

H O O N I N S I D E

UAC



ขยาย

ธุรกิจ

ต่อเนื่อง..



นายชัชพล ประสพโชค

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ UAC

UAC เปิดแผนกลยุทธ์ปี 66 ยกระดับองค์กรเติบโตสู่ความยั่งยืน
ประกาศเดินหน้าลุย ลงทุนธุรกิจพลังงานสะอาด หนุนรายได้โตกว่า 20%



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

บรรณาธิการบริหาร
ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรอง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

กราฟิก
วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอภใหม่
ศักดาจรัส จันทรืทพ

ติดต่อโฆษณา

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

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	16
อินไซด์ Business	20
สรุปการซื้อขาย	21



MAGAZINE HOONINSIDE

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

พื้ แมกซ์ การ์ด พลัส
ช่วยคนไทยแบกบา
ลงทุนวันละ 1 บาทกว่า

ลดค่าน้ำมันสูงสุด
1,200 บาท*



ลดน้ำมันเครื่องสูงสุด
3,576 บาท**



ลดค่ากาแฟสูงสุด
4,500 บาท***



* คำนวณจากส่วนลดค่าน้ำมันต่อปี ลิตรละ 50 สตางค์ สูงสุดเดือนละ 200 ลิตร
** คำนวณจากส่วนลด 60% ของน้ำมันเครื่องเกรดสังเคราะห์แท้ ราคาสูงสุด 2,980 บาท จำนวน 2 ลิตร ในระยะเวลา 1 ปี
*** คำนวณจากส่วนลด 50% ของกาแฟพันธุ์ไทย ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี



UAC ขยายธุรกิจต่อเนื่อง

“ UAC เปิดแผนกลยุทธ์ปี 66 ยกระดับองค์กรเติบโต
สู่ความยั่งยืนประกาศเดินหน้าลุย ลงทุนธุรกิจพลังงานสะอาด ”

หมุนรายได้ โตกว่า 20%

UAC ทางแผนกลยุทธ์ ปี 2566 ยกระดับองค์กร ประกาศขับเคลื่อน
องค์กรสู่การเติบโตอย่างยั่งยืน พร้อมเดินหน้าขยายธุรกิจพลังงานสะอาด
“**ปีเตอร์เลียม - โรงไฟฟ้าชุมชน - โรงงานผลิต RDF**” ต่อเนื่อง ล่าสุด
บริษัทย่อยภายใต้ “**ยูเอซี เอ็นเนอร์ยี**” ผ่านเกณฑ์ประมูลโรงไฟฟ้าจาก
พลังงานหมุนเวียน แบบ **FiT 6 โครงการ** ขนาดผลิตไฟฟ้าจากพลังงาน
แสงอาทิตย์ **รวม 14.25 เมกะวัตต์** ลุ้นผลตัดสินรอบสุดท้าย มี.ค.นี้
หมุนเป้ารายได้ปีนี้โต **20%** พร้อมตั้งเป้า **EBITDA** โตมากกว่า **25%**



นายชัชพล ประสพโชค

ประธานเจ้าหน้าที่บริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ยูเอซี โกลบอล จำกัด (มหาชน) หรือ UAC

เปิดเผยว่า จากความสำเร็จในปี 2565 ที่ผ่านมา ได้สะท้อน
ให้เห็นถึงความมุ่งมั่นการขับเคลื่อนการพัฒนางองค์กร
เพื่อสร้างการเติบโตให้กับบริษัทอย่างยั่งยืน
(**For Sustainable Future**) และการดำเนินธุรกิจแบบ
เศรษฐกิจหมุนเวียน (**Circular Economy**)

โดยโครงการการลงทุนต่างๆของบริษัทฯได้ทยอยเปิดดำเนินการ
อย่างต่อเนื่อง อาทิ การดำเนินการขุดเจาะน้ำมันดิบจาก
แหล่งปีเตอร์เลียม L11/43 จังหวัดสุโขทัย การเปิดให้บริการ
สถานีอัดประจุไฟฟ้า (**EV Charging Station**) 4 หัวจ่าย
จังหวัดนครราชสีมา ซึ่งทุกโครงการสามารถดำเนิน
ได้ตรงตามแผนที่วางไว้

และในปี 2566 บริษัทฯยังคงเร่งขับเคลื่อน ในการขยาย
ธุรกิจอย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างการเติบโตทางธุรกิจทั้งด้าน
พลังงานสะอาด-พลังงานทดแทน ควบคู่ไปกับการศึกษา
การลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

รวมถึง การร่วมทุนพันธมิตรในระดับชั้นนำ เพื่อยกระดับ
องค์กร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มสู่การเติบโตอย่างยั่งยืนใน
อนาคต โดยในปีนี้ **บริษัทฯได้ตั้งเป้าอัตราการเติบโต
ของรายได้รวม เพิ่มขึ้น 20%** เมื่อเทียบกับจาก ปี 2565
พร้อมทั้งรักษาระดับการเติบโตของอัตรากำไรก่อนหักค่าใช้
จ่ายดอกเบี้ย ภาษี และค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย
(**EBITDA**) มากกว่า **25%** ของรายได้ยอดขายรวม



นอกจากนี้ ยังได้ตั้งงบลงทุนสำหรับการขยายธุรกิจ ในปีนี้ ประมาณ **200 - 300 ล้านบาท** จากการขับเคลื่อน **2 กลุ่มธุรกิจ**



1. กลุ่มธุรกิจ Trading

ซึ่งเป็นการจำหน่ายสารเคมีอุปกรณ์ และ เครื่องจักร โดยบริษัทฯ เดินหน้าขยายฐานลูกค้าทั้งในกลุ่ม **Industrial** และกลุ่ม **Energy** เชิงรุก

ทั้งลูกค้าเดิมและกลุ่มลูกค้าใหม่ โดยพัฒนา สินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่ม



2. ธุรกิจ Manufacturing Energy

โดยธุรกิจดังกล่าวถือเป็นดาวเด่นของปีนี้ เนื่องจากจะมีหลายๆโครงการที่จะทยอยเปิดดำเนินการ และรับรู้รายได้เข้ามาอย่างชัดเจนในปีนี้อีก โครงการโรงไฟฟ้าชุมชน เพื่อเศรษฐกิจฐานรากขนาดการผลิตไฟฟ้า 3 เมกะวัตต์ ตั้งอยู่ที่จังหวัดขอนแก่น ทั้งนี้ คาดว่าลงนามสัญญาซื้อขายไฟฟ้าได้ในเร็วนี้

ซึ่งบริษัทฯ มีความพร้อมในการเดินเครื่องผลิตได้ทันที, โครงการจัดการขยะ เพื่อผลิตพลังงานทดแทน และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ที่นำกลับมาใช้ใหม่ทันเศรษฐกิจไทย สป.ลาว ซึ่งเฟสแรกเป็นโครงการบริหารจัดการขยะได้ดำเนินการก่อสร้างแล้วเสร็จ และได้มีการต่อยอดการผลิตและจำหน่ายเชื้อเพลิงจากขยะ หรือ RDF3

โดยการเซ็นสัญญาขาย RDF3 ให้กับโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ในสป.ลาว เป็นที่เรียบร้อยแล้วในช่วงปีที่ผ่านมา โดยคาดว่าจะสามารถเดินเครื่องผลิตและพร้อมจำหน่าย RDF3 ได้ภายในเดือนมิถุนายน 2566 นี้

ขณะที่ ล่าสุด บริษัท ยูเอซี เอ็นเนอร์ยี่ จำกัด ซึ่งเป็นย่อยของ UAC สามารถผ่านเกณฑ์การประมูลโรงไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนในรูปแบบ Feed-in-Tariff (FIT) ปี 2565-2573 ได้จำนวน 6 โครงการ ซึ่งเป็นการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ รวม 14.25 เมกะวัตต์ ซึ่งคาดว่าจะทราบผลการตัดสินรอบสุดท้ายภายในเดือนมีนาคมนี้

นอกจากนี้ บริษัทฯ ได้เตรียมการขยายการลงทุนสำหรับการสำรวจและขุดเจาะปิโตรเลียมจากแหล่งผลิตปิโตรเลียมหมายเลข L10/43 ต่อ หลังจากในช่วงเดือนตุลาคม 2565 ที่ผ่านมาได้ประสบความสำเร็จจากการขุดเจาะปิโตรเลียมลื่นแรกจากแหล่งผลิตปิโตรเลียม L11/43 ซึ่งยังผลิตน้ำมันดิบได้อย่างต่อเนื่อง

รวมถึงการขยายการให้บริการสถานีอัดประจุไฟฟ้า (EV Charging Station) ที่ได้ร่วมมือกับ บมจ.คิวทีซี เอ็นเนอร์ยี่ (QTC) โดยตั้งเป้าจะขยายให้ครบ 50 สถานี หรือ 150 หัวจ่าย ครอบคลุมทั่วประเทศภายใน 2 ปี ตามแผนที่วางไว้

“สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมพลังงานในปีนี้มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น จากความต้องการใช้พลังงานที่เพิ่มขึ้น ตามการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการขับเคลื่อนจากภาคการท่องเที่ยว หลังจากการเปิดประเทศของจีน ส่งผลให้ปริมาณนักท่องเที่ยวเข้ามาอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศ การจ้างงานให้กับแรงงาน และรายได้ให้กับครัวเรือนเพิ่มสูงขึ้น



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุทกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร



ITC

**เผยกำไรปี 65 นี้อีกกว่า 4 พันลบ.
ตามยอดขายโตแรง - อัตรากำไรขึ้นต้นสูง
พร้อมเคาะปันผลอัตรา 0.20 บาท/หุ้น**



บริษัท ไอ-เทล คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ITC รายงานผลประกอบการปี 2565 มีกำไรสุทธิ 4,470 ล้านบาท จากปีก่อนมีกำไรสุทธิ 1,598 ล้านบาท

ทั้งนี้กำไรสุทธิในปี 2565 ทำสถิติสูงสุดตลอดกาลที่ 4,401.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 61.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน ในขณะที่อัตรากำไรสุทธิของปี 2565 อยู่ที่ 20.5% เมื่อเทียบกับ 18.7% ในปี 2564 อัตรากำไรสุทธิที่สูงขึ้นดังกล่าวเป็นผลมาจากการ ดำเนินธุรกิจที่แข็งแกร่ง ด้วยยอดขายที่สูงเป็นประวัติการณ์และอัตรากำไรขั้นต้นที่ยังคงอยู่ในระดับที่สูง แม้ว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารจะสูงขึ้นด้วยเช่นกัน

ขณะที่บริษัทฯ มีรายได้จากการขายในปี 2565 จำนวน 22,528 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 217.0% เมื่อเทียบกับปีก่อน จากยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์เลี้ยงที่เพิ่มสูงขึ้น (เพิ่มขึ้น 284.8% เมื่อเทียบกับปีก่อน) ในส่วนของโรงงานที่จังหวัดสมุทรสาครที่บริษัทฯ ซื้อจาก TUM ตามแผนการปรับโครงสร้างธุรกิจ และธุรกิจอื่น ๆ (เพิ่มขึ้น 512.0%) จากผลิตภัณฑ์พลอยได้จากวัตถุดิบทางทะเลของบริษัทฯ บางส่วนถูกหักกลบด้วยยอดขายอาหารทะเลแปรรูปที่ลดลง (ลดลง 42.2% เมื่อเทียบกับปีก่อน) เนื่องจากการปรับแผนธุรกิจของบริษัทฯ ที่ต้องการทยอยหยุดธุรกิจอาหารทะเลแปรรูปเพื่อมุ่งเน้นในธุรกิจอาหารสัตว์เลี้ยง

พร้อมกันนี้ ITC แจ้งจ่ายปันผล งวดดำเนินงานวันที่ 01 ต.ค. 2565 ถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2565 ในอัตรา 0.20 บาท/หุ้น XD 28 ก.พ. 66 โดยกำหนดวันที่จ่ายปันผล 18 เม.ย. 66



JWD

เดินหน้าแลกหุ้นกับ SCGL ตามแผน รวมกิจการสำเร็จ ดีดย์เปลี่ยนตัวย่อซื้อขาย ใหม่เป็น 'SJWD' 17 ก.พ.นี้

บมจ.เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ ("JWD") ทำธุรกรรมแลกหุ้นกับบริษัท เอสซีจี โลจิสติกส์ แมเนจเม้นท์ จำกัด ("SCGL") แล้วเสร็จตามแผนรวมกิจการ เปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น "บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์" และเริ่มใช้ตัวย่อซื้อขายหลักทรัพย์ใหม่เป็น "SJWD" มีผล 17 ก.พ.นี้ ยกระดับผู้ให้บริการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนชั้นนำครบวงจรรายใหญ่ที่สุดในภูมิภาคอาเซียน จากฐานลูกค้าและทรัพย์สินเพิ่มขึ้น ให้บริการแก่ลูกค้าครอบคลุมทั้งกลุ่ม B2B B2B2C และ C2C ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำทุกกลุ่มอุตสาหกรรม เพิ่มศักยภาพขยายธุรกิจจากโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง

นายชวนินทร์ บัณฑิตกฤษดา ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจดับเบิลยูดี อินโฟโลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) หรือ JWD ผู้เชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนระดับอาเซียน เปิดเผยว่า หลังจากบริษัทฯ ได้รับอนุมัติจากผู้ถือหุ้นให้รวมกิจการกับบริษัท เอสซีจี โลจิสติกส์ แมเนจเม้นท์ จำกัด (SCGL) ล่าสุดในวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 บริษัทฯ ได้ดำเนินการตามมติผู้ถือหุ้นดังกล่าว ด้วยวิธีการแลกหุ้น (Share Swap) โดยทำการลดทุนและเพิ่มทุนจดทะเบียนบริษัทฯ เป็น 905,510,153.00 บาท จากเดิม 510,000,000.00 บาท และออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวนไม่เกิน 791,020,363

หุ้นมูลค่าที่ตราไว้ (พาร์) หุ้นละ 0.50 บาท เพื่อจัดสรรและเสนอขายต่อบุคคลในวงจำกัด (Private Placement หรือ PP) แก่ผู้ถือหุ้นของ SCGL ที่ราคาหุ้นละ 24.02 บาท สำหรับเป็นค่าตอบแทนการรับโอนหุ้นสามัญของ SCGL แทนการชำระด้วยเงินสด ส่งผลให้ผู้ถือหุ้นของ SCGL เข้าเป็นผู้ถือหุ้นใน JWD คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.7 ของจำนวนหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดของ JWD ภายหลังทำธุรกรรมครั้งนี้

ทั้งนี้ ปัจจุบันถือว่าการทำธุรกรรมรวมกิจการระหว่างกันแล้วเสร็จเป็นที่เรียบร้อย บริษัทฯ จึงเปลี่ยนชื่อบริษัทใหม่เป็น บริษัท เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ จำกัด (มหาชน) ตั้งแต่วันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 และจะเริ่มใช้ตัวย่อใหม่ในการซื้อขายหุ้นในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยเป็น "SJWD" ตั้งแต่วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2566 รวมถึงจะเริ่มรวมผลประกอบการของ JWD และ SCGL ตั้งแต่วันที่ 1/2566 เป็นต้นไป

ประธานกรรมการบริหารและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร JWD กล่าวว่า การรวมกิจการเป็น บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ จะยกระดับบริษัทฯ เป็นผู้นำธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์และซัพพลายเชนแบบครบวงจรรายใหญ่ที่สุดในภูมิภาคอาเซียน เมื่อวัดจากรายได้และกำไร โดยดำเนินการธุรกิจในพื้นที่ 9 ประเทศ อาทิ กัมพูชา

สปป.ลาว เมียนมา เวียดนาม อินโดนีเซีย รวมถึงตอนใต้ ฯลฯ สามารถให้บริการแก่ลูกค้าครอบคลุมทั้งกลุ่ม B2B (Business-to-Business) B2B2C (Business-to-Business-to-Customer) และ C2C (Customer-to-Customer) ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ (End-to-End) ในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม

การผสานความแข็งแกร่งระหว่าง JWD และ SCGL จะเพิ่มศักยภาพธุรกิจและขีดความสามารถการแข่งขัน เพิ่มประสิทธิภาพการนำเสนอการบริการและผลิตภัณฑ์อย่างหลากหลาย เพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบ (Multi-modal Transportation) สามารถบริหารจัดการและลดต้นทุนได้ดียิ่งขึ้น จากการแชร์ทรัพยากรร่วมกัน เช่น ระบบไอที รถขนส่ง เป็นต้น เพิ่มโอกาสขยายการลงทุนจากการมีโครงสร้างเงินทุนที่แข็งแกร่ง เพื่อรับโอกาสเติบโตของอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ โดยอัตราหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นรวม (IBD/E Ratio) ของ JWD ก่อนรวมกิจการอยู่ที่ 1.8 เท่า และเมื่อรวมกิจการเป็น บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ จะลดลงประมาณ 0.4 เท่า

SCG JWD
LOGISTICS



JWD

**เดินทางแลกหุ้นกับ SCGL ตามแผน
รวมกิจการสำเร็จ ดีดย์เปลี่ยนตัวย่อซื้อขาย
ใหม่เป็น 'RJWD' 17 ก.พ.นี้**



ขณะที่ผลการดำเนินงานภายหลังรวมกิจการจะโดดเด่นยิ่งขึ้น ข้อมูลตามงบการเงินรวมเสมือนงวดปี 2564 ของ บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ จะมีรายได้รวม 25,548 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 1,152 ล้านบาท และงวด 6 เดือนแรกของปี 2565 จะมีรายได้รวม 14,270 ล้านบาท และกำไรสุทธิ 584 ล้านบาท โดยคาดว่าจะสัดส่วนรายได้จากต่างประเทศในอนาคตมีโอกาสดำเนินการเพิ่มขึ้นเป็นไม่ต่ำกว่า 50% จากปัจจุบันที่ JWD มีสัดส่วนรายได้ต่างประเทศกว่า 20% เนื่องจากศักยภาพการขยายธุรกิจในระดับภูมิภาคที่เพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ การดำเนินงานภายใต้ บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ หรือชื่อย่อซื้อขายหลักทรัพย์ SJWD ต่อจากนี้ จะผสานผสานความแข็งแกร่งระหว่าง JWD ที่มีความเชี่ยวชาญการให้บริการโลจิสติกส์เฉพาะทาง และ SCGL ที่มีความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์แก่ลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมและมีวัฒนธรรมการทำงานแบบมืออาชีพ ด้วยฐานลูกค้ารวมกันที่มีมากกว่า 2,400 ราย พื้นที่คลังสินค้าทุกประเภทและลานจอดพักรถรวมกันกว่า 2.3 ล้านตารางเมตร รถขนส่งกว่า 12,000 คัน และเรือบรรทุกสินค้ากว่า 240 ลำ เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืนในระดับภูมิภาคอาเซียน ผ่าน 5 กลยุทธ์หลัก ได้แก่

(1) การเพิ่มรายได้จากการ Cross-Sale และ Up-Sale จากฐานลูกค้าเดิมของ SCGL และ JWD

(2) สร้างมูลค่าเพิ่มในบริการเดิมที่แต่ละฝ่ายมีความชำนาญ

(3) เชื่อมต่อฐานการให้บริการในภูมิภาคอาเซียนแบบไร้รอยต่อ

(4) ให้บริการแบบ D2C (Direct to Consumer) ตามความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป และ

(5) พัฒนางบอบเขตการให้บริการอย่างต่อเนื่อง ในธุรกิจใหม่ ๆ เช่น อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ สำหรับจัดการโลจิสติกส์ เป็นต้น

"ภายใต้การรวมกิจการเป็น บมจ.เอสซีจี เจดับเบิลยูดี โลจิสติกส์ โครงสร้างการบริหารงานจะมีคุณบรรณ เกษมทรัพย์ ผู้บริหารจาก SCGL และตัวผม ร่วมกันบริหารงานในตำแหน่งประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม (Co-CEO) มั่นใจว่าด้วยศักยภาพที่เพิ่มขึ้นจะทำให้เราสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าและเติบโตไปพร้อมกับการขยายตัวของดีมานด์ด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชนที่เพิ่มขึ้น สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการชั้นนำระดับโลกได้" นายชวรินทร์ กล่าว

SCG JWD
LOGISTICS



NCH

**เปิดแผนปี66 ตั้งเป้าหมาย 5.5 พันล.
,รับรายได้ 3.2 พันล. ระบุเปิดโครงการใหม่
แนวราบ เพิ่ม 6 โครงการ มูลค่า 4.9 พันล.**

เอ็น.ซี.เฮาส์ซิ่ง แอ็งแกร่ง ขยายฐานใหญ่
รุกเพิ่มดัชนียอดขายแนวราบ 5,500
ล้านบาท ต่อยอดธุรกิจสู่การเติบโตยั่งยืน
ปี 2566

**นายสมนึก ตันทเทอดธรรม
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็น.
ซี.เฮาส์ซิ่ง จำกัด (มหาชน)** กล่าว
ถึง ภาพรวมเศรษฐกิจไทย ยังมีทิศทาง
ของการฟื้นตัวกลับมาดีขึ้น ถึงแม้จะมี
ปัญหาด้านเงินเฟ้อ แต่ก็ยังมีปัจจัยช่วยหนุน
ให้จับเคลื่อนไปได้ และมีการขยายตัวของ
ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย ซึ่งเป็น
ตัวชี้วัดของผู้บริโภค มีความท้าทาย
ของผู้ประกอบการ ทั้งระบบของตลาด มี
อัตราการขยายตัวด้านสถาบันการเงินที่
ช่วยกระตุ้นเรื่องการซื้อบ้าน เป็นเทรนด์
ดัชนี กลับมาฟื้นตัวได้ดี ผู้ประกอบการ
ยังคงมั่นใจในแผนการลงทุนเดินหน้าเปิด
โครงการใหม่ต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามตลาด
อสังหาริมทรัพย์ยังคงมีทิศทางที่เติบโตได้
โดยเฉพาะตลาดบ้านแนวราบ ระดับราคาไม่
เกิน 3-5 ล้านบาท มีดีมานด์ของผู้ต้องการ
ซื้อบ้านระดับราคาดังกล่าว บวก กับภาค
รัฐมีมาตรการลดหย่อนค่าธรรมเนียมการ
โอน และลดจ่านอง พร้อมมาตรการผ่อน
คลายช่วยเหลือผู้ซื้อบ้าน ก็เป็นอีกปัจจัยหนุน
การฟื้นตัวของตลาดอสังหาริมทรัพย์ในปี
2566

สำหรับปี 2566 เอ็น.ซี.เฮาส์ซิ่ง มีความ
พร้อม และมีความแอ็งแกร่งมากขึ้น
สามารถฝ่าฟันวิกฤตการณ์มาได้ ด้วย
สมรรถนะของทีมงานที่ให้ความสำคัญ
ด้านการพัฒนาสินค้า มีการบริหารจัดการ
ด้านการลดต้นทุน อย่างมีประสิทธิภาพ มี
การพัฒนา เพื่อการต่อยอดธุรกิจใหม่ๆ
เข้ามาเสริมจุดแอ็งแกร่งด้านการบริการอย่าง
ดีเยี่ยม อีกทั้งยังได้ผนวกด้านนวัตกรรม
บ้าน เพื่อช่วยให้ผู้อยู่อาศัยมีความสะดวก
ในการใช้ชีวิต หรือทำงานอยู่ที่บ้าน และ
ผนวกด้านการมีสุขภาพที่ดีทุกช่วงวัย
a///gen ที่สำคัญ เอ็น.ซี.ให้ความสำคัญ
ด้านการเพิ่ม Value บ้าน ใส่ใจกับทุก โป
รตักส์ ทุกโครงการ เพื่อชูจุดแอ็งแกร่งความเป็น
แบรนด์คุณภาพบ้าน ในทุก Touchpoint
ของลูกค้า ที่เข้ามาใช้บริการ พร้อมเร่งจับ
เคลื่อนทุกกลไก เพื่อมุ่งพัฒนากลยุทธ์ ทั้ง
3 Key Success Achievements ในปี
2566

1. ชูกลยุทธ์ Care เอ็น.ซี. ให้ความสำคัญ
กับลูกค้า คิดผ่านกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ความ
ต้องการปัจจุบัน และส่งมอบถึงอนาคตให้
กับกลุ่มครอบครัวลูกค้าฐานเก่า และลูกค้า
ใหม่ ด้วยการเพิ่มนวัตกรรมบริการให้กับผู้
อยู่อาศัย ให้ทุกมิติของความใส่ใจดูแลการ
บริการ ที่ดีเยี่ยม ผ่านข้อมูลเชิงลึก ด้วย
ความพร้อมในทุก Full Service อาทิ
ผ่าน Home Smile พันธมิตรธุรกิจ SCG

Home ให้คำปรึกษาแนะนำ บริการต่อเติม
บ้านครบวงจร Ready to Plug in Space
 อีกทั้งให้คำแนะนำผู้เชี่ยวชาญเรื่องบ้าน
ผ่านศูนย์ All From Home Center เป็น
ศูนย์กลางทุกบริการเรื่องบ้าน ตอบโจทย์
ผู้อยู่อาศัย ภายใต้การบริการผ่าน Nc Q
Prompt พร้อมยังมีการดูแลห่วงใยเรื่อง
ความปลอดภัย และสุขภาพของผู้สูงวัยใน
บ้าน ด้วย Do Care Protect

2. กลยุทธ์ Creative & Innovation
สร้างกลไก ในด้านการพัฒนาสินค้า
ใหม่ๆ ผนวกเทคโนโลยีบ้านเพื่อความสูง
ด้วยนวัตกรรมบ้านให้มีดีไซน์เชื่อมโยง
เทคโนโลยี เข้ากับบ้าน ซึ่งเอ็น.ซี. เดินตาม
Product Strategy คอนเซ็ปต์ NCXT (NC
Cross Innovation & Home Technology
ช่วยให้ผู้อยู่อาศัย มีความสะดวกสบาย
ปลอดภัย และมีสุขภาพที่ดีในโครงการ
ผนวกทุก Function การใช้สอยในบ้านและ
นอกบ้าน ต้องมีเอกลักษณ์ ความเฉพาะ
ด้านดีไซน์ ตอบรับการอยู่อาศัยจริงอย่าง
มี Uniqueness เพื่อการตอบโจทย์ในไลฟ์
สไตล์ของการใช้ชีวิต ทุกครอบครัว ทุก
A///gen ซึ่งสังคมไทยในปัจจุบัน เป็นช่วง
ก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society)
การให้บริการสำหรับผู้สูงอายุ จะมีความ
สำคัญที่เราใส่ใจเพิ่มขึ้น



NCH

**เปิดแผนปี66 ตั้งเป้ายอดขาย 5.5 พันลบ.
,รับรู้รายได้ 3.2 พันลบ. รุกเปิดโครงการใหม่
แนวราบ เพิ่ม 6 โครงการ มูลค่า 4.9 พันลบ.**



NC GROUP



3. กลยุทธ์ Collaboration เพื่อการขับเคลื่อนธุรกิจให้รองรับความพร้อมรอบด้านให้เติบโต ต้องมีความร่วมมือ เพื่อบรรลุเป้าหมายของบริษัท โดยมีการศึกษาขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ๆ ด้วยการผนวกพันธมิตร เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าบริการ และผลิตภัณฑ์ ในธุรกิจให้มีความแข็งแกร่งมากขึ้น และเป็นการต่อยอดธุรกิจใหม่ ควบคู่ไปด้วยกัน เพื่อส่งมอบสิ่งที่ดีที่สุด ทั้งสินค้าและบริการ ให้กับ ลูกค้าแบรนด์ เอ็น.ซี ถือเป็นกลยุทธ์ในการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ เพื่อมอบ Value สิ่งที่ดี ให้กับลูกค้า และเพิ่มศักยภาพด้านทิศทางการทำการตลาดตอบรับเทรนด์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ซึ่งถือเป็นหนึ่งในโรดแมปสำคัญ ของปีนี้

นายสมนึก กล่าวต่อว่า ในปี 2565 สามารถทำยอดขายได้ถึง 4,442 ล้านบาท มีการเติบโตเพิ่มขึ้นของยอดขาย ด้วยพันธกิจหลักของปี 2566 เอ็น.ซี สร้างความท้าทาย ด้วยการตั้งเป้ายอดขาย ที่ 5,500 ล้านบาท และขอรับรู้รายได้ที่ 3,200 ล้าน และมีความพร้อมในการรุกเปิดโครงการใหม่แนวราบ เพิ่ม 6 โครงการ มูลค่ารวม 4,900 ล้านบาท โดยในปี 2566 ถือเป็นปี ที่ เอ็น.ซี มีความแข็งแกร่งเติบโตเพิ่มขึ้น และพร้อมขยายโครงการได้อย่างเต็มที่ และในต้นปี เอ็น.ซี มีแคมเปญใหญ่ภายใต้ชื่อ NC We Love We Care ชื่อบ้านเอ็น.ซี ได้รับเงินออม และคาดว่า แคมเปญนี้ จะทำยอดขายได้ถึง 850 ล้านบาท ไตรมาส1 นี้ นายสมนึกกล่าวปิดท้าย



CHEWA

**สิ้นปีนี้ มุ่งสู่รายได้ 2.4 พันล. จากปี 65
ไทยรายได้รวม 2.14 พันล.**

CHEWA บริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อคนไทย เผยรายได้รวมปีงบการเงิน 2565 (ม.ค.-ธ.ค.65) 2,148 ล้านบาท พร้อมกำไร 120 ล้านบาท จากการรับรู้รายได้ 2 โครงการใหม่ ชิวาทย ปิ่นเกล้า (มูลค่าโครงการ 1,587 ล้าน และโครงการชิวาทย วิลล์มาร์ค ลาดพร้าว-โชคชัย 4 (เฟส2) มูลค่าโครงการ 994 ล้านบาท) นอกจากนี้ยังมีการรับรู้รายได้จากโครงการแนวราบอย่างต่อเนื่อง ตั้งเป้ารายได้สู่ 2,400 ล้านบาท พร้อมประกาศปันผล 0.0183 บาทต่อหุ้น

นายบุญ ชุน เกียรติ กรรมการผู้จัดการ บริษัท ชิวาทย จำกัด (มหาชน) หรือ CHEWA เปิดเผยว่า แม้ตลาดของชาวต่างประเทศจะยังไม่กลับมาเต็มรูปแบบนัก แต่บริษัทฯ ยังมีผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยผลการดำเนินงานในปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 2,148 ล้านบาท เติบโต 1 % จากปี 2564 ที่บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 2,137 ล้านบาท โดยเป็นรายได้จากโครงการคอนโดมิเนียม จำนวน 1,348 ล้านบาท คิดเป็น 64 % ลดลงจากงวดเดียวกันของปีก่อน 2% ส่วนรายได้จากโครงการแนวราบ จำนวน 754 ล้านบาท คิดเป็น 36 % เพิ่มขึ้นจากปีก่อน 5% บริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ 120 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 70 % จากปี 2564 ที่บริษัทมีกำไร 70 ล้านบาท

ขณะเดียวกันในการประชุมคณะกรรมการบริษัทเมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2566 ที่ผ่านมา ได้มีมติจ่ายเงินปันผล 0.0183 บาทต่อหุ้น โดยบริษัทจะนำเสนอเรื่องดังกล่าวต่อการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2566 ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 31 มีนาคม 2566 ณ ห้องบุษบา ชั้น 1 โรงแรมแมนดาริน ถนนพระราม 4 แขวงมหาพฤฒาราม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร เพื่อขอมติอนุมัติต่อไป โดยกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิรับเงินปันผล (Record date) ในวันที่ 10 เมษายน 2566 และบริษัทมีกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 28 เมษายน 2566

“การเปิดประเทศที่กำลังมีนักท่องเที่ยวกลับมาเป็นจำนวนมาก ทั้งจากจีนและฝั่งยุโรป พร้อมกับมาตรการและนโยบายสนับสนุนของภาครัฐ ในการต่ออายุมาตรการลดค่าธรรมเนียมโอน-จดจำนองสำหรับที่อยู่อาศัยมือ 1 และมือ 2 ที่มีระดับราคาซื้อขายและราคาประเมินทุนทรัพย์ไม่เกินมูลค่า 3 ล้านบาท และวงเงินจำนองไม่เกิน 3 ล้านบาทอีก 1 ปี (ตั้งแต่ 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2566) ถือเป็นโอกาสที่จะดึงดูดกำลังซื้อตลาดอสังหาริมทรัพย์ทั้งในกลุ่มนักลงทุนและอยู่อาศัยเองของชาวต่างชาติให้กลับมามากขึ้น แต่ต้องยอมรับว่า กำลังซื้อของคนในประเทศมีความเปราะบาง ทั้งการที่สถาบันการเงิน มีความเข้มงวดปฏิเสธสินเชื่อ ภาระหนี้ครัวเรือน ชิวาทยจึงเตรียม

ช่วยเหลือผู้ที่อยากมีบ้านกับโครงการ MEGA SALE ที่จะเปิดตัวเร็วๆ นี้ พร้อมมีการเปิดตัวทีมงานมืออาชีพ เพื่อช่วยคนอยากมีบ้าน คาดว่าจะเป็นอีกตัวเลือกหนึ่งสำหรับคนที่อยากมีบ้านแต่ยังกังวลเรื่องการกู้สินเชื่อ”

ส่วนเรื่องการดูแลลูกค้า เป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญเป็นอันดับ 1 “ชิวาทย” ยังคงเดินหน้าพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการ หลังการขายจาก “ชิวาแคร์” อย่างต่อเนื่อง เพื่อต่อยอด และก้าวเป็นที่ 1 ในใจลูกค้าด้านคุณภาพและบริการ (สำหรับกลุ่มบริษัทอสังหาฯ ช่วงรายได้ไม่เกิน 5 พันล้านบาท) พร้อมกันนี้ยังคงเดินหน้ารักษาคุณภาพสินค้าให้ลูกค้าตรวจ Zero Defect ให้ได้มากที่สุด เพื่อให้ลูกค้าที่มาซื้อโครงการกับชิวาทย ได้สิ่งที่ดีที่สุดตั้งแต่บริการก่อนการขายตลอดจนถึงบริการหลังการขาย พร้อมสิทธิพิเศษและบริการมากมายจากเราอีกด้วย ”

นายบุญ ชุน เกียรติ กล่าว





VGI

ประกาศงบไตรมาส 3 ปี 65/66
กำไรสุทธิ 102 ล้านบาท โต 51.4% YoY
เคาะปันผลระหว่างกาลหุ้นละ 0.04 บาท

บริษัท วีจีไอ จำกัด (มหาชน) หรือ วีจีไอ ("VGI") ผู้นำการตลาด Offline-to-Online ("O2O") โซลูชันส์ ผ่านแพลตฟอร์มที่หลากหลาย โชว์ผลการดำเนินงานในไตรมาส 3 ปี 2565/66 ยังคงส่งมอบผลงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายได้จากการให้บริการและการขายอยู่ที่ 1,377 ล้านบาท กำไรสุทธิที่ 102 ล้านบาท เติบโตขึ้น 12.4% QoQ และ 51.4% YoY ตามลำดับ ด้วยปัจจัยจากการฟื้นตัวทางเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้นอย่างแข็งแกร่ง ประกอบกับจำนวนผู้โดยสารรถไฟฟ้าบีทีเอสที่เพิ่มขึ้น ทำให้ นักการตลาดและแบรนด์ชั้นนำทั้งในและต่างประเทศได้หันกลับมาใช้โฆษณาอีกครั้ง จึงส่งผลในเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานของบริษัทฯ

คุณเนลสัน เหลียง กรรมการผู้อำนวยการใหญ่ กล่าวว่า ผลงานในไตรมาสนี้ได้แสดงให้เห็นถึงความสามารถของการให้บริการการตลาดแบบ Offline-to-Online (O2O) โซลูชันส์ ผ่านแพลตฟอร์ม Digital OOH ที่ยังคงสามารถสร้างผลงานในเชิงบวกได้อย่างต่อเนื่องจึงส่งผลให้รายได้ของธุรกิจสื่อโฆษณานอกบ้านเพิ่มขึ้น 41.8% YoY คิดเป็น 618 ล้านบาท ทั้งนี้ยังพบว่าอัตราการใช้สื่อโฆษณายู่ที่ 58% ซึ่งสูงกว่าที่บริษัทฯ คาดการณ์ที่ 50 - 55% โดยการเติบโต

ดังกล่าวมีสาเหตุหลักมาจากการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญของจำนวนผู้โดยสารรถไฟฟ้าบีทีเอส รวมถึงได้รับผลบวกจากช่วงไฮซีซั่น (High Season) ในไตรมาสนี้ ในส่วนของธุรกิจบริการด้านดิจิทัล มีรายได้อยู่ที่ 379 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 21.5% YoY โดยปัจจัยหลักมาจากการเติบโตของรายได้ lead generation และค่าคอมมิชชั่นของบริษัท แรบบิท แคร่ จำกัด นอกจากนี้ผลการดำเนินงานของกลุ่มแรบบิท ยังได้รับประโยชน์จากการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้โดยสารของรถไฟฟ้าบีทีเอส ซึ่งสะท้อนจากการรับรู้รายได้ที่เพิ่มขึ้นจากการขายบัตรแรบบิทและค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม ปัจจุบันจำนวนบัตรแรบบิทมีจำนวนทั้งสิ้น 16.0 ล้านใบ เพิ่มขึ้น 8.1% YoY ในขณะที่ แรบบิท ไลน์ เพย์ มีจำนวนผู้ใช้งานสูงถึง 10.2 ล้านราย เพิ่มขึ้น 9.9% YoY ด้านธุรกิจการจัดจำหน่าย มีรายได้อยู่ที่ 380 ล้านบาท ลดลง 44.3% YoY สาเหตุหลักมาจากการเปลี่ยนแปลงสัดส่วนการขายผลิตภัณฑ์ของ Fanslink ที่เลือกขายผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรากำไรสูงกว่าเดิม นอกจากนี้ในไตรมาสที่ผ่านมาบริษัทฯ ยังมีการรับรู้เงินปันผลรับจาก บริษัท แพลน บี มีเดีย จำกัด (มหาชน)

นอกจากผลการดำเนินงานที่เติบโตอย่างแข็งแกร่ง VGI ยังมีเรื่องน่ายินดีและภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งในไตรมาสนี้ ที่สามารถ

คว้ารางวัลมากมายทั้งจากเวทีภายในประเทศและเวทีระดับสากล ไม่ว่าจะเป็นรางวัล Thailand's Top Corporate Brand Award, รางวัล Most Innovative (O2O) Marketing Campaigns & Solutions Award, รางวัลองค์กรต้นแบบความยั่งยืนในตลาดทุนไทยด้านสนับสนุนคนพิการดีเด่น, รางวัล Sustainability Yearbook 2023 รวมถึงรางวัลแคมเปญโฆษณา 'Whoscall The Safety Station' ที่มีความ креативด้วยเช่นกัน ซึ่งรางวัลทั้งหมดนี้คือเครื่องการันตีความสำเร็จของ VGI ในฐานะผู้นำด้านนวัตกรรมที่ขับเคลื่อนธุรกิจภายใต้วิสัยทัศน์ที่มีศักยภาพจนได้รับการยอมรับจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนเป็นอย่างดีเสมอมา กรรมการผู้อำนวยการใหญ่กล่าวเพิ่มเติม

สุดท้ายนี้ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัทฯ มีมติอนุมัติการจ่ายปันผลระหว่างกาลจากผลประกอบการในครึ่งปีแรกของปี 2565/66 ในอัตราหุ้นละ 0.04 บาท รวมเป็นเงินจำนวน 447.8 ล้านบาท โดยบริษัทฯ กำหนดให้วันที่ 1 มีนาคม 2566 เป็นวันกำหนดรายชื่อผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิได้รับปันผล (Record Date) และจะจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในวันที่ 14 มีนาคม 2566



SKY ผนึกกำลัง “มจร.”

ลุยโครงการพัฒนา Tech Talent จับเคลื่อนประเทศ หนุนทุนวิจัยด้านเทคโนโลยี ต่อยอด Digital Airport Experiences

“สกาย ไอซีที” จับมือ “มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี” ลงนาม MOU เดินหน้าบูรณาการองค์ความรู้ เชื่อมทักษะจากห้องเรียนสู่การปฏิบัติจริง พัฒนา Tech Talent รุ่นใหม่ จับเคลื่อนอนาคตประเทศ พร้อมเตรียมงบประมาณ 20 ล้านบาท เพื่อหนุนทุนวิจัย-ร่วมกันพัฒนาเทคโนโลยี เสริมแกร่งท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ มุ่งยกระดับประสบการณ์ดิจิทัลที่สะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยแก่ผู้ใช้บริการ

นายสิทธิเดช มัยลาภ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) หรือ SKY เปิดเผยว่า บริษัทได้ลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ร่วมกับมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจร.) หรือ KMUTT ในการร่วมกันพัฒนานักศึกษาสู่การเป็น Tech Talent ที่ผ่านการปฏิบัติงานจริง และส่งเสริมให้เกิดการจ้างงานบัณฑิตหลังจบการศึกษา ตลอดจนสนับสนุนทุนวิจัยและพัฒนางานบริการทางวิชาการ เพื่อพัฒนาองค์ความรู้ต่าง ๆ ที่จะช่วยขับเคลื่อนประเทศต่อไปในอนาคต ตามปณิธานของสกาย ไอซีที ด้าน Tech Talent Transformation ที่มุ่งสร้าง Tech Talent สายเลือดใหม่เข้ามาเติมเต็ม Tech Ecosystem ของประเทศไทยให้แข็งแกร่งมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาประสบการณ์ดิจิทัลภายในท่าอากาศยาน (Digital Airport Experiences) แก่ผู้ใช้บริการอย่างต่อเนื่อง โดยเตรียมงบประมาณกว่า 20 ล้านบาท พร้อมสนับสนุนการวิจัยและศึกษาพัฒนาเทคโนโลยีระดับโลกที่เกี่ยวข้องกับการบริการภายในท่าอากาศยาน ร่วมกับ Edutainment Socio-Interaction Computing Lab (ESIC Lab) ภาควิชาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

พระจอมเกล้าธนบุรี (มจร.) เพื่อยกระดับการบริการภายในท่าอากาศยานสุวรรณภูมิให้พร้อมก้าวสู่การเป็นท่าอากาศยานอัจฉริยะ (Digital Airport) รองรับบริการขยายตัวของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวไทย ซึ่งเป็นแรงขับเคลื่อนสำคัญของเศรษฐกิจประเทศ สอดคล้องกับเป้าหมายที่บริษัทวางไว้ คือ Connecting Thailand

รศ.ดร.สุวิทย์ แซ่เตีย รักษาการแทนอธิการบดีมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี (มจร.) หรือ KMUTT กล่าวว่า มจร. มุ่งพัฒนาองค์ความรู้ทางวิชาการ สร้างสรรค์งานวิจัยผลิตภัณฑ์ ไปจนถึงร่วมส่งเสริมและสนับสนุนนวัตกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อสังคมตลอดมา ซึ่งความร่วมมือทางวิชาการระหว่าง บริษัท สกาย ไอซีที จำกัด (มหาชน) กับมหาวิทยาลัยในครั้งนี้ จะเข้ามาช่วยเชื่อมต่อการบูรณาการองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกับการประยุกต์ใช้จริงได้อย่างต่อเนื่องยิ่งขึ้น เพื่อเตรียมความพร้อมให้นักศึกษาสามารถปฏิบัติงานภายใต้สภาพแวดล้อมจริงได้เต็มศักยภาพ พร้อมเป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนประเทศต่อไปในอนาคต

ด้าน ผศ.ดร.ปริยกร ปุสวโร

ผู้อำนวยการ ESIC Lab มจร. กล่าวว่า การลงนามบันทึกความเข้าใจร่วมกันระหว่างภาคการศึกษาและภาคเอกชนครั้งนี้ สามารถทำให้เกิดการพัฒนาขึ้นอย่างน้อย 3 ด้าน ประกอบด้วย

1) การพัฒนานักศึกษาให้มีประสบการณ์จากการปฏิบัติงานจริง ซึ่งเป็นกระบวนการเรียนรู้และฝึกฝนทักษะเพิ่มเติมภายนอกห้องเรียน เพื่อให้นักศึกษามีความพร้อมสำหรับการทำงานที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดอุตสาหกรรมได้หลังจากสำเร็จการศึกษา

2) การนำงานวิจัยและเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้นับบริการภายในท่าอากาศยาน เพื่อยกระดับท่าอากาศยานให้เป็นประตูด่านแรกของประเทศ ที่จะสร้างประสบการณ์อันดีให้กับนักท่องเที่ยวได้ ทั้งนี้ ภาควิชาการศึกษามุ่งหวังว่าจะใช้ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของบุคลากรทางภาคการศึกษาที่มี เพื่อพัฒนานวัตกรรมที่เกี่ยวข้องร่วมไปกับภาคอุตสาหกรรม

3) การต่อยอดองค์ความรู้และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาท่าอากาศยานอัจฉริยะ

ทั้งนี้ ดร.ปิยนิตย์ เวบุลลันท์ หัวหน้าวิจัย ESIC Lab มจร. กล่าวว่า งานที่สำคัญที่ต้องพัฒนาสำหรับงานบริการอัจฉริยะในท่าอากาศยานคือ งานพัฒนาด้าน Activating Space for Digital Airport ซึ่งประกอบไปด้วยเทคโนโลยีที่หลากหลาย เช่น การใช้เครือข่ายการตรวจจับแบบไร้สาย การระบุตำแหน่งผู้โดยสารภายในอาคารท่าอากาศยาน การนำทางผู้โดยสาร การเก็บข้อมูลด้วยเซนเซอร์ที่ติดตั้งอยู่หลายหลายในพื้นที่ การศึกษาปฏิสัมพันธ์ระหว่างมนุษย์และคอมพิวเตอร์ การประมวลผลแผนที่ด้วยระบบคลาวด์ รวมถึงเทคโนโลยีด้านอื่น ๆ ที่สามารถนำมาพัฒนาต่อยอดเป็นองค์ความรู้ใหม่ ๆ รวมไปถึงงานวิจัยในลักษณะสหวิทยาการได้ในอนาคต ทั้งนี้ทุกองค์ความรู้จะเป็นความล้ำหน้าทางเทคโนโลยีเพื่อยกระดับ Digital Airport Experiences แก่ผู้ใช้บริการภายในท่าอากาศยานอย่างรอบด้าน

#SKY #SKYICT #สกายไอซีที
#ConnectingThailand #TechTalent
#TechTalentTransformation
#DigitalAirport
#DigitalAirportExperiences



"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ตลาด. ร่วมพันธมิตรเปิดเทรดปี 66

ซี 4 ปัจจัยผู้บริหารบริษัทจดทะเบียนไทยต้องรู้ รับมือการเปลี่ยนแปลงด้าน ESG ในสัมมนา SET Sustainability Forum ครั้งแรกของปี 15 ก.พ. นี้

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จัดสัมมนา "SET Sustainability Forum" ประจำปี 2566 ในวันพุธที่ 15 กุมภาพันธ์ นี้ โดยผู้เชี่ยวชาญจากภาคส่วนต่างๆ จะประเด็นแนวโน้มด้านความยั่งยืน (ESG Trends) ที่สำคัญ และส่งผลกระทบต่อ การกำหนดทิศทางธุรกิจ การบริหารความเสี่ยง และการลงทุน

งานสัมมนา "SET Sustainability Forum" จัดขึ้น โดยมีนายประสาร ไตรรัตน์วรกุล ประธานกรรมการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กล่าวปาฐกถาพิเศษ "Sustainability Transformation - the Real Test for Leadership" พร้อมด้วยผู้เชี่ยวชาญด้าน ESG ร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองและชี้ถึง ESG Trends ที่สำคัญ ดังนี้

การปรับตัวของภาครัฐในมิติสิ่งแวดล้อมสืบเนื่องจากประชุม COP26/COP27 ที่ส่งผลต่อภาคธุรกิจในประเทศไทย โดยเฉพาะด้านกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งเป็นทั้งความเสี่ยงและโอกาสของธุรกิจ

ประเด็นด้านสิทธิมนุษยชน ตลอดทั้งห่วงโซ่มูลค่า ที่ทั่วโลกให้ความสำคัญเพิ่มขึ้นอย่างมาก

ความสำคัญของข้อมูล ESG ต่อผู้ลงทุน ซึ่งเป็นปัจจัยกำหนดกลยุทธ์การลงทุนของผู้ลงทุนทั่วโลก

ความเสี่ยงด้าน ESG ที่ผู้นำทุกภาคส่วนควรรู้และให้ความสำคัญ ซึ่งครอบคลุมถึง

การปรับตัวของธุรกิจ บทบาทของคณะกรรมการ การนำเครื่องมือมาใช้ประเมินความเสี่ยง รวมถึงมุมมองจากผู้ลงทุนสถาบัน

ทั้งนี้ นายประสาร ไตรรัตน์วรกุล ประธานกรรมการ ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เปิดเผยว่า ปี 2566 เป็นปีที่ภาคธุรกิจไทยต้องการภาวะผู้นำมากที่สุด เนื่องจากปัญหาด้านเศรษฐกิจสังคม และสิ่งแวดล้อมรุนแรงซับซ้อนยิ่งขึ้น ส่งผลกระทบต่อเนื้อและใกล้ตัวเข้ามาทุกที อย่างไรก็ตาม ไทยยังมีศักยภาพและข้อได้เปรียบ หากไม่เร่งปรับตัวจะเสียโอกาสและขีดความสามารถในการแข่งขัน ในที่สุด ที่สำคัญ ปัจจัยความสำเร็จในการเปลี่ยนผ่านสู่ความยั่งยืนให้ทันเวลา คือ ผู้นำองค์กรต้องเป็นผู้นำที่มององค์รวม คือ ทั้ง E, S และ G ผู้นำที่พร้อมลงมือทำสามารถนำพาองค์กรเรียนรู้เท่าทันโลก และสามารถทำงานกับทุกฝ่าย เพื่อสานพลังผลักดันการดำเนินงานหรือสร้างผลกระทบเชิงบวกอย่างเป็นรูปธรรม

"นี่คือ บททดสอบของผู้นำที่แท้จริง ณ ทางแยกที่เราต่างเผชิญร่วมกันอยู่ในวันนี้ ทางหนึ่งคือ Business as Usual หรือคิดว่า อีกตั้งหลายบริษัทก็ยังไม่ได้เริ่ม เราก็ยังไม่ต้องทำหรอก... หรือเราจะเป็นผู้นำที่เล็งเห็นว่า จริงๆ แล้ว บริษัทเราลดการใช้ทรัพยากร และพลังงานลงได้ อีกมาก... บริษัทเราช่วยสังคมพัฒนาคน

รุ่นใหม่ที่มีคุณภาพได้ผ่านสวัสดิการพนักงานที่ดูแลไปจนถึงลูกเขาในช่วงอายุต่างๆ" นายประสารกล่าว

ในส่วนของการตลาดหลักทรัพย์ฯ มีการสนับสนุนให้ทุกภาคส่วนเห็นถึงความสำคัญและดำเนินงานด้วยความรับผิดชอบต่อผู้มีส่วนได้เสียอย่างต่อเนื่อง โดยการให้ความรู้ สร้างความเข้าใจ อัปเดตทิศทาง ESG Trends และสร้างเครือข่ายบุคลากรที่ทำงานด้านความยั่งยืนในตลาดทุนและที่เกี่ยวข้องกับการขับเคลื่อนธุรกิจเพื่อความยั่งยืน รวมทั้งสร้างเครื่องมือด้าน ESG เพื่อสนับสนุนภาคธุรกิจ ทั้งนี้ ผู้สนใจสามารถรับฟังสัมมนาย้อนหลังผ่านช่องทางออนไลน์ Facebook & YouTube : SET Thailand



ก.ล.ต. เตรียมปรับปรุงหลักเกณฑ์ เกี่ยวกับการรายงานข้อมูล การทำธุรกรรมซื้อขายหลักทรัพย์หรือทรัพย์สิน ระหว่างกองทุนรวมและกองทุนอื่น

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นหลัก
การและร่างแบบรายงานข้อมูลการทำ
ธุรกรรมซื้อขายหลักทรัพย์หรือทรัพย์สิน
ระหว่างกองทุนรวมและกองทุนอื่นภาย
ใต้การจัดการเดียวกัน (cross trade)
เพื่อให้ผู้ลงทุนสามารถติดตามธุรกรรม
ในรูปแบบที่ชัดเจน เข้าใจง่าย และเพื่อลด
ภาระแก่ผู้ประกอบการธุรกิจ ตามแนวทาง
Regulatory Guillotine

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลัก
ทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) มี
แนวคิดในการปรับปรุงหลักเกณฑ์การ
รายงานข้อมูลการทำธุรกรรมซื้อขาย
หลักทรัพย์หรือทรัพย์สินระหว่างกองทุน
รวมและกองทุนอื่นภายใต้การจัดการ
เดียวกัน (cross trade) เนื่องจากแม้ว่า
การทำ cross trade จะช่วยให้บริษัท
จัดการกองทุนสามารถบริหารหลักทรัพย์
ที่มีสภาพคล่องต่ำได้ดียิ่งขึ้น ลดต้นทุน

การทำธุรกรรม แต่อาจมีความเสี่ยงกรณี
มีการถ่ายโอนหลักทรัพย์จากกองทุนที่
มีปัญหาลงไปสู่กองทุนอื่นภาย
ใต้การจัดการ หรือถ่ายโอนกำไรระหว่าง
กองทุนได้ ดังนั้น การรายงานข้อมูลการ
ทำธุรกรรมดังกล่าวจึงเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อ
เป็นกลไกให้ผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถติดตาม
การทำธุรกรรมให้เป็นไปเพื่อประโยชน์
ของกองทุนได้

ทั้งนี้ หลักเกณฑ์ปัจจุบันกำหนดให้
บริษัทจัดการ รายงานธุรกรรมทั้งที่เป็น
รายการ cross trade และธุรกรรมซื้อ
ขายหลักทรัพย์หรือทรัพย์สินเดียวกัน
ในฝั่งตรงข้ามกันของกองทุนภายใต้การ
จัดการผ่านผู้ค้าหลักทรัพย์หรือรายการ
crossing ซึ่งส่วนใหญ่เป็นรายการซื้อขาย
ปกติ ไม่ได้มีวัตถุประสงค์จะทำธุรกรรม
ระหว่างกองทุน ก.ล.ต. จึงเห็นควรยกเลิก
การรายงานรายการ crossing คง

เหลือเฉพาะรายการ cross trade รวม
ทั้งปรับปรุงแบบและรายละเอียดการ
คำนวณขนาดรายการ เพื่อลดภาระการ
รายงานของบริษัทจัดการ สอดคล้อง
กับแนวปฏิบัติสากล สร้างความสะดวก
และสะท้อนขนาดของรายการในขณะทำ
ธุรกรรมมากขึ้น

ก.ล.ต. จึงนำเสนอหลักการและยกร่าง
แบบรายงานที่เกี่ยวข้องจำนวน 1 ฉบับ
และได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิด
เห็นในเรื่องดังกล่าว ไว้ที่เว็บไซต์ ก.ล.ต.

ผู้เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดง
ความคิดเห็นได้ที่ลิงก์
https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=876 หรือ
ทาง e-mail: hathaiphath@sec.or.th
หรือ pheangna@sec.or.th จนถึงวันที่
17 มีนาคม 2566



BBLAM

เสนอขายกองทุนใหม่ B-PREMIUM 14-21 ก.พ. นี้ เหมาะนักลงทุนเก็บหุ้นจากรธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก "Brand Loyalty" เฝ้าพอร์ต

เวลาเป็นเครื่องพิสูจน์ในระดับหนึ่งแล้ว ไม่ว่าจะช่วงก่อนโควิด ระหว่างโควิด หรือหลังโควิด ธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก "Brand Loyalty" สามารถทำผลประกอบการออกมาได้น่าพอใจ และหลายธุรกิจก็กลับมามีผลการดำเนินงานอย่างน่าสนใจในช่วงหลังโควิดที่ผ่านมา ประกอบกับเมื่อประเทศต่างๆ ทั่วโลกทยอยเปิดประเทศ ก็ยิ่งเอื้อประโยชน์ให้กับสินค้ากลุ่มนี้ และนี่เองทำให้ BBLAM คิดว่าเป็นโอกาสแล้วที่จะนำเสนอกองทุนใหม่ 'B-PREMIUM' กองทุนที่ลงทุนในธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก "Brand Loyalty" จากทั่วโลก โดยจะเสนอขายครั้งแรก 14 - 21 กุมภาพันธ์

B-PREMIUM มีนโยบายลงทุนในต่างประเทศ โดยเน้นลงทุนในหน่วยลงทุนของ Pictet - Premium Brands, Class I EUR (กองทุนหลัก) เพียงกองทุนเดียว ซึ่งบริหารจัดการโดย Pictet Asset Management ที่มีความเชี่ยวชาญด้านการลงทุนใน Premium Brands มายาวนาน ตัวอย่างหุ้นที่กองทุนหลักลงทุน ได้แก่ หุ้น Hermes แบนด์เครื่องหนังชื่อดังอันดับ 1 ของโลก หุ้น LVHM ที่มีแบรนด์ภายใต้การบริหารกว่า 70 แบนด์ เช่น Louis Vuitton เป็นต้น หุ้น Ferrari ผู้ผลิตรถสปอร์ตหรู Ferrari หุ้น Apple ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีอยู่แล้ว หุ้น Marriot เครือโรงแรมชั้นนำที่มีแบรนด์ในเครือกว่า 30 แบนด์ เช่น JW Marriot, The Ritz Carlton, St. Regis Hotel เป็นต้น หุ้น Nike แบนด์ดังด้านรองเท้าและอุปกรณ์กีฬา หุ้น L'Oréal เจ้าของแบรนด์เครื่องสำอางที่ทั่วโลกรู้จัก หรือหุ้น Essilor Luxottica ธุรกิจแว่นสายตาจากอิตาลี

เมื่อมองหุ้นที่ลงทุนแล้วจะเห็นว่ากองทุน B-PREMIUM จะไม่ได้เจาะจงลงทุนไปที่ธุรกิจแบรนด์สินค้าหรูแต่เพียงอย่างเดียว แต่มุ่งเน้นไปที่ธุรกิจที่สามารถสร้างผลิตภัณฑ์ให้เกิด "Brand Loyalty" มากกว่า และนี่แหละ คือ ความ Premium ซึ่งมาจากหลายสิ่งที่ธุรกิจต้องมี เช่น "นวัตกรรมและคุณภาพ" "วิธีการจัดการธุรกิจ"

"การปรับตัวเองให้ทันยุคสมัย" "สามารถทำให้ลูกค้าเข้าใจตัวตนของธุรกิจ" องค์ประกอบเหล่านี้ทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในคุณค่าของแบรนด์ รู้สึกได้ว่าเมื่อใช้ผลิตภัณฑ์แบรนด์นี้แล้วจะไร้อะไรที่

ความ PREMIUM เหล่านี้สะท้อนกลับไปทีผลประกอบการที่หลายๆ ธุรกิจสามารถประกาศออกมาได้น่าพอใจท่ามกลางความยากลำบากตลอด 1-2 ปีที่ผ่านมาการผสมผสานระหว่างการขายผ่านระบบดิจิทัลที่ทำได้ดี การกระจายการขายไปหลายภูมิภาคในโลกที่ต่างกันต่อเนื่อง ประกอบกับการขายผ่านหน้าร้านที่กำลังกลับมาดี หลังจากโลกกลับมาใช้ชีวิตปกติ นี่แหละเป็นจุดที่ BBLAM นำเสนอกองทุน B-PREMIUM เพราะถึงเวลาที่นักลงทุนจะเพิ่มธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก "Brand Loyalty" เฝ้าพอร์ต

สำหรับผู้ลงทุนที่สนใจสามารถสอบถามข้อมูลรายละเอียดของกองทุน B-PREMIUM หรือติดต่อขอรับหนังสือชี้ชวนและคู่มือการลงทุนได้ที่ BBLAM โทร. 0 2674 6488 กด 8 หรือผู้สนับสนุนการขายหรือรับซื้อคืนหน่วยลงทุนได้แก่

บมจ.ธนาคารกรุงเทพ
บมจ.กรุงเทพประกันชีวิต
บมจ.หลักทรัพย์ บัวหลวง
บมจ.หลักทรัพย์ โนมูระ พัฒนสิน
บจ.หลักทรัพย์ เอเชีย พลัส
บมจ.หลักทรัพย์ ฟิลลิป (ประเทศไทย)
บมจ.หลักทรัพย์ เกียรตินาคินภัทร
บจ.หลักทรัพย์ ดีบีเอส วัคเคอร์ส (ประเทศไทย)
บมจ.หลักทรัพย์ กรุงศรี
บจ.หลักทรัพย์นายหน้า
ซื้อขายหน่วยลงทุน
ฟินโนมีนา

บจ.หลักทรัพย์ อินโนเวสต์ เอชซี
บมจ.หลักทรัพย์ เคจีไอ (ประเทศไทย)
บจ.หลักทรัพย์ ไลน์ เวิร์ค โซลูชั่น

ตั้งแต่เวลา 8.30-15.30 น. หรืออีกทางเลือกหนึ่งที่ง่ายกว่า โดยสามารถลงทุนผ่าน โบบาย แบงก์กิ้ง จาก ธนาคารกรุงเทพ หรือ BF Fund Trading จาก BBLAM

• การลงทุนมิใช่การฝากเงินและมีความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนอาจไม่ได้รับเงินลงทุนคืนเต็มจำนวนเมื่อไต่ถอน (ไม่คุ้มครองเงินต้น)

• ผู้ลงทุนต้องศึกษาและทำความเข้าใจลักษณะสินค้า ข้อมูลสำคัญ นโยบายการลงทุนเงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนการตัดสินใจลงทุน

• กองทุนที่มีการลงทุนในต่างประเทศมิได้มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมด

ทั้งนี้ อยู่ในดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน ดังนั้นผู้ลงทุนอาจขาดทุนหรือได้กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในกองทุนดังกล่าว หรืออาจได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรกได้



BBLAM

**เสนอขายกองทุนใหม่ B-PREMIUM 14-21 ก.พ. นี้
เหมาะนักลงทุนเก็บหุ้นจากธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก
"Brand Loyalty" เฝ้าพอร์ต**



B-PREMIUM

กองทุนเปิดบัวหลวง Premium Brands

กองทุนที่ลงทุนในธุรกิจที่ได้ประโยชน์จาก "Brand Loyalty"
จัดเต็มกับโอกาสที่มาถึง "สินค้า Brand ดังจากทั่วโลก"

เสนอขายครั้งแรก

14 - 21 ก.พ.

2566

Brand Loyalty คือ ความยึดมั่นในตราสินค้า

ประเภทกองทุน:

- กองทุนรวมตราสารทุน/กองทุนรวมฟิวเจอร์/กองทุนรวมที่มีนโยบายเปิดให้มีการลงทุนในกองทุนรวมอื่นภายใต้ บลจ. เดียวกัน
- กองทุนรวมลงทุนแบบมีความเสี่ยงต่างประเทศ

นโยบายการลงทุน:

- ลงทุนในหน่วยลงทุนของ Pictet - Premium Brands, Class I EUR (กองทุนหลัก) โดยเฉลี่ยในรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน
- กองทุนหลักมีนโยบายที่จะเน้นการเติบโตของมูลค่าเงินลงทุนผ่านการลงทุนอย่างน้อย 2 ใน 3 ของทรัพย์สินสุทธิของกองทุนในตราสารทุนที่ออกโดยบริษัทที่ทำธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าและบริการระดับบน (Premium brands sector) ที่มีคุณภาพสูง กองทุนหลักบริหารจัดการโดย Pictet Asset Management (Europe) S.A.
- สัดส่วนการลงทุนในกองทุนรวมอื่นภายใต้ บลจ. เดียวกัน โดยเฉลี่ยรอบปีบัญชีไม่เกินร้อยละ 20 ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน
- ลงทุนใน Derivatives เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนตามดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน หรือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารการลงทุน (EPM) และ/หรือ Structured Note
- กองทุนมุ่งหวังให้ผลประโยชน์การเคลื่อนไหวตามกองทุนหลัก โดยกองทุนหลักมุ่งหวังให้ผลประโยชน์การสูงกว่าดัชนีชี้วัด (Active Management)

นโยบายการจ่ายปันผล: ไม่จ่าย

มูลค่าขั้นต่ำของการซื้อครั้งแรกและครั้งต่อไป: 500 บาท

สามารถทยอยลงทุนด้วยวิธี DCA ซึ่งทำได้ง่ายๆ แล้ววันนี้

ผ่านทั้ง โบบายแบงก์กิ้ง จากระนาการกรุงเทพ หรือ... BF Fund Trading จาก BBLAM

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม หรือขอรับหนังสือชี้ชวนได้ที่ ธนาคารกรุงเทพ หรือโทร. 1333 www.bangkokbank.com

BBLAM โทร 0 2674 6488 กด 8 www.bblam.co.th

ต่ำ 1 2 3 4 5 6 7 8 สูง

เสี่ยงสูง

ลงทุนในตราสารทุนต่างประเทศเป็นหลัก
โดยเฉลี่ยรอบปีบัญชีไม่น้อยกว่าร้อยละ 80
ของมูลค่าทรัพย์สินสุทธิของกองทุน



สแกนเพื่อดู Fund Fact Sheet
กองทุน B-PREMIUM

• การลงทุนมิใช่การฝากเงินและมีความเสี่ยงที่ผู้ลงทุนอาจไม่ได้รับเงินลงทุนคืนเต็มจำนวนเมื่อไถ่ถอน (ไม่คุ้มครองเงินต้น) • ผู้ลงทุนต้องศึกษาและทำความเข้าใจลักษณะสินค้า ข้อมูลสำคัญ นโยบายการลงทุน เงื่อนไขผลตอบแทน และความเสี่ยง ก่อนการตัดสินใจลงทุน • กองทุนที่มีการลงทุนในต่างประเทศมิได้มีนโยบายป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมด ทั้งนี้ อยู่ในดุลยพินิจของผู้จัดการกองทุน ดังนั้น ผู้ลงทุนอาจขาดทุนหรือได้กำไรจากอัตราแลกเปลี่ยนจากการลงทุนในกองทุนดังกล่าว หรืออาจได้รับเงินคืนต่ำกว่าเงินลงทุนเริ่มแรกได้



ฮอนไซด์ Business

**PQS เปิดซื้อขายหลักทรัพย์วันแรก
ราคาทะยานกว่า 133.33%**



**APM ควง PST เยี่ยมชมโครงการ
RT ประตุระบายน้ำศรีสองรัก จ.เลย**



**PLANET ลงนาม
การไฟฟ้าแห่งชาติมาเลเซีย
ร่วมสำรวจผลิตพลังงานในประเทศ**



**NER มอบรางวัลชนะเลิศ
โครงการห้องสมุดเพื่อการเรียนรู้ปีที่ 2**



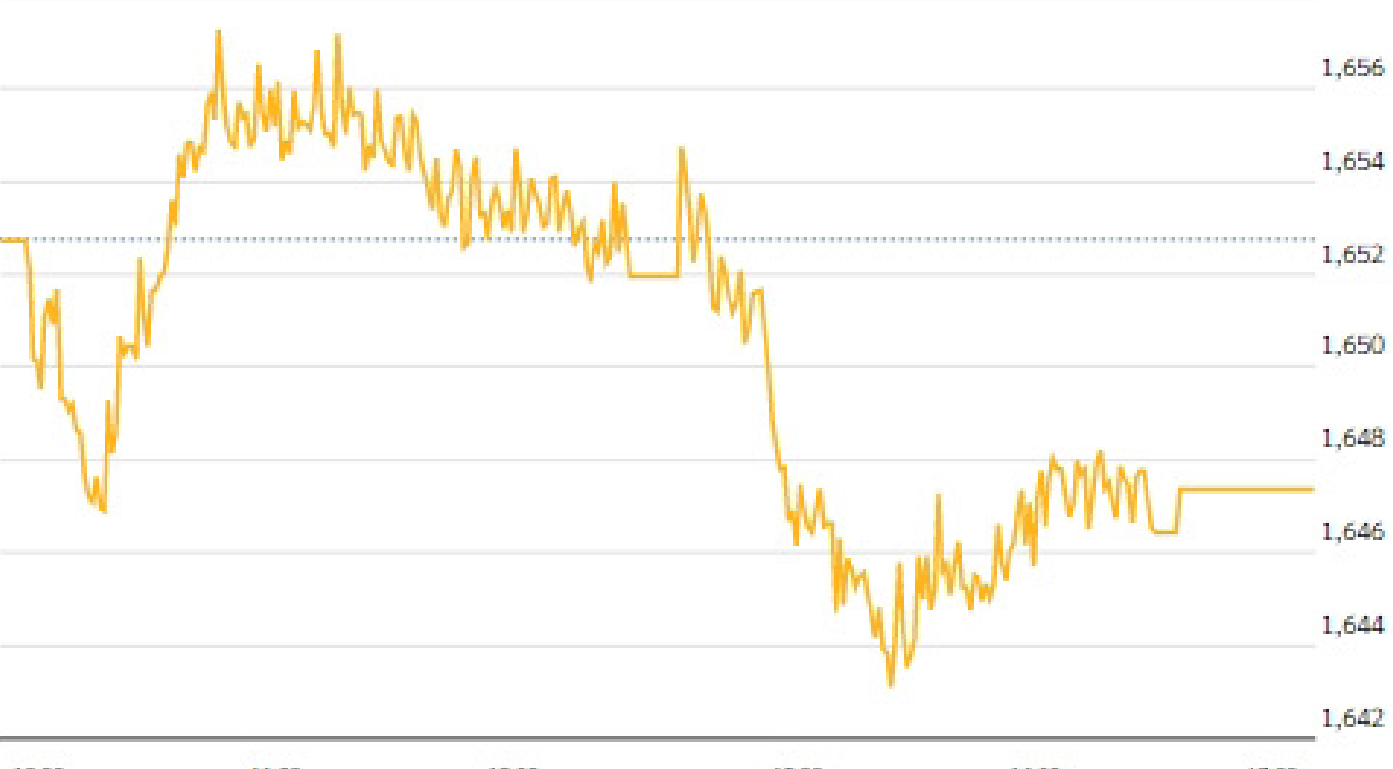
สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

SET	FTSE SET/FTSE ASEAN			
ดัชนี	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,647.39	-5.37 (-0.32%)	22,527,084	114,226.12
SET50	986.19	+0.11 (+0.01%)	6,886,921	78,114.05
SET100	2,215.65	-3.83 (-0.17%)	8,192,661	90,426.04
sSET	1,080.01	-16.56 (-1.51%)	781,629	3,347.35
SETCLMV	988.96	-7.30 (-0.73%)	1,080,663	22,605.85
SETHD	1,188.47	-6.04 (-0.51%)	871,236	12,866.31
SETTHSI	1,049.72	-1.62 (-0.15%)	2,451,922	57,887.19
SETWB	1,005.46	-6.95 (-0.69%)	412,445	8,710.62
mai	571.65	-19.45 (-3.29%)	1,636,829	3,996.17

SET

ข้อมูลล่าสุด 15 ก.พ. 2566 17:16:20
สถานะตลาด : Closed
ต่ำสุด 1,642.97 | สูงสุด 1,657.53



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาหรือใช้งานส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DRX

ภาพรวมภาวะตลาด					ผลการดำเนินงาน			%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		
ข้อมูลล่าสุด 15 ก.พ. 2566 17:16:35					ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.พ. 2566			ข้อมูล ณ วันที่ 14 ก.พ. 2566		
		SET		mai			mai			mai
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)			ในรอบ 3 เดือนล่าสุด		
▲ เพิ่มขึ้น	330	2,435,250	19	45,145	อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	21.77	12.48	ในรอบ 6 เดือนล่าสุด	+1.88%	-3.25%
↔ ไม่เปลี่ยนแปลง	415	2,086,924	32	333,836	P/E (เท่า)	18.25	54.70	YTD (Year to Date)	-0.95%	+1.19%
▼ ลดลง	1,268	12,137,920	205	1,256,821	P/BV (เท่า)	1.64	3.10			
จำนวนรายการ		SET	766,797	mai	121,517	อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	2.57	1.05		
					กำไรสุทธิต่อหุ้น	90.56	10.81			

หมายเหตุ

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

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

กัณฑ์ยอดเยี่ยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ PQS	5.75	-0.25 (-4.17%)		9,649,393.19
☆ JMT	42.75	-7.25 (-14.50%)		3,443,693.48
☆ KBANK	141.50	-1.00 (-0.70%)		2,202,420.00
☆ PTTEP XD	157.50	-3.50 (-2.17%)		1,871,632.60
☆ DELTA	904.00	+24.00 (+2.73%)		1,753,136.60
☆ OR	22.70	+1.10 (+5.09%)		1,582,584.40
☆ SCB	99.75	-0.75 (-0.75%)		1,497,073.95
☆ CPALL	66.25	-0.50 (-0.75%)		1,451,458.03
☆ SINGER	18.80	-2.30 (-10.90%)		1,439,437.05
☆ AOT	73.00	+1.25 (+1.74%)		1,315,676.50

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

กัณฑ์ยอดเยี่ยม

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	Intraday	มูลค่า AOM ('000 บาท)
☆ MEB	42.25	-2.00 (-4.52%)		938,855.45
☆ NTSC	38.00	-2.00 (-5.00%)		189,107.43
☆ OTO	17.10	-2.10 (-10.94%)		166,397.34
☆ BEB	61.75	-1.75 (-2.76%)		146,514.50
☆ DITTO	43.25	-5.75 (-11.73%)		141,419.48
☆ MTW	6.20	-0.90 (-12.68%)		139,653.28
☆ MASTER	78.50	-1.50 (-1.88%)		133,674.93
☆ KLINIQ	34.00	-1.50 (-4.23%)		108,711.50
☆ HPT	0.89	-0.12 (-11.88%)		105,439.77
☆ FSMART	13.00	-0.70 (-5.11%)		87,080.29

หมายเหตุ ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

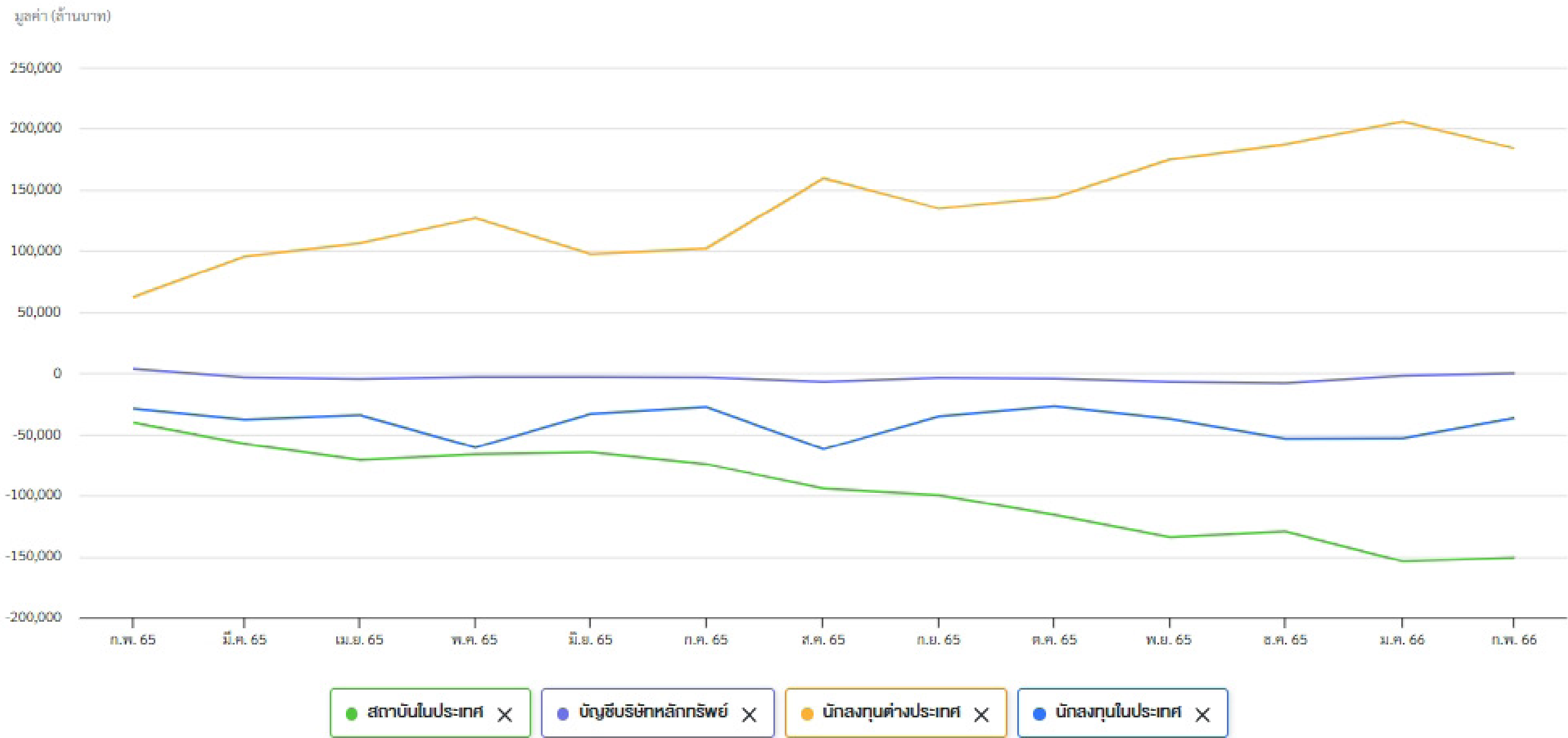
SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SETmai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566



มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 15 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 15 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 15 ก.พ. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	4,314.96	3.78	3,997.10	3.50	317.86	48,276.20	6.76	45,177.73	6.32	3,098.47	174,389.41	8.12	195,561.95	9.11	-21,172.54
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	4,570.14	4.00	5,367.52	4.70	-797.38	51,604.14	7.22	50,122.33	7.01	1,481.81	159,746.72	7.44	152,604.20	7.11	7,142.52
นักลงทุนต่างประเทศ	43,892.00	38.43	38,272.80	33.51	5,619.19	334,364.08	46.79	350,359.93	49.03	-15,995.85	1,044,384.68	48.66	1,042,036.98	48.55	2,347.70
นักลงทุนในประเทศ	61,449.01	53.80	66,588.69	58.30	-5,139.68	280,316.52	39.23	268,900.95	37.63	11,415.57	767,849.78	35.77	756,167.47	35.23	11,682.31

mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

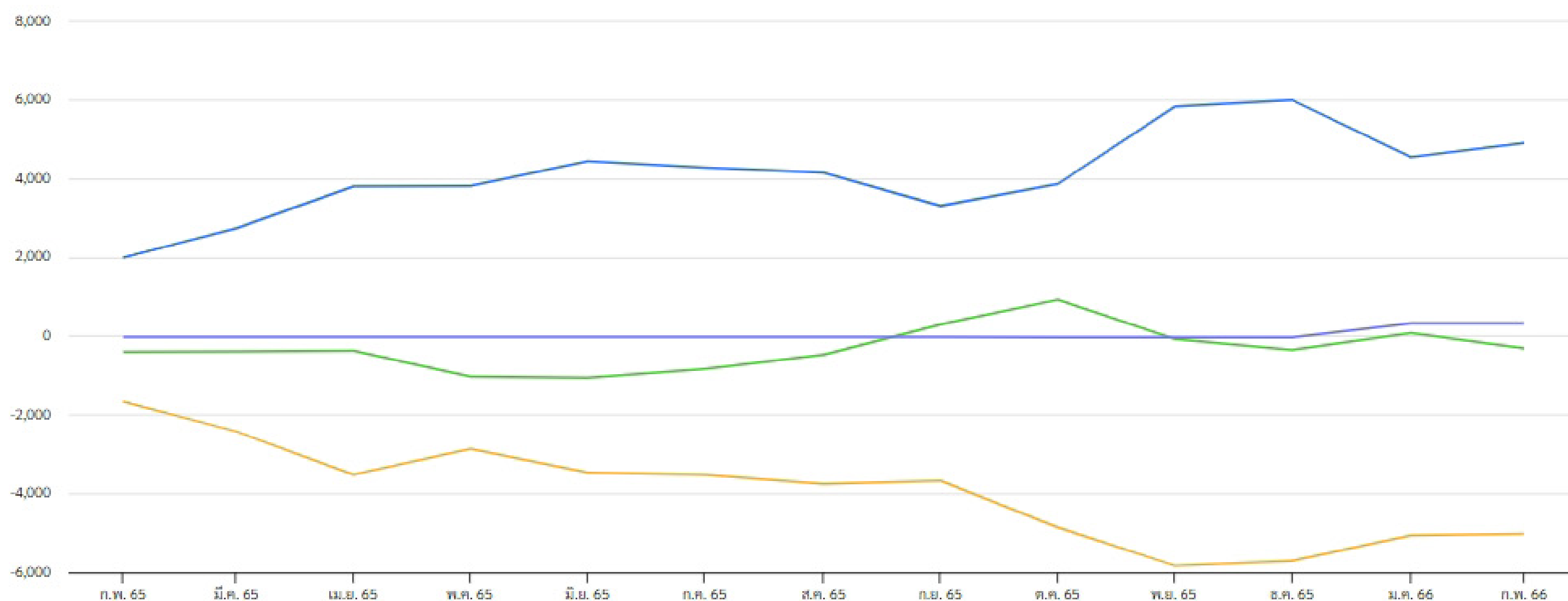
SET

mai

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 01 ก.พ. 2566

มูลค่า (ล้านบาท)



สถาบันในประเทศ X

นักลงทุนต่างชาติ X

นักลงทุนต่างประเทศ X

นักลงทุนในประเทศ X

มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

	วันที่ 15 ก.พ. 2566					01 ก.พ. 2566 - 15 ก.พ. 2566					01 ม.ค. 2566 - 15 ก.พ. 2566				
นักลงทุน	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	102.59	2.57	135.10	3.38	-32.51	894.54	1.90	1,316.92	2.80	-422.38	2,918.41	2.29	2,908.36	2.28	10.04
นักลงทุนต่างชาติ	5.35	0.13	7.94	0.20	-2.60	85.61	0.18	90.12	0.19	-4.51	556.20	0.44	199.23	0.16	356.97
นักลงทุนต่างประเทศ	441.02	11.04	400.32	10.02	40.70	4,836.18	10.26	4,761.04	10.10	75.14	14,198.10	11.15	13,469.55	10.58	728.55
นักลงทุนในประเทศ	3,447.22	86.26	3,452.81	86.40	-5.59	41,299.49	87.66	40,947.74	86.91	351.75	109,624.91	86.12	110,720.47	86.98	-1,095.56

HOONINSIDE



ติดตาม Magazine Hooninside ได้แล้ววันนี้



WWW.HOONINSIDE.COM



LINE : HOONINSIDE

NEWSCENTER

PROGRAM NEWS CENTER



@HOONINSIDE



@HOONINSIDE

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