

AEC CONNECT

SECOND ISSUE / 2022



TOAVH ทะยานสู่ ผู้นำตลาดอาเซียน

วิสัยทัศน์และกลยุทธ์แห่งความสำเร็จ
ณัฐจวุฒิ ตั้งการวคุณ





Editor's Talk

คุยกับบรรณาธิการ

เข้าสู่ไตรมาสที่ 2 ของปี 2565 AEC Connect Newsletter ยังคงนำเสนอความรู้และข่าวสารเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนในอาเซียนอย่างเข้มข้น เริ่มด้วยบทสัมภาษณ์พิเศษของคุณณัฐวุฒิ ตั้งคารวคุณ ประธาน บริษัท ทีโอเอ เวเนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ TOAVH จากรายการ AEC TAKE-OFF ที่ฉายภาพให้เราเห็นทิศทางและกลยุทธ์การทำธุรกิจที่จะนำพา TOAVH สยายปีกสู่อเซียนอย่างแข็งแกร่ง อีกทั้งยังมีข้อคิดในการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์อย่างมากต่อผู้ประกอบการไทยที่สนใจไปลงทุนในอาเซียนด้วย

อีกประเด็นที่น่าจับตามอง คือ การเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมใหญ่ระดับโลกในช่วงปลายปีนี้ของ 3 ประเทศที่เป็นสมาชิกอาเซียนได้แก่ กัมพูชา อินโดนีเซีย และไทย ที่จะจัดการประชุม ASEAN summit G20 และ APEC ตามลำดับ โดยนับว่าเป็นประวัติศาสตร์หน้าใหม่ของภูมิภาคแห่งนี้ พร้อมสะท้อนให้เห็นศักยภาพที่โดดเด่นที่แม้จะหยุดชะงักไปในช่วงวิกฤติโควิด 19 แต่ 'อาเซียน' ก็ยังคงอยู่ในตำแหน่ง 'ภูมิภาคดาวรุ่ง' และพร้อม 'เปิดประเทศ' เพื่อต้อนรับนักลงทุนจากทั่วโลกอีกครั้ง

“ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เออีซี”

ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์

รองผู้จัดการใหญ่

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

บรรณาธิการบริหาร

In This Issue



วิสัยทัศน์และกลยุทธ์แห่งความสำเร็จ TOAVH 4



อินโดนีเซีย กัมพูชา และไทย เตรียมจัดประชุมใหญ่ 10



LEGO เลือกเวียดนามฐานผลิต 14
รับลพิษสิ่งแวดล้อม



2 ชาติอาเซียนเดินเครื่อง 18
ลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน



Eddy Kusnadi Sariaatmadja 20
ผู้นำ Digital Payment



อาหาร 'ออร์แกนิก' 22
ได้รับความนิยมสูงในเวียดนาม

President Message



ในปี 2565 นี้ ธนาคารยังคงดำเนินตามยุทธศาสตร์ที่มุ่งหาโอกาสจากความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม 3 ประการ คือ

- **Regionalization** การเชื่อมโยงกันในทางเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ ภายในภูมิภาค
- **Urbanization** การเติบโตของเมืองต่างๆ ทั้งในประเทศไทย ในภูมิภาคอาเซียน และเอเชีย
- **Digitalization** การที่เทคโนโลยีดิจิทัลได้เข้ามาเป็นส่วนสำคัญในชีวิตและการดำเนินธุรกิจ

นอกจากนี้ ธนาคารมุ่งเน้นการใช้จุดแข็งของเครือข่ายสาขาต่างประเทศที่ครอบคลุมและมีความรู้ความเข้าใจเชิงลึกในแต่ละประเทศที่สาขาตั้งอยู่ รวมทั้งความเชี่ยวชาญในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ เพื่อสนับสนุนลูกค้าในการแสวงหาโอกาสใหม่ๆ จากการขยายตัวของเศรษฐกิจในภูมิภาค และการเคลื่อนย้ายฐานการผลิต (Supply Chain Relocation) โดยมีบริการทางการเงินด้าน Transaction Banking อย่างครบวงจร พร้อมให้บริการแก่ลูกค้าผ่านเครือข่ายสาขาต่างประเทศและธนาคารพอร์มาตา

สุดท้ายนี้ ธนาคารยังคงมุ่งเป็น ‘เพื่อนคู่คิด’ ควบคู่ไปกับการสร้างคุณค่าสู่อนาคตที่ยั่งยืน เพื่อให้สอดคล้องกับความเปลี่ยนแปลงต่างๆ และสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างถูกต้องและเหมาะสม

คุณชาติศิริ โสภณพนิช
กรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)



วิสัยทัศน์และกลยุทธ์แห่งความสำเร็จ

TOAVH

ทะยานสู่ผู้นำตลาดอาเซียน



หากกล่าวถึงความสำเร็จของธุรกิจสีทาบ้านในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน คงปฏิเสธไม่ได้ว่าแบรนด์ที่โดดเด่นเป็นอันดับหนึ่งก็คือ “TOA” บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) แต่ปัจจุบันนี้ TOA มีได้เติบโตจากธุรกิจสีทาบ้านเท่านั้น แต่ยังตั้งทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ TOAVH เพื่อต่อยอดไปสู่ธุรกิจและการลงทุนใหม่ๆ จับเคลื่อนกลุ่ม TOA ให้สามารถเติบโตอย่างรวดเร็วและแข็งแกร่ง

AEC Connect วันนี้ ขอนำเสนอบทสัมภาษณ์ คุณณัฐวุฒิ ตั้งคารวคุณ ประธาน บริษัท ทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือ TOAVH จากรายการ AEC TAKE-OFF สะท้อนวิสัยทัศน์ ทิศทาง และกลยุทธ์ของ TOAVH ซึ่งมีจำนวน 17 บริษัท ครอบคลุม 4 ธุรกิจ ได้แก่ Industrial Paint & Auto Part Business, Consumer Goods Business, Automotive Dealer Business และ Property Development Business



รับชมรายการ AEC TAKE-OFF
ถอดกลยุทธ์ TOAVH
มุ่งสู่ผู้นำตลาดอาเซียน



ณัฐวุฒิ ตั้งการวคุณ

ประธาน บริษัท ทีไอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด

AEC TAKE-OFF : ความเป็นมาของ TOAVH และทิศทางที่ตอบโจทย์ธุรกิจ

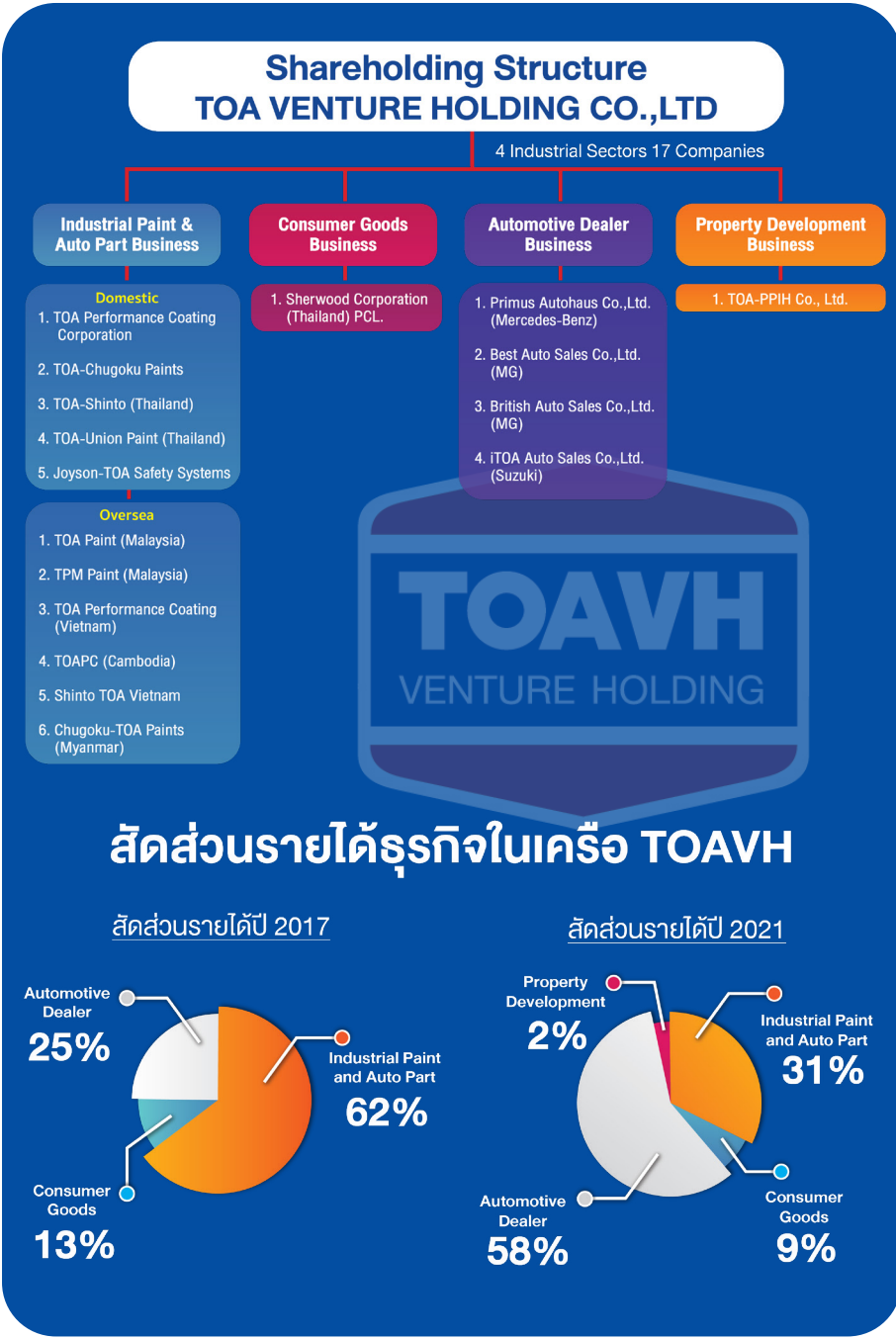
คุณณัฐรุฒิ : หากพูดถึง ทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด หรือว่า TOAVH ผมคงต้องย้อนกลับไปตั้งแต่สมัยคุณพ่อ (คุณประจักษ์ ตั้งคารวคุณ) ทำ TOA จริงๆ ครอบครัวคุณพ่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับสี ประมาณปี 2501 เริ่มจากแชล็คหรือว่า น้ำมันทาไม้ ทินเนอร์ แลคเกอร์ ในแบรนด์ “ปลาฉลาม” จากนั้นก็มีการเติบโตขึ้น มีการนำเข้าสีน้ำมันจากประเทศญี่ปุ่นก็เมื่อประมาณ 58 ปีที่แล้วและคุณพ่อก็ได้ชักชวนบริษัทญี่ปุ่นเข้ามาตั้งโรงงาน แต่ในช่วงนั้นญี่ปุ่นยังไม่ได้เข้ามา คุณพ่อก็เลยทำเองด้วยการนำเสนอสินค้าที่มีคุณภาพ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า สมัยนั้นเขาเรียก “ก้าแข้ง” นะครับ ก็เติบโตมาเรื่อยๆ กระทั่งสีทาบ้าน TOA เราขึ้นเป็นอันดับหนึ่ง ก็มาถึงอุตสาหกรรมที่เรามองว่า สี ก็คือ Protective Coating หรือวัสดุปิดผิว คุณพ่อได้ Joint Venture กับพาร์ทเนอร์ ในปี 2531 จัดตั้งเป็น TOA-Chugoku Paints เพราะบ้านเราต้องการสีที่มีมันทนทานมากๆ อยู่ไป 20 ปี พวกโรงกลั่นน้ำมัน สะพานแขวนหรือโครงเหล็กสนามบิน สุวรรณภูมิ และอีกบริษัทหนึ่งก็คือ Shinto เป็นเครือของ Sumitomo เป็น Protective Coating แบบหนึ่งเหมือนกัน เรียกว่า Electrodeposition Coating เป็นสีชุบกั้นสนิมรถยนต์ คุณพ่อก็ชวนจัดตั้งเป็น TOA-Shinto Paint

จากวันนั้นจนถึงวันนี้ เรามีการเติบโตในธุรกิจอุตสาหกรรมมาเรื่อยๆ กระทั่งในปี 2560 ทีโอเอ เพ้นท์ มีก้าวที่สำคัญอีกประการหนึ่ง คือเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย นับเป็นก้าวใหญ่ในธุรกิจของเรา และเนื่องจากมีความเกี่ยวข้องเป็น Partner มี Joint Venture เรา ก็ Spin-off ออกมา เพื่อความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ จึงกลายเป็น ทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด เมื่อไม่นานมานี้

AEC TAKE-OFF : TOAVH สามารถบริหาร และลงทุนได้อย่างคล่องตัว

คุณณัฐรุฒิ : โชครับ เป็นเหมือนขุมพลังที่จะขับเคลื่อน TOA Group ให้ยิ่งเติบโตขึ้นไปอีก ทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ประกอบด้วย 4 กลุ่มธุรกิจนะครับ ธุรกิจแรกเป็น Core Business ก็คือสี เราเรียกว่าสีอุตสาหกรรมและก็ขึ้นส่วนรถยนต์ ธุรกิจที่สองเรียกว่า Consumer Goods Business ประกอบด้วย บริษัท Sherwood

Corporation ทำน้ำยาล้างจานตราทีโพล์ น้ำยาฆ่าปลวกตรา เซนไดร์ท ที่เรารู้จักกันดี ธุรกิจที่สามก็เป็น Automotive Dealers Business ผู้จำหน่ายรถยนต์ ธุรกิจที่สี่ Property Development คือ DONKI MALL ย้อนกลับมาธุรกิจอุตสาหกรรมและขึ้นส่วนรถยนต์ จาก 30 กว่าปีที่ผ่านมามีการทำ Joint Venture นะครับ จนมาถึงในยุคที่เป็น ทีโอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด เราก็มีการขยายธุรกิจไม่ได้โดย





เฉพาะประเทศไทยแล้ว มีการเติบโตไปกับพาร์ทเนอร์ของเรา เราขยายไปที่ประเทศเวียดนามร่วมกับ Shinto Paint ก่อตั้งเป็น Shinto TOA Vietnam เพื่อ Supply สีให้กับลูกค้าของเราเป็นสีชุบ ED เหมือนกันสำหรับ Chugoku Marine Paints ทาง TOA ก็ได้ร่วมทุนอีกที่ประเทศเมียนมาขยายและจัดตั้งในนาม Chugoku-TOA Myanmar นะครับ เมื่อประมาณ 3 ปีที่ผ่านมา ก็เรียกว่าเราก็มีการขยายเติบโต นอกจากนั้น มีอุตสาหกรรมหลักอีกตัวหนึ่งก็คือชิ้นส่วนรถยนต์เราเป็น Joint Venture กับ Joyson ในนามบริษัท Joyson-TOA ซึ่งเขาก็เป็นผู้นำทางด้าน Air Bag Steering Wheel พวงมาลัย Seat Belt ในระดับ Global

หลังจากที่เรา Spin-off ออกมา เราก็มองเห็นโอกาสการเติบโตของธุรกิจดีเซลเลอร์รถยนต์ จริงๆ เราเป็นดีเซลเลอร์รถยนต์ เป็นผู้นำ น่าจะประมาณเกือบ 12 ปีมาแล้วนะครับในยุคนี้ที่มันเป็นช่วงนโยบายรถยนต์แรก เราเป็นผู้จำหน่ายรถ Suzuki หลังจากนั้นเราก็ได้เป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ MG ซึ่งปัจจุบันเรามี 10 สาขา เราเป็น Market Share อันดับ 1 ใน MG ประมาณร้อยละ 14 ในส่วนของ Suzuki เราก็เป็นผู้จำหน่ายที่ยอดขายรถสะสมเยอะที่สุดน่าจะประมาณ 23,000 คันแล้ว

พอเรา Spin-off ออกมา ก็เห็นโอกาสเรียกว่า จริงๆ แล้วเราอยู่ Upstream เรามีชิ้นส่วนรถยนต์ มีสีอุตสาหกรรมที่เป็นสีชุบรถยนต์ เรามีกระดาษทรายที่เป็นอุตสาหกรรมของเรา นอกจากใช้ขัดไม้ก็ใช้ขัดเหล็กด้วย ก็คือ After Market ที่อยู่ในอุตสาหกรรมพ่นซ่อมรถยนต์นั่นเอง เท่ากับว่าเราเห็นตลาดตรงนี้ และอุตสาหกรรมรถยนต์เราก็ปฏิเสธไม่ได้ว่าเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศไทย ถูกไหมครับ เราก็เลยเข้ามาในอุตสาหกรรมนี้ แล้วถามว่าเรายังขาด Segment ไหน Luxury ในแง่ของ Global คือ Mercedes-Benz ครับ ก็เป็นการ Diversify ธุรกิจ จากธุรกิจสีอุตสาหกรรมไปสู่ธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ ซึ่งถ้ามองใน Portfolio ของเรา จะเปลี่ยนแปลงไปจาก



เมื่อตอนเรา Spin-off น่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 25 แต่ปัจจุบันนี้อยู่ที่ร้อยละ 59 ถือว่าเติบโตขึ้นอย่างมาก

จริงๆ แล้วปฏิเสธไม่ได้นะครับว่ามีผลกระทบของโควิด 19 ตั้งแต่ปี 2563 หลายๆ ธุรกิจก็มีผลกระทบจากการ Lockdown เราเองก็มีผลกระทบแต่ในส่วนปีที่ผ่านมาเราก็มีการ Recovery ในหลายๆ ธุรกิจ ถ้ามองทั้ง Group ของที่ไอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ในปี 2564 เทียบกับปีก่อนหน้านั้นเราโตขึ้นร้อยละ 16

AEC TAKE-OFF : ปัจจัยที่ทำให้เติบโตสูงมาจากธุรกิจใดบ้าง

คุณณัฐวุฒิ : เราโตขึ้นจากการ Recovery ของธุรกิจรถยนต์ และจากการส่งออกด้วยแล้วก็มองอีกธุรกิจหนึ่ง ก็คือ Automotive Dealer อันนี้ค่อนข้างเติบโตมากเลยถึงประมาณร้อยละ 23 จริงๆ ตัวเลขที่ค่อนข้าง Challenge มาจาก Luxury Business คือตัว Primus Autohaus ที่เป็นตัวแทนจำหน่าย Mercedes-Benz จริงๆ ตัว Primus เมื่อเริ่มเปิดปั๊บก็เกิดสถานการณ์โควิดปั๊บเลย เราเปิดกันประมาณปลายปี 2562 ก็ค่อนข้าง Challenge มากนะครับ แต่ด้วยความที่ทางกลยุทธ์ของเรานำ pain point ของลูกค้ามาตั้ง เพราะเราก็เป็นคนใช้รถเหมือนกัน อันดับแรกเรามองเป็น One Stop Service ก็คล้ายๆ กับร้านค้า TOA จะเข้าไปซื้อสีซ่อมแซมบ้าน มีทุกอย่าง เหมือนกันครับ

ที่ Primus Autohaus เรามีทุกอย่าง มีผู้เชี่ยวชาญที่นี่ ไม่ได้มีแค่ General Service เรามีทั้งเคลือบแก้ว อยู่ซ่อมสี เครื่องมือครบแล้วเราก็มีช่องซ่อมที่ค่อนข้างครบนะครับ มี 30 Bay พร้อมทั้งจะเป็น 40 Bay เพราะฉะนั้นลูกค้าก็สามารถเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องภายในครึ่งวันเสร็จและที่สำคัญคือเรามีวิศวกรอยู่ที่นี่ด้วย ก็เป็นการตอบโจทย์ทำให้ยอดจำหน่ายรถยนต์ของเรา Growth ขึ้นไปร้อยละ 23 จาก Primus เป็นส่วนใหญ่ เรียกว่าเติบโตได้เพราะว่าเราทำ Top of Mind กับลูกค้าได้ดี และเราภูมิใจในส่วนของ Mercedes-Benz เราเป็นตัวแทนที่มีครบทุก Sub-Brands มีทั้ง Mercedes-Benz, Mercedes-AMG และ Mercedes-Maybach

AEC TAKE-OFF : กลยุทธ์ TOAVH ในการไปลงทุนในต่างประเทศ ถือว่าสำคัญมาก

คุณณัฐวุฒิ : เรามองที่กลุ่มอาเซียนก่อนเราไปประเทศมาเลเซียไปตั้งแต่ยุคคุณพ่อเกือบจะ 30 ปีแล้วครับ ส่วนที่เวียดนามก็ประมาณ 11 ปีที่ผ่านมา แล้วก็ที่ประเทศเมียนมา 3 ปีที่ผ่านมาเรามีการสร้างโรงงาน Joint Venture ที่นิคมอุตสาหกรรมติลาวา (Thilawa) จริงๆ เพิ่ง Commissioning เสร็จเมื่อต้นปีที่ผ่านมาแต่เรามองในวิกฤติมีโอกาส ตลาดเมียนมาอาจจะหดตัวในช่วงนี้ ผู้ประกอบการโดยเฉพาะ Global Player อาจจะถอนตัวออกไป แต่จริงๆ ธุรกิจของเราสู้กับ Global Player อยู่แล้ว เราก็มองว่ามันเป็นโอกาสของเราในการขยายไปสร้างแบรนด์ และที่ล่าสุดเราก็เพิ่งขยายไปจัดตั้งบริษัท Trading สี่อุตสาหกรรมที่ประเทศกัมพูชา

สำหรับธุรกิจอื่นจริงๆ เราก็มองอยู่แต่คิดว่ายังไม่ใช่ Timeframe ที่เหมาะสม ยกตัวอย่างธุรกิจ Automotive Dealer คนอื่นอาจจะมองว่าเป็นธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์แต่เวลา TOAVH มองเรา มองเป็น Sustainable Mobility อะไรที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์เรามองทั้งวงจร การที่จะไป



“ **เราภูมิใจในส่วนของ Mercedes-Benz เราเป็นตัวแทนที่มีครบทุก Sub-Brands มีทั้ง Mercedes-Benz , Mercedes-AMG และ Mercedes-Maybach** ”

ลงทุนต่างประเทศอุปสรรคอย่างหนึ่งของธุรกิจตัวแทนจำหน่ายรถยนต์คือสถานที่ Prime Area ปัญหาของเราคือไม่สามารถไปซื้อที่ดินนั้นได้ในต้นทุนที่เหมาะสม และธุรกิจรถยนต์อาจไม่ได้มีแค่ขายรถยนต์ ยังมีขายรถยนต์มือสอง มีธุรกิจสี่ล้อ มีธุรกิจขายประกัน มีธุรกิจขาย Accessories มีธุรกิจ Car Sharing ธุรกิจ Short Term Rental Car / Long-Term Rental Car หรือ

แม้แต่ธุรกิจ Car For Cash อะไรอย่างนี้ครับ ย้อนกลับไปในด้านการลงทุน 2 ปีที่ผ่านมาเราได้ลงทุนประมาณ 485 ล้านบาท โดยหนึ่งในนั้นตัวหลักตัวหนึ่งก็คือธุรกิจกระดาษทราย เราลงทุนไป 230 ล้านบาท ในช่วงโควิด มีการติดตั้งเครื่องจักรเสร็จเรียบร้อยในปีที่ผ่านมา ผมเล่าให้ฟังนะครับคือกระดาษทรายก็เป็นธุรกิจที่เราทำมา 30 กว่าปีแล้ว เราเป็นโรงงานเดียว

ในประเทศไทยใช้ know-how จากญี่ปุ่น ปัจจุบันนี้ Capacity เราเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 40 ขายในประเทศร้อยละ 55 และส่งออกร้อยละ 45 การที่เราขยายการผลิตคือเห็นช่องทางในการขยายการส่งออกจริงๆ แล้วเราเป็นเบอร์ 1 ที่ประเทศไทย กัมพูชา เวียดนาม ที่เอเชียใต้คือบังกลาเทศ มีการส่งออกไปรวม 30 กว่าประเทศ โดยการส่งออกครึ่งหนึ่งอยู่ภูมิภาคอาเซียน แล้วก็ย้อนกลับไป Chugoku-TOA Myanmar เราลงทุนไป 300 กว่าล้านบาท ในที่ดิน 12 ไร่ที่นครมิตลาว่า เพื่อรองรับธุรกิจสีทาเรือและอุตสาหกรรมหนัก

อีกธุรกิจหนึ่งที่เป็นธุรกิจหลักในเมียนมา คือสีเกี่ยวกับประมงครับ ทั้งเรือเหล็ก เรือไม้ เรือทุกอย่างนะครับ ปกติพอเรือไปแล่นนะครับ มันจะมีเพรียงเกาะสีของเราจะทำให้ Self-Polishing เพรียงไม่เกาะ ก็ได้รับการตอบรับที่ดีมากที่เมียนมา เราถึงตัดสินใจไปลงทุนครับ สำหรับในปีที่เราก็มองเห็นโอกาสในกัมพูชาซึ่งยังเป็น Emerging Market อยู่

AEC TAKE-OFF : ปัจจัยอะไรที่ทำให้ที่โอเอ เวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด เป็นที่ 1 ของอาเซียน

คุณณัฐวุฒิ : ธุรกิจที่เราไปขยายคือส่วนที่ Distributor เราไปไม่ถึงหรือแม้แต่การไปตั้งโรงงาน ทำให้เรามีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย

หลายชิ้นด้วยต้นทุนที่ต่ำลง การจัดส่งสินค้าดีขึ้น เข้าไปช่วย Distributor ร่วมกันทำ Marketing ขยายตลาด อันที่ 2 คือ เรามี R&D นอกจาก R&D ที่อยู่ในประเทศไทย การที่เราบริษัท Joint Venture แสดงว่าเรามี know-how จากบริษัทแม่ นะครับ ก็อันนี้ก็เป็นเทคโนโลยีที่บริษัท Local ไม่มี

การที่เราจะทำธุรกิจต่างประเทศต้องเข้าใจเขา ต้องรู้ Customer Behavior โดยหลักการที่เราทำงาน เราใช้หลักการ Gemba ของประเทศญี่ปุ่น Gemba แปลว่าอะไร แปลว่าสถานที่จริง วิธีการทำงานแบบนี้ คือการที่เราไปเดินดูงาน ไปเห็นหน้างานจริง ทำให้เราคิดว่าต้องปรับปรุงพัฒนาอะไร ถูกไหมครับ การที่เราออกไปเยี่ยมลูกค้าเราก็จะรู้ว่าจริงๆ ลูกค้านั้นต้องการอะไร ถ้าใครเรียน MBA ก็บอกว่า เป็น Market Survey Customer Behavior

AEC TAKE-OFF : ขอคำแนะนำและเคล็ดลับเพื่อทำธุรกิจของ คุณณัฐวุฒิ ที่นำพาให้ TOAVH สามารถเติบโตต่อเนื่องมาถึงทุกวันนี้

คุณณัฐวุฒิ : ผมคิดว่าทุกท่านที่ทำธุรกิจก็ต้องมีความรู้ความชำนาญในธุรกิจที่ตัวเองทำอยู่ระดับหนึ่ง แต่การที่เราจะไปต่างประเทศมันมากกว่าที่เราเคยทำ ถ้าเรามองแค่ว่าเรื่องกฎหมาย เรื่องสิทธิประโยชน์ทางภาษี เมืองไทยก็มี BOI แต่ที่

ต่างประเทศมันไม่ใช่แค่นี้ เราต้องไปศึกษากฎหมายแรงงาน อัตราแลกเปลี่ยนก็ต้องระวัง เป็นเรื่องที่ Concern การทำธุรกิจต้อง Forecast ไปข้างหน้า การโอนเงินในแต่ละช่วงมันไม่เหมือนกัน ผมว่าตรงนี้ทางธนาคารกรุงเทพ ช่วยได้นะครับ แล้วก็ข้อมูลในประเทศนั้นๆ ต้องศึกษาให้ดีที่สุดท้ายก็เรื่องคนครับ ผมว่ายังไง Human Resource สำคัญ อย่างผมไปเวียดนามช่วงแรกๆ เราต้องมีผู้เชี่ยวชาญคนไทยไปเยอะมาก แต่เราบอกเค้าเสมอว่าเราต้องการให้เขามาเป็นหัวหน้า เป็น Manager ไม่ใช่เรา คุณคือคนสำคัญของเรา แล้วก็สุดท้ายคือ Connection เราอาจจะบอกว่ารู้จักคนในเมืองไทยมากมายแต่เมื่อไปที่นั่นเราอาจจะไม่รู้จักใคร ตรงนี้ผมว่ามีหน่วยงาน ภาครัฐ สมาคมนักธุรกิจ กลุ่มนักธุรกิจหรือแม้แต่ทางธนาคารกรุงเทพที่สามารถให้ข้อมูลได้

สุดท้ายเชื่อมั่นว่าคนไทยทำได้คุณพ่อของผม คุณประจักษ์ ท่านบอกเสมอว่า “เราจะไม่จับปลาในแม่น้ำเราจะจับปลาในมหาสมุทร ผมเชื่อว่าคนไทยทุกคนทำได้”

นี่คือวิสัยทัศน์ดีๆ จาก คุณณัฐวุฒิ ตั้งครวครว ประธานบริษัทที่โอเอเวนเจอร์ โฮลดิ้ง จำกัด ผู้ต่อยอดการพัฒนาและขยายการลงทุนกลุ่ม TOA ไปสู่ภูมิภาคอาเซียน ไม่เพียงสร้างการเติบโตที่แข็งแกร่งเท่านั้น แต่ยังเป็นอีกหนึ่งความภูมิใจในธุรกิจของคนไทยอีกด้วย

ติดตามรายการ AEC TAKE-OFF
ได้ที่ช่องทางโซเชียลมีเดีย AEC Connect

Facebook YouTube

สนับสนุนโดยธนาคารกรุงเทพ
“เพื่อนคู่คิด มิตรคู่ AEC”



INDONESIA CAMBODIA THAILAND

เตรียมจัดประชุมใหญ่
ตอกย้ำบทบาท ‘อาเซียน’
ในเวทีโลก

หน้าประวัติศาสตร์โลกคงต้องจารึกไว้ว่าตลอดช่วงในเดือนพฤศจิกายน 2565 ภูมิภาคอาเซียนจะได้รับภารกิจสำคัญในการเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมระดับผู้นำทั้ง 3 การประชุมใหญ่ ได้แก่ ASEAN G20 และ APEC ที่ประเทศกัมพูชา อินโดนีเซีย และไทย ตอกย้ำความสำคัญของภูมิภาคดาวรุ่งทางเศรษฐกิจที่วางตัวเป็นกลาง ร่วมแก้ปัญหาสำคัญต่างๆ และความวุ่นวายบนโลกใบนี้



เวลาแทบจะพร้อมกัน นับเป็นวาระสำคัญที่ประเทศสมาชิกทั่วทั้งภูมิภาคจะได้มีโอกาสกระชับความร่วมมือที่แน่นแฟ้นและมีความหมายยิ่งขึ้น ณ ช่วงเวลาที่โลกกำลังเผชิญวิกฤติการณ์อย่างต่อเนื่องเช่นนี้ เพื่อร่วมมือกันแสวงหาหนทางสร้างสันติภาพ ความมั่นคงและการพัฒนาที่ทั่วถึงและยั่งยืนต่อไป

กัมพูชาได้กำหนดวิสัยทัศน์ ASEAN Summit ครั้งที่จะถึงนี้ไว้ว่า ASEAN A.C.T: Addressing Challenges Together เพื่อกระตุ้นเร้าความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันผ่านกลไกอาเซียนในการแก้ปัญหาที่ชาติสมาชิกกำลังเผชิญอยู่ร่วมกันในปัจจุบัน ส่งเสริมบทบาทเวทีอาเซียนในฐานะตัวกลางระดมความร่วมมือที่สร้างสรรค์จากประเทศภายนอกภูมิภาค โดยการประชุมครั้งนี้ มุ่งเน้นไปที่การฟื้นฟูเศรษฐกิจภายหลังวิกฤติโควิด 19 ส่งเสริมความร่วมมือภายในภูมิภาคเพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันในระยะยาว รวมถึงประเด็นความมั่นคงและปลอดภัยทางสุขภาพและสวัสดิภาพ

ขณะเดียวกัน G20 ที่ประเทศอินโดนีเซีย ได้กำหนด Theme หลักเอาไว้ว่า Recover Together, Recover Stronger โดยมุ่งหวังที่จะทำให้กลไกความร่วมมือนี้ช่วยเร่งเร้าและผลักดันให้เกิดความร่วมมือที่กว้างไกลออกไปสู่ประเทศอื่นทั่วโลก ในการรับมือประเด็นปัญหาท้าทายทั้งหลายร่วมกัน มีจุดเน้นใน 3 เรื่องหลัก ได้แก่ การสร้างเครือข่ายด้านสุขอนามัยระดับโลกร่วมกัน การเปลี่ยนผ่านไปสู่ยุคดิจิทัล และการปฏิรูปในภาคพลังงาน

ทางด้านของประเทศไทย ที่จะปิดท้ายด้วยการเป็นเจ้าภาพจัดประชุม APEC 2022 ได้กำหนดแนวคิดสำคัญไว้ว่า Open. Connect. Balance. เพื่อสะท้อนถึงเป้าหมายร่วมในกลุ่มประเทศสมาชิกในการเพิ่มขีดความสามารถที่รับมือปัญหาสำคัญอันเกิดจากโรคระบาดโควิด 19 และจากความขัดแย้งระหว่างประเทศที่ส่งผลกระทบไปทั่วโลกในขณะนี้

นอกจากนี้ จะมีการหารือแนวทางการยกระดับความร่วมมือและรวมตัวที่แน่นแฟ้นและมีความหมายยิ่งขึ้นในกลุ่มประเทศสมาชิกเอเปค โดยเฉพาะประเด็นเขตการค้าเสรีเอเปคที่จะถือโอกาสนี้ฟื้นฟูการเจรจาให้จริงจังขึ้นมาอีกครั้ง รวมถึงประเด็นยุทธศาสตร์การพัฒนาภายหลังการระบาดของโรคโควิด 19 ไม่ว่าจะเป็น การเดินทางท่องเที่ยวระหว่างประเทศ และเศรษฐกิจชีวภาพ เศรษฐกิจหมุนเวียน เศรษฐกิจสีเขียว หรือ BCG Economy (Bio-Circular-Green Economy) เป็นต้น

ขณะที่ ทั่วโลกกำลังเผชิญความท้าทายอย่างไม่เคยเป็นมาก่อนครั้งแล้วครั้งเล่า ทั้งสงครามรัสเซีย-ยูเครน สงครามการค้า และปัญหาค้างคาคือภาวะโลกร้อนที่ยังคงทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น การประชุมความร่วมมือกันระดับโลกเช่นนี้เป็นหนทางเดียวที่จะปูทางไปสู่การแก้ปัญหาที่ยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ เพราะปัญหาทั้งหลายในขณะนี้ ไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจเงินเฟ้อ ความขัดแย้งระหว่างประเทศ และโรคโควิด 19 เป็นเรื่องที่ประเทศเดียวนั้นไม่สามารถแก้ไขได้เพียงลำพัง

เริ่มตั้งแต่ประเทศกัมพูชาจะประเดิมเป็นเจ้าภาพ การประชุมสุดยอดผู้นำอาเซียน (ASEAN Summit) และการประชุมที่เกี่ยวข้องระหว่างวันที่ 11-13 พฤศจิกายน 2565 ถัดมาการประชุม G20 หรือ ความร่วมมือระหว่างกลุ่มประเทศเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุด 20 ประเทศของโลก จัดขึ้นที่อินโดนีเซีย ระหว่างวันที่ 15-16 พฤศจิกายน 2565 และปิดท้ายที่ประเทศไทยรับหน้าที่เป็นเจ้าภาพการประชุมผู้นำทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก หรือ เอเปค (APEC Economic Leader's Meeting) ในระหว่างวันที่ 18-19 พฤศจิกายน 2565

แถลงการณ์จากกระทรวงการต่างประเทศกัมพูชา ระบุว่า ทั้ง 3 การประชุมระดับโลกดังกล่าว ซึ่งจัดขึ้นใน



Eureka Robotics ลุยตลาดเกิดใหม่ อย่างเต็มตัว

Eureka Robotics สตาร์ทอัพสัญชาติสิงคโปร์ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบทำงานอัตโนมัติมีแผนจะตั้งสำนักงานในกรุงฮานอย เวียดนาม เดือนกรกฎาคม 2565 วางแผนที่จะระดมทุนใหม่เพื่อขยายการปฏิบัติงานนอกเหนือจากที่สิงคโปร์ซึ่งเป็นสำนักงานใหญ่และกรุงปารีสของฝรั่งเศสที่เป็นส่วนงานวิจัยและพัฒนา โดยออฟฟิศใหม่นี้จะดำเนินการควบคู่กับโรงงานในสิงคโปร์ จีน และ ญี่ปุ่น ทั้งนี้ Touchstone Partners ประกาศเมื่อเดือนพฤษภาคมที่ผ่านมาว่าได้เข้าร่วมกับ Eureka Robotics ในการระดมเงินสนับสนุน 4.25 ล้านดอลลาร์สหรัฐจากนักลงทุนชั้นนำ the University of Tokyo Edge Capital Partners และ ATEQ ทั้งนี้ Eureka Robotics ก่อตั้งขึ้นในปี 2561 โดยนักวิชาการด้านวิศวกรรมและทีมงานที่พัฒนาหุ่นยนต์สามารถประกอบเฟอร์นิเจอร์อวกาศ และ มีชื่อเสียงโด่งดังไปทั่วโลก

ที่มา : www.en.vcci.com.vn

ฟิลิปปินส์สมาชิก อาเซียนรายแรกจะใช้ อินเทอร์เน็ตดาวเทียม

ฟิลิปปินส์กำลังจะสร้างประวัติศาสตร์ระดับภูมิภาคในอีกไม่กี่เดือนข้างหน้า คือ การเป็นประเทศแรกในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ที่ใช้อินเทอร์เน็ตผ่านเทคโนโลยีดาวเทียมวงโคจรต่ำหรือ Low Earth Orbit (LEO) โคจรห่างจากโลกเพียง 500 ถึง 1,500 กิโลเมตรช่วยให้สื่อสารได้เร็วขึ้น มีความล่าช้า น้อยที่สุด นายรามอน โลเปซ รัฐมนตรีกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (DTI) ฟิลิปปินส์ กล่าวว่า ระบบใหม่จะเสริมศักยภาพให้กับไมโครเอสเอ็มอี (MSMEs) การเรียนรู้ออนไลน์ อี-คอมเมิร์ซ และ ฟินเทค ให้บริการด้วยความแรงของสัญญาณดีขึ้น เหมาะสำหรับการสื่อสารแบบเรียลไทม์ และสิ้นเปลืองพลังงานน้อยลง

ที่มา : www.opengovasia.com

www.tatlerasia.com



Landbank แห่งฟิลิปปินส์รับอาณิสก์ ด้านการควบกิจการ

Land Bank of the Philippines เป็นธนาคารที่ใหญ่เป็นอันดับสองในประเทศฟิลิปปินส์ มีเครือข่ายในชนบทที่กว้างขวาง โดยมีสาขาและสำนักงานส่งเสริม 409 แห่ง ศูนย์ให้กู้ยืม 46 แห่ง ตู้เอทีเอ็ม 2,188 ตู้ และมีพนักงานมากกว่า 1 หมื่นคน ได้ควบรวมกิจการกับ United Coconut Planters Bank (UCPB) ส่งผลให้กำไรสุทธิของธนาคารช่วงไตรมาสแรกเพิ่มขึ้นร้อยละ 141 “การขยายตัวของรายได้ของ Landbank ดำเนินไปควบคู่กับการฟื้นตัวของเศรษฐกิจที่แข็งแกร่งของประเทศ เราจะสร้างเส้นทางการเติบโตนี้เพื่อช่วยเหลือภาคการพัฒนาคือสำคัญต่อไป และสนับสนุนการฟื้นตัวโดยรวมของเราเพื่อขับเคลื่อนแรงผลักดันในวงกว้างของเราในการให้บริการประเทศ” Cecilia Borrromeo ประธานและหัวหน้าผู้บริหารของธนาคาร Landbank กล่าว

ที่มา : www.business.inquirer.net

FTB เปิดสำนักงานใหญ่ แห่งใหม่ในพนมเปญ

ธนาคารพาณิชย์แห่งแรกของกัมพูชา Foreign Trade Bank of Cambodia (FTB) ประกาศความร่วมมือกับ MSNH Investment Co., Ltd เริ่มเปิดสำนักงานใหญ่มูลค่า 112 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ใกล้กับ the Peace Palace ในย่าน Prampi Makara ของเมืองหลวง โดยสำนักงานใหญ่มีการวางศิลาฤกษ์มี Chea Sophara รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงบริหารการพัฒนาที่ดินและการก่อสร้างเป็นประธานเมื่อเร็ว ๆ นี้ ออฟฟิศจะมีจำนวน 28 ชั้น พื้นที่ 77,593 ตารางเมตร ดีไซน์โดย London-based Aedas และก่อสร้างโดย China Construction Midland (Cambodia) Co., Ltd (CCM) กำหนดเป็นสำนักงานที่ยั่งยืน ทันสมัย และเป็นสัญลักษณ์ทางวัฒนธรรมกัมพูชามาบรรจบกับสถาปัตยกรรมร่วมสมัย

ที่มา : www.phnompenhpost.com



สิงคโปร์เบอร์ 1 เอเชีย อันดับ 3 ของโลก ด้านฝีมือบริหารรัฐบาล

สถาบัน Chandler Institute of Governance องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร ในสิงคโปร์เผยแพร่ Chandler Good Government Index ดัชนีประเมินความสามารถและผลลัพธ์ของรัฐบาล 104 ประเทศ โดยสิงคโปร์เป็นประเทศในเอเชียเพียงหนึ่งเดียวที่ติด 10 อันดับแรก ขณะที่ส่วนใหญ่จะถูกจับจ้องโดยประเทศในยุโรป เช่น ฟินแลนด์ที่คว้าอันดับหนึ่ง และสวีเดนอันดับสอง ทั้งนี้ สิงคโปร์ติดอันดับ 3 ของโลกด้านประสิทธิภาพของรัฐบาล นอกจากนั้นยังโดดเด่นในเรื่องการช่วยให้ประชาชนเลื่อนชั้นทางสังคมได้ดีขึ้น เป็นอันดับที่ 7 ในปีนี้ และครองอันดับหนึ่งในการดูแลทางการเงินและตลาดที่น่าดึงดูดในปีนี้ การมีธรรมาภิบาลบริหารจัดการผลกระทบของการแพร่ระบาดของไวรัสโควิด 19 ต่อธุรกิจและครัวเรือนผ่านโครงการความช่วยเหลือที่หลากหลายสำหรับประเทศอื่นๆ ในอาเซียน เช่น ไทย ติดอันดับที่ 46 อินโดนีเซียติดอันดับ 49 ฟิลิปปินส์ติดอันดับ 63 เป็นต้น

ที่มา : visitsingapore.com

เวียดนามมีกำลัง แรงงานคุณภาพมากขึ้น

สำนักงานสถิติทั่วไปของเวียดนาม (General Statistics Office : GSO) เปิดเผยผลสำรวจกำลังแรงงานเวียดนามอายุตั้งแต่ 15 ปี ในช่วงไตรมาสแรกของปี 2565 มีจำนวนถึง 51.2 ล้านคน เพิ่มขึ้น 200,000 คน เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว ทั้งนี้ มีแรงงานที่มีงานทำ 50 ล้านคน เพิ่มขึ้น 132,200 รายเมื่อเทียบกับปีต่อปี โดยมีกำลังแรงงานในภาคบริการมีสัดส่วนมากที่สุดร้อยละ 38.7 รองลงมาคืออุตสาหกรรมและการก่อสร้าง ร้อยละ 33.5 และภาคเกษตรร้อยละ 27.8 ขณะที่การว่างงานลดลงจากธุรกิจพื้นตัวดีตั้งแต่ธันวาคม 2564 วาเลนติน่า บาร์รูซซี่ นักเศรษฐศาสตร์แรงงาน องค์กรแรงงานระหว่างประเทศ (ILO) เวียดนามกล่าวว่า สัดส่วนแรงงานเวียดนามเปลี่ยนแปลงโครงสร้างไปมาก จากปี 2543 แรงงานร้อยละ 65 อยู่ในภาคเกษตรกรรม แต่ 20 ปีต่อมาลดเหลือเพียงแค่หนึ่งในสามเท่านั้น และกำลังแรงงานที่มีทักษะสูงขึ้นเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

ที่มา : www.vietnaminsider.vn

www.en.vietnamplus.vn



LEGO ต่อยอดการลงทุนใหม่ในอาเซียน เลือกเวียดนามฐานผลิตไร้มลพิษสิ่งแวดล้อม

LEGO ผู้สร้างสรรค์การผลิตของเล่นรายใหญ่ของโลกจากประเทศเดนมาร์ก ได้ตัดสินใจสร้างโรงงานผลิตแห่งใหม่ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมและปลอดภัยแห่งแรก ณ จังหวัดบิ่นห์เยือง (Binh Duong) ตั้งอยู่ทางตะวันออกเฉียงใต้ของเวียดนาม เปรียบเสมือนประตูสู่เศรษฐกิจใหม่ โดยการลงทุนครั้งนี้แสดงให้เห็นถึงความแน่วแน่ในการลงทุนสีเขียว (Green Cornerstone) เป็นตัวอย่างที่ดีที่สะท้อนรูปแบบและอนาคตการลงทุนจากต่างประเทศของเวียดนาม

กลุ่มนักลงทุนเดนมาร์กทุ่มเงินมากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพื่อสร้างโรงงานขนาด 44 เฮกตาร์ และมีการจ้างงานถึง 4,000 ตำแหน่ง ตลอดในช่วง 15 ปีข้างหน้า โดยทางบริษัท LEGO ระบุว่าโรงงานแห่งนี้จะเป็นโรงงานคาร์บอนต่ำและลดก๊าซเรือนกระจกในลำดับที่ 6 และเป็นแห่งที่ 2 ในเอเชีย โดยเริ่มก่อสร้างภายในครึ่งแรกของปี 2565 และผลิตสินค้าออกจำหน่ายได้ในปี 2567

เวียดนามกลายเป็นประเทศที่ดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศและนักลงทุนที่รับผิดชอบต่อสังคมและอนาคต ดำเนินการตามพันธสัญญาของรัฐบาลเวียดนามในการลดคาร์บอนสู่สภาพแวดล้อมและตอบโจทย์ในการแก้ปัญหาภาวะโลกร้อนด้วย

เอกอัครราชทูตเดนมาร์กประจำ

ประเทศเวียดนาม “Kim

Højlund Christensen”

กล่าวว่า LEGO

Group เป็นบริษัท

ชั้นนำระดับโลกที่

มีความเชี่ยวชาญ

เฉพาะในเรื่องการ

ผลิตสินค้าด้านการศึกษาความรู้และมีความปลอดภัยสูงจะช่วยให้เด็กๆ มีพัฒนาการด้านความเฉลียวฉลาดและความคิดสร้างสรรค์ของตนเองได้ โดย LEGO ตัดสินใจสร้างโรงงานในเมืองบิ่นห์เยืองเป็นโรงงานลดคาร์บอนให้เหลือศูนย์ (carbon-neutral plant)

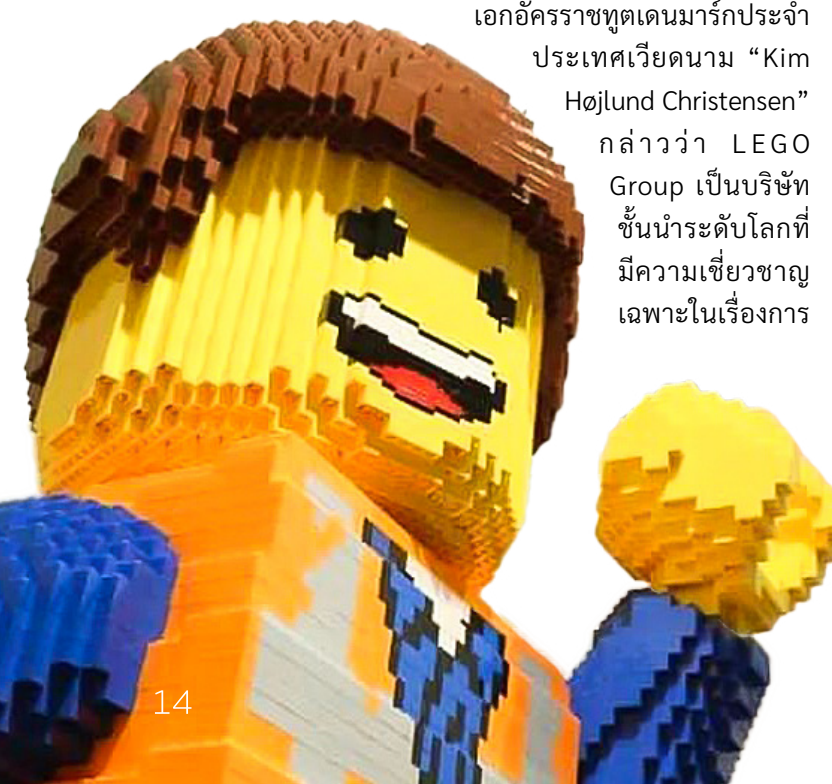
“LEGO ตัดสินใจสร้างโรงงานแห่งนี้ถือเป็นข่าวดีสำหรับการลงทุนทางตรง (FDI) ของเวียดนามและการเติบโตทางเศรษฐกิจด้วย โครงการนี้จะเป็นโครงการลงทุนขนาดใหญ่แห่งเดียวของ LEGO เท่าที่เคยดำเนินการมาและใหญ่ที่สุดของเวียดนามในช่วงปีที่ผ่านมา”

การลงทุนใน MOU ตั้งแต่เดือนธันวาคม 2564 ระหว่างบริษัท LEGO กับ Vietnam-Singapore Industrial Park Joint Venture Company Limited (VSIP) ในเมืองบิ่นห์เยืองโดยโรงงานแห่งนี้จะถือเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์สำคัญกับ LEGO มากในการขยายตัวทางธุรกิจไปสู่ภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก

ด้วยเงินลงทุนมากกว่า 1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในช่วง 15 ปีนี้ ทั้งด้านการก่อสร้างโรงงาน การซื้อเครื่องจักรและสิ่งอำนวยความสะดวก การจ้างงานถึง 4,000 ตำแหน่ง จะเน้นคนเวียดนามที่มีทักษะระดับกลางถึงระดับสูง ภายในปี 2583 โรงงานจะสร้างรายได้จากการส่งออกให้เวียดนามอย่างมาก

หนึ่งในความพิเศษเกี่ยวกับโรงงาน LEGO แห่งใหม่นี้ก็คือ การรักษาสิ่งแวดล้อมเป็นโรงงานคาร์บอนต่ำและสร้างตามมาตรฐานการปฏิบัติสูงสุดของ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) การสำรวจและศึกษาความเป็นไปได้ในการติดตั้งแผ่นผลิตพลังงานแสงอาทิตย์ขนาด 40 MW ซึ่งจะสร้างพลังงานทดแทนได้ 100 เปอร์เซ็นต์ สำหรับกระบวนการผลิตในโรงงาน

ปัจจุบัน LEGO ได้รับใบอนุญาตการลงทุนแล้วเมื่อเดือนมีนาคมที่ผ่านมาและจะเริ่มลงมือก่อสร้างในครึ่งหลังของปี 2565 และโรงงานแห่งใหม่จะเริ่มผลิตได้ในปี 2567



การสร้างความยั่งยืน และลดปริมาณการปล่อย ก๊าซ CO2 เพื่อรักษา สภาพแวดล้อมของ LEGO

- เปลี่ยนระบบไฟส่องสว่างทั้งหมดในโรงงานที่
เม็กซิโก ติดตั้งหลอดไฟ LED ที่ประสิทธิภาพ
สูงกว่า 19,000 ดวง ลดการปล่อยก๊าซ CO2
มากกว่า 1,300 ตันต่อปี
- ติดตั้งระบบพลังงานหมุนเวียนบนหลังคาโรงงาน
แผงโซลาร์เซลล์มากกว่า 3,500 แผง ที่โรงงานใน
สาธารณรัฐเช็ก ลดการปล่อยก๊าซ CO2 มากกว่า
500 ตันต่อปี
- พัฒนานวัตกรรมทำความเย็นที่โรงงานใน
เดนมาร์ก ลดการใช้สารทำความเย็นและพลังงาน
ลงไป 538,000 kWh และลดการปล่อยก๊าซ CO2
ได้ถึง 111 ตันต่อปี
- ร่วมกับผู้ค้าในห่วงโซ่การผลิตของ LEGO
รายงานข้อมูลลดการปล่อยคาร์บอนใน
กระบวนการผลิต และอนาคตมีเป้าหมายรายงาน
การลดปริมาณใช้น้ำและทรัพยากรป่าไม้



ที่มา : www.lego.com

“ถามว่าทำไม LEGO ไม่เลือกลงทุนในจีนหรืออินโดนีเซีย ซึ่งมีตลาดใหญ่กว่า คำตอบก็คือ นี่คือนโยบายยุทธศาสตร์ในการตัดสินใจที่สำคัญของ LEGO ในการเลือกวิธีการขยายตลาดสู่ภูมิภาคนี้ ก่อนหน้านี้ผู้บริหารมองศักยภาพในหลายๆ ประเทศ ทั้งอินเดีย อินโดนีเซีย จีน เวียดนาม มีการวิเคราะห์ศึกษาข้อมูลของทำเลต่างๆ รวมถึงเรื่องแรงงาน วัตถุดิบในการผลิต โครงสร้างพื้นฐาน และเรื่องกฎหมายสิทธิบัตรด้วย พบว่าเวียดนามมีความน่าสนใจมากที่สุดประเทศหนึ่งในตัวเลือกทั้งหมด”

โครงการได้รับการสนับสนุนที่เข้มแข็งจากรัฐบาลเวียดนาม

การให้คำมั่นในการลงทุน สิ่งอำนวยความสะดวกในการดำเนินธุรกิจ นี่คือนโยบายที่ช่วยให้ LEGO ตัดสินใจเลือกก่อสร้างโรงงานใหม่ที่ประเทศแห่งนี้ รวมถึงการสนับสนุนจากสถานทูตที่มีมิตรไมตรีที่ดีกับผู้บริหารระดับสูงของรัฐบาลชุดปัจจุบัน

เวียดนามมีพันธกรณีในการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนจนเหลือศูนย์ในปี 2593 เป็นการส่งสัญญาณไปยังทิศทางนโยบายของประเทศแห่งนี้ว่าจะต้องพัฒนาไปสู่ทิศทางสิ่งแวดล้อมและขับเคลื่อนให้เวียดนามเติบโตอย่างยั่งยืน เพิ่มความสามารถในการแข่งขันและการส่งออก เวียดนามยังจับมือร่วมสู่เป้าหมายนี้กับอีก

อันดับความสามารถในการแข่งขันของจังหวัด

Provincial Competitiveness Index 2021



1. Binh Duong
จังหวัดบิन्हช็อง

อันดับจังหวัดที่มีการลงทุนใน โครงสร้างพื้นฐาน

The Infrastructure Index 2021



5. Hanoi
กรุงฮานอย

2. Quang Ninh
จังหวัดกว๋างบิญ

3. Da Nang
เมืองท่าดานัง

4. Dong Nai
จังหวัดด่งนาย



130 ประเทศทั่วโลกในการต่อสู้กับความเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ

ปัจจุบันภาคธุรกิจและนักลงทุนที่มีวิสัยทัศน์ จะมองเรื่อง “ภาษีคาร์บอนต่ำ” เป็นหนึ่งในเงื่อนไขการค้าและกระตุ้นให้เกิดการลงทุนทางตรงด้วยพลังงานหมุนเวียนมากขึ้น บริษัทข้ามชาติทุกแห่งในขณะนี้เน้นความสำคัญของห่วงโซ่อุปทานและผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งประเทศเวียดนามให้ความสำคัญตรงนี้จึงตอบโจทย์ทางเศรษฐกิจ

ปัจจุบันองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนระดับโลกหลายแห่งที่รณรงค์แก้ปัญหาภาวะโลกร้อนได้มาดางานที่ประเทศเกิดใหม่อย่างเวียดนาม เช่น Alok Sharma ประธานกรรมการ COP26 และ John Kerry ทูตพิเศษของประธานาธิบดีสหรัฐฯ ในด้านภูมิอากาศ ส่งผลให้เวียดนามกลายเป็นประเทศจุดหมายปลายทางที่น่าสนใจมาก สำหรับพันธมิตรต่างประเทศและนักลงทุนด้วย เพราะเวียดนามมีศักยภาพสูงสำหรับพลังงานทดแทน แสงแดดและพลังงานลม

อย่างไรก็ตาม สิ่งหนึ่งที่ได้รับเสียงสะท้อนกลับมากก็คือ กระบวนการขอใบอนุญาตของเวียดนามยังมีขั้นตอนที่มากและกลายเป็นต้นทุนที่สูงขึ้น จนมีบางบริษัทหรือบางประเทศลังเลที่จะตัดสินใจเข้ามาลงทุนเพราะความยุ่งยาก ดังนั้น รัฐบาลเวียดนามจึงควรแก้ไขในเรื่องนี้

เดนมาร์กมีประสบการณ์ในเรื่องพลังงานทดแทนมาอย่างยาวนาน รัฐบาลเดนมาร์กวางกรอบของกฎหมายด้านพลังงานและภูมิอากาศที่มีความทะเยอทะยานในปี 2573 เอื้ออำนวยต่อการขยายการลงทุนของเอกชนและความร่วมมือระหว่างรัฐและเอกชนอย่างใกล้ชิดในระยะยาว

“เวียดนามเป็นพันธมิตรที่สำคัญของเดนมาร์กในแง่การเปลี่ยนผ่านสู่เศรษฐกิจสีเขียว ความร่วมมือกันในการต่อสู้กับความเปลี่ยนแปลงของภูมิอากาศ มีนักธุรกิจเดนมาร์กหลากหลายสาขาที่สนใจมาลงทุนที่เวียดนาม ยกตัวอย่าง Copenhagen Infrastructure Partners (CIP) จะลงทุนพลังงานลมนอกชายฝั่งมูลค่าประมาณ 1.05 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ ในจังหวัดบิ่นห์ ถ่วน (Binh Thuan) โครงการนี้คาดว่าจะผลิตพลังงานให้มากกว่า 7 ล้านครัวเรือนต่อปี และช่วยเวียดนามลดการปล่อยก๊าซคาร์บอน 130 ล้านตัน หรือ Ørsted บริษัทผู้ผลิตพลังงานลมรายใหญ่ของเดนมาร์ก และ T&T Group ของเวียดนามได้ลงนาม MOU ที่จะกำหนดยุทธศาสตร์การดำเนินธุรกิจร่วมกันเกี่ยวกับพลังงานลมในหลายจังหวัดของเวียดนาม”

ศักยภาพของเวียดนามยังทำให้ผู้เล่นสำคัญในเศรษฐกิจโลกเห็นโอกาสขยายธุรกิจทั้งแบบอุตสาหกรรมดั้งเดิมอย่างสิ่งทอเฟอร์นิเจอร์ อาหารและเกษตร รวมถึงในสาขาธุรกิจใหม่ๆ เช่น เทคโนโลยี พลังงานสีเขียว อุปกรณ์การแพทย์ ฯลฯ ก็มีแนวโน้มที่จะตัดสินใจมาลงทุนในเวียดนามเช่นกัน

2 ชาติอาเซียนเติบโตเครื่อง ลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน

ทิศทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศอาเซียนชัดเจนขึ้นหลังผ่านพ้นวิกฤติโควิด 19 ทำให้เกิดการลงทุนใหม่และต่างเดินทางพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) กันอีกครั้ง โดยเฉพาะฟิลิปปินส์และเวียดนามที่รัฐบาลประกาศยกระดับการคมนาคมขนส่งทั้งภายในและระหว่างประเทศจำนวนมาก



รัฐบาลฟิลิปปินส์ริเริ่มโครงการ “Build Build Build” สร้างสะพานใหม่ 12 แห่ง ข้ามแม่น้ำสำคัญในกรุงมะนิลา โดยสะพาน 3 แห่งจะเริ่มสร้างในปีนี้ได้ รับเงินทุนจากธนาคารพัฒนาเอเชีย (ADB) จำนวน 175 ล้านดอลลาร์สหรัฐ รวมความยาว 3,024 เมตร เหนือแม่น้ำมาริกินา (Marikina River) Homeowner’s Drive-A. Bonifacio Bridge, Kabayani Street-Matandang Balara Bridge และ Marcos Highway-St. Mary Avenue Bridge ทั้งหมดจะแล้วเสร็จในปี 2569 โดยสะพานเหล่านี้ถูกออกแบบพิเศษมาเพื่อรองรับภาวะภัยพิบัติ เช่น แรงสั่นสะเทือนจากแผ่นดินไหวและความเสี่ยงจากน้ำท่วมด้วย

รัฐบาลฟิลิปปินส์ประเมินว่าเมื่อเศรษฐกิจกลับมาเปิดกว้างอีกครั้งคนจำนวนมากจะหลั่งไหลเข้าสู่เมืองใหญ่ทำให้เกิดความแออัดในเรื่องการเดินทาง



แม้กรุงเทพฯจะมีสะพาน 30 แห่งสำหรับการข้ามแม่น้ำสายสำคัญแต่ก็ยังไม่เพียงพอที่จะรองรับสภาพการจราจรอย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น รัฐบาลมีแผนที่จะสร้างสะพานอีก 12 แห่งในใจกลางกรุงเทพฯในอนาคต

ก่อนหน้านี้ธนาคาร ADB มีการปล่อยกู้ให้รัฐบาลฟิลิปปินส์มูลค่ากว่า 2.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สำหรับก่อสร้างโครงการขนาดใหญ่ 7 โครงการภายในโครงการ Build Build Build รวมถึงการปรับปรุงระบบส่งน้ำ ถนน และ รถไฟเพื่อกลับคืนสู่เส้นทางแห่งการเติบโตที่แข็งแกร่ง ครอบคลุม และยั่งยืน

อีกประเทศที่มีการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานสูงมากคือประเทศเวียดนาม ในปีนี้มีงบประมาณการลงทุนของภาครัฐมูลค่า 700 ล้านล้านด่ง หรือประมาณ 3.02 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้น 200 ล้านล้านด่ง หรือประมาณ 8.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อเทียบกับปี 2564

ในปีนี้เวียดนามมีแผนสร้างท่าเรือใหม่อีก 10 แห่ง ส่งผลให้จำนวนท่าเรือทั่วประเทศทั้งเล็กและใหญ่เพิ่มขึ้นเป็น 296 แห่ง ท่าเรือที่เพิ่มเข้ามาใหม่ อาทิ ท่าเรือ Nosco ในเมืองท่ากว๋าง นิญ (Quang Ninh), ท่าเรือ Hai Ha ซึ่งเป็นท่าเรือปิโตรเลียมจังหวัดกว๋าง จิ (Quang Tri), ท่าเรือปิโตรเลียมระหว่างประเทศของ Pacific Petro ในจังหวัดเตียน ชาง (Tien Giang), ท่าเรือ Giao Long ในจังหวัดเบ็น แจ (Ben Tre), ท่าเรือโรงไฟฟ้าพลังความร้อน Duyen Hai 2 ในจังหวัดจ่าวิญ (Tra Vinh) เป็นต้น

สำนักงานบริหารการเดินเรือเวียดนาม กล่าวว่า การขยายท่าเรือใหม่ที่เรียงรายตั้งแต่เหนือจรดใต้ครั้งนี้ จะช่วยเพิ่มบทบาทในฐานะศูนย์กลางขนส่งสินค้าในบริบทของประเทศที่บูรณาการอย่างแข็งแกร่ง



ตามข้อมูลพบว่าปริมาณสินค้าผ่านท่าเรือเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วง 3 เดือนแรกของปีนี้ เพิ่มขึ้นแตะ 180 ล้านตัน หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 4 เทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนปริมาณคอนเทนเนอร์และคาร์โก้ เพิ่มขึ้นร้อยละ 6 และ 6.2 ล้าน TEUs

ขณะเดียวกันยังมีเสียงเรียกร้องให้นายกรัฐมนตรีเวียดนาม ลงทุนสร้างทางด่วนสายใหม่ “กวีญูญ-เปลกุ” (Quy Nhon-Pleiku Expressway Project) เชื่อมจังหวัด ซาลาย (Gia Lai), กอน ตุม (Kon Tum) และ บินห์ดึนห์ (Binh Dinh) ความยาว 160 กิโลเมตร ใช้เงินลงทุน 56 ล้านล้านด่ง จากงบประมาณ พันธมิตรลงทุนและหน่วยงานด้านความร่วมมือจากต่างประเทศให้แล้วเสร็จก่อนปี 2573 ตามรายงานของ VnExpress

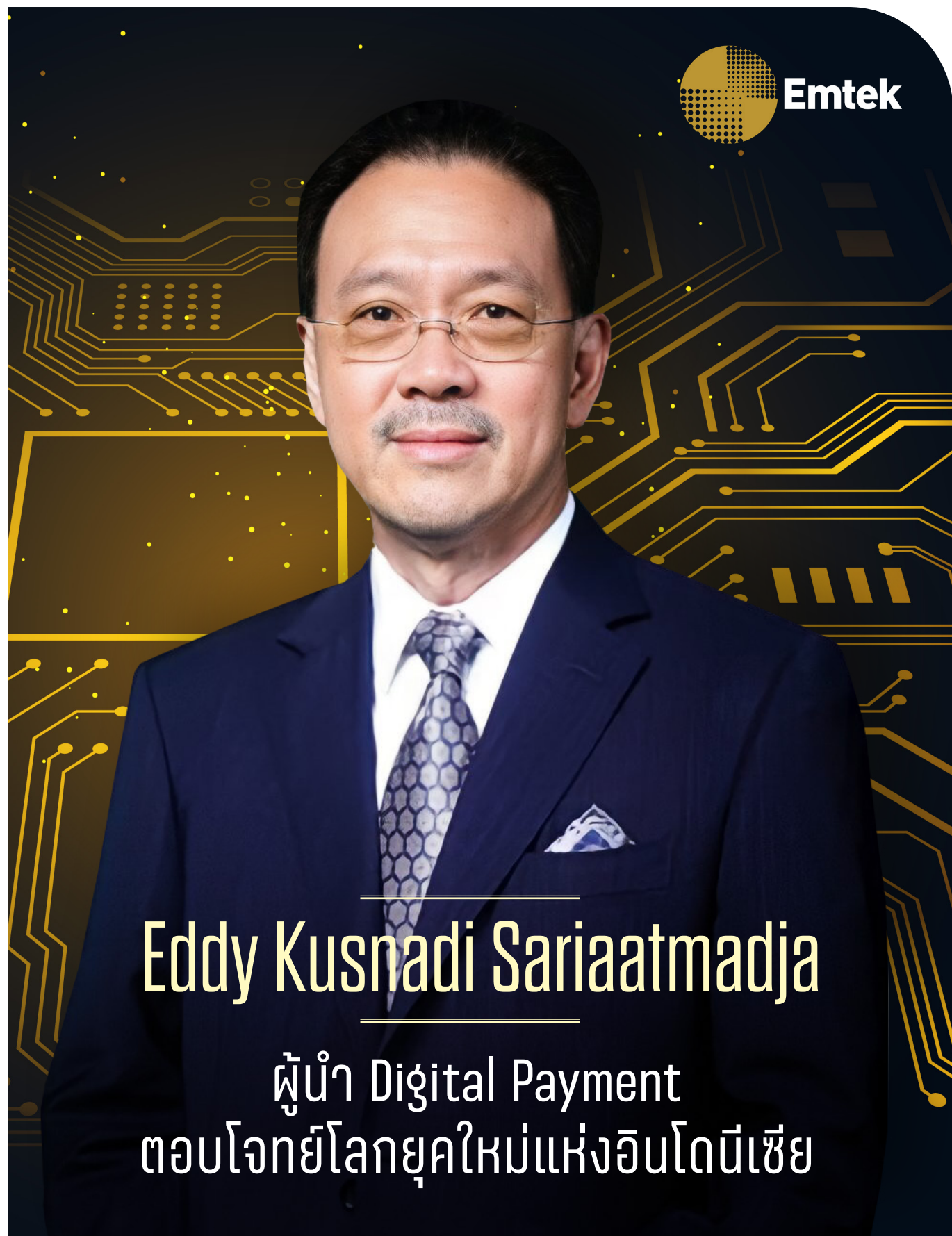
ถนนสี่เลนนี้จะวิ่งคู่ขนานไปกับทางหลวงหมายเลข 19 ซึ่งจะช่วยให้เครือข่ายทางด่วนของประเทศเวียดนามสมบูรณ์แบบยิ่งขึ้นในเส้นทางสาย

ตะวันออก-ตะวันตกจะช่วยเชื่อมต่อท่าเรือในจังหวัดตอนกลางของประเทศกับสามเหลี่ยมทางเศรษฐกิจเวียดนาม-สปป.ลาว-กัมพูชา

“ปี 2565-2566 คือกุญแจสำคัญสำหรับการฟื้นตัวของสังคมและเศรษฐกิจเวียดนาม และมีแรงกดดันทำให้ท้องถิ่นต้องเร่งรัดลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน” Ho Duc Phoc รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการคลังเวียดนามระบุ

ขณะที่ประเทศอื่นๆ ในกลุ่มอาเซียน เช่น สปป.ลาว กัมพูชา มาเลเซีย ต่างก็เริ่มขยับขยายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานเช่นกัน เพียงแต่ติดขัดเรื่องงบประมาณ เพราะบอบช้ำจากวิกฤติเศรษฐกิจช่วงโควิด 19 คงต้องใช้เวลาอีกระยะหนึ่งในการพลิกฟื้นความแข็งแกร่งอีกครั้ง

อ้างอิงจาก :
www.business.inquirer.net
www.vietnamnet.vn/en
www.skyscrapercity.com

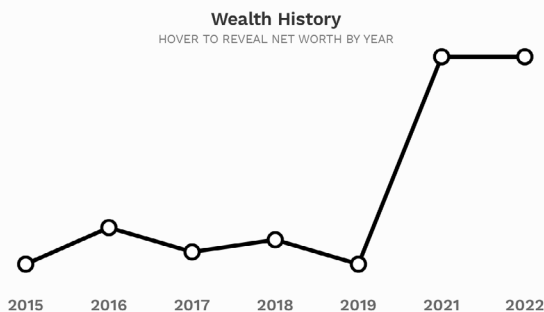


Eddy Kusnadi Sariaatmadja

ผู้นำ Digital Payment
ตอบโจทย์โลกยุคใหม่แห่งอินโดนีเซีย

การก้าวขึ้นสู่จุดสูงสุดของนักธุรกิจหมื่นล้านชาวอินโดนีเซีย Eddy Kusnadi Sariaatmadja เจ้าของอาณาจักรสื่อและ Fintech ชั้นแนวหน้าแห่งเอเชีย PT Elang Mahkota Teknologi Tbk หรือ EMTEK Group ไม่ได้เกิดจากบุญพาวาสนา แต่รวมเอาไว้ซึ่งเรื่องราวแห่งวิสัยทัศน์และความจริงใจของคนๆ หนึ่ง ที่ไม่หยุดไขว่คว้าโอกาส เดินหน้าทะยานสู่เป้าหมายอย่างทำทนายครั้งแล้วครั้งเล่า

นับตั้งแต่ขายคอมพิวเตอร์ จนถึงธุรกิจสื่อสารมวลชน จบจนยุคดิจิทัลในปัจจุบัน ที่นำพาโอกาสอันเฟื่องฟูมาสู่ธุรกิจ Fintech สตาร์ทอัพ Eddy เริ่มต้นธุรกิจจำหน่ายคอมพิวเตอร์ Compaq ในปี 2526 ก่อนจะเข้าสู่วงการสื่อในปี 2543 เป็นเจ้าของสถานีโทรทัศน์สามช่องใหญ่ของอินโดนีเซีย ได้แก่ SCMA O-Channel และ IDKM ล่าสุด มูลค่าทรัพย์สินรวมเมื่อเดือนเมษายน 2564 เพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดดจากปลายปี 2563 ถึงร้อยละ 120



การทะยานอย่างไม่หยุดยั้งของ EMTEK ในรอบ 2 ปีที่ผ่านมาสวนทางกับสถานการณ์ซบเซาทางเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากวิกฤติโควิด 19 กระทบการดำเนินงานของหลายสาขาธุรกิจ แม้สื่อโทรทัศน์หลักทั้งสามช่องจะขาดรายได้ไป แต่ก็ได้รับการชดเชยจากกำไรในธุรกิจสื่อดิจิทัลที่พัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว ไม่ว่าจะเป็น Online Streaming Service อย่าง Vidio.com เว็บไซต์ข่าวบันเทิง และสังคมชั้นแนวหน้าอย่าง Bingtan.com รวมถึงเว็บถ่ายทอดกีฬาเจ้าใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในอินโดนีเซียอย่าง Balo.com

ท่ามกลางการขยายตัวของเศรษฐกิจดิจิทัลในรอบหลายปีหลัง EMTEK Group ของ Eddy เล็งเห็นโอกาส โดยได้เข้าถือหุ้นใหญ่บริษัทสตาร์ทอัพ E-commerce ระดับ “ยูนิคอร์น” อย่าง Bukalapak และ Bank Fama International รวมถึงจับมือกับ

บริษัทลูกของ Alibaba (Ant Financial) ในการพัฒนา E-Wallet ในชื่อ Dana และเมื่อปีที่แล้วได้จับมือเป็นหุ้นส่วนเชิงยุทธศาสตร์กับซูเปอร์แอปฯ Food Delivery ชั้นแนวหน้าอย่าง Grab ทำให้ EMTEK ถูกคาดหวังว่าจะเป็นผู้เล่นที่ทรงอิทธิพลต่อระบบนิเวศ Digital Banking ของอินโดนีเซียในอนาคตอันใกล้

ทั้งนี้ ดีลล่าสุดกับ Grab ได้รับไฟเขียวจากรัฐบาลอินโดนีเซีย โดยคาดหวังว่าจะช่วยพัฒนารัฐกิจขนาดย่อมให้แก่ประเทศเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนของเอสเอ็มอี สอดรับกับเป้าหมายประเทศที่ต้องการให้ธุรกิจขนาดเล็กรายงาน 30 ล้านรายสามารถเปลี่ยนผ่านไปสู่ธุรกิจดิจิทัลได้เต็มตัวภายในปี 2567

ที่สำคัญในปี 2564 ที่ผ่านมา EMTEK ได้จับมือเป็นพันธมิตรกับ Salim Group กลุ่มธุรกิจใหญ่ของอินโดนีเซีย ไม่ว่าจะเป็นผู้นำธุรกิจค้าปลีกรายใหญ่ ขนส่ง ดิจิทัลแพลตฟอร์มที่เติบโตเร็วมาก ซึ่งเป็นกลยุทธ์ทางธุรกิจของ EMTEK ที่จะเพิ่มความแข็งแกร่งเพื่อก้าวไปสู่สนามแข่งขันทั้งในประเทศและระดับโลก

ปัจจุบัน อินโดนีเซียคือประเทศแห่งชุมทรัพย์ของธุรกิจ Digital Banking เนื่องจากขนาดประชากรที่สูงมาก อีกทั้งจำนวน 2 ใน 3 หรือคิดเป็นจำนวนกว่า 180 ล้านคน ก็ยังคงไม่มีบัญชีธนาคารเป็นของตนเอง ซึ่งถือเป็นโอกาสดีที่ EMTEK Group ของ Eddy จะเข้าไปบุกเบิกการให้บริการ

ขณะเดียวกัน เศรษฐกิจดิจิทัลในประเทศกำลังเฟื่องฟูสุดขีด จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมีมากถึง 205 ล้านคน ซึ่งจะเป็นปัจจัยเกื้อหนุนโอกาสแก่ ธุรกิจ Digital Banking ของเขา เส้นทางความสำเร็จของ EMTEK อาจเกิดขึ้นเร็วและแรงกว่าที่คาด ไม่ต่างจากระบบดิจิทัล 5G เลยก็ว่าได้

ความสำเร็จที่มีมาอย่างต่อเนื่องในเวทีธุรกิจของ Eddy เกิดจากวิสัยทัศน์อันกว้างไกลที่เล็งเห็นแนวโน้มธุรกิจในช่วงขณะนั้นๆ ผ่านสายตาแหลมคม การลงสนามแต่ละครั้งเป็นไปอย่างถูกที่ ถูกเวลา สร้างผลงานให้ขยายขึ้นอย่างต่อเนื่องไม่หยุดยั้ง ทำให้ภายในช่วงเวลาไม่ถึงทศวรรษสามารถมีทรัพย์สินรวมกว่า 3,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และได้รับการจัดอันดับเป็นเศรษฐีระดับ Billionaires และเป็น 1 ใน 50 คนที่รวยที่สุดในอินโดนีเซียด้วย

- เรียบเรียงจาก :
- www.trenasia.com
 - www.kapronasia.com
 - www.forbes.com
 - www.newsbeezzer.com

อาหาร ‘ออร์แกนิก’ ได้รับความนิยมสูง ในเวียดนาม

แม้ราคาอาหาร ผัก ผลไม้ แบบออร์แกนิกในท้องตลาดจะแพงกว่าปกติทั่วไปถึงร้อยละ 70 แต่ชนชั้นกลางของเวียดนามพร้อมที่จะไขว่คว้าหาคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า โดยเฉพาะนครโฮจิมินห์และกรุงฮานอย ซึ่งทุกวันนี้เศรษฐกิจพลิกโฉมหน้าผู้คนมีกำลังซื้อสูงจึงมองหาผักผลไม้ที่ปลอดภัยสำหรับสุขภาพส่งผลให้ธุรกิจอาหารออร์แกนิกเติบโตอย่างรวดเร็ว

อาหารออร์แกนิกเป็นที่นิยมแพร่หลายมีการจำหน่ายในร้านค้าปลีกสมัยใหม่ในนครโฮจิมินห์โดยเฉพาะช่วงสถานการณ์แพร่ระบาดของโรคโควิด 19 สองปีที่ผ่านมา ยิ่งทำให้ปริมาณความต้องการขยายตัว ผักผลไม้และอาหาร Clean และ Green มีขายในสาขาร้านสะดวกซื้อหรือซูเปอร์มาร์เก็ตใกล้บ้าน เช่น Co.opMart, Tops Market, MM Mega Market, Bách Hóa Xanh, Kingfoodmart, and Satra

ที่สำคัญคือราคาไม่ได้สูงเกินไปนักยกตัวอย่างผักออร์แกนิกปริมาณทานได้ทั้งครอบครัว ใน Tops Market อยู่ที่ 3 หมื่นดอง หรือประมาณ 45 บาทต่อแพค 0.3 กิโลกรัม และถ้ามีช่วงโปรโมชั่นราคาอาจจะถูกลงอีกจูงใจให้คนหันมาซื้อรับประทานได้ง่ายกว่าผักผลไม้นำเข้าด้วยเข้าไป หรืออย่างใน Kingfoodmart ซูเปอร์มาร์เก็ตชื่อดังในเมืองบินห์ถั่น (Binh Thanh) ขายผักออร์แกนิกราคาตั้งแต่ 5,500-20,000 ดอง หรือประมาณ 8-30 บาท

ดังนั้น จึงไม่แปลกใจว่าทำไมผลิตภัณฑ์อาหารออร์แกนิกและพืชผักที่มีการปลูกอย่างเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

จะขยายตัวเพิ่มขึ้นในชั้นวางของซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านค้า หรือเว็บไซต์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น นม ผลไม้ เครื่องเทศ กาแฟ ชา และผักปลอดสารพิษ เรียกได้ว่าได้รับความนิยมสุดๆ

ตัวอย่างเช่น Organica แบรินด์จำหน่าย ผัก ผลไม้ในท้องถิ่นและนำเข้าจากต่างประเทศ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ อีกมากมาย คือชื่อที่ผู้บริโภคหลายคนคุ้นเคย Saigon Co.op ได้เปิดตัวผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ Co.op Organic เช่น ข้าว แดง กวาง พักทอง มะเขือเทศ ผักกาดเขียว มีสตาร์ตผักโขมน้ำ เนื้อปลาบาคาและกุ้งกุลาดำ

ขณะที่คนในเมืองหลวงอย่างกรุงฮานอยทางตอนเหนือเต็มใจควักกระเป๋าจ่ายเงินซื้อผักอินทรีย์เพราะทราบดีว่าการผลิตผักและผลไม้ในยุคปัจจุบันมีการใส่ปุ๋ยเคมีและสารกำจัดศัตรูพืชในระดับสูง แต่ข้อจำกัดคือมีพื้นที่เพาะปลูกในกรุงฮานอยเพียงร้อยละ 30 เท่านั้นที่ได้รับบริการรับรองและควบคุมอย่างปลอดภัยทำให้ความกังวลเรื่องสารเคมีตกค้างยังมีต่อไป และถ้าเลือกได้ก็ยอมจ่ายแพงกว่าเพื่อรับประทานผักผลไม้สดออร์แกนิก

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่าง 185



ORGANIC



คนที่ใช้บริการซูเปอร์มาร์เก็ตขนาดใหญ่ 4 แห่งในกรุงฮานอย พบว่าประมาณร้อยละ 15 ของผู้บริโภคมีประสบการณ์ในการใช้ผักออร์แกนิกอยู่แล้ว อย่างไรก็ตาม ร้อยละ 80 ต้องการลองซื้อผักออร์แกนิก ถ้าว่างจำหน่ายสะดวกสำหรับผู้บริโภคมากกว่านี้ และราคาลดลง

เมื่อปริมาณความต้องการบริโภคเพิ่มสูงขึ้น ผู้ค้าปลีกและผู้ประกอบการจึงมองหาความร่วมมือกับนักลงทุนในธุรกิจกลุ่มเกษตรออร์แกนิกเพื่อลดต้นทุนการผลิต

ด้านบริษัทที่อยู่ในธุรกิจนี้เผชิญหน้ากับความท้าทายมากมาย Thai Nhu Hiep ผู้อำนวยการบริษัท Vinh Hiep จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายเกษตรอินทรีย์ชื่อดังกล่าวว่า “ผลิตภัณฑ์เกษตรออร์แกนิกเป็นที่นิยมของผู้บริโภคทั่วโลกและเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ในอนาคตที่จะทำให้สภาวะแวดล้อมมีความยั่งยืน แต่การผลิตสินค้าออร์แกนิกในประเทศของเรามีปัญหาที่ยากมากมาย เช่น ค่าใช้จ่ายในการวิเคราะห์ตัวอย่างและการประเมินผลเพื่อออกใบรับรองความเป็นเกษตรอินทรีย์ค่อนข้างสูงมากและใช้เวลานาน 2-3 ปี ในการปฏิบัติตามเงื่อนไขของทางราชการได้หมด ขณะที่ใบอนุญาตกลับมีอายุเพียงหนึ่งปีเท่านั้นและผู้ผลิตจะต้องสมัครเพื่อขอรับการประเมินใหม่ทุกปี”

Thai Nhu Hiep กล่าวอีกว่า เกษตรกรต้องประสบปัญหาในการขยายธุรกิจไม่สามารถเพิ่มขนาดแปลงปลูกออร์แกนิกในฟาร์มได้ เพราะผลิตภาพที่ได้ไม่สูงเพียงพอ และเกษตรกรไม่เคยชินกับการต้องมาจดบันทึกเกี่ยวกับการปฏิบัติงานในฟาร์มทุกวัน และองค์ความรู้ที่เกี่ยวกับการปลูกพืชแบบเกษตรอินทรีย์ยังมีน้อยมาก

ส่วนปัจจัยการผลิต เช่น ปุ๋ยที่ใช้สำหรับพืชผักออร์แกนิกก็ยังไม่แพร่หลาย สะดวก หรือมีราคาแพงมาก

“การพัฒนาที่ยั่งยืนในกลุ่มพืชออร์แกนิกจำเป็นต้องเพิ่มการเรียนรู้ให้แก่เกษตรกรที่เติบโตเป็นผู้ประกอบการด้วย และมีคนให้คำปรึกษาเกี่ยวกับมาตรฐาน เช่น จัดสัมมนา เวิร์คชอป หรือ ฝึกอบรม”

รัฐบาลจำเป็นต้องส่งเสริมผู้ผลิตให้เข้มแข็งกว่านี้ สร้างองค์กรกำกับดูแลภายในประเทศ ทำหน้าที่วิเคราะห์และรับรองผลผลิตออร์แกนิก จำเป็นต่อการลดต้นทุนโดยนครโฮจิมินห์วางแผนที่จะทำให้เกษตรกรในเมืองทันสมัย ยั่งยืน และมุ่งไปสู่การปรับโครงสร้างการผลิต และการพัฒนาชนบทรูปแบบใหม่ (new-style rural areas)” Nguyen Ho Hai รองเลขาธิการคณะกรรมการพรรคคอมมิวนิสต์กล่าว

นครโฮจิมินห์มีพื้นที่ทางการเกษตร 113,664 เฮกตาร์ ประชากร 5 หมื่นคน ทำงานอยู่ในสาขาอาชีพนี้ ผลผลิตส่วนใหญ่ส่งไปขายในเขตเมือง ขณะที่สินค้าอื่นๆ เช่น ปลาสดงาม ดอกไม้ และเครื่องเทศ ก็ถูกนำไปส่งออกเช่นเดียวกัน

“เมืองจะพัฒนาเทคโนโลยีและเกษตรปลอดภัย รวมถึงส่งเสริมการวิจัยและใช้ไบโอเทคโนโลยี สร้างผลผลิตที่ได้ผลตอบแทนสูงและมีคุณภาพหลากหลาย” Nguyen Thanh Xuan ประธานเกษตรกรนครโฮจิมินห์กล่าว

ทั้งนี้ ผลผลิตทางการเกษตรในปีที่แล้วมูลค่าเกือบ 18.6 ล้านล้านดอง หรือประมาณ 823 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 13.7 เมื่อเทียบกับปี 2563 จึงกล่าวได้ว่าโอกาสทางการตลาดสินค้าออร์แกนิกในเวียดนามสดใสอย่างมาก เช่นเดียวกับมาตรฐานทางสุขภาพของคนเวียดนามที่ดีขึ้น

อ้างอิง : www.vietnamnews.vn
www.tienphongnews.com
www.researchgate.net

สนามบินนานาชาติ Dara Sakor

เชื่อมธุรกิจ ท่องเที่ยว เกาะกง

โครงการดาราสาคอร์ (Dara Sakor) เป็นพื้นที่พัฒนาแห่งใหม่ใน 2 อำเภอของเกาะกง ประเทศกัมพูชา โดยบริษัทก่อสร้างหริมทรัย์รายใหญ่ของจีน คือบริษัท Tianjin Wanlong Group เริ่มดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2551 ภายใต้ข้อตกลงความร่วมมือของสองประเทศ ในการนำร่องโครงการเส้นทางสายไหมใหม่ หรือ ยุทธศาสตร์ Belt and Road Initiative (BRI)



โดยบริษัท Tianjin Wanlong Group ได้รับสัมปทานที่ดินเพื่อเศรษฐกิจจากรัฐบาลกัมพูชาเป็นเวลา 99 ปี ครอบคลุมอาณาเขตพื้นที่กว้างใหญ่ถึง 2.7 แสนไร่ ในอำเภอ Kiri Sakor และ Botum Sakor มีแนวชายฝั่งติดทะเลร้อยละ 20 ของแนวชายฝั่งทะเลทั้งหมดของกัมพูชา และอยู่ในเขตอุทยานแห่งชาติ Botum Sakor

แผนการที่ตั้งเป้าหมายไว้คือพื้นที่นี้จะประกอบไปด้วยสาธารณูปโภคครบครัน ทั้งโครงข่ายถนน สนามบินนานาชาติขนาดใหญ่ที่รองรับเครื่องบิน A380 ได้ ทำเรื่อน้ำลึกสำหรับจอดเรือสำราญคอนโดมิเนียม โรงแรม โรงพยาบาล หมู่บ้านจัดสรร สนามกอล์ฟ และคาสีโน นอกจากนี้ ยังมีโครงการก่อสร้างโซนต่างๆ อาทิ Intelligent Industrial Park และ Commercial Area ด้วยเงินลงทุนประมาณ 3,800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จนถึงขณะนี้มีการใช้งบลงทุนไปแล้วประมาณ 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

สิ่งที่น่าสนใจและจะพลิกโฉมหน้าก็คือพื้นที่ International District ซึ่งจะมีการสร้างท่าอากาศยานนานาชาติ โรงแรม รีสอร์ท คาสีโน สนามกอล์ฟ ทำเรื่อน้ำลึก แห่งที่ 1 ฯลฯ โดยขณะนี้ ท่าอากาศยานนานาชาติดาราสาคอร์ (Dara Sakor International Airport) เกิดขึ้นเป็นรูปธรรมมากที่สุด ใช้งบลงทุน 350 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ขณะนี้ได้ก่อสร้างอาคารผู้โดยสารและหอบังคับการบินแล้ว โดยลานบินเฟสที่ 1 สร้างเสร็จแล้วมีความยาว 3,400 เมตร สามารถรองรับอากาศยาน ได้ระดับ A340 ส่วนเฟสที่ 2 และ 3 จะสามารถรองรับเครื่องบินขนาดใหญ่ระดับ A380 โบอิง 747 และ 777 เรียกได้ว่าเป็นสนามบินที่ใหญ่มาก เมื่อเทียบกับสนามบินนานาชาติพนมเปญ ที่มีเพียง 1 รันเวย์ ความยาว 3,000 เมตร และสนามบินสุวรรณภูมิที่มี 2 รันเวย์ ความยาว 4,000 เมตร และ 3,700 เมตร

สนามบินแห่งนี้มีความพร้อมแล้วที่จะเปิดรับนักท่องเที่ยวที่จะเข้ามา



เกาะกง เริ่มปฏิบัติการในไฟล์ททดลอง ความพร้อมไปเมื่อ 25 เมษายน 2565 พนักงานฝึกฝนในเรื่องมาตรการรักษาความปลอดภัย อุปกรณ์ สัญญาณ ช่างเทคนิค และความชำนาญด้านต่างๆ ตามมาตรฐานระหว่างประเทศ คาดว่าในปีนี้จะได้รับใบอนุญาตทางการบินและเปิดให้บริการผู้โดยสารในปีนี้ ซึ่งเป็นจังหวะดีสอดคล้องกับการเปิดประเทศและผ่านวิกฤติโควิด 19 เรียบร้อยแล้ว

Mithona Phouthong ผู้ว่าราชการจังหวัดเกาะกง กล่าวว่า “เราหวังว่านักท่องเที่ยวและนักลงทุนจะเข้ามาภายหลังการเปิดสนามบินอย่างเป็นทางการ โครงสร้างพื้นฐานใหม่ๆ เกือบเสร็จสมบูรณ์แล้ว และจะช่วยทำให้ทุกอย่างง่ายดายในการเข้ามาลงทุนที่เกาะกง ผลักดันเศรษฐกิจในตัวจังหวัดและอำนวยความสะดวกเชื่อมการเดินทางได้ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ”

ด้าน Chhay Sivlin ประธานสมาคม

การท่องเที่ยวกัมพูชา กล่าวว่า “เกาะกงมีความสมบูรณ์ในเรื่องการท่องเที่ยวที่ยั่งยืน และ นักลงทุนสนใจธุรกิจสาขานี้กันมาก อยากเดินทางมาตั้งแต่ปีก่อน แต่เนื่องจากสนามบินยังไม่เรียบร้อย แต่วันนี้สนามบินเสร็จแล้วทำให้การเดินทางมาสะดวกสบาย หากเข้ามาลงทุนจริงๆ ก็จะช่วยเพิ่มการจ้างงานในท้องถิ่นได้ดี”

การพัฒนาโครงการ ดาราสาคอร์ ของกัมพูชา-จีน จะมีรีสอร์ทและท่าเรือให้บริการด้วย ส่งเสริมธุรกิจโลจิสติกส์ การขนส่ง การส่งออก และการท่องเที่ยวไปพร้อมๆ กัน ซึ่งกัมพูชามีข้อตกลงการค้าเสรีทวิภาคีกับกัมพูชา-จีน หรือ CCFTA และ ยังอยู่ในความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระดับภูมิภาคหรือ the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) ทำให้คนในท้องถิ่นคาดหวังว่าวันหนึ่งที่บรรยากาศทางเศรษฐกิจกลับมาฟื้นตัว คึกคัก จะทำให้เกาะกงเป็นศูนย์กลางการค้าการลงทุนและเพิ่มคุณภาพชีวิตที่ดีได้



AEC CONNECT

ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่
อีเมล : aecconnect@bangkokbank.com
โทรศัพท์ : (66) 2230-2758