศคว่ำบาตรธนาคารกลางรัสเซียซึ่งจะมีผลให้ไม่สามารถใช้ทุนสำรองได้นอกจากนี้ยังปิดกั้นธนาคารรัสเซีย 7 แห่งจากระบบชำระเงินระหว่างธนาคารทั่วโลก (SWIFT) รวมทั้งการปิดน่านฟ้าต่ออากาศยานรัสเซีย การคว่ำบาตรที่รุนแรงส่งผลให้เศรษฐกิจสหภาพยุโรปชะงักงัน ขณะที่ธนาคารกลางยุโรปปรับลดอัตราดอกเบี้ยจาก 9.5% เป็น 20.0% วิกฤตที่ลุกลามสู่ภาคเศรษฐกิจและการเงินอาจส่งผลให้รัสเซียเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ

ความตึงเครียดจากการโจมตียูเครนเป็นปัจจัยเสี่ยงสำคัญที่อาจกระทบต่อเศรษฐกิจโลกโดยเฉพาะภูมิภาคยุโรปโซน ธนาคารกลางยุโรป (ECB) ประเมินว่าความเสี่ยงภัยเบื้องต้นอาจทำให้ GDP ของยุโรปลดลงประมาณ 0.3%-0.4% จากเดิมที่คาดว่าจะเติบโต 4.2% อย่างไรก็ตาม ความขัดแย้งที่มีแนวโน้มลากยาวและรุนแรงยิ่งขึ้นจะเพิ่มแรงกดดันเงินเฟ้อจากราคาพลังงานและสินค้าโภคภัณฑ์ โดยราคาน้ำมันดิบพุ่งสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดยุโรปและชาติพันธมิตรอาจห้ามการนำเข้าพลังงานจากรัสเซีย ความขัดแย้งยังอาจส่งผลกระทบต่อภาวะชะงักงันของห่วงโซ่อุปทานระหว่างประเทศ ซึ่งจะกระทบต่อการเติบโตของเศรษฐกิจโลกโดยรวม ล่าสุดธนาคารโลกระบุว่าสงครามในยูเครนถือเป็นหายนะที่จะบั่นทอนการเติบโตของเศรษฐกิจโลก

แม้เผชิญความไม่แน่นอนจากสงครามในยูเครน แต่ตลาดแรงงานสหรัฐฯที่ตึงตัวอาจกดดันเฟดให้ปรับขึ้นดอกเบี้ยในเดือนนี้ ในเดือนกุมภาพันธ์ดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อรวมภาคการผลิตและบริการแตะระดับ 55.9 ดัชนีจากเดือนก่อนซึ่งเป็นระดับต่ำสุดนับตั้งแต่เดือน

กรกฎาคม 2563 ด้านการจ้างงานนอกภาคเกษตรเพิ่มขึ้น 6.78 แสนตำแหน่งสูงสุดในรอบ 4 เดือน ขณะที่อัตราการว่างงานลดลงสู่ระดับต่ำสุดนับตั้งแต่การแพร่ระบาดที่ 3.8% ส่วนค่าจ้างเฉลี่ยรายชั่วโมงเพิ่มสู่ระดับ 34.7 ดอลลาร์และดีกว่าที่ตลาด ล่าสุดจำนวนผู้ขอรับสวัสดิการว่างงานครั้งแรกในสัปดาห์สิ้นสุดวันที่ 25 กุมภาพันธ์ แตะระดับต่ำสุดนับตั้งแต่ต้นปี 2.15 แสนราย

ถึงเฟดจะประเมินผลกระทบจากความตึงเครียดในยูเครนว่า“มีความไม่แน่นอนอย่างมาก” แต่ตัวเลขกิจกรรมทางเศรษฐกิจและการจ้างงานของสหรัฐฯปรับตัวดีขึ้นต่อเนื่อง ขณะที่ประธานเฟดระบุว่าเงินเฟ้อที่พุ่งสูงและตลาดแรงงานที่ตึงตัวอย่างมากถือเป็นสาเหตุที่ทำให้เฟดจะต้องปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในการประชุมเดือนมีนาคมนี้ สำหรับอัตราค่าจ้างที่สูงขึ้นกว่าคาดอาจเพิ่มแรงกดดันต่อภาวะเงินเฟ้ออย่างเป็นวงจรต่อเนื่อง (Wage-price spiral) วิจัยกรุงศรีคาดว่าเฟดอาจปรับขึ้นดอกเบี้ย 5 ครั้งในปีนี้ โดยจะเริ่มปรับขึ้น 25 bps ในการประชุมเดือนมีนาคม

เศรษฐกิจจีนมีแนวโน้มกระเตื้องขึ้น ขณะที่ทางการกำหนดเป้าหมายการเติบโตสูงกว่าคาด พร้อมรับมือความเสี่ยงในตลาดโลกที่เพิ่มขึ้น ในเดือนกุมภาพันธ์ดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ (PMI) รวมภาคการผลิตและนอกภาคการผลิตปรับตัวขึ้น (51.2 จาก 51.0 ในเดือนมกราคม) นำโดย PMI นอกภาคการผลิต (51.6 จาก 51.1) ส่วน PMI ภาคการผลิตทรงตัวจากเดือนก่อน (50.2 จาก 50.1)

เศรษฐกิจจีนกระเตื้องขึ้นเล็กน้อยจากสถานการณ์การระบาดที่บรรเทาลง รวมทั้งปัจจัยบวกจากมาตรการด้านการเงินและการคลัง อย่างไรก็ตามเศรษฐกิจจีนยังอาจเผชิญความไม่แน่นอนจากปัญหาความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครนที่ส่งผลให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ล่าสุดรัฐบาลได้สั่งการให้รัฐวิสาหกิจและรัฐบาลท้องถิ่นเร่งสำรองสินค้าจากแหล่งอื่น เนื่องจากจีนต้องพึ่งพาการนำเข้าจากรัสเซียในหลายรายการ เช่น นิกเกิล อะลูมิเนียม พลาสติก เคมีภัณฑ์ และถ่านหิน การประชุมสภาประชาชนแห่งชาติและสภาที่ปรึกษาทางการเมือง รัฐบาลได้ประกาศเป้าหมายอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจในปีนี้อยู่ที่ 5.5% แม้สูงกว่าที่หลายฝ่ายคาดการณ์ (IMF คาดไว้ที่ 4.8%) แต่ต่ำสุดในรอบกว่า 30 ปี ส่วนเป้าหมายการขาดดุลทางการคลังลดลงสู่ 2.8% ต่อ GDP (จาก 3.2%) แต่เร่งรัดการใช้จ่ายภาครัฐผ่านการลงทุน โครงสร้างพื้นฐานและนโยบายการเงินที่ผ่อนคลายมากขึ้น สะท้อนการดูแลเศรษฐกิจมิให้ชะลอตัวรุนแรงและรับมือกับความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกที่กำลังเพิ่มขึ้น

YLG มองทองคำมีโอกาสไปต่อหลังเทสต์ 2,000 ดอลลาร์สูงสุดในรอบปีครึ่ง

หลังทั่วโลกกังวลเหตุการณ์รัสเซีย - ยูเครนยืดเยื้อ

วรายแอลจี เผยทองคำพุ่งสูงสุดในรอบปีครึ่งทดสอบ 2,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อออนซ์สวนทิศทางสินทรัพย์เสี่ยงอื่นๆ หลังทั่วโลกกังวลเหตุการณ์รัสเซีย- ยูเครนยืดเยื้อ กระตุ้นเศรษฐกิจ เงินเฟ้อ ล่าสุดกองทุน SPDR เก็บทองคำต่อเนื่อง ส่งผลปีนี้ซื้อเพิ่มแล้ว 78.62 ตัน มองรอบนี้ทองคำมีโอกาสเห็น 31,000 ให้แนวต้านแรกที่ 2,014-2,031 แนวรับที่ 1,974-1,958 ขณะที่บริการซื้อขายทองคำออนไลน์ของวรายแอลจียังให้บริการตามปกติทุกรูปแบบ ทั้ง YLG Gold Investment แอปพลิเคชันซื้อขายออนไลน์ได้ 5 สกุลเงิน และ YLG Gold Saving ยังให้บริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เว้นวันหยุดเสาร์-อาทิตย์

นางพรรณ นววัฒนทรัพย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท วรายแอลจี บูลเลียน อินเทอร์เน็ตจังก์ชัน จำกัด (YLG) เปิดเผยว่า ราคาทองคำที่ปรับตัวสู่ระดับ 2,000 ดอลลาร์สหรัฐต่อออนซ์ อีกครั้งนับจากเคยทำจุดสูงสุดไว้ที่ 2,075 ดอลลาร์สหรัฐต่อออนซ์เมื่อเดือน ส.ค. 2563 นั้น เป็นผลมาจากความกังวลของนักลงทุนเกี่ยวกับเหตุการณ์ความไม่สงบในรัสเซีย - ยูเครน ที่คาดว่าจะยืดเยื้อจนจุดเศรษฐกิจให้ชะลอตัว โดยเฉพาะอัตราเงินเฟ้อที่อาจจะพุ่งขึ้นขึ้นอย่างต่อเนื่องตามราคาน้ำมันและราคาพลังงานที่ปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะล่าสุดที่สหรัฐและชาติพันธมิตรกำลังพิจารณาห้ามการนำเข้าน้ำมันและก๊าซธรรมชาติของรัสเซีย เพื่อตอบโตการรุกรานของรัสเซีย อย่างไรก็ตามเหตุการณ์รัสเซียบุกยูเครนนี้ยังส่งกระทบทางจิตวิทยากับทั่วโลก โดยเฉพาะการที่รัฐบาลจีนประกาศว่ากำลังดำเนินการซื้อทองคำทางทหาร 1 สัปดาห์ในทะเลจีนใต้พื้นที่ระหว่างมณฑลไห่หนานทางตอนใต้ของจีนและเวียดนาม พร้อมกับเตือนให้เรือสินค้าออกจากพื้นที่ดังกล่าว

อีกหนึ่งปัจจัยที่สนับสนุนให้ราคาทองคำปรับตัวสูงขึ้นมาจากกองทุน SPDR ซึ่ง

เป็นกองทุนทองคำขนาดใหญ่เข้าถือครองทองคำเพิ่มอย่างต่อเนื่อง โดยจากต้นปีถึงปัจจุบันเข้าถือครองทองคำเพิ่มแล้ว 78.62 ตัน ส่งผลให้ล่าสุดถือครองทองคำอยู่ที่ 1,054.28 ตัน ขณะเดียวกันนักลงทุนยังคงเทขายสินทรัพย์เสี่ยงอื่นๆ รวมถึงอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลสหรัฐอายุ 10 ปี ร่วงลงสู่ระดับ 1.702% ส่วนอัตราแลกเปลี่ยนทั้งดอลลาร์สหรัฐ และยูโร ต่างปรับตัวลดลงเช่นกัน ทำให้ทองคำปรับตัวเพิ่มขึ้นสวนทางสินทรัพย์อื่นๆ ในฐานะสินทรัพย์ปลอดภัย

อย่างไรก็ตามวรายแอลจี ประเมินการเคลื่อนไหวของทองคำในระยะกลาง-ยาวสดใส หากสถานการณ์ความตึงเครียดในยูเครนยังคงดำเนินต่อไปจะมีโอกาสทดสอบ 2,011-2,031 ดอลลาร์ต่อออนซ์ หรือ แม้กระทั่งทดสอบระดับสูงสุดเป็นประวัติการณ์ที่ 2,075 ดอลลาร์ต่อออนซ์ แต่ในระยะสั้นอาจมีแรงขายทำกำไรสลับออกมาเป็นระยะ โดยมีแนะนำให้นักลงทุนให้ซื้อขายอย่างระมัดระวัง โดยแบ่งขายบางส่วนบริเวณแนวต้านที่ 2,014-2,031 ดอลลาร์ต่อออนซ์ แต่ไม่ต้องขายทั้งหมดของพอร์ต เนื่องจากสถานการณ์ความตึงเครียดในยูเครนยังมีความไม่แน่นอนสูง แล้ว

เข้าซื้อเพิ่มอีกครั้งเมื่อราคาอ่อนตัวลงทดสอบแนวรับมองที่ 1,974-1,958 ดอลลาร์ต่อออนซ์ โดยควรชะลอการเข้าซื้อหากราคาหลุด 1,958 ดอลลาร์ต่อออนซ์ ส่วนราคาทองคำในประเทศมีโอกาสเห็น 31,000 บาทต่อบาททองคำ

สำหรับการให้บริการซื้อขายทองคำออนไลน์ขายวรายแอลจียังเปิดให้บริการตามปกติทุกรูปแบบ ทั้ง YLG ONLINE APPLICATION แอปพลิเคชันซื้อขายทองคำของ วรายแอลจี รวมทั้ง YLG Gold Saving บริการออมทองคำ ยังคงเปิดให้บริการซื้อขายทองคำออนไลน์ได้ตลอด 24 ชั่วโมงไม่เว้นวันหยุดเสาร์- อาทิตย์ นอกเหนือในส่วนแอปพลิเคชัน YLG Gold Investment แอปพลิเคชันซื้อขายทองคำออนไลน์ได้ถึง 5 สกุลเงิน ทั้งดอลลาร์สหรัฐ หยวน ดอลลาร์สิงคโปร์ ยูโร และบาท ก็ยังคงเปิดให้บริการตามปกติไม่มีวันหยุดเช่นกัน เพื่อเพิ่มโอกาสให้นักลงทุนสามารถทำกำไรได้อย่างไม่สะดุดสนใจลงทุนกับวรายแอลจี คลิก www.ylgbullion.co.th



บอร์ด ก.ล.ต. มีมติเห็นชอบแนวทางการกำกับดูแล

**“โทเคนดิจิทัลเพื่อการใช้ประโยชน์ในลักษณะพร้อมใช้”
(utility token พร้อมใช้)**

นางสาวรีณวดี สุวรรณมงคล เลขาธิการ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดเผยแพร่การประชุมคณะกรรมการ ก.ล.ต. ครั้งที่ 3/2565 เมื่อวันที่ 3 มีนาคม 2565 โดยมีสาระสำคัญ ดังนี้

1. คณะกรรมการ ก.ล.ต. มีมติเห็นชอบแนวทางการกำกับดูแล “โทเคนดิจิทัลเพื่อการใช้ประโยชน์ในลักษณะพร้อมใช้” (utility token พร้อมใช้)

นับตั้งแต่พระราชกำหนดการประกอบธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัล พ.ศ. 2561 มีผลใช้บังคับ ตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลมีพัฒนาการอย่างมาก ในหลายอุตสาหกรรมมีการใช้งานสินทรัพย์ดิจิทัล โดยแปลงสิทธิเป็นโทเคนดิจิทัลเพื่อการใช้ประโยชน์ที่มีลักษณะพร้อมใช้* เช่น อุตสาหกรรมท่องเที่ยว บันเทิง และกีฬา มีการแปลงคูปอง บัตรกำนัล คะแนนสะสม หรือบัตรเข้าชมงาน ให้อยู่ในรูปโทเคนดิจิทัล และมีความประสงค์ที่จะนำ “utility token พร้อมใช้” ไปจดทะเบียน (list) และซื้อขายในศูนย์ซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล โดยอาจมีวัตถุประสงค์เพื่อการระดมทุน หรือการซื้อขาย/การลงทุนมากกว่าการใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากโทเคนดิจิทัล จึงควรใช้กลไกการกำกับดูแลในแนวเดียวกันกับการระดมทุน ทั้งในตลาดแรกและตลาดรอง เพื่อเพิ่มการคุ้มครองผู้ซื้อขาย/ผู้ลงทุนให้มีข้อมูลเพียงพอ รวมทั้งมีกลไกกำกับดูแลการซื้อขายในตลาดรองที่ชัดเจนและมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

คณะกรรมการ ก.ล.ต. จึงมีมติเห็นชอบหลักการในการปรับปรุงแนวทางการกำกับดูแล “utility token พร้อมใช้” ทั้งในตลาดแรกและตลาดรอง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการกำกับดูแลให้สอดคล้องกับลักษณะความเสี่ยง พัฒนาการและการใช้งาน รวมถึงการคุ้มครองผู้ลงทุนให้เหมาะสม เช่น กำหนดให้ผู้ออกเสนอขาย (issuer) ที่ประสงค์จะนำ “utility token พร้อมใช้” ไปจดทะเบียนซื้อขายในศูนย์ซื้อขายฯ ต้องขออนุญาตเสนอขายกับ ก.ล.ต. และปฏิบัติตามกฎเกณฑ์และเงื่อนไขที่กำหนด กำหนดให้ศูนย์ซื้อขายฯ มีกลไกด้านการเปิดเผยข้อมูลและกำกับดูแลความเสี่ยงในการซื้อขายเพิ่มขึ้น เป็นต้น โดยโทเคนดิจิทัลดังกล่าวต้องไม่เข้าข่ายเป็นการนำสินทรัพย์ดิจิทัลมาใช้เป็นสื่อกลางในการชำระค่าสินค้าและบริการ (Means of Payment)

ทั้งนี้ ก.ล.ต. จะเปิดรับฟังความคิดเห็นจากผู้ที่เกี่ยวข้อง ผู้สนใจ และประชาชนเกี่ยวกับแนวทางการกำกับดูแลดังกล่าวต่อไป

หมายเหตุ:

* โทเคนดิจิทัล เป็นเหรียญดิจิทัลที่ให้สิทธิแก่ผู้ถือเหรียญ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ (1) investment token และ (2) utility token โดย utility token แบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

(2.1) utility token พร้อมใช้ สามารถใช้สิทธิแลกหรือใช้บริการได้ทันทีตั้งแต่วันที่เสนอขายครั้งแรก

(2.2) utility token ไม่พร้อมใช้ ยังไม่พร้อมให้ใช้สิทธิแลกหรือใช้บริการนั้น ต้องรอใช้สิทธิในอนาคต

ในปัจจุบันผู้ออกเสนอขาย “investment token” และ “utility token ไม่พร้อมใช้” ต้องได้รับอนุญาตจาก ก.ล.ต. มีการเปิดเผยข้อมูลตามที่กำหนด และต้องเสนอขายผ่านผู้ให้บริการระบบเสนอขายโทเคนดิจิทัล (ICO Portal) ที่ได้รับความเห็นชอบจาก ก.ล.ต.

FETCO เผย ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน เดือน ก.พ. 65

พบดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า
อยู่ที่ระดับ 113.03 ปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.4%

สภาธุรกิจตลาดทุนไทย เผย ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน เดือนก.พ.65 พบดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า อยู่ที่ระดับ 113.03 ปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.4% จากเดือนก่อนหน้าลงมาอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” ปัจจัยที่จุดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด ได้แก่ ความกังวลต่อสถานการณ์ตึงเครียดใน รัสเซีย-ยูเครน รองลงมาคือความไม่แน่นอนเรื่องนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED และสถานการณ์เศรษฐกิจยุโรป

นายไพฑูรย์ นลินทรางกูร ประธานกรรมการสภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) ผลสำรวจในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 พบว่า

“ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index: ICI) ในอีก 3 เดือนข้างหน้า อยู่ที่ระดับ 113.03 ปรับตัวเพิ่มขึ้น 20.4% จากเดือนก่อนหน้าลงมาอยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” โดยนักลงทุนมองว่าเงินทุนไหลเข้า เป็นปัจจัยหนุนความเชื่อมั่นมากที่สุด รองลงมาคือความคาดหวังต่อการคลี่คลายสถานการณ์ความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครน และ การฟื้นตัวของเศรษฐกิจในประเทศ

สำหรับปัจจัยที่จุดความเชื่อมั่นนักลงทุนมากที่สุด ได้แก่ ความกังวลต่อสถานการณ์ตึงเครียดใน รัสเซีย-ยูเครน รองลงมาคือความไม่แน่นอนเรื่องนโยบายการขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED และสถานการณ์เศรษฐกิจยุโรป

ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) สำรวจในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ได้ผลสำรวจโดยสรุป ดังนี้

- ดัชนีความเชื่อมั่นรวมทุกกลุ่มนักลงทุนในอีก 3 เดือนข้างหน้า (พฤษภาคม 2565) อยู่ในเกณฑ์ “ทรงตัว” (ช่วงค่าดัชนี 80-119) เพิ่มขึ้น 20.4% มาอยู่ที่ระดับ 113.03

- ดัชนีความเชื่อมั่นนักขายกลุ่มนักลงทุนสำรวจเดือนกุมภาพันธ์ 2565 พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนกลุ่มนักขายบุคคลและกลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศอยู่ในระดับ “ทรงตัว” ในขณะที่ความเชื่อมั่นกลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์และกลุ่มนักลงทุนต่างประเทศอยู่ในระดับ “ร้อนแรง”

- หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด หมวดธนาคาร (BANK)

- หมวดธุรกิจที่น่าสนใจมากที่สุด คือ หมวดประกันภัยและประกันชีวิต (INSUR)

- ปัจจัยหนุนที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ ความคาดหวังเงินทุนไหลเข้า

- ปัจจัยจุดที่มีอิทธิพลต่อตลาดหุ้นไทยมากที่สุด คือ ความกังวลต่อสถานการณ์ตึงเครียดใน รัสเซีย-ยูเครน

“ผลสำรวจ ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2565 รายกลุ่มนักลงทุน พบว่าความเชื่อมั่นนักลงทุนบุคคลปรับลด 25.6% อยู่ที่ระดับ 90.53 กลุ่มบัญชีบริษัทหลักทรัพย์ปรับเพิ่ม 18.7% อยู่ที่ระดับ 128.57 กลุ่มนักลงทุนสถาบันในประเทศปรับลด 24.4% อยู่ที่ระดับ 94.44 และความเชื่อมั่นกลุ่มนักลงทุนต่างชาติปรับเพิ่ม 185.7% มาอยู่ที่ระดับ 142.86

ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ 2565 SET Index ปรับตัวดีขึ้นจากเดือนก่อนหน้า โดยได้รับานิสงส์จากเม็ดเงินทั่วโลกเตรียมจะเพิ่มสัดส่วนการลงทุนในตลาดหุ้นเกิดใหม่ ทำให้มีต่างชาติซื้อสุทธิในเดือนกุมภาพันธ์ 61,336 ล้านบาท และตั้งแต่ต้นปี 2565 ต่างชาติซื้อสุทธิรวม 75,570 ล้านบาท อย่างไรก็ตาม ดัชนีมีการปรับตัวลงแรงช่วงปลายเดือน หลังได้รับผลกระทบจากจำนวนผู้ติดเชื้อ Covid-19 สายพันธุ์โอมิครอนที่กลับมาเพิ่มสูงขึ้นมาก จนภาครัฐต้องประกาศยกระดับการเตือนภัยโควิด-19 เป็นระดับที่ 4 จากทั้งหมด 5 ระดับ รวมถึงได้รับผลกระทบจากความกังวลต่อสถานการณ์ตึงเครียดระหว่างรัสเซียและยูเครน ส่งผลให้ SET Index ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ปิดที่ 1,685.18 จุด ปรับตัวเพิ่มขึ้นเล็กน้อยเพียง 2.2% จากเดือนก่อนหน้า

ปัจจัยต่างประเทศที่ต้องติดตามอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ สถานการณ์ความขัดแย้งในรัสเซีย-ยูเครน และมาตรการตอบโต้ด้านการค้าและการเงินของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการเงินตัวของเศรษฐกิจโลกและกระทบเรื่องอัตราเงินเฟ้อจากราคาพลังงาน โดยเฉพาะในกลุ่มยุโรปซึ่งมีการพึ่งพาพลังงานจากรัสเซีย นอกจากนี้ ความชัดเจนในการขึ้นดอกเบี้ยของ FED และการระบาดของ Covid-19 สายพันธุ์โอมิครอนโดยเฉพาะในเอเชีย ซึ่งมีผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นสูงมาก อาทิ เกาหลี ญี่ปุ่น และไทย ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่น่าติดตาม ในส่วนของปัจจัยในประเทศได้แก่ การรับมือของภาครัฐต่อจำนวนผู้ติดเชื้อ Covid-19 สายพันธุ์โอมิครอน นโยบายการเปิดรับนักท่องเที่ยวในระยะถัดไป และผลประกอบการบริษัทจดทะเบียน”

การคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation) เดือนมีนาคม 2565

ผู้ตอบแบบสำรวจมีความเห็นเป็นเอกฉันท์ว่า กนง. จะรักษาอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ระดับ 0.5% ในการประชุมเดือนมีนาคมนี้ เนื่องจาก ธปท. น่าจะให้ความสำคัญกับการเติบโตของเศรษฐกิจ ประกอบกับเงินเฟ้อของไทยแม้จะปรับสูงขึ้นจากราคาพลังงาน แต่ยังคงอยู่ในกรอบเป้าหมาย ส่วนอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 5 และ 10 ปี ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2565 มีแนวโน้มปรับเพิ่มขึ้นตามทิศทางผลตอบแทนพันธบัตรสหรัฐ ประกอบกับอุปทานที่เพิ่มขึ้นของพันธบัตรรัฐบาลไทยจากความเป็นในการกู้เงินของรัฐบาล อย่างไรก็ตาม วิกฤติรัสเซีย-ยูเครน อาจส่งผลให้อัตราผลตอบแทนผันผวนในระยะสั้น

นางสาวอริยา ติระณะประกิจ รองกรรมการผู้จัดการสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย เปิดเผยการคาดการณ์อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate Expectation) เดือนมีนาคม 2565 โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- ผู้ตอบแบบสำรวจทั้งหมดคาดการณ์ว่า กนง. จะยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ระดับปัจจุบันที่ 0.5% ในการประชุมครั้งนี้และคาดว่าจะคงอัตราดอกเบี้ยไปจนตลอดช่วงครึ่งปีแรก เนื่องจาก ธปท. น่าจะให้ความสำคัญกับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจประกอบกับอัตราเงินเฟ้อของไทยแม้จะเริ่มปรับสูงขึ้นจากราคาพลังงาน แต่ยังคงอยู่ในกรอบเป้าหมาย อย่างไรก็ตาม ผู้ตอบแบบสำรวจบางส่วนเริ่มมีการคาดการณ์ถึงการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายในช่วงครึ่งหลังของปีจากแนวโน้มเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเริ่มฟื้นตัวเมื่อนักท่องเที่ยวเริ่มกลับมา ประกอบกับการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางสหรัฐที่อาจส่งผลให้ธนาคารกลางทั่วโลกต้องทยอยปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย

- การคาดการณ์อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (Bond yield) ณ สิ้นเดือนมีนาคม 2565 ผู้ตอบแบบสำรวจส่วนใหญ่คาดว่า อัตราผลตอบแทนพันธบัตรอายุ 5 ปีและ 10 ปี จะปรับเพิ่มขึ้น 10-20 bps และ 0-5 bps ตามลำดับจากระดับ ณ ปลายเดือนกุมภาพันธ์ มาอยู่ที่ 1.48-1.58% สำหรับอายุ 5 ปี และที่ 2.19-2.24% สำหรับอายุ 10 ปี ซึ่งเป็นทิศทางที่ปรับสูงขึ้นตามแนวโน้มอัตราผลตอบแทนพันธบัตรสหรัฐที่เพิ่มขึ้นจากการเร่งตัวของอัตราเงินเฟ้อ และการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของธนาคารกลางสหรัฐ นอกจากนี้ อุปทานที่มากขึ้นของพันธบัตรไทยอาจมีส่วนทำให้ Bond Yield ไทยขยับสูงขึ้นด้วย ส่วนความขัดแย้งระหว่างรัสเซีย-ยูเครน จะส่งผลกระทบต่อความผันผวนของ Bond Yield ในระยะสั้น



สภาธุรกิจ
ตลาดทุนไทย
Federation of Thai Capital Market Organizations

กลีกรไทย แนะนำวิธีวางแผนการเงิน

หลังวิกฤตสังคมสูงวัยทำค่าใช้จ่ายหลังเกษียณพุ่งสูง

กลีกรไทย โดย K WEALTH แนะนำการวางแผนการเงิน รับความไม่มั่นคงของชีวิตวัยเกษียณ จากวิกฤตสังคมผู้สูงวัย จากสาเหตุเด็กไทยเกิดน้อยสุดเป็นประวัติการณ์ ทำให้พึ่งพารัฐสวัสดิการและลูกหลานได้น้อยลง แนะนำให้ใช้สิทธิพื้นฐานต่างๆ ย่างวางแผนเตรียมเงินและความคุ้มครองเพิ่มเติมจากการลงทุนและประกัน พร้อมแนะนำการปรับสัดส่วนการลงทุนในช่วงดอกเบี้ยขาขึ้นและความขัดแย้งระหว่างรัสเซียกับยูเครน

นายวิระพล บดีรัฐ ผู้อำนวยการฝ่ายอาวุโส ฝ่ายพัฒนาการให้คำปรึกษาลูกค้า และ K WEALTH GURU ธนาคารกลีกรไทย เปิดเผยว่า จากสถิติเด็กไทยเกิดใหม่ต่ำสุดเป็นประวัติการณ์ เพียง 544,570 คนในปี 2564 (ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ) เป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ปัญหาสังคมสูงวัยในไทยน่าเป็นห่วงมากยิ่งขึ้น

โดยเฉพาะด้านการเงินที่มีความไม่มั่นคงในชีวิตหลังเกษียณ เนื่องจากขาดแคลนประชากรวัยทำงาน ทำให้สวัสดิการของรัฐอาจมีไม่เพียงพอ ผู้สูงอายุไม่มีลูกหลานให้พึ่งพา อีกทั้งอายุขัยเฉลี่ยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายที่สูงขึ้น ทั้งค่าดูแลสุขภาพที่อาจเพิ่มขึ้น 100% ในปีประมาณ 30 ปีข้างหน้า (ข้อมูลจากสถาบันเพื่อสุขภาพตัวชี้วัดและการประเมินผล IHME) และค่าใช้จ่ายในชีวิตประจำวันที่เพิ่มขึ้นจากเงินเฟ้อเฉลี่ย 3% ต่อปี K WEALTH มีคำแนะนำให้คนไทยเตรียมตัวรับมือวัยเกษียณตั้งแต่อายุยังน้อย ดังนี้

1. ใช้สิทธิพื้นฐาน ได้แก่ บัตรทอง (สสช.) ประกันสังคม สวัสดิการข้าราชการ สำหรับข้าราชการบำนาญ รวมถึงเบี้ยยังชีพผู้สูงอายุ เบี้ยบำนาญ/บำนาญชราภาพ (ประกันสังคม) เป็นเงินใช้หลังเกษียณ โดยดูว่าเพียงพอต่อ

ความต้องการหรือไม่ หากไม่เพียงพอ ต้องเสริมด้วยการเก็บเงินให้ตัวเอง

2. สามารถพิจารณาประกันชีวิต และประกันสุขภาพเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มความคุ้มครองค่าดูแลค่ารักษาพยาบาลในส่วนที่มากกว่าสิทธิพื้นฐาน ให้สอดคล้องกับความต้องการ โดยเบี้ยประกันขึ้นอยู่กับวงเงินคุ้มครองและคุณภาพการรักษา

3. เตรียมเงินใช้หลังเกษียณเพิ่มเติมด้วยการลงทุน ทั้งในกองทุน หุ้น กองทุนลดหย่อนภาษี ประกันชีวิต ประกันแบบบำนาญ และสินทรัพย์ทางเลือกอื่น ๆ อาทิ ทองคำ น้ำมัน อสังหาริมทรัพย์ REIT ซึ่งสามารถจัดสรรสัดส่วนของสินทรัพย์แต่ละประเภทให้เหมาะสมกับระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของแต่ละคน

ผู้ที่ต้องการเริ่มต้นการออมเพื่อเก็บเงินสำหรับค่าใช้จ่ายวัยเกษียณ ควรกำหนดเป้าหมายที่ชัดเจน ทั้งเงินที่ต้องการใช้จ่ายช่วงเวลาเกษียณ ระยะเวลาที่มีก่อนถึงวันเกษียณ วางแผน และเริ่มลงมือ เพื่อให้มั่นใจว่าจะเข้าสู่วัยเกษียณโดยไม่ต้องกังวล นอกจากนี้ควรศึกษาประกันและการลงทุนที่เหมาะสมกับความต้องการและความสามารถในการรับความเสี่ยง

สำหรับปัจจัยที่ส่งผลต่อการลงทุนในช่วงนี้ K WEALTH วิเคราะห์ว่ามี 2 เรื่องหลักๆ ที่ต้องติดตาม ได้แก่ ดอกเบี้ยขาขึ้น และความขัดแย้งระหว่างรัสเซียและยูเครน ซึ่งมีคำแนะนำในการปรับแผนการลงทุน ดังนี้

• **ดอกเบี้ยขาขึ้น:** ลดสัดส่วนตราสารหนี้และกองทุนอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีโอกาสได้ผลกระทบเชิงลบ และเพิ่มสัดส่วนหุ้นที่ได้ประโยชน์จากการขึ้นดอกเบี้ย เช่น หุ้นกลุ่มสถาบันการเงิน และ หุ้นที่มีการนำเข้าเป็นหลัก

• **รัสเซีย-ยูเครน:** ทองคำ เงินดอลลาร์ และพันธบัตรรัฐบาลของสหรัฐฯ ยุโรป ญี่ปุ่น มีโอกาสเพิ่มมูลค่า เพราะเป็นกลุ่มสินทรัพย์ปลอดภัย

ทั้งนี้ คำแนะนำสำหรับการจัดพอร์ตเพื่อการเกษียณ ควรมีสินทรัพย์ทางเลือก ไม่เกิน 10% ของพอร์ต และเมื่อมีอายุเพิ่มขึ้น ควรลดสัดส่วนของสินทรัพย์เสี่ยงสูงให้น้อยลง เพื่อเพิ่มความมั่นคงของพอร์ต สามารถติดตามเรื่องราวลงทุน การจัดการเงินดี ๆ เพิ่มเติมจาก K WEALTH ได้ที่ www.kasikornbank.com/kwealth

K WEALTH

บล.บัวหลวง แยม สิ้นปีมีไอพีโอระดับ Jumbo Deal

ให้อ้อฮา! / ปี 64 ผลงาน IB ชั้นเทพ

หลักทรัพย์บัวหลวง สดปลื้มผลงานกิจการวาณิชธนกิจ ปี 64 โดดเด่น รวมมูลค่าระดมทุนกว่า 150,000 ล้านบาท ตอกย้ำความแข็งแกร่งด้วย 12 รางวัล การันตีจากสถาบันชั้นนำ จับตาไม่เกินสิ้นปีมีไอพีโอระดับ Jumbo Deal ให้อ้อฮาแน่นอน

นายพิเชษฐ สิทธิอำนวย กรรมการผู้อำนวยการ บริษัทหลักทรัพย์ บัวหลวง จำกัด (มหาชน) หรือหลักทรัพย์บัวหลวง เปิดเผยว่า กิจการวาณิชธนกิจ (Investment Banking) ภายใต้การดูแลของนายวรรัตน์ ชุตินิธิ กรรมการผู้จัดการอาวุโส กิจการวาณิชธนกิจ มีผลการดำเนินงานที่แข็งแกร่งและโดดเด่นตลอดระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา

โดยเฉพาะในปี 2564 ที่ผ่านมา หลักทรัพย์บัวหลวงได้ร่วมระดมทุนรวมกันกว่า 150,000 ล้านบาท ให้แก่บริษัทชั้นนำในธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีความหลากหลายในหลากหลายรูปแบบ ทั้งการระดมทุนในประเทศและต่างประเทศในรูปแบบ Initial Public Offering แบบ Public Offering แบบ Rights Offering และแบบ Private Placement แม้ในช่วงที่ผ่านมาสถานะตลาดทุนมีความท้าทายและมีความผันผวนสูงจากหลายปัจจัย โดยผลงานที่สำเร็จและได้รับการยอมรับในแวดวงตลาดทุน มีทั้งที่เป็นที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Initial Public Offering หรือ IPO) จำนวน 3 รายการ คิดเป็นมูลค่าระดมทุนรวมมากกว่า 56,000 ล้านบาท ในหมวดธุรกิจด้านพลังงานและสาธารณูปโภค เทคโนโลยี และการเกษตร นอกจากนี้ ในปีที่ผ่านมา

หลักทรัพย์บัวหลวงยังเป็นที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุน (Public Offering หรือ PO) 1 รายการ โดยมีมูลค่าระดมทุนประมาณ 48,000 ล้านบาท นอกจากนี้ หลักทรัพย์บัวหลวงยังเป็นที่ปรึกษาทางการเงินในการปรับโครงสร้างและช่วยบริษัทในอุตสาหกรรมการบินและท่องเที่ยวให้สามารถระดมทุนได้ในช่วงสถานการณ์ COVID-19 ที่

ผ่านมา โดยมีมูลค่ารวมกว่า 23,000 ล้านบาท

"หลักทรัพย์บัวหลวงมีความภาคภูมิใจอย่างมาก ที่ได้มีส่วนร่วมในการสร้างประวัติศาสตร์ให้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยในปี 2564 โดยหลักทรัพย์บัวหลวงได้นำบริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) ("OR") เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ซึ่งเป็นการระดมทุน IPO ที่ใหญ่ที่สุดในประวัติศาสตร์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และหลักทรัพย์บัวหลวงยังได้ระดมทุนให้บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) ("MAKRO") ซึ่งเป็นการระดมทุนแบบ PO ที่มีมูลค่าสูงที่สุดในประวัติศาสตร์ของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเช่นกัน" นายพิเชษฐกล่าว

นอกจากนี้ ในปี 2564 หลักทรัพย์บัวหลวงยังได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าให้เป็นผู้จัดเตรียมคำเสนอซื้อและตัวแทนในการรับซื้อหลักทรัพย์ (Tender Offer) จำนวน 6 รายการ ได้แก่ บริษัท สยามแม็คโคร จำกัด (มหาชน) บริษัท อินทัช โฮลดิ้งส์ จำกัด (มหาชน) บริษัท แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) บริษัท สยามฟิวเจอร์ ดีเวลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) บริษัท ซีโอแอล จำกัด (มหาชน) และบริษัท เอเชียเสริมกิจลีสซิง จำกัด (มหาชน) โดยมีมูลค่า ณ วันประกาศการทำการเสนอซื้อหลักทรัพย์รวมกว่า 560,000 ล้านบาท นอกจากนี้ หลักทรัพย์บัวหลวงยังได้รับมอบหมายให้เป็นตัวแทนในการรับจองซื้อในการเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนต่อผู้ถือหุ้นเดิม (Rights Offering) ทั้งหมด 2 รายการ โดยมีมูลค่าระดมทุนรวมกว่า 10,000 ล้านบาท และเป็นผู้ช่วยระดมทุนต่อผู้ลงทุนในวงจำกัด (Private Placement) จำนวน 5 รายการ มูลค่าระดมทุนประมาณ 31,000 ล้านบาท

"จากผลงานที่ยอดเยี่ยมของกิจการวาณิชธนกิจในปี 2564 ซึ่งมีมูลค่าการระดมทุนที่สูงกว่า 150,000 ล้านบาท และมีความหลากหลายของประเภทรายการ ทำให้หลักทรัพย์บัวหลวงสามารถคว้า 9 รางวัล ในปี 2564 และได้รับอีก 3 รางวัลในช่วงต้นปี 2565 รวมทั้งสิ้น 12 รางวัล ในหลายสาขา ทั้งในด้าน Investment Banking และการระดมทุนในตลาดทุน (Equity Capital Markets) จากสถาบันชั้นนำระดับสากลถึง 6 แห่ง ยกตัวอย่างเช่น สถาบัน Finance Asia และสถาบัน Alpha Southeast Asia โดยหลักทรัพย์บัวหลวงได้รับรางวัลจากสถาบันการเงินชั้นนำเหล่านี้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งความสำเร็จนี้จะไม่สามารเกิดขึ้นได้เลย หากหลักทรัพย์บัวหลวงไม่ได้รับการยอมรับและไว้วางใจจากทั้งลูกค้าและนักลงทุน ที่เป็นพันธมิตรที่ดีมาตลอด ทางเราจึงอยากขอบขอบคุณบริษัทชั้นนำทั้งหลาย ตลอดจนนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนรายย่อยและผู้ที่เกี่ยวข้อง ที่ให้ความเชื่อมั่นและให้โอกาสเราให้มีส่วนร่วมที่ทำให้เราเป็นกิจการวาณิชธนกิจชั้นนำจนถึงทุกวันนี้" นายพิเชษฐกล่าว

สำหรับแผนงานในปี 2565 นายพิเชษฐเผยต่อว่า กิจการวาณิชธนกิจของหลักทรัพย์บัวหลวง ยังคงได้รับการยอมรับจากบริษัทชั้นนำของประเทศไทย ให้เป็นที่ปรึกษาทางการเงินและผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่าย เพื่อนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ คาดว่าจะมีดีลไอพีโอ (IPO) ทั้งขนาดกลางและขนาดใหญ่ในช่วงครึ่งปีหลังอีกหลายบริษัท ซึ่งขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างการเตรียมความพร้อมเพื่อยื่นไฟล์ลิงก์กับสำนักงาน ก.ล.ต. และมั่นใจว่าจะเป็นไอพีโอที่น่าสนใจและคาดว่าจะได้รับการตอบรับอย่างดีจากนักลงทุน

ตลาด.เผย ปี 64 บจ. ไทย

รายงานกำไร รวม 9.86 แสนล้านบาท
ฟื้นตัวกลับสู่ภาวะปกติ

บริษัทจดทะเบียน (บจ.) ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) รายงานผลการดำเนินงานปี 2564 มียอดขายเติบโตสูง จากผลของราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่สูงขึ้น และการปรับธุรกิจให้รับมือ สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ได้ดี ทั้งนี้ ส่งผลให้ดัชนีชี้วัดการทำกำไรกลับมาอยู่ในระดับ เดียวกับช่วงก่อนเกิดสถานการณ์โควิด

นายแมนพงศ์ เสนาณรงค์ รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานผู้ออก
หลักทรัพย์ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า บจ.
. จำนวน 757 บริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET)
และ ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) คิดเป็น 97.1% จาก
ทั้งหมด 780 บริษัท (ไม่รวมกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ กองทุน
รวมโครงสร้างพื้นฐาน บจ. ในกลุ่มที่เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอน หรือ
NC) นำส่งผลการดำเนินงานงวดปี 2564 สิ้นสุด 31 ธันวาคม
2564 พบว่ามี บจ. รายงานกำไรสุทธิ 592 บริษัท คิดเป็น 78.1%
ของ บจ. ที่นำส่งงบการเงินทั้งหมด

สรุปผลการดำเนินงานของ บจ. ใน SET งวดปี 2564 เทียบกับปี
2563 มียอดขายรวม 13,131,858 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 23.1% กำไร
จากการดำเนินงานหลัก (Core profit) 1,557,123 ล้านบาท เพิ่ม

ขึ้น 68.3% กำไรสุทธิ 985,699 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 79.9% จาก
งวดเดียวกันของปีก่อน ทั้งนี้ บจ. มีอัตรากำไรจากการดำเนินงาน
และอัตรากำไรสุทธิอยู่ที่ 11.9% และ 7.5% ตามลำดับ สูงขึ้นเมื่อ
เทียบกับงวดปีก่อน สำหรับฐานะการเงินของกิจการ ณ สิ้นเดือนปี
2564 บจ. มีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (ไม่รวมอุตสาหกรรมการเงิน)
อยู่ระดับที่ 1.54 เท่า คงที่เมื่อเทียบกับ ณ สิ้นปี 2563

ทั้งนี้ หากพิจารณาเทียบกับปี 2562 ซึ่งเป็นปีก่อนเกิดการแพร่
ระบาดของโควิด-19 พบว่า บจ. มีผลการดำเนินงานดีขึ้น โดยมี
ยอดขาย กำไรจากการดำเนินงานหลัก และกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น อีก
ทั้งมีอัตรากำไรกลับมาอยู่ในระดับใกล้เคียงกับปี 2562

ผลประกอบการรายปี	2562	2563	2564	ปี 2564 เทียบกับปี 2562	ปี 2564 เทียบกับปี 2563
ยอดขาย (ลบ.)	11,935,110	10,671,187	13,131,858	10.0%	23.1%
กำไรจากการดำเนินงาน หลัก (ลบ.)	1,083,944	925,296	1,557,123	43.7%	68.3%
กำไรสุทธิ (ลบ.)	880,150	547,854	985,699	12.0%	79.9%
อัตรากำไรจากการดำเนิน งานหลัก	9.08%	8.67%	11.86%		
อัตรากำไรสุทธิ	7.37%	5.13%	7.51%		

"ในปี 2564 มี 3 ปัจจัยหลักที่เอื้อต่อการเติบโต ได้แก่ การปรับตัวของราคาน้ำมันส่งผลให้ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่ปรับสูง
ขึ้น การปรับรูปแบบธุรกิจไปสู่วิถีแบบใหม่ (New Normal) ให้รับมือสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด-19 ได้เป็นอย่างดี และ
การผ่อนคลายมาตรการโควิดของไทย ทั้ง 3 ปัจจัยดังกล่าวมีส่วนสนับสนุนให้ บจ. มีกำไรจากการดำเนินงานหลักดีขึ้น
ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสินค้าโภคภัณฑ์ เช่น พลังงาน ผลิตภัณฑ์ปิโตรเคมี เหล็ก ขนส่ง (ทางเรือ) ธุรกิจการแพทย์และ
สินค้าที่เกี่ยวข้องกับการแพทย์ เช่น ถุงมือยาง และธุรกิจภาคการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมมีการฟื้นตัวอย่างมาก เช่น ชิ้น
ส่วนอิเล็กทรอนิกส์ วัสดุอุตสาหกรรม และชิ้นส่วนยานยนต์" นายแมนพงศ์กล่าว

ด้านผลการดำเนินงานของ บจ. ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) ปี 2564 มียอดขายรวม 171,238 ล้านบาท เพิ่มขึ้น
13.3% กำไรจากการดำเนินงาน 10,757 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38.9% และกำไรสุทธิ 8,438 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 273.6%

ตลาด. เผย บจ. mai

รายงานยอดขายและกำไรสุทธิปี 2564
เพิ่มขึ้น 13% และ 30% ตามลำดับ

บริษัทจดทะเบียน (บจ.) ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) รายงานผลการดำเนินงานปี 2564 มียอดขายรวม 171,238 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.3% กำไรจากการดำเนินงาน 10,757 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38.9% และกำไรสุทธิที่ไม่รวมรายการพิเศษ 3,498 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 29.8%

นายประพันธ์ เจริญประวัติ ผู้จัดการตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ (mai)เปิดเผยว่า บริษัทจดทะเบียนใน mai จำนวน 176 บริษัท คิดเป็น 96% จากทั้งหมด 184 บริษัท (ไม่รวมบริษัทในกลุ่มที่เข้าข่ายอาจถูกเพิกถอน หรือ NC และบริษัทที่ปิดงบไม่ตรงงวด) นำส่งผลการดำเนินงานปี 2564 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2564 พบว่า บจ. ที่รายงานผลกำไรสุทธิจำนวน 128 บริษัท คิดเป็น 73% ของบริษัทที่นำส่งผลการดำเนินงานทั้งหมด

ผลประกอบการ บจ. mai ปี 2564 เทียบกับปี 2563 มียอดขายรวม 171,238 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.3% ต้นทุนขาย 132,255 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 14.5% ส่งผลให้อัตรากำไรขั้นต้นลดลงเล็กน้อยมาอยู่ที่ 22.8% กำไรจากการดำเนินงาน (operating profit) 10,757 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 38.9% ส่งผลให้อัตรากำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นเป็น

6.3% ขณะที่กำไรสุทธิรวมอยู่ที่ 8,438 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 273.6% ซึ่งหากพิจารณากำไรโดยไม่รวมรายการพิเศษ กำไรสุทธิรวมอยู่ที่ 3,498 ล้านบาทเพิ่มขึ้น 29.8% และมีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นเล็กน้อยมาอยู่ที่ 2.0%

"ในปี 2564 บจ. ยังคงได้รับผลกระทบต่อเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 อย่างไรก็ดี ตามมาตรการควบคุมจากภาครัฐที่มีการผ่อนคลายมากขึ้นเมื่อเทียบกับในปี 2563 ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจโดยรวมปรับตัวดีขึ้น ประกอบกับหลาย บจ. สามารถบริหารจัดการต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2563 ส่งผลให้

บจ. ใน mai มียอดขายและกำไรสุทธิเติบโตขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่กำไรสูงสุด 3

ลำดับแรก คือ กลุ่มบริการ
กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค และกลุ่ม
สินค้าอุตสาหกรรม ตามลำดับ"
นายประพันธ์กล่าว

ในส่วนของฐานะทางการเงิน บจ. mai มีสินทรัพย์รวม 282,763 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.3% จากสิ้นปี 2563 และโครงสร้างเงินทุนยังอยู่ในเกณฑ์ที่แข็งแกร่ง โดยมีอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (D/E ratio) อยู่ที่ 1.02 เท่า ลดลงจากสิ้นปี 2563 ที่เท่ากับ 1.10 เท่า

ปัจจุบันมี บจ. ใน mai 184 บริษัท (ข้อมูล ณ วันที่ 10 มีนาคม 2565) ดัชนี mai ปิดที่ระดับ 612.37 จุด มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดรวม (market capitalization) อยู่ที่ 500,508 ล้านบาท มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ย 7,059 ล้านบาทต่อวัน



ตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ

รายการ กล้วยหอม กับกูรู



“ประสิทธิ์ กรโชคนันต์”
ผู้ดำเนินรายการ



“ณัฐวุฒิ รุ่งวงษ์”

ประธานคณะกรรมการ
และประธานคณะเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์
ที่ปรึกษาการลงทุน ต้นธารคอร์ปอเรชั่น จำกัด

“อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์”

ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายกลยุทธ์ทางเทคนิค
บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน)

“กรภัทร วรเชษฐ์”

ผู้อำนวยการ ฝ่ายวิจัยและบริการการลงทุน
กลยุทธ์การลงทุน บล.โบมูระ พัฒนสิน



HOONINSIDE
สำนักข่าวหุ้นอินไซด์



บล.ทิสโก้ : SYNEX

แนะนำ “ซื้อ” มูลค่าเหมาะสม 29.0 บาท

• SYNEX : อัปเดตกลับมาอีกครั้ง แนะนำ “ซื้อ”

กำไรที่แข็งแกร่งในปี 2021 ได้รับการสนับสนุนจากทุกกลุ่ม

ความต้องการที่แข็งแกร่งเห็นได้ในกลุ่มธุรกิจทั้งสามกลุ่มของ SYNEX ส่วนเชิงพาณิชย์มีรายได้เพิ่มขึ้น 16% YoYหนุนโดยการ WFH, เครือข่าย SOHO (small/home office) การกลับมาเริ่มโครงการขนาดใหญ่ และแบรนด์ใหม่ ส่วนกลุ่มการสื่อสารยังแข็งแกร่งที่ +10% YoY หนุนโดยการเติบโตที่แข็งแกร่งจากผลิตภัณฑ์ Apple แม้ว่าจะมีข้อจำกัดด้านอุปทาน และเติบโต 200% YoY จาก Tecno

(แบรนด์มือถือ) ส่วนกลุ่ม consumer ประกาศรายได้สูงสุดเพิ่มขึ้น +21% YoY โดยได้รับแรงหนุนจากความต้องการที่แข็งแกร่งในผลิตภัณฑ์ส่วนประกอบ และโน้ตบุ๊ก บวกกับความต้องการที่แข็งแกร่งจากอุปกรณ์ DIY และอุปกรณ์เกม (+75% YoY) การปรับฐานราคาหุ้นล่าสุด ทำให้เราได้อัปเดตคำแนะนำเป็น “ซื้อ” ด้วยมูลค่าเหมาะสมที่ 29.0 บาท

ตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ 15% สำหรับปี 2022F

SYNEX ตั้งเป้าการเติบโตของรายได้ 15% สำหรับปี 2022F จากความต้องการที่เพิ่มขึ้น และโมเมนตัมที่ดีท่ามกลางการฟื้นตัวด้าน supply chain การสนับสนุนคาดว่าจะมาจากการเปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น Galaxy S22 และ Huawei P50 Reborn, พันธมิตรแบรนด์ใหม่ อย่าง HIKVISION (ส่วนแบ่งตลาดในประเทศ 60%) และการขยายตัวเชิงรุกในการรักษาความปลอดภัย และการเล่นเกม ซึ่งรวม Capex มูลค่า 250 ล้านบาท ที่จะใช้สำหรับ Incubation and Service Point แล้ว เนื่องจากบริษัทยังคงมองหาพันธมิตรสำหรับ SWOPMART (ตลาดสินค้าไอทีมือสอง) เรายังไม่คาดหวังผลงานจากธุรกิจในอนาคต

คาดการณ์กำไรเติบโต YoY แต่ลดลง QoQ ในไตรมาส 1/22

เรายังคงอนุรักษ์นิยมด้วยการคาดการณ์การเติบโตของยอดขายในปี 2022F ที่ 10% เทียบกับเป้าหมายผู้บริหารที่ 15% เราเชื่อว่าการเติบโตส่วนใหญ่มาจากกลุ่มผู้บริโภคและการค้า ตลอดจนจาก front-loading เราคาดว่า GPM จะขยายตัวเป็น 4.90-4.95% ในปี 2022-23F จาก i) รายได้จากการบริการเพิ่มขึ้น และ ii) product mix ที่ดีขึ้นจากส่วนแบ่งเกมที่สูงขึ้นบวกกับแบรนด์สินค้าตัวเอง เราคาดว่ากำไรจะเติบโต YoY ใน 1Q22 เนื่องจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่ และมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของรัฐบาล

มูลค่าเหมาะสมที่ 29.0 บาท (SOTP) แนะนำ “ซื้อ”

เรารวม i) 26.5 บาท/หุ้น สำหรับธุรกิจการจำหน่ายหลักที่ P/E 25.5x และ ii) 2.4 บาท/หุ้น สำหรับมูลค่า NCAP (ส่วนลด 15%) ความเสี่ยงที่สำคัญ ได้แก่ i) GPM ต่ำกว่าที่คาด ii) ความสำเร็จของ SWOPMART และ ii) การขาดแคลนอุปทาน

บล.ดีบีเอส วิเคราะห์ : GPSC

แนะนำทยอยซื้อลงทุน ราคาพื้นฐาน 90 บาท

GPSC (ราคาปิด 72.25 บาท) : ได้ประโยชน์ จากค่า Ft เพิ่ม & ขยายกำลังผลิต

- ได้ประโยชน์จากค่า Ft ที่สูงขึ้น ทั้งนี้ก่อนหน้านี้ ทางกกพ.มีมติให้ปรับขึ้นค่า Ft ในช่วงเดือนม.ค.-เม.ย.22 เท่ากับ 0.1671 บาท/หน่วย ทำให้อัตราค่าไฟฟ้าจะอยู่ที่ 3.76 บาท/หน่วย และล่าสุดเมื่อวานนี้ (17 มี.ค.22) เพิ่งมีมติให้ปรับขึ้นค่า Ft ช่วงเดือนพ.ค.-ส.ค. 22อีก 0.2338 บาท/หน่วย ทำให้อัตราค่าไฟฟ้าจะเพิ่มเป็น 4.0 บาท/หน่วย

- บริษัทคาดปี 65 จะเติบโตต่อเนื่อง จากความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น 7% และไอน้ำเติบโต 2% รวมทั้งบริษัทตั้งเป้าขยายกำลังการผลิตทำให้ปี 22 จะมีกำลังการผลิตไฟฟ้าเพิ่มเป็น 6,203 MW และตั้งเป้าปี23 เพิ่มต่อสู่7,122MW (จากสิ้นปี21 ที่มี 5,703 MW)

บริษัทตั้งงบลงทุน 5 ปี(2022-2026) ไว้ที่6 หมื่นล้านบาท เพื่อพัฒนารูธุรกิจพลังงานทั้งในไทยและต่างประเทศ อาทิอินเดีย ไต้หวัน และเวียดนาม รวมถึงเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจแบตเตอรี่ด้วย

- ความเห็น DBSVTH : เราคิดว่าผลประกอบการปี 22จะดีขึ้นเพราะมีโรงไฟฟ้าทยอยเปิดดำเนินการ และได้ปรับขึ้นค่า Ft ที่ทำให้อัตรากำไรขั้นต้น ด้านราคาหุ้นได้พักฐานลงมาแล้วราว -20%YTD จึงแนะนำทยอยซื้อ ลงทุน GPSCโดยทาง DBS ให้ราคาพื้นฐานไว้ที่ 90 บาท (IAA consensus 88 บาท)

นักวิเคราะห์&กลยุทธ์: อาภาภรณ์ แสงพรรค :
arparporn@th.dbs.com : Tel 02 587 7829

บล.ดีบีเอส วิเคอร์ส : SPC

แนะนำถือ ราคาพื้นฐาน 65.00 บาท

TOA Paint (Thailand) (TOA) 4Q64 จะฟื้นตัวแต่ไม่เด่น ต้นทุนยังกดดัน

SPC แนะนำถือ

ราคาปิด 65.50 บาท ราคาพื้นฐาน 65.00 บาท

มาตรการคลาย Lockdown หนุน 4Q64 ฟื้นตัว

- 4Q64 รายงานกำไรสุทธิที่ 466 ล้านบาท -12% y-o-y และ +19% q-o-q เป็นผลจากมาตรการคลายlockdown และเทศกาลปี ใหม่
- ประกาศจ่ายเงินปันผลงวด 2H64 ที่อัตรา 1 บาทต่อหุ้น XD วันที่9 พ.ค
- คาดแนวโน้มผลประกอบการระยะยาวฟื้นตัวจากการเปิดประเทศ
- แนะนำ “ถือ” ที่ราคาเป้าหมายปี 65 F ที่ 65 บาท

Investment Thesis:

ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องอยู่ในระดับต่ำ เราคาดว่าสภาพคล่อง ของ SPC จะยังคงอยู่ในสถานะ net cash position โดยเราประเมินอัตราส่วนหนี้สินต่อทุนรวมสุทธิหรือ net debt-to-equity ratio ไว้ที่0.00 ถึง -0.02 เท่า ในช่วงปี2564 -2565F ดังนั้น หากสถานการณ์การระบาดของไวรัสโควิด 19 มีความรุนแรงมากขึ้น เราเชื่อว่า SPC ยังสามารถระดมทุน เพื่อบริหารจัดการสินทรัพย์หมุนเวียนในการดำเนินได้

ขยายคลังสินค้า มุ่งเน้นตลาด Online มากขึ้น เพื่อรองรับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลง SPC ได้เริ่มดำเนินการสร้างคลังสินค้าแห่งใหม่เพื่อรองรับการขยายตัวกิจการระยะยาวและช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการบริหารจัดการสินค้า โดยคลังสินค้านี้ดังกล่าวจะ ใช้งบประมาณกว่า 450 ล้านบาท และคาดว่าจะแล้วเสร็จในเดือน มี.ค 2565 โดยถือเป็นจุดยุทธศาสตร์ในการกระจายสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ใกล้ท่าเรือ สนามบิน และสวนอุตสาหกรรมต่างๆ

คาดการณ์ ไรสุทธิเติบโตที่อัตรา CAGR ราว 4% ในช่วงปี2563-2566F จากระดับ 1.7 พันล้านบาท เป็น 1.92 พันล้านบาท โดยได้แรงหนุนจาก i) การฟื้นตัวของภาคการอุปโภคบริโภค ii) มาตรการกระตุ้นการบริโภคภาครัฐ iii) การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆที่ตอบโจทย์แนวโน้มการบริโภคที่เปลี่ยนแปลง iv) การพัฒนาระบบออนไลน์ ทั้งการขยายฐานลูกค้าการเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่ง

Valuation:

ประเมินราคาพื้นฐานปี 65F ที่ 65 บาทต่อหุ้น อิงวิธี PER ที่ 11.3เท่า ซึ่งเท่ากับค่าเฉลี่ยย้อนหลัง 5 ปีKey Risks to Our View:1) การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภค 2) เศรษฐกิจชะลอตัว 3) ความเสี่ยงการดำเนินงาน 4) การแข่งขันด้านราคา และกลยุทธ์การตลาด

นักวิเคราะห์ : ดุลเดช บิด : duladethb@th.dbs.com : Tel. 02 857 7833

บล.เอเชีย พลัส : TISCO

คงคำแนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 106 บาท

แนะนำ : ซื้อ

ราคาปัจจุบัน (บาท) 100.00

ราคาเป้าหมาย (บาท) 106.00

Upside (%) 6.0

Dividend Yield (%) 7.5

การรอยคยที่ค้มค้

ฝ่ายวิจัยคาคงำไรสุทธิ 1Q65 (งบประกาค 18 เม.ย. 65) เทำกับ 1.79 พันล้ำนบาค ทรงตัว QoQ (+1.3% YoY) ประคองตัวได้จาค
แนวโน้ม Credit cost

ลดลงเพระการตั้งล้ารองล้่างหน้า ทดแทนรายได้ที่มีใช้ดอกเบ้ย (Non - NII)อ่อนตัว จาครายการวัดมูลค้าสินทรัพย์ (FVTPL) และ
รายได้ค้ารธรรมเน้ยมฯเพระธุรกิจที่เก้ยวข้องกับ Capital Market งวดก่อนและ 1Q64 มีฐานสูงด้ำนคุณภาพสินทรัพย์มีทิศทางดีขึ้น
ตามการฟื้นตัวของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ

คงคำแนะนำซื้อ เหมาะกับนักลงทุนชอบเงินปันผล และมีความอนุรักษ์นิยมด้วการทำกำไรสม่ำเสมอ อีกทั้งแนวโน้ม ROE สูงสุด
ในกลุ่มฯ ที่ 17%(ค่าเฉลี่ยกลุ่มฯ 8%) พร้อมคาค Div Yield ราว 7% ซึ่งไม่ใช่แค่่มากสุดในกลุ่มฯ แต่รวมถึงใน SET50 (อิงจาค
Bloomberg) ทั้งนี้ TISCO จ่ายเงินปันผลปี 2564 ที่ 7.15 บาทต่อหุ้น ขึ้น XD วันที่ 29 เม.ย. 65

แนวโน้มกำไร 1Q65 ทรงตัว ... Credit Cost ดีขึ้น ชดเชย Non - NII ลดลง

ฝ่ายวิจัยประเมินกำไรสุทธิ 1Q65 (งบประกาค 18 เม.ย. 65) เทำกับ 1.79 พันล้ำนบาคทรงตัว QoQ (+1.3% YoY) ประคองตัวได้จาค
แนวโน้ม Credit cost ที่ 0.45% ลดลง37 bps QoQ (-105 bps YoY) เพระการตั้งล้ารองล้่างหน้าตั้งแต่ช่วงปีก่อน เพ็รรองรับ
การฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยช่วงแรกทีกระจ่ายตัวไม่ทั่วถึงและมีความไม่แน่นอนทดแทนทิศทางกำไรก่อนล้ารอง (PPOP) อ่อนตัว
8% QoQ (-19% YoY) เพระคาครายได้ที่มีใช้ดอกเบ้ย (Non - NII) ติดลบ 14% QoQ (-26% YoY) จาครายการวัดมูลค้าสินทรัพย์
(FVTPL) และรายได้ค้ารธรรมเน้ยมฯ ผลจาคธุรกิจที่เก้ยวข้องกับCapital Market งวดก่อนและ 1Q64 มีฐานสูง ส่วนรายได้ดอกเบ้ย
รับสุทธิ (NII)ประเมินทรงตัว QoQ เป็นไปในทิศทางเดียวกับสินเชื่อ (-8.1% YoY) หากเทียบ YoYน่าจะใกล้เคียง 1Q64 จาคการ
ขยายฐานสินเชื่อ High Yield รวมถึง Cost of fundต่ำลง รายละเอียดดังนี้

(O) NII คาค 3.1 พันล้ำนบาค ทรงตัว QoQ (และ YoY) เป็นไปในทิศทางเดียวกับสินเชื่อ ล้ันงวด 1Q65 น่าจะเริ่มพลิกกลับมา
ประคองตัว QoQ (-8.1% YoY) ที่ 2.03 แสนล้ำนบาค แม้ข้อมูลจาค ร.พ. 1.1 ณ ล้ัน ก.พ. 65 สินเชื่อลดลง 0.2% YTD เพระสินเชื่อ
เข้าซื้อรถยนต์ใหม่ (-0.8% YTD) และสินเชื่อบ้าน (-2.4% YTD) แต่เป็นไปตามนโยบายสินเชื่อบของ TISCO ปีนี้ทีจะเน้นการขยาย
ตัวเชิงรุกในสินเชื่อกลุ่ม High Yield โดยสินเชื่อจำนำทะเบียนรถยนต์(+0.6% YTD), รถยนต์มือสอง (+1.5% YTD) และสินเชื่อรถ
จักรยานยนต์(+0.9% YTD)

ซึ่งฝ่ายวิจัยคาคการณ์สินเชื่อ High yield มีโมเมนตัมต่อเนื่องตลอดช่วงทีเหลือของปี อาศัยสูงค้จาคการฟื้นตัวของกำลังซื้อผู้บริโภค
หนุน Credit profile ของลูกค้าให้สอดรับกับเงื่อนไขการพิจารณาของ TISCO ขณะที่สินเชื่อ SME (-6.6% YTD) น่าจะเห็นแรงส่ง
จางาน Motor show ผลักดันความต้องการใช้สินเชื่อ Floorplan เพิ่มขึ้นสำหรับแนวโนม NIM งวด 1Q65 ที่ 5.1% ทรงตัวQoQ
(1Q64 ที่ 4.6%) โดยคาค Yield on loan ที่ 7% ใกล้เคียงงวดก่อน (1Q64 ที่ 6.7%) ยึดหลักอนุรักษ์นิยม เพ็รกรณีสินเชื่อรายใหญ่
(ล้ัน ก.พ. +2.5% YTD) ทีมี Yield on loan ต่ำกว่าค่าเฉลี่ย เบิกใช้ช่วงปลายงวดส่วน Cost of fund ประเมินไว้ 1.1% เทำกับงวด
ก่อน (1Q64 ที่ 1.2%) บนสมมติฐานเงินฝากใกล้เคียงกับ ร.พ. 1.1 ณ ล้ัน ก.พ. 65 แม้สูงขึ้น 2% YTD แต่ชดเชยได้กับหุ้นกู้ทีมีต้นทุน
ทางการเงินสูงกว่ามีแนวโนมลดลง หลังล้ัน ก.พ. 65 ลบ 29% QoQ อยู่ที 1.1 หมื่นล้ำนบาค (อิง THAIBMA ณ มี.ค. 65 จะมีหุ้นกู้
เพิ่มสุทธิ 600 ล้ำนบาค) โดยเงินฝากทีปรับตัวสูงขึ้น สะท้อนการเตรียมรองรับการเติบโตด้ำนสินเชื่อช่วงถัดไป ในมุมมองฝ่ายวิจัย

บล.เอเชีย พลัส : TISCO

คงคำแนะนำซื้อ ราคาเป้าหมาย 106 บาท

(-) Non - NII คาด 1.5 พันล้านบาท อ่อนตัว 14% QoQ (-26% YoY) โดยประเมินรายได้ค่าธรรมเนียมฯ ประมาณ 1.4 พันล้านบาท ลดลง 19% QoQ (-10% YoY) จาก Bancassurance fee ตามฤดูกาล กอปรกับรายได้ค่าธรรมเนียมฯ ในส่วนของ Capitalmarket อย่าง ธุรกิจบริหารจัดการกองทุนงวดก่อนมีฐานสูงจาก Performance Fee ในส่วนของ provident fund ราว 471 ล้านบาท (รับรู้ในงวด 4Q เป็นหลัก) หากเทียบ YoY มาจากเหตุผลเดียวกับ QoQ เนื่องจากช่วงเดียวกันปีก่อน มีการออกกองทุนที่ได้รับกระแสตอบรับค่อนข้างดีหลายกอง (เช่น TGENOME) ทำให้ธุรกิจบริหารจัดการกองทุนงวด 1Q64 มีฐานสูงราว 660 ล้านบาท (ค่าเฉลี่ยปกติ 300 - 400 ล้านบาทต่อไตรมาส) นอกจากนี้รายได้ที่มีใช้การดำเนินงานหลักคาดว่าจะ 90 ล้านบาท เทียบกับ 14 ล้านบาทงวดก่อน หนุนด้วยฤดูกาลเงินปันผล แต่ต่ำลงจาก 448 ล้านบาทงวด 1Q64 สาเหตุจากคาดการณ์รายการวัดมูลค่าสินทรัพย์ (FVTPL) ลดลง เป็นไปตามสถานะตลาด

(+) Credit Cost คาดไว้ 0.45% จาก 0.82% งวดก่อน (1Q64 ที่ 1.5%) นอกจากการตั้งสำรอง (ECL) ช่วงก่อนหน้านี้น่าพอใจสมควร สะท้อนผ่าน Coverage ratio ณ สิ้นปี 2564 ที่ 237% ยังได้อานิสงส์จากกิจกรรมทางเศรษฐกิจดีขึ้นต่อเนื่องตั้งแต่ 4Q64 คาดเป็นปัจจัยบวกต่อคุณภาพสินทรัพย์ โดยเฉพาะกลุ่มลูกหนี้ที่อยู่ในมาตรการช่วยเหลือ ณ สิ้นงวด 4Q64 ที่ 8% (แบ่งเป็น ลูกหนี้ธุรกิจ 4% และ ลูกหนี้รายย่อย 4%) ของพอร์ตสินเชื่อ TISCO ความสามารถในการชำระหนี้ที่น่าจะดีขึ้น ทำให้คาดการณ์ NPL / Loan ณ สิ้นงวด 1Q65 อยู่ที่ 2.3% ต่ำลงจาก 2.4% ณ สิ้นงวดก่อน และ Coverage ratio ที่ 252%

โดยฝ่ายวิจัยประเมินคุณภาพสินทรัพย์ปี 2565 ยังคงอยู่ในการบริหารจัดการ ทั้งจากนโยบายสินเชื่อที่เข้มงวดช่วงที่ผ่านมา (สินเชื่อ ณ สิ้นปี 2564 ลบ 16% จากสิ้นปี 2562 VS กลุ่มฯ บวก 14.7%) ช่วยลดความเสี่ยงในการไหลตกลับของลูกหนี้ หากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยช้ากว่าที่คาดการณ์ กอปรกับพอร์ตสินเชื่อเข้าซื้อราว 50% เป็นธุรกิจระยะ (สอดคล้องยอดขายรถยนต์ใหม่ไทยรายปีราว 50% เป็นธุรกิจระยะ) ส่วนใหญ่ใช้น้ำมันดีเซลซึ่งภาครัฐพยายามตรึงราคา จึงมองว่าโอกาสที่ลูกหนี้จะไหลตกลับเป็น Stage 3 (NPL) เพราะภาวะรายได้ครัวเรือนชะลอตัว จากแรงกดดันด้านราคาพลังงานไม่สูงมาก

ภาพรวมหากกำไรสุทธิ 1Q65 ต่ำกว่าคาด จะคิดเป็นสัดส่วน 25% ของประมาณการกำไรสุทธิปี 2565 ที่ 7.1 พันล้านบาท (+5% YoY) โดยประเมินการฟื้นตัวของกำไรในระดับ YoY จะดีขึ้นช่วง 2Q - 3Q65 (2Q - 3Q64 กำไรเฉลี่ย 1.6 พันล้านบาทต่อไตรมาส) หนุนด้วยทิศทางสินเชื่อขยายตัวในช่วงที่เหลือของปี ตามนโยบายสินเชื่อเชิงรุกข้างต้น คาดส่งให้สินเชื่อทั้งปีเติบโต 3% YoY ส่วนสมมติฐาน NIM ปี 2565 อยู่ที่ 5.1% (ปี 2564 ที่ 4.8%) แม้ FED เริ่มปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย (Dotplot ปี 2565 - 66 ประมาณ 7 ครั้ง และ 4 ครั้งตามลำดับ) แต่มองว่า ธปท. จะยังคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ระดับ 0.5% อันเป็นผลจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยกลับสู่ฐานปี 2562 น่าจะเกิดขึ้นในปี 2566 ประเมินทำให้ Cost of fund ปี 2565 ของ TISCO เท่ากับ 1.10% จาก 1.13% ในปี 2564 รับอานิสงส์อัตราดอกเบี้ยต่ำตลอดปี นอกจากนี้ประมาณการปี 2565 - 66 ของฝ่ายวิจัยสะท้อนความเสี่ยงกรณีแนวโน้มดอกเบี้ยขาขึ้นและต้นทุนจาก FIDF ที่อาจเพิ่มขึ้นแล้ว (สมมติฐาน NIM ปี 2565 - 66 อยู่ที่ 4.9% และ 4.8% ตามลำดับ) ด้าน Credit Cost ปี 2565 คาดไว้ 0.7% ลดลงจาก 1% ในปี 2564 ด้วยเหตุผลเดียวกับ 1Q65

ROE และ Div yield สูงสุดในกลุ่มฯ ยังถือว่าน่าสนใจ

อิง GGM (ROE ระยะยาว 17% และ COE ที่ 9.1%) ให้ PBV ที่ 1.99 เท่า ได้ FV ปี 2565 ที่ 106 บาท ด้วยประสิทธิภาพการทำกำไรสม่ำเสมอ อีกทั้งแนวโน้ม ROE เฉลี่ยที่ 17.3% สูงสุดในกลุ่มฯ (ค่าเฉลี่ยกลุ่มฯ ที่ราว 8%) แน่ใจว่าภายใต้ความคาดหวังของตลาดหุ้นเรื่องดอกเบี้ยขาขึ้น ทำให้ ธ.พ. ขนาดใหญ่ได้รับความสนใจจากตลาดมากกว่า อย่างไรก็ตาม แม้แนวโน้มกำไร ธ.พ.ใหญ่ ปี 2565 - 66 ฟื้นตัวในอัตราสูงกว่า TISCO และหนุนทิศทาง ROE ของ ธ.พ.ใหญ่ทยอยดีขึ้น แต่ประเมินเป็นระดับ ROE ไม่เกิน 10%

ขณะที่ BIS Ratio ของ TISCO ณ สิ้นปี 2564 ที่ 25% (ค่าเฉลี่ยกลุ่มฯ ที่ 20%, เกณฑ์ขั้นต่ำ 11%) ช่วยรองรับการเติบโตด้านสินเชื่อในอนาคต พร้อมกับการกระจายเงินปันผลในระดับสูง โดยฝ่ายวิจัยคาด Div yield ปี 2565 ราว 7% (ปี 2564 อยู่ที่ 7.15 บาทต่อหุ้นขึ้น XD วันที่ 29 เม.ย. 65) นอกจากนี้จะสูงสุดในกลุ่มฯ ยังถือว่าสูงสุดใน SET50 (อันดับ 2LH มี Div Yield ราว 6.3% อิงจาก Bloomberg ณ 17 มี.ค. 65) ในขณะที่ TISCO มีค่า BETA ราว 0.9 เท่า ทางทฤษฎีบ่งชี้ว่าความผันผวนต่ำกว่าตลาดเมื่อรวมกับนโยบายสินเชื่อค่อนข้างอนุรักษ์นิยม มองเป็นหุ้นที่เหมาะสมกับนักลงทุนสายอนุรักษ์นิยม คงคำแนะนำซื้อ

ประเด็นความเสี่ยงที่มีน้ำหนักต่อประมาณปี 2565 ของ TISCO

1. กรณีที่สินเชื่อเติบโตต่ำกว่าเป้าหมาย โดยทุกข 1% ของคาดการณ์สินเชื่อสุทธิปี 2565 ที่ลดลงจากปัจจุบันที่ประเมินไว้เติบโต 3% yoy จะทำให้รายได้ดอกเบี้ยรับสุทธิลดลง 0.6% จาก 12,551 ล้านบาท และกำไรสุทธิปี 2565 ลดลง 0.7% จาก 7,118 ล้านบาท ส่วน FV ไม่เปลี่ยนแปลง

2. NIM ลดลงต่ำกว่าคาด โดยทุกข 10bps ของ NIM ที่ปรับตัวลดลงจากคาดการณ์ปี 2565 ที่ 5.08% จะทำให้รายได้ดอกเบี้ยรับสุทธิลดลง 2% จากปัจจุบันที่ 12,551 ล้านบาท และกำไรสุทธิปี 2565 ลดลง 3% จาก 7,118 ล้านบาท และส่งผลให้ FV ลดลงจากเดิม 4 บาท

3. กรณีที่คุณภาพสินทรัพย์แย่กว่าคาด จะส่งผลกระทบต่อคาดการณ์ผลขาดทุนด้านเครดิตด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (Expected Credit Loss : ECL) โดยทุกข 10bp ของคาดการณ์ Credit cost ปี 2565 ที่เพิ่มขึ้นจากที่ประเมินไว้ 73bps จะทำให้ค่าใช้จ่ายสำรองหนี้ฯ เพิ่ม 14% จากปัจจุบันที่ 1,504 ล้านบาท และทำให้กำไรสุทธิปี 2565 ลดลง 2.3% จาก 7,118 ล้านบาท และส่งผลให้ FV ลดลงจากเดิม 3 บาท

บล.โกลบอล : HARN

ปรับคำแนะนำจาก “ถือ” เป็น “ซื้อ” ราคาเหมาะสม 2.66 บาท

COMPANY REPORT

mai / Services HARN ENGINEERING SOLUTIONS PLC. (HARN)

- คาดการณ์กำไรสุทธิปี 65 เติบโต 17%
- กำไรสุทธิ 4Q64 ที่ 20.6 ลบ. เติบโต 13.2%YoY และ 104.0%QoQ
- คาดการณ์กำไรสุทธิปี 65 เติบโต 17%YoY
- ปรับคำแนะนำจาก “ถือ” เป็น “ซื้อ” ราคาเหมาะสมปี 65 เท่ากับ 2.66 บาท

ประเด็นสำคัญในการลงทุน

• กำไรสุทธิ 4Q64 ที่ 20.6 ลบ. เติบโต 13.2%YoY และ 104.0%QoQ : กำไรต่ำกว่าค่าที่ 32.4 ลบ. หรือต่ำกว่าค่า 57% จากรายได้ที่ต่ำกว่าค่า 4% โดยบริษัทมีรายได้จากการขายและบริการ 265.7 ล้านบาท ทุกรายตัว YoY แต่เพิ่มขึ้น 13.0%QoQ เนื่องจากไม่มีการปิดหน่วยงานก่อสร้างในช่วงเดือนสิงหาคม ถึง กันยายน (ช่วงไตรมาส 3) ส่งผลให้บริษัทได้รับการสั่งซื้อจากลูกค้าเข้ามาประกอบกับการเลื่อนส่งมอบสินค้ามาเป็นในช่วง 4Q64 ทำให้รายได้เติบโตQoQ บริษัทมีอัตรากำไรขั้นต้น 28.9% ปรับตัวลงจากระดับ 29.3% ใน 3Q64 และ ที่ระดับ 30.0% ใน 4Q63 อัตรากำไรสุทธิเท่ากับ 7.5% เพิ่มขึ้นจาก 4.2% ใน 3Q64 และ 6.7% ใน 4Q63 ส่งผลให้บริษัท มีกำไรสุทธิงวด 4Q64 เท่ากับ 20.6 ลบ. ส่งผลให้ทั้งปี 64 มีกำไรสุทธิเท่ากับ 72.2 ล้านบาท ลดลง 26.3%YoY ต่ำกว่าที่คาด 16% สาเหตุหลักเกิดจาก %GP ที่ต่ำกว่าค่า ด้านฐานะการเงินยังคงแข็งแกร่ง อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E) ปรับขึ้นเล็กน้อยที่ระดับ 0.28 เท่า อยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับค่าเฉลี่ยของกลุ่มที่ระดับ 0.69 เท่า และมีสภาพคล่องรองรับการลงทุนเพิ่มโดยไม่จำเป็นต้องพึ่งพาเงินกู้

• คาดการณ์กำไรสุทธิปี 65 เติบโต 17%YoY : เราปรับลดประมาณการรายได้ และกำไรสุทธิปี 65 จาก 1,246 ลบ. และ 108 ลบ. สู่ 1,180ลบ. และ 85 ลบ. ลดลง 6% และ 28% จากประมาณการเดิม เนื่องมาจากรายได้และกำไรในปี 64 ที่ต่ำกว่าค่า ส่วนทิศทางผลการดำเนินงานในปี 65 จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปัจจุบันที่จำนวนผู้ติดเชื้อไวรัสโควิด-19 รายวันยังคงอยู่ในระดับสูง ส่วนใหญ่เป็นสายพันธุ์โอมิครอน แต่อาการไม่รุนแรงเมื่อเทียบกับสายพันธุ์เดลต้า จึงทำให้เราคาดว่าจะเห็นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ รวมถึงการเปิดประเทศและคาดว่าจะไม่มีมาตรการล็อกดาวน์ ปัจจัยดังกล่าวจะสนับสนุนให้งานก่อสร้างในประเทศกลับมาคึกคัก ส่งผลให้บริษัทมียอดขายทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ฟื้นตัว โดยในปี 65 เราคาดว่าจะยอดขายของบริษัทจะเติบโตราว 15% เป็น 1,180 ลบ. มีปัจจัยสนับสนุนจากงานขายและติดตั้งอุปกรณ์ดับเพลิง ทั้งในอาคาร สำนักงาน อาคารพักอาศัย ไปจนถึงโรงงานอุตสาหกรรมต่อมาผลิตภัณฑ์ระบบปรับอากาศ VRF ที่เป็นที่นิยม จุดเด่นคือประหยัดพลังงาน ในส่วนของระบบทำความเย็น HARN เป็นผู้ผลิตชุดทำความเย็นให้กับบริษัท ฟอรัท สมาร์ท เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) (FORTH) สำหรับติดตั้งในตู้แช่แช่แข็งอัตโนมัติ “เต๋abin” สำหรับธุรกิจผลิตภัณฑ์การพิมพ์ดิจิทัลซึ่งใช้เทคโนโลยีการพิมพ์เลเซอร์ สติ๊กเกอร์ และผลิตภัณฑ์ระบบไอโอที ใช้สำหรับติดตั้งตามอาคารเพื่อติดตามการทำงานของระบบพื้นฐานของงานอาคาร ณ สิ้นเดือน ธ.ค. 64 มี backlog 397 ล้านบาท (ใกล้เคียงกับงวดเดือน ก.ย. 64 ที่ 387 ล้านบาท) ซึ่งจะทยอยรับรู้ในปี 65 และประมาณการกำไรสุทธิที่ 85 ล้านบาท เติบโต 17%YoY

• ปรับคำแนะนำจาก “ถือ” เป็น “ซื้อ” ราคาเหมาะสมสำหรับปี 65 เท่ากับ 2.66 บาท : ฝ่ายวิจัยยังคงมีมุมมองบวกต่อปัจจัยพื้นฐานในระยะยาวจากผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย และเป็นสินค้าที่จำเป็นในอาคารและโรงงานโดยแม้เราปรับลดประมาณการในปี 65 แต่ฝ่ายวิจัยปรับเพิ่มราคาเหมาะสมสำหรับปี 65 จาก 2.60 บาท เป็น 2.66 บาท ซึ่งอิงประมาณกำไรต่อหุ้นปี 65 ที่ 0.145 บาท และ Prospective P/E ที่ระดับ 18.34 เท่า (อิง PER ย้อนหลัง 5 ปีของบริษัทที่ระดับ +0.25SD) เนื่องจากเราคาดว่าจะเห็นการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ หลังจากการเปิดประเทศและยกเลิกมาตรการล็อกดาวน์ ซึ่งจะสนับสนุนให้งานก่อสร้างในประเทศกลับมาคึกคัก ทั้งนี้ราคาเหมาะสมมีอัตรากำไรจากราคาปัจจุบันราว 14.66% ขณะที่คาดการณ์อัตราผลตอบแทนเงินปันผล (Dividend Yield) ในอนาคตราว 4.2% ต่อปี เราจึงปรับคำแนะนำจากเดิม “ถือ” เป็น “ซื้อ”

ปัจจัยเสี่ยง :

1. การฟื้นตัวของเศรษฐกิจมีความล่าช้าทำให้กำลังซื้อลดลง
2. การสูญเสียการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า
3. การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ทำให้ภาครัฐจะชะลอการลงทุน
4. อัตราแลกเปลี่ยนมีความผันผวนส่งผลต่อต้นทุนสินค้านำเข้า

Analyst : Wilasinee Boonmasungsong

02 672 5937

Wilasinee@globlex.co.th

Analyst Assistant : Panachai Kritthanachai

Anti-Corruption score : ได้รับการรับรอง

บล.โกลบอล : LALIN

แนะนำซื้อ ราคาเหมาะสม 13.20 บาท

Lalin - ซื้อ ราคาเหมาะสม 13.20 บาท
เพิ่มประมาณการรายได้ และกำไรปี 65
9.5% และ 8.5% ตามลำดับ

- งวด 4Q64 บริษัทมีรายได้จากการขาย 1,757 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 8.4% QoQ และ 0.6% YoY โดยมีอัตรากำไรขั้นต้นที่ระดับ 38.9% ทรงตัวทั้ง YoY และ QoQ ยังคงรักษาระดับความสามารถในการทำกำไรได้ดีกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมที่ระดับ 31% ส่งผลให้มีกำไรสุทธิ 376 ล้านบาท ขยายตัว 10.9% QoQ แต่ลดลง 1.6% YoY ทั้งปี 64 บริษัทมีรายได้และกำไรที่ 6,573 ล้านบาท และ 1,389 ล้านบาท มากกว่าเรคาดที่ 6,002 ล้านบาท และ 1,266 ล้านบาท ตามลำดับ หรือมากกว่าคาด 9.5% และ 9.7%

- ในปี 65 บริษัทตั้งเป้ามียอดขาย Presale ราว 8,500 ล้านบาท และคาดยอดโอนที่จะรับรู้เป็นรายได้ราว 7,200 ล้านบาท เปิดแนวราบ 10-12 โครงการรวมมูลค่า 7-8 พันลบ. เติบโตอย่างน้อย 15% จากปี 64 ช่วง 2M65 เปิดแล้ว 3 โครงการได้แก่ 1. Lalin Town ชัยพฤกษ์-ไทรน้อย 2. Lalin Town Lio ชัยพฤกษ์-ไทรน้อย 3. Lanceo CRIB รัตนาริเบศร์-ท่าอิฐ รวม 3 โครงการมูลค่าราว 1,520 ล้านบาท และในไตรมาสแรกของปี 65 บริษัทจะเปิดขายอีก 2 โครงการ รวมเป็น 5 โครงการใน 1Q65 ในปัจจุบันบริษัทเน้นโครงการแนวราบที่เป็น Real Demand และเป็นผู้บริโภคกลุ่มใหญ่ของประเทศ

- ความเห็น ฝ่ายวิจัยมีมุมมองบวกต่อปัจจัยพื้นฐานของบริษัท จากผลการดำเนินงานที่เติบโตต่อเนื่องในการประเมินราคาเหมาะสมอิง Prospected PER ที่ระดับ 8.1 เท่า และ P/E ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของหุ้นกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ที่ระดับ 23 เท่า จากการประเมิน EPS ปี 65 ที่ 1.63 บาทได้ราคาเหมาะสมเท่ากับ 13.20 บาท ขณะที่คาดการณ์อัตราผลตอบแทนเงินปันผลในอนาคตราว 6%

บล.บัวหลวง : CPALL

คงคำแนะนำ “ซื้อ” ราคาเป้าหมาย 79 บาท

CPALL ซีพี ออลล์

ประเด็นสำคัญจากการประชุมกับ CPALL

ประเด็นหลัก: CPALL ยังคงเห็นโมเมนตัมการกลับมาของลูกค้าในร้านที่ดีอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปลายปีที่แล้วจนถึงต้นปี CPALL มองว่ามาร์จินน่าจะได้รับผลกระทบบ้างเล็กน้อยจากราคาวัตถุดิบและน้ำมันที่สูงขึ้น การจัดการสต็อกสินค้าและประสิทธิภาพที่คลั่งสินค้าที่ดีขึ้น CPALL

ยังไม่ห่วงการแข่งขันจากตู้กดกาแฟรายอื่นๆ CPALL มองว่ากาแฟ All Café มีจุดแข็งด้านราคา โปรโมชั่น และวัตถุดิบ ธุรกิจ Delivery ถือเป็นธุรกิจที่สำคัญในการช่วยทำให้ ยอดขายต่อบิลของ 7-Eleven อยู่ในระดับที่สูงและยังคงขยายสาขาที่ต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง

คำแนะนำพื้นฐาน: เราค่อนข้างมั่นใจกับผลประกอบการปี 2022 จาก message ของ ทาง CPALL ทั้งด้านการฟื้นตัวของรายได้ต่อสาขา และการควบคุมต้นทุน โดยรวมยังเป็นไปในทิศทางเดียวกับที่เรามอง โดยเรายังคงคำแนะนำ “ซื้อ” CPALL ที่ราคาเป้าหมาย 79 บาท



บล.บัวหลวง : IP

มองโอกาสซื้อ ราคาเป้าหมายที่ 26 บาท

IP อินเตอร์ ฟาร์มา กลับเข้าสู่ช่วงการเร่งเครื่องการเติบโต เราคาดว่าหุ้น IP จะกลับมาสร้างผลตอบแทนที่ดีกว่าตลาดอีกครั้งตามแนวโน้ม
1) กำไรปีนี้คาดเติบโตสูงราว 80% YoY จากทั้งธุรกิจหลักและ New S-curve และมี Upside ราว 15-20% จากการส่งมอบรายได้ตามแผนที่ 1.8 พันล้านบาท (ซึ่งสูงกว่าเราคาด 1.53 พันล้านบาท)

ทั้งจากธุรกิจหลัก และจาก Lab Pharmacy ที่เพิ่งซื้อเข้ามา มีแผนจะเข้าไปขยายสาขาจาก 22 สาขา เป็น 40 สาขาในปีนี้ พร้อมทั้งบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จัด Product mix ใหม่ สร้าง synergy กับ IP, 2) แผนการเติบโตระยะยาวในระดับเฉลี่ย 40-50% ต่อปี ถือว่าสูงกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม ขณะที่ราคาหุ้นปรับลงมา 17% จากจุดสูงสุดล่าสุด (2 ก.พ.) สวนทางงบการเงิน 4Q21 ที่กำไรทำจุดสูงสุดใหม่ และ Outlook ที่ดี

Fundamental View : เรามองเป็นโอกาสซื้อ และราคาเป้าหมายที่ 26 บาท (อิง PEG 1 เท่า บน EPS ปี 2022 และกำไรเติบโต 41%/ปี CAGR ในปี 2021-24)

บล. เมย์แบงก์ (ประเทศไทย) : AH

คงแนะนำ ซื้อ ประเมินราคาเป้าหมาย 28 บาท

AAPICO Hitech (AH) แนวโน้มปี 2565 จะเติบโต

BUY

Share Price THB 23.50

12 m Price Target THB 28.00 (+19%)

Previous Price Target THB 28.00

ประเด็นการลงทุน

แนวโน้มปี 2565 ผู้บริหารตั้งเป้าหมายจะเติบโตสูง 30% แรงหนุนจากอุตสาหกรรมรถยนต์ที่จะเติบโต รวมถึงได้รับคำสั่งซื้อใหม่ซึ่งเป็น Global Model ดีกว่าอุตสาหกรรมรถยนต์ที่ยอดผลิตรถยนต์ในปี 1.8 ล้านคัน เติบโต 7% ประเมินการของเราค่อนข้างอนุรักษ์นิยม ประเมินยอดขาย 23,045 ล้านบาท โต 12.8% และ มีกำไรสุทธิ 1,130 ล้านบาท โต 10% ส่วนกำไรปกติโต 43% ราคาหุ้นปัจจุบันมี Valuation ที่ถูก ซื้อขาย P/E ปี 2565 ที่ต่ำ 7.4 เท่า P/BV 0.9 เท่า และ อัตราเงินปันผลตอบแทน 4.7% เราคงประเมินราคาเป้าหมาย 28 บาท บนค่า Forward P/E ปี 2565 เท่ากับ 8.8 เท่า โดยให้ส่วนลดจากค่าเฉลี่ย Forward P/E 10 ปี ซึ่งเท่ากับ 9.9 เท่า คงแนะนำ ซื้อ

4Q64 กำไรลดลง แต่รวมปี2564กำไรฟื้นตัวแรง

AH ประกาศผลประกอบการ 4Q64 มีกำไรสุทธิที่ลดลงเหลือเพียง 128 ล้านบาท (-45%QoQ, -18%YoY) แม้ว่าไตรมาสนี้จะมียอดขายที่ฟื้นตัวที่ดีขึ้น 5,770 ล้านบาท (+36%QoQ, +4%YoY) และ อัตรากำไรขั้นต้นปรับตัวขึ้นเป็น 10.0% จาก 9.3% ในไตรมาสก่อน และ 6.8% ในปีก่อน แต่ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มเป็น 449 ล้านบาท (+45%QoQ, +13%YoY) โดยถูกจุดจากประเทศโปรตุเกสที่ขาดทุนรวม 100 ล้านบาทจากปัญหาขาดแคลนไมโครชิป และ เหล็กที่ขึ้นราคายังไม่สามารถปรับราคากับลูกค้าได้ รวมปี 2564 เป็นปีที่มีการฟื้นตัวแรง มียอดขายเท่ากับ 20,433 ล้านบาท โต 19% และ มีกำไรสุทธิเท่ากับ 1,024 ล้านบาท เติบโตสูงถึง 593%YoY

แนวโน้มปี 2565 ผู้บริหารตั้งเป้าหมายจะโตสูง 30%

AH ได้จัดประชุมนักวิเคราะห์เมื่อวาน (15 มี.ค.) ผู้บริหารตั้งเป้าหมายในปีนี้จะเติบโตสูง 30% แรงหนุนจากอุตสาหกรรมรถยนต์ที่เติบโต ได้รับคำสั่งซื้อใหม่รถกระบะ Ford ซึ่งเป็น Global Model รับรู้ปี 800 ล้านบาท ปีหน้า 1.1 พันล้านบาท รถ EV จากค่าย Vinfast ของเวียดนาม 100 ล้านบาท เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์เพิ่มขึ้น คือ Mazda, MG, GWM เทียบกับยอดผลิตรถยนต์ในปี 1.8 ล้านคัน เติบโต 7% โดย AH จะเติบโตได้ดีกว่าอุตสาหกรรมรถยนต์รวม จากคำสั่งซื้อใหม่ สำหรับบริษัทย่อยในโปรตุเกส (สัดส่วน 18% ของยอดขาย) ซึ่งไตรมาสที่ประสบปัญหาขาดแคลนไมโครชิปทำให้ตลาดยุโรปลดลงถึง 25% และ ทำให้ขาดทุนถึง 100 ล้านบาท ไตรมาสแรกจะฟื้นดีขึ้นไม่ขาดทุน และ ช่วงที่เหลือของปีจะมีกำไรที่ดีขึ้นเล็กน้อย

คงประมาณการแบบอนุรักษ์นิยม คาดยอดขายและกำไรปีนี้จะเติบโตต่อเราคงประมาณการแบบอนุรักษ์นิยม และ ต่ำกว่าประมาณการของผู้บริหาร ประเมินยอดขายเท่ากับ 23,045 ล้านบาท เติบโต 12.8% ดีกว่าอุตสาหกรรมรถยนต์ที่มียอดผลิตรถยนต์ 1.8 ล้านคัน เติบโต 7% และ คาดจะมีกำไรสุทธิ 1,130 ล้านบาท เติบโต 10% ถ้าไม่รวมกำไรอัตราแลกเปลี่ยนในปีก่อนจะมีกำไรปกติที่โตถึง 43%

Surachai Pramualcharoenkit
surachai.p@maybank.com
(66) 2658 6300 ext 1470

บล.เมย์แบงก์(ประเทศไทย) : KTB

คงแนะนำ ถือ ราคาเป้าหมาย 13 บาท

Krung Thai Bank (KTB TB) สร้างรายได้จาก G-wallet ง่าย

ถือ TP 13 บาท ชอบ KBANK มากกว่า

เราคาดว่ารายได้ของ KTB จะยังคงอ่อนแอเนื่องจากได้หันไปเน้นที่สินเชื่อภาครัฐ (ผลตอบแทนและค่าธรรมเนียมต่ำ) เพื่อเพิ่มคุณภาพสินทรัพย์ คงแนะนำ ถือ ราคาเป้าหมาย 13 บาท (P/BV ปี 65 ที่ 0.5 เท่า, ROE 7.4%) หุ้น KTB จะยังคงซื้อขายแบบมีส่วนลดเมื่อเทียบกับคู่แข่ง เนื่องจากการเติบโตของรายได้ที่อ่อนแอและความเสี่ยงจากการให้บริการแก่ภาครัฐ เรามองว่าการสร้างรายได้จากค่าธรรมเนียมจากแอปกระเป๋าตังของภาครัฐยังคงเป็นเรื่องยาก เราชอบ KBANK มากกว่า (ซื้อ, ราคาเป้าหมาย 185 บาท) เนื่องจากน่าจะได้ประโยชน์มากกว่าจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ

ตั้งเป้าสินเชื่อ และ non-nii เติบโต 3-4%

ในการประชุมนักวิเคราะห์เมื่อวันศุกร์ที่ผ่านมา ผู้บริหารตั้งเป้าสินเชื่อปี 65 เติบโต 3-4% (หนุนโดยสินเชื่อภาครัฐและสินเชื่อรายย่อย) ส่วนรายได้ Non-NII เติบโตตัวเลขหลักเดียว โดย KTB มีแผนที่จะเพิ่มค่าธรรมเนียมจากการบริหารความมั่งคั่งเพื่อชดเชยค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมและ ATM ที่ลดลง ธนาคารคาดว่า NIM จะทรงตัว YoY ที่ประมาณ 2.5% ในปีนี้ ทั้งนี้ NIM ของ KTB ลดลงอย่างมากจาก 3.2% ในปี 62 เป็น 2.5% ในปี 64 เนื่องจากสัดส่วนสินเชื่อภาครัฐต่อสินเชื่อทั้งหมดเพิ่มขึ้นเป็น 21% ในปี 64 จาก 9% ในปี 62 ซึ่ง CFO ระบุว่าสินเชื่อภาครัฐที่เพิ่มขึ้นส่วนใหญ่มาจากสภาพคล่องที่เพียงพอ

คาดต้นทุนสินเชื่อและ NPL คงที่

ผู้บริหารไม่กังวลนักเกี่ยวกับคุณภาพสินทรัพย์ เนื่องจาก 21% ของสินเชื่อทั้งหมดเป็นสินเชื่อภาครัฐที่มีความเสี่ยงต่ำ และ 50% ของสินเชื่อรายย่อยเป็นข้าราชการ ซึ่งธนาคารสามารถหักเงินจากเงินเดือนได้โดยตรง ธนาคารตั้งเป้า NPL Ratio ที่ 3.5% และต้นทุนสินเชื่อที่ 1.35% ในปีนี้ ส่วน NPL coverage น่าจะลดลงเล็กน้อย YoY เนื่องจากการตัดหนี้สูญที่เร็วขึ้นเพื่อควบคุม NPLs ขณะที่สินเชื่อในโครงการบูรณาการหนี้ลดลงเหลือ 9.8 หมื่น ลบ.ในไตรมาส 4/64 จาก 1.17 แสน ลบ.ในไตรมาส 3/64 และคิดเป็น 4% ของสินเชื่อทั้งหมด จากทั้งหมด 88% เป็นสินเชื่อธุรกิจ (องค์กรและ SME) และ 12% เป็นสินเชื่อรายย่อย

สร้างรายได้จากแอป G-wallet ง่าย

เราคงประมาณการกำไรปี 65-66 ไม่เปลี่ยนแปลงเนื่องจากเป้าหมายทางการเงินสอดคล้องกับสมมติฐานของเรา ในแง่บวก เราเชื่อว่าค่าใช้จ่ายด้านเครดิตได้พุ่งแตะจุดสูงสุดแล้ว และคาดว่าจะมีโอกาสในการลดต้นทุนด้านเครดิต ส่วนในแง่ลบ เรามีมุมมองที่ตรงข้ามกับตลาดและมองเห็นความเสี่ยงมากกว่าโอกาสจากฐานลูกค้าขนาดใหญ่ในผู้ใช้กระเป๋าเงินดิจิทัลของรัฐบาล (แอป Pao Tang) เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง ดังนั้นการทำธุรกรรมผ่านสาขาส่วนใหญ่จึงอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าใช้แอปมือถือ ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์การบริหารความมั่งคั่ง

Jesada Techahusdin, CFA

jesada.t@maybank.com

(66) 2658 6300 ext 1395

คอลัมน์สังคมอินไซด์ สงครามยูเครน-รัสเซีย สะเทือนหุ้นทั่วโลก..

สวัสดิ์จะกลับมาพบกับคอลัมน์สังคมอินไซด์ บนหน้าปิดแมกกาซีนหุ้นอินไซด์ออนไลน์ฉบับเดือน มีนาคม 2564 ที่มีแรงสั่นสะเทือนมหาศาล หลังรัสเซียเปิดฉากโจมตียูเครน ตลาดหุ้นโลกมีความผันผวน นักลงทุนเทขายสินทรัพย์เสี่ยง ราคาน้ำมันที่พุ่งสูงสุดปิดเมื่อเทียบกับปลายปี 64

งานนี้คงต้องจับตานักวิเคราะห์มีแนวโน้มปรับ
ประมาณการในปี 65 ลดลงหรือไม่อย่างไร....

นายศรพล ตุลยะเสถียร

รองผู้จัดการ หัวหน้าสายงานวางแผนกลยุทธ์
องค์กร ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย



ระบุว่า ราคาพลังงานในตลาดโลกที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจากกรณีพิพาทระหว่างรัสเซียและยูเครนส่งผลให้ผู้ลงทุนมีความกังวลเกี่ยวกับปัญหาเงินเฟ้อ และเศรษฐกิจโลกจะชะลอตัวลง ทำให้เกิดความผันผวนในตลาดการเงินโลกโดยเห็นสัญญาณการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนออกจากสินทรัพย์เสี่ยงไปยังสินทรัพย์ปลอดภัย อีกทั้งพบว่าเงินลงทุนจำนวนมากเคลื่อนย้ายจากตลาดหุ้นในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากกรณีพิพาท ได้แก่ ประเทศในทวีปยุโรปไปยังกลุ่มประเทศที่ได้รับผลกระทบน้อยกว่าเช่นกลุ่มประเทศ ASEAN

ปัจจัยภายในประเทศที่มีความเชื่อมโยงไปยังรัสเซียและยูเครนค่อนข้างน้อย และในระยะสั้นเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อค่อนข้างจำกัด และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทจดทะเบียนโดยเฉพาะในภาคบริการและการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะได้อานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมืองในอนาคต ทำให้เห็น Fund Flow จากผู้ลงทุนต่างชาติไหลกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยเป็นเดือนที่สามติดต่อกัน โดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 61,336 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิสูงสุดในรอบ 16 ปี

ทำให้ ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 SET Index ปิดที่ 1,685.18 จุด ปรับเพิ่มขึ้น 2.2% จากเดือนก่อนหน้าซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ ใน ASEANSET Index ในสองเดือนแรกปี 2565

ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มการเงิน

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 99,052 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.0% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยผู้ลงทุนต่างชาติมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุดคิดเป็น 42.80% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ซึ่งเป็นเดือนแรกนับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19 ผู้ลงทุนต่างชาติกลับมาซื้อสุทธิเป็นเดือนที่สามโดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2565

ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 61,336 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิสูงสุดในรอบ 16 ปี

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 1 บริษัท คือ บมจ. พีชแอนด์ลิฟวิ่ง (PEACE) และใน mai 1 บริษัท คือ บมจ. พรีเมียร์ แทงค์ คอร์ปอเรชั่น (PTC)

Forward P/E ของตลาดหลักทรัพย์ไทย ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 อยู่ที่ระดับ 18.1 เท่า สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 13.5 เท่า และ Historical P/E อยู่ที่ระดับ 13.0 เท่า ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ระดับ 16.0 เท่า

อัตราเงินปันผลตอบแทน ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 อยู่ที่ระดับ 2.64% สูงกว่าค่าเฉลี่ยของตลาดหลักทรัพย์ในเอเชียซึ่งอยู่ที่ 2.36%

ZIGA เผยบริษัทฯ ได้รับมอบ เครื่องชุดบิทคอยน์ เพิ่มอีก 200 เครื่อง

นำไปติดตั้งที่สำนักงานซีก้า เอฟซี-สุขสวัสดิ์
ตามแผนการลงทุนที่เคยแจ้งไว้ ฟากซีอีโอ
"ศุภกิจ งามจิตรเจริญ" ระบุการรับมอบเครื่อง
ชุดบิทคอยน์ครั้งนี้ทำให้มีเครื่องครบ 400 เครื่อง
พร้อมรับรู้รายได้ทันทีในไตรมาส 1/65 เดินหน้า
ต่อยอดธุรกิจสินทรัพย์ดิจิทัลผ่าน 2 บริษัทย่อย
มั่นใจสนับสนุนอนาคตโตก้าวกระโดด



PIMO เพราะหัวเรือใหญ่



ขึ้นชื่อเรื่องความประหยัดพลังงานต้องยกให้ PIMO
เพราะหัวเรือใหญ่ "วสันต์ อภิธิโรจนกุล" เล็งเห็น
ความสำคัญในการใช้พลังงานไฟฟ้าในธุรกิจที่เพิ่มสูง
ขึ้นอย่างต่อเนื่องและพื้นที่หลังคาของอาคารที่มีขนาด
ใหญ่ ซึ่งมีศักยภาพในการติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้า
พลังงานแสงอาทิตย์บนหลังคา (โซลาร์เซลล์) จะรอช้า
อยู่ไย!! PIMO-ไฟไม่ ลงทุนติดตั้งหลังคาโซลาร์เซลล์
เพิ่มเติมในอาคาร BLDC ด้วยงบลงทุน 8.3 ล้านบาท
ไปแล้วคร้าาาา...ช่วยประหยัดไฟด้วยพลังงาน
แสงอาทิตย์ ติดโซลาร์เซลล์กันเยอะๆ นะคะ

TWPC ขอสวนกระแสโควิด-19

เดินหน้าปูพรมธุรกิจผลิตภัณฑ์ Bioplastic ภายใต้
แบรนด์ "ROSECO" เตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่มาให้
เชยชมในเดือนมีนาคมนี้ เป็นการนำแป้งมันสำปะหลัง
มาพัฒนาเป็นบรรจุภัณฑ์แบบใช้ครั้งเดียว และพลาสติก
คลุมดิน ที่ย่อยสลายได้ภายใน 4-6 เดือน ตอบโจทย์
Global Issue งานนี้ซีอีโอ "โฮ เรน ฮวา" ตั้งเป้ากำลัง
การผลิตเฟสแรกไว้ระดับ 3 พันตันต่อปี แคมเปญ
ว่าธุรกิจนี้จะช่วยสร้างรายได้ 1,000 ล้านบาท ในอีก
3-5 ปีข้างหน้า บรรดาแฟนคลับเกาะติดกันให้ดี แบบนี้
อนาคตโตกระฉูดแน่นอน !





NDR รายงานผลการดำเนินงานในปี 2564

มีรายได้รวมอยู่ที่ 852.04 ล้านบาท และปันกำไรสุทธิอยู่ที่ 41.90 ล้านบาท พร้อมแจกจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้น หลังที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ ไฟเขียวจ่ายปันผล ในอัตราหุ้นละ 0.03 บาท กำหนดขึ้น XD 8 มี.ค. รับทรัพย์ 29 เม.ย.นี้ นอกจากนี้ยังอนุมัติแจกวอร์เรนต์ฟรี ในสัดส่วน 4 หุ้นสามัญเดิมต่อ 1 หน่วยใบสำคัญแสดงสิทธิ โดยจะจัดประชุมผู้ถือหุ้นในวันที่ 29 มีนาคมนี้เพื่อพิจารณาอนุมัติ...งานนี้ผู้ถือหุ้นเตรียมตัวไปใช้สิทธิกันเลยค่าา

หุ้นกลุ่มโรงไฟฟ้าอนาคตดี ต้องยกนิ้วให้ SUPER

หลังโชว์ฟอร์มสวย กำไรปี 64 พุ่งแรงกว่า 79% พร้อมกันนี้บอร์ดใจดี อนุมัติจ่ายเงินปันผลงวดปี 64 ในอัตรา 0.006 บาท/หุ้น ขึ้นเครื่องหมาย XD วันที่ 3 พ.ค.65 จ่ายเงินปันผล 20 พ.ค.นี้ แบบนี้ยกนิ้วกุดโล้คร้าวๆๆ ให้กับ CEO "จอมทรัพย์ โลจายะ" ที่บริหารงานด้วยความมุ่งมั่น ทำให้ธุรกิจโตวันโตคืน สร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้อย่างน่าชื่นชม หุ้นดีมีอนาคต พี/อี ต่ำ เพียง 12.46 เท่า ...โบรกฯให้ราคาเป้าหมาย 1.20 บาท/หุ้น ใครที่ไม่มีหุ้นติดพอร์ตไว้เสียตายแทนเลย



เมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา AQUA

AQUA รายงานผลประกอบการปี 64 ที่สร้างรายได้รวมกว่า 819 ล้านบาท คิดเป็นกำไรโตจุกๆ 280% สูงสุดเป็นประวัติการณ์ ด้านบอร์ด AQUA ยังใจดี เคะแจก WARRANT (AQUA-W3) ฟรีในอัตรา 2:1 แต่! แต่!! บองฟรีต้องมีกำหนดเวลา วันศุกร์ ที่ 11 มี.ค.65 ตลาดฯเตรียมขึ้นเครื่องหมาย XW (Excluding Warrant) โดยบริษัทฯกำหนดวัน Record Date คือวันที่ 14 มีนาคมนี้แล้วจ้า งานนี้เสียฉาย บุญนาะ รักษาการกรรมการผู้จัดการใหญ่ บอกเองเลยว่าใครเข้าโดน XW ไม่รู้ด้วยนี่....

แถมข่าวล่าสุด เจอแน่!! Mega Trend การลงทุนในธุรกิจใหม่ที่ AQUA กำลังซุ่มทำดีลอย่างดุเดือด เพราะจะไม่ยอมให้ผู้ถือหุ้นตกเทรนด์กับกระแสแห่งอนาคต เตรียมแกล้งแผนธุรกิจเร็ววันนี้ ใครพลาดหุ้นดีกับการลงทุนน่าสนใจขนาดนี้ อย่าหาว่า AQUA ไม่เตือน





B ปลื้มผู้ถือหุ้นเชื่อมั่น แห่ใช้สิทธิเพิ่มทุน RO

รับเงินกว่า 915 ล้านบาท ลั่นพร้อมเดินหน้าตามแผนยุทธศาสตร์โฟกัส “Green Logistics-Green Utilities” และรุก ธุรกิจที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบริษัท ชี้นำปัจจัยพื้นฐานแกร่ง - ลัดส่วนหนี้สินต่อทุนแค่ 0.09 เท่า

SNNP เลือปปืนไว! เขย่าตลาดเครื่องดื่ม

ล่าสุดเปิดตัว “เมจิก ฟาร์ม เฟรช น้ำผลไม้รวมผสมน้ำใบกัญชา” รายแรกของไทย ที่ผ่านการรับรองมาตรฐานและคุณภาพจาก ออย. มาพร้อมกัน 3 รสชาติอร่อยโดนใจ “มิกซ์เบอร์รี่ - ลิ้นจี่ - สับปะรด” ดับกระหาย ผ่อนคลายรับซัมเมอร์ พร้อมวางจำหน่ายแล้ววันนี้ทั่วประเทศ ตามเทรนด์และกระแสในปัจจุบัน มันใจจะช่วยผลักดันยอดขายไตรมาส 1/65 เติบโต หนูนรายได้ปีนี้ทะลุ 5,000 ล้านบาท เตรียมทยอยเล็งผลสินค้าใหม่บุกตลาดทั้งใน และต่างประเทศต่อเนื่อง



ขอปรบมือรัวๆ ให้กับ "สมพล ธนดำรงศักดิ์"



บ๊อบอสแห่ง บมจ.ฟอร์จูน พาร์ท อินดัสตรี (FPI) สามารถกลับมาแจ้งเกิดในวงการหุ้นดีกำไรสวยอีกครั้งก็แหม!! ผลงานปี 64 ทะลุทะลวงเพิ่มขึ้นกว่า 899.9% แบบออลไทม์ไฮ เรียกได้ว่า ฝีมือไม่ธรรมดาจริง ๆ แม้จะต้องเผชิญกับอุปสรรคต่างๆ ทั้งเงินบาทอ่อนค่า ค่าระวางเรือยืນสูง ราคาวัตถุดิบปรับตัวเพิ่มขึ้น และอีกหลายปัจจัย แต่ FPI ยังสามารถฝ่าฟัน พลิกสถานการณ์ได้ทันท่วงที รู้แบบนี้แล้วผู้ถือหุ้นสบายใจหายห่วง และปีนี้ก็มีลุ้นนิวไฮได้อีกใช้มั้ยคะเอ๊ยพอล!

SET
SOURCE

ภาวะตลาดหุ้นไทย กุมภาพันธ์ 2565

SET Index
ปิดที่ 1,685.18 จุด
+ 2.2%
จากเดือนก่อนหน้า

กลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวเพิ่มสูงกว่า SET Index*
รับานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง



บริการ



อสังหาริมทรัพย์



การเงิน

*เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564

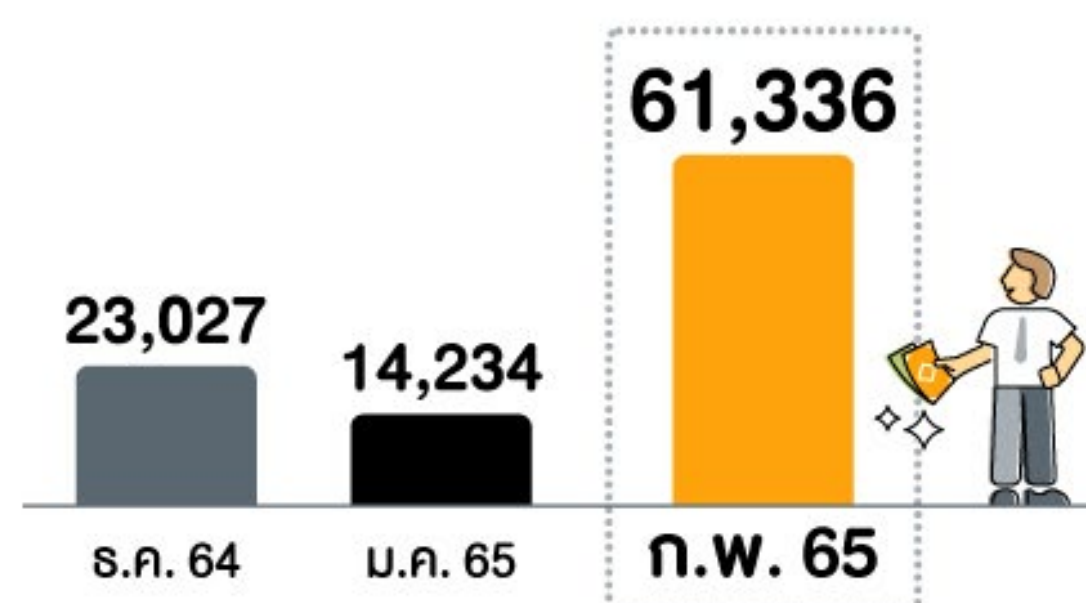
เงินทุนต่างชาติไหลเข้าตลาดหุ้นไทย
สูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค**

ไทย		2,363
อินโดนีเซีย		1,645
มาเลเซีย		759
ฟิลิปปินส์		85
เวียดนาม		-151

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

**ในช่วงเดือน ม.ค. - ก.พ. 2565

ต่างชาติกลับมาซื้อสุทธิต่อเนื่อง
เป็นเดือนที่สาม
ก.พ. 65 ซื้อสุทธิสูงสุดในรอบ 16 ปี



หน่วย: ล้านบาท



**ปัจจัยเสี่ยง
ที่ควรจับตามอง**

สงคราม
รัสเซีย-ยูเครน

ดอกเบี้ยนโยบายของ
ธนาคารกลางสหรัฐฯ (Fed)

สถานการณ์
Omicron

www.set.or.th



Make it **Work**
for **Everyone**



ภาวะตลาดหลักทรัพย์ กุมภาพันธ์ 2565

8 มีนาคม 2565

สรุปสถิติสำคัญตลาดหลักทรัพย์ไทย กุมภาพันธ์ 2565



- ราคาพลังงานในตลาดโลกที่ปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นจากกรณีพิพาทระหว่างรัสเซียและยูเครนส่งผลให้ผู้ลงทุนมีความกังวลเกี่ยวกับปัญหาเงินเฟ้อ และเศรษฐกิจโลกจะชะลอตัวลง ทำให้เกิดความผันผวนในตลาดการเงินโลกโดยเห็นสัญญาณการเคลื่อนย้ายเงินลงทุนออกจากสินทรัพย์เสี่ยงไปยังสินทรัพย์ปลอดภัย อีกทั้งพบว่าเงินลงทุนจำนวนมากเคลื่อนย้ายจากตลาดทุนในประเทศที่ได้รับผลกระทบจากกรณีพิพาท ได้แก่ ประเทศในทวีปยุโรปไปยังกลุ่มประเทศที่ได้รับผลกระทบน้อยกว่าเช่นกลุ่มประเทศ ASEAN
- จากปัจจัยภายในประเทศที่มีความเชื่อมโยงไปยังรัสเซียและยูเครนค่อนข้างน้อย ในระยะสั้นเศรษฐกิจไทยยังได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อค่อนข้างจำกัด และมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง อีกทั้งบริษัทจดทะเบียนโดยเฉพาะในภาคบริการและการท่องเที่ยวที่คาดว่าจะได้อานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง ในอนาคต ทำให้เห็น Fund Flow จากผู้ลงทุนต่างชาติไหลกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นไทยเป็นเดือนที่สามติดต่อกัน โดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 61,336 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิสูงสุดในรอบ 16 ปี
- ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 SET Index ปิดที่ 1,685.18 จุด ปรับเพิ่มขึ้น 2.2% จากเดือนก่อนหน้า ซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ ใน ASEAN โดยได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มการเงิน
- ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 99,052 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.0% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน โดยผู้ลงทุนต่างชาติมีส่วนมูลค่าการซื้อขายคิดเป็น 42.80% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ซึ่งเป็นระดับสูงที่สุดนับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19
- ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 มีบริษัทเข้าจดทะเบียนซื้อขายใหม่ใน SET 1 บริษัท คือ บมจ. พีชแอนด์ดีลฟิง (PEACE) และใน mai 1 บริษัท คือ บมจ. พรีเมียร์ แทงค์ คอร์ปอเรชั่น (PTC)

ผลกระทบ ความเป็นไปได้กับตลาดการเงินและการลงทุนจากกรณีพิพาทรัสเซียและยูเครน



SET index ตอบสนองต่อกรณีพิพาทของประเทศผู้ส่งออกน้ำมันอย่างจำกัด

	Start Date	End date	% SET index Change after event risk				
			1 day	1 Week	1 Month	3 Months	6 Months
อิรักบุกคูเวต	8-ก.พ.-33	28-ก.พ.-33	1.10%	6.36%	18.58%	13.96%	-8.12%
รัสเซีย-ไครเมีย	1-ส.ค.-50	12-ส.ค.-50	0.35%	4.29%	-2.49%	-32.34%	-34.85%
รัสเซีย-จอร์เจีย	20-ก.พ.-56	27-ก.พ.-56	-1.29%	-1.24%	2.99%	7.17%	19.93%
รัสเซีย-ยูเครน	20-ก.พ.-65	???	-1.10%	-1.94%	-	-	-

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้น (สรุปจากความคิดเห็นนักวิเคราะห์ที่เผยแพร่ผ่านสื่อ)

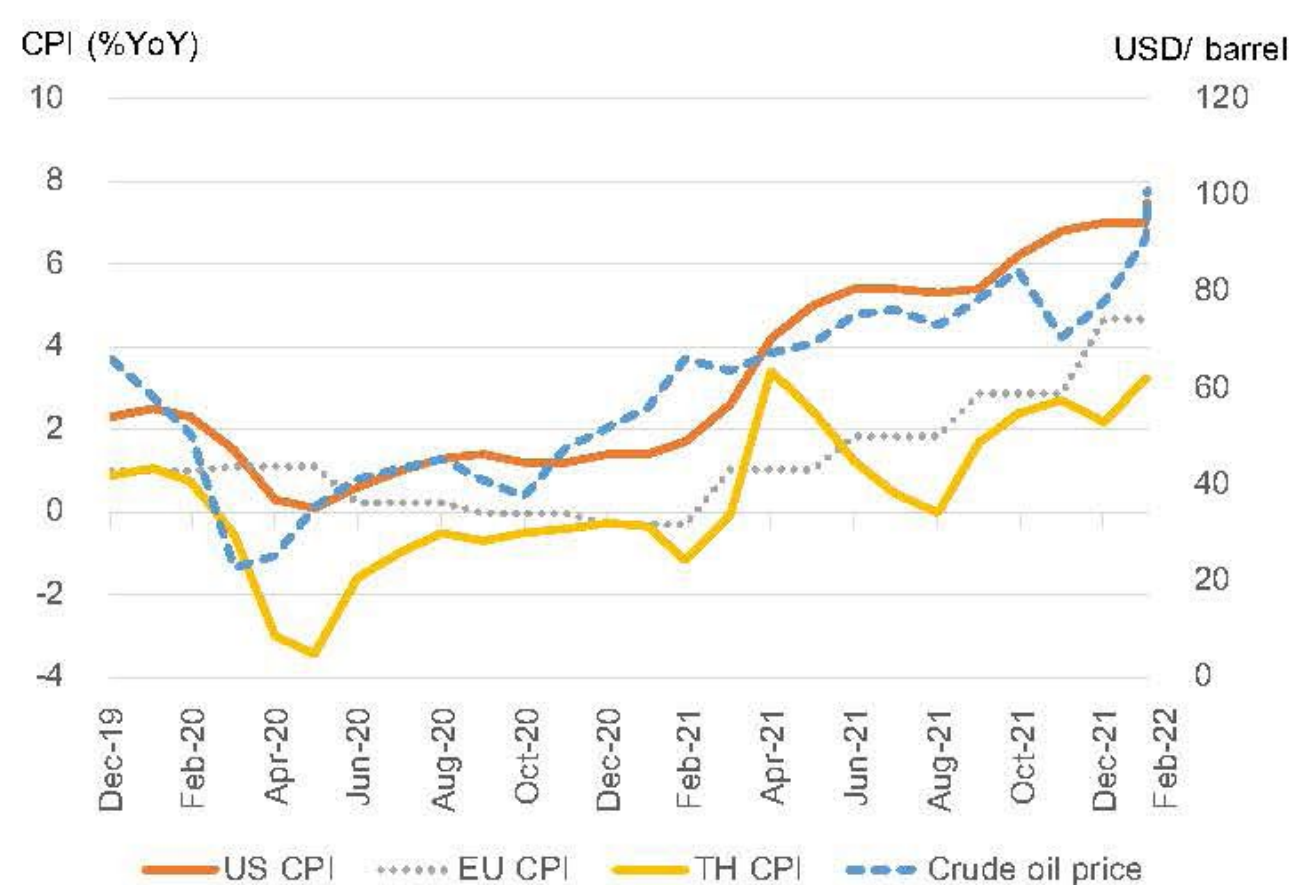
- ▶ แรงกดดันด้านราคาน้ำมันที่ปรับตัวสูงขึ้นเป็นต้นทุนทางเศรษฐกิจของ บจ. อาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนของธุรกิจทั้งทางตรง และทางอ้อม
- ▶ อาจมี Fund Flow เข้าสินทรัพย์ที่เป็นกลุ่มสินทรัพย์ปลอดภัย เช่น ทองคำ หรือพันธบัตรรัฐบาล
- ▶ อาจเห็น Fund Flow ไหลออกจากตลาดในพื้นที่ใกล้เคียงกับพื้นที่ขัดแย้ง เข้าสู่ภูมิภาคอื่นๆ รวมทั้ง Emerging Markets
- ▶ ในระยะสั้นอาจเกิดผลกระทบในวงจำกัด ซึ่งขณะนี้ได้เริ่มผลกระทบต่อ ราคาแต่ละสินทรัพย์ให้มีความผันผวนเพิ่มมากขึ้น
- ▶ หากสถานการณ์ยังยืดเยื้อ จะยิ่งส่งผลให้เงินเฟ้อเร่งตัวขึ้น และอาจนำไปสู่ การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยของ FED แรงและเร็วกว่าคาด นอกจากนี้หาก เศรษฐกิจยุโรปได้รับผลกระทบมากอาจส่งผลต่อการส่งออกและการ ท่องเที่ยวไทย

ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ระดับ 100 USD/ Barrel ทำให้มีความกังวลว่าธนาคารกลางสหรัฐ อาจ ดำเนินนโยบายการเงินแบบตึงตัวเพื่อควบคุมเงินเฟ้อ อย่างไรก็ตาม ผู้ลงทุนเริ่มเคลื่อนย้ายเงินทุนไปยังสินทรัพย์ปลอดภัย ในช่วงปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ทำให้อัตราผลตอบแทนพันธบัตรระยะยาวของสหรัฐ ปรับลดลงจากระดับ 2.0%



ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกและเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้นในสหรัฐและยุโรป

Data as of Feb 28, 2022



ผลตอบแทนพันธบัตรระยะยาวของสหรัฐ ปรับลดลงจากระดับ 2.0%

Data as of Feb 28, 2022; rebased end-2019 = 100)

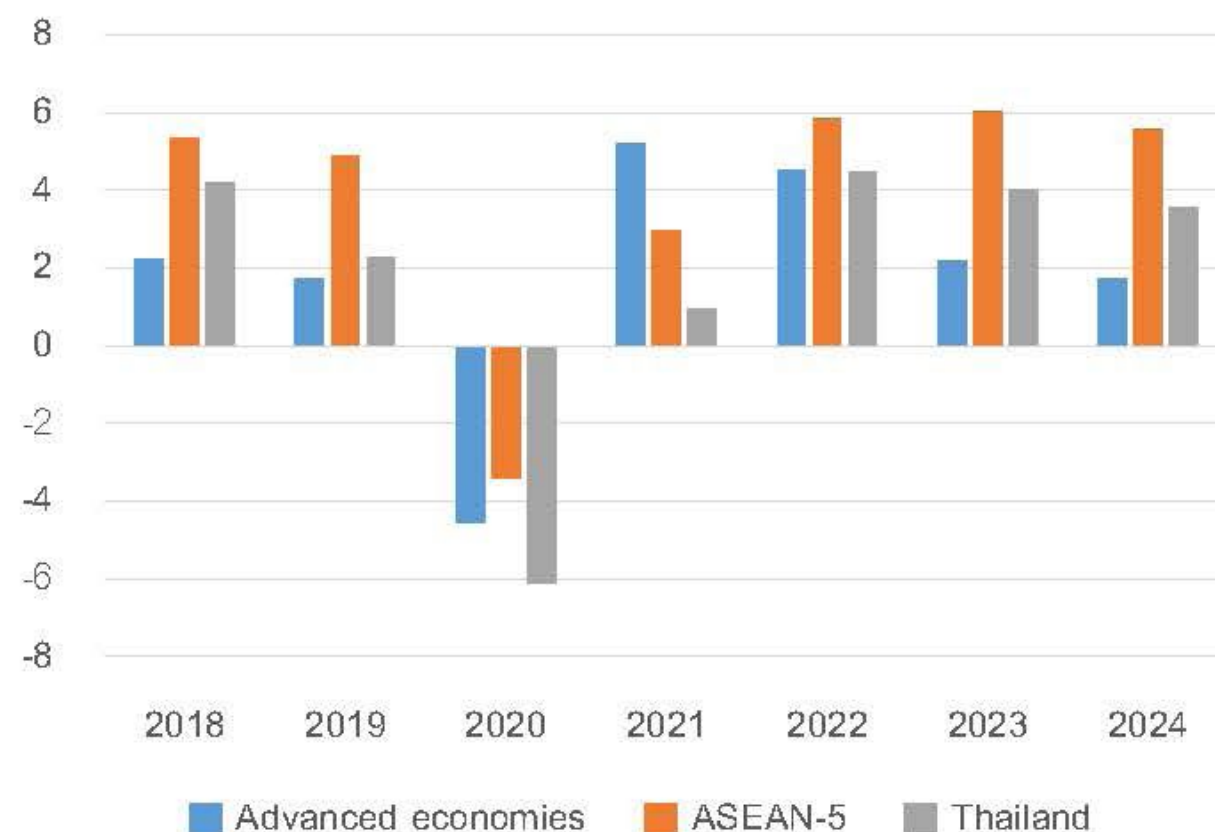


กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประเมินการเติบโตเศรษฐกิจ ASEAN-5 ในปี 2565-2566 ในระดับที่สูงกว่ากลุ่มประเทศพัฒนาแล้ว อีกทั้งนักวิเคราะห์ยังประมาณการเติบโตของอัตรากำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) ของตลาดหลักทรัพย์ไทยเพิ่มขึ้นมากกว่าค่าเฉลี่ยของภูมิภาค



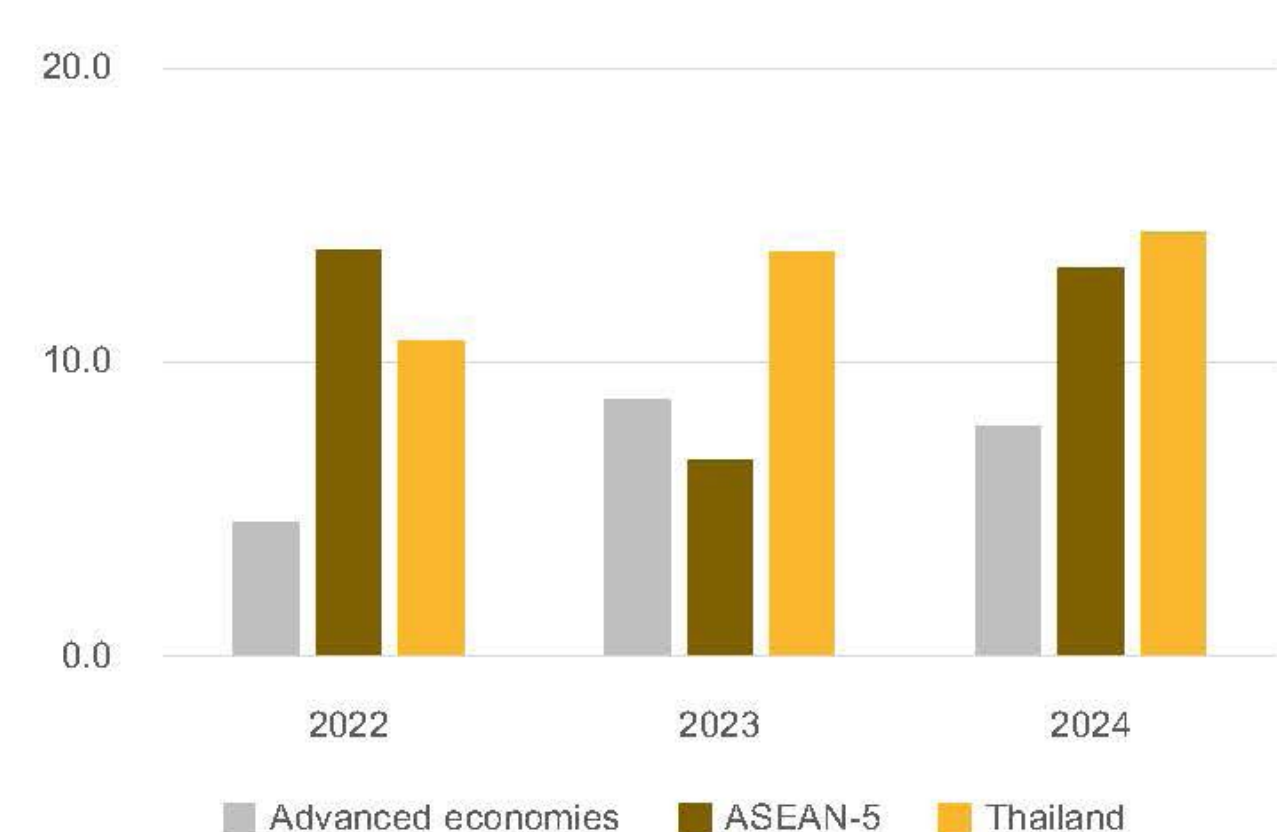
การเติบโตเศรษฐกิจในประเทศต่าง ๆ ประเมินการโดย IMF

Data as of Jan 2022 (Unit: %YoY)



ประมาณการเติบโตของ EPS ของตลาดหลักทรัพย์ต่าง ๆ

Data as of Feb 2022 (Unit: %YoY)



ผู้ลงทุนต่างชาติย้ายเงินทุนกลับเข้าสู่ตลาดหุ้นในภูมิภาค ASEAN โดยในช่วงสองเดือนแรกมีเงินลงทุนเคลื่อนย้ายมายังตลาดหุ้นมากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่ ไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย ตามลำดับ นอกจากนี้พบว่าเงินทุนจากต่างชาติยังไหลเข้าทั้งตลาดตราสารหนี้และตราสารทุนไทย



เงินทุนต่างชาติไหลเข้าตลาดหุ้นไทยสูงกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค

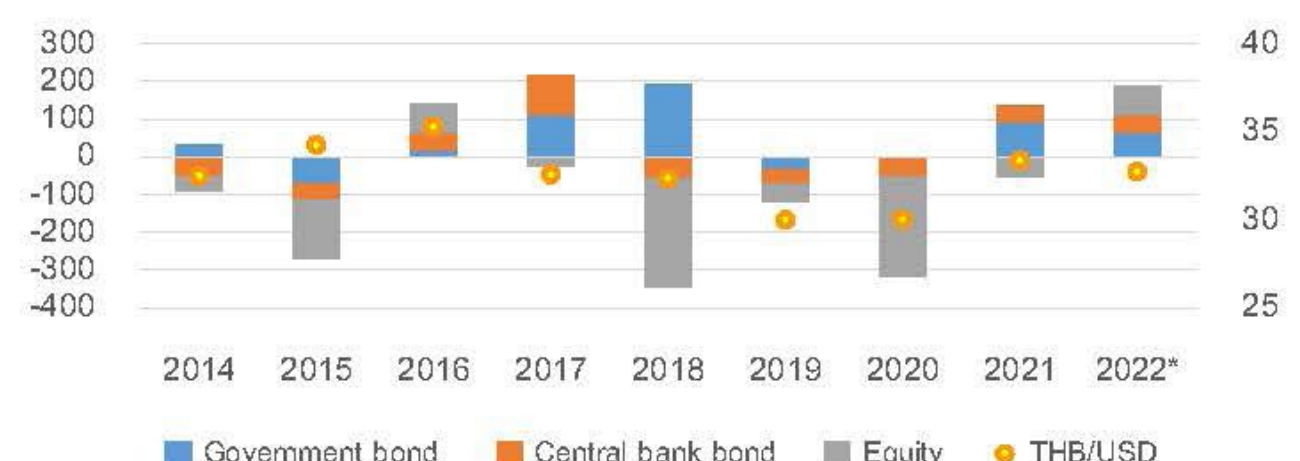
Data as of Feb 28, 2022 (Unit: Million USD)

	Net buy / sell					
	Yearly		Monthly			2022 YTD
	2020	2021	2021	2022		
			Dec	Jan	Feb	
THAILAND	-8,287	-1,632	695	432	1,931	2,363
INDONESIA	-3,220	2,688	100	425	1,220	1,645
MALAYSIA	-5,782	-767	-270	80	679	759
PHILIPPINES	-2,513	-5	1,723	-56	141	85
VIETNAM	-876	-2,724	-128	-128	-23	-151
TAIWAN	-15,997	-15,604	2,777	-1,951	-5,922	-7,873
INDIA	23,373	3,761	-3,591	-4,817	-4,471	-9,288
KOREA	-20,082	-22,807	2,844	-3,275	418	-2,857

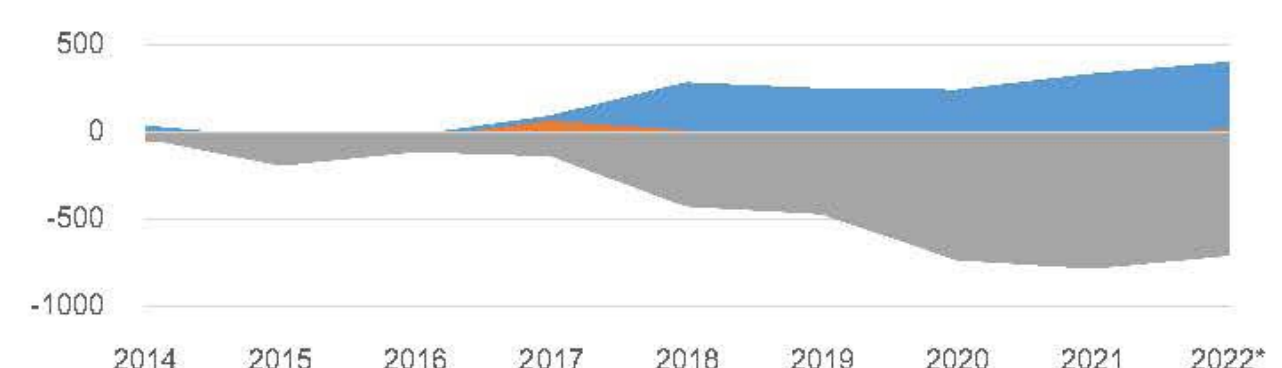
เงินทุนต่างชาติไหลเข้าทั้งตลาดตราสารหนี้และตราสารทุนไทย

Data as of Feb 28, 2022 (Unit: Million Baht)

Foreign net flow into Thai bond and equity markets



Accumulated Foreign net flow since 2014



ณ สิ้นเดือนกุมภาพันธ์ 2565 SET Index ปิดที่ 1,685.18 จุด ปรับเพิ่มขึ้น 2.2% จากเดือนก่อนหน้าซึ่งเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับดัชนีตลาดหลักทรัพย์อื่นๆ ใน ASEAN



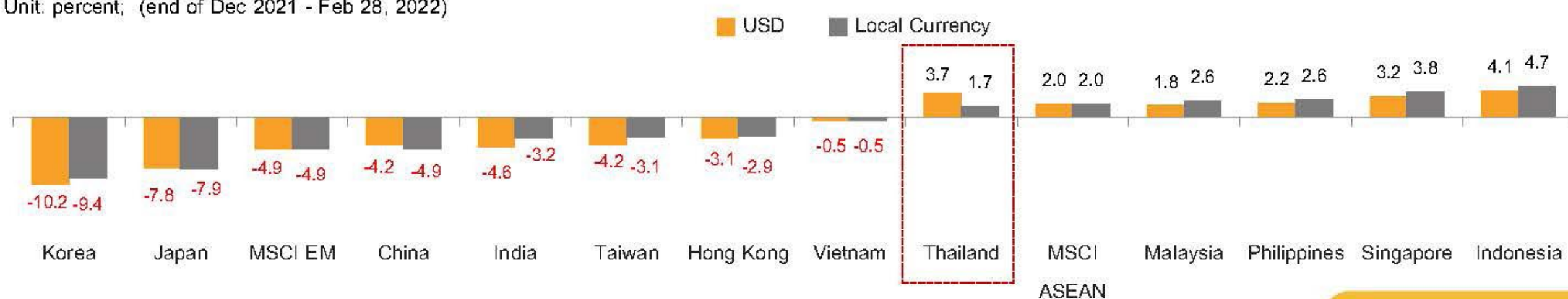
Stock index price change (%MTD)

Unit: percent; (end of Jan 2021 - Feb 28, 2022)



Stock index price change 2022 (%YTD)

Unit: percent; (end of Dec 2021 - Feb 28, 2022)



SET Index ในสองเดือนแรกปี 2565 ได้แรงหนุนจากอุตสาหกรรมที่ได้รับอานิสงส์จากการกลับมาเปิดเมือง โดยกลุ่มอุตสาหกรรมที่ปรับตัวดีกว่า SET Index เมื่อเทียบกับสิ้นปี 2564 ได้แก่ กลุ่มบริการ กลุ่มทรัพยากร และกลุ่มการเงิน



SET Index classified by industry

Data as of Feb 28, 2022

	%YoY			%MTD			%YTD	Weight Mkt cap.
	2019	2020	2021	Dec 21	Jan 22	Feb 22	Feb 22	Feb 22
SET	1.0	-8.3	14.4	5.7	-0.5	2.2	1.7	100%
SET50	2.3	-14.8	8.8	6.0	0.3	2.3	2.6	65%
Service	3.5	-15.8	10.3	2.2	-0.1	4.3	4.2	25%
Resource	8.9	-9.1	8.1	8.3	0.9	1.9	2.8	22%
Financial	-7.4	-14.3	20.5	8.7	1.6	0.7	2.3	15%
Technology	10.2	21.6	28.9	5.4	-5.5	6.3	0.5	13%
Property	-5.4	-15.6	11.1	4.5	-0.5	0.7	0.2	12%
Agro & Food	13.0	-0.3	12.5	5.1	-0.9	-0.4	-1.2	6%
Industrial	-22.8	5.8	25.1	6.7	-1.2	-2.4	-3.6	6%
Consumption	-13.5	2.4	-3.1	2.8	-2.2	-6.5	-8.5	1%

■ = %YTD ปรับตัวดีกว่า SET
□ = %YTD ปรับตัวเป็นบวก

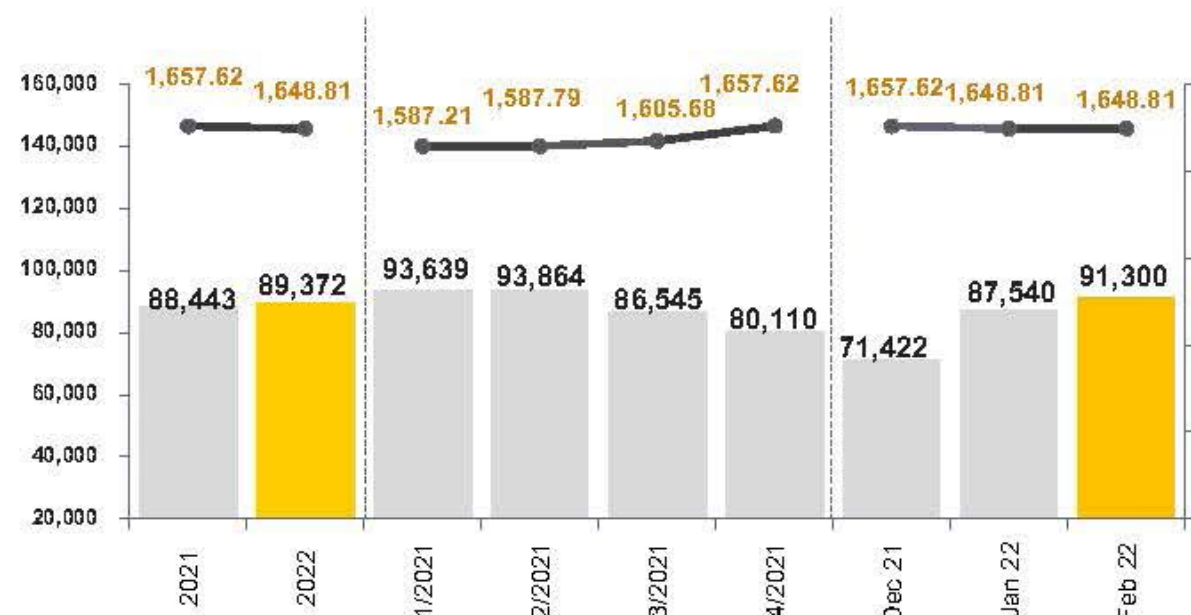
ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 มูลค่าการซื้อขายเฉลี่ยต่อวันใน SET และ mai อยู่ที่ 99,052 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 5.0% จากเดือนเดียวกันของปีก่อน



SET average daily trading value and SET Index

Unit: Trading value (million THB (LHS); Index (RHS)

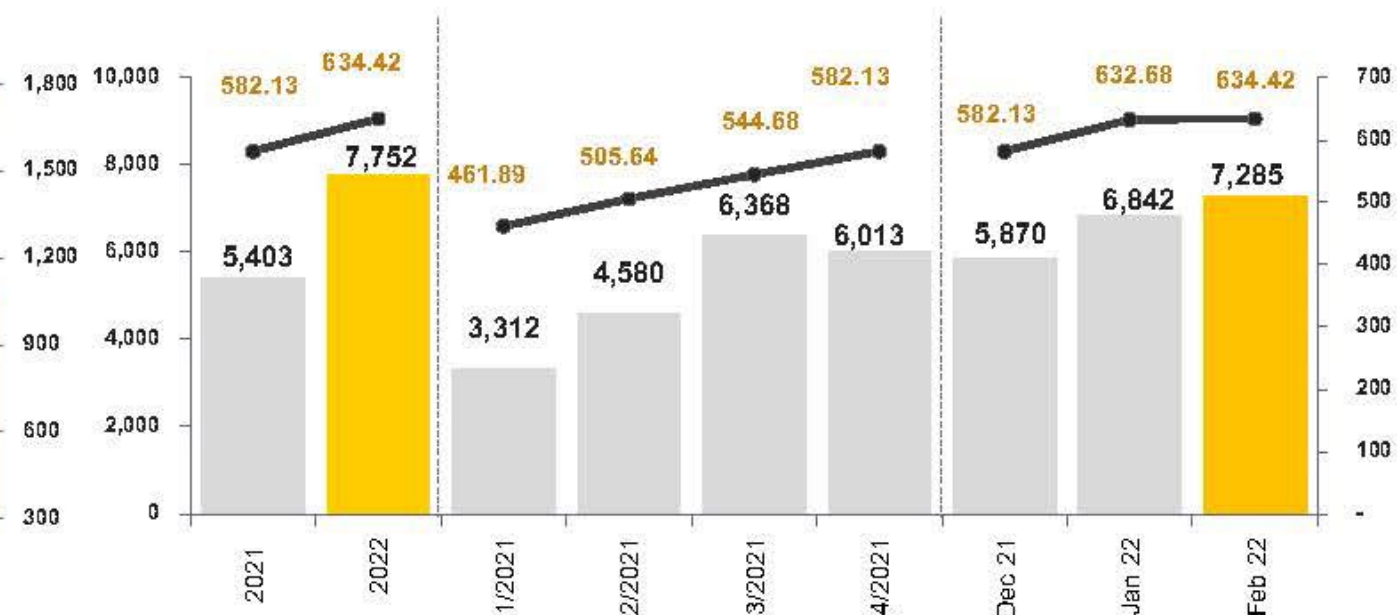
■ Average daily trading value — SET Index at the end of period



mai average daily trading value and mai Index

Unit: Trading value (million THB (LHS); Index (RHS)

■ Average daily trading value — mai Index at the end of period



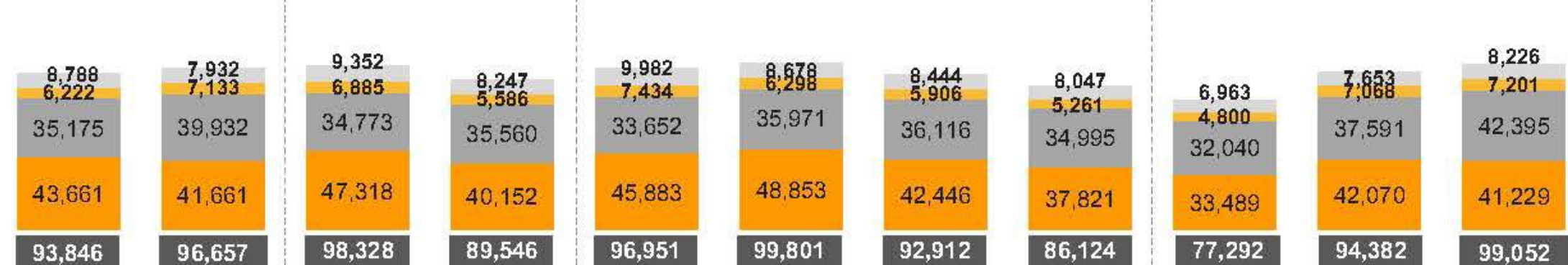
SET and mai (THB million)	2021	2022 (YTD)	H1/2021	H2/2021	Q1/2021	Q2/2021	Q3/2021	Q4/2021	Dec 21	Jan 22	Feb 22
Average daily trading value	93,846	96,657	98,328	89,546	96,951	99,801	92,913	86,124	77,292	94,382	99,052
% YOY	36.8%	-0.9%	43.3%	30.5%	44.9%	41.7%	65.5%	6.3%	23.0%	-6.1%	5.0%

ในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติมีสัดส่วนมูลค่าการซื้อขายสูงสุด คิดเป็น 42.80% ของมูลค่าการซื้อขายรวม ซึ่งเป็นเดือนแรกนับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 ที่มีการแพร่ระบาดของไวรัส COVID-19

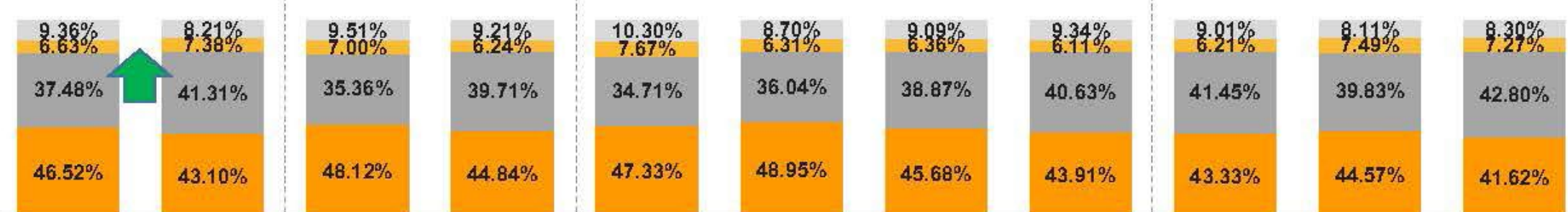


Average daily trading value and trading proportion classified by investor types (SET and mai)

Unit: million THB



Unit: percent



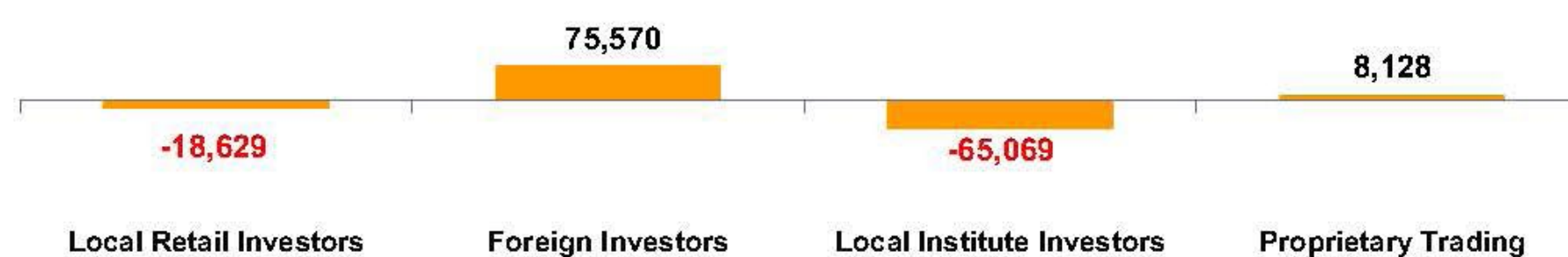
Local Retail Investors Foreign Investors Local Institute Investors Proprietary Trading

ผู้ลงทุนต่างชาติกลับมาซื้อสุทธิเป็นเดือนที่สามโดยในเดือนกุมภาพันธ์ 2565 ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิ 61,336 ล้านบาท ซึ่งเป็นมูลค่าที่ผู้ลงทุนต่างชาติซื้อสุทธิสูงสุดในรอบ 16 ปี



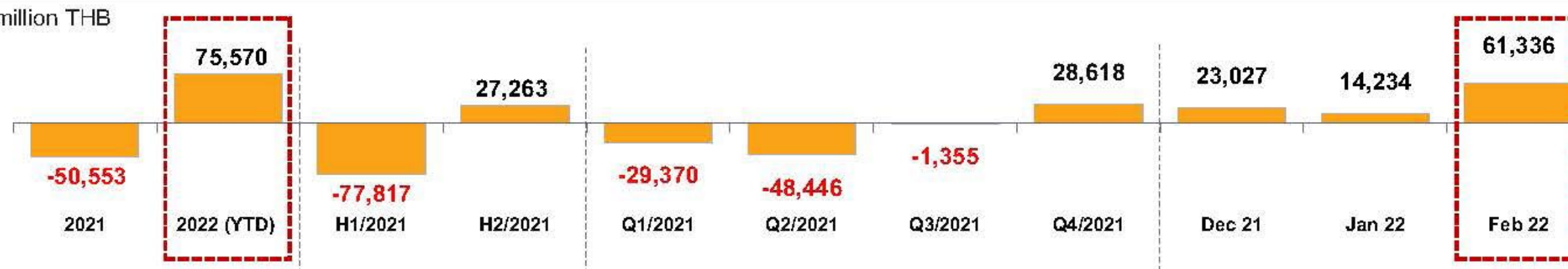
Net trading position classified by investor type (YTD)

Unit: million THB



Net trading value of foreign investors

Unit: million THB

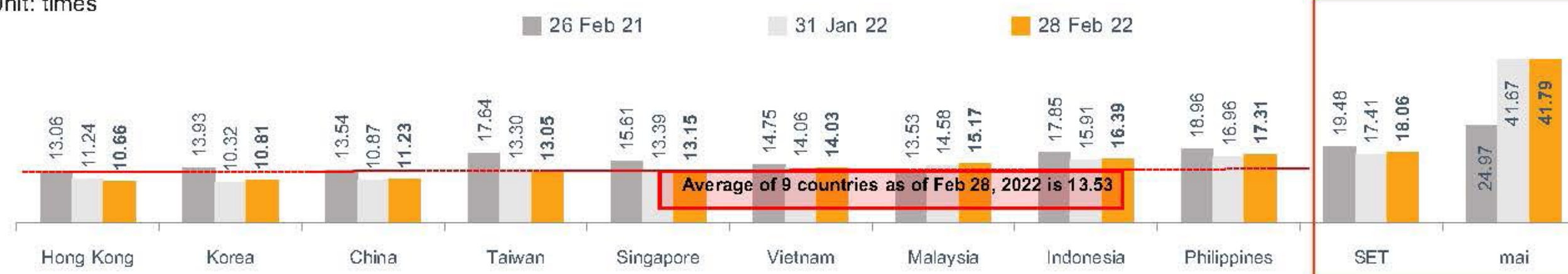


ณ สิ้นเดือนเดือนกุมภาพันธ์ 2565 SET Index ปรับตัวขึ้นตอบรับประมาณการเติบโตของเศรษฐกิจและผลการดำเนินงานของบริษัทจดทะเบียน



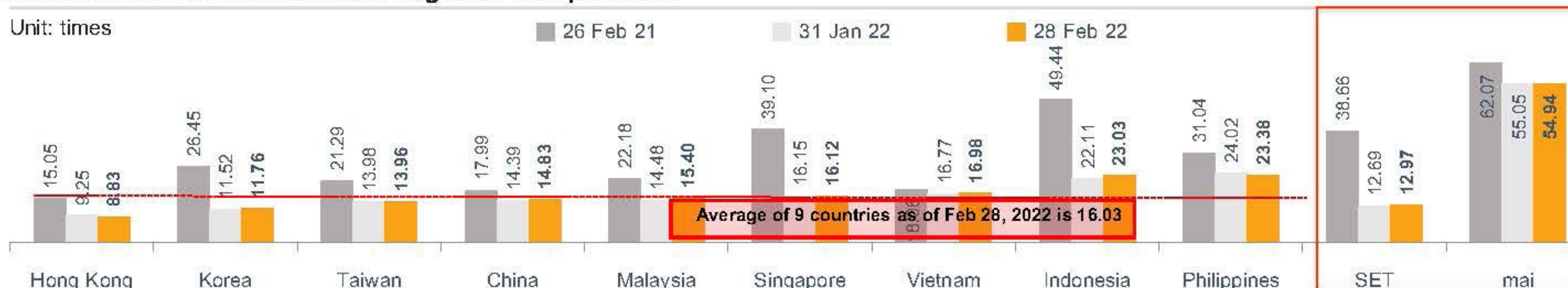
Forward P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Historical P/E of Thailand and regional comparisons

Unit: times



Source: Bloomberg

Forward P/E Ratio : The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using forecasted earnings for the next 12 months from analyst consensus in Bloomberg data base.

Historical P/E Ratio: The measure of the price-to-earning ratio (P/E) using trailing 12 months earning in the calculation.

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



www.hooninside.com



www.ebook.in.th



www.mono.co.th

ติดต่อฝ่ายโฆษณา 081-906-9647 , E-mail: reporter@hooninside.com