

AEC Connect

SECOND ISSUE / 2026





Editor's Talk



คุยกับบรรณาธิการ

ไตรมาส 2 ปี 2569 เศรษฐกิจไทยและภูมิภาคอาเซียนยังคงเผชิญความท้าทายจากความไม่แน่นอนของเศรษฐกิจโลก ต้นทุนพลังงานที่สูงขึ้น และแรงกดดันด้านภูมิรัฐศาสตร์ อย่างไรก็ตาม ภูมิภาคยังคงได้รับแรงสนับสนุนจากการส่งออกสินค้าเทคโนโลยี การลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานดิจิทัล และการย้ายฐานการผลิตเข้าสู่ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยธนาคารพัฒนาเอเชีย (ADB) คาดว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2569 จะขยายตัวราว 1.8% ขณะที่กองทุนการเงินระหว่างประเทศ (IMF) ประเมินเศรษฐกิจกลุ่ม ASEAN-5 จะเติบโตประมาณ 4.1% สะท้อนว่าอาเซียนยังเป็นหนึ่งในภูมิภาคที่เติบโตได้ดีกว่าเศรษฐกิจโลก แม้จะอยู่ท่ามกลางความผันผวนของสภาพแวดล้อมภายนอกก็ตาม

สำหรับประเทศไทย ข้อมูลเศรษฐกิจไตรมาส 2/2569 ชี้ให้เห็นถึงการชะลอตัวของการบริโภคภาคเอกชน แต่ยังคงได้รับแรงหนุนจากการลงทุนและการส่งออก โดยเฉพาะในกลุ่มอิเล็กทรอนิกส์และอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ขณะเดียวกัน การท่องเที่ยวยังคงเป็นกลไกสำคัญในการสร้างรายได้และกระตุ้นกิจกรรมทางเศรษฐกิจในหลายประเทศของอาเซียน

ภายใต้บริบทดังกล่าววารสารฉบับนี้ได้รวบรวมข่าวสาร บทวิเคราะห์ และข้อมูลด้านการค้า การลงทุน และโอกาสทางธุรกิจที่สำคัญจากทั่วภูมิภาคอาเซียน เพื่อช่วยให้ผู้ประกอบการไทยเข้าใจทิศทางการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว รวมถึงสามารถติดตามแนวโน้มการลงทุน อุตสาหกรรมแห่งอนาคต และความเคลื่อนไหวทางการค้าระหว่างประเทศได้อย่างรอบด้าน หวังเป็นอย่างยิ่งว่าเนื้อหาในฉบับนี้จะช่วยเสริมสร้างองค์ความรู้และสนับสนุนการตัดสินใจทางธุรกิจของท่านในโลกเศรษฐกิจที่เชื่อมโยงกันมากยิ่งขึ้น

"ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เอชี"

เจริญลาภ ธรรมานิชานนท์

ผู้ช่วยผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

บรรณาธิการบริหาร

In This Issue



เส้นทางของ Peyush Bansal จาก Microsoft
สู่หาเศรษฐกิจแว่นตาพันล้านดอลลาร์

4



สร้างธุรกิจไทยอย่างมั่นใจ: การส่งเสริมและ
อำนวยความสะดวกในการลงทุนจากต่างชาติ

8



พี่น้องตระกูลขุน ปั้น Press Metal
สู่ผู้ผลิตอะลูมิเนียมใหญ่ที่สุดในอาเซียน

18



'มาเลเซีย' ปิดประตูนำเข้า EV
ราคาถูกลงจาก 'จีน'

22



'เวียดนาม' เปลี่ยนเกมตลาดแรงงาน
เน้น 'คุณภาพ' มากกว่า 'จำนวน'

26



'สนามบินนานาชาติลองแก่ง'
ประตูสู่การท่องเที่ยว 'ดงนาย'

30





เส้นทางของ **Peyush Bansal** จาก **Microsoft** สู่มหาเศรษฐีธุรกิจแว่นตา พันล้านดอลลาร์

นายเพยช บันซัล (Peyush Bansal) ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทค้าปลีกแว่นตา Lenskart Solutions กลายเป็นมหาเศรษฐีรายล่าสุดของอินเดีย หลังราคาหุ้นของบริษัทพุ่งขึ้นอย่างต่อเนื่องจากผลประกอบการที่เติบโตแข็งแกร่ง โดยเฉพาะยอดขายที่ขยายตัวทั้งในตลาดภายในประเทศและต่างประเทศ

บริษัท Lenskart ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก SoftBank และเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อ 9 เดือนก่อน มีราคาหุ้นทำสถิติสูงสุดใหม่ที่เกือบ 627 รูปี (6.55 ดอลลาร์สหรัฐ) ในตลาดหลักทรัพย์แห่งชาติอินเดีย (National Stock Exchange) เมื่อสัปดาห์ที่ผ่านมา ส่งผลให้มูลค่าตลาดของบริษัทเพิ่มขึ้นแตะประมาณ 11,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ



จากการถือครองหุ้นเกือบ 9% ในบริษัท ประกอบกับรายได้ที่ได้รับจากการขายหุ้นบางส่วนในช่วงการเสนอขายหุ้นแก่ประชาชนครั้งแรก (IPO) ทำให้ Forbes ประเมินว่านายบันซัลมีมูลค่าสินทรัพย์สุทธิราว 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ก้าวขึ้นสู่ทำเนียบมหาเศรษฐีของโลก

แรงหนุนสำคัญของราคาหุ้นมาจากผลประกอบการที่โดดเด่น โดย Reuters รายงานว่าบริษัท Lenskart มีกำไรสุทธิสำหรับไตรมาสสิ้นสุดวันที่ 30 มิถุนายน เพิ่มขึ้นกว่า 4 เท่า สู่ระดับ 2.28 พันล้านรูปี หรือประมาณ 24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ท่ามกลางยอดขายที่เติบโตอย่างแข็งแกร่งทั้งในอินเดียและตลาดต่างประเทศ

สำนักงานใหญ่ของบริษัท Lenskart ตั้งอยู่ที่เมืองฟาริดาบัด ทางตอนเหนือของอินเดีย บริษัทจำหน่ายสินค้าครอบคลุมตั้งแต่แว่นสายตา แว่นกันแดด ไปจนถึงอุปกรณ์เสริมเกี่ยวกับแว่นตา ผ่านทั้งช่องทางออนไลน์และเครือข่ายร้านค้าปลีกที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันบริษัท Lenskart มีการดำเนินงานใน 16 ประเทศ รวมถึงสิงคโปร์ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกาสำหรับเอมิเรตส์ โดยในอินเดียเพียงประเทศเดียว บริษัทมีร้านค้ากว่า 2,725 สาขา กระจายอยู่ใน 157 เมือง และในไตรมาสล่าสุดยังเปิดเพิ่มอีก 132 สาขา ส่งผลให้จำนวนร้านค้ารวมทั่วโลกเพิ่มขึ้นเป็น 3,459 สาขา

ความสำเร็จของบริษัท Lenskart เริ่มต้นขึ้นในปี 2553 เมื่อนายบันชัลวัย 42 ปี ร่วมก่อตั้งธุรกิจกับน้องสาวของเขา Neha Bansal ผู้รับผิดชอบด้านการจัดหาสินค้า รวมถึงผู้ร่วมก่อตั้งอีกสองคน ได้แก่ Amit Chaudhari หัวหน้าฝ่ายจัดซื้อ และ Sumeet Kapahi ผู้จัดการเครือข่ายร้านค้า

ในระยะเริ่มต้น บริษัทดำเนินธุรกิจในรูปแบบออนไลน์โดยนำเสนอเทคโนโลยีทดลองสวมแว่นแบบเสมือนจริงด้วยระบบ 3 มิติ ซึ่งถือว่าล้ำสมัยในช่วงเวลานั้น อย่างไรก็ตาม บริษัทได้ปรับกลยุทธ์และขยายสู่หน้าร้านจริงโดยเปิดสาขาแรกในกรุงนิวเดลีเมื่อปี 2556

Arvind Singhal ประธานบริษัทที่ปรึกษาด้านค้าปลีก The Knowledge Company มองว่าการขยายสู่ร้านค้าจริงเป็นการตัดสินใจที่ถูกต้อง เนื่องจากการเลือกซื้อแว่นสายตาเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการคำแนะนำจากคนใกล้ชิดและต้องการเห็นตัวเลือกสินค้าจำนวนมากก่อนตัดสินใจซื้อ

Peyush Bansal



Neha Bansal



Amit Chaudhari



Sumeet Kapahi



การเติบโตอย่างก้าวกระโดดนำไปสู่การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2568 โดยบริษัทสามารถระดมทุนได้ 821 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ผ่าน IPO ที่ได้รับความนิยมอย่างล้นหลามจนมียอดจองซื้อสูงกว่าจำนวนหุ้นที่เสนอขายถึง 28 เท่า แม้ว่าหุ้นจะเริ่มซื้อขายต่ำกว่าราคา IPO ประมาณ 3% ก็ตาม

หนึ่งในผู้สนับสนุนสำคัญของบริษัทคือ SoftBank ซึ่งเข้าลงทุนครั้งแรกในเดือนธันวาคม 2562 โดยเป็นผู้นำในการระดมทุนรอบมูลค่า 275 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ส่งผลให้บริษัท Lenskart ก้าวขึ้นสู่สถานะยูนิคอร์นของอินเดีย



หลังการเข้าตลาดหลักทรัพย์ SoftBank ได้ทยอยขายหุ้นบางส่วน โดยเฉพาะการขายหุ้น 3.25% มูลค่าราว 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐในเดือนมิถุนายน หลังสิ้นสุดระยะเวลาห้ามขายหุ้น 6 เดือน อย่างไรก็ตาม SoftBank ยังคงเป็นผู้ถือหุ้นรายใหญ่ที่สุดของบริษัทด้วยสัดส่วนเกือบ 10%

ก่อนจะก้าวขึ้นเป็นผู้ประกอบการ นายบันชัลสำเร็จการศึกษาด้านวิศวกรรมไฟฟ้าจากมหาวิทยาลัย McGill ในแคนาดา และเริ่มต้นเส้นทางอาชีพที่ Microsoft ในเมืองเรดมอนด์ สหรัฐอเมริกา โดยดำรงตำแหน่ง Program Manager ของ

ผลิตภัณฑ์ MS Office อย่างไรก็ตาม เขาตัดสินใจลาออกภายในเวลาไม่ถึงหนึ่งปีเพื่อกลับบ้านเกิดในปี 2550 ก่อนก่อตั้งบริษัท Valyoo Technologies ในปี 2551 ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ช่วยนักศึกษาค้นหาที่พักในมหาวิทยาลัย

จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นเมื่อนายบันชัลได้อ่านบทความที่ชี้ให้เห็นว่า ตลาดการดูแลสุขภาพตาและธุรกิจแว่นตาในอินเดียยังไม่ได้ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่ ขณะนั้นตลาดถูกครอบครองโดยร้านแว่นขนาดเล็กจำนวนมากทั่วประเทศ ทำให้เขามองเห็นช่องว่างทางธุรกิจและโอกาสในการสร้างเครือข่ายค้าปลีกแว่นตาที่มีมาตรฐาน



เขาเข้าไปทำงานในร้านแว่นแห่งหนึ่งในกรุงเดลีเพื่อเรียนรู้ธุรกิจอย่างจริงจัง ก่อนเริ่มต้นธุรกิจของตนเอง วิสัยทัศน์ดังกล่าวกำลังได้รับการพิสูจน์ด้วยขนาดตลาดที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง รายงานของ ICICI Direct เมื่อเดือนตุลาคม 2568 ประเมินว่าตลาดแว่นตาของอินเดียมีมูลค่าประมาณ 9.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปีงบประมาณ 2568 และคาดว่าจะขยายตัวสู่ 17.2 พันล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปีงบประมาณ 2573

แม้บริษัท Lenskart จะมีคู่แข่งรายสำคัญอย่าง Titan Eye+ ซึ่งเป็นธุรกิจแว่นตาในเครือกลุ่ม Tata แต่รายได้ของ Titan Eye+ ในปีงบประมาณ 2569 ที่ 9.16 พันล้านรูปี และจำนวนสาขาที่มีไม่ถึง 1,000 แห่ง ยังคงตามหลัง



บริษัท Lenskart อยู่มากร ขณะที่ผู้เล่นดั้งเดิมอย่าง Himalaya Optical และ Bonton Opticians ยังคงแข่งขันในตลาดระดับพรีเมียมและลักซ์ชัวรี

นักวิเคราะห์เชื่อว่าตลาดยังมีพื้นที่เติบโตสำหรับผู้เล่นทุกราย โดย ICICI Direct ประเมินว่าในปี 2563 ประชากรอินเดียถึง 43% มีปัญหาทางสายตา และภายในปี 2573 ชาวอินเดียเกือบสองในสามของประเทศจะมีความจำเป็นต้องใช้แว่นสายตา

เมื่อมองเห็นแนวโน้มดังกล่าว นายบันชัลจึงเร่งขยายเครือข่ายร้านค้าของบริษัทอย่างต่อเนื่อง จำนวนสาขาเพิ่มจากกว่า 1,000 แห่งในปี 2022 เป็นมากกว่า 2,000 แห่งในปี 2568 ขณะเดียวกัน บริษัทก็เร่งขยายธุรกิจต่างประเทศ โดยเริ่มต้นจากการเปิดร้านในสิงคโปร์เมื่อปี 2562 และเติบโตเป็น 65 สาขาในปัจจุบัน ก่อนจะเข้าสู่ตลาดสหรัฐอเมริกาเมื่อปี 2565 และขยายสู่ซาอุดีอาระเบียในปี 2566

การขยายตัวระดับนานาชาติได้รับแรงส่งสำคัญในเดือนมิถุนายน 2565 เมื่อบริษัท Lenskart เข้าซื้อหุ้นส่วนใหญ่

ในแบรนด์แว่นตาสัญชาติญี่ปุ่น Owndays ด้วยมูลค่า 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ปัจจุบัน Owndays มีร้านค้ารวม 669 สาขา เพิ่มขึ้นจาก 460 สาขาในช่วงที่บริษัท Lenskart เข้าซื้อกิจการ

สำหรับผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมค้าปลีกอย่าง Singhal ความสำเร็จของบริษัท Lenskart ไม่ได้มาจากการเติบโตของจำนวนสาขาเพียงอย่างเดียว แต่เกิดจากรูปแบบธุรกิจที่แตกต่างและมีประสิทธิภาพ โดยระบุว่าโมเดลธุรกิจของ Lenskart เป็นสิ่งที่ไม่มีใครเหมือน แม้แต่ Titan เองก็ยังไม่สามารถทำได้ในระดับเดียวกันทั้งในด้านขนาดการผลิตและความหลากหลายของสินค้าที่นำเสนอ

จากอดีตพนักงาน Microsoft สู่มหาเศรษฐีพันล้านดอลลาร์ เส้นทางของนายเพช บันชัล สะท้อนให้เห็นถึงการมองเห็นโอกาสในตลาดที่ยังไม่ได้รับการพัฒนา การสร้างธุรกิจด้วยความใจผู้บริโภค และการขยายกิจการอย่างเป็นระบบ จนทำให้บริษัท Lenskart ก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในผู้นำธุรกิจแว่นตาที่ใหญ่ที่สุดของเอเชียในปัจจุบัน

ที่มา: <https://e.vnexpress.net/news/business/billionaires-from-selling-eyeglasses-online-to-billionaire-how-peyush-bansal-builds-india-s-biggest-eyewear-retailer-5110707.html>



สร้างธุรกิจ ในไทยอย่างมั่นใจ: การส่งเสริมและอำนวยความสะดวก ในการลงทุนจากต่างชาติ

การเสวนานี้มุ่งนำเสนอความพร้อมของประเทศไทยในการรองรับการลงทุนจากต่างชาติ โดยเฉพาะนักลงทุนจีน ผ่านความร่วมมือแบบบูรณาการระหว่างภาครัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการเงิน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นว่าการเข้ามาจัดตั้งธุรกิจและลงทุนในไทยจะสามารถดำเนินการได้สะดวก รวดเร็ว และได้รับการสนับสนุนอย่างเป็นระบบ



นายสุเมธ ตั้งประเสริฐ ผู้ว่าการนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย (กนอ.) ได้นำเสนอศักยภาพของไทยในฐานะจุดหมายการลงทุนที่สำคัญของภูมิภาค ทั้งด้านความพร้อมของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม ระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐาน และการอำนวยความสะดวกจากหน่วยงานภาครัฐ พร้อมชี้ให้เห็นถึงบทบาทของ กนอ. ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ระบบสาธารณูปโภค และระบบนิเวศอุตสาหกรรมที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจของนักลงทุน โดยชูแนวคิดสำคัญในภาษาจีน

ที่ว่า ‘ปู หมา ฟาน เทิน ฟาง เปี่ยน’ หมายถึง ‘ไม่ยุ่งยาก สะดวกสบายมาก’ สะท้อนถึงความมุ่งมั่นของ กนอ. ในการยกระดับการให้บริการเพื่อสร้างความเชื่อมั่นแก่นักลงทุนต่างชาติ ผ่านการเป็น One Stop Service เชื่อมโยงภาคอุตสาหกรรมเข้ากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องอย่างครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นการจัดหาที่ดิน การพัฒนากำลังคน การสนับสนุนด้านพลังงานสะอาด การจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐาน รวมถึงการประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เพื่อให้ตอบโจทย์ความต้องการ

ของแต่ละอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเคมีคอนกรีตเตอร์ และ Data Center นอกจากนี้ กนอ. ยังผลักดันแนวทางการพัฒนา Future-Ready Industrial Estate เพื่อรองรับการลงทุนในอุตสาหกรรมแห่งอนาคตอีกด้วย

ขณะที่ ดร.จุฬารัฐ สุขมานพ เลขาธิการสำนักงานคณะกรรมการนโยบายเขตพัฒนาพิเศษภาคตะวันออก (EEC) ได้ฉายภาพบทบาทของ EEC ในฐานะกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนการลงทุนของไทย โดยระบุว่าแนวคิดการพัฒนา EEC ได้รับแรงบันดาลใจจากความสำเร็จของเขตเศรษฐกิจพิเศษเซินเจิ้นของจีน ซึ่งปัจจัยสำคัญที่ทำให้ EEC เป็นจุดหมายการลงทุนของอุตสาหกรรมเป้าหมาย ได้แก่ 1. ความพร้อมของพื้นที่และโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ท่าเรือน้ำลึก สนามบิน และระบบคมนาคม 2. ระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐาน 3. การพัฒนากำลังคนที่มีทักษะสอดคล้องกับความต้องการของอุตสาหกรรมสมัยใหม่ 4. การใช้กฎหมายเฉพาะของ EEC รวม 14 ฉบับ เพื่ออำนวยความสะดวกและเร่งระยะเวลาในการขอใบอนุญาตให้แก่ผู้ประกอบการ

นอกจากนี้ ดร.จุฬารัฐ ยังเปิดเผยว่าปัจจุบันนักลงทุนจากจีนเป็นกลุ่มที่มีสัดส่วนการลงทุนสูงที่สุดในพื้นที่ EEC และมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง สะท้อนถึงความเชื่อมั่นต่อศักยภาพของไทย พร้อมย้ำว่าการดำเนินงานของ EEC มีเป้าหมายในการสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจที่เอื้อต่อการลงทุน สนับสนุนการเติบโตของอุตสาหกรรมแห่งอนาคต และยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว



ด้านมุมมองจากสถาบันการเงิน นายพิชิตพันธุ์ ตนานนท์ VP ผู้จัดการ ธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้เน้นย้ำถึงความพร้อมของธนาคารกรุงเทพในการสนับสนุนและให้คำปรึกษาแก่นักลงทุนต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในไทย โดยเฉพาะนักลงทุนจีน ด้วยเครือข่ายสาขาต่างประเทศครอบคลุม 14 เขตเศรษฐกิจ ซึ่งในจีนที่มีถึง 6 สาขา ทั้งเซี่ยงไฮ้ ปักกิ่ง เซี่ยงเหิน ฉงชิ่ง และเซินเจิ้น ขณะที่ในไทย ธนาคารกรุงเทพมีสาขาตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมสำคัญ ๆ กว่า 10 แห่ง นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์และบริการที่ครบวงจร เช่น บัญชีเงินฝากสกุลหยวน สินเชื่อประเภทต่างๆ รวมถึงบริการล่าสุดอย่าง Cross-border Interbank Payment System (CIPS) ซึ่งเป็นระบบการชำระเงินและโอนเงินข้ามพรมแดน



在园区投资不麻烦，很方便

ลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม ไม่ยุ่งยาก สะดวกสบาย





ด้วยสกุลเงินหยวน โดยมีจุดเด่นคือสามารถทำธุรกรรมเงินหยวนได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย อำนาจความสะดวกแก่ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจระหว่างไทยและจีนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

นายเจิ้ง กัง Senior Executive Vice President ธนาคารแห่งประเทศไทย (ไทย) จำกัด (มหาชน) ตัวแทนจากภาคธนาคารอีกท่าน ได้ร่วมแลกเปลี่ยนมุมมองเกี่ยวกับบริการทางการเงินโครงสร้างการลงทุน และแนวทางช่วยเหลือนักลงทุนจีนให้สามารถดำเนินธุรกิจในประเทศไทยได้อย่างราบรื่นและมั่นคง โดยธนาคารแห่งประเทศไทยเป็นธนาคารสัญชาติจีนแห่งแรกที่เข้ามาดำเนินกิจการในประเทศไทย เป็นเวลากว่า 30 ปีแล้ว มีพันธกิจสำคัญ 2 ประการ ได้แก่ การพัฒนาบริการทางการเงินที่ตอบสนองความต้องการของตลาดและลูกค้าในไทยอย่างแท้จริง และการทำหน้าที่เป็นสะพานเชื่อมระหว่างจีนและไทย เพื่ออำนวยความสะดวกด้านธุรกิจและการลงทุนระหว่าง

สองประเทศ นอกจากนี้ ยังชี้ให้เห็นว่านักลงทุนจีนที่ต้องการเข้ามาลงทุนในไทยต้องให้ความสำคัญกับการควบคุมความเสี่ยง ไม่ว่าจะเป็นด้านกฎหมาย กฎระเบียบ หรืออัตราแลกเปลี่ยน เนื่องจากค่าเงินบาทมีความผันผวนค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับทั้งดอลลาร์สหรัฐและเงินหยวน ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อรายได้ ต้นทุน และผลกำไรของธุรกิจได้

นอกจากนี้ นายเจิ้ง กัง ยังแสดงความเห็นว่าการลงนามบันทึกความเข้าใจ (MOU) ระหว่างรัฐบาลไทยและจีนจำนวน 15 ฉบับ จะเป็นอีกปัจจัยสำคัญที่ช่วยขยายโอกาสด้านการค้าการลงทุน และความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างสองประเทศ โดยครอบคลุมอุตสาหกรรมเชิงยุทธศาสตร์หลากหลายสาขา ซึ่งจะช่วยเสริมสร้างความเชื่อมั่นและเอื้อต่อการตัดสินใจลงทุนของภาคธุรกิจในอนาคต รวมถึงการหลั่งไหลของการลงทุนจากภาคธุรกิจจีนในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ทำให้ไทยก้าวสู่การเป็น



ฐานอุตสาหกรรมสำคัญของภูมิภาค โดยเริ่มมีการรวมตัวของห่วงโซ่อุตสาหกรรมต่าง ๆ โดยเฉพาะอุตสาหกรรมแบตเตอรี่ลิเทียมและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับยานยนต์ไฟฟ้า ภายใต้การสนับสนุนของรัฐบาลไทยและจีน รวมถึงความร่วมมืออย่างใกล้ชิดของภาคธุรกิจทั้งสองประเทศ ทำให้อุตสาหกรรมเหล่านี้ยังมีศักยภาพในการเติบโตและขยายตัวได้อีกมากในอนาคต

ปิดท้ายด้วยมุมมองจากภาคเอกชนจีน ดร.ศรายุธ เล็กพลผล รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส บริษัท ซีเอชซีซี (ไทย) จำกัด หรือ CHEC (Thai) ซึ่งดำเนินธุรกิจในประเทศไทยมานานกว่า 32 ปี ร่วมถ่ายทอดประสบการณ์เกี่ยวกับการลงทุนในไทยในฐานะตัวแทนของนักลงทุนจีน โดย ดร.ศรายุธได้เปิดเผยว่าบริษัท ดำเนินธุรกิจ ในหลายประเทศทั่วภูมิภาคนี้ แต่ไทยเป็นประเทศแรกที่บริษัทฯ ตัดสินใจเข้ามาลงทุน ซึ่งให้เห็นว่าในสายตานักลงทุนจีน-ไทย เป็นหนึ่งในตลาดที่มีความโดดเด่นและมีศักยภาพสูง โดยปัจจัยสำคัญที่ทำให้ไทยแตกต่างจากหลายประเทศในภูมิภาค คือ ความพร้อมด้านโครงสร้างพื้นฐานที่สามารถรองรับการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการตัดสินใจเข้ามาลงทุนในต่างประเทศ ไม่ได้พิจารณาเพียงนโยบายส่งเสริมการลงทุนหรือสิทธิประโยชน์จากภาครัฐเท่านั้น แต่ยังให้ความสำคัญกับความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น น้ำ ไฟฟ้า และความพร้อมของระบบสนับสนุนต่างๆ ซึ่งถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่ส่งผลโดยตรงต่อความสำเร็จของการลงทุน

นอกจากนี้ ไทยยังมีพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่องจากเดิมที่เป็นฐานการผลิตและศูนย์กลางการค้า ได้ก้าวสู่การส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล เทคโนโลยี และนวัตกรรมมากขึ้น ทำให้นักลงทุนมองเห็นโอกาสในการเติบโตในอุตสาหกรรมแห่งอนาคตที่หลากหลาย แต่นักลงทุนจีนจำนวนไม่น้อยยังเผชิญอุปสรรคด้านภาษา และความซับซ้อนของเอกสาร จึงมักต้องอาศัยตัวแทนในการประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ



ในช่วงเริ่มต้นการลงทุน ด้วยเหตุนี้ หน่วยงานภาครัฐและองค์กรที่เกี่ยวข้องจึงมีบทบาทสำคัญที่จะสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องแก่นักลงทุน เพื่อช่วยลดข้อกังวลและสร้างความเชื่อมั่นว่าการเข้ามาลงทุนในไทยไม่ใช่เรื่องยุ่งยาก แต่สามารถดำเนินการได้อย่างสะดวกและมีระบบสนับสนุนที่ชัดเจน

โดยสรุป การเสวนานี้สะท้อนให้เห็นว่าไทยมีความพร้อมในการรองรับการลงทุนจากต่างชาติอย่างรอบด้าน โดยมีหลายภาคส่วนทำงานร่วมกันในฐานะพันธมิตรของนักลงทุน เพื่ออำนวยความสะดวกและสนับสนุนการดำเนินธุรกิจในทุกขั้นตอน ซึ่งไม่เพียงช่วยสร้างความเชื่อมั่นให้นักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะนักลงทุนจีนเท่านั้น แต่ยังสะท้อนบทบาทของไทยในฐานะจุดหมายการลงทุนที่เติบโตไปพร้อมกับภาคธุรกิจ ซึ่งจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศในระยะยาว 🌟

หมายเหตุ: สรุปเนื้อหาจากการเสวนาจากงาน Thailand - China Cooperation Expo 2026 เมื่อวันที่ 23 กรกฎาคม 2569



เจาะโอกาสธุรกิจ ภาคอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า

จากงาน Thailand-China Cooperation Expo 2026 ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 22-25 กรกฎาคม 2569 ณ อาคารชาเลนเจอร์ อิมแพ็ค เมืองทองธานี ได้มีการจัดงานเสวนาเชิงลึกระหว่างผู้ประกอบการไทยและจีนเพื่อนำไปสู่ความร่วมมือในการบุกตลาดโลก ภายใต้หัวข้อเสวนา 'โอกาสทางธุรกิจในสาขาธุรกิจที่มีศักยภาพ: อุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า (EV)' โดยมีผู้ร่วมเสวนาทั้งหมด 5 ท่าน ได้แก่ **คุณสุโรจน์ แสงสนิท** นายกสมาคมยานยนต์ไฟฟ้าไทย (EVAT) **คุณ Da Shenshen** กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอสเอไอซี มอเตอร์-ซีพี จำกัด (ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายรถยนต์ MG) **คุณสกุลธร จิรุงเรืองกิจ** Executive Vice President กลุ่มบริษัท ไทยซัมมิท **คุณ Ge Junzhang** หัวหน้ากลุ่มผู้แทนศูนย์เทคโนโลยีและการวิจัยยานยนต์แห่งประเทศจีน (China Automotive Technology and Research Center: CATARC) ประจำสำนักงานตัวแทนแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และ **รศ. ดร. ชนินทร จิตตวิริยานุกุล** รองอธิการบดีฝ่ายวิจัยและบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ได้ร่วมแบ่งปันมุมมอง และนำเสนอแนวทางที่จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการไทย และให้สามารถต่อยอดการพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ไฟฟ้า ภายใต้ความร่วมมือของทั้ง 2 ประเทศไว้ ดังนี้

ท่านมีมุมมองในเรื่องของความร่วมมือระหว่างไทย-จีน ในปัจจุบันและอนาคตอย่างไร ทั้งจากประสบการณ์และ สิ่งที่ยากให้เกิดขึ้น รวมถึงไทยและจีนควรร่วมมือกัน ในด้านใดเพิ่มเติมในอีก 5-10 ข้างหน้า นอกเหนือจาก อุตสาหกรรมรถยนต์ไฟฟ้า (EV)

คุณสุโรจน์ได้แสดงความคิดเห็นว่า นับตั้งแต่ปี 2562 ที่ยานยนต์ไฟฟ้าเริ่มเข้ามาในประเทศไทย ทางสมาคมฯ ได้ส่งเสริมการใช้รถยนต์ไฟฟ้า พร้อมให้ความรู้เรื่อง ความปลอดภัยและการซ่อมบำรุงเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ ผู้บริโภค ซึ่งจีนถือเป็นผู้นำด้านเทคโนโลยีทันสมัย ขณะที่ไทย มีทักษะแรงงานและ Supply Chain ยานยนต์ที่แข็งแกร่ง แต่ยังขาดเทคโนโลยีด้านชิ้นส่วนพลังงานใหม่ อาทิ แบตเตอรี่ ระบบ BMS และ e-Parts จึงจำเป็นต้องอาศัยความเชื่อมโยง และการถ่ายทอดเทคโนโลยีจากจีน โดยได้เสนอแนวทาง ความร่วมมือ ดังนี้

1. เปลี่ยนความสัมพันธ์จากผู้ซื้อ-ผู้ขายเป็นพันธมิตร ร่วมกัน พัฒนานวัตกรรมและศูนย์ทดสอบยานยนต์อัจฉริยะในไทย เพื่อเติบโตและยกระดับอุตสาหกรรมไปด้วยกัน
2. ปรับเทคโนโลยีให้เข้ากับบริบทของไทย (Localization) โดยเฉพาะระบบขับอัตโนมัติอัจฉริยะ (ADAS) และ ยานพาหนะ ที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตและอุปกรณ์สื่อสาร (Connected Vehicles) ที่ต้องออกแบบให้เข้าใจพฤติกรรมจราจรที่ซับซ้อนและสภาพถนนในไทย
3. ยกย่องผู้ประกอบการเป็นฐานการส่งออกระดับโลก โดยเฉพาะ การส่งออกไปยังตลาดยุโรป
4. ยกย่องอุตสาหกรรมจาก 'Made in Thailand' ไปสู่ 'Developed in Thailand'



ขณะที่ **คุณ Da Shenshen** มองว่าจีนมีเทคโนโลยีในการ พัฒนาสมรรถภาพรถ EV ที่รวดเร็วและทันสมัย ส่วนไทยมีข้อได้ เปรียบทั้งในด้านของทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ และฐาน การผลิตที่แข็งแกร่ง พร้อมได้เสนอแนวทางดังนี้

1. การเปลี่ยนแปลงสำคัญในอุตสาหกรรม แบ่งเป็น 3 ระยะ ได้แก่
 - 1.1. การเปลี่ยนแปลงตลาด - ในปี 2562 ที่ MG เริ่มนำรถยนต์ไฟฟ้าเข้ามา จะสังเกตได้ว่าผู้บริโภค ยังคงรอดูก่อนตัดสินใจซื้อ แต่ในปัจจุบัน ได้กลายเป็นตัวเลือกหลักที่มีอัตราการเข้าถึง ตลาดสูงขึ้น และตลาดเปลี่ยนจากการเน้นการเติบโต สู่คุณภาพของสินค้ามากขึ้น
 - 1.2. การเปลี่ยนแปลงระบบนิเวศอุตสาหกรรม - พัฒนา ระบบนิเวศร่วมกันผ่านความร่วมมือในหลายภาคส่วน เช่น ห่วงโซ่อุปทาน สถาบันการศึกษา สมาคมยานยนต์ ไฟฟ้า เป็นต้น
 - 1.3. การเปลี่ยนแปลงด้านผลิตภัณฑ์ - ในช่วง 10 ปี ที่ผ่านมามีแนวโน้มเรื่องขับเคลื่อนด้วยระบบไฟฟ้า แต่อีก 10 ปีข้างหน้า หัวใจสำคัญจะเปลี่ยนเป็น ความอัจฉริยะ (Intelligence)
2. ความร่วมมือยานยนต์ไทย-จีน แบ่งช่วงการพัฒนาเป็น 3 ระยะ ได้แก่
 - 2.1. ระยะการสร้างอุตสาหกรรมครบวงจร ตั้งแต่ การนำเข้าจนถึงการผลิต และร่วมมือกับอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนยานยนต์
 - 2.2. ระยะการพัฒนาระบบนิเวศและห่วงโซ่อุปทาน อาทิ แบตเตอรี่ มอเตอร์ และระบบควบคุม รวมถึงร่วมมือ กับสถาบันอุดมศึกษา และ CATARC เพื่อพัฒนานโยบาย กฎระเบียบ และมาตรฐาน
 - 2.3. ระยะการพัฒนายานยนต์อัจฉริยะให้ฉลาดขึ้น และก้าวข้ามจาก Made in Thailand ไปสู่ Innovated in Thailand เชื่อมเข้ากับ AI, Big Data และ Data Center

สำหรับ**คุณสกุลธร** มองว่าการที่ค่ายรถจีนหันมาเน้นการผลิตและใช้ชิ้นส่วนในประเทศ (Localization) มากขึ้นถือเป็นโอกาสทางธุรกิจครั้งสำคัญของไทย แต่ผู้ประกอบการไทยต้องเร่งปรับตัวและเปลี่ยนวิธีคิด เนื่องจากอุตสาหกรรมเดิมที่เติบโตมาจากการร่วมมือกับฝั่งญี่ปุ่น ยุโรป และอเมริกา มีกระบวนการและรูปแบบการทำงานที่แตกต่างอย่างสิ้นเชิง โดยสิ่งที่ผู้ประกอบการควรปรับเพื่อคว้าโอกาสนี้ มี 3 ประเด็นหลักด้วยกัน ได้แก่

1. **ระยะเวลาในการพัฒนา** - ค่ายรถจีนใช้เวลาพัฒนารถรุ่นใหม่ที่สั้นลงมาก เช่น จากเดิมที่ใช้เวลาในการพัฒนาถึง 36 เดือนอาจเหลือเพียง 18-24 เดือน หรือหากเป็น Engineering Change ค่ายรถจีนอาจใช้เวลาภายใน 2-3 วัน จากเดิม 2-3 สัปดาห์ ซึ่งบริษัทไทยจึงจำเป็นต้องปรับโครงสร้าง กระบวนการทำงาน และการบริหารบุคลากรให้มีความคล่องตัวสูงขึ้นเพื่อตอบสนองได้ทันทั่วทั้ง
2. **การแข่งขันด้านต้นทุน** - ผู้ประกอบการควรเปิดใจเข้าไปสื่อสารกับซัพพลายเออร์ตรง ๆ เรื่อง Target Price ที่ต้องการ เพื่อหาแนวทางลดต้นทุนร่วมกันและดึงดูดแข่งของแต่ละฝ่ายมาสนับสนุนกันและกัน
3. **ยกระดับการวิจัยและพัฒนา** - นอกจากการพัฒนาแบตเตอรี่แล้ว การลดน้ำหนักยานยนต์ก็ถือเป็นหัวใจสำคัญของรถ EV เช่นกัน ดังนั้น Supplier ไทยจึงต้องพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการใช้ประโยชน์จากมาตรการสนับสนุนของภาครัฐและ BOI เพื่อนำมาเสริมศักยภาพด้าน R&D

ขณะที่ **คุณ Ge Junzhang** กล่าวว่า การเปลี่ยนผ่านของอุตสาหกรรมยานยนต์ไปสู่ระบบไฟฟ้าและระบบอัจฉริยะ ไม่ได้เป็นเพียงการอัปเดตตัวผลิตภัณฑ์ภายนอก แต่เป็นการยกระดับห่วงโซ่อุตสาหกรรมตั้งแต่ต้นน้ำยันปลายน้ำ โดย CATARC ศูนย์เทคโนโลยีและการวิจัยยานยนต์ก็มีส่วนในการขับเคลื่อน ดังนี้

1. สร้างมาตรฐานและกฎระเบียบผ่านการสื่อสารกับหน่วยงานกำกับดูแลของไทยเพื่อแบ่งปันเทคโนโลยี งานวิจัย รวมทั้งประสบการณ์ด้านรถยนต์ไฟฟ้าและ Connected Automated Vehicles จากจีน
2. CATARC เดินทางหรือและจัดเสวนาเชิงลึกร่วมกับหน่วยงานไทย เช่น สำนักงานเศรษฐกิจและอุตสาหกรรม สถาบันยานยนต์ สมาคมยานยนต์ไฟฟ้าไทย สถาบันการศึกษา และค่ายรถยนต์จีน เพื่อแลกเปลี่ยนมุมมองด้านกฎระเบียบและผลักดันนโยบายพัฒนา EV ร่วมกัน
3. ผลักดันนโยบายให้เป็นรูปธรรม พร้อมสร้างศักยภาพในการนำเทคโนโลยีไปปฏิบัติจริง รวมถึงแลกเปลี่ยนบุคลากรเพื่อยกระดับทักษะทางวิศวกรรม และพัฒนาเทคโนโลยีการทดสอบร่วมกับสถาบันยานยนต์ไทย

รศ. ดร. ชนินทร จากมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ (ABAC) กล่าวว่า จำนวนรถยนต์ไฟฟ้าบนท้องถนนไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างน่าตกใจสอดคล้องกับนโยบาย EV 3.5 ของรัฐบาลที่ตั้งเป้าผลักดันให้ไทยก้าวสู่การเป็นศูนย์กลางยานยนต์ไฟฟ้าของอาเซียนภายในปี 2573 ซึ่งสิ่งนี้จุดประกายให้ภาคการศึกษาต้องหาวิธี





ในการช่วยยกระดับทักษะแรงงานไทย และเปลี่ยนผ่านอุตสาหกรรมจากการเป็นเพียงผู้ประกอบ (Made in Thailand) ไปสู่การเป็นผู้พัฒนา (Developed in Thailand) ได้อย่างแท้จริง

ยกตัวอย่าง เช่น ภราดา ดร. ศิริชัย ฟอนซีกา อธิการบดีของมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญได้ลงทุนจัดตั้ง Gabriel Mary Research & Learning Center for New Energy Vehicle Technology ซึ่งเป็นศูนย์วิจัยและการเรียนรู้ด้านยานยนต์พลังงานใหม่ที่เกิดจากการลงทุนและความร่วมมือระหว่าง AU – SAIC Motor – MG Motor พร้อมร่วมมือกับ MG ประเทศไทย และ China Auto จัดตั้ง China Auto Skill Center แห่งแรกในโลกขึ้นภายในมหาวิทยาลัย เพื่อเชื่อมโยงงานวิจัยในห้องเรียนให้เข้ากับภาคอุตสาหกรรมจริงได้

นอกจากนี้มหาวิทยาลัยดังกล่าวยังได้เปิดหลักสูตรการศึกษาตั้งแต่ระดับปริญญาตรี โท เอก ในสาขาพลังงานใหม่ ครอบคลุมทั้งนักศึกษาไทยและต่างชาติ ซึ่งองค์ความรู้เหล่านี้จะอยู่ติดตัวบุคลากรไทยอย่างถาวร ส่งผลต่ออนาคตของประเทศ และยังช่วยดึงดูดเงินลงทุนจากต่างชาติ พร้อมเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจได้อีกด้วย

หากมีโอกาสได้เสนอข้อแนะนำต่อภาครัฐ แต่ละท่านอยากเสนอเรื่องใดบ้าง

คุณสุโรจน์ กล่าวว่าสมาคมฯ พร้อมเป็นกระบอกเสียงถึงภาครัฐ หากผู้ประกอบการมีข้อเสนอใด ๆ สามารถฝากเรื่องผ่านทาง

สมาคมฯ ได้ และมองว่ารัฐต้องผลักดันอย่างต่อเนื่องทั้งเรื่องห่วงโซ่อุปทานและโครงสร้างพื้นฐาน การศึกษาและบุคลากร และความต่อเนื่องของนโยบาย และถึงแม้ว่ารัฐจะมีเป้าหมาย EV30 แต่มาตรการสนับสนุนในปัจจุบันจะสิ้นสุดแค่ปี 2570 ทำให้ทิศทางหลังจากนั้นยังไม่ชัดเจน ซึ่งต้องติดตามผลจากการประชุมคณะกรรมการ EV ต่อไป

สำหรับ **คุณ Da Shenshen** ได้เสนอให้ภาครัฐช่วยสนับสนุนการเปลี่ยนผ่านอย่างต่อเนื่อง วางนโยบายรองรับยุคหลัง EV 3.5 โดยปรับทิศทางจากการเน้นปริมาณไปสู่คุณภาพและศักยภาพ เพื่อเพิ่มอัตราการเข้าถึงตลาด รวมถึงกระตุ้นการใช้กำลังการผลิตในประเทศ และเร่งขยายเครือข่ายสถานีชาร์จนอกจากแค่ในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

คุณสกุลธร ได้เสนอในมุมมองของผู้ประกอบการ โดยอยากเห็นนโยบายจากภาครัฐที่เน้นการถ่ายทอดองค์ความรู้ภายในประเทศ และกำหนดนโยบายส่งเสริมการลงทุนสำหรับ OEM โดยให้อำนาจกับสัดส่วนการใช้ชิ้นส่วนในประเทศ รวมถึงให้สิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้นตามปริมาณการใช้ไทยเป็นฐานการผลิตและส่งออก ยิ่งผลิตและส่งออกมาก ยิ่งควรได้รับสิทธิประโยชน์มาก และสุดท้ายควรดึงดูดการลงทุนด้านการวิจัยและพัฒนา R&D โดยให้สิทธิพิเศษกับผู้ที่เข้ามาตั้งศูนย์วิจัยและพัฒนาในไทย โดยปรับตามสัดส่วนการลงทุนเพื่อให้เกิดการสร้างและถ่ายทอดองค์ความรู้ภายในประเทศอย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ **คุณ Ge Junzhang** ได้เน้นใน 2 ประเด็นหลัก ได้แก่

- 1) เนื่องจากยานยนต์พลังงานใหม่และยานยนต์เชื่อมต่ออัจฉริยะยังเป็นอุตสาหกรรมใหม่ จึงจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุน อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องจากภาครัฐ
- 2) ส่งเสริมความร่วมมือและการแลกเปลี่ยนทั้งในด้านการตลาดและบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเพื่อตอบสนองการเติบโตอย่างรวดเร็วของอุตสาหกรรม พร้อมนำประสบการณ์จากการให้บริการในประเทศจีนมาต่อยอดและสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์ของไทยอย่างเต็มที่

ขณะที่ **รศ. ดร. ชนินทร** ได้ทิ้งท้ายไว้ว่าทางสถาบันฯเชื่อมั่นในศักยภาพและความร่วมมือของคนไทย ทั้งจากภาคการศึกษาอย่างมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ ภาคอุตสาหกรรม ตลอดจนสมาคมยานยนต์ไฟฟ้าไทย พร้อมเน้นย้ำว่าประเทศไทยมีคนเก่งและมีบุคลากรที่มีความสามารถเป็นจำนวนมากที่พร้อมขับเคลื่อนอุตสาหกรรมให้สำเร็จได้ในอนาคต 🍀

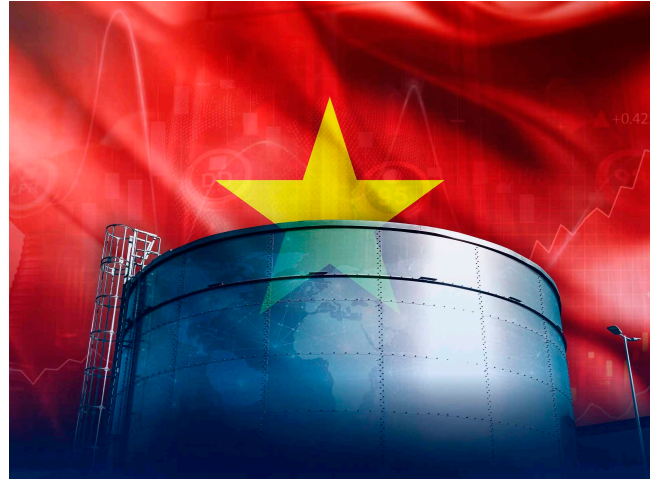
‘เวียดนาม’ เล็งขยาย คลังสำรองน้ำมันดิบ ลดความเสี่ยงจากตลาดโลก

เวียดนามมีแผนขยายขีดความสามารถในการจัดเก็บน้ำมันดิบ โดยนายกรัฐมนตรี ฝ่าม มิงห์ จิ๋งห์ สั่งการให้เร่งก่อสร้างคลังสำรองน้ำมันดิบแห่งชาติที่เมืองจีเซิน (Nghi Son) ในจังหวัดถันฮวา (Thanh Hoa) รวมถึงโครงการลักษณะเดียวกันนี้ในพื้นที่อื่น ๆ เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ

โครงการดังกล่าวจะดำเนินการตามแผนแม่บทโครงสร้างพื้นฐานด้านการจัดเก็บและจัดหาน้ำมันเชื้อเพลิงและก๊าซแห่งชาติ สำหรับปี 2564–2573 พร้อมวิสัยทัศน์ถึงปี 2593 โดยมีเป้าหมายเพื่อตอบสนองความจำเป็นเร่งด่วนด้านโครงสร้างพื้นฐานพลังงาน ควบคู่กับความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและความมั่นคงด้านพลังงานของประเทศ

เนื่องจากความต้องการเชื้อเพลิงที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ยังคงต้องพึ่งพาตลาดระหว่างประเทศอย่างมากในการจัดหา ดังนั้น การสร้างคลังสำรอง

ที่มา: <https://e.vnexpress.net/news/business/economy/vietnam-plans-to-build-more-crude-oil-storage-facilities-5057307.html>



น้ำมันดิบในเชิงรุกนี้จะช่วยให้เวียดนามสามารถลดความเสี่ยงจากความผันผวนที่ไม่แน่นอนของตลาดโลกได้

นอกจากนี้ คลังสำรองน้ำมันดิบที่เมืองจีเซิน ยังจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานของโรงกลั่นและโรงงานปิโตรเคมี ปรับปรุงห่วงโซ่อุปทานให้มีความเหมาะสมยิ่งขึ้น ตลอดจนสร้างแรงขับเคลื่อนต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจทั้งของภาคกลางตอนเหนือและทั่วประเทศอีกด้วย 📈

INDONESIA



‘อินโดนีเซีย’ เดินหน้า ‘ศูนย์กลางการเงินใหม่’

อินโดนีเซียกำลังอยู่ระหว่างการสรุปการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษด้านการเงิน (Financial SEZ) เพื่อดึงดูดเงินทุนจากทั่วโลก ในจังหวะที่ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ในตะวันออกกลางผลักดันให้นักลงทุนมองหาประเทศปลายทางที่ปลอดภัยมากขึ้น

รัฐมนตรีฝ่ายกิจการเศรษฐกิจของอินโดนีเซีย ระบุว่าโครงการนี้มีเป้าหมายเพื่อยกระดับให้อินโดนีเซียเป็นศูนย์กลางการเงินระหว่างประเทศที่น่าเชื่อถือ แทนที่จะเสียโอกาสให้กับประเทศคู่แข่งในภูมิภาค เช่น สิงคโปร์และฮ่องกง รวมถึงศูนย์กลางการเงินในสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์

ขณะเดียวกัน รัฐบาลกำลังทบทวนเครื่องมือสำคัญที่นักลงทุนทั่วโลกต้องการ อาทิ ระบบผู้ดูแลทรัพย์สิน รูปแบบนิติบุคคล เช่น มูลนิธิ และกลไกระงับข้อพิพาทที่สอดคล้องกับมาตรฐานกฎหมายระหว่างประเทศ

ความเคลื่อนไหวครั้งนี้ต่อยอดจากความพยายามก่อนหน้านี้ที่นำโดยประธานสภาเศรษฐกิจแห่งชาติ ซึ่งได้เสนอแนวคิดการจัดตั้งสำนักงานบริหารทรัพย์สินครอบครัว (family office) ที่บาห์ลี ในปี 2567 เพื่อดึงดูดเงินทุนจากต่างประเทศเข้าสู่ภาคเศรษฐกิจจริงของอินโดนีเซีย โดยไม่ต้องพึ่งพางบประมาณของรัฐ โครงการดังกล่าวเสนอสิทธิประโยชน์ทางภาษีในช่วงเริ่มต้น โดยเงินลงทุนสามารถเข้ามาได้โดยไม่เสียภาษี และจะจัดเก็บภาษีเมื่อเกิดกำไรในภายหลัง 📈

ที่มา: Indonesia Prepares Financial SEZ to Rival Singapore, Dubai

LAOS

'ลาว' เดินหน้าตั้ง นิคมอุตสาหกรรม หนุ่นการผลิต-ลงทุน

สปป.ลาว เดินหน้าตามแผนสำหรับการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมแห่งใหม่ ใกล้นครหลวงเวียงจันทน์โดยเป็นส่วนหนึ่งของความพยายามในการขยายภาคการผลิตและดึงดูดการลงทุนเข้าสู่เขตเมืองหลวงมากขึ้น



กระทรวงอุตสาหกรรมและพาณิชย์ของ สปป.ลาว ได้ลงนาม ในบันทึกความเข้าใจ (MOU) กับบริษัท Fengyao Lao Development Investment เพื่อดำเนินการศึกษความเป็นไปได้สำหรับโครงการ พัฒนานิคมอุตสาหกรรมเวียงจันทน์-ปากงึม (Vientiane-Pak Ngum Industrial Park) ซึ่งคาดว่าจะตั้งอยู่บนพื้นที่ประมาณ 70 เฮกตาร์ ที่หมู่บ้านดอนไฮ เมืองปากงึม และจะดำเนินการในรูปแบบการร่วม ลงทุนระหว่างภาคเอกชนของ สปป.ลาว และต่างประเทศ

หากโครงการได้รับการอนุมัติ คาดว่าจะสามารถดึงดูดบริษัท ได้มากกว่า 100 แห่ง และอาจมีมูลค่าการลงทุนรวมเกิน 165 ล้านดอลลาร์สหรัฐ

นอกจากนี้โครงการดังกล่าวจะช่วยสร้างงานได้ราว 15,000 ตำแหน่ง พร้อมสนับสนุนอุตสาหกรรมต่าง ๆ ได้แก่ การแปรรูปสินค้าเกษตร การผลิตปุ๋ยและอาหารสัตว์ เกษตรกรรม การผลิตอุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องจักรกลการเกษตร อีกทั้งยังช่วยสนับสนุน ธุรกิจท้องถิ่น และกระตุ้นกิจกรรมการลงทุนทั้งในและรอบ ๆ นครหลวง เวียงจันทน์ อีกด้วย

ทั้งนี้ เมื่อดำเนินการแล้วเสร็จ นิคมอุตสาหกรรมนี้คาดว่าจะช่วย สนับสนุนการผลิตเพื่อการส่งออกและเสริมความแข็งแกร่งให้ สปป.ลาว ในฐานะจุดหมายปลายทางด้านการลงทุนระดับภูมิภาค

ที่มา: <https://laotiantimes.com/2026/05/06/laos-signs-deal-for-industrial-estate-near-vientiane/>

SINGAPORE



'สิงคโปร์' ครองแชมป์ 'อาเซียน' มหาเศรษฐีระดับ Ultra-Rich

สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีนักลงทุนรายใหญ่พิเศษ (Ultra-High-Net-Worth Individuals: UHNW) หรือบุคคลที่มีความมั่งคั่งสูงพิเศษมากที่สุดในภูมิภาค เอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยมีจำนวนอยู่ที่ 7,171 คน ซึ่งแต่ละคนมีมูลค่าทรัพย์สิน ไม่น้อยกว่า 30 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือประมาณ 1 พันล้านบาท

จากรายงาน The Wealth Report ปี 2569 ซึ่งจัดทำโดยบริษัท Knight Frank ที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ระบุว่า จำนวน UHNW ในสิงคโปร์เพิ่มขึ้นถึง 54.5% ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 10,497 คน ภายในปี 2574

นอกจากนี้ ยังพบว่าอินโดนีเซียอยู่อันดับที่ 2 มี UHNW จำนวน 3,833 คนในปี 2569 เพิ่มขึ้น 36.6% จากปี 2564 ขณะที่ไทยตามมาเป็นอันดับ 3 ด้วยจำนวน 2,853 คน ฟิลิปปินส์ 1,910 คน มาเลเซีย 1,566 คน และเวียดนาม 1,233 คน

อย่างไรก็ดี จากข้อจำกัดด้านที่ดิน ค่าครองชีพสูง และ กฎระเบียบที่เข้มงวดมากขึ้น เริ่มชะลอการเติบโตของสิงคโปร์

สำหรับการเพิ่มขึ้นของประชากรที่มีความมั่งคั่งในสิงคโปร์ ถือเป็นส่วนหนึ่งของการขยายตัวของความมั่งคั่งทั่วทั้งภูมิภาค เอเชีย-แปซิฟิกเช่นกัน ซึ่งในปัจจุบัน มีจำนวน UHNW ที่ประมาณ 219,310 คน คิดเป็นมากกว่า 30% ของจำนวน UHNW ทั้งหมด ทั่วโลก

ที่มา: <https://e.vnexpress.net/news/business/economy/singapore-leads-south-east-asia-in-ultra-rich-population-5066503.html>

พี่น้องตระกูลคุน ปั้น Press Metal สู่ผู้ผลิตอะลูมิเนียม ใหญ่ที่สุดในอาเซียน



บริษัท Press Metal เริ่มต้นจากพนักงานเพียง 12 คนในโรงงานเช่าขนาดเล็ก ก่อนจะเติบโตขึ้นจนกลายเป็นผู้ผลิตอะลูมิเนียมถลุงและอะลูมิเนียมรีดขึ้นรูปรายใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ความสำเร็จดังกล่าวส่งผลให้พี่น้องตระกูลคุน (Koon) ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัทก้าวขึ้นเป็นมหาเศรษฐีที่มีความมั่งคั่งมากเป็นอันดับที่ 2 ของมาเลเซีย

ผู้ที่ทำหน้าที่นำองค์กรในปัจจุบันคือ คุณ โปห์ เคียง (Koon Poh Keong) ประธานเจ้าหน้าที่บริหารกลุ่ม และน้องชายคนสุดท้องในบรรดาพี่น้องผู้ก่อตั้งบริษัท

ปัจจุบัน บริษัท Press Metal มีกำลังการผลิตอะลูมิเนียมถลุงรวม 1.08 ล้านตันต่อปี และกำลังการผลิตอะลูมิเนียมรีดขึ้นรูป 230,000 ตันต่อปี โดยจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับหลากหลายอุตสาหกรรม ตั้งแต่โครงสร้างพื้นฐาน การขนส่ง การก่อสร้าง ไปจนถึงสินค้าอุปโภคบริโภค

จุดเริ่มต้นในช่วงเศรษฐกิจถดถอย

ในปี 2529 คุณเคียงเดินทางกลับมายังมาเลเซียหลังสำเร็จการศึกษาด้านวิศวกรรมไฟฟ้าจากมหาวิทยาลัยโอคลาโฮมา ทว่าในเวลานั้นเศรษฐกิจของประเทศกำลังอยู่ในภาวะถดถอย ทำให้เขาประสบปัญหาในการหางานทำ

สถานการณ์ดังกล่าวกลายเป็นแรงผลักดันให้เขาชักชวนพี่ชายทั้ง 6 คนร่วมกันก่อตั้ง บริษัท Press Metal แม้ว่าพวกเขาจะยังมีความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมอะลูมิเนียมไม่มากนักก็ตาม แต่ครอบครัวมีพื้นฐานจากการดำเนินธุรกิจร้านฮาร์ดแวร์ขนาดเล็กที่ค้าขายแท่งอะลูมิเนียมอยู่แล้ว

พี่น้องทั้งหมดรวบรวมเงินลงทุน 50,000 ดอลลาร์สหรัฐ และจัดตั้งธุรกิจอะลูมิเนียมรีดขึ้นรูปในโรงงานเช่าขนาดเล็กที่เมืองปูซัง รัฐสลังงอร์ โดยใช้เครื่องจักรมือสองและพนักงานเพียง 12 คน ขณะที่พี่น้องทุกคนลงมือทำงานและดูแลกิจการด้วยตนเองอย่างใกล้ชิด ซึ่งเมื่อธุรกิจเริ่มขยายตัว พวกเขาจึงย้ายฐานการผลิตไปยังโรงงานของตนเองในเมืองกาปาร์ ซึ่งอยู่ในรัฐสลังงอร์เช่นกัน

เข้าตลาดหุ้นและมองหาโอกาสนอกประเทศ

บริษัท Press Metal เข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ กวาลัมเปอร์ในปี 2536 บนกระดาน Second Board ก่อนจะย้ายเข้าสู่ Main Board ในปี 2542

ในปีเดียวกันนั้น บริษัทเริ่มส่งออกผลิตภัณฑ์อะลูมิเนียมไปยัง ยุโรป ออสเตรเลีย และนิวซีแลนด์ อย่างไรก็ตาม การแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ผลิตจีน รวมถึงแนวโน้มการเติบโตภายในประเทศที่เริ่มจำกัด ทำให้พี่น้องตระกูลคุณเริ่มมองหาโอกาสใหม่ ๆ นอกมาเลเซีย และจุดหมายปลายทางต่อไปของพวกเขาคือ ประเทศจีน

เดิมพันครั้งสำคัญในจีน

ในปี 2548 บริษัท Press Metal ได้ก่อตั้งโรงงานอะลูมิเนียมรีดขึ้นรูปที่เมืองฝอซาน มณฑลกวางตุ้ง โดยเลือกพื้นที่ดังกล่าวส่วนหนึ่งเพราะอยู่ใกล้เมืองกวางโจว บ้านเกิดของบิดามารดาของคุณ อีกทั้งยังเป็นทำเลที่มีต้นทุนการดำเนินธุรกิจค่อนข้างต่ำ

นอกจากนี้ ความสามารถในการสื่อสารภาษากวางตุ้งของพี่น้องตระกูลคุณยังช่วยให้พวกเขาปรับตัวและสร้างเครือข่ายในตลาดจีนได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการตัดสินใจครั้งนั้นพิสูจน์ให้เห็นว่าเป็นก้าวสำคัญของบริษัท Press Metal ที่สามารถเติบโตไปพร้อมกับการขยายตัวทางเศรษฐกิจของจีน และสร้างฐานธุรกิจที่แข็งแกร่งในตลาดขนาดใหญ่แห่งนี้

คุณกล่าวในการให้สัมภาษณ์กับ The Edge Malaysia เมื่อปี 2560 ว่า การดำเนินธุรกิจในจีนทำให้บริษัทสามารถเชื่อมโยงความเข้าใจทั้งวัฒนธรรมจีนและการค้าระหว่างประเทศได้ในเวลาเดียวกัน ขณะที่ทั่วโลกต่างหันมาจัดหาสินค้าจากจีนมากขึ้น

ก้าวสู่ธุรกิจต้นน้ำ

หลังประสบความสำเร็จในธุรกิจอะลูมิเนียมรีดขึ้นรูป บริษัท Press Metal ได้ตัดสินใจก้าวขึ้นไปในห่วงโซ่อุปทาน ด้วยการเข้าสู่ธุรกิจถลุงอะลูมิเนียมซึ่งเป็นธุรกิจต้นน้ำ โดยในปี 2552 บริษัทได้เปิดโรงถลุงอะลูมิเนียมแห่งแรกของมาเลเซีย ในรัฐซาราวัก



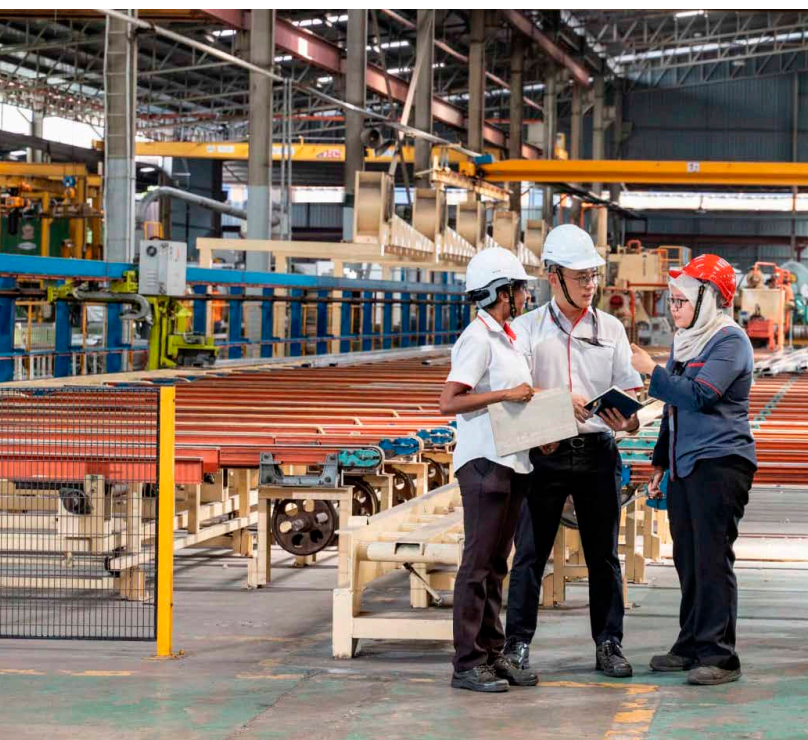
คุณเคยให้สัมภาษณ์กับ Forbes ในปี 2561 ว่าธุรกิจรีดขึ้นรูปมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดต่ำและมีผู้เล่นจำนวนมาก ต่างจากธุรกิจต้นน้ำซึ่งต้องใช้เงินลงทุนมหาศาลและมีจำนวนผู้ประกอบการจำกัด จึงเป็นตำแหน่งที่น่าสนใจมากกว่าในเซี่ยงหลู

สำหรับการดำเนินธุรกิจอลูมิเนียม บริษัท Press Metal เลือกใช้เทคโนโลยีจากจีน ซึ่งช่วยรักษาต้นทุนการผลิตให้อยู่ในระดับแข่งขันได้ ขณะเดียวกันก็ยังคงประสิทธิภาพและคุณภาพการผลิต ทำให้บริษัทมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งจากประเทศตะวันตก

พลังงานราคาถูก ข้อได้เปรียบจากซาราวัก

อีกปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจอลูมิเนียมของ Press Metal เติบโต คือการมีแหล่งพลังงานต้นทุนต่ำในรัฐซาราวัก เมื่อเชื่อมไฟฟ้าพลังน้ำมาคุณ ซึ่งมีกำลังการผลิต 2,400 เมกะวัตต์ เริ่มเปิดดำเนินการ รัฐซาราวักมีพลังงานส่วนเกินจำนวนมาก และต้องการดึงดูดอุตสาหกรรมที่ใช้พลังงานเข้มข้น เช่น การถลุงอะลูมิเนียม

การที่บริษัท Press Metal เป็นหนึ่งในนักลงทุนยุคแรกๆ ของโครงการ Sarawak Corridor of Renewable Energy ทำให้บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์ด้านพลังงานผ่านสัญญาซื้อขายไฟฟ้าระยะยาว 25 ปี พร้อมอัตราค่าไฟฟ้าพิเศษที่คุณเรียกว่า “ราคาสำหรับผู้บุกเบิกครั้งแรก”



เผชิญวิกฤตครั้งแล้วครั้งเล่า

แม้เส้นทางเติบโตของ Press Metal จะโดดเด่น แต่ก็ได้ราบรื่นเสมอไป ในปี 2556 โรงถลุงอะลูมิเนียมแห่งแรกในซาราวักต้องหยุดการผลิตจากเหตุไฟฟ้าดับทั่วทั้งรัฐ ส่งผลให้อลูมิเนียมล้นมือเหลวภายในเตาถลุงแข็งตัวและสร้างความเสียหายรุนแรงต่ออุปกรณ์จนไม่สามารถกู้คืนได้ บริษัทต้องใช้เวลากว่า 4 เดือนในการสร้างเตาถลุงที่ได้รับ ความเสียหายขึ้นใหม่ และจำเป็นต้องตัดจำหน่ายสินทรัพย์บางส่วน

บริษัท Press Metal เผชิญปัญหาอีกครั้งใน 2 ปีต่อมา เมื่อโรงถลุงอะลูมิเนียมเฟส 2 ในเมืองซามาลาจูเกิดเหตุเพลิงไหม้ ขณะที่ราคาของอะลูมิเนียมในตลาดโลกก็ปรับตัวลดลงอย่างรุนแรง

อย่างไรก็ตาม คุณยังคงเดินหน้าต่อและนำบริษัทผ่านพ้นอุปสรรคเหล่านี้ไปได้ พร้อมขยายกำลังการผลิตด้านการถลุงอย่างต่อเนื่อง

ในการให้สัมภาษณ์กับ The Star เมื่อปี 2560 เขากล่าวว่า เขาชอบทำสิ่งต่าง ๆ ให้เสร็จอย่างรวดเร็วโดยไม่หันกลับไปมองอดีต และเชื่อว่าการสร้างองค์กรขนาดใหญ่ไม่สามารถเกิดขึ้นได้หากผู้บริหารเกิดความพึงพอใจกับความสำเร็จเดิม ๆ



การเติบโตที่สะท้อนในความมั่งคั่ง

บริษัท Press Metal ยังคงขยายตัวต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยในปี 2568 บริษัทมีกำไรสุทธิ 2.1 พันล้านริงกิต มาเลเซีย หรือประมาณ 467 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้น 19% จากปีก่อนหน้า ขณะที่รายได้เพิ่มขึ้น 8.7% สู่ระดับ 16.2 พันล้านริงกิต ในปีเดียวกัน บริษัทได้รับอานิสงส์จากการปรับตัวสูงขึ้นของราคาอะลูมิเนียมอันเป็นผลจากสงครามในตะวันออกกลาง แม้ว่าราคาจะปรับลดลงในภายหลัง

ความสำเร็จทางธุรกิจดังกล่าวส่งผลให้ความมั่งคั่งของพี่น้องตระกูลคูนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยทั้งครอบครัวได้รับการจัดอันดับเป็นมหาเศรษฐีที่ร่ำรวยเป็นอันดับ 2 ของมาเลเซีย ในการจัดอันดับ 50 บุคคลที่ร่ำรวยที่สุดของประเทศ โดย Forbes เมื่อเดือนเมษายน ด้วยมูลค่าทรัพย์สินรวมประมาณ 9.7 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

ธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยครอบครัว

แม้ว่าคูน โปห์ เคียง จะเป็นผู้นำองค์กรและเป็นตัวแทนภาพลักษณ์ของบริษัทมาตั้งแต่ยุคเริ่มต้น แต่บริษัท Press Metal ยังคงเป็นกิจการที่ขับเคลื่อนโดยครอบครัวอย่างแท้จริง ปัจจุบันหลังจากพี่ชาย 2 คนเสียชีวิตไปแล้ว เขายังคงบริหารธุรกิจร่วมกับพี่น้องอีก 4 คน ได้แก่ โปห์ หมิง ซึ่งดำรงตำแหน่งรองประธานกรรมการบริหาร ส่วนโปห์ เวง โปห์ ทัด และโปห์ กง ดำรงตำแหน่งกรรมการบริหาร

คุณระบุว่า การตัดสินใจสำคัญต่างๆ จะดำเนินการผ่านคณะกรรมการบริษัท โดยสมาชิกในครอบครัวยังคงรักษาความเป็นหนึ่งเดียวและทำหน้าที่ของตนอย่างเต็มที่ สำหรับพวกเขาแล้ว “ครอบครัว” คือค่านิยมหลักที่ยึดถือมาโดยตลอด และเป็นรากฐานสำคัญที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จของ บริษัท Press Metal ตลอดหลายทศวรรษที่ผ่านมา โดยพวกเขาไม่ต้องการเห็นความขัดแย้งภายในครอบครัว และพี่น้องทุกคนต่างให้การสนับสนุนกันมาโดยตลอด 🌟

ที่มา: <https://e.vnexpress.net/news/business/billionaires/how-malaysia-s-2nd-richest-billionaires-koon-poh-keong-and-brothers-turned-12-person-firm-into-southeast-asia-s-biggest-aluminum-smelter-5108384.html>

'มาเลเซีย' ปิดประตูนำเข้า EV ราคาถูกลงจาก 'จีน'

ตั้งแต่ 1 ก.ค. 2569 เป็นต้นไป รถยนต์ไฟฟ้าแบบประกอบเสร็จทั้งคัน (Completely Built-Up: CBU) ที่นำเข้ามาในมาเลเซียจะต้องมีมูลค่ารถขั้นต่ำ 200,000 ริงกิต หรือประมาณ 1,650,000 บาท และกำลังขับเคลื่อนขั้นต่ำ 180 กิโลวัตต์ ซึ่งข้อกำหนดดังกล่าวจะเป็นคุณสมบัติของรถ EV ระดับพรีเมียม ซึ่งหมายความว่ารถ EV นำเข้าราคาถูกจะไม่สามารถเจาะตลาดมาเลเซียได้อีกต่อไป





เบื้องหลังนโยบาย ‘ปิดประตูนำเข้า’

ผลลัพธ์จากกฎเกณฑ์ดังกล่าวจะเกิดขึ้นอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยรถที่อยู่ที่ทำเรือมาเลเซียแล้ว หรือรถที่เป็นสินค้าระหว่างทาง ตั้งแต่ก่อนวันที่ 1 ก.ค. 2569 จะสามารถขายภายใต้กรอบกำหนดเดิมได้จนกว่าสินค้าจะหมด โดย BYD แบรินด์รถ EV ชี้นำจากต่างประเทศมองว่า รถ EV ที่อยู่ในสินค้าคงคลังจะเพียงพอจนถึงช่วงเดือนตุลาคมหรือพฤศจิกายน ในขณะที่รถ EV แบบนำเข้าชิ้นส่วนมาประกอบในประเทศ (Completely Knocked Down: CKD) จะได้รับการยกเว้นภาษีไปจนถึงวันที่ 31 ธ.ค. 2570

Angeline Chin นักวิเคราะห์จาก TA Research คาดว่าผลกระทบที่แท้จริงจะเกิดขึ้นภายใน 3-6 เดือนข้างหน้า โดยเฉพาะในกลุ่มรถ EV แบบ CBU ราคาถูกที่จะขึ้นอยู่กับการปรับโครงสร้างต้นทุนและการปรับตัวให้เข้ากับท้องถิ่นของแบรนด์ โดยเชื่อว่าผู้บริโภคจะไม่ได้รับผลกระทบในระยะสั้น ถึงแม้ว่ารถยนต์บางรุ่นอาจจะมีน้อยลงเนื่องจากต้องปรับไปเป็นแบบ CKD มากขึ้น

นโยบายผลักดันการผลิตในประเทศ

จุดประสงค์ของนโยบายที่บังคับให้ผู้ผลิตรายมาประกอบในมาเลเซีย เริ่มเห็นผลจากการที่แบรนด์รถ EV หลายแบรนด์ เช่น Xpeng, MG และ GWM หันมาใช้ซัพพลายเออร์ชิ้นส่วนยานยนต์ในประเทศอย่าง EP Manufacturing ในเมืองมะละกา มากขึ้น หรือแบรนด์ TQ Wuling ก็หันมาจับมือกับผู้ผลิตและประกอบรถยนต์สัญชาติมาเลเซียอย่าง Tan Chong Motor ซึ่งนาย Wan Mustaqim Wan Ab Aziz นักวิเคราะห์จาก Kenanga Research ระบุว่าในปีนี้อุตสาหกรรม EV อาจจะชะลอตัวลงเนื่องจากกรอบการผลิตให้เข้ากับท้องถิ่น แต่ในปีหน้า ตลาดจะนำ EV มาใช้มากขึ้นเนื่องจากการผลิตภายในประเทศที่เพิ่มขึ้น 📈

ที่มา: Malaysia Just Slammed the Door on Cheap Chinese EVs
Import Rules That Only Premium Models Can Clear, FCW Team, Fuel Cells Works

'อินโดนีเซีย' จ่อสั่ง 'ยักษ์ใหญ่อีคอมเมิร์ซ' เก็บภาษีบนแพลตฟอร์ม

กรมสรรพากรอินโดนีเซียได้ขอให้แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซยักษ์ใหญ่อย่าง Tokopedia, Shopee, Lazada และ Blibli จัดเก็บภาษีเงินได้จากผู้ขายบนแพลตฟอร์มตามมูลค่ายอดขาย โดยนโยบายนี้จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่เดือนกรกฎาคมเป็นต้นไป แต่มีระยะเวลาเปลี่ยนผ่านก่อนปฏิบัติจริง



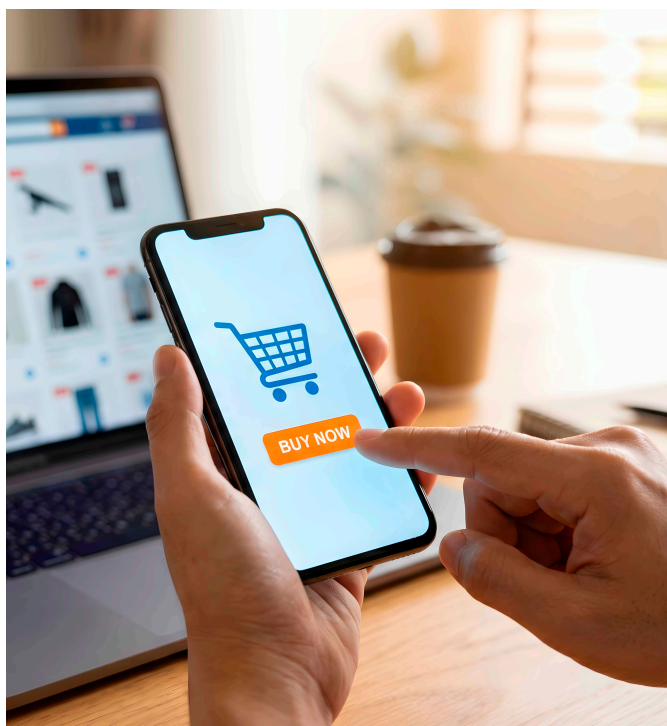
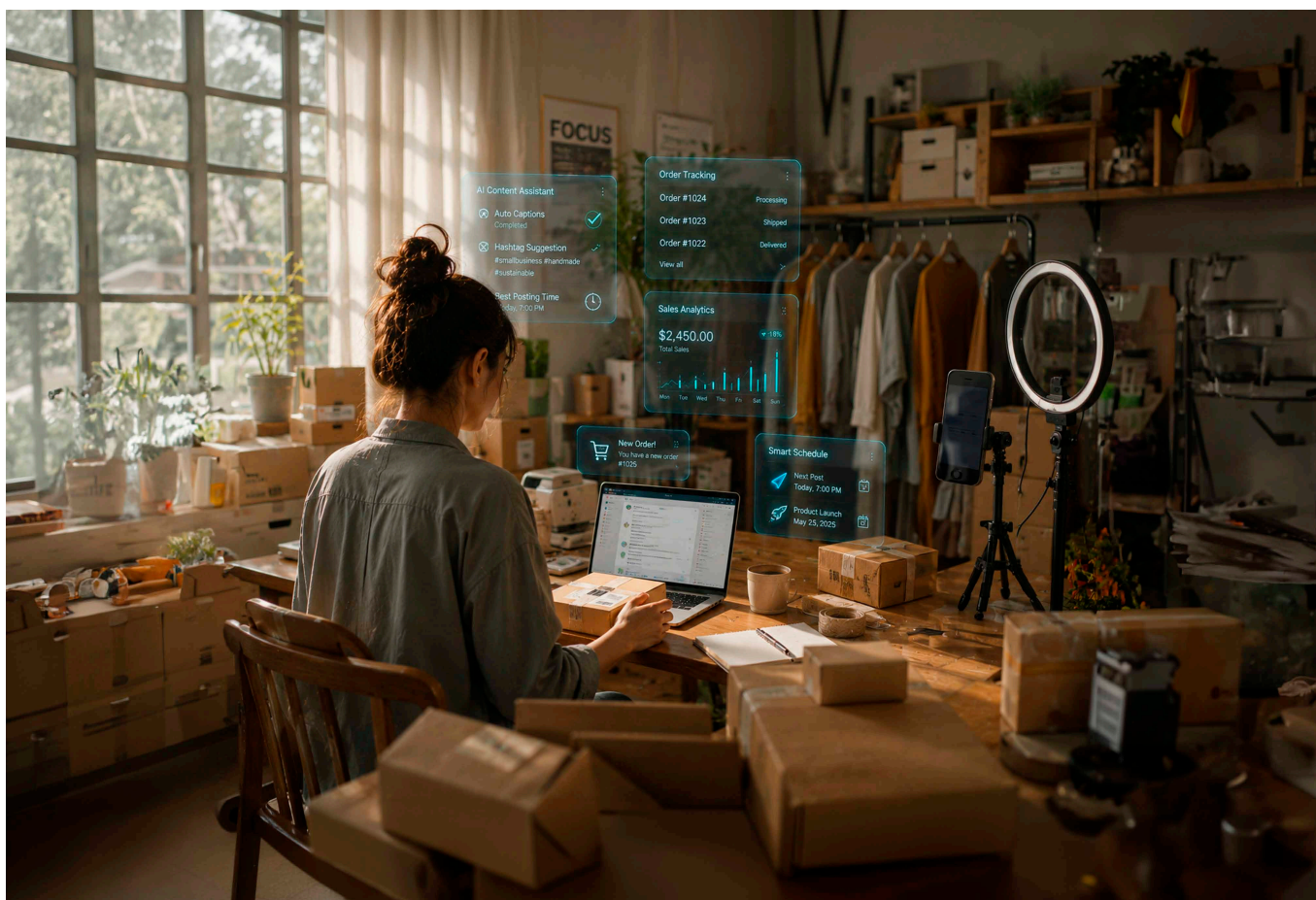
กรมสรรพากรกำหนดให้ Tokopedia ซึ่งบริหารโดย TikTok และ GoTo Group และ Shopee ของ Sea Limited รวมถึง Lazada ของ Alibaba และ Blibli เป็นแพลตฟอร์มที่ต้องทำหน้าที่เป็นผู้จัดเก็บภาษี โดยผู้ขายที่มีรายได้รวมต่อปีไม่เกิน 500 ล้านรูเปียห์ หรือประมาณ 930,000 บาท จะได้รับการยกเว้นจากการเก็บภาษี แต่ต้องยื่นหนังสือแจ้งต่อกรมสรรพากร

เมื่อปี 2568 ที่ผ่านมา กระทรวงการคลังได้ออกกฎระเบียบที่กำหนดให้แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดต้องจัดเก็บและนำส่งภาษีเงินได้ รวมถึงข้อมูลยอดขายของผู้ขายขนาดเล็กและขนาดกลางต่อกรมสรรพากร แต่เนื่องจากได้รับการร้องเรียนจากผู้ขายและแพลตฟอร์ม นโยบายดังกล่าวจึงถูกเลื่อนมาเป็นปี

อย่างไรก็ดี ถึงแม้ว่ากฎระเบียบจะมีผลบังคับใช้แล้ว แต่รัฐบาลก็อนุญาตให้แพลตฟอร์มเหล่านี้มีระยะเวลาในการเปลี่ยนผ่าน เพื่อให้ทำความเข้าใจกับผู้ขายและมีเวลา

ในการเปลี่ยนแปลงระบบการชำระเงินก่อนจะเริ่มบังคับใช้ อย่างเต็มรูปแบบ ซึ่งในอนาคตอาจมีการกำหนดแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซอื่น ๆ เพิ่มเติม เนื่องจากอินโดนีเซียยังมีการขยายโครงสร้างพื้นฐานด้านภาษีดิจิทัลอย่างต่อเนื่อง โดยล่าสุดในเดือนสิงหาคม อินโดนีเซียได้เลื่อนการจัดเก็บภาษีดังกล่าวออกไปจนกว่ากำลังซื้อของประชาชนจะฟื้นตัวดีขึ้น โดยไม่ได้ระบุกรอบเวลาหรือรายละเอียดเพิ่มเติม

นอกจากนี้ กฎระเบียบดังกล่าวได้มีข้อยกเว้นในการจัดเก็บภาษีแก่บุคคลบางประเภท เช่น ผู้เสียภาษีบุคคลธรรมดาที่มีรายได้รวมต่อปีไม่เกิน 500 ล้านรูเปียห์ ผู้ให้บริการขนส่งและจัดส่งสินค้าภายในประเทศที่ทำงานร่วมกับแพลตฟอร์ม ผู้ขายที่มีหนังสือรับรองการยกเว้นภาษี การให้บริการโทรศัพท์มือถือแบบเติมเงินและซิมการ์ด รายการธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับเครื่องประดับ ทองคำแท่ง และอัญมณีภายใต้กฎระเบียบเฉพาะ การโอนที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง รวมถึงสัญญาซื้อขายอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น



ถึงแม้ว่ากฎเกณฑ์ใหม่นี้จะเน้นไปที่ผู้ขายในประเทศบนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซในอินโดนีเซีย แต่ก็สะท้อนให้เห็นถึงความพยายามของรัฐบาลในการยกระดับกฎหมายเพื่อรองรับเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศ ซึ่งนักลงทุนต่างชาติที่วางแผนจะขยายธุรกิจเข้าสู่ตลาดออนไลน์ของอินโดนีเซียควรกำหนดให้การวางแผนภาษีและกฎระเบียบกลายเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์สำคัญในการเข้าสู่ตลาดของธุรกิจ

อย่างไรก็ดี ประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้แห่งนี้มีอุตสาหกรรมอีคอมเมิร์ซที่กำลังเติบโตอย่างมาก โดยมีมูลค่าสินค้ารวม (GMV) ประเมินไว้ที่ 7.1 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2568 และคาดว่าจะเติบโตขึ้นเป็น 1.4 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2573 📈

ที่มา: <https://www.socialexpat.net/indonesia-begins-new-e-commerce-tax-collection-through-marketplaces-from-1-july-2026/>
<https://www.reuters.com/world/asia-pacific/indonesia-asks-four-e-commerce-platforms-collect-income-tax-sellers-2026-07-01/>
<https://www.reuters.com/business/retail-consumer/indonesia-plans-delay-e-commerce-seller-tax-boost-purchasing-power-minister-says-2026-08-05/>

'เวียดนาม' เปลี่ยนเกม ตลาดแรงงาน เน้น 'คุณภาพ' มากกว่า 'จำนวน'

นายโต เลิม เลขาธิการใหญ่พรรคคอมมิวนิสต์เวียดนามและประธานาธิบดีแห่งสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้เรียกร้องให้มีการปรับเปลี่ยนยุทธศาสตร์การพัฒนาแรงงานของเวียดนามครั้งใหญ่ โดยเน้นย้ำว่าคุณภาพ ความยั่งยืน และผลผลิตของการจ้างงาน ควรได้รับความสำคัญมากกว่าอัตราการจ้างงานทำ ในขณะที่ประเทศกำลังเตรียมความพร้อมสำหรับการเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจในระยะยาว



การยกระดับมูลค่าการจ้างงานในชนบท

การสร้างงานที่มั่นคงควรเริ่มต้นจากระดับท้องถิ่น โดยเฉพาะในพื้นที่ชนบท ผ่านการเพิ่มมูลค่าให้กับอาชีพดั้งเดิม และการพัฒนาโมเดลเศรษฐกิจรูปแบบใหม่ โดยโต เลิม เรียกร้องให้ภาคการเกษตรปรับเปลี่ยนจากการผลิตที่ใช้แรงงานจำนวนมาก แต่สร้างมูลค่าได้น้อย ไปสู่การเกษตรที่สร้างมูลค่าสูง โดยอาศัยเทคโนโลยี เกษตรสีเขียว แนวปฏิบัติตามหลักเศรษฐกิจหมุนเวียน มาตรฐานด้านคุณภาพต่าง ๆ และระบบตรวจสอบย้อนกลับของสินค้า ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากอุตสาหกรรมแปรรูประบบโลจิสติกส์ และอีคอมเมิร์ซ

นอกเหนือจากการปรับเปลี่ยนภาคการเกษตรแล้ว ยังต้องเพิ่มการลงทุนในอุตสาหกรรมชนบท หมู่บ้านอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร บริการด้านเครื่องจักรกล การขนส่ง การค้า และพลังงานหมุนเวียน รวมถึงต้องขยายโมเดลการจัดตั้งสหกรณ์ ธุรกิจครัวเรือน การเชื่อมโยงห่วงโซ่มูลค่า และการเป็นผู้ประกอบการในชนบท เพื่อสร้างโอกาสการจ้างงานที่มีคุณภาพสูงขึ้น

เป้าหมายไม่ใช่เพียงการสร้างงานให้มีจำนวนมากขึ้นเท่านั้น แต่คือการสร้างงานที่มีคุณภาพดีกว่า สามารถสร้างรายได้ที่สูงขึ้น และช่วยให้ผู้คนสามารถสร้างความเป็นอยู่ที่ยั่งยืนได้ในภูมิภาคของตนเอง

การจ้างงานที่ยั่งยืนสำหรับชนกลุ่มน้อยทางชาติพันธุ์

พื้นที่ชนกลุ่มน้อยและเขตภูเขามีความสำคัญเชิงยุทธศาสตร์ต่อการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม การป้องกันประเทศ การคุ้มครองสิ่งแวดล้อม และการเสริมสร้างความเป็นเอกภาพของชาติ โดยมีการตั้งข้อสังเกตว่าแม้พื้นที่เหล่านี้ยังคงมีทรัพยากรแรงงานจำนวนมาก แต่แรงงานจำนวนไม่น้อยยังคงเผชิญกับข้อจำกัดด้านการศึกษา ทักษะวิชาชีพ ข้อมูลเกี่ยวกับตลาดแรงงาน การเข้าถึงการฝึกอบรม แหล่งเงินทุนและบริการจัดหางาน ดังนั้น การพัฒนาการจ้างงานอย่างยั่งยืนในพื้นที่เหล่านี้ไม่ควรถูกมองว่าเป็นเพียงนโยบายด้านแรงงานเท่านั้น แต่ควรถือเป็นส่วนสำคัญของนโยบายด้านชาติพันธุ์ การลดความยากจน และยุทธศาสตร์การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ด้วย

การฝึกอบรมวิชาชีพจะต้องได้รับการออกแบบให้สอดคล้องกับจุดแข็งและสภาพความเป็นจริงของแต่ละพื้นที่ แทนที่จะใช้รูปแบบเดียวกันทั่วประเทศ และควรให้ความสำคัญเป็นลำดับแรกกับภาคส่วนต่าง ๆ เช่น การเกษตรเฉพาะทางที่มีจุดเด่น

การดำรงชีพที่อาศัยทรัพยากรป่าไม้ การปลูกพืชสมุนไพร การทำปศุสัตว์ งานหัตถกรรมดั้งเดิม การท่องเที่ยวโดยชุมชน การค้าขายแดน และอีคอมเมิร์ซสำหรับสินค้าท้องถิ่น

นอกจากนี้ ควรจะต้องมีการเชื่อมโยงความร่วมมือระหว่างแรงงานภาคธุรกิจ สหกรณ์ และสถานประกอบการให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น เพื่อส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยี การเข้าถึงตลาด การสร้างแบรนด์สินค้า และการมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่ยั่งยืน

การยกระดับทักษะแรงงานเพื่อเพิ่มศักยภาพการแข่งขันในระยะยาว

อีกหนึ่งประเด็นสำคัญที่ นายโต เลิม กล่าวถึง คือความจำเป็นในการปรับเปลี่ยนแนวทางการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ของเวียดนามอย่างเป็นพื้นฐานและเป็นระบบ ซึ่งควรเป็นความรับผิดชอบร่วมกันของภาครัฐ สถาบันการศึกษา ภาคธุรกิจ และบรรดาหน่วยงานท้องถิ่น โดยเขาเรียกร้องให้มีการจัดตั้งระบบพัฒนาทักษะแห่งชาติที่สามารถเตรียมความพร้อมแรงงานได้ ซึ่งไม่เพียงเพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดแรงงานในปัจจุบันเท่านั้น แต่ยังรองรับการเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจในอนาคตด้วย

นอกจากนี้ การฝึกอบรมควรปรับเปลี่ยนจากระบบการศึกษาแบบเดิมที่มุ่งเน้นการได้รับวุฒิการศึกษา ไปสู่การเรียนรู้ที่เน้นสมรรถนะและความสามารถในการปฏิบัติงาน โดยปรับหลักสูตรให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงาน มาตรฐานวิชาชีพ และสามารถวัดผลสัมฤทธิ์ของผู้เรียนได้อย่างเป็นรูปธรรม

ทั้งนี้ การพัฒนากำลังคนที่มีทักษะและความเชี่ยวชาญระดับสูงถือเป็นกุญแจสำคัญในการยกระดับผลิตภาพแรงงานของเวียดนาม เพิ่มศักยภาพการแข่งขันของเวียดนามบนเวทีโลก และสร้างรากฐานสำหรับการเติบโตทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างยั่งยืนในระยะยาว

ขณะที่เวียดนามกำลังเร่งขับเคลื่อนการพัฒนาอุตสาหกรรม การเปลี่ยนผ่านทางดิจิทัล และการเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจโลกนั้น การลงทุนเพื่อพัฒนาศักยภาพของประชากรและกำลังแรงงานจะเป็นหนึ่งในวาระเชิงยุทธศาสตร์ที่สำคัญที่สุด ซึ่งจะกำหนดความสามารถในการแข่งขันและการพัฒนาที่ยั่งยืนของประเทศในอนาคต ๕

เงิน อ้ายเหลียน จากคนขับรถแทรกเตอร์สู่ "ราชินีแห่งล้อรถ"

ท่ามกลางเรื่องราวความสำเร็จของนักธุรกิจระดับโลก มีผู้หญิงคนหนึ่งที่น่าสนใจที่พิสูจน์ให้เห็นว่า จุดเริ่มต้นที่ธรรมดาไม่ได้กำหนดปลายทางของชีวิตเสมอไป



เงิน อ้ายเหลียน (Chen Ailian) นักธุรกิจหญิงชาวจีนวัย 68 ปี ผู้ได้รับฉายาว่า "ราชินีแห่งล้อรถ" (Wheel Queen) คือบุคคลต้นแบบที่สะท้อนพลังของความมุ่งมั่น การเรียนรู้ไม่สิ้นสุด และวิสัยทัศน์ทางธุรกิจอันเฉียบคม จากหญิงสาวในชนบทที่เคยขับรถแทรกเตอร์ กลายมาเป็นผู้นำอาณาจักรอุตสาหกรรมมูลค่ากว่า 11,000 ล้านหยวน หรือราว 1.6 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

เมื่อความฝันของผู้หญิงคนหนึ่งท้าทายกรอบสังคม

ย้อนกลับไปในช่วงทศวรรษ 1970 ที่อำเภอซินชาง มณฑลเจ้อเจียง บ้านเกิดของเงิน ได้รับรถแทรกเตอร์จากรัฐบาล

หนึ่งคัน ขณะที่คนส่วนใหญ่คาดว่าผู้ชายจะเป็นผู้ขับที่เงินกลับกลายที่จะยืนโบสถ์ครในตำแหน่งนั้น อย่างไรก็ตาม คำตอบที่เธอได้รับคือการปฏิเสธ เพราะในสายตาของผู้คนยุคนั้นผู้หญิงไม่เหมาะกับงานลักษณะนี้ แต่เงินไม่ยอมแพ้

เธอใช้ความพยายามโน้มน้าวเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นจนได้รับโอกาสเข้าเรียนหลักสูตรฝึกขับรถแทรกเตอร์ และเมื่อถึงเวลาแสดงความสามารถ เธอสามารถทำผลงานได้ดีกว่าเพื่อนร่วมรุ่นชายทุกคน จนได้รับเลือกให้เป็นคนขับรถในที่สุด

เหตุการณ์เล็ก ๆ ครั้งนั้น กลายเป็นบทพิสูจน์แรกในชีวิตว่าความสามารถไม่ได้ถูกกำหนดด้วยเพศสภาพ แต่ถูกกำหนดด้วยความมุ่งมั่นและการลงมือทำ

เงินกู้ครั้งล้านหยวน กับการเริ่มต้นที่เปลี่ยนชีวิต

หลังจากทำงานในโรงงานสิ่งทอและก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหารในบริษัทผลิอะลูมิเนียมอัลลอย เงินตัดสินใจก้าวออกจากเส้นทางลูกจ้าง โดยในปี 1994 เธอกู้เงินจากธนาคารจำนวน 500,000 หยวน เพื่อก่อตั้งบริษัทผู้ผลิตล้ออะลูมิเนียมวันเฟิง (Wanfeng) ซึ่งขณะนั้นอุตสาหกรรมล้อรถยังไม่ได้เป็นธุรกิจที่โดดเด่นนัก แต่เงินมองเห็นโอกาสในตลาดระดับกลางถึงระดับบน และมุ่งเน้นการผลิตสินค้าคุณภาพสูงตั้งแต่วันแรก

ความเชื่อเรื่องคุณภาพของเธอปรากฏชัดในปี 1995 เมื่อบริษัทตรวจพบรอยร้าวขนาดเล็กในล้อรถล้อหนึ่ง แม้ว่า การตรวจสอบจะยืนยันว่าไม่มีผลต่อความปลอดภัยก็ตาม แต่ เงินกลับสั่งทำลายสินค้าทั้งหมด ซึ่งหลายคนมองว่าเป็น การตัดสินใจที่สิ้นเปลือง แต่สำหรับเธอ คุณภาพคือหลักการ ที่ไม่อาจต่อรองได้ โดยเธอกล่าวกับพนักงานในเวลานั้นว่า “หากองค์กรผลิตสินค้าที่มีคุณภาพต่ำ นั่นคือการสิ้นเปลือง ทรัพยากรสาธารณะและเป็นอาชญากรรมต่อสังคม”

การตัดสินใจครั้งนั้นอาจสร้างความเสียหายในระยะสั้น แต่กลับกลายเป็นรากฐานสำคัญที่สร้างชื่อเสียงด้านมาตรฐาน และความน่าเชื่อถือให้กับบริษัทในระยะยาว

มองเห็นอนาคตก่อนคนอื่นเสมอ

หนึ่งในเหตุผลที่ทำให้เงินประสบความสำเร็จ คือความสามารถ ในการมองเห็นแนวโน้มของโลกก่อนที่จะตลาดจะเติบโต

ราวปี 2000 ในขณะที่อุตสาหกรรมยานยนต์จีนกำลังอยู่ในช่วงเริ่มต้น เธอคาดการณ์ว่าเงินกำลังจะก้าวเข้าสู่ยุครถยนต์ เพื่อพลังงานจึงปรับธุรกิจจากล้อรถจักรยานยนต์สู่รถยนต์อย่างจริงจัง

การตัดสินใจครั้งนั้นกลายเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของบริษัท ซึ่งในเวลาต่อมา เธอยังขยายธุรกิจสู่เทคโนโลยีวัสดุน้ำหนักเบา ด้วยการเข้าซื้อกิจการ Meridian Lightweight Technologies จากแคนาดา ผู้ผลิตแมกนีเซียมอัลลอยรายสำคัญของโลก ซึ่งมีลูกค้าอย่าง Tesla และ Porsche

เงินเชื่อว่าอนาคตของอุตสาหกรรมยานยนต์ การบิน และ อวกาศ จะต้องพึ่งพาวัสดุที่แข็งแรงแต่น้ำหนักเบา และ ความเชื่อนี้ก็ได้รับการพิสูจน์ในเวลาต่อมา และไม่เพียงเท่านั้น ในปี 2016 เธอยังเข้าซื้อกิจการ Diamond Aircraft Group ของออสเตรีย พร้อมขยายการลงทุนสู่ธุรกิจการบิน

หลายคนมองว่าเป็นการเดิมพันครั้งใหญ่ แต่หลายปี หลังจากนั้น จีนได้ผลักดันนโยบายเศรษฐกิจการบินระดับ ความสูงต่ำ (Low-Altitude Economy) จนกลายเป็นหนึ่งใน อุตสาหกรรมแห่งอนาคต และอีกครั้งที่วิสัยทัศน์ของเงิน เดินหน้าตลาด

การศึกษาสิ้นสุดได้ แต่การเรียนรู้ไม่เคยสิ้นสุด

แม้เงินจะมีโอกาสศึกษาเพียงระดับมัธยมต้น เนื่องจาก ความปั่นป่วนทางการเมืองในช่วงวัยเด็ก แต่เธอไม่เคยมองว่า นั่นเป็นข้อจำกัดของชีวิต โดยตลอดกว่า 20 ปีที่ผ่านมา

เธอรักษานิสัยอ่านหนังสืออย่างสม่ำเสมอ โดยใช้เวลาอย่างน้อย หนึ่งชั่วโมงทุกคืน ซึ่งเธอเคยกล่าวว่า “การอ่านไม่เพียงสร้าง ความเพลิดเพลินให้กับฉัน แต่ยังช่วยยกระดับความรู้และ ความเข้าใจต่อโลกด้วย” คำพูดนี้สะท้อนให้เห็นว่าความสำเร็จ ของเธอไม่ได้เกิดจากโชค แต่เกิดจากการพัฒนาตนเอง อย่างต่อเนื่องตลอดชีวิต

ผู้นำที่เชื่อว่าความสำเร็จต้องแบ่งปัน

นอกจากความสำเร็จทางธุรกิจแล้ว เงินยังเป็นที่รู้จักในฐานะ ผู้นำที่ให้ความสำคัญกับพนักงาน โดยเธอกำหนดให้บริษัท ปรับขึ้นเงินเดือนอย่างน้อย 8% ทุกปี และเชื่อว่าผู้บริหาร ฝ่ายทรัพยากรบุคคลต้องรับผิดชอบ หากพนักงานได้รับ ค่าตอบแทนต่ำกว่ามาตรฐานของตลาด ในปี 2010 เธอสร้างความฮือฮาด้วยการซื้อรถ BMW จำนวน 100 คัน มอบให้แก่ ผู้บริหารและพนักงานคนสำคัญ เพื่อเป็นการตอบแทน ความทุ่มเทที่มีต่อองค์กร เพราะสำหรับเธอ “สถานที่ทำงานที่ดี คือสถานที่ที่ผู้คนสามารถทำงานอย่างมีความสุข และใช้ชีวิต อย่างมีความสุข”

ความสำเร็จที่มาพร้อมกับความเสียใจของคนเป็นแม่

วันนี้ Wanfeng กลายเป็นหนึ่งในผู้นำระดับโลกด้านการผลิตล้อ อะลูมิเนียม แมกนีเซียมอัลลอย และธุรกิจการบิน ขณะที่ Forbes ประเมินทรัพย์สินสุทธิของเงินไว้ที่กว่า 1.1 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ

บุตรชายทั้งสองคนของเธอได้เข้ามารับบทบาผู้บริหาร ในบริษัท และช่วยสานต่ออาณาจักรธุรกิจที่เธอสร้างขึ้นด้วยสอง มือ อย่างไรก็ตาม เมื่อมองย้อนกลับไป เงินยอมรับว่ายังมีสิ่งหนึ่งที่เธอรู้สึกเสียใจ ไม่ใช่ว่าจำนวนเงินในบัญชี ไม่ใช่ขนาดของบริษัท หรือความสำเร็จทางธุรกิจ แต่เป็นเวลาที่เธอมีให้กับลูกชายทั้งสอง คนในวัยเด็ก

คำพูดสั้น ๆ นี้ทำให้เห็นอีกมุมหนึ่งของนักธุรกิจหญิงผู้ยิ่งใหญ่ ว่าเบื้องหลังความสำเร็จอันน่าทึ่ง ยังมีความเป็นแม่ผู้ธรรมดา คนหนึ่งที่เข้าใจว่าบางช่วงเวลาในชีวิตมีคุณค่ามากกว่าเงินทอง หรือชื่อเสียง และนั่นอาจเป็นบทเรียนสำคัญที่สุดจากชีวิต ของ เงิน อ้ายเหลียน ผู้หญิงที่ไม่เพียงสร้างอาณาจักรธุรกิจ ระดับโลก แต่ยังสอนให้เราเห็นว่า ความสำเร็จที่แท้จริง คือการไม่หยุดเรียนรู้ กล้าที่จะมองไกลกว่าคนอื่น และ ไม่ลิ้มคุณค่าของผู้คนที่อยู่เคียงข้างเราตลอดเส้นทางชีวิต ☺

ที่มา: <https://e.vnexpress.net/news/business/companies/china-s-wheel-queen-chen-ailian-rises-from-tractor-driver-to-head-of-1-1b-manufacturing-empire-5086474.htm>

'สนามบินนานาชาติลองแ่ง'

ประตูสู่การท่องเที่ยว

'ด่งนาย'

จังหวัดด่งนาย (Dong Nai) ควรใช้ศักยภาพของโครงสร้างพื้นฐานด้านการบินให้เกิดประโยชน์สูงสุด ควบคู่กับการพัฒนาห่วงโซ่บริการที่เชื่อมโยงกัน พร้อมทั้งสร้างสรรค์การท่องเที่ยวรูปแบบใหม่เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ หลังจากที่ทำอากาศยานนานาชาติลองแ่ง (Long Thành) เริ่มเปิดให้บริการ



กรมวัฒนธรรม กีฬา และการท่องเที่ยว ได้เสนอแผนต่อคณะกรรมการประชาชนของเมือง เพื่อพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ การท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อน และการท่องเที่ยวเชิงสัมผัสประสบการณ์โดยใช้ทรัพยากรธรรมชาติ และแหล่งประวัติศาสตร์ อาทิ ทะเลสาบ ป่าไม้ แม่น้ำ และน้ำตก เป็นจุดขายหลัก เพื่อรองรับโอกาสจากเครือข่ายการคมนาคมใหม่ที่เชื่อมโยงกับท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง และระบบท่าเรือสำคัญของภูมิภาค

ตัวอย่างที่ชัดเจน คือ การจัดตั้งเส้นทาง การท่องเที่ยวหลัก 5 เส้นทาง โดยทุกเส้นทางจะเชื่อมโยงและกระจายตัวออกจากท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง ซึ่งคาดว่าจะก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในศูนย์กลางการบินที่สำคัญที่สุดของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยความสามารถรองรับผู้โดยสารได้ถึง 100 ล้านคนต่อปี ซึ่งแนวคิดนี้มุ่งใช้ท่าอากาศยานดังกล่าวเป็นประตูสู่การท่องเที่ยวของภูมิภาค เชื่อมโยงนักท่องเที่ยวไปยังแหล่งท่องเที่ยวสำคัญต่างๆ ผ่านเครือข่ายเส้นทางที่ได้รับการพัฒนาอย่างเป็นระบบ

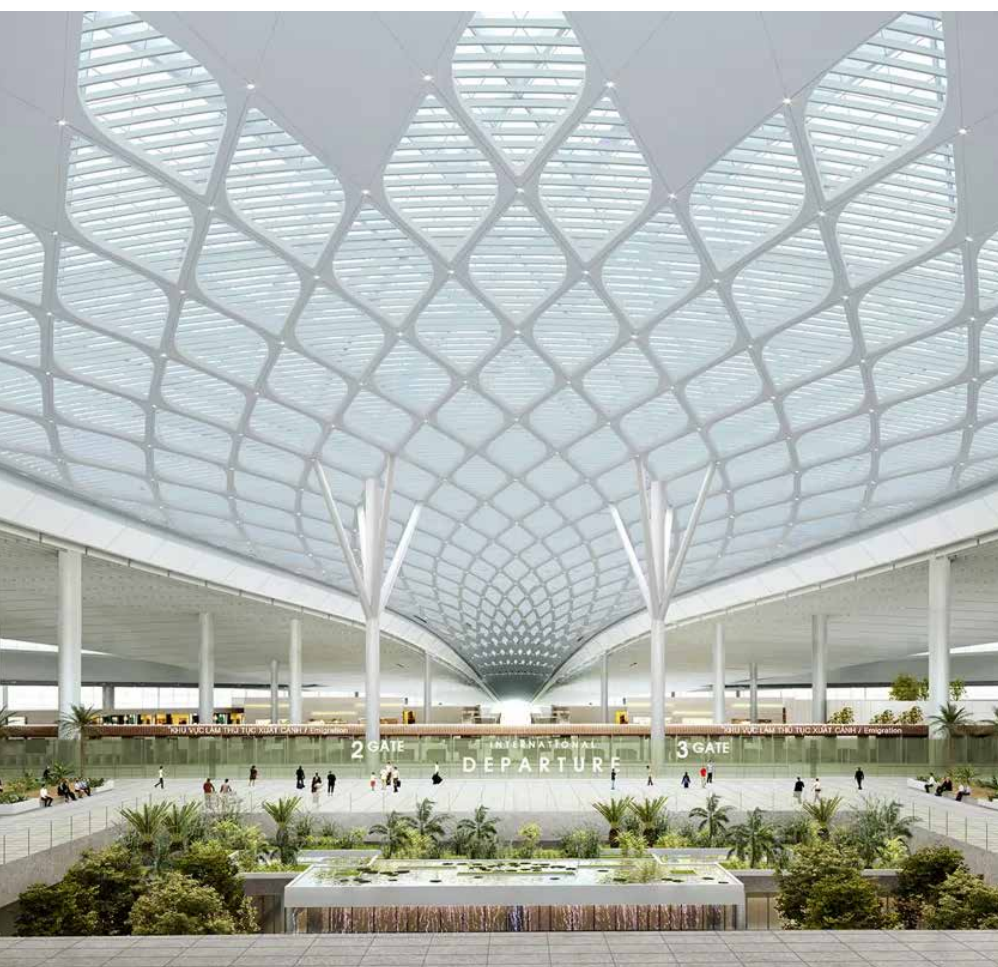
• **เส้นทางที่ 1** - ท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง ทะเลสาบตริอัน (Tri An Lake) และเขตเมืองเบียนฮว่า (Bien Hoa) แนวเชื่อมต่อระหว่างเขตเมืองและธรรมชาติ ครอบคลุมป่าไม้ ทะเลสาบ สวนผลไม้ และวัฒนธรรมของชนพื้นเมือง

• **เส้นทางที่ 2** - ท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง และภูเขาจ้าวซัน (Chua Chan Mountain) แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และรีสอร์ท โดดเด่นด้วยระบบนิเวศภูเขา และทะเลสาบขนาดใหญ่ คาดว่าจะสามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้หลายล้านคนต่อปี

• **เส้นทางที่ 3** - ท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง อุทยานแห่งชาติก๊าดเตียน (Cat Tien National Park) และป่าสงวนตันฟู้ (Tan Phu Protective Forest) เน้นการสำรวจธรรมชาติ เชื่อมโยงระบบนิเวศป่า แม่น้ำ ทะเลสาบ น้ำพุร้อน ถ้ำ และภูเขาหิน

• **เส้นทางที่ 4** - ท่าอากาศยานนานาชาติลองแ่ง และแนวแม่น้ำด่งนาย เชื่อมโยงภูมิทัศน์ริมแม่น้ำและแหล่งมรดกทางวัฒนธรรมที่ตั้งอยู่ริมน้ำ เช่น วิหารเหงียนหู่ เก่ง (Nguyen Huu Canh Temple) ศาลเจ้า และแหล่งผลิตเครื่องปั้นดินเผาแบบดั้งเดิม คาดว่าจะช่วยสร้างผลิตภัณฑ์การท่องเที่ยวที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวแตกต่างจากแหล่งท่องเที่ยวอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี

• **เส้นทางที่ 5** - เส้นทาง Green Heritage Journey สู่ตอนเหนือของจังหวัดด่งนาย เชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยวสำคัญบริเวณทะเลสาบตริอัน (Tri An Lake) เข้ากับพื้นที่ตอนเหนือของจังหวัดด่งนายได้แก่ ชุมชนซ็อกบอมโบ (Sóc Bom Bo) ซึ่งเป็นหมู่บ้านวัฒนธรรมของชนเผ่าพื้นเมืองสเดียที่มีเอกลักษณ์โดดเด่น รวมถึงฐานทัพตาเทียด (Ta Thiet Base) แหล่งประวัติศาสตร์สำคัญในเวียดนาม เคยเป็นกองบัญชาการทหารสูงสุดของกองทัพปลดปล่อยภาคใต้ของเวียดนาม และอุทยานแห่งชาติบูเกียแมป (Bu Gia Map National Park) โดยเส้นทางนี้จะดำเนินการได้ทันทีหลังการก่อสร้างสะพานหมาดำ (Ma Da Bridge) แล้วเสร็จ



การพัฒนาบริการด้านการท่องเที่ยวให้ได้มาตรฐานระดับสากล

ผู้เชี่ยวชาญทางเศรษฐกิจมองว่า จังหวัดด่งนายกำลังมีบทบาทโดดเด่นในฐานะ แรงขับเคลื่อนการเติบโตของเขตเศรษฐกิจ สำคัญทางตอนใต้ และเป็นประตูเชื่อมต่อ ที่สำคัญระหว่างภูมิภาคตะวันออกเฉียงใต้ ที่ราบสูงตอนกลาง และภูมิภาคอื่น ๆ ของ ประเทศ โดยท่าอากาศยานนานาชาติลองแต๋ง ถือเป็นโครงสร้างพื้นฐานหลักที่มีบทบาทสำคัญ อย่างยิ่งในการเสริมสร้างการเชื่อมโยงดังกล่าว

นอกจากนี้ จังหวัดด่งนายยังควรมุ่งเน้น การพัฒนาแนวกั้นที่ตามเส้นทางเชื่อมต่อ หลัก โดยเฉพาะเส้นทางคมนาคมความเร็วสูง ที่เชื่อมสนามบินกับเขตเมือง ให้กลายเป็น ระเบียงการท่องเที่ยวเชิงประสบการณ์ (Tourism Experience Corridor) ตลอดแนวเส้นทางดังกล่าว สามารถจัดให้มีจุดพักรถ ศูนย์ข้อมูลนักท่องเที่ยว ศูนย์อาหารท้องถิ่น พื้นที่วัฒนธรรม หมู่บ้านหัตถกรรม และกิจกรรมท่องเที่ยว เชิงนิเวศและเชิงเกษตร เพื่อสร้างประสบการณ์ ที่หลากหลายให้แก่นักท่องเที่ยวได้อีกด้วย

ที่มา: <https://baodongnai.com.vn/english/travel/202606/creating-a-tourism-breakthrough-through-long-thanh-airport-connectivity-corridors-273099f/>
<https://vietnamnews.vn/life-style/1782020/long-thanhinternational-airport-to-elevate-tourism-in-dong-nai.html>



**AEC
Connect**

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