

BANGKOK BANK

AEC**CONNECT**

SECOND ISSUE / 2020



วรพจน์ ลากวัตนะมงคล
Printing Solution

ผู้นำธุรกิจการพิมพ์ บรรจุกิจกรรมไทย
ในภูมิภาคอาเซียน

สำรวจโอกาสธุรกิจ **Vietnam**
หลังพีชิตโควิด 19



EDITOR'S TALK

คุยกับบรรณาธิการ

ในปีนี้อาจจะเข้าสู่ไตรมาสที่ 2 แล้ว ทั่วโลกยังคงจัดการกับสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ซึ่งในหลายประเทศยังมีรายงานการติดเชื้อ ขณะที่ในประเทศไทยเองสถานการณ์เริ่มบรรเทา ไม่มีรายงานการติดเชื้อภายในประเทศและเข้าสู่ช่วงของการฟื้นฟูประเทศในทุกมิติ เช่น ด้านเศรษฐกิจ ด้านสาธารณสุข และด้านสังคมที่ปรับการดำเนินชีวิตสู่ “ความปกติใหม่” (New Normal)

วิกฤตการณ์โควิด 19 ในแถบอาเซียนเริ่มดีขึ้นเช่นกัน นับเป็นสัญญาณที่ดีของกลุ่มประเทศอาเซียน ที่แม้ว่าจะยังคงต้องจัดการกับโรคระบาด เนื่องจากยังอยู่ระหว่างการทดสอบวัคซีน แต่ขณะเดียวกันทุกประเทศก็ต้องผนึกกำลังเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ก้าวต่อไปด้วย

หนทางการฟื้นฟูเศรษฐกิจในภูมิภาคเริ่มเห็นความชัดเจนยิ่งขึ้น โดยเมื่อเร็ว ๆ นี้ กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เปิดเผยว่าที่ประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนและประเทศคู่เจรจาบวกสาม (จีน ญี่ปุ่น และเกาหลีใต้) สมัยพิเศษ ได้ออกถ้อยแถลงว่าด้วยการบรรเทาผลกระทบทางเศรษฐกิจจากการระบาดของไวรัสโควิด 19 โดยเน้น 5 ประเด็นสำคัญ ได้แก่ (1) รักษาตลาดที่เปิดกว้างสำหรับการค้าและการลงทุน เพื่อเสริมสร้างการฟื้นตัวและความยั่งยืนของห่วงโซ่การผลิตในระดับภูมิภาค (2) แก้ไขปัญหาอุปสรรคทางการค้าที่มีใช้ภาษีที่เป็นอุปสรรคต่อการเคลื่อนย้ายของสินค้าและบริการ (3) อำนวยความสะดวกการเคลื่อนย้ายของนักธุรกิจ ในภูมิภาคตามนโยบายของแต่ละประเทศโดยคำนึงถึงความปลอดภัยด้านสาธารณสุข (4) สนับสนุนภาคธุรกิจ โดยเฉพาะ MSME ในการใช้เทคโนโลยีและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และ (5) ฟื้นฟูเศรษฐกิจผ่านเวที RCEP โดยผลักดันลงนามให้แล้วเสร็จภายในปีนี้

เมื่อภาครัฐมีกรอบแผนการทำงานที่จะนำไปสู่โครงการต่าง ๆ ที่จะช่วยให้ฟื้นฟูเศรษฐกิจในภูมิภาคอย่างเป็นรูปธรรม ภาคเอกชนก็ต้องเร่งปรับตัวสอดรับให้ทันกับแผนการฟื้นฟูนี้ ธนาคารกรุงเทพและศูนย์ AEC Connect พร้อมสนับสนุนนักธุรกิจไทยให้ก้าวผ่านช่วงที่ยากลำบากนี้และเติบโตไปด้วยกันอย่างยั่งยืน

“ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เอเชีย”

ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรงค์
รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ
บรรณาธิการบริหาร



CONTENT

P.4

PRINTING SOLUTION
ผู้นำธุรกิจการพิมพ์
บรรจุภัณฑ์ไทย
ในภูมิภาคอาเซียน



P.12

สำรวจโอกาสธุรกิจเวียดนาม
หลังพีชิต COVID-19



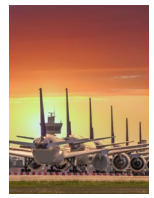
P.16

DENNIS ANG UY
เจ้าของอาณาจักร Udenna Group
เศรษฐีใหม่ Top 50
ร่ำรวยที่สุดในฟิลิปปินส์



P.18

ชะตากรรมระทึกใจ
สายการบินในภูมิภาคอาเซียน



P.20

9 ประเทศอาเซียน
ออกมาตรการฉุกเฉินสู้โควิด 19



President Message

เมื่อเดือนพฤษภาคม 2563 ธนาคารเพอร์มาตา ประเทศอินโดนีเซีย ได้เข้ามาเป็นสมาชิกใหม่ของธนาคารกรุงเทพ เมื่อธนาคารได้รับใบอนุญาตการถือหุ้นธนาคารเพอร์มาตาในสัดส่วนร้อยละ 89.12 จากพีที แอสตรา อินเทอร์เน็ตชั้นนำ ทีบีเค และธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ดเรียบร้อยแล้ว

อย่างไรก็ดี ยังมีอีก 2 ขั้นตอนที่ธนาคารต้องดำเนินการ คือ 1. การยื่นขออนุญาตจากหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจการเงินของอินโดนีเซีย เพื่อจัดทำคำขอเสนอซื้อหุ้นที่เหลือทั้งหมดอีกร้อยละ 10.88 จากผู้ถือหุ้นอื่นๆ และ 2. การควบรวมสาขาธนาคารกรุงเทพในอินโดนีเซียเข้ากับเพอร์มาตา ซึ่งจะช่วยให้ธนาคารกรุงเทพมีรากฐานที่มั่นคงยิ่งขึ้นในทั้ง 2 ประเทศ ที่นับว่ามีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในอาเซียน

แม้ว่าในช่วงนี้ภาวะเศรษฐกิจกำลังชะลอตัวจากปัจจัยต่างๆ รวมถึงการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ธนาคารกรุงเทพยังเชื่อมั่นว่าธนาคารเพอร์มาตา และสาขาต่างๆ ในอินโดนีเซียจะยิ่งทำให้เครือข่ายกิจการต่างประเทศของธนาคารมีความโดดเด่นมากขึ้น เนื่องจากมีจุดแข็งที่ส่งเสริมศักยภาพซึ่งกันและกันได้เป็นอย่างดี การผสมผสานความเชี่ยวชาญของทั้งสองฝ่ายจะทำให้ธนาคารสามารถสนับสนุนลูกค้าที่มองหาโอกาสใหม่ๆ ในการขยายธุรกิจไปยังอินโดนีเซียและบริษัทในอินโดนีเซียที่ต้องการขยายธุรกิจไปยังประเทศอื่นๆ ทั่วอาเซียน ได้ดียิ่งขึ้นด้วย

คุณชาติศิริ โสภณพนิช
กรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)





• ສາມາດ ລາກວັດໝາຍເມັດ

PRINTING SOLUTION

ผู้นำธุรกิจการพิมพ์ บรรจุกัณฑ์ไทยในภูมิภาคอาเซียน



ศักยภาพธุรกิจการพิมพ์ของประเทศไทย ได้ก้าวสู่ความล้ำสมัยด้วยระบบดิจิทัล นวัตกรรม และออกแบบดีไซน์ จนได้รับการยอมรับจากผู้ผลิตแบรนด์ชื่อดัง ทั้งในอาเซียน เกาหลีใต้ ญี่ปุ่น ไปจนถึงเครื่องสำอางระดับโลกอย่าง 'Victoria's Secret' จากสหรัฐอเมริกา โดยหนึ่งในผู้อยู่แถวหน้าของวงการ 'วรวจน์ ลากวิฒนะมวงคล' Director & Marketing Division Manager บริษัท ฟรินติง โซลูชั่น จำกัด ในฐานะ AEC Business Leader รุ่นที่ 4 ให้เกียรติมาร่วมบอกเล่าประสบการณ์ 18 ปี บนเส้นทางพัฒนาคุณภาพและยกระดับภาพลักษณ์ใหม่ ให้บรรจุกัณฑ์ บนโลกการค้าซึ่งผู้บริโภคต้องการความเปลี่ยนแปลงทุกวินาที

AEC Connect : การดำเนินธุรกิจของ บริษัท ฟรินติง โซลูชั่น

คุณวรวจน์ : บริษัท ฟรินติง โซลูชั่น ก่อตั้งมาตั้งแต่ปีนี้เป็นปีที่ 18 แล้วครับ เรามีประสบการณ์ในด้านของแพ็คเกจจิ้ง กล่องบรรจุภัณฑ์ สินค้าเครื่องสำอาง เรามีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในด้านนี้ค่อนข้างสูง และได้ทำงานกับแบรนด์เครื่องสำอางระดับโลกหลายๆ แบรนด์เป็นที่รู้จักกันดี จนค่อยๆ เติบโตขึ้นมาถึงวันนี้ เรามีโรงงานอยู่ 3 โรงงาน และอยู่ 2 โกลเคชั่น อันหนึ่งอยู่ที่สาทรประดิษฐ์และอีก 2 โรงงานขยายกิจการมานิคมอุตสาหกรรมเวลโกรว์

ผมมองว่าธุรกิจสิ่งพิมพ์สามารถแบ่งได้เป็นสามเสาหลัก คือ 1. สิ่งพิมพ์ที่เป็นหนังสือ 2. สิ่งพิมพ์ที่เป็นคอมเมอร์เชียล และส่วนที่ 3 คือ แพ็คเกจจิ้ง โดยสองส่วนแรกถูก Disrupt ไปเรียบร้อยแล้ว ส่วนของตัวแพ็คเกจจิ้งต้องบอก

ว่าเติบโตขึ้น แต่ในเวลาเดียวกันการแข่งขันก็สูงมากขึ้นเช่นกัน

ผมขอเล่าย้อนไปนิดหนึ่งครับว่า ในช่วงที่ผมกลับจากเรียนจบที่สหรัฐอเมริกา ผมได้เข้ามาร่วมบริหารงานในส่วน Sales and Marketing ที่บริษัท นับถึงปัจจุบันก็เป็นเวลา 17 ปีครึ่งแล้ว ธุรกิจของเราเติบโตต่อเนื่องเพราะเราขยายการลงทุนแบบค่อนข้าง Aggressive เราเติบโตไปกับตลาดในกลุ่มธุรกิจเครื่องสำอางอย่างที่เห็นหลายๆ ปีที่ผ่านมา รวมถึงเติบโตไปกับตัวเลขนักท่องเที่ยวที่เข้ามาในประเทศ และกลุ่ม Consumer ประเทศเพื่อนบ้าน เราเติบโตขึ้นแล้วก็เดินไปกับตลาดและเทคโนโลยีครับ

AEC Connect : มองอนาคตธุรกิจนี้ อย่างไรบ้าง

คุณวรวจน์ : อย่างที่ผมบอกครับว่าธุรกิจสิ่งพิมพ์มี 3 ส่วน โดย 2 ส่วนแรกคือหนังสือ

และคอมเมอร์เชียลถูก Disrupt ไปเรียบร้อยแล้ว ด้วยกระแสดิจิทัลทำให้พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง ผู้ประกอบการที่ปรับตัวได้ส่วนใหญ่มักหันมาทำแพ็คเกจจิ้งกัน เพราะฉะนั้นธุรกิจนี้การแข่งขันค่อนข้างสูง วันนี้เราอยู่ในน่านน้ำสีแดง (Red Ocean) ลักษณะนี้เราต้องปรับตัว ในส่วน Core Value ของบริษัท คือ Innovation และ Creativity รวมถึงสิ่งที่ไม่ได้เลยคือความเข้าใจในผู้บริโภค

ผมต้องเล่าอย่างนี้ครับว่า เมื่อก่อนเรามีการเปลี่ยน Packaging Product หนึ่งตัว ต้องใช้เวลา 4-5 ปี คนไม่ยอมเปลี่ยน Packaging เพราะกลัวว่าจะทำให้ผู้บริโภคหาไม่เจอ แต่วันนี้พฤติกรรมเปลี่ยนไปกลายเป็นว่า ยิ่งเปลี่ยนเร็วยิ่งดี ผู้บริโภคยิ่งชอบ

เราต้องเข้าใจ Segmentation ของลูกค้า แล้วนำ Creativity มาใส่ลงไปใน Packaging เพื่อสร้าง Value Added ให้เกิดความแตกต่างของสินค้าที่

อยู่บน Shelf และทำให้สินค้าของลูกค้ามีความโดดเด่น ซึ่งทั้งหมดนี้ ตรงกับ Core Value ของเรา และนี่คือโซลูชันที่เรามอบให้ลูกค้า

AEC Connect : จุดเด่นของบริษัทที่ลูกค้าประทับใจ

คุณวรรณ : ถ้าพูดถึง พรินต์ โซลูชัน สิ่งที่คุณลูกค้าพูดเป็นอันดับหนึ่งคือเรื่องคุณภาพของการพิมพ์ ที่มีมาตรฐาน จนลูกค้าแบรนด์ท็อปของญี่ปุ่น ซึ่งเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญกับแพ็คเกจจิ้ง ยังให้ความไว้วางใจบริษัท การมี Portfolio ของลูกค้าชั้นนำลักษณะนี้ เป็นตัวการันตีว่าเราทำงานแบบมีมาตรฐานอย่างแท้จริง และวันนี้ลูกค้าปรับตัวอย่างไร เราต้องปรับตัวตามให้มีคุณภาพ เราต้องมีความคล่องตัวในการทำงาน ต้องมี R&D ซึ่งในธุรกิจสิ่งพิมพ์ส่วนใหญ่อาจยังไม่มี เราได้เริ่มต้นสร้างทีมวิจัยและพัฒนาเพื่อมาตอบโจทย์ รวมถึงเป็นการหา Solution ใหม่ ๆ เพื่อที่จะได้เป็นผู้นำเทรนด์ของตลาดแพ็คเกจจิ้งกลุ่มเครื่องสำอาง ซึ่งการที่มีความแตกต่างจุดนี้ ทำให้เราได้มีกลุ่มลูกค้า Global brand อยู่ใน Portfolio

AEC Connect : เป้าหมายเติบโตของบริษัท พรินต์ โซลูชัน

คุณวรรณ : ปัจจุบันเราผลิตบรรจุภัณฑ์ให้สินค้าเครื่องสำอางประมาณร้อยละ 90 ของการผลิตทั้งหมด ผลิตให้แบรนด์ต่าง ๆ มากมายหลากหลายประเภท คิดเป็นฐานลูกค้าอยู่ในประเทศไทยประมาณร้อยละ 70 และอีกร้อยละ 30 เป็นการส่งออก

ปีที่ผ่านมามีการขยายกำลังการผลิตประมาณร้อยละ 30-40 รวมถึงการพัฒนาศักยภาพของบุคลากร เพื่อรองรับ Digital Transformation ที่เกิดขึ้นกับธุรกิจทุกประเภท

AEC Connect : ผลกระทบโควิด 19 กับธุรกิจของเรา มีอย่างน้อยแค่ไหน

คุณวรรณ : เวลานี้มีภาวะโควิด 19 เข้ามาผลกระทบที่มีต่อลูกค้ากลุ่มเครื่องสำอาง

ไม่ได้รับผลกระทบโดยตรง แต่ก็มีผลกระทบแต่ในเวลาเดียวกันทางบริษัทก็ได้มีเพิ่มฐานลูกค้าโดยเห็นโอกาส ของกลุ่ม Food Delivery ซึ่งเป็นผลกระทบทางบวกจากโควิด 19

AEC Connect : มองธุรกิจแพ็คเกจจิ้งก้าวสู่ New Normal อย่างไรบ้าง

คุณวรรณ : วันนี้ต้องกลับมาดูพฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อของ มันกลับมาที่สินค้าว่าทำอะไรให้ตัวแพ็คเกจจิ้งเป็นส่วนหนึ่ง ทำให้เขาขายได้มากขึ้น ทำให้สามารถมีฟังก์ชันบางอย่างเพิ่มเติมขึ้น คือโจทย์ที่เราทั้งทีมมาร์เก็ตติ้ง ดีไซน์ รวมถึง R&D ทำงานร่วมกัน วันนี้แง่การปรับตัวแต่ละคนน่าจะต้องไปทางนี้ มองว่าลูกค้าแต่ละธุรกิจของตัวเองมีพฤติกรรมในการซื้อ มีเกณฑ์การตัดสินใจอย่างไรบ้าง แล้วเราจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยการตัดสินใจของเขาที่ทำให้เขาเลือกสินค้าของเราอย่างไร

AEC Connect : เล่าประสบการณ์ล่าสุด AEC Business Leader II และการขยายธุรกิจไปสู่ภูมิภาคอาเซียน

คุณวรรณ : ผมว่าคอร์สนี้เป็นคอร์สที่มี Partner ที่ค่อนข้าง Selective ให้เหมาะกับคอร์ส และเมื่อผมได้มีโอกาสไปกับธนาคารกรุงเทพ คือ

ธนาคารกรุงเทพเป็นสถาบันการเงินที่ได้ไปตั้งสาขาอยู่ในแต่ละประเทศที่เป็น AEC มายาวนานพอที่จะรู้ว่า Culture ของแต่ละประเทศเป็นอย่างไร นานพอจะรู้ว่าผู้ประกอบการไหน ไข่มุกไม่ใช่ สามารถ Matching ลูกค้าตัวจริง สามารถ Matching พาร์ทเนอร์ที่จะเติบโตต่อไป

วันนี้ต้องบอกว่า แต่เดิมประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียน และหลาย ๆ ประเทศค่อย ๆ พัฒนามากขึ้น แรงงานที่เคยอยู่ก็เริ่มออกไป สิทธิพิเศษทางการค้าหลาย ๆ ตัวของเราเริ่มสูญเสียไป และประเทศเพื่อนบ้านเป็นผู้ได้รับแทน ผมมองเป็นวิกฤตของคนที่ไม่ปรับตัว และเป็นโอกาสของคนที่ยังมองไม่เห็น และเข้าไปจ้องพื้นที่ เข้าไปดู อย่างที่บอกว่าลูกค้าจะเกิดขึ้นจากกำลังซื้อ ถ้าประเทศไทยเริ่มมีกำลังซื้อ ผมคิดว่าถ้าเราไปอยู่ถูกที่ถูกเวลา ก็เป็นเรื่องที่ดี

ผมเคยไปบางประเทศเมื่อ 10 ปีที่แล้ว กับ 5 ปีที่แล้ว กับ 2 ปีที่แล้ว ทุก ๆ ปีที่ไปเริ่มเห็นการเปลี่ยนแปลงมากขึ้น เช่น ประเทศเวียดนาม เซลล์ส่วนใหญ่ก็เข้าไปกับลูกค้า ผมเติบโตไปกับลูกค้าและเห็นการเติบโตโดยเฉพาะ Consumer Product แต่ก่อนอาจจะเคยไปอยู่แล้วแต่ไปแบบได้ดิน เศรษฐกิจจะเติบโตเมื่อคนมีรายได้เพิ่มขึ้นแต่ไม่มีที่ใช้จ่าย วันนี้เริ่มมีที่ใช้จ่ายมากขึ้น





อย่างประเทศเราแต่ก่อนเป็น Wholesale แล้ว ก็เป็น Convenience Store ปรับตัวและมีการเติบโตลักษณะวิวัฒนาการของมันแต่ Speed เขาจะเร็วกว่าเรา แต่ก่อนเราใช้เวลา 20 ปี ปรับตัว จากจุดนั้นมาถึงจุดนี้ แต่วันนี้อาจใช้ 5-10 ปี เท่านั้น ที่บอกคือ Digitalize เรื่องของ Mobile เรื่องของ Internet of Things พวกนี้มันเป็นตัวที่ผลักดันได้เร็วขึ้น ทำให้สังคมเข้าถึงง่าย

ประเทศเหล่านี้เขาชอบที่จะซื้อของเมดิอิน ไทยแลนด์ วันนี้ทำอย่างไร เราจะเติบโตพร้อมกับลูกค้ากลุ่มนี้ แล้วก็มีการปรับปรุงพัฒนา อย่างที่บอกครับว่ากลับมาเรื่อง Customer Centric เลย พฤติกรรมเปลี่ยนอย่างไรเราก็ ปรับตาม สมัยก่อนวางของไว้ที่หน้าร้านโซห่วย ถ้าเราใช้ผลิตภัณฑ์ที่ไม่ได้คุณภาพ กล่องเครื่องสำอาง 1 กล่อง ถ้าเราใช้ผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพถูกแสงแดดเลียไปเรื่อยๆ สีจืดลง แล้วกล่องต้องตั้งขายนาน มันจะกลายเป็นของ

วันนี้ต้องบอกว่า แต่เดิมประเทศไทย เป็นศูนย์กลางของภูมิภาคอาเซียน และหลายๆ ประเทศค่อยๆ พัฒนา มากขึ้น แรงงานที่เคยอยู่ก็เริ่มออกไป สิทธิพิเศษทางการค้าหลายๆ ตัว ของเราเริ่มสูญหายไป และประเทศ เพื่อนบ้านเป็นผู้ได้รับแทน ผมมอง เป็นวิกฤตของคนที่ไม่ปรับตัว และเป็นโอกาสของคนที่มีมองเห็น

ถ้าถูกส่งกลับเราอาจจะใส่เรื่องของหมึกทนต่อแสงแดด เราอาจจะใช้วิวัฒนาการบางอย่าง เช่น เมื่อผู้บริโภคเดินผ่านมาแล้วชอบหรือรู้สึกว่ายดีกว่าคู่แข่ง ผมคิดว่าพวกนี้เป็นความคิดที่ใส่เพิ่มเข้าไปแล้วช่วยให้ลูกค้าขายของได้มากขึ้น ตรงนี้เราจึงเป็นโซลูชันให้ลูกค้า

AEC Connect : ปัจจุบันมีประเทศใดบ้างที่ผลิตภัณฑ์เราเข้าไปแล้วสร้างความประทับใจ

คุณวรพจน์ : หลัก ๆ วันนี้ ก็เป็นอาเซียนรอบบ้านนะครับ ส่วนญี่ปุ่นก็จะมากในพอร์ตของส่งออกประมาณร้อยละ 30 ส่งไป UK ประมาณร้อยละ 20-30 จะเน้นเฟสติวัลทั้งหลาย เช่น คริสมาสต์อีฟ งานโปรโมชัน แพ็คทั้งหลายส่วนใหญ่ออกจากประเทศไทยเรา ตลาดใหม่ที่เรากำลังทำคือกลุ่มสหรัฐอเมริกา ต้องยกเครดิตให้ โดนัลด์ ทรัมป์ ไปเลย แต่เดิมคิดว่ายังงั้นก็ต้องผลิตให้สหรัฐอเมริกา แต่พอมีความไม่แน่นอนบางอย่างเกิดขึ้น ทำให้คนมองว่าใครคือ Second one ที่จะสามารถมาซัพพอร์ตตรงนี้ได้ วันนี้ที่เราปรับตัวคือสิ่งที่ใช่ แต่ ณ ช่วงเวลาปัจจุบันเราต้องผ่านให้ได้ก่อน

AEC Connect : การเดินทางขยายตลาดไปต่างประเทศ

คุณวรพจน์ : จริง ๆ ต้องบอกว่า ปีนี้เราวางแผนจะขยายขนาดออกไป เพราะเราทำโรงงานใหม่เพิ่มกำลังการผลิต ดังนั้น มีแผนการตลาดที่เราจะไปเพิ่ม เมื่อไตรมาสสุดท้ายปลายปีก่อนเตรียมทีมไปโรดโชว์ในแต่ละประเทศ ประมาณ 10 ประเทศที่เป็น Hub ของแต่ละ Region อันนี้ทำเพื่ออะไร หนึ่งคือ Awareness สองคือเราไม่ได้ไปคนเดียว เราไปเป็น Thai Pavilion ไปเป็นเรื่องของ Thai Brand เป็น Cosmetic Brand เป็นเรื่อง Thai Product เพราะถ้าเขาจะสั่งก็สั่งมาทั้งก่อน เราทำงานร่วมกับ OEM เองรับ ODM บ้างเป็นเรื่องของการเอาดีไซน์ความคิดสร้างสรรค์ R&D ใส่ในผลิตภัณฑ์





วันนี้พอติเจอโควิด 19 เข้าไป เป็น Social Distance ก็บินไม่ได้แล้ว ต้องเปลี่ยนแปลงงาน Fair เกิดไม่ได้แล้ว เราเปลี่ยนเป็น Direct Contact เราได้ซื้อลูกค้ามาพอสมควร เรื่องการตลาดเปลี่ยนรูปแบบไป 2 เดือนที่ผ่านมาทำให้ผมคิดว่ามีความใหม่ คือสิ่งที่เราต้องคิดใหม่ คำว่า New Normal เราต้องเข้าใจ Social Distance การเดินทางไม่ง่าย มีความยากในการทำงานระหว่างประเทศ เมื่อก่อนลูกค้าอยากดูงาน บินมา ดูจบแล้วก็สั่งสินค้า ส่งอาร์ตเวิร์คมาจบ วันนี้ต้องใส่กระบวนการบางอย่างเพิ่มเติม แต่ถ้าเราผ่านไปได้ วันนั้นจะมีผู้ประกอบการ

บางส่วนที่ปรับตัวไม่ได้ก็ต้องถอยไป แต่จังหวะช่วงนี้ต้องปรับ Process วิธีคิดในการทำงาน

AEC Connect : ความประทับใจในผลิตภัณฑ์ของธนาคารกรุงเทพ

คุณวรพจน์ : เบื้องต้นในส่วนของ Bangkok Bank กรุงเทพฯ ล่าสุดที่มีเรื่องสถานการณ์โควิด 19 ต้องบอกว่าเราได้ทำงานกับ Bangkok Bank ไปแล้ว แต่เราเพิ่งรู้จัก เพิ่งมีโอกาสใช้บริการเหมือนกันเมื่อปีที่ผ่านมาก็คือโครงการในส่วนของเครื่องจักรใหม่ การก่อสร้างโรงงาน

ภาพที่ผมเคยได้ยินก่อนที่จะมาใช้บริการ Bangkok Bank กับปัจจุบันหลังจากเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งแล้ว ต้องบอกว่าไม่เหมือนกันเลยครับ คนละภาพกัน เมื่อก่อนรู้สึกหนึ่งคือ รู้สึกว่ายาก สองคือมี Criteria มากในการที่จะเข้าถึง อย่างที่บอกธุรกิจเราต้องโอเคด้วยนะ แล้วส่วนที่สองก็คือการดูแลอย่างตอนนี้มีมาตรการรัฐอยู่ 2-3 เรื่อง เราก็จะได้รับบริการที่ดีจากธนาคาร คือมีการ Approach มีการดูแลเข้ามาถามไถ่ต่างๆ ผมคิดว่าเป็นสิ่งที่ดีที่เป็นในยามยาก เป็นสิ่งที่ทำให้เราเดินต่อแล้วไม่สะดุด ผมคิดว่าเป็นความประทับใจ อาจจะเป็นช่วงเวลาอันสั้น คิดว่าในระยะยาวเราน่าจะเติบโตด้วยกัน

ด้วยวิสัยทัศน์และแนวคิดในการบริหารแบบคลื่นลูกใหม่ของ คุณวรพจน์ ลาภวัฒน์มงคล Director & Marketing Division Manager บริษัท พรินต์ติ้ง โซลูชั่น จำกัด และศิษย์เก่าโครงการ AEC Business Leader รุ่นที่ 4 ถือเป็น 'แบบพิมพ์' แบบอย่างที่มีคุณค่าให้กับผู้ประกอบการรายอื่นๆ ได้นำไปปรับใช้เพื่อขับเคลื่อนสู่ New Normal ทางธุรกิจอย่างมั่นใจ



กัมพูชาเดินหน้า

พลังงานแสงอาทิตย์

Vector Zona โฆษกกระทรวงเหมืองแร่และพลังงานของกัมพูชา เปิดเผยว่า โรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แห่งที่ 3 ของกัมพูชามีขนาด 60 เมกะวัตต์ตั้งอยู่ในเขต Toek Pos ของจังหวัดกำปงซัน ลงทุนโดย SchneiTec Renewable ได้เริ่มดำเนินการแล้ว จะเป็นแหล่งพลังงานสะอาดแห่งใหม่ที่ส่งเข้าไปสู่โครงข่ายสายส่งแห่งชาติ หรือ The National Grid นอกเหนือไปจากสถานีพลังงานแสงอาทิตย์เดิมที่มีอยู่อีก 2 แห่ง ได้แก่ โครงการขนาด 10 เมกะวัตต์ ลงทุนโดย Sunseap ที่เมือง Bavet จังหวัดสวายเรียง และแห่งที่สองขนาด 80 เมกะวัตต์ในจังหวัดกำปงสปีอ เป็นการร่วมทุนระหว่าง Jinko Solar และ SchneiTec Group และเร็ว ๆ นี้ กัมพูชามีโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์แห่งที่ 4 ขนาด 140 เมกะวัตต์ กำลังก่อสร้าง คาดว่าจะเสร็จสมบูรณ์ปลายปีนี้

ที่มา : www.construction-property.com



ฟิลิปปินส์กู้ธนาคารโลก

1.6 หมื่นล้านบาท

กระทรวงการคลังฟิลิปปินส์ เปิดเผยว่า รัฐบาลและธนาคารโลกลงนามข้อตกลงกู้เงิน 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 16,315 ล้านบาท เพื่อตอบสนองความต้องการทางการเงินอย่างเร่งด่วนในการต่อสู้กับโรคโควิด 19 ถือเป็นข้อตกลงสินเชื่อเพื่อนโยบายพัฒนาการบริหารความเสี่ยงฉบับที่ 3 หลัง 2 ฉบับก่อนหน้านี้ลงนามเมื่อปี 2555 และ 2558 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความสามารถของฟิลิปปินส์ในการเตรียมพร้อมรับมือ และการฟื้นฟูประเทศจากภัยพิบัติ รวมถึงเสริมสร้างความแข็งแกร่งด้านสาธารณสุข และบรรเทาความเดือดร้อนอย่างเร่งด่วนให้กับประชาชนที่ยากจน โดยเร่งรัดการเบิกจ่ายมาตั้งแต่วันที่ 30 เมษายน 2563 ที่ผ่านมา

ที่มา : www.thebangkokinsight.com

เวียดนามกลับมา

ส่งออกข้าวอีกครั้ง

รัฐบาลเวียดนามเริ่มส่งออกข้าวอีกครั้งในเดือนเมษายนและพฤษภาคมที่ผ่านมา หลังประกาศห้ามส่งออกเนื่องจากกลัวปัญหาความมั่นคงด้านอาหารภายในประเทศช่วงวิกฤตโรคโควิด 19 โดย นายเหวียน ชวน ฟุก นายกรัฐมนตรีเวียดนาม เห็นชอบให้ส่งออกข้าวจำนวน 8 แสนตัน ซึ่งเป็นปริมาณที่ต่ำกว่าช่วงเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 40 อย่างไรก็ตาม เวียดนามพร้อมที่จะกลับมาควบคุมตลาดข้าวอีกครั้ง โดยจะประเมินผลกระทบต่อความต้องการภายในประเทศเป็นระยะ ๆ

นอกจากนั้น เวียดนามยังได้นำเข้าสู่จำนวน 250 ตันจากประเทศไทยเพื่อเพาะพันธุ์และส่งเสริมธุรกิจนี้ทั่วประเทศหลังการระบาดของโรคไข้หวัดหมูแอฟริกา โดยรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงเกษตรและพัฒนาชนบทเวียดนามระบุว่า “หมูเหล่านี้ควรผลิตลูกหมูในปลายปีนี้” ทั้งนี้ ภาคธุรกิจได้ลงทะเบียนเพื่อขอนำเข้าหมูมากกว่า 110,000 ตัว เพื่อเพาะพันธุ์และให้มั่นใจว่ามีสต็อกเพียงพอในปีหน้า

ที่มา : www.thaipublica.org
www.vietnamnews.vn





ตลาดสังหาฯ โฮจิมินห์กระทบหนัก

ตลาดการเช่าอพาร์ทเมนต์และคอนโดมิเนียมในนครโฮจิมินห์ได้รับผลกระทบอย่างหนักจากการระบาดของโรคโควิด 19 แม้เจ้าของอสังหาริมทรัพย์จะยอมลดค่าเช่าลงก็ตาม แต่ผู้เช่าหลายรายเลือกที่จะไม่ต่อสัญญา นายหน้าที่อยู่อาศัยย่านธุรกิจระบุว่า ลูกค้าชาวต่างชาติร้อยละ 30 ยกเลิกสัญญาเช่าก่อนกำหนดแม้จะต้องสูญเสียค่ามัดจำ สถานการณ์ปัจจุบันเปลี่ยนไปจากเดิมที่อัตราเติบโตสูงและการหาที่พักใจกลางเมืองเป็นเรื่องยาก โดยเฉพาะกลุ่มคอนโดมิเนียมระดับกลางและระดับสูง สมาคมอสังหาริมทรัพย์แห่งนครโฮจิมินห์ประเมินว่า ตลาดที่อยู่อาศัยขาดอุปสงค์เนื่องจากชาวต่างชาติจำนวนมากเดินทางกลับต่างประเทศและผู้คนลดการใช้ขั้วลงหรือเลือกคอนโดมิเนียมที่ราคาถูกกว่า

ที่มา : www.vietnamnews.vn

กองทุนสิงคโปร์

ซื้อหุ้นแบงก์โยมา ในเมียนมา

กองทุนความมั่งคั่งสิงคโปร์ (GIC) ได้เข้าซื้อหุ้นธนาคารโยมา (Yoma Bank) ในเมียนมาสัดส่วนร้อยละ 20 ในการระดมทุนครั้งล่าสุดของธนาคาร ขณะที่นอร์ฟันด์ (Norfund) จากนอร์เวย์ ซื้อหุ้นร้อยละ 10 ของมูลค่าธุรกิจทั้งหมด 130 พันล้านจัต หรือ 120.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ทั้งนี้ ธนาคารโยมา เป็นหนึ่งในธนาคารขนาดใหญ่ของเมียนมาก่อนตั้งในปี 2536 ปัจจุบันมีกองทุนระหว่างประเทศหรือ International Finance Corp (IFC) หน่วยงานด้านการลงทุนของธนาคารโลกเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้น แต่หลังจากการเข้ามาลงทุนของ GIC และ Norfund หุ้นของธนาคารโลกจะลดลงมาที่ร้อยละ 4 โดย ดิน คลีแลนด์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารโยมา กล่าวว่า หลังจากการระดมทุนครั้งนี้เสร็จสิ้นลง โยมาแบงก์จะเป็นธนาคารที่มีเงินกองทุนแข็งแกร่งที่สุดในเมียนมา

ที่มา : www.thaipublica.org



ห้างสรรพสินค้า อออนแห่งที่ 3

ในกรุงพนมเปญ

บริษัท อีออนมอลล์ (แคมโบเดีย) จำกัด ผู้ดำเนินธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ใหญ่ที่สุดจากญี่ปุ่น เห็นชอบให้บริษัท ฮุนไดเอ็นจิเนียริงของเกาหลีใต้ ชะนาการประมูลก่อสร้างห้างสรรพสินค้า AEON แห่งที่สามในประเทศกัมพูชา โดยจะเป็นศูนย์การค้า 5 ชั้น พร้อมที่จอดรถบนพื้นที่รวม 174,000 ตารางเมตร มูลค่า 164 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งถือว่าใหญ่กว่าห้างสรรพสินค้า AEON แห่งแรกซึ่งมีขนาด 68,000 ตารางเมตร และ Sen Sok AEON แห่งที่สองขนาด 100,000 ตารางเมตร สำหรับสถานที่ก่อสร้างโครงการจะตั้งอยู่ในหมู่บ้าน Prek Ta Long 3 village, Chak Angre Kroom commune, Meanchey district กรุงพนมเปญ คาดว่าห้างฯ AEON แห่งที่สามจะเปิดให้บริการปี 2566

ที่มา : www.construction-property.com

“เวียดนาม” เป็นหนึ่งในประเทศที่ประสบความสำเร็จในการรับมือกับโรคโควิด 19 เพราะตั้งแต่เริ่มมีการแพร่ระบาดจนถึงปัจจุบัน ยังไม่พบผู้เสียชีวิตจากโรคดังกล่าว รัฐบาลเวียดนามนับว่ามีบทบาทสำคัญในการสร้างความร่วมมือจากประชาชนให้ช่วยสอดส่องดูแลซึ่งกันและกัน ส่งผลให้เวียดนามสามารถควบคุมการแพร่ระบาดในครั้งนี้ได้ดี อย่างไรก็ตาม วิถีการดำรงกล่าวยังคงส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวม แม้ประเทศเวียดนามเองเคยเผชิญปัญหาทางเศรษฐกิจมาแล้วครั้งหนึ่งในช่วงปี 2553 - 2555 แต่ปัญหาในครั้งนั้นมีลักษณะที่แตกต่างอย่างมากกับวิกฤตในครั้งนี้



สำรวจโอกาสธุรกิจเวียดนาม หลังพีชิต COVID-19

เปรียบเทียบวิกฤตทางเศรษฐกิจ ในเวียดนาม ปี 2553 - 2555 กับ ปี 2563

ในช่วงปี 2553 - 2555 ธนาคารกลางยังไม่มีการควบคุมการใช้สินเชื่อที่ดีพอ มีการปล่อยเงินกู้ยืมแต่หลายบริษัทนำไปใช้ผิดวัตถุประสงค์ อาทิ กู้ยืมเพื่อใช้ดำเนินธุรกิจแต่นำไปลงทุนในตลาดหุ้นแทน ทั้งยังเกิดฟองสบู่จากเงินเพื่อที่ปรับตัวสูงขึ้นกว่าร้อยละ 20 ดอกเบี้ยปรับตัวขึ้นสูงและมีหนี้เสียในระบบเป็นจำนวนมาก ประกอบกับรัฐบาลยังบริหารได้ไม่ดีมากนัก มีการขาดดุลการค้าและดุลงบประมาณ รวมทั้งหนี้สาธารณะก็สูงจนขึ้นติดเพดาน

แต่สำหรับวิกฤตโรคโควิด 19 รัฐบาลเวียดนามมีประสิทธิภาพในการดำเนินงานมากขึ้นส่งผลให้พื้นฐานทางเศรษฐกิจของเวียดนามเปลี่ยนแปลงไป มีบัญชีเดินสะพัดเป็นบวก การขาดดุลงบประมาณลดลง หนี้เสียในระบบลดลงเหลือไม่ถึงร้อยละ 2 และหนี้สาธารณะลดลงมากพอที่จะใช้เงินจัดการปัญหาดังกล่าวเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจได้อย่างไม่เดือดร้อน ซึ่งนักวิเคราะห์เชื่อว่าเวียดนามมีศักยภาพมากพอที่จะฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็วในรูปแบบของ V-Shaped และเชื่อว่าหลังวิกฤตนี้ธุรกิจที่ประสบปัญหาการปิดปรวมแดนจะย้ายออกจากประเทศจีนมาอยู่เวียดนามมากขึ้น สำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจคาดการณ์ว่าจะเติบโตได้ที่ร้อยละ 5 ลดลงจากที่คาดการณ์ไว้ว่าจะเติบโตร้อยละ 7

TIPS:

รูปแบบของภาวะเศรษฐกิจถดถอย

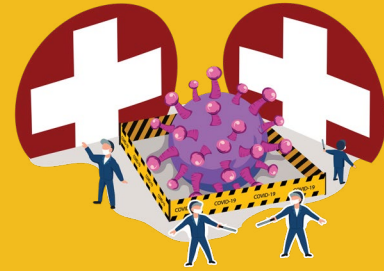
1. เกิดภาวะถดถอย และสามารถฟื้นตัวได้อย่างรวดเร็ว (V-Shaped)
2. เกิดภาวะถดถอย และใช้เวลาในการฟื้นตัวนานหลายเดือนถึง 1 ปี (U-Shaped)
3. เกิดภาวะถดถอยแล้วฟื้นตัว แต่กลับไปถดถอยใหม่ก่อนที่จะฟื้นตัวอีกครั้ง (W-Shaped)
4. เกิดภาวะถดถอย และใช้เวลาในการฟื้นตัวนานหลายปี (L-Shaped)

อุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบ จากวิกฤตโรคโควิด 19

1. อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว
โรงแรมและบริษัทนำเที่ยวจะได้รับผลกระทบอย่างมาก เพราะตลาดหลักของเวียดนามคือนักท่องเที่ยวจากจีนคิดเป็นร้อยละ 30 (ประมาณ 6 ล้านคน) และอันดับ 2 คือ เกาหลีใต้ ซึ่งทั้ง 2 ประเทศได้รับผลกระทบเช่นกัน ดังนั้นจึงอาจส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวลดลงถึงร้อยละ 40-60 ในปีนี้
2. อุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม เฟอร์นิเจอร์ และรองเท้า โดยเฉพาะกลุ่มที่เน้นผลิตให้แบรนด์ที่มีชื่อเสียง เช่น Nike Adidas Zara เป็นต้น โดยมีผลสืบเนื่องมาจากการ “Lockdown” ในสหรัฐอเมริกาและยุโรป ทำให้ร้านค้าของแบรนด์เหล่านี้ไม่สามารถเปิดร้านทำการค้าขายได้ จึงส่งผลให้การสั่งผลิตสินค้าในเวียดนามชะลอตัวลงตามไปด้วย
3. อุตสาหกรรมรถยนต์
4. ธุรกิจค้าปลีกสินค้าฟุ่มเฟือย
5. ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



มาตรการป้องกันความเสียหาย จากวิกฤตโรคโควิด 19 ของรัฐบาล



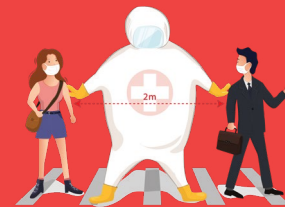
จากวิกฤตดังกล่าวอาจส่งผลให้บางธุรกิจเกิดการผิวนัดชำระหนี้ รัฐบาลเวียดนามจึงออกมาตรการรองรับทันทีตั้งแต่ช่วงต้นเดือนกุมภาพันธ์ อาทิ นับจากวันแรกที่เกิดวิกฤตโรคโควิด 19 จนถึงวันที่ประกาศสิ้นสุดการแพร่ระบาดและนับต่อไปอีก 90 วัน สินเชื่อในเวียดนามที่ครบกำหนดชำระในช่วงระยะเวลาดังกล่าว สามารถต่ออายุได้อีก 6 เดือนถึง 1 ปี โดยที่ธนาคารไม่ต้องจัดชั้นสินเชื่อหรือตั้งเงินสำรองเพิ่ม โดยมาตรการนี้ทำให้ธนาคารสามารถช่วยเหลือธุรกิจได้เต็มที่ นอกจากนี้ยังมีมาตรการลดค่าไฟร้อยละ 10 สำหรับธุรกิจ และเงินช่วยเหลือจากรัฐบาลให้แก่ประชาชน

โอกาสและข้อได้เปรียบ จากการลงทุนในเวียดนาม



1. ต้นทุนการผลิตต่ำ แรงงานในเวียดนามมีจำนวนมากทำให้สามารถจัดหาได้ง่าย ค่าสาธารณูปโภคค่อนข้างถูก และโครงสร้างพื้นฐานมีการพัฒนามากขึ้น
2. ตลาดผู้บริโภคของเวียดนามน่าสนใจ เนื่องจากมีคนหนุ่มสาวจำนวนมากและนิยมบริโภคสินค้าไทย
3. การเมืองมีเสถียรภาพ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงให้กับนักลงทุน
4. มี FTA (Free Trade Agreement) กับหลายประเทศและอยู่ระหว่างเจรจาขอ FTA กับสหรัฐอเมริกาและอังกฤษเพิ่มเติมด้วย
5. ตลาดหลักทรัพย์เวียดนามในระยะยาวจะฟื้นตัวทั้งตลาด โดยเฉพาะในหุ้นพื้นฐานดี (Fundamental Stocks) เช่น หุ้นธุรกิจโรงไฟฟ้า หุ้นธุรกิจค้าปลีก เป็นต้น
6. โอกาสจากสงครามการค้าระหว่างสหรัฐอเมริกากับจีน โดยเวียดนามมีมูลค่าการส่งออกไปสหรัฐอเมริกามากถึงร้อยละ 14 ในปี 2562 ทั้งยังมีการบริหารงานทางการทูตในช่วงเวลาวิกฤตนี้ ผ่านการบริจาครถยนต์ หมอน และหน้ากากอนามัยให้กับยุโรปและสหรัฐอเมริกา

ปัจจัยเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น



ความสัมพันธ์ระหว่างเวียดนามกับจีน ในปัจจุบันยังคงมีปัญหาในแถบทะเลจีนใต้ เรื่องการบุกรุกเข้ามาในน่านน้ำเวียดนาม และมีการประท้วงทางการทูตผ่าน UN อยู่เป็นประจำ ดังนั้นนับว่าเป็นปัจจัยเสี่ยงที่ต้องเฝ้าระวัง เพราะหากมีปัญหาระหว่างประเทศขึ้นอาจส่งผลกระทบต่อการค้า ซึ่งปัจจุบันเวียดนามมีการนำเข้าสินค้าจากจีนประมาณร้อยละ 30 และส่งออกไปจีนประมาณร้อยละ 15 ซึ่งถือว่าเป็นคู่ค้าที่สำคัญของประเทศเวียดนามเช่นกัน

ที่มา :

- Facebook Page: Many Money; Live!! ส่งเสริมธุรกิจ โอกาสความท้าทายของเวียดนามหลังวิกฤต COVID-19 กับคุณธราบดี ชิงอดิษฐ์วิทย์ ผู้จัดการทั่วไป ธนาคารกรุงเทพ สาขาประเทศเวียดนาม
- <https://www.forbes.com/advisor/investing/covid-19-coronavirus-recession-shape/>
- https://www.nesdc.go.th/download/article/article_20200220160533.pdf



2
ธนาคาร 'เพอร์มาตา' เป็นธนาคารขนาดใหญ่อันดับ 12 ในอินโดนีเซีย มีสินทรัพย์รวม 366,595 ล้านบาท ฐานลูกค้าจำนวน 3.75 ล้านราย สาขา 312 แห่ง ใน 62 เมืองทั่วอินโดนีเซีย

5 Facts

ความคืบหน้า BBL
เข้าสู่ 'เพอร์มาตา'

ธนาคารกรุงเทพได้รับโอนกรรมสิทธิ์ การถือหุ้นธนาคาร 'เพอร์มาตา'

ในสัดส่วนร้อยละ 89.12 จากพีที แอสตรา อินเทอร์เน็ตชั่นแนล ทีบีเค และธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด แล้ว

3
มีอีก 2 ขั้นตอน ที่ต้องดำเนินการต่อไป
ขั้นตอนที่ 1: การยื่นขออนุญาตจากหน่วยงานกำกับดูแลธุรกิจการเงินของอินโดนีเซียเพื่อจัดทำคำขอเสนอซื้อหุ้นส่วนที่เหลือทั้งหมดอีก ร้อยละ 10.88 จากผู้ถือหุ้นอื่นๆ
ขั้นตอนที่ 2: การควบรวมสาขาธนาคารกรุงเทพในอินโดนีเซียเข้ากับธนาคาร 'เพอร์มาตา'



4
ธนาคาร 'เพอร์มาตา' สมาชิกใหม่ของครอบครัวบัวหลวง ทำให้สัดส่วนของสินเชื่อในตลาดต่างประเทศต่อสินเชื่อรวมของธนาคารกรุงเทพ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 17 เป็นร้อยละ 25 สอดคล้องกับกลยุทธ์เสริมสร้างรากฐานของธนาคารกรุงเทพเพื่อเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน



5
ธนาคารกรุงเทพเชื่อมั่นว่าธนาคาร 'เพอร์มาตา' และสาขาในอินโดนีเซียจะทำให้เครือข่ายกิจการต่างประเทศของธนาคารโดดเด่นยิ่งขึ้น และพร้อมสนับสนุนลูกค้าขยายธุรกิจไปยังอินโดนีเซีย และบริษัทในอินโดนีเซียขยายธุรกิจไปยังประเทศอื่นๆ ทั่วอาเซียนได้ด้วย

ASEAN Exchanges

ศูนย์รวมข้อมูลกว่า 3,600 หลักทรัพย์ ในภูมิภาคอาเซียน

ปัจจุบันบริบททางเศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วด้วยเทคโนโลยี การสื่อสาร ตลอดจนความร่วมมือข้อตกลงระหว่างประเทศ ทำให้การเงินการลงทุนทั่วโลกเกิดความเชื่อมโยงกันมากขึ้น ตลาดหลักทรัพย์อาเซียน (ASEAN Exchanges) ที่นับเป็นส่วนหนึ่งของความร่วมมือของตลาดทุนอาเซียน (ASEAN Capital Market Integration) ที่เกิดจากการตกลงร่วมกันของผู้นำอาเซียนในการประชุมสุดยอดอาเซียน (ASEAN Summit) ครั้งที่ 12 ให้มีการร่วมมือกันเร่งให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างภูมิภาคอย่างเสรีมากขึ้น ภายในปี 2558 จึงทำให้เกิดความร่วมมือกันของตลาดหลักทรัพย์ 6 ประเทศ

ได้แก่ ตลาดหลักทรัพย์ Bursa Malaysia (MYX) ประเทศมาเลเซีย ตลาดหลักทรัพย์ อินโดนีเซีย (Indonesia Stock Exchange: IDX) ประเทศอินโดนีเซีย ตลาดหลักทรัพย์ฟิลิปปินส์ (The Philippine Stock Exchange: PSE) ประเทศฟิลิปปินส์ ตลาดหลักทรัพย์สิงคโปร์ (Singapore Exchange: SGX) ประเทศสิงคโปร์ ตลาดหลักทรัพย์โฮจิมินห์ (Ho Chi Minh Stock Exchange: HOSE) ประเทศเวียดนาม และตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) ประเทศไทย

ความร่วมมือดังกล่าว เพื่อเป็นการเพิ่มสภาพคล่องของกลุ่มตลาดหลักทรัพย์อาเซียน ด้วยการส่งเสริมธุรกรรมข้ามตลาด เพิ่มประสิทธิภาพช่องทางเข้าถึงตลาดหลักทรัพย์อาเซียนให้สะดวกและง่ายขึ้น ดึงดูดการลงทุนมายังภูมิภาคได้มากขึ้น โดยระยะแรกได้มีการรวบรวมหลักทรัพย์ที่มีขนาดใหญ่ หรือหุ้นบลูชิพ (Blue Chip Stock) ซึ่งพิจารณาจาก

มูลค่าของหุ้นตามราคาตลาด และสภาพคล่องของหุ้นจำนวน 30 หุ้นต่อประเทศ รวมเป็น 180 หุ้น สำหรับเผยแพร่ข้อมูลไฮไลต์ตลาดหุ้นอาเซียน

ถึงล่าสุด ช่วงต้นปีที่ผ่านมาตลาดหลักทรัพย์ทั้ง 6 ประเทศ ได้ร่วมมือกันปรับโฉมการแพร่ข้อมูลตลาดหลักทรัพย์อาเซียนใหม่ผ่านเว็บไซต์ทาง www.aseanexchanges.org โดยรวบรวมข้อมูลหลักทรัพย์ทั้ง 6 แห่งครบถ้วนรอบด้านในแหล่งเดียวกว่า 3,600 หลักทรัพย์ ครอบคลุม 28 หมวดอุตสาหกรรม รวมถึงหุ้น กองทุน ETF ทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ และ ตราสารแสดงสิทธิการฝากหลักทรัพย์ต่างประเทศ (DR) มีบทวิเคราะห์ ข่าวสารทางการเงินการลงทุนเคลื่อนไหวของตลาดหลักทรัพย์แต่ละประเทศ ตลอดจนกฎระเบียบที่ควรรู้ เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนการลงทุน

นอกจากนั้น ยังมีเครื่องมือคัดเลือกหลักทรัพย์ที่สามารถเลือกเปรียบเทียบแต่ละประเทศตามเกณฑ์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นมูลค่าหลักทรัพย์ตามราคาตลาดรวม อัตราเงินปันผลตอบแทน อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิต่อหุ้น ข้อมูลกลุ่มอุตสาหกรรม ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ ความเคลื่อนไหวของดัชนีที่เกี่ยวข้อง อาทิ MSCI ASEAN และ FTSE ASEAN เป็นต้น นำเสนอทั้งในรูปแบบของตาราง และกราฟแผนภูมิ

การเลือกหมวดอุตสาหกรรม เลือกตลาดหลักทรัพย์ของแต่ละประเทศ หรือสามารถเลือกทุกประเทศได้ในครั้งเดียว จะมีการแสดงข้อมูลของหลักทรัพย์ในหมวดที่เลือกขึ้นมาทั้งหมด ตัวอย่างเช่น เลือกอุตสาหกรรม

คมนาคม ของตลาดหลักทรัพย์อินโดนีเซีย จะมีการแสดงข้อมูลหลักทรัพย์ในหมวดของอุตสาหกรรมคมนาคมจำนวน 48 หลักทรัพย์ หรือถ้าเลือกทั้ง 6 ตลาดหลักทรัพย์ ข้อมูลก็จะแสดงมาให้ทั้งหมด 185 หลักทรัพย์เปรียบเทียบให้เห็นชัดเจน

โดยการเผยแพร่ข้อมูลนี้จะช่วยขยายโอกาสให้แก่หลักทรัพย์ของแต่ละประเทศให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้นในสายตาผู้ลงทุนต่างประเทศ สำหรับนักลงทุนไทยการเลือกลงทุนในตลาดหลักทรัพย์อาเซียน เป็นการกระจายความเสี่ยงการลงทุน จากการลงทุนในประเทศเพียงอย่างเดียว สามารถเลือกลงทุนได้หลากหลายมากขึ้นแม้จะเป็นหุ้นในกลุ่มเดียวกัน เพิ่มโอกาสในการได้รับผลตอบแทนให้สูงขึ้น นอกจากนี้กำไรจากการซื้อขายหุ้นต่างประเทศ (Capital Gain) จะได้รับยกเว้นภาษีเหมือนกับการลงทุนในประเทศไทย ส่วนเงินปันผล จะต้องนำมารวมคำนวณเป็นเงินได้ปลายปีเพื่อเสียภาษีตามอัตราที่กฎหมายกำหนด

อ้างอิงข้อมูลจาก
www.set.or.th
www.aseanexchanges.org





DENNIS ANG UY

เจ้าของอาณาจักร Udenna Group

เศรษฐีใหม่ Top 50 ผู้ร่ำรวยที่สุดในฟิลิปปินส์

“ความท้าทายของการเป็นนักธุรกิจท้องถิ่นซึ่งไม่เป็นที่รู้จักทั่วไปก็คือ ทำอย่างไรให้มีเครดิตพอจะหาแหล่งเงินทุนได้” นิยามความคิดของนักธุรกิจหนุ่มในวัย 47 ปี จากเมืองดาเวา (Davao) มหาเศรษฐีหน้าใหม่ผู้ร่ำรวยอันดับที่ 22 ของประเทศฟิลิปปินส์ ‘Dennis Ang Uy’ หรือที่รู้จักกันในนาม Dennis Uy (เดนนิส ไอ)

ที่มาภาพ : Philippine Daily Inquirer



เดนนิส ไอ เริ่มต้นจากการเป็นเจ้าของธุรกิจร้านบาร์บีคิวเล็ก ๆ ก่อนหันเหเข้าสู่อุตสาหกรรมปิโตรเลียม ถือเป็นงานที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดเพียงไม่กี่ปี เดนนิส ขึ้นแท่นเป็นมหาเศรษฐีคลื่นลูกใหม่แห่งฟิลิปปินส์ และเป็นเจ้าของกิจการมากกว่า 50 แห่ง ภายใต้ชื่อ Udenna Group ครอบคลุมธุรกิจด้านน้ำมันและปิโตรเลียม โลจิสติกส์ อสังหาริมทรัพย์ การศึกษา โทรคมนาคม และกาสิโน มีทรัพย์สินรวมกันประมาณ 660 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

เดนนิส เป็นบุตรชายคนโตของครอบครัวนักธุรกิจจีนที่อพยพมาตั้งรกรากที่เมืองดาเวา เริ่มต้นจากการเปิดร้านขายอุปกรณ์ตกปลาและขนมปังของปู้ย่า ต่อมาถึงรุ่นพ่อแม่ก็ทำธุรกิจเล็ก ๆ เกี่ยวกับเนื้อมะพร้าวแห้ง เขาถือเป็นรุ่นที่ 3 เข้าศึกษาที่มหาวิทยาลัย De La Salle ในกรุงมะนิลา กระทั่งจบปริญญาตรีวิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาการบริหารจัดการธุรกิจ

ความเป็นนักธุรกิจของเดนนิสเริ่มฉายแววมามากตั้งแต่เด็ก นอกจากจะเล่นบาสเกตบอลเป็นงานอดิเรกแล้ว ยังขายอุปกรณ์การเรียนและการ์ดบาสเกตบอลให้กับเพื่อนร่วมชั้นด้วย ระหว่างเรียนมหาวิทยาลัยเขาก็ศึกษาการเล่นหุ้นจนได้กำไรเป็นกอบเป็นกำ

หลังจบการศึกษาเดนนิสได้มาช่วยดูแลธุรกิจครอบครัวพักหนึ่ง ทั้งธุรกิจเหมืองแร่ ซูเปอร์มาร์เก็ต และตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ โดยออฟฟิศหลักตั้งอยู่ที่เมืองตากุม (Tagum) เขาต้องทำงานอย่างหนักตลอดเกือบ 10 ปี บางช่วงเวลาต้องรับผิดชอบในการบริหารจัดการธุรกิจ 7 แห่งพร้อม ๆ กัน แต่เล็ก ๆ เขากลับรู้สึกถึงความไม่มีอิสระในการบริหารจัดการงานที่เขารับผิดชอบ

เมื่อเดนนิสคิดว่ามีประสบการณ์เพียงพอแล้ว จึงตัดสินใจออกไปเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง เปิดร้านบาร์บีคิว “Dencio’s Kamayan” โดยใช้เงินทุนที่ได้มาจากการเล่นหุ้นตั้งแต่สมัยเรียนอยู่มหาวิทยาลัย ไม่ได้ขอความช่วยเหลือจากครอบครัว เขาสามารถบริหารร้านให้เติบโตจนขยายเครือข่ายถึง 8 สาขาภายในระยะเวลาอันสั้น กระทั่งส่งมอบธุรกิจให้กับน้องสาวรับไปบริหารจัดการต่อ แลกกับการก้าวเข้าสู่เส้นทางธุรกิจครั้งยิ่งใหญ่ในชีวิต นั่นคืออุตสาหกรรมปิโตรเลียม

ในปี 2545 เขาตั้งชื่อบริษัท Udenna Corporation ที่มาจากนามสกุลชื่อแรก และชื่อกลางของเขา เริ่มลุยธุรกิจพลังงานเต็มตัว โดยการเข้าซื้อบริษัท ฟีนิกซ์ปิโตรเลียม (Phoenix Petroleum) หนึ่งในผู้ค้าน้ำมันของฟิลิปปินส์ ที่เดิมรู้จักกันในนาม Oilink Mindanao Distribution โดยต่อมาปี 2547 บริษัท Oilink Mindanao Distribution ได้เปลี่ยนชื่อเป็น Davao Oil Terminal Services Corp (DOTSCO) ภายหลังจากการเข้าซื้อกิจการแล้ว เดนนิสลงทุนก่อสร้างคลังน้ำมันเพิ่มขนาด 6 ล้านบาร์เรลเพื่อรองรับการให้บริการธุรกิจในเมืองดาเวา

ช่วงเวลาของการทำธุรกิจค้าน้ำมันไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ เมื่อเดนนิสประสบปัญหาจากข้อกล่าวหาของรัฐบาล เกี่ยวกับการลักลอบค้าน้ำมันเชื้อเพลิง เขาต้องขอคำแนะนำจาก โรดริโก ดูแตรเต ซึ่งเป็นมิตรสหายเก่าแก่ของครอบครัว ขณะนั้นดำรงตำแหน่งนายกเทศมนตรีเมืองดาเวา ก่อนจะได้รับเลือกตั้งเป็นประธานาธิบดีฟิลิปปินส์ในเวลาต่อมา ซึ่งเดนนิสมักได้รับคำแนะนำในการแก้ปัญหา แนวทางอันเป็นประโยชน์ทางด้านธุรกิจจากดูแตรเตอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจค้าน้ำมันเติบโตอย่างรวดเร็ว กลุ่มฟีนิกซ์ปิโตรเลียมเป็นที่รู้จักและยอมรับในแวดวงอุตสาหกรรม จนสามารถเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฟิลิปปินส์ได้ในปี 2550 เป็นบริษัทแรกในเมืองดาเวาที่เข้าระดมทุนในตลาดหุ้นขึ้นแท่นผู้ค้าน้ำมันใหญ่อันดับ 3 ของฟิลิปปินส์ โดยใช้เวลาเพียง 4 ปีหลังจากการลงทุน

ความสำเร็จในธุรกิจด้านปิโตรเลียม เป็นแรงส่งให้เดนนิสขยายปีก Udenna Group ลงทุนพัฒนาและซื้อกิจการในอุตสาหกรรมที่หลากหลาย อาทิ การเข้าซื้อบริษัท Chelsea Logistics Holdings (CLHC) ซึ่งมีส่วนเกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการขนส่งและโลจิสติกส์ บริษัท 2GO ซึ่งเป็นบริษัทเรือข้ามฟากรับ-ส่งผู้โดยสาร ซื้อกิจการ Enderun Colleges ธุรกิจด้านการศึกษา และการลงทุนพัฒนาโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ

ในปี 2559 พัฒนาโครงการกาสิโนคอมเพล็กซ์มูลค่า 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐ บนเกาะรีสอร์ทในเซบูใกล้สนามบินนานาชาติ Mactan-Cebu ต่อมาปี 2560 Udenna Group เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาเมืองโลจิสติกส์ระดับโลกในอดีตที่เขต Clark Freeport Zone ใน Pampanga ซึ่งต่อมาได้เปิดตัวอีกครั้งในฐานะ Clark Global City และในปี 2561 Dito Telecommunity บริษัทในเครือของ Udenna Group ร่วมกับไชนาเทลคอมแข่งขันและชนะการประมูลให้บริการโทรคมนาคม เพื่อมาแข่งขันในตลาดผูกขาดเดิมของ PLDT และ Globe Telecom ตามนโยบายของรัฐบาลดูแตรเต

เดนนิส ใช้เวลาเพียงไม่กี่ปี ก่อตั้งและซื้อกิจการภายใต้อาณาจักร Udenna Group จนถึงปัจจุบันมีกิจการกว่า 50 แห่ง ครอบคลุมหลากหลายอุตสาหกรรม กระทั่งปี 2562 นิตยสารฟอร์บส์ได้จัดให้เดนนิส ไอ เป็นมหาเศรษฐีที่ร่ำรวยสุดในฟิลิปปินส์อันดับที่ 22 จากทั้งหมด 50 คน ด้วยวัยเพียง 46 ปี เขามีทรัพย์สินรวมมูลค่าประมาณ 660 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เครื่องพิสูจน์ความสำเร็จและความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจตามแนวคิดที่ได้เคยกล่าวไว้

“คุณต้องแสวงหาโอกาสตลอดเวลาไม่ว่าเล็กหรือใหญ่หรือว่าสอดคล้องกับสิ่งที่คุณทำหรือไม่...และมองไปยังอุตสาหกรรมที่สามารถดำรงอยู่ได้ใน 5 อันดับแรก เข้าใจถึงวิธีการแข่งขันหรือมีช่องว่างทางการตลาดเพียงพอสำหรับให้บริการลูกค้า”...นี่คือนิยามการทำธุรกิจของผู้ชายที่ชื่อเดนนิส ไอ

ชะตากรรมระทึกใจ

สายการบินในภูมิภาคอาเซียน

ตลอดช่วง 3 เดือนที่ผ่านมา การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ทำให้ประเทศต่างๆ ในอาเซียนต้องออกมาตรการปิดพรมแดน Lockdown คุมเข้มคัดกรองผู้โดยสารที่เดินทางมาจากต่างประเทศ ทำให้จำนวนผู้ใช้บริการหายไปทันทีมากกว่าครึ่ง ทุกๆ สายการบินทั้งในอาเซียนและทั่วโลก ต่างเผชิญภาวะขาดสภาพคล่อง กระแสเงินสดลดต่ำ จำเป็นต้องออกมาตราการประคับประคองตัวเองให้อยู่รอด



สายการบินในภูมิภาคอาเซียนทุกแห่ง ปรับลดเที่ยวบิน ปรับลดพนักงาน และหยุดให้บริการชั่วคราว เช่นเดียวกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นกับทุกๆ สายการบินทั่วโลก สมาคมขนส่งทางอากาศระหว่างประเทศ (International Air Transport Association : IATA) ประเมินการความสูญเสียรวมแล้วไม่ต่ำกว่า 3.14 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ สอดคล้องกับ CAPA Centre for Aviation บริษัทที่ปรึกษาด้านสายการบินระดับโลกที่ได้รวบรวมข้อมูลส่งสัญญาณเตือนว่า

กรณีที่เลวร้ายที่สุดอาจส่งผลกระทบทำให้สายการบินส่วนใหญ่ของโลกต้องเสี่ยงต่อภาวะล้มละลาย

องค์กรการบินพลเรือนระหว่างประเทศ หรือ ICAO จัดทำรายงานการวิเคราะห์ผลกระทบจากการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโควิด 19 ต่อธุรกิจการบิน เผยแพร่เมื่อวันที่ 23 เมษายน 2563 โดยรวบรวมเปรียบเทียบข้อมูลสมมติฐานไว้ว่า

- สถานการณ์ฟื้นตัวรูปตัว V หรือ V-shaped คือการแพร่ระบาดรุนแรงและธุรกิจได้รับผลกระทบอย่างหนัก แต่เกิดขึ้นในระยะสั้น จะพลิกกลับมาฟื้นฟูได้อย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยสัญญาณการฟื้นตัวจะเริ่มขึ้นในช่วงเดือนพฤษภาคม

- สถานการณ์ฟื้นตัวรูปตัว U หรือ U-shaped การแพร่ระบาดรุนแรง ธุรกิจได้รับผลกระทบมาก และกินระยะเวลานานกว่ารูปตัว V สัญญาณการฟื้นตัวอยู่ในช่วงไตรมาส 3 ของปีหรือยาวนานกว่านั้น

ก่อนหน้านี้จะมีการแพร่ระบาด ได้มีการประเมินกันว่าช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 เมื่อเทียบกับปี 2562 จะมีผู้โดยสารเพิ่มขึ้นราว 64 ล้านคน ทุกสายการบินทั่วโลกจึงวางแผนเพิ่มอัตราบรรทุกผู้โดยสาร (Seat Capacity) รวมร้อยละ 4.2 รายได้จะเพิ่มขึ้นราว 1.5 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ แต่เมื่อเกิดเหตุไม่คาดฝัน จำนวนผู้โดยสารจะลดลงเฉลี่ย 705-1,177 ล้านคน นอกจากจะไม่สามารถเพิ่ม Seat Capacity ได้แล้ว ผู้ใช้บริการยังลดลงอย่างถึงร้อยละ 33-66 รายได้ลดลง 1.45-2.38 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยสายการบินในภูมิภาคยุโรปได้รับความเสียหายมากที่สุด รองลงมาคือสายการบินในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก ซึ่งรวมถึงประเทศในอาเซียนด้วย

ความเสียหายมหาศาลนับเป็นภาวะวิกฤตของธุรกิจการบิน และเกินจินตนาการทางเศรษฐกิจว่าความถดถอยจะยาวนานเพียงใด แต่หลังสถานการณ์แพร่ระบาดคลี่คลายลง ผู้คนกลับมาเชื่อมั่นในความปลอดภัย ธุรกิจก็จะเริ่มกลับมาสู่การเดินทางที่เป็นปกติเหมือนเดิมอย่างแน่นอน

สถานการณ์ความเสียหายของธุรกิจการบิน ในช่วง 9 เดือนแรกของปี 2563 เทียบกับปี 2562

	Seat Capacity (%)		Passenger number (million)		Passenger revenue (USD,billion)	
	V-shaped	U-shaped	V-shaped	U-shaped	V-shaped	U-shaped
มกราคม	-1.0%	-1.0%	0.53	0.53	0.53	0.53
กุมภาพันธ์	-7.6%	-7.6%	-16.40	-4.5	-16.40	-4.5
มีนาคม	-46.1%	-46.1%	-82.81	-92.58	-18.83	-21.11
เมษายน	-90.3%	-90.3%	-149.15	-149.15	-34.05	-34.05
พฤษภาคม	-85.0%	-90.2%	-145.62	-153.02	-32.85	-34.53
มิถุนายน	-69.6%	-90.3%	-132.79	-163.62	-29.90	-36.88
กรกฎาคม	-48.9%	-80.0%	-105.64	-162.05	-23.72	-36.52
สิงหาคม	-33.5%	-64.5%	-80.38	-136.69	-18.05	-30.83
กันยายน	-23.2%	-59.4%	-56.68	-114.48	-12.58	-25.68
รวม	-46.0%	-60.9%	-768.97	-987.84	-173.94	-223.56

ที่มา : จากการประมาณการของ ICAO

ปี 2020 ธุรกิจการบินทั่วโลกสูญเสียรายได้ 3.14 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือลดลงร้อยละ 55

ธุรกิจการบินในภูมิภาค	อัตราการเปลี่ยนแปลง	รายได้จากผู้โดยสาร (พันล้านดอลลาร์สหรัฐ)
เอเชีย-แปซิฟิก	-50%	-113
อเมริกาเหนือ	-36%	-64
ยุโรป	-55%	-89
ตะวันออกกลาง	-51%	-24
แอฟริกา	-51%	-6
ละตินอเมริกา	-49%	-18
รวม	-48%	-314

ที่มา : IATA

ที่มาข้อมูล :

- <https://www.iata.org/en/pressroom/pr/2020-03-05-01/>
- <https://sites.google.com/site/internationalairportinwordbyth/airlines-of-the-world/southeast-asia>
- https://www.icao.int/sustainability/Documents/COVID-19/ICAO_Coronavirus_Econ_Impact.pdf



9 ประเทศอาเซียน

ออกมาตรการฉุกเฉิน

สู้โควิด 19

ภูมิภาคอาเซียนได้ออกมาตรการเพื่อเยียวยาเศรษฐกิจจากการระบาดของไวรัสโคโรนา 2019 ซึ่งตามรายงานของ บริษัทวิจัยชื่อดัง Capital Economics ประเทศอังกฤษ ประเมินว่า การระบาดทั่วโลกอาจส่งผลกระทบต่อ 8 จาก 10 ประเทศในภูมิภาคนี้ มีอัตราการเติบโต 'ติดลบ' ยกเว้นแค่ 2 ประเทศ คือ เวียดนามและเมียนมา

โดย Capital Economics ยังคาดว่า จีดีพีของอาเซียนจะลดลงประมาณร้อยละ 10 ในปีนี้ จากเดิมที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 เมื่อปีที่ผ่านมา ประเทศมาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และไทย จะมีการหดตัวของเศรษฐกิจรุนแรงที่สุดในอาเซียน

มาเลเซีย



- ธนาคารกลางปล่อยวงเงิน 453 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ให้ SMEs กู้ผ่านธนาคารพาณิชย์ รัฐค้ำประกันร้อยละ 80
- ครอบครัวที่มีรายได้ไม่เกิน 4,000 ริงกิต ได้รับเงินเยียวยา 1,600 ริงกิต
- แจกเงินเยียวยา 600 ริงกิต ให้คนขับแท็กซี่ คนขับรถแท็กซี่ คนขับสามล้อ และไกด์ท่องเที่ยว
- ให้ใช้อินเทอร์เน็ตฟรี ตลอดช่วงการ Lockdown
- ขยายเวลาชำระหนี้สินเชื่อต่างๆ ให้แก่ลูกหนี้รายบุคคลและ SMEs เป็นเวลา 6 เดือน
- ให้เงิน 1,000 ริงกิตแก่ผู้ประกอบการท้องถิ่นจำนวน 10,000 ราย เพื่อส่งเสริมการขาย E-Commerce
- ลดค่าไฟฟ้าร้อยละ 15 ต่อเดือน สำหรับธุรกิจโรงแรม บริษัทท่องเที่ยว สายการบิน ห้างสรรพสินค้า ศูนย์แสดงสินค้า และสวนสนุก

เวียดนาม



- ธนาคารกลางลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 0.5-1

- สั่งการให้ธนาคารพาณิชย์ ยกเลิก ปรับลด หรือชะลอการจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ให้แก่บริษัท
- จัดสรรงบประมาณ 27 ล้านดอลลาร์ต่อหรือประมาณ 1.16 พันล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อเยียวยาเศรษฐกิจ
- อัตราเงินเชื่อ 12.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐให้กับธุรกิจที่ได้ผลกระทบ
- ขยายระยะเวลาชำระภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 เดือน สำหรับธุรกิจเกษตร ผลิตรองเท้า รถยนต์ การบิน สิ่งทอ อิเล็กทรอนิกส์ แปรรูปอาหาร และการท่องเที่ยว
- ขยายเวลาการชำระค่าธรรมเนียมการใช้ที่ดินออกไป

สิงคโปร์



- ผู้ที่มีอายุ 21 ปีขึ้นไปและมีรายได้ไม่น้อยกว่า 28,000 ดอลลาร์สิงคโปร์/ปี จะได้รับเงินช่วยเหลือ 1,200 ดอลลาร์สิงคโปร์
- รัฐบาลช่วยเหลือบริษัทจ่ายเงินเดือนให้พนักงานร้อยละ 75 แต่สูงสุดไม่เกินคนละ 3,450 ดอลลาร์สิงคโปร์

- ผู้มีรายได้น้อยจะได้เงินอุดหนุนและคุ้มครองซื้ออาหารเพิ่ม 100 ดอลลาร์สิงคโปร์
- คนขับแท็กซี่และรถเช่าส่วนบุคคลที่ถูกสั่งให้กักตัวเอง (Quarantine Order) ได้รับเงินชดเชยอย่างน้อย 400 ดอลลาร์สิงคโปร์
- ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลปีบัญชี 2563 ได้ร้อยละ 25 แต่ไม่เกิน 15,000 ดอลลาร์สิงคโปร์ต่อบริษัท
- ธุรกิจท่องเที่ยว ที่พัก ห้องประชุมและศูนย์แสดงสินค้า ได้รับการลดหย่อนภาษีทรัพย์สินร้อยละ 30
- ปลดปล่อยธุรกิจท่องเที่ยวดอกเบ็ญจราย้อยละ 5 รัฐค่าประกันเงินกู้ให้ร้อยละ 80 วงเงิน 1 ล้านดอลลาร์สิงคโปร์

บรูไน

- มอบเงินเยียวยา 300 ดอลลาร์สหรัฐเป็นเวลา 3 เดือน ให้ธุรกิจรายย่อย 2,154 ราย และผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัว
- ช่วยเหลือธุรกิจการท่องเที่ยวและบริการร้านอาหาร ร้านกาแฟ (อาหารและเครื่องดื่ม) การบิน ฯลฯ
- เลื่อนเวลาในการชำระคืนเงินต้นของเงินทุนหรือสินเชื่อเป็นเวลา 6 เดือน
- ลดค่าเช่าอาคารรัฐบาลร้อยละ 30
- ลดภาษีนิติบุคคล
- ลดค่าน้ำ ค่าไฟ

อินโดนีเซีย

- ระดมการใช้จ่ายประมาณ 33,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ สำหรับการสร้างเมืองหลวงใหม่ มาแกแก้ปัญหาโรคโควิด 19
- กู้เงินจากธนาคารโลกและธนาคารพัฒนาเอเชีย หรือ ADB
- จัดสรรงบประมาณ 4.07 หมื่นล้านรูเปียห์หรือกว่า 2,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เยียวยาทางสังคมและชดเชยรายได้ให้ประชาชน ประกอบด้วย
 1. จัดหาสินค้าขั้นพื้นฐานให้ประชาชน 1.8 ล้านครัวเรือน ในกรุงจาการ์ตาและพื้นที่โดยรอบ เป็นเวลา 3 เดือน
 2. มอบเงินสด 3.72 หมื่นล้านรูเปียห์ให้แก่ 19 ล้านครัวเรือนที่อาศัยอยู่นอกกรุงจาการ์ตา
 3. อนุมัติเงิน 300 ล้านรูเปียห์ เยียวยาคนขับรถสาธารณะกว่า 197,000 ราย เป็นเวลา 3 เดือน

- งดเว้นภาษีให้กับธุรกิจโรงแรมและภัตตาคารใน 10 เมืองหลักการท่องเที่ยว เป็นเวลา 3 เดือน
- เพิ่มงบประมาณกองทุนประกันสังคมอีกร้อยละ 30
- ให้เงินสมทบเพื่อช่วยค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยบ้านและเงินดาวน์สินเชื่อบ้านให้กับผู้มีรายได้น้อย
- ลดอัตราภาษีเงินได้ร้อยละ 30 สำหรับธุรกิจ ใน 19 อุตสาหกรรมการผลิตตลอดเวลา 6 เดือน

กัมพูชา

- รัฐบาลจัดสรรงบประมาณวงเงิน 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐเพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจเป็นเวลา 1 ปี
 - วงเงินกู้ 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และดอกเบี้ยต่ำให้ธุรกิจ SMEs ในภาคเกษตร
- ยกเว้นภาษี 6 เดือน ถึง 1 ปี สำหรับธุรกิจที่ได้รับผลกระทบ
- กรมศุลกากรอำนวยความสะดวกนำเข้าสินค้าวัตถุดิบ ชิ้นส่วน ธุรกิจสิ่งทอและการ์เมนต์
- ธุรกิจท่องเที่ยวในพนมเปญ เสียมเรียบ กัมปอต ปอยเปต แกบ บาวีต สีหนุวิลล์ จะได้รับการยกเว้นภาษีถึงพฤษภาคม 2563
- รัฐบาลจ่ายเงินค่าจ้างขั้นต่ำให้ร้อยละ 20 สำหรับลูกจ้างที่ตกงานในธุรกิจท่องเที่ยว

ฟิลิปปินส์

- กู้เงินจากธนาคารโลกมูลค่า 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 25.2 พันล้านเปโซฟิลิปปินส์
- ธนาคารกลางผ่อนคลายมาตรการทางการเงินแก่ลูกหนี้ โดยขยายระยะเวลาชำระหนี้ 1 ปี
- แจกเงินเยียวยาแก่ผู้มีรายได้น้อย 18 ล้านครัวเรือน จำนวน 5,000-8,000 เปโซฟิลิปปินส์เป็นเวลา 2 เดือน
- ระบบประกันสังคมจัดสรรเงิน 1.2 พันล้านเปโซฟิลิปปินส์ สำหรับผู้ว่างงาน 6 หมื่นคน
- จัดสรรงบประมาณเพื่อช่วยเหลือแรงงานที่ตกงานผ่านการเพิ่มทักษะ คอร์สเรียนฟรีผ่านมือถือและคอมพิวเตอร์
- สินเชื่อภายใต้โครงการของ Government Service Insurance System (GSIS) ให้แก่เจ้าหน้าที่ของรัฐ รวมถึงผู้เกษียณอายุที่ได้รับผลกระทบ
- สินเชื่อพิเศษ Microfinance ให้ธุรกิจ SMEs ที่ได้รับผลกระทบและช่วยหาแหล่งผู้ผลิตรายใหม่
- จัดสรรงบประมาณเพื่อช่วยเหลือธุรกิจ ในอุตสาหกรรมการบินและการท่องเที่ยว

สปป. ลาว

- ธนาคารกลางออกแนวทางให้สถาบันการเงินช่วยเหลือลูกหนี้ ประกอบด้วย การปรับปรุงโครงสร้างหนี้ การปรับปรุงเงื่อนไขการชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย การพักชำระหนี้ 1 ปี และการให้สินเชื่อเพิ่มเติมเพื่อให้ธุรกิจดำเนินต่อไปได้
- ยกเว้นภาษีเงินได้จากเงินเดือนของลูกจ้างทั้งภาครัฐและเอกชน ตั้งแต่เดือนเมษายนถึงมิถุนายน
- ขยายระยะเวลาการจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม
- ยกเว้นภาษีกำไรของธุรกิจรายย่อย (micro-enterprises)
- ยกเว้นค่าธรรมเนียมศุลกากร ภาษี และอื่น ๆ สำหรับอุปกรณ์ทางการแพทย์
- เลื่อนการชำระภาษีของผู้ประกอบการธุรกิจ ในภาคอุตสาหกรรมท่องเที่ยว
- เลื่อนการชำระภาษีใช้ถนนประจำปีออกไปถึงวันที่ 30 มิถุนายน 2563
- ลดค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าทั้งประชาชนทั่วไปและธุรกิจ

เมียนมา

- ขอความช่วยเหลือจากธนาคารโลก ธนาคารพัฒนาเอเชีย และกองทุนการเงินระหว่างประเทศ เพื่อ ช่วยเหลือภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมที่ได้รับผลกระทบ
- จัดตั้งกองทุน 72 ล้านดอลลาร์สหรัฐปล่อยกู้ภาคธุรกิจอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1 ระยะเวลาชำระคืน 1 ปี
- ขยายระยะเวลาชำระภาษีไตรมาส 1 และไตรมาส 2 ออกไปถึงวันที่ 30 กันยายน 2563
- ธุรกิจส่งออกได้รับการยกเว้นภาษีค่าหัวน้ำร้อยละ 2 ไปจนถึงสิ้นปีงบประมาณ วันที่ 30 กันยายน 2563
- ธนาคารกลางปรับลดดอกเบี้ยนโยบายร้อยละ 1 ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำของธนาคารใหญ่ลดลง
- กระทรวงแรงงานขยายเวลาจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคมของทั้งนายจ้างและลูกจ้างออกไป 15 วันนับจากวันสิ้นเดือนเป็นเวลา 3 เดือน

อ้างอิงข้อมูลจาก
www.voathai.com
www.thansettakij.com
 และ www.thaipublica.org

กัมพูชาน่าสนใจ

พลิกฟื้นสนามบินแห่งใหม่...เมืองพระตะบอง



รัฐบาลกัมพูชาได้พัฒนาสนามบินแห่งใหม่ พร้อมปรับปรุงอาคารผู้โดยสาร รันเวย์ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของสนามบินนานาชาติ รวมแล้วทั้งสิ้น 10 แห่งทั่วประเทศ หวังเปลี่ยนโฉมหน้าทางเศรษฐกิจในเมืองรอง เมืองท่า และเมืองหลวงอย่างกรุงพนมเปญ ซึ่งมีกำหนดให้แล้วเสร็จภายในปี 2022

สนามบินเมืองพระตะบอง ถือเป็นไฮไลต์หนึ่งใน แผนการปฏิรูประบบบริหารจัดการด้านการบิน ครั้งใหญ่ โดย สำนักงานการบินพลเรือน (State Secretariat of Civil Aviation: SSCA) หลังจากหัวเมืองสำคัญแห่งนี้โดดเด่นอย่างมากเนื่องจากมีนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 ต่อปี

“การลงทุนในสนามบินใหม่จะส่งเสริมการขนส่งทางอากาศในอนาคต เพราะคาดว่านักท่องเที่ยวจะเดินทางเข้ามามากขึ้นหลังจากนี้” ลิน จันสรวิธา โฆษก SSCA กล่าว

สนามบินพระตะบอง นับเป็นสนามบินเก่าแก่ซึ่งเคยเปิดมาครั้งหนึ่งตั้งแต่ปี 2511 และเป็นหนึ่งในสนามบินที่คับคั่งที่สุดของกัมพูชา แต่ก็ต้องปิดตัวเองลงในปี 2518 เมื่อเขมรแดงเข้ามาปกครองประเทศแผ่ขยายลัทธิคอมมิวนิสต์

อย่างไรก็ดีเมื่อกัมพูชาผ่านพ้นยุคสงครามสุดแสนโหดร้าย รัฐบาลใหม่ได้ทดลองเปิดสนามบินพระตะบองอีกครั้งเพื่อรองรับเครื่องบินพลเรือนจนกระทั่งปี 2533 ก็ปิดตัวเองลงและไม่เคยเปิดให้บริการแบบเต็มรูปแบบอีกเลยจนกระทั่งปัจจุบัน ดังนั้นแนวคิดของรัฐบาลครั้งนี้จะช่วยทำให้สนามบินพระตะบองกลับมามีชีวิตอีกครั้ง

Thong Khon รมว.กระทรวงท่องเที่ยวกัมพูชา ระบุว่า กัมพูชากำลังเริ่มต้นครั้งสำคัญสู่เป้าหมายในการอำนวยความสะดวกในการส่งเสริมการท่องเที่ยวทั่วประเทศ “การรีโนเวทและเปิดสนามบินพระตะบองอีกครั้งมีความสำคัญมาก เพราะจะช่วยให้อัตราการเติบโตของเราเป็นจริงได้”

ข้อเสนอได้รับการสนับสนุนอย่างดีจาก ผู้ว่าราชการจังหวัดพระตะบอง Nguon Ratanak และ Emmanuel Dias ผู้จัดการทั่วไปของ Airaviata (AAT) Cambodia Regional Airlines เพราะเห็นศักยภาพในการเติบโต และสมเด็จฯ ฮุน เซน นายกรัฐมนตรีกัมพูชาก็มีความสนใจที่จะใช้สนามบินและการท่องเที่ยวมายกระดับคุณภาพชีวิตให้กับประชาชน

อย่างที่รู้กันว่าพระตะบองมีชื่อเสียงในด้านที่เป็นจังหวัดเกษตรอุตสาหกรรมและดึงดูดนักท่องเที่ยวภายในและต่างประเทศ มีแหล่งท่องเที่ยวที่น่าสนใจรวมถึง Wat Ek Phnom และสถาปัตยกรรมโบราณ ตั้งแต่สมัยที่ฝรั่งเศสยังเป็นเจ้าอาณานิคมกัมพูชา โดยผู้มาเยือนมักใช้เวลาสัมผัสวิถีชีวิตชุมชนและพักอยู่ที่พระตะบอง 2-3 วัน

ฝรั่งเศสจะมีความผูกพันกับประเทศนี้กว่าประเทศอื่น ๆ โดยนักลงทุนได้ส่งสัญญาณถึงความพร้อมทางการเงินและมีนักบินจำนวนมากสนใจบูรณะและยกระดับเทอร์มินอล หอควบคุมการบิน และรันเวย์ความยาวรวม 1,600 เมตร

ผู้ว่าราชการจังหวัดพระตะบองย้ำว่า “ถ้าโครงการนี้ประสบความสำเร็จ จะช่วยให้การเดินทางมาพระตะบองง่ายขึ้น โดยเฉพาะผู้ที่ต้องการมาเที่ยวกรุงพนมเปญและจังหวัดอื่น ๆ ด้วย”

“พิมพ์เขียว” สนามบินเมืองพระตะบองครั้งนี้ จึงน่าจับตามองอย่างยิ่งเพราะจะแสดงถึงศักยภาพในการเชื่อมต่อการเดินทางรูปแบบใหม่ๆ ของประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่ม CLMV ได้อย่างดียิ่ง

อ้างอิงข้อมูลจาก www.thaipublica.org และ www.akp.gov.kh



ห้องประวัติศาสตร์ แบบ Virtual Tours

‘พิพิธภัณฑ์ตรา ไปรษณียากรสิงคโปร์’

สถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ทำให้หลายประเทศต้องขอให้ประชาชนอยู่บ้าน เพื่อความปลอดภัยและลดการแพร่เชื้อฯ แต่ขณะนี้ดูเหมือนว่านักท่องเที่ยวเริ่มอยากขยับออกไปสูดอากาศภายนอกกันบ้าง โดยเฉพาะแฟนคลับตัวยงของพิพิธภัณฑ์ ศิลปะ และการสะสมแสตมป์ เราจึงขอแนะนำกิจกรรมดีๆ ให้คุณได้ผ่อนคลาย ด้วยการเยี่ยมชม พิพิธภัณฑ์ตราไปรษณียากรสิงคโปร์ แบบเสมือนจริง ผ่านช่องทางเว็บไซต์ www.nhb.gov.sg/spm/

Singapore Philatelic Museum (SPM) หรือ พิพิธภัณฑ์ตราไปรษณียากรสิงคโปร์ เป็นอาคารเก่า 2 ชั้น สถาปัตยกรรมแบบโคโลเนียล บนถนนโคลแมน ในอดีตเคยเป็นโรงเรียนนานาชาติ The Anglo Chinese School ก่อนถูกปรับปรุงใหม่ให้เป็นแหล่งรวบรวมประวัติศาสตร์แห่งแรกของประเทศสิงคโปร์ เปิดให้เยี่ยมชมอย่างเป็นทางการเมื่อ 19 สิงหาคม 2538 นับเป็นพิพิธภัณฑ์ตราไปรษณียากรแห่งแรกในอาเซียน ศูนย์รวมการจัดแสดงคอลเลกชันที่น่าสนใจตั้งแต่อดีตราวปี 2373 จนถึงปัจจุบัน

SPM ได้จัดทำ Virtual Tour เพื่อเป็นทางเลือกให้กับผู้สนใจเข้าชมพิพิธภัณฑ์แบบเสมือนจริง ผ่านเทคโนโลยีสุดล้ำ แสดงรูปภาพที่มีความละเอียดคมชัดแบบ 360 องศา สามารถขยายภาพใหญ่หรือลดขนาดได้ตามความต้องการ ขยับซ้าย ขวา หน้า หลัง ให้อารมณ์เหมือนได้เข้าไปอยู่และเดินชมภายในพิพิธภัณฑ์ฯ จริงๆ

Virtual Tour สามารถเข้าชมได้ถึง 18 ห้อง แต่ละห้องมีความน่าสนใจที่แตกต่างกันไป อาทิ Heritage Room ห้องจัดแสดงเรื่องราวทางประวัติศาสตร์ชาติพันธุ์ของคนสิงคโปร์ การค้าขาย วัฒนธรรมประเพณี การแต่งกาย และเครื่องดนตรีแบบดั้งเดิม

ห้องสีส้ม (Orange Room) ก้าวเข้าสู่โลกแห่งการสะสมแสตมป์ ข้อมูลเกี่ยวกับตราประทับแรกของโลก และเรื่องราวของแสตมป์ที่ไม่ใช่แค่กระดาษปิดซองจดหมาย แต่ยังมีถือเป็น ‘หน้าต่าง’ การสื่อสารค้นพบสิ่งต่างๆ มากมาย ทั้งด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี ประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมของสังคม รวมถึงการจัดแสดงแสตมป์ที่ทำจากวัสดุอื่นๆ ที่แปลกแตกต่างไปจากกระดาษทั่วไป

ห้อง Anime X Stamps ขึ้นตากับการได้สัมผัสซีรีส์ ‘อนิเมะ’ และตัวละครที่ชื่นชอบผ่านแสตมป์จากประเทศญี่ปุ่นกว่า 900 รายการ ค้นพบต้นกำเนิดของอนิเมะคลาสสิกดั้งเดิมและพัฒนาการถึงปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็โดราเอมอน แมวสีฟ้าขวัญใจเด็ก เจ้าหนูปรมาณู ดราก้อนบอล วันพีซ ไปเกมอน และลูแปง

ห้อง Collecting Magic : From Stamps To Wands แฟนๆ ‘แฮร์รี่ พอตเตอร์’ อาจตะลึงกับคอลเลกชันของพอมอนน้อย ทั้งจากภาพวาดที่ใช้ประกอบในหนังสือจากประเทศต่างๆ แสตมป์จากเวอร์ชันภาพยนตร์ที่มาจากทั่วโลก อังกฤษ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และสิงคโปร์ ของที่ระลึก ของสะสม รวมถึงมุนิทรศการผจญภัยราวกับได้เข้าไปในโลกของเวทมนตร์จริงๆ อาทิ ประตูหน้าบ้านของครอบครัวเดอร์สลีย์ ทางเข้าสถานีรถไฟที่ 9¾ ไบกรัฟไฟล์ฮอกวอตส์ และขั้วไม้กวาดเล่นกีฬาควิดดิช เป็นต้น

เหล่านี้เป็นเพียงสีสันตัวอย่างบางส่วนที่น่าสนใจของ Virtual Tour ที่สามารถเข้าชมผ่านเว็บไซต์ได้แบบจุใจและสนุกสนานผ่านเรื่องราวต่างๆ พร้อมเพลิดเพลินไปกับเรื่องราวของแสตมป์ที่อาจไม่เคยรู้ เมื่อสถานการณ์โรคโควิด 19 คลี่คลาย ก็อย่าลืมนแวะไปชื่นชมพิพิธภัณฑ์ตราไปรษณียากรด้วยตัวเอง ณ ถนนโคลแมน ประเทศสิงคโปร์



BANGKOK BANK

AECCONNECT

ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่ (สีลม) ชั้น 2

อีเมล : aecconnect@bangkokbank.com

โทรศัพท์ : (66) 2230-2758