



ว อ ร ส อ ส

ปีที่ 28 ฉบับที่ 9 | กันยายน 2560 | www.boi.go.th

ส่งเสริมการลงทุน

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน INVESTMENT PROMOTION JOURNAL



ประเทศตลาดใหม่ น่าลงทุน



ปลองข้าพระพุทธเจ้า

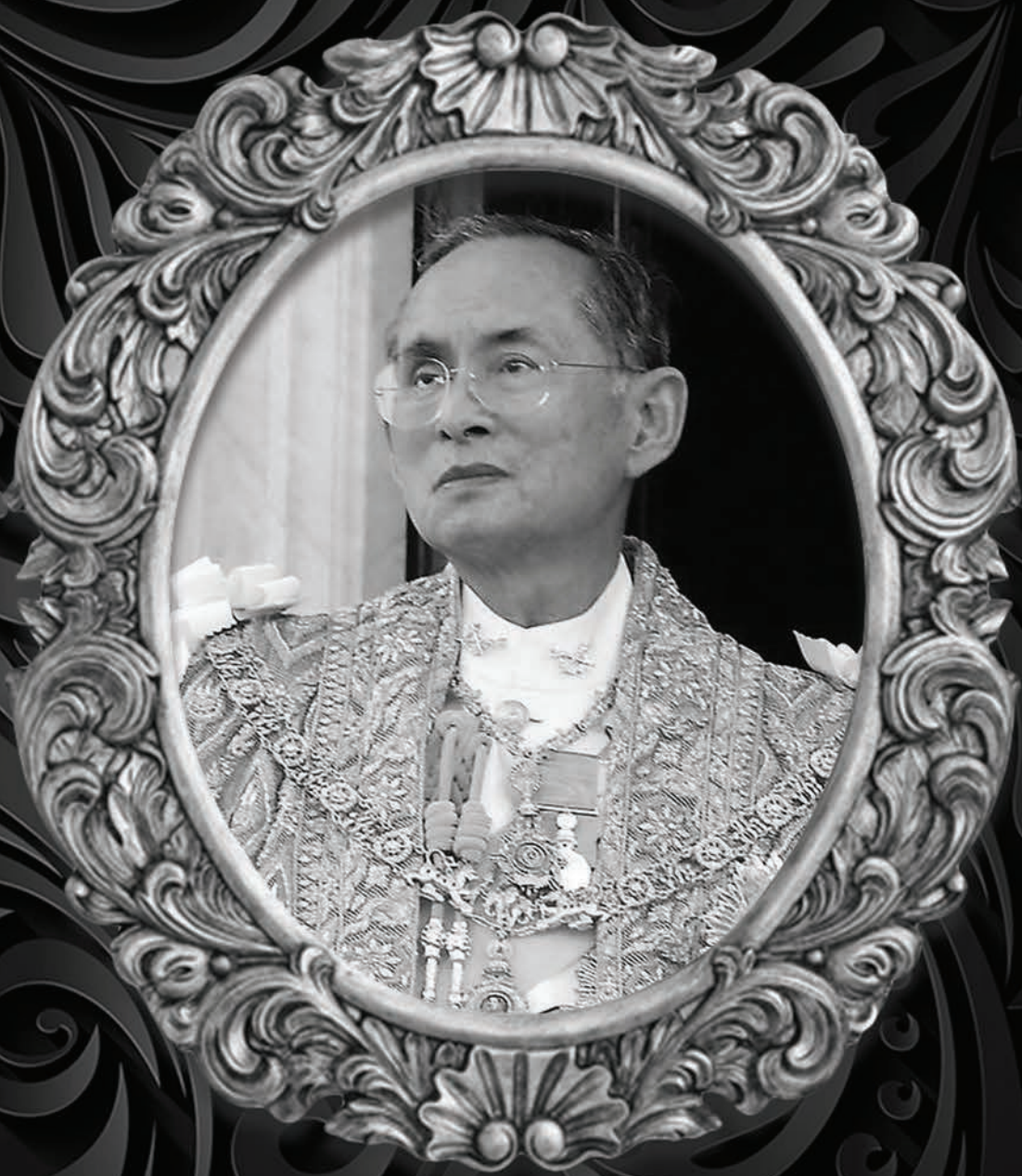
ขอหม่อมเกล้าหม่อมกระหม่อมรำลึก ในพระมหากรุณาธิคุณหาที่ยุติมิได้

ข้าพระพุทธเจ้า ข้าราชการและเจ้าหน้าที่

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน



สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน





สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

วารสาร ส่งเสริมการลงทุน

INVESTMENT PROMOTION JOURNAL

ปีที่ 28 ฉบับที่ 9 | กันยายน 2560 | www.boi.go.th

เจ้าของ

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

คณะที่ปรึกษา

นางสิริัญญา สุจินัย	เลขาธิการฯ
นางสาวอัจฉรินทร์ พัฒนพันธ์ชัย	รองเลขาธิการฯ
นางสาวดวงใจ อัครจินตจิตร์	รองเลขาธิการฯ
นายโชคดี แก้วแสง	รองเลขาธิการฯ
นางสาววงกช อนุโรจน์	ที่ปรึกษาด้านการลงทุน
	และที่ปรึกษาประจำกองบรรณาธิการ

กองบรรณาธิการ

นางสาวกาญจนา นพพันธ์	บรรณาธิการบริหาร
นางสาวช่อแก้ว ประสงค์สม	หัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางนุชนารถ วงษ์เกษม	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ
นางสาวสุนันทา อัคระภัก	ผู้ช่วยหัวหน้ากองบรรณาธิการ

คณะทำงานวารสารส่งเสริมการลงทุน

ผู้อำนวยการกองความร่วมมือการลงทุนต่างประเทศ
ผู้อำนวยการกองส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ
ผู้อำนวยการสำนักการตลาดเพื่อการลงทุน
ผู้อำนวยการสำนักบริหารการลงทุน 1
ผู้อำนวยการสำนักบริหารการลงทุน 2
ผู้อำนวยการสำนักบริหารการลงทุน 3
ผู้อำนวยการสำนักบริหารการลงทุน 4
ผู้อำนวยการสำนักพัฒนาปัจจัยสนับสนุนการลงทุน
ผู้อำนวยการสำนักยุทธศาสตร์และนโยบายการลงทุน
ผู้อำนวยการสำนักสารสนเทศการลงทุน
ผู้อำนวยการกลุ่มพัฒนาระบบบริหาร
ผู้อำนวยการกลุ่มกฎหมาย

ติดต่อ กองบรรณาธิการ

ศูนย์บริการลงทุน สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน
555 ถนนวิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
โทรศัพท์ : 0 2553 8111 ต่อ 8178, 6196
โทรสาร : 0 2553 8222
อีเมล : head@boi.go.th
เว็บไซต์ : www.boi.go.th
Application : BOI Thailand
Facebook : BOI News

ผลิตโดย

บริษัท หัวใจใหญ่ จำกัด 22/17 ซอยลาดพร้าว 23
แขวงจันทน์เกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
Tel : 0 2938 2993, 08 5142 6470

บก.กลาง



ประเทศตลาดใหม่ นำลงทุน

การส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ เป็นงานอีกด้านหนึ่งที่สำคัญของบีโอไอ โดยกลุ่มเป้าหมายของภารกิจด้านนี้คือ นักลงทุนไทย

การประกอบธุรกิจใดๆ ก็ตาม หากเมื่อธุรกิจแข็งแกร่งเติบโตมากขึ้นแล้ว การขยายปีกออกไปเพื่อลงทุนในต่างประเทศเป็นสิ่งที่แทบจะกระทำกันในทุกประเภทธุรกิจ เพราะนอกจากจะเป็นการขยายตลาดให้กว้างขึ้นแล้ว ยังเป็นการลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจแต่ในประเทศเพียงอย่างเดียว

และแม้ว่า พ.ร.บ. ส่งเสริมการลงทุนของบีโอไอ จะมีได้ครอบคลุมไปถึงการให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนไทยที่ออกไปลงทุนในต่างประเทศ แต่เป็นการให้บริการในรูปแบบข้อมูลการลงทุนในกลุ่มประเทศใหญ่ๆ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มประเทศเอเชีย และกลุ่มประเทศตลาดใหม่ โดยวารสารส่งเสริมการลงทุนฉบับกุมภาพันธ์ 2560 ได้นำเสนอการลงทุนในกลุ่มประเทศเอเชียไปแล้ว ฉบับนี้จึงเน้นกลุ่มประเทศตลาดใหม่ ซึ่งได้แก่ **สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เอลิโอบีเย โมซัมบิก ยูกันดา มองโกเลีย อินเดีย แอฟริกาใต้ และแทนซาเนีย**

ข้อมูลที่บีโอไอศึกษาไว้ ได้แก่ ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ข้อมูลอุตสาหกรรมและพื้นที่เป้าหมายของทั้ง 2 กลุ่มประเทศ โดยหากท่านต้องการสอบถามเพิ่มเติม สามารถติดต่อได้ที่ อีเมล toi@boi.go.th หรือ <http://toi.boi.go.th>

สารบัญ CONTENTS

BOI

ประเทศตลาดใหม่ นำลงทุนลงทุน

พระมหากษัตริย์คุณ

สร้างสมดุลให้ธรรมชาติชายฝั่งทะเล
ที่อ่าวคุ้งกระเบน (ตอนจบ)

4

แควดวงบีโอไอ

6

ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ

7

17

โมซัมบิก

ดาวเด่นดวงใหม่
ในแอฟริกาตะวันออก

35

แทนซาเนีย

พื้นที่ใหม่แห่งการลงทุน

8

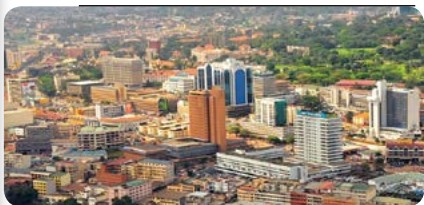
โอ...เอมิเรตส์

ประเทศตลาดใหม่ นำลงทุน

8 โอ...เอมิเรตส์

12 เอรียโอเปีย The Growth
and Transformation

17 โมซัมบิก ดาวเด่นดวงใหม่
ในแอฟริกาตะวันออก



21 ยูกันดา
The Business Friendly
Country

24 มองโกเลีย
ประเทศแห่งอุตสาหกรรมเหมืองแร่



29 ตลาดยานยนต์
อินเดีย – แอฟริกาใต้
โอกาสของนักลงทุนไทย

35 แทนซาเนีย
พื้นที่ใหม่แห่งการลงทุน

นานาสาระ



39 วัลย์ทัศน์ในการขับเคลื่อน
เศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทย



51 ญาจาง เวียดนาม
โอกาสใหม่ธุรกิจไทย
ในเมืองชายทะเล

61 เบริล 8 บริษัทไทยรายเดียว
ในภูมิภาคเอเชีย
ที่ร่วมงานกับ Google



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

68 โครงการอนุมัติ
ให้การส่งเสริมการลงทุน



ตามรอยพระบาทในหลวง ร. 9 สร้างสมดุลให้ธรรมชาติชายฝั่งทะเล

ที่อ่าวคุ้งกระเบน (ตอนจบ)

เรื่อง | สุนันทา อักษรกิจ

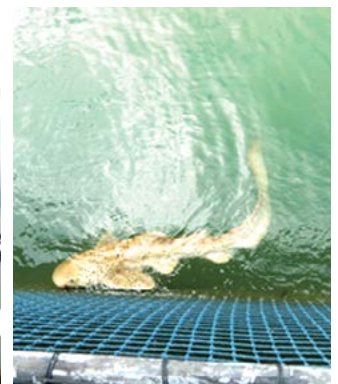
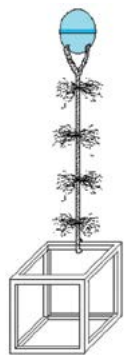
ป่าชายเลนอ่าวคุ้งกระเบนเป็นบริเวณที่มีเสน่ห์และมีความเหมาะสมที่จะใช้เป็นที่ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับธรรมชาติในรูปของพิพิธภัณฑ์ธรรมชาติที่มีชีวิต (Living Museum) รวมทั้งเป็นแหล่งท่องเที่ยวพักผ่อนหย่อนใจในรูปแบบของนิเวศทัศนา (Eco-Tourism) และยังมีสะพานเดินศึกษาธรรมชาติป่าชายเลนที่สร้างตั้งแต่ปี 2539 โดยงานป่าไม้เป็นผู้สำรวจและออกแบบก่อสร้าง ตัวสะพานทางเดินสร้างด้วยไม้ตะเคียนทอง (Hopea Odorata) มีความยาวทั้งสิ้น 1,433 เมตร และยังมีส่วนที่เป็นทางเดินปูด้วยแผ่นหินทรายยาว 363 เมตร รวมเป็นระยะทางเดินศึกษาธรรมชาติทั้งสิ้น 1,793 เมตร

เส้นทางเดินของสะพาน จะผ่านบริเวณดงคَمْพืชไม้เบิกน้ำจำพวกไม้แสม ไม้ลำพู แปลงเพาะชำกล้าไม้ แปลงปลูกป่าไม้โกงกาง แปลงศึกษาวิจัย ข้ามสะพานแขวนไปสู่ป่าธรรมชาติ ที่มีไม้โกงกางขนาดใหญ่ขึ้นอยู่อย่างหนาแน่นสมบูรณ์ จากนั้นสะพานจะวกกลับผ่านแปลงทดลองการปลูกป่าชายเลนผสมผสานกับการเลี้ยงปลา ผ่านบ่อทดลองการเลี้ยงกุ้งทะเลที่มีการรักษาสภาพแวดล้อมโดยระบบชลประทานน้ำเค็ม และไปสิ้นสุดที่ศาลาเชิงทรงซึ่งอธิบายลักษณะของพื้นที่และพันธุ์ไม้ที่ขึ้นอยู่ระหว่างรอยต่อป่าชายเลนและป่าบก



สำหรับใครที่ชื่นชอบธรรมชาติ อากาศที่บริสุทธิ์สดชื่น ท้องทะเล และบรรยากาศอันร่มรื่นของป้าชายเลน อย่าพลาดที่จะหาโอกาสไปที่ศูนย์ฯ แห่งนี้ รับรองว่าต้องถูกอกถูกใจกับความอุดมสมบูรณ์ของพันธุ์พืชต่าง ๆ รวมถึงแหล่งอนุบาลสัตว์ทะเลตัวน้อย ที่รอวันเติบโตใหญ่เพื่อจะคืนความสมดุลให้กับท้องทะเลอีกครั้ง

นอกจากนี้ศูนย์ฯ ยังได้บรรจุการทำซั้งเชือก (บ้านปลา) เป็นหนึ่งในกิจกรรมที่เตรียมไว้ให้ผู้ที่มาศึกษาดูงานของศูนย์ฯ ได้เรียนรู้และลงมือปฏิบัติในการสร้างบ้านปลา ซึ่งบีโอไอได้ร่วมเป็นส่วนหนึ่งในกิจกรรมดังกล่าวด้วย



หลังจากทำกิจกรรมเสร็จสิ้นแล้ว ยังมีแหล่งเรียนรู้ที่น่าสนใจคือ **หน่วยสาธิตการเลี้ยงสัตว์น้ำภายในอ่าวคุ้งกระเบน** ซึ่งเป็นแหล่งเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำนานาชนิด อาทิ ปลากะรังดอกแดง ฆลามเสือดาว และที่น่าสนใจที่สุดคือ **ธนาคารปูม้า** ซึ่งได้รับความร่วมมือจากชาวประมงบริจาคไข่มุกเข้าร่วมโครงการมาอย่างต่อเนื่อง ส่งผลทำให้ปูม้าที่เกิดจากโครงการนี้มีเป็นจำนวนมาก



10 สิงหาคม 2560

คุณบังอร ฐิตะไพศาลผล ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (บีโอไอ นครราชสีมา) จัดกิจกรรมสัมมนาเรื่อง “บีโอไอรุกส่งเสริมการลงทุน SMEs และมาตรการส่งเสริมการลงทุนเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต” ณ โรงแรมสุโขทัยแกรนด์ไฮเทลแอนด์ คอนเวนชัน เซ็นเตอร์ จังหวัดอุบลราชธานี



15 สิงหาคม 2560

คุณหิรัญญา สุจินัย เลขานุการบีโอไอ ร่วมแสดงความยินดีในพิธีเปิดโรงงานผลิตเลนส์แก้วตาเทียม (Intraocular Lens) ของ บริษัท โฮยา เซอร์จิคัลออปติกส์ (HSO) ณ นิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน



16 สิงหาคม 2560

คุณหิรัญญา สุจินัย เลขานุการบีโอไอ ร่วมงานสัมมนา “Thailand Overseas Investment Forum 2017” จัดโดยบีโอไอและสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (ทีดีอาร์ไอ) ทั้งนี้ภายในงานสัมมนา นายสมเกียรติ ตั้งกิจวานิชย์ ประธานทีดีอาร์ไอ ได้นำเสนอผลการศึกษา “โอกาสการลงทุนของไทยในอาเซียน” ณ โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์ แอท เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ



22 สิงหาคม 2560

คุณโชคดี แก้วแสง รองเลขานุการบีโอไอ ร่วมงานสัมมนา “โอกาสการลงทุนไทยในประเทศตลาดใหม่: สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เอธิโอเปีย อินเดีย แอฟริกาใต้ และแทนซาเนีย” ณ โรงแรมเซ็นทาราแกรนด์ แอท เซ็นทรัลพลาซ่า ลาดพร้าว กรุงเทพฯ



24 สิงหาคม 2560

คุณสมคิด จาตุศรีพิทักษ์ รองนายกรัฐมนตรี ร่วมประชุมและมอบนโยบายการชักจูงการลงทุนจากต่างประเทศ แก่ผู้บริหารบีโอไอและหัวหน้าสำนักงานเศรษฐกิจการลงทุนในต่างประเทศของบีโอไอ ทั้ง 14 แห่งทั่วโลก ณ บีโอไอ



25 สิงหาคม 2560

คุณชนินทร์ ขาวจันทร์ ผู้อำนวยการศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (บีโอไอ ชลบุรี) ร่วมพิธีเปิด “Breathable Film Plant” ซึ่งเป็นสายการผลิตแผ่นฟิล์มกันน้ำที่อากาศผ่านได้ ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตผ้าอานามัมย ผ้าอ้อมเด็กและผู้ใหญ่ ณ นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ด จังหวัดระยอง

ปฏิทินกิจกรรมบีโอไอ

CALENDAR BOI

กันยายน 2560 | September 2017

วันที่
6-8

กันยายน 2560

ชักจูงการลงทุนในประเทศ “โครงการกระตุ้นการลงทุนในประเทศ พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการ SMEs ไทย”พิษณุโลก - นครสวรรค์ - ชัยนาท -
กาญจนบุรี - พระนครศรีอยุธยาศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1
(เชียงใหม่และพิษณุโลก)

0 5524 8111

วันที่
7

กันยายน 2560

สัมมนา “Awareness Tips for Executive to Prevent Big Mistake from BOI Incentives and Policy Update”

โรงแรมดุสิตธานี พัทยา จังหวัดชลบุรี

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)

0 3840 4907
0 3840 4911วันที่
15

กันยายน 2560

สัมมนา “Single Window for Visa and Work Permit”

โรงแรมโฑีทาลากู จังหวัดภูเก็ต

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6
(สุราษฎร์ธานี)

0 7740 4600

วันที่
20

กันยายน 2560

เสวนา “ระบบงาน Single Window ศูนย์บริการวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน และการให้บริการ”โรงแรมมิราเคิล แกรนด์ คอนเวนชัน
กรุงเทพฯ

กลุ่มผู้ชำนาญการต่างประเทศ

0 2553 1168
0 2553 1169วันที่
10-14

ตุลาคม 2560

การแสดงสินค้า MTA HANOI 2017 (Machine Tools and Metal Works)International Center for Exhibition
(I.C.E.) กรุงฮานอย ประเทศเวียดนาม

กองพัฒนาและเชื่อมโยงการลงทุน (BUILD)

0 2553 8436

วันที่
19

ตุลาคม 2560

สัมมนา “บีโอไอ & แนวทางไขปัญหาแรงงานต่างด้าวไร้ฝีมือ”

โรงแรมวังใต้ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6
(สุราษฎร์ธานี)

0 7740 4600



โ๊ะ! เอมิเรตส์

ท่านที่เป็นแฟนกีฬาฟุตบอล คงเคยเห็นคำว่า “Fly Emirates” บนเสื้อฟุตบอลหลายสโมสร วันนี้ขอนำท่านไปพบกับความน่าสนใจของประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ หรือที่คนไทยส่วนใหญ่รู้จักในคำว่า “ดูไบ”

ในความเป็นจริงแล้ว ดูไบ เป็นเพียงเมืองเศรษฐกิจ และเมืองท่าที่สำคัญเมืองหนึ่งในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ไม่ได้มีฐานะเป็นเมืองหลวงด้วยซ้ำ เพราะเมืองหลวงจริงๆ แล้วมีชื่อว่า กรุงอาบูดาบี ซึ่งหากท่านใดเคยผ่านตากับภาพยนตร์เรื่อง Sex and the City ภาค 2 คงจะคุ้นเคยกับชื่อและภาพของเมืองหลวงนี้ดี

เดิมทีก่อนเป็นประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์นั้น ชาวบ้านปกครองกันภายใต้ระบบชนเผ่า ส่วนใหญ่มีอาชีพงาช้างและทำประมง ต่อมาพื้นที่ในบริเวณนี้ถูกใช้เป็นเส้นทางเดินเรือของอังกฤษ ชาวบ้านจึงตกอยู่ภายใต้การคุ้มครองของอังกฤษร่วมกับผู้นำของชนเผ่ากลุ่มต่างๆ ไปโดยปริยาย

กระทั่งในช่วงทศวรรษที่ 1960 เกิดการค้นพบแหล่งน้ำมันดิบ ส่งผลให้เกิดการจัดสรรดินแดนให้ชัดเจนยิ่งขึ้น และรวมกันเป็นสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ซึ่งประกอบไปด้วย 7 รัฐ ในปี 1971 ภายใต้การนำของ Sheikh Zayed bin Sultan Al Nahyan



สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ร่ำรวยขึ้นมาด้วยการส่งออกน้ำมันดิบจำนวนมหาศาล กระทั่งผู้นำเริ่มเห็นว่าการพึ่งพาน้ำมันอย่างเดียวมันไม่ยั่งยืน เนื่องจากเป็นทรัพยากรที่ใช้แล้วหมดไป และราคาน้ำมันเริ่มหดตัวลง จึงดำเนินนโยบายกระจายรายได้จากน้ำมันไปสู่ภาคส่วนอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น การค้า การเงิน และการท่องเที่ยว

รวมทั้งการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศเพื่อดึงดูดเม็ดเงิน โดยเริ่มจากการลงทุนพัฒนาสาธารณูปโภค และโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ให้พร้อมก่อน ดังจะเห็นได้จากถนนลาดยางและทางด่วนที่ทอดยาวตลอดประเทศ เขตปลอดภาษี (Free Zone) ที่ทันสมัย ตึกสูงติดอันดับโลก และห้างสรรพสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในโลก ทำให้ในขณะนี้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์พึ่งพารายได้จากน้ำมันเพียงราวร้อยละ 20-30 ของ GDP เท่านั้น



คนไทยกับสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

ก่อนอื่น ท่านควรทราบก่อนว่าการลงทุนหรือเข้าไปตั้งบริษัทในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ มี 2 รูปแบบหลัก คือ

1. การตั้งบริษัทใน Free Zone
2. การตั้งบริษัทในพื้นที่นอก Free Zone

หรือส่วนใหญ่เรียกกันว่า Mainland บ้าง Onshore บ้าง หรือ In land บ้าง



จัดตั้งบริษัทใน Free Zone

1. บริษัทสามารถถือหุ้นได้ 100% ส่วนจำนวนผู้ถือหุ้นนั้นขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของแต่ละ Free Zone
 2. เงินลงทุนขั้นต่ำขึ้นอยู่กับข้อกำหนดของแต่ละ Free Zone ซึ่งมีตั้งแต่ 0 - 1,500,000 บาท
 3. ได้รับยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีนำเข้าเพื่อส่งออก สามารถส่งรายได้และกำไรกลับประเทศไทยได้ รวมทั้งได้รับบริการจากเจ้าหน้าที่ Free Zone ในการจัดการเอกสาร และข่าวสารเกี่ยวกับกฎระเบียบการลงทุนต่างๆ ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (เนื่องจากการเปลี่ยนกฎระเบียบการลงทุนบ่อยมาก)
 4. บริษัทใน Free Zone จะไม่สามารถดำเนินการซื้อ/ขายสินค้ากับกิจการใน Mainland ได้โดยตรง นอกจากจะมีตัวแทนในการดำเนินการให้ (Local Agent)
- ทั้งนี้ เขต Free Zone ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีมากกว่า 30 แห่ง และไม่ได้ตั้งอยู่ในพื้นที่ห่างไกลจากตัวเมืองเท่านั้น ยังมี Free Zone ประเภทที่ตั้งอยู่ในบริเวณตัวเมือง ประกอบด้วย ตึกสูงและอาคารต่างๆ เป็นบริเวณเดียวกันด้วย



จัดตั้งบริษัทนอกเขต Free Zone

1. บริษัทต้องมีชาวเอมิเรตส์ หรือที่เรียกว่า สปอนเซอร์ (sponsor) ถือหุ้นด้วยอย่างน้อยจำนวนร้อยละ 51 โดยต้องตกลงกันให้เรียบริ้อยว่าจะแบ่งผลประโยชน์กันอย่างไร เช่น ร้อยละ 20 ของรายได้ หรือจ่ายให้เป็นรายเดือน เดือนละ 100,000 บาท เป็นต้น

2. สัดส่วนผู้ถือหุ้น 2 คน ถึง 50 คน

3. เงินลงทุนขั้นต่ำ ขึ้นอยู่กับประเภทบริษัท ซึ่งมีตั้งแต่ 0 - 100,000,000 ล้านบาท โดยรัฐบาลสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ระบุประเภทบริษัท ไว้ 7 ประเภท ดังนี้

- D 1) General Partnership Company (ห้างหุ้นส่วนสามัญ)
- D 2) Partnership-En-Commendam (ห้างหุ้นส่วนจำกัด)
- D 3) Joint venture Company (บริษัทร่วมทุน)
- D 4) Public Shareholding Company (บริษัทผู้ถือหุ้นสาธารณะ)
- D 5) Private Shareholding Company (บริษัทผู้ถือหุ้นเอกชน)
- D 6) Limited liability Company (LLC) (บริษัทจำกัด)
- D 7) Share Partnership Company (ห้างหุ้นส่วนในหุ้น)

4. สามารถเปิดบัญชีธนาคารระหว่างประเทศได้ง่าย ในนามบริษัทจำกัด

5. บริษัทสามารถดำเนินการทางธุรกิจ Mainland ได้โดยตรง ไม่จำเป็นต้องมีตัวแทน

ทั้งนี้ ในทุกประเภทบริษัทจำเป็นต้องมีใบอนุญาตประกอบกิจการ โดยมีอยู่ 3 ประเภท ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจของบริษัท โดยบริษัทสามารถออกใบอนุญาตได้เพียงหนึ่งประเภท ดังนี้

- 1) Commercial License สำหรับบริษัทที่ทำการค้าขาย
- 2) Industrial License สำหรับบริษัทที่ทำการผลิตสินค้า
- 3) Professional License สำหรับบริษัทที่จัดทำงานบริการ

ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางหรือให้คำปรึกษา เป็นต้น



อุตสาหกรรมที่ไทยมีโอกาส

ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีเรื่องที่น่าสนใจอีกเรื่อง นั่นคือ ทั้งประเทศมีประชากรราว 10 ล้านคน แต่มีชาวเอมิเรตส์เพียงร้อยละ 11 เท่านั้น ขณะที่ประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวอินเดีย ปากีสถาน บังกลาเทศ และฟิลิปปินส์ แต่ประเด็นสำคัญคือชนชาติเหล่านี้ล้วนแต่มีทัศนคติที่ดีต่อประเทศไทย และนิยมสินค้าไทย ทำให้การประกอบธุรกิจของไทยได้ขยายไปกว่าครึ่ง

ในปี 2020 เมืองดูไบรับเป็นเจ้าภาพจัดงาน World Expo ส่งผลให้เกิดความต้องการด้านการก่อสร้างเพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว ทั้งอาคารที่พักเจ้าหน้าที่งานอีเวนต์ต่างๆ โครงสร้างอาคารจัดแสดง และโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น

นอกจากนี้ ภายในงานดังกล่าวจะใช้พลังงานทดแทนแบบเต็มรูปแบบทั้ง 100% ยิ่งสร้างโอกาสแก่ธุรกิจในกลุ่มพลังงานทางเลือกมากขึ้นไปอีก และในขณะเดียวกัน อุตสาหกรรมด้านการบริการ สุขภาพ ร้านอาหาร การท่องเที่ยว และบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว โดยเฉพาะโรงแรม 3-4 ดาว ต่างก็เป็นอุตสาหกรรมที่เป็นที่ต้องการสูงเช่นเดียวกัน โดยคาดว่าจะมีความต้องการห้องพักเพิ่มมากขึ้นถึง 30,000 ห้องในช่วงที่มีการจัดงาน



นักลงทุนไทยอาจให้ดูไบ เป็นจุดพักสินค้าจากไทย และ จ้างตัวแทนส่งสินค้าในดูไบ ทำหน้าที่ส่งต่อสินค้าไปยัง ผู้รับปลายทาง

นอกจากนี้ ด้วยทำเลที่เมืองดูไบเป็นเมืองท่าที่สำคัญและตั้งอยู่ใจกลางแผนที่โลก นักลงทุนไทยอาจใช้โอกาสดังกล่าว ให้ดูไบเป็นจุดพักสินค้าของตนจากไทย และจ้างตัวแทนส่งสินค้า (Freight Forwarder) ในดูไบทำหน้าที่ส่งต่อสินค้าไปยังผู้รับปลายทาง หรืออาจเป็นการเข้ามาลงทุนในดูไบเอง เพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค โดยอาศัยประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานที่ดี ภาวะเบียบที่เปิดกว้าง อัตราแลกเปลี่ยนที่คงที่ เมื่อเทียบกับสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐ และจำนวนผู้ให้บริการขนส่งที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก

ดังที่ท่านทราบแล้วว่าสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ส่งเสริมการให้ต่างชาติเข้าไปลงทุนในประเทศ จึงเป็นโอกาสของคนไทยที่จะใช้โอกาสนี้ให้เต็มที่ โดยขณะนี้บริษัทสัญชาติไทยเข้าไปแล้วบางส่วน เช่น SCG การบินไทย กลุ่มบริษัท Vega Inter Trade & Exhibition และร้านอาหารไทยอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งปัจจุบันมีสภาธุรกิจไทย (Thai Business Council) เป็นองค์กรที่รวบรวมนักธุรกิจไทยในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เพื่ออำนวยความสะดวกในการพบปะพูดคุยเพื่อสร้างเครือข่าย โดยปัจจุบันมีสมาชิกอยู่ประมาณ 100 ราย



ข้อควรติดตาม

ที่ผ่านมา สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ไม่มีการเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคลในทางปฏิบัติ กล่าวคือ มีการระบุนอัตรภาษีไว้ แต่ไม่มีการบังคับใช้เป็นการทั่วไป รวมทั้งภาษีมูลค่าเพิ่มหรือภาษีการขายอื่นๆ ก็ไม่ถูกเรียกเก็บ แต่ภายหลังสถานการณ์ราคาน้ำมันดิบตกต่ำกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (GCC) ซึ่งประกอบไปด้วย บาห์เรน คูเวต กาตาร์ โอมาน ซาอุดีอาระเบีย และสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ผลักดันให้มีการจัดเก็บรายได้จากช่องทางอื่นมากขึ้น เพราะจากเดิมเก็บเพียงภาษีศุลกากรจากการนำเข้าสินค้าในอัตราร้อยละ 5 และค่าธรรมเนียมจากการทำธุรกรรมต่างๆ กับหน่วยงานภาครัฐเท่านั้น

จัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม ในอัตราร้อยละ 5 โดยจะเริ่มใน วันที่ 1 มกราคม 2018

จึงเป็นที่มาของการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือ VAT ในอัตราร้อยละ 5 โดยจะเริ่มในวันที่ 1 มกราคม 2018 อย่างไรก็ตาม เหตุดังกล่าวก็ไม่ได้ทำให้สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีความน่าดึงดูดในการทำธุรกิจลดลงโดยเปรียบเทียบแต่อย่างใด เพราะการจัดเก็บ VAT ดังกล่าว จะถูกนำมาปฏิบัติทั่ว GCC ทั้งนี้ สินค้าและบริการในบางสาขาจะได้รับการยกเว้นจากการเก็บ VAT ด้วย เช่น กิจกรรมในด้านการรักษาพยาบาล และด้านการศึกษา เป็นต้น



เอริโอเปีย

The Growth and Transformation

สหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย หรือที่เราเรียกกันสั้น ๆ ว่า เอธิโอเปีย ได้เปลี่ยนจากประเทศที่ยากจน กลายเป็นประเทศที่กำลังพัฒนาอย่างก้าวกระโดด มีการก่อสร้างอยู่ทั่วประเทศ ทั้งทางด่วน เส้นทางรถไฟฟ้า ถนน และอาคารสูง รวมทั้งเขื่อน “แกรนด์ เรอเนซองส์” ซึ่งจะเป็นเขื่อนผลิตไฟฟ้าพลังงานน้ำที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในแอฟริกา ส่งผลให้ในปี 2014 และปี 2015 เอธิโอเปียครองแชมป์ประเทศที่มีอัตราการเติบโตของ GDP สูงที่สุดในโลก ที่ร้อยละ 10.3 และร้อยละ 10.2 ตามลำดับ เป็นไปตามแผน Growth and Transformation ฉบับที่ 1

นอกจากนี้ เอธิโอเปียแอร์ไลน์ สายการบินแห่งชาติที่รัฐบาลเอธิโอเปียเป็นเจ้าของ ยังเป็นสายการบินที่มีรายได้สูงสุดในทวีปแอฟริกา โดยมีเส้นทางให้บริการกว่า 94 เมืองในต่างประเทศ และอีก 19 เมืองภายในประเทศ รวมทั้งมีเส้นทางขนส่งสินค้าทางอากาศอีก 35 เส้นทางทั่วโลก นับเป็นสายการบินที่มีเครือข่ายการบินมากที่สุดในทวีปแอฟริกา



รัฐบาลจัดตั้ง Industrial Development Zone



ภายหลังความสำเร็จดังกล่าว เอธิโอเปียยังมุ่งมั่นในการพัฒนาประเทศผ่านแผน Growth and Transformation ฉบับที่ 2 ปี 2015 - 2020 เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศผ่านการสร้างภาคเกษตรกรรมให้ทันสมัยและมีประสิทธิภาพ การนำเทคโนโลยีมาใช้ และการใช้ภาคอุตสาหกรรมเป็นตัวนำเศรษฐกิจ พร้อมทั้งส่งเสริมการลงทุนให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

เอธิโอเปียมีวิสัยทัศน์และเป้าหมายในการส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ทำให้มีส่วนใน GDP จากร้อยละ 36.3 ในปี 2015 เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 41.3 ในปี 2020 และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 23.6 ต่อปี ที่สำคัญคือรัฐบาลได้จัดตั้ง Industrial Development Zone ที่อนุญาตให้รัฐและเอกชนดำเนินการได้ด้วยแรงจูงใจทางการลงทุน ภาษี การอนุญาตให้ลงทุน การถ่ายโอนเทคโนโลยี การคุ้มครองการลงทุน และโครงสร้างพื้นฐาน

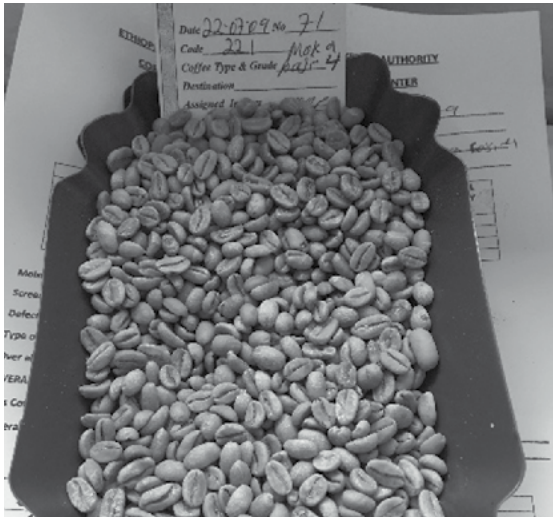
หากใครมีโอกาสได้ไปเยือนเอธิโอเปียในช่วงนี้ จะพบกับชาวจีนที่เข้าไปทำงานเป็นจำนวนมาก กระทั่งว่ามีสถานที่บนเท็งไวสำหรับชาวจีนโดยเฉพาะ เปรียบเสมือนเป็นไชน่าทาวน์เล็กๆ **จีนเป็นประเทศที่เข้าไปลงทุนในเอธิโอเปียมากที่สุดเป็นอันดับ 1**

ในขณะนี้ โครงการก่อสร้างต่างๆ ส่วนใหญ่เป็นบริษัทสัญชาติจีนที่รับสัมปทานก่อสร้างทั้งถนนและทางด่วน และที่น่าสังเกตคือ ชาวจีนเข้าไปไม่ได้แสดงความรู้สึกระแคะระคายใจกับการเข้าไปลงทุนของจีนมากเท่ากับชาติอื่นๆ ในแอฟริกาและเอเชียกลางเลย





ประเทศตลาดใหม่น่าลงทุน



นักลงทุนไทยควรเข้ามา ลงทุนในกิจการผลิตและ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ กาแฟของเอธิโอเปีย

ทั้งนี้หากโอกาสของชาวจีนคือการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน โอกาสของไทยจึงหนีไม่พ้นการแปรรูปสินค้าเกษตร และการผลิตอุตสาหกรรมเบาในอดีตที่ผ่านมา เศรษฐกิจของเอธิโอเปียพึ่งพารายได้จากภาคเกษตรกรรมเป็นหลัก แต่ในปัจจุบันเอธิโอเปียกำลังพยายามที่จะขยายบทบาทของภาคอุตสาหกรรมให้มากขึ้น ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่นักลงทุนจากไทยจะเข้ามาลงทุนในการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กาแฟของเอธิโอเปีย โดยเฉพาะในส่วนของกิจการคั่วเมล็ดกาแฟ การแปรรูป และบรรจุภัณฑ์ ซึ่งเอธิโอเปียมีความพร้อมอยู่แล้วสำหรับการลงทุนทั้งในด้านวัตถุดิบและด้านแรงงาน และสินค้ากาแฟของเอธิโอเปียก็เป็นสินค้าที่ขึ้นชื่อระดับโลก



ที่ผ่านมาเอธิโอเปียมีมูลค่าการขาดดุลการค้ากับไทยค่อนข้างมาก สะท้อนให้เห็นถึงช่องว่างที่นักลงทุนไทยสามารถเข้ามาลงทุนเพื่อผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้าได้ ปัจจุบันมูลค่าการลงทุนของผู้ประกอบการไทยในเอธิโอเปียยังมีอยู่ค่อนข้างจำกัด ในขณะที่ภาครัฐและภาคธุรกิจของเอธิโอเปียมีความยินดีอย่างยิ่งที่จะให้ความสนับสนุนแก่นักลงทุนไทยที่ประสงค์จะไปลงทุนในเอธิโอเปีย โดยเฉพาะในสาขาอุตสาหกรรมเบาต่างๆ เช่น สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนัง ผลิตภัณฑ์นม เนื้อสัตว์ ผลิตภัณฑ์ยา เป็นต้น

สิทธิประโยชน์

สำหรับสิทธิประโยชน์ที่รัฐบาลเออีโอเปียมให้กับประเภทอุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน และจำนวนปีที่ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล มีดังนี้

ลำดับ	กิจกรรม	กรุงแอดดิสอาบาบา และเขตปกครองพิเศษของรัฐโอโรเมีย รอบกรุงแอดดิสอาบาบา	เขตอื่นๆ
1	อุตสาหกรรม (Manufacturing)		
1.1	อุตสาหกรรมอาหาร	1 - 5 ปี	2 - 6 ปี
1.2	อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม	1 - 3 ปี	2 - 4 ปี
1.3	อุตสาหกรรมสิ่งทอและผลิตภัณฑ์จากสิ่งทอ	2 - 5 ปี	3 - 6 ปี
1.4	อุตสาหกรรมเครื่องหนังและผลิตภัณฑ์จากเครื่องหนัง	1 - 5 ปี	3 - 6 ปี
1.5	อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์จากไม้	2 ปี	3 ปี
1.6	อุตสาหกรรมกระดาษและผลิตภัณฑ์จากกระดาษ	1 - 5 ปี	2 - 6 ปี
1.7	อุตสาหกรรมเคมีและเคมีภัณฑ์	2 - 5 ปี	3 - 6 ปี
1.8	อุตสาหกรรมเวชภัณฑ์	4 - 5 ปี	5 - 6 ปี
1.9	อุตสาหกรรมยางและพลาสติก	1 - 4 ปี	2 - 5 ปี
1.10	อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์จากแร่โลหะ	1 - 4 ปี	2 - 5 ปี
1.11	อุตสาหกรรมโลหะพื้นฐาน	3 - 5 ปี	1 - 6 ปี
1.12	อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์โลหะประดิษฐ์	1 - 3 ปี	2 - 4 ปี
1.13	อุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ อิเล็กทรอนิกส์ และผลิตภัณฑ์ทางทัศนศาสตร์	2 - 4 ปี	3 - 5 ปี
1.14	อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อิเล็กทรอนิกส์	2 - 4 ปี	4 - 5 ปี
1.15	อุตสาหกรรมเครื่องกลและอุปกรณ์	5 ปี	6 ปี
1.16	อุตสาหกรรมยานยนต์	2 - 5 ปี	3 - 6 ปี
1.17	โรงงานผลิตอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องตกแต่งบ้าน	1 ปี	2 ปี
1.18	โรงงานผลิตอุปกรณ์อื่นๆ	1 ปี	2 ปี
1.19	โรงงานครบวงจรสำหรับการเกษตร	4 ปี	5 ปี
2	เกษตรกรรม (Agriculture)		
2.1	การเพาะปลูกพืช	0 - 3 ปี	3 - 6 ปี
2.2	ปศุสัตว์	0 - 3 ปี	3 - 4 ปี
2.3	ฟาร์มผสมผสาน (เพาะปลูกและปศุสัตว์)	3 ปี	4 ปี
2.4	การป่าไม้	8 ปี	9 ปี
3	เทคโนโลยีสารสนเทศ (Information Communication Technology: ICT)	4 ปี	5 ปี
4	โรงไฟฟ้า และการจ่ายกระแสไฟฟ้า	4 ปี	5 ปี
5	โรงแรมและการท่องเที่ยว	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
6	การรับเหมาก่อสร้าง รวมถึงการเจาะบ่อบาดาล และการสำรวจเหมืองแร่	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
7	การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
8	การศึกษาและการฝึกอบรม	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
9	การให้บริการทางการแพทย์	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
10	งานทางสถาปัตยกรรมศาสตร์และวิศวกรรมศาสตร์ การทดสอบและการวิเคราะห์ทางเทคนิค	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
11	การพิมพ์	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
12	การนำเข้า	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
13	การส่งออก	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี
14	การค้าส่ง	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี	ไม่ได้รับการยกเว้นภาษี



นอกจากนี้ แผน Growth and Transformation ฉบับที่ 2 ปี 2015 - 2020 และแผนยุทธศาสตร์การ พัฒนาอุตสาหกรรมของกระทรวงอุตสาหกรรม ได้ กำหนดอุตสาหกรรมที่ให้ความสำคัญสูง (Priority Areas) สำหรับการลงทุนในเขตอุตสาหกรรม ดังนี้

- อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป
- อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
- อุตสาหกรรมเครื่องหนังและผลิตภัณฑ์

จากนั้น


• อุตสาหกรรมน้ำตาลและอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง

- อุตสาหกรรมเคมีภัณฑ์
- อุตสาหกรรมเวชภัณฑ์
- อุตสาหกรรมโลหะและวิศวกรรม

โดยเขตอุตสาหกรรมของเอริโอเปียที่ ดำเนินการเต็มรูปแบบแล้วมีจำนวน 2 แห่ง นับตั้งแต่ปี 2014 และมีแผนงานที่จะพัฒนาที่ดิน 100,000 เฮกตาร์ ให้เป็นเขตอุตสาหกรรมที่มี ขนาดพื้นที่ไม่น้อยกว่า 10 ล้านตารางเมตร โดยเฉลี่ยปีละ 1 ล้านตารางเมตร ในระหว่างปี 2016 - 2020 ทั้งนี้ รายชื่อเขตอุตสาหกรรม และที่ตั้งของเขตอุตสาหกรรมโดยสังเขป ดังนี้

ภาพนิคมอุตสาหกรรมของจีนที่เข้าไปสร้างในเอริโอเปีย

เอริโอเปียมีจำนวนประชากรมาก เป็นอันดับ 2 ของทวีปแอฟริกา ประมาณ 100 ล้านคน

เอริโอเปียมีจำนวนประชากรมากเป็นอันดับ 2 ของ ทวีปแอฟริกา ประมาณ 100 ล้านคน โดยส่วนใหญ่ อยู่ในวัยทำงานและอยู่ระหว่างการศึกษาคทำให้เอริโอเปีย มีจำนวนแรงงานสำหรับป้อนให้แก่ภาคอุตสาหกรรม เป็นจำนวนมาก และมีค่าจ้างแรงงานโดยเฉลี่ยแล้วต่ำมาก เพียงประมาณ 50 - 60 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน ถือเป็น ตลาดใหญ่ทั้งในแง่ตลาด และแรงงาน นอกจากนี้ เอริโอเปียยังมีต้นทุนค่ากระแสไฟฟ้าที่ต่ำมากเพียง 0.03 เหรียญสหรัฐฯ ต่อกิโลวัตต์ ต่อชั่วโมง ภายใต้การอุดหนุน ของรัฐบาลประกอบกับการเป็นประเทศที่เพิ่งเกิดใหม่ ทำให้มีช่องว่างในการเข้าไปประกอบธุรกิจเป็นจำนวนมาก นับเป็นโอกาสอันดีของไทยที่จะให้โอกาสในช่วงขาขึ้น ของเอริโอเปียคราวนี้ 

โมซัมบิก

ดาวเด่นดวงใหม่ใน แอฟริกาตะวันออก

โมซัมบิก อาจไม่ใช่ชื่อที่รู้จักแพร่หลายในประเทศไทยนัก โมซัมบิก เริ่มเป็นที่รู้จักแพร่หลายไปทั่วโลกจากการเป็นแหล่งค้นพบทับทิมที่สำคัญ แห่งหนึ่งของโลก ทับทิมถูกค้นพบในประเทศโมซัมบิกครั้งแรกในปี 2008 จากการค้นพบดังกล่าวได้มีการประมาณการไว้ว่าโมซัมบิกจะเป็นแหล่ง ทรัพยากรของทับทิมที่คิดเป็นกว่าร้อยละ 30 ของทับทิมทั่วโลก

โมซัมบิกเป็นประเทศที่มีขนาดพื้นที่ใหญ่กว่าไทย 1.6 เท่า แต่มี ประชากรน้อยกว่าไทยถึง 2 เท่า จุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญของโมซัมบิก นอกเหนือไปจากเหมืองแร่อัญมณีแล้ว นั่นคือการมีพื้นที่ชายฝั่งด้าน มหาสมุทรอินเดียยาวถึง 2,700 กิโลเมตร โมซัมบิกมีท่าเรือสำคัญหลักๆ 3 ท่า ได้แก่ ทางตอนเหนือของประเทศอยู่ในเมือง Nacala ทางตอนกลาง ของประเทศอยู่ในเมือง Beira และทางตอนใต้คือเมือง Maputo ซึ่งถือเป็นเมืองหลวงของประเทศโมซัมบิก

ภายหลังจากโมซัมบิกได้รับเอกราชจากโปรตุเกส โมซัมบิกมีการ พัฒนาทางด้านเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว ซึ่งเป็นผลมาจากการค้นพบแหล่ง ถ่านหินและก๊าซธรรมชาติจำนวนมาก รัฐบาลของโมซัมบิกได้พัฒนา โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ทางรถไฟเชื่อมต่อไปยังประเทศ Land Locked อื่นๆ เช่น บอตสวานา แคมเบีย และซิมบับเว





บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) เข้าไปลงทุนในโมซัมบิกแล้ว ในกิจการสำรวจก๊าซธรรมชาติเหลวนอกชายฝั่ง

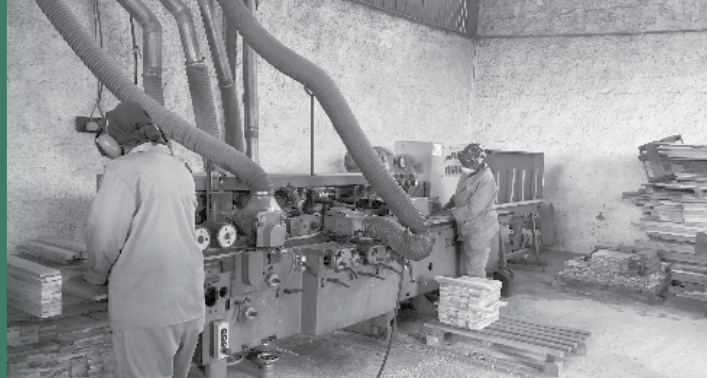
อุตสาหกรรมที่น่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการไทย

จากข้อมูลการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของโมซัมบิก พบว่า ประเทศไทยได้เข้าไปลงทุนแล้วในโมซัมบิก ได้แก่ บริษัท ปตท. สำรวจและผลิตปิโตรเลียม จำกัด (มหาชน) ทำการสำรวจก๊าซธรรมชาติเหลวนอกชายฝั่งพื้นที่ 1 (Offshore Area 1) บริเวณอ่าวโรวูมา (Rovuma Basin)

นอกจากนี้ยังมีการลงทุนไทยจากบริษัท อิตาเลียนไทย ดีเวล็อบเมนต์ จำกัด (มหาชน) ได้รับสัมปทานก่อสร้างและบริหารจัดการท่าเรือน้ำลึกแห่งใหม่ที่เมืองมาคูเซ (Macuse) และทางรถไฟจากเหมืองถ่านหินในเมืองโมติเซ (Moatize) ทางตะวันออกของเมืองเตเต ซึ่งมีกลุ่มบริษัท Vale จากประเทศบราซิลเป็นผู้ลงทุน

นอกจากนี้ยังมีบริษัทไมเนอร์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) เข้าไปร่วมทุนกับบริษัท Rani Investments จากสหรัฐอเมริกาบริหารโรงแรม AnantaraBazaruto Island Resort and Spa และ AnantaraMedjumbe Island Resort and Spa

เมื่อพิจารณาจากโครงสร้างเศรษฐกิจของโมซัมบิก ที่ส่วนใหญ่จะอยู่ในภาคบริการเกินร้อยละ 50 รองลงมาได้แก่ ภาคการเกษตรตามด้วยภาคอุตสาหกรรม เป็นลำดับสุดท้าย จากข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าโมซัมบิกยังมีช่องว่างขนาดใหญ่ระหว่างภาคเกษตรกรรมและภาคอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นโอกาสอันดีสำหรับผู้ประกอบการไทย อุตสาหกรรมที่น่าสนใจในโมซัมบิก ได้แก่



อุตสาหกรรมไม้ โมซัมบิกมีความสมบูรณ์ในทรัพยากรธรรมชาติโดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านป่าไม้ อุตสาหกรรมไม้ในโมซัมบิกมีอัตราการเติบโตค่อนข้างสูง เพราะความต้องการใช้ไม้ที่เพิ่มมากขึ้นจากทั้งภายในประเทศ ทวีปแอฟริกา และตลาดทั่วโลก ประกอบกับความได้เปรียบเชิงภูมิศาสตร์ของโมซัมบิก ทำให้การขนส่งสินค้าสู่ประเทศต่างๆ มีความสะดวก รวดเร็ว

โมซัมบิกมีพื้นที่ป่าธรรมชาติที่ให้สัมปทาน 7,000,000 เฮกตาร์ อัตราการตัดเฉลี่ยต่อปี (ปี 1990 - 2015) อยู่ที่ร้อยละ 0.5 - 6 ประเภทของพันธุ์ไม้ ได้แก่ Umbilla, Chanfuta, Panga-Panga, Missanda, Mecrusse, Umbaua, Pau Preto, Pau Ferro, Messassa ซึ่งส่วนใหญ่เป็นไม้เนื้อแข็ง โดยจะปลูกมากในจังหวัด Cabo Delgado, Nampula, Sofala, Inhambane, Manica, Gaza Manica และ Zambezia นอกจากนี้ยังมีป่าปลูกขนาด 75,000 เฮกตาร์ ประเภทของไม้ ได้แก่ ต้นสนและยูคาลิปตัส ส่วนใหญ่แล้วผู้แปรรูปไม้ในโมซัมบิกคือบริษัทท้องถิ่นที่ทำการแปรรูปขั้นต้น เช่น ไม้แผ่น ไม้หมอนวางรถไฟ และไม้ปาเก้ เป็นต้น

อุปสรรคของอุตสาหกรรมไม้ในโมซัมบิกคือการขาดเทคโนโลยี อาทิ การอบไม้ ที่จำเป็นต้องส่งไปอบที่ประเทศแอฟริกาใต้และการขาดแรงงานฝีมือในการแปรรูปขั้นสูง เช่น การผลิตเฟอร์นิเจอร์ ไม้แปรรูปส่วนใหญ่ที่ทำการส่งออกจะเป็นลักษณะของไม้ซุงเป็นหลัก รูปแบบการลงทุนในอุตสาหกรรมไม้ ควรเป็นการร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นเพื่อพัฒนาระบบการผลิตจากขั้นต้นน้ำให้เกิดประสิทธิภาพนำไปสู่การผลิตสินค้าสำเร็จรูป



อุตสาหกรรมประมงและประมงแปรรูป

จากการมีพื้นที่ชายฝั่งด้านมหาสมุทรอินเดียยาวถึง 2,700 กิโลเมตร ทำให้โมซัมบิกมีแหล่งอาหารทะเลที่อุดมสมบูรณ์ การประมงในโมซัมบิกสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ ได้แก่

(1) ประมงขนาดเล็ก คาดว่ามีชาวประมงประมาณ 50,000 คน ที่มีอาชีพจับปลาโดยจะใช้เรือขนาดไม่เกิน 10 เมตร ทำการประมงชายฝั่งและจำหน่ายผลผลิตในท้องถิ่น มีทั้งแบบสด ตากแห้ง หรือรมควัน ปริมาณสัตว์น้ำที่จับได้ประมาณ 80,000 -100,000 ตัน ส่วนใหญ่เป็นปลา กุ้ง ปลาหมึก

(2) ประมงกึ่งอุตสาหกรรม มีการใช้เรือขนาดใหญ่ขึ้นระหว่าง 10 - 20 เมตร ส่วนใหญ่จะจับปลาทะเลน้ำลึกและกุ้ง เรือจะมีถังน้ำแข็ง ปลาส่วนใหญ่ที่จับได้จะส่งให้โรงงานขนาดเล็กแปรรูป โดยจะจำหน่ายทั้งในประเทศและส่งออก

(3) ประมงขนาดใหญ่ มีการใช้เรือขนาดมากกว่า 20 เมตร ส่วนใหญ่เป็นการจับปลาทะเลน้ำลึกและกุ้ง เรือจะมีตู้แช่แข็งสามารถออกทะเลได้นาน 20 - 30 วัน ปลาส่วนใหญ่ที่จับได้จะแปรรูปและส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศ อุตสาหกรรมประมงถือเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมหลักของโมซัมบิก แต่ยังคงขาดอุตสาหกรรมสนับสนุน อาทิ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ประมง ห้องเย็น เป็นต้น

การส่งเสริมการลงทุนในโมซัมบิก

โมซัมบิกมีหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Investment Promotion Centre: CPI) ซึ่งอยู่ภายใต้กระทรวงเศรษฐกิจและการคลัง (Ministry of Economic and Finance) ทำหน้าที่กำกับและส่งเสริมการลงทุนในกิจการทุกประเภท ยกเว้น เหมืองแร่ และเป็นศูนย์ข้อมูลให้กับนักธุรกิจ ในเรื่องต่างๆ อาทิ ข้อมูลพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การประกอบธุรกิจ และกฎหมายอื่นที่จำเป็นสำหรับแต่ละประเภทกิจการ ซึ่งข้อมูลส่วนใหญ่เป็นภาษาโปรตุเกส

สิทธิประโยชน์จาก CPI

- ▶ ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทุน (Class K)
- ▶ ได้รับเครดิตภาษีสำหรับการลงทุน เมืองมาปูโต ร้อยละ 5 เมืองอื่นๆ ร้อยละ 10
- ▶ ได้รับอัตราค่าเสื่อมสำหรับการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล เพิ่มเติมร้อยละ 50
- ▶ สามารถนำค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมไปหักลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล





• สิทธิประโยชน์เพิ่มเติมสำหรับประเภทกิจการพิเศษ •

ประเภทกิจการ	สิทธิประโยชน์เพิ่มเติม
การสร้างโครงสร้างพื้นฐานเบื้องต้น	ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 80 ใน 5 ปีแรก ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 60 ในปีที่ 6 - 10 ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 ในปีที่ 11 - 15
การค้าและอุตสาหกรรมในพื้นที่ชนบท	ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทุน (Class K) ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าและอุปกรณ์ (ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป) ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น อุปกรณ์แข่งแข่ง มาตรฐาน เครื่องซังน้ำหนัก รถไถ น้ำมันเชื้อเพลิงและมาตรฐาน้ำมัน เครื่องนั้บ เป็นต้น
อุตสาหกรรมการผลิตและการประกอบชิ้นส่วน (ยานพาหนะ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร และอื่นๆ)	ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทุน (Class K) ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าและอุปกรณ์ (ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป) ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น อุปกรณ์แข่งแข่ง มาตรฐาน เครื่องซังน้ำหนัก รถไถ น้ำมันเชื้อเพลิงและมาตรฐาน้ำมัน เครื่องนั้บ เป็นต้น
การเกษตรและการประมง	ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ระหว่างปี 2016 - 2025
โรงแรมและการท่องเที่ยว	ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทุน (Class K) ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าและอุปกรณ์ (ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป) ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น อุปกรณ์แข่งแข่ง มาตรฐาน เครื่องซังน้ำหนัก รถไถ น้ำมันเชื้อเพลิงและมาตรฐาน้ำมัน เครื่องนั้บ เป็นต้น
อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	การลงทุนศึกษาวิจัยทางวิทยาศาสตร์ และการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร จะได้รับการยกเว้นอากรขาเข้า และภาษีมูลค่าเพิ่มของวัสดุ อุปกรณ์และสินค้าอื่น ๆ ที่มีความจำเป็นต่อการวิจัย ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลใน 5 ปีแรก ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ในปีที่ 6 - 10 ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 ในปีที่ 11 - 15
การลงทุนขนาดใหญ่ (มากกว่า 12.5 ล้านดอลลาร์)	ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าทุน (Class K) ยกเว้นอากรขาเข้าและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าและอุปกรณ์ (ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป) ที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ เช่น อุปกรณ์แข่งแข่ง มาตรฐาน เครื่องซังน้ำหนัก รถไถ น้ำมันเชื้อเพลิงและมาตรฐาน้ำมัน เครื่องนั้บ เป็นต้น
พื้นที่เร่งรัดการพัฒนา	ได้รับเครดิตภาษีร้อยละ 20 ใน 5 ปีแรก
เขตอุตสาหกรรม	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 10 ปี ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ในปีที่ 11 - 15 ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 ในปีที่ 16 จนกระทั่งสิ้นสุดโครงการลงทุน
เขตเศรษฐกิจพิเศษ	ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 50 ในปีที่ 6 - 10 ลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 ในปีที่ 11 จนกระทั่งสิ้นสุดโครงการลงทุน

การลงทุนขั้นต่ำอยู่ที่ 100,000 เหรียญสหรัฐฯ ระยะเวลาในการพิจารณาโครงการจะขึ้นอยู่กับขนาดการลงทุน กรณีการลงทุนขนาดเล็กที่ CPI สามารถอนุมัติเองได้จะใช้เวลาพิจารณา 15 วันทำการ ส่วนโครงการขนาดใหญ่ที่ต้องผ่านการพิจารณาโดยคณะรัฐมนตรีจะใช้เวลาประมาณ 30 วัน



ยูกันดา

The Business-Friendly Country

ยูกันดา หรือชื่อเดิมคืออาณาจักรบุกันดา ตั้งอยู่ฝั่งตะวันออกของทวีปแอฟริกา มีพื้นที่ประมาณครึ่งหนึ่งของประเทศไทย และไม่มีทางออกทางทะเล แต่มีอาณาเขตติดต่อกับประเทศต่าง ๆ มากถึง 6 ประเทศ ยูกันดาเป็นเจ้าของพื้นที่กว่าร้อยละ 45 ของทะเลสาบวิกตอเรียซึ่งเป็นทะเลสาบที่ใหญ่ที่สุดในทวีปแอฟริกา และเป็นแหล่งกำเนิดแม่น้ำไนล์ที่หล่อเลี้ยงแอฟริกามากกว่าครึ่งทวีป ยูกันดาจึงเป็นประเทศในแอฟริกาที่มีความอุดมสมบูรณ์สามารถเพาะปลูก เลี้ยงสัตว์ และจับสัตว์บกหรือสัตว์น้ำได้อย่างดี รายงานของ Food and Agriculture Organization of The United Nation (FAO) ได้ยกย่องยูกันดาว่าสามารถเป็นอู่ข้าวอู่น้ำของทวีปแอฟริกาได้ หากสามารถพัฒนาการเกษตรเชิงพาณิชย์ได้อย่างเป็นรูปธรรม

ประชาชนชาวยูกันดามักถูกชมว่ามีความเป็นมิตรกับผู้มาเยือน ซึ่งแตกต่างจากชาวแอฟริกาในบางประเทศที่มักกลัวคนแปลกหน้าจนบางครั้งแสดงท่าทีที่ไม่ปลอดภัยต่อนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจ ซึ่งในด้านธุรกิจ นักลงทุนต่างชาติชอบในความซื่อสัตย์ ความภักดี และความตั้งใจทำงานของชาวยูกันดา ทำให้นักธุรกิจต่างชาติรู้สึกเป็นมิตรและพอใจในการทำงานร่วมกับชาวยูกันดา

ปัจจุบันมีชาวต่างชาติเข้าไปลงทุนในยูกันดาแล้วหลายประเทศ อันดับหนึ่งคือชาวจีน คิดเป็นร้อยละ 18 ของนักลงทุนต่างชาติทั้งหมด โดยในช่วง 20 ปีที่ผ่านมา **จีนได้ลงทุนในยูกันดามากกว่า 600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ** ด้วยจำนวนบริษัทมากกว่า 256 บริษัท ส่วนใหญ่ลงทุนในสาขาก่อสร้างและรองลงมาเป็นประเทศอังกฤษ ลงทุนหลัก ๆ ในด้านสาขาการเงิน อาหารและเครื่องดื่ม และเคมีภัณฑ์ตามมาด้วยแคนาดา อินเดีย และจากเคนยาประเทศเพื่อนบ้าน

นอกจากความเป็นมิตรของชาวยูกันดาแล้ว สิทธิประโยชน์การลงทุนของยูกันดาก็นับเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยดึงดูดให้นักลงทุนต่างชาติสนใจเข้าไปทำธุรกิจในยูกันดาด้วย รัฐบาลได้ให้คำมั่นว่าการส่งรายได้และผลตอบแทนกลับบริษัทต้นทางต้องเป็นไปอย่างราบรื่นและอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติถือครองหุ้นของกิจการในยูกันดาได้อย่างเบ็ดเสร็จ โดยมี **หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนยูกันดา หรือ Uganda Investment Authority: UIA** เป็นผู้นำหน้าที่อำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนแบบครบวงจรในการดำเนินเรื่องจัดตั้งธุรกิจในประเทศ อาทิ การจดทะเบียน การขอใบอนุญาตต่าง ๆ รวมถึงใบอนุญาตทำงาน ภาษี และทำหน้าที่ช่วยประสานงานกับหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น



ผลจากมาตรการจูงใจ ด้านภาษี ทั้งการลดหย่อนภาษี การยืดระยะเวลาภาษีมูลค่าเพิ่ม และการหักค่าเสื่อมราคานั้น ส่งผลให้นักลงทุนส่วนใหญ่ ไม่ต้องจ่ายภาษี จากการดำเนินธุรกิจในปีแรก

สำหรับนักลงทุนต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุนในยูกันดา สามารถเริ่มต้นธุรกิจโดยใช้เงินลงทุนเริ่มต้นไม่ต่ำกว่า 100,000 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งรัฐบาลยูกันดาได้เสนอสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในการลดหย่อนภาษีดังนี้

1) สิทธิในการนำเงินลงทุนร้อยละ 50 - 75 ของค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องจักรมาหักออกจากรายได้ของการผลิตในปีแรกได้ ทั้งนี้อัตราดังกล่าวขึ้นอยู่กับเขตการลงทุน นอกจากนี้เงินลงทุนเบื้องต้นสามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีได้ทั้งหมด โดยแบ่งออกเป็นรายปีอัตราร้อยละ 25 ต่อปีรวมระยะเวลา 4 ปี

2) การคิดค่าเสื่อมทรัพย์สิน โดยแบ่งทรัพย์สินออกเป็น 4 ระดับ (Class 1 - 4) และทรัพย์สินที่ใช้ในการเกษตร ทั้งนี้สามารถหักค่าเสื่อมได้ในอัตราระหว่างร้อยละ 20 - 40 ขึ้นอยู่กับระดับทรัพย์สินและร้อยละ 20 สำหรับทรัพย์สินที่ใช้ในการเกษตร โดยใช้วิธีหักค่าเสื่อมทางบัญชีในแต่ละปีแบบลดส่วน (Declining Balance Method)

3) การหักค่าเสื่อมจากรายได้สำหรับทรัพย์สินที่ไม่เข้าข่ายในส่วนที่ 2 เช่น การหักค่าเสื่อมตึก รวมถึงโรงแรมและโรงพยาบาลในอัตราร้อยละ 5 ต่อปีและการหักค่าเสื่อมทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้ เช่น สิทธิบัตร การเช่า/เช่าทรัพย์สินซึ่งจะมีอัตราแตกต่างกันไป

นอกจากนี้ การลงทุนในพื้นที่กรุงคัมปาลา เมืองหลวงของยูกันดา สามารถนำมูลค่าของโรงงานและเครื่องจักรมาหักรายได้ของบริษัทร้อยละ 50 ส่วนพื้นที่อื่นนอกจากเมืองหลวงจะสามารถนำมูลค่าของโรงงานและเครื่องจักรมาหักรายได้ของบริษัทได้ถึงร้อยละ 75 ส่วนค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถนำมาลดหย่อนได้ทั้ง 100%

ผลจากมาตรการจูงใจด้านภาษี ทั้งการลดหย่อนภาษี การยืดระยะเวลาภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT Deferments) และการหักค่าเสื่อมราคานั้น ส่งผลให้นักลงทุนส่วนใหญ่ไม่ต้องจ่ายภาษีจากการดำเนินธุรกิจในปีแรก ขณะที่ในปีถัดมาส่วนใหญ่จะจ่ายอัตราภาษีเงินได้ในนิติบุคคลในอัตราน้อยกว่าร้อยละ 30 ซึ่งเป็นผลจากการลดหย่อนด้านภาษีให้แก่นักลงทุน ส่วนด้านการจัดเก็บภาษีนั้น (Tax Holiday) รัฐบาลยูกันดากำหนดให้ยกเว้นการเก็บเป็นระยะเวลา 10 ปีสำหรับนักลงทุนที่ลงทุนในรูปแบบการแปรรูปผลผลิตด้านการเกษตรเพื่อการส่งออก และต้องลงทุนในพื้นที่ห่างจากเมืองหลวงออกไปมากกว่า 25 กิโลเมตร



เมื่อพูดถึงการส่งออก ย่อมสร้างความได้เปรียบให้กับยูกันดา ด้วยความตกลงการค้าเสรีสำคัญๆ ที่ยูกันดาได้ทำไว้ ส่งผลให้ยูกันดาได้รับสิทธิประโยชน์ในการได้รับการยกเว้นภาษีศุลกากรในการส่งออกไปยัง 4 กลุ่มประเทศสำคัญ ได้แก่ กลุ่มแอฟริกาตะวันออก (East African Community) สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และกลุ่มแอฟริกาตอนใต้ที่ไม่รวมบอตสวานา เลโซโท นามิเบีย สวาซิแลนด์ และแอฟริกาใต้

นอกจากนี้ จะมีการประชุมเพื่อจัดให้ลงนาม FTA กับ 3 กลุ่ม คือ EAC-SADC-COMESA หรือที่เรียกว่าความตกลงเขตการค้าเสรีไตรภาคี (TFTA) ซึ่งครอบคลุมถึง 26 ประเทศในแอฟริกา ด้วยความตกลงสำคัญๆ เหล่านี้ อาจมีส่วนทำให้ยูกันดา กลายสภาพจากประเทศ Land Locked กลายเป็นประเทศ Land Linked ก็ว่าได้

ไทยสามารถเข้าไปพัฒนา วิธีเพาะเลี้ยงปลา และประกอบกิจการสนับสนุน อุตสาหกรรมประมง

จากผลการศึกษาเชิงลึก สาขาที่ยูกันดามีศักยภาพในการพัฒนาทางเศรษฐกิจและการลงทุน ได้แก่ ภาคอุตสาหกรรมเครื่องหนัง ภาคการเกษตร เช่น ข้าว มันสำปะหลัง เครื่องจักรทางการเกษตร หรืออุตสาหกรรมเกษตรและแปรรูปเกษตร ที่เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่ม และในภาคการประมงน้ำจืด ไทยสามารถเข้าไปมีบทบาทได้ 2 รูปแบบ ทั้งการเข้าไปพัฒนาวิธีเพาะเลี้ยงปลา และการเข้าไปประกอบกิจการสนับสนุนอุตสาหกรรมประมง เพราะอุปการณ์การประมงส่วนใหญ่ของยูกันดาพึ่งพาการนำเข้า เช่น การผลิตแห อวน การผลิตอาหารสัตว์ และกล่องลึงโฟม หรือผลิตภัณฑ์บรรจุภัณฑ์อื่นๆ เป็นต้น หรือหากจะเข้าไปประกอบธุรกิจร้านอาหารไทยก็น่าสนใจ เพราะชาวยูกันดาและชาวต่างชาติในยูกันดาชื่นชอบอาหารไทยเป็นอย่างมาก ในขณะนี้มีชาวไทยแท้ๆ เข้าไปเปิดร้านอาหารไทยในยูกันดาแล้ว 2 - 3 ร้าน และมีชาวอินเดียเข้าไปเปิดร้านอาหารไทยด้วยเช่นกัน

ด้วยปัจจัยต่างๆ ทั้งลักษณะเศรษฐกิจของยูกันดาที่ยังพึ่งพิงการเกษตรเป็นหลัก ซึ่งไทยมีประสบการณ์และศักยภาพอย่างมาก ความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ป่าไม้ แม่น้ำ และลำธาร ความน่ารักของผู้คน และสิทธิประโยชน์รวมทั้งหลักเกณฑ์การลงทุนที่เป็นมิตรต่อนักธุรกิจ ย่อมส่งเสริมให้ยูกันดาเป็นประเทศที่เหมาะสมกับการลงทุนของไทย และเป็นประเทศที่เป็นมิตรต่อนักลงทุนไทยอย่างไม่ต้องสงสัย



มองโกเลีย ประเทศแห่งอุตสาหกรรม เหมืองแร่

“Minegolia” เป็นสมญานามหนึ่งของมองโกเลียที่แสดงให้เห็นว่ามองโกเลียเป็นประเทศซึ่งอุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติประเภทสินแร่ในดินหลากหลายประเภท ไม่ว่าจะเป็นถ่านหิน ทองแดง เหล็ก ฟลูออสปาร์ และอื่นๆ กระจายอยู่ตามภูมิภาคต่างๆ ก่อให้เกิดเป็นอุตสาหกรรมเหมืองแร่อันเป็นอุตสาหกรรมหลักที่ช่วยสร้างความเติบโตทางเศรษฐกิจของมองโกเลียแบบก้าวกระโดดทั้งในเรื่องของการส่งออกผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเหมืองแร่ และการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมนี้

อย่างไรก็ตาม แม้ว่ามองโกเลียจะมีอาณาเขตที่กว้างใหญ่มากกว่าไทยถึง 3 เท่า แต่ด้วยความที่มีประชากรเพียง 3 ล้านคน และสภาพภูมิอากาศที่หนาวเย็นเกือบตลอดทั้งปี จึงทำให้ไม่สามารถนำทรัพยากรเหล่านั้นมาใช้ประโยชน์ได้อย่างเต็มที่นัก ประกอบกับปัจจุบันเศรษฐกิจของมองโกเลียอยู่ในช่วงซบเซา อันเป็นผลมาจากการที่ราคาค่าถ่านหินและทองแดงในตลาดโลกตกต่ำ ทำให้รัฐบาลมองโกเลียต้องการเพิ่มการลงทุนจากต่างชาติ โดยเปิดให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนในธุรกิจเหมืองแร่ชนิดต่างๆ ได้อย่างเสรี ซึ่งรัฐบาลคาดหวังว่าจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศได้



มาตรการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่



ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2556 เป็นต้นมา รัฐบาลมองโกเลียได้บังคับใช้กฎหมายการลงทุน (Law on Investment) เพื่อเป็นการปรับเปลี่ยนบรรยากาศการลงทุนในมองโกเลีย ส่งผลให้ลดข้อจำกัดสำหรับการลงทุนจากต่างประเทศ รวมถึงการปรับปรุงขั้นตอนการลงทุนให้ง่ายและเปิดกว้างขึ้น ให้สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุนที่หลากหลายมากขึ้น

หน่วยงานด้านการลงทุนมองโกเลีย (Invest Mongolia Agency หรือ IMA) เป็นหน่วยงานที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายข้างต้น ทำหน้าที่ส่งเสริมและให้บริการข้อมูลด้านการลงทุน ได้กำหนดให้กิจการเหมืองแร่เป็นหนึ่งในกิจการเป้าหมายที่จะช่วยสร้างความมั่งคั่งให้กับเศรษฐกิจของ

มองโกเลีย ซึ่งผู้ที่ลงทุนในกิจการเหมืองแร่อาจได้รับสิทธิประโยชน์หลายประเภท อาทิ การยกเว้นหรือลดหย่อนภาษีประเภทต่างๆ การยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรและวัตถุดิบการคิดเร่งการเสื่อมราคาของสินทรัพย์ทุน เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังมีอีกหนึ่งมาตรการสำคัญที่จะช่วยรับประกันความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายของรัฐให้กับผู้ที่ลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ คือการรับรอง (Stabilization) อัตราภาษีประเภทต่างๆ เช่น ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีมูลค่าเพิ่ม หรือภาษีอากร ภายในช่วงระยะเวลา 5 - 18 ปี ตามมูลค่าการลงทุนและพื้นที่ที่เข้าไปลงทุน โดยเป็นการสร้างความมั่นใจให้กับนักลงทุนว่าอัตราภาษีจะไม่เพิ่มไปมากกว่าที่ตกลงกันได้ตอนแรก

มูลค่าการลงทุน (พันล้านดอลล่าร์)	กรอบระยะเวลาการรับรอง					ระยะเวลา การลงทุน ตามมูลค่าใบ คอสม์แรก (จำนวนปี)
	อุลันบาตอร์	ภาคกลาง	ภูมิภาค ตะวันตก กลาง	ภูมิภาค ตะวันออก	ภูมิภาค ตะวันตก	
30 - 100	5	6	6	7	8	2
100 - 300	8	9	9	10	11	3
300 - 500	10	11	11	12	13	4
500 หรือ มากกว่า	15	16	16	17	18	5



กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับ การทำเหมืองแร่ในมองโกเลีย

สำหรับผู้ที่ประสงค์จะทำกิจการเหมืองแร่ในมองโกเลียนั้น ต้องดำเนินการขออนุญาตหลัก ๆ 2 ขั้นตอน คือ

1) การขออนุญาตสำรวจ (อาชญาบัตร) โดย Mineral Resources Authority of Mongolia (MRAM) จะเปิดให้จองพื้นที่สำรวจในวันจันทร์ของทุกสัปดาห์ ทางอินเทอร์เน็ต โดยใช้ระบบแบบ “จองก่อนได้ก่อน” ผู้ที่จองได้จะได้สิทธิในการสำรวจพื้นที่เป็นเวลา 3 ปี (ต่ออายุได้สูงสุดอีก 9 ปี) และหากสำรวจแรพบแล้ว ก็จะเข้าสู่ขั้นตอนต่อไปคือ

2) การขออนุญาตทำเหมืองแร่ (ประทานบัตร) ซึ่งผู้ได้รับอนุญาตจะได้รับสิทธิในการทำเหมืองแร่ต่ออายุได้สูงสุดถึง 70 ปี

ส่วนในกรณีของพื้นที่ที่รัฐได้ทำการสำรวจแล้ว นักลงทุนสามารถขอประทานบัตรโดยการประกวดราคาได้เลย แต่ต้องแบ่งรายได้ให้กับรัฐร้อยละ 51 ทั้งนี้ บริษัทที่ได้รับสิทธิในการทำเหมืองแร่ต้องทำรายงานผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม (EIA) ส่งทุกปี

โดยปกติ นักลงทุนเอกชนต่างประเทศสามารถลงทุนในมองโกเลียได้อย่างไม่มีข้อจำกัดและไม่ต้องขออนุญาตจากรัฐบาลมองโกเลีย ยกเว้นกรณีที่รัฐวิสาหกิจจากต่างประเทศที่ต้องการจะลงทุนในกิจการเหมืองแร่ รัฐวิสาหกิจนั้นจะต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 33 และต้องขออนุญาตจาก IMA

ในด้านสัดส่วนการใช้แรงงานในเหมืองแร่ รัฐบาลมองโกเลียได้กำหนดให้ใช้แรงงานต่างชาติต้องไม่เกินร้อยละ 10 ของแรงงานในประเทศ ส่วนด้านการถือครองที่ดินนั้น แม้ว่าชาวต่างชาติจะยังไม่สามารถถือครองที่ดินได้ แต่สามารถทำสัญญาเช่าระยะยาวได้ถึง 60 ปี และต่อสัญญาได้อีก 40 ปี

พื้นที่แถบตะวันตกยังไม่มี เข้าไปสำรวจมากนัก จึงถือเป็น โอกาสที่ดี ที่จะเข้าไปสำรวจหา สินแร่ใหม่ๆ ในบริเวณนี้



ยอดการลงทุนในอุตสาหกรรม เหมืองแร่ ณ ปัจจุบัน

ปัจจุบัน รัฐบาลมองโกเลียได้มีการออกอาชญาบัตรเพื่อการสำรวจแร่จำนวน 1,600 ใบ และได้ออกประทานบัตรเพื่อการทำเหมืองแร่ให้กับผู้ประกอบการ 20 บริษัท รวมจำนวน 1,700 ใบ โดยครอบคลุมเพียงร้อยละ 12 ของพื้นที่อุตสาหกรรมเหมืองแร่ทั้งหมด และมีการขุดจริงไม่ถึงร้อยละ 1

ทั้งนี้ พื้นที่ที่ได้รับการสำรวจแร่ส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในแถบภาคกลางและภาคตะวันออกของมองโกเลีย ส่วนในพื้นที่แถบตะวันตกยังไม่มีเข้าไปสำรวจมากนัก จึงถือเป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้าไปสำรวจหาสินแร่ใหม่ๆ ในบริเวณนี้



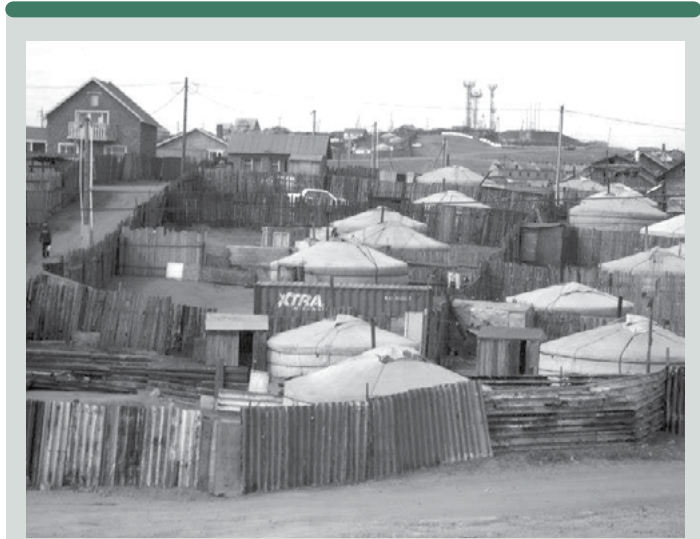
ที่มา: Mongolian Information



**นักลงทุนสัญชาติไทย
ที่ได้เข้าไปลงทุน
ในกิจการเหมืองแร่
ในมองโกเลียแล้ว คือ บริษัท
บ้านปู จำกัด (มหาชน)**

ที่ผ่านมา มีบริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุนในมองโกเลีย เพื่อดำเนินกิจการเหมืองแร่หลากหลายชนิด ทั้ง ถ่านหิน ทองแดง ทองคำ เหล็ก ลิเทียม น้ำมัน ทังสแตน และยูเรเนียม เป็นต้น โดยส่วนใหญ่จะเป็นการลงทุนโดยตรงจากจีน รองลงมาคือ ออสเตรเลีย สหราชอาณาจักร และที่เป็นการร่วมทุนกับรัฐบาลมองโกเลีย ได้แก่ โครงการเหมืองโอยู โดลกอย (Oyu Tolgoi) ในการทำเหมืองทองแดงและทองคำที่เกิดจากการร่วมทุนกับบริษัทในกลุ่ม Rio Tinto ของสหราชอาณาจักร และออสเตรเลีย

ทั้งนี้ ได้มีนักลงทุนสัญชาติไทยที่ได้เข้าไปลงทุนในกิจการเหมืองแร่ในมองโกเลียแล้ว คือ บริษัท บ้านปู จำกัด (มหาชน) ที่ได้เข้าถือครองบริษัท Hannu Coal Ltd. ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในการสำรวจและพัฒนาเหมืองถ่านหินในมองโกเลีย โดยได้ดำเนินการโครงการพัฒนาเหมืองถ่านหินและการทดสอบแปลงถ่านหินต่าง ๆ เรื่อยมาตั้งแต่ปี 2554 จนถึงปัจจุบัน





โอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรมเมืองแร่




เมื่อมองในภาพรวม มองโกเลียยังถือเป็นประเทศในกลุ่มตลาดใหม่ที่ยังมีโอกาสอีกมากในการเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ เนื่องจากยังมีพื้นที่เหลืออีกเป็นจำนวนมากที่ยังไม่ได้รับการสำรวจ และหากเปรียบเทียบกับขนาดประเทศที่กว้างใหญ่ และเวลาดำเนินงานที่ให้อายุถึง 70 ปีแล้ว จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมเหมืองแร่เป็นอุตสาหกรรมที่การแข่งขันไม่สูงมากนัก แม้ว่าจะมีนักลงทุนต่างประเทศเข้ามาลงทุนหลายรายแล้วก็ตาม

จากการที่ทีมงานของบีไอไอได้เดินทางเข้าไปสำรวจดูทางการลงทุนในมองโกเลีย พบข้อมูลที่น่าสนใจว่าต้นทุนในการขุดเจาะแร่ของมองโกเลียสูงกว่าไทยประมาณร้อยละ 20-30 แต่ปริมาณและคุณภาพของแร่ที่ได้ดีกว่าไทยมาก นอกจากนี้ มองโกเลียยังมีความหนาแน่นของประชากรต่ำและพื้นที่เหมืองจำนวนมากอยู่ห่างไกลจากชุมชน ทำให้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมน้อยตามไปด้วย และพื้นที่ที่ได้รับสัมปทานก็อาจมีขนาดที่กว้างใหญ่

สำหรับตลาดรองรับสินค้าเหมืองแร่ นั้น พบว่า

ในมองโกเลียมีความต้องการเหล็ก หิน และฟลูออสปาร์แปรรูปมากขึ้น และประเทศเพื่อนบ้านอย่างจีนซึ่งเป็นตลาดขนาดใหญ่ก็ยังคงต้องการแร่หลายชนิดที่จีนขาดแคลน เช่น ยูเรเนียม ทองแดง และถ่านหินอีกด้วย รวมไปถึงมองโกเลียยังได้รับสิทธิ GSP จากสหภาพยุโรป ทำให้สามารถส่งออกสินค้ามากกว่า 7,000 รายการ ไปยังตลาดสหภาพยุโรปได้โดยไม่ต้องเสียภาษีอากร หรือไม่ถูกจำกัดการนำเข้า ซึ่งทำให้นักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนในมองโกเลียพลอยได้รับสิทธิพิเศษนี้ไปด้วย

ถ้าจะกล่าวถึงอุปสรรค ก็คงมีเพียงแต่ราคาแร่ในตลาดโลกที่อยู่ในช่วงตกต่ำรวมไปถึงเศรษฐกิจของมองโกเลียยังอยู่ในช่วงขาลง แต่ถ้าเรามองเป็นโอกาส ก็น่าที่จะใช้ช่วงเวลานี้ที่ราคาข้าวของต่างๆ ในมองโกเลียต่ำลง ในการเข้าไปลงทุนในมองโกเลียเพื่อหวังผลในระยะยาว เนื่องจากต้นทุนการจัดตั้งธุรกิจก็จะถูกลงตามไปด้วย และเมื่อราคาตลาดโลกสูงขึ้น หรือเศรษฐกิจมองโกเลียกลับมาฟื้นตัว ก็จะทำให้สามารถเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ได้ในทันที 

ตลาดยานยนต์ อินเดีย – แอฟริกาใต้

โอกาสของนักลงทุนไทย



จากข้อมูลของศูนย์วิจัย EIC ธนาคารไทยพาณิชย์ พบว่าในช่วงปี 2555 - 2559 การส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ไทยเติบโตที่ ร้อยละ 4 โดยเฉพาะการส่งออกไปยังประเทศผู้ผลิตรถยนต์รายใหม่อย่าง อินเดีย ฟิลิปปินส์ และเวียดนาม

ในช่วงครึ่งปีแรก 2560 ไทยมีการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์เป็นมูลค่ากว่า 7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ เติบโตจากครึ่งปีแรก (2559) ถึงร้อยละ 12 ปัจจุบันประเทศผู้เป็นแหล่งผลิตรถยนต์รายใหม่มีอัตราการเติบโตของการผลิตรถยนต์สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการศึกษาข้อมูลเชิงลึกของบีไอไอ ในปีนี้ พบว่าประเทศที่น่าจับตามองสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในขณะนี้ ได้แก่ อินเดียและแอฟริกาใต้



อุตสาหกรรมยานยนต์ของอินเดีย

จากข้อมูลของสมาคมผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของอินเดีย (Automotive Component Manufacturers Association of India: ACMA) อุตสาหกรรมรถยนต์ในอินเดีย ถือเป็นอุตสาหกรรมหลักที่ส่งเสริมภาคเศรษฐกิจของประเทศ ปัจจุบันมีบริษัทยานยนต์ต่างชาติเข้ามาตั้งฐานการผลิตยานยนต์ในอินเดียเป็นจำนวนมาก ในอดีตจะตั้งฐานการผลิตบริเวณภาคเหนือ ภาคตะวันตก และในปัจจุบันได้มีการขยายตัวอย่างมากทางตอนใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งรัฐทมิฬนาฑู

จากข้อมูลของ Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM) พบว่า ปัจจุบันอินเดียเป็นผู้ผลิตรถแท็กซี่อันดับหนึ่งของโลก และเป็นผู้ผลิตรถจักรยานยนต์สองล้อและรถบัส อันดับที่ 2 ของโลก นอกจากนี้ยังเป็นผู้ผลิตรถพ่วงอันดับที่ 5 ของโลก รวมทั้งผลิตรถยนต์ส่วนบุคคลเป็นอันดับที่ 6 ของโลก ข้อมูลดังกล่าวแสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมยานยนต์ในอินเดียมีขนาดใหญ่มาก ส่งผลให้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์มีอัตราเติบโตไปพร้อมกับอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศ

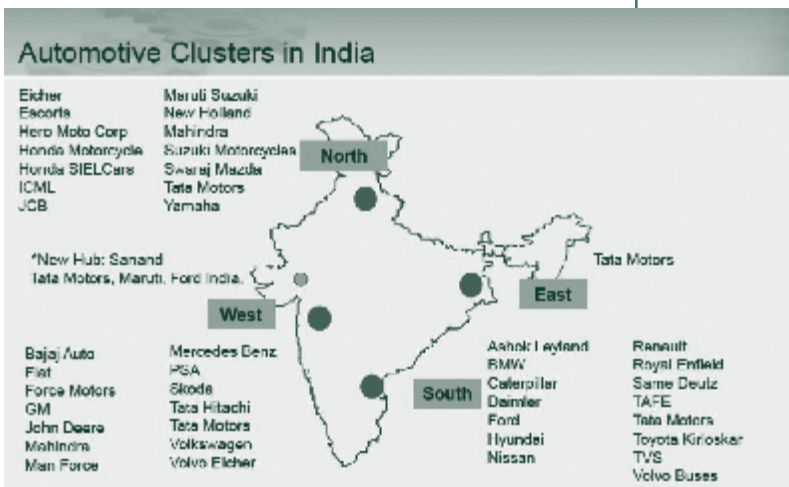


ชิ้นส่วนรถยนต์ มียอดขายสูงสุด คิดเป็นร้อยละ 31

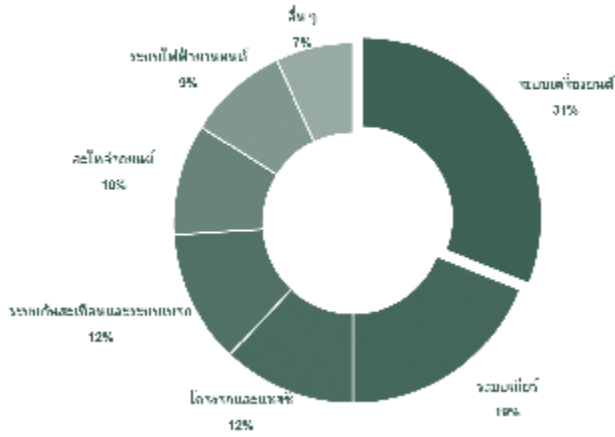
อุตสาหกรรมชิ้นส่วน ยานยนต์ของอินเดีย

มีอัตราการเติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องควบคู่ไปกับอุตสาหกรรมยานยนต์ในประเทศของอินเดีย ชิ้นส่วนยานยนต์ที่มียอดขายสูงสุด ได้แก่ ชิ้นส่วนเครื่องยนต์ คิดเป็นร้อยละ 31 รองลงมาได้แก่ ชุดเกียร์และพวงมาลัย และโครงรถและแชสซี

กลุ่มผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ประเภทเฟิร์สเทียร์ในอินเดีย มีอยู่ประมาณ 700 บริษัท มีรายได้จากผลประกอบการอยู่ที่ร้อยละ 85 ของรายได้ทั้งหมด ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ ส่วนผู้ประกอบการประเภทเทียร์ 2 - 3 ที่ส่วนใหญ่เป็นของคนท้องถิ่น มีอยู่ถึง 10,000 บริษัทนั้น มีรายได้เพียงร้อยละ 15 ของรายได้รวมอุตสาหกรรม



สัดส่วนยอดขายสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ในอินเดีย ปี 2559 จำแนกตามประเภทสินค้า



ปริมาณการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์

จากสถิติเห็นได้ว่าอินเดียมีการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์เพิ่มขึ้นทุกปี โดยแหล่งนำเข้าหลัก ได้แก่ จีน รองลงมาคือ เยอรมนี และเกาหลีใต้ ส่วนประเทศไทยเป็นแหล่งนำเข้าอันดับที่ 5 ของอินเดีย

เพื่อเพิ่มสัดส่วนการลงทุนจากต่างชาติในอินเดีย รัฐบาลอินเดียได้ออก นโยบาย Made in India

การสนับสนุนจากภาครัฐ

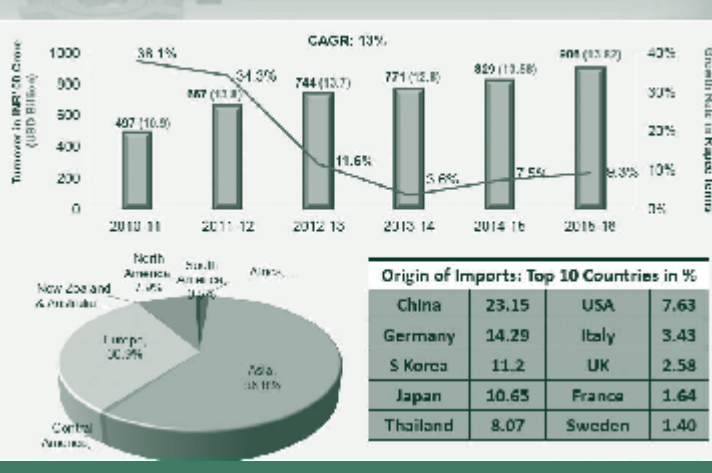
เพื่อเพิ่มสัดส่วนการลงทุนจากต่างชาติในอินเดีย รัฐบาลอินเดียได้ออกนโยบาย Made in India ในปี 2557 เพื่อสนับสนุนการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติและยกระดับภาคการผลิตของอินเดียและเพิ่มสัดส่วน GDP ของภาคอุตสาหกรรมเป็นร้อยละ 25 ภายในปี 2565 โดยตั้งเป้าหมายที่จะทำให้อินเดียเป็นศูนย์กลางการผลิตที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของโลก ซึ่งได้มีการดำเนินการแล้วใน 3 ส่วน ได้แก่

1. การเพิ่มเพดานสัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติเป็นร้อยละ 100 ใน 25 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย ซึ่งการผลิตยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมาย

2. การปรับปรุงระบบราชการจัดตั้งเป็น One Stop Service แบบออนไลน์เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนต่างชาติ

3. การจัดตั้งหน่วยงานพิเศษเพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนต่างชาติให้คำแนะนำและเป็นทีปรึกษาพร้อมแก้ไขปัญหาให้กับนักลงทุนภายในเวลา 3 วัน

Imports - Auto Component Industry: 2015-16





อุปสรรคการลงทุนในอินเดีย

D 1. ความยุ่งยากซับซ้อนในเรื่องระบบภาษีของอินเดีย ในแต่ละรัฐมีการคิดภาษีแตกต่างกันไปในบางประเภทภาษี ทำให้เกิดความซ้ำซ้อน บริษัทต่างชาติส่วนใหญ่จำเป็นต้องพึ่งพาบริษัทกฎหมายเพื่ออำนวยความสะดวกในการจัดตั้งบริษัท และดูแลในเรื่องของการชำระภาษีต่าง ๆ

D 2. ความแตกต่างทางวัฒนธรรมภายในของประเทศอินเดียที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ส่งผลให้บริษัทต้องพยายามทำความเข้าใจถึงความต่างของวัฒนธรรมในแต่ละบุคคล

D 3. แรงงานในอินเดียมีจำนวนมากแต่ขาดทักษะในงานบางประเภท อาทิ ช่างเชื่อม งานวิศวกรรม บริษัทจำเป็นต้องเตรียมค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานก่อนเข้าปฏิบัติงานจริง

D 4. การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการมีความยุ่งยาก ถึงแม้จะมีการให้บริการแบบ One Stop Service

D 5. การเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของต่างชาติที่เข้าไปทำงานในอินเดียมีความยุ่งยาก โดยเฉพาะกรณีที่ต่างชาตินั้นมีรายได้ทั้งในประเทศตัวเองและในอินเดีย กล่าวคือ ไม่สามารถนำภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่ชำระแล้วในประเทศไทยไปหักฐานภาษีในประเทศอินเดียได้ ทำให้ต้องเสียภาษีสองต่อ

D 6. รายได้ของต่างชาติในอินเดียนั้นจะถูกหักเพื่อนำไปจ่ายเงินสมทบกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ ซึ่งจะสามารถขอรับคืนเงินสะสมพร้อมผลประโยชน์ได้ เมื่อเกษียณอายุที่อายุ 58 ปีไปแล้วเท่านั้น

D 7. ปัญหาการขาดแคลนไฟฟ้าและน้ำประปาในบางพื้นที่ ส่งผลให้บริษัทจำเป็นต้องมีไฟฟ้าสำรอง หรือใช้พลังงานทดแทน

มีเพียงบริษัท Thai Summit Neel Auto Private Limited ที่ได้เข้ามาลงทุนตั้งโรงงานในประเทศอินเดีย

ผู้ประกอบการชิ้นส่วนยานยนต์ไทยในอินเดีย

ปัจจุบันพบว่ามีเพียงบริษัท Thai Summit Neel Auto Private Limited ที่ได้เข้ามาลงทุนตั้งโรงงานในประเทศอินเดีย โดยเป็น Supplier ให้กับบริษัท India Yamaha Motor Privated Limited และมีโครงการขยาย Line การผลิตเพื่อ Supply ให้กับบริษัท Royal Enfield ต่อไป



อุตสาหกรรมยานยนต์ของแอฟริกาใต้

จากข้อมูลของ National Association of Automobile Manufactures of South Africa พบว่า อุตสาหกรรมรถยนต์คิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 7.4 ของ GDP แอฟริกาใต้

ในปี 2559 แอฟริกาใต้ผลิตรถยนต์ได้ประมาณ 571,000 คัน จากผู้ผลิตรถยนต์ทั้งหมด 7 ราย โดยร้อยละ 60 ของรถยนต์ที่ผลิตได้จะถูกส่งออกไปยังประเทศต่างๆ เช่น ยุโรป สหรัฐอเมริกา และประเทศแอฟริกาอื่นๆ ปริมาณการผลิตยานยนต์ในแอฟริกาใต้คิดเป็นร้อยละ 59 ของปริมาณการผลิตทั้งหมดในทวีปแอฟริกา และยอดขายในแอฟริกาใต้คิดเป็นร้อยละ 42 ของการขายยานยนต์ทั้งหมดในทวีปแอฟริกา สามารถกล่าวได้ว่าแอฟริกาใต้เป็นทั้งตลาดและฐานการผลิตที่สำคัญที่สุดในทวีปแอฟริกา



ปริมาณการนำเข้า ชิ้นส่วนยานยนต์จากประเทศไทย

จากข้อมูลจะพบว่า แอฟริกาใต้นำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์จากไทยจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นชิ้นส่วนประเภท OEM รถยนต์ขนาดเล็ก และยางรถยนต์ เป็นต้น และเมื่อพิจารณาถึงการนำเข้าของบริษัทประกอบรถยนต์จะพบว่ามีการนำเข้าจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

อุตสาหกรรมรถยนต์คิดเป็น สัดส่วนถึงร้อยละ 7.4 ของ GDP แอฟริกาใต้

อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ แอฟริกาใต้

แอฟริกาใต้มีผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ประมาณ 500 บริษัท โดยแบ่งเป็น First Tier ประมาณ 110 บริษัท ส่วนใหญ่เป็นบริษัทต่างชาติ ส่วนที่เหลือเป็น Tier 2 และ 3 และเป็นบริษัทของคนท้องถิ่น

การสนับสนุนจากภาครัฐของ แอฟริกาใต้

รัฐบาลแอฟริกาใต้ให้การส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ผ่านโครงการ Automotive Production Development Program (APDP) โดยมีการตั้งเป้าหมายหลักคือ การขยายปริมาณการผลิตรถยนต์ในประเทศให้ถึง 1.2 ล้านคันภายในปี 2563 และการเพิ่มมูลค่าที่ผลิตได้ในประเทศ (Local Content)



ประเทศตลาดใหม่น่าลงทุน

อุปสรรคการลงทุนในแอฟริกาใต้

- D 1. มีปัญหาการขาดแคลนไฟฟ้าในบางพื้นที่ ทำให้ผู้ผลิตต้องมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในเรื่องของการเตรียมไฟฟ้าสำรองเพิ่มขึ้น
- D 2. ข้อจำกัดในการว่าจ้างแรงงานต่างชาติ โดยมีการกำหนดเป็นโควตาที่เป็นทักษะพิเศษที่ไม่สามารถหาได้ในแอฟริกาใต้
- D 3. Broad-Based Black Economic Empowerment (BB-EEE) มีความซับซ้อนอย่างมากส่งผลกระทบต่อการลงทุนโดยตรงของต่างชาติ
- D 4. ความซับซ้อนของการขอรับการส่งเสริมการลงทุน ไม่เอื้ออำนวยต่อการลงทุนจากต่างประเทศ
- D 5. อัตราการว่างงานค่อนข้างสูงมาก เนื่องจากแรงงานชาติฝีมือและต้นทุนค่าแรงค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ ในทวีปแอฟริกา

ผู้ประกอบการชิ้นส่วนยานยนต์ไทยในแอฟริกาใต้

ปัจจุบันพบว่ามีเพียงบริษัทเดียว คือ บริษัท TNV Plastics Pty Ltd (บริษัทไทยนามพลาสติก จำกัด) ตั้งอยู่ที่เคปทาวน์โดยมีการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ หนึ่งเทียมธรรมดาและบุฟองน้ำ แผ่นพลาสติกอ่อน พลาสติกปูพื้นรถยนต์ เป็นต้น

การเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ระหว่างอินเดียกับแอฟริกาใต้

สิทธิประโยชน์ในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของอินเดีย

การลดหย่อนภาษีแบบถ่วงน้ำหนักร้อยละ 200 สำหรับเงินทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากงานวิจัยและพัฒนา

การลดหย่อนภาษีแบบถ่วงน้ำหนักร้อยละ 175 สำหรับการจ้างวิจัยภายนอกกับสถาบันวิจัยที่ได้รับการรับรอง

การจัดเก็บภาษีสรรพสามิตในอัตราร้อยละ 6 สำหรับผู้ผลิตแบตเตอรี่ในแก่บริษัทยานยนต์ไฟฟ้า

กรณีที่มีการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (SEZ)

- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับรายได้ที่เกิดจากการส่งออกเป็นระยะเวลา 5 ปีแรก และยกเว้นร้อยละ 50 สำหรับ 5 ปีถัดไป
- ยกเว้นภาษีขั้นต่ำแบบทางเลือก
- ยกเว้นภาษีขายส่วนกลาง
- ยกเว้นภาษีบริการ
- ยกเว้นภาษีขายท้องถิ่น

สิทธิประโยชน์ในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของแอฟริกาใต้

การลดหย่อนภาษีนำเข้ายานยนต์ โดยมีการลดภาษีนำเข้าแบบ CBU เหลือร้อยละ 25 (ร้อยละ 18 หากนำเข้าจากสหภาพยุโรป) ส่วน CKD ลดภาษีนำเข้าเหลือร้อยละ 20 (ร้อยละ 18 หากนำเข้าจากสหภาพยุโรป และลดภาษีนำเข้ายานยนต์เหลือร้อยละ 30

การลดหย่อนภาษีนำเข้าชิ้นส่วนสำหรับบริษัทที่ผลิตรายยนต์ได้มากกว่า 10,000 คันต่อปี สามารถใช้มูลค่าของยานยนต์ที่ขาย มาลดหย่อนภาษีนำเข้าชิ้นส่วน (Import Credits) โดยคิดมูลค่าการลดหย่อนที่ร้อยละ 18 ของราคาขายยานยนต์

การหักลดหย่อนภาษีนำเข้าชิ้นส่วนตามมูลค่าเพิ่มที่สร้างในประเทศ หากชิ้นส่วนยานยนต์ที่นำเข้ามาได้มีการปรับปรุงหรือมีการสร้างมูลค่าเพิ่ม มูลค่าเพิ่มนั้นสามารถนำไปลดหย่อนภาษีนำเข้าได้ โดยคิดมูลค่าการลดหย่อนที่ร้อยละ 50 ของมูลค่าเพิ่ม ผู้มีสิทธิได้รับการลดหย่อนภาษีต้องเป็นผู้ขายคนสุดท้ายเท่านั้น

Automotive Investment Scheme (AIS) การให้เงินสนับสนุนเพื่อลงทุนโรงงานผลิตรายยนต์หรือชิ้นส่วนยานยนต์ รวมไปถึงการปรับปรุงโรงงาน หรือจัดซื้ออุปกรณ์เครื่องมือที่จำเป็นต่อการผลิต โดยมูลค่าเงินสนับสนุนจะอยู่ระหว่างร้อยละ 20 - 30 ของมูลค่าการลงทุน

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ทำให้เห็นว่าตลาดชิ้นส่วนยานยนต์ของทั้งสองประเทศมีความน่าสนใจแตกต่างกันไป ถ้านักลงทุนต้องการตลาดในประเทศที่มีขนาดใหญ่ แหล่งวัตถุดิบประเภทเหล็กที่มีราคาถูกรวมกับระยะทางที่ไม่ได้ห่างไกลเกินไปนักจากประเทศไทย อินเดียเป็นตัวเลือกที่มีความน่าสนใจอย่างยิ่ง แต่ถ้านักลงทุนต้องการฐานการผลิตเพื่อการส่งออกไปยังยุโรปและภายในทวีปแอฟริกา แอฟริกาใต้ก็เป็นตัวเลือกที่เหมาะสม

อย่างไรก็ตามการเข้าไปลงทุนในกลุ่มประเทศ

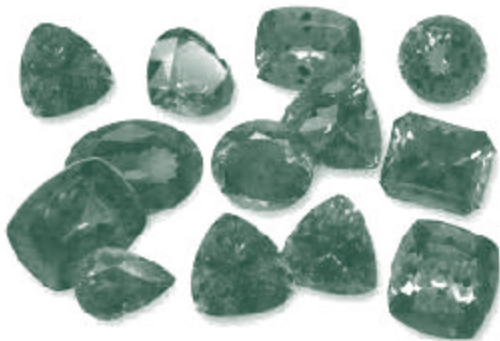
ตลาดใหม่ นักลงทุนจำเป็นต้องทำการบ้านก่อนเข้าไปลงทุนอย่างมาก ทั้งการค้นหาข้อมูลไม่ว่าจะจากหน่วยงานภาครัฐของไทย หรือหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของประเทศนั้น รวมถึงการไปสำรวจลู่ทางการลงทุนด้วยตนเอง เพื่อจะได้เห็นภาพที่แท้จริงก่อนการลงทุน การลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่นั้น การมีหุ้นส่วนทางธุรกิจที่เป็นคนท้องถิ่นก็เป็นหนึ่งในช่องทางลงทุน เพราะจะทำให้การติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการภายในประเทศนั้นๆ มีความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น ข้อควรระวังคือ ต้องหาหุ้นส่วนที่เชื่อถือได้

แทนซาเนีย

พื้นที่ใหม่แห่งการลงทุบ

ประเทศแทนซาเนีย หรือสหสาธารณรัฐแทนซาเนีย (United Republic of Tanzania) อาจเป็นที่รู้จักของชาวไทย บางกลุ่มว่าเป็นประเทศเดียวในโลกที่เป็นแหล่งชุมทรัพย์ของแร่พลอยชนิดต่า ๆ หลายชนิด รวมถึงแทนซาไนต์ พลอยเนื้ออ่อนสีน้ำเงินแกมม่วงซึ่งไม่สามารถหาจากที่อื่นได้ ทำให้ที่ผ่านมามีผู้คนจากหลายเชื้อชาติรวมทั้งคนไทย ที่ได้เข้ามาแสวงหาโอกาสทางธุรกิจใแทนซาเนีย ไม่ว่าจะเป็นการเข้ามาซื้อพลอยดิบเพื่อส่งออกไปเจียรระไนในประเทศของตนเอง หรือการเข้ามาลงทุนทำเหมืองแร่โดยตรง

แทนซาเนียประกอบด้วยเขตปกครองหลัก 2 เขต คือ แทนกันยิกา (Tanganyika) ซึ่งเป็นแผ่นดินหลัก และแซนซิบาร์ (Zanzibar) ซึ่งเป็นหมู่เกาะที่ตั้งอยู่ทางฝั่งตะวันออกของแผ่นดินหลัก โดยทั้ง 2 เขตการปกครองแม้จะมีบางกระทรวงที่ทำงานร่วมกันเป็นเอกภาพ เช่น กระทรวงการต่างประเทศ และกระทรวงการคลัง แต่สำหรับกฎหมายและนโยบายด้านการลงทุน และประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องจะมีส่วนที่แตกต่างกัน



อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาที่คณะผู้เขียนได้มีโอกาสเดินทางเข้าไปสำรวจโอกาสการลงทุน และศึกษากฎระเบียบต่า ๆ ในการทำธุรกิจใแทนซาเนียโดยตรงนั้น พบว่าแทนซาเนียยังมีโอกาสทางธุรกิจใอุตสาหกรรมอื่น ๆ นอกเหนือจากการทำพลอยข่างต้น ซึ่งคนไทยมีศักยภาพที่จะขยายธุรกิจออกมาข่างประเทศไม่ว่าจะเพื่อแสวงหาวัตถุดิบ หรือเพื่อขยายตลาด อันได้แก่ธุรกิจใอุตสาหกรรมพีชสวน และอุตสาหกรรมประมงน้ำลึก โดยทั้ง 2 อุตสาหกรรมมีความน่าสนใจตั้งนี้



รัฐบาลแทนซาเนียต้องการสร้าง อุตสาหกรรมแปรรูปเกษตร เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในประเทศ



อุตสาหกรรมพืชสวน (Horticulture)

พืชสวนเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่รัฐบาลแทนซาเนียให้การส่งเสริมทั้งในแผ่นดินหลักและเกาะแซนชิบาร์ ด้วยแทนซาเนียเป็นประเทศที่มีพื้นที่กว้างใหญ่กว่า 947,000 ตารางกิโลเมตร (หรือ 2 เท่าของประเทศไทย) จึงมีพื้นที่ว่างเปล่าอีกมากที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาเพื่อการเกษตรและการปลูกพืช ผัก ผลไม้ต่างๆ

อีกทั้งรัฐบาลแทนซาเนียต้องการสร้างอุตสาหกรรมแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มในประเทศ และลดการส่งออกผลิตภัณฑ์สด ผ่านการคิดแยก การแปรรูป และการบรรจุหีบห่อ จึงเป็นโอกาสการลงทุนของนักธุรกิจชาวไทยอีกด้วย

นอกจากนี้ อุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การบริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง ห้องเย็น และการขนส่งทางอากาศ เพื่อลดปริมาณผลผลิตที่เสียหายหลังการเก็บเกี่ยว ยังเป็นอีกช่องทางที่น่าเข้ามาลงทุน เนื่องจากเกษตรกรรายย่อยในแทนซาเนียยังขาดวิทยาการเหล่านี้อยู่มาก

สำหรับตลาดรองรับนั้นอาจเป็นไปได้ทั้งการขายภายในประเทศและการส่งออก เช่น ประเทศอินเดียและประเทศในตะวันออกกลาง โดยมีปัจจัยที่เอื้อต่อการลงทุน คือ ค่าแรงที่ค่อนข้างต่ำ และนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของรัฐบาลที่มุ่งเน้นการผลิตสินค้าส่งออก



ตลาด Kariakoo

อย่างไรก็ตาม หากเป็นการส่งออกเป็นหลัก อาจเลือกลงทุนใน Export Processing Zone (EPZ) ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์การยกเว้นภาษีธุรกิจ อกรักษาเข้าส่งออก และภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยพื้นที่รอบกรุงดาร์เอสซาลาม เมืองอรุชา ที่ราบสูงตอนใต้ และแซนชิบาร์ อาจเหมาะสมต่อการลงทุนเพื่อส่งออกมากที่สุด เนื่องจากอยู่ใกล้ท่าเรือขนาดใหญ่ ประกอบด้วยมีพื้นที่อุตสาหกรรมพร้อมรองรับการตั้งโรงงานแปรรูป แต่หากตลาดเป้าหมายคือตลาดในประเทศ อาจเลือกพื้นที่ที่ใกล้กับแหล่งเพาะปลูก เพื่อลดต้นทุนค่าขนส่ง



ตลาด Kariakoo ในกรุงดาร์เอสซาลาม ตลาดขายผลผลิตและเครื่องมือทางการเกษตร ซึ่งมีขนาดใหญ่ และมีความคึกคักมากที่สุดในภูมิภาคแอฟริกาตะวันออก



กรุงดาร์เอสซาลาม (Dar Es Salaam) อดีตเมืองหลวงของแทนซาเนีย แต่ยังคงเป็นที่ตั้งของหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาล รวมถึงเป็นศูนย์กลางทางการค้า การเงิน การลงทุน วัฒนธรรมของแทนซาเนีย และมีท่าเรือที่มีตู้สินค้าผ่านมากที่สุดเป็นอันดับสองในแถบแอฟริกาตะวันออก

การประมงน้ำลึกเป็นอุตสาหกรรมที่เริ่มเปิดรับผู้ประกอบการต่างชาติ เมื่อไม่นานมานี้ จึงยังมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย



อุตสาหกรรมประมงน้ำลึก



การประมงน้ำลึก โดยเฉพาะในพื้นที่รอบเกาะแซนชิบาร์และเขตเศรษฐกิจจำเพาะ (Exclusive Economic Zone: EEZ) ด้วยพื้นที่นี้มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ มีสัตว์มีมูลค่าสูงหลายชนิด อาทิ ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน หรือปลาทูน่าพันธุ์ทองแถบ อีกทั้งค่าจ้างและจำนวนแรงงานการเข้าถึงตลาดในแอฟริกา ยังเป็นปัจจัยดึงดูดการลงทุนที่สำคัญ

การประมงน้ำลึกเป็นอุตสาหกรรมที่รัฐบาลแทนซาเนียเริ่มเปิดรับผู้ประกอบการต่างชาติเมื่อไม่นานมานี้ กล่าวคือ ยังมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย โดยในปี 2559 มีเรือทั้งหมด 96 ลำที่ได้รับใบอนุญาต และส่วนใหญ่เป็นบริษัทจากไต้หวัน จีน และประเทศในสหภาพยุโรป จึงยังมีโอกาสอีกมากสำหรับผู้ประกอบการไทย ทั้งการเข้ามาเป็นผู้ทำธุรกิจประมงเอง โดยอาจนำสินค้าที่จับได้ไปขายในประเทศอื่นๆ โดยไม่ขึ้นฝั่งแทนซาเนียหรือแซนชิบาร์ หรือนำไปแปรรูปในประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศเซเชลส์ และมอริเชียส

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถเข้ามาลงทุนตั้งโรงงานแปรรูป บรรจุหีบห่อ ได้ทั้งบนเกาะแซนชิบาร์หรือในกรุงดาร์เอสซาลามหรือการทำธุรกิจสนับสนุน เช่น ห้องเย็นเพื่อใช้เก็บรักษาสินค้า บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง และการก่อสร้างจุดเทียบท่า เนื่องจากยังขาดเทคโนโลยีเหล่านี้



ตลาดปลาในกรุงดาร์เอสซาลาม ศูนย์กลางการค้าส่งและค้าปลีกปลาที่ใหญ่ที่สุดในแทนซาเนีย



ผู้ที่เข้ามาลงทุนในแทนซาเนีย จะได้รับสิทธิประโยชน์ ประเภทต่างๆ ดังนี้

- สิทธิประโยชน์ภายใต้ข้อตกลงกับ ประเทศในกลุ่ม East African Community (EAC) และ Southern African Development Community (SADAC) ในการยกเว้นอากรสินค้านำเข้าส่งออก ภายในกลุ่ม และสิทธิประโยชน์ทางการค้า สำหรับประเทศตลาดใหม่จากสหรัฐอเมริกา
- สิทธิประโยชน์สำหรับการลงทุน ขั้นต่ำ 5 แสนเหรียญสหรัฐฯ ในเขตส่งเสริม การส่งออก (Export Processing Zone: EPZ) ในแผ่นดินหลัก และมีมูลค่าการ ส่งออกมากกว่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อปี จะได้รับสิทธิประโยชน์ เช่น การยกเว้น ภาษีเงินได้นิติบุคคลสูงสุด 10 ปี การ ยกเว้นภาษีที่เกี่ยวข้องประเภทอื่นๆ
- สิทธิประโยชน์สำหรับการลงทุน ขั้นต่ำ 3 แสนเหรียญสหรัฐฯ ในพื้นที่ เกาะแซนชิบาร์ อาทิ การยกเว้นอากร นำเข้าส่งออกที่เก็บจากเครื่องจักร อุปกรณ์ ต่างๆ และการได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ นิติบุคคลสูงสุด 10 ปี เป็นต้น
- แทนซาเนียมีข้อห้ามการถือครอง ที่ดินโดยชาวต่างชาติ ดังนั้น จึงควรรหา พันธมิตรทางธุรกิจชาวแทนซาเนียที่มี ที่ดินอยู่แล้ว หรือขอรับความช่วยเหลือจาก Tanzania Investment Center ในการ หาและเช่าที่ดิน ซึ่งสามารถเช่าได้ใน ระยะเวลาสูงสุด 98 ปี



ขั้นตอนการเข้าไปลงทุนในแทนซาเนีย

สำหรับขั้นตอนการเข้าไปลงทุนในแทนซาเนียนั้น ไม่ยากเกินไปนัก เนื่องจากรัฐบาลแทนซาเนียมีหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนที่อำนวยความสะดวกทั้งนักลงทุนชาวแทนซาเนียและชาวต่างชาติ โดยมี บทบาทหน้าที่เป็น One-Stop Shop หรือเป็นจุดให้บริการนักลงทุน แบบเบ็ดเสร็จ ทั้งการขออนุญาตประกอบธุรกิจ การขอรับสิทธิประโยชน์ การเช่าที่ดิน การขอใบอนุญาตทำงานและการให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย และกฎระเบียบด้านการลงทุน เป็นต้น ซึ่งจะแบ่งเป็นหน่วยงานต่างๆ ตามพื้นที่การลงทุน ดังนี้

- Tanzania Investment Center (TIC) เป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนในแทนซาเนียในส่วนของแผ่นดินหลัก โดยมี สำนักงานสาขาทั้งในกรุงดาร์เอสซาลาม และเมืองมวานซา เป็นต้น
- Zanzibar Investment Promotion Authority (ZIPA) มีบทบาทสนับสนุนและอำนวยความสะดวกการลงทุนในเกาะแซนชิบาร์
- Export Processing Zone Authority (EPZA) เป็น หน่วยงานที่กำหนดนโยบายการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) และ Export Processing Zone (EPZ) รวมถึงการอำนวยความสะดวกการขนส่งหรือรับรองธุรกิจ และการขอรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ในพื้นที่นี้

นอกจากนี้ สำหรับท่านที่ต้องการศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ อุตสาหกรรมพืชสวน และอุตสาหกรรมประมงน้ำลึก สามารถติดต่อ สอบถามข้อมูลจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องนี้ได้โดยตรงได้ เช่น

- Southern Agricultural Growth Corridor of Tanzania (SAGCOT) หน่วยงานความร่วมมือระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน มีหน้าที่ส่งเสริมและพัฒนาความร่วมมือด้านการลงทุนในอุตสาหกรรม การเกษตรและอุตสาหกรรมต่อเนื่องโดยเฉพาะ รวมถึงการพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานด้านการเกษตร เช่น การขนส่ง แหล่งพลังงาน และการชลประทาน เป็นต้น
- Zanzibar Deep Sea Fishing Authority (DSFA) มีหน้าที่ กำกับดูแลอุตสาหกรรมการประมงน้ำลึกในแถบเกาะแซนชิบาร์ เขตเศรษฐกิจจำเพาะ (EEZ)
- Tanzania Horticultural Association (TAHA) เป็น สมาคมของผู้ผลิต ผู้ค้า และผู้แปรรูปพืชสวน โดยเป็นผู้ประสานให้เกิด การพัฒนาอุตสาหกรรมพืชสวนร่วมกัน ผ่านการให้บริการทางเทคนิค ในการผลิตและแปรรูป

วิสัยทัศน์ในการขับเคลื่อน

เศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศไทย

เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารกลายเป็นปัจจัยสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของประเทศ การนำเทคโนโลยีสารสนเทศเข้าไปส่งเสริมผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทย จะช่วยยกระดับความสามารถของผู้ประกอบการให้สามารถแข่งขันได้ในเวทีโลก

ดร.มนู อรดีดลเชษฐ์ ที่ปรึกษาปลัดกระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร เป็นอีกท่านหนึ่งที่คร่ำหวอดในวงการดิจิทัลมาอย่างยาวนาน ซึ่งท่านให้ทัศนะในเรื่องดังกล่าวไว้น่าสนใจมาก



ดร.มนู อรดีดลเชษฐ์

ริเริ่มธุรกิจคอมพิวเตอร์เป็นรายแรก

ดร. มนู เล่าว่า ได้เดินทางไปสหรัฐอเมริกาตั้งแต่อายุ 19 ปี โดยเข้าศึกษาที่ Oregon State University, Oregon, U.S.A. จนสำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีทางด้านอิเล็กทรอนิกส์ และในช่วงนั้นเป็นยุคที่คอมพิวเตอร์เริ่มเป็นที่รู้จักมากขึ้น จึงเปลี่ยนมาศึกษาปริญญาโททางด้านคอมพิวเตอร์ที่มหาวิทยาลัยเดียวกัน โดยได้รับปริญญาโท สาขา Computer Science จากนั้นก็ศึกษาต่อจนสำเร็จระดับปริญญาเอก

เมื่อกลับมาประเทศไทยจึงได้ทำงานถึง 2 งานขนานกันไป คือที่บริษัท IBM และสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์ประยุกต์แห่งประเทศไทย ซึ่งขณะนั้นอยู่ภายใต้กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี หลังจากนั้นจึงออกมาร่วมดำเนินธุรกิจกับเพื่อนทางด้านซอฟต์แวร์กับ Integration (การบูรณาการ) รวมทั้งเปิดสถาบันอบรมทางด้านคอมพิวเตอร์เป็นรายแรก ๆ ของประเทศ

ทั้งนี้ธุรกิจทางด้านคอมพิวเตอร์ที่ดำเนินการร่วมกับเพื่อนนั้น ทำอยู่นานกว่า 30 ปี จนกระทั่งเกษียณเมื่ออายุ 60 ปี จากนั้นรับเป็นคณบดีสายไอทีที่มหาวิทยาลัยชินวัตร แต่ทำงานได้ไม่ครบปี กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร หรือ ICT ในขณะนั้น (ปัจจุบันเปลี่ยนชื่อเป็น กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม) ได้ก่อตั้งสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ SIPA จึงย้ายมาเป็นผู้อำนวยการ SIPA คนแรก และทำงานที่นั่นจนเกษียณเป็นครั้งที่ 2 เมื่ออายุ 65 ปี

ต่อมาไปเป็นประธาน ICT ของมหาวิทยาลัยศรีปทุม และทำอยู่นจนเกษียณครั้งที่ 3 เมื่ออายุ 70 ปี หลังจากนั้นจึงหันมาทุ่มเทเต็มที่กับกระทรวง ICT และกระทรวงวิทยาศาสตร์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีแนวคิดเรื่อง Digital Economy จึงได้เข้ามาช่วยในเรื่องการทำงานนโยบายต่าง ๆ จนกระทั่งถึงปัจจุบันนี้



กว่า 40 ปีที่ผ่านมา พัฒนาการด้านคอมพิวเตอร์ ของไทย พัฒนาไปในทิศทาง เดียวกับหลายประเทศทั่วโลก แต่ไม่ได้ทุ่มเทและเอาจริงเอาจัง เราจึงเป็นผู้ตามมากกว่าเป็นผู้นำ

ย้อนไปเมื่อกว่า 40 ปีที่ผ่านมา พัฒนาการทางด้านคอมพิวเตอร์ของประเทศไทยนั้น พัฒนาไปในทิศทางเดียวกับหลายประเทศทั่วโลก เพียงแต่การลงทุนไม่ลึกเหมือนประเทศต่างๆ ในยุคแรกๆ ไทยเราก็นำหน้าประเทศเพื่อนบ้านอยู่ แต่เราไม่ได้ทุ่มเทและเอาจริงเอาจังกับการพัฒนาเหมือนต่างประเทศ เราจึงเป็นผู้ตามมากกว่าเป็นผู้นำ

ยกตัวอย่าง ในการที่เราจะส่งเสริมเพื่อสร้างอุตสาหกรรมใหม่ให้เกิดขึ้นในประเทศอื่นๆ รัฐบาลจะเป็นผู้ลงทุนในฐานะผู้ใช้ และให้เอกชนไปหาประสบการณ์จากการทำงานของภาครัฐ เหตุผลที่ต้องทำแบบนี้ เนื่องจากโครงการพัฒนาของภาครัฐส่วนใหญ่เป็นโครงการขนาดใหญ่ และต้องใช้เทคโนโลยีค่อนข้างสูง ดังนั้นหากรัฐบาลไม่มีนโยบายแบบนี้กับการก่อสร้างโครงการใหญ่ๆ วันนี้ประเทศไทยก็จะมีไม่มีบริษัท ช.การช่าง หรือบริษัท อิตาเลียนไทย จะมีแต่ผู้รับเหมาห้องแถวเท่านั้น

รัฐบาลในช่วงที่ผ่านๆ มาไม่สนใจจะส่งเสริมลักษณะเดียวกับ บริษัท ช.การช่าง หรือ บริษัท อิตาเลียนไทย ทำให้วันนี้ประเทศไทยถึงไม่มีบริษัท ซอฟต์แวร์ชั้นนำใหญ่ๆ ที่สามารถพัฒนาซอฟต์แวร์แข่งกับต่างประเทศได้มีเพียงซอฟต์แวร์เข้าท์เล็ก ๆ เท่านั้น แม้ว่าจะมีการส่งเสริมและสนับสนุนเรื่องนี้มานานกว่า 10 ปีแล้วก็ตาม



ฉะนั้นจึงทำให้เราได้งานเฉพาะโครงการขนาดเล็ก หรือเมื่อไปประมูลได้โครงการขนาดใหญ่ก็มักจะประสบความล้มเหลว เพราะว่าที่ผ่านมาไม่ได้มีการเรียนรู้เทคนิคในการสร้างโครงการขนาดใหญ่ซึ่งประเทศเพื่อนบ้านเขาทำกลับกัน ระยะเวลาเขาจึงตามเราอยู่ แต่เมื่อรัฐบาลปรับเปลี่ยนโครงการใหญ่ทางด้านคอมพิวเตอร์และซอฟต์แวร์ โดยให้สิทธิประโยชน์กับเอกชนประเทศนั้นๆ ประมูล หากเป็นเทคโนโลยีใหม่ที่ยังเข้าไม่ถึง ก็อนุญาตให้ไปหาผู้ร่วมทุนจากต่างประเทศได้ ดังนั้นพัฒนาเพียงไม่กี่ปีก็เจริญเติบโตอย่างมาก

นี่จึงเป็นอีกจุดหนึ่งที่ทำให้ไทยล้าหลังประเทศอื่น ๆ อยู่มากและซอฟต์แวร์ที่นำมาใช้ในโครงการหรือโรงงานขนาดใหญ่ จึงต้องซื้อมาจากต่างประเทศทั้งหมด ซึ่ง ณ วันนี้ก็ยังอยู่ในลักษณะแบบเดิมๆ เพราะฉะนั้นการจะก้าวต่อไปข้างหน้าจึงเป็นเรื่องที่ยาก และนี่จึงเป็นเหตุผลหนึ่งว่า ทำไมตอนนั้นอโนมาด (Nomad) เข้ามาเราถึงให้ความสนใจ

เทคโนโลยีทางด้านคอมพิวเตอร์นั้นไม่ชัดเจนเหมือนการก่อสร้างที่เห็นเป็นตึกเป็นถนน แต่ซอฟต์แวร์ทางเทคโนโลยีมองไม่เห็นและไม่มีตัวตน โดยผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวข้องโดยตรงเองก็ยังไม่เข้าใจในเรื่องดังกล่าวอย่างชัดเจนเช่นกัน ดังนั้นในยุคที่คอมพิวเตอร์เริ่มเข้ามาสืบบทบาท จึงได้มีการจัดหลักสูตรอบรมทางด้านคอมพิวเตอร์ให้กับสมาชิกสภาผู้แทนราษฎร รวมถึงสื่อมวลชนต่างๆ เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจในการนำไปสู่การออกกฎหมาย และเผยแพร่ข่าวสารให้ถูกต้องตรงกัน



.....

พัฒนาทางด้านเทคโนโลยี คอมพิวเตอร์ของไทย จะพัฒนาไปได้เร็ว มากน้อยเพียงใด ขึ้นอยู่กับ นโยบายของภาครัฐ

.....

จะเห็นได้ว่าการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ของไทยในช่วง 40 ปีที่ผ่านมา เป็นไปได้ช้ามาก อาจเป็นเพราะความไม่ตระหนัก และไม่เข้าใจเป็นสาเหตุหลัก แต่มาถึงยุคปัจจุบัน อาจเห็นความแตกต่างชัดเจนขึ้น แต่จะพัฒนาไปได้เร็วมากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับนโยบายของภาครัฐ ที่จะส่งเสริมสนับสนุนอย่างไร เพราะบริษัทเอกชนต่างๆ ไป ต่างต้องการปฏิรูป ต้องการใช้เทคโนโลยีเพื่อการแข่งขัน รวมถึงวางยุทธศาสตร์ที่ดีและง่าย แต่เรื่องที่ยากคือ การไปปรับทุกสิ่งทุกอย่างเพื่อขับเคลื่อน ไม่ใช่เฉพาะการลงทุน แต่ต้องปรับทั้งองค์กร นับเป็นเรื่องที่ยาก



ต้องสร้างคน สร้างตลาด และสร้างงาน



ในช่วงที่ผมเข้ามาทำงานที่ SIPA นั้น ค่อนข้างง่าย เพราะมีการกำหนดทิศทางและแนวทางการพัฒนาไว้อย่างชัดเจน รวมทั้งก่อนหน้าที่จะเข้ามาทำงาน ผมทำงานกับภาครัฐมาอย่างต่อเนื่อง จึงทราบปัญหาและจุดอ่อนต่างๆ ดีพอสมควร ดังนั้นเมื่อได้รับโอกาสให้เข้ามาทำงาน จึงวางกรอบในเรื่องการพัฒนาไว้ 3 เรื่องคือ **“สร้างคน สร้างตลาด สร้างงาน”**

การที่ต้องสร้างคนเป็นอันดับแรก เนื่องจากพัฒนาการของเทคโนโลยีไปเร็วมาก แต่หลักสูตรที่มีการเรียนการสอนกันอยู่เป็นเพียงหลักสูตรขั้นพื้นฐานเท่านั้น ซึ่งไม่เพียงพอ และยังไม่สามารถตอบโจทย์ให้กับภาคอุตสาหกรรมได้ ดังนั้นจึงต้องมีการพัฒนาต่อเนื่องด้วยการเรียนรู้เทคโนโลยีใหม่ๆ ให้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการให้ความรู้กับกลุ่มผู้ใช้เป็นเรื่องที่สำคัญ แม้ในยุคแรกๆ จะเน้นทางด้านอุตสาหกรรมเทคโนโลยีก็ตาม

ต่อมากลุ่มผู้ใช้เริ่มสำคัญมากขึ้น และเป็นตัวเปลี่ยนถ่ายจากเทคโนโลยีที่มีอินเทอร์เน็ตเข้ามาเกี่ยวข้อง เพราะฉะนั้นแนวคิดในการสร้างระบบ สถาปัตยกรรมของระบบเริ่มเปลี่ยนแปลงจึงจำเป็นต้องให้ความรู้ ดังนั้นในยุคแรกๆ จึงมุ่งพัฒนาทางด้านคนเป็นหลัก จากนั้นจึงพยายามสร้างงานใหม่ และงานในยุคนี้คือการไปขยายผลในอุตสาหกรรมท่องเที่ยว รวมถึงการบริหารงานของภาครัฐในการให้บริการประชาชนแบบครบวงจร โดยมีการสร้างแอปพลิเคชัน เพื่อขับเคลื่อนการทำงานของรัฐบาลและเอกชน หากประสบผลสำเร็จจะทำให้เกิดงานมากขึ้น

ขณะเดียวกันเริ่มมองเห็นความสำคัญของ Digital Content จึงพยายามเปิดตลาดด้านนี้อีกสาขาหนึ่ง โดยมุ่งหวังเพื่อไปสร้างงานและตลาด ทั้งในและต่างประเทศ ด้วยการสร้างความตระหนักรู้ให้ประชาชนว่าไอทีมีความสำคัญอย่างไร และให้ Digital Content เป็นตัวนำ เพื่อให้เกิดความชัดเจนมากขึ้น



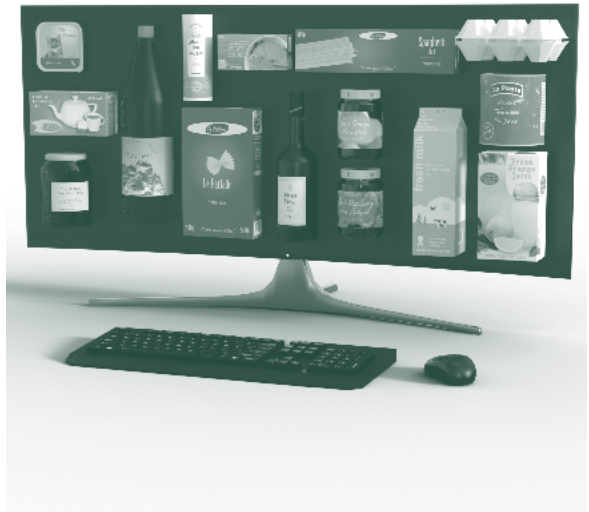
นับถึงวันนี้การขับเคลื่อนทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ของไทยดำเนินไปได้ค่อนข้างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านแอนิเมชัน

นับถึงวันนี้จะเห็นว่าการขับเคลื่อนทางด้านเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ของไทยดำเนินไปได้ค่อนข้างดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านแอนิเมชัน ที่ระดับภูมิภาคก็สามารถผลิตผลงานได้ ซึ่งเป็นสิ่งที่เรามุ่งหวังให้ไปสร้างงานและตลาดรวมทั้งเริ่มพยายามนำซอฟต์แวร์อื่นๆ ออกสู่ตลาดต่างประเทศ แต่เนื่องจากซอฟต์แวร์ของไทยยังไม่โดดเด่นเท่าที่ควร จึงต้องใช้แอนิเมชันเป็นตัวนำ และพยายามเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมต่างประเทศให้มากขึ้น

ในช่วงนั้นผมยังเป็นประธานของสมาพันธ์คอมพิวเตอร์ระดับเอเชียแปซิฟิก ซึ่งมีประเทศต่างๆ เป็นสมาชิกกว่า 20 ประเทศ ก็พยายามเปิดตัวกับประเทศต่างๆ เหล่านั้น เพื่อให้เป็นที่รู้จักและให้ความร่วมมือในอนาคต ซึ่งเป็นการครั้งแรกที่มีการเชิญรัฐมนตรีของประเทศสมาชิกร่วมประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนนโยบายกัน โดยทั้งหมดนี้เป็นความพยายามที่จะรวมตัวกันเพื่อขยายตลาดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ทดแทนการนำเทคโนโลยีมาจากยุโรปและสหรัฐอเมริกา ด้วยการพยายามทำให้ภูมิภาคของเราเติบโตด้วยตัวเอง และลดการนำเข้าจากต่างประเทศ

จะเห็นได้ว่าการที่เราพยายามผลักดันให้เกิด Digital Economy เพื่อมุ่งสู่เรื่องการพัฒนาอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์นั้น จะต้องดำเนินการใน 2 แนวทางดังนี้

- 1. เอกชนต้องสามารถแข่งขันในเวทีโลกได้
- 2. ต้องพยายามลดความเหลื่อมล้ำของสังคมระหว่างคนจนกับคนรวยให้มากขึ้น โดยใช้เทคโนโลยี



ทั้งนี้การจะทำให้ทั้ง 2 แนวทางดังกล่าวบรรลุผลจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานความสามารถของคนไทยด้วยการใช้เทคโนโลยีแบบที่ไม่เหมือนใครหรือเรียกง่าย ๆ ว่า “ฉีกแนว” (Disruptive) โดยฉีกแนวในเรื่องของ “ความคิด” เดิมเคยใช้หรือเคยทำตลาดแบบนี้ ตอนนี้และอนาคตจะใช้ไม่ได้แล้ว ก็จะต้องเปลี่ยนแปลงแนวคิดนั้นให้แตกต่างจากเดิม ทั้งนี้หากคนไทยยังไม่เข้าใจว่าจะฉีกแนวอย่างไร ก็ไม่มีทางที่จะไปถึง Digital Economy และไม่สามารถจะแข่งขันกับโลกได้ รวมถึงการลดความเหลื่อมล้ำด้วย เพราะฉะนั้นต้องคิดให้แตกต่างถ้าไม่แตกต่างจะไม่สามารถใช้เทคโนโลยีได้เต็มกำลัง

ฉะนั้นต้องฉีกแนวคิดทั้งหลายเพื่อทำให้คนสามารถปฏิสัมพันธ์กับเทคโนโลยีและคอมพิวเตอร์ให้ได้ รวมทั้งเกิดคุณค่ากับคนที่เกี่ยวข้อง ถ้าเป็นประชาชน ประชาชนต้องได้คุณค่า หากเป็นลูกค้า ลูกค้าต้องได้รับความพึงพอใจในการบริการ อย่างกรณีผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย จำเป็นต้องบอกว่าสินค้ามีประโยชน์อย่างไร หรือหากเป็นการบริหารราชการแผ่นดิน ประชาชนได้ประโยชน์อย่างไร นี่คือการฉีกแนว

จะเห็นได้ว่าเทคโนโลยีไม่ได้จำกัดอยู่เฉพาะผู้ใช้หรือหน่วยงานในองค์กรเท่านั้น แต่สามารถขยายออกไปในส่วนอื่นๆ ได้ ดังนั้นหากต้องการจะแข่งขันในเวทีโลก จะต้องพยายามลดช่องว่างระหว่างคนจนกับคนรวย รวมถึงคนที่ไม่มีโอกาสหรือมีน้อยด้วย ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนคือ OTOP ซึ่งสิ่งที่เกิดขึ้นมานั้น ล้วนเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่น และไม่ใช้สินค้าปกติที่สามารถวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าทั่วๆ ไปได้ วันนี้จึงมีสินค้าที่ผลิตเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก และมีสินค้าส่วนหนึ่งที่ไม่สามารถจำหน่ายได้ แม้สินค้าจะมีคุณภาพก็ตาม ทั้งนี้เป็นเพราะไม่มีช่องทางการตลาด

ดังนั้นถึงเวลาแล้วที่สินค้า OTOP จะต้องฉีกแนวความคิดใหม่ อาจดำเนินการในลักษณะการขายควบคู่ไปกับสินค้าหลักของธุรกิจ เบื้องต้นอาจจะร่วมมือกับ McDonalds คือ ขายอาหารชุดพ่วงไปกับผ้าขาวม้า หรือผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่เหมาะสม แต่ถ้ามีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ ก็สามารถที่จะทราบข้อมูลเพิ่มเติมว่า ผู้บริโภคที่รับประทาน McDonalds สนใจผ้าขาวม้าหรือยาสมุนไพรอื่นๆ อีกหรือไม่ เมื่อเราทราบก็สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้มากขึ้น

วันนี้อินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทและสามารถทำได้ จึงทำให้เราทราบว่ากลุ่มเป้าหมายเหล่านี้ต้องการอะไร และยังทำให้ทราบได้ว่าภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ไหนบ้างที่น่าสนใจ มีสินค้าชนิดใดบ้างที่สามารถไปจับคู่กับสินค้าในเมืองหรือในประเทศที่เจริญแล้วได้บ้าง เมื่อจับคู่กันได้แล้วก็นำมาเสนอขายเป็นชุด นี่คือการฉีกแนวการตลาดโดยใช้เทคโนโลยีช่วย เพราะถ้าไม่ทำแบบนี้จะไม่สามารถช่วยเหลือ SMEs ได้

อย่างไรก็ตามเมื่อกล่าวถึงเรื่อง Digital Economy ของประเทศไทย จะต้องประกอบไปด้วยเรื่องดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจที่มีอยู่ในส่วนที่เข้าเจริญแล้ว ต้องพยายามให้เข้าเย็นในเวทีโลกได้
 2. SMEs จะต้องเกิดและขยายฐานได้
- เรื่องต่างๆ เหล่านี้ ยังสามารถนำไปปรับใช้กับเรื่องของการบริการทางด้านสาธารณสุข การศึกษา ในส่วนที่จะให้ประโยชน์กับชุมชนได้ นอกจากในส่วนของการค้าขายทางด้านเศรษฐกิจ และนี่คือวิสัยทัศน์เชิงลึกในยุค Digital Economy



มุมมองการพัฒนาอุตสาหกรรมในปัจจุบัน

จะเห็นได้ว่าลักษณะของตัวสินค้ากับเทคโนโลยีทั้งฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ มีความแตกต่างกัน ซึ่งในความต่างของเดิมก็ไม่ได้สูญหายไปไหน หากวันนี้เราจะก้าวต่อไปในกรอบของ Digital Economy นั้น เพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้น จึงแยกผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ออกเป็น 3 ระดับดังนี้



ระดับที่ 1 เป็นซอฟต์แวร์ที่ช่วยงานและมีความ
สลับซับซ้อนมาก เช่น ซอฟต์แวร์ที่ไปช่วยในการ
 ขับเคลื่อนเครื่องบิน ซอฟต์แวร์สำหรับทำ ERP ใน
 โรงงานขนาดใหญ่ ซอฟต์แวร์ที่ควบคุมการทำงานของ
 เครื่องจักรกลที่ลงทุนมากกว่า 10,000 ล้านบาท
 ฯลฯ ซึ่งซอฟต์แวร์ในกลุ่มนี้คนไทยยังไม่สามารถ
 เข้าถึงได้ทั้งเรื่องการผลิตและการลงทุน จึงต้องซื้อมา
 จากต่างประเทศ

ระดับที่ 2 เป็นซอฟต์แวร์ที่ใช้ในการดำเนิน
ธุรกิจธรรมดา ตั้งแต่ SMEs จนถึงบริษัทขนาดใหญ่
 มาก ERP เหมือนกันแต่เป็น ERP ทางบัญชี การขาย
 ของต่าง ๆ ซอฟต์แวร์ในกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่คนไทยใช้มา
 นานกว่า 30 - 40 ปีแล้ว และปัจจุบันก็ยังทำและใช้อยู่

ระดับที่ 3 เป็นกลุ่มสร้างซอฟต์แวร์รุ่นใหม่
 ที่ตอบโจทย์เรื่องการฉีกแนวคิด เพราะการฉีกแนว
 จะต้องอาศัยคนที่มีจินตนาการ กล้าคิดนอกกรอบและ
 มีทักษะในเรื่องของนวัตกรรม ซึ่ง Tech Startup ก็จัดอยู่ใน
 กลุ่มนี้ แต่ไม่ใช่เพียงกลุ่มนี้เท่านั้น คนที่ทำงานอื่นๆ
 ก็สามารถที่จะคิดได้เช่นกัน แต่อาจจะไม่สนใจ และนับวัน
 กลุ่มนี้จะมีเพิ่มมากขึ้น กลุ่มนี้ตัวหลัก ๆ คือ มีความกล้า
 ที่จะคิดฉีกแนวออกไป

ดังนั้นหากเราจะก้าวเดินต่อไปข้างหน้า จะต้อง
 ส่งเสริมกลุ่มที่ 3 อย่างจริงจัง โดยกลุ่มที่ 1 ก็สำคัญ
 และต้องใช้มากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริษัทต่างๆ ที่
 จะต้องแข่งขันกัน จำเป็นต้องมีแนวคิดที่แตกต่างหรือ
 ฉีกแนวออกไป เพื่อปรับกระบวนการทำงานให้รวดเร็ว
 และทันสมัย

อย่างไรก็ตามหากจะพัฒนา Digital Economy
 จะต้องพยายามให้กลุ่มที่ 2 และ 3 อยู่ในประเทศไทย
 และต้องสามารถพัฒนาได้ เพื่อให้อุตสาหกรรมและไอที
 ได้ทำงานควบคู่กันไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะ
 การพัฒนาเรื่องของ SMEs Digital Economy

หากจะให้อุตสาหกรรมไอทีและ ซอฟต์แวร์ของไทยเติบโต ผู้ที่มีส่วน เกี่ยวข้องโดยตรงจะต้องดำเนินนโยบาย ให้ถูกต้อง เพื่อส่งเสริมและสนับสนุน คนไทยให้แข่งขันกับนานาชาติได้

หากในช่วง 2 - 3 ปีสามารถตอบโจทย์ตรงนี้ได้ แต่
 ไม่สามารถพัฒนาคนเข้าสู่ระบบได้ ต่อไปคนไทยอาจจะ
 ไม่มีที่อยู่ เนื่องจากมีชาวต่างชาติเข้ามาทำมาหากิน
 เป็นจำนวนมาก เพราะฉะนั้นเราต้องทำนานกันไปให้ได้
 และเมื่อถึงจุดหนึ่งคนไทยจะต้องมีจำนวนเพียงพอ ต่อไป
 นอเมทก็อาจจะไม่มีที่อยู่แล้ว เพราะคนไทยสามารถรับช่วง
 ต่อได้ ดังนั้นหากจะทำให้อุตสาหกรรมไอทีและซอฟต์แวร์
 ของไทยเติบโตได้ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงจะต้องดำเนิน
 นโยบายให้ถูกต้อง เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนคนไทยที่มี
 ความสามารถให้แข่งขันกับนานาชาติได้

ในระยะเวลา 5 ปีนับจากนี้ ยังไม่มีอะไรน่ากังวล
 โดยเฉพาะเรื่องการแย่งงาน หากสามารถบริหารจัดการ
 ให้เด็กที่จบใหม่เข้ามาทำงานในระบบได้ แต่หลังจากนั้น
 อีก 5 ปี จำเป็นต้องมีมาตรการรองรับถ้าระบบการศึกษา
 ของเราสามารถผลิตบุคลากรได้เพียงพอและมีคุณภาพ
 รวมถึงควรจะมีการปรับแก้เรื่องการให้ VISA ด้วย
 โดยดำเนินการใน 2 ส่วนดังนี้

1. เร่งผลักดันระบบเศรษฐกิจให้สามารถแข่งขันได้
 โดยต้องอาศัยคนที่มีความรู้ความสามารถที่มากพอ
 แต่ถ้าระบบการศึกษายังไม่ได้รับการพัฒนา ก็ไม่สามารถ
 ผลิตบุคลากรที่มีคุณภาพได้ จึงต้องเปิดตลาดให้ต่างชาติ
 เข้ามา ไม่เช่นนั้นภาคเศรษฐกิจจะไม่สามารถขับเคลื่อน
 ต่อไปได้ ในเวลานี้จึงต้องให้ความสำคัญทางด้านเศรษฐกิจ
 เป็นอันดับแรก



2. การผลิตบุคลากรไม่ได้อยู่ที่ภาคอุตสาหกรรม แต่อยู่ที่ภาคอาชีวะ ซึ่งในช่วงที่ผ่านมาภาคอาชีวะ มีปัญหาเกิดขึ้นมาก ทำให้ผู้ประกอบการไม่ส่งเสริมหรือ สนับสนุนให้บุตรหลานเข้าศึกษา แม้ว่าหลายคน จะมีฝีมือและเก่งก็ตาม ส่งผลให้มีคนเรียนอาชีวะ น้อยมาก จึงทำให้คนที่มีคุณภาพน้อยลง หากสามารถ เปลี่ยนแปลงตรงจุดนี้ได้ ไม่ว่าจะด้วยวิธีใดก็ตาม ซอฟต์แวร์ก็ไม่ต่างกันที่ต้องการบุคลากรระดับอาชีวะ มากกว่าอุดมศึกษา

ขณะที่ทำงานอยู่ที่ SIPA เกิดแนวคิดหนึ่งคือ การทำ Data Base เพื่อให้ทราบว่ ณ. วันนี้ ประเทศไทยมีคนที่มีฝีมือด้านไหนบ้างและมีจำนวน เท่าไหร่ แต่ส่วนใหญ่ไม่นิยมเข้าระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งนายจ้าง เพราะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะ ทำให้สูญเสียบุคลากรที่มีคุณภาพ เพราะข้อมูลที ปรากฏอยู่บน Data Base อาจมีบางบริษัทมาแย่ง ชิงตัวบุคลากรไป โดยการให้ค่าจ้างที่สูงกว่า สาเหตุ เพราะเรายังขาดแคลนบุคลากรที่มีฝีมือจำนวนมาก

ส่วนการทำ Data Base เฉพาะพื้นที่หรือ แต่ละจังหวัด อาจมีความเป็นไปได้สูงและจะเกิด ประโยชน์มากกว่า อย่างกรณีที่จะทำในส่วนที่เป็น นอแมทของจังหวัดภูเก็ต ซึ่งน่าจะเกิดประโยชน์ หลายด้านแต่ต้องผสมผสานให้ดี เพื่อให้ประสบ ผลสำเร็จ

สำหรับเป้าหมายหลักของ Digital Economy นั้น โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เป็นเพียงตัวสนับสนุน แต่จะอย่างไรให้ตัวหลักสามารถขับเคลื่อนเพื่อ ให้ประเทศไทยพัฒนาทั้งทางด้านเศรษฐกิจและ ชุมชน ซึ่งใน 6 ยุทธศาสตร์ของการพัฒนาประเทศ ก็มียุทธศาสตร์ที่ขับเคลื่อน Digital Economy และ การพัฒนาชุมชน ซึ่งการพัฒนาชุมชนคือ การลด ความเหลื่อมล้ำ

เมื่อนำ Digital Economy มาใช้ เต็มรูปแบบ ระบบพ่อค้าคนกลาง จะหมดไป เพราะทุกคนสามารถซื้อ ขายกันได้โดยตรง



เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจ แบบ Economic Bundling

ฉะนั้นการลงทุนทางด้านโครงสร้างพื้นฐาน ต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก แต่ไม่สามารถทำให้อุตสาหกรรม ในประเทศไทยพัฒนาต่อไปได้ก็ไม่เกิดประโยชน์ ดังนั้น ต้องมุ่งไปที่เป้าหมายหลักคือ ทำให้เศรษฐกิจพัฒนา และลดความเหลื่อมล้ำทางสังคม โดยเฉพาะการ เข้าถึงบริการภาครัฐ ขณะเดียวกันก็มีรายได้เพิ่มขึ้น และการที่จะทำให้ทั้ง 2 เรื่องเกิดขึ้นได้เราต้องพยายาม ฉีกแนวคิดออกไปให้ได้ เพื่อเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจแบบ “Economic Bundling”

อย่างไรก็ตาม ณ. วันนี้ นักเศรษฐศาสตร์ยังแบ่ง ภาคเศรษฐกิจออกเป็น 3 ภาคส่วนคือ เกษตร ผลิต และบริการ แต่ Economic Bundling ไม่มีการแบ่ง แต่รวมเป็นหนึ่งเดียวกัน และเน้นเทคโนโลยีเพื่อ ทำให้เกิดมูลค่า ในอดีตเราปลูกข้าวก็เน้นการขายข้าว หรือแปรรูปข้าว แต่วันนี้เราปลูกข้าวให้คนบริโภคแล้ว แข็งแรง ไม่อ้วน ทำให้ร่อยไม่เปื้อน ซึ่งการที่จะเกิด มูลค่าได้ ต้องเกิดจากการผสมผสานระหว่างภาค การเกษตร ผลิตและบริการ เมื่อเป็นแบบนี้การที่จะ ส่งเสริมเรื่องใดและมองอย่างไร ก็คือ ต้องมองที่ระบบ User Economy ที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจ



เมื่อมีการนำ Digital Economy เข้ามาใช้เต็มรูปแบบ ระบบพ่อค้าคนกลางจะหมดไป เพราะทุกคนสามารถจะติดต่อซื้อขายกันได้โดยตรงตามความต้องการของแต่ละคน เนื่องจากระบบดังกล่าวสามารถเข้าถึงได้ เมื่อทั้งระบบของโลกเป็นแบบนี้จะเกิดการแข่งขันขึ้น แต่การแข่งขันวันนี้ไม่ใช่แข่งกันว่ามีวัสดุหรือสินค้าอะไรที่ดี แต่เป็นไปในลักษณะที่ว่า นำสินค้าผมไปผลิตสินค้าคุณให้มีประโยชน์ได้อย่างไร

ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดเจนที่สุดคือ อีเกีย โดยคนที่ Supply สินค้าเป็นคนช่วยออกแบบสินค้าให้ด้วยคือ ไม่เพียงแต่รับงานอีเกียเพียงเพื่อส่งชิ้นส่วน แต่ช่วยออกแบบด้วย ฉะนั้นจะเห็นได้ว่าใครก็ตามที่อยู่ใน Value หรือ Supply Chain เปลี่ยนหน้าที่ใหม่ที่ไม่ใช่ Supply ของอย่างเดียว แต่ทำควบคู่ไปกับบริการอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์กับโรงงานต่างๆ ด้วย

ฉะนั้นหากเราจะเป็น Global Value Chain เราจะต้องเปลี่ยนบทบาทและปรับตัว ซึ่งจะเห็นว่าประเทศไทยภายใต้ Digital Economy ตัวที่สำคัญคือ Ecosystem ซึ่ง Ecosystem แตกต่างจากโครงสร้างพื้นฐาน ที่เป็นลักษณะทางกายภาพ เช่น ถนนหนทางต่างๆ แต่วันนี้ถ้าจะเข้ามาอยู่ใน Global Value Chain โครงสร้างพื้นฐานอย่างเดียวไม่พอตัวสำคัญคือ SMEs ต้อง Online ให้ได้ หาก SMEs ยังใช้การทำงานทุกอย่างผ่านกระดาษก็ไม่สามารถแข่งขันได้ แต่ SMEs จะกลายเป็น Ecosystem ที่สำคัญได้ต้องเป็น SMEs ที่นำระบบ Online มาใช้



Ecosystem ต้องมีมาตรฐาน

หากต้องการมอง Ecosystem ทั้งระบบเศรษฐกิจ ถ้าไม่มีมาตรฐานก็ไม่สามารถดำเนินการได้ โดยมาตรฐานต่างๆ ประกอบด้วย

- ▷ 1. มาตรฐานรหัสสินค้า วันนี้ประเทศไทยยังไม่มีมาตรฐานนี้ กำลังอยู่ระหว่างดำเนินการ
- ▷ 2. มาตรฐานของการชำระเงิน วันนี้เริ่มดำเนินการบางส่วนแล้ว อาทิ พร้อมเพย์ ซึ่งหลายคนมองว่าเป็นเพียงวิธีการอำนวยความสะดวก แต่ในมุมมองของผมมันคือจุดเริ่มต้นของการใช้มาตรฐาน เมื่อทุกอย่างเข้าระบบเป็นมาตรฐานเดียวกัน หากต้องการค้าขายทั้งในและต่างประเทศก็สามารถใช้บริการผ่านทาง Online ได้
- ▷ 3. มาตรฐาน Invoice เมื่อมีการค้าขายระหว่างกันก็ต้องมีเอกสารยืนยันการซื้อขายเพื่อเชื่อมโยงกัน
- ▷ 4. มาตรฐานใบกำกับภาษีของกรมสรรพากรดำเนินการแล้วและกำลังจะประกาศใช้ภายใน 2 ปี ซึ่งมาตรฐานนี้เป็นมาตรฐานสำคัญของ Ecosystem

นอกจากมาตรฐานทั้ง 4 ที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว ยังมีมาตรฐานในเรื่องการอำนวยความสะดวกในการนำเข้าส่งออก มาตรฐานในการเชื่อมโยงกับระบบโลจิสติกส์ในการขนส่งสินค้า มาตรฐานในเรื่องของ Certificate of Origin เวลาเราส่งสินค้าออกเพื่อจะได้ทราบว่าสินค้านี้อยู่ในประเทศไทย ฯลฯ

จะเห็นได้ว่าทุกๆ เรื่องจะต้องมีมาตรฐาน เมื่อมีการกล่าวถึงมาตรฐาน ตัวที่เป็นส่วนสำคัญคือ บริษัทซอฟต์แวร์แฮตส์ ที่จะต้องไปปรับสินค้าของเขาใหม่ รวมถึงระบบซอฟต์แวร์ที่ให้บริการเรื่องธุรกิจทั้งหมด เพื่อให้สอดคล้องกับเรื่องที่จะทำต่อไป ถ้าเรื่องต่างๆ เหล่านี้ไม่เกิดขึ้นก็ไม่ต้องไปคิดถึง Thailand 4.0 ดังนั้นหากต้องการจะขับเคลื่อนไปสู่ Thailand 4.0 จะต้องดำเนินการดังนี้

▷ 1. ด้านเศรษฐกิจ ต้องพัฒนาให้เป็น Global Value Chain

▷ 2. ด้านสังคมทั่วไป จะต้องให้ผู้ด้อยโอกาสมีรายได้เพิ่มขึ้น และสามารถเข้าถึงบริการของภาครัฐได้อย่างทั่วถึง และยุติธรรม รวมถึงเข้าถึงบริการด้านการศึกษาได้โดยไม่มีข้อจำกัด ทั้งหมดนี้เป็นเรื่องของสิ่งที่ต้องทำให้เกิดขึ้น แต่ทั้งหมดจะไม่เกิดขึ้นถ้าเราไม่มีมาตรฐานดังที่กล่าวมา

ส่วนเรื่องที่มีการส่งเสริมกันอยู่นั้น ผมมีความเห็นว่าการดำเนินการมาถูกทางแล้ว เพียงแต่จะหาอย่างไรให้คนไทยตระหนักว่า ถึงเวลาที่ต้องลงทุนแล้ว โดยทุกฝ่ายต้องร่วมมือกันอย่างจริงจัง และมีทิศทางการพัฒนาไปในแนวทางเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาที่อาจเกิดขึ้น โดยเฉพาะในกรณีที่ว่าภาครัฐมุ่งส่งเสริมเพียงอย่างเดียว จนทำให้บริษัทต่างๆ ประสบปัญหาขาดทุน

ส่วนเรื่องการหลีกเลี่ยงภาษี หรือการไม่เข้าสู่ระบบภาษีอย่างตรงไปตรงมาของผู้ประกอบการ ปัจจุบันมีแนวโน้มไปในทางที่ดีขึ้น หลายรายเข้าสู่ระบบการชำระภาษีอย่างถูกต้อง โดยเฉพาะ SMEs เนื่องจากได้รับข้อมูลที่ถูกต้องแล้วว่า การชำระภาษีครบถ้วนนั้นคุ้มค่างว่าการหลีกเลี่ยง และยังเสี่ยงต่อการถูกดำเนินคดีอีกด้วย ฉะนั้นหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องเร่งประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการทราบถึงข้อดีของการชำระภาษี และข้อเสียของการหลีกเลี่ยง ซึ่งทั้งหมดนี้ผมยังเชื่อว่าอยู่ที่เรื่องของ Online เพราะถ้าคนที่คิดจะเลี่ยงภาษีอยู่แล้วตั้งแต่ต้น ก็จะไม่กล้าเข้าระบบ Online

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการที่หลีกเลี่ยงภาษียังเสียสิทธิ์ในการขอกู้เงินจากธนาคารต่างๆ เพราะธนาคารส่วนใหญ่มักจะให้เงินสนับสนุนกับผู้ประกอบการที่ชำระภาษีอย่างตรงไปตรงมาเท่านั้น อย่างไรก็ตามเมื่อเราเริ่มเข้าระบบภาษีด้วยมาตรฐาน Invoice ก็จะกลายเป็นหลักฐานของทางราชการที่ไม่สามารถปลอมแปลงได้ และยังสามารถขอกู้เงินจากธนาคารได้อีกด้วย หากทำได้จะทำให้ระบบมีประโยชน์มากขึ้น

ภาครัฐเองก็ให้ความสนใจกับการทำในลักษณะนี้ โดยขณะนี้อยู่ในระดับการวางแผน ถ้าจะขับเคลื่อนไปสู่ Digital Economy ก็ให้เป็นไปตามแนวคิดนี้ทั้งทางด้านอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์จะได้ประโยชน์อย่างไร ควรขับเคลื่อนแบบไหน รวมถึงจะไปสนับสนุนในส่วนอื่นๆ ได้อย่างไรบ้าง ซึ่งมีการวางกรอบด้านนี้ไว้ แต่จะพัฒนาไปได้มากน้อยเพียงใดอยู่ที่รัฐบาลเข้าใจหรือไม่ เนื่องจากบางเรื่องรัฐบาลจะต้องเป็นผู้ทำให้เกิด นับเป็นอีกเรื่องหนึ่งที่ทำหาย

วันนี้ Digital Technology ภายใต Digital Economy เป็นเรื่องของความพยายามจะสร้าง Ecosystem เพื่อที่จะสามารถไปสู่ Global Value Chain ได้ และทำให้ลดความเหลื่อมล้ำทางสังคมได้ โดยอยู่บนพื้นฐานที่ว่า “ต้องฉีกแนว” และการฉีกแนวนั้นความท้าทายอยู่ที่ไหน เนื่องจากโครงสร้างเดิมของแนวคิดการบริหารจัดการนั้นมาจากยุคที่ไม่มีการฉีกแนว บริษัทเอกชนในวันนี้จึงมีปัญหาเพราะการขับเคลื่อนไม่ใช่เรื่องง่ายและมองไม่เห็นวิธีการ เพราะว่าการจะทำให้ฉีกแนวตามที่กล่าวมา ตัวสำคัญคือแนวความคิดต้องฉีกแนว และการจะฉีกแนวออกไปนั้นจะต้องทราบว่าฉีกแนวเรื่องอะไร อย่างน้อยต้องมี 4 เรื่องดังต่อไปนี้

▷ 1. ฉีกแนวในเรื่องความคิด โดยไม่ยึดติดกับแนวคิดเดิมๆ

▷ 2. ฉีกแนวในเรื่องของการจัดโครงสร้างการบริหารและสายการบังคับบัญชา หากเป็นองค์กรหรือบริษัทขนาดใหญ่จะดำเนินการได้ยาก

▷ 3. ฉีกแนววิธีการทำงาน เนื่องจากวิธีการทำงานแบบเดิมๆ นั้น ถูกออกแบบมาให้ใช้กับการทำงานด้วยกระดาษ หากวันนี้เราจะใช้เทคโนโลยีใหม่ แบบที่ว่าต้องฉีกแนวออกไปคือ ฉีกแนวในเชิงของกระบวนการ (Process) ลดหรือเลิกใช้กระดาษในการทำงาน

▷ 4. ฉีกแนวความคิดในเรื่องการบริหารจัดการทรัพยากร โดยการใช้เครือข่าย ใช้ Partnership และทรัพยากรร่วมกัน



ความท้าทายที่ต้องแก้ไข

อย่างไรก็ตามการจะฉีกแนวทั้ง 4 เรื่องที่กล่าวมาไม่ใช่เรื่องง่าย แต่จำเป็นต้องเริ่มดำเนินการและเมื่อเชื่อมโยงไปที่เรื่องความท้าทาย วันนี้ความท้าทายที่จะแก้ไขได้มีอยู่ 3 เรื่องดังนี้

▷ 1. ความสามารถในการเป็นผู้นำทางด้านดิจิทัล (Digital Leadership) คือ เป็นผู้นำที่จะขับเคลื่อนหน่วยงานด้วยดิจิทัล โดย Leadership ต้องรับรู้และตระหนักในเรื่องนี้อย่างจริงจัง เพื่อจะเป็นผู้นำในการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง

▷ 2. เทคโนโลยีทางด้านดิจิทัล (Digital Technology) ทุกวันนี้เทคโนโลยีมีการกระจายออกไป และมีการฉีกแนวเทคโนโลยีใหม่ๆ มากขึ้น

▷ 3. ความสามารถชั้นเลิศในการปฏิบัติ หากจะแข่งขันกันในลักษณะนี้ ภาครัฐจะต้องปรับวิธีการอย่างไรเพื่อตอบโจทย์ภาคเอกชน มีการรวมกันหรือไม่ถ้าจะส่งสินค้าออกไปจำเป็นต้องติดต่อหลาย ๆ กรม Single Window เกิดขึ้นจริงหรือไม่ และสามารถเชื่อมโยงใบอนุญาตให้โลจิสติกส์ เพื่อรวบรวมเอกสารทั้งหมดส่งไปให้ลูกค้าที่ปลายทางในต่างประเทศให้อนุมัติรอไว้เมื่อเรือเข้าเทียบท่าแล้วสามารถออกสินค้าได้ทันทีหรือไม่ ซึ่งเรื่องต่างๆ เหล่านี้ต้องปรับเรื่องกระบวนการ

หากถามว่าเรามีโอกาสไปถึงจุดนั้นในอีกกี่ปี จึงเป็นที่มาของการกำหนดยุทธศาสตร์ 20 ปี ซึ่งผมเชื่อว่าเมื่อดำเนินการไปถึง 10 ปี บางส่วนอาจจะเกิดขึ้น แต่เมื่อครบ 20 ปี จะเห็นทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น หากสามารถดำเนินการได้จะเป็นจุดหนึ่งที่ประเทศไทย สามารถอยู่อย่างสง่างามเผยแพร่ในกลุ่มประเทศอาเซียน แต่ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องของไทยจะยอมรับหรือไม่เนื่องจากรายละเอียดต่างๆ เหล่านี้ไม่ได้ระบุอยู่ในแผนทั้งหมด แต่อยู่ในส่วนที่จะทำ Action Plan ซึ่งไม่มั่นใจว่าผู้ที่รับผิดชอบจะยอมรับหรือไม่ว่า นี่คือนโยบายที่จะนำไปสู่การพัฒนาแผนยุทธศาสตร์ของเศรษฐกิจ ซึ่งเชื่อมโยงกับเรื่องทีบีไอที่กำลังดำเนินการอยู่

สำคัญต้องขับเคลื่อนอย่างเต็มรูปแบบ

จากการที่กำหนดให้จังหวัดเชียงใหม่และภูเก็ต เป็นจังหวัดนำร่องด้าน Smart City นั้น การที่จะขับเคลื่อนอย่างเต็มรูปแบบแต่ละจังหวัดควรให้ความสำคัญกับเรื่องหลักๆ ดังต่อไปนี้

▷ 1. ใช้เทคโนโลยีเพื่อพัฒนาเศรษฐกิจของพื้นที่ ซึ่งแต่ละจังหวัดจะแตกต่างกันในบริบทของจังหวัดนั้นๆ ภูเก็ตอาจจะเน้นไปในเรื่องการท่องเที่ยว ส่วนเชียงใหม่นอกจากการท่องเที่ยวแล้วยังมีทางด้านศิลปวัฒนธรรม อุตสาหกรรมต่าง ๆ รวมถึงด้านเกษตรอินทรีย์ ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีค่อนข้างสูง หากสามารถพัฒนาไปได้ก็จะทำให้ผู้คนที่อยู่ในภูมิภาคนี้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น

▷ 2. คุณภาพชีวิตของคนในพื้นที่ที่ใช้เทคโนโลยี ตั้งแต่เรื่องการบริหารทางด้านสาธารณสุข โดยเฉพาะเชียงใหม่ นั้น ระบบการให้บริการทางด้านสาธารณสุขอยู่ในระดับสูงและมีแพทย์ที่มีคุณภาพ สามารถให้บริการกับคนที่อยู่ห่างไกลซึ่งอยู่ในเขตภาคเหนือ ให้ได้รับบริการโดยไม่ต้องเข้ามาใช้บริการในกรุงเทพฯ

▷ 3. ด้านความปลอดภัย เริ่มจากความปลอดภัยในการใช้ถนน การดูแลเรื่องโจรผู้ร้ายโดยใช้เทคโนโลยีมาช่วยดำเนินการ ขณะนี้มีโครงการที่ทำร่วมกับเกาหลีคือ โครงการนำร่องในการดูแลความปลอดภัยของการสัญจร การจราจร โดยติดตั้ง CCTV และใช้คอมพิวเตอร์ในการติดตามเรื่องการจราจร จะเห็นได้ว่าเรื่องต่างๆ เหล่านี้กำลังจะเกิดขึ้น โดยเฉพาะเมื่อมีการติดตั้ง CCTV ตามจุดที่นักท่องเที่ยวนิยมไป จะช่วยสร้างความมั่นใจในเรื่องความปลอดภัยให้กับนักท่องเที่ยวได้มากยิ่งขึ้น

► 4. เน้นด้านการศึกษา ทั้งเชียงใหม่และภูเก็ต มีพรมแดนติดกับประเทศเพื่อนบ้าน หากจะเน้นเรื่องการศึกษา แบบไฮเทคหรือการเกษตร การฝึกอาชีพ กลุ่มเป้าหมายไม่จำเป็นต้องเป็นคนไทยเท่านั้น

► 5. ทำอย่างไรถึงจะให้การบริหารราชการของแต่ละจังหวัดที่ให้กับประชาชนมีคุณภาพ โดยใช้เทคโนโลยี

ประกาศบีโอไอเรื่องคลัสเตอร์และซูเปอร์คลัสเตอร์ เป็นแนวคิดที่ดี แต่เอกชนไม่ต้องการลงทุน โดยถูกจำกัดสถานที่

ทั้ง 5 เรื่องดังกล่าวจะเป็นตัวนำร่องของ Smart City ที่ใช้เทคโนโลยี หากทำได้จะเกิดเป็นต้นแบบให้จังหวัดอื่น ๆ ทำตาม และทำได้อย่างรวดเร็ว เพราะทราบแนวทางแล้วว่าจะต้องทำอะไรต่อไป ส่วนประกาศของบีโอไอในเรื่องคลัสเตอร์และซูเปอร์คลัสเตอร์ ที่จะให้ 2 จังหวัดเป็นจังหวัดนำร่อง แนวคิดดังกล่าวเป็นแนวคิดที่ดีแต่ติดตรงที่เอกชนไม่ต้องการไปลงทุนโดยถูกจำกัดสถานที่ แต่ก็ยังมีบางกลุ่มที่สนใจ

ในส่วนของเชียงใหม่ นั้น น่าจะมีช่องทางในการลงทุนในหลาย ๆ ด้าน เนื่องจาก

1. ตลาดมีความพร้อมและมีขนาดใหญ่ ที่สำคัญสามารถจะเป็น Hub ของภาคเหนือและประเทศเพื่อนบ้านได้ในระดับหนึ่ง

2. อย่างเน้นจุดใดจุดหนึ่ง ให้พิจารณาว่าเรื่องนี้เป็นเรื่องของการนำร่องเพื่อจะทดลองว่า Digital Economy ถ้าจะขยายไปยังจังหวัดต่าง ๆ จะต้องบริหารจัดการอย่างไร

ที่กล่าวมาข้างต้นคือ มุมมอง Smart City ของไทย หากเป็นต่างประเทศโดยเฉพาะเมืองใหญ่ ๆ ของยุโรปและสหรัฐฯ ทุกครั้งถ้าพูดถึง Smart City เขาต้องการแก้ปัญหาเดียวคือ ปัญหาของการอพยพจากชนบทเข้าสู่ตัวเมือง โดยมีสาเหตุมาจากความขัดสนและสภาพภูมิอากาศที่แปรปรวน

ซึ่งจากการศึกษาพบว่าเมืองใหญ่ ๆ ในประเทศที่เจริญแล้ว ภายในเวลา 5 ปีจะมีจำนวนประชากรสูงถึงร้อยละ 60 – 70 ของประชากรทั้งประเทศ นับเป็นเรื่องที่ใหญ่มาก

เมื่อมีจำนวนประชากรมากเรื่องที่จะตามมาคือ การบริหารจัดการของเสีย ความแออัดของเมือง ที่อยู่อาศัย ความปลอดภัย การสัญจร ฯลฯ เรื่องต่าง ๆ เหล่านี้เป็นปัญหาทั้งหมด เพราะฉะนั้นนี่คือสิ่งที่เขานำเทคโนโลยีมาแก้ปัญหาตรงนี้ภายใต้แนวคิด Smart City

ภาคเอกชนไม่กลัวปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เนื่องจากกลไกในการขับเคลื่อนให้เกิดขึ้นอยู่ในภาครัฐ ดังนั้นกฎหมายหลายฉบับจะต้องทบทวนให้เหมาะสม

อาจกล่าวได้ว่าภาคเอกชนไม่กลัวปัญหาและอุปสรรคที่เกิดขึ้น เนื่องจากที่ผ่านมาก็มีปัญหาเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยกลไกในการขับเคลื่อนให้เกิดขึ้นอยู่ในภาครัฐ เพราะฉะนั้นปัญหาอุปสรรคจริง ๆ จึงเกิดจากภาครัฐมากกว่า โดยเฉพาะ 5 เรื่องที่กล่าวมาแล้ว นับเป็นเรื่องใหญ่ที่ต้องดำเนินการ หากไม่ดำเนินการจะเป็นอุปสรรคแน่นอน นอกจากนั้นในเรื่องของกฎหมายกฎระเบียบต่าง ๆ เป็นเรื่องสำคัญ เพราะตอนนี้เรากำลังฉีกแนว ดังนั้นกฎหมายหลายฉบับจะต้องทบทวนให้เหมาะสม

โดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศเกาหลีใต้ และสหรัฐฯ กว่าที่จะมาถึงจุดนี้ได้ต้องปรับแก้กฎหมายและกฎกระทรวงมากกว่า 300 ฉบับ แต่ของเราเฉพาะเรื่องที่จะยกเลิกการใช้ตำแหน่งบัตรประชาชน ต้องไปแก้กฎกระทรวงใดบ้างยังไม่ทราบเลย เพราะยังไม่มีใครตอบได้ว่าต้องแก้เรื่องอะไรบ้าง





ขับเคลื่อน Digital Economy 4 ระดับ



กล่าวโดยสรุปก็เหมือนกับการปฏิรูปทุกเรื่องต้องมีขั้นตอน ซึ่งมีกำหนดในแผนว่า ถ้าจะปฏิรูปตามแนวคิดนี้ มีการกำหนดเกณฑ์ไว้เป็นระดับวุฒิภาวะของการขับเคลื่อน Digital Economy 4 ระดับดังนี้

▷ 1. ประเทศไทยจะต้องเริ่มมีโครงสร้างพื้นฐาน Ecosystem เข้ารูป โดยเฉพาะมาตรฐานการชำระเงิน

▷ 2. ภาคเอกชนที่เป็น SMEs ต้องมีศักยภาพในการทำธุรกิจ Online คือ ตั้งแต่หน้าร้าน ถึงหลังร้านจะต้องสามารถ Online ได้กับคนทั่วไป โดยตั้งเป้าว่า SMEs ร้อยละ 60 จะต้องทำได้ ทั้งนี้ประเทศอื่นๆ ต่างนำระบบนี้มาใช้แล้ว โดยเฉพาะอย่างยิ่งสิงคโปร์ ที่นำระบบ Online มาใช้แล้วมากกว่าร้อยละ 80

▷ 3. ธุรกิจไทยไม่ว่าขนาดเล็กหรือใหญ่ต้องเชื่อม Supply Chain แบบอิเล็กทรอนิกส์ โดยรวมถึงรัฐบาลด้วย เพราะฉะนั้นเรื่องของ National Single Window ในการอำนวยความสะดวกนำเข้าส่งออก จะต้องเป็นส่วนหนึ่งของ Supply Chain นี้

▷ 4. ประเทศไทยพร้อมที่จะเป็นส่วนสำคัญของ Global Value Chain หมายความว่า ธุรกิจนอกจากสามารถ Online Supply Chain แบบอิเล็กทรอนิกส์แล้ว ยังจะต้องเปลี่ยนแนวคิดในเรื่องต่างๆ ที่กล่าวมา เพื่อจะฉีกแนวในเชิงของการใช้ไอทีเพื่อสร้าง Value ให้ลูกค้าเพิ่มขึ้น

ขณะนี้ประเทศไทยคงจะไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ แต่จะขับเคลื่อนไปได้เร็วเพียงใด ขึ้นอยู่กับผู้นำ แต่ภาคเอกชนนั้นดำเนินการอยู่แล้ว ทั้งนี้ก็เพื่อความอยู่รอดของเขา แต่ถ้าปล่อยให้เอกชนทำฝ่ายเดียวต่อไปก็ไม่เข้าระบบ ภาคการศึกษาที่ไม่มีการปรับปรุง สุดท้ายเวลาจะใช้คนก็ไม่มีคนให้ เมื่อมีนักลงทุนต่างชาติมาตั้งโรงงานก็หาคนมาทำงานไม่ได้ก็จะเกิดปัญหาแบบนี้เสมอ เนื่องจากไม่ได้มองครบวงจรในการที่จะส่งเสริมการลงทุน ขณะเดียวกัน

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาคนก็ไม่ได้พัฒนาตาม คือไม่ได้ส่งเสริมซึ่งกันและกัน

การที่ประเทศต่างๆ ประกาศใช้ Digital Economy นั้น แต่ละประเทศรวมถึงประเทศไทย จัดอยู่ในกลุ่มใดบ้างนั้น โดยในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา มีหน่วยงานแห่งหนึ่งไปสำรวจกว่า 100 ประเทศ ว่าแต่ละประเทศมีการเคลื่อนไหวเรื่องนี้อย่างไร โดยแบ่งประเทศที่สำรวจออกเป็น 4 กลุ่มดังนี้


▷ 1. กลุ่มที่เป็นผู้นำทางด้าน Digital Economy

▷ 2. กลุ่มที่เริ่มมีนโยบายชัดเจนและพร้อมที่จะขับเคลื่อน

▷ 3. กลุ่มที่เพิ่งตื่นขึ้นมา และต้องดำเนินการแล้ว กำลังจะเริ่มแต่ยังไม่ได้เริ่ม

▷ 4. กลุ่มที่ไม่มีนโยบายชัดเจนว่าสนใจ

สำหรับประเทศไทยจัดอยู่ในกลุ่มที่ 2 ซึ่งขณะนี้เราอยู่ใกล้เคียงกับมาเลเซีย แต่มาเลเซียพัฒนาเข้าไปใกล้เคียงกับกลุ่มที่ 1 มากกว่าเรา ส่วนสิงคโปร์ และเกาหลีใต้ อยู่ในกลุ่มที่ 1

กล่าวได้ว่า ดร.มนู เป็นบุคคลตัวอย่างที่ทำงานด้วยความทุ่มเท โดยนึกถึงประโยชน์ของประเทศไทยเป็นที่ตั้ง มีส่วนสำคัญในการนำเสนอกรอบนโยบายช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจดิจิทัลของภาครัฐ และนโยบายด้านอื่นๆ อีกหลายด้าน อาทิ โครงการ Smart City ของจังหวัดเชียงใหม่ และภูเก็ต ซึ่งเป็นจุดเชื่อมโยงกับภาคเอกชนด้วย มุมมองในทัศนะของ ดร.มนู จึงเป็นมุมมองที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล เนื่องจากมองอย่างรอบด้านทั้งจากนานาประเทศสู่ในประเทศ เพื่อสนับสนุนให้ประเทศไทยเป็นไทยแลนด์ 4.0 อย่างสมบูรณ์แบบ เพื่อประเทศไทยจะได้อกจากการเป็นประเทศที่มีรายได้ระดับปานกลาง (Middle Income Trap) 

ญางาง เวียดนาม

โอกาสใหม่ธุรกิจไทยในเมืองชายทะเล

จากการประชุมกลุ่มผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในกรอบเอเปคเมื่อปลายเดือนกุมภาพันธ์ 2560 ซึ่งในปีนี้อเวียดนามเป็นเจ้าภาพการประชุมครั้งแรกและได้เลือกเมืองญางาง เมืองชายทะเลติดอันดับต้นๆ ของประเทศเป็นสถานที่จัดการประชุม ซึ่งได้สร้างความเบิกบานใจแก่สมาชิกผู้เข้าร่วมประชุมหลายท่าน ที่มาจากเมืองหนาว โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา รัสเซีย เป็นต้น ถือว่าเวียดนามได้ทั้งชื่อเสียงในฐานะที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมเอเปคปีนี้และได้นักท่องเที่ยวจำนวนมาก

บทความฉบับนี้ จะได้กล่าวถึงการประชุมเอเปคเพื่อเผยแพร่ความรู้ให้แก่ท่านผู้อ่านก่อนที่ประเทศไทยจะเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมเอเปคในปี 2565 บรรยายภาพของเมืองญางางที่คนไทยน้อยคนนักที่จะเดินทางไปเที่ยวเมืองนี้ และโอกาสการลงทุนในเมืองชายทะเลที่สวยงามของเวียดนามแห่งนี้



เอเปคสำคัญอย่างไร

เอเปค (Asia-Pacific Economic Cooperation - APEC) คือ ความร่วมมือทางเศรษฐกิจในเอเชีย-แปซิฟิก ครอบคลุมความร่วมมือนี้ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2532 เพื่อสร้างพลังในการพึ่งพาซึ่งกันและกันของประเทศในเขตเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิกที่เพิ่มมากขึ้น จากครั้งแรกที่หวังเพื่อการหารืออย่างไม่เป็นทางการในระดับรัฐมนตรี 12 ราย เอเปคได้พัฒนาจนกลายเป็นเวทีในระดับภูมิภาคที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อเอเปคได้เริ่มจัดการประชุมผู้นำเป็นประจำทุกปี ตั้งแต่ปี 2536 เป็นต้นมา ปัจจุบันเอเปคมีสมาชิก 21 เขตเศรษฐกิจ ประกอบด้วยมหาอำนาจทางการเมืองและเศรษฐกิจที่สำคัญ คือ สหรัฐฯ รัสเซีย สาธารณรัฐประชาชนจีน และญี่ปุ่น รวมทั้งสมาชิกอาเซียนบางส่วนคือ ไทย เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์

เอเปคมีประชากรรวมกันประมาณ 2.8 พันล้านคน และมีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติรวมกันคิดเป็นร้อยละ 59 ของ GDP ของโลก และมีมูลค่าการค้าระหว่างประเทศรวมกันคิดเป็นร้อยละ 49 ของการค้าโลก ดังนั้นการที่ไทยเป็นหนึ่งในสมาชิกเศรษฐกิจเอเปค นับเป็นความสำคัญที่ทำให้สามารถจับกลุ่มเศรษฐกิจคู่ขนานไปกับสมาชิกเศรษฐกิจของเอเปคด้วย และได้ประโยชน์จากการค้าแบบเปิดและความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการในปัจจุบัน



การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจแบบเปิด ซึ่งเป็นหัวใจของเอเปคมีลักษณะเฉพาะ คือ การให้สิทธิประโยชน์ที่สมาชิกเอเปคให้แก่กัน จะมีผลต่อผู้ที่มีได้เป็นสมาชิกเอเปคด้วย ในขณะที่โดยปกติกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจอื่น ๆ จะใช้หลักการต่างตอบแทน กับประเทศที่มีได้เป็นสมาชิก ทั้งนี้เพื่อเป็นตัวอย่งที่ดีของการเปิดเสรีและกระตุ้นให้ผู้ที่มีได้เป็นสมาชิกเอเปคเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุนด้วย

หลักการอีกประการหนึ่งของเอเปคคือ การไม่มีการเจรจา เนื่องจากเอเปคเป็นเวทีเพื่อความร่วมมือ ซึ่งการดำเนินความร่วมมือใด ๆ จะกระทำบนพื้นฐานของฉันทามติและความสมัครใจ เอเปคคำนึงถึงความแตกต่างของระบบเศรษฐกิจ สังคม และระดับการพัฒนาของประเทศสมาชิก การรวมกลุ่มของเขตเศรษฐกิจเอเปคตั้งแต่จุดเริ่มต้นจนถึงปัจจุบันไม่ได้มีข้อผูกพันทางกฎหมาย (Non-Binding Principle) และเน้นความเท่าเทียมกันของการดำเนินงาน 3 ด้าน คือ

- 1) การเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน
- 2) การอำนวยความสะดวกทางการค้าและการลงทุน
- 3) ความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการ

เอเปคมีเป้าหมายในการส่งเสริมการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และสร้างความรู้สึกร่วมกันเป็นส่วนร่วมเป็นประชาคมในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ในแต่ละปี ผู้นำและรัฐมนตรีเอเปคจะมาพบกันเพื่อทบทวนความคืบหน้าของการดำเนินงาน และกำหนดเป้าหมายวัตถุประสงค์หลักของความร่วมมือในปีต่อไป เป้าหมายที่โดดเด่นที่สุดอันหนึ่งของเอเปค คือ **“เป้าหมายโบกอร์”** ที่จะส่งเสริมการเปิดเสรีด้านการค้าและการลงทุนในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก โดยเริ่มจากสมาชิกที่พัฒนาแล้วภายในปี 2553 และ


สำหรับสมาชิกกำลังพัฒนาที่เหลือภายในปี 2563 โบกอร์เป็นชื่อของเมืองชายทะเลตั้งอยู่บนเกาะชาวประเทศอินโดนีเซีย ซึ่งเป็นสถานที่ประชุมผู้นำเศรษฐกิจเอเปค ครั้งที่ 2 เมื่อปี 2537

เอเปคไม่เหมือนองค์กรอื่น เช่น สหประชาชาติ ที่ต้องมีการลงคะแนนเสียงในกระบวนการตัดสินใจ ที่องค์การการค้าโลกที่ประเทศสมาชิกต่างพยายามปกป้องผลประโยชน์ด้านการค้าของตนอย่างเต็มที่ แต่เอเปคดำเนินการบนพื้นฐานของฉันทามติ ความสมัครใจ และการดำเนินการในกรอบเวลาที่ต่างกัน

นอกจากนี้เอเปคยังเป็นองค์กรที่มีลักษณะพิเศษตรงที่สามารถคุยกันในเรื่องของความร่วมมือทางเศรษฐกิจและวิชาการระหว่างสมาชิกที่พัฒนาแล้วกับสมาชิกที่กำลังพัฒนาได้ ซึ่งเป็นประโยชน์ต่อสมาชิกที่กำลังพัฒนาเช่นไทยเป็นอย่างมากในหลายโครงการ เป็นการพัฒนาศักยภาพ และเชื่อมโยงเข้าสู่ห่วงโซ่อุปทานของโลกได้เป็นอย่างดี

เอเปคได้จัดตั้งสำนักเลขาธิการเอเปค ขึ้นที่สิงคโปร์ตั้งแต่ปี 2536 มีผู้อำนวยการบริหารมาจากประเทศที่เป็นเจ้าภาพจัดการประชุมรัฐมนตรีเอเปคประจำปี และรองผู้อำนวยการมาจากประเทศที่จะเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมครั้งถัดไป โดยสมาชิกส่วนใหญ่ส่งเจ้าหน้าที่มาปฏิบัติงานประจำประเทศละ 1 คน สำนักเลขาธิการเอเปคมีหน้าที่ในการติดตามและประสานกับโครงการความร่วมมือต่าง ๆ ของเอเปค รวมทั้งจัดการด้านการบริหารและงบประมาณของเอเปค ซึ่งสมาชิกจ่ายสมทบประจำปีตามสัดส่วนที่ตกลงกันได้

ประเทศไทยจ่ายค่าสมาชิกปีละประมาณ 50,000 เหรียญสหรัฐฯ สมาชิกเอเปคจะหมุนเวียนกันเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมเอเปคในแต่ละปี เพื่อติดตามความคืบหน้า เสนอแนะนโยบายและแนวทางการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ของเอเปค ปัจจุบันมีการหมุนเวียนกันเป็นเจ้าภาพ โดยประเทศในกลุ่มอาเซียนเป็นเจ้าภาพ 1 ปี สลับกับประเทศนอกกลุ่มอาเซียน 2 ปี ในปี 2544 การประชุมเจ้าหน้าที่

อาวุโสเอเปค จัดขึ้นปีละ 3 - 4 ครั้ง โดยมี ปลัดกระทรวงการต่างประเทศหรือผู้แทน เป็นหัวหน้าคณะ และอธิบดีกรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศหรือผู้แทน ทำหน้าที่ติดตามและทบทวนการดำเนินงานของคณะกรรมการคณะทำงาน กลุ่มย่อยต่างๆ การบริหารงานของสำนักเลขาธิการเอเปค และงบประมาณสำหรับกิจกรรมต่างๆ ของเอเปค เพื่อเสนอให้ที่ประชุมรัฐมนตรีเอเปคพิจารณาต่อไป 

ความคืบหน้าจากผลการประชุมของเอเปค

ผลการประชุมเอเปคในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนในปีที่ผ่านมา เกี่ยวข้องกับการที่สมาชิกเขตเศรษฐกิจเอเปคสนับสนุนระบบการค้าพหุภาคี โดยยั่งยืน ผลักดันการเจรจารอบโดฮาให้มีความคืบหน้า ไม่นำมาตรการปกป้องทางการค้าใหม่ๆ ที่ส่งผลกระทบต่อการค้ามาใช้ในทุกรูปแบบ การรับรองผลการศึกษาเชิงยุทธศาสตร์ เพื่อนำไปสู่การจัดทำความตกลงเขตการค้าเสรีของเอเปค รวมถึงการพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง ขนาดย่อม และรายย่อย (MSMEs) ไปสู่ตลาดโลก รวมถึงการพัฒนายุทธศาสตร์เอเปคเพื่อการพัฒนา MSMEs ที่เขียวและมีความยั่งยืน โดยเน้นการเสริมสร้างความตระหนักเรื่องสิ่งแวดล้อมและการใช้เทคโนโลยีที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

สำหรับการประชุมเอเปคปีนี้ เวียดนามในฐานะเจ้าภาพการประชุมโดยความเห็นชอบของสมาชิกเขตเศรษฐกิจเอเปคเห็นชอบกับหัวข้อหลักของการประชุมปีนี้ คือ การสร้างพลวัตใหม่และการส่งเสริมอนาคตร่วมกันของเอเชีย-แปซิฟิก ประกอบด้วยประเด็นที่ให้ความสำคัญเป็นพิเศษ 4 ประเด็น ซึ่งก็สอดคล้อง

กับเป้าหมายการดำเนินการส่งเสริมการลงทุนของบีโอไอไปสู่ Thailand 4.0 คือ

- 1) การส่งเสริมการเติบโตอย่างยั่งยืน มีนวัตกรรมและไม่ปิดกั้น (Inclusive Growth)
- 2) การส่งเสริมการบูรณาการเศรษฐกิจในภูมิภาค
- 3) การส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันและนวัตกรรมของ MSMEs ในยุคดิจิทัล
- 4) การเสริมสร้างความมั่นคงทางอาหารและเกษตรกรรมยั่งยืน เพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศ

การดำเนินการในปีนี้เป็นส่วนใหญ่เป็นการดำเนินการต่อเนื่องมาจากปีที่ผ่านมา โดยจะให้ความสำคัญกับการทำงาน เพื่อนำไปสู่การจัดทำความตกลงเขตการค้าเสรีเอเปค การค้าดิจิทัลและพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การอำนวยความสะดวกด้านการค้าบริการและการลงทุน และการพัฒนาแผนการดำเนินงานจากกรอบความเชื่อมโยงห่วงโซ่อุปทาน เป็นต้น



ข้อญาติจาง คนไทยส่วนใหญ จะออกเสียงเป็นนาตรัง อยู่ทางตอนใต้ของเวียดนาม

ญาติจางเมืองชายทะเลที่สำคัญ ของเวียดนาม

ทำไมต้องเขียนถึงเมืองญาติจาง ผู้เขียนเคยเดินทางไปเวียดนามบ่อยครั้งในอดีต นำนักลงทุนไทยไปศึกษา
กลุ่มทางการลงทุนกับคณะของบีไอเอหลายครั้ง แต่ก็ยังไม่
มีโอกาสได้เข้าไปศึกษาดูทางการลงทุนในเมืองนี้ อีกทั้ง
ข้อมูลตามเว็บไซต์ต่างๆ ก็มีน้อยมาก การเดินทางไป
เมืองญาติจางปัจจุบันถือว่าสะดวกพอสมควร จากเมืองไทย
ต่อเครื่องที่เมืองโฮจิมินห์

ชื่อ ญาติจาง คนไทยส่วนใหญ่จะออกเสียงเป็นนาตรัง
ญาติจางตั้งอยู่ทางตอนใต้ของเวียดนามอยู่ห่างจากเมือง
โฮจิมินห์ 450 กิโลเมตร หากนั่งรถหรือรถไฟจะใช้เวลา
ประมาณ 8 ชั่วโมง นั่งเครื่องบินจากโฮจิมินห์ก็ประมาณ
1.05 ชั่วโมง สนามบินคัมราน (Cam Ranh) ของเมือง
ญาติจางห่างจากตัวเมืองประมาณ 30 กิโลเมตร รถวิ่ง
อ้อมเขาจากลูกหนึ่งไปอีกลูกหนึ่ง แต่วิวสองข้างทาง
หลายช่วงน่าประทับใจมาก เพราะเลียบชายฝั่งที่มีน้ำทะเล
สีฟ้าอย่างพลอยเทอคอยส์ เวลาแสงอาทิตย์ตกต้อง
เป็นประกายสวยงามมาก ญาติจางมีพื้นที่ริมฝั่งทะเลยาว
ถึง 385 กิโลเมตร และมีเกาะแก่งรบกวนสายตาน้อยมาก
ขยะตามชายหาดและในทะเลแทบไม่มี หาดทรายสะอาด
นำไปเที่ยวมาก

บริเวณเมืองในอดีตเคยเป็นส่วนของอาณาจักรจามปา
ซึ่งมีหลักฐานเป็นปราสาทหินแบบจามที่หลงเหลืออยู่
ปัจจุบันจามเป็นหนึ่งในชนเผ่าพื้นเมืองของเวียดนาม
ซึ่งมีความเจริญรุ่งเรืองมากในอดีต ปัจจุบันญาติจาง
มีรายได้หลักมาจากการท่องเที่ยว

ปัจจุบันชื่อเมืองญาติจางอาจจะยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จัก
ของคนไทยนัก เนื่องจากคนไทยส่วนใหญ่จะรู้จักเวียดนาม
แต่เมืองที่มีศักยภาพการผลิตเป็นหลัก หรือมีแหล่งวัตถุดิบ
ทั้งอาหารทะเล หรือแรงงานที่มีศักยภาพ

แม้ว่าการเดินทางไปเมืองญาติจางยังไม่มีเส้นทาง
ตรงจากกรุงเทพฯ และมีเที่ยวบินระหว่างประเทศน้อย
แต่จากการประเมินด้วยตา แสดงว่าเมืองญาติจางกำลัง
มีศักยภาพที่จะขยายไปอีกมากในอนาคต สังเกตได้
จากสภาพของสนามบินคัมราน (Cam Ranh) ใ่อ่า
ทันสมัยและสะอาดมาก มีแควซีคอนผู้โดยสาร
หลายแคว ระหว่างที่นั่งรถ เคาน์เตอร์เปิดซีคอน
มีรถบัสนักท่องเที่ยววิ่งเข้ามาตลอดเวลา แสดงว่า
มีนักท่องเที่ยวมากทีเดียว

ญาติจางเป็นเมืองชายทะเลอันดับหนึ่งของเวียดนาม
เคยเป็นสถานที่จัดการประกวดมิสยูนิเวิร์สเมื่อปี 2551
และอีกหลายเวทีระดับนานาชาติ จึงเป็นเหตุผลที่
เวียดนามเลือกเมืองนี้เป็นที่ประชุมเอเปคครั้งแรกในปี
ที่ตนเป็นเจ้าภาพ เข้าใจว่าช่วงเวลาที่ประชุมเป็นช่วงที่มี
นักท่องเที่ยวมากพอสมควร แดดดี คลื่นแรงพอสมควร
ไม่ค่อยได้เห็นเด็กลงเล่นน้ำ อาจจะเป็นไปได้ว่า น้ำลึก
พอสมควร เวลาที่ควรหลีกเลี่ยงไปญาติจางคือ ช่วงหน้าฝน
ได้แก่เดือนตุลาคม - ธันวาคม

จากที่เห็นมีนักท่องเที่ยวจากทั่วโลก โดยเฉพาะ
จีน รัสเซีย ฝรั่งเศส เข้าไปเที่ยวเมืองนี้อย่างมาก ชาว
เวียดนามก็นิยมมาเที่ยวเมืองนี้เช่นกัน

เห็นเมืองญาติจางวันนี้แล้วนึกถึงที่ท่านนายกรัฐมนตรี
ของไทยมีคำสั่งให้ปรับปรุงพญา อยาให้เจ้าหน้าที่
ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวของไทยและหน่วยงานที่
เกี่ยวข้องไปดูงานที่เมืองญาติจาง น่าจะเป็นประโยชน์
ต่อการพิจารณาปรับปรุง เมืองชายทะเลเลขของไทย
โดยเฉพาะภูมิภาคนี้ ประเทศไทยมีศักยภาพที่จะพัฒนา
เมืองชายทะเลเลขของไทยให้สวยงามได้อีกมาก

ผู้เขียนมีโอกาสอยู่ที่เมืองญาจางช่วงเวลาประชุมเอเปค 3 วัน แต่ก็ถือว่าเป็นเมืองที่น่าประทับใจมาก อันดับแรกคือความสะอาด แต่เรื่องนี้ก็อาจจะเป็นผักชีโรยหน้าในช่วงการประชุมเอเปคหรือเปล่าก็ไม่แน่ใจ เพราะพ้นจากบริเวณชายทะเลเข้าไปก็คือสภาพของเวียดนามโดยรวมที่มีสี่ด้าน เศรษฐกิจจะทยอยฟื้นตัว แต่ผู้คนตามชายทะเล ออกแนวทันสมัยแล้ว รถจักรยานยนต์น้อยกว่าที่เมืองใหญ่ เช่น ฮานอยและโฮจิมินห์มาก และไม่ค่อยเห็นชาวต่างชาติขี่จักรยานยนต์มากเท่ากับที่เห็นที่เมืองชายทะเลของไทย แต่ทราบว่ามีจักรยานและจักรยานยนต์ให้เช่าเช่นกัน

หากจะเปรียบญาจางกับเมืองในไทย ก็อาจจะใกล้เคียงกับภูเก็ต แต่ญาจางไม่มีกลิ่นอายของสัมผัสน้ำตก ไก่ย่าง ให้ได้เห็นได้กลิ่นตามริมทะเล ไม่มีเตียงผ้าใบ รมกางเต็นท์หาดให้ได้เห็นเหมือนเมืองชายทะเลหลายแห่งของไทย การจัดการของเมืองตามชายทะเลของเวียดนามถือว่าดีมาก ประชาชนทุกคนมีสิทธิ์ใช้พื้นที่ริมชายหาดโดยกว้างขวาง ไม่ต้องเสียเงินค่าเตียงผ้าใบ

และร่วมแบบในเมืองไทย ซึ่งเสียเงินค่าเตียงแล้วก็แทบจะไม่ได้เห็นทะเล เห็นแต่ร่มและเตียงขวางอยู่ ได้กลิ่นบูหรี่และกลิ่นสัมผัสตาเป็นของแถม แทนที่จะเป็นกลิ่นไอทะเล

ที่สังเกตจากการเดินสำรวจทั่วไป จะเห็นว่าไม่ค่อยมีคนนำอาหารมาทานกันตามชายหาด อาจจะไม่ตรงกับความต้องการของคนไทยส่วนใหญ่ แต่หากต้องการรักษาความสะอาดของพื้นที่ชายหาด น่าจะเป็นเรื่องที่ต้องพิจารณาอยู่ไม่น้อย ตามชายหาดโรงแรมหรูที่ตั้งอยู่ตามริมทะเลจะเอาร่มและเตียงนอนแบบที่วางที่ข้างสระน้ำมาให้บริการลูกค้าของโรงแรมตนที่หาดด้านหน้าโรงแรม โดยจะปักป้ายชื่อโรงแรมบอกอาณาเขตของตน แยกที่มาพักก็สามารถเดินข้ามถนน (ถนนขนาดหกเลน) มานั่งเล่น หรือลงเล่นน้ำได้ มีพนักงานให้บริการและมีผ้าขนหนูให้พร้อม อาจจะเป็นส่วนหนึ่งของสัมปทานของโรงแรมต่อหน่วยงานท้องถิ่น แต่ก็ถือว่าไม่เกะกะสายตานัก ยังมีพื้นที่บนชายหาดอีกมากสามารถรองรับประชาชนทั่วไปได้

ญาจางมีอุตสาหกรรม การซ่อมเรือ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจหนึ่ง เนื่องจากเป็นเมืองชายทะเล และ ใช้ประโยชน์จากภูมิประเทศ



สถานที่จอดเรือประมงไม่ไกลจากตัวเมืองญาจาง

อย่างที่กล่าวมาข้างต้น รายได้หลักของเมืองญาจางคือการท่องเที่ยว ญาจางมีศักยภาพที่จะขยายตัวทางด้านการท่องเที่ยวได้อีกมาก จะเห็นได้จากการที่มีโครงการก่อสร้างโรงแรมใหญ่ระดับห้าดาวในบริเวณใกล้กับสนามบินอีกหลายโรงแรม บางแห่งปักป้ายว่าบริหารงานโดยดุสิตธานีของไทย ก็เป็นที่น่าภาคภูมิใจและแสดงให้เห็นว่าศักยภาพของเมืองนี้ยังมีอีกมากและเป้าหมายลูกค้าก็ไม่ใช่นักท่องเที่ยวประเภทแบกเป้ไปอีกต่อไป ในอนาคตจะเริ่มมีนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพเข้ามาที่เมืองนี้อีกมากแล้วนักธุรกิจไทยจะเสียเวลาทำไมกับโอกาสเช่นนี้

ญาจางมีอุตสาหกรรมบริการซ่อมเรือ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจหนึ่ง เนื่องจากเป็นเมืองชายทะเล และใช้ประโยชน์จากภูมิประเทศ



กินและเที่ยวในเมืองญางจาง

ผลไม้เวียดนามที่มีมากและเป็นที่ยอดนิยมของชาวต่างชาติที่เห็นชัดเจนคือ มะพร้าว ถ้าซื้อจากแม่ค้าที่ใส่ท้ายรถจักรยานมาขายหรือที่ขายนอกเมืองห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยวก็ขายลูกละ 20,000 ดอง หรือประมาณ 25 บาท ถ้าในเมืองก็ลูกละ 25,000 - 30,000 ดอง หรือประมาณ 30 - 35 บาท ราคาก็ใกล้เคียงกับไทย แต่วิธีการปอกเปลือกลูกมะพร้าวต่างกัน ของเขาจะปอกเปลือกเกลี้ยงเกลตาและเจาะเฉพาะให้ใส่หลอดดูดน้ำเท่านั้น ในขณะที่ของเราจะเหลือเปลือกเขียวและด้านบนเป็นรูปแหลม เวลาจะทานก็จะเจาะปากกว้างให้ดื่มได้ทั้งน้ำและทานได้ทั้งเนื้อ แต่ราคาขายของมะพร้าวให้นักท่องเที่ยวในเมืองไทยเราสูงกว่าเขามาก ขนาดคนไทยซื้อตามชายหาดหัวหินมะพร้าวลูกละ 40 บาทคงบวกค่าครองชีพไปอีกเยอะ

ผลไม้ที่เห็นขึ้นหน้าขึ้นตาอีกชนิดหนึ่งคือ มะม่วง แต่คาดว่ามะม่วงเวียดนามน่าจะหวานน้อยกว่ามะม่วงอกร่อง หรือน้ำดอกไม้เมืองไทยมาก มะม่วงเวียดนามใหญ่อวบกลมกว่าไทยและเหลืองทองสวยดี แต่คนต่างชาติที่ไม่เคยลิ้มลองมะม่วงไทย น่าจะประทับใจกับความสวยงามของมะม่วงเวียดนาม เพราะเห็นหอบหิ้วใส่ตะกร้าพลาสติกไปที่สนามบินกันทุกราย น่าจะเป็นของที่อนุญาตให้หิ้วขึ้นเครื่องได้สะดวก นำกลับไปทานที่ต่างประเทศ และราคาน่าจะถูกกว่าในยุโรปมากนัก

ญางจางมีชื่อในเรื่องรังนก แต่จากการคุยกับเพื่อนประชุมเอเปคจากไต้หวัน บอกผู้เขียนว่า รังนกเวียดนามน่าจะสู้รังนกของไทยไม่ได้ ถือเป็นคำชมที่ดีทีเดียว แสดงว่าของไทยเป็นของมีคุณภาพ



พ่อค้าขายกุ้งมังกรริมถนน

ฟาร์มกุ้งลอปสเตอร์ริมชายฝั่งทะเลก็เป็นอีกหนึ่งอุตสาหกรรมของเมืองญางจาง เดินไปตามถนนจะเห็นคนเวียดนามหอบกุ้งลอปสเตอร์มาขายอยู่ข้างถนนตัวใหญ่มาก

ร้านอาหารในเมืองญางจางมีให้เลือกไม่มากนัก มีร้านขายเผือก ขายอาหารทะเล แต่อาหารทะเลที่ขาดน้ำจิ้มซีฟู้ด ความอร่อยสำหรับคนไทยขาดหายไปครึ่งหนึ่งที่เดียว แต่สำหรับต่างชาติ ถือว่าญางจางเป็นสวรรค์สำหรับคนทานอาหารทะเล เพื่อนสหรัฐฯ ที่ประชุมเอเปคด้วยกัน เล่าว่า ไปทานอาหารทะเลกันสี่คนพันกว่าบาทเองไม่แพง ที่ญางจางจะเห็นเรือประมงขนาดเล็กจอดอยู่เต็มทะเลในช่วงใกล้กับวัดจาม แต่จะไม่มาให้เกะกะสายตาในช่วงที่มีนักท่องเที่ยวเล่นน้ำ นับว่าจัดระเบียบและรักษาความสะอาดของท้องทะเลเพื่อประโยชน์ของการท่องเที่ยวได้ดี

ที่เที่ยวมีให้เลือกมากพอสมควร ทั้งวัดจีน ซึ่งมีพระใหญ่สีขาวตั้งเป็นสง่าให้ผู้คนเดินขึ้นไปสักการะบนเขาสูงและพระปางไสยาสน์ ซึ่งคาดว่าจะมีคนไทยสร้างถวายไว้หรือไม่ก็ไม่ทราบได้ เพราะมีสัญลักษณ์ไทยไว้ที่ฐานของพระนอนนด้วย กว่าจะเดินถึงบนเขาที่ประดิษฐานของพระใหญ่สีขาวก็เล่นเอาเหนื่อยเหมือนกัน

วัดจามที่แสดงถึง
อารยธรรมที่
รุ่งเรืองเก่าแก่
ของชนพื้นเมือง
ที่เมืองญาจาง



นอกจากนี้ ก็มีวัดจาม ซึ่งแสดงให้เห็นถึงวัฒนธรรมสมัยก่อนของชาวจามที่รุ่งเรืองในพื้นที่แถบนี้ของเวียดนามมาช้านาน ปัจจุบันชาวจามถือเป็นชนเผ่าพื้นเมืองหนึ่งของเวียดนาม มีวัฒนธรรมและภาษาของตน รัฐบาลเวียดนามก็พยายามเก็บรักษาโบราณสถานแห่งนี้ไว้ได้ดีในระดับหนึ่ง แต่พิจารณาจากการซ่อมแซมวัดจามถือว่ายังไม่เรียบร้อยนัก อาจจะเป็นเพราะขาดเงินทุนสนับสนุนในการหาช่างฝีมือมาบำรุงรักษา สถานที่ท่องเที่ยวสำคัญอีกแห่งคือ โบสถ์คริสต์ซึ่งใหญ่โตมาก อยู่ในเมืองเดินไม่ไกลจากชายทะเลมากนัก สถานที่เหล่านี้สามารถเดินไปชมได้ตั้งแต่เจ็ดโมงเช้าถึงหกโมงเย็น

สำหรับสถานที่ที่มีผู้กล่าวขานมากที่สุด คือ Vinpearl เป็นเหมือนสวนสนุกมีกระเช้านั่งจากชายฝั่งขึ้นไปบนเกาะที่อยู่ไม่ไกลนัก มีเครื่องเล่นมากมาย และมี Aquarium ขนาดไม่ใหญ่นัก สำหรับผู้ที่มีเวลาท่องเที่ยวนาน ๆ เบื่อเล่นน้ำแล้วก็พาลูกหลานไปเที่ยวสวนสนุกได้ เจ้าของสวนสนุก เป็นหนึ่งในเจ้าของโครงการก่อสร้างโรงแรมห้าดาวที่เมืองญาจางอยู่ในขณะนี้ด้วย จากข้อมูลในวิกิพีเดีย Vinpearl เป็นบริษัทเกี่ยวกับสถานที่พักตากอากาศ ซึ่งดำเนินงานโดยนักธุรกิจระดับพันล้านชาวเวียดนามชื่อ นาย Pham Nhat Vuong ซึ่งได้ควบรวมกิจการกับบริษัท Vincom เมื่อปี 2550 Vinpearl ที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวในปัจจุบันตั้งอยู่บนเกาะ Hon Tre ในอดีตเคยเป็นคอกขังนักโทษ ปัจจุบันได้รับการพัฒนากลายเป็นสวนน้ำ สวนสนุก และมีโรงแรมขนาดห้าดาวตั้งอยู่

โอกาสของไทยต่อการทำธุรกิจ ในญาจาง

โรงแรมระดับห้าดาวตามริมทะเลมีให้เลือกมากทีเดียว แสดงว่ามีนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพเข้ามาที่เมืองนี้มากแล้ว ราคาห้องพักไม่สูงมากนัก โรงแรมห้าดาวมีคุณภาพ และสภาพโรงแรมเทียบเท่ากับโรงแรมห้าดาวในไทย ในราคาที่ถูกลงกว่า โรงแรมขนาดสามดาวมีให้เห็นทั่วไปสำหรับนักท่องเที่ยวแบกเป้

ร้านอาหารในเมืองญาจางจากบริเวณที่เดินสำรวจ ยังไม่ค่อยได้เห็นร้านอาหารนอกโรงแรมมากนัก นอกโรงแรมส่วนใหญ่จะเป็นร้านอาหารทะเล ร้านขายเครป ขายแซนวิช ขายเฟอ (ก๋วยเตี๋ยวเวียดนาม) ร้านหุรฮายยังมีน้อยมาก ในอนาคตน่าจะมีร้านอาหารไทยสักสองสามร้านแบบหุร ๆ รองรับนักท่องเที่ยวได้อีกร้านกาแฟ เบเกอรี่ดี ๆ ก็หาไม่ค่อยได้มากนัก แต่ที่มีอยู่ก็ดูน่านั่งเล่นมาก ร้านอาหารเพื่อสุขภาพก็อาจจะเป็นทางเลือกที่แตกต่างบ้างสำหรับนักท่องเที่ยวที่รักสุขภาพ เป็นอาหารรูปแบบใหม่ห่างไกลจากอาหารขยะ สังเกตร้านกาแฟสตาร์บัคส์ยังไม่ได้เข้าไป ร้านแมคโดนัลด์ยังไม่เห็น เห็นแต่ร้านขายไก่ของผู้พัน และเบอร์เกอร์คิง ราคาขายที่สนามบินถือว่าไม่แพงกว่าเมืองไทย เข้าใจว่าวัตถุดิบด้านอาหารน่าจะหาไม่ยากนัก เพราะมีบริษัทไทยเข้าไปลงทุนโรงเลี้ยงไก่และผลิตอาหารสัตว์ วัตถุดิบอื่น ๆ ก็มีมากอยู่



ญาจางยังมีชื่อเสียงเรื่องการนวดน้ำมันมะพร้าว และสปาโคลน ผู้เขียนไม่มีเวลาได้ลองนวดหรือทำสปาที่นี่ แต่จากการสำรวจมีนักท่องเที่ยวไปรอใช้บริการคิวยาวทีเดียวที่ยืนรอต่อแถวหน้าร้านก็อีกมาก หากมีร้านสปาของไทยดี ๆ สักสองสามร้านที่นี่ รองรับนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพก็น่าจะเป็นโอกาสที่ดีทีเดียว โคลนที่เมืองนี้เป็นโคลนสีเทาขุ่น ไม่ดำ ทั้งแช่ตัวและพอกหน้าได้ บริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวก็เป็นโอกาสที่ดี

ศูนย์การค้าที่ญาจางที่เห็นมืออยู่ที่เดียว สภาพคล้ายกับศูนย์การค้าระดับสองดาวที่ต่างจังหวัดบ้านเรา ไม่สามารถเปรียบเทียบกับเซ็นทรัล หรือเดอะมอลล์ ของที่ขายส่วนใหญ่ก็จะเป็นชุดว่ายน้ำ รองเท้าแตะ รูปแบบต่าง ๆ สินค้าอุปโภคบริโภคอื่น ๆ ที่คาดว่าอาจจะนำเข้าจากจีนแต่เห็นนักท่องเที่ยวต่างชาติไปซื้อกันพอสมควร ซูเปอร์มาร์เก็ตในห้างก็ไม่ใหญ่มากนัก แต่ส่วนใหญ่ก็เป็นสินค้าเวียดนาม โดยเฉพาะกาแฟ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ เม็ดบัว ของสดมีไม่มากนัก สินค้าต่างชาติยังไม่ค่อยเห็นนัก มีของไทยที่เห็นคือ ปลาหมึกเส้น หน้าตาไม่ค่อยจะเห็นในไทยนัก แต่มีภาษาไทยติดที่ข้างถุง ทำให้รู้ว่ามาจากประเทศไทย

ธุรกิจค้าปลีกในเวียดนามนับตั้งแต่รัฐบาลเวียดนามได้อนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติเข้าไปลงทุนในธุรกิจค้าปลีกตั้งแต่ปี 2552 ทำให้บริษัทต่างชาติ ทั้งสหรัฐฯ ฝรั่งเศส เยอรมนี ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ มาเลเซีย สิงคโปร์ รวมถึงไทย ต่างทยอยเข้าไปลงทุนในเวียดนามมากขึ้น เนื่องจากเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการขยายตัวในระยะยาว โดยเฉพาะปัจจัยสำคัญ จำนวนประชากรของเวียดนามที่มีมากกว่า 90 ล้านคน ถือเป็นตลาดใหญ่ อีกทั้งประชากรกว่าร้อยละ 60 อยู่ในวัยหนุ่มสาว จึงนับว่าเป็นตลาดกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญ รวมทั้งกำลังซื้อของชาวเวียดนามมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง

ธุรกิจค้าปลีกที่ชาวเวียดนามนิยมใช้บริการ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ ซึ่งชาวต่างชาติสามารถลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 100 นับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทย

รัฐบาลเวียดนามคาดการณ์ว่าในปี 2563 ชาวเวียดนามจะมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีที่ 3,400 เหรียญสหรัฐฯ โดยปัจจุบันประเภทธุรกิจค้าปลีกที่ชาวเวียดนามนิยมใช้บริการ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ ซึ่งการลงทุนในธุรกิจเหล่านี้ในเวียดนาม ชาวต่างชาติสามารถลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 100 นับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการเปิดตลาดต่างประเทศอย่างเวียดนาม ดังนั้นศูนย์การค้าแบบทันสมัยน่าจะเป็นโอกาสที่ดีของไทยในเมืองญาจาง และที่สำคัญเป็นโอกาสที่สินค้าไทยจะได้เข้าไปขายให้ทั้งกับคนเวียดนามที่มีกำลังซื้อและนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีคุณภาพที่กำลังจะหลั่งไหลเข้าไปที่เมืองญาจางอีกมากในอนาคต

สินค้าที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์มะพร้าวในเมืองญาจางยังไม่ค่อยมีให้เลือกมากนัก ในขณะที่ของไทยมีผลิตภัณฑ์ที่ทำจากมะพร้าวมากเป็นทางเลือกให้ผู้ซื้อ หากจะไปตั้งโรงงานผลิตในไทยโดยใช้วัตถุดิบในเวียดนามและผลิตส่งออกก็อาจจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งได้

สินค้าไทยยังมีศักยภาพอีกมากในญาจางที่กำลังจะเติบโตในอนาคต โดยเฉพาะเสื้อผ้าคุณภาพเพราะนักท่องเที่ยวระดับห้าดาวที่อาจจะไม่มีโอกาสแวะมาซื้อของเมืองไทย



ธุรกิจก่อสร้างและวัสดุก่อสร้าง เป็นอีกศักยภาพหนึ่งของไทย จากที่เห็นมีโครงการก่อสร้างโรงแรมระดับห้าดาว ขึ้นอยู่หลายโครงการเป็นของต่างชาติ อยู่ในขั้นตอนการปรับพื้นที่ เห็นกองทรายขนมากองไว้มากโตมาก และมีโครงการก่อสร้างที่พักอาศัย บ้านพักทั้งชั้นเดียวและหลายชั้นอีกหลายโครงการในพื้นที่ใกล้กับสนามบิน แสดงถึงว่าเมืองญาจางกำลังอยู่ในช่วงของการเติบโตและขยายตัวรองรับนักท่องเที่ยวอีกมาก

ดังนั้นธุรกิจก่อสร้าง วัสดุก่อสร้างอื่น สินค้าที่จะใช้ในโรงแรมระดับห้าดาว หรือในบ้านพักอาศัย ไทยน่าจะมีศักยภาพส่งออกไปได้อีกมาก รวมทั้งคนไทยที่ประสงค์จะเข้าไปทำงานในโอกาสที่เปิด AEC แล้วแรงงานฝีมือก็อาจจะมีโอกาสแต่คงต้องศึกษารายละเอียดให้ดีสำหรับเรื่องกฎหมายแรงงานของเวียดนาม

ร้านสปา ร้านอาหารมีคุณภาพในโรงแรมห้าดาวที่จะรองรับลูกค้า ก็เป็นธุรกิจที่น่าสนใจ

สำหรับต่างชาติที่เข้าไปลงทุนในเวียดนามในเรื่องวัสดุก่อสร้างก็มีจีนและไทย บริษัทไทยที่เข้าไปลงทุนในเรื่องวัสดุก่อสร้างแล้วก็มีกลุ่ม SCG ลงทุนแล้ว 9 บริษัท มูลค่าการลงทุนรวม 320 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ มียอดขายรวมกว่า 280 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ จนถึงขณะนี้ คาดว่าโรงงานปูนซีเมนต์ของบริษัทคงจะก่อสร้างเสร็จแล้ว โดยมีเป้าหมายเพื่อการบริโภคในเวียดนามและในตลาดใกล้เคียง



ร้านขายกล้อบัสรถจักรยานยนต์

กลุ่ม SCG ลงทุนเปิด โชว์รูมผลิตภัณฑ์ก่อสร้าง เป็นแห่งแรกในเวียดนาม ที่กรุงฮานอย



นอกจากนี้ กลุ่ม SCG ได้ลงทุนเปิดโชว์รูมผลิตภัณฑ์ก่อสร้างเป็นแห่งแรกในเวียดนาม ที่กรุงฮานอย ให้บริการเกี่ยวกับข้อมูลสินค้าเอสซีจี ข้อมูลด้านเทคนิคและให้คำปรึกษาแก่สถาปนิก นักออกแบบ บริษัทพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และเจ้าของที่อยู่อาศัยภายใต้แบรนด์ “SCG” และ “COTTO” ซึ่งเข้ามาทำการตลาดในเวียดนามมากกว่า 20 ปีเป็นที่รับรู้ของชาวเวียดนามเป็นอย่างดี

ธุรกิจพลังงาน เวียดนามเป็นประเทศที่เหมาะสมกับการลงทุนเพื่อผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียนมากที่สุดประเทศหนึ่ง เพราะมีแสงแดดตลอดทั้งปี และลมทะเล แต่กลับยังไม่มีการลงทุนใหญ่ๆ ด้านนี้

เมื่อปี 2558 เวียดนามประกาศแผนการพัฒนาโรงไฟฟ้าถ่านหินทั่วประเทศ เพื่อป้อนพลังงานในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของประเทศ พร้อมลดนำเข้าไฟฟ้าจากจีน แต่ล่าสุดรัฐบาลเวียดนามได้ยกเลิกแผนการก่อสร้างโรงไฟฟ้าถ่านหินขนาดใหญ่ และมุ่งสู่การลงทุนระบบพลังงานสะอาดแทน เนื่องจากขณะนี้เวียดนามยังรั้งท้ายประเทศเพื่อนบ้านทางด้านการพัฒนาพลังงานสะอาด รัฐบาลเวียดนามคาดว่า ภาคพลังงานจะเป็นแม่เหล็กดูดเม็ดเงินการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมากที่สุด เวียดนามยังขาดการลงทุนผลิตไฟฟ้าจากพลังงานแสงแดดและพลังงานลม




เวียดนามยังคงควบคุมเพดานค่าไฟฟ้าไว้ที่ 7 เหรียญสหรัฐฯ ต่อหนึ่งกิโลวัตต์หรือราวสองบาทเศษๆ บรรดานักลงทุนชี้ว่าต้องการให้ค่าไฟฟ้าเพิ่มขึ้นกว่านี้เท่าตัวเพื่อให้คุ้มกับการลงทุนผลิตไฟฟ้าจากพลังงานหมุนเวียน รวมทั้งหาวิธีจูงใจแบบอื่น เพื่อส่งเสริมการลงทุนด้านพลังงานหมุนเวียน โดยปรับจากแรงจูงใจด้านภาษีควบคุมไปกับการอบรมและการศึกษาที่เกี่ยวข้องกับพลังงาน

เนื่องจากโครงการก่อสร้างโรงแรงแชนขนาดใหญ่หลายแห่งที่เมืองญาจาง รวมทั้งอสังหาริมทรัพย์อื่นๆ อีก เพื่อรองรับความต้องการของนักท่องเที่ยว ผู้เขียนจึงคาดว่าความต้องการใช้พลังงานจะสูงขึ้นอีกมากในอนาคต ดังนั้นจึงน่าจะเป็นโอกาสของไทยในการผลิตโรงงานไฟฟ้าขนาดเล็กในลักษณะพลังงานสะอาดทั้งจากแสงแดดและลม (เนื่องจากเป็นเมืองติดทะเล) หรือพลังงานทดแทนอื่นๆ ทั้งจากเศษเหลือทิ้งของสินค้าเกษตร เป็นต้น

นอกจากพลังงานลมและแสงแดดแล้ว รัฐบาลเวียดนามกำลังออกกฎระเบียบอีกหลายอย่างเพื่อส่งเสริมการผลิตพลังงานจากสิ่งปฏิกูลและของเสียทางชีวภาพรวมทั้งเปลือกข้าวและข้าวโพด ตลอดจนจนกระแสน้ำและคลื่นน้ำ อีกทั้งกำลังพิจารณาความเป็นไปได้ที่จะยกเว้นภาษีต่างๆ แก่นักลงทุนด้านพลังงาน ยกเว้นภาษีนำเข้า

เครื่องจักรและทำสัญญาล่วงหน้าว่าจะซื้อไฟฟ้าจากนักลงทุน นี่เป็นส่วนหนึ่งของยุทธศาสตร์ของรัฐบาลเวียดนามที่เรียกว่า ยุทธศาสตร์การเติบโตสีเขียว (Green Growth Strategy) ที่พัฒนาเศรษฐกิจควบคู่ไปกับการลดการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์

เมื่อต้นเดือนตุลาคม 2559 เนื่องในโอกาสครบรอบ 40 ปี ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศเวียดนามและประเทศไทย กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าแห่งเวียดนาม ร่วมกับบีไอไอและธนาคารกสิกรไทย ได้จัดสัมมนาภายใต้หัวข้อ “Investment Opportunities in Supporting Industries in Viet Nam” โดย Mr. Dang Xuan Quang รองอธิบดีกรมส่งเสริมการลงทุนของต่างชาติ กระทรวงวางแผนและการลงทุนของเวียดนาม ได้กล่าวถึงภาพรวมเศรษฐกิจของเวียดนามว่ามีเติบโตอย่างต่อเนื่องโดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 5.8 ปัจจัยหลักของการเติบโตทางเศรษฐกิจมาจากการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศที่เพิ่มขึ้น โดยอุตสาหกรรมที่มีมูลค่าการลงทุนมากที่สุด ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตและแปรรูปอาหาร อุตสาหกรรมก่อสร้างและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการลงทุนในภาคบริการต่างๆ เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม นักธุรกิจไทยที่สนใจลงทุนในเวียดนามควรจะได้เข้าไปสำรวจและศึกษาความเป็นไปได้ด้วยตนเอง และหากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมในเรื่องต่างๆ ก็สามารถเข้ามาขอรับคำปรึกษาได้ที่บีไอไอ หรือประสงค์จะเริ่มทำธุรกิจในต่างประเทศโดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน สามารถสมัครเข้ารับการอบรมได้ที่กองส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ บีไอไอ ซึ่งจะอบรมเรื่องที่สำคัญและจำเป็นต่อการทำธุรกิจในต่างประเทศ ผู้เข้าอบรมจะได้รับความรู้อย่างมากจากผู้เชี่ยวชาญที่ได้รับเชิญมาบรรยาย และได้ซักถามอย่างใกล้ชิด โดยแต่ละรุ่นรับจำนวนจำกัดและไม่เสียค่าใช้จ่ายในการอบรม 

เบริล 8

บริษัทไทยรายเดียวในภูมิภาคเอเชีย ที่ร่วมงานกับ Google

การที่บริษัทธรรมดาจะได้รับโอกาสร่วมงานกับบริษัทชั้นนำระดับโลกนั้น จำเป็นต้องผ่านด่านทดสอบมากมาย เพื่อพิสูจน์ศักยภาพว่าสามารถทำงานที่ได้รับมอบหมายได้หรือไม่ ในประเทศไทยมีไม่กี่บริษัทที่สามารถไปยื่นตรงจุดนั้นได้

วารสารส่งเสริมการลงทุนได้รับเกียรติจาก **ดร.นิธินาถ สินธุเดชะ เตลาน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เบริล 8 จำกัด** เล่าว่าทำอย่างไรถึงสามารถร่วมงานกับบริษัทชั้นนำอย่าง Google ได้



ดร.นิธินาถ สินธุเดชะ เตลาน

สองปริญญาโทกับหนึ่งปริญญาเอกจากบอสตัน

ดร. นิธินาถ สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรี จากคณะอักษรศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย จากนั้นเดินทางไปศึกษาต่อที่มหาวิทยาลัยบอสตัน ประเทศสหรัฐอเมริกา โดยได้รับปริญญาโทถึง 2 ใบ ในสาขาการสื่อสารและประชาสัมพันธ์กับสาขาการบริหารและนโยบายองค์กร และได้รับปริญญาเอกในสาขาการพัฒนาระบบองค์กรและบุคลากร

การที่ได้ศึกษาทั้งทางด้านสื่อสารและการจัดการ ทำให้เห็นภาพของเรื่องราวต่างๆ ใหญ่มากขึ้น ซึ่งวิชาที่ชอบเรียนมากที่สุดคือ การเงิน (Finance) โดยสามารถมองด้านการเงินเป็นภาพและเรื่องราว รวมถึงยังได้เห็นมุมมองในการบริหารจัดการด้วย ส่วน Marketing Communication ได้นำพาให้เข้าสู่แวดวงการบริหารธุรกิจ ซึ่งมีส่วนที่ใกล้เคียงกับการเรียนทางด้านบริหารธุรกิจมากส่วนในเรื่องภาษาอังกฤษ จะถนัดในเรื่องของ Grammar Structure เนื่องจากมี Logic เหมือนคณิตศาสตร์

นอกจากนี้ การเรียนทางด้านสื่อสารนั้น ได้สอนในเรื่องคน และการรู้จักนิสัยใจคอของคน โดยเฉพาะคนที่จะเป็นนักแสดงที่ดีจะต้องรู้จักคนหลายรูปแบบ และทราบที่มาพฤติกรรมของคน ดังนั้นเมื่อเรียนในระดับปริญญาเอก

จึงนำศิลปะความเข้าใจคนมาผสมผสานรวมกับตรรกะทางด้านการบริหารจัดการ และต่อยอดไปในเรื่องการเข้าใจคนในบริบทขององค์กร จึงทำให้ค้นพบวิชาหนึ่งที่เรียกว่า “Organization Behavior” (พฤติกรรมองค์กร หรือจิตวิทยาองค์กร) ซึ่งวิชานี้เป็นวิชาที่คนชื่นชอบจริงๆ เท่านั้นที่จะเรียน

เมื่อจบปริญญาโทใบแรกทางด้านสื่อสาร ได้เข้าทำงานกับ PR Agency ที่นิวยอร์ก ซึ่งที่นี่ก็ได้เรียนรู้งานหลากหลายด้าน ทำให้ทราบเรื่องราวต่างๆ กว้างขวางยิ่งขึ้น หลังจากนั้นได้เรียนต่อปริญญาโทใบที่สองและปริญญาเอก ระหว่างศึกษาปริญญาเอกก็ได้มีโอกาสมาฝึกงานที่กองต่างประเทศ (ในขณะนั้น) ของบีไอไอ นับว่าโชคดีมาก โดยงานที่ได้ทำในช่วงนั้นคือ “การวิเคราะห์นโยบาย FDI (Foreign Direct Investment)”

การได้ทำงานตรงนี้ทำให้ได้รับความรู้เพิ่มขึ้นอีกและยังได้นำความรู้ที่ได้จากการทำงานใน PR Agency มาวิเคราะห์นโยบายการลงทุน เพื่อหาจุดเด่นขององค์กร ได้เห็นเรื่องราวในระดับมหภาคอย่างเช่น นโยบายรัฐบาล และได้พบกับนักลงทุนที่มาติดต่อ ฯลฯ บีไอไอ นับเป็นโรงเรียนที่ใหญ่อีกแห่งหนึ่ง ที่ได้มีโอกาสเข้ามาเรียนรู้ ซึ่งมีคุณค่าต่อชีวิตอย่างมาก



ร่วมงานกับเอาต์ซอร์ซชั้นนำของโลก

หลังจากจบปริญญาเอกและกลับมาประเทศไทย จึงได้เข้าทำงานที่แอ็กเซนเจอร์ (Accenture) บริษัทที่ปรึกษาด้านการจัดการการบริหารเทคโนโลยีและบริการเอาต์ซอร์ซชั้นนำของโลกในตำแหน่ง Senior Accountant ดูแลรับผิดชอบเรื่องบุคลากร และเรื่องที่ไม่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีทั้งหมดคือ อยู่ในสายงานที่ไม่เน้นเรื่องเทคโนโลยีใดๆ เลย เน้นเรื่ององค์กร โครงสร้าง ฯลฯ โดยบริษัทนี้มีครบทั้ง 4 ส่วนคือ คน (People) เทคโนโลยี (Technology) กระบวนการ (Process) และกลยุทธ์หรือยุทธศาสตร์ (Strategy)

เดิมเทคโนโลยีมีไว้เพื่อรองรับ แต่ปัจจุบันมีไว้เพื่อสร้างสิ่งใหม่ ๆ ในโลกใบนี้

สำหรับคำว่าเทคโนโลยีนั้นเข้ามาในชีวิตเพราะการทำงานกับแอ็กเซนเจอร์ ที่ทำให้เห็นและเรียนรู้ว่าองค์กรจะเดินต่อไปได้ครบถ้วนสมบูรณ์ ต้องประกอบด้วยหลัก 4 ประการ ซึ่งจะขาดอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ได้ ที่สำคัญคือเมื่อทำงานไปอย่างต่อเนื่องก็ยิ่งเห็นว่าเทคโนโลยีมีความหมายมากขึ้น เดิมเทคโนโลยีมีไว้เพื่อรองรับแต่ปัจจุบันเทคโนโลยีไม่ได้มีไว้รองรับอะไร แต่มีไว้เพื่อสร้างสิ่งใหม่ ๆ ในโลกใบนี้ ดังนั้นเมื่อสร้างอะไรขึ้นมาใหม่ และเกิดเป็นผลกระทบต่อพฤติกรรม ต่อกระบวนการในการปฏิบัติ นั้นหมายความว่าเทคโนโลยีมีผลต่อองค์กรและกลยุทธ์

ปัจจุบันเทคโนโลยีเข้าไปมีความสำคัญกับพฤติกรรมของผู้บริโภค เพื่อไปสร้างวิถีชีวิตใหม่ให้กับลูกค้า ซึ่งนั่นเป็นที่มาว่าทำไมเทคโนโลยีถึงเข้ามามีบทบาทต่อองค์กรวันนี้ไม่ใช่เฉพาะตัวเราเท่านั้น แต่ต้องสามารถตอบโจทย์ลูกค้าซึ่งมีวิถีชีวิตใหม่อันเนื่องมาจากเทคโนโลยีด้วย

10 ปีก่อน ไม่ใช่ทุกบ้าน จะมีคอมพิวเตอร์ แต่วันนี้คอมพิวเตอร์อยู่ในมือทุกๆ คน

ในส่วนของ “Cloud” นั้น เพื่อนร่วมงานท่านหนึ่งที่ทำงานร่วมกันมาตั้งแต่เริ่มต้นคือ คุณอภิเชษ ได้มาเปิดโลกทัศน์ไว้เมื่อประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา ต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน ซึ่งในขณะนั้นก็ยังไม่เข้าใจว่า Cloud คืออะไรและปฏิเสธมาตลอดว่าเรื่องนี้ยังไม่เกิดขึ้นในเร็ววันนี้ เพราะเป็นไปไม่ได้ที่ทุกบ้านจะมีคอมพิวเตอร์ แต่ปัจจุบันคอมพิวเตอร์ไม่ได้อยู่ในบ้าน แต่อยู่ในมือของทุกๆ คน

พาร์ทเนอร์ที่ดีคือหัวใจของการทำธุรกิจ

นับจากนั้นจึงเริ่มศึกษาเรื่อง Cloud อย่างจริงจัง และพบว่าต้องเกิดขึ้นอย่างแน่นอน แต่เราเป็นองค์กรในประเทศไทย เราจะมีเทคโนโลยีระดับโลกแบบคนอื่นได้อย่างไร ถ้าเราไม่ไปเป็นพาร์ทเนอร์กับคนที่ดีที่สุด ซึ่งการมีพาร์ทเนอร์คือ หัวใจของการทำธุรกิจ และเชื่อว่าไม่มีใครเก่งที่สุดในโลกในทุกๆ เรื่อง แต่เราต้องหาตัวเองให้พบว่าเราอยากจะทำเรื่องอะไร และควรจะได้อยู่กับใครคนที่เก่งที่สุดในเรื่องเหล่านั้นด้วย นั่นคือความเชื่อของเรา

โดยเป็นรูปแบบที่เรานำมาใช้ในการทำธุรกิจมาจนถึงทุกวันนี้ รวมทั้งหากวันหนึ่งธุรกิจอาจจะต้องมีการเปลี่ยนแปลง ฉะนั้นจึงต้องมีความสามารถในการที่จะต้องอยู่ให้ได้ทุกที่บนโลกใบนี้คือ ต้องทำธุรกิจได้ “Anywhere, Anytime” โดยลูกค้าจะต้องมีปฏิสัมพันธ์กับเราแบบ Anywhere, Anytime, Any device ในหลากหลายรูปแบบ



เบริล 8 เป็นบริษัทแรกในประเทศไทย ที่ได้ร่วมงานกับ Salesforce.com

เพราะฉะนั้นถ้าเป็นแบบนี้จุดที่น่าสนใจที่จะเกิด Digital Transformation ได้ก่อนคนอื่น และเป็นไปได้คือ จุดที่เราต้องมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า ซึ่งเป็นจุดที่มีผลสูง เพราะอะไร เพราะเราบอกว่า ทำไมองค์กรต้องเปลี่ยน ที่ต้องเปลี่ยนเพราะเทคโนโลยีด้วยเหตุผลอะไร ก็เพราะเทคโนโลยีไปเปลี่ยนวิถีชีวิตของลูกค้า ดังนั้นเราต้องปรับตัวเราเองก่อน เพื่อให้ลูกค้าได้เกิดความมั่นใจมากขึ้น

จะเห็นได้ว่านั่นคือจุดที่เป็น Digital Transformation โดยจุดแรกเริ่มขึ้นเมื่อประมาณ 9 ปีที่แล้ว เพราะคำว่า “Cloud” ใหญ่มาก ก็พยายามทำให้แคบลง และค้นหาจุดที่เหมาะสม และก็พบจุดที่เกี่ยวข้องกับลูกค้า โดยใครดีที่สุดในเรื่อง Cloud คำตอบคือ Salesforce.com ซึ่งเป็นองค์กรที่ดีและยังมีสินค้าที่ดีที่สุดด้วย รวมทั้งยังมีวิธีคิดที่น่าสนใจ โดยส่วนตัวรู้สึกประทับใจกับบริษัทนี้มาก ทั้งนี้ไม่ได้เรียนรู้เฉพาะบริษัทนี้เท่านั้น ยังเรียนรู้จากบริษัทอื่นๆ เพิ่มเติมอีกด้วย

สำหรับวิธีการคิดที่ Salesforce.com นำมาใช้ เป็นวิธีการที่ทำให้บริษัทเจริญก้าวหน้าอย่างเช่น Enterprise Software ทำไม่ต้องยาก ซับซ้อน และอยู่กับที่ ถ้าทำให้ใช้เทคโนโลยี Cloud ได้ และสามารถรักษาความปลอดภัยได้ดียิ่งกว่าอยู่ในบ้านตัวเอง รวมถึงใช้งานได้ง่าย สามารถอยู่กับผู้ใช้ในสภาวะแวดล้อมใดๆ ก็ได้ ซึ่งคนที่มีความคิดแบบนี้ที่สามารถตอบใจหยิ่งให้เราได้ และที่กล่าวมาข้างต้นก็คือวิธีคิดในการสร้างซอฟต์แวร์ และ Salesforce.com คือคำตอบที่เราเลือกเพื่อร่วมงานด้วย และปัจจุบันก็ยังร่วมงานกันอยู่

กล่าวโดยสรุปคือ เริ่มต้นทำงานที่แอ็กเซนเจอร์ ต่อมา ก่อตั้งบริษัท เอ็นเอเบิลพลัส จำกัด และเมื่อ Cloud เริ่มเข้ามา มีบทบาทมากขึ้นจึงตั้งบริษัท เบริล 8 จำกัด ขึ้น ซึ่งเป็นบริษัทที่ 2 ที่ร่วมก่อตั้งขึ้นมาพร้อมกับทีมงาน โดย เบริล 8 เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่ได้ร่วมงานกับ Salesforce.com นับเป็นความภาคภูมิใจยิ่ง และเบริล 8 ก็เติบโตขึ้นมาพร้อมกับ Salesforce.com ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักในประเทศไทย ณ ขณะนั้น มีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ประมาณร้อยละ 1 แต่ปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 10

โดย Salesforce.com นั้น ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับ CRM (Customer Relationship Management) ซึ่งอยู่บน Cloud Platform ที่ดีที่สุดในโลก มีระบบที่แข็งแกร่งสามารถรองรับได้ทุกสถานการณ์ และได้รับการยอมรับจากผู้ใช้งานสูงมาก เนื่องจากทีมงานส่วนใหญ่เคยร่วมงานกับบริษัทที่มีชื่อเสียงอย่างออราเคิลมาก่อน

ทั้งนี้การทำงานบน Cloud นั้น สามารถทำงานที่ไหนก็ได้ บนโลกใบนี้ และถ้าเป็น CRM ก็มีจุดที่สามารถทำงานร่วมกับลูกค้าได้หลากหลายรูปแบบ โดยเฉพาะเมื่อเกิด Action ใดๆ ขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นและถูกเก็บในระบบนั้น นั่นคือ Real time Online Real time Action

ดังนั้นหากข้อมูลต่างๆ ของลูกค้าอยู่ที่ใดที่หนึ่ง ซึ่งคนที่เกี่ยวข้องสามารถจะเข้าไปดูได้พร้อมๆ กัน ก็จะทำให้การทำงานง่ายและสะดวกขึ้น หากนำไปวิเคราะห์เพิ่มเติมยังสามารถบอกได้อีกด้วยว่า โปรโมชันใดไม่ดี เวลาใดควรจะคุยหรือไม่ควรคุย หรือควรคุยเรื่องอะไร ฯลฯ นอกจากนั้นข้อมูลเชิงลึก ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญก็สามารถเข้าถึงได้ เพราะสามารถบอกได้ว่าควรจะทำงานทางด้านไหนอย่างไรจากที่กล่าวมาข้างต้นนั้น ไม่ว่าจะหมุนจากแกนไหนไปอย่างไร คนที่สำคัญที่สุดคือ ลูกค้า



!!wanพอร์มของ Salesforce.com เป็น “The Most Secure Platform” ปลอดภัยสูงสุดในโลก

การที่ CRM ของ Salesforce.com ได้รับความนิยมเป็นอันดับ 1 นั้น เนื่องจากการใช้งานง่าย และไม่ใช้ Solution ธรรมดา แต่เป็นแพลตฟอร์ม โดยแพลตฟอร์มนี้คุณสามารถที่จะสร้างของให้เป็นเหมือนเลโก้คือ ต่อยอดขึ้นไปได้อีก เพราะไม่ใช่กล่องที่ตั้งนิ่งๆ อยู่กับที่ แต่มีความยืดหยุ่นในการต่อยอด ยิ่งไปกว่านั้นแพลตฟอร์มของ Salesforce.com ยังเป็น “The Most Secure Platform”

เมื่อกล่าวถึง Cloud กับคำว่า Security หลายคนที่ไม่เข้าใจจะเกิดความกังวล โดยเฉพาะเมื่อพูดถึง Cloud ก็จะได้คิดถึงเรื่องความปลอดภัยเป็นอันดับแรกๆ แต่ก็มีบริษัทขนาดใหญ่อย่างเช่น Cisco เลือกใช้ Cloud เพื่อแก้ปัญหาเรื่องความปลอดภัย ส่วน Salesforce.com ก็มี Cloud สำหรับสมาชิกเท่านั้น ซึ่งสามารถที่จะบริหารจัดการเรื่องความปลอดภัย เทคโนโลยีต่างๆ ได้ โดยมีสมาชิกใช้งานกว่า 3 - 4 ล้านคน และมีองค์กรต่างๆ อีกหลายแสนรายที่เป็นสมาชิก

จะเห็นได้ว่าองค์กรขนาดใหญ่ นั้น จะต้องมึระบบความปลอดภัยที่ดี และให้ความสำคัญกับเรื่องนี้เป็นอันดับต้นๆ เพราะฉะนั้นระบบของ Salesforce.com จึงเป็นแพลตฟอร์มที่สามารถต่อยอดไปได้ มีระบบความปลอดภัยที่ได้รับการรับรองแล้วว่าปลอดภัยสูงสุดในโลก

การที่เบรล 8 ได้เป็นพาร์ทเนอร์ Salesforce.com ทำให้บริษัทประสบความสำเร็จสูงสุด มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และบีไอโอไอก็มีส่วนในการช่วยส่งเสริมและสนับสนุนสูงมากเช่นกัน การที่บริษัทใช้ Application ที่เป็นแพ็คเกจ โดยการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ตลอดเพื่อตอบใจयीโดใจयीหนึ่ง หลายครั้งที่เป็นนวัตกรรมของโลกและ

salesforce

ของ Salesforce.com ด้วย อย่างเช่น Application ที่ทำให้กับบริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง จำกัด (มหาชน) เป็น Application ที่ดูแลลูกค้าในเรื่องของวันเกิด หลายคนอาจจะคิดว่าเป็นเรื่องง่าย แต่ Salesforce.com ไม่เคยทำงานแบบนี้มาก่อน เบรล 8 จึงได้รับโอกาสให้ทำงานนี้และทำได้สำเร็จด้วย



มุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรคุณภาพสูง

การที่บริษัทได้รับสิทธิประโยชน์จากบีไอโอไอในเรื่องการลดหย่อนภาษีนั้น เงินในส่วนนี้จึงเป็นส่วนที่จะสามารถนำมาสร้างศักยภาพให้กับบริษัทเพิ่มขึ้นได้ บริษัทได้จัดทำระบบบัญชีอย่างถูกต้องตามกรอบที่บีไอโอไอกำหนด ซึ่งสะดวกในการตรวจสอบและยังทำให้เห็นภาพรวมได้ชัดเจนขึ้นด้วย จากวันที่เริ่มได้รับการส่งเสริมฯ จากบีไอโอไอ บริษัทมีบุคลากรประมาณ 20 คน ปัจจุบันมีประมาณ 100 คน

เนื่องจากบริษัทไม่มีสินค้าเป็นของตัวเอง แต่อยู่บนแพลตฟอร์มของคนอื่น บริษัทมีนวัตกรรมมีของใหม่ๆ ที่พัฒนาขึ้นบนสิ่งที่มีอยู่แล้ว และสินค้าของบริษัทจริงๆ คือ บุคลากร เพราะฉะนั้นการที่เราจะพัฒนาคนของเราเพื่อให้ยืนอยู่ในตลาดได้อย่างแข็งแกร่งและสมบูรณ์ มี 2 ปัจจัยคือ จำนวนและศักยภาพ ดังนั้นเมื่อบริษัทมีผลกำไรแม้ไม่ได้มากนัก จึงนำเงินจำนวนนั้นมาพัฒนาคนและได้มาซึ่งคน ทำให้บริษัทได้บุคลากรที่มีศักยภาพเพิ่มขึ้น มีกำลังในการจ้างและสร้างคนที่เก่งๆ ได้มากขึ้น จะเห็นได้ว่าเงินในส่วนที่ได้มาจากผลกำไรนั้นเรานำไปสร้างโอกาสในการมีงานที่ดี สร้างโอกาสในการเรียนรู้ และสร้างบุคลากรที่มีคุณภาพให้กับสังคม

▶ ร่วมงานกับบริษัทชั้นนำระดับโลก

จากการที่เบรล 8 ได้ร่วมงานกับ Salesforce.com ในโครงการใหญ่ ๆ และสำคัญ ๆ มาอย่างต่อเนื่อง ทำให้เป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับ จึงมีหลายบริษัทให้ความสนใจที่จะมาร่วมงานกับเรา ต่อมาผู้แนะนำให้เราได้รู้จักกับ Google เราก็ทำการบ้านอย่างหนักในการที่จะทำงานกับ Google จนกระทั่งได้รับความไว้วางใจให้ทำงานเนื่องจาก Google เป็นลูกค้ารายใหญ่ของ Salesforce.com และใช้สินค้าของ Salesforce.com อยู่แล้ว ปัจจุบันเบรล 8 ทำงานให้ Google เป็นจำนวนมาก

เบรล 8 ได้รับมอบหมาย

ให้ดูแล Google Cloud Platform เป็นบริษัทไทยรายเดียวในเอเชีย

อย่างไรก็ตามทีมงานของเบรล 8 มีความคิดเห็นพ้องต้องกันคือ ต้องการเป็นพาร์ทเนอร์กับ Google เพราะว่าเป็นคนที่จะเป็น Vender ของ Google ได้ต้องผ่านการทดสอบหลายอย่างมาก อาทิ เรื่องระบบรักษาความปลอดภัยของบริษัทเราเองความสามารถทางความคิดของเราว่าสามารถที่จะทำงานร่วมกับพาร์ทเนอร์ในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นเพื่อต่อยอด และสร้างอะไรเพิ่มเติมได้หรือไม่ นี่เป็นเรื่องต่าง ๆ ที่เราต้องเป็น เราถึงจะเป็นพาร์ทเนอร์กับเขาได้ ซึ่งสุดท้ายเขาก็เลือกเรา ทำให้มีงานเข้ามาเป็นจำนวนมากและต่อเนื่อง ทั้งนี้เบรล 8 ได้รับมอบหมายให้ดูแล Google Cloud Platform

เมื่อครั้งที่เบรล 8 ทำงานให้ Google นั้น เบรล 8 นับเป็นบริษัทไทยรายเดียวในเอเชีย โดยดูแลลูกค้าในส่วนที่ใช้ Google Application ต่าง ๆ เช่น Google Business

Object, Business Photo โดยเฉพาะอย่างยิ่งบริการต่าง ๆ ที่ Google มี เบรล 8 จะเป็นตัวเชื่อมโยง

ความแตกต่างของ Salesforce.com กับ Google คือ Salesforce.com ทำ Application CRM เรื่อง Customer Mobile แต่ Google จะเน้นเรื่องเกี่ยวกับ Data (ข้อมูล) ต่าง ๆ เช่น Data warehouse Data Base คือ เป็นการเก็บข้อมูลต่าง ๆ เป็นจำนวนมากจากหลาย ๆ แหล่ง แทนที่จะต้องซื้อ Sever เพื่อทำ Infrastructure Technology ก็ไม่ต้องมีอุปกรณ์จะอยู่ตรงส่วนไหนของโลกก็ได้ นี่คือวิถีชีวิตและธุรกิจที่ต้องตอบโจทย์



▶ ประสบปัญหาขาดแคลนบุคลากร

ส่วนปัญหาเรื่องบุคลากรนั้นเป็นเรื่องใหญ่มากหลายครั้งเราต้องการบุคลากรแต่ก็ไม่สามารถหาได้ ดังนั้นพอบริษัทมีเงินเหลือจากการได้รับสิทธิประโยชน์จากบีโอไอ จึงนำเงินส่วนนั้นมาพัฒนาบุคลากร ซึ่งตรงจุดนี้ขอฝากถึงบริษัทอื่น ๆ ที่ได้รับสิทธิประโยชน์จากบีโอไอว่า นี่เป็นเรื่องสำคัญมาก เบื้องต้นต้องถามตัวเองก่อนว่า จะนำเงินนี้ไปสร้างประโยชน์อย่างไรต่อไป เพราะถ้าไม่ได้สร้างประโยชน์ใด ๆ ต่อแต่นำเงินไปแบ่งกันและมองว่าเป็นประโยชน์ นี่คือการกำลังหลอกตัวเองว่าได้กำไร เรากำไรเพียงเพราะเราไม่ได้จ่ายภาษี ซึ่งไม่ถูกต้องนักและอาจจะทำให้การดำเนินธุรกิจของบริษัทไม่เติบโตเท่าที่ควร



การพัฒนาบุคลากรของบริษัท ตั้งเป้าว่าต้องได้คนเก่ง แม้จะมีค่าใช้จ่ายสูงก็ตาม



สำหรับการพัฒนาบุคลากรของบริษัทนั้น แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

1. กลุ่มที่มีประสบการณ์สูง
2. กลุ่มที่เป็นน้องใหม่



ทั้งนี้ในการพัฒนาบุคลากรทั้ง 2 กลุ่มนี้ บริษัทจะมีวิธีการพัฒนาที่แตกต่างกัน เดิมเราพัฒนาตนเอง โดยมีวิธีการในการสร้างคือ กลุ่มที่มีประสบการณ์สูง เทคนิค คือ Up to Speed ให้เร็วที่สุด ซึ่งเราตั้งเป้าว่าเราต้องได้คนเก่ง แม้จะมีค่าใช้จ่ายสูงก็ตาม เพราะเรื่องนี้เป็นเรื่องใหญ่ เพื่อต้องการพิสูจน์ว่าบริษัทเล็ก ๆ อย่างเรา จะสู้บริษัทใหญ่ ๆ ได้หรือไม่ และเราจะสู้ด้วยอะไรบ้าง

1. ตลาด ซึ่งมีราคาเป็นตัวกำหนด เราต้องทำให้ได้
2. ให้โอกาสในการเรียนรู้ บริษัทอื่น ๆ ส่งบุคลากรไปต่างประเทศได้ เราก็ต้องส่งไปได้เช่นกัน
3. เน้นสถาบันที่มีชื่อเสียงและได้รับการยอมรับ แม้ว่าสถาบันที่ส่งบุคลากรไปพัฒนาและอบรม จะมีราคา

ค่อนข้างแพงแต่คือการลงทุน ที่สำคัญเราต้องใจกว้าง แม้ว่าบางคนอาจจะอยู่กับเราไม่นานก็ตาม ซึ่งก็ไม่ได้มีการบังคับว่า เมื่อผ่านการอบรมมาแล้วจะต้องมาทำงานชัดใช้ให้กับบริษัท แต่ของเราจะเป็นในลักษณะที่ว่า ทำหน้าที่ของเราให้ดี เพื่อให้เขาอยากอยู่กับเราไปนานๆ และมองว่าการให้โอกาสบุคลากรเดินทางไปหาความรู้ต่างประเทศ เป็นการเปิดโอกาสให้เขาได้เห็นโลกกว้าง แม้บางคนกำลังจะลาออกเราก็ให้ไปถือเป็นโบนัส และก็มีบางคนบอกว่าถ้าออกไปแล้ว ขอลับเข้ามาใหม่อีกได้หรือไม่ ซึ่งที่ผ่านมาก็มีหลายคนที่กลับเข้ามาใหม่

4. ทำธุรกิจอย่างคนจนแต่เราสร้างคนอย่างคนรวย คือ กินหุร เรียนที่ดีๆ เนื่องจากเราเป็นบริษัทที่ปรึกษา เวลาไปทำงานในองค์กรต่างๆ เขาให้อยู่ตรงไหนก็ต้องอยู่ แม้แต่เรื่องสวัสดิการต่างๆ เราก็ให้เต็มที่โดยยึดหลักว่าเราให้เท่าที่เราให้ได้ดีที่สุด และสิ่งที่สูงที่สุดนั้นไม่ได้ดูที่เงินเดือน แต่เป็นการพัฒนาบุคลากร

จากการที่บริษัทมุ่งมั่นพัฒนาบุคลากรอย่างจริงจัง ทำให้การดำเนินธุรกิจเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และบุคลากรกลุ่มนี้คือ คนที่ไปสร้างโอกาส ทำให้บริษัทสามารถรับงานได้มากขึ้น ส่วนกลุ่มน้องใหม่นั้น ในช่วงการพัฒนา 1 ปีแรกกลุ่มนี้ก็เก่งขึ้นเร็วมาก



แผนงานในอนาคต



เวริล 8 เป็น The Largest Salesforce Partner ในเอเชีย และ ที่ 10 ในระดับโลก

เราต้องก้าวไปอยู่ในตลาดระดับนานาชาติอย่างแน่นอน ส่วนการนำบริษัทเข้าตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น เป็นหนึ่งในแผนที่วางไว้ และนับเป็นเรื่องที่ดีเป็นการช่วยในเรื่องที่ทำให้เรามีระเบียบวินัยหลาย ๆ อย่างมากยิ่งขึ้น มีคนคอยสนับสนุนให้เราเติบโต ซึ่งที่ผ่านมาเราดำเนินการอยู่ทุกวันอยู่แล้ว และยึดมั่นในความถูกต้อง สร้างความเชื่อมั่น เพื่อจะได้อยู่อย่างสบายใจ จากจุดนั้นมาถึงจุดนี้ ด้วยการเติบโตและศักยภาพแบบนี้

วันนี้เวริล 8 เป็น The Largest Salesforce Partner ในเอเชีย และเป็นเพียงบริษัทเดียวที่สามารถทำได้สมบูรณ์ทั้งหมด โดยมีหลายโมดูล อาทิ Sale Cloud, Service Cloud, Marketing Cloud, Analytic Cloud, Community Cloud ซึ่งเราทำได้ครบทั้งหมดและใหญ่ที่สุด ที่สำคัญที่สุดคือ Salesforce.com ยังไม่เคยให้ประเทศในแถบทวีปเอเชียเป็นพาร์ทเนอร์ แต่ให้เวริล 8 เพียงรายเดียว



เพราะฉะนั้นในจำนวนคู่ค้าทั่วโลกทั้งหมดกว่า 850 ราย มีเพียง 70 รายเท่านั้นที่ได้รับเลือก และเบรล 8 เป็น 1 ในนั้น ส่วนในระดับโลก เบรล 8 อยู่ในอันดับที่ 10

จะเห็นได้ว่าการเป็นพาร์ทเนอร์กับ Salesforce.com นั้น ไม่ใช่เรื่องง่าย เนื่องจากมีการกำหนดมาตรฐานและกฎเกณฑ์ต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน เมื่อนำซอฟต์แวร์มาแล้ว ไม่ใช่ว่าจะสามารถนำมาใช้ได้เลย ต้องปรับปรุง คิดใหม่ เพื่อต่อยอดเป็นเทรนด์ใหม่ๆ ขณะนี้ที่บริษัทกำลังดำเนินการคือ ทำให้เป็นซอฟต์แวร์หรือแอปพลิเคชันสำหรับธุรกิจเฉพาะ เช่น กลุ่มอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มซื้อขายไป (Trading) กลุ่มขายปลีก (Retail) กลุ่ม Professional Service เป็นต้น



จากการต่อยอดข้างต้น ยังทำให้ผู้ประกอบการที่เป็น SMEs สามารถที่จะเข้าถึงการใช้งานได้โดยง่าย ไม่เฉพาะองค์กรใหญ่ๆ เท่านั้นที่จะมีโอกาส องค์กรเล็กๆ เราก็ทำให้ นับเป็นอีกหนึ่งความภาคภูมิใจของเราที่สามารถช่วยผู้ประกอบการที่เป็น SMEs ได้

อาจกล่าวได้ว่าเบรล 8 มีสินค้าเป็นของตัวเอง โดยต่อยอดอยู่บน Salesforce.com เป็นกลุ่ม Mobile App. ที่สามารถใช้ Offline ได้ มีสินค้าที่เป็นทั้ง CRM ซึ่งใช้ในการบริหารพื้นที่และจำหน่ายอสังหาริมทรัพย์ ที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งนี้สินค้าที่เราสร้างขึ้นมาขณะนี้ เป็น Industry Specific Solution นอกจากนั้นยังมีกลุ่มอื่นๆ อีก อาทิ กลุ่มธนาคาร กลุ่มประกันภัย กลุ่มการบิน ฯลฯ

▶ บีโอไอช่วยธุรกิจและคนไทยให้เติบโต

การที่ประเทศไทยประกาศเป็น Digital Economy และบีโอไอประกาศนโยบายสนับสนุนด้านการลงทุนนั้น โดยส่วนตัวขอชื่นชมว่าบีโอไอตั้งใจที่จะสนับสนุนจริงๆ เนื่องจากมีการแก้ไข ปรับปรุงกฎระเบียบ สิทธิประโยชน์ต่างๆ เพื่อตอบโจทย์ให้ได้มากที่สุด และช่วยเหลือทั้งธุรกิจและคนไทยให้เติบโต สำหรับเรื่องที่ต้องการให้พิจารณาเพิ่มเติมมีดังนี้

1. กลุ่มเด็ก Startup หรือน้องๆ ที่มีความสามารถ ซึ่งในส่วนนี้บีโอไอสามารถเป็นแกนได้ในการช่วยเหลือเด็กกลุ่มนี้ เพราะเขามีโอกาสที่จะเติบโต เพียงแต่ไม่ได้มีสายป่านยาวมากนัก

2. น่าจะมีใครสักคนคอยช่วยเหลือในเรื่องของความคิดให้กับกลุ่มเด็ก Startup ซึ่งบีโอไอก็เป็นส่วนหนึ่งในการสร้างสังคมอีกแบบหนึ่ง โดยเด็ก ๆ กลุ่มนี้อาจได้สิทธิประโยชน์บางประเภท ไม่เช่นนั้นเด็ก ๆ เหล่านี้ก็ไม่น่ากล้าตั้งหรือเปิดบริษัท และทำให้เขามีข้อจำกัดในเรื่องการเติบโต

3. บริษัทที่ทำธุรกิจแบบเบรล 8 หรือเอ็นเอเบิ้ล นั้น ค่าใช้จ่ายประมาณร้อยละ 90 เป็นเรื่องคน ตรงจุดนี้จะมีวิธีการหรือแนวทางในการให้ความช่วยเหลือได้อย่างไรบ้างหรือไม่

สุดท้ายนี้ ขอขอบคุณบีโอไอที่มีส่วนในการสร้างสังคมและสร้างโอกาสให้กับนักธุรกิจไทย รวมถึงให้โอกาสเบรล 8 ทำให้เรามาเป็นอยู่ตรงนี้ได้รวมทั้งทั่วโลกด้วย นอกจากนั้นขอฝากถึงองค์กรทุกองค์กรว่า การทำธุรกิจหากเรามีจริยธรรม คุณธรรม ดูแลพนักงานด้วยความเคารพซึ่งกันและกัน ด้วยความหวังดี มีเมตตาธรรม และตั้งใจที่จะสร้าง รวมถึงให้โอกาสคนไทยให้เติบโตมีศักยภาพที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้ หากองค์กรใดสามารถทำได้แบบนี้ องค์กรนั้นจะเจริญเติบโตอย่างแน่นอน

การทำธุรกิจไม่ใช่การได้มาซึ่งโอกาสหรือผลประโยชน์ แต่ความคิดที่ตามมาคือ สิ่งที่เป็นผลกำไร หรือความสามารถในการต่อยอด ได้นำมาใช้อย่างเต็มที่หรือยัง และใช้อย่างถูกต้องหรือไม่ สำหรับเบรล 8 นั้น เราทำเต็มที่และดีที่สุด การได้สิทธิประโยชน์มากก็ต้องสร้างประโยชน์ต่อ ไม่ใช่จบที่จุดที่ได้รับมาเท่านั้น

โครงการอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุน

เดือนสิงหาคม 2560

1

หมวด 1 เกษตรกรรม และผลิตผลทางการเกษตร

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	เซาท์แลนด์รีซอร์ซ (ชุมพร) จำกัด	ยางแท่ง (BLOCKED RUBBER) และยางผสม (COMPOUNDED RUBBER)	1.14.1	ไทย	ชุมพร
2	เซ็นทาโกฟาร์ม จำกัด	ลูกไก่	1.5	ไทย	พระนครศรีอยุธยา
3	วรรณเกียรติ จำกัด	เลี้ยงไก่เนื้อ	1.5.2	ไทย	นครราชสีมา
4	โชคสมุทรมารีน จำกัด	สัตว์น้ำแช่แข็ง และอาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง	1.17	ไทย	สมุทรสาคร
5	วัฒนา โพลทรีรี่ จำกัด	เลี้ยงไก่เนื้อ	1.5.2	ไทย	สระแก้ว
6	นายณัฐวุฒิ เชียงจันทร์	อบและไซโล และอาหารสัตว์	1.22	ไทย	เชียงราย
7	จีน นีเอล เอเซีย จำกัด	สิ่งปรุงแต่งอาหาร	1.17	ฝรั่งเศส	ปทุมธานี
8	เนเซอร์ล ฟรุต จำกัด	ผลิตภัณฑ์จากพืช ผัก ผลไม้	1.17	ไทย	ประจวบคีรีขันธ์
9	แอคควิว (ประเทศไทย) จำกัด	เลี้ยงปลา	1.5.2	ไทย - สหรัฐฯ - ญี่ปุ่น	จันทบุรี
10	ทุ่งบัว ยูทิลิตี้ จำกัด	ก๊าซชีวภาพ (BIOGAS)	1.16.2	ไทย	นครปฐม
11	บีก คิทเซ็น จำกัด	ปลาเส้นปรุงรส	1.17	ไทย	สมุทรสาคร
12	นางพรภักดิ์ เจนจรัสสกุล	ขนมขบเคี้ยว เช่น ทองม้วน เป็นต้น	1.17	ไทย	นครปฐม

2

หมวด 2 เหมืองแร่ เซรามิก และโลหะขั้นมูลฐาน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	ราชธาตัน ไทย ไวร์ จำกัด	TYRE BEAD WIRE	2.9.1	อินเดีย	ราชบุรี
2	ลี้หยงฮั่วสตีล จำกัด	ลวดเหล็กทนแรงดึงสูง (HIGH TENSILE STRENGTH STEEL WIRE) ที่มีค่า ULTIMATE TENSILE STRENGTH (UTS) มากกว่า 700 เมกะปาลาคาล (Mpa) ขึ้นไป	2.9.1	ไทย	สมุทรปราการ
3	อินเตอร์เนชั่นแนล ปีโตรเลียม กรุป จำกัด	การสำรวจแร่โพแทช และแร่เกลือหิน	2.1	ไทย	นครราชสีมา
4	ฮันวา สตีล เซอร์วิส (ประเทศไทย) จำกัด	การตัดและแปรรูปโลหะแผ่น (COIL CENTER)	2.18	ญี่ปุ่น	ชลบุรี

3
หมวด 3 อุตสาหกรรมเบา

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ลงทุน	ที่ตั้ง
1	ศรีตรังโกลฟส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ถุงมือยางทางการแพทย์	3.11.2	ไทย	สุราษฎร์ธานี
2	โตโยโบะ สท เซฟตี้ วีฟ จำกัด	ผ้าสำหรับทำถุงลมนิรภัย	3.1.2.1	ไทย - ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ

4
หมวด 4 ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องจักร และอุปกรณ์ขนส่ง

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ลงทุน	ที่ตั้ง
1	ไทรอัมพ์ มอเตอร์ไซเคิลส์ (ไทยแลนด์) จำกัด	ประกอบรถจักรยานยนต์ที่มีความจุกระบอกสูบตั้งแต่ 500 ซีซีขึ้นไป	4.12	อังกฤษ	ชลบุรี
2	โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด	รถยนต์ไฟฟ้าแบบผสม (HYBRID ELECTRIC VEHICLES - HEV) แบตเตอรี่สำหรับรถยนต์ไฟฟ้า และชิ้นส่วนยานพาหนะ เช่น DOOR, BUMPER และ FRONT/REAR AXLE เป็นต้น	4.16	ญี่ปุ่น - ไทย	ฉะเชิงเทรา
3	MR. GEOFFREY TAYLOR	กิจการต่อเรือ	4.9.2	ออสเตรเลีย	เพชรบุรี
4	สยาม พูโกกุ จำกัด	ชิ้นส่วนยางสำหรับยานพาหนะ	4.8.17	ญี่ปุ่น	นครราชสีมา
5	ไทยซัมมิท โกลด์ เพรส จำกัด	ชิ้นส่วนยานพาหนะ เช่น โครงรถจักรยานยนต์ เป็นต้น	4.8.17	ไทย	สมุทรปราการ
6	ที เบลโก้ จำกัด	ชิ้นส่วนยานพาหนะ เช่น ถังน้ำมัน เป็นต้น	4.8.17	ไทย - เบลเยียม	ชลบุรี
7	ซันคอลล ไฮ พรินซ์ชั่น (ประเทศไทย) จำกัด	สปริง (SPRING)	4.1.3	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
8	โดเกียว คอร์ปอเรชั่น (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนเครื่องจักรสำหรับงานก่อสร้าง เช่น ห้องโดยสารสำหรับรถขุด รถตัก	4.5.3	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
9	เมวา โมลด์ (ไทยแลนด์) จำกัด	แม่พิมพ์ ชิ้นส่วนแม่พิมพ์ และการซ่อมแซมแม่พิมพ์ที่ผลิตเอง	4.5.2	ไทย	ชลบุรี
10	แซต คูโรดา (ไทยแลนด์) จำกัด	การชุบเคลือบผิว	4.2	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
11	คานตะ เมคาทรอนิกส์ เอ็นจิเนียริง (ประเทศไทย) จำกัด	เครื่องจักรอัตโนมัติ (AUTOMATION EQUIPMENT) ที่มีการออกแบบทางวิศวกรรม เช่น WELDING ROBOT, AUTOMATIC PALLETIZING EQUIPMENT และ HANDLING ROBOT เป็นต้น	4.5.1.1	จีน	ระยอง
12	คิทซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	ผลิตภัณฑ์โลหะ เช่น BUTTERFLY VALVES เป็นต้น	4.1.3	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
13	ซันโอ อินดัสทรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนระบบเบรก ได้แก่ ท่อโลหะสำหรับระบบเบรก	4.8.9.6	ไทย - ญี่ปุ่น	ระยอง
14	เจเทคโตะ (ไทยแลนด์) จำกัด	ชุดคุมล้อสำหรับระบบเบรก ABS (ABS SENSOR INTEGRATED HUB UNIT), ชุดระบบบังคับเลี้ยว และชิ้นส่วน (STEERING SYSTEM AND PART) และ ยอยกากบาทและตลับลูกปืนชนิดเข็ม (CROSS PIN AND NEEDLE ROLLER BEARING)	4.8.17	ไทย - ญี่ปุ่น	ฉะเชิงเทรา
15	ยูนิไทย ชิปปาร์ด แอนด์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	โครงสร้างโลหะสำหรับงานการก่อสร้าง หรืองานอุตสาหกรรม เช่น PRESSURE VESSEL, WING TANK และ LEG WELL เป็นต้น	4.14.1	ไทย - ญี่ปุ่น - หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน	ชลบุรี
16	เอ็นเอ็มบี - มินิแบ ไทย จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะ เช่น SHAFT และ SPINDLE ASSY เป็นต้น	4.1.3	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
17	แวนแทค เอ็ม.เอฟ. จำกัด	แม่พิมพ์และชิ้นส่วนแม่พิมพ์	4.5.2	ญี่ปุ่น	ชลบุรี



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
18	ดูคอมมัน เทคโนโลยีส์ (ประเทศไทย) จำกัด	ชิ้นส่วนดาวเทียม เช่น SATELLITE WAVEGUIDE เป็นต้น	4.11.5	ไทย - สหรัฐฯ	สระบุรี
19	ไทยรุ่งยูเนี่ยนคาร์ จำกัด (มหาชน)	รถยนต์เนกประสงค์ ชิ้นส่วนยานพาหนะ และชิ้นส่วนเครื่องจักร เช่น กระบะหลังรถยนต์ ห้องคนขับรถไถ ฝาครอบเครื่องยนต์ และขั้วล้อรถแทรกเตอร์ เป็นต้น และการปรับสภาพผิวและการชุบเคลือบผิว (SURFACE TREATMENT)	4.8.17, 4.5.3 และ 4.2	ไทย	กรุงเทพฯ
20	โยชิทาเคะ เวิร์ค (ประเทศไทย) จำกัด	STRAINER และ VALVE	4.1.2 และ 4.1.3	ญี่ปุ่น	ชลบุรี

5

หมวด 5 อุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	เอสซี วาโด จำกัด	ชิ้นส่วนโลหะสำหรับ HARD DISK DRIVE เช่น BASE PLATE เป็นต้น	5.4.6.3	ไทย	ชลบุรี
2	นีโอมาด์ จำกัด	พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e - COMMERCE)	5.8	ไทย - เยอรมนี	กรุงเทพฯ
3	MR. LEE NEE HIAN	ELECTRICAL SWITCHBOARD ที่มีขั้นตอนการออกแบบเอง	5.2.1.1	สิงคโปร์	สมุทรปราการ
4	วันบิต แมทเทอร์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
5	บีบัดดี้ ดอท เน็ท จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
6	พีคแวร์ สตูดิโอ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
7	ข้าฟเนอร์ อีเอ็มซี จำกัด	LOW FREQUENCY ANTENNA	5.4.4	สวีตเซอร์แลนด์	ลำพูน
8	เทลเนอร์ ดิจิตอล เอเชีย จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	นอร์เวย์	กรุงเทพฯ
9	MR. LI TE YU	ซอฟต์แวร์	5.7	ไต้หวัน	กรุงเทพฯ
10	นายวิรัช ตันตือภิกุล	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
11	นิเด็ค โคปาล (ประเทศไทย) จำกัด	กล้องถ่ายรูป เช่น INSTANT CAMERA และ POLAROID CAMERA เป็นต้น	5.3.5	ญี่ปุ่น	ปทุมธานี
12	คิงบอร์ด ลามิเนต แมนูแฟคเจอร์ริง (ประเทศไทย) จำกัด	PREPREG และ LAMINATE	5.4.12	หมู่เกาะบริติชเวอร์จิน - จีน	พระนครศรีอยุธยา
13	MR. KAZUKI KAMIYA	ซอฟต์แวร์	5.7	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
14	MR. PAUL, ALAIN, FERNAND SAINT - SAENS	ซอฟต์แวร์	5.7	ฝรั่งเศส	เชียงใหม่
15	โรธ โซเชียล จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
16	ไนจิส โซลูชันส์ จำกัด	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
17	MR. TRISTAN, ALBERT, HENRI LOUETTE	ซอฟต์แวร์	5.7	ฝรั่งเศส	กรุงเทพฯ
18	นายพงษ์ชัย เพชรสังหาร	ซอฟต์แวร์	5.7	ไทย	กรุงเทพฯ
19	นิเด็ค อีเล็กทรอนิกส์ (ประเทศไทย) จำกัด	SPINDLE MOTOR	5.4.6.2	ญี่ปุ่น	ปทุมธานี / อยุธยา

6 หมวด 6 เคมีภัณฑ์ พลาสติก และกระดาษ

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	นายพิฑูร กอเทพวัลย์	2 - CHLORO - 5 - CHLOROMETHYL PYRIDINE (CCMP)	6.1	ไทย - จีน	เพชรบุรี
2	ลองลัค พลาสติก แอนด์ เมทัล จำกัด	เม็ดพลาสติกกรีไซเคิล	6.8	ไทย - จีน	สมุทรสาคร
3	อาร์เอ็กซ์ แมนูแฟคเจอร์ส จำกัด	ยาแผนปัจจุบัน ได้แก่ ยา น้ำ ยาครีม	6.10	ไทย	นครปฐม
4	เอ็มคลีน เทคโนโลยี (ไทยแลนด์) จำกัด	บรรจุภัณฑ์พลาสติกชนิดป้องกันไฟฟ้าสถิต (ANTISTATIC PLASTICS PACKAGING)	6.7.3	สิงคโปร์	นครราชสีมา
5	ไทเกอร์โพลี (ไทยแลนด์) จำกัด	ชิ้นส่วนพลาสติกสำหรับอุตสาหกรรม	6.6	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา
6	ไทยอาซาฮีเคมีภัณฑ์ จำกัด	โซดาไฟ (SODIUM HYDROXIDE), กรดไฮโดรคลอริก (HYDROCHLORIC ACID) และคลอรีนเหลว (LIQUID CHLORINE)	6.1	ญี่ปุ่น	สมุทรปราการ
7	ผลิตภัณฑ์กระดาษไทย จำกัด	บรรจุภัณฑ์กระดาษปลอดเชื้อ	6.13.1	ไทย	สมุทรสาคร
8	MR. MIN - HSIU TONY WU	SODIUM CYCLAMATE และ SODIUM SACCHARIN	6.1	ไทย - ออสเตรเลีย	ระยอง
9	ลองลัค พลาสติก แอนด์ เมทัล จำกัด	เม็ดพลาสติกกรีไซเคิล	6.8	ไทย - จีน	สมุทรสาคร
10	เม็ก สเปเชียลตี้ เคมีคอล (ประเทศไทย) จำกัด	สารเคมีสำหรับเคลือบหรือปรับสภาพผิวโลหะ เช่น COPPER SURFACE TREATMENT AGENT เป็นต้น	6.1	ญี่ปุ่น	พระนครศรีอยุธยา

7 หมวด 7 บริการ และสาธารณูปโภค

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
1	ทางด่วนและรถไฟฟ้ากรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	ขนส่งทางรางในโครงการรถไฟฟ้ามหานคร สายเฉลิมรัชมงคล (สายสีน้ำเงินส่วนต่อขยาย) ช่วงหัวลำโพง - บางแค และบางซื่อ - ท่าพระ ระยะทางรวม 27 กิโลเมตร	7.3.1	ไทย - ต่างชาติ	กรุงเทพฯ
2	นอร์ทเทิร์น บางกอกโมโนเรล จำกัด	ขนส่งทางราง (โครงการรถไฟฟ้าสายสีชมพู ช่วงแคราย - มีนบุรี)	7.3.1	ไทย	กรุงเทพฯ
3	อีสเทิร์น บางกอกโมโนเรล จำกัด	ขนส่งทางราง (โครงการรถไฟฟ้าสายสีเหลือง ช่วงลาดพร้าว - สำโรง)	7.3.1	ไทย	กรุงเทพฯ
4	เฟล็กซ์โซ กราฟฟิค จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์ ที่ติดตั้งบนหลังคา	7.1.1.2	ไทย	สมุทรสาคร
5	MR. TODD CHRISTIAN MASON	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	เนเธอร์แลนด์ - สหรัฐฯ	กรุงเทพฯ
6	MR. KENYA SAITO	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
7	นายมันโมอันซิงห์ ทักราล	โรงแรม	7.23.1	มอริเชียส	ชลบุรี
8	ทีเอส เทคโนโลยี จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
9	ฟูจิฟิล์ม (ประเทศไทย) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	สิงคโปร์ - ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
10	เอ็มพี - ดีเอฟไอ โซลูชั่น จำกัด	วิจัยและพัฒนา	7.11	ไทย - สหรัฐฯ	ปทุมธานี



ภาวะส่งเสริมการลงทุน

ลำดับ	บริษัท	ผลิตภัณฑ์	ประเภทกิจการ	ผู้ร่วมทุน	ที่ตั้ง
11	สยามอีเอสแบดเตอร์ จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - ญี่ปุ่น - ใต้หวัน	สมุทรปราการ
12	MS. AKI KAWAMURA	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ญี่ปุ่น - สิงคโปร์	กรุงเทพฯ
13	MR. YOHEI HAYASHI	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
14	MR. ATSUSHI SUGIYAMA	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ไทย - ฮองกง	ฉะเชิงเทรา
15	คาลโซนิค คันเซ (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ไทย - ญี่ปุ่น	ชลบุรี
16	MR. ALISTER JOHN LAWRENCE	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	นิวซีแลนด์	กรุงเทพฯ
17	MR. PETER BAINES	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	แคนาดา	กรุงเทพฯ
18	มิตซูบิชิ เพนซิล (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
19	อี แอนด์ เอช พรินซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
20	อี แอนด์ เอช พรินซ์ (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
21	เอ็มเค สโมกด์ พิช จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	สิงคโปร์ - ญี่ปุ่น	พังงา
22	หว่า ตง ฟาง จี้ อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	จีน	กรุงเทพฯ
23	เอ็ม.พี.เอ. ทรานสปอร์ต จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุ
24	ซัส เอ็นจิเนียริง จำกัด	ศูนย์กระจายสินค้าด้วยระบบที่ทันสมัย	7.4.1	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
25	นายเปียว โกว	โรงแรม	7.23.1	จีน	เชียงใหม่
26	MR. GUILLAUME PIERRE CHARRON	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	สเปน - ฝรั่งเศส	กรุงเทพฯ
27	MR. TAKESHI KONISHI	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
28	เพิร์สเม็ค จำกัด	บริการออกแบบทางวิศวกรรม	7.13	ไทย	กรุงเทพฯ
29	ไทยพลาสติก และเคมีภัณฑ์ จำกัด (มหาชน)	วิจัยและพัฒนา	7.11	ไทย	ระยอง
30	มิตซูย เคมีคอลส์ (ประเทศไทย) จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
31	ซันโคซา (ไทยแลนด์) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	ญี่ปุ่น	ชลบุรี
32	สตาร์ บัท (ประเทศไทย) จำกัด	บริษัทการค้าระหว่างประเทศ	7.6	จีน	ระยอง
33	สิริโสภา อินเตอร์ จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย - กัมพูชา	ไม่ระบุ
34	MR. RUBEN GRIGORYAN	โรงแรม	7.23.1	รัสเซีย	ภูเก็ต
35	สยามลักซ์มารีน จำกัด	ขนส่งทางเรือ	7.3.3	ไทย	ไม่ระบุ
36	อนุรักษ์พลังงานซิเมนต์ไทย จำกัด	ไฟฟ้าจากพลังงานแสงอาทิตย์	7.1.1.2	ไทย	สระบุรี
37	อินฟลูอิท เอเชีย (ประเทศไทย) จำกัด	สนับสนุนการค้าและการลงทุน	7.7	ไทย	กรุงเทพฯ
38	เคอีน เอเชีย แบงก์ค็อก จำกัด	สำนักงานใหญ่ข้ามประเทศ	7.5	ญี่ปุ่น	กรุงเทพฯ
39	อุทัยธานี โอทอป อินเตอร์เทรดเดอร์ จำกัด	ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน	7.25	ไทย	อุทัยธานี



โครงการอนุมัติให้การส่งเสริมการลงทุน

เดือนสิงหาคม 2560

ขอบคุณ...

ที่ติดตามกันมาตลอด 28 ปี

เร็วๆ นี้ เตรียมพบกับ
“วารสารส่งเสริมการลงทุน”
รูปแบบใหม่ e-Journal



ส่งเสริมการลงทุน
INVESTMENT PROMOTION JOURNAL

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

e-Journal
Coming Soon

ติดตามความเคลื่อนไหวได้ที่
www.boi.go.th



คิดถึงการลงทุน คิดถึง

บีไอไอ

▪ สำนักงานในประเทศ ▪

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1 (เชียงใหม่)
ห้อง 108 - 110 อาคารแอร์พอร์ต บีซิเนส ปาร์ค
เลขที่ 90 ถนนมหิดล ตำบลหายยา อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50100
โทรศัพท์ 0 5329 4100
โทรสาร 0 5329 4199
อีเมล : chmai@boi.go.th

(พิษณุโลก)
59/15 อาคารไทยศิวาร์คน์ ชั้น 3
ถนนบรมไตรโลกนาถ 2 ตำบลในเมือง
อำเภอเมือง จังหวัดพิษณุโลก 65000
โทรศัพท์ 0 5524 8111 โทรสาร 0 5524 8777
อีเมล : phitsanulok@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 2 (นครราชสีมา)
2112/22 ถนนมิตรภาพ อำเภอเมือง
จังหวัดนครราชสีมา 30000
โทรศัพท์ 0 4438 4200 โทรสาร 0 4438 4299
อีเมล : korat@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3 (ขอนแก่น)
177/54 หมู่ 17 ถนนมิตรภาพ ตำบลในเมือง
อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000
โทรศัพท์ 0 4327 1300 - 2 โทรสาร 0 4327 1303
อีเมล : khonkaen@boi.go.th

▪ หน่วยงานบริการอื่นๆ ▪

ศูนย์ประสานการบริการด้านการลงทุน
อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1199
อีเมล : osos@boi.go.th เว็บไซต์ : osos.boi.go.th

ศูนย์บริการวีซ่าและใบอนุญาตทำงาน
อาคารจัตุรัสจามจุรี ชั้น 18 ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330
โทรศัพท์ 0 2209 1100 โทรสาร 0 2209 1194 อีเมล : visawork@boi.go.th
เว็บไซต์ : www.boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 4 (ชลบุรี)
46 หมู่ 5 นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง
ถนนสุขุมวิท ตำบลทุ่งสุลา อำเภอสัตหีบ
จังหวัดชลบุรี 20230
โทรศัพท์ 0 3840 4900
โทรสาร 0 3840 4997 - 9
อีเมล : chonburi@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 5 (สงขลา)
7 - 15 อาคารไชยงศ์ ถนนจุฑาธุชที่ 1
อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา 90110
โทรศัพท์ 0 7458 4500
โทรสาร 0 7458 4599
อีเมล : songkhla@boi.go.th

ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 6 (สุราษฎร์ธานี)
49/21 - 22 ถนนศรีวิชัย ตำบลมะขามเตี้ย
อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี 84000
โทรศัพท์ 0 7740 4600
โทรสาร 0 7740 4699
อีเมล : surat@boi.go.th

▪ สำนักงานในต่างประเทศ ▪

BEIJING : Thailand Board of Investment Beijing Office
Royal Thai Embassy, No.21 Guang Hua Road.,
Chaoyang District, Beijing 100600 P.R.C.
Tel : +86-10-8531-8756 Fax : +86-10-8531-8758 Email : beijing@boi.go.th

FRANKFURT : Thailand Board of Investment Frankfurt Office
Investment Section, Royal Thai Consulate-General
Bethmannstr 58, 5.OG 60311 Frankfurt am Main, Federal Republic of Germany
Tel : +49 (069) 9291 230 Fax : +49 (069) 92 91 2320 Email : fra@boi.go.th

GUANGZHOU : Thailand Board of Investment, Guangzhou Office
Investment Promotion Section, Royal Thai Consulate-General, Guangzhou
No.36 Youhe Road, Haizhu District, Guangzhou, P.R.C. 510310
Tel : +86-20-8385-8988 Ext. 220-225, +86-20-8387-7770 (Direct Line)
Fax : +86-20-8387-2700 Email : guangzhou@boi.go.th

LOS ANGELES : Thailand Board of Investment Los Angeles Office
Royal Thai Consulate-General, 611 North Larchmont Boulevard,
3rd Floor, Los Angeles, CA 90004, U.S.A.
Tel : +1 (0)-323-960-1199 Fax : +1 (0)-323-960-1190 Email : boila@boi.go.th

MUMBAI : Thailand Board of Investment, Mumbai Office
Express Tower, 12th Floor, Barrister Rajni Patel Marg,
Nariman Point, Mumbai, Maharashtra 400021
Tel : +(91 22) 2204 1589-90, Fax : +(91 22) 2282 1525 Email: mumbai@boi.go.th

NEW YORK : Thailand Board of Investment, New York Office
7 World Trade Center, 34th Floor, Suite F, 250 Greenwich Street, New York,
New York 10007 U.S.A.
Tel : +1 (0) 212 422 9009 Fax : +1 (0) 212 422 9119 Email : nyc@boi.go.th
Website : www.thinkasiainvestthailand.com

OSAKA : Thailand Board of Investment, Osaka Office
Royal Thai Consulate-General, Bangkok Bank Building, 7th Floor,
1-9-16 Kyutaro-Machi, Chuo-Ku, Osaka 541-0056 Japan
Tel : +81 (0) 6-6271-1395 Fax : +81 (0) 6-6271-1394 Email : osaka@boi.go.th

PARIS : Thailand Board of Investment Paris Office
Ambassade Royale de Thaïlande 8, Rue Greuze 75116 Paris, France
Tel : +(33-1) 56 90 26 00 Fax : +(33-1) 56 90 26 02 Email : par@boi.go.th

SEOUL : Thailand Board of Investment, Seoul Office
#1804, 18th Floor, Daeyeongak Center,
97, Toegy-e-ro, Jung-gu, Seoul, 100-706, Korea
Tel : +82-2-319-9998 Fax : +82-2-319-9997 Email : seoul@boi.go.th

SHANGHAI : Thailand Board of Investment Shanghai Office
Royal Thai Consulate-General, 2nd Floor,
18 Wanshan Road, Changning District, Shanghai, 200336, P.R.C.
Tel : +86-21-5260-9876 Fax : +86-21-5260-9873 Email : shanghai@boi.go.th

STOCKHOLM : Thailand Board of Investment, Sweden Office
Stureplan 4C 4th Floor 114 35 Stockholm, Sweden
Tel : +46 8 463 1156; +46 8 463 1172, Fax : +46 8 463 11 60
Email : stockholm@boi.go.th

SYDNEY : Thailand Board of Investment, Sydney Office
204 George Street, Sydney, Suite 101, Level 1, New South Wales 2000, Australia
Tel : +61 2 9252 4884 Fax : +61 2 9252 4882 Email : sydney@boi.go.th

TAIPEI : Thailand Board of Investment Taipei Office
Taipei World Trade Center 3rd Floor, Room 3E 39-40,
No.5, Xin-Yi Road, Sec.5 Taipei 110; Taiwan, R.O.C.
Tel : +88 6 2 2345 6663 Fax : +88 6 2 2345 9223 Email : taipei@boi.go.th

TOKYO : Thailand Board of Investment Tokyo Office
Royal Thai Embassy, 8th Floor., Fukuda Building West,
2-11-3 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-0032 Japan
Tel : +81 (0) 3-3582-1806 Fax : +81 (0) 3 3589 5176 Email : tyo@boi.go.th