



เดนทิสต์ต่อสัญญา ‘ลิซ่า’ เป็นฟรีเชนเตอร์ ค่าตัว 100 ล้าน

สยามเฮลท์กรุปจ่ายกว่า 100 ล้านบาทเพื่อต่อสัญญา “ลิซ่า BLACKPINK” นั่งแทนฟรีเชนเตอร์เดนทิสต์ เจาะตลาด เอเชีย-อเมริกา หวังดันยอดขาย 4,000 ล้านบาท

ดร.แสงสุข พิชยานุกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท สยามเฮลท์กรุป จำกัด เกษัชกร ผู้ผลิตเวชสำอาง “สมูท-อี” (Smooth-E) และผลิตภัณฑ์สำหรับช่องปาก “เดนทิสต์” (Dentiste) กล่าวว่าแผนธุรกิจในประเทศปีนี้ มีการเซ็นสัญญากับ “ลิซ่า” ลิซ่า มโนบาล อดีตศิลปินวง BLACKPINK ด้วยมูลค่ากว่า 100 ล้านบาท เนื่องจากตอนนี้ลิซ่าถือได้ว่าเป็น Global Brand แล้ว จึงทำให้บริษัทเจาะกลุ่มต่างประเทศมากขึ้น โดยปีนี้จะเน้นทำการตลาดในสหรัฐอเมริกา มากขึ้น เนื่องจากบริษัทได้เข้าไปขายในสหรัฐฯ เป็นเวลา 10 ปีแล้ว แต่ไม่เคยทำการตลาด ปีนี้จึงเน้นทำการตลาดให้มากขึ้น

ปัจจุบันบริษัทฯ ได้ส่งออกผลิตภัณฑ์ไปขายทั้งหมด 17 ประเทศทั่วโลก โดย 5 เดือนที่ผ่านมามีการเติบโต 100% สำหรับต่างประเทศ เนื่องจากประสบความสำเร็จด้านแคมเปญ เช่น ในประเทศญี่ปุ่นซึ่งมี 18 ล้านบาท สำหรับฟรีเชนเตอร์

“บริษัทให้ความสำคัญกับแบรนด์เป็นอย่างมาก ถึงกับให้นิยามว่าการมีแบรนด์ถือเป็นเครื่องพิมพ์แรงแยกที่อยู่ท็อปฟิค” 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) การใช้ฟรีเชนเตอร์ในแต่ละประเทศ จะทำให้สามารถสร้างกระแสและเจาะกลุ่มฐานแฟนคลับไปในตัว

โดยปีนี้มีผลิตภัณฑ์ใหม่เกี่ยวกับสุขภาพช่องปาก ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้บริโภคมองข้าม กลุ่มเป้าหมายคือคนกลุ่มช่วงอายุ 40 - 60 ปี เนื่องจากช่วงอายุนี้เริ่มมีปัญหาช่องปากมากขึ้น เช่น อาการเสียวฟัน ฟันสึกกร่อน ฟันบาง และด้วยช่วงอายุจะมีปัญหาเรื่องของความดันหรือโรคหัวใจ ซึ่งต้องกินยาเพื่อรักษาโรคและยาเหล่านี้จะส่งผลกระทบต่อช่องปาก ทำให้เกิดอาการฟันผุ เหงือกอักเสบ หรือมีปัญหาช่องปากอื่น ๆ โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกรักษาหัวใจก่อนที่จะรักษาช่องปาก บริษัทจึงได้ออกผลิตภัณฑ์ใหม่ “เดนทิสต์ รีมีน” 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

เศรษฐาบันใจ เจรจาสัญญาารถไฟความเร็วสูง เชื่อม 3 สนามบินเสร็จสิ้นปี

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

นอกจากนั้นนายกฯ ได้สอบถามถึงความคืบหน้าสัญญาของโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อม 3 สนามบินว่าระยะเวลาของสัญญาที่ต่อรองไว้จะดำเนินการพูดคุยให้เสร็จสิ้นในสิ้นปีได้หรือไม่ และกำชับขอย่าให้ปัญหาลุลง เพราะหากสร้างสนามบินเสร็จแล้วรถไฟยังไม่มากก็จะเกิดปัญหาตามมาได้ 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 คาดว่า จะเริ่มดำเนินการได้ภายในปี 2567 เพื่อเริ่มก่อสร้างงานสำคัญ ๆ

เช่น อาคารผู้โดยสาร อาคารเทียบเครื่องบินรอง และศูนย์ธุรกิจ การค้า ซึ่งคาดว่าโครงการพัฒนาสนามบินอู่ตะเภา จะสามารถเปิดให้บริการในปี 2572

นายเศรษฐากล่าวว่าประมาณสิ้นเดือนกรกฎาคมจะมีข่าวดี เรื่องของ 3 สนามบิน ขอให้มาพูดคุยและทำให้ทุก ๆ โครงการ เดินหน้าได้ ยืนยันว่าสนามบินอู่ตะเภาเป็น Megaproject ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งกับการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย โดยเมื่อวานนี้ตนเองได้ลงพื้นที่ไปพัตยาและได้ดูเกี่ยวกับการกระตุ้นเศรษฐกิจเรื่องการจัดมหกรรมคอนเสิร์ตต่าง ๆ รวมถึงเรื่องของ เฟสตีวัลต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นในอีก Eastern Seaboard ถ้าเกิดไม่มีสนามบินก็จะทำให้ลำบากมากขึ้น นายกฯ ระบุ

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

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

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานมาตรฐานบัญชี - 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@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th





5 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท อกริซอส จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท อกริซอส จำกัด มีมติให้เชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้นสามัญ ประจำปี ครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 20 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 701 อาคารแอมบาสเดอร์สควร์ ชั้นที่ 4 ห้อง 416 ซ.พลับพลา อ.พหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

1. คณะกรรมการรายงานผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา
2. พิจารณาอนุมัติรับรองงบการเงินประจำปี สิ้นสุด วันที่ 30 เมษายน 2567
3. พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี 2567
4. พิจารณาเลือกคณะกรรมการแทนกรรมการที่ครบวาระ
5. พิจารณาเงินปันผลการจัดสรรหุ้นสำรองตามกฎหมาย และปันผลกรรมการ
6. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อทราบ และ ขอเชิญท่านเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา ดังกล่าว ขอขอบคุณมา ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถือ
(นางสาวนิลา สมบัติพิบูลย์)
กรรมการ

ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลำดับที่ 1

CHAIXI
CORPORATION

บริษัท ชาซี คอร์ปอเรชั่น จำกัด
เลขที่ 77 หมู่ที่ 8 ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี
โทรศัพท์ 0-2904-8223-5

วันที่ 05 สิงหาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 6/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท ชาซี คอร์ปอเรชั่น จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริษัทของบริษัท ชาซี คอร์ปอเรชั่น จำกัด มีมติให้เชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 6/2567 ในวันที่ 13 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 77 หมู่ที่ 8 ตำบลคลองหก อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญครั้งที่ 5/2567

วาระที่ 2 พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลของบริษัท

วาระที่ 3 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว



ขอแสดงความนับถือ
49
(นายพันธ์กร กาล่า)
กรรมการ

CHAIXI CORPORATION CO., LTD.
77/7 M.8, Khlong Hek, Khlong Luang,
Pathumthani 1200

ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลำดับที่ 2

ประกาศ

เลิกบริษัท เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์จี้ โซลูชั่น จำกัด

ขอประกาศให้ทราบทั่วกันว่า ที่ประชุมผู้ถือหุ้นของบริษัท เพาเวอร์ แอนด์ เอ็นเนอร์จี้ โซลูชั่น จำกัด ได้มีมติพิเศษให้เลิกบริษัทฯ นี้ ตั้งแต่วันที่ 18 เดือน กรกฎาคม พ.ศ.2567 เป็นต้นไป

จึงขอประกาศให้บรรดาลูกหนี้และผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ นี้ ได้โปรดติดต่อชำระหนี้ หรือยื่นคำทวงหนี้ต่อข้าพเจ้า ณ สำนักงานเลขที่ 88-89 หมู่ที่ 7 ตำบลบางรักพัฒนา อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110 ภายในกำหนด 7 วัน นับตั้งแต่วันที่ประกาศนี้เป็นต้นไป

ประกาศ ณ วันที่ 3 เดือน สิงหาคม พ.ศ.2567

ขอแสดงความนับถือ

(นางพอลลอยโพธิ์น รุ่งเรือง)

ผู้ชำระบัญชี

ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลำดับที่ 3

บริษัท วิถียั่งยืน จำกัด

25/5 หมู่ที่ 8 ตำบลบางโจลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ

28 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญใหญ่ผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท วิถียั่งยืน จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของบริษัท วิถียั่งยืน จำกัด มีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ประจำปี 2567 ในวันที่ 15 สิงหาคม 2567 เวลา 09.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 25/5 หมู่ที่ 8 ตำบลบางโจลง อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 เรื่องประธานแจ้งให้ที่ประชุมทราบ

วาระที่ 2 รับรองรายงานการประชุมที่ผ่านมา

วาระที่ 3 รับรองงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 30 เมษายน 2567

วาระที่ 4 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชี

วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ ถ้ามี

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว โดยพร้อมเพื่อกัน จัก

ขอบคุณอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(นายพิศาล จรรยาเลิศกุล)

กรรมการ

ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลำดับที่ 4

Thai-Japanese Amata Co., Ltd.

Notice of the Extraordinary General Meeting of Shareholders No. 2/2024

To: Shareholders of Thai-Japanese Amata Co., Ltd. (the "Company")

NOTICE is hereby given by the board of directors of the Company that the Extraordinary General Meeting of Shareholders No. 2/2024 shall be held on 20th August, 2024 at 9.00 a.m., at the office of the Company, located at 700/333 Moo 1, Klongtamru Sub-District, Muang District, Chonburi Province, Thailand.

The agenda is as follows:

- 1. To certify the Minutes of Extraordinary General Meeting of Shareholders No. 1/2024 and the Minutes of Annual General Meeting of Shareholders No. 1/2024;
2. To consider and approve the increase of the registered capital of the Company of Baht 10,000,000 (Baht Ten Million Only), from Baht 762,100,000 (Baht Seven Hundred Sixty-Two Million and One Hundred Thousand Only) to Baht 772,100,000 (Baht Seven Hundred Seventy-Two Million and One Hundred Thousand Only);
3. To consider and approve the amendment of Clause 5 of the Company's Memorandum of Association for conformity with the increase of the Company's registered capital, to read as follows:
Clause 5: The Company's registered capital shall be in a number of Baht 772,100,000 (Baht Seven Hundred Seventy-Two Million and One Hundred Thousand Only) divided into 7,721,000 (Seven Million Seven Hundred Twenty-One Thousand) shares with a par value of Baht 100 (Baht One Hundred Only) each;
4. To consider and approve of the allocation of the newly issued shares; and
5. Other business (if any)

Kindly attend the meeting at the date, time and place mentioned above.

If you wish to appoint a person to attend and vote at the meeting on your behalf, please execute the proxy enclosed. The executed proxy must be deposited with the Chairman of the meeting at or before commencement of the meeting.

THIS NOTICE is issued at the office of the Company, in Chonburi, Thailand, on 5th August, 2024.

By Order of the board of directors

Mr. Thanapat Sornkul Director



ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลาดับที่ 5

บริษัท คัทธัม จำกัด
77/88 เมทโรวิลแลนด์ ซอย 4 หมู่ 12 ต.บึงพระพรหมเขตคลองเตย 5
ตำบลไผ่ไร่จิม อําเภอสวนทราย จังหวัดนครปฐม 73120

วันที่ 5 สิงหาคม 2567

เรื่อง การแจ้งมติเป็นผลระหว่างกลาง

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท คัทธัม จำกัด

ด้วยมติที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 3 สิงหาคม 2567 ณ สำนักงานเลขที่ 77/88 เมทโรวิลแลนด์ ซอย 4 หมู่ที่ 12 ต.บึงพระพรหมเขตคลองเตย 5 ตำบลไผ่ไร่จิม อําเภอสวนทราย จังหวัดนครปฐม ได้มีมติอนุมัติให้จ่ายเงินปันผลระหว่างกลางให้ผู้ถือหุ้นในครึ่งปีแรก 23,094 บาท ...

จึงเรียนมาเพื่อทราบ

ประกาศ ณ วันที่ 5 สิงหาคม 2567

(นายเชษฐ ธินจตุรธรรม) กรรมการ

บริษัท คัทธัม จำกัด



กรรมการ

บริษัท คัทธัม จำกัด

บริษัท คัทธัม จำกัด

ฉบับที่ 3427 วันที่ 5 สิงหาคม 2567 ลาดับที่ 6

สนค. หนุนผู้ประกอบการส่งออก 3 กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพ

สนค. แยกกลุ่ม 3 ประเทศคู่ค้าใหม่ที่มีศักยภาพ ช่วยไทยส่งออกได้มากขึ้น พร้อมฟื้นคืนระดับครอง ตลาดจีน เสริมสินค้าหลักที่เจอแรงกดดันสูงเพราะสภาพตลาด ดันส่งออกไทยเพิ่ม นายชูพงษ์ ธีรนามภักดิ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ กล่าว...

คือศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อไทยสามารถส่งออกได้มากขึ้น

นายชูพงษ์กล่าวว่า แม้ตลาดเหล่านี้จะมีสัดส่วนไม่มากนักในปัจจุบัน แต่มีความสอดคล้องทางการค้าสินค้ากับไทยสูง ทำให้สามารถสร้างโอกาสในการขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศที่กล่าวมาข้างต้นได้มากขึ้น

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

ไทยจึงต้องพึ่งพาประเทศคู่ค้าหลักในการส่งออก ซึ่งปัจจุบันประเทศคู่ค้าหลักได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อสูง เศรษฐกิจชะลอตัว กักตุนสินค้า รวมถึงผลกระทบทางภูมิรัฐศาสตร์ ดังนั้นไทยจะต้องส่งเสริมและผลักดันตลาดส่งออกศักยภาพใหม่เพื่อทดแทนตลาดเก่า

(1) กลุ่มประเทศคู่ค้าศักยภาพการนำเข้าสูง โดยไทยส่งออกในสัดส่วนที่สูง แต่ยังขาดศักยภาพการนำเข้าของประเทศไทย ได้แก่ สหรัฐ เม็กซิโก แคนาดา เกาหลีใต้ สหราชอาณาจักร ออสเตรเลีย อินเดีย อิตาลี แคนาดา เม็กซิโก ชิลี รัสเซีย โดยแนวทางส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือการขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น ปรับปรุงพัฒนาคุณภาพ และรักษามาตรฐานสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด หากช่องทางการค้าใหม่ ๆ เพื่อให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับศักยภาพการนำเข้าของคู่ค้า

(2) กลุ่มประเทศคู่ค้าศักยภาพการนำเข้าสูง แต่ระดับมูลค่าการส่งออกของไทยอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อย ได้แก่ สหรัฐ อาเซอร์ไบจาน คาซัคสถาน โดยแนวทางส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น เร่งศึกษาตลาดเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการค้า

(3) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าปานกลาง แต่ความถี่ของการค้าหรือความถี่ของการขายอยู่ในระดับสูง ได้แก่ ไนจีเรีย เอธิโอเปีย โมซัมบิก บูร์กินา ฟาโซ ภูฏาน สูดาน อาร์เจนตินา โบลิเวีย โดยแนวทางส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก

ปกก. ชนคดี "สินมั่นคงประกันภัย" ฟ้องเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้าน

เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2567 ศาลปกครองกลางได้มีคำสั่งคำพิพากษาในคดีหมายเลขคดีที่ 752/2565 กรณีบริษัท สินมั่นคงประกันภัย จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นเพียง สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน ปก.) และส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกันภัย (สำนักงาน คปภ.) เพื่อเรียกค่าเสียหาย 4 หมื่นล้านบาท โดยศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้สำนักงาน ปก. เป็นฝ่ายชนะคดี

บริษัทประกันภัยอื่น ๆ สามารถบอกเลิกกรมธรรม์ในลักษณะเดียวกันนี้ได้เช่นกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อวงกว้างถึงประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยไว้ด้วย

สำนักงาน ปก. จึงได้เอาผิดฐานอำนาจที่มีอยู่ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการออกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของประชาชนที่ถือกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ซึ่งระบุจำนวน 16 ล้านฉบับ มูลค่าสินไหมทดแทนเกือบ 100,000 ล้านบาท ให้ได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรมธรรม์ประกันภัยไปจนกว่าจะหมดอายุกรมธรรม์

ซึ่งคำพิพากษาคงกล่าวไม่เกิดความคาดหมายของสำนักงาน ปก. เนื่องจากสำนักงาน ปก. ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการออกกรมธรรม์ประกันภัยสำหรับกรมธรรม์ประกันภัยโควิด เว้นแต่ปรากฏหลักฐานชัดเจนต่อบริษัทผู้รับประกันภัยว่าได้ระงับการทุจริตหรือฉ้อโกงประกันภัย เพื่อให้ตนเองหรือผู้อื่นได้รับประโยชน์จากประกันภัย

นอกจากนี้ สำนักงาน ปก. เองก็เห็นว่าหากปล่อยให้มีการบอกเลิกกรมธรรม์ประกันภัยโควิด-19 ในขณะที่ยังสามารถถือโควิดรุนแรงและประชาชนที่ถือประกันภัยโควิด-19 ไม่ได้ ก็จะเป็นการปล่อยให้ประชาชนที่ถือประกันภัยไว้ใช้สิทธิโดยไม่สุจริต และอาจเปรียบประชาชนจนถึงขั้นอาจถูกมองได้ว่าเป็นการหลอกลวงประชาชนไปคนละยกกรรม ดังนั้น คำพิพากษาในคดีนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง

In-House Training บริการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร
ด้วยผู้เชี่ยวชาญและเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้าน การพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมแบบบูรณาการสาขาวิชา
แนวทางการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ In-House
- Update มาตรฐานความรู้ (Update Knowledge) - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและเจรจา - พัฒนาทักษะเชิงบริหาร
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจเพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ฟรี โทร In-House Training
โทรศัพท์ 021-099-0700 โทร 717, 718, 719, 720 E-Mail: inhouse@pharmachol.com WebSite: www.dbt.co.th

In-House Training บริการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร
ด้วยผู้เชี่ยวชาญและเจ้าหน้าที่ที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญด้าน การพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมแบบบูรณาการสาขาวิชา
แนวทางการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ In-House
- Update มาตรฐานความรู้ (Update Knowledge) - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและเจรจา - พัฒนาทักษะเชิงบริหาร
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ
สนใจเพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ฟรี โทร In-House Training
โทรศัพท์ 021-099-0700 โทร 717, 718, 719, 720 E-Mail: inhouse@pharmachol.com WebSite: www.dbt.co.th

อุตสาหกรรมอู่ต่อเรือคึกคัก รับแลนด์บริดจ์ ก่อเกี่ยวทางทะเล

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล-อู่ต่อเรือคึกคัก รับ “แลนด์บริดจ์” ด้านพิพัฒนา เตรียมงบ 250 ล้าน อัปสกล ครงงาน 1 แสนอตราทัวประเทศ “เลศคักดี” เพยยอดจงเรือ ขนาดใหญ่ฟุง 200% ขณะความต้องการซุเปอรยอร์ช 80-90%

นายสุริยะ จรุงเรืองกิจ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรี ว่าการกระทรวงคมนาคม เปิดเผยว่า ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2567 นี้ สุลต่าน อะห์เหม็ด บิน สุลาเย็ม ประธานกลุ่มบริษัท Dubai Port World (DP World) ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE) มีความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ทางทะเล เตรียมเดินทางมาพบ นายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี เพื่อหารือโครงการแลนด์บริดจ์ และจะลงพื้นที่เพื่อสำรวจศักยภาพของการพัฒนาโครงการ

การเดินทางมาพบนายฯ ของ DP World ในครั้งนี้ ตอกย้ำ ได้ว่าโครงการแลนด์บริดจ์ เป็นโครงการที่ต่างชาติแสดงความสนใจ ร่วมทุน และจะเป็นโครงการที่เกิดขึ้นจริง 100% ภายในรัฐบาลนี้ โดยหากมีการลงทุนโครงการแลนด์บริดจ์ จะช่วยกระตุ้นเม็ดเงิน ลงทุนลงระบบเศรษฐกิจมากถึง 1 ล้านล้านบาท นายสุริยะกล่าว

ขณะที่ภาคเอกชนสะท้อนความเห็นต่อโครงการแลนด์บริดจ์ว่า หากเกิดขึ้นจริง ตามที่รัฐบาลแสดงความมั่นใจ จะส่งผลต่อ อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรือ อย่างมหาศาล โดยนายเลิศศักดิ์ ปนกลิ่น นายกสมาคมธุรกิจ การท่องเที่ยวจังหวัดพังงา และที่ปรึกษาสามัญประจำคณะกรรมาธิการ ท่องเที่ยวสภาผู้แทนราษฎร ให้ข้อมูลว่าอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล จะมีมูลค่าสูงมากในอนาคต โดยเฉพาะหากโครงการแลนด์บริดจ์ เกิดขึ้นจริง จะมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นอีกมาก อาทิ อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรือ ซึ่งขณะนี้มีความต้องการสูง แต่ขาดแรงงานฝีมือที่จะซ่อมเรือ

ช่างทาสีเรือ และช่างฝีมือที่เกี่ยวข้องกับเรือ ทำให้ต้องพึ่งบริษัทต่างชาติ ในอนาคตถ้าประเทศไทยมีบุคลากรที่มีความพร้อม โอกาสที่จะมี อู่ต่อเรือ เพื่อรองรับโครงการแลนด์บริดจ์ รวมทั้งการท่องเที่ยว ทางทะเลจะสดใสมากขึ้น

นายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดพังงา กล่าวว่า สำหรับอู่ต่อเรือในประเทศไทยที่เป็นลักษณะ SMEs หรือรูปแบบ ของสปีดโบต มีทั้งเรือไฟเบอร์และเรืออะลูมิเนียม โดยอู่ต่อเรือ อะลูมิเนียมขณะนี้ช่างไม่มีเลย ขณะที่ความต้องการของตลาด ต้องการเรืออะลูมิเนียมค่อนข้างมาก ทำให้ราคาเรือสูงไปด้วย และอาจจะรอนานเพราะต้องใช้ฝีมือประณีตค่อนข้างมากต่างจาก เรือไฟเบอร์ที่ขึ้นตอนไม่ช้าช้อนมาก ดังนั้น ความต้องการแรงงาน อู่ต่อเรือประมาณการคร่าว ๆ อย่างน้อย 3,000 คนทั่วประเทศ

อู่ต่อเรือในประเทศไทยมีหลายแห่ง ส่วนใหญ่เป็นต่อเรือ ขนาด S ขนาด M และขนาด L แต่อู่ต่อเรือขนาด L กับขนาด XL ที่เป็นเรือไซส์ใหญ่มีไม่มาก อู่ต่อเรือขนาดเล็กลงมา เช่นรูปแบบ สปีดโบต มีประมาณ 20 - 30 แห่งทั่วประเทศ แต่ก็ยังไม่พอ เนื่องจากมีปัญหาจาก 3 ปัจจัยคือ (1) แรงงาน (2) การสนับสนุน จากภาครัฐให้เข้าถึงเรื่องเงิน (3) เทคโนโลยี นวัตกรรมให้สามารถ ประกอบเรือให้เร็วขึ้น จากเดิมที่ยังเป็นการต่อเรือแบบสูตรใคร สูตรมัน ไม่เหมือนต่างประเทศ ที่ใช้นวัตกรรมเขียนบล็อกและใช้ เทคโนโลยีในการผลิตให้เร็วขึ้นทำให้คุณภาพดี

ในส่วนอู่ต่อเรือของประเทศไทยอาจต้องเพิ่มเรื่องนวัตกรรม ที่ทำให้มีรูปแบบเรือทันสมัย ซึ่งขณะนี้อู่ต่อเรือระดับประเทศในไทย ก็มี แต่ติด 1 ใน 5 อู่ที่ผลิตส่งไปต่างประเทศได้ตลอด ผู้ประกอบการ จึงมีความต้องการพัฒนาทั้งแรงงาน ทั้งอัปสกล และเรื่องของ นวัตกรรม เพราะยังมีตลาดที่กว้างมาก

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อมาจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานภาษาบัญชี - 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@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



กรุงศรีหนุนการเงินสีเขียวด้วย ESG เปลี่ยนผ่านธุรกิจสู่ความยั่งยืน

นางสาวดวงกมล ลิ้มปวีงทิพย์ ประธานคณะเจ้าหน้าที่ด้านลูกค้าธุรกิจ SME ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) กล่าวในงาน Krungsri-MUFG ESG Symposium 2024 เวทีสัมมนาภายใต้หัวข้อ Transition in Action ในหัวข้อ “พลิกโฉม SME สู่ธุรกิจสีเขียว” ว่าธุรกิจสีเขียวคือธุรกิจที่มุ่งลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน โดยมีกลยุทธ์และเป้าหมายที่ชัดเจนเป็นรูปธรรม แต่ภาค SME นั้นในปัจจุบันส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยเห็นความจำเป็น

การจะเปลี่ยนผ่านไปในธุรกิจสีเขียว ซึ่งปัจจุบันนี้มีความจำเป็นอย่างมากในการเข้าสู่ธุรกิจสีเขียว เพราะความเสี่ยงทางสิ่งแวดล้อมมีผลกระทบต่อความเสี่ยงทางการเงินที่จะส่งผลกระทบต่อ SME หรือธุรกิจส่วนใหญ่เป็นอย่างมาก ได้แก่ ความเสี่ยงด้านตลาด ความเสี่ยงด้านเครดิต ความเสี่ยงด้านสภาพคล่องและความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

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

นอกจากนี้ โอกาสธุรกิจที่ใส่ใจ ESG มีมูลค่าสูงขึ้น กำไรเพิ่มมากขึ้นระยะเวลาคืนทุนสั้นลง ซึ่งผู้บริหารก็นั้นยินดีจ่ายเงินเพิ่มในการซื้อสินค้าบริการที่ใส่ใจ ESG มากถึง 90% กรณีที่สินค้า

มีราคา 100 บาท ยินดีจ่ายเพิ่ม 12.40 บาท ซึ่งแบรนด์ที่แสดงออกว่า รักรักรสิ่งแวดล้อมสามารถเพิ่ม Brand Loyalty ของผู้บริหารได้มากกว่า 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) การทวนสอบเพื่อได้รับการรับรองจากด้านสิ่งแวดล้อม

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 มาตรฐานภาษี - 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@dhamniti.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

 @dharmauditseminar, @dharmauditihr



Download
ตารางสัมมนา

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์
เพียง **4** ขั้นตอน
(ลงเองได้ 24 ชม.)



ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น



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



เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์

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

รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาญัติกรรณียสิิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, โกงถอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพินสภาพพนักงาน
- 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. ราคาปีรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีชื่อแพ็กเกจของบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็กเกจ/1 บริษัท 3. สงวนลิขสิทธิ์ใช้แพ็กเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่านั้น