

Investor Club Association

ICN

IC e-newsletter
www.ic.or.th

Highlight News



กึ่งหินน้ำชัยพัฒนา นวัตกรรม
รางวัลเหรียญทองระดับโลก



ความคืบหน้างานตัดบัญชีชีวิตทุกปี
แบบไร้เอกสาร ด้วยระบบ
RMTS-2011



เจาะลึกอุตสาหกรรม ในเยอรมัน 4.0

ภาพจาก : http://blog-e.blue-yonder.com/wp-content/uploads/2014/02/Fotolia_61009725_S_copyright-1.jpg



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

**MOVING
FORWARD**
INTO THE

24th YEAR

สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association





อายิโนะโมะโต๊ะ (ประเทศไทย) บจก.

วันอังคารที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 09.00-12.00 น. โรงงานหนองแค จ.สระบุรี

ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทางด้านเทคโนโลยี กลุ่มบริษัทอายิโนะโมะโต๊ะตระหนักถึงความสำคัญในการก้าวทันวิทยาการบริษัทจึงได้ก่อตั้งศูนย์เทคโนโลยีและวิศวกรรมขึ้นในปี พ.ศ. 2540 เพื่อให้การสนับสนุนด้านเทคโนโลยีและวิศวกรรมแก่ทุกโรงงานของกลุ่มบริษัทอายิโนะโมะโต๊ะในประเทศไทย ศูนย์ฯมีหน้าที่รับผิดชอบการพัฒนาเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ เพื่อการผลิตที่ได้มาตรฐานและมีประสิทธิภาพสูงสุด ตลอดจนถ่ายทอดพัฒนาการเทคโนโลยีการผลิตของกลุ่มบริษัทอายิโนะโมะโต๊ะจากประเทศญี่ปุ่นมาใช้กับโรงงานในประเทศไทย และถ่ายทอดประสบการณ์ในประเทศไทยไปยังประเทศญี่ปุ่น เพื่อการพัฒนาการผลิตของกลุ่มบริษัทในขั้นต่อไป

ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและปลอดภัยต่อผู้บริโภค บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ (ประเทศไทย) จำกัด จึงได้ก่อตั้งศูนย์เทคโนโลยีด้านอาหาร (Thai Food Technology Center) ขึ้น เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค ตั้งแต่กระบวนการคัดสรรและพัฒนาวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน รวมถึงบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ตลอดจนการประเมินศักยภาพของผลิตภัณฑ์หลังจากออกวางตลาด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการตอบสนองความพึงพอใจต่อผู้บริโภค และการปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมพร้อมสู่การเป็นฐานวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ในระดับภูมิภาคอาเซียน



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

กำหนดการ

- 07.00-07.30 น. ลงทะเบียน พร้อมรับประทานอาหารว่าง ณ สมาคมสโมสรนักลูกกอล์ฟ (ชั้น 12)
- 07.30-08.45 น. ออกเดินทางจากสมาคมสโมสรนักลูกกอล์ฟ (กรุงเทพฯ-จ.สระบุรี)
- 08.45 น. เดินทางถึง บริษัท อายิโนะโมะโต๊ะ (ประเทศไทย) จำกัด จ.สระบุรี
- 09.00-10.30 น. กล่าวต้อนรับและรับฟังการบรรยายโดย ผู้บริหารของบริษัท
 - ◆ ประวัติและการเติบโตของบริษัท
 - ◆ การบริหารจัดการที่ดี การควบคุมคุณภาพ และการบริหารทรัพยากรบุคคล
 - ◆ การจัดการด้านความปลอดภัย อาชีวอนามัย สิ่งแวดล้อม และการวิจัยและพัฒนา
 - ◆ การจัดการด้านความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR)
- 10.30-11.30 น. เยี่ยมชมกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของบริษัท
- 11.30-12.00 น. ทาน-ดอง
- กล่าวขอบคุณพร้อมมอบของที่ระลึกโดย สมาคมสโมสรนักลูกกอล์ฟ และถ่ายภาพร่วมกัน
- 12.00-13.00 น. รับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน
- 13.00-15.00 น. เดินทางกลับสู่ สมาคมสโมสรนักลูกกอล์ฟ (กรุงเทพฯ)

...กำหนดการอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม...

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

☎ 0 2936 1429 ต่อ 202 (คุณพัชัญสกลัญญ์) ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ)
✉ ไปรษณียบัตรแบบตอบรับส่งกลับไปที่ โทรสาร 0 2936 1441-2
E-mail: Cus_service@ic.or.th, Phatsalunp@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th





05

กักหันน้ำชัยพัฒนา นวัตกรรมรางวัล
เหรียญทองระดับโลก



08

ความคืบหน้างานตัดบัญชีชีวิตฤติบ
แบบไร้เอกสาร ด้วยระบบ RMTS-2011



10

เจาะลึกอุตสาหกรรม 4.0 ในเยอรมัน

14



วางแผนงานขาย



20

กว่าจะเป็น “มหาเศรษฐี”

Editor's Note

ที่ปรึกษา

- กักรชชก กรทมawพทกษย์
- สุกักทฎฐา แสงเดือน

บรรณาธิการบริหาร

ณัฐพงษ์ วัฒนไทยสวีสดี

บรรณาธิการ

มยุรีย์ งามวงษ์

กองบรรณาธิการ

- กฤตยา วิชัยดิษฐ์ • กฤชดา ทิมทิม
- ปริญญา ศรีอนันต์

ออกแบบ / โฆษณา / งานสมาชิก

มยุรีย์ งามวงษ์

เจ้าของ

สมาคมสโมสรนักถกทกน

ผลิตโดย

กองบรรณาธิการ ICN

ติดต่อ

ฝ่ายบริการสมาชิกและนักถกทกน

สมาคมสโมสรนักถกทกน

โทรศัพท์ : 0 2936 1429 ต่อ 211

โทรสาร : 0 2936 1441-2

e-mail : icn@ic.or.th

เข้าสู่เดือนกุมภาพันธ์ เดือนแห่งความรักที่ใครหลายคนต่างรอคอย เพื่อที่จะได้ร่วมฉลองกับคนที่รักและรู้ใจในบรรยากาศอันแสนจะโรแมนติก ในขณะที่ในเดือนนี้ยังมีวันสำคัญทางพระพุทธศาสนานั้นคือ วันมาฆบูชา ซึ่งพุทธศาสนิกชนจะได้ร่วมกันทำบุญตักบาตร ฟังเทศน์ฟังธรรม และเวียนเทียน สร้างบุญกุศลให้แก่ตนเองและครอบครัว

สมาคมสโมสรนักถกทกน ขอส่งกำลังใจไปยังพี่น้องไทยในหลายจังหวัดทางภาคใต้ซึ่งได้รับความเดือดร้อนจากเหตุอุทกภัยในขณะนี้ สถานการณ์น้ำท่วมก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินชีวิตประจำวัน ทั้งยังสูญเสียทรัพย์สิน ที่อยู่อาศัย หรือแม้แต่ต้องพลัดพรากจากครอบครัว สมาคมหวังว่าผู้ประสบภัยทุกท่านจะได้รับความปลอดภัย และขอให้สถานการณ์คลี่คลายกลับคืนสู่สภาวะปกติโดยเร็ววัน

ท่ามกลางมรสุมจากภัยธรรมชาติเช่นนี้ พวกเราคนไทยยังได้เห็นเรื่องราวดี ๆ ที่เกิดขึ้น เมื่อหน่วยงาน องค์กร รวมถึงผู้ที่กำลังพอช่วยเหลือ ต่างพากันระดมกำลังกำลังกาย กำลังทรัพย์ ตลอดจนสิ่งของอุปโภคบริโภค เพื่อนำไปช่วยเหลือพี่น้องผู้ประสบภัยในพื้นที่อย่างเต็มกำลัง เพื่อให้ทุกคนสามารถก้าวผ่านช่วงเวลาแห่งความโหดร้ายนี้ไปได้ด้วยดี อันแสดงให้เห็นถึงความรักและสามัคคีของคนในพื้นที่ไทย เพื่อสืบสานพระราชปณิธานของในหลวง รัชกาลที่ 9 ที่ทรงมุ่งมั่นสร้างความเป็นปึกแผ่นของคนในชาติ ให้รักใคร่และช่วยเหลือเกื้อกูลกันเมื่อยามเดือดร้อน เสมือนดังที่พระองค์ท่านได้ทรงปฏิบัติพระราชกรณียกิจมากมายเพื่อช่วยบรรเทาความทุกข์ยากของประชาชนทั่วประเทศมาตลอด 70 ปี

ความเดือดร้อนของประชาชนที่พระองค์ท่านทรงทอดพระเนตรเห็นบ่อยครั้งยามเมื่อเสด็จพระราชดำเนินไปยังพื้นที่ต่าง ๆ ทั้งในกรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด นั่นคือ “ปัญหาน้ำเน่าเสีย” ที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม เกิดมลพิษต่าง ๆ ที่เป็นโทษทั้งต่อมนุษย์และธรรมชาติ พระองค์ทรงห่วงใยความทุกข์ยากของประชาชนจึงทรงพระราชทานแนวพระราชดำริในการบำบัดน้ำเสีย ด้วยการประดิษฐ์เครื่องกลเติมอากาศเพื่อช่วยบำบัดน้ำเสียให้กลายเป็นน้ำคุณภาพดี ที่รู้จักกันในนาม “กักหันน้ำชัยพัฒนา”

ทุกวันนี้ เราจะเห็นกักหันน้ำชัยพัฒนาตั้งอยู่ตามแหล่งน้ำน้อยใหญ่ทั่วประเทศที่กำลังทำหน้าที่เปลี่ยนน้ำเสียให้กลายเป็นน้ำที่ใสสะอาดขึ้น ช่วยทำให้ความเป็นอยู่ของประชาชนในบริเวณริมแหล่งน้ำต่าง ๆ ดีขึ้น เมื่อสภาพแวดล้อมฟื้นคืนย่อมส่งผลต่อคุณภาพชีวิตของคนที่อยู่ร่วมกับธรรมชาติให้กลับมาคุณภาพชีวิตที่ดีและปลอดภัยมากขึ้น

“หากคุณจับต้นชนปลายไม่ถูก”

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

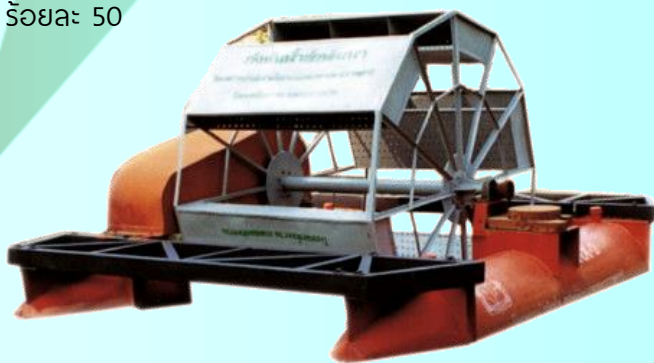


Highlight
Issues

กังหันน้ำชัยพัฒนา นวัตกรรมรางวัลเหรียญทองระดับโลก

ความเดือดร้อนหนึ่งของประชาชนในประเทศไทย
ทั้งในเขตพื้นที่กรุงเทพมหานคร ปริมณฑล และต่างจังหวัด
นั่นคือ น้ำในแหล่งพื้นที่ธรรมชาติตามห้วย หนอง คลอง
บึงต่าง ๆ มีสภาพเน่าเสียส่งกลิ่นเหม็น และไม่สามารถใช้
ประหยชนได้ พระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช
รัชกาลที่ 9 ได้ทรงเสด็จพระราชดำเนินทอดพระเนตรสภาพ
น้ำเน่าเสียในพื้นที่หลายแห่ง อีกทั้งยังทรงห่วงใยใน
ความเดือดร้อนทุกข์ยากนี้ จึงทรงพระราชทานพระราชดำริ
เกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาน้ำเน่าเสีย

โดยในช่วงแรกระหว่างปี พ.ศ. 2527-2530 พระองค์
ทรงแนะนำให้ใช้น้ำคุณภาพดี ช่วยบรรเทาน้ำเสีย และวิธี
กรองน้ำเสียด้วยผักตบชวาและพืชน้ำต่าง ๆ ซึ่งสามารถ
ช่วยแก้ไขปัญหาน้ำได้ผลในระดับหนึ่ง ทรงรับสั่งว่า
“ผักตบชวาเนี่ย มันกินสิ่งโสโครก” การบำบัดด้วยวิธี
ธรรมชาตินี้สามารถลดความเน่าเสียของน้ำได้เฉลี่ย
ร้อยละ 50



ต่อมาในปี พ.ศ. 2531 สภาพน้ำมีแนวโน้มของ
ความเน่าเสียรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้การใช้วิธีการ
เดิมไม่สามารถบรรเทาได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่าที่ควร
จำเป็นต้องปรับเปลี่ยนวิธีการ และนำเครื่องเติมอากาศ
มาช่วยให้จุลินทรีย์ย่อยสลายสิ่งสกปรกในน้ำ พระองค์จึง
ทรงพระราชทานรูปแบบและพระราชดำริว่า “การแก้ไข
ปัญหาน้ำเสีย โดยเติมออกซิเจนในน้ำมี 2 วิธี คือ วิธีแรก
ใช้อากาศอัดเข้าไปตามท่อ เป่าลงไปใต้ผิวน้ำแบบกระจาย
ฟอง วิธีที่สอง น่าจะกระทำได้โดยกังหันวิดน้ำ โดยการ
วิดน้ำขึ้นไปบนผิวน้ำ แล้วปล่อยให้ตกลงไปยังผิวน้ำ
ตามเดิม”

พระองค์ทรงมีพระราชดำริให้ประดิษฐ์เครื่องกล
เติมอากาศ หรือ กังหันน้ำ ตามวิธีที่สองขึ้นให้เป็นแบบ
ประหยัดค่าใช้จ่าย และสามารถผลิตได้เองในประเทศ
เรียกว่า “แบบไทยทำไทยใช้” โดยทรงชี้แนวทางจาก
“หลุก” ซึ่งเป็นอุปกรณ์วิดน้ำเข้านาภูมิปัญญาชาวบ้าน
มาเป็นจุดคิดค้นเบื้องต้น โดยกังหันน้ำดังกล่าวจะหมุนช้า
ด้วยกำลังมอเตอร์ไฟฟ้าขนาดเล็กไม่เกิน 2 แรงม้า หรือ
อาจใช้พลังน้ำไหลก็ได้ โดยกรมชลประทานรับสนอง
พระราชดำริในการศึกษาและสร้างต้นแบบ ซึ่งดัดแปลง
เครื่องสูบน้ำพลังน้ำจาก “กังหันน้ำสูบน้ำทุ่นลอย”
เปลี่ยนเป็น “กังหันน้ำชัยพัฒนา”



ต้นแบบกังหันน้ำเริ่มทดลองติดตั้งครั้งแรกที่โรงพยาบาลพระมงกุฎเกล้าและวัดบวรนิเวศวิหาร เพื่อใช้ในกิจกรรมบำบัดน้ำเสีย และทำการศึกษาวิจัยและพัฒนาระบบบำบัดน้ำเสียให้มีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น กังหันน้ำชัยพัฒนามีคุณสมบัติเป็นแบบเติมอากาศที่พวน้ำหมุนช้าแบบทุ่นลอย สามารถถ่ายเทออกซิเจนได้สูงถึง 1.2 กิโลกรัมของออกซิเจนต่อแรงม้าต่อชั่วโมง รวมทั้งยังใช้ในการปรับปรุงคุณภาพน้ำได้อย่างอเนกประสงค์ เหมาะสมกับแหล่งน้ำที่มีความลึกมากกว่า 1 เมตร และมีความกว้างมากกว่า 3 เมตร ทั้งสระขุด หนอง คลอง บึง ลำห้วย ฯลฯ

โครงการนี้สามารถช่วยเหลือประชาชนได้เป็นผลดี เนื่องจากกระบวนการต่าง ๆ สามารถช่วยลดมลภาวะที่เกิดจากน้ำเน่าเสีย ทำให้ความเป็นอยู่ของประชาชนในบริเวณริมแหล่งน้ำในพื้นที่ต่าง ๆ ดีขึ้น ช่วยทำให้น้ำใสสะอาดขึ้น ลดกลิ่นเหม็นได้มาก และเพิ่มปริมาณออกซิเจนในน้ำมากขึ้น บรรดาสัตว์น้ำ เช่น เต่า ตะพาบน้ำ และปลา รวมถึงพืชน้ำต่าง ๆ สามารถอยู่อาศัยได้อย่างปลอดภัย อีกทั้งยังช่วยบำบัดค่าความสกปรกต่าง ๆ ให้ลดต่ำลงได้ตามเกณฑ์มาตรฐานที่กำหนด และเนื่องจากกังหันน้ำชัยพัฒนาใช้เทคโนโลยีแบบเรียบง่ายที่สามารถแก้ไขและปรับปรุงคุณภาพน้ำให้ดีขึ้น จึงเป็นที่ยอมรับในประสิทธิภาพของการบำบัดน้ำเสียทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยผลที่ได้รับนั้นมีความสำคัญต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์อย่างแท้จริง

กังหันน้ำชัยพัฒนา เป็นผลิตผลจากพระอัจฉริยภาพและพระปรีชาสามารถของพระองค์ท่าน เป็นนวัตกรรมที่ประสบผลสำเร็จเป็นอย่างมาก สภาวิจัยแห่งชาติจึงได้ขอพระราชทานกฤษฎีกา ถวายรางวัลชนะเลิศ ผลงานคิดค้นสิ่งประดิษฐ์ที่เป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติ ประจำปี พ.ศ. 2536 ตลอดจนยังได้รับ รางวัลเหรียญทองจาก The Belgian Chamber of Inventor องค์การทางด้านนวัตกรรมอันเก่าแก่ของประเทศเบลเยียม ในงาน Brussels Eureka 2000 ซึ่งเป็นงานแสดงสิ่งประดิษฐ์โลก วิทยาศาสตร์ ณ กรุงบรัสเซลส์ ประเทศเบลเยียม



นอกจากนั้น กังหันน้ำชัยพัฒนาได้ยื่นขอรับสิทธิบัตร และกรมทรัพย์สินทางปัญญาได้กฤษฎีกา ถวายสิทธิบัตร เลขที่ 3127 ในพระปรมาภิไธย เมื่อวันที่ 2 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2536 จึงนับว่าเป็นสิทธิบัตรในพระปรมาภิไธยของพระมหากษัตริย์พระองค์แรกของไทย และครั้งแรกของโลก ดังนั้น ทางราชการจึงถือเอาวันที่ 2 กุมภาพันธ์ของทุกปี เป็นวันนักประดิษฐ์ เพื่อสดุดีพระเกียรติคุณนับแต่นั้นมา



ข้อมูลอ้างอิง : http://www.tpa.or.th/publisher/pdfFileDownload5/qm182_p018-22.pdf,
<http://www.chaipat.or.th>, <http://www.weloveroyalty.com>
 ภาพจาก :
<https://nutchicha.files.wordpress.com/2014/06/e0b881e0b8b1e0b887e0b88abe0b8b1e0b899e0b899e0b989e0b8b3.jpg>
http://images.thaiza.com/12/h2_20150414184517.jpg
<http://www.chaipat.or.th/images/stories/aerator/a06.jpg>
https://lh3.ggpht.com/YFVGmLazrV75AQVZAc_Vs6OZ6b5i-YONvFDUCJzfYT_FlqApqf3WhTeA5kRU-USE-g-h900
<https://thaipbs-program.s3-ap-southeast-1.amazonaws.com/content/images/video/1/BZ/An/1BZAnoaypXWg-default.jpg>



1. งานบัญชีรายการวัตถุดิบ

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

2. งานค้าประกันวัตถุดิบ

- 2.1 งานขอผ่อนผันใช้ธนาคารค้ำประกันวัตถุดิบ

3. งานส่งปล่อยวัตถุดิบ

- 3.1 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบปกติ
- 3.2 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบคืนอากร
- 3.3 งานส่งปล่อยวัตถุดิบแบบถอนการใช้ธนาคารค้ำประกัน

4. งานตัดบัญชีวัตถุดิบ

- 4.1 งานขอตัดบัญชีวัตถุดิบ
- 4.2 งานขอปรับยอดวัตถุดิบ



0 2936 1429 ต่อ 314 - 315

e-mail: counterservice@ic.or.th

www.ic.or.th

ความคืบหน้า งานตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสาร ด้วยระบบ RMTS-2011



กฤตยา วัชยดิษฐ์
kittayad@ic.or.th

สวัสดิ์ค๊ะ IC Focus ฉบับนี้ จะขอเริ่มด้วยข้อมูลด้านงานตัดบัญชีวัตถุประสงค์ ซึ่งเป็นที่ทราบกันดีแล้วว่า เป้าหมายต่อไปของงานสิทธิและประโยชน์ด้านวัตถุประสงค์ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) คือการให้บริการตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสาร ซึ่งในปี 2559 ที่ผ่านมา สมาคมได้มีการจัดกิจกรรมเพื่อเตรียมความพร้อมในการจัดทำข้อมูลเพื่อตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสาร และประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่าง ๆ มาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2560 นี้ ผู้ให้บริการทุกท่านจะต้องย้อนกลับมาดูแล้วว่า ที่ผ่านมามีการตัดบัญชีวัตถุประสงค์กับสมาคมไหน “เราปฏิบัติกันอย่างไร” และเมื่อเทียบกับวิธีการตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสารแล้ว “เราจะได้ประโยชน์อะไรเพิ่มขึ้น”

การตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสารในระยะแรกนี้ จะให้บริการเฉพาะการส่งออกทางตรง (ใช้ใบขนสินค้าขาออก) เท่านั้น ส่วนการตัดบัญชีขาอ้อม (ใช้เอกสารการโอนสิทธิ Report V) ยังคงปฏิบัติแบบมีเอกสารเช่นเดิม เราจะมาทบทวนกันอีกครั้งนะคะ เพื่อให้ทุกท่านได้ทราบถึงประโยชน์การตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสาร

การตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบมีเอกสาร (สำหรับการส่งออกทั้งทางตรงและทางอ้อม)	การตัดบัญชีวัตถุประสงค์แบบไร้เอกสาร (สำหรับการส่งออกทางตรงเท่านั้น)
<ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1.1 หนังสือบริษัทเรื่องขอตัดบัญชีวัตถุประสงค์ 1.2 หลักฐานการส่งออก (ใบขนสินค้าขาออก หรือ เอกสารการโอนสิทธิ (Report V)) 1.3 สำเนาอินวอยซ์ขาออก 2. ไฟล์ข้อมูลการตัดบัญชีวัตถุประสงค์ <ol style="list-style-type: none"> 2.1 BIRTEXP 2.2 BIRTEXL 2.3 BIRTVEN (ถ้ามี) 3. ขั้นตอนการทำงาน <ol style="list-style-type: none"> 3.1 ส่งไฟล์ข้อมูลผ่านระบบ IC Online 3.2 ส่งเอกสารในข้อที่ 1 ที่หน้าเคาน์เตอร์ตัดบัญชีวัตถุประสงค์ 3.3 พนักงานสมาคมตรวจสอบข้อมูลด้วยระบบ และพิมพ์รายงาน 3.4 พนักงานสมาคมตรวจรายงานเทียบกับหลักฐานการส่งออก หากข้อมูลไม่ถูกต้องจะส่งคืนบริษัท 3.5 ข้อมูลถูกต้อง ส่งเจ้าหน้าที่ สกก.พิจารณา ลงนามอนุมัติ 3.6 บันทึกผลการอนุมัติ ส่งคืนบริษัท 	<ol style="list-style-type: none"> 1. เอกสารประกอบด้วย <ol style="list-style-type: none"> 1.1 หนังสือบริษัทเรื่องขอตัดบัญชีวัตถุประสงค์ (ซึ่งจะใช้ในระยะแรก) 2. ไฟล์ข้อมูลการตัดบัญชีวัตถุประสงค์ <ol style="list-style-type: none"> 2.1 BIRTEXP 2.2 BIRTEXL 2.3 BIRTVEN (ถ้ามี) 3. ขั้นตอนการทำงาน <ol style="list-style-type: none"> 3.1 ส่งไฟล์ข้อมูลผ่านระบบ IC Online 3.2 ส่งเอกสารในข้อที่ 1 ที่หน้าเคาน์เตอร์ตัดบัญชีวัตถุประสงค์ หรือผ่าน e-mail: expcenter@ic.or.th 3.3 พนักงานสมาคมตรวจสอบข้อมูลด้วยระบบและพิมพ์รายงาน โดยในรายงานจะมีเครื่องหมายถูกต้อง (✓) อยู่ท้ายรายการ 3.4 ส่งเจ้าหน้าที่ สกก. พิจารณาลงนามอนุมัติ 3.5 บันทึกผลการอนุมัติ ส่งคืนบริษัท

**การตัดบัญชีวัตถุดิบแบบมีเอกสาร
(สำหรับการส่งออกทั้งทางตรงและทางอ้อม)**

**การตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร
(สำหรับการส่งออกทางตรงเท่านั้น)**

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ข้อมูลการส่งออกถูกต้องตรงกับสูตรการผลิตที่ได้รับอนุมัติจาก สกท. โดยการตรวจสอบพนักงานสมาคมและการพิจารณาของเจ้าหน้าที่ สกท.

5. อัตราค่าบริการคิดตามขั้นบันได

- 1-1,000 ฉบับ ค่าบริการ 40 บาท
- 1,001 ฉบับขึ้นไป ค่าบริการ 30 บาท

4. ประโยชน์ที่ได้รับ

4.1 ข้อมูลการส่งออกถูกต้องตรงกับสูตรการผลิตที่ได้รับอนุมัติจาก สกท.

4.2 สะดวก รวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงาน

- ไม่ต้องเตรียมหลักฐานการส่งออก
- ไม่ต้องเดินทางมาที่สมาคม
- พนักงานสมาคมไม่ต้องตรวจรายงานเกี่ยวกับหลักฐานการส่งออก

4.3 ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

5. อัตราค่าบริการคิดตามขั้นบันได

- 1-1,000 ฉบับ ค่าบริการ 40 บาท
- 1,001 ฉบับขึ้นไป ค่าบริการ 30 บาท

จากตารางข้างต้นจะเห็นว่า ผู้ใช้บริการจะได้รับความสะดวก รวดเร็ว ถูกต้องแม่นยำ และประหยัดค่าใช้จ่ายมากยิ่งขึ้นสำหรับการตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร แล้วทำอย่างไรผู้ให้บริการทุกท่านจึงจะเข้าสู่ระบบไร้เอกสารได้อย่างเต็มรูปแบบ

วิธีการง่าย ๆ อย่างที่สมาคมได้เคยนำเสนอไปแล้ว โดยขอให้ทุกท่านกลับไปดูข้อมูลการส่งออกของบริษัทของท่านว่า ปัจจุบันข้อมูลการส่งออกที่บริษัทได้รับจากกรมศุลกากรนั้น มีความถูกต้องตรงกับที่บริษัทขออนุมัติชื่อสูตรการผลิตไว้กับบีไอเอหรือไม่ และมีความครบถ้วนตามรูปแบบที่สมาคมกำหนดแล้วหรือยัง ซึ่งสิ่งที่ระบบการตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสารต้องการมีดังนี้

ลำดับ	ชื่อภาษาไทย	ชื่ออังกฤษ
1.	เลขที่ใบขนสินค้าขาออก	Declaration No.
2.	วันที่รับบรรจุ	Load Date
3.	ชื่อรุ่น	Product Code
4.	ชื่อผลิตภัณฑ์	English Description of Goods
5.	ปริมาณที่ส่งออก	Quantity
6.	หน่วย	Unit
7.	เลขที่บัตรส่งเสริม	BOI License

ที่มาของข้อมูลข้างต้นนี้ บริษัท หรือ Shipping ในฐานะผู้จัดทำข้อมูลการส่งออกนั้น จะต้องจัดทำข้อมูลใบขนสินค้าขาออกให้ถูกต้องตามรูปแบบที่กำหนด และตรงกับชื่อสูตรการผลิตที่ขออนุมัติไว้กับสำนักงาน BOI โดยมีวิธีปฏิบัติในสาระสำคัญอยู่ 2 กรณี

1. หากบริษัทส่งออกก่อนขออนุมัติสูตรการผลิตกับสำนักงาน BOI บริษัทจะต้องขออนุมัติชื่อสูตรการผลิต ชื่อผลิตภัณฑ์ และหน่วยส่งออกให้ตรงกับข้อมูลใบขนสินค้าขาออก

2. หากบริษัทขออนุมัติสูตรการผลิตก่อนส่งออก เมื่อทำการส่งออกจะต้องระบุชื่อสูตรการผลิต ชื่อผลิตภัณฑ์ และหน่วยส่งออกในใบขนสินค้าขาออกให้ตรงกับชื่อสูตรการผลิตที่ได้รับอนุมัติจากสำนักงาน BOI

เพียงเท่านั้น ก็สามารถเข้าสู่ระบบไร้เอกสารได้แล้ว แต่หากข้อมูลทั้งสองส่วนไม่ตรงกัน นั้นหมายความว่า ข้อมูลการส่งออกในครั้งนี้อาจไม่สามารถตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสารได้ จึงขอฝากให้ทุกท่านศึกษาและเรียนรู้รายละเอียดอื่น ๆ เพิ่มเติม เพื่อให้เราสามารถก้าวไปสู่การตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสารได้เร็วขึ้น หรือหากท่านมีข้อสงสัยต้องการข้อมูลเพิ่มเติม หรือต้องการขอคำปรึกษาแนะนำกับทีมงาน สามารถติดต่อได้ที่ แผนกบริการตัดบัญชีวัตถุดิบโดยตรง และสามารถติดตามข้อมูลข่าวสารเพิ่มเติมได้จาก ICN และที่ www.ic.or.th

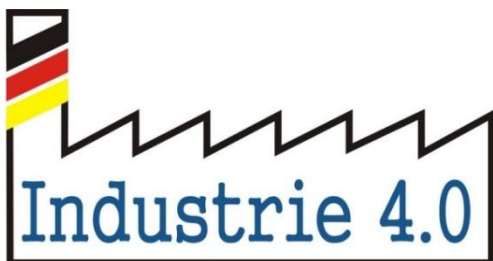


เจาะลึก อุตสาหกรรม 4.0 ในเยอรมัน

จ้่าลักษณ์ ขุนพลแก้ว
chamluck@gmail.com

3M Management
Manpower
Marketing

ประเทศสหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี ได้ชื่อว่าเป็นต้นกำเนิดของแนวคิด “อุตสาหกรรม 4.0 (Industrie 4.0 ในภาษาเยอรมัน)” คิดค้นขึ้นโดยภาคเอกชนของเยอรมัน และได้รับการกล่าวถึงครั้งแรกในงาน Hannover Messe เมื่อปี พ.ศ. 2554 ภายหลังรัฐบาลได้นำไปบรรจุไว้ในแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาอุตสาหกรรมของชาติ ที่เรียกว่า “High-Tech Strategy 2020” โดยมีการวิจัยพัฒนาออกแบบแพลตฟอร์มเพื่อการเปลี่ยนผ่านจาก 3.0 สู่ 4.0 และสร้างเกณฑ์การประเมินสภาพความพร้อมของอุตสาหกรรม แบ่งออกเป็น 6 หมวด (และแยกย่อยลงไปในรายละเอียด 18 ด้าน) ได้แก่ หมวดกลยุทธ์และโครงสร้างองค์กรในยุคดิจิทัล (Strategy and Organization) หมวดโรงงานทันสมัยที่ใช้ระบบอัตโนมัติเชื่อมต่อถึงกัน (Smart Factory) หมวดการดำเนินการที่ยืดหยุ่นและควบคุมได้ง่าย (Smart Operations) หมวดผลิตภัณฑ์ที่มีความสามารถในการระบุตัวตน (Smart Products) หมวดการบริการที่เชื่อมโยงข้อมูล สืบค้น และใช้ประโยชน์ได้ (Data-Driven Services) หมวดพนักงานที่มีทักษะความสามารถใหม่ (Employees) รายละเอียดดังนี้



หมวด 1 Strategy and Organization เป็นการประเมินภาพรวมและกลยุทธ์ขององค์กรว่า มีแผนกลยุทธ์และการลงทุนทางด้านเทคโนโลยีดิจิทัลในการผลิต ทั้งในแง่กระบวนการและการพัฒนาผลิตภัณฑ์มากขึ้นเพียงใด โดยลงลึกไปถึงโมเดลธุรกิจ เทคโนโลยีดิจิทัลที่มีการใช้งาน ระบบการประมวลผลข้อมูลเพื่อการชีวิต และการสร้างนวัตกรรม แบ่งเป็น 3 ด้าน (1) Business Model and Strategy (2) Investments และ (3) Innovation Management

หมวด 2 Smart Factory โครงสร้างพื้นฐานของโรงงาน ไม่ใช่เพียงแค่การใช้เครื่องจักรอัตโนมัติเท่านั้น หากแต่ระบบการผลิต ระบบการขนส่ง และกระบวนการในแต่ละขั้นตอน มีความสามารถไม่ต่างจากคอมพิวเตอร์ที่สามารถทำงานเชื่อมประสานกัน และยังสามารถเชื่อมโยงไปยังโรงงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยมีการรักษาความปลอดภัยเป็นอย่างดี แบ่งเป็น 4 ด้าน (4) Digital Modeling (5) Equipment Infrastructure (6) Data Usage และ (7) IT Systems

หมวด 3 Smart Operations การดำเนินงานตลอดจนการบริหารงานในส่วนต่าง ๆ ผ่านช่องทางทางสื่อสารแบบไร้สายและออนไลน์ สามารถสั่งการและควบคุมทั้งระยะใกล้ ระยะไกล รวมศูนย์ หรือกระจายความรับผิดชอบ อีกทั้งมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศระหว่างแผนก/ฝ่ายต่าง ๆ แบ่งเป็น 4 ด้าน (8) Cloud Usage (9) IT Security (10) Autonomous Processes และ (11) Information Sharing

หมวด 4 Smart Products วัตถุประสงค์ สินค้าระหว่างกระบวนการผลิต ตลอดจนสินค้าสำเร็จรูป มีการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการระบุตัวตน สามารถสอบย้อนกลับไปถึงข้อมูลสภาพและเงื่อนไขในการผลิตได้ง่าย และวิเคราะห์ไปถึงข้อมูลต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ เป็นการเชื่อมโยงผู้บริโภคกับผู้ผลิต แบ่งเป็น 2 ด้าน (12) Data Analytics in Usage Phase และ (13) ICT Add-On Functionality

หมวด 5 Data-Driven Services เป็นการเชื่อมโยงและใช้ข้อมูลเพื่อการตลาด การขาย และการบริการหลังการขาย แบ่งออกเป็น 3 ด้าน (14) Share of Data Used (15) Share of Revenues และ (16) Data-Driven Services

หมวด 6 Employees การพัฒนาบุคลากร ให้มีความพร้อมในการทำงานยุคอุตสาหกรรม 4.0 ทั้งทัศนคติ ความรู้ และทักษะความสามารถ ซึ่งจะต้องได้รับการยกระดับไปพร้อมกับระบบอื่น ๆ แบ่งออกเป็น 2 ด้าน (17) Skill Acquisition และ (18) Employee Skill Sets

SMEs ที่ประเมินตนเองตามเกณฑ์ดังกล่าวแล้ว จะรู้ว่าองค์กรของตนเองอยู่ในระดับใดในภาพรวม และระดับใดในแต่ละหมวด

เกณฑ์พื้นฐานในการประเมินศักยภาพและความพร้อมอุตสาหกรรม 4.0 นี้ ยังได้มีการนำมาใช้สำรวจสภาพโรงงานอุตสาหกรรมในเยอรมัน เพื่อให้ทราบสถานะที่แท้จริง และได้รู้ข้อมูลเชิงโครงสร้างในภาพรวม เพื่อจะได้นำไปกำหนดเป็นแผนงาน และมาตรการความช่วยเหลือในช่วงเปลี่ยนผ่านได้อย่างถูกต้องแม่นยำมากขึ้น เพราะเชื่อว่าทุกโรงงานอุตสาหกรรมในเยอรมันจะมีความทันสมัยหรืออยู่ในระดับ 4.0 กันเสียทั้งหมด หากส่วนใหญ่ยังคงอยู่ในระดับ 3.0 และมีจำนวนหนึ่งยังอยู่ในระดับ 2.0 โดยเฉพาะในกลุ่มธุรกิจครอบครัวที่เรียกว่า Mittelstand ซึ่งถือว่าเป็นกลุ่มอุตสาหกรรมเก่าแก่ เป็นรากฐานสำคัญที่ขนาดไม่ใหญ่แต่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง มีศักยภาพและความสามารถในการผลิตและส่งออกทั่วโลก แต่ต้องการเงินทุนและความรู้ในเทคโนโลยีสมัยใหม่เพื่อการยกระดับกระบวนการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ต่อไปในระยะยาว

ทุกภาคส่วนในเยอรมันเห็นพ้องตรงกันว่า Industry 4.0 จะเป็นโอกาสสำคัญที่จะนำมาสู่การยกระดับความสามารถในการแข่งขันใหม่ของทศวรรษหน้า โดยเชื่อมโยงโลกของการผลิตจริง (Physical Production System) กับโลกเสมือนที่ขับเคลื่อนด้วยดิจิทัล (Cyber-Space) กลายเป็นโลกการผลิตแบบใหม่ที่เครื่องจักรในกระบวนการผลิตไม่ต่างจากคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ตโฟน ซึ่งเชื่อมต่อและสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลสารสนเทศระหว่างกันได้ (Connected Factory) อีกทั้งสามารถประมวลผลข้อมูลคำสั่งนำไปสู่การผลิตแบบอัตโนมัติ ลดช่องว่าง และทำงานได้อย่างรวดเร็วมากขึ้น และยังสามารถติดตามตรวจสอบสถานะของการผลิตได้จากที่ใดก็ได้ในโลกแบบทันทีทันใด (Real-Time)



ที่สำคัญคือ นโยบายระดับชาตินี้ไม่ได้ขับเคลื่อนหรือผลักดันจากรัฐบาลฝั่งเดียวโดยลำพัง หากแต่มีความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดจากทั้งฝั่งผู้ประกอบการโรงงานอุตสาหกรรม สถาบันวิจัย (อาทิ Fraunhofer-Gesellschaft) บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเทคโนโลยีชั้นนำ (อาทิ Siemens FESTO ABB Bosch และ Osram เป็นต้น) และสมาคมวิชาชีพต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง อาทิ สมาคมเทคโนโลยีไฟฟ้าและสารสนเทศ (Association for Electrical, Electronic and Information Technology - VDE) สมาคมเครื่องจักรกล (The Mechanical Engineering Industry Association - VDMA) สมาคมผู้ผลิตสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (The German Electrical and Electronic Manufacturers' Association - ZVEI) และสมาคมด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร (Federation Association for Information Technology, Telecommunication and New Media - Bitkom)

การสำรวจภายใต้โมเดลนี้ ได้แยกแยะระดับความพร้อมตามเกณฑ์การประเมินทั้ง 6 หมวด ของโรงงานที่ตอบแบบสำรวจ ออกเป็น 6 ระดับ (ระดับ 0 - 5) ได้แก่ ระดับ 0 Outsider และ ระดับ 1 Beginner รวมทั้งสองระดับ เรียกว่า อยู่ในขั้นเริ่มต้น (Newcomers) ระดับ 2 Intermediate เรียกว่า อยู่ในขั้นการเรียนรู้และทดลอง (Learners) ระดับ 3 Experienced ระดับ 4 Expert และระดับ 5 Top Performer ทั้ง 3 ระดับรวมเรียกว่าอยู่ในขั้นผู้นำ (Leaders) ซึ่งสิ่งที่จะต้องลงทุนหรือดำเนินการ (Action to be Taken) ในแต่ละขั้นจะแตกต่างกันไป

จากผลสำรวจในภาพรวมเมื่อปี 2015 พบว่า ร้อยละ 38.9 อยู่ในระดับ 0 ร้อยละ 37.6 อยู่ในระดับ 1 ร้อยละ 17.9 อยู่ในระดับ 2 หรือประมาณร้อยละ 90 ของบริษัทที่ถูกสำรวจยังอยู่ในขั้นเริ่มต้นที่จะเข้าสู่ระบบการผลิตแบบ 4.0 ในขณะที่มีเพียงร้อยละ 4.6 อยู่ในระดับ 3 (อยู่ระหว่างดำเนินการ) และมีร้อยละ 1.0 อยู่ในระดับ 4 (ดำเนินการเป็นผลแล้ว) และยังไม่มียกระดับ 5 นั้นแสดงว่า ส่วนใหญ่ที่สำรวจนั้นอยู่ในระบบการผลิตยุค Industry 3.0 ซึ่งถ้าหันมามองในประเทศไทย อาจจะยังไม่มี การสำรวจอย่างเป็นทางการ แต่มีการคาดการณ์กันว่า อาจมีสูงถึงร้อยละ 80 ที่ยังอยู่ในระบบการผลิตยุค 2.0 และที่เหลืออยู่ในการผลิตยุค 3.0 ดังนั้นแผนงานและมาตรการในช่วงแรกของประเทศไทย อาจจะต่างจากเยอรมัน ถ้าจัดทำเป็นแผนชาติ (Master Plan) แบบ 15 ปี อาจจะแบ่งเป็น 3 ช่วง (ช่วงละ 5 ปี) คือ 5 ปีแรก มุ่งเน้นการยกระดับอุตสาหกรรม 2.0 (ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุดของประเทศ) ไปสู่ 3.0 ก่อนจำนวนหนึ่ง และดำเนินการวิจัยและพัฒนา ระบบการผลิตต้นแบบ 4.0 ที่เหมาะสมกับประเทศไทยควบคู่ไปพร้อมกัน

จากนั้นในระยะ 5 ปีที่สอง จึงทำการขยายผลในกลุ่มอุตสาหกรรม 2.0 ที่ยังหลงเหลืออยู่ และนำองค์ความรู้จากโรงงานต้นแบบ 4.0 มาทดลองในโรงงานที่อยู่ในระดับ 3.0 โดยในระยะ 5 ปีสุดท้ายของแผน จะเก็บตกโรงงาน 2.0 ที่ยังเหลืออยู่ และขยายผลการยกระดับโรงงาน 3.0 เป็น 4.0 ให้มากขึ้น เชื่อว่า ถ้าทำงานอย่างจริงจัง มีการร่วมมือกันจากทั้งภาครัฐ และเอกชนแบบที่รัฐบาลเรียกว่า “ประชารัฐ” เมื่อถึงปี ค.ศ. 2020 หรือในอีก 14 ปีข้างหน้า น่าจะมีโรงงานที่ผลิตด้วยระบบ 4.0 จากเดิมที่ยังไม่มีในปัจจุบันเพิ่มขึ้นแล้วแต่ว่ารัฐบาลจะตั้งเป้าหมายไว้ที่เท่าไร เช่น มีโรงงาน 4.0 ร้อยละ 20 จากที่ปัจจุบันยังไม่มี และโรงงานที่เหลือส่วนใหญ่ขยับจาก 2.0 มาเป็น 3.0 แล้วมากกว่าครึ่ง เป็นต้น



เชื่อว่าถ้ามีแผนยุทธศาสตร์ที่ชัดเจน มีความร่วมมืออย่างใกล้ชิด ดำเนินการอย่างจริงจังและต่อเนื่อง มีงบประมาณและความช่วยเหลือเข้ามาส่งเสริมและสนับสนุนในทุกด้าน ความสามารถในการแข่งขันและผลิตภาพของไทยจะสูงขึ้นอย่างแน่นอน มีคนถามว่า “ถ้าจะดูตัวอย่างที่เป็นรูปธรรมและมีความชัดเจนในเอเชีย จะดูได้จากที่ไหน” มีโอกาสจะมาเล่าให้ได้อ่านกันครับ

ภาพจาก : <http://www.semi40.eu/files/semi40/isometric/technologies.png>
<https://www.gtai.de/GTAI/Content/EN/Meta/Press/Markets/Markets-germany/2016/Issue-2016-03/Bilder/digitization.jpg?v=4>

สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

วิธีขอเปิดดำเนินการ สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

วันเสาร์ที่ 25 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ



IC Talk'60

สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วม
สัมมนา IC Talk'60 ครั้งที่ 1

PANDORA

LOGISTICS ONE
Your GMS Logistics Partner

Supported by:

IRPC
บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)



15th SME Development Bank
ธนาคารเพื่อการพาณิชย์
53 ปีแห่งการพิทักษ์ SMEs

BEM
BANGKOK EXPRESSWAY AND METRO



การวางแผนงานการขาย

วันศุกร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 13.00-16.30 น. ห้องกินรี 1 โรงแรมอมารี ดอนเมือง



หลายองค์กรมีการวางแผนทางการตลาดประจำปีเป็นอย่างดี และมีกิจกรรมครบทุกด้านเพื่อส่งเสริมให้ตราสินค้าเป็นที่รู้จัก และยอมรับสำหรับผู้บริโภคหรือให้ดูดีในสายตาผู้บริโภค แต่ปัญหาหลักประการหนึ่ง คือ การปฏิบัติต้องเป็นทีมขายในการดำเนินแผนการตลาด โดยปรกติแผนงานขายก็มีการวางกันทุกปี และดำเนินการวางแผนก่อนขึ้นปีงบประมาณทุกปี และการวางแผนนี้เอง ในบางครั้งก็ไม่ได้นำแผนการตลาดมาเป็นปัจจัยในการวางแผนการขาย ดังนั้นเราจำเป็นต้องวางแผนการขายให้สอดคล้องกับแผนการตลาดประจำปี เพื่อให้บริษัทสามารถบรรลุยอดขายและทำให้ตราสินค้าเป็นที่ยอมรับ และอยู่ในใจของผู้บริโภค

หัวข้อการบรรยาย

เหมาะสำหรับ

- หลักเกณฑ์ในการพิจารณาทำแผนการขาย
- ขั้นตอนในการวางแผนการขาย
- ความเชื่อมโยงระหว่างแผนการตลาดและแผนการขาย

พนักงานการตลาด พนักงานเทรดมาร์เก็ตติ้ง หรือพนักงานส่งเสริมการขาย และผู้ที่ต้องการนำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาองค์กร

***อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม



วิทยากร

คุณสัมฤทธิ์ ลู่วิระพันธ์

ที่ปรึกษาอิสระทางการขายและการฝึกอบรม
ผู้มีประสบการณ์ในการบริหารงานขายมากกว่า 30 ปี อาทิ
ไทยเบฟ บมจ., พรอคเตอร์ แอนด์ แกมมเบอร์ บจก. เป็นต้น

ค่าธรรมเนียม
การอบรม

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



สมัครและชำระเงิน **5** ท่าน

FREE

BOI Promoted Companies Directory 2014-2015

มูลค่า 800 บาท

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แพนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

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

✉ โปรดกรอกแบบตอบรับส่งกลับไปที่ โทรสาร 0 2936 1441-2

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

วางแผน งานขาย



นัฐพงษ์ วัฒนไทยสวัสดิ์
nuttapongw@ic.or.th

“นักขาย” กลายเป็นอาชีพที่คนรุ่นใหม่ในยุคสังคมออนไลน์เลือกทำมาเป็นลำดับต้น ๆ เพราะการขายทำให้เราเป็นนายของตัวเอง อีกทั้งวิธีการก็แสนง่ายเพราะผู้ซื้อและผู้ขายต่างพบเจอกันได้ด้วยระบบโซเชียลที่มีความรวดเร็วและทันสมัย ทั้ง Web Site, Line, Facebook, Instagram และเหนือสิ่งอื่นใด คือ ช่องทางการชำระเงินหรือส่งของก็ง่ายไม่จำเป็นต้องลงทุนทำหน้าบ้านหน้าร้านให้สิ้นเปลืองงบประมาณ “ซื้อง่ายขายคล่อง” จึงเป็นอาชีพที่คนต่างจับจองในยุค พ.ศ. นี้

การทำงานใด ๆ ก็ตาม สิ่งสำคัญที่สุดนั่นคือ ต้องมีการเตรียมการวางแผนงานเอาไว้ล่วงหน้า “งานขายเองก็เช่นกัน” นักขายที่ดีจะต้องรู้จักวางแผนการขาย เพื่อให้ภารกิจพิชิตใจลูกค้า เพิ่มกำไรและยอดรายรับ ให้ปรับและเติบโตสูงขึ้น นักขายที่ดีจะต้องมีการ “ตั้งเป้า” การกำหนดเป้าหมายนั้นจะช่วยให้เราวางแผนการเดินทางให้บรรลุถึงจุดหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ เป้าหมายที่ดีจะต้องมีความชัดเจน เข้าใจง่าย เป็นรูปธรรม สามารถวัดผลได้ เป็นจริงได้ มีความสมเหตุสมผล และมีกรอบเวลาที่แน่นอน ที่สำคัญคือ “เป้าหมายนั้นจะต้องยิ่งใหญ่และท้าทาย”

สิ่งสำคัญที่สุดที่จะต้องพิจารณาในการวางแผน คือ การจัดเตรียมข้อมูลให้ครบถ้วน ข้อมูลที่ว่านี้ อาทิ รายละเอียดเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ แต่จะต้องเป็นข้อมูลที่น่าเชื่อถือ ซึ่งในที่นี้อาจหมายถึง ประวัติการขายของสินค้าหรือบริการ และแผนงานต่าง ๆ ของบริษัท เช่น การออกสินค้าใหม่ การยกเลิกผลิตภัณฑ์บางรายการ การเปลี่ยนแปลงราคา การเพิ่มและลดพนักงาน เป็นต้น แผนการขายที่ดีจะต้องมุ่งเน้นที่กลุ่มเป้าหมายที่สอดคล้องกับแผนการตลาด เน้นการขายที่เน้น Positioning ของสินค้า มีการระบุวิธีขยายตลาดที่สอดคล้องกับแผนการตลาด รวมถึงส่งเสริมการตลาดตรงตามแผนการตลาดด้วย

ทั้งนี้ในการวางแผนจะต้องมีการกำหนดกลยุทธ์เพื่อการขายในรูปแบบต่าง ๆ เช่น

1. **กลยุทธ์การขายที่ใช้ทีมการขาย** โดยสินค้าที่ขายอาจมีความหลากหลาย ใช้พนักงานขายดูแลสินค้า 2-3 ชนิดต่อคน ซึ่งกลยุทธ์นี้จะต้องใช้ทักษะและความสามารถเฉพาะตัวของพนักงานขาย เพื่อทำให้ผู้ซื้อเกิดความเชื่อมั่นในตัวสินค้า และเห็นความสามารถขององค์กร



2. กลยุทธ์การขายที่เน้นการให้คำปรึกษา

กลยุทธ์นี้จะไม่เน้นที่การขาย แต่จะมุ่งเน้นที่การเสนอโอกาส และช่องทางในการพัฒนาสินค้าให้กับลูกค้า เหมือนเป็นการทำ CRM นั่นเอง



3. กลยุทธ์การขายที่เน้นความแตกต่าง

หาจุดเด่นในการขายที่แตกต่างไปจากคู่แข่ง เช่น มีบริการหลังการขาย ของสมนาคุณ หรืออื่น ๆ ที่มากกว่า ดังนั้นพนักงานขายจะต้องมีจุดเด่น หรือมีทักษะ การพูด การสื่อสาร การโน้มน้าวใจ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง


4. กลยุทธ์การขายที่เน้นความถี่ในการเข้าพบ

ลูกค้า นิยมใช้ในกรณีที่สินค้าหรือบริการนั้นมีมูลค่ามาก ลูกค้าตัดสินใจที่จะซื้อยาก หรือมีการหาข้อมูลคู่แข่งมาเปรียบเทียบ กลยุทธ์นี้พนักงานขายจะต้องเข้าพบลูกค้าให้บ่อยครั้ง เพื่อเข้าถึงและให้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจซื้อ รวมถึงใช้เป็นโอกาสในการศึกษาคู่แข่งด้วย

5. กลยุทธ์การแทรกเจาะตลาดด้วยการขาย

ผลิตภัณฑ์จำนวนน้อย กลยุทธ์นี้ผู้ขายมักเป็นนักขายรายใหม่ หรือเป็นสินค้าใหม่ที่ยังไม่เป็นที่แพร่หลายในตลาด อาจใช้การตลาดโดยใช้สินค้าเพื่อนำตลาดก่อน กลยุทธ์นี้ผู้ขายจะต้องยอมขายสินค้าได้จำนวนน้อยเพื่อหวังโอกาสการขายในอนาคต

สิ่งสำคัญที่สุดของการเป็นนักขายที่ดี นั่นคือจะต้องมีความซื่อสัตย์และซื่อตรงต่อลูกค้า ไม่หลอกลวง ผู้บริโภค ผู้ซื้อ หรือสังคมโดยส่วนรวม ไม่โฆษณาและส่งเสริมการขายที่บิดเบือนไปจากความเป็นจริง มีความจริงใจในการให้บริการ ช่วยเหลือ และแก้ปัญหาให้ลูกค้า รวมถึงไม่นำความลับของลูกค้ามาเปิดเผย ดูแลแลงสีใจในบริการหลังการขายเพื่อสร้างความประทับใจและซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้สมาคมสโมสรนักลงทุนจะจัดบรรยายในหัวข้อ **“การวางแผนงานการขาย”** ในวันศุกร์ที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 13.00-16.30 น. ห้องทินรี โรงแรมมารี ดอนเมือง สนใจสามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทร 0 2936 1429 ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ) ต่อ 202 (คุณพัชญ์สัลญ์) 

ที่มา : <https://phalachai2011.wordpress.com/2011/05/25/เทคนิคการขาย-การวางแผน>
<http://www.sara-dd.com/>

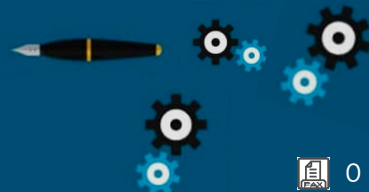
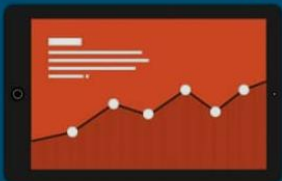
ไฟล์เอกสาร “การวางแผนการขายและการพยากรณ์ยอดขาย (Sales Planning & Sales Forecasting) Department of Marketing Bangkok University.

สมัครใช้บริการออนไลน์



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association

สมัครสมาชิก IC หรือ ต่ออายุสมาชิก




สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร


☎ 0 2936 1429 ต่อ 201-203




0 2936 1441-2, E-mail: Cus_service@ic.or.th www.ic.or.th

<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดสัมมนาในหัวข้อ **“วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน”** เมื่อวันที่ 20-22 มกราคม 2560 ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ เพื่อมุ่งเน้นให้บริษัทที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนได้รับความรู้และเข้าใจ เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน, สิทธิประโยชน์ที่ได้รับตามบัตรส่งเสริม, การขอรับบัตรส่งเสริม, การขออนุญาตนำเข้าผู้เชี่ยวชาญ, วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์ และวิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น, การนำเข้าและตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ตลอดจนการจัดทำบัญชีสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน โดยวิทยากรจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (บีโอไอ) และสมาคมสโมสรนักลงทุน 



<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดสัมมนาในหัวข้อ **“เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ”** เมื่อวันอังคารที่ 24 มกราคม 2560 ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ เพื่อมุ่งเน้นให้องค์กรที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศ และใช้เงินสกุลต่างประเทศในการชำระสินค้าซื้อสินค้า ได้มีหลักการในการพิจารณาเลือกใช้วิธีการที่เหมาะสมสำหรับลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และเพิ่มความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าเงิน โดยได้รับเกียรติจาก **คุณวัชร พิชะพงษ์** ที่ปรึกษาองค์กรเอกชนชั้นนำด้านการนำเข้าและส่งออก เป็นวิทยากรบรรยายในหัวข้อภาพรวมการบริหารการเงิน การคำนวณอัตราแลกเปลี่ยนล่วงหน้า การกำหนดอัตราแลกเปลี่ยนประจำวันของธนาคาร เครื่องมือที่ใช้เพื่อลดความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยน และกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับอัตราแลกเปลี่ยน ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากสำหรับผู้ประกอบการ 

<<สมาคมสโมสรนักลงทุนจัดอบรมภายในองค์กรในหัวข้อ **“วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประเภทกิจการ IPO และ ITC”** ให้กับ บริษัท อาซาฮิเคาเซอิ พลาสติก (ประเทศไทย) จำกัด เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2560 โดยได้รับเกียรติจาก **คุณขวัญชัย วรภักย์กุล** นักวิชาการส่งเสริมการลงทุน ชำนาญการพิเศษ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เป็นวิทยากรบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับกิจการบริษัทการค้าระหว่างประเทศ หรือ International Trading Centers : ITC เพื่อให้บุคลากรสามารถดำเนินงานได้อย่างถูกต้องตามข้อเงื่อนไขของกิจการ 






สมาคมสโมสรนักลงทุนต้อนรับ

กลุ่มประเทศ CLMV เข้าเยี่ยมชมการดำเนินงานด้านการลงทุน



สมาคมสโมสรนักลงทุน **ต้อนรับคณะศึกษาดูงานของหน่วยงานด้านการลงทุนจากกลุ่ม CLMV (กัมพูชา, สปป.ลาว, เมียนมา และเวียดนาม)** เมื่อวันที่ 19 มกราคม 2560 ณ สำนักงานกรุงเทพฯ เพื่อศึกษาระบบการดำเนินงานด้านการลงทุนของประเทศไทย โดย คุณภัทรชนก กรกลมพฤกษ์ รักษาการผู้จัดการสมาคมสโมสรนักลงทุน ให้การต้อนรับพร้อมนำชมวีดิทัศน์ และบรรยายถึงแนวทางการดำเนินงานของสมาคม อาทิ ระบบงาน RMTS-2011 และ eMT Online พร้อมนำคณะเยี่ยมชมกระบวนการให้บริการในแต่ละหน่วยงาน ทั้งนี้ยังให้ข้อมูลด้านการส่งเสริมการลงทุน นำโดย คุณอรรณวลีทิ สร้อยทอง นักวิชาการส่งเสริมการลงทุนระดับชำนาญการพิเศษ จากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยมีเจ้าหน้าที่ด้านการลงทุนของกลุ่มประเทศ CLMV จำนวน 20 ท่าน เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว 



แพนดอรา ส่งเสริมการศึกษาเดินทางจัดกิจกรรมจิตอาสา

“โครงการแพนดอราเติมฝัน เพื่อวันใส แต่น้องผู้ห่างไกลในชนบท ปีที่ 11”

<<เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2560 ที่ผ่านมา มร. นิลส์ เฮแลนเดอร์ รองประธานอาวุโสสายงานผลิตและกรรมการผู้จัดการแพนดอราประเทศไทย บริษัท แพนดอรา โพรดักชั่น จำกัด ร่วมด้วยคณะผู้บริหารและพนักงานจิตอาสาจำนวนกว่า 80 คน เข้าร่วมพิธีส่งมอบอาคารเรียน “แพนดอรา” พร้อมสื่อการเรียนการสอน อุปกรณ์กีฬา อุปกรณ์การเรียน กุญแจการศึกษา เครื่องทำน้ำเย็น เครื่องกรองน้ำ และเครื่องเล่นสำหรับเด็ก ภายใต “โครงการแพนดอราเติมฝัน เพื่อวันใส แต่น้องผู้ห่างไกลในชนบท ปีที่ 11” แต่น้อง ๆ นักเรียนโรงเรียนบ้านโนนบก ต.โนนสมบูรณ์ อ.นาจะหลวย จ.อุบลราชธานี เนื่องในวันเด็กแห่งชาติประจำปี พ.ศ. 2560



“แพนดอรา มีความมุ่งมั่นที่จะดำเนินธุรกิจควบคู่ไปกับการมีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนและสังคม ซึ่งการช่วยเหลือสังคมด้านการศึกษาเป็นรากฐานที่ดีต่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน โครงการเติมฝัน เพื่อวันใส จึงมุ่งเน้นการสร้างอาคารเรียนให้แก่เด็ก ๆ อันเป็นอนาคตของชาติให้มีสถานที่ที่ศึกษาและสภาพแวดล้อมที่เหมาะสมกับวัยแห่งการเรียนรู้

อีกทั้ง โครงการนี้ยังได้มอบโอกาสให้แก่พนักงานของแพนดอราในการนำเสนอโรงเรียนที่ตนเคยศึกษาในท้องถิ่นห่างไกลเข้าร่วมโครงการ สิ่งนี้มีคุณค่าต่อจิตใจของพนักงานเป็นอย่างยิ่ง เมื่อพวกเขาทำงาน มีอาชีพที่มีมั่นคง และสามารถกลับมาช่วยพัฒนาโรงเรียนในภูมิภาคอันเป็นที่รักยิ่งของตนอีกด้วย” มร. นิลส์ กล่าว

คุณนัทธิพัฒน์ การสมบูรณ์ ผู้อำนวยการโรงเรียนบ้านโนนบก กล่าวว่า “ผมรู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่บริษัทแพนดอรา ได้ให้ความสำคัญต่อโรงเรียนในถิ่นทุรกันดาร โดยนับว่าเป็นโรงเรียนที่พนักงานเคยร่ำเรียน การมอบอาคารเรียนใหม่เปรียบดังมอบโอกาสให้แก่เด็กและเยาวชนที่ขาดโอกาสได้พัฒนาศักยภาพทางการเรียนมากขึ้น ทางโรงเรียนต้องขอขอบคุณเป็นอย่างยิ่ง ผมเชื่อมั่นว่าสิ่งที่แพนดอรามอบให้เราในวันนี้ จะเป็นประโยชน์แก่ชุมชนและเยาวชนของเราต่อไป”





สมาคมสโมสรนักกลางทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

การบริหาร ความเสี่ยง การค้าระหว่างประเทศ



หัวข้อการสัมมนา

วันพฤหัสบดีที่ 23 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 08.30-16.00 น.
โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

1. ความเสี่ยงในธุรกิจระหว่างประเทศ
2. ความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ
3. ความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย
4. PRE-SHIPMENT FINANCING (กู้เพื่อนำมาผลิตสินค้าเพื่อส่งออก)
5. POST-SHIPMENT FINANCING (กู้หลังการส่งออกแล้ว)
6. Forfeiting (กว่างเงิดการค้าระหว่างประเทศและเงินก้อนใหญ่ขายความเสี่ยงให้ธนาคาร)
7. Export Bills Purchase/Discount (ขายเอกสารที่ส่งออก)

เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้บริหารระดับสูง ผู้จัดการ/เจ้าหน้าที่ฝ่ายการเงิน ฝ่ายบัญชี ฝ่ายต่างประเทศ ฝ่ายนำเข้า-ส่งออก และผู้สนใจทั่วไป

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกฝึกอบรมและบริการนักกลางทุน

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

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

วิทยากร

ผู้เชี่ยวชาญพิเศษจากกรมศุลกากร



อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก	3,210
บุคคลทั่วไป	4,280

อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง และภาษีมูลค่าเพิ่ม
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%



กว่าจะเป็น มหาเศรษฐี

เล่าหลัน

INSPIRE MY WORK

“ขอให้รวย” เป็นหนึ่งในคำอวยพรหรือคำอธิษฐานยอดฮิตของคนส่วนใหญ่ในทุกเทศกาล รวยทรัพย์ รวยสุข รวยความรัก หรือแม้แต่รวยวาสนา หลายคนอดคิดไม่ได้ว่า “การใช้ชีวิตบนความร่ำรวยของมหาเศรษฐีต้องเต็มไปด้วยความหรูหรา ผู้ฟ้า อยากรู้ได้อย่างไรที่ย่อมมิได้ตั้งใจคิด” แต่แท้จริงแล้ว กว่าคนเหล่านี้จะมาถึงจุดที่ประสบความสำเร็จได้ ต้องอาศัยหลักแนวคิดและปรัชญาในการดำเนินชีวิตที่แน่วแน่และมากพอ

ปรัชญาของมหาเศรษฐี

จากหนังสือ *The Richest Man in Town* เขียนโดย *W.Randall Jones* โดยการสัมภาษณ์และวิเคราะห์คุณสมบัติ นิสัย แนวความคิด ปรัชญาในการใช้ชีวิต และอื่น ๆ ของคนที่รวยที่สุดในเมืองต่าง ๆ ของอเมริกาจำนวน 100 คน พบว่า ลักษณะร่วมของคนที่เป็นมหาเศรษฐีประกอบด้วย 9 ประการ คือ

ไม่หาเงินเพื่อเงิน การทำอย่างนั้นคุณจะได้เงินเงินจะมากี่ต่อเมื่อคุณทำในสิ่งที่ถูกต้องและด้วยวิธีที่ถูกต้อง ทำในสิ่งที่รักและมีความหลงใหลที่จะทำ คุณต้องทำในสิ่งที่มีความหมายและเป็นประโยชน์ แล้วเงินจะมาเอง มันเป็นพลพลอยได้ ในมุมมองของนักลงทุนนั้นเน้นคุณค่า ไม่ควรลงทุนแบบหมกมุ่นกับผลตอบแทนจนเกินไป มีความสุขกับการลงทุนทำหรือเลือกลงทุนอย่างถูกต้องแล้วเงินจะมาเอง

รู้ว่าตัวเองเป็นอะไร รู้จุดอ่อนจุดแข็งของตัวเองที่สำคัญ “ต้องรู้ว่าอะไรคือความสามารถหรือความเชี่ยวชาญที่สุดของตัวเอง” ถ้าจะรวยเหตุผลต้องไม่ใช่เพราะทำงานหนัก หรือมีความเก่งเป็นพิเศษ แต่เป็นเพราะสามารถใช้ทักษะที่ถูกต้อง ในสถานที่ที่ถูกต้อง และในเวลาที่ต้องการ

เสียดความทะเยอทะยาน คนเราทุกคนต่างก็เสียดอะไรบางอย่างหรือหลายอย่างในชีวิต เช่น เราติดกาแฟ ติด Internet ติดเหล้า ติดอำนาจ ซึ่งเราต้องคิดว่า “ติดอะไรแล้วจะเป็นประโยชน์” ซึ่งเหล่ามหาเศรษฐีบอกว่า “ไม่มีความมั่งคั่ง ถ้าไม่มีความทะเยอทะยาน” ต้องพยายามทำให้สูงขึ้นเรื่อย ๆ ความทะเยอทะยานนั้นมีด้านมืด มันอาจทำให้เรามีความมั่นใจในตัวเองสูงเกินไปและเป็นอันตราย ความทะเยอทะยานนั้นควรจะมียัดถูประสงค์ชัดเจน และต้องไม่ปล่อยมือมันอยู่เหนือการควบคุมของเรา

อย่าตั้งเป้าหมาย ลงมือทำให้สำเร็จทีละน้อย เดินหน้าไปทุกวัน เป้าหมายหรือแผนธุรกิจนั้นมหาเศรษฐีบางคนไม่มี Business Plan พวกเขาเน้นที่การปฏิบัติว่า “ต้องได้ผลมากกว่าการตั้งเป้า แต่ปฏิบัติไม่สำเร็จ”

อย่ากลัวความล้มเหลว ทางเดียวที่จะประสบความสำเร็จก็คือ “กล้าที่จะล้มเหลวและล้มเหลวต่อหน้าสาธารณชนด้วย” ทุกคนจะต้องเคยล้มเหลวมาแล้วบ้าง ไม่มีใครประสบความสำเร็จได้ตลอดโดยที่ไม่มีความล้มเหลวมาคั่นเพราะถ้ากลัวความล้มเหลวจะไม่กล้าทำอะไร



ทำเลไม่สำคัญ ทำเลที่ว่่านนี้ คือ สถานที่ที่คุณอยู่ หรือที่ที่คุณทำงาน ไม่ว่าคุณจะทำอยู่เมืองไหน คุณ สามารถประสบความสำเร็จได้ ไม่ต้องย้ายไปอยู่เมืองใหญ่ หรือเมืองธุรกิจหลัก โดยเฉพาะในยุคปัจจุบันที่มีเครือข่าย การสื่อสารที่ทรงประสิทธิภาพ

ยึดมั่นในจรรยาบรรณทางธุรกิจ นี่เป็นกฎเหล็ก ที่สำคัญที่สุด เพราะ "ชื่อเสียงใช้เวลา 20 ปี ในการสร้าง แต่ใช้เวลาเพียงแค่ 5 นาที ในการทำลาย" ดังนั้นจึงต้อง สำนึกไว้ตลอดเวลา

เน้นการขาย ไม่มีอะไรเกิดขึ้นจนกว่าบางสิ่ง บางอย่างจะถูกขายออกไป ดังนั้น ควรพิจารณาที่กำไร ซึ่งเป็นบรรทัดสุดท้าย แทนการพิจารณาเพียงยอดขายที่เป็นบรรทัดแรกในงบการเงิน

ขอยืมมือเดียวจากคนที่เก่งที่สุดและคนที่แย่ที่สุด การ อ่านประวัติและวิธีคิดของคนที่ยอดเยี่ยมที่สุด เพื่อ เปรียบเทียบและนำมาประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับตนเอง

จากแนวคิดปรัชญาการใช้ชีวิตของมหาเศรษฐี สะท้อนถึงควมมีเหตุผล (Reasonableness) ซึ่งใช้ หลักการตัดสินใจโดยพิจารณาจากเหตุปัจจัยและข้อมูลที่ เกี่ยวข้อง ตลอดจนผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการกระทำ นั้น ๆ (Expected Results) อย่างรอบคอบ ในที่นี้หมายถึง การใช้ควมมีเหตุผลในการพิจารณาตัดสินใจ โดยมีการ เตรียมตัวพร้อมรับถึงผลกระทบที่คาดว่าจะเกิดจากการ เปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ เพื่อป้องกันหรือให้เกิดควม เสียหายน้อยที่สุด



หากมาย้อนคิดตามหลักควมมีเหตุผลของปรัชญา เศรษฐกิจพอเพียงนั้น สามารถนำมาเป็นแนวทางในการ ปฏิบัติได้ด้วยกัน 5 ประการ คือ 1) ยึดควมประหยัด ตัดทอนค่าใช้จ่ายในการดำรงชีวิตให้อยู่บนควมเหมาะสม 2) ยึดถือการประกอบอาชีพด้วยควมถูกต้อง สุจริต แม้จะอยู่ในภาวะขาดแคลนในการดำรงชีวิต 3) ละ เลิก การแก่งแย่งผลประโยชน์ และแข่งขันในการค้าขาย ประกอบอาชีพแบบต่อสู้อย่างรุนแรง 4) ไม่หยุดนิ่งที่จะ ค้นหากหนทางในชีวิต ทั้งในด้านการไฟรู้ ค้นคว้า สิ่งใหม่ที่จะ เปลี่ยนแปลงไป 5) ปฏิบัติตนในแนวทางที่ดี ละ เลิก ไม่ทำลายตนเองและทำลายผู้อื่น พยายามเพิ่มพูนรักษา ควมดีที่มีอยู่ให้ยั่งยืน

จะเห็นได้ว่าการเดินบนหนทางของการเป็นมหา เศรษฐินีนี้ไม่เหมือนในนิยายหรือละครที่เราพบเห็น แต่สิ่ง สำคัญนอกจากแนวคิดหรือปรัชญาในการดำเนินชีวิต ยังต้องอาศัย "ควมมีเหตุผล" จึงจะสำเร็จอย่างมั่นคง แม้กาลเวลาที่เปลี่ยนแปลง "เชื่อหรือไม่ว่า ท่านก็ทำได้ เช่นกัน"

อ้างอิง: <http://www.umarin.com/board/>
ภาพจาก : <https://thumbs.dreamstime.com/z/business-man-hug-money-back-view-isolated-white-background-concept-success-asian-model-37923514.jpg>



สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

INCOTERMS

ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ 2010

วันอังคารที่ 7 กุมภาพันธ์ 2560

เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรมอมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

Think about it

“การรู้จักประมาณตน ได้แก่ การรู้จักและยอมรับว่าตนเองมีภูมิปัญญา
และความสามารถด้านไหนเพียงใด และควรจะทำงานด้านไหน อย่างไร
การรู้จักประมาณตนนี้ จะทำให้คนเรารู้จักใช้ความรู้ความสามารถที่มีอยู่
ได้ถูกต้อง เหมาะสมกับงาน และได้ประโยชน์สูงสุดเต็มตามประสิทธิภาพ
ทั้งยังทำให้รู้จักขวนขวายศึกษาหาความรู้ และเพิ่มพูนประสบการณ์อยู่เสมอ
เพื่อปรับปรุงส่งเสริมศักยภาพที่มีอยู่ในตนเอง ให้ยิ่งสูงขึ้น”

พระบรมราชโองการของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช
พิธีพระราชทานปริญญาบัตรของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
18 กรกฎาคม 2541

ที่มา>> <http://www.manager.co.th/Campus/ViewNews.aspx?NewsID=9580000134062>

มยุรีย์ งามวงศ์
mayureen@ic.or.th



สมาคมสโมสรนักลูกของเชิญเข้าร่วมสัมมนา

สิทธิพิเศษทางศุลกากร ตามความตกลงระหว่างประเทศ ภายใต้ JTEPA



วันพฤหัสบดีที่ 9 กุมภาพันธ์ 2560 เวลา 8.30-16.00 น. ณ โรงแรม แกรนด์ สุขุมวิท กรุงเทพฯ
สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม โทร 0 2936 1429 ต่อ 206, 210 โทรสาร 0 2936 1529

Join Now

สมัครสมาชิกจดหมายข่าว ICN
คลิก www.ic.or.th โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

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





สมาคมสโมสรนักลงทุน ขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

ขั้นตอน การขออนุญาตทำงาน ของชาวต่างชาติในประเทศไทย



หัวข้อการสัมมนา

- ขั้นตอนการขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) ภายใต้อกฏหมายพิเศษตาม พ.ร.บ.
- การทำงานของคนต่างด้าว พ.ศ. 2551
- ระเบียบ หลักเกณฑ์ การพิจารณาให้คนต่างด้าวเข้ามาทำงานในประเทศไทย
- บทลงโทษของนายจ้างและคนต่างด้าวตาม พ.ร.บ. ฉบับใหม่
- พระราชบัญญัติคนเข้าเมือง พ.ศ. 2522 และกฎกระทรวงระเบียบ และคำสั่งที่เกี่ยวข้อง
- การยื่นขอรับการตรวจลงตรา (วีซ่า) เพื่อเข้ามาในราชอาณาจักร และประเภทของวีซ่า
- การยื่นคำร้องขอยุติในราชอาณาจักร
- การยื่นคำร้องขอสงวนสิทธิการเดินทางกลับเข้ามาในราชอาณาจักร
- การแจ้งที่พักอาศัยของคนต่างด้าว เพื่ออยู่ในราชอาณาจักรเกิน 90 วัน
- การแจ้งพินัยกรรม
- การยื่นคำร้องขอมีถิ่นที่อยู่ในราชอาณาจักร



เหมาะสำหรับ

เจ้าของกิจการ ผู้บริหาร ผู้จัดการฝ่ายบุคคล ฝ่ายกฎหมาย ที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการติดต่อประสานงานการขออนุญาตทำงานของชาวต่างชาติ โรงงาน/บริษัทที่มีแรงงานคนต่างด้าว เจ้าหน้าที่ประสานงานมีไอไอ และผู้ที่สนใจทั่วไป

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน

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

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

วันอังคารที่ 21 กุมภาพันธ์ 2560

เวลา 8.30-16.00 น.

ณ โรงแรมมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

คุณวิรดา ยูวะเวส

➤ ผู้เชี่ยวชาญด้านใบอนุญาตการทำงานของคนต่างด้าว

พ.ต.อ.หญิง นัฐวิศุศ หัสตินทร ณ ออยุธยา

➤ วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการตรวจคนเข้าเมือง

อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตราค่าสัมมนา
สมาชิก	2,675
บุคคลทั่วไป	3,745

* อัตราข้างต้นเป็นราคาต่อ 1 ท่าน

อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%





IN-HOUSE TRAINING

- ประหยัดค่าใช้จ่าย
- ติช่นเนื้อหาเฉพาะองค์กร

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

20-22 ม.ค. 2560 (09.00-17.00 น.)	วีธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560 (รับดูฉบับตรง)	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ ๑ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมลงทุน	5,350	6,420
28 ม.ค. 2560 (09.00-17.00 น.)	วีธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมลงทุน	2,675	3,745
4 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	วีธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ ๑ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
18-19 ก.พ. 2560 (09.00-17.00 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบ และแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560 (CPD & CPA)	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ ๑ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI คุณเบอรี่ แสงมณี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	4,280	5,350
25 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	วีธีขอเปิดดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ ๑ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
25 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับกรมส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ ๑ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745

หลักสูตรการบริหารจัดการ

24 ม.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการป้องกันความเสี่ยงจากอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ระหว่างประเทศ	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิระ ปิยะพงษ์	3,210	4,280
28 ม.ค. 2560 (09.00-16.00 น.)	พิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมนิซาช้าเซียน ฉบับปี 2017 ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
1 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	กลยุทธ์การทำสัญญาการค้าระหว่างประเทศ เงื่อนไขการขนส่ง และการส่งมอบสินค้าระหว่างประเทศ (CONTRACT & INCOTERMS®2010)	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณพิชญ พัทธยศักดิ์เสรี	3,210	4,280
4 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรกับเขตการค้าเสรี FTA	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
7 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS®2010 ข้อบังคับทางการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิระ ปิยะพงษ์	2,675	3,745
9 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	สิทธิพิเศษทางศุลกากรตามความตกลงระหว่างประเทศ ภายใต้ JTEPA	โรงแรม แกรนด์ สุวนิว กรุงเทพฯ (ถนนสุขุมวิท 6)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745
15 ก.พ. 2560 (09.00-16.30 น.)	เกณฑ์การคำนวณค่าสิทธิภาษียุติ VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (CPD & CPA)	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	2,675	3,745
18 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	พิกัดอัตราศุลกากรฮาร์โมนิซาช้าเซียน ฉบับปี 2017 ครั้งที่ 2/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
21 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการขออนุญาตทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิระดา ชูเวส พ.ต.อ.หญิง นัฐวิมล หัสดีนทร ณ อยุธยา	2,675	3,745
23 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	การบริหารความเสี่ยงการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
25 ก.พ. 2560 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับความผิดทางศุลกากร	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,675	3,745

หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS-2011 และ eMT online

29 ม.ค. 2560 (09.00 - 17.00 น.)	วีธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT online) ครั้งที่ 1/2560	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมส่งเสริมลงทุน	1,605	2,675
5 ก.พ. 2560 (09.00 - 17.00 น.)	วีธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS-2011) ครั้งที่ 1/2560	โรงแรม อมารี คอนเน็ท กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมลงทุน	1,605	2,675
6 ก.พ. 2560 (09.00 - 16.00 น.)	วีธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 1/2560	ห้องอบรมคอมพิวเตอร์ ชั้น 12 สมาคมส่งเสริมลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมส่งเสริมลงทุน	1,070	1,070

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว



สนใจสำรองที่นั่งเข้าร่วมสัมมนาได้ที่ คุณวิลาสินี คุณกาญจนา หรือ คุณศศิรินทร์ชา
แผนกฝึกอบรมและบริการนักลงทุน โทรศัพท์ 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