

BANGKOK BANK

# AEC CONNECT



THIRD ISSUE : JUL-SEP 2017

AEC INVESTMENT  
CLINIC

การบริหารโลจิสติกส์  
ใน CLMV



ธนาคารกรุงเทพ สาขานครหลวงเวียงจันทน์ สปป. ลาว





# Editors TALK

## คุยกับบรรณาธิการ

ประเทศไทยดนามมีโครงสร้างเศรษฐกิจ  
ที่โดดเด่น มีชนชั้นกลาง 8-9 ล้านคน  
จากประชากรทั้งหมด 95 ล้านคน

เข้าสู่ไตรมาสที่ 3 ของปี 2560 แล้ว เศรษฐกิจของประเทศสมาชิกอาเซียนยังเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกลุ่ม CLMV (กัมพูชา, ลาว, เมียนมาและเวียดนาม) ที่เศรษฐกิจเติบโตอย่างรวดเร็วเนื่องจากมี “ศักยภาพโดดเด่นและโอกาส” ในการลงทุนมาก ยกตัวอย่างเช่น เศรษฐกิจเวียดนามในไตรมาส 3 ของปีนี้เติบโตถึงกว่าร้อยละ 7 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีที่แล้ว

ถึงแม้ตลาด CLMV จะมีโอกาสในการลงทุนมากและกำลังเร่งพัฒนาทั้งด้านการเมือง เศรษฐกิจและโครงสร้างพื้นฐานอย่างเต็มที่ แต่ต้องยอมรับว่ายังคงมีความท้าทายในด้านต่างๆ อยู่บ้าง ซึ่งนักลงทุนจะต้องศึกษาภาวะแวดล้อม กฎระเบียบต่างๆ และวางแผนลงทุนอย่างรอบคอบ ทั้งนี้อีกประเด็นหนึ่งที่นักลงทุนควรศึกษาทำความเข้าใจ คือ การบริหารโลจิสติกส์อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากสามารถช่วยประหยัดเวลาและลดต้นทุนการดำเนินธุรกิจได้

ธนาคารกรุงเทพตระหนักถึงความสำคัญของธุรกิจนี้ จึงได้จัดสัมมนากลุ่มย่อย AEC Investment Clinic ปีที่ 2 ขึ้น ภายใต้หัวข้อ “เทคนิคการบริหารโลจิสติกส์ในตลาด CLMV อย่างมีประสิทธิภาพ” โดยผู้เชี่ยวชาญตัวจริง พร้อมได้นำข้อมูลและเนื้อหาในการสัมมนานำเสนอในวารสาร AEC Connect Newsletter ฉบับนี้ ซึ่งธนาคารหวังว่าความรู้จากการสัมมนาจะเป็นประโยชน์และช่วยให้นักธุรกิจของไทยประสบความสำเร็จในการก้าวสู่ตลาดการค้า AEC

“ธนาคารกรุงเทพ เพื่อนคู่คิด มิตรคู่เออีซี”

ไชยฤทธิ์ อนุชิตวรวงศ์  
รองผู้จัดการใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ  
บรรณาธิการบริหาร



## Dynamic ASEAN

การก้าวเข้าสู่การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) สร้างโอกาสทางเศรษฐกิจใน 3 เรื่องหลักๆ ประกอบด้วย

- 1) การลงทุนในโครงการโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่
- 2) ภูมิภาคของฐานการผลิตเดียวที่เต็มไปด้วยพลวัต
- 3) สังคมเมืองและชนชั้นกลางขยายตัว

อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าภูมิภาคอาเซียนจะเติบโตอย่างรวดเร็วและโดดเด่น แต่ก็ยังอยู่ในระดับเริ่มต้นเท่านั้นเมื่อเทียบกับภูมิภาคอื่น เนื่องจากประเทศในกลุ่มอาเซียนยังคงมีช่องว่างของความเหลื่อมล้ำ ซึ่งธนาคารและสถาบันการเงินมีบทบาทที่จะลดช่องว่างนี้ลงได้ใน 3 ประการ

ประการที่ 1 คือ ส่งเสริมการเข้าถึงและพัฒนาแหล่งทุนสำหรับการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่

ประการที่ 2 คือ พัฒนาระบบบริการทางการเงินที่สนับสนุนการค้าขายแดนและช่วยลดต้นทุนดำเนินธุรกิจ

ประการที่ 3 คือ สนับสนุนองค์ความรู้และโอกาสธุรกิจให้กับผู้ประกอบการท้องถิ่น รวมถึงการส่งเสริมเงินทุนให้กับธุรกิจขนาดเล็กและสตาร์ทอัพ

คุณชาติศิริ โสภณพนิช  
กรรมการผู้จัดการใหญ่  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)



Corporate Tax IIa:  
VAT วัตถุประสงค์  
ASEAN ปี 2017



SINGAPORE

CORPORATE TAX

**17%**

**7%**

VAT



BRUNEI  
DARUSSALAM

CORPORATE TAX

**18.5%**

**0%**

VAT



THAILAND

CORPORATE TAX

**20%**

**7%**

VAT



VIETNAM

CORPORATE TAX

**20%**

**10%**

VAT



CAMBODIA

CORPORATE TAX

**20%**

**10%**

VAT



MALAYSIA

CORPORATE TAX

**24%**

**6%**

VAT



LAOS

CORPORATE TAX

**24%**

**10%**

VAT

Competition  
ASEAN

ASEAN



**MYANMAR**

CORPORATE TAX  
**25%**  
**5%**  
VAT



**INDONESIA**

CORPORATE TAX  
**25%**  
**10%**  
VAT



**PHILIPPINES**

CORPORATE TAX  
**30%**  
**12%**  
VAT

ที่มา : [www2.deloitte.com](http://www2.deloitte.com)

## โอกาสและ ความท้าทาย

# นักลงทุนไทย ใน CLMV

กลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย กัมพูชา สปป. ลาว เมียนมาและเวียดนาม นับว่ามีความน่าสนใจ ดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ ด้วยองค์ประกอบหลายอย่างทั้งทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่มาก ค่าแรงขณะนี้ถือว่าต่ำกว่าไทย แต่โจทย์ที่ท้าทายก็คือแม้จะเป็นประเทศบ้านใกล้เรือนเคียงแต่จำเป็นต้องศึกษาภาวะแวดล้อม กฎระเบียบต่างๆ และวางแผนลงทุนอย่างรอบคอบเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จสูงสุด คุณวีระศักดิ์ สุตินทวิบูลย์ รองผู้จัดการใหญ่ สายลูกค้าธุรกิจรายกลาง ธนาคารกรุงเทพ ได้ให้สัมภาษณ์ถึงแนวโน้มเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศ CLMV ว่ามีความโดดเด่นและมีโอกาสเติบโตได้อีกมาก

### ทิศทางอนาคตเศรษฐกิจของอาเซียน

ผมมองว่าเศรษฐกิจอาเซียนยังโตได้อีกมาก โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ CLMV ที่เติบโตได้อย่างรวดเร็ว ยังมีการพัฒนาอีกมาก ซึ่งถ้ามองกันรายประเทศแล้ว จะเห็นได้ว่าเวียดนามก้าวหน้ากว่าอีก 3 ประเทศ อัตราการเติบโตถือว่าเร็วพอสมควร และยังมีประชากรมากเกือบ 100 ล้านคนแล้ว ส่วนเมียนมาก็มีพัฒนาการที่ดีมาก มีการลงทุนในประเทศเพิ่มขึ้น สนามบิน โรงแรมใหม่ๆ เกิดขึ้นมากมาย ซึ่งแม้ว่าอาจจะต้องใช้เวลาในการปรับตัวและปฏิรูปเศรษฐกิจในระยะ แต่ก็เป็นตลาดใหญ่มากและน่าสนใจ ส่วน สปป. ลาวนั้นแม้จะเล็กประชากรน้อย และยังไม่ค่อยมี Impact ใหญ่ๆ ที่เห็นได้ชัด แต่ก็คึกคักขึ้นพอสมควร ที่สำคัญ

มีทรัพยากรธรรมชาติอยู่มาก และสุดท้ายกัมพูชา แม้จะมีประชากรเพียงประมาณ 16-17 ล้านคน แต่ก็ถือว่าที่ปรับตัวค่อนข้างเร็ว มีการปฏิรูปทางด้านกฎหมายมากมาย นับว่ามีไดนามิคค่อนข้างเยอะ และกำลังซื้อต้องบอกว่าค่อนข้างดีพอสมควร

การค้าขายของไทยไปยังประเทศเหล่านี้ ที่ผ่านมากจะผ่านทางชายแดน มีพ่อค้ารับเข้าไป ซึ่งยังมีการค้าขายในลักษณะ Underground อยู่มากพอสมควร ทำให้ไม่มีรายงานตัวเลขการค้าที่ถูกต้อง ซึ่งตอนนี้ทุกๆ ประเทศก็กำลังปรับให้การค้าเข้าสู่ระบบมากขึ้นๆ เพราะฉะนั้นขนาดตลาด CLMV นั้นใหญ่มาก เพียงแต่ว่าขณะนี้ยังมองไม่เห็นขีดในแง่ของตัวเลขเท่านั้นเอง

“

CLMV มีความโดดเด่นที่แตกต่างกันไป หากต้องการที่จะขยายธุรกิจ จำเป็นต้องพิจารณาให้รอบด้านว่าสินค้าหรือการลงทุนของเราเหมาะกับประเทศไทย และที่สำคัญควรที่จะต้องลงพื้นที่ให้บ่อยๆ เพื่อให้เกิดความคุ้นเคยและเข้าใจตลาด นี่เป็นสิ่งสำคัญของการทำธุรกิจในทุกภูมิภาค

”











“

กระแสการค้าขายของโลก  
และอาเซียนมุ่งหน้าไปสู่  
E-Commerce และจะเป็น  
หัวใจของการค้าในอนาคต  
ซึ่งเป็นผลมาจากเทคโนโลยี  
ในสมาร์ทโฟนที่รองรับและ  
พัฒนาให้เกิดรูปแบบ  
การค้าใหม่ๆ ขึ้น

”



## นักธุรกิจไทยควรเข้าไปลงทุนใน CLMV หรือไม่

ถ้าตลาดในประเทศไทยใหญ่พอและไม่เดือดร้อนก็ไม่ใช่ไร แต่ถามว่าเมื่อประเทศเหล่านี้เปิดกว้างทางการค้า ตลาดมันใหญ่ขึ้นก็ต้องบอกว่าเป็นโอกาสที่ดี สินค้าไทยต้องบอกมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในประเทศ CLMV อย่างมาก เป็นสินค้าพรีเมียมเลย ผมเคยไปงานแสดงสินค้าที่เวียดนาม สินค้าไทยขายดีมากอย่างกับแจกฟรี

การจะขยายธุรกิจไปยังประเทศ CLMV ต้องเข้าใจตลาดและเข้าใจธุรกิจของตัวเองด้วย แต่ก็จะมีข้อพิจารณาหลักๆ ถ้าเป็นการผลิตที่ต้องใช้แรงงาน ประเทศเมียนมาก็น่าสนใจ เพราะมีแรงงานมากและค่าแรงไม่แพง แต่ก็ต้องคำนึงถึงปัญหาสาธารณสุขโรคภัยไข้เจ็บ แต่ถ้าเป็นสินค้าด้านการเกษตรเช่นผลไม้ ข้าว เข้าไปยังกัมพูชาก็มีโอกาสค่อนข้างสูง ส่วนสปป. ลาว ความเด่นคือมีทรัพยากรธรรมชาติอยู่มาก คนไทยเข้าทำเหมืองหรือโรงไฟฟ้าพลังน้ำอยู่เหมือนกัน หรือทำการเกษตร อย่างที่ลาวได้ก็ปลูกกาแฟเยอะ สำหรับเวียดนามตอนนี้คนไทยก็เข้าไปลงทุนโรงงานสิ่งทอกันมาก เพราะค่าแรงไม่แพง แต่ก็ต้องดูว่าเวียดนามก็ปรับค่าแรงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แม้ค่าแรงจะถูกกว่าไทยก็จริง แต่ก็ไม่ได้ห่างกันเยอะมาก

หัวใจการค้าการลงทุนในประเทศเหล่านี้ คุณต้องเดินทางไปบ่อยๆ ให้เกิดความคุ้นเคยและสบายใจ ซึ่งในแต่ละประเทศก็แตกต่างกันออกไปนะ อย่างมีลูกค้าไปเปิดโรงงานที่เมียนมาตอนแรกก็คิดว่าไม่ยากเท่าไรแต่กลับใช้เวลาเป็นปี เพราะต้องขอใบอนุญาตมากถึง 20 ใบ เพราะฉะนั้นต้องไปบ่อยๆ จะได้เข้าใจ เพื่อให้การลงทุนมีปัญหาอันน้อยที่สุด ไม่ใช่ว่าจะไม่มีปัญหาเลยก็คงเป็นไปได้

นอกจากนี้รูปแบบการทำธุรกิจก็มีหลายระดับ บางคนอยากจะทำลงทุนแต่ไม่มั่นใจ ก็อาจจะ



ส่งของไปขายก่อนก็ได้และหาตัวแทน ค่อยๆ เรียนรู้และศึกษาไป ถ้าเราไม่แข็งแรง ไม่มีความสามารถเรื่องคน เรื่องตลาดก็ต้องไปหาพันธมิตรธุรกิจ เปรียบเทียบให้เห็นภาพก็คือการจับสลา ไม่ใช่ว่าหน้าตาดีแล้วจะเข้ากับเราได้ ต้องไปดูไปศึกษาซึ่งถึงแม้ว่าจะมีเงินทุนในการทำธุรกิจเยอะแต่หากต้องการให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ก็ควรจะต้องหาพันธมิตรในท้องถิ่นที่ดีและเข้ากับเราได้ เพื่อให้ทำธุรกิจได้ราบรื่นและคล่องตัว

### กระแส E-Commerce

E-Commerce จะเป็นหัวใจของการค้าในอนาคต กระแสมันไปทางนั้นอยู่แล้ว เป็นกระแสของโลกและของภูมิภาคอาเซียน แน่นนอนว่าจะต้องดีขึ้นเรื่อยๆ แต่อี-คอมเมิร์ซในภูมิภาคจะดีขึ้นได้ โครงสร้างการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตจะต้องดีกว่า รัฐบาลก็ต้องให้ความสำคัญและลงทุนในการพัฒนาเพื่อให้เข้าถึงอินเทอร์เน็ตได้อย่างครอบคลุม เดียวนี้การใช้โทรศัพท์สมาร์ทโฟนก็มากขึ้น อย่างคนไทยก็ใช้สมาร์ทโฟนทั้งนั้น CLMV ก็คงเป็นเช่นกัน ท้ายสุดเทคโนโลยีที่อยู่ในโทรศัพท์มือถือก็มีขีดความสามารถในการทำอี-คอมเมิร์ซ ได้หมด ซึ่งทุกวันนี้ไลฟ์สไตล์ของคนก็เปลี่ยนไปตามเทคโนโลยีที่พัฒนาก้าวหน้ามากขึ้น เดียวนี้การสั่งซื้อสินค้าก็ผ่านอี-คอมเมิร์ซมากขึ้น ไม่ว่าจะซื้ออาลีบาบา

อาลีเพย์ วีแชท แกรมยังสามารถ Tracking ตรวจสอบผ่านสมาร์ตโฟนได้ว่าสินค้าตอนนี้อยู่ที่ไหนแล้ว สะดวกมาก ซึ่งเทคโนโลยีเหล่านี้ต้องไปให้ได้กับไลฟ์สไตล์ยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนไปอย่างมาก

### บทบาทของธนาคารกรุงเทพกับการสนับสนุนนักลงทุนไทย

วันนี้ธนาคารกรุงเทพเป็นธนาคารแห่งเดียวที่มีสาขาเยอะที่สุดและเข้าไปดำเนินธุรกิจสนับสนุนนักลงทุนในภูมิภาคก่อนใครเป็นหลายสิบปี มีองค์ความรู้ มีความเข้าใจในเศรษฐกิจในทุกแง่มุม ด้านธุรกิจขยายจะไปลงทุน ก็ควรใช้ประโยชน์จากประสบการณ์และความรู้ที่ธนาคารกรุงเทพมี และถ้าต้องการพันธมิตร ธนาคารกรุงเทพก็สามารถให้คำแนะนำได้เช่นกัน เพราะธนาคารมีทั้งคอนเนคชันและมีโครงข่ายเชื่อมโยงธุรกิจในภูมิภาคอย่างแข็งแกร่ง

คุณวีระศักดิ์ ทิ้งท้ายบทสรุปว่าทราบใดที่เศรษฐกิจในภูมิภาคนี้โต ทุกประเทศมีความมั่งคั่งมากขึ้น ประชาชนก็มีความต้องการจับจ่ายใช้สอย เดินทางท่องเที่ยว มีกิจกรรมทางเศรษฐกิจมากขึ้น ทุกคนดีขึ้นหมด อนาคตของเศรษฐกิจภูมิภาคย่อมต้องดีขึ้นและสดใสแน่นอน



### ฟิลิปปินส์ปฏิรูปภาษีครั้งใหญ่

สภาผู้แทนราษฎรฟิลิปปินส์ ผ่านร่างกฎหมาย “โครงการปฏิรูประบบภาษีเร่งด่วน” หรือ “Tax Reform for Acceleration and Inclusion Act” และกำลังเข้าสู่การพิจารณาของวุฒิสภา นับเป็นการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่เพื่อดึงดูดการลงทุน โดยปฏิรูปภาษี 4 ประเภท ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา, ภาษีมูลค่าเพิ่ม, ภาษีสรรพสามิตและภาษีอสังหาริมทรัพย์  
ที่มา : philstar.com และ prachachat.net

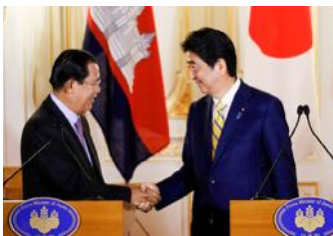
### เวียดนามไฟเขียวต่างชาติฝากเงิน



ร่างกฎหมายใหม่ที่ออกโดยธนาคารแห่งรัฐเวียดนาม จะอนุญาตให้ชาวต่างชาติฝากเงินในสกุลเงินดองและสกุลต่างประเทศกับธนาคารพาณิชย์ในประเทศได้ ซึ่งกฎดังกล่าวกำลังอยู่ในกระบวนการขอความเห็นจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยได้รับเสียงตอบรับอย่างดีจากธนาคารพาณิชย์  
ที่มา : english.vietnamnet.vn

## August

### ญี่ปุ่นทุ่มเปิดเงินพัฒนากับพม่า



สมเด็จพระสันตะปาปา ฟรานซิส นายกรัฐมนตรีพม่า เสนอให้รัฐบาลญี่ปุ่นเข้าลงทุนก่อสร้างระบบรถไฟฟ้ายาว 800 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในกรุงพนมเปญเพื่อเชื่อมโยงเข้ากับสนามบิน

นานาชาติของประเทศ เนื่องจากปัจจุบันญี่ปุ่นมีนักลงทุนอยู่ในพม่าเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ รัฐบาลจะลงนามในข้อตกลงร่วมกันต่อไป  
ที่มา : reuters.com



### บรูไนให้ซื้อที่ดินยาว 99 ปี

ชาวต่างประเทศสามารถเป็นเจ้าของที่ดินตลอดจนที่อยู่อาศัยในบรูไนได้ ผ่านการถือครองในรูปแบบ Strata Title หมายถึงสิทธิการถือครองที่ดินเองสามารถเป็นเจ้าของผืนดินกับความเป็นเจ้าของร่วม ซึ่งทางการจะอนุญาตให้สามารถถือครองทรัพย์สินได้นานถึง 99 ปี โดยกรมที่ดินของบรูไนเปิดเผยเรื่องนี้ ในระหว่างการประชุม 14th Southeast Asia Survey Congress : SEASC

ที่มา : borneobulletin.com.bn

## September

### อุตสาหกรรมรถยนต์เวียดนามบูม



Vin-Group มีแผนผลิตรถยนต์ให้ได้ 500,000 คันในปี 2568 ขณะนี้ได้ดำเนินการก่อสร้างโรงงานในเขตเศรษฐกิจ Dnhh Vu-Cat Gai ที่จังหวัดไฮฟอง เมืองท่าสำคัญทางภาคเหนือ โดยใช้เงินลงทุน เฟสแรก 1,000-1,500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ  
ที่มา : vietnamnews.vn , nikkei.com และ lokwannee.com



### 2561 ปีท่องเที่ยว สปป. ลาว

สปป. ลาวเดินทางผลักดันโครงการ “เที่ยวลาว 2561” (Visit Laos Year 2018) ซึ่งเป็นหนึ่งในนโยบายส่งเสริมการกิจกรรมกระตุ้นการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ คาดว่าจะจัดขึ้นอย่างเป็นทางการในเดือนพฤศจิกายนจนถึงสิ้นปี 2561 รณรงค์ให้ทุกภาคส่วนหันมาให้ความสนใจต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน การให้บริการและการท่องเที่ยว ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการพัฒนาเศรษฐกิจ  
ที่มา : thestar.com.my





# AEC Investment Clinic

สัมมนาเชิงปฏิบัติการเพื่อติดอาวุธ  
นักธุรกิจไทยสู่ตลาด AEC

## ก้าวสู่ความสำเร็จทางธุรกิจ ในภูมิภาคอาเซียนกับธนาคารกรุงเทพ

ปัจจุบันนักธุรกิจไทยโดยเฉพาะกลุ่มนักธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือเอสเอ็มอี ยังต้องการแหล่งข้อมูลการดำเนินการลงทุนอย่างรอบด้าน ประกอบกับมีตัวแปรหลายปัจจัยที่เป็นอุปสรรคการขยายธุรกิจในภูมิภาคอาเซียน ธนาคารกรุงเทพ เล็งเห็นความสำคัญของการขยายธุรกิจสู่ภูมิภาค จึงได้จัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ “AEC Investment Clinic” ขึ้นเพื่อให้ ข้อมูลและคำปรึกษาการดำเนินการลงทุนในภูมิภาค จากการนำประสบการณ์ องค์ความรู้ พันธมิตร และเครือข่ายธุรกิจ ที่ธนาคารได้สั่งสมมาอย่างยาวนานมาถ่ายทอดให้กับลูกค้าของธนาคาร และในปี 2560 ธนาคารกรุงเทพได้จัดสัมมนา AEC Investment Clinic เป็นปีที่ 2 โดยเน้นข้อมูลเชิงลึกด้านการบริหารโลจิสติกส์ ภายใต้หัวข้อ “**แนะนำเทคนิคบริหาร โลจิสติกส์สู่ CLMV (Technics for Efficient Logistics to CLMV)**” เนื่องด้วยการขนส่งและระบบโลจิสติกส์นั้นเป็นอีกปัจจัย สำคัญของการทำธุรกิจในกลุ่มประเทศ CLMV ประกอบด้วย กัมพูชา สปป. ลาว เมียนมาและเวียดนาม ที่กำลังเติบโตและเป็น ทั้งฐานการผลิตและฐานการส่งออกสินค้าของไทย



สินค้าดี มีคุณภาพ แต่ถ้า  
ขาดระบบการขนส่งที่ดีอาจ  
ทำให้ผู้ประกอบการสูญเสีย  
โอกาสจากตลาดประชาคม  
เศรษฐกิจอาเซียน ระบบการ  
บริหารจัดการโลจิสติกส์  
สมัยใหม่ช่วยประหยัดเวลา  
และต้นทุนได้มาก

# ลดต้นทุนโลจิสติกส์

## สร้างศักยภาพส่งออกไป ‘เมียนมา’



บริษัท ลีโอ โกลบอล โลจิสติกส์ เป็นหนึ่งในผู้  
เชี่ยวชาญบริหารโลจิสติกส์อาเซียนมาให้คำ  
แนะนำและข้อมูลเชิงลึกกับลูกค้าของธนาคาร  
กรุงเทพ ในงานสัมมนา 'AEC Investment  
Clinic' ปีที่ 2

คุณณัฐนันท์ จุนเจือจาน ผู้จัดการทั่วไป บริษัท  
ลีโอ เมียนมาร์ โลจิสติกส์ ในนครย่างกุ้ง กล่าวถึง  
เทคนิคการบริหารโลจิสติกส์ เพื่อการขนส่งสินค้า  
สู่ประเทศเมียนมาว่าผู้ประกอบการไทยสามารถ  
เลือกได้ 3 ช่องทาง ช่องทางแรก คือการขนส่ง  
ทางอากาศหรือ แอร์คาร์โก้ เหมาะสำหรับสินค้า  
ที่เน่าเสียง่าย ผักผลไม้ สินค้าอันตราย เช่น ยา  
น้ำหอม น้ำแข็งแห้ง สินค้าที่มีมูลค่า เพชร ทัชชิต  
ทองคำ เป็นต้น

ช่องทางที่สอง คือ **ขนส่งทางเรือ** เหมาะกับ  
สินค้าที่มีอายุยาวนาน สินค้าขนาดใหญ่ น้ำหนักมาก  
อาทิ อุปกรณ์การก่อสร้าง เครื่องจักรยาน  
พาหนะ ฯลฯ โดยที่นครย่างกุ้ง มี 4 ท่าเรือหลัก

ได้แก่ 1.ท่าเรือ AWPT บริหารโดยเอกชน มีส่วนแบ่ง  
การให้บริการมากที่สุด ถึงกว่าร้อยละ 60 เนื่องจาก  
ค่าบริการไม่สูงมาก หน้าท่ากว้าง เครื่องยกตู้  
รองรับน้ำหนักและปริมาณได้มากพอ 2.ท่าเรือ  
MIP บริหารงานโดยรัฐบาลครองส่วนแบ่งการ  
ให้บริการกว่าร้อยละ 20 3.ท่าเรือ BSW ส่วนแบ่ง  
การบริการกว่าร้อยละ 15 และ 4.ท่าเรือน้ำลึก  
MIIT โดยท่าเรือเหล่านี้จะมีนิคมอุตสาหกรรม  
ตั้งรายล้อมอยู่ในจุดต่างๆ

ช่องทางที่สาม คือการ **ขนส่งทางรถยนต์** ผ่าน  
ชายแดนแม่สอด-เมียวดี สินค้าส่วนใหญ่เป็น  
อุปกรณ์การเกษตร เครื่องอุปโภค อุปกรณ์ก่อสร้าง

“ทั้ง 3 ช่องทางมีข้อดี-ข้อเสียต่างกัน โดยราคาส่ง  
ทางเรือจะประหยัดที่สุด การขนส่งทางแอร์คาร์โก้  
จะรวดเร็วและปลอดภัย ส่วนการขนส่งทางชายแดน  
มีความคล่องตัวสามารถต่อเรื่องเอกสารสำหรับการ  
ขนส่ง นำเข้า ส่งออก การสำแดงสินค้าได้มาก  
ที่สุดและใช้เวลาน้อยกว่าการขนส่งทางเรือ”

ด้าน คุณสุธารัตน์ กุพยพรธ AVP สนับสนุน  
การขาย พาณิชยกรรมบริการ ฝ่ายผลิตภัณฑ์และ  
ช่องทางบริการ ธนาคารกรุงเทพ กล่าวว่าธนาคาร  
กรุงเทพเป็นสถาบันการเงินไทยแห่งเดียวที่ได้รับ  
อนุญาตประกอบธุรกิจธนาคารในเมียนมา เปิด  
ให้บริการกับบริษัทต่างชาติทั้งบริการบัญชีเงิน  
ฝากกระแสรายวัน 4 สกุลเงิน คือ จี๊ด ดอลลาร์  
สหรัฐ ยูโร และดอลลาร์สิงคโปร์ และปล่อยสินเชื่อ  
สกุลเงินจี๊ด รวมไปถึงบริการธุรกรรมการเงิน  
ระหว่างประเทศ ร่วมกับ 11 ธนาคารในเมียนมา  
สามารถทำรายการโอนเงินระหว่างกันได้โดยตรง  
(สกุลเงิน USD/EUR/SGD) ไม่จำเป็นต้องโอนเงิน  
ผ่านธนาคารกลางในสหรัฐฯ หรือประเทศอื่นทำให้  
รวดเร็ว ไม่ยุ่งยาก และประหยัดค่าธรรมเนียม

นอกจากนั้น ธนาคารกรุงเทพยังมี **บริการโอนเงิน  
ไปยัง 12 ประเทศในเอเชียภายในวันเดียว** ได้แก่  
จีน ญี่ปุ่น ไต้หวัน ฮองกง สเปน ลาว ฟิลิปปินส์  
เวียดนาม กัมพูชา มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย  
และเมียนมา





# ‘กัมพูชา’ อ้าแขนรับทัพนักลงทุน



สนับสนุนการขาย ฝ่ายบริการแลกเปลี่ยนและ โอนเงินระหว่างประเทศ ธนาคารกรุงเทพ ยังได้ มาให้คำแนะนำเกี่ยวกับเทคนิคธุรกรรมทางการเงิน ระหว่างประเทศด้วยว่า ขณะนี้ธนาคารกรุงเทพ ได้ไปเปิดสาขาที่กัมพูชาแล้ว สามารถทำธุรกรรม โอนเงินได้โดยตรงระหว่างประเทศไม่ผ่านธนาคาร กลางใน 3 สกุลเงิน ดอลลาร์สหรัฐ เงินบาท และเงินเรียลของกัมพูชา รวมถึงธนาคารท้องถิ่น ธนาคารต่างชาติในกัมพูชา 37 ธนาคารก็สามารถ โอนเงินโดยตรงมาที่ธนาคารกรุงเทพได้เช่นกัน

สำหรับนิติบุคคลที่ต้องการเปิดบัญชีกับธนาคาร กรุงเทพ สาขา กัมพูชา สามารถเปิดบัญชีครั้งแรก 1,000 ดอลลาร์สหรัฐ หรือถ้ายังไม่จดทะเบียน บริษัทก็สามารถยื่นขอเปิดบัญชีในฐานะผู้บริหาร พร้อมกับวีซ่าธุรกิจ โดยธนาคารจะออกหนังสือ รับรอง เพื่อจะนำยื่นกับทางการกัมพูชาในการจดทะเบียนนิติบุคคล

หากพูดถึงอัตราการเติบโตของประเทศในกลุ่ม AEC กัมพูชาน่าจะเป็นประเทศที่มีอัตราการเติบโต สูงและรวดเร็วเป็นอันดับต้นๆ เฉลี่ยราวร้อยละ 7 ต่อปี สัมมนา AEC Investment Clinic ปีที่ 2 จึงได้เชิญวิทยากรผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญการทำธุรกิจ ในกัมพูชามาให้ความรู้เกี่ยวกับเทคนิค การขนส่งสินค้า พร้อมทั้งติดอาวุธให้กับนักธุรกิจ ไทยที่สนใจไปลงทุน

คุณอรุณฯ ผดุงรัตน์ ประธานสมาคมธุรกิจไทย ในกัมพูชา เจ้าของบริษัท อินทรา แม็โขง จำกัด ผู้คร่ำหวอดในวงการธุรกิจกัมพูชามากกว่า 30 ปี แนะนำเทคนิคว่าการขนส่งสินค้าไปยังกัมพูชา สามารถทำได้ 3 ช่องทางเหมือนเมียนมา โดยต้อง เลือกให้เหมาะสมกับสินค้าและถ้าผ่านช่องทาง ขยายแดนควรเลือกด่านถาวรในการขนส่งที่ปอยเปต หรือเกาะกง และการทำเอกสารต้องมีความแม่นยำ ตามแบบฟอร์มของกัมพูชาเพราะหากผิดพลาดจะ เสียเวลาและค่าใช้จ่ายโดยไม่จำเป็น

“สินค้าของไทยเป็นที่ชื่นชอบของคนกัมพูชาอย่าง มาก โดยสินค้าที่ส่งไปไม่เพียงแต่จำหน่ายใน กัมพูชาเท่านั้นแต่กัมพูชายังเป็นทางผ่านไปยัง ตลาดเวียดนามได้อีกด้วย”

ด้านคุณอัญญาวิ เตชะภัทรอังกูร รองประธาน กรรมการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์ บริษัท ลิโอ โกลบอล โลจิสติกส์ จำกัด กล่าววกัมพูชา ขณะนี้กำลังเข้าสู่โหมดการปฏิรูปประเทศ มีการ พัฒนาการก่อสร้างและเงินสะพัดเยอะมาก โอกาส ธุรกิจมีสูงแต่สำคัญคือต้องหาคู่ค้าที่เชื่อถือได้ โดยเริ่มต้นธุรกิจอาจจะส่งสินค้าเข้าไปทดลอง จำหน่ายในตลาด ร่วมออกงานแสดงสินค้าที่ทาง รัฐบาลไทยจัดให้ก่อน หากสินค้าตอบรับดีก็ขยาย การลงทุนเข้าไปผลิตในกัมพูชาต่อไป

คุณนันทกา สุริยพงศ์ประไพ AVP เอกสารสินค้า ออก ศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจส่งออกและนำเข้า ธนาคารกรุงเทพ และคุณสุพิมล ภาชนะ AVP





# ประตูแห่งโอกาส เปิดตลาด เวียดนาม 95 ล้านคน

ตลาดการค้าระหว่างไทยและเวียดนาม ปีละ 4-5 แสนล้านบาท สร้างโอกาสใหม่ๆ ในการขยายธุรกิจให้กับผู้ส่งออกไทย และในช่วง 6 เดือนแรกของปี 2560 อัตราการเติบโตจีดีพีอยู่ที่ร้อยละ 5.7 โดยเป็นผลจากอุตสาหกรรมเกษตรที่ฟื้นตัวและภาคบริการที่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว นับว่าเป็นสัญญาณที่ดีหลังจากที่ปีแล้วเศรษฐกิจค่อนข้างซบเซา

คุณดวงใจ จันทร ประธานอนุกรรมการกลุ่มค้าชายแดนและข้ามแดน (ด้านกัมพูชาและเวียดนาม) สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยและกรรมการผู้จัดการ บริษัท นัทธกันต์ จำกัด ฉายภาพการส่งออกสินค้าไทยไปยังเวียดนามในปัจจุบันว่า เวียดนามเป็นประเทศที่กำลังเติบโต มีกำลังซื้อภายในสูงมาก ถ้าสินค้าที่มีตรา Made in Thailand หรือมีภาษาไทยบนหีบห่อจะได้รับความนิยมน่าเชื่อถือมากกว่าเป็นสินค้าดีมีคุณภาพ ทำให้ตอนนี้ผู้นำเข้าเวียดนามจึงต้องการสินค้าจากไทยมาก

“ผู้ประกอบการรายกลางและรายเล็กที่สนใจเข้าไปเจาะตลาดเวียดนาม ลองไปสำรวจตลาดและเดินทางไปร่วมออกงานแสดงสินค้ากับกรมส่งเสริมการส่งออกก่อน หากครั้งแรกสินค้าขาย



ดีมาก ๆ อย่าเพิ่งเข้าไปตั้งโรงงานให้ลองส่งสินค้าผ่านแดนก่อน อาจจะมีเริ่มขายที่ตลาดกลางสินค้าไทยแนวตะเข็บชายแดนกัมพูชาและเวียดนามแล้วค่อย ๆ มองสู่ทางการทำธุรกิจต่อไป”

การขนส่งสินค้าส่วนใหญ่จะส่งผ่านจากกัมพูชาโดยใช้เส้นทางปอยเปตและถนนหมายเลข 1 เข้าสู่เวียดนาม การส่งออกก็ต้องเสียภาษีอย่างถูกต้อง หากเป็นอาหารต้องมี อย. จากเวียดนามรับรอง ผู้ประกอบการที่เพิ่งเปิดตลาดเวียดนามมักจะขนสินค้าไปแบบกองทัพนัด ซึ่งตามข้อตกลงจะขนสินค้าได้ไม่เกิน 2 หมื่นบาทต่อเที่ยว

คุณธราบดี ซึ่งอดีชัยวิทย์ ผู้จัดการทั่วไปสาขาในประเทศเวียดนามและผู้จัดการสาขาโฮจิมินห์ ซิตี้ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้ชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของตลาดเวียดนามในปี 2560 ว่าเศรษฐกิจโตร้อยละ 6-7 อัตราเงินเฟ้อและดอกเบี้ยต่ำ ค่าเงินคงมีเสถียรภาพ เงินลงทุนจากต่างชาติและส่งออกขยายตัวเพิ่มขึ้นทุกปี

“การเข้ามาในตลาดเวียดนามถือว่าท้าทายมาก ทุกคนต้องเจาะลึกและเข้าใจพฤติกรรมของผู้

บริโภค นักลงทุนต่างชาติกำลังเร่งขยายการลงทุนแม้ช่วงแรก ๆ อาจขาดทุนแต่ทุกคนต้องการสร้างมาร์เก็ตแชร์ให้ได้ก่อน เพราะทราบดีว่าคนเวียดนามมีกำลังซื้อสูง ถ้าธุรกิจอยู่ได้ถึง 3 ปี ก็ประสบความสำเร็จ”

พฤติกรรมเลือกซื้อสินค้าของคนเวียดนามในปัจจุบัน นอกจากสินค้าอุปโภคบริโภคแล้ว สาขาธุรกิจที่มาแรงขณะนี้ คือ **เรื่องการศึกษา อินเทอร์เน็ต อาหาร และสุขภาพ** รวมถึงการซื้อผ่านออนไลน์และสมาร์ทโฟนเป็นไปตามเทรนด์โลก มีชาวเวียดนามเข้าถึงอินเทอร์เน็ต 48 ล้านคน ในจำนวนนี้ 46 ล้านคนใช้ Facebook ทำให้การค้าขาย E-commerce มียอดสูงมาก

“ไม่แนะนำให้ใช้ตัวแทนการค้าในเวียดนามเพราะมีโอกาสเสียเปรียบสูง ควรเข้ามาทำตลาดจริงๆ โดยมีข้อควรระวังเช่น การจัดตั้งบริษัทภายใต้กฎหมายการลงทุนมีข้อจำกัดบางอย่างที่ต้องศึกษาและควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญซึ่ง ธนาคารกรุงเทพเป็นเสาหลักให้นักลงทุนไทย มีสาขาเวียดนามที่โฮจิมินห์ ซิตี้และฮานอย ทำให้เรามีความเข้าใจตลาดเวียดนามในเชิงลึก”





# สปป. ลาว ดาวเด่นแห่ง CLMV ที่ใกล้แค่เอื้อม



ปิดท้ายสำหรับการสัมมนา AEC Investment Clinic ปีที่ 2 ภายใต้หัวข้อ “แนะเทคนิคบริหารโลจิสติกส์สู่ CLMV (Technics for Efficient Logistic to CLMV)” ที่ประเทศ สปป. ลาว

คุณชดาพร อรุณรัตน์ ผู้จัดการธนาคารกรุงเทพ สาขานครหลวงเวียงจันทน์ ได้แนะนำการทำธุรกิจในประเทศ สปป. ลาว ว่าแม้เป็นประเทศเล็กๆ มีประชากรประมาณ 8 ล้านคน แต่ก็มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 7-8 ต่อปี เนื่องจากนโยบายการพัฒนาประเทศ มีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ ขณะนี้มีนักลงทุนจากประเทศจีน ออสเตรเลีย มาเลเซีย เวียดนาม สิงคโปร์ รวมถึงประเทศไทย หลังไหลเข้าไปลงทุนจำนวนมาก ทั้งโครงการขนาดเล็กและขนาดใหญ่ อาทิ โครงการรถไฟความเร็วสูงของจีน โครงการโรงไฟฟ้าทางสาของไทย โครงการก่อสร้างสาธารณูปโภคต่างๆ ซึ่งล้วนเป็นโอกาสไปต่อยอดทำธุรกิจ

ทั้งนี้โครงสร้างสปป. ลาว แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือตอนเหนือ กลาง และใต้ โดยธุรกิจส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ที่ส่วนกลางเป็นหลัก หากผู้ประกอบการไทยสนใจลงทุนก็ควรจะมีไปยัง

พื้นที่ส่วนกลางเป็นลำดับแรก หากประสบความสำเร็จดีจึงขยายสู่ทางไปยังภาคเหนือและภาคใต้ ซึ่งต้องเตรียมพร้อมอย่างรอบคอบ

“สิ่งที่นักลงทุนไทยต้องเรียนรู้อันดับแรกคือกฎหมายระเบียบหรือข้อจำกัดต่างๆ สัดส่วนการถือหุ้นโดยคนต่างชาติ การนำเงินไปลงทุน ซึ่งนักธุรกิจต่างชาติต้องได้รับการรับรองจากธนาคารแห่ง สปป. ลาวเสียก่อน นอกจากนี้การเข้าไปทำธุรกิจยังต้องให้ความสำคัญกับการเรียนรู้วัฒนธรรม ตลาดการค้าการลงทุน และหากตัดสินใจจะขยายธุรกิจแล้ว การหาพันธมิตรท้องถิ่นที่น่าเชื่อถือมาร่วมธุรกิจก็ถือเป็นอีกปัจจัยที่ต้องพิจารณาอย่างรอบคอบ”

สำหรับธนาคารกรุงเทพเปิดสาขาใน สปป. ลาวมาแล้วกว่า 24 ปี ปัจจุบันมี 2 สาขา คือที่นครหลวงเวียงจันทน์และปากเซ ให้บริการเงินฝาก สินเชื่อ แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ธุรกิจการเงิน ด้านการค้า การโอนเงินสกุลดอลลาร์สหรัฐและเงินบาทระหว่างระหว่างธนาคารกรุงเทพที่ไทยและสปป. ลาว สามารถทำได้โดยตรงไม่จำเป็นต้องโอนผ่านธนาคารตัวกลาง ทำให้สะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าธรรมเนียม

ด้าน คุณวิเชียร โลละวิทย์มงคล กรรมการผู้จัดการ บริษัท เดือนสวรรค์ (ประเทศไทย) จำกัด ผู้ประกอบการเขตปลอดภาษีเดือนสวรรค์ แนะนำเทคนิคการค้าและโลจิสติกส์ในสปป. ลาวจากประสบการณ์กว่า 30 ปี ว่าสปป. ลาวไม่มีทางออกทะเล การขนส่งสามารถทำ 2 ทาง คือ การขนส่งทางอากาศและขนส่งผ่านชายแดนซึ่งประหยัดและได้ปริมาณที่มากกว่า นอกจากนั้น ยังสามารถเป็นดินแดนทางผ่าน หรือ LAND LINK ต่อไปยังตลาดเวียดนามและจีนตอนใต้ได้

อย่างไรก็ตาม การส่งสินค้าไป สปป. ลาว ค่อนข้างมีอุปสรรคเรื่องของกระบวนการและระยะเวลา ผู้ประกอบการสามารถขนส่งสินค้าได้เฉลี่ย 4 ครั้งต่อเดือนเท่านั้น ทั้งยังมีต้นทุนการเสียภาษีอากรอีกพอสมควรซึ่งการมี เขตปลอดอากร ช่วยอำนวยความสะดวก ลดขั้นตอนกระบวนการขนส่งสินค้า

สัมมนา ‘AEC Investment Clinic’ โดยธนาคารกรุงเทพ จัดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ข้อมูลเชิงลึกและส่งเสริมธุรกิจไทยให้สามารถก้าวสู่ตลาดการค้าการลงทุนในภูมิภาคอาเซียนได้อย่างมีประสิทธิภาพ สำหรับผู้สนใจเข้าร่วมการสัมมนา สามารถติดตามรายละเอียดได้ทางเว็บไซต์ของธนาคารกรุงเทพ หรือสอบถามที่ศูนย์ AEC Connect เบอร์โทร 0 2230-2758 และ 0 2230-1507 หรือต้องการนัดหมายเพื่อประชุมปรึกษาการทำธุรกิจในประเทศอาเซียนก็สามารถประชุมผ่านระบบวิดีโอคอนเฟอเรนซ์ ไปยังธนาคารกรุงเทพที่มีสาขาอยู่



# นิโคล เชียง Nicole Chiang

นักธุรกิจหญิงชาวสิงคโปร์เปิดบาร์ทรู  
กล้านำความแตกต่างสู่กัมพูชา

“นิโคล เชียง เป็นหนึ่งในนักธุรกิจชาวสิงคโปร์ที่ลงทุนในประเทศที่ต่างจากตลาดแบบดั้งเดิม อาทิ กัมพูชา สเปน, ลาว และคาซัคสถาน และกล้าที่จะเปิดธุรกิจบาร์รูปแบบใหม่ที่แตกต่าง”



นิโคล เชียง (Nicole Chiang) นักธุรกิจหญิงชาวสิงคโปร์ วัย 43 ปี ย้ายจากสิงคโปร์มาอยู่ที่กัมพูชาในปี 2555 เนื่องจากสามีมาลงทุนทำธุรกิจในเมืองพนมเปญ ก่อนหน้านั้นเธอเป็นแม่บ้านที่มีชีวิตที่สุขสบาย แต่เมื่อเธอรู้สึกว่ามีชีวิตประจำวันเริ่มจำเจและอยากจะทำความท้าทายใหม่ๆ ประกอบกับเล็งเห็นว่ากัมพูชาเป็นประเทศที่เหมาะสมที่จะเริ่มทำธุรกิจ เพราะประเทศกำลังพัฒนาและมีนักธุรกิจจำนวนมากหลังไหลเข้ามาหาโอกาสทางธุรกิจ จึงตัดสินใจร่วมทุนกับหุ้นส่วนธุรกิจ 2 คน เปิดร้านอาหารกลางคืน หรือ “บาร์” เพื่อรองรับลูกค้า VIP ที่ต้องการจะหาสถานที่สำหรับการสังสรรค์ใจกลางกรุง “พนมเปญ”

ร้าน “Bodleian” เปิดให้บริการเมื่อเดือนพฤษภาคม ปี 2560 เป็นบาร์สำหรับสังสรรค์ที่หรูหราและราคาแพง มีห้องต้อนรับที่มีความเป็นส่วนตัวและตกแต่งอย่างพิถีพิถัน โดยกลุ่มเป้าหมายมีหลากหลายกลุ่ม อาทิ นักธุรกิจ ผู้ประกอบการหรือใครก็ตามที่มองหาสถานที่สำหรับพบปะผู้คนและติดต่อกับเครือข่าย รวมถึงแบ่งปันความคิด

กันด้วย จุดเด่นอีกหนึ่งของบาร์แห่งนี้คือเป็นคลับแฮร์ซของสังคมชนชั้นระดับสูงที่ไม่ต้องสมัครสมาชิก

ก่อนที่จะเริ่มต้นธุรกิจนี้ นิโคลมั่นใจว่าธุรกิจจะดำเนินไปได้ด้วยดี เนื่องจากรู้จักกลุ่มคนที่ต้องการมาใช้บริการร้านในรูปแบบนี้อยู่แล้ว แต่หลังจากบาร์เปิดตัวอย่างไม่เป็นทางการ 3 เดือน เธอต้องเผชิญปัญหาที่หลากหลาย เช่น ความแตกต่างด้านภาษา การสื่อสาร วัฒนธรรม พนักงานไร้ประสบการณ์และบริการที่ต่ำกว่ามาตรฐาน นิโคล เชียง ยกตัวอย่างปัญหาของการดำเนินธุรกิจให้ฟัง เช่น ในช่วงเริ่มต้นตกแต่งร้าน เธอบอกผู้รับเหมาให้เปลี่ยนหลังคาทั้งหมดเนื่องจากเก่าไม่牢固และมีรอยรั่ว แต่ผู้รับเหมากลับมาพร้อมกับแผ่นหลังคาไม้ที่แผ่นเพราะเข้าใจว่าให้เปลี่ยนแผ่นหลังคาเฉพาะที่เป็นรอยรั่วเท่านั้น

“ครั้งแรกที่คุณมาที่กัมพูชาจะรู้สึกแปลกใหม่ คิดว่าเป็นประเทศที่แตกต่างและทุกสิ่งทุกอย่างช่างน่าอัศจรรย์ แต่เมื่อถึงคราวต้องทำงานกับ





พนักงานและหุ้นส่วนก็จะสัมผัสได้ถึงความแตกต่างทางวัฒนธรรมอย่างชัดเจน”

นอกจากนี้ร้าน “Bodleian” ยังเผชิญความท้าทายจากการถูกวิพากษ์วิจารณ์ว่าร้านดื่มกินแสนหรูแห่งนี้จะสามารถประสบความสำเร็จหรือไม่ในประเทศที่ยังมีคนยากจนอยู่มาก แต่นิโคล เชียง เชื่อมั่นว่าทุกวันนี้ธุรกิจกัมพูชาไม่น้อยกระตือรือร้นจะพบปะและติดต่อกับนักธุรกิจท้องถิ่น รวมถึงนักธุรกิจต่างชาติเพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งเขามีเป้าหมายทำธุรกิจที่เน้นคุณภาพมากกว่าจำนวนของลูกค้า

การเผชิญความแตกต่างที่หลากหลายทำให้นิโคล เชียง ได้เรียนรู้ที่จะเข้าใจและเคารพการทำงานและวิถีคิดของคนท้องถิ่นมากขึ้น รวมทั้งไม่ยึดติดกับมาตรฐานการติดตั้งกระบวนการและโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของสิงคโปร์ และแม้จะเผชิญกับความยากลำบากในการทำงานกับคนท้องถิ่น แต่อีกด้านหนึ่งนิโคลกลับได้รับการช่วยเหลือจากคนท้องถิ่นอย่างเต็มที่จาก “ซาเรน”

ผู้จัดการร้านชาวกัมพูชาเข้ามาช่วยบริหารจัดการในส่วนงานหน้าบ้านหรือแผนกต้อนรับได้เป็นอย่างดี ด้วยบุคลิกที่มั่นใจและมีประสบการณ์มากในการจัดการกับลูกค้าหลายระดับ “ซาเรน” ได้เข้ามาช่วยฝึกฝนพนักงานที่ไร้ประสบการณ์ให้สามารถให้บริการได้ตามมาตรฐาน อีกทั้งยังมีความรู้เกี่ยวกับไวน์เป็นอย่างดีและมีฝีมือในการทำค็อกเทลด้วย ซึ่ง “ซาเรน” บอกว่านิโคลมีความเข้าใจอกเข้าใจพนักงานดีและให้โอกาสเขาในการเรียนรู้สิ่งใหม่รวมถึงพัฒนาตัวเอง เขาจึงต้องการที่จะตอบแทนนิโคลด้วยการทำให้ร้าน “Bodleian” เป็นบาร์ที่ดีที่สุดในกัมพูชา พร้อมเชื่อมั่นว่าร้านแห่งนี้จะเป็นเสมือนบันไดที่จะนำพาเขาไปถึงความฝันอันสูงสุด นั่นคือการมีร้านอาหารเป็นของตัวเอง

วิสัยทัศน์การทำธุรกิจของนิโคล เชียง นักธุรกิจสาวชาวสิงคโปร์คนนี้ สอดคล้องกับคำแถลงของประธานาธิบดี “โทนี่ ตัน เค็ง ยัม” ของสิงคโปร์ที่มาเยือนกัมพูชาอย่างเป็นทางการเมื่อต้นปีที่ผ่านมา โดยเขากระตุ้นให้นักธุรกิจชาวสิงคโปร์

เข้าไปลงทุนในกัมพูชาเสียแต่เนิ่นๆ เนื่องจากเป็นตลาดที่กำลังพัฒนาและมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วปีละราวร้อยละ 7 ขณะที่สำนักส่งเสริมการค้าต่างประเทศของสิงคโปร์คาดการณ์แนวโน้มอุตสาหกรรมทางการท่องเที่ยวของกัมพูชาจะเติบโตมากกว่าเกษตรกรรมและอุตสาหกรรมการผลิต เนื่องจากการสร้างสนามบินนานาชาติแห่งใหม่ในเมืองเสียมราฐ ซึ่งนับเป็นโอกาสของวิสาหกิจต่างชาติรวมถึงสิงคโปร์ด้วย และข้อมูลยังสอดคล้องกับรายงานของ CBRA Cambodia บริษัทที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์ในกัมพูชาที่ระบุว่าตลอด 10 ปีที่ผ่านมาว่าการลงทุนจากต่างชาติในกัมพูชาเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 800 มีแบรนด์ต่างชาติชั้นนำต่างๆ มาตั้งสาขามากมายในกรุงพนมเปญ โดยในปี 2558 มีเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เข้ามาในประเทศสูงที่สุดมูลค่าถึง 1,802.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ โดยลงทุนในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์มากที่สุด สำหรับปี 2560 นี้ คาดว่ากัมพูชาจะมีเงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศเข้ามาสูงอย่างต่อเนื่อง แต่จะหันเหไปทางอุตสาหกรรมอื่นแทน อาทิ ด้านบันเทิง ด้านการท่องเที่ยว โรงแรมและการค้าปลีก ส่วนด้านอสังหาริมทรัพย์คาดว่านักลงทุนจะมุ่งเข้าไปลงทุนที่เมืองสีหนุวิลล์มากขึ้น

ความกล้าที่จะนำเสนอธุรกิจที่แตกต่างในตลาดของกัมพูชาเป็นสิ่งที่น่าสนใจ แต่สิ่งที่นักธุรกิจต่างชาติต้องให้ความสำคัญไม่แพ้กันคือการเรียนรู้วัฒนธรรมของกัมพูชาให้เข้าใจอย่างแท้จริงและพิจารณาหาหุ้นส่วนทางธุรกิจท้องถิ่นที่ใช่ สิ่งเหล่านี้จะเป็นกุญแจที่นำพาธุรกิจไปสู่ความสำเร็จได้

เรียบเรียงจาก [www.channelnewsasia.com](http://www.channelnewsasia.com)  
ภาพประกอบ : Facebook/The Bodleian



# Roadmap for ASEAN Smart Cities

เรียบเรียงจาก The ASEAN Digital Revolution โดย ATKearney

»» อาเซียนมีศักยภาพที่จะเติบโตแบบก้าวกระโดด มุ่งสู่เศรษฐกิจดิจิทัลได้อย่างแท้จริงในปี 2568 เมื่อถึงเวลานั้น สิงคโปร์ มาเลเซียและไทย จะติดอันดับท็อป 20 ของโลกด้านการพัฒนาดิจิทัล ขณะที่ประเทศอาเซียนอื่นๆ ก็คงอยู่ใน 40 อันดับแรก แต่เพื่อจะไปให้ถึงเป้าหมาย กลุ่มอาเซียนต้องมีการยกระดับอีกมาก อาทิ การพัฒนาระบบบรอดแบนด์อินเทอร์เน็ต การพัฒนาผลิตภาพแรงงาน การส่งเสริมอุตสาหกรรม New Digital อาทิ อี-คอมเมิร์ซ หรือการให้บริการทางการเงินผ่านสมาร์ทโฟน (Mobile Financial services)

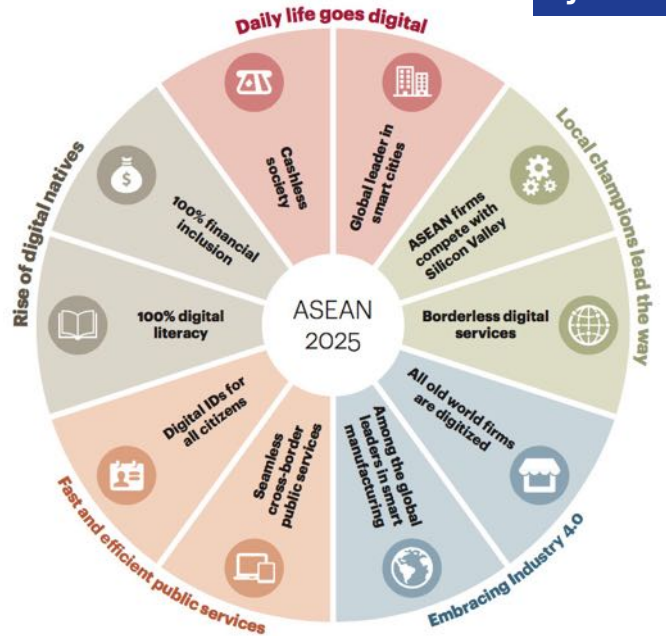
## กระเป๋าเงินออนไลน์ ในสังคมไร้เงินสด

ในปี 2568 อาเซียน จะเป็น Smart Cities ได้ เริ่มต้นด้วยศักยภาพของการเป็นสังคมที่ไร้เงินสด (Cashless Society) การใช้ชำระเงินที่เป็นกระดาษถูกทดแทนด้วยกลไกจ่ายเงินดิจิทัลที่ได้มาตรฐาน ปลอดภัย และชำระทางตรงได้สะดวก ซึ่งขณะนี้อาเซียนหลายประเทศมีส่วนร่วมกับเศรษฐกิจดิจิทัลแล้ว เช่นการเชื่อมต่อระบบ Apple Pay หรือมี Mobile Wallets ที่กำลังได้รับความนิยม

การชำระเงินออนไลน์ผ่านทางสมาร์ทโฟนสามารถเปลี่ยนทิศทาง การให้บริการทางการเงินและพฤติกรรมผู้บริโภคไปสู่สังคมไร้เงินสดได้ เพราะมีเครือข่ายใหญ่มาก สะดวก เข้าถึงง่ายตาย มีโอเพอเรเตอร์ดูแลแต่ละบุคคลอยู่แล้ว ช่วยลดต้นทุนทางการเงินได้ต่ำกว่าธนาคารพาณิชย์ทั่วไป หรือเรียกว่าเป็น "personal bank in the pocket" แค้ใช้บริการผ่านบราวเซอร์หรือแอปพลิเคชัน อินเทอร์เน็ตจึงสามารถเป็นธนาคารได้ทันทีโดยไม่ต้องมีสาขาใดๆ และความนิยมนี้กำลังเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง อาทิ ธนาคาร Fidor Bank, Charter Savings Bank, Atom และอื่นๆ อีกมากในสหภาพยุโรป

ย้อนมาดูเอเชียบ้าง เกาหลีใต้อยู่ในกระบวนการเริ่มต้นของ internet-only bank คือไม่ต้องมีสาขา แต่ผู้คนสามารถเข้าไปเปิดบัญชีฝากเงิน กู้ยืมเงินได้ทางออนไลน์ บนมือถือ คอมพิวเตอร์ และแท็บเล็ต ซึ่งธนาคารออนไลน์เหล่านี้ไม่เพียงแต่มีประสิทธิภาพดีกว่า แต่ยังประหยัดต้นทุนได้ดีทีเดียว และในปี 2568 นวัตกรรม Mobile Financial services จะเพิ่มอัตราการทำบัญชีของผู้บริโภคในเศรษฐกิจดิจิทัลของอาเซียนอย่างแน่นอน

A digital revolution will transform ASEAN by 2025



Source: A.T. Kearney analysis





## พัฒนา อี-คอมเมิร์ซ ที่ตรงความต้องการผู้บริโภค

นวัตกรรมและธุรกิจใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นโดยมุ่งสู่เศรษฐกิจดิจิทัลจะทำให้ภูมิภาคนี้มีโมเมนตัม โดยเฉพาะ 2 ธุรกิจ คือ Mobile Financial services และอี-คอมเมิร์ซ เป็นหัวใจของเศรษฐกิจอาเซียน สร้างศักยภาพที่สูงขึ้นและเพิ่มกำลังซื้อ กระตุ้นจีดีพีให้เติบโตร้อยละ 6 ต่อปีได้ จากการเพิ่มขึ้นของแรงงานคนรุ่นใหม่ คนชั้นกลาง และการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตที่แพร่หลาย

ปัจจุบัน ผู้เล่นระดับโลกอย่าง Ebay Groupon และ Rocket Internet เข้าถึงตลาดค้าปลีกอาเซียนออนไลน์เรียบร้อยแล้ว ขณะที่นวัตกรรมด้านอี-คอมเมิร์ซของผู้ให้บริการระดับท้องถิ่น ก็เข้าถึงตลาดอาเซียนได้ดีมี 4 บริษัท อาทิ บริษัท VNG ในเวียดนาม, Lazada ในประเทศไทย, Garena ในสิงคโปร์ และ Grab Taxi ในมาเลเซีย เป็นต้น

## Smart Factory อุตสาหกรรมสู่ยุค 4.0

การพัฒนาสู่เศรษฐกิจและสังคมยุคดิจิทัลไม่จำกัดเฉพาะแค่ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับไอที แต่อุตสาหกรรมดั้งเดิมก็สามารถเพิ่มศักยภาพได้ ทั้งในส่วนผลิตภัณฑ์และบริการ เช่น การพัฒนาวิธีโมทระดับคุณภาพของแต่ละบุคคล การนัดหมายลูกค้าผ่านออนไลน์ แม้แต่การเพิ่มผลผลิตภายในองค์กรก็เช่นกัน ไอทีลดต้นทุนแรงงานในอุตสาหกรรมการผลิตและวิศวกรรม ช่วยให้อาเซียนเชื่อมต่อห่วงโซ่การผลิต การวิเคราะห์ข้อมูลจำนวนมากนำไปสู่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตอบโจทย์ลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เป็นต้น

ในทศวรรษหน้า อุตสาหกรรม 4.0 จะเคลื่อนเข้าสู่อาเซียน ทั้งในเรื่องของเครือข่ายในการผลิต ระบบโลจิสติกส์ ตลาด และอื่นๆ เราจะเห็นเครื่องจักรที่ฉลาดล้ำและ Smart Factory เหมือนเป็นการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่สาม นั่นย่อมสร้างความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนได้ดี ยกตัวอย่างอุตสาหกรรมยานยนต์ เครื่องไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์ ได้รับอานิสงค์ที่ดีจากการเปลี่ยนผ่านเทคโนโลยีครั้งนี้

## บริการสาธารณะที่เชื่อมต่อเร็วและมีประสิทธิภาพ

สภาพยุโรปคือตัวอย่างที่ดีของความพยายามพัฒนาการเชื่อมต่อบริการสาธารณะเข้าด้วยกันด้วยระบบดิจิทัล และคณะกรรมการยุโรปก็มีนโยบายที่สนับสนุน เช่น เรื่องของลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์และการแสดงอัตลักษณ์ส่วนบุคคลออนไลน์ เพื่อทำลายกำแพงที่ขวางกั้นประชาชนกับการเข้าถึงบริการสาธารณะทั้งหลายอย่างปลอดภัย และมีปฏิสัมพันธ์ควบคู่กันไปทั้งภาคธุรกิจ พลเมือง และองค์กรภาครัฐ

เมื่อกล่าวถึงภูมิภาคอาเซียน พบว่าตั้งแต่ปี 2533 ผู้นำเคยมีดำริขับเคลื่อนในเรื่องเทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อสร้างความทันสมัยให้บริการสาธารณะเช่นกัน ยกตัวอย่าง มาเลเซีย มีนโยบายพัฒนาเป็นรัฐบาล

อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อลดต้นทุนที่ไม่จำเป็นต้องงบประมาณและบริการประชาชน สิงคโปร์สร้าง The Government Electronic Business Centre (GeBiz) จัดซื้อจัดจ้างภาครัฐโปร่งใสและการยื่นประมูลที่เปิดกว้าง เป็นตัวอย่างที่ดีในการลดต้นทุน ลดภาระงบประมาณ และป้องกันปัญหาการคอร์รัปชัน

## สร้าง Smart Cities ใน 35 เมืองทั่วอาเซียน

การเปลี่ยนผ่านทั้งหมดมาถึงจุดที่อาเซียนจะเป็น Smart Cities ได้ในปี 2568 หนึ่งในปัจจัยที่สำคัญคือประชากรในอาเซียน 34.5 ล้านคน ต้องการอพยพโยกย้ายถิ่นฐานเข้ามาสู่เมืองใหญ่ ทำให้เกิดการเพิ่มขึ้นของชุมชนประมาณร้อยละ 25 การไหลทะลักทำให้พื้นที่แน่นขนัด เพิ่มปัญหาจราจรและใช้พลังงานสิ้นเปลืองอีกมหาศาล นับเป็นความท้าทายของผู้นำอาเซียนที่ต้องเผชิญหน้ากับการแก้ปัญหาเหล่านี้ โดย Smart Cities เป็นคำตอบไปสู่การช่วยให้เมืองมีพื้นที่สีเขียวเพิ่มขึ้น หรือลดความแออัดของพื้นที่ลงด้วยเทคโนโลยีทันสมัย ดังเช่นประเทศจีนจัดสรรงบประมาณ 3 แสนล้านดอลลาร์สหรัฐ ในการเนรมิต 600 เมืองให้น่าอยู่ หรืออินเดียเพิ่มวางแผนสร้าง Smart Cities 100 แห่งทั่วประเทศ โดยได้รับความร่วมมือจากสิงคโปร์

เมืองใหญ่ของอาเซียน ที่มีศักยภาพในการพัฒนาเป็น Smart Cities มีจำนวน 35 แห่ง ในช่วงปี 2568 เมืองเหล่านี้ล้วนถูกท้าทายด้วยการเพิ่มขึ้นของประชากรอย่างรวดเร็วและแรง รัฐบาลประเทศอาเซียนควรสนับสนุนนโยบายการพัฒนา เช่น ให้สิทธิพิเศษทางภาษีสำหรับผู้ให้บริการและเจ้าของเครือข่ายดิจิทัลหรือสมาร์ตโฟน เพื่อเกื้อหนุนและเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับการเชื่อมต่อเทคโนโลยีกับธุรกิจหรือวิถีชีวิตผู้คน บนมาตรฐานที่เป็นระบบ

## มุ่งสู่ ‘พลเมืองดิจิทัล’ ในทศวรรษหน้า

อย่างไรก็ตาม แม้อาเซียนจะมีประชากรเพิ่มสูงขึ้น แต่ก็ยังมีผู้เข้าถึงเศรษฐกิจดิจิทัลจริงๆ น้อยกว่าร้อยละ 1 เมื่อเทียบกับพลเมืองโลกออนไลน์จากทั่วทุกมุมโลก โดยเฉพาะในกลุ่มค้าปลีกก็ยังเทียบไม่ได้กับประเทศจีนด้วยซ้ำ

ถึงเวลาแล้วหรือยังที่อาเซียนจะเข้าสู่เศรษฐกิจดิจิทัลให้เทคโนโลยีและบริการใหม่ๆ กลมกลืนไปกับเมือง อาชีพ และชีวิตส่วนตัว กลายเป็นพลเมืองในสังคมดิจิทัล (Digital Native) สามารถเข้าสู่โลกออนไลน์ได้สะดวก แต่ทั้งหมดนี้อาเซียนจำเป็นต้องพัฒนาทักษะทางด้านไอทีอย่างเร่งด่วน ส่งเสริมการเรียนรู้และยกระดับความคิดที่เท่าทันแก่ประชาชน พร้อมพัฒนาระบบข้อมูลข่าวสารทั่วถึง รวมทั้งทำให้บริการสาธารณะภายในประเทศ และข้ามพรมแดนได้เชื่อมต่อกันด้วยระบบดิจิทัลของอาเซียน

นี่คือความเปลี่ยนแปลงที่จะมาถึงในทศวรรษข้างหน้า... ไกลแค่เอื้อม

# 10 เมนูอาหารยอดเยี่ยม ประเทศอาเซียน

1 ใน 3 สาหลักของประชาคมอาเซียนก็คือเรื่องของสังคมวัฒนธรรม วันนี้เราจึงต้องเรียนรู้และสัมผัสถึงอาหารประจำถิ่น ซึ่งเป็นซิกเนเจอร์ของทั้ง 10 ประเทศ เพราะไม่ใช่แค่ลิ้มรสแต่ยังทำให้เข้าใจวิถีชีวิตที่แตกต่างของประชาชนซึ่งกำลังหลอมรวมเป็นหนึ่งเดียว



## กัมพูชา อาม็อก (Amok)

เป็นอาหารคาวยอดนิยม มีลักษณะคล้ายห่อหมกของไทย โดยนำเนื้อปลาสดๆ ลวกพริกเครื่องแกงและกะทิ ทำให้สุกโดยการนำไปนึ่ง กัมพูชาถือเป็นประเทศที่มีแหล่งน้ำอุดมสมบูรณ์ ทำให้ปลาเป็นอาหารที่หาจับรับประทานได้ง่าย

## ไทย ต้มยำกุ้ง (Tom Yum Goong)

กลิ่นหอมของสมุนไพรและกุ้งตัวใหญ่ๆ นอกจากจะทำให้รู้สึกสดชื่นแล้ว ยังช่วยกระตุ้นการเจริญอาหารได้เป็นอย่างดี เมนูนี้ต่างชาติดบอกว่าติดอกติดใจในความสไปซี่



## บรูไน อัมบูยัต (Ambuyat)

เป็นอาหารยอดนิยมมีลักษณะเด่นอยู่ที่ตัวแป้งจะเหนียวข้นคล้ายข้าวต้ม หรือโจ๊ก โดยมีแป้งสาดูเป็นส่วนผสมหลัก ความอร่อยจะอยู่ที่การจิ้มกับซอสผลไม้ที่มีรสเปรี้ยว นอกจากนี้ยังมีเครื่องเคียงอีก 2-3 ชนิด เช่น ผักสด เนื้อห่อใบตองอย่าง



## เมียนมา หล่าเพ็ด (Lahpet)

เป็นการนำใบชาหมักมาทานกับเครื่องเคียง เช่น กระเทียมเจียว ถั่วชนิดต่างๆ งาคั่ว กุ้งแห้ง ชিংมะพร้าวคั่ว เรียกได้ว่ามีลักษณะคล้ายคลึงกับเมี่ยงคำของไทย ซึ่งหล่าเพ็ดนี้จะเป็นเมนูอาหารที่ขาดไม่ได้ในโอกาสพิเศษหรือเทศกาลสำคัญๆ





## ฟิลิปปินส์

อโดโบ้  
(Adobo)

ทำจากเนื้อหมูหรือเนื้อไก่ ที่ผ่านการหมักและปรุงรส โดยจะใส่น้ำส้มสายชู ซีอิ๊วขาว กระเทียมสับ ไบเกอร์วาน พริกไทยดำ นำไปทำให้สุกโดยอบในเตาอบหรือทอด แล้วนำมารับประทานกับข้าวสวยร้อนๆ ปัจจุบันอโดโบ้กลายเป็นอาหารยอดนิยมรับประทานกันได้ทุกที่ทุกเวลา



## สิงคโปร์

ลักซา  
(Laksa)

อาหารขึ้นชื่อของสิงคโปร์ ลักษณะคล้ายก๋วยเตี๋ยวต้มยำใส่กะทิทำให้รสชาติเข้มข้นคล้ายคลึงกับข้าวซอยของไทย มีส่วนผสมของ กุ้งแห้ง พริกแห้ง และหอมแดง ลักซามีทั้งแบบที่ใส่กะทิและไม่ใส่กะทิ ทว่าแบบที่ใส่กะทิจะเป็นที่นิยมมากกว่า



## สปป. ลาว

สลัดหลวงพระบาง  
(Luang Prabang Salad)

มีรสชาติกลางๆ ทำให้รับประทานได้ทั้งชาวตะวันตกและตะวันออก ส่วนวิธีปรุงรสคือราดด้วยน้ำสลัดชนิดใส คลุกส่วนผสมทั้งหมดเข้าด้วยกัน โรยหน้าด้วยกระเทียมเจียวและถั่วลิสงคั่ว



## มาเลเซีย

นาซี เลอมาค  
(Nasi Lemak)

อาหารยอดนิยมเป็นข้าวหุงกับกะทิ และใบเตย ทานพร้อมเครื่องเคียง 4 อย่าง ได้แก่ ปลากะตักทอดกรอบ แดงกวางหั่น ไข่ต้มสุก และถั่วอบ ซึ่งนาซี เลอมาคแบบดั้งเดิมจะทอด

ด้วยใบตองและมักทานเป็นอาหารเช้า แต่ปัจจุบันกลายเป็นอาหารทานได้ทุกมื้อ แพร่หลายในประเทศเพื่อนบ้าน เช่น สิงคโปร์และภาคใต้ของไทยด้วย



## อินโดนีเซีย

กาโด กาโด  
(Gado Gado)

ประกอบไปด้วยผักและธัญพืชหลากหลายชนิด ทั้งแครอท มันฝรั่ง กะหล่ำปลี ถั่วงอก ถั่วเขียว นอกจากนี้ยังมีเต้าหู้และไข่ต้มสุกด้วย จะนำมารับประทานกับซอสถั่วที่คล้ายกับซอสสะเต๊ะ



## เวียดนาม

เปาะเปี๊ยะเวียดนาม  
(Vietnamese Spring Rolls)

เป็นหนึ่งในอาหารพื้นเมืองที่โด่งดังที่สุด นำแผ่นแป้งซึ่งทำจากข้าวเจ้ามาห่อไส้ ซึ่งอาจจะเป็นไก่ หมู กุ้ง หรือหมูยอ รวมกับผักสมุนไพรอีกหลายชนิด เช่น สะระแหน่ ผักกาดหอม และนำมารับประทานคู่กับน้ำจิ้มหวาน



## Trade Expert Forum 2017 “ถอดบทเรียนต้องรู้ ข้อผิดพลาด เรื่องนำเข้าส่งออก”

(12 ก.ค. 60) ธนาคารกรุงเทพ โดยศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจส่งออกและนำเข้า จัดงานสัมมนา Trade Expert Forum 2017 ในหัวข้อ “ถอดบทเรียนต้องรู้ ข้อผิดพลาดเรื่องนำเข้าส่งออก” เมื่อวันที่ 12 กรกฎาคม 2560 ณ ห้องประชุม ชั้น 30 ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่ สีลม ซึ่งงานสัมมนาในครั้งนี้ได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญมาบรรยายให้ความรู้ใน 3 หัวข้อหลัก ประกอบด้วย ข้อควรระวังที่ต้องรู้สำหรับผู้ประกอบการส่งออก โดยคุณยรรยง ตั้งจิตต์กุล

นายกสมาคมชิปปิงแห่งประเทศไทย ถอดบทเรียนข้อผิดพลาดสำหรับผู้ประกอบการนำเข้า โดยคุณสายัณฑ์ จันทร์วิภาสวงศ์ ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็กซ์เซลเลนท์ บิสเนส คอร์ปอเรชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และลดข้อผิดพลาดธุรกรรมการเงินเพื่อการค้าระหว่างประเทศกับธนาคารกรุงเทพ โดยคุณทิพพา เพิ่มลาภ VP ผู้จัดการศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจส่งออกและนำเข้า ธนาคารกรุงเทพ



## “จับคู่ธุรกิจ” อุตสาหกรรม เครื่องทำความเย็น ไทย-เมียนมา

(4 ส.ค. 60) ธนาคารกรุงเทพร่วมกับสมาคมเครื่องทำความเย็นจัดกิจกรรม “จับคู่ธุรกิจ” เพื่อขยายฐานธุรกิจด้านเครื่องปรับอากาศและเครื่องทำความเย็นในประเทศเมียนมา ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างดี โดยบริษัทไทยบางรายสามารถเจรจาธุรกิจกับบริษัทเมียนมาในการเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าตู้แช่เย็น การจับคู่ธุรกิจนี้ยังได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากสมาคมนักธุรกิจไทยในเมียนมา (TBAM) ในการจัดบรรยายหัวข้อที่น่าสนใจ อาทิ ระบบโลจิสติกส์ และขนส่ง กฎหมายและภาษี นอกจากนี้คณะนักธุรกิจไทยยังมีโอกาสเข้าพบ นายจักร ญู-หลง

เอกอัครราชทูตไทย ประจำกรุงย่างกุ้ง ณ สถานเอกอัครราชทูต ทั้งนี้ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในเมียนมา กระทรวงอุตสาหกรรม รายงานการคาดการณ์ว่ามูลค่าของตลาดอาหารแปรรูปและอาหารแช่แข็งระหว่างปี 2557 – 2561 จะเติบโตร้อยละ 15 ต่อปี นับเป็นโอกาสของธุรกิจเครื่องทำความเย็นของไทยที่จะเข้าไปขยายตลาดและหาพันธมิตรคู่ค้า



## ผู้สื่อข่าวเศรษฐกิจ เยี่ยมธนาคารกรุงเทพ สาขาในประเทศญี่ปุ่น

(22 ส.ค. 60) นายทวี พวงเกตุแก้ว เจ้าหน้าที่บริหารระดับ Senior Vice President ผู้จัดการทั่วไป สาขาในประเทศญี่ปุ่น และผู้จัดการสาขาโตเกียว นายวรท สามโกเศศ เจ้าหน้าที่บริหารระดับ Vice President และผู้จัดการสาขาโอซาก้า และนายอภิวัฒน์ ปุณโณปกรณ์ เจ้าหน้าที่บริหารระดับ Vice President ฝ่ายการประชาสัมพันธ์ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) พร้อมนางสาวณัฐยา สุจินดา อัครราชทูตฝ่ายการพาณิชย์ สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโตเกียว ร่วมให้การต้อนรับคณะกรรมการสมาคมผู้สื่อข่าวเศรษฐกิจและคณะสื่อมวลชน

ผู้เข้าอบรมโครงการพัฒนาศักยภาพผู้สื่อข่าวเศรษฐกิจระดับสูง (พศส.) เข้าเยี่ยมชมกิจการธนาคารกรุงเทพ สาขาโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น พร้อมรับฟังบรรยายสรุปถึงภาพรวมเศรษฐกิจประเทศญี่ปุ่น โดยนายทวีระบุว่ากลุ่มนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนญี่ปุ่นในขณะนี้ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มอุตสาหกรรมพลังงานทดแทนและโรงแรม



## ธนาคารกรุงเทพ ประกาศความสำเร็จ โครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพ

(27 ก.ย. 60) Bangkok Bank InnoHub ซึ่งเป็นโครงการบ่มเพาะสตาร์ทอัพกลุ่มฟินเทคระดับโลก โครงการแรกในประเทศไทย จัด Demo Day ให้สตาร์ทอัพทั้ง 8 ทีม แสดงศักยภาพนำเสนอ นวัตกรรมทางเทคโนโลยีต่อนักลงทุนไทยและจากต่างประเทศ โดยธนาคารได้เลือกสตาร์ทอัพ 5 ทีม จาก 8 ทีม ได้เข้าสู่กระบวนการพัฒนาต่อยอดผลิตภัณฑ์หรือนวัตกรรมร่วมกับธนาคาร เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีของสตาร์ทอัพภายใต้บริบทของภาค

ธุรกิจการเงินในประเทศไทย ซึ่งความสำเร็จจากโครงการนี้จะเป็นก้าวสำคัญของธนาคารที่มุ่งมั่นสนับสนุนสตาร์ทอัพกลุ่มฟินเทคเพื่อขับเคลื่อนภาคบริการทางการเงินและเศรษฐกิจ รวมถึงพัฒนาระบบนิเวศ หรือ Ecosystem เพื่อปูทางให้บริษัทฟินเทคในประเทศไทยสามารถขยายธุรกิจไปยังภูมิภาคและตลาดโลก รวมทั้งสนับสนุนให้บริษัทฟินเทคระดับโลกเข้ามาสร้างเครือข่ายและพันธมิตรทั้งในประเทศไทยและภูมิภาคอาเซียน





สปป. ลาว แม้จะเป็นประเทศเล็กๆ มีประชากรประมาณ 8 ล้านคน แต่ก็มีอัตราเติบโต  
ต่อเนื่องเฉลี่ยร้อยละ 7-8 ต่อปี เนื่องจากนโยบายการพัฒนาประเทศ และทรัพยากร  
ธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์



“Patuxay Victory Monument”

One of Vientiane’s most noticeable landmarks, Laos



**AEC Connect**

ชั้น 2 สำนักธุรกิจ ธนาคารกรุงเทพ สำนักงานใหญ่

อีเมล : [AECConnect@bbl.co.th](mailto:AECConnect@bbl.co.th)

โทรศัพท์ : (66) 0-2230-2758