



จ ก ร ส ร ส

ปีที่ 28 ฉบับที่ 4 | เมษายน 2560 | www.boi.go.th

# ส่งเสริมการลงทุน

INVESTMENT PROMOTION JOURNAL

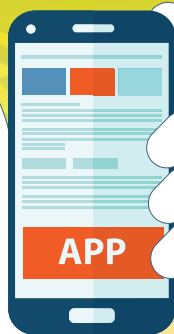
สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

นั่งช้าง  
ชมธรรมชาติ

ลอยมอลลูน  
เหนือบ้านฟ้า

ไต่หวี: 9 วัด

## อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว



ส่องเรือสำราญ  
สุดหรู

THEATER

APP



ปลองข้าพระพุทธเจ้า

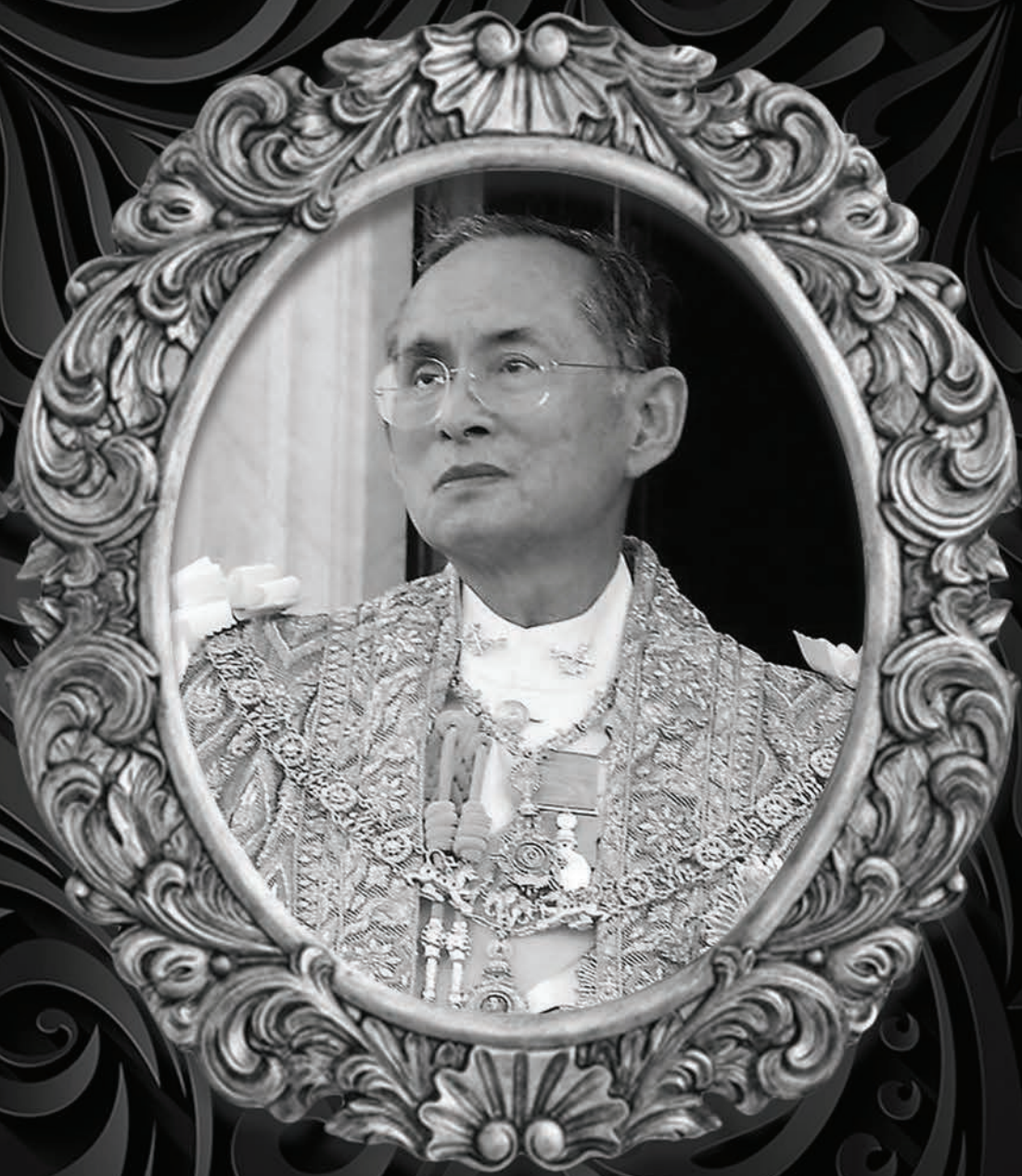
ขอหม่อมเกล้าหม่อมกระหม่อมรำลึก ในพระมหากรุณาธิคุณหาที่สุดมิได้

ข้าพระพุทธเจ้า ข้าราชการและเจ้าหน้าที่

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน



สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน





สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

# วารสาร ส่งเสริมการลงทุน INVESTMENT PROMOTION JOURNAL

ปีที่ 28 ฉบับที่ 4 | เมษายน 2560 | www.boi.go.th

## เจ้าของ

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

## คณะที่ปรึกษา

นางหิรัญญา สุจินัย	เลขาธิการฯ
นางสาวอัจฉรินทร์ พัฒนพันธ์ชัย	รองเลขาธิการฯ
นางสาวดวงใจ อัศวจินตจิตร์	รองเลขาธิการฯ
นายโชคดี แก้วแสง	รองเลขาธิการฯ
นางสาวบงกช อนุโรจน์	ที่ปรึกษาด้านการลงทุน และที่ปรึกษาประจำกองบรรณาธิการ

## กองบรรณาธิการ

นางสาวกาญจนา นพพันธ์	บรรณาธิการบริหาร
นางสาวช่อแก้ว ประสงค์สม	หัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวนิมาเรียม เบ็ญวิศิษฐ์	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวณัฐกรีนีย์ จิตเที่ยง	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางนุชนารถ วงษ์เกษม	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวสุนันทา อักษรระกิจ	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ

## คณะทำงานวารสารส่งเสริมการลงทุน

นางสาวพรพรรณ เชิงสุทธา  
นางศุภิสรา ชนพาน  
นายสุภกริธดี ทัดพิทักษ์กุล  
นางสุภาดา เครือเนตร  
นางสาวปิยะวรรณ ชยันมาก  
นางสาวจูนิตา ศิริทรัพย์  
นายธรรมรัตน์ รัตนพันธ์  
นางสาววรรณนิภา พิภพไชยาสิทธิ์  
นางอุทัยวรรณ วัฒนสุขกุล  
นางสาวชนินันท์ จันทร์เจริญ  
นางสาวสุวิดา รัญวงษ์  
นายสถาปนา พรหมบุญ  
นางสาววิมลภา ทาตาล  
นางสาวรัชชนิกร โปษชำนาญ  
นางสาวศัลยา อักษรมัตถ  
นายศิริพันธ์ ยงวัฒนานันท์

## ติดต่อ กองบรรณาธิการ

ศูนย์บริการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน  
555 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
โทรศัพท์ : 0 2553 8111 ต่อ 8178, 6196  
โทรสาร : 0 2553 8222  
อีเมล : head@boi.go.th  
เว็บไซต์ : www.boi.go.th  
Application : BOI Thailand

## ผลิตโดย

บริษัท หัวใจใหญ่ จำกัด 22/17 ซอยลาดพร้าว 23  
แขวงจันทระเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
Tel : 0 2938 2993, 08 5142 6470

# บก.กลาง

## อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว



เดือนเมษายนเป็นเทศกาลท่องเที่ยวประจำปี  
อีกช่วงหนึ่งของประเทศไทย วารสารส่งเสริมการลงทุน  
ฉบับนี้จึงขอนำเสนอเรื่อง **“อุตสาหกรรมท่องเที่ยว”**

นอกจากปีโอไอจะส่งเสริมการลงทุนใน  
อุตสาหกรรมท่องเที่ยว จำพวกสถานที่ท่องเที่ยว  
เชิงศิลปวัฒนธรรม สวนสนุก พิพิธภัณฑ์ สนามแข่งขัน  
ยานยนต์ กิจกรรมเดินเรือท่องเที่ยว ฯลฯ ซึ่งเป็น  
ประเภทกิจการที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับธุรกิจท่องเที่ยว  
ของประเทศอยู่แล้ว แต่สิ่งหนึ่งที่จะขาดไปเสียมิได้  
ในปัจจุบันคือ **การส่งเสริมกิจการซอฟต์แวร์เพื่อ  
การท่องเที่ยว** ซึ่งปัจจุบันเทคโนโลยีการจองที่พัก  
จองรถโดยสารจองตั๋วเครื่องบินหรือแม้แต่การออกแบบ  
การท่องเที่ยวเฉพาะบุคคล ล้วนมีเทคโนโลยีเข้ามา  
เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวด้วยเช่นกัน

การใช้เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ทำให้  
การท่องเที่ยวในสถานที่ต่าง ๆ สะดวก ง่ายตาย  
นักท่องเที่ยวสามารถประมาณการค่าใช้จ่ายในเบื้องต้น  
ได้ทันที และสามารถค้นหาข้อมูลได้ตลอดเวลา  
ทั้งยังสามารถติดต่อผู้ให้บริการได้โดยตรง ซึ่งประหยัด  
ค่าใช้จ่ายไปได้มาก

สิ่งเหล่านี้ ล้วนแล้วแต่ส่งเสริมการท่องเที่ยวไทย  
แทบทั้งสิ้น ซึ่งปีโอไอพร้อมให้การส่งเสริมการลงทุน  
กิจการซอฟต์แวร์เพื่อการท่องเที่ยวด้วยเช่นกัน

เนื้อหาที่น่าสนใจ ท่านสามารถอ่านได้ภายในเล่ม

# CONTENTS

# BOI

- ▶ พระมหากษัตริย์คุณ** 4  
ในหลวง ร.9 กับการพัฒนาอุตสาหกรรม (ตอนจบ)
- ▶ แวดวงบีโอไอ** 6
- ▶ ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ** 7
- 12**  **ซอฟต์แวร์ส่งเสริม การท่องเที่ยวในภูเก็ต**
- 17**  **ซอฟต์แวร์ส่งเสริม การท่องเที่ยวในเชียงใหม่**

**8** ซอฟต์แวร์ส่งเสริมการท่องเที่ยว ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล



**อุตสาหกรรมท่องเที่ยว**

- ▶ อุตสาหกรรมท่องเที่ยว**
- 8** ซอฟต์แวร์ส่งเสริม การท่องเที่ยว ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล
- 12** ซอฟต์แวร์ส่งเสริม การท่องเที่ยวในภูเก็ต
- 17** ซอฟต์แวร์ส่งเสริม การท่องเที่ยวในเชียงใหม่
- 24**  **โรงละครอุตรธำมณี** จากภาพยนตร์องค์บาก สู่เวทีแสดงสด
- 27** บีโอไอกับการกิจส่งเสริม ความเข้มแข็งของท้องถิ่น

-  **35** **Fost Magical Ice of Siam**
- 38** **วัฒนธรรม/ศรัทธา/ การท่องเที่ยว**
- ▶ นานาสาระ**
- 41** **ประกันสังคม** เรื่องใกล้ตัวที่ทุกคนควรรู้
- 47** **ดร.คอตเลอร์** กับ ทิศทางการตลาดอนาคต
- 51** **โอกาสการลงทุนไทยในเมียนมา** ผ่านมุมมองอดีตทูตพาณิชย์

- ▶ กฎระเบียบควรรู้**
- 56** **ประกาศใหม่ของบีโอไอ**
- 
- ▶ ภาวะส่งเสริมการลงทุน**
- 61** **โครงการอนุมัติ** ให้การส่งเสริมการลงทุน
- ▶ ถนนสู่ BUILD**
- 68** **ความก้าวหน้าของบีโอไอ** ในการส่งเสริมอุตสาหกรรม เครื่องมือแพทย์
- ▶ 72** **หาผู้ร่วมทุน**



## ในหลวง ร.9 กับการพัฒนาอุตสาหกรรม (ตอนจบ)

เรื่อง | ยุทธศักดิ์ กลภาสวัตดี

นับตั้งแต่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เสด็จเถลิงถวัลยราชสมบัติเป็นพระมหากษัตริย์ไทยลำดับที่ 9 ในช่วง 70 ปีที่ผ่านมา ประเทศได้พัฒนาอุตสาหกรรมไปมากกว่าช่วงใดๆ ในประวัติศาสตร์

### ไม่ต้องรีบ พนักงานคนไทยจะได้มีงานทำนานๆ (ต่อ)

▶ **ประการที่สิบเอ็ด** พระองค์ได้ทรงมีพระราชดำริในด้านต่างๆ เกี่ยวกับทิศทางการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศเพื่อใช้ประโยชน์จากทรัพยากรให้คุ้มค่าสูงสุด เป็นต้นว่า ในด้านอุตสาหกรรมปิโตรเคมีฯ ผนฯ เซาว์นั ฌ สิลวันต์ องคมนตรี ได้กล่าวว่า

“พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระราชดำริว่าควรมีการนำก๊าซธรรมชาติ (ในอ่าวไทย) มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ด้วยเหตุนี้เราจึงศึกษาและสร้างโรงแยกก๊าซนำคุณค่าของก๊าซแต่ละชนิด ตลอดจนฮีเทนและโพรเพนซึ่งเป็นองค์ประกอบของก๊าซธรรมชาติ มาใช้ผลิตเอทิลีนและโพรพิลีน เพื่อให้เกิดประโยชน์แก่ส่วนรวม ในเรื่องนี้ทรงสนพระทัย ให้การสนับสนุน ให้กำลังใจ และทรงพระกรุณาโปรดเกล้าโปรดกระหม่อม เสด็จพระราชดำเนินมาทรงประกอบพิธีเปิดโรงโอดีฟีนส์ของเอนพีซี (บริษัท ปิโตรเคมีแห่งชาติ จำกัด) เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2535”

## กองทัพเรือควรใช้เรือ ขนาดเหมาะสมและสร้างได้เอง

**ประการที่สิบสอง** ทรงส่งเสริมการพึ่งตนเองทางอุตสาหกรรม เป็นต้นว่า ทรงส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมต่อเรือขึ้นในประเทศไทย โดยเมื่อเสด็จพระราชดำเนินไปยังประเทศเยอรมนี ในปี 2503 ทรงเยี่ยมคู่อู่ต่อเรือที่เมืองเบอร์เมน ได้ทอดพระเนตรการต่อเรือยนต์รักษาฝั่ง จึงทรงมีพระราชดำริว่าเรือรบขนาดใหญ่มีราคาแพงและมีค่าใช้จ่ายในการปฏิบัติงานสูง ดังนั้นกองทัพเรือจึงควรใช้เรือที่มีขนาดเหมาะสมและสร้างได้เอง

กองทัพเรือจึงน้อมนำพระราชดำริมาปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลเป็นรูปธรรม จึงดำเนินโครงการต่อเรือดังกล่าวขึ้นใช้เองภายในกองทัพเรือ โดยได้ต่อเรือลำแรก คือ ต.91 แล้วเสร็จเมื่อปี 2511 หลังจากนั้นมีการต่อเรือแบบเดียวกันเพิ่มเติมอีก 8 ลำ คือ ต.92 - ต.99 รวมเป็น 9 ลำ ทั้งนี้ระหว่างดำเนินโครงการ ได้รับพระมหากษัตริย์คุณทั้งพระราชดำริ พระราชวินิจฉัยในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการสร้างเรือตลอดโครงการ และพระราชทานความช่วยเหลือในเรื่องเทคนิคต่างๆ อีกด้วย โดยพระอัจฉริยภาพที่เด่นชัด คือ การปรับเปลี่ยนส่วนท้ายของเรือจากที่แบนราบเป็นโค้งมน เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพคลื่นในท้องทะเลไทย นอกจากนี้ ยังช่วยให้เรือแล่นเร็วขึ้นอีกด้วย

ต่อมาพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชกระแสรับสั่งต่อผู้บังคับหมู่เรืออารักขา ที่วังไกลกังวล หัวหิน เมื่อวันที่ 15 เมษายน 2545 ว่า “เมื่อสร้างเรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่งชุดเรือ ต.91 ได้แล้วควรขยายแบบเรือให้ใหญ่ขึ้น และสร้างเพิ่มเติม”



กองทัพเรือจึงจัดทำโครงการเรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่งเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษาขึ้น เพื่อดำเนินการจัดสร้างเรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่งเพิ่มเติมอีก 3 ลำ คือ เรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่ง ต.991 ต.992 และ ต.993 โดยมอบให้กรมอู่ทหารเรือเป็นหน่วยรับผิดชอบ 1 ลำ คือ ต.991 ส่วนอีก 2 ลำ คือ ต.992 และ ต.993 ได้ว่าจ้างให้บริษัท มาร์ชชั่น ซึ่งเป็นบริษัทของคนไทยทำการจัดสร้าง เพื่อเป็นการสนับสนุนอุตสาหกรรมต่อเรือภายในประเทศ

เรือ 3 ลำข้างต้น มีขนาดใหญ่กว่าแบบเดิมประมาณร้อยละ 10 โดยได้รับพระมหากษัตริย์คุณจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงมีพระบรมราชวินิจฉัยในเรื่องของขนาดรูปทรงของเรือ น้ำหนัก รวมทั้งการใช้เชื้อเพลิงและการออกแบบ เพื่อให้เรือตรวจการณ์ใกล้ฝั่งลำใหม่มีสมรรถนะสูงสุดในการปฏิบัติการทางทะเล เพื่อเป้าหมาย คือ เรือเศรษฐกิจ “พอเพียง” ความภาคภูมิใจแห่งราชนาวีไทย





## แวดวงบีโอไอ

# แวดวง “บีโอไอ”



### 5 - 10 มีนาคม 2560

**คุณบังอร ฐิตะไพศาลผล** ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจการลงทุน ภาค 2 (บีโอไอ นครราชสีมา) เป็นหัวหน้าคณะนำผู้ประกอบการไทย “สร้างเครือข่ายและเพิ่มศักยภาพการลงทุนในอุตสาหกรรมอาหาร อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปและอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน” ณ กรุงโตเกียว และนครโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่น



### 24 มีนาคม 2560

**คุณหิรัญญา สุจินัย** เลขาธิการ บีโอไอ พร้อมด้วย คุณอุตตม สวานายน รัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม และคุณณัฐพร จาตุศรีพิทักษ์ ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ ร่วมแถลงข่าวผลการประชุมบอร์ดบีโอไอ ครั้งที่ 2/2560 ณ ตึกกนาวิศโมสร ทำเนียบรัฐบาล



### 8 มีนาคม 2560

**คุณหิรัญญา สุจินัย** เลขาธิการ บีโอไอ ร่วมพิธีเปิดโรงงานของบริษัท ไตโตะ สตีล (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นผู้ผลิตชิ้นส่วนเหล็กทุบถน นิคมอุตสาหกรรมปืนทอง 5 จังหวัดชลบุรี



### 26 มีนาคม 2560

**คุณสมคิด จาตุศรีพิทักษ์** รองนายกรัฐมนตรี และคุณหิรัญญา สุจินัย เลขาธิการบีโอไอ ให้การต้อนรับผู้ว่ากรมณฑลเหอหนาน สาธารณรัฐประชาชนจีน ในโอกาสเข้าเยี่ยมคารวะ พร้อมหารือความร่วมมือด้านอุตสาหกรรมขนส่งทางอากาศ ด้านการท่องเที่ยว และยุทธศาสตร์ในการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก EEC ณ โรงแรมพลายฟ้า แอททินี กรุงเทพฯ



### 9 มีนาคม 2560

**คุณโชคดี แก้วแสง** รองเลขาธิการ บีโอไอ เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการร่วม (ไทย-ญี่ปุ่น) ว่าด้วยการเสริมสร้างสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (Sub - Committee on Enhancement of Business Environment: EBE) ภายใต้ความตกลง JTEPA ครั้งที่ 7 ณ โรงแรมแลนด์มาร์ค กรุงเทพฯ



### 30 มีนาคม 2560

**คุณกาญจนา นพพันธ์** ผู้อำนวยการศูนย์บริการลงทุน เป็นประธานเปิดงานสัมมนาเรื่อง “สิทธิประโยชน์บีโอไอ ใช้อย่างไรให้ถูกต้อง” ณ โรงแรมคลาสสิค คาเมิโอ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา



# ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ

## CALENDAR BOI

เมษายน 2560 | April 2017

วันที่  
**12 - 14** เมษายน 2560

### M-Tech Nagoya 2017

Nagoya, Japan

กลุ่มพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD)

0 2553 8111 ต่อ 8265 และ 6214

วันที่  
**19 - 21** เมษายน 2560

### MEDTEC Japan

Big sight Exhibition Centre Tokyo

กลุ่มพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD)

0 2553 8111 ต่อ 6108

วันที่  
**24 - 28** เมษายน 2560

### Hannover Messe 2017

Hannover, Germany

กลุ่มพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD)

0 2553 8111 ต่อ 6184

วันที่  
**7 - 13** พฤษภาคม 2560

### สร้างเครือข่ายการลงทุนและเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อัญมณี การท่องเที่ยว และโลจิสติกส์

เมียนมา และสาธารณรัฐประชาชนจีน

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3 (ขอนแก่น) และ  
ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 (สุราษฎร์ธานี)

0 4327 1300 - 2 หรือ  
0 7740 4600

วันที่  
**11** พฤษภาคม 2560

### ตลาดกลางซื้อขายชิ้นส่วน ครั้งที่ 144

อิมแพ็ค เมืองทองธานี

กลุ่มพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD)

0 2553 8111 ต่อ 8436 และ 6184

วันที่  
**14 - 20** พฤษภาคม 2560

### สร้างเครือข่ายการลงทุนและเพิ่มศักยภาพการลงทุนผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป อาหาร โลจิสติกส์ และกิจการ Startup

สาธารณรัฐเกาหลี

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (เชียงใหม่) และ  
พิษณุโลก) ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)  
และศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 5 (สงขลา)

0 7458 4504 หรือ 0 7458 4503

วันที่  
**17 - 20** พฤษภาคม 2560

### Subcon Thailand 2017

ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค

กลุ่มพัฒนาการเชื่อมโยงอุตสาหกรรม (BUILD)

0 2553 8111 ต่อ 4



# ซอฟต์แวร์ ส่งเสริมการลงทุนที่เกี่ยวข้อง ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล



ยุคเศรษฐกิจดิจิทัล และยุคที่ประเทศกำลังมุ่งไปสู่การเป็น THAILAND 4.0 อย่างเต็มรูปแบบ ท่านผู้อ่านคงทราบดีว่า บีไอไอ ได้ให้การส่งเสริมการลงทุนแก่กิจการการพัฒนาซอฟต์แวร์มาตั้งแต่ปี 2539 และได้ปรับเงื่อนไขกฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักการลงทุนมาโดยตลอด รวมทั้งคำนึงถึงความสมดุลในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแก่บริษัทซอฟต์แวร์อย่างสมเหตุสมผล

ดังนั้นการให้สิทธิและประโยชน์ทั้งรูปแบบภาษีและมีใช้ภาษีให้กับผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ จึงมีกรอบการพิจารณาที่เน้นถึงผลประโยชน์ต่อประเทศชาติเป็นหลัก โดยเฉพาะในการที่จะช่วยให้ไทยพ้นจากการเป็นประเทศที่มีรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) และยังคงต้องเพิ่มขีดความสามารถของประเทศให้เทียบเท่านานาประเทศด้วย เพราะทั่วโลกในปัจจุบันจะต้องประสบกับภาวะการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา



การสนับสนุนและให้การส่งเสริมในหลากหลายอุตสาหกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศถือเป็นหน้าที่บทบาทหลักของบีโอไอ กิจการซอฟต์แวร์หรือดิจิทัลในปัจจุบันจึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง รัฐบาลได้กำหนดให้อุตสาหกรรมนี้เป็น New Engine of Growth และแน่นอนว่า เมื่อทั่วโลกนึกถึงประเทศไทยก็มักจะนึกถึงอุตสาหกรรมท่องเที่ยว และในบทความนี้จะสื่อให้ท่านผู้อ่านได้เห็นตัวอย่างของบริษัทต่างๆ ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากบีโอไอในคลัสเตอร์ดิจิทัล ที่มีจังหวัดนำร่องที่เป็น Smart Cities คือ จังหวัดเชียงใหม่ และภูเก็ต รวมทั้งมีรายละเอียดโครงการสนับสนุนและรองรับการท่องเที่ยวของสำนักส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัลอีกด้วย

บริษัทที่มีโครงการที่ได้รับการส่งเสริมฯ และได้รับการคัดเลือกมาลงวารสารส่งเสริมการลงทุนฉบับนี้ ได้แก่ Online Booking Platform ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มแนะนำและเปรียบเทียบสถานที่ท่องเที่ยวในรูปแบบต่างๆ ระบบบริหารจัดการภายในบริษัทหรือสถานประกอบการที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยวต่างๆ Mobile Application / ระบบการรับจองทัวร์ รถรับส่งห้องพัก และบริการด้านอื่นๆ ระหว่างผู้ประกอบการ

ท่องเที่ยวในประเทศกับบริษัทตัวแทนที่อยู่ต่างประเทศ โดยใช้ระบบ B2B หรือกับนักท่องเที่ยวโดยตรง ระบบป้องกันนักท่องเที่ยวจากการท่องเที่ยวในทะเล ระบบจัดการเส้นทางเรือที่วิ่งในทะเล โครงการประจักษ์ที่ส่งเสริมการท่องเที่ยวให้เป็น Smart City อย่างเป็นทางการ เป็นต้น

โครงการเหล่านี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งของหลายโครงการที่ได้รับการส่งเสริมด้านซอฟต์แวร์ท่องเที่ยว ยังมีอีกเป็นจำนวนมากทั้งที่เป็นกลุ่ม Startup หรือเป็นบริษัทที่อยู่ในวงการท่องเที่ยวมาหลายสิบปีแล้ว แต่ได้ปรับการให้บริการโดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ในการให้บริการ บริษัทที่มีโครงการลงทุนเพื่อขยายกิจการและนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ ขจัดอุปสรรคเรื่องภาษาที่ใช้ในการสื่อสารระหว่างผู้ให้บริการและนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ และนำมาสร้างสรรค์เป็นผลงานเพื่อช่วยยกระดับมาตรฐานคุณภาพในการให้บริการส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศ และช่วยยกระดับผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวในท้องถิ่นให้สามารถเชื่อมต่อกับตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นการกระจายรายได้และนำรายได้เข้าสู่ประเทศอีกทางหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม รายได้ของกิจการซอฟต์แวร์ที่ได้รับการส่งเสริมฯ จะต้องมาจากการพัฒนาซอฟต์แวร์ภายใต้โครงการนี้เท่านั้น รายได้อื่นๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องจะต้องเสียภาษีให้ถูกต้อง สามารถศึกษาเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของบีโอไอ ในส่วน e-Learning และคำชี้แจงเพิ่มเติม





# • THAILAND I LOVE U •



อุตสาหกรรมท่องเที่ยว คือ อุตสาหกรรมหลักในภาคบริการที่ำรายได้ให้ประเทศไม่ต่ำกว่าปีละหลายหมื่นล้านบาท ทำให้เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องและเกี่ยวเนื่องตามมาอีกมากมายที่จะส่งผลดีต่อ GDP ของประเทศไทยอย่างมีนัย เพราะฉะนั้นการส่งเสริมและสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในมิติต่างๆ จึงเป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง



การนำเทคโนโลยีนวัตกรรมดิจิทัลเข้ามาช่วยในภาคการท่องเที่ยว โดยสำนักส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล หรือ ชีป้า เดิม ได้มีการพัฒนาให้เกิดแพลตฟอร์มการท่องเที่ยวที่เป็น C2b และ B2c ให้เกิดขึ้น โดยนำรูปแบบ Application เดิม ของ Chiangmai I Love U มาต่อยอดเพิ่มเติมให้เป็น Thailand I love U Platform ที่สามารถใช้งานในการวางแผนการท่องเที่ยวด้วยตัวเอง ให้กับนักท่องเที่ยวและให้ผู้ประกอบการท่องเที่ยวต่างๆ มาปิดกั้นทำการประชาสัมพันธ์และทำการตลาดในธุรกิจของตัวเองในแพลตฟอร์มดังกล่าว อีกทั้งยังสามารถที่จะจอง สั่งซื้อสินค้าบริการต่างๆ ได้ในขั้นตอนเดียวอย่างรวดเร็ว



การสร้างเส้นทางท่องเที่ยว ในลักษณะของ Trip Management ที่เหมาะสมกับ Lifestyle ของคนรุ่นใหม่ โดยการใช้ข้อมูลที่มีการปิดกั้นที่ครบถ้วนจากผู้ประกอบการทางด้านการท่องเที่ยว และจากการปิดกั้นของวิทยากรอาสา (Agent) ในพื้นที่ ไม่ว่าจะเป็นการจองห้องพัก โรงแรมที่ใกล้กับสถานที่ที่จะไป การเช่ารถ ร้านอาหาร หรือแม้กระทั่ง Unseen Local ต่างๆ จะทำให้การวางแผนการท่องเที่ยวด้วยตัวเองเหมาะสมกับความต้องการของนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี โดยมีการเชื่อมโยงกับ Social Media ต่างๆ เช่น Facebook, LinkedIn, YouTube ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อให้นักท่องเที่ยวสามารถแบ่งปันประสบการณ์การท่องเที่ยวได้ อีกทั้งยังสามารถสร้างเส้นทางต่างๆ ไว้ให้สำหรับนักท่องเที่ยวอื่นๆ ได้นำไปใช้ได้อีกด้วย



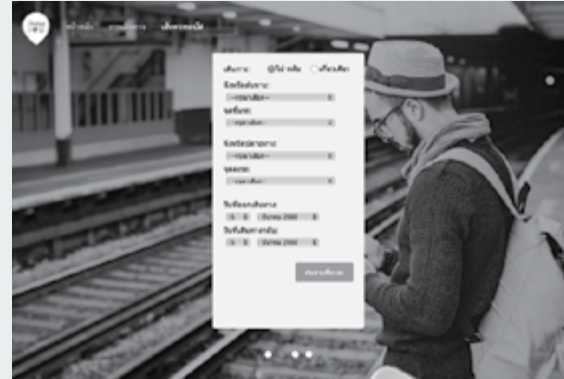
การปิดหมุดสำหรับผู้ประกอบการ จะมีการแบ่งกลุ่มให้เป็นไปตามความต้องการของภาคธุรกิจ และมีการสำรวจความต้องการของระบบที่จะพัฒนาขึ้นมาจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในพื้นที่ เพื่อให้ระบบสามารถใช้งานได้ตรงความต้องการของผู้ใช้ มีการใช้รูปที่เหมาะสมในการ Display สินค้า การเขียน Content แบบมืออาชีพ และการทำ Story Telling ในรูปแบบที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง ซึ่งจะทำให้เกิดความน่าสนใจ และเป็นแรงดึงดูดให้เกิดการให้บริการเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีส่วนของระบบ Channel Management ที่ใช้ในการทำ e-Market Place สำหรับเชื่อมโยงไปยัง e-Commerce ต่างๆ ได้อีกด้วย

**ใน 10 จังหวัด ที่จะมีการนำระบบ Thailand I Love U ไปใช้** แบ่งเป็น 3 ภาค คือ

ภาคเหนือ ได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง และน่าน

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่ จังหวัดขอนแก่น นครราชสีมา ชัยภูมิ และสกลนคร


ภาคใต้ ได้แก่ จังหวัดภูเก็ต นครศรีธรรมราช และสุราษฎร์ธานี



**นายพงศ์ศักดิ์ อริยจิตไพศาล**  
รักษาการผู้จัดการสำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล สาขาเชียงใหม่



โดยทั้ง 10 จังหวัดนี้ จะมีการเชื่อมโยงข้อมูลการท่องเที่ยวกันอย่างเป็นระบบเพื่อใช้ในการวางแผนการท่องเที่ยวข้ามภูมิภาคกันอีกด้วย

สำหรับรูปแบบ Business Model ที่จะเกิดขึ้นนี้ จะมีเรื่องของการทำแพลตฟอร์มให้เกิดขึ้น มากกว่าการทำ Application ซึ่งจะมีความยั่งยืนของโครงการมากกว่าเนื่องจากเกิดจากความต้องการของชุมชนในพื้นที่และชุมชนยังมีส่วนร่วมในโครงการนี้โดยผ่านทาง Agent ซึ่งเป็นตัวแทนของชุมชนที่จะทำให้เกิดความมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืนตลอดไป โดยใช้เทคโนโลยีทางด้านดิจิทัล 

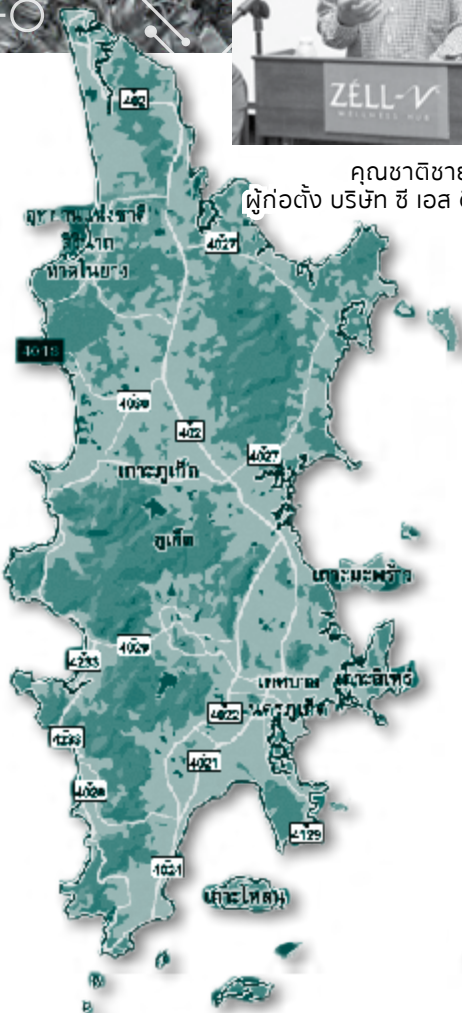


# ซอฟต์แวร์

## ส่งเสริมการท่องเที่ยวในภูเก็ต



คุณชาติชาย อังกิตานนท์  
ผู้ก่อตั้ง บริษัท ซี เอส ดี มีเดีย จำกัด



หลายบริษัทด้านการท่องเที่ยวที่น่าสนใจในจังหวัดภูเก็ต ผู้เขียนจึงขอรวบรวมมาให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบดังนี้

### ▶ บริษัท ซี เอส ดี มีเดีย จำกัด

คุณชาติชาย อังกิตานนท์ เป็นผู้ก่อตั้งบริษัทและเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการบริการเช่ารถส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศไทยมามากกว่า 30 ปี คุณชาติชายได้สังเกตเห็นโอกาสในการต่อยอดธุรกิจโดยนำระบบดิจิทัลมาใช้ในการปฏิบัติงาน

### ใช้ระบบ B2B บริษัทได้วางแนวทาง และความต้องการของผู้ใช้ จากประสบการณ์

บริษัทเริ่มจากแนวคิดที่ว่าต้องการเพิ่มความสะดวกในการรับจองทัวร์ รถรับส่ง ห้องพัก และบริการด้านอื่นๆ ระหว่างผู้ประกอบการท่องเที่ยวในประเทศกับตัวแทนที่อยู่ต่างประเทศ โดยใช้ระบบ B2B หรือระบบ Business to Business ผู้ประกอบการกับผู้ประกอบการบริษัทได้วางแนวทาง และความต้องการของผู้ใช้จากประสบการณ์ ที่ได้ทำงานอยู่ในธุรกิจท่องเที่ยวมากกว่า 20 ปี มาพัฒนาระบบ เพื่อตอบสนองความต้องการ และอำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการได้มากที่สุด

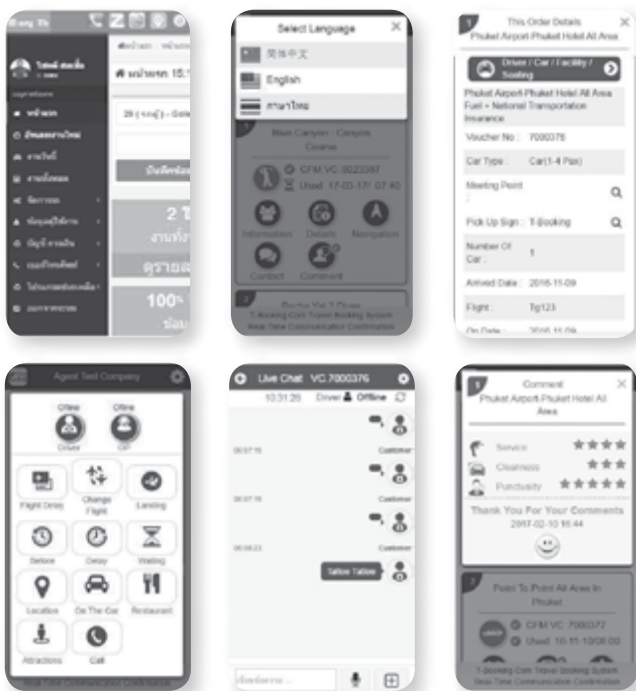


### ▶ บริษัทภูเก็ตพัฒนาเมือง

บริษัท ภูเก็ตพัฒนาเมือง จำกัด (Phuket City Development: PKCD) เป็นบริษัทร่วมทุนของนักธุรกิจในพื้นที่จังหวัดภูเก็ต (นักธุรกิจในจังหวัดภูเก็ต จำนวน 25 คนๆ ละ 4 ล้านบาท รวมทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 100 ล้านบาท) โดยจัดตั้งขึ้นภายใต้แนวคิดที่จะร่วมมือกับภาครัฐในทุกระดับเพื่อการพัฒนาจังหวัดภูเก็ตให้เป็นเมือง Smart City ตามยุทธศาสตร์ของจังหวัดและตามนโยบายของชาติ ที่ให้เอกชนประสานกับภาครัฐในการพัฒนาพื้นที่นั้นๆ ให้สอดคล้องกับความต้องการที่แท้จริงของเมือง และสอดคล้องกับแผนยุทธศาสตร์ระดับชาติ ภายใต้วิสัยทัศน์ “ภูเก็ตเติบโตอย่างยั่งยืน ด้วยนวัตกรรม และโครงสร้างพื้นฐานสีเขียวและระบบขนส่งสีเขียว (Innovation, Green Infrastructure and Green Mobility for Sustainable Phuket)”



ระบบการจอผ่าน Web Browser



Application สำหรับนักท่องเที่ยวที่ใช้บริการของบริษัท

Application นี้จะมีให้เลือกภาษา โดยสามารถติดต่อกับคนขับรถ พนักงานบริการลูกค้าผ่านทาง Application และสามารถแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับด้านบริการได้ทันทีเมื่อใช้บริการแล้ว



<http://www.pkcd.co.th/phuket/index.html>



## บริษัทได้ขอรับการส่งเสริมฯ จากบีโอไอ เพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ ส่งเสริมการท่องเที่ยว ชื่อ Phuket Budder

บริษัทได้ขอรับการส่งเสริมฯ จากบีโอไอ เพื่อพัฒนาซอฟต์แวร์ส่งเสริมการท่องเที่ยวชื่อ Phuket Budder Startup ที่รวมประสบการณ์ท่องเที่ยวในภูเก็ตไว้ในทีเดียว

ในภูเก็ตนั้น คนท้องถิ่นอาจรู้จักธุรกิจ Startup ในวงไม่กว้างมากนัก ยังถือเป็นของใหม่สำหรับภูเก็ต ซึ่งเทรนด์ธุรกิจ Startup ที่จะแจ้งเกิดในภูเก็ต ไม่ได้จำกัดแต่เฉพาะธุรกิจเทคโนโลยีเท่านั้น แต่ยังมีโอกาสทำให้ธุรกิจรอบตัวของคนภูเก็ตกลายเป็น Startup ที่น่าสนใจได้ เพียงมีไอเดียใหม่ๆ แตกต่างจากตลาดและนำมาผสมผสานกับเทคโนโลยี ก็จะกลายเป็นสินค้าและบริการที่สร้างมูลค่าแบบก้าวกระโดดได้

Phuket Budder เรียกได้ว่า คือ แพลตฟอร์มธุรกิจเพื่อสังคม เป็นบริการแนวใหม่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว ที่พลิกโฉมการซื้อแพคเกจทัวร์แบบเดิมๆ **จะเป็นตลาดกลางออนไลน์สำหรับการท่องเที่ยวทุกรูปแบบในภูเก็ต** โดยนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ สามารถเข้ามาค้นหาโปรแกรมการท่องเที่ยวที่เหมาะสมลงตัวกับไลฟ์สไตล์ และช่วงเวลาของเขา พร้อมบริการเสริมไกด์ท้องถิ่น ในลักษณะ Buddy พาเที่ยวภูเก็ต ทำให้การเดินทางของนักท่องเที่ยวง่ายและสนุกมากขึ้น



ตัวเอนู บริษัท Phuket Budder

Phuket Budder ยังสามารถเชื่อมโยงการจัดทริปท่องเที่ยวโดยชุมชนท้องถิ่นให้นักท่องเที่ยวที่สนใจในเรื่องการท่องเที่ยวแบบยั่งยืนอีกด้วย ถือเป็นการแบ่งปันให้กับชุมชนและผู้ประกอบการท้องถิ่น เพราะเราสามารถช่วยเหลือชุมชนและผู้ประกอบการ ด้านการท่องเที่ยวตั้งแต่ไอเดียในการสร้างทริป จนออกมาเป็นรูปร่างชัดเจน ผู้ประกอบการท้องถิ่นสามารถกำหนดราคาของทริปด้วยตัวคุณเองได้เลย โดยมี Phuket Budder ช่วยทำการตลาดให้โปรแกรมทัวร์ของคุณจะเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้นในกลุ่มนักท่องเที่ยว

ถือเป็นการใช้เทคโนโลยีเพื่อยกระดับธุรกิจท่องเที่ยวในจังหวัดภูเก็ตให้เติบโตอย่างสมบูรณ์แบบ Phuket Budder จึงต้องการสร้างแรงบันดาลใจให้นักท่องเที่ยวในการวางแผนการเดินทางของพวกเขาและสามารถแบ่งปันความรู้กับนักท่องเที่ยวคนอื่นๆ ด้วยผ่านนวัตกรรมที่เราสร้างขึ้น





# ระบบติดตามนักท่องเที่ยว เป็น Mobile Application ชื่อ iPassenger ช่วยให้สามารถติดตามตำแหน่งนักท่องเที่ยว หรือโดยสารทางเรือ



คุณวริศ เดช-รินทร์  
ผู้ก่อตั้งบริษัท เอสดีเอ เอสไอ จำกัด

## บริษัท เอสดีเอ เอสไอ จำกัด คุณวริศ เดช-รินทร์ ผู้ก่อตั้งบริษัท

เอสดีเอ เอสไอ จำกัด จบปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตร์จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และปริญญาโท ด้าน Computer Engineering จาก University of Southern California (USC) มีประสบการณ์ทำงานมาตั้งแต่ปี 2543 ในการพัฒนาระบบติดตามและสื่อสารสำหรับอากาศยานทางบก น้ำ และอากาศ โดยได้ทำโครงการกับหน่วยงานราชการและเอกชนชั้นนำมากมาย เช่น กรมเจ้าท่า การท่าเรือแห่งประเทศไทย สถาบันเทคโนโลยีป้องกันประเทศ บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) หรือ ปตท.สผ. เป็นต้น

โครงการที่เคยรับผิดชอบและส่งมอบไปแล้วมูลค่ารวมกว่าพันล้านบาท อาทิ ระบบ VMS ติดตามเรือประมงในน่านน้ำไทย พร้อมระบบสื่อสารทั้งภาพและเสียง ระบบตรวจสอบได้นำแบบ Multi-beam ระบบ DGPS สำหรับเพิ่มความแม่นยำสำหรับดาวเทียม GPS ระบบจำลองการเดินทางเรือ Simulator ระบบบริหารจัดการจราจรทางน้ำ (VTMS)



ในปี 2559 คุณวริศ ได้ยื่นโครงการใหม่เพื่อเตรียมพัฒนาซอฟต์แวร์ส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อช่วยส่งเสริมการเป็น Smart City ของจังหวัดภูเก็ต ได้แก่


- ▶ 1. ระบบบริหารจัดการจราจรทางน้ำ
- ▶ 2. เส้นทางประจำ ปริมาณเรือ ความหนาแน่น แต่ละช่วงเวลา
- ▶ 3. ระบบออกไปส่งผู้กระทำผิด พ.ร.บ. การสัญจรทางน้ำ
- ▶ 4. ระบบติดตามนักท่องเที่ยว
- ▶ 5. ระบบจำลองการขับเรือ Speed Boat และประเมินผลใบขับขี่เรือ



ทั้งหมดเป็นซอฟต์แวร์ที่จะเป็นประโยชน์มากสำหรับนักท่องเที่ยวที่ไปเที่ยวในจังหวัดภูเก็ต หนึ่งในตัวอย่างที่น่าสนใจคือ ระบบติดตามนักท่องเที่ยว เป็น Mobile Application ชื่อ iPassenger ช่วยให้สามารถติดตามตำแหน่งนักท่องเที่ยวหรือผู้โดยสารทางเรือ ที่เดินทางภายในพื้นที่ท่องเที่ยวในทะเล เช่น พื้นที่ฝั่งอันดามัน 5 จังหวัด ประกอบด้วย ภูเก็ต ระนอง พังงา กระบี่ และตรัง

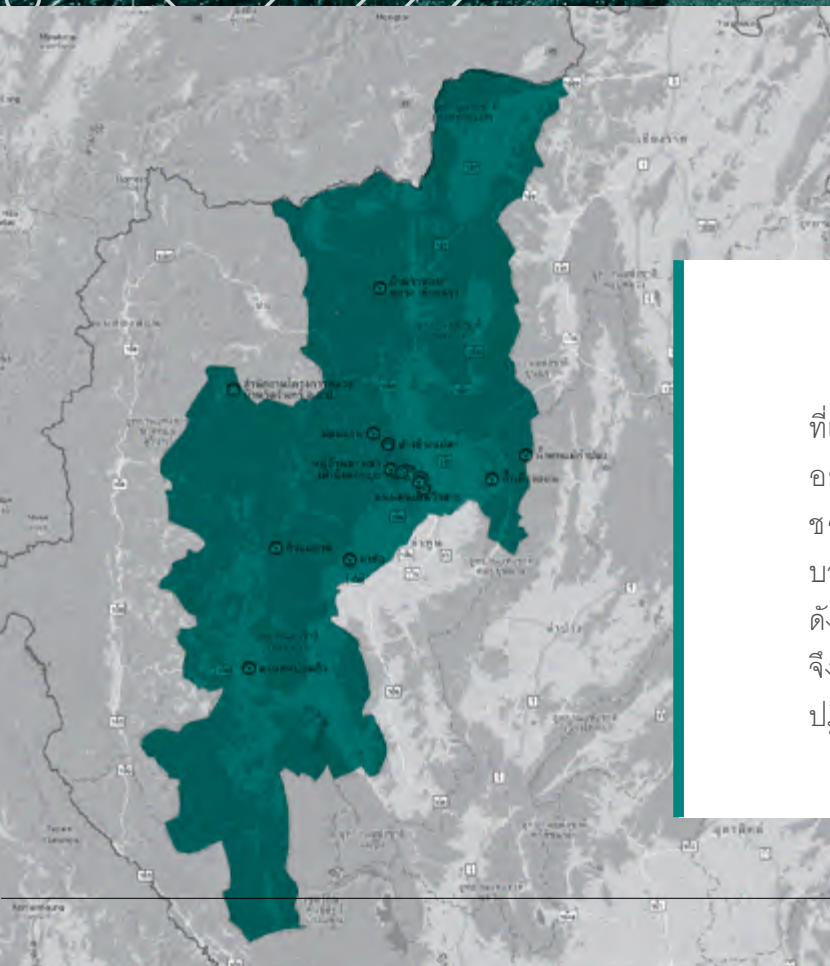
โดยจะติดตามบุคคลที่สวมสายรัดข้อมืออย่าง (Wristband) ซึ่งมีการฝัง RFID Tag ขนาดเล็กอยู่ภายใน ซึ่งบรรจุข้อมูลผู้สวม เช่น ชื่อ นามสกุล หมายเลขพาสปอร์ตหรือบัตรประจำตัวประชาชน โดยบนเรือโดยสารแต่ละลำจะมีอุปกรณ์อ่านข้อมูลจาก RFID นี้ไปเก็บไว้ที่คอมพิวเตอร์ขนาดเล็กบนเรือ ซึ่งจะส่งตำแหน่งพิกัดของเรือ พร้อมข้อมูลนักท่องเที่ยวหรือผู้โดยสารผ่านเครื่องแสดงตนอัตโนมัติ (AIS Transponder) ซึ่งมีการติดตั้งไว้บนเรือตามมาตรฐานการเดินเรือสากล และภายในรัศมี 30 ไมล์ทะเลจากชายฝั่ง ได้มีการตั้งสถานีรับข้อมูลไว้หมดแล้ว และสามารถแสดงข้อมูลทั้งหมดตามเวลาจริงได้



ปีโอไอเห็นความสำคัญของการให้การส่งเสริมฯ ในกิจการซอฟต์แวร์มาโดยตลอด และได้คำนึงถึงประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นกับประเทศไทยเป็นหลัก โดยจะให้สิทธิและประโยชน์ทั้งผู้ประกอบการไทยและต่างชาติ การส่งเสริมการลงทุนสำหรับธุรกิจด้านท่องเที่ยว จึงมีความสำคัญเช่นเดียวกันในยุคดิจิทัลนี้เพื่อให้ไทยเป็น THAILAND 4.0 อย่างเต็มรูปแบบต่อไป 



# ซอฟต์แวร์ ส่งเสริมการท่องเที่ยว ในเชียงใหม่



มนุษย์เราต่างออกเดินทางด้วยเป้าหมายที่แตกต่างกัน บางคนต้องการพักผ่อน บางคนอยากค้นหาแรงบันดาลใจแปลกใหม่ บางคนชอบเรียนรู้ศิลปวัฒนธรรม ประวัติศาสตร์ บางคนอยากทำหายความกล้าของตัวเอง ฯลฯ ดังนั้น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเดินทางท่องเที่ยวจึงมีบทบาทสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจอย่างปฏิเสธไม่ได้



### ▶ แชลแตรเวล ดอกคอม

เว็บไซต์ แชลแตรเวล ดอกคอม (www.shalltravel.com) เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่เผยแพร่ข้อมูลการท่องเที่ยวให้กับผู้สนใจทั้งในและต่างประเทศ ก่อตั้งโดย **ดร.อาณดา พฤฒิจางกูร** ภายใต้การบริหารของ บริษัท **คอลลิต จำกัด (Kollot Co., Ltd.)**

ในอดีต ดร.อาณดา ดำรงตำแหน่งที่ปรึกษาทางด้านการเงินและการลงทุนของบริษัทชั้นนำหลายแห่งในประเทศไทย แต่เพราะการเดินทางท่องเที่ยวได้เปลี่ยนชีวิต และเปิดมุมมองใหม่ๆ ที่น่าอัศจรรย์ จึงตัดสินใจผันตัวเองมาลงทุนทำธุรกิจด้านท่องเที่ยวอย่างเต็มตัว โดยมุ่งหวังที่จะรวบรวมสินค้าเกี่ยวกับการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์มาไว้บนซอฟต์แวร์ที่เรียกว่า **Online Booking Platform** ที่พร้อมนำเสนอแก่นักท่องเที่ยวทั่วโลกด้วยระบบปฏิบัติการอัจฉริยะช่วยอำนวยความสะดวกในการค้นหา และจองแพ็คเกจต่างๆ ผ่านอุปกรณ์สื่อสารอิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างง่ายดาย สะดวก และรวดเร็ว



ดร.อาณดา พฤฒิจางกูร

**สิ่งที่ยังขาดไป สำหรับการท่องเที่ยว ก็คือ ข้อมูลกิจกรรมการท่องเที่ยว และไลฟ์สไตล์ต่างๆ ที่จะช่วยเติมเต็มให้ทริปสมบูรณ์แบบที่สุด**  
**เว็บไซต์แชลแตรเวล จึงเป็นสื่อกลางที่เปิดโอกาสให้ทั้งนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการด้านท่องเที่ยว**

ตลอดระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา ผู้ประกอบการด้านโรงแรม และสายการบินต่างปรับตัวเข้าสู่ e-Commerce และพัฒนาให้เป็น e-Business เพิ่มประสิทธิภาพการบริการ ตอบสนองความต้องการทั้งฝั่งผู้ซื้อและผู้ขาย และเพื่อขยายโอกาสทางการค้า ในขณะเดียวกันนักท่องเที่ยวเองก็ปรับตัว และเริ่มคุ้นชินกับบริการจองตั๋วเครื่องบินและห้องพักผ่านระบบออนไลน์ โดยเฉพาะในกลุ่มนักท่องเที่ยวที่นิยมเดินทางด้วยตัวเอง (Frequency Individual Traveler) มักวางแผนล่วงหน้า ค้นหาข้อมูลสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ เปรียบเทียบราคา ความคุ้มค่า

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ยังขาดไปสำหรับการท่องเที่ยว ก็คือ ข้อมูลกิจกรรมการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์ต่างๆ ที่จะช่วยเติมเต็มให้ทริปสมบูรณ์แบบที่สุด เว็บไซต์แชลแตรเวล (www.shalltravel.com) ภายใต้แนวคิดของ ดร.อาณดา จึงเป็นสื่อกลางที่เปิดโอกาสให้ทั้งนักท่องเที่ยว และผู้ประกอบการด้านกิจกรรมท่องเที่ยว สามารถเชื่อมโยงเข้าหากันผ่านช่องทางออนไลน์ได้อย่างสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น ด้วยแนวคิดที่แปลกใหม่ไม่เหมือนใครในกลุ่มผู้ประกอบการไทย



กิจกรรมการท่องเที่ยวและไลฟ์สไตล์ที่ว่่านี หมายถึง ประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจากการเดินทาง ซึ่งเปิดกว้างทุกรูปแบบ ได้จัดแบ่งเป็น 4 หมวดหมู่ ช่วยวางแผนการเดินทางให้กับนักท่องเที่ยวง่ายขึ้น ได้แก่

▶ **1. ADVENTURE** กิจกรรมกลางแจ้ง

เน้นผจญภัย และใช้พลังงานสูง เช่น ขับรถเอทีวี ปั่นจักรยานเสือภูเขา ขี่ปายไลน์ สวมน้ำ ปีนหน้าผา ไรยตัว ซีมอเตอร์ไซด์เอ็นดูโร ฟลายบอร์ด แฟนท์บอล ขี่ช้าง พายเรือคายัค ฯลฯ

▶ **2. WHOOPEE** กิจกรรมภายในร่ม

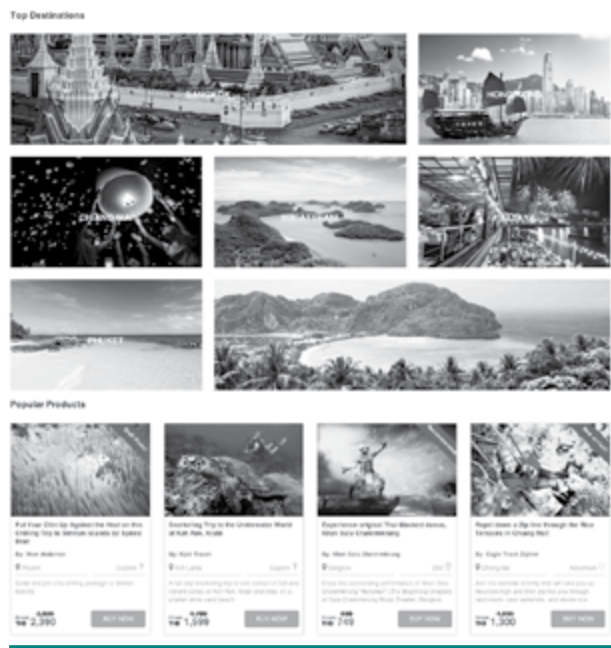
ซึ่งใช้พลังงานสูง จำพวกเกมกีฬาต่างๆ อย่างมวยไทย ปีนหน้าผาจำลอง ไต่คลื่นจำลอง เกมยิงเลเซอร์

▶ **3. EXPLORER** กิจกรรมกลางแจ้งที่

ไม่ต้องใช้พลังงานมากนัก เน้นท่องเที่ยวชมธรรมชาติ สัตว์ป่า เช่น ดำน้ำ เทียวเกาะ ตกปลา ล่องแก่ง ล่องเรือครูย์ ล่องเรือสำเภา ล่องเรือยอร์ช เดินป่า เลี้ยงช้าง เทียน้ำตก ขี่เซกเวย์ ฟูลมูนปาร์ตี้

▶ **4. CHILL** กิจกรรมในร่มที่ใช้พลังงานน้อย

งานอดิเรกตอบใจത്യทุกยามว่าง เช่น โชว์มวยไทย คาบาเร่ต์ ไขนศาลาเฉลิมกรุง ชมพิพิธภัณฑ์ สวนนก สปา โยคะ คอร์สทำอาหาร เรียนศิลปะ ดีทีออกซ์ นุฟเฟต์นานาชาติ ชนโตก อาหารชาววัง ซี่พืด



ถึงแม้ว่าเว็บไซต์แชลแตรเวลจะบริหารงานโดยคนไทย แต่ได้เลือกสรรสินค้าและบริการคุณภาพสูง ครอบคลุมพื้นที่มากกว่า 10 ประเทศ เจาะจงเมืองท่องเที่ยวยอดนิยมอันดับต้นๆ เป็นหลัก โดยตั้งเป้าไว้ว่า ช่วงแรกนั้นจะเน้นกลุ่มประเทศในแถบเอเชีย เช่น สิงคโปร์ ฮองกง มาเก๊า เวียดนาม อินโดนีเซีย กัมพูชา เกาหลี ญี่ปุ่น ไต้หวัน และจะขยายไปยังภูมิภาคอื่นๆ ในอนาคต มีการคัดสรรเฉพาะผู้ประกอบการที่น่าไว้วางใจ น่าเชื่อถือ และมีมาตรฐานการให้บริการในระดับสากลมารวบรวมไว้ให้ลูกค้าได้เลือกซื้อตามความชอบและความต้องการของแต่ละบุคคล

แชลแตรเวลไม่ได้มุ่งเน้นขายสินค้าหรือบริการในราคาถูกเสมอไป แต่คัดสรรผู้ประกอบการหลากหลายระดับ เพื่อมอบความคุ้มค่าสูงสุดให้กับความต้องการของลูกค้าที่แตกต่างกันออกไป

นี่คืออีกหนึ่งตัวอย่างของการพัฒนาซอฟต์แวร์ในประเทศไทย ที่ช่วยนำเสนอรูปแบบการท่องเที่ยวใหม่ๆ ได้อย่างน่าสนใจ และประสบความสำเร็จช่วยสร้างสีสันให้กับการท่องเที่ยว และเอื้อประโยชน์ให้กับผู้ซื้อและผู้ประกอบการได้ไม่น้อย



คุณศิริวัฒน์ บวรยศวัฒน์ (ซ้าย) คุณถ่าง เจีย ฉี (กลาง) และคุณคุณุตม์ ประยูรพงษ์ (ขวา)



## บริษัท Travagion

เมื่อปี 2558 ประเทศไทยมีรายได้จากการท่องเที่ยว 2.23 ล้านล้านบาท ซึ่งถือเป็นหนึ่งในธุรกิจที่เป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของประเทศ Travagion จึงมองเห็นความสำคัญของธุรกิจด้านการท่องเที่ยว โดยมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าเป็นผู้ประกอบการด้านการท่องเที่ยวที่ยังไม่มีการนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาช่วยในการบริหารและจัดการกับธุรกิจ เมื่อได้สำรวจความต้องการจากกลุ่มเป้าหมายจึงเป็นที่มาของคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ ที่จะเป็นเครื่องมือช่วยในการจัดการระบบขายและจองบริการทั้งออนไลน์และออฟไลน์ มีรายงานที่ง่ายต่อการวิเคราะห์และตัดสินใจจัดเก็บข้อมูลลูกค้า เพื่อการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ช่วยผู้ประกอบการทำการตลาดออนไลน์และเป้าหมายสูงสุดของ Travagion คือการพัฒนาาระบบบริหารจัดการสถานประกอบการแหล่งท่องเที่ยวอย่างครบวงจร

## Travagion คือการพัฒนาาระบบบริหารจัดการสถานประกอบการแหล่งท่องเที่ยวอย่างครบวงจร

**ผู้ก่อตั้งคือ คุณศิริวัฒน์ บวรยศวัฒน์** จบปริญญาตรีจากมหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง สาขาเทคโนโลยีมีลติมีเดีย และการสร้างภาพเคลื่อนไหว ปัจจุบันทำธุรกิจส่วนตัวด้านบริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศจีน - ไทย เป็นที่ปรึกษาด้านการนำเข้าสินค้าจากจีนและตัวแทนติดต่อเจรจาธุรกิจระหว่างประเทศไทย - จีน

**คุณถ่าง เจีย ฉี** จบปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยอู่ฮั่น (Wuhan University) สาขาการเขียนบท และการกำกับภาพยนตร์ ปัจจุบันเป็นโปรดิวเซอร์ ผู้กำกับภาพยนตร์ และนักประพันธ์บทภาพยนตร์ ผลงานการเขียน กำกับภาพยนตร์ และเขียนบทภาพยนตร์ ในประเทศจีนมากมาย เช่น 向阳花开 - Sunflower (2012) 夜半梳头 - Midnight Hair (2014) 诡咒 - X Girlfriend (2016) 会痛的十七岁 - Seventeen Blue (2016) 人肉米粉 - Human's Noodle (2016)

**คุณคุณุตม์ ประยูรพงษ์** เป็น ERP Developer Team leader at Intellicont Content Management / General Manager at 8Plus Solution



▶ **Travagion Application**  
 เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน  
 ของผู้ประกอบการท่องเที่ยว

ประเทศไทยมีสถานที่ท่องเที่ยวที่นักท่องเที่ยวให้ความสนใจเดินทางไปเยี่ยมชม แต่ธุรกิจแหล่งท่องเที่ยวส่วนใหญ่กลับยังไม่มีระบบสารสนเทศมาช่วยในการดำเนินธุรกิจ Travagion เข้าใจในส่วนนี้จึงเริ่มพัฒนาระบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการแหล่งท่องเที่ยว โดยปัจจุบัน Travagion รองรับระบบการทำงานด้านการขายแบบออฟไลน์ การสร้างเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้เยี่ยมชม รวมไปถึงการจอง Booking และชำระเงิน

Travagion ยังคงพัฒนาต่อไปเป้าหมายที่วางไว้คือ ระบบ ERP ด้านแหล่งท่องเที่ยวเพื่อคนไทยโดยคนไทย เพราะเราเข้าใจผู้ประกอบการชาวไทยมากกว่าใครๆ ซึ่งส่วนที่ Travagion ให้ความสำคัญในการพัฒนาในลำดับถัดไปคือระบบบัญชี ระบบจัดซื้อ ระบบจัดการทรัพยากรบุคคล และระบบสินค้าคงคลัง เมื่อ Travagion เสร็จสมบูรณ์ ผู้ประกอบการจะสามารถใช้ระบบ ERP ของ Travagion ในการวิเคราะห์ธุรกิจได้อย่างแม่นยำและทำให้ธุรกิจพัฒนาด้านต่างๆ ได้ทัดเทียมกับแหล่งท่องเที่ยวชั้นนำ



Travagion รองรับระบบการทำงานด้านการขายแบบออฟไลน์ การสร้างเว็บไซต์เพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้เยี่ยมชม รวมไปถึงการจอง Booking และชำระเงิน





## อุตสาหกรรมท่องเที่ยว



ทีมงาน Buddygo

### Buddygo

Buddygo เป็นแพลตฟอร์มสำหรับจองรถ ที่รวมร้านเช่ารถจากผู้ประกอบการในท้องถิ่น (ร้านเช่าที่อยู่นอกสนามบิน) เพื่อนำเสนอราคาที่เหมาะสมและคุณภาพรถที่ดีให้กับลูกค้าที่จองเข้ามาได้เลือกสรร เป็นบริษัทที่อยู่ในโครงการบ่มเพาะธุรกิจวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ของอุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมกิจการอุทยานวิทยาศาสตร์ (สอว.) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี



### ความเป็นมา

ความเป็นมาของ Buddygo นั้น **คุณณธีวัชร ตาคำ (Founder, CEO Buddygo)** ภูมิหลังเป็นวิศวกรและผันตัวเองมาทำธุรกิจนิตยสารแนะนำการท่องเที่ยว โดยกลุ่มลูกค้าที่ลงโฆษณา มีทั้งผู้ประกอบการโรงแรมและผู้ประกอบการรถเช่าในท้องถิ่น (ร้านรถเช่านอกสนามบิน) จากการที่คุณณธีวัชร มีการติดต่อกับผู้ประกอบการรถเช่ามานานทำให้ทราบถึงปัญหาเรื่องการเช่ารถว่า อุตสาหกรรมรถเช่ารถในประเทศไทยมีการแข่งขันกันสูง โดยผู้ที่ได้รับผลกระทบมากที่สุดคือกลุ่มผู้ประกอบการร้านเช่ารถในท้องถิ่นหรือร้านเช่ารถที่อยู่นอกสนามบิน เนื่องจากมีทุนและทรัพยากรที่น้อยกว่าบริษัทเช่ารถระดับประเทศไปจนถึงระดับโลก อาทิ Avis และ Budget เป็นต้น

หรือแม้แต่เว็บไซต์จากต่างชาติที่เป็นการเปรียบเทียบราคาเช่ารถจากบริษัทเช่ารถระดับโลก โดยมีการทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทั้งออนไลน์และออฟไลน์ รวมไปถึงการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ส่งผลให้ Local Brands หรือร้านรถเช่านอกสนามบิน แข่งขันกับคู่แข่งได้ยากยิ่งในยุคดิจิทัลที่เทคโนโลยีมีบทบาทสำคัญในการแข่งขัน หากปรับตัวไม่ทันอาจทำให้ธุรกิจที่สร้างมาหลายสิบปีทยอยลดและอาจจะหายไปที่ดีที่สุด





## หากเราช่วยผู้ประกอบการ ร้านเช่ารถในท้องถิ่นได้ ก็น่าจะเกิดผลประโยชน์ทั้งฝั่งของ ผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยว

คุณณัฐวัชร จึงเห็นโอกาสว่าหากเราช่วยผู้ประกอบการร้านเช่ารถในท้องถิ่นได้ ก็น่าจะเกิดผลประโยชน์ทั้งฝั่งของผู้ประกอบการและนักท่องเที่ยวที่ต้องการเช่ารถ แถมยังช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวตามนโยบาย Thailand 4.0 อีกด้วย

โดยได้ชักชวนเพื่อน **คุณสิริอรพิมพ์ ภัคเนียรนาท (Co-Founder, COO Buddygo)** ปัจจุบันเป็นพิธีกรอิสระ ซึ่งทำงานประกอบกิจการรถตู้พร้อมคนขับมาช่วยเรื่อง Customer Relationship

**คุณจักรวาล ชัยวงศ์ (Co-Founder, CTO)** เป็นอาจารย์พิเศษสอนการเขียนโปรแกรมและกฎเรื่อง SEO จากการรวมตัวกันเมื่อกลางปี 2559 ในงาน Startup Hack จัดภายใต้งาน Startup Thailand ที่จังหวัดเชียงใหม่

**คุณธนภุช ทาโน (Co-Founder, Strategic Planner)** จบ MBA และเคยทำงานสินเชื่อธุรกิจกับธนาคาร เข้ามาช่วยเรื่องการวางกลยุทธ์องค์กรรวมถึง Business Plan


**คุณอาทิตย์ สุตวงค์ (Co-Founder, Developer & Designer)** ภูมิหลังเป็นนักพัฒนาเว็บไซต์และ Content Editor ให้กับหลายแบรนด์ หลังจากที่ได้ร่วมกันทำงานเป็นเวลา 54 ชั่วโมง ในโครงการ Startup Hack ทีมได้รับรางวัลชนะเลิศในชื่อผลงาน Buddybike ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มจองรถจักรยานยนต์ โดยได้รับเงินรางวัลมา 30,000 บาท และได้รับรางวัลจาก Microsoft BizSpark มูลค่า 4.0 ล้านบาท เพื่อนำไปพัฒนาต่อยอดไอเดีย

ปัจจุบัน Buddygo กำลังหาแนวทางใหม่ ในการแข่งขันเพื่อให้เกิดความได้เปรียบในอุตสาหกรรมรถเช่าเพื่อสร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง รวมไปถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือเปลี่ยนแปลงผลิตภัณฑ์เพื่อให้ตอบสนองความต้องการกับผู้ใช้มากที่สุด แต่ก็ยังจองรถผ่าน [www.buddygoasia.com](http://www.buddygoasia.com) ได้เหมือนเดิม โดยนักท่องเที่ยวสามารถจองผ่านเว็บไซต์ได้ซึ่ง Buddygo ไม่เรียกเก็บค่าบริการใดๆ จากคนจองรถ แต่จะไปเก็บค่าบริการใช้แพลตฟอร์มกับผู้ประกอบการร้านเช่ารถตามที่ได้ตกลงกันไว้เอง นักท่องเที่ยวจึงได้ราคาที่ถูกที่สุดและคุณภาพดีที่สุด

ปัจจุบัน Buddygo มีพันธมิตรร้านรถเช่ากระจายอยู่ทางภาคเหนือตอนบน และภาคใต้ มีรถให้บริการรวมกว่า 2,000 คัน โดยมีทั้งรถยนต์ จักรยานยนต์ และรถตู้พร้อมคนขับพร้อมให้บริการ

### เป้าหมายในอนาคต

Buddygo ต้องการช่วยยกระดับการท่องเที่ยวของไทยให้มีความทันสมัยต่อการเปลี่ยนแปลงในยุคที่เทคโนโลยีซึ่ง Buddygo จะพัฒนาแพลตฟอร์มตามความต้องการของผู้ใช้และตอบสนองให้เร็วที่สุดซึ่งในอนาคตหากบริการรถเช่าเป็นไปตามแผนแล้วนั้น Buddygo อาจจะมีการขยายให้ครอบคลุมทั่วประเทศ เพื่อให้สอดคล้องกับการท่องเที่ยวปัจจุบันที่สามารถท่องเที่ยวได้ทุกที่ในประเทศไทย และจะเชื่อมอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวอีก อาทิ การเดินทางด้วยรถไฟ หรือทางอากาศ เป็นต้น

แต่ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงผลประโยชน์ของนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการท้องถิ่นเป็นสำคัญ โดยพยายามจะให้ทุกฝ่ายได้รับประโยชน์ร่วมกัน เพื่อยกระดับการท่องเที่ยวในยุคดิจิทัลตามนโยบาย Thailand 4.0 



# โรงละคร อุตรา อารีนา จากภาพยนตร์ “องค์บาก” สู่เวทีแสดงสด

การจับมือของสามพหุวัฒนธรรมแห่งการบันเทิง นำทีมโดย วิจิตร เลิศรัตนชัย ปรัชญา ปิ่นแก้ว และถกลเกียรติ วีระวรรณ ย่อมไม่ใช่ งานธรรมดาๆ แต่ต้องเป็นงานระดับโลกในการนำภาพความประทับใจของหนังองค์บาก ของสหมงคลฟิล์ม ที่สร้างชื่อเป็นอย่างมากให้กับ จาพนม กลับมาโลดแล่นในเวทีการแสดง ภายใต้สโลแกน “องค์บากไลฟ์” เล่นจริงเจ็บจริง โดยการลงทุนเกือบ 300 ล้านบาท ในการซื้อลิขสิทธิ์ และเนรมิตเวทีการแสดง “องค์บากไลฟ์” ให้มีความอลังการ สมจริง และจำลองทุกฉากเด็ดในหนัง มาใส่เป็นการแสดงสดอย่างน่าตื่นตาตื่นใจ และรับรองว่าทุกคนไม่ว่าจะรู้เรื่ององค์บากหรือไม่ จะต้องประทับใจ ตลอดเวลา 75 นาทีกับการแสดงที่ทุ่มเทแรงกายแรงใจของทุกฝ่าย ตั้งแต่ฝ่ายนักแสดงที่ต้องใช้นักแสดงหลัก 4 คน ผลิตเปลี่ยนกันแสดง ใน 1 รอบ การจัดการที่อลังการ งานสเปเชียลเอฟเฟค และการแสดง ศิลปะการต่อสู้ผสมกายกรรมที่น่าทึ่ง





เหตุผลที่ทำให้ “องค์บาก ไลฟ์” มีความโดดเด่นเป็นที่จับตา นอกจากความตั้งใจอย่างมากของทุกฝ่ายในการรวมพลังกันสร้างสรรค์งานแสดงในครั้งนี้ ที่นอกจากการสร้างสรรค์แล้ว ยังต้องทุ่มเท ฝึกซ้อมให้เกิดความชำนาญและเชี่ยวชาญ เพื่อแสดงถึงศิลปะการต่อสู้ของไทย ที่มีการใช้ทุกส่วนของสรีระในร่างกาย ทั้งหมด แขน ศอก เข่า ผสานไปกับการแสดงกึ่งกายกรรมเสริมความโดดเด่นให้กับศิลปะการต่อสู้ของไทย ผนวกกับโครงเรื่องที่ต้องการเผยแพร่ความเชื่อ ความศรัทธา และความดีงามของมนุษยชาติ ในธีม “ธรรมะชนะอธรรม” ทำให้ “องค์บาก ไลฟ์” สามารถเข้าถึงใจคนดูได้ โดยไม่จำเป็นต้องใช้ภาษาพูดในการสื่อสารแต่เป็นการใช้ภาษาท่าทางและการแสดงที่ทำให้คนดูจากทั่วทุกมุมโลก สามารถเข้าใจและมีอารมณ์ร่วมไปกับตัวแสดงได้

เชื่อได้ว่าหากใครเคยดู หรือแม้จะยังไม่เคยดูหนัง องค์บาก ก็จะต้องอดทิ้งใน “องค์บาก ไลฟ์” ไม่ได้

นอกจากนั้น แผนกลยุทธ์ในการตลาดขององค์บาก ยังมุ่งเน้นในการสร้างชื่อให้กับประเทศไทย ในระดับที่ว่า หากมากรุงเทพฯ จะต้องมาชม “องค์บาก ไลฟ์” พอๆ กับการชมโชว์อัลดาซา หรือการชมโชว์จากฟาร์มจระเข้ ซึ่งสร้างชื่ออย่างมากในระดับโชว์นานาชาติที่มีผู้กล่าวขวัญอย่างยาวนานต่อเนื่อง

การสร้าง Man-Made Attraction ในครั้งนี้ จึงเป็นความตั้งใจของโรงละคร “อุลตร้า อารีนา” และโครงการ “องค์บาก ไลฟ์” ที่จะสร้างให้กลายเป็นแหล่งบันเทิงที่นักท่องเที่ยวจากทั่วโลกจะต้องมาแวะชมไม่ต่างจากที่เราต้องไปชมการแสดงสำคัญๆ ตามเมืองท่องเที่ยวหลักทั่วโลก และสร้างภาพลักษณ์ให้กับประเทศไทยในฐานะศูนย์กลางการท่องเที่ยว ศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมการต่อสู้ และศูนย์กลางความบันเทิงครบวงจร

**โรงละคร อุลตร้า อารีนา** ตั้งอยู่ที่ชั้น 6 ของ SHOW DC ศูนย์การค้าและเอนเตอร์เทนเมนท์แห่งใหม่ย่านพระรามเก้า ที่ถือเป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญที่จะกลายเป็นแหล่งบันเทิง และเป็นจุดหยุดพักของนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยือนกรุงเทพฯ ทั้งที่มาแบบกรุ๊ปทัวร์ และที่มาส่วนตัว เพราะไม่ว่าจะเพิ่งก้าวเข้ามาหรือกำลังจะเดินทางออกนอกประเทศ





## โรงละครแห่งนี้เปิดให้เข้าชมแล้ว โดยได้รับการส่งเสริมจากบีโอไอ ในกิจการศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมหรือศูนย์ศิลปทัศนกรรม

SHOW DC มีสาธารณูปโภคครบครันรองรับการเดินทางของนักท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็นรถรับส่งจากสถานีรถไฟฟ้า แอร์พอร์ตลิงค์ หรือระหว่างโรงแรมใหญ่ ๆ ศูนย์กลางกรุงเทพฯ พร้อมบริการตู้รับฝากกระเป๋า ห้องอาบน้ำ เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้ผ่อนคลาย จับจ่ายใช้สอยทั้งร้านจากในประเทศ และห้าง Duty Free Shot Lott หรือพักผ่อนหย่อนใจ ในการรับประทานอาหาร และชมการแสดง

ปัจจุบันโรงละครแห่งนี้เปิดให้เข้าชมแล้ว โดยได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากบีโอไอ ในประเภทกิจการ 7.22.4 กิจการศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมหรือศูนย์ศิลปทัศนกรรม โดยเป็นกิจการที่บีโอไอให้ความสำคัญ เพราะเป็นกิจการที่ส่งเสริมการท่องเที่ยว ในลักษณะสถานที่ท่องเที่ยวที่สร้างใหม่ เพื่อดึงดูดความสนใจจากนักท่องเที่ยวต่างชาติ และสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของประเทศ



บีโอไอหวังว่าในโอกาสข้างหน้า การแสดงโชว์ชุดนี้จะมีชื่อเสียงเทียบเท่าการแสดงระดับโลก เช่น การแสดงมายากล เดวิท คอปเปอร์ฟิลด์ การแสดงกายกรรม Cirque du Soliel หรือการแสดงละครเวที มูแลง รูจ ในสักวัน และฝันว่าในวันหนึ่งนักท่องเที่ยวจะจดจำว่า เขาจะต้องเดินทางมาชม “องค์บากไลท์” ที่กรุงเทพฯ



>> สิทธิประโยชน์จากบีโอไอ  
กิจการศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรมหรือศูนย์ศิลปทัศนกรรม (ประเภท 7.22.4)

>> สิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่สำคัญ  
• การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี  
• การยกเว้นภาษีนำเข้าเครื่องจักรจำเป็น



# ปิโไอกับภารกิจส่งเสริม ความเข้มแข็งของท้องถิ่น

ในปี 2559 ที่ผ่านมา ปิโไอได้ออกมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น (Local Investment) เพื่อสนับสนุนกิจการท้องถิ่นที่มีศักยภาพ 3 ประเภท ได้แก่

- กิจการเกษตรแปรรูป
- กิจการศูนย์จำหน่ายสินค้าชุมชน
- กิจการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน

**มีผู้ขอรับการส่งเสริมฯ  
ตามมาตรการส่งเสริม  
การลงทุนท้องถิ่น  
รวม 44 โครงการ  
มูลค่าการลงทุน 586 ล้านบาท**

เป็นที่น่ายินดีว่า ในเวลาไม่ถึง 1 ปี ที่ปิโไอออกมาตรการนี้ มีผู้ขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นรวม 44 โครงการ มูลค่าการลงทุนรวมประมาณ 586 ล้านบาท

ถึงแม้ว่ามูลค่าการลงทุนรวมในมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น จะไม่มากนัก เมื่อเทียบกับมูลค่าการลงทุนในมาตรการอื่น แต่ผลในทางอ้อมถือว่าเป็นกิจการที่ช่วยสนับสนุนให้ท้องถิ่นมีความเข้มแข็งมากขึ้น ซึ่งคาดว่ามาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นนี้ ยังสามารถกระจายรายได้ไปยังกลุ่มวิสาหกิจชุมชนทั่วประเทศได้ไม่น้อยกว่า 3,000 รายทั่วประเทศ นอกจากนี้ ยังมีส่วนสนับสนุนให้เกิดระบบการผลิตที่ทันสมัย ระบบการซื้อขายผลิตภัณฑ์ชุมชนรูปแบบใหม่ๆ รวมทั้งการบริหารจัดการด้านการท่องเที่ยวชุมชนที่ยั่งยืนอย่างที่หลายคนคาดไม่ถึง



## ▶ ช่วยผลักดันระบบการผลิต เกษตรแปรรูปที่ทันสมัย

ในจำนวนผู้ขอรับการส่งเสริมฯ ตาม มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น จำนวน 44 โครงการ โดยกิจการเกษตรแปรรูปมีจำนวน สัดส่วนยื่นขอรับการส่งเสริมฯ มากที่สุด รวม 21 โครงการ คิดเป็นร้อยละ 50 ของ จำนวนโครงการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ ทั้งหมด มูลค่าเงินลงทุนรวมประมาณ 220 ล้านบาท

ผู้ผลิตในกลุ่มเกษตรแปรรูปที่ขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการ ขนาดเล็ก ที่ยังไม่เคยขอรับการส่งเสริมฯ มาก่อน ดังนั้น การได้รับการส่งเสริมฯ นี้ ทำให้ผู้ประกอบการเหล่านั้น สามารถยกระดับ การผลิตขึ้นมาได้อย่างน่าสนใจ



## ผลิตภัณฑ์น้ำพริกสำเร็จรูป ที่ขอรับการส่งเสริมฯ นี้ ได้ปรับปรุงให้ผลิตภัณฑ์ มีรูปแบบที่ทันสมัย และมีอายุการเก็บรักษานานขึ้น

▶ บริษัท เอสพีเอ็น ฟู้ดส์ (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้ที่ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นเป็นรายแรก โดยผลิตภัณฑ์ที่ขอรับการส่งเสริมฯ คือ **น้ำพริกสำเร็จรูป** ซึ่งเดิมผู้ก่อตั้งกิจการ ได้เริ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายน้ำพริกชนิดต่างๆ ภายใต้เครื่องหมายการค้า “แม่ยุพิน” ยาวนานกว่า 30 ปี ที่ตลาดหกแยก อำเภอพาน จังหวัดเชียงราย โดยเป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน

จนเมื่อผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น ทายาทรุ่นที่สอง จึงมีความต้องการขยายธุรกิจเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า และเพื่อให้กระบวนการผลิตมีมาตรฐาน จึงได้ยื่นขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เอสพีเอ็น ฟู้ดส์ (ประเทศไทย) จำกัด ขึ้นเมื่อปลายปี 2558 โดยมีการลงทุนก่อสร้างโรงงานและซื้อเครื่องจักรใหม่เพื่อผลิตน้ำพริกสำเร็จรูป





ผลิตภัณฑ์น้ำพริกสำเร็จรูปที่ขอรับการส่งเสริมฯ นี้ ผู้ขอรับการส่งเสริมฯ ได้มีการปรับปรุงให้ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบที่ทันสมัยและมีอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์นานขึ้น โดยผลิตภัณฑ์แบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ คือ

- ▶ 1. แบบบรรจุลงกระปุกแก้ว อายุการเก็บรักษาประมาณ 6 เดือน โดยบรรจุภัณฑ์ที่เป็นกระปุกแก้วจะนำไปนึ่งฆ่าเชื้อก่อนบรรจุด้วยเครื่องนึ่งฆ่าเชื้อแนวตั้งแบบแรงดัน
- ▶ 2. แบบบรรจุลงกระปุกพลาสติกปิดด้วยฝาฟอยล์ อายุการเก็บรักษาประมาณ 3 เดือน
- ▶ 3. แบบถุงเป็นกิโลกรัม สำหรับอายุการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นสิ่งที่บริษัทประมาณจากกระบวนการผลิตและคุณสมบัติของบรรจุภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ในโครงการนี้ จะจำหน่ายในประเทศร้อยละ 80 และส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา และสิงคโปร์ ร้อยละ 20



## กิจการผลิตเครื่องดื่ม ว่านหางจระเข้ของบริษัท กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร สามร้อยยอด จำกัด

▶ อีกโครงการที่มีความน่าสนใจคือ กิจการผลิตเครื่องดื่มว่านหางจระเข้ของบริษัท กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรสามร้อยยอด จำกัด ซึ่งเดิมได้เริ่มธุรกิจผลิตและจำหน่ายเครื่องดื่มว่านหางจระเข้ภายใต้แบรนด์ Vera Gold ในนามกลุ่มเกษตรสามร้อยยอด โดยบริษัทได้ขึ้นทะเบียนเป็นผู้ประกอบการ OTOP ตั้งแต่ปี 2555

จนเมื่อมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นออกมา กลุ่มเกษตรสามร้อยยอดมีความสนใจในมาตรการนี้มาก จึงได้ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ และได้ยกระดับจากกลุ่มเกษตรท้องถิ่นเป็นนิติบุคคลโดยมีการลงทุนปรับปรุงโรงงานและซื้อเครื่องจักรใหม่ และยื่นขอรับการส่งเสริมฯ

กรรมวิธีการผลิตที่ขอรับการส่งเสริมฯ ของบริษัท กลุ่มแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรสามร้อยยอด จำกัด ได้ให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของผู้บริโภคมากขึ้น โดยจะมีการสุ่มตรวจสอบออนไลน์ (บาร์บาโลอิน) ในผลิตภัณฑ์ ซึ่งกรรมวิธีการผลิตและวิธีการตรวจสอบออนไลน์นี้ ได้รับการรับรองจากสำนักคุณภาพและความปลอดภัยอาหาร (สคอ.) กรมวิทยาศาสตร์การแพทย์ กระทรวงสาธารณสุขว่าไม่มีสารออนไลน์ (บาร์บาโลอิน) ในผลิตภัณฑ์ของบริษัท



นอกเหนือจากการที่ผู้ประกอบการท้องถิ่นมาขึ้นขอรับการส่งเสริมฯ เองแล้ว ยังมีโครงการที่บริษัทไปช่วยเหลือการดำเนินการของชุมชนมาขอรับการส่งเสริมฯ ด้วย เช่น **โครงการของบริษัท ดีโอดี ไปโอเทค จำกัด** ซึ่งมีโครงการที่สนับสนุนให้วิสาหกิจชุมชน 3 แห่ง ได้แก่

**กลุ่มผักปลอดสารพิษ ตำบลราษฎร์นิยม อำเภอนาทน จังหวัดนครพนม**

**กลุ่มวิสาหกิจชุมชนพืชปลอดภัยเพื่อการแปรรูป อำเภอชะอำ จังหวัดจันทบุรี**

**กลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวเชิงเกษตรและบ้านยายดาโฮมสเตย์ ปลูกพืชสมุนไพรปลอดสารพิษและแปรรูปด้วยกรรมวิธีที่ทันสมัย**

โดยมีการลงทุนมอบเครื่องอบสมุนไพรให้กับวิสาหกิจชุมชนเพื่อเป็นการยกระดับการผลิตในชุมชนให้เป็นการอบด้วยเครื่องจักรแทนการตากพืชผักสมุนไพรด้วยแดดธรรมชาติ ซึ่งช่วยให้เกษตรกรสามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้อย่างต่อเนื่องแม้ในฤดูฝน อีกทั้งยังสามารถควบคุมคุณภาพ ลดการสูญเสีย และเพิ่มอายุการเก็บรักษาของผลิตภัณฑ์ได้ดียิ่งขึ้น

รวมทั้งมีการลงทุนด้านอาคารผลิตให้กับเกษตรกรในชุมชนที่บริษัทสนับสนุนและว่าจ้างที่ปรึกษาเพื่อยกระดับมาตรฐานการผลิตและแปรรูปสินค้าทางการเกษตรชุมชน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์จากพืชผักสมุนไพรออร์แกนิกที่มีมาตรฐานความปลอดภัยเป็นที่ยอมรับทั่วไปตามมาตรฐานด้านออร์แกนิก เช่น Organic Thailand และ IFOARM เป็นต้น

## บริษัทนำเสนอตั้งแต่ การให้ความรู้แก่เกษตรกร ในการคัดเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสม การปลูกและการบำรุงรักษา



แผนดำเนินการที่บริษัทนำเสนอจะเริ่มตั้งแต่การให้ความรู้แก่เกษตรกรในการคัดเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสม การปลูก และการบำรุงรักษาตามมาตรฐาน Organic Thailand และ IFOARM รวมทั้งการให้ความรู้ด้านการเก็บเกี่ยวและการแปรรูปเบื้องต้นซึ่งสามารถช่วยยกระดับและเพิ่มมูลค่าของสินค้าทางการเกษตรได้เป็นอย่างดี



## ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน แก้ปัญหา “สินค้า OTOP ผลิตแล้ว ขายใคร”

กิจการศูนย์จำหน่ายสินค้าชุมชนเป็นอีก  
กิจการที่ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการ  
มาขึ้นขอรับการส่งเสริมฯ จากปีโอไอเอมาก  
ถึง 17 โครงการ มูลค่าการลงทุนรวม  
ประมาณ 212 ล้านบาท

### กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ซึ่งถือว่าเป็น เจ้าภาพหลักในการรับผิดชอบ สินค้าผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือสินค้า OTOP

ความน่าสนใจของกิจการนี้คือ เป็นกิจการที่  
ช่วยสนับสนุนให้มีการกระจายรายได้ไปยังกลุ่มผู้  
ผลิตสินค้าชุมชนหรือ OTOP ได้ไม่น้อยกว่า 3,000  
รายทั่วประเทศ รวมทั้งยังช่วยแก้ปัญหาของ  
ผลิตภัณฑ์ชุมชนหรือสินค้า OTOP ที่ผ่านมามักจะ  
ถูกตั้งคำถามว่า “ผลิตแล้วขายใคร ขายที่ไหน ขาย  
อย่างไร” เพราะสินค้าที่เกิดจากภูมิปัญญาชาวบ้าน  
นั้น จะให้เป็นทั้งผู้ผลิตและขายเอง ย่อมพัฒนาไป  
ได้ยาก เนื่องจากมีความถนัดที่ต่างกัน ปีโอไอเอจึงได้  
ร่วมกับกรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย  
ในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ผ่านทางมาตรการ  
ส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น



กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย  
ซึ่งถือว่าเป็นเจ้าภาพหลักในการรับผิดชอบสินค้า  
ผลิตภัณฑ์ชุมชนหรือสินค้า OTOP จึงได้จัดทำ  
โครงการการสร้างนักธุรกิจ OTOP ผู้การค้า  
การตลาดที่เป็นระบบสากลในนามโครงการ  
“OTOP Trader”

โดยตั้งเป้าหมายที่จะให้มี OTOPT Trader  
ขึ้นอย่างน้อยจังหวัดละ 1 แห่ง ซึ่ง OTOPT Trader  
จะเป็นกลไกสำคัญที่จะเชื่อมโยงผลิตภัณฑ์ให้  
เข้าถึงตลาดและการบริหารการขายได้ครบวงจร  
ที่ต้องสามารถสร้างเครือข่ายผลิตภัณฑ์ในระดับ  
จังหวัด ภาค หรือข้ามภาค รวมถึงเข้าใจกลไก  
ตลาดในต่างประเทศโดยมีปีโอไอเอเข้ามาสนับสนุน  
มาตรการทางด้านภาษีให้กับผู้ประกอบการกลุ่มนี้

โครงการที่น่าสนใจในกลุ่มกิจการศูนย์จำหน่าย  
ผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ได้รับการส่งเสริมฯ จากปีโอไอเอ  
ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นมีหลาย  
โครงการ อาทิ โครงการของบริษัท โอทอป  
อินเตอร์เทรดเดอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งได้รับ  
การสนับสนุนจาก กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวง  
มหาดไทย ในโครงการ OTOPT Trader



▶ **บริษัท โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ (ประเทศไทย) จำกัด** จัดตั้งตามแนวความคิดของกรมการพัฒนาชุมชน ซึ่งโครงการของบริษัทจะทำหน้าที่หาตลาดขายสินค้าให้กับผู้ผลิตโอท็อปอย่างเป็นระบบด้วยวิธีการต่างๆ ที่จะช่วยให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ไม่มีความชำนาญด้านการตลาดสามารถจำหน่ายสินค้าและพัฒนาสินค้าได้มากขึ้น รวมทั้งทำหน้าที่หาตลาดขายสินค้าให้กับผู้ผลิตโอท็อปอย่างเป็นระบบ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ไม่ถนัดเรื่องการตลาด สามารถเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าได้มากขึ้น และยังสามารถพัฒนาคุณภาพสินค้าได้ดีขึ้น

รูปแบบโครงการของ**บริษัท โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ (ประเทศไทย) จำกัด** จะก่อสร้างศูนย์ OTOP Outlet ขนาดใหญ่บนพื้นที่ไม่น้อยกว่า 5,000 ตารางเมตร ที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา บริเวณถนนสายเอเชีย ซึ่งคาดว่าจะเริ่มเปิดบริการในช่วงไม่เกินกลางปี 2560 นี้ มีเป้าหมายเปิดสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ทั่วประเทศ รวมถึงในประเทศเพื่อนบ้าน และจะมีการจำหน่ายในต่างประเทศ โดยเฉพาะที่ประเทศจีนที่เมืองเจิ้งโจว มณฑลเหอหนาน และมณฑลกุ้ยโจว

นอกเหนือจากโครงการของบริษัท โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ (ประเทศไทย) จำกัด ที่จะเป็นศูนย์ OTOP Outlet ขนาดใหญ่แล้ว ยังมีผู้ประกอบการศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน หรือ OTOP รุ่นใหม่ที่นำเสนอใจเป็นอย่างยิ่ง เช่น โครงการของบริษัท ชุมพร โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ จำกัด และโครงการของบริษัท กาญจนบุรี โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ จำกัด



▶ **บริษัท ชุมพร โอท็อป อินเตอร์เทรดเดอร์ จำกัด “ศูนย์โอท็อป Shop ชุมพร”** มีที่ตั้งบริเวณริมถนนเพชรเกษม ขาเข้ากรุงเทพฯ กม.450 อำเภอท่าแซะ เนื้อที่ 8 ไร่ มูลค่าการลงทุนเบื้องต้น 4 ล้านบาท ซึ่งร้านจะเน้นความทันสมัย ขนาดไม่ใหญ่มาก แต่มีสินค้าโอท็อปจากทั่วประเทศมาจำหน่าย เป็นสถานที่เช็กอินของบรรดานักท่องเที่ยว

สำหรับบางส่วนที่ไม่ได้รับการส่งเสริมฯ แต่เป็นส่วนที่จะดึงดูดความสนใจของนักเดินทาง โดยจะมีการเปิดร้านกาแฟ เนื่องจากชุมพรเป็นแหล่งเพาะปลูกกาแฟที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ สำหรับโซนอาหารจะเน้นขนมจีน เปิดเป็นบุฟเฟต์ผักที่มีประมาณ 100 ชนิดให้เลือก และอาหารที่ขึ้นชื่อคือ ก๋วยเตี๋ยวต้มยำ และเย็นตาโฟได้หุ้ย

ส่วนพื้นที่ด้านหลังของโครงการจะเป็นสวนกล้วยเล็บมือนาง มีการแปรรูปและเป็นสถานที่ศึกษาดูงานเรื่องกล้วย ทั้งนี้ชุมพรมีสินค้าหลายรายการที่สามารถส่งออกได้ เพียงนำมาพัฒนาเครื่องหมายรับรองคุณภาพ เช่น ปั่นขลิบใส่ปลา โดยจะส่งออกไปจีน เมียนมา เวียดนาม นอกจากนี้ปลาหยองก็เป็นสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่ชาวใต้หันมาชื่นชอบมาก

▶ สำหรับโครงการของบริษัท กาญจนบุรี โอท็อป อินเทอร์เน็ตเคอร์ จำกัด จะตั้งอยู่ที่ ศูนย์โอท็อปเฉลิมพระเกียรติที่ศาลากลางจังหวัดกาญจนบุรี โดยผลิตภัณฑ์ในโครงการจะมีความหลากหลายและมีแหล่งที่มาจากทุกอำเภอในจังหวัดกาญจนบุรีและทั่วประเทศไทย



นอกเหนือจาก 3 รายข้างต้นแล้ว ยังมีศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนจากหลายจังหวัดมาขึ้นขอรับการส่งเสริมฯ ภายใต้ความร่วมมือระหว่างบีไอไอและกรมการพัฒนาชุมชน อาทิ ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนในจังหวัดสระบุรี ตาก สุราษฎร์ธานี พัทลุง ประจวบคีรีขันธ์ นครราชสีมา อุทัยธานี พระนครศรีอยุธยา เป็นต้น รวมทั้งผู้ประกอบการเอกชนในจังหวัดลพบุรี และกรุงเทพมหานครด้วย

นอกเหนือจากระบบการจัดการที่ทันสมัยแล้ว ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนที่ขอรับการส่งเสริมฯ นี้ยังมีช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์เพื่อรองรับวิถีชีวิตแบบสมัยใหม่ และนำเทคโนโลยีมาประยุกต์เข้ากับการขายด้วย รวมทั้งการขายในรูปแบบ “OTOP Minimart” ซึ่งหากดำเนินการได้ตามแนวทางที่ตั้งไว้ ปัญหา “สินค้า OTOP ผลิตแล้วขายใคร” ก็น่าจะได้รับการแก้ไขได้ ภายใต้มาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นนี้



## กิจการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน มีผู้ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น 6 โครงการ มูลค่าลงทุน 154 ล้านบาทเท่านั้น แต่เป็นโครงการที่แสดงถึงความรับผิดชอบ ต่อท้องถิ่นมากที่สุด



### ▶ กิจการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน ร่วมพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวท้องถิ่น อย่างยั่งยืน

กิจการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชน มีจำนวนผู้มาขึ้นขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่น อาจจะน้อยที่สุดคือเพียง 6 โครงการ มูลค่าการลงทุนเพียง 154 ล้านบาทเท่านั้น แต่ถือว่าเป็นโครงการที่แสดงถึงความรับผิดชอบต่อท้องถิ่นหรือชุมชนมากที่สุด เนื่องจากมีจำนวน 4 ใน 6 โครงการ ที่เป็นการลงทุนจากบริษัทขนาดใหญ่ที่ต้องการสนับสนุนการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวในท้องถิ่น โดยเป็นโครงการที่ไม่แสวงหากำไร



**บริษัทในเครือน้ำตาลมิตรผล บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)** มีโครงการที่ช่วยไปลงทุนเพื่อพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนในพื้นที่ที่บริษัทเหล่านั้นเกี่ยวข้องอยู่ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับชุมชนท้องถิ่นและพัฒนาให้ชาวบ้านในชุมชนสามารถที่จะดำเนินชีวิตและสร้างรายได้จากการท่องเที่ยวในชุมชนของตนเอง รวมทั้งยังเป็นการปลูกฝังให้มีการรักและภูมิใจในถิ่นกำเนิดของตัวเองด้วย

ผู้แทนของกลุ่มมิตรผล ซึ่งเป็นบริษัทผู้นำในอุตสาหกรรมน้ำตาลและชีวพลังงานของไทย ได้ถ่ายทอดว่า กลุ่มมิตรผลถือกำเนิดขึ้นเป็นครั้งแรกที่ตำบลกรับใหญ่ อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี เมื่อปี 2489


ปัจจุบันมีโรงงานน้ำตาลทั้งในประเทศไทย สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และประเทศออสเตรเลีย ถือเป็นผู้ผลิตน้ำตาลอันดับ 1 ในประเทศไทย และอันดับที่ 4 ของโลก ในด้านของธุรกิจพลังงานหมุนเวียน กลุ่มมิตรผลยังเป็นผู้ผลิตไฟฟ้าชีวมวล และเอทานอลรายใหญ่ในภูมิภาคเอเชียด้วยเช่นกัน

ด้วยความสำนึกในพระคุณของตำบลห้วยกระบอก อำเภอบ้านโป่ง ที่ให้กำเนิดกลุ่มมิตรผลขึ้นมาทางกลุ่มมิตรผลจึงมีโครงการที่จะช่วยพัฒนาพื้นที่ในหมู่บ้านชาวจีนฮากกาหรือจีนแคะ ที่ตำบล

ห้วยกระบอก อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี ให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวแห่งใหม่ที่จะดึงดูดผู้คนให้เข้าไปในพื้นที่อำเภอบ้านโป่งมากขึ้นตามเป้าหมายที่วางไว้คือ **“อยากรู้จักจีนฮากกา ต้องมาห้วยกระบอก”** ซึ่งจะช่วยให้เศรษฐกิจของชุมชนชาวห้วยกระบอกสามารถเติบโตได้ด้วยตนเองและยั่งยืน นี่คือวัตถุประสงค์ของกลุ่มมิตรผลที่ถ่ายทอดให้รับทราบและตรงกับวัตถุประสงค์ของมาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นเช่นกัน

ทั้งหมดนี้ถือว่าเป็นส่วนเล็กน้อยที่บีโอไอมีส่วนร่วมในการสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชนท้องถิ่น อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่ามาตรการส่งเสริมการลงทุนท้องถิ่นนี้จะสิ้นสุดไปแล้วเมื่อปลายปี 2559 ที่ผ่านมา

แต่เมื่อหันกลับไปดูเจตนารมณ์ของผู้ประกอบการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมฯ ในมาตรการนี้แล้ว บีโอไอมีความเชื่อมั่นว่า ผู้ประกอบการทุกรายมีความตั้งใจที่จะช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับท้องถิ่นหรือชุมชนอยู่แล้ว ตามนโยบาย “ประชารัฐ” ของรัฐบาลและบีโอไอเองในอนาคต

เมื่อมองกลับไป เราจะมีความภูมิใจที่มีส่วนช่วยสร้างให้ผู้ประกอบการท้องถิ่น รวมทั้งชาวบ้านในชุมชนมีความเข้มแข็งขึ้น ตามแนวทางการทรงงานของพระบาทสมเด็จพระปรมินทรมหาภูมิพลอดุลยเดช ที่ทรงมุ่งเน้นเรื่องการพัฒนาคนและชุมชนเสมอมา 



# FROST

## Magical Ice of Siam

ขอแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวแห่งใหม่ **FROST Magical Ice of Siam** แหล่งเที่ยวเมืองไทยที่มาถึงแล้วคุณจะได้รู้สึกหนาวเย็นจนต้องตะลึง ด้วยนวัตกรรมที่ทำให้ความเย็นทะลุจุดเยือกแข็ง อุณหภูมิ -10 องศาเซลเซียส

โครงการเปิดตัวไปเมื่อวันที่ 29 กันยายน 2559 คุณกฤษพล เตชะรัตนประเสริฐ กรรมการผู้จัดการใหญ่ **FROST Magical Ice of Siam** และคุณประมวล ทองใบ ผู้บริหารร่วมเป็นประธานเปิดตัว **FROST Magical Ice Of Siam** ภายใต้การจดทะเบียนในชื่อบริษัท ฟรอสท์ เมินเนจเม้นท์ จำกัด ภายในเป็นสถานที่ท่องเที่ยวแนวประติมากรรมแกะสลักแห่งแรกในพัทยา และมีโดมประติมากรรมน้ำแข็งแกะสลักที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน พร้อมตีความกับบรรยากาศความเย็น -10 องศาเซลเซียส



# ที่เมืองไทยเรามี พื้นที่จัดแสดงได้กว้างใหญ่ และมีงานแกะสลักน้ำแข็ง และ งานประติมากรรมทรายขาว ที่สามารถแสดงถึง เอกลักษณ์ความเป็นไทย ได้อย่างวิจิตรตระการตา



ด้วยขนาดพื้นที่รวมทั้งโครงการ 30,000 ตารางเมตร สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้วันละ 3,000 คนต่อวัน หลายคนคงเคยได้ยิน หรือเคยไป เมืองน้ำแข็งที่ประเทศเกาหลีมาบ้างแล้ว แต่ที่เมืองไทยเรามีพื้นที่จัดแสดงได้ กว้างใหญ่ และมีงานแกะสลักน้ำแข็ง และงานประติมากรรมทรายขาว ที่ สามารถแสดงถึงเอกลักษณ์ความเป็นไทย ได้อย่างวิจิตรตระการตา เมืองน้ำแข็งนี้ ตั้งอยู่บริเวณเส้นแยกกระทิงลาย ก่อนถึง มอเตอร์เวย์กรุงเทพฯ - พัทยา หมายเลข 7 ตรงข้ามกับโรงเรียนนานาชาติรีเจ้นท์ พัทยา เปิดให้บริการ ตั้งแต่เวลา 09.00 - 20.00 น.

จุดเด่นของโครงการ แบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรกที่เราจะไปจะพบประติมากรรม ทรายขาวในลานกว้าง และส่วนที่สอง เมื่อเข้าไปภายในอาคารจะมีประติมากรรม




Zone The Himmapan

น้ำแข็งแกะสลัก บอกเล่าถึงเรื่องราวความเป็นไทย ศิลปะและวัฒนธรรมของประเทศไทย และของ ต่างประเทศ เมืองน้ำแข็งแห่งนี้ได้รังสรรค์ผลงาน ผ่านแนวความคิดและจินตนาการ โดยนำศิลปะและ วัฒนธรรมมาสะท้อนเรื่องราวผ่านงานประติมากรรม อันวิจิตรตระการตา รังสรรค์ประติมากรรมจากผลึก น้ำแข็ง สร้างงานจากฝีมือช่างไทย ผู้ที่ได้รับรางวัล จากการแข่งขันการแกะสลักน้ำแข็งในระดับนานาชาติ

**Zone The Himmapan** ผลงานประติมากรรม ทรายขาว ที่ได้นำเรื่องราวของป่าหิมพานต์ ดินแดน มหัศจรรย์ที่ถือเป็นตำนานของศิลปะและวัฒนธรรม อันเลื่องชื่อของประเทศไทยและอินเดีย ที่ได้รวบรวม สรรพสัตว์และพรรณพืชแปลกๆ นานาชนิดไว้ด้วยกัน ผสมผสานการให้ความรู้สอดแทรกเรื่องราวที่น่าตื่นตา ของสัตว์ป่าหิมพานต์ ที่แกะสลักอย่างละเอียดอ่อน และงดงามอ่อนช้อย เป็นความงดงามทางศิลปะ ที่สามารถสะท้อนถึงเอกลักษณ์ของความเป็นไทย ได้อย่างอย่างชัดเจน



ส่วนที่สอง **Zone Siam Heaven** ผลงานประติมากรรมน้ำแข็งแกะสลักที่ได้รับรวบรวมเรื่องราวของสยามประเทศ ทั้งวรรณคดีไทย สถานที่สำคัญของประเทศไทย วิถีชีวิตของคนไทย ที่สนุกสนาน มาผนวกเข้ากับประติมากรรมน้ำแข็ง และยังมีพื้นที่บริการความสนุกที่จะสร้างความประทับใจให้กับผู้เข้าชม อาทิ รถตุ๊กๆ ยักษ์ไทยในวรรณคดี สไลด์เดอร์น้ำแข็ง บ้านเอสกิโม โซนกุญแจแห่งรัก บาร์น้ำแข็งที่พร้อมเสิร์ฟเครื่องดื่มด้วยแก้วน้ำแข็งแกะสลักสำหรับผู้เข้าชมทุกท่าน ที่ใช้เพียงครั้งเดียวเพื่อสุขอนามัย

นอกจากนี้ ทางโครงการได้จัดเตรียมอุปกรณ์กันหนาวอย่างเสื้อกันหนาว ถุงมือ ไม้คอยบริการ เนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อน นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะไม่ได้เตรียมเสื้อกันหนาวมา ทางบริษัทจึงได้จัดเตรียมอุปกรณ์กันหนาวไว้คอยให้บริการแก่ผู้เข้าชม จึงเป็นที่ท่องเที่ยวที่ให้ความบันเทิงและให้บริการอย่างพร้อมสรรพ มาเที่ยวแล้วเย็นชื่นใจกว่าที่ไหนๆ เพราะได้รับความเย็นทะลุจุดเยือกแข็งที่มีความพร้อมในการให้บริการเป็นอย่างมาก 



ภาพจาก เฟซบุ๊ก FROST Magical Ice of Siam – Pattaya



# วัฒนธรรม / ศรัทธา / การท่องเที่ยว



ตลาดการท่องเที่ยวของคนไทยอย่างหนึ่ง ซึ่งจะไม่พูดถึงเลยคงไม่ได้ คือการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม ความเชื่อ จนเกิดเป็นทัวร์ 9 วัด ตามสถานที่ศักดิ์สิทธิ์ หรือเมืองทางมรดกวัฒนธรรมสำคัญ เช่น กรุงศรีอยุธยา สุโขทัย เชียงใหม่ พิษณุโลก ทำให้พูดได้ว่า สำหรับนักท่องเที่ยวชาวไทยแล้ว ไม่เที่ยว “กิน” ก็เที่ยว “ไหว้”

การเติบโตของทัวร์นำเที่ยวเชิงศาสนาและวัฒนธรรม แน่นนอนว่า มีจุดขาย คือพลังศรัทธา และโยงต่อมาจนกลายเป็นพลัง “ความปรารถนา” เกิดเป็นทัวร์นำเที่ยวเพื่อขอพรต่างๆ เริ่มจากทัวร์อยุธยา 9 วัดที่ได้ยินมา จนบัดนี้เริ่มเป็นแนวการบริหารจัดการการท่องเที่ยวแนวใหม่ที่บรรดาเกจิอาจารย์ หมอดู หรือดารา จะจัดทัวร์พิเศษเพื่อไหว้พระขอพร และบางเจ้ามีต่อยอดไปจนถึงทริปขอพรสิ่งศักดิ์สิทธิ์ในประเทศเพื่อนบ้าน





ถ้าจะถามว่าการท่องเที่ยวในแบบใหม่มีความแปลกแหวกแนวจากการจัดทัวร์ในอดีตอย่างไร เนื่องจากจริงๆ แล้วถือว่าเป็นวัฒนธรรมประเพณีอันดั้งเดิมอยู่แล้วของคนไทย ในการทำบุญทำนุบำรุงศาสนา เข้าวัด แต่ในทางกลับกัน พลังศรัทธาของคนไทยและแนวทางการท่องเที่ยว ก่อให้เกิดสถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นศาสนสถาน หรือสิ่งศักดิ์สิทธิ์เกิดขึ้นอย่างมากในรอบ 15 ปีที่ผ่านมา นอกจากนี้จะดึงดูดนักท่องเที่ยวจำนวนมากให้เดินทางไปเยี่ยมสักการะแล้ว ยังเปิดทางให้มีการทำบุญเพื่อก่อสร้างอย่างต่อเนื่อง

หลายต่อหลายคนจึงเริ่มพูดว่า ศรัทธาได้กลายเป็นธุรกิจ แต่คงปฏิเสธไม่ได้ว่าประเทศไทยเป็นเมืองพุทธที่มีแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ คือ พระอารามหลวง ในกรุงเทพฯ ซึ่งมีความสวยงามแปลกตาอย่างมาก ดังนั้นการเปิดตัวสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมทั้งหลาย แท้จริงแล้วเป็นไปตาม Concept Man-Made Tourist Attraction ซึ่งอาจจะพูดได้ว่า ด้วยแรงศรัทธาย่อมจะทำให้เกิด



## ด้วยแรงศรัทธา ย่อมจะทำให้เกิดการรังสรรค์ ศิลปะที่สวยงามแปลกตากว่า

การรังสรรค์ศิลปะที่สวยงามแปลกตากว่า จากตัวอย่าง เช่น วัดร่องขุน (เชียงใหม่) วัดบ้านไร่ (นครราชสีมา) วัดป่าภูก้อน (อุดรธานี) ปราสาทสัจธรรม (ชลบุรี) ซึ่งทั้งหมดเป็นวัดที่งดงามวิจิตร ดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยวและผู้ไปปฏิบัติธรรมเป็นอย่างมาก

เมื่อมีสถานที่ท่องเที่ยวขยายสอดคล้องกับการให้บริการด้านการท่องเที่ยว คำถามที่เกิดขึ้นคือ จะทำอย่างไรให้เกิดการผสมผสานการท่องเที่ยว วัฒนธรรม และศรัทธาเข้าด้วยกัน โดยเผยแพร่อัตลักษณ์ความเป็นไทยให้เป็นที่รับรู้ของโลก และไม่กลายเป็นธุรกิจการเดินสายขอพร หรือกระตุ้นให้ใช้บริบททางวัฒนธรรมส่งเสริมให้เกิดการบนบาน หรือมงายคำตอบง่าย ๆ ก็คือบทบาทที่หายไปของภาครัฐ เนื่องจากอาชีพมัคคุเทศก์ เป็นอาชีพสงวนสำหรับคนไทย และต้องได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงการท่องเที่ยว แต่การเที่ยวชมตามวัดวาอาราม



<http://watpaphukon.org>



Website : [www.facebook.com/Baan-kao-nhom](http://www.facebook.com/Baan-kao-nhom)

หากไม่ใช่พระอารามหลวงซึ่งมีข้อปฏิบัติที่เคร่งครัดและอนุญาตให้เฉพาะมัคคุเทศก์ที่มีใบอนุญาตทำหน้าที่ในการให้ข้อมูลและบรรยายได้เท่านั้น ทำให้การให้ความรู้ในสถานที่ท่องเที่ยวอื่น โดยเฉพาะวัด ซึ่งไม่ได้จัดให้มีผู้ต้อนรับเป็นพิเศษไม่สามารถสร้างคุณค่าเพิ่มจากการท่องเที่ยวสำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ การให้บริการมัคคุเทศก์ โดยรวมสำหรับประเทศไทย มักจะมีข้อเสียเปรียบในเรื่องการใช้ภาษา

อย่างไรก็ดี ไม่ได้มีข้อห้ามมิให้มัคคุเทศก์ท้องถิ่นทำงานร่วมกับล่ามแปลภาษาของบริษัททัวร์ ซึ่งสามารถร่วมอำนวยความสะดวกกับมัคคุเทศก์ในการร่วมแปล และเปิดโอกาสให้นักเรียน นักศึกษา หรือบุคคลในพื้นที่ที่อาจจะมีข้อจำกัดทางด้านภาษาได้อบรมการเป็นมัคคุเทศก์ท้องถิ่น และทำงานร่วมกับล่ามได้



ทั้งนี้ข้อมูลการท่องเที่ยวในพื้นที่ต่างๆ ควรจะมีการทำคู่มือแนะนำเที่ยวฉบับมัคคุเทศก์ เพื่อเผยแพร่ให้ความรู้ความเข้าใจ ทั้งในเรื่องศิลปะ วัฒนธรรม และความเชื่อ ในพื้นที่นั้นๆ และสำหรับวัฒนธรรมไทยโดยรวม ไม่ว่าจะเป็นการไหว้ การถอดรองเท้า การไม่เดินเหยียบธรณีประตู การแต่งกายชุดประจำชาติ รวมไปถึงเรื่องศรัทธา ความเชื่อต่างๆ ของคนไทย ซึ่งถือเป็นสิ่งละอันพันละน้อยที่นักท่องเที่ยวจะสามารถต่อยอดความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ และสร้างภาพลักษณ์ทางวัฒนธรรมอันดีงามให้กับประเทศไทยได้อย่างแน่นอน

นอกจากนี้ ในทางกลับกัน การดูแลควบคุมมัคคุเทศก์ และบริษัททัวร์ในการนำลูกทัวร์เที่ยวในสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญทางศาสนาและวัฒนธรรม จำเป็นจะต้องมีการกวดขัน และมีบทลงโทษที่ชัดเจน และสามารถบังคับใช้ได้จริงกับทั้งบริษัททัวร์มัคคุเทศก์ และนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีความแตกต่างทางวัฒนธรรม ไม่มีความรู้ความเข้าใจในข้อปฏิบัติ และวัฒนธรรมอันดีของไทย การมีคู่มือควบคู่กับบทลงโทษ จะช่วยลดทอนความพยายามที่จะอธิบายบริบททางวัฒนธรรมจากความรู้ความเข้าใจส่วนตัว และสร้างแนวปฏิบัติเดียวกันให้การท่องเที่ยวมีความเรียบร้อย ปลอดภัยและยั่งยืนมากขึ้น



# ประกันสังคม

## เรื่องใกล้ตัวที่ทุกคนควรรู้

เมื่อเอ่ยถึง “ประกันสังคม” เชื่อว่าผู้อ่านทุกท่านต้องรู้จักกันแทบทุกคน แต่อาจจะรู้จักประกันสังคมมากน้อยไม่เท่ากัน บางท่านรู้ว่าเราจะถูกหักเงินเดือนร้อยละ 5 ทุกเดือน เพื่อเป็นเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม ส่วนบางท่านที่รู้จักประกันสังคมมากกว่า ก็จะทราบว่าประกันสังคมได้ให้สิทธิประโยชน์แก่ลูกจ้างผู้ประกันตนมากถึง 7 กรณีด้วยกัน

แต่ก่อนที่จะทบทวนให้ทราบว่า สิทธิประโยชน์ที่ประกันสังคมให้ความคุ้มครองทั้ง 7 กรณีนั้น มีอะไรบ้างเรามาทราบกันก่อนว่า กฎหมายประกันสังคม หรือ พระราชบัญญัติประกันสังคม ฉบับปัจจุบัน คือ “พระราชบัญญัติประกันสังคม (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2558 ได้ประกาศใช้เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2558 ซึ่ง พ.ร.บ.

ประกันสังคม (ฉบับที่ 4) นี้ ได้มีการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติมหลายประการ เช่น การบังคับใช้กฎหมายประกันสังคมกับใครบ้าง และไม่ใช้บังคับกับใครบ้างเข้าใจง่ายๆ ก็คือ ใครบ้างที่ไม่ต้องถูกหักเงินประกันสังคม ซึ่งก็คือ

1. ข้าราชการและลูกจ้างประจำของราชการ ส่วนกลางราชการส่วนภูมิภาค และราชการส่วนท้องถิ่น
2. นักเรียน นักเรียนพยาบาล นิสิตหรือนักศึกษา ซึ่งเป็นลูกจ้างของโรงเรียน สถานพยาบาล วิทยาลัย หรือมหาวิทยาลัยนั้น
3. ลูกจ้างของรัฐบาลต่างประเทศหรือองค์การระหว่างประเทศ
4. กิจการหรือลูกจ้างอื่นตามที่กำหนดในพระราชกฤษฎีกา



นอกจากนี้ ยังได้นิยามคำว่า **ลูกจ้าง** ให้หมายความว่า “ผู้ซึ่งทำงานให้นายจ้างโดยรับค่าจ้าง” และคำว่า **ทุพพลภาพ** หมายความว่า “การสูญเสียอวัยวะหรือสูญเสียสมรรถภาพของอวัยวะ หรือของร่างกาย หรือสูญเสียสมภาวะปกติของจิตใจ จนทำให้ความสามารถในการทำงานลดลงถึงขนาดไม่อาจประกอบกรงานตามปกติได้ ทั้งนี้ ตามหลักเกณฑ์ที่เลขาธิการประกาศกำหนดโดยคำแนะนำของคณะกรรมการการแพทย์” เป็นต้น

ทีนี้มาดูว่าตัวเราเข้าข่ายที่ไม่ต้องส่งเงินประกันสังคมหรือไม่ หากไม่ได้เป็นบุคคลตามข้อ 1. ถึงข้อ 4. ก็แสดงว่าเราต้องถูกนายจ้างหักเงินเดือนร้อยละ 5 ของทุกเดือน ประกันสังคมไม่ได้หักเราฝ่ายเดียวคะ นายจ้างเราก็มีหน้าที่ต้องส่งเงินสมทบเท่ากับจำนวนที่หักเราไป นำส่งสมทบเข้ากองทุนประกันสังคมตามกฎหมายด้วยเช่นกันคะ

สำนักงานประกันสังคมจะให้ความคุ้มครองหรือให้สิทธิประโยชน์ 7 กรณีด้วยกัน คือ กรณีเจ็บป่วยหรือประสบอันตราย กรณีคลอดบุตร กรณีทุพพลภาพ กรณีตาย กรณีสงเคราะห์บุตร กรณีชราภาพ และกรณีว่างงาน ส่วนสิทธิประโยชน์แต่ละกรณีผู้ประกันตนจะได้รับอย่างไรบ้าง จะเรียนให้ทราบในโอกาสต่อไป



## “พ.ร.บ. ประกันสังคม (ฉบับที่ 4) พ.ศ.2558 ประกาศใช้เมื่อวันที่ 20 ตุลาคม 2558”

**พระราชบัญญัติประกันสังคม (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2558** ที่เริ่มบังคับใช้ไปเมื่อเดือนตุลาคม 2558 มีสิทธิใด ที่ประกันสังคมได้เพิ่มเติมและแก้ไข

### ▶ กรณีประสบอันตรายหรือเจ็บป่วย

ได้เพิ่ม ค่าส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรค และค่าใช้จ่ายเป็นเงินช่วยเหลือเบื้องต้นให้แก่ผู้ประกันตน ในกรณีได้รับความเสียหายจากการรับบริการทางการแพทย์ (จากเดิมผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับเฉพาะค่าตรวจวินิจฉัยโรค ค่าบำบัดทางการแพทย์ ค่ากินอยู่และรักษาพยาบาลในสถานพยาบาล ค่ายา และค่าเวชภัณฑ์ ค่ารถพยาบาล หรือค่าพาหนะรับส่งผู้ป่วยเท่านั้น)

### ▶ กรณีคลอดบุตร

เพิ่มเติมเป็น ผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับไม่จำกัดจำนวนครั้ง (จากเดิมผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับกรณีคลอดบุตรคนละไม่เกิน 2 ครั้ง โดยประกันสังคมจะเหมาจ่ายให้ครั้งละ 13,000 บาทต่อการคลอดบุตร 1 ครั้ง และให้เงินสงเคราะห์การหยุดงานเพื่อการคลอดบุตร 90 วัน)

### ▶ กรณีสงเคราะห์บุตร

เพิ่มเติมเป็น ผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับเงินสงเคราะห์บุตร สำหรับบุตรอายุตั้งแต่แรกเกิดจนถึง 6 ปีบริบูรณ์คราวละไม่เกิน 3 คน (จากเดิมผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับสำหรับเงินสงเคราะห์บุตรสำหรับบุตรที่มีอายุตั้งแต่แรกเกิด จนถึง 6 ปีบริบูรณ์คราวละไม่เกิน 2 คน โดยเหมาจ่ายเงินสงเคราะห์บุตรให้รายเดือนๆ ละ 400 บาทต่อบุตร 1 คน )

**▶ กรณีว่างงาน**

เพิ่มเติมให้ผู้ประกันตนได้รับเงินทดแทน ในระหว่างว่างงานแก่ผู้ประกันตน กรณี นายจ้างหยุดกิจการชั่วคราว เนื่องจาก เหตุสุดวิสัยโดยยังไม่มีเลิกจ้าง เช่น กรณี สถานประกอบการถูกน้ำท่วม (จากเดิม ผู้ประกันตนมีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทนกรณี ว่างงาน เมื่อถูกเลิกจ้างหรือลาออก)



**“กรณีเจ็บป่วย เพิ่มค่าส่งเสริมสุขภาพ และป้องกันโรค กรณีคลอดบุตร เบิกได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง”**

**▶ ผู้เจ็บป่วยเรื้อรัง หรือผู้ทุพพลภาพ**

เพิ่มเติม ให้สิทธิประโยชน์กรณีตายแก่ ผู้เจ็บป่วยเรื้อรังหรือผู้ทุพพลภาพ แม้ส่งเงิน สมทบไม่ครบตามสิทธิ (จากเดิมกรณีผู้ป่วยเรื้อรัง หรือผู้ทุพพลภาพเสียชีวิต ไม่มีสิทธิได้รับประโยชน์ ทดแทนกรณีตาย)

**▶ ผู้ตั้งใจให้ตนเองได้รับบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย**

เพิ่มเติม สิทธิประโยชน์แก่ผู้ประกันตน ที่ตั้งใจให้ตนเองบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย หรือยินยอมให้ผู้อื่นก่อให้เกิดขึ้น (จากเดิม หากผู้ประกันตนตั้งใจให้ตนเองได้รับบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย จะไม่ได้รับความคุ้มครอง)

**▶ กรณีทุพพลภาพ**

เพิ่มเติม ให้ผู้ประกันตนซึ่งสูญเสียสมรรถภาพ ไม่ถึงร้อยละ 50 ของร่างกาย มีสิทธิได้รับ ประโยชน์ทดแทนกรณีทุพพลภาพ (จากเดิม ผู้ประกันตนต้องสูญเสียสมรรถภาพของร่างกาย ร้อยละ 50 จึงจะมีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทน กรณีทุพพลภาพ)

เพิ่มเติม ให้ผู้ทุพพลภาพอยู่ก่อนวันที่ 31 มีนาคม 2538 ได้รับเงินทดแทนการขาด รายได้ตลอดชีวิต (จากเดิมผู้ประกันตนที่ ทุพพลภาพก่อนวันที่ 31 มีนาคม 2538 ได้รับเงิน ทดแทนการขาดรายได้เพียง 15 ปี)

**▶ กรณีตาย เงินสงเคราะห์กรณีที่ผู้ประกันตน ถึงแก่ความตาย แก่ไข ดังนี้**

- หากก่อนผู้ประกันตนถึงแก่ความตาย ผู้ประกันตนได้ส่งเงินสมทบมาแล้วตั้งแต่ 36 เดือน ขึ้นไป แต่ไม่ถึง 120 เดือน ให้จ่ายเงินสงเคราะห์ เป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 50 ของค่าจ้างรายเดือน ที่คำนวณได้ตามมาตรา 57 คูณด้วย 4

- หากก่อนถึงแก่ความตาย ผู้ประกันตน ได้ส่งเงินสมทบมาแล้วตั้งแต่ 120 เดือนขึ้นไป ให้ จ่ายเงินสงเคราะห์ เป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 50 ของค่าจ้างรายเดือน ที่คำนวณได้ตามมาตรา 57 คูณด้วย 12

- นอกจาก พ.ร.บ. ประกันสังคม (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2558 จะปรับปรุงและเพิ่มเติมสิทธิ ประโยชน์แก่ลูกจ้างผู้ประกันตนแล้ว พ.ร.บ. นี้ยัง ได้ปรับปรุงหลักเกณฑ์และขยายความคุ้มครอง ต่างๆ หลายประการ รวมทั้งเรื่องความโปร่งใส และการบริหารการลงทุนอีกด้วย



## ขยายระยะเวลาในการยื่นเรื่อง ขอรับประโยชน์ทดแทนเป็น 2 ปี

### ปรับปรุงหลักเกณฑ์ การได้รับสิทธิประโยชน์

เพิ่มเติมให้ผู้ประกันตน สามารถทำหนังสือ  
ระบุบุคคลผู้มีสิทธิรับเงินบำเหน็จชราภาพไว้ล่วงหน้าได้  
โดยมีสิทธิได้รับร่วมกับทายาท กรณีผู้ประกันตน  
ไม่มีทายาท หรือไม่มีบุคคลที่ทำหนังสือระบุ  
ประกันสังคมจะให้สิทธิดังกล่าวแก่ พี่ น้อง ปู่ ย่า  
ตา ยาย ลุง ป้า น้า อา (จากเดิมผู้ประกันตนที่ไม่มี  
ทายาท (บิดา มารดา บุตร และคู่สมรส) ไม่สามารถ  
ทำหนังสือระบุบุคคลผู้มีสิทธิรับเงินบำเหน็จชราภาพ  
ไว้ล่วงหน้าได้ โดยเงินบำเหน็จชราภาพจะตก  
เป็นของกองทุนประกันสังคม)

ขยายระยะเวลาการยื่นคำขอรับประโยชน์  
ทดแทนจาก 1 ปี เป็น 2 ปี (จากเดิมระยะเวลาการ  
ยื่นคำขอรับประโยชน์ทดแทน ผู้มีสิทธิต้องมายื่นเรื่อง  
ภายใน 1 ปี)

### ขยายความคุ้มครอง

ขยายความคุ้มครองลูกจ้างส่วนราชการ  
ขยายความคุ้มครองไปถึงลูกจ้างชั่วคราว ทุก  
ประเภทของส่วนราชการ (จากเดิมคุ้มครองเฉพาะ  
ลูกจ้างชั่วคราวรายเดือน)

ขยายความคุ้มครองให้กับลูกจ้างของ  
นายจ้างที่มีสำนักงานในประเทศ และไปทำงาน  
ประจำในต่างประเทศ (จากเดิมไม่คุ้มครอง)



สำนักงานประกันสังคม  
Social Security Office

### ความโปร่งใส ตรวจสอบได้

1. คณะกรรมการตรวจสอบ กำหนดให้มี  
คณะกรรมการตรวจสอบ ซึ่งแต่งตั้งโดยรัฐมนตรีว่าการ  
กระทรวงแรงงาน เพื่อกำกับดูแลความโปร่งใส ได้  
มาตรฐานโดยหลักเกณฑ์ วิธีการได้มา องค์ประกอบ  
และอำนาจหน้าที่ของคณะกรรมการตรวจสอบ ให้  
เป็นไปตามระเบียบที่รัฐมนตรีกำหนด โดยคำแนะนำ  
ของคณะกรรมการประกันสังคม (จากเดิมไม่มี)

2. คณะกรรมการประกันสังคม กำหนด  
วิธีการได้มา คุณสมบัติ และลักษณะต้องห้ามของ  
กรรมการประกันสังคมและต้องแสดงบัญชีรายการ  
ทรัพย์สินและหนี้สิน ต่อคณะกรรมการป้องกัน และ  
ปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (จากเดิมไม่มีการ  
กำหนดวิธีการได้มา คุณสมบัติลักษณะต้องห้าม และ  
การแสดงบัญชีรายการทรัพย์สินและหนี้สินต่อคณะ  
กรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ)

3. ที่ปรึกษา มาจากการสรรหาตาม  
ระเบียบที่รัฐมนตรีกำหนด โดยคำแนะนำของ  
คณะกรรมการ (จากเดิมมาจากการแต่งตั้งของรัฐมนตรี)

4. คณะกรรมการการแพทย์ กำหนด  
วิธีการได้มา โดยให้มาจากการสรรหาตามระเบียบ  
ที่รัฐมนตรีกำหนด โดยคำแนะนำของคณะกรรมการ  
ประกันสังคม กำหนดคุณสมบัติ และลักษณะต้องห้าม  
ของคณะกรรมการการแพทย์ (จากเดิมไม่มีการกำหนด  
วิธีการได้มา คุณสมบัติลักษณะต้องห้าม)





## การบริหารการลงทุน

กำหนดให้อสังหาริมทรัพย์ที่สำนักงานประกันสังคมได้มาจากการจัดหาผลประโยชน์ของกองทุนไม่เป็นที่ราชพัสดุ จะมีผลทำให้สำนักงานประกันสังคมสามารถนำเงินกองทุนไปลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นการลงทุนที่มีผลตอบแทนสูงได้ (จากเดิมไม่สามารถลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ได้ เพราะจะทำให้ อสังหาริมทรัพย์ดังกล่าว ตกเป็นที่ราชพัสดุ)



## เงินสมทบ

1. รัฐบาลสามารถออกประกาศลดหย่อนการออกเงินสมทบ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกันตน และนายจ้างให้ได้รับผ่อนปรนการเก็บเงินสมทบในท้องที่ที่เกิดภัยพิบัติ (จากเดิมไม่สามารถลดอัตราเงินสมทบเฉพาะพื้นที่ที่เกิดภัยพิบัติได้ หากจะลดอัตราเงินสมทบจะต้องประกาศลดอัตราเงินสมทบทั่วประเทศ)

2. กำหนดให้รัฐบาลร่วมจ่ายเงินสมทบให้กับผู้ประกันตนมาตรา 40 ไม่เกินครึ่งหนึ่งของเงินสมทบที่ได้รับจากผู้ประกันตน (จากเดิมไม่ได้กำหนดในกฎหมายให้รัฐบาลร่วมจ่ายเงินสมทบ แต่รัฐบาลจัดสรรงบประมาณให้เป็นเงินอุดหนุน สำหรับจ่ายเป็นเงินสมทบให้กับผู้ประกันตนมาตรา 40)



ในมุมมองของผู้เขียน เห็นว่าประกันสังคมได้เปิดใจรับฟังข้อเสนอแนะ ข้อเสนอของผู้มีสิทธิรับประโยชน์ทดแทนมากขึ้น จึงได้ทำการปรับปรุงแก้ไข และเพิ่มเติมสิทธิประโยชน์ในบางเรื่อง รวมถึงการบริหารการลงทุน ที่นำเงินสมทบจากนายจ้างและผู้ประกันตนไปลงทุน เพื่อนำมาเป็นดอกผลให้แก่ผู้ประกันตนในภายภาคหน้าต่อไป

หากประกันสังคมมีความเคลื่อนไหวที่เป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน จะนำเนื้อหาามาแจ้งให้ทราบในโอกาสต่อไป หรือผู้อ่านจะเข้าไปศึกษาข้อมูลในเว็บไซต์ของประกันสังคมก็ได้ที่ [www.sso.go.th](http://www.sso.go.th) หรือสายด่วน 1506 ได้เช่นกัน



## • ตารางเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ •

สิทธิประโยชน์	เดิม	พ.ร.บ. ประกันสังคม (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 2558
กรณีประสบอันตราย หรือเจ็บป่วย	มีสิทธิได้รับเฉพาะค่าตรวจวินิจฉัยโรค ค่าบำบัดทางการแพทย์ ค่ากินอยู่ และรักษาพยาบาลในสถานพยาบาล ค่ายา และค่าเวชภัณฑ์ ค่ารถพยาบาล หรือค่าพาหนะรับส่งผู้ป่วยเท่านั้น	เพิ่ม ค่าส่งเสริมสุขภาพและป้องกันโรค และค่าใช้จ่ายเป็นเงินช่วยเหลือเบื้องต้นให้แก่ผู้ประกันตน ในกรณีได้รับความเสียหายจากการรับบริการทางการแพทย์
กรณีคลอดบุตร	มีสิทธิได้รับกรณีคลอดบุตรคนละไม่เกิน 2 ครั้งโดยประกันสังคมจะเหมาจ่ายให้ครั้งละ 13,000 บาทต่อการคลอดบุตร 1 ครั้ง และให้เงินสงเคราะห์การหยุดงาน 90 วัน	เพิ่ม มีสิทธิได้รับไม่จำกัดจำนวนครั้ง
กรณีสงเคราะห์บุตร	มีสิทธิได้รับสำหรับเงินสงเคราะห์บุตร สำหรับบุตรที่มีอายุตั้งแต่แรกเกิด จนถึง 6 ปีบริบูรณ์ คราวละไม่เกิน 2 คน โดยเหมาจ่ายเงินสงเคราะห์บุตรให้รายเดือนๆ ละ 400 บาท ต่อบุตร 1 คน	เพิ่ม สิทธิได้รับเงินสงเคราะห์บุตร สำหรับบุตรอายุตั้งแรกแรกเกิด จนถึง 6 ปีบริบูรณ์ คราวละไม่เกิน 3 คน
กรณีว่างงาน	มีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทนกรณีว่างงาน เมื่อถูกเลิกจ้างหรือลาออก	เพิ่ม ให้ได้รับเงินทดแทนในระหว่างว่างงานแก่ผู้ประกันตนกรณีนายจ้างหยุดกิจการชั่วคราวเนื่องจากเหตุสุดวิสัยโดยยังไม่มีการเลิกจ้าง เช่น กรณีสถานประกอบการถูกน้ำท่วม
กรณีทุพพลภาพ หรือเจ็บป่วยเรื้อรัง	กรณีผู้ป่วยเรื้อรัง หรือผู้ทุพพลภาพเสียชีวิต ไม่มีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทนกรณีตาย	เพิ่ม ให้สิทธิประโยชน์กรณีตายแก่ผู้เจ็บป่วยเรื้อรังหรือผู้ทุพพลภาพ แม้ส่งเงินสมทบไม่ครบตามสิทธิ
กรณีจิตใจตนเองได้รับบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย	หากผู้ประกันตนจงใจทำให้ตนเองได้รับบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย จะไม่ได้รับความคุ้มครอง	เพิ่ม สิทธิประโยชน์แก่ผู้ประกันตนที่จงใจทำให้ตนเองบาดเจ็บ ทุพพลภาพ และตาย หรือยินยอมให้ผู้อื่นก่อให้เกิดขึ้น
กรณีทุพพลภาพ	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ประกันตนต้องสูญเสียสมรรถภาพของร่างกาย ร้อยละ 50 จึงจะมีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทนกรณีทุพพลภาพ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่ม ให้ผู้ประกันตนซึ่งสูญเสียสมรรถภาพไม่ถึงร้อยละ 50 ของร่างกาย มีสิทธิได้รับประโยชน์ทดแทนกรณีทุพพลภาพ</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>ผู้ประกันตนที่ทุพพลภาพก่อนวันที่ 31 มีนาคม 2538 ได้รับเงินทดแทนการขาดรายได้เพียง 15 ปี</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>เพิ่ม ให้ผู้ทุพพลภาพอยู่ก่อนวันที่ 31 มีนาคม 2538 ได้รับเงินทดแทนการขาดรายได้ตลอดชีวิต</li> </ul>
กรณีตาย (เงินสงเคราะห์กรณีผู้ประกันตนถึงแก่ความตาย)	<ul style="list-style-type: none"> <li>หากก่อนผู้ประกันตนถึงแก่ความตาย ผู้ประกันตนได้ส่งเงินสมทบมาแล้วตั้งแต่ 36 เดือนขึ้นไป แต่ไม่ถึง 120 เดือน ให้จ่ายเงินสงเคราะห์เป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 50 ของค่าจ้างรายเดือน ที่คำนวณได้ตามมาตรา 57 คูณด้วย 4</li> <li>หากก่อนถึงแก่ความตาย ผู้ประกันตนได้ส่งเงินสมทบมาแล้วตั้งแต่ 120 เดือนขึ้นไป ให้จ่ายเงินสงเคราะห์เป็นจำนวนเท่ากับร้อยละ 50 ของค่าจ้างรายเดือน ที่คำนวณได้ตามมาตรา 57 คูณด้วย 12</li> </ul>	



# ดร.คอตเลอร์

## กับทิศทางการตลาดอนาคต

ดร.ฟิลิป คอตเลอร์ แห่งคณะบริหารจัดการเคลล็อก มหาวิทยาลัยนอร์ทเวสเทิร์น ได้รับการยกย่องว่าเป็นสุดยอดปรมาจารย์สาขาบริหารการตลาด ได้กล่าวถึงทิศทางการตลาดในปัจจุบัน คือ การตลาด 3.0 พร้อมกับแนวโน้มไปสู่การตลาด 4.0 ในอนาคต



Dr.Philip Kotler

### ก้าวสู่การตลาด 3.0

วิวัฒนาการด้านการตลาดในระยะที่ผ่านมา เริ่มจากการตลาด 1.0 เป็นกลยุทธ์เอาชนะจิตใจหรือ Mind ของผู้บริโภค เน้นนำเสนอผลิตภัณฑ์ว่ามีคุณสมบัติเหนือกว่าของคู่แข่ง เช่น ผงซักฟอกที่ซักได้สะอาดกว่า ซึ่งปัจจุบันบริษัทส่วนมากยังอยู่ที่ระดับนี้

**การตลาด 2.0** เป็นกลยุทธ์เอาชนะหัวใจหรือ Heart ของผู้บริโภค มีรูปแบบ High Touch เน้นสร้างอารมณ์ความรู้สึก สำหรับบริษัทที่ประสบผลสำเร็จถึงขั้นลูกค้ารักและเทิดทูนเปรียบเสมือนกับเป็นสมาชิกในครอบครัวนั้นมีไม่มากนัก เช่น ฮาร์เลย์เดวิดสัน แอปเปิ้ล โคคาโคล่า ฯลฯ ซึ่งความจริงแล้วบริษัทเหล่านี้

ไม่ได้จ่ายค่าโฆษณามากมายนัก ลูกค้าเป็นคนโฆษณาให้บริษัท

**การตลาด 3.0** เป็นกลยุทธ์เอาชนะจิตวิญญาณหรือ Spirit ของผู้บริโภค จะไม่เน้นผลิตภัณฑ์ แต่จะเน้นความรับผิดชอบต่อสังคม เช่น โคคาโคล่า จะมีกิจกรรมอนุรักษ์แหล่งน้ำ รวมถึงรีไซเคิลน้ำและขวด อย่างไรก็ตาม ได้ตั้งข้อสังเกตถึงบางบริษัทที่อ้างว่าทำการตลาด 3.0 แต่ความจริงเป็นเพียงแค่สร้างภาพเท่านั้น เช่น โฆษณาว่าเป็นบริษัทสีเขียว เมื่อศึกษาเชิงลึกเกี่ยวกับกิจกรรมที่ดำเนินการจริง พบว่าไม่มีอะไรเป็นสาระเลย กิจกรรมจัดขึ้นเพื่อประชาสัมพันธ์เท่านั้น



ดร.คอตเลอร์ยังแนะนำว่าการตลาด ควรจะเริ่มต้นจาก 1.0 ไป 2.0 จากนั้นถึงค่อยไปสู่ 3.0 ไม่ควรกระโดดจาก 1.0 ไป 3.0 เลย ขณะเดียวกันรูปแบบในแต่ละประเทศอาจแตกต่างกัน เช่น หากเป็นทวีปแอฟริกาที่ประชาชนยากจนต้องหาเลี้ยงชีพเพื่อความอยู่รอดแล้ว จะต้องเน้นการตลาด 1.0 ส่วนกรณีกลุ่มนอร์ดิก เช่น สวีเดน ฟินแลนด์ เดนมาร์ก ฯลฯ ซึ่งประชาชนมีรายได้และการศึกษาสูง มีทัศนคติห่วงใยสังคมและสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างมาก จะต้องเน้นการตลาด 3.0

**ความต้องการในระดับที่สูงสุดของมนุษย์ คือ ความสมบูรณ์ของชีวิต ดังนั้น การตลาด 4.0 อาจจะมุ่งเน้นให้บรรลุเป้าหมายนี้**



## ทิศทางการตลาด 4.0 ยังไม่ชัดเจน

ปัจจุบันมีคนถาม ดร.คอตเลอร์ เป็นจำนวนมากว่า ในอนาคตจะมีการตลาด 4.0 หรือไม่ ซึ่งได้ตอบว่า ยังไม่ได้กำหนดเอาไว้ แต่หากใครมีความคิดดีๆ ช่วยบอกกล่าวให้ฟังด้วย ซึ่งเบื้องต้นมีหลายแนวคิด **แนวคิดแรก** เป็นการนำทฤษฎีความต้องการเป็นลำดับขั้นของอับราฮัม มาสโลว์ มาใช้ประโยชน์ โดยนอกเหนือความต้องการด้านร่างกายและจิตใจ ซึ่งสามารถตอบสนองด้วยการตลาด 1.0 – 3.0 แล้ว ยังมีความต้องการในระดับที่สูงสุดของมนุษย์ คือ ความสมบูรณ์ของชีวิต ดังนั้น การตลาด 4.0 อาจจะมุ่งเน้นให้บรรลุเป้าหมายนี้

สำหรับ**อีกแนวคิด** เกี่ยวกับการตลาด 4.0 คือ การตลาดเปลี่ยนจาก “ผลิตภัณฑ์” มาเป็นรูปแบบ “ระบบนิเวศ” หรือ “แพลตฟอร์ม” โดยยกตัวอย่างแอปเปิ้ล ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ทั้งไอแพด ไอโฟน ไอพอด ไอแมค ไอจูน ฯลฯ ต่างอยู่ในแพลตฟอร์มเดียวกัน หรือกรณีฮาร์เลย์เดวิดสันจะเน้นแพลตฟอร์มเช่นเดียวกัน กล่าวคือ เมื่อซื้อจักรยานยนต์แล้ว จะเป็นสมาชิกของ Harley Owners Group (HOG) ซึ่งมีกิจกรรมต่างๆ ทำให้มีโอกาสพบปะบุคคลมากมายที่ไม่รู้จักมาก่อน แต่ละคนใส่เสื้อแจ็กเก็ตหนัง ไว้หนวดเครา โดยบางคนมีตำแหน่งเป็นถึงผู้บริหารระดับสูง แต่ยังคงติตหนดเคราปลอมมาร่วมกิจกรรมเพื่อให้สนใจว่าเป็นลูกผู้ชายตัวจริง

## ดิจิทัลปฏิวัติการตลาด

ปัจจุบันประชาชนใช้อุปกรณ์ดิจิทัลอย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะโทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์ ส่งผลทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนครั้งใหญ่ในด้านบริหารการตลาด จากรูปแบบดั้งเดิม หรือ Traditional Marketing มาสู่การตลาดดิจิทัลหรือ Digital Marketing โดย ดร.ฟิลิป คอตเลอร์ ปรมาจารย์ด้านการตลาดของคณะบริหารจัดการเคลล็อกแห่งมหาวิทยาลัยนอร์ทเวสเทิร์น ได้กล่าวถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงข้างต้น ดังนี้

▶ **ประการแรก** เดิมบริษัทต่างๆ ผูกขาดสื่อสารแบรนด์ไปยังประชาชน ทำให้เป็นเจ้าของแบรนด์อย่างสมบูรณ์ แต่ยุคดิจิทัลกลับตรงกันข้าม การสื่อสารระหว่างประชาชนจะเป็นการสร้างแบรนด์บริษัทจึงไม่ใช่เจ้าของแบรนด์อีกต่อไป

▶ **ประการที่สอง** ประชาชนฉลาดขึ้นมาก จากเดิมที่รู้จักสินค้าผ่านโฆษณา รวมถึงจากการสอบถามเพื่อนฝูงที่ใช้สินค้านั้นๆ แต่ปัจจุบันสามารถค้นหาข้อมูลอย่างสะดวกง่ายดายผ่านมือถือ



▶ **ประการที่สาม** ธุรกิจต้องซื้อสต็อกมากขึ้น โดยการตลาดแบบเดิมๆ ที่เน้นสร้างภาพหลอกลวงประชาชนจะทำได้ยากขึ้นมาก เนื่องจากลูกค้าที่ไม่พอใจจะเผยแพร่ข้อเท็จจริงผ่านเครือข่ายโซเชียลมีเดียไปยังประชาชนทั่วโลก

▶ **ประการที่สี่** Big Data ทวีความสำคัญมากขึ้นเพื่อเจาะลูกค้าเป้าหมาย นักการตลาดต้องศึกษาลูกค้าประเภทต่างๆ ว่าซื้อสินค้าแบรนด์ใด ซื้อเมื่อใด ซื้อที่ไหน ฯลฯ เพื่อวิเคราะห์นำมาใช้ประโยชน์

▶ **ประการที่ห้า** ธุรกิจโฆษณาเผชิญความท้าทายมากขึ้น จากเดิมที่สร้างกำไรง่ายๆ จากการนำเสนอโฆษณาทางโทรทัศน์ แต่ปัจจุบันต้องสามารถนำเสนอลูกค้าถึงการผสมผสานอย่างกลมกลืนระหว่างโฆษณาแบบดั้งเดิมและแบบดิจิทัล




## ต้องให้คนรุ่นใหม่ทำการตลาดดิจิทัล

แม้บริษัทต่างๆ ได้ตระหนักถึงความสำคัญของการตลาดดิจิทัล แต่ปัญหาสำคัญ คือ ผู้บริหารฝ่ายการตลาดมักไม่ใช่คนรุ่นใหม่หรือ Digital Generation จึงไม่รู้ว่า จะทำการตลาดดิจิทัลอย่างไรให้มีประสิทธิภาพสูงสุด แม้พยายามแก้ไขจุดอ่อน เช่น เชิญคนหนุ่มสาวที่คุ้นเคยกับดิจิทัลมานั่งคุยเป็นประจำทุกสัปดาห์ เพื่อให้มีความรู้ความเข้าใจการตลาดรูปแบบใหม่มากขึ้น แต่สามารถแก้ไขปัญหาก็ได้ระดับหนึ่งเท่านั้น

ดร.คอตเลอร์ได้แนะนำว่า แนวทางที่เหมาะสมมากกว่าน่าจะอยู่ในรูปแบบการจัดสรรงบประมาณการตลาดประมาณร้อยละ 10 และมอบหมายให้คนหนุ่มสาวนำเงินนี้ไปทดลองทำการตลาดดิจิทัลผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เฟซบุ๊ก ทูทวิต ฯลฯ หากประสบผลสำเร็จ ก็ให้เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ 10 พร้อมกับยกตัวอย่างบริษัท P&G ที่ปัจจุบันใช้งบการตลาดดิจิทัลเป็นสัดส่วนร้อยละ 25 - 35 ของ

งบการตลาดทั้งหมด โดยเป็นสัดส่วนเล็กน้อยแตกต่างกันในแต่ละผลิตภัณฑ์

สำหรับตัวอย่างการตลาดดิจิทัลที่เขาประทับใจมาก คือ บริษัทโคคาโคล่าซึ่งสร้าง Community ในเฟซบุ๊ก โดยนำเสนอประวัติของโค้กพร้อมกับเชิญชวนให้คนส่งความทรงจำที่ประทับใจในโค้ก เพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับคนอื่น

ดร.คอตเลอร์ยังพยากรณ์ว่าในอนาคตสัดส่วนการใช้จ่ายด้านการตลาดดิจิทัลน่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็นครึ่งหนึ่งของงบการตลาดทั้งหมด ส่วนการโฆษณาทางโทรทัศน์ ซึ่งแม้ราคาแพงและไม่ค่อยมีประสิทธิภาพมากนัก ก็คงจะยังคงมีอยู่ แม้จะไม่สำคัญมากเหมือนกับในอดีต โดยจะปรับเปลี่ยนบทบาทมาเป็นการเน้นสร้างความประทับใจให้แก่แบรนด์เป็นหลัก 



# โอกาสการลงทุนไทย

## ในเมียนมาผ่านมุมมองอดีตทูตพาณิชย์



คุณประจวบ สุทิน อธิบดีอัครราชทูตที่ปรึกษา  
ฝ่ายการพาณิชย์ ณ กรุงย่างกุ้ง ประเทศเมียนมา

เมียนมาเป็นประเทศที่เนื้อหอมอย่างยิ่งในช่วงเวลานี้ และเป็นประเทศที่เหมาะสมที่นักธุรกิจไทยจะเข้าไปลงทุน โดยมีความต้องการสินค้าจำนวนมาก แต่มีผู้ผลิตในประเทศไม่เพียงพอ จึงพยายามส่งเสริมการลงทุนเพื่อทดแทนการนำเข้า **คุณประจวบ สุทิน อดีตอัครราชทูตที่ปรึกษาฝ่ายการพาณิชย์ ณ กรุงย่างกุ้ง** ได้บอกเล่าเรื่องราวในแง่มุมมองต่างๆ ของเมียนมาที่น่าสนใจ

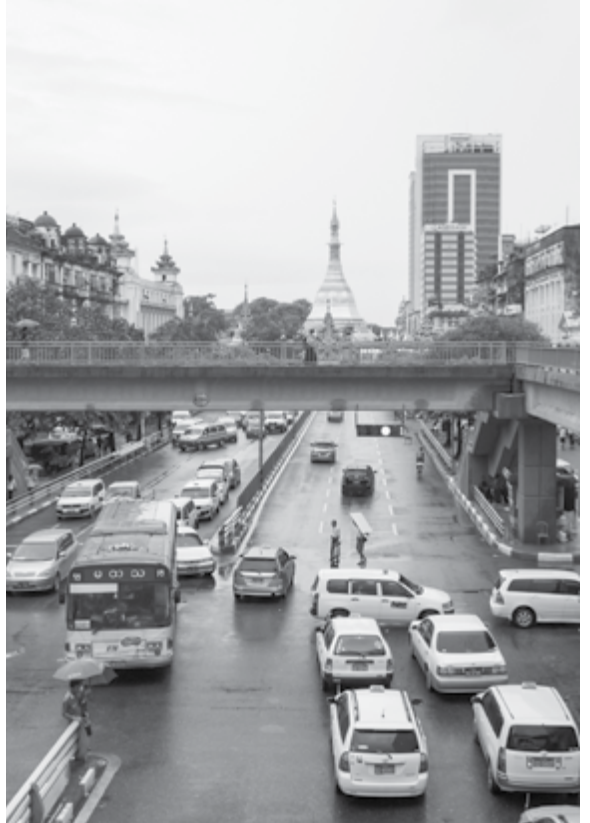


# เมียนมาเหมาะสมที่นักธุรกิจไทย จะเข้าไปลงทุน แต่ควรระ ทำความเข้าใจนิสัยพื้นฐาน หรือพฤติกรรมของ ผู้ที่เราจะไปลงทุนด้วย

## โอกาสและการลงทุนในเมียนมา

คุณประจวบ สุภินิ อติตอัครราชทูตที่ปรึกษาฝ่ายการพาณิชย์ ณ กรุงย่างกุ้ง ประเทศเมียนมา ให้ความเห็นถึงการเข้าไปลงทุนในประเทศเมียนมา ว่าเป็นประเทศที่เหมาะสมที่นักธุรกิจไทยจะเข้าไปลงทุน แต่ก่อนที่จะเข้าไปลงทุนในเมียนมา หรือประเทศเพื่อนบ้านนั้น ควรจะทำความเข้าใจนิสัยพื้นฐานหรือพฤติกรรมของผู้ที่เราจะไปลงทุนด้วย ซึ่งแตกต่างจากการไปลงทุนทำธุรกิจในยุโรป สหรัฐอเมริกา ออสเตรเลีย หรือญี่ปุ่น เนื่องจากประเทศต่างๆ เหล่านี้มีลักษณะตลาดที่เป็นสากล ไม่จำเป็นจะต้องมาศึกษานิสัยพื้นฐานของกันและกัน เพราะการทำธุรกิจกับประเทศดังกล่าวไม่ได้ำนิสัยส่วนตัวมาเกี่ยวข้องกับธุรกิจ

แต่เมียนมาและประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะในกลุ่มอาเซียนนั้นยังนิยมนำนิสัยส่วนตัวมาใช้ในการทำธุรกิจด้วย อย่างเช่นในเมียนมาแม้สินค้าจะมีคุณภาพดีก็ตาม หากไม่ชอบหน้าก็จะไม่ซื้อ แต่ถ้าได้รู้จักกันแล้วจะทำให้ค้าขายได้ง่ายขึ้น ซึ่งลักษณะการค้าขายในเมียนมานั้น ยังเป็นโครงสร้างแบบเดิมๆ แต่ที่เปลี่ยนแปลงไปคือ มีคู่แข่งที่เข้าไปในเมียนมามากขึ้น จึงทำให้การแข่งขันไม่เหมือนเดิม เดิมเราแข่งขันกับคนไม่กี่คน และยังมีศักยภาพน้อยกว่าเรามาก แต่ปัจจุบันไม่ใช่เราต้องแข่งขันกับทั่วโลก และเมียนมายังอยู่ในเงื้อมมือของประเทศที่เลือกได้



## นักธุรกิจไทยส่วนใหญ่จะมุ่งหวัง เรื่องผลกำไรเป็นหลัก ซึ่งเมียนมาไม่ชอบวิธีการเหล่านี้

สมัยก่อนมีคนเข้าไปลงทุนในเมียนมาน้อยมาก แตกต่างจากปัจจุบันที่ทุกคนต่างมุ่งไปลงทุนและยังมีการเสนอผลตอบแทนที่ดีที่สุดให้อีกด้วย ในจุดนี้จึงทำให้นักธุรกิจไทยค่อนข้างเสียเปรียบ เนื่องจากนักธุรกิจไทยส่วนใหญ่จะมุ่งหวังเรื่องผลกำไรเป็นหลัก ซึ่งเมียนมาไม่ชอบวิธีการเหล่านี้ แต่ถ้ามองทางด้านโครงสร้างของไทยกับเมียนมา ยังคงเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่ใกล้ชิดกัน แม้จะมีคู่แข่งจากนานาประเทศเข้ามา แต่นักธุรกิจไทยก็ยังอยู่ในตัวเลือกอันดับต้นๆ โดยมีประเทศอื่นๆ เป็นตัวเลือกอีกจำนวนมาก

สำหรับนักธุรกิจไทยนั้น มักไม่นิยมการลงทุน แต่ชอบทำธุรกิจแบบซื้อมาขายไปที่ไม่มีข้อผูกพันใดๆ ไม่ได้มีการวางแผนว่าถ้าเข้าไปทำธุรกิจในตลาดของเมียนมาในระยะยาวคือ 5 - 10 ปี ควรทำอย่างไร และจากสถิติที่ผ่านมา การที่เราเชิญชวนผู้ประกอบการไทยเข้าไปลงทุนในเมียนมา ยังไม่เคยมีใครถอนตัวกลับมา แสดงให้เห็นว่านี่คือช่องทางการค้าเงินธุรกิจที่ถูกต้อง แต่ก็มีผู้ประกอบการไทยหลายคนที่ไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ เนื่องจากไปทำธุรกิจกับคนที่ไม่ใช่ธุรกิจจริงๆ จึงมักจะถูกโกง จะเห็นได้ว่าคนที่ดำเนินธุรกิจในช่องทางที่ถูกต้อง ไม่มีใครกลับมา ซึ่งเป็นตรรกะถ้าไม่ดีจะอยู่ต่อเพื่ออะไร

สำหรับนักลงทุนที่เข้าไปลงทุนในเมียนมานั้น หากมีใครถามถึงการทำธุรกิจมักจะตอบเชิงประชดว่า มีปัญหา ลำบากอย่าเข้าไปเลย ขอลำบากคนเดียวดีกว่า แต่ในความเป็นจริงนั้นตลาดเหล่านี้เป็นตลาดที่มีความลึกซึ้ง ที่ไม่ใช่เข้าไปเพียง 7 วันแล้วจะเห็นผลการดำเนินธุรกิจ แต่ต้องใช้เวลา พร้อมทั้งต้องสร้างเครือข่าย ต้องศึกษาให้ถ่องแท้ว่าใครเป็นใคร ต้องชิมชั้บและพร้อมที่จะอุทิศตัว โดยส่วนตัวผมมองว่าการกระทำดังกล่าวคุ้มค่าต่อการลงทุน

อย่างไรก็ตามเพื่อให้เห็นภาพชัดเจน จึงขอยกตัวอย่างการเข้าไปลงทุนในเมียนมาว่าเหมือนการเข้าไปจับผู้หญิง ถ้าจับแบบฉาบฉวยและเขาดูออก คุณก็จะได้อะไร แต่ถ้าคุณไปด้วยความจริงใจ ไม่จำเป็นต้องมีเงินทุนเป็นจำนวนมาก เพราะยังมีอะไรให้อีกมาก



## ธุรกิจที่น่าลงทุนในเมียนมา



สำหรับเมียนมานั้น ยังมีความต้องการสินค้าจำนวนมาก แต่มีผู้ผลิตไม่เพียงพอ จึงพยายามที่จะส่งเสริมการลงทุนเพื่อที่จะทดแทนการนำเข้า แต่ว่าหลักการและปัจจัยต่างๆ ที่ส่งเสริมยังไม่สอดคล้องกัน เช่น ที่ดินมีราคาแพง ผู้ประกอบการมีศักยภาพไม่เพียงพอ ส่วนนักลงทุนที่จะเข้าไปก็ลังเลว่า เมื่อเข้าไปแล้วหากพบกับคนที่ไม่เชื่อตรง จะร่วมงานกันยากแตกต่างจากคนที่สามารถดำเนินธุรกิจร่วมกันได้ ก็จะช่วยกันพัฒนาธุรกิจให้เติบโต

## การลงทุนที่น่ายามมาก ยิ่งถ้าได้ใจกันแล้ว ถือว่าได้ทุกอย่าง

จากการที่ผมได้สัมผัสกับนักลงทุนของเมียนมา ผมมีความเห็นว่าการลงทุนที่น่ายามมาก ยิ่งถ้าได้ใจกันแล้วถือว่าได้ทุกอย่าง แต่ที่ก่อกำเนิดขึ้นคือ เมื่อเข้าไปลงทุน คนส่วนใหญ่ก็มักจะมุ่งหวังว่าต้องได้เปรียบและเรื่องที่เขาไปแล้วทำให้ตัดสินใจไม่ได้คือ การฟังข้อมูล เพราะเมื่อเข้าไปอันดับแรกเราต้องไปหาคนไทย พร้อมทั้งสอบถามข้อมูลและเรื่องราวต่างๆ ก็ได้รับคำตอบ แต่คำตอบนั้นจะตรงกันข้ามกับความเป็นจริงสาเหตุที่ไม่บอกความจริงเนื่องจากกลัวว่าจะเข้าไปแย่งตลาด ซึ่งบนพื้นฐานเป็นแบบนี้จริงๆ และนักลงทุนไทยยังชอบที่จะไปทำการค้ากับคนๆ เดียวกันจนทำให้เกิดปัญหาขึ้นและกลายเป็นคู่แข่งกัน



## การดำเนินธุรกิจในเมืองมา ไม่ยาก แต่การหาช่องทาง ในการทำธุรกิจยากกว่า และที่สำคัญ อย่าทำธุรกิจ แบบมีล้มล้มคมในถืดขาด



อย่างไรก็ตามการทำธุรกิจในเมียนมานั้น ยังมีตัวเลือกในลักษณะเดียวกันอีกไม่น้อย แม้ว่าในช่วงแรกๆ อาจจะมีศักยภาพไม่โดดเด่นนัก แต่สามารถที่จะพัฒนาได้หากช่วยกันขัดเกลา แต่งเติมในส่วนที่ขาดให้ ถ้าทำแบบนี้ได้จะดำเนินธุรกิจในเมียนมาต่อไปได้อีกยาวนาน

การดำเนินธุรกิจในเมียนมานั้นไม่ยาก แต่การหาช่องทางในการทำธุรกิจเป็นเรื่องที่ยากกว่า เนื่องจากที่ผ่านมาเรามักจะไปทำธุรกิจในช่องทางเดิมๆ เพราะโดยพื้นฐานของนักธุรกิจเมียนมาต่างก็ชื่นชอบคนไทยอยู่แล้ว นักธุรกิจเมียนมาเรียนรู้เก่งฉลาด และที่สำคัญคือ อย่าทำธุรกิจแบบมีล้มล้มคมในถืดขาด เขาถือคติที่ว่า **“เสียสตางค์ไม่ว่า เสียหน้าไม่ได้”**



Idea



## อย่างกรุงเทพฯ ลงทุนที่สุด

สำหรับโครงสร้างการดำเนินธุรกิจในเมียนมานั้น หากนักธุรกิจไทยเข้าใจจะทำธุรกิจได้ง่าย ทุกวันนี้ที่หลายคนยังบอกว่ายาก เนื่องจากยังไม่เข้าใจโครงสร้างดังกล่าวอย่างถ่องแท้ โดยเมืองที่นำลงทุนที่สุดคือ “ย่างกุ้ง” เนื่องจากเป็นจุดศูนย์กลางการค้าและทำธุรกิจ ส่วนเนปิดอว์เป็นเมืองที่ตั้งของศูนย์ราชการต่างๆ ปัจจุบันในกรุงเทพฯ มีนักธุรกิจไทยเข้าไปลงทุนเป็นจำนวนมาก แต่เป็นการลงทุนในลักษณะฉาบฉวยอยู่ได้ไม่นาน โดยเฉพาะเมื่อมีคู่แข่งรายใหม่ๆ เข้ามา และต้นทุนสู้เขาไม่ได้ก็ต้องถอนตัวกลับ

นักธุรกิจที่เข้าไปลงทุนในเมียนมา มีหลากหลายชาติทั้งสิงคโปร์ จีน ญี่ปุ่น เกาหลี ฯลฯ ซึ่งนักลงทุนจากจีนนำเกรงกลัวที่สุด แต่แต่ละประเทศที่เข้าไปต่างก็วางมาตรฐานสินค้าของตนเองอยู่ในแต่ละลำดับขั้น อาทิ ญี่ปุ่น ก็เข้าไปตามมาตรฐานของสินค้าญี่ปุ่น หรือเกาหลีก็เช่นเดียวกัน ฉะนั้นการที่นักธุรกิจไทยจะเข้าไปเจาะตลาดนี้ได้ สินค้าของเราจะต้องมีศักยภาพ อย่างเช่นอาหาร แต่ถ้ามองในภาพรวม ไทยเรามีศักยภาพและได้เปรียบประเทศอื่นๆ ในเรื่องระบบโลจิสติกส์และการขนส่ง

ปัจจุบันเมียนมายังมีการนำเข้าสินค้าต่างๆ เป็นจำนวนมาก เนื่องจากยังไม่เชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าที่ผลิตในประเทศ ซึ่งเรื่องแบบนี้เคยเกิดขึ้นในประเทศไทยมาแล้วเช่นกัน ที่ผลิตสินค้าและต้องส่งไปตีตราต่างประเทศ จากนั้นก็ส่งกลับมา ถึงจะสามารถขายได้ แต่ถ้าต่างชาติเข้าไปผลิตก็ให้การยอมรับ หากเป็นเช่นนั้นนักธุรกิจไทยจะประสบปัญหาเพราะสามารถผลิตใช้ในประเทศได้แล้ว ดังนั้นก็ต้องเข้าไปสู้ในสินค้าที่เรามีคุณภาพหมวดหลักๆ คือ อาหาร เครื่องจักรการเกษตร ฯลฯ



สำหรับการเข้าไปลงทุนในประเทศต่างๆ นั้น ต้องพิจารณาก่อนว่าจะลงทุนเพื่ออะไร กรณีของเมียนมา ลงทุนเพื่อขายในตลาด เพราะมีจำนวนประชากรกว่า 50 ล้านคน และอีกส่วนสามารถส่งไปขายยังประเทศอื่นๆ ได้ หากมองภาพตรงนี้ออกประเทศในอาเซียนก็เหมือนกัน เราต้องมองจุดประสงค์ของเราว่าสินค้าไทยจะไปลงทุนหรือจะส่งไปขาย เพื่ออะไรก่อน เป้าหมายอยู่ที่ไหน ต้องการไปใช้สิทธิพิเศษหรือไม่ ถ้าไปใช้สิทธิพิเศษก็ต้องเข้าไปทำธุรกิจในเมียนมากัมพูชา และลาว ส่วนมาเลเซียเราต้องผลิตในบ้านเรา และส่งไปขาย ซึ่งเรายังได้อะไรบางอย่างด้วย เช่นอาหาร เราได้คุณสมบัติคือ วัตถุประสงค์

ฉะนั้นการเข้าไปลงทุนในแต่ละประเทศนั้นขึ้นอยู่กับสินค้าและบริษัทนั้นๆ ว่ามีศักยภาพมากน้อยเพียงใด รวมถึงต้องมองถึงกระบวนการ วัตถุประสงค์ที่จะนำไปใช้ และต้องสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าด้วย



## กฎระเบียบควรรู้ในเมียนมา



ในการเข้าไปลงทุนนั้น เราไม่ใช่คนที่จะไปฝ่าฟันกับกฎระเบียบต่างๆ โดยลำพัง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าเราเข้าไปหาลูกค้า ลูกค้าจะเป็นคนที่จะฝ่าฟันกฎต่างๆ เหล่านั้นเพราะเขามีช่องทางของเขา และถ้าเราไม่ได้ทำอะไรที่ผิดกฎหมาย ก็ไม่จำเป็นต้องกังวลเรื่องกฎต่างๆ แต่ถ้าในมุมมองของนักวิชาการ มักจะให้ความสำคัญกับกฎระเบียบเป็นอันดับแรก ซึ่งแตกต่างจากผมที่มองในภาพกว้าง มองตรรกะของกฎระเบียบว่าไม่ใช่ข้อจำกัด คนอื่นทำได้เราก็ทำได้ มองเพียงเท่านี้พอ เพราะระเบียบมีอยู่แล้วไม่ต้องเสียเวลามาศึกษา โดยสิ่งที่ต้องทำอันดับแรกคือ ควรจะหาลูกค้าให้ได้ก่อน ซึ่งลูกค้าจะบอกทุกอย่างแก่เราว่าเราจะต้องทำอะไรและอย่างไร คือให้ลูกค้าไว้ใจเรา หรืออีกที่จะทำธุรกิจกับเรา เขาก็จะชี้ช่องทางให้เอง เนื่องจาก



## หากไม่ไปลงทุนในเมียนมา ก็ะเสียโอกาส

กฎระเบียบต่างๆ มีไว้เพื่อป้องกันปัญหา หากใครสนใจและมั่นใจสามารถเข้าไปค้าขายได้

สำหรับผมมีความเห็นว่า หากนักธุรกิจไทยไม่ไปลงทุนในเมียนมา ก็ะเสียโอกาส ประเทศไทยและเมียนมา รวมกันมีประชากรกว่า 130 ล้านคน ฉะนั้นผลิตอะไรมาก็สามารถขายได้หมด ซึ่งนักลงทุนไทยควรเข้าไปลงทุนเพราะลงทุนน้อย แต่มีขนาดตลาดใหญ่ และมีศักยภาพในด้านต่างๆ อีกหลายอย่าง แม้ว่าในระยะแรกอาจจะยังมองไม่เห็นก็ตาม

จะเห็นได้ว่าเมียนมาเป็นอีกหนึ่งประเทศที่มีศักยภาพ และมีความน่าสนใจในการเข้าไปลงทุนสำหรับนักลงทุนไทย ซึ่งนอกจากจะมีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านทรัพยากรธรรมชาติ และมีประชากรวัยแรงงานจำนวนมากแล้ว ยังเป็นประเทศเดียวในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่มีพรมแดนติดกับ 2 ประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจของโลกคือ จีน และอินเดีย จึงเป็นโอกาสที่ดีของนักลงทุนไทย ที่ต้องการจะเข้าไปเปิดตลาดการค้าการลงทุน รวมทั้งใช้เมียนมาเป็นฐานขยายการค้าการลงทุนไปยังประเทศอื่นๆ ได้อีกด้วย



# ประกาศใหม่ของปีโอไอ



ปีโอไอได้มีประกาศส่งเสริมการลงทุนออกมามากหลายฉบับในช่วงที่ผ่านมา วารสารส่งเสริมการลงทุน จึงขอรวบรวมประกาศที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน ดังนี้

## ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

### 1. ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 8/2559 ลงวันที่ 29 กันยายน 2559

#### เรื่อง นโยบายส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร (MEDICAL HUB)

โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนและคณะกรรมการเร่งรัดนโยบายเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษคลัสเตอร์การแพทย์ครบวงจร เสนอให้มีการปรับสิทธิและประโยชน์การลงทุนและพิจารณาแนวทางเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมการแพทย์ครบวงจร (Medical Hub) จึงมีการปรับสิทธิและประโยชน์การลงทุน ดังนี้

➤ ให้เพิ่มเติมประเภทกิจการและเงื่อนไขของกิจการที่ให้การส่งเสริมการลงทุนในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในข้อ 1.1 หมวด 3 อุตสาหกรรมเบาของประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 5/2557 ลงวันที่ 18 ธันวาคม 2557 เรื่อง มาตรการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)

#### ประเภท

##### กิจการผลิตยา

➤ เดิมไม่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ปรับเป็น ให้ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 5 ปี แต่เพื่อให้ผู้ประกอบการเร่งปรับตัวให้เข้าสู่มาตรฐาน GMP ตามแนวทาง PIC/S โดยเร็ว จึงเห็นควรกำหนดให้หากรายได้ยื่นขอรับการส่งเสริมลงทุนภายในปี 2560 จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 8 ปี

##### กิจการผลิต

##### เครื่องมือแพทย์

➤ ให้เพิ่มเติมเป็นประเภทกิจการที่สามารถขอรับการส่งเสริมฯ ตามมาตรการเพิ่มขีดความสามารถของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งจะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเพิ่มขึ้น 2 ปี จากเกณฑ์ปกติแต่รวมแล้วไม่เกิน 8 ปี เพื่อสนับสนุนให้ SMEs ไทยลงทุนผลิตเครื่องมือแพทย์ซึ่งเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในกลุ่มมูลค่าเพิ่มสูงมากขึ้น

#### สิทธิและประโยชน์

ประเภทกิจการ	เงื่อนไข	สิทธิและประโยชน์ในการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล
<p><b>3.11 กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์หรือชิ้นส่วน</b></p> <p><b>3.11.1</b> กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ที่จัดอยู่ในประเภทความเสี่ยงสูงหรือเทคโนโลยีสูง (เช่น เครื่อง X-Ray, เครื่อง MRI, เครื่อง CT Scan และวัสดุฝังในร่างกาย เป็นต้น) หรือเครื่องมือแพทย์ที่มีการนำผลงานวิจัยภาครัฐ หรือที่ดำเนินการร่วมกับภาครัฐไปผลิตเชิงพาณิชย์</p> <p><b>3.11.2</b> กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์ชนิดอื่นๆ (ยกเว้นการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้าหรือเส้นใยชนิดต่างๆ)</p> <p><b>3.11.3</b> กิจการผลิตเครื่องมือแพทย์จากผ้า หรือเส้นใยชนิดต่างๆ เช่น เสื้อกาวน์ ผ้าคลุม หมวก ผ้าปิดปากและจมูก ผ้าก๊อช และสำลี เป็นต้น</p>	<p>1. กรณีที่มีการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม</p> <p>2. กรณีที่มีการวิจัยพัฒนาและนวัตกรรม</p> <p>กรณีการผลิตผ้าก๊อชหรือสำลี ต้องเริ่มต้นจากผ้าฝ้ายดิบหรือใยฝ้าย</p>	<p>8 ปี (ไม่กำหนดวงเงิน ภาษีเงินได้นิติบุคคล ที่ได้รับการยกเว้น)</p> <p>8 ปี</p> <p>7 ปี</p> <p>5 ปี</p>

➤ ให้แก้ไขสิทธิและประโยชน์ประเภท 6.10 กิจการผลิตยา ในหมวด 6 เคมีภัณฑ์ พลาสติก และกระดาษ ของบัญชีท้ายประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ 2/2557 ลงวันที่ 3 ธันวาคม 2557 เรื่อง นโยบายและหลักเกณฑ์การส่งเสริมการลงทุน ดังนี้

➤ ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 5 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน (A 3)

➤ หากยื่นคำขอรับการส่งเสริมฯ ภายในวันที่ 31 ธันวาคม 2560 ให้ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นระยะเวลา 8 ปี เป็นสัดส่วนร้อยละ 100 ของเงินลงทุนไม่รวมค่าที่ดินและทุนหมุนเวียน (A 2)

**2. ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 9/2559 ลงวันที่ 29 กันยายน 2559**

**เรื่อง** นโยบายส่งเสริมการลงทุนภายใต้โครงการเมืองต้นแบบ เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้

ซึ่งมีรายละเอียดพอสังเขป เพื่อให้เกิดการขับเคลื่อนโครงการเมืองต้นแบบ “สามเหลี่ยมมั่นคง มั่งคั่ง ยั่งยืน” โดยส่งเสริมให้เกิดการลงทุนของภาคเอกชนและสร้างรายได้ให้กับประชาชนในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้ อันจะนำไปสู่การขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน มาตรการนี้ใช้บังคับกับโครงการลงทุนในพื้นที่ 3 อำเภอ ได้แก่ อำเภอหนองจิก จังหวัดปัตตานี อำเภอเบตง จังหวัดยะลา และอำเภอสุโงโกลก จังหวัดนราธิวาส



**มาตรการส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่  
จังหวัดชายแดนภาคใต้  
(4 จังหวัด และ 4 อำเภอ ของสงขลา)**

**ข้อเสนอมาตรการส่งเสริมการลงทุน  
ในพื้นที่ 3 อำเภอ ชายแดนภาคใต้**

**➤ 1. สิทธิประโยชน์  
สำหรับโครงการลงทุนใหม่**

ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 8 ปี ไม่จำกัดวงเงิน

ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล ร้อยละ 50  
เพิ่มเติมอีก 5 ปี

หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา  
2 เท่า ของค่าใช้จ่าย เป็นระยะเวลา 15 ปี

หักค่าติดตั้งหรือก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก  
ร้อยละ 25 ของเงินลงทุน

ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร

ลดหย่อนอากรขาเข้า ร้อยละ 90  
ของอัตราปกติ สำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุจำเป็น  
ที่ต้องนำเข้ามาผลิต เพื่อจำหน่ายในประเทศ  
เป็นระยะเวลา 5 ปี

ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น  
สำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก  
เป็นระยะเวลา 5 ปี

อนุญาตให้ใช้แรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือในโครงการ  
ที่ได้รับการส่งเสริมฯ

ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 3 ปี จำกัดวงเงิน  
ตามเงินลงทุนของโครงการใหม่

สิทธิประโยชน์อื่นๆ เช่นเดียวกับกรณีโครงการลงทุนใหม่

คงตามเดิม

คงตามเดิม

หักค่าขนส่ง ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา  
2 เท่า ของค่าใช้จ่าย เป็นระยะเวลา 20 ปี

คงตามเดิม

คงตามเดิม

ลดหย่อนอากรขาเข้า ร้อยละ 90  
ของอัตราปกติ สำหรับวัตถุดิบหรือวัสดุ  
จำเป็น ที่ต้องนำเข้ามาผลิตเพื่อจำหน่าย  
ในประเทศ เป็นระยะเวลา 10 ปี

ยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น  
สำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก  
เป็นระยะเวลา 10 ปี

คงตามเดิม

**➤ 2. สิทธิประโยชน์  
สำหรับโครงการลงทุนเดิม**

ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี จำกัดวงเงิน  
ตามเงินลงทุนของโครงการใหม่

คงตามเดิม

➤ ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ  
ของแต่ละโครงการไม่น้อยกว่า  
500,000 บาท (ไม่รวมค่าที่ดิน  
และทุนหมุนเวียน)

➤ อนุญาตให้นำเครื่องจักรใช้แล้วในประเทศมาใช้  
ในโครงการที่ขอรับการส่งเสริมฯ ได้ มีมูลค่าไม่เกิน  
10 ล้านบาท และจะต้องลงทุนเครื่องจักรใหม่มีมูลค่า  
ไม่น้อยกว่า 1 ใน 4 ของมูลค่าเครื่องจักรใช้แล้ว

➤ จะต้องยื่นคำขอ  
รับการส่งเสริมฯ ภายใน  
วันที่ 31 ธันวาคม  
2560

**▶ 3. ประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 10/2559**

**เรื่อง การปรับปรุงมาตรการส่งเสริมการลงทุนในคลัสเตอร์อุตสาหกรรมอากาศยาน**

เพื่อเป็นการส่งเสริมให้เกิดการลงทุนในคลัสเตอร์อุตสาหกรรมอากาศยาน สามารถตั้งโรงงานผลิตในพื้นที่  
ที่เหมาะสมได้หลายภาคของประเทศ จึงให้ยกเลิกเงื่อนไขข้อ 4.1.5 คลัสเตอร์อุตสาหกรรมอากาศยาน  
ของประกาศคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 10/2558 ลงวันที่ 27 ตุลาคม 2558 เรื่อง นโยบายส่งเสริม  
การลงทุนเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษในรูปแบบคลัสเตอร์ โดยให้สามารถตั้งสถานประกอบการได้โดยไม่จำกัดพื้นที่

## ประกาศสำนักงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

### 1. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 6/2559 ลงวันที่ 5 ตุลาคม 2559

เรื่อง **วิธีปฏิบัติสำหรับระบบงานส่งเสริมการลงทุนด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์  
(e-Investment Promotion)**

ซึ่งมีรายละเอียดพอสังเขป โดยสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนกำหนดหลักเกณฑ์การให้บริการระบบงานส่งเสริมการลงทุนด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ ทั้งนี้ ให้ผู้รับบริการกรอกข้อมูลคำขอรับการส่งเสริมฯ พร้อมแนบเอกสารตามที่สำนักงานกำหนดผ่านระบบ โดยผู้รับบริการสามารถบันทึกร่างคำขอเพื่อกลับมาบันทึกข้อมูลเพิ่มเติมจนถูกต้องครบถ้วนได้ จากนั้นผู้รับบริการต้องบันทึกยืนยันการยื่นคำขอในระบบ โดยผู้รับบริการสามารถเลือกวิธีการยื่นคำขอได้ 2 วิธี ได้แก่ ยื่นแบบ Online และยื่นที่สำนักงาน

- **กรณียื่นที่สำนักงาน** เมื่อบันทึกยืนยันแล้ว สถานะคำขอจะเป็น “รอยื่นคำขอ” โดยผู้รับบริการต้องพิมพ์แบบฟอร์มคำขอฉบับสมบูรณ์ที่บันทึกไว้ พร้อมลงนาม และนำมายื่นเพื่อลงรับคำขอต่อไป ณ สำนักงาน

- **กรณียื่นแบบ Online** เมื่อบันทึกยืนยันแล้ว สถานะคำขอจะเป็น “รอตรวจสอบ” โดยผู้ให้บริการจะทำการลงรับ จากนั้นผู้รับบริการต้องพิมพ์แบบฟอร์มคำขอฉบับสมบูรณ์ที่บันทึกไว้ พร้อมลงนาม เพื่อนำมายื่น ณ วันชี้แจงโครงการ ซึ่งท่านผู้อ่านสามารถติดตามได้ที่ [www.boei.go.th](http://www.boei.go.th)

### 2. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ 7/2559 ลงวันที่ 6 ตุลาคม 2559

เรื่อง **การผ่อนผันระยะเวลาการยื่นขอตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น**

ตามที่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้นำระบบการส่งปล่อย ค่าประกัน และตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (RMTS-2011) มาใช้เพื่อให้การใช้สิทธิและประโยชน์ด้านวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นเป็นไปด้วยความสะดวก รวดเร็ว มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากยิ่งขึ้น ตลอดจนเป็นการบูรณาการข้อมูลระหว่างหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นไปตามหลักเกณฑ์การบริหารกิจการบ้านเมืองที่ดี แต่เนื่องจากมีผู้ได้รับการส่งเสริมฯ ได้นำ

วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่นำเข้าตามมาตรา 36 (1) ไปผลิตและส่งออก โดยยังไม่ได้นำหลักฐานการส่งออกมาตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นเพื่อให้ปลอดจากภาวะภาษีอากร ดังนั้น เพื่อให้ผู้ได้รับการส่งเสริมฯ สามารถนำใบขนสินค้าขาออกและเอกสารการโอนสิทธิ (REPORT V) มาทำการตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นได้ ตลอดจนเป็นการเร่งรัดให้ผู้ได้รับการส่งเสริมฯ ปรับเปลี่ยนมาใช้ระบบการตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นทางอิเล็กทรอนิกส์



### ▶ 3. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ป. 8 /2559 ลงวันที่ 27 ตุลาคม 2559

เรื่อง การเพิ่มช่องทางในการส่งคำร้องขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นผ่านระบบ National Single Window

เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้ได้รับการส่งเสริมฯ ที่ขอใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าเครื่องจักร วัตถุดิบและวัสดุจำเป็น ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศเพื่อใช้กิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุน พ.ศ. 2520 ประกาศหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติในการเพิ่มช่องทางในการส่งคำร้องขอใช้สิทธิและประโยชน์เพื่อยกเว้นหรือลดหย่อนอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร วัตถุดิบและวัสดุจำเป็นที่มีอยู่เดิม

### ▶ 4. ประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ที่ ป. 9 /2559 ลงวันที่ 1 พฤศจิกายน 2559

เรื่อง แนวทางการคำนวณกำไรประจำปีและขาดทุนประจำปี สำหรับนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

เพื่อให้เกิดความชัดเจนในการคำนวณกำไรประจำปีและขาดทุนประจำปีที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงกำหนดแนวทางที่ได้ตกลงร่วมกันกับกรมสรรพากร ดังนี้


**4.1 กรณีนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริม 1 บัตรส่งเสริม และมีได้ประกอบกิจการอื่น ๆ** หากมีผลขาดทุนประจำปีในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสามารถนำผลขาดทุนประจำปีดังกล่าวที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกินห้าปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ ตามที่ระบุไว้ในบัตรส่งเสริม

**4.2 กรณีนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประกอบกิจการที่ได้รับการส่งเสริมมากกว่า 1 บัตรส่งเสริม** ให้หักลบกำไรและขาดทุนที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลของทุกบัตรส่งเสริมที่อยู่ในรอบระยะเวลาบัญชีเดียวกันก่อน เพื่อให้ได้ผลกำไรประจำปีหรือผลขาดทุนประจำปีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมฯ

- ถ้าคำนวณแล้วมีผลกำไรประจำปีเกิดขึ้น จะได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ตามที่ระบุไว้ใน

บัตรส่งเสริม ทั้งนี้ มูลค่าผลกำไรประจำปีที่ใช้สิทธิยกเว้นให้คำนวณโดยการปันส่วนตามสัดส่วนของผลกำไรที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละบัตรส่งเสริม

- ถ้าคำนวณแล้วมีผลขาดทุนประจำปีเกิดขึ้นสามารถนำผลขาดทุนประจำปีดังกล่าว ที่เกิดขึ้นในระหว่างเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลไปหักออกจากกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นภายหลังระยะเวลาได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลมีกำหนดเวลาไม่เกินห้าปีนับแต่วันพ้นกำหนดเวลายกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยจะเลือกหักจากกำไรสุทธิของปีใดปีหนึ่งหรือหลายปีก็ได้ ตามที่ระบุไว้ในบัตรส่งเสริม ทั้งนี้ มูลค่าผลขาดทุนประจำปีที่คงเหลืออยู่ให้คำนวณโดยการปันส่วนตามสัดส่วนของผลขาดทุนที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละบัตรส่งเสริม

**4.3 กรณีนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ประกอบกิจการทั้งที่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล และที่ไม่ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล** การคำนวณกำไรสุทธิและขาดทุนสุทธิให้ถือปฏิบัติตามประกาศกรมสรรพากร ลงวันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2530 เรื่อง การคำนวณกำไรสุทธิและขาดทุนสุทธิของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ได้รับการส่งเสริมฯ 

# โครงการอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุน

## เดือนมีนาคม 2560

1

### หมวด 1 เกษตรกรรมและผลิตผลทางการเกษตร

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	สีมาอินเตอร์โปรดักส์ จำกัด	ก๊าซชีวภาพ (BIOGAS)	1.16	ไทย	นครราชสีมา
2	MR. DEUG KEUN, SHIN	ถ่านอัดแท่ง	1.15	เกาหลีใต้	นครปฐม/ สมุทรสาคร
3	เอไอ เอนเนอร์จี จำกัด (มหาชน)	เชื้อเพลิงจากผลผลิตการเกษตร (ไบโอดีเซล)	1.16	ไทย	สมุทรสาคร
4	สยามยูเนิตรีเบอรั จำกัด	ยางปูพื้น	1.14.2	ไทย	นครปฐม
5	พานาคอฟฟี่ จำกัด	เมล็ดกาแฟคัดคุณภาพ	1.8	ไทย	เชียงใหม่
6	เซาท์แลนด์ลาเท็กซ์ จำกัด	น้ำยางข้น และสกินลัมพ์	1.14.1	ไทย	สงขลา
7	ซันฟู้ด อินเตอร์เนชันแนล จำกัด	อาหารสำเร็จรูปจากเนื้อสัตว์	1.17	ไทย	สระบุรี

2

### หมวด 2 เหมืองแร่ เซรามิก และโลหะขั้นมูลฐาน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	นางศุภิพร บุญปรากฏ	ผงเหล็ก (FERRO POWDER)	2.11	ไทย	สระบุรี
2	ซีก้า นิว แมททีเรียลส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ถลุงแร่	2.4	ชามัว - ใต้หวัน	กาญจนบุรี
3	ดักส์ ชุง จำกัด	รีด ดึง หล่อ หรือทุบโลหะ ที่ไม่ใช่เหล็ก	2.15	เกาหลีใต้	ระยอง
4	ยูโรเซรามิค เทคโนโลยี จำกัด	เซรามิก	2.4.3	มาเลเซีย	สงขลา
5	สแตนดาร์ด ยูนิคส์ ซัพพลาย (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนเหล็กหล่อ และชิ้นส่วนเหล็กกลึงแต่ง (MACHINING)	2.13	ญี่ปุ่น - สิงคโปร์	ลำพูน



3

หมวด 3 อุตสาหกรรมเบา

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	นายบุญสร้าง จตุรพิธเจริญ	ไม้วีเนียร์ (VENEER)	3.6	ไทย - มาเลเซีย - จีน	สงขลา
2	คาโอ อินดัสเตรียล (ประเทศไทย) จำกัด	NON - WOVEN FABRIC หรือผลิตภัณฑ์สุขอนามัย	3.2	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
3	ไทยลิสต์ ทาวเอล จำกัด	เส้นด้าย	3.1.2.2	ไทย	สมุทรสาคร
4	ไทย อคริลิก ไฟเบอร์ จำกัด	เส้นใยอะคริลิก	3.1.1.3	ไทย - อินเดีย - หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน - ลิงคอล์น	สระบุรี
5	เนปจูน คอนเซ็ปท์ จำกัด	เครื่องประดับ	3.8	ไทย - ฝรั่งเศส	ลำพูน

4

หมวด 4 ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่ง

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	อาซาฮี คาเซอิ แอดวานซ์ (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนยานพาหนะ	4.8	ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
2	จินปาว พรซิซัน อินดัสทรี จำกัด	เครื่องจักร อุปกรณ์ และชิ้นส่วน	4.5	หมู่เกาะเคย์แมน	สมุทรปราการ
3	จินปาว พรซิซัน อินดัสทรี จำกัด	ผลิตหรือซ่อมอากาศยาน หรืออุปกรณ์เกี่ยวกับอากาศยาน	4.11	หมู่เกาะเคย์แมน	สมุทรปราการ
4	ยูเนี่ยนกัลวาไนเซอร์ จำกัด	ชุบ เคลือบผิว การปรับหรือเปลี่ยนสภาพผิว	4.2	ไทย	ฉะเชิงเทรา
5	MR. KENJI KINOSHITA	ชิ้นส่วนยานพาหนะ	4.8	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
6	บริดจสโตน สเปเชียลตี้ ไทร์ แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด	ยางล้อสำหรับยานพาหนะ	4.8.4	ญี่ปุ่น	ระยอง
7	เอ็กเซดี (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนยานพาหนะ	4.8	ไทย - ญี่ปุ่น	ชลบุรี
8	โรบอท ซิสเต็ม จำกัด	เครื่องจักร และ/หรือ อุปกรณ์อัตโนมัติ	4.5.1	ไทย	สมุทรปราการ
9	ไทย โปรโต จำกัด	เครื่องจักร อุปกรณ์หรือชิ้นส่วน และ/หรือ การออกแบบทางวิศวกรรม	4.5.2	ไทย - เบลเยียม - แคนาดา	ปราจีนบุรี
10	เอส เอ็น ซี ไทยองซาน อีโวลูชัน จำกัด	ผลิตภัณฑ์โลหะ รวมทั้งชิ้นส่วนโลหะ	4.1.3	ไทย	ระยอง
11	MR. MASATO ISHIBASHI	ชุบ เคลือบผิว การปรับหรือเปลี่ยนสภาพผิว	4.2	ญี่ปุ่น	ปราจีนบุรี
12	ซีพีเอ็ม เอ็นจิเนียริง เซ็นเตอร์ จำกัด	โครงสร้างโลหะสำหรับงานอุตสาหกรรม	4.14.2	ไทย	สมุทรปราการ





ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
13	ดาน่า สไปเซอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	DIFFERENTIAL	4.8	ลักเซมเบิร์ก - จีน - ญี่ปุ่น	ระยอง
14	ชิน ชิน (ไทยแลนด์) จำกัด	ผลิตภัณฑ์โลหะ และชิ้นส่วนโลหะ	4.1.3	เกาหลีใต้	ระยอง
15	MR. GOBETS VLADIMIR	ผลิตภัณฑ์โลหะ และชิ้นส่วนโลหะ	4.1.3	สิงคโปร์	สมุทรปราการ
16	อีเคเค อีเกิล (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนยานพาหนะ	4.8	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
17	ซี.ซี.เอส. แอดวานซ์ เทค จำกัด	อากาศยานหรือชิ้นส่วน	4.11.1	ไทย	นนทบุรี
18	ท้อปบิ่ง ยัดสัน พรีซิชั่น อินดัสเทรียล จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะ เช่น CASE FRAME BASEPLATE	4.1.3	จีน	ระยอง

## 5

## หมวด 5 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	สโหด จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - รัสเซีย	กรุงเทพฯ
2	นางสาวอิสริยา วงศ์เมืองแสน	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	ขอนแก่น
3	MR. BRYAN JERAIN BLAIR	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - สหรัฐอเมริกา	เชียงใหม่
4	เอ็มเอ็มไอ พรีซิชั่น ฟอรัมมิ่ง (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วน และ/หรือ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	5.4	สิงคโปร์ - แคนาดา	พระนครศรีอยุธยา
5	ตงชุต้า (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนสำหรับผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ	5.4.19	จีน	พระนครศรีอยุธยา
6	โซนี่ ดีไวซ์ เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนอุปกรณ์ส่ง แพร่ รับสัญญาณสำหรับระบบใยแก้วนำแสง และระบบไร้สาย	5.4.3.1	เนเธอร์แลนด์ - ไทย	ปทุมธานี
7	นายวัทธิกร พลยานันท์	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
8	เวรี่ แพลเนต (ไทยแลนด์) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	จีน	กรุงเทพฯ
9	MR. ERIC ALAN FORGY	ซอฟต์แวร์	5.7	ฮ่องกง	กรุงเทพฯ
10	นายหิรัญปกรณ์ ทองเหม	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - อังกฤษ	ภูเก็ต
11	ภูเก็ต เน็ทเวิร์ค จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	ภูเก็ต
12	อินเตอร์เน็ต เบส บิซิเนส กรุ๊ป จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	นนทบุรี
13	MR. ILYA KRAVSTOV	ซอฟต์แวร์	5.7	อิตาลี	กรุงเทพฯ
14	MR. CRISTIAN GRABOW	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - เยอรมนี	ชลบุรี



## ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
15	ฟอร์ท คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)	PRINTED CIRCUIT BOARD ASSEMBLY (PCBA)	5.4.14	ไทย - สิงคโปร์ - อังกฤษ	นครปฐม
16	อิตาซี เมทลส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วน ELECTRONIC CONTROL AND MEASUREMENT	5.4.4	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
17	ซีอิกโก้ คาร์ด เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
18	MR. FOO YEE CHONG	ซอฟต์แวร์	5.7	มาเลเซีย	เชียงใหม่
19	MR. CHRIS GERARD R PUYPE	ซอฟต์แวร์	5.7	เบลเยียม	กรุงเทพฯ
20	ไซเบอร์ตรอน จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
21	MR. HENGBIN QIU	ซอฟต์แวร์	5.7	จีน	เชียงใหม่
22	แอลเอ็มซี (ประเทศไทย) จำกัด	หลอดไฟ LED	5.2.2	ไทย	ปทุมธานี
23	ซูเปอร์มินซอฟต์แวร์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	เชียงใหม่
24	แอคซิฟเวอร์ส จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
25	เดรคอม (ไทยแลนด์) จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
26	MR. STEYN CAREL LENNERT BARON VAN HOVELL VAN WEZEVELD EN WESTERFLIER	ซอฟต์แวร์	5.7	เนเธอร์แลนด์	ชลบุรี
27	นายณฤดล ดวงบาล	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	เชียงใหม่
28	เคซีอี เทคโนโลยี จำกัด	แผ่นวงจรพิมพ์	5.4.12	ไทย	พระนครศรีอยุธยา
29	โรม อินทิเกรเตด ซิสเต็มส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนสำหรับโทรคมนาคม	5.4	ญี่ปุ่น - สิงคโปร์	ปทุมธานี
30	ฟูจิโคคิ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนเครื่องใช้ไฟฟ้า	5.2.5	ญี่ปุ่น	สระบุรี
31	สกายไลน์ อินโฟ เทคโนโลยี จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - เบลีซ - จีน	กรุงเทพฯ
32	นางสาวปิยดา ดลเฉลิมพรรค	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - สิงคโปร์	สมุทรปราการ
33	ไลฟ์ แอนด์ กลอรี่ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
34	MR. HIAN YI CHAN	พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e - COMMERCE)	5.8	สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
35	MR. YURY VASILYEV	ซอฟต์แวร์	5.7	รัสเซีย	เชียงใหม่
36	MR. PETER JONATHAN GROVES	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย - อังกฤษ	ชลบุรี

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
37	หัวเว่ย เทคโนโลยี (ประเทศไทย) จำกัด	บริการเทคโนโลยีดิจิทัล	5.9	เนเธอร์แลนด์ - จีน	กรุงเทพฯ
38	อิตาซี เมทลส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วน ELECTRONIC CONTROL AND MEASUREMENT	5.4.4	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
39	ทรีวีว จำกัด	กลุ่มภาพและเสียง	5.3.5	ไทย	ชลบุรี
40	เม็กเทค พรีซิชั่น คอมโพเนนท์ (ประเทศไทย) จำกัด	HARD DISK DRIVE	5.4.6.2	ญี่ปุ่น	ระยอง
41	เอ็นเอ็มบี - มินิแม ไทย จำกัด	ELECTRO - MAGNETIC PRODUCT	5.4.15	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
42	อุตสาหกรรมคอมเพรสเซอร์ไทย จำกัด	COMPRESSOR /หรือ MOTOR สำหรับเครื่องใช้ไฟฟ้า	5.2.3	ไทย - ญี่ปุ่น	ฉะเชิงเทรา

**6**
**หมวด 6 เคมีภัณฑ์ พลาสติก และกระดาษ**

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	เคเอชซี (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนยางสังเคราะห์สำหรับอุตสาหกรรมต่างๆ	6.6	เกาหลีใต้	ชลบุรี
2	MR. LIU JUN	สิ่งพิมพ์	6.14	จีน	ชลบุรี
3	ไทยโอซูง้า จำกัด	ยาปราศจากเชื้อชนิดน้ำ	6.10	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรสาคร
4	ที.เค.เอส สยามเพรส แมเนจเม้นท์ จำกัด	สิ่งพิมพ์ทั่วไป	6.14.2	ไทย	สมุทรสาคร
5	ไทยโคโพลีอุตสาหกรรมพลาสติก จำกัด	พลาสติกสำหรับอุตสาหกรรม	6.6	ไทย - ญี่ปุ่น	ฉะเชิงเทรา
6	ไทย แอลฟา โพลีเมอร์ จำกัด	PET FILM	6.6	ไต้หวัน	สมุทรปราการ
7	เอ.เอฟ.พรีมิด จำกัด	STRAINED ADDITIVE MASTERBATCH	6.6	ไทย - ญี่ปุ่น	ระยอง
8	มาบตาพุดโอเลฟินส์ จำกัด	ปิโตรเคมี	6.11	ไทย - สหรัฐอเมริกา	ระยอง
9	โรงพิมพ์ตะวันออก จำกัด (มหาชน)	สิ่งพิมพ์	6.14.2	ไทย - จีน	กรุงเทพฯ
10	ไทยโพลีเอททีลีน จำกัด	ปิโตรเคมี	6.4	ไทย	ระยอง
11	โพลิฟาร์ม จำกัด	ยา	6.10	ไทย - เยอรมนี	สมุทรปราการ
12	ริกัน อีลาสโตเมอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	COMPOUNDED PLASTIC สำหรับอุตสาหกรรม	6.6	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
13	ชิน - เอทสุ ซิลิโคลนส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตภัณฑ์พอลิเมอร์ชนิดพิเศษ หรือ เคมีภัณฑ์ชนิดพิเศษ	6.5	ญี่ปุ่น	ระยอง



7

หมวด 7 บริการ และสาธารณูปโภค

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	แคตสวาย จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สวิตเซอร์แลนด์ - ฮ่องกง	กรุงเทพฯ
2	นายธนศ ยงรัตนมงคล	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
3	ซูบซี (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
4	นายธนศ ยงรัตนมงคล	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
5	ซีเมนส์ วินด์ พาวเวอร์ จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ไทย - สเปน	กรุงเทพฯ
6	กุลธร สตีล จำกัด	สาธารณูปโภคและบริการพื้นฐาน (พลังงานหมุนเวียน)	7.1.1.2	ไทย	กรุงเทพฯ
7	เอสซีจี เปเปอร์ เอ็นเนอร์ยี จำกัด	พลังงานไฟฟ้าหรือพลังงานไฟฟ้าและไอน้ำ จากขยะหรือเชื้อเพลิงจากขยะ	7.1.1.1	ไทย	ราชบุรี
8	นครราชสีมา เพาเวอร์ กรีน จำกัด	พลังงานไฟฟ้าหรือพลังงานไฟฟ้าและไอน้ำ จากพลังงานหมุนเวียน	7.1.1.2	ไทย	นครราชสีมา
9	ไตรโคเนียร์ แอ็คมี จำกัด	ขนถ่ายสินค้าสำหรับเรือบรรทุกสินค้า	7.1.4	ไทย	ชลบุรี
10	โซวา รีเจียนอล เซ็นเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
11	MR. DARREN CRAIG WILLS	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	เบลิจ - ออสเตรเลีย - ใต้หวัน	ราชบุรี
12	ไทยแอร์เอเชีย จำกัด	ขนส่งทางอากาศ	7.3.4	ไทย - มาเลเซีย	กรุงเทพฯ
13	เซนโค โลจิสติกส์ ดิสทริบิวชัน (ประเทศไทย) จำกัด	ศูนย์กระจายสินค้าระหว่างประเทศด้วยระบบที่ทันสมัย	7.4.2	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
14	โซลาร์ เอนเนอร์ยี โซไซตี้ จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	เพชรบุรี
15	ไทย อาเทค จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
16	เจเทคโตะ (ไทยแลนด์) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	ฉะเชิงเทรา
17	MR. GORO HOKARI	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ไทย - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
18	MR. SRIKRUSHNA PATNAIK	วิจัยและพัฒนา	7.11	อินเดีย	ปราจีนบุรี
19	MR. SRIKRUSHNA PATNAIK	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	อินเดีย	ปราจีนบุรี



ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
20	ทีวีเอส (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	เกาหลีใต้	ชลบุรี
21	เพอร์เซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ โฮลดิ้งส์ (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ไทย - สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
22	โตโค ริคะ (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	ระยอง
23	แบรินด์ ซันโทรี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สิงคโปร์ - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
24	สันทัดและบุตร จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุ
25	คุณนาวี จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุ
26	อูตรดิตถ์ กรีน เพาเวอร์ จำกัด	ไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล	7.1.1.2	ไทย	อูตรดิตถ์
27	กัลฟ์ เอสอาร์ซี จำกัด	พลังงานไฟฟ้าหรือน้ำ	7.1.1	ไทย	ชลบุรี
28	กัลฟ์ พีดี จำกัด	พลังงานไฟฟ้าหรือน้ำ	7.1.1	ไทย	ระยอง
29	พีทีที แอลเอ็นจี จำกัด	ขนถ่ายสินค้าสำหรับเรือบรรทุกสินค้า	7.1.4	ไทย	ระยอง
30	ปตท. จำกัด (มหาชน)	ขนส่งทางท่อ	7.3.2	ไทย - ต่างชาติ	สระบุรี/ชลบุรี/ ระยอง
31	อีซูซุ โลจิสติกส์ เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด	ศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบที่ทันสมัย	7.4.1	ญี่ปุ่น - สิงคโปร์	ชลบุรี
32	MR. TSUYOSHI TANAKA	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
33	MR. HIROSHI HAYASHI	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
34	เวอร์แบค เอเชีย แปซิฟิก จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ฝรั่งเศส	กรุงเทพฯ
35	MR. ANG HOCK SIONG	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	สิงคโปร์	สมุทรปราการ
36	โออีไอ ยามานากะ จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
37	ควอลิตี้เทค จำกัด (มหาชน)	บริการทดสอบทางวิทยาศาสตร์	7.14	ไทย - สิงคโปร์ - อังกฤษ	ระยอง
38	ยูนิวานิชน้ำมันปาล์ม จำกัด (มหาชน)	ไฟฟ้าจากก๊าซชีวภาพ	7.1.1.2	ไทย - ต่างชาติ	กระบี่
39	นำวัฒนา แพ็คแอนด์พรีนธ์ จำกัด	ไฟฟ้าจากก๊าซธรรมชาติ	7.1.1.3	ไทย	ฉะเชิงเทรา
40	ที.ซี.เบตงกรีนเอ็นเนอร์ยี จำกัด	ไฟฟ้าจากเชื้อเพลิงชีวมวล	7.1.1.2	ไทย	ยะลา
41	อุลตรา ไทเกอร์ จำกัด	ศูนย์แสดงศิลปวัฒนธรรม	7.22.4	ไทย	กรุงเทพฯ





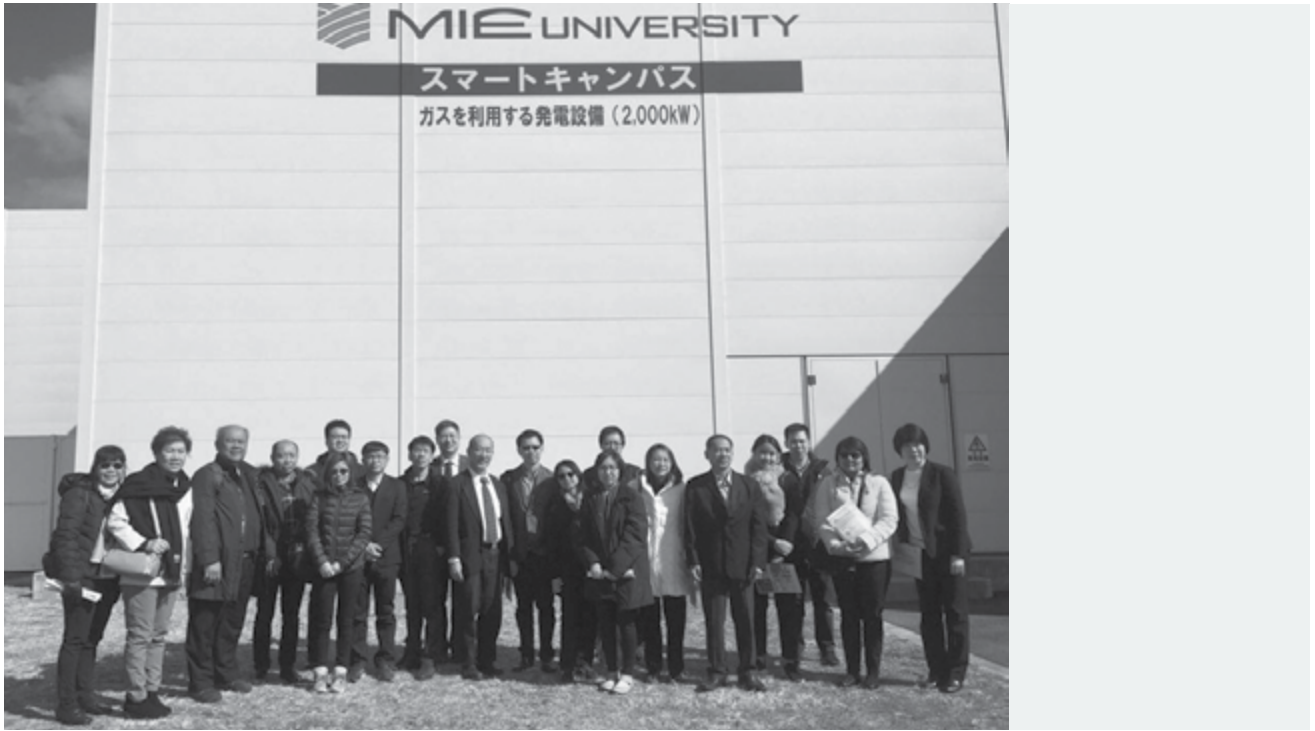
# ความก้าวหน้าของบีไอไอ ในการส่งเสริมอุตสาหกรรม เครื่องมือแพทย์



นับตั้งแต่ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม  
การลงทุน (BOI) ประกาศนโยบายส่งเสริม  
อุตสาหกรรมแพทย์ครบวงจร (Medical Hub)  
ให้กับผู้ผลิตอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์เมื่อ  
ปลายเดือนสิงหาคม 2559 ที่ผ่านมา

บีไอไอ เดินหน้าส่งเสริมสร้างความเข้มแข็ง  
ให้กับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ  
ขนาดย่อม (SMEs) ที่ผลิตเครื่องมือแพทย์ของ  
ประเทศ ตลอดจนสนับสนุนให้ผู้ผลิตยกระดับ  
การผลิตให้ได้มาตรฐานสากล โดยให้สิทธิประโยชน์  
ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุดถึง 15 ปี  
(เงื่อนไขตามที่บีไอไอกำหนด) นอกจากนี้จะให้

สิทธิประโยชน์แล้วบีไอไอยังขับเคลื่อน  
อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ โดยหน่วยพัฒนา  
การเชื่อมโยงอุตสาหกรรมและถ่ายทอด  
เทคโนโลยี (BUILD) เป็นตัวกลางการพัฒนา  
ผู้ประกอบการไทย ตลอดจนการสร้างโอกาส  
เชื่อมโยงอุตสาหกรรมทางการค้าผ่านการจัด  
กิจกรรม อาทิ กิจกรรมผู้ซื้อพบผู้ขาย (Vendors  
Meet Customers Program) สัมมนาเพื่อเพิ่มขีด  
ความสามารถของผู้ประกอบการไทย (Seminar)  
ตลาดกลางซื้อขายชิ้นส่วน (Market Place) รวมถึง  
นำผู้ประกอบการไทยร่วมงานแสดงสินค้าใน  
ต่างประเทศ (Roadshow) เป็นต้น



ผู้ประกอบการและเจ้าหน้าที่ร่วมถ่ายภาพมหาวิทยาลัยมิเอะ

**BUILD** ประเดิมยุทธศาสตร์ใหม่ นำผู้ประกอบการไทยศึกษางานวิจัย อุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์ พร้อมการ เยี่ยมชมบริษัทหุ่นยนต์ทางการแพทย์ของ ประเทศญี่ปุ่น ระหว่างวันที่ 12 - 18 กุมภาพันธ์ 2560 ที่ผ่านมา นอกจากนี้ยัง ร่วมออกงานแสดงสินค้า Medical Device Development Expo 2017 โดยผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ที่เข้าร่วมกิจกรรมครั้งนี้ อยู่ในฐานการผลิตอุตสาหกรรมยานยนต์ และกำลังขยายฐานธุรกิจสู่เครื่องมือ ทางการแพทย์



มหาวิทยาลัยมิเอะ (Mie University) เป็นหนึ่งในมหาวิทยาลัย ที่มีชื่อเสียงในเรื่องของการประหยัดพลังงาน จนได้ชื่อว่าเป็น Low Carbon Campus (Smart Campus) เปิดการเรียนการสอน ในระดับอุดมศึกษา ประกอบด้วย คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี คณะวิศวกรรมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์กฎหมายและเศรษฐศาสตร์ และคณะแพทยศาสตร์ มีความโดดเด่นเรื่องการพัฒนาเครื่องมือ แพทย์ พร้อมมุ่งมั่นสร้างสุขภาพที่ดีของมนุษย์ ทางมหาวิทยาลัย นำเสนอการวิจัยกระดูกสันหลังเทียมทำจากโลหะไทเทเนียม ผลงานวิจัยดังกล่าวได้มีการลงนามวิจัยและพัฒนา (MOU) ร่วมกับ คณะแพทย์แห่งมหาวิทยาลัยขอนแก่นของประเทศไทย รวมถึง ในภูมิภาคอาเซียน เช่น ประเทศเมียนมา และ สปป.ลาว อีกด้วย ซึ่งในอนาคตทางมหาวิทยาลัยได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการวิจัย และพัฒนาด้านซอฟต์แวร์ เพื่อประเมินการเคลื่อนไหวของกระดูก สันหลัง งานวิจัยดังกล่าวจะสามารถมาเป็นตัวช่วยในทางการแพทย์ ของไทยอีกด้วย การเยี่ยมชมครั้งนี้ได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี จากสำนักงานเศรษฐกิจการลงทุน ณ นครโอซากา (บีไอไอ โอซากา)



คุณสมพงษ์ ดาราศรีศักดิ์ (ขวา) เป็นตัวแทนมอบของที่ระลึกให้กับ คุณอิโรฟุมิ ทามาอิ (ซ้าย) ประธาน บริษัท มาสเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด



Yume Robo รุ่นยนต์เพื่อการก่อสร้าง

ทั้งนี้ยังเพิ่มประสบการณ์และศักยภาพให้กับผู้ประกอบการไทย ด้วยการพาเข้าชมเทคโนโลยีทางการแพทย์ที่ทันสมัยของ **บริษัท มาสเคิล คอร์ปอเรชั่น จำกัด** ซึ่งเป็นบริษัทขนาดเล็ก ผู้ผลิต จำหน่ายและส่งออกอุปกรณ์ทางการแพทย์ ไปยังบริษัททางการแพทย์รายใหญ่ในสหรัฐอเมริกา ด้วยทีมวิศวกรที่มีความเชี่ยวชาญผลิตหุ่นยนต์ช่วยดูแลรักษาพยาบาลและอุปกรณ์หุ่นแรงของพยาบาล โดยพาคณะชมวิธีการสาธิตหุ่นยนต์ผู้ช่วยพยาบาล (Robohelper Sasuke) ในการช่วยเหลือคนไข้นอนติดเตียง เคลื่อนย้ายจากเตียงมายังรถเข็น (Wheelchair) และยังวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุดเป็นสุขภัณฑ์เคลื่อนที่สำหรับผู้ป่วยที่ไม่สามารถช่วยเหลือตนเองได้ ใช้ในการทำความสะดวกหลังจากปัสสาวะและอุจจาระเรียบร้อยแล้ว ซึ่งระบบจะคล้ายสุขภัณฑ์ที่ใช้ทั่วไปในประเทศญี่ปุ่น แต่สามารถเคลื่อนย้ายไปให้บริการผู้ป่วยติดเตียงได้และยังมีผลิตภัณฑ์อีกมากมาย อาทิ หุ่นยนต์ใช้ในงานก่อสร้าง อย่าง Yume Robo ไข่มอเตอร์ในการควบคุมตั้งการทำงาน



เจ้าหน้าที่และผู้ประกอบการร่วมสาธิตหุ่นยนต์ผู้ช่วยพยาบาล (Robohelper Sasuke)






## ผลจากการเจรจาธุรกิจ คาดว่า จะมีการซื้อขายเกิดขึ้น ในอนาคต รวมมูลค่าการค้า ประมาณ 520 ล้านบาท



นอกจากไปศึกษาดูงานจากบริษัท และ มหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศญี่ปุ่นแล้ว จุดเด่นที่สำคัญคือ นำผู้ประกอบการเข้าร่วมงาน **Medical Device Development Expo 2017** เป็นงานแสดงชิ้นส่วนทางการแพทย์ที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก จัดขึ้นระหว่างวันที่ 15 - 17 กุมภาพันธ์ 2560 ณ INTEX OSAKA Hall ในปีนี้ BUILD ได้ก่อสร้างเป็น Thailand Pavilion มีผู้ผลิตชิ้นส่วนและอุปกรณ์เครื่องมือแพทย์เข้าร่วมทั้งหมด 12 บริษัท ตลอด 3 วัน ซึ่งผลิตภัณฑ์เด่นๆ ที่นำไปโชว์ อาทิ เตียงทันตกรรมแบบพกพา เตียงคนป่วย และผลิตภัณฑ์สายยางน้ำเกลือซึ่งผลิตโดยคนไทย ภายในงานได้รับความสนใจจากนักธุรกิจและนักลงทุนญี่ปุ่นเป็นจำนวนมาก มียอดผู้สนใจเจรจาทางธุรกิจทั้งสิ้นจำนวน 132 ราย ผลจากการเจรจาธุรกิจ คาดว่า จะมีการซื้อขายเกิดขึ้นในอนาคต จำนวน 113 คู่ รวมมูลค่าการค้าประมาณ 520 ล้านบาท ด้วยมูลค่าดังกล่าวถือเป็นการเปิดตลาดใหม่ได้เป็นอย่างดี

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่าต่อไปในอนาคตอุตสาหกรรมด้านเครื่องมือแพทย์จะเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยประชากรโลกและประเทศไทยเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากพฤติกรรมกรรมการบริโภคและการใช้ชีวิตในปัจจุบันที่หันมาใส่ใจในเรื่องของสุขภาพมากขึ้น ในอนาคตอุตสาหกรรมเครื่องมือแพทย์จึงเป็นอุตสาหกรรมที่น่าจับตามอง เพราะอุตสาหกรรมดังกล่าวมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้นตามอัตราความต้องการของผู้บริโภค

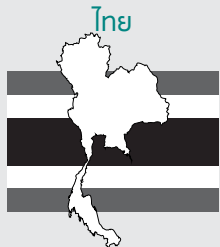
หน่วย BUILD เปรียบเสมือนหน่วยงานที่สนับสนุนทั้งทางด้านการค้าและการลงทุนที่สำคัญ ในการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ นักลงทุน รวมถึงหน่วยงานต่างๆ เกิดความมั่นใจและเชื่อมั่นในศักยภาพของผู้ประกอบการไทย เพื่อต่อไปอุตสาหกรรมทางการแพทย์ของประเทศไทยเกิดความมั่นคงและก้าวเข้าสู่เวทีระดับโลกในอนาคตได้อย่างภูมิใจ 





## หาผู้ร่วมทุน

บีโอไอ ได้รับการติดต่อจากบริษัททั้งในประเทศและต่างประเทศ แสดงความสนใจ  
หาผู้ร่วมทุนไทยในอุตสาหกรรมต่างๆ ผู้สนใจสามารถติดต่อโดยตรงกับบริษัทเหล่านี้



ไทย

### Blueskyenergy Co., Ltd.

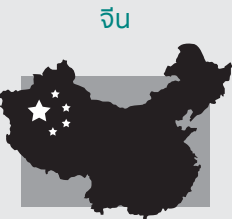
27/65 Grandville house 2, Unit 20B, Sukhumvit 19, Bangkok 10110

G.L. Modi,  
Managing Director

Tel: +668 1806 3794

E-mail: ashokjain@blueskyener.com

ต้องการหาผู้ร่วมทุนในกิจการด้านพลังงานจากแสงอาทิตย์ ชีวมวล ความร่วมมือด้านเทคนิค  
สำหรับหลอด LED และการผลิตหุ่นยนต์



จีน

### Jiangmen WangDe Recycle Resource Co., Ltd.

Wan Mu farm, ShangShui, Xin Hui province, Jiangmen, Guangdong

Yu Siu Yu,  
Managing Director

Tel: +86 750 6968882

E-mail: sharony088@gmail.com

ต้องการหาผู้ร่วมทุนชาวไทยในด้านความร่วมมือทางเทคนิคในกิจการพลังงานชีวมวล  
(Biomass vertical cracking gasifier, Biomass charcoal furnace)



จีน

### Hebei Tianshan Group

Level 10, No.6, GTFC Plaza, GuangAn Rd No.9, Feng Tai District

Yinlong Wang,  
General Manager

Tel: 0086 139 3311 0977

E-mail: yinlong\_wang@yahoo.com

ต้องการหาผู้ร่วมทุนชาวไทยในกิจการสวนน้ำในร่มขนาดใหญ่  
(พื้นที่ประกอบด้วยสวนน้ำ โรงแรม พื้นที่เช่าธุรกิจ)

- หมายเหตุ
1. ตามที่ผู้สนใจทั้งไทยและต่างประเทศได้ติดต่อขอให้บีโอไอประกาศหาผู้ร่วมทุนในอุตสาหกรรมต่างๆ โดยที่อุตสาหกรรมบางประเภท ไม่อยู่ในข่ายที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจะให้การส่งเสริมฯ ฉะนั้นการแจ้งให้ทราบถึงความสนใจจึงเป็นการเผยแพร่ให้มีการเจรจาติดต่อกัน และหากจะมีการตกลงร่วมทุนกันอาจจะทำได้โดยไม่ได้รับการส่งเสริมฯ
  2. บีโอไอไม่มีส่วนเกี่ยวข้องในการเจรจาธุรกิจทั้งสิ้น การพิจารณาร่วมทุน/ร่วมธุรกิจ จึงเป็นการตัดสินใจระหว่างสองฝ่ายเท่านั้น



**THAILAND  
BOARD OF  
INVESTMENT**

# BOI Application

พินพ์

**BOI Thailand**



Available on the  
**App Store**



ANDROID APP ON  
**Google play**

**ดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้ !!**



คิดถึงการลงทุน คิดถึง

# บีไอไอ

## • สำนักงานในประเทศ •

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (เชียงใหม่)**  
ห้อง 108 - 110 อาคารแอร์พอร์ต บีซิเนส ปาร์ค  
เลขที่ 90 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมือง  
จังหวัดเชียงใหม่ 50100  
โทรศัพท์ 0 5329 4100  
โทรสาร 0 5329 4199  
อีเมล : chmai@boi.go.th

## (พิษณุโลก)

59/15 อาคารไทยคิวอาร์คั้น ชั้น 3  
ถนนบรมไตรโลกนาถ 2 ตำบลในเมือง  
อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000  
โทรศัพท์ 0 5524 8111 โทรสาร 0 5524 8777  
อีเมล : phitsanulok@boi.go.th

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา)**  
2112/22 ถนนมิตรภาพ อำเภอเมือง  
จังหวัดนครราชสีมา 30000  
โทรศัพท์ 0 4438 4200 โทรสาร 0 4438 4299  
อีเมล : korat@boi.go.th

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3 (ขอนแก่น)**  
177/54 หมู่ 17 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง  
อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000  
โทรศัพท์ 0 4327 1300 - 2 โทรสาร 0 4327 1303  
อีเมล : khonkaen@boi.go.th

## • หน่วยงานบริการอื่นๆ •

**ศูนย์ประสานการบริการด้านการลงทุน**  
อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330  
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1199  
อีเมล : osos@boi.go.th เว็บไซต์ : osos.boi.go.th

**ศูนย์บริการวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน**  
อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330  
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1194 อีเมล : visawork@boi.go.th  
เว็บไซต์ : www.boi.go.th

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)**  
46 หมู่ 5 นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง  
ถนนสุขุมวิท ตำบลทุ่งสุลา อำเภอศรีราชา  
จังหวัดชลบุรี 20230  
โทรศัพท์ 0 3840 4900  
โทรสาร 0 3840 4997 - 9  
อีเมล : chonburi@boi.go.th

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 5 (สงขลา)**  
7 - 15 อาคารไชยงค์ ถนนจุฑาธุช  
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110  
โทรศัพท์ 0 7458 4500  
โทรสาร 0 7458 4599  
อีเมล : songkhla@boi.go.th

**ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 (สุราษฎร์ธานี)**  
49/21 - 22 ถนนศรีวิชัย ตำบลมะขามเตี้ย  
อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000  
โทรศัพท์ 0 7740 4600  
โทรสาร 0 7740 4699  
อีเมล : surat@boi.go.th

## สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

555 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์ 0 2553 8111 โทรสาร 0 2553 8222  
อีเมล : head@boi.go.th เว็บไซต์ : www.boi.go.th

## • สำนักงานในต่างประเทศ •

**BEIJING** : Thailand Board of Investment, Beijing Office  
Royal Thai Embassy, No.40 Guang Hua Road., Beijing 100600 P.R.C.  
Tel : +86-10-6532-4510 Fax : +86-10-6532-1620 Email : beijing@boi.go.th

**FRANKFURT** : Thailand Board of Investment, Frankfurt Office  
Investment Section, Royal Thai Consulate-General  
Bethmannstr. 58,5.0G 60311 Frankfurt am Main, Federal Republic of Germany  
Tel : +49 (069) 92 91 230 Fax : +49 (069) 92 91 2320 Email : fra@boi.go.th

**GUANGZHOU** : Thailand Board of Investment, Guangzhou Office  
Investment Promotion Section, Royal Thai Consulate-General, Guangzhou  
No.36 Youhe Road, Haizhu District, Guangzhou, P.R.C. 510310  
Tel : +86-20-8385-8988 Ext. 220-225 ,+86-20-8387-7770 (Direct line)  
Fax : +86-20-8387-2700 Email : guangzhou@boi.go.th

**LOS ANGELES** : Thailand Board of Investment, Los Angeles Office  
Royal Thai Consulate-General, 611 North Larchmont Boulevard,  
3<sup>rd</sup> Floor, Los Angeles CA 90004, U.S.A.  
Tel : +1 (0)-323-960-1199 Fax : +1 (0)-323-960-1190 Email : boila@boi.go.th

**MUMBAI** : Thailand Board of Investment, Mumbai Office  
Express Tower, 12<sup>th</sup> Fl., Barrister Rajni Patel Marg,  
Nariman Point, Mumbai, Maharashtra 400021  
Tel : +(91 22) 2204 1589-90 Fax : +(91 22) 2282 1525 Email : mumbai@boi.go.th

**NEW YORK** : Thailand Board of Investment, New York Office  
7 World Trade Center, 34<sup>th</sup> Floor, Suite F, 250 Greenwich Street, New York,  
New York 10007, U.S.A.  
Tel : +1 (0) 212 422 9009 Fax : +1 (0) 212 422 9119 Email : nyc@boi.go.th  
Website : www.thinkasiainvestthailand.com

**OSAKA** : Thailand Board of Investment, Osaka Office  
Royal Thai Consulate-General, Bangkok Bank Building, 7<sup>th</sup> Floor,  
1-9-16 Kyutaro-Machi, Chuo-Ku, Osaka 541-0056 Japan  
Tel : +81 (0) 6-6271-1395 Fax : +81 (0) 6-6271-1394 Email : osaka@boi.go.th

**PARIS** : Thailand Board of Investment, Paris Office  
Ambassade Royale de Thaïlande 8, rue Greuze, 75116 Paris, France  
Tel : +(33-1) 56 90 26 00 Fax : +(33-1) 56 90 26 02 Email : par@boi.go.th

**SEOUL** : Thailand Board of Investment, Seoul Office  
#1804, 18<sup>th</sup> Floor, Koryo Daeyongak Center,  
97 Toegye-ro, Jung-gu, Seoul, 100-706, Korea  
Tel : +82-2-319-9998 Fax : +82-2-319-9997 Email : seoul@boi.go.th

**SHANGHAI** : Thailand Board of Investment, Shanghai Office  
Royal Thai Consulate General, 2<sup>nd</sup> Floor,  
18 Wanshan Road, Changning District, Shanghai 200336, P.R.C.  
Tel : +86-21-6288-3030 Ext 828, 829 Fax : +86-21-6288-3030 Ext. 827  
Email : shanghai@boi.go.th

**STOCKHOLM** : Thailand Board of Investment, Stockholm Office  
Stureplan 4C 4<sup>th</sup> Floor, 114 35 Stockholm, Sweden  
Tel : +46 (0) 8463 1158, +46 (0) 8463 1174-75 Fax : +46 (0) 8463 1160  
Email: stockholm@boi.go.th

**SYDNEY** : Thailand Board of Investment, Sydney Office  
234 George Street, Sydney, Suite 101, Level 1, New South Wales 2000, Australia  
Tel : +61-2-9252-4884 Tel : +61-2-9252-4882 Email : sydney@boi.go.th

**TAIPEI** : Thailand Board of Investment, Taipei Office  
Taipei World Trade Center, 3<sup>rd</sup> Floor, Room 3E 39-40  
No.5 Xin-Yi Rd., Sec. 5 Taipei 110, Taiwan R.O.C.  
Tel : +886-2-2345-6663 Fax : +886-2-2345-9223 Email : taipei@boi.go.th

**TOKYO** : Thailand Board of Investment, Tokyo Office  
Royal Thai Embassy, 8<sup>th</sup> Floor, Fukuda Building West,  
2-11-3, Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0052 Japan  
Tel : +81 (0) 3-3582-1806 Fax : +81 (0) 3-3589-5176 E-mail : tyo@boi.go.th