



“มุ่งมั่นสร้างความเข้มแข็งให้ SME
และเศรษฐกิจฐานราก”

นางกุลณี อิศดิศัย
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
ลำดับที่ 27

วารสารกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ร้านค้าต้นแบบพลิตภัณฑาท้องถิ่น
“MOC Biz Shop”

MOU
ปล่อยเงินกู้ให้ธุรกิจแฟรนไชส์

จดทะเบียนนิติบุคคลยุคใหม่
ทันสมัย และคล่องตัว ด้วยการชำระเงินสด
แทนปิดอาคารแสตมป์





**ປວງຂ້າພະພຸທອເຈົ້າ ທຍນ້ອມເກສ້ານ້ອມກະທຳມ່ອມ
ຣຳສັກໄພພະມທາກຣຸນາອິຄຸນທາທີ່ສຸດມີໄດ້**

ຂ້າພະພຸທອເຈົ້າ ຜູ້ບໍຣິຫາຣ ຂ້າຣາຊທາຣ ແລະບຸຄສາກ
ກຣມພໍຣມນາຣຸຣທິຊທາຣກ້າ ກະທຳຣວງພານິຊຍໍ

CONTENTS

ฉบับที่ 46 / กันยายน - ตุลาคม 2560

Issue 46 / Sep - Oct 2017



Editor's Talk

วารสารต้นสายปลายทางธุรกิจฉบับนี้ มาพร้อมกับการเข้ารับตำแหน่งอธิบดีคนใหม่ของ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยเป็นอธิบดีลำดับที่ 27 ของกรมฯ เก้าแก่แห่งนี้ ซึ่งดิฉันมีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจ SME และสร้างความเข้มแข็งให้ เศรษฐกิจฐานราก เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับ ผลิตภัณฑ์และธุรกิจบริการ โดยจะนำเอาเทคโนโลยี สารสนเทศและนวัตกรรมใหม่ๆ มาเป็นเครื่องมือ ในการขับเคลื่อนและพัฒนาภาคธุรกิจให้เห็นเป็น รูปธรรมมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีเป้าหมายในการอำนวยความสะดวกให้ภาคธุรกิจ โดยจะเพิ่มคุณภาพ และประสิทธิภาพการให้บริการต่างๆ ของ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้มีความทันสมัย สะดวก รวดเร็วขึ้น เป็นการตอบสนองความต้องการของ ผู้ประกอบธุรกิจ และผู้ที่มีส่วนได้เสียต่อการ ดำเนินงานของกรมฯ เป้าหมายสูงสุดเพื่อสร้าง ความได้เปรียบทางการแข่งขันให้ภาคธุรกิจ ซึ่งจะ เป็นฟันเฟืองที่สำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของ ประเทศไทยให้เติบโต สามารถแข่งขันได้อย่าง ยั่งยืน และอยู่บนพื้นฐานของการมีธรรมาภิบาล ทางธุรกิจ เพื่อรองรับประเทศไทย 4.0 ตามนโยบาย ที่รัฐบาลได้ตั้งไว้

อรุณี อิศดิศัย

อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

04 DBD Spotlight : เล่นนี้มีอะไรเด่น?

ประวัติ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คนที่ 27

06 DBD Smart Works : สอนรั้ว DBD

DBD-LOGISTICS MANAGEMENT AWARD

10 DBD Smart Works : สอนรั้ว DBD

ร้านค้าต้นแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น "MOC Biz Shop"

14 DBD Smart Works : สอนรั้ว DBD

Franchise Standard Awards 2017

16 DBD Smart Works : สอนรั้ว DBD

MOU ปลดปล่อยเงินกู้ให้ธุรกิจเพรโซส์

18 DBD Smart Works : สอนรั้ว DBD

จดทะเบียนนิติบุคคลยุคใหม่ ทันสมัย และ คล่องตัว ด้วยการชำระเงินสดแทนเปิดอาคาร แสตมป์

20 SMEs Telling : เปิดมุมธุรกิจ

"มอคเทลส์" แบนด์ร็อกเก้ที่สร้างด้วยมือ เรียงร้อยด้วยใจ

22 SMEs Innovation : ธุรกิจ 4.0

เชื่อมต่อโลกธุรกิจ ผูกคึกกับยุคดิจิทัล

24 DBD Good Time : ปกิณฑะ

5 เคล็ดลับทางการเงินต้องรู้... สำหรับผู้ประกอบการเริ่มต้น!

26 DBD Solution : Q&A

การชำระค่าธรรมเนียม และการรับหนังสือ สำคัญการจดทะเบียนผ่านการจดทะเบียน ทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) ต้องทำอย่างไร?



ประวัติ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า คนที่ 27

นางกุลณี อิศดิศัย

อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

การศึกษา - ปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ จาก West Virginia University ประเทศสหรัฐอเมริกา
- ปริญญาตรี สาขาเศรษฐศาสตร์ จาก จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การดำรงตำแหน่งสำคัญ

2558 - 2560	หัวหน้าผู้ตรวจราชการกระทรวงพาณิชย์
2557 - 2558	ผู้ตรวจราชการกระทรวงพาณิชย์
2554 - 2557	รองอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา
2552 - 2554	รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
2550 - 2552	รองอธิบดีกรมส่งเสริมการส่งออก
2549 - 2550	ผู้อำนวยการสำนักกิจกรรมงานแสดงสินค้า กรมส่งเสริมการส่งออก
2546 - 2549	ผู้อำนวยการสำนักบริการส่งออก กรมส่งเสริมการส่งออก (ปัจจุบัน คือ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ)

ผลงานสำคัญ

- 1 ในฐานะรองอธิบดีกรมส่งเสริมการส่งออก ได้กำกับดูแลสินค้าและบริการเพื่อการส่งออก เป้าหมายการส่งออก จัดกิจกรรมส่งเสริมการส่งออก โดยทำข้อตกลงทางการค้ากับประเทศคู่ค้า (Strategic Partner) ที่สำคัญ เช่น จีน สหภาพยุโรป และประเทศในแถบเอเชีย ซึ่งมีผลต่อการขยายการส่งออกของไทยปีละไม่ต่ำกว่าร้อยละ 12 - 15
- 2 ในฐานะรองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้กำกับดูแลข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจ การวางแผนนโยบาย การพัฒนาธุรกิจในภาพรวม การส่งเสริมผู้ประกอบการ และเป็นผู้ริเริ่มดำเนินโครงการรับงบการเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (DBD e-Filing)
- 3 ขณะดำรงตำแหน่งรองอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา ได้รับมอบหมายให้ทำหน้าที่รักษาการแทนอธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา เป็นระยะเวลา 1 ปีเต็ม
- 4 ทำหน้าที่แทนปลัดกระทรวงพาณิชย์ ในฐานะคณะกรรมการสิทธิบัตร เพื่อวินิจฉัยคำสั่งหรือคำวินิจฉัยของ อธิบดีกรมทรัพย์สินทางปัญญา เกี่ยวกับการอนุญาต/ไม่อนุญาตให้ใช้สิทธิบัตรและอนุสิทธิบัตร การเพิกถอนสิทธิบัตรหรืออนุสิทธิบัตร และการพิจารณานุญาต/ไม่อนุญาตเกี่ยวกับคำร้องขอขยายระยะเวลาการชำระค่าธรรมเนียม ซึ่งมีผลต่อประชาชนในการได้รับความเป็นธรรมจากระบบสิทธิบัตร และเป็นผลดีต่อการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมการประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ของประเทศ

5 เป็นรองประธานคณะทำงานบริหารจัดการ และทำการตลาดสินค้าข้าวไรซ์เบอร์รี่อินทรีย์ เพื่อเตรียมการเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ครบ 84 พรรษา ในปี 2559 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการปลูกข้าวไรซ์เบอร์รี่อินทรีย์ให้มีมาตรฐานคุณภาพระดับสากล (IFOAM) โดยใช้ตลาดเป็นตัวนำเพื่อเพิ่มมูลค่า และส่งเสริมตลาดข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลาย ทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งเป็นการช่วยเหลือเกษตรกรในเชิงเศรษฐกิจได้อย่างยั่งยืน

6 การปฏิบัติงานในฐานะหัวหน้าผู้ตรวจราชการและพาณิชย์ภาค 1 (Mini MOC 1) ได้ติดตามผลการปฏิบัติงานตามแผนงาน/โครงการของสำนักงานพาณิชย์จังหวัดในเขตที่ดูแลรับผิดชอบ (เขต 10 - 12) โดยให้ข้อเสนอแนะในเรื่องการกำกับดูแลค่าครองชีพให้แก่ประชาชน การกำกับดูแล/แก้ไขปัญหาการตลาดของสินค้าเกษตร การเชื่อมโยงเครือข่ายกลุ่มผู้ประกอบการ/วิสาหกิจชุมชน /ประชารัฐ การต่อยอดทางธุรกิจ การส่งเสริมพัฒนาตลาดท้องถิ่น/ชุมชน การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า และการระดมความคิดเพื่อพัฒนาธุรกิจช่องทางใหม่สู่ Thailand 4.0 รวมทั้งติดตามแผนการใช้จ่ายงบประมาณตามแผนงาน/โครงการของหน่วยงานในสังกัดกระทรวงพาณิชย์

7 เป็นผู้แทนกระทรวงพาณิชย์ในคณะกรรมการการยางแห่งประเทศไทย โดยเป็นประธานคณะอนุกรรมการติดตามการตรวจสอบการส่งออกยางพารา เป็นประธานอนุกรรมการการบริหารจัดการปุ๋ยอย่างมีประสิทธิภาพ โดยพิจารณาจัดทำแนวทางการบริหารปุ๋ยอย่างมีระบบ ส่งผลดีต่อเกษตรกรที่ปลูกยางพารา ในการได้มาซึ่งปุ๋ยที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานราคาเป็นธรรม ส่งมอบถึงมือเกษตรกรให้ทันต่อความต้องการ และเป็นอนุกรรมการจัดทำยุทธศาสตร์การค้าและการลงทุนของยางพารา และคณะอนุกรรมการบริหารความเสี่ยง และควบคุมภายในขององค์การการยางแห่งประเทศไทย





DBD-LOGISTICS MANAGEMENT AWARD



กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จัดงาน DBD-LOGISTICS MANAGEMENT AWARD ขึ้น ซึ่งมีนายสนธิรัตน์ สนธิจิรวงศ์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานมอบโล่ประกาศเกียรติคุณแก่ผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ ที่มุ่งมั่นและสามารถพัฒนาธุรกิจจนได้รับมาตรฐาน ISO 9001 เพื่อสร้างโอกาสทางการตลาดและกระตุ้นให้ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ตระหนักถึงความสำคัญและประโยชน์ที่ได้รับจากการพัฒนาและยกระดับคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจ สู่มาตรฐานสากล ซึ่งในอนาคตธุรกิจเหล่านี้จะเป็นฟันเฟืองสำคัญที่จะช่วยนำพาประเทศไทยก้าวไปสู่ความเป็นชาติแห่งการค้าและบริการ (Trading and Service Nation) และเป็นผู้นำด้านบริการโลจิสติกส์ ลำดับต้นๆ ของภูมิภาค



นายสนธิรัตน์ สนธิจิรวงศ์
รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์

“
การให้บริการด้านโลจิสติกส์
จึงเป็นหัวใจสำคัญของ
การพัฒนาขีดความสามารถ
ในการแข่งขันและการพัฒนา
เศรษฐกิจในภาพรวมของ
ประเทศ เป็นธุรกิจหลักที่มี
ความสำคัญในการ
ขับเคลื่อนระบบการค้าและ
เศรษฐกิจของประเทศ
”

”

ธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ หมายถึงธุรกิจให้บริการขนส่ง และขนถ่ายสินค้า บริการคลังสินค้า ธุรกิจตัวแทนออกของพิธีการทาง ศุลกากร และธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานให้กับธุรกิจ ภาควิชาอื่น ๆ ดังนั้น การให้บริการด้านโลจิสติกส์ จึงเป็นหัวใจสำคัญของการ พัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันและการพัฒนาเศรษฐกิจ

ในภาพรวมของประเทศ เป็นธุรกิจหลักที่มีความ สำคัญในการขับเคลื่อนระบบการค้าและ เศรษฐกิจของประเทศ รัฐบาลจึงได้กำหนด แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบโลจิสติกส์ ฉบับที่ 3 ที่จะนำมาใช้ตั้งแต่ปี 2560 - 2564 ซึ่งธุรกิจโลจิสติกส์จะเป็นส่วนสนับสนุนให้





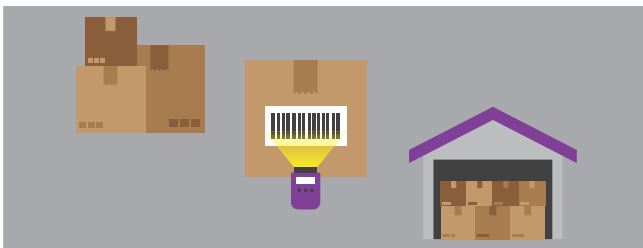
ประเทศไทยก้าวไปสู่การเป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งและโลจิสติกส์ของภูมิภาคสู่ความเป็นชาติการค้าและบริการ (Trading and Service Nation) โดยมีเป้าหมายให้เศรษฐกิจขยายตัวเฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 5 ต่อปี

สำหรับการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ได้มุ่งเน้นพัฒนามาตรฐานการบริหารจัดการ โดยตั้งเป้าหมายในการลดต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์ลงจากร้อยละ 14 ให้เหลือร้อยละ 12 ของ GDP ซึ่งมีหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาโลจิสติกส์หลายหน่วยงานที่ได้เร่งดำเนินการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ หลายโครงการเพื่อสนับสนุนกระบวนการทางด้านโลจิสติกส์ของประเทศ และอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในฐานะหน่วยงานที่มีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจไทยให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงของโลก จึงมุ่งส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพ และยกระดับคุณภาพธุรกิจให้บริการด้านโลจิสติกส์ของไทย (Logistics Service Provider : LSP) ให้มีมาตรฐานสากล โดยมุ่งผลักดันผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์มีความเข้มแข็งสามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน พร้อมทั้งส่งเสริมให้เกิดความเชื่อมโยงและรวมกลุ่มกันจนเกิดเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ และผู้ประกอบการให้บริการด้านโลจิสติกส์ที่ได้เข้ารับการพัฒนาศักยภาพจากกรมฯ สามารถพัฒนาธุรกิจได้ตามเกณฑ์มาตรฐาน ISO 9001 ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจมีความน่าเชื่อถือสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการจนเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางมากขึ้นทั้งในและต่างประเทศ พร้อมแข่งขันกับผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากต่างชาติ ซึ่งหากธุรกิจของคนไทยมีศักยภาพได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากลแล้ว ก็จะสามารถอยู่รอดได้ท่ามกลางการแข่งขันในระบบการค้าเสรีและบรรลุเป้าหมายสู่ความเป็นชาติการค้าและบริการอย่างเต็มภาคภูมิ

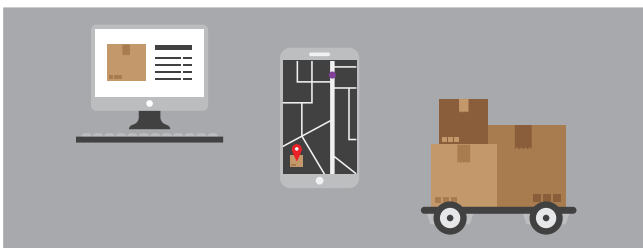
จำแนกการให้บริการ ของธุรกิจโลจิสติกส์ของไทย

1. การขนส่งสินค้า (Freight Transportation and Forwarding) ซึ่งครอบคลุมงานทางโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการด้านการขนส่งสินค้าทั้งภายในและส่งออกนอกประเทศในรูปแบบต่างๆ ทั้งทางถนน ทางรถไฟ ทางทะเล และทางอากาศ



2. การจัดเก็บสินค้า ดูแล และบริหารคลังสินค้าและการให้บริการติดสลากสินค้าหรือบริการด้านบรรจุกัญช์ (Warehousing/ Inventory Management and Packing) รวมทั้งการกระจายสินค้า

3. การให้บริการด้านพิธีการต่างๆ ที่เกี่ยวกับงานโลจิสติกส์ (Non-Asset Based Logistics Services) ครอบคลุมงานพิธีการศุลกากร งานเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าหรือส่งออกสินค้า



4. การให้บริการงานโลจิสติกส์ที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการเสริม เช่น ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและงานที่ปรึกษาด้านโลจิสติกส์ (Information and Communication Technology/ Consulting)

5. การให้บริการพัสดุและไปรษณียภัณฑ์ เป็นการให้บริการเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศ



ขอบคุณข้อมูลจาก : <http://www.freightmaxad.com>



ร้านค้าต้นแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น “MOC Biz Shop”

กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เปิดตัวโครงการ “พัฒนาต้นแบบร้านค้าผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น MOC Biz Shop” เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2560 ณ ห้องบุรฉัตรไชยากร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยได้รับเกียรติจาก รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายสนธิรัตน์ สนธิจิรวงศ์) เป็นประธาน

โดยโครงการดังกล่าวมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น และพัฒนาความรู้ด้านการบริหารจัดการ การออกแบบผังร้าน การจัดวางสินค้าให้โดดเด่นสื่อถึงเอกลักษณ์อันงดงามของแต่ละท้องถิ่น รวมถึงเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจค้าส่งค้าปลีกและผู้ผลิตสินค้าท้องถิ่นให้อยู่ในห่วงโซ่เดียวกัน

กระทรวงพาณิชย์ได้ดำเนินการสนับสนุนภาคธุรกิจในทุกภูมิภาคต่างๆ ทั่วประเทศมาโดยตลอด และเข้าไปให้ความรู้ในการบริการจัดการธุรกิจอย่างมืออาชีพ ตลอดจนการเชื่อมโยงธุรกิจเข้าด้วยกันเพื่อเกื้อกูลกัน และลดความเสี่ยงในการทำธุรกิจเพียงลำพัง จนเกิดการจัดตั้งเป็น MOC Biz Club ขึ้น ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกทั่วประเทศกว่า 9,000 ราย



“ธุรกิจเหล่านี้
เปรียบเสมือน
คนตัวเล็กที่
กระจายอยู่
ทั่วประเทศแต่
มีพลังมหาศาล
ในการขับเคลื่อน
เศรษฐกิจของ
ประเทศ”

นายสนธิรัตน์ สนธิจิรวงศ์
รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์

ธุรกิจเหล่านี้เปรียบเสมือน
คนตัวเล็กที่กระจายอยู่ทั่วประเทศ
แต่มีพลังมหาศาลในการขับเคลื่อน
เศรษฐกิจของประเทศ หาก
สามารถรวมพลังกันได้ก็จะทำให้
ประเทศเดินหน้าได้ด้วยแรงจาก
เศรษฐกิจฐานราก (Local Economy)
อย่างมั่นคง สอดรับกับนโยบาย
ของรัฐบาลที่ต้องการเห็นคนไทย
มีความเป็นอยู่ที่ดี ผู้ประกอบ
ธุรกิจในท้องถิ่นแข็งแกร่งสามารถ
แข่งขันได้ทั้งในและต่างประเทศ





โครงการ MOC Biz Shop จึงเป็นการขับเคลื่อนเศรษฐกิจไทยครั้งสำคัญด้วยคนตัวเล็ก โดยมีร้านค้าผลิตภัณฑ์ท้องถิ่นสนใจเข้าร่วมโครงการเพื่อพัฒนาองค์ความรู้ และเพิ่มศักยภาพการแข่งขันกว่า 80 ร้านค้า ซึ่งกระทรวงพาณิชย์ จะทำหน้าที่สนับสนุนและตีพิมพ์ธุรกิจดังกล่าวให้พร้อมเป็นต้นแบบ ไม่ว่าจะเป็นด้านคำปรึกษาเชิงลึกในการออกแบบ การจัดวางสินค้า การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) และการศึกษาดูงานในธุรกิจค้าปลีกที่ประสบความสำเร็จอย่างสยามดิสคัฟเวอรี-ดิเอ็กซ์พลอราทอเรียม ซึ่งได้รับรางวัล World Retail Award 2017 สาขา Store Design of the Year และร้านค้าปลีก ล.เขาวราช ที่สามารถเปลี่ยนธุรกิจแบบเดิมๆ ไปสู่ความทันสมัย โดยในเฟสแรกจะจัดทำให้เป็นร้านต้นแบบใน 10 จังหวัด ก่อนขยายให้ครบทั่วประเทศต่อไป



โครงการ MOC Biz Shop ดำเนินการภายใต้แนวคิด พลิกธุรกิจก้าวล้ำสู่สากล เปลี่ยนแนวคิดธุรกิจสู่นวัตกรรม พร้อมสำหรับความเป็นผู้นำสมัย และสร้างประสบการณ์คุณค่าที่เป็นหนึ่ง และเสริมทักษะภายใต้แนวคิด Retransform : Transforming Local Retail Experience มุ่งหวังสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัวให้เกิดขึ้นในแต่ละพื้นที่ควบคู่ไปกับการพัฒนาเศรษฐกิจรองรับยุค 4.0 สร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภคและนึกถึงทุกครั้งที่มาเยือน ซึ่งเป็นแนวทางสำคัญในการกระตุ้นเศรษฐกิจระดับท้องถิ่นให้เติบโตอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ในอนาคตกระทรวงพาณิชย์ยังมีแผนที่จะขยายร้าน MOC Biz Shop ทั่วประเทศ เชื่อมโยงเข้ากับแหล่งท่องเที่ยวและเข้าสู่การตลาดแบบออนไลน์เพื่อเพิ่มช่องทางด้านการตลาดที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าได้ทั่วถึงต่อไป

Franchise Standard Awards 2017

กระทรวงพาณิชย์ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จัดพิธีมอบหนังสือรับรองผู้ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ (Franchise Standard Awards 2017) ซึ่งมีนายวิเชียร ขวาลิต ที่ปรึกษารัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานการจัดงานในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อยกย่องระดับธุรกิจแฟรนไชส์และกลุ่มบุคคลที่ได้รับสิทธิในการจำหน่ายสินค้าหรือบริการ ให้มีการบริหารจัดการตามเกณฑ์มาตรฐานเป็นที่น่าเชื่อถือ ให้ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์เติบโตอย่างมีศักยภาพ รวมถึงช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจ สร้างแรงจูงใจและกระตุ้นให้ผู้ประกอบธุรกิจรายใหม่เล็งเห็นความสำคัญและประโยชน์ของการได้รับมาตรฐานแฟรนไชส์ ทำให้มีความน่าเชื่อถือ สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค เป็นที่ยอมรับทั้งในประเทศและต่างประเทศ พร้อมทั้งสามารถขยายตลาดในระดับสากล โดยในปีนี้มีธุรกิจที่สามารถผ่านเกณฑ์มาตรฐาน จำนวน 60 ราย



สำหรับแนวทางการคัดเลือกธุรกิจเพื่อเข้ารับการพัฒนา ธุรกิจการค้าได้ทำการประเมินและวิเคราะห์ศักยภาพด้านการบริหารจัดการของธุรกิจ ได้แก่ 1) การประเมินตนเอง โดยให้ผู้เข้าร่วมโครงการจัดทำแบบทดสอบประเมินตนเอง (Self Assessment Franchise Test : SAFT) ซึ่งใช้แบบประเมินตนเองตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ 2) การประเมินโดยผู้ตรวจประเมิน กรมฯ จะส่งทีมงานที่ปรึกษาเข้าไปตรวจประเมินผู้เข้าร่วมโครงการ ณ สถานประกอบการ โดยใช้แบบประเมินมาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (Total Quality Franchise Management : TQFM) พร้อมให้คำปรึกษาแนะนำ





เชิงลึกเกี่ยวกับการพัฒนาหรือการปรับปรุงระบบการบริหารจัดการให้มีมาตรฐานคุณภาพ การแก้ไขปัญหา อุปสรรคในการปฏิบัติงาน เพื่อยกระดับการบริหารจัดการของธุรกิจแฟรนไชส์ให้เข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการ ณ สถานที่ประกอบกิจการของแต่ละราย ซึ่งมีธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานฯ จำนวน 60 ราย แบ่งตามกลุ่มธุรกิจ คือ กลุ่มธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม 38 กิจการ กลุ่มธุรกิจบริการ 8 กิจการ กลุ่มธุรกิจค้าปลีก 2 กิจการ กลุ่มธุรกิจความงามและสปา 4 กิจการ และกลุ่มการศึกษา 8 กิจการ



ทั้งนี้ การคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการพัฒนาระดับการบริหารจัดการตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ เพื่อเป็นกรณีตัวอย่างในการศึกษา การสร้าง ปรับกระบวนงานและพัฒนาระบบงานการบริหารจัดการธุรกิจอื่น ๆ ต่อไป

ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ผ่านการพัฒนาจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จะสามารถสร้างอาชีพ สร้างผู้ประกอบการรายใหม่ รวมถึงเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจโดยเฉพาะเศรษฐกิจฐานราก (Local Economy) ในต่างจังหวัด ซึ่งการเริ่มต้นธุรกิจแฟรนไชส์ขนาดเล็กที่มีโมเดลธุรกิจไม่ซับซ้อน ใช้เงินลงทุนไม่มาก และมีแฟรนไชส์ซอร์เป็นพี่เลี้ยงช่วยเหลือ จะช่วยลดความเสี่ยงแก่ผู้ประกอบการรายใหม่ที่ไม่เคยดำเนินธุรกิจมาก่อน ตลอดจนเป็นการกระตุ้น และเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้เศรษฐกิจฐานราก (Local Economy) ของไทยในการเป็นพลังขับเคลื่อนสำคัญของระบบเศรษฐกิจให้เติบโตได้อย่างยั่งยืน

สนใจสอบถามข้อมูลได้ที่
 กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
 โทรศัพท์หมายเลข : 0 2547 5953
 E-mail : franchisedbd@gmail.com
 สายด่วน 1570 และ www.dbd.go.th

MOU ปล่อยเงินกู้ให้ธุรกิจแฟรนไชส์



กระทรวงพาณิชย์ ลงนาม MOU ร่วมกับ SME Development Bank และธุรกิจแฟรนไชส์ปล่อยสินเชื่ออัดฉีดเงินลงทุนให้แฟรนไชส์ซอร์ขยายธุรกิจกว้างไกล และผลักดันคนรุ่นใหม่ Startup เป็นผู้ประกอบการแฟรนไชส์ซึ่งจับจ่ายซื้อธุรกิจได้อย่างมั่นใจ พร้อมคัดสรร 12 ธุรกิจนำร่องทั้งธุรกิจการศึกษา คาเฟ่บริการอาหารและเครื่องดื่ม อีกทั้งเปิดประวัติศาสตร์หน้าใหม่ของประเทศไทย “กิจการค้าเป็นหลักประกัน” ตอบโจทย์ SMEs เข้าถึงเงินทุนได้ง่ายๆ ตามนโยบายยกระดับ Local Economy ในชุมชนต่างจังหวัด

เมื่อวันที่ 4 กันยายน 2560 นางสาวบรรจงจิตต์ อังศุสิงห์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้เป็นประธานร่วมกับ นายมงคล ลีลาธรรม กรรมการผู้จัดการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ในพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือภายใต้ “โครงการสินเชื่อ

สนับสนุนธุรกิจท่องเที่ยวและผู้ประกอบการท่องเที่ยวชุมชน” ระหว่าง 3 หน่วยงาน ได้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (ธพว. หรือ SME Development Bank) และธุรกิจแฟรนไชส์ โดยมีวัตถุประสงค์หลักที่จะร่วมมือกันพัฒนาศักยภาพ SMEs ไทย ใน “ธุรกิจแฟรนไชส์” ให้สามารถเข้าถึงเงินทุนเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ ไม่ว่าจะเป็นการต่อยอดธุรกิจ การพัฒนาองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี และนวัตกรรม ตลอดจนการส่งเสริมการลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์

โดยการดำเนินงานในช่วงที่ผ่านมา ได้จัดตั้งคณะทำงานร่วมกันคัดเลือกธุรกิจแฟรนไชส์ที่อยูในการส่งเสริมและพัฒนาของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อเป็นธุรกิจนำร่องสำหรับปล่อยสินเชื่อ โดยจะต้องเป็นธุรกิจที่มีค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์และการลงทุนไม่ต่ำกว่า 1 ล้านบาท และมีคุณสมบัติต่างๆ ตรงตามที่ SME Development Bank กำหนด จนได้ธุรกิจแฟรนไชส์นำร่องจำนวน 12 ราย โดยแบ่งเป็น 4 ประเภท ดังนี้

- ธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม 7 ธุรกิจ ได้แก่ N&B Pancake, กาแฟดอยช้าง, FUJIYAMA GOGO, Billion Coffee, ยูนิทาน/เชิ้บ Classic by ส.ขอนแก่น, โชคดีตี๋มซ่า และ Hokkaido Milk
- ธุรกิจบริการ 3 ธุรกิจ ได้แก่ OTTERI Wash & Dry, โมลิแคร์ และ PD House
- ธุรกิจการศึกษา 1 ธุรกิจ ได้แก่ โรงเรียนกวดวิชาและภาษาบ้านวิชาการ
- ธุรกิจค้าปลีก 1 ธุรกิจ ได้แก่ Teddy House



ธุรกิจแฟรนไชส์ข้างต้นได้ผ่านการพิจารณาแล้วว่ามีความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจเป็นอย่างดี ฉะนั้น แฟรนไชส์ที่สนใจเลือกซื้อธุรกิจเหล่านี้จึงมั่นใจได้ว่าจะสามารถพาเงินทุนของท่านไปสู่ความสำเร็จได้ ลดความเสี่ยงในการลงทุนด้วยตนเอง และมีที่ปรึกษาช่วยวางแผนธุรกิจแบบมืออาชีพ และที่สำคัญจะได้รับการพิจารณาจากโครงการปล่อยสินเชื่อสำหรับนำมาลงทุนซื้อแฟรนไชส์ใน 12 ธุรกิจดังกล่าว โดยมีแผนการใช้ธุรกิจแฟรนไชส์ที่ซื้อมาเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ซึ่งแฟรนไชส์นับเป็นธุรกิจแรกที่จะใช้หลักประกันทางธุรกิจประเภทกิจการมาค้ำประกันสินเชื่อตามพระราชบัญญัติหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558

นอกจากนี้ ภายหลังจากได้รับสินเชื่อแล้ว กรมฯ และ SME Bank จะทำการประเมินติดตามการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง และเป็นพี่เลี้ยงให้คำปรึกษาทั้งด้านการเงิน การบัญชี และการขยายกิจการ พร้อมเชื่อมโยงเครือข่ายให้เกิดความเข้มแข็งแก่ธุรกิจต่อไป และหลังจากนี้จะ

พิจารณาแฟรนไชส์ขนาดเล็ก เพื่อให้ผู้สนใจในระดับท้องถิ่นที่ต้องการมีอาชีพเป็นของตนเอง สามารถลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ได้อย่างมั่นใจและง่ายยิ่งขึ้น ซึ่งเชื่อว่าจะเป็นการดันเศรษฐกิจฐานรากให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนและสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจของไทยให้เติบโตแบบก้าวกระโดดด้วยโมเดลธุรกิจแฟรนไชส์

ทางด้านธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Development Bank หรือ ธพว.) ได้ออกผลิตภัณฑ์สินเชื่อเพื่อยกระดับผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ ภายใต้โครงการ “สินเชื่อเพื่อสนับสนุนธุรกิจท่องเที่ยวและผู้ประกอบการท่องเที่ยวชุมชน” วงเงิน 7,500 ล้านบาท เพื่อสร้างโอกาสให้คนรุ่นใหม่ หรือกลุ่ม Startup ที่ต้องการทำธุรกิจแฟรนไชส์ สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนนำไปเริ่มต้นธุรกิจในกลุ่มชุมชน แหล่งท่องเที่ยว หมู่บ้านอุตสาหกรรมสร้างสรรค์ (CIV) หรือภูมิลำเนา กระตุ้นให้เกิดการสร้างงาน สร้างอาชีพ สร้างรายได้ ตามนโยบาย Local Economy ของรัฐบาล

สำหรับสินเชื่อดังกล่าว ผู้ประกอบการที่เป็นบุคคลธรรมดา วงเงินสินเชื่อต่อรายไม่เกิน 2 ล้านบาท กรณีจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) วงเงินต่อรายไม่เกิน 5 ล้านบาท นิติบุคคลสูงสุดต่อรายไม่เกิน 15 ล้านบาท โดยวงเงิน 5 ล้านบาทแรกไม่ต้องใช้หลักประกัน สามารถใช้ บสย. ค้ำประกัน ซึ่งจะได้รับ การชดเชยค่าธรรมเนียม บสย. ใน 4 ปีแรก ระยะเวลาการกู้ยืมรวม 7 ปี กรณีใช้หลักประกันตามเกณฑ์ธนาคาร คิดอัตราดอกเบี้ย ปีที่ 1 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ MLR - 1.5 ต่อปี ปีที่ 2 เป็นต้นไป อัตราดอกเบี้ยร้อยละ MLR - 1.0 ต่อปี กรณีใช้หลักประกัน บสย. คิดอัตราดอกเบี้ย MLR ต่อปี ลูกค้ำจะได้รับ การช่วยเหลือค่าธรรมเนียม บสย. ฟรี 4 ปี ปีละ 1.75% รวม 7% โดยรัฐบาลช่วยเหลือ 4% และอีก 3% เป็นการช่วยเหลือจากธนาคาร ทั้งนี้ ต้องเป็นผู้ประกอบการที่ชำระหนี้ปกติตามเกณฑ์ของธนาคาร



ผู้สนใจสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
โทรศัพท์หมายเลข : 0 2547 5953 E-mail : franchisedbd@gmail.com และ www.dbd.go.th

จดทะเบียนนิติบุคคลยุคใหม่ ทันสมัย และคล่องตัว ด้วยการชำระเงินสด แทนปิดอากรแสตมป์

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ประกาศยกเลิก
การปิดอากรแสตมป์ในเอกสารจดทะเบียน
นิติบุคคลทุกประเภท โดยให้เปลี่ยนเป็นการ
ชำระด้วยเงินสดแทน เพื่ออำนวยความสะดวก
แก่ประชาชนและผู้ประกอบธุรกิจ เริ่มตั้งแต่วันที่
1 กันยายน 2560 เป็นต้นไป

สืบเนื่องมาจาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้
ดำเนินการพัฒนาระบบจดทะเบียนนิติบุคคลทาง
อิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) เพื่อปรับปรุงระบบ
การจดทะเบียนนิติบุคคลให้มีความทันสมัย และ
สามารถให้บริการได้อย่างครบวงจร โดยได้ปรับปรุง
กระบวนการจดทะเบียน พร้อมทั้งแก้ไขปัญหาต่างๆ
ที่เกิดขึ้นจากการปรับเปลี่ยนระบบไปใช้วิธีการ
ทางอิเล็กทรอนิกส์ และรวมไปถึงปัญหาเกี่ยวกับการ
ชำระค่าอากรแสตมป์สำหรับเอกสารที่เกี่ยวข้องกับ
การจดทะเบียนบางประเภท เช่น หนังสือบริคณห์สนธิ
ข้อบังคับ และหนังสือมอบอำนาจ เป็นต้น

แรกเริ่มเดิมทีนั้นใช้วิธีการปิดอากรแสตมป์
เป็นดวง แต่สำหรับการจดทะเบียนนิติบุคคลทาง
อิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) นั้นไม่สามารถใช้
วิธีการดังกล่าวได้ จึงได้มีการปรับเปลี่ยนวิธีการชำระ
ค่าอากรแสตมป์ใหม่โดยให้ชำระเป็นตัวเงินแทน
ภายใต้ความร่วมมือระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
และกรมสรรพากร



ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2560 เป็นต้นไป
นิติบุคคลทุกประเภทที่ยื่นจดทะเบียน
ทั้งผ่านระบบ e-Registration และ
แบบ walk in ต้องชำระค่าอากรแสตมป์
เป็นตัวเงินเท่านั้น

eRegistration

การจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์



ทั้งนี้ กรมสรรพากรได้ออกประกาศเกี่ยวกับอากรแสตมป์ ฉบับที่ 56 ลงวันที่ 27 เมษายน 2560 เรื่อง กำหนดวิธีการชำระอากรเป็นตัวเงินแทนการปิดแสตมป์อากรสำหรับตราสารบางลักษณะ และเสนอออกระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการรับชำระและนำส่งเงินค่าอากรแสตมป์จากการจดทะเบียนนิติบุคคล พ.ศ. 2560 ลงวันที่ 5 กรกฎาคม 2560 เพื่อกำหนดหลักเกณฑ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการรับชำระอากรแสตมป์เป็นตัวเงิน เช่น การออกใบเสร็จรับเงิน การนำเงินส่งคลัง การทำรายงาน และการหักเงินค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บอากรแสตมป์ เป็นต้น

โดยให้มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 18 เมษายน 2560 ซึ่งเป็นวันที่เริ่มเปิดให้บริการจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) โดยรับชำระค่าอากรแสตมป์เป็นตัวเงินสำหรับเอกสารจดทะเบียนที่ยื่นผ่านระบบ e-Registration แต่สำหรับการยื่นจดทะเบียนนิติบุคคลผ่านช่องทางปกติ (walk in) นั้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้อนุโลมให้สามารถปิดอากรแสตมป์เป็นดวงได้จนถึงวันที่ 31 สิงหาคม 2560 และจากวันที่ 1 กันยายน 2560 เป็นต้นไป นิติบุคคลทุกประเภทที่ยื่นขอจดทะเบียนทั้งผ่านระบบ e-Registration และแบบ walk in ต้องชำระค่าอากรแสตมป์เป็นตัวเงินเท่านั้น

ผู้ประกอบการและประชาชนสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

กองทะเบียนธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทร. 0 2547 4440, 0 2547 4431

E-Mail : Regis@dbd.go.th หรือ สายด่วน 1570 และ www.dbd.go.th



"Life is play"
Mocktail's



“มอคเทลส์” แบรินค์รองเท้า ที่สร้างด้วยมือ เรียงร้อยด้วยใจ

“เท้า” นับเป็นอวัยวะที่สำคัญยิ่งของร่างกาย โดยในทาง
กายภาพเท้าเป็นที่รองรับโครงสร้างใหญ่ทั้งหมดของร่างกาย ฉะนั้น
สิ่งที่คอยโอบอุ้มและค้ำยันเท้าจะต้องมีความพิเศษ และต้องค้ำครอง
สนับสนุนให้เท้าของเราทำงานได้อย่างเต็มที่

ใช่เลย!!...มันคือ “รองเท้า” โดยรองเท้าที่ดีต้องเข้าใจเท้า ผู้ผลิต
รองเท้าที่ดีต้องใส่ใจเท้า ง่ายๆ ธรรมดาๆ แต่ไม่่ง่ายที่เราจะพบเจอรองเท้า
ที่เหมาะสม และนั่นเองจึงกลายเป็นที่มาของความประณีตในวันนี้อย่างรองเท้า
ที่มีชื่อแบรนด์ว่า...“มอคเทลส์ (Mocktail's)”

จากความชื่นชอบในงานประดิษฐ์ บวกกับความคิดการเป็น
นายตัวเอง จึงผลักดันให้ **คุณวริษา เลิศชัยวรกุล (เก๋)** ผันตัวเองเข้าสู่
ธุรกิจผู้ผลิตแบรินค์รองเท้าได้อย่างน่าชื่นชม โดยเธอย้อนความหลังว่า





แบรนด์ “มอคเทลส์ (Mocktail's)” ได้รับแรงบันดาลใจมาจากเครื่องดื่มที่มีส่วนผสมของผลไม้หลากหลายทั้งชนิดและรสชาติ หรือเรียกได้ว่าเป็น “เครื่องดื่มรสผลไม้ที่ไม่ใช่แอลกอฮอล์” ซึ่งถือได้ว่าเป็นตัวแทนของความสุขใส่ใจสุขภาพ ความร่าเริงสดใส และมีชีวิตชีว โดยถ้าดื่ม เครื่องดื่ม “มอคเทลส์” แล้วไม่เมา การใส่รองเท้าแบรนด์ “มอคเทลส์” ก็จะไม่เจ็บเช่นกัน

ตัวเอชนั้นมีแววเป็นแม่ค้ามาตั้งแต่เด็ก แถมยังชอบทำพวกงานประดิษฐ์อีกด้วย ดังนั้น เวลาโรงเรียน หรือมหาวิทยาลัยมีกิจกรรมให้ทำของมาขาย เธอจึงไม่พลาดที่จะเข้าร่วมด้วยเสมอ และรู้สึกดีทุกครั้งที่ได้เห็นคนใส่ของที่ตัวเองเป็นคนออกแบบ ซึ่งนิสัยนี้ติดตัวเธอมาตลอด แม้แต่ตอนที่ทำงานประจำเป็นผู้ตรวจสอบบัญชี พอถึงวันหยุด แทนที่จะนอนเล่นอยู่กับบ้าน เธอก็กลับชวนเพื่อนๆ ไปรับรองเท้ามาขายแบกะดินที่ตลาดนัดสวนจตุจักร และทำแบบนี้อยู่เป็นประจำ จึงได้เห็นลูกค้าสดใส จึงได้ลาออกมาทำเต็มตัว ซึ่งครั้งแรกยอมรับว่ารู้สึกหวั่นใจพอสมควร แต่ความอยากเป็นเจ้าของตัวเองมีมากกว่า บวกกับความคิดว่า **“หากไม่กล้าออกเดินก้าวแรก ก็คงไม่มีก้าวต่อไปตามมา”** จึงตัดสินใจทำตามฝัน กระทั่งเมื่อหันมาทำจริงจัง ก็ได้เปลี่ยนจากการรับมาขายเป็นออกแบบ

และผลิตเอง ทั้งที่ไม่มีความรู้ใดๆ เกี่ยวกับรองเท้าเลย โดยอาศัยลองผิดลองถูกค่อยๆ เรียนรู้จนเข้าใจในทุกขั้นตอนของการผลิตรองเท้า และสร้างแบรนด์ของตัวเอง โดยใส่เสน่ห์ความเป็นตัวของตัวเองลงไปในทุกขั้นตอนการผลิต แต่ทว่า.. การทำงานทุกอย่างย่อมต้องมีปัญหาเป็นเรื่องปกติ แต่แทนที่จะจมอยู่กับความทุกข์ เธอก็กลับคิดต่างว่า.. **“ปัญหาที่เจอคือ โจทย์ข้อหนึ่งที่เราต้องผ่านไปให้ได้ ต้องรู้สึกสนุกกับมัน ดึกว่ามัวมานั่งท้อใจ เพราะไม่อย่างนั้น... เราจะไม่ก้าวหน้าไปไหนเลย”** จวบจนทุกวันนี้จึงมุ่งมั่นอย่างเต็มที่ และตั้งใจจะขยายสาขาไปให้ทั่วทุกภาคของประเทศ รวมถึงหัวเมืองหลักในต่างประเทศอีกด้วย

จุดเด่นของผลิตภัณฑ์รองเท้าแบรนด์ “มอคเทลส์ (Mocktail's)” คือ ความทันสมัย สดใส และสวมใส่สบาย ภายใต้คอนเซ็ปต์ **“เพราะชีวิตคือความสนุก”** คอลเล็กชั่นส่วนใหญ่ได้รับแรงบันดาลใจมาจากธรรมชาติของชีวิต

ที่ถูกนำมาแปรเปลี่ยนให้เป็นสีสันของรองเท้า ด้วยเทคนิคผลิตพิเศษต่างๆ ของการผสมสี ทำให้เกิดฟอร์มและเส้นสายที่สวยงาม อีกทั้งการเลือกวัสดุที่มีที่มาที่ไป ทำให้รองเท้า “มอคเทลส์ (Mocktail's)” ไม่เพียงแต่จะถูกใจผู้ใส่ แต่ยังมีเรื่องราวที่ทำให้เกิดความประทับใจอีกด้วย



แบรนด์ “มอคเทลส์ (Mocktail's)” ผลิตภายใต้บริษัท พามาบายริษา จำกัด โดยการออกแบบของ คุณเก๋ “วิรัชเลิศชัยวรกุล” ผู้ก่อตั้งและดีไซเนอร์ โดยขณะนี้มียู่ 3 สาขา คือ ที่ห้าง ZEN Central world ชั้น 2, เดอะมอลล์บางกะปิ ชั้น 1 และ ห้างไดอาน่า หาดใหญ่ นอกจากนี้ยังส่งออกไปยังประเทศในทวีปเอเชีย ได้แก่ กัมพูชา สหองกง และญี่ปุ่น อีกทั้งยังส่งออกไปยังประเทศแคนาดาอีกด้วย



“ปัญหาที่เจอคือ โจทย์ข้อหนึ่งที่เราต้องผ่านไปให้ได้ ต้องรู้สึกสนุกกับมัน ดึกว่ามัวมานั่งท้อใจ เพราะไม่อย่างนั้น... เราจะไม่ก้าวหน้าไปไหนเลย”

คุณวิรัชเลิศชัยวรกุล (เก๋) เจ้าของธุรกิจ ผู้ก่อตั้ง แบรนด์ “มอคเทลส์ (Mocktail's)”

ติดตามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่

☎ 090 659 5641

www.mocktailsshoes.com

f www.facebook.com/mocktailsshoes

📷 mocktailsshoes

💬 @mocktailsshoes

86%

62%

เชื่อมต่อโลกธุรกิจ ผูกติดกับยุคดิจิทัล

โลกปัจจุบันกำลังเดินเข้าสู่สังคมไร้เงินสด (Cashless Society) ดังนั้นปัจจัยสำคัญของการค้าขายต่อไปย่อมหนีไม่พ้นการพึ่งพาเทคโนโลยีเป็นหลัก แต่ในความเป็นจริงแล้วมีผู้ประกอบการไทยกว่า 90% ที่ยังไม่ได้ใช้และไม่สามารถเข้าถึงเทคโนโลยีได้อย่างสมบูรณ์

ด้วยประสบการณ์ที่คร่ำหวอดในแวดวงไอทีมาตลอด 12 ปี ทำให้คุณสิทธิวัจน์ เวชยาพันธ์ (บอย) ประธานกรรมการบริษัท อินเทอร์เน็ต บิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด ผู้พัฒนาเว็บไซต์, เว็บแอปพลิเคชัน, โมบายล์แอปพลิเคชัน และระบบออนไลน์ต่างๆ ให้กับบริษัท ทั้งขนาดเล็กและขนาดใหญ่มากมาย มองเห็นปัญหาดังกล่าวของธุรกิจเอสเอ็มอี โดยตระหนักว่าถึงเวลาแล้วที่จะนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการธุรกิจให้สามารถแข่งขันในตลาดได้

“เดิมทีธุรกิจของเราคล้ายคลึงกับธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง คือเมื่อจบโปรเจกต์หนึ่งก็ต้องไปหาโปรเจกต์ใหม่ แน่ใจว่า..แต่ละโปรเจกต์สร้างรายได้เป็นเงินก้อนโต แต่ในทางตรงกันข้ามกลับไม่มีอะไรรันตีได้เลยว่า..อนาคตข้างหน้าจะมีโปรเจกต์

เข้ามาหรือไม่? ทำให้ในระยะยาวบริษัทอาจจะไปได้ไม่สวยงาม และอย่างที่เราเห็นว่า..โลกปัจจุบันมีสตาร์ทอัพเป็นอีกทางเลือกที่น่าสนใจ เราจึงพัฒนา “พีโอเอส วิชั่น” (POS Vision) ขึ้นมาเพื่อเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยทำให้เอสเอ็มอี ได้มีโอกาสเข้าถึงเทคโนโลยี

“พีโอเอส วิชั่น” (POS Vision) เป็นระบบขาย POS (Point of Sales) ที่เป็นคลาวด์เว็บแอปพลิเคชันที่มาพร้อมเว็บไซต์ขายของออนไลน์ (e-Commerce) ดังนั้นผู้ใช้งานจะสามารถมีระบบขายของหน้าร้าน หรือ ออกบูธ และมีเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ไปด้วยได้ในบัญชีเดียวกัน รวมไปถึงการบริหารจัดการคลังสินค้า ราคา และรายงานยอดขายต่างๆ ก็สามารถทำได้ง่ายตายแบบเรียลไทม์



“โดยจุดประสงค์ที่คิดค้นทำแพลตฟอร์มนี้ขึ้นมา เนื่องจากได้พบว่าผู้ประกอบการรายเล็กก็อยากได้เทคโนโลยีมาช่วยทำการค้า แต่มีงบประมาณจำกัด ซึ่งที่ผ่านมาเคยมีลูกค้าหลายรายมาติดต่อให้เราทำเว็บให้ แล้วเขาก็อยากได้ระบบขายหน้าร้านเพิ่ม อยากได้ระบบสต็อกสินค้าที่ลิงก์กันด้วย ซึ่งมันมีโซลูชันที่ทำได้ แต่ราคามันสูงมาก ซึ่งเขาเองก็ยังไม่รู้เลยว่าที่ขายของไปในแต่ละวันจะคุ้มกับค่าใช้จ่ายหรือไม่”

นอกจากมีปัญหาเรื่องเงินทุนไม่หนาพอแล้ว ผู้ประกอบการยังมองว่า ระบบต่างๆ ส่วนใหญ่มีการใช้งานยุ่งยาก คือต้องไปซื้ออุปกรณ์อีกหลายอย่างเพิ่มเติม ในขณะที่เดียวกันพื้นที่ของร้านซึ่งบางทีก็เป็นลักษณะของบูธที่มีขนาดเล็ก ถ้าจะต้องใช้ระบบหรือแค่ต้องวางเครื่องเก็บเงินเพียงอย่างเดียวพื้นที่ก็ไม่พอแล้ว ยิ่งต้องมีการเชื่อมต่อสายไฟก็ยิ่งยุ่งวุ่นวายเข้าไปอีก ยิ่งถ้าเครื่องเกิดเสียแล้วจะไปเรียกให้ใครมาซ่อม

ทั้งนี้ แพลตฟอร์มดังกล่าวจึงถูกพัฒนามาให้ใช้งานได้ง่าย ด้วยการออกแบบโดยยึดความต้องการของผู้ใช้งานเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นผู้ประกอบการรุ่นไหนก็สามารถใช้งานระบบขายนี้ผ่านเว็บเบราว์เซอร์ได้ทันที โดยการลงทะเบียนออนไลน์ผ่านทางเว็บไซต์ www.posvision.co ไม่ต้องดาวน์โหลด หรือติดตั้งแอปพลิเคชันใดๆ สามารถใช้งานได้กับทุกอุปกรณ์ ทุกที่ ทุกเวลาแบบเรียลไทม์ ที่มีการเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ต แต่ที่เรียกว่าเป็นที่เด็ดก็คือ จะให้ผู้ประกอบการได้ใช้กันแบบฟรีๆ!!

ฟรี ระบบขาย (POS) สำหรับร้านค้า พร้อมเว็บไซต์ e-Commerce ขายออนไลน์

โปรแกรมระบบขายสำหรับคนไทย ให้ใช้งานกับฟรีๆ
คุณสมบัติครบ ขายได้ทุกช่องทาง

หน้าร้าน ออกบูธ ออนไลน์

ปัจจุบันนี้มีผู้สมัครใช้งานแล้วมากกว่า 600 ร้านค้า ภายในระยะเวลาเพียงแค่ 3 เดือนหลังจากการเปิดตัวอย่างเป็นทางการ โดยทางทีมงานได้มีการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง และมีการวางแผนเชื่อมต่อกับระบบกับพาร์ทเนอร์เพิ่มเติมหลายราย ไม่ว่าจะเป็นพาร์ทเนอร์ด้านการจัดส่งสินค้า การรับชำระเงิน และบริการอื่นๆ นอกจากนี้ยังสามารถรับทำโซลูชันระบบขายให้กับองค์กรขนาดกลางไปถึงขนาดใหญ่ให้ตรงตามความต้องการของแต่ละโครงการต่างๆ อีกด้วย

“ไอเดียเราอยากให้ธุรกิจเล็กๆ มีโอกาส และช่วงแรกๆ ผมอยากให้ทุกคนใช้งานฟรี ให้ลองใช้งานก่อน แต่เราจะให้ฟรีแค่สาขาเดียว เพราะเชื่อว่าสักวันเขาจะเติบโตขึ้น มีสาขาเพิ่มขึ้น วันนั้นค่อยมาคิดค่าใช้จ่าย ซึ่งจะคิดเพียงแค่ 399 ต่อเดือนต่อสาขา”



คุณสิทธิวิจน์ เวชยาพันธุ์ (บอย)
ประธานกรรมการ
บริษัท อินเตอร์ วิชั่น บิสซิเนสกรุ๊ป จำกัด



สำหรับในเฟสถัดไปได้วางเป้าหมายถึงการบริหารจัดการอย่างไรให้ยั่งยืน และมองว่ามันเป็นเรื่องของอีโคซิสเต็มส์อีคอมเมิร์ซที่ต้องครบวงจร และมีความสมบูรณ์ ซึ่งหาก “พีโอเอส วิชั่น” (POS Vision) เข้มแข็งในตลาดไทยแล้ว จากนั้นในอนาคตก็ต้องขยายไปตลาดต่างประเทศในแถบเอเชียต่อไป

สนใจบริการติดต่อ www.posvision.co

5 เคล็ดลับ

ทางการเงินต้องรู้..

สำหรับผู้ประกอบการเริ่มต้น !



“เงิน” ถือเป็นเรื่องใหญ่ ซึ่งไม่จำกัดวงแค่กับธุรกิจขนาดเล็ก แต่ในธุรกิจระดับบิ๊กโอส์ ก็นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่ไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันเลย โดยเฉพาะผู้ประกอบการยุคใหม่สมัยนี้! เรื่องเงินนั้นแทบจะเป็นปัจจัยหลักสูงสุดในการดำเนินธุรกิจ ฉะนั้น วันนี้จึงขอนำ 5 เคล็ดลับทางการเงินต้องรู้! ที่น่าจะช่วยให้ผู้ประกอบการทุกคนนำไปปฏิบัติ และปรับใช้เพื่อไปสู่ความสำเร็จได้ในอนาคต

1. ทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายให้ชัดเจน

ข้อผิดพลาดใหญ่สุดที่เห็นกันได้ง่ายๆ ก็คือ บริษัทของผู้ประกอบการนั้นๆ ไม่มีการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย! ซึ่งเวลาที่ไม่บันทึกให้เห็นได้ชัดเจนนั้น เราจะไม่สามารถล่วงรู้ว่า..ทำอะไรเกินงบประมาณ? ค่าดำเนินการตรงไหนที่ตัดออกได้หรือไม่จำเป็นบ้าง? ซึ่งยิ่งเราปล่อยทิ้งไว้นานเท่าไร? ค่าย้อนหลังที่จะต้องใส่เพื่อแยกให้เห็นตัวเลขได้ชัดก็ยิ่งมากขึ้นเท่านั้น ดังนั้นแล้ว เคล็ดลับทางการเงิน ข้อแรกก็คือ ควรรีบทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายตั้งแต่แรกเสียดีกว่า

2. เข้าใจรอบการใช้จ่ายของตัวเอง

เคล็ดลับทางการเงินข้อต่อมาคือ ต้องรู้ด้วยว่า..ช่วงเดือนใดเราใช้จ่ายเงินส่วนไหนมากหน่อย? ช่วงไหนของเดือนเรามีสินค้าที่ต้องซื้อ ต้องขาย? ช่วงเวลาไหนของปีธุรกิจเราจะต้องใช้เงินจำนวนมาก เพื่อจ่ายค่าบำรุงรักษา? หรืออะไรก็ตาม? ที่ต้องรู้นี้เพราะจะได้เตรียมตัวรับมือกับยอดเงินที่ต้องจ่ายได้ทัน ไม่ใช่พอต้องการจะใช้ก็ ก็ต้องไปหยิบยืมจากคนอื่นมาที่ (แบบนี้ไม่โอเคเลย)

3. อย่าไปเสียเวลากับอะไรที่ไม่คุ้ม

ถ้าเรามีพนักงานที่มีความสามารถเฉพาะทางอยู่กับตัว บางครั้งเราก็จะรู้สึกมั่นใจไปเองว่า..เขาคงจะเชี่ยวชาญพอที่จะแก้ไขปัญหาอะไรสักอย่างที่เรา กำลังประสบอยู่ได้ (ถึงแม้ว่าจะเป็นทักษะคนละด้านเลยก็ตาม) ซึ่งหากเป็นใครก็อยากลองให้เขาคงนั้นได้ลงมือแก้ไขปัญหาให้ไหมล่ะ? แต่ทว่าอยากให้ลองคิดกลับกันดู ถ้าปัญหาที่คุณอยากแก้เป็นปัญหาเพียงเล็กน้อย โดยสามารถใช้คนอื่นทดแทนกันได้ แต่คุณเองกลับให้พนักงานคนดังกล่าวลงมาทำ แล้วพวกเขาก็เสียเวลาในการทำงานหลักไปแบบนั้นแล้วจะเป็นการเสียเวลาไปอย่างไม่คุ้มค่าเลยแหละ

4. ได้เงินแค่ไหนก็ไม่คุ้มถ้ายังทำงาน 80 ชั่วโมงต่อสัปดาห์

ตามหัวข้อเลย ไม่มีทางคุ้มได้เลยนะ ถ้าคุณต้องทำงานเป็นบ้าเป็นหลังเพื่อแลกกับกำไรหรือเพียงแค่ประกอบธุรกิจต่อไป การทำงานมากชั่วโมงต่อวันไม่ได้มีผลแค่กับตัวคุณเอง สุขภาพร่างกายของคุณเองเท่านั้น แต่ยังส่งผลต่อความสัมพันธ์กับคนรอบตัวในระยะยาวอีกด้วย ต่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จแต่ไม่มีใครสักคนร่วมชื่นชมไปด้วยกันแบบนั้นยังจะเรียกว่าความสำเร็จที่แท้จริงได้อีกหรือ?

5. พยายามหัดลดขอส่วนลดดูบ้าง?

การต่อรองราคาไม่ใช่เรื่องน่าแปลกใจอะไร? ซึ่งมันดีกว่ากันเยอะเลยนะ ถ้าเราลองขอส่วนลดจากคู่ค้าดูว่า..เขาให้เราได้เท่าไร? จะลดให้เราแค่ไหน? เพราะประโยชน์ที่แท้จริงก็อยู่กับตัวเราเองอยู่ดี ยิ่งถ้าเราแม้แต่เกรงใจหรือเขินอาย ไม่กล้าขอต่อรองราคาหรือขอส่วนลด เราก็ต้องทนรับกับตัวเลขนั้นไปตลอดชีวิตการทำธุรกิจนั้นละ



และนี่ก็คือ 5 เคล็ดลับทางการเงิน ที่หวังว่า..ผู้ประกอบการรุ่นใหม่ทุกคนจะได้อ่าน ศึกษา ทำความเข้าใจ และนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตัวเองได้อย่างราบรื่นต่อไป

ขอขอบคุณข้อมูลจาก www.bangkokbanksme.com

คำถาม

การชำระค่าธรรมเนียม และ การรับหนังสือสำคัญการจดทะเบียน ผ่านการจดทะเบียนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) ต้องทำอย่างไร?



คำตอบ

เมื่อได้ยื่นคำขอจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบ **e-Registration** แล้ว ผู้ขอจดทะเบียนสามารถพิมพ์ใบชำระเงินจากระบบดังกล่าว และนำไปชำระค่าธรรมเนียมผ่านช่องทางต่างๆ ได้แก่ เคาน์เตอร์ธนาคาร ตู้ ATM และ Internet Banking ผ่าน 5 ธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกรุงเทพ กรุงไทย กสิกรไทย ไทยพาณิชย์ และทหารไทย



TMB

BANK



**ค่าธรรมเนียมในการจดทะเบียน
จัดตั้งบริษัท แบ่งออกได้เป็น 5 ส่วน คือ**

- ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนบริษัท 500 บาท ต่อทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
- ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 5,000 บาท ต่อทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท
- ค่าใบสำคัญการจดทะเบียน 100 บาท
- ค่าอากรแสตมป์ 200 บาท สำหรับหนังสือบริษัทสนธิและเพิ่มเติมอีก 200 บาท กรณีที่มีข้อบังคับ
- ค่าไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) 50 บาท

การรับหนังสือสำคัญการจดทะเบียน หนังสือรับรองนิติบุคคล และใบเสร็จการชำระเงิน

ในขั้นตอนสุดท้ายของการจดทะเบียนนิติบุคคลทางอิเล็กทรอนิกส์ เมื่อผู้จดทะเบียนได้ดำเนินการบันทึกคำขอจดทะเบียน ลงลายมือชื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Digital Signature) และยื่นขอจดทะเบียนทางอิเล็กทรอนิกส์พร้อมชำระค่าธรรมเนียมเรียบร้อยแล้ว นายทะเบียนของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะดำเนินการตรวจคำขอจดทะเบียนและพิจารณาอนุมัติจดทะเบียนการจัดตั้งนิติบุคคลให้แก่ผู้จดทะเบียน โดยจะส่งข้อมูลและเอกสารกระดาษให้ผู้จดทะเบียนแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่



ข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ โดยจัดส่งผ่านทางอีเมลของผู้จดทะเบียนที่ได้แจ้งไว้ เพื่อแจ้งว่า ได้มีการจดทะเบียนนิติบุคคลตามคำขอของผู้จดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว พร้อมทั้งส่งรหัสผู้ใช้งานและรหัสผ่าน (Username and Password) ของนิติบุคคล เพื่อใช้สำหรับการลงลายมือชื่อตราประทับอิเล็กทรอนิกส์ของนิติบุคคล และ/หรือเข้าใช้งานระบบการนำส่งงบการเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Filing) ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าต่อไป

เอกสารกระดาษ ซึ่งประกอบไปด้วย ใบเสร็จรับเงินชำระค่าธรรมเนียมการจดทะเบียน และใบสำคัญการจดทะเบียน ผ่านทางไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) ตามที่อยู่ของผู้จดทะเบียนได้ระบุไว้ (กรณีที่ผู้จดทะเบียนได้มีการขอหนังสือรับรองนิติบุคคลเพิ่มเติม กรมจะจัดส่งให้ผ่านทางไปรษณีย์ด่วนพิเศษนี้ไปพร้อมกัน)



SMART

THAI SME
BUSINESS SOLUTION

DIRECTORY



SMART Directory

เว็บไซต์รวบรวมธุรกิจ Startup
<http://smartdirectory.dbd.go.th>

ช่วยจับคู่บริการของ Startup ที่ตรงกับ Pain Point
เพิ่มประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจ

Platform ที่เชื่อมโยง Business Solution
ธุรกิจ Startup กับ SME Pain Point
สู่การเป็น **Smart Enterprises**



SCAN
HERE

