



วาระสารกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ต้นสาย ปลายทางธุรกิจ

ปีที่ 4 ฉบับที่ 19
มีนาคม - เมษายน 2556

ช่วย **โซ่สอย** ทั่วไทย
รวมใจช่วยสังคม





ก้าวหน้า ก้าวนำ ก้าวล้ำ ก้าวไกล
ขับเคลื่อนธุรกิจไทย นำ AEC



- สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าเขต 6
(ณ ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา ก. แจ้งวัฒนะ)
เพิ่มทางเลือก สะดวก ประหยัดเวลา
- จองชื่อนิติบุคคลทาง Internet
รวดเร็ว ถูกต้อง ตรวจสอบเองได้
รู้ผลภายใน 30 นาที



สารบัญ



04

9 ทศวรรษ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



08

ทิศทางโชห่วย ไร้วัย



12

ยกระดับธุรกิจบริการไทยสู่มาตรฐานสากล



14

กรมพัฒนาฯ ยกระดับสำนักงานบัญชีไทย



16

ดันธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทย
สู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ



18

DBD C-Mark นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์



20

“e-Commerce ไทย ผู้เชื่อมั่นใจ ผู้ขายมีคุณภาพ”



22

พัฒนาศักยภาพผู้บริหารสู่ความสำเร็จ
อย่างมืออาชีพ



24

พัฒนาทีมงาน SMART DBD ก้าวนำ AEC



26

ภาพกิจกรรม

9 ทศวรรษ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ก้าวหน้า ก้าวนำ ก้าวล้ำ ก้าวไกล : ขับเคลื่อนธุรกิจไทยนำ AEC



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จัดงานครบรอบ 9 ทศวรรษ อย่างยิ่งใหญ่ เมื่อวันพุธที่ 16 มกราคม 2556 พร้อมชูภารกิจหลัก ขับเคลื่อนธุรกิจไทยนำ AEC ภายใต้กลยุทธ์ 4 ก้าว : ก้าวหน้า ก้าวนำ ก้าวล้ำ ก้าวไกล ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีนายบุญทรง เตริยาภิรมย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ พร้อมด้วยนายณัฐวุฒิ ใสยเกื้อ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ ผู้บริหารระดับสูง อดีตผู้บริหารและภาคเอกชน เข้าร่วมงาน



ทั้งนี้รัฐมนตรีช่วยว่าการฯ ในฐานะกำกับดูแลงานของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้มอบนโยบายและแผนการดำเนินงานให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อให้บรรลุเป้าหมายในการขับเคลื่อนธุรกิจไทยนำ AEC ด้วยกลยุทธ์ 4 ก้าว คือ ก้าวหน้า ก้าวนำ ก้าวล้ำ ก้าวไกล ซึ่งในแต่ละก้าวจะเป็นการสร้างความพร้อมก่อนไทยเข้าสู่ AEC อย่างเต็มรูปแบบ โดย **ก้าวหน้า** ในการปฏิรูปกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้เป็นองค์กรอิเล็กทรอนิกส์ เป็น Office Automation นำระบบ IT ที่ทันสมัยมาใช้ในการบริหารภายในองค์กร ทั้งด้านการพัฒนาบุคลากร งบประมาณ เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้องค์กร สร้าง DBD Biz Corner มาอำนวยความสะดวกในการให้บริการสื่อสารแก่ธุรกิจและประชาชน **ก้าวนำ** ในการสร้างนวัตกรรมการให้บริการในรูปแบบใหม่ๆ เช่น การสร้างระบบ e-Filing เพื่อให้บริการแก่ธุรกิจส่งงบการเงินผ่านทางอิเล็กทรอนิกส์ และเชื่อมโยงข้อมูลงบการเงินไปยังส่วนราชการอื่นเพื่อใช้ประโยชน์ร่วมกัน พัฒนาคลังข้อมูลธุรกิจไทยเป็นคลังข้อมูลธุรกิจอาเซียน พร้อมกันนี้จะสร้างทางด่วนธุรกิจอาเซียน ASEAN Fast Track Lane เพื่อให้บริการนักธุรกิจทั้งไทยและต่างชาติให้ง่าย สะดวก รวดเร็ว สร้างความเชื่อมั่นแก่นักลงทุน



ก้าวล้ำ ยกระดับธุรกิจไทยให้มีธรรมาภิบาล โปร่งใส ตรวจสอบได้ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้ธุรกิจของคนไทย พร้อมออกประกาศแนวทางป้องกันอาชญากรรมที่ช่วยเหลือธุรกิจต่างชาติหลีกเลี่ยงกฎหมายไทย และเร่งตรวจสอบธุรกิจกลุ่มเสี่ยงในพื้นที่ท่องเที่ยวสำคัญ เช่น พัทยา หัวหิน กระบี่ ภูเก็ต และเกาะสมุย โดยจะบังคับใช้กฎหมายอย่างเข้มงวด และ**ก้าวไกล** ในการสร้างความเข้มแข็งให้แก่ธุรกิจบริการของไทย เช่น บริการสุขภาพ ร้านอาหาร ซอฟต์แวร์ โลจิสติกส์ คำสง-คำปลีก และแฟรนไชส์ให้เติบโตด้วยมาตรฐานคุณภาพ ธุรกิจระดับสากล พร้อมทั้งสร้างผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์รุ่นใหม่เข้าสู่ตลาด e-Commerce เพื่อเพิ่มปริมาณการค้าขายทาง Online ของประเทศให้สูงขึ้น



ไฮไลท์สำคัญของงาน คือ พิธีเปิดงานอย่างยิ่งใหญ่ โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายบุญทรง เตริยาภิรมย์) ด้วยเทคนิคพิเศษในระบบจอพาโนรามา พร้อมระบบภาพแสง เสียง ที่ทันสมัย พร้อมทั้งมีการนำเสนอสื่อวีดิทัศน์ วิวัฒนาการการจดทะเบียนหุ้นส่วนบริษัทไทย ครบรอบ 111 ปี และ 9 ทศวรรษกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ด้วยเทคนิค 3D Animation บอกเล่าเรื่องราวผ่านตัว Mascot Smart DBD





นอกจากไฮไลท์สำคัญข้างต้นแล้ว ภายในงานยังมีการแสดงของ “DBD Band” คณะประสานเสียงของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยการแสดงครั้งนี้ใช้ผู้ขับร้องประสานเสียงกว่า 90 ชีวิต เป็นข้าราชการและเจ้าหน้าที่ของกรมฯ ซึ่งได้สร้างความประทับใจให้แก่ผู้เข้าร่วมงานเป็นอย่างมาก ด้วยการขึ้นโซฟาลงเสียงและความเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันในเพลง “มาร์ช DBD” และ “จำขึ้นใจ” ซึ่งเป็นการนำเพลงต้นฉบับมา Re-Cover ใหม่โดยใช้ระนาดซึ่งเป็นเครื่องดนตรีไทยเข้ามาผสมผสานให้เกิดความไพเราะและมีกลิ่นไอของความเป็นไทยมากยิ่งขึ้น



ทิศทางโชห่วย โชว์สวย

[สัมภาษณ์พิเศษ]

ร้านค้าปลีกรายย่อยแบบดั้งเดิม ที่ภาษาจีนเรียกว่า “โชห่วย” จากการสำรวจทั่วประเทศมีอยู่ประมาณ 4 แสนกว่าราย ซึ่งจากการเข้ามาของ Modern Trade และร้านค้าสะดวกซื้อ ส่งผลให้ร้านโชห่วยลดลง จึงมีคำถามว่า “ต่อไปร้านโชห่วยจะอยู่และปรับตัวอย่างไร ในขณะที่ร้าน Modern Trade ยังขยายตัวต่อเนื่อง” แนวคิดของกระทรวงพาณิชย์ “ปรับโชห่วย เป็น โชว์สวย” จะสามารถช่วยให้ร้านโชห่วยอยู่รอดได้หรือไม่ อย่างไร ส่วนใหญ่คนรุ่นใหม่ มักจะคุ้นเคยกับคำว่า “โชห่วย” อยากทราบที่มาหรือรากศัพท์ของคำดังกล่าว?

นายสมชาย พรรัตนเจริญ (นายกสมาคมค้าส่ง-ปลีกไทย) : คำว่า โชห่วย มาจากภาษาจีนแต้จิ๋ว “โชว” แปลว่า หยาบ “ห่วย” แปลว่า สินค้า “โชห่วย” หมายถึง สินค้าที่เกี่ยวกับชีวิตประจำวัน แต่คำว่า “โช” ฟ้องเสียงกับคำว่า Show ในภาษาอังกฤษ และ “ห่วย” ตรงกับภาษาไทยในความหมายที่ไม่ดี เลยเหมือนเป็นร้านค้าที่ไม่ได้เรื่อง ซึ่งเมื่อคนจีนรุ่นเก่าผ่านไปรุ่นต่อรุ่น คนรุ่นใหม่จึงไม่รู้ที่มาว่ามีรากศัพท์มาอย่างไร จึงเกิดแคมเปญนี้ขึ้น

ร้านโชห่วยจะอยู่ไม่ได้
ถ้าคนในสังคมหลงลืม
ละเลย



นายณัฐวุฒิ ไสยเกื้อ
(รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์)

ปัญหาและแนวคิดที่จะช่วยเหลือร้านโชห่วย?

นายณัฐวุฒิ ไสยเกื้อ (รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์) : ปัจจุบันร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม หรือ “ร้านโชห่วย” ได้รับผลกระทบจากผู้แข่งขันที่มีศักยภาพสูงกว่าในทุกๆ ด้าน จึงได้หารือกับสมาคมค้าส่ง-ปลีกไทย ในการส่งเสริม สนับสนุน และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้แก่ร้านโชห่วย ซึ่งต้องการให้สังคมรับรู้และมีส่วนร่วมแสดงความเห็น เนื่องจากร้านโชห่วยจะอยู่ไม่ได้ ถ้าคนในสังคมหลงลืมเลย จึงประกาศแนวคิด “ร้านโชว์สวย” โดยประเด็นสำคัญไม่ใช่การเปลี่ยนชื่อร้านค้า หรือเรียกชื่อร้านว่าอย่างไร แต่เป็นเรื่องของการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยกระทรวงพาณิชย์ มีแนวทางในการช่วยเหลือ 5 แนวทาง ได้แก่

1) สร้างองค์ความรู้ในการประกอบธุรกิจ พร้อมแนวทางในการปรับตัวให้รู้เท่าทันสถานการณ์ทางการค้าในปัจจุบัน

2) จัดทำ Model ในการจัดแต่งร้านค้า 2-3 แบบตามขนาดของร้านค้า โดยเน้นสภาพจริงของร้านค้าเป็นหลัก เพื่อไม่เป็นการสร้างภาระค่าใช้จ่ายแก่ร้านค้า

3) สร้างความร่วมมือกับสถาบันการเงิน เช่น ให้ร้านค้าสามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่าย หรือให้บริการสินเชื่ออัตราดอกเบี้ยต่ำ

4) ประสานผู้ผลิตสินค้ารายใหญ่ ในการกระจายสินค้าราคาถูกให้ร้านค้าปลีก

5) ให้บริการเสริมในการรับชำระค่าน้ำ-ค่าไฟฟ้า โทรศัพท์ เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า หรือในกรณีร้านค้าที่มีศักยภาพ เช่น ร้านค้าต้นแบบของกระทรวงพาณิชย์ ร้านค้าที่อยู่ในพื้นที่ชุมชน อาจมีการให้บริการ ตู้ ATM และบริการเสริมอื่น ๆ ซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างดำเนินการ

อีกส่วนหนึ่งคือ ให้สมาคมค้าส่ง-ค้าปลีกไทย ทำการวิเคราะห์สถานการณ์ของตนเอง โดยทำ SWOT Analysis ค้นหาจุดแข็งจุดอ่อน ปัญหาอุปสรรคและนำมาแลกเปลี่ยนกัน โดยกระทรวงพาณิชย์จะทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการประสานหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการ นี่คือนโยบายที่เรียกว่า “โซว์สวอย”

เสียงสะท้อนของผู้ค้าปลีกเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค

คือ ต้องการควบคุมการขยายตัวของร้าน Modern Trade และร้านสะดวกซื้อ แนวคิดนี้จะสามารถดำเนินการได้หรือไม่ อย่างไร?

นายณัฐวุฒิ ไสยเกื้อ : ในนามของสมาคมที่มีทั้งผู้ค้าส่งค้าปลีก หรือองค์กรใด หากพิจารณาเห็นว่าเป็นประเด็นที่สำคัญ ก็ต้องพิจารณาว่าจะขับเคลื่อนกันอย่างไร ในสถานการณ์ปัจจุบันต้องยอมรับว่า เป็นโลกการค้าเสรีที่ร้านค้าปลีกต้องเผชิญกับผู้แข่งขันที่มีศักยภาพสูงกว่าในทุกๆ ด้าน จึงจำเป็นต้องใช้กลไกของรัฐทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดภายใต้สถานการณ์ที่เป็นจริง สิ่งใดดำเนินการได้ หรือดำเนินการไม่ได้ต้องสื่อสารกัน กลไกของรัฐต้องบูรณาการและทำงานร่วมกับสมาคม ซึ่งการดำเนินโครงการนี้ไม่ได้มีการของบประมาณเพิ่มเติม ใช้งบประมาณปกติของหน่วยงาน ที่ดำเนินการอยู่แล้ว และใช้กลไกของรัฐ รวมทั้งการประสานความร่วมมือหน่วยงานพันธมิตรเป็นตัวขับเคลื่อน



นายสมชาย พรรัตนเจริญ
(นายกสมาคมค้าส่ง-ปลีกไทย)

ถ้าร้านโชห่วยมีการพัฒนา
หรือได้รับความรู้เกี่ยวกับ
การปรับปรุงลักษณะ
จะช่วยให้มีความพร้อม
และสามารถแข่งขันกับ
ร้าน Modern Trade ได้

ตั้งเป้าหมายระดับพัฒนาร้านค้าปลีก ตามแนวคิด “โซวสวย” ไฉน?

นายณัฐวุฒิ ไสยเกื้อ : ภายในเดือนมีนาคมนี้ ทั้ง 5 แนวทางดังกล่าวข้างต้นจะได้ข้อสรุปและประกาศต่อสังคมได้ว่าจะดำเนินการอะไร และในวันที่ 25 เมษายน จะได้เห็นร้านค้าต้นแบบที่เกิดขึ้นใหม่ ๆ และขยายผลไปยังร้านค้าปลีก ซึ่งไม่ได้คาดหวังว่าร้านค้าปลีกทุกรายจะสามารถดำเนินการหรือพัฒนาสำเร็จพร้อมกัน เนื่องจากศักยภาพของร้านค้าปลีกที่มีความแตกต่างกัน ใครเข้มแข็งกว่า ก็จะสามารถดำเนินการเห็นผลก่อน ส่วนที่เข้มแข็งน้อยกว่าก็ต้องปรับระดับประคองพัฒนาให้เข้มแข็งมากขึ้น

คาดว่าแนวทางดังกล่าวจะแก้ปัญหาได้มากน้อยแค่ไหน?

นายสมชาย พรรัตนเจริญ : แนวทางดังกล่าวเป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการ โดยก้าวแรกต้องจัดร้านค้าให้เป็นระเบียบ วิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนของร้านโชวห่วยและของร้าน Modern Trade เช่น ความแตกต่างของโครงสร้างราคาสินค้า การเข้าคิวจ่ายเงินในร้าน Modern Trade เป็นต้น ถ้าร้านโชวห่วยมีการพัฒนาหรือได้รับความรู้เกี่ยวกับการปรับภาพลักษณ์ และการเก็บข้อมูลการขายเพื่อวิเคราะห์ความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ตามแนวทางดังกล่าว จะช่วยให้มีความพร้อม และสามารถแข่งขันกับร้าน Modern Trade ได้

ดร. วีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์ (ผอ.สถาบันนวัตกรรมและธุรกิจการค้าเสรี ม.เกษมบัณฑิต) : คำว่า “โซวสวย” เป็นการปรับภาพลักษณ์ ปรับปรุงคุณภาพของสินค้า และกลยุทธ์ทางการตลาดของร้านโชวห่วยให้มีความสวยงาม ทันสมัย และน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

ผลกระทบจากร้าน Modern Trade ต่อร้านโชวห่วย?

นายสมชาย พรรัตนเจริญ : ยอมรับว่าใน 20 ปีที่ผ่านมา ร้าน Modern Trade เป็นปัญหาและส่งผลกระทบต่อร้านโชวห่วยจริง แต่คิดว่าปัจจุบันนี้ ถึงจุดอิ่มตัวแล้ว เพราะราคาสินค้าของร้าน Modern Trade บางอย่างสูงกว่าร้านโชวห่วย เนื่องจากมีต้นทุนการบริหารจัดการที่สูงกว่า จากการเปิดตลาด 24 ชม. และค่าจ้างแรงงานวันละ 300 บาท



นอกจากนี้ยังมีปัญหาในเรื่องของการตัดราคา แต่ในปัจจุบันไม่มีปัญหาในเรื่องของโครงสร้างราคาแล้ว ซึ่งนับว่าเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของร้านโชวห่วย อย่างไรก็ตาม ก็ต้องการการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่น การลดต้นทุน การให้บริการบัตรเครดิต การให้ผู้ผลิตมองร้านค้าส่งเป็นทางหนึ่งในการกระจายสินค้าและร่วมกันทำการส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่อง โดยการประสานกับผู้ผลิตในการกระจายสินค้าสู่ร้านโชวห่วย เป็นการเชื่อมโยงเครือข่ายระหว่างค้าส่ง - ค้าปลีก และผู้ผลิต รวมถึงการปรับภาพลักษณ์ด้วย

การเข้ามาของร้าน Modern Trade ทำให้จำนวนร้านโชห่วยลดลงหรือไม่?

ดร. วีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์ : เป็นเพียงส่วนหนึ่ง และส่วนหนึ่งมาจากหลายสาเหตุไม่ดำเนินกิจการต่อ แต่การเข้ามาของร้าน Modern Trade เป็นการผลักดันให้ร้านโชห่วยมีการปรับตัวให้เข้มแข็งขึ้น มีการพัฒนารูปแบบร้านค้ามากขึ้น ความจริงแล้วราคาสินค้ากว่าร้อยละ 70 ถูกกว่าในร้าน Modern Trade ปัจจุบันมีร้านค้าส่ง-ค้าปลีกต้นแบบที่ได้รับการพัฒนาจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ครอบคลุมอยู่ทุกภูมิภาคของประเทศ

นอกจากนี้ แนวทางเพิ่มเติมในการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของร้านโชห่วย คือ การพัฒนาด้านสินค้า โดยในปี 2556 กรมให้ความสำคัญกับการพัฒนาสินค้าชุมชน สินค้ากลุ่มสหกรณ์การเกษตร สินค้ากลุ่มวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ และมีคุณภาพดี สามารถพัฒนาและนำเข้าสู่ระบบร้านโชห่วย ทำให้สินค้ามีความหลากหลายมากขึ้น โดยเป็นการเชื่อมโยงและเกื้อกูลกันระหว่าง 2 ธุรกิจ ทั้งร้านโชห่วย และกลุ่มสินค้าข้างต้นดังกล่าว

เนื่องจากในปัจจุบันมีร้านโชห่วยอยู่กว่า 400,000 ราย ทำให้การช่วยเหลือจากภาครัฐอย่างเดียวไม่เพียงพอ เพราะมีข้อจำกัดในเรื่องของเจ้าหน้าที่ จำเป็นต้องมีกลไกเพิ่มเติม ซึ่งกรมได้ดำเนินแนวทาง “SMEs พี่สอนน้อง” โดยให้ร้านค้าส่งต้นแบบที่ผ่านการพัฒนาจากกรม เป็นพี่เลี้ยงให้ร้านค้าปลีกในเครือข่ายที่มีมากกว่า 10,000 ราย และจะมีการจัดกิจกรรม “โชห่วย โชว์สวย ทั่วไทย รวมใจช่วยสังคม” มีร้านค้าส่งกว่า 70 แห่ง เข้าร่วมระหว่างวันที่ 25 เมษายน – 15 พฤษภาคม 2556 ซึ่งกิจกรรมดังกล่าว ไม่ใช่การขายสินค้าอย่างเดียว แต่เป็นการสื่อถึงการปรับปรุงภาพลักษณ์ “ร้านโชว์สวย” เพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาร่วมกัน



ดร. วีระพัฒน์ กฤตธนาทิพย์

(ผอ.สถาบันนวัตกรรม และธุรกิจการค้าเสรี ม.เกษตรศาสตร์)

การเข้ามาของร้าน
Modern Trade
เป็นการผลักดันให้
ร้านโชห่วยมีการปรับตัว
ให้เข้มแข็งขึ้น มีการพัฒนา
รูปแบบร้านค้ามากขึ้น

ยกระดับธุรกิจบริการไทยสู่มาตรฐานสากล

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เปิดตัวโครงการเพิ่มศักยภาพและยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจบริการ ประจำปี 2556 โดยมีนายณัฐวุฒิ ใสยเกื้อ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานในพิธีเปิด ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 28 มกราคม 2556 พร้อมนี้ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ ได้มอบหมายให้กรมพัฒนาธุรกิจการค้าดำเนินการพัฒนาศักยภาพธุรกิจให้สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศให้มีความก้าวหน้าอย่างมั่นคงและยั่งยืน โดยมุ่งเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้กับภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจบริการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ซึ่งมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ให้มีความเข้มแข็งมีความพร้อมก่อนเข้าสู่การแข่งขันในประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ในปี 2558 นี้



ธุรกิจบริการ มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ ทั้งในเชิงของจำนวนธุรกิจ การจ้างงาน และมูลค่าทางเศรษฐกิจ หากพิจารณาภาคธุรกิจบริการที่อยู่ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการค้าบริการ (AFAS : ASEAN Framework Agreement on Service) จะพบว่า มีธุรกิจบริการในประเทศไทย ประมาณ 2.18 ล้านราย คิดเป็น ร้อยละประมาณ 82.14 ของจำนวนธุรกิจทั้งหมด เป็นแหล่งจ้างงานราว 7.74 ล้านคน หรือร้อยละประมาณ 70.42 ของการจ้างงานทั้งประเทศ และมีมูลค่าทางเศรษฐกิจประมาณ 66.70% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP)





กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงมุ่งส่งเสริมพัฒนาธุรกิจบริการที่มีการเชื่อมโยงและอยู่ภายใต้ความตกลงว่าด้วยการค้าบริการของอาเซียน (AFAS : ASEAN Framework Agreement on Service) โดยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม คือ

1. สาขาธุรกิจบริการที่เร่งรัดเปิดเสรี (Priority sectors) ได้แก่ กลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ กลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว และกลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ

2. สาขาธุรกิจบริการอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับผู้ประกอบการไทยจำนวนมากหรือธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความจำเป็นพื้นฐานของคนไทย คือ ธุรกิจค้าส่ง ค้าปลีก และธุรกิจแฟรนไชส์



โดยในปี 2556 มีเป้าหมายจะพัฒนาและยกระดับมาตรฐานคุณภาพธุรกิจบริการที่เร่งรัดการเปิดเสรี (Priority sectors) ดังนี้

กลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ ประกอบด้วย ธุรกิจสปา ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ ธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ

กลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ประกอบด้วย ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจที่พักที่ไม่ใช่โรงแรม

กลุ่มธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีสารสนเทศ ประกอบด้วย ธุรกิจพัฒนาซอฟต์แวร์ ธุรกิจซ่อมบำรุงรถยนต์

โดยตั้งเป้าให้มีธุรกิจบริการที่สามารถพัฒนาผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพในปี 2556 ไม่น้อยกว่า 130 ราย เพิ่มขึ้นจากที่ได้พัฒนาไปแล้วกว่า 850 ราย ซึ่งธุรกิจที่ผ่านการพัฒนาจะได้รับโอกาสในการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการตลาด และเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจสู่สากล ตามที่กรมฯ จะจัดขึ้นเป็นระยะๆ ต่อไป

กรมพัฒนาฯ ยกย่องระดับสำนักงานบัญชีไทย

บทบาทภารกิจสำคัญของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการระดับธุรกิจสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ และส่งเสริมธุรกิจให้มีธรรมาภิบาล รวมทั้งกำกับดูแลผู้ประกอบการวิชาชีพบัญชีโดยการให้ปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมายที่อยู่ในความรับผิดชอบของกรม ในภาวะที่ประเทศไทยกำลังจะเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอย่างเต็มรูปแบบในปี 2558 ภารกิจเร่งด่วนที่จะต้องดำเนินการคือ ยกย่องระดับสำนักงานบัญชีไทยสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ โดยสำนักงานบัญชีที่ได้รับการรับรองจากกรมฯ ต้องผ่านเกณฑ์การตรวจประเมินเข้มข้นจากเจ้าหน้าที่ของสถาบันรับรองมาตรฐาน ISO เพื่อให้สามารถนำระบบคุณภาพมาใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจได้ ช่วยให้ข้อมูลทางบัญชีและรายงานทางการเงินของภาคธุรกิจในประเทศมีความถูกต้องและน่าเชื่อถือ ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อผู้ใช้งบการเงินทุกประเภท ซึ่งปัจจุบันมีสำนักงานบัญชีคุณภาพที่ได้รับหนังสือรับรองจากกรมแล้ว 53 สำนักงาน และมีเป้าหมายจะทยอยยกย่องระดับเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานสากลเพิ่มขึ้นตามลำดับ





การยกระดับคุณภาพของสำนักงานบัญชีสู่เกณฑ์มาตรฐานจะก่อให้เกิดประโยชน์ต่อเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ ดังนี้

(1) สำนักงานบัญชีที่ผ่านการรับรองคุณภาพ มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับ ได้รับความเชื่อมั่นและยอมรับจากสาธารณชน สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล

(2) ลูกค้าหรือธุรกิจที่ใช้บริการสำนักงานบัญชีที่ผ่านการรับรองคุณภาพ จะมีข้อมูลทางการเงินที่ถูกต้อง ครบถ้วน เชื่อถือได้ สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งได้รับความเชื่อมั่นจากสถาบันการเงินในการหาแหล่งเงินทุนหรือแหล่งเงินกู้เนื่องจากธุรกิจมีข้อมูลทางบัญชีและงบการเงินที่เชื่อถือได้

(3) ภาครัฐมีข้อมูลที่ต้องเป็นประโยชน์สามารถนำไปวางแผนพัฒนาประเทศได้อย่างถูกต้องทาง นักลงทุนมีข้อมูลที่เชื่อถือได้ ช่วยให้การตัดสินใจลงทุนได้อย่างเหมาะสม

โดยเมื่อวันที่ 31 มกราคม 2556 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้จัดพิธีมอบหนังสือรับรองคุณภาพสำนักงานบัญชี ให้กับสำนักงานบัญชีที่ผ่านการประเมิน ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า โดยมีรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ (นายณัฐวุฒิ ใสยเกื้อ) เป็นประธาน ทั้งนี้ เพื่อเผยแพร่สำนักงานบัญชีคุณภาพที่ได้รับหนังสือรับรองให้เป็นที่รู้จัก

แก่สาธารณชน มุ่งให้เป็นแบบอย่างที่ดีในการพัฒนาตนเองให้มีศักยภาพ และสามารถก้าวไปสู่การแข่งขันในเวทีการค้าเสรีได้อย่างมั่นคง นอกจากนี้ กรมยังได้จัดอบรมหลักสูตร “ต้นกล้าสำนักงานบัญชีคุณภาพ” เพื่อช่วยบ่มเพาะ พัฒนาความรู้ และสร้างความพร้อมให้สำนักงานบัญชีของไทย ก้าวสู่การเป็นสำนักงานบัญชีคุณภาพ มีมาตรฐานเทียบเคียงระดับสากล พร้อมให้บริการลูกค้าทั้งในประเทศและในภูมิภาคอาเซียน เน้นให้ความรู้เกี่ยวกับ AEC โอกาสทางการตลาดสำหรับสำนักงานบัญชี การพัฒนาศักยภาพของสำนักงานบัญชีด้วยมาตรฐานการรายงานทางการเงิน รวมถึงจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ซึ่งมีผู้สมัครเข้าร่วมกว่า 340 ราย



ดันธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทย สู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ

การขับเคลื่อนธุรกิจไทยนำ AEC กรมพัฒนาธุรกิจการค้า มุ่งส่งเสริมพัฒนาธุรกิจของคนไทยให้มีศักยภาพแข่งขันได้ โดยดำเนินการภายใต้แนวทาง 3 ขั้นตอน คือ 1) เสริมสร้างศักยภาพการบริหารจัดการธุรกิจ 2) ยกกระดับธุรกิจสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจและมาตรฐานสากล 3) สร้างโอกาสทางการตลาดและเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจสู่สากล



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้ดำเนินการพัฒนาธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจในปี 2555 มีผู้ผ่านเกณฑ์จำนวน 50 ราย และได้จัดพิธีมอบวุฒิบัตรเพื่อประกาศเกียรติคุณและเผยแพร่ธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนนของคนไทยให้เป็นที่รู้จักและสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้า เมื่อวันที่ 21 มกราคม 2556 ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ทั้งนี้ ธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ ที่มีบทบาทสำคัญต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานให้กับธุรกิจสาขาอื่นๆ และมีความสำคัญต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยกลุ่มธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ ประกอบด้วย ธุรกิจให้บริการขนส่งและขนถ่ายสินค้า ธุรกิจบริการคลังสินค้า ธุรกิจตัวแทนออกของผ่านพิธีการทางศุลกากร และธุรกิจบริหารจัดการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนประมาณ 16,000 ราย มีทุนจดทะเบียนกว่า 234,000 ล้านบาท สร้างรายได้ให้ประเทศกว่า 820,000 ล้านบาทต่อปี

สำหรับปี 2556 กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจะยังคงเดินหน้าพัฒนาธุรกิจผู้ให้บริการขนส่งสินค้าทางถนนเข้าสู่เกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจต่อไป พร้อมทั้งพัฒนาธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์สู่มาตรฐาน ISO รวมทั้งสร้างเครือข่ายและขยายช่องทางการให้บริการของธุรกิจให้บริการโลจิสติกส์ไทยไปยังกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียน ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจที่ผ่านเกณฑ์ฯ จะมีโอกาสได้รับการคัดเลือกให้เข้าร่วมสำรวจเส้นทางโลจิสติกส์การค้าในเส้นทางสายต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ เพื่อศึกษาดูงานด้านการบริหารจัดการระบบโลจิสติกส์ พิธีการศุลกากร ตลอดจนศูนย์กระจายสินค้าและแสดงสินค้าของแต่ละประเทศตลอดเส้นทางที่สำรวจ ซึ่งจะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจได้รับประโยชน์ทั้งในด้านการเรียนรู้ระบบโลจิสติกส์ที่ทันสมัย สามารถนำมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเองได้ เกิดแรงบันดาลใจ และมีแนวคิดในการสร้างธุรกิจใหม่ๆ ตลอดจนมีโอกาสจับคู่พันธมิตรทางธุรกิจทั้งกับผู้ประกอบการธุรกิจที่เดินทางไปด้วยกัน และกับผู้ประกอบการธุรกิจชาวต่างชาติในแต่ละประเทศที่เดินทางไปสำรวจด้วย





รายชื่อธุรกิจขนส่งสินค้าทางถนนที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ ประจำปี 2555

1 บริษัท ก. เกียรติชัยพัฒนา ขนส่ง จำกัด	26 บริษัท บีไอพี เอ็กซ์เพรส จำกัด
2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ขอนแก่นนนท์ชนก	27 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ฟีน้องขนส่ง
3 บริษัท เค.ซี.จี. โลจิสติกส์ จำกัด	28 บริษัท พี เอน ดี ทรานสปอร์ต แอนด์ เซอร์วิส จำกัด
4 บริษัท คาเมกิว (ประเทศไทย) จำกัด	29 บริษัท พี แอนด์ เอส ทรานส์ เซอร์วิส จำกัด
5 บริษัท เค.วี. ทรานสปอร์ต จำกัด	30 ห้างหุ้นส่วนจำกัด แพ็ค แอนด์ มูฟวี่ง
6 บริษัท เค.เอ็น.อาร์. ทรานสปอร์ต จำกัด	31 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภัคดีแผ่นดินขอนแก่น
7 บริษัท เค แอนด์ พี อินเตอร์เนชั่นแนล เอ็กซ์เพรส จำกัด	32 บริษัท มนต์ทรานสปอร์ต จำกัด
8 ห้างหุ้นส่วนจำกัด เจ ที โกลบอล โลจิสติกส์	33 ห้างหุ้นส่วนจำกัด รุ่งโรจน์เซอร์วิส (ขอนแก่น)
9 บริษัท เจ เอ ทรานสปอร์ต จำกัด	34 บริษัท รวมสี่นาชัยทรานสปอร์ต จำกัด
10 บริษัท เจ.เอส. เวิลด์ กรุป จำกัด	35 ห้างหุ้นส่วนจำกัด วายุภักษ์ ลำเลียง
11 บริษัท ชุตินาขนส่ง จำกัด	36 บริษัท วี.เจ.บี โลจิสติกส์ จำกัด
12 บริษัท ไชยบุญนำพัฒนาขนส่ง (2005) จำกัด	37 บริษัท วี อาร์ เอ็กซ์เพรส จำกัด
13 บริษัท ซีบีเอ็น โลจิสติกส์ จำกัด	38 บริษัท ศุภัทศนา จำกัด
14 บริษัท ญาดา ทรานสปอร์ต จำกัด	39 บริษัท ส.ชนะชัย คอร์ปอเรชั่น จำกัด
15 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ณัฐพล ทรัคส์ แอนด์ ออยล์	40 บริษัท ส.บุญเหลือเซอร์วิส จำกัด
16 บริษัท โตโต ทรานสปอร์ต จำกัด	41 บริษัท สยาม ซีแลนด์ ทรานสปอร์ต จำกัด
17 บริษัท ตากสินโลจิสติกส์ จำกัด	42 ห้างหุ้นส่วนจำกัด สามทองบริการ
18 บริษัท ทรานส์มารีน จำกัด	43 ห้างหุ้นส่วนจำกัด สุขสันต์บริการ 2008
19 บริษัท ตรีทรานส์ (1995) จำกัด	44 ห้างหุ้นส่วนจำกัด สหกิจภัคดีแผ่นดินขอนแก่น
20 บริษัท ทวีพงษ์ขนส่ง จำกัด	45 บริษัท สหออยล์ ทรานสปอร์ต จำกัด
21 บริษัท เทพราชโลจิสติกส์ จำกัด	46 บริษัท อินเทล โลจิสติกส์ จำกัด
22 ห้างหุ้นส่วนจำกัด เทพประทานพรวิสดุภัณฑ์	47 บริษัท เอส เค เกียรติเจริญขนส่ง จำกัด
23 บริษัท บี.ซี. โลจิสติกส์ จำกัด	48 บริษัท เอส ซี แครีเออร์ จำกัด
24 บริษัท บี.พี. เซอร์วิส จำกัด	49 บริษัท เอฟ.ทรานสปอร์ต เซ็นเตอร์ จำกัด
25 บริษัท บีอี ทรานสปอร์ต จำกัด	50 บริษัท เอส.เอ็น.เอส. โปรเซอริส จำกัด

DBD C-Mark นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์

การเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ทำให้ประเทศไทยต้องตื่นตัว และเตรียมความพร้อม รับมือการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น โดยเฉพาะภาคธุรกิจของไทยที่มีผู้ประกอบการ SMEs ประมาณ 2.89 ล้านราย คิดเป็น 99% ของภาคอุตสาหกรรมทั้งหมด จำเป็นต้องมีความพร้อมทั้งด้านมาตรฐานของธุรกิจ มีทักษะความสามารถทางวิชาชีพ และมีกลยุทธ์ทางการตลาดที่จะสื่อสารถึงผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อส่งไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย รวมทั้งรู้จักสร้างโอกาสทางการตลาด และพร้อมเผชิญการแข่งขันในตลาดขนาดใหญ่อย่าง AEC



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในฐานะหน่วยงานหลักที่ให้การส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจมาอย่างต่อเนื่อง จึงจัดโครงการสร้างนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ ภายใต้หลักสูตร “DBD Creative Marketeer : นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์” ซึ่งเป็นนวัตกรรมการเรียนรู้ด้านการตลาดแบบครบวงจร 72 ชั่วโมง ที่เกิดขึ้นจากจุดมุ่งหมายร่วมกันระหว่าง กรมพัฒนาธุรกิจการค้า และคณะพาณิชย์ศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ที่จะนำพานักธุรกิจก้าวข้ามสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ด้วยปฐมนิเทศพลังแห่งการเรียนรู้ นวัตกรรมเชิงสร้างสรรค์ ก่อนจะเจาะลึกไปสู่กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ ที่จะทำให้นักธุรกิจชั้นนำค้นหาพิกัดของลูกค้าได้อย่างชัดเจน เพื่อกำหนดทิศทางในการวางแผนการตลาดได้ตรงจุดรวดเร็วก่อนใคร ด้วย Marketing Simulation for AEC

เป้าหมายผู้ประกอบการธุรกิจเข้าร่วมโครงการ 200 ราย จาก 3 พื้นที่ (สว่นกลาง จังหวัดเชียงใหม่ จังหวัดกาญจนบุรี) โดย 6 ชั่วโมงแรก เป็นการให้ความรู้เบื้องต้นด้านการตลาด และอีก 66 ชั่วโมง เป็นการอบรมเชิงลึก ด้วยกระบวนการเรียนรู้แบบ Dynamic Thinking ด้าน Marketing Simulation for AEC โดยพิจารณาคัดเลือกผู้ประกอบการธุรกิจที่มีความพร้อมและมีความตั้งใจพร้อมที่จะเข้ารับการพัฒนาจำนวน 65 ราย ทั้งนี้ ผู้ประกอบการธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือก จะต้องเข้ารับการอบรมระหว่างเดือน มีนาคม – กรกฎาคม 2556 และหลังจากจบหลักสูตรการอบรม กรมจะจัดประกวดสุดยอด “นักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ดีเด่น” เพื่อเป็นต้นแบบแก่ผู้ประกอบการธุรกิจในรุ่นต่อไป

ผลจากการดำเนินงานให้ความรู้เบื้องต้นในหัวข้อ “Marketing Today” และ “เกาะกระแส AEC ตามติดการตลาดเชิงสร้างสรรค์” ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจได้รับความรู้เกี่ยวกับสถานการณ์ด้านการตลาดในยุคปัจจุบัน ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาเชิงลึก การพัฒนาทักษะ และความรู้ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ฝึกกระบวนการเรียนรู้จากผู้เชี่ยวชาญและจากประสบการณ์จริงในการวิเคราะห์ วางแผน การตัดสินใจแก้ไขปัญหาภายใต้การจำลองสถานการณ์ และการแลกเปลี่ยนประสบการณ์กันระหว่างผู้ประกอบการ ตลาดจนได้รับความรู้ในการเตรียมพร้อมเข้าสู่เป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ผู้ประกอบการมีความเข้มแข็ง สามารถเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ โดยมีผู้เข้าร่วมโครงการ 300 ราย เกินเป้าหมายที่ตั้งไว้



ความโดดเด่นของหลักสูตร

1) เน้นพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ ให้มีองค์ความรู้เกี่ยวกับการตลาดยุคใหม่และการตลาดเชิงสร้างสรรค์ เพิ่มทักษะวิธีคิดสู่การเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ มองเห็นโอกาสทางการตลาด (Market Opportunity) และรู้ทันแนวโน้มของตลาด (Trend Setter)

2) เน้นกระบวนการเรียนรู้แบบ Dynamic Thinking จากสถานการณ์จำลองทางการตลาด (Marketing Simulation for AEC) การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ระหว่างกัน พร้อมรับคำปรึกษาจากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อเตรียมพร้อมเข้าสู่โลกธุรกิจที่ต้องเผชิญการแข่งขันที่ทวีความรุนแรงในทุกขณะจากคู่แข่งทั้งในและนอกประเทศ

3) เน้นเสริมสร้างความสัมพันธ์ เกิดพลังเครือข่ายพันธมิตรทางธุรกิจนำไปสู่ความร่วมมือในด้านต่าง ๆ เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางธุรกิจร่วมกัน

ให้ความรู้พื้นฐาน (6 ชั่วโมง)

6
ชั่วโมง

- Marketing Today
- เกาะกระแส AEC ตามติดการตลาดเชิงสร้างสรรค์

อบรมเชิงลึก (66 ชั่วโมง)

36
ชั่วโมง

- Creative Marketing & Sustainable Marketing Concept
- STP Strategy & Creative Marketing Strategy
- Case Study & Panel Discussion
- Site Visit / Experience Visit
- Creative Marketing Simulation for AEC

30
ชั่วโมง

- การพัฒนาและให้คำปรึกษาแผนการตลาดเชิงสร้างสรรค์
- การนำเสนอแผนการตลาดเชิงสร้างสรรค์

“e-Commerce ไทย ผู้ซื้อมั่นใจ ผู้ขายมีคุณภาพ”



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เร่งสร้างความน่าเชื่อถือธุรกิจ e-Commerce ไทย ทั้งฝั่งผู้ซื้อและผู้ขาย ด้วยการออกเครื่องหมายรับรอง “DBD Registered” และ “DBD Verified” เพื่อยืนยันความมีตัวตนของผู้ขาย และเพื่อยกระดับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยให้มีมาตรฐานระดับสากล ผู้ขายมีการดำเนินธุรกิจที่ดี มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ ผู้ซื้อมีความมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้าและบริการ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมธุรกิจ e-Commerce ไทย เนื่องจากเป็นธุรกิจดาวเด่นที่สำคัญที่สุดในโลกยุคดิจิทัล และกำลังได้รับความนิยมจากคนทั่วทุกมุมโลก โดยมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตามสถานการณ์และบริบทใหม่ของโลกในทศวรรษหน้า สามารถสนองตอบต่อการดำรงชีวิตของประชาชนในยุคข้อมูลข่าวสารไร้พรมแดนได้เป็นอย่างดี ทำให้ธุรกิจ e-Commerce มีอัตราการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วในลักษณะก้าวกระโดด

ปัญหาสำคัญของธุรกิจ e-Commerce ที่กลายเป็นอุปสรรคต่อการประกอบธุรกิจ คือ ความไม่มั่นใจในการเลือกซื้อสินค้าและบริการของผู้ซื้อ เนื่องจากไม่สามารถสัมผัสจับต้องสินค้าได้ด้วยตนเอง ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการไม่ชัดเจน การถูกฉ้อโกง สินค้าที่ได้รับไม่ถูกต้องตามที่ได้สั่งซื้อ และรู้สึกไม่ปลอดภัยต่อข้อมูลส่วนบุคคลเมื่อต้องชำระเงินผ่านบัตรเครดิต ตลอดจนทัศนคติเชิงจิตวิทยาในแง่ลบที่มีต่อการซื้อสินค้าและบริการบนอินเทอร์เน็ต

จากปัญหาที่เกิดขึ้น กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้สร้างเครื่องมือในการยืนยันความมีตัวตน และตรวจสอบสถานะผู้ประกอบการธุรกิจ e-Commerce ไทย เพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่ผู้บริโภค รวมทั้งปรับทัศนคติให้เป็นเชิงบวกเพิ่มมากขึ้น เนื่องจาก “ความเชื่อมั่น” จะมีผลโดยตรงต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการ และการชำระเงินบนอินเทอร์เน็ต

ทั้งนี้ บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่ต้องการประกอบธุรกิจ e-Commerce ต้องทำการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ภายใน 30 วัน นับจากวันที่ดำเนินธุรกิจ เพื่อยืนยันการมีตัวตนอยู่จริง เมื่อผู้ประกอบการได้จดทะเบียนเรียบร้อยแล้ว กรมฯ จะทำการตรวจสอบตัวตนของเว็บไซต์ และออกเครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ เครื่องหมาย DBD Registered ให้แก่ผู้ประกอบการเพื่อนำไปแสดงบนหน้าเว็บไซต์ ผู้ซื้อสามารถคลิกที่เครื่องหมาย DBD Registered เพื่อตรวจสอบข้อมูลเบื้องต้นของผู้ขาย

นอกจากนี้ กรมฯ ได้มีการออกเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ เครื่องหมาย DBD Verified แก่นิติบุคคลผู้ประกอบการ e-Commerce ไทย ที่ได้จดทะเบียนฯ อย่างถูกต้อง และมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพที่กรมฯ จัดทำขึ้นโดยอ้างอิงจากเกณฑ์มาตรฐานระหว่างประเทศ ATA (Asia Pacific Trustmark Alliance) ซึ่งเป็นองค์กรรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจ e-Commerce ระดับภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก มีสมาชิกครอบคลุมทั่วทุกทวีป รวม 27 ประเทศ ประกอบด้วย

1. การเปิดเผยข้อมูล (Disclosure of Information)

ผู้ประกอบการต้องเปิดเผยข้อมูลที่มีความถูกต้อง ชัดเจน ตรงตามความเป็นจริง และต้องแสดงรายละเอียดของสินค้า หรือบริการอย่างครบถ้วน ถูกต้อง ระยะเวลาการส่งสินค้า วิธีการชำระเงิน และเงื่อนไขการรับประกันสินค้า

2. การปฏิบัติ (Practice) ผู้ประกอบการต้องระบุวิธีปฏิบัติ/เงื่อนไขในการยกเลิก การคืนสินค้า และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า รวมทั้งช่องทางการให้บริการหลังการขาย และการจัดการปัญหาเรื่องข้อร้องเรียนเกี่ยวกับสินค้า/บริการ

3. ความปลอดภัย (Security) ผู้ประกอบการต้องมีแนวทางในการรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่จัดเก็บ เพื่อป้องกันการถูกผู้ที่ไม่เกี่ยวข้องนำข้อมูลไปใช้

4. ความเป็นส่วนตัวของข้อมูล (Privacy) ผู้ประกอบการต้องมีแนวทางในการจัดเก็บรักษาข้อมูลส่วนบุคคล และหากมีการนำข้อมูลส่วนบุคคลไปใช้งานต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าของข้อมูลก่อน

5. การระงับข้อพิพาท (Alternate Dispute Resolution) ผู้ประกอบการต้องมีกลไกในการระงับการโต้แย้งและแก้ไขข้อพิพาทที่ชัดเจน เป็นธรรม มีประสิทธิภาพ ทันต่อเวลา และต้นทุนต่ำ เพื่อแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจากการซื้อขายสินค้า/บริการ

และจะต้องผ่านกระบวนการประเมิน 3 ขั้นตอน คือ



ดังนั้น เว็บไซต์ที่ได้รับเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือ “DBD Verified” จากกรมฯ ถือได้ว่าเป็นเว็บไซต์ที่มีคุณภาพเทียบเท่าระดับสากล มีความน่าเชื่อถือ และจะเป็นกลไกสำคัญที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้เกิดแก่ธุรกิจ

ทั้งนี้ ตั้งแต่ปี 2546 จนถึงเดือนมกราคม 2556 มีผู้จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และได้รับเครื่องหมาย DBD Registered แล้วจำนวนทั้งสิ้น 9,286 ราย 10,830 เว็บไซต์ แบ่งเป็น นิติบุคคล จำนวน 2,639 ราย คิดเป็นร้อยละ 28 และบุคคลธรรมดา จำนวน 6,647 ราย คิดเป็นร้อยละ 72

และผู้ประกอบการ e-Commerce ที่ได้รับเครื่องหมาย DBD Verified แล้วจำนวนทั้งสิ้น 56 ราย 62 เว็บไซต์

ดังนั้นผู้บริโภค หรือผู้ซื้อสินค้า/บริการทางออนไลน์ เมื่อเห็นเครื่องหมาย “DBD Verified” บนหน้าเว็บไซต์ เชื่อมั่นได้ว่าเป็นเว็บไซต์ที่มีตัวตน และมีการประกอบธุรกิจตามเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ e-Commerce เพิ่มความมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้า/บริการมากยิ่งขึ้น

บุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่ประกอบธุรกิจ e-Commerce โดยไม่ได้จดทะเบียนพาณิชย์ ย่อมมีความผิดตาม พ.ร.บ.ทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499 ซึ่งมีโทษปรับเป็นรายวันจนกว่าจะปฏิบัติให้ถูกต้อง และหากได้นำเครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (DBD Registered) หรือ เครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (DBD Verified) ไปใช้ในการประกอบธุรกิจ e-Commerce โดยไม่ได้รับอนุญาตจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ย่อมมีความผิดตาม พ.ร.บ.ว่าด้วยการกระทำความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ.2550 และอาจมีความผิดตามประมวลกฎหมายอาญาฐานปลอมเอกสารและใช้เอกสารปลอมซึ่งมีโทษทั้งจำคุกและปรับ

พัฒนาศักยภาพผู้บริหารสู่ความสำเร็จ อย่างมืออาชีพ

"ผู้นำ" เป็นปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยผลักดันให้องค์กรประสบความสำเร็จหรือความล้มเหลว และสามารถแข่งขันกับองค์กรอื่นได้ ผู้นำต้องมีความรู้ ความสามารถ มีประสบการณ์ และความชำนาญในการบริหารงาน อันจะทำให้องค์กรประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

กรมพัฒนาธุรกิจการค้ามีภารกิจหลักสำคัญ 3 ด้าน ประกอบด้วย การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ บริการข้อมูลธุรกิจ และส่งเสริมพัฒนาผู้ประกอบการธุรกิจ รวมทั้งสร้างธรรมาภิบาลธุรกิจโดยขับเคลื่อนภารกิจภายใต้กลยุทธ์ 4 ก้าว

นายจร จุฑารัตนกุล
อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์
และ อดีตอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



การพัฒนาศักยภาพให้กับผู้บริหารจึงเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อความสำเร็จขององค์กร กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงได้จัดกิจกรรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เรื่อง การพัฒนาศักยภาพผู้บริหารสู่ความสำเร็จอย่างมืออาชีพขึ้น โดยมีจุดประสงค์เพื่อให้ผู้บริหารแต่ละท่านค้นพบคุณลักษณะเด่นและความถนัดของตนเอง เรียนรู้และเข้าใจความแตกต่างของตนเองและผู้บริหารท่านอื่น เพื่อประโยชน์ในการทำงานร่วมกัน มีความเข้าใจและสร้างสรรค์คุณค่าในตนเอง คุณค่าของทีมงานและองค์กร ตลอดจนเรียนรู้เทคนิคการบริหารอารมณ์และบริหารเวลาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน ซึ่งในการสัมมนาครั้งนี้ยังได้รับเกียรติจากท่านจเร จุฬารัตนกุล อดีตปลัดกระทรวงพาณิชย์และอดีตอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ร่วมถ่ายทอดประสบการณ์เทคนิคการบริหารงานอย่างมืออาชีพและให้ข้อคิดในการบริหารงานอย่างมีความสุขด้วยหัวใจ “ครองตน ครองคน และครองงาน” เมื่อวันที่ 15 – 17 กุมภาพันธ์ 2556 ณ สถาบันพัฒนามันสำปะหลัง



สถาบันพัฒนามันสำปะหลัง (Thai Tapioca Development Institute : TTDI) อยู่ในความดูแลของมูลนิธิสถาบันพัฒนามันสำปะหลังแห่งประเทศไทย ในพระบรมราชูปถัมภ์สมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2536 ที่ ต.ห้วยบง อ.ด่านขุนทด จ.นครราชสีมา มีภารกิจในการวิจัย ทดลอง และพัฒนาพันธุ์มันสำปะหลังพันธุ์ใหม่ พัฒนาเครื่องจักร และจัดระบบการปลูก เก็บเกี่ยว แปรรูป และถ่ายทอดความรู้สู่เกษตรกรเพื่อเพิ่มผลผลิตของมันสำปะหลังในประเทศไทย

พัฒนาทีมงาน SMART DBD ก้าวนำ AEC

**“ การทำงาน ไม่จำเป็นต้องเป็นอัจฉริยะ ไม่จำเป็นต้องเหนือผู้อื่น
ไม่จำเป็นต้องคิดเหมือนกัน แต่ขอให้ทำงานนั้นร่วมกันได้ งานนั้นก็จะสำเร็จ ”**



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาทีมงานและบุคลากรของกรม โดยตระหนักดีว่า “ทีมงานมืออาชีพ” เป็นกุญแจสำคัญในการสร้างความเจริญก้าวหน้าแก่องค์กรอย่างยั่งยืน โดยกรมได้เน้นส่งเสริมให้เจ้าหน้าที่ทุกระดับพัฒนาการปฏิบัติงานในลักษณะของการทำงานเป็นทีม คือ ปฏิบัติงานด้วยความเข้าใจปัญหาของงาน เหตุผลการทำงาน และการมีความรับผิดชอบในงานที่ปฏิบัติร่วมกัน เนื่องด้วยในปี 2558 ประเทศไทยจะเข้าเป็นส่วนหนึ่งของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้การพัฒนาทีมงานและบุคลากรของกรมจำเป็นต้องดำเนินการอย่างเร่งด่วน

เพื่อให้การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่กรม เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและพัฒนาบุคลากรทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค โดยมุ่งหวังให้เจ้าหน้าที่กรมมีทักษะในการทำงานเป็นทีม สามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ตลอดจนเป็นการกระชับความสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ เพื่อให้การปฏิบัติงานมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงได้จัดโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “พัฒนาทีมงาน SMART DBD ก้าวนำ AEC” ทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้บริหารได้สื่อสารและถ่ายทอดนโยบายการทำงานให้กับเจ้าหน้าที่ของกรมทุกระดับและทุกพื้นที่ให้ได้ทราบโดยตรงเพื่อเป็นการสร้างขวัญและกำลังใจให้เกิดความรักและความผูกพันต่อองค์กร รวมทั้งได้แลกเปลี่ยนความคิดเห็น เพื่อพัฒนาการปฏิบัติงานของบุคลากรกรม ทั้งส่วนกลางและส่วนภูมิภาคให้สอดคล้องกับปรัชญา SMART DBD ของกรมที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งจะเป็นการขับเคลื่อนองค์กรอย่างมั่นคงและสอดคล้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC





ทั้งนี้ กรมได้กำหนดจัดโครงการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “พัฒนาทีมงาน SMART DBD ก้าวนำ AEC” จำนวน 4 ครั้ง

ครั้งที่ 1 ภาคเหนือและภาคกลางตอนบน

วันที่ 26 – 27 มกราคม 2556

ณ โรงแรมเซ็นทราดวตวัน จังหวัดเชียงใหม่

ครั้งที่ 2 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคตะวันออกเฉียง

วันที่ 16 – 17 มีนาคม 2556

ณ โรงแรมเดอะกรีนเนอรี่ รีสอร์ท เขาใหญ่
จังหวัดนครราชสีมา

ครั้งที่ 3 ภาคใต้และภาคกลางตอนล่าง

วันที่ 27 – 28 เมษายน 2556

ณ โรงแรมเรือรัฐา จังหวัดตรัง

ครั้งที่ 4 ส่วนกลาง

เดือนสิงหาคม 2556

ณ โรงแรมเดอะไฮน์ จังหวัดชลบุรี

ภาพกิจกรรม

นายบุญทรง เตริยาภิรมย์ รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานในพิธีเปิดงาน 9 ทศวรรษกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ในโอกาสวันคล้ายวันสถาปนากรมฯ 16 มกราคม 2556 ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น 6



นายณัฐวุฒิ ใสยเกื้อ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ แถลงข่าวข้อมูลการจดทะเบียนธุรกิจ เดือนกุมภาพันธ์ 2556 ณ ห้อง KM ชั้น 12 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2556

นายณัฐวุฒิ ใสยเกื้อ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงพาณิชย์ แถลงข่าวผลการตรวจสอบนิติบุคคลไทยที่มีคนต่างด้าวถือหุ้นไม่เกิน 50% ในจังหวัดพื้นที่เป้าหมายที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวสำคัญของประเทศ ซึ่งมีข้อสังเกตว่าอาจมีคนไทยให้ความช่วยเหลือสนับสนุน หรือถือหุ้นแทนคนต่างด้าวในลักษณะนอมินี ณ ห้อง KM ชั้น 12 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 4 กุมภาพันธ์ 2556



นางวัชรวิ วิมุกตายน ปลัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานการประชุม คณะกรรมการกำกับดูแล การประกอบวิชาชีพบัญชี ครั้งที่ 29 (1/2556) ณ ห้องม่วงเทพรัตน์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 6 มีนาคม 2556

นายบุญนิศร์ สุวรรณพูล รองปลัดกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการการประกอบธุรกิจของคนต่างด้าว ครั้งที่ 2/2556 ณ ห้องมั่งงะเพรต์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2556



นายบรรยงค์ ลิ้มประยูรวงศ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานพิธีไหว้สักการะศาลพระภูมิ และศาลเจ้าแม่ทุ่งน้อย เนื่องในวันคล้ายวันสถาปนากรมพัฒนาธุรกิจการค้า ครบรอบ 90 ปี เมื่อวันที่ 14 มกราคม 2556

นายบรรยงค์ ลิ้มประยูรวงศ์ อธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานการประชุมคณะกรรมการพิจารณาถ้อยแถลงของ อุตสาหกรรม ครั้งที่ 20 (1/2556) ณ ห้องมั่งงะเพรต์ ชั้น 7 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2556



นางสาวพิกุล ทักษิณวราจาร รองอธิบดีกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นประธานเปิดการสัมมนา e-Marketing สูตรสำเร็จตลาดออนไลน์ ภายใต้หลักสูตร "DBD e-Marketing เทคนิคการตลาดออนไลน์" ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น 6 กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เมื่อวันที่ 30 มกราคม 2556



ก้าวหน้า ก้าวนำ ก้าวล้ำ ก้าวไกล
ขับเคลื่อนธุรกิจไทย นำ AEC

ยื่นงบการเงิน รอบปีบัญชี 2555 ได้ตั้งแต่บัดนี้ - 31 พฤษภาคม 2556

- สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าเขต 1-6
- สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดทั่วประเทศ
- สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดสาขา
พัตยา หัวหิน เกาะสมุย แม่สอด
- สถานที่ทำการไปรษณีย์
ทุกแห่งทั่วประเทศ



สอบถามเพิ่มเติมโทร. สายด่วน 1570
หรือดูรายละเอียดได้ที่ www.dbd.go.th