

LIB OF THE MONTH

Investment for all



June 2024

สะสมกำลัง อาจารย์เพชร | กฎข้อที่ 0.5 ของการลงทุน น้ำแดง | งบกลุ่มสื่อสารฯ ดูอะไร พี่เซียง
| The 2% Rule โค้ชบาส | Fast-Casual Food ผู้มา disrupt กลุ่ม Fast Food อาร์ม | ลงทุนทางเลือก
ใน นาฬิกา หรือ สินทรัพย์ที่ใส่ได้ทุกวัน ภัทร | รู้จักดาวเด่นหุ้นอัครเมิร์ชจีน และ การลงทุนหุ้นจีนบนตลาด
สหรัฐผ่าน ADR เอิร์น



THE UNCERTAINTY



Hello

Liberator Family

สวัสดีชาว LIBFAM
ที่รักครับ

เดือน มิถุนายน ตลาดหุ้นไทยกำลังถูกท้าทาย
อีกแล้ว หลังจาก enjoy กับผลประโยชน์การที่ดีใน
1Q24 แต่จะมาโดนพิษ MSCI rebalance (net
out) ในปลายเดือน พ.ค. และตัวเลขเศรษฐกิจที่
ร้อนแรงของสหรัฐ นำมาซึ่งโอกาสในการลด
ดอกเบี้ยที่เลื่อนลงมากขึ้นเรื่อยๆ ในปีนี้

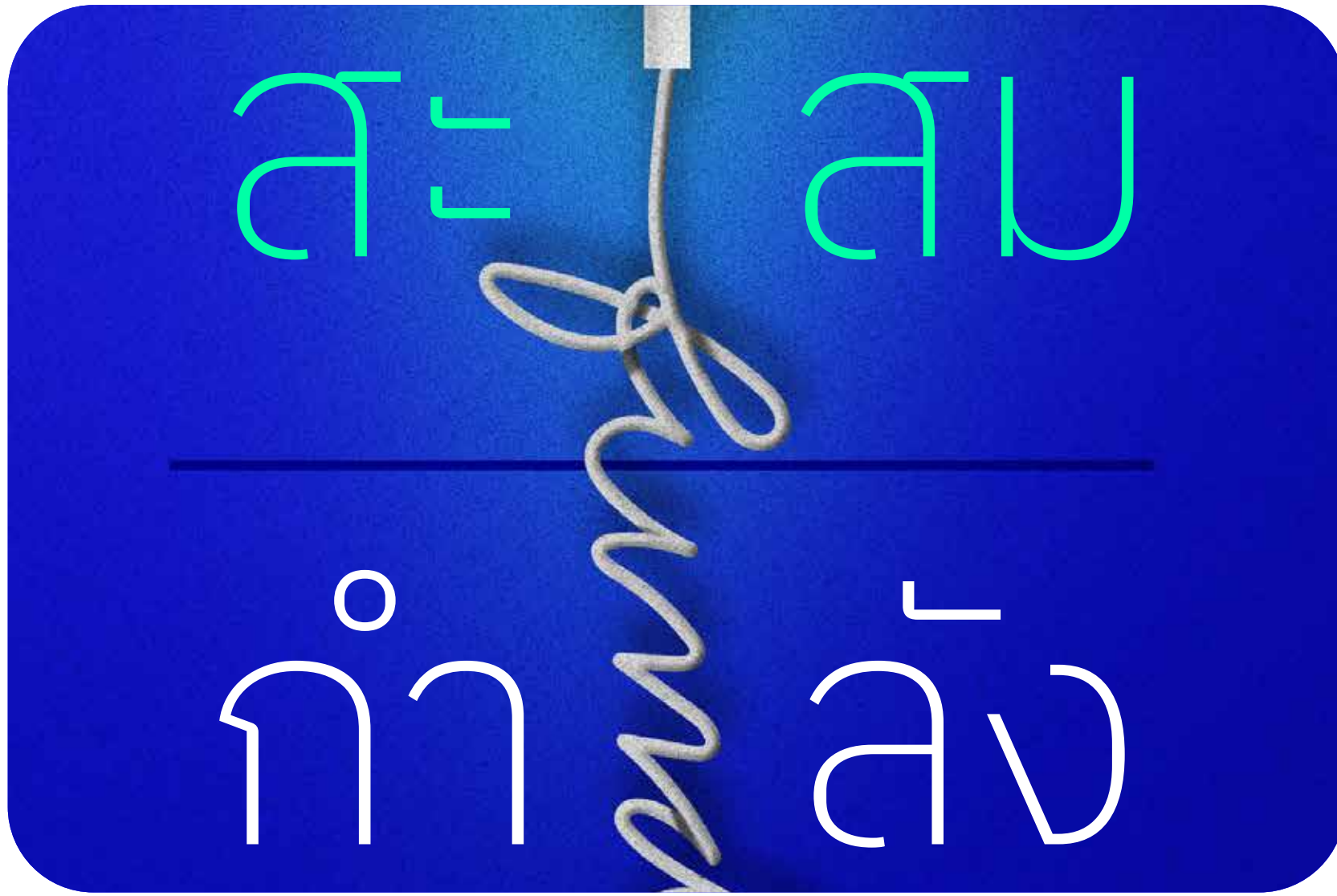
ในเดือนนี้ ความท้าทายสำคัญเรื่องใหม่คือ
การเมืองไทย ที่เริ่มมีความไม่แน่นอนอีกครั้ง

ทำให้เสถียรภาพรัฐบาลถูกตั้งคำถาม(อีกแล้ว)
อย่างไรก็ดี หากมองแง่ดีๆ ตลาดอาจไม่ยังไม่รีบ
ไป และเปิดทางให้เราทยอยเลือกลงทุนในหุ้นดีๆ
ได้นะ

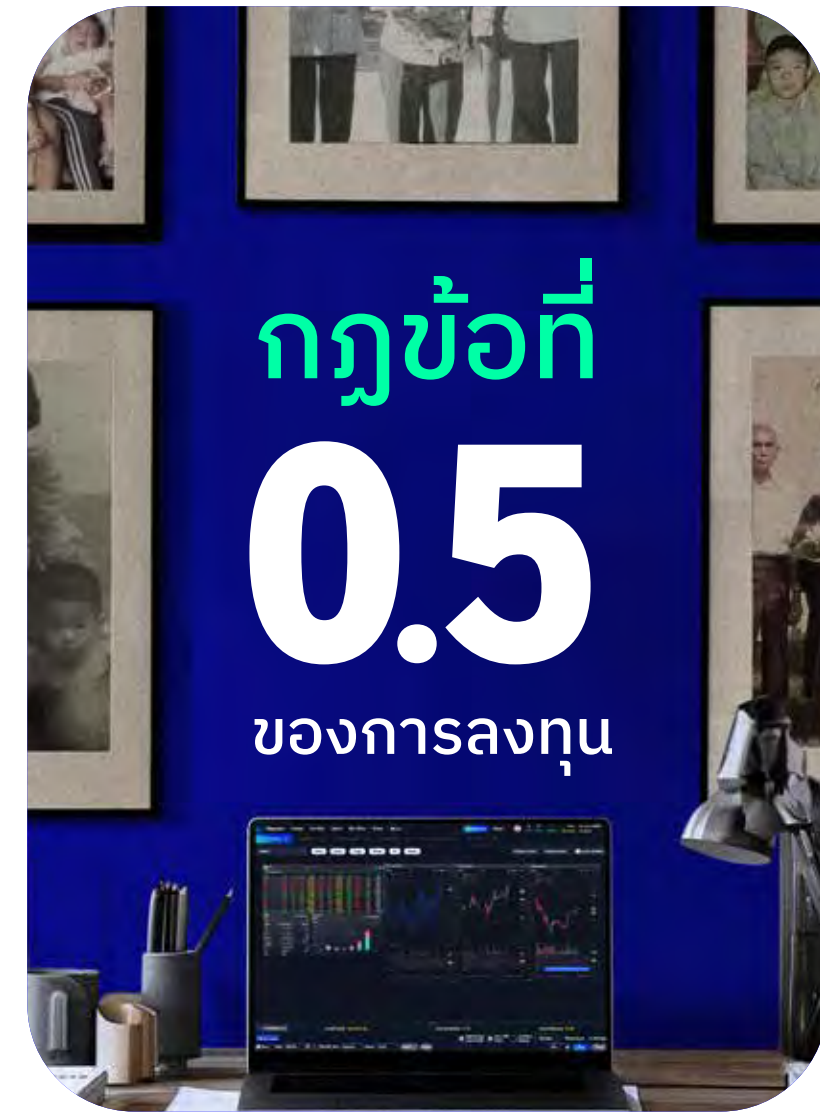
LIB of the Month ฉบับนี้เป็นฉบับที่น่าชื่น
ชอบมาก ชื่นชอบในความหลากหลายที่มีสาระ;
อ.เพชร กลยุทธ์เดือน มิ.ย. สะสมกำลัง, เรียนรู้
เรื่องหุ้นสื่อสาร กับพีเซียง, น้ำแดงเสนอกฎข้อ
ที่ 0.5 ของการลงทุน(อยากให้อ่านมาก), น้อง
ภัทร กับลงทุนทางเลือกนาฬิกา, อาร์มมีเรื่อง
สนุกๆ สงคราม Fast Food กับ Fast-Casual Food
เอิร์น มาในเรื่องลุย e-commerce จีน ด้วย
ADR และบาสเสนอเรื่องการจำกัดความเสี่ยง
ด้วย กฎ 2%

เชื่อว่าเพื่อนๆจะชอบฉบับนี้เหมือนน้ำ

CONTENTS



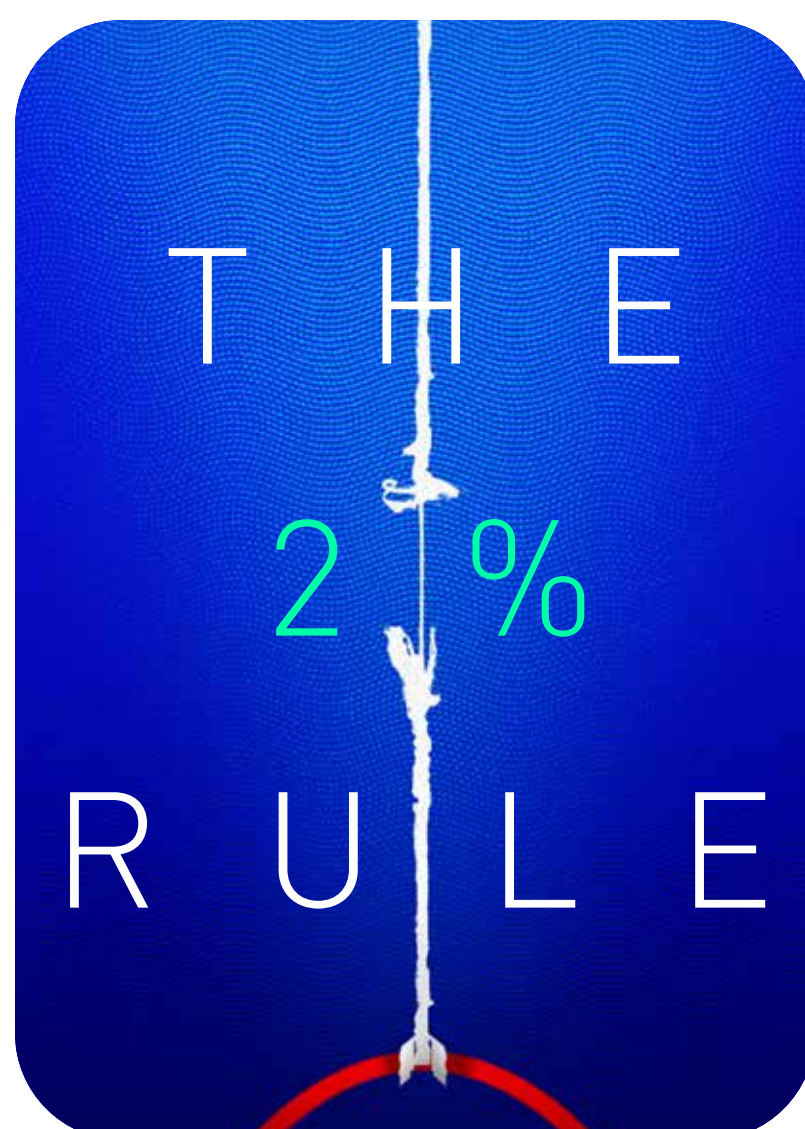
วิจิตร อารยะพิศิษฐ
นักกลยุทธ์ การลงทุน



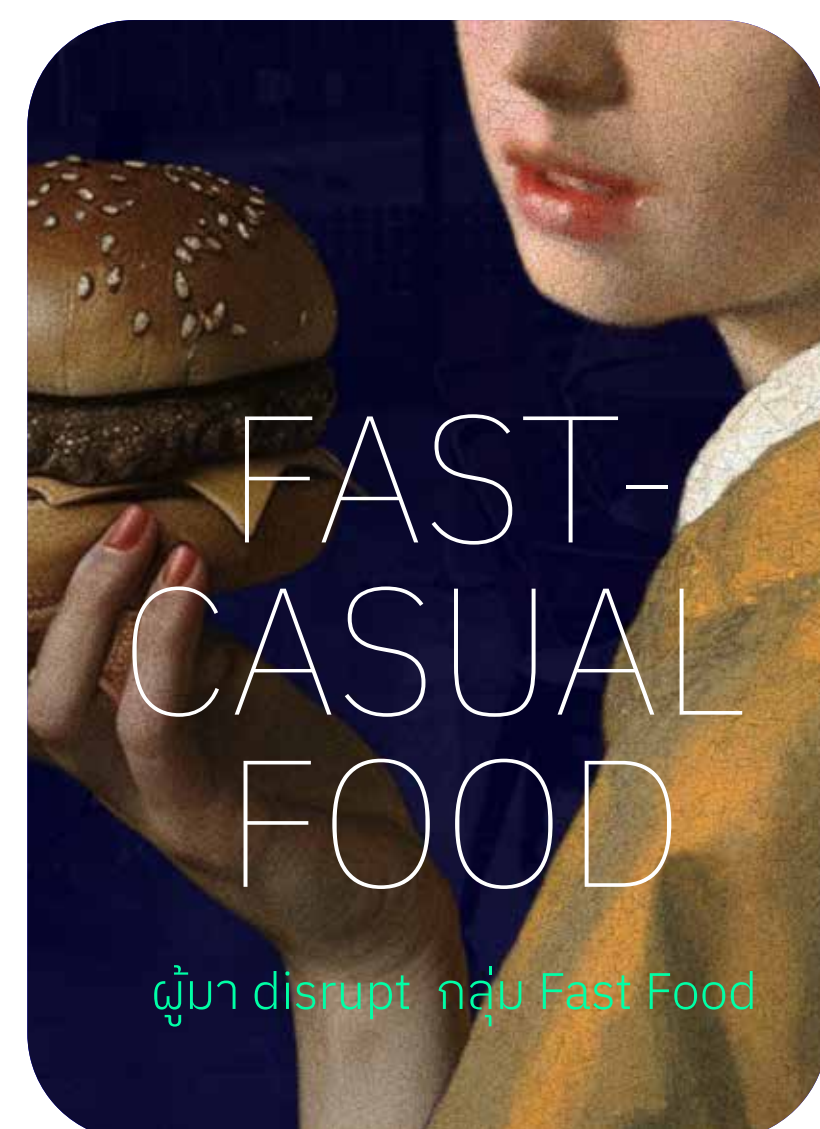
จรรุณพันธ์ วัฒนวงศ์
Head of Research



นารี อภิเสวตกานต์
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน



อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์
นักวิเคราะห์ทางเทคนิค



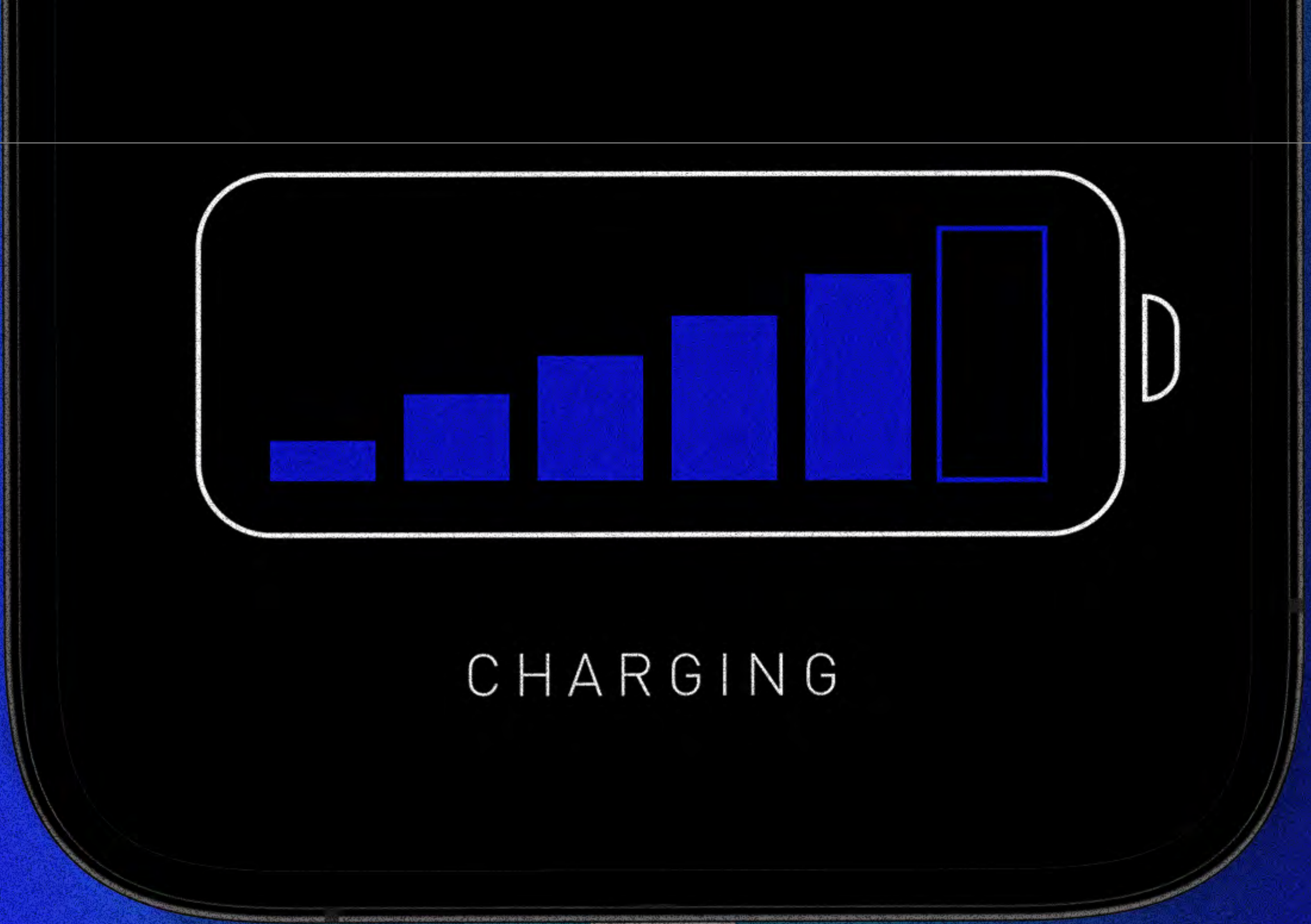
ทิวต์ ชุตัทธ์
Investment Content Creator



จิรภัทร คงบัว
ผู้ช่วยนักวิเคราะห์หลักทรัพย์



ธนัชชา เซษฐุโชติศักดิ์
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน - หุ้นต่างประเทศ



အားလုံး

ကံလဲ



วิทธร อารยะพิศษฐ
นักกลยุทธ์ การลงทุน

มีสัญญาณ แก่งสร้างฐานสะสมกำลัง รอการฟื้นตัวช่วง 2H24 โดยระยะสั้นติดตามมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐฯ รวมทั้งรายละเอียดโครงการ LTF ขณะที่การเมือง อาจต้องติดตามแต่คาดไม่กระทบตลาด

ส่วนหุ้นเด่นเดือนนี้เราแนะนำ CBG, COCOCO, SPRC, WICE

ผลการดำเนินงาน 1Q24 เป็นที่น่าพอใจ

ผ่านพ้นช่วงรายงานผลประกอบการแล้วพบว่าภาพรวมกำไร 1Q24 ของบริษัทจดทะเบียนไทย อยู่ในเกณฑ์ที่ค่อนข้างดี โดยกำไรสุทธิรวมรายไตรมาสอยู่ที่ 2.61 แสนล้านบาท (+34%q-q, -2%y-y) ส่วนใหญ่ทำได้ใกล้เคียงคาด ส่งผลให้กำไรตลาดยังทรงตัวใกล้ระดับ 92 บาทต่อหุ้น หรือคิดเป็น PE Ratio ที่ 14.8 เท่า ยังมีส่วนลด 12.9% จากค่าเฉลี่ย PE ระยะยาวที่ 17 เท่า

รอ LTF ช่วยฟื้นตลาดทุนไทย

ช่วงที่ผ่านมารัฐบาลเริ่มกลับมาเน้นมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจแบบจริงจังมากยิ่งขึ้น ทั้งมาตรการช่วยเหลือกลุ่มผู้ประกอบการ, โครงการกระตุ้นการบริโภค ผสานความคาดหวังเรื่องงบประมาณรายจ่ายที่คาดว่าจะส่งผลให้เกิดการเร่งเบิกจ่าย ฟื้นฟูภาพเศรษฐกิจมากขึ้น นอกจากนี้ อีกหนึ่งประเด็นที่ตลาดทุนจับตามองคือ การนำมาตรการ LTF กลับมาอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งในอดีตถือว่ามาตรการนี้ช่วยพยุงตลาดหุ้นไทยในช่วงปลายปีได้ค่อนข้างดี โดยในรอบนี้เราคาดว่าจะ

**อีกหนึ่งประเด็นที่
ตลาดทุนจับตามอง
คือ การนำมาตรการ LTF
กลับมาอีกครั้งหนึ่ง**

มีการชี้แจงรายละเอียด LTF ที่ชัดเจนได้ภายใน
เดือนมิถุนายนนี้

โดย 3 ประเด็นที่ต้องติดตามคือ

- 1) นโยบายลงทุนกอง LTF ใหม่บังคับให้ซื้อหุ้น
ไทย 100% หรือไม่
- 2) ระยะเวลาการถือครองกองทุนเพื่อผลประโยชน์
ทางภาษี ควรจะมีระยะเวลาที่สั้นกว่ากองทุน
ประหยัดภาษีในปัจจุบัน โดยควรกลับมาอยู่
ในกรอบไม่เกิน 5-7 ปีปฏิทิน
- 3) วงเงินในการซื้อกองทุนควรอยู่ในระดับที่เหมาะสม
ไม่น้อยเกินไป เพื่อที่จะช่วยกระตุ้นภาพ
ตลาดหุ้นไทยได้อย่างมีนัยสำคัญ

โดยสรุปหากทั้ง 3 ปัจจัยอยู่ในระดับที่เหมาะสม
ก็จะช่วยให้นักลงทุนมั่นใจที่จะลงทุนมาก
ยิ่งขึ้น

การเมืองคาดไม่กระทบการลงทุน

ประเด็นศาลรัฐธรรมนูญที่รับคำร้อง 40 ส.ว.
เสนอ ถอดถอน นายเศรษฐา คาดจะมีความชัดเจน

ในเดือนนี้ แต่โดยมุมมองของเราคาดประเด็นนี้ ไม่น่ามีผลต่อภาพการลงทุนในตลาดหุ้นไทยมากนัก โดยหากตลาด Panic จากประเด็นนี้ เรามอง เป็นโอกาสในการเข้าทยอยสะสม

ไม่น่ามีผลต่อ ภาพการลงทุนในตลาดหุ้น ไทยมากนัก

ปรับดัชนี SET50/SET100 รอบใหม่

สำหรับในช่วงกลางเดือนนี้ ตลท. จะมีการประกาศรายชื่อหุ้นเข้า-ออกของ SET50/SET100 ซึ่งจะมีผลรอบใหม่ในช่วง 1 ก.ค. -31 ธ.ค. นี้ โดยเราได้ทำการคำนวณเบื้องต้น ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

- SET50 คาดหุ้นเข้า ได้แก่ BJC, ITC, BCP, TIDLOR ส่วนคาดหุ้นออก ได้แก่ SAWAD, BANPU, KCE, COM7
- SET100 คาดหุ้นเข้า ได้แก่ BJC, JTS, BA, MBK, CKP, JAS, QH, SKY, PRM, COCOCO และ คาดหุ้นออก ได้แก่ THG, AURA, RCL, MOSHI, ORI, NEX, SNNP, FORTH, BYD, TKN

คาดจะเป็น สตอรี่ที่ดีในช่วงปลายปี ส่วนด้านการเมืองคาดว่า ไม่น่าจะมีอะไรร้ายแรง

กลยุทธ์การลงทุน

คาด SET เดือนมิถุนายน แกว่ง Sideway ใน
กรอบ 1,330-1,390 จุด

โดยประเด็นที่น่าติดตาม เช่น มาตรการกระตุ้น
เศรษฐกิจ รวมทั้งการนำ LTF กลับมาอีกครั้ง

ซึ่งหากเงื่อนไขเป็นที่น่าสนใจดูก็คาดจะเป็น
สตอรี่ที่ดีในช่วงปลายปี ส่วนด้านการเมืองคาดว่า
ไม่น่าจะมีอะไรร้ายแรง โดยสำหรับ Top Picks เดือน
นี้ เราแนะนำ CBG, COCOCO, SPRC, WICE

4 หุ้นเด่น ประจำเดือน มิถุนายน 2024

*ราคาเป้าหมายจาก Bloomberg Consensus



CBG (78.00*)

คาดแนวโน้มธุรกิจในช่วง 2Q24 พลิกกลับมาโตโดดเด่น แรงหนุนจากธุรกิจเครื่องดื่มชูกำลังในประเทศ เติบโตต่อ 3-3 ในเดือน เม.ย. และหนุนส่วนแบ่งการตลาดปรับสูงขึ้น ผลงานธุรกิจใน CLMV ก็โตต่อเนื่อง ขณะที่ด้านธุรกิจเบียร์อาจยังคงต้องใช้เวลา



COCOCO (16.30)

คาดแนวโน้มกำไร 2Q24 จะทำจุดสูงสุดใหม่ต่อเนื่อง จากการเข้าสู่ช่วง High Season หนุนยอดส่งออกน้ำมะพร้าวขยายเด่น ผสานการเพิ่มกำลังการผลิตใหม่ และการเตรียมออกผลิตภัณฑ์ใหม่ โดยคาดกำไรปีนี้เติบโตก้าวกระโดด +101%y-y



SPRC (10.0*)

1) แม้แนวโน้มกำไร 2Q24 อาจชะลอตัวตามค่าการกลั่นที่หดตัวลง แต่ก็ยังมีความคาดหวังการฟื้นตัวในช่วงถัดไปจากการเข้าสู่ช่วงฤดูการขับขี่ของทางสหรัฐฯ นอกจากนี้ยังแนะ

ติดตามการกลับมาเปิดท่าอรับน้ำมันกลางทะเล
ซึ่งคาดว่าจะช่วยหนุนการเก็งกำไรมากขึ้น



WICE (7.40)

จากสถานการณ์ความตึงเครียดในตะวันออกกลาง และการขัดแย้งกันระหว่างจีน&สหรัฐฯ ในประเด็นการขึ้นภาษีสินค้านำเข้าจากจีน คาดกระตุ้นความต้องการการเร่งส่งสินค้าให้มากขึ้น ซึ่งคาดว่าจะเป็นปัจจัยบวกต่อธุรกิจโลจิสติกส์เช่นกัน



กฎข้อที่

0.5

ของการลงทุน

DIFFERENT TYPE OF TRADING



จรุณพันธ์ วัฒนวงศ์
Head of Research

ฉบับนี้ขอคุยเรื่องเบาๆ นะครับ เดี่ยวจะเครียด
เรื่องเงินๆทองๆกันเกินไป

คือในช่วงหลายปีที่ผ่านมา นำไปช่วยงานกับตลาด
หลักทรัพย์ฯ ไปช่วยเป็นวิทยากรอาสา โดยการนำ
ความรู้เรื่องการลงทุนไปสื่อสารกับพ่อแม่พี่น้อง
ในต่างจังหวัด ก็ไปอยู่หลายจังหวัดครับ

โดยชั้นเรียนที่นำไปสอนก็เช่น

“ลงทุนอย่างมั่นใจ ต้องเข้าใจพื้นฐาน”
“สูตรเด็ด เคล็ดลับ(ไม่)ลับ ลงทุนหุ้นฉบับมือ
ใหม่” “อยากเล่นหุ้น ต้องเริ่มยังไง?”

และ บทเรียนหนึ่งที่นำรู้สึกประทับใจที่ได้สอนมากๆ
คือ **“เงินทองต้องวางแผน ตอน ก้าวสู่ชีวิตวัย**
ทำงาน”



โดยบทเรียนนี้ ได้นำออกไปสอนน้องๆ นักศึกษาในต่างจังหวัด 2-3 แห่งให้เด็กๆ เข้าใจถึงความสำคัญของเงินในยุคสมัยใหม่นี้ที่ต้องสู้กับเงินเพื่อที่สูงระดับ ในขณะที่ระยะเวลาทำงานของเราก็สั้นลง(จากเริ่มงานเช้า) ขณะที่อายุเราก็ต้นยาวนานขึ้นจากวิวัฒนาการด้านสาธารณสุขที่ดีขึ้น ทำให้เงินจึงมีความสำคัญกับการใช้ชีวิตมากๆ

การออม และ การลงทุน จึงเป็น สิ่งที่ต้องเริ่มทำ แต่วัยเยาว์

เหล่านี้ทำให้ “การออม และ การลงทุน” จึงเป็นสิ่งที่จะต้องเริ่มทำแต่วัยเยาว์ ยิ่งทำเร็ว ยิ่งทำเยอะ ยิ่งทำเก่ง ก็จะสบายตอนแก่ ซึ่งใน “4 รู้สู่ความมั่งคั่ง” ที่เป็นรากฐานหลัก ประกอบด้วย



1. รู้หา : หาเงินเพิ่ม หารายได้เสริม
2. รู้เก็บ : หักเก็บออมก่อนใช้จ่าย
3. รู้ใช้ : ใช้เงินอย่างชาญฉลาด เพื่อเพิ่มโอกาสข้อ 2
4. รู้ขยายผล : รู้ว่าควรลงทุนที่ใดที่ให้ผลงอกงาม

โดยใน 4 ข้อนี้ น่าคิดว่าข้อ 2 “รู้เก็บ” เป็นหัวใจสำคัญที่สุดของเรื่องนี้

น่าจะเคยฟังคุณต้น ภาสกรนที ใน talk show ของแก และประโยคที่จำขึ้นใจได้เลยคือ แกบอก ว่า “คำแรกที่เศรษฐีทุกคนท่องได้ คือคำว่า อุดออม” เพราะ การออม จะทำให้เรามีทุนใหญ่ขึ้น เอาไปคิดทำการค้า การลงทุนใหญ่ๆ ได้ ตัวอย่าง เช่น ถ้ามีทุน 1,000 บาท กับมีทุน 100,000 บาท แล้วเราเจอหุ้น(โคตร)ดีหนึ่งตัว การเข้าไปลงทุนด้วยเม็ดเงินขนาดใหญ่ย่อมให้ผลตอบแทนที่ได้เนื้อได้หนังกว่าแม้ว่า กำไร% จะเท่ากัน ดังนั้น คำว่า “ออม” จึงสำคัญมากๆ ในแง่การขยายทุน



คราวนี้มาต่อในประเด็นที่เป็นภาคปฏิบัติ สำคัญของ “การออม” ก็คือ การลำดับการกระทำของเรา



ขอบคุณภาพจาก TSI ตลาดหลักทรัพย์ฯ

บทเรียนได้เขียนไว้กว้างๆ แต่เป็นสิ่งที่เข้าใจได้ดีว่า “ออมก่อนใช้” ซึ่งน่าเห็นด้วยอย่างมาก เพราะการรีบให้รางวัลจากการทำงาน ด้วยการใช้จ่ายเป็นอันดับแรกๆ มักทำให้โอกาส(และขนาด)การออมของเรามันจะลดน้อยถอยลงได้ ตัวอย่าง จากที่คิดว่าจะได้ออมเงิน 10,000 บาท/เดือน อาจกลายเป็นว่าเหลือได้ออมเพียง 4,000 บาท เนื่องจาก เอา 6,000 ไปกินเที่ยวก่อน



ดังนั้น กฎข้อแรกของการลงทุนที่สำคัญ
คือ “ออมก่อนใช้” ท่องไว้ใช้ได้เลย จะได้มีทุน
ใหญ่ๆ เอาไปฟาดหุ้น(ฮา)

เกริ่นมาเสียนาน แต่วันนี้หน้าแดง อยากจะ
ชวนเพื่อนๆให้ล้าไปอีกสัปดาห์ด้วยกฎข้อที่ 0.5
ครับ....

น้ำคิดว่าบางที่เราอาจจะลืมชดเชย และ
ตอบแทนให้กับนักลงทุนคนสำคัญของเราก่อน
นั่นก็คือ คุณพ่อ คุณแม่ บุพการีของเรา

**นักลงทุนคน
สำคัญของเรานั้นก็
คือ คุณพ่อ คุณแม่**



สมัยนี้ด้วยสภาพเศรษฐกิจสังคมที่มันยากหาเงินไม่ใช่่ง่ายๆ เพื่อนๆจะรู้สึกใหม่ว่า พ่อแม่เราท่านมักจะไม่ได้เรียกร้องอะไรจากเรา มีแต่จะถามว่า “พอไหมลูก?” “ไหวไหมลูก?” นี่คือความห่วงใยที่ท่านมอบให้

ซึ่งจริงๆแล้ว(แม้ท่านจะไม่ได้พูด) แต่การมีบุตรธิดา วัตถุประสงค์สำคัญนอกเหนือจากการสืบทอดวงศ์ตระกูลแล้ว อีกเป้าสำคัญคือการที่บุตรธิดาเหล่านั้นสามารถเลี้ยงดูตนเองได้ และเพื่อแม่มาดูแลบุพการีในยามชราด้วยนั่นเอง

คนโบราณเชื่อว่า คนที่ดูแลพ่อแม่อย่างดี มักจะประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน (น่าจะรวมถึงการลงทุนด้วย) ยิ่งให้เหมือนยิ่งได้ และการได้ connect กับท่านผ่านกิจกรรมทางการเงิน และมอบเวลาให้ท่าน ยิ่งทำให้เรารู้สึกถึงความสำคัญของเงิน และใช้เงินอย่างระมัดระวัง ลงทุนอย่างปราณีต เหมือนตอนที่ท่านเลี้ยงดูพวกเรามาด้วยเม็ดเงินที่จำกัด

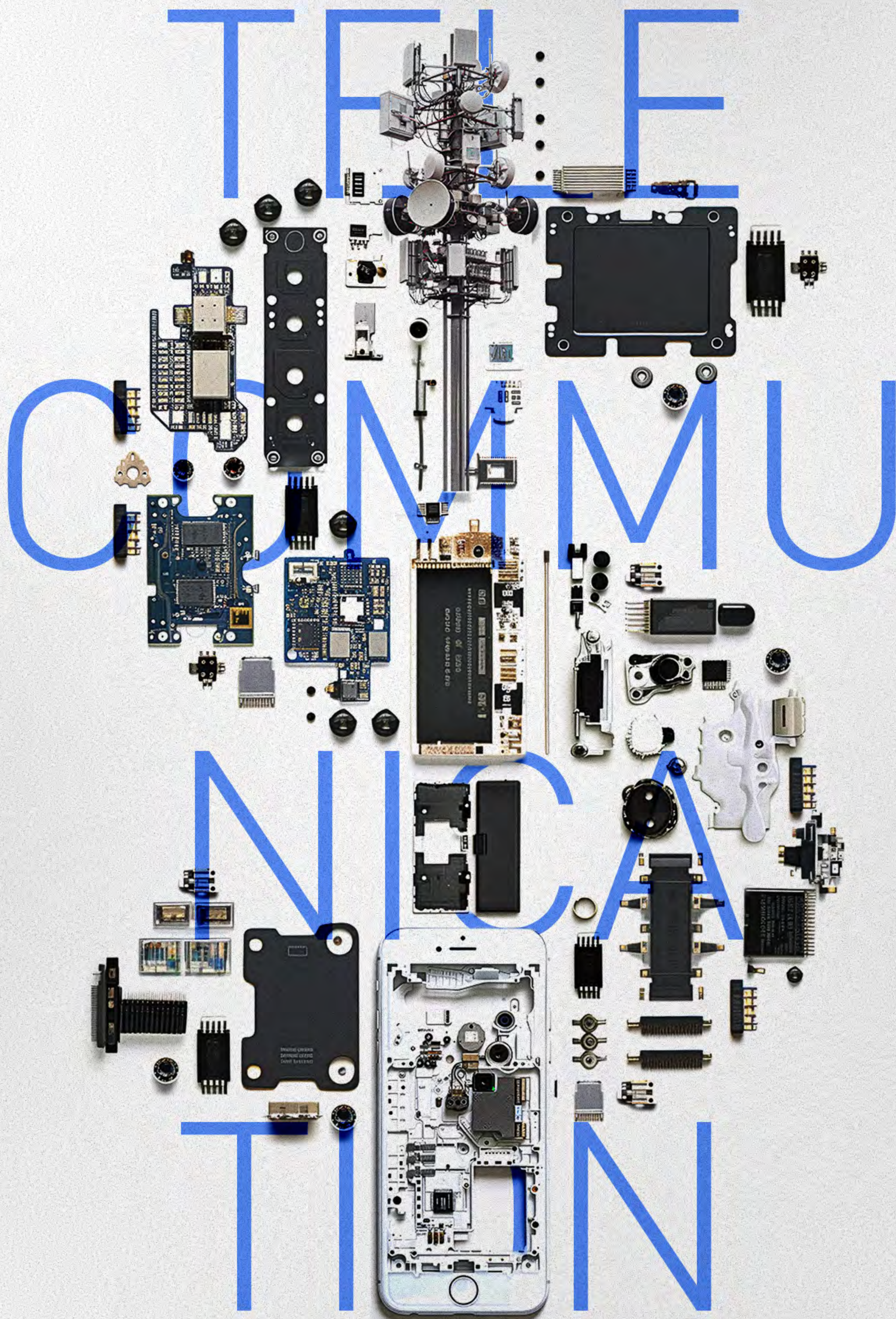


“ออมก่อนใช้” เลยดูจะมองแต่มุมมองตัวเองไป
สักนิด ดังนั้นน่าจะเลยขอแหกกฎ ตั้งเป็นข้อที่ 0.5
เลย ว่า ก่อนจะ “ออมก่อนใช้” รมกวนปาดมา
ดูแลบุพการีก่อนออมจะดีไหม

เชื่อว่าจะทำให้เพื่อนๆ ได้ความสงบเพิ่มขึ้น
และจะช่วยส่งเสริมให้ประสบความสำเร็จในการ
ลงทุน และมีความสุขกับชีวิตครอบครัวด้วยครับ

ก่อนจะ
“ออมก่อนใช้”
รมกวนปาดมาดูแล
บุพการีก่อนออม





งบ กลุ่มสื่อสารฯ **ดูอะไร**



นารี อภิเศวตทนต์
นักวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน

หุ้นกลุ่มสื่อสารในตลาดแบ่งเป็น 2 กลุ่มคือ

1) กลุ่มผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ซึ่งเป็นผู้ให้บริการด้านการสื่อสารทั้งแบบเสียง และข้อมูล รวมถึงบริการอื่นๆ หุ้่นที่เกี่ยวข้อง : ADVANC และ TRUE

2) กลุ่มผู้ให้บริการวางระบบด้านเทคโนโลยี

หลักๆ จะเป็นผู้บริการวางระบบเกี่ยวข้องกับระบบสารสนเทศให้กับเอกชน และภาครัฐ หุ้่นที่เกี่ยวข้อง : AIT, ALT, AMR, INET, INSET, ITEL, MFEC, MSC, SMART, SAMTEL, SDC, SKY, SVOA, TKC, และ SYMC

วันนี้เราจะมาพูดถึงกลุ่ม ผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ เป็นหลักก่อนนะคะ

กลุ่มให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ :

เป็นกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจน้อยกว่าอุตสาหกรรมอื่น เพราะเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต่อการดำรงชีพ แต่การได้มาของรายได้จะอิงกับใบอนุญาตในการประกอบกิจการ ซึ่งจะมาจากการประมูลเพื่อให้ได้สิทธิของสัมปทาน และมีอายุการใช้สิทธิตามแต่ละใบอนุญาต ซึ่งการทำสัมปทานกับรัฐมี 2 รูปแบบคือ

- 1) Build-Operate-Transfer (BOT)** คือเอกชนจะเป็นผู้ลงทุน และรับความเสี่ยงจากการดำเนินงานและส่งมอบสินทรัพย์ให้รัฐเมื่อสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง บันทึกลงในงบดุลคือ “สินทรัพย์ภายใต้สัญญาสัมปทาน”
- 2) Build-Transfer-Operate (BTO)** คือเอกชนจะเป็นผู้ลงทุนก่อสร้างและโอนให้รัฐทันทีหลังสร้างเสร็จ และเอกชนจะมีสิทธิในการใช้ทรัพย์สินนั้นๆ จนกว่าจะสิ้นสุดสัญญา บันทึกลงในงบดุลคือ “สินทรัพย์ไม่มีตัวตน สิทธิและสัมปทาน”

วิเคราะห์งบการเงินกลุ่มนี้ต้องดูอะไร :

1) จำนวนลูกค้า แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ

1.1 แบบรายเดือน (Postpaid) คือ ใช้งานก่อน แล้วค่อยชำระค่าบริการเมื่อครบรอบบิล

1.2 แบบเติมเงิน (Prepaid) ต้องชำระเงินก่อน แล้วจึงสามารถเปิดใช้บริการได้

2) ARPU (Average Revenue Per User)

คือ รายได้เฉลี่ยต่อลูกค้าหนึ่งคน (บาท/เลขหมาย/เดือน) เป็นตัวชี้ว่ารายได้ต่อหนึ่งหมายเลขเป็นเท่าไร โดย ARPU สูงหรือลดลง มาจาก ชนิดบริการ, ปัจจัยการแข่งขัน, สงครามราคา หรือสถานะกำลังในขณะนั้น

3) นาทีโทรเฉลี่ยต่อหมายเลขต่อเดือน (MOU) (นาที/เลขหมาย/เดือน)

คือ จำนวนนาทีที่เรียกเก็บเงินจากการโทรออกของลูกค้า ซึ่งเกิดจากการใช้บริการเสียงและการโทรออกต่างประเทศ หากด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด

4) จำนวนอินเทอร์เน็ตที่ใช้ต่อเลขหมายต่อเดือน (VOU) (กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้อินเทอร์เน็ต/เดือน)

คือ จำนวนอินเทอร์เน็ตที่เรียกเก็บเงินจากการใช้งานของลูกค้า เกิดจากปริมาณการใช้บริการอินเทอร์เน็ต หากด้วยจำนวนลูกค้าเฉลี่ยระหว่างต้นงวดและปลายงวด

5) อัตราจำนวนเลขหมายที่ตัดออกจากระบบ (Churn Rate)

คือ จำนวนผู้ใช้บริการที่ยกเลิกบริการระหว่างงวด หากด้วยผลรวมของจำนวนผู้จดทะเบียนใหม่ระหว่างงวด และจำนวนผู้ใช้บริการ ณ ต้นงวด

6) จำนวนผู้ใช้บริการ

คือ จำนวนหมายเลขที่จดทะเบียน ณ สิ้นงวด ไม่รวมถึงหมายเลขที่มีสถานะเป็นจำนวนเลขหมายที่ตัดออกจากระบบ (Churn)

ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการทำงาน :

1) การแข่งขันด้านราคา :

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมออกแพคเกจเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งตลาดเพิ่มจะส่งผลต่อ APRU ให้ลดลงได้

2) อายุสัมปทาน :

สัมปทานและใบอนุญาตเป็นแหล่งที่มาของรายได้ หากไม่สามารถต่ออายุสัมปทานหรือใบอนุญาตจะส่งผลต่อรายได้สิ้นสุดลงทันที

3) การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี :

การเปลี่ยนแปลงและความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทำให้เกิดสินค้าและบริการรูปแบบใหม่ๆ และส่งผลถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการใช้สินค้าและบริการจากทางเลือกมากขึ้นและกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของบริษัท

4) การท่องเที่ยวฟื้นตัว :

เป็นปัจจัยสนับสนุนต่อการดำเนินงานจาก

จำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้นทั้งจากลูกค้าในประเทศ
จากเศรษฐกิจที่ดีขึ้น และ ลูกค้าต่างชาติที่เข้า
ใช้บริการมือถือในเครือข่ายในประเทศ และเกิด
ธุรกรรม Roaming เป็นต้น

**เป็นกลุ่มที่ค่อนข้าง
ปลอดภัยยามตลาด
หุ้นผันผวน**

ปัจจัยที่กระทบต่อราคาหุ้นกลุ่มนี้

กลุ่มมือถือมีลักษณะของรายได้ค่อนข้าง
แน่นอน แต่หากมีการแข่งขันด้านราคาอาจส่ง
ผลให้การดำเนินงานหดตัวเพราะรายได้ต่อเลข
หมายจะลดลง ขณะที่นักลงทุนที่ลงทุนในกลุ่ม
นี้ส่วนใหญ่คาดหวังผลตอบแทนเงินปันผลเพราะ
เป็นอีกกลุ่มที่เติบโตเต็มที่แล้ว และมีการจ่าย
เงินปันผลสม่ำเสมอ และเป็นกลุ่มที่ค่อนข้าง
ปลอดภัยยามตลาดหุ้นผันผวน

หากพิจารณาผลการดำเนินงานของ 2 บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดฯ อย่าง ADVANC และ TRUE

พบว่าผลการดำเนินงานล่าสุดที่ประกาศมาของทั้ง 2 บริษัทดีกว่าตลาดคาด ส่วนหนึ่งมาจาก APRU ของทั้ง 2 บริษัทดีขึ้น (รูปที่ 1)

ธุรกิจโทรศัพท์มือถือ					
ผู้ให้บริการ (พันราย)	1Q66	2Q66	3Q66	4Q66	1Q67
รวม	50,461	51,120	51,374	51,886	51,057
ระบบเติมเงิน	34,717	35,385	35,706	36,315	35,784
ระบบรายเดือน	15,744	15,735	15,668	15,571	15,273
รายได้ต่อผู้ให้บริการต่อเดือน (บาท)	1Q66	2Q66	3Q66	4Q66	1Q67
เฉลี่ย	200	200	200	204	204
ระบบเติมเงิน	102	102	104	109	109
ระบบรายเดือน	414	416	417	420	422
ธุรกิจออนไลน์	1Q66	2Q66	3Q66	4Q66	1Q67
ผู้ให้บริการ (พันราย)	3,835	3,827	3,788	3,778	3,702
รายได้ต่อผู้ให้บริการต่อเดือน (บาท)	463	475	477	494	506
ธุรกิจโทรศัพท์มือถือกรีน	1Q66	2Q66	3Q66	4Q66	1Q67
ผู้ให้บริการ (พันราย)	1,447	1,415	1,401	1,371	1,339
รายได้ต่อผู้ให้บริการต่อเดือน (บาท)	279	280	278	279	283
ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่	ไตรมาส 1/2566	ไตรมาส 4/2566	ไตรมาส 1/2567	%YoY	%QoQ
จำนวนผู้ใช้บริการ					
ระบบรายเดือน	12,668,900	12,715,000	12,733,200	0.5%	0.1%
ระบบเติมเงิน	33,452,200	31,901,500	32,291,700	-3.5%	1.2%
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	46,121,100	44,616,500	45,024,900	-2.4%	0.9%
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น					
ระบบรายเดือน	108,800	51,200	18,200	-83%	-64%
ระบบเติมเงิน	(800)	115,600	390,200	NM%	238%
รวมจำนวนผู้ใช้บริการ	108,000	166,800	408,400	278%	145%
ARPU (บาท/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	449	449	448	-0.2%	-0.3%
ระบบเติมเงิน	120	133	135	12%	1.1%
เฉลี่ย	210	223	224	6.5%	0.2%
MOU (นาที/เลขหมาย/เดือน)					
ระบบรายเดือน	150	139	137	-8.7%	-1.5%
ระบบเติมเงิน	58	58	58	0.4%	-0.2%
เฉลี่ย	81	79	78	-3.3%	-1.0%
VOU (กิกะไบต์/เลขหมายที่ใช้อินเทอร์เน็ต/เดือน)					
ระบบรายเดือน	34.0	37.4	37.7	11%	0.8%
ระบบเติมเงิน	30.9	31.3	31.6	2.3%	1.0%
เฉลี่ย	32.0	33.4	33.7	5.3%	0.9%
จำนวนการสมัครใช้บริการ 5G					
จำนวนลูกค้าใช้บริการ 5G	7,173,000	9,170,000	9,865,700	38%	7.6%
ธุรกิจอินเทอร์เน็ตที่บ้าน					
จำนวนผู้ใช้บริการทั้งหมด	2,268,200	4,742,300*	4,815,000	112%	1.5%
จำนวนผู้ใช้บริการที่เพิ่มขึ้น	99,000	2,361,600	72,700	-27%	-97%
ARPU (บาท/ราย/เดือน)	407	490	496	22%	1.3%

รวมผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ต@ TTTBB ทั้งสิ้น 2.3 ล้านราย

(รูปที่ 1) APRU ของทั้ง ADVANC และ TRUE ดีขึ้น

ขณะที่ ADVANC รับรู้ผลการดำเนินงานของ TTTBB เต็มไตรมาส ขณะที่ TRUE เริ่มเห็นผลการลดค่าใช้จ่ายจากการรวม 2 บริษัทเข้ามา อีกทั้งไตรมาสนี้การแข่งขันด้านราคาลดลง ประกอบกับมีโครงการ E-Receipt ทำให้การขายเครื่องมีอัตรากำไรที่ดีขึ้น ประกอบกับค่าใช้จ่ายการตลาดที่ลดลงซึ่งหนุนให้การดำเนินงานดีขึ้น (รูปที่ 2)

งบกำไรขาดทุน (ล้านบาท)	ไตรมาส 1/2566	ไตรมาส 4/2565	ไตรมาส 1/2567	%YoY	%QoQ
รายได้ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่	29,258	30,065	30,339	3.7%	0.9%
รายได้ธุรกิจอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง	2,710	5,033	7,118	163%	41%
รายได้การให้บริการอื่นๆ	1,564	1,957	1,980	27%	1.2%
รายได้จากการให้บริการหลัก	33,531	37,055	39,437	18%	6.4%
รายได้ค่าเช่าโครงข่ายและกรรมสิทธิ์โครงข่าย	3,255	3,371	3,366	3.4%	-0.1%
รายได้การให้บริการ	36,786	40,426	42,803	16%	5.9%
รายได้จากการขายเชิงกลยุทธ์	9,826	10,892	10,490	5.7%	-3.7%
รวมรายได้	46,712	51,318	53,293	14%	3.8%
ต้นทุนค่ารวมเฉลี่ย	1,394	1,509	1,581	13%	4.8%
ต้นทุนราคาและค่าลิขสิทธิ์	12,789	13,349	14,816	16%	11%
ค่าใช้จ่ายด้านโครงข่าย	5,281	5,557	5,890	12%	6.0%
ต้นทุนการให้บริการอื่นๆ	2,487	2,622	2,594	4.3%	-1.1%
รวมต้นทุนการให้บริการ	21,950	23,036	24,881	13%	8.0%
ต้นทุนการขายเชิงกลยุทธ์	9,752	10,638	9,993	2.5%	-6.1%
รวมต้นทุน	31,702	33,674	34,875	10%	3.6%
กำไรขั้นต้น	15,010	17,644	18,418	23%	4.4%
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	5,601	7,438	5,890	5.2%	-21%
ค่าใช้จ่ายการตลาด	1,482	2,001	1,322	-11%	-34%
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและอื่นๆ	4,119	5,437	4,568	11%	-16%
กำไรจากการดำเนินงาน	9,410	10,205	12,529	33%	23%
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยน	62	412	-198	-417%	-148%
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	133	282	414	212%	46%
ค่าใช้จ่ายทางการเงิน	1,250	2,196	2,300	84%	4.8%
ภาษีเงินได้	1,597	1,702	1,993	25%	17%
ส่วนที่เป็นของส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	-0.7	0.2	-0.4	44%	-318%
กำไรสุทธิ	6,757	7,003	8,451	25%	21%
EBITDA	22,561	23,945	27,769	23%	16%
อัตรากำไร EBITDA (%)	48.3%	46.7%	52.1%	+381bps	+545bps

งบกำไร (ขาดทุน) (หน่วยเป็นล้านบาท ยกเว้นในรายการที่แตกต่างเป็นอย่างอื่น)	1Q66*	4Q65	1Q67	%เปลี่ยนแปลง	
	Q-o-Q	Y-o-Y			
ธุรกิจโทรศัพท์เคลื่อนที่	31,019	32,270	32,490	0.7	4.7
ธุรกิจอินเทอร์เน็ต	5,752	6,057	6,206	2.5	7.9
ธุรกิจโทรทัศน์แบบกดรับสมาชิก	1,665	1,418	1,757	23.9	5.5
ธุรกิจอื่น	549	904	815	(9.8)	48.6
รายได้จากการให้บริการ	38,985	40,649	41,268	1.5	5.9
รายได้ค่าเช่าโครงข่าย (IC)	1,549	343	266	(22.4)	(82.8)
รายได้ค่าเช่าโครงข่าย (C)	5,188	5,082	5,056	(0.5)	(2.5)
รายได้จากการขาย	5,740	6,274	4,756	(24.2)	(17.2)
รายได้รวม	51,463	52,348	51,347	(1.9)	(0.2)
ค่าใช้จ่ายด้านการกำกับดูแล (Regulatory cost)	1,070	1,112	1,211	8.9	13.2
ค่าใช้จ่ายเชื่อมต่อโครงข่าย	392	396	335	(15.3)	(14.6)
ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานคลื่นความถี่	4,546	3,878	3,894	0.4	(14.4)
ต้นทุนการให้บริการอื่น	12,248	11,515	11,378	(1.2)	(7.1)
ต้นทุนขาย	6,000	6,504	5,077	(21.9)	(15.4)
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	7,917	6,423	5,850	(8.9)	(26.1)
กำไรจากการดำเนินงาน (ไม่รวมค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย)	32,174	29,827	27,745	(7.0)	(13.8)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	(16,169)	(18,000)	(17,641)	2.0	(9.1)
กำไรจากการดำเนินงาน	3,120	4,520	5,961	31.9	91.0
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	716	(252)	690	NM	(3.6)
ต้นทุนทางการเงิน					
ดอกเบี้ยจ่าย (สุทธิ) (i)	(4,624)	(5,042)	(5,012)	0.6	(8.4)
ต้นทุนทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับเงินในอนุสัญญา (ii)	(638)	(586)	(536)	8.6	16.1
ต้นทุนทางการเงินอื่น (iii)	(165)	(448)	(265)	41.0	(60.4)
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) กำไรเงินได้	(264)	229	(69)	NM	73.9
กำไร (ขาดทุน) จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	464	637	34	(94.7)	(92.7)
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	901	(10,349)	(1,570)	84.8	NM
ส่วนได้เสียที่ไม่มีอำนาจควบคุม	(3)	12	(4)	NM	(19.6)
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับส่วนที่เป็นของบริษัทร่วม	(492)	(11,279)	(769)	93.2	(56.2)

*สำหรับไตรมาสก่อนหน้าได้รับการจัดประเภทรายการใหม่เพื่อให้อสอดคล้องกับการจัดประเภทในช่วงเวลาปัจจุบัน อย่างไรก็ตามไม่ผลกระทบต่อรายงาน EBITDA หรือ กำไร (ขาดทุน) สุทธิ

EBITDA (หน่วยเป็นล้านบาท ยกเว้นในรายการที่แตกต่างเป็นอย่างอื่น)	1Q66	4Q65	1Q67	%เปลี่ยนแปลง	
	Q-o-Q	Y-o-Y			
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ สำหรับส่วนที่เป็นของบริษัทร่วม	(492)	(11,279)	(769)	93.2	(56.2)
ส่วนแบ่งกำไร (ขาดทุน) จากเงินลงทุนในบริษัทร่วม	(716)	252	(690)	NM	3.6
ต้นทุนทางการเงิน (i)+(ii)+(iii)	(5,427)	(6,076)	(5,812)	4.3	(7.1)
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) กำไรเงินได้	264	(229)	69	NM	(73.9)
ค่าเสื่อมราคาและค่าตัดจำหน่าย	16,169	18,000	17,641	(2.0)	9.1
รายได้ (ค่าใช้จ่าย) อื่น	(1,199)	9,700	1,540	(84.1)	NM
EBITDA	19,452	22,520	23,602	4.8	21.3
EBITDA ต่อรายได้จากการให้บริการไม่รวม IC	49.9%	55.4%	57.2%		
EBITDA ต่อรายได้รวม	37.8%	43.0%	46.0%		

(รูปที่ 2) ทั้ง ADVANC และ TRUE มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น

สำหรับกลุ่มสื่อสารนั้น การดำเนินงานด้วยสัญญาสัมปทานหรือใบอนุญาตทำให้การประเมินมูลค่าจะประเมินจากกระแสเงินสดที่จะได้รับในแต่ละปีไปจนถึงสัญญาสัมปทานสิ้นสุดลง

สิ่งที่ต้องระวัง คือ กระแสเงินสดที่จะได้รับ
มีแนวโน้มเช่นใด

หากลดลงจะส่งผลกระทบต่อราคาหุ้นให้ลดลง
ประกอบกับต้องดู EBITDA แต่ละปีด้วยว่ามี
มากกว่าเงินต้นและดอกเบี้ยจ่ายหรือไม่

**สิ่งที่ต้องระวัง
คือ กระแสเงินสดที่
จะได้รับ**

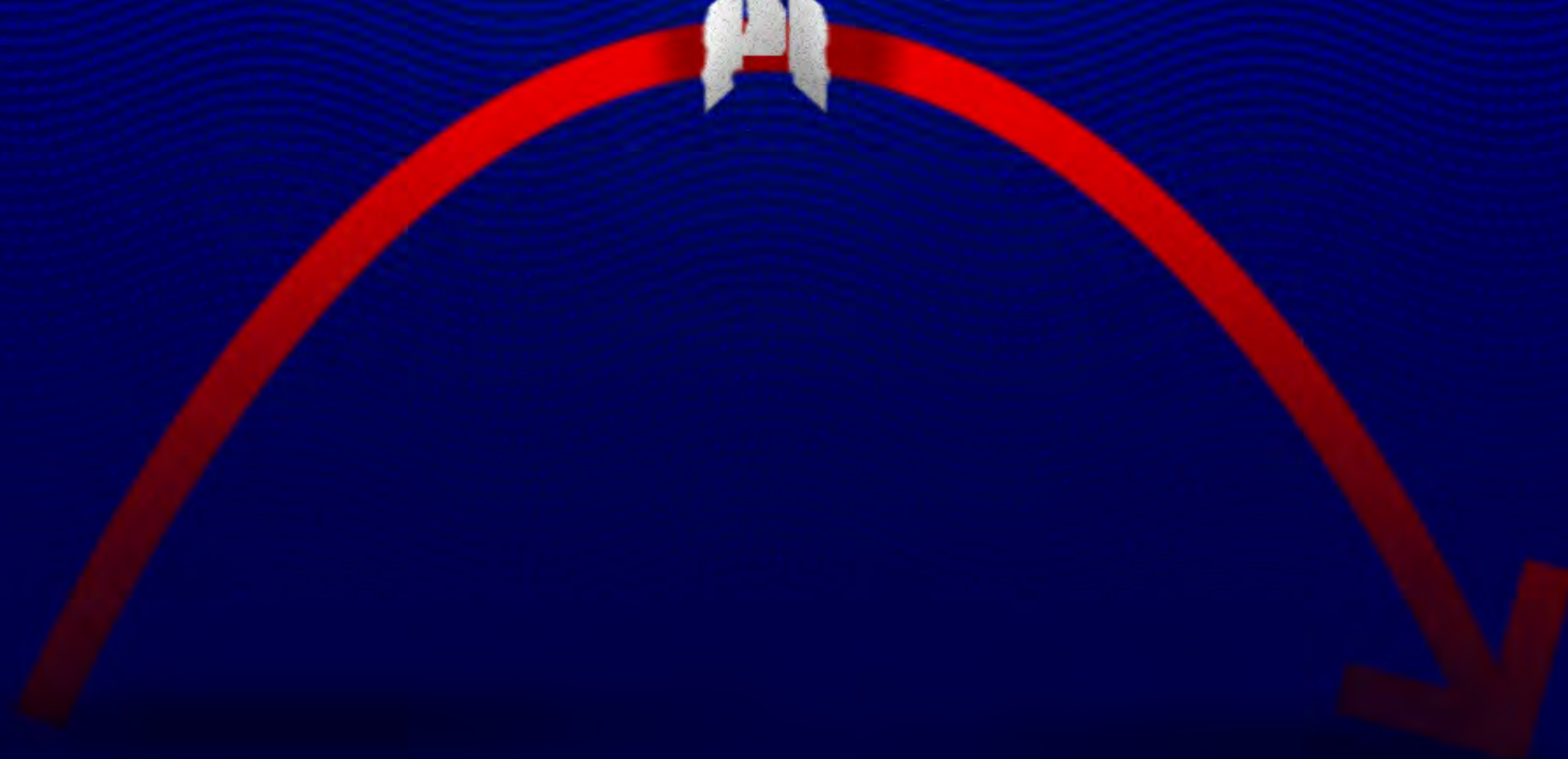
หากพิจารณา 2 หลักทรัพย์ที่ดำเนินธุรกิจ
เดียวกันนั้น ถ้าเราต้องการบริษัทที่มีความเสี่ยง
ต่ำและให้ผลตอบแทนเงินปันผลสม่ำเสมอ
ADVANC เป็นตัวเลือกที่น่าสนใจ

แต่หากต้องการลงทุนหุ้นที่การดำเนินงาน
กลับมาฟื้นตัว ดูจากการดำเนินงานหลังรวมกับ
DTAC แล้วพบว่าการดำเนินงานของ TRUE มี
แนวโน้มฟื้นตัวตามลำดับอย่างน่าสนใจเช่นกัน

THE

2%

RULE





อภิวัฒน์ ทวีศิริเวทย์

นักวิเคราะห์ทางเทคนิค

การบริหารความเสี่ยงในการลงทุนในตลาดหุ้นเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งสำหรับนักลงทุน

เนื่องจากตลาดหุ้นมีความผันผวนสูงและมีปัจจัยหลายอย่างที่เข้ามากระทบส่งผลต่อราคาหุ้น

การบริหารความเสี่ยงช่วยให้นักลงทุนสามารถรักษาเสถียรภาพของพอร์ตการลงทุน และ ป้องกันการสูญเสียเงินลงทุนอย่างรุนแรงได้

The 2% Rule

The 2% Rule คือ หลักการลงทุนที่นักลงทุนในตลาดหุ้นใช้ในการจัดการความเสี่ยง โดยมีหลักการว่า นักลงทุนไม่ควรเสี่ยงเกิน 2% ของพอร์ตการลงทุนทั้งหมดในแต่ละครั้งของการซื้อขาย

นักลงทุน ไม่ควรเสี่ยงเกิน 2% ของพอร์ต

โดยหลักการจะจำกัดการขาดทุน ที่ระดับ 2% ของพอร์ตการลงทุนทั้งหมดถูกใช้เป็นขีดจำกัดการขาดทุนในแต่ละการซื้อขาย ซึ่งหมายความว่าหากการลงทุนครั้งนั้นเกิดการขาดทุน นักลงทุนจะไม่เสียเงินมากกว่า 2% ของมูลค่าพอร์ตทั้งหมด

ขั้นตอนการใช้งาน The 2% Rule

Step 1 : คำนวณขนาดการจำกัดความเสี่ยง 2% เพื่อให้การขาดทุนสูงสุดไม่เกิน 2% นักลงทุนต้องคำนวณขนาดของการลงทุนในแต่ละครั้ง

[มูลค่าพอร์ต x 2%] = ขนาดความเสี่ยงที่รับได้

ตัวอย่าง

มูลค่าพอร์ต = 1,000,000 บาท ความเสี่ยงที่รับ
ได้ = $1,000,000 * 2\% = 20,000$ บาท

Step 2 : กำหนดขนาดเงินลงทุน

$$\frac{[\text{ความเสี่ยงที่รับได้}]}{[\text{จุดเข้าซื้อ} - \text{Stoploss}]} = \text{ขนาดเงินลงทุน}$$

ตัวอย่าง

จุดเข้าซื้อ 100 บาท จุดหยุดขาดทุน (Stop loss)
= 80 บาท

ดังนั้น $[20,000] / [100-80] = 1,000$ หุ้น โดย
เราจะซื้อหุ้นดังกล่าวได้จำนวน 1,000 หุ้น

สรุป

การควบคุมความเสี่ยงถือเป็นหนึ่งปัจจัยหลัก
สำคัญในการลงทุนที่นักลงทุนต้องตระหนักถึง

โดย The 2% Rule เป็นหลักการหนึ่งที่จะช่วย
ให้นักลงทุนสามารถควบคุมความเสี่ยงและคอย
ปกป้องพอร์ตการลงทุนของนักลงทุนเพื่อให้อยู่
รอดในตลาดได้อย่างยั่งยืน

A woman wearing a blue hairnet and a yellow-green patterned top is holding a large burger with sesame seeds on the bun. The background is dark blue with a grid pattern.

FAST- CASUAL FOOD

ជំរក disrupt ក្រុម Fast Food

**ก๊วตถ์ ชุตีภักถ์**

Investment Creator

แน่นอนว่านักลงทุนคงรู้จักกันดี กับแบรนด์ร้านอาหาร Fast Food ทั้ง McDonald's \$MCD หรือพวก KFC, Pizza Hut, Taco Bell ที่มีเจ้าของเดียวกันเป็น Yum! Brands \$YUM ซึ่งหุ้นกลุ่มนี้ก็มีส่วนคล้ายๆกับหุ้นในตลาดบ้านเราอย่าง Minor Group หรือ MINT ที่เป็นเจ้าของแบรนด์ในเมืองไทยอย่าง Burger King, Pizza Company, Bonchon Chicken และ Taco Bell

ช่วงเวลาที่ร้านอาหาร Fast Food ครองตลาดทั้งอเมริกาและกระจายตัวไปทั่วโลก คือช่วงทศวรรษ 1990 จนถึงช่วงกลางทศวรรษ 2000 คือช่วงเวลาที่บูมมากของ Fast Food

แต่หลังจากนั้นเป็นต้นมา การตีแผ่ความลับในการทำธุรกิจ Fast Food เช่นการใช้เนื้อสัตว์ที่ไม่ได้คุณภาพ การปฏิบัติของบริษัทกับพนักงานของตัวเอง จนไปถึง ความน่ากังวลของ

ด้านคุณค่าทางโภชนาการของอาหาร Fast Food ที่เต็มไปด้วยแป้งและไขมันทำให้ความนิยมใน Fast Food ลดลงไปเรื่อยๆ

พยายามเปลี่ยนแบรนด์ ให้ดูเข้าถึงคนลูกค้าใหม่ที่ใส่ใจ เรื่องของสุขภาพมากขึ้น

จริงๆแล้วบริษัท Fast Food เขาก็ไม่ได้ที่นั่งนอนใจนะครับ อย่าง McDonald's ก็พยายามเสนอเมนูที่ Healthy มากยิ่งขึ้น และพยายามเปลี่ยนแบรนด์ให้ดูเข้าถึงคนลูกค้าใหม่ที่ใส่ใจเรื่องของสุขภาพมากขึ้น แต่สิ่งนั้นกลับไม่เพียงพอจึงเริ่มมีบริษัทที่ทำเกี่ยวกับอาหารที่เร็ว (Fast) แต่ healthy มากยิ่งขึ้นอย่าง จึงเป็นจุดเริ่มต้นของร้านอาหารรูปแบบนี้ ที่เรียกว่า Fast-Casual Food

Fast-Casual Food เป็นอาหารที่มีความรวดเร็วพอกับ Fast Food แต่คุณภาพของอาหารและโภชนาการดีกว่า Fast Food แบบปกติ นอกจากนี้ราคาก็ยังสูงกว่า Fast Food ปกติเท่าถึงสองเท่า และยังมีบรรยากาศร้านที่น่านั่งกว่าร้าน Fast Food ปกติ เมนูอาหารก็สามารถปรับเปลี่ยนได้ จะเพิ่มซอส จะไม่ใส่ผัก สามารถปรับแต่งได้หมด

Fast-Casual Food ได้เริ่มต้นขึ้นและโด่งดังช่วง ปลายทศวรรษ 2000

Fast-Casual Food ได้เริ่มต้นขึ้นและโด่งดังช่วงปลายทศวรรษ 2000 เริ่มต้นจากบริษัทอย่าง Chipotle \$CMG ที่พยายามขายอาหารสุขภาพมากขึ้นและราคาก็สามารถเข้าถึงได้และก็อร่อยอีกด้วย หลังจากนั้นไม่นานเริ่มมีบริษัทอย่าง Five Guys และ Shake Shack \$SHAK เริ่มขายเบอร์เกอร์ที่คุณภาพดีและคุ้มค่ากับ

ราคาที่จ่ายไป ทำให้ร้านทั้ง 4 ร้านเริ่มขยายสาขาไปยังหลายประเทศ รวมทั้งประเทศไทย ที่มี Shake Shack มาเปิดถึงสองสาขาแล้วที่ CentralWorld และ The Emsphere

สิ่งที่น่าสนใจเกี่ยวกับ Fast-Casual Food คือไม่ใช่แค่บริษัทเหล่านี้มา disrupt วงการอาหาร Fast Food อย่างเต็มรูปแบบ แต่ทั้งราคาหุ้นและการเติบโตของยอดขายก็โตระเบิด หากเราไปย้อนดูการเติบโตในเรื่องของยอดขายของบริษัทอย่าง McDonald's \$MCD ใน 5 ปีที่ผ่านมาเติบโตเฉลี่ย -1.5% ในขณะที่บริษัทเบอร์เกอร์ที่เป็นคู่แข่งโดยตรง อย่าง Shake Shack \$SHAK เติบโตเฉลี่ย ถึงปีละ +24.4% ต่อปี ใน 5 ปี และถ้าเราไปดูหัวหอกหลักของกลุ่ม Fast-Casual Food อย่าง Chipotle \$CMG ก็ยังเติบโตถึง +11.1% ต่อปี

จริงๆแล้วบริษัทและหุ้นในกลุ่ม

Fast-Casual Food มีจำนวนเยอะพอสมควร

แต่หุ้นที่น่าสนใจในกลุ่มนี้มีอยู่ 5 ตัวครับ



1. Chipotle \$CMG

ร้านอาหารเม็กซิกันที่มีสาขาส่วนใหญ่ที่อเมริกา แต่กลับโด่งดังทั่วโลก และล่าสุดได้ออกแผน จะแตกพาร์หุ้น 50 ต่อ 1 ซึ่งเป็นอัตราส่วนที่สูง ที่สุดในตลาดหลักทรัพย์นิวยอร์ก (NYSE) ตั้งแต่ เคยมีมา ก่อนหน้านี้คือ Coca-Cola \$KO หรือ โค้กที่แตกพาร์ 40 ต่อ 1 เมื่อปี 1996



2. Shake Shack \$SHAK

ร้านอาหารเบอร์เกอร์ที่มีสาขาอยู่ทั่วโลก มีแฟนคลับอยู่หลายๆประเทศ และนอกจากนั้นก็ยังมีเมนูท้องถิ่นของแต่ละประเทศ เป็น Signature ของร้านประจำประเทศ



3. Sweetgreen \$SG

ร้านอาหารสลัด คีนัว และ ขนมปังชื่อดังของอเมริกา ที่เน้นคอนเซ็ปต์เรื่องความสดใหม่ที่เน้นความ Farm-to-Table



4. Wingstop \$WING

ร้านอาหารที่ขายแต่ปีกไก่โดยเฉพาะ โดยเน้นเรื่องรสชาติ ซอส และ เครื่องเคียง ซึ่งเน้นเรื่องของการสร้างคอมมูนิตี้ และ Partnerships ซึ่งทาง Wingstop เป็นพาร์ทเนอร์กับทาง Deliveroo ที่อังกฤษ และ ทีมบาสเกตบอล NBA อย่าง Detroit Pistons



5. CAVA \$CAVA

ร้านอาหารกรีกที่ไฟกัสไปยังแป้งพิตา (pita) สลัด และ ซอสอย่างพวก ฮัมมุส (Hummus) ร้านอาหารนี้ได้คอยพัฒนาเมนูใหม่อยู่เรื่อยๆ และการสร้างชุมชนย่อยๆ ในแต่ละพื้นที่

สุดท้ายนี้เหตุผลที่ผมได้ cover topic นี้ในบทความ LIB of the Month ในเดือนนี้เพราะหุ้นในกลุ่มนี้ต่างเติบโตมหาศาลใน 5 เดือนที่ผ่านมา และด้วยพฤติกรรมของคนรุ่นใหม่ที่เน้นอาหารที่สดใหม่ มีโภชนาการที่สูงขึ้น และเป็นบริษัทที่ช่วยเหลือสังคมอีกด้วย จึงนำมา cover ในบทความเดือนนี้ครับ

โดยส่วนตัวแล้วผมชอบ Chipotle \$CMG นะ แต่ผมคิดว่ามันเริ่มถึงจุดอิ่มตัว หุ้นมาไกลมาก ถึงขนาดว่าจะแตกพาร์ 50 หุ้นต่อ 1 หุ้น ซึ่งผมเคยเห็นหุ้นไทยหลายๆตัวที่แตกพาร์แล้ว นักลงทุนเลิกเล่นเลยครับ

	Chipotle \$CMG	Shake Shack \$SHAK	Sweetgreen \$SG	Wingstop \$WING	CAVA \$CAVA
Price	\$3,142.44	\$98.05	\$32.17	\$374.39	\$77.84
%Change YTD	+39.99%	+33.75%	+190.61%	+48.34%	+90.46%
Forward P/E	56.82	132.26	N.A.	110.78	328.08
EPS24E	\$55.50	\$0.74	\$-0.69	\$3.42	\$0.24

ผมได้กางเอาตารางข้อมูลหุ้นกลุ่มนี้เอาไว้ให้เพื่อนได้ลองเปรียบเทียบดู

ซึ่งโดยส่วนตัวแล้ว ผมมองว่าตัวที่น่าลงทุนกว่าอาจจะเป็น Sweetgreen \$SG หรือ CAVA \$CAVA ครับ แล้วเพื่อนๆละคิดเห็นอย่างไรครับ

ลงทุนทางเลือกใน

นาฬิกาหรู

สินทรัพย์ที่ใส่ได้ทุกวัน





จิรภัทร คงบัว

ผู้ช่วยนักวิเคราะห์หลักทรัพย์

เชื่อว่าเพื่อนๆ หลายคนท่านอาจเคยได้ยิน หรือ เคยได้ผ่านตนาฬิกาหรูกันมาบ้าง ไม่ว่าจะเป็นแบรนด์ Rolex, OMEGA และ Patek Philippe ซึ่งแต่ละเรือนก็มีราคาตั้งแต่หลักแสน ไปจนถึงหลักล้าน อย่างไรก็ตามก็ดีนาฬิกาบางรุ่นสามารถรักษามูลค่าเอาไว้ได้เมื่อเราต้องการขาย และบางรุ่นอาจมีมูลค่าสูงขึ้นเมื่อเวลาผ่านไป

แต่ทว่าไม่ใช่นาฬิกาแบรนด์หรูทุกรุ่นที่เราจะขายได้ในราคาที่ใกล้เคียงเดิม เราจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับรุ่นนาฬิกาก่อนตัดสินใจซื้อ ซึ่งตัวผมเองมีหลักในการดูเบื้องต้นดังนี้ :

1. รุ่นที่มีอุปทานอยู่จำกัด และ ต้องมี Story ด้วย

เมื่อเราได้ยินแบบนี้ก็จะนึกถึงรุ่นที่ผลิตออกมาจำนวนจำกัด อย่างไรก็ตามก็ดีไม่ใช่ว่าทุกนาฬิกา กลุ่มนี้ทุกรุ่นที่สามารถลงทุนได้ ตัวอย่างเช่น OMEGA ซีรีส์ที่ผลิตมาสำหรับงานกีฬาโอลิมปิก โดยส่วนใหญ่จะมีราคาขายต่อต่ำกว่าราคาป้าย

เนื่องจากไม่เป็นที่นิยมมากนัก แต่ถ้าหากเป็น OMEGA Speedmaster Professional รุ่นฉลองครบรอบภารกิจ Apollo 11 ที่จะออกทุกๆ 5 ปี มักจะซื้อขายกันที่ราคาสูง และมีแนวโน้มที่จะมีมูลค่าสูงขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากเป็นซีรีส์ที่มีสตอรี่ร่วมกับโครงการอวกาศมาอย่างยาวนาน

ไม่ได้มีเพียงแค่รุ่นลิมิเต็ดเท่านั้น แต่มีบางรุ่นที่คนทั่วไปไม่สามารถเดินเข้าไปซื้อใน Boutique ได้

นาฬิกาที่มีการควบคุมปริมาณการผลิตไม่ได้มีเพียงแค่รุ่นลิมิเต็ดเท่านั้น แต่มีบางรุ่นที่คนทั่วไปไม่สามารถเดินเข้าไปซื้อใน Boutique ได้โดยตรง อาทิ Rolex Submariner, Daytona หรือ Patek Philippe Aquanaut, Nautilus รุ่นเหล่านี้ทางร้านจะให้สิทธิผู้ที่มีประวัติยอดซื้อสูงๆก่อน

และผู้ที่ได้สิทธิซื้ออาจต้องซื้อนาฬิการุ่นอื่นที่สามารถซื้อได้ปกติร่วมด้วย เรียกว่าการ “ซื้อพ่วง” เป็นเหตุให้ราคารุ่นเหล่านี้ถูกซื้อขายกันข้างนอกสูงกว่าราคาป้ายนั่นเอง



ที่มา : omegawatches.com
OMEGA Speedmaster Apollo 11 50th Anniversary

2. รุ่นที่มีอุปทานอยู่จำกัด และ ต้องมี Story ด้วย

จากประเด็นแรกที่มีการยกตัวอย่างรุ่นนาฬิกาที่ซื้อขายกันในราคาสูงไป จะเห็นว่าเป็น

รุ่นที่มีสไตลส์สปอร์ตทั้งสิ้น เนื่องจากมีดีไซน์ที่โดดเด่นสะดุดตาทกว่านาฬิกาแบบทางการ (Dress watch) จึงได้รับความนิยมสูงกว่า

นาฬิกาเหล็ก จึงเป็นตัวเลือกที่มีสภาพ คล่องสูงที่สุดในการลงทุน

3. เลือกชื่อนาฬิกาเหล็กเท่านั้น

จริงอยู่ที่อาจมีนาฬิกาที่สวยและตัวเรือนวัสดุทำจากทองคำที่ให้อัตรากำไรสูงกว่า เช่น Rolex Daytona (Loki) แต่พื่อนาฬิกาที่ใช้โลหะมีค่าจะมีราคาที่สูงกว่านาฬิกาทำจากเหล็กมาก ส่งผลให้มีสภาพคล่องในการซื้อขายต่ำ บางครั้งอาจต้องใช้เวลานับปีในการหาคนซื้อ ดังนั้นนาฬิกาเหล็กจึงเป็นตัวเลือกที่มีสภาพคล่องสูงที่สุดในการลงทุน ทั้งยังมีความคงทนกว่าวัสดุอื่นอีกด้วย เหมือนกับหุ้นครับ หุ้นที่มีสภาพคล่องสูง มักจะได้รับ P/E ที่สูงกว่าหุ้นสภาพคล่องต่ำนั่นเอง



ที่มา : watchcharts.com
กราฟดัชนีราคานาฬิกาหรุ

กราฟด้านบนเป็นกราฟดัชนีราคานาฬิกา โดยอ้างอิงจากนาฬิกา 60 รุ่นจาก 10 แบรินด์ดัง

โดยให้นำหนักที่แตกต่างกันตามมูลค่าตลาด จากกราฟเราจะเห็นว่าปัจจุบันราคานาฬิกาปรับตัวลงมาจากที่ปรับตัวขึ้นไปในปี 2022 เนื่องจากอุปสงค์ที่สูงขึ้นผนวกกับบางโรงงานปิดสายการผลิตชั่วคราวจาก COVID-19

โมเมนตัมขาลงของราคานาฬิกาตอนนี้มีแนวโน้มที่จะใกล้หมดลงแล้ว เพราะเศรษฐกิจ

จีน ซึ่งเป็นลูกค้าสำคัญของแบรินด์นาฬิกาหรร
มีสัญญาณกลับตัวจากดัชนีผู้จัดการฝ่ายจัด
ซื้อ (PMI) เดือนเม.ย. 2024 ที่ 50.4 และ GDP
เติบโตสูง +5.3% ใน 1Q24 จึงเป็นช่วงเวลาที่
เหมาะสมในการชื้อนาฬิกาสะสมเอาไว้ อย่างไรก็ตาม
ก็ดี ไม่มีใครทราบว่าราคานาฬิกาจะลงไปต่อได้
อีกหรือไม่ ดังนั้นจึงควรบริหารความเสี่ยงโดย
การกระจายลงทุนในสินทรัพย์หลายๆประเภท
ด้วยนะ

ถ้าหากเราชื้อนาฬิกาใหม่ มาใช้ จะทำให้ราคานาฬิกา ตกลงตามสภาพ

ถ้าหากเราชื้อนาฬิกาใหม่มาใช้ จะทำให้ราคา
นาฬิกาตกลงตามสภาพ ดังนั้นหากต้องการใส่
ด้วยและรักษามูลค่านาฬิกาด้วย แนะนำว่าควร
ชื้อนาฬิกามือสองสภาพดี (Used-like-new)
แทน ซึ่งหากเราใส่อยากระมัดระวัง ก็จะไม่ทำใ้
นาฬิการาคาตก

ปัจจุบัน หุ้นที่ทำธุรกิจนาฬิกาโดยตรงมีเพียง Swatch Group เท่านั้น ซึ่งอยู่ในตลาดหุ้นสวิส เซอร์แลนด์ ราคาเป้าหมายเฉลี่ยตาม Bloomberg consensus อยู่ที่ 245.15 ฟรังก์สวิส

มีอ็อปไซด์จากราคาปัจจุบัน (ณ 27 พ.ค. 2024) ที่ +27.4% มีคำแนะนำซื้อ 24.1% ถือ 65.5% และขาย 10.3%

ขณะที่มีอัตราส่วนปันผลตอบแทนเพียง 3.4% ผมเองก็ไม่แน่ใจว่า เพื่อนๆพอใจกับ 3.4% นี้ หรือเอาเงินเดียวกันไปซื้อนาฬิกาหรูใส่เท่ห์ แล้วลงทุนมูลค่าที่เพิ่มขึ้นดีนะครับ?



E-COM SIZE **XL** MARKET SIZE



SHOPPED FROM CHINA



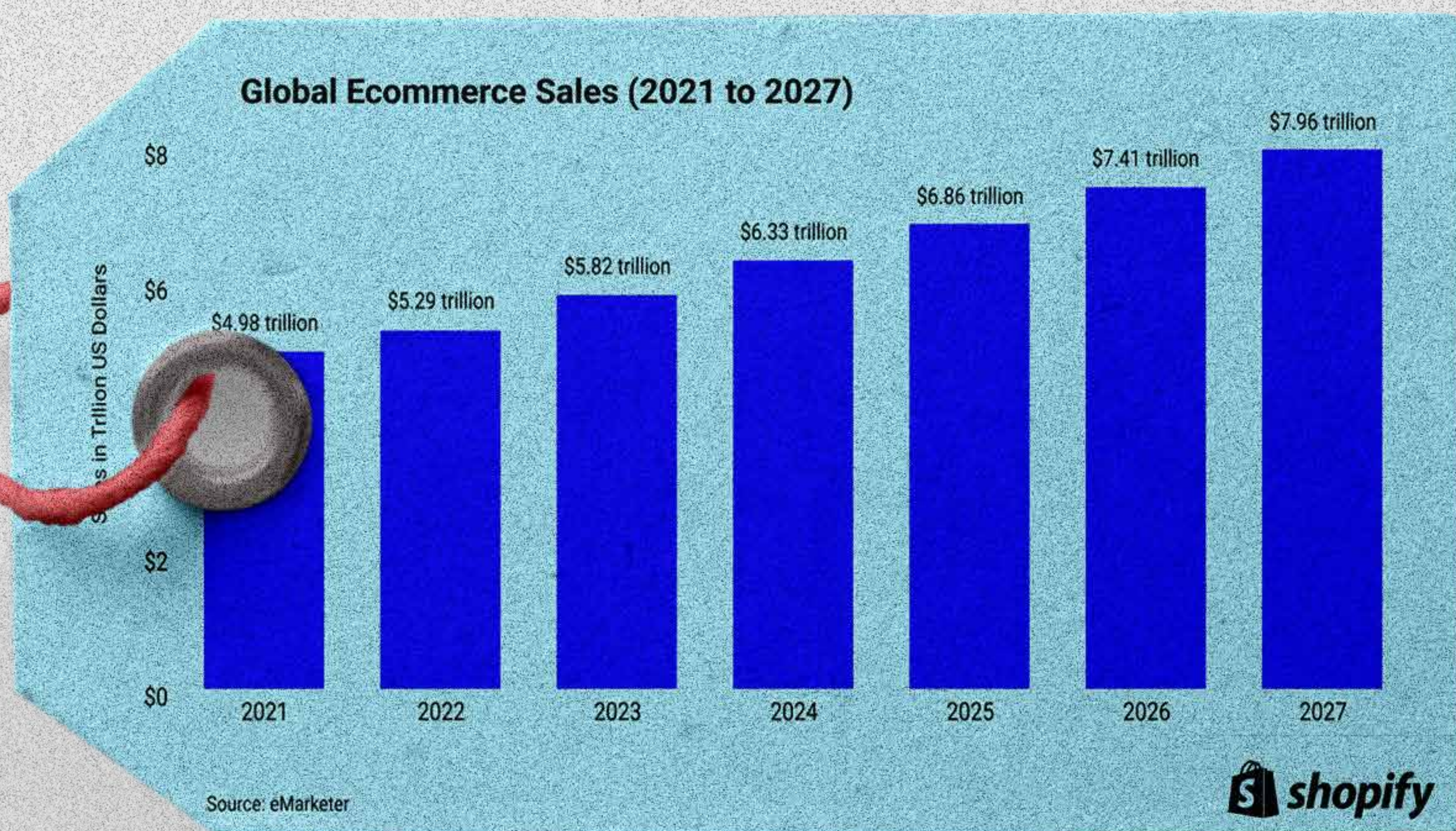


ณัชชา เชษฐโชติศักดิ์

นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐาน - หุ่นต่างประเทศ

ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Ecommerce)

เราสามารถเห็นได้ถึงเทรนด์การเติบโตที่โดดเด่นของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (Ecommerce) ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยตั้งแต่ในช่วง



การแพร่ระบาดของไวรัสโควิด ธุรกิจอีคอมเมิร์ซก็ได้รับประโยชน์จากการช้อปปิ้งออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นจากพฤติกรรมของผู้บริโภค

ที่เปลี่ยนไปสู่ช่องทางดิจิทัลมากขึ้น โดยในปี 2024 ตลาดอีคอมเมิร์ซ มีมูลค่ารวมสูงถึง \$6.33 ล้านล้าน โดยเพิ่มขึ้นสูงถึง 8.8%y-y และคาดว่าจะยังคงเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องสู่ \$6.86 ล้านล้านภายในปี 2025 และคาดว่าจะทะลุระดับ \$7.96 ล้านล้านภายในปี 2027

เราจะเห็นได้ว่ารายได้จาก ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ โตขึ้นโดยรวม 59.8% ภายใน ระยะเวลา 7 ปี

จากภาพแนวโน้ม เราจะเห็นได้ว่ารายได้จากธุรกิจอีคอมเมิร์ซ โตขึ้นโดยรวม 59.8% ภายในระยะเวลา 7 ปี ด้วยอัตราการเติบโตเฉลี่ยต่อปีที่ 8.1% ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความนิยมในระดับสูง เนื่องจากเป็นรูปแบบธุรกิจที่ตอบโจทย์ลูกค้ายุคใหม่ที่มองหาความสะดวกสบาย อีกทั้งยังมีอัตรากำไรที่สูง เนื่องจากผู้ประกอบการก็สามารถ

ประหยัดค่าใช้จ่ายในการเช่า ตบแต่ง และจ้างพนักงานมาดูแลกิจการสาขาต่างๆได้อีกด้วยค่ะ

รูปแบบธุรกิจที่ตอบโจทย์ ลูกค้ายุคใหม่ที่มองหาความ สะดวกสบาย อีกทั้งยังมี อัตรากำไรที่สูง

และปฏิเสธไม่ได้เลยว่าจีนและอเมริกายังคงเป็นผู้นำตลาดอีคอมเมิร์ซ ที่มีขนาดใหญ่ที่สุด โดยในปี 2024 ยอดขายอีคอมเมิร์ซในสองตลาดนี้มีมูลค่ารวมกันมากกว่า \$4.1 ล้านล้านดอลลาร์ หรือคิดเป็น 64.8% ของยอดขายอีคอมเมิร์ซทั่วโลกเลยล่ะ

วันนี้ เวิร์น ขอชวนเพื่อนๆมาลงรายละเอียดกับ 2 ยักษ์ใหญ่ของวงการอีคอมเมิร์ซจีน อย่าง Alibaba และ Pinduoduo (\$PDD) กันค่ะ

○○○



Alibaba (\$BABA)

เป็นบริษัทเทคโนโลยียักษ์ใหญ่สัญชาติจีน ก่อตั้งในปี 1999 โดย “แจ๊ค หม่า” โดยบริษัทเป็นผู้นำในธุรกิจแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ และเป็นเจ้าของแพลตฟอร์มยอดนิยมอย่าง:

1. Alibaba

มีผู้ใช้งานรายเดือน 1.28 พันล้านราย ที่ให้บริการอีคอมเมิร์ซ B2B (business to business) คล้ายๆกับการขายส่งที่เชื่อมต่อซัพพลายเออร์จากประเทศในเอเชียเพื่อค้าขายให้กับผู้ค้าและผู้ผลิต

○○○

2. Taobao

มีผู้ใช้รายเดือน 892 ล้านราย เป็นเว็บไซต์
ช้อปปิ้งออนไลน์ C2C (consumer to consumer)
ขายสินค้าราคาถูกให้กับผู้บริโภคได้โดยตรง

3. Tmall

มีผู้ใช้รายเดือน 500 ล้านราย แพลตฟอร์ม
สำหรับธุรกิจขายสินค้าแบรนด์เนมแบบ B2C
(business to consumer) ให้กับผู้บริโภคที่อยู่
ในจีนแผ่นดินใหญ่ ฮองกง มาเก๊า และไต้หวัน
และสร้างรายได้ให้กับบริษัทผ่านค่าคอมมิชชั่น
ในการทำธุรกรรม และค่าธรรมเนียมสำหรับ
บริการเสริม

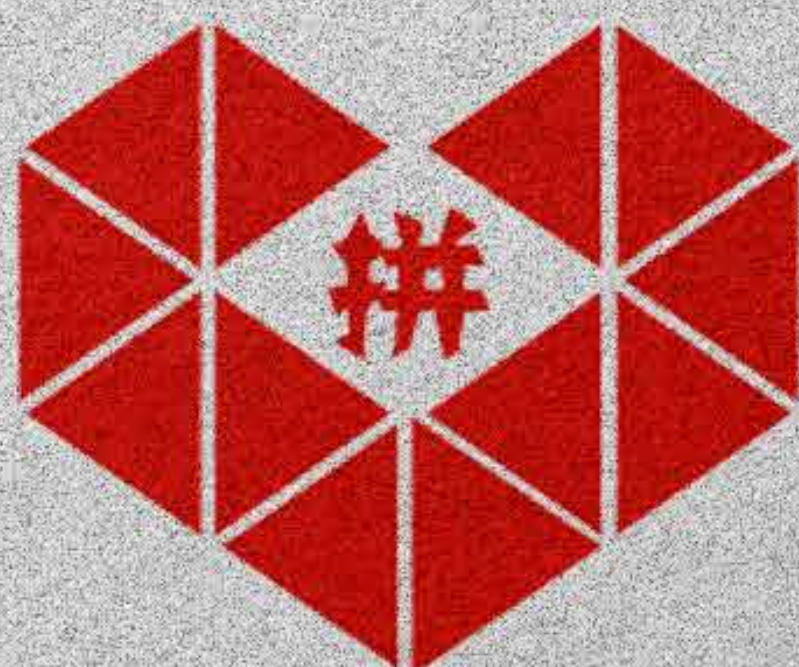
จุดเด่นของ Alibaba คือการมี Ecosystem
หรือ ระบบนิเวศที่ช่วยส่งเสริมการทำธุรกิจ
ออนไลน์ไม่ว่าจะเป็นระบบการชำระเงินอัตโนมัติ
และระบบการขนส่งแทนให้ร้านค้าผ่าน เครือ
ข่ายด้านโลจิสติกส์และการจัดส่งที่แข็งแกร่ง
เรียกได้ว่าครบครัน และครบวงจรมากๆ

○○○

รู้หรือไม่ว่า?

การลงทุนในหุ้น Alibaba ไม่ได้เป็นเพียงแค่การลงทุนในธุรกิจอีคอมเมิร์ซเบอร์หนึ่งของจีนนะค่ะ แต่ยังเป็นการได้ลงทุนในผู้บริการคลาวด์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงสุดในจีนอีกด้วยค่ะ โดยบริษัทมีบริการที่หลากหลาย ครอบคลุมมากที่สุด จากการลงทุนในศูนย์บริการดาต้าเซ็นเตอร์ใน 23 ประเทศทั่วโลก และมีระบบปกป้องเว็บแอปพลิเคชันจากภัยคุกคามทางอินเทอร์เน็ตขั้นสูง จึงทำให้ Alibaba Cloud มีส่วนแบ่งในตลาดคลาวด์จีน 39% ทิ้งห่างคู่แข่งอย่าง Huawei Cloud (19%) และ Tencent Cloud (19%) โดยตลาดคลาวด์จีนคาดการณ์ว่าจะเติบโตอย่างก้าวกระโดดถึง 18% ภายในปี 2024 นี้อีกด้วยค่ะ

○○○



Pinduoduo

Pinduoduo (\$PDD)

ก่อตั้งในปี 2015 เป็นแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซจีน ที่มีผู้ใช้งานราว 900 ล้านราย มีจุดเด่นคือการค้าผ่านโซเชียลเป็นรูปแบบการซื้อแบบกลุ่ม (Group Buying) บนฐานผู้ใช้ขนาดใหญ่ที่เป็นกลุ่มตลาดล่างที่มีกำลังซื้อค่อนข้างน้อย โดยเราเรียกบริการแบบนี้ว่า Sharing Economy ค่ะ เพราะลูกค้าสามารถ รวมกันซื้อของผ่านแพลตฟอร์ม โดยส่งคำสั่งโดยตรงไปยัง ผู้ผลิตสินค้า ทำให้บริษัทสามารถหาลูกค้าใหม่ๆ ได้ผ่านการแชร์ลิงค์สินค้าใน Social Media ชื่อนำในจีนอย่าง WeChat หรือ QQ

○○○

Pinduoduo กับมุมมองปี 2024

Pinduoduo ให้ความสนใจกับการเติบโตที่ยั่งยืน โดยเน้นความพึงพอใจของลูกค้า และการพัฒนา Ecosystem อาทิเช่น การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานสำหรับเกษตรกรและผู้ผลิต เช่นการนำผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรอย่างผักผลไม้ เข้ามาช่วยขายในแพลตฟอร์มของ Pinduoduo ผ่านการระดมทุนรวมกว่า \$6,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งนอกจากสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัทในระดับสูงถึง 15% ก็ยังตอบแทนสังคมผ่านการสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในชนบทอีกด้วย

**สามารถสร้างรายได้ให้กับ
บริษัทในระดับสูงถึง 15% ก็
ยังตอบแทนสังคมผ่านการ
สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร
ในชนบทอีกด้วย**

○○○

ไม่เพียงแค่นั้นบริษัทยังมีการดึงดูดผู้ใช้งานผ่านการสร้าง Engagement ด้วยฟีเจอร์ Gamified โดยให้ผู้ใช้งานเว็บไซต์สามารถเล่นเกมส์ชิงรางวัลพิเศษ เพื่อที่จะสามารถแลกกับ คูปองส่วนลดของร้านค้า หรือบัตรกำนัลเงินสดได้

โดยมีเกมส์ที่ได้รับความนิยมอย่างเช่น Shake Money (เหยา ยี่ เหยา) โดยผู้เล่นสามารถ “เขย่า” โทรคัพท์พร้อมกันเพื่อรับเหรียญเสมือนจริงได้ เพื่อนำไปแลกเป็นส่วนลด หรือรางวัลอื่นๆได้

อีกเกมส์ยอดนิยม คือ QianDào (เช็คอินรายวัน) ที่ผู้ใช้สามารถล็อกอินเข้าระบบทุกวัน เพื่อได้รับคะแนน สะสมเป็นส่วนลด หรือสิทธิประโยชน์อื่นๆ รวมไปถึงเกมส์ Duo Duo Orchard ที่ผู้เล่นสามารถปลูกต้นไม้เสมือนจริง โดยนอกจากจะให้ความบันเทิงแล้ว ยังสามารถกระตุ้นให้ผู้ใช้ใช้เวลาภายในแอปมากขึ้นได้อีกด้วย

ฟีเจอร์เหล่านี้ทำให้เกิด high switching cost หรือทำให้การย้ายไปใช้บริการแพลตฟอร์มอื่นๆ แทนเป็นไปได้ยากขึ้น สร้าง brand loyalty หรือ ความจงรักภักดีต่อแบรนด์ ทำให้บริษัทสามารถประหยัดค่าโฆษณา และนำค่าใช้จ่ายมาใช้ในด้านอื่นได้แทนค่ะ

○○○

รู้หรือไม่ว่า?

Pinduoduo ไม่ใช่แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซเจ้าเดียวที่ใช้กลยุทธ์ Group Buying ในปี 2019 ประเทศไทยก็เคยมี Ensogo และ Groupon ที่นำเสนอดีลส่วนลดสินค้า ร้านอาหาร และสถานที่ท่องเที่ยว โดยยังมีคนซื้อเยอะราคาก็ยิ่งถูกลง แต่ในที่สุดทั้งสองบริษัทก็ล้มละลายจากการขาดเงินทุนจนต้องหยุดให้บริการ แม้ว่าจะดูเหมือนน่าจะไปได้ดีกับพฤติกรรมของคนไทยที่ชื่นชอบสินค้าและบริการที่ย่อมเยาว์เน้นความคุ้มค่า แต่สองบริษัทนี้เน้นการขายคูปอง จึงเจอปัญหาคือการใช้คูปองแต่ละคนใช้คูปองไม่พร้อมเพียงกัน แต่ระบบ Group Buying ของ Pinduoduo เป็น Social Shopping คือทันทีที่มีการส่งคำสั่งซื้อสินค้าก็จะถูกจัดส่งให้กับลูกค้าทันที

บริษัท Pinduoduo มีความเสี่ยงด้านการพึ่งพาส่วนลดมากจนเกินไป ตลอดจนเรื่องแข่งขันเนื่องจากเป็นผู้เล่นรายใหม่ในตลาด รวมถึงภาพลักษณ์เชิงลบเนื่องจากก่อนหน้านี้บริษัทเคยโดนเรียกร้องเรื่องสินค้าด้อยคุณภาพ และสินค้าเลียนแบบ ซึ่งส่งผลให้ในปี 2018 บริษัทจำเป็นต้องปิดร้านค้า 1,128 แห่ง และลบรายการสินค้าออกมากกว่า 4 ล้านรายการ

บทสรุป

แม้ว่า Alibaba อาจจะเป็นทางเลือกที่ตอบ
 โจทย์นักลงทุนสาย Conservative ที่มองหาบริษัท
 ขนาดใหญ่ที่มีการเติบโตแบบ “Balanced Growth”
 มีแหล่งรายได้กระจายตัวอยู่ในหลากหลายธุรกิจ
 โดย Average revenue per customer หรือเฉลี่ย
 ใช้จ่าย/ลูกค้าหนึ่งคน ของ Alibaba มีมากกว่าผู้
 ใช้ Pinduoduo โดยเฉลี่ยถึง 4.3x

แต่ในปีเดียวกันอัตราการเติบโตของรายได้
 ของ Alibaba นั้นช้ากว่า Pinduoduo อยู่มาก โดย
 ล่าสุด Pinduoduo มีรายได้จากรูทกรรรม (trans-
 action revenue) + 90% y-y สู่ \$4 พันล้าน สังกเกต
 เห็นได้จากส่วนแบ่งการตลาดของ Pinduoduo ที่
 เติบโตอย่างก้าวกระโดดเพิ่มขึ้นจาก 3% เป็น 15%
 ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาค่ะ

ดังนั้นนักลงทุนสายซึ่ง “Aggressive Growth”
 อาจจะให้ความสนใจกับ Pinduoduo มากกว่า

เนื่องจากมีโอกาสทางการเติบโตสูง อย่าง
 Morgan Stanley ก็ได้ให้ความเห็นว่ามูลค่าสินค้า
 รวม (GMV) ของ Pinduoduo จะแซงหน้าคู่แข่ง
 อย่าง JD.com และ Alibaba ภายในปี 2024

○○○

ร่วมเป็นเจ้าของหุ้นอีคอมเมิร์ซจีนด้วยการลงทุน ใน ADR กับ Liberator

การลงทุนในหุ้นอีคอมเมิร์ซจีนสามารถทำได้ผ่านแอปพลิเคชันของ Liberator ได้แล้วนะ เพียงแค่เพื่อนๆ เปิดพอร์ตหุ้น US แล้วเลือกลงทุนผ่าน ADR (ADR ย่อมาจาก American Depositary Receipts หรืออธิบายง่าย ๆ ก็คือใบเสร็จรับเงินสำหรับหุ้นของบริษัทจีนที่ถูกถือโดยธนาคารในสหรัฐฯ และเราก็สามารถซื้อขายตามจำนวนหุ้นที่ต้องการ บนตลาดหุ้นสหรัฐฯ) ซึ่งไม่ต่างอะไรกับกับหุ้นสหรัฐฯทั่วไปเลยค่า

ทั้งนี้ นอกจากหุ้นอีคอมเมิร์ซจีนแล้ว ยังมีหุ้น ADR หุ้นจีนที่น่าสนใจอีกมากมายได้แก่:



○○○

JD.com (\$JD)

ก่อตั้งในปี 1998 โดยริเริ่มจากการเป็นร้านค้าขายซอฟต์แวร์คอมพิวเตอร์ออนไลน์ สู่การเปลี่ยนธุรกิจเป็นอีคอมเมิร์ซ แบบเต็มรูปแบบ โดยจุดเด่นของ JD.com คือโมเดลธุรกิจที่ไม่พึ่งพาผู้ขายรายอื่น แต่จัดส่งสินค้าได้โดยตรงผ่านเครือข่ายโลจิสติกส์ของตนเอง และมีการขยายสาขาไปทั่วประเทศจีนและต่างประเทศ



Baidu 百度

Baidu (\$BIDU)

ก่อตั้งในปี 2000 ให้บริการเสิร์ชเอนจิน และยังมีรายได้จากธุรกิจด้านโฆษณาออนไลน์ ปัญญาประดิษฐ์

○○○

คลาวด์ระบบการขนส่ง และเทคโนโลยีด้านการแพทย์ โดยนอกจากประเทศจีนแล้ว บริษัทยังมี การขยายสาขาสู่หลากหลายประเทศทั่วโลก



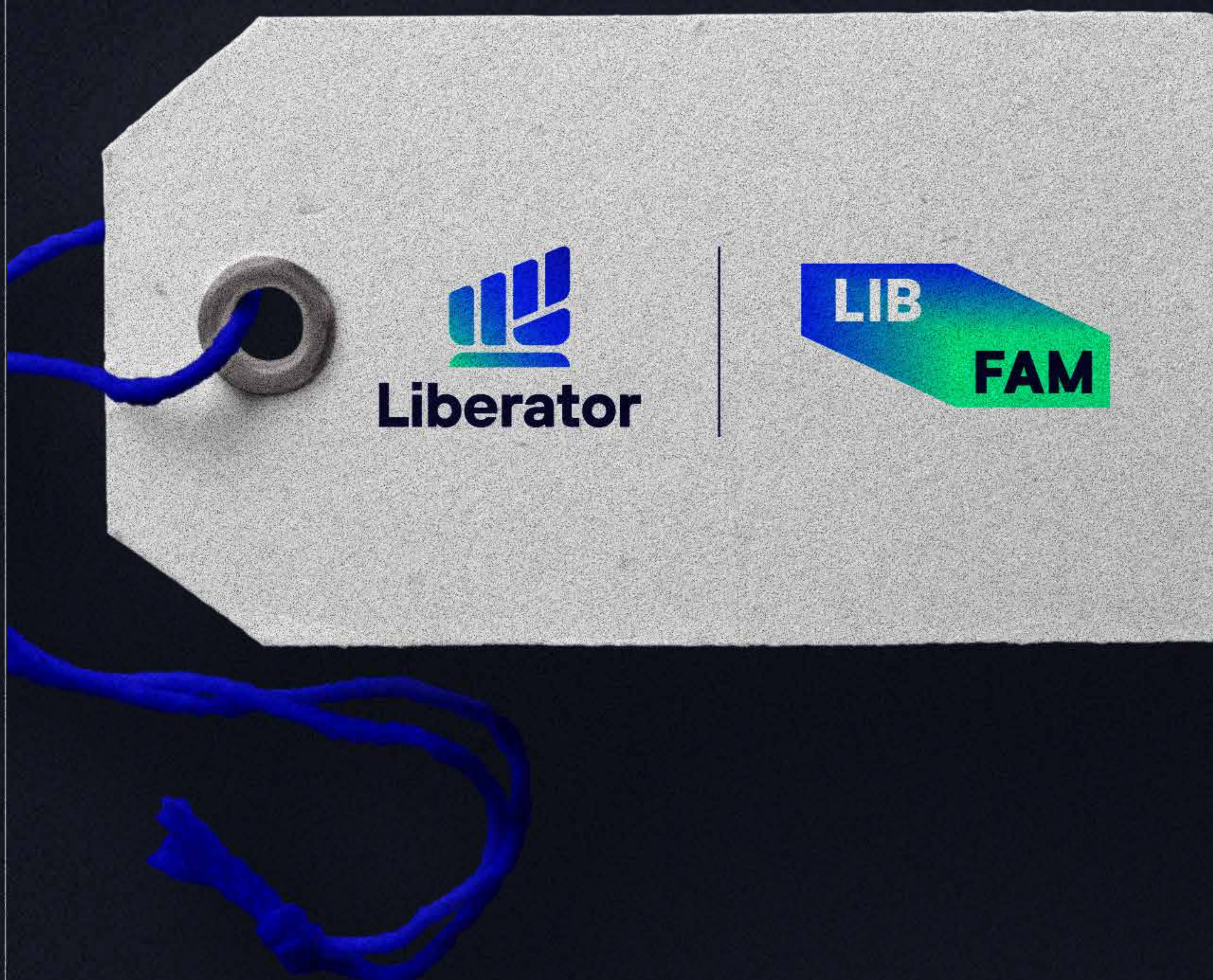
NetEase (\$NTES)

ก่อตั้งในปี 1997 ประกอบธุรกิจในด้านเกมออนไลน์โดยมีเกมส์ที่ได้รับความนิยมอย่างเช่น Westward Journey Online, Ghost และ Knives Out โดยบริษัทยังมีรายได้จาก บริการดูแลเว็บไซต์ เช่น อีเมลล์ อีคอมเมิร์ซ โฆษณา และการตลาด อีกด้วย

○○○

สุดท้ายนี้ ADR ถือเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่สะดวก
สบายในการเพิ่มการลงทุนในจีนให้กับพอร์ต
การลงทุนหุ้นสหรัฐฯของเราค่ะ

อย่างไรก็ตามเราก็ต้องคำนึงว่า ADR อาจมีความ
แตกต่างกันเล็กน้อยตามเวลาทำการของตลาด
และอาจจะมีค่าธรรมเนียมในการแปลงสกุลเงิน
อยู่บ้างนะ



Disclosures & Disclaimer

รายงานนี้ ถูกจัดทำขึ้นเพื่อเผยแพร่ และเพื่อให้ข้อมูลเท่านั้น มิใช่การชักจูงให้ซื้อหรือขายหุ้นที่กล่าวถึงในรายงานฉบับนี้ นักลงทุนควรตระหนักเสมอว่าราคาหุ้นอาจเคลื่อนไหวผันผวน เพิ่มขึ้น และลดลงได้ตลอดเวลา ความเห็นหรือคำแนะนำต่างๆจัดทำขึ้นบนการวิเคราะห์เชิงเทคนิคและทางปัจจัยพื้นฐานอาจมีความแตกต่างกันได้ การประเมินมูลค่าที่เหมาะสมทางพื้นฐาน อาจแตกต่างจากการวิเคราะห์เชิงเทคนิคซึ่งจะขึ้นกับปัจจัยทางด้านราคา (Price) และปริมาณการซื้อขาย (Volume) ซึ่งแตกต่างไปจากการวิเคราะห์เชิงปัจจัยพื้นฐานซึ่งประเมินมาจากการคาดการณ์ผลการดำเนินงานบริษัท ดังนั้น ผลตอบแทนของนักลงทุนจึงอาจต่ำกว่าต้นทุนได้ ขณะที่ผลตอบแทนจากการลงทุนในอดีตไม่สามารถสะท้อนถึงผลตอบแทนในอนาคตได้ บทวิเคราะห์นี้ไม่ได้มีจุดประสงค์เพื่อแนะนำการลงทุนเพื่อบุคคลใดเป็นการเฉพาะ และเพื่อวัตถุประสงค์เฉพาะเจาะจงต่อการลงทุนฐานะทางการเงินและความต้องการส่วนบุคคลของนักลงทุนที่อ่านบทวิเคราะห์ฉบับนี้ ดังนั้น นักลงทุนจึงควรใช้วิจารณญาณ ในการอ่านบทวิเคราะห์ฉบับนี้

การจัดทำรายงานฉบับนี้ได้อ้างอิงมาจากแหล่งข้อมูลที่ได้รับการยอมรับว่ามีความน่าเชื่อถือแต่ไม่ได้เป็นการรับรองจาก บล.ลิวอเรเตอร์ ดังนั้นผลที่ตามมาทั้งในส่วนของความแม่นยำหรือเรียบร้อยสมบูรณ์จึงไม่ได้เป็นความรับผิดชอบจากทาง บล.ลิวอเรเตอร์ และ เจ้าหน้าที่, กรรมการ, และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ/หรือพนักงาน จะไม่มีส่วนรับผิดชอบต่อการสูญเสียต่างๆ ที่เกิดขึ้นทั้งทางตรง หรือทางอ้อมจากการใช้รายงานฉบับนี้ ข้อมูล, ความเห็น และคำแนะนำที่ปรากฏอยู่ในบทวิเคราะห์ฉบับนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ในบทวิเคราะห์นี้ อาจมีการคาดการณ์ผลการดำเนินงานล่วงหน้า ด้วยการใช้คำเหล่านี้ เช่น “คาดว่า” “เชื่อว่า” “คาดการณ์ว่า” “มีแนวโน้มว่า” “มีแผนว่า” “ประมาณการ” หรือ อาจมีการอธิบายว่า เหตุการณ์นี้ “อาจ” เกิดขึ้น หรือ เหตุการณ์นี้ “เป็นไปได้” ที่จะเกิดขึ้น เป็นต้น การคาดการณ์ล่วงหน้าดังกล่าวนี้จะอยู่บนพื้นฐานของสมมติฐานที่ตั้งขึ้น และอ้างอิงบนข้อมูลในปัจจุบันและยังขึ้นอยู่กับความเสี่ยงและความไม่แน่นอนที่จะทำให้ผลการดำเนินงานที่แท้จริงแตกต่างไปจากที่คาดการณ์ได้ นักลงทุนจึงไม่ควรใช้การคาดการณ์ล่วงหน้านี้เป็นหลักในการตัดสินใจลงทุน โดยหลังจากวันที่บทวิเคราะห์ถูกเผยแพร่ออกไป บล.ลิวอเรเตอร์ไม่ถือเป็นภาระผูกพันในการปรับประมาณการหากจะมีข้อมูลใหม่หรือเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดเกิดขึ้น

บล.ลิวอเรเตอร์ รวมถึงเจ้าหน้าที่, กรรมการ และพนักงาน ซึ่งรวมถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดทำ หรือการเผยแพร่บทวิเคราะห์นี้อาจมีส่วนร่วม หรือมีสิทธิลงทุนในหุ้นตัวนี้ หรือ มีส่วนได้เสียต่างๆ กับผู้ที่ออกหลักทรัพย์นี้ นอกจากนี้ ราคาหุ้นอาจเคลื่อนไหวไปตามสิ่งที่เสนอในบทวิเคราะห์นี้ บล.ลิวอเรเตอร์ มีสิทธิใช้ข้อมูลในรายงานนี้ ก่อนที่รายงานนี้จะถูกเผยแพร่ออกไปภายใต้ขอบเขตที่กฎหมายรับรองเท่านั้น กรรมการ, เจ้าหน้าที่ และ/หรือพนักงานของ บล.ลิวอเรเตอร์ ท่านหนึ่งท่านใด หรือมากกว่าหนึ่งท่าน สามารถเป็นกรรมการในบริษัทจดทะเบียนนี้ได้






บทวิเคราะห์นี้ ถูกทำขึ้นเพื่อลูกค้าของ บล.ลิวอเรเตอร์ และห้ามนำไปแก้ไข ดัดแปลง แจกจ่าย และจัดทำใหม่ไม่ว่าจะเป็นบางส่วนหรือเต็มฉบับหากไม่ได้รับอนุญาตจาก บล.ลิวอเรเตอร์ เป็นการล่วงหน้า ทั้งนี้ บล.ลิวอเรเตอร์จะไม่รับผิดชอบต่อผลที่ตามมาจากการกระทำของบุคคลที่ 3 ที่กระทำการที่ได้ห้ามไว้ดังกล่าว

- นิยาม : บล.ลิวอเรเตอร์ กำหนดคำแนะนำการลงทุนด้วยการวิเคราะห์เชิงปัจจัยพื้นฐานไว้ 3 ระดับ ดังต่อไปนี้
- ซื้อ (BUY) ใช้สำหรับหุ้นที่ฝ่ายวิจัยฯ คาดว่าจะให้ผลตอบแทนคาดหวังระหว่างส่วนต่างราคาหุ้นในปัจจุบัน กับ ราคาเหมาะสมตามปัจจัยพื้นฐาน (Capital gain) มากกว่า 10%
 - ถือ (HOLD) ใช้สำหรับหุ้นที่ฝ่ายวิจัยฯ คาดว่าจะให้ผลตอบแทนคาดหวัง ระหว่างส่วนต่างราคาในหุ้นปัจจุบัน กับ ราคาเหมาะสมตามปัจจัยพื้นฐาน (Capital gain) ระหว่าง -10% ถึง +10%
 - ขาย (SELL) ใช้สำหรับหุ้นที่ฝ่ายวิจัยฯ คาดว่าจะให้ผลตอบแทนคาดหวัง ระหว่างส่วนต่างราคาในหุ้นปัจจุบัน กับ ราคาเหมาะสมตามปัจจัยพื้นฐาน (Capital gain) ตีลบมากกว่า 10% ขึ้นไป

โดยคำแนะนำด้วยการวิเคราะห์เชิงปัจจัยพื้นฐานนี้ อาจ “เหมือน” หรือ “แตกต่าง” กับคำแนะนำทางเทคนิครายวัน หรือ คำแนะนำในเชิงกลยุทธ์ได้ นักลงทุนควรพิจารณาคำแนะนำในบทวิเคราะห์อย่างรอบคอบร่วมกับ ลักษณะพฤติกรรมกรรมการลงทุน และความสามารถในการรับความเสี่ยงได้ของนักลงทุน ก่อนตัดสินใจลงทุน

Thai Institute of Directors Association (IOD) : Corporate Governance Report 2023

7UP	AMATA	BBL	BWG	CPW	FE	HTC	KSL	MFC	OR	PRINC	SAMTEL	SIRI	STGT	THIP	TPIPL	UKEM
AAI	ANAN	BC	BYD	CRC	FLOYD	ICC	KTB	MFEC	ORI	PRM	SAPPE	SIS	STI	THRE	TPIPP	UP
AAV	AOT	BCH	CBG	CRD	FN	ICHI	KTC	MILL	OSP	PRTR	SAT	SITHAI	SUC	THREL	TPS	UPF
ABM	AP	BCP	CENTEL	CSC	FPI	ICN	KTMS	MINT	OTO	PSH	SBNEXT	SJWD	SUN	TIDLO	TQM	UPOIC
ACE	APCO	BCPG	CFRESH	CSS	FPT	III	KUMWE	MONO	PAP	PSL	SC	SKR	SUSCO	TIPH	TQR	UV
ACG	APCS	BDMS	CHASE	CV	FSX	ILINK	KUN	MOONG	PATO	PT	SCB	SM	SUTHA	TISCO	TRT	VCOM
ADB	ARIP	BEC	CHEWA	DCC	FVC	ILM	LALIN	MSC	PB	PTC	SCC	SMPC	SVI	TK	TRUE	VGI
ADD	ARROW	BEM	CHG	DDD	GBX	IMH	LANNA	MST	PCSGH	PTT	SCCC	SMT	SVT	TKN	TRV	VIBHA
ADVANC	ASEFA	BEYOND	CHOW	DELTA	GC	IND	LH	MTC	PDG	PTTEP	SCG	SNC	SYMC	TKS	TSC	VIH
AEONTS	ASK	BGC	CIMBT	DEMCO	GCAP	INET	LHFG	MTI	PDJ	PTTGC	SCGP	SNNP	SYNEX	TKT	TSTE	VL
AF	ASP	BGRIM	CIVIL	DMT	GENCO	INTUCH	LIT	NC	PG	Q-CON	SCM	SNP	SYNTEC	TLI	TSTH	WACOA
AGE	ASW	BH	CK	DOHOM	GFPT	IP	LOXLEY	NCH	PHOL	QH	SDC	SO	TACC	TM	TTA	WGE
AH	ATP30	BIZ	CKP	DRT	GGC	IRC	LPN	NCL	PIMO	QTC	SEAFCO	SPALI	TAE	TMC	TTB	WHA
AHC	AUCT	BJC	CM	DUSIT	GLAND	IRPC	LRH	NDR	PJW	RATCH	SEOIL	SPC	TCAP	TMD	TTCL	WHAUP
AIRA	AWC	BJCHI	CNT	EA	GLOBAL	ITC	LST	NER	PLANB	RBF	SECURE	SPCG	TCMC	TMT	TTW	WICE
AIT	AYUD	BKI	COLOR	EASTW	GPSC	ITEL	M	NKI	PLAT	RPH	SELIC	SPI	TEAMG	TNDT	TURTLE	WINME
AJ	B	BLA	COM7	ECF	GRAMMY	IVL	MAJOR	NOBLE	PLUS	RS	SENA	SPRC	TEGH	TNITY	TVDH	WINNER
AKP	BA	BOL	COTTO	ECL	GULF	JAS	MALEE	NRF	PM	RT	SENX	SR	TFG	TNL	TVH	XPG
AKR	BAFS	BPP	CPALL	EE	GUNKUL	JTS	MATCH	NTV	POLY	S	SFT	SSC	TFMAM	TNR	TVO	YUASA
ALLA	BAM	BRI	CPAXT	EGCO	HANA	KBANK	MBK	NVD	PORT	S&J	SGC	SSF	TGE	TOA	TVT	ZEN
ALT	BANPU	BROOK	CPF	EPG	HARN	KCC	MC	NWR	PPP	SA	SGF	SSSC	TGH	TOG	TWPC	
AMA	BAY	BRR	CPI	ERW	HENG	KCE	M-CHAI	NYT	PPS	SABINA	SGP	STA	THANA	TOP	UAC	
AMARIN	BBGI	BTS	CPL	ETC	HMPRO	KEX	MCOT	OCC	PR9	SAK	SHR	STC	THANI	TPBI	UBE	
AMATA	BBIK	BTW	CPN	ETE	HPT	KKP	MEGA	ONEE	PRG	SAMART	SICT	STEC	THCOM	TPCS	UBIS	
2S	AS	BSBM	CIG	EFORL	FTI	IT	K	KWC	MICRO	PIN	PROUD	SCI	SONIC	SUPER	TNP	VRANDA
A5	ASIA	BTG	CMC	EKH	GEL	J	KCAR	KWM	MK	PQS	PSTC	SCN	SORKON	SVOA	TPLAS	WAVE
AIE	ASIAN	CEN	COMAN	ESSO	GPI	JCKH	KGI	LDC	MVP	PREB	PTECH	SE	SPVI	SWC	TPOLY	WFX
ALUCON	ASIMAR	CGH	CSP	ESTAR	HEALTH	JDF	KIAT	LEO	NCAP	PRI	PYLON	SE-ED	SSP	TCC	TRC	WIIK
AMR	ASN	CH	DOD	EVER	HUMAN	JKN	KISS	LHK	NOVA	PRIME	RCL	SFLEX	SST	TEKA	TRU	WIN
APURE	AURA	CHIC	DPAINT	FORTH	IFS	JMART	KK	MACO	NTSC	PROEN	SALEE	SINGER	STANLY	TFM	TRUBB	WP
ARIN	BR	CI	DV8	FSMAR	INSET	JUBILE	KTIS	METCO	PACO	PROS	SANKO	SKN	STP	TMILL	TSE	XO
24CS	BIG	CHAYO	DTCENT	GYT	ITD	KJL	MGT	NSL	PL	PRIN	SAAM	SKY	SVR	TNH	UTP	ZIGA
AMANA	BIOTEC	CHOTI	EASON	HL	ITNS	L&E	MITLIB	NV	PLANET	PSG	SAF	SMART	TC	TPA	VARO	
AMARC	BLESS	CITY	FNS	HTECH	JCK	LEE	MJD	OGC	PLE	RABBIT	SAMCO	SMD	TEAM	TPAC	VPO	
AMC	BSM	CMAN	FTE	HYDRO	JMT	MASTER	MOSHI	PAF	PMTA	READY	SAWAD	SMIT	TFI	TRITN	W	
APP	BVG	CMR	GIFT	IIG	JR	MBAX	MUD	PCC	PPM	RJH	SCAP	SOLAR	TIGER	UBA	WARRIX	
ASAP	CAZ	CRANE	GJS	INGRS	JSP	MEB	NATION	PEACE	PRAKIT	RSP	SCP	SPA	TITLE	UMI	WORK	
BCT	CCET	CWT	GTB	INSURE	KBS	MENA	NNCL	PICO	PRAPAT	RWI	SIAM	STECH	TKC	UMS	WPH	
BE8	CHARAN	DHOUSE	GTV	IRCP	KGEN	META	NPK	PK	PRECHA	S11	SKE	STPI	TMI	UOBKH	YONG	

Score Range	Number of Logo	Description
Less than 50	No logo given	-
50 - 59		Pass
60 - 69		Satisfactory
70 - 79		Good
80 - 89		Very Good
90 - 100		Excellent

คำอธิบาย : ข้อมูลข้างต้น นำมาจากรายงาน “Corporate Governance Report of Thailand Companies 2023” เผยแพร่เมื่อ 9 พฤศจิกายน 2566 โดยสมาคมส่งเสริมสถาบันกรรมการบริษัทไทย (IOD) ซึ่งจัดทำขึ้นตามนโยบายของส.ง.ค.คณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) ด้วยการสำรวจและประเมินจากข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และตลาดหลักทรัพย์เอ็มเอไอ (mai) ดังนั้นผลการสำรวจจึงอาจเปลี่ยนแปลงได้ภายหลังวันรายงานฉบับนี้ ทั้งนี้ บ.ล.เบอเรเตอร์สามารถรับรองความถูกต้องของรายงานฉบับดังกล่าวได้



Liberator