DBD

ต้นสายปลายทางธุรกิจ

วารสารกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ปีที่ 7 ฉบับที่ 36
มกราคม - กุมภาพันธ์ 2559

93 DBD Anniversary

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

“สร้างโอกาสให้ธุรกิจไทย เข้าถึงแหล่งทุน”

www.dbd.go.th
สายด่วน 1570

100% ปี 2559

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ริเริ่มนวัตกรรมการให้บริการรับงบการเงินทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือที่เรียกว่า "DBD e-Filing" โดยประยุกต์ใช้เทคโนโลยีXBRL ซึ่งเป็นเทคโนโลยีมาตรฐานสากล เพื่อทดแทนการรับงบการเงินรูปแบบเดิมที่เป็นเอกสารนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพและเพิ่มช่องทางการให้บริการ

ขั้นตอนขอรับ Username & Password

- กรอกแบบคำขอ wwwdbd.go.th
- *เตรียมเอกสาร
- ยื่นเอกสารแสดงตัวตน
- รับรหัสลับทางอีเมล์
- ยืนยันรหัสลับทางเว็บไซต์ภายใน 30 วัน

* สามารถตรวจสอบได้ที่หน้าสุดท้ายของ แบบฟอร์มคำขอรับ Username & Password

สอบถามเพิ่มเติมโทร สายด่วน 1570 หรือ 0 2547 4376-77, 0 2547 4390-91
Email: eling.training@gmail.com

“สารบัญ”

04 นโยบายการดำเนินงาน ปี 2559

06 นักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants)

08 การส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์

12 กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ช่วย SMEs ไทยเข้าถึงแหล่งทุน

16 3ก. น่ารู้ จดทะเบียน ทำบัญชี เทคโนโลยีส่งงบการเงิน

20 Transparent Thailand ประเทศไทยโปร่งใส

22 รางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นประจำปี 2558

24 Scan ธุรกิจต่างด้าว ปี 2558 และแนวโน้มปี 2559

26 ภาพกิจกรรม

“นโยบายการดำเนินงานปี 59”

วิสัยทัศน์

นวัตกรรมนำบริการ สร้างธรรมาภิบาล
ขับเคลื่อนธุรกิจไทยสู่สากล

พันธกิจ

1. บริการจดทะเบียนและข้อมูลธุรกิจ ถูกต้อง รวดเร็ว โปร่งใส
2. สร้างธรรมาภิบาลธุรกิจ
3. พัฒนาธุรกิจไทยให้เข้มแข็งแข่งขันได้

เป้าประสงค์

1. บริการธุรกิจ ง่าย สะดวก รวดเร็ว และประหยัด โดยเน้นประชาชนเป็นศูนย์กลาง
2. ธุรกิจไทยมีขีดความสามารถในการแข่งขันระดับสากล

ยุทธศาสตร์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ปี 2559 - 2562

- **ยุทธศาสตร์ที่ 1 พัฒนาการบริการสู่ความเป็นเลิศด้วยนวัตกรรม**

  กลยุทธ์ 1.1 พัฒนารูปแบบการให้บริการด้านทะเบียนให้ทันสมัย
  1.2 พัฒนาคลังข้อมูลให้ทันสมัย และเชื่อถือได้
  1.3 พัฒนานวัตกรรมการให้บริการข้อมูลทางอิเล็กทรอนิกส์

- **ยุทธศาสตร์ที่ 2 สร้างความโปร่งใสและธรรมาภิบาลของภาคธุรกิจ**

  กลยุทธ์ 2.1 สร้างแรงจูงใจ ให้นำหลักธรรมาภิบาลไปใช้ในภาคธุรกิจ
  2.2 พัฒนาศักยภาพการบริหารจัดการเพื่อจัดระเบียบการปฏิบัติตามกฎหมายของภาคธุรกิจ

- **ยุทธศาสตร์ที่ 3 สร้างสังคมผู้ประกอบการและความเข้มแข็ง SMEs**

  กลยุทธ์ 3.1 เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารธุรกิจ (Business Efficiency)
  3.2 ยกระดับสู่มาตรฐานคุณภาพและมาตรฐานสากล (Enhance to International Standard)
  3.3 สร้างโอกาสทางการตลาด พัฒนาเครือข่ายโซ่อุปทาน และเชื่อมโยงธุรกิจสู่สากล (Cluster and Networking)
  3.4 พัฒนากฎระเบียบเพื่อลดอุปสรรคและเอื้อต่อการประกอบธุรกิจ

- **ยุทธศาสตร์ที่ 4 พัฒนาศักยภาพองค์กรให้มีขีดสมรรถนะสูง**

  กลยุทธ์ 4.1 พัฒนาสมรรถนะบุคลากรให้เหมาะสมกับการปฏิบัติงาน
  4.2 พัฒนานวัตกรรมทางเทคโนโลยี และ IT
  4.3 พัฒนาระบบบริหารจัดการองค์กรให้เป็นองค์กรชั้นเลิศ

“นักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants)”

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในฐานะหน่วยงานที่มีหน้าที่กำกับดูแลและส่งเสริมธุรกิจให้มีการปฏิบัติตามกฎหมายที่กรมฯ รับผิดชอบ การกำกับดูแลผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีก็เป็นอีกภารกิจหนึ่งที่ต้องเร่งส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีไทยให้มีศักยภาพและพร้อมเข้าร่วมเป็นส่วนหนึ่งของนักบัญชีอาเซียน โดยเฉพาะในปี 2558 ประเทศไทยจะเข้าร่วมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)และวิชาชีพบัญชีก็เป็นหนึ่งในธุรกิจบริการที่จะมีการเปิดเสรี ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีจำต้องมีการเตรียมความพร้อมให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีในประเทศต่างๆ ในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนได้ ซึ่งในการจัดทำบัญชีและงบการเงินตามกฎหมายและมาตรฐานการบัญชี โดยผู้ทำบัญชีที่มีคุณภาพนั้น ย่อมมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งต่อนิติบุคคลในการสร้างความเชื่อมั่นของข้อมูลทางการเงินของธุรกิจ สอดรับกับพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 ที่กำหนดให้นิติบุคคลต้องจัดให้มีผู้ทำบัญชีที่มีคุณสมบัติตามที่กฎหมายกำหนดโดย คุณสมบัติที่สำคัญประการหนึ่งคือ “คุณวุฒิการศึกษา” โดยผู้ทำบัญชีต้องสำเร็จการศึกษาระดับ ปวส.หรือปริญญาตรีทางด้านการบัญชี ทำให้ปัจจุบันประเทศไทยมีสถาบันการศึกษาระดับอุดมศึกษาที่มีการสอนในสาขาวิชาการบัญชีและได้การรับรองจากสภาวิชาชีพบัญชีจำนวน 123 สถาบัน โดยในแต่ละปีสามารถผลิตบัญชีบัณฑิตได้เป็นจำนวนมาก และที่ผ่านมาปัญหาด้านหนึ่งของบัณฑิตที่จบใหม่เหล่านี้จะประสบปัญหาเรื่องขาดประสบการณ์ในการทำงาน

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงเล็งเห็นว่านักศึกษาสาขาบัญชีในสถาบันการศึกษาที่กำลังจะจบการศึกษา น่าจะได้มีการเตรียมความพร้อมก่อนจะจบการศึกษาเป็นบัญชีบัณฑิต ควรได้รับการส่งเสริมและพัฒนาให้มีทักษะความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการปฏิบัติงานในวิชาชีพบัญชี ได้รับแนวคิดเกี่ยวกับประสบการณ์ทางด้านวิชาชีพบัญชี เป็นแนวทางสู่สายงานทางด้านวิชาชีพบัญชีตลอดจนเพื่อให้สามารถนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปใช้ได้ในอนาคต และมีความพร้อมในการเป็นแรงงานคุณภาพที่มีความรู้ (Knowledge Workers) เพื่อเตรียมความพร้อมให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีของประเทศต่างๆในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)ได้จึงมีแนวคิดที่จะจัดกิจกรรม “สร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่(Young & Smart Accountants)” ขึ้น โดยร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อผลิตเมล็ดพันธุ์นักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ป้อนสู่ตลาด ในเบื้องต้นจึงได้จัดให้มีพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือสร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants)” เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2558 ระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากับสถาบันการศึกษาที่มีการสอนวิชาบัญชี จำนวน 50 สถาบัน

การสร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants) จะมุ่งเน้นการอบรมและฝึกปฏิบัติงานในลักษณะสถานการณ์จำลองการปฏิบัติงานจริง (Simulation) โดยนักศึกษาของสถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับการอบรมสัมมนาในหัวข้อ กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชี การจัดทำบัญชีให้ถูกต้องตามกฎหมายมาตรฐานการรายงานทางการเงิน (TFRS) จรรยาบรรณวิชาชีพบัญชี สำนักงานบัญชีคุณภาพ รวมทั้งหัวข้ออื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชี นักศึกษาจะได้ฝึกปฏิบัติงานด้านการทำบัญชีในลักษณะสถานการณ์จำลอง (Simulation) ตั้งแต่เริ่มต้นในระบบงานผู้ทำบัญชี e-Accountant การจัดทำเอกสารและบัญชี การบันทึกบัญชี การปิดบัญชี การจัดทำงบการเงิน

และการนำส่งงบการเงินด้วยระบบ e-Filingซึ่งเป็นบริการใหม่ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รวมทั้งศึกษาดูงานระหว่างสถาบันการศึกษา และสำนักงานบัญชีคุณภาพหรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชี ซึ่งนักศึกษาต้องผ่านการประเมินผลโดยการสอบให้ผ่านไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 จึงจะมีสิทธิ์ได้รับประกาศนียบัตร พร้อมประกาศรายชื่อในเว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ และหน่วยงานอื่น ๆที่เกี่ยวข้อง

โครงการนี้ได้เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปลายปีงบประมาณ 2557 ปัจจุบันได้ดำเนินการจัดอบรมในสถาบันการศึกษาที่เข้าร่วมโครงการไปแล้ว จำนวน 50 สถาบัน มีนักศึกษาที่เข้าร่วมและผ่านการทดสอบได้รับวุฒิบัตร จำนวน 3,569 คน ทั้งนี้นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการมีความพึงพอใจต่อกิจกรรมเป็นอย่างดี และในปีงบประมาณ 2559 ยังมีสถาบันการศึกษาให้ดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

ทั้งนี้ เพื่อให้นักศึกษาที่ผ่านหลักสูตร Young & Smart Accountants และสำเร็จการศึกษาเป็นบัณฑิตแล้วสามารถเข้าถึงแหล่งงานได้ง่ายขึ้น กรมจะเผยแพร่ ชื่อ ที่อยู่ และ e-mail ทางเวปไซต์ เป็นการเพิ่มช่องทางการประชาสัมพันธ์ตลาดแรงงานของนักบัญชีอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งหน่วยงานพันธมิตร และหน่วยงานที่สนใจจะรับนักบัญชีเข้าร่วมทำงานในองค์กรสามารถติดต่อได้โดยตรง

“การส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์”

ธุรกิจแฟรนไชส์เข้ามาในประเทศไทยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2526 ได้รับการพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง เติบโตขึ้นตามลำดับ จากการศึกษาพบว่า ในปี 2557 ธุรกิจแฟรนไชส์ของคนไทยมีอยู่ประมาณ 400 บริษัท มีสาขาอยู่ในระบบธุรกิจประมาณ 50,000 แห่ง มีมูลค่าทางการตลาดประมาณ 226,900 ล้านบาท และยังมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยธุรกิจแฟรนไชส์ เริ่มเป็นแนวทางการลงทุนทางธุรกิจของคนรุ่นใหม่ ที่มีแนวคิดการสร้างธุรกิจด้วยตัวเอง โดยมองว่าการลงทุนด้วยระบบแฟรนไชส์จะลดความเสี่ยงของความล้มเหลวในการบริหารจัดการธุรกิจได้ เนื่องจากการขาดประสบการณ์ ความรู้ด้านธุรกิจและการตลาด

ธุรกิจแฟรนไชส์ส่วนใหญ่ในประเทศไทย เป็นธุรกิจกลุ่มอาหารร้อยละ 45.5 รองลงมาเป็นบริการ ร้อยละ 22 เครื่องดื่มร้อยละ 11.4 การศึกษาร้อยละ 10.6 และธุรกิจความงามร้อยละ 8.1 จากการศึกษา กลุ่มธุรกิจแฟรนไชส์ จำนวน 94 กิจการ พบว่าธุรกิจมีงบประมาณลงทุนเฉลี่ย 1.36 ล้านบาทต่อสาขา มีค่าแฟรนไชส์เรียกเก็บที่ 239,100 บาท โดยมีอายุสัญญา 4.63 ปีมีค่า Royalty ร้อยละ 2.08 ค่าบริหารการตลาดร้อยละ 1.08 ซึ่งถือได้ว่ามีความเป็นมาตรฐานมากขึ้นเมื่อเทียบกับระยะเวลาที่ผ่านมา

เพื่อพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ของไทยให้เข้มแข็งมีคุณภาพมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ มีระบบบริหารจัดการที่ดีมีประสิทธิภาพ เสริมสร้างความความแข็งแกร่งและศักยภาพในการแข่งขัน สามารถขยายธุรกิจได้ทั้งในและต่างประเทศ กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์โดยใช้หลักการบันได 3 ขั้น ได้แก่

ขั้นที่ 1 สร้างธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ (Franchise Academy)

สร้างธุรกิจของคนไทยให้เข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ โดยการ

- เผยแพร่ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบแฟรนไชส์ด้วยหลักสูตรพื้นฐาน Franchise B2B แก่ผู้ประกอบธุรกิจที่สนใจเพื่อพัฒนาให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจตามระบบแฟรนไชส์ได้อย่างถูกต้องมีประสิทธิภาพ
- ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ และให้ความรู้แก่ผู้ประกอบธุรกิจโดยเฉพาะความรู้ด้านการบริหารจัดการในระบบแฟรนไชส์ และการจัดทำคู่มือปฏิบัติงานในระบบแฟรนไชส์ (Operation Franchise Manual) และแผนธุรกิจเชิงกลยุทธ์ในระบบแฟรนไชส์ให้สามารถขยายสาขา บริหารจัดการธุรกิจอย่างเป็นระบบ เพื่อยกระดับการให้บริการ ช่วยลดต้นทุนของกิจการและเพิ่มสัดส่วนรายได้ให้มากขึ้น
- มีผู้ได้รับการพัฒนาแล้ว 604 ราย

ขั้นที่ 2 พัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์สู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ (Franchise Standard)

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า พัฒนาธุรกิจให้มีระบบบริหารจัดการให้มีมาตรฐานเป็นที่น่าเชื่อถือ ยอมรับในระดับสากล และสร้างศักยภาพในการแข่งขันมากขึ้น โดยการ

- จัดทำ “เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจแฟรนไชส์” โดยอิงหลักการแนวทางระบบสากลนิยมของ Thailand Quality Award (TQA) จัดทำขึ้นตามแนวทางมาตรฐานคุณภาพแห่งชาติของสหรัฐอเมริกา (Malcolm Baldrige National Quality Award - MBNQA) ซึ่งเป็นที่ยอมรับและมีการนำไปใช้กว่า 70 ประเทศทั่วโลก
- ประเมินวิเคราะห์ธุรกิจโดยการประเมินตนเองและผู้เชี่ยวชาญเพื่อตรวจสอบระดับคุณภาพการบริหารจัดการธุรกิจ ที่สามารถสะท้อนจุดแข็ง จุดอ่อน ที่แท้จริงของธุรกิจ สามารถกำหนดทิศทางการพัฒนาปรับปรุงได้อย่างตรงประเด็น
- ให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก ณ สถานประกอบการ ในลักษณะ On the job Training เพื่อให้ธุรกิจสามารถพัฒนาเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
- มีธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพแล้ว จำนวน 182 ราย

ขั้นที่ 3 ส่งเสริมธุรกิจแฟรนไชส์ที่มีศักยภาพสู่สากล (Franchise Go Inter)

สำหรับผู้ประกอบธุรกิจแฟรนไชส์ไทยที่มีศักยภาพและได้รับเครื่องหมายรับรองมาตรฐานคุณภาพแฟรนไชส์ กรมฯ ได้ดำเนินการส่งเสริมโดย

- เสริมสร้างองค์ความรู้เกี่ยวกับสภาพการค้า การลงทุน กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในกลุ่มประเทศ ASEAN+6
- สร้างโอกาสและขยายช่องทางการตลาด โดยการนำผู้ประกอบธุรกิจไปนำเสนอธุรกิจ สร้างเครือข่ายธุรกิจกับนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ ผลงานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในการส่งเสริมธุรกิจแฟรนไชส์ไทยสามารถขยายธุรกิจในต่างประเทศได้แล้ว จำนวน 22 ราย ใน 38 ประเทศ

ประเภท	ประเทศ
อาหารและเครื่องดื่ม (11)	
1.1 Black Canyon (8)	กัมพูชา, ฟิลิปปินส์, มาเลเซีย, เมียนมาร์, ยูเออี, ลาว, สิงคโปร์, อินโดนีเซีย
1.2 Chester Grill (1)	ลาว
1.3 Mango Tree (9)	จีน, ญี่ปุ่น, ฟิลิปปินส์, ยูเออี, อังกฤษ, อินเดีย, อินโดนีเซีย, อเมริกา, ฮ่องกง
1.4 Neo Suki (2)	เวียดนาม, อินโดนีเซีย
1.5 The Coffee Maker (1)	กัมพูชา
1.6 The pizza company (9)	กัมพูชา, จีน, ซาอุดิอาระเบีย, บาห์เรน, เมียนมาร์, ลาว เวียดนาม, ยูเออี, โอมาน
1.7 ก๋วยเตี๋ยวสุโขทัยแม่ศรีวรรณ (2)	เมียนมาร์, ออสเตรเลีย
1.8 โชคดี ติ่มซำ (1)	เมียนมาร์
1.9 อีซีส์ EZ's (1)	ลาว
1.10 เดอะวอฟเฟิล (3)	ฟิลิปปินส์, มาเลเซีย, ยูเออี
1.11 เย็นตาโฟทรงเครื่องมัลลิกา (1)	ลาว
บริการ (1)	
2.1 Moly Care (5)	กัมพูชา, ภูฏาน, เมียนมาร์, ลาว, เวียดนาม
การศึกษา (3)	
3.1 Clay Works (1)	สิงคโปร์
3.2 Smart Brain (10)	กัมพูชา, คูเวต, จีน, ซาอุดิอาระเบีย, ตูนีเซีย, ปากีสถาน, สิงคโปร์, อเมริกา, อังกฤษ, อินเดีย
3.3 Smart English (1)	อินโดนีเซีย
ความงามและสปา (2)	
4.1 Aromavera Spa (3)	จีน, บังคลาเทศ, ออสเตรีย
4.2 พัชรสปา (1)	อิตาลี
ค้าปลีก (5)	
5.1 Beauty Buffet (4)	กัมพูชา, เมียนมาร์, ลาว, เวียดนาม
5.2 Index Living Mall (22)	กาตาร์, จอร์แดน, ญี่ปุ่น, ตุรกี, เนปาล, บราซิล, บังคลาเทศ, บาห์เรน, ปากีสถาน, เปรู, ฟิลิปปินส์, เมียนมาร์, รัสเซีย, ลาว, เวียดนาม, ศรีลังกา, สวิสเซอร์แลนด์, มัลดีฟ, อินเดีย, อียิปต์, โอมาน
5.3 Nobody Jean (1)	เวียดนาม
5.4 Wongpanit (5)	จีน, มาเลเซีย, สิงคโปร์, อเมริกา, อินเดีย
5.5 เทิดดี้ เฮ้าส์ (3)	จีน, สิงคโปร์, อินโดนีเซีย
22 ธุรกิจ	**38 ประเทศ**

นอกจากการพัฒนาดังกล่าว กรมพัฒนาธุรกิจการค้ายังจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมความรู้ผู้ประกอบการแฟรนไชส์อีกด้วยเช่น เวทีแลกเปลี่ยนความคิดเห็นของผู้เชี่ยวชาญธุรกิจแฟรนไชส์จากต่างประเทศ โดยการเสวนาหัวข้อ"ลู่ทางขยายตลาดแฟรนไชส์ไทย" โดยมี นายวีระกิตติ์ เจริญวิหพันธ์ ผู้จัดการผลิตภัณฑ์ธุรกิจแฟรนไชส์ ธนาคารกสิกรไทยเป็นผู้ดำเนินรายการ และมีวิทยากรที่มาให้มุมมองในประเด็นเกี่ยวกับโอกาสและความเป็นไปได้ในการขยายธุรกิจของไทยรูปแบบแฟรนไชส์ในตลาดต่างประเทศ (สิงคโปร์ มาเลเซีย และกัมพูชา) โดยสรุปดังนี้

คุณทรอย แฟรงคลิน

หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการสมาคมแฟรนไชส์โลก ประจำเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ซึ่งเป็นชาวอเมริกาที่เข้ามาทำงานในมาเลเซียและมีความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศมาเลเซียเป็นอย่างดี ให้ความเห็นว่า ประเทศมาเลเซียมีประชากร 30 ล้านคน ในจำนวนนี้มี 7 ล้านคนเป็นผู้มีรายได้สูงและมี 3 เมืองใหญ่ได้แก่ กัวลาลัมเปอร์ ปีนัง และยะโฮ มีประชากรที่หลากหลาย ส่วนใหญ่เป็นชาวมาเลย์ อินเดีย และจีน ทั้ง 3 เชื้อชาตินี้มีความต้องการในสินค้าและบริการต่างกันออกไป1 ใน 4 ยังเป็นผู้มีรายได้สูงจึงทำให้ธุรกิจแฟรนไชส์มีโอกาสทางธุรกิจมาก ข้อสำคัญคือ ธุรกิจอาหารที่ต้องการเข้าทำตลาดในมาเลเซียจำเป็นต้องเป็นสินค้าฮาลาล มีกฎหมายแฟรนไชส์ควบคุม ทำให้ธุรกิจแฟรนไชส์ต้องลงทะเบียนซึ่งต้องใช้เวลา ปัจจุบันในประเทศมาเลเซียมีแฟรนไชส์มากกว่า 700 ราย โดยร้อยละ 34 เป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศ ส่วนใหญ่เป็นแบรนด์จากสหรัฐอเมริกา ชี้ให้เห็นว่าประเทศมาเลเซียเปิดรับสินค้าและบริการใหม่ๆโดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าอาหาร ร้อยละ 50 เครื่องดื่ม ร้อยละ 12 สินค้าแฟชั่น ร้อยละ 12 และบริการด้านการศึกษา ร้อยละ 11 โดยแฟรนไชส์ที่มีศักยภาพของไทยในมาเลเซีย คือ อาหาร ขนม และการศึกษาเนื่องจาก ชาวมาเลเซียมีความนิยมในอาหารและขนมไทยและใช้จ่ายในด้านการศึกษามากขึ้น

ณเจมส์ มอค
ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายการต่างประเทศ
บริษัท FT Consulting ประเทศสิงคโปร์

มีความเชี่ยวชาญในระบบธุรกิจของประเทศสิงคโปร์ให้ความเห็นว่า ประเทศสิงคโปร์มีธุรกิจแฟรนไชส์แล้วประมาณ 492 แฟรนไชส์ซอร์ มูลค่ารวม 2,100,000,000เหรียญสหรัฐเป็นระบบเศรษฐกิจที่เปิดกว้าง แบรนด์ใหญ่มักจะเริ่มธุรกิจในประเทศสิงคโปร์เพื่อทดสอบตลาดเอเชีย ชาวสิงคโปร์มีความนิยมในสินค้าเพื่อสุขภาพอาหารไทย สินค้าและบริการคุณภาพสูง โดยเฉพาะขนมไทย เป็นสินค้าศักยภาพของไทยสอดรับกับตลาดและความต้องการของผู้บริโภคชาวสิงคโปร์

คุณอรนุช ผการัตน์
รองประธานสภาธุรกิจไทยในกัมพูชา

ให้ความเห็นว่า ประเทศกัมพูชา มีธุรกิจแฟรนไชส์ไม่ถึงร้อยละ 10 อีกทั้งชาวกัมพูชามีความนิยมในสินค้าและบริการของประเทศไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหารไทยมีพฤติกรรมการบริโภคสินค้าคล้ายคนไทย และรับสื่อของไทย จึงทำให้ง่ายในการทำการตลาดและสร้างความคาดหวัง (Expectation) อีกทั้งกฎระเบียบการนำเข้าสินค้าไม่ซับซ้อนในมุมมองของวิทยากร สิ่งสำคัญคือต้องมั่นใจในคุณภาพสินค้าของไทย

การเตรียมความพร้อม เพื่อความสำเร็จในตลาด AEC

วิทยากรทั้ง 3 ท่าน ให้ความเห็นที่ตรงกันในการเตรียมความพร้อมสู่ต่างประเทศ คือต้องเป็นธุรกิจที่มีปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key Success Factors) ธุรกิจแฟรนไชส์นั้นจำเป็นต้องแข่งขันในประเทศแม่ได้ และเป็นธุรกิจที่ทำกำไรแล้ว

คุณทรอย แฟรงคลิน

ให้ความเห็นว่า เนื่องจากการขยายสาขาไปต่างประเทศแฟรนไชส์ซอร์ต้องมีทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็นในบริษัทแม่รองรับอยู่แล้ว (Brand Acquisitive Strategy)ไม่ควรใช้วิธีสร้างทรัพยากรขึ้นใหม่เพื่อเริ่มสาขาในต่างประเทศ (Cash Flow Strategy) และการเลือกขาย แฟรนไชส์ในต่างประเทศนั้นแตกต่างจากการขายแฟรนไชส์ในประเทศอย่างสิ้นเชิง การขายแฟรนไชส์ในประเทศ แฟรนไชส์ที่เป็นสาขาเปรียบเสมือนลูกที่ไม่มีทางโตไปกว่าพ่อแม่ ทางบริษัทแม่ให้ความดูแลด้านมาตรฐานแบรนด์ ด้านวัตถุดิบ รวมไปถึงด้านการตลาด แต่การขายแฟรนไชส์ในต่างประเทศ บริษัทแม่ไม่สามารถทำหน้าที่ดังกล่าวได้ การคัดเลือกผู้ซื้อแฟรนไชส์จึงไม่ใช่การคัดหาลูกที่ตั้งใจทำงาน แต่เป็นการหาคนที่มีศักยภาพสามารถทำหน้าที่ได้เหมือนกับบริษัทแม่ในประเทศไทย (Master Franchise) ที่จะควบคุมคุณภาพสินค้าและการตลาดได้ในประเทศนั้น ๆ

ณเจมส์ มอค

ให้ความเห็นว่า ตลาดที่น่าสนใจของสินค้าแฟรนไชส์ไทย ได้แก่ ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ เนื่องจากสินค้าจากไทยมีความคล้ายจึงไม่ทำให้เป็นอุปสรรคต่อการทดลองใช้ และไม่เหมือนจนเป็นความเคยชินของตลาดเป้าหมาย ประเทศเหล่านี้ไม่เพียงแต่เป็นตลาดใหญ่ที่มีศักยภาพของเอเชียเท่านั้น แต่ยังเป็นตลาดเป้าหมายของโลกด้วย และยังให้ข้อสังเกตอีกว่าการคัดเลือกตลาดเป็นเรื่องที่ สำคัญมาก ในการขยายสาขาในตลาดใดนั้นต้องไม่ใช่เหตุผลเพียงแค่ใกล้หรือมีตัวแทนการค้าชอบสินค้า แต่จำเป็นต้องหาตลาดที่สอดรับกับสินค้าเพื่อความยั่งยืนและไม่สูญเปล่าจากการทำการตลาดเห็นได้จากธุรกิจ แฟรนไชส์ของประเทศสหรัฐอเมริกาที่แรกที่ขยายสาขาไปไม่ใช่แม็กซิโกหรือแคนาดาแต่เป็นไนจีเรียสะท้อนให้เห็นว่าสิ่งสำคัญและจำเป็นที่สุดคือการศึกษาตลาดเป้าหมาย พฤติกรรมผู้บริโภค นอกจากเป็นปัจจัยสำคัญที่เป็นตัวแปรความสำเร็จหรือล้มเหลวในตลาดต่างประเทศแล้วแฟรนไชส์ซีทั่วไปยังให้ความสำคัญกับข้อมูล ส่วนนี้เป็นอย่างมาก อีกสิ่งที่สำคัญไม่แพ้กันคือการวางแผนงบลงทุนและการเงิน การซ่อมบำรุงอุปกรณ์ และการตลาดแฟรนไชส์ซอร์ต้องทราบว่าจะเก็บค่าใช้จ่ายแฟรนไชส์ซีเท่าไหร่ ที่คุ้มค่ากับสิ่งที่แฟรนไชส์ซอร์จะต้องดำเนินการให้ และสำหรับแฟรนไชส์ซี ที่คุ้มค่าที่จะจ่ายเงิน เนื่องจากในแต่ละประเทศมีราคาต้นทุนการดำเนินการต่างๆ ที่ต่างกันแล้ว อัตราการทำกำไรก็ต่างกันด้วย

คุณอรนุช ผการัตน์

ให้ความเห็นเสริมว่า สิ่งสำคัญคือต้องมั่นใจในคุณภาพสินค้าของไทย วิเคราะห์ตลาด และสนองความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคในตลาดนั้นๆ ได้

“กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ ช่วย SMEs ไทยเข้าถึงแหล่งเงินทุน”

หลักประกันทางธุรกิจ คืออะไร

แต่เดิมการนำทรัพย์สินมาใช้เป็นหลักประกันในการชำระหนี้ในระบบกฎหมายของไทย แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ การจำนอง และการจำนำ โดยที่การจำนองจะจำกัดเฉพาะอสังหาริมทรัพย์และสังหาริมทรัพย์มีทะเบียนบางประเภทเท่านั้นไปเป็นประกันการชำระหนี้ ส่วนการจำนำนั้น เฉพาะเป็นสังหาริมทรัพย์เท่านั้นที่จะนำไปจำนำเพื่อเป็นประกันการชำระหนี้ และต้องส่งมอบทรัพย์สินนั้นให้แก่ผู้รับจำนำ ซึ่งจะไม่สามารถนำทรัพย์สินนั้นไปใช้ประโยชน์ได้อีกต่อไป

ดังนั้น จึงเป็นข้อจำกัดที่ทำให้ผู้ประกอบธุรกิจไม่สามารถนำทรัพย์สินที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจที่มีอยู่ในกิจการไปใช้เป็นหลักประกันการชำระหนี้ได้ ได้แก่ กิจการ สิทธิเรียกร้อง วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า สินค้าคงคลัง ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบกิจการ เช่น เครื่องจักร พาหนะ เครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในกิจการ รวมถึงทรัพย์สินทางปัญญา เช่น ลิขสิทธิ์ สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า เป็นต้น และหากต้องส่งมอบทรัพย์สินเหล่านี้ให้แก่ผู้รับจำนำแล้ว ผู้ประกอบธุรกิจก็อาจจะไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้ ข้อจำกัดดังกล่าวจึงเป็นการปิดกั้นโอกาสทางธุรกิจในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน และหันไปพึ่งพาแหล่งเงินทุนนอกระบบซึ่งเป็นการสร้างปัญหาให้แก่ผู้กู้ยืมเงิน และก่อให้เกิดปัญหาในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศ

ผู้เกี่ยวข้องมีใครบ้าง และบทบาทหน้าที่ของแต่ละคน

1. ผู้ประกอบการ SMEs ในฐานะผู้ขอสินเชื่อหรือที่เรียกว่า "ผู้ให้หลักประกัน" ซึ่งในปัจจุบันมีมากกว่า 2.8 ล้านราย เป็นผู้ประกอบการในรูปของนิติบุคคล 685,000 ราย

2. สถาบันการเงิน ในฐานะผู้ให้สินเชื่อ หรือที่เรียกว่า "ผู้รับหลักประกัน" โดยกฎหมายกำหนดให้สถาบันการเงินหมายความรวมถึงผู้ประกอบธุรกิจประกันชีวิตตามกฎหมายว่าด้วยประกันชีวิต และผู้ประกอบธุรกิจประกันภัยตามกฎหมายว่าด้วยการประกันวินาศภัย รวมทั้งธนาคารและสถาบันการเงินที่มีกฎหมายเฉพาะจัดตั้งขึ้น

3. ผู้บังคับหลักประกัน เป็นบุคคลคนหนึ่งหรือหลายคน ซึ่งผู้ให้หลักประกันและผู้รับหลักประกันตกลงกันเป็นผู้บังคับหลักประกันในกรณีที่นำกิจการมาเป็นหลักประกัน โดยผู้บังคับหลักประกันต้องมีความรู้ ความชำนาญด้านกฎหมาย บัญชี เศรษฐศาสตร์ บริหารธุรกิจ หรือประเมินมูลค่าทรัพย์สิน และไม่มีลักษณะต้องห้ามที่กฎหมายกำหนด และต้องได้รับอนุญาตให้เป็นผู้บังคับหลักประกันจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

4. รัฐบาล โดยกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงการคลัง ในฐานะเป็นผู้รักษากฎหมายตามพระราชบัญญัติ มีอำนาจหน้าที่ในการกำกับ ควบคุม และกำหนดนโยบายเพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามพระราชบัญญัตินี้

ผู้ได้รับประโยชน์จากกฎหมาย

1. ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้นทำให้สามารถนำเงินไปใช้เพื่อการลงทุน หรือนำไปใช้เพื่อการพัฒนาสินค้าและบริการ รวมทั้งเพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องให้กับกิจการได้มากขึ้น ในขณะที่ยังสามารถใช้ประโยชน์จากทรัพย์สินที่นำไปเป็นหลักประกัน ทำให้เกิดมูลค่าเพิ่มอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้ยังเป็นการลดต้นทุนทางการเงินได้ เนื่องจากการคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบมีหลักทรัพย์ค้ำประกันจะมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำกว่าการกู้ยืมเงินแบบไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน

2. สถาบันการเงิน สามารถขยายการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการได้เพิ่มมากขึ้น มีต้นทุนในการปล่อยสินเชื่อลดลง รวมทั้งสามารถลดความเสี่ยงกรณีลูกหนี้ผิดนัดการชำระหนี้ได้ เนื่องจากกฎหมายว่าด้วยหลักประกันทางธุรกิจ มีกระบวนการบังคับหลักประกันรูปแบบใหม่ สามารถบังคับการชำระหนี้ได้อย่างรวดเร็ว และเป็นธรรม ทำให้ลดต้นทุนและระยะเวลาการบังคับชำระหนี้ได้

3. รัฐบาล เนื่องจากรายงาน Doing Business ซึ่งเป็นการสำรวจโดยธนาคารโลก (World Bank) พบว่าธุรกิจไทยมีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุน (Getting Credit) อยู่ในอันดับที่ 86 ในปี 2014 และลำดับที่ 89 ในปี 2515 ตามลำดับ ในขณะประเทศเพื่อนบ้าน เช่น ลาว กัมพูชา เวียดนาม ถูกจัดอยู่ในอันดับที่ 157 20 และ 30 ในปี 2514 และในปี 2015 ถูกจัดอยู่ในลำดับที่ 116

112 และ 36 ตามลำดับ ซึ่งหากประเทศไทยได้มีการประกาศใช้กฎหมายหลักประกันทางธุรกิจและสามารถทำให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น ก็จะส่งผลต่อตัวชี้วัดของประเทศไทยให้ถูกจัดอยู่ในลำดับที่ดีขึ้น ส่งผลต่อภาพลักษณ์ทางเศรษฐกิจและการลงทุนของประเทศได้เพิ่มมากขึ้น

จะดีต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยอย่างไร

เป็นที่ทราบกันดีอยู่ว่าแหล่งเงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการขยายตัวและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้าให้กับผู้ประกอบการ SMEs แต่นับจากอดีตจนถึงปัจจุบัน ผู้ประกอบการSMEsมักประสบปัญหาการเข้าถึงแหล่งเงินทุน มีจำนวนผู้ประกอบการราว 40% เท่านั้นจากจำนวนผู้ประกอบการ SMEs ทั้งหมด ที่สามารถขอรับบริการและได้รับอนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินได้ ด้วยปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการ SMEs ไม่สามารถขยายกิจการหรือมีเงินทุนที่เพียงพอต่อการพัฒนาสินค้าและบริการของตนเองได้หรืออาจต้องปิดกิจการเนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ ในขณะที่ผู้ประกอบการ SMEs เป็นผู้ประกอบการที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งมีจำนวนไม่น้อยกว่า 2.8 ล้านราย มีบทบาทสำคัญด้านที่เป็นแหล่งการจ้างงานและมีส่วนสำคัญที่ทำให้เกิดการเชื่อมโยงกับธุรกิจขนาดใหญ่ หรือเรียกว่าเป็นส่วนสนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เช่น การผลิตสินค้าขั้นกลาง (Intermediate Goods) รวมทั้งยังเป็นส่วนขับเคลื่อนให้มีการขยายตัวของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ให้เพิ่มขึ้นอีกประการหนึ่งด้วย

ดังนั้น หากผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้เพิ่มมากขึ้น ย่อมสามารถทำให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจทำให้เกิดแหล่งจ้างงานเพิ่มมากขึ้น รวมทั้งผู้ประกอบการสามารถนำเงินไปพัฒนาสินค้าและบริการ เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการ และเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันทางการค้า และยังเป็นการลดปัญหาการพึ่งพาแหล่งเงินทุนนอกระบบได้อีกด้วย

SMEs ? ได้อะไร
จากกฎหมายหลักประกันทางธุรกิจ

หัวใจสำคัญของกฎหมาย

บุคคล
- ผู้ให้หลักประกัน บุคคล/นิติบุคคล
- ผู้รับหลักประกัน สถาบันการเงิน
- ผู้บังคับหลักประกัน บุคคลที่ได้รับอนุญาตจาก กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ทรัพย์สิน
กิจการ สิทธิเรียกร้อง สังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และทรัพย์สินทางปัญญา

การบังคับหลักประกัน
คู่สัญญาบังคับหลักประกันเองได้โดยไม่ต้องนำคดีขึ้นสู่ศาล

จดทะเบียน
ให้บริการจดทะเบียนออนไลน์และตรวจค้นข้อมูลหลักประกันทางธุรกิจ ผ่าน www.dbd.go.th

ประเทศไทยมี SMEs 2.8 ล้านราย

2,000,000 ราย
ยังเข้าไม่ถึงแหล่งเงินทุน

800,000 ราย
เข้าถึงแหล่งเงินทุน

การเข้าถึงแหล่งเงินทุน

ช่องทางเดิม > ระบบจำนองจำนำ

จำนอง

จำกัดประเภทสินทรัพย์ที่ใช้เป็นหลักประกัน คือ อสังหาริมทรัพย์ อาคาร บ้าน ที่ดินซึ่ง 70% ของ SMEs ไม่มีอสังหาริมทรัพย์

จำนำ

ไม่จำกัดประเภทสังหาริมทรัพย์ แต่ต้องเก็บทรัพย์สินนั้นไว้กับเจ้าหนี้ ทำให้ SMEs ไม่สามารถใช้ทรัพย์สินนั้นในการประกอบธุรกิจได้

ช่องทางใหม่ > กฎหมายหลักประกันธุรกิจ

ปลดล็อคข้อจำกัดของระบบการจำนองและจำนำ

- เพิ่มประเภททรัพย์สินที่ SMEs ใช้ในการประกอบธุรกิจมาเป็นหลักประกันได้
- ไม่ต้องส่งมอบทรัพย์สินให้กับเจ้าหนี้ ยังคงสามารถใช้ทรัพย์สินนั้นในการประกอบธุรกิจได้

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

SMEs
เข้าถึงแหล่งเงินทุนง่ายขึ้น
ลดต้นทุนจากดอกเบี้ยที่ต่ำลง

สถาบันการเงิน
ลดความเสี่ยงด้านสินเชื่อ
ลดต้นทุนด้านการเงิน

เศรษฐกิจไทย
ลดปัญหาสินเชื่อนอกระบบ ภาคการเงิน
มีความโปร่งใสและมีเสถียรภาพมากขึ้น

3 ท. น่ารู้
ทะเบียน ทำบัญชี เทคโนโลยีส่งงบการเงิน

การประกอบธุรกิจเพื่อวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรในปัจจุบัน สามารถดำเนินการได้หลายรูปแบบ ซึ่งรูปแบบองค์กรธุรกิจสามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ
1) แบบไม่เป็นนิติบุคคล ได้แก่ กิจการร้านค้าเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วนสามัญ ซึ่งอาจต้องจดทะเบียนตาม พ.ร.บ.ทะเบียนพาณิชย์
2) แบบนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด และนิติบุคคลตาม พ.ร.บ.บริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ได้แก่ บริษัทมหาชนจำกัด ซึ่งนิติบุคคลเหล่านี้ต้องจดทะเบียนต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า นอกจากนี้กรมพัฒนาธุรกิจการค้ายังต้องกำกับดูแลและพัฒนาส่งเสริมธุรกิจให้มีธรรมาภิบาล มีการบริหารจัดการที่เป็นมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือและสามารถแข่งขันได้ ดังนั้น ภารกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงเปรียบเสมือนเป็น "ต้นสายปลายทางธุรกิจ" นั่นเอง

ทะเบียน

การจดทะเบียนของภาคธุรกิจไทยในปัจจุบันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จากปีก่อน ในปี 2558 (ม.ค.-พ.ย. 2558) มีจำนวนการจดทะเบียนจัดตั้ง ทั้งสิ้น 56,910 ราย เพิ่มสูงขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีที่ผ่านมา (ม.ค.- พ.ย. 2557) จำนวน 763 ราย คิดเป็นร้อยละ 1 และนิติบุคคลคงอยู่ ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2558 มีจำนวนทั้งสิ้น 620,157 ราย ที่ผ่านมากรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ตระหนักถึงความสำคัญในการอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบธุรกิจ และความน่าเชื่อถือได้ในข้อมูลของนิติบุคคล ซึ่งจะประโยชน์ต่อผู้มีส่วนได้เสีย

ด้านอำนวยความสะดวก

ได้ปรับปรุงและพัฒนาการให้บริการจดทะเบียนนิติบุคคลให้มีคุณภาพ โดยลดขั้นตอนและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน รวมถึงนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาปรับปรุงการให้บริการดังกล่าวมาอย่างต่อเนื่อง เช่น การจองชื่อ และตรวจแบบคำขอผ่านระบบอินเทอร์เน็ต การลดระยะเวลาการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจจาก 20 วัน เหลือเพียง 60 นาที และช่วงกลางปี 2557 กรมได้ขยายการให้บริการจดทะเบียนตั้งธุรกิจใหม่ให้สามารถจดทะเบียนข้ามเขตได้ทั่วประเทศ จากเดิมต้องยื่นคำขอจดทะเบียน ณ จังหวัดซึ่งเป็นที่ตั้งของสำนักงานแห่งใหญ่เท่านั้น ในอนาคตอันใกล้นี้จะนำระบบการจดทะเบียนทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Registration) มาใช้ในการรับจดทะเบียนธุรกิจเพื่อให้เกิดความรวดเร็ว ประหยัดเวลา ช่วยลดค่าใช้จ่ายของภาคธุรกิจ และผลักดันให้มีกฎหมายรองรับการจดทะเบียนนิติบุคคลโดยมีผู้ถือหุ้นเพียงคนเดียว เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ประกอบการที่ไม่ประสงค์จะประกอบธุรกิจโดยร่วมหุ้นกับบุคคลอื่น

ด้านความน่าเชื่อถือในข้อมูลของนิติบุคคล

การกำหนดให้นิติบุคคลที่มีทุนจดทะเบียนเกินกว่า 5 ล้านบาท ต้องแสดงหลักฐานทางการเงินเพื่อตรวจสอบการชำระเงินลงทุน เพื่อเพิ่มความมั่นใจและความเชื่อมั่น ธุรกิจทุนสูงมีความโปร่งใส

ทำบัญชี

พระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 กำหนดให้ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด กิจการร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศและประกอบกิจการในประเทศไทย มีหน้าที่และความรับผิดชอบในการจัดทำบัญชีและนำส่งงบการเงิน ดังนี้

การจัดให้มี "ผู้ทำบัญชี"

ที่มีคุณสมบัติตามที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนด ซึ่งคุณสมบัติที่สำคัญคือ ต้องมีวุฒิการศึกษาทางด้านการบัญชีโดยตรงและผู้มีอำนาจกระทำการแทนนิติบุคคลมีหน้าที่ควบคุมดูแลผู้ทำบัญชีให้จัดทำบัญชีให้ตรงต่อความเป็นจริง โดยต้องส่งมอบเอกสารที่ต้องใช้ประกอบการลงบัญชี ได้แก่ บันทึก หนังสือหรือเอกสารใดๆ ที่ใช้เป็นหลักฐานในการลงรายการในบัญชีให้กับผู้ทำบัญชีให้ครบถ้วนถูกต้อง เพื่อให้บัญชีที่จัดทำขึ้นสามารถแสดงผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินที่เป็นอยู่ตามความเป็นจริง และตามมาตรฐานการรายงานทางการเงิน

การจัดทำบัญชี

ต้องเริ่มจัดทำบัญชีนับตั้งแต่วันที่ได้รับการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย และต้องปิดบัญชีเพื่อจัดทำงบการเงินครั้งแรกภายใน 12 เดือน นับแต่วันเริ่มทำบัญชี และให้ปิดบัญชีทุกรอบ 12 เดือน นับแต่วันปิดบัญชีครั้งก่อน เว้นแต่ได้รับอนุญาตจากสารวัตรใหญ่บัญชีหรือสารวัตรบัญชีให้เปลี่ยนรอบปีบัญชีแล้วอาจปิดบัญชีก่อนครบรอบ 12 เดือนได้

การเก็บรักษาบัญชีและเอกสารที่ต้องใช้ประกอบการลงบัญชี

ต้องจัดเก็บไว้ ณ สถานที่ทำการ หรือสถานที่ที่ใช้ผลิตหรือเก็บสินค้าเป็นประจำ หรือสถานที่ที่ใช้เป็นที่ทำงานประจำ เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 5 ปี นับแต่วันปิดบัญชี เว้นแต่จะได้รับอนุญาตจากสารวัตรใหญ่บัญชีหรือสารวัตรบัญชีให้เก็บไว้ ณ สถานที่อื่นได้ นอกจากนี้หากบัญชีหรือเอกสารประกอบการลงบัญชีสูญหายหรือเสียหายต้องแจ้งสารวัตรใหญ่บัญชี หรือสารวัตรบัญชีภายใน 15 วัน นับแต่วันที่ทราบหรือควรทราบ

เทคโนโลยีส่งงบการเงิน

นิติบุคคลต้องนำส่งงบการเงินต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประจำทุกปีไม่ว่าจะดำเนินกิจการหรือไม่ โดยกฎหมายกำหนดให้นิติบุคคลที่เป็นห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน กิจการร่วมค้าตามประมวลรัษฎากร นิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศและประกอบกิจการในประเทศไทยต้องนำส่งงบการเงินภายใน 5 เดือนนับแต่วันปิดบัญชี และนิติบุคคลที่เป็นบริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด ต้องนำส่งงบการเงินภายใน 1 เดือนนับแต่วันที่งบการเงินได้รับการอนุมัติจากที่ประชุมใหญ่ผู้ถือหุ้น

จากเรื่องที่กล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่ากฎหมายได้กำหนดให้นิติบุคคลต้องมีหน้าที่รับผิดชอบในการจัดทำบัญชี ดังนั้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงเข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมการจัดทำบัญชีของธุรกิจ โดยการพัฒนาวิชาชีพบัญชีตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ซึ่งกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ดำเนินการหลาย ๆ ด้าน อาทิ การพัฒนานักศึกษาที่จะจบปริญญาตรีทางการบัญชีเพื่อเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่วิชาชีพบัญชีอย่างมีคุณภาพ การพัฒนาความรู้ให้แก่ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีไม่ว่าจะเป็นการอบรมแบบเข้าห้องเรียนและการอบรมผ่าน Internet รวมทั้งการยกระดับส่งเสริมธุรกิจสำนักงานบัญชีให้มีมาตรฐานคุณภาพการให้บริการ ISO 9001 ซึ่งการดำเนินดังกล่าวจะส่งผลให้นิติบุคคลได้รับบริการด้านบัญชีอย่างมีคุณภาพด้วย

นวัตกรรมการนำส่งงบการเงิน ผ่านระบบ e-Filing

นิติบุคคลทั่วประเทศประมาณกว่า 600,000 ราย มีหน้าที่ต้องจัดทำบัญชีและนำส่งงบการเงินต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่งในอดีตกรมจะรับงบการเงินในรูปของกระดาษเท่านั้น โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าต้องจัดเก็บเอกสารต้นฉบับด้วยระบบจัดเก็บภาพ (Image) และบันทึกข้อมูล (Re-Key) เพื่อเก็บข้อมูลที่ต้องการก่อนนำไปประมวลผลต่อในฐานข้อมูลอย่างเป็นระบบ เพื่อนำไปเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ประชาชนผู้สนใจ โดยกระบวนการเหล่านี้ใช้ระยะเวลาในการดำเนินการไม่ต่ำกว่า 5-6 เดือน ส่งผลให้ผู้ใช้งบการเงินภาครัฐ ภาคเอกชน และธุรกิจไม่สามารถนำข้อมูลไปวิเคราะห์ วางแผนตัดสินใจทางธุรกิจได้ทันต่อเหตุการณ์

กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงได้ริเริ่มนวัตกรรมการให้บริการนำส่งงบการเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์หรือที่เรียกว่า "DBD e-Filing" ซึ่งเป็นนวัตกรรมใหม่ที่มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี XBRL มาสนับสนุนการให้บริการในการรับงบการเงินเป็นครั้งแรกของประเทศไทยเพื่อทดแทนการรับงบการเงินรูปแบบเดิมที่ เป็นเอกสารกระดาษเป็นการเพิ่มช่องทางในการนำส่งงบการเงินให้แก่ภาคธุรกิจ โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดทำรหัสรายการทางบัญชีหรืออภิธานศัพท์ (Taxonomy)ให้เป็นรูปแบบมาตรฐานอย่างเดียวกัน โดยการเชื่อมโยงข้อมูลงบการเงินกันทั้งระบบกับหน่วยงานอื่น ซึ่งจะทำให้รายงานทางการเงินเป็นมาตรฐานเดียวกัน มีการประมวลผลแบบทันที (Real Time) ซึ่งจะทำให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า สามารถนำข้อมูลงบการเงินมาประมวลผล วิเคราะห์ และเผยแพร่ให้แก่หน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนทั้งในรูปแบบของเอกสารภาพและข้อมูลสถิติได้รวดเร็วขึ้น ทั้งยังช่วยลดต้นทุนค่าใช้จ่ายและงบประมาณในการบริหารจัดการเอกสารทั้งด้านสถานที่จัดเก็บ และการดูแลรักษา นอกจากนี้ยังช่วยลดภาระค่าใช้จ่ายให้แก่ผู้ประกอบการ ลดปริมาณการใช้กระดาษ และช่วยรักษาทรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อมได้อีกด้วย

ระบบ DBD e-Filing ได้เปิดให้ใช้บริการครั้งแรก เมื่อวันที่ 16 มกราคม 2558 มีนิติบุคคลสนใจสมัครลงทะเบียนจำนวน 11,567 ราย แสดงตัวตนต่อเจ้าหน้าที่จำนวน 6,038 ราย และส่งงบการเงินผ่าน ระบบ DBD e-Filing เพียง 2,002 ราย ซึ่งยังมีจำนวนน้อยมากเมื่อเทียบกับนิติบุคคลที่ต้องนำส่งงบการเงินทั้งหมด

เพื่อประโยชน์ในการขับเคลื่อนและวางแผนการปฏิบัติงานของทางราชการให้เกิดผลสัมฤทธิ์4 กันยายน 2558 กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงได้ออกประกาศยกเลิกการรับงบการเงินรูปแบบกระดาษพร้อมผลักดันนิติบุคคลให้ยื่นงบการเงินผ่านระบบ DBD e-Filing 100% ภายในปี 2559 โดยประกาศดังกล่าวมีหลักการที่สำคัญคือ

นิติบุคคลต้องยื่นงบการเงินผ่านระบบ DBD e-Filing ภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด กรณีที่นิติบุคคลยังไม่พร้อมยื่นงบการเงินผ่านระบบ DBD e-Filing ให้ยื่นงบการเงินแบบกระดาษภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนดและต้องยื่นงบการเงินผ่านระบบ DBD e-Filing อีกครั้ง ภายใน30 วัน นับแต่วันครบกำหนดระยะเวลาตามกฎหมาย จึงจะถือว่าเป็นการยื่นงบการเงินภายในระยะเวลาที่กฎหมายกำหนด

จากการติดตามการใช้มาตรการดังกล่าวพบว่า ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2558 มีนิติบุคคลยื่นแบบคำขอรับ Username Password จำนวน 414,166 ราย (67 % ของนิติบุคคลคงอยู่ทั้งหมด) และมีนิติบุคคลแสดงตัวตนต่อเจ้าหน้าที่แล้ว จำนวน 338,633 ราย ขณะนี้กรมฯอยู่ระหว่างกำกับดูแลพร้อมติดตามอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้นิติบุคคลปฏิบัติอย่างถูกต้องต่อไป

“Transparent THAILAND ประเทศไทยโปร่งใส”

หากได้ยินคำว่า "คอรัปชั่น" คนส่วนใหญ่ก็จะมองว่าเป็นมะเร็งร้ายที่กัดกินประเทศไทยและเป็นพฤติกรรมที่น่ารังเกียจอย่างร้ายแรง เพราะจากการสำรวจสถิติของนิด้าโพล เรื่อง "ปัญหาการคอรัปชั่น" พบว่าประชาชนไทยถึงร้อยละ 76.63 บอกว่าเป็นเรื่องที่คนไทยต้องให้ความสำคัญ แต่เป็นที่น่าตกใจว่าส่วนที่เหลือถึง 23.37 กลับมองว่าเป็นเรื่องธรรมดา นอกจากนี้ยังมีข้อมูลที่น่ากังวลมากขึ้นไปอีกถึงผลการสำรวจปี 2557 จากองค์กรเพื่อความโปร่งใสนานาชาติด้านภาพลักษณ์คอรัปชั่นของไทย หรือที่เรียกสั้นๆ ว่า CPI ประเทศไทยได้คะแนนเพียง 38 คะแนนจาก 100 คะแนน อยู่ในอันดับที่ 85 จาก 175 ประเทศทั่วโลก ... ไทยถือว่าสอบตกอย่างแรงในสายตาชาวโลก...

วันที่ 9 ธันวาคมของทุกปี สหประชาชาติหรือ UN ที่มีภาคีสมาชิกกว่า 191 ประเทศทั่วโลกและประเทศไทยก็เป็น 1 ในสมาชิก ได้กำหนดให้เป็น "วันต่อต้านการคอรัปชั่นสากล" (International Anti-Corruption Day) ซึ่งจะเป็นวันที่ปลุกพลังให้ประชากรโลกหันมาให้ความสำคัญและตระหนักกับการกำจัดการคอรัปชั่น ให้หมดไป ในส่วนของประเทศไทยปี 2558 นี้ ภาครัฐบาลได้ร่วมกับคณะกรรมการป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ปปช.) จัดงานวันต่อต้านการคอรัปชั่นสากล (ประเทศไทย) ภายใต้แนวคิด Transparent THAILAND ประเทศไทยโปร่งใส ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาคให้ทุกภาคส่วนในสังคมได้ออกมาเดิน รณรงค์เพื่อแสดงสัญลักษณ์ให้ทั่วโลกรับรู้ว่าต่อไปนี้ ประชาชนไทยจะไม่มีการคอรัปชั่น... คอรัปชั่นจะต้องหมดไปจากประเทศไทย... และคอรัปชั่นจะไม่หวนกลับมา ซึ่งทั้งหมดนี้ได้กำหนดให้เป็นวาระแห่งชาติที่ต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วนของรัฐบาลชุดนี้

กระทรวงพาณิชย์ได้ขานรับนโยบายรัฐบาลการต่อต้านคอรัปชั่นมาโดยตลอด พร้อมมอบนโยบายแก่ ข้าราชการและบุคลากรต้องกล้ายืนหยัดอย่างมีศักดิ์ศรี ไม่ก้มหัวให้กับคนที่คิดคดทุจริตทำลายประเทศ และเป็นหน้าที่ของทุกคนที่ต้องคอยสอดส่องดูแลไม่ให้มีการคอรัปชั่นเกิดขึ้นในกระทรวงพาณิชย์เป็นเด็ดขาด!! นอกจากงานวันต่อต้านการคอรัปชั่นสากล (ประเทศไทย) เมื่อวันที่ 9 ธันวาคม 2558 ที่ผ่านมา ผู้บริหารของกระทรวงพาณิชย์พร้อมด้วยผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้เข้าร่วมเดินขบวนแสดงออกถึงการไม่ยอมให้ใครมาคอรัปชั่นในประเทศไทยอย่างพร้อมเพรียงแล้ว ในส่วนของ กระทรวงพาณิชย์เองก็จัดกิจกรรมเสวนาและแสดงพลังต่อต้านการทุจริตคอร์รัปชั่นของกระทรวงพาณิชย์ หรือ "MOC Zero Corruption Day 2015" เช่นกัน ภายในงานมีเจ้าหน้าที่ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและเจ้าหน้าที่ของกระทรวงพาณิชย์เข้าร่วมกิจกรรมกันอย่างแน่นขนัด แสดงให้เห็นถึงพลังของชาวกระทรวงพาณิชย์ที่ต้องการปฏิเสธการคอรัปชั่นและต้องการให้พื้นที่การทำงานเป็นพื้นที่ปลอดการทุจริตอย่างแท้จริง ถึงแม้ว่าการจัดกิจกรรมต่อต้านการคอรัปชั่นจะเป็นการแสดงออกถึงสัญลักษณ์การทำงานที่โปร่งใส ไม่ยอมให้ใครมาทุจริต แต่หากเราทุกคนปล่อยให้การแสดงออกในครั้งนี้เป็นเพียงชั่วครั้งชั่วคราวแล้วผ่านไป ประเทศไทยก็คงจะไม่ได้รับประโยชน์อะไร...ดังนั้นจึง 'เป็นหน้าที่ของทุกภาคส่วน' ที่จะต้องลุกขึ้นมาปฏิบัติอย่างจริงจัง ไม่ให้การคอรัปชั่นลุกลามไปมากกว่านี้ และจะต้องหมดจากประเทศไทยให้เร็วที่สุด เพราะเราจะพลาดโอกาสไม่ได้อีกแล้วในการสร้างประเทศไทยที่ใสสะอาดเพื่อให้เกิดขึ้นในสายตาชาวโลก เพราะในขณะที่เราพลาดประเทศอื่นๆ ก็คงแซงหน้าไทยไปหมดแล้วเช่นกัน

“รางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นประจำปี 2558”

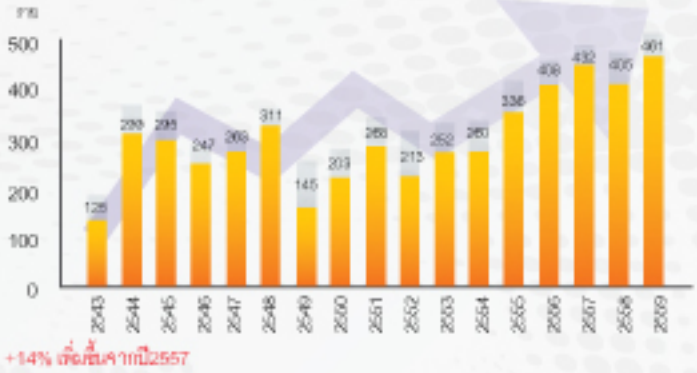
กรมพัฒนาธุรกิจการค้าให้ความสำคัญในการส่งเสริมพัฒนาธุรกิจควบคู่ไปกับการสร้างธรรมาภิบาลธุรกิจ โดยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการถือเอาความซื่อสัตย์ โปร่งใสเป็นหัวใจสำคัญในบริหารองค์กร เพื่อให้มีความเข้มแข็งและยั่งยืน สามารถแข่งขันกับนานาประเทศได้อย่างสง่างาม กรมฯ จึงได้ริเริ่มดำเนินโครงการประกวดรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นมาอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2554 จนถึงปัจจุบัน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเชิดชูเกียรติคุณธุรกิจที่นำหลักธรรมาภิบาล 6 หลัก มาเป็นเครื่องมือในการบริหารกิจการ ประกอบด้วย 1) หลักนิติธรรม คือการบริหารธุรกิจตามหลักกฎหมาย 2) หลักคุณธรรม คือ บุคลากรยึดมั่นในความถูกต้องดีงาม 3) หลักความโปร่งใส คือ การปฏิบัติงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย 4) หลักการมีส่วนร่วม คือ บุคลากรและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียร่วมเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหา 5) หลักความรับผิดชอบ คือ ผู้บริหารและบุคลากรมีความใส่ใจต่อสังคม และ 6) หลักความคุ้มค่า คือ การใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ในปี 2558 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้บูรณาการความร่วมมือกับหอการค้าไทยและสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย พร้อมด้วยสำนักงานป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ (ปปช.) จัดพิธีมอบรางวัลเพื่อประกาศเกียรติคุณ และเชิดชูเกียรติแก่ธุรกิจที่มีธรรมาภิบาลดีเด่นภายใต้ชื่องาน “พลังแห่งจรรยาบรรณ” (THE POWER OF ETHICS) ณ ห้องดุสิตธานีฮอลล์ โรงแรมดุสิตธานี เมื่อวันที่21 ธันวาคม 2558 โดยได้รับเกียรติจาก ศ.นพ.เกษม วัฒนชัยองคมนตรี มาเป็นประธานในพิธีและปาฐกถาพิเศษ ซึ่งกิจกรรมในงานมีการประกาศเกียรติคุณและมอบรางวัลประจำปี 2558จากองค์กรพันธมิตรให้แก่ภาคธุรกิจ ได้แก่ การมอบรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่นระดับประเทศโดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า การมอบประกาศเกียรติคุณจรรยาบรรณดีเด่น โดยหอการค้าไทย การมอบรางวัลบรรษัทภิบาลดีเด่นโดยสำนักงานป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ(ปปช.) และการประกาศเกียรติคุณโครงการลดความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้

สำหรับธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือกจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้าให้ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่น ประจำปี 2558 มีจำนวน 101 ราย แบ่งเป็น รางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นระดับประเทศ และรางวัลธรรมาภิบาลธุรกิจดีเด่นระดับจังหวัด โดยผู้ได้รับรางวัลระดับประเทศมีจำนวน 9 ราย ได้แก่ บริษัท พลาซ่า บายอิ้ง จำกัด บริษัท สำนักงาน เอ็มเอ็ม เอ็นจิเนียริ่งดีเคท จำกัด บริษัท รอยัล พารากอน เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด บริษัท เหล็กสยาม ยามาโตะ จำกัดบริษัท ไทยอีสเทิร์น อินโนเวชั่น จำกัด บริษัท เอส.พี.เค.เครน จำกัดบริษัท โกลบอลทรีท จำกัด บริษัท เอ.ไอ.พี. จำกัดและบริษัท ทีเจ เฮ้าส์จำกัด จากการดำเนินงานที่ผ่านมามีธุรกิจที่ได้รับรางวัลธรรมาภิบาลดีเด่นแล้วทั้งสิ้น 340 ราย ซึ่งธุรกิจเหล่านี้กรมฯ จะใช้เป็นกำลังขับเคลื่อนในภารกิจที่เกี่ยวข้องของกรมฯ เพื่อเป็นแบบอย่างที่ดีและแรงบันดาลใจให้แก่ธุรกิจรายอื่นๆ ต่อไป

สำหรับในปี พ.ศ. 2559 การอนุญาตให้คนต่างด้าวประกอบธุรกิจ คาดการณ์ว่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นใกล้เคียงกับอัตราเติบโตเฉลี่ยเดิมร้อยละ 14 เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายที่ชัดเจนในการผลักดันให้ ปี พ.ศ. 2559 เป็นปีแห่งการลงทุน ทั้งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดน และการลงทุนเพื่อปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและเอกชน จะเป็นปัจจัยเพิ่มความเชื่อมั่นให้ชาวต่างชาติในการเข้ามาลงทุนหรือขยายธุรกิจมากขึ้น

แนวโน้มการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ปี พ.ศ. 2559



+14% เพิ่มขึ้นจากปี2557

2. ประเภทธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาต

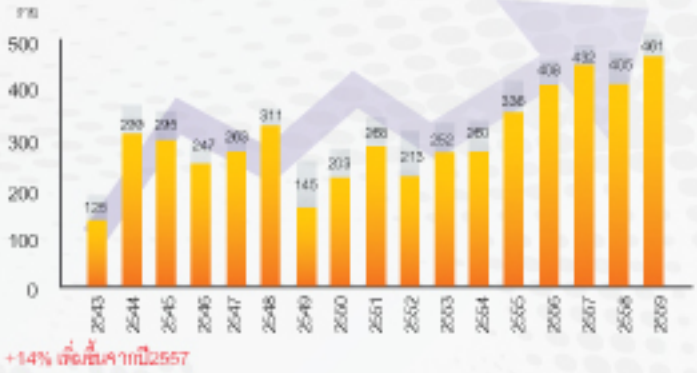
ในปี พ.ศ. 2558 ประเภทธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาตมากที่สุด คือ ธุรกิจบริการให้แก่บริษัทในเครือและในกลุ่มได้รับการอนุญาตมากที่สุด จำนวน 111 ราย คิดเป็นร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ที่ขออนุญาตทั้งหมด ทั้งนี้การอนุญาตมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสูงที่สุดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2554 - 2558) เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่นที่ได้รับอนุญาต โดยมีการอนุญาตเฉลี่ยปีละ 113 ราย คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 13 ต่อปี

ส่วนธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาตลำดับรองลงมาคือ ธุรกิจบริการเป็นสำนักงานผู้แทนได้รับอนุญาตจำนวน 98 ราย คิดเป็นร้อยละ 24 ของปริมาณการขออนุญาตทั้งหมด ทั้งนี้กิจกรรม 3 อันดับแรกที่สำนักงานผู้แทนขออนุญาต ได้แก่ การรายงานความเคลื่อนไหวทางธุรกิจ (ร้อยละ 39) การให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้า(ร้อยละ 31) และการหาแหล่งจัดซื้อสินค้า ตรวจสอบคุณภาพของสินค้า (ร้อยละ 18)ซึ่งธุรกิจนี้มีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 11 หรือได้รับอนุญาตเฉลี่ย 85 รายต่อปี

สำหรับในปี พ.ศ. 2559 ธุรกิจบริการให้แก่บริษัทในเครือและในกลุ่มยังเป็นประเภทธุรกิจที่มีแนวโน้มว่าคนต่างด้าวจะขออนุญาตมากที่สุดและเพิ่มจำนวนมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากเป็นธุรกิจที่อำนวยความสะดวกต่อการดำเนินธุรกิจให้แก่ธุรกิจหลัก เพื่อให้การดำเนินงานและการบริหารจัดการของบริษัทในเครือหรือในกลุ่มมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนในการดำเนินงาน และเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาทิ ธุรกิจให้กู้ยืมเงิน บริการทางบัญชีและกฎหมาย ให้เช่าที่ดิน เป็นต้น ซึ่งประเทศไทยเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมการผลิตและมีศักยภาพในการรองรับการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมสนับสนุน (Supporting Industry) ของกลุ่มธุรกิจข้ามชาติส่วนธุรกิจที่คนต่างด้าวจะขออนุญาตเป็นลำดับรองลงมาคาดการณ์ว่ายังคงเป็นธุรกิจบริการเป็นสำนักงานผู้แทนเช่นเดียวกับปี พ.ศ. 2558 เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เป็นกลไกสำคัญต่อสำนักงานใหญ่ในต่างประเทศในการเข้าถึงข้อมูลในประเทศไทยและข้อมูลในภูมิภาคอาเซียน โดยคาดว่าปริมาณคำขอของธุรกิจดังกล่าวในปี พ.ศ. 2559 จะเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และนโยบายรัฐบาลในการส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าและการลงทุนของภูมิภาคเอเชีย และกลุ่มอาเซียน ในการส่งเสริมธุรกิจบริการเป็นสำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ (International Headquarters : IHQ) และบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (International Trading Center : ITC) นอกจากนี้ ธุรกิจประเภทธุรกิจบริการที่เป็นคู่สัญญากับภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ คาดว่าคนต่างด้าวจะขออนุญาตเพิ่มจำนวนมากขึ้นเนื่องจากนโยบายของรัฐบาลที่จะผลักดันให้ปี พ.ศ. 2559 เป็นปีแห่งการลงทุน โดยเฉพาะแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและบริการสาธารณะขนาดใหญ่ของประเทศ และมาตรการเร่งรัดการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่มีการอนุมัติในช่วงปลายปี พ.ศ. 2558 นอกจากนี้รัฐบาลยังได้เห็นชอบมาตรการเร่งรัดโครงการ ให้เอกชนร่วมลงทุนในกิจการของรัฐ หรือ The Public-Private Partnership Fast Track (PPP Fast Track) ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนในการพิจารณาให้รวดเร็วขึ้น เพื่อจูงใจให้เกิดการขยายตัวในการลงทุน โดยคาดการณ์ว่าการขออนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวในปี พ.ศ. 2559 จะเป็นการทำธุรกิจก่อสร้าง การทำธุรกิจบริการออกแบบ จัดหา พัฒนาและติดตั้ง รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาโครงการให้แก่ภาครัฐซึ่งเป็นธุรกิจบัญชีสาม (10) และธุรกิจบัญชีสาม (21) อันเป็นธุรกิจบัญชีท้าย ตาม พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างชาติ พ.ศ. 2542

สำหรับในปี พ.ศ. 2559 การอนุญาตให้คนต่างด้าวประกอบธุรกิจ คาดการณ์ว่าจะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นใกล้เคียงกับอัตราเติบโตเฉลี่ยเดิมร้อยละ 14 เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายที่ชัดเจนในการผลักดันให้ ปี พ.ศ. 2559 เป็นปีแห่งการลงทุน ทั้งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ การจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษตามแนวชายแดน และการลงทุนเพื่อปรับตัวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนของภาครัฐและเอกชน จะเป็นปัจจัยเพิ่มความเชื่อมั่นให้ชาวต่างชาติในการเข้ามาลงทุนหรือขยายธุรกิจมากขึ้น

แนวโน้มการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ปี พ.ศ. 2559



+14% เพิ่มขึ้นจากปี2557

2. ประเภทธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาต

ในปี พ.ศ. 2558 ประเภทธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาตมากที่สุด คือ ธุรกิจบริการให้แก่บริษัทในเครือและในกลุ่มได้รับการอนุญาตมากที่สุด จำนวน 111 ราย คิดเป็นร้อยละ 27 เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่น ที่ขออนุญาตทั้งหมด ทั้งนี้การอนุญาตมีอัตราเติบโตเฉลี่ยสูงที่สุดในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (ปี พ.ศ. 2554 - 2558) เมื่อเทียบกับธุรกิจประเภทอื่นที่ได้รับอนุญาต โดยมีการอนุญาตเฉลี่ยปีละ 113 ราย คิดเป็นอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 13 ต่อปี

ส่วนธุรกิจที่คนต่างด้าวขออนุญาตลำดับรองลงมาคือ ธุรกิจบริการเป็นสำนักงานผู้แทนได้รับอนุญาตจำนวน 98 ราย คิดเป็นร้อยละ 24 ของปริมาณการขออนุญาตทั้งหมด ทั้งนี้กิจกรรม 3 อันดับแรกที่สำนักงานผู้แทนขออนุญาต ได้แก่ การรายงานความเคลื่อนไหวทางธุรกิจ (ร้อยละ 39) การให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้า(ร้อยละ 31) และการหาแหล่งจัดซื้อสินค้า ตรวจสอบคุณภาพของสินค้า (ร้อยละ 18)ซึ่งธุรกิจนี้มีอัตราเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 11 หรือได้รับอนุญาตเฉลี่ย 85 รายต่อปี

สำหรับในปี พ.ศ. 2559 ธุรกิจบริการให้แก่บริษัทในเครือและในกลุ่มยังเป็นประเภทธุรกิจที่มีแนวโน้มว่าคนต่างด้าวจะขออนุญาตมากที่สุดและเพิ่มจำนวนมากขึ้นกว่าปีที่ผ่านมา เนื่องจากเป็นธุรกิจที่อำนวยความสะดวกต่อการดำเนินธุรกิจให้แก่ธุรกิจหลัก เพื่อให้การดำเนินงานและการบริหารจัดการของบริษัทในเครือหรือในกลุ่มมีประสิทธิภาพ ลดต้นทุนในการดำเนินงาน และเป็นมาตรฐานเดียวกัน อาทิ ธุรกิจให้กู้ยืมเงิน บริการทางบัญชีและกฎหมาย ให้เช่าที่ดิน เป็นต้น ซึ่งประเทศไทยเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรมการผลิตและมีศักยภาพในการรองรับการขยายการลงทุนในอุตสาหกรรมสนับสนุน (Supporting Industry) ของกลุ่มธุรกิจข้ามชาติส่วนธุรกิจที่คนต่างด้าวจะขออนุญาตเป็นลำดับรองลงมาคาดการณ์ว่ายังคงเป็นธุรกิจบริการเป็นสำนักงานผู้แทนเช่นเดียวกับปี พ.ศ. 2558 เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เป็นกลไกสำคัญต่อสำนักงานใหญ่ในต่างประเทศในการเข้าถึงข้อมูลในประเทศไทยและข้อมูลในภูมิภาคอาเซียน โดยคาดว่าปริมาณคำขอของธุรกิจดังกล่าวในปี พ.ศ. 2559 จะเพิ่มขึ้นจากการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และนโยบายรัฐบาลในการส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการค้าและการลงทุนของภูมิภาคเอเชีย และกลุ่มอาเซียน ในการส่งเสริมธุรกิจบริการเป็นสำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ (International Headquarters : IHQ) และบริษัทการค้าระหว่างประเทศ (International Trading Center : ITC) นอกจากนี้ ธุรกิจประเภทธุรกิจบริการที่เป็นคู่สัญญากับภาครัฐหรือรัฐวิสาหกิจ คาดว่าคนต่างด้าวจะขออนุญาตเพิ่มจำนวนมากขึ้นเนื่องจากนโยบายของรัฐบาลที่จะผลักดันให้ปี พ.ศ. 2559 เป็นปีแห่งการลงทุน โดยเฉพาะแผนการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและบริการสาธารณะขนาดใหญ่ของประเทศ และมาตรการเร่งรัดการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่มีการอนุมัติในช่วงปลายปี พ.ศ. 2558 นอกจากนี้รัฐบาลยังได้เห็นชอบมาตรการเร่งรัดโครงการ ให้เอกชนร่วมลงทุนในกิจการของรัฐ หรือ The Public-Private Partnership Fast Track (PPP Fast Track) ซึ่งจะช่วยลดระยะเวลาและขั้นตอนในการพิจารณาให้รวดเร็วขึ้น เพื่อจูงใจให้เกิดการขยายตัวในการลงทุน โดยคาดการณ์ว่าการขออนุญาตประกอบธุรกิจของคนต่างด้าวในปี พ.ศ. 2559 จะเป็นการทำธุรกิจก่อสร้าง การทำธุรกิจบริการออกแบบ จัดหา พัฒนาและติดตั้ง รวมทั้งเป็นที่ปรึกษาโครงการให้แก่ภาครัฐซึ่งเป็นธุรกิจบัญชีสาม (10) และธุรกิจบัญชีสาม (21) อันเป็นธุรกิจบัญชีท้าย ตาม พ.ร.บ. การประกอบธุรกิจของคนต่างชาติ พ.ศ. 2542

“ภาพกิจกรรม”

นายวินิจฉัย แจ่มแจ้ง
ผู้ช่วยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ พร้อมด้วย นางพรลวาท วัฒนกุล ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) เป็นประธานเปิดงานการประกวดออกแบบเครื่องประดับโลก (GIT World's Jewelry Design Awards 2015) ชิงโล่พระราชทานสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ณ โซน Eden ชั้น 1 ศูนย์การค้าเซ็นทรัลเวิลด์ เมื่อวันศุกร์ที่ 27 พฤศจิกายน 2558

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รับมอบหนังสือแจ้งความประสงค์ขอรับเงินบริจาคเพื่อสนับสนุนโครงการจัดหาอุปกรณ์ทางการแพทย์จากนายแพทย์วิรุฬห์ พรพัฒน์วุล ผู้อำนวยการโรงพยาบาลพระนั่งเกล้า โดยมูลนิธิเฉลิมพระเกียรติพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว ณ ห้องประชุม ชั้น 17 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันจันทร์ที่ 23 พฤศจิกายน 2558

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานการประชุมสำนักงานบัญชีคุณภาพทั่วประเทศผ่านระบบ VDO Conference ณ ห้องม่วงเทพรัตน์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันจันทร์ที่ 14 ธันวาคม 2558

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พร้อมด้วย นางสาวรัตนา เอียรวิศิษฏ์สกุล และนายสำรวย แดงด้วง รองอธิบดี ร่วมแถลงข่าวสถิติการจดทะเบียนธุรกิจ ประจำเดือนพฤศจิกายน 2558 ณ ห้อง KM กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันพุธที่ 16 ธันวาคม 2558

นางสาวผ่องพรรณ เจียรวิริยะพันธ์
อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมลงนามบันทึกข้อตกลงว่าด้วยความร่วมมือในการเชื่อมโยงข้อมูลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ เพื่ออำนวยความสะดวกในการขออนุญาตของทางราชการ ระหว่างกรมพัฒนาธุรกิจการค้า สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน สำนักงานรัฐบาลอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) และสำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) ณ ตึกนารีสโมสร ทำเนียบรัฐบาล เมื่อวันที่17 ธันวาคม 2558

นางสาวรัตนา เธียรวิศิษฏ์สกุล
รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานมอบวุฒิบัตรแก่ผู้ผ่านการอบรมหลักสูตร "สร้างธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์" รุ่นที่ 17 ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น 6 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันพุธที่ 2 ธันวาคม 2558

นายสาโรจน์ สุวัตถิกุล
รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานเปิดการอบรมและเป็นวิทยากร บรรยายเรื่อง "ภารกิจกรมพัฒนาธุรกิจการค้า" ในการอบรมเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติในสถานการณ์จำลอง (Simulation) โครงการสร้างนักบัญชีคุณภาพรุ่นใหม่ (Young & Smart Accountants) ร่วมกับสถาบันการศึกษา ณ มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี กรุงเทพมหานคร เมื่อวันที่ 2 ธันวาคม 2558

นายสำรวย แดงด้วง
รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานการประชุมคณะทำงานกำหนดหลักเกณฑ์ และวิธีการไต่สวนข้อเท็จจริงเกี่ยวกับเหตุบังคับหลักประกันที่เป็นกิจการ ครั้งที่ 2/2558 ณ ห้องม่วงระย้า ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันพุธที่ 16 ธันวาคม 2558

หลักประกันทางธุรกิจ

ขั้นตอนการจดทะเบียนหลักประกันทางธุรกิจ

01 ผู้ประกอบการ SMEs

- ตกลงทำสัญญาหลักประกันธุรกิจกับสถาบันการเงิน
- กรณีใช้กิจการเป็นหลักประกัน คู่สัญญาตกลงเลือกผู้บังคับหลักประกัน

02 สถาบันการเงิน

- จดทะเบียนสัญญาหลักประกันธุรกิจออนไลน์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

03 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

- รับจดทะเบียน
- แจ้งข้อมูลไปยังหน่วยงานทรัพย์ที่มีทะเบียน

DBD

04 ผู้ประกอบการ

SMEs, สถาบันการเงิน, ประชาชนทั่วไป

- ตรวจค้นข้อมูลทะเบียนสัญญาหลักประกันทางธุรกิจที่เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th

ประเภทหลักประกัน

ทรัพย์สิน "ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ" 5 ประเภท ได้แก่

- กิจการ
- สิทธิเรียกร้อง เช่น สัญญาเช่าลูกหนี้การค้า
- สังหาริมทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ เช่น เครื่องจักร สินค้าคงคลัง
- อสังหาริมทรัพย์ในกรณีธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดินจัดสรร คอนโดมิเนียม
- ทรัพย์สินทางปัญญา เช่น ลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร

สอบถามเพิ่มเติม 1570