

Investor Club Association

ICN

IC e-newsletter
www.ic.or.th

Highlight News



ปรับปรุงอย่าง Kaizen



ดูลูกค้าเดิม เดิมลูกค้าใหม่
ในยุคดิจิทัล (2)



พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออกสู่

INNOVATION HUB



MOVING FORWARD
INTO THE

24th YEAR


สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



“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

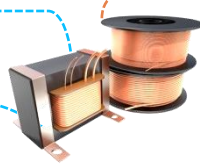


สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจ
ภาคตะวันออกสู่ Innovation Hub

04



วิธีปฏิบัติในการใช้สิทธิและประโยชน์
ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น
เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก

07



ตุนลูกค้าเดิม เติมนลูกค้าใหม่
ในยุคดิจิทัล (2)

10



14

ปรับปรุงอย่าง Kaizen

19



Comfort Zone ใคร ๆ ก็อยากสบาย

Editor's Note

เมื่ออุตสาหกรรมโลกเข้าสู่ยุค Industry 4.0 ที่มีการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเข้ามาปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงาน เพื่อเพิ่มความสามารถในการผลิตสินค้าและบริการให้มีคุณภาพมากขึ้น ช่วยลดต้นทุนการผลิต ทำให้ผู้บริโภคพึงพอใจในการใช้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพตรงตามต้องการ ประเทศไทยจึงต้องก้าวตามกระแสของอุตสาหกรรมโลกด้วย เพื่อให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในต่างประเทศได้อย่างมีศักยภาพ จึงเป็นหน้าที่สำคัญของภาครัฐที่จะต้องผลักดัน และส่งเสริมให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในแวดวงอุตสาหกรรมของไทย เพื่อให้ภาคเอกชนได้ปรับโฉมการบริหารจัดการให้กลายเป็นอุตสาหกรรม 4.0 ที่มุ่งเน้นการผลิตที่เน้นคุณค่าและใช้เทคโนโลยีนวัตกรรมในการผลิตและบริการ ที่สำคัญคือ ส่งเสริมการเกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมขั้นสูงให้เพิ่มมากขึ้นในประเทศไทย

โดยภาครัฐหลายหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ออกมาตรการส่งเสริมการลงทุนมากมาย อีกทั้งยังมีการปรับแก้ไขพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนให้เหมาะสมกับสถานการณ์การลงทุนในปัจจุบัน มุ่งเน้นการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย มีการวิจัยและพัฒนาเพื่อต่อยอดคุณค่าผลิตภัณฑ์ สร้างโอกาสให้เกิดการลงทุนในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่คาดการณ์ว่าจะสามารถทำประโยชน์ให้กับประเทศไทยได้อย่างยั่งยืน

มาตรการหนึ่งที่สำคัญ คือ การจัดทำร่างพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก เพื่อพัฒนาเขตเศรษฐกิจโซนภาคตะวันออก หรือ Eastern Economic Corridor Development (EEC) ครอบคลุม 3 จังหวัด ได้แก่ ระยอง ชลบุรี และฉะเชิงเทรา ให้เป็นฐานการผลิตอุตสาหกรรมหลักที่มีศักยภาพสูงและทันสมัยที่สุด มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นสำหรับการประกอบกิจการครบครัน ด้วยศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร หรือ One Stop Service

แน่นอนว่ามาตรการนี้ สร้างความตื่นตัวและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนอย่างมาก เพราะพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกมีความสำคัญเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ในด้านการเป็นท่าเรือและสนามบินหลักของการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ดังนั้น การพัฒนาด้านโครงสร้างและคมนาคมแบบครบวงจรให้เกิดขึ้นบนพื้นที่เศรษฐกิจแห่งนี้ ย่อมทำให้เศรษฐกิจของประเทศเติบโตได้ในเวลาไม่นาน

สำหรับภาคเอกชนซึ่งเป็นหน่วยงานเสริมทัพด้านการส่งเสริมการลงทุนอย่างสมาคมสโมสรนักลงทุนนั้น พร้อมให้การสนับสนุนทั้งภาครัฐและภาคเอกชน ผู้ประกอบการในทุกด้าน ทั้งงานบริการนำเข้า-ส่งออกเครื่องจักรและวัตถุดิบ บริการฝึกอบรมและสัมมนาในหลักสูตรที่จะช่วยให้บริการบริหารจัดการองค์กรราบรื่นและสอดคล้องไปกับมาตรการด้านเศรษฐกิจที่เกิดขึ้น ตลอดจนการพัฒนางานบริการและบุคลากรอย่างต่อเนื่อง เพื่อยกระดับงานบริการให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น สร้างความพึงพอใจให้แก่ผู้ใช้บริการได้สูงสุด หากท่านมีข้อสงสัยหรือต้องการสอบถามข้อมูลด้านบริการ สามารถติดต่อได้ที่ โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 700 หรือติดตามทาง www.ic.or.th

ที่ปรึกษา

- ภัทร์ชนกร กรมฉวพุกณ์
- สุภิญญา แสงเดือน

บรรณาธิการบริหาร

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์

บรรณาธิการ

มยุรีย์ งามวงษ์

กองบรรณาธิการ

- กฤตยา วิชัยดิษฐ์ • กฤษณา ทันทิม
- ปริญญา ศรีอนันต์

ออกแบบ / โฆษณา / งานสมาชิก

มยุรีย์ งามวงษ์

เจ้าของ

สมาคมสโมสรนักลงทุน

ผลิตโดย

กองบรรณาธิการ ICN

ติดต่อ

ฝ่ายบริการสมาชิกและนักลงทุน

สมาคมสโมสรนักลงทุน

โทรศัพท์ : 0 2936 1429 ต่อ 211

โทรสาร : 0 2936 1441-2

e-mail : icn@ic.or.th

พัฒนาระเบียงเศรษฐกิจ ภาคตะวันออกกลุ่ม Innovation Hub

Highlight
Issues

มยุรี วาบวงษ์
mayureen@ic.or.th

ประเทศไทยกำลังเข้าสู่การเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจครั้งสำคัญอีกครั้งหนึ่ง อันเป็นการต่อยอดการพัฒนาโมเดลทางเศรษฐกิจ จาก “ประเทศไทย 3.0” มาเป็น “ประเทศไทย 4.0” ที่รัฐบาลกำลังผลักดันและได้ประชาสัมพันธ์สู่สายตา นักลงทุนทั่วโลกไปแล้วเมื่อไม่นานมานี้

ภายใต้โมเดลนี้ มีการพัฒนาปรับโฉมโครงสร้างเศรษฐกิจที่เน้นการขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม สนับสนุนอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูง และผลักดันให้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตอุตสาหกรรมที่สำคัญและเป็นแหล่งอุตสาหกรรมอนาคตของประเทศ โดยภาครัฐได้จัดทำร่างพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ซึ่งเป็นการดำเนินงานต่อยอดโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก หรือ Eastern Economic Corridor Development (EEC) ตามที่สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.) เสนอเพื่อทำให้พื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกที่ครอบคลุม 3 จังหวัด ได้แก่ จ.ระยอง จ.ชลบุรี และ จ.ฉะเชิงเทรา เป็นฐานการผลิตอุตสาหกรรมหลักที่ดี มีศักยภาพสูง และทันสมัยที่สุด เพื่อเป็นพื้นที่ต้นแบบในการพัฒนาอุตสาหกรรมในลักษณะ Innovation Hub

สิทธิประโยชน์ดึงดูดนักลงทุน

ร่างพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก ได้กำหนดสิทธิประโยชน์ที่น่าสนใจเพื่อดึงดูดเม็ดเงินจากนักลงทุนใน 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายให้เข้ามาลงทุนในพื้นที่ เช่น

- สิทธิในการถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินหรือสิ่งทอหรือสิ่งทออื่น ๆ ของคนต่างด้าว ตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการนโยบายพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกกำหนด
- สิทธิในการนำช่างฝีมือผู้บริหาร หรือผู้ชำนาญการที่เป็นคนต่างด้าวเข้ามา และอยู่อาศัยในประเทศไทยเป็นการชั่วคราว
- สิทธิในการได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุด 13 ปี ตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขที่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) กำหนด
- สิทธิประโยชน์ด้านธุรกรรมการเงิน อาทิ สิทธิในการถือครองเงินตราต่างประเทศ เป็นระยะเวลาอันยาวนานกว่าที่กำหนดไว้ตามกฎหมายอื่น
- สิทธิการเช่าที่ดินในเขตส่งเสริมเศรษฐกิจพิเศษ มีกำหนดระยะเวลาสูงสุดถึง 99 ปี

ตลอดจนการจัดตั้งศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จครบวงจร หรือ One Stop Service ภายในเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนในการประกอบกิจการ





สำหรับ 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย ที่คาดว่าจะเกิดการลงทุนขึ้นภายในระยะเวลา 1-5 ปีข้างหน้า หลังจากพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก มีผลบังคับใช้แล้วนั้น ประกอบด้วย อุตสาหกรรมปิโตรเคมีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ ทุนยนต์ อุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร การเกษตร เทคโนโลยีชีวภาพ เชื้อเพลิงชีวภาพ อุตสาหกรรมการบิน โลจิสติกส์ อุตสาหกรรมดิจิทัล และด้านการแพทย์ครบวงจร โดยมีการคาดการณ์ว่าจะมีการลงทุนไม่น้อยกว่า 1.5 ล้านล้านบาท

การพัฒนาพื้นที่ใน EEC ที่สำคัญ คือ การลงทุนเพื่อสร้างโครงข่ายการคมนาคมขนส่งและโลจิสติกส์ที่สมบูรณ์และมีศักยภาพ ระหว่างถนน ระบบราง การขนส่งทางเรือและทางอากาศ โดยจะเชื่อมโยงกรุงเทพฯ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี แหลมฉบัง พัทยา สัตหีบ อุตะเภา มาบตาพุด และระยองเข้าด้วยกัน และเชื่อมต่อไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศ เพื่อช่วยลดระยะเวลาในการเดินทางขนส่งสินค้า ลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ ซึ่งประกอบด้วยการลงทุนในโครงการรถไฟความเร็วสูง โครงการผลิตรถไฟไฟฟ้าภายในประเทศ โครงการซ่อมบำรุงอากาศยาน โครงการจัดตั้งศูนย์ฝึกอบรมด้านการบินโดยมีพื้นที่สำคัญ คือ สนามบินนานาชาติอุตะเภา เพื่อเป็นศูนย์กลางการบินภาคตะวันออกและเป็นเมืองแห่งการบินภายในระยะเวลา 5 ปี โครงการท่าเรือน้ำลึกแหลมฉบัง เป็นการพัฒนาท่าเรือแหลมฉบังให้มีศักยภาพรองรับการขนส่งสินค้าที่ทันสมัยและกลายเป็นท่าเรือที่สำคัญ 1 ใน 10 ของโลก

นอกจากนั้น ยังมีโครงการสร้างทางหลวงต่าง ๆ ในส่วนที่ขาดหายไปให้ครบถ้วนสมบูรณ์ เป็นการพัฒนาโครงข่ายขนส่งทางบกในพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออกให้ครอบคลุมทั่วถึง และจะขยายการเชื่อมโยงไปยังท่าอากาศยานสำคัญ 3 แห่ง อย่างเป็นระบบ ได้แก่ ท่าอากาศยานนานาชาติดอนเมือง ท่าอากาศยานนานาชาติสุวรรณภูมิ และท่าอากาศยานนานาชาติอุตะเภา ตลอดจนการสร้างเมืองใหม่ที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ประกอบด้วย เมืองใหม่ฉะเชิงเทรา เมืองใหม่ระยอง เมืองใหม่พัทยา และเมืองใหม่อุตะเภา โดยทั้ง 4 เมืองใหม่ จะรองรับประชากรในพื้นที่ที่จะเพิ่มขึ้น 5 เท่า ใน 10 ปี เนื่องจากมีการเพิ่มแหล่งงาน ส่งผลให้คนเข้ามาอาศัยอยู่จำนวนมากหลังจากมีการลงทุนใหม่ ๆ ตามนโยบายของรัฐบาลเกิดขึ้น



ปัจจุบันร่างพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกอยู่ระหว่างการพิจารณาของคณะกรรมการกฤษฎีกา ซึ่งยังต้องมีการแก้ไขรายละเอียดต่าง ๆ ที่เป็นสาระสำคัญ เพื่อให้ ร่าง พ.ร.บ. มีความสมบูรณ์มากที่สุด โดยเมื่อผ่านความเห็นชอบจากสำนักงานคณะกรรมการกฤษฎีกาแล้วจะนำเสนอให้สภานิติบัญญัติแห่งชาติ (สนช.) เพื่อพิจารณาเห็นชอบ โดยจะต้องมีการแก้ไขรายละเอียดอีกครั้ง ซึ่งจะเป็นเนื้อหาที่สามารถใช้อ้างอิงได้ โดยคาดว่าจะสามารถประกาศใช้บังคับพระราชบัญญัติเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออกในราชกิจจานุเบกษาได้ในอีกไม่นานนี้แน่นอน

ข้อมูลอ้างอิง : วารสารส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 1/มกราคม 2560, ฉบับที่ 3/มีนาคม 2560, <http://www.ieat.go.th/news>

ภาพจาก : <https://image-store.slidesharecdn.com/e206c9b2-4ecc-4560-844e-397ea71b9d63-original.jpeg>
<http://www.logistics2day.com/images/news/285.jpg>
<http://www.cneec.com.cn/english/images/symaincr.jpg>



1. ขออนุมัติบัญชีรายการวัตถุประสงค์

- 1.1 ขอบัญชีรายการวัตถุประสงค์ (BIRTMML)
- 1.2 ขอเพิ่มชื่อวัตถุประสงค์ (BIRDESC)
- 1.3 ขอบัญชีรายการผลิตภัณฑ์
และสูตรการผลิต (BIRTFRM)
- 1.4 ขอปรับยอดฐานข้อมูลวัตถุประสงค์ (BIRTADJ)

2. ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุประสงค์

- 2.1 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุประสงค์แบบปกติ
- 2.2 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุประสงค์แบบคืนอากร
- 2.3 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุประสงค์แบบถอนการใช้
ธนาकारค้ำประกัน

3. ขออนุญาตพ่อนพันใช้ธนาकारค้ำประกันวัตถุประสงค์

- 3.1 ขอพ่อนพันใช้ธนาकारค้ำประกันวัตถุประสงค์

4. ขออนุญาตตัดบัญชีวัตถุประสงค์

- 4.1 ขอตัดบัญชีวัตถุประสงค์
- 4.2 ขอปรับยอดวัตถุประสงค์



0 2936 1429 ต่อ 314 - 315

e-mail: counterservice@ic.or.th

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.ic.or.th

วิธีปฏิบัติในการใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นอากรขาเข้า สำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น เพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก



กฤตยา รัชชิตยง์
kittayad@ic.or.th

IC Focus ฉบับนี้ ขอนำเรื่องเกี่ยวกับ “วิธีปฏิบัติในการใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก” มาเล่าสู่กันฟังอีกครั้ง เพื่อทบทวนความรู้ในการนำไปสู่การปฏิบัติงานที่ถูกต้อง และป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้น

เป็นที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่า ในการขอใช้สิทธิและประโยชน์ด้านวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นนั้น ก่อนที่ทุกบริษัทจะสามารถใช้สิทธิยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นได้ บริษัทจะต้องจัดทำสูตรการผลิตและบัญชีรายการปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุด และนำเสนอสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) พิจารณานุมัติให้เรียบร้อยก่อน จึงจะสามารถนำข้อมูลนั้นมาบันทึกลงระบบ RMTS-2011 กับสมาคม เพื่อใช้สิทธิในการยกเว้นอากรขาเข้า (การส่งปล่อยวัตถุดิบ) และตัดบัญชีวัตถุดิบต่อไป

การขออนุมัติสูตรการผลิต บัญชีรายการ และปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุด การบันทึกข้อมูลดังกล่าวในระบบ RMTS-2011 จะแบ่งออกเป็น 3 ฟอร์ม คือ

1. BIRTMML ใช้สำหรับบันทึกชื่อหลักของวัตถุดิบและปริมาณสต็อกสูงสุดของรายการนั้น ๆ ซึ่งชื่อหลักจะต้องไม่ซ้ำกับที่เคยบันทึกไว้ในบัญชีรายการวัตถุดิบเดียวกัน ยกเว้นมีหน่วยต่างกัน

2. BIRDESC ใช้สำหรับบันทึกชื่อรองของวัตถุดิบ แต่ละรายการที่ใช้ในการส่งปล่อยวัตถุดิบ ซึ่งจะต้องไม่ซ้ำกับที่เคยบันทึกไว้ ยกเว้นพิกัดสินค้าต่างกัน

3. BIRFRM ใช้สำหรับบันทึกรายละเอียดสูตรการผลิต ปริมาณการใช้วัตถุดิบ และวัสดุจำเป็นของแต่ละแบบ เพื่อใช้ในการตัดบัญชีวัตถุดิบ ดังนั้นการขออนุมัติชื่อสูตรการผลิตจะต้องตรงกับชื่อที่ระบุในใบขนสินค้าขาออก

การขออนุมัติส่งปล่อยวัตถุดิบ

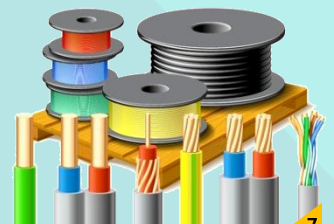
1. ต้องเป็นวัตถุดิบที่นำเข้ามาโดยใช้สิทธิและประโยชน์ และยังคงอยู่ในระยะเวลาการได้รับสิทธิและประโยชน์วัตถุดิบ
2. ต้องเป็นวัตถุดิบที่ได้รับอนุมัติบัญชีรายการปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุด

การขออนุมัติส่งปล่อยวัตถุดิบไม่ว่ากรณีใดก็ตาม สิ่งแรกที่บริษัทจะต้องดำเนินการ คือ การกำหนดวันที่เริ่มใช้สิทธิครั้งแรก และวันสิ้นสุดสิทธิของโครงการนั้น

การกำหนดวันเริ่มต้นใช้สิทธิ : กำหนดตามวันที่บริษัทขอใช้สิทธิครั้งแรก แต่ต้องไม่ก่อนวันที่อนุมัติให้
การส่งเสริมวันสิ้นสุดสิทธิ : ตามระยะเวลาที่กำหนดในบัตรส่งเสริม

ในกรณีที่บริษัทอยู่ระหว่างการขออนุมัติบัญชีรายการและปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุดกับ BOI แต่มีวัตถุดิบที่จะนำเข้ามาก่อน สามารถดำเนินการได้ดังนี้

1. นำเข้าโดยการเสียภาษีหรือสงวนสิทธิ์กับกรมศุลกากร เมื่อบริษัทได้รับอนุมัติบัญชีรายการและปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุดแล้ว ท่านสามารถทำการส่งปล่อยวัตถุดิบเพื่อขอคืนอากรได้ โดยต้องขอคืนภายในกำหนด 2 ปี นับแต่วันนำเข้า สำหรับกรณีที่สิ้นสุดสิทธิและประโยชน์ต้องขอคืนอากรภายใน 1 ปี นับแต่วันสิ้นสุดสิทธิและประโยชน์



2. นำเข้าโดยการใช้นาการการค้าประกันแทนการชำระ
อากรขาเข้าสำหรับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นผ่านระบบ
RMTS-2011 เมื่อบริษัทได้รับอนุมัติบัญชีรายการและ
ปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุดแล้ว ท่านสามารถมาทำการ
สั่งปล่อยวัตถุดิบเพื่อก่อนการใช้นาการการค้าประกันแทนการ
ชำระอากรขาเข้า วัตถุดิบต้องเป็นรายการที่ได้รับอนุญาต
ให้ทำการค้าประกันไว้ และอยู่ในระยะเวลาที่ได้รับ
การค้าประกัน ระบบ IC Online ของสมาคมจะมีการแจ้งเตือน
ให้บริษัทก่อนการใช้นาการการค้าประกันล่วงหน้า 2 เดือน
ก่อนครบกำหนด 1 ปี นับจากวันที่ค้าประกัน

การขอตัดบัญชีวัตถุดิบ : เมื่อบริษัทนำเข้าวัตถุดิบ
มาผลิตเป็นสินค้าและส่งออกไปยังต่างประเทศ และขออนุมัติ
สูตรการผลิตกับสำนักงานบีไอไอเรียบร้อยแล้ว บริษัท
สามารถนำหลักฐานการส่งออก หรือข้อมูลการส่งออกมา
ตัดบัญชีวัตถุดิบกับสมาคมได้ หลักฐานการส่งออกหรือ
ข้อมูลการส่งออกที่จะนำมาตัดบัญชีวัตถุดิบได้ มี 2
ช่องทาง คือ

1. เกิดจากการส่งออกของบริษัทโดยตรง หรือ
ที่เรียกว่า “การส่งออกทางตรง (Direct Export)” หลักฐาน
การส่งออก คือ ใบขนสินค้าขาออก โดยปัจจุบันสามารถ
ตัดบัญชีได้ 2 แบบ

- 1.1 การตัดบัญชีวัตถุดิบแบบใช้เอกสาร
- 1.2 การตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร

2. เกิดจากการขายสินค้าให้กับบริษัทภายในประเทศ
และบริษัทนั้นเป็นผู้ส่งออกอีกทอดหนึ่ง หรือที่เรียกว่า
“การส่งออกทางอ้อม (Indirect Export)” หลักฐานการ
ส่งออก คือ เอกสารการโอนสิทธิ์ (Report V)

การยื่นเรื่องขอตัดบัญชีวัตถุดิบ บริษัทต้องยื่นขอ
ตัดบัญชีวัตถุดิบภายใน 1 ปี นับจากวันส่งออกที่ปรากฏ
ในใบขนสินค้าขาออก หรือวันที่ในเอกสารการโอนสิทธิ์ หรือ
Report V หากมีเหตุอันสมควรให้ขยายเวลาการตัดบัญชี
วัตถุดิบออกไปไม่เกิน 1 ปี ทั้งนี้ต้องได้รับการผ่อนผันจาก
สำนักงานบีไอไอก่อนดำเนินการ

กรณีสิ้นสุดสิทธิ์ ระบบ IC Online ของสมาคม
จะมีการแจ้งเตือนล่วงหน้า 2 เดือน ก่อนการสิ้นสุดสิทธิ์
เพื่อให้บริษัทขอขยายระยะเวลานำเข้าวัตถุดิบได้
ทันกำหนด หากระยะเวลานำเข้าวัตถุดิบได้สิ้นสุดสิทธิ์
ไปแล้วแต่ไม่เกิน 6 เดือน บริษัทสามารถยื่นคำขอขยาย
ระยะเวลานำเข้าวัตถุดิบกับสำนักงานบีไอไอได้

กรณีสิ้นสุดระยะเวลานำเข้าเกิน 6 เดือน
และบริษัทต้องการใช้สิทธิ์ต่อต้องดำเนินการ ดังนี้

1. ขออนุมัติสูตรการผลิตบัญชีรายการและ
ปริมาณสต็อกวัตถุดิบสูงสุดใหม่ เหมือนการขออนุมัติ
ครั้งแรก แล้วนำมาบันทึกที่สมาคม โดยสมาคมจะ
กำหนดรหัสโครงการให้ใหม่ที่ลงท้ายด้วยอักษร “A”
เช่น 1234561A

2. ผู้ใช้บริการกำหนดระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดใหม่

3. หลังจากนั้นผู้ใช้บริการ

สามารถดำเนินการนำเข้า
และส่งออกได้ตามปกติ




ส่วนบัญชีรายการวัตถุดิบและปริมาณสต็อก
วัตถุดิบของเดิม ให้ปฏิบัติตามระเบียบข้อปฏิบัติเมื่อสิ้นสุด
ระยะเวลาที่ได้รับสิทธิ์และประโยชน์ คือ

1. วัตถุดิบที่นำเข้ามาโดยได้รับการยกเว้นอากร
ขาเข้าต้องทำการผลิตและส่งออกภายใน 1 ปี นับจากวัน
สิ้นสุดระยะเวลาการได้รับสิทธิ์และประโยชน์

2. นำหลักฐานการส่งออกมาทำการตัดบัญชี
วัตถุดิบภายใน 2 ปี นับจากวันสิ้นสุดระยะเวลาการได้รับ
สิทธิ์และประโยชน์

3. หากมียอดคงเหลือวัตถุดิบต้องชำระอากร
ขาเข้าวัตถุดิบที่เหลือตามสภาพ ณ วันนำเข้า

ฉบับนี้ขอฝากเอาไว้เพียงเท่านี้ก่อนนะคะ สมาคม
จะรวบรวมข้อมูลและข่าวสารสำคัญนำมาเล่าสู่กันฟัง
โดยท่านสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมได้จาก ICN
และที่ www.ic.or.th 



สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

เทคนิค การเช็คสต็อก อย่างมีประสิทธิภาพ



พฤหัสบดีที่ 25 พฤษภาคม 2560 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

หัวข้อการสัมมนา

- ความจำเป็นในการตรวจนับสินค้าและปัญหาที่เกิดจากการตรวจนับสินค้าผิดพลาด
- การเตรียมความพร้อมสำหรับการตรวจนับสินค้า
- การจัดตั้งคณะกรรมการตรวจนับ
- เทคนิคการเตรียมการตรวจนับ
- เทคนิคการตรวจนับเพื่อป้องกันการรั่วไหล
 - ระยะเวลาที่เหมาะสมสำหรับการตรวจนับสินค้า
 - การเตรียมเอกสารสำหรับการตรวจนับสินค้า
 - วิธีการตรวจนับสินค้าควบคู่กับการจ่ายสินค้าออกจากสต็อก
 - การประมวลผลการตรวจนับสินค้า
 - การกระทบยอด
- การสังเกตการณ์ของผู้ตรวจสอบ
- การสรุปประมวลผลการตรวจนับ
- การถูกเปรียบเทียบโทษปรับ
- วิธีการจัดการกับของเหลือและเศษซาก
- การนำเทคโนโลยีมาใช้สนับสนุนการตรวจนับสินค้า



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน

☎ 0 2936 1429 ต่อ 210 (คุณศศิรินทร์ชา), 206 (คุณกาญจนา)

โทรสาร 0 2936 1441-2

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

คุณคัตลียา กุญชร ณ อยุธยา

ที่ปรึกษาด้านงานคลังสินค้าของบริษัทเอกชน
ชั้นนำและรัฐวิสาหกิจ

เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้จัดการฝ่ายโลจิสติกส์ ผู้จัดการโรงงาน ผู้จัดการฝ่ายคลังสินค้า ผู้จัดการฝ่ายจัดส่ง ผู้จัดการฝ่ายผลิต ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ ผู้จัดการฝ่ายบริหารคุณภาพ และผู้ที่สนใจทั่วไป

อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก	2,675
บุคคลทั่วไป	3,745

อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%





จําลักษณ์ ชูนวาแก้ว
chamluck@gmail.com

เติมลูกค้าเดิม เติมลูกค้าใหม่ในยุคดิจิทัล [2]

ลูกค้าสำคัญ (Key Account) คือ กลุ่มที่ทุกประเภทธุรกิจต้องการ เพราะในจำนวนลูกค้าที่มีอยู่นั้น เคยซื้อหรือทดลองใช้สินค้าและบริการของเราแล้วยังกลับมาซื้อใหม่ และซื้อบ่อยครั้งขึ้นจนกลายเป็นลูกค้าประจำ ช่วยสร้างยอดขายจำนวนมากและซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง ลูกค้าประเภทนี้เรียกว่าเป็น “ลูกค้าหลัก” หรือ “ลูกค้าคนสำคัญของเรา” ถ้าอัตราส่วนความสำเร็จอยู่ที่ 8:1 นั่นหมายความว่าลูกค้าที่เคยซื้อสินค้าเราแล้ว 40 ราย จะมีโอกาสที่จะขยับฐานะเป็นลูกค้าชั้นดีที่มีความรักความผูกพันกับเรา 5 ราย

ความสำเร็จในภาพรวมนี้มีการกำหนดเป็นตัวชี้วัดสำคัญ (Key Performance Indicators) ซึ่งไม่ใช่แค่ทำให้พึงพอใจและอยู่กับเราไปนาน ๆ เท่านั้น หากแต่ต้องเพิ่มยอดขายจากการจับจ่ายใช้สอย หรือเร่งยอดให้โตขึ้นทุกปีด้วย ซึ่งสามารถดูได้จากตัวเลข 3 ตัว คือ (1) Retention Rate อัตราการรักษาลูกค้าเดิม เข้าใกล้ 100% เท่าไรยิ่งดีเรามากจะสูญเสียลูกค้ารายเดิมในอัตราร้อยละ 10 เป็นพื้นฐาน แต่มีบริษัทจำนวนไม่น้อยที่สูญเสียมากกว่านั้น ยิ่งสูญเสียมากเท่าใด ความเหนื่อยยากในปีถัดไปก็ยิ่งมากขึ้น (2) Refer Rate อัตราการบอกต่อ นั่นหมายความว่าลูกค้ารายนั้นมีความเชื่อมั่นในสินค้าและบริการ จนแนะนำบอกต่อ หรือแสดงความคิดเห็นในทางบวกไปยังกลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จัก จนนำมาซึ่งการซื้อของลูกค้ารายใหม่ (3) Repeat Rate อัตราการซื้อซ้ำของลูกค้ารายเดิม ซึ่งถ้าสินค้าหรือบริการดีจริงจนทำให้ลูกค้าติดใจและหลงใหลได้ การซื้อจะขยับจากการทดลองใช้ มาเป็นซื้อซ้ำเป็นขาประจำ และอาจจะเป็นผู้ที่ชื่นชอบในแบรนด์นั้น ๆ นั่นคือ ไม่ว่าจะซื้อสินค้าอะไรที่อยู่ภายใต้แบรนด์นั้นก็สามารถขายให้กับลูกค้าคนสำคัญได้อย่างง่ายดาย

จะเห็นว่าทั้งหมดผ่านการคัดกรองมาตามลำดับขั้นจนได้ลูกค้า และพัฒนาความสัมพันธ์กันเรื่อยมาจนเป็นลูกค้าคนสำคัญ เป็นขาประจำ หรือเป็นผู้ที่มีความหลงใหลในเรา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับทักษะ ความสามารถด้านการตลาดและการขายอย่างแท้จริง ยิ่งอัตราส่วนความสำเร็จในแต่ละขั้นตอนมีค่าสูงขึ้นเท่าไร ก็ยิ่งแสดงให้เห็นถึงสมรรถนะของพนักงานขายเท่านั้น แม้ว่าเป้าหมายของนักขายจะเป็นการมองไกล มุ่งหมายที่จะปิดการขายให้ได้เร็ว ยิ่งยอดขายในทุกรอบเดือน รอบไตรมาส หรือรอบปีสูงเท่าไร ผลตอบแทนจากความสามารถนี้ก็ยิ่งสูงเท่านั้น เพราะเป็นที่ทราบกันดีว่าการขายจะมีรางวัลจูงใจ (Incentive) ที่หอมหวานชวนอยากได้ทั้งสิ้น

แต่กระนั้น การขายที่ดีจะมีศักยภาพและความสามารถสูงยิ่งขึ้น หากมีแผนการตลาดและกลยุทธ์ทางการตลาดที่เอื้ออำนวยเช่นกัน เพราะการตลาดจะไม่มองเพียงแค่ระยะ 1 ปี แต่จะมองถึงในระยะยาว โดยมุ่งเน้นที่ความสัมพันธ์ (Relations) มากกว่าการขายในแต่ละครั้ง (Transaction) ดังนั้นความผูกพัน (Engagement) จึงมีคุณค่ามากกว่าแค่ความพึงพอใจ (Satisfaction) องค์กรธุรกิจที่ต้องการพิชิตตลาดและกินรวบลูกค้าให้ได้ส่วนแบ่งมากที่สุด จึงให้ความสำคัญอย่างมากต่อกระบวนการพัฒนาตลาด



จะทำอย่างไรที่จะรักษาลูกค้าเดิม และเพิ่มเติมด้วยลูกค้าใหม่ เพื่อให้ฐานลูกค้าโดยรวมมีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปี หรือพูดในเชิงตัวเลขง่าย ๆ ก็คือ ในการทำธุรกิจแต่ละปี จำนวนลูกค้าทั้งหมดที่ซื้อสินค้าหรือใช้บริการกับเรา ซึ่งจะมีลูกค้าส่วนหนึ่งหายไปจากเราโดยที่ไม่กลับมาซื้อซ้ำในปีถัดไป ด้วยสาเหตุต่าง ๆ อาทิ เลิกใช้เพราะย้ายถิ่นฐาน สำหรับบางประเภทสินค้าที่มีขอบเขตพื้นที่ อาทิ กรณีที่คนไปศึกษาต่อหรือย้ายถิ่นฐานไปอยู่ต่างประเทศ ก็อาจจะเลิกใช้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น หรือเลิกใช้เพราะไม่พอใจในการบริการ มีข้อผิดพลาด บกพร่อง และไม่ได้รับการดูแลแก้ไข เลิกใช้เพราะสินค้าและบริการนั้น ๆ ไม่ตอบสนองกับความต้องการ กรณีนี้อาจมีการย้ายไปใช้สินค้าหรือบริการของคู่แข่ง หรือมีอีกหลาย ๆ เหตุผลที่นำไปสู่การซื้อสินค้าหรือใช้บริการในปริมาณที่ลดลง

ในแต่ละปีองค์กรธุรกิจต่าง ๆ จะต้องพยายามขยายตลาดเพื่อหาลูกค้าเพิ่ม ซึ่งก็อาจจะได้จำนวนลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาเติมอยู่เสมอ ด้วยกลยุทธ์และวิธีการส่งเสริมการขายต่าง ๆ นานา แต่ทั้งนี้จำนวนลูกค้าที่เพิ่มเข้ามาควรจะมีจำนวนมากกว่าจำนวนลูกค้าที่หายไป ยิ่งจำนวนลูกค้าที่หายไปน้อยลงเท่าใด หรือมีอัตราการรักษาลูกค้าเดิมสูงเกือบ 100% ก็จะทำให้การหาลูกค้าใหม่ในแต่ละปีไม่ต้องเหนื่อยมากนัก เปรียบดั่งน้ำที่อยู่ในถัง หากน้ำไหลออกน้อยกว่าน้ำไหลเข้าเช่นนี้ ปริมาณน้ำในถัง (ซึ่งเสมือนกำไรสะสม) ก็จะมากขึ้นเรื่อย ๆ

ดังนั้นทุกธุรกิจจึงจำเป็นต้องทำทั้งสองทาง ทั้งการรักษาฐานลูกค้าเดิม และการเติมลูกค้าใหม่ ซึ่งมาตรการหรือวิธีการทางการตลาดเพื่อสร้างความผูกพันกับลูกค้า จึงมีความสำคัญมากยิ่งขึ้นกว่าแค่การสร้างภาพพจน์ในการซื้อสินค้าหรือใช้บริการในแต่ละครั้ง หากแต่จะต้องทำให้เกิดความประทับใจในทุกจุดสัมผัสที่มีการติดต่อกันระหว่างลูกค้ากับเรา ไม่ว่าจะช่องทางติดต่อสื่อสารนั้นจะเป็นโดยตรง แบบเห็นหน้า ทางเสียงผ่านโทรศัพท์ หรือทางอ้อม ผ่านสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ พันธมิตรทางการค้า อีเมล หรือแม้แต่โซเชียลมีเดีย

บันได 4 ขั้น ที่จะทำให้องค์กรก้าวไกล จึงต้องเริ่มไม่ตั้งแต่ขั้นแรกสุด คือ ขั้นที่ 1 ยึดมั่นในพันธสัญญา (Confident to Promise) อะไรที่โฆษณา ประชาสัมพันธ์ หรือให้คำมั่นสัญญาเอาไว้ จะต้องส่งมอบให้ได้ตามนั้น ถือเป็นมาตรฐานขั้นพื้นฐานที่สำคัญ อะไรที่ทำได้หรือไม่ได้ หรือไม่แน่ใจว่าจะทำได้ต้องหลีกเลี่ยง แล้วค่อยขยับมาขั้นที่ 2 คือ ตั้งมั่นในความยุติธรรม (Integrity to Right) อะไรที่เป็น

ความรับผิดชอบของผู้ผลิต ผู้ขาย ต้องแสดงความรับผิดชอบต่อเมื่อเกิดข้อผิดพลาดหรือข้อบกพร่อง แม้ในบางครั้งความผิดพลาดอาจจะเกิดจากฝั่งลูกค้า ก็ควรพยายามให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มที่ ขั้นที่ 3 เชื่อมมั่นในคุณค่าของคน องค์กร และผลิตภัณฑ์ (Pride to Brand) ต้องพัฒนาปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ ทุกคนในองค์กรมีส่วนสำคัญในการสร้างภาพลักษณ์และภาพพจน์ที่ดีให้กับแบรนด์ และขั้นที่ 4 มุ่งมั่นในความเป็นเลิศ (Passion to Excellence) นั่นคือ ไม่ใช่แค่ดี หรือดีกว่า แต่จะต้องทำให้ดีที่สุดเท่าที่จะทำได้ในช่วงเวลานั้น ๆ โดยทุ่มเทกำลังความสามารถอย่างเต็มที่ และนี่คือสิ่งที่ทุกธุรกิจจะต้องทำให้ได้

การสร้างความผูกพันกับลูกค้า (Customer Engagement) จึงสะท้อนถึงระดับความสัมพันธ์ของลูกค้าที่มีต่อบริษัท สินค้า และบริการ ในขั้นที่สูงขึ้นกว่าแค่พึงพอใจ (Customer Satisfaction) โดยเมื่อลูกค้ามีความผูกพัน ก็จะทำหน้าที่เหมือนเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาดที่คอยดูแล รักษา ปกป้อง และส่งเสริมแบรนด์นั้น ๆ โดยสามารถสังเกตได้ผ่านปัจจัย ดังต่อไปนี้

- ความเกี่ยวข้องหรือเกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการ (Product Involvement)
- ความถี่ในการมีปฏิสัมพันธ์กับสินค้าและบริการ (Frequency of Interaction)
- การแนะนำบอกต่อให้ผู้อื่นรู้สึกดีในสินค้าและบริการ (Extent of Referrals)
- พฤติกรรมการซื้อสินค้าและบริการ (Purchase Behavior)
- การแบ่งปันข้อมูลข่าวสารและความเคลื่อนไหวของสินค้าและบริการ (Virility of Information Shared)




ดังนั้นกระบวนการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า จึงต้องใช้หลายวิธีการร่วมกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับศักยภาพและความพร้อมของแต่ละองค์กร รวมถึงประเภทของธุรกิจนั้น ๆ อาทิ

1. ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก (Data Mining and Customer Insights)
2. การรวบรวมความคิดเห็นจากลูกค้า (Voice of Customer)
3. งานสำรวจวิจัย (Research)
4. การตรวจสอบบริการโดยการทดลองรับบริการ (Mystery Shopper)
5. การสัมผัสมานagement และพูดคุยกับลูกค้าของ ผู้บริหารระดับสูง (Management Visit) รวมถึงการนำระดับความผูกพันของลูกค้ามาเป็นตัวชี้วัดคุณภาพในการส่งมอบบริการถึงลูกค้า เพื่อพัฒนาสินค้าและบริการ ทั้งที่จับต้องได้ (Tangible Benefit) และสิ่งที่ตอบสนองด้านอารมณ์ (Emotional Benefit) ให้เหมาะสมกับความต้องการและตรงใจลูกค้า ตั้งแต่เริ่มต้นการใช้บริการ (Life Cycle Campaign)

สำหรับในยุคที่การซื้อขายสินค้าออนไลน์เฟื่องฟูอย่างมาก และจะมากขึ้นอีกเรื่อย ๆ นั้น มีปัจจัยหลากหลายมากขึ้นกว่าการขายแบบออฟไลน์เดิม ๆ ซึ่งเราสามารถนำมาใช้ตรวจสอบความรักและความผูกพันของลูกค้าที่มีต่อเราได้ เช่น

1. การสื่อสารผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (A Social Aspect) ผ่านการ Tweets, Likes, Share, Mentions, Interactions, Calls
2. พฤติกรรมการแสดงออกของลูกค้า (Behavior of Customer) ด้วยการ Logins, Purchases, Voting
3. ประเมินจากตัวชี้วัดเชิงมูลค่า (Metrics) ที่ประกอบด้วย Recency ตั้งแต่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทเป็นครั้งสุดท้ายจนถึงปัจจุบัน Frequency ความถี่ที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทในช่วงเวลาหนึ่ง Monetary จำนวนเงินที่ลูกค้าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยในแต่ละครั้ง

ทั้งหมดนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งซึ่งแสดงให้เห็นว่ามาตรฐานรักษาฐานลูกค้าเดิม และเติมด้วยลูกค้าใหม่นั้น “ข้อมูล” มีความสำคัญมากขึ้นเรื่อย ๆ ยิ่งธุรกิจหรือธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าจำนวนมากมูลค่านับล้านหรือหลายล้าน การจัดเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบในหลายมิติสามารถช่วยในการวิเคราะห์และสรุปผลในรูปแบบที่หลากหลายได้ อีกทั้งยังสามารถประมวลผลได้อย่างรวดเร็ว เฉพาะแค่เพียงข้อมูลลูกค้าก็เปรียบเสมือน Big Data ที่แล้วแต่เราจะประมวลผลให้อยู่ในมิติใด ที่ช่วยในการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ธุรกิจได้เร็วที่สุด ที่เหลือก็เป็นหน้าที่ของผู้บริหารระดับสูงที่จะต้องตัดสินใจให้เกิดประโยชน์โดยพลัน 



ภาพจาก :
<http://guardianlv.com/wp-content/uploads/2014/04/online-shopping.jpg>
http://www.thehindubusinessline.com/multimedia/dynamic/02575/ct09_lady.jpg_2575334f.jpg
<http://www.tophotlines.com/images/Shopping%20Companies.JPG>



สมาคมสโมสรนักถลุงฯ ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



กฎหมายศุลกากร

และวิธีจัดเก็บค่าภาษีอากร

วันพฤหัสบดีที่ 20 พฤษภาคม 2560 เวลา 8.30-16.00 น.
โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ



Supported by:

PANDORA



บริษัท ไออาร์พี จำกัด (มหาชน)



Your GMS Logistics Partner



ธนาคารส่งเสริม SME

สมาคมสมาชิกรวมของอุตสาหกรรม
สัมมนาในงาน Subcon Thailand 2017



HONDA

Showroom Showcase : Kaizen Style Honda

วันพฤหัสบดีที่ 18 พฤษภาคม 2560 เวลา 13.00-16.30 น.
ห้อง MR 224 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา

Kaizen เป็นแนวความคิดการทำงานของประเทศญี่ปุ่นซึ่งไทยเราได้นำมาปรับใช้ให้เหมาะสมกับการทำงาน หลายองค์กรพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการทำงานด้วย Kaizen จนประสบผลสำเร็จ Kaizen เป็นการลดและเลิกขั้นตอนที่ไม่จำเป็นด้วยการเปลี่ยนรูปแบบการทำงานอย่างค่อยเป็นค่อยไปที่ละส่วน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานที่ดียิ่งขึ้น รวมถึงทำให้สภาพแวดล้อมในการทำงานดีขึ้น อีกด้วย โดยเป็นการปรับปรุงอย่างต่อเนื่องไม่มีที่สิ้นสุด ซึ่งเป็นหัวใจสำคัญในแนวคิด Kaizen นั่นเอง การสัมมนาในครั้งนี้ เป็นการเปิด Showroom เพื่อ Showcase กรณีศึกษาจากองค์กรอันดับต้น ๆ ของประเทศไทย “บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด ในการปรับปรุงและพัฒนา Kaizen จนสัมฤทธิ์ผล

หัวข้อการบรรยาย

1. หลักการและแนวทางการเขียน Kaizen
2. ทำ Kaizen เพื่ออะไร
3. เป้าหมายของ Kaizen
4. การสร้างทัศนคติเชิงบวกในการทำ Kaizen
5. การเขียน Kaizen ใน Style Honda
6. ประโยชน์ของ Kaizen ต่อองค์กรและต่อตนเอง เกิดขึ้นได้อย่างไร

***อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม

ค่าธรรมเนียม

1 หัวข้อ/ท่าน

การอบรม

(ราคารวม VAT)

สมาชิกสมาคม ท่านแรก

ฟรี

สมาชิกท่านที่ 2 เป็นต้นไป

ท่านละ 856 บาท

บุคคลทั่วไป

ท่านละ 1,284 บาท

ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด First come, First serve

เหมาะสำหรับ

พนักงาน หัวหน้างาน ผู้จัดการโรงงาน และผู้ที่
ต้องการนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาองค์กร



วิทยากรณ์

คุณวิทรัตน์ นิโครธานนท์

Section Manager (Safety Officer)

บริษัท ฮอนด้า ออโตโมบิล (ประเทศไทย) จำกัด

สมัครและชำระเงิน 5 ท่าน

FREE

BOI Promoted Companies
Directory 2014-2015

มูลค่า 800 บาท

แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

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

✉ โปรตรอกแบบตอรับส่งกลับมาที่ โทรสาร 0 2936 1441-2

E-mail: Cus_service@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th, Phatsalunp@ic.or.th





ปรับปรุงอย่าง Kaizen

Member
Zone

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์
nuttapongw@ic.or.th

ในยุคที่ประเทศไทยกำลังก้าวเข้าสู่โมเดลเศรษฐกิจ “ประเทศไทย 4.0 หรือ Thailand 4.0” ที่หน่วยงานภาครัฐต่างพยายามสร้างและผลักดันให้เกิดโครงสร้างการลงทุนโดยมุ่งเน้นอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูงนั้น สิ่งหนึ่งที่ไม่อาจปฏิเสธได้ว่า “องค์กรภาครัฐกิจของประเทศ ยังไม่สามารถก้าวข้ามไปยังจุดที่มุ่งหวังนี้ได้” ดังนั้นสิ่งที่นักลงทุนหรือผู้ประกอบการจะสามารถทำได้ในช่วงเวลานี้ นั่นคือ “ต้องปรับปรุงและพัฒนา” เพื่อให้สามารถแข่งขันและอยู่รอดได้ด้วยตนเอง โดยมีบุคลากรในองค์กรเป็นฟันเฟืองสำคัญในการขับเคลื่อน

ไคเซ็น (Kaizen) จึงเป็นเครื่องมือหนึ่งที่เข้ามาช่วยในกระบวนการปรับปรุงการทำงาน จุดมุ่งเน้นของไคเซ็น คือ “เป็นการปรับปรุงเพื่อรักษาสภาพ และปรับปรุงเพื่อให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องทีละเล็กทีละน้อย ผสมผสานกับการปรับปรุงแบบก้าวกระโดด หรือ Innovation” ไคเซ็น เป็นเทคนิควิธีในการปรับปรุงงานโดยมุ่งเน้นที่จะลดขั้นตอนในการทำงานลงเพื่อให้ได้ทั้งประสิทธิภาพและประสิทธิผลที่สูงขึ้น และมุ่งปรับปรุงในทุก ๆ ด้านขององค์กร เพื่อยกระดับชีวิตการทำงานของผู้ปฏิบัติงานให้สูงขึ้นด้วย

หลักในการเริ่มต้นแนวคิดไคเซ็น (Kaizen)

1. มีความคิดสร้างสรรค์ นอกจากการใช้แนวคิดเชิงเหตุผลในการแก้ไขปัญหาแล้ว การทำไคเซ็นอาจต้องใช้แนวคิดเชิงสร้างสรรค์หรือการคิดนอกกรอบ เพื่อให้ได้หนทางแก้ไขที่ส่งผลกระทบหรือเกิดการลงทุนที่น้อยที่สุด แต่ได้ผลลัพธ์ในจำนวนหรือมูลค่าที่มาก

2. ใช้หลักการ เลิก ลด เปลี่ยน ในการดำเนินกิจกรรมเล็ก คือ การวิเคราะห์และพิจารณาขั้นตอนหรือลักษณะของงานที่ไม่จำเป็นออก เพื่อลดเวลาและกระบวนการทำงานให้รวดเร็วมากขึ้น

ลด คือ วิเคราะห์และพิจารณาถึงลักษณะของงานที่มีการกระทำซ้ำ ๆ อยู่เสมอ ๆ หากเมื่อเราพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่สามารถยกเลิกกิจกรรมนั้นได้ ควรหาวิธีลดจำนวนครั้งในการกระทำกิจกรรมนั้น ๆ ลง เพื่อนำเวลาไปใช้ในกิจกรรมอื่นที่เกิดประโยชน์มากกว่า

เปลี่ยน คือ เมื่อเราวิเคราะห์และพิจารณากิจกรรมดังกล่าวแล้วพบว่า ไม่สามารถเลิกหรือลดกิจกรรมต่าง ๆ นั้นได้ วิธีการที่ดีที่สุด คือ การเปลี่ยนวิธีการทำงาน เปลี่ยนทิศทาง เปลี่ยนวัสดุ หรือเปลี่ยนปัจจัยอื่น ๆ ที่มีผลกระทบต่อการทำงาน เพื่อให้สามารถทำงานตามเป้าหมายที่วางไว้ได้

สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการทำไคเซ็นนั้นให้ถือว่า “การทำไคเซ็น เป็นวัฒนธรรมองค์กรอีกอย่างหนึ่งที่ต้องใช้ระยะเวลาในการเปลี่ยนแปลง และเป็นสิ่งที่เราทุกคนทำอยู่ในชีวิตประจำวันอยู่แล้ว ซึ่งเราสามารถนำสิ่งที่เคยปฏิบัติมาดำเนินการอย่างจริงจังและมีหลักการมากขึ้น โดยจะต้องช่วยให้การทำงานง่ายขึ้น และมุ่งลดต้นทุนในการดำเนินงาน แต่หากทำแล้วยังก่อความยุ่งยากวุ่นวาย ก็จะไม่ถือว่าเป็นไคเซ็น”

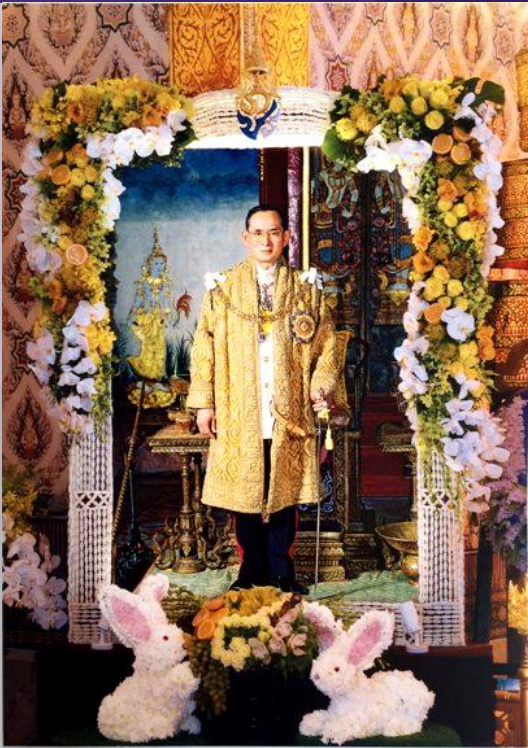
ทั้งนี้สมาคมสโมสรนักลงทุนจะจัดบรรยายในหัวข้อ “Showroom Showcase: Kaizen Style Honda” ในวันพฤหัสบดีที่ 18 พฤษภาคม 2560 เวลา 13.00-16.30 น. ห้อง MR 224 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร 0 2936 1429 ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ) หรือ ต่อ 202 (คุณพัชฌ์สลิษฐ์)


IC Activities




สมาคมร่วมเป็นเจ้าภาพ บำเพ็ญพระราชกุศล สวดพระอภิธรรมพระบรมศพ

เมื่อวันที่ 17 มีนาคม 2560 ที่ผ่านมา สมาคมสโมสรนักลงทุ่น ร่วมเป็นเจ้าภาพบำเพ็ญพระราชกุศล สวดพระอภิธรรมพระบรมศพ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช นำโดยคณะกรรมการ ผู้บริหาร และพนักงานสมาคมสโมสรนักลงทุ่นเข้าร่วมบำเพ็ญกุศลพระบรมศพ เวลา 17.00 น. ณ พระที่นั่งดุสิตมหาปราสาท ในพระบรมมหาราชวัง พร้อมทั้ง ได้ทูลเกล้าทูลกระหม่อมถวายเงิน 100,000 บาท เพื่อถวายเป็นพระราชกุศลแด่พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช เนื่องในการพระบรมศพพร้อมกันนั้นได้เข้าถวายสักการะพระบรมศพด้วยสำนึกในพระมหากรุณาธิคุณที่มีต่อในหลวงรัชกาลที่ 9




<<สมาคมสโมสรนักงนจัดสัมมนา หัวข้อ “เทคนิคการบริหารการผลิตสำหรับหัวหน้างาน” เมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2560 ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ เพื่อส่งเสริมให้บุคลากรระดับหัวหน้างานในองค์กรของภาคอุตสาหกรรมการผลิต และโรงงานซึ่งรับผิดชอบโดยตรงในการบริหารจัดการ วางแผน และควบคุมการผลิต การพัฒนาบุคลากร การวิเคราะห์ข้อมูลและตัดสินใจแก้ไขปัญหา ตลอดจนการปรับปรุงกระบวนการทำงานให้บรรลุผลสำเร็จ สามารถปฏิบัติงานได้ตามมาตรฐาน มีทักษะในการบริหาร การป้องกันปัญหาและปรับปรุงการบริหารตามวงจร PDCA ได้อย่างต่อเนื่อง โดยได้รับเกียรติจาก **คุณเกียรติขจร ไชมานะสืบ** ที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิต เป็นวิทยากรบรรยายในหัวข้อเกี่ยวกับแนวคิดสำคัญในการบริหารกระบวนการผลิต หัวหน้างานและบทบาทสำคัญ การวางแผนและควบคุมการผลิต การพัฒนาบุคลากร ตลอดจนการฝึกปฏิบัติด้านการวิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุ และการจำลองสถานการณ์การปรับปรุงในโรงงานด้วย 



<<สมาคมสโมสรนักงนจัดสัมมนา หลักสูตร “**พิกัดอัตราบุคลากรฮาร์โมนีอาเซียน ฉบับปี 2017**” เมื่อวันที่ 1 เมษายน 2560 เพื่อมุ่งเน้นให้บริษัทที่ดำเนินการนำเข้า-ส่งออกได้รับความรู้ และเกิดความเข้าใจในระบบพิกัดอัตราบุคลากร ซึ่งได้มีการปรับปรุงแก้ไขให้มีความทันสมัยทุก 5 ปี โดยการแก้ไขล่าสุด คือ HS2017 โดยกรมศุลกากรต้องปฏิบัติตามโดยนำพิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนีอาเซียน ฉบับปี 2017 มาใช้ในการจำแนกประเภทสินค้าเพื่อกำหนดอัตราภาษี การสัมมนาครั้งนี้ได้รับเกียรติจาก **ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านพิกัดอัตราศุลกากร** จากกรมศุลกากร เป็นวิทยากรบรรยายในหัวข้อสำคัญ อาทิ พิกัดศุลกากรระบบฮาร์โมนี และพิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมนีอาเซียน ฉบับปี 2017 หลักเกณฑ์การตีความพิกัดอัตราศุลกากร และการจำแนกประเภทพิกัดศุลกากร การนำพิกัดศุลกากรไปใช้ และการระงับข้อพิพาทด้านพิกัดศุลกากรในเวทีระหว่างประเทศ การแก้ไขปรับปรุงพิกัดอัตราศุลกากรอาเซียน และตอบคำถามในประเด็นปัญหาที่เคยเป็นกรณีศึกษาในการทำงานจริงอีกด้วย 

IC Activities

<<สมาคมโสมสรณ์กลางทุนจัดสัมมนา IC Talk60 ครั้งที่ 2 ในหัวข้อ “การรับฟังเสียงของลูกค้า ด้วยการประเมินความพึงพอใจ” เมื่อวันอังคารที่ 4 เมษายน 2560 ณ โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ เพื่อมุ่งเน้นให้สมาชิกและผู้ให้บริการที่เข้าร่วมสัมมนาได้รับความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับเทคนิคและวิธีการ รวมถึงแนวทางการสร้างแบบสำรวจที่ถูกต้อง โดยเน้นเป้าหมายของกลุ่มตัวอย่าง การเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อนำไปวิเคราะห์หาความสำคัญของปัญหา เพื่อนำไปสู่การปรับปรุงได้อย่างตรงประเด็นและสอดคล้องกับความคาดหวังของลูกค้า ซึ่งเป็นการขจัดความสูญเปล่าของการใช้งบประมาณและบุคลากรในการประเมินความพึงพอใจลูกค้า ให้กลายเป็นความคุ้มค่าและได้ประโยชน์ทางการพัฒนาสินค้าและบริการต่อไป โดยได้รับเกียรติจาก **คุณณัฐพัชร ล้อประดิษฐ์พงษ์** ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาองค์กรและการจัดการเชิงกลยุทธ์ เป็นวิทยากรบรรยาย นอกจากนี้ยังตอบข้อซักถามของผู้เข้าร่วมสัมมนาเกี่ยวกับปัญหาด้านการประเมินความพึงพอใจในกรณีศึกษาต่าง ๆ อีกด้วย 




Supported by:

PANDORA



News & Events

กรมโรงงานอุตสาหกรรม ร่วมลงนาม MOU กับ ผู้ผลิตและส่งออกเครื่องประดับอัญมณีรายใหญ่ “แพนดอร่า” มุ่งพัฒนาศักยภาพการใช้ประโยชน์กากของเสียเพื่ออุตสาหกรรมยั่งยืน

<<เมื่อวันที่ 16 กุมภาพันธ์ ที่ผ่านมา ผู้ผลิตและส่งออกเครื่องประดับอัญมณีรายใหญ่ที่สุดของประเทศ สัญชาติเดนมาร์ก ภายใต้แบรนด์ “แพนดอร่า” นำโดย มร.นิลส์ เฮแลนด์ รองประธานอาวุโสสายงานผลิตและกรรมการผู้จัดการแพนดอร่าประเทศไทย บริษัท แพนดอร่า โพรดักชั่น จำกัด เข้าร่วมในพิธีลงนามการทำบันทึกข้อตกลง (MOU) ในโครงการพัฒนาศักยภาพการใช้ประโยชน์กากของเสีย ประจำปี 2560 ร่วมกับ สำนักบริหารจัดการกากอุตสาหกรรม กรมโรงงานอุตสาหกรรม โดยได้รับเกียรติจาก นายมงคล พุกกะวัฒนา อธิบดีกรมโรงงานอุตสาหกรรม เป็นผู้ลงนามร่วมกัน ซึ่งการร่วมลงนาม MOU ในครั้งนี้ เป็นการแสดงเจตนาารมณ์อันมุ่งมั่นของแพนดอร่าในการแก้ไขปัญหาการบริหารจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตภายในโรงงานอุตสาหกรรม อย่างยั่งยืน ตามหลัก 3Rs การลดการใช้ (Reduce) การใช้ซ้ำ (Reuse) และการนำกลับมาใช้ใหม่ (Recycle) เพื่อนำไปสู่การใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่า ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและชุมชน 



PANDORA



Investment tips for business success:

เคล็ดลับการส่งเสริมการลงทุนเพื่อความสำเร็จทางธุรกิจ

ครั้งที่ 1 จ.ระยอง

วันเสาร์ที่ 20 พฤษภาคม 2560 เวลา 09.00-17.00 น.

ห้องจัน โรงแรมคลาสสิก คาบิโอ ระยอง

เมื่อบริษัทได้รับอนุมัติส่งเสริมการลงทุนแล้ว บริษัทจำเป็นต้องมีการวางแผนการดำเนินการขององค์การให้สอดคล้องกับสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการส่งเสริมการลงทุน เพื่อให้สามารถใช้สิทธิประโยชน์ที่ได้รับให้เกิดประโยชน์อย่างสูงสุด ดังนั้น บริษัทที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจึงจำเป็นต้องทราบถึงวิธีปฏิบัติที่ถูกต้องหลังจากได้รับอนุมัติให้การส่งเสริมแล้ว เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อประสานงานกับ BOI และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อาทิ กรมศุลกากร กรมสรรพากร เป็นต้น

อัตราค่าลงทะเบียน

สถานะสมาชิก	อัตราค่าสัมมนา	Early Bird สมัครงและชำระเงินก่อนวันที่ 30 เม.ย. 60
สมาชิกสมาคม	3,745 บาท/คน	3,210 บาท/คน
บุคคลทั่วไป	4,815 บาท/คน	4,280 บาท/คน

*อัตราค่าสัมมนารวมเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม(VAT 7%)

**ค่าใช้จ่ายในการสัมมนาสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200 %

วิทยากร

คุณสุกฤษฎีเกตุดี กัดพิทักษ์กุล

นักวิชาการส่งเสริมการลงทุนชำนาญการพิเศษ ผู้อำนวยการกลุ่มนโยบายการลงทุน สำนักยุทธศาสตร์และนโยบายการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม
แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

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

📍 โปรดกรอกแบบตอบรับส่งกลับมากี โทรสาร 0 2936 1441-2

✉ E-mail: Cus_service@ic.or.th, Phatsalunp@ic.or.th

📧 Benjawank@ic.or.th

หัวข้อการบรรยาย

เวลา	*** กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม
08.30-09.00 น.	ลงทะเบียน
09.00-10.30 น.	- ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน - สิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการส่งเสริม
10.30-10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10.45-12.00 น.	แนวทางการแก้ไขโครงการ - การใช้เครื่องจักรใช้แล้วในโครงการ - การแก้ไขเงื่อนไขต่าง ๆ - การลด/เพิ่มกำลังผลิต - การลด/เพิ่มชนิดผลิตภัณฑ์
12.00-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-15.30 น.	ขั้นตอนและวิธีการใช้สิทธิประโยชน์ - การนำเข้าช่างฝีมือและอนุญาติให้เข้ามาในราชอาณาจักร - การขอเปิดดำเนินการ - กรรณสิทธิ์ทางด่านที่ดิน - การนำเข้าเครื่องจักรและการนำเข้าวัตถุดิบ - การใช้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
15.30-15.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
15.45-16.30 น.	ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน - มาตรการเร่งรัดการลงทุน - นโยบายส่งเสริมการลงทุนรูปแบบคลัสเตอร์และเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษ - มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น - การใช้แรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือ
16.30-17.00 น.	ถาม-ตอบ

Comfort Zone

ใคร ๆ ก็อยาก สบาย

INSPIRE MY
WORK

เล่าหลิน

รู้สึกเบา สบาย เหมือนอยู่บนก้อนเมฆนุ่มนวลสีขาวนวล ลมพัดอ่อน ๆ ไม้ใบพลิ้วไหวระว่งหล่นลงสัมผัสผิวกาย ผู้คนยิ้มแย้มแจ่มใส มีบรรยากาศและโมตรริจิต ไม่วุ่นวาย และอยู่ร่วมกันอย่างสงบ หลายท่านคงเคลิ้มไม่น้อย หากได้ อยู่ในพื้นที่แห่งนี้ตลอดกาล

เป็นธรรมดาที่มนุษย์ทุกคนล้วนค้นหาความสุข ความสำเร็จให้แก่ชีวิต แต่เมื่อพบกับอุปสรรคที่ไม่คาดหมาย ก็จะเกิดความกลัว และคิดเพียงว่า “เท่านี้ก็ดีแล้ว พอดีกว่า เราคงทำได้เท่านี้” จนเกิดความรู้สึกอย่างหนึ่งขึ้น ซึ่งนักจิตวิทยา เรียกว่า “กับดัก หรือ Comfort Zone”

กระชักระชักระชั

ช่วงเวลาชีวิตที่เรารู้สึกว่าทุกอย่างดูเรียบง่าย ไม่มี ปัญหาอะไรมาทรมานใจ หรือถ้ามีก็รู้ว่า “จะรับมืออย่างไรกับมัน” ถ้าเป็นพนักงานบริษัท นั่นคือช่วงเวลาที่เราคิดว่า “ทุกอย่าง ลงตัวหมด” ไม่ว่าจะเป็นหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย ตำแหน่ง เงินเดือน เพื่อนร่วมงาน ลูกค้า เจ้านาย เรียกได้ว่า “ทุกอย่าง แทบจะลงตัวไปหมดเลย” สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ คือ Comfort Zone

ความน่ากลัวของ Comfort Zone จะทำให้เกิดการ ยึดติดกับความสบาย จนสุดท้ายชีวิตเหมือนกับหยุดนิ่ง เปรียบกับต้นไม้ที่หยุดเจริญเติบโต หรือบางครั้งกลายเป็นความกลัว ที่จะเผชิญหน้ากับสิ่งที่ไม่แน่นอน หรือยากแก่การควบคุม กลัวที่จะทำไม่ได้ "I don't think, I can't do it" ทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้อั

ยกตัวอย่างกรณีศึกษาในการดำเนินธุรกิจ บนพื้นที่ ๆ คิดว่าปลอดภัยที่สุด เช่น กรณีบริษัท "Kodak" ซึ่งในสมัยนั้นถือเป็นสุดยอดแบรนด์ชั้นนำด้านการ ถ่ายภาพที่มากประสบการณ์กว่า 100 ปี เป็นผู้มีส่วนแบ่ง ทางการตลาดกว่า 80% ทั่วโลก โดยมีการบรรยายถึง การเก็บภาพแห่งความทรงจำที่แสนประทับใจไว้บน แผ่นฟิล์มว่า "ช่วงเวลาโกดัก (Kodak Moment)" แต่ด้วย ยุคที่ผู้คนเปลี่ยนมาใช้กล้องดิจิทัล (Digital Camera) ส่งผลให้ Kodak ถึงขั้นต้องล้มลง และถูกศาลตัดสินให้ ล้มละลายเมื่อต้นปี ค.ศ. 2012 จนเป็นข่าวดังไปทั่วโลก

บริษัท Kodak เป็นผู้ค้นพบเทคโนโลยีถ่ายภาพ โดยไม่ต้องใช้ฟิล์มได้เป็นรายแรก โดยวิศวกรของบริษัท Steven Sasson ที่สามารถคิดค้นกล้อง Digital ได้ ในปี 1975 แต่เมื่อนำนวัตกรรมที่คิดค้นได้ไปเสนอต่อ คณะผู้บริหารบริษัท แต่ผู้บริหารกลับมองว่า กล้อง Digital ยังเป็นเรื่องยาวไกลในอนาคตกว่าจะพัฒนา รูปแบบผลิตภัณฑ์เป็นเชิงพาณิชย์เข้าสู่ตลาดและขายได้ คงต้องใช้เวลาและเงินในการพัฒนา อีกนาน และมองว่ารายได้หลักของ บริษัทอยู่ที่การขายฟิล์ม น้ำยา ล้างฟิล์ม และกระดาษอัดรูป ไม่ใช่ การขายกล้อง จึงล้มเลิกการวิจัย พัฒนาโครงการกล้อง Digital ต่อ



จุดหักเหของ Kodak เกิดจากการที่บริษัท “ติดกับดักตัวเอง” หลงใหลในความร่ำรวยแบบดั้งเดิม ส่งผลให้ตายใจและเกิดการปรับตัวช้า เมื่อโลกมีเทคโนโลยีใหม่เกิดขึ้น มีกล้องถ่ายรูปที่ไม่ต้องใช้ฟิล์มขายในตลาด และคนทั้งโลกพากันทิ้งกล้องถ่ายรูปแบบใช้ฟิล์มที่ Kodak เป็นเจ้าตลาด หันไปซื้อกล้อง Digital แทน จุดจบของ Kodak จึงมาถึงเร็วเกินคาด¹

จากกรณีข้างต้น หากสะท้อนในบริบทที่ย่อส่วนลงในระดับบุคคล การที่คน ๆ หนึ่งจะติดอยู่ในพื้นที่ปลอดภัยของตนเอง เพราะเชื่อมั่นในสิ่งที่ตนเองคุ้นชิน บางครั้งก็เสี่ยงเช่นกัน แต่บางท่านอาจบอกว่า “ก็มันดีอยู่แล้ว จะเปลี่ยนทำไม” บางครั้งไม่จำเป็นต้องออกจาก Comfort Zone กันที หรือเปลี่ยนตัวเองจากหน้ามือเป็นหลังมือ แต่หมายถึงการไม่หยุดพัฒนาตนเอง โดยเริ่มจากการสร้างความสุขด้วย 10 เทคนิค ดังนี้


1. **อย่ากังวล**: ความกังวลใจเป็นการลดคุณภาพในการทำงานและการคิดค้นของมนุษย์
2. **อย่าปล่อยให้ความกลัวครอบครองชีวิตคุณ**: เพราะสิ่งที่เรากลัว อาจจะไม่เคยเกิดขึ้นเลย
3. **อย่าโกรธนานเกินไป**: ความโกรธเป็นสิ่งที่หนักที่สุดที่มนุษย์แบกไว้
4. **แก้ปัญหาทีละเรื่อง**: เพราะจริง ๆ แล้ว ก็มีวิธีเดียวที่แก้ปัญหาได้ คือ “แก้ทีละเปลาะ”
5. **อย่านำปัญหาเข้านอนด้วย**: ไม่ดีต่อสุขภาพเลย เพราะอาจทำให้คุณนอนไม่หลับได้

อ้างอิง <http://somchaiblessings.blogspot.com/2014/08/kodak.html>

อ้างอิง : <http://somchaiblessings.blogspot.com/2014/08/kodak.html>
ภาพจาก : <https://everpresent.com/wp-content/uploads/2016/04/Kodak-film-roll-267x300.jpg>

6. **อย่าแบกปัญหาของคนอื่น**: พวกเขาย่อมสามารถแก้ปัญหาของตัวเองได้ดีกว่าคุณ
7. **อย่าจมอยู่กับอดีต**: อดีตอยู่ในความทรงจำของคุณเพื่อความสุขในการระลึกถึง แต่อย่าจมอยู่กับอดีต จงสนใจกับปัจจุบัน และคุณจะมีความสุขในปัจจุบันเหมือนที่คุณมีในอดีต
8. **เป็นผู้ฟังที่ดี**: คุณจะเรียนรู้ได้มากจากการฟังคนที่คิดต่างจากคุณ
9. **อย่าให้ความกังวลทำลายคุณ**: หากมันแต่ส่งสารตัวเองจะทำให้คุณไม่สามารถทำสิ่งที่ดี และก้าวต่อไปในอนาคตได้
10. **นับเรื่องดี ๆ ในชีวิตคุณ**: อย่าลืมเรื่องดี ๆ ในชีวิตแม้จะเป็นเรื่องเล็กน้อย เพราะเรื่องเล็ก ๆ หลายเรื่องรวมกันก็กลายเป็นเรื่องดี ๆ ใหญ่ ๆ ได้



เมื่อมาถึงจุด ๆ นี้แล้ว จากเทคนิคการสร้างสุขในการดำเนินชีวิต และกรณีศึกษาการดำเนินธุรกิจ คงช่วยให้คุณสามารถนำไปขบคิดและปรับใช้ในบางช่วงเวลาที่รู้สึกท้อแท้ เศร้าหมอง ซึ่งไม่ว่าคุณ จะอยู่ที่ใด เวลาไหน ย่อมมี Comfort Zone อีกต่อไป แต่จะเป็นพื้นที่ที่สร้างความสุข ที่มีเงาแห่งความสำเร็จ อยู่ใกล้ ๆ คุณ 



IC Talk'60

สมาคมสโมสรนักลงกุนขอเชิญเข้าร่วม
สัมมนา IC Talk'60 ครั้งที่ 3

Supported by:
PANDORA



LOGISTICS ONE
Your GMS Logistics Partner

THE END OF HUMAN ERROR

วันศุกร์ที่ 26 พฤษภาคม 2560 เวลา 13.00-16.30 น. ห้องกินรี 1 โรงแรม อมารี ดอนเมือง

Think about it

“ความสามัคคีนั้น อาจหมายความว่าถึง เห็นชอบเห็นพ้องกันโดยไม่แย้งกัน ความจริงงานทุกอย่างหรือการอยู่เป็นสังคม ย่อมต้องมีความขัดแย้งกัน ความคิดต่างกัน ซึ่งไม่เสียหาย แต่อยู่ที่จิตใจของเรา ถ้าเราใช้หลักวิชา และความปรองดองด้วยการใช้ปัญญา การแย้งต่าง ๆ ย่อมเป็นประโยชน์ หากมีรากฐานของความคิดอย่างเดียวกัน รากฐานของความคิดนั้นคือ แต่ละคนจะต้องทำให้บ้านเมืองมีความเป็นปึกแผ่น”

พระบรมราโชวาทของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช
พระราชทานแก่ผู้เข้าเฝ้าฯ รับพระราชทานเครื่องราชอิสริยาภรณ์ฯ
๒๙ ตุลาคม ๒๕๑๗

ที่มา>> <http://www.cca.chula.ac.th/protocol/organizations-individuals.html>



สมาคมสโมสรนักถกคุณขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา



กฎหมายศุลกากร และวิธีจัดเก็บค่าภาษีอากร

วันพฤหัสบดีที่ 20 พฤษภาคม 2560 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 0 2936 1429 ต่อ 206, 210 โทรสาร 0 2936 1529

สมัครสมาชิก จดหมายข่าว ICN

Join Now

คลิก www.ic.or.th

โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

☎ โทร 0 2936 1429 ต่อ 209, 211

☎ โทรสาร 0 2936 1529



ไม่พลาด !!

ทุกข่าวสารสำคัญ
ส่งตรงถึงปลายนิ้วคุณ



Add friends

@investorclub

พิมพ์ @ หน้าชื่อ ID ด้วยนะคะ

IC จะส่งข่าวสารอัปเดต
ไปถึงคุณอีกมากมาย
ติดตามกันต่อไปนะคะ



ที่สำคัญ...อย่าลืมบอกต่อ
และแนะนำเพื่อนเข้ามาด้วยกันนะ!!



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



IN-HOUSE TRAINING

- ประหยัดค่าใช้จ่าย
- ติชุ่นเนื้อหาเฉพาะองค์กร

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



วันสัมมนา	ชื่อหลักสูตร	สถานที่จัด	วิทยากร	อัตราค่าสัมมนา	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
หลักสูตรส่งเสริมการลงทุน					
20 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และวัตถุประสงค์จำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
20 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	วิธีเปิดดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 2/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
26 - 28 พ.ค. 2560 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2560 (สัมฤทธิ์ผล)	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	5,350	6,420
27 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	หลักเกณฑ์และปัญหาการใช้สิทธิและประโยชน์ที่ได้รับตาม พ.ร.บ.ส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
3 มิ.ย. 2560 (09.00-12.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุประสงค์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 2/2560	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
4 มิ.ย. 2560 (09.00-12.30 น.)	การใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 2/2560	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
10 มิ.ย. 2560 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 4/2560	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	2,675	3,745
17 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับกรมส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
17 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุประสงค์และวัตถุประสงค์จำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 4/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
24-25 มิ.ย. 2560 (09.00-17.00 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบ และแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนครั้งที่ 3/2560 (CPD & CPA)	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI คุณเบอรี่ แสงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	4,280	5,350
30 มิ.ย. - 2 ก.ค. 2560 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 4/2560 (สัมฤทธิ์ผล)	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	5,350	6,420
หลักสูตรการบริหารจัดการ					
20 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	กฎหมายศุลกากรและวิธีจัดเก็บค่าภาษีอากร	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
23 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS®2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวัชร ปิยะพงษ์	2,675	3,745
25 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการเช็คสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณศศิวิภา ญายุทธ ณ อยุธยา	2,675	3,745
27 พ.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	พิกัดอัตราศุลกากรอารโมในอาเซียน ฉบับปี 2017	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณบุรี ซอย 6)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
3 มิ.ย. 2560 (09.00-16.30 น.)	เทคนิคการจัดทำงบประมาณเพื่อการวางแผนและการตัดสินใจทางธุรกิจ (CPD & CPA)	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณบุรี ซอย 6)	ผ.ศ.สนชยา ศุภรัตดา	4,066	4,601
6 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการค้าระหว่างประเทศ และ INCOTERMS®2010	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวัชร ปิยะพงษ์	2,675	3,745
7 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางศุลกากรตามความตกลงระหว่างประเทศ ภายใต้ JTEPA	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
10 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับความผิดทางศุลกากร	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
13 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการขออนุญาตทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิรัตน์ ญูเวส พ.ต.อ.หญิง นัฐวิบูลย์ หัสดีนทร ณ อยุธยา	2,675	3,745
15 มิ.ย. 2560 (13.00-16.30 น.)	การยื่นแบบและรายการคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาปี (พ.ศ.๖๕1) สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (CPD & CPA)	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	1,605	1,926
16-17 มิ.ย. 2560 (09.00-16.30 น.)	เทคนิคการจัดทำบัญชีต้นทุนสำหรับธุรกิจอุตสาหกรรม	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	รศ.ดร.พรรณนิกา รอดวรรณะ	5,350	6,420
20 มิ.ย. 2560 (09.00-17.00 น.)	ข้อผิดพลาดทางด้านบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	2,675	3,745
22 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวัชร ปิยะพงษ์	3,210	4,280
24 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรกับเขตการค้าเสรี FTA	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
27 มิ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการจัดระบบบริหารคลังสินค้า	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณศศิวิภา ญายุทธ ณ อยุธยา	2,675	3,745
30 มิ.ย. 2560 (09.00-12.30 น.)	การตรวจสอบเอกสารนำเข้า-ส่งออกแบบ Paperless ของกรมสรรพากร	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเกียรติศักดิ์ วงษ์พานิช	1,605	1,926
30 มิ.ย. 2560 (13.30-16.30 น.)	เตือนภัย VAT...หากจะค้าขายกับ Free Zone	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเกียรติศักดิ์ วงษ์พานิช	1,605	1,926
หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS-2011 และ eMT Online					
21 พ.ค. 2560 (09.00 - 17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 3/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
22 พ.ค. 2560 (09.00 - 16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 3/2560	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,070	1,070
11 มิ.ย. 2560 (09.00 - 17.00 น.)	วิธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT Online) ครั้งที่ 4/2560	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
18 มิ.ย. 2560 (09.00 - 17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 4/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ค เมือง กรุงเทพฯ ๔ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,605	2,675
19 มิ.ย. 2560 (09.00 - 16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุประสงค์ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 4/2560	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมการลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมส่งเสริมการลงทุน	1,070	1,070

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว

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

