AEC CONNECT NEWSLETTER

SECOND ISSUE: APRIL – JUNE 2015

P3 อาเซียน คือ แม่เหล็กดึงดูด นักลงทุน
ชาติศิริ โสภณพนิช

ธนาคารกรุงเทพ ปักธงรุกตลาด กัมพูชา P6

EDITOR'S TALK:

คุยกับบรรณาธิการ

วันที่ 31 ธันวาคม 2558 ทั้ง 10 ประเทศอาเซียน จะรวมกลุ่มเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี (AEC) อย่างเป็นทางการและจะกลายเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง มีประชากรรวมกันกว่า 6 ร้อยล้านคน จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจที่จะได้ประโยชน์จากภาษี สินค้าและบริการระหว่างกันที่จะเป็นศูนย์

พร้อมกันนี้ในกลุ่มประเทศอาเซียน ยังมีการรวมกลุ่มย่อยอีกหลายกลุ่ม เช่นกลุ่มประเทศลุ่มน้ำโขงหรือ CLMV ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม ที่มีชายแดนติดกับไทย กลุ่มนี้มีประชากรรวมประมาณ 250 ล้านคน ซึ่งแต่ละปีประเทศเหล่านี้มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ หรือ จีดีพี เติบโตต่อเนื่อง

ธนาคารกรุงเทพตระหนักความสำคัญของตลาด CLMV จึงขยายสาขาเพิ่มเติม โดยเดือนธันวาคม 2557 ธนาคารฯ เปิดสาขาเป็นทางการที่กรุงพนมเปญ ของกัมพูชา ต่อมาเดือนมิถุนายน 2558 ก็เปิดสาขาเป็นทางการที่กรุงย่างกุ้ง ของเมียนมาร์ โดยธนาคารฯ เป็นหนึ่งในเก้าของธนาคารต่างประเทศ ที่ได้รับใบอนุญาตจากธนาคารกลางเมียนมาร์ให้ประกอบกิจการธนาคารเป็นทางการ หลังดำเนินธุรกิจในลักษณะสำนักงานตัวแทนถึง 20 ปี ธนาคารกรุงเทพเชื่อมั่นว่าทั้งสองสาขาจะช่วยให้นักลงทุนของไทยขยายกิจการไปในประเทศเพื่อนบ้านได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ

การรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอย่างเป็นทางการปลายปีนี้ ท่ามกลางเศรษฐกิจโลกที่ยังส่งสัญญาณไม่ฟื้นตัว อาเซียนจึงกลายเป็นความหวังที่จะขับเคลื่อนเศรษฐกิจโลก AEC Connect Newsletter ในฉบับนี้จึงนำข้อมูล บทความ และวิสัยทัศน์ของผู้บริหารองค์กรที่มองเห็นว่า "อาเซียนคือโอกาส" แต่ก็ต้องระมัดระวังและเตรียมพร้อมในทุกมิติ โดยหวังว่าจะเป็นเข็มทิศช่วยนำทางให้นักลงทุนและนักธุรกิจไทยสู่ความสำเร็จในการเปิดตลาดสู่อาเซียน

ทีมบรรณาธิการ
ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์
กอบศักดิ์ ภูตระกูล

อาเซียน คือ แม่เหล็กดึงดูดนักลงทุน

ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ หรือ อาเซียน กำลังเป็นภูมิภาคที่มีความสำคัญเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจโลกเชื่อมโยงภูมิภาคต่างๆ และในขณะนี้ จีนขยายการลงทุนผ่านเส้นทางสายไหมเข้ามายังอาเซียนเชื่อมไปอินเดีย และสหภาพยุโรป ทั้งหมดนี้จะเป็นห่วงโซ่ผลิตเดียวกันที่มีความสำคัญ ประเทศไทยจึงนับว่าได้เปรียบทางภูมิศาสตร์ และเหมาะที่จะเป็นฐานที่ตั้งการทำธุรกิจในภูมิภาค หรือ Regional Headquarter

นอกจากนี้ การที่รัฐเร่งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ได้แก่ รถไฟทางคู่ รถไฟความเร็วสูง รถไฟฟ้า และถนนทางหลวงที่จะเชื่อมกันเป็นเส้นทางคมนาคมและขนส่งใหม่ เชื่อมต่อจากฝั่งตะวันออกไปสู่ตะวันตก (East-West Corridor) จากทางเหนือสู่ลงใต้ (North-South Corridor) เชื่อมโยงภูมิภาคอย่างครบวงจร จะนำมาซึ่งโอกาสใหม่ๆทางธุรกิจ โดยเฉพาะในช่วงเวลาสำคัญเมื่อการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ เออีซี จะเกิดขึ้นปลายปี 2558 นี้

“อาเซียนจะเป็นตลาดเดียวและเป็นฐานการผลิตเดียวที่กำลังจะเกิดขึ้นไปพร้อมๆ กับการที่ภูมิภาคเอเชียจะก้าวขึ้นเป็นผู้นำและเป็นศูนย์กลางของการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโลก”

คุณชาติศิริ โสภณพนิช
กรรมการผู้จัดการใหญ่
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ECON UPDATE:

จับประเด็นเศรษฐกิจ

อินโดนีเซียเตรียมออกกฎหมายนิรโทษกรรมคดีเศรษฐกิจ

นายบัมบัง บรอดโจเนโกโร รัฐมนตรีคลังอินโดนีเซีย ระบุว่าในช่วงเข้าสู่เออีซีรัฐบาลมีแผนส่งร่างกฎหมายนิรโทษกรรมคดีการเงิน ให้รัฐสภาพิจารณาในปีนี้ โดยสาระสำคัญคือการละเว้นดำเนินคดีทุจริต ฟอกเงินและหนีภาษี จากข้อหาอาญาและการเงิน แลกกับการได้สินทรัพย์ในต่างประเทศกลับคืน เพื่อใช้กระตุ้นการจ้างงานและกิจกรรมทางเศรษฐกิจและยุติปัญหาเงินไหลออก ทั้งนี้ในปี 2541 อินโดนีเซียเผชิญวิกฤติการเงินและการเมือง ทำให้นักธุรกิจจำนวนมากเคลื่อนย้ายสินทรัพย์ไปต่างประเทศส่วนมากไปยังสิงคโปร์ ผลศึกษาของแมคคินซีย์ประเมินว่าสินทรัพย์ชาวอินโดนีเซียเฉพาะในสิงคโปร์ มีมูลค่าร่วม 3 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ปัจจุบันอินโดนีเซียมีภาระต้องเพิ่มรายได้ภาษีอีกร้อยละ 30 เพื่อสนับสนุนโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่ ที่หวังว่าจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจให้ขยายตัวร้อยละ 7 ภายในปี 2562

ที่มา: NOW26 วันที่ 24 มิถุนายน 2558

เขตเศรษฐกิจพิเศษติละวา ดึงเม็ดเงินลงทุน 5 เดือนแรก 400 ล้านดอลลาร์ฯ

นายเซ็ต อ่อง ประธานคณะกรรมาธิการจัดการโครงการเขตเศรษฐกิจพิเศษติละวา ของเมียนมาร์ เปิดเผยว่าในช่วง 5 เดือนแรกของปีนี้ เขตเศรษฐกิจพิเศษติละวาดึงดูดเงินลงทุนได้ประมาณ 400 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ หรือราว 13,200 ล้านบาท โดยในบรรดา 40 บริษัทที่ทำสัญญาจองพื้นที่ไว้ มี 36 บริษัทที่บรรลุข้อตกลงกับคณะกรรมาธิการบริหาร และ ได้รับใบอนุญาตลงทุน การดำเนินการในติละวาจะเริ่มต้นในเดือนกันยายน 2558 ซึ่งช้ากว่ากำหนดเดิมเล็กน้อย โดยในขณะนี้คณะกรรมการได้ติดตั้งระบบไฟฟ้า ประปา และระบบจัดการน้ำเสียเสร็จแล้ว เหลือการตกแต่งสำนักงานและติดตั้งเครื่องตรวจจับที่ประตูใหญ่ของเขตเศรษฐกิจพิเศษติละวา

ที่มา: กรุงเทพธุรกิจ 23 มิถุนายน 2558

สปป.ลาวจับมือเมียนมาร์เปิดสะพานมิตรภาพแห่งแรก

รัฐบาล สปป.ลาวและเมียนมาร์ เปิด “สะพานมิตรภาพลาว-เมียนมาร์” แห่งแรก อย่างเป็นทางการ ในวันที่ 9 พฤษภาคม 2558 หลังก่อสร้างมาตั้งแต่ปี 2556 ใช้งบประมาณก่อสร้างประมาณ 850 ล้านบาท สะพานแห่งนี้ตั้งอยู่ในเขตห้วยกุ่ม เมืองเอกของแขวงน้ำทาของลาว ซึ่งอยู่ตรงข้ามกับเมืองท่าขี้เหล็ก เขตรัฐฉาน ของเมียนมาร์ เชื่อมระหว่างทางหลวงหมายเลข 17 ใน สปป.ลาว กับทางหลวงหมายเลข 4 ของเมียนมาร์ และเชื่อมต่อไปยังประเทศเวียดนาม หรือขึ้นเหนือเข้าสู่ประเทศจีนและตรงไปยังประเทศบังคลาเทศหรืออินเดียได้ สะพานมิตรภาพลาว-เมียนมาร์ นี้ มีทางรถ 2 ช่องทางจราจร รองรับรถบรรทุกสินค้าน้ำหนัก 75 ตัน และเรือขนส่งสินค้าขนาดระวาง 500 ตัน สามารถล่องลอดใต้สะพานได้

ที่มา: ไทยรัฐออนไลน์ 8 พฤษภาคม 2558

กัมพูชาเปิดเส้นทางบินใหม่ ตัดตรงลาว-ไทย-เวียดนาม

กัมพูชาจะใช้เส้นทางบินเส้นใหม่สำหรับเที่ยวบินที่เดินทางไปยังสปป.ลาว ไทยและเวียดนาม ที่จะช่วยลดค่าเชื้อเพลิง และช่วยร่นระยะเวลาในเที่ยวบินที่เดินทางไปยังปลายทางทั้งสามแห่ง โฆษกกรมการบินพลเรือนกัมพูชาระบุว่าเส้นทางบินใหม่อนุญาตให้สายการบินบินในระดับความสูง 11 กิโลเมตร ด้วย 2 ช่องการบิน สำหรับสายการบินที่จะบินไปและกลับในเวลาเดียวกัน และข้อตกลงนี้ยังรวม 2 มณฑลของจีน และจะขยายไปยังประเทศสมาชิกอาเซียนประเทศอื่นๆ ด้วย ด้านนายอ้ง กิม เฮง ประธานสมาคมตัวแทนการท่องเที่ยวกัมพูชา เชื่อว่าข้อตกลงนี้จะส่งเสริมให้นักท่องเที่ยวเดินทางในประเทศเหล่านี้มากขึ้น เพราะค่าใช้จ่ายด้านการเดินทางถูกลง

ที่มา: ผู้จัดการออนไลน์ 8 มิถุนายน 2558

เศรษฐกิจฟิลิปปินส์ โตต่ำสุดในรอบ3ปี

รัฐบาลฟิลิปปินส์ ระบุว่าการขยายตัวทางเศรษฐกิจในช่วงเดือนมกราคมถึงมีนาคมที่ผ่านมาอยู่ที่ร้อยละ 5.2 ถือว่าย่ำแย่ที่สุด นับตั้งแต่ไตรมาส 4 ของปี 2554 ที่เศรษฐกิจขยายตัวเพียงร้อยละ 3.8 ซึ่งต่ำกว่าผลสำรวจของสำนักข่าวต่างประเทศที่คาดการณ์ก่อนหน้านี้ว่าเศรษฐกิจจะขยายตัวร้อยละ 6.6 และต่ำกว่าที่รัฐบาลคาดการณ์ไว้ที่ร้อยละ 7-8 นายอาร์เซนิโอ บาลิสกัน รัฐมนตรีวางแผนเศรษฐกิจของฟิลิปปินส์ ระบุว่าแม้การเติบโตในภาคเอกชนยังคึกคัก แต่รายจ่ายสาธารณะชะลอตัวลง โดยเฉพาะในภาคการก่อสร้าง ทำให้เศรษฐกิจโดยรวมชะลอตัว นอกจากนี้ยังได้รับผลกระทบจากภาคส่งออก จากเศรษฐกิจขาลงของจีน และประเทศเกิดใหม่บางประเทศ ทำให้คำสั่งซื้อจากประเทศเหล่านี้ลดลง

ที่มา: NOW26 วันที่ 28 พฤษภาคม 2558

(ภาพเรียงจากซ้าย) คุณวีระศักดิ์ สุตัณฑวิบูลย์ รองผู้จัดการใหญ่, คุณชาญศักดิ์ เฟื่องฟู กรรมการรองผู้จัดการใหญ่, คุณชาติศิริ โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่, คุณรณดล นุ่มนนท์ ผู้ช่วยผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศไทย, คุณโฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ ประธานกรรมการบริหาร, มร.เจีย จันโต ผู้ว่าการธนาคารแห่งประเทศกัมพูชา, คุณดามพ์ บุญธรรม อัครราชทูต สถานเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา, คุณสุวรรณ แทนสถิตย์ กรรมการรองผู้จัดการใหญ่ และคุณเยี่ยมศรี อุบลพงษ์ ผู้จัดการสาขากัมพูชา ณ กรุงพนมเปญ

ธนาคารกรุงเทพ ปักธงรุกตลาดกัมพูชา

ธนาคารกรุงเทพให้ความสำคัญกับการดำเนินกิจการในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มากว่าครึ่งศตวรรษ เนื่องจากการค้าและการลงทุนเติบโตอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังเป็นฐานการผลิตที่สำคัญ ส่งเสริมการขับเคลื่อนทางเศรษฐกิจในภูมิภาค

ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2500 ธนาคารกรุงเทพ เริ่มบุกเบิกตั้งสำนักงานตัวแทนและธนาคารสาขา ในแต่ละประเทศสมาชิกอาเซียน จนถึงปี 2558 นี้ ธนาคารมีสาขาใน 8 ประเทศอาเซียน (ยกเว้นไทย) รวมแล้ว 15 สาขา ล่าสุดธนาคารกรุงเทพกลับมาเปิดให้บริการ ที่กรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชาอีกครั้งในรอบ 15 ปี ตรงกับช่วงเวลาที่สำคัญที่ 10 ประเทศอาเซียนกำลังจะเข้าสู่การรวมกลุ่มเออีซี (AEC) อย่างเป็นทางการ ซึ่งจะเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญด้านการค้าการลงทุนของภูมิภาคและของโลก

ก้าวสู่การเป็นธนาคารชั้นนำในภูมิภาค

การขยายสาขาเข้าไปในกัมพูชา นับเป็นก้าวสำคัญที่จะทำให้ธนาคารบรรลุเป้าหมายของการเป็น “ธนาคารชั้นนำในภูมิภาค” ที่สามารถให้บริการครบวงจรแก่ลูกค้าทุกกลุ่ม ทั้งลูกค้าที่ประกอบธุรกิจในภาคอุตสาหกรรม ภาคเกษตร และภาคบริการ ทั้งบริษัทไทยและต่างประเทศที่เป็นลูกค้าของธนาคารในทุกสาขาต่างประเทศที่สนใจและมีแผนเข้าไปลงทุนทำธุรกิจในกัมพูชา รวมถึงลูกค้ารายย่อยที่เป็นเจ้าของธุรกิจ กลุ่มธนบดี พนักงานของบริษัทที่เป็นลูกค้าธุรกิจ และคนไทยที่ประกอบธุรกิจหรืออาศัยอยู่ในกัมพูชา

คุณชาติศิริ โสภณพนิช กรรมการผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ ยังกล่าวถึงแผนของธนาคารที่จะขยายฐานลูกค้าไปยังคู่ค้าของลูกค้าปัจจุบันและลูกค้าท้องถิ่นที่มีศักยภาพ รวมถึงการให้ข้อมูลและคำปรึกษาแก่ลูกค้านักธุรกิจไทยหรือต่างประเทศที่จะเข้าไปลงทุนในกัมพูชา และลูกค้านักธุรกิจกัมพูชาที่สนใจไปลงทุนทำธุรกิจในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศที่มีสาขาของธนาคารกรุงเทพอยู่

10 ปีที่ผ่านมา เศรษฐกิจของกัมพูชาขยายตัวอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยที่ร้อยละ 7.9 (Real Growth Rate) และคาดว่าในช่วง 3 ปีข้างหน้า เศรษฐกิจกัมพูชาจะโตอย่างต่อเนื่องในอัตราร้อยละ 6.7-7.4 ซึ่งเป็นผลจากการค้าการลงทุนในภูมิภาคที่จะมีการขยายตัวภายหลังการรวมกลุ่มเออีซี

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเชิงบวกอีกหลายประการ ที่ทำให้กัมพูชาเป็นตลาดการค้าการลงทุนที่น่าสนใจ อาทิ การได้รับสิทธิพิเศษต่างๆ จากนานาชาติ ความอุดมสมบูรณ์ทางทรัพยากรธรรมชาติ อัตราค่าจ้างแรงงานต่ำ ไม่มีข้อจำกัดในการถือหุ้น และการโอนเงินออกนอกประเทศ การลดภาษีเงินได้ ยกเว้นภาษีนำเข้าและส่งออก พัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่ง รวมถึงกำลังปรับปรุงแก้ไขกฎหมายและกฎระเบียบต่างๆ ให้ทันสมัย

ปัจจัยต่างๆ นี้ จึงเป็นโอกาสเหมาะที่ธนาคารจะเข้าไปอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและนักลงทุน โดยธนาคารได้เตรียมพร้อมบุคลากรท้องถิ่นที่มีความสัมพันธ์ ประสบการณ์ ความรู้ความเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับตลาดท้องถิ่น เพื่อประโยชน์ในการเชื่อมโยงเครือข่ายนักลงทุน นักการเงิน และผู้ประกอบการให้เป็นคู่ค้าทางธุรกิจ ซึ่งจะช่วยส่งเสริมธุรกิจของลูกค้าในแต่ละกลุ่ม และพร้อมสำหรับโอกาสและสิ่งท้าทายในอนาคต

เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เออีซี

ปีที่แล้วไทยลงทุนในกัมพูชาสูงเป็นอันดับที่ 8 มูลค่าสูงถึงเกือบ 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือกว่า 3 หมื่นล้านบาท จึงเป็นโอกาสของธนาคารกรุงเทพที่จะกลับเข้าไปดำเนินธุรกิจ นับเป็นธนาคารของไทยรายที่ 3 และธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศลำดับที่ 36 ที่ดำเนินกิจการในกัมพูชา

คุณเยี่ยมศรี อุบลพงษ์ ผู้จัดการสาขา เล่าว่า 6 เดือนก่อนจะเปิดสาขาอย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน 2558 ได้เตรียมพร้อมด้านบุคลากรเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น จัดอบรมให้มีความรู้ความชำนาญ พร้อมกับออกไปเยี่ยมลูกค้า เบื้องต้นเป็นกลุ่มลูกค้านักลงทุนชาวไทยที่มาลงทุนในกัมพูชาแล้ว เพื่อสำรวจความต้องการของลูกค้าในการทำธุรกรรมทางการเงิน ในขณะนี้การทำธุรกรรมหลักนอกเหนือจากการดำเนินการพิจารณาสินเชื่อ จะเป็นการโอนเงินต่างประเทศโดยเฉพาะธุรกรรมค้าขายระหว่างไทยกับกัมพูชา ซึ่งส่วนใหญ่เป็นธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับเงินสด เพราะยังเป็นที่นิยมในกัมพูชา

ผู้จัดการสาขากัมพูชา ระบุว่าหลังเริ่มเปิดให้บริการ ได้รับผลตอบรับจากลูกค้าดี และพอใจการให้บริการ เนื่องจากธนาคารติดตามและช่วยดูแลการทำธุรกรรมต่างๆ เพื่อให้มีความราบรื่น ซึ่งแม้ว่าในกัมพูชาจะมีคู่แข่งธนาคารพาณิชย์ทั้งไทยและต่างชาติไม่น้อย แต่การเติบโตของกัมพูชาและการเข้าสู่เออีซี ก็นับว่ายังมีโอกาสอีกมาก เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของกัมพูชาค่อนข้างสูงและเติบโตต่อเนื่อง พร้อมวางแผนไว้ว่า ใน 3 ปีนี้ ภาระกิจหลักๆ คือการขยายฐานการให้บริการ โดยเฉพาะด้านสินเชื่อให้ครอบคลุมทั้งกลุ่มลูกค้านักลงทุนชาวไทย ท้องถิ่น และจากประเทศอื่น

AEC โอกาสที่มาพร้อมความท้าทาย

THE OPPORTUNITY

กิตา เวอร์จาวัน
อดีตรัฐมนตรีการค้าของอินโดนีเซีย
ผู้ก่อตั้งและประธานบริษัทแอนคอร่า กรุ๊ป

“กิตา เวอร์จาวัน” ผ่านการทำงานบริษัทชั้นนำไม่ว่าจะเป็นซิตี้แบงก์ โกลด์แมน แซคส์ และเจพี มอร์แกน และเป็นผู้ก่อตั้งบริษัทแอนคอร่า กรุ๊ป ซึ่งเป็นบริษัทลงทุนในหุ้นกลุ่มบริษัทที่กำลังเติบโตในตลาดระดับกลาง รวมถึงลงทุนในกลุ่มพลังงานและสินค้าอุปโภคบริโภค

ประสบการณ์ด้านการเงินการธนาคารโชกโชน จึงได้รับไว้วางใจให้นั่งในตำแหน่งรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าของอินโดนีเซีย ในสมัยประธานาธิบดีบัมบัง ยุดโดโยโน่

ในปี 2556 เขาได้รับปริญญาดุษฎีบัณฑิต กิตติมศักดิ์ จากมหาวิทยาลัยนเรศวร ในสาขาบริหารจัดการธุรกิจ จากบทบาทสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจ และให้การสนับสนุนกลุ่มเยาวชนในอินโดนีเซีย

“กิตา เวอร์จาวัน” บอกว่าภูมิภาคอาเซียน จะเป็นตลาดผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดในอีก 20 ปีข้างหน้า มูลค่าตลาดจะสูงถึง 100 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ “ผมแทบจะนอนไม่หลับกับตัวเลขอันมหาศาลนี้ นี่คือความน่าสนใจของภูมิภาคนี้ ซึ่งเป็นตัวเลขที่สูงว่ามูลค่าการค้าในสหรัฐอเมริกาเสียอีก”

“ประตูของภูมิภาคนี้ เปิดต้อนรับแล้ว”

กิตา เวอร์จาวัน ย้ำถึงโอกาสของการค้าการลงทุนในตลาดอาเซียน จากการที่จะมีเม็ดเงินหมุนเวียนมหาศาล แต่สิ่งสำคัญที่จะทำให้นักธุรกิจและผู้ประกอบการได้เปรียบ คือ “ราคาสินค้า” ผู้ประกอบการจะต้องลดราคาต้นทุนสินค้าลงมาให้ได้ เพราะเมื่อโอกาสเปิดกว้างขึ้นสำหรับทุกคน การแข่งขันจะรุนแรงขึ้น ดังนั้นต้องสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าของอินโดนีเซีย บอกด้วยว่าเมื่อประตูอาเซียนเปิดต้อนรับนักลงทุน ทุกคนก็ต้องเตรียมพร้อมรับกับการบาดเจ็บทางธุรกิจเหมือนกัน ต้องทำใจว่าอาจต้องล้มลุกคลุกคลานกันอยู่หลายปีแต่เขาเชื่อว่าจะเป็นระยะสั้นๆ เท่านั้น ส่วนในระยะยาวอาเซียนคือโอกาสที่พลาดไม่ได้

“เมื่อ AEC เกิดขึ้น ก็หมายถึงการค้าระหว่างประเทศจะเสรี ความได้เปรียบก็คือการแข่งขันด้านต้นทุนที่ต้องถูกลง”

“BE BRAVE, BE POSITIVE... ASEAN IS AN AMAZING DREAM”

โทนี่ เฟอร์นันเดซ
ประธานบริหารและผู้ก่อตั้งแอร์เอเชีย

“โทนี่ เฟอร์นันเดซ” ได้รับยกย่องจากนิตยสารฟอร์บส์ เอเชีย เมื่อกุมภาพันธ์ 2557 ให้เป็นบุคคลร่ำรวยที่สุดในมาเลเซีย ด้วยทรัพย์สินมูลค่ารวมกว่า 2 หมื่นล้านบาท จากธุรกิจสายการบินโลว์คอสต์แอร์ไลน์ ที่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคอาเซียน และขยายธุรกิจไปยังประเทศใหญ่ๆ อย่าง ญี่ปุ่น จีน อินเดีย และออสเตรเลีย

ภายใต้สโลแกน “ใครๆ ก็บินได้” โทนี่ เฟอร์นันเดซ เริ่มต้นธุรกิจนี้ด้วยเงินประมาณ 300 ล้านบาท ด้วยคำแนะนำของ ดร.มหาเธร์ โมฮัมหมัด อดีตนายกรัฐมนตรีของมาเลเซียให้เข้าซื้อแอร์เอเชีย ซึ่งขณะนั้นเป็นสายการบินที่ดำเนินการโดยรัฐบาล โดยเขาซื้อเครื่องบินโบอิ้ง 737-300 2 ลำ พร้อมหนี้อีกจำนวนหนึ่ง แต่เพียงปีเดียวที่เข้าซื้อเขาสามารถล้างหนี้ได้หมด

ความช่ำชองในธุรกิจการบินในภูมิภาคอาเซียน แน่นอนว่าผู้บริหารสายการบินแอร์เอเชียผู้นี้จึงเห็นว่า อาเซียนคือ โอกาสทางธุรกิจ เขาเรียกอาเซียนว่า เป็นตลาดที่วิเศษ (Fantastic Market) สามารถสร้างผลกำไรอย่างมหาศาล เพราะมีความพร้อมทั้งทรัพยากร น้ำมันและบุคคลากร

แต่สิ่งที่จะต้องมีเพื่อสร้างโอกาสทางการค้าในอาเซียน ก็คือความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม และไอเดีย เพื่อสร้างการจดจำในแบรนด์สินค้า

โทนี่ เฟอร์นันเดซ บอกด้วยว่าประเทศไทยมีความพร้อมในหลายด้านสำหรับโอกาสทางการค้าจากการรวมตัวเป็นประชาคมอาเซียนของ 10 ประเทศ และจะเป็นศูนย์กลางการคมนาคมที่จะเชื่อมไปยังประเทศต่างๆ

“ให้กล้า และคิดบวก”

“คุณต้องออกไปลุย จงกล้า และคิดบวก” ผู้บริหารแอร์เอเชียบอกว่าสิ่งที่จะทำให้คุณเริ่มต้นกับโอกาสอันท้าทาย ก็แค่ลงมือทำ และย้ำอีกว่าอาเซียนเป็นเหมือนความฝันที่สวยงาม **“Just do it. ASEAN is an amazing dream.”**

แม้ว่าปีที่ผ่านมาจะเป็นปีที่หนักสำหรับธุรกิจสายการบินและแอร์เอเชีย ต้องเผชิญกับโศกนาฏกรรมครั้งสำคัญของสายการบินที่จะครบการดำเนินธุรกิจเข้าสู่ปีที่ 14 แต่โทนี่ เฟอร์นันเดซ ก็ยังมองเชิงบวกว่าธุรกิจในปีนี้น่าจะไปได้สวย

นี่คือสิ่งที่สะท้อนความคิดเชิงบวกของผู้ก่อตั้งแอร์เอเชียในทุกๆ เรื่อง รวมถึงโอกาสในตลาดอาเซียนและความท้าทายที่รออยู่ สำหรับการรวมตัวกันเป็นหนึ่งในปี 2558

โอกาสทางการค้าในอาเซียน คือความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรมและไอเดีย

SPECIAL SCOOP:

บทสัมภาษณ์โดยสายงานลูกค้าธุรกิจรายกลางนครหลวง

จะอยู่ได้ในอุตสาหกรรมต้องมีเทคโนโลยีที่เป็น Competitiveness ที่คนอื่นไม่มี...

จากตำแหน่ง Regional manager ของ DuPont ประจำฮ่องกง **ดร.บัญชา ชุณหสวัสดิกุล** ลาออกจากงานประจำที่มั่นคงมาสร้างธุรกิจของตนเอง ก่อนที่บริษัท DuPont ที่ตนเคยนำเสนอผลการศึกษาเกี่ยวกับการขยายธุรกิจด้วยผลิตภัณฑ์ใหม่จะหยิบยื่นโอกาสในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้านั้นให้ ด้วยธุรกิจที่เริ่มต้นจากห้องแลปที่ทำกันเองบนห้องใต้หลังคา อาศัยที่ ดร.บัญชาเป็นนักธุรกิจที่มีความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เคมีและเป็นผู้ให้ความสำคัญกับการคิดค้นและพัฒนา ปัจจุบันกลุ่มบริษัทอินโนเวชั่นภายใต้การบริหารของ ดร.บัญชา เป็นผู้นำในตลาด Compound ยาง มีโรงงานใหญ่ที่สุดอาเซียนด้วยเทคโนโลยีที่ดีที่สุด และ ดร.บัญชานั้นถือเป็นหนึ่งใน “ตัวจริง” เรื่อง Compound ยางคนหนึ่งของเมืองไทย

ผมเป็นอาจารย์พิเศษสอน PhD คณะวิทยาศาสตร์ จุฬาฯ สอนปริญญาโทและเอก เรื่อง Polymer ยาง สอนปริญญาตรี เรื่อง Industrial Management พานักศึกษาไปดูงานที่ญี่ปุ่นมา 6 ปีแล้ว ไปมาหลายเมืองในญี่ปุ่น เคยสอนที่ ม.มหิดลมาแล้ว 5 ปี จุฬาฯ สอนมาแล้ว 10 ปี รวม 15 ปีที่อยู่ในแวดวงวิชาการ

“ตอน สวทช. ให้ผมไปพูดเรื่องสร้างเทคโนโลยีในประเทศ คำถามแรกที่เขาถามผมก็คือ AEC ผมก็ว่าทำไมต้องพูดเรื่อง AEC คุณดู 10 ประเทศนี้นะ ลองวิเคราะห์กัน AEC 10 ประเทศ ธุรกิจแข่งกันไหม คุณทำฉันก็ทำ คุณมีฉันก็มี มีสิงค์โปร์ที่โดดเด่นออกมาเพราะไปทำเรื่องเทคโนโลยี การวิจัย เป็น Service Sector นอกนั้นใน Manufacturing ทุกประเทศแข่งกันหมด แล้วคุณหวังว่า AEC จะมาร่วมมือกันได้หรือ ตามทฤษฎีบอกตลาดจากเรา 60 ล้านคน จะขึ้นมา 500 ล้านคน ทุกคนดีใจมาก ถามว่าคุณกำลังจะเจออะไร คุณกำลังจะเจอ Copy Corporation ในลักษณะ Copy & Copy ทำไมเราไม่มองออกไปไกลๆ AEC นี่ ทุกคนบอกว่าเราจะได้ประโยชน์ด้านภาษี เดินทางไปประเทศโน้นประเทศนี้สะดวก เอาผู้เชี่ยวชาญเข้ามาได้ ซึ่งคนที่ได้เปรียบคือ สิงคโปร์ มาเลเซีย ผมมองข้ามช็อต AEC ไปนานแล้ว ถ้าผมยังมานั่งหวัง AEC ผมคงไม่มีวันนี้หรอกครับ” ดร.บัญชาเกริ่นนำการสนทนาในวันนี้ด้วยแนวคิดมองให้กว้างเกินกว่าคำว่า AEC พร้อมเล่าประสบการณ์การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านในอดีต

“ตอนเวียดนามเปิดครั้งแรกผมเข้าไปกับสภาอุตสาหกรรม เราเป็นกลุ่มแรกๆเลย ผมสนิทกับคุณธวัช ยิบอินซอย ซึ่งรู้จัก รมต.พาณิชย์ของเวียดนาม บอกว่าทุกอย่างเราสามารถเข้าไปค้าขายได้ เราก็เข้าไป กลับมาก็มาคิดกันว่าระบบอุตสาหกรรมของเขายังไม่ค่อยมีอะไร ทุกคนหวังจะไปขายของในเวียดนาม เมื่อประมาณ 20 กว่าปีก่อน มีปัญหาเรื่องโควต้า เข้าไปแล้วถูกควบคุมโควต้านำเข้าทำอะไรไม่ได้ ขายของก็ไม่ได้ อยู่มาวันหนึ่งตื่นขึ้นมาทุกคนท้องเสียหมด เพราะกินน้ำไม่สะอาด เลยคิดจะทำน้ำดื่มขาย ก็เริ่มต้นทำโรงงานน้ำดื่ม พอเปิดโรงงานปรากฏว่ามีคนหันมากรอกน้ำใส่ขวดขายเต็มตลาด ขณะเดียวกันระบบบัญชีเป็นแบบ Cash Basis เก็บเงินยากมาก หาต้นทุนไม่เจอต้องส่งเงินเข้าไปอุดตลอด ทำอยู่ปีกว่าก็ตัดสินใจปิด”

“เขามี Rules & Regulations ซึ่งเราไม่เข้าใจ ก็เลยทำงานลำบากมาก เจ็บตัวจนต้องถอยออกมาก่อน ถามว่าคนเจ็บตัวที่เวียดนามมากไหม เจ็บเป็นแถวเลย วันนี้พออุตสาหกรรมเริ่มโตขึ้นมาเราค่อยกลับเข้าไปใหม่ ไปตั้งออฟฟิศ พาลูกสาวไปทำ trading เพราะเห็นว่า Compound ยางสามารถขายในเวียดนามได้เนื่องจากญี่ปุ่นเข้ามา ตอนนั้น trading ใหญ่ๆมีที่โฮจิมินจ์ ที่นั่นเริ่มมีการผลิต ใช้ยางบ้าง พลาสติกบ้าง เราเป็นตัวแทนของดาว เคมิคัล ก็เริ่มจากเปิด ออฟฟิศ จ้างคนที่นั่น ส่งคนของเราเข้าไป 2 คน คิดว่าทำอย่างไรให้ติดตลาด ก็ต้องหา target ให้เจอ เพราะไม่ใช่สินค้า Commodity ที่ต้องโฆษณาแล้ว จะทำอย่างไรให้คนรู้จักเรา วิธีที่ผมคิดคือไปร่วมจัดงานแสดงสินค้า จัดสัมมนาพลาสติกยาง 1 วันเต็มๆ แล้วเชิญทุกคนที่รู้จักที่เราเคยไปเยี่ยมที่มีศักยภาพไปฟัง พอจัดเสร็จก็เชิญมาเมืองไทย นี่เป็นวิธีที่ทำให้เขารู้จักเรา เป็นลูกค้าเป้าหมายของเรา”

เราต้องดูว่าเราอยู่ในอุตสาหกรรมใด อยู่ในธุรกิจอะไร จะอยู่ได้ ในอุตสาหกรรมต้องมีเทคโนโลยีที่เป็น Competitiveness ที่คนอื่นไม่มี

“คนเวียดนามเป็นคนขยัน ใฝ่หาความเจริญ เรียนภาษาอังกฤษ ภาษาอังกฤษโตเร็วมาก ผิดกับคนไทย แต่คนเวียดนามเหนือนิสัยต่างกับเวียดนามใต้นะ แรกๆผมตั้งใจจะไปทำ Joint Venture แต่สำรวจดูแล้วยังไม่โอเค คำนวณดูจาก Freight Cost จากฮานอย โฮจิมินห์ Freight Cost ไปถึง West Coast อเมริกา น่าจะถูกกลับไม่ถูก แพงเพราะความถี่ของเรือที่วิ่งจากแหลมฉบังมีมากกว่า เมื่อ Freight Cost ไม่ถูกก็ไม่มีประโยชน์ ต้องคำนวณค่า Operate Cost ทุกๆอย่าง ทั้งค่า Inland ไปเท่าไหร่ Freight จากนี้ไปเท่าไหร่ ถ้าผลิตจากที่นั่นส่งไปไม่ถูกกว่าจะได้อะไร สอนให้คนชาติอื่นเป็นคู่แข่งเพื่ออะไร”

“อินเดียอยากให้เราไปลงทุน Compound ส่งคนมาทั้งหมดจะ Transfer Technology ให้อาจจะถือหุ้นร้อยละ 10-20 ให้ถือหุ้นเยอะไม่เอา อินเดียไม่ใช่ Quality Market เป็น Price Drive, Cost Drive Market อินโดนีเซียกลับน่าสนใจกว่า เป็นผู้ผลิตอันดับสองรองจากไทย ที่น่าสนใจเพราะมี Automotive Quality Technology ตามหลังไทย เราสามารถเข้าไปได้ง่ายกว่า มีคู่แข่งเราหนีไปตั้งโรงงานที่อินโดนีเซีย ลงทุน 500 ล้านบาท แต่พอเราเทียบ Freight Cost ระหว่างอินโดนีเซีย-ไทย แล้วไม่มาก เลยส่ง Compound จากไทยไปดีกว่าต้นทุนต่อหน่วยดีกว่า”

“อินโดนีเซีย แรงงานถูก ต้องคำนวณ Total Cost ทั้ง Freight Cost, Handling Cost จะผลิตที่นี่ หรือผลิตที่โน่น เพื่อส่งออกไปที่ไหน ผลิตเพื่อประเทศเขาก็ไม่จำเป็นต้องไป ตั้งโรงงานผลิตจากที่นี่ส่งไปดีกว่า ต้องพิจารณาว่าจะใช้เป็นฐานการผลิตเพื่อขายในประเทศหรือเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก Freight Cost, Total Cost ใครดีกว่า”

มุมมองต่อพม่า..

“พอพม่าเปิดผมก็รีบเข้าไปในพม่า ที่ดินในพม่าขณะนั้นขึ้นมารอแล้ว ราคาแพงกว่าบ้านเรามาก ผมเข้าไปบ่อย เข้าไปสำรวจว่าทำอะไรได้บ้าง เข้าไปครั้งแรกโรงแรมราคาคืนละ 80 ดอลลาร์สหรัฐฯ เดี๋ยวนี้คืนละ 250 ดอลลาร์สหรัฐฯ โรงแรมเดียวกัน เข้าไปพม่าเพราะผมคิดว่า Rubber เป็น Basic ของ Material ผมจะขาย Polymer ก่อน ยางเริ่มต้นมันเริ่มจากยางธรรมชาติ ยางสังเคราะห์ใช้น้อย อุตสาหกรรมก็ทำพวกยางหล่อดอก สรุปรออีก 10 ปีค่อยไปดีกว่า คุณจะเข้าไปทำอะไร ในเมื่ออุตสาหกรรมหลักไม่มีอย่างเหล็กผลิตแล้วขายใคร เหล็กมีอยู่ 2 อุตสาหกรรม คือ Construction และอุตสาหกรรมรถยนต์ รถยนต์โตที่ไหน เหล็กก็โต พลาสติกก็โต ยางก็โต ผมมองว่าประเทศที่โตพวกนี้ สิ่งแรกที่จะโตคือจาก Consumer อาหารการกิน คุณเข้าไปในพม่า อาหารไทยติดไปหมดทุกตัว สหพัฒน์เข้าไปทำพวกนี้ นั่นคือ Basic ของ Living คนที่เข้าไปถ้าเป็นพวก Industry เข้าไปยังไม่เห็นฐานเลย ตอนนี้ผมกำลังสำรวจอยู่ 2 ประเทศที่จะย้ายฐานการผลิต คือ อินโดนีเซีย หรือเวียดนาม ซึ่งอุตสาหกรรมเขารองรับเรา อินโดนีเซียอุตสาหกรรมรถยนต์รองจากบ้านเรา หลายอย่าง Import จากบ้านเราไปที่โน่น แต่ค่าแรงถูกกว่า เพียงแต่วัฒนธรรมและการบริหารยาก ต้องหา Local ที่จะร่วมลงทุน ถ้าเราสุ่มสี่สุ่มห้าเข้าไปมันเจ็บตัว”

ต้องรู้จักตนเองก่อน

“เราต้องดูว่าเราอยู่ในอุตสาหกรรมใด อยู่ในธุรกิจอะไร จะอยู่ได้ในอุตสาหกรรมต้องมีเทคโนโลยีที่เป็น Competitiveness ที่คนอื่นไม่มี อย่างผมอยู่ในอุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งยาง พลาสติก อยู่ในอุตสาหกรรมรถยนต์ร้อยละ 80 เราถือว่ายางในเอเชียเทคโนโลยีเราดีที่สุดแล้วรองมาจากญี่ปุ่นแค่นั้น ที่ญี่ปุ่นเราก็ทำ Joint Venture กับญี่ปุ่นเยอะมาก ถ้าจะลุยเข้าไปในเอเชียอุตสาหกรรมรถยนต์ที่รองลองมาจากไทยคืออินโดนีเซีย เราสามารถผลิตเพื่อ re-export ไปอเมริกา ซึ่งเรามีฐานลูกค้าอยู่แล้ว เราอาศัยสิ่งเหล่านี้ได้ แต่การที่จะเข้าไปประเทศไหนก็ตาม ต้องดูก่อนว่าเรามีจุดแข็งอะไร อยู่ใน Supply chain ของอุตสาหกรรมนั้นด้วยหรือเปล่า ถ้าเราอยู่ใน Supply Chain เดียวกัน

ใน Supply Chain นั้นเราแข็ง เรา Link อยู่กับญี่ปุ่นแล้วญี่ปุ่นผลิตอุตสาหกรรมรถยนต์กับอินโดนีเซียแล้วยังไงละ แต่ถ้าไปเวียดนามนะ เขาไม่มี เขาผลิตมอเตอร์ไซค์

“แต่เวียดนามดีมากนะ เขากำลังเซ็นสัญญากับอเมริกาทุกอย่าง Free of Import Duty ทุกคนหันไปลงทุนที่โน่นเพื่ออาศัยคำว่า Tax Privilege คุณจะเข้าประเทศไหน คุณก็ต้องดู Tax Privilege ระหว่างเขากับ Partner อื่นด้วย อีกตัวน่าจะมองคือ Privilege จาก AEC+3 จีน ญี่ปุ่น และเกาหลี พวกนี้เป็นตัวที่เราจะ Link เข้าไปได้ อาศัยค่าแรงที่ยังพอสมควร เทคโนโลยีที่เราไปถึงจุดหนึ่งแล้ว”

ไม่ทำ Low Cost ทำในเรื่อง Quality...

“เราอยู่ในอุตสาหกรรมรถยนต์ รถยนต์ที่ผลิตในโลกนี้จีนใหญ่มาก แต่ร้อยละ 80-90 ผลิตเพื่อใช้ในประเทศ ไทยเราผลิตมากกว่า ร้อยละ 50 เพื่อส่งออก อินโดนีเซียผลิตเพื่อส่งออกประมาณร้อยละ 30 เท่านั้นยังไม่ใหญ่ ขณะที่อินเดียใหญ่ขึ้นมา แต่ตลาดอินเดียเน้นคุณภาพแค่พอใช้ได้ ยังไม่ใช่ตลาดเรา ถ้าผลิตรถเพื่อตลาดภายในอย่างเดียวเราเข้าไม่ได้ แต่ตอนนี้ TOYOTA เข้าไปสั่ง Compound ของผมส่งไปอินเดียอย่างนี้เอา”

“มันเป็น Standard ของเขา แต่ยังไม่ถึง International Standard ผมเข้าไปแล้วเจอปัญหา ทำตัวนี้ได้หรือเปล่า ลด Cost ลงอีกนิดได้มั้ย อย่างนี้เริ่มถอยได้แล้ว แต่ถ้า TOYOTA เข้าไปส่วนประกอบที่เป็น Performance Part ที่ต้อง Functional จริง ๆ เขาจะให้ผม Re-compound แล้วใช้สูตรที่ผมใช้ในไทยเขาก็ให้เอาสูตรนี้ส่งไปอินเดีย อย่างนี้โอเคตลาดไม่ใช่ทุก Segment ที่เราเข้าได้ แต่อยู่ที่ว่า Product Positioning อยู่ที่ไหน”

การพัฒนาคนเป็นหัวใจหลัก..

การสร้างความแข็งแกร่งให้องค์กรมีปัจจัย 3 ตัว คือ

1.Mindset ของคนต้องเปลี่ยน เรามีสโลแกนที่เราใช้เป็น Culture “คนดี คนเก่ง ทำงานเป็นทีม” คนเก่งแต่ซิกแซก เราไม่เอา ไม่ว่าจะตำแหน่ง อะไรถ้ารู้ก็ไม่เอาไว้ คนเก่ง คนดี แต่ไม่ฉลาดก็ไม่เอาผมย้ายหมด

2.Co-ordination ที่นี่เรามี 14 บริษัท ฉะนั้นผม Rotate คน ทุกอย่างประสานกันได้หมด

3.Core Value เรากำหนดทิศทางที่เราจะเดินไปข้างหน้า เดินอย่างไร ผมจะไม่ออกจากทิศทางของพลาสติกกับยาง เพราะเป็น Core Value ของเรา

สรุป

“AEC เราต้องมองว่าเราอยู่ในอุตสาหกรรมใดทุกประเทศในเอเชีย Export Oriented ส่วนใหญ่ส่งออก เราอยู่ใน Supply Chain ใด Value ของเราอยู่ที่ใด Position ของเราอยู่ใน Supply Chain ได้ดีเพียงใด เขาจะเป็น Partner กับเราได้หรือเปล่า AEC จะดีหรือไม่อยู่ที่ Position ของเราในประเทศนั้นอยู่ใน Area ที่เรามี Competitiveness ดีกว่าหรือไม่ Value ดีกว่าหรือไม่”

“ต้องดูแต่ละ Sector อย่าคิดว่าทุก Sector เหมือนกันนะครับ ถ้าเป็น Consumer Product โอเค แต่เราขาย Technology เป็น Value Product ต้อง Real Prove ว่าใช้ได้จริง ส่วนเรื่อง Partner นั้นถ้าจะไปทำ Trading ไม่จำเป็นหรอก แต่ถ้า Manufacturing ก็ต้องการ Sincerity เป็นเรื่องสำคัญ เพราะเรากำลัง Transfer Technology และความไว้เนื้อเชื่อใจให้เขา”

“ดังนั้นคุณจะเข้าไป คุณต้องถามตัวเองว่า คุณจะเข้าที่ไหน คุณได้เปรียบอะไร คุณขาดอะไร Product Positioning ของคุณคืออะไร อยู่ใน Supply Chain ใด ภายในเราพร้อมหรือไม่ ถ้าองค์กรเราไม่มีอะไรแข็งเลย ไม่มีจุดเด่นอะไรเลย คุณเข้าไปคุณก็ไปแข่งกับพวก Local อีก AEC มันมี Opportunity แต่มันก็มีการแข่งขันสูงมาก เขา Copy คุณอยู่ตลอด ใน Basic ของ Industry เหมือนกันหมดหรือเปล่า คุณไปแข่งกับอินโดนีเซียเรื่องเหล็กไม่ได้ เพราะเขาเป็นแหล่งเหล็ก ทำไมปูนซีเมนต์ถึงไปตั้งโรงงานที่อินโดนีเซียใหญ่มาก เพราะหินก็มี เชื้อเพลิงก็มี ทำไมสยามซีเมนต์ ถึงไปตั้งโรงงานปิโตรเคมีที่เวียดนาม เพราะแหล่งของน้ำมันธรรมชาติ คุณกำลังขาดอะไรพวกนี้มองเห็น”

ต้องรู้สิ่งที่ลูกค้าต้องการในอนาคต..

“ลูกค้าเขาจะให้แต่ Quality ยกตัวอย่าง เขาต้องการรองเท้าที่โดดได้สูง เกาะพื้น ถูกน้ำไม่ลื่นหกล้ม พูดมา 10 กว่าข้อ พวกนี้จะไม่บอกอะไร บอกแต่ความต้องการ คำถามแรกๆคือ What is your future shoes? คุณต้องเอาความต้องการแปลงเป็นเคมี มาตรฐานเคมีปัจจุบันมีแค่นี้แต่จะทำให้ดีกว่าเขาต้องทำอย่างไร คุณต้องเอา Polymer ทุกตัว เคมีทุกตัวมาศึกษาและลงมือทำ” “ในบริษัทผมสอนว่า ทำอะไรจงเป็นเลิศในสิ่งที่คุณทำ Key Factors สู่ความเป็นเลิศ คือ 1. ต้องเข้าญี่ปุ่นให้ได้ ต้องมีคนญี่ปุ่น 2. โรงงานต้องสะอาด สกปรกไม่ได้ 3. ระบบต้องดี ผมเอาคนญี่ปุ่นมาทำระบบให้ 4. คุณภาพต้องคุมให้ได้

INVESTMENT PULSE:

ชีพจรการลงทุนในอาเซียน

ประเทศในแถบลุ่มแม่น้ำโขง หรือ CLMV กำลังได้รับความสนใจเป็นพิเศษจากนักลงทุนไทย ที่จะเข้าไปจับจองตลาดการค้าการลงทุน ดังจะเห็นได้จากบริษัทชั้นนำจากหลากหลายสาขาธุรกิจของไทยได้วางแผนเข้าไปบุกตลาดรวมถึงขยายตลาดอย่างต่อเนื่อง จึงมีหลายบริษัทที่ประกาศแผนเพื่อเข้าไปรุกตลาด CLMV ซึ่งประกอบด้วย กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม

บริษัท มิลล์คอน สตีล จำกัด (มหาชน)

หรือ MILLCON พร้อมแล้วสำหรับการสยายปีกสู่กลุ่มประเทศอาเซียน โดยเริ่มจากการเข้าไปลงทุนสร้างโรงงานผลิตวัสดุก่อสร้างเหล็กรูปพรรณในเมียนมาร์ ที่เขตนิคมอุตสหกรรมติละวา ทั้งนี้โรงงานได้สิทธิประโยชน์การลงทุนจากรัฐบาลเมียนมาร์ยกเว้นภาษี 7 ปี เพื่อรองรับเออีซี (AEC) ในปี 2558 นี้ ซึ่งเมียนมาร์มีการเติบโตของเศรษฐกิจค่อนข้างสูง ประกอบการลงทุนของภาครัฐบาลในการสร้างระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ รองรับการลงทุนจากนานาประเทศ บริษัทจึงมีเป้าหมายพัฒนาผลิตภัณฑ์เหล็กในกลุ่มวัสดุก่อสร้างอย่างครบวงจร และเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจเหล็กสัญชาติไทยเข้าไปนำร่องอุตสาหกรรรมการก่อสร้างในเมียนมาร์ บริษัทฯ คาดจะเดินเครื่องเริ่มผลิตได้ภายในเดือนตุลาคม 2558

ที่มา: หนังสือพิมพ์ทันหุ้น
วันที่ 13 พฤษภาคม 2558

บริษัท ทีโอเอ เพ้นท์ (ประเทศไทย)

หรือ TOA Paint มีนโยบายรุกตลาดในอาเซียนว่า จะผลักดันให้ ทีโอเอ เป็นแบรนด์ผู้นำในภูมิภาคที่มีความได้เปรียบในยุทธศาสตร์ด้าน “โลจิสติกส์” และทำให้ผู้บริโภคในต่างประเทศรับรู้แบรนด์ เข้าถึงสินค้ามากขึ้น โดยในปี 2558 บริษัทมีแผนจัดตั้งโรงงานผลิตสินค้า 2 แห่ง ในกัมพูชา และอินโดนีเซีย จากเดิมมีฐานการผลิตสินค้า 5 ประเทศ ได้แก่ ไทย สปป.ลาว พม่า เวียดนาม และมาเลเซีย ทำให้ทีโอเอจะมีฐานการผลิต รวม 7 ประเทศ เบื้องต้นคาดเดินเครื่องผลิตทั้ง 2 โรงงาน ในไตรมาส 4 ของปี 2558 สำหรับ TOA Paint ใช้กลยุทธ์ในการทำตลาด โดยยึดรูปแบบที่ใช้ในเวียดนาม และยกเวียดนามเป็น Best Practice ที่ดี สามารถปรับใช้กับประเทศอื่นๆ เนื่องจากในอดีตผู้บริโภคเวียดนามเน้นของราคาถูก แต่เวลานี้มีแนวโน้มใช้สินค้าคุณภาพเกรดดีมากขึ้น เช่นเดียวกับพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศอาเซียนที่เริ่มเปลี่ยนมานิยมสินค้าคุณภาพแม้จะมีราคาที่สูงกว่าเดิม

ที่มา: หนังสือพิมพ์กรุงเทพธุรกิจ
วันที่ 24 เมษายน 2558

บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)

บริษัทเดินหน้าขยายสาขาในกลุ่มประเทศลุ่มน้ำโขง หรือ CLMV อย่างต่อเนื่อง โดยส่งแบรนด์อาหารชั้นนำในเครือเข้าทำตลาด และขณะนี้อยู่ระหว่างการเจรจากับคู่ค้าท้องถิ่นในประเทศกัมพูชาเพื่อขยายการลงทุน คาดว่าจะชัดเจนในปีนี้ หลังจากเมื่อช่วงกลางปีได้ส่งแบรนด์ “ชาบูชิ” เข้าไปเปิดสาขาในกรุงย่างกุ้ง ประเทศเมียนมาร์เป็นสาขาแรก ในรูปแบบของการผนึกเป็นพันธมิตรกับนักธุรกิจ และเตรียมขยายสาขา ที่เมืองมัณฑะเลย์ผู้บริหารโออิชิ กรุ๊ป มองว่ากลุ่มธุรกิจร้านอาหารของไทยที่จะเข้าไปทำตลาดในอาเซียน จะต้องคำนึงถึงการมีพันธมิตรท้องถิ่น ซึ่งจะทำให้สามารถบริหารจัดการปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น รวมถึงข้อกฎหมายที่ผู้ประกอบการชาวไทยอาจจะไม่ถนัดและเข้าใจมากนัก

ที่มา: หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ
ฉบับวันที่ 16 เมษายน 2558

กลุ่มมิตรผล

เตรียมลงทุนขยายธุรกิจ ในสปป.ลาว ด้วยเม็ดเงิน 3,500 ล้านบาท ในช่วง 5 ปีโดยแบ่งเป็นการลงทุนในส่วนโรงงานน้ำตาลมิตรลาว 2,500 ล้านบาท และลงทุนพื้นที่ปลูกอ้อยเพื่อใช้ในโรงไฟฟ้าอีก 800-900 ล้านบาท โดยมีเป้าหมายเพิ่มการผลิตน้ำตาลเป็น 10,000 ตันอ้อย/วัน หรือ 1 ล้านตันอ้อย/ปี ผลิตเป็นน้ำตาลได้ 1 แสนตัน/ปี และหลังจากนี้มีแผนจะเพิ่มสัดส่วนจำหน่ายใน สปป.ลาว จากร้อยละ 10 เป็น 20 และลดสัดส่วนส่งออกจากร้อยละ 90 เหลือ 80 ในส่วนธุรกิจโรงไฟฟ้าชีวมวลจากชานอ้อย ทำให้ปัจจุบันสามารถผลิตไฟฟ้าและส่งจำหน่ายให้การไฟฟ้าลาวรวมกำลังผลิต 3 เมกะวัตต์ และหารือกับรัฐบาลลาวเพื่อเสนอให้รับซื้อไฟฟ้าเพิ่มเป็น 6-10 เมกะวัตต์ เพื่อให้สอดรับกับปริมาณอ้อยที่จะเพิ่มถึง 1 ล้านตัน

ที่มา: หนังสือพิมพ์ประชาชาติธุรกิจ
ฉบับวันที่ 2 มิถุนายน 2558

ASEAN POLICY **WATCH:**

กฎระเบียบรอบบ้านอาเซียน

ACMECS

ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ อิรวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง

ความเป็นมา

ในกลุ่ม 10 ประเทศอาเซียน มีความร่วมมือในหลายมิติ หลายกรอบความร่วมมือเพื่อตอบโจทย์การพัฒนาภูมิภาคอย่างใกล้ชิด และหนึ่งในความร่วมมือที่สำคัญซึ่งยกระดับการค้าตามแนวชายแดน รวมถึงส่งเสริมสันติภาพ เสถียรภาพ การพัฒนาที่ยั่งยืนระหว่างกันทางด้านเศรษฐกิจใน 5 ประเทศ ได้แก่ไทย สปป.ลาว เวียดนาม กัมพูชา และเมียนมาร์ ก็คือ “ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิรวดี - เจ้าพระยา - แม่โขง” หรือ ACMECS (Ayeyawady - Chao Phraya - Mekong Economic Cooperation Strategy)

ACMECS เป็นกรอบความร่วมมือที่เป็นข้อริเริ่มของไทยเมื่อปี 2546 โดยวัตถุประสงค์เพื่อช่วยลดช่องว่างการพัฒนาระหว่างประเทศสมาชิก กระจายความเจริญสู่ท้องถิ่น ส่งเสริมการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนในภูมิภาค และสนับสนุนการรวมตัวของประเทศอาเซียน ที่ผ่านมาจัดประชุมระดับผู้นำแล้ว 6 ครั้ง โดยจะจัดขึ้นทุก 2 ปี เน้นกรอบความร่วมมือใน 8 สาขา ประกอบด้วย 1. การอำนวยความสะดวกทางการค้าและการลงทุน 2. การเกษตร 3. อุตสาหกรรมและพลังงาน 4. การเชื่อมโยงทางคมนาคมขนส่ง 5. การท่องเที่ยว 6. การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ 7. สาธารณสุข 8. สิ่งแวดล้อม

ทิศทางความร่วมมือในอนาคต

เมื่อวันที่ 22-23 มิถุนายน 2558 การประชุมผู้นำกลุ่ม ACMECS ครั้งที่ 6 จัดขึ้นที่กรุงเนปิดอว์ เมียนมาร์ ในส่วนของไทย พลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรี และพลเอกธนะศักดิ์ ประติมาปกรณ์ รองนายรัฐมนตรี และรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการต่างประเทศ เข้าร่วมการประชุมครั้งนี้และอีก 2 ปีข้างหน้าหรือ ปี 2561 ไทยจะเป็นเจ้าภาพการประชุมผู้นำ ครั้งที่ 7

ที่ประชุมเสนอแผนปฏิบัติการ ACMECS ปี 2559-2561 (ACMECS Plan of Action 2016 - 2018) โดยยังคงมีเป้าหมายหลักส่งเสริมฐานการผลิตเดียวกันของอนุภูมิภาค และสนับสนุนการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ที่จะก้าวเข้าสู่การรวมกลุ่มอย่างเป็นทางการในวันที่ 31 ธันวาคม 2558 นี้ โดยแผนปฏิบัติการฉบับล่าสุด ยังมุ่งเน้นพัฒนาความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิก ภายใต้กรอบความร่วมมือใน 8 สาขา

ไทยยังใช้กรอบความร่วมมือนี้ส่งเสริมโครงการพัฒนาท่าเรือท่าลึกและเขตเศรษฐกิจทวาย โดยได้ลงนาม บันทึกความเข้าใจ (MOU) 2 ฉบับ ร่วมกับไทย-เมียนมาร์-ญี่ปุ่น และแม่สอด-เมียวดี เพื่อสร้างความร่วมมือและสร้างงานสร้างรายได้ ส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืน และในเร็วๆ นี้ ไทยเตรียมจะสถาปนาเมืองคู่แฝดแห่งใหม่ ระหว่างจังหวัดสุรินทร์และจังหวัดบุรีรัมย์ กับจังหวัดอุดรมีชัย ของกัมพูชา

ในส่วนของการส่งเสริมการทำการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยวระหว่างกัน เพื่อให้เกิดความสะดวกนั้น ธนาคารแห่งประเทศไทยประกาศอนุญาตให้สามารถนำเงินออกไปยังประเทศสมาชิกรวมไปถึงมาเลเซียและเมืองยูนนาน ประเทศจีน เพิ่มขึ้นจาก 2 ล้านบาท เป็น 5 ล้านบาท ซึ่งในโอกาสนี้ไทยขอให้ประเทศสมาชิกยืดหยุ่นกฎระเบียบด้านการลงทุนเพิ่มขึ้นและส่งเสริมการใช้เงินสกุลท้องถิ่น

5 ประเทศ 1 จุดหมายปลายทาง

กลุ่มประเทศ ACMECS ทั้งไทย สปป.ลาว กัมพูชา เวียดนามและเมียนมาร์ เป็นจุดหมายปลายทางการท่องเที่ยวที่สำคัญในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ดังนั้นเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวในกลุ่มประเทศสมาชิก ในปี 2548 ทั้ง 5 ประเทศ จึงเห็นชอบโครงการ ACMECS Single Visa ภายใต้แนวความคิด “Five Countries, One Destination” มีลักษณะเช่นเดียวกับวีซ่าเช็งเก็น (Schengen) ที่ใช้ในสหภาพยุโรป หรืออียู (EU)

ปัจจุบันมีประเทศ 35 ประเทศ เข้าร่วมในโครงการนี้ ซึ่งนักท่องเที่ยวจากประเทศเหล่านี้สามารถขอรับการตรวจลงตราฯ ที่สถานเอกอัครราชทูตและสถานกงสุลใหญ่ ของ 1 ใน 5 ประเทศสมาชิก AMECS แห่งใดแห่งหนึ่งเพียงที่เดียว แต่ในขณะนี้มีเพียงไทยและกัมพูชา เป็นประเทศนำร่องในกลุ่ม ACMECS ที่ให้นักท่องเที่ยวประเทศที่ 3 ตรวจลงตราได้ ขณะที่ประเทศสมาชิกที่เหลืออยู่ในช่วงเตรียมความพร้อม

โดยประเทศสมาชิกจะรับเรื่องและส่งรายละเอียดของผู้ร้องไปยังประเทศสมาชิกอื่นเพื่อตรวจสอบข้อมูลและแจ้งอนุมัติกลับก่อนที่จะมีการตรวจลงตรา ค่าธรรมเนียมจะถูกเรียกเก็บจากแต่ละประเทศเมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางเข้ายังประเทศสมาชิกนั้นๆ สำหรับ ACMECS Single Visa เปรียบเสมือนเป็นโครงการนำร่อง และเป็นตัวอย่างของความร่วมมือระดับภูมิภาค ที่ประเทศสมาชิกจะได้รับผลประโยชน์ร่วมในลักษณะเกื้อกูลกัน และอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวจากประเทศที่สาม ที่สำคัญคือช่วยนำรายได้เข้าสู่ภูมิภาค สร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่คนท้องถิ่นและช่วยลดช่องว่างทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิก

35 ประเทศ ในโครงการ ACMECS Single Visa
ออสเตรเลีย ออสเตรีย เบลเยียม บาห์เรน แคนาดา จีน เดนมาร์ก ฟินแลนด์ ฝรั่งเศส เยอรมนี กรีซ ฮ่องกง ไอซ์แลนด์ ไอร์แลนด์ อิสราเอล อิตาลี อินเดีย ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ คูเวต ลักเซมเบิร์ก เนเธอร์แลนด์ นิวซีแลนด์ นอร์เวย์ โอมาน โปรตุเกส กาตาร์ สเปน แอฟริกาใต้ สวีเดน สวิตเซอร์แลนด์ ตุรกี สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ สหราชอาณาจักร ไอร์แลนด์เหนือ และสหรัฐอเมริกา

ข้อสังเกตในการจัดทำ ACMECS Single Visa และ ASEAN Single Visa โดยสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (สศช.)

ข้อดี

- ส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจของอนุภูมิภาค ทำให้การเคลื่อนย้ายบุคคลและภาคธุรกิจแขนงต่างๆ เกิดความสะดวกคล่องตัว กระตุ้นการท่องเที่ยวในอนุภูมิภาคอย่างกว้างขวาง ส่งผลให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับท้องถิ่น
- เป็นการกระจายรายได้และลดช่องว่าง สร้างความเท่าเทียมกันด้านเศรษฐกิจ นำไปสู่การพัฒนาในระดับประเทศและภูมิภาค

ข้อด้อย

- ในทางปฏิบัติ Single Visa มิได้มุ่งอำนวยประโยชน์ให้แก่ชาติสมาชิกที่เข้าร่วม หากแต่เอื้อประโยชน์ต่อนักท่องเที่ยวจากประเทศที่ 3
- มิได้มีแนวปฏิบัติเหมือนกับ Schengen Visa กล่าวคือคนชาติที่สามจะไม่ได้รับความสะดวกเต็มที่แม้ว่าจะได้รับการ pre-clearance แล้วก็ตาม แต่ยังจะต้องไปชำระค่าวีซ่าทุกครั้งที่จะเดินทางเข้าไปยังอีกประเทศ
- รายได้จากค่าธรรมเนียม ที่แต่ละประเทศเรียกเก็บแตกต่างกัน ยากที่จะปรับให้เป็นมาตรฐานเดียวกันเนื่องจากอาจทำให้บางประเทศต้องสูญเสียรายได้
- ไทยไม่ได้รับประโยชน์มากนัก เนื่องจากนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ เป็นกลุ่มประเทศที่ได้รับยกเว้นวีซ่า (ผ.30) และมักจะเดินทางมาไทยโดยตรง
- เป็นภาระและเพิ่มปริมาณงานให้แก่เจ้าหน้าที่สถานเอกอัครราชทูตและสถานกงสุลใหญ่ เพราะไทยมีที่ทำการในต่างประเทศมากกว่าและครอบคลุมทุกภูมิภาค

การประชุมระดับผู้นำ ACMECS

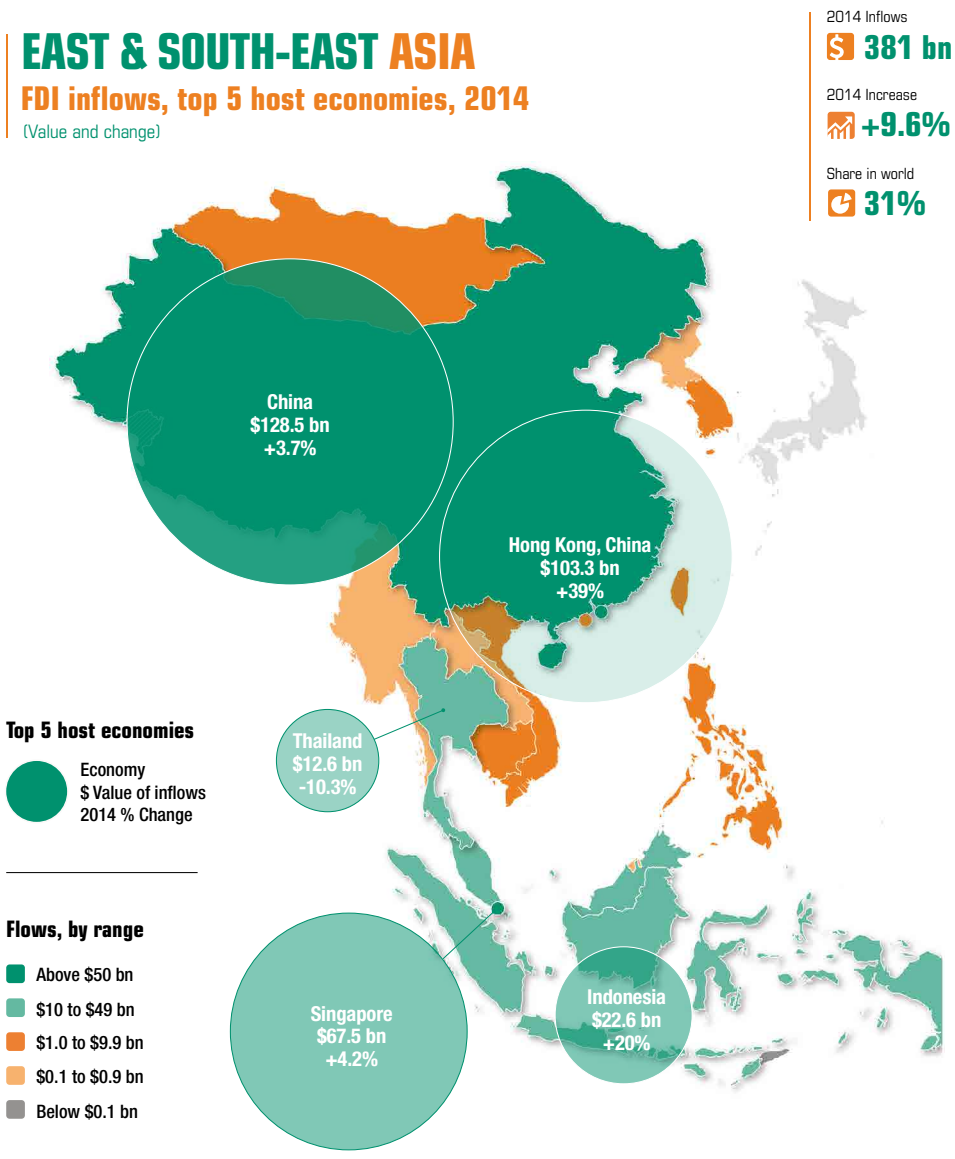
พ.ศ. 2546	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 1 ที่เมืองพุกาม ประเทศเมียนมาร์
พ.ศ. 2548	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 2 ที่กรุงเทพฯ ประเทศไทย
พ.ศ. 2551	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 3 ที่กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม
พ.ศ. 2553	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 4 ที่กรุงพนมเปญ ประเทศกัมพูชา
พ.ศ. 2556	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 5 ที่กรุงเวียงจันทน์ ประเทศสปป.ลาว
พ.ศ. 2558	ประชุมระดับผู้นำ ครั้งที่ 6 ที่กรุงเนปิดอร์ ประเทศเมียนมาร์

ตัวอย่างโครงการที่สำคัญภายใต้กรอบความร่วมมือ ACMECS

- การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น การสร้างเส้นทาง R48 (เกาะกง-สแรอัมเปิล) / R67 (สะงำ-อันลองเวง-เสียมราฐ)
- สะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 4 (เชียงของ-ห้วยทราย)
- เส้นทางรถไฟ หนองคาย-ท่านาแล้ง-เวียงจันทน์
- ส่งเสริมการใช้เงินสกุลท้องถิ่นในการค้าชายแดน และยกระดับด่าน
- จัดตั้งเมืองคู่แฝดชายแดน
- พัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ฝึกอบรมและสัมมนา รวมถึงให้ทุนการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย
- จัดทำความตกลงตรวจลงตราเดียว หรือ ACMECS Single Visa
- โครงการเกษตรพันธสัญญา(Contact Farming) กับประเทศเพื่อนบ้าน
- ความร่วมมือในการป้องกันการแพร่ระบาดของโรคติดต่อต่าง ๆ

ASEAN TREND:

ทิศทางอาเซียน

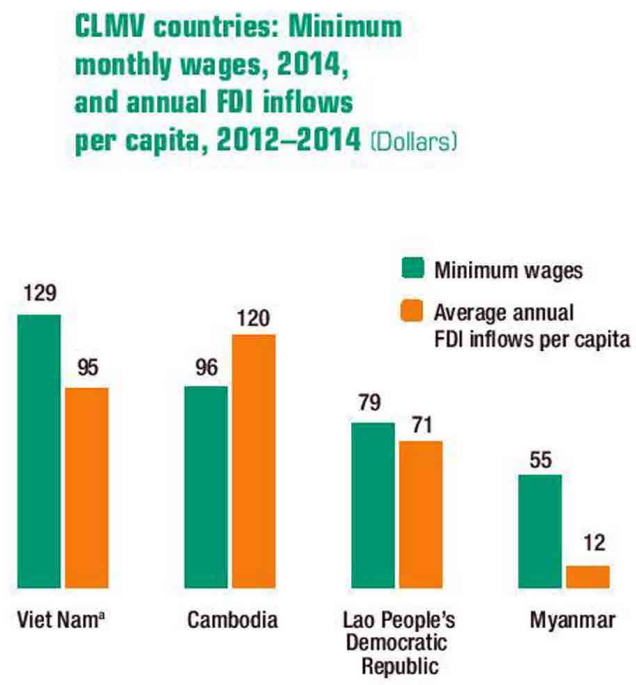


Source: UNCTAD.
Note: The boundaries and names shown and the designations used on this map do not imply official endorsement or acceptance by the United Nations.

แนวโน้มการลงทุนในภูมิภาคเอเชียตะวันออกและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

เศรษฐกิจโลกที่ยังชะลอตัว ส่งผลให้การลงทุนของนักลงทุนต่างประเทศ (FDI) ชะลอการลงทุนทั่วโลก ข้อมูลจากการประชุม สหประชาชาติว่าด้วยการค้าและการพัฒนา หรือ อังค์ถัด (UNCTAD) ระบุว่าในปี 2557 เม็ดเงินลงทุน FDI ลดลงร้อยละ 16 มูลค่าการลงทุนอยู่ที่ 1.23 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ประเมินว่าในปี 2558 มูลค่าการลงทุนจะอยู่ที่ 1.4 ล้านล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และปีถัดไปเม็ดเงินของนักลงทุนของนักลงทุนต่างประเทศจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จากเศรษฐกิจของสหรัฐอเมริกาที่มีแนวโน้มฟื้นตัว ประกอบกับราคาน้ำมันโลกอยู่ในระดับที่ต่ำ รวมถึงความร่วมมือด้านการค้าเสรีที่ขยายกว้างขึ้น

ข้อมูลของอังค์ถัดยังชี้ให้เห็นว่าระหว่างปี 2538-2557 การลงทุน FDI ในประเทศกำลังพัฒนา โดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยปี2557 FDI เพิ่มขึ้นร้อยละ 9.6 เม็ดเงินลงทุน 3.81 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ฐานการลงทุนสูงสุด 5 อันดับแรกคือ จีน ฮ่องกง สิงคโปร์ อินโดนีเซีย และไทย ขณะที่การลงทุน FDI ในกลุ่มประเทศ CLMV ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม เพิ่มขึ้นเนื่องจากปัจจัยการแข่งขันที่ได้เปรียบทั้งค่าจ้างแรงงาน วัตถุดิบ และสิทธิพิเศษทางการค้า โดยเวียดนามเป็นประเทศที่นักลงทุนต่างประเทศเข้าไปลงทุนมากที่สุด ปีที่แล้ว FDI ในเวียดนามเพิ่มขึ้นร้อยละ 3



นักลงทุนไทยเองก็เข้าไปลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV เพิ่มขึ้นเช่นกัน โดยเฉพาะในเวียดนาม ข้อมูลของธนาคารแห่งประเทศไทย ปี 2557 ไทยลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV เพิ่มขึ้นร้อยละ 49.8 มูลค่าการลงทุน 8.17 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เป็นอัตราขยายตัวก้าวกระโดด ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมการผลิต ผลิตภัณฑ์แร่อโลหะ ผลิตภัณฑ์เคมี ผลิตภัณฑ์อาหาร และการลงทุนในภาคเหมืองแร่ ขณะที่ทิศทางการขยายการลงทุนไปยัง CLMV ของนักลงทุนไทยในปี พ.ศ.2558 นี้ ในไตรมาสแรกส่งสัญญาณชะลอตัว เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจโลก

ภูมิภาคอาเซียนเป็นฐานการลงทุนที่มีศักยภาพสูง นอกจากความได้เปรียบต่างๆ ที่ดึงดูดนักลงทุนแล้ว ความร่วมมือที่มีอยู่ด้วยกันหลายกรอบในกลุ่มอาเซียน ทั้งการรวมกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจหรือ AEC การรวมกลุ่มยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิระวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง หรือ ACMECS และกลุ่มอนุภาคลุ่มน้ำโขง หรือ GMS กรอบความร่วมมือเหล่านี้เน้นพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานระหว่างกัน ทำให้เส้นทางการค้าจากอาเซียนจะเชื่อมโยงไปยังภูมิภาคอื่นๆ ได้สะดวกขึ้น อาเซียนจึงจะเป็นฐานการลงทุนและฐานการผลิตที่จะเต็มไปด้วยโอกาส

INSIDE ASEAN:
รอบรั้วอาเซียน

“เปิดสาขาย่างกุ้ง เมียนมาร์ ให้บริการครบวงจร”

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เปิดสาขาย่างกุ้ง ประเทศสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ เมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2558 เป็นธนาคารไทย 1 ใน 9 ธนาคารต่างชาติ ที่ได้รับอนุญาตจัดตั้งสาขาในเมียนมาร์ ประกอบธุรกิจธนาคารพาณิชย์ในรูปแบบสาขา ครอบคลุมบริการเงินฝาก สินเชื่อธุรกิจ บริการเพื่อธุรกิจส่งออกและนำเข้า บริการโอนเงินต่างประเทศ บริการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ แก่บริษัทต่างชาติและธนาคารในประเทศเมียนมาร์ ทั้งในรูปเงินตราต่างประเทศและเงินสกุลเมียนมาร์จ๊าต โดย มร.มิ้นต์ ส่วย มุขมนตรีเขตย่างกุ้ง และ มร.จอ จอ หม่อง ผู้ว่าการธนาคารกลางแห่งเมียนมาร์ รวมทั้งนายพิษณุ สุวรรณชฎ เอกอัครราชทูตไทยประจำสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ ให้เกียรติร่วมพิธี และมีนายเดชา ตุลานันท์ รองประธานกรรมการบริหาร นายปิติ สิทธิอำนวย กรรมการธนาคาร และ นายสุวรรณ แทนสถิตย์ กรรมการรองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ ร่วมต้อนรับ

“นำนักธุรกิจตะลุยสำรวจตลาดเวียดนาม”

เวียดนาม เป็นหนึ่งในประเทศอาเซียนที่นักธุรกิจให้ความสนใจลงทุน เนื่องจากมีประชากรมากถึง 90 ล้านคน และส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงาน ซึ่งเป็นฐานการผลิตที่สำคัญ ดังนั้นธนาคารกรุงเทพ นำโดยคุณวีระศักดิ์ สุตัณฑวิบูลย์ รองผู้จัดการใหญ่ และคุณพันธ์ศักดิ์ ลีลาวรรณกุลศิริ ผู้ดูแลกลุ่มงานพัฒนาธุรกิจเอสเอ็มอี คุณวีนา พันธุรัตน์ VP ฝ่ายประธานกรรมการบริหารและคุณศิศธร สายแก้ว AVP พัฒนาธุรกิจเอสเอ็มอี จึงนำนักธุรกิจเอสเอ็มอี

35 คน เดินทางไปยังกรุงโฮจิมินห์ ระหว่างวันที่ 24-27 เมษายน 2558 เพื่อศึกษาลู่ทางการลงทุน พร้อมกันพบผู้กระจายสินค้าไทยรายสำคัญในเวียดนาม โดยในขณะนี้สถานการณ์เศรษฐกิจในเวียดนามเอื้ออำนวยต่อการค้าและการลงทุนมากขึ้น นอกจากนี้ทางธนาคารกลางเวียดนามประกาศลดค่าเงินด่องลงร้อยละ 1 (1 ดอลลาร์สหรัฐ = 21,673 ด่อง) เพื่อหวังกระตุ้นการส่งออกและผ่อนคลายเศรษฐกิจชะลอตัว

“บัวหลวงเสวนา : ไทยกับลุ่มน้ำโขง”

โครงการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (จีเอ็มเอส) กำลังกลายมาเป็นจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญอีกครั้งในแง่ของการลงทุน และการกระตุ้นการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจให้กับกลุ่มประเทศในภูมิศาสตร์ลุ่มน้ำโขง ธนาคารกรุงเทพและชมรมบัวหลวงเอสเอ็มอี จึงจัดสัมมนาเอสเอ็มอี (SME) เรื่อง “ไทยกับประเทศลุ่มน้ำโขง” เมื่อวันที่ 11 มีนาคม 2558 เพื่อให้ข้อมูลความรู้ที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการเอสเอ็มอี โดยมีผู้บริหารของธนาคาร นักวิชาการและนักธุรกิจ ให้มุมมองที่น่าสนใจในการดำเนินธุรกิจในกลุ่มประเทศลุ่มน้ำโขง ซึ่งประกอบด้วย ไทย กัมพูชา สปป.ลาว เวียดนาม เมียนมาร์ และจีนตอนใต้ ประชากรประมาณ 250 ล้านคนเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจของประเทศในปัจจุบัน ซึ่งนายโฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ ประธานกรรมการบริหาร ธนาคารกรุงเทพ ระบุว่าไทยต้องปรับทัศนคติ และร่วมมือกับเพื่อนบ้านเพื่อสร้างโอกาสขยายธุรกิจให้มากขึ้น

ASEAN CALENDAR:

ปฏิทินกิจกรรมอาเซียน

วัน	รายละเอียด	สถานที่/ประเทศ
27 มิถุนายน – 31 สิงหาคม 2558	**Malaysia Mega Sale Carnival 2015** **มาเลเซีย เมกะ เซลล์ คาร์นิวัล 2558** เริ่มแล้ว...สำหรับมหกรรมลดราคาสินค้าแห่งปีของมาเลเซีย สินค้าสากลกว่าแสนแบรนด์ จะถูกนำมาลดราคาตามห้างสรรพสินค้าชั้นนำ ทั่วประเทศ	ห้างสรรพสินค้าทั่วประเทศมาเลเซีย
6–9 กรกฎาคม 2558	**Cosmobeaute Asia, 11th Edition 2015** **คอสโม บิวตี้ เอเชีย 2558** ทุกนวัตกรรมความงาม จะถูกนำมาจัดแสดงในงานนิทรรศการ Cosmobeaute Asia ครั้งที่ 11 พร้อมๆ กับการเปิดตัวสินค้าใหม่ โดยเจ้าของผลิตภัณฑ์ ผู้ส่งออก และผู้เชี่ยวชาญจะมาเปิดมิติใหม่ๆ ของเทรนด์ความงามในอาเซียน พร้อมกันนี้ในวันที่ 8 ก.ค.58 จะมีการประกวดชิงแชมป์นักเพนท์เล็บทั้งประเภทบุคคลและประเภททีมในงาน Cosmo Nail Cup และในเดือนกันยายนนี้ งานนี้ก็จะมาจัดที่ประเทศไทย ระหว่างวันที่ 23-25 กันยายน 2558 ที่ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์	ศูนย์การค้าปุตรา เวิล์ดเทรด กรุงกัวลาลัมเปอร์ มาเลเซีย
7–10 กรกฎาคม 2558	**WeldTech Vietnam 2015** **เวลด์เทค เวียดนาม 2558** ท่ามกลางการเติบโตของภูมิภาคอาเซียน อุตสาหกรรมพื้นฐานที่มีความสำคัญในการพัฒนาประเทศ คือ อุตสาหกรรมเหล็กและเหล็กกล้า รวมไปถึงอุตสาหกรรมเชื่อม และหล่อโลหะ ซึ่งในงานนิทรรศการ “เทคโนโลยีเชื่อมและหล่อโลหะ” ที่จะจัดขึ้นที่ประเทศเวียดนาม จะแสดงเทคโนโลยีและผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ รวมไปถึงนวัตกรรมหุ่นยนต์เชื่อมโลหะ	ศูนย์ประชุมและนิทรรศการไซ่ง่อน (SECC) กรุงโฮจิมินห์ เวียดนาม
9–10 กรกฎาคม 2558	**The International Bioprinting Congress** **อินเตอร์เนชั่นแนล ไบโอพริ้นติ้ง คองเกรส** ต่อยอดความสำเร็จนวัตกรรมเพื่ออนาคตทางการแพทย์ มหาวิทยาลัยนันยาง ของสิงคโปร์ จัดงานประชุมเทคโนโลยีการพิมพ์ชีวภาพ 3 มิตินานาชาติเป็นปีที่ 2 โดยมีผู้เชี่ยวชาญทั้งจากสิงคโปร์ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกานำเสนอเทคนิคและนวัตกรรมล่าสุดเกี่ยวกับเทคโนโลยี เครื่องพิมพ์ชีวภาพ 3 มิติ ในสร้างโมเดลอวัยวะเทียม ซึ่งจะช่วยให้การศึกษาและวิจัยเพื่อรักษาโรคให้เร็วขึ้น และยังสามารถสร้างโมเดลทดสอบต้นแบบยาได้อีกด้วย	ศูนย์บริหารนันยาง มหาวิทยาลัยนันยาง สิงคโปร์
18–20 กรกฎาคม 2558	**Bali Kite Festival 2015** **เทศกาลว่าว บาหลี 2558** ท้องฟ้าเหนือเกาะบาหลี ของอินโดนิเซีย ในช่วงกลางปี จะได้เห็นความสวยงาม รูปทรง และสีสันของว่าวที่แตกต่างกันไป โดยเขตต่างๆ ของเมืองเดนปาซาร์ เมืองเอก ของบาหลี จะเข้าร่วมประกวดความสวยงามของว่าวนานาประเภท ชาวบาหลีเชื่อว่าการเล่นว่าว เป็นการขอพรจากเทพเจ้าให้การเพาะปลูกอุดมสมบูรณ์	ชายหาดปาดังกาลักบาหลี อินโดนีเซีย
5–8 สิงหาคม 2558	**WORLD FOOD EXPO 2015 (WOFEX)** **เทศกาลอาหารโลก 2558** เทศกาลอาหารโลก ที่ฟิลิปปินส์ นับเป็นงานนิทรรศการอาหารที่ใหญ่ที่สุดในฟิลิปปินส์ รวบรวมผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย และผลิตภัณฑ์จากทั่วโลก รวมถึงผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ก็มีโอกาสเข้าร่วมเพื่อเสนอผลิตภัณฑ์ และงานยังจัดให้มีการประกวดเชฟทำอาหาร ซึ่งนิทรรศการอาหารโลกที่ฟิลิปปินส์ได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการและผู้ที่อยู่ในวงการทั่วโลกเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี	ศูนย์ประชุม เวิล์ดเทรด เซนเตอร์ เมโทร กรุงมะนิลา ฟิลิปปินส์
13–16 สิงหาคม 2558	**เที่ยวทั่วไทย ไปทั่วโลก TITF ครั้งที่ 17** เข้าสู่เทศกาลท่องเที่ยวปลายปี 2558 ผู้ประกอบการท่องเที่ยวต่างนำโปรโมชั่นพิเศษทั้งท่องเที่ยวในประเทศและนอกประเทศมาเสนอ โดยเฉพาะท่องเที่ยวในประเทศ และอย่าลืมเก็บใบเสร็จมาใช้ลดหย่อนภาษีสำหรับปี 2558 คนละไม่เกิน 15,000 บาท	ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ กรุงเทพ ประเทศไทย

ทุกธุรกรรมทันใจ ธุรกิจก็คล่องตัว
ด้วยธนาคารทางอินเทอร์เน็ต
บิซ ไอแบงก์กิ้ง

- โอนเงินให้คู่ค้า
- จ่ายเงินเดือน
- ชำระค่าสินค้า/บริการ
- ซื้อ-ขายกองทุน
- สั่งสมุดเช็ค
- ดูความเคลื่อนไหวบัญชี

BIZ iBanking ธนาคารทางอินเทอร์เน็ตเพื่อธุรกิจที่คล่องตัว

ช่วยให้ท่านบริหารทุกธุรกรรมได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยระบบมาตรฐานความปลอดภัยระดับสากล ทำให้ทุกธุรกรรมทางการเงินเป็นเรื่องง่าย พร้อมเจ้าหน้าที่คอยให้คำแนะนำช่วยเหลืออย่างมืออาชีพ

สมัครได้ที่ธนาคารกรุงเทพทุกสาขา

• ฟรีค่าธรรมเนียมแรกเข้าและรายปี ปีแรก • ฟรีเครื่องโทเค็น (Token) อุปกรณ์ออกรหัส 1 เครื่อง รวมมูลค่า 4,000 บาท วันนี้ - 31 ธ.ค. 58

สอบถามเพิ่มเติมได้ที่สาขาหรือสำนักธุรกิจธนาคารกรุงเทพ หรือโทร.1333 กด 162 หรือ www.bangkokbank.com/bizibanking

ASEAN CORNER:

มุมน่ารู้

การจัดตั้งธุรกิจในกัมพูชา

● ก่อนยื่นจดทะเบียน ผู้ประกอบการ ต้องนำเงินทุนจดทะเบียนฝากธนาคาร ขั้นต่ำ 4,000,000 เรียล (ประมาณ 1,000 ดอลล่าร์สหรัฐฯ) โดยปกติแล้วธุรกิจของชาวต่างชาติไม่ได้มีข้อห้ามใดๆ ยกเว้นการครอบครองที่ดิน ทั้งนี้ก่อนจัดตั้งธุรกิจต้องตรวจสอบชื่อที่ต้องการจดทะเบียนกับ Commercial Registration Office ภายใต้กระทรวงพาณิชย์ (MoC) จากนั้นผู้ประกอบการต้องเผยแพร่ข้อมูลภาพรวมบริษัทลงในหนังสือพิมพ์ที่เป็นที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางในกัมพูชาให้เรียบร้อยเสียก่อน

● สภาพัฒนาแห่งกัมพูชา (Council for the Development of Cambodia: CDC) มีอำนาจประเมินการพิจารณาและอนุมัติโครงการที่ขอรับการส่งเสริมการลงทุนที่มีมูลค่าการลงทุนไม่เกิน 50 ล้านเหรียญสหรัฐฯ สำหรับการลงทุนที่มีมูลค่าเกินกว่านี้จะเป็นอำนาจพิจารณาอนุมัติของคณะรัฐมนตรีแห่งราชอาณาจักรกัมพูชา

อาคาร “Vattanac Capital” (วัททานัค แคปปิตอล) ความสูง 188 เมตร มี 39 ชั้น เป็นอาคารที่ทันสมัยและสูงที่สุดในกัมพูชา สร้างเสร็จเมื่อปี 2557

BANGKOK BANK IN ASEAN

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ติดต่อสอบถาม AEC Connect สายกิจการธนาคารต่างประเทศ
TEL: (66) 2230 1507 Email: AECconnect@bbl.co.th
Website: www.bangkokbank.com/AECconnect
Facebook Page: AEC Connect
Twitter : @aecconnect