

HOONINSIDE

ditto
DATA INTELLIGENCE

3ปัจจัย



“ฐกร รัตนกมลพร”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท ดิกโก้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

DITTO

เข้าสู่วงจร

Carbon Credit



ที่ปรึกษา
ชาलगอง ปัทมพงศ์
ภัทธีรา ดิษฐรุ่งธีรเทพ
สาริต วรรณศิลป์
พิพัฒน์ นวสวัสดิ์
เทวัญ จงกลรอด
ธณพงศ์ มีทอง
ภากร ยิ่งแจ่ม

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอภใหม่
ศักดาจรัส จันทรินพ

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	16
อินไซด์ Business	22
สรุปการซื้อขาย	23



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พีที



สั่งเลย!!

พีที น้ำมันสดใหม่

เติมถัง



3 ปีจ้จย DITTO เข้าสู่่วงโคจร

Carbon Credit

ditto ลุยธุรกิจ Carbon Credit “ฐกร ร้ตณกมลพร”

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ดิกโต้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

เปิดเผยว่า ธุรกิจของ DITTO มีส่วนช่วยลดโลกร้อนมาตลอด โดยเฉพาะธุรกิจระบบการจัดการเอกสารในรูปแบบ Digital ครบวงจร “Document Management Solutions” ช่วยลดการใช้กระดาษมากกว่า 800 ล้านแผ่น เท่ากับกว่า 1.6 ล้านริม หรือกว่า 4 พันต้น ลดการปล่อยคาร์บอนได้กว่า 16,000 ตัน ซึ่งปริมาณกระดาษที่ใช้ลดลงนำไปคำนวณคาร์บอนเครดิตได้ด้วย

ขณะเดียวกัน บ.สยาม ทีซี เทคโนโลยี มีโครงการคัดแยกขยะด้วยเทคโนโลยีขั้นสูง และยังจัดสร้างระบบการคัดแยกขยะขึ้นมาเพื่อมาบริหารจัดการ ทำให้มีเทคโนโลยีเหนือกว่าคนอื่น

ซึ่งนำมาคำนวณคาร์บอนเครดิตได้ ปัจจุบันได้เข้าไปคัดแยกขยะให้กับ อบจ. แห่งหนึ่ง มีปริมาณขยะ 160 ตันต่อวัน คำนวณคาร์บอนเครดิต 0.5 - 0.6% ต่อตันต่อวัน รวมทั้งปีจะได้คาร์บอนเครดิต 30,000 - 40,000 ตันต่อปีตั้งเป้าผลิต Carbon ป้อน บ.ส่งออก

สาเหตุที่ทำให้ DITTO สนใจโครงการปลูกป่าชายเลนเพื่อประโยชน์คาร์บอนเครดิต เพราะมีผลการศึกษาพบว่าป่าชายเลนสามารถดูดซับ คาร์บอนเครดิตได้ 8-10 ตันต่อไร่ต่อปี

ดังนั้นพื้นที่ที่ DITTO ได้รับ 11,448 ไร่ ระยะเวลา 30 ปี คาดว่าจะได้คาร์บอนเครดิตไม่น้อยกว่า 3.3 ล้านตัน คาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่า โดย DITTO ได้ส่วนแบ่ง 90% อีก 10% เป็นของ ทช.

“พื้นที่ป่าชายเลนที่ DITTO เข้าไปปลูกและ

ดูแล ถูกจัดว่าเป็น บลูคาร์บอน “BLUE Carbon” คือ คาร์บอนไดออกไซด์ที่สะสมในระบบนิเวศทางทะเลและชายฝั่ง โดยระบบนิเวศชายฝั่ง รวมทั้งป่าชายเลน หนองทะเลและลุ่มน้ำเค็ม ดูดซับกักเก็บคาร์บอนสูงเมื่อเทียบกับป่าบก นอกจากนี้ป่าชายเลนยังเป็นแหล่งอนุบาลสัตว์น้ำที่สำคัญ เป็นเกราะป้องกันห่วงโซ่อาหารของมนุษย์ เป็นที่หลบภัยสัตว์ใกล้สูญพันธุ์ ป้องกันการกัดเซาะชายฝั่งจึงทำให้มูลค่าบลูคาร์บอนจากป่าชายเลนสูงกว่าป่าประเภทอื่น”

“จุก” กล่าวเพิ่มเติมว่ายังมี ปัจจัยอื่นๆ ที่ทำให้ DITTO ตัดสินใจ คือ



ปัจจัยแรก

เนื่องจากบริษัทเอกชนไทยที่ส่งสินค้าออกไปยังตลาดยุโรปจะได้รับผลกระทบจากระเบียบ **CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism)** หรือ การบังคับใช้ภาษีคาร์บอนกับประเทศคู่ค้าสำหรับการส่งออก/นำเข้า ที่ทางยุโรปจะบังคับใช้ในวันที่ 1 ตุลาคม 2566 ผู้ส่งสินค้าออกไปยุโรปจะต้องซื้อใบรับรอง **CBAM**

ซึ่งราคาใบรับรองอ้างอิงตามราคาซื้อขายใบอนุญาตปล่อยก๊าซเรือนกระจกในตลาดคาร์บอนของอียู ยิ่งทำให้ความต้องการ **Carbon credit** ของผู้ประกอบการมีมากขึ้น ส่งผลให้ราคาของ **Carbon credit** ปรับตัวขึ้นตามด้วย

ปัจจัยที่ 2

แม้ว่าปัจจุบันการมีส่วนร่วมในการลดคาร์บอนเครดิต **ยังเป็นภาคสมัครใจ (T-VER)** แต่ภายใน 2 ปีนี้ รัฐบาลจะผลักดันให้ใช้เป็นภาคบังคับไม่ใช่วิธีสมัครใจอย่างในปัจจุบัน ถึงตอนนั้นความต้องการคาร์บอนเครดิตจะเพิ่มสูงขึ้นอย่างแน่นอนเพราะจะเป็นที่ต้องการของผู้ประกอบการจำนวนมาก

ปัจจัยที่ 3

ล่าสุด ครม. มีมติตามที่กรมสรรพากรได้เสนอร่างพระราชกฤษฎีกาออกตามความในประมวลรัษฎากร ว่าด้วยการยกเว้นรัษฎากรจำนวน 2 ฉบับ เพื่อให้เป็นไปตามมาตรการภาษีทั้ง 2 มาตรการ ดังนี้

1. มาตรการเพื่อส่งเสริมโครงการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกภาคสมัครใจ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลให้แก่บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิที่ลดลงจากการขายคาร์บอนเครดิตในประเทศ มีผลตั้งแต่วันที่พระราชกฤษฎีกามีผลบังคับใช้จนถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2570

2. มาตรการภาษีเพื่อส่งเสริมการดำเนินโครงการภาคีสถิตสนับสนุนป่าชุมชนลดโลกร้อน โดยเพิ่มสิทธิประโยชน์ทางภาษีของบุคคลธรรมดาให้สามารถหักลดหย่อนเงินที่บริจาคให้แก่กรมป่าไม้ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2566 ถึง วันที่ 31 ธันวาคม 2570 บัวหลวง ฟันร่อนภาคใต้ได้สวย

บริษัทหลักทรัพย์บัวหลวง



ประเมินว่า หาก DITTO เริ่มดำเนินโครงการในปี 2566 จะใช้เวลา 3 ปี ที่จะเริ่มรับรู้คาร์บอนเครดิต ในปี 2569 โดยคาดเงินลงทุนเริ่มต้นในปีแรกจะอยู่ที่ราว 160 - 170 ล้านบาท และค่าดูแลรักษาตั้งแต่ปีที่ 2 เป็นต้นไป จะอยู่ที่ 30 ล้านบาท/ปี โดยตั้งแต่ปี 2569 คาดว่า DITTO จะได้รับคาร์บอนเครดิตต่อปีอยู่ที่ราว 1 แสนตัน/ปี (สัดส่วน 90%) หากอิงจากตลาดในต่างประเทศอย่างยุโรปราคาตอนนี้

ที่ราว 70 ยูโร หรือ 2,600 บาทต่อตัน จะสามารถสร้างกำไรในปี 2569 ได้ราว 230 ล้านบาท สร้างกำไรส่วนเพิ่มได้มากกว่า 50% ต่อปี จะครอบคลุมต้นทุนทั้งหมดที่ลงทุนไปใน 3 ปีแรก และจะสร้างกำไรอย่างต่อเนื่องไปอีก 26 ปีที่เหลือ ซึ่งคาดว่าในอนาคตราคาคาร์บอนเครดิตจะเพิ่มสูงขึ้นต่อเนื่องอย่างแน่นอนนี่คือ คำตอบว่า ทำไม DITTO ลุยธุรกิจ Carbon Credit ชนิดเต็มสูบเลยก็เลย





นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



NOBLE

**วางเป้าหมายปี 66 ที่ 2.3 หมื่นล.
รายได้ 1.5 หมื่นล.
เปิด 10 โครงการใหม่ รวม 2.33 หมื่นล.**

บมจ.โนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ หรือ “NOBLE” เดินเกมรุกปี 2566 เปิดตัวโครงการใหม่ 10 โครงการ มูลค่ารวมประมาณ 23,300 ล้านบาท มุ่งขยายพอร์ตแนวราบเพิ่ม พร้อมวางเป้าหมายยอดขายปีนี้ที่ 23,000 ล้านบาท และรายได้รวมที่ 15,000 ล้านบาท ประกาศต่อความสำเร็จปีที่ผ่านมาหลังยอดขายทำนิวไฮตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ มาที่ระดับ 17,400 ล้านบาท หุ่น Backlog ปี 2565 พุ่งกว่า 19,000 ล้านบาท

นายธงชัย บุศราพันธ์ รองประธานกรรมการและประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม บริษัทโนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) “NOBLE” ผู้นำด้านการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โครงการที่อยู่อาศัยในทำเลชั้นนำของกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเปิดเผยว่า ทิศทางการดำเนินงานของบริษัทฯ ในปี 2566 จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องจากปี 2565 โดยในปีที่ผ่านมา บริษัทฯ ได้ประสบความสำเร็จจากการเปิดขายโครงการใหม่ตลอดทั้งปีจำนวน 11 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 31,550 ล้านบาท ซึ่งสามารถกวาดยอดขาย (Pre-sale) ได้ที่ระดับ 17,400 ล้านบาท ส่งผลให้ ณ สิ้นปี 2565 บริษัทฯ มียอดขายรอโอน (Backlog) ในมือรวมมูลค่ากว่า 19,000 ล้านบาท ถือเป็นยอดขายและยอดขายรอโอนที่สูงสุดเป็นประวัติการณ์นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัทฯ มา (All-time high)

สำหรับในปี 2566 บริษัทฯ มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่อย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับความต้องการ ที่อยู่อาศัย (Demand) ที่เติบโตตามภาวะเศรษฐกิจที่ฟื้นตัว รวมทั้งความต้องการบ้านหลังที่สองของชาวต่างชาติที่เพิ่มขึ้นจากการเปิดประเทศ โดยในปีนี้นี้บริษัทฯ มีแผนเปิดตัวโครงการใหม่จำนวนทั้งสิ้น 10 โครงการ มูลค่าโครงการรวมประมาณ 23,300 ล้านบาท โดยแบ่งเป็นโครงการแนวราบรวมถึง

โครงการคอนโดมิเนียมแบบ Low Rise จำนวน 9 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 13,400 ล้านบาท และโครงการประเภทแนวสูงจำนวน 1 โครงการ มูลค่าโครงการรวม 9,900 ล้านบาท โครงการจะกระจายตัวอยู่ทุกทิศของกรุงเทพฯ เช่น แถบกรุงเทพตะวันตก และตะวันออก เป็นต้น รวมถึงทำเลกลางใจกลางเมือง อาทิ ถนนวิภาวดี เป็นต้น ทั้งนี้บริษัทฯ มีที่ดินพร้อมสำหรับรองรับการพัฒนาโครงการแล้วทั้งหมด นอกจากนี้บริษัทฯ มีแผนเปิดโครงการที่เน้นเจาะกลุ่ม Ultra Luxury Segment เพิ่มขึ้น จำนวน 3 โครงการ ได้แก่ โครงการโนเบิลเควส ริเวอร์ฟรอนท์ ราษฎร์บูรณะ บ้านเดี่ยวติดริมแม่น้ำเจ้าพระยา โครงการโนเบิล เทอร์รา พระราม 9 - เอกมัย บ้านเดี่ยวใจกลางทำเล CBD พระราม 9 - เอกมัย และโครงการโนเบิลอเวย์ รัชดา บีชฟรอนท์ ที่ดินหน้ากว้างติดทะเลใจกลางตัวเมืองชะอำ

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีสินค้ารองรับความต้องการอยู่อาศัยของผู้บริโภคในทุกสถานะการก่อสร้าง โดยมีสินค้าสร้างเสร็จพร้อมอยู่ (Inventory) ในปี 2566 มูลค่ารวมประมาณ 11,300 ล้านบาท และสินค้าที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างมูลค่ารวมประมาณ 18,700 ล้านบาท ซึ่งรองรับผู้บริโภคทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติที่ต้องการซื้อที่อยู่อาศัยทั้งแบบอยู่อาศัยเองหรือเพื่อลงทุน ซึ่งจะผลักดันยอดขายและรายได้ในปีนี้ของบริษัทฯ ให้เติบโตสูงขึ้นอีกด้วย

“จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ทำให้พฤติกรรมซื้อที่อยู่อาศัยของผู้บริโภคชาวไทยในประเทศไทยเปลี่ยนไป หันมานิยมซื้อที่อยู่อาศัยแบบสร้างเสร็จพร้อมอยู่แล้วมากขึ้น เพราะสามารถเห็นโครงการจริงและวิวจริง ซึ่งสามารถชมโครงการได้หลายรูปแบบทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ อีกทั้งยังมีความต้องการห้องที่มีขนาดใหญ่ขึ้นเพื่อรองรับการอยู่อาศัยเองทั้งครอบครัวจากเดิม

ที่นิยมซื้อเพื่อลงทุน โดยที่ผ่านมามีบริษัทฯ ได้มีการเปิดตัวโครงการใหม่ในทำเลพระรามเก้า ซึ่งเป็นย่านนิยมของนักลงทุนต่างชาติติดห้างเซ็นทรัลพระราม 9 คือโครงการ นิว ดิสทริคท อารี 9 เป็นโครงการคอนโดมิเนียมแนวสูง ปัจจุบันโครงการมียอดขายแล้วกว่า 75% ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีมากจากทั้งลูกค้าชาวไทยและลูกค้าต่างชาติ” นายธงชัยกล่าว

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังได้ประเมินภาพรวมของเศรษฐกิจไทยในปี 2566 ว่าเศรษฐกิจไทยยังคงฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัจจัยบวกจากการผ่อนคลายมาตรการป้องกันของโรคโควิด-19 ประกอบกับการเปิดประเทศรับนักท่องเที่ยวของไทยในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ภาคการท่องเที่ยวฟื้นตัวได้ดี เกิดการจ้างงานมากขึ้น ส่งผลให้ประชากรภายในประเทศมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ขณะที่ล่าสุดรัฐบาลจีนก็มีการประกาศปลดล็อกและเปิดประเทศอย่างเป็นทางการ ซึ่งถือเป็นอีกปัจจัยบวกใหม่ที่จะทำให้ภาคการท่องเที่ยวของไทยคึกคักมากขึ้น และจะเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจของไทยด้วยจากการเดินทางเข้ามาท่องเที่ยวประเทศไทยของนักท่องเที่ยวชาวจีน

อย่างไรก็ตาม นายธงชัย ยังได้กล่าวถึงท้ายว่า จากการฟื้นตัวของภาพรวมเศรษฐกิจ ประกอบกับ Backlog ที่มีในมือ รวมถึงโครงการแนวราบที่จะทยอยส่งมอบในปีนี้ ส่งผลให้บริษัทฯ เชื่อว่าจะส่งผลบวกต่อทิศทางการดำเนินงานในปี 2566 อย่างมีนัยสำคัญ โดยจะเห็นการเติบโตของรายได้รวมที่ระดับ 15,000 ล้านบาท

noble


 MASTERPIECE
CLINIC

MASTER

**ปิดจอง IPO 65 ล้านหุ้นทยอยเกลี้ยง
พร้อมลั่นระฆังเทรด
ตลาด เอ็ม เอ ไอ 25 ม.ค.นี้**

บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER พร้อมลั่นระฆังเทรดตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ 25 ม.ค. 2566 “สมภพ ธีระสุนทรพงษ์” กรรมการผู้อำนวยการ FSS คอง “พายุพิศ มหาผล” กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวาณิชธนกิจ YUANTA ในฐานะ Joint Lead Underwriter ประกาศปิดจองซื้อหุ้นไอพีโอ 19 ม.ค.66 พบกระแสตอบรับดีเยี่ยม นักลงทุนจองซื้อ 65 ล้านหุ้น หมดเกลี้ยงในพริบตา พร้อมระบุราคาไอพีโอ 46 บาท เป็นราคาเหมาะสม ระบุเป็นหุ้นที่มีศักยภาพเติบโตสูง ทั้งการระดมทุนจะเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและสนับสนุนให้ “โรงพยาบาลมาสเตอร์พีช” เป็นผู้นำศัลยกรรมเสริมความงามครบวงจรของไทย ที่เติบโตอย่างยั่งยืน มั่นใจเข้าซื้อขายวันแรก 25 ม.ค.นี้ ไม่ทำให้นักลงทุนผิดหวัง ด้าน บจก. ไพโอเนีย แอดไวเซอร์ ที่ปรึกษาทางการเงิน ก็ทำนายว่า MASTER จะเป็นโรงพยาบาลศัลยกรรมแห่งแรกที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

นายสมภพ ธีระสุนทรพงษ์ กรรมการผู้อำนวยการ บริษัทหลักทรัพย์ ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) หรือ FSS ในฐานะเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่าย และรับประกันการจำหน่ายร่วม หรือ Joint Lead Underwriter ของบริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER เปิดเผยว่า หลังจากการเปิดขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้กับประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO)

จำนวน 65 ล้านหุ้น ในราคาหุ้นละ 46 บาท ระหว่างวันที่ 17-19 มกราคม 2566 ปรากฏว่าหุ้น MASTER ได้รับความสนใจจากนักลงทุนซื้อหุ้นจำนวนมาก เนื่องจากมั่นใจในพื้นฐานของบริษัทฯ ที่มีศักยภาพการเติบโตสูง จึงเชื่อว่าจะได้รับความสนใจจากนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง และเปิดซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หรือ mai วันแรก (25 มกราคม 2566) ได้อย่างประทับใจ

นายพายุพิศ มหาผล กรรมการผู้จัดการ ฝ่ายวาณิชธนกิจ บริษัทหลักทรัพย์ หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด ในฐานะเป็นผู้จัดการการจัดจำหน่ายและรับประกันการจำหน่ายร่วม หรือ Joint Lead Underwriter ของบริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER เปิดเผยว่า MASTER ได้ยื่นขาย IPO จำนวน 65 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 1 บาท คิดเป็น 27.08% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนในครั้ง นี้ และจะเปิดซื้อขายวันแรก 25 มกราคมนี้ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ หยอดธุรกิจบริการ มั่นใจว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีจากนักลงทุน และหากท่านใดที่พลาดจากการจองซื้อครั้งแรก ก็สามารถเข้ามาซื้อในกระดานได้ เพราะหุ้น MASTER มีศักยภาพการเติบโตสูง เป็นผู้ประกอบการกิจการสถานพยาบาลด้านศัลยกรรมความงามครบวงจรภายใต้ชื่อ “โรงพยาบาลมาสเตอร์พีช” ที่

ให้บริการด้านการศัลยกรรมครบวงจร โดยทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางที่มีประสบการณ์และเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางในด้านการศัลยกรรม จึงมั่นใจว่าจะไม่ทำให้นักลงทุนผิดหวังอย่างแน่นอน

นางสาวเดือนพรรณ สิลาวัตน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไพโอเนีย แอดไวเซอร์ จำกัด ในฐานะที่ปรึกษาทางการเงิน เปิดเผยว่า เมื่อเข้าจดทะเบียนในตลาดฯ เรียบร้อยแล้ว MASTER จะเป็นโรงพยาบาลศัลยกรรมแห่งแรกที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ขณะที่เงินระดมทุนจะนำไปขยายศักยภาพการเติบโต โดยทำให้เพิ่มจำนวนห้อง OR อีก 10 ห้อง จากปัจจุบันที่มีอยู่ 7 ห้อง และขยายพื้นที่ให้บริการจะช่วยให้ MASTER เพิ่ม Capacity ในการรองรับการให้บริการได้มากขึ้น คาดว่าจะส่งผลให้รายได้เพิ่มขึ้น และเกิดการประหยัดต่อขนาดในอนาคต





MASTERPIECE
CLINIC

MASTER

ปิดจอง IPO 65 ล้านหุ้นทยอยเกลี้ยง
พร้อมลุ้นระฆังเทรด
ตลาด เอ็ม เอ ไอ 25 ม.ค.นี้

ด้านนายแพทย์ระวีวัฒน์ มาศมมาดล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER เปิดเผยว่า การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ครั้งนี้ นับเป็นก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตในอนาคตอย่างต่อเนื่อง ด้วยวิสัยทัศน์ขององค์กร อีกทั้งการระดมทุนในครั้งนี้ ยังเป็นการเปิดโอกาสให้นักลงทุนและประชาชนทั่วไปได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งของการต่อยอดความสำเร็จของ MASTER อีกด้วย นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมุ่งสู่การเป็น “ผู้นำศัลยกรรมเสริมความงามครบวงจรของไทย” เพื่อสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน

สำหรับวัตถุประสงค์การใช้เงินที่ได้จากการระดมทุนในครั้งนี้ เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนในโครงการปรับปรุงอาคารและห้องผ่าตัดบนพื้นที่โรงพยาบาลเดิม รวมถึงจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์สำหรับการศัลยกรรม (Surgery), การปลูกผม และดูแลเส้นผม (Hair), บริการดูแลผิวพรรณและเลเซอร์ (Skin), ปรับปรุงอาคาร เพื่อขยายพื้นที่ศูนย์บริการ เช่น ศูนย์ดูแลเส้นผม ศูนย์ดูดไขมัน ศูนย์ตา และศูนย์สุขภาพชาย เป็นต้น รวมถึงสิ่งอำนวยความสะดวก และสำนักงาน และเพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน สอดคล้องกับแผนการเติบโตของบริษัทฯ ในอนาคต

นางสาวลภัสรดา เลิศกาญจน์ รองประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท มาสเตอร์ สไตล์ จำกัด (มหาชน) หรือ MASTER เปิดเผยว่า MASTER เป็นผู้ให้บริการโรงพยาบาลด้านศัลยกรรมเสริมความงาม ภายใต้ชื่อโรงพยาบาลมาสเตอร์ พิช “Masterpiece Hospital” ที่มีความมุ่งมั่นและตั้งใจบนเส้นทางการดำเนินธุรกิจกว่า 9 ปี หลังจากที่ได้ก่อตั้งบริษัทฯ และมีการพัฒนาระดับ MASTER ให้เป็นโรงพยาบาลด้านศัลยกรรมครบวงจรยุคใหม่ เพราะเล็งเห็นปลายทางความต้องการของลูกค้าที่ต้องการทำให้ตัวเองดูดีขึ้น จนเกิดเป็นการบอกต่อ และได้รับความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพและบริการที่ประทับใจเรื่อยมา

สำหรับผลประกอบการของกลุ่มบริษัทฯ ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (ปี 2562-2564) มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง และมีฐานะทางการเงินแข็งแกร่ง โดยบริษัทฯ ในปี 2562 - 2564 และงวด 9 เดือนสิ้นสุดวันที่ 30 กันยายน 2565 บริษัทฯ มีรายได้จากการประกอบกิจการโรงพยาบาล 414.03 ล้านบาท 611.06 ล้านบาท 659.51 ล้านบาท และ 1,011.14 ล้านบาท หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 47.59 ร้อยละ 7.93 และร้อยละ 133.99 ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิ 61.25 ล้านบาท 128.55 ล้านบาท 162.80 ล้านบาท และ 222.22 ล้านบาท คิดเป็นอัตรากำไรสุทธิร้อยละ 14.66 ร้อยละ 20.89 ร้อยละ 23.59 และร้อยละ 21.86 ตามลำดับ โดยอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นต่อเนื่องสาเหตุหลักมาจากการบริหารต้นทุนที่ดีขึ้น ตามที่กล่าวไปข้างต้น





OR

เปิดตัว CEO คนใหม่ 'ดิชทัต ปันยารชุน'

CEO OR คนใหม่ พร้อมสานต่อวิสัยทัศน์ "Empowering All toward Inclusive Growth" เสริมความแข็งแกร่งให้กับธุรกิจเดิม และสร้างโอกาสทางธุรกิจใหม่ เพื่อตอบโจทย์เป้าหมาย "OR SDG" ในการเพิ่มโอกาสที่จะเติบโตเคียงข้างชุมชน เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม ด้วยแนวคิด "RISE OR" หรือ "ติดปีก OR" ให้ทะยานไปสู่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

นาย ดิชทัต ปันยารชุน ประธานเจ้าหน้าที่บริหารคนใหม่ บริษัท ปตท.น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ OR เปิดเผยว่า ในโอกาสที่ได้เข้ารับตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ตนพร้อมสานต่อ วิสัยทัศน์ "Empowering All toward Inclusive Growth" หรือ "เติมเต็มโอกาสเพื่อทุกการเติบโตร่วมกัน" และมุ่งผลักดัน OR ให้ทะยานไปสู่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน ด้วยแนวคิด "RISE OR" ที่สะท้อนถึงบทบาทความเป็นผู้นำที่จำเป็นต่อการขับเคลื่อนองค์กร ไม่ว่าจะเป็น (Result : การมุ่งสร้างผลลัพธ์ที่เป็น รูปธรรม, Intelligence : การตัดสินใจที่ฉลาดบนพื้นฐานของข้อมูลข่าวสารที่มีประสิทธิภาพ, Synergy : การผนึกกำลังของธุรกิจทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ปตท., Entrepreneurship : การทุ่มเทในบทบาทหน้าที่ด้วยจิตวิญญาณของผู้ประกอบการ) โดยให้ความสำคัญกับการลงมือทำที่ชัดเจนทั้ง 3 ด้านได้แก่

1. Synchronization for Ecosystem หรือ การประสานธุรกิจพลังงานและโลฟส์โตลส์ ให้เป็นหนึ่ง เพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับระบบนิเวศของ OR ผ่านการใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบของ แต่ละธุรกิจ ในการเสริม

ความเข้มแข็งซึ่งกันและกัน ให้สามารถตอบโจทย์วิถีชีวิตแห่งอนาคต ทั้งด้าน offline และ online

2. Synergy for Impact หรือ การผนึกกำลังของธุรกิจทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ปตท. เพื่อ ขยายผลกระทบเชิงบวกต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมดแบบครบวงจร พร้อมเปิดประตู ความร่วมมือสู่การเติบโตร่วมกัน

3. Sustainability for Future หรือ การสร้างอนาคตที่ยั่งยืนผ่าน SDG ในแบบฉบับของ OR เพื่อตอบโจทย์เป้าหมาย OR 2030 ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่ว่าจะเป็น

- S - SMALL โอกาสเพื่อคนตัวเล็ก (Opportunities for Communities) ผ่านการดำเนิน ธุรกิจควบคู่ไปกับการยกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของชุมชน

- D - DIVERSIFIED โอกาสเพื่อการเติบโตทุกรูปแบบ (More Partners, Products and Services) ผ่านศักยภาพของ OR ที่จะเป็น Platform ในการกระจายโอกาสทางธุรกิจที่หลากหลายและครอบคลุม พร้อมเติบโตไปด้วยกัน

- G - GREEN โอกาสเพื่อสังคมสะอาด (Low Carbon Business Areas) ผ่านการส่งเสริม ธุรกิจทุกประเภทของ OR ให้เป็นธุรกิจสีเขียว เพื่อสนับสนุนให้เกิดสังคมคาร์บอนต่ำอย่างยั่งยืน และบรรลุความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) ภายในปี 2030 ตลอดจนมุ่งสู่การบรรลุการปล่อย

คาร์บอนสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero Carbon) ภายในปี 2050

อีกทั้งยังได้เสริมแนวคิดเกี่ยวกับกลไกใหม่ในการบริหารงานเพื่อขับเคลื่อนองค์กรตามพันธกิจทั้ง 4 ด้าน (Seamless Mobility, All Lifestyles, Global Market และ OR Innovation) ได้แก่

1. Ecosystem Design หรือ การออกแบบระบบนิเวศสำหรับธุรกิจยานยนต์ไฟฟ้า

2. Professional Management หรือ การพัฒนาบุคลากรภายในควบคู่กับการสรรหาพันธมิตร ที่มีความเชี่ยวชาญจากภายนอก

3. Strategic Alliance หรือ การสร้างพันธมิตรเพื่อหาโอกาสขยายธุรกิจทั้งภายในและต่างประเทศ

4. Sustainability Criteria หรือการกำหนดหลักเกณฑ์ด้าน People & Planet ในการทำธุรกิจเพื่อความยั่งยืน

"วันนี้ OR พร้อมที่จะติดปีกทะยานไปสู่การเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยจะเป็นการเติบโตผ่านการร่วมมือกับธุรกิจทั้งภายในและภายนอกกลุ่ม ปตท. เพื่อสนับสนุนกันและกัน ผ่านการใช้ Asset ของ OR ที่มี ตลอดจนความสามารถในการขยายธุรกิจ ในขณะที่ยังคงเติมเต็มทุกความต้องการของ ผู้บริโภคได้อย่างครบครัน" นายดิชทัต กล่าวเสริม





PSTC

**มั่นใจปีกระต่าย ทุกกลุ่มธุรกิจ เติบโต,
ระบบการขนส่งทางท่อ
คาดเปิดเต็มรูปแบบใน Q2/66**

PSTC มั่นใจธุรกิจขนส่งน้ำมันทางท่อเป็นดาวเด่น ช่วยลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ หนุนธุรกิจคาร์บอนต่ำ สร้างการเติบโตที่ยั่งยืน เตรียม COD พร้อมรับรู้รายได้ทันทีภายในปีนี้

สำหรับแผนการดำเนินงานปี 2566 มั่นใจว่าจะเป็นปีที่บริษัทฯ จะมีการเติบโตดีขึ้นในทุกกลุ่มธุรกิจ โดยให้ความสำคัญใน กลุ่มธุรกิจหลัก ได้แก่

1.ธุรกิจการให้บริการขนส่งน้ำมันทางท่อ เส้นทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (TPN) โดยคาดว่าจะ COD และรับรู้รายได้ในปีนี้ ถือว่าเป็นการลงทุนที่เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้ต่อเนื่องและสม่ำเสมอ (Recurring Income) มีผลการดำเนินงานที่เติบโตมั่นคง และยังเป็นดาวเด่นของธุรกิจที่ร่วมสนับสนุนนโยบาย ESG เพื่อสร้างความยั่งยืนในอนาคต

2.ธุรกิจโรงไฟฟ้า เน้นไปที่โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งขยายทำโซลาร์ฟาร์มให้ภาคเอกชน มีการจำหน่ายไฟในรูปแบบของ Private PPA

3.ธุรกิจก่อสร้าง (EPC) ที่เกี่ยวข้องกับการพลังงาน นอกจาก backlog เดิมที่มีในมือ ยังเตรียมตัวเข้าประมูลโครงการขนาดใหญ่ อีกหลายโครงการในปีนี้ ซึ่งเป็นโครงการก่อสร้างที่บริษัทฯ มีความเชี่ยวชาญ และ

4. ธุรกิจจำหน่าย LNG จะกลุ่มไปยังโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ มีลักษณะสัญญาระยะยาว 5- 10 ปี

ในปีนี้มีบริษัทฯ ยังคงดำเนินธุรกิจภายใต้การบริหารจัดการผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและมีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีแก่สังคม ชุมชน โดยเฉพาะธุรกิจให้บริการขนส่งน้ำมันทางท่อเส้นทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งดำเนินการโดยบริษัท ไทย ปิเปไลน์ เน็ตเวิร์ค จำกัด (TPN) บริษัทร่วมทุนระหว่างกลุ่มบริษัท PSTC และ EGCO ที่เสร็จสมบูรณ์ และอยู่ในช่วงทดลองระบบการขนส่งทางท่อ โดยคาดว่าจะเปิดให้บริการอย่างเต็มรูปแบบในไตรมาส2/2566

โดยคลังน้ำมันดังกล่าวจะเป็นคลังน้ำมันแห่งใหม่ที่มีความทันสมัย และมีขนาดใหญ่ที่สุดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตั้งอยู่ที่อำเภอบ้านไผ่ จังหวัดขอนแก่น บนพื้นที่ประมาณ 200 ไร่ ความจุถึงรวม 157 ล้านลิตร และมีท่อน้ำมันเชื่อมต่อกับสถานีคลังน้ำมันที่เสร็จสิ้นสถานีคลังน้ำมันที่ขอนแก่นระยะทาง 342 กิโลเมตร ผ่าน 55 ตำบล 18 อำเภอ 5 จังหวัด ซึ่งถือเป็นธุรกิจที่ช่วยรักษาสภาพแวดล้อม ให้ประโยชน์ในหลากหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็น ด้านประเทศชาติ ที่ส่งเสริมความมั่นคงด้านพลังงานและเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งน้ำมันของประเทศ พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งน้ำมันไปยังภูมิภาค โดยในด้านประชาชน ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือได้ใช้น้ำมันในราคาที่ใกล้เคียงกับกรุงเทพฯ ช่วยลดอุบัติเหตุทางถนน ปลอดภัยจากอุบัติเหตุที่เกิดขึ้นจากการขนส่งน้ำมันด้วยรถบรรทุกน้ำมันขนาดใหญ่ ในภาคธุรกิจ ที่จะช่วยลดต้นทุนการขนส่งน้ำมัน และในด้านสิ่งแวดล้อม ที่จะช่วยลดภาวะโลกร้อน ที่สำคัญช่วยลด

การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ได้ถึง 80,000 ตันคาร์บอนไดออกไซด์เทียบเท่าต่อปี หรือเปรียบเทียบกับกับการปลูกป่ามากถึง 67,000 ไร่

นอกจากนี้ คาร์บอนเครดิตจะเป็นของผูมาใช้บริการท่อส่งน้ำมันและคลังน้ำมันของบริษัทฯ ซึ่งเป็นการสนับสนุนนโยบายความเป็นกลางทางคาร์บอน (Carbon Neutrality) และบรรลุเป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ (Net Zero) ของประเทศ โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ได้แก่ OR, CHEVRON, ESSO SHELL, THAI OIL, BANGCHAK, IRPC และ PTG

“ระบบขนส่งน้ำมันทางท่อถือเป็นโอกาสสำคัญที่จะช่วยสร้างการเติบโตให้กับกลุ่ม PSTC อย่างมั่นคงและยั่งยืน เพราะนอกจากจะช่วยเสริมสร้างเสถียรภาพและความยืดหยุ่นในการจัดส่งน้ำมันไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ให้กับผู้ใช้บริการท่อได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยังตอบโจทย์การมุ่งสู่เป้าหมาย Net Zero ของบริษัทน้ำมันชั้นนำทั่วประเทศ ที่มี road map มุ่งสู่การให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อม ในการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ สอดคล้องกับพันธกิจขององค์กร PSTC ที่มุ่งเน้นพัฒนานวัตกรรมธุรกิจอย่างยั่งยืนควบคู่ไปกับสิ่งแวดล้อมและสังคม” นางสาวปิยะภัทร กล่าว





SIAM

**ตั้งบ.ย่อยใหม่ ธุรกิจผลิตและ
จำหน่ายอาคารสำเร็จรูปและสินค้าที่เกี่ยวข้อง
รวมทั้งธุรกิจก่อสร้าง**

บริษัท สยามสตีลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) SIAM เปิดเผยว่า บริษัทฯ ดำเนินการ
จัดตั้งบริษัทย่อยโดยมีรายละเอียด ดังนี้

1. รายละเอียดบริษัทย่อย

ชื่อบริษัท : บริษัท สยามล็คกิ้งบิลด์ซิงส์ จำกัด

วันที่จดทะเบียน : 18 มกราคม 2566

ประเทศที่จดทะเบียน : ประเทศไทย

ทุนจดทะเบียน : 14,000,000 บาท แบ่งออกเป็นหุ้นสามัญ 1,400,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

โครงสร้างการถือหุ้น : บริษัท สยามสตีลอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) จำนวน 1,399,993 หุ้น

คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 99.99 รวมเป็นเงิน 13,999,930 บาท

แหล่งเงินทุน: เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท

กรรมการ: ประกอบด้วยกรรมการจำนวน 3 ท่าน ดังนี้ 1. นายสุรศักดิ์ คุณานันทกุล 2. นายกิตติชัย คุณานันทกุล
และ 3. นายกิตติศักดิ์ คุณานันทกุล

2. เกณฑ์ที่ใช้ในการกำหนดมูลค่าสิ่งตอบแทน: จำนวน 1,399,993 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท

3. ลักษณะการประกอบธุรกิจ: ธุรกิจผลิตและจำหน่ายอาคารสำเร็จรูปและสินค้าที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งธุรกิจก่อสร้าง

**4. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นกับบริษัท: การปรับโครงสร้างธุรกิจภายในของบริษัท เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการ
บริหาร**

**5. เงื่อนไขที่จำเป็นอื่นที่ต้องดำเนินการก่อนเพื่อให้ได้มาหรือจำหน่ายไปซึ่งทรัพย์สินนั้น: เนื่องจากการเข้าทำรายการดัง
กล่าวไม่ถือเป็นการได้มาและจำหน่ายไปซึ่งสินทรัพย์ที่มีนัยสำคัญและไม่เป็นรายการที่เกี่ยวข้อง จึงดำเนินการได้โดยไม่ต้อง
ปฏิบัติตามระเบียบของตลาดหลักทรัพย์ในเรื่องดังกล่าวนี้**



MEB

**ประกาศความพร้อม
เข้าตลาด Mai ไตรมาส 1/66
ขายไอพีโอไม่เกิน 75.5 ล้านหุ้น**

บมจ.เมพ คอร์ปอเรชั่น (MEB) ผู้นำในการประกอบธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) จัดจำหน่ายอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader) และธุรกิจให้บริการแพลตฟอร์มระบบห้องสมุดดิจิทัลสำหรับองค์กร (Hibrary) ของเมืองไทย ซึ่งเป็นบริษัทในเครือเซ็นทรัล รีเทล พร้อมเดินทางเข้าระดมทุนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) จักรวาลไอพีโอจำนวนไม่เกิน 75.5 ล้านหุ้นภายในไตรมาส 1/66 นี้ ระดมทุนเพื่อยุทธกิจที่อยู่ในแพลตฟอร์มปัจจุบัน และใช้สำหรับการขยายธุรกิจใหม่ๆ พร้อมกับการปรับปรุงพัฒนาแพลตฟอร์มและเป็นเงินทุนหมุนเวียน เสริมธุรกิจเติบโตแข็งแกร่ง

นายวิธร มะหะสิทธิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมพ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ("บริษัทฯ" หรือ "MEB") ในฐานะผู้นำธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) ผ่านแพลตฟอร์ม meb และ readAwrite ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มสำหรับอ่านวรรณกรรมออนไลน์ระดับแนวหน้าของประเทศไทยเปิดเผยว่า บริษัทฯ มีความพร้อมในการเดินทางระดมทุนจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) เพื่อเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนให้แก่ประชาชนทั่วไปครั้งแรก (IPO) จำนวนไม่เกิน 75.5 ล้านหุ้น มูลค่าที่ตราไว้ (Par) 0.5 บาทต่อหุ้น คิดเป็นไม่เกิน 25.17% ของจำนวนหุ้นสามัญที่ออกและเรียกชำระแล้วทั้งหมดภายหลังการเสนอขายหุ้นสามัญเพิ่มทุนใน

ครั้งนี้ โดยสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ได้เริ่มนับหนึ่งแบบแสดงรายการข้อมูลการเสนอขายหลักทรัพย์และร่างหนังสือชี้ชวนของ MEB เป็นที่เรียบร้อย



ทั้งนี้ MEB ดำเนินธุรกิจจำหน่ายหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Book) ผ่านเว็บไซต์ www.mebmarket.com และ www.readAwrite.com และแอปพลิเคชัน meb และ readAwrite บนระบบปฏิบัติการต่างๆ ซึ่งทั้ง 2 แพลตฟอร์มมีวรรณกรรมออนไลน์ที่จัดจำหน่ายที่แตกต่างกันดังนี้ 1.แพลตฟอร์ม meb จำหน่ายวรรณกรรมออนไลน์ที่มีความหลากหลายจากสำนักพิมพ์และเจ้าของผลงานอิสระ เช่น นิยายหนังสือทั่วไป (non-fiction) การ์ตูน นิตยสาร และหนังสือพิมพ์ เป็นต้น โดยมีการจำหน่ายวรรณกรรมเป็นเล่มและเป็นชุด ขณะที่ แพลตฟอร์ม readAwrite เป็นแพลตฟอร์มสำหรับชุมชนนักเขียน-นักอ่าน โดยให้สมาชิกสามารถโพสต์คอน

เทนต์หรือเนื้อหาได้ด้วยตัวเอง (User Generated Content หรือ "UGC") โดยเจ้าของผลงานสามารถเลือกที่จะจำหน่ายผลงานของตัวเอง และ/หรือ ให้นักอ่าน Donate ให้เพื่อเป็นการสนับสนุน โดยลักษณะเนื้อหาจะเป็นการนำเสนอเนื้อหาเป็นตอนและนิยายแซท

นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีธุรกิจอื่นๆ ได้แก่การจัดจำหน่ายอุปกรณ์อ่านหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-Reader) และ ธุรกิจให้บริการแพลตฟอร์มระบบห้องสมุดดิจิทัลสำหรับองค์กร (Hibrary) โดยผู้ใช้บริการสามารถสร้างห้องสมุดดิจิทัลของตัวเองและเผยแพร่วรรณกรรมให้แก่บุคคลากรในองค์กร โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เช่น โรงเรียน มหาวิทยาลัย หน่วยงานรัฐ บริษัทเอกชน และโรงพยาบาล เป็นต้น ซึ่งดำเนินงานผ่านบริษัทย่อยของบริษัทฯ ได้แก่ บริษัท ไฮเท็กซ์ อินเทอร์เน็ต จำกัด ("Hytexts")





MEB

**ประกาศความพร้อม
เข้าตลาด ทดai ไตรมาส 1/66
ขายไอพีโอไม่เกิน 75.5 ล้านบาท**

"บริษัทฯ เป็นผู้นำในด้านการประกอบธุรกิจจำหน่ายวรรณกรรมออนไลน์ในประเทศไทย โดยมีส่วนแบ่งการตลาดเป็นอันดับหนึ่งเมื่อพิจารณาจากรายได้รวม ซึ่งบริษัทฯ เชื่อว่าความสำเร็จของบริษัทฯ เกิดจากการมีแพลตฟอร์มที่สามารถเข้าถึงและใช้งานได้ง่าย อีกทั้งยังมีเนื้อหาสำหรับทุกกลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ ไม่ว่าจะเป็น นักเรียน นักศึกษา พนักงานออฟฟิศ ผู้สูงวัย หรือแม้แต่นักลงทุน และนักธุรกิจ เป็นต้น โดยบริษัทฯ เชื่อว่าแพลตฟอร์มของบริษัทฯ ได้รับการยอมรับและเชื่อมั่นจากผู้ใช้บริการและเจ้าของผลงาน ในธุรกิจจำหน่ายวรรณกรรมออนไลน์อย่างกว้างขวาง ในความเป็นหนึ่งทั้งด้านการบริการ ด้านคุณภาพ ด้านความหลากหลาย ด้านความสะดวกสบายในการเข้าถึง และด้านความคุ้มค่าของวรรณกรรมที่มีการจำหน่ายอยู่บนแพลตฟอร์ม ซึ่งสะท้อนให้เห็นจากการดำเนินงานที่ผ่านมา"

สำหรับผลประกอบการของบริษัทฯ มีการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและต่อเนื่องในปี 2562 - 2564 และงวด 9 เดือนของปี 2565 โดยบริษัทฯ มีรายได้รวมเท่ากับ 618.72 ล้านบาท 1,004.68 ล้านบาท 1,456.38 ล้านบาท และ 1,263.54 ล้านบาท ตามลำดับ และมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 82.09 ล้านบาท 164.74 ล้านบาท 275.34 ล้านบาท และ 241.85 ล้านบาท ตามลำดับ

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร MEB กล่าวอีกว่า การเข้าระดมทุนเพื่อจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ (mai) นับเป็นก้าวสำคัญในการขยายธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเติบโตในอนาคตอย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทฯ นำเงินที่ได้รับไปใช้สำหรับการขยายธุรกิจที่อยู่ในแพลตฟอร์มปัจจุบัน ประกอบด้วย meb readAwrite และ Hytexts โดยการเพิ่มเนื้อหาวรรณกรรมออนไลน์ ทั้งจากการซื้อลิขสิทธิ์วรรณกรรมประเภทนิยาย และประเภทอื่นที่ไม่ใช่นิยาย และใช้สำหรับการขยายธุรกิจใหม่ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขยายธุรกิจปัจจุบัน และท้ายสุดใช้ในการปรับปรุงพัฒนาแพลตฟอร์มปัจจุบันให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นและเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบกิจการ เพื่อมุ่งสร้างการเติบโตอย่างแข็งแกร่งและมั่นคงต่อไป



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



TFEX เผยปี 66

เริ่มใช้ระบบซื้อขายใหม่ พร้อมพัฒนาสินค้าและบริการเพื่อตอบโจทย์ผู้ลงทุน

ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า เผยปี 2566 จะเริ่มใช้งานระบบซื้อขายใหม่ในช่วงไตรมาส 1 พร้อมปรับปรุงกฎเกณฑ์การซื้อขายให้สอดคล้องกับสภาพปัจจุบัน รวมถึงพัฒนาสินค้าและบริการสำหรับสินค้ากลุ่ม Currency เพิ่มเติม นอกจากนี้ ยังจะพัฒนาช่องทางการเข้าถึงข้อมูลและให้ความรู้แก่ผู้ลงทุนอย่างครบวงจร

นางสาวรินใจ ชاکรพิพัฒน์ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (TFEX) เปิดเผยว่า ปี 2565 ที่ผ่านมา TFEX มีปริมาณการซื้อขายรวม 136,316,012 สัญญา เฉลี่ยวันละ 565,627 สัญญา ซึ่งใกล้เคียงกับปีก่อนหน้า โดยสินค้ากลุ่ม Equity ยังได้รับความนิยมสูง ไม่ว่าจะเป็น Stock Futures หรือ SET50 Futures ที่มีสัดส่วนการซื้อขาย 42% และ 40% ตามลำดับ รองลงมาเป็นสินค้ากลุ่มทองคำ ได้แก่ Gold Online Futures และ Gold Futures ที่มีสัดส่วนรวม 9% และ USD Futures ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ 7% ในขณะที่สินค้าที่เติบโตโดดเด่น คือ USD Futures โดยมีปริมาณการซื้อขายเพิ่มขึ้นถึง 192% จากปีก่อน ซึ่งเป็นผลมาจากความผันผวนของค่าเงินและการขยายเวลาการซื้อขายในช่วงกลางคืน รวมไปถึง SET50 Options และ SET50 Futures ที่เติบโต 23% และ 15% ตามลำดับเมื่อเทียบกับปีก่อน ด้านสถานะคงค้าง (Open Interest) ณ สิ้นเดือนธันวาคม 2565 อยู่ที่ 3,983,852 สัญญา เพิ่มขึ้น 5% จากสิ้นปีก่อน ส่วนผู้ลงทุนเติบโต 7% โดยมีบัญชีซื้อขายอยู่ที่ 290,628 บัญชี

สำหรับปี 2566 TFEX มุ่งเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการ และรองรับการเติบโตของตลาดอนุพันธ์ โดยจะเริ่มใช้ระบบซื้อขายใหม่ในช่วงไตรมาส 1 ของปีนี้ โดย TFEX ได้ปรับปรุงกฎเกณฑ์การซื้อขายไปพร้อมกันด้วยเพื่อให้เหมาะสมกับสภาพการณ์ปัจจุบัน นอกจากนี้ จะพิจารณาความเป็นไปได้ในการขยายเวลาการซื้อขายสินค้าที่อ้างอิงกับอัตราแลกเปลี่ยน (Currency Futures) ให้สอดคล้อง

กับตลาดโลก และเพิ่มสินค้าใหม่ในกลุ่ม Currency รวมถึงส่งเสริมสภาพคล่องในการซื้อขายอย่างต่อเนื่อง สำหรับการขายฐานผู้ลงทุนนั้น TFEX ให้ความสำคัญกับการใช้ช่องทางออนไลน์ ทั้งในแง่การทำการตลาดร่วมกับสมาชิก และการส่งเสริมความรู้แก่ผู้ลงทุน ซึ่ง TFEX อยู่ระหว่างการปรับปรุงเว็บไซต์ www.TFEX.co.th ใหม่ โดยปรับการเสนอเนื้อหา (Content) ข้อมูล และการใช้งานให้สะดวกและง่ายมากขึ้น ซึ่งเน้นการให้ความรู้ด้านอนุพันธ์แบบครบวงจร สามารถนำไปใช้งานได้จริง และเชื่อมโยงไปจนถึงการเปิดบัญชีซื้อขายของสมาชิกผ่านช่องทางออนไลน์ที่สะดวกรวดเร็ว



ตลาดสัญญาซื้อขายล่วงหน้า

ttb analytics

ชี้ทรนถยานยนตไฟฟ้าแรงต่อเนื่อง กดดันรถเก่าตกกรุ่นเร็วขึ้น

ttb analytics ชี้ทรนถยานยนตไฟฟ้าแรงต่อเนื่องกดดันรถเก่าตกกรุ่นเร็วขึ้น แะธุรกิจเต็นท์รถเร่งปรับตัวรับอุปทานรถยนต์นั่งมือสองทะลัก

ศูนย์วิเคราะห์เศรษฐกิจทีทีบี หรือ ttb analytics ประเมินว่า อุตสาหกรรมยานยนต์ทั่วโลกจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดตามการเปลี่ยนผ่านไปสู่การใช้รถยนต์นั่งไฟฟ้า (Electric Vehicle : EV) ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว หลังค่ายผู้ผลิตเร่งปรับแผนธุรกิจครั้งใหญ่เพื่อมุ่งสู่ยานยนต์พลังงานสะอาด (Zero Emission Vehicle : ZEV) เร็วว่าที่คาดไว้มาก ทำให้ตัวเลือกรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเกือบเท่าตัวเมื่อเทียบกับปัจจุบัน ส่งผลให้ปริมาณรถยนต์นั่งมือสองถูกผลักดันออกสู่ตลาดเพิ่มขึ้นอย่างมากตามวัฏจักรการใช้รถที่สั้นลงจากอัตราการยอมรับของผู้บริโภคต่อรถยนต์ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น และมีผลต่อราคายางต่อที่ตกลงอย่างรวดเร็ว เหล่านี้จึงส่งผลกระทบต่อธุรกิจเต็นท์รถยนต์นั่งมือสองที่ถือครองรถในมือสูง สอนทางกับต้นทุนการถือครองรถที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี โดยเฉพาะรถยนต์นั่งเครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดที่จะถูกลดบทบาทลงในไม่ช้า

ผู้ผลิตรถคืบ-มาตรการรัฐอุดหนุนปลุกตลาดรถยนต์นั่งไฟฟ้าในประเทศคึกคัก

ปัจจุบัน ตลาดรถยนต์นั่ง EV ทั่วโลกเติบโตอย่างก้าวกระโดด ส่วนหนึ่งได้แรงขับเคลื่อนจากดีมานด์ของฝั่งผู้บริโภค (Demand-Driven) ตามกระแสความกังวลต่อประเด็นด้านสิ่งแวดล้อมที่เด่นชัดขึ้น ซึ่งแตกต่างจากพัฒนาการยานยนต์โลกในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมาที่ได้แรงขับเคลื่อนจากกลยุทธ์ของฝั่งผู้ผลิต (Supply-Driven) เป็นหลัก ทำให้อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกมีแนวโน้มเปลี่ยนผ่านจากระยะบุกเบิก (Introduction Stage) ไปสู่ระยะขยายตัว (Expansion Stage) อย่างรวดเร็ว จึงทำให้เราน่าจะเห็นความเคลื่อนไหวจากฝั่งของผู้ผลิตอย่างมากนับจากนี้ และมองว่าในอนาคตจำนวนรถยนต์ไฟฟ้าที่จะออกสู่ท้องตลาดอาจมากถึง 500 รุ่น เมื่อเทียบกับปัจจุบันอยู่ที่ราว 300 รุ่น ส่งผลให้ส่วนแบ่งยอดขายรถยนต์นั่งไฟฟ้าทั่วโลกในปี 2578 คาดว่าจะสูงถึงเกือบ 60% ของยอดขายรถยนต์นั่งทั้งหมด

เช่นเดียวกับตลาดรถยนต์นั่งไฟฟ้าในไทยที่เติบโตสูง หลังค่ายผู้ผลิตรถยนต์ยักษ์ใหญ่ระดับโลกจากทั้งสัญชาติจีน ยุโรป และญี่ปุ่นต่างเปิดตัวรถยนต์นั่งไฟฟ้าในไทยพร้อมแผนเดินหน้าลงทุนผลิตในประเทศเพื่อ

งานรับมาตรการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ ส่งผลให้รถยนต์นั่งไฟฟ้าในประเทศมีให้เลือกหลากหลายยี่ห้อ โดยเฉพาะกลุ่ม SUV ที่แข่งขันกันอย่างดุเดือด และด้วยสมรรถนะของรถที่สามารถวิ่งด้วยไฟฟ้าได้ไกลขึ้น การใช้เทคโนโลยีความปลอดภัยเชิงรุก (Active Safety) และอัปเดตชิ้นส่วนที่สดใหม่กว่าทำให้ยอดขายรถยนต์ไฟฟ้าในปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด ดังตัวเลขยอดขายทะเบียนรถยนต์นั่งไฟฟ้าป้ายแดงทั้งปี 2565 ที่สูงถึง 9,678 คัน หรือเพิ่มขึ้น 400.2% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2564 (YoY) ใกล้เคียงกับ ttb analytics ได้ประเมินไว้ขณะที่ยอดจองรถยนต์นั่งไฟฟ้าในงานมหกรรมมอเตอร์เอ็กซ์โปที่เพิ่งสิ้นสุดไปเมื่อเดือนธันวาคมที่ผ่านมาถึงสูงถึง 5,800 คัน เช่นเดียวกับยอดจองโดยตรงผ่านค่ายรถทางฝั่งจีนและสหรัฐอเมริกาที่หันมาบุกทำตลาดเองอีกไม่ต่ำกว่า 1.5 หมื่นคัน

ttb analytics

ชี้ทรนถยานยนต์ไฟฟ้าแรงต่อเนื่อง กดดันรถเก่าตกฐานเร็วขึ้น

ค่าครองชีพเพิ่ม-ดอกเบี้ยขาขึ้น กดดันสินเชื่อปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อยากขึ้น

แม้ความต้องการรถยนต์นั่งโดยรวมจะเพิ่มขึ้นตามเทรนด์โลกและไลฟ์สไตล์ที่เปลี่ยนไป แต่การปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถอาจไม่ได้ง่ายอย่างที่คิด โดย ttb analytics ประเมินสัดส่วนหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPLs) กลุ่มสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในระบบธนาคารพาณิชย์ปี 2566 จะมีแนวโน้มเร่งตัวขึ้น ภายหลังจากมาตรการช่วยเหลือลูกหนี้ทยอยสิ้นสุดลง (ข้อมูล ณ ไตรมาส 3/2565 สัดส่วน NPLs ของกลุ่มนี้อยู่ที่ 1.7% ของยอดสินเชื่อรวม หรือราว 2 หมื่นล้านบาท) โดยเฉพาะกลุ่มลูกหนี้ที่ค้างชำระค้างงวด 1-2 เดือน ที่อาจเปลี่ยนมาเป็นหนี้เสียเพิ่มเติม ท่ามกลางแรงกดดันจากหนี้ครัวเรือนที่อยู่ในระดับสูง ภาระค่าครองชีพที่เพิ่มขึ้น สวนทางกับการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจของแต่ละภาคส่วนที่ไม่เท่ากัน (Uneven Recovery)

ยิ่งไปกว่านั้น อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ที่จะทยอยปรับขึ้น ทำให้สินเชื่อต้องเพิ่มความเข้มงวดในการปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อกลุ่มสัญญาใหม่ ซึ่งโดยปกติแล้ว อัตราดอกเบี้ยสินเชื่อเช่าซื้อจะเป็นอัตราคงที่ตลอดอายุสัญญา (Flat Rate) ส่งผลให้ผู้ปล่อยกู้ (Leasing) จำเป็นต้องทบทวนเกณฑ์การปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อให้มีความรัดกุมขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการเน้นปรับลดพอร์ตความเสี่ยงในกลุ่มรถแบรนด์รองที่ไม่เป็นที่นิยมหรือรถมือสองที่มีอายุมาก การเรียกวงเงินดาวน์เพิ่มขึ้นเป็น 10-30% จากต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มขึ้นตามแนวโน้มการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ย

นโยบาย โดยเฉพาะกลุ่มที่ไม่ใช่สถาบันการเงิน (Non-Bank) ที่มีต้นทุนทางการเงินสูงกว่าธนาคารพาณิชย์ เพื่อให้เป็นไปตามกำหนดเพดานดอกเบี้ยใหม่ที่ไม่เกิน 10% สำหรับรถยนต์ใหม่ และไม่เกิน 15% ต่อปี สำหรับรถยนต์มือสอง

ชี้ตลาดรถยนต์ไฟฟ้าบูม-ดันอุปทานรถมือสองบวม

ttb analytics มองว่าการเร่งปรับตัวของบริษัทผู้ผลิตจะดันตลาดรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกให้เติบโตเต็มที่ในปี 2573 หรือในอีก 7 ปีข้างหน้า หลังจากที่มีการผลักดันมาตรการภาครัฐเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกในกลุ่มเศรษฐกิจหลักเกินหน้าบังคับใช้ไปบ้างแล้วตั้งแต่ปี 2558 ทำให้ในปัจจุบันจะเห็นในหลายประเทศต่างออกมาตรการสนับสนุนการใช้รถยนต์ไฟฟ้า ซึ่งกระตุ้นให้ค่ายผู้ผลิตดั้งเดิมต่างเร่งปรับแผนธุรกิจครั้งใหญ่เพื่อมุ่งสู่ยานยนต์ ZEV ได้เร็วขึ้นกว่าที่คาดไว้ รวมไปถึงการเปลี่ยนแปลง

เชิงโครงสร้างของห่วงโซ่การผลิตยานยนต์ไฟฟ้าสั้นลงมาก เมื่อเทียบกับการผลิตยานยนต์เครื่องยนต์สันดาป โดยชิ้นส่วนการผลิตรถยนต์นั่งไฟฟ้าหลักจะเกี่ยวข้องกับระบบส่งกำลังที่มีเพียงงานผลิตและประกอบแบตเตอรี่ ทำให้รถยนต์นั่งไฟฟ้าพึ่งพาชิ้นส่วนเฉลี่ยเพียง 2,000 ชิ้น เมื่อเทียบกับรถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์สันดาปที่อาจต้องใช้มากถึง 30,000 ชิ้น จึงทำให้ผู้ผลิตสามารถควบคุมสายพาน

การผลิตในระดับ Mass Production ได้ไม่ยากนัก เหล่านี้เลยทำให้บริษัทผู้ผลิตน้องใหม่มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Barrier to Entry) น้อยลงกว่าในอดีตมาก และทำให้เกิดการผลิตยานยนต์ไฟฟ้าจากผู้ผลิตรายใหม่หรือรถไฟฟ้ารุ่นใหม่ ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง

ฉะนั้นแล้ว การทยอยเปิดตัวรถยนต์นั่งไฟฟ้ารุ่นใหม่ ๆ จะยิ่งทำให้รถยนต์นั่งรุ่นเก่ามีโอกาสดกฐานเร็วขึ้น โดยรถยนต์นั่งไฟฟ้ารุ่นใหม่มีจะนำเสนอสมรรถนะและความปลอดภัยที่ดีกว่า ที่สำคัญราคามือหนึ่งยังมีแนวโน้มถูกลงตามพัฒนาการของแบตเตอรี่ไฟฟ้า ซึ่งคิดเป็นต้นทุนเกิน 50% ของราคาารถ จนอาจทำให้รถยนต์ไฟฟ้าบางรุ่นใกล้เคียงกับรถยนต์เครื่องยนต์สันดาปหรือไฮบริดรุ่นใหม่ใน Segment ระดับบน ซึ่งจะกดดันให้ความต้องการซื้อรถยนต์มือสองชะลอตัว โดยเฉพาะรถยนต์นั่งหรือมือสองจากฝั่งยุโรปที่ราคาตกลงมากกว่าค่าเฉลี่ยอยู่แล้ว

ttb analytics

ชี้ทรนถยานยนต์ไฟฟ้าแรงต่อเนื่อง กดดันรถเก่าตกกรุ่นเร็วขึ้น

นอกจากนี้ ต้นทุนการถือครองรถยนต์ เครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดที่สูงกว่า รถยนต์ไฟฟ้ากว่าเท่าตัวก็เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้บริโภคหันมาพิจารณาใช้รถยนต์ไฟฟ้าเร็วขึ้น เนื่องจากต้นทุนการถือครองรถ (Total Cost of Ownership) ซึ่งหมายรวมถึงราคา รถ ค่าเชื้อเพลิง และค่าบำรุงรักษาระบบเครื่องยนต์สันดาปที่สูงกว่าระบบแบตเตอรี่ไฟฟ้าล้วนถึง 2-3 เท่า ส่วนทางกับราคายาต่อ (Resale) ที่อาจลดลงเฉลี่ยสูงถึงปีละ 10-15% อย่างไรก็ดี แม้ว่าปัจจุบัน ผู้บริโภคส่วนหนึ่งอาจมองว่ารถยนต์ไฟฟ้ายังเป็นเพียงตัวเลือกลำดับรอง เนื่องจากความกังวลเรื่องระยะในการวิ่ง (Range Anxiety) และความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานในประเทศ แต่หากตลาดรถยนต์ไฟฟ้าในประเทศเข้าสู่ช่วงที่เติบโตเต็มที่ (Maturity Stage) ก็จะทำให้การยอมรับ (Adoption) ของผู้บริโภคต่อการพิจารณาใช้รถยนต์ไฟฟ้าเร็วขึ้น และจะทำให้ยานยนต์เครื่องยนต์สันดาปและไฮบริดถูกกลดบทบาทลงในที่สุด

แนะผู้ประกอบการเดินรถมือสองลดสต็อก-ทำตลาดออนไลน์ เพื่อสร้างการรับรู้และเสริมสภาพคล่อง

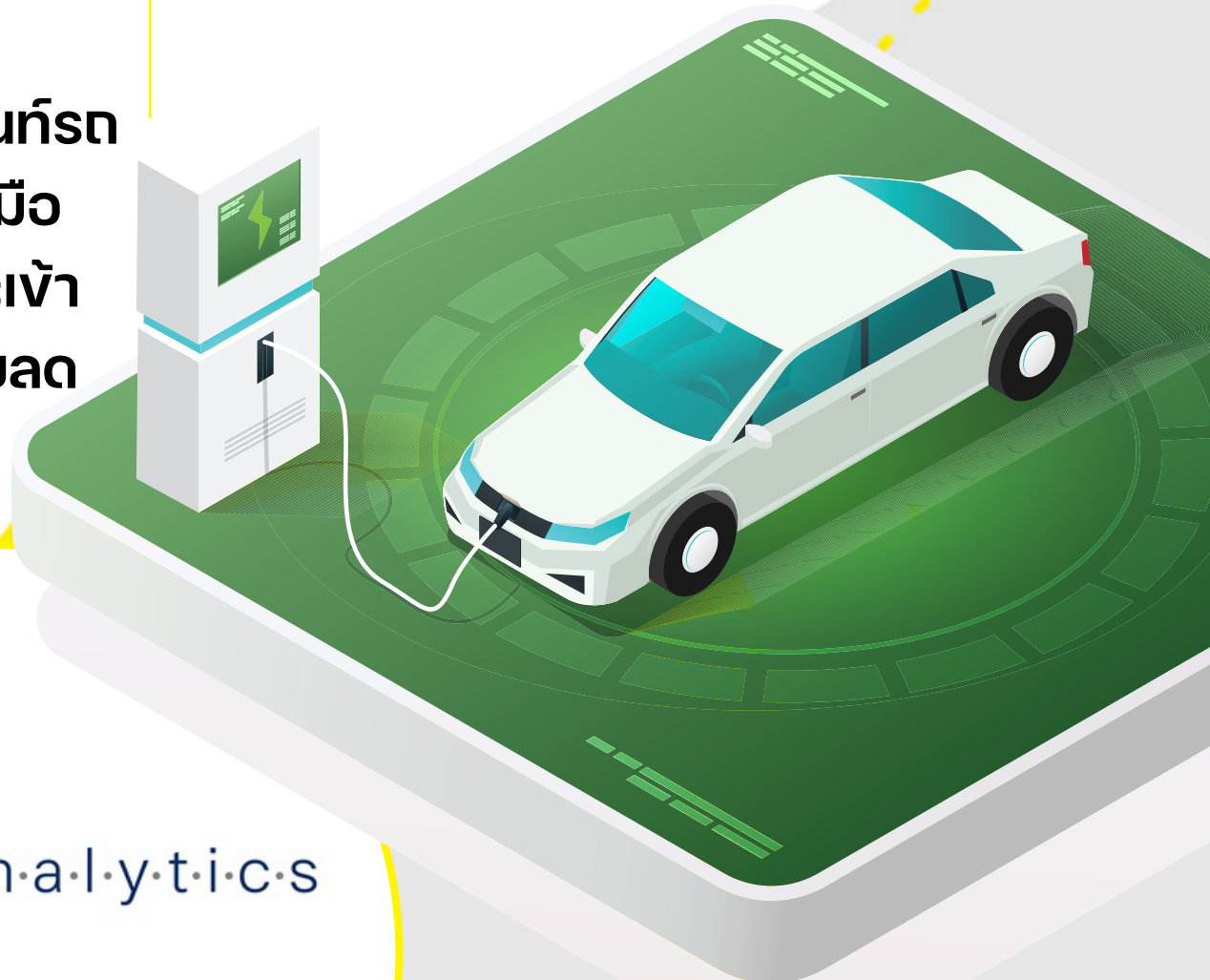
เมื่ออุตสาหกรรมรถยนต์ไฟฟ้าทั่วโลกยังมีแนวโน้มเติบโตได้อีกมากแน่นอนว่าในระยะต่อไป ปริมาณรถยนต์มือสองในตลาดจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งจะส่งผลให้ธุรกิจซื้อ

ขายรถยนต์มือสอง (เดินรถ) ที่สต็อกไว้เป็นจำนวนมากได้รับผลกระทบจากอุปทานรถที่เพิ่มสูงขึ้นและจะกดดันราคา Resale ให้ตกเร็วขึ้น

ยิ่งกว่านั้น ผู้ประกอบการเดินรถมือสองยังเจอคู่แข่งจากค่ายผู้ผลิตเองที่ผันตัวไปเป็นดีลเลอร์ซื้อขายรถยนต์มือสอง ตลอดจนการเข้ามาของธุรกิจรูปแบบใหม่ๆ ที่นำเสนอบริการแบบ Subscription ซึ่งเป็นที่นิยมในปัจจุบัน ทำให้ความต้องการซื้อรถยนต์นั่งมือสองจากเดินรถลดลง โดยเฉพาะการให้บริการแบบ Subscription หรือ “การเช่าใช้รถ” ที่ครอบคลุมไปถึงการบำรุงรักษา การประกันภัย บริการรถทดแทนระหว่างซ่อม และหากต้องการเปลี่ยนรุ่นรถ หรือแม้แต่เปลี่ยนจากสัญญาเช่าเป็นสัญญาเช่าซื้อก็สามารถทำได้เช่นกัน ทำให้ผู้บริโภคสามารถทดลองจับรถได้อย่างอิสระจนกว่าจะพอใจในยุคที่มีรถยนต์นั่งรุ่นใหม่ ๆ เข้ามาในตลาดอย่างไม่ขาดสาย

ด้วยเหตุนี้เอง ผู้ประกอบการเดินรถในประเทศจึงต้องปรับตัวเพื่อรับมือกับอุปทานรถยนต์นั่งมือสองที่จะเข้ามาในตลาดมากขึ้นด้วยการทยอยลดการสต็อกรถยนต์จำนวนมาก โดยเฉพาะรถยนต์นั่งมือสองที่ผ่านการใช้งานหนัก รวมไปถึงแบรนด์รถหรือรุ่น

นอกกระแสที่ราคาตกเร็ว เพื่อลดความเสี่ยงที่จะขาดสภาพคล่องของผู้ประกอบการ นอกเหนือจากนั้น การหันมาขายรถบนช่องทางออนไลน์ที่ได้มาตรฐานก็ถือเป็นกลยุทธ์ที่น่าสนใจ ซึ่งแม้ว่าการทำตลาดบนแพลตฟอร์มออนไลน์ของเดินรถมือสองจะไม่ใช้เรื่องแปลกใหม่ แต่ด้วยภาวะการแข่งขันในปัจจุบันที่รุนแรงขึ้นจากการรุกคืบของแพลตฟอร์มซื้อขายรถมือสองออนไลน์จากต่างประเทศ เช่น CAR24 (อินเดีย) CARSOME (มาเลเซีย) และ Carro (สิงคโปร์) ฉะนั้นแล้ว การเพิ่มช่องทางขายบนสื่อสังคมออนไลน์หรือการฝากขายบนแพลตฟอร์มออนไลน์ซื้อขายรถมือสองจะช่วยเพิ่มการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการรถ และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า ซึ่งช่วยลดช่องโหว่จากการรับรู้ข้อมูลที่ไม่เท่าเทียมกัน (Asymmetric Information) ระหว่างสองฝ่ายได้อีกด้วย



บล. Liberator

เปิดตัวแพลตฟอร์ม เทรดหุ้นฟรีไม่มีค่าธรรมเนียม! ตั้งเป้ากวาดนักลงทุนมากที่สุดในตลาดบล.

บริษัทหลักทรัพย์ ลิเบอเรเตอร์ จำกัด หรือ "Liberator" แพลตฟอร์มการลงทุนครบวงจรในรูปแบบดิจิทัลโบรกเกอร์ 100% และเป็นบริษัทย่อยโดยตรงภายใต้การบริหารงานของบริษัท นิวส์ เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ "NEWS" จัดงานแถลงข่าวเปิดตัวแอปพลิเคชันเทรดหุ้นภายใต้ชื่อ "Liberator" ในวันที่ 19 มกราคม 2566 พร้อมชูแนวคิด 'โลกลงทุนที่ทุกคนเท่ากัน' และประกาศมุ่งสู่การเป็นแพลตฟอร์มการลงทุนดิจิทัลที่หลากหลายและครบวงจรแบบ All-in-One นักลงทุนร่วมเปิดประสบการณ์การเทรดหุ้นฟรีและเทคโนโลยีการลงทุนแนวใหม่ได้แล้ววันนี้!!

Liberator ก้าวเข้าสู่ธุรกิจหลักทรัพย์ที่แตกต่างจากผู้อื่นในตลาดด้วยตั้งเป้าหมายในการเป็นดิจิทัลโบรกเกอร์ที่เป็นทางเลือกให้กับคนรุ่นใหม่ ซึ่งเกิดขึ้นหลังบริษัท นิวส์ เน็ตเวิร์ค คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ปรับโครงสร้างธุรกิจภายในของ บริษัทฯ เพื่อลงนามธุรกิจด้านเทคโนโลยีการเงิน หรือ Fintech อย่างเต็มตัว โดย Liberator ได้รับใบอนุญาตประกอบธุรกิจหลักทรัพย์แบบ ก และใบอนุญาตธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแบบ ส-1 จากคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 21 พฤศจิกายน 2565 ที่ผ่านมา

คุณбакัน บัญเลิศ ประธานกรรมการ บริษัทหลักทรัพย์ ลิเบอเรเตอร์ จำกัด กล่าวว่า "เราสร้างแพลตฟอร์ม Liberator ในลักษณะของ Community ที่เปิดทางให้กับนักลงทุนรายย่อยหรือคนรุ่นใหม่สามารถเพิ่มมูลค่าการลงทุนของตัวเอง ด้วยต้นทุนการเทรดหุ้นที่ต่ำที่สุด ด้วยเราไม่มีสาขาและอยู่บนแพลตฟอร์มมือถือที่สามารถเดินทางไปอยู่กับนักลงทุนในทุก ๆ ที่ ตอบโจทย์โลกยุคดิจิทัลและพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป แก้ปัญหาการซื้อขายหุ้นให้มีความเท่าเทียมและเป็นธรรม และเจตจำนงค์สำคัญของ Liberator คือมุ่งสู่การเป็นหนึ่งในกลไกของการสร้างนักลงทุนรายใหม่ เข้าสู่การลงทุนในอุตสาหกรรมหลักทรัพย์ ตราสาร และตลาดทุนเพิ่มขึ้น สร้างการลงทุนที่มีความเข้มแข็งและมีคุณค่า ทั้งนี้ ขอขอบคุณตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย คณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยและสมาคมโบรกเกอร์ที่ให้การอนุมัติและสนับสนุน Liberator ให้กลายมาเป็นหนึ่งในทางเลือกของนักลงทุน"



บล. Liberator

เปิดตัวแพลตฟอร์ม เทรดหุ้นฟรีไม่มีค่าธรรมเนียม! ตั้งเป้ากวาดนักลงทุนมากที่สุดในตลาดบล.

คุณภาวสิน ลิ้มรงค์ชัย ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ ลิเบอเรเตอร์ จำกัด ได้กล่าวในงานแถลงข่าวเปิดตัวว่า "Liberator ประกาศจุดยืนในการเป็นดิจิทัลโบรกเกอร์และจุดแข็งคือการคิดค่าคอมมิชชัน 0% ซึ่งได้รับการรับรองจากคณะกรรมการตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และยืนยันว่าเราไม่ได้เข้าสู่สนามบริษัทหลักทรัพย์เพื่อทำลายตลาดดั้งเดิมที่มีอยู่ แต่เพื่อสร้างนวัตกรรมด้านการลงทุนและเปิดประสบการณ์แนวใหม่ซึ่งจะเป็นผลดีต่อนักลงทุนและสังคมของเรา โดย Liberator จะไม่หยุดในการเป็นเพียงบริษัทหลักทรัพย์ที่มีเพียงผลิตภัณฑ์ทางการเงินเพียงหุ้นหรือ TFEX เท่านั้น แต่จะเพิ่มนวัตกรรมการเงินอื่น ๆ เข้ามาในแอปพลิเคชันเพื่อตอบโจทย์ความเป็น Social Investing Platform ให้มากขึ้น ซึ่งเป็นการสร้างรายได้ให้กับโบรกเกอร์เรา และยังตั้งเป้าหมายในการหาลูกค้าจากยอด MAU หรือ Monthly Active User ในจำนวน 10% หรืออย่างต่ำ 50,000 รายในสิ้นปี 2566 อีกด้วย"

คุณภาวสินกล่าวเสริมต่อว่า "โครงสร้างรายได้หลักของ Liberator ในปีแรกจะมาจาก Margin Loan และโปรดักต์แรกที่จะเปิดตัวในเดือนกุมภาพันธ์ คือ P2P Lending ภายใต้ชื่อแอปพลี

เคชัน "StockLend" ที่ให้บริการธุรกรรมสินเชื่อระหว่างบุคคลกับบุคคลผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์รายแรกในประเทศไทยที่ได้รับการกำกับโดยธนาคารแห่งประเทศไทย โดยเป็นแอปพลิเคชันที่เชื่อมต่อนักลงทุนกับผู้ขอสินเชื่อโดยใช้หุ้นใน SET100 เป็นหลักประกันสินเชื่อ ซึ่งเราจะทำหน้าที่เป็นผู้รับจํานําหลักทรัพย์และดูแลธุรกรรมการโอนเงิน"

นอกจากนี้ ในงานแถลงข่าวเปิดตัวดังกล่าวยังได้รับเกียรติจากนักวิชาการอาวุโส นายกสภาคมนักลงทุน เน้นคุณค่า ประเทศไทย และกูรูด้านการลงทุนทั้ง 6 ท่าน ได้แก่ ดร.ณฐกร พิศยบุตร คุณเฉลิมเดช ลีวงศ์เจริญ คุณวณนัท วรรณปาน คุณวิระพงษ์ รัม คุณมานิตย์ ศราษุทธิกรณ์ และคุณบุญยวีร์ จันทรงจอร์ โดยทุกท่านต่างให้ความเห็นร่วมกันว่า "ในปัจจุบันที่การเทรดหุ้นจำเป็นต้องเสียค่าคอมมิชชัน รวมถึงนโยบายการปรับขึ้นภาษีขายหุ้นของภาครัฐที่จะมีผลบังคับใช้ในปี 2566 นี้ หากนักลงทุนมีทางเลือกใหม่ที่เปิดกว้างให้นักลงทุนสามารถลดต้นทุนให้ต่ำลงในทางใดทางหนึ่ง ก็จะช่วยให้นักลงทุนรายย่อยได้ ดังนั้นจุดยืนของ Liberator ที่ให้นักลงทุนสามารถเทรดหุ้นได้ฟรีโดย

คิดค่าคอมมิชชัน 0% จึงเป็นการสร้างโอกาสให้กับคนรุ่นใหม่และเป็นความเท่าเทียมที่ตลาดทุนยุคเก่าไม่สามารถให้ได้ ซึ่งจะเป็นการปฏิวัติวงการตลาดทุนสู่เส้นทางที่ดีขึ้น และมีความเท่าเทียมกันมากยิ่งขึ้น"

ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถร่วมเปิดประสบการณ์การเทรดหุ้นฟรีกับ Liberator ได้แล้ว ผ่านทาง Application "Liberator" บนอุปกรณ์มือถือทั้งระบบ Android และ iOS




Liberator



ฮอนไซด์ Business

**"SAF เริ่มซื้อขาย
ในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ วันแรก"**



**"เงินติดล้อ" เข้าลงทุนใน "สมใจ"
ผู้ให้บริการเช่าซื้อรถจักรยานยนต์
พร้อมใช้แพลตฟอร์มไอทีเสริมแกร่งธุรกิจ
ต่อยอดการเติบโตต่อเนื่อง**



**VGI ควาร์รางวัล สุดยอดองค์กร
ที่มีมูลค่าแบรนด์สูงสุด เป็นครั้งที่ 6
จากเวที ASEAN and Thailand's
Top Corporate Brands 2022**



**'DRT' ร่วมปลูกป่า
เพิ่มพื้นที่สีเขียว**



สรุปภาพรวมตลาด

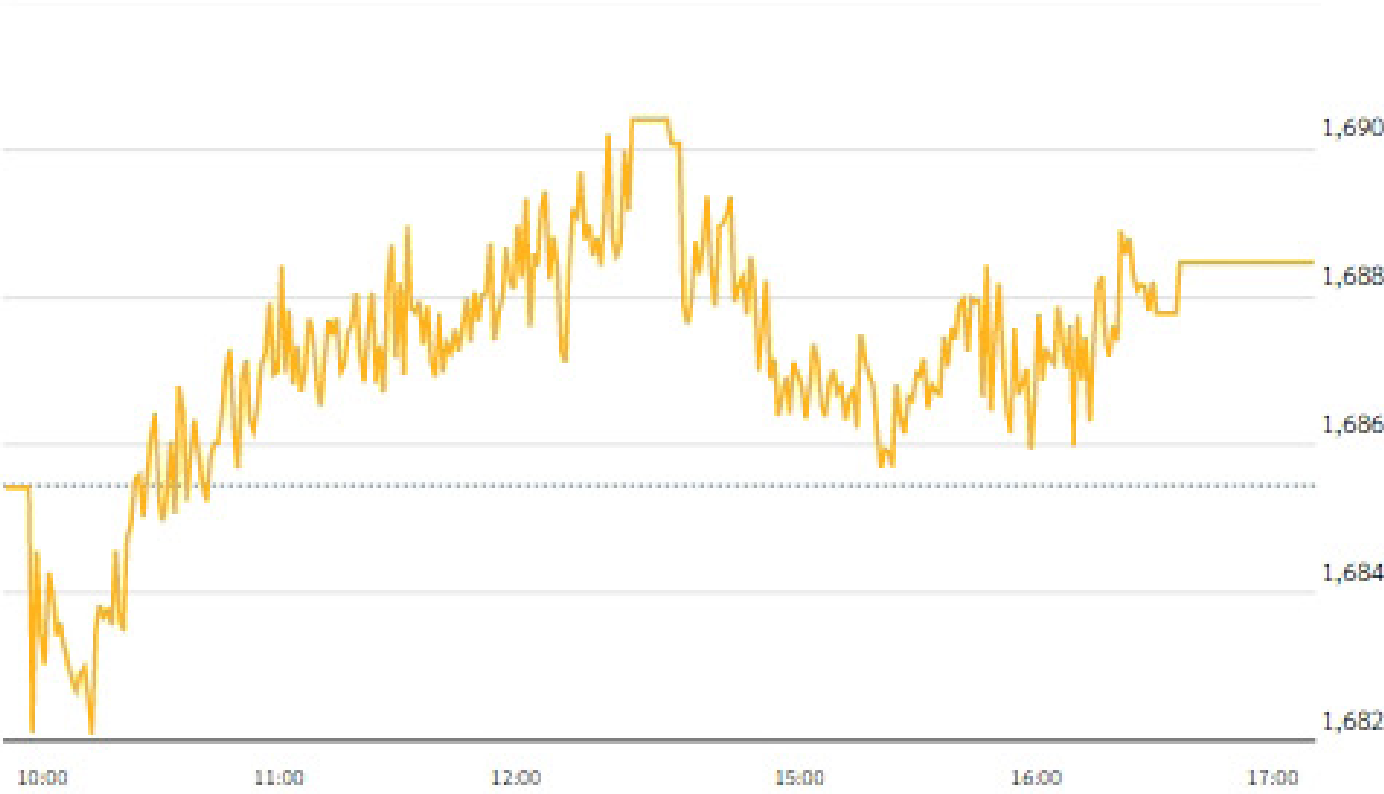
ดัชนี

SET

FTSE SET/FTSE ASEAN

ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,688.48	+3.04 (+0.18%)	15,819,661	52,893.79
SET50	1,010.31	+2.09 (+0.21%)	1,012,529	29,625.41
SET100	2,273.52	+5.27 (+0.23%)	1,813,784	38,054.99
sSET	1,106.13	+0.98 (+0.09%)	469,076	2,514.09
SETCLMV	1,023.93	+3.69 (+0.36%)	614,451	18,614.51
SETHD	1,214.83	+1.82 (+0.15%)	630,283	10,049.48
SETTHSI	1,073.88	+2.91 (+0.27%)	1,570,599	32,769.69
SETWB	1,036.98	+2.70 (+0.26%)	325,198	7,853.63
mai	593.69	-1.34 (-0.23%)	2,130,805	6,196.28

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DfX

ภาพรวมภาวะตลาด

ข้อมูลล่าสุด 19 ม.ค. 2566 17:16:46

		SET	mai	
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)
▲ เพิ่มขึ้น	601	6,269,267	82	1,543,849
◀▶ ไม่เปลี่ยนแปลง	547	2,322,986	60	99,733
▼ ลดลง	873	7,028,314	104	465,199
จำนวนรายการ	SET	467,881	mai	211,236

ผลการดำเนินงาน			ข้อมูล ณ วันที่ 18 ม.ค. 2566		
			SET	mai	
มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)			20,653,973.25	545,021.63	
อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)			8.12	2.77	
P/E (เท่า)			18.33	55.68	
P/BV (เท่า)			1.67	3.04	
อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)			2.48	1.11	
กำไรสุทธิต่อหุ้น			91.95	10.69	

%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี				ข้อมูล ณ วันที่ 18 ม.ค. 2566			
		SET		mai			
ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		+5.98%		-7.39%			
ในรอบ 6 เดือนล่าสุด		+9.10%		+4.24%			
YTD (Year to Date)		+1.01%		+1.86%			

หมายเหตุ

- หลักทรัพย์ต่างประเทศจะไม่ถูกรวมในการคำนวณข้อมูล อัตราส่วนราคาปิดต่อกำไรต่อหุ้น อัตราส่วนราคาตลาดต่อมูลค่าหุ้นทางบัญชี อัตราเงินปันผลตอบแทน มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด และอัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย
- ไม่นับหลักทรัพย์ในหมวดกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์เข้าร่วมคำนวณค่า P/E (มีผลตั้งแต่ 31 มีนาคม 2552 เป็นต้นไป)

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้ำขายอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ KBANK	153.50	+1.00 (+0.66%)		1,808,479.60
☆ AOT	74.50	-0.50 (-0.67%)		1,738,977.25
☆ DELTA	862.00	+2.00 (+0.23%)		1,656,095.80
☆ BBL	154.50	0.00 (0.00%)		1,434,791.30
☆ CPALL	68.75	+0.25 (+0.36%)		1,333,991.13
☆ PTTEP	172.00	-1.00 (-0.58%)		1,254,712.80
☆ EA	90.00	+2.25 (+2.56%)		1,206,676.10
☆ MAKRO	42.00	-1.00 (-2.33%)		1,075,264.08
☆ KTB	17.40	0.00 (0.00%)		1,039,719.09
☆ BANPU	12.30	-0.10 (-0.81%)		927,315.06

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้ำขายอัตโนมัติ

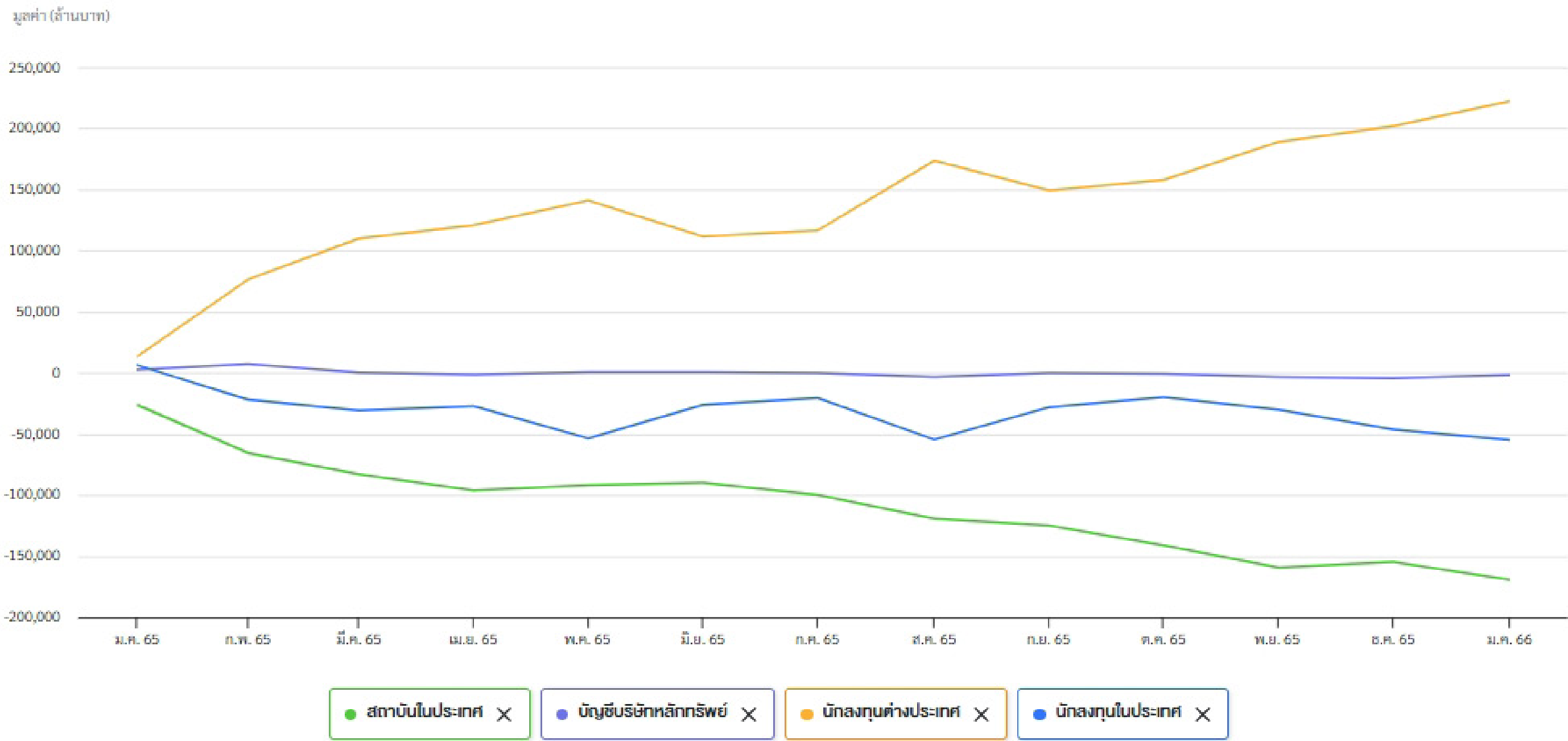
หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ SAF	2.82	+0.89 (+46.11%)		3,226,541.39
☆ MVP	3.20	+0.28 (+9.59%)		319,107.72
☆ TMC	4.00	+0.16 (+4.17%)		236,851.57
☆ WARRIX	8.80	-0.10 (-1.12%)		165,561.14
☆ OTO	17.90	+0.90 (+5.29%)		123,523.70
☆ VL	1.64	-0.08 (-4.65%)		110,895.39
☆ GSC	2.50	+0.14 (+5.93%)		78,954.16
☆ PRAPAT	2.06	-0.26 (-11.21%)		69,080.81
☆ PRI	25.00	+0.20 (+0.81%)		56,184.03
☆ DITTO	49.25	-0.75 (-1.50%)		55,699.63

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 19 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 19 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 19 ม.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,870.46	9.21	5,169.90	9.77	-299.43	85,573.17	9.29	100,280.77	10.89	-14,707.60	85,573.17	9.29	100,280.77	10.89	-14,707.60
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,273.44	8.08	4,583.98	8.67	-310.54	67,020.00	7.28	64,773.26	7.03	2,246.74	67,020.00	7.28	64,773.26	7.03	2,246.74
นักลงทุนต่างประเทศ	27,921.35	52.79	26,206.34	49.55	1,715.01	466,198.83	50.62	443,980.27	48.21	22,218.56	466,198.83	50.62	443,980.27	48.21	22,218.56
นักลงทุนในประเทศ	15,828.54	29.93	16,933.57	32.01	-1,105.04	302,216.66	32.81	311,974.36	33.87	-9,757.70	302,216.66	32.81	311,974.36	33.87	-9,757.70

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

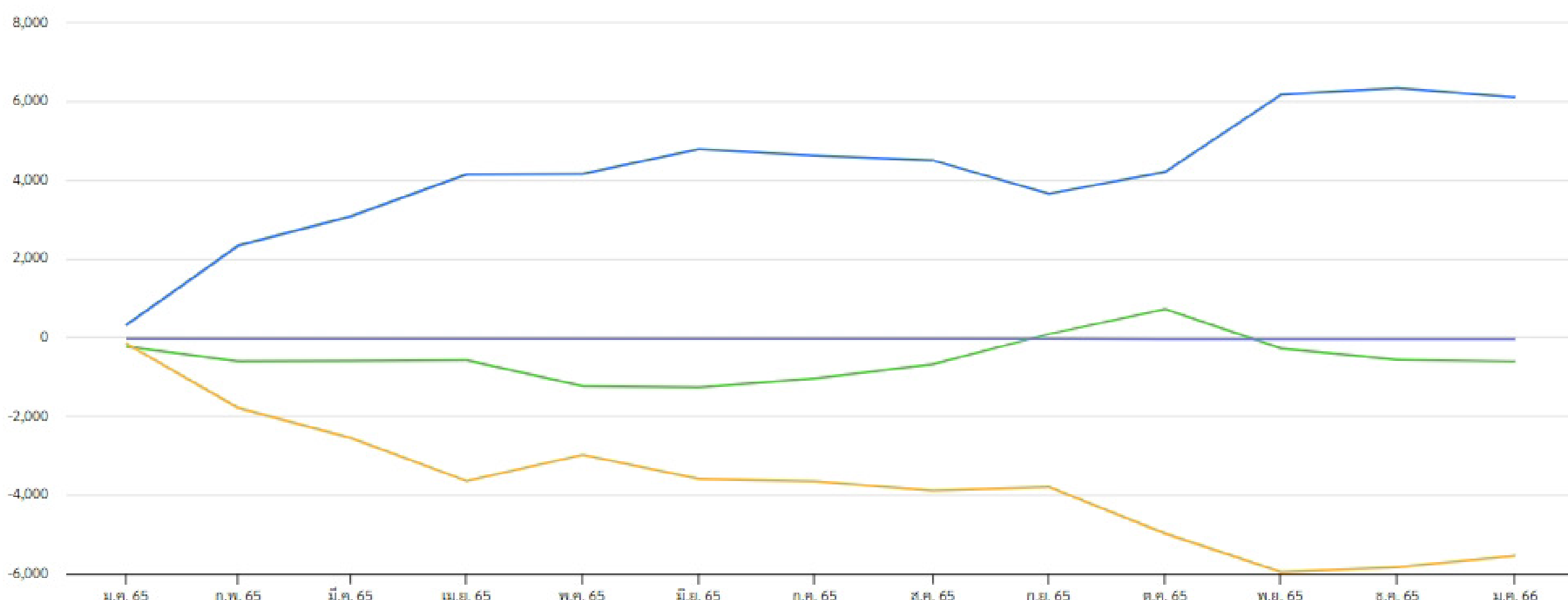
SET

mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ม.ค. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)



สถาบันในประเทศ X

บัญชีบริษัทหลักทรัพย์ X

นักลงทุนต่างประเทศ X

นักลงทุนในประเทศ X

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

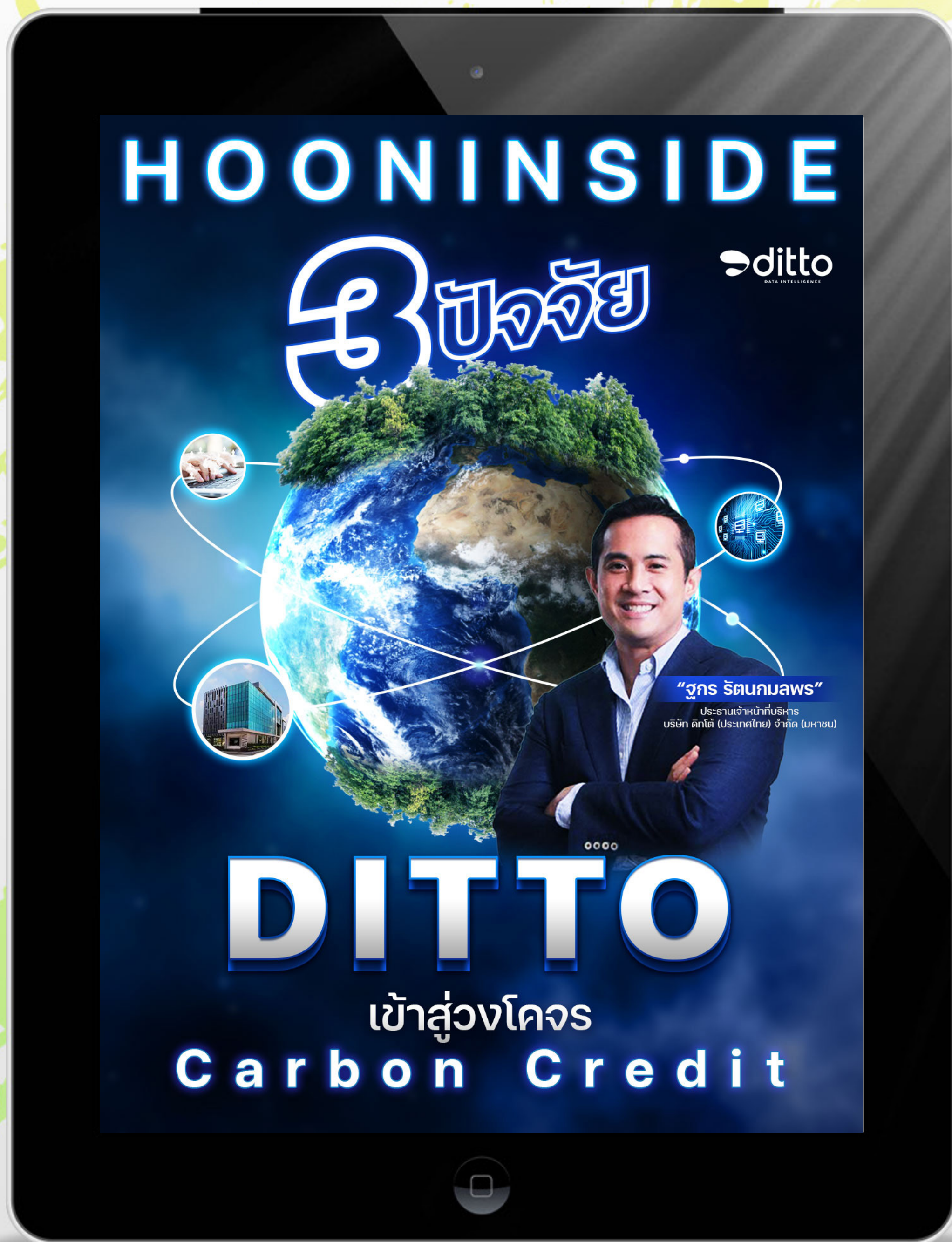
หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 19 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 19 ม.ค. 2566					01 ม.ค. 2566 - 19 ม.ค. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	56.21	0.91	53.63	0.87	2.57	1,006.32	2.56	1,055.00	2.68	-48.68	1,006.32	2.56	1,055.00	2.68	-48.68
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	27.19	0.44	26.67	0.43	0.52	57.68	0.15	56.66	0.14	1.02	57.68	0.15	56.66	0.14	1.02
นักลงทุนต่างประเทศ	398.49	6.43	396.59	6.40	1.90	4,555.06	11.57	4,263.64	10.83	291.42	4,555.06	11.57	4,263.64	10.83	291.42
นักลงทุนในประเทศ	5,714.39	92.22	5,719.39	92.30	-4.99	33,758.96	85.73	34,002.71	86.35	-243.76	33,758.96	85.73	34,002.71	86.35	-243.76

หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษารหัสใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE

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



@HOONINSIDE