กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 160,000
Ad Rate: 1,600

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: จันทร์ 30 สิงหาคม 2564
ปีที่: 34 **ฉบับที่:** 11934 **หน้า:** 1(กลาง), 4
Col.Inch: 186.40 **Ad Value:** 298,240 **PRValue (x3):** 894,720 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: สูตร'บิ๊กคอร์ป'อยู่ร่วมโควิด

'เอไอเอส'โฟกัสลงทุนรอศก.ฟื้น - 'ซีพีเอฟ'กระจายเสี่ยง47ประเทศ

สูตร'บิ๊กคอร์ป'อยู่ร่วมโควิด

"ดุสิตธานี-ดิเอราวัณกรุ๊ป" ยกเครื่องเทคโนฯรับหลังโควิด

กรุงเทพธุรกิจ ● "เอกชน"ชี้ทางรอดอยู่ร่วมโควิด "ซีพีเอฟ"กระจายความเสี่ยง 47 ประเทศ เร่งวัคซีนพนักงาน 100% "เอไอเอส"ชู "Less But More" ลดลงทุนไม่จำเป็น ทุ่มแผนรอเศรษฐกิจฟื้น "ดีแทค"หนุนบริการ 24 ชม.โปรโมทบริการดิจิทัลในอัตราเร่ง "ซินเน็ค"ปรับสินค้าตอบโจทย์นิวนอร์มอล "ดุสิตธานี-ดิเอราวัณกรุ๊ป" รักษาสภาพคล่อง เจาะดีมานด์เฉพาะยกเครื่องเทคโนฯ รับท่องเที่ยวหลังโควิด-19

การระบาดของโรคโควิด-19 กระทบภาคธุรกิจทำให้ต้องปรับตัวแบบนาทีต่อนาที นับตั้งแต่พบติดเชื้อในไทยเมื่อเดือน ม.ค.2563 และระบาดต่อเนื่องมากกว่า 1 ปีครึ่ง ซึ่งสถานการณ์ระบาดยังมีความไม่แน่นอนสูง ทำให้ภาคธุรกิจต้องหาทางอยู่ร่วมโควิด-19

นายประสิทธิ์ บุญดวงประเสริฐ ประธานคณะผู้บริหาร บริษัทเจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) หรือ ซีพีเอฟ กล่าวว่า การระบาดทั่วโลกทำให้ซีพีเอฟวางแผนบริหารจัดการครอบคลุมตลาด 47 ประเทศ โดยนายธนินท์ เจียรวนนท์ ประธานอาวุโส เครือเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) กำหนดนโยบายต้องให้พนักงานในฐานการผลิตทั่วโลกรู้สึกปลอดภัยในการทำงานที่โรงงานมากกว่าการทำงานที่บ้าน

สำหรับการดูแลด้านสาธารณสุขจะประสานกับภาครัฐแต่ละประเทศและทำตามที่ทางการกำหนดในการดูแลพนักงานซีพีเอฟ รวมทั้งดูแลคนไทยที่อยู่ในประเทศนั้นด้วย ขณะที่การดูแลด้านสาธารณสุขของฐานการผลิตในไทยได้ฉีดวัคซีน

อ่านต่อหน้า ▮ 4

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
InfoQuest Limited | 888/178 Ploenchit Rd., 17th FL. Mahatun Plaza Bldg., Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 160,000
Ad Rate: 1,600

Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: จันทร์ 30 สิงหาคม 2564
ปีที่: 34 **ฉบับที่:** 11934 **หน้า:** 1(กลาง), 4
Col.Inch: 186.40 **Ad Value:** 298,240 **PRValue (x3):** 894,720 **คลิป:** สี่สี
หัวข้อข่าว: สูตร'บิ๊กคอร์ป'อยู่ร่วมโควิด

ต่อจากหน้า 1

สูตรบิ๊กคอร์ป

ให้พนักงาน 90% ของพนักงานทั้งหมด และเร่งฉีดให้ครบ 100% โดยสั่งซื้อวัคซีนจากราชวิทยาลัยจุฬาภรณ์มา 35,000 โดส และกำลังซื้อเพิ่ม 9,000 โดส และหลังจากนี้จะฉีดเข็มที่ 2-3 ซึ่งสั่งซื้อวัคซีนจากหลายโรงพยาบาล และคาดว่าดำเนินการใน พ.ย.นี้

ส่วนการจัดการภายในโรงงานได้นำมาตรการบับเบิลแอนด์ซีล มาใช้หลายแห่ง เช่น นครราชสีมา สระบุรี พร้อมกับสร้างโรงพยาบาลสนามดูแลผู้ติดเชื้อระดับสีเขียว สีเหลืองและสีแดง และวางระบบเชื่อมสถานพยาบาลเมื่อมีผู้ป่วยระดับสีแดง

ทั้งนี้โรงงานของซีพีเอฟในไทยมีประมาณ 80 แห่ง มีระดับความเสี่ยงต่างกัน โดยโรงงานที่มีพนักงานมากอยู่ในกลุ่มโรงงานชำแหละไก่สุกรและกุ้ง ที่มี 6-7 แห่ง ใช้มาตรการบับเบิลแอนด์ซีล โดยจัดแพ็คเก็จจูงใจพนักงานเพื่ออยู่ในระบบ เช่น เพิ่มรายได้ให้เดือนละ 2,000 บาท รวมทั้งสร้างแรงจูงใจจ้างงานผู้ฉีดวัคซีนแล้ว

กระจายความเสี่ยงฐานผลิต

นอกจากนี้ การบริหารธุรกิจแต่ละประเทศเพื่อลดผลกระทบโควิด-19 จะใช้จุดแข็งที่มีธุรกิจครอบคลุม 47 ประเทศ ทำให้กระจายความเสี่ยงได้ โดยในประเทศที่ระบาดสูงถูกชดเชยด้วยการเร่งธุรกิจในประเทศที่ระบาดน้อย ซึ่งจะเห็นว่าสถานการณ์แต่ละประเทศต่างกัน โดยในอินเดียที่มีธุรกิจอาหารสัตว์ สัตว์ปีก สัตว์น้ำและธุรกิจอาหาร ระบาดรุนแรงช่วง เม.ย.-พ.ค.2564 และขณะนี้สถานการณ์คลี่คลาย แต่อาจมีความเสี่ยงช่วงไตรมาส 4 ส่วนในจีนที่มีธุรกิจอาหารสัตว์ สุกร สัตว์ปีก สัตว์น้ำและธุรกิจอาหาร มีสถานการณ์ที่ดีขึ้น รวมถึงรัสเซียที่มีธุรกิจธุรกิจอาหารสัตว์ สุกร สัตว์ปีกและธุรกิจอาหารก็ดีขึ้นเช่นกัน

นอกจากนี้ การขนส่งและกระจายสินค้าภายในประเทศมีการปรับเปลี่ยนจากเดิมที่ส่งสินค้าจากโรงงานเข้าศูนย์กระจายสินค้าเพื่อส่งต่อไปปลายทาง เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น ห้าง แต่ในปัจจุบันมีการปรับเปลี่ยนจากการขนส่งสินค้าจากโรงงานไปที่ปลายเลย เพราะศูนย์กระจายสินค้ามีปัญหาขาดบุคลากรหรือมีการติดเชื้อ ซึ่งอาจทำให้มีปัญหาสินค้าขาดแคลนในระยะสั้นแต่เมื่อมีการปรับเปลี่ยน

"เอไอเอส"ชูนโยบาย Less But More

นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทแอดวานซ์อินโฟร์เซอร์วิส จำกัด (มหาชน) หรือเอไอเอส กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ"ว่า บริษัทยังคงมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการทุกด้าน เพราะ Digital Services และ Digital Infrastructure ที่ให้บริการเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นจากต้องเวิร์คฟรอมโฮมและเรียนออนไลน์ โดยเพิ่มเติมช่องทางบริการออนไลน์หลากหลายขึ้นทั้งเพิ่ม Digital Services ใหม่

สำหรับแผนฟื้นตัวของธุรกิจเน้นนโยบาย "Less But More" คือควบคุมและลดทอนที่ไม่จำเป็นต้องทำช่วงนี้เพื่อนำทรัพยากรไปทำเรื่องสำคัญและจำเป็นในอนาคตเมื่อเศรษฐกิจฟื้นโดยเน้น 3 แกนหลัก คือ

1.Mobile ที่เป็น Core Business ลงทุน 5จี ลดค่าใช้จ่าย 2.เอไอเอส ไฟเบอร์และเอ็นเตอร์ไพร์ซ โซลูชั่นเป็น Growth Engine ใหม่ที่ลงทุนเพิ่ม เน้นทำงานร่วมพาร์ทเนอร์ 3.New Digital Service ตั้งองค์กรแยกมา เน้นลงทุนและขยายงานใหม่เพื่ออนาคต

ส่วนเศรษฐกิจปี 2564 ขึ้นกับภาครัฐและภาคประชาชนจะร่วมมือแก้ปัญหาโควิดปีนี้ได้มีประสิทธิภาพแค่ไหนทั้งการคัดกรองผู้ป่วยเพื่อแยกผู้ป่วยออกการฉีดวัคซีนเพื่อให้เกิด Herd Community และการเยียวยาให้ครบทุกกลุ่ม

"ถ้าควบคุมได้ดีและเสร็จในปีนี้ ในปีหน้าจะค่อยๆฟื้นฟูเพื่อเติบโตต่อไปแต่การเติบโตจะค่อยเป็นค่อยไป ต้องใช้เวลาอย่างน้อย 1-2 ปี จึงจะกลับมาในจุดเดิมก่อนเกิดวิกฤติ"

"ดีแทค"ชูยืนหยัด ยืดหยุ่น ยั่งยืน

นายชารัด เมห์โรทรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหารบริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือ ดีแทค กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่า โควิด-19 ที่ระบาดต่อเนื่อง เห็นภารกิจสำคัญที่ท้าทายร่วมกันที่ต้องลดความเหลื่อมล้ำทางดิจิทัลให้ประชาชน โดยดีแทคเชื่อมั่นและผลักดัน "ดีทั่วถึงอย่างเท่าเทียม" เพราะการให้บริการดิจิทัลเป็นบริการหลักขับเคลื่อนประเทศโดยเน้นบริการ 24 ชั่วโมง สร้างสังคมไทยให้แข็งแกร่งผ่านอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง บริการ 5จี และ 4จี ในราคาเหมาะสม นำคลื่น 700 MHz มาให้บริการเพื่อให้ใช้งานทั่วถึง หากมองปริมาณการใช้งานอินเทอร์เน็ตเห็นว่าเพิ่ม 24.6% ในไตรมาส 2 เมื่อเทียบไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

ดีแทคส่งเสริมการใช้บริการดิจิทัลอัตราเร่ง จำนวนผู้ใช้แอพต่อเดือนเพิ่มขึ้น 9% จากปี 2563 พร้อมทั้งร่วมมือพันธมิตรข้ามอุตสาหกรรมพัฒนาบริการดิจิทัลที่สะดวกและยึดโยงความต้องการและตอบโจทย์ความจำเป็นของผู้ใช้งาน เช่น บริการใจดีมีวงเงินให้ยืม

"โควิดเหมือนโจทย์บังคับให้ต้องปรับตัว ซึ่งดีแทคไม่ได้ทำเพื่อรับมือวันนี้เท่านั้น แต่ยกระดับองค์กรเพื่อความพร้อมแข่งขันระยะยาว"

ปรับสู่"tight-loose-tight"

ทั้งนี้ ดีแทคนำออโตเมชั่นมาใช้ในธุรกิจและกระบวนการทำงานที่ต้องทำซ้ำเป็นกิจวัตร และมีกฎชัดเจนให้ได้ 100% ในปี 2566 รวมทั้งให้พนักงานสร้างซอฟต์แวร์ระบบอัตโนมัติเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความเร็วให้การทำงาน

ขณะเดียวกัน ต้องปรับวัฒนธรรมองค์กรและวิถีการทำงานสู่"tight-loose-tight"

ชารัด เมห์โรทรา

ที่ชัดเจนเกี่ยวกับความคาดหวังและเป้าหมายต่างๆ เพื่อให้ทุกคนในทีมทำตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้อย่างยืดหยุ่น แต่ก็ชัดเจนในการวัดผลและเพิ่มศักยภาพ สร้างระบบการทำงานแบบยืดหยุ่น ภายใต้โควิด-19 พร้อมยกระดับศักยภาพองค์กรทุกด้านให้องค์กรยืนหยัดได้ในทุกวิกฤติและรองรับความเสี่ยงในอนาคต

"ซินเน็ค"เร่งขยายบริการตอบโจทย์

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ซินเน็ค (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่า ความต้องการด้านไอทีอยู่ระดับสูง โดยเฉพาะสินค้าเวิร์คฟรอมโฮม และการปรับโครงสร้าง

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
InfoQuest Limited | 888/178 Ploenchit Rd., 17th FL. Mahatun Plaza Bldg., Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

กรุงเทพธุรกิจ
Krungthep Turakij
Circulation: 160,000
Ad Rate: 1,600
Section: First Section/หน้าแรก
วันที่: จันทร์ 30 สิงหาคม 2564
ปีที่: 34 ฉบับที่: 11934 หน้า: 1(กลาง), 4
Col.Inch: 186.40 Ad Value: 298,240 PRValue (x3): 894,720 คลิป: สี่สี
หัวข้อข่าว: สูตร'บิ๊กคอร์ป'อยู่ร่วมโควิด

พื้นฐานเพื่อให้ตอบรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ และโซลูชั่นที่เป็นไฮไลท์การเติบโต

ทั้งนี้ โควิดทำให้ซัพพลายสินค้าบางกลุ่มขาดตลาดและทำให้รีเซ็ทตลาด ซึ่งระยะยาวดีต่อตลาดไอทีเพราะที่ผ่านมาแข่งขันด้านราคาสูง และเมื่อโควิดผ่อนคลาย พฤติกรรมผู้บริโภคและองค์กรธุรกิจปรับตัวสู่วิถีใหม่และสู่ยุคดิจิทัลเต็มรูปแบบ โดยผู้บริโภคให้ความสำคัญการเปลี่ยนอุปกรณ์ล้าสมัย เริ่มปรับตัวประชุมออนไลน์ ควบคู่การให้ความสำคัญเกี่ยวกับซีเคียวริตี้ของข้อมูลและโซลูชั่น

"เทรนด์ผู้บริโภคต้องการมากกว่าดีไวซ์เดียว และไทยกำลังเข้าสู่การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์จะมี E-invoice หรือ E-document มีความก้าวหน้าของเทคโนโลยีรองรับ 5จี และคลาวด์เซอร์วิสจะยิ่งสนับสนุนให้ในช่วงต่อจากนี้"

รวมทั้งขยายบริการ Fulfilment (บริการคลังสินค้าพร้อมจัดส่ง) สนับสนุนลูกค้าที่จะปรับธุรกิจสู่ออนไลน์ และต่อยอดธุรกิจผ่านบริษัท ชินเน็ค อินควิท์เบชั่น จำกัด บริษัทลูกที่ตั้งมาลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวกับเทคโนโลยี โดยเห็นความชัดเจนขึ้นจากการเปิดตัวธุรกิจแรกที่เข้าลงทุนคือบริษัท สวอป มาร์ท จำกัด ที่ทำกิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รุกตลาดไอทีมือ 2 และจะเห็นพาร์ทเนอร์รายใหม่เพิ่ม

ดุสิตธานีปรับแผนรับอนาคต

นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม บริษัท ดุสิตธานี จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ท่ามกลางวิกฤติโควิด-19 กลุ่มดุสิตธานีมุ่งควบคุมค่าใช้จ่าย ปรับแผนระยะสั้นตลอดเวลา ปรับรูปแบบธุรกิจ ปรับโครงสร้างสินทรัพย์ เพื่อรักษาสภาพคล่องและประคองธุรกิจแต่ไม่ปล่อยให้เป้าหมายระยะยาวล้มเหลว ยังเดินหน้ารับมือการเปลี่ยนแปลง

ทั้งบุคลากรที่เน้นปรับทักษะความพร้อม ความยืดหยุ่นและความคล่องตัวเพื่อตอบโจทย์ธุรกิจปัจจุบันและอนาคต หรือในเทคโนโลยีที่ช่วยลดต้นทุน เพิ่มประสิทธิภาพการทำงานที่ตรวจสอบความถูกต้องโปร่งใสทุกฝ่ายได้ เพราะลูกค้าปัจจุบันมีพฤติกรรมเปลี่ยนไปมาก มีความซับซ้อนหลากหลายและต้องการแบบเจาะจงมากขึ้น ทำให้กลุ่มดุสิตธานีต้องมีความสามารถในการบริหารจัดการ

รวมทั้งกลางเดือน ส.ค.นี้ ได้เปิดตัวแพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์บน LINE MyShop และ LazMall เพื่อนำเสนอโปรโมชั่นห้องพัก โรงแรมและรีสอร์ทในเครือทั่วประเทศ ตลอดจนร้านอาหารและฟิตเนสให้ผู้บริโภคที่นิยมซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้นและเพิ่มช่องรายได้ใหม่

เร่งทรานส์ฟอร์มเทคโนโลยี

ทั้งนี้ โรคโควิด-19 กระทบธุรกิจตลอด 18 เดือนที่ผ่านมา แต่บางโครงการทำต่อเนื่อง โดยเฉพาะการเปลี่ยนโครงสร้างพื้นฐานเทคโนโลยี เพราะเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญที่ยกระดับการทำงานและการบริการให้มีประสิทธิภาพขึ้น โดยเริ่มทรานส์ฟอร์มตั้งแต่ ม.ค.2563 ซึ่ง 18 เดือนของการเปลี่ยนทำงานแบบออนไลน์ 80% เพราะต้อง Work From Home แต่ทุกฝ่ายผลักดันจนสำเร็จน่าพอใจ

โครงการ Technology Transformation ของกลุ่มดุสิตธานี ประกอบด้วย การปรับปรุงระบบ ERP, CRM และ DATA Platform ใหม่ โดยย้ายระบบทั้งหมดไปอยู่บนระบบคลาวด์แพลตฟอร์มของบริษัทซอฟต์แวร์ชั้นนำ ไม่ว่าจะเป็น SAP, MICROSOFT และ CENDYNE และดึง Big Data มาวิเคราะห์วางแผนงานได้เร็วขึ้น ซึ่งวางระบบ ERP เชื่อมข้อมูล 24 บริษัทย่อย ครอบคลุม 5 ธุรกิจหลัก ใน 17 ประเทศ เรียบร้อย

รักษาสภาพคล่องฝ่าโควิดลากยาว

นางสาววรมน อิงคตานุวัฒน์ รองกรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่การเงิน บริษัท ดิ เอราวัณ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า บริษัทปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ธุรกิจท่ามกลางสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา เช่น นำเทคโนโลยีมาเป็นส่วนหนึ่งในการก่อสร้างโรงแรมเพื่อลดปัญหาการก่อสร้างล่าช้า การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าอยู่ตลอดเวลาเพื่อปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้ตรงความต้องการ การกระตุ้นยอดขายผ่านช่องทางดิลิเวอรี่สำหรับร้านอาหารในโรงแรมทุกแห่ง และสื่อสารผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียเพื่อเพิ่มการรับรู้ของแบรนด์โรงแรม

นอกจากนี้การบริหารจัดการต้นทุนให้มีประสิทธิภาพสูงที่สุด รวมถึงการรักษาสภาพคล่องทางการเงินให้เพียงพอยังเป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญสูงที่สุดโดยได้ศึกษาเครื่องมือทางการเงินทุกรูปแบบเพื่อเตรียมพร้อมรับทุกสถานการณ์

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
InfoQuest Limited | 888/178 Ploenchit Rd., 17th FL. Mahatun Plaza Bldg., Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com

'เอไอเอส ดีแทค ซินเน็ค' กางสูตรธุรกิจ 'ต้องรอด'

30 สิงหาคม 2564 | โดย โต๊ะข่าวไอที-ดิจิทัล 111

"เอไอเอส-ดีแทค" กางสูตร "ยุคอยู่ร่วมโควิด" เอไอเอส ชูนโยบาย "Less But More" ลดลงทุนเรื่องไม่จำเป็น หันทุ่มเรื่องใหญ่รับอนาคต "ดีแทค" ใช้สูตร "ยืนหยัด ยืดหยุ่น ยั่งยืน" หนุนบริการ 24 ชม.ดันบริการดิจิทัลในอัตราเร่ง "ซินเน็ค" ดันสินค้านิวนอร์มอล

"เอไอเอส-ดีแทค" กางสูตร "ยุคอยู่ร่วมโควิด" เอไอเอส ชูนโยบาย "Less But More" ลดลงทุนเรื่องไม่จำเป็น หันทุ่มเรื่องใหญ่แผนรับอนาคตเศรษฐกิจฟื้น ดีแทค ใช้สูตร "ยืนหยัด ยืดหยุ่น ยั่งยืน" หนุนบริการ 24 ชม.ดันบริการดิจิทัลในอัตราเร่ง ซินเน็ค ปรับสินค้าตอบโจทย์นิวนอร์มอล ขยายบริการ Fulfilment คลังสินค้า-จัดส่งครบวงจร

เอไอเอส ชูนโยบาย Less But More

นายสมชัย เลิศสุทธิวงค์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.แอดวานซ์ อินโฟร์ เซอร์วิส (เอไอเอส)กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่าบริษัทยังคงมุ่งเน้นเรื่องคุณภาพของสินค้าและบริการทุกด้าน เพราะ Digital Services และ Digital Infrastructure ที่ให้บริการอยู่เป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นจากต้องเวิร์คฟรอมโฮม และเรียนออนไลน์

ทั้งยังต้องเพิ่มเติมช่องทางให้บริการแบบออนไลน์ ที่มีอยู่แล้วให้หลากหลายมากขึ้น ช่วงล็อกดาวน์มีทั้งบนเว็บ บนโมบาย ตลอดจนบนการใช้โซเชียล มีเดีย ต่างๆ ผ่านทีมงานของเอไอเอส เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงบริการได้อย่างไม่สะดุด ทั้งเพิ่ม Digital Services ใหม่ๆ ที่สร้างความสุข ความบันเทิง และความอยู่รอดของผู้คนในยุคนี้เพื่อให้เกิดภาพของ Entertainment @Home ที่จะเป็นประโยชน์กับคนไทย

สำหรับแผนฟื้นตัวของธุรกิจนั้นเอไอเอส เน้นนโยบาย "Less But More" คือ ควบคุมและลดทอนเรื่องต่างๆที่ไม่จำเป็นต้องทำช่วงนี้ลง เพื่อนำเอาทรัพยากรที่มีอยู่ไปทำเรื่องที่สำคัญ และจำเป็นในอนาคตให้เกิดการเติบโตในระยะยาวเมื่อเศรษฐกิจฟื้นตัว โดยมุ่งเน้น 3 แกนหลัก คือ 1. Mobile ที่เป็น Core Business ลงทุน 5จี ลดค่าใช้จ่าย หันใช้ระบบออโตเมชั่นในเรื่องต่างๆ ที่ทำอยู่ให้มากขึ้น

2. เอไอเอส ไฟเบอร์ และเอ็นเตอร์ไพร์ซ โซลูชั่นจะเป็น Growth Engine ใหม่ ที่ลงทุนเพิ่ม เน้นทำงานร่วมพาร์ทเนอร์ และ 3. New Digital Service ตั้งองค์กรแยกออกมา เน้นลงทุนและขยายงานใหม่เพื่ออนาคต

นายสมชัย กล่าวว่า ภาวะเศรษฐกิจปีหน้าขึ้นอยู่กับภาครัฐบาล และภาคประชาชน จะร่วมมือร่วมใจกันแก้ไขปัญหาเรื่องการระบาดของโควิดปีนี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากแค่ไหน ทั้งเรื่องการคัดกรองผู้ป่วย เพื่อแยกคนป่วยออกจากคนปกติให้ได้ครบถ้วน การฉีดวัคซีนให้คนหมู่มากให้เพียงพอต่อการเกิด Herd Community การเยียวยาให้ครบทุกกลุ่มเพื่อไม่ให้ธุรกิจ โดยเฉพาะรายย่อยล้มหายตายจากไป

"ถ้าสามารถควบคุมได้ดี และเสร็จสิ้นภายในปีนี้ ในปีหน้าก็จะสามารถค่อยๆกลับมาฟื้นฟู เพื่อเติบโตต่อไปได้ แต่การเติบโตจะค่อยเป็นค่อยไป ต้องใช้เวลาอีกอย่างน้อยอีก 1-2 ปี จึงจะกลับมาได้ที่จุดเดิมก่อนเกิดวิกฤตโควิดได้" นายสมชัย กล่าว

หนุนการช่วยเหลือต่อเนื่อง

นอกจากนี้ เอไอเอส ยังคงเดินหน้าภารกิจสู้ภัยโควิด-19 ภายใต้แนวคิด เชื่อมต่อ ช่วยเหลือ เพื่อคนไทย อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลานี้ที่มียอดผู้ติดเชื้อเพิ่มสูงขึ้นทำให้ภาคสาธารณสุขรวมถึงบุคลากรทางการแพทย์ต้องรับมืออย่างหนักในการรับผู้ป่วยเข้ารักษา ซึ่งจะเห็นได้ว่าปริมาณผู้ป่วยมีมากกว่าจำนวนเตียงที่แต่ละโรงพยาบาลจัดเตรียมไว้ เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับภาคสาธารณสุขและผู้ป่วย ซึ่งที่ผ่านมา เอไอเอสได้ดำเนินโครงการ AIS 5G เชื่อมต่อช่วยเหลือเพื่อคนไทย

AIS ส่งต่อความช่วยเหลือในช่วงสถานการณ์โควิด ตั้งแต่เริ่มต้นการแพร่ระบาดในปี 2563 จนถึงปัจจุบัน โดยมุ่งเน้น 3 ด้าน คือ 1. สนับสนุนเครือข่ายสื่อสาร 5G, 4G,Free WIFI หนุนการทำงานของภาคสาธารณสุข ประกอบด้วย โรงพยาบาลสนาม ทั่วประเทศ ล่าสุดจำนวน 101 แห่ง 25,907 เตียง พร้อมจุดฉีดวัคซีนอีก 105 จุด ในกทม.และต่างจังหวัด รวมถึง เสริมเครือข่ายในบริเวณโรงพยาบาลทั่วประเทศ

2. สนับสนุนบริการดิจิทัล อาทิ แอพพลิเคชั่น อสม.ออนไลน์ ให้แก่กลุ่ม อสม.ช่วยในการทำรายงานและคัดกรอง, หุ่นยนต์คัดกรอง ROC-Robot For Care, เทคโนโลยี 5G AI CT Scan ปอด, เทเลเมดิซีน-ระบบโทรเวชกรรม , ระบบ CLOUD Contact Center สายด่วน, ระบบ NB IoT Tracking, แพลตฟอร์มวัคซีน, ระบบคิว จองสบาย

3. สนับสนุนอุปกรณ์สื่อสาร-ไอที พร้อมซิมและค่าบริการ แก่หน่วยงานต่างๆ ทั้งหมดนี้เพื่อส่งเสริม สนับสนุนภารกิจต้านภัยโควิดของประเทศไทยให้ก้าวผ่านวิกฤตไปได้อย่างดีที่สุด

"ดีแทค" เน้น "ยืนหยัด ยืดหยุ่น ยั่งยืน"

นายชารัด เมห์โรทรา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท โทเทิ่ล แอ็คเซ็ส คอมมูนิเคชั่น จำกัด (มหาชน) หรือดีแทค กล่าวกับ "กรุงเทพธุรกิจ" ว่า วิกฤตโรคระบาดที่ยังต่อเนื่องครั้งนี้ เราจะเห็นภารกิจสำคัญยิ่ง ซึ่งเป็นความท้าทายร่วมกันของทุกฝ่าย ที่จะต้องลดความเหลื่อมล้ำทางดิจิทัลให้กับประชาชนทุกคน โดยดีแทคมีความเชื่อมั่นและผลักดันในเรื่อง "ดีทั่วถึงอย่างเท่าเทียม" เพราะการให้บริการดิจิทัลจะเป็นบริการหลักที่ขับเคลื่อนประเทศ

ดีแทคให้ความสำคัญในการให้บริการได้อย่างต่อเนื่องทั้ง 24 ชั่วโมง เพราะการเชื่อมต่อมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งในทุกสถานการณ์ และสร้างสังคมไทยให้แข็งแกร่งผ่านการใช้งานอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงคือจุดมุ่งหมายที่ผลักดันทิศทางการดำเนินธุรกิจของดีแทค นอกจากบริการการสื่อสารไร้สายทั้ง 5G และ 4G ในราคาที่เหมาะสมแล้ว

ดีแทคยังพัฒนาบริการใหม่หลากหลายที่จะช่วยเปลี่ยนผ่านผู้ใช้งานสู่ชีวิตดิจิทัล ที่สำคัญเราได้นำคลื่น 700 MHz ซึ่งเป็นคลื่นความถี่ต่ำมีคุณสมบัติที่มีประสิทธิภาพเพิ่มการเข้าถึงพื้นที่ใช้งานเสริมสัญญาณเน็ตความเร็วสูงมาให้บริการเพื่อทุกคน ในสถานการณ์ที่มีผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งถ้ามองตัวเลขปริมาณการใช้งานอินเทอร์เน็ตจะเห็นว่ามีการเพิ่มขึ้นถึง 24.6% ในไตรมาสที่ 2/2564 เมื่อเทียบกับไตรมาสเดียวกันของปีก่อน

นอกจากนี้ ดีแทคยังส่งเสริมการใช้บริการดิจิทัลของลูกค้าในอัตราเร่ง (digital fast forward) จำนวนผู้ใช้งานแอปต่อเดือน (Monthly Active User) เพิ่มขึ้น 9% จากปี 2563 ที่ผ่านมา พร้อมทั้ง ร่วมมือกับพันธมิตรข้ามอุตสาหกรรมพัฒนาบริการดิจิตัลที่สะดวก และยืดโยงกับความต้องการและตอบโจทย์ความจำเป็นของผู้ใช้งาน

เช่น บริการใจดี มีวงเงินให้ยืม เป็นครั้งแรกของการร่วมมือกันระหว่างผู้ให้บริการโทรคมนาคม ผู้ให้บริการโซเชียลแบงกิ้ง และผู้พัฒนาเทคโนโลยีในการนำเสนอบริการสินเชื่อส่วนบุคคลรูปแบบดิจิทัล ให้กับลูกค้าดีแทค ผ่านดีแทค แอปพลิเคชัน และ LINE แอปพลิเคชัน ที่ง่าย สะดวกรวดเร็ว ทุกที่ทุกเวลา

“วิกฤตโควิดเป็นเหมือนโจทย์ที่บังคับให้องค์กรต้องปรับตัว ที่สำหรับดีแทคแล้ว เราไม่ได้ทำขึ้นเพื่อรับมือสำหรับวันนี้เท่านั้น แต่เรายกระดับศักยภาพองค์กรเพื่อความแข่งแกร่งและพร้อมแข่งขันในระยะยาว”

ปรับสู่ ‘tight-loose-tight

ทั้งนี้ ที่ผ่านมา ดีแทคได้นำระบบ ‘ออโตเมชัน (automation)’ มาใช้ในธุรกิจและกระบวนการทำงานที่ต้องทำซ้ำๆ เป็นกิจวัตร และมีกฎชัดเจน (rule-based) ให้ได้ 100 เปอร์เซ็นต์ ภายในปี 2566 รวมทั้งเปิดโอกาสให้พนักงานสร้างซอฟต์แวร์สำหรับระบบอัตโนมัติ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วให้กับกระบวนการทำงาน พร้อมทั้งลดข้อผิดพลาดอันเนื่องมาจากมนุษย์

ขณะเดียวกัน ต้องปรับวัฒนธรรมองค์กร และวิถีการทำงานของคนดีแทค สู่รูปแบบ ‘tight-loose-tight’ ที่ชัดเจนเกี่ยวกับความคาดหวังและเป้าหมายต่างๆ และจำเป็นต้องให้อำนาจและอิสระในการทำงาน เพื่อให้ทุกคนในทีมสามารถทำตามจุดมุ่งหมายที่วางไว้อย่างยืดหยุ่น แต่ในขณะเดียวกันก็ชัดเจนในเรื่องการวัดผล และเพิ่มศักยภาพสร้างระบบการทำงานแบบยืดหยุ่น (flexible work) ภายใต้สถานการณ์โควิด-19

พร้อมกับ ยกระดับศักยภาพองค์กรทุกด้านให้องค์กรยืนหยัดได้ในทุกวิกฤตและรองรับความเสี่ยงในอนาคต ดีแทคประกาศกรอบการทำงานด้านความยั่งยืน ที่ดำเนินธุรกิจอย่างมีความรับผิดชอบ หรือ dtac Responsible Business ได้แก่ การรักษาธรรมาภิบาลและจริยธรรม การปกป้องสิทธิความเป็นส่วนตัวการบริหารห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน การสร้างสังคมดิจิทัลที่ทั่วถึงและเท่าเทียมสำหรับทุกคน การบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมและสภาพภูมิอากาศ การเคารพหลักสิทธิมนุษยชน และการสร้างสุขภาวะในที่ทำงาน

‘ซินเน็ค’ เร่งขยายบริการตอบโจทย์

นางสาวสุธิดา มงคลสุธี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บมจ.ซินเน็ค (ประเทศไทย) กล่าวว่า ในฐานะที่ซินเน็คเป็นดิสทริบิวเตอร์ผู้นำด้านไอทีอีโคซิสเต็มของประเทศ **เราเล็งเห็นความต้องการด้านไอทียังคงอยู่ในระดับสูง โดยเฉพาะ**

กลุ่มสินค้าที่รองรับความต้องการด้าน Work From Home และการปรับโครงสร้างพื้นฐานเพื่อให้ตอบรับเทคโนโลยีสมัยใหม่ และโซลูชั่นต่างๆ ยังเป็นไฮไลท์ในการเติบโต

อย่างไรก็ดี สถานการณ์โควิดที่ส่งผลกระทบไปทั่วโลก ทำให้ซัพพลายสินค้าไอทีบางกลุ่มขาดตลาด และทำให้มีการรีเซ็ทตลาด มองในระยะยาวจะดีต่อตลาดไอที เนื่องจากในช่วงที่ผ่านมา มีการแข่งขันทางด้านราคาค่อนข้างสูงในสินค้าบางกลุ่ม และมองว่า เมื่อสถานการณ์โควิดผ่อนคลายลง พฤติกรรมผู้บริโภคและองค์กรธุรกิจได้ปรับตัวเข้าสู่ชีวิตวิถีใหม่ และเดินหน้าเข้าสู่ยุคดิจิทัลอย่างเต็มรูปแบบ

ผู้บริโภคเริ่มให้ความสำคัญในการปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ที่ล้าสมัย เริ่มปรับตัวในการประชุมผ่านออนไลน์ ควบคู่การให้ความสำคัญเกี่ยวกับซีเคียวริตี้ของข้อมูล และโซลูชันต่างๆ

"โดยมองว่า เทรนด์ของผู้บริโภคจะมีความต้องการมากกว่าดีไวซ์เดียว และในประเทศไทยกำลังเข้าสู่การทำธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ จะมี E-invoice E-document และความก้าวหน้าของเทคโนโลยีรองรับ 5G Wifi 6 และ Cloud Service จะยิ่งสนับสนุนให้ในช่วงต่อจากนี้ดีมานด์ผู้บริโภคจะยังคงอยู่ในระดับสูง รวมถึง หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจะมีนโยบายสนับสนุนให้ลงทุนเรื่องเทคโนโลยีมากขึ้น ซินเน็คฯ จึงยังคงเดินหน้าผลักดันสินค้าที่เป็นโอกาสออกสู่ตลาด เพื่อขยายธุรกิจหลักให้แข็งแกร่ง"

นอกจากการปรับตัวด้านของสินค้าอยู่เสมอแล้ว เรายังขยายการให้บริการ Fulfilment (บริการคลังสินค้าพร้อมจัดส่ง) เพื่อสนับสนุนลูกค้าที่ต้องการปรับธุรกิจไปสู่ออนไลน์อีกด้วย อีกทั้งเรายังมีการต่อยอดธุรกิจร่วมกับพันธมิตร ผ่าน บริษัท ซินเน็ค อินคิวท์เบชั่น จำกัด (Synnex Incubation) ซึ่งเป็นบริษัทลูกที่จัดตั้งขึ้นเพื่อลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับเทคโนโลยี เสริมสร้างการเติบโตที่แตกต่างไปจากธุรกิจเดิมของซินเน็คฯ

โดยเริ่มเห็นความชัดเจนมากขึ้นแล้ว จากการเปิดตัวธุรกิจแรกที่เข้าลงทุน คือ บริษัท สวอป มาร์ท จำกัด (SWOPMART) ประกอบกิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ รุกตลาดไอทีมือสอง และคาดว่าจะเห็นพาร์ทเนอร์รายใหม่ของเราเพิ่มเติมในช่วงเร็วๆ นี้

สำหรับ การบริหารจัดการภายในองค์กร ให้สอดคล้องกับสถานการณ์โควิดที่รุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เราได้ปรับกลยุทธ์การทำงานในเชิงรุก จัดระบบ Work From Home และนำโซลูชันต่างๆ มาช่วยสนับสนุนการทำงานของพนักงาน และระบบการประชุมผ่านออนไลน์ สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า และพาร์ทเนอร์ ว่าจะได้รับการบริการอย่างสะดวก รวดเร็ว และปลอดภัยที่สุด

ประกอบกับ สนับสนุนให้พนักงานในองค์กรเข้ารับการฉีดวัคซีนป้องกันโควิด เพื่อสร้างภูมิคุ้มกันหมู่ และเตรียมความพร้อมให้ทุกคนได้กลับมาใช้ชีวิตปกติได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ ซินเน็คฯ ได้ยกระดับบริการผ่านออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงการบริการไอทีได้ทุกที่โดยไม่ต้องเดินทางตลอด 24 ชั่วโมง และได้เปิดตัวแพลตฟอร์ม LINE Official Account (LINE OA) ภายใต้ชื่อ @SynnexThailand รับสถานการณ์คุมเข้มโควิด และรองรับแผนการทำการตลาดและการบริการลูกค้าผ่านช่องทางที่แข็งแกร่งในอนาคต

แชร์ข่าว : เราเป็นสมาชิกของ สมาคมผู้ผลิตข่าวออนไลน์ Add friend

Tags:

เอไอเอส ดีแทค ซินเน็ค สูตรรอดโควิด โควิด-19 กรุงเทพธุรกิจ 5G ค่ายมือถือ ไอที เวิร์คฟรอมโฮม กรุงเทพธุรกิจ

'พยากรณ์อากาศ' วันนี้ 'กรมอุตุนิยมวิทยา' เตือน ฝนตกหนักบางแห่ง ระวังน้ำท่วมฉับพลันน้ำป่าไหลหลาก

SIAMRAJATHANEE PUBLIC COMPANY LIMITED
NCL International Logistics Public Company Limited
LEO GLOBAL LOGISTICS
BDMS Bangkok Dusit Medical Services
CIG

BIDEN NEWS

30 สิงหาคม 2564

www.bidennews.com | bidennews1 | bidennews

ข่าวหน้า 1 ฉบับที่ 131

U พลิกโฉม ลุยธุรกิจใหม่

U city ทุ่มเงินกว่า 4,500 ลบ. เข้าซื้อหุ้น JMART ในสัดส่วน 9.90% และได้เข้าซื้อหุ้นของ SINGER ในสัดส่วน 24.90% ด้วยมูลค่ากว่า 7,000 ลบ.

ทั้งยังรุกธุรกิจประกันชีวิตด้วยการเข้าลงทุนใน บมจ. แอ็ดวานซ์ไลฟ์ ประกันชีวิต (A LIFE) **ด้วยมูลค่า 1,500 ลบ. ในสัดส่วนถึง 75%** โดยคาดการณ์ว่าธุรกรรมการเข้าลงทุนในข้างต้นจะแล้วเสร็จสมบูรณ์ภายในไตรมาสที่ 4/64

U CITY PUBLIC COMPANY LIMITED

ติดตามได้ที่ www.biden-news.com

JMT ออกหุ้นเพิ่มทุน 311.57 ล้านหุ้น

บอร์ด JMT อนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียน **จำนวน 155,788,711.00 บาท จากทุนจดทะเบียนเดิม 607.42 ลบ. เป็นทุนจดทะเบียน 763.20 ลบ.** โดยการออกหุ้นสามัญ**เพิ่มทุนจำนวน 311,577,422 หุ้น มูลค่าหุ้นที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บ. ซึ่งจัดสรรจำนวน 240.96 ล้านหุ้น ขายให้ผู้ถือหุ้นเดิมในราคาหุ้นละ 41.50 บ.** และหุ้นเพิ่มทุนที่เหลือใช้รองรับการแจกวอร์แรนต์ JMT-W4

jmt network services

ติดตามได้ที่ www.biden-news.com

สำนักข่าวไบเดนนิวส์

BGRIM เตรียม COD โรงไฟฟ้า 5 โครงการ

BGRIM อยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมเพื่อทดแทนโรงไฟฟ้าเดิมด้วยขนาดที่ใหญ่ขึ้นและมีประสิทธิภาพที่สูงขึ้นมาก **ในนิคมอุตสาหกรรมเอเชีย 2 โครงการ กำลังการผลิตรวม 280 MW** นอกจากนี้ยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังความร้อนร่วมเพื่อทดแทนโรงไฟฟ้าเดิม **อีก 3 โครงการ คิดเป็นกำลังการผลิตรวม 420 MW โดยมีกำหนดการ COD ช่วงครึ่งปีหลังของปี 2565 และตั้งเป้ากำลังการผลิตมุ่งสู่ 10,000 MW ในปี 2573 โดยมีเป้าหมายรายได้ต่อปีกว่า 100,000 ลบ.**

ติดตามได้ที่ www.biden-news.com

BPP อนุมัติจ่ายปันผลระหว่างกาล

ที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท บ้านปู เพาเวอร์ จำกัด (มหาชน) หรือ BPP อนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล **จากผลดำเนินงานงวดวันที่ 1 ม.ค. - 30 มิ.ย. 64 ในอัตราหุ้นละ 0.30 บาท กำหนดวันที่ไม่ได้สิทธิรับเงินปันผล (XD) วันที่ 9 ก.ย. 64 และมีกำหนดจ่ายปันผลในวันที่ 21 ก.ย.64**

ติดตามได้ที่ www.biden-news.com

SYNEX ครึ่งปีหลังพุ่ง รับไฮซีซั่น

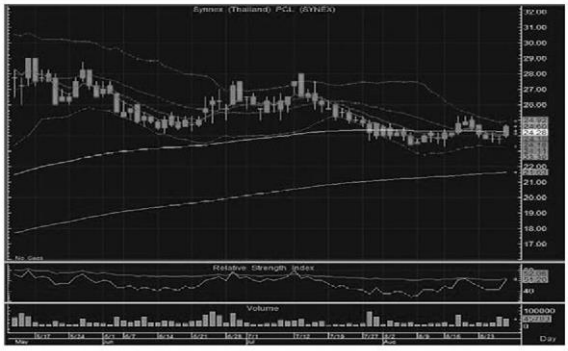
นางสาวสุธิดา มงคลสุธี เผยถึงภาพรวมธุรกิจในช่วงครึ่งปีหลังเดิบโตรับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี **เพื่อรองรับ 5G Wifi 6 และ Cloud Service** รวมทั้ง ในช่วงโค้งสุดท้ายของปีเป็นช่วงทยอยเปิดตัวสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด โดยบริษัทยังมุ่งมั่นรักษาความสามารถในการทำกำไรจากช่วง Q2 ที่ผ่านมา และเตรียมเผยแผนต่อยอดธุรกิจร่วมกับพันธมิตรรายอื่น **คาดจะเป็นอีกปัจจัยสนับสนุนให้มีโอกาสเติบโตอย่างมีนัยสำคัญในอนาคต**

ติดตามได้ที่ www.biden-news.com

" สนใจติดต่อโฆษณา หนังสือพิมพ์ Biden News และ คอลัมน์ หมาป่าแห่งวอลล์สตรีท โทร 0616462449 คุณเพชรรัตน์ "

ทันหุ้น
Thun Hoon
Circulation: 100,000
Ad Rate: 550

Section: First Section/กระดานเซียน
วันที่: จันทร์ 30 สิงหาคม 2564
ปีที่: 18 **ฉบับที่:** 4301 **หน้า:** 4(บนขวา)
Col.Inch: 29.54 **Ad Value:** 16,247 **PRValue (x3):** 48,741 **คลิป:** ขาว-ดำ
คอลัมน์: เคาะไป คุยไป



SYNEX ผลการดำเนินงาน รายได้จากการขาย และให้บริการ 2Q/21 อยู่ที่ 8.4 พันล้านบาท ลดลง 311.45 ล้านบาท หรือ 3.6% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน เนื่องมาจากเกิดผลกระทบจากการระบาดของเชื้อไวรัส COVID-19 แต่กำไรสุทธิกลับเพิ่มขึ้น 27.09% หรือ 45.01 ล้านบาท โดยคิดเป็นเงินรวมทั้งสิ้น 211.12 ล้านบาท จากการขายสินค้าในกลุ่ม Gaming Products เพิ่มขึ้น 50% VGA Card และ Mainboard เนื่องจากวิถีชีวิตการเป็นอยู่เปลี่ยนไป ผู้คนต้องการสินค้า Digital มาประกอบการดำเนินธุรกิจ จากนโยบาย Work From Home แม้ว่ารายได้จากการขายและให้บริการน้อยลง แต่ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นรับความต้องการสินค้าของผู้ซื้อ ผลประกอบการครึ่งปีแรก ปันผล 18 สตางค์ต่อหุ้น กำหนดจ่าย ณ วันที่ 3 กันยายน

บริษัทตั้งเป้าเติบโตต่อในครึ่งปีหลัง จาก Platform ชื่อ SWOPMART ซึ่งเป็นโครงการที่จะ Launch ในเดือนกันยายน โดยปัจจุบัน Platform นี้อยู่ในขั้นตอนปรับปรุง บริษัทร่วมลงทุน 60% ร่วมกับ Partner ด้วยงบประมาณไม่เกิน 100 ล้านบาท เป็นตัวกลางที่ให้ผู้ซื้อและขาย สามารถซื้อขายสินค้า IT มือสองผ่าน Platform SWOPMART เป็นตลาดกลางออนไลน์ ที่จะช่วยให้การติดต่อซื้อ-ขาย เกิดความสบายใจ และได้ข้อมูลที่ถูกต้องโดย SYNEX จะควบคุมและรับรองข้อมูลของสินค้าเหล่านั้น ซึ่งในประเทศไม่มีตลาดที่รองรับสินค้า IT มือสองแบบเป็นทางการแบบนี้มาก่อน รายได้หลักมาจาก Transection Fee และ Seller ที่มาขายสินค้า รวมถึงการออก Certificated รับรองสินค้าจาก SYNEX จึงคาดว่าโครงการนี้จะเป็นที่สนใจและสร้างรายได้ในไตรมาส 3 และ4 เป็นอย่างดี เนื่องด้วยไลฟ์สไตล์ผู้คนที่เปลี่ยนมาเป็นแบบ New Normal

แนะนำ "เคาะ" ครับ ทางด้านปัจจัยเทคนิค ระดับราคาปรับตัวไม่สร้างจุดต่ำกว่ารอบก่อนหน้า และกลับตัวขึ้นมา Double Bottom ระยะสั้นแท่งเทียนสีขาวยาวแกว่งตัวขึ้นทดสอบผ่าน SMA ขึ้นมาเป็น Buy Signal กรอบแนวรับระหว่างวันเน้นยืน 24.20-24.00 ยืนเหนือมั่นคง แนวโน้มกลับตัวขึ้นรูปแบบ V-Shape แนวต้าน Neck Line หลัก 25.25 และแนวต้านจุดสูง

คำแนะนำของ ASL

กรณี "มีหุ้น" ถือ เพิ่มการลงทุน/แนวต้าน 25.25/27.50 มีโอกาสทดสอบ

กรณี "ไม่มีหุ้น" ชื้อระยะสั้นเน้นยืนแนวรับ 24.20/23.50 ไม่ควรต่ำกว่า

iQNewsClip www.iqnewsclip.com
InfoQuest Limited | 888/178 Ploenchit Rd., 17th FL. Mahatun Plaza Bldg., Lumpini, Patumwan, Bangkok 10330
02-253-5000, 02-651-4700 02-253-5001, 02-651-4701 help@iqnewsclip.com