หนังสือพิมพ์รายวัน
ข่าวผู้ถือหุ้น
ปีที่ 16 ฉบับที่ 3420 วันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2567 ราคา 5 บาท

ธรรมนิติ DHARMNITI
รับลงประกาศ
และโฆษณาทุกชนิด
สนใจลงประกาศติดต่อ โทร. (02) 555-0923
E-mail : contact@thaicorporatenews.com | www.ThaiCorporateNews.com

เดนทิสเต้ต่อสัญญา 'ลิซ่า' เป็นพรีเซนเตอร์ ค่าตัว 100 ล้าน

สยามเฮลท์กรุ๊ปจ่ายกว่า 100 ล้านบาทเพื่อต่อสัญญา "ลิซ่า BLACKPINK" นั่งแท่นพรีเซนเตอร์เดนทิสเต้ เจาะตลาดเอเชีย-อเมริกา หวังดันยอดขาย 4,000 ล้านบาท

ดร.แสงสุข พิทยานุกูล กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามเฮลท์กรุ๊ป จำกัด เภสัชกร ผู้ผลิตเวชสำอาง "สมูท-อี" (Smooth-E) และผลิตภัณฑ์สำหรับช่องปาก "เดนทิสเต้" (Dentiste) กล่าวว่า แผนธุรกิจในประเทศปีนี้ มีการเซ็นสัญญากับ "ลิซ่า" ลลิษา มโนบาล อดีตศิลปินวง BLACKPINK ด้วยมูลค่ากว่า 100 ล้านบาท เนื่องจากตอนนี้ลิซ่าถือได้ว่าเป็น Global Brand แล้ว จึงทำให้บริษัทเจาะกลุ่มต่างประเทศมากขึ้น โดยปีนี้จะเน้นทำการตลาดในสหรัฐอเมริกามากขึ้น เนื่องจากบริษัทได้เข้าไปขายในสหรัฐฯ เป็นเวลา 10 ปีแล้ว แต่ไม่เคยทำการตลาด ปีนี้จึงเน้นทำการตลาดให้มากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ส่งออกผลิตภัณฑ์ไปขายทั้งหมด 17 ประเทศทั่วโลก โดย 5 เดือนที่ผ่านมามีการเติบโต 100% สำหรับต่างประเทศ เนื่องจากประสบความสำเร็จด้านแคมเปญ เช่น ในประเทศญี่ปุ่นใช้งบ 18 ล้านบาท สำหรับพรีเซนเตอร์

"บริษัทให้ความสำคัญกับแบรนด์เป็นอย่างมาก ถึงกับให้นิยามว่าการมีแบรนด์ถือเป็นเครื่องพิมพ์แบงก์อยู่ที่ออฟฟิศ" ดร.แสงสุขกล่าว

สำหรับตลาดในสหรัฐอเมริกาตอนนี้มีการเก็บข้อมูลเบื้องต้นว่าคนอเมริกันชอบยาสีฟันของบริษัท เนื่องจากชอบกินอาหารรสจัด สินค้าของบริษัทจึงตอบโจทย์และแก้ปัญหาเรื่องช่องปากได้ อีกทั้งยังจับกลุ่มคนเอเชียที่อยู่ในอเมริกา โดยแบ่งออกจากจำนวน 9 แสนคน, เป็นคนลาว 2 ล้านคน, คนเวียดนาม 4 ล้านคน และคนเกาหลี 4 ล้านคน

ส่วนกลยุทธ์ที่บริษัทจะใช้ทั้งในและต่างประเทศคือ

(1) กลยุทธ์ดิจิทัลมีเดียในการเจาะกลุ่มลูกค้าแต่ละประเทศ

(2) มีผู้แทนจำหน่ายที่เข้าถึงลูกค้า เช่น เข้าไปเป็นสปอนเซอร์ในงานต่าง ๆ หรือเข้าไปอยู่วัฒนธรรมแต่ละประเทศ พึงสร้างความพึงพอใจและสามารถดึงดูดลูกค้า

(3) การใช้พรีเซนเตอร์ในแต่ละประเทศ จะทำให้สามารถสร้างกระแสและเจาะกลุ่มฐานแฟนคลับไปในตัว

โดยปีนี้มีผลิตภัณฑ์ใหม่เกี่ยวกับสุขภาพช่องปาก ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคมองข้าม กลุ่มเป้าหมายคือคนกลุ่มช่วงอายุ 40 - 60 ปี เนื่องจากช่วงอายุนี้เริ่มมีปัญหาช่องปากมากขึ้น เช่น อาการเสียวฟัน ฟันสึกกร่อน ฟันบาง และด้วยช่วงอายุจะมีปัญหาเรื่องของความดันหรือโรคหัวใจ ซึ่งต้องกินยาเพื่อรักษาโรคและยาเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อช่องปาก ทำให้เกิดอาการฟันผุ เหงือกอักเสบ หรือมีปัญหาช่องปากอื่น ๆ โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกรักษาหัวใจก่อนที่จะรักษาช่องปาก บริษัทจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ "เดนทิสเต้ รีมิน" ซึ่งตอนนี้ขายในออนไลน์ โดยใช้สื่อโซเชียลมีเดียและอินฟลูเอนเซอร์เป็นกลไกในการทำงานการตลาด

สำหรับครึ่งปีแรก ในตลาดต่างประเทศบริษัทมียอดขายเติบโต 20% มีสัดส่วนส่งออก 50% แบ่งเป็นเกาหลี 40% เขมร 15% ที่เหลือไปกระจายที่ฟิลิปปินส์และอินโดนีเซีย

สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ.ข่าวผู้ถือหุ้น
โทร. (02) 555-0923-25
www.thaicorporatenews.com
• ตรวจสอบรายชื่อลงประกาศ
• ดาวน์โหลดหนังสือประชุม
• ปฏิทินลงประกาศ

HOT LINE
สำรองที่นั่งอบรมสัมมนา
02-555-0700 กด 1
Download หลักสูตรอบรมได้ที่
www.dst.co.th

บริการออกแบบ
และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์
ทุกชนิด 02-555-0921

เจ้าของ บริษัท สำนักพัฒนาการบริหารธรรมนิติ จำกัด นายนิธิวัฒน์ นิติธรรมวุฒิ บรรณาธิการ นายนิธิวัฒน์ นิติธรรมวุฒิ ผู้พิมพ์ผู้โฆษณา
สำนักงานเลขที่ 178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถนนประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพมหานคร 10800 เลขที่ใบอนุญาต สสช 17/2562

เศรษฐามั่นใจ เจรจาสัญญารถไฟความเร็วสูง เชื่อม 3 สนามบินเสร็จสิ้นปี

นางรัดเกล้า อินทวงศ์ สุวรรณคีรี รองโฆษกประจำสำนักนายกรัฐมนตรี กล่าวว่านายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี ได้กำหนดนโยบายให้โครงการ EEC เป็น Megaproject ที่รัฐบาลให้ความสำคัญ ยอมรับว่ามีความล่าช้าบ้าง จะต้องลงมืออย่างเร่งด่วน เพื่อยกระดับภาคอุตสาหกรรม ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน รัฐบาลตระหนักถึงความสำคัญของการเชื่อมโยง 3 สนามบิน ซึ่งโครงการนี้ควรเร่งสร้างตั้งแต่ปี 2564 แต่ติดปัญหาโควิด-19 ทำให้ไม่เป็นไปตามที่วางแผน และผู้บริโภคและนักท่องเที่ยวมีการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมหลังโควิด-19 ทำให้กระทบต่อตัวเลขวงเงินที่มีการทำสัญญาไว้ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างการต่อรองให้เกิดความชอบธรรม

นอกจากนั้นนายกฯ ได้สอบถามถึงความคืบหน้าสัญญาของโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบินว่าระยะเวลาของสัญญาที่ต่อรองไว้จะดำเนินการพูดคุยให้เสร็จสิ้นในสิ้นปีได้หรือไม่ และกำชับขออย่าให้ปัญหาลุกลาม เพราะหากสร้างสนามบินเสร็จแล้วรถไฟยังไม่มาก็จะเกิดปัญหาตามมาได้ ดังนั้น ส่วนตัวเชื่อว่าหลาย ๆ ฝ่ายจะมีการพูดคุยกันได้ดี

นายจุฬา สุขมานพ เลขาธิการคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) รายงานความคืบหน้าโครงการก่อสร้างพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาและเมืองการบินภาคตะวันออกว่าปัจจุบันมีความก้าวหน้า โดยเฉพาะงานด้านระบบสาธารณูปโภคที่สำคัญ ๆ เช่น ระบบไฟฟ้าและน้ำเย็น ก่อสร้างแล้ว 26.42% ระบบบริการเติมเชื้อเพลิงอากาศยาน ก่อสร้างแล้ว 48.41% งานด้านประปาและบำบัดน้ำเสีย ก่อสร้างแล้ว 98.44% เป็นต้น ส่วนความคืบหน้าโครงการพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาและเมืองการบินภาคตะวันออก ซึ่งร่วมทุนกับภาคเอกชน คาดว่าจะเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2567 เพื่อเริ่มก่อสร้างงานสำคัญ ๆ เช่น อาคารผู้โดยสาร อาคารเทียบเครื่องบินรอง และศูนย์ธุรกิจการค้า ซึ่งคาดว่าโครงการพัฒนาสนามบินอู่ตะเภาฯ จะสามารถเปิดให้บริการในปี 2572

นายเศรษฐากล่าวว่าประมาณสิ้นเดือนกรกฎาคมจะมีข่าวดีเรื่องของ 3 สนามบิน ขอให้มาพูดคุยและทำให้ทุก ๆ โครงการเดินหน้าได้ ยืนยันว่าสนามบินอู่ตะเภาเป็น Megaproject ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเมื่อวานนี้ตนเองได้ลงพื้นที่ไปพัทยาและได้ดูเกี่ยวกับการกระตุ้นเศรษฐกิจเรื่องการจัดมหกรรมคอนเสิร์ตต่าง ๆ รวมถึงเรื่องของเฟสติวัลต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอีก Eastern Seaboard ถ้าเกิดไม่มีสนามบินก็จะทำให้ลำบากมากขึ้น นายกฯ ระบุ

ส่วนบ่ายวันนี้ นายกฯ จะลงพื้นที่ติดตามเรื่องของไชต์งานต่าง ๆ ทั้งเรื่อง Formula One ซึ่งถือว่าเป็น Megaproject ระดับโลก เพราะจะดึงดูดนักท่องเที่ยวได้มากกว่า 100,000 คน หากประเทศไทยมี Infrastructure มารองรับส่วนนี้ได้ จะทำให้ความมั่นใจต่อนักท่องเที่ยว และจะส่งผลต่อการต่อยอดให้กับเศรษฐกิจที่จะพัฒนา เนื่องจากมีหลายมิติ ไม่ได้มีเพียงมิติขนส่งคนหรือขนสินค้า แต่มีความต่อเนื่องอีกมาก

สำหรับความคืบหน้าการลงทุนในพื้นที่ EEC ขณะนี้มีภาคเอกชนได้เข้ามาหารือกับ EEC และสนใจใช้สิทธิประโยชน์ตามประกาศสิทธิประโยชน์ฉบับใหม่อยู่กว่า 30 ราย วงเงินลงทุนรวมกว่า 2.1 แสนล้านบาท ใน 5 กลุ่มอุตสาหกรรมที่ได้ส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่ EEC ทั้งอุตสาหกรรมการแพทย์และสุขภาพ อุตสาหกรรมบริการ อุตสาหกรรมดิจิทัลและอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า และอุตสาหกรรม BCG โดย EEC ได้ตั้งเป้าหมายดึงเม็ดเงินลงทุนจริงให้ได้ปีละ 1 แสนล้านบาท ต่อเนื่อง 5 ปี ตั้งแต่ปี 2567 - 2571

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhammniti.co.th Website : www.dst.co.th

บริษัท ไทวิน กรุ๊ป จำกัด
เลขที่ 98 ถนนพุทธบูชา แขวงบางมด
เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร 10150

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง หมายเหตุประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท ไทวิน กรุ๊ป จำกัด

เนื่องด้วย คณะกรรมการของ บริษัท ไทวิน กรุ๊ป จำกัด ได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2567ในวันที่ 5 สิงหาคม 2567 เวลา 9.00 น. ณ สำนักงานบริษัท เลขที่ 98 ถนนพุทธบูชา แขวงบางมด เขตจอมทอง กรุงเทพมหานคร 10150 เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณาแก้ไขเรื่องกรรมการ เข้า -ออก

วาระที่ 2 พิจารณาแก้ไขจำนวนหรือชื่อกรรมการลงชื่อผูกพันบริษัทฯ

วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องเปลี่ยนแปลงอำนาจกรรมการ

วาระที่ 4 พิจารณาเรื่องเปลี่ยนแปลงบัญชีรายชื่อผู้ถือหุ้น(มอก.5)

วาระที่ 5 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนผู้ถือหุ้นไปร่วมประชุมในวัน เวลาดังกล่าว โดยพร้อมเพรียงกัน จักขอบพระคุณยิ่ง

หากท่านไม่สามารถจะไปร่วมประชุมด้วยตนเองได้ โปรดดำเนินสื่อมอบอำนาจฉันทะให้ผู้อื่นไป ประชุมแทน

ขอแสดงความนับถือ

(นายกิตติชัย อสำหาญชัย) กรรมการ

(นายอภิรัฐ รุจาคีรเวศ) กรรมการ

TYPE1GROUP CO.,LTD.

ทำที่ บริษัท แซม แอนด์ โค อินโนเวทีฟ เฮมพ์ โปรดัก ไซอูชั่น จำกัด

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท แซม แอนด์ โค อินโนเวทีฟ เฮมพ์ โปรดัก ไซอูชั่น จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของ บริษัท แซม แอนด์ โค อินโนเวทีฟ เฮมพ์ โปรดัก ไซอูชั่น จำกัด มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 2 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 408/5 หมู่ที่ 5 ตำบลสำโรงเหนือ อำเภอเมืองสมุทรปราการ จังหวัดสมุทรปราการ

เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1. พิจารณาเปลี่ยนแปลงกรรมการ ออก 2 คน เข้าใหม่ - คน

วาระที่ 2. พิจารณาอำนาจกรรมการลงลายมือชื่อผูกพันบริษัทฯ

วาระที่ 3. พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตาม วัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว

Sam & Co. Innovative Hemp Product Solutions Co., Ltd

ขอแสดงความนับถือ
(นายธนวัฒน์ ปัญญา)
กรรมการ

หมายเหตุ ลงประกาศหนังสือพิมพ์ในวันที่ 25 กรกฎาคม 2567

Siam Casting Powders Ltd.
บริษัท สยาม แคสติ้ง เพาว์เดอร์ส จำกัด

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ประกาศจ่ายเงินปันผล

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท สยาม แคสติ้ง เพาว์เดอร์ส จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของ บริษัท สยาม แคสติ้ง เพาว์เดอร์ส จำกัด เห็นสมควรให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 25 กรกฎาคม 2567 ณ ห้องประชุม บริษัทฯ เลขที่ 99/9 หมู่ 5 ตำบลคลองโยง อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม เวลา 10:00 น เพื่อพิจารณาจ่ายเงินปันผลรอบบัญชี 1 พฤษภาคม 2566 ถึง 30 เมษายน 2567 ภายในวันศุกร์ที่ 9 สิงหาคม 2567 จำนวน 75,000,000 บาท (เจ็ดสิบห้าล้านบาทถ้วน)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ประกาศ ณ วันพฤหัสบดีที่ 25 กรกฎาคม 2567

(นายคงศักดิ์ เดิมพิทยาเวช)
กรรมการบริหาร

T&G บริษัท เท็ท แอนด์ กู๊ดวิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
Tet & Goodwin Property Company Limited

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ประกาศจ่ายเงินปันผล

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท เท็ท แอนด์ กู๊ดวิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของ บริษัท เท็ท แอนด์ กู๊ดวิน พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด เห็นสมควรให้มีการประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2567 ในวันพฤหัสบดีที่ 25 กรกฎาคม 2567 ณ ห้องประชุม บริษัทฯ เลขที่ 99/9 หมู่ 5 ตำบลคลองโยง อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม เวลา 13:00 น เพื่อพิจารณาจ่ายเงินปันผลรอบบัญชี 1 พฤษภาคม 2566 ถึง 30 เมษายน 2567 ภายในวันศุกร์ที่ 9 สิงหาคม 2567 จำนวน 6,000,000 บาท (หกล้านบาทถ้วน)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ประกาศ ณ วันพฤหัสบดีที่ 25 กรกฎาคม 2567

(นายคงศักดิ์ เดิมพิทยาเวช)
กรรมการบริหาร

GRAND COS GROUP

GRAND COS GROUP CO.,LTD (Head Office)
1010 Shinawatra Tower III,
Vibhavadi Rangsit Rd.,Chatuchak,
Bangkok 10900 Thailand

Taxpayer Identification Number
0135558003129
Tel : +66 2 084 4000

วันที่ 25 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น
บริษัท แกรนด์ คอส กรุ๊ป จำกัด

ตามที่ที่ประชุมคณะกรรมการของ บริษัท แกรนด์ คอส กรุ๊ป จำกัด ("**บริษัท**") ครั้งที่ 4/2567 ได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567 ในวันศุกร์ที่ 9 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ ห้องประชุมบริษัท ชั้น 28 เลขที่ 1010 อาคารชินวัตร ทาวเวอร์ 3 ห้องเลขที่ 2802 ถนนวิภาวดี รังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร โดยมีระเบียบวาระการประชุมดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2567 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2567

วาระที่ 2 พิจารณาอนุมัติการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

วาระที่ 3 พิจารณาอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทในเรื่องชื่อบริษัท วัตถุประสงค์ การเปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้เพื่อให้สอดคล้องกับการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. แก้ไขชื่อบริษัท โดยแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 1. เป็นดังนี้

   "ข้อ 1. ชื่อบริษัท "บริษัท แกรนด์ คอส กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)" และมีชื่อเป็นภาษาอังกฤษว่า "Grand Cos Group Public Company Limited"

2. แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 2. เป็นดังนี้

   "ข้อ 2. บริษัทมีความประสงค์ที่จะเสนอขายหุ้นต่อประชาชน"

3. แก้ไขวัตถุประสงค์ของบริษัทตามร่างวัตถุประสงค์จำนวน 47 ข้อ และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 3. เป็นดังนี้

   "ข้อ 3. วัตถุประสงค์ของบริษัทมีจำนวน 47ข้อ รายละเอียดตามแบบ แบบ. 002 ที่แนบ"

4. เปลี่ยนแปลงมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ จากเดิมมูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 100 บาท เป็นมูลค่าหุ้นที่ตราไว้ หุ้นละ 0.50 บาท และแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทข้อ 4. เป็นดังนี้

"ข้อ 4.	ทุนจดทะเบียนจำนวน	84,000,000 บาท	(แปดสิบสี่ล้านบาท)
	แบ่งออกเป็น	168,000,000 หุ้น	(หนึ่งร้อยหกสิบแปดล้านหุ้น)
	มูลค่าหุ้นละ	0.50 บาท	(ห้าสิบสตางค์)
		โดยแยกออกเป็น	
	หุ้นสามัญ	168,000,000 หุ้น	(หนึ่งร้อยหกสิบแปดล้านหุ้น)
	หุ้นบุริมสิทธิ	- หุ้น	(- หุ้น)"

5. แก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 5. เป็นดังนี้

   "ข้อ 5. ที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ตั้งอยู่ ณ กรุงเทพมหานคร"

GRAND COS GROUP

GRAND COS GROUP CO.,LTD (Head Office)
1010 Shinawatra Tower III,
Vibhavadi Rangsit Rd.,Chatuchak,
Bangkok 10900 Thailand

Taxpayer Identification Number
0135558003129
Tel : +66 2 084 4000

วาระที่ 4 พิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัท และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท โดยเพิ่มทุนของบริษัทอีกจำนวน 33,000,000 บาท จากทุนจดทะเบียนปัจจุบันจำนวน 84,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนจำนวน 117,000,000 บาท โดยการออกหุ้นสามัญเพิ่มทุนจำนวน 66,000,000 หุ้น มูลค่าที่ตราไว้หุ้นละ 0.50 บาท และแก้ไขหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัท ข้อ 4. เป็นดังนี้

"ข้อ 4.	ทุนจดทะเบียนจำนวน	117,000,000 บาท	(หนึ่งร้อยสิบเจ็ดล้านบาท)
	แบ่งออกเป็น	234,000,000 หุ้น	(สองร้อยสามสิบสี่ล้านหุ้น)
	มูลค่าหุ้นละ	0.50 บาท	(ห้าสิบสตางค์)
		โดยแยกออกเป็น	
	หุ้นสามัญ	234,000,000 หุ้น	(สองร้อยสามสิบสี่ล้านหุ้น)
	หุ้นบุริมสิทธิ	- หุ้น	(- หุ้น)"

วาระที่ 5 พิจารณาอนุมัติการจัดสรรหุ้นสามัญเพิ่มทุนของบริษัท

วาระที่ 6 พิจารณาอนุมัติการแก้ไขเพิ่มเติมข้อบังคับของบริษัทเพื่อให้สอดคล้องกับการแปรสภาพบริษัทเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

วาระที่ 7 พิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งกรรมการ และการกำหนดอำนาจลงลายมือชื่อผูกพันบริษัท

วาระที่ 8 พิจารณาอนุมัติการกำหนดค่าตอบแทนกรรมการภายหลังจากการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

วาระที่ 9 พิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งผู้สอบบัญชีของบริษัท และการกำหนดค่าตอบแทนผู้สอบบัญชีภายหลังจากการแปรสภาพเป็นบริษัทมหาชนจำกัด

วาระที่ 10 พิจารณาอนุมัติการเข้าหุ้นสามัญของบริษัทเข้าจดทะเบียนเป็นหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เอ็ม เอ ไอ

วาระที่ 11 พิจารณาอนุมัติการแต่งตั้งบริษัทศูนย์รับฝากหลักทรัพย์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นนายทะเบียนหลักทรัพย์ของบริษัท

วาระที่ 12 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงขอเรียนเชิญผู้ถือหุ้นเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น หากผู้ถือหุ้นท่านใดไม่สามารถเข้าร่วมประชุมด้วยตนเองได้ ท่านสามารถมอบฉันทะให้บุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมและออกเสียงลงคะแนนในการประชุมครั้งนี้แทนได้ โดยท่านสามารถกรอกรายละเอียดและลงนามในแบบหนังสือมอบฉันทะและโปรดนำส่งหนังสือมอบฉันทะกับนายทะเบียนก่อนการประชุม

ขอแสดงความนับถือ
บริษัท แกรนด์ คอส กรุ๊ป จำกัด

(นายวิรพงษ์ ศิริวัน)
ประธานกรรมการ

สนค. หนุนผู้ประกอบการส่งออก 3 กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพ

สนค. เผยกลุ่ม 3 ประเทศคู่ค้าใหม่ที่มีศักยภาพ ช่วยให้ไทยส่งออกได้มากขึ้น พร้อมดันสินค้าระดับรอง ดาวเด่น เสริมสินค้าหลักที่เจอแข่งขันสูงเจาะส่วนแบ่งตลาด ดันส่งออกไทยเพิ่ม

นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า สนค. โดยกองยุทธศาสตร์การพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ได้วิเคราะห์ตลาดส่งออกศักยภาพใหม่ของไทยที่ควรต้องผลักดัน โดยมี 3 กลุ่มใหญ่ คือ

(1) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง โดยไทยส่งออกในสัดส่วนที่สูง แต่น้อยกว่าศักยภาพการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ได้แก่ สวิตเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร เกาหลีใต้ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ชาอุดีอาระเบีย กาตาร์ อิสราเอล แคนาดา เม็กซิโก ซิลี รัสเซีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือการขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น ปรับปรุงพัฒนาคุณภาพ และรักษามาตรฐานสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด หากช่องทางการค้าใหม่ ๆ เพื่อให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับศักยภาพการนำเข้าของลูกค้า

(2) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง แต่ระดับมูลค่าการส่งออกของไทยอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อย ได้แก่ นอร์เวย์ อาเซอร์ไบจาน คาซัคสถาน โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น เร่งศึกษาตลาดเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการค้า

(3) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าปานกลาง แต่ความต้องการซื้อตรงกับความต้องการขายอยู่ในระดับสูง ได้แก่ ไมริอกโก เซอร์เบีย โคลัมเบีย บาห์เรน ยูเครน อุรุกวัย ฮาร์เมเนีย กาน่า โบลิเวีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อให้ไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดกลุ่มนี้ให้มากขึ้นในอนาคต

นายพูนพงษ์กล่าวว่า แม้ว่าตลาดเหล่านี้จะมีสัดส่วนไม่มากในปัจจุบัน แต่มีความสอดคล้องทางการค้าสินค้ากับไทยที่สูง ทำให้สามารถสร้างโอกาสในการขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศที่กล่าวมาข้างต้นได้มากขึ้น

การส่งออกถือเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย ในช่วง 3 - 5 ปีที่ผ่านมาการส่งออกของไทยได้รับผลกระทบจากแพร่ระบาดของโควิด-19 และปัจจัยเศรษฐกิจโลกระลอกวิกฤตภูมิรัฐศาสตร์ โดยปี 2566 การส่งออกมีมูลค่า 284,749.2 ล้านดอลลาร์ ติดลบ 1% ซึ่งไทยส่งออกในประเทศอาเซียน 70% สหรัฐ 17.2% จีน 12% ญี่ปุ่น 8.7% และสหภาพยุโรป 7.7%

ไทยยังคงพึ่งพาประเทศคู่ค้าหลักในการส่งออก ซึ่งปัจจุบันประเทศคู่ค้าหลักต่างได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อสูง เศรษฐกิจชะลอ กำลังซื้อลด รวมถึงความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ดังนั้นไทยจะต้องส่งเสริมและผลักดันตลาดส่งออกศักยภาพใหม่เพื่อทดแทนตลาดเก่า

นอกจากกลยุทธ์การเปิดตลาดใหม่ มีความจำเป็นที่จะต้องผลักดันสินค้าตัวเด่นระดับรองหรือสินค้าระดับรอง ซึ่งเป็นสินค้าที่มีศักยภาพ มีโอกาสเติบโตได้ดี และมีความต้องการจากตลาดโลกอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีมูลค่าการส่งออกน้อย จากข้อมูลการส่งออกสินค้าของไทยพบว่า การส่งออกสินค้าในแต่ละหมวด มีการกระจุกตัวอยู่ที่สินค้าหลักมานาน ซึ่งในปัจจุบันสินค้ากลุ่มดังกล่าวต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้นและการเติบโตที่ลดลง ส่งผลให้การส่งออกของไทยยังไม่สามารถขยายตัวได้อย่างเต็มศักยภาพเท่าที่ควร

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ตัวเทียนวิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่ประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมที่การจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเป็นเจ้าหน้าที่ธุรการผู้บริหาร - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อขอรับการอบรมภายในองค์กรได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 003-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : inhouse@dohmmk.co.th Website : www.dot.co.th

คปภ. ชนะคดี "สินมั่นคงประกันภัย" ฟ้องเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้าน

เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2567 ศาลปกครองกลางได้นัดฟังคำพิพากษาในคดีหมายเลขดำที่ 752/2565 กรณีบริษัท สินมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน) ยื่นฟ้อง สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) เพื่อเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้านบาท โดยศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้สำนักงาน คปภ. เป็นฝ่ายชนะคดี

ซึ่งคำพิพากษาดังกล่าวไม่เห็นความคาดหมายของสำนักงาน คปภ. เนื่องจากสำนักงาน คปภ. ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เว้นแต่ปรากฏหลักฐานชัดแจ้งต่อบริษัทว่าผู้เอาประกันภัยได้กระทำการทุจริตหรือฉ้อฉลประกันภัย เพื่อให้ตนเองหรือผู้อื่นได้รับประโยชน์จากการประกันภัย

โดยมูลเหตุสำคัญในการออกคำสั่งดังกล่าวมาจากในช่วงกลางปี 2564 สถานการณ์โควิด-19 ระบาดอย่างหนัก บริษัท สินมั่นคงประกันภัยฯ ซึ่งเป็นบริษัทประกันภัยที่ขายประกันภัยโควิดแบบเจอ-จ่าย-จบ หรือ COVID 2 in 1 นับ 1,000,000 ฉบับ ได้ส่งหนังสือถึงลูกค้าของบริษัทฯ โดยกล่าวอ้างเหตุของการบอกเลิกสัญญาสรุปได้ว่าเป็นผลสืบเนื่องจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ผู้เอาประกันภัยของบริษัทฯ ได้รับความเดือดร้อนเสียหายในช่วงเวลาที่เกิดโรคระบาดอย่างรุนแรง

เกิดความตื่นตระหนกแก่ผู้เอาประกันภัยของบริษัทอื่น และกรมธรรม์อื่นว่าจะถูกบอกเลิกกรมธรรม์หรือไม่ และทำให้เกิดกระแสสังคมวิพากษ์วิจารณ์ธุรกิจประกันภัยในแง่ลบ จึงมีความจำเป็นเร่งด่วนเพื่อแก้ไขปัญหาไม่ให้ลุกลาม เพราะถ้าหากบริษัท สินมั่นคงประกันภัยฯ สามารถบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยโควิดได้เป็นผลสำเร็จ ก็สุ่มเสี่ยงที่จะถูกนำไปเป็นโมเดลให้กับบริษัทประกันภัยรายอื่น ๆ สามารถบอกเลิกกรมธรรม์ในลักษณะเดียวกันนี้ได้เช่นกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบเป็นวงกว้างกับประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยโควิดรายอื่นทั้งหมดด้วย

สำนักงาน คปภ. จึงได้อาศัยฐานอำนาจที่มีอยู่ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ทั้งระบบจำนวน 16 ล้านฉบับ มูลค่าสินไหมทดแทนเกือบ 100,000 ล้านบาท ให้ได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยต่อไปจนกว่าจะหมดอายุกรมธรรม์

นอกจากนี้ สำนักงาน คปภ. เล็งเห็นว่าหากปล่อยให้มีการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ในขณะที่สถานการณ์โควิดรุนแรงและประชาชนหาซื้อประกันภัยโควิด-19 ไม่ได้ ก็จะเป็นการปล่อยปละละเลยให้บริษัทผู้รับประกันภัยใช้สิทธิโดยไม่สุจริต และเอาเปรียบประชาชนจนถึงขั้นอาจถูกมองได้ว่าเป็นการลอยแพประชาชนไปตามยถากรรม

ดังนั้น คำพิพากษาในคดีนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะถ้าหากสำนักงาน คปภ. เป็นฝ่ายแพ้คดี ก็อาจถูกนำไปใช้เป็นบรรทัดฐานใหม่ ให้กับบริษัทผู้รับประกันภัยใช้เป็นแนวทางบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยประเภทอื่น หากเห็นว่ารับประกันภัยไปแล้ว แต่มีแนวโน้มที่บริษัทผู้รับประกันภัยจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นจำนวนมาก บริษัทผู้รับประกันภัยอาจใช้เป็นเหตุในการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยได้แบบเหมาเข่งในทุกกรณี ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นในสารบบของธุรกิจประกันภัยทั่วโลกมาก่อน และอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประชาชนที่มีต่อระบบประกันภัยในภาพรวมทั้งหมด

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ตัวเทียนวิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่ประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมที่การจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเป็นเจ้าหน้าที่ธุรการผู้บริหาร - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อขอรับการอบรมภายในองค์กรได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 003-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : inhouse@dohmmk.co.th Website : www.dot.co.th

อุตสาหกรรมอู่ต่อเรือคึกคัก รับแลนด์บริดจ์ ท่องเที่ยวทางทะเล

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล-อู่ต่อเรือคึกคัก รับ "แลนด์บริดจ์" ด้านพิพัฒน์ เตรียมงบ 250 ล้าน อัปสกิลแรงงาน 1 แสนอัตราทั่วประเทศ "เลิศศักดิ์" เผยยอดจองเรือขนาดใหญ่พุ่ง 200% ขณะความต้องการซุปเปอร์ยอร์ช 80-90%

นายสุริยะ จึงรุ่งเรืองกิจ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม เปิดเผยว่า ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2567 นี้ สุลต่าน อะห์เหม็ด บิน สุลาเย็ม ประธานกลุ่มบริษัท Dubai Port World (DP World) ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE) มีความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ทางทะเล เตรียมเดินทางมาพบนายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี เพื่อหารือโครงการแลนด์บริดจ์ และจะลงพื้นที่เพื่อสำรวจศักยภาพของการพัฒนาโครงการฯ

การเดินทางมาพบนายกฯ ของ DP World ในครั้งนี้ ตอกย้ำได้ว่าโครงการแลนด์บริดจ์ เป็นโครงการที่ต่างชาติแสดงความสนใจร่วมทุน และจะเป็นโครงการที่เกิดขึ้นจริง 100% ภายในรัฐบาลนี้ โดยหากมีการลงทุนโครงการแลนด์บริดจ์ จะช่วยกระตุ้นเม็ดเงินลงทุนลงระบบเศรษฐกิจมากถึง 1 ล้านล้านบาท นายสุริยะกล่าว

ขณะที่ภาคเอกชนสะท้อนความเห็นต่อโครงการแลนด์บริดจ์ว่า หากเกิดขึ้นจริง ตามที่รัฐบาลแสดงความมั่นใจ จะส่งผลต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรืออย่างมหาศาล โดยนายเลิศศักดิ์ ปนกลิ่น นายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดพังงา และที่ปรึกษาสามัญประจำคณะกรรมาธิการท่องเที่ยวสภาผู้แทนราษฎร ให้ข้อมูลว่าอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเลจะมีมูลค่าสูงมากในอนาคต โดยเฉพาะหากโครงการแลนด์บริดจ์เกิดขึ้นจริง จะมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นอีกมาก อาทิ อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรือ ซึ่งขณะนี้มีความต้องการสูง แต่ขาดแรงงานฝีมือที่จะซ่อมเรือ ช่างทาสีเรือ และช่างฝีมือที่เกี่ยวกับเรือ ทำให้ต้องพึ่งบริษัทต่างชาติ ในอนาคตถ้าประเทศไทยมีบุคลากรที่มีความพร้อม โอกาสที่จะมีอู่ต่อเรือ เพื่อรองรับโครงการแลนด์บริดจ์ รวมทั้งการท่องเที่ยวทางทะเลจะสดใสมากขึ้น

นายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดพังงา กล่าวว่า สำหรับอู่ต่อเรือในประเทศไทยที่เป็นลักษณะ SMEs หรือรูปแบบของสปีดโบต มีทั้งเรือไฟเบอร์และเรืออะลูมิเนียม โดยอู่ต่อเรืออะลูมิเนียมขณะนี้ช่างไม่มีเลย ขณะที่ความต้องการของตลาดต้องการเรืออะลูมิเนียมค่อนข้างมาก ทำให้ราคาเรือสูงไปด้วย และอาจจะรอนานเพราะต้องใช้ฝีมือประณีตค่อนข้างมากต่างจากเรือไฟเบอร์ที่ขั้นตอนไม่ซ้ำซ้อนมาก ดังนั้น ความต้องการแรงงานอู่ต่อเรือประมาณการคร่าว ๆ อย่างน้อย 3,000 คนทั่วประเทศ

อู่ต่อเรือในประเทศไทยมีหลายแห่ง ส่วนใหญ่เป็นต่อเรือขนาด S ขนาด M และขนาด L แต่อู่ต่อเรือขนาด L กับขนาด XL ที่เป็นเรือไซซ์ใหญ่มีไม่มาก อู่ต่อเรือขนาดเล็กลงมา เช่นรูปแบบสปีดโบต มีประมาณ 20 - 30 แห่งทั่วประเทศ แต่ก็ยังไม่พอ เนื่องจากมีปัญหาจาก 3 ปัจจัยคือ (1) แรงงาน (2) การสนับสนุนจากภาครัฐให้เข้าถึงเรื่องเงิน (3) เทคโนโลยี นวัตกรรมให้สามารถประกอบเรือให้เร็วขึ้น จากเดิมที่ยังเป็นการต่อเรือแบบสูตรใครสูตรมัน ไม่เหมือนต่างประเทศ ที่ใช้นวัตกรรมเขียนบล็อกและใช้เทคโนโลยีในการผลิตให้เร็วขึ้นทำให้คุณภาพดี

ในส่วนอู่ต่อเรือของประเทศไทยอาจต้องเพิ่มเรื่องนวัตกรรมที่ทำให้มีรูปแบบเรือทันสมัย ซึ่งขณะนี้อู่ต่อเรือระดับประเทศในไทยก็มี แต่ติด 1 ใน 5 อู่ที่ผลิตส่งไปต่างประเทศได้ตลอด ผู้ประกอบการจึงมีความต้องการพัฒนาทั้งแรงงาน ทั้งอัปสกิล และเรื่องของนวัตกรรม เพราะยังมีตลาดที่กว้างมาก

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dharmniti.co.th Website : www.dst.co.th

กรุงศรีหนุนการเงินสีเขียวด้วย ESG เปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ความยั่งยืน

นางสาวดวงกมล ลิมป์พวงทิพย์ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านลูกค้าธุรกิจ SME ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวในงาน Krungsri-MUFG ESG Symposium 2024 เวทีสัมมนาภายใต้หัวข้อ Transition in Action ในหัวข้อ "พลิกโฉม SME สู่ธุรกิจสีเขียว" ว่าธุรกิจสีเขียวคือธุรกิจที่มุ่งลดผลกระทบทางลบต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน โดยมีกลยุทธ์และเป้าหมายที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม แต่ภาค SME นั้นในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยเห็นความจำเป็น

การจะเปลี่ยนผ่านไปในธุรกิจสีเขียว ซึ่งปัจจุบันนี้มีความจำเป็นอย่างมากในการเข้าสู่ธุรกิจสีเขียว เพราะความเสี่ยงทางสิ่งแวดล้อมมีผลกระทบต่อความเสี่ยงทางด้านการเงินที่จะส่งผลต่อ SME หรือธุรกิจส่วนใหญ่เป็นอย่างมาก ได้แก่ ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง และความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการจัด Thailand Taxonomy การจัดกลุ่มกิจกรรมตามระดับความยั่งยืน แบ่งเป็น "สีเขียว" กิจกรรมที่มีการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิใกล้เคียงหรือเท่ากับศูนย์ในปัจจุบัน "สีเหลือง" กิจกรรมที่อยู่ระหว่างปรับตัวเพื่อลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจก และ "สีแดง" กิจกรรมที่ไม่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเห็นได้ชัด ไม่สามารถปรับตัวได้ ทั้งนี้แนวทางการจัดการนี้จะมีบทบาทอย่างมากในการจัดการธุรกิจต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น รวมถึง SME อีกด้วย

นอกจากนี้ โอกาสธุรกิจที่ใส่ใจ ESG มีมูลค่าสูงขึ้น กำไรเพิ่มมากขึ้นระยะเวลาคืนทุนสั้นลง ซึ่งผู้บริโภคนั้นยินดีจ่ายเงินเพิ่มในการซื้อสินค้าบริการที่ใส่ใจ ESG มากถึง 90% กรณีที่สินค้ามีราคา 100 บาท ยินดีจ่ายเพิ่ม 12.40 บาท ซึ่งแบรนด์ที่แสดงออกว่ารักษ์สิ่งแวดล้อมสามารถเพิ่ม Brand Loyalty ของผู้บริโภคได้มากกว่า 50% โดยจะยังแสดงความภักดี แม้ต้องเผชิญต้นทุนเพิ่ม ด้านราคา ค่าเสียโอกาส และความพยายาม 72% ซื้อแบรนด์เดิมแม้ราคาสูงกว่าราคาตลาด 52% ไม่เปลี่ยนไปใช้แบรนด์อื่น แม้ข้อเสนอดีกว่ามาก 69% มีความสนใจที่เข้าร่วมกิจกรรมของแบรนด์สม่ำเสมอ

SME ต้องมีความรู้ความเข้าใจ โดย SME 74% ยังขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับ ESG ซึ่งมีแค่ 14% เท่านั้นที่นำ ESG ไปใช้ ซึ่งธุรกิจที่ต้องการปรับตัวสู่ธุรกิจสีเขียวมีขั้นตอนปฏิบัติสู่ธุรกิจสีเขียวที่แนะนำ คือ

(1) กำหนดขอบเขตองค์กรและดำเนินงาน จัดตั้งคณะทำงานระบุแหล่งปล่อยก๊าซเรือนกระจก

(2) เก็บข้อมูลกิจกรรมไฟฟ้า น้ำ หรือพลังงาน

(3) การคำนวณปริมาณก๊าซเรือนกระจกที่ปล่อย

(4) การสรุปผลและรายงานผล

(5) การทวนสอบเพื่อได้รับการรับรองฉลากด้านสิ่งแวดล้อม

โดยธนาคารกรุงศรีนั้นสนับสนุนธุรกิจสู่ความยั่งยืนไม่ว่าจะเป็นการเงินเพื่อความยั่งยืน สินเชื่อ Environmental Sustainability สำหรับ SMEs และผลักดันโครงการ Krungsri ESG Awards และ Krungsri ESG Academy รวมทั้งพันธมิตรสำหรับ Ecosystem และ ESG Community ทั้งหมดนี้เป็นการผลักดัน SMEs ให้สามารถเข้าถึงการเงินสีเขียวโดยใช้ ESG เป็นเป้าหมายและนำมาปรับใช้กับองค์กรและธุรกิจไม่ว่าจะเป็นภาคต่าง ๆ ก็จะสามารถเปลี่ยนผ่านได้อย่างยั่งยืน

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ
พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา
แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House
- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training
โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dharmniti.co.th Website : www.dst.co.th

ธรรมนิติ
DHARMNITI
ผู้ทำบัญชี
ต้องอบรม...1 ปี
ให้ครบ 12 ชั่วโมง
เก็บชั่วโมง CPD
"ธรรมนิติ" ผู้นำด้านการอบรม CPD ราคาพิเศษ
เริ่มต้นที่... 900.-
www.dst.co.th
02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4
02-555-0710
Dharmniti Seminar & Training
@dharmnitiseminar, @dharmnitihr
Download
ตารางสัมมนา

ธรรมนิติ DHARMNITI หนังสือพิมพ์ ข่าวผู้ถือหุ้น เลขที่ใบอนุญาต : สสช 17/2562 หนังสือพิมพ์ในเครือธรรมนิติ

ก้าวสู่ปีที่ 16

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์ เพียง 4 ขั้นตอน (ลงเองได้ 24 ชม.)

1. ลงทะเบียนผู้ใช้งานใหม่
2. สั่งซื้อ/ชำระเงิน
3. ลงประกาศ
4. ดาวน์โหลดหนังสือพิมพ์

SCAN HERE

ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น

- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 7 วัน สำหรับมติทั่วไป**
- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 14 วัน สำหรับมติพิเศษ**

เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์

- เชิญประชุมผู้ถือหุ้น รับรองงบการเงิน
- การจ่ายเงินปันผล, ย้ายสำนักงานใหม่
- เปลี่ยนชื่อบริษัท, แก้ไขเพิ่มดวงตราสำคัญ
- เลิกบริษัท, เลิกห้าง, ชำระบัญชี
- เปลี่ยนแปลงกรรมการเข้า - ออก
- แก้ไขข้อบังคับ, แก้ไขวัตถุประสงค์
- เพิ่มทุน, ลดทุนบริษัท, ควบบริษัท
- แปรสภาพ หจก. เป็นบริษัทจำกัด

รับลงประกาศลงโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อายัดทรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, ไถ่ถอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพ้นสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์ + e-Newspaper			e-Newspaper	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก
1 กรอบ	300 บาท	250 บาท	200 บาท	180 บาท
10 กรอบ	2,700 บาท	2,380 บาท	2,000 บาท	1,750 บาท

หมายเหตุ
1. ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีซื้อแพ็กเกจทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็กเกจ/1 บริษัท 3. สงวนสิทธิใช้แพ็กเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ **31** ธันวาคม **2567** เท่านั้น

ซื้อกรอบได้ที่ www.thaicorporatenews.com | สอบถามเพิ่มเติม 02-555-0923-5