



โครงการ EEC โอกาสสำคัญของธุรกิจ Cybersecurity

โครงการ EEC (Eastern Economic Corridor) หรือ “โครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก” เป็นพื้นที่ที่มีโครงสร้างพื้นฐานด้านโทรคมนาคมและโครงสร้างพื้นฐานที่ใช้ในการจัดเก็บข้อมูลมาก ผู้ประกอบการใน EEC จึงมีแนวโน้มที่จะปรับเปลี่ยนแนวทางการดำเนินธุรกิจไปสู่ระบบดิจิทัลมากขึ้น และมีโอกาสที่จะถูกโจมตีทางไซเบอร์ได้สูงขึ้น นำมาสู่ความต้องการระบบ Cybersecurity เพื่อป้องกันภัยคุกคามดังกล่าว

ผู้ให้บริการโทรคมนาคมของไทยในปัจจุบันสามารถให้บริการ 5G ในพื้นที่ EEC ได้ทั้งหมด ผสานกับผู้ให้บริการ Data Center ชั้นนำของโลก ได้แก่ Amazon SUPERNAP และ CtrIS มีการลงทุน Data Center ไปแล้วและมีแผนที่จะลงทุนเพิ่มเติมในชลบุรี ส่งผลให้องค์กรต่าง ๆ ในพื้นที่ EEC สามารถส่งข้อมูลผ่านระบบเครือข่ายได้อย่างรวดเร็ว รวมทั้งสามารถเข้าถึงบริการระบบ Cloud อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งจะทำให้การประมวลผลข้อมูลในระบบ Cloud ได้เร็วขึ้น ปัจจุบันเหล่านี้มีแนวโน้มที่จะกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในพื้นที่ EEC หันมาใช้เทคโนโลยีดิจิทัล เช่น เทคโนโลยี Internet of Things (IoT) และจัดเก็บข้อมูลบนระบบ Cloud มากขึ้นเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งอาจก่อให้เกิดความเสี่ยงจากถูกโจมตีทางไซเบอร์ จึงนำมาสู่ความต้องการระบบ Cybersecurity

ผู้ประกอบการในพื้นที่ EEC ที่เป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์ และปิโตรเคมี ซึ่งค่อนข้างมีความพร้อมด้านเงินทุนและบุคลากรมีแนวโน้มที่จะใช้เทคโนโลยี IoT มากขึ้นในการเพิ่มประสิทธิภาพในสายการผลิต การติดตามการทำงานของเครื่องจักรอุตสาหกรรมแบบ Real Time มากกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ เนื่องจากอุตสาหกรรมเหล่านี้มีสัดส่วนค่าใช้จ่ายในการดูแลเครื่องจักรอุตสาหกรรมสูงกว่าอุตสาหกรรมอื่น ๆ รวมทั้ง

จัดเก็บและประมวลผลข้อมูลจากการใช้ IoT ในระบบ Cloud มากขึ้น ส่งผลให้ความต้องการใช้ Cybersecurity ประเภท Network Security Data Security Identity and Access Management และ Cloud Security ในพื้นที่ EEC มากขึ้นตาม เนื่องจากผู้ประกอบการที่ใช้เทคโนโลยี IoT มีความเสี่ยงที่ระบบเครือข่าย (Network) และข้อมูลในอุปกรณ์ IoT

รวมทั้งข้อมูลที่จัดเก็บบนระบบ Cloud อาจจะถูกโจมตีหรือโจรกรรมข้อมูลต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องติดตั้ง Cybersecurity สี่ประเภทดังกล่าว เพื่อป้องกันระบบ Network ข้อมูลในอุปกรณ์ IoT และข้อมูลที่จัดเก็บในระบบ Cloud จากการถูกโจมตีและถูกโจรกรรมข้อมูลต่าง ๆ ในอุปกรณ์ IoT และระบบ Cloud

ความต้องการใช้ระบบ Cybersecurity ที่เพิ่มขึ้นในพื้นที่ EEC จะมีส่วนช่วยสนับสนุนให้รายได้รวมของอุตสาหกรรมระบบ Cybersecurity ของไทยเพิ่มขึ้น โดย Krungthai COMPASS ประเมินว่ารายได้รวมของอุตสาหกรรมนี้จะเพิ่มขึ้นจาก 4.4 พันล้านบาทในปี 2565 เป็น 6.3 พันล้านบาทในปี 2568

ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมระบบ Cybersecurity ที่ต้องการขยายฐานลูกค้าไปยังพื้นที่ EEC อาจจำเป็นต้องหาพาร์ตเนอร์ทางธุรกิจและลูกค้า โดยหนึ่งในแหล่งเครือข่ายสำคัญคือ EEC Automation Park ซึ่งเป็นศูนย์ความร่วมมือเพื่อการพัฒนาบุคลากรและเทคโนโลยีด้านอุตสาหกรรม 4.0 ในพื้นที่ EEC นอกจากนั้น ควรเลือกจัดจำหน่ายระบบ Cybersecurity ที่เจ้าของผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองจากมาตรฐาน ISO/IEC 27001 : 2013 เพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลของลูกค้าในระบบ Cybersecurity ได้รับการปกป้องอย่างปลอดภัยสูงสุด

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



คปท. ชนะคดี “สินม้คกงประกัณกั” ฟ้องเรียกค่าเสียหาย 4 ม้ลัน

เมื่อวันที่ 18 มิถุนายน 2567 ศาลปกครองกลางได้นัดฟังคำพิพากษาในคดีหมายเลขดำที่ 752/2565 กรณีบริษัท สินม้คกงประกัณกั จำกัด (มหาชน) ยื่นฟ้อง สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจประกัณกั (สำนักงาน คปท.) เพื่อเรียกค่าเสียหาย 4 ม้ลันล้านบาท โดยศาลปกครองกลางได้มีคำพิพากษาให้สำนักงาน คปท. เป็นฝ่ายชนะคดี

ซึ่งคำพิพากษาดังกล่าวไม่เกินความคาดหมายของสำนักงาน คปท. เนื่องจากสำนักงาน คปท. ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัสำหรับกรรมธรรม์ประกัณกัโควิด เว้นแต่ปรากฏหลักฐานชัดเจนต่อบริษัทว่าผู้เอาประกัณกัได้กระทำการทุจริตหรือฉ้อฉลประกัณกั เพื่อให้ตนเองหรือผู้อื่นได้รับประโยชน์จากการประกัณกั

โดยมูลเหตุสำคัญในการออกคำสั่งดังกล่าวมาจากในช่วงกลางปี 2564 สถานการณ์โควิด-19 ระบาดอย่างหนัก บริษัทสินม้คกงประกัณกัฯ ซึ่งเป็นบริษัทประกัณกัที่ขายประกัณกัโควิดแบบเจอ-จ่าย-จบ หรือ COVID 2 in 1 นับ 1,000,000 ฉบับ ได้ส่งหนังสือถึงลูกค้าของบริษัทฯ โดยกล่าวอ้างเหตุของการบอกเลิกสัญญาสรุปได้ว่าเป็นผลสืบเนื่องจากการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ทำให้ผู้เอาประกัณกัของบริษัทฯ ได้รับความเดือดร้อนเสียหายในช่วงเวลาที่เกิดโรคระบาดอย่างรุนแรง

เกิดความตื่นตระหนกแก่ผู้เอาประกัณกัของบริษัทอื่น และกรรมธรรม์อื่นว่าจะถูกบอกเลิกกรรมธรรม์หรือไม่ และทำให้เกิดกระแสสังคมวิพากษ์วิจารณ์ธุรกิจประกัณกัในแง่ลบ จึงมีความจำเป็นเร่งด่วนเพื่อแก้ไขปัญหาไม่ให้ลุกลาม เพราะถ้าหากบริษัท สินม้คกงประกัณกัฯ สามารถบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัโควิดได้เป็นผลสำเร็จ ก็สุ่มเสี่ยงที่จะถูกนำไปเป็นโมเดลให้กับ

บริษัทประกัณกัรายอื่น ๆ สามารถบอกเลิกกรรมธรรม์ในลักษณะเดียวกันนี้ได้เช่นกัน ซึ่งจะส่งผลกระทบเป็นวงกว้างกับประชาชนที่ถือกรรมธรรม์ประกัณกัโควิดรายอื่นทั้งหมดด้วย

สำนักงาน คปท. จึงได้อาศัยฐานอำนาจที่มีอยู่ออกคำสั่งนายทะเบียนที่ 38/2564 ห้ามการบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัสำหรับกรรมธรรม์ประกัณกัโควิด เพื่อปกป้องผลประโยชน์ของประชาชนที่ถือกรรมธรรม์ประกัณกัโควิด-19 ทั้งระบบจำนวน 16 ล้านฉบับ มูลค่าสินไหมทดแทนเกือบ 100,000 ล้านบาท ให้ได้รับความคุ้มครองตามเงื่อนไขกรรมธรรม์ประกัณกัต่อไปจนกว่าจะหมดอายุกรรมธรรม์

นอกจากนี้ สำนักงาน คปท. เล็งเห็นว่าหากปล่อยให้มีการบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัโควิด-19 ในขณะที่สถานการณ์โควิดรุนแรงและประชาชนหาซื้อประกัณกัโควิด-19 ไม่ได้ ก็จะเป็นการปล่อยปละละเลยให้บริษัทผู้รับประกัณกัใช้สิทธิโดยไม่สุจริต และเอาเปรียบประชาชนจนถึงขั้นอาจถูกมองได้ว่าเป็นการล่อลวงประชาชนไปตามยถากรรม

ดังนั้น คำพิพากษาในคดีนี้จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะถ้าหากสำนักงาน คปท. เป็นฝ่ายแพ้คดี ก็อาจถูกนำไปใช้เป็นบรรทัดฐานใหม่ ให้กับบริษัทผู้รับประกัณกัใช้เป็นแนวทางบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัประเภทอื่น หากเห็นว่ารับประกัณกัไปแล้วแต่มีแนวโน้มที่บริษัทผู้รับประกัณกัจะต้องจ่ายค่าสินไหมทดแทนเป็นจำนวนมาก บริษัทผู้รับประกัณกัอาจใช้เป็นเหตุในการบอกเลิกกรรมธรรม์ประกัณกัได้แบบเหมาเข่งในทุกกรณี ซึ่งไม่เคยเกิดขึ้นในสารบบของธุรกิจประกัณกัทั่วโลกมาก่อน และอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของประชาชนที่มีต่อระบบประกัณกัในภาพรวมทั้งหมด

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานภาษี - 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 นาคามูระ พรีซิชั่น(ไทยแลนด์) จำกัด (สำนักงานใหญ่)

NAKAMURA PRECISION (THAILAND) CO., LTD.

64/161 ซ.4 ต.ปทุมวัน อ.ปทุมวัน จ.ปทุมธานี 11140

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0 1055 67017 42 6 โทร 033-012091-2 แฟกซ์ 033-012093

July 05, 2024

To Shareholders with voting right:

Notice of The Annual General Meeting of Shareholders

Dear Shareholders:

We would like to express our appreciation to you for your support and patronage. You are cordially invited to attend The Annual General Meeting of Shareholders of Nakamura Precision (Thailand) Co., Ltd. (The NPTH). The meeting will be held for the purpose as described below.

1. Date and Time July 24, 2024 at 01:00 pm Thailand time.
2. Place Meeting room at Nakamura Precision (Thailand) Co., Ltd.
3. Agenda (1) The Business report , Consolidated Financial Statements for the NPTH's 11th year (April 1, 2023 – March 31, 2024) (2) Election of Directors (3) Election of Auditors (4) Others



Sincerely Yours,

中村 恵子

Mrs.Keiko Nakamura
Managing Director

ฉบับที่ 3417 วันที่ 22 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 1



บริษัท ซอร์สโค้ด จำกัด

1 อาคารศูนย์นวัตกรรม ซอร์สโค้ด 2 ชั้น 2 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กทม. 10400

โทรศัพท์ (022) 11-4829

(มติพิเศษ) เพื่อออกเช็คชั่งกับบริษัท

วันที่ 21 กรกฎาคม 2567

เรื่อง ขอเชิญประชุมผู้ถือหุ้น (สามัญ / ธรรมดา) ประจำปี 2567

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท ซอร์สโค้ด จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของบริษัท ซอร์สโค้ด จำกัด มีมติให้เรียกประชุมผู้ถือหุ้นสามัญ ประจำปี ครั้งที่ 3 ในวันที่ 5 สิงหาคม 2567 เวลา 10.00 น.

ณ สำนักงานเลขที่ 1 อาคารพหลพล ขอกว้างรังสิต 2 ชั้น 2 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10400

เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

วาระที่ 1 พิจารณารายงานผลการดำเนินงานประจำปี

ข้อ 12. ดำเนินการว่าเรื่องประชุมใหญ่ของกรรมการให้ถึงขั้นพิจารณาอย่างน้อยสองครั้งในหนึ่งปีเพื่อให้ทราบถึง หรือส่งมอบเรื่องประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้นก่อนวันประชุม ไม่ใช่ว่าจะขึ้น

จึงเรียนมาเพื่อโปรดประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว

ขอแสดงความนับถือ

นางสาวปัทมา ศรีสุตา
ประธานกรรมการบริษัท



ฉบับที่ 3417 วันที่ 22 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 2



บริษัท นิสชิน เอสทีซี ฟลาวมิลลิ่ง จำกัด

24/3 หมู่ 6 ถนนพหลโยธิน 2 กิโลเมตรครึ่ง อ.เมืองสุพรรณบุรี จ.สุพรรณบุรี 74000

โทร : 034-834-720-2, 034-410-804-5 แฟกซ์ : 034-495018

วันที่ 20 กรกฎาคม พ.ศ. 2567

เรื่อง การจ่ายเงินปันผล

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นบริษัท นิสชิน เอสทีซี ฟลาวมิลลิ่ง จำกัด

ด้วยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น บริษัท นิสชิน เอสทีซี ฟลาวมิลลิ่ง จำกัด ครั้งที่ 1/2567 เมื่อวันที่ 19 กรกฎาคม 2567

ณ สำนักงานเลขที่ 24/3 หมู่ 6 ถนน พหลโยธิน 2 กิโลเมตรครึ่ง อ.เมืองสุพรรณบุรี จ.สุพรรณบุรี ได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรสะสมจากการดำเนินงานของผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ในอัตราหน่วยละ 66.67 บาทต่อหุ้น โดยกำหนดให้จ่ายเงินปันผลภายในวันที่ 30 กรกฎาคม พ.ศ. 2567

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ขอแสดงความนับถือ



(นายปวิศ วัชรเลิศมงคล)

กรรมการบริษัท

ฉบับที่ 3417 วันที่ 22 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 3



บริษัท นิสชิน เอสทีซี ฟลาวมิลลิ่ง จำกัด
NISSHIN-STC FLOUR MILLING CO.,LTD.

สำนักงานใหญ่ : 126/88-91 ถนนพหลโยธิน แขวงจตุจักร กรุงเทพมหานคร 12600 โทร. 0-2439-7425-31 โทรสาร 0-2439-7432

HEAD OFFICE : 126/88-91 KRUNGTHONBURI RD. BANGKUMPOOLANG, KLONGSAM, BANGKOK 10800. TEL. 0-2439-7425-31 FAX. 0-2439-7432

NOTICE OF THE ORDINARY GENERAL MEETING OF SHAREHOLDERS
NO. 1/2024

To: Shareholders,

Notice is hereby given by the Board of Directors of the company that the Ordinary General Meeting of Shareholders No. 1/2024 shall be held at 9:30 hours on Friday July 26, 2024 at the meeting room of the Nissin-STC company, 23rd floor ERGO Tower, 126/88-91 Krungthongburi Road, Banglumpoolang, Klongsam, Bangkok, Thailand to consider the following issues;

1. Approval of Minutes

1.1 Approval of Minutes of the Ordinary General Meeting of Shareholders no. 1/2023 held on Monday July 24, 2023

2. Directors' reports

3. Issues for Consideration/Deliberation

3.1 Approval of the balance sheet and the profit and loss statement for the year ended March 31, 2024

3.2 Approval of dividend on the results of operation for the year ended March 31, 2024

3.3 Election of new directors to replace those who retired by rotation or by resignation and fixing the power of directors

3.4 Appointment of the company's auditor and fixing his remuneration

3.5 Amendment of Articles of Association

4. Other business (if any)

The notice is hereby issued on Tuesday June 25, 2024 at the office of the company in Bangkok, Thailand.

By order of the Board of Directors

Pawinsak

Mr. Pawinsak Pusithvudhikul
Chairman

高梨 建司

Mr. Kenji Takanashi
Vice-Chairman and Director



โรงงานแป้งมัน (สาขา 1) : 101 หมู่ 1 ซอยสามัคคี แขวงจตุจักร อำเภอจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10100 โทร 02-264-7163, 02-264-3888, 02-264-3324 โทรสาร : 02-264-3888
FLOUR MILLING FACTORY (BRANCH 1) : 101 MOO 1, SOI SAMAKKI, JUNG JUNG, BANGKOK 10100, THAILAND TEL: 02-264-7163, 02-264-3888, 02-264-3324 FAX: 02-264-3888
โรงงานแป้งมัน (สาขา 2) : 888 หมู่ 1 ตำบลหนองปรือ อำเภอบางละมุง จังหวัดชลบุรี 20150 โทร : 036-940-1976 โทรสาร : 036-940-1977
FLOUR MILLING FACTORY (BRANCH 2) : 888 MOO 1, TAMBON NONGPRUE, AMPHUR BANG LAE, CHONBURI 20150 TEL: 036-940-1976 FAX: 036-940-1977

ฉบับที่ 3417 วันที่ 22 กรกฎาคม 2567 ลำดับที่ 4

สนค. หนุนผู้ประกอบการส่งออก 3 กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพ

สนค. เผยกลุ่ม 3 ประเทศคู่ค้าใหม่ที่มีศักยภาพ ช่วยให้ไทยส่งออกได้มากขึ้น พร้อมดันสินค้าระดับรอง ดาวเด่น เสริมสินค้าหลักที่เจอแข่งขันสูงเจาะส่วนแบ่งตลาด ดันส่งออกไทยเพิ่ม

นายพูนพงษ์ นัยนาภากรณ์ ผู้อำนวยการสำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า (สนค.) กระทรวงพาณิชย์ กล่าวว่า สนค. โดยกองยุทธศาสตร์การพัฒนาความสามารถในการแข่งขัน ได้วิเคราะห์ตลาดส่งออกศักยภาพใหม่ของไทยที่ควรต้องผลักดัน โดยมี 3 กลุ่มใหญ่ คือ

(1) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง โดยไทยส่งออกในสัดส่วนที่สูง แต่น้อยกว่าศักยภาพการนำเข้าของประเทศคู่ค้า ได้แก่ สวิตเซอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร เกาหลีใต้ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซาอุดีอาระเบีย กาตาร์ อิสราเอล แคนาดา เม็กซิโก ชิลี รัสเซีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือการขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น ปรับปรุงพัฒนาคุณภาพ และรักษามาตรฐานสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด หากช่องทางการค้าใหม่ ๆ เพื่อให้ไทยสามารถส่งออกได้เพิ่มขึ้นสอดคล้องกับศักยภาพการนำเข้าของลูกค้า

(2) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าสูง แต่ระดับมูลค่าการส่งออกของไทยอยู่ในระดับปานกลางถึงน้อย ได้แก่ นอร์เวย์ อาเซอร์ไบจาน คาซัคสถาน โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก คือขยายความร่วมมือและเปิดเสรีการค้าระหว่างกันมากขึ้น เร่งศึกษาตลาดเพื่อเพิ่มส่วนแบ่งทางการค้า

(3) กลุ่มประเทศคู่ค้ามีศักยภาพการนำเข้าปานกลาง แต่ความต้องการซื้อตรงกับความต้องการขายอยู่ในระดับสูง ได้แก่ โมร็อกโก เซอร์เบีย โคลัมเบีย บาห์เรน ยูเครน อูรูกวัย อาร์เจนตินา โบลิเวีย โดยแนวทางการส่งเสริมและการผลักดันการส่งออก

คือศึกษาตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อให้ไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดกลุ่มนี้ให้มากขึ้นในอนาคต

นายพูนพงษ์กล่าวว่า แม้ว่าตลาดเหล่านี้จะมีสัดส่วนไม่มากในปัจจุบัน แต่มีความสอดคล้องทางการค้าสินค้ากับไทยที่สูง ทำให้สามารถสร้างโอกาสในการขยายส่วนแบ่งการตลาดในประเทศที่กล่าวมาข้างต้นได้มากขึ้น

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

ไทยยังคงพึ่งพาประเทศคู่ค้าหลักในการส่งออก ซึ่งปัจจุบันประเทศคู่ค้าหลักต่างได้รับผลกระทบจากเงินเฟ้อสูง เศรษฐกิจชะลอ กำลังซื้อลด รวมถึงความขัดแย้งทางภูมิรัฐศาสตร์ ดังนั้นไทยจะต้องส่งเสริมและผลักดันตลาดส่งออกศักยภาพใหม่เพื่อทดแทนตลาดเก่า

นอกจากกลยุทธ์การเปิดตลาดใหม่ มีความจำเป็นที่จะต้องผลักดันสินค้าตัวเด่นระดับรองหรือสินค้าระดับรอง ซึ่งเป็นสินค้าที่มีศักยภาพ มีโอกาสเติบโตได้ดี และมีความต้องการจากตลาดโลกอย่างต่อเนื่อง แต่ยังมีมูลค่าการส่งออกน้อย จากข้อมูลการส่งออกสินค้าของไทยพบว่า การส่งออกสินค้าในแต่ละหมวด มีการกระจุกตัวอยู่ที่สินค้าหลักมานาน ซึ่งในปัจจุบันสินค้ากลุ่มดังกล่าวต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงขึ้นและการเติบโตที่ลดลง ส่งผลให้การส่งออกของไทยยังไม่สามารถขยายตัวได้อย่างเต็มศักยภาพเท่าที่ควร

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



อุตสาหกรรมอู่ต่อเรือคึกคัก รับแลนด์บริดจ์ ท่อเกี่ยวทางทะเล

อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล-อู่ต่อเรือคึกคัก รับ “แลนด์บริดจ์” ด้านพัฒนา เตรียมงบ 250 ล้าน อัปสเกล แรงงาน 1 แสนอัตราทั่วประเทศ “เลิศศักดิ์” เผยยอดจองเรือ ขนาดใหญ่พุ่ง 200% ขณะความต้องการรูปเปอร์ยอร์ช 80-90%

นายสุริยะ จึงรุ่งเรืองกิจ รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคม เปิดเผยว่า ในวันที่ 1 กรกฎาคม 2567 นี้ สุลต่าน อหฺเหม็ด บิน สุลาเย็ม ประธานกลุ่มบริษัท Dubai Port World (DP World) ซึ่งเป็นบริษัทชั้นนำของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE) มีความเชี่ยวชาญด้านโลจิสติกส์ทางทะเล เตรียมเดินทางมาพบ นายเศรษฐา ทวีสิน นายกรัฐมนตรี เพื่อหารือโครงการแลนด์บริดจ์ และจะลงพื้นที่เพื่อสำรวจศักยภาพของการพัฒนาโครงการ

การเดินทางมาพบนายฯ ของ DP World ในครั้งนี้ ตอกย้ำได้ว่าโครงการแลนด์บริดจ์ เป็นโครงการที่ต่างชาติแสดงความสนใจร่วมทุน และจะเป็นโครงการที่เกิดขึ้นจริง 100% ภายในรัฐบาลนี้ โดยหากมีการลงทุนโครงการแลนด์บริดจ์ จะช่วยกระตุ้นเม็ดเงินลงทุนลงระบบเศรษฐกิจมากถึง 1 ล้านล้านบาท นายสุริยะกล่าว

ขณะที่ภาคเอกชนสะท้อนความเห็นต่อโครงการแลนด์บริดจ์ว่า หากเกิดขึ้นจริง ตามที่รัฐบาลแสดงความมั่นใจ จะส่งผลต่ออุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรืออย่างมหาศาล โดยนายเลิศศักดิ์ ปนกกลีน นายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดพังงา และที่ปรึกษาสามัญประจำคณะกรรมาธิการท่องเที่ยวสภาผู้แทนราษฎร ให้ข้อมูลว่าอุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเลจะมีมูลค่าสูงมากในอนาคต โดยเฉพาะหากโครงการแลนด์บริดจ์เกิดขึ้นจริง จะมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นอีกมาก อาทิ อุตสาหกรรมท่องเที่ยวทางทะเล และอุตสาหกรรมอู่ต่อเรือ ซึ่งขณะนี้มีความต้องการสูง แต่ขาดแรงงานฝีมือที่จะซ่อมเรือ

ช่างทาสีเรือ และช่างฝีมือที่เกี่ยวข้องกับเรือ ทำให้ต้องพึ่งบริษัทต่างชาติ ในอนาคตถ้าประเทศไทยมีบุคลากรที่มีความพร้อม โอกาสที่จะมีอู่ต่อเรือ เพื่อรองรับโครงการแลนด์บริดจ์ รวมทั้งการท่องเที่ยวทางทะเลจะสดใสมากขึ้น

นายกสมาคมธุรกิจการท่องเที่ยวจังหวัดพังงา กล่าวว่า สำหรับอู่ต่อเรือในประเทศไทยที่เป็นลักษณะ SMEs หรือรูปแบบของสปีดโบต มีทั้งเรือไฟเบอร์และเรืออะลูมิเนียม โดยอู่ต่อเรืออะลูมิเนียมขณะนี้ช่างไม่มีเลย ขณะที่ความต้องการของตลาดต้องการเรืออะลูมิเนียมค่อนข้างมาก ทำให้ราคาเรือสูงไปด้วย และอาจจะรอนานเพราะต้องใช้ฝีมือประณีตค่อนข้างมากต่างจากเรือไฟเบอร์ที่ขั้นตอนไม่ซับซ้อนมาก ดังนั้น ความต้องการแรงงานอู่ต่อเรือประมาณการคร่าว ๆ อย่างน้อย 3,000 คนทั่วประเทศ

อู่ต่อเรือในประเทศไทยมีหลายแห่ง ส่วนใหญ่เป็นต่อเรือขนาด S ขนาด M และขนาด L แต่อู่ต่อเรือขนาด L กับขนาด XL ที่เป็นเรือไซส์ใหญ่มีไม่มาก อู่ต่อเรือขนาดเล็กลงมา เช่นรูปแบบสปีดโบต มีประมาณ 20 - 30 แห่งทั่วประเทศ แต่ก็ยังไม่พอ เนื่องจากมีปัญหาจาก 3 ปัจจัยคือ (1) แรงงาน (2) การสนับสนุนจากภาครัฐให้เข้าถึงเรื่องเงิน (3) เทคโนโลยี นวัตกรรมให้สามารถประกอบเรือให้เร็วขึ้น จากเดิมที่ยังเป็นการต่อเรือแบบสูตรใครสูตรมัน ไม่เหมือนต่างประเทศ ที่ใช้นวัตกรรมเขียนบล็อกและใช้เทคโนโลยีในการผลิตให้เร็วขึ้นทำให้คุณภาพดี

ในส่วนอู่ต่อเรือของประเทศไทยอาจต้องเพิ่มเรื่องนวัตกรรมที่ทำให้มีรูปแบบเรือทันสมัย ซึ่งขณะนี้อู่ต่อเรือระดับประเทศในไทยก็มี แต่ติด 1 ใน 5 อู่ที่ผลิตส่งไปต่างประเทศได้ตลอด ผู้ประกอบการจึงมีความต้องการพัฒนาทั้งแรงงาน ทั้งอัปสเกล และเรื่องของนวัตกรรม เพราะยังมีตลาดที่กว้างมาก

In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

และนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานภาษาบัญชี - Update ภาษาการ - 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



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

รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์
เพียง 4 ขั้นตอน
(ลองเองได้ 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

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ประกาศคำสั่งศาล • อาญัติทรัพย์สิน • ลงประกาศฟ้องร้อง • บังคับจำนอง, โกงถอน, ล้มละลาย | <ul style="list-style-type: none"> • ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน • ลงประกาศพินสภาพพนักงาน • 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. ราคาปีรวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว 2. กรณีชื่อแฟกซ์ทางบริษัทฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แฟกซ์ต่อ/1 บริษัท 3. ส่วนลดสิทธิใช้แฟกซ์ทางประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2567 เท่านั้น