



ประจำวันที่ 9 มิถุนายน 2564

www.newsconnexT.com



วริทธิ์
เลิศบุษศราคม

TPIPP เดินเกมทำสัญญา กฟผ.

■ ลุยขายไฟฟ้าโรง TG7 ■ คอนเฟิร์มรายได้ 1.2 หมื่นล.

นิวส์ คอนเน็กซ์ - TPIPP เดินหน้าเจรจาขายไฟฟ้าจากโรงไฟฟ้า TG7 คาดเริ่มจ่ายไฟให้ กฟผ. ได้ในช่วงต้นปี 65 ลุยเดินหน้าประมูลงานโครงการโรงไฟฟ้า VSPP เพิ่มอีก 9 โครงการ

นายวริทธิ์เลิศบุษศราคม รองผู้จัดการใหญ่อาวุโส บริษัท ทีพีโอ โพลีน เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TPIPP เปิดเผยว่า บริษัทอยู่ระหว่างดำเนินการยื่นเรื่องขอทำสัญญาซื้อขายไฟฟ้า [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

SAWAD ดันพอร์ตสินเชื่อฟุ้ง 20% ผนักพันธมิตรต่อยอดธุรกิจ

นิวส์ คอนเน็กซ์ - SAWAD มั่นใจพอร์ตสินเชื่อปี 64 เติบโต 20% ตามแผน จากไตรมาส 1/64 มีมูลหนี้รวม 2.3 หมื่นล้านบาท พร้อมคุมเข้ม NPL ให้อยู่ในกรอบ 4-5%

นางสาวธิดา แก้วบุตรตา นักลงทุนสัมพันธ์ บริษัท ศรีสวัสดิ์คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ SAWAD

เปิดเผยว่า ภาพรวมพอร์ตสินเชื่อปี 64 มั่นใจว่า จะเติบโต 20% ซึ่งในไตรมาส 1/64 ที่ผ่านมามีมูลค่าหนี้ของลูกค้าอยู่ที่ราว 23,000 ล้านบาท โดยช่วงครึ่งปีหลังจะเข้าสู่ช่วงไฮซีซั่นของธุรกิจ ซึ่งจะสามารถสร้างการเติบโตของผลการดำเนินงานได้อย่างแข็งแกร่ง [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

MC บุกออนไลน์ ขยายอีก 20 สาขา หนุนรายได้โต 12%

นิวส์ คอนเน็กซ์ - MC ตั้งเป้ารายได้งวดปีบัญชี 64/65 จะเติบโตอยู่ที่ 10-12% ขยายสาขาเพิ่ม 20 แห่ง - บุคลากรออนไลน์ ส่วนแนวโน้มผลงานไตรมาส 4/64 คาดใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันปีก่อน

นายปิยะ โอฟาริกสุศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายบัญชีและการเงิน บริษัท แม็คกรุ๊ป จำกัด (มหาชน) หรือ MC เปิดเผยว่า แนวโน้มผลงานในงวดปีบัญชี 64/65 (ก.ค.64-มิ.ย.65) ตั้งเป้ารายได้โต 10-12% จากกลยุทธ์การตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์โดยวางแผน โดยบริษัทมีแผนขยายสาขาประมาณ 20 แห่งรวมถึงจะมีการรีโนเวทหรือปิดบางสาขาที่ไม่ทำกำไร

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



TQR มอบเงินให้ รพ.ภูมิพลฯ....

คุณชนะพันธุ์พิริยะพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ทีคิวอาร์ จำกัด (มหาชน) หรือ TQR มอบเงินจำนวน 50,000 บาท ให้กับโรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช กรมแพทย์ทหารอากาศ สนับสนุนการจัดซื้อเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ เพื่อใช้ในการดูแลรักษาผู้ป่วยที่ติดเชื้อ COVID-19 มีผลจากศาสตร์แห่งภูมิปัญญาสุขภาพเจริญ ผู้อำนวยการโรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดชฯ รับมอบ



TIIPP

ให้กับการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ในส่วนของโครงการโรงไฟฟ้า TG7 ขนาดกำลังการผลิตจำนวน 40 เมกกะวัตต์ (MW) โดยเปลี่ยนจากเดิมที่ได้จ่ายไฟเชิงพาณิชย์ (COD) ให้กับโรงงานปูนซีเมนต์ของบริษัท ทีพีไอ โพลีน จำกัด (มหาชน) หรือ TPIPL

โดยเบื้องต้นคาดว่าจะสามารถขายไฟฟ้าให้กับทาง กฟผ. ได้ภายในช่วงต้นปี 65 รวมทั้งคาดว่าโรงไฟฟ้า TG7 จะช่วยสร้างกำไรก่อนหัก

ค่าเสื่อมราคา (EBITDA) ให้กับบริษัทได้กว่า 500 ล้านบาทต่อปี

สำหรับความคืบหน้า 2 โครงการใหม่ที่บริษัทขณะการประมูล ได้แก่ โรงไฟฟ้าขยะขององค์การบริหารส่วนจังหวัด (อบจ.) สงขลา ขนาดกำลังการผลิตจำนวน 7.92 MW คาดว่าจะเห็นสัญญาซื้อขายไฟฟ้าได้ภายในไม่เกิน 30 วัน ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างตรวจสอบร่างสัญญาจากอัยการสูงสุด และโครงการโรงไฟฟ้าขยะมูลฝอยระยะที่ 2 ของเทศบาลนครนครราชสีมา ขนาดกำลังการผลิตจำนวน 9.9 MW คาดว่าจะเห็นสัญญา

ซื้อขายไฟฟ้าได้ภายใน 1-2 เดือนข้างหน้า

นอกจากนี้ บริษัทยังเตรียมเข้าร่วมประมูลโครงการใหม่อีกจำนวน 9 โครงการ ซึ่งเป็นโครงการโรงไฟฟ้า VSP ในส่วนของภาพรวมรายได้ปี 64 บริษัทยังคงเป้าหมายไว้ที่ 11,000 - 12,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนที่มีรายได้ 10,000 ล้านบาท โดยมีปัจจัยหนุนจากประสิทธิภาพการผลิตที่ดีขึ้น ความต้องการใช้ไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น และต้นทุนการผลิตลดลง ซึ่งบริษัทยังเดินหน้าการแผนการเพิ่มกำลังการผลิตไฟฟ้าขึ้นสู่ระดับ 580 MW ภายในปี 68 จากปัจจุบันที่มีกำลังผลิตไฟฟ้ารวมอยู่ที่ราว 440 MW ●



SAWAD

อย่างไรก็ตาม แนวโน้มผลประกอบการไตรมาส 2/64 อาจชะลอลงเล็กน้อย เนื่องจากบริษัทมีการช่วยเหลือลูกค้าที่ได้รับผลกระทบ

จากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด-19 แต่ยังคงมั่นใจว่าจะสามารถควบคุมผลการดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด ขณะที่สินเชื่อที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) ในปีนี้คาดว่าจะอยู่ในกรอบ 4-5% ซึ่งตัวเลข NPL ในไตรมาส 1/64

อยู่ที่ระดับ 4.22%

ทั้งนี้ บริษัทยังมีแผนขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง จากก่อนหน้านี้มีการเลื่อนแผนเนื่องจากโดนผลกระทบของโควิด-19 แต่หลังจากที่ได้มีการร่วมทุนกับธนาคารออมสิน ซึ่งทำให้บริการขนาดเล็ก (Kiosk) ของธนาคารออมสินจะเข้ามาหนุนให้ปีนี้บริษัทจะมีเครือข่ายสาขาเพิ่มเป็นกว่า 5,000 สาขา จากสิ้นไตรมาส 1/64 มีสาขารวม 4,797 สาขา

ในส่วนของความร่วมมือกับ บริษัทโนเบิล ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน) หรือ NOBLE บริษัทจะร่วมกันซื้อสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ (NPL) และทรัพย์สินรอการขาย (NPA) โดยมุ่งเน้นในสินทรัพย์ประเภทที่ดินในพื้นที่ที่มีศักยภาพในการต่อยอดได้ เพื่อนำมาบริหารจัดการต่อไป ●

MC

ในส่วนของช่องทางออนไลน์ บริษัทจะมีการทำตลาด และการสร้างแพลตฟอร์มต่างๆ มากขึ้น รวมถึงการหาพันธมิตรใหม่ๆ เข้ามาซึ่งตั้งเป้าสัดส่วนรายได้จากช่องทางขายออนไลน์จะเพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ราว 15% ของรายได้รวมทั้งหมดจากปัจจุบันอยู่ที่ 12%

ขณะที่บริษัทมั่นใจว่าผลงานจะยังเติบโตได้ท่ามกลางวิกฤตโควิด-19 และจะรักษาอัตรากำไรขั้นต้นให้อยู่ในระดับ 60% ซึ่งตลอดช่วง 3 ไตรมาสที่ผ่านมาสามารถรักษาระดับผลการดำเนินงานได้ดีอย่างต่อเนื่อง



สำหรับแนวโน้มผลประกอบการในงวดไตรมาส 4/64 (เม.ย.-มิ.ย.) คาดว่าจะออกมาใกล้เคียงกับช่วงเดียวกันของปีก่อน จากการระบาดระลอก 3 ของโควิด-19 ทำให้บริษัทได้รับ

ผลกระทบจากยอดผู้เข้าชมในห้างสรรพสินค้า และยอดขายลดลง โดยบริษัทพยายามบริหารจัดการควบคุมค่าใช้จ่าย และทำการตลาดเพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้ามากที่สุด ●



“ยูเนียนเพย์” ขยายบริการชำระเงินดิจิทัล

นิวส์ คอนเน็กซ์ – ยูเนียนเพย์ยกระดับการใช้บริการการชำระเงินแบบไร้สัมผัส UnionPay QuickPass โดยขยายการใช้งานฯ ผ่านความร่วมมือกับแบรนด์ชั้นนำต่างๆ และยังคงเดินหน้าพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพการใช้งานอย่างต่อเนื่อง

นายไช่ ฮุยหมิง ผู้จัดการทั่วไป ยูเนียนเพย์ อินเทอร์เน็ตช้อปปิ้งแพลตฟอร์ม ประกาศว่า ยูเนียนเพย์มองเห็นถึงแนวโน้มของพฤติกรรมผู้บริโภคในการใช้บริการการชำระเงินแบบดิจิทัล จึงได้ยกระดับการให้บริการการชำระเงินแบบไร้สัมผัส UnionPay QuickPass โดยได้ขยายการใช้งานผ่านความร่วมมือกับแบรนด์ชั้นนำต่างๆ อาทิ เซเว่น อีเลฟเว่น (7-Eleven), หัวเว่ยเพย์ (HuaweiPay) และธนาคารไอซีบีซี (ไทย) (ICBC Thai) และยังคงเดินหน้าพัฒนาและยกระดับประสิทธิภาพการใช้งานอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ จากการเพิ่มช่องทางการใช้จ่ายที่เพิ่มมากยิ่งขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้ยอดการทำธุรกรรมออนไลน์ผ่านบัตรยูเนียนเพย์ปรับตัวสูงขึ้นถึง 24% ในขณะที่จำนวนการใช้จ่ายผ่านธุรกรรมออนไลน์เพิ่มขึ้น



ถึง 2 เท่าเมื่อเปรียบเทียบในช่วงเวลาระหว่างไตรมาส 1/63 กับไตรมาส 1/64 ซึ่งหมวดหมู่ที่ถูกใช้งานสูงที่สุดคือ การสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชัน (Food Delivery Platform)

ขณะที่ในปี 64 ยูเนียนเพย์ ประเทศไทย จะยังคงเดินหน้าขยายความร่วมมือและเพิ่มช่องทางการชำระเงินไปในวงกว้างมากยิ่งขึ้น และยกระดับความสัมพันธ์กับพันธมิตรทางธุรกิจให้มากยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มการเข้าถึงไปในระดับท้องถิ่นและยกระดับประสิทธิภาพการชำระเงินของผู้บริโภคได้อย่างเป็นระบบ โดยจะมุ่งเน้น

ในการขยายการชำระเงินแบบไร้สัมผัส เพื่อสอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศไทยที่เติบโตและใช้งานการชำระเงินแบบไร้สัมผัสมากยิ่งขึ้น

โดยยูเนียนเพย์ ได้ร่วมมือกับร้านค้าท้องถิ่นในการขยายจุดรับชำระเงินแบบไร้สัมผัสกว่า 60% และขยายจุดรับชำระเงินผ่าน QR Code กว่า 25% และยังคงมุ่งมั่นที่จะทำงานร่วมกับหน่วยงานผู้ออกบัตรในการขยายการชำระเงินแบบ QR Code ให้เพิ่มมากยิ่งขึ้นเพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค



◀ IND มอบอาหารกล่องให้ทีมแพทย์-ผู้ป่วย สู้โควิด-19

นางวราภรณ์ ณ ลำพูน ผู้จัดการฝ่ายประชาสัมพันธ์องค์กร และพนักงาน บริษัท อินเด็กซ์ อินเทอร์เน็ตช้อปปิ้ง จำกัด (มหาชน) หรือ IND ร่วมส่งกำลังใจให้กับทีมแพทย์ พยาบาล บุคลากรทางการแพทย์ รวมทั้งผู้ป่วยโรคโควิด-19 ด้วยการสนับสนุนอาหารกล่อง จำนวน 425 กล่อง ให้กับโรงพยาบาลปทุมธานี, โรงพยาบาลธรรมศาสตร์เฉลิมพระเกียรติ และโรงพยาบาลภูมิพลอดุลยเดช กรมแพทย์ทหารอากาศ ภายใต้โครงการ “IND ร่วมเป็นกำลังใจให้บุคลากรทางการแพทย์”

▶ “ออริจิ้น” จัดแคมเปญ “10 Big Surprise”

“ออริจิ้น พร็อพเพอร์ตี้” ฉลองพัฒนาคอนโดมิเนียมเพื่อคน Gen Z แบรนด์ดิ ออริจิ้น (The Origin) ครบ 10 โครงการ มูลค่ารวมกว่า 14,200 ล้านบาท จัดแคมเปญสุดยิ่งใหญ่ “10 Big Surprise” ขนทัพคอนโดมิเนียมใกล้รถไฟฟ้า ยุค New Normal แบรนด์ดิ ออริจิ้น (The Origin) 10 ท่าเล 10 โครงการ มาจัดโปรโมชัน ทั้งลด ทั้งแจก ทั้งมอบของแถม 10 รายการ มอบสิทธิพิเศษต่างๆ ผ่าน Live เต็มอิ่ม 4 ชั่วโมงเต็ม ในวันที่ 10 มิ.ย.นี้ ตั้งแต่เวลา 14.00-18.00 น. บน Facebook Fanpage ของ Origin Property

