

ณัฐชัย
อนันต์รติพร

ITEL รุกดีลเทคโนโลยีเสริมแกร่ง

■ โช่วBacklogพุ่ง5พันล. ■ โยกเข้าเทรดSET19ส.ค.นี้

นิวส์ คอนเน็คท์ - ITEL เตรียมเข้าทำดีลดีเจเนรัลธุรกิจที่เกี่ยวข้อง 2-3 ราย หวังดันสัดส่วนรายได้ประจำเพิ่ม พร้อมคาด 19 ส.ค.นี้ รุกผลย้ายหลักทรัพย์เข้าSET การันตีรายได้ปี 64 โตขึ้น 40%

นายณัฐชัยอนันต์รติพรประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท อินเทอร์เน็ต เทคโนโลยี จำกัด (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า บริษัทเตรียมเข้าทำดีลดีเจเนรัลธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของบริษัท [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)

AP อวดรายได้นิวเรคคอร์ด

วางแผนเปิด26โครงการใหม่

นิวส์ คอนเน็คท์ - AP โชว์ผลงานครึ่งปีแรก สร้างนิวเรคคอร์ดครั้งใหม่ รายได้รวมสูงถึง 20,506 ล้านบาท ไรกว่า 2,518 ล้านเตรียมแผนเปิดตัว 26 โครงการใหม่ มูลค่ารวม 33,440 ล้านบาท

นายวิฑูรย์ จันทวิมลรองกรรมการผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์องค์กรและการสร้างสรรค์ บริษัท เอพี ไทยแลนด์ จำกัด (มหาชน) หรือ AP เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานครึ่งปีแรกของปี 64 [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



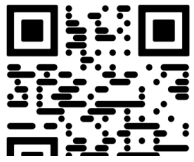
SMD ร่วมส่งมอบอุปกรณ์ทางการแพทย์.... เพื่อช่วยเหลือผู้ป่วยที่เข้ารับการรักษาโรคติดเชื้อโควิด-19 ด้วยการบริจาคเครื่องให้ออกซิเจนด้วยอัตราการไหลสูง (High flow) จำนวน 5 เครื่อง มูลค่า 1,250,000 บาท ให้แก่ โรงพยาบาลบุษราคัม

JR ครึ่งหลังโตต่อ

ลุ้นเซ็นรถไฟฟ้าสายสีเหลือง-ชมพู

นิวส์ คอนเน็คท์ - JR มั่นใจกำไรครึ่งปีหลัง โตต่อเนื่อง เดินหน้าชิงงานวางระบบไฟฟ้า-สื่อสารมูลค่า 400 ล้านบาท พร้อมลุ้นงานระบบรถไฟฟ้าสายสีเหลือง-สีชมพู เฟส 2 มูลค่า 6 พันล้าน

นายจรัญ วิวัฒน์เจษฎาวุฒิ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เจ.อาร์. ดับเบิลยู.ยูทิลิตี้ จำกัด (มหาชน) หรือ JR เปิดเผยว่า ผลการดำเนินงานไตรมาส 2/64 บริษัทมีกำไรสุทธิ 69.57 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 258.02% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่ 19.43 ล้านบาท ขณะที่มีรายได้รวม 650.36 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 143.82% จากงวดเดียวกันปีก่อนที่ 266.74 ล้านบาท ทั้งนี้บริษัทมั่นใจว่าผลงานครึ่งปีหลัง ยังเติบโตต่อเนื่อง [อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



ITEL

จำนวน 2-3 ราย เพื่อต้องการเข้าถือหุ้นในสัดส่วนมากกว่า 50% โดยเป็นไปตามกลยุทธ์ของบริษัทที่ต้องการเพิ่มสัดส่วนรายได้ประจำ (Recurring income) เป็น 70-80% ภายในระยะเวลา 3-5 ปี จากปัจจุบันอยู่ที่ 50-60% ของรายได้รวม

โดยเบื้องต้นคาดว่าจะใช้งบลงทุนประมาณ 200-300 ล้านบาทต่อบริษัท แต่จะเป็นการลงทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นเท่านั้น ส่วนกรณีการย้าย

หลักทรัพย์เข้า SET จากเดิมที่อยู่ mai ขณะนี้ได้ยื่นเอกสารต่างๆ ให้กับทางตลาดหลักทรัพย์แล้ว ซึ่งจะทราบผลภายในวันที่ 19 ส.ค. นี้ และภายหลังจากนั้นบริษัทจะเข้าซื้อขายใน SET อย่างเป็นทางการในวันที่ 14 ก.ย.64 เป็นต้นไป

อย่างไรก็ตาม มีสถาบันรายใหญ่หลายรายเข้ามาติดต่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ เพื่อต้องการเข้าลงทุนในหุ้นของบริษัท แต่ทางผู้ถือหุ้นใหญ่ ยังไม่มีนโยบายการขายหุ้นออกแต่อย่างใด โดยหากสถาบันรายต่างๆ มีความ

ประสงค์จะเข้าลงทุน จะเป็นการเข้าซื้อผ่านตลาดหลักทรัพย์เท่านั้น ซึ่งมั่นใจว่ามีจำนวนหุ้นและสภาพคล่องที่เพียงพอ

สำหรับภาพรวมธุรกิจในปีนั้นมั่นใจว่ารายได้จะเติบโต 30-40% ตามแผน โดยผลการดำเนินงานครึ่งปีหลังจะมีการเติบโตมากกว่าครึ่งปีแรกจากจำนวนงานที่รับรู้เข้ามาอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันมีงานในมือ (Backlog) อยู่ที่ 3,179 ล้านบาท และจะมีงานใหม่เข้ามาเพิ่มอีกจำนวน 2,103 ล้านบาท ●



วิทการ
จันทวิมล

AP

ด้านรายได้รวมจากสินค้าแนวราบ กลุ่มคอนโดมิเนียม (100% JV) และธุรกิจอื่นๆ ถือเป็นนิเวศองค์กรครั้งใหม่ โดยบริษัทสามารถทำรายได้รวมที่สูงถึง 20,506 ล้านบาท เพิ่มขึ้นต่อเนื่องเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน

ขณะที่บริษัทมีกำไรสุทธิอยู่ที่ระดับ

2,518 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 37% จากช่วงเดียวกันกับปีก่อน โดยปัจจุบันบริษัทมียอดขายรอโอน (Backlog) มูลค่า 33,729 ล้านบาท ซึ่งจะหนุนรายได้รวมปี 64 ให้ได้ตามเป้าหมายที่ 43,100 ล้านบาท โดย Backlog ดังกล่าวบริษัทจะทยอยรับรู้รายได้ภายใน 3 ปีข้างหน้า

ทั้งนี้ บริษัทยังคงดำเนินการสรรหาที่ดินในทำเลใหม่ๆ เพื่อทดแทนโครงการแนวราบที่

จะทยอยปิดตัวลงในปีนี้ เนื่องจากจบการขายโดยทั้งปี 64 บริษัทได้จัดเตรียมงบประมาณในการซื้อที่ดินไว้รวมทั้งสิ้น 12,000 ล้านบาท ซึ่งในครึ่งปีแรกใช้ไปแล้วประมาณ 5,200 ล้านบาท และคงเหลืออีกจำนวน 6,800 ล้านบาท ซึ่งจะใช้จัดสรรซื้อที่ดินสำหรับรองรับการพัฒนาโครงการใหม่ๆ ในอนาคต โดยปัจจุบันบริษัทมีวงเงินสวดพร้อมใช้มากกว่า 14,000 ล้านบาท

ในส่วนของแผนธุรกิจครึ่งปีหลัง บริษัทเตรียมเปิดตัวโครงการใหม่ทั้งสิ้น 26 โครงการ มูลค่ารวม 33,440 ล้านบาท เป็นโครงการแนวราบจำนวน 22 โครงการ มูลค่าประมาณ 20,440 ล้านบาท และคอนโดมิเนียม 4 โครงการ มูลค่าประมาณ 13,000 ล้านบาท และแผนการโอนกรรมสิทธิ์ 2 คอนโดใหม่ LIFE ลาดพร้าว แวลลีย์ และ LIFE อโศกไฮป์ มูลค่าโครงการรวม 12,300 ล้านบาท ซึ่งในวันที่ 31 ก.ค.64 บริษัทสามารถทำยอดขายรวมได้มากถึง 20,662 ล้านบาท คิดเป็น 58% จากเป้าหมายยอดขายที่ 35,500 ล้านบาท ●

JR

หนุนรายได้ปี 64 เติบโตก้าวกระโดด เนื่องจากปัจจุบันบริษัทมีงานในมือ (Backlog) อยู่ที่ 5,320.8 ล้านบาท ทยอยรับรู้ในระยะยาว 3 ปี โดยจะเป็นการรับรู้รายได้จากธุรกิจรับเหมาวางระบบ

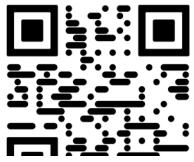
นอกจากนี้ บริษัทยังคงเดินหน้าประมูลงานใหม่ทั้งงานวางระบบไฟฟ้า และระบบสื่อสาร โดยคาดว่าจะมีการยื่นประมูลประมาณ 400 ล้านบาท ขณะที่การประมูลงานรถไฟฟ้ามหานครสายสีเหลือง-สีชมพู เฟส 2 มูลค่ารวมไม่ต่ำกว่า 6 พันล้านบาท ซึ่งคาดว่าจะมีการประมูลเกิดขึ้นได้ภายในสิ้นปีนี้ หรืออย่างช้าต้นปีหน้า



จริญ
จิตวัฒนเจษฎา

ด้านนักวิเคราะห์ บริษัทหลักทรัพย์ฟินันเซีย ไซรัส จำกัด (มหาชน) ระบุว่า ทิศทางธุรกิจของ JR ในช่วงครึ่งปีหลังมีโอกาสรับงานเปลี่ยนสายไฟฟ้าอากาศเป็นใต้ดินเฟส 2 แนว

รถไฟฟ้าสีเหลือง-ชมพู คาดเกิดขึ้นอย่างช้าต้นปี 65 หนุน Backlog มากกว่า 1 หมื่นล้านบาท คาดกำไรปี 64 พุ่ง 230% เนะ "ซื้อ" ราคาเป้า 8.80 บาท ●



KBANKจับมือShopeeติวเข้มร้านออนไลน์

นิวส์ คอนเน็คท์ – KBANK ร่วมกับ Shopee จัดสัมมนาออนไลน์ในหลักสูตรโครงการ Shopee University: Financial Edition ติวเข้มธุรกิจติดปีกออนไลน์ปี2ผ่านพีเจอร์ShopeeLive

นายสุนิต วัฒนวิทย์ ที่ปรึกษาการเงิน ธนาคารกสิกรไทยจำกัด(มหาชน) หรือ KBANK เปิดเผยว่า เทคนิคบริหารกระแสเงินสดขึ้นเพ Cash Flow Management เป็นเรื่องการวางแผนภาษี และไขทุกข้อข้องใจของร้านค้าออนไลน์ให้ขายดีแบบไม่ต้องกลัวโดนเรียกเก็บภาษีย้อนหลัง ทั้งเรื่องภาษีมูลค่าเพิ่ม การยื่นเสียภาษีบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล

โดยแนะนำว่าหากคาดการณ์ว่าร้านค้าจะมีกำไรมากกว่า 800,000 บาทต่อปี หรือมียอดขายมากกว่า 2 ล้านบาทต่อปี ก็ควรพิจารณาจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเพื่อประหยัดภาษี รวมทั้งยังแนะนำเกี่ยวกับการบริหารเงินสด ซึ่งเป็นหัวใจของการทำธุรกิจโดยเน้นย้ำเรื่องการบริหารลูกหนี้ที่มาจากการขายแบบเก็บเงินปลายทางหรือ COD (Cash on delivery) และการบริหารสต็อกซึ่งก็เป็นอีกปัจจัยที่ร้านค้าต้องให้ความสำคัญ หากสต็อกสินค้ามากเกินไปจนระบายไม่ทัน



KBank จับมือ Shopee
ติวเข้มความรู้จัดการร้านออนไลน์
และการเงิน ฝ่าวิกฤตโควิด-19



ก็ทำให้เงินจมและเกิดปัญหาหมุนเงินไม่ทันซึ่งหากร้านค้ามีการจัดการกระแสเงินสดที่ดีไม่จำเป็นต้องเผชิญวิกฤตแค่ไหน ธุรกิจก็จะสามารถรับมือได้

ด้านนางสาววิสุตา จิตติธการ Seller Education Business Development ซ้อปปีประเทศไทย กล่าวเพิ่มเติมว่า ความสำคัญของการนำ Business Insight มาใช้เป็นเครื่องมือสร้างความได้เปรียบในการบริหารจัดการร้านค้าเนื่องจากข้อมูลที่ได้สามารถบอกภาพรวมร้านค้าและสถิติต่างๆ เช่นการเข้าถึงลูกค้าการดูยอดขายประสิทธิภาพของสินค้า และประสิทธิภาพของ

เครื่องมือการตลาด ซึ่งหากร้านค้าสามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ก็จะช่วยวางแผนการขายได้ดียิ่งขึ้น

สำหรับความร่วมมือของธนาคารกสิกรไทยและซ้อปปีในครั้งนี้ จัดขึ้นต่อเนื่องเพื่อช่วยสนับสนุนให้เจ้าของธุรกิจมีความรู้ในการบริหารจัดการสภาพคล่องของธุรกิจ เพื่อรับมือกับสถานการณ์การระบาดของโรคโควิด-19 ดังนั้นการมีองค์ความรู้และทักษะที่จำเป็น จึงนับว่าเป็นวัคซีนที่จะช่วยให้ธุรกิจแข็งแกร่งและเดินหน้าต่อไปได้

ภาพข่าว



TRUBB ไฟเขียวเพิ่มทุน-แจกวอร์แรนด์

นายวรเทพ วงศาสุทธิกุล ประธานกรรมการ บริษัทไทยรับเบอร์ลาเท็กซ์กรุ๊ป จำกัด(มหาชน) หรือ TRUBB และคณะกรรมการบริษัทฯ ร่วมประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2564 ผ่านทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (E-EGM) โดยมีมติอนุมัติแผนการนำ บริษัท เวิลด์เพล็กซ์ จำกัด (มหาชน) เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) พร้อมอนุมัติเพิ่มทุน 340.74 ล้านบาท พร้อมรับสิทธิในวอร์แรนด์ TRUBB-W2 ฟรี ในอัตราส่วน 1 หุ้นเพิ่มทุน ต่อ 1 วอร์แรนด์

AGE มอบชุด PPE – หน้ากาก KN95 สู้ภัยโควิด

บริษัท เอเซียกรีนเอนเนอจี จำกัด(มหาชน) หรือ AGE และ บริษัท เอจีอี เทอร์มินอล จำกัด (บริษัทย่อย) มอบชุด PPE จำนวน 300 ชุด และหน้ากากป้องกัน KN95 จำนวน 900 ชิ้น ให้กับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล (รพ.สต) ศูนย์กู้ภัยและวัดในพื้นที่อำเภอนครหลวง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าหน้าที่หน่วยงานต่างๆ ในการป้องกันและลดการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัส COVID-19 ภายใต้โครงการ “เอจีอี ใส่ใจ ห่วงใยชุมชน สู้ภัยโควิด-19”

