



## EXIM Bank ชวนธุรกิจเปลี่ยนเกม หนุนเอสเอ็มอีปรับตัวสู่ ESG player

ดร.รักษ์ วรกิจโภคาทร กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM Bank) กล่าวว่า เราอยู่ในโลกที่เป็นมายาคติ เมื่อก่อนเราชอบอวดรวยไม่ว่าจะเป็นอันดับความสามารถในการแข่งขัน อัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจ (GDP Growth) การแข่งเรื่อง GDP Growth นำมาซึ่งภาพลวงตา และหายนะของทุกคนบนโลก

“เราอวดรวยกันมาก เมื่อก่อนถ้าอยากรู้ว่าขุนคลังเก่งแค่ไหน จะต้องติดตามเศรษฐกิจขึ้นไปให้เกิน 5% ให้ได้ แต่ตอนนี้ทั้งโลกโตกันแค่ 2% และจะโตประมาณ 2% กว่าๆ ไปอีก 10 ปี ดังนั้น เราไม่ต้องไปวัดความเก่งของขุนคลังด้วยการเติบโตทางเศรษฐกิจ รวมถึงบริษัทต่างๆ ที่แข่งกันท้ายที่สุดแล้วเป็น Zero Sum Game ไม่มีใครได้อะไร และนำมาซึ่งภาวะโลกร้อน” ดร.รักษ์กล่าว

ทั้งนี้ ตนอยากชวนทุกคนเปลี่ยนจากอวดรวยมาเป็นอวดดี โดยเริ่มจากสแกนองค์กรของตัวเอง แล้วปรับ

โมเดลธุรกิจ รวมถึงเชื่อมโยงกับคู่ค้าที่เป็นธุรกิจสีเขียว ดร.รักษ์กล่าวว่า หน้าที่ของแบงก์ในวันนี้ ไม่ใช่แค่ปล่อยกู้หรือรับเงินฝาก แต่คือการเป็นเพลย์เมกเกอร์ ช่วยสร้างแรงบันดาลใจให้แก่ผู้ประกอบการ โดยวันนี้ทุกๆ สถาบันการเงินเฉพาะกิจมีโปรดักต์สีเขียวออกมามากหมด ซึ่งจะช่วยหนุนให้ธุรกิจปรับตัวไปเป็น ESG player

“คนตัวเล็กกว่า 3 ล้านราย เขารู้ว่าโลกกำลังเปลี่ยนไป เขาจะต้องพัฒนาตัวเองอีกมากมาย แล้วใครที่จะหยิบยื่นความช่วยเหลือให้เขา ถ้าไม่ใช่เรกูเลเตอร์ ไม่ใช่สถาบันการเงิน หรือไม่ใช่ SFI อย่างพวกเรา สิ่งเหล่านี้มันเกิดขึ้นได้ในช่วงชีวิตของเรา” ดร.รักษ์กล่าว

ที่ผ่านมา EXIM Bank มีโปรดักต์สีเขียวออกมามากมาย แต่ยังไม่พอ ซึ่งอยากให้ทุกสถาบันการเงินมีโปรดักต์สีเขียวออกมาอีกหลายๆ เพื่อช่วยเอสเอ็มอี 3.2 ล้านราย

สอบถามขั้นตอนการลงประกาศ นสพ.ข่าวผู้ที่หุ้น  
โทร. (02) 555-0923-25

[www.thaicorporatenews.com](http://www.thaicorporatenews.com)

- ตรวจสอบรายชื่อลงประกาศ
- ดาวน์โหลดหนังสือประชุม
- ปฏิทินลงประกาศ

## HOT LINE

สำรองที่นั่งอบรมสัมมนา

02-555-0700 กด 1

Download หลักสูตรอบรมได้ที่

[www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)

บริการออกแบบ  
และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์

ทุกชนิด 02-555-0921



# SCB Abacus หนุนปลดล็อกดอกเบี้ย อุ่มคนกู้ในระบบ

เอสซีบี ออบาคัส (SCB Abacus) ภายใต้ร่มเงาของกลุ่มบริษัท เอสซีบี เอกซ์ จำกัด (มหาชน) หรือ SCBX โดยนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์ (AI) มาใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อพัฒนาธุรกิจและบริการ โดยเฉพาะในการปล่อยสินเชื่อออนไลน์ ซึ่งบริษัทให้บริการสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชันและสินเชื่อส่วนบุคคล เน้นเจาะกลุ่มคนที่มีเครดิตน้อยหรือคนที่เข้าถึงสินเชื่อได้ยาก ได้ประกาศเป้าหมายภายในปี 2567 จะให้บริการสินเชื่อกับกลุ่มคนกู้ยากให้ถึง 10% หรือราว 2.5 ล้านคน และจะก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดสินเชื่อดิจิทัลของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ในอนาคต

ดร.สุทธภา อมรวิวัฒน์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร เอสซีบี ออบาคัส กล่าวว่า ขณะนี้เศรษฐกิจไทยฟื้นตัวในลักษณะ K Shaped หรือฟื้นตัวแบบไม่ทั่วถึง ขณะที่ปัจจัยด้านภูมิรัฐศาสตร์ ส่งผลกระทบต่อเงินเฟ้อ ต้นทุนราคาสินค้าและบริการสูงขึ้น ทำให้ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) ปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยต่อเนื่อง แต่ก็ยังเป็นไปอย่างระมัดระวัง ทำให้มีธุรกิจที่ฟื้นตัวและธุรกิจที่ยังเผชิญความผันผวน ทำให้ความต้องการสินเชื่อยังคงมีต่อเนื่อง

โดยสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชันมีการเติบโตค่อนข้างมากในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา ส่วนหนึ่งมาจากผู้ประกอบการหลายรายหันมาใช้ดิจิทัลแพลตฟอร์มในการให้บริการ โดยใช้ข้อมูลมากกว่าเดิม และหาวิธีลดต้นทุนในการเข้าถึงเข้ามาช่วยเปิดตลาด ทำให้ตลาดสินเชื่อออนไลน์ยังคงโตต่อเนื่อง

จากทิศทางดอกเบี้ยขาขึ้นและต้นทุนทางการเงินสูงขึ้น ทำให้กลุ่มลูกค้าอยู่ตรงขาของตัว K อาจมีความเสี่ยงเพิ่มขึ้น ดังนั้น ผู้กู้ที่อยู่ปริ่มๆ ขายขอบจะโดนผลักออกนอกระบบทันทีจากเดิมเข้าระบบได้ดอกเบี้ยที่ระดับ 30% ต่อปี อาจกระโดดไป 100% ต่อปี ทำให้ตัวเลขหนี้นอกระบบสูงขึ้นมาก คาดว่า

จะอยู่ที่ประมาณ 40% จากปัจจุบันหนี้ครัวเรือนอยู่ที่ 16 ล้านล้านบาท

อย่างไรก็ดี เอสซีบี ออบาคัส ใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยวิเคราะห์ข้อมูลผ่าน 2,000 ตัวแปร สามารถปล่อยสินเชื่อได้ใน 10-15 นาที โดยบริษัทพยายามไม่ปฏิเสธสินเชื่อลูกค้าที่เข้ามา เนื่องจากเป็น Mission ที่ต้องการช่วยให้คนเข้าระบบได้มากขึ้น สะท้อนผ่านตัวเลขการปล่อยสินเชื่อ “เงินทันเด้อ” ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา หรือตั้งแต่ปี 2562 พบว่า ลูกค้าที่เข้ามาประมาณ 40% เป็นลูกค้าที่ถูกธนาคารพาณิชย์ปฏิเสธมาก่อนในรอบ 6 เดือน ขณะที่ตัวเลขหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) ก็ไม่ได้สูง ไม่แตกต่างจากช่วงโควิดที่ผ่านมา และดีกว่าตลาด

สำหรับทิศทางครึ่งหลังปี 2566 ตลาดสินเชื่อออนไลน์ คาดว่าจะยังคงเติบโตต่อเนื่อง เนื่องจากมาช่วยปิดช่องว่างเรื่องที่ใช้คนอนุมัติหลังบ้านมาเป็นการใช้ระบบแทน ทั้งนี้ ดร.สุทธภา กล่าวว่า เอสซีบี ออบาคัส ยังคงเป้าหมายที่จะปล่อยสินเชื่อให้กับคนกู้ยากให้ได้ 10% ภายในปี 2567 โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายยังคงเป็นผู้ประกอบอาชีพที่รายได้ไม่สม่ำเสมอ พ่อค้า แม่ค้า หรือมนุษย์เงินเดือนที่ทำอาชีพเสริม โดยวงเงินปล่อยกู้ผ่านแอปพลิเคชันอยู่ที่ 1 แสนบาท ปัจจุบันเฉลี่ยวงเงินปล่อยกู้อยู่ที่ราว 2-5 หมื่นบาทต่อราย โดยวงเงินต่ำสุดที่เราเคยปล่อยเริ่มต้นที่ 800 บาทต่อราย เนื่องจากบริษัทมีต้นทุนในการปล่อยสินเชื่อต่ำ ทำให้สามารถปล่อยวงเงินเล็กได้

โดยช่องทางการเพิ่มฐานลูกค้า มี 3 ช่องทาง คือ 1. ออนไลน์ 2. บอกรับ ซึ่งลูกค้ากว่า 50% มาจากช่องทางนี้หรือได้ยินมาแล้วดาวน์โหลดเอง และ 3. พันธมิตรที่มีฐานลูกค้าที่ต้องการสินเชื่อ ซึ่งเป็นความร่วมมือทางด้านดาต้า และสุดท้ายแล้ว “SCB Abacus” กำลังอยู่ระหว่างเตรียมประกาศรีแบรนด์ใหม่เป็น “Abacus Digital” ในเร็วๆ นี้

## In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



**บริษัท วิวัฒน์นคร จำกัด**

29/7 หมู่ 6 ถนนบางปลา ตำบลี อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร

วันที่ 16 สิงหาคม 2566

เรื่อง ขอเชิญประชุมผู้ถือหุ้นประจำปี ครั้งที่ 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท วิวัฒน์นคร จำกัด

ด้วยคณะกรรมการบริหารของ บริษัท วิวัฒน์นคร จำกัด มีมติให้เรียกประชุมผู้ถือหุ้นสามัญประจำปี ครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 28 สิงหาคม 2566 เวลา 10.30 น. ณ สำนักงานเลขที่ 29/7 หมู่ 6 ถนนบางปลา ตำบลี อำเภอเมืองสมุทรสาคร จังหวัดสมุทรสาคร โดยมีวาระการประชุมดังต่อไปนี้คือ

- วาระที่ 1 พิจารณารับรองรายงานการประชุมสามัญผู้ถือหุ้นครั้งที่ 1/2565
- วาระที่ 2 พิจารณาอนุมัติรับรองงบการเงินประจำปีสิ้นสุด ณ วันที่ 30 เมษายน 2565
- วาระที่ 3 พิจารณาเลือกตั้งคณะกรรมการ
- วาระที่ 4 พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทน
- วาระที่ 5 เรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าว

ขอแสดงความนับถือ



(นายบุญ สายวิวัฒน์)

กรรมการ

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 1

norme

บริษัท แอร์มี โอดีเอ็ม จำกัด

เลขที่ 7 ซอยงามวงศ์วาน 19 แยก 1 ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 010 554 309 4271 (สำนักงานใหญ่)

เรื่อง การจ่ายเงินปันผลระหว่างกาล

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท แอร์มี โอดีเอ็ม จำกัด

เนื่องด้วยที่ประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม 2566 ณ สำนักงานเลขที่ 7 ซอยงามวงศ์วาน 19 แยก 1 ตำบลบางเขน อำเภอเมืองนนทบุรี จังหวัดนนทบุรี 11000 ได้มีมติเป็นเอกฉันท์ให้จัดสรรเงินกำไรจากกิจการเพื่อจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลให้แก่ผู้ถือหุ้นของบริษัท ในอัตราหุ้นละ 65 บาท โดยกำหนดขีดสมุดทะเบียนพักการโอนหุ้นเพื่อสิทธิในการรับเงินปันผลในวันที่ 15 สิงหาคม 2566 และกำหนดจ่ายเงินปันผลระหว่างกาลในวันที่ 5 กันยายน 2566

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

ประกาศ ณ วันที่ 16 สิงหาคม 2566

ขอแสดงความนับถือ




(นางสาวสุภา พงษ์สุทธีธัมม)  
กรรมการผู้จัดการ

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 2

**บริษัท บรู๊คเกอร์ คอร์ปอเรท แอคไวเซอร์ จำกัด**

10/190-193 ชั้น 26 อาคารเดอะเทรนต์ ซอยสุขุมวิท 13 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร  
ทะเบียนเลขที่ 0105538006327

16 สิงหาคม 2566

เรื่อง ขอนัดประชุมใหญ่วิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566

เรียน ผู้ถือหุ้นของบริษัท

โดยหนังสือฉบับนี้ ขอเรียนให้ทราบว่า บริษัท บรู๊คเกอร์ คอร์ปอเรท แอคไวเซอร์ จำกัด จะได้จัดให้มีการประชุมใหญ่วิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 ขึ้นในวันที่ 31 สิงหาคม 2566 เวลา 13.00 น. ณ สำนักงานเลขที่ 10/190-193 ชั้น 26 อาคารเดอะเทรนต์ ซอยสุขุมวิท 13 ถนนสุขุมวิท แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร โดยมีวาระการประชุมดังนี้

1. พิจารณาอนุมัติการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทจำนวน 40,000,000 บาท (สี่สิบล้านบาท) โดยการออกหุ้นสามัญจำนวน 4,000,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท
2. พิจารณาแก้ไขเพิ่มเติมหนังสือบริคณห์สนธิ ข้อ 5 (ทุน) ของบริษัท ให้สอดคล้องกับทุนจดทะเบียนใหม่
3. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (หากมี)

จึงเรียนมาเพื่อเชิญผู้ถือหุ้นทุกท่านเข้าร่วมประชุม ตามกำหนดวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น



ขอแสดงความนับถือ



(นายอนนท กมลเนตร)

กรรมการ

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 3

**บริษัท เฮอร์ริเทจ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด**  
**Heritage HERITAGE MARKETING CO.,LTD.**

วันที่ 16 สิงหาคม 2566

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้นสามัญครั้งที่ 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้น บริษัท เฮอร์ริเทจ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

ด้วยคณะกรรมการของบริษัท เฮอร์ริเทจ มาร์เก็ตติ้ง จำกัด มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 26 สิงหาคม 2566 เวลา 10.30 น. ณ.สำนักงาน เลขที่ 198/11 ซอย ผศเสถิต.พลับพลาไชย แขวงวัดเทพศิรินทร์ เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพมหานคร 10100 เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระ ดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท
- วาระที่ 2 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดเข้าร่วมประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกัน



ขอแสดงความนับถือ



(นายวิชา พลไพศาล)

กรรมการ

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 4

บริษัท อ.ชิววีรียิ่งยืน จำกัด

วันที่ 16 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2566

เรื่อง ขอบัญชีประจําปีบัญชีปี 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท อ.ชิววีรียิ่งยืน จำกัด

ด้วยบริษัท อ.ชิววีรียิ่งยืน จำกัด จะจัดให้มีการประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2566 ในวันที่ 11 เดือน กันยายน พ.ศ. 2566 เวลา 10:00 น. ณ สำนักงานของบริษัท เลขที่ 29/1, 29/35 หมู่ 4 ถนนเอกชัย ตำบลนาดี อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร 74000 เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 เปลี่ยนแปลงรายชื่อกรรมการบริษัท
- วาระที่ 2 เพิ่มเดิม วัตถุประสงค์ ของบริษัท

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพียงกันด้วย จักขอบุญอย่างยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ  
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

บริษัท โปร คอนเซ็ปท์ แมนูแฟกเจอร์ จำกัด

วันที่ 16 สิงหาคม 2566

เรื่อง ขอบัญชีประจําปีบัญชีปี 1/2566

เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท โปร คอนเซ็ปท์ แมนูแฟกเจอร์ จำกัด

ด้วย คณะกรรมการของบริษัทมีมติให้เรียกประชุมสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 2/2566 ในวันที่ 25 สิงหาคม 2566 เวลา 9.00 น. ณ สำนักงานของบริษัทเลขที่ 88/1 หมู่ 12 ซอยเพชรเกษม.120 ถนนเพชรเกษม ตำบลอ้อมน้อย อำเภอกระทุ่มแบน จังหวัดสมุทรสาคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่าง ๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

- วาระที่ 1 พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท
- วาระที่ 2 พิจารณาเรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวัน เวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพียงกันด้วย จักขอบุญอย่างยิ่ง

**pcm** Pro Concept Manufacturer  
บริษัท โปร คอนเซ็ปท์ แมนูแฟกเจอร์ จำกัด  
Pro Concept Manufacturer Co., Ltd.

ขอแสดงความนับถือ  
กรรมการ

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 5

ฉบับที่ 3165 วันที่ 16 สิงหาคม 2566 ลำดับที่ 6

## ส.อ.ก. จับมือออมสิน สนับสนุนผู้ประกอบการ 2,000 ราย สู่แหล่งเงินทุน

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) จับมือทำให้ประเทศไทยประสบกับปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาธนาคารออมสิน ลงนามความร่วมมือเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนศักยภาพการค้าเงินธุรกิจให้สมาชิก ส.อ.ท. ทั่วประเทศ ผ่านกิจกรรมการเสริมสร้างความสามารถ และถ่ายทอดองค์ความรู้ รวมถึงสิทธิพิเศษสำหรับสินเชื่อหรือบริการของธนาคารออมสินสำหรับสมาชิก ส.อ.ท. เช่น ค่าธรรมเนียมหรือดอกเบี้ยในอัตราพิเศษสำหรับ ส.อ.ท. และการดำเนินขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเพื่อให้เกิดความรวดเร็วขึ้น

นายอภิชาติ ประเสริฐรัตน์ รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) กล่าวว่า "การส่งเสริมและสนับสนุนศักยภาพการค้าเงินธุรกิจให้สมาชิก ส.อ.ท. สอดคล้องกับการดำเนินนโยบาย ONE FTI ของ ส.อ.ท. ที่ต้องการยกระดับ SMEs ให้ก้าวเป็น Smart SMEs ใน 3 ด้าน ประกอบด้วย Go Digital, Go Innovation และ Go Global ซึ่งจะเป็นโยบายและเชื่อมต่อกับสมาชิกครบคลุม 45 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 76 จังหวัดทั่วประเทศ ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น รวมถึงการให้ความรู้ต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ภายใต้การลงนามความร่วมมือ (MOU) ระหว่าง ส.อ.ท. กับธนาคารออมสิน นอกจากการให้บริการปกติสำหรับสมาชิกทั่วประเทศแล้ว จะดำเนินการเลือกพื้นที่นำร่อง 10 จังหวัด หรือกลุ่มอุตสาหกรรม สำหรับดำเนินกิจกรรมเพื่อรวบรวมความต้องการสำหรับการพัฒนาบริการสินเชื่อให้ตอบโจทย์แต่ละจังหวัด หรือกลุ่มอุตสาหกรรมต่อไป" ตั้งเป้าสนับสนุนผู้ประกอบการทั่วประเทศ 2,000 ราย"

นายวีระชัย อมรดกกุลเวช รองผู้อำนวยการธนาคารออมสิน กลุ่มลูกค้าธุรกิจและภาคธุรกิจ กล่าวว่า ตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปี 2563

ทำให้ประเทศไทยประสบกับปัญหาต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาธนาคารออมสิน ลงนามความร่วมมือเพื่อส่งเสริมและสนับสนุนศักยภาพการค้าเงินธุรกิจให้สมาชิก ส.อ.ท. ทั่วประเทศ ผ่านกิจกรรมการเสริมสร้างความสามารถ และถ่ายทอดองค์ความรู้ รวมถึงสิทธิพิเศษสำหรับสินเชื่อหรือบริการของธนาคารออมสินสำหรับสมาชิก ส.อ.ท. เช่น ค่าธรรมเนียมหรือดอกเบี้ยในอัตราพิเศษสำหรับ ส.อ.ท. และการดำเนินขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อเพื่อให้เกิดความรวดเร็วขึ้น

นายอภิชาติ ประเสริฐรัตน์ รองประธานสภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (ส.อ.ท.) กล่าวว่า "การส่งเสริมและสนับสนุนศักยภาพการค้าเงินธุรกิจให้สมาชิก ส.อ.ท. สอดคล้องกับการดำเนินนโยบาย ONE FTI ของ ส.อ.ท. ที่ต้องการยกระดับ SMEs ให้ก้าวเป็น Smart SMEs ใน 3 ด้าน ประกอบด้วย Go Digital, Go Innovation และ Go Global ซึ่งจะเป็นโยบายและเชื่อมต่อกับสมาชิกครบคลุม 45 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 76 จังหวัดทั่วประเทศ ให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น รวมถึงการให้ความรู้ต่างๆ ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้ ภายใต้การลงนามความร่วมมือ (MOU) ระหว่าง ส.อ.ท. กับธนาคารออมสิน นอกจากการให้บริการปกติสำหรับสมาชิกทั่วประเทศแล้ว จะดำเนินการเลือกพื้นที่นำร่อง 10 จังหวัด หรือกลุ่มอุตสาหกรรม สำหรับดำเนินกิจกรรมเพื่อรวบรวมความต้องการสำหรับการพัฒนาบริการสินเชื่อให้ตอบโจทย์แต่ละจังหวัด หรือกลุ่มอุตสาหกรรมต่อไป" ตั้งเป้าสนับสนุนผู้ประกอบการทั่วประเทศ 2,000 ราย"

นายวีระชัย อมรดกกุลเวช รองผู้อำนวยการธนาคารออมสิน กลุ่มลูกค้าธุรกิจและภาคธุรกิจ กล่าวว่า ตั้งแต่เกิดสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในปี 2563

## ไอรา ฟลักตอริง ตั้งเป้า 3 ปีขึ้นแท่นผู้นำตลาด รุกออนไลน์ไตรมาส 3/66

บริษัท ไอรา ฟลักตอริง หรือ AF ประเมินสินเชื่อแพ็คเกจโต พ่วง 5% จากมูลค่าตลาด 2 แสนล้านบาท ซึ่งแบ่งกึ่ง-ก้อนแบ่งกึ่ง แบ่งคิดเชิงลึก ตั้งเป้า 3 ปีขอขึ้นแท่นอันดับ 1 ยอดคงค้างและ 3 พันล้านบาท เผยแผนธุรกิจปี 2566 ตั้งเป้าปล่อยอยู่ 2.25 หมื่นล้านบาท จ่อให้บริการสินเชื่อผ่านออนไลน์ไตรมาส 3/66 คาดปีแรกปล่อยต่อ 40 ล้านบาท หนี้เสียทรงตัว 4%

นายอิทธิวิทย์ สุทธิโส ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัท ไอรา ฟลักตอริง จำกัด (มหาชน) หรือ AF ผู้นำด้านการให้บริการเงินกู้หมุนเวียนระยะสั้นแก่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการ SMEs เปิดเผยว่า แนวโน้มธุรกิจสินเชื่อแพ็คเกจริงมีทิศทางขยายตัวมากขึ้น คาดว่าปีนี้จะเติบโตอยู่ที่ 5% กลุ่มขยายตัวเทียบเท่าช่วงโควิด-19 จากปริมาณธุรกรรมการค้าที่เติบโตเพิ่มขึ้น

ทั้งนี้ มูลค่าตลาดรวมสินเชื่อแพ็คเกจริงในปัจจุบันอยู่ที่ราว 2 แสนล้านบาท ในส่วนของบริษัทอยู่ในอันดับ 3 (รวมผู้แข่งขันธนาคาร) แต่หากไม่รวมธนาคารจะอยู่อันดับ 2 โดยพอร์ตอันดับ 1 จะมียอดคงค้างอยู่ที่ 8 หมื่นล้านบาท และอันดับ 2 พอร์ตอยู่ที่ราว 3 หมื่นล้านบาท

ดังนั้น จากแนวโน้มความต้องการสินเชื่อแพ็คเกจริงที่ยังขยายตัวสูง บริษัทตั้งเป้าภายใน 3 ปี (2567-2569) จะขึ้นเป็นผู้นำอันดับ 1 (ไม่รวมธนาคาร) โดยมูลค่าพอร์ตสินเชื่อคงค้างอยู่ที่ 3,000 ล้านบาท จากปัจจุบันอยู่ที่ราว 2,000 ล้านบาท เนื่องจากการแข่งขันไม่สามารถแข่งขันกับผู้เล่นที่เป็นธนาคารได้ แต่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการที่ไม่ใช่ธนาคารพาณิชย์ (ฟินเทค) ได้

สำหรับแผนการค้าเงินธุรกิจในปี 2566 บริษัทตั้งเป้าปล่อยสินเชื่อใหม่ 22,500 ล้านบาท คิดเป็นการเติบโต 25% จากปีก่อนอยู่ที่ 1.8 หมื่นล้านบาท ซึ่งในช่วงครึ่งแรกของปีสามารถปล่อยสินเชื่อไปแล้วกว่า 1 หมื่นล้านบาท เติบโต 11% คาดว่าภายในสิ้นปีจะมียอดคงค้างอยู่ที่ 2,300 ล้านบาท โดยวงเงินสินเชื่อจะเป็นการปล่อยฐานลูกค้าเดิมราว 90% และลูกค้าใหม่ 10% ซึ่งในแต่ละปีจะมียอดคงค้างใหม่เข้ามาใช้บริการเฉลี่ย 100 รายต่อปี จากปัจจุบันมีฐานลูกค้าที่ใช้บริการสม่ำเสมอ (Active) รวม 500-600 ราย

อย่างไรก็ดี กลุ่มเป้าหมายลูกค้ายังคงเป็นธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เอสเอ็มอี) ที่มียอดขาย 10-50 ล้านบาท โดยกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายมีอยู่ 5 กลุ่มหลัก แม้ว่ามีความไม่แน่นอนและราคาเชื่อมโยงลดลง แต่จะไม่กระทบกลุ่มเหล่านี้ ได้แก่ 1. เกษตรกับเกษตร เครื่องมือแพทย์ โรงพยาบาล และเวชภัณฑ์ 2. ส่วนประกอบอีวี 3. ธุรกิจที่มีการตั้งฐานการผลิต 4. อาหารและเครื่องดื่ม และ 5. ศัลยกรรมซิวซาระยะสั้น เป็นต้น

และเพื่อเป็นการบริหารความเสี่ยง บริษัทจะกำหนดการกระจายตัวของพอร์ตสินเชื่อ โดยปล่อยสินเชื่อไม่เกิน 20% ของพอร์ตสินเชื่อทั้งหมด ส่งผลให้หนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ (เอ็นพีแอล) อยู่ที่ 4% โดยวิธีการบริหารจัดการหลายสถาบันการเงิน ซึ่งหากลูกค้าเริ่มมีสัญญาณชำระไม่ไหว จะมีการเจรจาปรับโครงสร้างหนี้ ยึดอายุชำระหนี้ หรือรวมไปถึงกรณีการตัดหนี้สูญ เป็นต้น

"ตอนนี้เป็นสินเชื่อที่อยู่ในมือรอการอนุมัติราว 400 ล้านบาท เป็นลูกค้าใหม่ 200 ล้านบาท และลูกค้าเก่าอีก 200 ล้านบาท คิดว่าน่าจะทำได้ตามเป้าหมาย หนี้เสียเองค่อนข้างเสถียร เนื่องจากการปล่อยสินเชื่อเราใช้กระบวนการชำระหนี้ความสามารถในการชำระหนี้ ทำให้ยอดการอนุมัติสินเชื่อ (Approval Rate) สูงถึง 95% และปฏิเสธสินเชื่อ (Rejection Rate) อยู่ที่ราว 5% ซึ่งส่วนใหญ่อาจจะเอกสารไม่ครบขาดหลักประกัน"

**In-House Training** บริการจัดอบรมในสถานที่ขององค์กร  
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่จบและมีประสบการณ์ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรที่ครอบคลุมและทันสมัย

**แนวทางการจัดอบรมในสถานที่ขององค์กร In-House**  
- Update ความรู้ทางการเงิน, Update การเงิน, Finance for Non-Finance - สนับสนุนการขายและประสานงาน - พัฒนาทักษะพนักงาน  
- Service Skill - Team Work - การแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training  
โทรศัพท์ (02) 305-0700 โทร. 718, 719, 720 E-Mail : [inhouse@thammh.com](mailto:inhouse@thammh.com) WebSite : [www.dbt.co.th](http://www.dbt.co.th)

**In-House Training** บริการจัดอบรมในสถานที่ขององค์กร  
ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ที่จบและมีประสบการณ์ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรที่ครอบคลุมและทันสมัย

**แนวทางการจัดอบรมในสถานที่ขององค์กร In-House**  
- Update ความรู้ทางการเงิน, Update การเงิน, Finance for Non-Finance - สนับสนุนการขายและประสานงาน - พัฒนาทักษะพนักงาน  
- Service Skill - Team Work - การแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงาน - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อขอรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training  
โทรศัพท์ (02) 305-0700 โทร. 718, 719, 720 E-Mail : [inhouse@thammh.com](mailto:inhouse@thammh.com) WebSite : [www.dbt.co.th](http://www.dbt.co.th)

# ออมสินโชว์ความสำเร็จการเป็น Social Bank สร้าง Social Impact กว่า 55,400 ล้านบาท

นายวิทย์ รัตนากร ผู้อำนวยการ ธนาคารออมสิน กล่าวว่า ตั้งแต่ปี 2563-2566 จากการทำเนิงานด้าน ESG in Action ธนาคารมีการดำเนินงานด้าน ESG และได้สร้าง Social Impact ประเมินมูลค่ารวมกว่า 55,400 ล้านบาท

โดยด้าน E คือ เรื่องสิ่งแวดล้อม ธนาคารได้สนับสนุนการเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจคาร์บอนต่ำ ผ่านการออกผลิตภัณฑ์การเงินที่ช่วยขับเคลื่อนการดูแลสิ่งแวดล้อม อาทิ สินเชื่อ GSB for BCG Economy สินเชื่อ Green Biz, Green Home Loan และสินเชื่อบุคคล GSB Go Green รวมถึงการจัดจำหน่าย ESG Bond ที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 ของตราสารหนี้ภาครัฐที่มีวงเงินจัดจำหน่ายรวม 20,000 ล้านบาท ทั้งนี้ ธนาคารได้กำหนดให้มีการใช้ ESG Score มาใช้เป็นเกณฑ์การพิจารณาปล่อยสินเชื่อแก่กลุ่มลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีวงเงินกู้ 500 ล้านบาทขึ้นไป

ด้าน S คือ เรื่องของสังคม ซึ่งเป็นภารกิจหลักที่ธนาคารให้ความสำคัญ จะนำไปสู่การแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือน และการช่วยลดภาระดอกเบี้ยให้กับลูกค้ากลุ่มฐานราก โดยเน้นดำเนินการใน 3 ด้าน ได้แก่ 1) การสร้างโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินในระบบหรือ Financial Inclusion โดยการปล่อยสินเชื่อผ่อนปรนเงื่อนไขและอัตราดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งที่ผ่านมามีสามารถช่วยเหลือประชาชนรายย่อยและกลุ่มฐานรากได้แล้วกว่า 3.2 ล้านคน ในจำนวนนี้เป็นลูกค้าใหม่ทั้งหมด และเป็นผู้ไม่มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินในระบบ เพราะมีเครดิตต่ำหรือไม่มีเครดิตทางการเงินมาก่อน 2) การปรับโครงสร้างดอกเบี้ยตลาดให้เป็นธรรมผ่านการเข้าทำธุรกิจสร้างการแข่งขันในตลาดสินเชื่อจำนำทะเบียน ซึ่งช่วยลดโครงสร้างอัตราดอกเบี้ยของธุรกิจนี้ลงมาอยู่ที่ 16-18% รวมถึงการปล่อยสินเชื่อ SMEs “มีที่ มีเงิน”

ที่ให้ลูกค้าสามารถใช้ที่ดินเป็นหลักประกันการขอสินเชื่อได้ ซึ่งประสบความสำเร็จ นำไปสู่การร่วมทุนจัดตั้งบริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด ปล่อยสินเชื่อช่วยผู้ประกอบการ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนกว่า 25,000 ล้านบาท 3) การสร้างงานสร้างอาชีพ พัฒนาเพิ่มทักษะอาชีพแก่ประชาชนได้มากกว่า 300,000 ราย ให้เงินทุนประกอบอาชีพมากกว่า 140,000 ราย และสร้างช่องทางการขายแล้ว 25,000 ร้านค้า ผ่านกิจกรรมของโครงการ ยุวพัฒนารักษ์ถิ่น โครงการออมสิน x อาชีวะสร้างอาชีพสู่ชุมชน

ส่วนด้าน G คือ เรื่องของธรรมาภิบาล ธนาคารได้ดำเนินการอย่างโปร่งใสและตรวจสอบได้ ยึดมั่นในการบริหารจัดการภายใต้หลักธรรมาภิบาล ผ่านกระบวนการปรับลดงบประมาณองค์กรลงเกือบ 25% ต่อปี ยังมีกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างใหม่ทั้งหมดเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมและโปร่งใสในการทำธุรกิจ อีกทั้งยังสามารถเพิ่มศักยภาพความแข็งแกร่งของธนาคาร โดยได้เพิ่มปริมาณเงินสำรองทั่วไปได้มากกว่า 46,000 ล้านบาทในระยะเวลาเพียง 3 ปี

ทั้งนี้ ในครึ่งปีหลังของปี 2566 ธนาคารเตรียมออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจและแก้ปัญหาหนี้ครัวเรือนตามนโยบายกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งประเทศไทย รวมถึงการเปิดตัวบริษัทนอแบงก์ (Nonbank) ภายในไตรมาส 4 เพื่อเข้าแข่งขันลดดอกเบี้ยในตลาดสินเชื่อไม่มีหลักประกันให้บริการสินเชื่อรายย่อยได้ครอบคลุมความเสี่ยงที่สูงขึ้น โดยใช้ Alternative Data อนุมัติสินเชื่อผ่านแอปพลิเคชัน ทำให้กระบวนการปล่อยสินเชื่อทำได้ง่ายขึ้น พร้อมเร่งขยายเป้าหมายการปล่อยสินเชื่อของบริษัท มีที่ มีเงิน จำกัด ให้สามารถอนุมัติสินเชื่อได้ภายในปีนี้ 7,000 ล้านบาท

## In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ พร้อมหลักสูตรอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาทักษะหัวหน้างาน
- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



# InnovestX รุกตลาดหุ้นต่างประเทศ โดยฐานลูกค้าโตพุ่ง 110%


ดร.อารักษ์ สุธีวงศ์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร บริษัทหลักทรัพย์ อินโนเวสต์ เอกซ์ จำกัด กล่าวว่า จากข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์ฯ ไตรมาส 1 ปี 2566 พบว่า 1 ใน 3 ของนักลงทุนใหม่ ให้ความสนใจเปิดบัญชีลงทุนกับ บล.อินโนเวสต์ เอกซ์ ซึ่งถือเป็นผู้นำตลาด ด้วยระบบการเปิดบัญชีที่อำนวยความสะดวกให้นักลงทุนสามารถลงทุนได้ในทุกสินทรัพย์ อาทิ หุ้นไทย หุ้นต่างประเทศ กองทุนไทย กองทุนต่างประเทศ ตราสารหนี้ และสินทรัพย์ดิจิทัล จากการเปิดบัญชีเพียงครั้งเดียว

แม้ปัจจุบันตลาดต่างประเทศมีแนวโน้มให้ผลตอบแทนที่ดีกว่า โดยพบว่ายังมีหุ้นบางกลุ่มอุตสาหกรรมในหลายประเทศ ทั้งจากสหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น และจีน ยังมีความน่าสนใจ โดยเฉพาะในกลุ่มเทคโนโลยีทางการแพทย์และการฟื้นตัวของกลุ่ม Semiconductor ที่ได้รับแรงหนุนจาก AI รวมถึงกลุ่มสื่อสารในจีนและพลังงานสะอาดในยุโรป ทำให้ตลาดต่างประเทศเป็นที่สนใจเพิ่มมากขึ้น

โดย InnovestX ได้จับจังหวะโอกาสนำลงทุนนี้ แนะนำนักลงทุนของเราผ่านผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงผ่านการให้ความรู้การลงทุนผ่าน Social Media และกิจกรรมสัมมนาต่างๆ เพื่อให้นักลงทุนได้อัปเดทข้อมูลข่าวสาร ทำให้ไม่พลาดทุกโอกาสในการลงทุนหรือปรับพอร์ตให้เหมาะสมอยู่เสมอ ส่งผลให้จำนวนนักลงทุนในหุ้นต่างประเทศของ InnovestX เติบโตสูงถึง 110% เมื่อเทียบกับปี 2564 ด้วยบริการที่เปิดโอกาสให้นักลงทุนสามารถเข้าถึงการลงทุนในหุ้นต่างประเทศ หรือกองทุนรวมดัชนีที่จดทะเบียนซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ (ETF : Exchange Traded Fund) จาก 23 ประเทศ 26 ตลาดทั่วโลก ได้โดยตรงได้อย่างสะดวกผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์

นอกจากนี้ จำนวนผู้ใช้บริการ Intelligent Portfolios บริการบริหารพอร์ตการลงทุนอัตโนมัติที่มีให้เลือกหลากหลาย รวมถึงตลาดต่างประเทศที่น่าสนใจ ที่ช่วยให้นักลงทุนมือใหม่เริ่มต้นลงทุนได้ง่ายขึ้นเติบโตขึ้นกว่า 75% เมื่อเทียบกับปี 2563 ขณะเดียวกัน บริการ Alpha Fund (กองทุนส่วนบุคคล หรือ Private Fund) ประเภท Country-Focused Fund ทั้ง 3 ประเทศ ได้แก่ ไทย เวียดนาม และอินโดนีเซีย สามารถให้ผลตอบแทนแก่นักลงทุนสูงกว่าดัชนีชี้วัดในแต่ละประเทศ นับตั้งแต่จัดตั้งกองทุน

“ปัจจุบัน บล.อินโนเวสต์ เอกซ์ เป็นบริษัทหลักทรัพย์ที่มีส่วนแบ่งตลาดกองทุนส่วนบุคคลเป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย (ข้อมูลจากสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ ไตรมาส 1 ปี 2566) ในด้านตลาดสินทรัพย์ดิจิทัลมีทิศทางที่ดีขึ้น เนื่องจากนักลงทุนเริ่มหันกลับมาให้ความสำคัญกับการกระจายอำนาจหรือ Decentralized ของสินทรัพย์ประเภทนี้ ภายหลังจากที่สหรัฐฯ ประสบปัญหาในกลุ่มธนาคารเมื่อช่วงต้นปี และเริ่มเห็นสัญญาณที่ Fed จะหยุดการขึ้นดอกเบี้ย

นอกเหนือจากนี้ บริษัทจัดการกองทุนยักษ์ใหญ่ระดับโลก อย่าง BlackRock ได้มีการยื่นขอเสนอขาย Spot Bitcoin ETF แสดงให้เห็นว่านักลงทุนสถาบันระดับโลกได้มองเห็นถึงโอกาสในการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทนี้ ซึ่ง InnovestX มีการให้บริการซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัลที่ผ่านเกณฑ์ ก.ล.ด. กว่า 20 เหรียญ รวมถึงการสร้างระบบนิเวศสินทรัพย์ดิจิทัล เพื่อต่อยอดโอกาสการลงทุนรูปแบบใหม่ๆ สร้างโอกาสทางการเงินการลงทุนในระยะยาว” 

## In-House Training บริการจัดอบรมสัมมนาภายในองค์กร

ด้วยทีมวิทยากรและเจ้าหน้าที่ฝึกอบรมที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ ด้านการพัฒนาบุคลากรระดับมืออาชีพ

พร้อมหลักสูตรการอบรมครอบคลุมทุกสาขาวิชา

แนะนำหลักสูตรยอดนิยมเพื่อการจัดอบรม In-House

- Update มาตรฐานการบัญชี - Update ภาษีอากร - Finance for Non-Finance - เทคนิคการสื่อสารและประสานงาน - พัฒนาศักยภาพหัวหน้างาน

- Service Skill - Team Work - การเสริมสร้างภาวะผู้นำ - Sales Strategy - HR for Non-HR - กฎหมายแรงงาน - ฯลฯ

สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดได้ที่ ฝ่าย In-House Training

โทรศัพท์ (02) 555-0700 ต่อ 717, 718, 719, 720 E-Mail : urasa@dhamniti.co.th Website : www.dst.co.th



— ผู้ทำบัญชี —  
ต้องอบรม... 1 ปี  
ให้ครบ 12 ชั่วโมง  
เก็บชั่วโมง CPD  
“ธรรมนิติ” ผู้นำด้านการอบรม CPD ราคาพิเศษ  
เริ่มต้นที่... **900.-**



▶ [www.dst.co.th](http://www.dst.co.th)



▶ 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4



▶ 02-555-0710



▶ Dharmniti Seminar & Training



▶ @dharmauditseminar, @dharmauditih



Download  
ตารางสัมมนา

## รับลงประกาศโฆษณาหนังสือพิมพ์

ลงประกาศง่าย ผ่านเว็บไซต์  
**เพียง 4** ขั้นตอน  
 (ลองดูได้ 24 ชม.)



### ประกาศโฆษณาเชิญประชุมผู้ถือหุ้น



- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 7 วัน** สำหรับมติทั่วไป
- ก่อนวันนัดประชุม **ไม่น้อยกว่า 14 วัน** สำหรับมติพิเศษ



### เรื่องที่ต้องลงประกาศหนังสือพิมพ์

เชิญประชุมผู้ถือหุ้น รับรองงบการเงิน	การจ่ายเงินปันผล, ย้ายสำนักงานใหม่	เปลี่ยนชื่อบริษัท, แก้ไขเพิ่มเติมตราสำคัญ	เลิกบริษัท, เลิกห้าง, ชำระบัญชี
เปลี่ยนแปลงกรรมการ เข้า - ออก	แก้ไขข้อบังคับ, แก้ไขวัตถุประสงค์	เพิ่มทุน, ลดทุนบริษัท, ควบบริษัท	แปรสภาพ หจก. เป็นบริษัทจำกัด

### รับลงประกาศโฆษณา

- ประกาศคำสั่งศาล
- อาญัติทรัพย์สิน
- ลงประกาศฟ้องร้อง
- บังคับจำนอง, โฉกอน, ล้มละลาย
- ประกาศซื้อ-ขายที่ดิน
- ลงประกาศพินสภาพพนักงาน
- ประกาศข่าวเปิดตัวสินค้าและบริการ
- ฯลฯ

### อัตราค่าลงประกาศ

รับหนังสือพิมพ์			ไม่รับหนังสือพิมพ์	
รายการ	ราคาบุคคลทั่วไป	ราคาสมาชิก	Promotion Code	ราคาปกติ
1 รอบ	300 บาท	250 บาท	ON0501	200 บาท
10 รอบ	2,700 บาท	2,380 บาท	ON0502	2,000 บาท

หมายเหตุ  
 1. ราคาขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่โฆษณา 2. กรณีซื้อแพ็คเกจของสมาชิกฯ จะออกใบกำกับภาษี 1 แพคเกจ/1 บริษัท 3. สงวนสิทธิ์ใช้แพ็คเกจลงประกาศได้ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2566 เท่านั้น