

H O O N I N S I D E

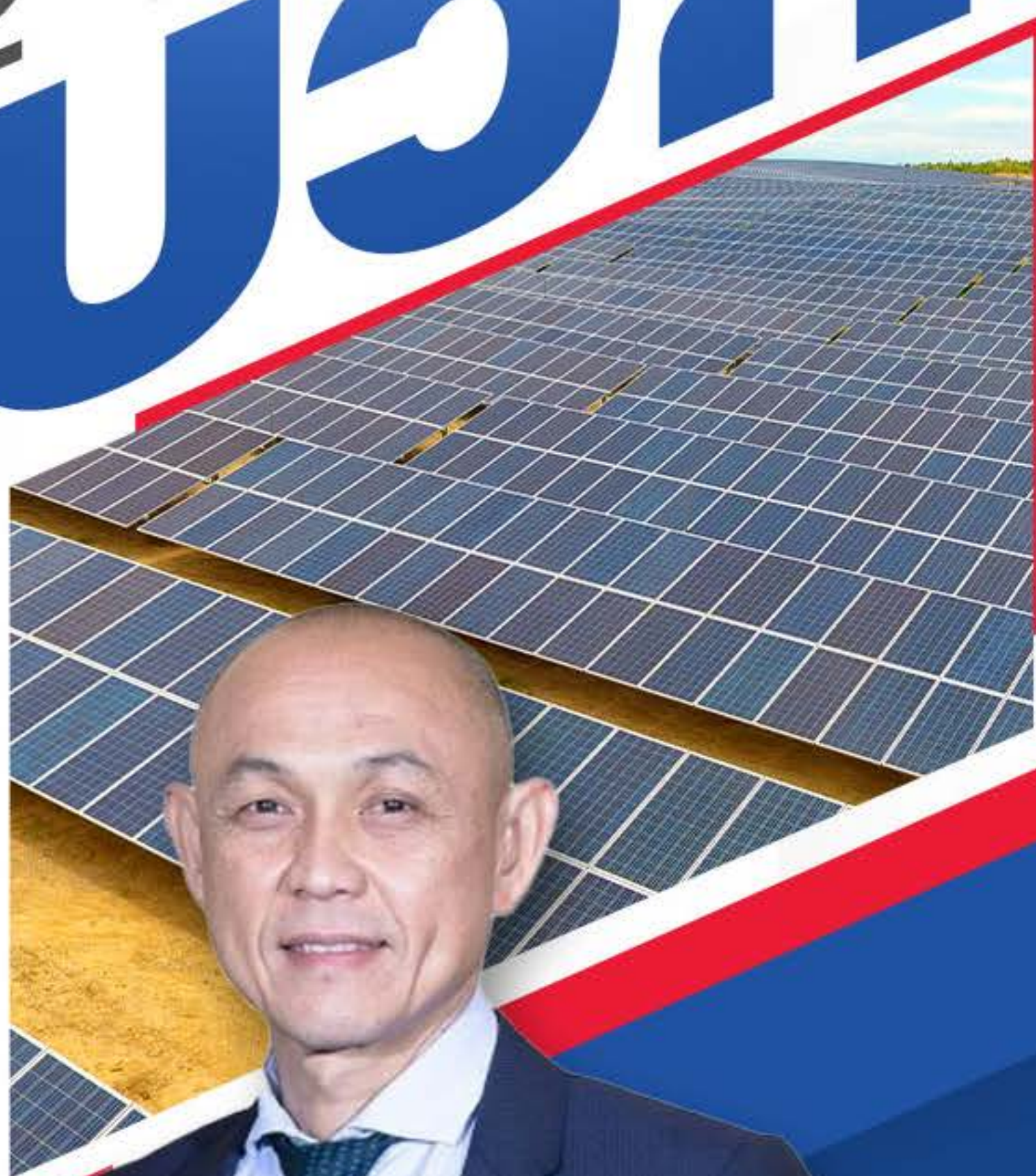
ECF
FURNITURE

ECF ส่งสัญญาณ บวก

เผยแนวโน้มธุรกิจไตรมาส 1/66

โตต่อเนื่องตลาดต่างประเทศ

ยังโตได้



นายอารักษ์ สุขสวัสดิ์

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเจอร์ จำกัด (มหาชน) (ECF)



ที่ปรึกษา

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

บรรณาธิการบริหาร ประสิทธิ์ กรโชคนันต์

หัวหน้าข่าว
อณูภา ศิริรวง

กองบรรณาธิการ
ณภัค ภัทรสุปรีดี

ติดต่อโฆษณา

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

กราฟิก

วิชัยพล นาคสุข
ศิวีไล สอนใหม่
ศักดาจรัส จันทรืเทว

CONTENT

ข่าวจากปก	04
ข่าวบริษัทจดทะเบียน	07
ข่าวการเงิน	14
อินไซด์ Business	19
สรุปการซื้อขาย	20



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% ของกาแฟแฟรนไชส์ไทย ราคาสูงสุด 75 บาท จำนวน 10 ลิตรต่อเดือน ในระยะเวลา 1 ปี



ECF

ส่งสัญญาณ

บวก

ECF
EAST COAST FURNITECH



เผยแนวโน้มธุรกิจ
ไตรมาส 1/66 โตต่อเนื่อง
ตลาดต่างประเทศ



ยังโตได้

ECF เผยแนวโน้มธุรกิจไตรมาส 1/66

เติบโตต่อเนื่อง ภาวะเศรษฐกิจฟื้น ดันยอดขายเพิ่ม

ตลาดเฟอร์นิเจอร์รับอานิสงส์ส่งออกเริ่มฟื้นตัว ลูกค้าต่างประเทศ
อินเดีย ญี่ปุ่น โตดี มุ่งเน้นขยายเพิ่มตลาดอาเซียน ด้านงบประมาณปี 65

รายได้รวม 1,463.40 ล้านบาท กำไรสุทธิ 37.46 ล้านบาท

นายอาร์กซ์ สุขสวัสดิ์

กรรมการผู้จัดการ

บริษัท อีสต์โคสต์เฟอร์นิเทค จำกัด (มหาชน) (ECF)



ผู้ ประกอบธุรกิจด้านการผลิตและจำหน่าย เฟอร์นิเจอร์จากไม้
ปาร์ติเคิลบอร์ด ไม้เอ็มดีเอฟแบบประกอบด้วยตนเอง และ
เฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา เพื่อจำหน่ายทั้งในและต่างประเทศ

รวมถึงการเป็นผู้ลงทุนในธุรกิจพลังงานทดแทน เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจไตรมาส 1/2566
เติบโตต่อเนื่อง จากภาวะเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว ส่งผลให้ยอดขายตลาดเฟอร์นิเจอร์ปรับตัวดีขึ้น อีกทั้ง
ยังเป็นช่วงเข้าไฮซีซั่นของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์โดยเฉพาะในประเทศญี่ปุ่นซึ่งเป็นลูกค้าหลักของบริษัท

ทั้งนี้ตลาดต่างประเทศยังสามารถเติบโตได้ โดยเฉพาะกลุ่มลูกค้า
ประเทศอินเดียที่แม้ช่วงปีที่ผ่านมามีปัญหาภาวะเศรษฐกิจ
สงคราม เงินเฟ้อแต่คำสั่งซื้อจากลูกค้าในประเทศอินเดียไม่ได้มีการ
ปรับลดลงอย่างมีนัยสำคัญแต่อย่างใด

เมื่อเทียบกับลูกค้าในประเทศอื่น ๆ ในขณะที่ช่วงไตรมาสที่ 1 ที่ผ่าน
มากลุ่มลูกค้าญี่ปุ่นซึ่งเป็นลูกค้าหลัก และมีการติดต่อซื้อขายมา
อย่างต่อเนื่องนับเป็นสิบ ๆ ปี ได้เริ่มกลับมาสั่งซื้อเพิ่มขึ้นต่อ
เนื่องแล้ว เนื่องจากเข้าช่วง Peak Season ที่ลูกค้าจะเตรียมซื้อ

ของเข้าเพื่อเริ่มการจำหน่ายในช่วงเดือนเมษายนที่จะมีวันหยุดยาว
หรือที่เรียกว่า Golden Week ของญี่ปุ่น

ในขณะที่คำสั่งซื้อของลูกค้าอเมริกาช่วงนี้เริ่มกลับมาสั่งซื้อ
อย่างต่อเนื่องอีกครั้ง แต่จะไม่ได้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ แต่ก็นับ
ว่าเริ่มส่งสัญญาณที่ดี นอกจากนี้บริษัทยังมุ่งเน้นขยายตลาดไป
สู่ภูมิภาคอาเซียนผ่านการวางกลยุทธ์ขยายตลาดที่มีการวางแผน
งานกันใหม่ รวมถึงการเข้าร่วมจัดงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ
เพื่อสร้างฐานลูกค้าในกลุ่มใหม่ ๆ ที่ยังมีกำลังซื้อต่อเนื่อง เป็นต้น

ทั้งนี้ ผลการดำเนินงานปี 2565 บริษัทมีรายได้รวมทุกกลุ่มธุรกิจ
1,463.40 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิส่วนของบริษัทใหญ่เท่ากับ 37.46 ล้านบาท และยังคง
ประกาศจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในอัตราหุ้นละ 0.011 บาท ซึ่งอยู่ระหว่างรออนุมัติ
จากที่ประชุมใหญ่สามัญประจำปี 2566 ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 20 เมษายน 2566 นี้ เพื่อ
ดำเนินการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นของบริษัทในวันที่ 19 พฤษภาคม 2566 ต่อไป

ECF
EAST COAST FURNITECH



นอร์ทอีส รับเบอร์

เป็นผู้ผลิตยางพารา **คุณภาพดีระดับโลก**
ซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้า ใช้พลังงานสะอาด
เป็นมิตรต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม
พัฒนารุรกิจไปสู่ อุตสาหกรรมปลายน้ำ

ผลิตภัณฑ์ของเรา



ยางแผ่นรมควัน



ยางแท่ง STR



ยางผสม

ชูวิทย์ จีรนสมบูรณ์

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

PF

เผย Q2/66 เตรียมเปิด

4 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 4,950 ลบ.,

อยู่ระหว่างขายที่ดินมูลค่า 830 ลบ.

หวังลดหนี้และทำกำไร



พร้อมเพอร์ฟECT เพอร์เฟค เผยไตรมาสแรก เปิดโครงการใหม่ “มาร์เก็ต อเวนิว” ได้รับความตอบรับดี ทำยอดขายได้กว่า 150% เตรียมลุยต่อไตรมาส 2 ด้วยการเปิดเพิ่มอีก 4 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 4,950 ล้านบาท และ เปิดเฟสใหม่ในอีก 2 โครงการ ครอบคลุมลูกค้าทุกระดับ ขณะที่โครงการร่วมทุนมียอดขายดีต่อเนื่อง คาดทำได้ตามเป้าที่วางไว้ พร้อมเพิ่มความแข็งแกร่งทางการเงิน ลดหนี้และทำกำไร จากการขายที่ดิน มูลค่า 830 ล้านบาท

PROPERTY PERFECT

นายวongศกรณั ประสิทธิ์วิภาต กรรมการผู้จัดการ บริษัท พร้อมเพอร์ฟECT เพอร์เฟค จำกัด (มหาชน) เปิดเผยว่า ในช่วงไตรมาสแรกของปีถือว่ามีความสัญญาณที่ดี จากการเปิดตัวโครงการใหม่ ได้แก่ “มาร์เก็ต อเวนิว” “แฉ่งวัฒนะ-ราชพฤกษ์” ย่านธุรกิจแห่งใหม่บนทำเลแฉ่งวัฒนะ-ราชพฤกษ์ ที่ได้รับการตอบรับอย่างดีในการเปิดจองรอบวีไอพี สามารถทำยอดขายได้เกินกว่า 150% จากเป้าที่วางไว้ โดยไตรมาสแรกบริษัทมียอดขาย 3,200 ล้านบาท ใกล้เคียงเป้าที่วางไว้ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสินค้าบ้านระดับกลางถึงบน ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่บริษัทเน้นมากขึ้นในปี และตลาดบ้านระดับบนโดยเฉพาะกลุ่มบ้านระดับไฮเอนด์

ในไตรมาส 2 บริษัทมีแผนเปิดโครงการใหม่เพิ่มอีก 4 โครงการ รวมมูลค่า 4,950 ล้านบาท ครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งโครงการ “เพอร์เฟค พาร์ค” บ้านเดี่ยวใน 2 ทำเล คือ แฉ่งวัฒนะ-ราชพฤกษ์ และ บางใหญ่ มูลค่ารวม 3,250 ล้านบาท ที่จับกลุ่มลูกค้าระดับกลางครบครันเริ่มต้น โครงการ “วาวิลล่า สุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ” มูลค่า 700 ล้านบาท เป็นบ้านเดี่ยว 3 ชั้นแบรนด์ใหม่สำหรับกลุ่มลูกค้าระดับบน และ “ไอคอน โด แอควีฟ พัฒนาการ” มูลค่าโครงการ 1,000 ล้านบาท ที่ยกระดับแบรนด์ไอคอนโดเพื่อรองรับกลุ่มที่ต้องการอยู่อาศัยในทำเลเมือง รวมถึงยังเดินหน้าพิธีชลเฟสใหม่ใน 2 โครงการ ได้แก่ “เบลล่า เดล มอนเต้ เมาท์ใหญ่” เฟส 2 ในคอนเซ็ปต์ “Creek Valley” บ้านบนเนินเล่นระดับ ที่ออกแบบให้มีลำธารไหลผ่านบ้านแต่ละหลัง และโครงการ “มาร์เก็ต อเวนิว” แฉ่งวัฒนะ-ราชพฤกษ์” เฟส 2 หลังมีผลตอบรับดีมากในเฟสแรก นอกจากนี้ ยังจะมีการพัฒนา Kids Club ขึ้นในสโมสรโครงการต่างๆ เน้นกิจกรรมเสริมพัฒนากล้ามเนื้อมัดต่างๆ และพัฒนาการทั้ง EQ และ IQ สำหรับเด็กๆ โดยจะเปิดตัวแห่งแรกในไตรมาส 2 ที่สโมสรโครงการสุขุมวิท 77-สุวรรณภูมิ

บริษัทฯ ยังมุ่งสร้างการเติบโตจากโครงการร่วมทุนและธุรกิจโรงแรม โดยโครงการร่วมทุนกับพันธมิตรทั้ง 3 ราย ได้แก่

อสังกแลนด์, ซูมิโตโม ฟอเรสทรี และ เซกิซุ เคมิคอล ปีนี้วางเป้าหมายไว้รวม 4,400 ล้านบาท ในไตรมาสแรกมียอดขายในระดับที่น่าพอใจ โดยเฉพาะโครงการร่วมทุนกับอสังกแลนด์ ที่ทำยอดขายได้ 500 ล้านบาท ทั้งนี้ จะมีการเปิดโครงการใหม่ร่วมกับซูมิโตโม ฟอเรสทรี บนทำเลราชพฤกษ์ตัดใหม่ในไตรมาส 3 ซึ่งบริษัทได้มีการลงทุนขยายถนนและปรับปรุงสภาพภูมิทัศน์ให้สวยงาม เตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดตัวโครงการใหม่ ด้านธุรกิจโรงแรมในกลุ่ม ภาพรวมไตรมาสแรกของปีสามารถสร้างรายได้มากกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 321% มีการเติบโตเพิ่มขึ้นของทั้งอัตราเข้าพัก และราคาขายต่อห้องพัก ซึ่งฟื้นตัวได้เร็วกว่าที่คาดการณ์ไว้



นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังเดินหน้าเพิ่มความมั่นคงแข็งแกร่งทางการเงิน โดยอยู่ระหว่างการดำเนินการเซ็นสัญญาซื้อขายที่ดินมูลค่า 830 ล้านบาท เพื่อลดหนี้และทำกำไร



GRAND

**เผยไตรมาสแรกปีนี้
ธุรกิจโรงแรม โต 321% YoY
- อสังหาฯ ไทยรายได้ตามเป้า 2 พันลบ.
ทั้งปี 66 ตั้งเป้ารายได้รวม 6 พันลบ.**

“แกรนด์ แอสเสทฯ” เผยภาพรวมธุรกิจส่งสัญญาณที่ดีตั้งแต่ไตรมาสแรก ธุรกิจโรงแรมดีขึ้นรวดเร็ว สร้างรายได้มากกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนถึง 321% โรงแรมกรุงเทพฯ ทยอยเพิ่มห้องพักเกิน 50% การกลับมาของนักท่องเที่ยวจีนเป็นปัจจัยบวก ส่วนธุรกิจอสังหาฯ เตรียมขายคอนโด “ไฮด์ สุขุมวิท 11” บิ๊กลิท 600 ล้าน ส่งผลให้ปิดโครงการได้ในปีนี้ ขณะที่คอนโดร่วมทุน “ไฮด์ เฮอร์เทจ ทองหล่อ” มี ยอดขายรอโอนแล้ว 900 ล้านบาท คาดทำรายได้ตามเป้า 2,000 ล้านบาท



นายวิทวัส วิภากุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท แกรนด์ แอสเสท โฮเทลส์ แอนด์ พรอเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงภาพรวมธุรกิจของบริษัทในไตรมาสแรกว่า ทั้งธุรกิจโรงแรมและอสังหาริมทรัพย์มีสัญญาณที่ดีตั้งแต่ไตรมาสแรกของปี สำหรับธุรกิจโรงแรมไตรมาสแรกดีขึ้นอย่างรวดเร็ว สามารถทำรายได้มากกว่าที่คาดการณ์ มีกำไรจากการดำเนินการ ภาวการณ์ลดลงเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน ขณะที่ธุรกิจ

อสังหาริมทรัพย์ มีการกลับมาซื้อเพื่อการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติอย่างชัดเจน

“ภาพรวมธุรกิจโรงแรมไตรมาสแรกของปี 2566 สามารถสร้างรายได้มากกว่าช่วงเดียวกันของปี 2565 ถึง 321% ซึ่งมีปัจจัยบวกหลักคือสถานการณ์โรคระบาดที่กลับคืนสู่ภาวะปกติ และการกลับมาของตลาดนักท่องเที่ยวจีนที่มีนัยยะสำคัญต่อการฟื้นตัวของธุรกิจท่องเที่ยว โดยเฉพาะโรงแรมในกรุงเทพฯ ทั้ง 3 แห่ง ซึ่งนอกจากนักท่องเที่ยวแล้ว ยังรองรับกลุ่มนักธุรกิจ ทำให้อัตราเข้าพักเพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยอัตราเข้าพักเฉลี่ยในไตรมาสแรกที่ผ่านมาอยู่ที่ 72% รวมถึงราคาขายต่อห้องพักเพิ่มขึ้นกว่า 50% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เดือนมีนาคมที่ผ่านมายังมีการเปิดตัวอย่างเป็นทางการของ สยามยอชท์คลับ ห้องอาหารและสถานที่แองค์เอจรีมแม่เจ้าพระยาของโรงแรมรอยัล วอคิด เซอร์ราตัน ขนาดพื้นที่กว่า 600 ตร.ม. ประกอบด้วยโซนที่นิ่งเอ้าท์ดอร์ 150 ที่นั่ง ภายในห้องปรับอากาศ 50 ที่นั่ง และห้องวีไอพี “กัปตันบุช” 12 ที่นั่ง ด้วยจุดเด่นของบรรยากาศทั้งวิวสองฟากฝั่งแม่น้ำ การเป็นจุดชมพลุที่สวยงามที่สุดแห่งหนึ่งของกรุงเทพฯ เมฆซิกเนเจอร์ และสีสันความสนุกสนานของดนตรีไลฟ์แบนด์ จะเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มรายได้ให้กับโรงแรมนับจากนี้”

ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ไตรมาสแรกมีสัญญาณที่ดีขึ้นอย่างรวดเร็ว โดยปีนี้ตั้งเป้ารายได้ไว้ที่ 3,000 ล้านบาท จาก 3 โครงการ คือ ไฮด์ เฮอร์เทจ ทองหล่อ โครงการร่วมทุนกับ “ซูมิโตโม ฟอเรสทรี”, ไฮด์ สุขุมวิท 11 และ อมารารา เรสซิเดนเซส ะยอง โดยโครงการคอนโดมิเนียมไฮด์ เฮอร์เทจ ทองหล่อ นอกจากกลุ่มลูกค้าชาวไทยที่ซื้อเพื่อย่ออาศัยแล้ว ในไตรมาสแรกยังมีการกลับมาของนักลงทุนต่างชาติ ขณะนี้มียอดขายรอโอน (Backlog) แล้วที่ 900 ล้านบาท คาดว่าจะมีรายได้ตามเป้า 2,000 ล้านบาท ขณะที่โครงการ ไฮด์ สุขุมวิท 11 ล่าสุดอยู่ในระหว่างการเจรจาขายแบบบิ๊กลิท รวมมูลค่า 600 ล้านบาท ให้กับนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการซื้อเพื่อการลงทุน ส่งผลให้จะสามารถปิดการขายโครงการได้ภายในปีนี้ นับเป็นสัญญาณการริบาวด์ที่ชัดเจนของธุรกิจอสังหาฯ

ทั้งนี้ แกรนด์ แอสเสทฯ ตั้งเป้ารายได้รวมปี 2566 ไว้ที่ 6,000 ล้านบาท จากธุรกิจโรงแรม 3,000 ล้านบาท และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ 3,000 ล้านบาท ซึ่งเป็นการเติบโตจากทั้งสองธุรกิจหลัก ส่งผลให้จะมีรายได้สูงสุดเป็นประวัติการณ์นับตั้งแต่ก่อตั้งบริษัท (All-Time High)

GRANDE ASSET
HOTELS & PROPERTY



DMT

ผนึก 3 พันมิตรญี่ปุ่น ลงนามสัญญาร่วมทุน ตั้ง “บ. เอเชีย อินฟรา” รุกขยาย ธุรกิจใหม่

“ทางยกระดับดอนเมือง” ลงนามสัญญาร่วมทุนตั้งบริษัทย่อย “บริษัท เอเชีย อินฟรา จำกัด” ร่วมกับ 3 บริษัทยักษ์ใหญ่ที่มีความเชี่ยวชาญจากประเทศญี่ปุ่น บริษัท ทางด่วน Hanshin Expressway, KFC และ AKROS Trading รุกขยายการลงทุนจัดตั้งบริษัท ในด้านการตรวจสอบ ตรวจวัด วิเคราะห์ ประเมิน ออกแบบและวางแผนเกี่ยวกับการซ่อมแซม การปรับปรุงและการเพิ่มความแข็งแรง โครงสร้างพื้นฐาน คาดสามารถจัดตั้งเสร็จสิ้นภายในเดือนเมษายน 2566

ดร. ศักดิ์ดา พรหมไวย กรรมการผู้จัดการ บมจ. ทางยกระดับดอนเมือง (DMT) เปิดเผยว่า ที่ประชุมคณะกรรมการบริหารบริษัท ทางยกระดับดอนเมือง ได้อนุมัติตั้งบริษัทย่อยชื่อ “บริษัท เอเชีย อินฟรา จำกัด” ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่าง บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน) บริษัท อชิน เอ็กส์เพรสเวย์ จำกัด บริษัท อาครอสเทรดดิ้ง จำกัด และบริษัท เคเอฟซี จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่เชี่ยวชาญจากประเทศญี่ปุ่น ในการตรวจสอบและบำรุงรักษาสะพาน ทางด่วน ตลอดจนทางยกระดับ และโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ โดยได้ลงนามเซ็นสัญญาร่วมลงทุน เมื่อวันที่ 4 เมษายน 2566 ณ เมืองโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่น และคาดว่าจะจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทแล้วเสร็จภายในเดือนเมษายน 2566

โดย บริษัท เอเชีย อินฟรา จำกัด ได้จัดตั้งขึ้นเพื่อรองรับการขยายธุรกิจของบริษัทฯ ซึ่งมีหน้าที่หลักในการดำเนินธุรกิจด้านการตรวจสอบ ตรวจวัด วิเคราะห์ ประเมิน ออกแบบและวางแผนเกี่ยวกับการซ่อมแซม การปรับปรุงและการเพิ่มความแข็งแรง โครงสร้างพื้นฐาน และจำหน่ายวัสดุที่เกี่ยวข้อง ถือว่าเป็นการต่อยอดและส่งเสริมธุรกิจร่วมกัน ซึ่งตนมีความมั่นใจเป็นอย่างมากกับการร่วมทุนในครั้งนี้ เพราะเป็นการนำนวัตกรรมและความเชี่ยวชาญ รวมทั้งเทคโนโลยีและเข้ามาใช้

ซึ่งไม่ได้เป็นผลดีเฉพาะองค์กรเท่านั้น แต่ยังเป็นประโยชน์ต่อประเทศไทยและประเทศเพื่อนบ้านในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ด้วย

สำหรับทุนจดทะเบียนของ บริษัท เอเชีย อินฟรา จำกัด มีมูลค่า 40,000,000 บาท (สี่สิบล้านบาท) ประกอบด้วย หุ้นสามัญ 4,000,000 หุ้น (สี่ล้านหุ้น) มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 10 บาท (สิบบาท) โดยแหล่งเงินทุนมาจาก เงินหมุนเวียนของบริษัทฯ ส่วนโครงสร้างการถือหุ้น ประกอบด้วย 1. บริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน) (DMT) 68.50% 2. บริษัท Hanshin Expressway จำกัด (HEX) 19.00% และ 3. บริษัท KFC จำกัด (KFC) 6.25% 4. บริษัท AKROS Trading จำกัด (YK AKROS) 6.25%

“การร่วมลงทุนในครั้งนี้ เรามีความเชื่อมั่นในการร่วมมือ และเรามองเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจทั้งบริษัทย่อย และ บมจ.ทางยกระดับดอนเมือง ที่ได้ผู้เชี่ยวชาญจากประเทศญี่ปุ่นมาพัฒนางานร่วมกัน ด้วยนวัตกรรมและวิสัยทัศน์ ทำให้เรามีเป้าหมายที่ชัดเจนในการเริ่มต้นองค์กรใหม่ และพัฒนาองค์กรของ DMT ไปพร้อมในคราวเดียวกัน และผมมั่นใจว่าพวกเราสามารถนำประสบการณ์ ความเชี่ยวชาญ และเทคโนโลยีมาร่วมกันสร้างสรรค์ให้เกิดประโยชน์กับองค์กรและประเทศไทย และภูมิภาคนี้ สำหรับการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกัน เป็นธุรกิจที่มีศักยภาพในการเติบโต และเป็นธุรกิจที่พันธมิตรทั้ง 3 บริษัท มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ และผมมั่นใจว่าสร้างความแข็งแกร่งให้กับพอร์ตการลงทุนของ DMT อย่างยั่งยืนในอนาคต และDMT เรามีจุดมุ่งหมายและมุ่งมั่นที่จะส่งมอบคุณค่าและบริการที่ดีที่สุดแก่ลูกค้าของเราเสมอมา ซึ่งเมื่อได้ร่วมงานกับ บริษัท ทางด่วน Hanshin Expressway, KFC และ AKROS Trading เรายังมั่นใจว่าเราจะสามารถส่งมอบคุณค่าเหล่านี้ได้ดียิ่งขึ้นไปอีก

เป็นการต่อยอดกลยุทธ์ระยะยาวที่วางไว้ ที่เน้นขยายการเติบโตและยั่งยืน ซึ่งธุรกิจนี้ เป็นธุรกิจที่สร้างทักษะองค์ความรู้ จากวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญเพื่อส่งต่อให้สังคมรุ่นถัดไปในการดูแลและบำรุงรักษาโครงสร้างพื้นฐานให้มีความมั่นคงยั่งยืน” ดร. ศักดิ์ดา กล่าว

ด้าน มร.โคจิ โยชิเดะ ประธานบริษัท อชิน เอ็กส์เพรสเวย์ กล่าวว่า การพัฒนาเครือข่ายถนนและทางยกระดับในประเทศไทย ได้ก้าวหน้าไปอย่างมากโดยเฉพาะในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ซึ่งความเสื่อมสภาพและความเสียหายก็เป็นสิ่งที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ โครงสร้างและเครือข่ายสายทางเหล่านี้ จึงควรได้รับการดูแลรักษาอย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงการพัฒนาวิธีการตรวจสอบบำรุงรักษา ด้วยเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อให้ประชาชนและผู้ใช้งานมั่นใจมากที่สุดบริษัท อชิน เอ็กส์เพรสเวย์ มีประสบการณ์ในการจัดการทางด่วนและทางยกระดับมากกว่า 50 ปี ร่วมมือกันอีก 2 ราย คือ คุณชนตะ ทาคาดะ ประธาน บริษัท เคเอฟซี จำกัด และคุณเคนจิ นาคาโนะ ประธาน บริษัท อาครอสเทรดดิ้ง จำกัด เมื่อมาร่วมกับบริษัท ทางยกระดับดอนเมือง จำกัด (มหาชน) ที่มีความเชี่ยวชาญในการบริการและบำรุงรักษาทางด่วนของประเทศไทย จึงมั่นใจมากกว่า บริษัท เอเชีย อินฟรา จะประสบความสำเร็จอย่างแน่นอน

“บริษัทใหม่นี้มีเป้าหมายเพื่อเสริมสร้างความมั่นคงยั่งยืนให้โครงสร้างพื้นฐานของประเทศไทย โดยจะเป็นธุรกิจด้านการดูแลรักษาและการจัดการอย่างรอบด้าน รวมถึงการตรวจสอบ การวินิจฉัย การออกแบบ การซ่อมแซมและการเสริมแรงและการวางวัสดุก่อสร้าง ซึ่งในอนาคตพวกเรามีเป้าหมายขยายพื้นที่ธุรกิจไปยังประเทศอื่นๆ ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้” มร.โคจิ กล่าว





IMH ผนึก PRTR

**ปูพรมให้บริการตรวจสุขภาพ
พณ.โรงงาน เร่งขยายปีก
ขยายฐานลูกค้า 1,000 โรงงาน**

IMH จับมือ PRTR ผู้นำด้าน HR ยุคดิจิทัล ดัน “ตรวจสุขภาพ พณ.โรงงาน” พ่วง “Total HR Solution” เจาะกลุ่มนิคมฯ พร้อมตั้งเป้าขยายฐานการให้บริการเพิ่มเป็น 1,000 โรงงาน จากการให้บริการทั้ง 4 คลินิกในเครือ ปูทางปี 2566 ก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านการตรวจสุขภาพในนิคมภาคตะวันออก-ภาคกลาง

ดร.สิทธิวัฒน์ กำกวดวงษ์ ประธานกรรมการบริหารกลุ่มโรงพยาบาลอินเตอร์เมดิคัล แคร่ แอนด์ แล็บ (“IMH”) เปิดเผยว่า ทางกลุ่มรพ. IMH ได้เฝ้าระวังความร่วมมือกับ คุณริศรา เจริญพานิช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท พิวาร์ทีอาร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ PRTR ผู้นำ Total HR Solution ยุคดิจิทัล เพื่อขยายฐานลูกค้ากลุ่ม “ตรวจสุขภาพพนักงานโรงงาน” เน้นตรวจสุขภาพก่อนเข้าทำงาน, ตรวจตามปัจจัยเสี่ยง, ตรวจสุขภาพประจำปี, และฉีดวัคซีนต่าง ๆ ในนิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก และ ภาคกลาง ซึ่งเป็นนิคมฯ ที่มีโรงงานอยู่เป็นจำนวนมาก

ปัจจุบันทางกลุ่ม IMH ได้ส่ง คลินิกในเครือ 4 แห่ง รองรับบริการขยายฐานลูกค้ากลุ่ม “ตรวจสุขภาพโรงงาน” อันประกอบด้วย

- (1) คลินิกเวชกรรมการแพทย์อินเตอร์เมดิคัล สาขาชลบุรี
- (2) คลินิก คลินิกเวชกรรมการแพทย์อินเตอร์เมดิคัล สาขาชลบุรี 2
- (3) คลินิกเวชกรรมการแพทย์อินเตอร์เมดิคัล สาขาสยามวิสาเทิร์น
- (4) คลินิกเวชกรรมการแพทย์อินเตอร์เมดิคัล สาขาปทุมธานี



โดยคลินิกในเครือ ทั้ง 4 แห่ง มีการให้บริการตรวจสุขภาพทั้งก่อนเข้าทำงาน, ตรวจสุขภาพตามปัจจัยเสี่ยง และตรวจสุขภาพประจำปี ซึ่งจะมีแพทย์วิชาชีพเวชศาสตร์ เป็นผู้ตรวจและให้คำแนะนำคลินิกของกลุ่มรพ. IMH เป็นที่รู้จักดีและมีชื่อเสียงในกลุ่มโรงงาน ใน นิคมอุตสาหกรรม มากกว่า 20 ปี และมีฐานลูกค้าเป็นจำนวนมาก

“ในปี 66 กลุ่มรพ. IMH จะตั้งเป้าขยายฐานลูกค้าเพิ่มอีก 1,000 โรงงาน โดยจะปูพรมเสนอ แพคเกจ “ตรวจสุขภาพพนักงานโรงงาน” พ่วง “Total HR Solutions” ซึ่งเป็นบริการด้านทรัพยากรบุคคลครบวงจรของ PRTR ให้ลูกค้าใน นิคมอุตสาหกรรมภาคตะวันออก และ ภาคกลาง ที่มีคลินิกในเครือ IMH ครอบคลุมพื้นที่ให้บริการ มีให้บริการทั้ง แบบ Walk-In และ แบบ Mobile ถึงโรงงาน ด้วยหน่วยแพทย์เคลื่อนที่ ซึ่งปัจจุบัน กลุ่มรพ. IMH มีรถ X-Ray เคลื่อนที่ ประจำการกว่า 14 คัน และบุคลากรวิชาชีพ สามารถตรวจสุขภาพได้มากถึง 5,000 คนต่อวัน”

ด้านนักวิเคราะห์ บริษัทหลักทรัพย์หยวนต้า (ประเทศไทย) จำกัด แนะนำ “ซื้อ” โดยได้ปรับมูลค่าพื้นฐานเป็น 21.60 บาท ที่ PER เพียง 11.3 เท่า เทียบกับค่าเฉลี่ยกลุ่ม รพ. ที่ 24.2 เท่า โดยมีมุมมองเป็นบวกต่อผลการดำเนินงาน ในปี 66 ขณะที่ปี 67 ยังเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งจะรับรู้รายได้จาก รพ.แม่เหล็กใต้เต็มปี และยังมี Upside Potential ที่ยังไม่รวมในประมาณการจากแผน M&A รพ. เพิ่มอย่างต่อเนื่อง และแผนสร้างรพ.ใหม่ (เมกะโปรเจกต์ IMH Medical Hub) อีกด้วย



AIS Fibre

ควง SAMSUNG สร้างมิติใหม่
"เน็ตบ้านพร้อมสมาร์ททีวี"
แพ็คเกจเริ่มต้น 1,099 บาท

AIS Fibre ตอกย้ำเป้าหมาย Digital Experience for Thais กับการทำงานที่มุ่งตอบโจทย์ทุกพฤติกรรมของลูกค้า ที่วันนี้ล้วนขึ้นชอความบันเทิงแบบดิจิทัล โฮมเอนเตอร์เทนเมนต์ครบวงจร พร้อมประสบการณ์จากเน็ตบ้านที่เร็ว แรง จากการผนึกกำลังกับสุดยอดพาร์ทเนอร์ ผู้นำด้านเทคโนโลยีเครื่องใช้ไฟฟ้าระดับโลกอย่าง SAMSUNG ที่ร่วมกันมอบมิติใหม่ครั้งแรกของวงการเน็ตบ้านด้วยแนวคิด QUALITY DNAs (Device, Network, Application และ Service) กับแพ็คเกจพิเศษใหม่ล่าสุด BROADBAND TV แพ็คเกจเน็ตบ้านเร็ว แรงสูงสุด 1Gbps/1Gbps พร้อมรับ สมาร์ททีวี 4K ของซัมซุง รุ่น AU7700 และสุดยอดคอนเทนต์แบบจัดเต็มบนกล่อง AIS PLAYBOX ในราคาแพ็คเกจเริ่มต้น 1,099 บาท โดยชำระค่าบริการล่วงหน้าเริ่มต้นเพียง 8,500 บาท ที่สามารถใช้เป็นส่วนลดราคาแพ็คเกจเหลือเพียง 699 บาท/เดือน ทุกแพ็คเกจนาน 24 เดือน

นางสาวสุนีย์ โรจนโอฬารรัตน์ หัวหน้าแผนกงานบริหารการตลาดธุรกิจฟิชชี่ บรอดแบนด์ AIS กล่าวว่า "เพื่อเป็นการตอบโจทย์ลูกค้าและคนไทยให้ได้รับประสบการณ์จากความบันเทิงภายในบ้าน ตามเป้าหมาย Digital Experience for Thais ทำให้เรามองหาบริการใหม่ๆ ที่จะมาเติมเต็มประสบการณ์การใช้งานอินเทอร์เน็ตภายในบ้านได้อย่างครบถ้วน โดยครั้งนี้เป็นอีกหนึ่งความพิเศษที่เราได้ทำงานร่วมกับผู้นำด้านเทคโนโลยีเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำอย่าง SAMSUNG ผ่านการส่งมอบแพ็คเกจพิเศษ

BROADBAND TV ที่นอกเหนือจากคุณภาพเน็ตบ้าน และประสบการณ์ความบันเทิงที่ลูกค้าจะได้รับแล้ว เรายังตอบโจทย์ดิจิทัลไลฟ์สไตล์ภายในบ้านกับ Samsung Smart TV 4K รุ่น AU7700 สมาร์ททีวีสุดล้ำด้วยความคมชัดระดับ 4K ซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้สัมผัสกับประสบการณ์ความบันเทิงภายในบ้านบนโครงข่ายเน็ตบ้านที่ดีที่สุดและใหญ่ที่สุดกับ AIS Fibre"

คุณสุวิณ โกษิ์จนวนวย หัวหน้ากลุ่มธุรกิจเครื่องใช้ไฟฟ้า และ ผู้จัดการธุรกิจภาพและเสียง บริษัท ไทยซัมซุง อิเลคโทรนิคส์ จำกัด เผยว่า "ซัมซุงในฐานะผู้นำตลาดทีวีระดับโลกติดต่อกันเป็นปีที่ 17 สร้างสรรค์ประสบการณ์ระดับพรีเมียมที่เป็นมากกว่าคุณภาพของภาพบนหน้าจอ มุ่งมั่นนำเทคโนโลยีที่กระตือรือร้นชีวิตผู้บริโภค ด้วยวิสัยทัศน์ที่รองรับการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะเป้าหมายสูงสุดของซัมซุงคือการมอบคุณภาพของการรับชมที่ดีที่สุดให้ผู้บริโภคได้รู้สึกถึงความสมจริงบนหน้าจอและเพลิดเพลินไปกับประสบการณ์ในการรับชมอย่างเต็มอรรถรส

คำจำกัดความของทีวีจะถูกตีความหมายใหม่ กลายเป็นสมาร์ททีวีที่สามารถรองรับการใช้งานได้หลากหลายมากยิ่งขึ้นนอกเหนือจากการรับชมเพียงเพื่อความบันเทิง แต่ยังรองรับ การดูหนัง ฟังเพลง เล่นเกมส์ และสิ่งสำคัญที่จะขาดไปไม่ได้คือ ทีวีทุกวันนี้ต้องสามารถรองรับการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเพื่อเชื่อมต่อ อุปกรณ์ ต่างๆ ภายในบ้านได้ในอนาคต"

สำหรับแพ็คเกจ BROADBAND TV ลูกค้าจะได้รับ Samsung Smart TV 4K รุ่น AU7700 มีให้เลือกทั้งหมด 3 ขนาดคือ 43, 55 และ 65 นิ้ว

- แพ็คเกจรายเดือนราคา 1,099 บาท รับฟรีทีวี Samsung 43" โดยชำระค่าบริการล่วงหน้า 8,500 บาท รับเป็นส่วนลดค่าบริการรายเดือน เหลือเพียง 699 บาท นาน 24 เดือน

- แพ็คเกจรายเดือนราคา 1,199 บาท รับฟรีทีวี Samsung 55" โดยชำระค่าบริการล่วงหน้า 12,000 บาท รับเป็นส่วนลดค่าบริการรายเดือน เหลือเพียง 699 บาท นาน 24 เดือน

- แพ็คเกจรายเดือนราคา 1,299 บาท รับฟรีทีวี Samsung 65" โดยชำระค่าบริการล่วงหน้า 14,500 บาท รับเป็นส่วนลดค่าบริการรายเดือน เหลือเพียง 699 บาท นาน 24 เดือน

พร้อมอัปเดตความเร็วเน็ตบ้านแรงสูงสุด 1Gbps/1Gbps นาน 12 เดือน (เดือนที่ 13-24 ความเร็วตามแพ็คเกจ 1Gbps/500Mbps) และยังได้รับความบันเทิงจากสุดยอดคอนเทนต์ระดับโลกจากช่องต่างประเทศชั้นนำ และแอปพลิเคชันหลากหลายครบทั้งบันเทิง กีฬา ไลฟ์สไตล์ ผ่านกล่อง AIS PLAYBOX สมัครง่ายวันนี้ ที่ เอไอเอส ช็อป, เทลลิซ ที่ทั่วประเทศ ได้ตั้งแต่วันนี้ถึง 31 กรกฎาคม 2566 ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.ais.th/fibre/samsung-broadband-tv>



PSH

**ซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุน
ธุรกิจบริการดิจิทัลเพื่อสุขภาพ
“NLRTH” หวังขยายฐานรายได้
และกลุ่มลูกค้า**

บริษัท พวกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) PSH เปิดเผยว่า ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท พวกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) PSH ครั้งที่ 3/2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2566 ได้มีมติอนุมัติให้บริษัท โรงพยาบาลวิมุต โฮลดิ้ง จำกัด (“VMH”) (ซึ่งเป็นบริษัทย่อยที่บริษัทฯ ถือหุ้นอยู่ในสัดส่วนร้อยละ 99.99 ของจำนวนหุ้นที่จำหน่ายแล้วทั้งหมด) เข้าลงทุนโดยการเข้าซื้อหุ้นสามัญเพิ่มทุนในบริษัท เอ็นแอลอาร์ที ทิเอช จำกัด (“NLRTH”) ในสัดส่วนร้อยละ 80 ของทุนจดทะเบียนทั้งหมดของ NLRTH (ภายหลังการเพิ่มทุน NLRTH จะมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 6,630,000 บาท) โดยบริษัทฯ และ NLRTH ได้ลงนามในสัญญาซื้อหุ้นเพิ่มทุนสำหรับธุรกรรมดังกล่าวเมื่อวันที่ 4 เมษายน 2566 และบริษัทฯ คาดว่าธุรกรรมจะเสร็จสมบูรณ์ภายในวันที่ 31 พฤษภาคม 2566 ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขบังคับก่อนทั้งหมดภายใต้สัญญาซื้อหุ้นเพิ่มทุนเป็นผลสำเร็จหรือได้รับการผ่อนผันจากคู่สัญญาฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

ราคาที่ซื้อขาย 5,304,000 บาท (ราคาซื้อขายดังกล่าวเป็นราคาที่ตกลงกันระหว่าง NLRTH และบริษัทฯ)

สำหรับ NLRTH เป็นบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายไทย ประกอบธุรกิจหลักในการเป็นบริษัทที่ถือหุ้นในบริษัทอื่น (Holding Company) โดย NLRTH ถือหุ้นร้อยละ 51 ในบริษัท นัลลurie เทอราพิวติกส์ จำกัด (“NT”) ซึ่งเป็นบริษัทจำกัดที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายไทย ประกอบธุรกิจหลักในด้านบริการดิจิทัลเพื่อสุขภาพให้แก่ลูกค้ากลุ่มธุรกิจ (B2B) และบุคคลทั่วไป (B2C) ในประเทศไทย โดยมุ่งเน้นด้านการจัดการโรคเรื้อรัง สุขภาพจิต และสวัสดิภาพ (well-being)

ภายหลังการซื้อขายหุ้นเสร็จสมบูรณ์ โครงสร้างการถือหุ้นใน NLRTH จะเป็นดังนี้

1. VMH จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 80.00
2. ผู้ถือหุ้นรายเดิม (Naluri Hidup Sdn Bhd) จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 20.00

ภายหลังการซื้อขายหุ้นเสร็จสมบูรณ์ โครงสร้างการถือหุ้นใน NT จะเป็นดังนี้

1. NLRTH จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 51.00
2. ผู้ถือหุ้นรายเดิม (Naluri Hidup Sdn Bhd) จะถือหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 49.00



บริษัทฯ คาดหมายว่าการเข้าทำรายการดังกล่าว จะเป็นการเพิ่มประเภทธุรกิจ ขยายฐานรายได้และกลุ่มลูกค้าซึ่งจะนำไปสู่การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ธุรกิจของบริษัทฯ

"โรงงานโมแปงสาธิตรายใหญ่ และมีเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยที่สุดในประเทศ"



ดร.ชาณุภุช เดชวิทักษ์

รองประธานกรรมการบริหารและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท ที เอส ฟลาวมิลล์ จำกัด (มหาชน)



ttb analytics ชีวามิสงสรุหนุนที่หวนเมืองรอน หวนไทยที่หวนไทยปี 66 โทเป็นประวัติการณ แเนะ “ยกระดบ สร้งเสริม รวนกลุ่ม” ต่อหวนความสร้ง

ttb analytics ประเมิณการตัวเลงการท่งเทียหวนในประเทศปี 2566 หยบเพิ่มต่อเนืองอีก 25.4% จากปีก่อนที่เติบโตสูงกว่ 182.2% จากความสร้งของนโยบายรัฐผ่านท่งเทียหวนเมืองรอน และ โปรเจกต์ Unseen New Series ที่หวนขยายศัภภาพเมืองท่งเทียหวนต่าง ๆ ให้เพิ่มขึ้นส่งผลต่อทางเลือกและจุดหมายปลายทางที่น่สนใจสำหรับนักท่งเทียหวนในประเทศ ทอประกบเทคโนโลยีในปัจจุบันหวนประชาสัมพันธ์แหล่งท่งเทียหวนใหม่ผ่านกลุ่มอินฟลูเอนเซอร์ส่งผลให้จำนวนนักท่งเทียหวนไทยปรับเพิ่มขึ้นก้าวข้ามจุดสูงสุดเดิมมาแะที่ระดับ 254.4 ล้านคน/ครั้ง บนศัภภาพที่ยังไปต่อได้อีก

ttb analytics ประเมิณจำนวนนักท่งเทียหวนภายในประเทศปี 2566 มีแนวโน้มเพิ่มต่อเนืองอีก 25.4% จากปีก่อนที่โตทะยานสูงกว่ 182.2% หยบมาแะที่ 254.4 ล้านคน/ครั้ง ซึ่งเป็ณตัวเลงที่สูงกว่จุดสูงสุดของนักท่งเทียหวนชาวไทยในปี 2562 จำนวน 229.7 ล้านคน/ครั้ง สะทอนความสร้งในการสนับสนุนการท่งเทียหวนในประเทศของภาครัฐ ผ่านนโยบายส่งเสริมการท่งเทียหวนเมืองรอนที่หวนยกระดับเมืองที่ยังไม่เป็ณจุดหมายปลายทางที่น่สนใจเพียงพอให้มีการสร้งและพัฒนาแหล่งท่งเทียหวนให้มีความดึงดูดน่สนใจมากขึ้น รวมถึงโปรเจกต์ Unseen New Series ที่พัฒนาคุ่นานต่อหวนการประชาสัมพันธ์แหล่งท่งเทียหวนที่ยังไม่เป็ณที่รู้จักทั้งในเมืองท่งเทียหวนหลักหรือเมืองรอนให้เป็ณที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น

ทอประกบในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา เทรนด์สังคมและกระแสในโลกดิจิทัล ทำให้การท่งเทียหวนได้ถูกเปลี่ยนมุมมองจากเรื่องการพักผอนให้เป็ณในรูปแบบการท่งเทียหวนที่สามารถสร้งรายได้ทั้งทางตรงด้วยการริ่ว หรือแเน่นำสถานที่ท่งเทียหวนที่สร้งรายได้จากผู้ติดตามผ่านหวนการเข้าชม รวมถึงการเพิ่มจำนวนผู้ติดตามในช่วงทางสื่อออนไลน์ส่วนบุคคลยังหวนสร้งรายได้ทางอ้อมอีกด้วย เช่น ค่าโฆษณา ค่าพรีเซนเตอร์ หรือ แะแต่ผลประโยชน์ที่ไม่อยู่ในรูปตัวเงิน เช่น ส่วนลดค่าที่พักและอาหาร เป็ณต้น ส่งผลต่อแเน่นำสถานที่ท่งเทียหวนใหม่ที่ถูกระดบผ่านนโยบายรัฐไม่่ว่าจะเป็ณนโยบายท่งเทียหวนเมืองรอน หรือ โปรเจกต์ Unseen New Series ที่ประสมความสำเร็จด้วยกรอบเวลาที่สั้นลง

เนืองจากการศึกษาชีว่กว่า 84% ของการเลือกจุดหมายปลายทางการท่งเทียหวนได้รับอิทธิพลจากการแเน่นำสถานที่ท่งเทียหวนผ่านกลุ่มอินฟลูเอนเซอร์ ด้วยอามิสงสนนโยบายส่งเสริมการท่งเทียหวนเมืองรอน และ โปรเจกต์ Unseen New Series ที่หวนยกระดับการท่งเทียหวนในประเทศในแะแต่ละภูมิภาคและจังหวัดที่มีทั้งข้อดีและข้อได้เปรียบที่แตกต่างกันออกไป ttb analytics จึงประเมิณศัภภาพตลาดออกเป็น 4 กลุ่ม ได้แก่

1) กลุ่มเมืองหลักที่ยกระดับศัภภาพ คือ กลุ่มเมืองท่งเทียหวนหลักในแะแต่ละภูมิภาคที่ปกติมีนักท่งเทียหวนเกินกว่ 4 ล้านคน/ครั้ง/ปี สามารถขยายวงของนักท่งเทียหวนในจังหวัดให้เพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ ผ่านจุดแข็งของแะแต่ละจังหวัด เช่น จังหวัดพระนครศรีอยุธยาผ่านจุดขยายการท่งเทียหวนเชิงประวัติศาสตร์วัฒนธรรม และในกลุ่มจังหวัดที่ขับเคลื่อนการท่งเทียหวนแบบพักแรมโดยอาศัภภาพธรรมชาติที่มีอยู่ในแะแต่ละพื้นที่ เช่น จังหวัดชลบุรี ประจวบคีรีขันธ์ กาญจนบุรี และสุราษฎร์ธานี

2) กลุ่มเมืองรอนที่มีศัภภาพสูงเพียงพอที่จะดึงดูดให้พักค้างแรม คือ กลุ่มเมืองท่งเทียหวนที่ประสมความสำเร็จในการสร้งหรือพัฒนาแหล่งท่งเทียหวนในจังหวัดให้มีความหลากหลายและน่สนใจสำหรับนักท่งเทียหวนในภูมิภาคเดียวกันหรือนักท่งเทียหวนจากภูมิภาคอื่นที่ตัดสินใจเดินทางเพื่อท่งเทียหวนแบบค้างแรมได้ เช่น จังหวัดสมุทรสงคราม และเชียงราย หรือจังหวัดที่ประสมความสำเร็จในการสร้งแลนด์มาร์คสำคัญ เช่น บุรีรัมย์ เป็ณต้น

3) กลุ่มเมืองรอนที่อยู่ในช่วงยกระดับพัฒนาศัภภาพมีลักษณะการท่งเทียหวนแบบไปเช้าเย็นกลับ คือกลุ่มจังหวัดที่พัฒนาแหล่งท่งเทียหวนที่น่สนใจสำหรับนักท่งเทียหวนในภูมิภาคหรือใกล้เคียง เช่น จังหวัดสุพรรณบุรี อุทัยธานี และฉะเชิงเทรา ที่รองรับนักท่งเทียหวนจากกรุงเทพมหานคร และปริมณฑลที่เป็นพื้นที่ที่มีจำนวนประชากรสูง รวมถึงเมืองรอนที่เป็นพื้นที่แบบไปเช้าเย็นกลับของจังหวัดในบางภูมิภาค เช่น จังหวัดลำปาง ที่เป็นพื้นที่เมืองรอนที่น่สนใจของจังหวัดใกล้เคียงในภูมิภาคทางเหนือ

ของไทย และเป็ณจุดแวะพักสำคัญของเส้นทางไปยังหลายจังหวัดท่งเทียหวนในกลุ่มจังหวัดภาคเหนือที่น่สนใจหลายจังหวัด

4) กลุ่มยกระดับพัฒนาการท่งเทียหวนแบบรวมกลุ่มจังหวัด คือ การพัฒนาการท่งเทียหวนโดยอาศัภภาพของจังหวัดที่มีเวตพื้นที่ติดต่อกันเพื่อเสริมศัภภาพการท่งเทียหวนซึ่งกันและกันหวนหวนเพิ่มระยะเวลาท่งเทียหวนในพื้นที่กลุ่มจังหวัดต่าง ๆ ที่มีพื้นที่ติดต่อกันในแะแต่ละภูมิภาค เช่น ภูมิภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีการยกระดับการท่งเทียหวนกลุ่มจังหวัดนครพนม-สกลนคร ภาคเหนือในกลุ่มจังหวัดน่าน-พะเยา-แพร่ รวมถึงกลุ่มจังหวัดยะลา-นราธิวาส ในภูมิภาคทางใต้ของไทย

โดยสรุป ttb analytics คาดว่าปี 2566 เป็ณปีที่การท่งเทียหวนในประเทศสูงสุดเป็ณประวัติการณจากผลสัมฤทธิ์ของนโยบายการส่งเสริมเมืองรอนและโปรเจกต์ Unseen New Series ที่หวนสร้งแหล่งท่งเทียหวนใหม่ในจังหวัดต่าง ๆ เป็ณทางเลือกให้กับนักท่งเทียหวนในประเทศ ซึ่งนโยบายเหล่านี้ภาครัฐควรเร่งต่อหวนความสร้งให้การท่งเทียหวนไทยยังไปต่อได้อีกทั้งมิติของจำนวนนักท่งเทียหวน โดยพยายามพัฒนาเมืองรอนใหม่ ๆ ที่มีศัภภาพ และเริ่มมุ่งเน้นความสำคัญในมิติรายได้จากนักท่งเทียหวนชาวไทยเพิ่มเติมจากการจับศัภภาพพัฒนาการท่งเทียหวนไทย ดังนี้ 1) ยกระดับกลุ่มเมืองรอนที่มีศัภภาพดึงดูดให้นักท่งเทียหวนค้างแรมให้กลายเป็นเมืองหลักการท่งเทียหวนใหม่ เพื่อสร้งจุดศูนย์กลางการท่งเทียหวนแะแต่ละภูมิภาคเพิ่มเติม 2) สร้งเสริมศัภภาพท่งเทียหวนเมืองรอนแบบไปเช้าเย็นกลับให้มีความศัภภาพเพียงพอที่จะดึงดูดให้นักท่งเทียหวนค้างแรมได้เพิ่มขึ้นเพิ่มเม็ดเงินที่หมุนเวียนในจังหวัดและสร้งโอกาสการท่งเทียหวนในเมืองที่มีพื้นที่คาบเกี่ยวกัน 3) พัฒนากลุ่มเมืองรอนที่มีศัภภาพที่มีพื้นที่ติดต่อกันเพื่อให้เกิดการท่งเทียหวนในรูปแบบกลุ่มจังหวัดเพื่อเพิ่มศัภภาพในอัตราเร่งและระยะเวลาที่ใช้ในการท่งเทียหวนที่เพิ่มสูงขึ้นเพื่อสร้งเงินหมุนเวียนเพิ่มมากขึ้นทั้งในกลุ่มจังหวัดการท่งเทียหวนต่อไป

KKP และ 5 แนวทาง เสริมภูมิการท่องเที่ยวไทย

ป้องกันเศรษฐกิจติดอาการ Long-Covid

KKP Research โดยกลุ่มธุรกิจการเงิน เกียรตินาคินภัทร ชี้ว่าแม้ภาคการท่องเที่ยวจะฟื้นตัวจากโควิดได้ค่อนข้างดีในปีที่ผ่านมาและคาดว่าจะฟื้นตัวได้ต่อเนื่องในปีนี้ แต่ตัวเลขการท่องเที่ยวที่ปรับตัวดีขึ้นในระยะสั้นและเป็นเครื่องยืนยันหลักของเศรษฐกิจไทยในช่วงนี้ อาจบดบังปัญหาเชิงโครงสร้างของเศรษฐกิจและภาคการท่องเที่ยวไทยที่มีมาตั้งแต่ก่อนโควิด โดยในช่วงที่ผ่านมาในปี 2022 นักท่องเที่ยวกลับมามีได้ 11.2 ล้านคน หรือคิดเป็น 28% ของปี 2019 แต่โครงสร้างนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนไปหลังไม่มีนักท่องเที่ยวจีน ทำให้รายได้ต่อหัวลดลง ขณะที่ในปี 2023 คาดว่านักท่องเที่ยวจะเพิ่มขึ้นเป็น 29.7 ล้านคน (74.5% ของปี 2019) จากการทยอยกลับมาของนักท่องเที่ยวจีน อย่างไรก็ตาม เมื่อมองไปข้างหน้าภาคการท่องเที่ยวอาจไม่สามารถเป็นเครื่องยืนยันหลักของเศรษฐกิจไทยไปได้ตลอด จำเป็นต้องแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างที่เป็นความท้าทายในการเติบโตระยะยาวควบคู่กับการหาเครื่องยืนยันตัวใหม่ให้กับเศรษฐกิจ

KKP Research ประเมินว่าภาคการท่องเที่ยวไทยในระยะยาวมีข้อจำกัดที่อาจเรียกว่าเป็น Long-COVID ที่อาจแสดงอาการออกมาเรื่อย ๆ และจำเป็นต้องได้รับการดูแล หากต้องการสร้างให้ภาคการท่องเที่ยวก้าวขึ้นมาเป็นแรงขับเคลื่อนของเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน ข้อจำกัดดังกล่าว ได้แก่

ภาคการท่องเที่ยวไทยเน้นปริมาณมากกว่ามูลค่าเพิ่ม แม้ว่ารายได้จากภาคการท่องเที่ยวไทยจะเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เฉลี่ยปีละ 10-15% แต่ 80 - 90% ของรายได้ที่เพิ่มขึ้นแต่ละปีเกิดจากการเพิ่ม "จำนวนนักท่องเที่ยว" ในขณะที่ค่าใช้จ่ายต่อหัวไม่เพิ่มขึ้นและปรับลดลงในช่วงปี 2018 -2019 กลยุทธ์การ

เติบโตที่เน้นปริมาณจะไม่ยั่งยืนเพราะการท่องเที่ยวมีข้อจำกัดในการขยายขนาดธุรกิจ (Scalability) ซึ่งเกิดจากทั้งอุปสงค์ที่เติบโตช้าลง และข้อจำกัดด้านพื้นที่และสาธารณูปโภคในการรองรับนักท่องเที่ยว นอกจากนี้ภาคการท่องเที่ยวไทยยังมีความเชื่อมโยงกับภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ ต่ำโดยมีมูลค่าเพิ่มทางอ้อมที่ส่งผลต่อบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวมีมูลค่าเพียง 10% - 25% เทียบกับในยุโรปที่สูงถึง 30% - 40% การท่องเที่ยวไทยที่ผ่านมาไม่ได้ส่งเสริมการยกระดับผลิตภาพของประเทศโดยรวมเนื่องจากภาคการท่องเที่ยวในภาพรวมแล้วเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีผลิตภาพต่ำกว่าภาคการผลิตและภาคบริการอื่น ๆ โดยเฉพาะเมื่อภาคการท่องเที่ยวเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมาจนดึงดูดทรัพยากรของประเทศ ทั้งแรงงาน เงินทุน จนเกิดปัญหาอุปทานล้นตลาด โดยเฉพาะในธุรกิจที่พักขนาดเล็กที่ขยายตัวอย่างรวดเร็วในช่วงที่ผ่านมา จนเกิดการแย่งกันสูง และนำไปสู่อัตราหนี้เสียที่สูงขึ้นต่อเนื่อง อีกทั้งการทุ่มเททรัพยากรไปยังภาคการท่องเที่ยวมากจนเกินไป ยังทำให้ภาคเศรษฐกิจอื่นๆ ที่มีผลิตภาพสูงกว่าเสียโอกาสในการพัฒนาขึ้นมาเป็นแรงขับเคลื่อนของประเทศ รายได้จากการท่องเที่ยวไทยกระจุกตัวสูงมาก โดยรายได้กว่า 2 ล้านล้านบาทในแต่ละปีกระจุกตัวอยู่เพียงไม่กี่จังหวัดเท่านั้น โดยช่วงก่อนการระบาดของโควิด-19 จังหวัดท่องเที่ยว 4 จังหวัดแรกที่ได้รายได้ท่องเที่ยวสูงสุด ได้แก่ กรุงเทพฯ ภูเก็ต ชลบุรี และสุราษฎร์ธานี ได้รับรายได้รวมกันมากกว่า 80% ของรายได้ท่องเที่ยวทั้งหมด ขณะที่ปัจจุบันเพียง 2 จังหวัดแรกที่ได้รายได้ท่องเที่ยวมากที่สุด คือ กรุงเทพฯ และภูเก็ต มีสัดส่วนรายได้มากกว่า 80% ของรายได้จากการท่องเที่ยวทั้งหมดในปี 2022 นำไปสู่ปัญหาความเหลื่อมล้ำเชิงพื้นที่ใน

ภาพรวมของการพัฒนาของเศรษฐกิจไทย ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคมไม่อยู่ในสมการ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาความแออัดในชุมชนและเส้นทางคมนาคม จากการเปิดรับนักท่องเที่ยวมากเกินไป (Overtourism) ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากการใช้พลังงาน ทรัพยากรน้ำ การสร้างขยะและมลพิษด้านต่างๆ จากการท่องเที่ยว รวมถึงความเสียหายต่อทรัพยากรธรรมชาติจากการมาเยือนของนักท่องเที่ยวจำนวนมาก โดยประเทศไทยเป็นหนึ่งในประเทศที่ติดอันดับการปล่อยก๊าซเรือนกระจกจากภาคการท่องเที่ยวและปล่อยขยะและของเสียลงสู่ทะเลมากเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก ทั้งหมดนี้ไม่ได้ถูกนำมาคิดคำนวณในภาพความสำเร็จของการท่องเที่ยวไทย และหากปล่อยให้สภาพแวดล้อมถูกทำลายไปเช่นนี้ต่อไป สุดท้ายก็จะทำให้ภาคการท่องเที่ยวไทยไม่สามารถแข่งขันกับประเทศอื่น ๆ ได้ การพึ่งพาการท่องเที่ยวเป็นหลัก ทำให้เศรษฐกิจไทยเปราะบางต่อการเปลี่ยนแปลงภายนอก การพึ่งพาภาคการท่องเที่ยวสร้างความเปราะบางหลายมิติให้กับเศรษฐกิจไทยทั้งจาก

(1) การพึ่งพาอุปสงค์ต่างประเทศเป็นหลัก ซึ่งจะถูกระทบหากเกิดเหตุการณ์ไม่คาดคิดที่กระทบเศรษฐกิจโลก ตัวอย่างเช่นการระบาดของโควิดที่ทำให้เศรษฐกิจไทยหดตัวรุนแรง

(2) การพึ่งพานักท่องเที่ยวบางกลุ่มในสัดส่วนสูง เช่น จีน ทำให้ทิศทางการท่องเที่ยวไทยขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงเชิงนโยบายของบางประเทศและความขัดแย้งด้านภูมิรัฐศาสตร์

KKP และ 5 แนวทาง เสริมภูมิการท่องเที่ยวไทย

ป้องกันเศรษฐกิจติดอาการ Long-Covid



ทำอย่างไรให้ท่องเที่ยวไทยไปได้ไกลกว่าเดิม ?

แม้ว่าภาคการท่องเที่ยวไทยจะยังเจอกับความท้าทายหลายอย่าง แต่ภาคการท่องเที่ยวถือเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีศักยภาพหากได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ จากทั้ง โอกาสในการเติบโต ความเชื่อมโยงกับมูลค่าเพิ่มในประเทศที่สูง สร้างโอกาสให้กับธุรกิจขนาดกลางและเล็ก มีสัดส่วนการจ้างงานสูง และเป็นโอกาสสำคัญในการสร้างแบรนด์ให้กับประเทศ โดย KKP Research ประเมินว่า 5 แนวทางสำคัญที่จะช่วยต่อยอดการท่องเที่ยวจากปัจจุบันได้ คือ เพิ่มมูลค่าและประสิทธิภาพ เพิ่มผลิตภาพในภาคการท่องเที่ยวด้วยการพัฒนาทักษะแรงงานในภาคการท่องเที่ยว ประกอบกับการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล

สานต่อห่วงโซ่อุปทาน เพื่อนำไปสู่ผลคูณทวีต่อระบบเศรษฐกิจ (multiplier effects) ที่สูงขึ้น ด้วยการเชื่อมต่อกับภาคเศรษฐกิจอื่นให้มากขึ้นโดยเฉพาะในอุตสาหกรรมต้นน้ำ เช่น ภาคการเกษตร ลดการกระจุก สร้างแรงดึงดูดให้การท่องเที่ยวกระจายออกจากจังหวัดท่องเที่ยวหลักมากขึ้น พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเอื้ออำนวยให้การเดินทางท่องเที่ยวไปยังเมืองรองและสถานที่ท่องเที่ยวใหม่ ๆ ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม ด้วยการเก็บรวบรวมข้อมูล การมีตัวชี้วัดที่ชัดเจน การสร้างความตระหนักรู้ให้กับทั้งผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยว มีมาตรฐานกฎเกณฑ์รวมถึงการสร้างแรงจูงใจเชิงนโยบาย พัฒนาศักยภาพของประเทศด้านอื่นด้วย จากข้อมูลจะพบว่าประเทศอื่นที่ถึงแม้จะประสบความสำเร็จในการสร้างรายได้จากภาคการท่องเที่ยว แต่ก็ไม่ได้ทิ้งการพัฒนาศักยภาพในด้านอื่น โดยเฉพาะด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม ดังนั้น ถึงแม้ไทยจะสามารถสร้างการเปลี่ยนแปลงเพื่อยกระดับภาคการท่องเที่ยวที่สมดุลได้ตามแนวทางข้างต้นแล้ว แต่ยังจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพของประเทศในด้านอื่นควบคู่ไปด้วย หากจะนำพาประเทศหลุดพ้นจากกับดักรายได้ปานกลางได้อย่างแท้จริง การพัฒนายุทธศาสตร์ใหม่ ๆ ในภาคการท่องเที่ยวจะช่วยเพิ่มทั้งมูลค่าและความยั่งยืนในการเติบโตระยะยาว โดยหากไทยสามารถเพิ่มค่าใช้จ่ายต่อหัวของนักท่องเที่ยวที่มาเที่ยวไทย พร้อมกับเชื่อมโยงการกระจายผลประโยชน์ไปสู่ภาคเศรษฐกิจอื่น ๆ ได้ KKP Research ประเมินว่าจะช่วยเพิ่มศักยภาพในการเติบโตได้อีกกว่า 4.6% ของ GDP หรือคิดเทียบเท่ากับจำนวนนักท่องเที่ยว 15 ล้านคน โดยไม่ต้องเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยว ซึ่งจะสร้างผลกระทบทางลบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อมน้อยกว่าด้วย

การเติบโตที่เน้นจำนวนนักท่องเที่ยวอย่างที่ผ่านมานี้ไม่ควรจะเป็นคำตอบสุดท้ายของเป้าหมายความสำเร็จของภาคการท่องเที่ยว กลยุทธ์การเติบโตที่ยั่งยืนจะต้องสร้างการเติบโตที่มีคุณภาพและสมดุล ในขณะเดียวกันก็คำนึงถึงผลกระทบที่ไม่พึงประสงค์ที่จะเกิดขึ้นกับคนในประเทศให้ได้มากที่สุด จึงจะทำให้ภาคการท่องเที่ยวเป็นเครื่องยนต์ที่แท้จริงของเศรษฐกิจไทยในระยะยาวได้

ก.ล.ต. เปิดรับฟังความคิดเห็นหลักเกณฑ์สำหรับ "ศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้าและ สำนักหักบัญชีสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ในการขอรับความเห็นชอบการประกอบธุรกิจอื่น

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เปิดรับฟังความคิดเห็นต่อการจัดทำหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวกับการให้ความเห็นชอบการประกอบธุรกิจอื่นของศูนย์ซื้อขายสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (ศูนย์ซื้อขายสัญญา) และสำนักหักบัญชีสัญญาซื้อขายล่วงหน้า (สำนักหักบัญชีสัญญา) เพื่อให้สอดคล้องกับมาตรา 22 แห่งพระราชบัญญัติหลักเกณฑ์การจัดทำร่างกฎหมายและการประเมินผลสัมฤทธิ์ของกฎหมาย พ.ศ. 2562 (พ.ร.บ. หลักเกณฑ์การจัดทำร่างกฎหมาย)*

ด้วยที่ผ่านมา ยังไม่มีหลักเกณฑ์รองรับเกี่ยวกับการขอรับความเห็นชอบในการประกอบธุรกิจอื่นของศูนย์ซื้อขายสัญญา และสำนักหักบัญชีสัญญา ก.ล.ต. จึงเปิดรับฟังความคิดเห็นต่อหลักการในการจัดทำกฎหมายลำดับรองเพื่อรองรับกรณีที่ศูนย์ซื้อขายสัญญา และสำนักหักบัญชีสัญญา ประกอบธุรกิจอื่นตามมาตรา 74 และมาตรา 89 ประกอบมาตรา 22 แห่งพระราชบัญญัติสัญญาซื้อขายล่วงหน้า พ.ศ. 2546** รวมทั้งให้สอดคล้องกับมาตรา 22 แห่ง พ.ร.บ. หลักเกณฑ์การจัดทำร่างกฎหมายฯ ทั้งนี้ เพื่อให้ศูนย์ซื้อขายสัญญา และสำนักหักบัญชีสัญญา สามารถขยายการประกอบธุรกิจได้ โดยไม่ก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อลูกค้า ภายใต้หลักเกณฑ์ที่ ก.ล.ต. กำหนด รวมทั้งสร้างความเชื่อมั่นให้กับตลาดทุนโดยรวม

ทั้งนี้ ก.ล.ต. ได้เผยแพร่เอกสารรับฟังความคิดเห็นดังกล่าวบนเว็บไซต์ ก.ล.ต. https://www.sec.or.th/TH/Pages/PB_Detail.aspx?SECID=901 โดยผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจสามารถแสดงความคิดเห็นได้ที่เว็บไซต์ หรือทาง e-mail: sarochat@sec.or.th หรือ pimpicha@sec.or.th หรือ nadaporn@sec.or.th จนถึงวันที่ 5 พฤษภาคม 2566

หมายเหตุ :

* พ.ร.บ. หลักเกณฑ์การจัดทำร่างกฎหมาย (<http://www.krisdika.go.th/librarian/get?sysid=834692&ext=pdf>)



(1) มาตรา 22 วรรคสอง บัญญัติว่า กฎหมายที่ใช้พระราชบัญญัติประกอบรัฐธรรมนูญที่กำหนด ให้ต้องมีการออกกฎหรือกำหนดให้รัฐต้องดำเนินการอย่างหนึ่งอย่างใด เพื่อที่ประชาชนจะสามารถปฏิบัติตามกฎหมายหรือได้รับสิทธิประโยชน์จากกฎหมายนั้นได้ หากมิได้มีการออกกฎดังกล่าวหรือยังมิได้ดำเนินการนั้นภายในระยะเวลา 2 ปีนับแต่วันที่กฎหมายนั้นมีผลใช้บังคับ และบทบัญญัติในเรื่องนั้นก่อภาระหรือเป็นผลร้าย ต่อประชาชน ให้บทบัญญัติดังกล่าวเป็นอันสิ้นผลบังคับ แต่ในกรณีที่บทบัญญัติในเรื่องนั้นให้สิทธิประโยชน์แก่ประชาชนให้บทบัญญัติดังกล่าวมีผลบังคับได้โดยไม่ต้องมีกฎหรือดำเนินการดังกล่าว ทั้งนี้ ระยะเวลา 2 ปีดังกล่าวคณะรัฐมนตรีจะมีมติขยายออกไปอีกก็ได้แต่ไม่เกิน 1 ปี และต้องมีมติก่อนที่จะครบกำหนดเวลา 2 ปี ดังกล่าว

(2) บทเฉพาะกาล มาตรา 39(1) บัญญัติว่า ระยะเวลา 2 ปีตามมาตรา 22 วรรคสอง สำหรับกฎหมายที่ใช้บังคับอยู่ในวันก่อนวันที่พระราชบัญญัตินี้มีผลใช้บังคับ ให้นับแต่เมื่อพ้นกำหนดสองปีนับแต่วันที่พระราชบัญญัตินี้มีผลใช้บังคับ

**พ.ร.บ. สัญญาซื้อขายฯ (<https://www.sec.or.th/TH/Documents/ActandRoyalEnactment/Act/act-derivatives2546-codified.pdf>)

(1) มาตรา 22 บัญญัติว่า ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าจะประกอบธุรกิจอื่นใดมิได้ เว้นแต่จะได้รับความเห็นชอบจากสำนักงานเมื่อสำนักงานได้รับคำขอความเห็นชอบตามวรรคหนึ่งแล้ว ให้สำนักงานพิจารณาและแจ้งผลการพิจารณาให้ผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้าทราบภายในหกสิบวันนับแต่วันที่ได้รับคำขอความเห็นชอบ และเอกสารหลักฐานที่ถูกต้องและครบถ้วนตามที่สำนักงานประกาศกำหนด เมื่อพ้นกำหนดระยะเวลาตามวรรคสองแล้ว หากสำนักงานมิได้แจ้งผลการพิจารณาหรือไม่มีคำสั่งเป็นประการอื่นใดไปยังผู้ประกอบธุรกิจสัญญาซื้อขายล่วงหน้า ให้ถือว่าสำนักงานได้ให้ความเห็นชอบแก่การประกอบธุรกิจนั้นแล้ว

(2) มาตรา 74 บัญญัติว่า ให้นำความในมาตรา 20 มาตรา 22 มาตรา 27 และมาตรา 28 มาใช้บังคับกับศูนย์ซื้อขายสัญญา โดยอนุโลม

(3) มาตรา 89 บัญญัติว่า ให้นำความในมาตรา 20 มาตรา 22 มาตรา 27 มาตรา 28 มาตรา 61 มาตรา 62 มาตรา 63 มาตรา 64 มาตรา 65 มาตรา 66 และมาตรา 73 มาใช้บังคับกับสำนักหักบัญชีสัญญา โดยอนุโลม

ThaiBMA เผย Q1/66 มูลค่าคงค้าง ตลาดตราสารหนี้ไทย ขยายตัว2.0% จากสิ้นปีที่แล้ว มาอยู่ที่ 16.1 ล้านล้านบาท

ดร.สมจินต์ ศรไพศาล กรรมการผู้จัดการ สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย (ThaiBMA) กล่าวว่าตลาดตราสารหนี้ไทยเติบโตต่อเนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจโดยมูลค่าคงค้างตลาดตราสารหนี้ไทย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2566 ขยายตัว2.0% จากสิ้นปีที่แล้ว มาอยู่ที่ 16.1 ล้านล้านบาทเป็นผลจากการเพิ่มขึ้นของมูลค่าคงค้างตราสารหนี้ที่ออกโดยรัฐบาลและภาคเอกชนเป็นสำคัญ ด้านการออกตราสารหนี้ภาคเอกชนระยะยาว (หุ้นกู้) ในไตรมาส 1 ปี 2566 เท่ากับ 2.7 แสนล้านบาท เพิ่มขึ้น 1.6% จากช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว โดยมีการเสนอขายหุ้นกู้ต่อนักลงทุนทั่วไป (PO: Public Offering) ในสัดส่วน43% ของยอดการออกรวม สูงขึ้นจาก 28% ในปี 2565

สำหรับ Basel III Bond ที่มีการออกและเสนอขายในประเทศเป็นประเภทAT2 ทั้งหมด โดย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2566 มีมูลค่าคงค้างรวม 1.7 แสนล้านบาท จาก 23 รุ่น ที่ออกโดยธนาคารพาณิชย์ไทย 8 แห่ง ซึ่งมีเงินกองทุนและสถานะของธนาคารในด้านต่างๆ ที่แข็งแกร่งทั้งนี้เหตุการณ์ความไม่มั่นคงใน AT1 ในต่างประเทศไม่ได้ส่งผลให้เกิดการซื้อขายที่ผิดปกติของตราสารหนี้ประเภทดังกล่าวในประเทศไทย

กระแสเงินลงทุนจากต่างประเทศ (Fund flow) ในเดือนมกราคม ปี 2566 นักลงทุนต่างชาติเข้าซื้อสุทธิต่อเนื่องจากสิ้นปีที่แล้วก่อนจะเปลี่ยนเป็นการขายสุทธิในเดือนกุมภาพันธ์จากความกังวลการปรับขึ้นดอกเบี้ยของเฟดภายหลังการประกาศตัวเลขการจ้างงานที่สะท้อนถึงเศรษฐกิจที่ยังคงขยายตัวได้ดี ถัดมาในเดือนมีนาคม

เป็นการกลับเข้าซื้อสุทธิตราสารหนี้ไทยจากความกังวลในเหตุการณ์ธนาคารของสหรัฐฯ และยุโรป เมื่อรวมทั้งไตรมาส 1 ปี 2566 นักลงทุนต่างชาติมียอดการขายสุทธิสะสมที่ 2.3 หมื่นล้านบาท โดย ณ สิ้นไตรมาส 1 นักลงทุนต่างชาติมียอดการถือครองตราสารหนี้ไทยที่ 1.05 ล้านล้านบาท คิดเป็นสัดส่วน 6.5% ของมูลค่าคงค้างตลาดตราสารหนี้ไทยอายุคงเหลือเฉลี่ยตราสารหนี้ที่นักลงทุนต่างชาติถือครองเท่ากับ 7.8 ปีลดลงเล็กน้อยจากสิ้นปีก่อนหน้า เส้นอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลไทย (Government bond yield curve) ในไตรมาส 1 ปี 2566 มีความชันลดลง โดยรุ่นอายุไม่เกิน 5 ปีปรับตัวสูงขึ้นตามการคาดการณ์การปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

ในขณะที่รุ่นอายุมากกว่า 5 ปีมีการปรับตัวลดลงจากการดำเนินเงินเฟ้อที่มีแนวโน้มต่ำลง โดย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2566 Bond yield ไทยรุ่นอายุ 2 ปี ปรับตัวสูงขึ้น 18 bps. จากสิ้นปีที่แล้วมาอยู่ที่ 1.81% ส่วน Bond yield 10 ปี ปรับตัวลดลง 23 bps. มาอยู่ที่ 2.41% อัตราผลตอบแทนตราสารหนี้ภาคเอกชน (Corporate bond yield curve) อายุ 5 ปีของหุ้นกู้ค่อนจางทรงตัวในไตรมาส 1 ปี 2566 โดยอัตราผลตอบแทนหุ้นกู้อายุ 5 ปี สูงขึ้น 2-14 bps. ในทิศทางเดียวกันกับอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล ยกเว้นกลุ่มอันดับเครดิต AA ที่ปรับตัวลดลงเล็กน้อย โดย ณ สิ้นไตรมาส 1 ปี 2566 อันดับเครดิต AAA ปรับตัวมาอยู่ที่ 2.76% AA ที่ 2.97% A ที่ 3.28% BBB+ ที่ 4.45% และ BBB ที่ 5.05%

ทั้งนี้ ดร.สมจินต์ ศรไพศาล กรรมการผู้จัดการสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย

(ThaiBMA) ได้กล่าวถึงผลสำรวจการคาดการณ์อัตราดอกเบี้ยของผู้ร่วมตลาดในรอบนี้ที่ส่วนใหญ่คาดว่าจะมีการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยนโยบายอีก 1 ครั้งไปสู่ระดับ 2.00% นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามคาดว่า Bond yield รุ่นอายุ 5 ปี และ 10 ปีจะปรับตัวสูงขึ้นจาก ณ สิ้นไตรมาส 1 เฉลี่ยประมาณ 20 bps. ในช่วง 3 ไตรมาสที่เหลือของปี 2023 ตามทิศทางคาดการณ์ดอกเบี้ยนโยบายของสหรัฐฯ และไทย โดยปลายปี 2023 คาดว่า Bond yield 5 ปี จะขยับขึ้นไปที่ 2.18% และ 10 ปี ขยับขึ้นไปที่ 2.61%

ในโอกาสนี้ คุณวริยา ติระประกิจ รองกรรมการผู้จัดการสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย (ThaiBMA) ได้เปิดตัวหลักสูตรเรียนรู้ออนไลน์ “Investor e-learning platform” เพื่อเป็นแหล่งความรู้เกี่ยวกับการลงทุนตราสารหนี้ให้แก่ประชาชนและผู้สนใจได้ศึกษาโดยไม่มีค่าใช้จ่ายครอบคลุมสาระความรู้ที่สำคัญที่ถูกออกแบบให้เนื้อหาเข้าใจง่าย แบ่งเป็น module ต่างๆ ให้นักลงทุนเลือกเรียนรู้ได้ตามหัวข้อที่ต้องการ





ฮอนไซด์ Business

**เคทีซีจับมือ 7 โรงพยาบาลรัฐบาลชั้นนำ
มอบสิทธิพิเศษผ่อนชำระค่ารักษาพยาบาล
พร้อมร่วมบริการผสมทบเข้าโรงพยาบาล
และมูลนิธิที่ร่วมรายการ**



**ผู้ถือหุ้น ATP30 ไทวีชีว
จ่ายปันผลปี 65 หุ้นละ 0.03 บาท
73.84% ของกำไรสุทธิฯ**



**PTT-OR-TOYOTA-BIG ร่วม
ต่อยอดพัฒนาศถานีเชื้อเพลิงไฮโดรเจน
(Hydrogen Station) ให้พร้อมรองรับ
กลุ่มรถบรรทุกขนส่งและรถหิวลาก**



**โฮมโปร ปักธงคัมภีร์ทุกองศา จัดงาน
"HomePro SUPER EXPO"
ลด #แรงส์ห้ามพลาด สูงสุด 80%
ตั้งกำลังซื้อรับซัมเมอร์ 5 - 9 เม.ย. 66 นี้**



สรุปภาพรวมตลาด

ดัชนี

ดัชนี	ค่าสุด	เปลี่ยนแปลง	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่า (ลบ.)
SET	1,571.13	-22.92 (-1.44%)	12,557,034	48,873.95
SET50	946.12	-15.15 (-1.58%)	1,007,416	31,784.74
SET100	2,118.45	-34.46 (-1.60%)	1,751,319	39,304.68
sSET	1,021.74	-14.18 (-1.37%)	626,695	2,412.35
SETCLMV	937.89	-7.78 (-0.82%)	849,298	21,182.88
SETHD	1,148.84	-11.89 (-1.02%)	752,658	12,198.83
SETTHSI	1,010.06	-13.75 (-1.34%)	1,719,747	35,130.98
SETWB	976.19	-6.28 (-0.64%)	425,143	10,507.73
mai	527.00	-9.39 (-1.75%)	865,214	2,307.21

ข้อมูลล่าสุด 05 เม.ย. 2566 17:15:51
สถานะตลาด : Closed
ต่ำสุด 1,569.37 | สูงสุด 1,594.69

SET



หมายเหตุ

- ข้อมูลเพื่อการศึกษาคือใช้ตามส่วนบุคคลเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อประกอบการซื้อขายหลักทรัพย์
- ข้อมูลปริมาณและมูลค่าสิ้นวันหลังเวลา 17.30 น. เป็นข้อมูลที่มีการซื้อขาย DRx

ภาพรวมภาวะตลาด					ผลการดำเนินงาน			%การเปลี่ยนแปลงของดัชนี		
ข้อมูลล่าสุด 05 เม.ย. 2566 17:15:51					ข้อมูล ณ วันที่ 04 เม.ย. 2566			ข้อมูล ณ วันที่ 04 เม.ย. 2566		
		SET	mai				SET	mai	SET	mai
สถานะ	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	หลักทรัพย์	ปริมาณ ('000 หุ้น)	มูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาด (ลบ.)				ในรอบ 3 เดือนล่าสุด	
▲ เพิ่มขึ้น	319	3,245,522	31	118,895	อัตราหมุนเวียนปริมาณการซื้อขาย (YTD) (%)	45.87	19.17		+1.02%	-17.17%
➡ ไม่เปลี่ยนแปลง	380	1,186,288	51	121,092	P/E (เท่า)	19.09	88.00		YTD (Year to Date)	-4.47%
▼ ลดลง	1,212	8,122,870	188	620,445	P/BV (เท่า)	1.58	2.84			
จำนวนรายการ		SET	505,195	mai	81,305	อัตราเงินปันผลตอบแทน (%)	2.94	1.27		
						กำไรสุทธิต่อหุ้น	83.50	8.13		

10 อันดับสูงสุด

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ KBANK	129.50	-2.00 (-1.52%)	3,088,328.75	
☆ CPALL	61.25	0.00 (0.00%)	2,222,519.48	
☆ PTTEP	159.50	-1.00 (-0.62%)	1,939,226.40	
☆ DELTA	882.00	-82.00 (-8.51%)	1,597,486.10	
☆ BDMS	30.25	-0.25 (-0.82%)	1,390,519.35	
☆ COM7	27.00	-2.75 (-9.24%)	1,285,875.33	
☆ PTT	31.25	-0.25 (-0.79%)	1,231,442.65	
☆ GULF	52.75	-0.25 (-0.47%)	1,142,322.88	
☆ HANA	47.25	-3.00 (-5.97%)	1,039,098.65	
☆ CBG	87.00	-2.25 (-2.52%)	982,202.63	

10 อันดับสูงสุด

SET

mai

มูลค่าซื้อขาย

ปริมาณซื้อขาย

ราคาเพิ่มขึ้น

ราคาลดลง

ค้นหาอัตโนมัติ

หลักทรัพย์	ล่าสุด	เปลี่ยนแปลง	มูลค่า AOM ('000 บาท)	Intraday
☆ DEXON	4.12	-0.10 (-2.37%)	204,001.36	
☆ MASTER	81.00	0.00 (0.00%)	193,985.08	
☆ KLINIQ	39.50	-0.75 (-1.86%)	112,554.08	
☆ TMI	2.16	+0.16 (+8.00%)	108,632.58	
☆ A5	3.88	-0.34 (-8.06%)	96,142.41	
☆ YONG	2.94	-0.14 (-4.55%)	95,860.16	
☆ SVR	1.67	-0.25 (-13.02%)	81,978.32	
☆ PSG	0.96	-0.02 (-2.04%)	75,091.01	
☆ READY	14.50	-0.20 (-1.36%)	58,626.25	
☆ DITTO	32.25	-1.75 (-5.15%)	53,541.75	

หมายเหตุ: ข้อมูลการซื้อขายแบบ Auto Matching เท่านั้น

SET

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET

ภาพ

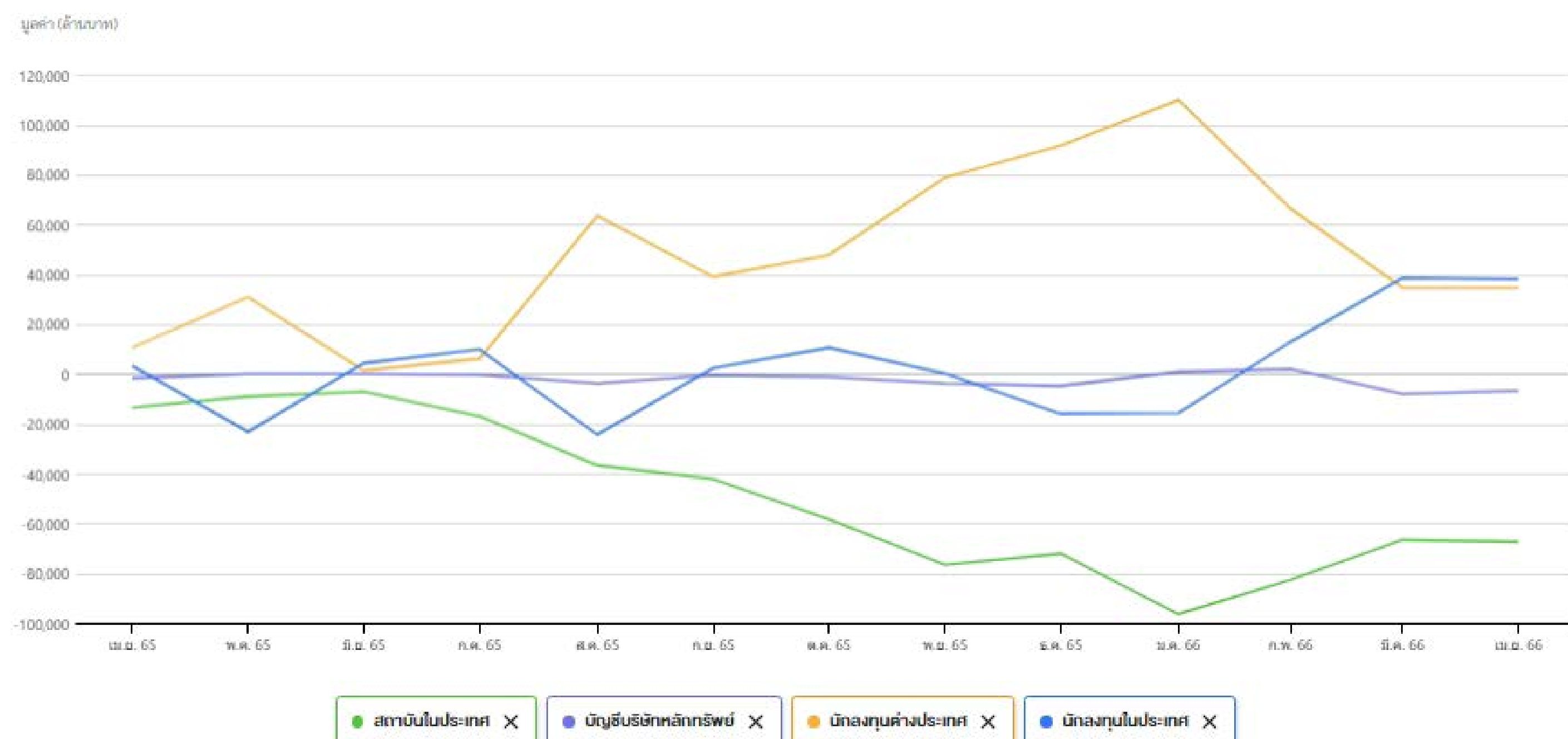
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

นักลงทุน	วันที่ 05 เม.ย. 2566					01 เม.ย. 2566 - 05 เม.ย. 2566					01 เม.ย. 2566 - 05 เม.ย. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	2,657.81	5.44	4,430.72	9.07	-1,772.91	9,387.09	6.84	11,888.48	8.66	-2,501.38	325,663.79	7.90	322,644.97	7.83	3,018.8
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	3,364.59	6.88	3,184.70	6.52	179.89	10,764.84	7.84	9,245.46	6.73	1,519.38	302,775.11	7.35	304,453.23	7.39	-1,678.1
นักลงทุนต่างประเทศ	26,720.31	54.67	27,773.12	56.83	-1,052.81	76,539.11	55.75	77,623.22	56.54	-1,084.11	2,099,420.48	50.95	2,157,380.71	52.36	-57,960.2
นักลงทุนในประเทศ	16,131.24	33.01	13,485.41	27.59	2,645.83	40,597.57	29.57	38,531.46	28.07	2,066.11	1,392,660.43	33.80	1,336,040.91	32.42	56,619.5

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 05 เม.ย. 2566



mai

มูลค่าซื้อขาย ตามกลุ่มนักลงทุน

SET

mai

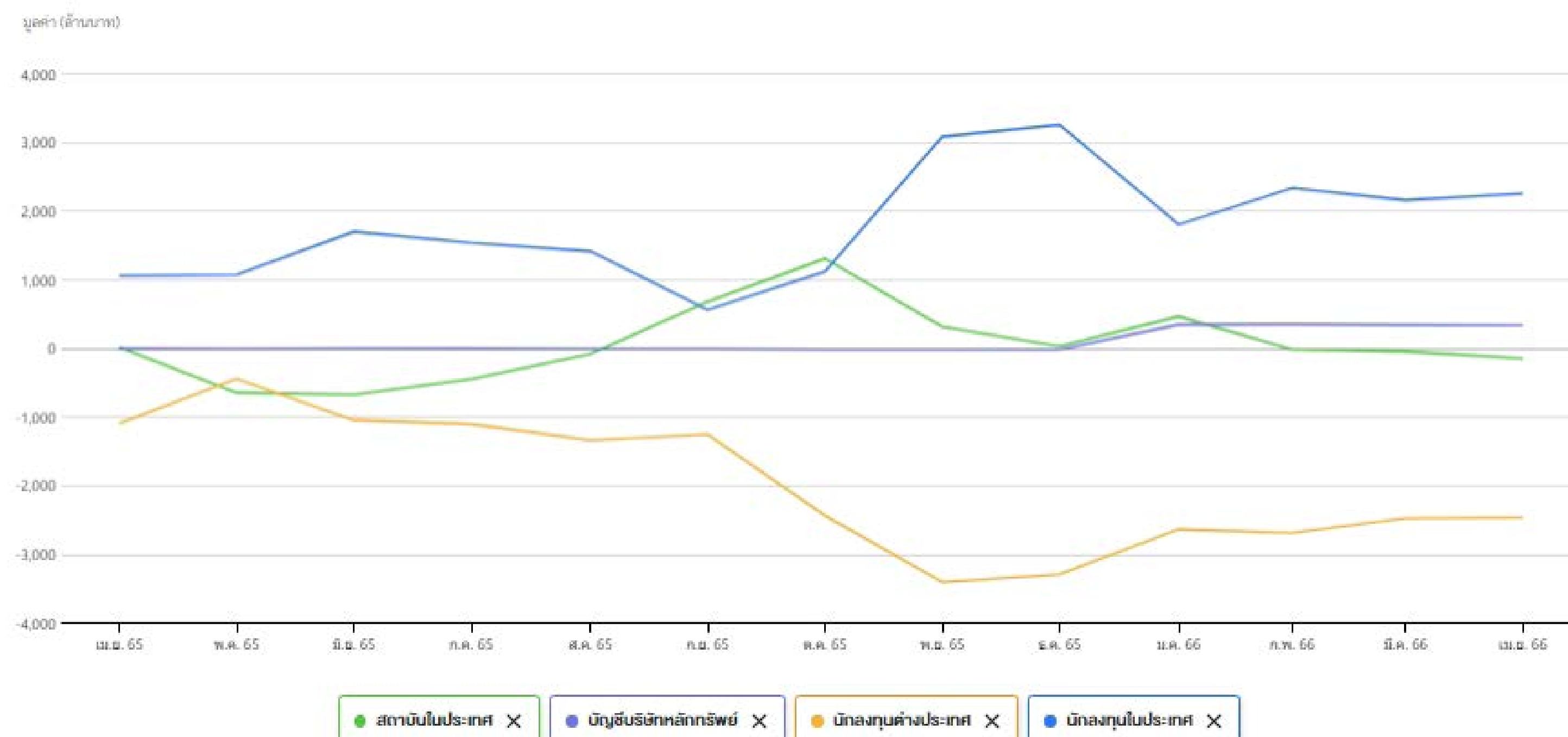
มูลค่าการซื้อขายตามกลุ่มนักลงทุน

หน่วย : ล้านบาท

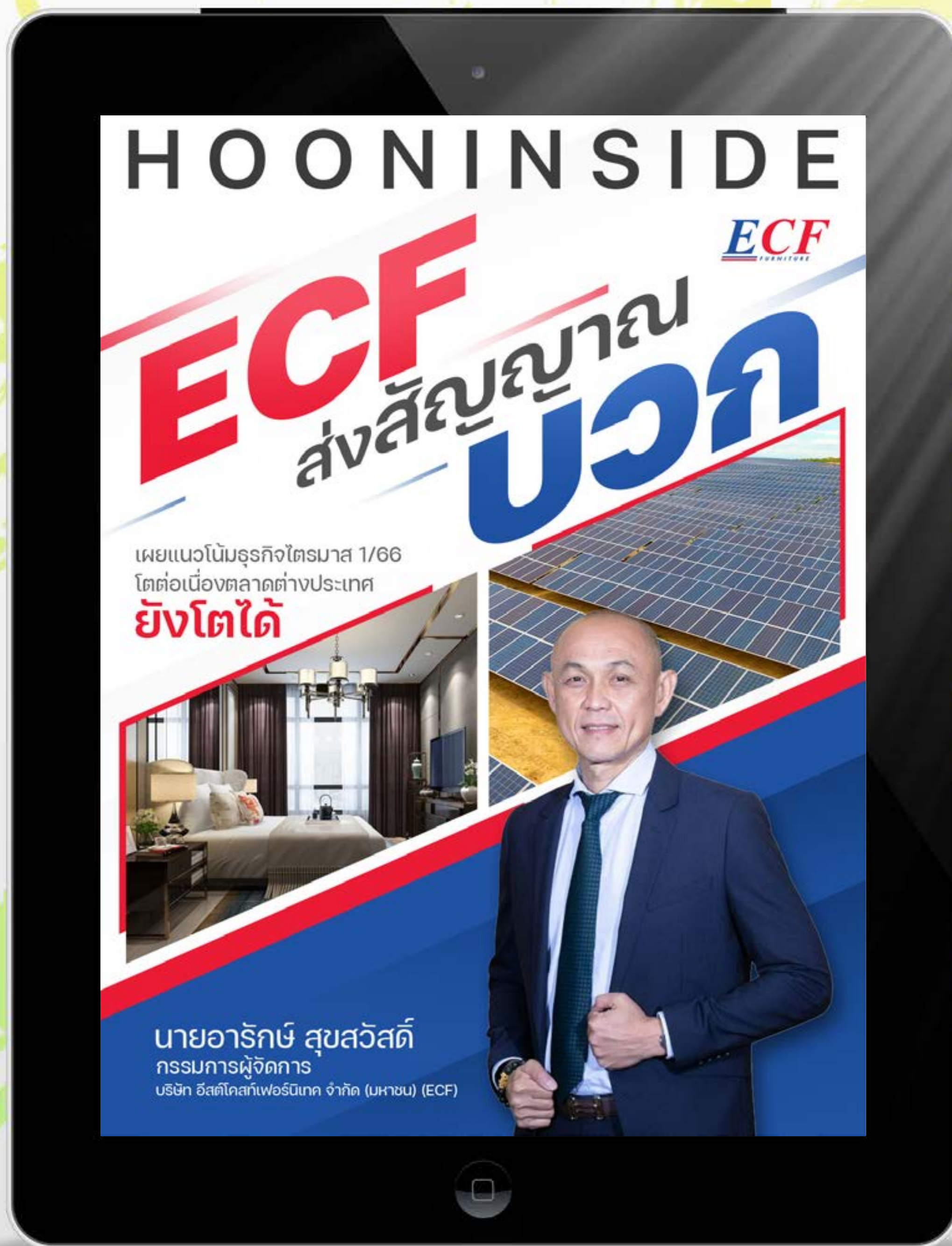
นักลงทุน	วันที่ 05 เม.ย. 2566					01 เม.ย. 2566 - 05 เม.ย. 2566					01 ม.ค. 2566 - 05 เม.ย. 2566				
	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ	ซื้อ	%	ขาย	%	สุทธิ
สถาบันในประเทศ	53.45	2.32	52.82	2.29	0.64	134.14	1.84	238.04	3.27	-103.90	5,274.65	2.35	5,455.80	2.43	-181.14
บัญชีบริษัทหลักทรัพย์	1.11	0.05	1.98	0.09	-0.87	21.19	0.29	23.43	0.32	-2.24	715.56	0.32	363.29	0.16	352.27
นักลงทุนต่างประเทศ	303.16	13.14	398.98	17.29	-95.83	992.58	13.64	1,078.40	14.81	-85.82	27,554.75	12.29	26,823.15	11.96	731.60
นักลงทุนในประเทศ	1,949.49	84.50	1,853.43	80.33	96.06	6,131.33	84.23	5,939.38	81.59	191.95	190,681.82	85.04	191,584.55	85.44	-902.73

มูลค่าการซื้อขายสุทธิสะสมตามกลุ่มนักลงทุนย้อนหลัง 1 ปี

ข้อมูล ณ วันที่ 05 เม.ย. 2566



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