



SME D Bank อัดฉีด 5,000 ล้านบาท ภายใน 3 เดือน ขนรับนโยบาย ‘ฝ่า ฟัน ดึง ดัน’

นายพิชิต มิทราวงศ์ กรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว.) หรือ SME D Bank เผยว่าธนาคารเร่งขับเคลื่อนนโยบาย “ฝ่า ฟัน ดึง ดัน” ที่ได้รับมอบจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ให้เข้าถึงแหล่งทุนได้รวดเร็วและทั่วถึง สอดคล้องกับแนวทาง “Quick Big Win” ของรัฐบาลที่ต้องการเห็นผลลัพธ์จริงทางเศรษฐกิจ ธนาคารตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อรวมกว่า 5,000 ล้านบาท ภายในไตรมาสสุดท้าย ผ่านทั้งสินเชื่อภายใต้นโยบายรัฐและผลิตภัณฑ์ของธนาคารเอง ด้วยอัตราดอกเบี้ยพิเศษเริ่มต้นเพียง 3% ต่อปี คงที่ 3 ปีแรก วงเงินสูงสุดรายละ 50 ล้านบาท เพื่อเติมสภาพคล่อง และการจ่ายค่าจ้างแรงงาน การปล่อยสินเชื่อดังกล่าวมุ่งช่วยผู้ประกอบการในทุกกลุ่มอุตสาหกรรม โดยเฉพาะธุรกิจที่ได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจชะลอตัว ต้นทุนพลังงาน และความผันผวนของตลาดโลก เพื่อให้สามารถรักษาสภาพคล่องและปรับตัวสู่รูปแบบธุรกิจใหม่ที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

นอกจากเสริมด้านการเงินแล้ว SME D Bank ยังให้ความสำคัญกับการพัฒนาเชิงลึก เพื่อยกระดับศักยภาพผู้ประกอบการในระยะยาว โดยออกแบบแนวทางสนับสนุนแบบครบวงจรภายใต้โมเดล “5G” ได้แก่ 1. GO Global พัฒนาสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานสากล ขยายสู่ตลาดต่างประเทศ 2. GO Access to Finance เตรียมความพร้อมผู้ประกอบการให้สามารถเข้าถึงแหล่งทุนในระบบได้อย่างมั่นใจ 3. GO Digital & AI ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลและปัญญาประดิษฐ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพลดต้นทุน และขยายช่องทางการตลาด 4. GO Green Productivity

& Innovation หนุนธุรกิจมุ่งสู่การผลิตที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ขับเคลื่อนไปสู่เป้าหมาย Net Zero 5. Goal Sustainable พัฒนาองค์ความรู้ยั่งยืน ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อม

นอกจากนี้ ธนาคารยังได้พัฒนาแพลตฟอร์มการเรียนรู้ออนไลน์ “DX by SME D Bank” ให้ผู้ประกอบการ Upskill และ Reskill ได้ด้วยตัวเองตลอด 24 ชั่วโมง พร้อมจัดกิจกรรมฝึกอบรมในพื้นที่เมืองรองทั่วประเทศ ระหว่างเดือนตุลาคมถึงธันวาคม 2568 โดยเน้นเนื้อหาที่ช่วยเพิ่มยอดขายและลดต้นทุน อาทิ การเพิ่มช่องทางขายผ่าน e-Commerce, การใช้เครื่องมือ Digital Tools และ AI เพื่อบริหารจัดการธุรกิจ และการอบรมด้านการเงิน (Financial Literacy)

นายพิชิต กล่าวเพิ่มเติมว่าธนาคารเชื่อว่าการพัฒนาองค์ความรู้ควบคู่ไปกับการสนับสนุนทางการเงิน จะช่วยให้ผู้ประกอบการไทยมีภูมิคุ้มกัน สามารถปรับตัวได้ทันท่วงทีต่อการเปลี่ยนแปลงทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยย้ำว่าภายใต้นโยบาย “ฝ่า ฟัน ดึง ดัน” SME D Bank จะไม่เพียงเป็นแหล่งเงินทุน แต่จะเป็นเพื่อนร่วมทางของเอสเอ็มอีไทย ที่คอยเสริมความรู้ สร้างโอกาส และผลักดันให้ธุรกิจไทยเดินหน้าอย่างมั่นคงท่ามกลางโลกเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

ผู้ประกอบการ SME สามารถแจ้งความประสงค์เข้ารับบริการด้านพัฒนาและการเงินจาก SME D Bank ได้ผ่านสาขา SME D Bank ทั่วประเทศ หรือช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เช่น LINE Official Account : SME Development Bank และ www.smebank.co.th และสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม Call Center 1357



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



กระทรวงพาณิชย์ ชู ‘Thailand Taste & Treasures’ ดันเอกลักษณ์ไทยเจาะตลาดโลก

นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานเปิดงาน “Thailand Taste & Treasures” โดยมี นายวุฒิไกร ลีวีระพันธุ์ ปลัดกระทรวงพาณิชย์ ผู้บริหารระดับสูง ของกระทรวง เข้าร่วมกิจกรรม ณ โรงแรมกาลานา ริเวอร์ไซด์ รีสอร์ท จังหวัดนนทบุรี งาน “Thailand Taste & Treasures” อยู่ภายใต้แนวคิด “Discovering Authentic Flavors and Crafted Excellence” จัดขึ้นเพื่อเผยแพร่บทบาทและการกิจ เชิงรุกในการผลักดันอัตลักษณ์ไทยสู่ระดับสากล ผ่านวัตถุดิบ สินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) และผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการรับรอง มาตรฐาน Thai SELECT ซึ่งสะท้อนถึงความโดดเด่นของอาหารไทย ทั้งในด้านรสชาติ คุณภาพ และเอกลักษณ์ความเป็นไทย

ภายในงานมีการรังสรรค์เมนูอาหารสุดพิเศษโดย เชฟอิน กำลังอิน เชฟรุ่นใหม่ที่มีผู้ติดตามบนสื่อสังคมออนไลน์ กว่า 4 ล้านคน นำวัตถุดิบ GI จากหลายจังหวัดมาสร้างสรรค์ เมนูร่วมสมัย ถ่ายทอดรสชาติและคุณค่าความเป็นไทยในมิติใหม่ อาทิ เมนูเห็ดดองไก่ ซึ่งใช้พริกไทยตรง สินค้า GI จากจังหวัดตรัง เมนูของหวาน ที่ราเม็งเมืองระนอง ซึ่งใช้กาแฟจากจังหวัดระนอง และมะพร้าวน้ำหอมบ้านแพ้ว สินค้า GI จากจังหวัดสมุทรสาคร

นอกจากนี้ยังมีการสาธิตการปรุงอาหารโดยเชฟจากโรงแรม กาลานา ที่เลือกใช้เครื่องแกงและเครื่องปรุงรสจากผลิตภัณฑ์ Thai SELECT เพื่อให้สื่อมวลชนและผู้ร่วมงานได้สัมผัส ประสบการณ์อาหารไทยที่ครบถ้วนทั้งในด้านรสชาติ คุณภาพ และภาพลักษณ์ และผลักดันอัตลักษณ์ไทยให้เป็นที่รู้จักในระดับ นานาชาติ ผ่านอาหารไทยและวัตถุดิบคุณภาพที่สะท้อน ความภาคภูมิใจของประเทศ

นางศุภจีกล่าวว่าการดำเนินงานของกระทรวงพาณิชย์ สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลและคณะรัฐมนตรีเศรษฐกิจ ที่มุ่ง “กระตุ้นสั้น ได้ยาว กระจายตัว” เพื่อให้เศรษฐกิจไทย ขับเคลื่อนไปข้างหน้าอย่างทั่วถึงและยั่งยืน โดยเฉพาะการสร้าง รายได้จากภาคการค้า การลงทุน และการส่งออกที่สามารถ สร้างผลลัพธ์เชิงประจักษ์ให้กับประชาชนได้จริง ผ่านนโยบาย “Quick Big Win” ซึ่งเน้นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้เห็นผลเร็ว และต่อเนื่องในระยะยาว

กระทรวงพาณิชย์ได้วาง 7 นโยบายสำคัญ เพื่อขับเคลื่อน เศรษฐกิจการค้าของประเทศ อาทิ 1. ภาษีสหรัฐฯ และการเจรจา การค้า 2. ช่วยเหลือผู้ประกอบการค้าชายแดนไทย-กัมพูชา 3. ขับเคลื่อน FTA และการบุกตลาดใหม่ เพื่อขยายโอกาส การส่งออกสินค้าไทย 4. ดูแลค่าครองชีพประชาชน ล่าสุด เพิ่งเปิดมาตรการสินค้าลดราคา เทศกาลกินเจ อิ่มบุญ ราคา ประหยัด ที่ช่วยลดค่าของชีพให้กับประชาชนในช่วงเทศกาลกินเจ ทั่วประเทศกว่า 750 ล้านบาท นำสินค้ามาลดสูงสุดถึง 56% 5. รักษาเสถียรภาพราคาสินค้าเกษตร 6. เสริมแกร่งผู้ประกอบการ SMEs และเพิ่มมูลค่าสินค้าไทย 7. ปรับกฎระเบียบและใช้ เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

งาน “Thailand Taste & Treasures” ไม่เพียงเป็นเวที สื่อสารภาพลักษณ์ใหม่ของสินค้าและบริการไทยในเวทีโลก แต่ยังเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนนโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาล ให้เกิดผลเป็นรูปธรรม โดยใช้อาหารไทยและวัตถุดิบคุณภาพ เป็นพลังสำคัญในการสร้างรายได้ กระจายโอกาส และเสริม ความแข็งแกร่งให้เศรษฐกิจไทยอย่างยั่งยืน

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน
- 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 โสมาสเตอร์โฟมโปรดักส์ จำกัด เรื่อง การจ่ายเงินปันผล เรื่อง ท่านผู้ถือหุ้นบริษัท โสมาสเตอร์โฟมโปรดักส์ จำกัด ด้วยที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 ด้วยคณะกรรมการบริษัทฯ ในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2568 ณ บ้านเลขที่ 96 หมู่ 2 ต.คอกกระบือ อ.เมือง จ.สมุทรสาคร ได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรจากการดำเนินงานจ่ายปันผล ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ตามอัตราส่วนผู้ถือหุ้นและกำหนดจ่ายเงินปันผล ภายในวันที่ 4 ธันวาคม 2568 จึงขอเรียนมาเพื่อโปรดทราบ ประกาศ ณ วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ขอแสดงความนับถือ (นายวันชัย ถักนทีนางพงศ์) กรรมการ ฉบับที่ 3767 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ลำดับที่ 1	บริษัท มิตรไมตรี 2499 จำกัด 61/190 ชั้นที่ 1 ถนนพระราม9 แขวงหัวขวาง เขตหัวขวาง กรุงเทพฯ 10310 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 เรื่อง เชิญประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1/2568 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นทุกท่าน คณะกรรมการบริหารของบริษัทฯ มีมติให้จัดการประชุมใหญ่สามัญผู้ถือหุ้นประจำปี 2568 ขึ้นในวันที่ 24 พฤศจิกายน 2568 เวลา 09.00 น. ณ บริษัท มิตรไมตรี 2499 จำกัด เลขที่ 61/190 ชั้นที่ 1 ถนนพระราม9 แขวงหัวขวาง เขตหัวขวาง กรุงเทพฯ 10310 ระเบียบวาระการประชุมมีดังต่อไปนี้ :- 1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา 2. คณะกรรมการตรวจสอบผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมา 3. พิจารณาอนุมัติรับรองงบการเงินสำหรับปีสิ้นสุด 31 กรกฎาคม 2568 4. พิจารณาแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทน ประจำปี 2568 5. พิจารณาเงินปันผลการจัดสรรทุนสำรองตามกฎหมาย และนำงบกำไรขาดทุน 6. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) จึงเรียนมาเพื่อเชิญเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวโดยพร้อมเพรียงกัน ขอแสดงความนับถือ  (นายวันมอห์ด วันนันทกุล) กรรมการผู้จัดการ ฉบับที่ 3767 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ลำดับที่ 2
บริษัท เอส.เค.ที. เวนเจอร์ จำกัด เลขที่ 101 หมู่ 10 ถนนสายเอเชีย ตำบลบางพลีใหญ่ อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ 10540 โทร : 02-010-8888 โทรสาร : 02-010-8889 หนังสือเชิญประชุม วันที่ 11 พฤศจิกายน 2568 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท เอส.เค.ที. เวนเจอร์ จำกัด ตามที่บริษัท เอส.เค.ที. เวนเจอร์ จำกัด ได้มีการเปลี่ยนแปลงชื่อ-สกุลของกรรมการ ดังนั้นทางกรรมการบริหารจึงมีมติแต่งตั้งกรรมการใหม่และแก้ไขอำนาจกรรมการให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงชื่อ-สกุล และมีมติเรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 ในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2568 เวลา 10.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 44/3 หมู่ที่ 5 ตำบลบางน้ำเชือก อำเภอบางพลี จังหวัดสมุทรปราการ เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้ - วาระที่ 1 พิจารณาอนุมัติการเปลี่ยนแปลงชื่อ-สกุล กรรมการ - วาระที่ 2 พิจารณาและอนุมัติการแต่งตั้งกรรมการใหม่ - วาระที่ 3 พิจารณาและอนุมัติการแก้ไขอำนาจกรรมการ - วาระที่ 4 พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว ขอแสดงความนับถือ  (นางสาวกรรวิศ จุลนารักษ์) กรรมการผู้จัดการ ฉบับที่ 3767 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ลำดับที่ 3	บริษัท แอควิซเพอเนล จำกัด 12 พฤศจิกายน 2568 เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นบริษัทแอควิซเพอเนล จำกัด ครั้งที่ 2 ประจำปี 2568 เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการของบริษัทฯ มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2 /2568 ในวันที่ 19 พฤศจิกายน เวลา 17.30 น. ณ ที่ทำการของบริษัทฯ ตั้งอยู่เลขที่ห้องเลขที่ 979-49-50 อาคาร เอส เอ็ม ทาวเวอร์ ชั้น 20 ถนนพหลโยธิน พญาไท กรุงเทพฯ เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระการประชุม ดังนี้ 1. พิจารณาอนุมัติงบดุล ณ วันเลิกของบริษัทฯ 2. พิจารณาตรวจสอบการชำระบัญชี 3. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี) จึงเรียนมาเพื่อทราบและขอเชิญท่านผู้ถือหุ้นโปรดเข้าร่วมประชุมตาม วัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว หากผู้ถือหุ้นไม่สามารถเข้าร่วมประชุมได้ด้วยตนเอง โปรดมอบอำนาจให้บุคคลอื่นเข้าร่วมประชุมแทน ขอแสดงความนับถือ  (นางสาวศิริพร พิพัฒน์พงษ์พันธ์) ผู้ชำระบัญชี ฉบับที่ 3767 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ลำดับที่ 4

บริษัท ไทยออยล์ จำกัด
7 พฤศจิกายน 2568

เรื่อง ขอเชิญประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท เห็นสมควรให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2568 ในวันที่ 28 พฤศจิกายน 2568 เวลา 10.00 น. ณ ที่ตั้งสำนักงาน เลขที่ 65/137 ถนนพระรามที่ 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310 โดยมีระเบียบการประชุมดังนี้

- วาระที่ 1. พิจารณารายงานผลการดำเนินงานของบริษัท ในรอบปี 2568
- วาระที่ 2. พิจารณาอนุมัติรับรองงบการเงินประจำปีสำหรับรอบระยะเวลาบัญชีสิ้นสุด ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2568
- วาระที่ 3. พิจารณาแต่งตั้งผู้ตรวจสอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนประจำปี
- วาระที่ 4. พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงขอเรียนเชิญท่านไปร่วมประชุม ตาม วัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวโดยพร้อมเพรียงกันด้วยอำนาจของพยานนี้



ขอแสดงความนับถือ

(ลงลายมือชื่อ)  กรรมการ
(นายสุวิทย์)

ฉบับที่ 3767 วันที่ 12 พฤศจิกายน 2568 ลำดับที่ 5

ออตต่อเนื่อง ! ทรัพย์สินทางปัญญาเผย 9 เดือนแรก ยอดจดทะเบียนพุ่ง 7.46%

นางอรอน ทรัพย์ทวีธรรม อธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยว่า สถิติการยื่นขอจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในประเทศไทย ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2568 มีการยื่นคำขอจดทะเบียนสูงถึง 55,699 คำขอ เพิ่มขึ้น 7.46% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2567 (51,833 คำขอ) และมี การแจ้งข้อมูลสิทธิ 10,500 รายการ ลดลง 5.45% จากปี 2567 (11,105 รายการ) โดยรายละเอียดการยื่นขอจดทะเบียน และแจ้งข้อมูลทรัพย์สินทางปัญญา (66,199 คำขอ) ประกอบด้วย 1. เครื่องหมายการค้า มีการยื่นคำขอ 41,255 คำขอ เพิ่มขึ้น 7.28% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2567 (38,455 คำขอ) โดยมีสัดส่วนผู้ยื่นคำขอคนไทย 52% และต่างชาติ 48% สำหรับ กลุ่มสินค้าที่มีการยื่นขอรับความคุ้มครองเครื่องหมายการค้า มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ กลุ่มบริการค้าปลีก (5,287 คำขอ) กลุ่มสินค้าเครื่องสำอาง (5,236 คำขอ) และกลุ่มสินค้าเพื่อสุขภาพอนามัย (4,667 คำขอ) สินค้าเพื่อสุขภาพอนามัยเป็นกลุ่มที่ใหม่ และได้รับการจดทะเบียนมากที่สุด 3,692 เครื่องหมาย เพิ่มขึ้น 57% จากปี 2567 (2,339 เครื่องหมาย) สะท้อนเทรนด์การค้าที่มุ่ง ตอบโจทย์ผู้บริโภคซึ่งให้ความสำคัญเรื่องสุขภาพอนามัยมากขึ้น

2. สิทธิบัตรการประดิษฐ์ มีการยื่นคำขอ 6,161 คำขอ ซึ่งตัวเลขใกล้เคียงกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2567 (6,071 คำขอ) โดยมีสัดส่วนผู้ยื่นคำขอคนไทย 10% และต่างชาติ 90% อาทิ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฟินแลนด์ เป็นต้น นวัตกรรมที่มีการยื่นขอรับ ความคุ้มครองสิทธิบัตรการประดิษฐ์มากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ วัสดุอิเล็กทรอนิกส์ (172 คำขอ) รองลงมาคือวิศวกรรมยานยนต์ (108 คำขอ) และยาชีววัตถุ (88 คำขอ) สะท้อนความสนใจในเทคโนโลยีชีวภาพ

ตามด้วยนวัตกรรมแบตเตอรี่ (65 คำขอ) ซึ่งสะท้อนภาพรวมของ ตลาดรถยนต์ไฟฟ้าในไทยที่เติบโตขึ้น

3. สิทธิบัตรการออกแบบผลิตภัณฑ์ มีการยื่นคำขอ 4,843 คำขอ เพิ่มขึ้น 15.34% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2567 (4,199 คำขอ) โดยมีสัดส่วนผู้ยื่นคำขอคนไทย 67% ส่วนใหญ่ เป็นสถาบันการศึกษา และต่างชาติ 33% สำหรับการออกแบบ ผลิตภัณฑ์ที่มีการยื่นขอรับความคุ้มครองมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทหลอดสายตา (759 คำขอ) เครื่องประดับ (283 คำขอ) และบรรจุภัณฑ์ (263 คำขอ)

4. อุพลสิทธิบัตร มีการยื่นคำขอ 3,440 คำขอ เพิ่มขึ้น 10.68% เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2567 (3,108 คำขอ) โดยมีสัดส่วนผู้ยื่นคำขอเป็นคนไทย 95% และต่างชาติ 5% สำหรับ นวัตกรรมที่มีการยื่นขอรับความคุ้มครองอุพลสิทธิบัตรมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อาหารและเครื่องดื่ม (467 คำขอ) ยานยนต์ (203 คำขอ) และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดร่างกาย (57 คำขอ) โดยนวัตกรรมยานยนต์ไทยเป็นสาขาที่ใหม่ และสะท้อนการเติบโต ของเทคโนโลยีสุขภาพและการแพทย์

5. สิทธิบัตร มีการยื่นแจ้งข้อมูล 10,500 ผลงาน ผู้แจ้ง เกือบทั้งหมดเป็นคนไทย ผลงานที่มีการแจ้งข้อมูลสิทธิบัตรมากที่สุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ศิลปกรรม (จิตกรรม ประติมากรรม ภาพพิมพ์ ฯลฯ) 3,862 ผลงานวรรณกรรม (งานพิมพ์ โปรแกรมคอมพิวเตอร์) 3,017 ผลงาน และดนตรีกรรม 2,345 ผลงาน ทั้งนี้ สิทธิบัตร เป็นทรัพย์สินทางปัญญาที่ได้รับการคุ้มครองที่ที่สร้างสรรค โดยไม่ต้องยื่นจดทะเบียนกับกรม สถิติดังกล่าวจึงไม่สามารถ สะท้อนภาพรวมของงานสร้างสรรค์ไทยได้ทั้งหมด

สัญญาณเตือน SME ! ม.หอการค้าไทยชี้ดัชนี แข่งขันร่วงไตรมาส 3 กดดันจากยอดขาย-สภาพคล่อง

นายอิสร ชูทรัพย์ รองอธิการบดีฝ่ายยุทธศาสตร์ และผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายเศรษฐกิจการค้า มหาวิทยาลัย เศรษฐกิจและสังคม (Quick Big Win) ของรัฐบาลใหม่ โดยเฉพาะ ของธุรกิจ SMEs ของไทยพบว่าไตรมาส 3/2568 ว่า หอการค้าไทย จัดทำดัชนีชี้วัดการแข่งขัน (1) ประเมินขีดความสามารถการแข่งขัน SMEs เพื่อวิเคราะห์สถานการณ์ของธุรกิจ SMEs ของไทย ว่ามีความสามารถในการแข่งขันและอยู่รอดในธุรกิจเพียงใด (2) ประเมินสถานการณ์ของธุรกิจ SMEs เพื่อทำการระบุจุดอ่อน และปัจจัยเสี่ยงต่างๆ พร้อมทั้งเสนอแนะทางการปรับปรุงแก้ไข ธุรกิจ SMEs ให้มีความพร้อมที่จะเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไปในอนาคต โดยผลการสำรวจออกเป็น 3 ดัชนีย่อยคือ ดัชนีสถานการณ์ของธุรกิจ SMEs, ดัชนีความสามารถในการแข่งขัน และดัชนีความยั่งยืน ของธุรกิจ SMEs ซึ่งหากดัชนีต่ำกว่า 50 ถือว่าสถานการณ์ ของผู้ประกอบการ SMEs มีแนวโน้มแย่ลง

ทั้งนี้ จากการสำรวจพบว่า ในไตรมาสที่ 3/2568 ดัชนี ทั้ง 3 รายการ มีค่าเท่ากับ 43.0, 43.4 และ 43.3 ตามลำดับ ส่งผลให้ ดัชนีความสามารถในการแข่งขันโดยรวมมีค่าเท่ากับ 43.2 ซึ่งต่ำกว่า 50 ชี้ให้เห็นว่า SMEs มีแนวโน้มแย่ลงและยังขาดความเชื่อมั่น ในการทำธุรกิจ โดยธุรกิจรายย่อยมีค่าดัชนีต่ำสุดที่ 41.4 รองลงมา คือ ธุรกิจขนาดย่อม 44.5 และธุรกิจขนาดกลาง 45.8 และเมื่อแยก ตามประเภทธุรกิจพบว่าภาคการผลิตมีค่าดัชนีต่ำสุดที่ 41.9 รองลงมาคือ ภาคบริการ 43.3 และภาคการค้า 44.6 ขณะที่ ผลการสำรวจที่ค่อนข้างน่าเป็นห่วงสำหรับ SMEs จะได้รับจาก นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลใหม่ พบว่าโครงการคนละครึ่ง พาส และบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ได้คะแนนสูงสุดที่ 4.53 คะแนน ตามมาด้วยเที่ยวไทยคนละครึ่ง พาสเที่ยวคนละครึ่ง ที่ 4.46 คะแนน และผู้อำนวยการฝ่ายนโยบายเศรษฐกิจการค้า มหาวิทยาลัย เศรษฐกิจและสังคม (Quick Big Win) ของรัฐบาลใหม่ โดยเฉพาะ โครงการคนละครึ่ง พาสและบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ รวมถึงโครงการ ยอดขายของธุรกิจ รวมทั้งมาตรการช่วยเหลือผู้ประกอบการ SMEs รายละไม่เกิน 1 ล้านบาท นอกจากนี้ ยังเสนอขอให้รัฐบาลเร่งขยายระยะเวลา โครงการและมาตรการต่างๆ ของภาครัฐ โดยเฉพาะการลดหย่อน และผู้ประกอบการ SMEs, เพิ่มโอกาสการเข้าถึงสินเชื่อ เพิ่มโอกาส การอนุมัติและวงเงินกู้ยืมที่เพิ่มขึ้น, ปรับปรุงโครงสร้างหนี้ ลดภาระหนี้ และเพิ่มความยืดหยุ่นทางการเงิน, ลดภาษีเงินได้บุคคล และลดต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ พร้อมทั้งจัดอบรมและเสริม ศักยภาพด้านเทคโนโลยีและความรู้ทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ SMEs ด้านเทคโนโลยีและความรู้ทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ SMEs

นายธนวรรธน์ พลวิชัย อธิการบดีและประธานที่ปรึกษา ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ ม.หอการค้าไทย กล่าวว่า หอการค้าไทยมีความสามารถในการแข่งขันที่ต่ำกว่าระดับ 50 ชี้ให้เห็นว่า SMEs ไทยยังขาดความเชื่อมั่นในการทำธุรกิจ และมองว่าเศรษฐกิจไทยยังไม่สดใส โดยผู้ประกอบการ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นต่างๆ ยังมีการปรับลดลง โดยเฉพาะยอดขาย รายได้ และสภาพคล่อง ขณะที่ต้นทุน ค่าใช้จ่าย และกำไรเพี้ยน และเมื่อจำแนกตามประเภทธุรกิจพบว่าภาคการผลิตมีค่าดัชนี ความสามารถในการแข่งขันต่ำสุด เนื่องจากอาจได้รับผลกระทบ จากสงครามการค้าสหรัฐอเมริกาสหรัฐอเมริกา ซึ่ง SMEs ไทยเป็นส่วนใหญ่ และบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ได้คะแนนสูงสุดที่ 4.53 คะแนน ของชีพพลายน รองลงมาคือภาคบริการ และภาคการค้า

In-House Training บริการจัดอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตจำนงอันแน่วแน่ที่จะยกระดับขีดความสามารถ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมนำหลักสูตรการอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

และนำหลักสูตรอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - หลักสูตรการขายและบริหารงาน - หลักสูตรการตลาด
- Service Skill - Team Work - การแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 105-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : inhouse@thaioil.com หรือ Website : www.doi.co.th



มุ่ง Medical Tourism : กกท. เล็งดึง กลุ่มตะวันออกกลาง คาดไทยรายได้ 1.25 แสนล้านในปี 69

นายอัมพร ศรีสุธรรม รองผู้อำนวยการด้านกีฬาและธุรกิจ ท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) เปิดเผยว่า ในปี 2569 ทาง ททท. เล็งนำทุกตลาด "ท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ และสุขภาพ" เพราะประเทศไทยมีจุดแข็งเชิงสุขภาพหลายด้านที่มี มาตรฐานระดับโลก ได้รับการรับรองจาก JCI (Joint Commission International) มากถึง 61 แห่ง ครอบคลุมกว่า 30 - 70% เกือบทุก ประเทศทั่วโลก และมีสถานพยาบาลครอบคลุมทุกภาคทั่วประเทศ มากกว่า 500 แห่ง ในปี 2568 คาดว่าจะมีรายได้จากตลาด Health Tourism ประมาณ 125,000 ล้านบาท

ตลาด Health Tourism มีจำนวนนักท่องเที่ยวประมาณ 580,654 คน คิดเป็นสัดส่วน 1.74% ของนักท่องเที่ยวต่างชาติ ทั้งหมด เราคาดหมายว่าในปี 2569 คาดว่านักท่องเที่ยวต่างชาติ ที่นิยมเดินทางมาทำสปาในไทย มีจากกลุ่มตะวันออกกลาง เช่น กาตาร์ โอมาน และคูเวต กลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน เช่น กัมพูชา และกลุ่มประเทศเอเชียใต้ เช่น บังกลาเทศ โดยนักท่องเที่ยว กลุ่มนี้มีการใช้จ่าย 107,662 บาท/คน/ทริป สูงกว่านักท่องเที่ยวทั่วไปประมาณ 102.67%

อีกหนึ่งตลาดที่มีศักยภาพคือ "นักท่องเที่ยวลักซ์ชัวรี" ซึ่งมีรายได้มากกว่า 60,001 ดอลลาร์สหรัฐ/คน/ปี เกือบครึ่งได้ จากการเดินทางท่องเที่ยวกลุ่มนักท่องเที่ยวต่างชาติในปี 2567 โดยแบ่งออกเป็นนักท่องเที่ยวลักซ์ชัวรีเลือกประเทศในไทยใน จุดหมายปลายทาง ปัจจุบันนักท่องเที่ยวเลือกความหลากหลายของ แหล่งท่องเที่ยว 58.95% ของนักเดินทางเลือกเที่ยวชมแหล่งท่องเที่ยว 52.97% และปัจจัยเรื่องอาหารและเครื่องดื่ม 51.69%

ซึ่งพบว่าสัดส่วนนักท่องเที่ยวลักซ์ชัวรี นิยมเดินทาง ด้วยตนเองกว่า 87.31% เดินทางไปกับกลุ่มทัวร์ 9.00% ส่วนกลุ่ม เดินทางด้วยตนเองและใช้บริการจากทัวร์มาประมาณ 3.09%

นิยมเดินทางเพื่อพักผ่อนมากที่สุด 76.68% ทำงานร่วมกับ ท่องเที่ยว 7.72% รับบริการสุขภาพจาก โรงพยาบาล 2.02% เข้าร่วม การแข่งขันกีฬา เล่นกีฬา 1.71% และลงเล่นการพนัน ครบรอบ แต่งงาน 1.22%

นักท่องเที่ยวที่นิยมเดินทางคนเดียวคิดเป็น 29.25% เดินทางกับเพื่อน 19.74% เดินทางกับคู่สมรส 18.91% เดินทาง กับครอบครัวหรือญาติ 18.69% เดินทางกับลูก 8.91% และเดินทาง กับเพื่อนร่วมงาน 4.56% มีจำนวนนักท่องเที่ยวเฉลี่ย 12.48 คน/ทริป ค่าใช้จ่ายรวมเฉลี่ยอยู่ที่ 6,333 บาท/คน/วัน เพิ่มขึ้น 52.53% เกือบทุกปีคน คิดเป็นค่าใช้จ่ายต่อทริป 79,098 บาท/คน/ทริป เพิ่มขึ้น 74.14%

ส่วนด้านพฤติกรรมการท่องเที่ยวของกลุ่มลักซ์ชัวรี พบว่า กิจกรรมที่ได้รับคะแนน 5 อันดับแรก ได้แก่ การรับประทานอาหารไทย 88.1% กิจกรรมสุขภาพ 60.07% นวดและสปา 55.19% ช้อปปิ้งที่ห้างสรรพสินค้า 52.69% และลงเล่นกีฬา 46.41% ส่วนพฤติกรรมการท่องเที่ยว ส่วนใหญ่ไม่ซื้อเสื้อกีฬาคือ 54.08% ของนักท่องเที่ยว 43.58% ผลิตภัณฑ์อาหารไทย 37.24% เครื่องสำอาง เครื่องหอม 13.08% และเครื่องประดับ อัญมณี 11.4%

สำหรับการสำรวจทัศนคติต่อการท่องเที่ยวประเทศไทย พบว่านักท่องเที่ยวลักซ์ชัวรีที่คะแนนความพึงพอใจในการมาเที่ยวอยู่ที่ 97.75% เพิ่มขึ้นเล็กน้อย 0.04% โดยค่าเฉลี่ยความพึงพอใจ สูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ อัตราค่าที่พักหรือห้องพักที่ 97.29% ของนักท่องเที่ยวมาเยือนของแหล่งท่องเที่ยว 96.32% และอาหาร และเครื่องดื่ม 94.25% ส่วนด้านที่ได้รับความสนใจมากที่สุด 3 อันดับ คือความสะอาดและการบริการร้านอาหารและสถานที่ท่องเที่ยวความสะอาด และสุขภาพของร้านอาหาร ร้านสปา และสถานที่สำหรับการสื่อสาร เดินทางด้วยตนเองและใช้บริการจากทัวร์มาประมาณ 3.09%

In-House Training บริการจัดอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตจำนงอันแน่วแน่ที่จะยกระดับขีดความสามารถ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมนำหลักสูตรการอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

และนำหลักสูตรอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - หลักสูตรการขายและบริหารงาน - หลักสูตรการตลาด
- Service Skill - Team Work - การแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 105-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : inhouse@thaioil.com หรือ Website : www.doi.co.th



In-House Training บริการจัดอบรมพัฒนาบุคลากรในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตจำนงอันแน่วแน่ที่จะยกระดับขีดความสามารถ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมนำหลักสูตรการอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

และนำหลักสูตรอบรมและพัฒนาศักยภาพบุคลากรในองค์กร

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - หลักสูตรการขายและบริหารงาน - หลักสูตรการตลาด
- Service Skill - Team Work - การแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 105-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : inhouse@thaioil.com หรือ Website : www.doi.co.th



“พาณิชย์” หารือเปรม เรังสรุป FTA ให้จบภายในปี 68

นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยว่าตนพร้อมด้วยคณะผู้บริหารของกระทรวงพาณิชย์ ได้ร่วมกันให้การต้อนรับนางสาวเซซิลียา ซุนิลดา กาลาร์เรตา บาซัน (H.E. Ms. Cecilia Zunilda Galarreta Bazán) เอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเปรูประจำประเทศไทย ในโอกาสเข้าพบเพื่อหารือแนวทางเสริมสร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุนระหว่างไทย-เปรู พร้อมยืนยันความมุ่งมั่นร่วมกันของทั้งสองฝ่าย ในการเร่งรัดการเจรจากระดับความตกลงการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทย-เปรู ให้สรุปผลในสาระสำคัญภายในสิ้นปี 2568

ไทยและเปรูมีความสัมพันธ์อันแน่นแฟ้นมายาวนานกว่า 60 ปี และต่างมีศักยภาพสูงในการเป็นพันธมิตรทางเศรษฐกิจ โดยการปรับปรุงและยกระดับความตกลงทางการค้าที่ลงนามไว้กว่า 20 ปีให้ทันสมัย จะช่วยเปิดโอกาสทางการค้าและการลงทุนใหม่ๆ ให้แก่ผู้ประกอบการทั้งสองประเทศ ทั้งในด้านสินค้าเกษตร อาหารแปรรูป ยานยนต์ เครื่องจักร และอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ พร้อมทั้งการเสริมสร้างความเชื่อมโยงของห่วงโซ่อุปทาน และการขนส่งสินค้าระหว่างเอเชียกับอเมริกาใต้ให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น

เอกอัครราชทูตเปรูฯ กล่าวชื่นชมไทยที่ให้ความสำคัญต่อการสานต่อความร่วมมือและขับเคลื่อนการเจรจา FTA อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ เปรูยังแจ้งว่ามีความพร้อมในด้านเศรษฐกิจ การค้า และโครงสร้างพื้นฐาน และเปิดรับการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเปรูได้เปิดท่าเรือชานโค (Port of Chancay) เมื่อเดือน พ.ย. 2567 ทั้งนี้ เปรูได้วางเป้าหมายให้เป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้า ผัสมหาสมุทรแปซิฟิกของอเมริกาใต้ และเพิ่มปริมาณการนำเข้า-ส่งออกระหว่างเอเชียและอเมริกาใต้ให้มากยิ่งขึ้น รวมทั้ง

ยังเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยขยายตลาดไปสู่อเมริกาใต้ได้สะดวกมากขึ้น

ในโอกาสนี้ ทั้งสองฝ่ายยังเห็นพ้องที่จะขยายความร่วมมือผ่านกิจกรรมส่งเสริมการค้าและการลงทุนร่วมกัน อาทิ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าระดับนานาชาติในไทย เช่น Bangkok Gems & Jewelry, THAIFEX-Anuga Asia, THAIFEX-HOREC ASIA กิจกรรมจับคู่เจรจาธุรกิจ รวมทั้งการขยายความร่วมมือในมิติอื่น

นอกจากการค้า ไม่ว่าจะเป็นการส่งเสริมด้านการท่องเที่ยว วัฒนธรรม อาหาร และแฟชั่น รวมถึงการส่งเสริมร้านอาหารไทยที่ได้รับ 'ตราสัญลักษณ์ Thai SELECT' ของกระทรวงพาณิชย์ เพื่อเชื่อมโยงประชาชนของทั้งสองประเทศให้ใกล้ชิดกันมากยิ่งขึ้น พร้อมย้ำเจตนารมณ์ที่จะผลักดันให้ “ไทย-เปรู” ก้าวสู่การเป็นหุ้นส่วนเศรษฐกิจที่ยั่งยืนและสมดุลในอนาคต

สำหรับการค้าไทย-เปรู ในช่วง ม.ค. - ส.ค. 2568 เปรูเป็นคู่ค้าอันดับที่ 61 ของไทย มีมูลค่าการค้ารวม 362.49 ล้านดอลลาร์ ไทยได้ดุลการค้าคิดเป็นมูลค่า 189.91 ล้านดอลลาร์ โดยส่งออกไปเปรูเป็นมูลค่า 276.20 ล้านดอลลาร์ สินค้าส่งออกสำคัญ เช่น รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป และเครื่องซักผ้าและเครื่องซักแห้งและส่วนประกอบ

ขณะที่ไทยมีการนำเข้าสินค้าจากเปรูคิดเป็นมูลค่า 86.29 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสินค้านำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ สัตว์น้ำ (สด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป) สินแร่และเศษโลหะ และผลิตภัณฑ์ ตลอดจนผัก ผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผัก ผลไม้ อาทิ บลูเบอร์รี่

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



กระทรวงพาณิชย์ร่วมกับห้างท้องถิ่น ลดราคาบัตร 'คนละครึ่ง พลัส'

นางศุภจี สุธรรมพันธุ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์เปิดเผยว่ากระทรวงฯ ได้ร่วมมือกับสมาคมการค้าส่งค้าปลีกแห่งประเทศไทย และเครือข่ายผู้ประกอบการค้าปลีกสมัยใหม่และห้างสรรพสินค้ากว่า 90 ราย ซึ่งมีสาขารวมกันมากกว่า 800 แห่งครอบคลุม 77 จังหวัดทั่วประเทศ จัดกิจกรรม “รวมพลังห้างท้องถิ่นลดยิ่งใหญ่ ไทยช่วยไทย” เพื่อลดราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อการครองชีพสูงสุดถึง 60% ทั่วประเทศ

โดยจะจัดขึ้นระหว่างวันที่ 1-15 พฤศจิกายน 2568 ซึ่งสอดคล้องกับโครงการ “คนละครึ่ง พลัส” ของรัฐบาลที่เปิดให้ประชาชนลงทะเบียนในวันที่ 20 ตุลาคม 2568 และจะเริ่มใช้จ่ายได้ในช่วงเวลาใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ ผู้ถือบัตรสวัสดิการแห่งรัฐยังสามารถใช้สิทธิร่วมกับส่วนลดในโครงการนี้ได้ทันที

นอกจากการลดราคาเพื่อแก้ไขปัญหาภาระหนี้แล้ว กระทรวงพาณิชย์ยังได้ผนึกกำลังกับ 2 หน่วยงาน ได้แก่ สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa) และธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME D Bank) เพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งเป็นแกนหลักของเศรษฐกิจท้องถิ่น

โดย depa จะเข้ามาฝึกอบรมทักษะด้านดิจิทัล (Up-skill/Re-skill) ให้แก่ผู้ประกอบการ SME และร้านค้าโชห่วย เพื่อให้ปรับตัวเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างเต็มศักยภาพ ได้เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการทดลองใช้โปรแกรมสำหรับบริหารจัดการร้านค้าได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย เพื่อเรียนรู้และประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการลดต้นทุน และเพิ่มประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีการสนับสนุนเงินทุน 50% ของค่าใช้จ่าย หรือสูงสุดไม่เกิน 200,000 บาท เพื่อลดภาระการลงทุนเริ่มต้น

ขณะที่ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME D Bank) เห็นว่าการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเป็นอุปสรรคสำคัญของผู้ประกอบการรายย่อยเสมอมา เพื่อแก้ไขปัญหานี้ ธนาคารจึงได้จัดทำโครงการสินเชื่อเงินพิเศษสำหรับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมโครงการ โดยเสนอสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยคงที่เพียง 3% ต่อปี เป็นระยะเวลานานถึง 3 ปี รองรับผู้ประกอบการทุกขนาด ตั้งแต่รายเล็กที่มีวงเงินไม่เกิน 1 ล้านบาท ไปจนถึงรายที่ใหญ่ขึ้นด้วยวงเงินสูงสุดถึง 30 ล้านบาท

นายสมชาย พรรัตนเจริญ นายกฯ กิตติมศักดิ์สมาคมค้าส่ง-ปลีกไทย กล่าวว่าสถานการณ์การค้าโชห่วยกว่า 4 แสนรายทั่วประเทศเริ่มอ่อนแออยู่ในภาวะติดลบ สืบเนื่องจากกำลังซื้อที่ลดลง และการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็ว โดยเฉพาะการค้าออนไลน์ที่เข้ามาเพิ่มส่วนแบ่งการค้าตรงนี้ ทำให้ร้านโชห่วยต้องปรับตัวส่งต่อให้ทายาทรุ่นใหม่สืบทอด และเริ่มทำออนไลน์ควบคู่ไปด้วย

ส่วนผู้ประกอบการที่อยู่ในระบบนิติบุคคล จะได้รับประโยชน์จากการเป็นร้านธงฟ้า ซึ่งจะรองรับการใช้จ่ายของผู้ถือบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ที่ได้รับเงินกระตุ้นเศรษฐกิจคนละ 1,700 บาท เช่นกัน แต่เห็นว่าควรให้เป็นเพียงมาตรการเยียวยาระยะสั้นหรือเป็นยาแก้ปวด บรรเทาอาการป่วยชั่วคราว เพราะสิ่งสำคัญคือการที่รัฐบาลวางรากฐานระยะยาว โดยใช้ข้อดีของโครงการคนละครึ่ง พลัสที่มีฐานข้อมูล และจัดกลุ่มผู้ประกอบการได้แล้ว เช่น กลุ่มที่อยู่ในระบบนิติบุคคลและร้านหาบเร่แผงลอย หลังจากนั้นจึงเสนอให้มีการหามาตรการต่อยอดดูแล ทั้งมาตรการทางภาษีและการส่งเสริมการอบรม เพื่อให้ผู้ประกอบการเข้มแข็งขึ้นและยกระดับเข้าสู่ระบบนิติบุคคลได้



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานมาตรฐานวิชาชีพ - 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, @dharmaudithr



Download
ตารางสัมมนา

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์
เพียง 4 ขั้นตอน
(ลองใช้ได้ 24 ชม.)



ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น



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



เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์



รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาัยดกรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, โกงถอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพ้นสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์ + e-Newspaper			e-Newspaper	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก
1 รอบ	300 บาท	250 บาท	230 บาท	180 บาท
12 รอบ	3,480 บาท	2,880 บาท	2,640 บาท	2,040 บาท

หมายเหตุ

1. ราคาปีรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีซื้อแพ็คเกจทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพ็คเกจ/1 บริษัท 3. สงวนลิขสิทธิ์แพ็คเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2568 เท่านั้น