Investor Club Association
ICN
IC e-newsletter
www.ic.or.th

Highlight News

- Inclusive Business แนวคิดธุรกิจไม่ปิดกั้น
- การนำเข้าของใช้ส่วนตัว และของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้ว

มาตรการ ส่งเสริมการลงทุน ท้องถิ่น

Vol. 15 June 2016

สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

03
"Inclusive Business" แนวคิดธุรกิจไม่ปิดกั้น เพื่อการพัฒนาในชุมชน

05
มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น (Local Investment)

08
การนำเข้าของใช้ส่วนตัว และของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้ว

10
บริหารงานบริการให้ประสบความสำเร็จ (1)

14
การชำระเงินการค้าระหว่างประเทศด้วยตั๋วเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Bill for Collection = B/C)

19
อยู่อย่าง "อยาก"

Editor's Note

ตั้งแต่ช่วงเดือนเมษายนเป็นต้นมา พื้นที่ในจังหวัดต่าง ๆ ของประเทศไทยต้องประสบปัญหาภัยแล้ง ขาดน้ำอุปโภค บริโภค และน้ำสำหรับทำการเกษตร ส่งผลให้เกษตรกรไทยส่วนใหญ่ไม่สามารถประกอบอาชีพบนผืนดินของตนเองได้ ขาดรายได้มาจุนเจือครอบครัว ทำให้เกิดภาระหนี้สินมากมาย

ภาครัฐเองได้พยายามอย่างยิ่งในการช่วยเหลือและบรรเทาทุกข์แก่ประชาชน ทั้งการทำฝนหลวง การขุดบ่อบาดาล การบรรทุกน้ำเพื่อไปแจกจ่ายในพื้นที่ขาดแคลน ตลอดจนการออกมาตรการกระตุ้นการลงทุนให้เกิดขึ้นในท้องถิ่น จากการหารายได้ด้วยวิธีอื่น ๆ อาทิ มาตรการส่งเสริมการลงทุนระดับท้องถิ่น (Local Investment) โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) เป็นต้น โดยมาตรการนี้ มีแนวทางกระตุ้นเศรษฐกิจระดับชุมชน 3 ด้าน คือ สร้างโรงงานแปรรูปผลผลิตการเกษตร สร้างตลาดในรูปแบบศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน และสร้างแหล่งท่องเที่ยวชุมชนเพื่อสร้างรายได้อย่างยั่งยืนให้เกิดขึ้นในชุมชน โดยมีภาคเอกชนเข้าไปลงทุน และให้ส่วนท้องถิ่นมีส่วนร่วม

ที่สำคัญการส่งเสริมการลงทุนในท้องถิ่นนี้ ยังสอดคล้องกับแนวคิดการทำธุรกิจแบบ Inclusive Business หรือธุรกิจแบบไม่ปิดกั้น ซึ่งมีแนวทางคล้ายกับ CSR แต่มุ่งเน้นการให้โอกาสกับคนรายได้น้อยในชุมชน ได้เข้าถึงและมีส่วนร่วมกับธุรกิจ และไม่ว่าจะดำเนินธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ สิ่งหนึ่งที่เป็นกลไกสำคัญคือ การนำเข้า-ส่งออก ทั้งวัตถุดิบ เครื่องจักร และสินค้าสำเร็จรูปต่าง ๆ ทั้งจากในประเทศและต่างประเทศ โดยขนส่งผ่านเส้นทางคมนาคมต่าง ๆ โดยเฉพาะการขนส่งทางน้ำที่สามารถบรรทุกสินค้าได้เป็นจำนวนมาก เดินทางไปตามภูมิภาคต่าง ๆ ได้ และที่สำคัญคือประหยัดค่าใช้จ่าย "ท่าเรือ" จึงเป็นปราการสำคัญสำหรับการขนถ่ายสินค้า การตรวจสอบคุณภาพของสินค้า ซึ่งจะต้องมีระบบบริหารจัดการที่ได้มาตรฐานและปลอดภัย

สมาคมสโมสรนักลงทุน จึงได้จัดกิจกรรมศึกษาดูงาน IC Site Visit **"สำนักงานศุลกากร ท่าเรือแหลมฉบัง"** เพื่อให้สมาชิกและผู้ใช้บริการได้รับทราบบทบาทหน้าที่ของกรมศุลกากร ทั้งการพัฒนาระบบบริหารจัดการองค์กร การพัฒนาประสิทธิภาพข้าราชการ และการพัฒนาระบบงานบริการต่าง ๆ ตลอดจนได้เข้าชมการทำงาน Megaports Initiative ภายในท่าเรือแหลมฉบัง และดูการตรวจสอบตู้สินค้าด้วยเครื่องเอกซเรย์แบบติดตั้งถาวรอีกด้วย โดยกำหนดจัดกิจกรรมในวันพุธที่ 15 มิถุนายน 2559 เวลา 09.00-12.00 น. ณ ท่าเรือแหลมฉบัง อ.แหลมฉบัง จ.ชลบุรี สมาชิกและผู้ที่สนใจสามารถสำรองที่นั่งและสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร 0 2936 1429 ต่อ 202 (พัชญ์สลัญย์) ต่อ 203 (เบญจวรรณ)

นอกจากนั้น สมาคมสโมสรนักลงทุน ยังมีหลักสูตรฝึกอบรมและสัมมนา รวมถึงกิจกรรมสำหรับสมาชิกที่เอื้อประโยชน์แก่ผู้ใช้บริการอีกมากมาย โดยสามารถติดตามรายละเอียดได้ที่ www.ic.or.th

บรรณาธิการ

ที่ปรึกษา
• ภัทร์ชนก กรกมลพฤกษ์
• สุกัญญา แสงเดือน
บรรณาธิการบริหาร
ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์
บรรณาธิการ
มยุรีย์ งามวงษ์
กองบรรณาธิการ
• กฤตยา วิชัยดิษฐ์ • กฤษดา ทับทิม
• 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

“Inclusive Business”

แนวคิดธุรกิจไม่ปิดกั้น เพื่อการพัฒนาในชุมชน

มยุรีย์ งามวงษ์
mayureen@ic.or.th

Highlight Issues

หากพูดถึง CSR คนส่วนใหญ่ย่อมรู้จักและคุ้นหูกันเป็นอย่างดี ในแง่มุมของการทำธุรกิจที่คำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อให้เกิดการพัฒนาและความสำเร็จของธุรกิจที่ยั่งยืน

ปัจจุบัน มีแนวคิดการดำเนินธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง ชื่อว่า “Inclusive Business” ซึ่งจะว่าใหม่ก็ไม่เชิงนัก เนื่องจากมีการนิยามแนวคิดนี้ขึ้นตั้งแต่ปี 2548 โดยสภาธุรกิจโลกเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน (World Business Council for Sustainable Development : BCSD) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการประกอบธุรกิจอย่างยั่งยืน

จุดยืนและความมุ่งมั่นที่สำคัญของ “Inclusive Business” คือ การทำธุรกิจโดยคำนึงถึงชุมชนในระดับฐานราก หรือที่เราเรียกกันให้เข้าใจได้ว่า “คนจน หรือคนรายได้น้อย” โดยจะมุ่งเน้นการเข้าไปตั้งบริษัทในชุมชนของคนกลุ่มนี้ และมอบโอกาสให้พวกเขาได้เข้ามาอยู่ในระบบชัพพลายเชนของบริษัท เพื่อที่พวกเขาจะได้มีการพัฒนาตนเองทั้งด้านความรู้ การเงิน และมีรายได้ นำไปสู่คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น

รูปแบบของการทำธุรกิจโดยให้โอกาสกลุ่มคนรายได้น้อยนั้น มีวิธีการหลัก ๆ คือ

1. การจ้างงานผู้มีรายได้น้อยให้เป็นพนักงานของบริษัท
2. การซื้อวัตถุดิบหรือสินค้าที่ผลิตแล้ว เสมือนให้พวกเขาเป็นชัพพลายเออร์ เปลี่ยนจากการรับซื้อวัตถุดิบจากผู้ประกอบการรายใหญ่ หันมาซื้อวัตถุดิบจากชุมชนแทน
3. การผลิตสินค้าหรือบริการขึ้นมาในราคาที่คนรายได้ต่ำสามารถมีกำลังซื้อและเข้าถึงบริการได้

Inclusive Business ถือเป็นแนวทางการดำเนินธุรกิจแบบไม่ปิดกั้น โดยมีความเกี่ยวข้องกันระหว่างบริษัทและชุมชน อันก่อให้เกิดความเติบโตรอบด้านอย่างกว้างขวางและยั่งยืน ผ่านการสร้างงานโดยภาคเอกชน ช่วยให้ประชาชนลดความยากจน และมีฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ซึ่งหากภาคเอกชนหันมาทำ Inclusive Business มากขึ้นเท่าไร สังคมในภาพรวมก็จะดีขึ้น

ธุรกิจไม่ปิดกั้นรูปแบบนี้ ต้องบอกว่าประเทศไทยมีมานานแล้ว ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจน คือ *จิมทอมป์สัน* โดยการให้ชุมชนหนึ่งซึ่งมีฐานะค่อนข้างยากจน และคงอาชีพทอผ้าไหมขาย เมื่อได้เข้าไปทำความรู้จักพูดคุยกับช่างทอผ้า และชักชวนให้ทอผ้าไหมส่งขาย โดยจิมเป็นผู้รับซื้อ นั่นคือ ทำให้คนในชุมชนเป็นซัพพลายเออร์ จนผลักดันให้เกิดการผลิตผ้าตกไหมแบบซีเรีย และพัฒนาเป็นสินค้าส่งออกได้ จนกลายมาเป็นแบรนด์จิมทอมป์สันที่โด่งดังทั่วโลกในปัจจุบัน ด้วยความเป็นแบรนด์ที่มี Thai Heritage อย่างสมบูรณ์และงดงาม

ไม่เพียงแต่สินค้าเป็นที่โด่งดัง ความสำเร็จของธุรกิจจิมทอมป์สัน คือ การทำให้ชุมชนทอผ้ามีการขยายอาชีพทอผ้ามากขึ้น เป็นการกระจายรายได้ให้กับคนในชุมชน ทำให้มีฐานะดีขึ้น สามารถเข้าถึงสินค้าและบริการอื่น ๆ ที่ต้องการได้

ข้อมูลอ้างอิง:วารสารส่งเสริมการลงทุน, www.brandage.com, www.thaicsr.com, www.adaymagazine.com

ภาพจาก: http://www.oknation.net/blog/theold/2009/09/15/entry-1

อีกธุรกิจตัวอย่างที่น่าสนใจมาก เพราะเป็นธุรกิจที่ใหม่และแตกต่างในสายตาของคนในชุมชน แต่ตอบโจทย์สำหรับหนุ่มสาวนักเดินทางแบบแบกเป้กเกอร์จากทั่วทุกมุมโลก นั่นคือ “ธุรกิจโฮสเทล” และตัวอย่างที่จะกล่าวถึงนี้ ชื่อว่า *“One Again Hostel”* ที่มีสองหนุ่มผู้มองการทำธุรกิจเพื่อสังคมในมุมที่แตกต่างและไกลกว่า ร่วมกันสร้างสรรค์ให้เกิดขึ้น

ด้วยคอนเซปต์ที่ต้องการสร้างธุรกิจโฮสเทลโดยเอา “เสน่ห์ของชุมชนที่มีความเก่าและสวยงามมาเป็นจุดขาย และมุ่งพัฒนาชุมชนให้สามารถอยู่คู่ไปด้วยกันได้” เมื่อเริ่มธุรกิจจึงดึงคนในชุมชนให้มามีส่วนร่วมด้วยการทำงานกับโฮสเทล เช่น พนักงานต้อนรับเป็นลูกสาวของคุณป้าบ้านข้าง ๆ แม่บ้านก็เป็นคนในชุมชนทั้งหมด เมื่อมีแขกเข้ามาพักจะได้เห็นรอยยิ้มที่จริงใจจากคนในชุมชนเหล่านี้ ที่สำคัญคนในชุมชนจะได้เห็นว่า “สิ่งที่เกิดขึ้นแปลกปลอมในชุมชนของพวกเขานั้น ไม่ได้ทำร้ายหรือสร้างความเดือดร้อนให้เกิดขึ้น มีแต่จะสร้างรายได้ สร้างความผูกพันระหว่างคนทำธุรกิจ ผู้ที่มาพักอาศัย และชุมชน อีกทั้งยังเป็นการปลูกฝังคนรุ่นหลังให้หันกลับมาร่วมด้วยช่วยกันดูแลชุมชน”

เมื่อการทำธุรกิจไม่ใช่เพียงแค่การคิดแต่เรื่องผลกำไรอีกต่อไป แต่เป็นการสร้างธุรกิจที่สามารถดำเนินไปเคียงข้างกับวิถีชีวิตของคนในชุมชนแวดล้อม เพื่อให้การประกอบกิจการเป็นไปได้อย่างราบรื่นและยั่งยืน เป็นการเอื้อประโยชน์ให้กับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง นับเป็นการสร้างโมเดลธุรกิจที่ยั่งยืนในชุมชน ที่คำนึงถึงคนฐานรากที่มีรายได้น้อยในชุมชน และมุ่งให้พวกเขาได้มีโอกาสเข้าถึงงาน สินค้าหรือบริการได้มากขึ้น ซึ่งเป็นกลยุทธ์เชิงสร้างสรรค์ที่บริษัทมอบประโยชน์ให้แก่กลุ่มคนรายได้น้อย ถือเป็นการทำธุรกิจให้ดีด้วยการทำเรื่องดี ๆ นั่นเอง

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา...

ข้อควรรู้เกี่ยวกับ การส่งเสริมการลงทุน

ครั้งที่ 3/2559

วันเสาร์ที่ 18 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง

มาตรการส่งเสริม
การลงทุนท้องถิ่น
Local Investment

BOI Update

คุณนฤตม์ เทอดสถีรศักดิ์
ผู้อำนวยการสำนักยุทธศาสตร์และนโยบายการลงทุน
สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

ตามที่รัฐบาลมีนโยบายให้ความสำคัญกับการเร่งแก้ไขปัญหาจากฐานราก และสร้างความเข้มแข็งจากภายในประเทศ (Strength from within) ตามแนวพระราชดำริของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เพื่อวางรากฐานทางเศรษฐกิจและสังคมที่ยั่งยืนในระยะยาวนั้น

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) จึงได้กำหนดนโยบายและออกประกาศที่ 5/2559 เรื่อง "มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น (Local Investment)" เมื่อเดือนเมษายน 2559 ที่ผ่านมา เพื่อส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในธุรกิจที่จะสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจในระดับฐานราก ตั้งแต่การแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตร การส่งเสริมให้มีช่องทางการจำหน่ายผลิตผลการเกษตรและผลิตภัณฑ์ชุมชน

ตลอดจนการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนให้กระจายไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ทั่วประเทศตามสโลแกน "1 ตำบล 1 โรงงานแปรรูปเกษตร 1 แหล่งท่องเที่ยว" ซึ่งจะเป็นความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และชุมชนตามแนวทางการพัฒนาประเทศในรูปแบบ "ประชารัฐ"

นับเป็นครั้งแรกที่บีโอไอมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนขนาดเล็กในท้องถิ่น และยังมีสิทธิประโยชน์เพื่อจูงใจให้บริษัทเอกชนไปช่วยชุมชนอีกด้วย

การพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น

การเกษตร | ท่องเที่ยวชุมชน

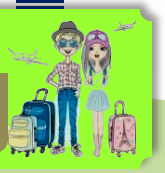
1 ตำบล 1 โรงงานแปรรูปเกษตร 1 แหล่งท่องเที่ยว

การแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า

โรงงานแปรรูปผลิตผลการเกษตร

การท่องเที่ยวชุมชน

การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน



การตลาด

ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน

มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น ประกอบด้วย 3 มาตรการย่อย คือ

1. การส่งเสริมโรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เพื่อสนับสนุนให้มีการนำผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่นมาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่า ช่วยแก้ไขปัญหาราคาผลผลิตทางการเกษตรตกต่ำ หรือผลผลิตล้นตลาด โดยให้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 3-5 ปี สำหรับกิจการที่จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น ซึ่งสามารถทำได้ง่ายและใช้เงินลงทุนไม่สูง เช่น การผลิตปุ๋ยชีวภาพ ผลิตภัณฑ์จากยางธรรมชาติ ผลิตภัณฑ์จากเศษวัสดุทางการเกษตร เชื้อเพลิงจากผลผลิตการเกษตร ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป ผลิตภัณฑ์จากพืชสมุนไพร หรือสารสกัดจากวัตถุดิบทางธรรมชาติ เป็นต้น

อีกทั้งมีการผ่อนปรนเงื่อนไขให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อย ไม่ว่าจะเป็นสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน หรือผู้ประกอบการทั่วไป เพื่อให้สามารถลงทุนได้ง่ายขึ้น เช่น ลดขนาดการลงทุนขั้นต่ำจาก 1 ล้านบาท เหลือ 1 แสนบาท อนุญาตให้นำเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศบางส่วนมาใช้ในโครงการได้ เป็นต้น และยังมีมาตรการกระตุ้นให้บริษัทเอกชนมาร่วมสนับสนุนให้เกิดโรงงานในท้องถิ่น โดยจะให้สิทธิประโยชน์กับกิจการที่ดำเนินการอยู่เดิมของบริษัทแม่ ได้รับยกเว้นภาษีในมูลค่าไม่เกินเงินลงทุนที่จ่ายไปจริงในการตั้งโรงงานแปรรูป เช่น ค่าก่อสร้างโรงงานและค่าเครื่องจักร เป็นต้น

สำหรับกรณีที่บริษัทเอกชนไปช่วยชุมชนนั้น บีโอไอได้กำหนดเงื่อนไขว่าต้องมีความร่วมมือกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น หรือสหกรณ์ หรือวิสาหกิจชุมชนในท้องถิ่นด้วย เพื่อป้องกันผลกระทบในทางลบหรือการต่อต้านจากประชาชนในท้องถิ่น และเพื่อให้มั่นใจได้ว่าโครงการลงทุนจะเกิดประโยชน์กับท้องถิ่นอย่างแท้จริง

2. การส่งเสริมกิจการศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อสนับสนุนให้เกษตรกรและโรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรในท้องถิ่น รวมทั้งผู้ผลิตสินค้า OTOP และผลิตภัณฑ์ชุมชน มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่มีประสิทธิภาพ และสามารถเป็นแหล่งสร้างรายได้ที่ยั่งยืนให้กับเกษตรกรและผู้ผลิตในท้องถิ่น โดยจะให้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 3 ปี

ในการขอรับการส่งเสริมตามกิจการนี้ บีโอไอได้กำหนดเงื่อนไขที่จะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อท้องถิ่น คือ ต้องจัดซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ผ่านการรับรองมาตรฐาน เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) มาตรฐานของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) มาตรฐานฮาลาล เป็นต้น จากผู้ประกอบการ OTOP ที่ขึ้นทะเบียนกับกรมการพัฒนาชุมชนไม่น้อยกว่า 200 ราย และต้องมีมูลค่าไม่น้อยกว่าร้อยละ 80 ของมูลค่าสินค้าทั้งหมดต่อปี อีกทั้งต้องถือหุ้นโดยบุคคลธรรมดาสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ของทุนจดทะเบียน เพื่อให้มาตรการนี้เกิดประโยชน์โดยตรงกับธุรกิจของคนไทย

3. การส่งเสริมกิจการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน เพื่อสนับสนุนการสร้างจุดขายใหม่ ๆ ด้านการท่องเที่ยว หรือปรับปรุงสภาพของแหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่นที่มีอยู่เดิมให้มีคุณภาพ มีสภาพแวดล้อมที่น่าดึงดูดการท่องเที่ยว และมีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ทันสมัย ได้มาตรฐาน ไม่ว่าจะเป็นการลงทุนโดยสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน ผู้ประกอบการทั่วไป หรือจะเป็นกรณีบริษัทเอกชนไปช่วยพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวให้กับชุมชนก็ได้ โดยให้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 3-5 ปี

ทั้งนี้ โครงการต้องมีความร่วมมือกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น หรือสหกรณ์ หรือวิสาหกิจชุมชนในท้องถิ่น และเพื่อให้เกิดการกระจายตัวของแหล่งท่องเที่ยว จึงจะไม่ให้การส่งเสริมในพื้นที่กรุงเทพมหานคร กระบี่ พังงา ภูเก็ต อำเภอหาดใหญ่ อำเภอสมุย อำเภอชะอำ อำเภอหัวหิน อำเภอเมืองเชียงใหม่ และเมืองพัทยา

เพื่อกระตุ้นให้เกิดการลงทุนตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นโดยเร็ว บีโอไอจึงได้กำหนดให้ผู้ที่สนใจยื่นขอรับการส่งเสริมภายในปี 2559 และจะต้องเริ่มการผลิตหรือให้บริการภายในปี 2560 แต่ในกรณีที่มีความจำเป็น บีโอไอจะพิจารณาขยายเวลาดำเนินการได้ตามความเหมาะสม

บีโอไอหวังว่า “มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น” จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับเศรษฐกิจชุมชน และช่วยขับเคลื่อนให้เศรษฐกิจไทยเติบโตอย่างสมดุลและยั่งยืนต่อไป

ข้อมูลอ้างอิง: สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) www.boi.go.th,
ภาพจาก: http://www.mariajourneys.com/wpcontent/uploads/2015/12/JIB_6974.jpg.
http://images.adownload.com/images/graphicthumb/factory_building_clip_art_31712.jpg

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมกิจกรรมศึกษาดูงาน IC Site Visit

สำนักงานศุลกากร ท่าเรือแหลมฉบัง

วันพุธที่ 15 มิถุนายน 2559 เวลา 09.00-12.00 น.

อ.แหลมฉบัง จ.ชลบุรี

กรมศุลกากร

ในปัจจุบันกรมศุลกากร ได้รับบทบาทและหน้าที่จากเดิมที่เน้นการจัดเก็บภาษีอากรจากของที่นำเข้ามาในและส่งออกไปนอกราชอาณาจักร มาเป็นการมุ่งเน้นที่จะพัฒนาส่งเสริมด้านการค้าระหว่างประเทศและการส่งออกของไทยที่มีศักยภาพในการแข่งขันกับตลาดการค้าของโลกได้ควบคู่กันนั้นกรมศุลกากร ได้พัฒนาระบบงานการจัดองค์กรการ นำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ในการบริหารงานตลอดจนพัฒนาประสิทธิภาพของข้าราชการให้มีความสอดคล้องกับความเจริญ ก้าวหน้าทางเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากการพัฒนาระบบงานต่าง ๆ แล้ว กรมศุลกากรได้ปรับปรุงขยายหน่วยงานต่างๆ รองรับกับปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

กำหนดการ

06.30-07.00 น.	ลงทะเบียน ณ สมาคมสโมสรนักลงทุน (ชั้น 12) พร้อมรับประทานอาหารว่าง
07.00-09.00 น.	เดินทางถึงสำนักงานศุลกากรท่าเรือแหลมฉบัง (จ.ชลบุรี)
09.00-11.00 น.	กล่าวเปิดงานและกล่าวต้อนรับ โดย ผู้บริหารสำนักงานศุลกากรท่าเรือแหลมฉบัง รับฟังการบรรยายหัวข้อ ◆ ประวัติความเป็นมาขององค์กร ◆ แนวทางการปฏิบัติพิธีการศุลกากรอิเล็กทรอนิกส์ เช่น e-Container, e-Import, e-Export ◆ ความรู้เกี่ยวกับการนำเข้าและส่งออก การตรวจสอบเอกสารหลักฐานการผ่านพิธีการศุลกากร ความรู้เกี่ยวกับเขตประกอบการเสรี และคลังสินค้าทัณฑ์บนเขตปลอดอากร
11.00-12.00 น.	ดูงาน Megaports Initiative ภายในท่าเรือแหลมฉบัง และดูการตรวจสอบตู้สินค้าด้วยเครื่องเอกซเรย์แบบติดตั้งถาวร (Fixed Type X-Ray) ถาม-ตอบ กล่าวขอบคุณพร้อมมอบของที่ระลึกโดย ผู้บริหารสมาคมสโมสรนักลงทุน พร้อมถ่ายภาพร่วมกัน
12.00-13.00 น.	รับประทานอาหารกลางวัน
13.00-15.00 น.	เดินทางกลับสู่ สมาคมสโมสรนักลงทุน (กรุงเทพฯ)

...กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม...

ค่าธรรมเนียมการศึกษาดูงาน	ราคา (รวม VAT)
สมาชิกสมาคม	ท่านละ 1,605 บาท
บุคคลทั่วไป	ท่านละ 1,926 บาท

(ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด)

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

☎ 0 2936 1429 ต่อ 202 (คุณพัชญ์สลัญย์) ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ)

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

การนำเข้าของใช้ส่วนตัวและของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้ว

Customs Today

คุณกิจจาลักษณ์ ศรีนุชศาสตร์
ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านพิกัดศุลกากรระหว่างประเทศ กรมศุลกากร

ของใช้ส่วนตัวและของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้วจะได้รับยกเว้นอากรตามบทบัญญัติในภาค 4 แห่งพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 ซึ่งบทบัญญัติดังกล่าวเป็นกฎหมายที่ว่าด้วยการยกเว้นอากรของที่นำเข้ามาในราชอาณาจักร และนอกจากจะได้รับยกเว้นอากรขาเข้าตามที่กำหนดไว้ในพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ. 2530 แล้ว ยังจะได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีสรรพสามิตด้วย

การนำเข้าของใช้ส่วนตัว

ของใช้ส่วนตัว หมายถึง สิ่งของที่มีลักษณะที่เห็นได้ชัดเจนว่า เป็นของที่เจ้าของได้ใช้อยู่เฉพาะตัวของบุคคลผู้นั้นโดยแท้จริง และเป็นของที่เจ้าของใช้ติดตัว หรือของใช้ประจำตัวของผู้ใช้นั้น เช่น เสื้อผ้า รองเท้าหนังสือ ซึ่งเจ้าของนำเข้ามาพร้อมกับตน หรือใช้ในวิชาชีพ และมีจำนวนพอสมควรแก่ฐานะจะได้รับการยกเว้นค่าอากร โดยมีระเบียบว่าของใช้ส่วนตัวที่จะได้รับยกเว้นค่าอากรจะต้องนำเข้ามาถึงประเทศไทยไม่เกิน 1 เดือน ก่อนที่ผู้นำของเข้าเดินทางมาถึงหรือไม่เกิน 6 เดือน นับแต่วันที่เข้าเดินทางมาถึง ทั้งนี้ กรมศุลกากรอาจพิจารณาขยายกำหนดเวลาดังกล่าวได้

การนำเข้าของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้ว

1. หลักเกณฑ์

ของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้ว หมายถึง ทรัพย์สินอื่น ๆ ที่ไม่ใช่ของใช้ส่วนตัว และต้องมีกรรมสิทธิ์ในของนั้นและได้ใช้สอยอยู่ในต่างประเทศตามปกติก่อนจะเข้ามาอยู่ในประเทศไทยโดยมีอยู่ก่อนการย้ายภูมิลำเนา เช่น โทรทัศน์ ตู้เย็น เครื่องปรับอากาศ เครื่องประดับบ้าน และได้ผ่านการใช้งานมาแล้ว

ของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้วที่เจ้าของนำเข้ามาพร้อมกับตนจากต่างประเทศ เนื่องในการย้ายภูมิลำเนาและมีจำนวนพอสมควรแก่ฐานะจะได้รับยกเว้นอากร โดยจะต้องนำเข้ามาถึงประเทศไทยไม่เกิน 1 เดือน ก่อนที่ผู้นำของเข้าเดินทางมาถึงหรือไม่เกิน 6 เดือน นับแต่วันที่ผู้นำเข้าเดินทางมาถึง ทั้งนี้ กรมศุลกากรอาจพิจารณาขยายกำหนดเวลาดังกล่าวได้

2. คุณสมบัติของคนไทยที่ได้รับสิทธิยกเว้นอากร

คนไทยที่นำของใช้ในบ้านเรือนที่ใช้แล้วเข้ามาโดยได้รับการยกเว้นอากรจะต้องเป็นผู้ที่ไปทำงานหรือศึกษา หรือดำรงตำแหน่ง หรือดูงานในต่างประเทศ และเป็นผู้อยู่ประจำในต่างประเทศเป็นเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี โดยมีรายละเอียด ดังนี้

2.1 นักเรียนไทยที่ไปศึกษาต่อหรือคนไทยที่ไปทำงานในต่างประเทศ ต้องมีหลักฐานแสดงว่าได้ไปอยู่ในต่างประเทศไม่ต่ำกว่า 1 ปี

2.2 สำหรับข้าราชการไทยที่ไปดำรงตำแหน่งหรือศึกษาดูงานในต่างประเทศ ต้องประจำไม่น้อยกว่า 1 ปี กรณีต้องเดินทางกลับก่อนกำหนด 1 ปี ต้องมีหลักฐานมาแสดงว่าได้รับคำสั่งให้ย้ายกลับมาปฏิบัติหน้าที่ในราชอาณาจักรหรือเสร็จสิ้นการศึกษาดูงานก่อนกำหนด

2.3 คนไทยออกไปอยู่ประจำในต่างประเทศเป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 1 ปี ต้องให้คำรับรองต่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรว่าจะกลับเข้ามามีภูมิลำเนาในประเทศไทย

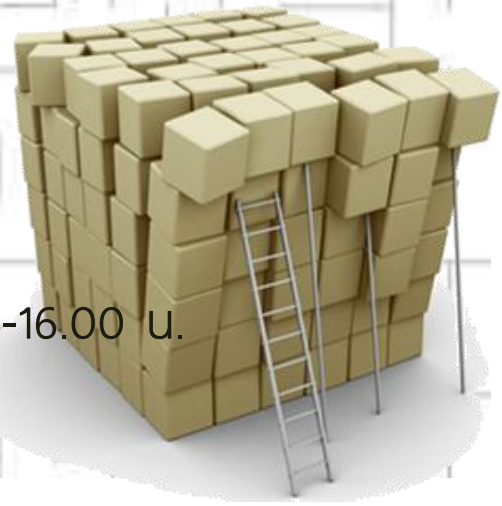
3. เอกสารประกอบการยื่นใบขนสินค้า

เช่น หนังสือเดินทาง (Passport) หลักฐานแสดงว่ามีการย้ายภูมิลำเนา เช่น ใบรับรองจบการศึกษา คำสั่งย้าย หนังสือสัญญาสิ้นสุดการจ้าง ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading/Air Waybill) บัญชีราคาสินค้า (Invoice) (ถ้ามี) ใบสั่งปล่อยสินค้า (Delivery Order)บัญชีรายการสิ่งของ (Packing List) ใบอนุญาต (กรณีเป็นสินค้าควบคุมการนำเข้า) แบบคำร้องขอยกเว้นอากรเอกสารอื่น ๆ เช่น หนังสือมอบอำนาจ

ภาพจาก http://www.mallikafurniture.com/images/product/1176TCE9=50x200x60(3)%20(Copy).JPG
http://housejpg.com/uploads/images/living-room-hd-design-4-28y7g.jpg

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา...

เทคนิคการจัดระบบ บริหารคลังสินค้า



วันพฤหัสบดีที่ 23 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

บริหารงาน บริการ ให้ประสบความสำเร็จ (1)

จำลักษณ์ ขุนพลแก้ว
chamluck@gmail.com

เป็นเวลานานหลายสิบปีแล้วที่ศาสตร์ด้านการบริหารการดำเนินงาน (Operation Management) ซึ่งเป็นวิชาหนึ่งที่คนที่เรียนด้านบริหารธุรกิจ วิทยาการจัดการ หรือวิศวกรรมอุตสาหการ มักจะคุ้นเคยกับเนื้อหาที่ค่อนข้างไปทางด้านการบริหารการผลิตและการดำเนินงานอื่น ๆ ภายในองค์กรที่เป็นอุตสาหกรรมการผลิตเป็นหลัก หากแต่เนื่องด้วยยุคหลังมานี้ ธุรกิจภาคบริการเริ่มมีความสำคัญมากขึ้น และมีการขยายใหญ่โตจนเป็นสาขาหลักหนึ่งของเศรษฐกิจของประเทศ ผลิตภัณฑ์มวลรวมของหลายประเทศเมื่อแบ่งส่วนของที่มาของรายได้ตามประเภทต่าง ๆ อาทิ เกษตรกรรม อุตสาหกรรมการผลิต การบริการ และการค้านั้น พบว่ามาจากภาคบริการเป็นอันดับหนึ่งด้วยซ้ำ

การบริการที่เป็นงานเสริมของการผลิตและขายสินค้า ไม่ว่าจะเป็นการขนส่งสินค้า บริการหลังการขาย การบำรุงรักษา และอื่น ๆ ที่ไม่ได้ก่อให้เกิดรายได้ในอดีตแต่ปัจจุบันทำรายได้สูงมาก และอาจจะมากกว่าการขายสินค้าทั่วไปเสียอีก นี่จึงเป็นเหตุผลที่ทำให้ตำราด้านนี้มีการปรับปรุงเนื้อหาและพัฒนาองค์ความรู้ด้านงานบริการสอดแทรกเข้ามา หนังสือ *Successful Service Operations Management* เขียนโดย *Metters, King-Metters, Pullman* และ *Walton* เล่มนี้ จึงได้มุ่งเน้นเนื้อหาที่ว่าด้วยศาสตร์ด้านการบริการโดยเฉพาะ

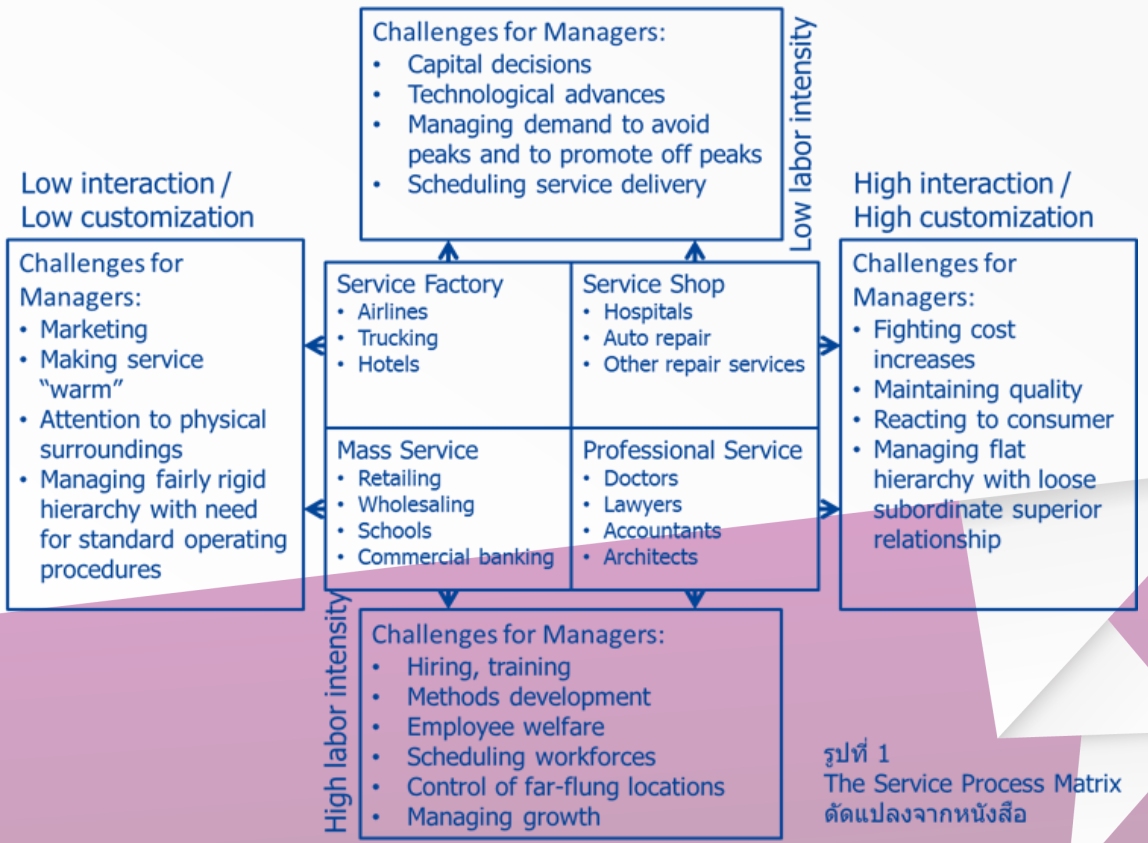
จุดเด่นของหนังสือเล่มนี้ คือ ในทุกบททุกตอนนอกจากจะนำเสนอแนวคิด วิธีการ และเครื่องมือที่ใช้แล้ว ยังยกตัวอย่างธุรกิจที่มีอยู่จริง ซึ่งเชื่อว่าผู้อ่านจะสามารถสร้างความคุ้นเคยและนึกภาพในหัวตามไปด้วยได้อย่างแน่นอน โดยการนำเสนอตัวอย่างจะใช้วิธีการเปรียบเทียบให้เห็นความแตกต่างของธุรกิจเดียวกัน แต่มีกลยุทธ์ทางธุรกิจที่แตกต่างกัน นำมาซึ่งการออกแบบระบบการส่งมอบบริการที่ต่างกัน โดยแต่ละธุรกิจก็สามารถช่วงชิงความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดของตนเอง เช่น กลยุทธ์การบริการของสายการบิน Delta Air Lines และสายการบิน Southwest Airlines กระบวนการออกแบบและบริหารระบบส่งมอบบริการที่แตกต่างกันระหว่าง Hard Rock Cafe และ Planet Hollywood เป็นต้น โดยในส่วนท้ายของทุกบทจะมีกรณีศึกษา (Case Studies) ให้เราได้อ่านเพิ่มเติมแบบจุใจ

หนังสือที่ว่าด้วยกลยุทธ์การบริการ การออกแบบกระบวนการ และการบริหารงานเล่มนี้ สามารถจะอธิบายรูปแบบธุรกิจที่ดูเหมือนจับต้องไม่ได้ มีความเป็นนามธรรมสูง ให้สามารถจับต้องได้ มองเห็น และควบคุมได้ ด้วยการนำความรู้ในเชิงวิทยาศาสตร์เข้ามาวัด วิเคราะห์ และนำไปสู่การพัฒนาปรับปรุงให้ดีขึ้น บางเครื่องมือที่เราอาจจะคิดว่ามันยุ่งยากซับซ้อน น่าจะเหมาะกับโรงงานอุตสาหกรรมมากกว่า แต่ผู้เขียนสามารถถ่ายทอดให้เห็นได้ เช่น “ซิกส์ซิกม่า (six sigma)” ซึ่งเป็นเครื่องมือและวิธีการบริหารจัดการขั้นสูงในภาคอุตสาหกรรม แต่ก็สามารถบูรณาการเข้ามาใช้ในงานบริการได้เป็นอย่างดี

ด้วยคุณลักษณะพิเศษของการส่งมอบบริการที่แตกต่างอย่างสิ้นเชิงกับการส่งมอบสินค้า อาทิ บริการเป็นอะไรที่จับต้องไม่ได้ ในขณะที่สินค้าสามารถรับรู้และสัมผัสได้ สินค้าผลิตในช่วงเวลาหนึ่งจนเสร็จสิ้นพร้อมใช้งาน จึงค่อยนำไปขายและส่งมอบให้ลูกค้าเพื่อนำไปใช้งานในภายหลัง ในขณะที่งานบริการจะผลิตและส่งมอบในเวลาที่ลูกค้าต้องการทันที โดยผู้บริโภคหรือผู้รับบริการก็จะได้รับในเวลาไล่เลี่ยกัน นี่เองจึงทำให้งานบริการไม่สามารถผลิตและจัดเก็บไว้ก่อน เพราะเกิดขึ้นได้ตลอดเวลาที่ลูกค้าต้องการ ในขณะที่สินค้าจะต้องมีการสั่งหรือผลิตล่วงหน้า จำเป็นต้องมีคลังสินค้าหรือสถานที่จัดเก็บ

ในอดีตการส่งมอบบริการมักจะต้องอยู่ในสถานที่เดียวกัน นั่นคือ ผู้ให้บริการและผู้รับบริการจะมีความใกล้ชิด มองเห็นซึ่งกันและกัน แต่ในยุคอินเทอร์เน็ตและความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ทำให้สิ่งนี้ไม่จริงอีกต่อไป ผู้ให้บริการและผู้รับบริการอาจจะอยู่ต่างที่ต่างถิ่น แต่ก็สามารถมีปฏิสัมพันธ์และทำธุรกรรมร่วมกันได้ เช่น บริการการเงินจากสาขาของธนาคาร บริษัทจะต้องเตรียมเครื่องมืออุปกรณ์สำหรับพนักงานเพื่อให้บริการแก่ลูกค้า ในขณะที่บริการธนาคารออนไลน์ บริษัทจะต้องออกแบบระบบงานให้ง่าย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงและทำธุรกรรมต่าง ๆ ได้ด้วยตนเอง

ด้วยรูปแบบบริการที่มีความหลากหลาย ช่องทางการเข้าถึง และการรับบริการมีความทันสมัยตามความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ลูกค้ามีความต้องการเฉพาะตัวมากขึ้น การแข่งขันด้านบริการที่เข้มข้นขึ้นนี้ มีผลทำให้หน่วยบริการต่าง ๆ จำเป็นต้องจัดวางตำแหน่งของธุรกิจตัวเองให้ดี และมีกลยุทธ์การบริการที่เหนือชั้นกว่าคู่แข่ง



รูปที่ 1
The Service Process Matrix
ดัดแปลงจากหนังสือ

ภาพจาก : http://cdn.static-economist.com/sites/default/files/images/2013/04/blogs/gulliver/20130427_blp501.jpg
http://www.serenahotels.com/d/serenaislamabad/images/page_spaTreatments_mainBanner.jpg?1267711982

เมื่อพิจารณารูปที่ 1 จะเห็นพื้นที่สี่เหลี่ยมด้านในที่มีการแบ่งประเภทธุรกิจบริการออกเป็น 4 ส่วน โดยใช้เกณฑ์ด้านการใช้แรงงานเพื่อการส่งมอบบริการ และการตอบสนองต่อความต้องการของผู้รับบริการเป็นตัวกำหนด ทำให้แบ่งธุรกิจบริการได้เป็น 4 ลักษณะ คือ

ประเภทที่ 1 Service Factory ใช้พนักงานจำนวนไม่มาก แต่ใช้เงินลงทุนในด้านอาคารสถานที่ อุปกรณ์เครื่องจักร และเทคโนโลยีที่สูง ในขณะที่ตลาดและลูกค้าไม่ได้มีความต้องการหลากหลายมากนัก เช่น บริษัทขนส่งสินค้า สายการบิน และโรงแรม เป็นต้น

ประเภทที่ 2 Service Shop ใช้พนักงานจำนวนไม่มาก แต่ลูกค้าหรือผู้รับบริการแต่ละรายมาพร้อมความต้องการส่วนบุคคลที่ไม่เหมือนคนอื่น การส่งมอบบริการจึงต้องให้เหมาะกับแต่ละคน การให้บริการลักษณะนี้จึงต้องมีการสอบถามข้อมูลก่อน เพื่อที่จะบริการได้อย่างถูกต้อง เช่น การรักษาพยาบาลผู้ป่วยนอกทั่วไปของโรงพยาบาล ศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ และศูนย์บริการซ่อมสินค้าอื่น ๆ จะเห็นได้ว่าต้องมีการวินิจฉัยเบื้องต้นก่อน จึงจะให้บริการได้

ประเภทที่ 3 Mass Service ใช้พนักงานจำนวนมากเพื่อจะให้บริการได้อย่างทั่วถึง สำหรับผู้รับบริการที่มีความต้องการเหมือนกัน ระบบจึงต้องมีความพร้อมที่จะรองรับจำนวนผู้รับบริการมาก ๆ ในคราวเดียวกัน เช่น ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจค้าส่ง โรงเรียน และธนาคารพาณิชย์

ประเภทที่ 4 Professional Service ใช้พนักงานจำนวนมาก เพื่อที่จะรองรับกับความต้องการลูกค้าที่มีความหลากหลาย ซึ่งมักจะเป็นผู้ที่อยู่ในสายวิชาชีพต่าง ๆ อาทิ แพทย์ นักกฎหมาย นักบัญชี และสถาปนิก

ในขณะที่กล่องสี่เหลี่ยมด้านนอกจะอธิบายถึงความท้าทายที่ผู้บริหารงานบริการจะต้องเตรียมรับมือตามประเภทของงานบริการทั้ง 4 ลักษณะ ซึ่งเป็นโจทย์ที่ท้าทายมาก เพราะถ้าสามารถจัดการกับอุปสรรคและโอกาสที่เกิดขึ้นได้ จะทำให้สามารถแข่งขันและช่วงชิงความได้เปรียบในการแข่งขันได้ในที่สุด

กรณีธุรกิจประเภท Service Factory จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องตัดสินใจในการลงทุนและการเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม อีกทั้งยังต้องจัดการกับความต้องการลูกค้าไม่ให้สูงหรือต่ำมากเกินไป เพราะจะกลายเป็นภาระกับระบบที่ลงทุนไว้ เช่น ถ้ามีความต้องการน้อยไปก็ไม่คุ้มค่ากับเงินลงทุน แต่ถ้ามากไปในบางช่วงเวลาก็จะทำให้เกิดความหนาแน่นและการบริการหยุดชะงักได้ การวางแผนส่งมอบบริการที่ดีจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง

กรณีตัวอย่าง ประเทศไทยในช่วงวันหยุดเทศกาลจะมีการเดินทางท่องเที่ยวหรือเดินทางกลับภูมิลำเนาเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ไม่สามารถบริการรถรับส่งได้อย่างเพียงพอ หรือบริการด้านไฟฟ้าที่มักมีการใช้ไฟฟ้ามากในช่วงกลางวัน และใช้น้อยในช่วงกลางคืน เป็นผลให้ต้องลงทุนผลิตไฟฟ้าให้ครอบคลุมตามความต้องการ แต่เมื่อมีการรณรงค์และสร้างแรงจูงใจให้หันไปใช้ไฟฟ้าในช่วงเวลาอื่น ทำให้ความต้องการใช้ไฟฟ้าลดลง ผู้บริหารองค์กรเหล่านี้จึงต้องวางแผนและตัดสินใจการลงทุนให้ดี

กรณีธุรกิจประเภท Service Shop ที่จะต้องรับมือกับความต้องการลูกค้าที่หลากหลาย การบริหารต้นทุน และการส่งมอบบริการที่ตรงความต้องการมากที่สุดและมีคุณภาพสม่ำเสมอ จึงเป็นประเด็นสำคัญมาก เทคโนโลยีหรือการลงทุนจึงต้องยืดหยุ่นและสามารถปรับเปลี่ยนได้ง่าย เพื่อที่จะทำงานร่วมกับพนักงานในการส่งมอบบริการให้ได้ดี ศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ เป็นตัวอย่างของการลงทุนเครื่องมือพื้นฐานที่ต้องทำงานร่วมกับช่างในการวินิจฉัยอาการเสียของรถยนต์แต่ละคันและซ่อมให้กลับมาใช้งานได้ดีดังเดิม

กรณีธุรกิจประเภท Mass Service กรณีสถานศึกษาหรือโรงเรียน ที่มีหลักสูตรแกนกลางกำหนดเป็นมาตรฐานจากกระทรวงศึกษาธิการ ระบบการเรียนในแต่ละช่วงชั้นชัดเจนและมีการวัดผลที่เป็นมาตรฐานสอดคล้องกันในแต่ละช่วงชั้น แต่เป็นงานบริการที่ต้องใช้บุคลากรจำนวนมาก โดยเฉพาะครูที่ต้องมีการสรรหา พัฒนา และต้องจัดการเรียนการสอนในรูปแบบต่าง ๆ ให้สอดรับกับแผนการสอน ผู้บริหารสถานศึกษาจำเป็นต้องใส่ใจในประเด็นเหล่านี้

กรณี Professional Service จะมีความแตกต่างกับ Service Shop ตรงที่การให้บริการเพื่อตอบสนองลูกค้าทั้งหมดหรือเกือบทั้งหมดจะชี้วัดอยู่ที่ผู้ให้บริการ ที่จะต้องมีคุณสมบัติตรงตามที่ได้รับการรับรองและมีความสามารถสูงเป็นที่น่าเชื่อถือ ดังนั้นงานลักษณะนี้บุคลากรจะต้องผ่านการฝึกอบรมและมีใบรับรอง ความหนักใจของผู้บริหารจึงอยู่ที่การทำให้คนเหล่านี้มีความรักความผูกพันกับองค์กรและอยู่กับองค์กรได้นาน ๆ เพราะการเข้า-ออกของพนักงานบ่อย ๆ ก็จะมีผลทำให้บริการไม่ดีมีคุณภาพไม่สม่ำเสมอ

จะเห็นว่าการแบ่งประเภทธุรกิจบริการสามารถทำให้การบริหารจัดการและวางแผนกลยุทธ์ด้านงานบริการเกิดประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ด้วยเพราะผู้บริหารสามารถมองเห็นได้หลายมุมมองและมองในเชิงลึกได้มากขึ้น ในฉบับหน้ามาติดตามกันต่อถึงการวางแผนกลยุทธ์ให้ตรงกับงานบริการ เพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

สิทธิพิเศษทางศุลกากร ตามความตกลงระหว่างประเทศภายใต้ JTEPA

วันอังคารที่ 28 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

หัวข้อการสัมมนา

1. หลักเกณฑ์และข้อกำหนด รวมทั้งเงื่อนไขทางการค้าต่างๆ
2. ความตกลงทางการค้าระหว่างไทย-ญี่ปุ่น
3. หลักเกณฑ์และพิธีการสำหรับการยกเว้นอากรและลดอัตราอากรศุลกากรสำหรับของที่มีกำเนิดจากญี่ปุ่น
4. โครงสร้างอัตราภาษีศุลกากร
5. ขั้นตอนการขอรับสิทธิในการนำเข้า-ส่งออกภายใต้ JTEPA
6. เอกสารที่ใช้ในการซื้อขาย
7. หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า
8. กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าภายใต้ความตกลงหุ้นส่วนเศรษฐกิจไทย-ญี่ปุ่น (JTEPA)

วิทยากร

ผู้เชี่ยวชาญจากกรมศุลกากร

เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการที่ดำเนินธุรกิจการค้ากับประเทศญี่ปุ่น ผู้บริหาร ผู้จัดการ ผู้รับผิดชอบฝ่ายต่างประเทศ ฝ่ายนำเข้า-ส่งออก ผู้ที่ต้องดำเนินพิธีการกับกรมศุลกากร และผู้สนใจทั่วไป

อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก	2,675
บุคคลทั่วไป	3,745

อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน
☎ 0 2936 1429 ต่อ 206 (คุณกาญจนา) โทรสาร 0 2936 1441-2
E-mail: kanjanac@ic.or.th หรือ www.ic.or.th

CUSTOMS

การชำระเงินการค้าระหว่างประเทศ ด้วยตั๋วเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (Bill for Collection = B/C)

Knowledge Sharing

คุณวัชระ ปิยะพงษ์
ที่ปรึกษาองค์กรเอกชนชั้นนำ
ด้านการนำเข้าและส่งออก

ในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศหรือการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ซื้อผู้ขายอยู่กันคนละประเทศ นอกจากจะต้องมีการตกลงกันว่าจะซื้อขายสินค้าอะไร ปริมาณเท่าไร ราคาเท่าไร ส่งมอบกันอย่างไร ส่งมอบกันเมื่อไรแล้ว เรื่องสำคัญที่จะตกลงกันอีกเรื่อง คือ “วิธีการชำระเงิน” ซึ่งวิธีการชำระเงินค่าสินค้าสำหรับการค้าระหว่างประเทศมีใช้กันอยู่หลายวิธี “ตั๋วเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (B/C)” ก็เป็นวิธีหนึ่งที่น่าจะนำมาใช้ในกรณีผู้ซื้อและผู้ขายไว้ใจซึ่งกันและกันหรือรู้จักกันเป็นอย่างดี เช่น ผู้ซื้อผู้ขายเป็นบริษัทในเครือ ผู้ซื้อผู้ขายดำเนินธุรกิจด้วยกันมาเป็นเวลานาน

ตั๋วเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (B/C) ผู้ซื้อผู้ขายตกลงกัน โดยให้ผู้ขายส่งสินค้าให้ผู้ซื้อก่อนและผู้ขายจัดทำเอกสารที่เรียกว่า “ตั๋ว (BILL)” ไปเรียกเก็บเงินกับผู้ซื้อ ผู้ขาย จัดทำและนำเอกสารส่งผ่านธนาคารในประเทศ โดยผู้ขายไปเก็บเงินกับผู้ซื้อที่ธนาคารในประเทศผู้ซื้อ

ตั๋วเรียกเก็บที่มีเอกสารประกอบ (B/C) มีอยู่ 2 ประเภท

ประเภทที่ 1 Document Against Payment (D/P) มี 2 ชนิด

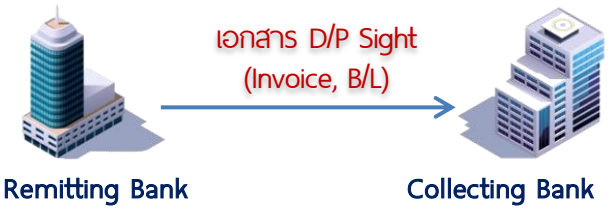
ชนิดที่ 1 D/P Sight วิธีนี้ผู้ขายจะส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อและนำเอกสารต่าง ๆ ที่ใช้ในการออกสินค้าไปยื่นต่อธนาคารของตนให้ส่งเอกสารไปเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อผ่านธนาคารในประเทศของผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อจะไปขอรับเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าจากธนาคาร ผู้ซื้อจะต้องชำระค่าสินค้าให้ธนาคารก่อน ธนาคารจึงจะมอบเอกสารให้

ผู้ขายได้สัญญากับผู้ซื้อและตกลงว่าการชำระเงินเป็นตั๋วเรียกเก็บชนิด D/P Sight

เมื่อทำสัญญาเรียบร้อยแล้ว ผู้ขายก็ดำเนินการส่งสินค้าไปยังประเทศผู้ซื้อ นำสินค้าผ่านพิธีการศุลกากรขาออก (Export Customs Clearance)

ผู้ขายจัดทำเอกสาร เช่น Invoice Packing List (P/L) Bill of Lading (ใบตราส่ง) และเอกสารอื่น ๆ (ถ้ามี) ตามที่ผู้ซื้อขอไว้

ผู้ขายนำเอกสารไปที่ธนาคาร (Remitting Bank) ที่ผู้ขายมีบัญชีอยู่ และให้ธนาคารจัดส่งเอกสารไปเก็บเงินกับผู้ซื้อผ่านธนาคารผู้ซื้อ (Collecting Bank) เป็นชนิด D/P Sight



ธนาคารผู้ซื้อ (Collecting Bank) เมื่อได้รับเอกสารจาก Remitting Bank แล้ว จะแจ้งให้ผู้ซื้อมาชำระเงินเพื่อรับเอกสาร ซึ่งธนาคารจะมอบเอกสารให้ก็ต่อเมื่อ ผู้ซื้อได้ชำระเงินเรียบร้อยแล้ว ธนาคารผู้ซื้อก็จะส่งเงินให้กับธนาคารผู้ขายเพื่อจ่ายให้กับผู้ขายต่อไป ส่วนผู้ซื้อรับเอกสารแล้วก็ดำเนินพิธีการศุลกากรขาเข้าเพื่อชำระภาษีและรับสินค้า

สืบเนื่องมาจากการที่เอกสารของผู้ขายส่งถึงประเทศผู้ซื้อก่อนสินค้าเสมอ ผู้ซื้อต้องชำระเงินทันทีเมื่อเอกสารถึงตามข้อตกลง Sight (Sight หมายถึง ผู้ชำระเงินต้องชำระทันทีเมื่อเห็นเอกสาร) เมื่อผู้ซื้อชำระเงินและได้รับเอกสารแล้วแต่สินค้าก็ยังมาไม่ถึง ผู้ซื้อต้องการชำระเงินแล้วก็ได้สินค้าด้วย จึงทำให้เกิด D/P เทอมขึ้น

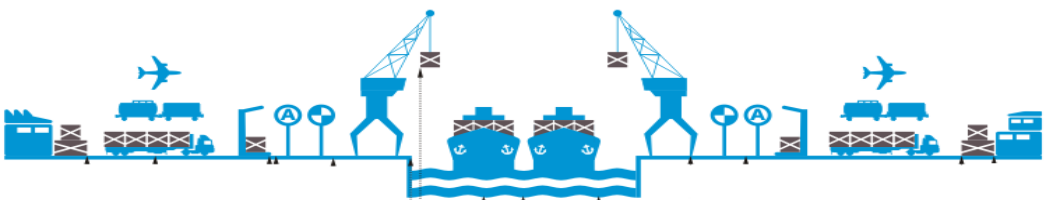
ชนิดที่ 2 D/P Term วิธีการเหมือนกับ D/P Sight แต่ D/P Term มีการกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน เช่น 15 หรือ 30 วัน ตามที่ผู้ขายได้ตกลงไว้กับผู้ซื้อ

ประเภทที่ 2 Document Against Acceptance (D/A)

วิธีการชำระเงินแบบนี้หลักการส่งสินค้าของผู้ขายก็เช่นเดียวกับวิธีการชำระเงินแบบ D/P แต่ต่างกันที่วิธี D/P ผู้ซื้อจะต้องชำระเงินให้ธนาคารก่อน ธนาคารถึงจะมอบเอกสารที่ใช้ในการออกสินค้าให้

ส่วนวิธี D/A ผู้ซื้อยังไม่ต้องชำระเงินก่อนรับเอกสาร ผู้ซื้อเพียงลงนามรับรองในเอกสารมีกำหนดระยะเวลาการชำระเงิน เช่น 90 days D/A เมื่อผู้ซื้อรับรอง (Accepted) วันใดก็ได้รับเอกสารวันนั้นและอีก 90 วัน ถึงมาชำระเงิน

ตั๋วเรียกเก็บค่าธรรมเนียมจ่ายธนาคารถูกกว่าการใช้ L/C การแก้ไขเปลี่ยนแปลงก็สะดวกกว่า L/C เพียงแต่ผู้ขายมีความเสี่ยงสูงกว่าการใช้ L/C โดยเฉพาะตั๋ว D/A ผู้ขายเสี่ยงสูงกว่าตั๋ว D/P



สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา...

การจัดเตรียมเอกสาร
เพื่อการค้าระหว่างประเทศ
และ INCOTERMS®2010

วันพุธที่ 15 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท (ซอย 6)

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนาในงาน

ME MANUFACTURING EXPO 2016

Introduction to TQM

วันพฤหัสบดีที่ 23 มิถุนายน 2559 เวลา 13.00-16.30 น.
ห้อง MR 222 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา

ในสภาวะปัจจุบันอุตสาหกรรมทั้งในภาคผลิตและภาคบริการ ต่างให้ความสนใจเกี่ยวกับการพัฒนาองค์กร เพื่อสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า เพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน รวมทั้งสร้างความผาสุกและคุณค่าให้เกิดขึ้นกับพนักงานในองค์กรด้วยกันทั้งสิ้น TQM (Total Quality Management) เป็นระบบบริหารการดำเนินงานที่กระบวนการทางธุรกิจขององค์กรโดยมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพที่ไม่เพียงแต่การประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการเท่านั้น แต่จะต้องรวมถึงการประกันคุณภาพที่ตัวกระบวนการ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจที่ตัวผลิตภัณฑ์และกระบวนการ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจกับองค์กร และทำให้องค์กรมีความสามารถในการดำเนินการทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

ค่าธรรมเนียมการอบรม	1 หัวข้อ/ท่าน (ราคารวม VAT)
สมาชิกสมาคม ท่านแรก	ฟรี
สมาชิก ท่านที่ 2 เป็นต้นไป	ท่านละ 856 บาท
บุคคลทั่วไป	ท่านละ 1,284 บาท

ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด First come, First serve

วัตถุประสงค์

เพื่อให้มีความเข้าใจในแนวคิด หลักการ และความสำคัญของการบริหารเพื่อคุณภาพโดยรวม สามารถเข้าใจถึงหลักการของเทคนิคและเครื่องมือของ TQM และนำไปดำเนินกิจกรรมได้ สามารถนำแนวคิดและหลักการไปประยุกต์ใช้กับการดำเนินการขององค์กรเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ในอนาคต

เหมาะสำหรับ

วิศวกร, ผู้บริหาร, ผู้จัดการ หรือบุคคลที่มีความสนใจเรื่องการบริหารเพื่อคุณภาพโดยรวมในองค์กร

หัวข้อการบรรยาย

- แนวคิดและวิวัฒนาการทางด้านคุณภาพ
- ความหมายและหลักการ การบริหารคุณภาพ (Quality Management; QM)
- ความหมายและหลักการ TQM (Total Quality Management)
- โครงสร้างและองค์ประกอบ TQM (TQM Model)

คุณวิบูลย์ หิรัญมหผล
วิทยากรที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิต

สมัครและชำระเงิน 5 ท่าน
BOI Promoted Companies Directory 2014-2015
มูลค่า 800 บาท FREE

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม
แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

☎ 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

TQM บริหารเพื่อคุณภาพโดยรวม

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์
nuttapongw@ic.or.th

คุณภาพในสินค้าและบริการ เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งที่องค์กรจะต้องมุ่งเน้นและให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกในการปฏิบัติงานของบุคลากร นั่นแสดงให้เห็นว่า “ก่อนที่เราจะได้สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ การปฏิบัติงานหรือการบริหารงานภายในองค์กร ก็ย่อมต้องมีมาตรฐานและคุณภาพเช่นเดียวกัน”

TQM (Total Quality Management) เป็นระบบบริหารการดำเนินงานที่กระบวนการทางธุรกิจขององค์กร โดยมุ่งเน้นในเรื่องคุณภาพที่ไม่เพียงแต่การประกันคุณภาพผลิตภัณฑ์และบริการเท่านั้น แต่จะต้องรวมถึงการประกันคุณภาพที่ตัวกระบวนการ ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจในผลิตภัณฑ์และกระบวนการ ส่งผลให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจกับองค์กร และทำให้องค์กรมีความสามารถในการดำเนินการทางธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

TQM เป็นระบบที่เน้นการทำงานร่วมกันของทุกคนในองค์กร โดยมุ่งเน้นผลกำไรในระยะยาวและการสร้างความพึงพอใจของลูกค้ามากที่สุด อีกทั้งยังเป็นการพัฒนาและปรับปรุงการดำเนินงานขององค์กรในทุก ๆ ด้าน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของพนักงานในองค์กร รักษาผลประโยชน์ของผู้ถือหุ้น ตลอดจนแสดงความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม เพื่อให้องค์กรสามารถเจริญเติบโตอย่างไม่หยุดยั้งภายใต้สภาวะการแข่งขันที่รุนแรง

TQM มีหลักการที่สำคัญ 3 ประการ คือ

1. การให้ความสำคัญกับลูกค้า (Customer Oriented) ลูกค้าเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ จุดมุ่งหมายสำคัญของธุรกิจจึงมุ่งเน้นที่ “การสร้างและรักษาลูกค้า” การให้ความสำคัญกับลูกค้าจะไม่ได้ถูกจำกัดอยู่แต่กับ “ลูกค้าภายนอก (External Customer)” ที่ซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจเท่านั้น หากแต่จะต้องขยายและครอบคลุมไปถึงพนักงานหรือหน่วยงานที่อยู่ถัดไปหรือรอรับชิ้นงานหรือบริการจากเรา หรือที่เราเรียกว่า “ลูกค้าภายใน (Internal Customer)” โดยเราจะทำหน้าที่เป็น “ผู้ที่ส่งมอบภายใน (Internal Supplier)” ในการส่งมอบผลงานและสร้างความพอใจให้แก่พวกเขา ซึ่งจะสร้างความสัมพันธ์ต่อเนื่องกันเป็น “ห่วงโซ่คุณภาพ (Quality Chain)” ในที่สุด

2. การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Continuous Improvement) องค์กรที่จะทำ TQM จะต้องกล้าตัดสินใจแก้ไขปรับปรุงและเปลี่ยนแปลง โดยสามารถดำเนินการได้ดังนี้

2.1 ศึกษา วิเคราะห์ และทบทวนข้อมูลการดำเนินงานและสภาพแวดล้อม เพื่อหาแนวทางในการพัฒนา ปรับปรุงคุณภาพของระบบ และผลลัพธ์อย่างสร้างสรรค์ด้วยความต่อเนื่อง

2.2 พยายามหาวิธีในการแก้ไขปัญหาและพัฒนาการดำเนินงานที่เรียบง่ายแต่ให้ผลลัพธ์สูง

2.3 ติดตาม ตรวจสอบ และประเมินผลงานอย่างเป็นระบบ และไม่สร้างความสูญเสียจากการตรวจสอบ

3. สมาชิกทุกคนมีส่วนร่วม (Employees Involvement) พนักงานระดับปฏิบัติการจนถึงหัวหน้าคณะผู้บริหาร (Chief Executive Officers หรือ CEOS) จะต้องมีความเข้าใจและยอมรับในการสร้างคุณภาพสูงสุดให้เกิดขึ้น ไม่เฉพาะบุคคลในหน่วยงาน แต่ทุกหน่วยงานจะต้องร่วมมือกันในการพัฒนาคุณภาพของธุรกิจอย่างสอดคล้องและลงตัว โดยมองข้ามกำแพงหรือฝ่าย/แผนกที่แตกต่างกัน แต่ทุกคนต้องปฏิบัติงานในฐานะสมาชิกขององค์การคุณภาพเดียวกัน เพื่อให้สมาชิกสามารถทำงานให้ถูกต้องตั้งแต่เริ่มต้นและถูกต้องเสมอ โดยอาจจะจัดตั้งทีมงานข้ามสายงาน (Cross Functional Team) เข้ามาร่วมรับผิดชอบในการดำเนินงาน และพัฒนาคุณภาพของธุรกิจอย่างต่อเนื่อง โดยทีมงานจะเป็นกลจักรสำคัญในการผลักดันธุรกิจไปข้างหน้าอย่างสม่ำเสมอ

ทั้งนี้หากท่านสนใจข้อมูลและรายละเอียดเพิ่มเติม สามารถเข้าร่วมอบรมได้ในหัวข้อ “**Introduction to TQM**” ในวันพฤหัสบดีที่ 23 มิถุนายน 2559 เวลา 13.00-16.30 น. ห้อง MR 222 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา โดยผู้เข้าร่วมสัมมนาจะมีความเข้าใจในแนวคิด หลักการ และความสำคัญของการบริหารเพื่อคุณภาพโดยรวม เข้าใจถึงหลักการของเทคนิคและเครื่องมือของ TQM สามารถนำไปดำเนินกิจกรรมภายในองค์กร และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ในอนาคต สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร 0 2936 1429 ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ) ต่อ 202 (คุณพัชญ์สลัญย์)

ที่มา:
http://www.tpa.or.th/writer/read_this_book_topic.php?bookID=2488&read=true&count=true
http://tqmjapan.blogspot.com/2011/03/tqm_22.html

ภาพจาก :
http://figures.boundless-cdn.com/12468/full/non-restoration-nov-2005-a.jpeg
http://i279.photobucket.com/albums/kk134/sombat48/untitled.jpg

อยู่อย่าง “อยาก”

INSPIRE MY WORK

เส้าหลิน

เวลารู้สึกหิวหรือกระหายถึงขีดสุด คุณทำอย่างไร? บางท่านอาจตอบว่า “รีบค้นหา เพื่อให้ได้มาซึ่งสิ่งที่จะช่วยคลายอาการเหล่านั้น หรือวางแผนล่วงหน้าก่อนว่าอนาคตจะต้องหิวแน่ ๆ แล้วหาตัวช่วยมาบรรเทาก่อนสิ่งที่คาดการณ์ไว้จะเกิดขึ้นจริง”

ความหิว กระหาย เปรียบเสมือน “ความอยาก” ซึ่งก่อให้เกิดความยุ่งยากหรือกดดันตนเอง เมื่อไม่สามารถตอบสนองได้ เช่นเดียวกับความคาดหวังในชีวิต ทุกคนล้วนอยากมี อยากรวย อยากสวย อยากประสบความสำเร็จ อยากมีชีวิตครอบครัวที่สมบูรณ์แบบ “แล้วทำไมเมื่อไม่เป็นดังหวังทำให้หมดพลังเข้าใกล้ความสำเร็จทุกที”

คาดหวังที่คาด (ไม่) ถึง

หากอธิบายเชิงจิตวิทยา ความคาดหวังนั้นเป็นสิ่งบ่งชี้แห่งความสำเร็จ เพราะถือเป็นสิ่งที่ช่วยในการตัดสินใจ โดยขึ้นอยู่กับลักษณะ ความแตกต่างของแต่ละบุคคล รวมถึงสภาพแวดล้อมด้วย ซึ่งการที่บุคคลคนหนึ่งเคยประสบความสำเร็จในการทำงานมาก่อน จะกำหนดความคาดหวังในการทำงานในคราวต่อไปสูงขึ้นและใกล้เคียงกับความสามารถจริงมากขึ้น แต่ในทางตรงกันข้ามระดับความคาดหวังต่ำลงมา เพื่อป้องกันมิให้ตนเกิดความรู้สึกล้มเหลว จากการที่วางระดับความคาดหวังไว้สูงกว่าความสามารถจริง

ตามทฤษฎีความคาดหวัง (Expectancy Theory) ของ วิคเตอร์วรูม (Vroom) มี 3 องค์ประกอบสำคัญ คือ

V-Valence หมายถึง ความพึงพอใจของบุคคลที่มีต่อผลลัพธ์

I-Instrumentality หมายถึง เครื่องมือ อุปกรณ์ วิถีทางที่จะไปสู่ความพึงพอใจ

E-Expectancy หมายถึง ความคาดหวังในตัวบุคคลนั้น ๆ

โดยปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับองค์ประกอบทั้ง 3 ข้างต้น มี 3 ประการ ได้แก่

1. ลักษณะความแตกต่างของแต่ละบุคคล สภาพแวดล้อม ความคาดหวังและการแสดงออกจึงแตกต่างกัน เพราะความคิดความต้องการของแต่ละบุคคล
2. ความยากง่ายของงานและประสบการณ์ที่ผ่านมา ถ้าบุคคลเคยประสบความสำเร็จในการทำงานนั้นมาก่อน จะทำให้มีการกำหนดระดับความคาดหวังในการทำงานในคราวต่อไปสูงขึ้น และใกล้เคียงสภาพความเป็นจริงมากขึ้น

[1]วิคเตอร์ เอช วรูม (Victer H. Vroom) เป็นชาวแคนาดา เป็นศาสตราจารย์ด้านการวิเคราะห์วิจัยเกี่ยวกับจิตวิทยาของพฤติกรรมในองค์กร

3. การประเมินความเป็นไปได้ เพราะความคาดหวังเป็นความรู้สึกนึกคิด และการคาดการณ์ของบุคคลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยมีมาตรฐานของตนเองเป็นเครื่องวัดของแต่ละบุคคล ซึ่งขึ้นอยู่กับภูมิหลัง ประสบการณ์ ความสนใจ การให้คุณค่าแก่สิ่งนั้น ๆ

ดังนั้น เมื่อคนเราสมหวังหรือผิดหวัง จึงส่งผลโดยตรงต่อความรู้สึกนึกคิดและพฤติกรรม จนมีผู้เคยกล่าวไว้ว่า “คนเรานั้นควรตั้งความหวังไว้เพียง 70% ส่วนอีก 30% เผื่อไว้สำหรับสิ่งที่ไม่คาดคิด เพราะไม่มีอะไรสมบูรณ์ 100% เสมอไป” ฉะนั้นการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ของตนเอง ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จในชีวิตได้ โดยหนังสือที่ชื่อ *The 8th Habit* ของ *Stephen R. Covey* ได้เขียนถึงองค์ประกอบของผู้ประสบความสำเร็จในชีวิตต้องมี 3 ประการ คือ

Vision วิสัยทัศน์

มีเป้าหมายของชีวิต มีการมองภาพในอนาคตของตนเองได้อย่างชัดเจนว่า “ตนจะต้องไปเป็นอะไร ทำอะไร หรือประสบความสำเร็จในชีวิตอย่างไร” องค์ประกอบนี้ถือเป็นสิ่งแรกที่ขาดไม่ได้สำหรับคนที่อยากจะประสบความสำเร็จ เพราะถ้าเรายังไม่รู้ หรือมองไม่เห็นว่าเราอยากเป็นอะไร หรืออยากจะประสบความสำเร็จอย่างไร เราก็คงไม่รู้วิธีการไปถึงความสำเร็จนั้นได้เลย

Discipline วินัย

องค์ประกอบที่ 2 ของคนที่จะประสบความสำเร็จในชีวิตได้ ก็คือ “การมีวินัยในตนเอง” หลังจากที่เราสามารถกำหนดวิสัยทัศน์และมองภาพอนาคตของตนเองออกแล้ว สิ่งถัดไปที่จะต้องทำก็คือ “วางแผนว่าจะต้องทำอย่างไรเพื่อให้ตนเองไปสู่เป้าหมายดังกล่าว” จากนั้นก็ต้องสร้างวินัยในตนเอง ซึ่งคนที่มีวินัยในตนเองจะมีลักษณะที่ขยันขันแข็ง ไม่ย่อท้อต่อความยากลำบาก

Passion มีไฟในตัวเอง

องค์ประกอบที่ 3 ของคนที่จะประสบความสำเร็จในชีวิต นอกจากมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนสำหรับเป้าหมายของตนเองแล้ว และมีวินัยมุ่งมั่นที่จะลงมือทำจริง สิ่งถัดไปก็คือ จะต้องมีไฟในตัวเองอยู่เสมอ มีความอยาก ที่จะประสบความสำเร็จ และรักษาไฟในตัวเองให้ยังคงมีอยู่อย่างเสมอต้นเสมอปลาย

แม้ความอยาก ความคาดหวัง และการประสบความสำเร็จของแต่ละคนจะมีไม่เท่ากัน แต่การเลือกที่จะพัฒนาตนเองให้มองการณ์ไกล อย่างมีวินัย ด้วยไฟในตัวเอง ต้องเข้าใจถึงความแตกต่าง ความยากง่าย ด้วยการประเมินความเป็นไปได้ ถือเป็นสิ่งที่ต้องคิด ทบทวน และวางเป้าหมายที่คาดหวังให้ใกล้เคียงความสำเร็จมากที่สุด

มาถึงจุดนี้!!! ท่านเลือกที่จะมี “ความอยาก” เพื่อก้าวเดินอย่างชาญฉลาด หรือ “อยาก” บนความคาดหวังที่เป็นได้เพียงความฝัน

อ้างอิงจาก: http://www.novabizz.com/NovaAce/Behavior/Expectancy_Theory.htm

ภาพจาก : http://m.c.lnkd.licdn.com/mpr/mpr/p/6/005/052/11c/3a343f1.jpg

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

...

ข้อผิดพลาดทางด้านบัญชี
ของกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน

วันอังคารที่ 14 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-17.00 น.
ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท ซอย 6)

Computer Lab for Rent

สมาคมสโมสรนักลงทุน
เปิดให้บริการห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ณ อาคารทีพีแอนด์ที ชั้น 12 ด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ ที่สามารถรองรับการฝึกอบรมและพัฒนาทักษะความรู้ด้านคอมพิวเตอร์ให้กับหน่วยงานที่สนใจด้วยราคาสุดประหยัด

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

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

มยุรีย์ งามวงษ์
mayureen@ic.or.th

IC Activities

<< สมาคมสโมสรนักลงทุนนำเจ้าหน้าที่บีโอไอและพนักงานสมาคมเข้าเยี่ยมชม **บริษัท ชาร์พ แอพพลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด** เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 28 เมษายน 2559 นำโดย คุณพลกฤษณ์ ทวีสุนทร นักวิชาการส่งเสริมการลงทุน ระดับชำนาญการพิเศษ สำนักบริหารการลงทุน 3 และ คุณกฤตยา วิชัยดิษฐ์ หัวหน้าฝ่ายบริการเครื่องจักรและวัตถุดิบ พร้อมพนักงานสมาคมสโมสรนักลงทุน โดยบริษัท ชาร์พ แอพพลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นบริษัทผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าชั้นนำระดับโลกภายใต้ชื่อผลิตภัณฑ์ “ชาร์พ” อาทิ เครื่องปรับอากาศ เตาอบไมโครเวฟ เตาอบไอน้ำ ตู้เย็น เครื่องฟอกอากาศ และเครื่องทำความชื้น เป็นต้น กิจกรรมเริ่มต้นด้วยการรับชมความเป็นมาของบริษัทและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างบริษัทฯ และสมาคม ถึงระบบงานบริการแบบไร้เอกสาร เพื่อความสะดวก รวดเร็ว ด้านงานส่งข้อมูลต่าง ๆ ผ่านระบบออนไลน์ เพื่อร่วมไขข้อข้องใจและแนะนำแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมกันนี้ได้มีโอกาสชมกระบวนการผลิตของบริษัท โดยได้รับการต้อนรับอย่างดีเยี่ยม

<< สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดสัมมนาพิเศษ เรื่อง **“Lean Management กับการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง”** ในงาน Subcon Thailand 2016 เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 12 พฤษภาคม 2559 ณ ห้องสัมมนา MR 223 ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค (บางนา) โดยมุ่งเน้นการพัฒนาองค์กรโดยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ลดต้นทุนในการดำเนินงาน พัฒนาคุณภาพงาน และเพิ่มความสามารถในการรองรับความเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ รวมถึงมุ่งกำจัดความสูญเปล่าต่าง ๆ ภายในกระบวนการ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการลดต้นทุนการดำเนินงานด้วยการวิเคราะห์คุณค่าและความสูญเปล่าของกระบวนการ โดยได้รับเกียรติจาก คุณเกียรติขจร โฆมานะสิน วิทยากรที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิต ร่วมถ่ายทอดความรู้ความเข้าใจภายในงาน โดยมีหัวข้อที่น่าสนใจ อาทิ คิดอย่าง Lean (Lean Thinking) การประเมินความสามารถของกระบวนการ (Lean Assessment) แผนภาพกระแสคุณค่า (Value Stream Mapping) หลักการและเครื่องมือสำคัญของ Lean และวัฒนธรรมการทำงานแบบ Lean (Lean Culture) โดยในช่วงท้ายของการสัมมนาท่านวิทยากรยังเปิดโอกาสให้ผู้สนใจที่เข้าร่วมการสัมมนากว่า 60 ท่าน ได้สอบถามและไขข้อข้องใจต่าง ๆ อีกด้วย

กรรมการสมาคมสโมสรนักลงทุน เยี่ยมเยือนสำนักงานสาขา จ.เชียงใหม่

<<เมื่อวันที่ 10-11 พฤษภาคม 2559 ที่ผ่านมา คณะกรรมการสมาคมสโมสรนักลงทุน พร้อมผู้บริหารสมาคม ได้เดินทางเยี่ยมเยือนศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (บีโอไอ) เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอันเป็นประโยชน์เพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงานร่วมกันของศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนและสมาคม

พร้อมกันนี้ได้เยี่ยมเยือนสำนักงานสมาคมสโมสรนักลงทุนสาขาภูมิภาค จ.เชียงใหม่ เพื่อเยี่ยมชมการปฏิบัติงานของพนักงาน และเข้าศึกษาดูงานโรงงานอุตสาหกรรม 3 แห่ง ได้แก่ บริษัท บีโปรดักส์ อินดัสตรี จำกัด, บริษัท ชันสวีท จำกัด และ AGC Flat Glass (Thailand) Public Co., Ltd. เพื่อนำองค์ความรู้ที่ได้จากการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ กลับมาพัฒนาและเสริมสร้างประสิทธิภาพในงานบริการของสมาคมได้อย่างต่อเนื่อง

<< <<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดสัมมนา เรื่อง **"INCOTERMS®2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ"** โดยได้รับเกียรติจาก คุณวัชระ ปิยะพงษ์ ที่ปรึกษาองค์กรเอกชนชั้นนำด้านการนำเข้าและส่งออก เป็นวิทยากรบรรยายหัวข้อต่าง ๆ อาทิ ความสำคัญของ INCOTERMS กับการค้าระหว่างประเทศ สาระสำคัญของ INCOTERMS®2010 และสิ่งที่เปลี่ยนแปลงจาก INCOTERMS®2000 การเปลี่ยนแปลง INCOTERMS®2010 จาก 14 Terms เหลือ 11 Terms ความเสี่ยงและผลประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับแต่ละข้อบังคับของ INCOTERMS การขาย/สัญญาซื้อขายระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับ INCOTERMS®2010 หน้าที่ของผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าในเรื่องของความเสี่ยงและความปลอดภัยของสินค้า เงื่อนไขการขายและการชำระเงิน ความแตกต่างจุด Critical Points ของสถานที่ที่พึงระมัดระวังและกรณีศึกษาต่าง ๆ โดยจัดขึ้นเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2559 ณ โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

มยุรีย์ งามวงษ์
mayureen@ic.or.th

Think about it

"เข้าใจ เข้าถึง พัฒนา" คือ การบริหารธุรกิจที่จะต้องทำความเข้าใจ หาข้อมูล เพื่อให้เข้าถึงอย่างกระจ่างแจ้งเสียก่อน จึงค่อยลงมือพัฒนาหรือดำเนินการ"

คุณประยุทธ มหากิจศิริ
ประธานกรรมการกลุ่มบริษัท พีเอ็มส์ กรุ๊ปส์

ที่มา>> http://www.thairath.co.th/content/491574 ภาพจาก >> http://img.ryt9.net/www/420x900s/files/2013023/a261d8f0b4ab74f32b2654640146a8439.jpg

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

เทคนิค การป้องกันความเสี่ยง จากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ

วันพุธที่ 8 มิถุนายน 2559 เวลา 8.30-16.00 น.
ณ โรงแรมแกรนด์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท ซอย 6)

Join Now

สมัครสมาชิกจดหมายข่าว ICN
คลิก www.ic.or.th โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 0 2936 1429 ต่อ 209, 211
โทรสาร 0 2936 1529

สมาคมสโมสรนักลงทุน บริการจัดหลักสูตรฝึกอบรม...

IN-HOUSE TRAINING

☑ ประหยัดค่าใช้จ่าย
☑ ดีไซน์เนื้อหาเฉพาะองค์กร

หลักสูตรด้านการส่งเสริมการลงทุน

	ชื่อหลักสูตร	จำนวน (วัน)	ค่าธรรมเนียมการจัดฝึกอบรม	
			25 ท่าน	35 ท่าน
1	ข้อควรรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
2	วิธีการขอเปิดดำเนินการ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
3	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
4	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุดิบ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1/2 วัน	23,000	25,000
5	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000

หมายเหตุ :

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

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

☎ 0 2936 1429 ต่อ 207 (คุณศิริรัตน์) โทรสาร 0 2936 1441-2 E-mail: siriratu@ic.or.th หรือ www.ic.or.th

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 ความผิดและการดำเนินคดีศุลกากร (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

iC Knowledge SHOPPING

ตารางสัมมนาประจำเดือน
พฤษภาคม - มิถุนายน 2559

วันสัมมนา	ชื่อหลักสูตร	สถานที่จัด	วิทยากร	อัตราค่าสัมมนา	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
หลักสูตรส่งเสริมการลงทุน					
14 พ.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 4/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และ สมาคมสโมสรนักลงทุน	2,675	3,745
27-29 พ.ค. 2559 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2559 **(รับวุฒิบัตร)**	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพ ฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และ สมาคมสโมสรนักลงทุน	5,350	6,420
4 มิ.ย. 2559 (09.00-12.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุดิบสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 2/2559	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
11 มิ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 5/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และ สมาคมสโมสรนักลงทุน	2,675	3,745
18 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 4/2559	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพ ฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
18 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2559	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพ ฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
25-26 มิ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบ และแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนครั้งที่ 3/2559 **(CPD & CPA)**	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพ ฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI คุณเมธี แสงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	4,280	5,350
หลักสูตรการบริหารจัดการ					
12 พ.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS®2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวัชระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
14 พ.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	พิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมไนซ์อาเซียน ฉบับปี 2012	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
18 พ.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการเช็คสต็อกอย่างมีประสิทธิภาพ	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณคัตลียา กุญชร ณ อยุธยา	2,675	3,745
24 พ.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	การส่งเสริมการใช้สิทธิประโยชน์ FTA อาเซียน – จีน	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมเจรจาการค้า วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
28 พ.ค. 2559 (09.00-16.00 น.)	กฎหมายศุลกากรและวิธีจัดเก็บค่าภาษีอากร	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
2 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจ	โรงแรม แกรนด์สุขุมวิท กรุงเทพ (ถนนสุขุมวิท ซอย 6)	คุณธเนศ เครือโสภณ	3,745	4,815
8 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ	โรงแรม แกรนด์สุขุมวิท กรุงเทพ (ถนนสุขุมวิท ซอย 6)	คุณวัชระ ปิยะพงษ์	3,210	4,280
14 มิ.ย. 2559 (09.00-17.00 น.)	ข้อผิดพลาดทางด้านบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	โรงแรม แกรนด์สุขุมวิท กรุงเทพ ถนนสุขุมวิท ซอย 6)	คุณเมธี แสงมณี	2,675	3,745
15 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการค้าระหว่างประเทศและ INCOTERMS®2010	โรงแรม แกรนด์สุขุมวิท กรุงเทพ (ถนนสุขุมวิท ซอย 6)	คุณวัชระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
21 มิ.ย. 2559 (13.00-16.30 น.)	การยื่นแบบและการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคลครึ่งปี (ภ.ง.ด. 51) สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน	โรงแรม เซ็นทารา แกรนด์ เซ็นทรัล พลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพ	คุณเมธี แสงมณี	1,605	1,926
23 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการจัดระบบบริหารคลังสินค้า	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณคัตลียา กุญชร ณ อยุธยา	2,675	3,745
28 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางศุลกากรตามความตกลงระหว่างประเทศภายใต้ JTEPA	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
30 มิ.ย. 2559 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการขออนุญาตทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิรดา ยูวะเวส พ.ต.อ. หญิง นัฐวินุศ หัสดินทร ณ อยุธยา	2,675	3,745
หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS-2011 และ eMT online					
15 พ.ค. 2559 (09.00 – 17.00 น.)	วิธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 4/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และ สมาคมสโมสรนักลงทุน	1,605	2,675
12 มิ.ย. 2559 (09.00 – 17.00 น.)	วิธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 5/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และ สมาคมสโมสรนักลงทุน	1,605	2,675
19 มิ.ย. 2559 (09.00 – 17.00 น.)	วิธีการสั่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 4/2559	โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมสโมสรนักลงทุน	1,605	2,675
20 มิ.ย. 2559 (09.00 – 16.00 น.)	วิธีการสั่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบ ด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 4/2559	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมสโมสรนักลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก สมาคมสโมสรนักลงทุน	1,070	1,070

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว

สมาคมสโมสรนักลงทุน INVESTOR CLUB ASSOCIATION

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