

FIRST MAGAZINE

ฉบับเดือนมิถุนายน 2562



**FIRST WAY
FIRST PROJECTS
EXCLUSIVE INTERVIEW**

FIRST WAY



FIRST PROFESSIONAL

มุ่งมั่นการทำงานอย่างมืออาชีพ

INTEGRITY

ทำงานด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต และโปร่งใส

RESULT ORIENTED

มุ่งเน้นผลลัพธ์ และความสำเร็จขององค์กร

SERVICE MIND

ความพึงพอใจของลูกค้าคือความสำเร็จของเรา

TEAMWORK

รักการทำงานเป็นทีม และประสานงานเพื่อความสำเร็จร่วมกัน

EDITOR'S TALK

บทบรรณาธิการ

สวัสดีท่านผู้อ่านวารสารเฟิร์สทุกท่าน กลับมาพบกันอีกครั้งกับวารสารที่ทุกท่านรอคอย กับทีมบรรณาธิการรุ่นใหม่ ที่พร้อมเสิร์ฟข้อมูลข่าวสารอันเป็นประโยชน์ให้กับทุกท่าน ซึ่งในเล่มจะบอกเล่าเรื่องราวในไตรมาสที่ผ่านมา รวมไปถึงข่าวสารความเคลื่อนไหวของกลุ่มบริษัทด้วย สำหรับวารสารเฟิร์สฉบับนี้เป็นฉบับปฐมฤกษ์ของปี 2562

วารสารเฟิร์ส ขอขอบคุณทุกท่าน และทุกหน่วยงานสำหรับความร่วมมือ การให้ข้อมูลข่าวสารเพื่อการประชาสัมพันธ์ หากหน่วยงานใดประสงค์จะลงข่าวสารเพิ่มเติม หรือมีข้อเสนอแนะ ตีชม เรายินดีรับฟัง ท่านสามารถส่งข้อมูลมาได้ที่ hr@first-techno.co.th เพื่อเป็นข้อมูลในการปรับปรุงวารสารเฟิร์สของเรา ให้ดีขึ้นเรื่อยๆ ในโอกาสต่อไป

นายมานะชัย ผ่องสุภา
บรรณาธิการ

CONTENT

สารบัญ
หน้าอัปเดตข่าวสาร

สารจากผู้บริหาร คุณสมชาย เจษฎานาวังค์	4
ข่าวสารผู้บริหาร	5
ข่าวสายนายกสมาคม TEMCA	6
Exclusive Interview : คุณโชติ ภูยานนท์	8
First Projects	10
ข่าวหลังบ้าน	15
ความสำคัญของวัฒนธรรมองค์กร	22
สัมภาษณ์พนักงานเกี่ยวกับ FIRST WAY	24
กิจกรรม FIRST WAY	26

นานาสาระ

ความตกลง CPTPP	28
กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	40
สิทธิประกันสังคมที่คนทำงานควรรู้	42
Highlight นานาสาระทุกวันศุกร์	43

รวมภาพกิจกรรมที่ผ่านมาของบริษัท

ทำบุญประจำปี, มอบทุนการศึกษา ปี 2561	45
กิจกรรม TEMCA Champions Cup 2019	46
กิจกรรมสัมมนาประจำปี	47
กิจกรรมวันสงกรานต์	48
กิจกรรม Happy Hours	49



‘ทุกวันนี้ที่ทำงาน
ก็อยากสร้างความมั่นคง
ให้หน่วยงานมีรากฐานที่แข็งแรง’

คุณสมชาย เจษฎานาววงศ์
กรรมการผู้จัดการ กลุ่มบริษัท เพ็รส เทคโนโลยี จำกัด
และนายกสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย

ในปี 2562 นี้พวกเรามีภารกิจที่รับผิดชอบร่วมกัน ดังนี้

✓ รับรู้รายได้ 1,500 ล้านบาท

✓ อัตรากำลัง 350 คน

ผมมีความตั้งใจและเจตนารมณ์ที่มุ่งมั่นจะนำพาบริษัท เพ็รส เทคโนโลยี จำกัด ของพวกเราเข้าไปสู่ตลาดหลักทรัพย์ เพื่อสร้างรากฐานความมั่นคงแข็งแกร่งให้กับบริษัทฯ และพนักงานทุกคนได้เป็นส่วนหนึ่งของการถือหุ้นส่วน อีกทั้งมีความเป็นอยู่ที่ดีสามารถดูแลครอบครัวได้ นั่นเป็นจุดเริ่มต้นของการวางแผนกลยุทธ์เพื่อนำพาไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ร่วมกัน

นอกจากเป้าหมายข้างต้นที่พวกเราชาวเพ็รสจะต้องร่วมกันผลักดันให้เกิดขึ้นแล้ว ยังมีนโยบายหลักที่จะมุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรในองค์กรให้มีทักษะและความรู้ความเชี่ยวชาญในงานเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ และได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจอีกด้วย

ขอให้เพื่อนพนักงานทุกคนร่วมกันสร้างโอกาสทางธุรกิจและเติบโตไปพร้อมกัน ร่วมมือ ร่วมใจช่วยเหลือ เกื้อกูลกัน เพราะพวกเราคือครอบครัวเดียวกัน “ครอบครัว First”

ข่าวสารผู้บริหาร



เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ 2562 คุณสมชาย เจษฎานาวังค์ กรรมการผู้จัดการ และคุณชนะ ฉัตรธนพรโยธิน รองกรรมการผู้จัดการ ฝ่ายบริหาร บริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด เข้าร่วมพิธีเปิดห้าง The Market Bangkok ซึ่งทางบริษัทเฟิร์สฯได้เป็นผู้ดำเนินการติดตั้งงานระบบประกอบอาคารอย่างครบวงจร



เมื่อวันที่ 21- 23 มีนาคม 2562 งานสัมมนาของผู้บริหาร ซึ่งการจัดสัมมนารั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสรุปผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาให้ผู้บริหารแต่ละหน่วยงานทราบ พร้อมทั้งร่วมรับรู้นโยบายและเป้าหมายในการบริหารงานของบริษัทฯในปี 2562 เพื่อกำหนดแผนการดำเนินงานของแต่ละหน่วยงานร่วมกัน ณ Arize Hotel อ.ศรีราชา จ.ชลบุรี

ข่าวสารนายกสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย ประจำปี 2562



คุณสมชาย เจษฎานาวังค์ นายกสมาคมฯ และคณะกรรมการ เข้าพบคุณพิชญา จันทรานัฐวัฒน์ นายกสมาคมวิศวกรที่ปรึกษาเครื่องกลและไฟฟ้าไทย (MECT) เนื่องในโอกาสสวัสดีปีใหม่ 2562 พร้อมทั้งแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและแนวทางการทำงานร่วมกัน ณ สำนักงาน MECT



คุณสมชาย เจษฎานาวังค์ นายกสมาคมฯ และคณะกรรมการ เข้าพบคุณชัยชาญ อึ้งศรีวงศ์ นายกสมาคมวิศวกรรมปรับอากาศแห่งประเทศไทย เพื่อแสดงความยินดีเนื่องในโอกาสที่เข้ารับตำแหน่งนายกคนใหม่ และขอรับทราบนโยบายและแนวทางการทำงานร่วมกัน ณ อาคาร วสท.



คุณสมชาย เจษฎานาวังค์ นายกสมาคมฯ คุณณรงค์ กิติรักษ์ อุปนายก และประธานการจัดการแข่งขันช่างฯ และคุณอรพรรณ โมคกุล ประธานจัดงาน TEMCA FORUM & Exhibition 2019 เข้าร่วมประชุมหารือแผนการดำเนินงาน "โครงการแข่งขันช่างฝีมืออาชีพ : TEMCASKILL COMPETITION 2019" ระหว่าง TEMCA กับกรมพัฒนาฝีมือแรงงาน โดยมีรองอธิบดี คุณถวิล เพิ่มเพียรสิน เป็นประธานที่ประชุม ณ กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน



คุณสมชาย เจษฎานาวังค์ นายกสมาคมฯ และคุณศักดิ์ณรงค์ เดชระพีพงษ์ เข้าพบคุณจรินทร์ จักกะพาก ปลัดกระทรวงแรงงาน เพื่อหารือแนวทางการร่วมมือ กระทรวงแรงงาน



คุณสมชาย เจษฎานภางค์ นายกสมาคมฯ และ คุณศักดิ์ณรงค์ เตชะพิงษ์ อุปนายก ฝ่ายวิชาการและ พัฒนาฝีมือแรงงาน เข้าพบ ดร.สมยศ เจตน์เจริญรักษ์ ผู้อำนวยการ โรงเรียนดาบส เพื่อเยี่ยมชมโรงเรียน ร่วมถึงการหารือเกี่ยวกับแนวทางความร่วมมือระหว่างสองหน่วยงาน พร้อมกันนี้ได้มอบคู่มือทางวิชาการให้กับทางโรงเรียนด้วย

คุณสมชาย เจษฎานภางค์ นายกสมาคมฯ ได้รับเกียรติเข้าร่วมประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2019 ของสมาคมเครื่องกำเนิดไฟฟ้า โดยท่านนายกสมาคมเครื่องกำเนิดไฟฟ้า คุณธวัช มีชัย ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี และได้ขอความร่วมมือให้ คุณธวัช มาเปิดการอบรมเรื่อง เครื่องกำเนิดไฟฟ้า ให้กับสมาชิกของสมาคมฯ ซึ่งคุณธวัช ตอบตกลงจะมาบรรยายให้ โดยจะได้ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญของสมาคม TEMCA เพื่อกำหนดวันต่อไป



คุณสมชาย เจษฎานภางค์ นายกสมาคมฯ ร่วมเป็นประธานแข่งขัน โบว์ลิง ของสมาคม ช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย

EXCLUSIVE Interview

คุณโชติ ภูยานนท์



สวัสดีท่านผู้อ่านทุกท่าน วันนี้เราได้รับเกียรติจาก บุคคลสำคัญอีกท่านหนึ่งของเฟิร์ส ท่านร่วมงานกับบริษัทมานานถึง 24 ปี และปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งเป็น ผู้จัดการฝ่าย คลังสินค้าและจัดส่ง เชิญพบกับบทสัมภาษณ์สุด Exclusive จาก คุณโชติ ภูยานนท์

การเข้าร่วมงานกับเฟิร์สฯ

ผม คุณสมชาย คุณพิณิจ และ คุณสมศักดิ์ เคยทำงานอยู่บริษัทเดียวกันมาก่อน จึงมีโอกาสได้รู้จัก และได้ร่วมงานกัน ซึ่งภายหลัง ในปี 2531 คุณสมชาย ได้ลาออกจากบริษัทเดิม เพื่อมาเปิดบริษัท เฟิร์สฯ และชักชวนคุณพิณิจ และคุณสมศักดิ์ มาทำธุรกิจร่วมกัน แต่ในตอนนั้นผมยังคงทำงานอยู่ที่เดิม จนเฟิร์สฯ ดำเนินธุรกิจมาได้ 7 ปี ในปี 2538 คุณสมชายได้ติดต่อไปหาผม ให้มาร่วมงานที่บริษัทเฟิร์สฯ ด้วยกัน นั่นจึงเป็นโอกาสที่ผมได้มาร่วมงานกับเฟิร์สฯ และอยู่กับเฟิร์สฯ มาจนถึงปัจจุบัน

สิ่งที่ทำให้ ทำงานอยู่กับเฟิร์สฯ มา นานถึง 24 ปี

ความเป็นเพื่อน เป็นพี่น้อง ที่ทำงานร่วมกันมา มีความรัก ความผูกพัน ให้กำลังใจกัน เลยอยู่มาได้ถึงทุกวันนี้

จะอย่างไรให้บริษัทเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์

ผมมองว่า ปัจจัยที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จ และนำพาบริษัทก้าวไปได้ คือ

1. มีเงินทุน 2. มีฝีมือ
3. มี Connection

ซึ่งเรามีเงินทุน ดี มี Connection ที่ดี แต่เรื่องฝีมือในการทำงานนั้นเรายังต้องพัฒนากันไป

การเปลี่ยนแปลงตั้งแต่อดีตจนถึง ปัจจุบันของบริษัท เฟิร์สฯ

ในอดีต เฟิร์สฯ เป็นบริษัทเล็กๆ ทำงานอย่างมีความสุข ทำงานเสร็จ เก็บเงินได้ คนทำงานมีความรู้ และมีฝีมือ เห็นได้จากผู้บริหารทั้ง 4 ท่าน

- คุณสมชาย มีฝีมือในการบริหาร
- คุณชนะ มีฝีมือด้านการตลาด การขายงานต่างๆ
- คุณพิณิจ มีฝีมือในการเข้าไปติดตั้งหน้างาน
- คุณสมศักดิ์ มีฝีมือด้านเทคนิค งานซ่อมต่างๆ ทำได้หมด

ในปัจจุบัน บริษัทฯ เติบโตขึ้นมาก ทำให้เราต้องจ้างพนักงานเยอะขึ้น ซึ่งคนทำงานรุ่นใหม่เปลี่ยนงานกันบ่อย ด้วยยุคสมัยและเทคโนโลยี บางคนเข้ามาหาประสบการณ์ 1-2 ปี ก็ลาออก ปัจจุบันเราจึงหาพนักงานที่มีประสบการณ์ และมีฝีมือได้ยาก

การเตรียมตัวเข้าสู่ตลาดหลักทรัพย์

คงต้องใช้เวลาสักระยะ เพราะ คุณสมชาย ก็วางแผนไว้ประมาณ 5 ปี และกำลังทำทุกอย่างเพื่อให้เราก้าวไปได้อยู่แล้ว รวมถึงการหางานในตลาดเข้าบริษัท แต่ด้วยฝีมือในการทำงานของเรา บางครั้งยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร จึงต้องใช้เวลาในการสร้างมาตรฐานด้วย

การสร้างมาตรฐานในงาน

เราต้องสร้างจากผู้บริหาร โครงการ ผู้บริหารหน่วยงานต่างๆ ก่อน ซึ่งคนกลุ่มนี้เป็นหัวกะทิ มีความรู้ความสามารถ จึงควรนำมาพัฒนาให้มีมาตรฐาน แล้วจึงพัฒนาทีมงานต่อไป

จุดแข็งของเฟิร์สฯ

คือ งาน และคนที่ทำงานให้เราได้ พนักงานอยู่มานาน มีความรู้ความสามารถ แต่มีจุดอ่อน คือ คนใหม่ๆ ที่เพิ่งเข้ามาลาออกกันมาก เพราะฉะนั้นต้องปลูกฝังในเรื่องงาน และรูปแบบการทำงานของเฟิร์สฯ ให้กับคนรุ่นใหม่ๆ เพื่อจะก้าวมาทำงานร่วมกับคนรุ่นเก่าได้

หลักการทำงานในการดูแลผู้ได้บังคับบัญชา

ส่วนงานของผม จะทำงานเหมือนเดิมทุกวัน แต่เราต้องดูแลเอาใจใส่เขา แบ่งหน้าที่ให้เขา และพูดคุยกัน โดยมีหัวหน้างานกำกับดูแล ใครมีหน้าที่อะไร ก็ให้มีความรับผิดชอบต่อหน้าที่ ที่ตนเองได้รับมอบหมาย โดยเราเป็นที่ปรึกษาคอยตรวจตรา ตรวจสอบ ดูแลให้เขา กินดี อยู่ดี เพราะเขาทำงานให้เรา และถ้ามีปัญหาให้รีบบอก เพื่อที่จะแก้ไขได้ทันเวลา

ในฐานะพนักงานคนหนึ่งจะทำได้ อย่างไรให้องค์กรบรรลุเป้าหมาย

ส่วนตัวของผม ผมจะทำหน้าที่ของผมให้สำเร็จลุล่วง จากนั้นจะวางแผนการทำงาน และเตรียมงานตามแผนที่วางไว้ และทำหน้าที่ตัวเองให้เต็มที่

และในฐานะผู้บริหารหน่วยงานควรทำอย่างไร

ผู้บริหารทุกหน่วยงาน ควรดูแลทีมงานของตนเองให้ปฏิบัติงานตามแผนที่ได้ร่วมกันวางไว้ เพื่อให้ทำงานประสบความสำเร็จ และส่งผลให้องค์กรประสบความสำเร็จ

สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติมจากฝ่ายบุคคล

จริงๆ ผมไม่ได้อยากได้อะไร แต่ถ้ามีเรื่องอะไรใหม่ๆ ซึ่งเป็นประโยชน์กับพนักงานก็อยากให้มาสื่อสาร แต่สำหรับส่วนตัวพอใจในสิ่งที่มีในปัจจุบันแล้ว

การไป Site Visit ของฝ่ายบุคคล

ผมว่าดีนะ ที่เราได้ไปพบปะพูดคุย สร้างความผูกพันกับพนักงาน นำเรื่องต่างๆ ไปสื่อสารให้รับรู้ รับทราบ แต่เราต้องกระชับเวลา และต้องคุยกับหัวหน้าหน่วยงานก่อน เพราะแต่ละคนมีงานที่ต้องรับผิดชอบ เพื่อไม่ให้กระทบกับงานหลัก

ฝากถึงน้องๆ ในบ้านเฟิร์สฯ

ผมอยากให้ทุกคนตั้งใจทำงาน วางแผนให้ถี่ถ้วน เมื่อเจอปัญหาก็ให้ร่วมกันแก้ไข อย่าหนีปัญหา เพื่อเป็นการพัฒนาตนเอง และเป็นประสบการณ์ ส่วนผู้บังคับบัญชาต้องดูแลลูกน้องให้ดี ใครมีข้อบกพร่องต้องแก้ไขปรับปรุงก็ต้องสอน ต้องแนะนำ ใครมีจุดเด่นข้อดี ก็ต้องส่งเสริม ต้องพัฒนา เพื่อนำพาทีมงานไปสู่เป้าหมายต่อไป



FIRST Projects

สวัสดีเพื่อนๆชาวเฟิร์สทุกท่านครับ ในคอลัมน์นี้ทางคณะผู้จัดทำวารสารจะนำเสนอโครงการต่างๆในปัจจุบันที่ทางบริษัทของเรากำลังดำเนินการอยู่ เพื่อให้เพื่อนๆชาวเฟิร์สที่อยู่ในสำนักงานและที่โครงการต่างๆได้ทราบถึงการทำงานของบริษัทว่า ณ ขณะนี้มีโครงการอะไรบ้าง มาดูกันเลยครับ



โครงการ Renovate

เซ็นทรัลพระราม 3

ลักษณะงานเซ็นทรัลพระราม3

งานขึ้นพร้อมกันทุกชั้น

ต้องมีการจัดสรรผู้รับเหมาให้เพียงพอทั้ง 5 ชั้น

ระยะเวลาดำเนินการ

ติดตั้งหน้างาน 4-5 เดือน
First fixed 2 เดือนครึ่ง

การติดตั้งหน้างานที่ขึ้นพร้อมกันทุกชั้น ผู้รับเหมาต้องเต็มทุกพื้นที่ และมีการแบ่งเวลาการทำงาน ทุกคนต้องทำงานมากกว่า 8 ชม./วัน เพราะต้องทำงานร่วมกับผู้รับเหมาที่ทำงานทั้งกะกลางวันและกะกลางคืน ตอนกลางวันทำได้แค่บางโซน เพราะจะเกิดเสียงดังและกลิ่นรบกวนลูกค้า ดังนั้น Staff ต้องมีหมุนเวียนการทำงานตลอดเวลา

ความยากของงาน Renovate

- 1.การสำรวจระบบของเก่า การแม่นยำในข้อมูลการสำรวจ ผู้สำรวจต้องมีประสบการณ์ เพราะจะรู้ว่าจะเชื่อมต่อระบบอย่างไร
- 2.การประสานงานแบบเรียลไทม์ การเขียนอัปเดตงานไว้ให้กะต่อไปได้ทำงานต่อ เพื่อการทำงานที่ต่อเนื่อง
3. Action ทันทีเมื่อลูกค้าร้องเรียน
- 4.การสำรวจในพื้นที่ที่ไม่ปรับปรุง ต้องมีการมุดฝ้าเข้าไป ถือว่ามีความยากระดับหนึ่ง
- 5.การทดสอบระบบ การสำรวจข้อมูลของเก่าก่อนว่ามีส่วนไหนชำรุด แล้วแจ้งให้ผู้คุมงานทราบ

มูลค่างาน 60 ล้านบาท

การแก้ไขปัญหาเมื่อเจออุปสรรค

ผมปลุกฝั่งน้องๆไม่ให้กลัวปัญหา ปัญหาแก้ไขได้ และเราแก้ไขปัญหาทันที สิ่งไหนที่ไม่จบ ก็ต้องตามจนจบ และเมื่อแก้ไขแล้วต้องแจ้ง Report ทางไลน์ ให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ เขาจะได้ไปติดตามรายการอื่นต่อ

คุณปรีชา อินทรีย์อด

เริ่มทำงานกับ First มาตั้งแต่ปี 2553 ปัจจุบันดำรงตำแหน่งเป็นผู้จัดการสนาม โดย 2 โครงการล่าสุดที่ได้รับผิดชอบ คือ โครงการเซ็นทรัลบางนา และโครงการเซ็นทรัลพระราม 3 ที่เป็นโครงการ Renovate โดยคุณปรีชา อินทรีย์อด ได้แชร์ประสบการณ์ดังนี้



& เซ็นทรัลบางนา

มูลค่างาน 32.956 ล้านบาท

การดูแลพนักงาน Renovate

คุณอานนทพันธุ์ แผ่นสุวรรณ สอนเสมอว่าต้องทำงานด้วยความจริงใจ อยู่กันอย่างพี่น้อง เล่นกันได้ อย่างมีขอบเขต ต้องสอบถามความเป็นอยู่เสมอ ต้องคอยช่วยเหลือเขา ต้องให้มีมิตรภาพกับทุกตำแหน่งงาน ไม่เลือกปฏิบัติ เราให้ใจน้อง น้องจะให้เราใจเราเอง

ประสบการณ์จากงาน Renovate

ด้วยความที่ทำงาน Renovate ครั้งแรก และประสบการณ์น้อย ไซต์ เซ็นทรัลพระราม 3 ถือเป็นบทเรียนที่ดีในการทำงานครั้งต่อไปว่า ถ้าเราไม่จบบราคาดั้งแต่แรก เราจะเสียเปรียบเรื่องราคา และจะทำให้ได้กำไรน้อยลง

ความภาคภูมิใจ

ผมรู้สึกเป็นเกียรติและภาคภูมิใจที่บริษัทไว้วางใจ และให้โอกาสผมได้ทำงานใหญ่ๆ และท้าทายความสามารถแบบนี้ครับ

New Projects!!

โครงการปัญญาภิวัฒน์ (ธรา7)

มูลค่างาน 170 ล้านบาท

มี 2 อาคาร ดังนี้

1. อาคารลานจอด 7 ชั้น ไม่รวมชั้นใต้ดินและชั้นดาดฟ้า พื้นที่ในอาคารมีพื้นที่มากกว่าตารางเมตร ในอาคารมีศูนย์อาหาร 3 ชั้น และโซนออฟฟิศ 3 ชั้น ที่เหลือเป็นลานจอด
2. อาคารโซนออฟฟิศ 22 ชั้น ไม่รวมชั้นใต้ดิน ตัวอาคารมีอุโมงค์เชื่อมต่ออาคารธรา7

ความยากของงาน

ไม่มีอะไรยาก เพราะงานติดตั้งก็เหมือนกัน สิ่งยากคือการจัดส่งอุปกรณ์ให้ผู้คุมงาน การ Compare วัสดุ อุปกรณ์ ต้องตรงตาม Spec ทุกอย่าง



โครงการเซ็นทรัลโคราช

ผู้ดูแลโครงการ : คุณยงค์ บำรุงวงศ์ดี

มูลค่างาน 639 ล้านบาท



โครงการ The Market Bangkok

ผู้ดูแลโครงการ : คุณยงค์ บำรุงวงศ์ดี

มูลค่างาน 630 ล้านบาท



โครงการอารีย์ ฮิลล์

ผู้ดูแลโครงการ : คุณจักรพันธ์ ทองยัง

มูลค่างาน 225 ล้านบาท



โครงการโรงพยาบาลราชพฤกษ์ ขอนแก่น

ผู้ดูแลโครงการ : คุณอรรถพร ดอนเมือง

มูลค่างาน 169 ล้านบาท



โครงการเซ็นทรัล บางนา

ผู้ดูแลโครงการ : คุณปรีชา อินทร์ยอด

มูลค่างาน 32.956 ล้านบาท



โครงการซีคอน บางแค

ผู้ดูแลโครงการ : คุณวสันต์ชัย อุษาทะพานนท์

มูลค่างาน 28.89 ล้านบาท



โครงการพระตำหนัก

ผู้ดูแลโครงการ : คุณอรรถพร ดอนเมือง

มูลค่างาน 55 ล้านบาท



โครงการ Rubber Land

ผู้ดูแลโครงการ : คุณอรรถพร ดอนเมือง

มูลค่างาน 148 ล้านบาท



โครงการ BDMS Wellness Hotel

ผู้ดูแลโครงการ : คุณนฤกุล แก้วนพรัตน์

มูลค่างาน 85 ล้านบาท



โครงการสถาบันการบินพลเรือน

ผู้ดูแลโครงการ : คุณญาณพัฒน์ ทรัพย์สุวรรณ

มูลค่างาน 174.591 ล้านบาท



โครงการเซ็นทรัล ลาดพร้าว

ผู้ดูแลโครงการ : คุณอานนทพันธุ์ แผ่นสุวรรณ

มูลค่างาน 38.8 ล้านบาท



โครงการสทไพพลซ่า

ผู้ดูแลโครงการ : คุณสิทธิภูมิ เชิดสัทยานนกุล

มูลค่างาน 23 ล้านบาท



โครงการหอประชุม ม.ธรรมศาสตร์
ผู้ดูแลโครงการ : คุณสุนทร เจริญนพกิจ
มูลค่างาน 14.4 ล้านบาท



โครงการกระทรวงการคลัง
ผู้ดูแลโครงการ : คุณเขาวลิต ภูขัง
มูลค่างาน 455 ล้านบาท



โครงการโรงพยาบาลศิริราช
ผู้ดูแลโครงการ : คุณฤกษ์รัตน์ สังข์รุ่ง
มูลค่างาน 480 ล้านบาท



โครงการสำนักงานงบประมาณ
ผู้ดูแลโครงการ : คุณชัยยุทธ์ เท่งหอม
มูลค่างาน 450 ล้านบาท

New Projects!!

โครงการโรงพยาบาลสายไหม
ผู้ดูแลโครงการ : คุณวสันต์ชัย อุษาทะพานนท์
มูลค่างาน 98 ล้านบาท



โครงการโรงพยาบาลกาฬสินธุ์
ผู้ดูแลโครงการ : คุณเสกสรร เสถียรโชค
มูลค่างาน 75 ล้านบาท

โครงการ CP (Iconic)
ผู้ดูแลโครงการ : คุณพิเชษฐ์ คำลอย
มูลค่างาน 214 ล้านบาท

โครงการ CP (Tara7)
ผู้ดูแลโครงการ : คุณปรีชา อินทร์ยอด
มูลค่างาน 170 ล้านบาท

อัปเดตข่าวหลังบ้าน



คอลัมน์นี้เป็นบทสัมภาษณ์ของหน่วยงานต่างๆ ในสำนักงาน บอกถึงภารกิจที่กำลังปฏิบัติอยู่ ซึ่งจะมาอัปเดตให้ฟังกัน รวมถึงการขอความร่วมมือจากหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อการทำงานที่สอดประสาน และประสบความสำเร็จร่วมกัน

Q1 : การดำเนินงานต่างๆ ของแต่ละฝ่ายในสำนักงาน

Q2 : ความต้องการการสนับสนุนจากหน่วยงานอื่น

ฝ่ายจัดซื้อ

คุณทศพล บุญเวิน

ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

ภารกิจที่ฝ่ายจัดซื้อ กำลังดำเนินงานในปัจจุบัน คือ

- สรุปราคาวัสดุในโครงการใหม่ๆ ได้แก่ โครงการ อาคารจอดรถธาราพาร์ค (ธารา 7) , อาคารธารปัญญา (ธารา 1) และโครงการ ร.พ.สายไหม
- งานออกใบสั่งซื้อของโครงการที่ On Going ที่มีอยู่อีก 10 กว่าโครงการ และงานที่ต้องช่วยหน่วยงานติดตามวัสดุเข้าหน่วยงาน

ปัจจุบันฝ่ายจัดซื้อ เป็นหน่วยงานที่คอยสนับสนุนฝ่ายติดตั้งอยู่แล้ว อยากให้ทางหน่วยงานช่วยตระหนักในการวางแผนการเบิกวัสดุที่มีระยะเวลาในการสั่งซื้อนานๆ และวางแผนการใช้วัสดุล่วงหน้า เพื่อการจัดการและบริหารงานโครงการเพื่อไปสู่ความสำเร็จ อย่างไรก็ตามทุกภาคส่วนต้องปฏิบัติตามขั้นตอนขั้นพื้นฐานของกระบวนการทำงานให้ได้และแม่นยำ เช่น กรณีติดตามการออก PO ให้ผู้ขาย วิศวกรควรตรวจสอบในระบบ Mango ก่อน ว่าสถานะของ PR ติดอยู่ในส่วนงานไหนให้อนุมัติออกมา ถึงจัดซื้อคอยติดตาม เป็นต้น หากวิศวกร หรือผู้ติดตามทำแบบนี้การทำงานก็จะดีขึ้น และพัฒนา

ร่วมกันในอนาคต

แผนก Start Up

คุณมิชัย หนูนา

ตำแหน่ง หัวหน้าแผนก START UP

ขณะนี้กำลังดำเนินการ Test & Commissioning ให้กับโครงการ เดอะ มาร์เก็ต , BDMS , ร.พ.ศิริราช , ร.พ.ภาพสินธุ์ , งานสำรวจที่ Big C นครศรีธรรมราช และงาน HRW ที่โรงแรมแมริออท สุขุมวิท (สัญญาเพิ่มเติม)

ปัจจุบันทุกฝ่ายทำงานอยู่ในมาตรฐานของบริษัทฯ อยู่แล้วครับ

ภารกิจที่แผนก IT กำลังดำเนินงานในปัจจุบัน คือ

- ทำโปรเจกต์ร่วมกับฝ่ายบุคคล เรื่อง การพัฒนาเอกสารส่งตัวพนักงาน และ สถิติการมาทำงานสายเข้าระบบออนไลน์ ซึ่งในอนาคตจะสามารถเช็คเวลาสายของตัวเองได้

- ทำการปรับปรุงเว็บไซต์บริษัทฯ ใหม่ เป็นการเปลี่ยนโฉมเพื่อให้การใช้งานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยจะทำการปรับปรุงข้อมูลโครงการก่อสร้างที่กำลังทำในปัจจุบัน รวมทั้งผลงานที่ผ่านมาของบริษัทฯ และพัฒนาการรับสมัครงานผ่านทางเว็บไซต์ เพื่อเพิ่มช่องทางในการสรรหาบุคลากรอีกทางหนึ่ง

แผนก IT

คุณธนน ปลายู่ทองตำแหน่ง

ตำแหน่ง หัวหน้าแผนกเทคโนโลยี

จากโปรเจกต์ที่ทำ ส่วนใหญ่จะประสานงานกับฝ่ายบุคคลอยู่แล้ว สำหรับหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง อาจมีการขอข้อมูลสนับสนุนในพัฒนาโปรเจกต์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานให้กับองค์กร

แผนก Safety

คุณสุพิมพ์ ทองจันทร์

ตำแหน่ง รองหัวหน้าแผนก safety

ส่วนใหญ่แล้ว งานของ Safety จะเป็นงาน Routine ที่ทำเป็นประจำเหมือนเดิม จึงมีเรื่องที่ยากเน้นย้ำคือ การปลูกฝังจิตสำนึกด้านความปลอดภัย (Safety Mind) การตรวจสอบหน้างาน (Site Walk) และกิจกรรม Safety Talk นอกจากนี้ยังมีแผนฝึกอบรม และการฝึกซ้อมต่างๆ ตามที่กฎหมายกำหนด

- ขอความร่วมมือในการปลูกฝังจิตสำนึกด้านความปลอดภัย และผลักดันให้มีการดำเนินอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีความสำคัญต่อทุกคน

- การตรวจสอบหน้างาน (Site Walk) อยากให้ผู้บริหารโครงการ หรือผู้แทนเข้าร่วมตรวจสอบด้วยในแต่ละเดือน เพื่อลดการสูญเสีย รู้ความเสี่ยงหน้างาน ทั้งยังรู้ความก้าวหน้างานติดตั้งอีกด้วย

ปัจจุบันแผนกเขียนแบบมีพนักงาน 27 คน แยกทำงานเขียนแบบตามโครงการต่างๆ 12 โครงการ ส่วนของงานเขียนโปรแกรม Revit(BIM) แผนกฯสามารถเขียนได้ที่ LOD=400(Construction Stage) และมีเป้าหมายพัฒนาให้พนักงานทุกคนในแผนกฯ สามารถเขียนโปรแกรมนี้ได้ทั้งหมด(BIM=Building Information Modeling ,LOD=Level of Development)

ช่วงระยะเวลาดำเนินการก่อสร้าง ขอให้มีการสนับสนุนข้อมูล ช่วยกันตรวจสอบ และร่วมกันหาแนวทางที่ถูกต้องในการแก้ไขปัญหา เพื่อให้เกิดความสำเร็จร่วมกันกับองค์กร ในส่วนพนักงานและแผนกฯ จำเป็นต้องปรับปรุงพัฒนาตนเองทุกด้าน เพื่อให้ก้าวทันกับการเติบโตของบริษัทฯ

แผนกเขียนแบบ

คุณสุรศักดิ์ ดีเทียนอินทร์

ตำแหน่ง หัวหน้าแผนกเขียนแบบ

ปัจจุบัน มีกลุ่มลูกค้า ทั้ง OWNER, CM, ผู้ออกแบบ และ Main Contractor ที่มีเชิญประมูลงาน ทั้งนี้เพื่อสร้าง Connection ที่ดี การเสนอราคาต่อเดือนค่อนข้างมาก มีหลากหลายงาน ทั้งนี้หน้าที่หลักของฝ่ายการตลาด คือการหางานเข้ามา ให้องค์กร ตามแผนงาน ที่วางไว้ในแต่ละไตรมาส และหางานเพื่อรองรับฝ่ายโครงการที่กำลังติดตั้งจะแล้วเสร็จ มีหลายงานซึ่งแบ่งเป็นกลุ่มๆ ที่เสนอราคาและติดตาม ดังนี้

กลุ่มงานราชการ ,กลุ่มงานศูนย์การค้า ,กลุ่มงานโรงพยาบาล ,กลุ่มงานโรงแรม ,กลุ่มงานโรงงานและอาคารอื่นๆ

หน่วยงานฝ่ายงบประมาณ มีหน้าที่หลักคือควบคุมงบประมาณให้อยู่ใน Pre-Budget ซึ่งปัจจุบัน ก็ได้แบ่งหน้าที่และส่วนงานออกดังนี้

- ส่วนควบคุมวัสดุ ,ควบคุมค่าแรง(ส่งจ้าง) และควบคุมค่าใช้จ่ายด้านโสหุ้ย ทั้งหมดเรียกว่า ควบคุม Pre-Budget ที่ได้ตกลงร่วมกันกับผู้ที่เกี่ยวข้อง
- ส่วนงานด้านเอกสารสนับสนุนให้หน่วยงาน เช่น การออกเอกสารใบส่งจ้าง ของผู้รับเหมา,เอกสารการเบิกผลงานของผู้รับเหมา รวมถึงเอกสารต่างๆ ด้านโครงการ NCR, ค่าใช้จ่ายต่างๆ ,การคืนประกันผลงาน ผู้รับเหมา เป็นต้น
- ส่วนงานปิด Job โครงการที่แล้วเสร็จ เพื่อให้ผู้เกี่ยวข้องทราบ ถึงค่าใช้จ่าย การลงทุน และข้อคิดเห็น และเสนอแนะต่างๆ ที่ต้องนำไปแก้ไข ให้ดีขึ้น

ทั้งนี้ภาระงาน ก็ต้องดูแลและ สนับสนุน ฝ่ายโครงการ ทั้งงานใหม่ และงานที่กำลังเร่งติดตั้ง รวม 10 กว่าโครงการในปัจจุบัน

ฝ่ายการตลาด

คุณธนกร สุไศยวรรณ

ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

กรณีงานประมูล ก็ได้รับข้อมูลจากฝ่ายโครงการที่ติดอยู่แล้ว เรื่องสนับสนุนการทำแผนงานหรือจัดผังบุคลากร คงมีเรื่องการทำ Pre-Take Off ที่ต้องให้ฝ่ายโครงการเร่งมือ เตรียมทีมให้พร้อมในการถอดจำนวน ให้ไวขึ้น เพื่อให้อยู่ในกรอบเวลาที่ตั้งไว้ร่วมกัน ส่วนฝ่ายอื่นๆ ได้รับความร่วมมือติดอยู่แล้ว

ฝ่ายงบประมาณ

คุณนพพร ชมวงษ์

ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ

อยากให้ทุกฝ่ายร่วมมือกัน ในการควบคุมต้นทุน ให้อยู่ใน Pre-Budget ฝ่ายงบประมาณทำฝ่ายเดียวไม่ได้ ต้องร่วมมือกัน เพื่อเป้าหมายเดียวกัน คือกำไรขั้นต่ำ 25% ตามนโยบาย ส่วนหลายละเอียดคงเริ่มต้นจากการทำหน้าที่ของแต่ละฝ่ายให้ดีที่สุด ช่วยเหลือกัน พึงพากัน เพื่องานสำเร็จตามวัตถุประสงค์ ลูกค้า

บริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี บริการ จำกัด เป็นอีก บริษัท
หนึ่งของกลุ่มบริษัทเฟิร์สกรุ๊ป บริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี
บริการ จำกัด

รับงาน 2 แบบด้วยกันคือ 1 งานบริการหลังการขาย 2
งานติดตั้งระบบประกอบอาคาร ทั้งติดตั้งใหม่และ
ปรับปรุงภายในอาคาร ซึ่งงานบริการหลังการขายรับ
งานช่วงต่องานจากการรับประกันและบริการหลังการ
ขาย 2 ปี จาก บริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด อาทิ
เช่น รพ. ราชพฤกษ์ ขอนแก่น ,เซ็นทรัล พลาซ่า
พระราม 3,อ.ปฏิบัติการพื้นฐาน ฯ ม.แม่ฟ้าหลวง จ.
เชียงราย เป็นต้น สำหรับงานติดตั้งระบบประกอบ
อาคารมีโครงการที่อยู่ระหว่างดำเนินการอยู่คือ ศูนย์
การแพทย์พร้อมระบบสาธารณสุขปภอค รพ.ศิริราช,รพ.
กาฬสินธุ์ – ธนบุรี,กลุ่มบริษัท เบทาโกร จำกัด เป็นต้น

เฟสท์ บริการ

คุณนภดล คนตรง

ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่ายพัฒนารุกิจ
และบริการหลังการขาย

บริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี บริการ จำกัด จำเป็นที่
จะต้องขอความร่วมมือและต้องการความช่วยเหลือใน
การทำงานร่วมกันกับทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็น หน้างานฝ่าย
โครงการ(ขอบเขตงานบริการหลังการขายของแต่ละ
โครงการ) ฝ่ายจัดซื้อ(ซื้อของได้ในราคาที่ถูกและส่งของ
ตามกำหนดเวลา) ฝ่ายบัญชีการเงิน(สรุปยอดรายรับ -
จ่าย เพื่อบริหารจัดการเงินสดและวางแผนทางการเงิน)
ฝ่ายงบประมาณ(ขอรายละเอียดการลงทุนของงานแต่ละ
โครงการ เพื่อนำมาวิเคราะห์และวางแผนต่อไป)และ
ฝ่ายสนับสนุน เพื่อให้ผลงานที่ทำร่วมกันออกมามี
ประสิทธิภาพสูงสุด และลูกค้าพึงพอใจต่อผลงาน มีผล
กำไรของบริษัทในแต่ละปี เพื่อให้เป็นบริษัทที่มีความ
มั่นคงสูง

ในส่วนของงานบริการหลังการขายของบริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี บริการ จำกัด นั้น รับงานบริการหลัง
การขายของโครงการต่างๆ ของบริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด และ บริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี บริการ จำกัด
เช่น คอนโด IDEO ท่าพระ , สหไทย ดีพาร์ทเม้นท์ สโตร์ นครศรีธรรมราช , The Market By Pattinam เป็นต้น

แผนกบริการ

คุณธีรยุทธ ธีรยุทธชาติ

ตำแหน่ง ผู้จัดการแผนกบริการ

งานแผนกบริการหลังการขายของบริษัท เฟสท์ เทคโนโลยี บริการ
จำกัด จำเป็นที่จะต้องขอความร่วมมือและต้องการความช่วยเหลือในการ
ทำงานร่วมกันกับทุกฝ่าย ไม่ว่าจะเป็น หน้างานฝ่ายโครงการ(ขอบเขตงาน
บริการหลังการขายของแต่ละโครงการ) , ฝ่ายบุคคล (เพื่อสรรหาพนักงานให้
ได้ตามแผนผังองค์กรที่ทำไว้) และอีกหลายๆฝ่ายที่ไม่ได้กล่าวถึง เพื่อให้
ผลงานที่ทำร่วมกันออกมามีประสิทธิภาพสูงสุด และลูกค้าพึงพอใจต่อ
ผลงาน

ฝ่ายบุคคล

คุณวิภากร ลี้ม่องใส

ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายบุคคล

ปี 2562 มีการเปลี่ยนแปลงหลายอย่างในการพัฒนาองค์กร และอย่างที่ทราบว่ามีที่ปรึกษาจากภายนอก (HIM) เข้ามาช่วยจัดทำระบบการประเมินผล ซึ่งผู้บริหารแต่ละฝ่ายได้จัดทำอยู่ และการนำแบบฟอร์มใหม่มาใช้

มีการปรับโครงสร้างองค์กรใหม่ในหลายหน่วยงาน เช่น ฝ่ายพัฒนาประสิทธิภาพองค์กร ฝ่ายอำนวยการสำนักงาน ทั้งยังมีการจัดทำ Career Path ให้กับพนักงาน รวมทั้งการจัดทำโครงสร้างเงินเดือนให้สอดคล้องกับตลาด

ทั้งนี้ เพื่อการพัฒนาองค์กรรวมในทุกภาคส่วนให้เกิดการขับเคลื่อนไปข้างหน้า เตรียมพร้อมรับกับโลกที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เพราะถ้าเราหยุดพัฒนาตัวเอง คือเรากำลังถอยหลัง ดังนั้นองค์กรจึงให้ความสำคัญในทุกส่วนดังที่กล่าวมา โดยองค์กรเรามีวัฒนธรรมองค์กร หรือ FIRST Way ของเรา 5 ข้อ คือ First Professional : รักงาน , Integrity : รักคุณธรรม , Result Oriented : รักองค์กร , Service Mind : รักลูกค้า , Teamwork : รักทีมงาน จึงขอความร่วมมือจากทุกท่านในการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่องค์กรจัดขึ้น เพื่อสร้างความเข้าใจให้กับทุกคน และยึดถือปฏิบัติให้ FIRST Way ของเรานี้คงอยู่และถ่ายทอดต่อกันไปทั่วทั้งองค์กร จนประสบความสำเร็จตามความมุ่งหวังของเราทุกคน

ส่วนที่ 1 ปัจจุบันฝ่ายการเงินมีภารกิจ ซึ่งมีในส่วนของการบริหารงานโครงการ มีดังนี้

- 1.การบริหาร Cash Flow โครงการเป็นบวก
- 2.การจัดเก็บเงินโครงการเก่าหรือใกล้ปิดจบโครงการ
- 3.จัดหาและจัดสรรการใช้เงินทุนสถาบันการเงินโดยมีต้นทุนที่เหมาะสม

ส่วนที่ 2 เป็นการเตรียมความพร้อม ในการดำเนิน 2 โครงการ ดังนี้

- 1.การเตรียมแหล่งเงินทุนเพื่อ โครงการ ก่อสร้างสำนักงานใหญ่ บริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด
- 2.โครงการการจ่ายเงินผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ให้กับทางคู่ค้า เช่น การทำ E-PAYMENT , BLOCKCHAIN SOLUTION

รายได้หลักของบริษัท ทั้งหมดมาจากการบริหารโครงการดังนั้นในการบริหารต้นทุนเป็นหัวใจสำคัญในการทำงานเพื่อให้ได้ผลประโยชน์เป็นไปตามเป้าหมายของบริษัท แต่ในช่วงระหว่างการดำเนินการขอให้ฝ่ายโครงการมีการควบคุมต้นทุนอย่างเหมาะสม และสอดคล้องกับการจัดเก็บรายได้ เพื่อให้การบริหารกระแสเงินสดโครงการเป็นบวก และมีผลกำไรตามที่ตั้งไว้

ฝ่ายการเงิน

คุณโสเมสุภา ทิพย์มณฑา

ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย

ฝ่ายบัญชี

คุณอนุวัช ศรีไทยพันธุ์

ตำแหน่ง ผู้จัดการฝ่ายบัญชี

นอกจากงานที่ทำประจำของฝ่ายบัญชี ขณะนี้สิ่งที่ทางฝ่ายได้กำลังดำเนินการ คือการพัฒนาทั้งทางด้านระบบฐานข้อมูลและทางด้านศักยภาพของตัวบุคลากร เพื่อให้การปฏิบัติงานสอดคล้องกับมาตรฐานและรวดเร็ว ถูกต้อง ตอบสนองกับผู้ใช้งานรวมทั้งเพื่อการบริหารส่วนโครงการและผู้บริหาร

สำหรับการพัฒนาทางด้านระบบฐานข้อมูล ปัจจุบันทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญ เพื่อรองรับการเติบโตในอนาคต จึงได้มอบหมายให้ทางฝ่ายบัญชีประสานงานทางด้านโปรแกรมเพื่อนำมาใช้ภายในบริษัทฯ และได้ทำสัญญาซื้อขาย โปรแกรมเมื่อเดือนพฤษภาคม ปี 2561 ชื่อโปรแกรม Mango ERP Software ภายใต้การดูแลของ Mango Consultant Company Limited. ภาพรวมของโปรแกรมเพื่อนำมาใช้สนับสนุนด้านการปฏิบัติงานต่างๆ ของงานทางด้านโครงการของบริษัทฯ ทางด้านการตลาด ทางด้านงานงบประมาณและจัดซื้อ งานทางด้านคลังสินค้า งานทางด้านบัญชีและการเงิน และอื่น ซึ่งทุกฝ่ายจะปฏิบัติงานภายใต้ฐานข้อมูลเดียวกัน ทำให้ข้อมูลเป็น Real time สามารถตรวจสอบและรายงานผลได้ทันที

ต่อมาได้เริ่มทำการ Implement / Training กลุ่มผู้ใช้งานทั้งหมด รวมถึงการจัดทำฐานข้อมูลเพื่อใช้งาน และได้เริ่มทดสอบระบบการใช้งานจริงเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม 2561 จนถึงปัจจุบัน

ที่ผ่านมาได้พบปัญหาและอุปสรรคต่าง ไม่ว่าจะเป็นขั้นตอนหรือกระบวนการต่างๆของโปรแกรม ความต้องการของผู้ใช้งาน ความต้องการรายงานข้อมูลที่สนับสนุนการใช้ ความคุ้นเคยจากสิ่งเดิมๆ รวมทั้งปัญหาจากสิ่งอื่นตลอดจนความต้องการในสิ่งใหม่และความคาดหวังที่จะใช้โปรแกรมที่สนับสนุน

จากปัญหาและอุปสรรคที่ผ่านมา ปัจจุบันทางฝ่ายบัญชีและทีมงานในการพัฒนาระบบโปรแกรม ได้มีการประสานงานกับผู้เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอก Mango Consultant Company Limited. ในการจัดทำแก้ไข อาทิเช่น การ Training เฉพาะด้านหรือกลุ่ม การปรับปรุงรายงานต่างๆ เพื่อให้ผู้ใช้งานและผู้บริหารทุกภาคส่วน สามารถใช้ข้อมูลสนับสนุน ในการวิเคราะห์ และตัดสินใจ เช่น ภาพการลงทุนของโครงการ การวิเคราะห์ทางการเงิน และการรายงานสถานะงบการเงินของบริษัทฯ เป็นต้น

ส่วนนี้คือภารกิจที่ทางฝ่ายบัญชีเป็นส่วนหนึ่งปฏิบัตินอกเหนือจากงานของฝ่ายเอง ซึ่งเมื่อโปรแกรมสามารถใช้งานครบทุกระบบแล้ว โปรแกรมยังเป็นที่ยอมรับทั้งทางด้านกรมสรรพากร ตลาดหลักทรัพย์ และหน่วยงานเอกชนที่เกี่ยวข้องเช่นธนาคาร ทาง Mango Consultant Company Limited. ได้มีการประสานงานรวมทั้งการจดทะเบียนเพื่อให้ผู้ใช้โปรแกรมมั่นใจในการใช้งาน และสอดคล้องกับนโยบายของบริษัทฯ(Rode Map) ที่วางเป้าหมายการนำบริษัท เข้าตลาดหลักทรัพย์ การพัฒนาทางการกระจายชำระเงิน ตลอดจนการเก็บข้อมูลต่างตามเงื่อนไขของกฎหมายบัญชีในอนาคต

สิ่งที่ขาดไม่ได้เมื่อระบบมีการพัฒนา ตัวบุคลากรซึ่งเป็นตัวขับเคลื่อนในการปฏิบัติงาน ภายในฝ่ายบัญชีเองต้องมีการพัฒนาทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นทักษะ ความรู้ความสามารถของตัวบุคคล เป็นสิ่งจำเป็น ปัจจุบันนี้ได้มีการเสริมความรู้เช่น การอบรมจากภายในและภายนอก หรือ การเรียนรู้โดยผ่านระบบ e-Learning ซึ่งทางฝ่ายเองได้ใช้ระบบนี้ต่อเนื่องมาประมาณ 3 ปีแล้ว ทำให้เกิดกระบวนการเรียนรู้ วิเคราะห์ รายบุคคลอีกทั้งยังประหยัดค่าใช้จ่ายของบริษัทฯ ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย รวมถึงในอนาคตตามแผนงานที่ทีมงานฝ่ายบัญชี จะถ่ายทอดความรู้หรือข้อมูลอาทิทางด้านภาษีหัก ณ ที่จ่าย ใบกำกับภาษี ค่าใช้จ่ายที่ถูกต้อง เอกสารที่ถูกต้องหรือต้องมีให้กับกับหน่วยงานต่างๆ เพื่อเกิดความเข้าใจปฏิบัติงานได้ถูกต้อง

ปัจจุบันทางฝ่ายบัญชี เป็นส่วนกลางหรือแทบจะเป็น Center ในการประสานงานกับทุกหน่วยงาน เพื่อขอข้อมูลไม่ว่าเป็นเรื่องการเคลียร์เอกสารหรือการเบิกจ่าย ทางทีมงานฝ่ายบัญชีจะประสานเบื้องต้นเพื่อให้ข้อมูลครบถ้วนก่อนที่นำเสนอต่อไป ส่วนในเรื่องอื่น ๆ สำหรับการบริหารทางฝ่ายบัญชีประสานงานและขอความร่วมมือกับทุกหน่วยที่เกี่ยวข้อง บางครั้งอาจมีการติดตาม ขอข้อมูล รายงานต่างๆ เพื่อนำมาวางแผนภายใต้หน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย เพื่อตรวจสอบ เป็นแนวทางเพื่อให้เดินหรือปฏิบัติ รวมๆ แล้วเป้าหมายที่ทำเพื่อองค์กรของเรา จึงขอความร่วมมือไปยังหน่วยงานต่างๆ ว่าสิ่งที่ขอข้อมูลเพื่อนำมาใช้บางครั้งอาจจะเร่งด่วน ก็อยากให้เข้าใจด้วยครับ

SUPPORT TEAM



WE ARE FIRST !!

ความสำคัญของวัฒนธรรมองค์กร

หลายคนคงสงสัยว่าวัฒนธรรมองค์กรคืออะไรและมีความสำคัญต่อองค์กรเราอย่างไร วันนี้เรามาทำความรู้จักวัฒนธรรมองค์กรของพวกเรากัน

1. ทำไมต้องมีวัฒนธรรมองค์กรและวัฒนธรรมองค์กรสำคัญอย่างไร?

หากเราลองพิจารณาดูหลายบริษัทใหญ่ทั้งในประเทศและต่างประเทศที่ประสบความสำเร็จอย่างยั่งยืนยาวนาน จะเห็นว่าองค์กรเหล่านี้มีองค์ประกอบหลายส่วนที่คล้ายคลึงกัน และหนึ่งในนั้นคือการมี “วัฒนธรรมองค์กร” (Organization Culture) ที่แข็งแกร่ง

ซึ่งวัฒนธรรมองค์กรคือแนวทางที่ช่วยกำหนดความคิด การตัดสินใจ รวมทั้งการกระทำของทุกคนในองค์กรร่วมกันยึดถือปฏิบัติให้เป็นไปในทิศทางเดียวกันนั่นเอง หรือเป็นสิ่งที่ทำให้ทุกคนในทีมคิดและตัดสินใจได้ใน “แบบเดียวกับเจ้าของ” ตั้งแต่การตัดสินใจอย่างเป็นระบบในขั้นตอนการทำงาน รวมถึงการตัดสินใจด้านอื่นๆ ยิบย่อยในแต่ละวันนั่นเอง

การที่องค์กรจะอยู่ยั่งยืนฝ่าฟันปัญหาและอุปสรรคนานัปการจนดำรงคงอยู่ในปัจจุบันนั้น ก็เป็นเพราะวัฒนธรรมองค์กรเข้าไปมีส่วนร่วมมาตั้งแต่อดีต และจะมีส่วนอย่างสำคัญยิ่งต่อองค์กรในอนาคตอีกด้วย



2 วัฒนธรรมองค์กรของพวกเราชาวเฟิร์สหรือ FIRST WAY เป็นอย่างไร?

วัฒนธรรมองค์กรเราได้เริ่มปลูกฝังมายาวนานกว่า 30 ปี โดยมีคตินิยมที่เจ้าของกิจการยึดถือปฏิบัติคือ ขยัน ประหยัด ซื่อสัตย์ อดทน อ่อนน้อม ถ่อมตน จนเมื่อปี 2561 เราได้นำสิ่งเหล่านี้มาหล่อหลอมให้เข้ากับกลยุทธ์หรือเป้าหมายทางธุรกิจที่ตั้งไว้ เรียกสั้นๆว่า FIRST WAY ให้เป็นวัฒนธรรมองค์กรหลักของพวกเราเพื่อยึดถือปฏิบัติไปสู่เป้าหมายองค์กรร่วมกัน โดย FIRST WAY นั้นได้แฝงคำนิยามไว้ 5 หัวข้อที่เป็นสิ่งที่สะท้อนพฤติกรรมและอุปนิสัยของคนในองค์กรประกอบด้วย...

F

First Professional

มุ่งมั่นการทำงานอย่างมืออาชีพ มีความรู้ ทักษะ ความเชี่ยวชาญในงาน ทำงานด้วยใจรัก สามารถบริหารการเปลี่ยนแปลง และวิเคราะห์แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างรวดเร็วสามารถส่งมอบงานที่มีคุณภาพให้แล้วเสร็จก่อนเวลาที่กำหนดไว้

I

Integrity

ทำงานด้วยความซื่อสัตย์ และมีความรับผิดชอบต่องาน มีความขยัน มุ่งมานะ ตั้งใจทำงาน มีสัจจะวาจา รักษาคำพูดที่ให้กับผู้อื่น มีทัศนคติที่ดีต่อการทำงานช่วยเหลือเกื้อกูลผู้ร่วมงานในทุกระดับ มีระเบียบวินัยในตัวเอง ตรงต่อเวลา และมีความรับผิดชอบต่อหน้าที่

R

Result Oriented

มุ่งเน้นผลลัพธ์และความสำเร็จขององค์กร มีเป้าหมายในการทำงาน โดยมุ่งความสำเร็จขององค์กรในภาพรวม โดยรู้สึกถึงความเป็นเจ้าขององค์กรร่วมกัน มีการวางแผนปฏิบัติงานที่มุ่งให้เกิดผลงาน และตรวจสอบติดตามผลงานเพื่อให้ได้งานที่มีผลสัมฤทธิ์ตามแผน

S

Service Mind

ความพึงพอใจของลูกค้าคือความสำเร็จของเรา ให้ความสำคัญลูกค้าในทุกๆ รายละเอียด ให้บริการลูกค้าอย่างดีที่สุดอย่างเหนือความคาดหมาย โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว และสามารถสร้างประสบการณ์ที่ดีขององค์กรต่อลูกค้า ทำให้เกิดความประทับใจ และน่าจดจำจนลูกค้าอยากใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

T

Teamwork

รักการทำงานเป็นทีม และประสานงานเพื่อความสำเร็จร่วมกัน ยินดีที่จะทำงานร่วมกับผู้อื่น เปิดใจรับความคิดที่แตกต่างโดยมีเป้าหมายร่วมกัน เคารพและให้เกียรติผู้อื่น มีน้ำใจ เกื้อกูลผู้อื่นไม่เห็นแก่ผลประโยชน์ส่วนตัว ให้ความช่วยเหลือผู้อื่นด้วยความจริงใจ ตอบสนองและให้ความร่วมมือการดำเนินงานของทีมงานอย่างเต็มที่ สามารถสื่อสารและประสานงานทำให้งานสำเร็จบรรลุเป้าหมายตามที่ได้ตั้งไว้

ทั้ง 5 ข้อนี้เป็นวัฒนธรรมองค์กร ที่พวกเราทุกคนต้องช่วยกันส่งเสริม ผนวกให้เกิดขึ้นกับทุกคนในองค์กร เพื่อร่วมกันสร้างวัฒนธรรมนี้ให้ดำรงอยู่กับองค์กรอย่างยั่งยืนและเติบโตไปพร้อมกับองค์กร

บทสัมภาษณ์พนักงานเรื่อง FIRST WAY



คุณนันทพัทธ์ คุ่มนาน

ตำแหน่ง : เจ้าหน้าที่งบประมาณอาวุโส

ฝ่ายงบประมาณ

ความหมายของ FIRST WAY ในมุมมองของพนักงาน

- เป็นการกำหนดทิศทางและแนวทางของบริษัทฯ เพื่อทำงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายค่ะ

ความสำคัญ ของ FIRST WAY ที่มีต่อองค์กรและพนักงาน

- เป็นแนวทางที่ให้พนักงานปฏิบัติได้อย่างชัดเจนค่ะ

5 ตัว ของ FIRST WAY ตัวไหนที่สำคัญที่สุด

- สำคัญทุกๆข้อ เพราะเป็นปัจจัยเกื้อหนุนกันให้ประสบความสำเร็จค่ะ

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับ FIRST WAY

F = ต้องมีแผนการทำงานที่ชัดเจน และแผนสำรอง ก่อนการทำงาน

I = การเบิกจ่ายวัสดุต้องมีแผนและเอกสารการเบิกที่ชัดเจน

R = ความสำเร็จควรมีประกาศเกียรติคุณ เกียรติยศ สละสลวย

S = จัดอบรมให้กับทีมงาน วิเคราะห์จากลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ และกลับมาใช้บริการอย่างต่อเนื่อง

T = มีการประชุมและหารืออย่างต่อเนื่อง



บทสัมภาษณ์พนักงานเรื่อง FIRST WAY



คุณนริศรา เรืองศรี
ตำแหน่ง : เจ้าหน้าที่บุคคล
ฝ่ายบุคคล

ความหมายของ FIRST WAY ในมุมมองของพนักงาน

- FIRST WAY ในความคิดของดิฉัน คือ สิ่งที่บริษัทอยากให้ทุกคนเป็น และปฏิบัติตามเพื่อให้เดินตามทางเดียวกัน สามัคคีปรองดองกันและประสบความสำเร็จร่วมกัน

5 ตัว ของ FIRST WAY ตัวไหนที่สำคัญที่สุด

- Result Oriented รักองค์กร มุ่งเน้นผลลัพธ์ของงาน เพื่อความสำเร็จขององค์กรค่ะ เพราะว่า หากเราไม่มีความรักองค์กร เราก็จะไม่อยากทำงานไม่ได้อยากอยู่ สุดท้ายมันก็จะไม่สามารถนำพาองค์กรไปสู่เป้าหมายเดียวกันได้ แต่หากเรารักองค์กร เราก็จะตอบตัวเองเสมอว่าเราจะทำอะไรเพื่อองค์กรและเราก็จะทำงานได้อย่างเต็มที่และภูมิใจในสิ่งที่ทำโดยไม่มีข้อแม้ใดๆ อะไรที่ทำด้วยความรักมันย่อมดีเสมอ FIRST WAY ทั้ง 5 ตัว หากไม่มี Result Oriented ในตัวแรกๆ อีก 4 ข้อที่เหลือก็ยากที่จะปฏิบัติค่ะ

ความสำคัญของ FIRST WAY ที่มีต่อองค์กรและพนักงาน

- ดิฉันคิดว่า FIRST WAY หรือวัฒนธรรมของพวกเราชาวเฟิร์ส นั้น จะเป็นสิ่งสำคัญที่จะพาองค์กรและพนักงานไปสู่เป้าหมายความสำเร็จได้ค่ะ แต่พวกเราพวกเราต้องยึดถือและปฏิบัติไปในทิศทางเดียวกันถึงจะสัมฤทธิ์ผลค่ะ

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเกี่ยวกับ FIRST WAY

- FIRST WAY อาจจะมองดูว่าไม่มีความสำคัญ แต่ดิฉันเชื่อว่าถ้าทำตามนี้ องค์กรของเราก็จะมีประสิทธิภาพมากขึ้นค่ะ



กิจกรรมร่วมสนุกตอบคำถาม FIRST WAY

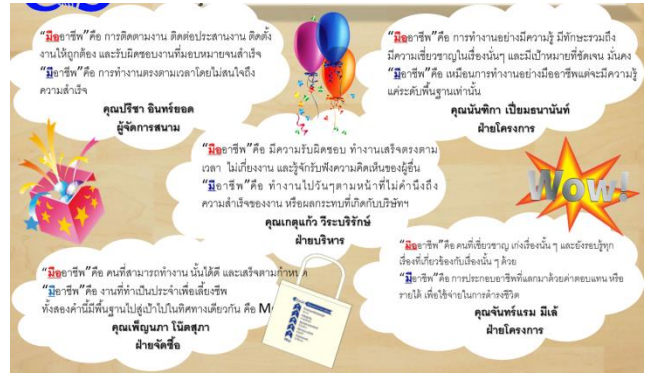
กิจกรรมเกมสื่อบตอบคำถามสนุกๆ ที่สอดแทรกความรู้เกี่ยววัฒนธรรมองค์กรของบริษัทเรา ซึ่งเป็นวิถีของพวกเขาชาวเฟิร์สที่ปฏิบัติกันมา กิจกรรมได้ออกมาให้ทุกท่านร่วมสนุกทุกวันพุธ และประกาศผลในวันพุธถัดไป ผู้ที่ตอบคำถามโดนใจจะได้รับรางวัลสุดซิค Limited edition ไปใช้กันง่ายๆเลย ใครอยากได้ต้องมาร่วมสนุกกันนะครับ 😊

EP.1 คำถาม: FIRST WAY คืออะไร?



EP.2 คำถาม: การทำงานอย่าง “มีอาชีพ” กับ “มีอาชีพ”

แตกต่างกันอย่างไร



EP.3 คำถาม: “คุณธรรมและจริยธรรม” ของท่านข้อใดที่ใช้

ยึดถือในการทำงาน พร้อมบอกเหตุผล



EP.4 คำถาม: คุณคิดว่าจะสนับสนุนเป้าหมายขององค์กรให้

ประสบความสำเร็จอย่างไร?



EP.5 คำถาม: ท่านมีเทคนิคหรือวิธีการสร้างความประทับใจ

ให้ลูกค้าหรือคนรอบข้างอย่างไร?



EP.6 คำถาม: ท่านคิดว่าอะไรคือหัวใจของการทำงานเป็นทีม?



กิจกรรมรู้ไหม อะไรเอ่ย?

EP.7 ตารางศัพท์ FIRST WAY

S	O	L	O	P	O	K	J	I	R	S	N	V	C	Z	X	P	K	A	B	E
E	I	O	I	K	C	B	E	E	A	N	T	P	Q	A	S	N	R	O	E	S
W	A	S	H	O	W	D	O	G	X	O	X	C	O	D	A	E	E	I	Z	D
I	O	E	T	O	M	O	R	R	O	W	S	K	I	N	G	I	S	P	H	Y
T	E	C	H	N	O	L	O	G	Y	U	O	R	E	W	A	D	U	X	C	J
E	F	I	R	S	T	P	R	O	F	E	S	S	I	O	N	A	L	A	I	R
O	W	M	O	N	G	Y	S	A	Z	A	N	V	N	G	E	T	T	B	E	E
D	I	L	O	V	E	Y	O	U	I	X	E	A	T	E	L	H	O	C	Z	Y
B	O	A	R	D	P	A	S	I	O	N	I	N	E	L	E	R	R	D	W	X
M	E	P	F	I	R	S	T	W	A	Y	T	J	G	O	V	E	I	E	V	U
T	E	A	M	W	O	R	K	T	E	N	I	O	R	N	E	E	F	S	T	
I	S	P	W	I	Q	Y	N	F	O	U	R	E	I	E	N	T	N	G	R	Q
M	P	W	E	B	A	I	S	I	X	Q	A	S	T	D	C	A	T	H	O	P
E	L	O	I	A	P	J	F	I	V	E	K	S	Y	T	W	O	E	I	N	M
S	K	G	K	P	O	Y	S	E	R	V	I	C	E	M	I	N	D	J	K	L

กติกาการร่วมสนุก

- 1.ดาวน์โหลดเอกสาร เพื่อร่วมสนุก
- 2.หาตัวอักษรที่เรียงกันเป็นคำที่เกี่ยวข้องกับFIRST WAY
- 3.ส่งคำตอบมาที่ Email : hr@first-techno.co.th

ผู้ร่วมสนุก 2 ท่านแรกที่คำตอบครบถ้วน รับฟรี!! Power Bank (ขนาดพกพา)

6 คำศัพท์ที่ซ่อนอยู่

- 1.FIRST WAY - วิสัยทัศน์องค์กร
- 2.FIRST PROFESSIONAL - ภิธาน
- 3.INTEGRITY - รักรณธรรม
- 4.RESULT ORIENTED - ภิธาน
- 5.SERVICE MIND - รักรณ
- 6.TEAMWORK - รักรณ

ขอขอบคุณทุกท่านที่ร่วมกิจกรรม 😊

ประกาศผลผู้โชคดี 13 มี.ค. 62

กิจกรรมรู้ไหม อะไรเอ่ย? เป็น
กิจกรรม FIRST WAY รูปแบบใหม่ ซึ่งเป็น
เกมส์ลับสมอง ที่แอบสอดแทรกความรู้
เกี่ยวกับ FIRST WAY ให้เพื่อนๆชาวเฟิร์สได้
จดจำได้ง่ายขึ้น

เชิญร่วมสนุกกิจกรรม FIRST Way ผ่านวารสารเฟิร์ส

เกมส์ทายภาพบอชื่อ FIRST WAY

EP.11

กติกาการร่วมสนุก

- 1.ดาวน์โหลดเอกสาร เพื่อร่วมสนุก
- 2.เติมคำในช่องว่างให้สมบูรณ์ พร้อมอธิบายความหมาย
- 3.ส่งคำตอบพร้อมชื่อ-นามสกุล มาที่ Email : hr@first-techno.co.th

ผู้โชคดี 3 ท่านที่ส่งคำตอบครบถ้วนและถูกต้อง รับฟรี!! ร่ม FIRST WAY

ท่านละ 1 ร่ม




อธิบายความหมาย _____

P	O	A	T	L	F	C
Y	E	I	O	N	S	R
R	S	F	S	I	L	B

ประกาศผล 10 ก.ค. 62

สามารถร่วมกิจกรรมสนุกๆ พร้อมลุ้นรับของรางวัล Limited edition ได้ทุกวันพุธ และประกาศผลในวัน
พุธถัดไป ประกาศกิจกรรม FIRST WAY ผ่านทาง E-mail : hr@first-techno.co.th

การกำหนดเงื่อนไขในความตกลง CPTPP เรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพื่อรักษาผลประโยชน์

ของประเทศและกลุ่มผู้ประกอบการวิชาชีพผู้รับเหมาและผู้ผลิตสินค้าระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกล
ฉบับแก้ไข วันที่ 15 มกราคม 2562



บทสรุปผู้บริหาร

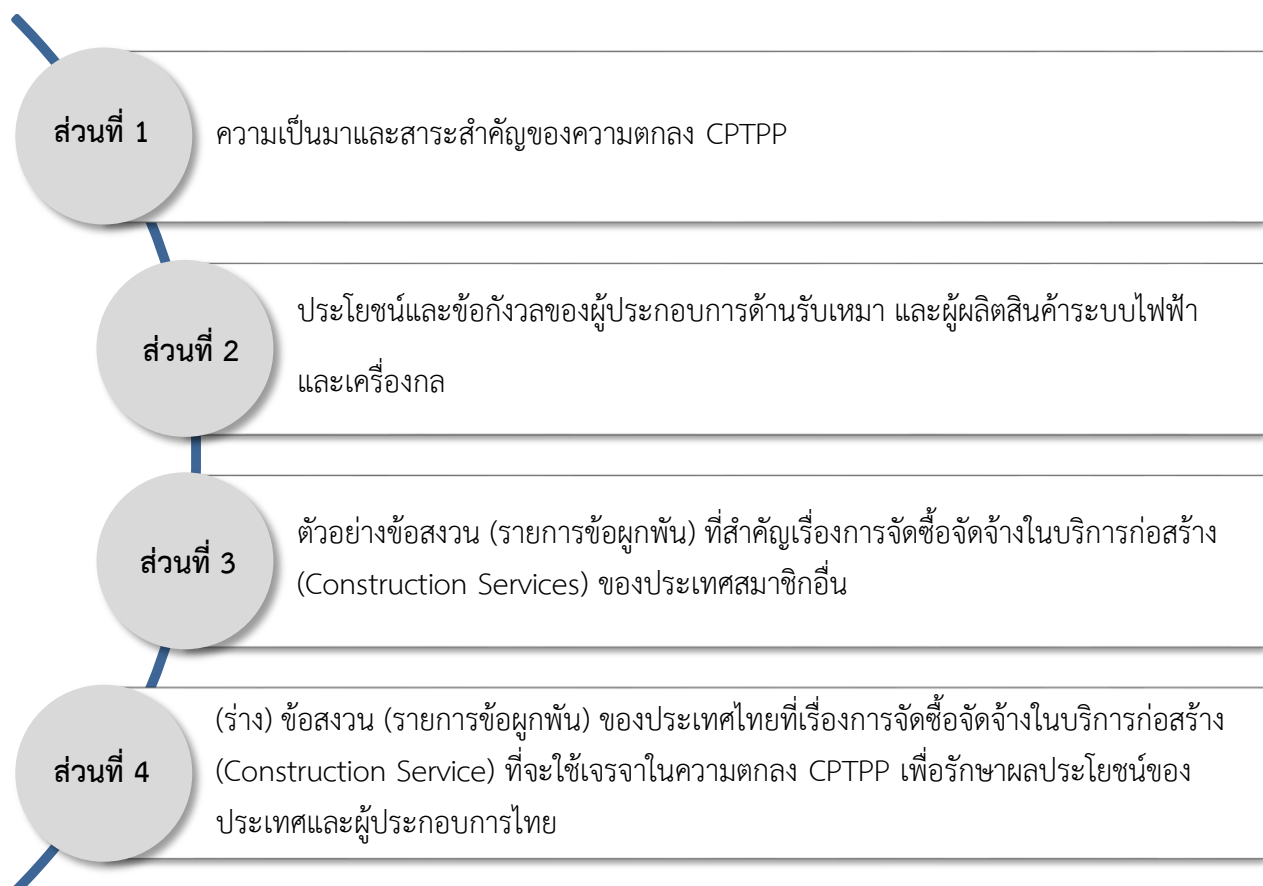
ความตกลง CPTPP ประกอบไปด้วย ประเทศสมาชิกปัจจุบัน 11 ประเทศและมีผลบังคับใช้แล้วกับประเทศสมาชิก 7 ประเทศที่ให้สัตยาบัน (เม็กซิโก ญี่ปุ่น สิงคโปร์ นิวซีแลนด์ แคนาดา ออสเตรเลีย และเวียดนาม) พันธกรณี เรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (ข้อบทที่ 15) กำหนดให้ประเทศสมาชิกเปิดตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐเพื่อให้ผู้ประกอบการต่างชาติ (ที่มาจากประเทศสมาชิก CPTPP) เข้ามาแข่งขันกับผู้ประกอบการชาวไทย และได้สิทธิเหมือนผู้ประกอบการชาวไทยทุกประการ อย่างไรก็ตาม การเจรจา CPTPP เปิดช่องให้ประเทศสมาชิกกำหนดข้อสงวนเพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ประกอบการได้ เช่น ขอไม่ผูกพันสาขาที่อ่อนไหว การขอแต้มต่อให้ภาคธุรกิจในประเทศ การขอใช้วัตถุดิบในประเทศ (Local Content) การจ้างงานคนท้องถิ่น

การให้สิทธิพิเศษกับธุรกิจ SMEs (Transitional Period) การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำที่สูงกว่าตามความตกลง รวมถึงให้สิทธิประเทศกำลังพัฒนามีระยะเวลาในการปรับตัว สำหรับในส่วนบริการ ก่อสร้างและวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง ประเทศไทยในฐานะที่พิจารณาเข้าร่วมเป็นสมาชิกความตกลงฯ สามารถศึกษาข้อสงวนจากประเทศอื่นเพื่อกำหนดแนวทางในการเจรจาเพื่อรักษาผลประโยชน์ให้ประเทศ เอกสารนี้นำเสนอผล การศึกษาและ (ร่าง) ข้อเสนอแนะทางการเจรจาความตกลง CPTPP ในเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโดยมุ่งเน้นเฉพาะ สาขาบริการและวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง (Construction and Engineering Services) เพื่อรักษาผลประโยชน์ของประเทศ และกลุ่มผู้ประกอบการวิชาชีพผู้รับเหมาและผู้ผลิตสินค้าระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกล

ตารางเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่างการเข้าเป็นภาคี CPTPP กับการไม่เข้าร่วมเป็นภาคี
ในส่วนของการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

	เข้าร่วมเป็นภาคีความตกลง CPTPP	ไม่เข้าร่วมเป็นภาคีความตกลง CPTPP
1	ไม่สามารถกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ยื่นประมูลต่างชาติ (ที่มาจากประเทศสมาชิก CPTPP ทั้ง 11 ประเทศ) ต้องทำ Joint Venture/Consortium กับคนไทยในการประมูลงานภาครัฐ	สามารถกำหนดเงื่อนไขให้ผู้ยื่นประมูลต่างชาติต้องทำ Joint Venture/Consortium กับคนไทยในการประมูลงานภาครัฐ
2	ไม่สามารถให้แต้มต่อผู้ประกอบการไทยในข้อกำหนดการประมูลได้ เช่น กำหนดให้ใช้วัสดุของไทย กำหนดให้ใช้สินค้าไทย ฯลฯ	สามารถกำหนดเงื่อนไขการประมูลเพื่อให้แต้มต่อผู้ประกอบการไทยได้ เช่น กำหนดให้ใช้วัสดุของไทย กำหนดให้ใช้สินค้าไทย ฯลฯ
3	ต้องให้สิทธิผู้ยื่นประมูลต่างชาติ (ที่มาจากประเทศสมาชิก CPTPP ทั้ง 11 ประเทศ) เท่าเทียมกับผู้ยื่นประมูลชาวไทยทุกประการ	ไม่ต้องให้สิทธิผู้ยื่นประมูลต่างชาติ (ที่มาจากประเทศสมาชิก CPTPP ทั้ง 11 ประเทศ) เท่าเทียมกับผู้ยื่นประมูลไทยทุกประการ

*ในกรณีที่ประเทศไทยประสงค์จะเข้าเป็นภาคี CPTPP ประเทศไทยสามารถเจรจาทำข้อสงวนเพื่อให้สิทธิคนไทยดีกว่าคนต่างชาติในบางข้อเพื่อรักษาผลประโยชน์ของธุรกิจของคนในชาติได้บางประการตามที่อธิบายไว้ในส่วนที่ 4 เอกสารฉบับนี้ประกอบไปด้วย 4 ส่วน ได้แก่



ส่วนที่ 1: ความเป็นมาและสาระสำคัญของความตกลง CPTPP

ภายหลังสหรัฐอเมริกาออกจากการเป็นสมาชิก ความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก (Trans-Pacific Partnership: TPP) ประเทศสมาชิกที่เหลือ 11 ประเทศ ประกอบด้วย ออสเตรเลีย บรูไน แคนาดา ชิลี ญีปุ่น มาเลเซีย เม็กซิโก นิวซีแลนด์ เปรู สิงคโปร์ และเวียดนาม เห็นชอบในหลักการให้เปลี่ยนชื่อเป็น “ความตกลงที่ครอบคลุมและก้าวหน้าสำหรับหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจภาคพื้นแปซิฟิก (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership: CPTPP)” โดยมีการลงนามความตกลงเมื่อวันที่ 8 มีนาคม 2561 ณ กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม ในการนี้ รัฐบาลไทยได้ให้ความสำคัญกับการพิจารณาเข้าร่วมความตกลง CPTPP

ความตกลง CPTPP จะมีผลบังคับใช้เมื่อประเทศสมาชิกอย่างน้อย 6 ประเทศให้สัตยาบันความตกลง และเมื่อวันที่ 31 ตุลาคม 2561 ประเทศออสเตรเลียเป็นประเทศที่ 6 ที่ให้สัตยาบัน และประเทศเวียดนามได้ให้สัตยาบันเป็นประเทศที่ 7 เมื่อวันที่ 15 พฤศจิกายน 2561 ทำให้ความตกลง CPTPP มีผลบังคับใช้ สำหรับ 7 ประเทศสมาชิกแรกที่ให้สัตยาบัน เมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2561

- 7 ประเทศสมาชิกที่ความตกลง CPTPP มีผลบังคับใช้แล้ว ได้แก่ เม็กซิโก ญีปุ่น สิงคโปร์ นิวซีแลนด์ แคนาดา ออสเตรเลีย และเวียดนาม
- 4 ประเทศสมาชิกที่ยังไม่ให้สัตยาบัน (บรูไน ชิลี มาเลเซีย และเปรู) ยังไม่ต้องผูกพันในความตกลง CPTPP จนกว่าจะได้ให้สัตยาบัน

เมื่อความตกลงมีผลบังคับใช้ ประเทศภาคีจะต้องยอมรับข้อบท กฎเกณฑ์และภาคผนวก ซึ่งรวมถึงการเปิดตลาดการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐอย่างเข้มงวด อย่างไรก็ตาม ความตกลงเปิดช่องให้ประเทศสมาชิกที่เป็นประเทศกำลังพัฒนามีระยะเวลาในการปรับตัว (Transitional Period) ซึ่งจะได้รับการผ่อนปรนมาตรการบางส่วน การใช้มาตรการนี้จะขึ้นอยู่กับ **การเจรจากับสมาชิกความตกลง CPTPP** นอกจากนี้ ประเทศสมาชิกทั้ง 11 ประเทศสามารถกำหนด **ข้อสงวน (หรือตามความตกลงเรียกว่า “รายการข้อผูกพัน”)** ซึ่งเป็นการกำหนดขอบเขตว่าประเทศตนยอมผูกพันปฏิบัติตามความตกลงได้เพียงไร (แต่ละประเทศสมาชิกจะระบุรายการข้อผูกพันเหล่านี้ไว้ในภาคผนวกของบทที่ 15) เพื่อรักษาผลประโยชน์ของชาติ ขอแถมต่อให้ผู้ประกอบการคนชาติ และไม่ผูกพันสาขาที่อ่อนไหว เช่น การขอยกเว้น สาขาบริการที่อ่อนไหวจากการปฏิบัติตามความตกลง การขอแถมต่อให้ภาคธุรกิจในประเทศ (เรื่องการขอใช้วัตถุดิบในประเทศ การขอซื้อวัตถุดิบจากผู้ประกอบการในประเทศ การจ้างงานคนท้องถิ่น) การให้แถมต่อกับธุรกิจ SMEs การกำหนดมูลค่าขั้นต่ำที่สูงกว่าตามความตกลง ฯลฯ ซึ่งเอกสารนี้จะอธิบายสรุปตัวอย่างข้อสงวนที่ประเทศสมาชิกต่างๆทำไว้ใน **ส่วนที่ 3**

สำหรับประเทศไทยในฐานะประเทศใหม่ที่ยังไม่ได้ร่วมลงนามตั้งแต่แรก ถ้าหากประเทศจะเข้าร่วมเป็นสมาชิกจะต้องไปเจรจากับประเทศสมาชิกเดิมว่าจะขอตั้งข้อสงวน (ทำรายการข้อผูกพัน) ในเรื่องใดบ้าง เอกสารฉบับนี้ จะนำเสนอตัวอย่างข้อสงวนที่ประเทศไทยสามารถนำไปใช้เจรจาไว้ในส่วนที่ 4 เพื่อรักษาผลประโยชน์ของประเทศ และเพื่อผลประโยชน์ของกลุ่มผู้ให้บริการรับเหมาและผู้ผลิตสินค้าระบบไฟฟ้าและเครื่องกล

สาระสำคัญของข้อบทเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (ข้อบทที่ 15) ของความตกลง CPTPP

1. ข้อบทครอบคลุมการจัดซื้อจัดจ้างสินค้า บริการ และงานก่อสร้างของหน่วยงานราชการ กระทรวง ทบวง กรม ส่วนราชการท้องถิ่น และหน่วยงานอื่นๆ ของรัฐ เช่น หน่วยงานรัฐวิสาหกิจ และองค์กรมหาชน เป็นต้น

2. ประเทศไทยต้องกำหนดมูลค่าขั้นต่ำของการประมูลเพื่อให้ผู้ประกอบการของประเทศสมาชิก CPTPP เข้ามาแข่งขันกับผู้ประกอบการในประเทศไทยได้ ยกตัวอย่างประเทศมาเลเซียที่กำหนดมูลค่าขั้นต่ำของการประมูล ดังนี้

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการของประเทศมาเลเซีย

ปีแรกที่มีความตกลงมีผลบังคับใช้ - ปีที่ 4	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 70 ล้านบาท
ปีที่ 5 - ปีที่ 7	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 38 ล้านบาท
ปีที่ 8 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 6 ล้านบาท

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้างของประเทศมาเลเซีย

ปีแรกที่มีความตกลงมีผลบังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 3,000 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 2,400 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,900 ล้านบาท
ปีที่ 16 - ปีที่ 20	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,400 ล้านบาท
ปีที่ 21 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 650 ล้านบาท

3. ในการประมูลงานของรัฐ ประเทศไทยจะต้องปฏิบัติตามสินค้า บริการ และผู้ประกอบการของประเทศสมาชิก CPTPP เท่าเทียมกับผู้ประกอบการไทย และไม่สามารถให้สิทธิพิเศษหรือแต้มต่อใดๆ กับผู้ประกอบการไทยได้ เช่น การบังคับใช้วัตถุดิบในประเทศ การซื้อวัตถุดิบจากผู้ประกอบการไทย การถ่ายทอดเทคโนโลยี การบังคับให้ผู้ชนะ การประมูลมาจัดตั้งธุรกิจเพื่อลงทุนในประเทศ

4. ประเทศสมาชิกต้องดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างโดยปราศจากการคอร์รัปชัน และจะต้องจัดตั้งองค์กรที่เป็นกลาง (Impartial Body) เพื่อรับข้อร้องเรียนของผู้ประมูลงานและสืบหาข้อเท็จจริงเพื่อให้ความกระจ่างกับผู้ประกอบการที่ร้องเรียน

5. ความตกลง CPTPP ให้โอกาสประเทศกำลังพัฒนาให้มีระยะเวลาในการปรับตัว (Transitional Period) เช่น สามารถให้แต้มต่อกับผู้ประกอบการในประเทศ กำหนดมูลค่าขั้นต่ำของการประมูลที่สูงกว่าทั่วไปแต่ต้องทยอย ลดลง ตามที่ได้กล่าวไปข้างต้น มาตรการเหล่านี้จะขึ้นอยู่กับภาระจากประเทศสมาชิก CPTPP

6. ความตกลง CPTPP กำหนดให้ประเทศสมาชิกกระบุรายการข้อผูกพันในภาคผนวก (Annex) ซึ่งทำหน้าที่เป็นการกำหนดข้อสงวนที่วางขอบเขตว่าประเทศตนจะผูกพันตามความตกลงได้มากน้อยเพียงใด โดยให้ระบุข้อมูลใน 10 หมวดดังต่อไปนี้ (ถ้าหากประเทศไทยต้องการเข้าร่วม จะต้องเจรจารายการข้อผูกพันเหล่านี้กับประเทศสมาชิกความตกลง CPTPP)

หมวด A	ระบุมูลค่าขั้นต่ำและหน่วยงานราชการส่วนกลางที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด B	ระบุหน่วยงานราชการส่วนท้องถิ่นที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด C	ระบุหน่วยงานอื่นๆ ที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด D	รายการสินค้าที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด E	รายการบริการ นอกเหนือจากบริการรับเหมาก่อสร้าง ที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด F	ระบุบริการรับเหมาก่อสร้างที่จะอยู่ภายใต้บังคับของความตกลง
หมวด G	ระบุหมายเหตุทั่วไป
หมวด H	ระบุสูตรคำนวณการปรับเกณฑ์มูลค่าขั้นต่ำที่เหมาะสม
หมวด I	ระบุประกาศข้อมูลการจัดซื้อจัดจ้าง ซึ่งครอบคลุมรายละเอียดเรื่องคุณสมบัติของผู้เสนอราคา ข้อมูลหลังการตัดสินใจการประกวดราคา ฯลฯ
หมวด J	ระบุมাত্রการเปลี่ยนผ่าน (Transitional Measures)

ส่วนที่ 2: ประโยชน์และข้อกังวลของผู้ประกอบการด้านรับเหมาและผู้ผลิตสินค้าระบบไฟฟ้าและเครื่องกล¹

ผลกระทบที่อาจเกิดขึ้นหากเข้าร่วมความตกลง CPTPP ในเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ และผลกระทบอื่นๆ ต่อสมาชิกสมาคมช่างเหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทย สามารถสรุปได้ดังนี้

ประโยชน์

1. เพิ่มการแข่งขันจากคู่ค้าภาคีความตกลง ทำให้รัฐได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพดีและราคาถูก
2. เพิ่มโอกาสในการขายสินค้าและบริการของไทยไปยังตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐของคู่ภาคี
3. ทำให้เกิดความโปร่งใสในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ ขจัดการทุจริตคอร์รัปชัน

ข้อกังวล/ผลกระทบ

1. ประเทศไทยยังไม่มีเปิดตลาดจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐในความตกลงการค้าเสรีใดๆ ดังนั้น การเปิดตลาดอาจทำให้สูญเสียงบประมาณในการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐให้แก่ต่างประเทศ

2. ความตกลง CPTPP กำหนดให้ใช้มาตรฐานสากล (International Standard) ในการกำหนดคุณสมบัติของสินค้าและบริการ (Technical Specification) ที่จะจัดซื้อจัดจ้าง อาจทำให้ผู้ประกอบการไทยเสียเปรียบคู่แข่งจากต่างชาติ และอาจทำให้ผู้ประกอบการไทยไม่สามารถแข่งขันได้ ถึงแม้จะเป็นการจัดซื้อจัดจ้างในประเทศก็ตาม เนื่องจากปัจจุบันไทยใช้มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมไทย (มอก.) ในการจัดซื้อจัดจ้างซึ่งบางมาตรฐานไม่ใช่มาตรฐานสากล จึงต้องใช้เวลาในการปรับปรุงมาตรฐานและปรับตัวทั้งผู้ประกอบการ หน่วยงานภาครัฐ และหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานสินค้าในประเทศไทย ในการแก้ไขมาตรฐานเดิมและเรียนรู้ ตามมาตรฐานสากล

3. สินค้าของไทยเองอาจไม่สามารถเสนอขายให้กับภาครัฐของประเทศสมาชิกได้ หากส่วนประกอบไม่ได้ตามกฎแหล่งกำเนิดสินค้า (Rule of origin)

4.เกิดผลกระทบต่อการใช้นโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจจากการใช้จ่ายภาครัฐ และเกิดความล่าช้าในการจัดซื้อ จัดจ้างภาครัฐส่งผลกระทบต่อการเบิกจ่ายงบประมาณ

5.ศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ของไทยในการแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างประเทศ

6.ไม่สามารถใช้แต้มต่อหรือการให้สิทธิพิเศษในการจัดซื้อจัดจ้างได้

7.หากไทยลดภาษีศุลกากรเป็นศูนย์ให้เวียดนาม มาเลเซียและสิงคโปร์ ตามข้อตกลง AEC ก็ต้องลดภาษีดังกล่าวให้กับสมาชิกภาคีอื่นใน CPTPP ด้วย

8.กลุ่มผู้ประกอบการด้านรับเหมาและผลิตสินค้าระบบไฟฟ้าและเครื่องกลส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการ SMEs ไม่ได้ขยายการขายสินค้าและบริการไปยังภาครัฐในต่างประเทศ ดังนั้นการเปิดการค้าเสรีจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐจากการเข้าร่วมความตกลง CPTPP จะทำให้ผู้ประกอบการรับเหมาและผลิตสินค้าระบบไฟฟ้าและเครื่องกลไม่ได้รับประโยชน์ แต่อย่างใด แต่จะต้องเสียประโยชน์จากการเข้ามาแข่งขันจากคู่แข่งจากต่างประเทศสมาชิก CPTPP หรือประเทศอื่นที่ไปลงทุน ในประเทศสมาชิก CPTPP โดยผู้ประกอบการไทยไม่สามารถใช้สิทธิแต้มต่อหรือสิทธิพิเศษในการจัดซื้อจัดจ้างได้

12.รัฐบาลยังไม่มีมาตรการให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและการได้รับการเยียวยาอันเกิดจากผลกระทบของการทำความตกลงการค้าเสรี (FTA) ตามรัฐธรรมนูญแห่งราชอาณาจักรไทย มาตรา 178 ที่เป็นรูปธรรมอย่างชัดเจนดังนั้นหากเข้าร่วมความตกลง CPTPP แล้วเกิดความเสียหายต่อกลุ่มอาชีพใด ก็ยังไม่มีหลักประกันในการเยียวยาจากรัฐบาล

9.ในปัจจุบันการบังคับใช้สัญญาในการจัดซื้อจัดจ้างกับผู้รับเหมาจากต่างประเทศจะทำได้ยากและมีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่าผู้รับเหมาไทย โดยเฉพาะผู้รับเหมาต่างชาติที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการในประเทศไทย และหรือมีทุนจดทะเบียนชำระแล้วต่ำกว่าที่จะทำงานตามงานที่จ้างได้จนสำเร็จ ซึ่งมีความเสี่ยงในการทิ้งงานหรือสร้างภาระให้กับผู้ประกอบการรายย่อยในการจ้างช่วงผู้รับเหมารายย่อยในประเทศแล้วไม่ชำระเงิน อีกทั้งถ้าเงื่อนไขสัญญาไม่กำหนดให้ใช้กฎหมายไทย ศาลไทยหรืออนุญาโตตุลาการไทย ก็จะทำให้รัฐต้องเสียค่าใช้จ่ายมากขึ้นและเสียเปรียบในการบังคับใช้สัญญาเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการไทย

10.การเข้ามาทำงานโดยบริษัทต่างชาติในประเทศไทย มักมีการลักลอบเอาแรงงาน ช่างและวิศวกรต่างชาติผิดกฎหมายเข้ามาทำงานแทนคนไทยอยู่เสมอทั้ง ๆที่มีแรงงาน ช่างและวิศวกรไทยที่สามารถทำงานได้เป็นการแย่ง อาชีพคนไทย ทั้งนี้การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐควรกำหนดให้ใช้แรงงานหรือผู้ประกอบการวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับงานที่จ้างภายในประเทศ (หรือกำหนดเป็นสัดส่วนเช่น 80%) ยกเว้นผู้เชี่ยวชาญ เฉพาะของผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าหรือกรณีเป็นเทคโนโลยีที่ยังไม่มีผู้ประกอบการในประเทศดำเนินการอย่างแพร่หลาย หรือ ขาดแคลนบุคลากรที่เกี่ยวข้อง

11.รัฐบาลยังไม่มีมาตรการป้องกันการทุ่มตลาดหรือป้องกันการผูกขาดที่อาจเกิดขึ้นจากต่างชาติที่ชัดเจน โดยเฉพาะการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐไม่ได้กำหนดโควตาปริมาณงานในมือในแต่ละผู้ประกอบการเพื่อป้องกันการ Dump ราคาและทุ่มครองตลาดจากต่างชาติ

ส่วนที่ 3: ตัวอย่างข้อสงวน (รายการข้อผูกพัน) ที่สำคัญเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างในบริการก่อสร้าง (Construction Services) ของประเทศสมาชิกอื่น

ประเทศสมาชิกทั้ง 11 ประเทศกำหนดข้อสงวนในเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างหลายประการมาก ข้อสงวนที่ยกตัวอย่างต่อไปนี้เป็นข้อสงวนเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริการก่อสร้างและวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง (Construction and Engineering Services)

ประเทศออสเตรเลีย

ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้าง

- การจัดซื้อจัดจ้างของกระทรวงกลาโหม
- บริการด้านการแยกพลาสติก
- บริการด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของรัฐบาล
- บริการด้านสุขภาพและสวัสดิการ
- บริการด้านการวิจัยและพัฒนา

แต่มีข้อสงวนสำหรับธุรกิจชาติ

- ไม่บังคับใช้กับ SMEs ในการจะได้สิทธิพิเศษเพื่อประโยชน์ของกิจการ
- ไม่บังคับใช้กับมาตรการเพื่อปกป้องสมบัติชาติทางศิลปะ ประวัติศาสตร์ หรือโบราณคดี
- ไม่บังคับใช้กับมาตรการเพื่อสุขภาพและสวัสดิการของชนพื้นเมือง
- ไม่บังคับใช้กับมาตรการเพื่อพัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมของชนพื้นเมือง
- ยกเว้นการปฏิบัติเยี่ยงชาติสำหรับโครงการสนับสนุนอุตสาหกรรมออสเตรเลียและโครงการต่อเนื่อง (Industry Capability Program)

ประเทศญี่ปุ่น

ไม่บังคับใช้กับกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างทางรถไฟโดยสำนักงานการก่อสร้าง การขนส่ง และเทคโนโลยีรางแห่งญี่ปุ่น (Japan Railway Construction, Transport and Technology Agency) และบริษัทรถไฟใต้ดินโตเกียวในการจัดซื้อจัดจ้างที่เกี่ยวกับความปลอดภัย (Transportation Safety Operation)

ประเทศบรูไน

- ไม่รวมการจัดซื้อจัดจ้างขององค์กรกำกับดูแลการเงินของบรูไน (Autoriti Monetari Brunei Darussalam) สำหรับวัตถุประสงค์ในการผลิตเหรียญ
- ไม่รวมการจัดซื้อจัดจ้างของพระราชวัง

ประเทศแคนาดา

บริการด้านก่อสร้าง: ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้าง

- บริการขุดลอก (Dredging)
- บริการก่อสร้างที่ถูกจัดจ้างในนามของกระทรวงคมนาคมแห่งสหพันธรัฐ (Federal Department of Transport)

ข้อยกเว้นอื่นๆ

- ในส่วนของกระทรวงการป้องกันประเทศ (Ministry of Defence) และกรมตำรวจจะครอบคลุมเฉพาะสินค้าที่กำหนดไว้ตามเอกสารจำแนกประเภทสินค้าแห่งสหพันธรัฐ (Federal Supply Classification: FSC) 99 รายการ อาทิ อุปกรณ์รางรถไฟ รถแทรกเตอร์ ยางและท่อ เครื่องแม่พิมพ์ อุปกรณ์ขนถ่ายวัสดุ ฯลฯ
- ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างในเรื่องสิทธิพิเศษที่ให้แก่ SMEs

ประเทศสิงคโปร์

ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างก่อสร้างอาคารที่ทำการของผู้แทนต่างประเทศและอาคารสำนักงานใหญ่ที่ดำเนินการโดยกระทรวงการต่างประเทศ

ประเทศมาเลเซีย

บริการด้านก่อสร้าง: ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้าง

- บริการด้านขุดลอก
- บริการก่อสร้างเพื่อคงไว้หรือปรับปรุงสภาพพื้นที่ลาดเอียง (Maintaining existing slope) หรือสร้างขึ้นใหม่ (Construct new slope) เพื่อปรับปรุงพื้นที่ลาดเอียงที่มีอยู่เดิม หรือก่อสร้างพื้นที่ลาดเอียงใหม่อันเนื่องมาจากภัยพิบัติทางธรรมชาติ และสถานการณ์ฉุกเฉิน

ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างดังต่อไปนี้

- สัญญาความร่วมมือรัฐ-เอกชน (PPP) ที่รวมไปถึงสัญญาการออกแบบ-ก่อสร้าง-บริหารจัดการ (Build-Operate-Transfer: BOT)
- สัญญาสัมปทานงานโยธาสาธารณะ (Public Works Contract)
- โครงการเพื่อการวิจัยและพัฒนา
- มาตรการที่ให้ประโยชน์แก่กิจการ SMEs

มาตรการช่วงเปลี่ยนผ่าน (Transitional Measures)

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ

ปีแรกที่มีความตกลง มีผลบังคับใช้-ปีที่ 4	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 70 ล้านบาท
ปีที่ 5 - ปีที่ 7	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 38 ล้านบาท
ปีที่ 8 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 6 ล้านบาท

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้าง

ปีแรกที่มีความตกลง มีผลบังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 3,000 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 2,400 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,900 ล้านบาท
ปีที่ 16 - ปีที่ 20	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,400 ล้านบาท
ปีที่ 21 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 650 ล้านบาท

มาตรการช่วงเปลี่ยนผ่านอื่นๆ ที่ให้แต้มต่อกับธุรกิจชาติ

- ไม่บังคับใช้ข้อบทจัดซื้อจัดจ้างของ CPTPP กับการจัดซื้อจัดจ้างที่ได้รับเงินทุนจากโครงการกระตุ้นเศรษฐกิจเป็นเวลา 25 ปีนับจากความตกลงมีผลบังคับใช้
- ชะลอการบังคับมาตรการจัดตั้งองค์กรที่เป็นกลาง (Impartial Body) เพื่อรับข้อร้องเรียนของผู้ประมุขงานและสืบหาข้อเท็จจริงเพื่อให้ความกระจ่างกับผู้ประกอบการที่ร้องเรียน เป็นเวลา 3 ปี โดยในระหว่างช่วงเวลานี้ให้ร้องเรียนได้ต่อกระทรวงการคลัง
- ไม่บังคับใช้ระบบการระงับข้อพิพาทภายใต้ความตกลง CPTPP ในบทที่ 28 (Dispute Settlement) เป็นเวลา 5 ปีนับจากวันที่ความตกลงมีผลบังคับใช้ ซึ่งหมายถึงการขอใช้กฎหมายมาเลเซียมาระงับข้อพิพาทได้ในระยะเวลา 5 ปี
- ขอใช้แต้มต่อเพื่อให้ประโยชน์กับธุรกิจมาเลเซียเป็นเวลา 12 ปี กับการจัดซื้อจัดจ้างที่มีมูลค่ามากกว่า 50,000,000 ริงกิต (ประมาณ 389,200,000 บาท) เช่น การใช้วัตถุดิบในประเทศ การซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ การถ่ายโอนเทคโนโลยี การจ้างงานคนในประเทศ ฯลฯ
- การขอแต้มต่อให้คนมาเลเซียข้างต้นจะต้องระบุไว้อย่างชัดเจนในการประกาศระบุราคา และต้องระบุถึงโครงการแต้มต่อที่ถูกกำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา

ประเทศเวียดนาม

บริการก่อสร้าง: ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างดังต่อไปนี้

- การจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้างของกระทรวงคมนาคม
- บริการด้านขุดลอก
- การก่อสร้างในพื้นที่ห่างไกลตามที่ระบุไว้ในกฎระเบียบของประเทศเวียดนาม
- การก่อสร้างสำนักงานใหญ่ในระดับกระทรวง
- สัญญาการออกแบบ-ก่อสร้าง-บริการจัดการ (BOT)
- สัญญาสัมปทานงานโยธาสาธารณะ (Public Works Contract)
- การจัดซื้อจัดจ้างที่เกี่ยวข้องกับสิทธิพิเศษที่ให้ประโยชน์แก่ SMEs

มาตรการช่วงเปลี่ยนผ่าน (Transitional Measures)

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างสินค้าและบริการ

ปีแรกที่มีความตกลง มีผลบังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 95 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 70 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 50 ล้านบาท
ปีที่ 16 - ปีที่ 20	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 13 ล้านบาท
ปีที่ 21 - ปีที่ 25	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 9.5 ล้านบาท
ปีที่ 26 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 6 ล้านบาท

มูลค่าของการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้าง

ปีแรกที่มีความตกลง มีผลบังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 3,000 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,500 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 800 ล้านบาท
ปีที่ 16 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 400 ล้านบาท

มาตรการช่วงเปลี่ยนผ่านอื่นๆ ที่ให้แต้มต่อกับธุรกิจชาติ

- ขอฟ่อนผันการดำเนินการเรื่องการประกาศคาดการณ์การจัดซื้อจัดจ้างให้สามารถเข้าถึงได้โดยวิธีอิเล็กทรอนิกส์ และต้องไม่มีค่าธรรมเนียม รวมถึงเกณฑ์เรื่องข้อมูลหลังการตัดสินประกวดราคา จนกว่าระบบจัดซื้อจัดจ้างอิเล็กทรอนิกส์ของเวียดนามจะให้บริการได้
- ชะลอการบังคับมาตรการจัดตั้งองค์กรที่เป็นกลาง (Impartial Body) เพื่อรับข้อร้องเรียนของผู้ประมาณงานและสืบหาข้อเท็จจริงเพื่อให้ความกระจ่างกับผู้ประกอบการที่ร้องเรียน เป็นเวลา 3 ปี โดยในระหว่างช่วงเวลานี้ให้ร้องเรียนได้ต่อหน่วยงานจัดซื้อจัดจ้างตามกฎหมายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ
- ไม่บังคับใช้ระบบการระงับข้อพิพาทภายใต้ความตกลง CPTPP ในบทที่ 28 (Dispute Settlement) เป็นเวลา 5 ปีนับจากวันที่ความตกลงมีผลบังคับใช้ ซึ่งหมายถึงการขอใช้กฎหมายเวียดนามมาระงับข้อพิพาทได้ในระยะเวลา 5 ปี
- ขอใช้แต้มต่อเพื่อให้ประโยชน์กับธุรกิจเวียดนามในรูปแบบใดๆ รวมถึงการใช้โครงการสิทธิพิเศษทางราคาเป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 40 ของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างที่ครอบคลุมทั้งหมดในแต่ละปี และลดลงหลังจาก 10 ปีแรกเป็นไม่เกินร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างที่ครอบคลุมทั้งหมดในแต่ละปี จนกระทั่งถึงสิ้นปีที่ 25 จากนั้นโครงการแต้มต่อจะยุตินับจากต้นปีที่ 26 นับจากวันที่ความตกลงมีผลบังคับใช้

ส่วนที่ 4: (ร่าง) ข้อเสนอ (รายการข้อผูกพัน) ของประเทศไทยที่เรื่องการจัดซื้อจัดจ้างในบริการก่อสร้าง (Construction Service) ที่จะใช้เจรจาในความตกลง CPTPP เพื่อรักษาผลประโยชน์ของประเทศและผู้ประกอบการไทย

บริการก่อสร้างและบริการด้านวิศวกรรมที่เกี่ยวข้อง (Construction and Related Engineering Service) ประกอบไปด้วยบริการย่อยตามระบบจัดประเภทสินค้ากลางขององค์การสหประชาชาติ (United Nations Central Classification: CPC) ปี ค.ศ. 1991 และตามเอกสาร MTN.GNS/W/120 ขององค์การการค้าโลก (WTO) ได้แก่

- CPC 512 งานก่อสร้างทั่วไป (General construction work for buildings)
- CPC 513 งานก่อสร้างทั่วไปทางวิศวกรรมโยธา (General construction work for civil engineering)
- CPC 514, 516 งานติดตั้งและงานประกอบ (Installation and assembly work)
- CPC 5164 งานด้านไฟฟ้า (Electrical Work): การติดตั้งหรือการวางระบบไฟฟ้าในอาคารหรือโครงการก่อสร้าง (Special trade construction work involving the installation of the basic electrical wiring network or of fittings in buildings or other construction projects.)
- CPC 517 งานก่อสร้างอาคารขั้นสุดท้ายและงานเก็บความเรียบร้อย (Building completion and finishing work)
- CPC 511, 515, 518 งานก่อสร้างอื่นๆ (others)

จากการศึกษา ไม่พบว่าประเทศไทยสามารถขโม้ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้างได้ทั้งหมด อย่างไรก็ตาม ประเทศไทยสามารถมีทางเลือกในการเจรจาเพื่อให้ผู้ประกอบการไทยในวิชาชีพผู้รับเหมาและผู้ผลิตสินค้าระบบวิศวกรรมไฟฟ้าและเครื่องกลยังสามารถแข่งขันได้ดังต่อไปนี้

1. เลือกสาขาบริการก่อสร้างที่ประเทศไทยขโม้ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างตาม CPTPP เช่น ขโม้ผูกพัน CPC 512 การก่อสร้างทั่วไป และ CPC 514, 516 งานติดตั้งและงานประกอบ หรือสามารถระบุสาขาย่อยเฉพาะลงไปอีก เช่น งานด้านไฟฟ้า (CPC 5164) ซึ่งคือการติดตั้งหรือการวางระบบไฟฟ้าในอาคารหรือโครงการก่อสร้าง

อนึ่ง การขอยกเว้นสาขาบริการก่อสร้างทั้งหมดหรือบางสาขาออกจากความผูกพันอาจเจรจาได้ยาก ประเทศไทยสามารถมีทางเลือกในการเจรจาในด้านอื่นๆ ในหัวข้อถัดไป

2. ในบริการก่อสร้าง ขโม้ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้างที่ดำเนินการโดยหน่วยงานต่อไปนี้

- กระทรวงคมนาคม
- การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย
- การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- การไฟฟ้านครหลวง
- การประปานครหลวง
- การประปาส่วนภูมิภาค
- กรมชลประทาน
- บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน) และบริษัทในเครือ
- กระทรวงพลังงาน
- การรถไฟแห่งประเทศไทย
- บริษัท ท่าอากาศยานไทย จำกัด

* ในกรณีที่ไม่สามารถเจรจาได้เพราะประเทศสมาชิกอื่นไม่ยอมให้ประเทศไทยยกเว้นให้หน่วยงานเหล่านี้ อาจกำหนดมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างที่ทำโดยหน่วยงานเหล่านี้ให้สูงกว่ามูลค่าทั่วไปที่จัดซื้อจัดจ้างโดยหน่วยงานอื่นแทน (หลายประเทศสมาชิก CPTPP ก็ใช้วิธีนี้)

3.ขอไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างดังต่อไปนี้

- การจัดซื้อจัดจ้างที่เกี่ยวกับกิจการรถไฟ
- สัญญาความร่วมมือรัฐ-เอกชน (PPP)
- สัญญาการออกแบบ-ก่อสร้าง-บริการจัดการ (BOT)
- การก่อสร้างสำนักงานใหญ่ในระดับกระทรวง
- สัญญาสัมปทานงานโยธาสาธารณะ (Public Works Contract)
- โครงการเพื่อการวิจัยและพัฒนา

*การขอไม่ผูกพันในเรื่องต่างๆ ข้างต้นเป็นการขอที่ไม่มากไปกว่าสิ่งที่มาเลเซียและเวียดนามขอ

4.ขอแต่ด่มต่อให้ผู้ประกอบการไทย

- ไม่ผูกพันการจัดซื้อจัดจ้างที่เกี่ยวข้องกับสิทธิพิเศษที่ให้ประโยชน์แก่วิสาหกิจ SMEs
 - ยกเว้นการปฏิบัติเยี่ยงชาติ (National Treatment) สำหรับโครงการสนับสนุนอุตสาหกรรมไทยและโครงการต่อเนื่องในอนาคต (Industry Capability Program)
- *การขอไม่ผูกพันในเรื่องต่างๆ ข้างต้นเป็นการขอที่ไม่มากไปกว่าสิ่งที่มาเลเซียและเวียดนามขอ

5.การขอมาตรการเปลี่ยนผ่าน (Transitional Measures)

ควรใช้สิทธิของประเทศกำลังพัฒนาตาม มาตรา 15.5 (Transitional Period) ในการขอสิทธิพิเศษและแต่ด่มต่อให้กับผู้ประกอบการไทยดังนี้

5.1 มูลค่าขั้นต่ำของการจัดซื้อจัดจ้างสินค้า กำหนดระยะเวลาเพื่อการปรับตัวให้ธุรกิจจากประเทศสมาชิก CPTPP เข้ามาแข่งขันการประมูลได้ยกตัว อย่างมูลค่าขั้นต่ำที่กำหนดโดยมาเลเซียและเวียดนาม

ประเทศเวียดนาม

ปีแรกที่ความตกลงมีผล บังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 95 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 70 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 50 ล้านบาท
ปีที่ 16 - ปีที่ 20	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 13 ล้านบาท
ปีที่ 21 - ปีที่ 25	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 9.5 ล้านบาท
ปีที่ 26 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 6 ล้านบาท

ประเทศมาเลเซีย

ปีแรกที่ความตกลงมีผล บังคับใช้ - ปีที่ 4	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 70 ล้านบาท
ปีที่ 5 - ปีที่ 7	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 38 ล้านบาท
ปีที่ 8 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 6 ล้านบาท

5.2 มูลค่าขั้นต่ำของการจัดซื้อจัดจ้างบริการก่อสร้าง

ประเทศเวียดนาม

ปีแรกที่ความตกลงมีผล บังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 3,000 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,500 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 800 ล้านบาท
ปีที่ 16 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 400 ล้านบาท

ประเทศมาเลเซีย

ปีแรกที่ความตกลงมีผล บังคับใช้ - ปีที่ 5	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 3,000 ล้านบาท
ปีที่ 6 - ปีที่ 10	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 2,400 ล้านบาท
ปีที่ 11 - ปีที่ 15	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,900 ล้านบาท
ปีที่ 16 - ปีที่ 20	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 1,400 ล้านบาท
ปีที่ 21 เป็นต้นไป	มูลค่าขั้นต่ำ ~ 650 ล้านบาท

5.3 ไม่บังคับใช้ความตกลง CPTPP กับการจัดซื้อจัดจ้างที่ได้รับเงินทุนจากโครงการพิเศษเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจเป็นเวลา 25 ปีนับจากความตกลงมีผลบังคับใช้²

5.4 ขอใช้แต้มต่อเพื่อให้ประโยชน์กับธุรกิจไทยในรูปแบบต่างๆ (Offset) เช่น การอนุญาตให้ใช้วัตถุดิบในประเทศ การซื้อสินค้าจากผู้ผลิตในประเทศ การขอย้ายโอนเทคโนโลยี การจ้างงานคนในประเทศ ฯลฯ รวมถึงการใช้โครงการสิทธิพิเศษทางราคา (Price performance programme) เป็นสัดส่วนไม่เกินร้อยละ 40 ของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างที่ครอบคลุมทั้งหมดในแต่ละปี และลดลงหลังจาก 10 ปีแรกเป็นไม่เกินร้อยละ 30 ของมูลค่าการจัดซื้อจัดจ้างที่ครอบคลุมทั้งหมดในแต่ละปี จนกระทั่งถึงสิ้นปีที่ 25 จากนั้นโครงการแต้มต่อจะยุตินับจากต้นปีที่ 26 นับจากวันที่ความตกลงมีผลบังคับใช้² โดยการขอแต้มต่อให้ธุรกิจไทยข้างต้นจะต้องระบุไว้อย่างชัดเจนในการประกาศระบุงราคา และต้องระบุถึงโครงการแต้มต่อที่ถูกกำหนดไว้ในเอกสารประกวดราคา



5.5 ชะลอการบังคับมาตรการจัดตั้งองค์กรที่เป็นกลาง (Impartial Body) เพื่อรับข้อร้องเรียนของผู้ประมุลงานและสืบหาข้อเท็จจริงเพื่อให้ความกระจ่างกับผู้ประกอบการที่ร้องเรียน เป็นเวลา 3 ปี โดยในระหว่างช่วงเวลานี้ ให้ร้องเรียนได้ต่อหน่วยงานจัดซื้อจัดจ้างตามกฎหมายการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ

5.6 ไม่บังคับใช้ระบบการระงับข้อพิพาทภายใต้ความตกลง CPTPP ในบทที่ 28 (Dispute Settlement) เป็นเวลา 5 ปีนับจากวันที่ความตกลงมีผลบังคับใช้ ซึ่งหมายถึงการขอใช้กฎหมายไทยมาระงับข้อพิพาทได้ในระยะเวลา 5 ปี

*การขอไม่ผูกพันในเรื่องต่างๆ ข้างต้นเป็นการขอที่ไม่มากไปกว่าสิ่งที่มาเลเซียและเวียดนามขอ

กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ (Provident Fund)

การจัดตั้งกองทุน

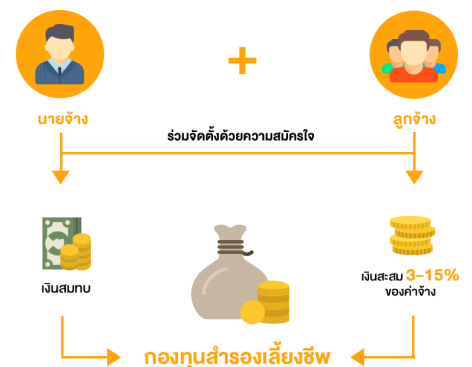
นำไปลงทุนในสินทรัพย์ต่างๆ เช่น เงินฝาก พันธบัตร หุ้นสามัญ อื่นๆ

ผลประโยชน์เงินสะสมกลับเข้าไปในกองทุน

วัตถุประสงค์ของกองทุน

1. เพื่อส่งเสริมการออมเงินของสมาชิก
2. เพื่อเป็นหลักประกันสมาชิกในกรณีที่สมาชิกออกจากการงาน
3. เพื่อเป็นหลักประกันแก่ครอบครัวของสมาชิกเมื่อสมาชิกถึงแก่กรรม

ข้อดีของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ



สำหรับนายจ้าง

1. ทำให้ลูกจ้างมีความรู้สึกที่ดีผูกพันต่อนายจ้างส่งผลให้ การทำงานมีประสิทธิภาพมากขึ้น
2. ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี เงินสมทบที่นายจ้างจ่ายเข้ากองทุนสามารถหักเป็นค่าใช้จ่ายได้ตามที่จ่ายจริง แต่ไม่เกินร้อยละ 15 ของค่าจ้างปีนั้นๆ



สำหรับพนักงาน

1. เสมือนได้รับค่าจ้างเพิ่มขึ้น จากเงินสมทบที่นายจ้างจ่ายเข้ากองทุน
2. เป็นสวัสดิการเงินที่ได้เพิ่มขึ้นเมื่อออกจากการงาน หรือเกษียณอายุ
3. เป็นหลักประกันแก่ครอบครัว กรณีสมาชิกทุพพลภาพ หรือเสียชีวิต
4. เป็นโอกาสออมเงินเพื่อตนเองและครอบครัวเพิ่มขึ้น
5. เงินออมอยู่ภายใต้การบริหารของมืออาชีพ
6. ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีจากกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ



ดาวน์โหลดเอกสารข้อมูลเพิ่มเติม

แนะนำ K-My PDV รู้สถานะเงินสำรองเลี้ยงชีพแบบ Real Time

สำหรับสมาชิก PVD

- ความรู้เกี่ยวกับกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
 - การจัดตั้งกองทุนและวัตถุประสงค์
 - ผู้ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการกองทุน
 - ข้อดีของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ
- สิทธิประโยชน์ทางภาษี
 - เมื่อสมาชิกจ่ายเงินสะสมเข้ากองทุน
 - เมื่อบริษัททำการนำเงินไปลงทุน
 - เมื่อสมาชิกออกจากงาน
 - จำนวนสิทธิประโยชน์ทางภาษีเมื่อสมาชิกออกจากงาน

-Function เสริม

- วางแผนเกษียณ

โดยใส่ข้อมูลส่วนตัว ทรัพย์สิน เงินออม และหนี้สินลงไป ระบบจะดึงข้อมูลกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของสมาชิกรวมคำนวณ และได้ผลลัพธ์เป็นเงินก้อนที่สมาชิกจะมีใช้ในวัยเกษียณ

K-MY PVD ยังบอกสมาชิกด้วยว่าเมื่อเงินก้อนดังกล่าวจะเพียงพอใช้ในวัยเกษียณไปจนถึงสิ้นอายุขัยหรือไม่ หากไม่พบ ระบบจะแนะนำการลงทุน และการออมเพิ่มเติม

- คำนวณภาษี

K-MY PVD ยังมี Function ในการคำนวณภาษีเพื่ออำนวยความสะดวกแก่สมาชิกในช่วงเวลายื่นภาษีอีกด้วย



K-My PVD เช็ดยอดเงินได้ สะดวก รวดเร็ว
 ท่านสามารถพบกับ K-My PVD ผ่านช่องทาง
App store, Play Store ได้แล้ววันนี้!!

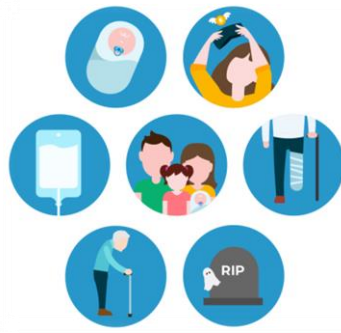
iOS



Android



สิทธิประกันสังคมกับระยะเวลา เรื่องน่ารู้มนุษย์เงินเดือน



สิทธิประกันสังคม ที่คนทำงานควรรู้

1. กรณีเจ็บป่วยหรือประสบอันตราย จะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 3 เดือน ในช่วง 15 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
2. กรณีทุพพลภาพจะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 3 เดือน ในช่วง 15 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
3. กรณีเสียชีวิตจะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 1 เดือน ในช่วง 6 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และญาติจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
4. กรณีคลอดบุตร จะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 7 เดือน ใน 15 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
5. กรณีสงเคราะห์บุตรจะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 12 เดือน ใน 36 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
6. กรณีชราภาพ ถ้าส่งเงินสมทบน้อยกว่า 180 เดือน จะมีสิทธิรับบำเหน็จ, ถ้าส่งเงินสมทบมากกว่า 180 เดือน จะมีสิทธิรับบำนาญ และจะต้องยื่นเรื่องเพื่อขอรับเงินภายใน 1 ปี นับจากวันที่มีสิทธิ
7. กรณีว่างงานจะต้องส่งเงินสมทบมาแล้วอย่างน้อย 6 เดือน ใน 15 เดือนที่ผ่านมา จึงจะสามารถใช้สิทธิได้ และจะต้องติดต่อขึ้นทะเบียนผู้ว่างงานภายใน 30 วัน นับจากวันที่ว่างงาน
8. กรณีออกจากงานและอยากส่งประกันสังคมต่อ ในมาตรา 39 ต้องยื่นสมัครภายใน 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่ออกจากงาน

หมายเหตุ : กรณีออกจากงาน จะได้รับ

ความคุ้มครองต่ออีก 4 กรณี คือ เจ็บป่วย, ทุพพลภาพ, ตาย และคลอดบุตร เป็นระยะเวลาอีก 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่ออกจากงาน



รู้จักแบ่ง...ก็ไม่ต้องแบก

รู้จักแบ่ง...ก็ไม่ต้องแบก

แต่จะถึงกับ
ควรแบ่งรายได้
อย่างไรถึงพอดี?

ออม อย่างน้อย 1 ใน 4
เงินออม
จ่ายหนี้ ไม่เกิน 1 ใน 3
หนี้
ใช้จ่าย ไม่เกิน 1 ใน 2

ออมอย่างถูกวิธี

1 ออมทันที โดยแบ่งเป็นส่วน ๆ ดังนี้
ฉุกเฉิน เงินฉุกเฉิน เกษียณ ลงทุน

2 แยกบัญชี เพื่อไม่ให้เงินบัญชีเงินออมอย่างแท้จริง

3 กำหนดระยะเวลา เลือกวิธีออมที่มีกำหนดเวลาก่อน เช่น บัญชีเงินฝากประจำ

ใช้จ่ายอย่างคุ้มค่า

1. คิดก่อนซื้อ 2. หาสื่อก่อนตัดสินใจ 3. ตั้งงบประมาณและทำตามอย่างเคร่งครัด

แบกหนี้อย่างฉลาด

จ่ายครบ จ่ายตรงเวลา เลี่ยงปัญหาผิดนัดชำระหนี้
(1) จ่ายคืนเต็มจำนวน ไม่เสียดอกเบี้ย (หากไม่ผิดนัดเงินต้น)
(2) จ่ายคืนช้าหรือมากกว่ากำหนดเวลา ชำระหนี้แบบยืดหยุ่น
กำหนดจำนวนการชำระ และระยะเวลาชำระ (รวมค่าปรับ) 20% และลดหนี้ได้ถ้า

ทางออกหากเงินไม่พอชำระหนี้

จัดระบบใช้จ่ายใหม่ เจรจากับเจ้าหนี้

ไม่เดินหนี ใช้จ่ายอย่างพอประมาณ ลดจำนวนเงินผ่อนลงได้

ที่สำคัญอย่า "หนี" เพราะ

ทำให้ประวัติเครดิตไม่ดี
ส่งผลกระทบต่ออันดับเครดิตในใบขอสินเชื่อ
เสียค่าใช้จ่าย ในการทวงถามหนี้
ถูกฟ้องร้อง ดำเนินคดี

หมายเหตุ : การแบ่งอย่างต้นสามารถยืดหยุ่นได้ตามความจำเป็นของแต่ละคน
www.facebook.com/hotline1213

ถ้าเพื่อนๆชาวเฟิร์สรู้จักแบ่งเงิน
ออมอย่างถูกวิธี และใช้ให้จ่ายคุ้มค่า ก็
ทำให้เกิดความสมดุลทางการเงิน ถึงแม้ว่า
จะมีหนี้ก็ตาม แต่เราก็จัดการได้อย่างลงตัว
และไม่หนีหนี้ให้เสียเครดิตแน่นอน

วิธีบริหารร่างกายสำหรับมนุษย์ออฟฟิศ

ทำงานหนักงานก็พักบ้าง มายืด
เส้นยืดสายกัน ออกกำลังกายไม่ได้วัน
อย่างที่คิด แถมยังห่างจากโรค Office
Syndrome บรรเทาอาการปวดเมื่อย ทำ
ให้กระปรี้กระเปร่า และรู้สึกผ่อนคลายอีก
ด้วย

ยืดเส้นยืดสายสโตร์ออฟฟิศ
บริหารร่างกายหิวควรทำในเวลาไม่กินก็กินเถอะ

ตา มองไปด้านข้างดูนาฬิกา
ครบ 4 ทิศ 1 ครั้ง
ทำวันละ 5 ครั้ง

ไหล่ หายหน้ามือทั้งสอง
กำปลายนิ้วจรด
ข้อเท้า 1-2 นิ้ว 1 ครั้ง
ทำซ้ำ 10 ครั้ง

คอ ทำท่า 1-6 นิ้ว 1 ครั้ง ทำวันละ 2-3 ครั้ง

แขน ทำท่า 1-2 นิ้ว 1 ครั้ง
ทำซ้ำ 10 ครั้ง

มือ-ข้อนิ้ว ทำท่า 1-2 นิ้ว 1 ครั้ง ทำซ้ำ 10 ครั้ง

ขา ทำท่า 1-4 นิ้ว 1 ครั้ง ทำซ้ำ 5-10 ครั้ง

สัปดาห์ ทำท่า 1-4 นิ้ว 1 ครั้ง ทำซ้ำ 5-10 ครั้ง

สิ่งที่ได้

- ห่างไกลโรค Office Syndrome
- บรรเทาอาการปวดเมื่อย
- กระปรี้กระเปร่า
- รู้สึกผ่อนคลาย

Source : นิติศาสตร์

Infographic Move

กิจกรรมทำบุญประจำปี และมอบทุนการศึกษาบุตรพนักงาน ปี 2561



เมื่อวันเสาร์ ที่ 29 ธันวาคม 2561 กลุ่มบริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด ได้จัดงานทำบุญบริษัท ประจำปีขึ้น ณ สำนักงานใหญ่ เพื่อให้คณะผู้บริหาร และพนักงาน ได้ร่วมกันทำบุญ เสริมสร้างสิริมงคล ต้อนรับปีหมูทอง ภายในงานเริ่มด้วย พิธีทางศาสนา โดยนิมนต์พระสงฆ์ 9 รูป เจริญพระพุทธมนต์ คณะผู้บริหาร และพนักงานร่วมกันตักบาตร และถวายสังฆทาน



หลังจากเสร็จพิธีทางศาสนา เป็นพิธีมอบทุนการศึกษาบุตร พนักงาน ซึ่งเป็นความกรุณาของ คุณสมชาย เจษฎานภางค์ และ คณะผู้บริหาร ที่ต้องการส่งเสริม การศึกษาให้กับบุตรของพนักงาน เพื่อเสริมสร้างความสุขให้กับ พนักงาน และครอบครัวอีกทางหนึ่ง

เมื่อเสร็จสิ้นพิธีการแล้ว คณะผู้บริหาร และพนักงานได้ ร่วมกันรับประทานอาหาร และรับพรจากคณะผู้บริหารเนื่องในโอกาส ส่งท้ายปีเก่า ต้อนรับปีใหม่นี้ด้วย...

กิจกรรมการแข่งขันกีฬา TEMCA CHAMPIONS CUP 2019



เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2562 สมาคมช่าง
เหมาไฟฟ้าและเครื่องกลไทยจัดกิจกรรมการแข่งขัน
ฟุตบอลเชื่อมความสัมพันธ์ ครั้งที่ 8 TEMCA
Champions Cup 2019 ณ สนามฟุตบอลฟิวเจอร์
อารีน่า อ.ัญบุรี จ.ปทุมธานี ด้วยความร่วมมือร่วม
ใจ ร่วมพลังของพวกเราชาวเฟิร์ส จึงทำให้คว่ำรางวัล
มามากมาย

รางวัลชนะเลิศ ดิวิชั่น 1 : กีฬาฟุตบอล
ซึ่งเป็นแชมป์สมัยที่ 3



รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 :
Miss Temca 2019
คุณสุพัสชา เพียรพัฒนากร
(แพม) จากฝ่ายการตลาด



รางวัลชนะเลิศ ดิวิชั่น 2 :
กีฬาแชร์บอล



รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 2 :
กีฬาชักเย่อ

รางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 :
กองเชียร์

กิจกรรมสัมมนาประจำปี 2561

กิจกรรมสัมมนาประจำปี 2561 ณ ไม้ด้า รีสอร์ท จ.กาญจนบุรี เมื่อวันที่ 1-3 มี.ค. 2562



ร่วมรับรู้นโยบายบริษัท จากคณะผู้บริหาร และสิทธิประโยชน์ของพนักงาน โดยวิทยากรจากธนาคารกสิกรไทย



กิจกรรมล่องแพเปียก และกิจกรรมมหาสนุกอีกมากมายที่สร้างความสามัคคีให้กับพวกเราชาวเฟิร์ส



กิจกรรมยามค่ำคืนที่ทุกคนรอคอย ปาร์ตี้ปีใหม่ และลุ้นจับรางวัลบนเวที

กิจกรรมสงกรานต์เย็นจำลองไต้ไฟร์ส

เมื่อวันศุกร์ ที่ 12 เมษายน 2562 กลุ่มบริษัท เฟิร์ส เทคโนโลยี จำกัด ได้จัดพิธีสงกรานต์น้ำพระ และรดน้ำขอพรเนื่องในเทศกาลสงกรานต์ ณ สำนักงานใหญ่ เพื่อให้พนักงาน ได้ขอขมาและขอพรผู้ใหญ่ เพื่อเสริมสร้างสิริมงคลต้อนรับปีใหม่ไทย



กิจกรรม Happy Hours

กิจกรรม Happy Hours ผู้บริหารพบพนักงาน เพื่อถ่ายทอดวิสัยทัศน์ เป้าหมายองค์กร ปลุกฝังวัฒนธรรมองค์กร (First Way) และยังเป็นการสร้างขวัญ และกำลังใจในการทำงานให้กับพนักงาน

ซึ่งคณะผู้บริหารมีแผนที่จะจัดกิจกรรมกับทุกหน่วยงาน ตามแผนที่กำหนดไว้ โดยที่ผ่านมาจัดกิจกรรมไปแล้ว 3 โครงการ ได้แก่ โครงการ Rubber land ,โครงการ โรงพยาบาลศิริราช และโครงการ BDMS

โครงการ Rubber land 2 เมื่อวันที่ 27 เม.ย.62



โครงการ โรงพยาบาลศิริราช เมื่อวันที่ 4 พ.ค.62



โครงการ BDMS เมื่อวันที่ 9 พ.ค.62





FIRST TECHNOLOGY GROUP

นโยบายคุณภาพ

ผู้นำด้านวิศวกรรมระบบ ติดตั้งครบตามมาตรฐาน
ประทับใจในการบริการ พัฒนางานสู่สากล



วิสัยทัศน์ [Vision]

“กลุ่มบริษัท เฟิร์สเทคโนโลยี เป็นผู้นำทางด้านวิศวกรรมระบบประกอบอาคาร
ในอันดับ 1 ใน 5 ของประเทศ ด้วยการบริหารจัดการที่ดี เพื่อความพึงพอใจของ
ลูกค้า โดยให้ผลตอบแทนที่เหมาะสมแก่ผู้เกี่ยวข้อง”



พันธกิจ [Mission]

1. พัฒนาบุคคลให้มีความรู้ ความสามารถมีความเป็นมืออาชีพ พร้อมมีคุณธรรมจริยธรรม
2. พัฒนาระบบการบริหารจัดการภายในองค์กรให้มีมาตรฐาน
3. พัฒนาคุณภาพการทำงานของพนักงานและผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ให้ดียิ่งขึ้น
4. สร้างมาตรฐานสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ เพื่อนำไปสู่ความพึงพอใจของลูกค้า