

BANGKOK BANK

# AEC**CONNECT**

THIRD ISSUE / 2020



## จิรธิดา นฤมิตเลิศ เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม

นำเครื่องจักรกลเกษตรฝีมือคนไทย  
รุกตลาด CLMV

เทรนด์ธุรกิจแกร่ง **Healthcare**  
เติบโตในอินโดนีเซีย



## EDITOR'S TALK

คุยกับบรรณาธิการ

จากที่ประชุมออนไลน์ที่จัดโดยศูนย์อาเซียน-ญี่ปุ่น ดาโต๊ะ ปาดูกาลิมจ็อก ฮอย เลขาธิการอาเซียน กล่าวในช่วงหนึ่งว่า “อาเซียนเผชิญวิกฤติโรคโควิด 19 ที่แตกต่างจากภูมิภาคอื่น” ปัจจุบัน สถานการณ์โรคโควิด 19 ในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียนนั้นสะท้อนความคิดเห็นของท่านเลขาธิการอาเซียนอย่างชัดเจน โดยในอินโดนีเซียและฟิลิปปินส์ก็ยังมีรายงานผู้เสียชีวิตจำนวนมากรายวัน ส่วนเวียดนามที่ถูกยกให้เป็นประเทศที่ประสบความสำเร็จที่สุดในการจัดการกับโรคโควิด 19 จู่ๆ ก็ถูกโรครุนแรงนี้โจมตีอีกระลอกเมื่อไม่นานมานี้

อย่างไรก็ดี แม้ว่าประเทศสมาชิกอาเซียนจะเผชิญกับปัญหาโรคโควิด 19 ในระดับที่ต่างกัน แต่ภาครัฐบาลของแต่ละประเทศก็พยายามสร้างกิจกรรมต่างๆ เพื่อฟื้นฟูด้านเศรษฐกิจ โดยเริ่มจากร่วมมือกันค่อยๆ ผ่อนคลายมาตรการล็อกดาวน์ และสร้างแผน Travel Bubble จับคู่กับประเทศที่มีอัตราการระบาดต่ำ รวมถึงการเปิดพรมแดนอีกครั้งเพื่ออำนวยความสะดวกต่อการทำธุรกิจ ขณะเดียวกัน ในภูมิภาคเอกชนเองหลายบริษัทก็อยู่ระหว่างปรับกระบวนการให้เหมาะสมกับสถานการณ์ บางบริษัทที่มีแผนการขยายธุรกิจไปในภูมิภาคอาเซียนและภูมิภาคอื่น ๆ ก็มีแนวโน้มว่าไม่ได้มีการล้มเลิกแผนการแต่อย่างใด เพียงแต่เป็นการชะลอแผนและรอเวลาที่เหมาะสมอีกครั้งสำหรับการลงทุน

ในภาพรวมสถานการณ์โรคโควิด 19 ในอาเซียนค่อนข้างผันผวน แต่ประเทศต่างๆ ยังคงก้าวเดินต่อไปแบบ “New Normal” ด้วยความพยายามของทุกฝ่ายที่มุ่งจะฟื้นฟูประเทศและธุรกิจต่างๆ ให้กลับมาได้ดั้งเดิม AEC Connect Newsletter ฉบับที่ 3 นี้ จึงขอส่งกำลังใจ โดยนำเสนอเรื่องราวที่เป็นแรงบันดาลใจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งคอลัมน์ AEC Secret ที่ถูกค่าของธนาคารและศิษย์เก่าโครงการ AEC Business Leader ได้ให้เกียรติมาแบ่งปันเรื่องราวการก้าวเดินสู่อาเซียน หวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์ มองเห็นโอกาสธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้านแม้ในยามวิกฤติและสามารถนำแนวทางการดำเนินธุรกิจและกลยุทธ์แก้ไขวิกฤติโรคโควิด 19 ไปปรับใช้กับธุรกิจของท่านได้เป็นอย่างดี

“ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เอเชีย”

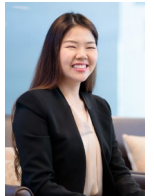
ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์  
รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ  
บรรณาธิการบริหาร



# CONTENT

**P.4**

เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม  
นำเครื่องจักรกลเกษตร  
ฝีมือคนไทยรุกตลาด CLMV



**P.12**

Healthcare ทรนดธุรกิจแกร่ง  
เติบโตในอินโดนีเซีย



**P.16**

Nguyen Thi Phuong Thao  
‘มาดามเตา’  
สตรีผู้ร่ำรวยที่สุดในเวียดนาม



**P.18**

ลงทุนธุรกิจพลังงาน  
โอกาสที่เปิดกว้างใน CLMV



**P.20**

กับพหุชาติเตรียมปิดตลาด  
ลงนาม FTA กับจีน





## President Message

ธนาคารโลกคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจของไทยจะใช้เวลามากกว่า 2 ปี จึงจะฟื้นตัวกลับสู่ระดับเดิมก่อนช่วงที่จะเกิดโรคโควิด 19 แพร่ระบาด ส่งผลให้มันโยบายบรรเทาผลกระทบจากวิกฤติโรคระบาดดังกล่าว โดยธนาคารไทยหลายแห่งได้ผนึกกำลังกับธนาคารแห่งประเทศไทยออกมาตรการช่วยเหลือแก้ไขปัญหาหนี้และสภาพคล่องสำหรับลูกค้าบุคคลและธุรกิจ เช่น การสนับสนุนสินเชื่อใหม่ (soft loan) การลดอัตราดอกเบี้ย และการเลื่อนกำหนดการชำระหนี้ เป็นต้น ในเวลานี้หนทางหนึ่งในการพยุงเศรษฐกิจให้เดินหน้าต่อไป เราจำเป็นต้องให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนหมุนเวียนกับกลุ่มธุรกิจ SMEs เนื่องจากเมื่อเศรษฐกิจพร้อมที่จะเปิดอีกครั้งก็จะช่วยให้เริ่มการค้าขายและขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศได้ทันที

นอกจากนี้ สิ่งที่จะทำให้เศรษฐกิจไทยข้ามผ่านวิกฤติโรคโควิด 19 ได้ คือ การเร่งยกระดับโครงการขยายการขนส่ง โดยพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มมากขึ้น สร้างความเชื่อมโยงในพื้นที่ต่างๆ

ภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน อีกประเด็นที่สำคัญ คือ ความท้าทายและข้อพิพาทต่างๆ ที่เกิดขึ้นในหลายพื้นที่ของโลก ยิ่งทำให้เราต้องตระหนักถึงความสำคัญของระดับภูมิภาคและกระชับความร่วมมือด้านเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิกในอาเซียนให้มากยิ่งขึ้น

ธนาคารกรุงเทพให้ความสำคัญกับ “อาเซียน” มาโดยตลอด เนื่องจากมองว่าการเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจภายในภูมิภาคนั้นส่งผลต่อธุรกิจการค้าที่ขยายตัวมากขึ้น แม้ว่าบางธุรกิจต้องเผชิญการแข่งขันที่เข้มข้นมากขึ้นเช่นกัน ด้วยเครือข่ายต่างประเทศที่กว้างขวางที่สุด ธนาคารมีสาขาในต่างประเทศมากกว่า 300 แห่ง ครอบคลุม 14 เขตเศรษฐกิจสำคัญของโลก ธนาคารพร้อมสนับสนุนนักธุรกิจทั้งไทยและต่างประเทศเดินหน้าฝ่าวิกฤติและเติบโตต่อไปอย่างยั่งยืน

คุณชาติศิริ โสภณพนิช  
กรรมการผู้จัดการใหญ่  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)



• အိန္ဒိယ ဖွဲ့စည်းပုံ

# เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม

## นำเครื่องจักรกลเกษตร

### ฝีมือคนไทยรุกตลาด CLMV

ตลอดระยะเวลา 45 ปี ของการขับเคลื่อนนวัตกรรมเครื่องจักรกลทางการเกษตรด้วยฝีมือคนไทย กระทั่งได้รับความเชื่อมั่นทั้งในและต่างประเทศ วันนี้ถึงเวลาทายาทรุ่นที่ 2 คุณจิรริดา นฤมิตรเลิศ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานพัฒนาผลิตภัณฑ์และธุรกิจ บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จำกัด นักบริหารรุ่นใหม่ กับวิสัยทัศน์ทางการตลาดจะนำแบรนด์ 'จ้าวช้าง' ก้าวไปสู่สนามแข่งขัน CLMV และทั่วโลก



#### AEC Connect : จุดเริ่มต้นบริษัทเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม

**คุณจิรริดา :** บริษัทของเราเปิดดำเนินการมา 45 ปีแล้วในประเทศไทย เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายเครื่องจักรกลทางการเกษตรภายใต้แบรนด์ 'จ้าวช้างไวไฟ' สินค้าหลัก ๆ คือรถเกี่ยวขนาดข้าว รถเกี่ยวขนาดข้าวโพด รถตัดดิน รถนวดต่าง ๆ ทั้งในประเทศและส่งออกไปยัง 8 ประเทศ โดยส่วนของไทยมีด้วยกัน 8 สาขา และอีก 1 สาขา ณ เมืองพระตะบอง กัมพูชา เราเป็นบริษัทแรก ๆ ของประเทศที่ผลิตเครื่องนวดเกี่ยวข้าว ซึ่งแต่เดิมอาศัยเทคโนโลยีจากต่างประเทศ เมื่อเรามาผลิตคิดค้นให้เหมาะสมกับการทำเกษตรในประเทศเขตร้อนชื้น ปรากฏว่าได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางทั้งในประเทศและต่างประเทศทั่วโลก

#### AEC Connect : มุ่งสู่การค้าและการลงทุนในตลาด CLMV

**คุณจิรริดา :** การส่งออกในตลาด CLMV นั้น

เราส่งออกไป 10 กว่าปีแล้วค่ะ และไม่ใช่ส่งออกแค่ 4 ประเทศนี้ แต่ในประเทศอื่น ๆ ด้วยใน แอฟริกา เอเชีย แม้แต่เกาหลีใต้เราก็ยังมีการส่งออกไป แต่ถ้านั้นเฉพาะใน CLMV เราได้แต่งตั้งดีลเลอร์ในเมียนมาและกัมพูชา รวมถึงบริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม มีการตั้งบริษัทของเราเองในกัมพูชาด้วย เพื่อให้บริการลูกค้าได้อย่างใกล้ชิดมากขึ้น แต่ขณะเดียวกัน เรายังมองสู่ทางในการขยายตลาดต่อไปเรื่อยๆ มองหาพาร์ทเนอร์ในการดำเนินธุรกิจในทุก ๆ ประเทศที่มีความต้องการเครื่องจักรกลการเกษตรไปลดต้นทุนแรงงาน และเพิ่มประสิทธิภาพในด้านเกษตรกรรม

#### AEC Connect : เสี่ยงตอบรับของลูกค้าในประเทศเพื่อนบ้านอาเซียนเป็นอย่างไรบ้าง

**คุณจิรริดา :** เวลาคิดถึงเครื่องจักรกลทางการเกษตร หลาย ๆ คนอาจไม่ได้นึกถึงแบรนด์ไทย ก็คงมองแต่ของยุโรปหรือสหรัฐอเมริกา หรือค่ายญี่ปุ่น เกาหลี ว่ามีคุณภาพ แต่จริงๆ

แล้วบ้านเราทำเกษตรกรรมมานาน มีภูมิอากาศที่เฉพาะ เราจึงพัฒนาเครื่องจักรกลได้ดีกว่า เมื่อลูกค้าใช้งานแล้วก็มีคุณภาพ บริษัท เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม จึงได้รับความสำเร็จเรื่อยมา โดยแบรนด์ในประเทศไทยเราใช้ชื่อ 'จ้าวช้างไวไฟ' แต่ในต่างประเทศจะใช้ 'จ้าวช้าง' เพื่อให้สั้น กระชับ และติดหูมากขึ้น

#### AEC Connect : การปรับตัวธุรกิจยุค New Normal

**คุณจิรริดา :** ช่วงลือคดาวน์บริษัทไม่สามารถไปส่งสินค้าและสอนวิธีการใช้งานได้ เพราะถูกจำกัดในการเข้าพื้นที่ และในต่างประเทศก็ลือคดาวน์มา 6 เดือนแล้ว ไม่สามารถเข้าออกได้ตามปกติ เราจึงสร้างช่องทางในการติดต่อลูกค้าทางโซเชียลมีเดีย และทำกิจกรรมต่างๆ ผ่านออนไลน์มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการตลาดออนไลน์ ให้บริการออนไลน์ ซ่อมออนไลน์ อาจโทรติดต่อหรือ วิดีโอคอลล์ กับลูกค้าเพื่อนำบริการได้เหมือนเดิม ถือเป็นสิ่งใหม่ ของธุรกิจเครื่องจักรกลทางการเกษตรใน



แบบอี-คอมเมิร์ซ แต่เป็นทิศทางที่ดีค่ะ จากเมื่อก่อนเราต้องไปบ้านลูกค้า ตอนนี้ใช้มือถือ Live ที่เมืองไทย ลูกค้าจากอิสราเอล เกาหลีใต้ ก็ติดต่อเข้ามาได้เหมือนกัน

สำหรับยอดขายได้รับผลกระทบบ้าง แต่ไม่ได้มาจากเรื่องโควิด 19 โดยตรงเท่าไหร่นะ เพราะโควิด 19 ทำให้ราคาพืชผลเกิดความผันผวนแล้วราคายานเราอิงตลาดโลก ทำให้มีผลต่อรายได้และการวางแผนเพาะปลูกของเกษตรกร อีกส่วนคือเรื่องดินฟ้าอากาศบางพื้นที่น้ำท่วม ฝนแล้ง กระทบต่อยอดขายอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ เนื่องจากระบบชลประทานเราไม่ได้ครอบคลุมทั่วประเทศ

อย่างไรก็ตาม ธนาคารกรุงเทพ ก็มีทีมที่ดูแลลูกค้าดีมาก เข้ามาสอบถามว่าอยากให้เราช่วยเหลืออะไรเพิ่มเติมหรือไม่ แต่ในเรื่องการเงินของบริษัทเราดำเนินไปได้ด้วยดีอยู่แล้ว จึงรู้สึกประทับใจในความเอาใจใส่ลูกค้าของธนาคารกรุงเทพ

**AEC Connect : AEC Business Leader จุดประกายความสำเร็จ**

**คุณจิรัชิตา :** ส่วนตัวได้เข้าเรียนโครงการ AEC Business Leader ของธนาคารกรุงเทพ



เป็นรุ่นที่สอง โดยต้องการจะโฟกัสไปที่ประเทศกัมพูชาค่ะ สิ่งที่น่าสนใจมากๆ คือธนาคารมี Vision มากในการไปตั้งสาขาในต่างประเทศ หลายๆ สาขาตั้งมาแล้วมากกว่า 20 ปี บุคลากรจะมีความรู้ มี Connection มีไอเดียต่างๆ ที่แนะนำให้เราได้ เพื่อนๆ หลายคนเข้าร่วมคอร์สก็เป็นเหมือนแพทเทิร์นเหมือนกัน คือ เริ่มจากศูนย์ในการทำตลาดต่างประเทศ แต่พอเราเดินเข้าไปหาธนาคารที่ช่วยเหลือสนับสนุนทางการเงินอยู่แล้ว อาจเติมศักยภาพให้เราได้ จากศูนย์เป็นยี่สิบ เป็นห้าสิบเปอร์เซ็นต์ เติบโตต้นทุนความรู้ของเรา ทำให้เส้นทางการเปิดตลาดต่างประเทศของเราง่ายขึ้นค่ะ



**AEC Connect : บทบาทในฐานะกรรมการสภาธุรกิจไทย-กัมพูชา**

**คุณจิรัชิตา :** เมื่อครั้งที่เรียนในโครงการ AEC Business Leader ได้ร่วมกิจกรรมเปิดตลาดที่เมียนมาและกัมพูชาตามที่หวังไว้และใช้เวลา 2-3 ปี เปิดบริษัทที่กัมพูชาด้วย จึงได้รับการชักชวนจากพี่ที่เรียนโครงการ AEC Business Leader ซึ่งเป็นกรรมการสภาธุรกิจไทย-กัมพูชาเดิมอยู่แล้ว บอกว่าไหนๆ เราก็ไปเปิดตลาดกัมพูชาแล้ว น่าจะเข้าร่วมเป็นกรรมการในสภาธุรกิจไทย-กัมพูชาด้วยเสียเลย เพื่อใช้ความสามารถและประสบการณ์สนับสนุนกิจกรรมต่างๆ ให้ธุรกิจทั้งสองประเทศเติบโต



“

สินค้ามีความเป็นไปได้ที่จะ  
ก้าวไปในระดับอินเตอร์  
ได้อย่างไรให้แบรนด์ไทย  
ที่คนอาจจะไม่รู้ว่ามี  
ศักยภาพเป็น Global  
Brand เพราะเป้าหมาย  
ของเกษตรพัฒนา  
อุตสาหกรรมก็คือความ  
ก้าวหน้าของเกษตรกร

”



นำนักธุรกิจกัมพูชาเข้ามาประเทศไทยและ  
นักธุรกิจไทยไปกัมพูชาทำให้การค้าขาย  
คล่องตัวยิ่งขึ้น จึงมีโอกาสเข้าไปและจะทำ  
หน้าที่ให้ดีที่สุด

### AEC Connect : มองศักยภาพของ กัมพูชาอย่างไร

**คุณจิรธิดา :** เมื่อพูดถึงประเทศกัมพูชา หลาย ๆ  
คนอาจจะนึกไม่ออก แต่ตอนที่มีโอกาสไปสำรวจ  
พื้นที่แทบจะทั่วประเทศด้วยตัวเอง รวมถึง  
ที่ได้ไปร่วมกิจกรรมกับธนาคารกรุงเทพ  
หลายครั้ง กัมพูชานั้นนับเป็นประเทศมีศักยภาพ  
มากในแง่ของทรัพยากร พื้นที่ บุคลากรต่างๆ

เช่น คนกัมพูชาเบื้องต้นพูดได้อย่างน้อยสอง  
ถึงสามภาษา หรือในแง่ทรัพยากรอุดมสมบูรณ์  
และยังไม่ได้รับการพัฒนา จึงต้องการเติบโต  
เหมือนเมืองไทย และชาวกัมพูชามีกำลังซื้อ  
ค่อนข้างสูง มี Market Power และหลักๆ เลย  
คือ คนกัมพูชาชอบสินค้าไทย เพราะมองว่า  
สินค้าไทยเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ จึงเป็นโอกาส  
ดีมาก ๆ ที่จะนำสินค้าที่มีคุณภาพไปให้เพื่อนบ้าน  
ของเราได้ใช้

### AEC Connect : เทคนิคในการบุก ตลาดเพื่อนบ้านให้ประสบความสำเร็จ

**คุณจิรธิดา :** ถ้าสนใจจะไปเปิดตลาดต่างประเทศ



### การส่งออก ไปยังต่างประเทศ

เมียนมา  
กัมพูชา  
ฟิลิปปินส์  
มาเลเซีย

เกาหลีใต้  
ศรีลังกา  
บังกลาเทศ  
ไนจีเรีย

**สาขาบริษัท**  
**เกษตรพัฒนาอุตสาหกรรม**  
**ในประเทศไทย**  
**และสาขาพระตะบอง**  
**ในกัมพูชา**

สาขาเมืองพระตะบอง กัมพูชา





ก็ควรหาโอกาสไปท่องเที่ยวหรือศึกษาคุณ  
ระเบียบทางการค้า วัฒนธรรม บริบทต่างๆ  
ว่าอย่างไรให้สินค้าเราเข้ากับประเทศที่เราจะ  
ไปเปิดตลาดได้ อีกส่วน คือ ศึกษาการเข้าไปทำ  
ธุรกิจ หากไม่สามารถเข้าไปด้วยตนเองโดยตรง  
เพราะมีข้อจำกัดด้านกฎหมาย เราจำเป็นต้อง  
หาพาร์ทเนอร์เพื่อให้สินค้าเราประสบความสำเร็จ  
ในประเศนั้น ๆ ด้วย

## AEC Connect : Passion ในกา ทำงาน

**คุณจิรัชิตา :** ในฐานะที่เป็นทายาทรุ่นที่ 2 เรียน  
จบทางด้านนวัตกรรมและการเงินจากประเทศ  
อังกฤษ อาจจะไม่เชี่ยวชาญด้านเทคนิคแต่  
เรามีทีมเทคนิคและทีมวิจัยและพัฒนาที่  
แข็งแกร่งอยู่แล้วประกอบกับประสบการณ์และ  
ความรู้กว่า 45 ปีในรุ่นผู้บุกเบิก มองเห็นว่า  
เครื่องจักรกลทางการเกษตรของไทยมีศักยภาพ  
ที่จะเติบโตไปเป็น International Brand และ  
Global Brand ได้ นอกจากการสนับสนุนต่าง ๆ  
เราต้องออกไปหาโอกาสข้างนอกเองด้วยอย่าง  
ที่บอกเมื่อก่อนทุกคนมองว่าสินค้าดี คือ

‘แบรนด์นอก’ แต่จริงๆ สินค้าเราเหมาะกับ  
กลุ่มประเทศสภาพอากาศร้อนชื้น อยู่ในเขต  
เส้นศูนย์สูตร ลูกค้าส่วนมากจะติดต่อเข้ามา  
เช่น ในจีเรีย กาน่า เอกวาดอร์ แม้แต่ประเทศ  
เกาหลีใต้ก็ใช้สินค้าของเรา จึงมองว่าจริงๆ  
สินค้านี้มีความเป็นไปได้ที่จะก้าวไปในระดับ  
อินเตอร์ ทำอย่างไรให้แบรนด์ไทยที่คนอาจจะ  
ไม่รู้ว่ามีศักยภาพ เป็น Global Brand เพราะ  
เป้าหมายของเกษตรพัฒนาอุตสาหกรรมก็คือ  
ความก้าวหน้าของเกษตรกร และสิ่งที่เรา  
มองไม่ใช่แค่เกษตรกรในประเทศไทย แต่เป็น  
เกษตรกรทั่วโลกที่สามารถใช้สินค้าของเราได้  
เหมาะกับพืชพรรณในประเทศนั้น ๆ

ด้วยประสบการณ์ในการขยายธุรกิจสู่อาเซียน  
ของ คุณจิรัชิตา นฤมิตเลิศ และ บริษัท เกษตร  
พัฒนาอุตสาหกรรม นับเป็นการเปิดความรู้  
เปิดโอกาสสู่ตลาดใหม่ๆ ทำให้ผู้ประกอบการ  
ด้านเกษตรและอุตสาหกรรมของไทย มีแรง  
บันดาลใจยกระดับสินค้าและบริการของตัวเอง  
เพิ่มขีดความสามารถให้สามารถแข่งขันได้ดียิ่ง  
ขึ้นในตลาดโลก





## สิงคโปร์เปิดรับ นักท่องเที่ยว บรูไน-นิวซีแลนด์

Ong Ye Kung รัฐมนตรีว่าการกระทรวงคมนาคมของสิงคโปร์ เปิดเผยว่า ตั้งแต่วันที่ 8 กันยายน 2563 รัฐบาลสิงคโปร์ได้เปิดรับนักท่องเที่ยวจากบรูไนและนิวซีแลนด์ นับเป็นครั้งแรกตั้งแต่เดือนมีนาคมที่สิงคโปร์สั่งห้ามนักท่องเที่ยวเข้าประเทศขณะที่โควิด 19 แพร่ระบาดทั่วโลก โดยผู้เดินทางจากบรูไนและนิวซีแลนด์จะต้องเข้ารับการตรวจหาเชื้อไวรัสฯ แต่ไม่ต้องกักตัว 14 วัน เหมือนพลเมืองจากชาติอื่นๆ เนื่องจากทั้งสองชาติสามารถคุมโควิด 19 ได้ดี มีอัตราการติดเชื้อต่ำกว่า 0.1 ต่อประชากร 100,000 คน “มาตรการนี้เป็นการเริ่มต้นเปิดพรมแดนอีกครั้งอย่างระมัดระวัง โดยหวังจะช่วยต่อลมหายใจของธุรกิจการบินในสิงคโปร์และการดำเนินงานของสนามบินชางฮีอีกครั้ง เราต้องเชื่อมต่อกับโลกภายนอกเพื่อฟื้นฟูธุรกิจการบินของสิงคโปร์ซึ่งเป็นศูนย์กลางการบินที่สำคัญของภูมิภาค”

ที่มา : [www.tcijthai.com](http://www.tcijthai.com)

## อินโดนีเซียเปิด Corridor Travel กับ จีน-เกาหลีใต้ -ยูเออี

รัฐบาลอินโดนีเซียได้ลงนามอย่างเป็นทางการในข้อตกลงกับจีน เกาหลีใต้ และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (ยูเออี) อนุญาตให้มีการเดินทางแบบ Travel Corridor ซึ่งจะส่งผลให้มีการเดินทางทางอากาศที่ชะงักมานาน แต่มีข้อจำกัดด้านสุขอนามัยที่เข้มงวดเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 โดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ เรตโน มาร์ชูตี กล่าวในระหว่างแถลงข่าวผ่านระบบออนไลน์ว่า มาตรการนี้จะช่วยผู้เดินทางเพื่อทำธุรกิจ ขณะเดียวกัน Travel Corridor กับเกาหลีใต้ส่วนใหญ่เป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักการทูต และนักธุรกิจ ทั้งนี้ รัฐบาลอินโดนีเซียยังพยายามที่จะเปิดการเดินทาง Travel Corridor เพื่อธุรกิจกับประเทศในอาเซียนอีกด้วย

ที่มา : [www.thaipublica.org](http://www.thaipublica.org)  
ภาพ : [www.thaipublica.org](http://www.thaipublica.org)



## Shopee ช่วยยกระดับ เอสเอ็มอีอินโดนีเซีย

แพลตฟอร์มอี-คอมเมิร์ซชื่อดังอย่าง Shopee ส่งเสริมเอสเอ็มอีในประเทศอินโดนีเซียกว่า 2 หมื่นราย เพื่อส่งออกสินค้าที่ผลิตในอินโดนีเซียไปยังมาเลเซียและสิงคโปร์ หลังจากเพิ่งโปรโมทการค้าขายทางออนไลน์สำหรับตลาดอาเซียนหรือ “2020 ASEAN Online Sales Day” และเมื่อต้นปีนี้ได้ประกาศแผนการส่งออกสินค้าที่ผลิตในอินโดนีเซีย 1 ล้านชิ้นไปยังฟิลิปปินส์ ไทย ไต้หวัน และเวียดนามความเคลื่อนไหวดังกล่าวเกิดขึ้นหลังจากเอสเอ็มอีได้รับผลกระทบอย่างมากช่วงโควิด 19 แพร่ระบาด ซึ่ง Shopee พยายามช่วยเหลือด้วยการเปิดสอนคอร์สออนไลน์ให้เอสเอ็มอีเข้ามาขายสินค้า โดยมีการฝึกสอนไปแล้วกว่า 4 หมื่นราย รวมถึงเอสเอ็มอีในพื้นที่ห่างไกล

ที่มา : [www.businesstoday.co](http://www.businesstoday.co)



## ข้อตกลง FTA

### อียู-เวียดนาม มีผลแล้ว

เว็บไซต์สหภาพยุโรป (EU) รายงานเมื่อ 31 กรกฎาคม 2563 ว่า ข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) ระหว่าง EU กับเวียดนามเริ่มมีผลบังคับใช้ 1 สิงหาคม 2563 นับเป็นประเทศลำดับ 77 ที่มีข้อตกลง FTA ทวิภาคีกับ EU โดยหวังว่าข้อตกลงฉบับนี้จะเป็นปัจจัยสำคัญที่ฟื้นฟูเศรษฐกิจยุโรปซึ่งได้รับผลกระทบจากโควิด 19 ทั้งนี้ เวียดนามเป็นชาติที่สองในอาเซียนต่อจากสิงคโปร์ที่ข้อตกลง FTA กับ EU มีผลบังคับใช้



## Apple Store สิงคโปร์สุดเก๋

### สาขาแรกที่ลอยน้ำได้

สิงคโปร์เป็นเกาะเล็ก ๆ แต่ได้พัฒนาเทคโนโลยีไปไกลกระทั่งก้าวเป็นสมาร์ตซิตี ล่าสุด ‘Apple Store’ สาขาสิงคโปร์ เตรียมเปิดตัว Flagship Store โฉมใหม่แบบร้านค้าลอยน้ำ โดยสร้างขึ้นบริเวณท่าเรือ Marina Bay Sands จุดท่องเที่ยวแลนด์มาร์คสำคัญ ร้านนี้ได้รับการออกแบบโดย London-based Foster ร่วมกับผู้ออกแบบด้านสถาปัตยกรรมสร้างด้วยรูปทรงกลม ความพิเศษของ Apple Store สิงคโปร์คือ สามารถลอยน้ำได้เป็นสาขาแรกของโลก นับเป็นแห่งที่ 3 แล้วในสิงคโปร์ เพราะก่อนหน้านี้ Apple ได้เปิดให้บริการที่ Orchard และ Jewel Changi Airport  
ที่มา : [www.businessstoday.co](http://www.businessstoday.co)  
ภาพ : [www.apple.com](http://www.apple.com)

## เวียดนามกระชับ ร่วมมือซัมซุง

นายกรัฐมนตรี เหวียน ซวน ฟุก ให้การต้อนรับ Choi Joo Ho ผู้อำนวยการใหญ่บริษัทซัมซุงเวียดนาม (VGP) ซึ่งแสดงความประสงค์ว่าบริษัทซัมซุงมีนโยบายให้เวียดนามเป็นฐานการผลิตเชิงยุทธศาสตร์ในระดับโลก โดยเฉพาะเมื่อข้อตกลง CPTPP และ EVFTA มีผลบังคับใช้ พร้อมทั้งย้ำว่ารัฐบาลเวียดนามให้คำมั่นที่จะอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนเกาหลีใต้และบริษัทซัมซุงในการขยายการลงทุนในเวียดนาม ส่งเสริมและให้ความสนใจเป็นอันดับต้น ๆ ต่อโครงการที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีวิธีการบริหารที่ทันสมัย มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีและเชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทานโลก โดย Choi Joo Ho ได้แจ้งถึงสถานการณ์การผลิตและประกอบธุรกิจ รวมถึงศักยภาพการพัฒนาของซัมซุงเวียดนามในอนาคต

ที่มา : [www.vovworld.vn/th](http://www.vovworld.vn/th)

สำนักข่าว Bloomberg รายงานว่า รัฐบาลญี่ปุ่นจะจ่ายเงินให้แก่ภาครัฐกิจเพื่อย้ายโรงงานออกจากประเทศจีนกลับไปยังญี่ปุ่นหรือไปยังประเทศในอาเซียน ซึ่งเวียดนามเป็นหนึ่งในเป้าหมายที่บริษัทญี่ปุ่นจะย้ายฐานการผลิตเข้าไป ด้านนักเศรษฐศาสตร์คาดว่าเศรษฐกิจเวียดนามปีนี้จะขยายตัวไม่ได้ตามเป้าหมาย จึงฝากความหวังไว้ที่ข้อตกลงการค้าเสรีกับอียูว่าจะสามารถชดเชยในส่วนนี้ได้  
ที่มา : [www.thansettakij.com](http://www.thansettakij.com)



# healthcare

## เทรนด์ธุรกิจแกร่ง เติบโตในอินโดนีเซีย

สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 นับว่าเป็นหนึ่งในตัวเร่งที่ทำให้เกิดการปฏิรูปอุตสาหกรรมบริการด้านสุขภาพ (Healthcare Industry) และเปิดโอกาสในการลงทุนให้กับประเทศต่างๆ ในภูมิภาคอาเซียน โดยเฉพาะในสาขาเทคโนโลยีชีวภาพ (Biotechnology) บริการสาธารณสุขทางไกล (Telehealth) เภสัชกรรม (Pharmaceuticals) และการวินิจฉัยโรค (Diagnostic medicine)

จากข้อมูลขององค์การอนามัยโลก (World Health Organization: WHO) ระบุว่าอุตสาหกรรมบริการด้านสุขภาพคิดเป็นสัดส่วนเกือบร้อยละ 4 ของ GDP ของภูมิภาคอาเซียน และการเติบโตของชนชั้นกลางจะผลักดันให้อุตสาหกรรมดังกล่าวเติบโตได้ในระยะยาว โดยเฉพาะใน 6 ประเทศอาเซียน ได้แก่ ไทย มาเลเซีย สิงคโปร์ ฟิลิปปินส์ เวียดนาม และอินโดนีเซีย

ที่มา : <https://www.aseanbriefing.com/news/indonesias-healthcare-industry-growing-opportunities-foreign-investors/>  
<https://www.aseanbriefing.com/news/investing-in-aseans-healthcare-sector-new-opportunities-after-covid-19/>  
<https://www.bangkokpost.com/business/1981063/southeast-asias-digital-health-future>  
รายงานสินค้าอุปโภคบริโภคทางการแพทย์ของอินโดนีเซีย โดย สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเทพมหานคร

## ภาพรวมอุตสาหกรรม การบริการด้านสุขภาพใน อินโดนีเซีย

อุตสาหกรรมบริการด้านสุขภาพในอินโดนีเซียคาดว่าจะมีการเติบโตอย่างแข็งแกร่ง เพราะกลุ่มชนชั้นกลางเพิ่มขึ้นและตลาดผู้บริโภคมีขนาดใหญ่ ประกอบกับรัฐบาลส่งเสริมระบบประกันสุขภาพถ้วนหน้า ภายใต้โครงการประกันสุขภาพแห่งชาติของอินโดนีเซีย (Jaminan Kesehatan Nasional: JKN) ครอบคลุมประชากรกว่า 200 ล้านคน ทำให้อินโดนีเซียกลายเป็นประเทศที่มีการใช้ระบบประกันสุขภาพดังกล่าวที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก ส่งผลให้เกิดการขยายตัวในการเข้าถึงบริการด้านสุขภาพมากขึ้น จึงนับว่าเป็นโอกาสสำหรับนักลงทุนต่างชาติให้เข้ามาลงทุนเพื่อทำกำไร โดยเฉพาะบริษัทผลิตหรือจำหน่ายอุปกรณ์ทางการแพทย์ที่ต้องการขยายตลาดเข้าสู่ประเทศอินโดนีเซีย

## โอกาสของนักลงทุนต่างชาติ ในอุตสาหกรรมบริการ ด้านสุขภาพ

### 1. โอกาสในอุตสาหกรรมการผลิตยา (Pharmaceutical Industry)

หลังจากที่มีการใช้ระบบประกันสุขภาพ JKN ในปี 2557 อุตสาหกรรมการผลิตยาในอินโดนีเซียก็เติบโตเพิ่มขึ้นอยู่ที่ร้อยละ 10-13 ต่อปี สร้างยอดขายได้มากกว่า 9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2562 และคาดว่าจะแตะที่หนึ่งหมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐได้ในปี 2564 อย่างไรก็ตาม วิกฤติโควิด-19 ได้ส่งผลกระทบต่ออุตสาหกรรมผลิตยามีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นจากความต้องการยาเฉพาะกลุ่ม เช่น อาหารเสริมลดน้ำหนัก ยารักษาโรคเรื้อรัง ชีวเภสัชภัณฑ์ เป็นต้น



### 2. โอกาสในอุตสาหกรรมอุปกรณ์การแพทย์ (Medical Devices Industry)

ตลาดอุตสาหกรรมอุปกรณ์การแพทย์ในอินโดนีเซียคิดเป็นมูลค่ามากถึง 4.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยมากกว่าร้อยละ 60 มาจากการนำเข้าอุปกรณ์ทางการแพทย์ เนื่องจากอินโดนีเซียยังคงขาดความเชี่ยวชาญและเทคโนโลยีในการผลิตอุปกรณ์และเครื่องมือทางการแพทย์ที่มีคุณภาพสูง อย่างไรก็ตาม ตลาดต่างชาติถูกจำกัดสัดส่วนการเป็นเจ้าของกิจการอุปกรณ์การแพทย์ที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูงอยู่ที่ร้อยละ 49 และต้องมีการขอใบอนุญาตพิเศษกับกระทรวงสาธารณสุขของอินโดนีเซียก่อน

### 3. โอกาสจากการเติบโตของระบบ Telemedicine

วิกฤติโควิด 19 เร่งให้เกิดการปฏิรูปในอุตสาหกรรมบริการด้านสุขภาพแบบดิจิทัลมากขึ้น และท้ายที่สุดจะกลายเป็นบรรทัดฐานใหม่ของอาเซียนในโลกยุคหลังวิกฤติโรคระบาด โดย Telemedicine คือบริการทางการแพทย์ที่นำเทคโนโลยีการสื่อสารมาใช้เพื่อพูดคุยปรึกษาปัญหาสุขภาพระหว่างแพทย์กับผู้ป่วย โดยใน

เดือนมีนาคม 2563 มีชาวอินโดนีเซียใช้บริการผ่านแอปพลิเคชัน Alodokter มากกว่า 30 ล้านคน โดยบริการดังกล่าวได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลเพื่อให้ประชาชนในพื้นที่ห่างไกลสามารถรับบริการทางการแพทย์ได้ทั่วถึงมากขึ้น

แม้ว่าหลายอุตสาหกรรมในอาเซียนจะได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาด แต่ท่ามกลางวิกฤติยังคงมีโอกาสให้ธุรกิจที่มาร่วมกับบรรทัดฐานใหม่ วิกฤติการณ์การแพร่ระบาดโรคโควิด 19 ได้สร้างการตระหนักรู้ถึงความสำคัญของบริการด้านสุขภาพ โดยประเทศอินโดนีเซียเปิดให้มีการลงทุนจากต่างประเทศมากขึ้นเพราะเห็นถึงศักยภาพในการเติบโตของอุตสาหกรรมบริการด้านสุขภาพในอนาคต และสนับสนุนให้เกิดการนำเข้าเทคโนโลยีทางการแพทย์ขั้นสูงเพื่อกระจายการพัฒนาไปสู่ชนบทมากขึ้น ทั้งนี้การเติบโตของอุตสาหกรรมด้านสุขภาพในอินโดนีเซียยังสอดคล้องกับการเติบโตในระดับอาเซียน ซึ่งจะส่งเสริมให้อุตสาหกรรมดังกล่าวเติบโตอย่างแข็งแกร่งต่อไปได้ในระยะยาว

# ฟิลิปปินส์

## อนาคตดินแดนแห่งการลงทุนของเอเชีย

ประเทศฟิลิปปินส์นับเป็นหนึ่งในประเทศที่มีปัจจัยเกื้อหนุนต่อการลงทุนของชาวต่างชาติหลายประการ ทั้งในเรื่องตลาดผู้บริโภคที่มีขนาดใหญ่ด้วยจำนวนประชากรกว่า 100 ล้านคน ความสามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษของชาวฟิลิปปินส์ มีทรัพยากรธรรมชาติที่ยังอุดมสมบูรณ์ รวมถึงรัฐบาลให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ

การขยายธุรกิจไปยังฟิลิปปินส์ พื้นที่บริเวณเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zones หรือ Ecozones) เป็นทางเลือกที่ดี เนื่องจากมีความพร้อมและมีสิทธิประโยชน์ในด้านต่างๆ ปัจจุบัน เขตเศรษฐกิจพิเศษ จำนวน 408 แห่งของประเทศฟิลิปปินส์อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของ Philippine Economic Zone Authority (PEZA) องค์กรที่ตั้งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการจัดตั้งธุรกิจสำหรับชาวต่างชาติในประเทศฟิลิปปินส์

ถึงแม้ฟิลิปปินส์จะเผชิญวิกฤติโควิด 19 เช่นเดียวกับหลายประเทศทั่วโลก แต่รัฐบาลยังคงเตรียมความพร้อมด้านเศรษฐกิจให้กับประเทศ โดยประกาศเขตเศรษฐกิจใหม่เพิ่มอีกทั้งสิ้นจำนวน 12 แห่ง ในช่วงเดือนมกราคมถึงมิถุนายนที่ผ่านมา โดย PEZA มองว่าเขต

เศรษฐกิจพิเศษใหม่ทั้ง 12 แห่งนี้จะสร้างการลงทุนในประเทศได้มากถึง 6.4 พันล้านเปโซ ฟิลิปปินส์ หรือประมาณ 4.1 พันล้านบาท

### สิทธิประโยชน์ที่นักลงทุนจะได้รับ

การลงทุนในพื้นที่เขตเศรษฐกิจพิเศษในฟิลิปปินส์จะได้รับการสนับสนุนด้านสิทธิประโยชน์ทางภาษีผ่านพระราชบัญญัติ CREATE (Corporate Recovery and Tax Incentives for Enterprises Act) โดยธุรกิจจะได้รับการลดภาษีเงินได้นิติบุคคลจากร้อยละ 30 เหลือร้อยละ 25 บังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2563 ถึงปี 2565 หลังจากนั้นจะทยอยลดจนเหลือร้อยละ 20 ภายในปี 2570 นอกจากนี้นักลงทุนยังสามารถนำเอกสารไปยื่นเพื่อขอรับสิทธิประโยชน์ต่อได้ถึง 40 ปี หากเป็นกิจการที่สร้างรายรับให้กับประเทศฟิลิปปินส์ เช่น เป็นกิจการที่ทำให้เกิดการจ้างงานสูง หรือกิจการนั้นสามารถดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศได้เป็นจำนวนมาก

สำหรับการลงทุนใน IT Park นักลงทุนจะได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ เพิ่มเติม เช่น กระบวนการนำเข้า-ส่งออกทำได้ง่ายขึ้น การขยายเขตแดนการยกเว้นภาษี รวมถึงได้รับ

สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษีอื่น ๆ ด้วย

สิทธิประโยชน์ในการลงทุนนับเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการตัดสินใจลงทุนของธุรกิจ ดังนั้นเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์มากขึ้น PEZA จึงแนะนำแนวทางแก่รัฐบาลในการเตรียมความพร้อมให้กับประเทศ ดังนี้

- 1.ปรับปรุงสิทธิประโยชน์ทางภาษีและที่ไม่ใช่ภาษีที่เป็นประโยชน์แก่นักลงทุน
- 2.เพิ่มงบประมาณสนับสนุนการก่อสร้างภาครัฐ โครงสร้างพื้นฐานระบบงานไอที รวมถึงการพัฒนาศูนย์กลางการขนส่งและระบบโลจิสติกส์
- 3.ลดอัตราค่าไฟและผลักดันการสร้าง Supply Chain
- 4.จัดหาโครงการพัฒนาทักษะบุคลากรให้สอดคล้องกับความต้องการแรงงานในตลาดฝึกให้มีทั้งทักษะและความรู้ที่รอบด้านเทียบเท่าแรงงานระดับ World-Class ได้

ทั้งนี้หากสามารถพัฒนาปัจจัยดังกล่าวข้างต้นให้มีประสิทธิภาพ จะส่งผลให้ต้นทุนในการทำธุรกิจภายในประเทศลดลง และจะทำให้ฟิลิปปินส์กลายเป็นดินแดนแห่งการลงทุนในทวีปเอเชีย

## เขตเศรษฐกิจพิเศษใหม่ทั้ง 12 แห่ง

### เขตเศรษฐกิจพิเศษสำหรับอุตสาหกรรมการผลิต จำนวน 2 แห่ง

- Millennium Industrial Economic Zone
- Davao del Sur Industrial Economic Zone

### IT Centers จำนวน 9 แห่ง

- Abiathar Commercial Complex
- TDG Innovation and Global Business Solutions Center
- Ayala Bacolod Capitol Corporate Center
- Silver City 4
- GLAS Office Development
- Bench City Center
- Ortigas Technopoint Tower 1 & 2
- NEX Tower
- Robinsons Luisita 2

### IT Park จำนวน 1 แห่ง

- BatStateU Knowledge, Innovation and Science Technology Park



# Community for Brunei

## อี-คอมเมิร์ซเพื่อธุรกิจรายย่อย

Community For Brunei คือตลาด  
การค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ไม่เพียงแต่  
ผู้บริโภคได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ  
แต่ยังได้ ‘ต่อลมหายใจ’ ธุรกิจรายย่อย



ที่มาภาพ : Facebook/@communityforbrunei

แม้จะเป็นประเทศเล็ก ๆ แต่บรูไนก็ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด 19 ไม่ต่างจากประเทศเพื่อนบ้านในอาเซียน สิ่งที่จุดประกายความหวัง คือ ความช่วยเหลือกันทางธุรกิจ เมื่อรัฐบาลจับมือเอกชนช่วยเหลือผู้ค้ารายย่อยในชุมชน ด้วยแพลตฟอร์มการตลาดในชื่อ Community For Brunei

อี-คอมเมิร์ซขายสินค้าผ่านแอปพลิเคชันและเว็บไซต์ โดยผู้ค้า ไม่ถูกหักค่าใช้จ่ายเหมือนแพลตฟอร์มอื่น ๆ ทำให้ Community For Brunei ได้รับการชื่นชมว่าเป็นโครงการอำนวยความสะดวกให้ผู้ค้าท้องถิ่น โดยเฉพาะด้านอาหารและเครื่องดื่ม ซึ่งไม่สามารถเปิดจำหน่ายได้ตามปกติสามารถเข้าถึงผู้บริโภค สั่งซื้อกลับไปรับประทานที่บ้านภายในเวลาไม่เกิน 1 วัน

เมื่อเปิดตัวครั้งแรก Community For Brunei มีผู้เข้าชมกว่า 55,000 ครั้ง และปัจจุบันมีร้านค้าเข้าร่วมกว่า 80 แห่ง เมื่อคลิกเข้าไปดูก็จะพบเมนูอาหารหลากหลายนำมารับประทาน โดยผู้บริหารหลักของโครงการเพื่อสังคมนี้ ก็คือ Bank Islam Brunei Darussalam Berhad หรือ BIDB สถาบันการเงินอิสลามที่ใหญ่ที่สุดของบรูไน ซึ่งก่อตั้งขึ้นในปี 2548

BIDB ต้องการสร้างตลาดให้ร้านค้าที่เล็กกว่าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (MSME) เพราะในช่วงที่มีโควิด 19 ผู้ค้ากลุ่มนี้สายป่านสั้นกว่าเอสเอ็มอีโดยทั่วไป แต่ทั้งนี้ผู้ขายจะต้องมีบัญชี MSME กับ BIDB มียอดเปิดบัญชี 50 ดอลลาร์สหรัฐและสมัครใช้บริการชำระเงินผ่านมือถือ QR QuickPay รวมถึงจดทะเบียนเป็นธุรกิจอย่างเป็นทางการผ่าน Registry of Companies และ Business Names ของรัฐบาล

เว็บไซต์ Community For Brunei ระบุว่า “ความคิดนี้ริเริ่มจากการเล็งเห็นผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ในประเทศของเรา จึงมีการสร้างแพลตฟอร์มดิจิทัลที่สะดวกสบาย โดยเงินที่คุณใช้จ่ายบนเว็บไซต์นี้ส่งตรงถึงธุรกิจขนาดเล็กและพนักงานขับรถส่งของชาวบรูไน”

Community For Brunei คือตลาดการค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ไม่เพียงแต่ผู้บริโภคได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ แต่ยังได้ ‘ต่อลมหายใจ’ ธุรกิจรายย่อย พร้อมทั้งบริจาคเงินให้กับองค์กรที่ไม่แสวงหากำไรเพื่อช่วยเหลือสังคมด้านต่าง ๆ ของบรูไนอีกด้วย

ที่มา : communityforbrunei.com,  
islamicmarkets.com และ www.bizbrunei.com



## สตรีผู้ร่ำรวยที่สุดในเวียดนาม 'มาดามเตา'

'Nguyen Thi Phuong Thao' หรือ 'มาดามเตา' นักธุรกิจหญิงผู้ริเริ่มก่อตั้งสายการบิน ต้นทุนต่ำ 'Vietjet Air' ทำให้เธอเป็นมหาเศรษฐีระดับพันล้านดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นแท่นเป็น สตรีที่ร่ำรวยที่สุดในเวียดนามและภูมิภาคอาเซียน ด้วยมูลค่าสินทรัพย์ราว 3.1 พันล้าน ดอลลาร์สหรัฐ สร้างประวัติศาสตร์เป็น self-made billionaire เทียบชั้นกับนักธุรกิจ ชายหลายคน ด้วยวัยเพียง 49 ปี





มาตามเถา เกิดและเติบโตที่กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม ในช่วงอุดมศึกษา เธอได้ไปเรียนต่อที่ Plekhanov Russian University of Economics ประเทศรัสเซีย สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีสองสาขาด้านการจัดการสินเชื่อบริการการเงินและเศรษฐศาสตร์แรงงาน และระดับปริญญาเอกด้านการจัดการทางเศรษฐกิจที่ D. Mendeleev University of Chemical Technology แห่งรัสเซีย

เส้นทางความสำเร็จของมาตามเถา เริ่มตั้งแต่เธอเป็นนักศึกษาชั้นปีที่ 2 โดยทำธุรกิจ Trading ซื้อเสื้อผ้า เครื่องใช้ในสำนักงานและสินค้าอุปโภคบริโภคจากญี่ปุ่น ฮองกง และเกาหลีใต้ ไปขายในรัสเซีย และยุโรปตะวันออก กระแสตอบรับดีเป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภค ธุรกิจเติบโต จนเธอสามารถสร้างรายได้ในระดับล้านดอลลาร์สหรัฐตั้งแต่อายุ 21 ปี

เมื่อจบการศึกษาเธอเดินทางกลับบ้านเกิดและใช้เงินทุนที่ได้จากการทำธุรกิจที่รัสเซีย เข้าไปถือหุ้นใน Sovico Holdings จนมีสิทธิ์เข้าไปวางแผนบริหารจัดการ ก่อตั้ง ขยายธุรกิจในเรื่องหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการจัดตั้ง HDBank ธนาคารเอกชนแห่งแรกของเวียดนาม ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน โครงการโรงไฟฟ้าพลังงานน้ำ โครงการขุดเจาะหาน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ เป็นต้น ความมั่งคั่งของเธอจากจุดเริ่มต้นที่ล้านดอลลาร์สหรัฐ ไต่ระดับขึ้นเป็นร้อยล้านดอลลาร์สหรัฐด้วยวัยเพียง 20 กว่าปีเท่านั้น

กุญแจสำคัญของความสำเร็จของมาตามเถา ระบุว่า ด้วยความเชี่ยวชาญด้านการเงิน การบริหารจัดการด้านเศรษฐศาสตร์ ทำให้เธอสามารถวิเคราะห์ความได้เปรียบของธุรกิจ การตลาด ได้อย่างมั่นใจ ก่อนที่จะริเริ่มกิจการต่างๆ แม้จะมีความหลากหลายไม่เหมือนกันก็ตาม

ในปี 2550 มาตามเถา เริ่มคิดถึงแผนการเปิดตัว สายการบินเอกชนแห่งแรกของเวียดนาม เป็นสายการบิน ‘ต้นทุนต่ำ’ ด้วยแนวคิดให้ผู้คนเข้าถึงการเดินทางง่ายขึ้น แม้กระทั่งเกษตรกรชาวไร่ ชาวนาก็สามารถใช้บริการได้ เพราะขณะนั้นตัวเครื่องบินค่อนข้างมีราคาแพง ชาวเวียดนามเพียงร้อยละ 1 เท่านั้นที่มีศักยภาพเดินทางโดยเครื่องบินซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นผู้มีฐานะร่ำรวย

การก่อตั้งสายการบินไม่ใช่เรื่องง่าย เธอฟันฝ่าระเบียบกฎเกณฑ์มากมาย อีกทั้งการเจรจาขอใช้พื้นที่จอดเครื่องบินก็ยากลำบาก แผนการเปิดดำเนินการถูกเลื่อนครั้งแล้วครั้งเล่า เธอใช้เวลาถึง 4 ปี กว่าจะได้รับใบอนุญาตอย่างเป็นทางการจากภาครัฐ และเริ่มบินไฟลท์แรกในช่วงปลายปี 2554 ในนามของสายการบินต้นทุนต่ำ ‘Vietjet Air’

กลยุทธ์การดำเนินธุรกิจที่สร้างโอกาสให้ผู้คนได้เข้าถึงการเดินทางโดยเครื่องบินได้ Vietjet Air ใช้เวลาเพียง 4 ปี ก้าวจาก ‘ศูนย์’ ขึ้นมาเป็น

สายการบินอันดับ 1 ที่มีส่วนแบ่งการตลาดแซงหน้า เวียดนามแอร์ไลน์ สายการบินของรัฐ และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์โฮจิมินห์สำเร็จเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ปี 2560 ซึ่งใช้เวลาเพียงหนึ่งปีส่วนแบ่งการตลาดก็ขึ้นสู่อันดับหนึ่งทันที

อย่างไรก็ตาม มาตามเถามักจะพูดให้สัมภาษณ์ในเวทีต่างๆ เสมอว่า “เวียดนามซึ่งเป็นโลว์คอสต์แอร์ไลน์ไม่ได้เข้ามาแย่งเค้กจากเวียดนามแอร์ไลน์ แต่เติบโตจากการสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้ตลาด โดยผู้โดยสารส่วนใหญ่ของบริษัทเป็นผู้ที่เดินทางโดยเครื่องบินเป็นครั้งแรก”

ความสำเร็จของการก่อตั้งสายการบิน Vietjet Air ทำให้ ความมั่งคั่งของมาตามเถา จากร้อยล้านดอลลาร์สหรัฐ ขึ้นเป็นพันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2561 เธอได้รับการจัดอันดับโดยนิตยสาร Forbes เป็น มหาเศรษฐีสตรีระดับพันล้านดอลลาร์สหรัฐ ที่สร้างตัวขึ้นมาด้วยตัวเอง (self-made billionaire) เพียงคนเดียวในอาเซียน ด้วยมูลค่าสินทรัพย์รวม 3.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ และเป็นผู้ร่ำรวยที่สุดอันดับ 2 ในเวียดนามรองจาก Pham Nhat Vuong แห่ง Vingroup

มาตามเถา มองว่าธุรกิจสายการบินในเวียดนามยังมีโอกาสเติบโตอีกมาก จากตัวเลขอัตราส่วนของจำนวนเครื่องบินต่อจำนวนประชากรค่อนข้างต่ำเพียง 1.7 ลำต่อจำนวนประชากร 1 ล้านคนเท่านั้น ขณะที่สิงคโปร์ 38.8 ลำต่อประชากร 1 ล้านคน และไทย 4.7 ลำต่อประชากร 1 ล้านคน

ประกอบกับที่ผ่านมามีอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของเวียดนามที่อยู่ในช่วงขาขึ้น ได้ลงทุนในแหล่งท่องเที่ยวใหม่ๆ ที่น่าประทับใจมากมาย เช่น ที่เกาะฟูโก๊วก (Phu Quoc), ดานัง (Da Nang), ทัญฮัว (Thanh Hoa) เป็นต้น ซึ่งเวียดนามเป็นส่วนหนึ่งในการนำผู้คนไปท่องเที่ยวพักผ่อนยังสถานที่เหล่านั้น ตลอดจนลักษณะภูมิประเทศของเวียดนาม ก็เป็นปัจจัยสนับสนุนธุรกิจสายการบินให้เติบโต ตัวอย่างเส้นทางจากกรุงฮานอยไปยังนครโฮจิมินห์ การเดินทางด้วยรถโดยสารและรถไฟ ปัจจุบันจะใช้เวลาถึง 34-35 ชั่วโมง ขณะที่การเดินทางโดยเครื่องบินใช้เวลาแค่ประมาณ 2 ชั่วโมง ในอัตราค่าโดยสารที่ไม่แตกต่างกันมากมาย

ปัจจุบัน Vietjet Air มีเครื่องบิน 80 ลำ หากไม่เกิดสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด 19 เสียก่อน เป้าหมายต่อไปของ “มาตามเถา” คือ มุ่งขยายเส้นทางการบินให้ครอบคลุมทั่วประเทศและทั่วภูมิภาคเอเชียภายใต้รัศมี 2,500 กิโลเมตร คาดว่าจะมีการสั่งซื้อเครื่องบินนับจากปัจจุบันถึงสิ้นปี 2025 มากถึง 371 ลำ ประกอบด้วยแอร์บัส A320/321 จำนวน 171 ลำ และโบอิง 737MAX 200 จำนวน 200 ลำ ซึ่งนั่นหมายถึง Vietjet Air ตั้งเป้าการเติบโตไว้ไม่ต่ำกว่า 7 เท่าตัว

# ลงทุนธุรกิจพลังงาน โอกาสที่เปิดกว้างใน CLMV

ตลอดหลายปีที่ผ่านมาสถานการณ์การค้า การลงทุนของโลกมีแนวโน้มผันผวน ทุกคนจึงมุ่งหน้าสู่กลุ่มประเทศเกิดใหม่ที่มีศักยภาพอย่าง CLMV กัมพูชา สปป. ลาว เมียนมา และเวียดนาม ซึ่งมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจเฉลี่ยร้อยละ 6-7 ต่อปี สาขาธุรกิจที่น่าสนใจ คือ ด้าน ‘พลังงาน’ เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายและทิศทางการพัฒนากิจการพลังงานสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจ



กัมพูชา มีความท้าทายด้านพลังงานจากปัญหาการเข้าถึงไฟฟ้า ช่องว่างในการพัฒนาระบบสายส่งและจำหน่ายให้ครอบคลุมสัดส่วนของประชากรที่เข้าถึงไฟฟ้า (Access Rate) ซึ่งกระจุกตัวอยู่ที่กรุงพนมเปญเกือบร้อยละ 90 ส่วนที่เหลือต้องพึ่งพาไฟฟ้าจากการปั่นไฟจากดีเซลและซื้อไฟฟ้าจากประเทศเพื่อนบ้าน ทำให้อัตราต้นทุนค่าไฟฟ้าค่อนข้างสูง

นอกจากการเร่งวางระบบส่งไฟฟ้าแล้ว กัมพูชายังส่งเสริมโครงการพลังงานหมุนเวียนในรูปแบบของ Off-grid ตัวอย่างโปรแกรม “Power to Poor” ที่รัฐบาลสนับสนุนค่าติดตั้งระบบผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานแสงอาทิตย์ในวงเงิน 100 ดอลลาร์สหรัฐ สำหรับระบบที่ขนาดต่ำกว่า 50 วัตต์ ทำให้สามารถลดค่าไฟฟ้าได้มากตอบโจทย์ของการเข้าถึงพลังงานราคาถูกที่เป็นปัญหาหลักของประเทศ

อย่างไรก็ดีโครงการส่วนใหญ่ในกัมพูชา ต้องพบกับอุปสรรคในด้านความพร้อมของแหล่งเงินทุน ต้องพึ่งพาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศ สร้างความร่วมมือระหว่างรัฐต่อรัฐ ตลอดจนนโยบายส่งเสริมการลงทุนดึงดูดบริษัทต่างชาติในกิจการพลังงาน

สปป. ลาว การพัฒนาเศรษฐกิจเน้นการแก้ปัญหาความยากจน ส่งเสริมการท่องเที่ยว การค้าชายแดน และการลงทุนจากต่างประเทศ

ความท้าทายด้านพลังงานของสปป. ลาว คือ การมีพลังงานน้ำที่ศักยภาพสูง การมุ่งเป็น ‘แบตเตอรี่ของอาเซียน’ (Battery of ASEAN) พัฒนาให้ประเทศมีไฟฟ้าใช้อย่างทั่วถึง และ เหลือใช้เพื่อส่งออกต่อไปยังต่างประเทศ

จากสถิติ กรมนโยบายและแผนพลังงาน กระทรวงพลังงานและบ่อแร่ สปป. ลาว ระบุว่า สปป. ลาว มีแผนพัฒนาโครงการไฟฟ้าในประเทศ 429 โครงการ โดยมีกำลังการผลิตติดตั้งไฟฟ้ารวมประมาณ 29,171 MW มีพลังงานไฟฟ้าที่สามารถผลิตได้รวม 129,589 GWh/ปี ในปี 2573 ซึ่งคาดการณ์ความต้องการใช้ไฟฟ้าของสปป. ลาวจะเพิ่มที่อยู่ประมาณ 7,093 MW ดังนั้นหากโครงการไฟฟ้าที่กำลังก่อสร้างสำเร็จตามแผนภายในปีที่กำหนด และความต้องการใช้ไฟฟ้าเป็นไปตามการคาดการณ์ สปป. ลาว จะมีพลังงานไฟฟ้าเหลือมากพอที่จะส่งออกไปยังต่างประเทศตามนโยบายแบตเตอรี่แห่งอาเซียน

สำหรับการเข้ามาลงทุนด้านพลังงานไฟฟ้า สปป. ลาว มีนโยบายส่งเสริมอย่างเท่าเทียมกัน ทั้งประเภทบุคคลและนิติบุคคล ทั้งในและต่างประเทศภายใต้หลักการใหญ่ 4 ประการ คือ 1. จะต้องมีความสอดคล้องกับแผนพัฒนาเศรษฐกิจสังคมแห่งชาติ 2. จะต้องมีประสิทธิภาพ ประหยัดและยั่งยืน 3. จะต้องมีการปกป้องรักษาสิ่งแวดล้อม สังคม และ ธรรมชาติ อันได้แก่ ชุมชน ป่าไม้ แหล่งน้ำ และ 4. จะต้องรับประกันด้านความปลอดภัย

อุปสรรคที่สำคัญของการพัฒนาด้านพลังงานของสปป. ลาว คือ การคมนาคมที่ยังเป็นป่าเขา ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทางการเกษตรเป็นหลัก ตลาดไม้ใหญ่ ข้อมูลที่จะเอื้อต่อการลงทุนยังไม่ชัดเจน ดังนั้น ผู้ลงทุนมีความประสงค์ที่จะดำเนินธุรกิจด้านพลังงานไฟฟ้าใน สปป. ลาว ควรศึกษาข้อมูลกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องต่างๆ ให้รอบคอบ ประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนเพื่อลดความเสี่ยง

เมียนมา มุ่งเน้นการเติบโตของการส่งออกและการท่องเที่ยว และส่งเสริมการลงทุนใหม่จากต่างประเทศ แต่ปัจจุบันต้องเผชิญกับปัญหาการเข้าถึงแหล่งพลังงานที่มีความเหลื่อมล้ำสูง ยังเห็นชาวบ้านมีการใช้พื้นที่อันอยู่มากและต้องการเพิ่มปริมาณการผลิตก๊าซธรรมชาติ

อย่างไรก็ตาม เมียนมาเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากร ก๊าซธรรมชาติ น้ำมันดิบ พลังงานน้ำจากเขื่อนในลุ่มแม่น้ำสาละวิน อีกทั้งยังได้เปรียบทางด้านภูมิศาสตร์ ท่าเลที่ตั้งของประเทศ สามารถเชื่อมโยงกับตลาดยุโรป แอฟริกา ตะวันออกกลาง และเอเชียใต้ โดยเมียนมาเปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างชาติเข้าไปร่วมลงทุนกับรัฐบาล เพื่อทำการสำรวจและขุดเจาะก๊าซธรรมชาติรวมถึงน้ำมัน ในแต่ละปีมีการค้นพบแหล่งก๊าซธรรมชาติและแหล่งน้ำมันใหม่ๆ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นที่มาของรายได้เงินตราต่างประเทศที่สำคัญ

สุดท้าย เวียดนาม เน้นการลงทุนและการบริโภคภาคเอกชน รักษาโมเมนตัมการขยายตัวของ การส่งออกจากภาคการผลิต เร่งสร้าง

สาธารณูปโภคต่างๆ ที่เอื้อกับการพัฒนาประเทศ อาทิ โครงการการก่อสร้างการขยายสนามบินในเมืองต่างๆ การก่อสร้างท่าเรือน้ำลึก การสร้างทางรถไฟเพื่อเชื่อมต่อระหว่างเวียดนามเหนือและเวียดนามใต้ ตลอดจนโครงการพัฒนาแหล่งพลังงานต่างๆ เพื่อรองรับความต้องการใช้ที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วจนรับไม่ทัน

แหล่งพลังงานที่เวียดนามมุ่งให้ความสำคัญคือ ‘พลังงานหมุนเวียน’ พลังงานน้ำ ลม และแสงอาทิตย์ ที่ไม่เพียงแต่การลงทุนของรัฐบาลเท่านั้น แต่เวียดนามยังปรับปรุงระเบียบกฎหมาย การให้สิทธิประโยชน์ เพื่อเปิดโอกาสให้ภาคเอกชน นักลงทุน โดยเฉพาะต่างชาติได้มีส่วนขับเคลื่อนธุรกิจพลังงานหมุนเวียนของเวียดนามด้วย โดยปัจจุบันมีบริษัทพลังงานในอาเซียน อาทิ สิงคโปร์ และประเทศไทย เข้าไปลงทุนพลังงานหมุนเวียนในเวียดนามจำนวนมาก

ที่มา : <http://iecc.ete.eng.cmu.ac.th>  
<https://www.egat.co.th>

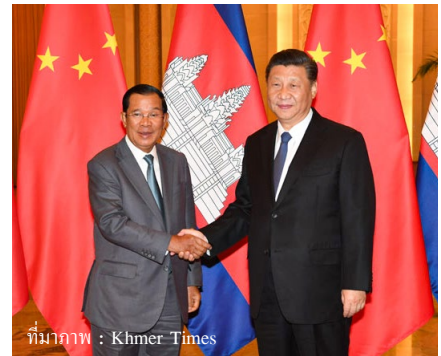




**กัมพูชา**  
**เตรียมเปิดดีลลงนาม**  
**FTA กับจีน**



ข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับพม่า-จีน (Cambodia-China FTA) ทั่วโลกใหม่ที่จะช่วยกระตุ้นศักยภาพ การค้า การลงทุน บริการและความร่วมมือทั้งสองประเทศ สร้างเพิ่มเติมให้กับพม่าส่งออกสินค้าไปตลาดจีนที่มีประชากร 1.4 พันล้านคน โดยยกเลิกมาตรการกีดกันทางภาษีและไม่ใช่ภาษี ที่สำคัญคือขจัดเขตการค้าเสรีกับพม่าถูกตัดสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรโดยสหภาพยุโรปจากปัญหาละเมิดสิทธิมนุษยชน



เมื่อนายกรัฐมนตรี ฮุน เซน แห่งกัมพูชาลงนามในสัญญา FTA ฉบับนี้กับประธานาธิบดี สี จิ้นผิง ก็จะสามารถส่งออกสินค้าเกษตรได้มากขึ้น เสริมความเข้มแข็งของห่วงโซ่อุปทานนอกเหนือจากสินค้าส่งออกหลักของกัมพูชา ก็คือ สิ่งทอ ยานยนต์ ยาง และสินค้าประมงที่ส่งไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ฮอังกง แคนาดา และสหราชอาณาจักร

ในแง่ของการลงทุน กัมพูชาจะเป็นตลาดสำคัญของบริษัทขนาดใหญ่ของจีน ทั้งโครงการก่อสร้าง โครงสร้างพื้นฐาน เหมืองแร่ ได้ขยายธุรกิจมากขึ้น ขณะเดียวกันก็จะดึงดูดการลงทุนจากธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อมในอุตสาหกรรมใหม่ๆ ของจีนให้เข้ามาลงทุนในกัมพูชาเช่นกัน เพื่อป้อนสินค้าให้ธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งช่วยขยายฐานการผลิตของทั้งสองประเทศ

กระบวนการของข้อตกลง FTA ทั้งสองประเทศเริ่มต้นเจรจา ‘รอบแรก’ ในช่วงเดือนมกราคมที่ผ่านมา ณ กรุงปักกิ่ง และครั้งที่สองในช่วงเดือนเมษายนที่ผ่านมา ทางแพลตฟอร์มออนไลน์เนื่องจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 โดยภาพรวมผลการเจรจาดังนี้ประสบความสำเร็จไปถึงร้อยละ 70

ซอก โซเพี้ยก (H.E. Mr.SOK Sopheap) รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์กัมพูชา ระบุว่าขณะนี้ทีมเจรจาทั้งสองฝ่ายเห็นพ้องกันในหลายประเด็นของ FTA โดยมุ่งเน้นข้อตกลงทางการค้าเพื่อขยายการค้าการลงทุน การบริการ การร่วมกันสนับสนุน โครงการหนึ่งแถบหนึ่งเส้นทาง (Belt and Road Initiative) และความร่วมมือทางเศรษฐกิจและเทคโนโลยี อี-คอมเมิร์ซ

ตลอดจนประเด็นด้านกฎหมาย อาทิ กฎแหล่งกำเนิดสินค้า ขั้นตอนศุลกากร มาตรการสุขอนามัยพืช การค้าบริการที่โปร่งใส และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น นอกจากนี้ ทีมเจรจาทั้งสองฝ่ายยังเห็นพ้องให้มีการดำเนินการในทางปฏิบัติ เพื่อส่งเสริมการค้าเสรีรักษาเสถียรภาพของเศรษฐกิจในภูมิภาคปกป้องห่วงโซ่อุตสาหกรรมทั่วโลก และร่วมกันต่อสู้ฝ่าฟันวิกฤติปัญหาจากการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19

“การเจรจาในสองครั้งที่ผ่านถือว่าสำเร็จ บรรลุเป้าประสงค์อย่างรวดเร็ว ซึ่งบางประเทศใช้เวลาการเจรจายาวนาน 2-3 ปี ส่วนหนึ่งอาจเป็นเพราะกัมพูชาอยู่ในภูมิภาคอาเซียน ซึ่งมีกรอบข้อตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน-จีนอยู่แล้ว ในกรณีของการปฏิบัติก็เพียงปรับปรุงขั้นตอนของกฎหมาย เพื่ออำนวยความสะดวกนำเข้าส่งออกได้มากขึ้น จึงไม่ต้องใช้เวลาในการเจรจายาวนาน”

ส่วนการเจรจา ‘รอบสาม’ เมื่อเดือนมิถุนายนบรรลุผลสำเร็จไปด้วยดี เป็นการพิจารณาประเด็นปัญหาด้านเทคนิคบางประการที่ติดขัด รายละเอียดเกี่ยวกับการเข้าถึงตลาดสำหรับสินค้าบริการการลงทุนและความร่วมมือทางเศรษฐกิจและเทคนิค ซึ่งจะผลักดันการส่งออกสินค้าจากกัมพูชาและดึงดูดการลงทุนจากจีน

โดยทีมเจรจาทั้งสองฝ่ายจะนำไปสรุปผลของการเจรจา และเงื่อนไขข้อตกลง นำเสนอต่อกระทรวงพาณิชย์ และรัฐบาลเพื่อพิจารณาอนุมัติให้มีการลงนามข้อตกลงการค้าเสรี ซึ่งคาดว่าจะเกิดขึ้นช่วงปลายปีนี้

สถิติปริมาณการค้าระหว่างกัมพูชาและจีนในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปี 2559 มูลค่าการค้า 5.16 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นเป็น 6.04 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2560 และ 7.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2561

สองประเทศมีเป้าหมายที่จะเพิ่มมูลค่าการค้าเป็นหมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ ผ่านการค้าแบบทวิภาคีภายในปี 2566 และอาจช่วยให้กัมพูชาบรรลุเป้าหมายของการผลักดันเป็น ‘ประเทศที่มียาได้ปานกลางถึงสูง’ ภายในปี 2573

นอกเหนือจากการทำ FTA กับจีนแล้ว กัมพูชายังเตรียมที่จะทำ FTA กับประเทศเศรษฐกิจชั้นนำอีกหลายแห่ง เช่น เกาหลีใต้และสหภาพเศรษฐกิจยูเรเชีย (Eurasian Economic Union) กลุ่มเศรษฐกิจที่มีรัสเซียเป็นผู้นำ ประกอบด้วย รัสเซีย เบลารุส คาซัคสถานและคีร์กีซสถาน เป็นต้น

สำหรับประเทศจีนแล้ว หากการทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับกัมพูชาสำเร็จ สร้างผลประโยชน์ให้เกิดขึ้นอย่างเป็นรูปธรรม ก็จะกระตุ้นให้ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเปิดเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีแบบทวิภาคีเช่นเดียวกัน สร้างโอกาสให้จีนเข้าไปเสริมสร้างความสัมพันธ์กับรายประเทศในภูมิภาคมากขึ้น

ที่มา : [www.opendevelopmentcambodia.net](http://www.opendevelopmentcambodia.net)



# King of Fruits

## แห่งมาเลเซีย

ประเทศผู้ค้าทุเรียนรายใหญ่ของโลกอย่าง ‘มาเลเซีย’ มีร้านค้าให้เลือกซื้อทุเรียนได้ทั่วไปในย่านธุรกิจ แต่เมื่อเกิดสถานการณ์วิกฤติโรคโควิด 19 รัฐบาลออกมาตรการล็อกดาวน์ ลูกค้าต้องเก็บตัวอยู่ในบ้านไม่ได้ออกมาจับจ่ายใช้สอย ผู้ค้าทุเรียนเหล่านี้จึงต้องปรับตัวหันมาขายทางออนไลน์และส่งทุเรียนไปทางไปรษณีย์

‘King of fruits’ นิยามของราชาแห่งผลไม้ เนื้อละเอียดหอมหวานแต่ราคาก็ค่อนข้างสูง ทุเรียนลูกงาม ๆ ได้รับความนิยมนอย่างมาก โดยเฉพาะพันธุ์ดี ๆ ที่คนนิยมรับประทานสนราคาราว 60 ริงกิตหรือประมาณ 450 บาทต่อกิโลกรัมและปัจจุบันมาเลเซียมีถึง 137 สายพันธุ์จดทะเบียนอย่างเป็นทางการ อาทิ Musang King, Black Thom และ Red Prawn ฯลฯ

แผงขายริมถนนแบบดั้งเดิมที่ชาวมาเลเซียเคยเข้ามาหยิบจับเลือกซื้อด้วยตัวเองนานหลายสิบปี ร้านรวงเหล่านี้ได้รับผลกระทบจากโควิด 19 จึงต้องพลิกวิกฤติให้เป็นโอกาสด้วยการส่งสินค้าทางรถจักรยานยนต์และรถยนต์ โดยผู้ให้บริการตามแพลตฟอร์มต่าง ๆ



ร้าน Dulai Fruits Enterprise ผู้ค้ารายใหญ่ในมาเลเซียซึ่งขายทุเรียนแช่แข็งก็หันมาทำตลาดผ่านโซเชียลมีเดียเช่นกัน เอริก ชาน กรรมการผู้จัดการ Dulai Fruits Enterprise กล่าวว่าเมื่อก่อนไม่เชื่อว่าการเสนอขายทุเรียนออนไลน์จะประสบความสำเร็จเนื่องจากชาวมาเลเซียชอบซื้อผลไม้สด ๆ

“แต่เมื่อถึงวันที่ 5 ของการขายเราได้รับคำสั่งซื้อหลายร้อยรายการ” ขณะที่ Tan Sue Sian กรรมการผู้จัดการที่ออฟฟิศ อีกหนึ่งผู้จัดการจำหน่ายทางเฟซบุ๊กและมีการส่งมอบถึง 80 ครั้งต่อวัน บอกว่า ลูกค้าได้เห็นข้อดีของการส่งผลไม้ถึงหน้าบ้าน และเชื่อว่ายังมีช่องว่างทางธุรกิจให้เติบโตได้อีกมาก

ร้าน Tip Top Durian ก็เปิดขายทางเว็บไซต์โดยใช้สโลแกน “สัญญาว่าจะส่งทุเรียนสดเกรดพรีเมียมถึงหน้าประตูคุณภายใน 60 นาที” และร้าน Durian Bear รับประกันเปลี่ยนทุเรียนใหม่หากแพ็คเกจที่มาส่งถึงหน้าประตูเปรี้ยวหรือไม่สุก เจ้าของฟาร์มเก่าแก่กว่า 30 ปี ในรัฐเคดาห์ [durianrepublic.com](http://durianrepublic.com) ส่งออกทุเรียนไป จีน ฮองกง มาเก๊า ออสเตรเลีย และสิงคโปร์ ก็ทำตลาดผ่านออนไลน์ภายในมาเลเซียเช่นเดียวกัน

พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปในยุค New Normal ทำให้รูปแบบการขายเปลี่ยนแปลงอย่างไม่น่าเชื่อ แม้แต่ผลไม้ King of fruits ถ้าผู้ขายไม่ปรับตัวก็อาจตกบ๊องก็ได้ง่าย ๆ

อ้างอิงข้อมูลจาก [www.deccanherald.com](http://www.deccanherald.com) และ [www.says.com](http://www.says.com)

# มาเลเซีย

## เมืองสวนสนุกแห่งอาเซียน



ยุทธศาสตร์ ‘เมืองแห่งสวนสนุก’ ของมาเลเซียที่ตั้งเป้าหมายขยายแดนมหัศจรรย์มากที่สุดในอาเซียน นอกจากจะดึงดูดการท่องเที่ยวแล้วยังเกิดการลงทุนใหม่อีกด้วย

ปัจจุบันมาเลเซียมีสวนสนุกขนาดใหญ่ถึง 16 แห่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ คาดว่าภายใน 2-3 ปีข้างหน้า จะมีการลงทุนเพิ่มอีกนับ 10 แห่งรวมแล้วมาเลเซียจะมีสวนสนุกให้เลือกเที่ยวมากถึง 26 แห่งในอนาคตดึงดูดคนเข้าประเทศได้ปีละ 30.5 ล้านคน

AEC Connect ฉบับนี้ ขอนำเสนอตัวอย่างสวนสนุก 5 อันดับแรกในมาเลเซียที่น่าสนใจ และลองสัมผัส เติมชีวิตชีวาเมื่อสามารถกลับมาเดินทางข้ามประเทศได้อีกครั้ง

1. BuKit Gambang Resort City : สวนสนุกที่รัฐปาดังสวนน้ำสไลเดอร์ขนาด 6 ช่อง ที่ยวมเกาะเพนกวิน เล่นน้ำได้คลื่นเทียมใหญ่ที่สุดของประเทศ พร้อมกับเที่ยวสวนสัตว์ซาฟารี ชมสิงโตขาวที่มีแต่เฉพาะในมาเลเซียเท่านั้น

2. Legoland Johor : อาณาจักรเลโก้ สวนสนุกในรัฐยะโฮร์ได้รับลิขสิทธิ์สร้างแห่งแรกของภูมิภาคเอเชียเปิดบริการตั้งแต่ปี 2555 โดยขยายพื้นที่จากสวนน้ำ และโรงแรมที่อยู่ใกล้เคียงกัน มีกิจกรรมสร้างสรรค์มากมายให้นักท่องเที่ยวได้สนุกสนานในโลกของเลโก้ อาทิ ของเล่นตัวต่อชุดนินจา (Ninjago) ของเล่นชุดเฮลโล คิตตี้

แองกรี เบิร์ต สตาร์ วอร์ส ปืนฉีดน้ำเลโก้ในสวนน้ำ เป็นต้น

3. Berjaya Time Square Theme Park : สวนสนุกในร่มที่ใหญ่ที่สุดในมาเลเซีย ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์ เหมาะสำหรับผู้เข้าชมทุกเพศทุกวัย ทั้งเครื่องเล่นสำหรับเด็ก และผู้ใหญ่ นอกจากนั้นภายในสวนสนุกยังมีสินค้ามากมายหลากหลายให้นักช้อปปิ้งได้เลือกซื้ออย่างเพลิดเพลินด้วย

4. Skytropolis, Sky Avenue : สวนสนุกในร่มสูงที่สุดของมาเลเซียตั้งอยู่ที่ด้านบนของ Genting Highlands กรุงกัวลาลัมเปอร์พบกับความสนุกสนานจากเครื่องเล่นต่างๆ มากมาย การแสดงแสงสีและไฟประดับในยามค่ำคืน ที่เรียกว่า Sky Symphony

5. Sunway Lagoon : สวนสนุกเครื่องเล่นแนวผจญภัยหลากหลายมากกว่า 80 รายการ บนพื้นที่กว้างขวางมากกว่า 360,000 ตารางเมตร เพลิดเพลินไปกับความชุ่มฉ่ำของสวนน้ำริมนิคมโลเดียนแห่งแรกของทวีปเอเชีย การเล่นกระดานโต้คลื่นทะเลเทียมบนหาดทรายเทียมใหญ่ที่สุดของโลก และการเดินบนสะพานแขวนที่ยาวที่สุดในโลก

ไม่ว่าจะเดินทางไปติดต่อบริการหรือพักผ่อนกับครอบครัว...สวนสนุกคือแลนด์มาร์คใหม่แห่งอาเซียน และเป็น ‘จุดขาย’ ที่รัฐบาลมาเลเซียหมายมั่นให้ผู้คนทั่วโลกได้สัมผัสประสบการณ์สักครั้งหนึ่งในชีวิต



BANGKOK BANK

**AEC**CONNECT

ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่ (สีลม) ชั้น 2

อีเมล : [aecconnect@bangkokbank.com](mailto:aecconnect@bangkokbank.com)

โทรศัพท์ : (66) 2230-2758