

ประจำวัน ที่ 22 กรกฎาคม 2563

www.newsconnexT.com

NERเซ็นสัญญาลูกค้าเพิ่ม2ราย

■ ยอดสั่งซื้อ7.2หมื่นตัน/ปี ■ ยื่นเป้ารายได้1.7หมื่นล้าน

นิวส์ คอนเน็คท์ - NER คว่ำสัญญาระยะยาว ลูกค้าใหม่ เพิ่ม 2 ราย ยอดสั่งซื้อ 7.2 หมื่นตัน ต่อปี ยืนยันผลงานครึ่งปีหลังเดินหน้าตามแผนงาน ที่วางไว้ และมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นจาก ครึ่งปีแรก ยื่นเป้ารายได้ 17,000 ล้านบาท

นายชววิทย์ จิ่งธนสมบุรณ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท นอร์เทส รีบเบอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ NER เปิดเผยว่า บริษัทฯ ได้สัญญา ระยะยาวจากลูกค้าใหม่เพิ่มอีก 2 ราย เป็นลูกค้า สัญญาระยะยาว (Long Term Contact) ได้แก่ Triangle tyre มีคำสั่งซื้อประมาณ 24,000 ตัน/ปี และ LLIT ซึ่งมีคำสั่งซื้อประมาณ 48,000 ตัน/ปี

สำหรับผลประกอบการครึ่งปีหลังบริษัทฯ ยังคงเดินหน้าตามแผนงานที่วางไว้ ซึ่งคาดว่าจะ มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับครึ่งปีแรก เนื่องจากโรงงานของลูกค้าในประเทศจีนเริ่ม



กลับมาเดินเครื่องผลิตอีกครั้ง ส่งผลให้บริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น

โดยบริษัทคาดว่าในปี 2563 จะมีรายได้ รวม 17,000 ล้านบาท หรือเติบโต 50% จากปี 2562 ที่มีรายได้รวม 13,000 ล้านบาท และ ตั้งเป้าหมายยอดขายยาวไว้ที่ 350,000 ตัน

พร้อมกันนี้ บริษัทฯ ได้ส่งมอบแผนบูรณาการ นวัตกรรมสู่ตัวให้สถานประกอบการแปรรูปสัตว์และ สหกรณ์โคนมเพื่อทดลองใช้ไปแล้วหลายแห่ง ทั่วประเทศ โดยผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นการ พัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ปลายน้ำร่วมกับ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์(ม.อ.) โดยมีวัตถุประสงค์ ตั้งต้นจากผลิตภัณฑ์ยางธรรมชาติแปรรูป อัดแท่งขั้นต้น (STR-20) ของบริษัทฯ

ทั้งนี้ คาดว่าในปี 2565 จะสามารถส่งออก ไปยังประเทศออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ได้ ซึ่งฝ่ายวิเคราะห์ของบริษัทฯ ได้ประเมินเบื้องต้นว่า สินค้าตัวใหม่นี้จะสามารถทำอัตรากำไรขั้นต้น (มาร์จิ้น) ได้สูงถึง 25% จะช่วยผลักดันให้ ความสามารถในการทำอัตรากำไรรวมของบริษัทฯ เพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ด้านโครงการโรงไฟฟ้าชุมชน บริษัทฯ มีความพร้อมที่จะเข้าไปยื่นข้อเสนอโครงการ ในส่วนของ Quick win ก่อน กำลังการผลิตรวม รว 4.3 เมกะวัตต์ และในส่วนของขยายสำหรับกำลัง การผลิตอีก 30 เมกะวัตต์ พร้อมดำเนินการ ตามนโยบายของกระทรวงพลังงานอย่างต่อเนื่อง.

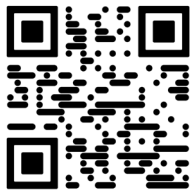


เอสโซ่ร่วมสร้างโอกาส.... บริษัท เอสโซ่ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ เอ็กซอนโมบิลในประเทศไทย ได้บริจาคคอมพิวเตอร์ที่ไม่ได้ใช้งานแต่สภาพดี จำนวน 30 เครื่อง ให้กับมูลนิธิคุณพ่อดี เพื่อให้นักเรียนของศูนย์ฝึกทักษะวิชาชีพอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีพระมหาไถ่พญา มูลนิธิคุณพ่อดี ได้นำไปใช้ในการฝึกซ่อมบำรุงคอมพิวเตอร์และเสริม สร้างความรู้วิชาชีพให้ผู้พิการทางการเคลื่อนไหว

FWD
insurance

APM
Asset Pro Management

LH BANK
ธนาคารแลนด์ แอนด์ เฮาส์
LAND AND HOUSES BANK



PTTEP เล็งแผนซื้อกิจการตปท.



พงศ์ธร
ทวีสิน

นิวส์ คอนเน็คท์ - PTTEP ตั้งธงธุรกิจครึ่งปีหลัง เดินหน้าเข้าซื้อกิจการแหล่งผลิตปิโตรเลียมเพิ่มเติม เล็งเป้าหมายในมาเลเซีย เมียนมา โอมาน และยูเออี ขณะที่การประมูลแหล่งปิโตรเลียมในยูเออีจำนวน 2 แปลง มั่นใจจะเป็นผู้ชนะการประมูล พร้อมเดินหน้าประมูลแหล่งปิโตรเลียมอ่าวไทยรอบใหม่อีก 3 แปลง หวังเปิดประมูลทันสิ้นปีนี้

นายพงศ์ธร ทวีสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่

บริษัท ปตท.สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ PTTEP เปิดเผยว่า ในช่วงครึ่งปีหลัง 63 มีโอกาสที่บริษัทจะเข้าซื้อกิจการ (M&A) แหล่งปิโตรเลียมเพิ่มเติม โดยยังคงเป้าหมายการซื้อกิจการในประเทศ เมียนมา มาเลเซีย โอมาน และสหรัฐอเมริกาบริบทเอมิเรตส์ (ยูเออี) แต่ยังไม่สามารถระบุได้ว่าจะสามารถซื้อกิจการได้สำเร็จจำนวนกี่แหล่ง

สำหรับการประมูลแปลงสำรวจและผลิตปิโตรเลียมรอบใหม่จำนวน 2 แปลงใน

ยูเออี บริษัทมั่นใจว่าจะเป็นผู้ชนะการประมูล โดยคาดว่าจะมีการประกาศผลประมูลภายในปีนี้ แม้จะมีการเลื่อนการประกาศผลผู้ชนะประมูล โครงการดังกล่าวออกไปจากเดิมที่กำหนดไว้ภายในกลางปี 63 เนื่องจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ขณะเดียวกันบริษัทยังเตรียมเข้าประมูลสำรวจและผลิตปิโตรเลียมรอบที่ 23 (รอบใหม่) จำนวน 3 แปลงในอ่าวไทย โดยคาดว่าจะกระทรวงพลังงานจะสามารถเปิดประมูลได้ภายในปีนี้

ด้านนายมนตรี ลวัญชัยกุล รองกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ PTTEP กล่าวว่า ความสำเร็จในการก่อสร้างโครงการโมซัมบิก แอเรีย 1 ในสาธารณรัฐโมซัมบิก ปัจจุบันอยู่ระหว่างดำเนินการก่อสร้างซึ่งมีความคืบหน้าไปแล้วราว 20% และคาดว่าจะสามารถเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์ได้ภายในปี 67 โดยบริษัทมีความสนใจที่จะถือหุ้นในโครงการโมซัมบิกเพิ่มขึ้นหากมีผู้ถือหุ้นต้องการขายหุ้นออกมา ซึ่งปัจจุบันบริษัทมีสัดส่วนการถือหุ้นในโครงการโมซัมบิก แอเรีย 1 อยู่ราว 8.5%

ARIP สอยงานใหม่หนุนผลงานฟื้น

นิวส์คอนเน็คท์ - ARIP มั่นใจรายได้รวมปี 63 เติบโต 20-30% ตามเป้าหมาย หลังกลับมาจัดงาน Commart ได้ครบ 3 ครั้งตามแผน พร้อมเดินหน้ารับงานอีเวนต์ทั้งภาคเอกชนและภาครัฐ ขณะที่ภาพรวมธุรกิจไอทียังมีสัญญาณเติบโตได้ดี รับผลบวกจากการ Work From Home และการเรียนผ่านช่องทางออนไลน์

นายบุญเลิศ นราไท ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เออาร์ไอพี จำกัด (มหาชน) หรือ ARIP เปิดเผยว่า บริษัทมั่นใจว่ารายได้รวมในปี 63 จะเติบโตได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 20-30% หลังจากบริษัทได้กลับมาจัดงาน Commart ได้ตามแผนครบทั้งหมัด 3 ครั้ง โดยครั้งที่ 3 จะมีการจัดงานในช่วงเดือนพ.ย. 63 ขณะที่แนวโน้มผลการดำเนินงานไตรมาส 3/63 คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับไตรมาสก่อน



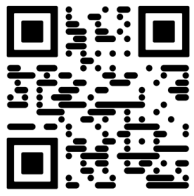
บุญเลิศ
นราไท

ตามจำนวนงานที่สามารถจัดได้ตามกำหนดการ และยังมีงานใหม่ๆ เข้ามาอย่างต่อเนื่องทั้งของภาครัฐและเอกชน

อย่างไรก็ตาม จากสถานการณ์ปัจจุบันที่ยังไม่เข้าสู่ภาวะปกติ ส่งผลให้บริษัทต้องเว้นระยะห่างในการจัดบูธ ภายในงานมากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงพยายามเจรจากับไปเทศบางนา เพื่อ

ขอลดค่าเช่าพื้นที่ประมาณ 20-25% จากราคาปกติ ให้แก่ผู้ประกอบการที่มาออกบูธ นอกจากนี้ บริษัทยังคงมุ่งมั่น 2 ธุรกิจที่ยังคงมีโอกาสเติบโตในอนาคต ได้แก่ ธุรกิจการให้บริการสื่อสารการตลาดดิจิทัลครบวงจร (ดิจิทัลเอเจนซี) และธุรกิจแพลตฟอร์มการเรียนออนไลน์ ซึ่งคาดว่าจะสามารถเปิดตัวในช่วงต้นเดือนต.ค. นี้ โดยจะมีการจำหน่ายแพลตฟอร์มให้แก่ภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา

สำหรับภาพรวมอุตสาหกรรมไอทีในช่วงที่เหลือของปี 63 นี้ ประเมินว่ายังคงเห็นการเติบโตไปในทิศทางที่ดี เพราะจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 ที่ยังคงอยู่ ได้ส่งผลให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยให้ความนิยมกับการ Work From Home มากขึ้น รวมทั้งนักเรียนนักศึกษาได้มีการเรียนออนไลน์ด้วยเช่นกัน



ประจำวัน ที่ 22 กรกฎาคม 2563

www.newsconnect.com

CIMBT อวดกำไรโตแกร่ง 115%

นิวส์ คอนเน็คท์ – CIMBT ผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกปี 63 มีกำไรสุทธิ 1,385.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.6% รับแรงหนุนจากการเติบโตของรายได้จากการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น 10.5% ตามการเพิ่มขึ้นของรายได้ดอกเบี้ยจากธุรกิจเช่าซื้อ

นายอดิศร เสริมชัยวงศ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่และประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารซีไอเอ็มบี ไทย จำกัด (มหาชน) หรือ CIMBT เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกของปี 63 ของกลุ่มธนาคารมีกำไรสุทธิจำนวน 1,385.9 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 115.6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อน โดยรายได้จากการดำเนินงานอยู่ที่ 7,928.4 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 10.5% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อนซึ่งมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้จากการดำเนินงานอื่นจำนวน 924.4 ล้านบาท หรือ 165.9% การเพิ่มขึ้นของกำไรสุทธิจากเครื่องมือทางการเงินที่วัดมูลค่าด้วยมูลค่ายุติธรรมผ่านกำไรหรือขาดทุนจำนวน 667.8 ล้านบาท และรายได้ดอกเบี้ยสุทธิจำนวน 58.6 ล้านบาท เนื่องจากรายได้ดอกเบี้ยจากธุรกิจเช่าซื้อเพิ่มขึ้น

สำหรับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานงวด 6 เดือนแรกปี 63 เพิ่มขึ้นจำนวน 258.2 ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น 5.8% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน



กับปีก่อน เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของค่าใช้จ่ายของทรัพย์สินรอการขายและค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการขายงานของธนาคารภายใต้โครงการ Fast Forward อัตราส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้จากการดำเนินงานอยู่ที่ 59.5% ปรับตัวดีขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อนที่อยู่ในระดับ 62.1% เป็นผลจากแผนการบริหารจัดการเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีรวมทั้งรายได้ที่เพิ่มขึ้น อัตราส่วนรายได้ดอกเบี้ยสุทธิต่อสินทรัพย์เฉลี่ย (NIM) อยู่ที่ 3.3% ลดลงจากงวดเดียวกันกับปีก่อนที่อยู่ในระดับ 3.5% เป็นผลจากการลดลงของรายได้ดอกเบี้ยจากเงินลงทุน

ขณะที่เงินให้สินเชื่อสุทธิจากรายได้รอ

ตัดบัญชี รวมเงินให้สินเชื่อซึ่งค้ำประกันโดยธนาคารอื่นและเงินให้สินเชื่อแก่สถาบันการเงินของกลุ่มธนาคารอยู่ที่ 2.41 แสนล้านบาท ลดลง 0.3% เมื่อเทียบกับเงินให้สินเชื่อ ณ วันที่ 31 ธ.ค. 62 ในส่วนของสินเชื่อด้วยคุณภาพ (NPLs) อยู่ที่ 1.39 หมื่นล้านบาท อัตราส่วนสินเชื่อด้วยคุณภาพ ต่อเงินให้สินเชื่อทั้งสิ้นอยู่ที่ 5.8% เพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับสิ้นปี 62 ที่อยู่ในระดับ 4.7% เป็นผลจากการปรับเปลี่ยนเกณฑ์การจัดชั้นลูกหนี้ด้วยคุณภาพ (Stage 3) อัตราส่วนค่าเผื่อผลขาดทุนด้านเครดิตที่คาดว่าจะเกิดขึ้นต่อเงินให้สินเชื่อด้วยคุณภาพ ณ วันที่ 30 มิ.ย. 63 อยู่ที่ 83.7% ลดลงจากสิ้นปี 62 ที่อยู่ในระดับ 99.0%

ภาพข่าว



“ส. ขอนแก่น” ส่งมอบแฟรนไชส์ฟู้ดทรัค ‘แซ่บคลาสสิก’

นายจรสกล รุจิราโสมณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธุรกิจอาหารพร้อมรับประทาน (RTE-QSR) บริษัท ส. ขอนแก่นฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) หรือ SORKON แต่งตั้งคุณอัจฉรา แสงทรัพย์ เป็นแฟรนไชส์ฟู้ดทรัค (food truck) แปรนต์ ‘แซ่บคลาสสิก’ โดยนับเป็นแฟรนไชส์ฟู้ดทรัคคันที่ 3 หลังได้รับกระแสตอบรับจากลูกค้าที่ให้ความสนใจเป็นจำนวนมาก ด้วยงบประมาณไม่สูงและได้รับประโยชน์จากผลตอบแทนการลงทุนที่คุ้มค่า มีโอกาสคืนทุนภายในระยะเวลาไม่ถึง 2 ปี

ขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ

บริษัท ไทยวา จำกัด (มหาชน) โดยนายอำนาจ สุขประเสริฐ ผลกรรมการผู้จัดการกลุ่มธุรกิจแปรรูป ร่วมลงนามในการประชุมสมัชชาและพิธีลงนามบันทึกข้อตกลง “โครงการขับเคลื่อนการพัฒนาเศรษฐกิจชีวภาพ” เศรษฐกิจหมุนเวียนและเศรษฐกิจสีเขียว BCG เพื่อมุ่งเป้าหมายสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน โดยใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อนที่สำคัญ

