



บางจากเผย 9 เดือนแรก กำไร 2.1 พันล้านบาท

นายชัยวัฒน์ โควาวิสารัช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทบางจากและกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เปิดเผยถึงผลการดำเนินงานงวด 9 เดือนแรกของปี 2567 ที่สร้างสถิติใหม่ของรายได้จากการขาย และการให้บริการ รวม 447,631 ล้านบาท เติบโตกว่าร้อยละ 84 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และมียอดจำหน่ายน้ำมัน เติบโตก้าวกระโดดกว่า 10,000 ล้านลิตร และกลุ่มธุรกิจ ทรัพยากรธรรมชาติ

สร้างสถิติรายได้สูงสุดจากกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้น มี EBITDA 33,499 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับ ช่วงเดียวกันของปีก่อน มีกำไรส่วนของบริษัทใหญ่ 2,168 ล้านบาท คิดเป็นกำไรต่อหุ้น 1.30 บาท และมีการรับรู้ Inventory Loss (รวม NRV) 4,683 ล้านบาท หรือ 1.88 ดอลลาร์ต่อบาร์เรล แม้ว่า จะได้รับผลกระทบจากค่าการกลั่นพื้นฐานและราคาน้ำมันที่อ่อนตัวลง แต่คาดว่าบริษัทจะมีรายได้ทั้งปีบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้มากกว่า 500,000 ล้านบาท

โดยตลอดระยะเวลากว่า 1 ปี ภายหลังจากการได้มาซึ่ง บริษัท บางจาก ศรีราชา จำกัด (มหาชน) หรือ BSRC เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2566 กลุ่มบริษัทบางจากประสบความสำเร็จในการสร้าง Synergy เกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการรับรู้ Synergy ให้บริษัทฯ มียอดสะสมสูงถึง 4,400 ล้านบาทภายใน 9 เดือนแรกของปี 2567 ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ที่ 2,500 ล้านบาทอย่างมีนัยสำคัญ สะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพของ กลยุทธ์ ที่กลุ่มบริษัทบางจากได้วางไว้ และสร้างความมั่นใจในการ ปรับเป้าหมาย Synergy ใหม่ให้สูงขึ้นเป็น 5,000 ล้านบาทในปี 2567 และ 5,500 ล้านบาทในปี 2568 และในปีถัด ๆ ไป

นางสาวกัทร์กูรี ชินกุลกิจนิวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร การเงิน และรองกรรมการผู้จัดการใหญ่ กลุ่มงานบัญชีและการเงิน บางจากฯ รายงานผลการดำเนินงานที่สำคัญแต่ละกลุ่มธุรกิจ ใน 9 เดือนแรกของปี 2567 ดังนี้ บางจาก 9 เดือนปี 67 รายได้ 4.4 แสนล้านบาท กำไร 2.1 พันล้านบาท รับขาดทุนสต็อกน้ำมัน

กลุ่มธุรกิจโรงกลั่นและการค้าน้ำมัน มีรายได้ 373,716 ล้านบาท ปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 85 มี EBITDA 4,832 ล้านบาท ปรับลดลงร้อยละ 58 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน มีอัตรา กำลังการผลิตเฉลี่ยปรับเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญมาอยู่ที่ 254,000 บาร์เรลต่อวัน เติบโตกว่าร้อยละ 51 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกัน ของปีก่อน แม้จะมีการหยุดซ่อมบำรุงหน่วยกลั่นของโรงกลั่นน้ำมัน บางจาก พระโขนง ตามวาระ (Turnaround Maintenance) ในช่วงกลางปี 2567 แต่มีกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากโรงกลั่น น้ำมันบางจาก ศรีราชา มาช่วยชดเชย จากการรับรู้ผลการดำเนินงาน เต็ม 9 เดือน

ช่วยหนุนกำลังการผลิตของกลุ่มบริษัทบางจากให้เติบโต ได้อย่างต่อเนื่อง ท่ามกลางความท้าทายของราคาน้ำมันที่ผันผวน จากความกังวลเกี่ยวกับเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวจากค่าการกลั่น พื้นฐานลดลงจาก Crack Spread ของกลุ่มผลิตภัณฑ์หลักปรับตัว ลดลง ประกอบกับการรับรู้ Inventory Loss 4,683 ล้านบาท จาก ราคาน้ำมันดิบเฉลี่ยที่ปรับตัวลดลง และรับรู้กำไรจากสัญญาซื้อขาย น้ำมันดิบและผลิตภัณฑ์น้ำมันล่วงหน้าลดลง โดยมีค่าการกลั่น พื้นฐานที่ 3.8 เหรียญสหรัฐต่อบาร์เรล จากภาวะเศรษฐกิจโลกชะลอตัว

นายชัยวัฒน์กล่าวว่าในรอบ 9 เดือนแรกของปี 2567 บริษัทฯ สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการรับรู้ Synergy สูงถึง 4,400 ล้านบาท จากเป้าหมายเดิมประจำปีที่ตั้งไว้ที่ 2,500 ล้านบาท และช่วยสร้างความมั่นใจในการปรับเป้าหมาย Synergy ใหม่ให้ สูงขึ้นเป็น 5,000 ล้านบาทในปี 2567 และ 5,500 ล้านบาทในปี 2568 และในปีถัด ๆ ไป ซึ่งคาดว่าจะสามารถเติบโตได้ตามที่ตั้งเป้าไว้ เป็นการตอกย้ำถึงศักยภาพและความมุ่งมั่นของกลุ่มบริษัทบางจาก ในการสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และยังได้รับการประกาศ ปรับเพิ่มอันดับเครดิตองค์กรของบริษัทขึ้นเป็น “A+” จากระดับ “A” จากบริษัท ทริสเรทติ้ง จำกัด เมื่อวันที่ 30 กันยายน 2567 สูงสุด ตั้งแต่ที่เคยได้รับการจัดอันดับเครดิต โดยมีแนวโน้มอันดับเครดิตที่ “คงที่” สะท้อนถึงความแข็งแกร่งของโครงสร้างธุรกิจและฐานะ การเงินของกลุ่มบริษัทบางจาก

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

TTB เตรียมเข้าทัก บล.ธนชาติ-ที ลีสซิ่ง เสริมเครือข่ายธุรกิจแบงก์

ธนาคารทหารไทยธนชาติ (TTB) เปิดเผยว่า บมจ.ทุนธนชาติ (TCAP) ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงแบบไม่มีผลผูกพันทางกฎหมาย (Nonbinding Memorandum of Understanding) กับ TTB เพื่อขายหุ้นของ บล.ธนชาติ ที่ TCAP ถืออยู่ทั้งหมดให้แก่ธนาคาร เพื่อกำหนดข้อตกลงแบบไม่มีผลผูกพันทางกฎหมาย และหลักการสำหรับการเจรจาร่วมกันต่อไปเกี่ยวกับการเข้าทำธุรกรรมต่างๆ ระหว่างคู่สัญญา โดยภายหลังการลงนามในบันทึกข้อตกลงแล้ว คู่สัญญาจะเข้าตรวจสอบวิเคราะห์สถานะกิจการ (Due Diligence) จัดเตรียม พิจารณา ต่รอง และตกลงเข้าทำสัญญาตามที่คู่สัญญาจะตกลงกันต่อไปนั้น

ปัจจุบัน บล.ธนชาติ มีผู้ถือหุ้นหลัก ได้แก่ TCAP เป็นผู้ถือหุ้นจำนวน 2,698,959,721 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 89.97 ของจำนวนหุ้นที่ออกและชำระแล้ว และธนาคารเป็นผู้ถือหุ้น 300,000,000 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 10

TTB ระบุว่า การเข้าถือหุ้นทั้งหมดใน บล.ธนชาติ จะช่วยส่งเสริมศักยภาพด้าน Wealth Ecosystem และความสามารถในการแข่งขันของธนาคาร ผ่านจุดแข็งของบริษัทหลักทรัพย์ธนชาติ ซึ่งเป็นบริษัทหลักทรัพย์ชั้นนำที่อยู่ในธุรกิจมายาวนาน และมีฐานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง ย่อมสร้างความไว้วางใจ และความมั่นใจให้กับลูกค้าหากจะเข้ามาเป็นบริษัทย่อยของธนาคาร ในการให้บริการด้านการเงินใน 2 ส่วนหลักด้วยกัน


ส่วนแรก คือ บริการด้านการลงทุนสำหรับลูกค้ารายย่อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งลูกค้ารายย่อยกลุ่มมั่งคั่ง ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญภายหลังการรวมกิจการ ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการจาก บล.ธนชาติ ซึ่งมีความหลากหลาย และเมื่อรวมกับผลิตภัณฑ์และบริการที่ธนาคารในปัจจุบัน จะช่วยยกระดับบริการด้านการลงทุนแบบ One Stop Service และช่วยให้ลูกค้าบริหารจัดการพอร์ตได้ครบทุกแง่มุม และในส่วนที่สอง คือ บริการสำหรับกลุ่มลูกค้าธุรกิจ จะช่วยยกระดับบริการด้านการบริหารเงินทุนที่ธนาคารมีอยู่ รวมถึงการเสนอเครื่องมือทางการเงินอื่นๆ ให้ดียิ่งขึ้น

พร้อมกันนั้น บมจ. เอ็ม บี เค (MBK) ได้ลงนามในบันทึกข้อตกลงแบบไม่มีผลผูกพันทางกฎหมาย (Non-binding Memorandum of Understanding) กับ TTB เพื่อขายหุ้นบริษัท ที ลีสซิ่ง จำกัด ที่ MBK ถืออยู่ทั้งหมดให้แก่ TTB จากนั้น จะเจรจาร่วมกันต่อไปเกี่ยวกับการเข้าทำธุรกรรมต่างๆ โดยจะร่วมกันทำ Due Diligence จัดเตรียม พิจารณา ต่รอง และตกลงเข้าทำสัญญาตามที่คู่สัญญาจะตกลงกันต่อไป

ปัจจุบัน ที ลีสซิ่ง มี MBK ถือหุ้น 239,999,998 หุ้น หรือคิดเป็นร้อยละ 100 ของจำนวนหุ้นทั้งหมด ประกอบธุรกิจหลักในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ไฮบริดที่มีประสบการณ์ในธุรกิจยาวนานกว่า 30 ปี ทั้งยังมีความพร้อมด้านบุคลากรที่มีความรู้ และเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจ และตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ไฮบริดที่ครอบคลุม

TTB เห็นว่า จากจุดแข็งดังกล่าว และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่สอดคล้องกัน จึงเล็งเห็นถึงศักยภาพของ ที ลีสซิ่ง ที่จะเข้ามาช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และต่อยอดแพลตฟอร์ม Car Ecosystem ของธนาคาร ให้มีบริการเช่าซื้อที่ครบวงจรมากยิ่งขึ้น ธนาคารยังเห็นโอกาสในการนำเสนอสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ไฮบริดไปยังฐานลูกค้ากลุ่มพนักงานเงินเดือนที่อยู่บนแพลตฟอร์ม Payroll Ecosystem

ธนาคารเชื่อว่าการเข้าทำธุรกรรมนี้จะช่วยยกระดับการให้บริการสำหรับลูกค้า สร้างโอกาสในการทำงานให้กับพนักงานจากการขยายขอบเขตงานใหม่ๆ และสร้างการเติบโตทางธุรกิจให้กับผู้ถือหุ้น ถือได้ว่าการก่อให้เกิดประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสียทุกฝ่าย จึงเป็นที่มาของการลงนามในบันทึกข้อตกลงในครั้งนี้

ธนาคารมีแผนการจัดหาเงินทุนโดยใช้แหล่งเงินทุนภายใน ซึ่งได้แก่ การใช้สภาพคล่องส่วนเกินที่มีอยู่ และส่วนทุน ซึ่งปัจจุบันอยู่ในระดับสูงกว่าเกณฑ์ขั้นต่ำของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) อย่างมีนัยสำคัญ โดยสิ้นไตรมาส 3/67 อัตราส่วนเงินกองทุนรวม (CAR) ของธนาคารอยู่ที่ 19.7% และอัตราส่วนเงินกองทุนชั้นที่ 1 (Tier 1) อยู่ที่ 17.3% เทียบกับเกณฑ์ขั้นต่ำของธนาคารกลุ่ม D-SIBs ที่ ธปท. กำหนดไว้ที่ 12.0% และ 9.5% ตามลำดับ 

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





บริษัท มโนहरา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

105-B ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10130 โทร. (02) 882-3060-3 โทรสาร. (02) 433-3578, 433-5378

บริษัท มโนहरา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

เรื่อง การจ่ายเงินเป็นระยะระหว่างกลาง

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท มโนहरา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการ บริษัท มโนहरา มาร์เก็ตติ้ง จำกัด ครั้งที่ 3/2567

ในวันที่ 12 ธันวาคม 2567 เวลา 9.00 น.

ณ สำนักงานเลขที่ 82/5-8 อ.จตุจักรนิทวงศ์ แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กทม.ทบทวนการให้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรจากการดำเนินงานเป็นระยะเวลาให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ จำนวน 50,000 หุ้น ในอัตรา 124.48 บาทต่อหุ้น คิดเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 6,223,823.06 บาท โดยกำหนดปิดสมุดทะเบียนหลักทรัพย์ในวันที่ 12 ธันวาคม 2567 และกำหนดจ่ายเป็นเงินสดระหว่างกลางในวันที่ 19 ธันวาคม 2567

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ประกาศ ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2567



ขอแสดงความนับถือ

ณ วันที่ 13 ธันวาคม 2567

(นางสาววรรณา วัชรวัฒน์)

กรรมการผู้จัดการ

MANOHARA MARKETING CO., LTD.

625-B Charansongroong Road, Anusornin, Bangkok, Thailand. ฉบับที่ 3521 วันที่ 13 ธันวาคม 2567 ลำดับที่ 1



บริษัท อีอีเอ็น คอนซัลแตนท์ จำกัด

วันที่ 11 ธันวาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท อีอีเอ็น คอนซัลแตนท์ จำกัด

ด้วย คณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2567 ในวันที่ 25 ธันวาคม 2567 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 100/13 หมู่บ้าน กานต์สินี 3 วัดพิชยญาติ 4 ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จ.สมุทรปราการ เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้
วาระที่ 1 พิจารณาการอนุมัติการจำหน่ายเงินปันผลของบริษัท
วาระที่ 2 พิจารณารายอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเชิญผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย
ขอขอบคุณเป็นอย่าง



100/13 Kasetwong Vile, Moo 4 Mueang Phran Thong District Chonburi ฉบับที่ 3521 วันที่ 13 ธันวาคม 2567 ลำดับที่ 2

BOI อนุมัติเงินกู้ 6 หมื่นล้านลงทุน Data Center ในประเทศไทย

นายอนุช เอนะกุลสิทธิ์ ประธานกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เปิดผนึก การประชุมคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บอร์ด BOI) เมื่อต้นเดือนพฤศจิกายน 2567 ได้อนุมัติส่งเสริมการลงทุนบริการ Data Center 2 โครงการใหญ่ มูลค่ารวมกว่า 60,000 ล้านบาท ประกอบด้วยบริษัท ควบสอง คอมพิวเตอร์ จำกัด ในเครือ Google มูลค่าลงทุน 32,760 ล้านบาท และบริษัท ดิจิทัลแลนด์ เซอร์วิส จำกัด ในเครือ GDS มูลค่าลงทุน 28,000 ล้านบาท

สำหรับโครงการ Data Center ของบริษัท ควบสอง คอมพิวเตอร์ ในเครือ Alphabet Inc. (สหรัฐอเมริกา) เป็นบริษัทแม่ของ Google เป็นการลงทุนขนาดสูงที่สุดในประเทศไทย โดยได้ประกาศว่าภายในปลายปีนี้ มีแผนเปิดให้บริการ Data Center แห่งใหม่ในประเทศไทย ด้วยมูลค่าเงินลงทุนเพิ่มอีก 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยจะเป็นศูนย์ Data Center แห่งที่ 5 ในเอเชียของ Google ตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี มีแผนเปิดให้บริการในช่วงต้นปี 2570

ส่วนโครงการ Data Center ของบริษัท ดิจิทัลแลนด์ เซอร์วิส ในเครือ GDS ซึ่งเป็นผู้ให้บริการ Data Center ชั้นนำระดับโลก ที่ให้บริการทั้งในประเทศและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยโครงการใหม่ในประเทศไทย ตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรี มีแผนเปิดให้บริการในปี 2569

ทั้ง 2 โครงการจะเป็น Data Center ขนาดใหญ่ระดับ Hyperscale ที่มีขีดความสามารถในการประมวลผลสูง และสามารถรองรับการขยายตัวของบริการ Cloud Services ทั้งจากผู้บริโภคและภาคธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะในประเทศไทยที่มีอัตราการเติบโตของอินเทอร์เน็ตและการเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัลในสัดส่วนที่สูง

กับประเทศไทยในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นตลาดที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว

ปัจจุบันมีโครงการลงทุนในบริการ Data Center และ Cloud Service ได้รับขออนุมัติส่งเสริมการลงทุนรวม 47 โครงการ มูลค่าลงทุนกว่า 173,000 ล้านบาท โดยเป็นการลงทุนจากบริษัท รายใหญ่ทั้งสัญชาติอเมริกัน ออสเตรเลีย จีน ฮอลแลนด์ สิงคโปร์ ญี่ปุ่น อินเดีย และไทย

BOI ยืนยันไว้อย่างชัดเจนถึงการส่งเสริมการลงทุนโครงการผลิตวัสดุตั้งต้นสำคัญของแผงวงจรอิเล็กทรอนิกส์ (PCB) อย่าง Prepreg และ Copper Clad Laminate (CCL) มูลค่าลงทุน 6,150 ล้านบาท ของบริษัท เฌอที เทคโนโลยี โดยเป็นผู้ผลิตอันดับ 2 ของโลก ซึ่งตัดสินใจเข้ามาลงทุนในประเทศไทย เพราะมองเห็นแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรม PCB ในประเทศไทย

โดยมีกลุ่มลูกค้าหลักเป็นผู้ผลิต PCB รายใหญ่ เช่น KCE, APEX, MFLEX เป็นต้น การลงทุนของเฌอที เป็นข้อดีสำคัญในการสร้างห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรม PCB ที่กำลังจะเป็นหนึ่งในเครื่องต้นแบบเครื่องจักรอุตสาหกรรมชั้นนำของโลก โดยโครงการนี้จะตั้งที่จังหวัดระยอง และจะมีการจ้างงานบุคลากรกว่า 200 คน ออกมาकरช่วยพัฒนา ขยายผลโครงการที่ลงทุนขึ้นที่ระยอง BOI ยังได้เห็นแผนการช่วยเหลือผู้ประกอบการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนที่ได้รับผลกระทบจากอุทกภัย เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนและสนับสนุนให้ฟื้นตัวธุรกิจได้โดยเร็ว

โดยจะยกระดับราคาเช่าเครื่องจักรที่นำเข้ามาทดแทนเครื่องจักรที่เสียหาย รวมถึงอนุญาตให้ลดบัญชีเครื่องจักรและวัตถุดิบที่ได้รับบาดเจ็บหรือสูญหายจากน้ำท่วม โดยไม่มีภาระภาษีอากร โดยต้องยื่นเอกสารเข้ามาที่ BOI ภายใน 6 เดือน นับจากวันที่อุทกภัย หรือหากเป็นการประเมินมูลค่าภัยครั้งใหญ่ที่ออกประกาศ ให้ยื่นเอกสารภายใน 6 เดือน นับจากวันที่สิ้นสุดสถานการณ์อุทกภัย

OR คาถาไตรมาส 4 ขึ้นตามแนวโน้มของเศรษฐกิจโลก

นายคิศักดิ์ ปันยารชุน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน) หรือ OR เปิดผลเชิงบวกดำเนินงาน 9 เดือนของปี 2567 OR มีกำไรสุทธิ 4,651 ล้านบาท ลดลง 57.3% รายได้ขายและบริการ 538,054 ล้านบาท ลดลง 39,024 ล้านบาท หรือลดลง 6.8% จากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อน แม้กำไรสุทธิ Mobility จะดีผลประกอบการย้อนกลับลงตามสภาพการขนส่ง และแนวโน้มราคาน้ำมันที่ปรับตัวลดลง

ส่วนกลุ่มธุรกิจ Lifestyle ยังแข็งแกร่ง มีรายได้ขายและบริการเพิ่มขึ้น 1,316 ล้านบาทหรือเพิ่มขึ้น 8.1% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน สามารถขยายสาขาที่เพิ่มขึ้นของทั้งธุรกิจค้าปลีกอาหาร และเครื่องดื่มและธุรกิจค้าปลีกอื่นๆ และมี EBITDA จำนวน 12,779 ล้านบาท ลดลง 5,904 ล้านบาท หรือ 31.6% เทียบกับเวลาเดียวกันของปีก่อน โดยลดลงจากกลุ่มธุรกิจ Mobility และกลุ่มธุรกิจ Global ที่ภาพรวมผลประกอบการที่ย่ำแย่ลงจากราคาน้ำมันในตลาดโลก

EBITDA ของกลุ่มธุรกิจ Lifestyle ปรับเพิ่มขึ้นจากธุรกิจค้าปลีกอาหาร และเครื่องดื่ม ถึงแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากค่าใช้จ่ายพิเศษ เนื่องจากจากธุรกิจที่เกิดขึ้น ชิคเก้น โดยไม่รวมค่าเช่าธุรกิจค้าปลีกอาหารและเครื่องดื่มรวม 4,462 สาขา มีร้านใหม่เปิด Cate Amazon, Pearly Tea และ Pacamara Coffee Roasters โดย Cate Amazon มียอดจำหน่าย 9 เดือน รวม 299 ล้านแก้ว เพิ่มขึ้น 8.3% จากช่วงเดียวกันของปีก่อน ซึ่งสูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ประมาณ 1 ล้านแก้วต่อวัน

ไตรมาส 3 ที่ผ่านมา OR ได้พิจารณาปัจจัยต่างๆ อย่างรอบคอบ และได้พิจารณาที่จะยุติการค้าปลีกที่ชุกชุม ชิคเก้น และหยุดพื้นที่ทั้งหมดในบริษัท อีอีพีอี โกลบอล ซูเปอร์ จำกัด เกิดผลขาดทุน และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง (Extra Item) รวม 552 ล้านบาท และเชื่อมั่นว่าการตัดสินใจดังกล่าวจะส่งผลดีต่อการดำเนินงานในระยะยาว ช่วยสร้างการเติบโตอย่างยั่งยืน และผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน สำหรับการค้าปลีกของ OR ในไตรมาส 4 คาดว่า

จะปรับตัวดีขึ้นในทุกกลุ่มธุรกิจตามสภาพเศรษฐกิจ ที่มีแนวโน้มขยายตัวจากการฟื้นตัวของภาคการท่องเที่ยวในช่วงปลายปี ซึ่งมีวันหยุด และมีการเดินทางสูง รวมถึงมีการฟื้นตัวของภาคบริการภาคเอกชน ซึ่งจะส่งผลดีต่อการดำเนินงานของ OR ในทุกกลุ่มธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นกลุ่มธุรกิจ Mobility ทั้งในด้านการขายปลีกน้ำมันผ่านสถานีบริการ PTT Station รวมไปถึงการจำหน่ายน้ำมันอากาศยาน กลุ่มธุรกิจ Lifestyle และกลุ่มธุรกิจ Global ตามแนวโน้มของเศรษฐกิจโลกที่มีแนวโน้มขยายตัว

นายคิศักดิ์ เพิ่มเติมว่า OR ให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ปรับปรุงการทำงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพขององค์กร ทั้งในด้านการดำเนินงาน การบริหารต้นทุน และเพิ่มโอกาสทางธุรกิจใหม่ และได้เริ่ม Digital Transformation ซึ่งครอบคลุมทุกภาคส่วนของการดำเนินงานธุรกิจ โดยมีเป้าหมายเพื่อเชื่อมโยงเทคโนโลยีกับกระบวนการทำงานหลักของธุรกิจ และสร้างระบบนิเวศที่รองรับการเติบโตของธุรกิจในอนาคต ยกระดับธุรกิจน้ำมัน และค้าปลีกให้ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล และเพิ่มความแข็งแกร่ง พร้อมมุ่งเน้นการพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน

ด้านการดูแลชุมชน ในช่วงสถานการณ์อุทกภัยที่ผ่านมา OR ได้สนับสนุนกับหน่วยงานต่างๆ ในการช่วยเหลือผู้ประสบภัยในพื้นที่ต่างๆ อย่างต่อเนื่อง มอบถุงยังชีพ และสิ่งของจำเป็นให้แก่ชุมชนในพื้นที่ จ.ลำปาง จ.เชียงใหม่ และ จ.เชียงใหม่ รวมถึงสนับสนุนกิจการชุมชน ปตท. ในการประกอบอาหารที่ปลอดภัย และค้าปลีกให้ตอบโจทย์พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคดิจิทัล และเพิ่มความแข็งแกร่งให้คืนทุนให้ได้พร้อม ๆ กันอย่างยั่งยืน

ล่าสุด OR ได้รางวัล Highly Commended Sustainability Awards จาก SET Awards 2024 ในฐานะผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย AAA ครอบคลุมถึงความมุ่งมั่นในการดำเนินงานธุรกิจของ OR เพื่อสร้างความแข็งแกร่งและการเติบโตอย่างยั่งยืน เคียงข้างชุมชน เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อม ตามแนวทาง ESG ทั้ง 3 มิติ ทั้งในด้านสิ่งแวดล้อม สังคม และการกำกับดูแลที่ผ่านการประเมินอย่างโปร่งใส ตามแนวทาง OR SDG

In-House Training บริการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ตั้งศูนย์ฝึกอบรมและงานวิจัยที่ครอบคลุมมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ด้านการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร

หน่วยงานฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรใน-House

- Update มาตรฐานบัญชี (Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและนำเสนอ) - พัฒนาทักษะเชิงบริหาร
- Service Skill - Team Work - การบริหารจัดการผู้ให้บริการ - Sales Strategy - HR for Non-HR - การดูแลลูกค้า - ฯลฯ

สนใจข้อมูลเพิ่มเติมขอรายละเอียดฟรี คลิก In-House Training

โทรศัพท์ 021-091-0700 โทร 711, 718, 719, 720 E-Mail : training@pharmachina.com Website : www.dtd.co.th



In-House Training บริการฝึกอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ตั้งศูนย์ฝึกอบรมและงานวิจัยที่ครอบคลุมมีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ด้านการฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร

หน่วยงานฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรใน-House

- Update มาตรฐานบัญชี (Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและนำเสนอ) - พัฒนาทักษะเชิงบริหาร
- Service Skill - Team Work - การบริหารจัดการผู้ให้บริการ - Sales Strategy - HR for Non-HR - การดูแลลูกค้า - ฯลฯ

สนใจข้อมูลเพิ่มเติมขอรายละเอียดฟรี คลิก In-House Training

โทรศัพท์ 021-091-0700 โทร 711, 718, 719, 720 E-Mail : training@pharmachina.com Website : www.dtd.co.th



Agoda คาดปี 68 นักท่องเที่ยวจะมากไทย 39 ล้านคน สูงสุดในประวัติศาสตร์

ออมรี มอร์แกนสเติร์น ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร Agoda แอปพลิเคชันกลุ่มธุรกิจบริษัทท่องเที่ยวออนไลน์ (Online Travel Agents : OTA) กล่าวถึงเทรนด์การเติบโตของ Agoda ว่า ถ้าการเติบโตยังคงเป็นในลักษณะดังกล่าวเหมือนช่วง 10 ปีที่ผ่านมา เป็นไปได้ว่าในอีก 10 ปีข้างหน้าอาจโตถึง 10 เท่า และอาจเป็นหนึ่งในบริษัทใหญ่ที่สุดในโลก จากการดำเนินกลยุทธ์เจาะตลาดท่องเที่ยวระดับ Global และเข้าถึงตลาด Local ด้วยการออกแบบประสบการณ์การใช้งานแพลตฟอร์มและผนึกความร่วมมือกับพันธมิตรที่เหมาะสมกับแต่ละตลาด ให้ลูกค้าเกิดความสบายใจและไว้วางใจมากที่สุด โดยมีเรื่องราคา เป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญของการเดินทาง

Agoda เชื่อมั่นว่าจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้าสู่ประเทศไทยจะสูงกว่า 39 ล้านคนในปีหน้า เนื่องจากนโยบายยกเว้นวีซ่าของรัฐบาลไทย และการคาดการณ์ที่ว่าจำนวนเที่ยวบินที่ให้บริการเดินทางมายังประเทศไทยจะปรับตัวเพิ่มขึ้น โดยมีปัจจัยสนับสนุน 4 ด้าน คือ

ปัจจัยที่ 1 “การอำนวยความสะดวกด้านวีซ่า” (Visa Easing) ท่ามกลางการแบดเทิล (Battle) ซึ่งตลาดนักท่องเที่ยวต่างชาติของประเทศต่างๆ ทั่วโลก ประเทศไทยถือเป็นผู้นำด้านการยกเว้นวีซ่าแก่นักท่องเที่ยว จากยอดการค้นหาโรงแรมที่พักบน Agoda ในช่วง 30 วันแรก หลังมีการประกาศยกเว้นวีซ่าอย่างเป็นทางการแก่ตลาดเป้าหมาย พบว่าตลาดนักท่องเที่ยวอินเดียมียอดการค้นหาเติบโตถึง 30% ขณะที่ตลาดนักท่องเที่ยวไต้หวันเติบโต 19%

ในอนาคตอันใกล้ ประเทศไทยจะประกาศให้นักท่องเที่ยวต่างชาติลงทะเบียนในระบบอนุมัติการเดินทางแบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือ eTA (Electronic Travel Authorization) ต้องคำนึงว่า จะไม่ทำให้นักท่องเที่ยวรู้สึกลำบากในขั้นตอนการกรอกข้อมูลลงทะเบียนเข้าเมือง ถ้าจำเป็นต้องให้นักท่องเที่ยวกรอกข้อมูลก็ขอให้กรอกน้อยที่สุด เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว

ปัจจัยที่ 2 “ปริมาณที่นั่งโดยสารเครื่องบิน” (Flight Capacity) เข้าสู่ประเทศไทย ภาพรวมในปี 2568 คาดเพิ่มขึ้น 6% เมื่อเทียบกับ

ปีนี้ โดยคาดการณ์ว่าปริมาณเที่ยวบินจากตลาดอินเดียในปีหน้าจะเติบโต 16% ด้านตลาดฮ่องกงคาดว่าจะเติบโต 13% และตลาดญี่ปุ่นคาดว่าจะเติบโต 12%

ปัจจัยที่ 3 “นักท่องเที่ยวกลุ่มเดินทางซ้ำ” (Repeat Visitors) ประเทศไทยเป็นเดสทินเนชันที่นักท่องเที่ยวมาแล้วรู้สึกเหมือนเสพติดอยากกลับมาเที่ยวซ้ำ Agoda จึงอยากโปรโมตให้คนเดินทางไปเมืองที่ยังไม่เคยไปมากขึ้น

ปัจจัยที่ 4 “จุดขายยูนิคของประเทศไทย” (Thailand’s Unique Selling Points) อาทิ ซอฟต์แวร์เวอร์ 5F ได้แก่ Food จากผลสำรวจของ Agoda ล่าสุด ประเทศไทยเป็นเดสทินเนชันยอดนิยมอันดับ 3 ของนักท่องเที่ยวสายกินในเอเชียแปซิฟิก รองจากเกาหลีและไต้หวัน, Film พบว่า 6% ของนักท่องเที่ยวไทยมีแผนเดินทางไปเยือนโลกชานถ่ายทำภาพยนตร์และซีรีส์ในปี 2568

Fashion พบว่าตลาดนักท่องเที่ยวกลุ่มลักซ์ชัวรีมีการค้นหาโรงแรมระดับ 5 ดาวในไทยเพิ่มมากขึ้น 18% ในปีนี้, Fight พบว่าการท่องเที่ยวเชิงแอคทีฟและผจญภัย ติดอันดับ 4 ในเทรนด์การท่องเที่ยวปี 2568 ของ Agoda โดยมีมวยไทย การเดินป่า และอื่นๆ เป็นกิจกรรมที่เต็มไปด้วยเสน่ห์ และ Festival เทศกาลหรืออีเวนต์ด้านวัฒนธรรมในไทย เช่น สงกรานต์และลอยกระทง เป็นหนึ่งในเหตุผลสำคัญที่ทำให้นักท่องเที่ยวตัดสินใจเดินทางเข้าไทย

ส่วนประเด็นกาสิโนถูกกฎหมายในประเทศไทย ถ้าทำทุกอย่างให้ถูกต้อง ย่อมส่งผลดีกับประเทศไทย ซึ่งจำเป็นต้องเน้นเรื่องความปลอดภัย และมองการพัฒนาเพื่อสร้างประสบการณ์ท่องเที่ยวแบบองค์รวม เหมือนใน “ลาสเวกัส” ที่ไม่ได้มีแค่กาสิโน แต่มีธุรกิจอื่นๆ ตามมาอย่างร้านอาหาร แหล่งท่องเที่ยว การแสดงโชว์ต่างๆ ซึ่งเป็นลักษณะการท่องเที่ยวคล้ายอิมเมอร์ส ซึ่งจะช่วยทำให้คนเดินทางมาเที่ยวเพิ่ม 10-15% หนุนกระแสการเดินทางในภาพรวม ไม่ได้ขึ้นและลงตามฤดูกาลท่องเที่ยว



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม 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



‘กฟผ.’ กุ่ม 9 หมั้นลันลงทุนโรงไฟฟ้าพลังน้ำ แบบสูบกลับ 3 โครงการ

นายอวัชชัย สำราญวานิช รองผู้ว่าการยุทธศาสตร์ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) เปิดเผยว่าขณะนี้ กฟผ. อยู่ระหว่างการศึกษาคำโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับตามร่างแผน PDP 2024 จำนวน 3 โครงการ กำลังผลิตรวม 2,472 เมกะวัตต์ ได้แก่ โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับเขื่อนจุฬาภรณ์ กำลังการผลิต 801 เมกะวัตต์ กำหนดจ่ายไฟฟ้าเข้าระบบ (COD) ปี 2577 โครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับเขื่อนวชิราลงกรณ กำลังการผลิต 891 เมกะวัตต์ กำหนด COD ปี 2579 และโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับเขื่อนกระตุ่น จ. นครศรีธรรมราช กำลังการผลิต 780 เมกะวัตต์ กำหนด COD ปี 2580 ซึ่งทั้ง 3 โครงการมูลค่าลงทุนรวมประมาณ 9 หมื่นล้านบาท

ปัจจุบัน กฟผ. ได้ทำรายงานผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม (EIA) สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับเขื่อนจุฬาภรณ์แล้ว และผ่านความเห็นชอบจากคณะกรรมการสิ่งแวดล้อมแล้ว เมื่อเดือนเม.ย. 2567 ที่ผ่านมา โดยขั้นตอนอยู่ในกระบวนการเสนอหน่วยงานที่เกี่ยวข้องก่อน ส่งให้กระทรวงพลังงานพิจารณา เพื่อเสนอขออนุมัติจาก ครม. ต่อไป

หากผลการศึกษาคำโครงการดังกล่าวสำเร็จ ขั้นตอนต่อไปจะเสนอเข้าบอร์ด กฟผ. เห็นชอบ จากนั้นจะเสนอไปยังกระทรวงพลังงาน หากสอดคล้องกับแผน PDP 2024 และผลตอบแทนเชิงเศรษฐศาสตร์ ทางกระทรวงพลังงานจะส่งเรื่องขอความเห็นจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จากนั้นจะรวบรวมความเห็น เพื่อเสนอไปยัง ครม. ต่อไป

สำหรับโครงการโรงไฟฟ้าพลังน้ำแบบสูบกลับ ข้อดีคือเป็นระบบกักเก็บพลังงานประเภทหนึ่งที่มีต้นทุนการผลิตไฟฟ้าต่อหน่วยต่ำ หรือประมาณ 2 บาทต่อหน่วยเท่านั้น ช่วยลดคาร์บอนไดออกไซด์จากการผลิตไฟฟ้าได้ การผลิตไฟฟ้าของโรงไฟฟ้านี้ใช้หลักการเดียวกับโรงไฟฟ้าพลังน้ำทั่วไป คือเก็บกักน้ำไว้ในอ่างเก็บน้ำ แล้วปล่อยน้ำผลิตไฟฟ้าในช่วงที่มีความต้องการใช้ไฟฟ้ามก ทำให้สามารถผลิตไฟฟ้าทดแทนไฟฟ้าจากพลังลมหรือแสงอาทิตย์ที่ขาดหายไปได้อย่างทันท่วงที

นายอวัชชัยกล่าวภายหลังศึกษาคำงานที่ศูนย์ข้อมูลด้านพลังงาน Hainan Energy Data Center มณฑลไห่หนาน ประเทศจีน ว่า Hainan Energy Data Center เพื่อเป็นศูนย์กลางรวบรวมข้อมูลและให้บริการด้านพลังงานของมณฑลไห่หนานสำหรับกำหนดนโยบายและวางแผนการพัฒนาพลังงานรองรับและสนับสนุนการใช้พลังงานสะอาด อาทิ ข้อมูลการใช้พลังงานของประชากรและบริษัทอุตสาหกรรมทั้งในปัจจุบันและอดีต ข้อมูลสมดุลการผลิตและใช้พลังงานของมณฑลไห่หนาน การปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์จากพลังงานที่ใช้ในพื้นที่ต่างๆ ได้

ขณะที่ประเทศไทยได้นำเทคโนโลยีมาบริหารจัดการโครงข่ายไฟฟ้าให้มีความทันสมัย ยืดหยุ่น (Grid Modernization) เพื่อรองรับการเพิ่มขึ้นของพลังงานหมุนเวียน อาทิ จัดตั้งศูนย์พยากรณ์การผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน (Renewable Forecast Center) โดยนำข้อมูลการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานลมและพลังงานแสงอาทิตย์ของโรงไฟฟ้าขนาดเล็ก (SPP) จำนวน 29 แห่ง ที่เชื่อมต่อกับระบบของ กฟผ. มาวิเคราะห์และประมวลผลพยากรณ์กำลังการผลิตไฟฟ้าเพื่อนำไปใช้วางแผนการผลิตไฟฟ้าร่วมกับโรงไฟฟ้าเชื้อเพลิงประเภทอื่นๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการใช้ไฟฟ้าของประเทศ ซึ่งมีทั้งรูปแบบการพยากรณ์การผลิตไฟฟ้าระยะสั้น (Day-ahead Forecast) แบบล่วงหน้า 10 วัน เพื่อใช้สำหรับวางแผนการผลิตไฟฟ้าระยะสั้น-กลาง และการพยากรณ์ภายในวัน (Intraday Forecast) ทุก 1 ชั่วโมง และ 6 ชั่วโมง ซึ่งปัจจุบันเพื่อใช้สำหรับการวางแผนควบคุมระบบไฟฟ้าแบบเรียลไทม์

นอกจากนี้ กฟผ. ได้จัดตั้งศูนย์ควบคุมการตอบสนองด้านโหลด (Demand Response Control Center) เพื่อลดปริมาณการใช้ไฟฟ้าจากผู้ใช้ไฟฟ้าที่สมัครใจในช่วงความต้องการใช้ไฟฟ้าสูงเพื่อสร้างความสมดุลให้ระบบไฟฟ้า และลดต้นทุนค่าไฟฟ้าในภาพรวมของประเทศ เตรียมพร้อมต่อยอดสู่โรงไฟฟ้าเสมือน (Virtual Power Plant) ในการบริหารจัดการผลิตไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนได้อย่างต่อเนื่อง

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานภาษีบัญชี - 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



เบทาโกรเปิดตัวยุทธศาสตร์รับมือวิกฤติ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ

“วลีษฐ แต่โฟลัฐพงษ์” ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท เบทาโกร จำกัด (มหาชน) กล่าวถึงสถานการณ์ที่โลกกำลังเผชิญว่าวิกฤติการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ โรคอุบัติใหม่ และเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว กำลังส่งผลกระทบต่อระบบการผลิตอาหารในปัจจุบัน และความมั่นคงทางด้านอาหารในอนาคต

เบทาโกรให้ความสำคัญกับการพัฒนาที่ยั่งยืนเสมอมา ซึ่งสะท้อนผ่านจุดประสงค์ขององค์กรในการเพิ่มคุณค่าชีวิตของทุกคน ด้วยอาหารที่ดีกว่า มุ่งเน้นการผลิตอาหารที่มีคุณภาพปลอดภัยสูงสุด และเพียงพอต่อความต้องการบริโภค โดยไม่ส่งผลกระทบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม ด้วยความร่วมมือจากทุกคนในองค์กร และเพื่อสานต่อแนวทางการดำเนินงานด้านความยั่งยืน เบทาโกรจึงได้จัดงาน BETAGRO SD DAY 2024 ขึ้นเป็นปีที่ 2 ภายใต้แนวคิด “Sustainable Food Through Better Actions” เพื่อรวมพลังคนในองค์กรสร้างการเปลี่ยนแปลง นอกจากนี้ยังได้เปิดตัว “เบทาโกร ใส่ใจ” (BETAGRO Saijai) สัญลักษณ์ที่สะท้อนถึงตัวตนของเบทาโกรที่มุ่งมั่นสร้างความยั่งยืนทางด้านอาหาร

ขณะที่ “นายโพธิ์ชัย จิรนนตรัตน์” ประธานเจ้าหน้าที่กลุ่มงานพัฒนาประสิทธิภาพ การผลิต และซัพพลายเชน เบทาโกร กล่าวเสริมว่า สำหรับปีที่ผ่านมเบทาโกรได้ดำเนินงานตามแนวทางด้านความยั่งยืนขององค์กร ภายใต้ 5 ยุทธศาสตร์ และเป็นตามเป้าหมายที่วางไว้ ประกอบด้วย

1) คุณภาพและความปลอดภัยด้านอาหาร (Food Quality and Safety) เบทาโกรให้ความสำคัญและใส่ใจทุกกระบวนการผลิตเพื่อส่งมอบอาหารที่มีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัยขั้นสูงสุด โดยปัจจุบัน เดือนสิงหาคม เบทาโกรลดการใช้ยาปฏิชีวนะด้านจุลชีพสำหรับสัตว์ลงได้ 15% นอกจากนี้ยังมีการติดตามและประเมินเชื้อดื้อยา ด้านจุลชีพ ตามมาตรฐานสินค้าเกษตร (มกษ.) 9062 - 2565 โดยปัจจุบันมีความคืบหน้าการดำเนินการ 65% จากเป้าหมาย 100% ภายในปี 2570

2) เบทาโกรให้ความสำคัญกับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศที่ส่งผลกระทบต่อชุมชน สังคม และทั่วโลก จึงมุ่งนำพลังงานหมุนเวียนมาใช้ ลดการใช้พลังงาน และใช้ทรัพยากร

อย่างคุ้มค่าอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันลดปริมาณก๊าซเรือนกระจกลงได้ 8.4% จากเป้าหมายลดลงมากกว่า 20% ภายในปี 2573 และต่อยอดในความมุ่งมั่นสู่การปล่อยก๊าซเรือนกระจกให้เป็นศูนย์ (Net Zero) ในปี 2593

3) การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อความยั่งยืน เบทาโกรมุ่งมั่นในการปรับปรุงและพัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการดูแลสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง ด้วยการออกแบบ ปรับปรุง และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ รวมถึงลดการใช้ เพื่อให้เกิดความคุ้มค่าและประโยชน์สูงสุด โดยปัจจุบันบรรจุภัณฑ์ที่มีความเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มากกว่า 97.5% จากเป้าหมาย 100% ในปี 2573 และสามารถลดการใช้ทรัพยากรบรรจุภัณฑ์ลงได้กว่า 1,160 ตัน

4) อาชีวอนามัยและความปลอดภัยในการปฏิบัติงานเพื่อให้พนักงานมีคุณภาพชีวิตที่ดี เบทาโกรจึงดูแลพนักงานให้มีคุณภาพชีวิตในการทำงานที่ดี ภายใต้สถานที่ทำงานและกระบวนการผลิตที่ปลอดภัย พร้อมมุ่งสู่ปฏิบัติการเป็นศูนย์ (Zero Incident) ด้วยการดำเนินการตามระบบจัดการอาชีวอนามัยและความปลอดภัยของเบทาโกร ที่ประยุกต์แนวทางจากการจัดการความปลอดภัยกระบวนการผลิต (PSM) ซึ่งจากปี 2552 จนถึงปัจจุบัน อัตราการเกิดอุบัติเหตุถึงขั้นหยุดงานของพนักงาน ลดลงได้ 67% และมุ่งมั่นสู่ Zero Incident ในปี 2569 ต่อไป

5) การพัฒนาชุมชน (Community Development) เพราะเบทาโกรเชื่อว่าการที่ธุรกิจจะเติบโตอย่างยั่งยืนได้นั้น ชุมชนและสังคมต้องเติบโตไปพร้อมกัน บริษัทฯ จึงมุ่งพัฒนาชุมชนอย่างต่อเนื่องแบบองค์รวม ครอบคลุมด้านเศรษฐกิจ สุขภาพ สิ่งแวดล้อม สังคม และการศึกษา เพื่อสนับสนุนชุมชนอย่างเป็นรูปธรรม โดยปัจจุบันสามารถส่งเสริมความเป็นอยู่และสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนรอบสถานประกอบการ ด้วยโครงการพัฒนาเชิงพื้นที่แบบองค์รวมให้กับชุมชน 14,468 ครัวเรือน จากเป้าหมาย 15,000 ครัวเรือนภายใน ปี 2567 และจะเพิ่มจำนวนครัวเรือนที่ได้รับการพัฒนาจากโครงการและกิจกรรมเป็น 20,000 ครัวเรือน ในปี 2568

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



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, @dharmauditih



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
- อาญัติกรทรัพย์สิน
- 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. กรณีชื่อแพ็คเกจของบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็คเกจ/1 บริษัท 3. สงวนลิขสิทธิ์แพ็คเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่านั้น