



ต้นสายปลายทางธุรกิจ

วารสารกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

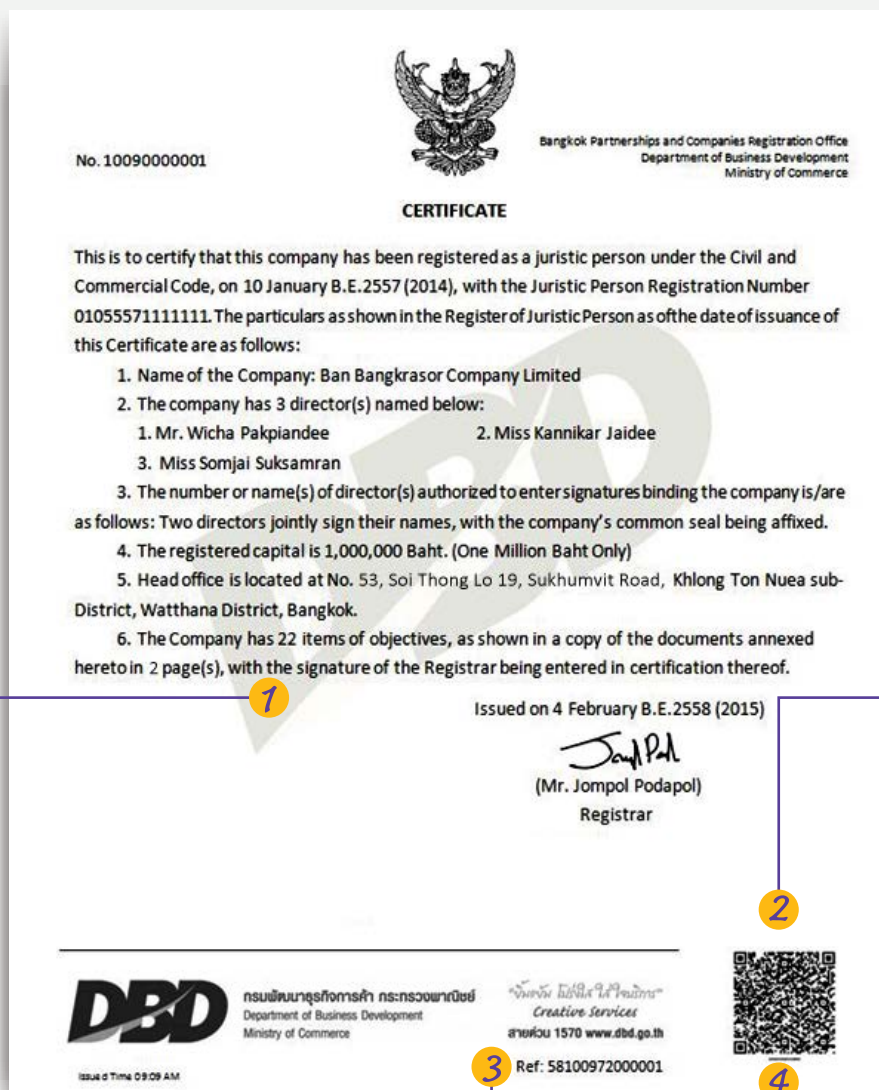
ปีที่ 7 ฉบับที่ 38
พฤษภาคม - มิถุนายน 2559



หลักประกันทางธุรกิจ โอกาสธุรกิจไทย เข้าถึงแหล่งทุน

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เปิดให้บริการออกหนังสือรับรองนิติบุคคลเป็นภาษาอังกฤษ ด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-certificate) ซึ่งช่วยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการติดต่อธุรกิจกับนักลงทุน ต่างประเทศได้สะดวก ง่ายขึ้น ลดขั้นตอนและระยะเวลาในการดำเนินการ ประหยัดค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุน สำคัญในการทำธุรกิจ อีกทั้งยังสร้างความน่าเชื่อถือให้กับภาคธุรกิจเพราะเป็นหนังสือที่ออกจากหน่วยงานของรัฐโดยตรง

4 วิธีตรวจสอบหนังสือรับรองนิติบุคคลเป็นภาษาอังกฤษที่ออกโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



No. 10090000001

CERTIFICATE

This is to certify that this company has been registered as a juristic person under the Civil and Commercial Code, on 10 January B.E.2557 (2014), with the Juristic Person Registration Number 01055571111111. The particulars as shown in the Register of Juristic Person as of the date of issuance of this Certificate are as follows:

1. Name of the Company: Ban Bangkrasor Company Limited
2. The company has 3 director(s) named below:
 1. Mr. Wicha Pakpiandee
 2. Miss Kannikar Jaidee
 3. Miss Somjai Suksamran
3. The number or name(s) of director(s) authorized to enter signatures binding the company is/are as follows: Two directors jointly sign their names, with the company's common seal being affixed.
4. The registered capital is 1,000,000 Baht. (One Million Baht Only)
5. Head office is located at No. 53, Soi Thong Lo 19, Sukhumvit Road, Khlong Ton Nuea sub-District, Watthana District, Bangkok.
6. The Company has 22 items of objectives, as shown in a copy of the documents annexed hereto in 2 page(s), with the signature of the Registrar being entered in certification thereof.

Issued on 4 February B.E.2558 (2015)

(Signature)
(Mr. Jompol Podapol)
Registrar

DBD กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
Department of Business Development
Ministry of Commerce

Issue d Time 09:09 AM

Ref: 58100972000001

1. ลายสัญลักษณ์ DBD หากนำไปถ่ายสำเนาจะไม่มีลายน้ำปรากฏ หรืออาจมีสีเข้มไม่คมชัด

2 QR Code บรรจุข้อมูลที่เป็นสาระสำคัญของหนังสือรับรองจำนวน 250 อักขร

3 Reference Number สามารถตรวจสอบข้อมูลของหนังสือรับรองทางเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

4 Micro Text ปรากฏข้อความ "กรมพัฒนาธุรกิจการค้า Department of Business Development" ซึ่งไม่สามารถอ่านได้หากนำไปถ่ายสำเนา

“สารบัญ”

04

แผนให้ความรู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ
กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ



06

MOC Biz Club
เชื่อมโยงผู้ประกอบการระดับจังหวัด



10

เสริมพลัง SMEs
ส่งมอบคุณค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม



14

งาน Startup Thailand 2016



16

คิดเชิงนวัตกรรม สร้างสรรค์ธุรกิจใหม่
ได้ด้วย Lean Canvas



18

เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพการตลาด
ธุรกิจแฟรนไชส์สู่เมียนมาร์



20

มาตรการแก้ไขปัญหาการประกอบธุรกิจ
ของคนต่างชาติที่ใช้คนไทยเป็นนอมินี



22

“สั่ง”กับกฎหมาย
การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว



24

ข้อควรรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์



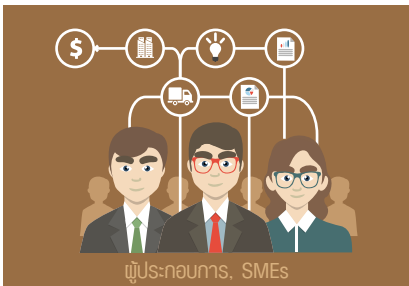
26

ภาพกิจกรรม



“ แผนให้ความรู้ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับ กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ”

กฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ 2 กรกฎาคม 2559 ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ SMEs เข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น สามารถนำทรัพย์สินที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่มีอยู่ในการประกอบกิจการ มาใช้เป็นหลักประกัน การชำระหนี้ได้ โดยไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สิน และสามารถนำทรัพย์สินนั้นไปผลิตเป็นสินค้าหรือบริการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มได้ ซึ่งกฎหมาย ว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจประกอบด้วยผู้ที่เกี่ยวข้อง ดังนี้



1. ผู้ประกอบการ SMEs ในฐานะผู้ขอสินเชื่อหรือที่เรียกว่า “**ผู้ให้หลักประกัน**” ซึ่งในปัจจุบันมีมากกว่า 2.8 ล้านราย เป็นผู้ประกอบการในรูปของนิติบุคคล 685,000 ราย



2. สถาบันการเงิน ในฐานะผู้ให้สินเชื่อ หรือที่เรียกว่า “**ผู้รับหลักประกัน**” โดยกฎหมายกำหนดให้สถาบันการเงินหมายความว่ารวมถึงผู้ประกอบการประกันชีวิต ตามกฎหมายว่าด้วยประกันชีวิต และผู้ประกอบการประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการประกันวินาศภัย รวมทั้งธนาคารและสถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น



3. ผู้บังคับหลักประกัน เป็นบุคคลคนหนึ่งหรือหลายคนซึ่งผู้ให้หลักประกันและผู้รับหลักประกันตกลงกันเป็นผู้บังคับหลักประกัน ในกรณีที่นำกิจการมาเป็นหลักประกัน โดยผู้บังคับหลักประกันต้องมีความรู้ ความชำนาญด้านกฎหมาย บัญชี เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือประเมินมูลค่าทรัพย์สิน และไม่มีลักษณะต้องห้ามที่กฎหมายกำหนด และต้องได้รับอนุญาตให้เป็นผู้บังคับหลักประกันจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมรองรับการสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการจดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจที่จะเกิดขึ้น ในวันที่ 2 กรกฎาคม 2559 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงได้กำหนดแผนการจัดอบรมสัมมนาให้แก่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในแต่ละกลุ่ม ดังนี้

1. ผู้ให้หลักประกัน (ผู้ประกอบการ)

หัวข้อสัมมนา	สถานที่จัด	จำนวน (ราย)
- สัมมนาความรู้เกี่ยวกับกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ	- ส่วนกลาง จำนวน 1 ครั้ง	250 ราย
	- ส่วนภูมิภาค จำนวน 5 ครั้ง	ครั้งละ 200 ราย
	(จังหวัดเชียงใหม่ ภูเก็ต สงขลา	รวม 1,000 ราย
	อุดรธานี และเชียงราย)	

2. ผู้รับหลักประกัน (สถาบันการเงิน)

หัวข้อสัมมนา	สถานที่จัด	จำนวน (ราย)
- สัมมนาแนวทางการรับจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ	- ส่วนกลาง จำนวน 2 ครั้ง	ครั้งละ 250 ราย รวม 500 ราย

โดยมีการจัดประชุมชี้แจงแนวทางการรับจดทะเบียนตาม พ.ร.บ. หลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558 ให้กับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องพร้อมกันรับฟังความคิดเห็นจำนวน 50 หน่วยงาน ประกอบด้วย ธนาคารพาณิชย์ ธนาคารต่างประเทศ สถาบันการเงินเฉพาะกิจ บริษัทเงินทุน บริษัทเครดิตฟองซิเอร์ บริษัทประกันชีวิต และบริษัทประกันวินาศภัย ซึ่งเป็นผู้รับหลักประกันที่มีหน้าที่จดทะเบียนสัญญาหลักประกันกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับแนวทางการรับจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจและระบบแจ้งข้อมูลสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ (ระบบ IT) เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2559 ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น 6 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีผู้เข้ารับฟังการประชุมชี้แจง รวมทั้งสิ้น 230 คน และมีกำหนดจะจัดสัมมนาแนวทางการรับจดทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจ ในเดือน มิถุนายน 2559

3. ผู้บังคับหลักประกัน ดังนี้

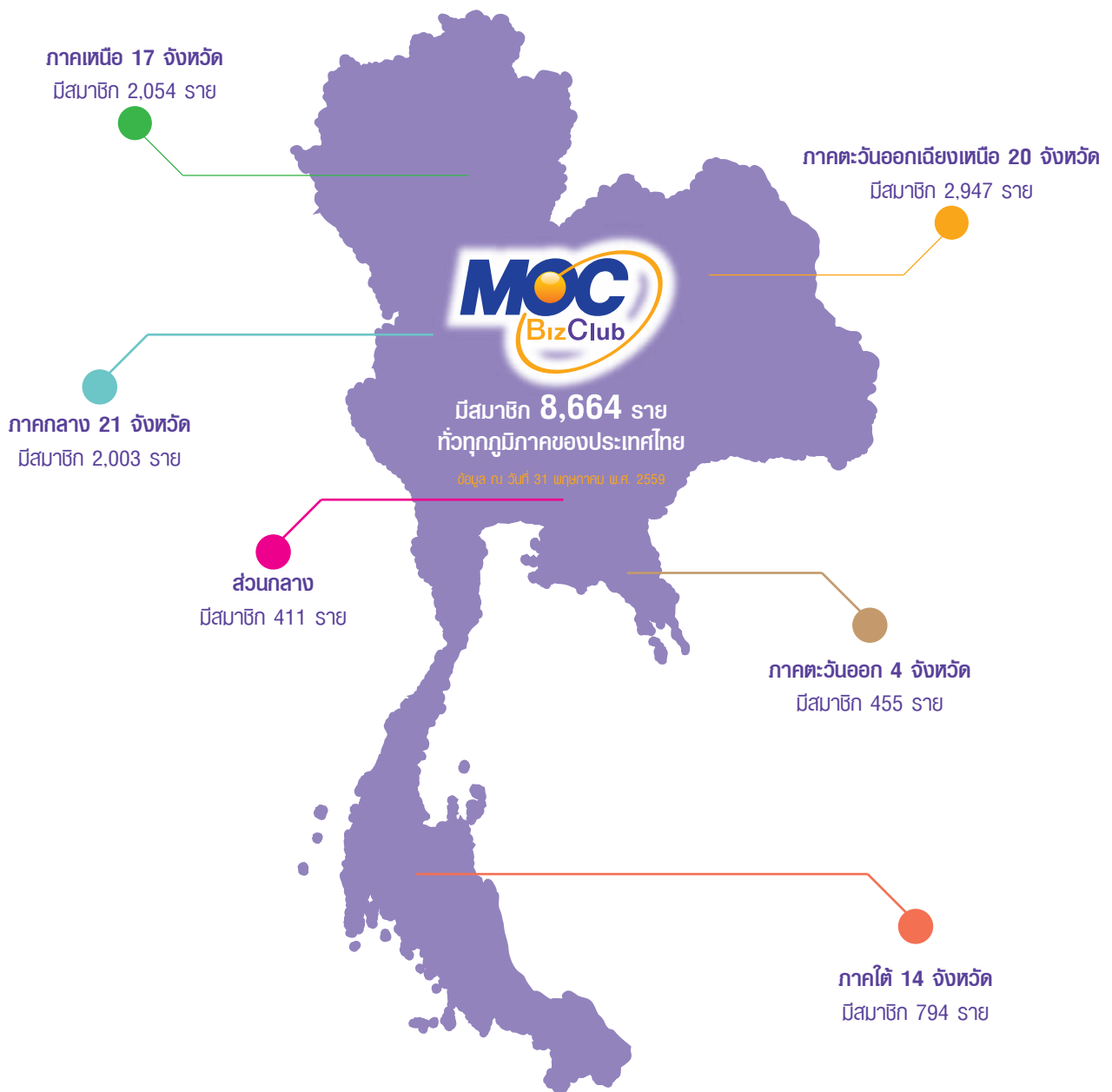
หัวข้อสัมมนา	สถานที่จัด	จำนวน (ราย)
- สัมมนาประชาสัมพันธ์ “ผู้บังคับหลักประกันตามกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ”	- ส่วนกลาง จำนวน 1 ครั้ง - ส่วนภูมิภาค จำนวน 4 ครั้ง (จังหวัดเชียงใหม่ สงขลา ขอนแก่น และภูเก็ต)	ครั้งละ 250 ราย รวม 1,000 ราย
- อบรม “ผู้บังคับหลักประกันตามกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ” โดยต้องอบรม 2 วิชา 1) กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ (วิชาบังคับ) จำนวน 6 ชั่วโมง 2) จรรยาบรรณผู้บังคับหลักประกัน จำนวน 6 ชั่วโมง	- ส่วนกลาง จำนวน 6 ครั้ง - ส่วนภูมิภาค จำนวน 3 ครั้ง (จังหวัดเชียงใหม่ สงขลา ขอนแก่น)	ครั้งละ 100 ราย รวม 900 ราย

โดยจัดอบรมผู้บังคับหลักประกัน จำนวน 2 รุ่น รุ่นละ 100 คน ในเดือนมิถุนายน 2559 ดังนี้

- รุ่นที่ 1 วันที่ 14-15 มิถุนายน 2559
- รุ่นที่ 2 วันที่ 22-23 มิถุนายน 2559

ผู้สนใจเข้ารับการอบรม โปรดติดตามรายละเอียดข้อมูลโครงการทางเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th
หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่สายด่วน 1570 Facebook Fanpage : DBD หลักประกันทางธุรกิจ หรือ อีเมล stro@dbd.go.th

MOC Biz Club เชื่อมโยงผู้ประกอบการระดับจังหวัด



ภายหลังจากกระทรวงพาณิชย์ ได้มีนโยบายจัดตั้งศูนย์เครือข่ายธุรกิจ หรือ MOC Biz Club ขึ้นเมื่อปี 2558 เพื่อส่งเสริมให้เกิดการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายและสร้างพันธมิตรทางธุรกิจในทุกพื้นที่ เป็นเวทีแลกเปลี่ยนเรียนรู้และถ่ายทอดประสบการณ์ของผู้ประกอบการ รวมถึงสนับสนุนให้เกิดการรวมกลุ่มสร้างความแข็งแกร่งทางธุรกิจ เกิดการพัฒนาธุรกิจในพื้นที่อย่างครบวงจร ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจ SMEs ของไทยมีความมั่นคง แข็งแรง และยั่งยืน ปัจจุบันศูนย์ฯ MOC Biz Club ได้ดำเนินการจัดตั้งครบแล้วทั้ง 77 จังหวัดทั่วประเทศ มีสมาชิกรวม 8,600 ราย โดยกลุ่มธุรกิจที่เป็นสมาชิกใน 5 อันดับแรก คือ อาหารและเครื่องดื่ม สุขภาพและความงาม เครื่องแต่งกายและเครื่องประดับ อสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง และกลุ่มวิชาชีพเฉพาะด้าน ซึ่งธุรกิจเหล่านี้ ล้วนสร้างมูลค่าทางการค้าทั้งในประเทศและการส่งออกไปยังต่างประเทศที่สูงติดลำดับต้นๆ และยังเป็นธุรกิจสำคัญที่จะทำให้เศรษฐกิจของประเทศไทยเติบโตอย่างก้าวกระโดดอีกด้วย

จากความตั้งใจของกระทรวงพาณิชย์ ที่จะผลักดันผู้ประกอบการธุรกิจภายใต้สมาชิก MOC Biz Club ให้เป็นกำลังสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจระดับท้องถิ่นหรือภูมิภาค (Local Economy) มีช่องทางในการพัฒนาธุรกิจ เพิ่มโอกาสทางการตลาด ขยายเครือข่ายพันธมิตรทางการค้า และเป็นเวทีเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นในระดับท้องถิ่นเพื่อนำไปสู่การไขแก้ปัญหาร่วมกันระหว่างผู้ประกอบการและหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งสอดคล้องและเป็นไปตามแนวนโยบายรัฐบาลภายใต้ยุทธศาสตร์ ‘ประชารัฐ’ ซึ่งเป็นการรวมเอาพลังจากทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาคประชาชน ภาคธุรกิจ หรือภาครัฐ มาใช้ขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ซึ่งจะเป็นพลังอำนาจที่สำคัญในการแก้ไขปัญหาในการเปลี่ยนแปลงหรือการปฏิรูป และการพัฒนาประเทศในทุกมิติและทุกด้านอย่างยั่งยืน ดังนั้น ในปี 2559 นี้กระทรวงพาณิชย์ จึงกำหนดแผนการจัดกิจกรรม **“สร้างความเข้มแข็งเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club”** ขึ้นใน 7 จังหวัด เพื่อเปิดโอกาสให้ประชาชน ผู้ประกอบการธุรกิจ และหน่วยงานภาครัฐได้มีการพบปะ พูดคุย แลกเปลี่ยนความคิด และเสนอแนะความเห็นเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจตั้งแต่ระดับท้องถิ่น ภูมิภาค และระดับประเทศร่วมกัน โดยให้ครอบคลุมสมาชิกทุกภูมิภาคทั่วประเทศ ดังนี้

ครั้งที่ 1 จัดขึ้นที่จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 30 เมษายน - 2 พฤษภาคม 2559 มีสมาชิกเครือข่ายฯ เข้าร่วมจำนวน 140 ราย



ครั้งที่ 2 จัดขึ้นที่จังหวัดพิษณุโลก เมื่อวันที่ 17-19 พฤษภาคม 2559 มีสมาชิกเครือข่ายฯ เข้าร่วม จำนวน 120 ราย



ครั้งที่ 3 จะจัดขึ้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 4 - 6 กรกฎาคม 2559
 ครั้งที่ 4 จะจัดขึ้นที่จังหวัดขอนแก่น ระหว่างวันที่ 12 - 14 กรกฎาคม 2559
 ครั้งที่ 5 จะจัดขึ้นที่จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ระหว่างวันที่ 23 - 25 กรกฎาคม 2559
 ครั้งที่ 6 จะจัดขึ้นที่จังหวัดสงขลา ระหว่างวันที่ 27 - 29 กรกฎาคม 2559
 ครั้งที่ 7 จะจัดขึ้นที่กรุงเทพมหานคร

ทั้งนี้ กิจกรรมต่างๆ ของเครือข่าย MOC Biz Club ที่กำหนดจัดขึ้นในทุกภูมิภาคประกอบไปด้วย 3 กิจกรรมหลัก คือ

1) การแสดงสินค้า MOC Biz Club Showcase



2) การบรรยายและสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Work shop)

จากผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดในหัวข้อ เทคนิคการเชื่อมความสัมพันธ์และการนำเสนอธุรกิจ เทคนิคการจัดทำยุทธศาสตร์ MOC Biz Club และกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจที่จะช่วย SMEs ต่อยอดการเติบโตของธุรกิจได้ในอนาคต



3) การจับคู่เจรจาธุรกิจ (Business Matching) และไฮไลท์

สำคัญของการจัดงานแต่ละครั้ง คือ การมอบนโยบายเพื่อเป็นแนวทางในการขับเคลื่อนเครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club พร้อมรับฟังข้อมูลการนำเสนอยุทธศาสตร์เดินหน้า MOC Biz Club ที่ได้จากการระดมความคิดเห็นของสมาชิก เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาธุรกิจในท้องถิ่นให้สามารถเติบโตไปได้พร้อมกัน



เป้าหมายการดำเนินงานต่อไปของกระทรวงพาณิชย์เกี่ยวกับเรื่องนี้ คือ การสร้างความเข้มแข็งให้เครือข่ายธุรกิจ MOC Biz Club และสมาชิกในทุกภูมิภาค โดยจะร่วมกันสร้างยุทธศาสตร์ในการขับเคลื่อนธุรกิจของแต่ละจังหวัด/แต่ละภูมิภาค และจะมีการรวบรวมจัดกิจกรรมเชื่อมโยงสมาชิก MOC Biz Club ครั้งใหญ่ จาก 77 จังหวัดทั่วประเทศ ประมาณเดือนสิงหาคม - กันยายนที่กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์ให้กิจกรรมนี้เป็นกลไกส่งเสริมเศรษฐกิจไทยให้มีความคึกคักมากยิ่งขึ้น

ผู้ประกอบการธุรกิจทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่สนใจเข้าร่วมกิจกรรมและเข้าร่วมเป็นสมาชิกเครือข่าย MOC Biz Club สามารถสมัครได้ที่ สำนักงานพาณิชย์ทุกจังหวัดทั่วประเทศ หรือ www.bizclubdbd.com และสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ กองธุรกิจการค้าภูมิภาค กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทร. 0 2547 4445 หรือ สายด่วน 1570

“ เสริมพลัง SMEs ส่งมอบคุณค่าธุรกิจด้วยนวัตกรรม ”

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จัดกิจกรรมสร้างนักธุรกิจมือใหม่ด้วยนวัตกรรม (DBD Innovative Entrepreneurs) จุดประกายผู้ประกอบการรายใหม่ให้สามารถสร้างโอกาสจากนวัตกรรมทางธุรกิจ พัฒนาทักษะในการวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจใหม่ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถนำองค์ความรู้ไปเพิ่มศักยภาพการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าหรือบริการอย่างเป็นระบบ และขยายโอกาสทางการค้าพร้อมส่งมอบคุณค่าให้กับลูกค้าได้

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มุ่งเน้นส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายใหม่ มีความรู้ความเข้าใจในการเริ่มต้นธุรกิจอย่างครบวงจร มุ่งสนับสนุนให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ระบบการประกอบธุรกิจเพิ่มขึ้น โดยได้จัดทำหลักสูตรสร้างนักธุรกิจมือใหม่ด้วยนวัตกรรม (DBD Innovative Entrepreneurs) รุ่นที่ 3 และรุ่นที่ 4 ภายใต้แนวคิด การส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายใหม่ได้เรียนรู้และค้นหาคุณค่าของผลิตภัณฑ์และบริการ พัฒนาแนวคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ การบริหารจัดการนวัตกรรม เสริมสร้างองค์ความรู้ด้านการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ พร้อมทั้งได้เรียนรู้กระบวนการ การบริหารจัดการธุรกิจในองค์กรขนาดเล็กอย่างเป็นระบบ จุดประกายสร้างแรงบันดาลใจในการสร้างสรรค์คุณค่าด้วยนวัตกรรมผ่านกิจกรรมการศึกษาฐานองค์กรต้นแบบ ณ บริษัท กรีนอินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด และบริษัท แพลน ครีเอชั่น จำกัด

“ สร้างแรงบันดาลใจจากการสร้างสรรค์
นวัตกรรมของเล่นรักย์โลก
ณ บริษัท แพลน ครีเอชั่น จำกัด ”



บริษัท แพลน ครีเอชั่น จำกัด เป็นธุรกิจผลิตของเล่นไม่จากยางพาราที่ช่วยเสริมสร้างพัฒนาการของเด็ก ภายใต้ตราสินค้า “แพลนทอยส์” ที่มีความโดดเด่นด้านนวัตกรรม การออกแบบอย่างสร้างสรรค์เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และสร้างคุณค่าให้กับสังคมทำให้ตราสินค้าแพลนทอยส์ เป็นที่ยอมรับในระดับสากลโดยมีคำมั่นสัญญาขององค์กรอย่าง “Better Kid, for a Better World” ผ่านการใช้ 3 หัวใจหลัก (Sustainable Way) ในการสร้างความยั่งยืนให้ธุรกิจ ประกอบด้วย



1 . Sustainable Material คุณค่าที่ส่งมอบให้กับสังคม ในด้านการรักษาสິงแวดล้อม โดยใช้วัสดุ ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมีการออกแบบที่อยู่บนพื้นฐานแนวคิดของการประหยัดทรัพยากรและการใช้วัสดุอย่างคุ้มค่า พร้อมให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาอย่างเป็นระบบโดยผลผลิตของเล่นจากไม้ยางพาราที่ปราศจากสารเคมีทำลายสิ่งแวดล้อม ตั้งแต่บรรจุกฎผ่านการใช้วัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติในการผลิตใส่ใจต่อการพัฒนาการของเด็กที่ผ่านกระบวนการรับรองคุณภาพและความปลอดภัย

“ การใช้วัสดุและกระบวนการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมพร้อมทั้งส่งเสริมให้เด็กเรียนรู้ผ่านการเล่นและใกล้ชิดกับธรรมชาติคือ หัวใจสำคัญในการดำเนินธุรกิจอย่างยั่งยืนของแพลนทอยส์ ”

2. Sustainable Manufacturing กระบวนการออกแบบและการผลิตที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมคำนึงถึงการส่งเสริมพัฒนาการเด็ก โดยมีการนำมาตรฐานต่างๆ มาใช้ในโรงงานเพื่อลดผลกระทบ ด้านสิ่งแวดล้อม และความปลอดภัยของพนักงาน รวมถึงการใส่ใจเรื่องการออกแบบที่มีการส่งเสริมพัฒนาการเด็กในทุกด้าน โดยทีมงานออกแบบจะทำงานร่วมกับฝ่ายการตลาด เพื่อออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของเด็กทั่วโลกทั้งทางยุโรปและเอเชีย

ปัจจุบันมีการพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์โดยใช้เทคนิค นวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์เข้ามาช่วยในการพัฒนาสินค้า เช่น การดีไซน์ที่มีความทันสมัยโดดเด่น การใช้ชิ้นส่วนที่มีน้ำหนักเบา ลดการใช้ชิ้นส่วน และลดขั้นตอนการประกอบ ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้เร็วขึ้น รวมทั้งมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่ประหยัดพื้นที่ในการขนส่งสินค้ามีความโดดเด่นด้านดีไซน์จนได้รางวัล ด้านการออกแบบยอดเยี่ยมระดับโลกจากประเทศเยอรมนี (Red Dot Design Award) เป็นต้น

ประกอบกับธุรกิจมุ่งเน้นการลงทุน โดยใช้วัสดุใหม่ เช่น คัดค้านการใช้วัสดุแปรรูป (plan wood) ซึ่งเป็นการนำเศษไม้ ที่เหลือจากกระบวนการผลิต หรือใช้เศษไม้มาอัดเป็นรูปทรง เพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้ารูปแบบใหม่ ซึ่งเป็นวิธีการที่ผ่านการคิดค้นและนำนวัตกรรมที่แตกต่างมาใช้ในการผลิต โดยผ่านการวิจัยพัฒนาร่วมกับผู้เชี่ยวชาญและสถาบันการศึกษา



3. Sustainable Mind การจัดตั้งและสนับสนุนโครงการต่างๆ เพื่อตอบแทนและคืนกำไรสู่สังคม เช่น กิจกรรม CSR โครงการปลูกป่า โครงการของเล่นเพื่อเด็กพิเศษ (Mom Made Toys Project) โดยเป็นกลุ่มคุณแม่ที่มีลูกเป็นเด็กพิเศษ รวมตัวกันออกแบบและทำของเล่นเพื่อลูกๆ เด็กพิเศษ 3 กลุ่ม ประกอบด้วย เด็กพิการทางสมอง เด็กพิการทางสายตา และเด็กออทิสติก โดยแพลนทอยส์ เป็นที่ปรึกษาช่วยออกแบบและพัฒนาของเล่นที่เหมาะสมกับเด็กพิเศษ เป็นต้น “แพลนทอยส์” ไม่เพียงแต่มุ่งสร้างคุณค่าให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อส่งมอบให้กับลูกค้า แต่ยังยึดมั่นในเจตนารมณ์ การสร้างธุรกิจที่สื่อถึงคุณค่าของสิ่งแวดล้อมและสังคมทุกกระบวนการ ควบคู่กับการพัฒนานวัตกรรม และธุรกิจเพื่อให้ทันต่อความต้องการของลูกค้า สร้างเป็นคุณค่าที่สื่อสารไปยังลูกค้า ภายใต้แนวคิดคุณค่าของของเล่นที่ใส่ใจในความยั่งยืนของโลกในทุกมิติ ทำให้เกิดเป็นความยั่งยืนในการประกอบธุรกิจ ซึ่งเป็นสิ่งที่ SMEs สามารถเรียนรู้และนำมาปรับใช้กับการดำเนินธุรกิจให้เติบโตอย่างเข้มแข็งและยั่งยืนได้



“ บริษัทกรีนอินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด (G.I.B) มุ่งสร้างการรับรู้ และขยายช่องทางการจำหน่าย อย่างครบวงจร ”



บริษัท กรีนอินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี จำกัด (G.I.B) เป็นธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสำหรับพืชและสัตว์ ที่มุ่งมั่นสร้างคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ด้วยนวัตกรรมและงานวิจัย ผ่านการคิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติ โดยให้ความสำคัญกับการวิจัยและการพัฒนานวัตกรรมอย่างไม่หยุดนิ่ง จนได้รับรางวัลนวัตกรรมระดับโลก อาทิ รางวัล 7 Innovation Awards 2015 (รางวัลสุดยอดนวัตกรรมประจำปี 2015 ด้านสังคม) รางวัล National Innovation Agency (NIA) 2014 ควบคู่กับการดำเนินธุรกิจโดยมี แผนธุรกิจและเป้าหมาย(The Business objective) ที่ชัดเจนโดย “มุ่งสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายครบวงจร”



กลยุทธ์สร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์และตราสินค้า ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายครบวงจร

2016 Product Awareness & Distribution Channel	2017 Expand to AEC market	2018 Expand to World market	2019 Enhanced Organic World Class Brand
★ เพิ่มการสร้างการรับรู้ผลิตภัณฑ์ ★ ขยายช่องทางการจัดจำหน่าย	★ ขยายตลาดไปยังกลุ่มประเทศ AEC เช่น อินโดนีเซีย ★ ประเทศอื่นๆ ในเอเชีย เช่น จีน	★ ประเทศแถบอเมริกาใต้ เช่น บราซิล คิวบา ★ ประเทศแถบยุโรป เช่น ออสเตรเลีย, เบลเยียม	★ สร้างแบรนด์เป็นส่วนหนึ่งของนวัตกรรมสีเขียวเพื่อสิ่งแวดล้อม



1. ด้านผลิตภัณฑ์ : การปรับปรุงพัฒนาบรรจุภัณฑ์ (Redesign Packaging) พัฒนาโครงสร้างด้านราคาและต้นทุน การพัฒนาสินค้าที่เป็นนวัตกรรม



2. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

Online Marketing/Traditional Marketing/



3. ด้านการตลาด : สร้างคุณค่าแบรนด์ จัดกิจกรรม Event ส่งเสริมการตลาด โดยใช้การสื่อสารทั้งสองทางกับผู้บริโภคในรูปแบบกิจกรรมการตลาด เพื่อเข้าถึงผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Below-the-Line) และการโฆษณาผ่านสื่อหลัก (Above-the-Line) ได้แก่ โทรทัศน์วิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ เป็นต้น

บริษัท กรีน อินโนเวทีฟ ไบโอเทคโนโลยี แม้จะเป็น SMEs ขนาดเล็ก แต่มีแผนการดำเนินงาน และจุดมุ่งหมายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจรวมทั้งการค้นคว้าวิจัยพัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย มุ่งขยายตลาดอย่างไม่หยุดนิ่ง และให้ความสำคัญกับกิจกรรม CSR (Corporate Social Responsibility) ในการสร้างคุณค่าเพื่อตอบแทนให้กับสังคม ไม่ว่าจะเป็นโครงการช่วยเหลือเด็กยากไร้การพัฒนาคุณภาพการศึกษา ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ SMEs สามารถเรียนรู้ควบคู่ไปกับการการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างคุณค่าให้กับธุรกิจนอกเหนือจากการสร้างมูลค่าได้เช่นกัน



การสร้างที่ยั่งยืนหรือความได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันคงไม่ได้เพียงแค่มุ่งสร้างผลในระยะสั้น โดยธุรกิจสามารถเรียนรู้ ค้นหา และเข้าใจถึงคุณค่าที่ผู้บริโภคต้องการได้ เพื่อนำมาสร้างคุณค่า พัฒนาลิขสิทธิ์ และกระบวนการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นการนำองค์ความรู้ นวัตกรรม เทคโนโลยี งานวิจัยหรือทรัพย์สินทางปัญญา มาใช้ในการต่อยอดและสร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อส่งมอบคุณค่าของสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าได้อย่างเหมาะสมและตรงกับความต้องการที่แท้จริงซึ่งจะช่วยเสริมเป็นพลังให้ SMEs ไทยเติบโตและเข้มแข็งได้ต่อไป

งาน Startup Thailand 2016

“ วิชาธุรกิจเริ่มต้นจะเป็นนักสูทางเศรษฐกิจใหม่
(New Economic Warriors: NEW)
และประเทศไทยจะเป็นพื้นที่เปิดสำหรับการเติบโตของอาเซียน ”

Startup คือ ธุรกิจเกิดใหม่ที่ต้องการสร้างความเปลี่ยนแปลงด้วยแนวคิดที่แตกต่าง โดยใช้กระบวนการและนวัตกรรมที่ไม่เหมือนใคร เพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลงนั้นๆ ทำให้ธุรกิจสามารถทำซ้ำ (Repeatable) ขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตอย่างก้าวกระโดด (Exponential growth)



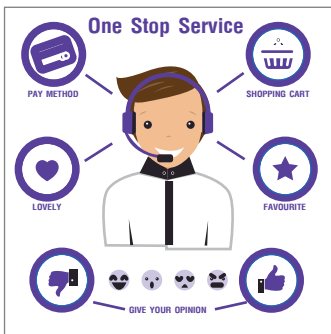
งาน Startup Thailand 2016 ระหว่างวันที่ 28 เมษายน – 1 พฤษภาคม 2559 ณ ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ เพื่อสร้างผู้ประกอบการเทคโนโลยีรายใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายธุรกิจและสร้างตลาดใหม่ในระดับโลกที่เติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งจัดขึ้นโดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ร่วมกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชน ซึ่งกระทรวงพาณิชย์ร่วมจัดนิทรรศการ พร้อมเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาในส่วนของการบริการของภาครัฐสำหรับ Startup ของ 3 หน่วยงาน ได้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมทรัพย์สินทางปัญญา และกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ให้บริการคำแนะนำในการจดทะเบียนธุรกิจอย่างถูกต้อง มีผู้มารับบริการ 108 ราย และให้คำแนะนำเรื่องการจดทะเบียนพาณิชย์ มีผู้มารับบริการ 92 ราย กรมทรัพย์สินทางปัญญา ให้บริการคำแนะนำเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า มีผู้มารับบริการ 205 ราย โดยมีผู้เข้าร่วมงานได้แก่ กลุ่ม Startup ของไทยและต่างประเทศกลุ่มที่มีศักยภาพในการเป็น Startup กลุ่มผู้บริหารองค์กร บริษัท หน่วยงานภาครัฐ มหาวิทยาลัยที่มีการส่งเสริม Startup และกลุ่มนักลงทุน จำนวน 35,000 คน



กิจกรรมภายในงานประกอบด้วย การเสวนาให้ความรู้ เพื่อถ่ายทอดแนวคิดแลกเปลี่ยนประสบการณ์ และสร้างแรงบันดาลใจแก่ Startup และผู้ประกอบการรุ่นใหม่ โดยผู้ทรงคุณวุฒิทั้งไทยและต่างประเทศ การจัดแสดงนิทรรศการ เป็นการรวบรวมธุรกิจ Startup และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องภายในระบบนิเวศทางเศรษฐกิจสำหรับ Startup เพื่อต่อยอดความคิดสร้างสรรค์ จากไอเดียธุรกิจที่มีนวัตกรรม มาร่วมสร้างเป็นธุรกิจด้วยกัน และกิจกรรมอื่นๆ ภายในงาน อาทิ กิจกรรมให้คำปรึกษา การแข่งขันนำเสนอแผนธุรกิจเพื่อระดมทุน กิจกรรม Thailand Grand Hackathon การแข่งขันโมเดลธุรกิจเพื่อขับเคลื่อนไอเดียสู่การเป็น Startup

ด้วยบทบาทของกระทรวงพาณิชย์ มุ่งส่งเสริมผู้ประกอบการให้เข้มแข็ง และสามารถแข่งขันได้ในตลาดสากล เป็นประตูด่านหน้าสำคัญด้านการค้าทั้งภายในและระหว่างประเทศ จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเตรียมความพร้อมในหลายด้าน เร่งสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐาน (Fundamental platform) ในการประกอบธุรกิจที่สำคัญ เพื่อปรับโครงสร้างธุรกิจบริการ จาก Low-valued Services ไปสู่ High- Valued Services และการสร้างผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่มุ่งเน้นนวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อน (Innovation-driven Enterprises/Startup)

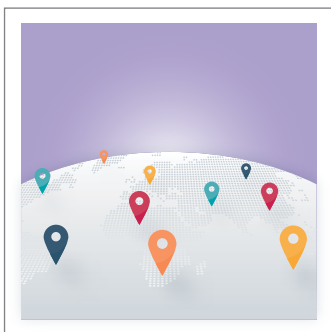
การดำเนินการดังกล่าว กระทรวงพาณิชย์ ขับเคลื่อนผ่านกลไกของภาครัฐภายใต้คณะทำงานส่งเสริม SMEs และ Startup ซึ่งให้ความสำคัญต่อการวางฐานรากและสภาพแวดล้อมที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบธุรกิจของทุกกลุ่มที่ต้องมีมาตรการ แนวทางพัฒนา และแหล่งเงินทุนที่แตกต่างกัน โดยผู้ประกอบการยุคใหม่ที่มุ่งเน้นนวัตกรรมเป็นตัวขับเคลื่อน (Innovation-driven Enterprises/Startup) เป็นรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่ต้องการสร้างความเปลี่ยนแปลงด้วยแนวคิดที่แตกต่างโดยใช้กระบวนการและนวัตกรรมที่แปลกใหม่ เพื่อสร้างความเปลี่ยนแปลงนั้นๆ ทำให้ธุรกิจสามารถทำซ้ำ (Repeatable) ขยายตลาด (Scalable) เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและเติบโตได้อย่างก้าวกระโดด (Exponential growth) ซึ่งกลุ่มธุรกิจนี้จะเป็นตัวเร่งสำคัญในการพัฒนาประเทศไปสู่ประเทศไทย 4.0 นอกจากนี้ ผู้ประกอบการมืออาชีพ หรือ Smart Enterprises ที่ได้รับการพัฒนาศักยภาพการประกอบธุรกิจอย่างครบวงจร จะถูกผลักดันไปสู่ผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรมและเทคโนโลยี (Innovation-driven entrepreneurs /Startup) โดยกระทรวงพาณิชย์ได้ตั้งคณะทำงานพัฒนาสภาพแวดล้อมการส่งเสริม Startup โดยมีแนวทางการดำเนินงาน เพื่อสนับสนุน Startup ดังนี้



1. One Stop Service Platform ด้านการอำนวยความสะดวกและฐานความรู้ในการประกอบธุรกิจ เพื่อผลักดันผู้มีแนวคิดด้านนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ทางธุรกิจสู่การพาณิชย์ อย่างเป็นรูปธรรม(Idea Commercialization)



2. SMART Business Solution สร้างเครือข่ายกลางระหว่างผู้ประกอบการและกลุ่ม Startup เพื่อนำเสนอและค้นหาแนวคิดที่นำไปสู่การพัฒนาและแก้ไขปัญหาการประกอบธุรกิจ ซึ่งจะเป็นการขยายโอกาสทางการตลาดและการหาแหล่งทุนให้แก่ Startup พร้อมทั้ง เป็นเครื่องมือให้ผู้ประกอบการสามารถจับคู่นวัตกรรมใหม่ที่เพิ่มประสิทธิภาพการประกอบธุรกิจสู่การเป็น Smart Enterprises



3. Global Expansion การขยายธุรกิจสู่ตลาดต่างประเทศเพื่อส่งเสริมกลุ่ม Startup ที่มีศักยภาพสามารถก้าวไปสู่ตลาดสากลสร้างการรับรู้ของ Startup ไทยในตลาดโลก รวมถึงสร้างความตระหนัก และดึงดูดนักลงทุนทั้งไทย และต่างชาติ



4. Relaxing Law & Regulation Constraints การปรับปรุงแก้ไขกฎระเบียบเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ธุรกิจ Startup ให้ง่าย สะดวก และรวดเร็ว พร้อมรองรับการให้บริการในรูปแบบดิจิทัล การปรับลดขั้นตอนวิธีการเพิ่มทุนไปจนถึงวิธีการเลิกธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ในระยะเวลาที่สั้นลง สอดคล้องกับวงจรชีวิตและความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นรวดเร็วตามธรรมชาติของธุรกิจ Startup

“คิดเชิงนวัตกรรม สร้างสรรค์ธุรกิจใหม่ ได้ด้วย Lean Canvas”

ภายใต้นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาล ได้ให้ความสำคัญกับการยกระดับเศรษฐกิจของประเทศพร้อมขับเคลื่อนตามนโยบายประเทศไทย 4.0 โดยมุ่งเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน และการเชื่อมโยงเครือข่ายความร่วมมือจากภาครัฐ ภาคเอกชน และภาคประชาสังคม เพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตอย่างมั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน โดยนำเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรมการบริหารจัดการสมัยใหม่เป็นฐานการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มีบทบาทหลักในการส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ เพื่อเปลี่ยนจากผู้ประกอบการ SMEs ดั้งเดิม (Traditional SMEs) ไปสู่ผู้ประกอบการที่เน้นนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจมากขึ้น (Smart Enterprise / Startup) ที่จะขับเคลื่อนประเทศไทยไปสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์ได้อย่างแท้จริง

กิจกรรมการคิดเชิงนวัตกรรม สร้างสรรค์ธุรกิจที่แตกต่าง มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทักษะการคิดแก่ผู้ประกอบการในลักษณะเชิงลึกด้านการวางแผนเชิงกลยุทธ์ การจุดประกายความคิดสร้างสรรค์ให้แก่ผู้ประกอบการรายใหม่ การสร้างนวัตกรรมและสามารถต่อยอดพัฒนาสินค้าหรือบริการต้นแบบที่ตรงกับความต้องการหรือปัญหาของลูกค้าที่แท้จริง และส่งมอบคุณค่าของธุรกิจ ในเวลาที่เหมาะสม ภายใต้สภาพตลาดปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและพัฒนาสินค้าหรือบริการที่สร้างสรรค์คุณค่าที่แตกต่างแก่ลูกค้าอย่างแท้จริง โดยนำเครื่องมือ Lean canvas มาช่วยพัฒนาสินค้าและบริการให้พร้อมออกสู่ตลาดอย่างรวดเร็วและสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างแท้จริง





แนวคิด Lean Canvas เป็นกระบวนการออกแบบและพัฒนาสินค้าหรือบริการที่อยู่บนพื้นฐานของปัญหา ความยุ่งยากที่ลูกค้ากำลังเผชิญอยู่ ซึ่งเป็นความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า โดยธุรกิจสามารถนำนวัตกรรมเข้าไปช่วยแก้ไขปัญหาคือตอบสนองความต้องการของลูกค้า ด้วยการพัฒนาด้านแบบหรือสินค้าตัวอย่างไปทดสอบตลาดและนำมาปรับปรุงสินค้าหรือโมเดลธุรกิจจนสามารถส่งมอบคุณค่าที่แตกต่างเหนือคู่แข่งสู่ลูกค้าเป้าหมายในเวลาที่เหมาะสม (Product market fit) ซึ่งกิจกรรมในการพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ ได้แก่ กระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ธุรกิจ ด้วยการวาดภาพและนำเสนอธุรกิจตนเอง การนำเทคนิค SCAMPER Idea โดยการตั้งโจทย์ให้ทุกคนพัฒนาเมนูใหม่จากผัดไทกุ้งสดเดิม โดยดัดแปลงนำวัตถุดิบอื่นมาทดแทน ปรับเปลี่ยนวิธีการปรุงแบบเดิม เป็นเมนูอาหารใหม่ เพื่อกระตุ้นให้ระดมความคิดสร้างสรรค์ในการผลิตไอเดียใหม่ๆ เรียนรู้วิธีการค้นหาจุดขายด้วยเทคนิค F.A.B เพื่อพัฒนาทักษะการวิเคราะห์สินค้า/บริการว่ามีคุณสมบัติโดดเด่นให้ความรู้สึกแตกต่างจากคู่แข่ง พัฒนาทักษะการคิด ผ่านเครื่องมือ Value Proposition Canvas เพื่อออกแบบสินค้า/บริการได้ตรงกับความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง ค้นหาคุณค่าที่แตกต่างของสินค้า/บริการที่เหนือกว่าคู่แข่งการฝึกสร้างแบบจำลองผลิตภัณฑ์ (Prototype) และได้พัฒนาทักษะการนำเสนอแนวคิด(Pitching Idea) เช่น ธุรกิจบริการสอนแต่งหน้าโดยพัฒนาช่องทางการให้บริการผ่านทาง Application บนโทรศัพท์มือถือ พัฒนาระบบติดตามเด็กเล็ก ในลักษณะนาฬิกาข้อมือที่เชื่อมโยงสัญญาณผ่านทาง Application บนโทรศัพท์มือถือ เพื่อเพิ่มความปลอดภัยและคลายความกังวลแก่ผู้ปกครอง



การจัดกิจกรรมครั้งนี้ ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจ ได้พัฒนาทักษะการคิดเชิงนวัตกรรม มองเห็นภาพไอเดียธุรกิจที่ชัดเจน มีความรู้ความเข้าใจในภาพรวมของแผนธุรกิจ Lean Canvas สามารถเชื่อมโยงข้อมูลระหว่างปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องได้ครบทุกมิติ และเปลี่ยนมุมมองทัศนคติต่อนวัตกรรมธุรกิจ ว่าเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อธุรกิจขนาดเล็ก สามารถนำนวัตกรรมไปประยุกต์ใช้ได้จริง ช่วยให้ธุรกิจลดระยะเวลาและต้นทุน รวมทั้งลดความเสี่ยงจากการนำสินค้าหรือบริการใหม่ออกสู่ตลาด จึงเป็นเครื่องมือที่มีประโยชน์สำหรับกลุ่ม Startup หรือธุรกิจที่ต้องการ Launch สินค้าหรือบริการใหม่ เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีความสามารถทางการแข่งขันได้อย่างรวดเร็ว

“ เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพการตลาด ธุรกิจแฟรนไชส์สู่เมียนมาร์ ”



เพื่อกระตุ้นและสร้างการรับรู้ รวมทั้งกระบวนการเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจแฟรนไชส์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง สร้างโอกาสการก้าวสู่สากล แก่ธุรกิจแฟรนไชส์ กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงได้จัดกิจกรรมสร้างและขยายเครือข่ายทางการตลาดระหว่างแฟรนไชส์ไทยกับเครือข่ายธุรกิจ ณ กรุงย่างกุ้ง สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยการนำผู้ประกอบการธุรกิจแฟรนไชส์ไทย ไปนำเสนอและเจรจาธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสามารถสร้างและขยายเครือข่ายกับนักลงทุนหรือเครือข่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ เป็นที่ยอมรับ สามารถขยายโอกาสทางการตลาดและแข่งขันในระดับสากลได้ ในรูปแบบ Franchise Business Networking ระหว่างวันที่ 11-13 พฤษภาคม 2559 ณ ห้องประชุม Ballroom Novatel Yangon Max Hotel ซึ่งในงานประกอบด้วยกิจกรรมดังนี้

1. กิจกรรมภายในงาน Franchise Business Networking

1.1 การจัดสัมมนาให้ความรู้ด้านตลาดพม่า โดยให้ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทยได้พบปะเจ้าหน้าที่ จากหน่วยงานส่งเสริมการค้าไทยประจำกรุงย่างกุ้ง เพื่อศึกษาข้อมูลตลาดพม่าในเชิงลึก เป็นการเตรียมความพร้อมในการขยายธุรกิจในอนาคต (Market Study)

1.2 การจัดงานพบปะเพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทยและนักลงทุนชาวพม่าที่สนใจธุรกิจแฟรนไชส์ไทย (Business Networking)

1.3 เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ไทยได้นำเสนอธุรกิจแก่นักลงทุนชาวพม่าที่สนใจธุรกิจแฟรนไชส์ พร้อมให้ข้อเสนอแนะอันเป็นประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ในพม่า (Business Presentation to Potential Franchisee in Myanmar)

1.4 การสำรวจตลาดการค้าพม่า (Market Survey)

2. ผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ที่เข้าร่วมกิจกรรมฯ จำนวน 21 ราย และจำนวนผู้เจรจาธุรกิจ ดังนี้

ลำดับ	ประเภทธุรกิจ	จำนวน (ราย)	จำนวนผู้เจรจาธุรกิจ
1	อาหารและเครื่องดื่ม	11	301
2	ความงามและสปา	4	53
3	การศึกษา	4	53
4	บริการ	2	71
	รวม	21	478

3. การประเมินผลการจัดกิจกรรมการสร้างเครือข่ายธุรกิจ ครั้งนี้เป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการเป็นอย่างมาก เนื่องจากได้มีโอกาสนำเสนอและเจรจาธุรกิจกับนักลงทุนต่างประเทศ และเห็นว่ากรมฯ ควรมีการจัดกิจกรรมลักษณะนี้อย่างต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มโอกาสในการสร้างและขยายเครือข่ายธุรกิจในตลาดต่างประเทศได้ในอนาคต



“ มาตรการแก้ไขปัญหการประกอบธุรกิจ ของคนต่างชาติที่ใช้คนไทยเป็นนอมินี ”

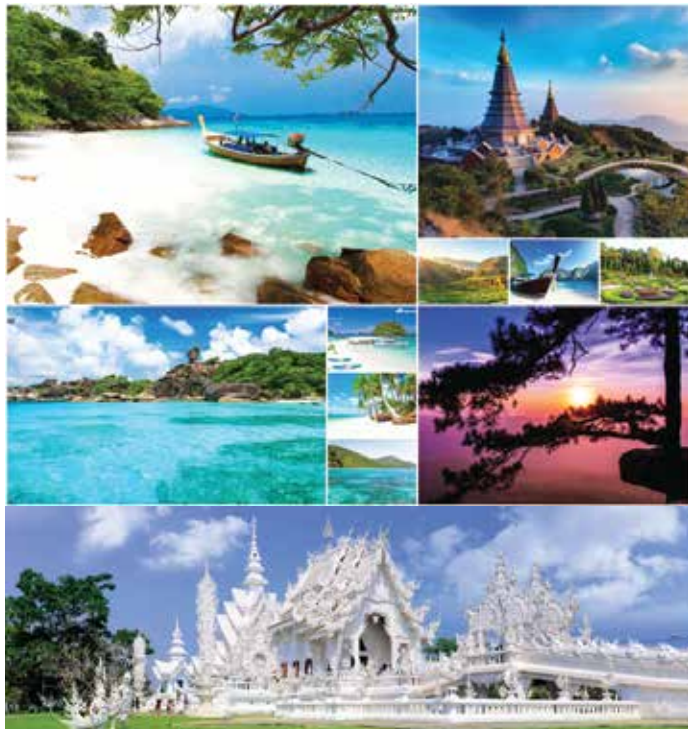
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ประชุมหารือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อรับฟังปัญหาและร่วมกันหามาตรการแก้ไขปัญหเกี่ยวกับกรณีชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนโดยใช้ตัวแทนอำพราง (นอมินี) ในธุรกิจนำเข้าและที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจค้าอสังหาริมทรัพย์ และการถือครองอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร ซึ่งหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้เสนอมาตรการ ดังนี้

มาตรการด้านการบริหารจัดการ

1. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร

กรมการค้าภายใน เจ้าภาพหลักได้เสนอมาตรการบริหารจัดการดังนี้

- 1) จัดระเบียบโดยให้กระทรวงเกษตรฯ ขึ้นทะเบียนเกษตรกรผู้ผลิต และกระทรวงพาณิชย์ขึ้นทะเบียนผู้ส่งออกพืชหลักทุกชนิด
- 2) จัดทำสัญญากลางเพื่อให้เกษตรกรและผู้ส่งออกใช้
- 3) มีมาตรการเข้มงวดความสามารถในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการไทย (ล้งไทย) โดยส่งเสริมพัฒนาการตลาดและโลจิสติกส์ สนับสนุนสภาพคล่องทางการเงินในการพัฒนาและขยายกิจการ รวมทั้งขยายช่องทางการตลาดในต่างประเทศให้เพิ่มมากขึ้น
- 4) สร้างความเป็นธรรมด้านภาษี และจัดเก็บภาษีจากผู้ประกอบการต่างชาติอย่างถูกต้อง



2. ธุรกิจนำเที่ยวและที่เกี่ยวข้องกับท่องเที่ยว

กรมการท่องเที่ยว เจ้าภาพหลักได้เสนอมาตรการบริหารจัดการดังนี้

- 1) เน้นการกำกับดูแลตั้งแต่ก่อนจดทะเบียนจัดตั้งนิติบุคคลและการกลั่นกรองก่อนอนุญาตให้ประกอบธุรกิจ
- 2) เชื่อมโยงข้อมูลผู้ประกอบการธุรกิจระหว่างหน่วยงานที่กำกับดูแลธุรกิจเฉพาะ และหน่วยงานตรวจสอบต่างๆ เพื่อให้การกำกับดูแลและตรวจสอบเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
- 3) บังคับใช้กฎหมายที่เกี่ยวข้องต่างๆ เพื่อบูรณาการในการกำกับดูแลโดยแต่ละหน่วยงานที่มีกฎหมาย เช่น ใช้กฎหมายเกี่ยวกับการอนุญาตทำงานของคนต่างด้าว โดยกรมการจัดหางานมากำกับดูแลการดำเนินการของผู้ประกอบธุรกิจอีกทางหนึ่ง เป็นต้น
- 4) เชื่อมโยงหรือประสานแลกเปลี่ยนข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่มีพฤติกรรมในลักษณะเป็นกลุ่มเสี่ยงที่อาจมีการกระทำความผิดกฎหมายที่แต่ละหน่วยงานทราบจากการปฏิบัติงานเพื่อเป็นข้อมูลให้แต่ละหน่วยงานใช้ในการกำกับดูแลและตรวจสอบ



มาตรการกำกับดูแล และตรวจสอบ

นอกจากมาตรการในเชิงการบริหารจัดการกับธุรกิจทั้ง 3 ด้านแล้ว ยังได้กำหนดมาตรการด้านการตรวจสอบแก้ไขปัญหาเพิ่มเติมในธุรกิจแต่ละด้าน ในลักษณะของการบูรณาการการตรวจสอบร่วมกันโดยใช้กฎหมายที่แต่ละหน่วยงานรับผิดชอบ โดยในส่วนของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าเน้นตรวจสอบสถานะความมีตัวตนของธุรกิจ การจัดทำบัญชี ตาม พ.ร.บ.การบัญชี พ.ศ.2543 และตรวจสอบหนี้สิน ตาม พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 ดังนี้

1. ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร กำหนดแผนปฏิบัติการดังนี้

- 1) สร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยการจัดอบรมให้แก่ผู้ประกอบการธุรกิจ
- 2) ตรวจสอบธุรกิจเกี่ยวกับการรับซื้อ คัดแยกพืช ผัก ผลไม้ หรือพืชผลการเกษตรอื่นๆ เพื่อส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศและธุรกิจนำเข้าผัก ผลไม้ หรือพืชผลการเกษตรอื่นๆ มาจำหน่ายในประเทศ รวมทั้งธุรกิจเกี่ยวกับการค้าภายในพืช ผัก ผลไม้ หรือพืชผลการเกษตรอื่นๆ โดยการตรวจสอบจะบูรณาการข้อมูลกลุ่มเป้าหมายระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่กำกับดูแล เช่น กรมการค้าภายใน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมศุลกากร เป็นต้น เพื่อตรวจสอบเป้าหมายเฉพาะที่เป็นกลุ่มเสี่ยงเพื่อไม่ให้เกิดผลกระทบต่อผู้ประกอบการและตลาดการค้าทั่วไป

2. ธุรกิจนำเข้าและที่เกี่ยวข้องกับท่องเที่ยว กำหนดแผนปฏิบัติการตรวจสอบธุรกิจนำเข้า และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับท่องเที่ยว เช่น ร้านอาหาร ร้านจำหน่ายของที่ระลึกแก่นักท่องเที่ยว ธุรกิจให้เช่ายานพาหนะ ธุรกิจสปา ธุรกิจให้เช่าที่พัก เป็นต้น ลักษณะการตรวจสอบ จะแบ่งระดับการตรวจสอบเป็น 3 ระดับ คือ

- 1) การตรวจสอบตามแผนงานโครงการทั่วไปที่ดำเนินการประจำปี เพื่อป้องปรามธุรกิจที่มีลักษณะเป็นกลุ่มเสี่ยงที่อาจกระทำผิด โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ตรวจสอบการกระทำในลักษณะหนี้สิน ตาม พ.ร.บ.การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ. 2542 และกรมการท่องเที่ยว ตรวจสอบบริษัทท่องเที่ยวและมัคคุเทศก์ ตาม พ.ร.บ.ธุรกิจนำเข้าและมัคคุเทศก์ พ.ศ. 2551
- 2) ตรวจสอบร่วมตามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) ระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมการท่องเที่ยว กรมสอบสวนคดีพิเศษ และสำนักงานปลัดกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา โดยเน้นตรวจสอบธุรกิจท่องเที่ยวที่ปรากฏข้อมูลเชิงลึกจากกรมการท่องเที่ยว ว่ามีการประกอบธุรกิจที่ไม่ถูกต้องตามกฎหมาย หรือมีลักษณะใช้หนี้สินคนไทยในการประกอบธุรกิจในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ
- 3) การตรวจสอบลักษณะเฉพาะกิจหรือเป็นการปฏิบัติการพิเศษ ในลักษณะบูรณาการตรวจสอบร่วมกับหน่วยงานตรวจสอบกำกับดูแลอื่น ภายใต้สถานการณ์หรือเวลาที่เหมาะสมหรือเป็นกรณีที่เป็นเรื่องเร่งด่วน จำเป็น หรือจากการสั่งการของรัฐบาลในระดับนโยบาย

3. ธุรกิจค้าอสังหาริมทรัพย์และการถือครองอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง กำหนดแผนปฏิบัติการตรวจสอบในลักษณะบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่างหน่วยงาน ได้แก่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กรมที่ดิน กรมการปกครอง กรมสอบสวนคดีพิเศษ และสำนักงานตำรวจแห่งชาติ (ตำรวจท้องที่) เพื่อลงพื้นที่ตรวจสอบนิติบุคคลกลุ่มเสี่ยงที่มีคนต่างชาติร่วมลงทุนและประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้เช่า ขาย ซื้อ และการดำเนินงานด้านอสังหาริมทรัพย์ หรือธุรกิจตัวแทนและนายหน้าซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และธุรกิจโรงแรม รวมทั้งการถือครองที่ดินโดยนิติบุคคลในจังหวัดที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญ เช่น ภูเก็ต สุราษฎร์ธานี (เกาะสมุย) ชลบุรี (พัทยา) กระบี่ เชียงราย เชียงใหม่ ประจวบคีรีขันธ์ (หัวหิน) กรุงเทพมหานคร หรือจังหวัดอื่นที่ปรากฏข้อมูลว่าอาจมีการกระทำความผิด

3. ธุรกิจค้าอสังหาริมทรัพย์และการถือครองอสังหาริมทรัพย์ และธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

กรมที่ดิน เจ้าภาพหลักได้เสนอมาตรการบริหารจัดการดังนี้

- 1) ก่อนจดทะเบียนการถือครองที่ดินมีมาตรการสอบสวนเพื่อป้องกันการถือครองที่ดินแทนคนต่างชาติ ทั้งการถือครองโดยบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล
- 2) มีการสอบสวนและตรวจสอบคุณสมบัติของผู้ครอบครองที่ดิน ภายหลังการจดทะเบียนการได้มาซึ่งที่ดิน ว่ายังคงมีคุณสมบัติในการครอบครองที่ดิน หรือมีลักษณะการครอบครองที่ดินแทนชาวต่างชาติหรือไม่
- 3) เชื่อมโยงฐานข้อมูลการจดทะเบียนนิติบุคคลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากับกรมที่ดินและกรมการปกครอง เพื่อใช้ตรวจสอบสถานะของนิติบุคคลที่ถือครองที่ดินได้

“ล้ง” กับกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว

ในช่วงหลายเดือนที่ผ่านมา มีกระแสข่าวปรากฏในสื่อต่างๆ เป็นอย่างมากเกี่ยวกับการที่กลุ่มทุนต่างชาติเข้ามาซื้อผลไม้ในลักษณะเหมาซื้อผลไม้ไทยถึงสวน เช่น ทุเรียน มังคุด ลำไย แล้วส่งออกไปจำหน่ายในต่างประเทศ หรือที่เรียกว่า “ล้ง”

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของ “ล้ง” คือ การที่ผู้ประกอบการมารับซื้อสินค้าเกษตร (ผลไม้) โดยทำสัญญาซื้อขายระหว่างผู้ประกอบการกับเจ้าของสวนผลไม้ แบบวิธีการซื้อเหมาสวน โดยมีการกำหนดราคารับซื้อและคุณภาพของผลไม้ไว้ว่าต้องเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดตามที่ตกลงกัน ทั้งนี้ กระบวนการเริ่มที่การเข้าไปควบคุมดูแลตั้งแต่การปลูก ตลอดจนการดูแลรักษา จนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต และมีการตั้งโรงคัดแยกผลผลิตเพื่อบรรจุหีบห่อก่อนส่งไปจำหน่ายในต่างประเทศ ซึ่งการดำเนินดังกล่าวอาจทำโดยผู้ประกอบการคนไทยหรือผู้ประกอบการที่เป็นคนต่างชาติก็ได้ ดังนั้น หากผู้ประกอบการต่างชาติเป็นผู้ดำเนินธุรกิจในลักษณะ “ล้ง” แล้ว จะมีความเกี่ยวข้องกับกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว



“ล้งต่างชาติ” เกี่ยวข้องกับกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวอย่างไร ?

ตามพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ.2542 อันเป็นกฎหมายกลางที่กำกับการประกอบธุรกิจของคนต่างชาตินั้นได้กำหนดประเภทธุรกิจที่ควบคุมไว้ในบัญชีท้ายของพระราชบัญญัติฯ ซึ่งประกอบด้วยประเภทธุรกิจที่ห้ามคนต่างชาติประกอบการ หรือธุรกิจที่คนต่างชาติสามารถประกอบการได้ก็ต่อเมื่อได้รับอนุญาต ซึ่งเมื่อพิจารณาตามลักษณะการดำเนินการของ “ล้ง” แล้ว จะมีประเภทธุรกิจภายใต้กฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ในแต่ละกรณี ดังนี้



1. กรณี “ล้งต่างชาติ” ซื้อสินค้าเกษตร (ผลไม้) ที่ปลูกในประเทศไทยแล้วส่งออกสินค้าเกษตร (ผลไม้) ทั้งหมดไปจำหน่ายในต่างประเทศ

กรณีดังกล่าวถือเป็นการประกอบธุรกิจส่งออก ไม่อยู่ภายใต้การกำกับตามบัญชีธุรกิจท้ายพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ.2542 คนต่างชาติจึงไม่ต้องขออนุญาตตามกฎหมายฉบับนี้

2. กรณี “ล้งต่างชาติ” ซื้อสินค้าเกษตร (ผลไม้) ที่ปลูกในประเทศไทยแล้วจำหน่ายสินค้าทั้งหมดหรือบางส่วนในประเทศ

กรณีที่ “ล้งต่างชาติ” ซื้อสินค้าเกษตร (ผลไม้) ที่ปลูกในประเทศไทยเพื่อจำหน่ายในประเทศ ถือเป็นธุรกิจภายในบัญชีสาม (13) ทำยพระราชบัญญัติการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว พ.ศ.2542 การค้าภายในเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรพื้นเมือง ซึ่งต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวจึงจะสามารถประกอบธุรกิจได้ ทั้งนี้รวมถึงกรณีที่ “ล้งต่างชาติ” นำผลไม้ที่ไม่ผ่านการคัดคุณภาพตามมาตรฐานเพื่อการส่งออกมาจำหน่ายภายในประเทศด้วย



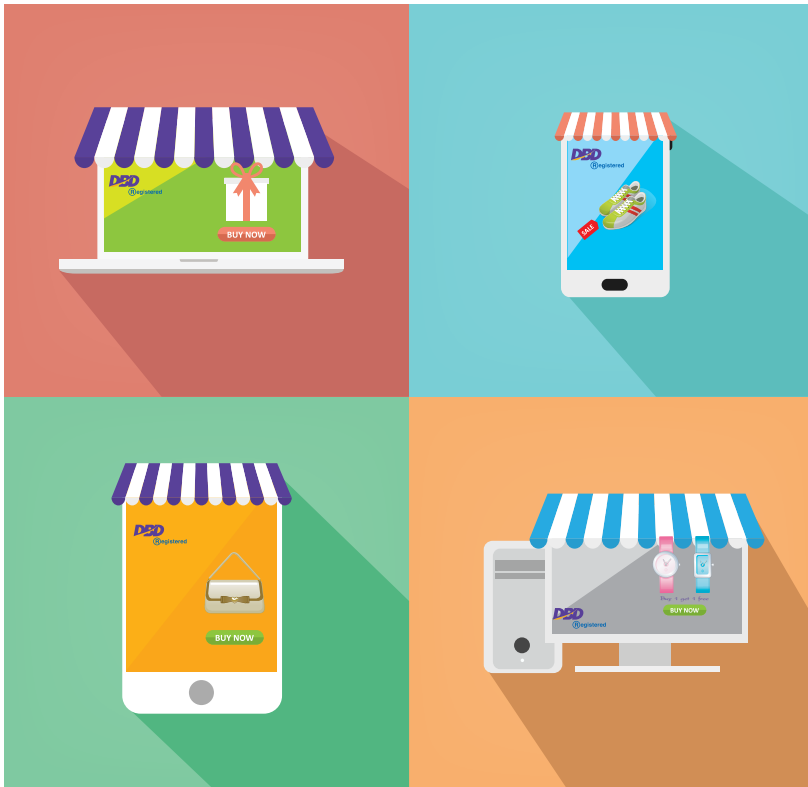
3. กรณีล้งต่างชาติคัดคุณภาพ ขนาด และบรรจุผลไม้

กรณีที่ “ล้งต่างชาติ” ที่ซื้อสินค้าเกษตร (ผลไม้) ที่ปลูกในประเทศไทยแล้วส่งออก ไปจำหน่ายในต่างประเทศ และมีการดำเนินการเองในขั้นตอนการคัดคุณภาพ ขนาด และการบรรจุผลไม้เพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนดก่อนการส่งออก ถือเป็น ส่วนหนึ่งของธุรกิจส่งออก จึงสามารถประกอบธุรกิจได้โดยไม่ต้องขออนุญาต แต่หาก การคัดคุณภาพ ขนาด และการบรรจุผลไม้ดังกล่าวเป็นการดำเนินการโดยการรับจ้าง ทำให้แก่ผู้ประกอบการรายอื่น ถือเป็นธุรกิจบริการในบัญชีสาม (21) การทำธุรกิจ บริการอื่น ซึ่งต้องได้รับอนุญาตจากอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยความเห็นชอบ ของคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในฐานะหน่วยงานที่กำกับดูแลตามกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวจึงให้ความสำคัญต่อการดำเนินการเพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาผลกระทบของธุรกิจการเกษตรของไทย (ผลไม้) จากการดำเนินธุรกิจของ “ล้งต่างชาติ” ซึ่งอาจเข้ามาประกอบธุรกิจในประเทศไทยโดยไม่ได้มีการขออนุญาต หรือดำเนินการในลักษณะใช้คนไทยเป็นตัวแทนอำพราง (Nominee) ทั้งนี้ กรมฯ มีมาตรการและแผนปฏิบัติการกำกับการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ซึ่งสามารถตอบสนองกับสถานการณ์การประกอบธุรกิจของชาวต่างชาติ โดยเผยแพร่ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับกฎหมายการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวกับการทำการเกษตรและการซื้อขายผลผลิตทางการเกษตรของนักลงทุนต่างชาติ เพื่อสร้างความเข้าใจให้มีการประกอบธุรกิจโดยไม่ขัดต่อกฎหมาย รวมทั้งการร่วมกับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ กรมการค้าภายใน กรมการค้าต่างประเทศ กรมสอบสวนคดีพิเศษ (DSI) และหน่วยงานในพื้นที่ เพื่อร่วมกันตรวจสอบการดำเนินธุรกิจของ “ล้งต่างชาติ” ในประเทศไทย ตลอดจนให้คำปรึกษาและให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การกำกับการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวเป็นไปอย่างรอบคอบ มีประสิทธิภาพ และลดผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นต่อเกษตรกรและการส่งออกผลไม้ของไทย

“ ข้อควรรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ ”



การทำธุรกิจผ่านทางออนไลน์ เป็นการเริ่มต้นธุรกิจที่ตัดค่าใช้จ่ายการเปิดหน้าร้าน/ การบริหารจัดการ สามารถขยายตลาดในวงกว้าง และเริ่มต้นได้ทันทีที่เหมาะสมกับยุคสมัย เป็นที่นิยมของลูกค้า อีกทั้งยังให้บริการได้ 7 วัน 24 ชั่วโมง อย่างไรก็ตามต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน การวางระบบการจัดหาสินค้าที่เหมาะสม การจัดส่ง และการชำระเงินที่น่าเชื่อถือ ทั้งนี้ ผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์จะต้องจดทะเบียนพาณิชย์ที่สำนักงานเขต ในกรุงเทพมหานคร เมืองพัทยา เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ตามที่ตั้งของสถานประกอบการหรือตามที่อยู่ของผู้ประกอบธุรกิจ

หลังจากนั้นกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะทำการประเมินคุณสมบัติของเว็บไซต์ที่มีการจดทะเบียนพาณิชย์ เพื่อให้เครื่องหมายรับรอง **DBD Registered** โดยผู้ประกอบธุรกิจสามารถนำเครื่องหมายดังกล่าวไปติดบนเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์ของตน อันเป็นการยืนยันการมีตัวตนอยู่จริงของผู้ประกอบธุรกิจ สร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคในการซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น

ปัจจุบันมีร้านค้าออนไลน์ ที่ได้รับเครื่องหมาย DBD Registered จำนวน 17,963 ร้านค้า (ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2559)

การให้เครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนพาณิชย์ DBD Registered

เงื่อนไขของการให้เครื่องหมาย DBD Registered

- ร้านค้าออนไลน์ต้องจดทะเบียนพาณิชย์
- ร้านค้าออนไลน์มีตัวตนจริงใน Internet
- ร้านค้าออนไลน์ต้องมีสินค้าบริการในร้านค้าออนไลน์ตรงกับใบทะเบียนพาณิชย์



หลักฐานที่ใช้ในการขอรับเครื่องหมาย DBD Registered

- สำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (แบบ พค. 403)

ขอรับเครื่องหมาย DBD Registered ได้ที่

- www.trustmarkthai.com
- ส่งสำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ไปที่ e-Mail : e-commerce@dbd.go.th หรือ โทรสาร 0 2547 5973

เครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (DBD Verified) แบ่งเป็น 3 ระดับ ได้แก่



ระดับ Silver ระดับดี



ระดับ Gold ระดับดีมาก



ระดับ Platinum ระดับดีเด่น

โดยออกให้แก่ผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่จดทะเบียนและมีคุณสมบัติ ครบถ้วนตามหลักเกณฑ์ที่กำหนด เป็นการบ่งบอกว่าเว็บไซต์นั้นๆ มีคุณภาพผ่านเกณฑ์ประเมินตามมาตรฐานคุณภาพธุรกิจ e-Commerce ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



กระบวนการออกเครื่องหมาย DBD Verified ต้องมีคุณสมบัติและหลักเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และต้องผ่านกระบวนการประเมิน 3 ขั้นตอน คือ

1. ประเมินตนเอง
2. ประเมินโดยผู้เชี่ยวชาญ
3. ประเมินโดยคณะกรรมการ

หลักเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ของกรมฯ เทียบเคียงกับมาตรฐานการรับรองความน่าเชื่อถือ Trustmark ระหว่างประเทศ (World Trustmark Alliance: WTA) โดยพิจารณาจากการให้ข้อมูลที่ถูกต้อง ชัดเจน เข้าถึงง่าย และระบบความปลอดภัยที่เป็นปัจจัยสำคัญของธุรกิจ e-Commerce ประกอบด้วย 5 ด้าน ได้แก่

1. การเปิดเผยข้อมูลธุรกิจ และรายละเอียดสินค้า/ บริการอย่างชัดเจน
2. การกำหนดเงื่อนไขทางการค้า ข้อตกลงการขายปลีก การคืนสินค้า
3. ระบบไอที ที่ปลอดภัยไม่ส่งผลกระทบต่อการใช้งานของลูกค้า
4. นโยบายการเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า
5. การดำเนินการเพื่อแก้ไขปัญหาข้อร้องเรียน และข้อพิพาทจากการซื้อขายสินค้า

นอกจากนี้ เว็บไซต์ www.trustmarkthai.com เป็นเว็บไซต์ที่ให้บริการตรวจสอบข้อมูลธุรกิจและยืนยันตัวตนของผู้ประกอบธุรกิจ e-Commerce ที่จดทะเบียนพาณิชย์สำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อสร้างความมั่นใจเบื้องต้นให้ผู้บริโภคก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการออนไลน์ สามารถศึกษารายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ www.trustmarkthai.com

ปัจจุบันมีร้านค้าออนไลน์ ที่ได้รับเครื่องหมาย DBD Verified จำนวน 230 ร้านค้า (ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2559)



ขอรับเครื่องหมาย DBD Verified ได้ที่ www.trustmarkthai.com หรือที่ e-Mail : dbd-verified@dbd.go.th

“ภาพกิจกรรม”

01



นายสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี เป็นประธานเปิดงานแสดงสินค้าอาหาร 2559 (THAIFEX-World of Food Asia 2016) โดยมีนางอภิรดี ตันตราภรณ์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ และผู้บริหารระดับสูงของกระทรวงพาณิชย์ เข้าร่วม ณ ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม อิมแพค เมืองทองธานี เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2559

02

ดร.สุวิทย์ เมษินทรีย์ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เข้าเยี่ยมชมกิจการค้าปลีกค้าส่ง และพบผู้ประกอบการ บริษัท อีคอน แวร์เฮาส์ จำกัด จังหวัดพิษณุโลก ซึ่งเป็นธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าให้การส่งเสริม เมื่อวันที่ 19 พฤษภาคม 2559



03



นางสาวชุติมา บุญยประภัศร ปลัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการ การประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวครั้งที่ 5/2559 มีนางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า และนางสาวรัตนา เจียรวิศิษฎ์กุล รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เข้าร่วมประชุม ณ ห้องมั่งมั่งพรัตน์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2559

04

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์ ให้สัมภาษณ์ผู้สื่อข่าวจากหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ ประเด็น "การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 2 คน" โดยมีนายสำรวย แดงด้วง รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมให้สัมภาษณ์ ณ ห้องประชุม ชั้น 17 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2559



05

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พร้อมด้วยนางสาวรัตนา เจียรวิศิษฐ์สกุล และนายสาโรจน์ สุวัตติกุล รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมแถลงข่าวการจัดงาน "Thailand e-Commerce Day" ครั้งที่ 5 ณ ห้องอเนกประสงค์ ชั้น 12 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2559



06



นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พร้อมด้วยนายสาโรจน์ สุวัตติกุล รองอธิบดี ตรวจเยี่ยมการปฏิบัติงาน รับงบการเงิน ในช่วงสัปดาห์สุดท้ายของเดือนพฤษภาคม ณ ลานอเนกประสงค์ ชั้น 3 ระหว่างวันที่ 25-31 พฤษภาคม 2559

07

นายสยาม ลิขิตพงศ์ รักษาการที่ปรึกษากฎหมาย กระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานการประชุมรับฟังความคิดเห็นร่างกฎกระทรวง ว่าด้วยหลักเกณฑ์และวิธีการไต่สวนข้อเท็จจริงเกี่ยวกับเหตุบังคับหลักประกันที่เป็นกิจการ พ.ศ.ณ ห้องม่วงเทพรัตน์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันอังคารที่ 31 พฤษภาคม 2559



08



นางสาวรัตนา เจียรวิศิษฐ์สกุล รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานการประชุมคณะอนุกรรมการพิจารณาถ้อยคำขอรับใบอนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ครั้งที่ 6/2559 ณ ห้องม่วงระย้า ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันพุธที่ 1 มิถุนายน 2559

ผู้บังคับหลักประกัน

ภายใต้กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558

ผู้บังคับหลักประกัน คือ บุคคลซึ่งได้รับใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานทะเบียน กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีคุณสมบัติและไม่มีลักษณะต้องห้ามตามที่กฎหมายกำหนดไว้ เข้ามาทำหน้าที่บังคับหลักประกันประเภท “กิจการ”



ไม่มีลักษณะต้องห้าม

(ตามมาตรา 55 แห่งพ.ร.บ.หลักประกันทางธุรกิจ พ.ศ. 2558)

- เป็นหรือเคยเป็นบุคคลล้มละลายทุจริต
- เคยได้รับโทษจำคุกในความผิดเกี่ยวกับทรัพย์สิน
- เคยเป็นบุคคลผู้มีอำนาจในสถาบันการเงินที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาต
- เป็นบุคคลผู้มีอำนาจในการจัดการของผู้ให้หลักประกัน หรือผู้รับหลักประกัน
- เคยถูกถอดถอนการเป็นกรรมการ ตาม ม.144 ม.145 แห่ง พ.ร.บ.หลักทรัพย์ฯ
- ข้าราชการการเมือง ผู้ดำรงตำแหน่งทางการเมืองหรือในพรรคการเมือง
- ข้าราชการประจำ
- คนไร้ความสามารถ คนเสมือนไร้ความสามารถ คนวิกลจริต หรือจิตฟั่นเฟือน
- เคยถูกเพิกถอน ใบอนุญาตวิชาชีพหรือการขึ้นทะเบียน



คุณสมบัติผู้บังคับหลักประกัน

นายความ	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต
อนุญาโตตุลาการ	ผู้เชี่ยวชาญศาล ด้านการประเมินมูลค่าทรัพย์สิน
ผู้ประเมินหลัก	ผู้ประเมินหลักชั้นวุฒิ
ผู้ทำแผน	ผู้บริหารแผน

(ทั้งนี้ ต้องได้รับใบอนุญาต/ได้รับความเห็นชอบ/ขึ้นทะเบียนต่อกันไม่น้อยกว่า 3 ปี)



หลักเกณฑ์/เงื่อนไขการขอรับใบอนุญาต

ต้องเข้ารับการอบรมความรู้ 2 วิชา

กฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ จำนวน 6 ชั่วโมง
จรรยาบรรณผู้บังคับหลักประกัน จำนวน 6 ชั่วโมง



หลักฐานที่ต้องแนบในการขอรับใบอนุญาต

สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน

รูปถ่ายสีหรือขาวดำขนาด 1 นิ้ว จำนวน 2 รูป (ถ่ายไว้ไม่เกิน 6 เดือน)
หนังสือรับรองคุณสมบัติ (ไม่เกิน 6 เดือน) กรณีนายและผู้สอบบัญชี
หนังสือสำคัญหรือบัตรประจำตัว (กรณีได้รับความเห็นชอบ/ขึ้นทะเบียน)
สำเนาใบเปลี่ยนชื่อ/ชื่อสกุล (ถ้ามี)



อำนาจหน้าที่ผู้บังคับหลักประกัน

ได้ส่วนข้อเท็จจริงเมื่อมีเหตุบังคับหลักประกันประเภท “กิจการ”
กำหนดวงเงินประกัน

วินิจฉัยเหตุบังคับหลักประกัน

บำรุงรักษา จัดการและดำเนินการกิจการจนกว่าจะจำหน่ายได้

ตรวจสอบและประเมินราคากิจการ

กำหนดวิธีการจำหน่าย และดำเนินการจำหน่ายกิจการ

จัดสรรเงินที่ได้จากการจำหน่ายกิจการ