

Investor Club Association

ICN

IC e-newsletter
www.ic.or.th

Highlight News



งานสิทธิประโยชน์
ด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์



บริหารอย่างไร
ตอบโจทย์ตรงใจลูกค้า

Talent Mobility

ตัวช่วยเพิ่มความแกร่งให้ภาคเอกชนไทย

Vol.
15

Jan
2016



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

“ถ้าคิดว่าความชำนาญ
ที่เหนียว...ก็เหมือนกัน”

ICe-Expert

“ง่ายสำหรับคุณ... ยื่นขออนุญาตนำเข้าช่างฝีมือและผู้ชำนาญการด้วยระบบ e-Expert
พร้อมบริการติดต่อประสานงาน สำนักงานตรวจคนเข้าเมือง และกรมการจัดหางาน
แบบเบ็ดเสร็จครบวงจร”



0 2936 1429

คุณอภิชาติ ต่อ 314 apichartp@ic.or.th

คุณชลพัชร ต่อ 315 chonlapatchp@ic.or.th



www.ic.or.th



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



04

Talent Mobility ตัวช่วยเพิ่ม
ความแข็งแกร่งให้ภาคเอกชนไทย



07

eMT Online Phase 2



10

บริหารอย่างไร
ตอบโจทย์ตรงใจลูกค้า



15

งานสิทธิประโยชน์
ด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์



17

ไม่มีข้อแม้สำหรับความสำเร็จ



20

IC อาสา

Editor's Note

ICN ฉบับนี้ ขอสวัสดิ์ปีใหม่ 2559 และส่งความสุขไปยังสมาชิกและผู้ให้บริการของสมาคมสโมสรนักลงกุน ขออัญวยอวยพรให้ทุกท่านมีสุขภาพแข็งแรง ปราศจากโรคภัยทั้งปวง ให้ธุรกิจเจริญก้าวหน้าและประสบความสำเร็จในทุกเป้าหมายกันโดยถ้วนหน้า

ปี 2559 ประเทศไทยมีข่าวดีหลายเรื่องให้ได้ดีขึ้นใจกัน เช่น ธนาคารโลกได้ประเมินเศรษฐกิจของประเทศไทยว่าจะขยายตัวกว่า 2% และข่าวการที่ประเทศรัสเซียรับปากจะนำเข้ายางพาราจากไทยจำนวน 80,000 ตัน ซึ่งจะเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรผู้ปลูกยางได้ดีเป็นอย่างมาก ในขณะที่เดียวกันก็มีข่าวที่สร้างความเป็นกังวลให้แก่ผู้ประกอบการและประชาชนเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะวงการรถยนต์ที่มีข่าวการกำหนดอัตราภาษีสรรพสามิตรถยนต์ใหม่ โดยจะเริ่มใช้ในวันที่ 1 มกราคม 2559 ถือเป็นงานฉลองรับปีใหม่กันเลย โดยกระแสนี้สร้างความอื้อฮาวในแวดวงอุตสาหกรรมรถยนต์และประชาชนที่เป็นกลุ่มลูกค้าอย่างมาก เพราะเกรงกันว่าจะต้องซื้อรถยนต์ในราคาที่แพงขึ้น จึงยกขบวนแห่กันไปจองในช่องปลายปี 2558 กันอย่างคึกคัก

แต่ไม่ว่าในปี 2559 จะมีข่าวดี ข่าวร้าย หรือข่าวที่สิ้นเสียเทือนวงการเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของเราอย่างไร ผู้ประกอบการ นักลงกุน และนักธุรกิจโดยรวม ยังคงมุ่งมั่นที่จะประกอบกิจการของตนเองให้ได้รับผลประโยชน์สูงสุด และขยายกิจการไปยังต่างประเทศให้ได้มากที่สุด ทั้งนี้ต้องได้รับแรงสนับสนุนและช่วยเหลือเพื่อให้สามารถดำเนินการได้ตามเป้าหมาย ซึ่งแรงหนุนสำคัญก็คือ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องต่างต้องคิดหานโยบาย มาตรการต่าง ๆ ออกมาช่วยเหลือภาคเอกชนให้ได้รับประโยชน์และต่อยอดไปสู่การทำธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ทั้งมาตรการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล เขตเศรษฐกิจพิเศษ ซูเปอร์คลัสเตอร์ และโครงการด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อตัดอาวุธที่ทันสมัยพร้อมสู่การแข่งขันในตลาดต่างประเทศ เป็นต้น

สมาคมสโมสรนักลงกุนเองยังคงเล็งเห็นความสำคัญของการสร้างแรงสนับสนุนธุรกิจ จึงเปิดให้บริการงานด้านสิทธิประโยชน์ด้านการลงกุนและการฝึกอบรมสัมมนาต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนการดำเนินธุรกิจของบริษัทในทุกด้านครอบคลุมงานในทุกขั้นตอน อำนวยความสะดวกให้บริษัทอย่างครบวงจรด้วยบริการ IC Counter Service บริการขออนุญาตนำเข้าบุคลากร เครื่องจักรและวัตถุดิบ และงานด้านการนำเข้า-ส่งออกเครื่องจักรและวัตถุดิบ โดยดำเนินการแทนท่านในทุกขั้นตอนงานได้อย่างครบวงจร ท่านที่สนใจสามารถสอบถามเพิ่มเติมได้ที่ 0 2936 1429 ต่อ 314 คุณอภิชาติ, ต่อ 315 คุณชลพัชร หรืออีเมล apichartp@ic.or.th, chonlapatchp@ic.or.th หรือ www.ic.or.th

บรรณาธิการ

ที่ปรึกษา

- ภากร ฐนปรกรณ์
 - สุกัญญา แสงเดือน
- บรรณาธิการบริหาร**
ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์

บรรณาธิการ

มยุรีย์ จามวงษ์
กองบรรณาธิการ

- กฤตยา วิชัยดิษฐ์ • กฤษดา ทับทิม
- ปริญญา ศรีอนันต์ • นุชญา ทวางแก้ว

ออกแบบ / โฆษณา / งานสมาชิก

มยุรีย์ จามวงษ์

เจ้าของ

สมาคมสโมสรนักลงกุน

ผลิตโดย

กองบรรณาธิการ ICN

ติดต่อ

ฝ่ายบริการสมาชิกและนักลงกุน

สมาคมสโมสรนักลงกุน

โทรศัพท์ : 0 2936 1429 ต่อ 211

โทรสาร : 0 2936 1441-2

e-mail : icn@ic.or.th

Talent Mobility

ตัวช่วยเพิ่มความแกร่ง

ให้ภาคเอกชนไทย



Highlight
Issues

มยุรีย์ งามวงศ์
mayureen@ic.or.th

ต้องยอมรับว่าประเทศไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ยังไม่สามารถพัฒนาศักยภาพของประเทศให้ทัดเทียมพอที่จะแข่งขันในตลาดการค้าโลกกับนานาประเทศได้มากนัก สาเหตุสำคัญที่เห็นได้ชัด คือ ประเทศไทยมีการเติบโตด้านการวิจัยและพัฒนา หรือ **Research and Development: R&D** ที่ต่ำมาก รวมถึงการพัฒนาด้านนวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ยังไม่ได้รับความสนใจจากภาคเอกชนเท่าใดนัก

ซึ่งภาครัฐเองก็พยายามอย่างหนักที่จะสนับสนุนให้เกิดกิจการการวิจัยและพัฒนา และการสร้างนวัตกรรมและเทคโนโลยีให้เกิดขึ้นในแวดวงอุตสาหกรรมไทย ตลอดจนส่งเสริมและผลักดันให้มีการเพิ่มบุคลากรผู้เชี่ยวชาญทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อป้อนเข้าสู่การเข้าทำงานในภาคเอกชนเพิ่มมากขึ้น

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ บีโอไอ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาเป็นอย่างมาก เห็นได้จากนโยบายส่งเสริมการลงทุนใหม่ที่ได้มุ่งเน้นส่งเสริมการลงทุนเพื่อพัฒนาความสามารถในการแข่งขันของประเทศ “โดยการส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา การสร้างนวัตกรรม การสร้างมูลค่าเพิ่มของภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ และการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม”

โครงการ Talent Mobility (TM) หรือ โครงการส่งเสริมและจัดหาบุคลากรด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology: S&T) และการจัดการจากภาครัฐ และสถาบันอุดมศึกษา ไปปฏิบัติงานเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตและบริการ เป็นโครงการที่สอดคล้องกับนโยบายด้านนี้โดยตรง ด้วยการส่งเสริมและสนับสนุนให้บุคลากรทางด้าน S&T ของภาครัฐเข้าไปปฏิบัติงานในสถานประกอบการของภาคเอกชน และสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายย่อย หรือ SMEs มีการวิจัยและพัฒนาเพิ่มขึ้น โดยมีการประสานงานอย่างเป็นระบบระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง

รูปแบบการดำเนินโครงการ Talent Mobility



ภาคการผลิตและบริการ

บุคลากรวิจัย

มหาวิทยาลัย/สถาบันวิจัย

มาตรการสนับสนุนและสิทธิประโยชน์

ปรับปรุงกฎระเบียบให้เอื้อต่อ
การส่งเสริม Talent Mobility

ระบบ TM Clearing House



โครงการนี้จะมีหน่วยงาน TM Clearing House หรือ ศูนย์อำนวยความสะดวก Talent Mobility ทำหน้าที่ประสานงานระหว่างฝ่ายที่ต้องการบุคลากรด้าน R&T ได้แก่ ผู้ประกอบการภาคเอกชน ซึ่งไม่จำกัดขนาด สามารถเข้าร่วมโครงการได้ทั้งรายเล็กและรายใหญ่ กับ ฝ่ายที่มีบุคลากร ได้แก่ สถาบันการศึกษา สถาบันวิจัย โดยมุ่งที่บุคลากรของภาครัฐ ซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก ที่สามารถนำความรู้ความสามารถมาใช้กับงานได้เป็นอย่างดี และยังสามารถต่อยอดองค์ความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับ นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อประเทศได้อีกด้วย



หลักเกณฑ์การให้สิทธิประโยชน์ของโครงการ Talent Mobility

สำหรับผู้ประกอบการที่เข้าร่วมเป็นสมาชิก TM สามารถนำค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนจากการเข้าร่วมโครงการไปขอสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมตามหลักเกณฑ์การให้สิทธิประโยชน์เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นโครงการที่ยังอยู่ระหว่างการได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้หรือหมดสิทธิประโยชน์ไปแล้ว โดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

1. ต้องเป็นการลงทุนหรือค่าใช้จ่ายในกิจกรรมต่อไปนี้
 - 1.1 การวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม ทั้งการดำเนินการเองและการว่าจ้างผู้อื่นในประเทศ หรือการร่วมวิจัยและพัฒนากับองค์กรในต่างประเทศ

1.2 การสนับสนุนกองทุนด้านการพัฒนาเทคโนโลยีและบุคลากร สถาบันการศึกษา ศูนย์ฝึกอบรมเฉพาะทาง สถาบันวิจัย หรือหน่วยงานภาครัฐด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีในประเทศ ตามที่บีไอโอเห็นชอบ (เช่น โครงการ WiL, Talent Mobility)

1.3 ค่าธรรมเนียมการใช้สิทธิเทคโนโลยีที่พัฒนาจากแหล่งในประเทศ

1.4 การฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีขั้นสูง

1.5 การพัฒนาผู้ผลิตวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนในประเทศ (Local Supplier) ที่มีผู้มีสัญชาติไทย ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน ในส่วนที่เกี่ยวกับการฝึกอบรมด้านเทคโนโลยีขั้นสูง และการให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิค

1.6 การออกแบบผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ ทั้งที่ดำเนินการเองหรือการว่าจ้างผู้อื่นในประเทศตามที่มีบีไอโอเห็นชอบ

2. ค่าใช้จ่ายหรือเงินลงทุนในกิจกรรมข้างต้นรวมกันแล้ว ต้องเป็นไปตามเกณฑ์ขั้นต่ำต่อไปนี้

- 1% ของยอดขายรวมใน 3 ปีแรก หรือ 200 ล้านบาท ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่ม 1 ปี
- 2% ของยอดขายรวมใน 3 ปีแรก หรือ 400 ล้านบาท ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่ม 2 ปี
- 3% ของยอดขายรวมใน 3 ปีแรก หรือ 600 ล้านบาท ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่ม 3 ปี

ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมโครงการ Talent Mobility สามารถติดต่อได้ที่ ศูนย์อำนวยความสะดวก Talent Mobility ส่วนกลาง Call Center 0 2160 5432 หรือ www.talentmobility.or.th, ITAP (โครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย) Call Center 0 2564 8000 และสำนักพัฒนาปัจจัยสนับสนุนการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โทรศัพท์ 0 2553 8221 อีเมล facility@boi.go.th






สะดวก
ถูกต้อง
ว่องไว

eMT ONLINE – COUNTER SERVICE

1. ขออนุมัติบัญชีรายการเครื่องจักร
2. ขอแก้ไขการขออนุมัติบัญชีรายการเครื่องจักร
3. ขออนุมัติสั่งปล่อยเครื่องจักร แบบปกติ/ขอคืนอาคาร/ขอถอนการใช้ธนาคารค้ำประกัน/สั่งปล่อยนำกลับจากส่งซ่อม/คืนอาคารจากส่งซ่อม (คำร้อง/อินวอยซ์)
4. ขออนุญาตผ่อนผันใช้ธนาคารค้ำประกันเครื่องจักร (คำร้อง/อินวอยซ์)
5. ขออนุญาตขยายระยะเวลาค้ำประกันเครื่องจักร (คำร้อง)
6. ขออนุญาตส่งคืน-ส่งซ่อมเครื่องจักรออกไปต่างประเทศ (คำร้อง/อินวอยซ์)
7. ขออนุมัติยกเลิก (คำร้อง)
8. ขออนุมัติออกเอกสารเรียกเก็บภาษีอากร (คำร้อง)



 0 2936 1429

 www.ic.or.th

คุณอภิชาติ ต่อ 314 apichartp@ic.or.th
คุณชลพัชร ต่อ 315 chonlapatchp@ic.or.th



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

eMT Online Phase 2



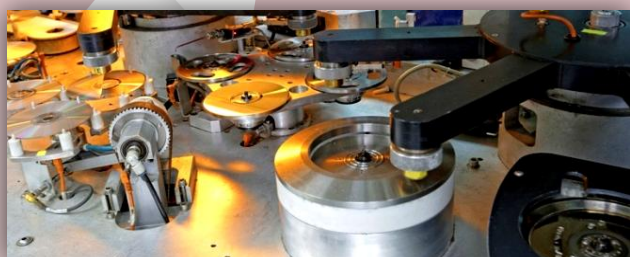
IC Focus

กฤตยา วิชัยดิษฐ์
kittayad@ic.or.th

ส่งท้ายปีเก่าและต้อนรับปีใหม่ 2559 ฉบับนี้ ขอนำทุกท่านเข้าสู่การเตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดให้บริการงานระบบ eMT Online Phase 2

ระบบ eMT Online เป็นระบบงานที่ให้บริการเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ด้านเครื่องจักร ซึ่งที่ผ่านมาเป็นการให้บริการเฉพาะในส่วนงานการขออนุมัติบัญชีรายการเครื่องจักร อดี หลั แม่พิมพ์ การขออนุมัติตั้งปล่อยเครื่องจักร การขออนุมัติให้ใช้ธนาคารค้ำประกัน การขยายเวลาค้ำประกัน และการขออนุมัติส่งคืน-ส่งซ่อมเครื่องจักรไปต่างประเทศ โดยเปิดให้บริการแบบไร้เอกสาร (Paper Less) มาตั้งแต่เดือนพฤศจิกายน 2556

แต่ระบบงานสิทธิและประโยชน์ด้านเครื่องจักรนั้น ยังมีงานอีกหลายประเภทที่บริษัทจะต้องดำเนินการ ซึ่งสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนและสมาคมส่งเสริมนักลงทุน ได้มีการพัฒนาต่อยอดจากระบบเดิม หรือที่เรียกว่าระบบ eMT Online Phase 2 ซึ่งมีงานเพิ่มเติมประมาณ 10 ประเภท อาทิ งานขยายระยะเวลานำเข้าเครื่องจักร, งานตัดบัญชีเครื่องจักรนำเข้าเกิน 5 ปี, งานขอทำลายเครื่องจักร, งานขอบริจาครีเครื่องจักร, งานขอชำระภาษีอากรเครื่องจักร และงานขออนุญาตจำหน่ายเครื่องจักรโดยไม่มีภาระภาษี ซึ่งในปัจจุบันระบบดังกล่าวได้พัฒนาแล้วเสร็จและพร้อมจะเปิดให้บริการในปี 2559 เป็นต้นไป



สำหรับการเตรียมความพร้อมในการใช้งานระบบของบริษัชนั้น เนื่องจากการทำงานของระบบ eMT Online Phase 2 เป็นการปฏิบัติงานต่อเนื่องจากงานในปัจจุบัน เช่น การขออนุมัตินำเข้าเครื่องจักร และเมื่อดำเนินการไปแล้วครบกำหนด 5 ปี บริษัทจึงมาขอตัดบัญชีเครื่องจักรนำเข้าเกิน 5 ปี เป็นต้น ขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ จึงเหมือนกับขั้นตอนการทำงานในปัจจุบัน ดังนั้นในด้านการอบรมถ่ายทอดความรู้ให้กับบริษัท สมาคมจะดำเนินการให้โดยผ่านสื่อต่าง ๆ ได้แก่ การเรียนรู้ผ่านระบบ E-learning เพื่อให้บริษัทได้ศึกษาและเรียนรู้ด้วยตนเอง หรือศึกษาเพิ่มเติมจากคู่มือการปฏิบัติงาน โดยสมาคมจะจัดทำคู่มือให้บริษัทสามารถ Download ผ่าน Website ของสมาคม เป็นต้น จึงขอให้ผู้ใช้บริการในระบบ eMT Online ทุกท่านติดตามข้อมูล ข่าวสารต่าง ๆ ต่อไป และพร้อมกันนี้สมาคมได้นำขั้นตอนการทำงานเรื่องงานตัดบัญชีเครื่องจักรนำเข้าเกิน 5 ปี, ตัดบัญชีทำลายเครื่องจักร, ตัดบัญชีบริจาครีเครื่องจักร, ตัดบัญชีชำระภาษีเครื่องจักร, ตัดบัญชีส่งคืนเครื่องจักร, ตัดบัญชีจำหน่ายเครื่องจักรนำเสนอเพื่อให้ผู้ใช้บริการได้รับทราบ ดังนี้

หลักการ

การที่สำนักงานได้ทำการตรวจสอบผลการปฏิบัติงานของบริษัทว่า ไม่ได้ดำเนินการชดเชยเงินภาษีในบัตรส่งเสริมแล้ว จึงตัดรายการเครื่องจักรที่มีอายุเกินกว่า 5 ปี เพื่อเป็นหลักฐานแสดงว่าเครื่องจักรรายการนั้น ๆ สิ้นสุดภาระที่จะต้องชำระภาษีอากร เครื่องจักรที่ได้รับอนุมัติตัดรายการเพื่อปลอดภาระภาษีนี้ ยังถือเป็นเครื่องจักรตามโครงการที่ได้รับการส่งเสริม ดังนั้น หากบริษัทจะนำเครื่องจักรไปใช้เพื่อการใช้งานอื่น (เช่น ผลิตสินค้าที่ไม่ได้รับส่งเสริม) หรือนำไปให้ผู้อื่นใช้ หรือจำหน่าย โอน เครื่องจักรดังกล่าว จะต้องได้รับอนุญาตจากสำนักงานก่อน

ขั้นตอนการดำเนินงานการขอตัดบัญชีเครื่องจักร

1. บริษัทเตรียมข้อมูลเพื่อประกอบการยื่นคำขอตัดบัญชีรายการเครื่องจักร ดังนี้
 - 1.1 ตัดบัญชีเครื่องจักร นำเข้าเกิน 5 ปี เอกสารแนบใบขนสินค้าขาเข้า
 - 1.2 ตัดบัญชีทำลายเครื่องจักร เอกสารแนบรูปภาพเครื่องจักรก่อนและหลังทำลายเครื่องจักรไปแล้ว
 - 1.3 ตัดบัญชีบริจาคเครื่องจักร เอกสารแนบบริจาคเครื่องจักรจากหน่วยงานที่รับบริจาคเครื่องจักร
 - 1.4 ตัดบัญชีชำระภาษีเครื่องจักร เอกสารแนบใบเสร็จการชำระภาษีเครื่องจักรจากกรมศุลกากร
 - 1.5 ตัดบัญชีส่งคืนเครื่องจักร เอกสารแนบใบขนสินค้าขาออกจากกรมศุลกากร
 - 1.6 ตัดบัญชีจำหน่ายเครื่องจักร เอกสารแนบใบเสร็จการเสียภาษีจากกรมศุลกากร
2. บริษัทเตรียมข้อมูลดังกล่าวตามรายละเอียดข้างต้นที่ประเภทการขอตัดบัญชีรายการเครื่องจักร เพื่อกรอกข้อมูลในระบบ eMT Online เมื่อกรอกข้อมูลในระบบเรียบร้อยแล้วให้ส่งคำร้องผ่านระบบ

2.1 กรณีที่ไม่ต้องการตัดบัญชีเครื่องจักรนั้น ๆ แล้ว ในการขอคืนเรื่องบริษัทสามารถขอคืนเรื่องได้ตลอดระยะเวลาที่อยู่ระหว่างการอนุมัติของเจ้าหน้าที่ (สถานะคำร้องเป็น “รออนุมัติ”) การขอคืนเรื่องคำร้องจะถูกดึงคืนอัตโนมัติ และระบบจะส่งข้อความให้กับเจ้าหน้าที่สำนักงานที่กำลังพิจารณาคำร้องว่าบริษัทได้ส่งคำร้องขอคืนเรื่อง



3. การพิจารณาอนุมัติการขอตัดบัญชีรายการเครื่องจักรจะกำหนด Role การพิจารณาออกเป็น 1 ระดับ คือ ระดับเจ้าหน้าที่สำนักงานพิจารณาอยู่ที่สมาคม และดำเนินการพิจารณาอนุมัติ/ไม่อนุมัติ ตามคำร้องที่ถูกส่งเข้ามาตามลำดับคิว ภายใน 3 วันทำการ
4. บริษัทรับผลการพิจารณาในระบบ eMT Online



แสดงภาพขั้นตอนการทำงานงานขอตัดบัญชีเครื่องจักร



บริษัท

1.เตรียมข้อมูลขอ
ตัดบัญชีเครื่องจักร
และส่งคำร้องผ่านระบบ




eMT Online
Auto Approve

2. พิจารณาอนุมัติ
ภายใน 3 วันทำการ



BOI_IC

ขอสงวนลิขสิทธิ์ 2558 ด้วยความรู้สำหรับการเตรียมความพร้อมเพื่อใช้งานระบบ eMT Online Phase 2 ไว้เพียงเท่านี้ สำหรับกำหนดการเปิดให้บริการ สมาคมจะแจ้งให้ทุกท่านทราบอีกครั้งพร้อมข้อมูลข่าวสารสำคัญ ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้บริการมาเล่าสู่กันฟังในโอกาสต่อไป โดยทุกท่านสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมได้จาก ICN และ www.ic.or.th ไซคตีปีใหม่ 2559 ทุกท่านค่ะ 



สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



เทคนิค การป้องกันความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ

หัวข้อการสัมมนา

- ภาพรวมการบริหารการเงิน
- ทำความเข้าใจกับเงินสกุลสำคัญ เช่น เงินสกุลยูโร เหตุผลของที่มาและอิทธิพลของเงินสกุลสำคัญ
- การคำนวณอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า ทำไมเป็น premium และ discount
- การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนประจำวันของธนาคาร
- ที่มาของอัตราแลกเปลี่ยนอ้างอิง (Reference Rate)
- เปรียบเทียบอัตราแลกเปลี่ยนในระบบ Basket of Currency กับ Managed Float
- เครื่องมือที่ใช้เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
 - ทำสัญญาซื้อ/ขายเงินสกุลต่างประเทศล่วงหน้า กับธนาคาร (Forward Contract)
 - Future Contract
 - Option การใช้สิทธิซื้อ/ขาย
 - Swaps
 - ข้อพึงปฏิบัติตามสัญญา
 - เปิดบัญชีสกุลเงินต่างประเทศ (FCD= Foreign Currency Deposit)
- การเลือกสกุลเงินในการซื้อ/ขายเพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน
- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอัตราแลกเปลี่ยน



วันพฤหัสบดีที่ 28 มกราคม 2559

เวลา 8.30-16.00 น.

ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

คุณวัชร ปิยะพงษ์

ที่ปรึกษาองค์การเอกชนชั้นนำด้านการนำเข้าและส่งออก

เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการ/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบัญชี ฝ่ายต่างประเทศ ฝ่ายนำเข้า-ส่งออก และผู้สนใจทั่วไป

อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก	3,210
บุคคลทั่วไป	4,280

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน

☎ 0 2936 1429 ต่อ 206 (คุณกาญจนา) โทรสาร 0 2936 1441-2

E-mail: kanjanac@ic.or.th หรือ www.ic.or.th



บริหารอย่างไร ตอบใจത്യตรงใจลูกค้า



การตลาดที่ใช้ฐานข้อมูล (Database Marketing) แบบที่เรารู้จักกันในทุกวันนี้ เริ่มต้นขึ้นในช่วงต้นปี ค.ศ. 1980 ซึ่งเติบโตขึ้นมาจากศูนย์การตลาดฐานข้อมูล แห่งชาติ ซึ่งตั้งขึ้นโดย Skip Andrew ราวปี ค.ศ. 1987 โดยได้จัดให้มีการประชุมใหญ่ขึ้นปีละ 2 ครั้ง ซึ่งในครั้งแรก มีบริษัทจำนวนมากได้เข้าร่วมรับฟัง แต่มีเพียงไม่กี่ราย เท่านั้นที่นำไปใช้ อย่างไรก็ตามในปี ค.ศ. 1995 หลาย บริษัทได้ตระหนักและเห็นความสำคัญ โดยจะเห็นได้จากมีการแต่งตั้งตำแหน่งผู้อำนวยการด้านการตลาด ฐานข้อมูล ซึ่งบางคนกล่าวว่า “เหมือนการเปลี่ยน ศาสนา” พวกเขาเชื่อถือนับมากในหลายธุรกิจ อุตสาหกรรม

บางบริษัท อาทิ Kraft Foods American Airline (และอีกหลายสายการบิน) American Express, Hallmark, JC Penny, Neiman Marcus, MCI และ อื่น ๆ ได้สร้างฐานข้อมูลลูกค้าขึ้น แนวคิด คือ ถ้าบริษัท สามารถที่จะเข้าถึงลูกค้าได้โดยตรง (แทนที่จะผ่านการตลาดแบบมวลรวมแบบเก่า) และสร้างความภักดี ด้วยการสื่อสารโดยตรงถึงความต้องการของลูกค้า น่าจะเป็นประโยชน์มากกว่า ในไม่ช้านักการตลาดก็ เรียนรู้ว่า “การจัดตั้งแผนกที่เข้ามาดูแลเพื่อพิสูจน์ว่า สิ่งที่พวกเขาทำล้งทำอยู่มันใช้การได้ จนปัจจุบันพวกเขา มีทักษะความสามารถในการใช้ข้อมูลลูกค้าเพื่อสร้าง ผลประโยชน์ในทางธุรกิจ”

ในอดีตฐานข้อมูลขนาดใหญ่ถูกจัดเก็บไว้ในคอมพิวเตอร์ เมนเฟรม แต่ด้วยการจัดการฐานข้อมูลที่เล็กลงจึงสามารถ เก็บข้อมูลไว้ในคอมพิวเตอร์ขนาดกลาง ๆ ได้ อย่างไรก็ตาม ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากขึ้น ทำให้ฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ในปัจจุบันทั้งหมดเคลื่อนตัวเข้าไปสู่เซิร์ฟเวอร์และอยู่บน ระบบเครือข่ายเชื่อมโยงทางอินเทอร์เน็ต

การปรากฏตัวขึ้นของอินเทอร์เน็ต ทำให้เกิดการ เปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในการตลาดฐานข้อมูลนับตั้งแต่เริ่มต้น มีเว็บไซต์ ทำให้

- นักการตลาดสามารถเข้าถึงฐานข้อมูลได้โดยตรง จากคอมพิวเตอร์ของพวกเขาเองผ่านเว็บไซต์
- หลายบริษัทมีเว็บไซต์ที่ลูกค้าสามารถดูและ ดำเนินการสั่งสินค้า
- ลูกค้าสามารถติดต่อบริษัทได้ไม่ใช่แค่โทรศัพท์เข้าไป สอบถาม แต่ติดต่อผ่านเว็บไซต์ซึ่งประหยัดมาก
- บริษัทสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้บ่อยครั้งขึ้นโดย แทบไม่มีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้นจากการใช้อีเมล พลัฟร์ ของการสื่อสารที่มีมากขึ้นกว่าเดิมนี้ จึงนำไปสู่การ เพิ่มจำนวนลูกค้าที่จงรักภักดีและยอดขายที่เพิ่มขึ้น
- การติดต่อการค้าระหว่างหน่วยธุรกิจกับหน่วย ธุรกิจ (Business to Business หรือ B2B) ผ่าน การใช้เว็บไซต์เกิดขึ้น ทำให้สินค้าคงคลังถูกจัดการ โดยผู้ส่งสินค้า หรือ ผู้รับจ้างช่วง (Suppliers) ซึ่ง สามารถรู้ได้ว่าบริษัทลูกค้ามีสินค้าพร้อมอยู่ใน สต็อกหรือไม่ เมื่อสินค้าลดลงต่ำกว่าปริมาณที่ตกลง กันไว้ ก็จะเริ่มผลิตเพื่อเตรียมส่งมอบ สิ่งนี้ช่วยให้ หน่วยธุรกิจทั้งต้นทางและปลายทางประสบ ความสำเร็จทางการค้าได้



ประเด็นสำคัญ คือ ความสำเร็จไม่ได้มาจากแค่การมีระบบฐานข้อมูลและทำเรื่องง่าย ๆ อาทิ

- สร้างฐานข้อมูล
- หาคณมาป้อนข้อมูล
- ซื่อซอฟต์แวร์แพจ ๗
- เลือกตัวแบบที่ดีมาใช้
- สื่อสารกับลูกค้า

หากแต่ความสำเร็จมาจากการพัฒนากลยุทธ์อันชาญฉลาดที่สร้างความภักดีของลูกค้าและทำให้เกิดการซื้อซ้ำ การที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น นักการตลาดฐานข้อมูลต้องคิดแบบลูกค้า (Outside-In) แทนที่จะคิดในมุมมองของตัวเอง (Inside-Out) แบบที่เป็นมาในอดีต



สำหรับผู้ที่สนใจศึกษาให้ลึกซึ้งขึ้น ขอแนะนำให้อ่านหนังสือที่ชื่อว่า *The Customer Royalty Solution* แต่งโดย *Arthur Middleton Hughes* จะมีส่วนสรุปเนื้อหาที่สั้นกระชับเข้าใจง่ายในแต่ละบท ช่วยในการทบทวนได้ดี แต่ที่พิเศษน่าจะอยู่ที่การระบุไว้ให้เห็นถึงประโยชน์ของความรู้ที่ผู้อ่านได้รับ โดยแสดงให้เห็นเป็นข้อ ๆ ว่าใช้การได้ดีหรือมีประโยชน์ในกรณีใด (What Works) และใช้ไม่ได้หรือใช้ไม่ได้ผลในกรณีใด (What Doesn't Work) พร้อมกับแบบทดสอบตัวเอง 10 ข้อ (Quiz) ทำให้เราแน่ใจได้ว่าเมื่อจบแต่ละบท นอกจากความรู้ในเนื้อหาแล้ว ผู้อ่านยังจะได้ตรวจสอบความเข้าใจของตัวเองด้วย

นอกจากเนื้อหาที่ทันสมัยเกี่ยวกับการบริการความสัมพันธ์ลูกค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตและสื่อสังคมออนไลน์แล้ว ยังมีดัชนีชี้วัดความสำเร็จเป็นตารางการคำนวณระหว่างต้นทุนที่ใช้ การวัดผลตอบแทน และประโยชน์ที่ได้อย่างชัดเจน ซึ่งเหมาะมากสำหรับผู้อ่านที่สนใจในแนวทางการคำนวณ ทำให้เห็นผลของการทำการตลาดจากการใช้ฐานข้อมูลให้เป็นประโยชน์ได้อย่างเป็นรูปธรรม

เมื่อนึกถึงการทำการตลาดเชิงความสัมพันธ์หรือการใช้ฐานข้อมูลลูกค้าให้เกิดประโยชน์แล้ว การวัดผลสำเร็จทางธุรกิจในระยะยาว โดยเปรียบเทียบให้เห็นผลก่อนและหลังทำในอนาคต ถือเป็นเครื่องมือที่สำคัญสำหรับการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งปัจจุบันมีบริษัทชั้นนำมากมายได้นำไปใช้ แม้แต่บริษัทชั้นนำในประเทศไทย มันจึงเป็นมากกว่าแค่การมีบัตรสมาชิก บัตรสะสมแต้ม หรือการทำการตลาดแบบลดแลกแจกแถมเท่านั้น แต่ผลของการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้า พร้อม ๆ กับการสร้างแบรนด์ที่น่าเชื่อถือและจดจำได้ ทำให้บริษัทที่ประสบความสำเร็จสามารถขยายฐานลูกค้าเดิมเพิ่มเติมมากขึ้น จนฐานลูกค้านี้ได้กลายเป็นฐานรายได้ประจำขององค์กร ดังนั้น การได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ในแต่ละปี จึงกลายเป็นสิ่งสะท้อนถึงอัตราการเติบโตขององค์กรในที่สุด การมีลูกค้าขาประจำจำนวนมากนี้ทำให้องค์กรนั้น ๆ ไม่ต้องกังวลว่ารายรับจะหดหายหรือต้องมาเร่งยอดสร้างรายได้ใหม่ทุกปี

การคำนวณหามูลค่าระยะยาวของลูกค้า

Customer Lifetime Value (CLV) คือ คุณค่าในรูปของตัวเงินที่ลูกค้าหนึ่งราย (มูลค่าเฉลี่ย) จ่ายให้แก่กิจการ อันเนื่องมาจากการซื้อสินค้าหรือบริการตลอดช่วงเวลาที่ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน

CLV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (รายได้ในอนาคตของลูกค้ารายเดียวกันเป็นระยะเวลา n ปี)

ในที่นี้ n คือ จำนวนปีที่ยังมีความสัมพันธ์ที่ดีกันอยู่ (ยังมีการซื้อสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง)

ผลของการคำนวณมูลค่าระยะยาวของลูกค้า จะทำให้เราเห็นโครงสร้างรายได้ที่เกิดขึ้น อาทิ รายรับพื้นฐานจากการซื้อสินค้าซ้ำเดิมในปริมาณเท่าเดิม (Basic turnover) รายรับจากการซื้อซ้ำในปริมาณที่มากขึ้น (Additional turnover) รายรับจากการซื้อสินค้าอื่นข้างเคียงภายใต้แบรนด์เดียวกัน (Cross-selling) รายรับจากการบอกต่อทำให้บริษัทได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น (Referral) กำไรที่เพิ่มสูงขึ้นจากยอดขายโดยรวม (Margin) ซึ่งผู้อ่านสามารถเรียนรู้และนำไปประยุกต์ใช้ได้




ผลของการตลาดเชิงความสัมพันธ์ในระยะยาวนี้ จะทำให้เห็นว่า ต้นทุนในการรักษาลูกค้าเดิมไว้ให้อยู่กับองค์กรนาน ๆ นั้น ช่วยสร้างรายได้ในอัตราที่เพิ่มขึ้นจากลูกค้าที่มีความประทับใจในองค์กรมากขึ้นเรื่อย ๆ ในขณะที่ต้นทุนที่บริษัทต้องใช้จ่ายให้แก่ลูกค้ารายเดิมกลับลดลง ทำให้อัตรากำไรหรือส่วนต่าง (Margin) กว้างมากขึ้นเรื่อย ๆ ผลตอบแทนอีกสิ่งหนึ่งซึ่งหนังสือเล่มนี้ได้แสดงให้เห็นก็คือ ประโยชน์ทางอ้อมที่ได้รับจากการบอกต่อถึงคุณภาพของสินค้าและบริการที่ดี ทำให้บุคคลอื่นที่ไม่รู้จักหรือเคยใช้สินค้า หรือบริการของเรา มีโอกาสเข้ามาเป็นลูกค้าของเราได้ในอนาคต เท่ากับว่าลูกค้าเดิมที่มีความชื่นชอบเรา ได้ทำหน้าที่สื่อสารและเรียกลูกค้าใหม่มาให้ โดยที่เราอาจจะเสียค่าใช้จ่ายตอบแทนเล็กน้อยหรืออาจไม่ต้องเสียเลยด้วยซ้ำ ผลของการบอกต่อ ๆ กันในโลกอินเทอร์เน็ตทุกวันนี้ยังมีส่วนช่วยขยายผลให้เร็วและกว้างมากยิ่งขึ้น เสมือนการแพร่เชื้อไวรัส หรือ Viral Marketing นั่นเอง

เมื่อลูกค้า 1 ราย เริ่มเดินเข้ามาเป็นลูกค้าของเรา ต้นทุนในการได้มาซึ่งลูกค้าใหม่ 1 ราย จะค่อนข้างสูง แต่แทนที่เราจะปล่อยให้เขาจากไปอย่างง่ายดาย ถ้าเราลงทุนเบ็ดเตล็ดจำนวนหนึ่งในการพัฒนาปรับปรุงบริการและสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ต้นทุนต่อหน่วยที่ใช้จ่ายแก่ลูกค้าจะลดลงเรื่อย ๆ ในขณะที่ลูกค้าที่รู้จักและเข้าใจในแบรนด์ของเราเป็นอย่างดี ก็จะใช้จ่ายมากขึ้นทั้งที่มาจากสินค้าเดิมแต่ใช้ถี่ขึ้น (Up selling) หรือมาจากการซื้อใช้สินค้าอื่น ๆ ภายดีแบรนด์เดียวกัน (Cross selling)



ลองตอบแบบสอบถามเบื้องต้น จากหลักสูตร “ถอดรหัสลับลูกค้า” ที่ผมได้มีโอกาสฝึกอบรมให้กับหลายองค์กร เพื่อให้แน่ใจว่าองค์กรของท่าน เตรียมพร้อมสำหรับการทำ CRM หรือไม่ อย่างไร เพราะหากองค์กรไม่มีพื้นฐานและโครงสร้างรองรับไว้เลย ก็สำเร็จได้ยาก การลงทุนทำ CRM ก็อาจจะสูญเปล่า ดังนี้

- 1) คุณรู้หรือไม่ว่าลูกค้าของคุณเป็นใคร (รายละเอียดต่าง ๆ ประวัติส่วนตัว พฤติกรรม ความชอบ และอื่น ๆ)
- 2) คุณรู้หรือไม่ว่าลูกค้าของคุณมีความสัมพันธ์กับคุณในระดับใด (เช่น เคยได้ยิน รู้จัก เคยซื้อมาใช้ ซื้อม่อย ซื้อมากมายหลายอย่าง และยึดมั่นในสินค้าของคุณมากขนาดเรียกว่า “จงรักภักดี” ที่เดียว)
- 3) คุณรู้หรือไม่ว่าคุณกำลังพัฒนาความสัมพันธ์ได้เร็วเพียงใด และใช้เวลาสิ้นแค่ไหน
 - รู้หรือไม่ว่าใช้เวลาอย่างน้อยแค่ไหนกว่าจะทำให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการของคุณเป็นครั้งแรก
 - ทั้งระยะเวลาไปนานแค่ไหนกว่าที่ลูกค้าคนเดิมจะกลับมาซื้อซ้ำอีก
 - วิธีการนำเสนอสินค้าและบริการของคุณมีประสิทธิภาพเพียงใดต่อพฤติกรรมการตัดสินใจซื้อของลูกค้า
- 4) คุณรู้หรือไม่ว่าลูกค้าของคุณหยุดการซื้อสินค้าและบริการของคุณตั้งแต่เมื่อไร และทำไม
- 5) คุณรู้หรือไม่ว่ารายรับที่เกิดขึ้นจากลูกค้าแต่ละรายของคุณมีค่าเท่าไร ตลอดระยะเวลาตั้งแต่การสร้างการรับรู้ กระตุ้นความสนใจ ตลอดเรื่อยไปจนถึงการซื้อ ซื้อม่อย และจบท้ายด้วยความจงรักภักดี 

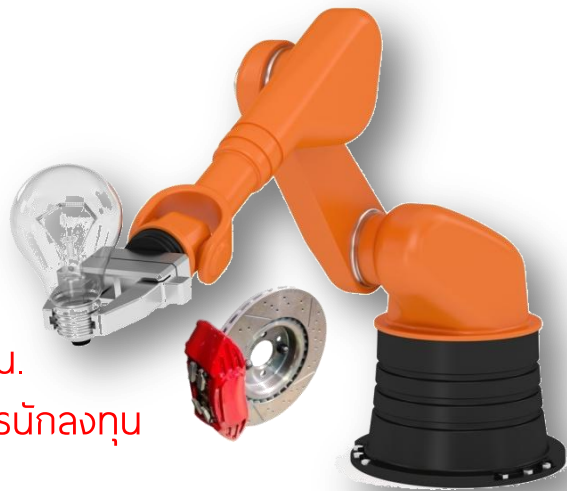


สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา...

วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับ เครื่องจักรและอุปกรณ์ สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

วันเสาร์ที่ 16 มกราคม 2559 เวลา 8.30-17.00 น.

ณ ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน



<<เมื่อวันที่ 11 พฤศจิกายน 2558 สมาคมสโมสรนักลงกุน โดย **คุณภาภรณ์ อนุพรรณ** ผู้จัดการสมาคม พร้อมด้วยตัวแทนผู้บริหารและพนักงาน เยี่ยมเยือนกิจการของ **บริษัท ครอบคลุม (ประเทศไทย) จำกัด** ซึ่งเป็น บริษัทสมาชิกของสมาคม ดำเนินกิจการด้านอากาศยาน การซ่อมชิ้นส่วน เครื่องยนต์ต่อพ่วงของเครื่องบิน โดยมีตัวแทนผู้บริหารของบริษัทให้การต้อนรับและร่วมแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ตลอดจนข้อเสนอแนะต่าง ๆ เกี่ยวกับการให้บริการของทางสมาคม เพื่อนำไปปรับปรุงและพัฒนาระบบงาน บริกาารให้เกิดประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าสูงสุด 🌐



<<สมาคมสโมสรนักลงกุนจัดสัมมนา IC Talk'58 Special หัวข้อ **"Competency-based HRM"** ให้แก่สมาชิกสมาคมและผู้สนใจ เมื่อวันที่ 24 พฤศจิกายน 2558 ณ โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ กรุงเทพฯ สยาม เพื่อให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาได้รับความรู้และเข้าใจแนวคิดเกี่ยวกับ Competency แนวทางการสร้าง competency Model และการนำไปประยุกต์ใช้กับกิจกรรมต่างๆ ในระบบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ นอกจากนี้ ผู้เข้าร่วมสัมมนายังได้ลงมือปฏิบัติและทำฝึทวิเคราะห์ความแตกต่างระหว่าง Competency กับ Duty (หน้าที่) รวมถึงการประเมิน Competency ด้วยวิธีต่างๆ โดยมี **คุณสุกัญญา รัตมีธรรมโชติ** อาจารย์พิเศษวิชา Human Resource Management มหาวิทยาลัยรามคำแหง มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ วิทยากรและที่ปรึกษาอิสระของสถาบันต่างๆ ให้เกียรติเป็นวิทยากรในการบรรยาย พร้อมตอบข้อซักถามจากผู้เข้าร่วมสัมมนา 🌐



<<สมาคมสโมสรนักลงกุนจัดการอบรมภายในองค์กร (In house Training) หัวข้อ **"ควบคุมกระบวนการทำงานด้วยหลักการ 5ส. แบบยั่งยืน"** ให้กับพนักงานของมูลนิธิทันตกรรมในพระบรมราชูปถัมภ์ ให้ได้รับความรู้และเข้าใจเกี่ยวกับแนวคิดพื้นฐานของกิจกรรม 5ส. และการเพิ่มผลิตภาพ เข้าใจถึง ส.สะอาด, ส.สะดวก, ส.สะอาด, ส.สุขลักษณะ และ ส.สร้างนิสัย รวมถึงหลักการ 5ส. และขั้นตอนการดำเนินกิจกรรมเพื่อการค้นหาจุดปรับปรุง การประเมินผลกิจกรรม 5ส. และฝึกปฏิบัติการเพื่อบูรณาการการดำเนินกิจกรรม 5ส. โดยได้รับเกียรติจาก **คุณเกียรติขจร ไชยมาเนะสิน** วิทยากรที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิตและ **คุณวิบูลย์ หิรัญมพลา** วิทยากรที่ปรึกษาบริหารทางด้าน Operation Management บริษัท บริลเลียนซ์ บิซเนส กรุ๊ป จำกัด เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2558 🌐





สะดวก
ถูกต้อง
รวดเร็ว

RMETS-2011 – COUNTER SERVICE

1. งานบัญชีรายการวัตถุดิบ

- 1.1 งานบัญชีรายการวัตถุดิบ (BIRTMML)
- 1.2 งานขอเพิ่มชื่อวัตถุดิบ (BIRDESC)
- 1.3 งานขอบัญชีรายการผลิตภัณฑ์ และสูตรการผลิต (BIRTFRM)
- 1.4 การปรับยอดวัตถุดิบ (BIRTADJ)

2. งานค้ำประกันวัตถุดิบ

- 2.1 งานขอผ่อนผันใช้ธนาคารค้ำประกันวัตถุดิบ

3. งานสิ่งปล่อยวัตถุดิบ

- 3.1 งานสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบปกติ
- 3.2 งานสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบคืนอาหาร
- 3.3 งานสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบก่อนการใช้
ธนาคารค้ำประกัน

4. งานตัดบัญชีวัตถุดิบ

- 4.1 งานขอตัดบัญชีวัตถุดิบ
- 4.2 งานขอปรับยอดวัตถุดิบ



 0 2936 1429

 www.ic.or.th

คุณอภิชาติ ต่อ 314 apichartp@ic.or.th
คุณชลพัชร ต่อ 315 chonlapatchp@ic.or.th



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

งานสิทธิประโยชน์ ด้านเครื่องจักรและอุปกรณ์



องค์ประกอบที่สำคัญในแวดวงอุตสาหกรรมการผลิต นั่นคือ การมีเครื่องจักรและวัสดุอุปกรณ์ที่เอื้อต่อการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐาน ถูกต้อง ตรงตามความต้องการของลูกค้า ผู้ประกอบการรายใหม่หลายรายอาจยังไม่ทราบหรือยังไม่เข้าใจเกี่ยวกับนโยบายการให้สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ของหน่วยงานภาครัฐมากเท่าใดนัก

บีไอไอ หรือ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นหน่วยงานหลักอีกหนึ่งหน่วยที่พร้อมให้ความช่วยเหลือสำหรับนักลงทุนทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ในการขอรับสิทธิประโยชน์ในด้านต่าง ๆ อาทิ สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากร, การยกเว้น/ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร, ลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็น, ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและเงินปันผล, ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็นสำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก, อนุญาตให้นำคนต่างด้าวเข้ามาเพื่อศึกษาสู่ทางการลงทุน หรือ อนุญาตให้นำช่างฝีมือและผู้ชำนาญการเข้ามาทำงานในกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน เป็นต้น

สิ่งที่สำคัญหลังจากผู้ได้รับส่งเสริมการลงทุนจะต้องพึงรับทราบ นั่นคือ การใช้สิทธิประโยชน์ในด้านต่าง ๆ รวมถึงข้อพึงระวังต่าง ๆ หลังได้รับการส่งเสริมด้วยเช่นกัน ซึ่งในโอกาสนี้จะขอกล่าวถึงความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์เกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์

พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน มาตรา 28 ผู้ได้รับการส่งเสริมจะได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรตามที่คณะกรรมการพิจารณาอนุมัติ แต่เครื่องจักรนั้นต้องไม่เป็นเครื่องจักรที่ผลิตหรือประกอบได้ในราชอาณาจักร ซึ่งมีคุณภาพใกล้เคียงกับชนิดที่ผลิตในต่างประเทศและมีปริมาณเพียงพอที่จะจัดหามาใช้ได้

พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน มาตรา 29 เมื่อคณะกรรมการพิจารณาเห็นว่า การให้การส่งเสริมแก่กิจการใดหรือแก่ผู้ขอรับการส่งเสริมรายได้ไม่สมควร ให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ตามมาตรา 28 คณะกรรมการจะให้การส่งเสริมแก่กิจการนั้น หรือผู้ขอรับการส่งเสริมรายนั้น และรายต่อ ๆ ไป โดยให้ได้รับลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรเพียงกึ่งหนึ่งหรือจะไม่ให้ได้รับยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักรเลยก็ได้

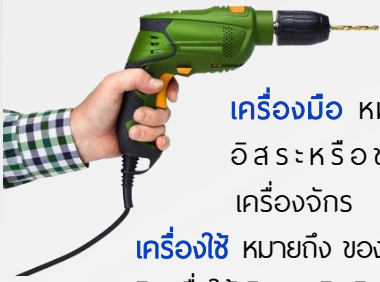
ทั้งนี้ ผู้ได้รับการส่งเสริมควรจะทราบถึงคำจำกัดความของเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่สำคัญ ดังนี้

เครื่องจักร หมายถึง เครื่องจักรที่จำเป็นต้องใช้ในกิจการที่ได้รับการส่งเสริม และเครื่องจักรที่จำเป็นต้องใช้ในการก่อสร้างโรงงาน ซึ่งรวมถึงส่วนประกอบ อุปกรณ์ เครื่องมือ/เครื่องใช้ และโครงโรงงานสำเร็จรูปที่นำมาติดตั้งเป็นโรงงาน



ส่วนประกอบ หมายถึง ชิ้นส่วนต่าง ๆ รวมทั้ง อะไหล่ที่ใช้ประกอบขึ้นเป็นเครื่องจักร ซึ่งหากแยกชิ้นส่วน หนึ่งส่วนใดออกจากกันแล้วจะทำให้เครื่องจักรดังกล่าว ไม่สามารถทำงานได้

อุปกรณ์ หมายถึง ชิ้นส่วนที่นำมาประกอบเป็น เครื่องจักรเพื่อให้ทำงานได้ตามวัตถุประสงค์ หากขาด อุปกรณ์แล้วเครื่องจักรยังทำงานได้แต่ไม่เป็นไปตาม วัตถุประสงค์ ทั้งนี้รวมถึงแม่พิมพ์และอุปกรณ์ที่ทำ หน้าที่เสมือนแม่พิมพ์หรือต้นแบบ แม่แบบและอุปกรณ์จับยึด ชิ้นงานที่ใช้สำหรับการทำงาที่มีการผลิตจำนวนมาก



เครื่องมือ หมายถึง ของที่ใช้งานโดย อี สระ หรือ ของที่ใช้งานร่วมกับ เครื่องจักร


เครื่องใช้ หมายถึง ของที่ใช้สนับสนุนกรรมวิธีการ ผลิตเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ

โครงโรงงานสำเร็จรูป หมายถึง โครงโรงงาน สำเร็จรูปซึ่งสามารถถอดออกได้ เพื่อนำมาติดตั้งหรือ ประกอบเป็นโรงงาน

สำหรับแนวทางการพิจารณาในการนำเข้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ มีหลักเกณฑ์ในการ พิจารณาดังนี้

1. จะต้องเป็นเครื่องจักรที่ไม่มีผลิตหรือประกอบ ได้ในราชอาณาจักร ซึ่งมีคุณภาพใกล้เคียง กับชนิดที่ผลิตในต่างประเทศ และมีปริมาณ เพียงพอที่จะจัดหามาใช้ได้
2. จะต้องเป็นเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ใน กระบวนการผลิตโดยตรงที่ใช้ในโครงการที่ ได้รับส่งเสริม โดยเริ่มตั้งแต่ การออกแบบ ผลิตภัณฑ์, การผลิตผลิตภัณฑ์, การ ตรวจสอบคุณภาพและการควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์, ตลอดจนการขนส่งผลิตภัณฑ์ขึ้น ยานพาหนะ โดยพิจารณาตามการติดตั้งใช้ จริงเท่านั้น

3. สำหรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ไม่ได้ใช้ใน กระบวนการผลิตโดยตรง แต่ยังมี ความ จำเป็นต้องใช้ในกิจการ เช่น เครื่องจักรที่ใช้ในการ ก่อสร้างโรงงาน, การติดต่อสื่อสาร, เครื่องภายใน สำนักงาน, การประหยัดพลังงาน, การซ่อมบำรุง การให้ความปลอดภัยแก่พนักงาน และการรักษา ความปลอดภัยในโรงงาน เป็นต้น ให้ถือว่าเป็น เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่อยู่ในข่ายได้รับการยกเว้น หรือลดหย่อนอากรขาเข้าโดยพิจารณาตามการใช้ จริงเท่านั้น
4. การพิจารณายกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้า สำหรับอะไหล่ของเครื่องจักร จะพิจารณาให้ ยกเว้นภาษีอากรสำหรับอะไหล่ของเครื่องจักร ที่นำเข้าภายในระยะเวลาที่กำหนดในบัตรส่งเสริม ไม่ว่าจะนำเข้ามาพร้อมกับเครื่องจักรหรือไม่ก็ตาม และจะพิจารณาให้ยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีอากร สำหรับเครื่องจักรที่นำเข้ามาทดแทนเครื่องจักร เดิมได้ด้วย
5. การพิจารณาสภาพของเครื่องจักร
 - 5.1 ได้รับอนุมัติให้ใช้เครื่องจักรเก่าได้ในบัตร ส่งเสริม
 - 5.2 อายุของเครื่องจักรต้องไม่เกิน 10 ปี นับแต่ปี ที่ผลิตถึงปีที่ยื่นคำขอและต้องมีใบรับรอง ประสิทธิภาพจากหน่วยงานหรือสถาบัน ที่เชื่อถือได้
 - 5.3 กรณีที่เครื่องจักรมีอายุเกิน 10 ปี จะได้รับ สิทธิประโยชน์ก็ต่อเมื่อมีหลักฐานการปรับปรุง ซ่อมแซมและอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้อย่าง สมบูรณ์ และจะต้องมีใบรับรองจากหน่วยงาน ที่เชื่อถือได้เช่นเดียวกัน

ทั้งหมดนี้เป็นเพียงแค่ส่วนหนึ่งที่ผู้ได้รับการ ส่งเสริมการลงทุนทั้งรายเก่าและรายใหม่จะต้องรับ ทราบในข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้ เพื่อให้สามารถปฏิบัติ ได้ถูกต้องตามระเบียบที่ทางบีโอไอได้วางเอาไว้ ทั้งนี้หาก ท่านต้องการรับทราบข้อมูลและเนื้อหาสาระรายละเอียด ลึก สามารถเข้าร่วมอบรมในหลักสูตร **“วิธีปฏิบัติ หลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน”** ในวันที่ 22-24 มกราคม 2558 เวลา 09.00-17.00 น. ณ โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ โดยท่านที่สนใจสามารถสอบถาม ข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร 0 2936 1429 ต่อ 205 (คุณวิลาสินี) 

ไม่มีข้อแม้ สำหรับความสำเร็จ

เล่าหลิน



INSPIRE MY
WORK

จากคนขอกาน...กลายเป็นมหาเศรษฐี
จากคนไม่มีอันจะกิน...กลายเป็นคนที่มั่งคั่ง
จากคนไม่มีการศึกษาหรือจบเพียงชั้น ป.4
แต่กลายเป็นเจ้าของธุรกิจนับพันล้าน....
ทำไมจึงเป็นเช่นนั้น?

ความสำเร็จไม่เกิดเฉพาะแต่คนที่มีร่างกายครบ 32 หรือเกิดกับครอบครัวที่มั่งมีเท่านั้น สิ่งสำคัญล้วนเกิดขึ้นจาก “แรงใจและการคิด” ที่ทำให้คุณ ๆ นั้น เลือกที่จะลุกหรือเลือกที่จะล้ม

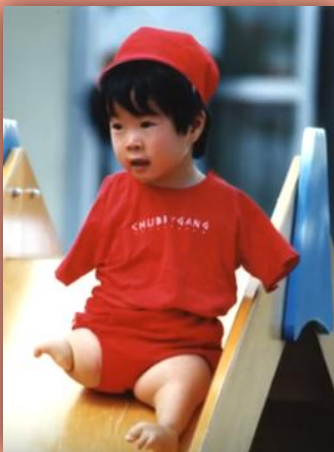
ข้อจำกัด (ไม่มี) # ความสำเร็จ

คุณเคยท้อบ้างไหม? ท้อแล้วทำอย่างไร?... มีหนึ่งตัวอย่างของคนที่ฝ่าฟันความย่อถ้อจนประสบความสำเร็จ

ชาโม่ อามิ จากเด็กสาวที่ไร้แขน เธอมีขาเพียงหนึ่งข้างและนิ้วเพียง 3 นิ้ว เธอเติบโตและสามารถใช้ชีวิตได้เหมือนคนปกติทั่วไป ทั้งยังประสบความสำเร็จและมีชื่อเสียงในอาชีพของตน ทั้งด้านการเป็นนักเขียน นักร้อง นักจัดรายการวิทยุ และนักพูดสร้างแรงบันดาลใจ



“นักร้องไร้แขน ชา”



ด้วยร่างกายที่ไม่ครบสมบูรณ์เหมือนผู้คนทั่วไป เธอยอมเกิดความคิดย่อถ้อเป็นธรรมดา ช่วงที่ถ้อมากที่สุด คือ ตอนจบการศึกษาเพราะหางานได้ยากมาก และคิดว่าตนคงไม่มีประโยชน์ในโลกใบนี้แล้ว แต่สุดท้ายเธอกลับได้รับแรงใจจากคนรอบข้าง ทั้งเพื่อนและครอบครัว จนสามารถผ่านพ้นอุปสรรคต่าง ๆ มาได้ ประกอบกับด้วยความเข้มแข็งของตนเองและคิดเสมอว่า “ต้องทำได้”

นอกจากนี้เธอยังรู้จักวางตัวให้เป็นที่รักมากกว่าจะ
ทำตัวให้เป็นภาระของคนอื่นรอบข้าง แคมทุกวันนี้ยัง
ทำงานเพื่อคนอื่นอีกด้วย สิ่งที่คุณคิดและการกระทำของ
ผู้หญิงตัวเล็ก ๆ คนนี้ ส่งผลให้ใบหน้าของเธอเต็มเปี่ยมไป
ด้วยความสดใส ร่าเริง และรอยยิ้ม “เมื่อไม่มีมือและเท้า
แต่เธอยังคงพูดได้และมองเห็น” คำพูดที่ออกมาจากปาก
ของเธอจะช่วยทำให้คนอื่นมีความสุขได้ ปัจจุบันซาโนะจึง
กลายเป็นหนึ่งในนักพูดและนักร้องที่ช่วยสร้างแรงบันดาลใจ
ให้ผู้คนในประเทศญี่ปุ่น เธอมักจะย้ำเสมอว่า “การลงมือ
จริงจังกับมันอะไร ๆ ก็เป็นไปได้ ถ้าไม่เลิกล้มสิ่งต่าง ๆ
ก็จะสามารถสร้างสิ่งที่เป็นไปได้ให้เป็นไปได้ไม่มีที่สิ้นสุด
เราต้องฝึกฝนด้วยความมุ่งมั่น”

จากการต่อสู้กับความคิดและปัญหาชีวิตของคุณ
จนสามารถกลายเป็นนักสร้างแรงบันดาลใจให้กับผู้อื่นได้
นั้น สิ่งสำคัญ คือ การทำให้ตนไม่มีคำว่า “หมดไฟ” ซึ่งมี
ด้วยกัน 7 เทคนิคที่ใคร ๆ ก็ทำได้

1. มุ่งมั่นไปที่เป้าหมายและจุดยืน ให้ลองนึกถึงสิ่งที่เป็น
จุดหมายและจุดยืนของตนเอง ซึ่งอาจช่วยให้ก้าวเดิน
ต่อไปข้างหน้าโดยไม่หยุดยั้ง เพราะถือเป็นตัวช่วยสร้าง
แรงผลักดันที่ดีเยี่ยมให้กับคุณ

2. เรียนรู้จากคนอื่น ๆ ว่าพวกเขาผ่านจุดนี้มาได้
อย่างไร? การมองหาแรงบันดาลใจจากคนรอบข้างจึงเป็น
เรื่องสำคัญและจะยิ่งช่วยจุดไฟที่กำลังจะมอดลง การ
เรียนรู้จากคนที่เคยหมดไฟว่าเขาผ่านจุดที่ยากเย็นมาได้
อย่างไร ย่อมช่วยให้คุณสามารถมองเห็นหนทางในการ
แก้ปัญหา และที่สำคัญคุณจะได้กำลังใจแบบเปี่ยมล้น

3. เรียนรู้ว่าเป็นทุกโอกาสล้วนมีต้นทุน ในขณะที่
ที่คุณกำลังตั้งอกตั้งใจลงมือทำบางสิ่งบางอย่างอยู่ แต่
ในทางกลับกันหากคุณทำความเข้าใจกับสิ่งที่เกิดขึ้น คุณ
จะค้นพบว่าในทุก ๆ อย่างล้วนมีต้นทุนความเสียหาย
ด้วยกันทั้งนั้น


4. เริ่มใหม่ เต็มพลัง และพักผ่อน การเริ่มต้น
ใหม่เหมือนกับการลงมือหนึ่งใหม่อีกครั้ง ตั้งเป้าใหม่อีก
ครั้ง เพื่อให้เกิดพลังฮึดสู้ แต่สิ่งสำคัญที่ขาดไม่ได้ คือ
ต้องรู้จักพักผ่อน

5. ปล่อยให้ตัวเองสร้างจินตนาการสู่ความสำเร็จ
ลองจินตนาการว่า “คุณกำลังประสบความสำเร็จ และให้
เวลากับตัวเองได้จินตนาการถึงภาพของความสำเร็จที่
จะเกิดขึ้น”

6. ปฏิวัติกิจวัตรที่ซ้ำซาก การทำกิจวัตรเดิม ๆ
ซ้ำ ๆ อาจเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้คุณหมดกำลังใจได้ ลอง
เปลี่ยนหรือปรับกิจวัตรให้ดูสนุกมีความน่าสนใจมาก
ยิ่งขึ้น อาจทำให้เกิดไอเดียใหม่ ๆ ที่ช่วยเพิ่มแรงใจให้กับ
ตัวเองก็เป็นได้

7. จัดชีวิตกับการทำงานให้ลงตัว ถ้าสามารถ
จัดการระบบการทำงานกับการใช้ชีวิตให้ลงตัวได้ ย่อมทำ
ให้ชีวิตคุณไม่วุ่นวาย และมีเวลาเหลือเพื่อค้นหาแรง
บันดาลใจใหม่ ๆ ให้กับตนเองเสมอ ๆ

จาก 7 เทคนิคและการฝ่าฟันทุกอุปสรรคของ
ซาโนะ อามิ สาวน้อยที่เต็มไปด้วยแรงใจที่เข้มแข็ง
แม้ร่างกายจะเป็นอุปสรรค แต่การยืนหยัดจนสามารถ
แบ่งปันและร่วมสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ผู้อื่นหรือคน
รอบข้างได้อย่างเต็มเปี่ยมไปกับความสำเร็จของเธอนั้นทำให้เรา
เห็นได้ว่า “ไม่มีข้อแม้ สำหรับความสำเร็จ”

ปีใหม่ 2559 นี้ ก้าวเดินต่อไปด้วยกัน ด้วยพลังใจ
และด้วยไฟที่ทุกคนมีอยู่ในตัว...

ที่มา: รายการดูให้รู้ ตอน นักร้องไร้แขนขา (25 ต.ค. 58) และ
เว็บไซต์ <http://fwd.co.th/articles/>

ภาพจาก: <https://www.youtube.com/watch?v=TZa2Jqc2m5g>



สมาคมสโมสรนักลงกุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา...

วิธีการ

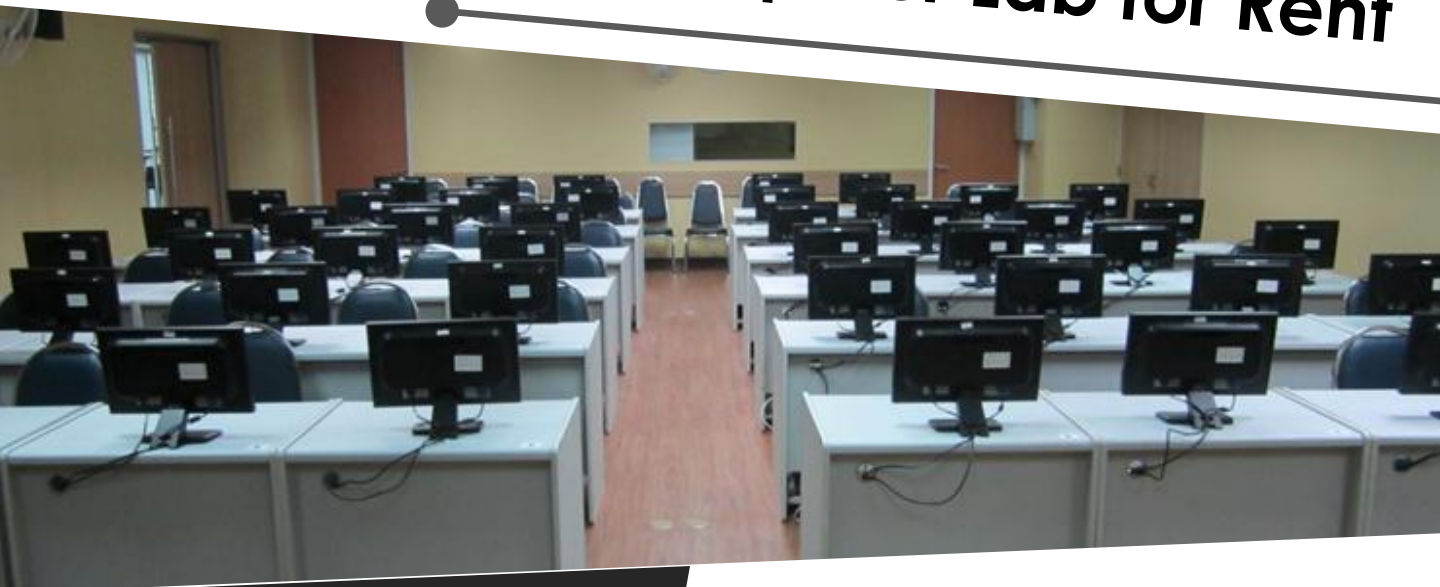
ขอเปิดดำเนินการ

สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

วันเสาร์ที่ 30 มกราคม 2559 เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ



Computer Lab for Rent



สมาคมสโมสรนักลงทุน
เปิดให้บริการห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์
ณ อาคารทีพีแอนด์ที ชั้น 12 ด้วยเครื่อง
คอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ
ที่สามารถรองรับการฝึกอบรมและพัฒนา
ทักษะความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ให้กับ
หน่วยงานที่สนใจด้วยราคาสุดประหยัด



- LCD Projector
- เครื่องเสียงพร้อมไมโครโฟน
- อินเทอร์เน็ต 1 Gbps (LAN)
- ที่จอดรถภายนอกอาคาร (ตลอดวัน)
- Coffee break zone

อัตราค่าบริการ

	จำนวน/เครื่อง	ราคา/บาท
อัตราค่าบริการ ครึ่งวัน (เหมา)	20	4,500
	30	6,000
	45	7,500

	จำนวน/เครื่อง	ราคา/บาท
อัตราค่าบริการ เต็มวัน (เหมา)	20	6,500
	30	9,000
	45	12,000

หมายเหตุ:

1. ราคาดังกล่าวยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม
2. ราคาดังกล่าวเป็นราคาวันทำการ (จันทร์-ศุกร์ เวลา 08.00-17.00 น.)
3. ค่าบริการในวันเสาร์-อาทิตย์ และวันหยุดของสมาคม
ครึ่งวันเพิ่ม 2,000 บาท / เต็มวันเพิ่ม 3,000 บาท
4. นอกเวลา เพิ่มชั่วโมงละ 500 บาท / กรณีเพิ่มเครื่อง เครื่องละ 300 บาท
5. ที่จอดรถภายในอาคารฟรี 1 ชม. / คัน (ถัดไป ชม. ละ 20 บ. / คัน)
6. อนุญาตให้นำอาหารว่างและอาหารกล่องเข้ามารับประทานได้

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมติดต่อ

Tel. 0 2936 1429 ต่อ 212 e-mail: chatreel@ic.or.th Website: www.ic.or.th

ปีใหม่กับการเริ่มต้นทำสิ่งใหม่ ๆ มักเป็นของคู่กันเสมอ เพราะถือเป็นการเริ่มต้นสิ่งดี ๆ ให้กับชีวิต แต่ในความเป็นจริงแล้วการเริ่มต้นทำสิ่งต่าง ๆ ที่ดีนั้น เราสามารถเริ่มต้นทำเมื่อไหร่ก็ได้ หากเราเตรียมความพร้อมอยู่เสมอ เช่นเดียวกับสมาคมสโมสรนักถลุงทุ่นที่พร้อมในการเริ่มต้นทำสิ่งใหม่ เพื่อเป็นการส่งท้ายปีเก่าที่ผ่านพ้นมาได้เป็นอย่างดี ไปพร้อมกับพี่ๆ เพื่อนๆ พนักงานของ IC ด้วยค่ะ

ประสบการณ์ในการทำงานย่อมมีครั้งแรกหรือโอกาสแรกเกิดขึ้นอยู่เสมอ การที่จะสร้างสรรค์สิ่งใหม่ให้เกิดขึ้นและดำรงไว้ซึ่งประโยชน์ต่อสังคม ตามเจตนารมณ์ของโครงการกิจกรรมเพื่อสังคม สมาคมสโมสรนักถลุงทุ่นที่มีมากกว่า 10 ปี ความท้าทายแรก คือ การจินตนาการถึงกิจกรรมเพื่อให้พนักงานของสมาคมได้มีส่วนร่วมในการบำเพ็ญประโยชน์ต่อชุมชนและสังคมกับ “โครงการ IC อาสา” โดยคัดเลือกสถานที่ที่จะสามารถเดินทางได้โดยใช้เวลาเพียง 2-3 ชั่วโมง นั่นจึงเป็นจุดเริ่มต้นในการออกสำรวจโรงเรียนต่าง ๆ จากรายชื่อที่เราปักหมุดลงในเขตปริมณฑลกว่า 20 โรงเรียน ในจังหวัดนนทบุรีที่ผ่านการพิจารณา จนกระทั่งเราได้พบกับโรงเรียนบ้านคลองหนึ่ง (เทวกุลอุปถัมภ์) ซึ่งเป็นโรงเรียนในระดับชั้นประถมศึกษาที่มีพิกัดอยู่กลางทุ่งนาในเขต อ.ไทรน้อย จ.นนทบุรี ที่สองข้างทางมีแต่ความเขียวขจีของท้องทุ่งโอบล้อม

รถตู้ของสมาคมแล่นตรงลงไปจอดบริเวณหน้าเสาธงของโรงเรียน ภาพที่เห็นเป็นอาคารไม้เก่า ๆ 1 หลัง และอาคารเรียนที่สร้างใหม่แบบคอนกรีตอีก 1 หลัง บริเวณสนามของโรงเรียนมีเพียงพื้นปูนที่ว่างเปล่าและมีตารางสี่เหลี่ยมสีม่วงอ่อน 4-5 ช่อง เท่านั้น เหมือนจะเขี้ยวไว้เพื่อให้นักเรียนได้กระโดดเล่นในยามว่างจากการเรียน ทิมงานจึงได้มุ่งหน้าเข้าไปถามไถ่ถึงชีวิตความเป็นอยู่ การเรียน การสอน และกิจกรรมของนักเรียน โดยคุณครูฤทธิรงค์ ยิ้มเจริญ (รักษาการผู้อำนวยการ) ได้ให้ข้อมูลในการสร้างเสริมสุขภาพร่างกายและความแข็งแรงของนักเรียน ซึ่งทางโรงเรียนได้ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้น ๆ รองจากการศึกษาหาความรู้ นั่นจึงเป็นจุดเริ่มต้นในการร่วมกันวางแผนในการจัดทำ “โครงการสร้างสนามการเรียนรู้ (Brain Based Learning: BBL)” ให้กับนักเรียนในโรงเรียนบ้านคลองหนึ่งแห่งนี้

Give & Share

ปฤชณา กวางแก้ว
pritsanak@ic.or.th

ICอาสา



ตลอดระยะเวลาตั้งแต่เดือนสิงหาคม-พฤศจิกายน 2558 สมาคมได้ให้การสนับสนุนและสานต่อโครงการสร้างสนาม BBL ด้วยงบประมาณ 40,510 บาท จากพื้นดินว่างเปล่าจนกลายเป็นสนามเด็กเล่นและลานกิจกรรมหน้าเสาธงที่มีสีสันสวยงามสะอาดตา ช่วยกระตุ้นพัฒนาการทางสมองของเด็ก ๆ ในด้านการเพิ่มศักยภาพทางการเรียนรู้ทางการเรียน การจดจำ และนำไปสู่ความสามารถในการใช้เหตุผล นอกจากนี้สมาคมยังได้รับความอนุเคราะห์ในการสนับสนุนยางรถยนต์กว่า 80 เส้น จากสมาชิกของสมาคม ได้แก่**บริษัท ไทยบริดจสโตน จำกัด** โดยยางรถยนต์ที่ได้รับมอบนั้นเป็นวัสดุสำคัญในการสร้างสนาม BBL นอกจากนี้แล้วสมาคมยังได้มอบเครื่องเล่นเด็กสำหรับน้อง ๆ นักเรียนชั้นก่อนประถมวัย มูลค่า 30,495 บาท เพื่อเป็นสนามแห่งการเรียนรู้เพิ่มเติมอีกด้วย



รับมอบยางรถยนต์จาก บริษัท ไทยบริดจสโตน จำกัด

บทบาทที่สำคัญของโครงการกิจกรรมเพื่อสังคมของสมาคม ไม่เพียงให้ความช่วยเหลือด้านงบประมาณ แต่เพียงเท่านั้น สมาคมยังได้สอดแทรกกิจกรรมดี ๆ ที่เรียกว่า “จิตอาสา” หรือ “IC อาสา” ซึ่งเป็นการรวบรวมสมาชิกและครอบครัวที่มีจิตสาธารณะ มาร่วมด้วยช่วยกันเบรมิติแต่ต่างแต่มีสีสันให้กับสนาม BBL ให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น โดยออกเดินทางไปยังโรงเรียนบ้านคลองหนึ่ง (ทอกลุขอุปถัมภ์) กันตั้งแต่เช้าตรู่ของวันเสาร์ที่ 21 พฤศจิกายน 2558 ระหว่างทางหลายคนตื่นเต้นและตื่นตัวไปกับกิจกรรมในวันนี้ที่สมาคมจัดขึ้นให้กับพนักงานเป็นครั้งแรก (อย่าว่ากระนั้นเลยคะ ผู้จัดการกิจกรรมเองก็ตื่นเต้นไม่แพ้กัน เพราะเป็นงานแรกที่ได้นำพนักงานกว่า 30 ชีวิต ออกมาทำกิจกรรมเพื่อสังคมอย่างเต็มรูปแบบ) การเริ่มต้นกิจกรรมในวันนี้เป็นไปอย่างเรียบง่ายและเป็นกันเองตามประสาโรงเรียนเล็ก ๆ ที่น่ารักคะ


ทางโรงเรียนเตรียมการแสดงของน้อง ๆ นักเรียนเป็นการต้อนรับพี่ ๆ ชาว IC อาสา เพื่อเป็นการแสดงความขอบคุณที่มีส่วนร่วมในการวาดฝันของเด็ก ๆ ที่อยากจะมีสนามเด็กเล่นที่สวยงามเหมือนกับโรงเรียนอื่น เมื่อถึงเวลาเราต่างแบ่งสรรปันสีกัน ต่างคนต่างมีอาวุธคู่กายเป็นกระบอกสีใบเล็ก ๆ และแปรงทาสีที่เหมาะสม เมื่อทุกคนพร้อมแล้วเราก็เริ่มทาสีลงไปบนยางรถยนต์ตามแต่จินตนาการของแต่ละคน บ้างสีหวาน บ้างสีเข้ม บางคนก็ผสมเป็นสีใหม่ที่สดใสมากขึ้น กระทั่งวาดลวดลายลงบนหน้ายางตามความนึกท่ามกลางแดดที่ร้อนเปรี้ยง แบบไม่กลัวเปรอะกลัวเปียก ไม่กลัวฟ้า ไม่กลัวดำกันเลยทีเดียว พอเริ่มลงมือกันได้สักพักพลันก็ได้ยินเสียง “พี่ครับ พมช่วยครับ” กำลังเสริมของพวกเรามาแล้วคะ เป็นน้อง ๆ นักเรียนชั้นประถมที่ลงมาร่วมด้วยช่วยกันละเลงสีอย่างคล่องแคล่วพลังกายพลังใจของทุกคนทำให้ภารกิจในวันนี้สำเร็จลงก่อนเวลาที่กำหนดเสียอีก

ทีม IC อาสา บรรเลงทาสีสนาม BBL อย่างมุ่งมั่นตั้งใจ



รอยยิ้ม เสียงหัวเราะ เสียงเพลง ระหว่างการทำกิจกรรมช่วยเพื่อนคลายให้แสงแดดที่กระทบผิวหนังนั้นเย็นลงอย่างเห็นได้ชัด สิ่งสำคัญต้องขอขอบคุณพนักงาน IC และครอบครัวทุกท่าน ที่มาร่วมกิจกรรม แม้จะเป็นวันหยุดพักผ่อน และเป็นวันครอบครัวของใครหลายคน แต่กิจกรรม IC อาสา ในครั้งแรกนี้ก็สำเร็จลงไปด้วยรอยยิ้มและความสุข เพื่อร่วมส่งท้ายปีเก่าและต้อนรับสิ่งใหม่ในปี 2559 ที่มาถึงคะ สวัสดิ์ปีใหม่ที่อ่านทุกท่านคะ

Think about it

“ผมว่าชีวิตมันไม่มีอะไรแน่นอนจริง ๆ แต่อย่างน้อย ๆ มันอยู่ที่ตัวเรา คือ เราเป็นคนกำหนดได้ว่ามันควรจะเป็นอย่างไร มันอาจจะผันแปรบ้าง แต่ผมยังเชื่อว่าเรากำหนดได้ ถ้าเรามีสติ เราจะไม่ปล่อยยให้ชีวิตหลุดกรอบไปเลยคงไม่ใช่ มันก็ยังอยู่บนถนนที่เราวางไว้ อาจจะมีว๊ิงข้างทางบ้าง เล็กน้อย แต่ก็ไม่ถึงกับล้มกลิ้ง” 



คุณสาระ ลำชา

**กรรมการผู้จัดการและประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เมืองไทยประกันชีวิต จำกัด (มหาชน)**

ที่มาจาก >> <http://premacare.blogspot.com/2015/03/10businessman.html> ภาพจาก >> <http://www.prachachat.net/news-photo/prachachat/2011/10/fin03131054p1.jpg>



สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

เทคนิค

การป้องกัน**ความเสี่ยง**

จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ



วันพฤหัสบดีที่ 28 มกราคม 2559 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

Join Now

สมัครสมาชิกจดหมายข่าว ICN

คลิก www.ic.or.th โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 0 2936 1429 ต่อ 209, 211

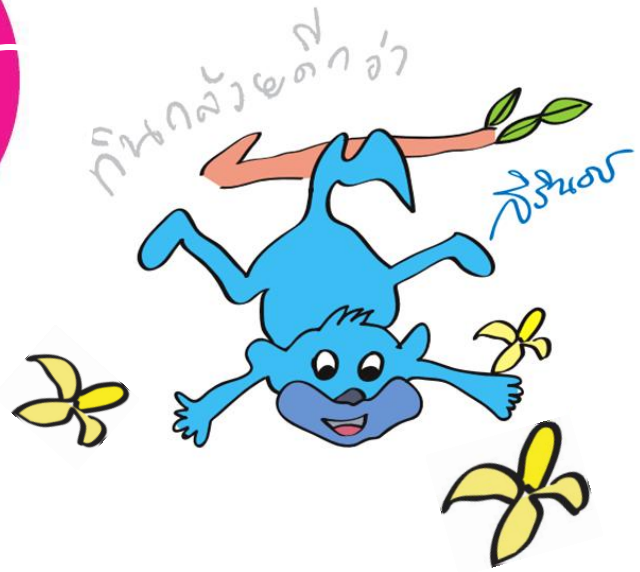
โทรสาร 0 2936 1529





สมาคมสโมสรนักลงทุน
ร่วมสนับสนุนสินค้าจากร้านกาแฟ

ร้านกาแฟ จัดตั้งขึ้นในกองทุนพัฒนาเด็กและเยาวชน
ในถิ่นทุรกันดาร เพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์
จากโครงการส่งเสริมอาชีพตามพระราชดำริ
สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี
ให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการช่วยเหลือ
เด็กและชาวบ้านในถิ่นทุรกันดาร



สมุดรสมาชิก

สมาคมสโมสรนักลงทุน

ฟรี

แก้ว Mug เซรามิค

ภาพวาดจากฝีพระหัตถ์พระราชทาน
สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี

ตั้งแต่วันที่-31 มกราคม 2559

(หรือจนกว่าของจะหมด)

ติดต่อรับของหรือสอบถามข้อมูลได้ที่

แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

เลขที่ 1 อาคารทีพีแอนด์ที ชั้น 16 ถ.วิภาวดีรังสิต
แขวงจตุจักร เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900



0 2936 1429 ต่อ 201-3



www.ic.or.th



cus_service@ic.or.th



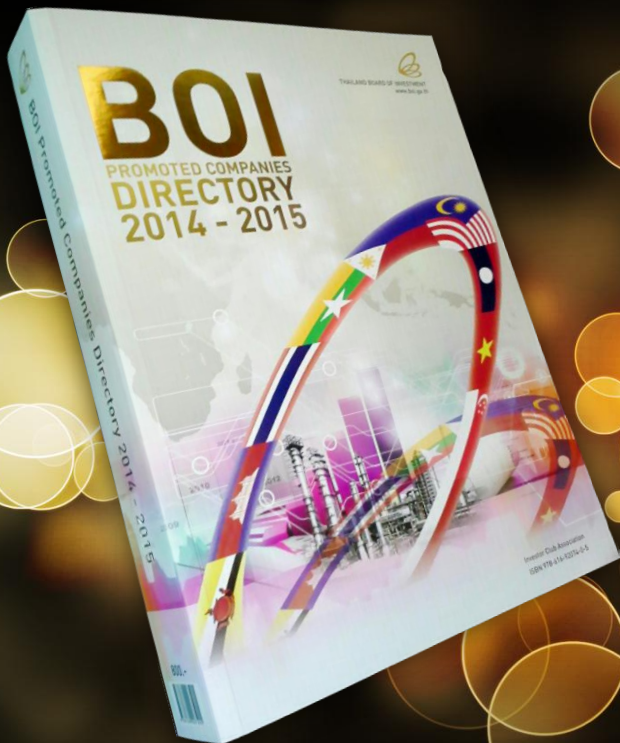
***สงวนสิทธิ์ในการรับของที่ระลึกที่สมาคมเท่านั้น
(ของมีจำนวนจำกัด)



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



BOI Promoted Companies Directory 2014-2015



แถมฟรี CD Interactive
ภายในเล่ม



FREE

- แหล่งรวมฐานข้อมูลบริษัทที่ได้รับ
การส่งเสริมการลงทุน จากบีโอไอ
กว่า 10,000 รายชื่อ
- เชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจให้แก่
ผู้ประกอบการและนักลงทุนของทุก
ภาคส่วนอุตสาหกรรม

จำหน่ายแล้ววันนี้...ในราคา “สุดพิเศษ”

สมาชิกสมาคม พิเศษ 500 บาท
(จากราคาปกติ 800 บาท)

บุคคลทั่วไป พิเศษ 600 บาท
(จากราคาปกติ 800 บาท)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

แพนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 209, 211 โทรสาร 0 2936 1441-2

e-mail : pritsanak@ic.or.th <http://www.ic.or.th>

วันสัมมนา	ชื่อหลักสูตร	สถานที่จัด	วิทยากร	อัตราค่าสัมมนา	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
หลักสูตรส่งเสริมการลงทุน					
16 ม.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักงน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโมสรนักงน	2,675	3,745
22-24 ม.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีธีปฏิบัติหลังได้รับ การส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2559 (สัมมนาพิเศษ)	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโมสรนักงน	5,350	6,420
30 ม.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	วีธีเปิดดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2559	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
6 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2559	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
6 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	วีธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และวัตถุประสงค์จำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2559	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
13 - 14 ก.พ. 2559 (09.00-17.00 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบ และแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับ ส่งเสริมการลงทุนครั้งที่ 1/2559 (CPD&CPA)	โรงแรม มิวราเคิล แทรนด์ คอนเวนชั่น (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI คุณเบอรี่ แสงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	4,280	5,350
27 ก.พ. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 2/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักงน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโมสรนักงน	2,675	3,745

หลักสูตรการบริหารจัดการ					
28 ม.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ระหว่างประเทศ	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	3,210	4,280
3 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางศุลกากรตามความตกลงระหว่างประเทศภายใต้ JTEPA	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
6 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	พิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมนิอาเซียน ฉบับปี 2012	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
9 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS® 2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
13 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรรู้เกี่ยวกับความผิดทางศุลกากร	โรงแรม มิวราเคิล แทรนด์ คอนเวนชั่น (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
17 ก.พ. 2559 (09.00-16.30 น.)	เกณฑ์การคำนวณกำไรสุทธิทางบัญชี VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับกิจการที่ได้รับ การส่งเสริมการลงทุน (CPD&CPA)	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	2,675	3,745
25 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการขออนุญาติทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิรัชดา ยูวเวศ พ.ศ.ค.หญิง นิธิวิญญู หัสดีเนตร ณ อยุธยา	2,675	3,745
29 ก.พ. 2559 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรกับเขตการค้าเสรี FTA	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745

หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS - 2011 และ eMT Online					
17 ม.ค. 2559 (09.00 - 17.00 น.)	วีธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วย ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 1/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักงน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโมสรนักงน	1,605	2,675
7 ก.พ. 2559 (09.00 - 17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 1/2559	โรงแรม อมาเรีย ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมสโมสรนักงน	1,605	2,675
8 ก.พ. 2559 (09.00 - 16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 1/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักงน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมสโมสรนักงน	1,070	1,070
28 ก.พ. 2559 (09.00 - 17.00 น.)	วีธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วย ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 2/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักงน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโมสรนักงน	1,605	2,675

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว



สนใจสำรองที่นั่งเข้าร่วมสัมมนาได้ที่ คุณวิลาสินี หรือ คุณกาญจนา
แผนกฝึกอบรมและบริการนักงน โทรศัพท์ 0-2936-1429 ต่อ 205, 206 โทรสาร 0-2936-1441-2
E-mail : is-investor@ic.or.th หรือ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.ic.or.th