



# ธ สถิตในดวงใจไทยนิรันดร์

Investor Club Association

# ICN

IC e-newsletter  
[www.ic.or.th](http://www.ic.or.th)

**Highlight News**



มีไอโฟนพินระยะเวลาการยื่นขอ  
ตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น

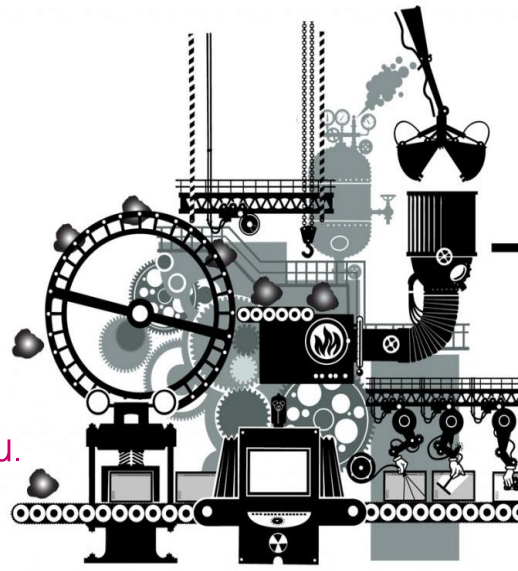


HR 4.0

สมาคมวิศวกรนักกลุ่มนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนาในงาน

# พิชิต 6 Big Losses ด้วยเครื่องมือนักคิด

วันพฤหัสบดีที่ 24 พฤศจิกายน 2559 เวลา 13.00-16.30 น.  
 ห้อง MR 224 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา



ในอุตสาหกรรมการผลิต คงจะปฏิเสธไม่ได้ว่า “เครื่องจักร” ถือเป็นปัจจัยหลัก และเป็นตัวแปรสำคัญที่ส่งผลต่อการเพิ่มผลผลิตขององค์กร ซึ่งมีตัวชี้วัดประสิทธิภาพและประสิทธิผลของเครื่องจักร เราเรียกว่า “ค่า OEE” หรือการวัดประสิทธิภาพโดยรวมของเครื่องจักร เป้าหมายสำคัญของการทำให้ค่า OEE นี้ดีขึ้น อยู่ที่การลดและกำจัดความสูญเสียที่เกิดขึ้นจากการทำงานของเครื่องจักร ซึ่งเราเรียกมันว่า “ 6 Big Losses ” ซึ่งถือเป็นสาเหตุร่วมของเครื่องจักรทุกประเภท “เครื่องมือนักคิด” จะเป็นเครื่องมือที่ถ่วงรอกความคิดของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียออกมา ผ่านการระดมสมองของกิจกรรมกลุ่มเพื่อมาช่วยสร้างลำดับการคิดในการค้นหาสาเหตุของความสูญเสียที่เป็นลักษณะเฉพาะของเครื่องจักรแต่ละประเภท เพื่อให้เกิดการลดและกำจัดความสูญเสียเหล่านั้นให้หมดไป

## หัวข้อการบรรยาย

- ภาพรวมของค่า OEE กับ 6 Big Losses
- การสร้าง วิเคราะห์ กราฟ และพาเรโต (Graph & Pareto) เพื่อแสดงค่า OEE และ 6 Big Losses
- การตั้งหัวข้อปัญหาผ่านการอ่านค่า OEE
- การสร้างแผนผังกระบวนการ (Process Mapping)
- การวางแผนโครงการผ่านแผนภูมิแกนต์ และแผนผังการตัดสินใจ (Gantt Chart , PDPC Diagram)
- การวิเคราะห์หาสาเหตุผ่าน กราฟ แผนผังก้างปลา แผนผังต้นไม้ แผนผังความสัมพันธ์ (Graph, Cause & Effect Diagram, Tree Diagram, Relation Diagram, Scatter Diagram)
- การดำเนินงาน การติดตามผล และการตัดสาเหตุต่าง ๆ
- การแสดงผลสุดท้าย และการเตรียมแผนการนำเสนอสรุปผล

## เหมาะสำหรับ

วิศวกร, ผู้บริหาร, ผู้จัดการ หรือบุคคลที่มีความสนใจด้านการบริหารเพื่อคุณภาพโดยรวมในองค์กร

ค่าธรรมเนียม  
 การอบรม

1 หัวข้อ/ท่าน  
 (ราคารวม VAT)

สมาชิกสมาคม ท่านแรก

ฟรี

สมาชิกท่านที่ 2 เป็นต้นไป

ท่านละ 856 บาท

บุคคลทั่วไป

ท่านละ 1,284 บาท



**คุณวันรัตน์ สันติวิภาณนท์**

วิทยากรที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิต

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม  
 แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด First come, First serve

สมัครและชำระเงิน 5 ท่าน

**BOI** Promoted Companies  
 Directory 2014-2015

มูลค่า 800 บาท

**FREE**



☎ 0 2936 1429 ต่อ 203 (เบญจวรรณ) ต่อ 202 (พัชญ์สลัญย์)  
 ✉ โปรดกรอกแบบตอบรับส่งกลับมาที่ โทรสาร 0 2936 1441-2  
 E-mail: Cus\_service@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th, phatsalunp@ic.or.th



05

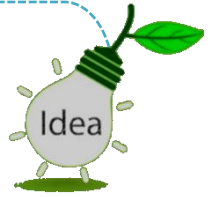
เปิดแผน “Digital Economy”  
ดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม



08

มีไอออฟชั่นระยะเวลา  
การยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น

10



ออกแบบคุณค่าให้ตรงใจลูกค้า (2)



15

HR 4.0



17

วินัยฝึกเพื่อฟันฝ่า

## Editor's Note

### ที่ปรึกษา

- กักรชกร กรรมมพุกฤษ
- สุภัทรา แสงเดือน

### บรรณาธิการบริหาร

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์

### บรรณาธิการ

มยุรีย์ งามวงศ์

### กองบรรณาธิการ

- กฤตยา วิชัยดิษฐ์ • กฤษดา ทับทิม
- ปริญญญา ศรีอนันต์

### ออกแบบ / โฆษณา / งานสมาชิก

มยุรีย์ งามวงศ์

### เจ้าของ

สมาคมสโมสรนักลกรุ่น

### ผลิตโดย

กองบรรณาธิการ ICN

### ติดต่อ

ฝ่ายบริการสมาชิกและนักลกรุ่น

สมาคมสโมสรนักลกรุ่น

โทรศัพท์ : 0 2936 1429 ต่อ 211

โทรสาร : 0 2936 1441-2

e-mail : icn@ic.or.th

ในช่วงเวลานี้ ประชาชนชาวไทยทุกคนต่างอยู่ในห่วงแห่งความสูญเสียและเศร้าโศก ด้วยพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช มหิตลาธิเบศร รามาธิบดี จักรีนฤพดินทร สยามินทราธิราช บรมนาถบพิตร เสด็จสวรรคต สิริ พระชนมพรรษา ปีที่ 89 ทรงครองราชสมบัติได้ 70 ปี

“ในหลวงของประชาชน” คำกล่าวนี้ ยังคงสถิตอยู่ในจิตใจของปวงชนชาวไทย ตั้งแต่วันแรกที่แรกแห่งการเสด็จขึ้นครองสิริราชสมบัติ เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม พ.ศ. 2493 และได้ทรงพระราชทานพระปฐมบรมราชโองการแก่พสกนิกรชาวไทยทั้งหลายว่า “เราจะครองแผ่นดินโดยธรรมเพื่อประโยชน์สุขแห่งมหาชนชาวสยาม”

จากวันนั้นล่วงพันถึงวันนี้ 70 ปี แห่งสัจวาจาอันยังไม่เลือนหายจางไปแต่อย่างใด พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชทรงประกอบพระราชกรณียกิจ ในทุกหนแห่ง พระองค์ทรงเสด็จพระราชดำเนินเพื่อทรงเยี่ยมพสกนิกรชาวไทยของ พระองค์ แม้จะห่างไกลในถิ่นทุรกันดาร บนยอดเขาสูงหรือแม้แต่ตามแนวเขตชายแดน พระองค์ยังทรงปิดป่าความเดือดร้อน ความทุกข์ยากที่มีให้คลายมลายลง ทรงสร้างความสุขให้เกิดแก่ประชาชนของพระองค์อย่างไม่ทรงเกรงต่อความเหน็ดเหนื่อย พระวรกายสักเพียงใด

ในวันนี้ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดชเสด็จสวรรคต พระองค์ ได้ทรงพักพระวรกายแล้ว แต่พระราชกรณียกิจและโครงการนานัปการจากแนวพระราชดำริของพระองค์ อาทิ แนวทางเศรษฐกิจพอเพียง, แนวพระราชดำริแกล้งดิน, โครงการป้องกันน้ำท่วมคลองลาดโพธิ์ และโครงการแก้มลิง ฯลฯ จะยังคงได้รับการสนองตามรอยพระราชดำริและถ่ายทอดสู่รุ่นลูกหลาน เพื่อบอกเล่าถึงพระมหากรุณาธิคุณอันยิ่งใหญ่หาที่เปรียบมิได้ ให้เป็นเสมือนเข็มทิศชี้หนทางการทำงาน การดำเนินชีวิต ฟังรากล้ำลึกและเกิดทูนสถาบันพระมหากษัตริย์สืบทอดต่อไป

“ปวงข้าพระพุทธเจ้า ขอน้อมเกล้าขอน้อมกระหม่อม

รำลึกในพระมหากรุณาธิคุณหาที่สุดมิได้”

ข้าพระพุทธเจ้า คณะผู้บริหารและพนักงานสมาคมสโมสรนักลกรุ่น

“ถ้าคุณหาทางออกไม่เจอ”

# 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](http://www.ic.or.th)



สมาคมสโมสรนักลงทุน  
Investor Club Association



# เปิดแพน Digital Economy ดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

Highlight  
Issues

มยุรีย์ งามวงศ์  
mayureen@ic.or.th

“โลกแห่งอนาคต” ซึ่งแต่ก่อนฟังดูแล้วยังรู้สึกห่างไกลจากตัวเรามาก คิดเพียงแค่ว่า “คงอีกนานกว่าจะได้สัมผัสถึงความเป็นจริงนั้น” แต่หากในความเป็นจริงแล้วโลกแห่งอนาคต คือ โลกที่มีอุปกรณ์เทคโนโลยีและการสื่อสารที่ทันสมัยและไร้ซึ่งขอบเขต มันกลับอยู่ใกล้ตัวเราในทุกกิจกรรมประจำวัน ตั้งแต่ลืมตาตื่นเรื่องไปจนกระทั่งเข้านอน

เมื่อโลกเต็มไปด้วยการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย ควบคู่กับการสื่อสารผ่านเครือข่ายที่ไร้พรมแดน มีเพียงสัญญาณความถี่ที่ล่องลอยอยู่ในอากาศที่ทำให้เราสามารถพูดคุยและสื่อสารถึงกันได้ ทำให้คนบนโลกต้องปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตให้สอดคล้องตามกันไป เพื่อให้การใช้ชีวิตไม่สะดุดและสามารถอยู่ร่วมกันในสังคมได้

การปรับตัวของคนในสังคม ทำให้ภาครัฐต้องปรับแนวทางการพัฒนาประเทศให้สอดคล้องกัน เพื่อผลักดันให้มีการพัฒนาไปในทิศทางที่จะสามารถสร้างความมั่นคงและสร้างเศรษฐกิจที่ดีต่อประเทศได้มากที่สุด จึงได้มีนโยบายเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล หรือ Digital Economy ซึ่งหมายถึง เศรษฐกิจและสังคมที่ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารเป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการปฏิรูปกระบวนการผลิต การดำเนินธุรกิจ การค้า การบริการ การศึกษา การสาธารณสุข การบริหารราชการแผ่นดิน รวมถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคมอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจ การพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในสังคม และการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นด้วย

โดยเป้าหมายหลักของ Digital Economy นั้น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยการใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลเป็นเครื่องมือหลักในการผลิตสินค้าและบริการ สร้างโอกาสทางสังคมอย่างเท่าเทียมผ่านสื่อดิจิทัลเพื่อยกระดับคุณภาพชีวิต เป็นการพัฒนาทุนมนุษย์สู่ยุคดิจิทัลด้วยการเตรียมความพร้อมด้านบุคลากรให้มีความรู้และทักษะที่เหมาะสมกับการประกอบอาชีพในยุคดิจิทัล ตลอดจนการปฏิรูปกระบวนการทำงานและการให้บริการของภาครัฐด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล เพื่อให้การปฏิบัติงานเกิดความโปร่งใส มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

## แผนพัฒนาดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

เป็นเครื่องมือสนับสนุนการพัฒนาประเทศในด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยวางกรอบยุทธศาสตร์การพัฒนา 6 ด้าน ประกอบด้วย

**ยุทธศาสตร์ที่ 1 พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล ประสิทธิภาพสูงให้ครอบคลุมทั่วประเทศ (เข้าถึงพร้อมใช้ จ่ายได้)** เพื่อให้มีโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงเข้าถึงทุกหมู่บ้าน โดยมีค่าบริการอินเทอร์เน็ตไม่เกินร้อยละ 2 ของรายได้มวลรวมต่อหัว และต่อยอดสู่การเป็นศูนย์กลางเชื่อมต่อและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างประเทศ

**ยุทธศาสตร์ที่ 2 ขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (ขับเคลื่อน New S-Curve เพิ่มศักยภาพสร้างธุรกิจ เพิ่มมูลค่า)** เป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย เพิ่มสัดส่วนการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลของธุรกิจ SMEs ไทย ทั้งภาคการผลิต อุตสาหกรรม และบริการ เพื่อให้สามารถแข่งขันในระดับภูมิภาคและระดับโลกได้

เพิ่มโอกาสการสร้างรายได้ให้กับชุมชนไปสู่การพัฒนาสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ขยายตลาดจากชุมชนสู่เมือง ตลอดจนพัฒนากำลังคนทางด้านดิจิทัล ให้มีทักษะและความเชี่ยวชาญในการต่อยอดนวัตกรรมและสร้างสินค้าและบริการรูปแบบใหม่

**ยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างสังคมคุณภาพด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (สร้างการมีส่วนร่วมการใช้ประโยชน์อย่างทั่วถึงและเท่าเทียม)** เพื่อให้ประชาชนทุกกลุ่มสามารถเข้าถึงและใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัล ตลอดจนมีความรู้ความเข้าใจในทักษะการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลให้เกิดประโยชน์และสร้างสรรค (Digital Literacy) รวมทั้งสามารถเข้าถึงระบบการศึกษา สาธารณสุข และบริการสาธารณะผ่านระบบดิจิทัล

**ยุทธศาสตร์ที่ 4 ปรับเปลี่ยนภาครัฐสู่การเป็นรัฐบาลดิจิทัล (โปร่งใส อำนวยความสะดวก รวดเร็ว เชื่อมโยงเป็นหนึ่งเดียว)** เพื่อให้การบริการของภาครัฐมีความสะดวก รวดเร็ว และแม่นยำ ตอบสนองความต้องการของประชาชนและผู้ประกอบการ สร้างโอกาสให้ประชาชนเข้าถึงข้อมูลภาครัฐได้สะดวกและเหมาะสม

**ยุทธศาสตร์ที่ 5 พัฒนากำลังคนให้พร้อมเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล (สร้างคน สร้างงาน สร้างความเข้มแข็งจากภายใน)** สร้างบุคลากรในวิชาชีพด้านดิจิทัลที่มีคุณภาพและปริมาณเพียงพอ โดยเฉพาะในสาขาที่ขาดแคลน หรือมีความสำคัญต่อการสร้างนวัตกรรมดิจิทัล ทำให้เกิดการจ้างงานแบบใหม่ อาชีพใหม่ ธุรกิจใหม่ จากการพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัล

**ยุทธศาสตร์ที่ 6 สร้างความเชื่อมั่นในการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล (กฎระเบียบทันสมัย เชื่อมมั่นในการลงทุน มีความมั่นคงปลอดภัย)** เพื่อให้ประชาชนและภาคธุรกิจมีความเชื่อมั่นในการทำธุรกรรมออนไลน์อย่างเต็มรูปแบบ มีกฎหมาย กฎระเบียบที่ทันสมัยเกิดขึ้นเพื่อรองรับการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัล นำไปสู่การมีมาตรฐานข้อมูลที่เป็นสากลเพื่อรองรับการเชื่อมโยงและประโยชน์จากการทำธุรกรรม

ผลดีของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลของประเทศไทยที่สำคัญ มีหลายประการ เช่น ตลาดของสินค้าไทยจะขยายตัวได้มากขึ้นผ่านการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการนำเสนอสินค้าสู่ผู้บริโภคทั้งในและนอกประเทศ ช่วยเพิ่มปริมาณและคุณภาพของผู้ประกอบการไทย โดยผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่เป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) จะสามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายขึ้น เพราะต้นทุนของการทำธุรกิจในยุคดิจิทัลจะลดลงกว่าเดิมมาก และผู้ประกอบการจำเป็นต้องพัฒนาตนเองอยู่ตลอดเวลา เนื่องจากผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ส่งผลเป็นแรงผลักดันให้ผู้ประกอบการต้องมีการวิจัยและพัฒนา (Research and Development) มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative Idea) ในการสร้างมูลค่าเพิ่มและความน่าสนใจให้กับสินค้าของตน ที่สำคัญยังเป็นการช่วยส่งเสริมให้การลงทุนระหว่างประเทศทำได้ง่ายขึ้น ทั้งในแง่ของการดึงดูดให้นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศไทย และการที่นักลงทุนไทยจะไปลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งแน่นอนว่าทุกข้อที่กล่าวมาเป็นประโยชน์ต่อการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศไทยอย่างสูงสุด





## 1. งานบัญชีรายการวัตถุดิบ

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

## 2. งานค้าประกันวัตถุดิบ

- 2.1 งานขอผ่อนผันใช้ธนาคารค้ำประกันวัตถุดิบ

## 3. งานส่งปล่อยวัตถุดิบ

- 3.1 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบปกติ
- 3.2 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบคืนอากร
- 3.3 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบถอนการใช้ธนาคารค้ำประกัน

## 4. งานตัดบัญชีวัตถุดิบ

- 4.1 งานขอตัดบัญชีวัตถุดิบ
- 4.2 งานขอปรับยอดวัตถุดิบ



**0 2936 1429 ต่อ 314 - 315**

e-mail: [counterservice@ic.or.th](mailto:counterservice@ic.or.th)

[www.ic.or.th](http://www.ic.or.th)



# บีไอไอ ฟ่อนพันระยะเวลา การยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น



กฤตยา วิชัยดิษฐ์  
kittayad@ic.or.th

IC Focus ฉบับนี้ มีข่าวดีมาบอกค่ะ สำหรับผู้ได้รับการส่งเสริมที่ไม่ได้ยื่นหลักฐานการส่งออกเพื่อตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นภายในระยะเวลาที่กำหนดตามประกาศของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ ป.3/2556 ลงวันที่ 19 มิถุนายน 2559 เรื่องวิธีปฏิบัติในการใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก

ซึ่งบัดนี้สำนักงานได้มีประกาศที่ ป.4/2559 ลงวันที่ 29 กันยายน 2559 เรื่อง การฟ่อนพันระยะเวลาการยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ให้สามารถยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นเพื่อให้ปลอดจากภาษีอากรได้ ทั้งนี้เพื่อความสะดวก รวดเร็ว และถูกต้อง ICN ฉบับนี้ ขอแจ้งเงื่อนไขและวิธีปฏิบัติ ดังนี้

## เงื่อนไข

1. กรณียังไม่สิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์	2. กรณีสิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์ฯ ไปแล้ว
<ul style="list-style-type: none"> <li>หลักฐานการส่งออกที่มีอายุเกิน 2 ปี นับจากวันที่ที่ส่งออกทุกฉบับสามารถนำมาตัดบัญชีวัตถุดิบได้</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>กรณีสิ้นสุดระยะเวลานำเข้าวัตถุดิบไปแล้ว ทั้งผู้ใช้ระบบ RMTS-2011 และผู้ใช้ระบบ RMTS เดิม ที่ยังไม่โอนรายการวัตถุดิบเข้าระบบ RMTS-2011 หลักฐานการส่งออกที่มีอายุเกิน 2 ปี ที่สามารถนำมาตัดบัญชีวัตถุดิบได้ <b>ต้องเป็นการผลิตและส่งออกผลิตภัณฑ์</b> ในระหว่างที่ผู้ได้รับการส่งเสริมได้รับสิทธิ์และประโยชน์ทางด้านวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น หรือภายใน 1 ปี นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์และประโยชน์ทางด้านวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น</li> </ul> <p>ตัวอย่างหลักฐานการส่งออกที่ตัดบัญชีวัตถุดิบได้: บริษัทมีระยะเวลานำเข้าวัตถุดิบ ตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2557-วันที่ 28 กันยายน 2558 หลักฐานการส่งออกที่จะนำมาตัดบัญชีวัตถุดิบได้ ต้องลงวันที่ไม่เกิน 28 กันยายน 2559 <b>ส่วนหลักฐานการส่งออก ลงวันที่ตั้งแต่วันที่ 29 กันยายน 2559</b> เป็นต้นไป จะไม่สามารถตัดบัญชีวัตถุดิบได้ เนื่องจากเป็นใบขนที่ส่งออกเกิน 1 ปี หลังจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์ฯ เป็นต้น</p>

3. ทั้งกรณีที่ 1 และ 2 ผู้ได้รับการส่งเสริมต้องยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2560



## วิธีปฏิบัติ

หลังจากที่บริษัทตรวจเช็คและพบว่า มีหลักฐานการส่งออก

1. ใบขนสินค้าขาออกที่มีอายุเกิน 2 ปี นับจากวันที่ที่ส่งออก
2. เอกสารการโอนสิทธิ์ (Report V) ที่มีอายุเกิน 2 ปี นับจากวันที่ที่ผู้ส่งออกมาตัดบัญชีชีวิตวัตถุดิบที่สมาคม


ให้ตรวจสอบข้อมูลของตนเองและปฏิบัติตามดังนี้

1. ตรวจสอบสูตรการผลิตที่ต้องการตัดบัญชีวัตถุดิบตามที่ระบุในเอกสารดังกล่าวว่า "ได้รับอนุมัติจากสำนักงาน BOI และได้บันทึกเป็นฐานข้อมูลในระบบ RMTS กับสมาคมแล้วหรือยัง" หากยังไม่มีในระบบ ให้รีบดำเนินการขออนุมัติสูตรการผลิตและบันทึกเข้าระบบกับสมาคมให้เรียบร้อยก่อนดำเนินการต่อไป
2. รวบรวมหลักฐานการส่งออกที่มีอายุเกิน 2 ปี ตามเงื่อนไขที่กำหนด แล้วทำหนังสือขอผ่อนผันกรณีใบขนเกิน 2 ปี นำมายื่นที่สมาคม โดยใช้แบบฟอร์มที่สมาคมกำหนด สามารถดาวน์โหลดได้ที่ [www.ic.or.th](http://www.ic.or.th)
3. สมาคมจะตรวจสอบรายละเอียดของเอกสารนั้นอีกครั้งว่าเป็นไปตามเงื่อนไขที่กำหนดหรือไม่ ก่อนส่งให้เจ้าหน้าที่สำนักงานบริหารการลงทุน 1-4 พิจารณาอนุมัติให้ผ่อนผันได้
4. ดำเนินการตัดบัญชีวัตถุดิบตามที่สำนักงานสั่งการ

ทั้งนี้ บริษัทจะต้องเร่งดำเนินการและยื่นขอตัดบัญชีชีวิตวัตถุดิบหลักฐานการส่งออกที่มีอายุเกิน 2 ปี ภายในวันที่ 30 มิถุนายน 2560 นี้ เท่านั้น

ซึ่งก็นับเป็นข่าวดีอย่างยิ่งก่อนสิ้นปีอีกข่าวหนึ่งนะคะ สำหรับหลาย ๆ บริษัทที่มีหลักฐานการส่งออกคงค้างจนมีอายุเกิน 2 ปี และสำหรับบริษัทที่สิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์ฯ ไปแล้ว ยังต้องเร่งดำเนินการให้แล้วเสร็จ เพราะเวลาเดินไปเรื่อย ๆ ไม่เคยรอใคร และเมื่อถึงวันนั้นมันอาจจะสายเกินไป หากท่านมีข้อสงสัยสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ CALL CENTER ของสมาคม เบอร์โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 700 หรือ ติดต่อ แผนกบริการตัดบัญชีชีวิตวัตถุดิบ เบอร์ต่อ 163-166



ฉบับนี้ขอฝากเอาไว้เพียงเท่านี้ก่อนนะคะ สมาคมจะรวบรวมข้อมูล ข่าวสารสำคัญ นำมาเล่าสู่กันฟัง และท่านสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมได้จาก ICN และที่ [www.ic.or.th](http://www.ic.or.th) 

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



## วิธีการสั่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบ ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011)

วันอาทิตย์ที่ 27 พฤศจิกายน 2559 เวลา 8.30-17.00 น.  
โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)



# ออกแบบคุณค่า ให้ตรงใจลูกค้า (2)



จ้าลักษณ์ ขุนพลแก้ว  
chamluck@gmail.com

3M Management  
Manpower  
Marketing

เมื่อผู้ผลิตจะต้องออกแบบสินค้าหรือบริการให้ตอบใจยกและตรงใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมายและลูกค้าทั่วไป โดยต้องให้มีมูลค่าที่เหมาะสมกับคุณค่า จะต้องคำนึงถึงสิ่งใดบ้าง มาติดตามกันต่อเลยครัน

ในส่วนของลูกค้า (Customer Segment) สิ่งที่จะทำให้เรารู้จัก เข้าใจในตัวลูกค้า และทราบถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการมากกว่าแค่ความต้องการทั่วไปที่ลูกค้ามักเอ่ยถึง ด้วยการมองแบบลึกซึ้งใน 3 ประเด็นหลักคือ (1) สิ่งที่ลูกค้าทำและต้องการอะไรบางอย่างมาช่วยเหลือ (2) ความยุ่งยากลำบากที่ลูกค้ามักพบเจอ และ (3) สิ่งที่ลูกค้าคาดหวังอยากได้เพิ่มเติม ดังนี้

▶ **Customer Jobs** - สิ่งที่ลูกค้าทำและต้องการความช่วยเหลือรวมถึงปัญหาที่ต้องแก้ อาจแบ่งงานที่ลูกค้าต้องทำตามภารกิจต่าง ๆ ได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ งานตามหน้าที่ (Functional Jobs), งานทางสังคม (Social Jobs), งานส่วนบุคคล (Personal/Emotional Jobs) และงานสนับสนุน (Supporting Jobs)

▶ **Customer Pains** - ความยุ่งยากลำบากที่ลูกค้ามักเจอเป็นเหมือนสิ่งที่ลูกค้าไม่ต้องการ ไม่ว่าจะเป็นทั้งก่อนระหว่าง และหลังการทำสิ่งนั้น ๆ หรือป้องกันมันจากสิ่งที่ทำ มี 3 ชนิดได้แก่ ผลลัพธ์ที่ไม่เป็นไปตามที่ปรารถนา (Undesired Outcomes, Problems, and Characteristics) อุปสรรค (Obstacles) และความเสี่ยง (Risk หรือ Undesired potential outcomes)

▶ **Customer Gains** - สิ่งที่ลูกค้าคาดหวังได้รับเพิ่มเติม พลวอกที่ได้รับการยอมรับ เป็นไปตามความคาดหวังตามปรารถนา หรือเกินความคาดหวัง ได้แก่ อรรถประโยชน์ (Functional Utility) การยอมรับจากสังคม (Social Gain) ความรู้สึกที่ดี (Positive Emotion) และการประหยัด (Cost Saving)

ในขณะที่ส่วนของคุณค่าที่นำเสนอ (Value Proposition) ที่ขยายความไว้ในแผนภาพของหนังสือเล่มนี้กำลังบ่งบอกว่า ธุรกิจใด ๆ ก็ตามที่จะเอาชนะใจลูกค้า หรือเข้าไปนั่งอยู่ในใจลูกค้าได้นั้น จะต้องสามารถส่งมอบ 3 ส่วนสำคัญให้แก่ลูกค้า นั่นคือ (1) สินค้าหรือบริการที่ตอบใจยกความต้องการพื้นฐาน (2) ความสามารถในการผ่อนคลายความทุกข์ยากที่ลูกค้ามี และ (3) ความสามารถในการสร้างสรรค์ประโยชน์ใหม่ ๆ ให้แก่ลูกค้า ดังนี้

▶ **Products & Services** - สินค้าและบริการ ในที่นี้ก็คือคุณลักษณะพื้นฐานทั่วไปของตัวสินค้าหรือบริการซึ่งมักจะแสดงเป็นข้อกำหนด (Specification) ไม่ว่าจะเป็นรถยนต์, เครื่องใช้ไฟฟ้า, อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์, โทรศัพท์มือถือ, ภูเขา, บริการของโรงแรม, บริการขนส่งสินค้า หรือบริการโครงข่ายโทรคมนาคม เป็นต้น สิ่งเหล่านี้มีวัตถุประสงค์ชัดเจนว่าผลิตขึ้นมาเพื่อขายอะไร

**Pains Relievers** - ฟ่อนคลายความทุกข์ยาก คุณค่านี้เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการและผู้บริหาร จะต้องพิจารณา หรือสำรวจตรวจสอบให้ลึกและถี่ถ้วนเพียงพอ ไม่มีทางเลยที่จะรู้ได้ถ้าไม่ประพฤติกหรือทำตัวเป็นลูกค้า เพราะเมื่อเรากำหน้าที่เป็นลูกค้าที่ใช้บริการสินค้าและบริการเพื่อตอบสนองความต้องการพื้นฐานนั้น ๆ จะพบว่า ยังมีความยุ่งยากบางอย่างที่สินค้าและบริการนั้น ๆ ไม่สามารถตอบสนองได้ ถ้าสามารถเติมเต็มในช่องว่าง ช่องโหว่ที่สินค้าและบริการทั่วไปไม่มีได้ จะช่วยลดความยุ่งยากของลูกค้าลงได้มาก

**Gain Creators** - สร้างสรรค์ประโยชน์นอกเหนือ จากความต้องการพื้นฐาน และการแก้ปัญหาความยุ่งยากบางประการในฝั่งลูกค้าแล้ว ถ้าสามารถออกแบบ คุณค่าเสริมที่ตอบสนองต่อสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง หรือเกิน ความคาดหวังของลูกค้าได้ จะช่วยสร้างความโดดเด่น ให้แก่ธุรกิจนั้น ๆ จนคู่แข่งไม่สามารถตามได้ทัน

เมื่อสองฝั่งเข้าใจตรงกัน ความสัมพันธ์ย่อมเกิด เรียกว่า “Fit” นั่นคือ เข้ากันได้แบบพอดีพอดี ซึ่งแบ่ง ได้เป็น 3 ชั้นของความสัมพันธ์ คือ (1) บนกระดาษ เรียกว่า Problem-Solving Fit (2) ในตลาด เรียกว่า Product-Market Fit และ (3) ในพลประกอบการทาง การเงิน เรียกว่า Business Model Fit

ตัวอย่างธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องพิมพ์ (Printer) สำหรับบ้านเรือน สำนักงาน และโรงงาน แน่นนอน โดยพื้นฐานของเครื่องพิมพ์ก็คือ อุปกรณ์ต่อพ่วงที่ ทำงานร่วมกับคอมพิวเตอร์ เพื่อใช้ในการพิมพ์ผลงาน ต่าง ๆ ออกมาในรูปแบบของเอกสารขนาดต่าง ๆ (โดยทั่วไป เป็นขนาด A4) ซึ่งถ้าพิจารณาเพียงเท่านี้ จะเห็นว่า ตอบสนองต่องานที่ลูกค้าต้องทำที่เรียกว่า “Customer Jobs” ถ้าลูกค้าหรือผู้ใช้งานคอมพิวเตอร์มีความต้องการ แค่ทำงานบนคอมพิวเตอร์ ต้องการแค่ให้แสดงผลอยู่บน นั้น หรือแค่ส่งไฟล์ไปให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง ก็ถือว่า คอมพิวเตอร์ตอบโจทย์ความต้องการแล้ว แต่ถ้างาน ที่ลูกค้าต้องทำไม่จบแค่นั้น แต่ต้องพิมพ์ออกมาเป็น เอกสารเพื่อส่งให้กับผู้บริหาร ลูกค้า หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง คนอื่น ๆ ในกรณีนี้เครื่องพิมพ์ที่ส่งมอบพร้อมบริการ ติดตั้ง คำแนะนำในการใช้ หรือการรับประกัน เรียกว่าเป็น “Product & Service” ที่ตอบโจทย์ความต้องการพื้นฐาน ของลูกค้าแล้ว

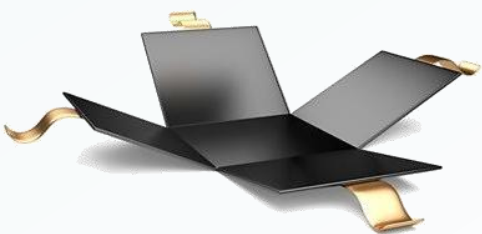
หากพบว่าบ่อยครั้งที่ลูกค้ามักจะประสบปัญหา ด้านการพิมพ์ที่แตกต่างกันไป พนักงานตามสำนักงาน ที่มีความต้องการพิมพ์งานบ่อยครั้งในแต่ละวัน แต่ไม่ สะดวกในการพิมพ์เนื่องจากไม่สามารถซื้อเครื่องพิมพ์ได้ จำนวนมากให้เพียงพอกับพนักงาน จึงมักเกิดความไม่ สะดวก อีกทั้งต้องเดินเป็นระยะทางไกลเพื่อไปพิมพ์งาน และนำเอกสารกลับมาแต่ละครั้ง นอกจากนั้นบางครั้งต้อง พิมพ์เอกสารสำคัญที่เป็นความลับ ไม่อยากให้ใครเห็น จึง ต้องวิ่งไปที่เครื่องพิมพ์ทุกครั้งหลังจากสิ่งพิมพ์ บาง องค์การที่รณรงค์ให้พนักงานใช้กระดาษ 2 หน้า ก็เกิดความ ยุ่งยากในการสั่งพิมพ์และต้องจัดเตรียมกระดาษ ทั้งหมดนี้ เรียกว่า “Customer Pains” ซึ่งการออกแบบคุณค่าที่ดี จะต้องสามารถแก้ปัญหาเหล่านี้ให้ได้ นั่นคือผู้ผลิตและ จำหน่ายเครื่องพิมพ์จะต้องเพิ่มขีดความสามารถของ เครื่อง เพื่อผ่อนคลายความยุ่งยากดังกล่าวสิ่งที่เพิ่มเติม เข้าไปเรียกว่า “Pains Reliever”



ในปัจจุบันลูกค้าก็มีความคาดหวังในสิ่งใหม่ ๆ เช่น จะทำอะไรถึงจะสามารถบริหารและควบคุมการ สั่งพิมพ์งานของพนักงานในสำนักงานเพื่อจะดีช่วยกัน ประหยัด จะทำอะไรให้ไม่มีปัญหาการพิมพ์เอกสาร สิ้นเปลือง การป้องกันการพิมพ์เอกสารความลับที่อาจ หลุดรอดออกไป การให้สิทธิในการพิมพ์กับพนักงานใน แต่ละระดับชั้นว่าใครสามารถพิมพ์อะไร (พิมพ์สี หรือพิมพ์ ขาว-ดำ) ได้มากน้อยแค่ไหน เหล่านี้เราอาจเรียกว่า “Customer Gain” ถ้าเรารู้ในสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง หรือรู้ แนวโน้มความต้องการของตลาดในอนาคต แม้ว่าลูกค้า อาจจะยังไม่ทันนึกถึงก็ตาม แต่เราสามารถจะนำเสนอ บริการที่เป็นทางออกของความต้องการเหล่านี้ สิ่งนั้นรวม เรียกว่า “Gain Creator”

ถึงตรงนี้ผู้อ่านคงพอนึกภาพออกถึงการ ออกแบบคุณค่าทางธุรกิจ ที่ไม่ใช่เพียงแค่สินค้าและบริการที่ตอบโจทย์ความต้องการพื้นฐานในสิ่งที่ลูกค้า ต้องทำ (Customer Jobs) แบบที่เราคุ้นเคย และทำ กันมาเป็นประจำเท่านั้น เราอาจใช้แนวคิดของหนังสือ นี้ในการออกแบบคุณค่าที่ครบถ้วน (Value Proposition) ที่ลูกค้าต้องร้อง WOW ว่าเราไม่ธรรมดา และถ้าใครทำได้ดีกว่า ย่อมมีความได้เปรียบ ในการแข่งขันที่มากกว่านั่นเอง

ตัวอย่างเช่น บรรจุกฎหมายในสินค้าแต่ละประเภท ไม่ว่าจะ เป็นสินค้าอุปโภคหรือบริโภค เป็นของแข็ง ของเหลว หรือเป็นผงก็ตาม นอกจากคุณสมบัติ พื้นฐานในการรักษาสภาพให้สินค้าภายในมีคุณภาพ ที่ดี มีอายุยืนนาน ไม่แตกหักเสียหายแล้ว คุณสมบัติ เสริมที่เจ้าของสินค้ามักใส่ใจก็คือ รูปทรงและความ สวยงาม ตลอดจนฉลากและตราสินค้า หากแต่การ ใช้งานที่ง่ายมักถูกละเลยในอดีต เช่น การเปิดใช้งาน ที่ยุ่งยาก นอกจากต้องออกแรงมาก บางครั้งก็อาจ ทำให้ผู้บริโภคบาดเจ็บ หรือสินค้าภายในหล่นกระจาย เสียหาย ปัญหาเหล่านี้หมดไปเมื่อผู้ผลิตเริ่มหันมา ใส่ใจในการพัฒนาบรรจุกฎหมายที่ดี และก้าวไปไกลจนถึง การใช้วัสดุที่ย่อยสลายได้ง่าย หรือไม่เป็นมลพิษในการ ย่อยทำลายเป็นต้น



จุดที่เป็นปัญหาและสร้างความยุ่งยาก (Pain Point) ที่ลูกค้าเผชิญอยู่นั้น ถ้าเราคิดและหาทางออก (Pain Point Solution) ได้ นอกจากสร้างความได้เปรียบ ในการแข่งขัน ยังอาจก่อให้เกิดคุณค่าใหม่ที่ลูกค้ายินดี จ่ายได้ด้วย ความยุ่งยากเหล่านี้ มักแฝงมาในรูปแบบ ต่าง ๆ ดังนี้

- แรงกดดันด้านเวลา (Time Pressure) ทางออกคือ เราสามารถคิดหาหนทางใหม่ ๆ ที่สร้างสรรค์และให้บริการได้รวดเร็วกว่า นี้ได้หรือไม่

- แรงกดดันด้านสังคม (Social Pressure) ทางออก คือ เราสามารถจะแก้ปัญหาการแบ่งปัน ความสัมพันธ์ และความแตกต่างทางสถานะของ คนในสังคมได้หรือไม่
- แรงกดดันด้านการงาน (Work Pressure) ทางออก คือ เราสามารถคิดนวัตกรรม หรือหนทางใหม่ ๆ ที่มีประสิทธิภาพในการทำธุรกิจได้อย่างไร
- แรงกดดันด้านครอบครัว (Family Pressure) ทางออกคือ เราจะมีวิธีการอื่นใดที่จะลดความ ยุ่งยากของการใช้ชีวิตของคนในครอบครัวให้ ได้มากที่สุด



การบ่งชี้จุดยุ่งยากลำบากของลูกค้าทำได้โดย พยายาม ทำความเข้าใจลูกค้าของคุณในจุดที่ก่อให้เกิดความยุ่งยากที่ พวกเขากำลังเผชิญอยู่ เรียนรู้ที่จะยอมรับในภาวะดังกล่าว โดยการถามคำถามและรับฟังอย่างตั้งใจ นี่คือนแนวคิดเล็ก ๆ น้อย ๆ เพื่อให้เราเข้าถึงได้อย่างลึกซึ้งมากขึ้น

- จินตนาการถึงการใช้ชีวิตของลูกค้าของคุณตลอด ทั้งวัน และพิจารณาว่ามีปัญหาอะไรบ้างที่เกิดขึ้น กับสินค้าและบริการของคุณ
- ถามลูกค้าปัจจุบันของคุณเกี่ยวกับวิถีชีวิตและ เป้าหมายที่พวกเขาต้องการและอยากให้เป็น
- ถามลูกค้าของคุณว่า “อะไรบ้างที่สร้างกำลังใจให้ พวกเขาและอะไรไม่ใช่” รวมถึงค้นหาว่าอะไรที่ลูกค้า ต้องการอย่างแท้จริง
- อะไรคือต้นตอของความยุ่งยากที่แท้จริง บางครั้ง เราจำเป็นต้องค้นหาความหมายที่ซ่อนอยู่ และรับ ฟังข้อร้องเรียนในทันที
- ใครเห็นคุณค่าที่สำคัญสุดในการนำความยุ่งยาก ออกไป ก็จะได้ลูกค้าไปในที่สุด
- ใครเป็นผู้จ่ายให้กับการแก้ปัญหาความยุ่งยากนั้น เพราะบางครั้งผู้ใช้ไม่ได้ซื้อ และผู้ซื้อไม่ได้ใช้


ดังเช่น ธุรกิจร้านอาหาร คุณค่าอาจไม่ได้อยู่ที่เมนูอาหาร รสชาติ และราคาที่สมเหตุสมผลเท่านั้น หากแต่มีเรื่องของบรรยากาศ การบริการ ความสะอาด คุณค่าอาหารที่ได้รับ ระยะเวลาที่รวดเร็ว สถานที่จอดรถ ขนาดของโต๊ะเก้าอี้ อุปกรณ์ที่พร้อมสำหรับคนทุกเพศทุกวัย ความสะดวกสบายในการชำระเงิน รวมถึงความรับผิดชอบต่อความบกพร่องผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นโดยไม่ตั้งใจ ใครสามารถปิดช่องว่างและช่องโหว่ เพื่อให้ได้ครบในทุกความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย ย่อมมีชัยและมีรายได้ที่งดงามในที่สุด

องค์กรที่เห็นคุณค่าจะลงทุนเพื่อสร้างความเข้าใจว่า “ลูกค้ารู้สึกอย่างไรในการซื้อหรือความผูกพันกับสินค้าหรือบริการของพวกเขา” โดย

- สังเกตพวกเขาในทุก ๆ ขั้นตอน ทั้งก่อน ระหว่าง และหลังการใช้สินค้าและบริการ
- การนั่งลงและรับฟังลูกค้าแบบเผชิญหน้าทางโทรศัพท์ หรือแม้แต่ผ่านช่องทางสื่อสารออนไลน์
- เก็บทุกข้อมูลในทุกจุดสัมผัสที่ลูกค้าเข้ามาในแต่ละวัน อาทิ ศูนย์บริการลูกค้า ร้านค้า อีเมล หรือแม้แต่เว็บไซต์

บางครั้งเราสามารถสร้างสรรค์คุณค่าใหม่ ๆ ได้โดยไม่ต้องคิดหรือฝันไปไกล เพียงนั่งพิจารณาปัญหาและความยุ่งยากอย่างตั้งใจในสิ่งที่ลูกค้าเผชิญอยู่ แล้วพัฒนาสินค้าและบริการให้ตอบสนอง เพียงเท่านั้นก็สามารถเปลี่ยน Pain Point ของลูกค้า ให้กลายเป็น Gain Point ได้ไม่ยาก



สำหรับผู้ที่อ่านมาถึงย่อหน้านี้ อาจมีความรู้สึกพิศอยากที่จะคิด อยากจะเขียน อยากจะลงมือทำ และอยากพิสูจน์ว่า “ทำได้จริงหรือไม่” ถ้านึกค้นและอยากแก้ไขสมอง กระชับแน่นและเต็มไปด้วยความเข้าใจที่แท้จริง ไม่มีอะไรดีไปกว่าการลงมือปฏิบัติ 

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



# ทักษะการสอนงาน อย่างมีประสิทธิภาพ

วันที่ 8 พฤศจิกายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น.  
โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)





# เตรียมทัพกำลังคนขับเคลื่อนอุตสาหกรรมไทยในยุค 4.0

วันศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน 2559 เวลา 13.00-16.30 น. ณ ห้องกินรี 1 โรงแรมอารี ดอนเมือง

ประเทศไทย 4.0 ถือเป็นคลื่นลูกที่สี่ของการเปลี่ยนแปลงทางระบบเศรษฐกิจทั้งในระดับโลกและระดับประเทศ ในรูปแบบที่เรียกว่า “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Value-based Economy)” ซึ่งเป็นผลกระทบต่อนอกจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีดิจิทัลและกลุ่มธุรกิจสตาร์ทอัพ (Start Up) โดยกลุ่มเทคโนโลยีและอุตสาหกรรมเป้าหมาย (Cluster) ที่รัฐบาลให้การสนับสนุน

การปรับตัวของอุตสาหกรรมการผลิตด้วยระบบอุตสาหกรรมหนัก (Mass Production) เป็นเรื่องที่ทำนายสำหรับผู้ประกอบการเป็นอย่างยิ่ง โดยเฉพาะการบริหารอัตรากำลังคน ทั้งในด้านที่เป็นทรัพยากรที่มีคุณค่า และต้นทุนที่มีมูลค่าในเวลาเดียวกัน เพราะการปรับเปลี่ยนของกระบวนการ อุปกรณ์/ เทคโนโลยี และขั้นตอนการทำงาน ย่อมนำมาซึ่งความจำเป็นด้านอัตรากำลังที่เปลี่ยนแปลง ทั้งด้านทักษะการทำงานและจำนวนคนทำงาน รวมถึงปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลกระทบ เช่น สภาพการณ์ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ สงครามช่วงชิงคนเก่ง ชื่อเสียงขององค์กร กฎหมาย/นโยบายภาครัฐ และความแตกต่างของช่วงอายุของบุคลากร ฯ ดังนั้น องค์กรใดที่ไม่ประเมินความเสี่ยงด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล และหามาตรการจัดการไว้อย่างเหมาะสม อาจนำมาซึ่งผลกระทบที่ไม่พึงประสงค์ของทั้งฝั่งนายจ้าง และลูกจ้าง อย่างแน่นอน

การสัมมนาในครั้งนี้จึงมุ่งหวังให้ผู้ประกอบการและนักลงทุนตระหนักถึงความสำคัญของการประเมินความเสี่ยงและความท้าทายด้านการบริหารทรัพยากรบุคคลที่องค์กรควรวางแผนบริหารจัดการให้เหมาะสมกับบริบทขององค์กรทั้งในเชิงการป้องกันและรับมือเพื่อให้องค์กรสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนที่สุด

## วิทยากร

### คุณศศิกะ ปริบุญณะ

วิทยากร ที่ปรึกษา และผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล

## เหมาะสำหรับ

กรรมการผู้จัดการ, ผู้จัดการ, หัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคล, พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล และผู้ที่ต้องการนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาองค์กร

## หัวข้อการบรรยาย

- ประเทศไทย 4.0 ผลกระทบถึงงาน HR 4.0
- ประเด็นความเสี่ยงด้าน HR ของกลุ่มธุรกิจเป้าหมายประเทศไทย 4.0
- ประเด็นความท้าทายด้าน HR ที่ไม่อาจหลีกเลี่ยงได้
- ประเมินขีดความสามารถด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคลขององค์กร
- มุมมองความคาดหวังของบุคลากรต่อองค์กร
- บทบาท HR และแนวทางการจัดการด้าน HR ที่องค์กรควรใส่ใจ
- บทบาทผู้นำ...แม่ทัพใหญ่ขององค์กร

\*\*\*อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม

## สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แพนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

☎ 0 2936 1429 ต่อ 203 (เบญจวรรณ) ต่อ 202 (พัชญาสลักษณ์)

✉ ใ้ส่งเอกสารแบบตอบรับส่งกลับไปที่ โทรสาร 0 2936 1441-2

E-mail: Cus\_service@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th, phatsalunp@ic.or.th



ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด First come, First serve

ค่าธรรมเนียม

การอบรม

1 หัวข้อ/ท่าน

(ราคารวม VAT)

สมาชิกสมาคม ท่านแรก

ฟรี

สมาชิก ท่านที่ 2 เป็นต้นไป

ท่านละ 856 บาท

บุคคลทั่วไป

ท่านละ 1,284 บาท



สมัครและชำระเงิน 5 ท่าน

BOI Promoted Companies Directory 2014-2015

มูลค่า 800 บาท

FREE

# HR 4.0

Member Zone

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์  
nuttapongw@ic.or.th

อีกที่ปีข้างหน้า “ไทยจึงจะก้าวสู่การเป็นประเทศที่พัฒนาแล้ว”

“ประเทศไทยเป็นประเทศกำลังพัฒนา” ประโยคนี้เรา ๆ ท่าน ๆ คงได้ยินผ่านหูกันมาช้านานตามปี หลายรัฐบาล หลากนโยบาย ที่พยายามผลักดันและส่งเสริมเพื่อให้ไทยก้าวข้ามสู่การเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างสมบูรณ์แบบ “ประเทศไทย 4.0” จึงอาจเป็นคำตอบ และเป็นความหวังสู่ออนาคตที่สดใสก็เป็นได้

“ประเทศไทย 4.0” หรือ “ไทยแลนด์ 4.0” เป็นโมเดลพัฒนาเศรษฐกิจ หรือ วิสัยทัศน์เชิงนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยในสมัยรัฐบาลยุคพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา ที่มุ่งเน้นขับเคลื่อนและพัฒนาประเทศในด้านต่าง ๆ เป็นกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นการปรับโครงสร้างเศรษฐกิจสู่การเป็น “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม” โดยเปลี่ยนสินค้าจำพวกโภคภัณฑ์เป็นสินค้านวัตกรรม เปลี่ยนการขับเคลื่อนประเทศด้วยธุรกิจภาคอุตสาหกรรมเป็นการขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ เปลี่ยนการมุ่งเน้นที่ภาคการผลิตสินค้าสู่การเป็นธุรกิจภาคบริการให้มากขึ้น

เมื่อนโยบายรัฐกำลังเปลี่ยนแปลงไป แน่แน่นอนว่าองค์กรเองคงจะต้องปรับกระบวนการ เพื่อให้อัดรับกับการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เหล่านี้ ซึ่งหัวข้อสำคัญในการจัดสรรและพนักกำลังขององค์กรให้แข็งแกร่งก็คงจะหนีไม่พ้นเหล่า “มนุษย์พันธุ์ HR” นั่นเอง

HR ในยุคประเทศไทย 4.0 จะต้องเป็นผู้มองการณ์ไกลและสามารถคาดการณ์ล่วงหน้าถึงสิ่งที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างไม่คาดฝัน พร้อมเตรียมหาหนทางรับมือได้อย่างเหมาะสม โดยมีแนวโน้ม 10 ประการ ที่อาจเกิดขึ้นได้ ดังนี้

- 1 ประเทศไทยกำลังจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ (Aging Society) องค์กรที่มีพนักงาน Gen BB จะต้องเตรียมรับมือกับสถานการณ์สูญเสียบุคลากรเหล่านี้เมื่อถึงเวลาเกษียณ เพราะองค์ความรู้ ประสบการณ์ เทคนิค และเคล็ดลับต่าง ๆ ที่อยู่กับตัวพนักงาน Gen นี้ กำลังจะหายไปจากองค์กรด้วย ดังนั้น HR จึงควรหาหนทางในการถ่ายทอดรวบรวมองค์ความรู้ต่าง ๆ เหล่านี้ไว้เป็นคลังปัญญาในการถ่ายทอดสู่พนักงานรุ่นต่อ ๆ ไป



**2** ปรับกลยุทธ์การทำงานให้เข้ากับพนักงาน Gen Y เพราะในอนาคต “คน Gen Y” จะกลายเป็นกลุ่มคนส่วนใหญ่ในองค์กร สิ่งที่ HR ควรรับมือตัวเองให้ได้ก็คือ “จะปรับองค์กรอย่างไรให้เหมาะสมกับคนยุคใหม่” ไม่ใช่คาดหวังให้คนรุ่นใหม่เป็นฝ่ายปรับตัวเข้าหาองค์กรเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ HR จะต้องมีใจความเข้าใจในตัวพนักงานและมีความยืดหยุ่นสูงขึ้นด้วย เพราะการใช้วิธีการดูแล/ฝึกอบรมแบบ One Size Fits All อาจไม่ได้ผลกับคนรุ่นใหม่อีกต่อไป แต่ต้องมีการออกแบบให้เหมาะกับพนักงานแต่ละคนด้วย

**3** รูปแบบของเศรษฐกิจกำลังจะเปลี่ยนไป เมื่อประเทศไทยเข้าสู่ยุค 4.0 รูปแบบเศรษฐกิจจะเปลี่ยนจากอุตสาหกรรมที่เน้นการผลิตปริมาณมากและใช้แรงงานราคาถูก ไปสู่การพัฒนาอุตสาหกรรมที่พึ่งพาความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม และการใช้เทคโนโลยีดิจิทัล ฉะนั้น HR จึงมีหน้าที่สำคัญในการพัฒนาศักยภาพคนให้สูงขึ้น และหาแนวทางสร้างคนให้เป็น “นักคิด” ที่สามารถสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น

**4** ความเข้มข้นของโลกาภิวัตน์ (Globalization) การเชื่อมโยงของโลกในยุคโลกาภิวัตน์ทำให้เรามีโอกาสเผชิญการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและคาดไม่ถึงได้มากขึ้น หรืออาจเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นในส่วนหนึ่งส่วนใดของโลก ซึ่งอาจสร้างผลกระทบต่อองค์กร นัก HR จึงต้องรู้ถึงปรากฏการณ์ต่าง ๆ ในโลกและพร้อมตั้งรับทุกการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นได้

**5** ในอนาคตอันใกล้ข้อมูลทุกอย่างบนโลกจะเชื่อมโยงกันด้วยระบบอินเทอร์เน็ต การเกิดที่ทำงานแบบที่เรียกว่า Digital Workplace ชาว HR จึงต้องมีแผนในการขับเคลื่อนคนให้พร้อมกับโลกยุคดิจิทัล จะมีวิธีการการทำงานผ่านระบบออนไลน์อย่างไร และจะบริหารจัดการดิจิทัลคอนเทนต์ในองค์กรให้เกิดประโยชน์ได้อย่างไร

**6** ทุกสิ่งทุกอย่างในชีวิตจะอยู่ใน ระบบปฏิบัติการบนมือถือ อาทิ ระบบการโอนเงินของธนาคารต่าง ๆ ซึ่งต่อไปนับจากนี้ ทุก ๆ การทำธุรกรรมหรือการทำงานจะสามารถดำเนินการผ่าน Mobile Technology อย่างง่ายดาย นัก HR จึงต้องเตรียมเปลี่ยนวิธีการทำงานของตัวเอง ทั้งในเรื่องของการบริหารจัดการ การฝึกอบรมพนักงาน ฯลฯ ซึ่งอีกไม่นานทั้งหมดอาจต้องกระทำผ่าน Mobile Technology เช่นเดียวกัน


**7** วัฒนธรรมการเชื่อมโยงกันจะเปลี่ยนแปลงไปนั้นหมายถึง เราสามารถติดต่อกันได้ตลอดทุกที่ทุกเวลา ซึ่งอาจทำให้ขอบเขตระหว่างโลกส่วนตัวและโลกของงานไม่มีเส้นแบ่งชัดเจนอีกต่อไป คนทำงานอาจใช้โซเชียลมีเดียส่วนตัวในเวลาทำงานและติดต่อเรื่องงานผ่านโปรแกรมแชตเมื่อกลับบ้าน ฉะนั้น HR จึงต้องเตรียมที่จะปรับวิธีการดูแลโลกทั้งสองด้านของพนักงานที่มีรูปแบบต่างไปจากเดิม

**8** สังคมในอนาคตจะต้องการการมีส่วนร่วมมากขึ้น HR จึงต้องพร้อมที่จะสร้างการมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้นภายในองค์กรและสร้างโอกาสให้กับพนักงาน รวมถึงลูกค้าที่ซื้อสินค้าและบริการ สามารถมีส่วนร่วมแสดงความคิดเห็น แลกเปลี่ยน แบ่งปันความรู้และความคิดสร้างสรรค์กันได้ตลอดเวลา

**9** การเรียนรู้ผ่าน Social สิ่งสำคัญในการสร้างการเรียนรู้ของพนักงานยุคใหม่ คือ การเรียนรู้ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ที่เขาสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตัวเอง หน้าที่ของ HR จึงต้องเปลี่ยนจาก Trainer หรือ Instructor ไปสู่ Facilitator หรือเป็นผู้ที่คอยอำนวยความสะดวก หาช่องทางในการส่งเสริมให้พนักงานได้เรียนรู้ด้วยตนเอง



**10** องค์กรจะต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมมากขึ้น HR จะต้องมีส่วนในการนำพาองค์กร ปลูกฝังจิตสำนึก และสร้างค่านิยมในเรื่องความรับผิดชอบต่อสังคม ชีวิต สิ่งแวดล้อม และธรรมชาติ พนงกรวมเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจ

ทั้งนี้สมาคมสโสมสรนักลงทุนจะจัดบรรยายในหัวข้อ **“เตรียมทัพกำลังคนขับเคลื่อนอุตสาหกรรมไทยในยุค 4.0”** ในวันศุกร์ที่ 18 พฤศจิกายน 2559 เวลา 13.00-16.30 น. ห้องกินรี 1 โรงแรมอมารี ดอนเมือง สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร 0 2936 1429 ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ) ต่อ 202 (คุณพัชญ์สลัญญ์) 





# วินัยฝึกเพื่อฟันฝ่า

เล่าหลิน

หากย้อนยุคกลับไปในสมัยภาพยนตร์จีนกำลังภายใน บ่อยครั้งกว่าที่เราจะเห็นฉากที่พระเอกจะเก่งหรือสำเร็จเคล็ดวิชาได้ ต่างเต็มไปด้วยความยากลำบาก ต้องใช้ความพยายาม อดทน แสวงหา และดิ้นรน เพื่อให้ได้เป็นยอดฝีมือในยุทธภพ ซึ่งการฝึกฝนนั้นหาใช่เพียงแต่การฝึกร่างกายภายนอกให้แข็งแกร่ง หรือฝึกฝนภายในด้วยจิตใจที่เข้มแข็งแล้ว แต่เหนือสิ่งอื่นใด “วินัย” นั้นต้องมาก่อน

## รู้ได้อย่างไรว่า “มีวินัย?”

หลายท่านคงคิดอยู่ในใจว่า “ทุกคนก็ล้วนมีวินัยกันทั้งสิ้น รู้ว่าเวลาไหน กิน นอน หรือทำงาน” แต่เชื่อหรือไม่ว่า เวลาอยู่ ๆ หรือประสบกับปัญหาท่านอาจจะหลงลืมไปชั่วขณะได้หรือไม่ ท่านลองตอบคำถามต่อไปนี้

1. ท่านคิดว่าการทำงานจนแทบจะหมดแรงเป็นการฆ่าตัวตายชัด ๆ	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
2. ท่านหลีกเลี่ยงการตัดสินใจแบบปัจจุบันทันด่วน	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
3. ท่านวางแผนในการทำงานแต่ละวันไว้ล่วงหน้า	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
4. ท่านมักจะเผชิญกับปัญหาที่เป็นเรื่องของความเห็นที่แตกต่างกัน มากกว่าเรื่องอารมณ์	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
5. ท่านนอนหลับได้ง่าย	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
6. ท่านพยายามทำชีวิตให้เป็นเหตุเป็นผล โดยคำนึงถึงสภาพร่างกายและจิตใจของท่าน	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
7. ท่านหวังว่าจะได้พบความสมบูรณ์แบบในตัวท่านเองและคนอื่น ๆ	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
8. ท่านเคยประเมินผลงานที่ทำเสร็จไปแล้วว่าน่าจะทำได้ดีกว่า หรือมีประสิทธิภาพมากกว่านั้น	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
9. ท่านมีการกำหนดเวลาในแต่ละวันเพื่อทำงาน ออกกำลังกาย เล่น และพักผ่อน	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
10. เมื่ออยู่ร่วมกับคนอื่น ๆ ท่านพยายามที่จะทำตัวให้มีอารมณ์ร่วมไปกับคนอื่น ๆ แต่จะต้องไม่มีเรื่องพิดต่อศีลธรรม หรืออันตรายต่อร่างกายเข้ามาเกี่ยวข้อง	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่
11. ท่านเป็นคนท้อแท้ง่ายหากต้องพบกับความล้มเหลว	<input type="checkbox"/> ใช่	<input type="checkbox"/> ไม่ใช่

คะแนน ข้อ 1 ข้อ 7 และข้อ 11 ตอบ ใช่ = 0 ไม่ใช่ =10  
ข้อ 2-6 และข้อ 8-10 ใช่ = 10 ไม่ใช่ = 0

### รวมคะแนน

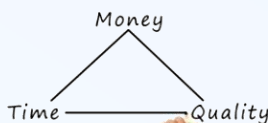
90-110 คนที่ได้คะแนนในระดับนี้จะเป็นคนที่มีวินัยในตนเอง และจัดการชีวิตตนเองได้ดี

50-85 เป็นระดับเฉลี่ย และสามารถจะปรับปรุงให้ดีขึ้นได้ คนในกลุ่มนี้บางครั้งจะรู้สึกเครียดเมื่อพบเรื่องง่าย ๆ หากคิดน้อยไปและขาดการควบคุมตนเอง จะทำให้เขามองข้ามหลายสิ่งหลายอย่างที่ทำเป็นไป

0-45 คนในกลุ่มนี้จะเป็นพวกที่ไม่สู้ ท้อแท้ง่าย และขาดการประเมินตนเองอย่างซื่อสัตย์

หลังจากลองประเมินตนเอง หลายท่านอาจได้คะแนนสูง แต่เหนือสิ่งอื่นใดนอกจากวินัยจะแสดงออกมาในรูปแบบของความประพฤติแล้ว สิ่งที่จะสะท้อนให้เห็นได้อย่างชัดเจนอีกประการ คือ “ความคิด” โดยผู้มีวินัยทางความคิดจะสามารถลิขิตชีวิตของตนเองได้ว่า “สิ่งใดควรเลือกทำเวลาไหน และอะไรคือทางออกที่เหมาะสม” ดังนั้นปัจจัยที่ต้องดำเนินการควบคู่กับวินัย ประกอบด้วย การคิดในสิ่งที่ควรคิด 5 ประการ ได้แก่

1. **ชีวิตทุกคนเลือกได้** (ภายใต้การที่มีอยู่แตกต่างกัน) “เราได้ใช้ประโยชน์จากการที่เราเกิดมาแล้วแค่ไหน” เพราะเราไม่สามารถ copy ความสำเร็จของใครมาเป็นของเราได้ เพราะบริบทชีวิตของแต่ละคนนั้นต่างกัน แต่สิ่งที่ควรทำคือ “เราต้องรู้จักประยุกต์ความสำเร็จนั้นให้เข้ากับสิ่งที่เราเป็นอยู่”



2. **เรื่องง่าย ๆ ที่คนมองข้าม** แค่เปลี่ยนวิธีคิด คำตอบก็เปลี่ยน ทำไมบางเรื่องง่าย ๆ เราถึงไม่ค่อยนึกถึงมัน ทุกเรื่องมันก็มีความน่าสนใจในตัวมันเอง อยู่ที่เราจะเลือกมองในมุมไหนเท่านั้นเอง

3. **“What Happened and Why”** หรือ “มันเคยเกิดอะไรขึ้น และทำไมมันจึงเกิดขึ้น” ฟรังโกไม่ได้เก่งกว่าเรา เพียงแต่การตกผลึกทางความคิดดีกว่า จนถึงขั้นมีหนังสือเล่มหนึ่งที่นำเสนอ บอกเล่าถึงการทำให้คนประสบความสำเร็จชื่อว่า *Start with WHY* หรือ เริ่มต้นที่การตั้งคำถามว่าทำไมถึงเป็นเช่นนั้น

4. **เข้าใจบริบท (Context)** ถึงจะเข้าใจเนื้อหา แต่ถ้าไม่เข้าใจบริบท จะไม่มีทางเข้าใจเนื้อหาเลย บางครั้งเราจะทำความเข้าใจอะไรซักอย่าง เราต้องเข้าใจภูมิหลังของมันว่ามันเกิดอะไรขึ้นอย่างไรระดับต้นตอสนใจในสิ่งที่เห็นตรงหน้าเพราะเราจะไม่มีความเข้าใจมันได้อย่างแท้จริง

5. **Continuous Improvement** หรือการปรับปรุงงานอย่างต่อเนื่อง การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จะทำให้เห็นช่องว่างในการก้าวกระโดด เมื่อท่านก้าวกระโดดจากช่องว่างที่เห็น ท่านจะสามารถกระโดดได้ไกลมากขึ้น



จะเห็นได้ว่า “การเลือกปฏิบัติ ปรับความคิด เข้าใจ เหตุผล และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง” ถือเป็นกระจกสะท้อนว่าเราอยู่ห่างจากเป้าหมายมากน้อยเพียงไร การเข้าใจในตนเองถึงความต้องการที่แท้จริง และกำหนดวิธีการที่จะไปสู่เป้าหมายได้นั้น เราต้องสามารถจัดการกับปัญหาหรืออุปสรรคที่นอกเหนือความคาดหมายนั้นให้ได้ ด้วยการมีวินัยเป็นแรงหนุนในการปรับความคิดและการปฏิบัติ จึงเปรียบเสมือนการฝึกวรยุทธ์ ซึ่งไม่ใช่เพียงภายในวันนี้หรือวันพรุ่งนี้ที่จะสำเร็จ แต่หากหมายถึงการฟันฝ่าไปทีละขั้น เมื่อผ่านพ้นไปย่อมสร้างความภาคภูมิใจให้เราได้ถึงที่สุดเสมอ

# Computer Rent Lab for



บริการให้เช่า  
ห้องฝึกอบรมคอมพิวเตอร์



## สมาคมสโมสรนักลงทุน

เปิดให้บริการห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ณ อาคารทีพีแอนด์ที ชั้น 12 ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพที่สามารถรองรับการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ให้กับทุกองค์กร

**FREE**

- 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. ราคาดังกล่าวเป็นราคาวินทำการ (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 น. / คัน)
6. อนุญาตให้นำอาหารว่างและอาหารกล่องเข้ามารับประทานได้


สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

0 2936 1429 ต่อ 212 e-mail: [isc@ic.or.th](mailto:isc@ic.or.th) [www.ic.or.th](http://www.ic.or.th)

# IC Activities

มยุรีย์ จามวงษ์  
mayureen@ic.or.th

<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดสัมมนา IC Talk on Tour 2016 ในหัวข้อ “**ครบเครื่องเรื่องวัตถุดิบ**” โดยจัดขึ้นเมื่อวันที่ 7 กันยายน 2559 ณ โรงแรมเซ็นทาราหาดใหญ่ จ.สงขลา เพื่อให้ข้อมูล ข่าวสาร และสร้างความเข้าใจในการใช้งานระบบ RMTS-2011 แก่ผู้ใช้งาน ในเขตพื้นที่อุตสาหกรรมในจังหวัดสงขลาและพื้นที่ใกล้เคียง โดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการใช้งานระบบ RMTS-2011 ทั้งด้าน สูตรการผลิต การบริหารจัดการงานฐานข้อมูล การสั่งปล่อย วัตถุดิบ และการตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสารจากสมาคมสโมสร นักลงทุน


กิจกรรมนี้ยังสามารถช่วยทำให้ผู้ใช้งานได้รับทราบประเด็น ปัญหาต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้น รวมถึงแนวทางการป้องกันและแก้ไข ปัญหา เพื่อให้สามารถดำเนินงานได้อย่างถูกต้องและเกิดประสิทธิผล สูงสุด 




Supported by:

 **LOGISTICS ONE**   
Your GMS Logistics Partner



<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดงานสัมมนา IC ROADSHOW 2016 ในหัวข้อ “**Investment tips for business success: เคล็ดลับการส่งเสริมการลงทุนเพื่อความ 성공ทางธุรกิจ**” ครั้งที่ 3 จัดขึ้นที่ จ.สมุทรปราการ เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 ณ โรงแรมเบสท์ เวสเทิร์น พรีเมียร์ อมาเรนธ์ สุวรรณภูมิ แอร์พอร์ต โดยได้รับเกียรติ จาก คุณสุทธิศักดิ์ ทัดพิทักษ์กุล นักวิชาการส่งเสริมการลงทุนชำนาญการพิเศษ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นวิทยากรบรรยายเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุนในหัวข้อต่าง ๆ อาทิ ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน, สิทธิประโยชน์ ที่ได้รับจากการส่งเสริมฯ, แนวทางการแก้ไขโครงการ, ขั้นตอน และวิธีการใช้สิทธิประโยชน์, การนำเข้าช่างฝีมือและอนุญาตให้ เข้ามาในราชอาณาจักร, มาตรการเร่งรัดการลงทุน, นโยบาย ส่งเสริมการลงทุนรูปแบบคลัสเตอร์ และเขตพัฒนาเศรษฐกิจ พิเศษ เป็นต้น 

<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดกิจกรรม “Open House ก้าวสู่ความสำเร็จ...หลังได้รับการส่งเสริม BOI” ครั้งที่ 3 เมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 ณ สมาคมสโมสรนักลงทุน สำนักงาน กรุงเทพฯ โดยกิจกรรมนี้จัดขึ้นสำหรับผู้ได้รับส่งเสริมการลงทุน รายใหม่จาก BOI เพื่อสร้างความเข้าใจในข้อมูลต่าง ๆ และสามารถนำไป ปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุนแล้วได้อย่างถูกต้อง นอกจากนี้ยังมีการแนะนำงานบริการต่าง ๆ อาทิ งานบริการสั่งป้่อย เครื่องจักร (eMT Online), งานบริการสั่งป้่อยวัตถุดิบ (RMTS-2011), งานบริการ Counter Service & Call Center และงานบริการสมาชิก และนักลงทุนอื่น ๆ ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ รายใหม่ในการดำเนินการแทนในขั้นตอนต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจ สามารถดำเนินต่อเนื่องได้อย่างราบรื่น

และในช่วงท้ายยังได้นำคณะเยี่ยมชมการปฏิบัติงานของ พนักงานในพื้นที่ให้บริการชั้น 16 เพื่อให้ได้รับทราบถึงจุดให้บริการ งานต่าง ๆ เมื่อบริษัทยื่นคำขอเพื่อนำเข้าและส่งออกวัตถุดิบ และการนำเข้าเครื่องจักรมายังสมาคม รวมถึงงานให้บริการอื่น ๆ เช่น งานสมาชิกและงานฝึกอบรม เป็นต้น 




## Customer Talk

คุณกนกวรรณ งามเรือง  
ผู้จัดการบัญชีและการเงิน  
บริษัท ส่งเสริม คอมเมอร์เชียล  
รีพริเจอร์เรชั่น (ประเทศไทย) จำกัด




คุณิกรธัญสิริ กชชา  
Manager Government  
Affairs Department  
บริษัท ชัยพิก โอโตชิต อินดัสตรี จำกัด

“โดยภาพรวมแล้วถือว่าดีมาก เพราะเป็นประโยชน์กับบริษัทที่เพิ่งเริ่มได้รับส่งเสริมการลงทุนเป็นอย่างดี ทำให้ได้รับทราบถึงภาพรวมในมุมมองกว้างของการดำเนินงาน มีขั้นตอนกระบวนการเป็นอย่างไร ซึ่งหากบริษัทเริ่มต้นได้ดี ก็จะสามารถดำเนินงานไปได้อย่างถูกต้อง โดยในส่วนรายละเอียดของขั้นตอนการดำเนินงาน ก็คงต้องไปอบรมเพิ่มเติม เนื่องจากมีรายละเอียดค่อนข้างมากและซับซ้อนพอสมควร

นอกจากนี้ ยังได้รับทราบด้วยว่า ทางบีไอเอมีสมาคมสมาคมนักลงทุน ซึ่งเป็นหน่วยงานช่วยสนับสนุนรองรับงานให้บริการ เพื่อที่จะสามารถให้บริการได้อย่างสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น จากอดีตที่บริษัทต้องเดินทางไปติดต่อบีไอเอที่เดียวเท่านั้น อีกทั้งเมื่อได้เยี่ยมชมกระบวนการทำงาน ได้เห็นภาพรวมการบริหารจัดการของสมาคม ซึ่งดูดีมีระเบียบ ไม่วุ่นวาย มีการจัดระบบที่ดี นำเทคโนโลยีมาช่วยทำให้ประหยัดเวลามากขึ้น ลดภาระด้านเอกสารได้ดี และสามารถส่งข้อมูลตรงไปยังกรมศุลกากรได้ด้วย 

“จริง ๆ แล้วเคยทำงานด้านนี้มาก่อน ได้เคยติดต่อกับทางเจ้าหน้าที่บีไอเอเกี่ยวกับงานนำเข้า-ส่งออกวัตถุดิบ


ต่าง ๆ และยังเข้าร่วมอบรมสัมมนาในหัวข้อบรรยายอื่น ๆ แต่การเข้าร่วมกิจกรรมครั้งนี้แตกต่างไป นับเป็นโอกาสดีมากที่ได้เดินเยี่ยมชมสถานที่จริง ได้เดินดูในแต่ละส่วนงาน ซึ่งเป็นสถานที่ที่เราจะต้องติดต่อประสานงาน ได้พบกับบุคคลที่เราจะต้องมาติดต่อ ทำให้เราเกิดความมั่นใจในการติดต่อประสานงานและมั่นใจในระบบงานยิ่งขึ้น รู้สึกสบายใจมากขึ้นที่ได้เห็นและรับทราบข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับ การติดต่อประสานงานในอดีตที่เคยสัมพัสมานั้น รู้สึกดีว่ามีการพัฒนาอย่างมากทั้งการให้บริการและระบบงานที่เป็นออนไลน์ ไม่ต้องนำเอกสารจำนวนมากเข้ามาติดต่ออีกแล้ว ทำให้สามารถทำงานได้สะดวกและคล่องตัวมากขึ้น

ส่วนตัวรู้สึกประทับใจกับกิจกรรมนี้ ทั้งด้านสถานที่ ซึ่งจัดพื้นที่ได้สวยงาม จัดระบบการทำงานให้เห็นเป็นระบบ ด้านวิทยากรที่อธิบายได้อย่างชัดเจน สื่อการสอนที่จัดทำนั้นทำให้สามารถมองเห็นภาพได้ง่าย รวมถึงทีมงานจัดกิจกรรมที่มีการต้อนรับและตอบคำถามได้ดี 

## News & Events

“แพนดอรา โพรดักชั่น”  
เปิดบ้านต้อนรับรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศจากเดนมาร์กพร้อมคณะ



<<เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 13 ตุลาคม ที่ผ่านมา มร. คริสเตียน เจนเซน (คนที่ 4 จากขวา) รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศเดนมาร์ก พร้อมด้วยคณะฯ เข้าเยี่ยมชม บริษัท แพนดอรา โพรดักชั่น จำกัด เนื่องในโอกาสอาเซียนประเทศไทย โดยมี มร. นีลส์ เฮเลนเดอร์ (คนที่ 3 จากซ้าย) กรรมการผู้จัดการ บริษัท แพนดอรา โพรดักชั่น จำกัด ผู้ผลิตและส่งออกเครื่องประดับรายใหญ่ที่สุดของประเทศไทย ภายใต้แบรนด์ “แพนดอรา” สัญชาติเดนมาร์ก พร้อมด้วยคณะผู้บริหารให้การต้อนรับอย่างอบอุ่น 

**PANDORA**

Think about it

การใช้ Product Service Proposition

ถือเป็นหัวใจ เป็นหลักคิด

บนพื้นฐานการเอาความต้องการของ “ลูกค้า” เป็นตัวตั้ง  
โดยตอบโจทย์การบริหารความพึงพอใจของลูกค้า

คือ จะทำบ้านอย่างไรให้ “ถูกใจ” ลูกค้า

คุณทองมา วิจิตรพงศ์พันธุ์

ประธานกรรมการบริหาร และกรรมการผู้จัดการใหญ่  
บริษัท พฤกษา เรียลเอสเตท จำกัด (มหาชน)



ที่มา >> [dulyapaween.wordpress.com/tag/ทองมา-วิจิตรพงศ์พันธุ์open\\_in\\_new](http://dulyapaween.wordpress.com/tag/ทองมา-วิจิตรพงศ์พันธุ์open_in_new) ภาพจาก >> <http://mpics.manager.co.th/pics/Images/558000013075201.JPG>

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



## พิกัดอัตราศุลกากร ฮาร์โมนีอาเซียนฉบับปี 2012

วันเสาร์ที่ 12 พฤศจิกายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น.  
ณ โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ



Join Now

สมัครสมาชิกจดหมายข่าว ICN

คลิก [www.ic.or.th](http://www.ic.or.th) โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 0 2936 1429 ต่อ 209, 211

โทรสาร 0 2936 1529





# IN-HOUSE TRAINING

- ประหยัดค่าใช้จ่าย
- ติช้นเนื้อหาเฉพาะองค์กร

## หลักสูตรด้านการส่งเสริมการลงทุน

ชื่อหลักสูตร	จำนวน (วัน)	ค่าธรรมเนียมการจัดฝึกอบรม	
		25 ท่าน	35 ท่าน
1. ข้อควรรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
2. วิธีการขอเปิดดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
3. วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
4. วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุดิบสำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1/2 วัน	23,000	25,000
5. วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000

### หมายเหตุ :

- อัตรารวมค่าวิทยากร เอกสารการฝึกอบรม ค่าเดินทาง และค่าดำเนินการ
- **ไม่รวม**ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และค่าที่พัก (ถ้ามี)
- **อัตราค่าธรรมเนียมเฉพาะการจัดฝึกอบรมในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล เฉพาะวันทำการ (จันทร์-ศุกร์) เท่านั้น**
- อัตราค่าธรรมเนียมที่ระบุในเอกสาร อาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ขึ้นอยู่กับรูปแบบการฝึกอบรม จำนวนผู้เข้าอบรม จำนวนวัน รายละเอียดเพิ่มเติมของเนื้อหา และอื่นๆ
- สมาคมขอสงวนสิทธิ์ห้ามบันทึกภาพและ/หรือเสียงในการอบรมทุกหลักสูตรทุกกรณี
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ **200%**

### สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม







## หลักสูตรด้านศุลกากร และอื่น ๆ

ชื่อหลักสูตร		จำนวน (วัน)	ค่าธรรมเนียมการจัดฝึกอบรม	
			25 ท่าน	35 ท่าน
1	เกณฑ์การคำนวณกำไรสุทธิทางบัญชี VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	1	40,000	43,000
2	กฎหมายศุลกากรและวิธีการจัดเก็บภาษีอากร	1	40,000	43,000
3	สิทธิประโยชน์ศุลกากรภายใต้ AEC	1	40,000	43,000
4	สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรด้านเขตปลอดอากร (Free Zone) และเขตประกอบการเสรี (I-EA-T Free Zone)	1	40,000	43,000
5	กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)	1	40,000	43,000
6	พิธีการทางศุลกากรระบบใหม่และสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรระบบอิเล็กทรอนิกส์	2	78,000	85,000
7	การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย ความผิด และการดำเนินคดีศุลกากร (Post Review Post Audit Investigation Audit)	1	47,000	50,000
8	การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการค้าระหว่างประเทศ และ Incoterm2010	1	45,000	48,000
9	ระบบการวางแผนจัดซื้อ	1	51,000	54,000
10	การบริหารการจัดซื้อ จัดเก็บ และจัดส่ง	1	45,000	48,000
11	เทคนิคการจัดระบบบริหารคลังสินค้า	1	45,000	48,000

## และอีกหลากหลายหลักสูตร เพื่อพัฒนาองค์กร และบุคลากร

- หลักสูตรด้านบริหารการผลิต อาทิ 5ส TPM TQM Kaizen
- หลักสูตรด้านบัญชี และภาษี
- หลักสูตรด้านการนำเข้า-ส่งออก
- หลักสูตรด้านกฎหมาย อาทิ กฎหมายเพื่อการค้าระหว่างประเทศ
- หลักสูตรด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- หลักสูตรด้านบริหารจัดการองค์กร (Management)
- หลักสูตรด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล (Manpower)
- หลักสูตรด้านการตลาด (Marketing)
- ฯลฯ



# ตารางสัมมนาประจำเดือน พฤศจิกายน - ธันวาคม 2559

วันสัมมนา	ชื่อหลักสูตร	สถานที่จัด	วิทยากร	อัตราค่าสัมมนา	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
<b>หลักสูตรส่งเสริมการลงทุน</b>					
5-6 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบ และแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 5/2559 (อยู่ระหว่างการประชุม CPD&CPA)	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	วิทยากรจาก BOI คุณเบอรี่ แสงเมณี	4,280	5,350
11-13 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีรปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 6/2559 (รับวุฒิบัตร)	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	5,350	6,420
19 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีรปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 10/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	2,675	3,745
20 พ.ย. 2559 (09.00-12.30 น.)	การใช้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2559	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
26 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	วีรปฏิบัติดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 5/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
26 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	วีรปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 9/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
26 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	เคล็ดลับการส่งเสริมการลงทุนเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ	โรงแรม คลาสสิก คาปิตอล โฮเทล แอนด์ เซอร์วิส อพาร์ทเมนท์ รอยง	คุณสุภากรกิตต์ กิตต์พิทักษ์กุล	4,066	5,136
17 ส.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีรปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 11/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	2,675	3,745
17 ส.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
24 ส.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	วีรปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 10/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745

<b>หลักสูตรการบริหารจัดการ</b>					
5 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรด้านเขตปลอดอากร (Free Zone) และเขตปลอดการนำเข้า (I-EA-T Free Zone)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
8 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	ทักษะการสนทนาอย่างมีประสิทธิภาพ	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	คุณธนศ ศรีโสภณ	4,066	5,136
12 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	พีด้อัคราคุณากรฮาร์โมนิในอาเซียน ฉบับปี 2012	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
15 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	ข้อผิดพลาดทางค่านักบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (อยู่ระหว่างการอนุมัติ CPD & CPA)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงเมณี	2,675	3,745
19-20 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	พิธีการทางศุลกากรระบบใหม่และสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Customs & e-Tax Incentive)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	4,815	5,885
22 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS®2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
24 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการอนุญาตทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวีรดา ยูงเวส พ.ด.อ. นางจิ ฐิติบุญ ศัสติธร ณ ออยุธยา	2,675	3,745
26 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
29-30 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	ดร.อิทธิกร จำเริญ ศ.ดร.ไพฑูริย์ เจริญกร	4,815	5,885
14 ส.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการการค้าระหว่างประเทศและ INCOTERMS®2010	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณิการ์ กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
16 ส.ค. 2559 (09.00-16.30 น.)	เกณฑ์การคำนวณค่าไร้อากศิกบัญชี VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (อยู่ระหว่างการอนุมัติ CPD & CPA)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงเมณี	2,675	3,745
17 ส.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย ความผิดและการดำเนินคดีศุลกากร (Post Review Post Audit Investigation Audit)	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิชัย บากวีนณสุภ	2,675	3,745

<b>หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS-2011 และ eMT online</b>					
20 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีรเตรียมข้อมูลงานสิทธิประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 10/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
27 พ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีชีวิตคู่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 9/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
28 พ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีชีวิตคู่ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 9/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,070	1,070
18 ส.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วีรเตรียมข้อมูลงานสิทธิประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 11/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
25 ส.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีชีวิตคู่ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 10/2559	โรงแรม อารีย์ ดอนเมือง กรุงเทพฯ 4 (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
26 ส.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีชีวิตคู่ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 10/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,070	1,070

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว



สนใจสำรองที่นั่งเข้าร่วมสัมมนาได้ที่ คุณวิลาสินี, คุณกาญจนา, คุณนรเศรษฐ์, คุณชาติรี  
 แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน โทรศัพท์ 0-2936-1429 ต่อ 205, 206, 210, 212 โทรสาร 0-2936-1441-2  
 E-mail : is-investor@ic.or.th หรือ ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.ic.or.th