



ท่องเที่ยวฟื้น “YouTrip” ไตรรงค์ คาดยอดใช้ทะลุ 3 แสนล้านบาท

นางสาวจุฑาตรี คูวินิชกุล ผู้ร่วมก่อตั้ง YouTrip ประเทศไทย กล่าวว่า YouTrip ถือเป็นผู้นำสำหรับการใช้จ่ายด้านการท่องเที่ยวในสกุลเงินต่างประเทศ เปิดให้บริการครั้งแรกในสิงคโปร์ เมื่อปี 2561 และประเทศไทยในปี 2562 มีธนาคารกสิกรไทยเป็นพันธมิตรที่แข็งแกร่งในประเทศไทย

ในปี 2563 ช่วงโควิด-19 การเดินทางทั่วโลกได้รับผลกระทบ YouTrip ได้ปรับเปลี่ยนจากการใช้บัตรเพื่อการท่องเที่ยว เน้นไปที่การใช้จ่ายร้านค้าเพื่อรักษามูลค่ารวมของการใช้บัตรไว้และทำได้ดี จนปี 2566 ถือเป็นปีที่การเติบโตของ YouTrip เป็นไปอย่างก้าวกระโดด

“ปีนี้พบว่า ยอดการทำธุรกรรมด้านการท่องเที่ยวเริ่มกลับมาตามการเดินทางที่เติบโตมากกว่าเดิมหลังจากที่อันมานาน เห็นได้จากการแลกเงินเยนมีการเพิ่มขึ้น 3 เท่า ซึ่งเงินเยน เป็นสกุลเงินที่มีการแลกมากที่สุด และการใช้ YouTrip เพื่อการท่องเที่ยวเติบโตกว่า 4 เท่า มูลค่าการใช้จ่ายผ่าน YouTrip จะอยู่ที่ราว 350,000 ล้านบาทต่อปี และแนวโน้มเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง” นางสาวจุฑาตรีกล่าว

YouTrip ประสบความสำเร็จจากการระดมเงินทุนรอบ Series B ได้เงินลงทุนมูลค่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือราว 1.84 พันล้านบาท นำโดย Lightspeed บริษัท Venture Capital โดยความสำเร็จในการระดมทุนครั้งนี้ส่งผลให้ YouTrip มียอดระดมทุนมากกว่า 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือราว 3.68 พันล้านบาท นับตั้งแต่เปิดให้บริการเป็นต้นมา โดยเงินทุนใหม่นี้จะนำไปใช้เพื่อพัฒนาขีดความสามารถในด้านเทคโนโลยีของ

บริษัทให้ดีขึ้น แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 การลงทุนในเทคโนโลยี Generative Ai และเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อนำเสนอบริการที่เจาะจงเฉพาะบุคคลมากขึ้น เช่น การกำหนดงบประมาณอัจฉริยะและข้อมูลเชิงลึกทางการเงินที่ปรับแต่งเองได้ และบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเดินทาง

ส่วนที่ 2 คือ การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ เพื่อให้การใช้จ่ายสกุลเงินต่างประเทศสะดวกยิ่งขึ้นและไร้รอยต่อ

ส่วนที่ 3 คือ การขยายธุรกิจ โดยในแผนที่วางไว้ 2 - 3 ปีข้างหน้า จะเพิ่มจำนวนทีมงานอีกราว 100 คน เพื่อรองรับการขยายไปในประเทศอื่นในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เช่น อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม

“การปิดการระดมทุน Series B ของ YouTrip ถือเป็นก้าวสำคัญของบริษัท ด้วยเงินลงทุนนี้ เราจะนำมาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์และขยายการให้บริการอย่างต่อเนื่อง เพื่อส่งมอบประสบการณ์ใช้จ่ายเป็นสกุลเงินต่างประเทศที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า”

ในด้านผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าบุคคลแล้ว ยังมีผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าธุรกิจ YouBiz ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มบริหารจัดการบัตรองค์กร (Corporate Card) และการใช้จ่ายสำหรับ SMEs ในสิงคโปร์ก็เติบโตขึ้นอย่างมากเช่นกัน ตั้งแต่เปิดตัวให้บริการในเดือนพฤษภาคมปี 2565 ภายในปีแรก YouBiz ได้ให้บริการแก่องค์กรต่าง ๆ มากกว่า 3,000 แห่ง และตั้งเป้าที่จะเพิ่มจำนวนเป็นสองเท่าภายในปี 2567

สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ.ข่าวพู้กั๋หุ่่น
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



ตลาดค้าส่งสะเทือน “เครือข่ายกริล” ส่งแบรนด์ น้องใหม่ GO Wholesale เปิด 4 สาขา ใน 3 เดือน

นางสุชาดา อิทธิจารุกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัท เซ็นทรัล ฟู้ด โฮลเซลส์ จำกัด ในเครือ CRC เปิดเผยว่า ธุรกิจค้าส่ง “GO Wholesale” เริ่มดีเวลลอป เมื่อเดือนกันยายน 2565 และเปิดสาขาแรกในเดือนตุลาคม 2566 ถือว่าใช้เวลาค่อนข้างเร็ว

สำหรับแผนการขยายสาขาเบื้องต้น วางเป้า 5 ปี ขยายสาขา 40 - 50 แห่ง สร้างรายได้มากกว่า 60,000 - 70,000 ล้านบาท หลังจากเปิดสาขาแรกเมื่อวันที่ 27 ตุลาคม 2566 บริษัทจะขยายสาขาที่ 2 - 4 ให้ทันสิ้นปีนี้ เริ่มจากเชียงใหม่ในเดือนพฤศจิกายน, พัทยา และนิคมอมตะนคร จังหวัดชลบุรีในเดือนธันวาคม

สำหรับศูนย์ค้าส่ง “GO Wholesale” ศรีนครินทร์ ซึ่งเป็นสาขาแรกที่เปิด มีพื้นที่กว่า 7,000 ตารางเมตร สินค้ามากกว่า 20,000 รายการ มีจุดเด่นที่แผนกอาหารสด ตั้งแต่อาหารทะเลเป็น ๆ เนื้อคุณภาพพรีเมียมนำเข้าจากต่างประเทศ โดยเฉพาะไฮไลต์ คือ บริการบ่มเนื้อ Dry Age สามารถซื้อแล้ว ผ่ากบ่มไว้ตามระยะเวลาที่ต้องการได้ และวัตถุดิบที่เป็นสินค้า เอสเอ็มอี รวมทั้งมุมให้คำปรึกษากับผู้ที่ต้องการเริ่มต้น ต่อยอด หรือพัฒนาธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเครื่องดื่ม สินค้าที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ ดิลิเวอรี ธุรกิจออนไลน์ ศูนย์ให้คำปรึกษาทางธุรกิจ รวมทั้ง “ห้องเวิร์กช็อป” โดยเน้นเจาะกลุ่มเป้าหมายหลัก 4 กลุ่ม คือ Food Retailers, Food Services, Food Lovers และกลุ่มโฮเรกา

ประกอบด้วย ศูนย์การค้า 110 แห่ง ครอบคลุม 100 จังหวัด ทั้งในประเทศไทยและเวียดนาม ร้านอาหารกว่า 6,750 ร้าน โรงแรม 93 แห่ง รวมทั้ง Loyalty Platform ที่ครอบคลุมลูกค้ามากกว่า 28 ล้านราย นอกจากนี้ ยังมีบริการใหม่ ๆ ที่มีความหลากหลาย และการให้บริการตัดแต่งสินค้าตามความต้องการของลูกค้า

“การขยาย “GO Wholesale” ในไทยไม่นับกรุงเทพฯ และปริมณฑล คาดว่าจะขยายอย่างน้อยต่ำสุด 1สาขา/1จังหวัด โดยระยะแรกจะเน้นเปิดสาขาในจังหวัดใหญ่ ๆ ที่มีการท่องเที่ยว ส่วนกรุงเทพฯ และปริมณฑล เรามองว่ายังมีได้อีกหลายสาขา ซึ่งตอนนี้มีแผนการขยายและที่ดินในมือเรียบร้อยแล้ว สเต็ปต่อไป คือ ขยายในจังหวัดใหญ่ ๆ ภายใน 5 ปี จะขยายไม่เกิน 50 สตอร์” นางสุชาดากล่าว

ปัจจุบัน ตลาด Thailand's Food Market มีมูลค่ากว่า 2.6 ล้านล้านบาท กำลังเติบโตต่อเนื่องจากดีมานด์ผู้ประกอบการทั่วไทย ทั้งร้านอาหารกว่า 600,000 ราย ร้านโชห่วยอีกกว่า 600,000 ราย ด้วยสินค้าที่มีความหลากหลาย ทำให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น ส่วนการบริการก็สำคัญ โดย GO Wholesale ต้องการสร้างความประทับใจให้ทั้งลูกค้าทั่วไปและลูกค้าที่เป็นผู้ประกอบการ

อย่างไรก็ตาม GO Wholesale ใช้โมเดลค้าส่งขายสินค้า ให้สมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการ เนื่องจากผู้ประกอบการใช้สินค้านี้เป็นต้นทุนธุรกิจ ดังนั้นสินค้าที่จำหน่ายใน GO Wholesale จะต้องเป็นราคาที่ผู้ประกอบการต้องการด้วย ซึ่งในส่วนนี้ ซัพพลายเออร์ต้องเข้ามาสนับสนุน ดังนั้นในการทำธุรกิจจะต้อง WIN-WIN ด้วยกันทุกฝ่าย ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดในเรื่องของราคาที่เราพอใจ เรามองว่า GO Wholesale จะมีถึง Break Even หรือจุดคุ้มทุนประมาณ 2 ปี และถึงจุดคืนทุน 4 ปี

แน่นอนว่าหากมีผู้เล่นในตลาดมากกว่า 1 ราย จะทำให้เกิดการแข่งขัน และการแข่งขันที่ดีจะทำให้คุณภาพของการบริการดีขึ้น คนที่จะได้ผลประโยชน์คือผู้บริโภค 🍷

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม 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@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



JST Group
Innovation & Excellence

J.S. TECHNICAL SERVICES CO., LTD.

HEAD OFFICE
1176 Phatthanakan Road, Suan Luang,
Suan Luang, Bangkok 10250, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com




J.S. TECHNICAL SERVICES CO., LTD

Subject Notification on the Interim Dividend Payment


Dear Shareholders
J.S. TECHNICAL SERVICES CO., LTD

With the Company's Board of Directors Resolved to call the Board of Directors meeting 14/2023 on September 20th, 2023, at 10.00 a.m., Company's office, No.1176,5th Floor, SuanLuang Subdistrict, SuanLuang District, Bangkok to the resolution of the Board of Directors to approve the payment of interim dividend to shareholder in rate 259.59 thb. The closing date of the share register book for the right to receive dividends is on November 24th, 2023, and the interim dividend payment is scheduled on November 25th, 2023.

Please be informed accordingly.
Announced on November 24th, 2023.



Yours sincerely



(Mr. Derek Stamp)
Director

SATTAHIP
12123 Moo 4 Pithu To Luang,
Sattahip, Chonburi 20180, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | E4 023-027
Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com

SONGKHLA
102 Pohna Road, Muang,
Songkhla 90000, Thailand
Tel : (66-74) 448-448
Fax : (66-74) 448-448
E-mail : jst@jst-group.com

JST Group
Innovation & Excellence

J.S. TECHNICAL SERVICES CO., LTD.

HEAD OFFICE
1176 Phatthanakan Road, Suan Luang,
Suan Luang, Bangkok 10250, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com



บริษัท เจ.เอส.เทคนิคัล เซอร์วิสเซอร์วิส จำกัด

เรื่อง การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นบริษัท เจ.เอส.เทคนิคัล เซอร์วิสเซอร์วิส จำกัด

ด้วยที่ประชุมคณะกรรมการบริษัท ครั้งที่ 14/2566 เมื่อวันที่ 20 กันยายน 2566 ณ สำนักงานเลขที่ 1176 ถนนพัฒนาการ แขวงสวนหลวง กรุงเทพมหานคร 10250 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรจากกิจการ เพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตรา 259.59 บาท โดยกำหนดปิดสมุดทะเบียนเพื่อการโอนหุ้นเพื่อสิทธิในการรับเงินปันผลในวันที่ 24 พฤศจิกายน 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในวันที่ 25 พฤศจิกายน 2566

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ
ประกาศ ณ วันที่ 24 พฤศจิกายน 2566




ขอแสดงความนับถือ



(นายดิเรก สแตมป์)
กรรมการ


SATTAHIP
12123 Moo 4 Pithu To Luang,
Sattahip, Chonburi 20180, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | E4 023-027
Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com

SONGKHLA
102 Pohna Road, Muang,
Songkhla 90000, Thailand
Tel : (66-74) 448-448
Fax : (66-74) 448-448
E-mail : jst@jst-group.com



Riken (Thailand) Co., Ltd.

143 Moo 5 Bangkadi Industrial Park, Tivanond Road,
Bangkadi, Muang-Pathumthani, Pathumthani 12000 Thailand
Tel (662) 501-1054 (13 Lines), Fax : (662) 501-1198 www.riken-thai.com



Notice of Extra Ordinary Shareholders Meeting
No. 03/2023


November 22, 2023

To: Shareholders of The Company,

Please be informed that the Extra Ordinary Shareholders Meeting no. 03/2023 will be held on December 14, 2023, at 10:15 AM at Riken (Thailand) Co., Ltd. 143, Moo5, Bangkadi Industrial Park, Tivanond Rd., Bangkadi, Muang-Pathumthani, Pathumthani, 12000 Thailand.
The agenda of the meeting are as follows: -

1. Approval minutes of Extra Ordinary Shareholders Meeting no. 02/2023
2. Approval for electing new member of Board of Director
3. Approval for changing the authorized person to sign all document of company
4. Approval for changing the authorized person to sign all transaction with banks and financial institutions
5. Approval about amending the articles of association of company
6. Other business, if any

Your faithfully,



Akihiro Tamura
Managing Director

SATTAHIP
12123 Moo 4 Pithu To Luang,
Sattahip, Chonburi 20180, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | E4 023-027
Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com

SONGKHLA
102 Pohna Road, Muang,
Songkhla 90000, Thailand
Tel : (66-74) 448-448
Fax : (66-74) 448-448
E-mail : jst@jst-group.com

วันที่ 24 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2566

เรื่อง การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลประจำปี 2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท โอลิเป็ค จำกัด

บริษัท โอลิเป็ค จำกัด ขอแจ้งว่า ที่ประชุมผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2566 ซึ่งประชุมเมื่อวันที่ 18 พฤศจิกายน 2566 ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 1 ซอยลาดพร้าว 17 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรสะสมจากกิจการเพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลประจำปี 2566 ให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในอัตราหุ้นละ 10 บาท เป็นจำนวนเงินจ่ายปันผลรวมไม่เกิน 3,000,000 บาท และได้ดำเนินการสำรองตามกฎหมายไว้ 5% เป็นเงิน 150,000 บาท โดยบริษัทฯ มีกำหนดจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้นในวันที่ 20 ธันวาคม 2566

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ



ขอแสดงความนับถือ
(นายเอกทัต ตั้งเผ่าศักดิ์)
กรรมการบริษัท

SATTAHIP
12123 Moo 4 Pithu To Luang,
Sattahip, Chonburi 20180, Thailand
Tel : (66-2) 022-8000 | E4 023-027
Fax : (66-2) 022-8097
E-mail : jst@jst-group.com

SONGKHLA
102 Pohna Road, Muang,
Songkhla 90000, Thailand
Tel : (66-74) 448-448
Fax : (66-74) 448-448
E-mail : jst@jst-group.com



บริษัท เครือแพค จำกัด
924 ถนนพหลโยธิน 3 แขวงบางโพงพาง เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120
TEL.02-294-7062-3 FAX.02-294-6172

**ประกาศ
เรื่องการจ่ายเงินปันผล**

วันที่ประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 2/2566 ของบริษัท เครือแพค จำกัด เมื่อวันที่ 22 พฤศจิกายน 2566 ที่ประชุมมีมติอนุมัติจ่ายเงินปันผล ในอัตราหุ้นละ 600 บาท ให้แก่ผู้ถือหุ้น ตามที่ปรากฏอยู่ในสมุดทะเบียนผู้ถือหุ้นของบริษัท ณ วันที่ 8 สิงหาคม 2566 จำนวน 30,000 หุ้น โดยมียกหักจ่ายเงินปันผลในวันที่ 30 พฤศจิกายน 2566

ประกาศ ณ วันที่ 23 พฤศจิกายน 2566



ในนาม บริษัท เครือแพค จำกัด
(ลายเซ็น)
กรรมการ

**นายกฯ แจง กำไรไม่ต้อง
“กระตุ้นเศรษฐกิจครั้งใหญ่”**

นายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลัง กล่าวปาฐกถาพิเศษหัวข้อ “เร่งเครื่องติด... สปีดเศรษฐกิจไทย” และมอบรางวัลสุดยอด CEO ประจำปี 2023 โดยปาฐกถาตอนหนึ่งกล่าวว่า ในสภาวะของอันเมืองที่เปราะบาง ต้องการช่วยเหลือจากทุก ๆ ภาคส่วน 10 ปีที่ผ่านมา ประเทศไทยมีอัตราการเติบโตของ GDP เฉลี่ยเพียงแค่ 1.8% ต่อปี แต่หนี้สินครัวเรือนเพิ่มขึ้นจาก 76.1% ในปี 2555 เป็น 91.6% ในปี 2566 คิดอันดับที่ 7 ของโลก ส่วนเหตุการณ์สงครามอิสราเอล-ฮามาส รัฐบาลมีมาตรการนำคนเหล่านี้กลับมามีค่า แต่เขาไม่อยากกลับเพราะนายจ้างสามารถหาเงินเพิ่มอีก 50,000 บาท ทำให้เขาไม่อยากกลับมา ฉะนั้น การกระตุ้นเศรษฐกิจครั้งใหญ่ต้องเกิดขึ้น ไม้ว่าจะเป็นระยะสั้นที่รัฐบาลได้ดำเนินการไปแล้ว เช่น ลดค่าไฟ ค่าน้ำมัน พักหนี้เกษตรกร ลดค่าโดยสารรถไฟเพื่อลดรายจ่าย ในเวลา 20 นาที เพื่อให้ประชาชนมีค่าเข้าไปได้

นายกรัฐมนตรีกล่าว ว่า เวลาเดินทางไปยังประเทศใดพบการทุจริตไปเจอจากเพื่อเชิญชวนนักลงทุนมาลงทุนในประเทศไทย ล่าสุดที่ไปประเทศจีน หอการค้าภาคอุตสาหกรรม ได้พบกับบริษัทยักษ์ใหญ่ราว 10 บริษัท รัฐบาลจะเป็นคนกลางพามาถึงธุรกิจเข้าไปเปิดตลาดใหม่ ๆ เชิญชวนนักลงทุนเข้ามาลงทุน ควบคู่กับการเจรจา FTA ให้สำเร็จผลโดยเร็ว โดยเฉพาะเรื่องการลดต้นทุนโครงสร้างพื้นฐาน ไม่อยากให้ประเทศยักษ์ใหญ่อย่างประเทศจีนมองประเทศไทยว่าเป็นทางผ่านการค้าขนส่งสินค้า แต่อยากให้เป็นศูนย์กลางของการสร้างโรงงานมาส่งออกสินค้าที่ประเทศไทย ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีโรงงานที่มีคุณภาพที่สุดในภูมิภาคนี้ ถ้าไม่ไปประเทศจีน

ไทยเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูง แต่ต้องไปประชาสัมพันธ์หรืออธิบายให้เขาฟังว่าเรามีอะไรดี เพื่อจะได้เชิญชวนให้เขามาลงทุนในประเทศไทย เรามีสภาพการคลังที่มีภาคอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยที่มีศักยภาพ มีนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมากมาย เราต้องเป็นทีมไทยแลนด์และออกไปสู่ตลาด

ถ้าเราไม่มีการกระตุ้นเศรษฐกิจครั้งใหญ่ผ่านนโยบายต่าง ๆ ที่เราได้แถลงไปแล้ว เชื่อว่าเราจะไม่สามารถฟื้นตัวได้ เราไม่ใช่อุบัติเหตุที่ถาวรแต่อย่างเดียวยัง 540,000 ล้าน เป็น One Time ไม่ใช่ขอยกหนี้ โดยกำลังปรับปรุอยู่ อาจจะลดงบประมาณลง เราต้องมีการกระตุ้นเศรษฐกิจภูมิภาคไปด้วยกัน

นายกรัฐมนตรีกล่าวต่ออีกว่า ทราบข่าวจากเสนาธิการ นายกรัฐมนตรี ว่าชื่อ Apple จะมาพบ พลตล 6 - 7 ปี คนเดินสายเพื่อออกทั่วโลกว่าประเทศไทยเปิดแล้วสำหรับรองรับการกระตุ้นเศรษฐกิจจะแตกต่าง ระยะเวลา ขณะเดียวกันก็ไม่มีการปรับลดอัตราดอกเบี้ยที่ประชาชนที่อยู่ฐานรากขายของของสังคม เพื่อให้เขาเดินต่อไปได้ ยกขยับระดับอุตสาหกรรมไทยทั้งหมดผ่านศักยภาพที่เรามีอยู่ ไม้ว่าจะเป็นบุคคล หรือการบริหารจัดการเรื่องทรัพยากรทั้งหลาย

ประเทศไทยเรามีศักยภาพสูง ทุกคนมีส่วนที่จะช่วยผลักดันให้ประเทศไทยเดินไปข้างหน้าให้ได้ ขอแค่โอกาสขอแค่ให้เห็นถึงทุก ๆ ภาคส่วนที่ยังประสบปัญหาอยู่ ต่างคนต่างมีหน้าที่ที่ต้องเดินไปข้างหน้า ทุก ๆ ภาคส่วนต้องดูแลอย่างเป็นธรรม หน้าที่ของนายกรัฐมนตรีคือการยกระดับความเป็นอยู่ของพี่น้องประชาชนคนไทยทุกคน ทูระดับให้ดีกว่า 10 ปีที่ผ่านมา

ฉบับที่ 3237 วันที่ 24 พฤศจิกายน 2566 ลำดับที่ 5

In-House Training บริการฝึกอบรมในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการ In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการขายและประสานงาน - ฝึกงานพิเศษในบริษัทฯ

- Service Skill - Team Work - การแก้ปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 905-0700 โทร 717, 718, 719, 720 E-Mail: inhouse@shermill.co.th Website : www.dti.co.th



รพ.จุฬา ผนึกกรู ดิจิทัล เปิดตัว “หุ่นยนต์อัจฉริยะช่วยบริการรักษามะเร็งต่อมไทรอยด์”

รศ.พนธ์ชาย สิทธิพันธุ์ ผู้อำนวยการ โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย และคณบดีคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย กล่าวว่า โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย และคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย มีความยินดีที่จะ ผลิต ดิจิทัล กรู และทีมพัฒนาหุ่นยนต์ สาขาเวชศาสตร์นิวเคลียร์ ฝ่ายรังสีวิทยา โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย ได้ร่วมกันพัฒนาเทคโนโลยีช่วยคนพิการกรู โดยนำหุ่นยนต์มาใช้อำนวยความสะดวกและให้บริการผู้ป่วยทางด้านเวชศาสตร์นิวเคลียร์ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพบริการ และยกระดับการให้บริการทางการแพทย์ให้ก้าวล้ำทันสมัย เพื่อประโยชน์สูงสุดต่อผู้ป่วย ทำให้บุคลากรทางการแพทย์ลดความเมื่อยจากการได้รับรังสีโดยธรรมชาติในระหว่างที่ให้บริการรักษา ช่วยเพิ่มความปลอดภัยให้กับทีมแพทย์ พยาบาล และบุคลากรทางการแพทย์ได้มากยิ่งขึ้น

ด้านนายเอกวรา ปัญญาวัฒน์ หัวหน้าคณะผู้บริหารด้านดิจิทัล บมจ.ทรู คอร์ปอเรชั่น กล่าวว่า ทรู ดิจิทัล มุ่งมั่นพัฒนานวัตกรรมดิจิทัล เพื่อยกระดับการใช้ชีวิตของคนไทยให้ดียิ่งขึ้น และเพิ่มประสิทธิภาพขีดความสามารถของภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ ส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลที่เข้มแข็ง ตลอดจนเสริมสร้างสังคมไทยให้เติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ส่วนนายสุวิทย์ วัฒนวิทย์ หัวหน้าฝ่ายบริหาร รักษาการรองประธานเจ้าหน้าที่บริหารเทคโนโลยี (Telecom-Tech Company) การพัฒนาวิศวกรรม “หุ่นยนต์อัจฉริยะช่วยบริการรักษามะเร็งต่อมไทรอยด์ด้วยสารรังสีไอโอดีน” ภายใต้ความร่วมมือกับโรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ สภากาชาดไทย ในครั้งนี้ เป็นความภูมิใจของทรูที่ได้ต่อยอดนำประสบการณ์จากการทำงานและพัฒนาวิศวกรรมร่วมกับทีมแพทย์ของไทยมาอย่างยาวนาน ผสานความรู้ ความเชี่ยวชาญ เทคโนโลยี

และระบบนิเวศดิจิทัลครบวงจรของทรู เข้ากับองค์ความรู้ของแพทย์ในโรงเรียนแพทย์ระดับแนวหน้าของประเทศ เพื่อยกระดับการให้บริการทางการแพทย์ให้สำเร็จอีกครั้ง ก่อนเกิดนวัตกรรมในการให้บริการทางการแพทย์ในยุคดิจิทัล ที่ก้าวล้ำมากกว่าที่เคยมีมา และเป็นครั้งแรกของไทยในการพัฒนาหุ่นยนต์สนับสนุนการให้บริการด้านเวชศาสตร์นิวเคลียร์

โดยหุ่นยนต์สามารถช่วยบุคลากรทางการแพทย์ ทั้งการให้บริการผู้ป่วย ควบคู่กับการมีบทบาทสำคัญ คือ การเพิ่มความปลอดภัยให้แก่บุคลากรทางการแพทย์ ลดปริมาณรังสีที่จะได้รับโดยตรงจากการปฏิบัติงานประจำในการรักษาผู้ป่วยโรคมะเร็งต่อมไทรอยด์ ช่วยลดความเสี่ยงที่จะเกิดโรคจากการได้รับรังสีสะสมในร่างกายเป็นระยะเวลาสั้น ๆ ช่วยให้แพทย์และพยาบาลสามารถดูแลผู้ป่วยได้จำนวนมากขึ้น และให้บริการได้อย่างใกล้ชิด เชื่อมั่นว่านวัตกรรมที่เกิดจากความร่วมมือในครั้งนี้ จะเป็นพัฒนาการสำคัญของการให้บริการรักษามะเร็งต่อมไทรอยด์ด้วยสารรังสีไอโอดีนในประเทศไทย และยกระดับบริการสาธารณสุขของไทย

หุ่นยนต์อัจฉริยะช่วยบริการรักษามะเร็งต่อมไทรอยด์ด้วยสารรังสีไอโอดีน ถูกออกแบบโดยผสานความเป็นมนุษย์เข้ากับเทคโนโลยี Human-Tech Technology ในแนวคิด Humanize มีปฏิสัมพันธ์หลายมิติ หน้าจอและเสียงที่มีความรู้สึกเป็นมิตรกับผู้ใช้ทรง เพิ่มสัมผัสและปฏิสัมพันธ์แบบคล้ายมนุษย์ สร้างรอยยิ้มและความพึงพอใจให้แก่ทีมผู้ให้บริการและความคุ้นเคยกับแพทย์ เชื่อมต่อบนเครือข่าย 5G รองรับการใช้งานบนเรียลไทม์ เพื่อให้มีความเร็วในการสื่อสาร ความเสถียร และความปลอดภัยสูงสุดของข้อมูล

KTC ภายใต้การนำของ CEO คนใหม่ พร้อมลุยกำกับดูแลเรื่องทุกปี

นางพินยา วรวิญญาสกุล ว่าที่ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร KTC กล่าวว่า กำกับดูแลของ KTC ยังคงมุ่งเป้าหมายกำกับดูแลให้เติบโตถึง 10,000 ล้านบาท และมุ่งทำรายได้ต่อเดือนทุกปี ซึ่งปี 2567 มุ่งว่า ยังมีความไม่แน่นอนเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง แต่ KTC มีการปรับตัวและเตรียมความพร้อมมาตลอด และมองเห็นโอกาสในการเติบโตของธุรกิจสินเชื่อซึ่ง 3 ธุรกิจ คือ ธุรกิจบัตรเครดิต สินเชื่อบุคคล และสินเชื่อ “เคทีซี” ที่เพิ่ม รถแลกเงิน

“เราเชื่อว่า ยังมีผู้บริโภคที่ต้องการสินเชื่ออีกมาก โดย KTC จะเน้นขยายฐานสมาชิกไปยังผู้มีรายได้น้อย โดยความจำเป็น สอดคล้องกับแนวทางการให้สินเชื่ออย่างมีความรับผิดชอบ (Responsible Lending) ของธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ซึ่งปัจจุบันเรามีพื้นที่ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (NPL) อยู่ที่ 2% ถือว่าอยู่ในระดับที่ดีกว่าอุตสาหกรรม

ส่วนการบริหารต้นทุนทางการเงินปี 2567 จะยังคงรักษาระดับที่เหมาะสมกับคู่แข่งเศรษฐกิจและภาวะเสี่ยงที่ยอมรับได้ โดยมีแผนจะระดมเงินกู้มีระยะยาว 13,000 ล้านบาท เพื่อสนับสนุนการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อ รวมถึงสร้างพันธบัตรและเงินกู้มีระยะยาวที่จะครบกำหนด 11,850 ล้านบาท ให้มีสัดส่วนเงินกู้มีระยะยาวต่อเงินกู้มีระยะยาว (Original Term) อยู่ที่ 20.80 และต้นทุนทางการเงินอยู่ที่ 3.1% สูงขึ้นจากเดิมปี 2566 ที่คาดว่าจะอยู่ที่ 2.8%

ด้านธุรกิจบัตรเครดิตเคทีซี ตั้งเป้าหมายสมาชิกบัตรใหม่เพิ่มขึ้น 230,000 ใบ และขยายอัตราขยายผ่านบัตรเครดิต 15% จากปี 2566 ซึ่งปัจจุบันมีอัตราการใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตอยู่ที่ 13 - 14% และจะเป็นปีที่ให้ความสำคัญเรื่องความปลอดภัยสำหรับสมาชิกในทุกขั้นตอนของการใช้บัตรเครดิตเคทีซี ด้วยการ

พัฒนาแอปพลิเคชัน “KTC Mobile” ต่อเนื่อง จะมีการต่อยอดผลิตภัณฑ์บัตรเครดิต “เคทีซี ดิจิทัล” (KTC DIGITAL CREDIT CARD) ให้ตอบโจทย์การใช้งานออนไลน์มากขึ้น และวางองค์แบบที่การตลาดในแคมเปญมีรายได้เดือน 50,000 บาทขึ้นไป ขณะนี้ธุรกิจสินเชื่อส่วนบุคคล ยังเป็นธุรกิจที่เราเน้นการเติบโตทางธุรกิจควบคู่ไปกับการบริหารพอร์ตสินเชื่อคุณภาพ โดยปี 2567 ตั้งเป้าเติบโต 5% จำนวนสมาชิกบัตรเครดิตเงินสินเชื่อ “เคทีซี” เพิ่มขึ้น 100,000 ราย

ส่วนธุรกิจสินเชื่อ “เคทีซี” ที่เพิ่ม รถแลกเงิน” ยังคงเน้นการขยายตัวของพอร์ตสินเชื่อต่อเนื่อง ตั้งเป้าหมายอนุมัติสินเชื่อใหม่ในปี 2567 ที่ 6,000 ล้านบาท ด้วย 3 กลยุทธ์หลัก คือ 1. เน้นสินเชื่อที่สร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี 2. มุ่งกำลังกับธนาคารกรุงไทย ในการขยายฐานลูกค้าผ่านสาขาธนาคารกรุงไทยกว่า 900 แห่ง เป็นหลัก เสริมด้วยแพลตฟอร์มออนไลน์ของธนาคาร พร้อมชูจุดเด่นผลิตภัณฑ์สินเชื่อเคทีซีที่สามารถทำรายการอนุมัติได้แบบเรียลไทม์ และรับเงินทันที โดยยังขาดเชิงผลิตภัณฑ์ KTC ที่เพิ่ม รถแลกเงิน ในฐานะผู้บริหารรายเดียวที่โอนเงินใหญ่สูงสุด 1 ล้านบาท อนุมัติสินเชื่อภายใน 1 ชั่วโมง และขยายฐานไปยังผลิตภัณฑ์ใหม่ “สินเชื่อเช่าเพียบรถยกเคทีซี” ที่เพิ่ม พร้อมบัตรเครดิตสินเชื่อ เคทีซี ที่เพิ่ม อีกด้วย ขณะเดียวกันในปี 2567 ยังมีแผนขยายจำนวนพันธมิตรในสาขาของ MAAI by KTC ที่ธุรกิจธนาคารขนาดใหญ่ อีกไม่ต่ำกว่า 20 ราย ซึ่งจะเป็นการเพิ่มจำนวนสมาชิก MAAI ประมาณ 2 ล้านราย

ด้านเทคโนโลยีอื่น ๆ ยังคงให้ความสำคัญกับการใช้งานคลาวด์ (Cloud Computing) ในโครงสร้างระบบทางด้านไอที รวมถึงการประมวลผลและจัดเก็บข้อมูล ซึ่งจะมีการใช้งานมากยิ่งขึ้น

In-House Training บริการฝึกอบรมในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการ In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการขายและประสานงาน - ฝึกงานพิเศษในบริษัทฯ

- Service Skill - Team Work - การแก้ปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 905-0700 โทร 717, 718, 719, 720 E-Mail: inhouse@shermill.co.th Website : www.dti.co.th



In-House Training บริการฝึกอบรมในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการ In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการขายและประสานงาน - ฝึกงานพิเศษในบริษัทฯ

- Service Skill - Team Work - การแก้ปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 905-0700 โทร 717, 718, 719, 720 E-Mail: inhouse@shermill.co.th Website : www.dti.co.th




“กกพ.” หนุนใช้พลังงานแสงอาทิตย์ ช่วยลดค่าไฟ

นายเสมอใจ ศุขสุเมฆ ประธานกรรมการกำกับกิจการพลังงาน (กกพ.) เปิดเผยว่า กกพ. ได้ดำเนินการปรับปรุงหลักเกณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการอนุญาตโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ ซึ่งรวมถึงหน่วยงานอนุญาตที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมโรงงานอุตสาหกรรม (กรอ.) และกรมพัฒนาพลังงานทดแทนและอนุรักษ์พลังงาน เพื่ออำนวยความสะดวกลดระยะเวลาและขั้นตอนการอนุญาตให้เกิดความรวดเร็วมากยิ่งขึ้น โดยจะนำระบบดิจิทัลมาเพิ่มประสิทธิภาพ จึงจำเป็นต้องชี้แจงทำความเข้าใจให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วนที่จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการพลังงานในการปฏิบัติตามกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเหมาะสม เพื่อให้การประกอบกิจการผลิตไฟฟ้าของทุกภาคส่วน ดำเนินไปได้อย่างราบรื่น มีเสถียรภาพ

การดำเนินการดังกล่าวสอดคล้องตามที่รัฐบาลได้มีการส่งเสริมโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เพื่อผลักดันให้เกิดการสร้างธุรกิจสีเขียว ลดค่าใช้จ่ายด้านพลังงานไฟฟ้าประชาชน ตลอดจนการขับเคลื่อนการใช้พลังงานสะอาดเพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการลดภาวะโลกร้อน ตามเป้าหมายการลดการปล่อยก๊าซเรือนกระจกลง 40% ภายในปี 2573 และเป้าหมาย Net Zero ภายในปี 2611 ตามความตกลง COP26 ซึ่งปัจจุบันมีผู้ประกอบการผลิตไฟฟ้า หน่วยงานภาครัฐและประชาชนทั่วไป ให้ความสนใจดำเนินโครงการผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์จำนวนมาก โดยบทบาทภารกิจของ กกพ. ภายใต้ พ.ร.บ.การประกอบกิจการพลังงาน พ.ศ. 2550 มีวัตถุประสงค์หลายประการ เช่น การส่งเสริมให้มีบริการด้านพลังงานอย่างเพียงพอ มีความมั่นคง และเป็นธรรม การส่งเสริมการใช้พลังงาน และการใช้ทรัพยากรในการประกอบกิจการพลังงานอย่างประหยัด และมีประสิทธิภาพ

“เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าว กกพ. ได้มีการออกระเบียบ ประกาศ ข้อบังคับ หรือข้อกำหนดต่าง ๆ เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการอนุญาตและกำกับกิจการพลังงาน ให้เกิดความเป็นธรรมแก่ผู้ประกอบการ ลดผลกระทบที่เกิดขึ้นต่อชุมชนและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนคุ้มครองและปกป้องผลประโยชน์ของประชาชน ผู้ใช้พลังงาน รวมทั้งผู้ที่อาจได้รับผลกระทบจากการประกอบกิจการพลังงาน”

นายคมกฤษ ดันตระวานิชย์ เลขานุการสำนักงาน กกพ. กล่าวว่า ในการดำเนินงานด้านการกำกับกิจการพลังงานที่ผ่านมาทาง กกพ. ได้มีการสื่อสารสร้างความรู้ความเข้าใจเรื่องกติกาและหลักเกณฑ์การขออนุญาตประกอบกิจการพลังงานต่อผู้ประกอบการพลังงานอย่างต่อเนื่องตลอดมาทั้งในรูปแบบการสื่อสารโดยตรงและการสื่อสารผ่านเทคโนโลยี นอกจากนี้ ยังได้มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการบริการ เพื่อให้ผู้ประกอบการพลังงานเข้าถึงได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพทั้งด้านการให้บริการ การสร้างองค์ความรู้ที่ถูกต้อง ตลอดจนการติดตามตรวจสอบที่มีประสิทธิภาพ และเป็นธรรมมากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ดี ล่าสุดได้มีการจัดสัมมนาเรื่อง “หลักเกณฑ์การอนุญาตสำหรับโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์” เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องและตรงกันระหว่างสำนักงาน กกพ. ซึ่งเป็นหน่วยงานด้านกำกับและผู้ประกอบการพลังงาน หน่วยงานภาครัฐ สมาคมธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมถึงประชาชนที่สนใจโครงการผลิตไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ เนื่องจากปัจจุบันมีภาคประชาชนและผู้ประกอบการพลังงานเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก รวมถึงมีรูปแบบการพัฒนาธุรกิจที่ซับซ้อน มีการรวบรวมข้อมูลกฎหมายแนวปฏิบัติที่ใช้ประกอบในการขอรับใบอนุญาตที่สำคัญ รวมทั้งการจัดทำรายงานด้านสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยมาให้ความรู้ในการสัมมนา 

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



EXIM BANK เผย ส่งออกไทย ไตรมาส 4 ปี 66 ฟื้นครั้งแรกในรอบ 5 ไตรมาส

นายรัชช วรรกิจโกศาทร กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM BANK) เปิดเผยว่า EXIM Index เป็นดัชนีชี้ว่าการส่งออกของไทยที่ EXIM BANK พัฒนาขึ้นเพื่อชี้ให้เห็นถึงทิศทางการส่งออกของไทยในช่วง 3 เดือนข้างหน้า ล่าสุด EXIM Index ณสิ้นไตรมาส 3 ปี 2566 ปรับเพิ่มขึ้นอยู่ที่ระดับ 100.04 จาก 99.6 ในไตรมาสก่อนหน้า นับเป็นครั้งแรกในรอบ 4 ไตรมาส ที่ดัชนีมีค่ามากกว่า 100 สะท้อนมูลค่าการส่งออกของไทยในไตรมาสถัดไป คือ ไตรมาส 4 ปี 2566 มีแนวโน้มกลับมาขยายตัวได้เป็นครั้งแรกในรอบ 5 ไตรมาส หลังล่าสุดตัวเลขการส่งออกเดือนกันยายน 2566 สามารถขยายตัวได้เป็นเดือนที่ 2 ติดต่อกัน

“แม้การส่งออกของไทยในไตรมาส 4 ปี 2566 มีแนวโน้มกลับมาขยายตัวได้จากหลายปัจจัย และผลของฐานมูลค่าส่งออกที่สูงในช่วง 3 ไตรมาสแรกปี 2565 ที่หมดไป แต่มูลค่าการส่งออกของไทยในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2566 ที่หดตัวมากกว่าคาดที่ 3.8% ทำให้ EXIM BANK คาดว่าการส่งออกของไทยทั้งปี 2566 จะหดตัวที่ราว -2% ถึง -1%”

อย่างไรก็ดี โมเมนต์ดีของการส่งออกที่มีสัญญาณดีขึ้นตั้งแต่ไตรมาส 4 ปี 2566 เป็นต้นไป จะช่วยหนุนให้การส่งออกปี 2567 มีแนวโน้มกลับมาขยายตัวและกลายเป็นเครื่องยนต์สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยได้อีกครั้ง โดยได้แรงหนุนจากการปรับเพิ่มขึ้นเกือบทุกองค์ประกอบของดัชนี ดังนี้

ในด้านอุปสงค์ (Demand) ดัชนีด้านอุปสงค์ปรับเพิ่มขึ้นจากระดับ 99.5 ในไตรมาสก่อนหน้ามาอยู่ที่ 100.0 ได้เป็นครั้งแรกในรอบ 1 ปี สะท้อนว่าอุปสงค์ในตลาดโลกเริ่มทยอยฟื้นตัว โดยเฉพาะเศรษฐกิจสหรัฐฯ และญี่ปุ่น ที่ยังขยายตัว

จากภาคบริการและตลาดแรงงาน สอดคล้องกับกองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ที่ล่าสุดปรับเพิ่มคาดการณ์เศรษฐกิจทั้ง 2 ประเทศ ในปี 2566 อยู่ที่ 2.1% และ 2.0% ตามลำดับ ขณะเดียวกัน เศรษฐกิจจีนก็เริ่มมีโมเมนตัมที่ดีขึ้นอย่างช้า ๆ สะท้อนได้จาก GDP ไตรมาส 3 ปี 2566 ออกมาดีกว่าคาดที่ 4.9% และเศรษฐกิจตลาดเกิดใหม่หลายแห่งยังไปได้ เช่น อินเดีย แอฟริกา เป็นต้น ช่วยหนุนความต้องการสินค้าหลายชนิดของไทย อย่างไรก็ตาม เศรษฐกิจยุโรปที่ยังถูกกดดันจากเงินเฟ้อที่ปรับลดลงช้ากว่าหลายภูมิภาค ตลอดจนปัญหาหนี้ที่สูงในบางตลาดยังคงกดดันกำลังซื้อและอุปสงค์ต่อสินค้าไทยในระดับหนึ่ง

ด้านอุปทาน (Supply) ดัชนีด้านอุปทานปรับลดลงจากระดับ 101.3 ในไตรมาสก่อนหน้าอยู่ที่ 101.0 แต่ค่าดัชนียังสูงกว่า 100 เป็นไตรมาสที่ 6 ติดต่อกัน สะท้อนปัญหา Global Supply Chain Disruption คลี่คลายในทิศทางที่ดีขึ้นต่อเนื่อง จากค่าระวางเรือที่ปรับลดลงจากปีก่อนกว่า 80% และปัญหาขาดแคลนชิปทั่วโลกที่ปรับตัวดีขึ้น หนุนให้การส่งออกสินค้าส่งออกของไทยที่ต้องใช้ชิปเป็นส่วนประกอบขยายตัวดีต่อเนื่อง โดยเฉพาะรถยนต์และเครื่องใช้ไฟฟ้า

ส่วนด้านราคา (Price) ดัชนีด้านราคาปรับเพิ่มขึ้นจากระดับ 99.1 ในไตรมาสก่อนหน้าอยู่ที่ระดับ 99.7 แต่ค่าดัชนียังต่ำกว่า 100 เป็นไตรมาสที่ 3 ติดต่อกัน โดยเฉพาะราคาน้ำมันและราคาอาหารโลกที่แม้จะขยับเพิ่มขึ้นในระยะสั้นจากปัญหา Geopolitics และการปรับลดกำลังการผลิตน้ำมันของซาอุดีอาระเบีย รวมถึงปรากฏการณ์เอลนีโญ ที่เริ่มส่งผลกระทบต่อผลผลิตทางการเกษตรในหลายพื้นที่ของโลก



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานทางบัญชี - Update ภาษาจีน - 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



— 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



▶ @dharmaiseminar, @dharmaithr



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
- อาญัติทรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, ใต้ถุน, 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. ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีชื่อเพิกถอนทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพคเกจ/1 บริษัท 3. สงวนสิทธิ์ใช้แพคเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่านั้น