



BAY บุกตลาดนาโไฟแหนซ์

■ จับมือแกร็บขยายฐานลูกค้า ■ ทำคลอดสินเชื่อเงินทันใจ

นิวส์ คอนเน็คท์-BAY ผนึกกำลัง แกร็บ ประเทศไทย ลงนามข้อตกลงความร่วมมือระยะยาวแบบเอ็กซ์คลูซีฟ เปิดตัว 2 ผลิตภัณฑ์สินเชื่อ นาโไฟแหนซ์ เพื่อพาร์ทเนอร์คนขับแกร็บและพาร์ทเนอร์ร้านอาหารแกร็บฟู้ด

นายโไฟโรจน์ ชื่นครุฑ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านกลยุทธ์และวางแผนธุรกิจองค์กร ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) หรือ BAY เปิดเผยว่า กรุงศรีและแกร็บได้บรรลุข้อตกลงความร่วมมือทางธุรกิจในระยะยาวแบบเอ็กซ์คลูซีฟ

โดยร่วมกันกำหนดวิสัยทัศน์และกลยุทธ์ในระยะ 3 ปีข้างหน้า ในการขยายฐานลูกค้าและส่งมอบประสบการณ์ที่ดี ผ่านการรวบรวม

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



AGE ดีมานด์ถ่านหินพื้นตัว

ลู่ยอดขายทะลุ 3.5 ล้านตัน

นิวส์ คอนเน็คท์-AGE ประเมินความต้องการใช้ถ่านหินเริ่มฟื้น หนุนยอดขายปีนี้ทะลุเป้า 3.5 ล้านตัน ล่าสุดตุนงานในมืออีกกว่า 1 ล้านตัน พร้อมเดินหน้าพัฒนาพื้นที่ส่วนขยายท่าเรือที่ 4

นายพนม ครอบสถาพร ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เอเชีย กรีน เอนเนอจี้ จำกัด (มหาชน) หรือ AGE เปิดเผยว่า ภาพรวมธุรกิจ

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



BAM ร่วมส่งเสริมพัฒนาสินค้า OTOP จังหวัดขอนแก่น....

นางสาวจิราพร ประเสริฐศรี ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาสินทรัพย์และเจ้าหน้าที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (ซ้ายมือ) และนางอรวิญญา วงศ์คำแห่งผู้จัดการสำนักงานขอนแก่น (ขวามือ) บริษัทบริหารสินทรัพย์กรุงเทพพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) หรือ BAM เป็นผู้แทนบริษัทฯ มอบเงินสนับสนุนโครงการปรับปรุงศูนย์ส่งเสริม และพัฒนาสินค้า OTOP จังหวัดขอนแก่น ให้กับกองทุนเพื่อความยั่งยืน ภูมิปัญญาของชุมชน โดยมีนางศิริพร จังตระกูล นายกเหล่ากาชาดจังหวัดขอนแก่น เป็นผู้รับมอบ

MGT ผลงาน Q4/63 ใจโล

รุกโครงการผลิตถ่านไฟต์

โบรกสองกำไรปีนี้ 130 ล.

นิวส์ คอนเน็คท์ - MGT คาดผลงาน Q4/63 โตต่อเนื่อง รับแรงหนุนจากออเดอร์ใหม่ รุกโครงการผลิตถ่านไฟต์ภายใน มี.ค.-เม.ย. 64 ด้านโบรกประเมินกำไรปีนี้แตะ 130 ล้านบาท

ดร.วิทยา อินาลา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท เมก้าคอม (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) MGT เปิดเผยว่า ทิศทางผลการดำเนินงานช่วงไตรมาส 4/63 คาดว่าจะเติบโตต่อเนื่องจากไตรมาสก่อนที่มีกำไร 21.61 ล้านบาท และมีรายได้ 166.26 ล้านบาท เนื่องจากเข้าสู่ไฮซีซั่นของธุรกิจ รวมทั้งมีคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นทั้งจากธุรกิจจำหน่ายสารเคมี และสินค้าเอทานอลแปลงสภาพซึ่งเป็นสินค้าในเครือของบริษัท

สำหรับความคืบหน้าของโครงการผลิตถ่านไฟต์ คาดว่าประมาณเดือน มี.ค.-เม.ย. 64 จะมีความชัดเจนมากขึ้น หลังจากทีโครงการดังกล่าว

[อ่านต่อหน้า 2 ▶](#)



ความมั่นคง มั่งคั่ง ปลอดภัย



BAY

ข้อมูลด้านความต้องการลูกค้าจากการใช้ข้อมูลขนาดใหญ่ (Big Data) และการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ AI

สำหรับกลยุทธ์ในการขยายธุรกิจ (Business Expansion Strategy) กรุงเทพฯและแกร็บได้วางแผนในการขยายบริการให้ครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ ขณะเดียวกัน กรุงเทพฯจะเดินหน้ากลยุทธ์ในการเพิ่มลูกค้าใหม่

(Acquisition Strategy) ผ่านแคมเปญต่างๆ และการเพิ่มความสะดวกในการเข้าถึงบริการทางการเงิน

ทั้งนี้ ภายใต้ความร่วมมือดังกล่าว ได้ร่วมกันออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์สินเชื่อรายวันในแพลตฟอร์มตลาดในไตรมาส 4/63 คือสินเชื่อเงินต้นใจเพื่อพาร์ทเนอร์คนขับแกร็บ และสินเชื่อเงินต้นใจเพื่อพาร์ทเนอร์ร้านอาหารแกร็บฟู้ด เพื่อสนับสนุนทางการเงินให้กลุ่มพาร์ทเนอร์ผู้ขับขี่ และพาร์ทเนอร์ร้านอาหารของแกร็บ ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้สะดวกขึ้นด้วยวงเงินสินเชื่อสูงสุด 100,000 บาท อัตราดอกเบี้ยสูงสุด 33% ผ่อนนานสูงสุดถึง 6 เดือน ●

AGE

ในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปี 63 คาดว่าความต้องการใช้ถ่านหินในภาคอุตสาหกรรมในประเทศ เริ่มมีสัญญาณฟื้นตัว เนื่องจากสามารถกลับมาดำเนินธุรกิจได้ตามปกติ

นอกจากนี้บริษัทยังเดินหน้าขยายตลาดทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยเฉพาะการขยายตลาดกลุ่มประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพิ่มขึ้น โดยปัจจุบันบริษัทมียอดคำสั่งซื้อถ่านหินในมือ (Backlog) จำนวน 1 ล้านตัน ซึ่งจะทยอยส่งมอบจนถึงปี 64 ซึ่งส่งผลให้ทั้งปี 63 คาดว่าปริมาณยอดขายถ่านหินจะสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 3.5 ล้านตัน สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ บริษัทมีแผน



พณ
เศรษฐาพร

การพัฒนาพื้นที่ส่วนขยายท่าเรือที่ 4 คาดว่า จะเริ่มดำเนินการได้ในช่วงปี 64 ในส่วนการลงทุนธุรกิจพลังงานผ่านบริษัทร่วมทุน ภายใต้บริษัท แอท เอนเนอจี โซลูชั่น จำกัด นั้นบริษัทจะ

ทยอยรับรู้รายได้ ตั้งแต่ไตรมาส 3/63 รวมทั้งยังอยู่ระหว่างศึกษาการลงทุนในโครงการขายไอน้ำ และโครงการลงทุนโรงไฟฟ้าเพิ่มเติมหลายโครงการ ●



ดร.วิทยา
อินทลา

MGT

มีความล่าช้า เนื่องจากมีสถานการณ์โควิด-19 เข้ามากระทบการลงทุน

อย่างไรก็ตาม คาดว่าในปีหน้าจะเริ่มดำเนินการเชิงพาณิชย์ โดยช่วงแรกจะมีกำลังการผลิตราว 200-500 ตันต่อปี และจะเพิ่มขึ้นสู่ระดับ 5,000 ตันต่อปี ภายในระยะเวลา 2 ปี

ก่อนจะขึ้นสู่ระดับ 10,000 ตันซึ่งเป็นระดับสูงสุดที่จะผลิตได้ เบื้องต้นโครงการผลิตกราฟไฟต์ จะเริ่มสร้างกำไรให้บริษัทได้ภายใน 2-3 ปี หลังจากเริ่มผลิตเชิงพาณิชย์

ฝ่ายวิเคราะห์หีบ.โนมูระ พัฒนสินกล่าวว่า ภาพรวมธุรกิจ MGT ในครึ่งปีหลังจะเติบโตดีกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากเริ่มมีปริมาณคำสั่งซื้อเข้ามามากขึ้นหลังโรงงานเริ่มเปิดดำเนินงานตามปกติ รวมทั้งคาดว่าจะยอดขายเอทานอลแปลงสภาพยังอยู่ในระดับสูง โดยฝ่ายวิจัยประเมินกำไรปี 63 ไว้ที่ 110-130 ล้านบาท ซึ่งทำสถิติสูงสุดใหม่ ●



ITEL อวดผลงาน Q3/63 โกยกำไร 49.96 ล.

นิวส์ คอนเน็คท์ - ITEL อวดผลงาน Q3/63 โกยกำไร 49.96 ล้านบาท ขณะที่ภาพรวมปี 63 คาดเติบโตตามเป้าหมาย พร้อมเร่งเครื่องเพิ่ม Backlog ลุยปรับทัพเสริมความแข็งแกร่งรองรับการเติบโตปี 64

นายณัฐชัย อนันต์รัมย์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อินเทอร์เน็ต ประเทศไทย (มหาชน) หรือ ITEL เปิดเผยว่า ผลประกอบการไตรมาส 3/63 บริษัทมีรายได้รวมอยู่ที่ 475.78 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิ 49.96 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 3% เมื่อเทียบกับงวดเดียวกันของปีก่อน เนื่องจากรายได้จากงานให้บริการโครงข่ายเพิ่มขึ้นกว่า 33%

สำหรับภาพรวมผลประกอบการในปี 63 มั่นใจว่าจะสามารถทำได้ตามเป้าหมาย โดยปัจจุบันมีมูลค่างานที่รอรับรายได้ (Backlog) ณ สิ้นไตรมาส 3/63 อยู่ที่ราว 4,136 ล้านบาท ซึ่งมาจากงานโครงการอินเทอร์เน็ตพื้นที่ชายขอบ (USO Phase 1) และโครงการอินเทอร์เน็ตในพื้นที่ห่างไกล (USO Phase 2)



ณัฐชัย
อนันต์รัมย์
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

นอกจากนี้ ยังได้รับงานโครงการจัดหาบริการคู่สายวงจรเช่า (Link) ของธนาคารกรุงไทย โครงการจ้างเหมาออกแบบและติดตั้งเคเบิลใยแก้วนำแสง ระยะทาง 3,600 กิโลเมตร ของการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค ซึ่งจะทยอยรับรู้รายได้เข้ามาในปีนี้ และที่เหลือจะทยอยรับรู้ในปีถัดไป

ขณะที่ บริษัทยังเตรียมเสนองานโครงการใหม่มูลค่ากว่าพันล้านบาท ทั้งงาน

ให้บริการโครงข่าย และงานติดตั้งโครงข่าย ทั้งนี้ เพื่อขับเคลื่อนองค์กรให้เติบโตต่อเนื่อง ยั่งยืน และมีความคล่องตัวในการบริหารงานให้สอดคล้องกับการเติบโตของบริษัท ได้เลื่อนตำแหน่งของนายณัฐชัย อนันต์รัมย์ ขึ้นดำรงตำแหน่ง “ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร” และแต่งตั้ง ดร.บัณฑิต รุ่งเจริญพร ดำรงตำแหน่ง “กรรมการผู้จัดการ” เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันรองรับการเติบโตในปี 64

ภาพข่าว



Topvalue.com รุกตลาดออฟไลน์

topvalue.com แฉงกลยุทธ์ O2O (Offline to Online) รุกตลาดออฟไลน์ เปิดหน้าร้านให้หนักเข้าไปได้สัมผัสสินค้าจริง และได้ทดลองใช้งานก่อนตัดสินใจซื้อ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีเพิ่มความมั่นใจ และเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้าก่อนที่จะเลือกซื้อออนไลน์ อีกทั้ง ยังเพิ่มโอกาสในการเข้าถึงสินค้าและบริการจาก topvalue.com ได้มากขึ้น โดยตั้งเป้ายอดขายภายในปีนี้ไว้ที่ 1 พันล้านบาท พร้อมแผนขยายหน้าร้านอีกกว่า 100 สาขาในปี 64

BEM ต้อนรับคณะจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

บริษัท ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (BEM) ให้การต้อนรับรองศาสตราจารย์ ดร.บุญชัย แสงเพชรงาม พร้อมนิสิตคณะวิศวกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ในโอกาสเข้าศึกษาดูงานและเยี่ยมชมการปฏิบัติงานโครงการรถไฟฟ้าฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล (สายสีน้ำเงิน) เพื่อเสริมสร้างความรู้ความเข้าใจด้านงานซ่อมบำรุงรถไฟฟ้า MRT เมื่อวันที่ 4 พฤศจิกายนที่ผ่านมา

