



FIRST ISSUE : JAN-MAR 2016

AEC

TAKING OFF



ปกช

โอกาสธุรกิจแห่งลาวใต้

08

AEC Connect

ศูนย์บริการข้อมูลเพื่อการค้าและการลงทุน

10

Editor's Talk

คุยกับบรรณาธิการ

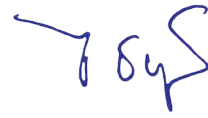
การค้าเสรีในภูมิภาคอาเซียน ภายใต้ AEC หรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2558 นับเป็นการพลิกประวัติศาสตร์การค้าการลงทุนครั้งสำคัญของภูมิภาคอีกครั้ง แน่หนอนว่ามีโอกาสมากมายมหาศาลรอผู้ประกอบการอยู่ และต้องระวังความเสี่ยงต่างๆ ด้วย สิ่งสำคัญคือต้องศึกษากฎเกณฑ์ภายใต้การค้าการลงทุนเป็นอย่างดีด้วย ไม่อย่างนั้นอาจจะเสียโอกาสได้เหมือนกัน จากการแข่งขันทางธุรกิจใภูมิภาคที่เชื่อว่าเข้มข้นและดุเดือดขึ้น

ตอนนี้ผู้ประกอบการไทยมีความรู้ในเรื่องระเบียบเกี่ยวกับการผลิตสินค้าและการส่งออกค่อนข้างจะน้อย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า ที่หากจะส่งออกและใช้สิทธิประโยชน์ทางภาษีก็ต้องใช้วัตถุดิบในอาเซียนในการผลิตไม่ต่ำกว่าร้อยละ 40 รวมไปถึงขั้นตอนพิธีการศุลกากร และรายละเอียดการลดอัตราภาษี หากผู้ประกอบการเข้าใจและนำสิทธิประโยชน์มาใช้ ก็จะช่วยลดต้นทุนได้ไม่น้อยทีเดียว

ส่วนบริษัทหรือโรงงานที่อยากจะขยายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศในกลุ่ม CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมา เวียดนาม) เพราะค่าแรงถูกกว่าบ้านเรา ก็ต้องศึกษากฎระเบียบการลงทุนให้รอบคอบและต้องตามให้ทันด้วย เพราะกฎหมายในประเทศเหล่านี้ปรับเปลี่ยนเร็ว ซึ่งจากประสบการณ์ของลูกค้าธนาคารแล้ว ในหลายๆ ครั้ง การทำธุรกิจอาจจะต้องหาหุ้นส่วนในท้องถิ่น ที่ไว้วางใจได้เพื่อคำปรึกษาและคำแนะนำ

จุดเริ่มต้นแห่งยุค AEC ไม่ได้หมายความว่าทุกอย่างจะปรับเปลี่ยนแบบทันทีทันใด แต่ใครที่ปรับตัวได้ก่อน หาแนวทางลดต้นทุนได้มากกว่า และรู้จักตลาดดีกว่าก็ย่อมจะอยู่ในจุดที่ได้เปรียบมากกว่า

“ธนาคารกรุงเทพฯ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่ใจ”



ไพชิต อภิวัตรวงศ์
บรรณาธิการบริหาร

The New Era of Regional Trade Begins

“การเริ่มต้นขึ้นอย่างเป็นทางการของ AEC ถือเป็นสัญญาณว่าเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกอาเซียนจะหลอมรวมเป็นเนื้อเดียวกัน เป็นระบบที่มีขนาดใหญ่ขึ้น มูลค่า GDP สูงขึ้น ความเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ล้วนก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจใหม่ ๆ ซึ่งเราจะต้องจับตามองให้ทันสถานการณ์”

คุณชาติศิริ โสภณพนิช
กรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด มหาชน



Econ Trend

ทันเทรนด์

ก้าวแรกสู่พลิกโฉมการค้าการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน 10 ประเทศสมาชิกจะค้าขายกันอย่างเสรี ภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจ หรือ AEC ส่งเสริมโอกาสการค้าการลงทุนในภูมิภาคมากขึ้น ไม่มีการจัดเก็บภาษีสินค้าและบริการระหว่างกัน (ยกเว้นสินค้าอ่อนไหวบางประเภท) การเคลื่อนย้ายแรงงานก็ทำได้สะดวกขึ้น แต่ทุกภาคส่วน ทั้งภาคธุรกิจ รัฐบาล และประชาชนชาวอาเซียนก็ต้องเตรียมพร้อม และเข้าใจความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว เพราะแนวทางการค้าการลงทุน และการบริหารธุรกิจจะผสมผสานนวัตกรรมและเทคโนโลยีใหม่ๆ ที่ปรับเปลี่ยนตลอดเวลา

สาระสำคัญ AEC BLUEPRINT 2015

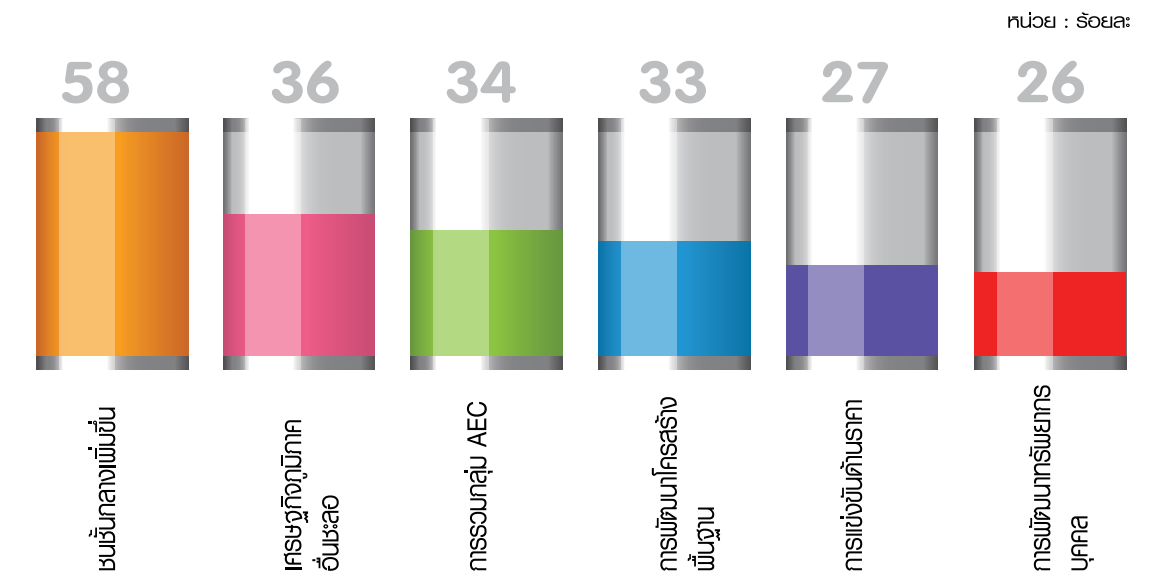


โอกาสทางธุรกิจจากชนชั้นกลางที่เพิ่มขึ้น

หอการค้าอเมริกัน ทำรายงานสำรวจแนวโน้มธุรกิจในปีนี้ “ASEAN Business Outlook Survey 2016” โดยตามความเห็นนักธุรกิจอเมริกันที่ทำธุรกิจในอาเซียน ส่วนใหญ่กว่าครึ่งหนึ่งเห็นว่าในอีก 2 ปีข้างหน้า การเติบโตของธุรกิจการค้าการลงทุนในอาเซียนจะส่งผลต่อเศรษฐกิจโลก เนื่องจากจำนวนประชากรชนชั้นกลางเพิ่มขึ้น ประกอบกับการรวมกลุ่ม AEC ก็ทำให้ภูมิภาคนี้มีความน่าสนใจที่จะทำการค้าการลงทุน นอกจากนี้การพัฒนา ระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมในแต่ละประเทศอาเซียนที่เชื่อมภูมิภาคเข้าด้วยกัน ทำให้การขนส่งสินค้า การเดินทางสะดวก ช่วยกระตุ้นกิจกรรมเศรษฐกิจทั้งการลงทุนและการจ้างงาน ปัจจัยเหล่านี้ทำให้อาเซียน น่าสนใจในสายตาของนักธุรกิจอเมริกันและทั่วโลก

เหตุผลที่ตลาดอาเซียนจะส่งผลต่อเศรษฐกิจโลกในอีก 2 ปี (ผลสำรวจความเห็นนักธุรกิจอเมริกัน)

พร้อมกันนี้บริษัทอเมริกันในอาเซียน ก็ยังเตรียมแผนที่จะขยายธุรกิจไปในภูมิภาคเหตุผลหลักๆ ก็มาจากความต้องการที่จะขยายฐานลูกค้าที่มีความหลากหลาย และลดต้นทุนการผลิต โดยประเทศที่ได้รับ ความสนใจมากที่สุดก็ได้แก่ เมียนมา อินโดนีเซีย และเวียดนาม ตามด้วยไทย มาเลเซีย และกัมพูชา แต่ทั้งนี้ สิ่งที่น่าธุรกิจอเมริกันยังคงเป็นห่วงคือ เรื่องความโปร่งใสในการดำเนินธุรกิจ และยังคงรู้สึกว่าการจัดการเก็บภาษีและศุลกากรไม่เอื้อต่อการทำธุรกิจเท่าไรนัก



ที่มา: ผลสำรวจแนวโน้มธุรกิจ 2559

บทบาท CFO ใน 15 ปีข้างหน้า



นอกจากรูปแบบของการค้าการลงทุนในภูมิภาคอาเซียน จะเปลี่ยนแปลงไป หลังเข้าสู่ยุค AEC แล้ว การดำเนินธุรกิจ และการบริหารงานของผู้บริหารด้านการเงินก็จะเปลี่ยนแปลงไปด้วยเหมือนกัน เมื่อเร็ว ๆ นี้ บริษัท PwC Consulting เผยรายงาน “Finance Futurescape 2030” ประเมินผลสำรวจผู้บริหารฝ่ายการเงินของบริษัทต่างๆ หรือ CFO ในสิงคโปร์กว่า 70 ราย ครอบคลุมกว่า 10 อุตสาหกรรม ระบุว่า เทรนด์ของการดำเนินธุรกิจของบริษัทในอีก 15 ปีข้างหน้า หรือปี 2573 จะเปลี่ยนแปลงไป

CFO ในอนาคตยังต้องเป็นคนที่มีความสามารถรอบด้าน มีประสบการณ์ในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย ที่สำคัญคือความสามารถในการเพิ่มผลผลิตและผลกำไรให้กับธุรกิจ รวมถึงต้องมีทักษะในการบริหารคนด้วย แต่อีกด้านหนึ่ง เมื่อการแข่งขันรุนแรงขึ้น ก็ต้องลดต้นทุนการบริหารธุรกิจ ทางหนึ่งคือการจ้างเอาที่ซอร์ส รวมถึงจะมีการนำรูปแบบการจ้างบริการร่วมกัน (Shared service) มาใช้ เพื่อลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในด้านบุคลากร และจะมีการนำเทคโนโลยีมาช่วยในการทำงานของฝ่ายการเงิน เพื่อเก็บข้อมูลและจัดทำรายงานงบการเงิน เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ข้อมูลที่ได้รับมีความสัมพันธ์สอดคล้อง (Relevant) ถูกต้อง (Accurate) ตรงเวลา (Timely) และสามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลจากที่ไหนก็ได้เมื่อต้องการ (Mobile)



ผลสำรวจพบของ PwC พบว่า CFO ร้อยละ 70 เชื่อว่าหลังเปิด AEC การทำธุรกิจในภูมิภาคอาเซียนจะซับซ้อนมากขึ้นเรื่อยๆ ในช่วง 15 ปีข้างหน้า สิ่งนี้ส่งผลให้ CFO กลายเป็นพาร์ทเนอร์ของธุรกิจมากขึ้นและเข้ามาจับบทบาทอย่างจริงจังในการกำหนดทิศทางขององค์กร นอกจากนี้ CFO จะมีความท้าทายในการบริหารบริษัทและทำกำไรในระยะยาว เนื่องจากในปี 2573 องค์กรต่างๆ จะขยายกิจการไปยังต่างประเทศมากขึ้น จึงทำให้ต้องแย่งชิงคนเก่งเข้ามาทำงานกับบริษัทมากขึ้น

Econ Update

จับประเด็นเศรษฐกิจ

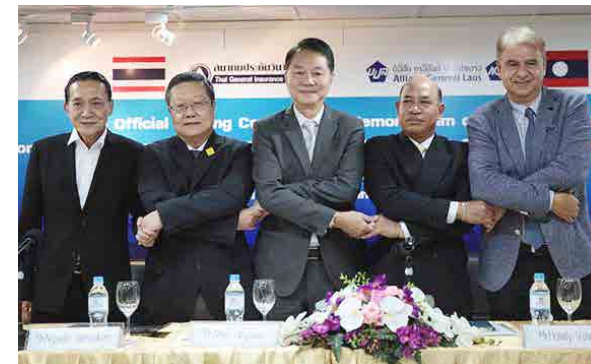


ม.หอการค้าไทย ชี้ AEC ปี 2559 ส่งผลเศรษฐกิจดีขึ้น

นายธนวรรธน์ พลวิชัย ผู้อำนวยการศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย ระบุ AEC ส่งผลดีต่อการส่งออกสินค้าในประเทศอาเซียน ในอัตราที่ก้าวกระโดด ทำให้มีอัตราขยายตัวทางเศรษฐกิจมากกว่าร้อยละ 10 และประโยชน์ทางอ้อมคือประเทศคู่ค้าจะเข้ามาลงทุนในไทยจากการที่ไทยเป็นศูนย์กลางด้านโลจิสติกส์ ขณะเดียวกันจังหวัดชายแดนซึ่งตั้งเป็นพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ จะได้รับความสนใจจากต่างชาติเข้ามาลงทุนตลอดการค้าตามแนวชายแดน

ที่มา: สำนักข่าวกรมประชาสัมพันธ์ 29 ธ.ค. 58

เริ่มแล้วประกันรถไปสปป.ลาว



บริษัทประกันวินาศภัยไทย 22 บริษัท ลงนามกับบริษัทอลิอันซ์ เจเนอรัล ลาว หรือ เอจีแอล ด้านความร่วมมือในการสำรวจอุบัติเหตุ หรือการจัดการสินไหมทดแทน และการรับประกันภัยรถยนต์ผ่านแดน การให้บริการสำรวจอุบัติเหตุหรือจัดการด้านสินไหมทดแทน หากเกิดเหตุในไทยหรือ สปป.ลาว ส่วนเหตุที่เกิดใน สปป.ลาว จะมีเอจีแอลเป็นผู้ให้บริการ สำหรับรถที่จะซื้อประกันภัยขยายความคุ้มครองนอกอาณาเขตไปสปป.ลาว ต้องเป็นรถที่ทำประกันภัยชั้น 1 ซึ่งเบี้ยจะเพิ่มไม่ถึงร้อยละ 5 สามารถซื้อประกันได้ตั้งแต่วันนี้เป็นต้นไป

ที่มา: หนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์ 2 ก.ย. 58

เปิดตัว'ปาดังเบซาร์'สถานีรถไฟเชื่อมไทย-มาเลเซีย

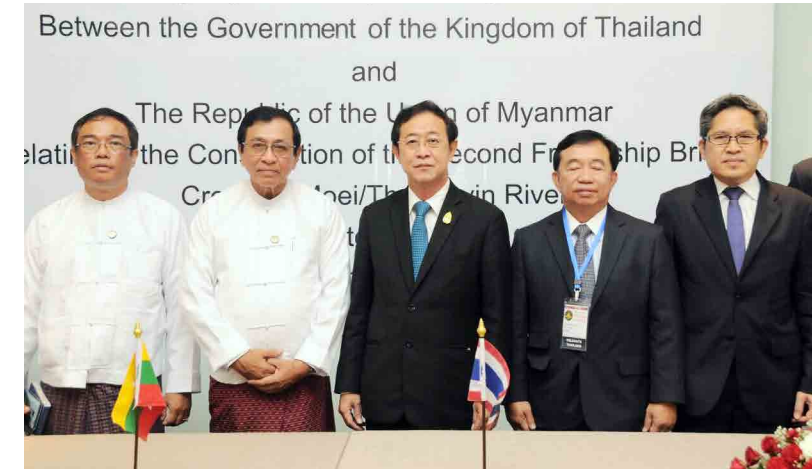


การรถไฟแห่งประเทศไทยเปิดการเดินทางรถไฟขบวนพิเศษรางพิเศษ (ดีอาร์ซี) หาดใหญ่-ปาดังเบซาร์-หาดใหญ่ ซึ่งเป็นการนำร่องเพื่อเตรียมความพร้อมในส่วนของการวางระบบรางในอนาคต เนื่องจากพื้นที่ ปาดังเบซาร์ เป็นพื้นที่รอยต่อพรมแดนไทย-มาเลเซีย ที่มีศักยภาพที่จะพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางระบบรางของไทย นอกจากนี้จะช่วยกระตุ้นการท่องเที่ยวรองรับนักท่องเที่ยวมาเลเซียจากชายแดนเข้าไปเที่ยวหาดใหญ่และสงขลาได้สะดวกขึ้น เบื้องต้นให้บริการ 4 เที่ยวต่อวันและในอนาคตจะขยายเป็น 8 เที่ยวต่อวัน

ที่มา: นสพ.คมชัดลึก 29 ธ.ค. 58

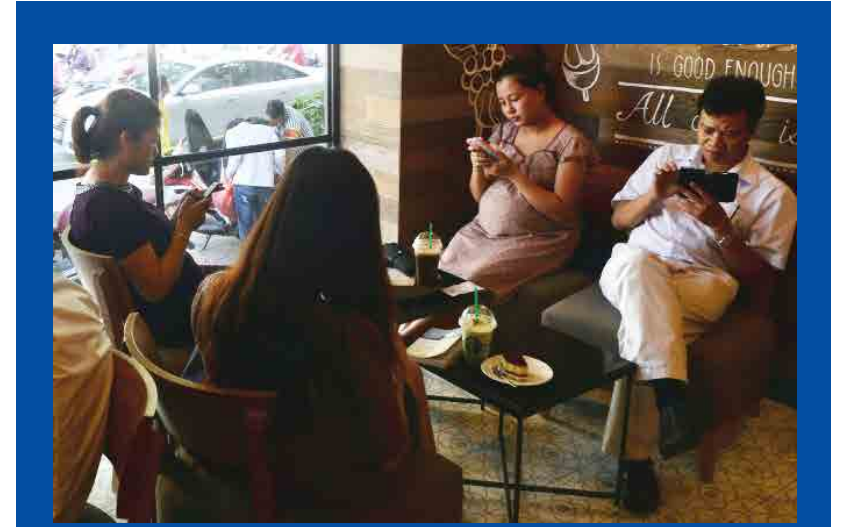


ไทย-เมียนมา ลงนามสร้างสะพานมิตรภาพแห่งที่ 2 เชื่อมเขตศก.พิเศษแม่สอด



เพื่อลดความแออัดในการขนส่งสินค้าระหว่างไทยและเมียนมา ทั้ง 2 ประเทศจึงลงนามการก่อสร้างสะพานมิตรภาพไทย-เมียนมา ข้ามแม่น้ำเมย/ตองยีน แห่งที่ 2 โดยจะใช้งบประมาณ 3,910 ล้านบาท ใช้ระยะเวลาประมาณ 2 ปี ประกอบด้วยงานถนนฝั่งไทยและเมียนมา งานก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำเมย พร้อมกันจัดตั้งด่านพรมแดนฝั่งไทยและเมียนมา นอกจากนี้สะพานข้ามแม่น้ำเมยแห่งที่ 2 ยังจะช่วยส่งเสริมการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษแม่สอด จ.ตาก และการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจทางภาคตะวันออก-ตะวันตก การลงทุนในภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรมไปพร้อมกับการส่งเสริมการท่องเที่ยว

ที่มา: สำนักข่าวอินโฟเควสท์ 10 ก.ย. 58, นสพ.บ้านเมือง 12 ก.ย. 58



เวียดนามขยายเครือข่าย 4G

บริษัทยักษ์ใหญ่ด้านโทรคมนาคมในเวียดนาม ได้แก่ Viettel, Vinaphone และ MobiFone วางแผนเร่งขยายบริการเครือข่าย 4G ต่อเนื่อง ผู้บริหารระดับสูงของบริษัท Vinaphone ระบุเตรียมทดลองให้บริการในช่วงเดือนตุลาคม-พฤศจิกายนนี้ แม้เวียดนามจะให้ความสำคัญกับการพัฒนาศักยภาพของเครือข่ายอินเทอร์เน็ตและสัญญาณเมื่อถือมากที่สุดในอาเซียน แต่ผลสำรวจจากบริษัทอริคิดส์ระบุว่าความเร็วของการดาวน์โหลดข้อมูลในเวียดนามยังช้าอยู่มาก ระดับความเร็วเฉลี่ยอยู่ที่ 160 กิโลบิตต่อวินาที

ที่มา: ประชาชาติออนไลน์ 8 ก.ย. 58

เวียดนามเล็งตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษในโฮจิมินห์ ซิตี้

ประธานคณะกรรมการประจำนครโฮจิมินห์ เปิดเผยแผนจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ ครอบคลุมพื้นที่สี่เขต เนื้อที่เกือบ 890 ตารางกิโลเมตร ประกอบด้วย 1) เขต 7 2) เขตกันซอ 3) เขตบินห์ชาน 4) เขตยาปี เพื่อจะเปลี่ยนพื้นที่การเกษตรของนครโฮจิมินห์ที่ไม่มีประสิทธิภาพให้กลายเป็นท่าเรือที่ทันสมัย ดึงดูดการลงทุนมากขึ้น พร้อมกับสร้างรายได้ให้คนในพื้นที่ สำหรับแนวทางการกำหนดพื้นที่พัฒนาทางเศรษฐกิจและสังคมในนครโฮจิมินห์ปี 2563 จะให้ความสำคัญในภาคอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่ม ทั้งวิศวกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีสารสนเทศ เคมียาง การแปรรูปอาหาร เทคโนโลยีชีวภาพ และอุตสาหกรรมที่เป็นมิตรต่อ

ที่มา: สำนักข่าวอินโฟเควสท์ 18 ส.ค. 58





ด่านสากลช่องเม็ก จ.อุบลราชธานี

“ปากเซ” เมืองเอกของแขวงจำปาสัก ได้ชื่อว่าเป็นดินแดนมนต์เสน่ห์แห่งลาวใต้ อุดมสมบูรณ์ไปด้วยธรรมชาติและวัฒนธรรม มีสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญ 62 แห่งประกอบด้วยสถานที่ท่องเที่ยวด้านธรรมชาติ มรดกทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม เป็นเมืองท่องเที่ยวแห่งหนึ่งที่มีความนิยมมากแห่งหนึ่งในเอเชีย และแน่นอนว่ารายได้หลักส่วนหนึ่งมาจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยว

นอกจากนี้การที่แขวงจำปาสัก ถูกกำหนดไว้ในแผนพัฒนา ‘สามเหลี่ยมมรกต’ (Emerald Triangle) ระหว่าง สปป.ลาว เวียดนาม และกัมพูชา โดยได้รับการช่วยเหลือจากประเทศญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และธนาคารพัฒนาเอเชีย ยิ่งทำให้เขตรอยต่อระหว่าง 3 ประเทศเป็นแหล่งอุตสาหกรรมการผลิต และการท่องเที่ยวที่สำคัญในอนาคต ประกอบกับการที่รัฐบาล สปป.ลาว สร้างสนามบินที่เมืองปากเซ ทำให้การเดินทางทางอากาศเชื่อมต่อไปยังนครโฮจิมินห์ ของเวียดนาม และเมืองเสียมราฐ ของกัมพูชา สะดวก

การเดินทางทางบกไปยังเมืองปากเซจากประเทศไทย นับว่าสะดวกกว่าที่จะเดินทางจากนครหลวงเวียงจันทน์ โดยผ่านด่านสากลช่องเม็ก จังหวัดอุบลราชธานี ข้ามสะพานมิตรภาพญี่ปุ่น-ลาว ที่สร้างขึ้นเมื่อปี 2545 นอกจากนี้ทำให้การเดินทางไปมาหาสู่ระหว่างกันสะดวกขึ้นแล้ว ก็ทำให้การค้าขายระหว่าง 2 ผังแม่น้ำโขงพัฒนาขึ้นตามลำดับด้วย และในอนาคตการที่รัฐบาลไทย มีแผนที่จะสร้างเส้นทางรถไฟทางคู่สายใหม่จากสถานีอุบลราชธานี-ด่านช่องเม็ก จะยิ่งเพิ่มประโยชน์ทางด้านการค้าการลงทุน การเดินทางและการขนส่ง

ปีที่แล้วการค้าบริเวณด่านสากลช่องเม็ก ยังคงคึกคัก มูลค่าการค้าระหว่างไทย และ สปป.ลาว ที่จังหวัดอุบลราชธานี อยู่ที่ประมาณ 14,000 ล้านบาท แม้ว่าจะลดลงจากปีก่อนหน้าร้อยละ 2 เนื่องจากเศรษฐกิจโลกชะลอตัว แต่การค้าขายก็ยังนับว่ามีศักยภาพ โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากชาวลาว นิยมสินค้าไทยมาก ข้ามฝั่งมาจับจ่ายซื้อของจากฝั่งไทยเป็นประจำ

‘ปากเซ’ โอกาสธุรกิจแห่งลาวใต้



“คนที่นี่นิยมสินค้าอุปโภคบริโภคจากไทยมาก เนื่องจากมั่นใจในคุณภาพสินค้าไทย มากกว่าสินค้าจากประเทศอื่นๆ ผลิตภัณฑ์สุขอนามัยและเครื่องสำอางค์ เติบโตดี คนที่นี่เขาชอบดูละคร ดูหนังของไทยกันมาก ก็เลยเป็นโอกาสของธุรกิจเหล่านี้”

คุณสมโชค วรรณพิสิฐ
ผู้จัดการ สาขาปากเซ สปป.ลาว



คุณไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ กิจการธนาคารต่างประเทศ (คนที่ 4 จากซ้าย) และคุณสมโชค วรรณพิสิฐ ผู้จัดการสาขาปากเซ (กลาง) เปิดดำเนินการสาขาปากเซ แขวงจำปาสัก สปป.ลาว เมื่อวันที่ 5 มกราคม 2559 เป็นสาขาในต่างประเทศลำดับที่ 32

แต่ละวันมีรถนำเข้าสินค้าส่งออกผ่านด่านช่องเม็กตลอดทั้งวัน ส่วนใหญ่เป็นน้ำมันเชื้อเพลิง วัสดุก่อสร้าง เฟอร์นิเจอร์รถแต่งภายในโรงแรมและรีสอร์ท รถยนต์มือสอง และเครื่องจักรกลทางการเกษตร ส่วนสินค้านำเข้าจาก สปป.ลาว ได้แก่ ผลผลิตด้านการเกษตร เช่น มันสำปะหลังเส้น มันเทศ กาแฟไม้แปรรูป และเสื้อผ้าสำเร็จรูป

แม้ว่าประชากรในแขวงจำปาสักจะมีไม่ถึงล้านคน เกือบๆ 7 แสนคน เป็นตลาดที่อาจจะไม่ใหญ่นัก เมื่อเทียบกับหลายๆ เมืองของประเทศในอาเซียน แต่ก็ยังมีโอกาสทางด้านเศรษฐกิจไม่น้อย เห็นได้จากการขยายตัวของเศรษฐกิจของ สปป.ลาว เฉลี่ยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 8 ต่อปี ประกอบกับมีโครงการพัฒนาเศรษฐกิจขนาดใหญ่ของรัฐบาลหลายโครงการ และเม็ดเงินลงทุนต่างชาติที่หลั่งไหลเข้าไปเพิ่มขึ้นแบบก้าวกระโดด โดยในปี 2557 มูลค่าเงินลงทุนสูงถึง 913 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือกว่า 27,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าเกือบเท่าตัว (ข้อมูลจากธนาคารกลาง สปป.ลาว)

ธนาคารกรุงเทพฯ จึงเห็นว่าเป็นโอกาสดีที่จะขยายเครือข่ายสาขาใน สปป.ลาว เพิ่มจากสาขาเวียงจันทน์ ซึ่งเปิดดำเนินการมา 22 ปี และได้เลือกเมืองปากเซ ซึ่งมีลูกค้าสำคัญๆ เข้ามาดำเนินธุรกิจ เพื่อเปิดโอกาสของธนาคารในการสร้างฐานลูกค้าใหม่ทางตอนใต้ของ สปป.ลาว โดยให้บริการทางการเงินที่ครอบคลุมทั้งบริการโอนเงินระหว่างประเทศ แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ บริการเพื่อธุรกิจส่งออกและนำเข้า และบริการสินเชื่อธุรกิจ

คุณสมโชค วรรณพิสิฐ ผู้จัดการสาขาปากเซ บอกว่าโอกาสการทำธุรกิจในเมืองปากเซนั้น ควรที่จะสอดคล้องไปกับสภาพเศรษฐกิจของพื้นที่



พีช ข้าว และโยนสูบ นอกจากนี้กำลังซื้อเพิ่มขึ้น พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป นับเป็นโอกาสทางธุรกิจที่หลากหลาย ประเภท

แต่การที่จะลงทุนหรือทำการค้าใน สปป.ลาว ก็ต้องอาศัยการศึกษาข้อมูลอย่างรอบคอบ ไม่แตกต่างไปจากประเทศอื่นๆ ในกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมา เวียดนาม) เนื่องจากว่ากฎระเบียบค่อนข้างจำกัดสำหรับนักลงทุนต่างชาติ ซึ่งยังคงต้องระมัดระวัง เช่น การขอใบอนุญาตดำเนินธุรกิจ การขอสัมปทานที่ดิน ต้องติดต่อกับหลายหน่วยงาน ผ่านหลายขั้นตอน ซึ่งการอนุมัติก็มีทั้งจากแขวงไปสู่ส่วนกลางและจากส่วนกลางไปสู่แขวง นักลงทุนและนักธุรกิจจำเป็นต้องรู้ช่องทางในการทำธุรกิจและการลงทุน เพื่อลดความเสี่ยง

โดยแขวงจำปาสักนั้นโดดเด่นในเรื่องของการทำกิจกรรม โดยเฉพาะพื้นที่การปลูกพืชเศรษฐกิจบนที่ราบสูงโบโลเวน มีทั้งกาแฟ ซึ่งเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของ สปป.ลาว รวมไปถึงยางพารา สับปะรด



BANGKOK BANK AEC CONNECT

Exploring Opportunities

We are ready to serve you

- Information
- Laws and Regulations
- Business Matching
- Financial Support



ธนาคารกรุงเทพฯ พร้อมแล้ว สำหรับการให้บริการข้อมูลและคำแนะนำลูกค้าที่ต้องการขยายฐานการค้าและการลงทุนไปยังประเทศอาเซียน ซึ่งขณะนี้ธนาคารกรุงเทพฯ มีสาขาในอาเซียน 9 ประเทศ ยกเว้นประเทศบรูไน นับว่ามีเครือข่ายการเงินในภูมิภาคที่ครอบคลุมเพื่อให้บริการลูกค้าธนาคารฯ จึงจัดตั้งศูนย์ข้อมูล AEC CONNECT ขึ้นเพื่อให้บริการข้อมูลการค้า การลงทุนและการให้บริการในแต่ละสาขาของประเทศอาเซียน คุณไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ กรรมการธนาคารต่างประเทศ ให้นำบทบทหน้าที่ของศูนย์ข้อมูลแห่งนี้

Q: วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งศูนย์ AEC CONNECT

A: เบื้องต้นต้องบอกก่อนว่า เนื่องจากเรามีสาขาคอนข้างที่จะครอบคลุมอาเซียน และส่วนใหญ่เราก็เข้าไปดำเนินธุรกิจเป็นเวลานานหลายสิบปี อย่างสาขาอย่างกึ่ง แม้ว่าจะเราจะเพิ่งเปิดให้บริการในรูปแบบสาขา แต่ก่อนหน้านั้นเรามีสำนักงานตัวแทนอยู่ถึง 20 ปี หรืออย่างเวียดนาม เราก็เข้าไปดูแลลูกค้าตั้งแต่หลังสงครามเวียดนาม ดังนั้นธนาคารฯ มีความเชี่ยวชาญในพื้นที่ค่อนข้างสูง และยังมีเครือข่ายท้องถิ่นที่สามารถจะให้ความช่วยเหลือ



ศูนย์ AEC CONNECT เป็นมากกว่าแค่บริการข้อมูล แต่จัดให้ลูกค้าที่สนใจลงทุนในอาเซียน พบปะพูดคุยกับผู้จัดการสาขาที่ศูนย์ หรือวิดีโอคอนเฟอเรนซ์ตรงไปยังสาขาได้เลย

ลูกค้าที่ต้องการไปดำเนินธุรกิจได้ ธนาคารฯ จึงเห็นว่าเราควรที่จะมีหน่วยงานที่จะรวบรวมข้อมูลและให้ข้อมูลเบื้องต้นกับลูกค้าที่สนใจจะลงทุนในอาเซียน โดยเฉพาะเมื่อประชาคมอาเซียนรวมตัวอย่างเป็นทางการ ตลาดในประเทศอาเซียนจึงมีความน่าสนใจมากขึ้นทั้งในแง่ของการลงทุนและการขยายธุรกิจ เพราะค่าแรงที่ยังถูกและทรัพยากรที่มีอยู่มาก จึงได้จัดตั้งศูนย์ AEC CONNECT ขึ้นมาครับ

Q: ดังนั้นหน้าที่ของศูนย์ก็คือให้บริการด้านข้อมูลการค้าการลงทุน และบริการของธนาคารในต่างประเทศ

A: ครับ ศูนย์ก็จะมีข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับภาพรวมด้านเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ และคำแนะนำในด้านการลงทุน การค้าขายและการจะเปิดกิจการ เพราะว่าแต่ละประเทศก็จะมีกฎระเบียบการค้าการลงทุนที่แตกต่างกันออกไป เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน นอกจากนี้ก็จะให้คำแนะนำกับลูกค้าที่สนใจจะขอสินเชื่อกับ

สาขาต่างประเทศเพื่อการดำเนินธุรกิจหรือเพื่อการลงทุน ยกตัวอย่างว่าหากลูกค้า หรือ ผู้ประกอบการสนใจลงทุนใน AEC เจ้าหน้าที่ก็จะให้ข้อมูลเบื้องต้น ถ้าลูกค้าอยากจะทำบัญชีกับสาขา ทางศูนย์ก็จะแนะนำรายละเอียดและเอกสารที่ต้องเตรียม หากต้องการจะทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออก เราก็สามารถส่งต่อให้ทีม TRADE ADVISORY ที่จะให้บริการเรื่องของการเปิด L/C การโอนเงิน เป็นต้นครับ สำหรับขอสินเชื่อดำเนินธุรกิจ เราก็จะดำเนินการประสานกับผู้จัดการสาขา และทีม MARKETING แต่ละประเทศให้ช่วยแนะนำขั้นตอนการขออนุญาตลงทุน เปิดบริษัท หรือกรณีลูกค้าอยากจะไปลงทุนในประเทศนั้นๆ ทางศูนย์ก็สามารถประสานกับสาขา เพื่อให้คำแนะนำ หรือนัดหมายกับเครือข่ายในท้องถิ่นได้ ทั้งนี้ก็แล้วแต่กรณีฯ ไปครับ

Q: นับว่า ศูนย์ AEC CONNECT เป็นศูนย์ที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าที่ค่อนข้างจะครบวงจร

A: ใช่ครับ แต่ที่พิเศษไปกว่าการเป็นศูนย์ที่แนะนำข้อมูลแล้ว ยังสามารถที่จะจัดให้ลูกค้าที่สนใจ



ลงทุนในประเทศอาเซียน พบปะพูดคุยกับผู้จัดการสาขาได้เหมือนกัน อาจจะเป็นในลักษณะของกลุ่มย่อย แล้วเชิญผู้จัดการสาขามาให้คำแนะนำลูกค้า ซึ่งผู้จัดการสาขาของเราจะมีข้อมูลอัปเดตตลอดเวลา และมีคอนเน็คชั่นทั้งภาคเอกชนและรัฐบาลที่จะให้แนะนำได้ หรือจะโทรศัพท์คุยกับสาขาได้ด้วยเหมือนกัน เพราะเรามีห้องประชุม ที่ได้ติดตั้งระบบวิดีโอคอนเฟอเรนซ์ไว้รองรับ

ศูนย์ AEC CONNECT จะช่วยประสานทั้งในด้านของเนื้อหา หัวข้อพูดคุยปรึกษา หรือในบางครั้งทางศูนย์อาจจะจัดเสวนาเล็กๆ ให้ความรู้ อาจจะจัดคอร์สจัดอบรมการค้าการลงทุนในอาเซียน ซึ่งลูกค้าหรือผู้ประกอบการที่อยากจะไปลงทุนในอาเซียน อาจจะขอให้เราจัดให้ก็ได้ครับ ธนาคารกรุงเทพฯ เราต้องการให้บริการลูกค้าอย่างครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าประสบความสำเร็จในธุรกิจ

AEC CONNECT ชั้น 2 ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่ สีลม
เบอร์โทร: (66) 2626 4087 และ 2230 1507
อีเมล: aecconnect@bbl.co.th

ธนาคารกรุงเทพ และ AEC พร้อมก้าวไปด้วยกัน

วางใจให้ธนาคารกรุงเทพช่วยคุณเปิดโอกาสทางธุรกิจใน AEC

ไทย

ไทย ตั้งอยู่ในใจกลางของอาเซียน เป็นศูนย์กลางการผลิตและการคมนาคมขนส่งของภูมิภาค มีรายได้ประชากรต่อหัว 5,519 ดอลลาร์สหรัฐฯ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 2.9% อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 1.9% ต่อปี

ไทย ส่งออกไปยังอาเซียน 26% และนำเข้า 22% มีประชากร 68.7 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ บาท คุณชวยฤทธิ์ อภิสิทธิ์วงศ์ ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ รับผิดชอบกิจการธนาคารต่างประเทศ (รวม) โทร. (66) 2230 1507 อีเมล AECConnect@bbl.co.th

กัมพูชา

กัมพูชา ได้กลายเป็นจุดหมายของการลงทุนที่สำคัญ และมีตลาดผู้บริโภครายได้ต่อหัวต่อปีสูง กัมพูชานำเข้าส่งออกเป็นหลักกว่า 80% เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 7.1% รายได้ประชากรต่อหัว 1,090 ดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 3.9% ต่อปี

กัมพูชา มีประชากรประมาณ 15.3 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ เรียล คุณเยี่ยมศรี อุนลพงษ์ ผู้จัดการสาขา โทร. (855) 23 224 404-9 อีเมล bblcambodia@bangkokbank.com

อินโดนีเซีย

อินโดนีเซีย มีเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียน และใหญ่เป็นอันดับ 16 ของโลก สินค้าส่งออกสำคัญคือ น้ำมันดิบ ป่าสัก น้ำมัน ถ่านหิน ยางพารา และสัปดาห์ที่ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 4.7% รายได้ประชากรต่อหัว 3,492 ดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 6.4% ต่อปี

อินโดนีเซีย เป็นผู้นำอันดับที่ 7 ของไทย มีประชากร 251 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ รูเปียห์ คุณชสิทธิ์ เดชสอมนัด ผู้จัดการทั่วไป โทร. (62) 21 231 1008 อีเมล bbl.jk@bangkokbank.com

สปป.ลาว

สปป.ลาว ตั้งเป้าที่จะเป็นศูนย์กลางพลังงานของภูมิภาค ปัจจุบันมีโครงการด้านโครงสร้างพื้นฐานหลายโครงการซึ่งจะเป็นตัวผลักดันให้เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 7.2% รายได้ประชากรต่อหัว 1,760 ดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 4.1% ต่อปี

สปป.ลาว มีประชากร 6.9 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ กีบ คุณชดาพร อรุณจิต ผู้จัดการสาขา โทร. (856) 21 213 560 อีเมล bblvte@laotel.com

มาเลเซีย

มาเลเซีย ขับเคลื่อนเศรษฐกิจด้วยการส่งออกน้ำมันเป็นหลัก มาเลเซียตั้งเป้าจะเป็นศูนย์กลางการผลิตยาหรือชีวเภสัชภัณฑ์ของภูมิภาค รายได้ประชากรต่อหัว 10,933 ดอลลาร์สหรัฐฯ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 4.7% อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 3.1% ต่อปี

มาเลเซีย เป็นผู้นำอันดับ 5 ของไทย มีประชากร 30.3 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ ริงกิต คุณอึ้ง จัยเม้ง ภัคษาการประราชนำหน้าที่บริหาร ประเทศมาเลเซีย โทร. (60) 32 173 7200 อีเมล bbb@bangkokbank.com

เมียนมา

เมียนมา เป็นประเทศกำลังพัฒนาที่มีประชากรมากถึง 50 ปี และกำลังกลายเป็นที่น่าสนใจของนักลงทุน เนื่องจากมีแรงงานในวัยทำงานจำนวนมาก และอุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติ รายได้ประชากรต่อหัว 1,203 ดอลลาร์สหรัฐฯ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 6.6% อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 5.5% ต่อปี

เมียนมา มีประชากร 51.4 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ จ๊าด คุณคนตรี บุรณสิน ผู้จัดการสาขา โทร. (95) 1 558 022 อีเมล bbl.ygb@bangkokbank.com

ฟิลิปปินส์

ฟิลิปปินส์ ได้ชื่อว่าเป็นศูนย์กลาง และมีความโดดเด่นด้านธุรกิจรับจ้างบริหารระบบ หรือธุรกิจเอาท์ซอร์ส เนื่องจากประชาชนมีความชำนาญภาษาอังกฤษ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 6% รายได้ประชากรต่อหัว 2,870 ดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 4.1% ต่อปี

ฟิลิปปินส์ มีประชากร 99.4 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ เปโซ คุณณัฐย์ เขมะพิณรัตน์ ผู้จัดการสาขา โทร. (63) 2752 0333 อีเมล bangkokbank@bbl.com.ph

สิงคโปร์

สิงคโปร์ นับเป็นศูนย์กลางการเงินโลก ได้รับการจัดอันดับว่ามีปัจจัยเอื้อต่อการทำธุรกิจมากที่สุดแห่งหนึ่งของโลกด้วยอัตราภาษีที่ต่ำ และมีรายได้ประชากรต่อหัวสูงถึง 56,287 ดอลลาร์สหรัฐฯ เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 1.9% อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 1% ต่อปี

สิงคโปร์ เป็นผู้นำอันดับที่ 6 ของไทย มีประชากร 5.5 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ ดอลลาร์สิงคโปร์ คุณจารัญญา ธรรมานะโชติ ผู้จัดการทั่วไป โทร. (65) 6410 0400 อีเมล customersvc.SG@bangkokbank.com

เวียดนาม

เวียดนาม ก้าวเข้าสู่การเป็นสมาชิกของความตกลงหุ้นส่วนยุทธศาสตร์เศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (TPP) ทำให้เวียดนามน่าสนใจมากขึ้นในการเป็นศูนย์กลางการผลิตของอาเซียน เศรษฐกิจเติบโตเฉลี่ยปีละ 6.8% รายได้ประชากรต่อหัว 2,052 ดอลลาร์สหรัฐฯ อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ย 4.1% ต่อปี

เวียดนาม เป็นผู้นำอันดับที่ 12 ของไทย มีประชากร 90.6 ล้านคน สกุลเงินที่ใช้ คือ ด่ง คุณธารานต์ ซึ้งอดิษฐ์วิทย์ ผู้จัดการทั่วไป โทร. (84) 8 3821 4396-8 อีเมล bblhcm@hcm.vnn.vn

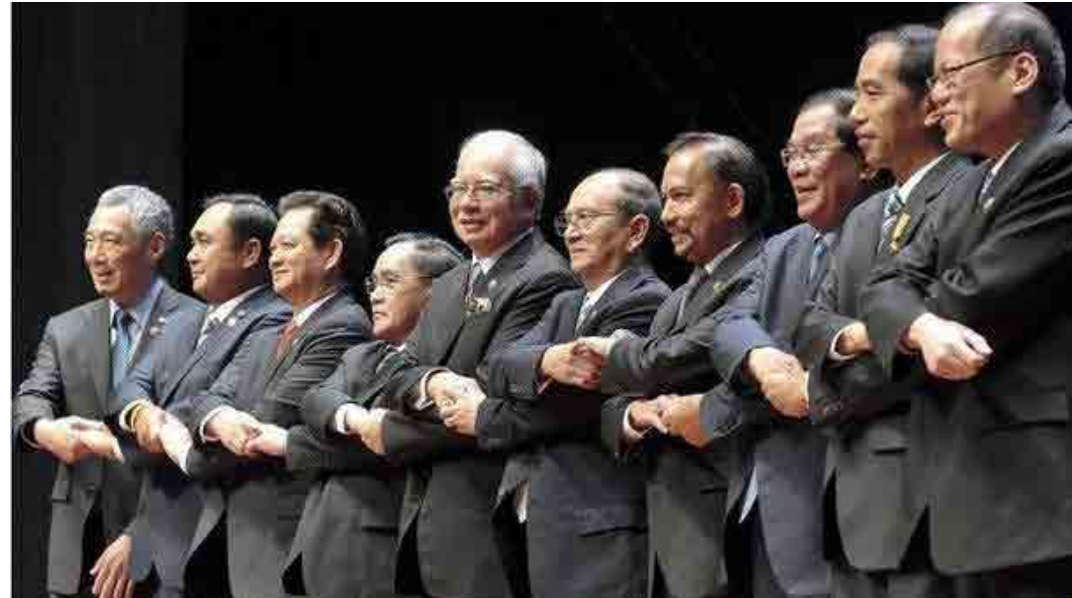
Policy Watch

รู้ทันกฎระเบียบ

กฎแหล่งกำเนิดสินค้า (Rule of Origin)

ความสำคัญของการรวมกลุ่ม AEC คือการเปิดเสรีการค้าใน 3 ด้านหลัก ได้แก่ สินค้า บริการ และการลงทุน รวมถึงต้องลดมาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้ภายใน (NTBs) ให้หมดไปอีกด้วยเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของการลดอุปสรรคการค้าการลงทุนระหว่าง 10 ประเทศสมาชิกอาเซียน

ในส่วนของการเปิดเสรีสินค้า ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2553 ประเทศสมาชิก 6 ประเทศ ได้แก่ ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ บรูไน ยกเว้นอัตราภาษีสินค้าแล้ว และภายในปี 2559 นี้ อีก 4 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมา และเวียดนาม ยกเว้นภาษีสินค้าเช่นกัน แต่ยังคงมีภาษีสินค้าบางประเภท เช่นสินค้าอ่อนไหวและอ่อนไหวสูงที่ยังคงจัดเก็บภาษีแต่อัตราไม่มาก

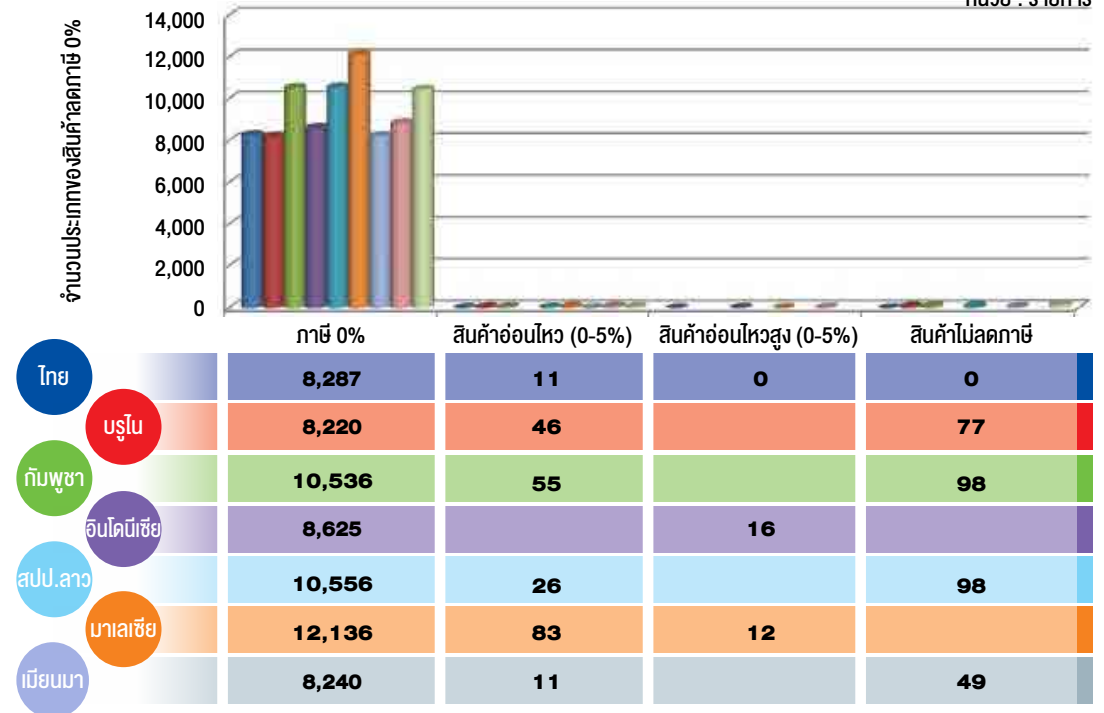


ประชุมสุดยอดผู้นำอาเซียน ครั้งที่ 26 ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์ มาเลเซีย



ตลาดและฐานการผลิตร่วมของอาเซียน

ประเภทสินค้ากับอัตราภาษี 2558



ท่าเรือสิทวิเลส ประเทศกัมพูชา



vietnamnet.vn

ปัจจุบันสินค้าที่ยังคงจัดเก็บภาษีประมาณ 1 พันรายการ แต่สินค้าที่จะไม่เก็บภาษีมีมากกว่า 8 หมื่นรายการ ซึ่งนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการในอาเซียน โดยอัตราภาษีสรรพสามิตในอาเซียนลดลงถึงเกือบร้อยละ 91 ของรายการสินค้าทั้งหมด และจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 98.67 ในปี 2561 เมื่ออาเซียนใหม่ ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมา และกัมพูชา ลดภาษีสินค้าที่เหลืออยู่อีกบางส่วนให้ครบตามข้อผูกพันภายใต้ความตกลงการค้าสินค้าของอาเซียน นับได้ว่าเป็นความสำเร็จที่สำคัญของการดำเนินการเพื่อเป็นตลาดและฐานการผลิตร่วมของอาเซียน

แต่ผู้ส่งออกในประเทศอาเซียนจะได้รับประโยชน์จากการลดภาษีสินค้าเพื่อส่งออกก็ต่อเมื่อมีใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin-C/O) ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการลดต้นทุนสินค้าลง แต่หากกังวลที่ผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในอาเซียนกว่าร้อยละ 90 มีความเข้าใจในเรื่องดังกล่าวไม่เพียงพอ โดยขาดความรู้ความเข้าใจทั้งเรื่องแหล่งกำเนิดสินค้า การลดภาษี และขั้นตอนพิธีการศุลกากร เพราะมองว่าเป็นเรื่องยุ่งยากซึ่งอาจทำให้พลาดโอกาสที่สำคัญทางการค้า ซึ่งประเด็นนี้จะส่งผลทำให้ ผู้ประกอบการเสียโอกาสทางการค้าได้



philstar.com

สำนักงานเลขาธิการอาเซียนระบุว่า AEC จะทำให้การค้าและการยกระดับธุรกิจเพิ่มขึ้นถึง 3 เท่า จึงมีความจำเป็นเร่งด่วนที่ต้องเร่งสร้างการรับรู้ให้กับผู้ส่งออก 3 เรื่อง คือ 1.กฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า (Rules of Origin) 2.การลดอัตราภาษี (Tariff Reductions) และ



alotrip.com

3.พิธีการศุลกากร (Customs Procedures) นอกจากนี้ในส่วนของเคลื่อนย้ายตลาดแรงงานและมาตรฐานสินค้าทั้งเรื่องความปลอดภัยและการประหยัดพลังงาน ก็ยังเป็นอีก 2 เรื่องที่ผลสำรวจพบว่าผู้ประกอบการยังไม่รับรู้รองลงมา

กฎแหล่งกำเนิดสินค้า ซึ่งอยู่ภายใต้ความตกลงการค้าสินค้าของอาเซียน (ASEAN Trade in Goods Agreement: ATIGA) กำหนดขึ้นเพื่อให้มั่นใจว่าประโยชน์ที่ได้รับนั้นจะตกอยู่กับสินค้าที่เป็นผลผลิตที่แท้จริงของประเทศที่ได้รับสิทธิ และป้องกันการแอบอ้างถิ่นกำเนิดสินค้า (Circumvention)

กฎแหล่งกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)

กฎทั่วไป

สินค้าผลิตในประเทศ

1. ขบวนการผลิต ต้องใช้วัตถุดิบในประเทศทั้งหมด ส่วนใหญ่เป็นสินค้าเกษตร
2. ใช้วัตถุดิบ/แรงงาน จากประเทศไทย และอาเซียน รวมแล้วไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 ของมูลค่า FOB
3. ขบวนการผลิตต้องผ่านประเทศสภาพอเพียงพอในประเทศ หรือเข้าหลักเกณฑ์เปลี่ยนพิกัดในระดับ 4 หลัก

กฎเฉพาะรายสินค้า

กฎที่ใช้เฉพาะกับสินค้าบางรายการ ซึ่งมีทั้งหมด 4,953 รายการ (PSR 2009) ซึ่งจะแตกต่างกันไปตามสินค้าแต่ละพิกัดฯ

(ศึกษารายละเอียดจากเว็บไซต์กรมการค้าต่างประเทศ หรือกรมโรงงานพาณิชย์)

การยื่นขอใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin)

เมื่อผู้ส่งออกหรือผู้ประกอบการศึกษารายละเอียดสินค้าของตนที่ได้รับสิทธิ์ยกเว้นภาษีของกลุ่มประเทศอาเซียน แล้วจึงดำเนินการขอรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าได้ 2 รูปแบบคือ

1. ขอนหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าอาเซียน หรือ ฟอรม “D” จากกรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์
2. รับรองถิ่นกำเนิดสินค้าอาเซียนด้วยตนเอง (Self-Certification) โดยผู้ส่งออกต้องได้รับการรับรอง (Certified Exporter) ภายใต้งานให้

- ขึ้นทะเบียนกับหน่วยงานของรัฐในประเทศของตน
- มีชื่ออยู่ในฐานข้อมูลของสำนักงานเลขาธิการอาเซียน

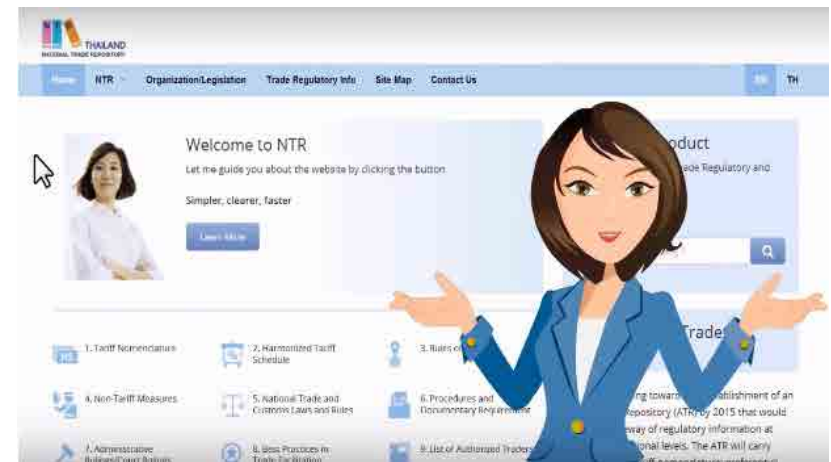
ORIGINAL									
1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)		Reference No.		ASEAN TRADE IN GOODS AGREEMENT/ASEAN INDUSTRIAL COOPERATION SCHEME CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined Declaration and Certificate) FORM D					
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)		Issued in (Country)		(See Overleaf Notes)					
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use		<input type="checkbox"/> Preferential Treatment Given Under ASEAN Trade in Goods Agreement <input type="checkbox"/> Preferential Treatment Given Under ASEAN Industrial Cooperation Scheme <input type="checkbox"/> Preferential Treatment Not Given (Please state reasons)					
5. Item number		6. Marks and numbers on packages		7. Number and type of packages, description of goods (including quantity where appropriate and HS number of the reporting country)		8. Origin criterion (See Overleaf Notes)		9. Gross weight or other quantity and value (FOB)	
11. Declaration by the exporter		12. Certification							
13. <input type="checkbox"/> Third-Country Invoicing <input type="checkbox"/> Accumulation <input type="checkbox"/> Back-to-Back CO <input type="checkbox"/> Partial Cumulation		<input type="checkbox"/> Exhibition <input type="checkbox"/> De Minimis <input type="checkbox"/> Issued Retroactively							

เมื่อผู้ประกอบการส่งออกได้รับสิทธิและรับหนังสือรับรองฟอรม “D” จึงแนบกับใบ invoice ของลูกค้า สำหรับลดภาษีนำเข้าสินค้าเป็นร้อยละ 0 และหลังการส่งออกผู้ส่งออกควรรายงานข้อมูลการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าให้กรมการค้าต่างประเทศทราบเป็นรายเดือน และต้องจัดเก็บหลักฐานการผลิตและส่งออก และ Invoice ที่ระบุข้อความรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าไว้เพื่อการติดตามตรวจสอบอย่างน้อย 3 ปี



ข้อมูลกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ ระบุว่าขณะนี้โครงการนำร่องระบบการรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าด้วยตนเองได้รับการตอบรับที่ดีจากภาคเอกชนอาเซียน ปัจจุบันมีผู้ประกอบการเข้าร่วมโครงการกว่า 380 บริษัทจาก 7 ประเทศซึ่งรวมถึงไทยด้วย และล่าสุด กัมพูชา เมียนมา และเวียดนาม ประกาศเข้าร่วมโครงการซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการของอาเซียนได้ทดลองใช้ระบบก่อนใช้จริงทั่วทั้งอาเซียนในปี 2559 ทั้งนี้ ผู้ประกอบการส่งออกของไทยจะได้รับความสะดวกในการส่งออกไปยังอาเซียนโดยสามารถรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าได้เองแทนการรับรองโดยหน่วยงานรัฐ ซึ่งจะช่วยลดภาระด้านต้นทุน เวลา และเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในตลาดอาเซียนได้มากยิ่งขึ้น

นอกจากการขอใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าเพื่อลดภาษีนำเข้าในกลุ่มประเทศอาเซียนแล้ว ยังมีกรอบความร่วมมืออีก 15 ความร่วมมือ ที่ผู้ประกอบการส่งออกสามารถใช้สิทธิลดภาษีนำเข้าได้อีก รวมถึงข้อตกลงกับประเทศในกลุ่ม RCEP (10 ประเทศอาเซียน และ จีน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อินเดีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์) ที่ขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจา ซึ่งผู้ส่งออกต้องศึกษารายละเอียดเพื่อประโยชน์ทางการค้าของตน



คลังข้อมูลทางการค้าของไทย (Thailand National Trade Repository)

รัฐบาลอนุมัติจัดตั้ง “คลังข้อมูลทางการค้าของไทย” ตามพิมพ์เขียวของเออีซี หรือ AEC Blueprint ในการจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่ประเทศสมาชิกจะต้องดำเนินการให้ผู้ประกอบการของอาเซียนเข้าถึงข้อมูลการค้าและการลงทุนได้อย่างคล่องตัว มีกฎเกณฑ์ชัดเจน โปร่งใส เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้ประกอบการและนักธุรกิจ ในการเข้าถึงแหล่งข้อมูลด้านการค้าสินค้าระหว่างประเทศของไทยที่รวบรวมทั้งพิกัดและอัตราภาษีศุลกากรนำเข้าของไทย และอัตราภาษีศุลกากรนำเข้าที่ได้รับสิทธิพิเศษภายใต้ความตกลงการค้าเสรีระหว่างไทยกับประเทศคู่ค้า รวมทั้งกฎระเบียบของหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศและข้อมูลต่างๆ

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เป็นหน่วยงานที่ดูแลเนื้อหาคลังข้อมูลทางการค้าของไทย เพื่อเป็นแหล่งข้อมูล ณ จุดเดียวที่รวบรวมมาตรการทางการค้าและกฎระเบียบของประเทศสมาชิกทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการค้าสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยเนื้อหาข้อมูลจะประกอบด้วย 3 ส่วนสำคัญ ได้แก่ 1.คลังข้อมูลการค้า 2.หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และ 3.ข้อมูลกฎระเบียบทางการค้า ทั้งนี้การพัฒนาคลังข้อมูลทางการค้า จะช่วยส่งเสริมการรวมกลุ่มกันเป็นตลาดเดียว และยังส่งเสริมให้ผู้ประกอบการไทยสามารถส่งออกไปยังตลาดอาเซียนซึ่งมีประชากรกว่า 600 ล้านคน

Biz Sharing

เจาะมุมมองธุรกิจ

บทสัมภาษณ์โดยสายงานลูกค้าธุรกิจรายกลางนครหลวง

S ต้องปรับตัว
I โลกเปลี่ยนไป
S เราต้องเปลี่ยนตาม

การที่จะประสบความสำเร็จเติบโตได้อย่างยั่งยืน ปัจจัยหนึ่งที่ปฏิเสธไม่ได้คือการปรับตัวไปตามสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจที่เปลี่ยนไป รวมถึงการบุกเบิกแสวงหาตลาดใหม่ๆ อยู่เสมอ และจากเพื่อนร่วมมหาวิทยาลัย คุณสุวิทย์ รัตนจินดา และคุณรัศมี อัศวสังสิทธิกลายเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจที่แนบแน่นเกินกว่า 2 ทศวรรษแล้ว เริ่มต้นด้วยธุรกิจเล็กๆ ให้บริการขนถ่ายสินค้าแก่ผู้ส่งออกระดับ SME วันนี้ Profreight International Co., Ltd. กลายเป็นผู้ให้บริการโลจิสติกส์แบบครบวงจรอันดับต้นๆของประเทศ



สุวิทย์ รัตนจินดา

รัศมี อัศวสังสิทธิ

คุณสุวิทย์: ผมกับคุณรัศมีก่อตั้งบริษัทตั้งแต่ 26 ปีที่แล้ว ผมมีประสบการณ์เป็นพนักงานของบริษัทเดินเรือมาก่อน แล้วไปทำธุรกิจ Freight forwarder (ผู้ให้บริการ/ตัวแทนผู้นำเข้า-ส่งออก) อยู่ระยะหนึ่ง เรามองเห็นโอกาสในการค้าระหว่างประเทศของไทย จึงเริ่มต้นธุรกิจเล็กๆ ด้วยพนักงาน 7 คน ระยะแรกเราให้บริการรับขนส่งสินค้าแบบรวมตู้แก่ผู้ส่งออกที่เป็น SME ซึ่งช่วยให้ต้นทุนการส่งออกของผู้ส่งออกไม่สูงมากนัก ฐานลูกค้าในช่วงแรกอยู่ในสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น เพราะเป็นตลาดหลักของการส่งออกของไทยในขณะนั้น ต่อมาเรามองว่าการค้าในกลุ่มอาเซียนมีแนวโน้มที่ดีจากผลของ AFTA ตอนนั้นยังไม่พูดเรื่อง AEC กันนะ AFTA คือการลดอัตราภาษีในกลุ่มอาเซียนเหลือศูนย์ เราจึงเริ่มให้ความสำคัญตลาดอาเซียน เวลานั้นอาเซียนคุยกันเรื่องการขนส่งทางรถไฟไปโรมเทเส้นทางรถไฟสายสิงคโปร์ - कुหนิง เราก็มองว่าจะหาเชื่อมโยงการขนส่งทางรถไฟเข้ามาได้ จึงมีจุดเริ่มต้นที่มาเลเซีย เพราะการค้าไทย - มาเลเซีย เป็นการค้าที่มากที่สุดในบรรดาประเทศที่มีพรมแดนติดกับไทย เมื่อวิเคราะห์ตลาด ระยะเวลาในการขนถ่ายสินค้า พบว่ารถไฟเร็วกว่ามาก ด้วยต้นทุนไม่ต่างกับเรือ จึงคิดว่าน่าจะเป็นจุดขายและเป็นทางเลือกใหม่ให้กับผู้ประกอบการส่งออก-นำเข้า ทั้งในไทยและมาเลเซีย ช่วง 3-4 ปีแรกประสบความสำเร็จดีมาก แต่อย่างไรก็ตามรถไฟไทยไม่ได้ถูกพัฒนาให้เติบโตไปกับสิ่งที่เป็น Demand เราก็ต้องปรับแบบแผนการค้าเน้นธุรกิจเพื่อรักษาลูกค้าไว้โดยไปขนส่งทางเรือและรถยนต์ด้วย ให้บริการแก่ผู้ส่งออกประมาณ 5 ปี ก็เพิ่มบริการให้แก่ผู้นำเข้าด้วย



บุกเบิกตลาด สปป.ลาว และกัมพูชา

คุณสุวิทย์: เราเข้าไปร่วมทุนกับนักธุรกิจท้องถิ่นที่ลาวตั้งแต่ 5 ปีที่แล้ว รู้จักกันเพราะเราเป็นตัวแทนสายการบิน ขยายคาร์โกให้กับเขา กัมพูชาเราก็มี เพียงแต่ยังไม่ได้ไปตั้งสำนักงาน เรารับสินค้าจากกัมพูชาด้วยการขนส่งทางอากาศ พวกคาร์โก้ ก็ได้ธุรกิจมาพอสมควร

คุณรัตติ: สาเหตุที่เราเข้าไปลาวไม่ใช่เพราะการเน้นที่ แต่เป็นเพราะลาวเปิดสัมปทานสร้างเขื่อนร้อยกว่าแห่ง ฉะนั้นก็มีการก่อสร้าง เราก็รับขนส่งวัสดุก่อสร้างจากเกาหลี จากจีนเข้าไป ที่ตัดสินใจเข้าไปลาว มองว่าขนาดพอจะบริหารจัดการได้ ไม่ได้ใหญ่เกินไป ดูตลาดได้ง่าย ภาษาเดียวกัน แต่คนที่นั่นเขาไม่ได้นิยมเราแบบที่เราคิด เราขอคิดว่าเขานิยมเราง่ายๆ นะ เราไปจดทะเบียนสัมปทานใน สปป.ลาว สมมุติว่าใน AEC เข้าไปพร้อมกันหมดเลย ไทย มาเลเซีย เมียนมา กัมพูชา เวียดนาม ไทยอยู่ท้ายแถว ไปรอข้างหลังเลย เวียดนามอันดับ 1 กัมพูชายังดีกว่า แล้วก็มาเลเซีย เรานี้ท้ายเลย ท้ายจริงๆ เพราะเรามีดีหลายดีที่ค้างอยู่ในลาว เราอยู่ท้ายจริงๆ นี่ยังไม่พูดถึงจีนนะ แต่เขาจะชอบสินค้าเรา ชอบบ้านเรา คล้ายๆ กัมพูชา นิยมสินค้าเราอันดับหนึ่ง สินค้าเราจีนมาถูกแค่นั้น ถ้ามีกำลังก็ซื้อของไทยถือว่าคุณภาพดีกว่า

คุณสุวิทย์: ทางกัมพูชาปริมาณการค้าระหว่างประเทศมากกว่าลาว เขามีแรงงานมาก ประชากรของเขาตั้งเกือบ 30 ล้านคน ลาวมี 5-6 ล้านคน ทำโรงงานใหญ่ๆไม่ได้มีข้อจำกัดเรื่องแรงงาน เพราะฉะนั้นโตไม่ได้ในอุตสาหกรรมการค้าระหว่างประเทศ จึงไปเน้นเรื่องเบตเตอร์ ท่องเที่ยว ธรรมชาติ แต่กัมพูชานี้แรงงานเข้มข้น ในอุตสาหกรรมทั้งหลายที่เคยเติบโตในบ้านเรา แล้วค่าแรงของเราสูง ก็ย้ายฐานไปกัมพูชา เป็นตลาดที่น่าสนใจ

คุณรัตติ: แรงแรงงานกัมพูชายุ่งเหยิงไม่ถึง 40 ปี ลาวนี่ยังเหลือมีผู้สูงอายุบ้าง ถ้าอยู่ลาวแล้วไปกัมพูชานี้จะตกใจ เพราะมันวุ่นวายไปหมด ลาวเงียบเวียงจันทร์นี่ ผมว่าเปรียบกับขอนแก่นได้มั้ง

คุณสุวิทย์: เวียงจันทร์มีสักล้านคน พนมเปญ 5 ล้านคน จะวุ่นวายกว่าเยอะ คนกัมพูชาเครียด ชยัน เหมือนเวียดนามนิดๆ ที่ตอนเย็นไปเรียนภาษาอังกฤษ ใฝ่รู้พัฒนาตัวเองมาก แตกต่างจากบ้านเรา กัมพูชาโรงเรียนกวดวิชาเต็มเมือง ค่าพยาบาลพัฒนาตัวเองตลอด เนื่องจากเศรษฐกิจเติบโตเร็ว อัตราการเปลี่ยนงานจะสูงมาก แต่โครงสร้างพื้นฐานสาธารณูปโภคยังไม่ดี อันนี้คือข้อต่อๆ แต่ก็เป็นโอกาสของเรา เรามี Know How ที่เราจะไปเสริมให้เขาได้ แต่เขาขี้เกรงใจเวียดนามมากกว่าเรา อะไรก็เกิดขึ้นได้ ยังมีความเสี่ยง เขาต้องการนักลงทุน เพราะฉะนั้นเขาจะเปิด ไม่เหมือนเรา สำหรับไทยนั้น การเปิดภาคมันมาจากสายเป็นข้อลบบกับคนไทย เหมือนโลจิสติกส์เรา ทำไม่ต่างชาติขอเปิด 100% ความเห็นส่วนตัวผม คุณเคยเปิดทำไม 100% เพราะทุกวันนี่ต่างชาติอยู่กับเราหมดแล้ว ทั้งโลก รายใหญ่ๆ เราเปิดเท่านั้นเขาทำอยู่แล้ว ทุกวันนี้อยู่กับเต็มประเทศเราอยู่แล้ว

คุณรัตติ: สมัยก่อนจะเป็นการขนส่งยาวๆ ไป อเมริกา ยุโรป แต่ตอนหลังอุตสาหกรรมการผลิตที่จีนเริ่มเติบโต ก็มองว่าเอเชียมีศักยภาพมหาศาลของจากเมืองจีนแต่ละชิ้นกว่าจะไปยุโรป วิ่งรอบเอเชีย 5 ประเทศมันอย่างรถหนึ่งคันนี้ส่วนประกอบมาจากทั่วเอเชียกว่าจะครบเป็น Finish Product เส้นยาวๆ อย่างยุโรป อเมริกา กำไรก็จริง แต่ความถี่ของการขนส่งสินค้าของเอเชียมีมหาศาล เดิมตลาดยุโรปจะเต็มไปด้วยผู้นำเข้ารายย่อย ผู้นำเข้าจะหลากหลาย ระยะหลังรูปแบบการค้าระหว่างประเทศเปลี่ยนไป ผู้ซื้อรายย่อยหายไปหมดกลายเป็นรายใหญ่แทนเราก็มาให้ความสำคัญกับจีน เพราะตลาดใหญ่ พอเปิดประเทศ อุตสาหกรรมทั้งหลายก็ย้ายไปตั้งโรงงานที่นั่น คือขอให้มีการค้าขายระหว่างประเทศเถอะ เป็นโอกาสของเราไม่ว่าจะเป็นส่งออก-นำเข้า แต่มาเลเซียยังเป็นตลาดหลักของเรานะ ลูกค้านำเข้าของพวกเราเมื่อ 20 ปีก่อน ไม่เหลือสักรายแล้ว ฐานลูกค้าเราเปลี่ยนหมดเลย เพราะฉะนั้นเราต้องปรับตัวโลกเปลี่ยนไป เราก็ต้องเปลี่ยนตาม เมื่อประสบความสำเร็จในการปรับฐานลูกค้ามาเป็นตลาดจีนแล้ว บริษัทเริ่มขยายตลาดไปยังประเทศในกลุ่ม AEC โดยตั้งสำนักงานใน สปป.ลาวและมีการค้าในกัมพูชา

สำหรับธุรกิจโลจิสติกส์ เมียนมายังไม่ใช่เวลาที่เหมาะสม

คุณสุวิทย์: โอกาสดี แต่ต้องใช้เวลา คือตอนนี้เราอาจจะมองว่าเขาเปิดแต่ว่าจังหวะเวลายังไม่ใช่ ยังไม่นิ่ง กฎหมายเขาเปลี่ยนบ่อย ยังมีข้อแตกต่างระหว่างเมืองกับชนบท มีความเสี่ยงที่นักลงทุนยังไม่เข้าใจ



คุณรัตติ: ยังไม่หมุนะ ผมว่ายังมีความเสี่ยงอยู่ แล้วสาธารณูปโภคยังไม่ดีพอ ถนนหนทาง ทำเรื่อกิจากัด

คุณสุวิทย์: แต่ท่องเที่ยวได้ไม่มีปัญหา ต้องให้สินค้าอุตสาหกรรมเริ่มเป็นรูปเป็นร่างมีโรงงานไปลงทุน แล้วถึงจะเป็นโลจิสติกส์ ถ้าโรงงานอุตสาหกรรมเกิด เราก็มเริ่มไปได้แล้ว ถ้าโรงงานไม่เกิด เราไปก็ไม่ได้ประโยชน์อะไร

เวียดนามมาแรง

คุณสุวิทย์: เขาอยากออกนอกประเทศนะ ถามว่าเรามีใครไปเรียนภาษาเวียดนามไหม ไม่มีใครเรียนนะ ไปเรียนภาษาอื่น มีแต่อังกฤษกับจีน แต่เขาเรียนภาษาไทย เขาอยากกลับบ้านเรา อยากมีชีวิตที่ดีขึ้น เรามองว่าไปเรียนทำไม แต่จริงๆ ไม่ใช่ะ มันคือโอกาส คุณไปอยู่อเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น โอกาสยากนะ เพราะคู่แข่งเยอะใช้เงินมหาศาลมาตุลาเราสูง ในเมียนมา ลาว เวียดนาม มีโอกาสมากกว่า เพราะมาตรฐานเราน่าจะสูงกว่า เพราะฉะนั้นเราต้องเปลี่ยนทัศนคติ

คอนเน็คชั่นยังเป็นเรื่องสำคัญ

คุณสุวิทย์: จำเป็นจะต้อง Know Who ต้องมีหุ้นส่วนที่ดี ต้องมีความน่าเชื่อถือ เรามีเน็ตเวิร์คหมดทุกประเทศ มีสายสัมพันธ์ที่ดีเพราะมีคู่ค้าอยู่พอสมควร เมื่อถึงเวลาทั้งคู่ความพร้อมของแต่ละจุดเท่านั้นเอง

คุณรัตติ: การไปอยู่เมืองนอก Know How ในการทำธุรกิจคงไม่ใช่เรื่องใหญ่ เพราะเราผ่านมาแล้ว กฎเกณฑ์ สภาพแวดล้อม แต่เรื่องคนเป็นเรื่องใหญ่กว่า

คุณสุวิทย์: คุณต้องมองว่าคุณเมื่อไรก่อน ก่อนที่จะไปมองว่าเขามีอะไร คุณมีความพร้อมอะไรที่จะไปทำ ที่จะไปลงทุน หรือคุณมีธุรกิจหลักอะไรที่จะไปทำมากกว่า ไม่ใช่อยู่ๆ ที่วิ่งกระเป๋าลงทุน เพราะอย่างเมียนมา เปิดใหม่ เราเป็นโลจิสติกส์เข้าไปเปิดนะจึง ประเภทไม่มีอะไรเลย ไปเปิดไม่รอดหรอก เขาก็มีเจ้าถิ่น ทุกประเทศมีเจ้าถิ่น ถ้าเรามีความพร้อม มีฐานลูกค้า มี Know How มีคน สำคัญคือคน ใครก็ได้ที่เราไว้ใจได้ มีความสามารถที่จะดูแลผลประโยชน์ได้ อันนี้สำคัญ เวลาจะไปลงทุนนี่คนของเราหน่อยคนที่อยากไปอยู่ต่างประเทศ นี่คือจุดอ่อนของไทยที่ผมพูดมานานแล้ว ไม่เหมือนไต้หวัน ญี่ปุ่น

รู้เขารู้เรา... เล่นในเกมของเรา

คุณสุวิทย์: ผมว่า SME ไทยต้องหาจุดแข็งของตัวเองให้พบก่อนที่จะขยายฐานธุรกิจ เราต้องรู้ว่าเรานัดอะไร ไม่ใช่ที่เราจะทำได้ทุกอย่าง ไม่มีหรอก โดยเฉพาะ SME อย่างเรื่องการเงิน คุณไปแข่งกับใครก็ยาก จะเอาเรื่องปริมาณการผลิตไปต่อรองกับใครก็ยาก เพราะฉะนั้นต้องอยู่ด้วยความเหมาะสมของตัวเอง ธุรกิจเราถ้าเทียบในระดับโลกเราก็กเล็กลง เราต้องดูขนาดของเรา หาดตลาดที่เหมาะสมกับเรา ทำอย่างไรให้ไปตลาดนั้นให้ได้ ต้องรู้ Product ของเรา มันถึงแข่งได้

คุณรัตติ: ถ้าเราอยู่เมืองไทยเราจะทำอย่าง 20 ปีก่อนไม่ได้ ตอนนี่เราริเริ่มไปทำคลังสินค้า ทำโลจิสติกส์ครบวงจร เราไปเปิดที่นิคมอมตะ รับฝากและบริหาร กระจายสินค้า เราจะทำเฉพาะขนส่งสินค้าไม่ได้แล้ว ตอนนี่การขนส่งสินค้าแบบรวมตู้กลายเป็นสิ่งที่ต้องทำแต่ไม่รู้ได้สตางค์หรือเปล่า ต้องทำหลายๆ อย่างมาเสริมกันเป็นแพ็คเกจให้ลูกค้า

บทสรุปความสำเร็จของบริษัท Profreight International ไม่เพียงเกิดจากการดำเนินธุรกิจที่เชี่ยวชาญ แต่ยังเกิดจากการเข้าใจพื้นที่ที่จะเข้าไปทำธุรกิจ

การบริหารธุรกิจโลจิสติกส์ของไทยให้ก้าวไกลในระดับสากล หรือธุรกิจอื่นๆ ก็ตาม แนวคิดรู้เขารู้เรา และปรับธุรกิจไปตามกระแสโลกเป็นแนวคิดที่ปฏิเสธไม่ได้



Investment Pulse

ชี้พजरการลงทุน

สยามโกลบอลเฮ้าส์รุก CLMV

สยามโกลบอลเฮ้าส์ทุ่มงบ 224 ล้านบาท จับมือพันธมิตรใน สปป.ลาว รุกธุรกิจวัสดุก่อสร้างและตกแต่งบ้าน โดยบริษัท โกลบอลเฮ้าส์อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (GBI) ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างบริษัท สยามโกลบอลเฮ้าส์ และบริษัท เอสซีจี ดิสทริบิวชั่น จำกัด (SCG) เข้าถือหุ้นร้อยละ 40 ในบริษัท สุวณิ โฮมเซ็นเตอร์ จำกัด (มหาชน) (SVN) ซึ่งเป็นผู้นำในธุรกิจวัสดุก่อสร้างและตกแต่งอย่างครบวงจร ให้ครอบคลุมทุกประเทศในกลุ่ม CLMV

ที่มา : นสพ.กรุงเทพธุรกิจ 29 ก.ย. 58



อมตะขยายพื้นที่ลงทุนในเวียดนาม

บริษัทอมตะ วิเอ็น ได้รับใบอนุญาตลงทุนจากรัฐบาลเวียดนามเพื่อก่อสร้างสวนอุตสาหกรรมไฮ-เทค (Hi-Tech Industrial Park) “อมตะซิติ ลัมถัน” บนพื้นที่ 2,562.5 ไร่ (410 เฮกเตอร์) ซึ่งเป็น 1 ใน 3 ของพื้นที่ทั้งหมดตามแผนพัฒนาเมืองอุตสาหกรรม คาดว่าจะใช้ระยะเวลา 12-16 เดือน ในการออกแบบก่อสร้างและพัฒนาเฟสแรกให้แล้วเสร็จ โดยคาดว่าจะเปิดรับลูกค้าประมาณต้นปี 2560 “อมตะซิติ ลัมถัน” เป็นพื้นที่ที่ได้รับการพัฒนาเพื่อรองรับอุตสาหกรรมที่ไม่ก่อให้เกิดมลภาวะและใช้เทคโนโลยีขั้นสูงในการผลิต และกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อาทิ Smart Phone LED Monitor Home Appliance ซึ่งกำลังเติบโตอย่างมาก

ที่มา : นสพ.แนวหน้า 1 ก.ย. 58

ปูนซีเมนต์นครหลวง เร่งเพิ่มฐานผลิตในกัมพูชา

บริษัทปูนซีเมนต์นครหลวงเข้าถือหุ้นร้อยละ 40 ในบริษัท ชิปมง อินทรีคอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับบริษัท ชิปมง ซีเมนต์ คอร์ปอเรชั่น จำกัด โดยประกอบธุรกิจโรงงานผลิตปูนซีเมนต์ในประเทศกัมพูชา ทั้งนี้บริษัทเข้าลงทุนในประเทศกัมพูชาเป็นประเทศแรก เนื่องจากกำลังอยู่ในระหว่างการเปิดประเทศ อีกทั้งมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนที่จูงใจ นักลงทุน มีค่าแรงที่ต่ำ และมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงประเทศหนึ่งของภูมิภาคนี้ ซึ่งช่วยส่งเสริมโอกาสทางธุรกิจของบริษัท ทั้งนี้บริษัทวางแผนสร้างโรงงานเดาเผาแบบแห้ง กำลังการผลิต 1.5 ล้านตันต่อปี พร้อมหาโอกาสการลงทุนใหม่ๆ ในกลุ่มประเทศอาเซียน โดยเฉพาะในกลุ่ม CLMV

ที่มา : นสพ.บ้านเมือง 23 ก.ย. 58



โมเดิร์นฟอร์ม

เน้นเจาะตลาดบนเมียนมา

โมเดิร์นฟอร์ม ประกาศพร้อมบุกตลาดเฟอร์นิเจอร์ในภูมิภาคอาเซียนเนื่องจากตลาดอสังหาริมทรัพย์ในภูมิภาคนี้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยจะเน้นประเทศเมียนมาเป็นประเทศแรก และจะมุ่งเจาะตลาดกลางบนที่คู่แข่งยังมีน้อย ทั้งนี้บริษัทเตรียมตั้งโรงงานใหม่ที่กรุงย่างกุ้ง หรืออาจจะเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ ที่จังหวัดตาก ซึ่งเป็นจังหวัดชายแดน โมเดิร์นฟอร์มเห็นว่า AEC จะส่งผลดีต่อธุรกิจ บริษัทตั้งเป้าหมายจะผลักดันรายได้จากตลาดต่างประเทศให้เติบโตให้ได้กว่า 1 เท่าตัวภายใน 3 ปี จึงวางแผนตั้งโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์พร้อมตลาดเมียนมา และประเทศใกล้เคียงรวมทั้งตลาดไทย เพื่อลดต้นทุนการผลิตและขนส่ง

ที่มา : นสพ.ข่าวสด 10 พ.ย. 58



BBL Connect

รอบรู้ข่าวหลวง



ธนาคารกรุงเทพ ถวายผ้าพระกฐินพระราชทาน มหาวิทยาลัยสงขลราชบุรี อย่างกึ่ง

เนื่องในโอกาสที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงเจริญพระชนมพรรษา 88 พรรษา และครบรอบ 55 ปี ที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวและสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ เสด็จพระราชดำเนินเยือนสหภาพพม่า เมื่อปี 2503 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จึงอัญเชิญผ้าพระกฐินพระราชทานไปถวาย ณ สเตท ปริยัติศาสนยูนีเวอร์ซิตี อย่างกึ่ง (มหาวิทยาลัยสงขลราชบุรี) สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมา เมื่อวันที่ 29 ต.ค. 58 โดยมีผู้บริหารระดับสูง คุณเดชา ตูลานันท์ รองประธานกรรมการบริหาร เป็นประธานอัญเชิญผ้าพระกฐิน พร้อมด้วยคุณชาติศิริ โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ คุณสิงห์ ตั้งทัตสวัสดิ์ กรรมการธนาคาร หม่อมเจ้ามงคลเฉลิม ยุคล กรรมการธนาคาร คุณเกตุวิทย์ วัชรชาติ กรรมการธนาคาร และ ดร.ทวิลาภ ฤทธิกรมย์ กรรมการผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ โดยมีนายพิษณุ สุวรรณชฎ เอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงย่างกึ่ง ประเทศเมียนมา ให้เกียรติร่วมพิธีถวายผ้าพระกฐินพระราชทาน ทั้งนี้ ธนาคารกรุงเทพฯ มีสาขาอยู่ที่กรุงย่างกึ่ง ซึ่งเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการตั้งแต่วันที่ 2 มิ.ย. 58

ผู้จัดการสาขาในประเทศเวียดนามเพิ่มผู้ประกอบการสำรวจตลาดก่อนลงทุน

ในงานเสวนา “โอกาสและความท้าทายในการค้าและการลงทุนกับประเทศเวียดนามจากกรุง” โดยกรมเอเชียตะวันออก กระทรวงการต่างประเทศ ร่วมกับหอการค้าไทย และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย เมื่อวันที่ 5 ส.ค. 58 คุณธราบดี ซึ่งอติชัยวิทย์ SVP ผู้จัดการทั่วไป สาขาในประเทศเวียดนาม



ธนาคารกรุงเทพฯ ร่วมแลกเปลี่ยนประสบการณ์ พร้อมย้ำว่าเวียดนามเป็นโอกาสของสินค้าไทย เนื่องจากคุณภาพเป็นที่ชื่นชอบ ประกอบกับในช่วงหลายปีหลังมานี้เวียดนามมีปัญหาด้านการเมืองกับจีน ส่งผลให้สินค้าไทยได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น แต่ผู้ประกอบการไทยจะต้องศึกษาตลาดให้รอบคอบ เพราะพฤติกรรมของผู้บริโภคชาวเวียดนามเปลี่ยนแปลง

ไปตามภูมิภาคประเทศที่มีลักษณะยาว ทำให้นิสัยใจคอของชาวเวียดนามเหนือและใต้จะแตกต่างกัน จึงควรที่จะลงพื้นที่สำรวจตลาดเพื่อสัมผัสข้อมูลและข้อเท็จจริงประกอบการตัดสินใจลงทุน



ธนาคารกรุงเทพ ‘แบรนด์ยอดเยี่ยมแห่งปี 2015-2016’

World Branding Forum องค์กรไม่แสวงหาผลกำไรระดับโลก มอบรางวัล “แบรนด์ยอดเยี่ยมแห่งปี 2015-2016” (Brand of the Year 2015-2016) ประเภทธุรกิจธนาคาร ให้กับธนาคารกรุงเทพฯ นับเป็นรางวัลอันทรงเกียรติระดับนานาชาติ และเป็นความภูมิใจของธนาคาร เนื่องจากเป็นธนาคารไทยเพียงแห่งเดียวที่ได้รับรางวัลในระดับประเทศ สำหรับรางวัลดังกล่าวแบ่งออกเป็นระดับโลกและระดับประเทศ โดยองค์กรพิจารณาจากการประเมินมูลค่าแบรนด์ การวิจัยตลาดผู้บริโภค และการลงคะแนนโหวตออนไลน์ที่มีผู้บริโภคร่วมกว่า 65,000 คนทั่วโลกร่วมลงคะแนนให้กับแบรนด์ต่างๆ โอกาสนี้คุณหญิงวิรัช เทพ หอมทวล ผู้จัดการสาขาลอนดอน สหราชอาณาจักร (ขวา) เป็นตัวแทนธนาคารรับมอบรางวัล จาก มริชาร์ด โรว์ ประธาน World Branding Forum (ซ้าย) ณ พระราชวังเคนซิงตัน กรุงลอนดอน สหราชอาณาจักร

ธนาคารยอดเยี่ยมด้านตราสารหนี้ของประเทศไทย

แนวคิดการให้บริการเพื่อผู้ประกอบการได้รับความสะดวกในการดำเนินธุรกิจส่งออกและนำเข้า โดยผ่านนวัตกรรมที่สร้างสรรค์รวมถึงช่องทางให้บริการที่ทันสมัย ทำให้ธนาคารกรุงเทพฯ ได้รับรางวัล “ธนาคารยอดเยี่ยมด้านการส่งออกและนำเข้าในประเทศไทย” จากนิตยสาร Alpha Southeast Asia ต่อเนื่องเป็นปีที่ 9 จากความแข็งแกร่งด้านเครือข่ายสาขาทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยขณะนี้ธนาคารกรุงเทพฯ ดำเนินกิจการใน 15 ประเทศ 32 สาขา นอกจากนี้ธนาคารกรุงเทพฯ ยังมีส่วนแบ่งการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์และบริการเพื่อผู้ส่งออกและนำเข้าสูงที่สุด โดยคุณพรนิช ตูลย์วัฒนจิต ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ คุณชจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล SVP ผู้จัดการศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจส่งออกและนำเข้า คุณจาตุพันธ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา SVP บริหารเงิน สายบริหารการเงิน และคุณประเสริฐ ติงกิจ SVP ฝ่ายทุนธนกิจ สายวาณิชธนกิจ พร้อมทั้งงาน เป็นตัวแทนธนาคาร รับมอบรางวัล เมื่อวันที่ 14 ก.ย. 58 นับเป็นการตอกย้ำศักยภาพของธนาคารกรุงเทพฯ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการและคู่ค้าได้อย่างครอบคลุม



บัตรเครดิต แอร์เอเชียธนาคารกรุงเทพ บัตรสำหรับคนชอบบิน



รับคะแนนสูงสุดถึง 3 เท่า* ให้คุณบินฟรีได้เร็วขึ้น และบินได้ง่ายขึ้นกับการผ่อน 0% 3 เดือน*
ลูกค้ารายใหม่ สมัครบัตรวันนี้ - 31 ธ.ค. 59 และใช้จ่ายผ่านบัตรตั้งแต่ 5,000 บาทใน 1 รอบบัญชีแรก (นับจากวันที่อนุมัติบัตร) รับ BIG Points 5,000 คะแนน** เพื่อนำไปแลกเที่ยวบินแอร์เอเชีย



AirAsia | Lowest fares @ airasia.com



**ข้อกำหนด และเงื่อนไขโปรโมชั่นสมัครบัตร
 * ให้สิทธิผู้สมัครบัตรหลักที่เป็นผู้สมัครรายใหม่ (New Customer) คือไม่เคยถือบัตรเครดิตธนาคารกรุงเทพมาก่อน หากเคยถือและได้ยกเลิกไปแล้ว ต้องยกเลิกแล้วไม่น้อยกว่า 1 ปี • ใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแอร์เอเชีย แพลทินัม มาสเตอร์การ์ด ธนาคารกรุงเทพ ในรอบบัญชีแรกนับจากวันอนุมัติบัตร ครอบคลุม 5,000 บาท รับ BIG Points 5,000 คะแนน • หากสมัครบัตรเครดิตแอร์เอเชีย แพลทินัม มาสเตอร์การ์ด ธนาคารกรุงเทพ มาพร้อมกับบัตรเครดิตประเภทอื่น ธนาคารจะนำยอดใช้จ่ายผ่านบัตรเครดิตแอร์เอเชีย มาสเตอร์การ์ด แพลทินัม ธนาคารกรุงเทพเท่านั้น โดยนับยอดใช้จ่ายผ่านบัตรหลัก และบัตรเสริมแอร์เอเชีย รวมกัน • ต้องเป็นรายการใช้จ่ายซื้อสินค้า/บริการจากร้านค้าและสถานบริการเท่านั้น ไม่รวมรายการชื้อหน่วยลงทุน รายการชำระค่าประกัน รายการเบิกถอนเงินสดล่วงหน้า (Cash Advance) ดอกเบี้ยค่าปรับ และค่าธรรมเนียมทุกประเภท รวมถึงรายการเบงชำระ Be Smart • ธนาคารขอสงวนสิทธิ์ หากพบว่า รายการใช้จ่ายผ่านบัตร มิได้เป็นการซื้อสินค้าจริงแต่ทำเพื่อการสร้างยอดใช้จ่าย • ผู้ถือบัตรจะได้รับคะแนน BIG Points ภายใน 60 วัน นับจากวันที่ผู้ถือบัตรได้ใช้จ่ายผ่านบัตรตามเงื่อนไขของธนาคาร • คะแนน BIG Points ไม่สามารถโอนเป็น Thank you points แลกของสมาชิกของธนาคารหรือเงินคืนได้ และไม่สามารโอนคะแนนให้สมาชิกบัตรอื่นของธนาคารกรุงเทพได้ • ผู้ถือบัตรที่ได้รับคะแนน BIG Points จะต้องคงสภาพเป็นสมาชิกบัตรเครดิตและไม่ผิดนัดชำระตลอดระยะเวลาส่งเสริมการขายจนถึงวันครบคะแนน BIG Points • เส้นทางและระยะเวลาของเที่ยวบิน เป็นไปตามเงื่อนไขที่สายการบินแอร์เอเชีย กำหนด • ผู้ถือบัตรต้องสำรองที่นั่งล่วงหน้า และอาจไม่มีให้บริการในช่วงที่มีอัตราการเดินทางสูง • ผู้ถือบัตรจะต้องชำระค่าใช้จ่ายอื่นๆ ของเที่ยวบินด้วยบัตรเครดิตแอร์เอเชีย แพลทินัมมาสเตอร์การ์ด ธนาคารกรุงเทพ • ธนาคารสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงโปรแกรมตามความเหมาะสม โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าการดำเนินการขอสินเชื่อได้แก่ การตัดสินใจของคณะกรรมการธนาคารถือเป็นที่สุด

โปรดศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมจากสื่อประชาสัมพันธ์อื่น

สมัครบัตรได้ที่ พนักงานต้อนรับบนเครื่องบิน และธนาคารกรุงเทพทุกสาขา โทร. 0 2638 4000 กด 181 หรือ www.bangkokbank.com/creditcard

AEC Corner

มุมมอง

เขตเศรษฐกิจในเวียดนาม

เวียดนามให้ความสำคัญกับการดึงดูดนักลงทุนจากต่างชาติ ดังนั้นจึงเน้นพัฒนาเศรษฐกิจทั่วประเทศตั้งแต่ปี 2534 โดยจัดตั้งเขตเศรษฐกิจมากที่สุดในอาเซียน จำนวน 313 แห่งทั่วประเทศ แบ่งเป็นนิคมอุตสาหกรรม 292 แห่ง เขตเศรษฐกิจพิเศษ 18 แห่ง และเขตอุตสาหกรรมเทคโนโลยีอีก 3 แห่ง ซึ่งปริมาณการผลิตสินค้าในเขตเศรษฐกิจเหล่านี้คิดเป็นร้อยละ 40 ของสินค้าส่งออกของเวียดนามทั้งหมด

สำหรับเขตเศรษฐกิจพิเศษในเวียดนามจะจัดตั้งขึ้นโดยใช้อำนาจของนายกรัฐมนตรี และมีลักษณะพิเศษ คือต้องมีพื้นที่มากกว่า 10,000 เฮกตาร์ มีศักยภาพที่จะเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรม โดยอยู่ในจุดยุทธศาสตร์สำคัญ เช่น ใกล้ท่าเรือ ใกล้สนามบิน

เขตเศรษฐกิจพิเศษเวียดนามแบ่งเป็น 3 ประเภท

- 1.Export Processing Zone (EPZ)** เป็นเขตเศรษฐกิจที่เน้นผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก
- 2.Industrial Zone (IZ)** เป็นเขตเศรษฐกิจเน้นผลิตสินค้าจำหน่ายในประเทศ
- 3.High-Tech Zone (HTZ)** เป็นเขตเศรษฐกิจส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา (R&D) และผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีขั้นสูง

ที่มา: United Nation Industrial Development Organization

SAIGON WALKING STREET



ถนนคนเดิน สายแรกในนครโฮจิมินห์เวียดนาม “ไซ่ง่อน วอล์คกิ้ง สตรีท” เปิดใช้เมื่อวันที่ 30 เมษายน 2558 เนื่องในโอกาสครบ 40 ปี สิ้นสุดสงครามเวียดนาม ถนนเส้นนี้ยาว 640 เมตร กว้าง 64 เมตร จุนได้ถึง 5,000 คน ปรับปรุงจากถนนเหวี่ยงเหว เพื่อเป็นสถานที่พักผ่อนหย่อนใจของชาวเมือง หัวถนนจะมีอนุสาวรีย์ของประธานาธิบดีโฮจิมินห์ และท้ายถนนจะชนกับแม่น้ำไซ่ง่อนโดยในช่วงเย็น จะมีการเปิดน้ำพุและจัดกิจกรรม เช่น ดนตรี รวมถึงจัดงานเทศกาลและเฉลิมฉลองพร้อมกันนี้ยังมี WI-FI ให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง

ที่มา: www.vietmaz.com,
<http://english.vov.vn>

BANGKOK BANK IN ASEAN

Indonesia

Jakarta Branch
Jalan M.H. Thamrin No. 3 Jakarta 10110 Indonesia
(P.O. Box 4165, Jakarta 11041 Indonesia)
Tel: (62-21) 231-1008 Fax: (62-21) 385-3881, 231-0070
E-mail: bbl.jk@bangkokbank.com
other Indonesia's branches: Surabaya and Medan

Vietnam

Ho Chi Minh City Branch
Harbour View Tower, 35 Nguyen Hue Street District 1,
Ho Chi Minh City, Vietnam
Tel: (84-8) 3 821-4396-8 Fax: (84-8) 3 821-3772
E-mail: bblhcm@hcm.vnn.vn

Hanoi Branch

Unit 3, Level 3, International Centre Building
17 Ngo Quyen Str., Hoan Kiem District
Hanoi, Vietnam
Tel: (84-4) 3 936-5903-8 Fax: (84-4) 3 826-7397
E-mail: bblhanoi@bangkokbank.com

Singapore

Bangkok Bank Building, Singapore 069546
(P.O. Box 941, Singapore 901841)
Tel: (65) 6410-0400 Fax: (65) 6225-5852
E-mail: Customersvc.SG@bangkokbank.com

Cambodia

344 (1st & 2nd), Mao Tse Toung Boulevard,
Sangkat Toul Svay Prey I, Khan Chamkarmon, Phnom Penh,
Kingdom of Cambodia
Tel: +855 23 224 404-9 Fax: +855 23 224 429
E-mail: bblcambodia@bangkokbank.com

Myanmar

Yangon Branch
5 Kaba Aye Pagoda Road, Yankin Township, Yangon, Myanmar
Tel: (95-1) 558022, (95-1) 554890, (95-1) 572957
bbl.ygb@bangkokbank.com

Laos PDR

Vientiane Branch
Unit 12 Samsenthai Road Xieng Nguen Village, Chanthabouly District
Vientiane Capital, Lao People's Democratic Republic
Tel: (856-21) 213-560, 213-562 Fax: (856-21) 213-561
E-mail: bblvte@laotel.com

Pakse Branch

3 Sala Kiew-Dongjong Phonsavan Village, Pakse District
Champasak Province, Lao People's Democratic Republic
Tel: (85) 631 257 252-3 Fax: (85) 631 257 255
E-mail: BBLPSB@bangkokbank.com

Philippines

Manila Branch
10th Floor, Tower 2, The Enterprise Center
6766 Ayala Avenue, Makati City 1200,
Metro Manila, Philippines
Tel: (63-2) 752-0333 Fax: (63-2) 752-0877
E-mail: bangkokbank@bbl.com.ph

Malaysia

Bangkok Bank Berhad
Bangkok Bank Berhad Head Office 105 Jalan Tun H.S. Lee
50000 Kuala Lumpur, Malaysia
Tel: (60-3) 2173-7200 Fax: (60-3) 2173-7300
E-mail: bbb@bangkokbank.com
other Malaysia's branches: Johor, Penang, Johor Bahru and Selangor.