



ไทยขึ้นเบอร์ 1 แชมป์ส่งออกไอศกรีมของเอเชีย

จากข้อมูลของสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ ระบุว่า การส่งออกสินค้าไอศกรีมเติบโตต่อเนื่องติดต่อกัน 7 ปี มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2560 - 2566 ถึง 12.43% ต่อปี โดยปี 2566 มีมูลค่าการส่งออกไอศกรีมรวม 148.21 ล้านดอลลาร์หรือ 5,099 ล้านบาท ขยายตัว 7.3%

พบว่าไทยเป็นผู้ส่งออกไอศกรีมอันดับที่ 11 ของโลก รองจากเยอรมนี ฝรั่งเศส เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ อิตาลี โปแลนด์ สหรัฐอเมริกา สเปน สหราชอาณาจักร และฮังการี และไทยยังเป็นผู้ส่งออกอันดับหนึ่งของเอเชีย

รายงานมูลค่าตลาดไอศกรีมของ Euromonitor International พบว่า ปี 2566 ตลาดไอศกรีมโลกมูลค่าค้าปลีก 86,719.4 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 8.8% เมื่อเทียบกับปี 2565 โดยประเทศที่ตลาดไอศกรีมใหญ่ที่สุด 5 อันดับแรก ได้แก่ สหรัฐอเมริกา มีมูลค่าค้าปลีก 19,994.5 ล้านดอลลาร์/จีน มีมูลค่าค้าปลีก 8,247.1 ล้านดอลลาร์/ญี่ปุ่น มีมูลค่าค้าปลีก 5,581.2 ล้านดอลลาร์/รัสเซีย มีมูลค่าค้าปลีก 3,576.0 ล้านดอลลาร์/บราซิล มีมูลค่าค้าปลีก 3,232.7 ล้านดอลลาร์

ขณะที่ตลาดไอศกรีมของไทยมีมูลค่าค้าปลีก 396.0 ล้านดอลลาร์ ขยายตัว 11% มีปัจจัยสนับสนุนจากสภาพอากาศที่ร้อน ความนิยมของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และไลฟ์สไตล์ที่ต้องเดินทางเพิ่มขึ้นของคนไทย สอดคล้องกับความเห็นของผู้ผลิตไอศกรีมไทย จากบริษัท แม็คซ์ฟู้ด กรุ๊ป จำกัด ซึ่งเป็นผู้นำในการผลิตไอศกรีมชอร์เบตในลูกผลไม้ ไอศกรีมผลไม้ และไอศกรีม โดยเป็นการผลิตเพื่อส่งออกเกือบ 99% และขายในประเทศเพียง 1%

นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์ ผู้อำนวยการ สนค. กล่าวว่า ไทยเป็นผู้ส่งออกไอศกรีมอันดับ 1 ของเอเชีย เมื่อเปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศผู้ส่งออกหลัก ไทยเป็นรองเพียงแค่ออสเตรเลีย สหรัฐอเมริกา และสหราชอาณาจักร แสดงให้เห็นว่าไอศกรีมเป็นอีกหนึ่งสินค้าส่งออกศักยภาพของไทย

แม้ว่าการส่งออกไอศกรีม ไตรมาส 1 มูลค่า 35.35 ล้านดอลลาร์ หดตัว 2.8% แต่ตลาดส่งออกหลักที่มีสัดส่วนสูงอย่างมาเลเซีย ยังคงขยายตัวได้ดี ขณะที่ตลาดส่งออกที่หดตัวคือ ตลาดเกาหลีใต้ เนื่องจากในช่วงเวลาเดียวกันของปีที่แล้วฐานสูง โดยมีการเติบโตมากถึง 66.2%

คาดว่า แนวโน้มการส่งออกไอศกรีมปี 2567 คาดว่า จะขยายตัวจากปี 2566 โดยมีปัจจัยสนับสนุนสำคัญ คือ อุดหนุนของโลกที่ร้อนขึ้นทั่วโลก ทำให้เกิดความนิยมไอศกรีมคลายร้อน ขณะที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันด้านด้านราคา เนื่องจากวัตถุดิบที่มีอยู่ภายในประเทศ ประกอบกับการสร้างความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและโดดเด่นให้กับผู้บริโภค

ปัจจุบันผู้บริโภคให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสุขภาพและความยั่งยืนมากขึ้น ผู้ผลิตและผู้ประกอบการไทยจึงต้องให้ความสำคัญกับเรื่องดังกล่าวและปรับตัวให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงเพื่อสามารถพัฒนาไอศกรีมที่ตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค และแสวงหาโอกาสในการส่งออกไปยังตลาดคู่ค้าใหม่ๆ มากขึ้น เนื่องจากไอศกรีมไทยยังมีช่องว่างในการเติบโตได้อีกมากทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดโลก

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



Grab จัดเสวนา “GrabNEXT 2024” หนุนซอฟต์แวร์-ด้านเศรษฐกิจไทย

ในงานเสวนาเชิงนโยบายประจำปี “GrabNEXT 2024 : Driving towards the Future of Tourism ขับเคลื่อนการท่องเที่ยว สู่อนาคตที่ดีกว่า” นายวรณัฐ ลักขณาโรจน์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ แกร็บ ประเทศไทย ได้กล่าวจากที่รัฐบาลได้ประกาศวิสัยทัศน์ IGNITE THAILAND เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยสู่อนาคตที่ยั่งยืน แกร็บจึงจัดงาน GrabNEXT เพื่อนำความเชี่ยวชาญในด้านเทคโนโลยี และความแข็งแกร่งของอีโคซิสเต็มของแกร็บที่ให้บริการครอบคลุมทั่วภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มาสนับสนุนการชูจุดเด่นเพื่อให้เป็นซอฟต์แวร์และสร้างประสบการณ์การท่องเที่ยวที่ไร้รอยต่อผ่านกลยุทธ์ T.R.A.V.E.L. ที่จะช่วยดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เดินทางมายังประเทศไทย ซึ่งประกอบไปด้วย 6 ประเด็นสำคัญ ได้แก่

(1) Technological Integration การนำเทคโนโลยีดิจิทัลอำนวยความสะดวกนักท่องเที่ยว : แกร็บได้ออกแบบและพัฒนาเทคโนโลยีมาเพื่อรองรับความต้องการของนักท่องเที่ยว ตั้งแต่การวางแผนการเดินทางไปจนถึงการอำนวยความสะดวกระหว่างการท่องเที่ยว

(2) Reliability & Safety การสร้างความเชื่อมั่นเรื่องความปลอดภัยให้กับนักท่องเที่ยว : ความปลอดภัยเป็นปัจจัยหลักที่นักท่องเที่ยวคำนึงถึงในการเดินทาง ไม่ว่าจะเป็นการเลือกที่พักหรือการใช้บริการขนส่งสาธารณะ เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับนักท่องเที่ยว แกร็บจึงยกระดับความปลอดภัยผ่านการพัฒนาส่วนสำคัญ ได้แก่ พีเจอร์ Safety Centre สำหรับแจ้งขอความช่วยเหลือ/พีเจอร์ Audio Protect เพื่อบันทึกเสียงระหว่างการเดินทาง มาตรการด้านความปลอดภัย

(3) Accessibility การส่งเสริมการเดินทางเพื่อเข้าถึงเมืองหลักและเมืองรอง : แกร็บได้มุ่งสร้างประสบการณ์การเดินทางแบบไร้รอยต่อด้วยบริการเรียกรถผ่านแอปพลิเคชันที่มีให้บริการแล้วใน 71 จังหวัด ครอบคลุมทั้งเมืองหลักและเมืองรอง

(4) Valuable Experiences การสร้างประสบการณ์การเดินทางที่น่าจดจำ : แกร็บได้พัฒนาศักยภาพให้กับพาร์ทเนอร์คนขับผ่านคอร์สอบรมออนไลน์ภายใต้โครงการ GrabAcademy ครอบคลุมทั้งในด้านมาตรฐานการให้บริการ การสื่อสารภาษาต่างประเทศเบื้องต้น และการขับอย่างปลอดภัย

(5) Environmentally Friendly การส่งเสริมการท่องเที่ยวแบบรักษ์โลก : ได้พัฒนาและนำเสนอตัวเลือกที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมให้กับผู้ใช้บริการ ไม่ว่าจะเป็นโครงการ Grab EV ที่ส่งเสริมให้พาร์ทเนอร์คนขับเปลี่ยนมาใช้ยานยนต์ไฟฟ้าในการให้บริการเรียกรถ และการพัฒนาพีเจอร์ชดเชยการปล่อยคาร์บอน (Carbon Offset) ที่ผู้ใช้บริการสามารถร่วมบริจาคเงิน 2 บาทต่อการเดินทาง หรือ 1 บาทจากการสั่งอาหาร เพื่อนำไปปลูกต้นไม้เพื่อชดเชยคาร์บอน

(6) Local Touch การผลักดันให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสประสบการณ์ท้องถิ่น : เป็นการสนับสนุนการเข้าถึงประสบการณ์ท้องถิ่น และวัฒนธรรมไทยในมิติต่างๆ อาทิ การส่งเสริมการเดินทางไปยังสถานที่ท่องเที่ยวที่น่าสนใจผ่านการทำหนังสือไกด์บุ๊ก Grab & Go ร่วมกับการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย การโปรโมตอาหารไทยเมนูเด็ดจากร้านอาหารรายย่อยผ่าน GrabFood และการจำหน่ายสินค้าท้องถิ่นฝีมือคนไทยผ่าน GrabMart เพื่อให้ชาวต่างชาติสามารถเลือกซื้อได้สะดวกยิ่งขึ้น



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนากิจกรรมหัวหน้างาน - 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 เอ็น แอนด์ เอ็น ฟู้ดส์ จำกัด
N & N FOODS COMPANY LIMITED
57/8, 57/9 Moo 4, Sai Sathakij Road, Tambon Nadee, Amphur Muang Samut Sakhon, Samut Sakhon 74000, Thailand
Tel: 66 (0) 3442 5279, 3441 3529, 3441 2565, 3482 6338, 3482 6345 Fax: 0105533009649 www.nnnfoods.co.th

25th June 2024

Subject : Notice of summoning First (1/2024) Annual General Meeting of Shareholders
To : All shareholders

Whereas the Board of Directors has passed the resolution to summon the (1/2024) Annual General Meeting of Shareholders, on 12 July 2024, at 13:30 hours, at the Company premises No. 5/7-8, 5/10 Moo 4, Saisethakij Road, Tambon Nadee, Amphur Muang Samut Sakhon, Samut Sakhon, 74000 Thailand, for consideration of the following matters on the agenda:

1. Approval of the Minutes of the First (1/2023) Annual General Meeting of Shareholders held on 28 July 2023.
2. Consideration and Approval of the Company's Balance Sheet and Profit and Loss Statement for the year ended on 31 March 2024
3. Consideration of Appointment and Retirement of Director
4. Consideration of Authorized signatory
5. Consideration of Remuneration and Bonus for the Company's Directors
6. Consideration of appropriation of the Dividend.
7. Consideration of appointing Auditor and fixing remuneration
8. Consideration of other matters.(if any)

All shareholders are kindly requested to attend this meeting on the date, at the time and place above-mentioned. A proxy form is enclosed herewith for a shareholder who is unable to attend the meeting in person.



Yours sincerely,

長尾 秀一
(Mr. Nagao Shuichi)
President

ฉบับที่ 3399 วันที่ 26 มิถุนายน 2567 ลำดับที่ 1

SCB ใช้ AI อนุมัติสินเชื่อรายย่อย 100% เดินหน้าสู่ดิจิทัลแบงก์

นายคุณณัฏฐ์ จันทร์โสภา ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารไทยพาณิชย์ เปิดเผยว่า ธนาคารได้ดำเนินกลยุทธ์ Digital Bank with Human Touch โดยมีเป้าหมายการเป็นดิจิทัลแบงก์ที่เป็นอันดับหนึ่งด้านการบริการความมั่งคั่ง พร้อมมอบประสบการณ์การให้บริการที่เชื่อมโยงกันอย่างไร้รอยต่อในทุกช่องทางให้กับลูกค้า

ไตรมาสแรกของปี 2567 ธนาคารยังคงมีผลประกอบการที่เป็นไปตามเป้าหมาย มีกำไรสุทธิจำนวน 1,322 ล้านบาท เพิ่มขึ้น 13.7% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา และมีผลก่อนภาษีสำหรับรัฐถือหุ้นในบริษัท 12.7% และชำระรายได้ดิจิทัลฯ ชัยชนะ 9.9%

ในปีนี้อธนาคารให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยี AI มาเป็นเครื่องมือธุรกิจธนาคารในทุกมิติ ทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เชื่อมโยงบริการ การยกระดับการดำเนินงานในองค์กร และเพิ่มทุนทักษะทางเทคโนโลยีให้กับพนักงาน โดยกำหนดการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ภายใต้โมเดล Better Brain นำเทคโนโลยี AI และ Machine Learning มาพัฒนาใช้งานวางรากฐานบริการโดยยึดลูกค้าเป็นศูนย์กลาง สร้างบริการที่รู้ใจลูกค้าเป็นรายบุคคล เข้าถึงบริการได้อย่างสะดวกผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล

ธนาคารประสบความสำเร็จในการพัฒนา 3 นวัตกรรม AI ที่พร้อมมอบประสบการณ์ใหม่ให้กับลูกค้าธนาคารไทยพาณิชย์ เป็นครั้งแรก ประกอบด้วย การนำ AI อนุมัติสินเชื่อรายย่อย 100% ครอบคลุมสินเชื่อเคหะ สินเชื่อเช่าซื้อ และสินเชื่อเพื่อผู้ประกอบการรายย่อย (SSME) โดยจะช่วยอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าทราบผลอนุมัติภายในระยะเวลาที่รวดเร็วกว่าเดิม นอกจากนี้ การใช้ AI & Machine Learning ในการประเมินความเสี่ยงลูกค้า จากข้อมูลเชิงลึก จะช่วยกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสมให้กับลูกค้า

ให้กับลูกค้า นายคุณณัฏฐ์กล่าวอีกที่ธนาคารยังนำ AI เข้ามาเสริมประสบการณ์การลงทุนผ่านช่องทางดิจิทัล อันเป็นไปตามแนวโน้มการเติบโตทางด้านการลงทุน SCB EASY ที่ขยายตัวขึ้นราว 23% โดยพบว่าลูกค้าให้ความสนใจในช่องทางนี้เพิ่มขึ้น 5 เท่า และมีจำนวนครั้งของการลงทุนบนช่องทางดิจิทัลที่สูงกว่าช่องทาง Non-Digital ถึง 7 เท่า และยังพัฒนา บริการ AI Advisory Chatbot บนช่องทาง SCB Connect เป็นแชทบอทที่สามารถโต้ตอบและให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับกองทุนได้ โดยให้ผลตอบแทนด้านผลตอบแทนได้อย่างเป็นธรรมชาติ และยังได้พัฒนาบริการแจ้งเตือน My Alert นำ AI เป็นผู้ช่วยดูแลพอร์ตการลงทุนรายบุคคลตลอด 24 ชั่วโมง

ความสามารถพิเศษในการประมวลผล มาจากข้อมูลชุดลงทุนที่มีอยู่ ร่วมกับข้อมูลความเคลื่อนไหวในตลาดโดย SCB CIO (SCB Chief Investment Officer) และวิเคราะห์โอกาสการลงทุน พร้อมแจ้งเตือนเมื่อถึงจังหวะการลงทุน ผ่านช่องทางทางการสื่อสาร ทั้ง SCB Connect, SCB EASY และที่ปรึกษาทางการเงินส่วนบุคคล ทั้ง 2 บริการนี้ จะสร้างความแตกต่างที่เกิดขึ้นในธุรกิจบริการความมั่งคั่งได้อย่างแน่นอน

ขณะเดียวกัน ธนาคารยังได้นำ AI เข้าเสริมประสิทธิภาพการทำงานทางด้านต่างๆ ของธนาคาร โดยนำเทคโนโลยี AI และอื่นๆ มาใช้เพื่อเพิ่มระบบการทำงานให้เป็นอัตโนมัติ ลดการทำงานแบบ Manual เพิ่มผลผลิตที่รวดเร็ว แม่นยำ ประหยัดเวลา และลดต้นทุนการบริหารจัดการ ทั้งยังมีโครงการอบรมให้ความรู้เพื่อเตรียมความพร้อมเพิ่มทักษะทางเทคโนโลยีให้กับพนักงานของธนาคารเพื่อเตรียมรับมือและปรับตัวกับสังคมที่ก้าวเข้าสู่โลกแห่ง AI อีกด้วย

In-House Training บริการจัดอบรมในธนาคารในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตนารมณ์ที่มุ่งมั่นที่จะพัฒนาบุคลากรของธนาคาร ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา และนำหลักสูตรอบรมไปใช้ภายในองค์กร In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน - Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training โทร: 02-555-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasag@thammit.co.th Website : www.dsl.co.th



“เศรษฐา” แะพัฒนาศนามบินหัวหิน ททท. วางแผนโปรโมตท่องเที่ยว “เมือง 4 บุรี”

นายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี และคณะได้ไปตรวจเยี่ยมสนามบินหัวหิน และได้มอบนโยบายเกี่ยวกับการพัฒนาสนามบิน โดยนายกรัฐมนตรีมอบหมายให้กระทรวงคมนาคม

เร่งดำเนินการขยายรันเวย์ ขยายโหล่งทางวิ่ง ให้แล้วเสร็จในเดือน ค.ศ. 2568 เพื่อรองรับเครื่องบินขนาดใหญ่ ผู้ที่เป็นสนามบินนานาชาติ

รวมทั้งมีนโยบายให้เปลี่ยนชื่อสนามบินหัวหินเป็น “สนามบินเพชรหัวหิน” เพื่อสื่อถึงความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของภาคตะวันตก สอดคล้องกับศักยภาพของสนามบินที่จะพัฒนาเป็นศูนย์กลางการบินแห่งใหม่ในภูมิภาคนี้

น.ส.ฐาปณีย์ เกียรติบุญชัย ผู้ว่าการการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (ททท.) กล่าวว่า การที่นายกรัฐมนตรีเร่งรัดการพัฒนาสนามบินเพชรหัวหินให้แล้วเสร็จภายในเดือน ค.ศ. 2568 เพื่อให้ทันกับช่วงไฮซีซั่นการท่องเที่ยวในช่วงปลายปี

ปัจจุบันสายการบินแอร์เอเชีย ได้บินในเส้นทางเชียงใหม่-หัวหินอยู่แล้ว ซึ่งหน้าที่ของ ททท. จะต้องสร้างความต้องการให้นักท่องเที่ยวใช้บริการเส้นทางนี้ เพื่อให้สายการบินแอร์เอเชียขยายระยะเวลาการบินจากเดือน ส.ค. 2567 ต่อเนื่องออกไปเรื่อยๆ ขณะเดียวกันก็จะมีการเจรจาให้สายการบินที่บินจากภูมิภาคอื่นมาลงสนามบินหัวหินมากขึ้น

นอกจากนี้ยังมีนักท่องเที่ยวหัวหินแล้ว อาจจะมีสายการบินที่บินมาจากภาคอีสานมาลงยังเชียงใหม่โดยสายการบินลุมพินี มาลงสนามบินหัวหิน หรือในอนาคตอาจมีการเชื่อมโยงเส้นทางท่องเที่ยวจากสนามบินหาดใหญ่มาลงยังหัวหิน ซึ่งเส้นทางการบินนี้หากมีก็จะทำให้มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางเข้ามาท่องเที่ยว

ค่ายรถ EV จีนพร้อมยกระดับ Supply Chain ยานยนต์ไฟฟ้าไทย

นายคุณณัฏฐ์ ทอดสหัสศักดิ์ เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) เปิดเผยว่า การจัดงานแสดงชิ้นส่วนอุตสาหกรรมระดับนานาชาติ “SUBCON Thailand 2024” ครั้งที่ 18 ระหว่างวันที่ 15 - 18 พฤษภาคม 2567 โดยภายในงานมีไฮไลต์สำคัญคือการเปิดตัว “BOI Symposium : EV Supply Chain Edition” ระหว่างวันที่ 15 - 17 พฤษภาคม 2567

ซึ่งถือเป็นครั้งแรกในประเทศไทยที่ 4 ค่ายรถยนต์ชั้นนำของจีน ได้แก่ BYD, MG, Great Wall Motor, NETA, Changan, GAC Aion และ Omoda & Jaecoo ร่วมแสดงวิสัยทัศน์ และแผนการจัดซื้อจัดจำหน่ายในประเทศ โดยแต่ละรายออกมายืนยันในการใช้ไทยเป็นฐานผลิตหลักในอาเซียน และมีโอกาสที่จะใช้ชิ้นส่วนในประเทศสูงสุดถึง 90% เพื่อไทยเป็นฐานผลิตเพื่อส่งออกในอาเซียน

นายหยุน เคอ (Yubin Ke) ผู้จัดการทั่วไป บริษัท บีวายดี ออโต้ (ประเทศไทย) จำกัด กล่าวว่ามีปี 2023 BYD เป็นผู้ผลิตรถยนต์พลังงานไฟฟ้าในไทยยอดขายอันดับ 1 ของโลก และมียอดขายสะสมทั่วโลกกว่า 7 ล้านคันในเดือนมีนาคม 2024 ปัจจุบันโรงงานบีวายดีเตรียมใช้ชิ้นส่วนในประเทศมากกว่า 40% จากผู้ผลิตชิ้นส่วนหลายรายในประเทศไทย และมีแผนการจัดซื้อเพิ่มขึ้นทุกปี ในอนาคตจะยกระดับการผลิตและพัฒนาชิ้นส่วนในประเทศให้เป็น “Made in Thailand” เพื่อสร้างความแข็งแกร่งร่วมกัน

ส่วนนายเฉิน ชิงหัว (Shen Xinghua) ประธานบริษัท บริษัท ฉางอาน ออโต้ เซลล์ (ประเทศไทย) จำกัด เปิดเผยว่า ฉางอานมีแผนลงทุนมากกว่า 10,000 ล้านบาทในไทยเพื่อผลิตรถยนต์พลังงานไฟฟ้าใน 1.5 ล้านคัน สำหรับประเทศไทย ทางการไทยเป็นศูนย์กลางในอาเซียน ทั้งการผลิต ขยาย รวมถึงการจัดตั้งและพัฒนา โดยจะมีการลงทุนกว่า 10,000 ล้านบาท บริษัทฯ คาดว่า จะเริ่มผลิตรถยนต์ได้ในไตรมาสแรกปี 2568 มีกำลังการผลิตมากกว่า 100,000 คัน โดยใช้ชิ้นส่วนในประเทศถึงร้อยละ 60 และมีโอกาสที่จะเพิ่มไปถึงร้อยละ 90 จากมาตรการสนับสนุนจากรัฐบาลไทย

In-House Training บริการจัดอบรมในธนาคารในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตนารมณ์ที่มุ่งมั่นที่จะพัฒนาบุคลากรของธนาคาร ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา และนำหลักสูตรอบรมไปใช้ภายในองค์กร In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน - Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training โทร: 02-555-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasag@thammit.co.th Website : www.dsl.co.th



In-House Training บริการจัดอบรมในธนาคารในองค์กร

ด้วยวิสัยทัศน์และเจตนารมณ์ที่มุ่งมั่นที่จะพัฒนาบุคลากรของธนาคาร ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา และนำหลักสูตรอบรมไปใช้ภายในองค์กร In-House

- Update มาตรฐานบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน - Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่าย In-House Training โทร: 02-555-0700 หรือ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasag@thammit.co.th Website : www.dsl.co.th



กระทรวงพาณิชย์เปิดประตูการค้าไทย-ภูฏาน เป้าหมาย 120 ล้านดอลลาร์ในปี 2568

นายณัฏฐ์ ศรีสรพวงค์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยภายหลังการประชุมคณะกรรมการร่วมทางการค้า (Joint Trade Committee : JTC) ไทย-ภูฏาน (ระดับรัฐมนตรี) ครั้งที่ 5 ในวันที่ 16 พฤษภาคม 2567 ณ กรุงทิมพู ราชอาณาจักรภูฏาน ในประเด็นการขยายการค้าที่สำคัญ โดยไทยยินดีให้การสนับสนุนภูฏานเปิดตลาดสินค้าเกษตรที่จะส่งมายังไทยได้ โดยจะต้องมีใบรับรองสุขอนามัยพืช (Phytosanitary Certificate) ที่ออกโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้องของภูฏานแนบมาพร้อมสินค้า เช่น แอปเปิล ส้ม มันฝรั่ง น้ำผึ้ง ควินัว หน่อไม้ฝรั่ง เมล็ดบักวีต ถั่วเขียว และเห็ด

ด้านอุตสาหกรรมเกษตร ภูฏานมีการส่งเสริมการทำเกษตรแบบอินทรีย์ ซึ่งผู้ประกอบการไทยมีความเชี่ยวชาญในเรื่องนี้ จึงอาจเป็นโอกาสดีที่ผู้ประกอบการไทยอาจพิจารณาเข้าไปลงทุนพัฒนาเกษตรกรรมในภูฏาน และขณะนี้ภูฏานกำลังจัดทำสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์แห่งชาติ โดยกรมทรัพย์สินทางปัญญาของไทยยินดีแบ่งปันองค์ความรู้ ประสบการณ์ และแนวปฏิบัติที่ดีให้แก่ภูฏานเพื่อเสริมสร้างขีดความสามารถในการขึ้นทะเบียน GI ให้กับสินค้าชุมชนที่ภูฏานสนใจ เพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าด้านท่องเที่ยว

ด้านท่องเที่ยว ไทยและภูฏานได้มีการต่ออายุ MOU ว่าด้วยความร่วมมือด้านการท่องเที่ยวระหว่างการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และกรมการท่องเที่ยวภูฏาน โดยเฉพาะการท่องเที่ยวทางพุทธศาสนา (Buddhist Tourism) การท่องเที่ยวชุมชนอย่างยั่งยืน (Community-based Tourism) และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Medical and Wellness) ภายใต้แนวคิด “2 ราชอาณาจักร

1 จุดหมายปลายทาง” อันจะช่วยส่งเสริมการขยายตัวของจำนวนนักท่องเที่ยวของทั้งสองประเทศให้มากขึ้น เพิ่มโอกาสการลงทุนของนักธุรกิจไทยในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

ภูฏานได้ประกาศเปิดโครงการก่อสร้าง Gelephu Mindfulness City (เกเลฟู มายฟูลเนส ซิตี้) ซึ่งจะเป็นเมืองอัจฉริยะแห่งแรกของภูฏาน ตั้งอยู่ทางตอนใต้ของประเทศ ติดกับประเทศอินเดีย โดยมีแผนเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและเป็นประตูสำหรับนักท่องเที่ยวที่มาเยือนภูฏาน มีแผนที่จะสร้างท่าอากาศยานระหว่างประเทศแห่งใหม่ โรงงานผลิตไฟฟ้าพลังน้ำ และเส้นทางคมนาคม ซึ่งเป็นโอกาสให้นักลงทุนไทยที่มีศักยภาพและความสนใจในภูฏานเข้ามาลงทุนในโครงการดังกล่าว

นอกจากนี้ นายณัฏฐ์ ได้กล่าวเปิดการเจรจาตกลงการค้าเสรี (FTA) ระหว่างไทยกับภูฏานอย่างเป็นทางการ เพื่อเปิดเสรีทางการค้าจะเป็นกุญแจสำคัญที่จะกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวของการค้าให้บรรลุเป้าหมายที่ 120 ล้านดอลลาร์สหรัฐ อีกทั้งการสานต่อปฏิสัมพันธ์ทั้งในระดับรัฐและเอกชนระหว่างกันจะเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยขับเคลื่อนการค้า

ปัจจุบันประเทศภูฏานเป็นคู่ค้าอันดับที่ 7 ของไทยในภูมิภาคเอเชียใต้ รองจากอินเดีย ปากีสถาน บังกลาเทศ ศรีลังกา มัลดีฟส์ และเนปาล ตามลำดับ สินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปภูฏาน เช่น เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และชิ้นส่วน รถกระบะ บะหมี่ กุ้งสำเร็จรูป ขนมปังกรอบ เส้นพาสตา ผลไม้อบแห้ง หม้อหุงข้าว ถ้วยชามเซรามิก แชมพู และยางรถยนต์ ส่วนสินค้านำเข้าสำคัญของไทยจากภูฏาน เช่น ยางสำหรับอากาศยาน ถั่วเขียว ผลิตภัณฑ์ทองแดง และสารเคมีที่ใช้ในห้องปฏิบัติการ เป็นต้น



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



อาร์เอสเปิดแฟรนไชส์ “PET ALL MY LOVE” ในปั้มน้ำมันจากเอาใจทาสแมว-หมา

นายสุรชัย เชษฐโชติศักดิ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน) กล่าวว่าร้านแฟรนไชส์ “PET ALL MY LOVE” เกิดจากความรักที่มีต่อสัตว์เลี้ยง นำไปสู่การส่งมอบสินค้าและบริการที่เปี่ยมด้วยความรัก ซึ่งคัดสรรโดยทีมงานและสัตวแพทย์ที่เข้าใจสัตว์เลี้ยงในราคาที่เหมาะสมและเข้าถึงได้

ปัจจุบัน PET ALL MY LOVE เปิดให้บริการแล้ว 2 สาขา คือ สาขา 81 Badminton ถนนเจริญราษฎร์ และสาขา The Grove หทัยราษฎร์ ซึ่งมีแผนที่จะขยายสาขาเพิ่มให้ครอบคลุมทั่วประเทศ ให้ครบ 50 สาขา ภายใน 3 ปี โดยในปีแรกจะลงทุนประมาณ 100 ล้านบาท ซึ่งจะเป็นการร่วมลงทุนกับบริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ภายใต้แบรนด์ ‘PET ALL MY LOVE’ ในสถานีบริการน้ำมัน Bangchak Unique Design Station ซึ่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ และยังสอดคล้องกับพันธกิจของ “บางจาก” ที่มุ่งมั่นในการดูแลชุมชนและสังคม โดย ‘PET ALL MY LOVE’ จะเป็นศูนย์รวมสินค้าและบริการสำหรับสัตว์เลี้ยง รวมถึงเป็น Pet Wellness Center และมีร้านขายยาสำหรับสัตว์เลี้ยงที่มีสัตวแพทย์คอยให้คำปรึกษา ภายใต้แนวคิด “Love-Centric Experience” เพื่อมอบความสะดวกรวดสบายใกล้บ้านลูกค้ากลุ่มคนรักสัตว์

นายชัยวัฒน์ โควาวิสารัช ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัทบางจาก และกรรมการผู้จัดการใหญ่ บริษัท บางจาก คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า ปัจจุบันบางจากฯ มีสถานีบริการกว่า 2,200 สาขาทั่วประเทศและมีแผนขยายเครือข่ายสถานีบริการเป็นมากกว่า 2,500 สถานีในปี 2573 โดยมีเป้าหมายในการส่งมอบผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง อาทิ Bangchak Hi Premium 97 และ Bangchak Hi Premium Diesel S พรีเมียมแก๊สโซฮอล์ และดีเซลที่มีค่าออกเทนและซีเทนสูงสุดในตลาด

นอกจากนี้ ยังมุ่งเน้นพัฒนาธุรกิจ Retail Experience เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค

พร้อมทั้งพัฒนาศักยภาพและใช้พื้นที่ในสถานีบริการน้ำมันเพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ล่าสุดได้ร่วมมือกับพันธมิตรที่แข็งแกร่งอย่าง อาร์เอส กรุ๊ป รุกสู่ธุรกิจแฟรนไชส์ รีเทล เปิด ‘PET ALL MY LOVE’ เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับกลุ่มคนรักสัตว์เลี้ยง พร้อมทั้งให้บริการอื่นๆ ที่ครบครันในสถานีบริการบางจาก

ซึ่งบางจากฯ ตั้งใจพัฒนา Unique Design Service Station ให้มีเอกลักษณ์โดดเด่น โดยนอกจากจะส่งมอบน้ำมันคุณภาพสูงแล้วยังนำเสนอสินค้าบริการที่หลากหลาย อาทิ ร้านสะดวกซื้อ ร้านอินเทอร์เน็ต ร้านอาหารแบรนด์ดัง บริการคาร์แคร์ และสถานีอัดประจุไฟฟ้า (EV Charger) ผ่านพื้นที่ใช้สอยที่กว้างขวาง สะดวกสบาย และเข้าถึงง่าย เพื่อส่งมอบประสบการณ์อันเป็นเอกลักษณ์ให้กับลูกค้าที่เข้าใช้บริการ ธุรกิจแฟรนไชส์ รีเทล เป็นธุรกิจที่มีแนวโน้มการเติบโตอย่างต่อเนื่องจากกลุ่มผู้บริโภคหันมานิยมเลี้ยงสัตว์เลี้ยงมากขึ้น

ทั้งนี้ PET ALL MY LOVE ภายในคอมมูนิตี้ของสถานีบริการน้ำมันบางจาก Unique Design Service Station จะแบ่งออกเป็น 4 รูปแบบ ตามขนาดพื้นที่ ได้แก่ ขนาดพื้นที่ 80 ตารางเมตร และ 150 ตารางเมตร จะเป็นแฟรนไชส์เน้นจำหน่ายสินค้าเพื่อสัตว์เลี้ยง และมี HATO Pet Pharmacy จำหน่ายยา อาหารเสริม และอาหารรักษาโรค ที่มีสัตวแพทย์ให้คำแนะนำในโซนจำหน่ายยา ในส่วนของพื้นที่ 180 ตารางเมตร จะเป็นแฟรนไชส์และ HATO Pet Pharmacy ซึ่งจะเพิ่ม HATO Pet Wellness Center บริการสปา อาบน้ำ-ตัดขน สำหรับสัตว์เลี้ยง และขนาดใหญ่มากกว่า 180 ตารางเมตรขึ้นไป จะเป็นรูปแบบโรงพยาบาลสัตว์ ร่วมกับแฟรนไชส์ โดยสาขาแรกจะเปิดภายในสิ้นเดือนกรกฎาคม 2567 นี้ และคาดว่าจะเปิดครบ 20 สาขาภายในหนึ่งปี

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



“ภูมิธรรม” นำทัพบุก Cannes Film Festival 2024 ผลักดัน Soft Power สู่ตลาดโลก

นายวิทยากร มณีเนตร โฆษกกระทรวงพาณิชย์ เปิดเผยว่า ระหว่างวันที่ 16 - 19 พฤษภาคม 2567 นายภูมิธรรม เวชยชัย รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ได้นำทีมผู้บริหารกระทรวงพาณิชย์เดินทางเยือนสาธารณรัฐฝรั่งเศส เพื่อรับเสด็จทูลกระหม่อมหญิงอุบลรัตนราชกัญญา สิริวัฒนาพรรณวดี องค์ประธานพิธีเปิดกิจกรรม Thai Night 2024 ในงาน Cannes Film Festival 2024 ณ เมืองคานส์ สาธารณรัฐฝรั่งเศส และเข้าร่วมงาน Cannes Film Festival 2024 ซึ่งเป็นงานเทศกาลภาพยนตร์ที่เก่าแก่และใหญ่ที่สุด

ภายในเทศกาลมีกิจกรรมทางธุรกิจ อาทิ งานแสดงสินค้า Marché du Film ที่เป็นตลาดซื้อ-ขายภาพยนตร์ที่ใหญ่ที่สุดในยุโรป เป็นโอกาสที่ดีที่จะได้ผลักดัน Soft Power ผ่านภาพยนตร์ ซีรีส์ไทย ไปสู่ตลาดโลก ปีนี้มีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมกิจกรรมจับคู่เจรจาการค้า (Business Matching) ในงาน Marché du Film จำนวน 12 บริษัท ในสาขาอุตสาหกรรมภาพยนตร์ แอนิเมชัน ซีรีส์วาย และธุรกิจบันเทิงที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนจะได้สำรวจช่องทางเพื่อขยายโอกาสสำหรับสินค้าและบริการไทยในตลาดฝรั่งเศส

หลังจากนี้กระทรวงพาณิชย์จะส่งเสริมอุตสาหกรรมหนังให้มากขึ้น เพราะเราเห็นความต้องการของตลาด ซึ่งไทยมีจุดเด่นหลายด้าน ทั้งสถานที่ถ่ายทำเทคนิคการตัดต่อและค่าแรง รวมไปถึงการสนับสนุนจากภาครัฐในการลดภาษี โดยทั้งดิสเนย์ ฮอลลีวูด ก็มาใช้โลเคชันประเทศไทย จะสร้างรายได้เข้าประเทศให้สูงขึ้น

การเยือนครั้งนี้ยังมุ่งเน้นที่จะสร้างโอกาสอาหารไทย และธุรกิจบริการร้านอาหารไทยในตลาดฝรั่งเศส โดยนายภูมิธรรม จะเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมอาหารไทยร่วมกับอินฟลูเอนเซอร์ที่มีชื่อเสียงในฝรั่งเศสและภูมิภาคยุโรป ที่มีผู้ติดตามบน Instagram รวมกว่า 1 ล้านคน ทำคอนเทนต์เกี่ยวกับอาหารไทย และมอบประกาศนียบัตร Thai SELECT ให้แก่ร้านอาหาร Tuk Tuk Thai Café

ซึ่งเป็นร้านอาหารไทย ที่ได้รับความนิยมในเมืองคานส์ มีการนำของใช้ของตกแต่งจากไทยมาประดับร้าน รวมถึงนำข้าวตอดดิบจากไทย โดยผสมผสานกับการปรุงแต่งรสชาติ ให้หน้าตาของอาหารเข้ากับสมัยนิยมแต่คงรสชาติแบบไทยแท้

นอกจากนี้ นายภูมิธรรมมีแผนในการนำคณะเดินทางไปเมืองยังแอ์ช เพื่อหารือกับผู้อำนวยการใหญ่ภาคบริการเมืองแอ์ช ที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับในระดับโลกด้านความเชี่ยวชาญในการผลิตน้ำหอมและเครื่องสำอาง ซึ่งไทยมีความต้องการจะประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เครื่องหอมและเครื่องสำอางจากไทย ให้เป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น ในกลุ่มผู้ผลิตเครื่องหอมและเครื่องสำอางชั้นนำในฝรั่งเศส และจะเชิญผู้ประกอบการท้องถิ่นของฝรั่งเศส เยือนงานแสดงสินค้านานาชาติในไทย เช่น งาน THAIFEX - ANUGA ASIA งาน THAIFEX-HOREC ASIA และงาน STYLE Bangkok เพื่อสร้างโอกาสทางการค้าระหว่างกัน และสร้างความเชื่อมั่นในศักยภาพของผู้ประกอบการไทยให้ดียิ่งขึ้น

ทั้งนี้ ในปี 2566 การค้ารวมระหว่างไทยกับฝรั่งเศสมีมูลค่า 5,280.14 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัวเพิ่มขึ้น 17.17% จากปีก่อนหน้า โดยการส่งออกสินค้าไทยไปฝรั่งเศส คิดเป็นมูลค่า 1,938.86 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หดตัว 8.58% โดยฝรั่งเศสถือเป็นตลาดส่งออกสำคัญลำดับที่ 3 ใน EU รองจากเยอรมนี และเนเธอร์แลนด์

ซึ่งสินค้าส่งออกสำคัญของไทยไปยังฝรั่งเศส ได้แก่ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ อัญมณีและเครื่องประดับ ผลิตภัณฑ์ยาง และยางพารา ในขณะที่สินค้าซึ่งเป็นที่นิยมในตลาดฝรั่งเศส ได้แก่ เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว มูลค่ารวม 16.18 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขยายตัวเพิ่มขึ้น 311.62%



In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน - Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@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



▶ @dharmitiseminar, @dharmitihr



Download
ตารางสัมมนา

ธรรมนิติ
DHARMNITI

หนังสือพิมพ์

ข่าวพู้ท์หุ้น

เลขที่ใบอนุญาต : สสข 17/2562
หนังสือพิมพ์ในเครือธรรมนิติ

ก้าวสู่ปีที่
16

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์
เพียง 4 ขั้นตอน
(ลองเองได้ 24 ชม.)



ลงทะเบียน
ผู้ใช้งานใหม่



สั่งซื้อ/ชำระเงิน



ลงประกาศ



ดาวน์โหลด
หนังสือพิมพ์



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



แปรรูป หจก.
เป็นบริษัทจำกัด



รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาัยกักรัฟัฟัฟัฟ
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, ใ้กัฟัฟ, สัฟัฟ
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพันสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

อัตราค่าลงประกาศ

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

หมายเหตุ

1. ราคาขึ้นอยู่กับมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีซื้อแฟกซ์จากทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แฟกซ์จาก/1 บริษัท 3. สงวนลิขสิทธิ์แฟกซ์จากลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่านั้น