

BANGKOK BANK

AEC**CONNECT**



FIRST ISSUE / 2020



Super Energy Corporation

วิสัยทัศน์ก้าวสู่ผู้นำธุรกิจ
พลังงานหมุนเวียนในเวียดนาม

ธนาคารกรุงเทพ
Permata

อัญมณีทางการเงินแห่งอินโดนีเซีย



EDITOR'S TALK

คุยกับบรรณาธิการ

การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือโรคโควิด 19 จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโลกในปี 2563 นี้ไม่น้อย เบื้องต้น โกลด์แมน แซคส์ (Goldman Sachs) และ UBS AG ธนาคารระดับโลก คาดว่าการเติบโตเศรษฐกิจของจีนน่าจะชะลอตัวในไตรมาศแรกและตัวเลขการเติบโตของเศรษฐกิจทั้งปีจะลดลง ในประเทศไทยเองทางการก็มีความห่วงกังวลว่าการระบาดดังกล่าวอาจส่งผลกระทบต่อดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจท่องเที่ยว โรงแรม สายการบิน ส่งออก และธุรกิจที่เกี่ยวข้องเนื่อง โดยธนาคารกรุงเทพก็ไม่ได้รอช้า โดยได้ออกมาตรการช่วยเหลือลูกค้ารับมือผลกระทบจากโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 พร้อมให้คำปรึกษาและติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

หลายประเทศสมาชิกอาเซียนก็ได้รับผลกระทบจากการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 เช่นกัน แต่ภาครัฐของแต่ละประเทศก็มีความมาตรการป้องกันและจัดการอย่างเข้มแข็ง ทำให้เชื่อว่าอาเซียนจะผ่านช่วงเวลาที่ยากลำบากนี้ไปได้ อย่างไรก็ดี สำหรับวารสารฉบับนี้ ศูนย์ AEC Connect ของธนาคารกรุงเทพได้จัดทำเนื้อหาที่น่าสนใจเกี่ยวกับการค้าการลงทุนในอาเซียน เช่น ฤกษ์แจสู่ความสำเร็จในการลงทุนในประเทศเวียดนามและประเทศฟิลิปปินส์และสัมภาษณ์พิเศษการทำธุรกิจในเวียดนามของผู้เข้าร่วมอบรมในโครงการอบรมหลักสูตร AEC Business Leader รุ่นที่ 3 เพื่อเป็นแนวทางช่วยเตรียมความพร้อมให้ท่านสามารถรับมือกับปัจจัยเสี่ยงต่างๆ ได้อย่างเต็มที่

“ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เอเชีย”

ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรงค์
รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ
บรรณาธิการบริหาร

CONTENT

P.4

SUPER ENERGY CORPORATION

วิสัยทัศน์ก้าวสู่ผู้นำธุรกิจพลังงานหมุนเวียนในเวียดนาม



P.10

รัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียน ร่วมรับมือ COVID-19



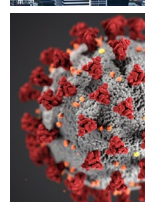
P.12

ธนาคารกรุงินพพนิค Permata ัญญัติทางการเงินแห่งอินโดนีเซีย



P.18

เศรษฐกิจอาเซียนไตรมาสแรกทรุด!



P.20

ฤกษ์แจสู่ความสำเร็จ ลมทุน 2 ประเทศอาเซียน



President Message

ในเดือนธันวาคมปี 2562 ที่ผ่านมา ธนาคารกรุงเทพ บรรลุข้อตกลงในการเข้าซื้อหุ้นในสัดส่วนร้อยละ 89.12 ใน ธนาคารเพอร์มาตา ประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งนับเป็นการลงทุนเชิงกลยุทธ์ที่ต่อยอดศักยภาพของธนาคารในฐานะธนาคารชั้นนำแห่งภูมิภาคอาเซียน โดยการประสานพลังของทั้งสองธนาคาร จะส่งเสริมให้เครือข่ายสาขาต่างประเทศของ ธนาคารกรุงเทพสามารถตอบโจทย์ลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น และให้บริการลูกค้าได้อย่างครบวงจรทั้งในประเทศ และต่างประเทศ

สำหรับปี 2563 นี้ ธนาคารกรุงเทพยังคงมุ่งมั่นดำเนินงานตามแนวทาง “การสร้างสรรค์คุณค่า” หรือ “Creating Value” พร้อมเน้นย้ำความสำคัญของ ปัจจัยหลัก 3 ข้อ ได้แก่ Regionalization การที่ เศรษฐกิจของประเทศต่างๆ เชื่อมโยงถึงกัน Urbanization การขยายตัวของสังคมเมือง และ Digitalization การที่เทคโนโลยีดิจิทัลได้ เข้ามาเป็นส่วนสำคัญของชีวิตและการดำเนิน ธุรกิจ เนื่องจากปัจจัยเหล่านี้ส่งผลให้เกิดความ เปลี่ยนแปลง ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคมและ สิ่งแวดล้อม รวมถึงวิถีชีวิตของคนทั่วทั้งภูมิภาค เอเชียตะวันออกเฉียงใต้ นอกจากนี้ ธนาคารจะ ยังคงมุ่งสนับสนุนลูกค้าที่ต้องการขยายกิจการ ในระดับภูมิภาค พัฒนาบริการธนาคารดิจิทัลเพื่อ สนับสนุนให้ลูกค้าทำการค้าขายในตลาดภูมิภาค ด้วยประสิทธิภาพที่สูงขึ้น รวมทั้งร่วมมือกับ พันธมิตรในการพัฒนาบริการชำระเงินที่ช่วยให้ ลูกค้าบุคคลสามารถชำระเงินในต่างประเทศได้ อย่างสะดวกสบายและปลอดภัย

คุณชาติศิริ โสภณพนิช
กรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)



• ឧបនាយករដ្ឋមន្ត្រី ឧបនាយករដ្ឋមន្ត្រី



SUPER ENERGY CORPORATION

วิสัยทัศน์ก้าวสู่ผู้นำธุรกิจ พลังงานหมุนเวียนในเวียดนาม



บริษัท ซุปเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) หรือที่รู้จักกันในนาม SUPER หนึ่งในภาคเอกชนรายใหญ่ของไทยที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในการขับเคลื่อนการลงทุนธุรกิจพลังงานหมุนเวียนในประเทศเวียดนามและกำลังก้าวขึ้นสู่อันดับหนึ่งของภูมิภาคอาเซียน

SUPER มองเห็นศักยภาพทางเศรษฐกิจ ทิศทางพลังงานโลก พร้อมๆ กับได้รับการสนับสนุนทางการเงินและคำปรึกษาจากผู้เชี่ยวชาญของธนาคารกรุงเทพ โดย คุณชัพมนต์ จันทรพงศ์พันธุ์ รองกรรมการผู้จัดการ บริษัท ซุปเปอร์ โซลาร์ เอนเนอร์ยี จำกัด มาร่วมแบ่งปันประสบการณ์ที่ดีที่ได้จากการเข้าอบรมหลักสูตร “ผู้นำธุรกิจแห่งอาเซียน” หรือ AEC Business Leader จุดประกายวิสัยทัศน์ใหม่ๆ และสร้างเครือข่ายธุรกิจเพื่อก้าวสู่อาเซียนอย่างมั่นใจ

AEC Connect : ภาพรวมการลงทุนของ SUPER ในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน

คุณชัพมนต์ : บริษัท ซุปเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เน้นการลงทุนด้านพลังงานหมุนเวียนครับ หลักๆ คือพลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลมและพลังงานขยะ สำหรับภาพรวมของทั้งบริษัท ปัจจุบันเรามีขนาดการลงทุนเกือบๆ 5 หมื่นล้านบาทแล้ว เป็นการลงทุนโครงการพลังงานแสงอาทิตย์ในประเทศไทย 130 โครงการ กำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 768 MW ส่วนในประเทศเวียดนามเราเริ่มขายไฟให้การไฟฟ้าวียดนามแล้ว 6 โครงการ กำลังการผลิตไฟฟ้ารวม 286.72 MW

ส่วนขนาดการลงทุนในเวียดนามนั้น พลังงานแสงอาทิตย์ดำเนินการไปแล้วมูลค่าประมาณ 8 พันล้านบาทหรือประมาณ 255 ล้านดอลลาร์

สหรัฐ ส่วนในประเทศไทยมูลค่าเงินลงทุน 1.36 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 4.2 หมื่นล้านบาทครับ

สำหรับเวียดนามตอนที่เราศึกษาโครงการหรือศึกษาโอกาสการลงทุน เน้นในพื้นที่จังหวัดที่มีศักยภาพสูงทั้งลมและแสงอาทิตย์ สำหรับแสงอาทิตย์ส่วนใหญ่อยู่จังหวัดทางภาคใต้ ส่วนลมเราก็ดูทั้งโครงการที่อยู่ในพื้นที่ทางทะเลในภาคใต้ และโครงการบนฝั่งในพื้นที่ภาคกลางหรือภาคใต้ตอนบน

AEC Connect : ความสำเร็จของการผลิตในเวียดนามปี 2562 ที่ผ่าน มาและเป้าหมายในปี 2563

คุณชัพมนต์ : เราก้าวเข้าไปศึกษาการลงทุนในเวียดนามตั้งแต่ปลายปี 2560 ถึงต้นปี 2561 ซึ่งเป็นช่วงที่ผมเรียน AEC Business Leader รุ่นที่

3 ของธนาคารกรุงเทพพอดี โดยในคอร์สนี้ผมได้รู้จักวิทยากรที่เชี่ยวชาญเรื่องเวียดนามมาช่วยแนะนำจนได้รู้จักการลงทุนใหม่ๆ เยอะมากครับ หลังจากที่ได้ศึกษาการลงทุนทั้งหมดแล้วได้เห็นโอกาสทางธุรกิจก็ทำดีลมาเรื่อยๆ ผมเองก็โชคดีด้วยจึงทำให้เราได้โครงการดีๆ สำหรับ Solar ด้วยเครือข่ายที่ได้จากโครงการ AEC Business Leader เอง หรือเครือข่ายที่เรามีอยู่ในเวียดนาม ช่วยทำให้เราประสบความสำเร็จ ได้ COD โครงการ หรือการจ่ายไฟเชิงพาณิชย์ตามเป้าหมายและเป็นไปตามกำหนดเวลาของรัฐบาลเวียดนามบรรลุทั้ง 6 โครงการ รวม 286.72 MW

ส่วนพลังงานลมกำลังอยู่ในขั้นตอนการก่อสร้างแต่ดำเนินการมาสักระยะหนึ่งแล้ว คงได้เห็นความสำเร็จและพร้อมจ่ายไฟให้การไฟฟ้าวียดนามภายในปลายปี 2564 ครับ ผมถือว่าความสำเร็จตรงนี้จะทำให้บริษัทฯ เพิ่มรายได้ขึ้น

มาอีกใน Portfolio ของเรา จากเดิมที่ SUPER มีรายได้ในประเทศไทย 5-6 พันล้านบาทต่อปี เราจะมีรายได้จากการขายไฟฟ้าในเวียดนามเพิ่มเข้ามา ซึ่งจะเพิ่มรายได้รวมของบริษัทขึ้นอีก 20-30 เปอร์เซ็นต์

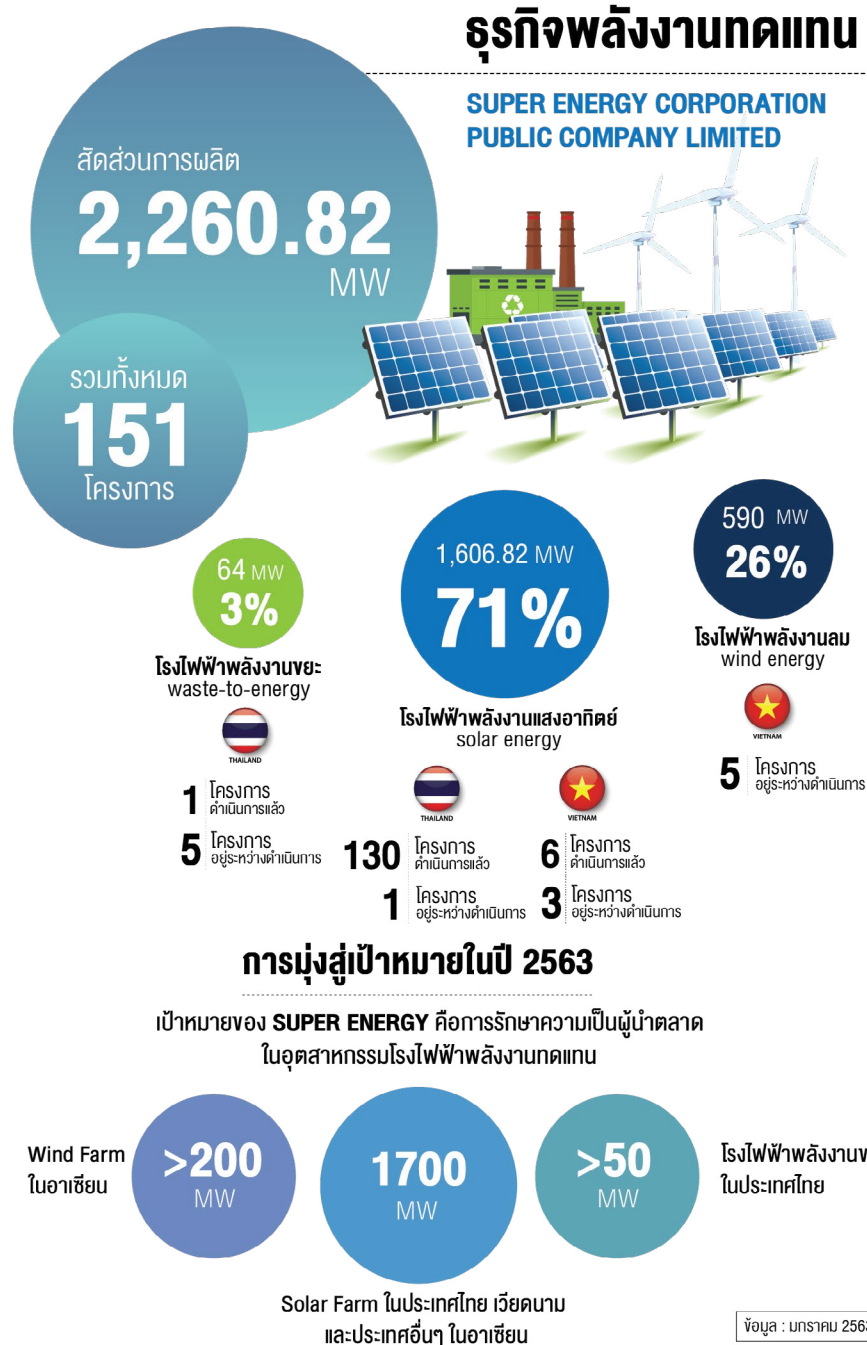
AEC Connect : ทรดำนินการโครงการ Solar Farm และ Wind Farm ในประเทศเวียดนาม ตอนนี้เป็นอย่างไรว้า

คุณชัชพนธ์ : ตอนที่ไปลงทุนในเวียดนามแรกๆ ไม่ได้คิดจะไปทำอะไรให้ใหญ่ขนาดนี้ ต้องเรียนว่าเวียดนามเป็นประเทศที่มีโอกาสการลงทุนสูง ด้วยสภาพเศรษฐกิจของเวียดนามกำลังเติบโตสูง ถือว่าเป็น ‘สาวสวยแห่งอาเซียน’ ที่ดึงดูดให้เราเข้าไปลงทุน พอเข้าไปแล้วเดิมนี่ตั้งใจว่าเราจะเป็นผู้ร่วมทุนเพื่อลงทุนร่วมกับบริษัทเวียดนาม แต่พิจารณาแล้วเห็นว่าธุรกิจและการลงทุนของเราเริ่มใหญ่ขึ้นจนคิดว่าเราต้องควบคุมการลงทุนทั้งหมดเอง และได้จัดตั้งสำนักงานเป็นการถาวร ซึ่งตอนนี้โดยรวมเรามี Head Office ใหญ่เลขอยู่ที่นครโฮจิมินห์ มีพนักงานกว่า 50 คน เป็นพนักงานคนไทยสัก 20 เปอร์เซ็นต์และที่เหลืออีก 80 เปอร์เซ็นต์จะเป็นพนักงานเวียดนาม ซึ่งทำหน้าที่หลักๆ ในด้านการ Operate และบำรุงรักษาโรงไฟฟ้าแต่ละโรง โดยแต่ละโรงไฟฟ้าก็จะมีสำนักงานของแต่ละโรงไฟฟ้าในจังหวัดที่โรงไฟฟ้าตั้งอยู่ โดยจะมีเจ้าหน้าที่เป็นโอเปอเรเตอร์และมี Chief Engineer ซึ่งเป็นคนเวียดนามประจำอยู่ด้วยครับ

AEC Connect : มองศักยภาพการเติบโตทางเศรษฐกิจของเวียดนามอีก 5 ปีข้างหน้าอย่างไร

คุณชัชพนธ์ : เศรษฐกิจภาพรวมของเวียดนามมีความชัดเจน โดยขอเปรียบเทียบ 2 ข้อ ข้อแรกคือ GDP การเติบโตในภาพรวมของ Production ทั้งองค์การพหุขยชาติตลอดตั้งแต่ 2548-2562 GDP ไม่เคยต่ำกว่า 5 เปอร์เซ็นต์เลย โดดเด่นมากในอาเซียนและเป็น Rising Star ของโลก จากสภาพเศรษฐกิจปัจจุบันและของโลก

ปี 2561 เวียดนามเติบโต 7.8 เปอร์เซ็นต์ และปี 2562 เติบโตไม่ต่ำกว่า 7.5 เปอร์เซ็นต์แน่นอน เพราะตัวเลขการลงทุนจากต่างประเทศไหล



เข้าหาเวียดนามเยอะมาก ไม่ใช่แค่เฉพาะการลงทุนในโครงการโรงไฟฟ้าพลังงานหมุนเวียนที่เกิดขึ้นในปี 2561-2562 แต่ภาคการผลิตของเวียดนามไม่ว่าจะเป็นนิคมอุตสาหกรรมซึ่งเป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ในไทยอย่าง อมตะ เอสซีจี ฯลฯ ทั้งหลายก็วิ่งไปเวียดนาม เพราะอย่าลืมว่าเวียดนามจำนวนประชากรมากกว่าเรา 30-40 เปอร์เซ็นต์ มีคนเป็น 100 ล้านคน คนในวัยทำงาน วัยผลิต Productive ไม่ใช่สังคมสูงอายุอย่างเรา อัตราการทำงาน การอุปโภค-บริโภคสูงอย่างเรา อัตราการทำงาน การอุปโภค-บริโภคสูง นักลงทุนจากหลายๆ ชาติจึงหลั่งไหลเข้ามาหมด

เมื่อมองอัตราการเติบโต เวียดนามไม่ได้เติบโตเพียงด้านเศรษฐกิจ แต่ปริมาณการใช้ไฟฟ้าจากปี 2551 ถึงปี 2561 หรือช่วง 10 ปีนี้ ปริมาณการผลิตไฟฟ้าเติบโตถึง 200 เปอร์เซ็นต์ จากที่ผลิตไฟฟ้าปี 2551 อยู่ประมาณ 75 ล้านหน่วย หรือ 75 ล้านกิโลวัตต์ ตอนนี้ความต้องการใช้ไฟฟ้าประมาณ 200 กว่าล้านหน่วย และปี 2562 และปี 2563 จะใช้มากขึ้นไปอีก แล้วกำลังการผลิตไฟฟ้าในประเทศก็จะไม่เพียงพอ ต้องมีการลงทุนใหม่ก็คือโอกาสที่มองเห็นว่าทำไมเราต้องไปเวียดนาม



ผมมองว่าโอกาสการเติบโตของเวียดนาม 5 ปี นับจากนี้ อาจจะชะลอลงด้วยการที่เวียดนาม อาจตามไม่ทันในเรื่องสาธารณูปโภคพื้นฐาน แต่ผมเชื่อว่าเวียดนามจะยังคงเป็น Rising Star ของอาเซียน เนื่องจากศักยภาพของเวียดนาม ทั้งการเติบโตทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น จำนวน ประชากรที่เพิ่มขึ้น ขนาดของตลาดที่ใหญ่ขึ้น แต่สิ่งที่เป็นข้อด้อยจุดดิ่งไว้คือ โครงสร้าง พื้นฐาน แต่ถ้าวรัฐบาลเวียดนามเปิดโอกาสมากขึ้น ก็เป็นช่องทางที่ดีเหมือนกันที่นักลงทุน ไทยจะเข้าไปลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน แล้ว เวียดนามจะไปได้อีกไกล

AEC Connect : สาขาธุรกิจที่น่าสนใจมาก

คุณชัชวณต์ : สิ่งที่เรามองหา คือด้วยขนาด ตลาด จำนวนประชากรวัยทำงาน ต้องกินต้องใช้ อุปโภค-บริโภคเต็มที แล้วเวียดนามกำลัง เข้าสู่สังคมยุคใหม่ เจริญขึ้นมีรายได้มากขึ้น ค่าใช้จ่าย Gadget โทรศัพท์มือถือ เทคโนโลยีที่ เพิ่มขึ้น และยังมีผู้ประกอบการที่เป็น Unicorn

ด้านเทคโนโลยีมากขึ้นด้วย ผมมองว่าศักยภาพ ตรงนี้เป็นจุดแข็งนำไปสู่การเติบโตอย่างชัดเจน ในอนาคตอันใกล้

AEC Connect : เคล็ดลับสู่ความสำเร็จที่ผู้ประกอบการไทยเข้าไปลงทุนในเวียดนามต้องรู้

คุณชัชวณต์ : ต้องบอกว่าการบุกเข้าไปในพื้นที่ที่เราไม่เคยไป ย่อมมีอุปสรรค แต่สิ่งที่ผมได้จาก AEC Business Leader คอร์สที่มีผู้เชี่ยวชาญ มาแนะนำ พิสูจน์ว่าปัจจัยสำคัญคือการหา Partner ที่ดี และเข้าใจองค์กรในอุตสาหกรรม และเข้าใจในข้อกำหนด ระเบียบและข้อจำกัด แต่ละอุตสาหกรรม

การก้าวเข้าไปลงทุนแน่นอนมีผิดมีถูกเสมอ แต่การได้ Partner ที่ดี ได้คำแนะนำที่ดีจาก ธนาคารกรุงเทพและผู้ให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย ที่เหมาะสมและเชื่อถือได้ ทำให้เราได้ ‘ดีล’ ที่ดี และจัดการในแต่ละสัญญา แต่ละโครงการ ได้เรียบร้อย

โดยส่วนตัวผมแนะนำว่าถ้าเราได้ Partner ที่ดี ก็ดีเลย แต่ถ้าไม่ได้ ก็เจอปัญหาหลายรูปแบบเท่าที่ได้ยินมาในตลาดนักลงทุนไทยก็เจอทั้ง ปัญหาและความสำเร็จ อยากเตือนไว้ใครสนใจ เวียดนามยังน่าไปครับ แต่ต้องระวังข้อกำหนด ใบอนุญาต ด้วยความที่เวียดนามเป็นประเทศ กำลังพัฒนา รัฐบาลมีนโยบายชัดแต่ก็พยายาม ปรับปรุงข้อกำหนดหรือระเบียบต่างๆ ให้ทันสมัยอยู่เสมอ เราก็จะเจอกฎหมายเก่าเปลี่ยนเรื่อยๆ ครับ ต้องเน้นเลยว่าควรมีสานักงานกฎหมายที่ดี ที่ปรึกษาที่ดีและการเลือก Partner ที่ดี การเลือกนี่ค่อนข้างยาก แต่อย่างที่บอก เราโชคดีที่เจอคนดี

AEC Connect : มองโอกาสเรื่องธุรกิจพลังงานหมุนเวียนในอาเซียน แนวโน้มเป็นอย่างไร

คุณชัชวณต์ : มองจากภาพรวมเนื่องจากเราทำ ธุรกิจพลังงานหมุนเวียนแน่นอน ผมมองว่ามันคือภาพที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ผมยังเชื่อเสมอว่าพลังงานหมุนเวียนเป็นสิ่งใหม่ และจะเป็น



การลงทุนในเวียดนามที่ดำเนินการแล้ว



Phan Lam

โครงการ : Phan Lam
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 36.72 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 20 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 37.64 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.14 พันล้านบาท



Binh An

โครงการ : Binh An
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 50 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 20 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 51.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.52 พันล้านบาท



Van Giao 1

โครงการ : Van Giao 1
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 50 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 25 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 51.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.52 พันล้านบาท



Van Giao 2

โครงการ : Van Giao 2
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 50 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 20 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 51.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.52 พันล้านบาท



Sinenergy

โครงการ : Sinenergy
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 50 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 20 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 51.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.52 พันล้านบาท



Tinh Long Phu Yen

โครงการ : Tinh Long Phu Yen
 ประเภทธุรกิจ : Solar Power Plant
 กำลังการผลิต : 50 MW
 ระยะเวลาสัญญา : 20 ปี
 มูลค่าการลงทุน : 51.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1.52 พันล้านบาท

สิ่งที่เข้ามาทดแทนพลังงานฟอสซิล อะไรก็ตามที่จะเอามาเผา มาจากใต้ดิน เช่น น้ำมัน แก๊ส สิ่งเหล่านี้ยังจำเป็นต้องมีอยู่ในฐานะพลังงานหลักเพื่อเสถียรภาพและความมั่นคงทางพลังงานของทั้งโลกไม่ว่าจะในอาเซียนและไทยด้วย อย่างที่เห็นครับสัดส่วนการผลิตไฟฟ้าของเราใช้แก๊สธรรมชาติเป็นหลักถึง 40-50 เปอร์เซ็นต์ แต่พลังงานหมุนเวียนไม่ว่าลม แดด หรือพลังงานอื่นที่หมุนเวียนจริงๆ โดยนำขยะมาใช้ ไบโอมแอส ไบโอแก๊ส ซึ่งหมักจากพืชผลทางการเกษตรของเสียจากอุตสาหกรรมเกษตรทั้งหลายมาใช้ สิ่งเหล่านี้ก็ยังเป็นเทรนด์ แล้วด้วยศักยภาพของประเทศแถบนี้ อย่างทางภาคใต้ของเรามีป่าลัม ยางพารา กล้วย ไม้สัก ไม้โตเร็วต่างๆ เป็นโอกาสเป็นทิศทางการพลังงานแน่นอนทั้งหมดทั้งสิ้น พลังงานหมุนเวียนจะมาเสริมหรือมาทดแทนพลังงานหลักได้

ผมฝากไว้เป็นความคิดเห็นส่วนตัว คือระบบการจัดเก็บพลังงาน แบตเตอรี่ หรือ Energy Storage อนาคตอันใกล้อีก 2-3 ปีจากนี้ ทั้งเน็ตเวิร์กของระบบไฟฟ้าในประเทศหรือระบบไฟฟ้าในอาเซียนหรือในโลกก็ตาม จะขึ้นกับ Renewable Energy ผสมกับ Energy Storage จะลดพลังงานฟอสซิลที่ต้องเผา ต้องทิ้ง ต้องสร้างมลภาวะไปอีกมากเลย

AEC Connect : มองคู่แข่งสำคัญในตลาดอย่างไร

คุณชัชมนต์ : ในธุรกิจพลังงาน ผมเชื่อว่าทุกบริษัทไม่ว่ารายใหญ่ๆ ของประเทศไทยหรือในอาเซียน ไม่มีใครมองใครเป็นคู่แข่ง เราส่งเสริมกันมากกว่า อย่างเช่นรายใหญ่ของประเทศไทยที่มีสัดส่วนลงทุนในโรงไฟฟ้าระบบผลิตพลังงานไฟฟ้าและความร้อนรวม (Cogeneration) แก๊ส กังหันลมต่างๆ มากมาย ไม่ได้หมายความว่าบริษัทนี้เป็นคู่แข่งเรา เช่นเดียวกันเราในฐานะผู้ผลิตไฟฟ้าจากธรรมชาติแสงแดดเป็นหลัก และพลังงานลมมาเสริมในวันข้างหน้า ต่างคนต่างก็แข่งกัน เพราะในภาพรวมมันจะถูกอัดเข้าไปในระบบโครงข่ายไฟฟ้าของประเทศทั้งสิ้น เหมือนกับทุกคนช่วยกันผลิตไฟฟ้าที่ทางอาเซียนต้องการ สุดท้ายมารวมกัน เป้าหมายคือราคาพลังงานที่ถูกลง ทำให้เสถียรภาพเกิดขึ้น ช่วยทำให้เกิดศักยภาพทางธุรกิจ หมายถึงโรงงานเคยจ่ายค่าไฟราคานี้ แต่ถ้าวินดีคืนดีค่า



ไฟถูกลงก็ดีแน่นอน อย่างเวียดนามพยายามให้ค่าไฟถูกลง เพราะมองว่าถ้าค่าไฟฟ้าแพงขึ้น จะมีปัญหากับผู้มาลงทุนที่มองว่าเวียดนามกำลังหอมหวานในการเข้ามาลงทุน

ทุกวันนี้พลังงานหมุนเวียนไม่ได้แพงกว่าพลังงานอื่น ๆ หากมองถึงเรื่องการแข่งขันจริงๆ คือแข่งเรื่องการหาโอกาส โดยอาจจะแข่งกันเพื่อแย่งชิงพื้นที่ลงทุนในโครงการใกล้เคียงกันหรือโครงการเดียวกัน จนลงสุดท้ายใครได้ไปก็ไม่เป็นไร การขายไฟฟ้า ไม่ได้ขายให้เอกชน แต่ขายไฟฟ้าในภูมิภาคนี้ผมเชื่อว่ายังเป็นลักษณะขายจากผู้ผลิตไฟฟ้าเอกชนให้กับการไฟฟ้าภาครัฐ เราไม่มีปัญหา ลูกค้านี่มีสัญญาซื้อเราชัดเจน ภาครัฐก็ต้องการไฟฟ้าเวียดนาม การไฟฟ้าฝ่ายผลิต การไฟฟ้านครหลวง การไฟฟ้าภูมิภาค ก็รับซื้อไฟฟ้าเราตามสัญญาและรับซื้อจากบริษัท B บริษัท C ตามสัญญา เพียงแต่ตอนที่มีการแข่งขันจะแข่งขันกันว่าใครจะได้โครงการ แต่พอจบลงแล้วเราไม่ใช่คู่แข่ง ผมมองว่าเราไม่มีคู่แข่ง

AEC Connect : เป้าหมายของ SUPER คือเป็นเบอร์ 1 ด้านพลังงานหมุนเวียนในภูมิภาค

คุณชัชวณต์ : จริงๆ เป็นพันธกิจ เป็นเป้าหมายที่เรากำหนดไว้แล้ว ขอเล่าย้อนไปนิดนึงครับว่า เดิม SUPER ไม่ใช่ บริษัท ซุปเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์เปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) แต่เริ่มแรกแต่เป็น บริษัท ซุปเปอร์บลิท จำกัด (มหาชน) เราทำธุรกิจผลิตอิฐมวลเบา แล้วเราก็เจอปัญหาในคอนกรีตธุรกิจที่เราคิดว่าต้องต่อสู้กับการซื้อวัตถุดิบมาผลิต จากนั้นต้องต่อสู้เรื่องราคา ต้องหาตลาด เราจึงมองหาโอกาสในธุรกิจพลังงานหมุนเวียน และเปลี่ยนเราจากซุปเปอร์บลิทมาเป็นซุปเปอร์ เอนเนอร์ยี คอร์เปอเรชั่น เพราะเรามองเห็นพลังงานหมุนเวียน ไม่ว่าจะ

แสงอาทิตย์ ลม หรืออะไรก็ตามที่เป็นพลังงานหมุนเวียนเชื่อเพลิงจากธรรมชาติ และมีสัญญาขายไฟฟ้าให้รัฐ เป็นการขายที่มีสัญญาชัดเจนไม่ต้องหาตลาดไม่ต้องวิ่งหาลูกค้าไม่ต้องต่อสู้เรื่องราคา ด้วยคอนเซ็ปต์นี้เราจึงตั้งเป้าหมายว่า เราจะเป็นเบอร์หนึ่งของธุรกิจพลังงานหมุนเวียน โดยเริ่มตั้งเป้าเป็นเบอร์หนึ่งของพลังงานหมุนเวียนในไทย และเมื่อธุรกิจบรรลุเป้าหมายจึงตั้งเป้าจะเป็นเบอร์หนึ่งอาเซียน

เราเชื่อมั่นว่าถ้าเราทำตามขั้นตอนที่วางแผนไว้ได้ทั้งหมดในสิ้นปี 2564 เราจะคงความเป็นเบอร์หนึ่ง โดยทั้งหมดทั้งสิ้นจะมีกำลังไฟฟ้าถึง 2,500 MW โดยรวมระหว่างแคว้นกับลม นี่คือน่าหมายในปี 2564 ครับ

AEC Connect : ทราบดีของ สุนทรกรกฎงพ กังด้านกรเงินและกรให้คำปรึกษา

คุณชัชวณต์ : จริงๆ แล้ว SUPER ก้าวเข้ามาในธุรกิจพลังงานจริง ๆ ปี 2557-2558 และเติบโตเร็วมากในปี 2558-2559 ทั้งหมดทั้งสิ้นเราได้รับการสนับสนุนหลักจากธนาคารกรุงเทพ ตั้งแต่เริ่มต้นเลยครับ เวลานั้นด้วยศักยภาพของบริษัทเรามีเงินลงทุน มี Equity พอจะลงทุน ก็พัฒนาโครงการในช่วงแรก ด้วยเงินเราเอง และได้รับการสนับสนุนจากธนาคารกรุงเทพในภายหลัง โดยได้รับทั้งการสนับสนุนทั้งการเงินและคำแนะนำต่างๆ นับเป็นจุดสำคัญที่ทำให้ SUPER เติบโต

SUPER มีความคุ้นเคยแล้วกับธนาคารกรุงเทพในประเทศไทย และเมื่อก้าวสู่ตลาดเวียดนามก็ต้องยอมรับว่า เครือข่ายของธนาคารกรุงเทพที่มีสาขาในอาเซียนแทบเกือบทุกประเทศ ทำให้เจ้าหน้าที่หรือผู้บริหารของธนาคารมีความเชี่ยวชาญสูง แล้วก็รู้จริง เพราะได้เรียนรู้เกี่ยวกับประเทศนั้นๆ เกิน 10 ปี ความเชี่ยวชาญหรือความเข้าใจจึงมีมาก เมื่อเราติดปัญหาอะไรก็เดินเข้าไปขอคำแนะนำได้ เช่น การเปิดบัญชี การโอนเงิน และข้อจำกัดของกฎหมาย อย่างที่เรียนว่าประเทศเวียดนามพยายามเติบโตและพยายามปรับปรุงกฎหมายของเค้าจึงมีการเปลี่ยนแปลงไปเรื่อยๆ แต่ผู้บริหารธนาคารเก่ง สามารถติดตามข้อมูลได้ทันและอัปเดตให้ลูกค้านำมาปรับใช้เสมอ เราพูดได้ว่าปีสองปีมานี้ที่ประสบความสำเร็จและสามารถจัดการเรื่อง

ต่างๆ ที่ลงทุนได้ก็อาศัย Network ของธนาคารกรุงเทพเป็นสำคัญเลยครับ

AEC Connect : อยากให้แชร์ ประสบการณ์เข้าร่วมหลักสูตร AEC Business Leaderของสุนทรกรกฎงพ

คุณชัชวณต์ : ผมถือว่าโครงการ AEC Business Leader เปิดโลกผม ตอนที่เข้ามาใน SUPER ผมเป็นผู้บริหารที่ดูงานในประเทศเป็นหลัก และการที่ SUPER เองก็ไม่ได้เริ่มการลงทุนที่เวียดนามเป็นที่แรก เราเคยศึกษาโอกาสการลงทุนในญี่ปุ่นแล้ว เราเคยไปแตะและลงทุนในจีนแล้ว แต่ก็ถอนออกมา ไม่ว่าจะญี่ปุ่นหรือจีนเราใช้บริการธนาคารกรุงเทพหมด เมื่อมีโอกาสเข้ามาอบรมกับคอร์สนี้ สิ่งที่ได้แน่ๆ คือได้เพื่อน ได้ Network แถมนำได้เรียนรู้จากวิทยากรที่เชี่ยวชาญ ผมยอมรับว่าจากเดิมที่เรามองเวียดนามแค่ไปดูๆ แต่พอเข้าคอร์สนี้ได้สัมผัสวิทยากรผู้จัดการธนาคารกรุงเทพสาขาเวียดนาม และวิทยากรท่านอื่นๆ ที่คัดสรรมาทำให้เราต้องทบทวน เราจึงตัดสินใจขายธุรกิจไปยังเวียดนามและผมก็ได้รับการสนับสนุนจากท่านประธานบอร์ดของ SUPER ที่ก็สนใจและเชื่อมั่นอยู่แล้ว ยิ่งถ้าไปโดยธนาคารกรุงเทพให้คำชี้แนะก็ไปได้ นับเป็นประสบการณ์ที่ดี

ผมจบ AEC Business Leader รุ่นที่ 3 สิ่งที่ได้แน่ๆ คือทุกรุ่นเกิด Network ไม่ใช่แค่รู้จักกันแต่ทุกครั้งก็จัดงานพบปะกันระหว่างผู้ร่วมอบรมทุกรุ่น ธนาคารก็จะผลักดันให้เกิดการเชื่อมต่อให้ได้ธุรกิจไปด้วย บางทีรุ่นหนึ่งมาคุย รุ่นสองก็มีเครื่องล้างแผงโซลาร์มาเสนอ เราก็พูดคุยกัน นี่ก็อีกสิ่งหนึ่งที่เราได้ประโยชน์จากคอร์สนี้ ด้วยความต่างคนเป็นผู้บริหาร เป็นนักธุรกิจอยู่แล้ว มั่นใจในสิ่งที่ตัวเองคิด AEC Business Leader เป็นคอร์สที่ไปลับคม เป็นประสบการณ์ส่วนตัวที่ดี และเชื่อมคอนเนกชันได้กับทุกรุ่นแน่นอน SUPER ก็จะส่งทายาท หาผู้บริหาร ไปอบรมคอร์ส AEC Business Leader นี้ต่อไปครับ

แนวโน้มของธุรกิจพลังงานหมุนเวียนยังคงเป็น ‘ดาวรุ่ง’ ทะยานขึ้นอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับ SUPER ENERGY CORPORATION หนึ่งในความภาคภูมิใจของธนาคารกรุงเทพ ในฐานะ ‘เพื่อนคู่คิด มิตรคู่่ออชี’ ที่ได้ร่วมขับเคลื่อนความสำเร็จของการลงทุนครั้งนี้



**รัฐมนตรี
เศรษฐกิจอาเซียน
ร่วมรับมือ COVID-19**

การประชุมรัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนอย่างไม่เป็นทางการ (AEM Retreat) ครั้งที่ 26 ระหว่างวันที่ 9-11 มีนาคม ที่ผ่านมา ณ เมืองดานัง ประเทศเวียดนาม เห็นชอบแผนงานด้านเศรษฐกิจซึ่งเวียดนามในฐานะประธานอาเซียนผลักดันให้ดำเนินการแล้วเสร็จในปี เน้นส่งเสริมใช้ดิจิทัลอำนวยความสะดวก MSMEs (Micro-entrepreneurs, Small and Medium-sized Enterprises) หรือกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย พร้อมเร่งลงนามความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาค หรือ RCEP การจัดทำแผนงานความมั่นคงทางอาหาร ที่สำคัญคือร่วมกันประกาศแถลงการณ์รับมือโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือโรคโควิด 19 บรรเทาผลกระทบทางเศรษฐกิจเพื่อรักษาตลาดอาเซียนที่เปิดกว้างสำหรับการค้าและการลงทุน

การประชุมครั้งนี้ รัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนแสดงความกังวลต่อสถานการณ์แพร่ระบาด

ของโรคโควิด 19 ที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจโดยรวมของโลกและอาเซียน ในแถลงการณ์เรื่อง “การเสริมสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของอาเซียนในการรับมือต่อการแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา” เห็นพ้องที่จะเร่งบรรเทาผลกระทบต่างๆ ที่เกิดขึ้น เช่น รักษาตลาดอาเซียนที่ยังคงเปิดกว้างสำหรับการค้าและการลงทุน ส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนข้อมูล การประสานงาน และความร่วมมือระหว่างกันที่ช่วยให้อาเซียนสามารถตอบสนองกับปัญหาที่เกิดขึ้นจากการแพร่ระบาด ส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีดิจิทัลเพื่ออำนวยความสะดวกให้ภาคธุรกิจโดยเฉพาะ MSMEs สามารถดำเนินต่อไปได้ และการใช้ระบบอิเล็กทรอนิกส์ ณ จุดเดียวของอาเซียน เพื่อส่งเสริมความเชื่อมโยงของห่วงโซ่การผลิตในอาเซียน รวมทั้งหลีกเลี่ยงการดำเนินการที่จะส่งผลให้เกิดผลกระทบต่อความมั่นคงทางอาหาร เป็นต้น

รัฐมนตรีเศรษฐกิจอาเซียนยังให้ความเห็นชอบแผนงานด้านเศรษฐกิจที่เวียดนามในฐานะประธานอาเซียนผลักดันให้อาเซียนดำเนินการให้สำเร็จในปี 2563 ภายใต้แนวคิด “อาเซียนที่เป็นหนึ่งเดียวและพร้อมปรับตัว” (Cohesive and Responsive ASEAN) โดยแบ่งเป็น 3 ด้านหลัก ได้แก่ ด้านแรก เน้นการส่งเสริมการบูรณาการและความเชื่อมโยงภายในอาเซียน เช่น การส่งเสริมอาเซียนให้เป็นภูมิภาคที่ใช้ดิจิทัลร่วมกัน การส่งเสริมอุตสาหกรรมการผลิตอัจฉริยะในประเทศอาเซียน การเชื่อมโยงระบบการชำระเงินในภูมิภาคให้เป็นระบบเดียวกัน ด้านที่สอง การส่งเสริมการมีส่วนร่วมของอาเซียนกับประชาคมโลก เช่น การลงนามความตกลง RCEP ในปีนี้ และด้านสุดท้าย เสริมสร้างอาเซียนให้พร้อมปรับตัวและมีศักยภาพมากขึ้น เช่น การสร้างเครือข่ายศูนย์นวัตกรรมของประเทศในอาเซียนและการจัดทำแผนงานความมั่นคงทางอาหาร

ที่มา : www.moc.go.th

**สิงคโปร์อนุญาต
รถมอเตอร์ไซค์
ไฟฟ้า
วิ่งบนถนน-ทางด่วน**

รถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าพลังแรงจะได้รับอนุญาตให้วิ่งบนท้องถนนสิงคโปร์ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายส่งเสริมการใช้รถที่ใช้พลังงานสะอาดในประเทศ เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2563 นี้ กรมขนส่งทางบก (Land Transport Authority: LTA) จะอนุญาตให้นารถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าที่มีพลังแรงเกิน 10 กิโลวัตต์ ออกมาขยับขึ้นบนท้องถนนได้และยังอนุญาตให้รถมอเตอร์ไซค์ไฟฟ้าที่มีความเร็ว 50 กิโลเมตรต่อชั่วโมงสามารถใช้ทางด่วนได้ รวมทั้งมาตรการอื่นๆ เพื่อจูงใจให้ประชาชนใช้รถยนต์ไฟฟ้ามากขึ้น นับเป็นการปรับปรุงหลักเกณฑ์ให้ทันสมัยสอดคล้องกับเทคโนโลยี “ผู้ขับขี่รถจะมีบทบาทในการในการรักษาสิ่งแวดล้อมด้วยการหันมาใช้รถยนต์ไฟฟ้า” จานิล พูชเชอรี รัฐมนตรีคมนาคมอาวุโสกล่าว ทั้งนี้ ถือเป็นส่วนหนึ่งของแผนของภาครัฐที่จะลดการใช้รถยนต์ที่ใช้เครื่องยนต์แบบสันดาปใน 20 ปีข้างหน้า

ที่มา : www.thaipublica.org





บริษัทผู้ปูนสร้าง เมืองอัจฉริยะใน อาเซียน

ซอฟต์แวร์แบงก์ กรุ๊ป บริษัทข้ามชาติสัญชาติญี่ปุ่น ประกาศจะร่วมลงทุนสร้างเมืองหลวงแห่งใหม่ของอินโดนีเซีย ที่จังหวัดกาลิมันตันตะวันออก บนเกาะบอร์เนียว หลังจาก ‘มาซาโยชิ ชัน’ ซีอีโอของซอฟต์แวร์แบงก์ พบกับประธานาธิบดีโจโก วิโดโด โดยจะพัฒนาเป็นเมืองอัจฉริยะ หรือ ‘สมาร์ทซิตี’ ใช้ระบบปัญญาประดิษฐ์บริหารจัดการ มีสถาบันการศึกษาระดับโลก โรงพยาบาลที่ทันสมัย สวนพฤกษศาสตร์ขนาดใหญ่ และใช้ยานพาหนะพลังงานไฟฟ้าเท่านั้น ด้าน ‘ลูฮัต ปินด์จาอิตัน’ รัฐมนตรีประสานงานด้านกิจการทางทะเลและการลงทุน อินโดนีเซีย ระบุ ขณะนี้มีนักลงทุนทั้งจีน ตะวันออกกลาง และสหรัฐฯ สนใจลงทุนเช่นกัน

ขณะที่ นิกเคอิ เอเชีย ระบุว่า ‘มิตซูบิชิ คอร์ปอเรชั่น’ บริษัทการค้าที่ใหญ่ที่สุดของญี่ปุ่น และ ‘โนมูระ เรียวเอสเตท ดีเวลลอปเม้นท์’ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ ประกาศร่วมลงทุนโครงการพัฒนานครโฮจิมินห์ของเวียดนาม กับ ‘วินโฮมส์’ (Vin Homes) ในเครือวินกรุป (Vingroup) ของเวียดนาม มูลค่ารวม 100,000 ล้านดอลลาร์หรือประมาณ 908 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ก่อสร้างอาคารสูง 21 แห่งและพัฒนาให้เป็นสมาร์ทซิตี ด้วยการนำเทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์มาใช้ เช่น ระบบจดจำใบหน้าและรถเมล์ไร้คนขับ

ที่มา : www.thaipublica.org

E-commerce

เวียดนามพุ่ง 1.3 หมื่น ล้านดอลลาร์สหรัฐ

รายงาน E-Commerce SEA 2019 โดย Google และ Temasek ระบุว่า ปัจจุบันตลาด E-commerce เวียดนามมีมูลค่า 5,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 81 ด้วยจำนวนประชากร 95 ล้านคน และมีผู้เข้าถึงอินเทอร์เน็ตจำนวนมาก ทำให้คาดการณ์ว่าปี 2563 ตลาด E-commerce เวียดนามอาจมีมูลค่าสูงถึง 13,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดย Dang Hoang Hai อธิบดีกรมตลาดพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์และเศรษฐกิจดิจิทัล กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม กล่าวว่า เวียดนามเป็นหนึ่งในประเทศที่ E-commerce เติบโตเร็วที่สุดในโลกเฉลี่ยร้อยละ 35 ต่อปี นอกจากนี้ ธุรกิจ SMEs ในเวียดนามใช้งบลงทุนร้อยละ 30 พัฒนาเทคโนโลยี อย่างไรก็ตามยังมีปัญหาต่างๆ เช่น ขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐานในการจัดส่งสินค้า เอกสารด้านศุลกากร ค่าใช้จ่าย และบริการติดตามและตรวจสอบคำสั่งซื้อที่ยังไม่พัฒนา โดยจะเสนอแก้ไขและเพิ่มเติมนวัตกรรมที่เกี่ยวข้องต่อไป

ที่มา : www.globthailand.com



10 ชาติเชื่อมโยง ใบรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า แบบออนไลน์แล้ว

ดร.กิริติ รัชโน อธิบดีกรมการค้าต่างประเทศเปิดเผยว่า กรมฯ ได้ให้บริการออกหนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้าทางอิเล็กทรอนิกส์ หรือ e-Form D ภายใต้ ASEAN Single Window (ASW) อย่างเต็มรูปแบบ โดยล่าสุดสามารถเชื่อมโยง e-Form D กับประเทศสมาชิกอาเซียนครบ 10 ประเทศแล้ว หลังจากผลักดันฟิลิปปินส์ เชื่อมโยงสำเร็จเป็นประเทศสุดท้าย และเริ่มให้บริการพร้อมกับประเทศเมียนมา และ สปป.ลาว ตั้งแต่วันที่ 20 มกราคม 2563 ที่ผ่านมา ซึ่งส่งผลให้ผู้ประกอบการในประเทศสมาชิกอาเซียนทุกประเทศ สามารถใช้ e-Form D ประกอบการดำเนินพิธีการทางศุลกากรเพื่อขอใช้สิทธิพิเศษทางภาษีลดหย่อน ยกเว้นภาษีนำเข้า ณ ประเทศอาเซียนปลายทาง แทนการใช้หนังสือรับรองถิ่นกำเนิดสินค้า Form D ที่เป็นกระดาษ แต่ก็ยังยกเว้นกรณีระบบมีปัญหา ผู้ส่งออกสามารถมาขอ Form D แบบกระดาษเพื่อใช้สิทธิฯ ได้

ที่มา : www.ftacenter.dtn.go.th

ธนาคารกรุงเทพ Permata อัญมณีทางการเงินแห่งอินโดนีเซีย



ด้วยอัตราเติบโตทางเศรษฐกิจที่โดดเด่น ทำให้ ‘อาเซียน’ วันนี้ เป็นเพชรเม็ดงามด้านการลงทุนของโลก และธนาคารกรุงเทพ ในฐานะ ‘เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เออีซี’ ที่มีเครือข่ายครอบคลุม อาเซียนถึง 9 ประเทศ จาก 10 ประเทศเริ่มต้นทศวรรษใหม่ ด้วยการเข้าไปถือหุ้นใหญ่ธนาคาร ‘Permata’ สถาบันการเงินที่มีศักยภาพและใหญ่เป็นอันดับที่ 12 ของประเทศอินโดนีเซียแล้ว



วิสัยทัศน์การลงทุนของธนาคารกรุงเทพครั้งนี้ได้รับเสียงตอบรับเป็นอย่างดี เพราะภาพรวมอินโดนีเซียทั้งทางเศรษฐกิจสังคมและการเมืองนั้นแข็งแกร่ง ขณะที่ธนาคารก็ดำเนินธุรกิจอินโดนีเซียมานานกว่า 40 ปี จึงมีความรู้ความเชี่ยวชาญ นำไปสู่ ‘ดีล’ ชื่อกิจการธนาคาร Permata ครั้งนี้

โดยเมื่อเดือนธันวาคมที่ผ่านมา **คุณชาติศิริ โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ** ลงนามในสัญญาการซื้อหุ้นแบบมีเงื่อนไขกับธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด จำกัด (มหาชน) กับ พีที แอสตรา อินเทอร์เน็ต จำกัด ทีบีเค เพื่อถือหุ้นสัดส่วนรวมกันร้อยละ 89.12 ในธนาคาร Permata โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 37,430,974 ล้านบาท หรือ ประมาณ 2,674 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 81,017 ล้านบาท

ทั้งนี้ ราคาซื้อขายหุ้นดังกล่าวถือว่า ‘เหมาะสม’ เพราะตั้งอยู่บนหลักเกณฑ์การประเมินร่วมกันที่ 1.77 เท่าของมูลค่าตามบัญชีของ Permata (โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่เกี่ยวข้องกับการปรับปรุงราคา) ดังนั้น หากคำนวณมูลค่าตามบัญชีของ Permata ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 ราคาซื้อหุ้นเบื้องต้นจะอยู่ที่ 1,498 รูเปียต่อหุ้น โดยธนาคารกรุงเทพจะใช้เงินทุนภายในและแหล่งเงินทุนที่ได้จากการจัดหาเงินทุนตามปกติของธนาคาร ไม่ได้มีการเพิ่มทุนจากผู้ถือหุ้นแต่ประการใด

ภายในปี 2563 ธนาคารกรุงเทพมีแผนจะทำค่าเสนอซื้อหุ้นที่เหลืออีกร้อยละ 10.88 ให้เสร็จ นั้น

หมายความว่ามูลค่าธุรกรรมเบื้องต้นสำหรับการลงทุนครั้งนี้รวมจะอยู่ที่ 42,001,080 ล้านบาท หรือประมาณ 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 90,909 ล้านบาท (คิดอัตราแลกเปลี่ยนที่ 1 ดอลลาร์สหรัฐต่อ 13,999 รูเปีย และ 1 บาทต่อ 462 รูเปีย)

แน่นอนว่า ‘ปรากฏการณ์’ นี้ ได้รับความสนใจอย่างกว้างขวางทั้งแวดวงธุรกิจ การเงิน สื่อมวลชนไทยและอินโดนีเซีย แสง ‘สปอตไลต์’ จากทั่วโลกฉายมายังธนาคารกรุงเทพโดยทันที

คุณชาติศิริ โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพให้สัมภาษณ์สำนักข่าว ‘Bloomberg’ ว่า การลงทุนครั้งนี้ธนาคารได้ดำเนินการอย่างรอบคอบและมีการคำนวณราคาหุ้นที่สะท้อนศักยภาพในระยะยาวเป็นการสร้างมูลค่าการลงทุนที่ยอดเยียม เชื่อว่า ‘ดีล’ นี้จะมีผลตอบแทนที่ดีกลับคืนมาทั้งในส่วนของธนาคารและผู้ถือหุ้น

“เราสนใจธนาคาร Permata มาระยะหนึ่งแล้ว และเชื่อว่า Platform ของ Permata ในธุรกิจเอสเอ็มอีและลูกค้ารายย่อยนั้นถือว่าดีมาก สอดคล้องกับสิ่งที่ธนาคารกรุงเทพมีศักยภาพ ไม่เพียงสำหรับลูกค้าในอินโดนีเซียแต่ยังรวมถึงลูกค้าไทยและภูมิภาคนี้ด้วย”

“This is Strategic Investment for Bangkok Bank” คุณชาติศิริกล่าวและนิยามให้เป็น “Good Strategic Fit” สำหรับทั้งสองฝ่าย ซึ่งจะช่วยสร้างโอกาสทางธุรกิจ ขยายฐานลูกค้า

ด้วยพื้นฐานทางเศรษฐกิจและจำนวนประชากรที่สูงของอินโดนีเซีย

ก่อนหน้านี้ ธนาคารพัฒนาเอเชีย (ADB) ประเมินว่าในปี 2562 จีดีพีของอินโดนีเซียจะขยายตัวร้อยละ 5.1 และคาดว่าปี 2563 จะขยายตัวเพิ่มเป็นร้อยละ 5.2

ด้าน **คุณจรัมพร โชติกเสถียร กรรมการบริหาร ธนาคารกรุงเทพ** กล่าวว่า “การซื้อหุ้นครั้งนี้ถือเป็นก้าวอย่างสำคัญของธนาคาร ทำให้กลยุทธ์ขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคของเราก้าวไปอีกขั้น เพราะนอกจากทำให้ตลาดอินโดนีเซียได้ประโยชน์จากเครือข่ายระดับภูมิภาคของธนาคารแล้ว ยังช่วยให้ธนาคารบรรลุเป้าหมายสร้างรากฐานที่มั่นคงยิ่งขึ้นในตลาดของอาเซียน”

ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพมีเครือข่ายต่างประเทศกว้างขวางที่สุด 31 สาขา ครอบคลุม 14 เขตเศรษฐกิจสำคัญของโลก และมีสัดส่วนสินเชื่อกิจการจากเครือข่ายสาขาต่างประเทศร้อยละ 17 ของสินเชื่อบริการ ดังนั้น Permata จะได้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของธนาคารกรุงเทพด้านลูกค้าองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ ลูกค้าเอสเอ็มอี สายสัมพันธ์และเครือข่ายทางธุรกิจที่แข็งแกร่งกับองค์กรชั้นนำในไทยและภูมิภาคเอเชีย ตลอดจนผลิตภัณฑ์ทางการเงินข้ามพรมแดน และความเชี่ยวชาญในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ

ธนาคาร Permata ก่อตั้งเมื่อปี 2498 ประกอบกิจการเสนอขายผลิตภัณฑ์และให้บริการด้าน

การธนาคารอย่างเต็มรูปแบบ มีลูกค้ารายย่อย ลูกค้าธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และลูกค้าองค์กร รวมกว่า 3.5 ล้านราย จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์อินโดนีเซีย

ณ วันที่ 30 กันยายน 2562 มีสำนักงานรวม 332 แห่ง มีเงินให้สินเชื่อจำนวน 108 ล้านล้านรูเปีย (เทียบเท่ากับ 7.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 234,000 ล้านบาทโดยประมาณ) มีเงินรับฝากจำนวน 120 ล้านล้านรูเปีย (เทียบเท่ากับ 8.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือ 259,000 ล้านบาท โดยประมาณ) และมีพนักงานรวมทั้งสิ้น 7,670 คน

“ธนาคาร Permata มีความพร้อมที่จะเติบโตและสร้างผลกำไร ธนาคารกรุงเทพก็พร้อมที่จะทำงานร่วมกับผู้บริหาร พนักงานของ Permata เพื่อเติบโตด้วยกันต่อไปในอนาคต”

คุณไชยฤทธิ์ อนุจิตวรวงศ์ รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ กล่าวว่า อินโดนีเซียเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่มาก มีประชากรกว่า 276 ล้านคน ปริมาณการใช้บริการธนาคารอยู่ที่ร้อยละ 36 แสดงให้เห็นว่าโอกาสการเติบโตทางการตลาดของอินโดนีเซียยังมีอีกมาก เมื่อเทียบกับขนาดและจำนวนธนาคารที่ให้บริการอยู่ในขณะนี้

“เราตั้งใจที่จะซื้อ Permata ธนาคารที่ทำธุรกิจมา 64 ปี สถาบันการเงินที่ผ่านร้อนผ่านหนาวมา และจากการทำ **due diligence** มีวัฒนธรรมเหมือนกันหลายอย่าง หนึ่งมีพันธมิตรที่มีความสัมพันธ์มานาน สองมีความมุ่งมั่นในการให้บริการที่เป็นเลิศ และสามทีมผู้บริหารก็เป็นมืออาชีพ เราจึงมองว่าตอบโจทย์”

Permata ในภาษาอินโดนีเซีย แปลว่า ‘เพชร’ อัญมณีที่แข็งแกร่งเปล่งประกายและสวยงามที่สุดของโลก สะท้อนถึงการคว้าโอกาสอันล้ำค่า และธนาคารกรุงเทพก็พร้อมแล้วที่จะเจียระไนความสำเร็จให้กับลูกค้าในทุกๆ ระดับ ทั้งลูกค้ารายย่อย เอสเอ็มอี และธุรกิจขนาดใหญ่เพื่อก้าวสู่ความสำเร็จแห่งอนาคต

เรียบเรียงข้อมูลจาก

1. ข่าวประชาสัมพันธ์ ธนาคารกรุงเทพต่อข้อความในอินโดนีเซีย จากธนาคารสแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด และ แอสตรา อินเตอร์เนชันแนล วันที่ 12 ธันวาคม 2562
2. หนังสือแจ้งมติที่ประชุมคณะกรรมการธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) วันที่ 23 มกราคม 2563
3. www.thaipublica.org/ / Bangkok Bank คว้าผู้นำภูมิภาคอาเซียน เทกโอเวอร์แบงก์เพอร์มาตา อินโดนีเซีย หนุนกลยุทธ์ขยายธุรกิจต่างประเทศ
4. www.Bloomberg.com/ Bangkok Bank : Permata Combo to Lead to Good Shareholder Returns

การลงทุนเชิงกลยุทธ์ในฐานะธนาคารชั้นนำแห่งอาเซียน



ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพนับเป็นธนาคารพาณิชย์อันดับ 1 ของประเทศไทย ด้วยบัญชีเงินฝากมากกว่า 17 ล้านบัญชี มีสาขาเกือบ 1,200 แห่งทั่วประเทศ และสินทรัพย์รวม 105 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ณ วันที่ 30 กันยายน 2562

เครือข่ายในต่างประเทศ 31 แห่ง 14 เขตเศรษฐกิจทั่วโลก ประกอบด้วย จีน กัมพูชา ฮองกง อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น สเปน ลาว มาเลเซีย เมียนมา ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไต้หวัน เวียดนาม สหราชอาณาจักร และสหรัฐอเมริกา

เมื่อ ‘โฟกัส’ ยังเครือข่ายธนาคารกรุงเทพในอินโดนีเซียมี 3 สาขา ประกอบด้วย สาขา

จาการ์ตา สาขาย่อยเมดาน และสาขาสุราบายา มีผู้เชี่ยวชาญที่พร้อมให้คำปรึกษาผู้ประกอบการและนักธุรกิจไทยที่สนใจ

คุณไชยฤทธิ์ อนุจิตวรวงศ์ รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ กล่าวว่า แม้เทคโนโลยีดิจิทัลส่งผลให้รูปแบบธุรกิจของธนาคารเปลี่ยนแปลงไปในส่วนรายย่อยและเอสเอ็มอี แต่สำหรับกลุ่มลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่ ยังมีโอกาสขยายตัวอีกมากในอินโดนีเซีย

“การซื้อธนาคาร Permata ครั้งนี้ ไม่ได้มีเป้าหมายหลักว่าต้องทำให้ขนาดของธนาคารใหญ่ขึ้น เพื่อการทำธุรกิจในยุคปัจจุบัน แต่อยู่ที่โอกาส

ใหม่ ๆ ในการทำกำไร เนื่องจากในอินโดนีเซียยังมีความต้องการขอสินเชื่ออีกมาก”

ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพได้รุกธุรกิจในต่างประเทศ ในฐานะ ‘ธนาคารท้องถิ่น’ แล้ว 2 ประเทศคือ จีนและมาเลเซีย หากการซื้อหุ้น Permata แล้วเสร็จ จะถือเป็นธนาคารท้องถิ่นเต็มรูปแบบแห่งที่สาม

การลงทุนเชิงกลยุทธ์ครั้งนี้ จะช่วยยกระดับและสร้างโอกาสทางธุรกิจ การค้า การลงทุน ของธนาคารไทย พร้อมจุดประกายความสำเร็จของประเทศ ‘ปักธง’ ผู้ความเป็นผู้นำสถาบันการเงินแห่งภูมิภาคอาเซียนได้อย่างแท้จริง

เมื่อสปป. ลาวมุ่งขายออนไลน์

ผ่าน www.plaosme.com

ยุคดิจิทัล ถนนแห่งการค้ามุ่งสู่ระบบออนไลน์ ภาครัฐ เอกชน ทุกประเทศ ต่างสร้างแพลตฟอร์มเพื่อตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค สปป. ลาว ประเทศเล็กๆ ประชากรเพียง 7 ล้านคนก็เช่นกัน ผู้คนเข้าถึงอินเทอร์เน็ตสัดส่วนสูง และยังเป็นประเทศแรกในอาเซียนที่ประสบความสำเร็จในการเปิดใช้เทคโนโลยี 5G

สปป. ลาว ได้ก้าวเข้าสู่กระแสแห่งเทคโนโลยีที่นิยมซื้อขายผ่านช่องทาง Social Media อาทิ Facebook Instagram หรือ เว็บไซต์ ฯลฯ โดยสินค้าที่ชาวลาว นิยมซื้อขายมากที่สุดคือเครื่องสำอางและสินค้าแฟชั่นทั่วไป

ด้วยตระหนักว่าการเพิ่มช่องทางและโอกาสการค้าให้กลุ่มผู้ผลิตและผู้ประกอบการธุรกิจเอสเอ็มอีของสปป. ลาว เป็นสิ่งสำคัญ ธนาคารพัฒนาเอเชีย (ADB) จึงให้การสนับสนุนงบประมาณแก่รัฐบาล สปป. ลาว 562,000 ดอลลาร์สหรัฐ จัดทำเว็บไซต์ www.plaosme.com ภายใต้แนวคิด “เพิ่มโอกาส SME ผู้ตลาดอาเซียน ผ่านแพลตฟอร์ม E-commerce” เพื่อสร้างเครือข่ายธุรกิจ SME ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะตลาดอาเซียน เป็นแหล่งรวมสินค้าของผู้ประกอบการ SME ทั่วประเทศ สนับสนุนโอกาสการส่งออก

เว็บไซต์ดังกล่าว บริหารจัดการโดยกรมการค้าและการส่งออก กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ร่วมกับ สภาการค้าและอุตสาหกรรมแห่งชาติลาว ช่วยอำนวยความสะดวกในการจำหน่ายสินค้าให้กับธุรกิจ SME ทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ เนื้อหาในเว็บไซต์จะมีทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษ แสดงข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์หลากหลาย อาทิ ผ้าพันคอผ้าไหม กระเป๋าถือ เครื่องประดับ ไปจนถึงกาแฟและชาหอม และอื่นๆ อีกมากมาย

โดยมีรายละเอียดของผู้ผลิตสินค้า ข้อมูลด้านการส่งออก ระเบียบกฎหมายฯ จับคู่ทางธุรกิจ ตลอดจนข่าวสารประชาสัมพันธ์กิจกรรมที่เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจ SME สำหรับผู้ประกอบการที่นำเสนอสินค้าลงในเว็บไซต์ดังกล่าวต้องลงทะเบียนและผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานที่รับผิดชอบเสียก่อน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อขาย มีการเปิดอบรม ยกกระดับผู้ประกอบการ ให้ความรู้เกี่ยวกับธุรกิจการค้า ข้อตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อตกลงการค้าเสรีอาเซียน (AFTA)

ผู้ประกอบการที่เป็นสมาชิกสามารถลงขายสินค้าได้ฟรี 5 รายการ หากต้องการรายการเพิ่มเติมต้องเสียค่าธรรมเนียม 120 ดอลลาร์สหรัฐต่อปี สามารถลงรายการสินค้าและได้รับการส่งเสริมการขายจากแพลตฟอร์มถึง 30 รายการ

เว็บไซต์เปิดดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2560 ปัจจุบันมีบริษัทเข้ามาลงทะเบียนกับทางเว็บไซต์กว่า 450 ราย และมีผลิตภัณฑ์มากกว่า 1,400 รายการ ที่ได้นำเสนอผ่านช่องทางดังกล่าว

นับเป็นความสำเร็จอีกขั้นของการนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่มีเอกลักษณ์ ปรารถนาดีงดงาม ผู้ตลาดโลก ผ่านแพลตฟอร์มดิจิทัล www.plaosme.com ที่น่าเชื่อถือ เปิดโอกาสทางธุรกิจของเอสเอ็มอี เกิดการกระตุ้นการบริโภค การจ้างงาน ส่งเสริมเศรษฐกิจสปป. ลาวให้เติบโตต่อไปในอนาคต

อ้างอิงข้อมูลจาก : www.plaosme.com
และ www.sangarcheep.com





MIN-LIANG TAN

จากเกมเมอร์สู่นักธุรกิจ

1 ใน 50 คนที่รวยสุดในสิงคโปร์

โลกปัจจุบันบางธุรกิจอาจจะถูก Disrupt จนต้องปิดหรือเลิกกิจการไป แต่หลายธุรกิจ...เทคโนโลยีช่วยสร้างรายได้ เสริมโอกาสการเติบโต หนึ่งในนั้นคือ อุตสาหกรรม 'เกม' ที่ขยายตัวต่อเนื่องทุกปี มูลค่าของอุตสาหกรรมนี้มีมากกว่า 1.3 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ สูงที่สุดในอุตสาหกรรมสื่อสาร



นาย มิน-เลียง ถัน (Min-Liang Tan) หนุ่มนักกฎหมาย มองเห็นโอกาสการเติบโตธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมเกม จึงผันตัวมาเป็นนักธุรกิจก่อตั้ง ‘บริษัท เรเซอร์’ (Razer) เพื่อผลิตอุปกรณ์ Gaming Lifestyle สำหรับเกมเมอร์หรือนักเล่นเกม อาทิ เมาส์คอมพิวเตอร์ คีย์บอร์ด ลำโพง หูฟัง รวมทั้งแพลตฟอร์มอื่น ๆ สร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ โดยใช้เวลาเพียงแค่ 10 กว่าปี เขากลายเป็นนักธุรกิจรุ่นใหม่ที่ดีอันดับ 1 ใน 50 ของผู้ร่ำรวยที่สุดในสิงคโปร์ด้วยทรัพย์สินราว 1,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

นายถัน เกิดและเติบโตในครอบครัวชนชั้นกลางของสิงคโปร์ เขาเป็นน้องคนสุดท้องในบรรดาพี่น้อง 4 คน พ่อและแม่ให้ความสำคัญกับการทำงานหนักและความรับผิดชอบเป็นอย่างมาก เหมือนกับทุกครอบครัวของชาวเอเชียที่สนับสนุนให้บุตรหลานร่ำเรียนเพื่อมีงานที่ดีและมั่นคง โดยเฉพาะสายอาชีพแพทย์และกฎหมาย

ชีวิตในวัยเด็กของนายถัน เขาเอาแต่เล่นและสนใจเกี่ยวกับเกม ไม่สนใจการเรียนนัก พ่อแม่ต้องกดดันให้เขาเลิกเล่นเกมและหันมาสนใจการเรียนมากขึ้น เขาประทับใจประสบการณ์เรียนจนสามารถเรียนจบมหาวิทยาลัยด้านกฎหมายจากคณะนิติศาสตร์ National University of Singapore เมื่อราวปี 2543 และได้เริ่มทำงานเป็นนักกฎหมายที่ศาลสูงสุดของสิงคโปร์ (Supreme Court of Singapore) ขณะที่พี่น้องอีก 2 คนเป็นหมอมและนักกฎหมายเช่นเดียวกับเขา

แต่เมื่อนายถันได้ทำงานกฎหมายมาระยะหนึ่ง เขารู้สึกว่าตัวเองไม่มีแรงบันดาลใจที่จะทำงานด้านนี้ ประกอบกับคำสอนของแม่ที่ดั่งก้องอยู่ในหัวตลอดเวลาว่า “เขาสามารถทำอะไรก็ได้ตามที่ต้องการ แค่เพียงลงมือทำเท่านั้น” และนั่นคือจุดเปลี่ยนที่ทำให้เขาตัดสินใจลาออกจากอาชีพนักกฎหมายในปี 2548 โดยไม่ได้บอกกล่าวพ่อแม่ แต่พ่อแม่ของเขาก็น่าจะสังเกตการเปลี่ยนแปลงได้จากชุดสูททำงานที่สุภาพ เป็นเสื้อยืดสีดำและกางเกงยีนที่เขาโปรดปรานมากกว่า

ชีวิตที่ผูกพันกับเกมเป็นแรงบันดาลใจให้เขามุ่งมั่นในการมีอาชีพที่คลุกคลีกับเกมเป็นหลัก เขาใช้เงินเก็บ 4,000 ดอลลาร์สหรัฐ (ประมาณ 120,000 บาท) ร่วมกับ Robert Krakoff (GM ของคาร์น่า) ก่อตั้งบริษัท Razer เพื่อออกแบบและจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับเกมเมอร์

นายถัน เล่าว่า เขาเป็นเกมเมอร์คนหนึ่ง ในอดีตพยายามที่จะหาอุปกรณ์ดีๆ ถ้าๆ มาใช้เป็นอาวุธในการเล่นเพื่อให้ได้เปรียบคู่แข่งขั้นคนอื่น ๆ แต่ ณ เวลานั้นกลับไม่มีใครใส่ใจให้ความสำคัญกับเหล่าคอเกม และนั่นเองได้กลายมาเป็นจุดเริ่มต้นให้เขาและเพื่อนๆ ตัดสินใจก่อตั้งบริษัทผลิตอุปกรณ์สำหรับเกมเมอร์แห่งนี้ขึ้นมา ภายใต้สโลแกน “For gamers, by gamers”

อุปกรณ์ชิ้นแรกของ Razer คือ ‘เมาส์’ ที่นอกจากเป็นอุปกรณ์ชิ้นเลิศสำหรับเกมเมอร์แล้ว ยังเป็นที่มาของโลโก้ของบริษัท จากปกติทั่วไปจะใช้ตัวอักษรแทนชื่อรุ่น ซึ่งไม่โดดเด่นหรือแตกต่างจากเมาส์ยี่ห้ออื่น ๆ นายถันได้ใช้ภาพ ‘งู’ สัตว์ที่กินหนูเป็นอาหาร มาเป็นโลโก้บนเมาส์ สื่อความหมายถึงความร้ายกาจที่เมาส์จากค่ายอื่น ๆ ต้องเกรงกลัว ซึ่งสีเขียวของรูปโลโก้มาจากสีของงูพันธุ์ Boomslang นั้นเอง

สินค้าของ Razer ประสบความสำเร็จ เขาและทีมงานได้พัฒนาออกแบบและผลิตอุปกรณ์ซอฟต์แวร์สำหรับเกมอื่น ๆ อีกหลายรายการให้ครอบคลุมอุตสาหกรรมเกมทั้งระบบ ทั้งเมาส์คอมพิวเตอร์ คีย์บอร์ด ลำโพง หูฟัง กระทั่งสมาร์ทโฟน รวมทั้งแพลตฟอร์มอื่น ๆ

เบื้องหลังของเกมที่มีชื่อเสียงมากมาย อาทิ Pokemon Go, Candy Crush Saga หรือ Angry Birds เป็นต้น ต่างก็ใช้อุปกรณ์ของ Razer ในการผลิตสินค้าไม่เพียงแต่ส่งออกไปทั่วโลกยังมีการขยายสาขาร้าน Razer Store ไปหลายเขตเศรษฐกิจที่สำคัญ ได้แก่ ฮองกง ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา จีน และไทย

อุปกรณ์ที่เป็นที่ชื่นชอบโดใจของเหล่าเกมเมอร์ ทำให้ นายถันมีแฟนคลับหลายล้านคนทั่วโลก บางรายถึงขั้นลงทุน ‘สัก’ สัญลักษณ์โลโก้ Razer เอาไว้บนเรือนร่าง

เขาได้รับการจัดอันดับจากสื่อที่มีชื่อเสียงหลายแขนง อาทิ ในปี 2558 ได้รับยกย่องจาก นิตยสาร TIME ว่าเป็นหนึ่งในผู้ทรงอิทธิพลอันดับที่ 3 ของโลก Business Insider จัดอันดับให้เขาเป็น 1 ใน 25 บุคคลแห่งการริเริ่มสร้างสร้างเทคโนโลยี The Straits Times ได้ยกย่องเป็นบุคคลแห่งอาเซียนในปี 2559 และในปี 2560 ภายหลังจากบริษัท Razer เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ฮองกง นิตยสาร Forbes ได้จัดให้เขาเป็น 1 ใน 50 คนที่ร่ำรวยที่สุดในสิงคโปร์ และในวัย 40 ปี เป็นมหาเศรษฐีที่อายุน้อยที่สุดในสิงคโปร์ ด้วยทรัพย์สินราว 1,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

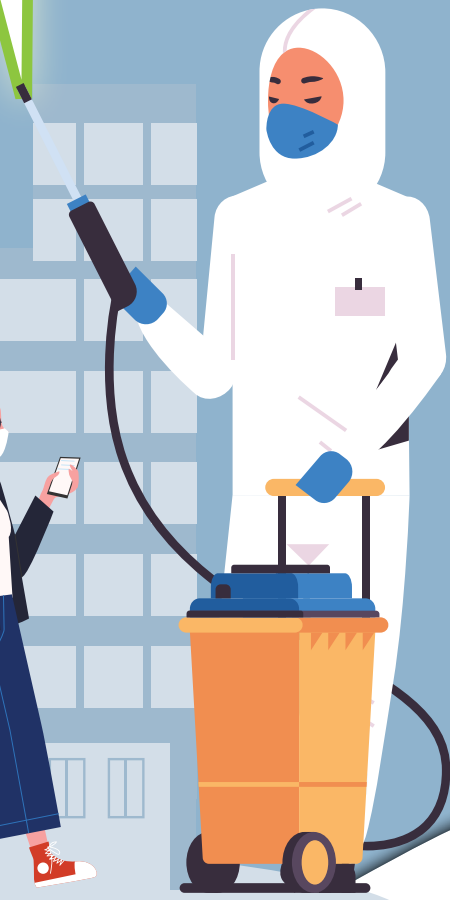
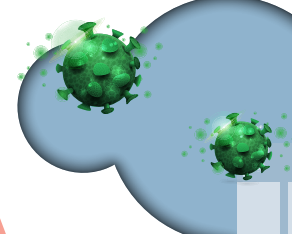
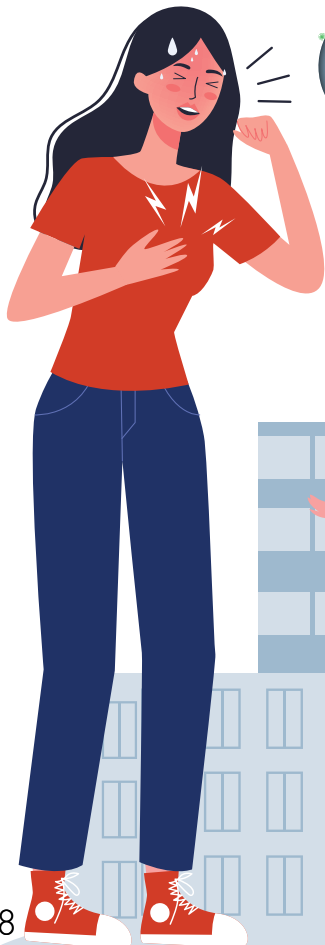
ถึงปัจจุบัน Razer ถือเป็นแบรนด์ที่ใหญ่ที่สุดในโลกแห่งอุตสาหกรรมเกม ความท้าทายต่อไปของ นายถัน คือ การต่อยอดความสำเร็จของธุรกิจเกมก้าวสู่ความเป็นผู้นำแบรนด์แห่งอุตสาหกรรมบันเทิง อาจจะไม่ใช่ความทะเยอทะยานที่อาจหาญ แต่เป็นการผจญภัยกับความท้าทายใหม่ๆ ที่น่าสนุกสนาน ดังที่นายถัน ได้กล่าวทิ้งท้ายไว้ว่า

“ชีวิตมันเหมือนกับการเล่นเกมแนวผจญภัยที่ไม่รู้ว่าจะมีตัวละครอะไรเข้ามาหรือออกไปจากเกมบ้าง แต่ต้องมุ่งมั่น ร่ายล้อมด้วยคนที่สนับสนุนคุณ และไม่ล้มที่จะทำติดต่อกันพวกเขา และหวังว่าจะได้ช่วยให้เกมที่คุณเล่นนั้น สนุก ทำทาย และประสบความสำเร็จ”

เศรษฐกิจอาเซียน ไตรมาสแรกทรุด!

การระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 หรือที่เรียกว่า 'โรคโควิด 19' แพร่จากประเทศจีนขยายวงลุกลามสู่ทั่วโลก ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจ 10 ประเทศอาเซียนอย่างรุนแรง โดยเฉพาะด้านการท่องเที่ยว การค้า การลงทุนหยุดชะงัก ทำให้หลายประเทศต้องปรับลดอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจปีนี้ลง

SICK VIRUS OUTBREAK
COVID-19
QUARANTINE PANDEMIC ALERT



จีดีพีสิงคโปร์หดตัวเหลือร้อยละ 0.9

สิงคโปร์เบอร์หนึ่งที่ได้รับผลกระทบค่อนข้างชัดเจน ธนาคารบีบีเอสได้ปรับลดคาดการณ์จีดีพีปี 2563 เหลือเพียงร้อยละ 0.9 จากเดิมที่คาดการณ์ไว้ร้อยละ 1.4 เนื่องจากสถานการณ์ระบาดของโรคโควิด 19 กระทบต่อความมั่นใจของผู้บริโภค ภาคธุรกิจภายในประเทศ การท่องเที่ยว และห่วงโซ่การผลิตสินค้าอุตสาหกรรม “ผลกระทบจากการระบาดครั้งนี้จะมีความรุนแรงมากกว่าการระบาดของโรคซาร์สเมื่อปี 2546 เนื่องจากปัจจุบันเศรษฐกิจของสิงคโปร์เชื่อมโยงกับเศรษฐกิจจีนมากกว่าอดีต”

ด้าน คีธ ตัน หัวหน้าคณะกรรมการการท่องเที่ยวสิงคโปร์ เผยว่า สิงคโปร์กำลังสูญเสียนักท่องเที่ยวถึง 18,000-20,000 คนต่อวัน และมีแนวโน้มจะลดลงมากขึ้นเรื่อยๆ หากสถานการณ์ยังคงดำเนินต่อไป โดยนักท่องเที่ยวจีนมีสัดส่วนร้อยละ 20 ของนักท่องเที่ยวทั้งหมด บีบีเอสประเมินว่าการลดลงของนักท่องเที่ยว 1 ล้านคนจะทำให้สิงคโปร์สูญเสียรายได้มากถึง 1 พันล้านดอลลาร์สิงคโปร์ในทุกๆ สามเดือน

บรรยากาศร้านค้าซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ ในสิงคโปร์ เต็มไปด้วยประชาชนที่ออกมาจับจ่ายซื้อข้าวของกักตุนไว้ จนชั้นวางขายหลายแห่งแทบจะไม่มีสินค้า หลังทางการสิงคโปร์ยกระดับการเตือนภัยสถานการณ์การแพร่ระบาดในประเทศเป็นระดับ ‘สี่สี’ ที่บ่งชี้ว่าเป็นสถานการณ์รุนแรงและมีการติดต่อจากคนสู่คนได้ง่าย

จีนหยุดซื้อขายด้านชายแดนเมียนมา

ทางด้านประเทศเมียนมา ก็ได้รับผลกระทบหนักทางเศรษฐกิจเช่นเดียวกันเพราะจีนถือเป็นคู่ค้ารายใหญ่ที่สุดของเมียนมา มีการนำเข้าและส่งออกสินค้าเป็นอันดับที่หนึ่ง ดังนั้นการแพร่ระบาดของโรคโควิด 19 ทำให้จีนต้องชะลอการนำเข้าสินค้าเกษตรโดยเฉพาะผัก ผลไม้

ข้าว และปศุสัตว์ จากชายแดนเมียนมา-จีนเกือบทุกด้าน โดยผู้ค้าส่งผลไม้ของจีนได้แจ้งต่อเกษตรกรชาวเมียนมาว่าพร้อมจะซื้อขายผ่านทางชายแดนอีกครั้งเมื่อการแพร่ระบาดลดน้อยลงและสถานการณ์ของการแพร่ระบาดโรคโควิด 19 ในประเทศจีนกลับมามีขึ้น ปัจจุบันราคาสินค้าเกษตรของเมียนมาลดลงทันที กระทบต่อวิถีชีวิตและรายได้ของผู้ปลูกผักผลไม้อย่างมาก

ธนาคารกลางฟิลิปปินส์ลดดอกเบี้ยนโยบาย

ฟิลิปปินส์เป็นประเทศแรกๆ ที่มีการออกมาตรการควบคุมการระบาดทันทีหลังจากพบผู้ติดเชื้อและเสียชีวิต โดยรัฐมีคำสั่งระงับการให้ Visa Upon Arrival (VUA) กับกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวจีน ประกาศห้ามนักท่องเที่ยวทุกสัญชาติในช่วง 14 วันก่อนหน้าเคยอยู่ เดินทาง หรือมาจากมณฑลหูเป่ย์ของจีนเดินทางเข้าฟิลิปปินส์

ฟิลิปปินส์เป็นประเทศที่มีประชากรขนาดใหญ่ 110 ล้านคนและอยู่ในอาการตื่นตระหนกแต่มีบริษัทผู้ผลิตหน้ากากอนามัยภายในประเทศเพียงรายเดียว ทำให้ Ramon Lopez รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมฟิลิปปินส์ สั่งนำเข้าหน้ากากอนามัย 5 ล้านชิ้น

ด้านธนาคารกลางฟิลิปปินส์ประกาศปรับลดอัตราดอกเบี้ยนโยบายลงอีกร้อยละ 0.25 สู่ระดับร้อยละ 3.75 โดยแถลงการณ์ของธนาคารกลางระบุว่า การแพร่ระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 จะส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและความเชื่อมั่นของตลาดในช่วงหลายเดือนข้างหน้า “ธนาคารกลางฟิลิปปินส์พร้อมที่จะปรับลดอัตราดอกเบี้ยต่อไปหากมีความจำเป็นเพื่อปกป้องการขยายตัวทางเศรษฐกิจ”

โรงแรมมาเลเซียถูกยกเลิกจองห้องพักเพียบ

รัฐบาลมาเลเซียคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจจะเติบโตร้อยละ 4.8 ในปีนี้ แต่ต้องเร่งออกมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจ ทั้งด้านการบิน การค้าปลีก และการ

ท่องเที่ยว โดย สมาคมผู้ประกอบการโรงแรมในมาเลเซีย (Malaysian Association of Hotels : MAH) รายงานว่า ขณะนี้มีการยกเลิกห้องพักกว่า 95,972 ห้อง ทำให้สูญเสียรายได้กว่า 40 ล้านริงกิต และได้เข้าพบกระทรวงการคลัง และกระทรวงการท่องเที่ยว ศิลปะและวัฒนธรรม ให้มีมาตรการกระตุ้นการท่องเที่ยวเร่งด่วน

Kamaruddin Baharin นายกรัฐมนตรีผู้ประกอบการโรงแรมในมาเลเซีย กล่าวว่า ห้องพักรักษาตัวส่วนใหญ่เป็นลูกค้าจากจีน ฮองกง สิงคโปร์ ไต้หวัน เวียดนาม เกาหลีใต้ รวมทั้งลูกค้าท้องถิ่นในมาเลเซียเอง จำนวนการยกเลิกห้องพักมีแนวโน้มสูงขึ้นอีก เนื่องจากนักท่องเที่ยวกลัวการเดินทาง แม้มาเลเซียจะควบคุมการแพร่ระบาดอย่างดีแล้วก็ตาม โดยโรงแรมในกรุงกัวลาลัมเปอร์และรัฐซาบาห์ถูกยกเลิกมากที่สุด

เวียดนามยอมสูญเสียรายได้รักษาสุขภาพ

รัฐบาลเวียดนามออกมาตรการระงับเที่ยวบินทั้งหมดซึ่งเดินทางไปและกลับจากประเทศจีน ประเมินว่า อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจเวียดนามอาจได้รับผลกระทบจากการระบาดของโรคโควิด 19 ร้อยละ 1 ในไตรมาสแรก อย่างไรก็ตามรัฐบาลยังเชื่อว่าเวียดนามจะสามารถรักษาเป้าหมายอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจในปี 2563 ที่ร้อยละ 6.8 ลดลงจากปีที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 7.02 ได้

โดย นายกรัฐมนตรี มอบให้คณะรัฐมนตรีหามาตรการต่างๆ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจควบคู่ไปกับมาตรการเพื่อจำกัดการแพร่ระบาดของโรค “เวียดนามยอมสูญเสียการเติบโตทางเศรษฐกิจเพื่อปกป้องชีวิตและสุขภาพของประชาชน”

แม้ภาวะเศรษฐกิจภูมิภาคนี้ในไตรมาสแรกจะถดถอย แต่ขณะนี้มีความพยายามของอาเซียนและจีนในการ ‘หลอมรวม’ ความร่วมมือกันอีกครั้งเพื่อหยุดยั้งโรคโควิด 19 เพื่อให้ฟื้นเฟื่องธุรกิจ การท่องเที่ยว การค้า การลงทุน กลับมาผงาดได้อีกครั้ง



กลยุทธ์สู่ความสำเร็จ

ลงทุน 2 ประเทศอาเซียน

การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ AEC Investment Clinic ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการหลายสาขาธุรกิจ ซึ่งขยายการลงทุนไปยังภูมิภาคอาเซียน โดยปีนี้ “ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เออีซี” จัดขึ้นเป็นครั้งที่ 4 แล้ว ภายใต้หัวข้อ ‘ASEAN Trade & Investment Spotlight’ จับตาทิศทางและโอกาสใหม่ๆ โฟกัส 2 ประเทศหลัก คือ เวียดนามและฟิลิปปินส์ ณ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ อาคารซิลลิคเอ้าส์ เมื่อวันที่ 25 และ 29 พฤศจิกายน 2562 ที่ผ่านมา

เรียนรู้ลูกค้าเวียดนาม สร้างฐานทรัพยากรบุคคล

คุณธราบดี ซึ่งอดีช่วยวิทย์ SVP & General Manager ธนาคารกรุงเทพ สาขาโฮจิมินห์ ซิตี้ ประเทศเวียดนาม บรรยายในหัวข้อ “ทันเทรนด์ธุรกิจเวียดนาม โอกาสทองของ Fast Mover” ว่า เวียดนามมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากนโยบายเศรษฐกิจและการเมืองที่มั่นคง รัฐบาลส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ ดูแลอัตราแลกเปลี่ยนอย่างมีประสิทธิภาพ เป็นตลาดขนาดใหญ่ มีประชากรกว่า 97 ล้านคน จึงมีแรงงานรองรับการลงทุนในอนาคตและคนชั้นกลางกำลังซื้อเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ที่ผ่านมา รัฐบาลเวียดนามทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับภูมิภาคต่างๆ ช่วยสนับสนุนการส่งออก บริษัทชั้นนำทั่วโลกเห็นโอกาสที่หลังไหลเข้ามาลงทุน โดยเฉพาะในสถานการณ์ ‘สงครามการค้า’ ระหว่างจีนกับสหรัฐฯ ที่อาจส่งผลให้นักลงทุนจีนย้ายฐานการลงทุนมาเวียดนามมากขึ้น

หัวใจสำคัญของนักลงทุนคือต้องเรียนรู้ปฏิบัติตามกฎหมายและระเบียบต่างๆ อย่างเคร่งครัด เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค เพราะประชากรทางเหนือและใต้ชื่นชอบสินค้าไม่เหมือนกัน คนเหนือจะยึดติดกับแบรนด์ ขณะที่คนทางใต้ชอบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และคนเวียดนามไม่ยึดติดกับองค์กร พร้อมทั้งจะย้ายสถานที่ทำงานหากได้ผลตอบแทนที่สูงกว่าจึงต้องบริหารทรัพยากรบุคคลด้วย

“การทำธุรกิจในเวียดนามต้องอดทน อาจไม่กำไรในปีแรกหรือต้องใช้เวลานานอย่างน้อย 3-4 ปี ก่อนการลงทุนจึงต้องสำรวจตลาดและประเมินอย่างรอบคอบ ในระยะเริ่มต้นอาจทำการค้าทางอ้อมโดยนำเสนอและจำหน่ายสินค้าในแหล่งท่องเที่ยวของประเทศไทยก่อน คนเวียดนามนิยมมาบ้านเราและชื่นชอบสินค้าไทยอยู่แล้ว หากแนวโน้มดีจึงหาช่องทางไปลงทุนด้วยตนเองหรือร่วมกับพันธมิตร สำคัญก็คือไม่ควรหาตัวแทนหรือไม่มีปีในการทำธุรกิจอย่างเด็ดขาด เพราะไม่ปลอดภัยมีความเสี่ยงที่จะสูญเสียเงินลงทุนสูงมาก”

Build Build Build เชื่อมธุรกิจไทยสู่ฟิลิปปินส์

สำหรับทิศทางการลงทุนในประเทศฟิลิปปินส์ คุณณัฐติกา กันพะวง VP & Branch Manager ธนาคารกรุงเทพ สาขามะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์ เปิดเผยถึงสถานการณ์เศรษฐกิจของฟิลิปปินส์ ว่า อัตราการเติบโตเฉลี่ยสูงร้อยละ 5-6 จาก การบริโภคภายในประเทศเป็นหลัก อีกส่วนคือ การส่งออกแรงงานกว่า 10 ล้านคน ส่งเงินกลับ มาได้ปีละ 2.8-3 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ เป็น มูลค่าที่มีนัยยะสำคัญต่อเศรษฐกิจ

ความน่าสนใจคือฟิลิปปินส์มีประชากร 106 ล้านคน เป็นตลาดใหญ่อันดับสองรองจาก อินโดนีเซีย แรงงานมีคุณภาพอยู่ในวัยทำงาน และมีอัตราการเกิดใหม่อย่างต่อเนื่อง แสดงถึง ความต้องการบริโภคในระยะยาว



คุณณัฐติกา กันพะวง
VP & Branch Manager
ธนาคารกรุงเทพ สาขามะนิลา
ประเทศฟิลิปปินส์

รัฐบาลปัจจุบันนำโดยประธานาธิบดี โรดริโก ดูแตร์เต มีนโยบาย เปลี่ยนแปลงประเทศด้วย การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โครงการ ‘Build Build Build’ กว่า 8,000 โครงการ มูลค่า 1.6 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ

“ปัจจุบันคนยากจนลดลงและคนชั้นกลางมี กำลังซื้อเพิ่มขึ้น ชาวฟิลิปปินส์บริโภค 4 มื้อ มีเวลาเล่นอินเทอร์เน็ต 21 ชั่วโมง/ต่อสัปดาห์ นิยมช้อปปิ้งออนไลน์ มีความสุขในการใช้จ่ายเงิน ดังนั้นธุรกิจที่น่าจะมีโอกาสคือการนำเข้าสินค้า อุปกรณ์บริโภค ธุรกิจบริการ โรงแรม โรงพยาบาล ร้านอาหาร ฯลฯ”

นอกจากนี้ รัฐบาลปัจจุบันนำโดยประธานาธิบดี โรดริโก ดูแตร์เต มีนโยบายเปลี่ยนแปลงประเทศ ด้วยการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โครงการ ‘Build Build Build’ กว่า 8,000 โครงการ มูลค่า 1.6 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ในระยะสั้น 5 ปี จะเร่งดำเนินการให้เสร็จ 75 โครงการ มูลค่า กว่า 4 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ เน้นปรับปรุง ถนน รถไฟ สนามบิน เส้นทางคมนาคมภายใน ประเทศ ทำเรือ โรงไฟฟ้า ระบบประปา บูรณะ ซ่อมแซมพื้นที่ประสบภัยพิบัติ ดังนั้น นักลงทุน ควรศึกษาวิเคราะห์โครงการเหล่านี้เพื่อหา โอกาสและขยวัตถุดิบต่างๆ ที่จำเป็นได้

นอกจากนี้รัฐบาลยังมีนโยบายลดต้นทุน ให้ภาคธุรกิจ อาทิ ลดการสำรองเงินฝาก ลดดอกเบี้ยนโยบาย และ ปรับปรุงโครงสร้างภาษี ใหม่ ตลอดจนการออกกฎระเบียบการจัดตั้ง ธุรกิจให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็วมากขึ้น

คุณ Eune Marie J. Mata-Perez ผู้จัดการ และผู้ร่วมก่อตั้ง Mata-Perez, Tamayo & Francisco Attorneys-at-Law บริษัทที่ปรึกษา ทางธุรกิจแห่งประเทศไทยฟิลิปปินส์ กล่าวใน หัวข้อ ‘Tax and Regulations for Trade and Investment in Philippines’ ว่า รัฐบาลมีนโยบาย สนับสนุนให้บริษัทต่างชาติเข้าไปดำเนินกิจการ หลายรูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจเพื่อการส่งออก การตั้ง สาขา สำนักงานผู้แทนและสำนักงานใหญ่ ส่วนภูมิภาค ฯลฯ

ธุรกิจเพื่อการส่งออก นักลงทุนต่างชาติสามารถ ถือหุ้นได้ร้อยละ 100 ไม่มีข้อกำหนดเรื่อง สัดส่วนใช้วัตถุดิบในประเทศ แต่ต้องอยู่ภายใต้ เงื่อนไขไม่มีผลต่อความมั่นคง การป้องกัน ประเทศ สุขภาพอนามัยและวัฒนธรรมอันดี โดยจะจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นในบางสาขาที่



Ms. Eune Marie

J. Mata-Perez

ผู้จัดการและผู้ร่วมก่อตั้ง

Mata-Perez, Tamayo & Francisco
Attorneys-at-Law

ธุรกิจเพื่อการส่งออก นักลงทุน ต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ร้อยละ 100 ไม่มีข้อกำหนดเรื่องสัดส่วน ใช้วัตถุดิบในประเทศ แต่ต้องอยู่ ภายใต้อาณัติไม่มีผลต่อ ความมั่นคง การป้องกันประเทศ สุขภาพอนามัย และวัฒนธรรมอันดี

กระทบต่อเอสเอ็มอีหรือสงวนไว้สำหรับคน ฟิลิปปินส์เท่านั้น

“ฟิลิปปินส์ปฏิบัติต่อนักลงทุนต่างชาติไม่ แตกต่างกับนักลงทุนชาวฟิลิปปินส์เอง โดยยื่น จดทะเบียนจัดตั้งองค์กรธุรกิจตามกฎหมาย และแต่งตั้งตัวแทนสำหรับการดำเนินการ จัดตั้งกิจการ การเสียภาษี และการปฏิบัติตาม ข้อกำหนดต่างๆ”

นอกจากนี้นักลงทุนต่างชาติมีอิสระในการ ซื้อขายสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐจากแหล่งเงิน ทุนนอกระบบธนาคารได้แต่ต้องเป็นแหล่งเงิน ทุนที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล อัตราจัดเก็บภาษี เงินได้นิติบุคคลร้อยละ 30 แต่มีนโยบายปรับลด ลงเหลือร้อยละ 20 ในเร็วๆ นี้ เพื่อกระตุ้นการ ใช้จ่ายและดึงดูดการลงทุนมากขึ้น ส่วนกิจการ ที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่พิเศษที่ได้รับสิทธิประโยชน์ ด้านภาษี อาจเลือกชำระภาษีเงินได้อัตราพิเศษ ตามเงื่อนไขของการส่งเสริมการลงทุน

เมียนมากับท่าเรือ ‘เจ้าฟ้าว’



การเดินทางเยือนเมียนมาของประธานาธิบดี สี จิ้นผิง นับเป็นการสานความสัมพันธ์ครั้งแรกในรอบ 19 ปี และมีการลงนามความร่วมมือถึง 33 ฉบับ นี่คือการก้าวอย่างสำคัญในการพัฒนาท่ามกลางกระแสความกดดันจากกลุ่มชาวมียนมาที่อาจได้รับผลกระทบ

เมียนมาและจีนมีพรมแดนติดกันยาวกว่า 2,000 กิโลเมตร และมีด่านชายแดน 18 แห่ง นั่นหมายความว่าทั้งสองชาติต่างมีความสัมพันธ์ด้านการค้าการลงทุนใกล้ชิดแต่ทิศทางการไม่ชัดเจน จนกระทั่งล่าสุดการเดินทางมาเยือนเพื่อนบ้านของ สี จิ้นผิง ผู้นำจีน และพบกับ นาง ออง ซาน ซูจี ที่ปรึกษาแห่งรัฐเมียนมา ณ กรุงเนปิดอว์ ถือเป็นเปิดประวัติศาสตร์หน้าใหม่ทางเศรษฐกิจ

บันทึกความร่วมมือ (MOU) ที่มีการลงนามกันประเด็นสำคัญก็คือเขตเศรษฐกิจพิเศษและท่าเรือน้ำลึก ‘เจ้าฟ้าว’ ชายฝั่งรัฐยะไข่มูลค่า 1.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ นับเป็นหัวใจหลักของโครงการระเบียงเศรษฐกิจจีน-เมียนมา เพราะนี่คือยุทธศาสตร์เส้นทางออกสู่มหาสมุทรอินเดียและหนึ่งในจุดหมายปลายทางของโครงการ Belt and Road Initiative (BRI) หรือ ซอร์ริเริ่ม “หนึ่งแถบหนึ่งเส้นทาง”

รัฐบาลจีนยังมีแผนขยายการลงทุนก่อสร้างท่าเรือจากรัฐยะไข่ผ่านเมืองมณฑลยูนนานและเข้าสู่นครคุนหมิงทางฝั่งตะวันตกของจีน ภูมิภาคที่ไม่มีทางออกสู่ทะเล ดังนั้น การปักหมุดสร้างท่าเรือน้ำลึก ณ จุดนี้จะเป็น ‘ประตู’ ในการขนส่งด้านพลังงานหรือสินค้าต่างๆ จากมหาสมุทรอินเดียได้ง่ายขึ้น

ท่าเรือน้ำลึก ท่อส่งก๊าซ และพื้นที่อุตสาหกรรม ‘เจ้าฟ้าว’ ตอบโจทย์เส้นทางสายไหมใหม่ เชื่อมการค้าการลงทุนกับประเทศต่างๆ จากเดิมที่เรือบรรทุกสินค้าหรือน้ำมันจากตะวันออกกลาง ต้องใช้เวลาเดินทางอ้อมลงมาถึงสิงคโปร์แล้ววกกลับขึ้นไปเทียบท่าบริเวณชายฝั่งตะวันออกของจีน เพื่อส่งก๊าซธรรมชาติและน้ำมันทางท่อไปยังฝั่งตะวันตกอีกครั้ง แต่ถ้ามีท่อส่งน้ำมันและท่าเรือเจ้าฟ้าวนี้ พลังงานทุกหยดสามารถส่งตรงไปยังฝั่งตะวันตกของจีนได้ทันที



อย่างไรก็ตาม จีนและเมียนมาเคยมีความร่วมมือในการสร้างเขื่อนพลังน้ำ ‘มิดโสน’ ที่รัฐคะฉิ่น ขนาด 6,000 เมกะวัตต์ มูลค่า 3,600 ล้านดอลลาร์สหรัฐมาแล้ว แต่โครงการขนาดใหญ่ดังกล่าวถูกวิจารณ์รุนแรงจากประชาชนทั่วประเทศ เพราะทำลายผืนป่า สายน้ำอิรวดี และน้ำท่วมที่ดินทำกินประชาชน จึงถูกต่อต้านจนต้องพับแผนไปในปี 2554

โดยก่อนหน้านี้ที่ประธานาธิบดีสี จิ้นผิง จะเดินทางมาถึงเมียนมาวันที่ 17 มกราคม 2563 ทาง นาง ออง ซาน ซูจี ก็เดินทางมาเยือนรัฐคะฉิ่นล่วงหน้า เพื่อลดกระแสกดดันจากมวลชนที่กรุงเนปิดอว์มาตั้งแต่ต้นปี

คิน คิน จอ จี ผู้เชี่ยวชาญจากสถาบันยุทธศาสตร์และนโยบายเมียนมา กล่าวกับเว็บไซต์ข่าวเดอะอิรวดีว่า ในการเยือนครั้งนี้ประธานาธิบดีสี จิ้นผิง มุ่งผลักดันให้รัฐบาลเมียนมาเร่งรัดดำเนินโครงการต่างๆ ตามแผน “แต่เราจะดำเนินโครงการเหล่านี้อย่างไรที่จะทำให้เกิดผลเสียน้อยที่สุด”

โครงการท่าเรือน้ำลึกเจ้าฟ้าวและเขตเศรษฐกิจพิเศษรอบๆ ซึ่งเกิดขึ้นจาก MOU ครั้งนี้ จะนำไปสู่ความเปลี่ยนแปลงถาวรอย่างแน่นอน คือไร่นาและป่าสักโดยรอบจะกลายเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ โรงงานผลิตเสื้อผ้าและอาหารแปรรูปเข้ามา แม้ทางการบอกว่าชาวยะไข่จะเป็นคนกลุ่มแรกที่ได้รับพิจารณาเข้ารับทำงานจากแรงงานทั้งหมด 4 แสนตำแหน่ง แต่บางฝ่ายก็กังวลว่าจะเป็นคนจากนอกรัฐมากกว่าที่จะได้รับผลประโยชน์

“พวกเขาไม่ได้ทำประโยชน์อะไรให้เราเลย แม้แตงานก็ไม่ให้ทำ” โม โม อาย จากกลุ่มจับตาเขตเศรษฐกิจพิเศษเจ้าฟ้าว กล่าวกับสำนักข่าวเอเอฟพี ซึ่งความคิดเห็นเหล่านี้สะท้อนให้เห็นอย่างชัดเจนว่าพวกเขาไม่พอใจกับเงินลงทุนมหาศาลจากจีนนี้ เพราะตระหนักว่าผลสุดท้ายคนท้องถิ่นและกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ ต้องสูญเสียพื้นที่ทำนา ทำไร่ และธรรมชาติไปตลอดชีวิต

อ้างอิงข้อมูลจาก : www.bangkokbiznews.com, www.bbc.com และ www.posttoday.com

ชมอาหาร 11 ร้านดังแห่งสิงคโปร์

แหล่งรวมมิชลินสตาร์ในอาเซียน

สิงคโปร์นับเป็นศูนย์กลางร้านอาหารนานาชาติ ไม่เพียงแต่หรูหรา หลากหลาย แต่ยังมีเปี่ยมไปด้วยแรงบันดาลใจ จากเชฟเลื่องชื่อ การ์นต์โดย 'มิชลินไกด์' หนังสือคู่มือแนะนำร้านอาหารรสเลิศ



ร้านอาหารในสิงคโปร์ที่ได้ 'การรับรอง' จากมิชลิน 11 แห่ง ประกอบด้วย

1. Labyrinth ได้รับการรับรอง 1 ดาว ด้วยคอนเซ็ปต์ New Singaporean Dining Experience อาหารท้องถิ่นมีหน้าตาแปลกใหม่โดยที่ยังคงรสชาติดั้งเดิม

2. CUT by Wolfgang Puck ร้านสเต็กเฮาส์ชื่อดังการันตีรางวัล 1 ดาวมิชลินโดย Celebrity Chef Wolfgang Puck ผู้มากประสบการณ์

3. Waku Ghin by Tetsuya Wakuda ร้านอาหารญี่ปุ่นดีกรีรางวัล 2 ดาวมิชลิน โดยเชฟ Tetsuya

4. Ng Ah Sio Pork Ribs Soup Eating House มิชลิน 1 ดาว ขึ้นชื่อด้วยเมนูบักกุดเต้

5. Imperial Treasure Fine Teochew Cuisine ร้านอาหารจีนสไตล์แต้จิ๋วในเครือ Imperial มิชลิน 1 ดาว เมนูของหวานสุดประทับใจมันม่วงไส้เผือกกวนคลุกงาขาว

6. Janice Wong Singapore ร้านขนมหวานที่เป็นเอกลักษณ์รสชาติสุดอร่อย โดยเชฟ Janice Wong

7. 328 Katong laksa เมนูเด็ดอาหารท้องถิ่นถ้วยเดียว 'Laksa' ข้าวห่อ 'Nasi Lemak'

8. Zaffron Kitchen ร้านอาหารอินเดียที่ได้รับรางวัลความอร่อยด้วย Michelin's Bib Gourmand 3 ปีซ้อน

9. Ocean Restaurant by Cat Cora เมนูแสนอร่อยเป็นเอกลักษณ์จากเชฟชื่อดัง Cat Cora เชฟผู้หญิงคนแรกของ Iron Chef ในสิงคโปร์

10. Zai Shun Curry Fish Head ร้านอาหารจีนที่มีเมนูอร่อยหลากหลาย รับรางวัล Michelin's Bib Gourmand 2 ปีซ้อน

11. The Blue Ginger อาหารสไตล์ Peranakan เป็นการผสมผสานระหว่างจีนและมลายู การันตีความอร่อยด้วยรางวัล Michelin's Bib Gourmand 2 ปีซ้อนเช่นกัน

เพียงแค่นี้ได้ยินชื่อมิชลินสตาร์ สิงคโปร์ก็กลายเป็นจุดหมายปลายทางของนักชิมจากทั่วโลกอยากลองสักครั้งในชีวิต ถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการอย่างมหาศาล โดยทุกๆ ปีนักชิมของมิชลินจะเข้าไปรับประทานอาหารเพื่อประเมินมาตรฐานความสม่ำเสมอ หากร้านค้าใดที่ละเลยก็จะถูกลดดาวหรือถูกลดออกจากร้านค้าแนะนำในมิชลินไกด์

สิงคโปร์วันนี้...จึงมีเสน่ห์เข้ายวนไม่เพียงแต่ความสะดวกในการทำธุรกิจ แต่นักธุรกิจยังได้มีโอกาสพักกาย สบายใจ ลิ้มลองเมนูอาหารระดับโลกอีกด้วย



BANGKOK BANK

AECCONNECT

ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่ (สีลม) ชั้น 2

อีเมล : aecconnect@bangkokbank.com

โทรศัพท์ : (66) 2230-2758