



okmd

**FAST
FORWARD
TALK**



1 | สรุปสาระสำคัญ
ครั้งที่ | OKMD Fast Forward Talk



okmd

FAST FORWARD
TALK

KNOWLEDGE IS

OPPORTUNITY

CREATIVITY

INSPIRATION

VALUE

CREATION

OKMD Fast Forward Talk 2014 ครั้งที่ 1: ก้าวสู่ AEC กว้างโอกาสไว้ อย่าให้ตกเทรนด์

“โอกาสจากความเชื่อมโยงเศรษฐกิจไทย-AEC”

โดย ดร.กณิศ แสงสุพรรณ

ประธานคณะกรรมการด้านวิชาการ สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

มุมมอง AEC ก่อนข้างยากขึ้นเพราะส่งผลกระทบต่อระดับล่างแล้ว แต่สำหรับคนรุ่นใหม่จะมีอิสระในการใช้ชีวิตค่อนข้างมาก หลายคนอยากเห็นโอกาสใหม่ๆ ในช่วงทศวรรษหน้า ด้านการค้าการลงทุนของไทยในการก้าวสู่ประชาคมอาเซียน ดังนั้นจึงต้องมาเปิดมุมมองให้ตรงกันก่อนว่า

1. นิยามคำว่า AEC คืออะไร มีที่มาอย่างไร สาระสำคัญอยู่ที่ตรงไหน
2. โอกาสของการแลกเปลี่ยนอยู่ตรงไหน
3. คนที่คุม AEC เน้นเรื่องอะไร
4. มีความเชื่อมโยงทางกายภาพ เศรษฐกิจ และสังคม

กระบวนการดังกล่าวเริ่มต้นมาจากเมื่อ 48 ปีที่แล้ว มีการรวมกลุ่มประเทศเป็น ASEAN (ค.ศ.1976) แล้วพัฒนาก้าวสู่ AEC (31 ธันวาคม 2015) ที่มาของการเกิดอาเซียนคือ การรวมตัวกันเพื่อต่อต้านการขยายตัวของจีนที่แผ่อิทธิพลเติบโตเข้ามา ในภูมิภาคแถบนี้ทำให้สามารถดึงการลงทุนที่เคยมุ่งไปยังประเทศจีน เพื่อให้มีส่วนแบ่งมาสู่ตลาดอาเซียนได้ด้วย เกิดเป็น China+1 นับจากอาเซียนมา มีการลดภาษีลงมาเรื่อยๆ เริ่มจาก PTA, AFTA, AFAS, ASEAN Vision 2020, AIA พอมาถึงปี 2007 แล้วมาทำปฏิญญาเซบู เกิดข้อตกลงภายใต้ ‘กฎบัตรอาเซียน’ (ASEAN Charter) เป็น ASEAN Community ในปี 2015 มี 3 เสาหลัก ได้แก่ ด้านความมั่นคง ด้านเศรษฐกิจ สังคมและวัฒนธรรม

เพราะฉะนั้นอาเซียนที่กำลังจะก้าวไป ซึ่งแกนด้านเศรษฐกิจคือ AEC จะเดินเต็มที่ตั้งแต่ปลายปี 2015 มีการเปิดเสรีบริการ (AFAS) และการเปิดเสรีการลงทุน (ACIA) ซึ่ง ACIA จะก่อให้เกิดความเปลี่ยนแปลงหลัก โดยเป็นการเปิดเสรีด้านการลงทุนที่ครอบคลุมมากกว่า AIA คือ การเปิดเสรีแรงงานและการเปิดเสรีเงินทุนมากขึ้น การก้าวสู่ AEC จีนเป็นการรวมตัวของกลุ่มประเทศอาเซียนให้กลายเป็นตลาดเดียวกัน เพื่อเสริมศักยภาพแข่งขันได้ และยืนหยัดอย่างเท่าเทียม จนสามารถสู้กับเศรษฐกิจระดับโลกได้

เรื่องที่น่าอีกด้านคือ ด้านสังคม จะเกิดการสร้างค่านิยมใหม่ร่วมกัน การรวมตัวกันด้านเศรษฐกิจส่งผลกระทบต่อสังคมมากขึ้น ประเทศไทยแข็งแกร่งกว่าประเทศอื่น ก็มีโอกาสด้านการลงทุนได้มากกว่าประเทศอื่น กระทบจะเกิดขึ้นทั้งในระดับธุรกิจใหญ่และเอสเอ็มอี ในแง่พื้นที่จะกระทบครอบคลุมทั้งกรุงเทพฯและชนบททุกเมืองไปพร้อมกัน ส่วนด้านความมั่นคงนั้น อาเซียนยังต้องเผชิญกับภัยด้านความมั่นคง โดยเฉพาะในเรื่องนิวเคลียร์

การเปลี่ยนแปลงเพื่อเข้าสู่ AEC มีขั้นตอนดังนี้

1. เปิดเสรีการค้าสินค้า (AFTA) ต้องเอื้ออำนวยให้เกิดการขยายตัวทางการค้า

- ภาษีศุลกากร : ยกเลิกมาตรการภาษี (ยกเลิกสินค้าอ่อนไหว/อ่อนไหวสูง)
- มาตรการทางการค้า : ยกเลิกการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษี
- การอำนวยความสะดวกทางการค้า : ASEAN Single Window, Self Certification

AFTA จบไปตั้งแต่ปี 2010 เพราะกำแพงภาษีลดลงถึง 0 ถึง 5 แล้ว แต่ว่าการค้ายังไม่ขยายเพราะว่ามีมาตรการกีดกันการค้าอื่นๆ ยังอยู่ค่อนข้างเยอะ เพราะหลายประเทศก็ยังไม่อยากให้คนอื่นเข้ามา ทั้งที่อยากเข้าไปประเทศคนอื่น ก็กำลังละลายพฤติกรรมกันอยู่ เกิด ASEAN Window

พอภาษีไปแล้ว เรามีส่วนได้เปรียบ เช่น เรื่องเกษตร คนไทยก็จะไปลงทุนไซโลในประเทศเวียดนามหรือประเทศอื่นมากขึ้น เพราะมีโอกาสด้านการลงทุนได้มากกว่าอยู่ในประเทศ ก็จะเกิดการขยายตัวไปได้มากขึ้น

ส่วนสินค้าอุตสาหกรรม อะไรที่เป็น Labor Intensive ไม่อยู่มานานแล้ว ตั้งแต่หลังวิกฤตเศรษฐกิจปี 1997 เราเพิ่งแต่คือสิ่งที่อยู่ที่นี่ มาอยู่อีกระยะหนึ่ง จนกระทั่งมีการขึ้นค่าแรง 300 บาท เราก็พบว่า ค่าแรง 300 บาท มัน imply กับโรงงานงานไม่ก็ตัวเอง ตอนแรกคิดว่าจะเกิดเงินเฟ้อ แต่ไม่เกิด เพราะคนไทยส่วนใหญ่ได้รับค่าแรงมากกว่า 300 บาทไปแล้ว ทำให้เป็นการผลักดันคนที่ยังไม่ปรับ ให้ทำการปรับให้เท่ากัน

2. การเปิดเสรีด้านการค้าและบริการ (AFAS) เป็นการเข้ามาถือหุ้นในกิจการด้านบริการของอาเซียน ปี 2010 :

- เทคโนโลยีสารสนเทศ (ICT) สุขภาพ ท่องเที่ยว การขนส่งทางอากาศ 70 %
- โลจิสติกส์ 51 %
- อื่นๆ ที่เหลือทั้งหมด 51 %

ปี 2013 : โลจิสติกส์ 70 %

ปี 2015 : อื่นๆ ที่เหลือทั้งหมด 70 %

กลุ่มที่แข่งขันได้ ได้แก่ สุขภาพ ท่องเที่ยว นันทนาการ ขนส่ง-โลจิสติกส์ กฎหมาย

กลุ่มที่ต้องปรับปรุง ได้แก่ ไอซีที ซอฟต์แวร์ การศึกษา อสังหาริมทรัพย์ โฆษณา

กลุ่มที่เสียเปรียบ ได้แก่ ดิสทริบิวชั่น บัญชี สถาปนิก และวิศวกรรม

สิ่งที่ต้องปรับปรุง ได้แก่

- ปรับปรุงระบบขนส่ง-โลจิสติกส์โดยด่วน
- ยกกระดับนักศึกษาที่พอ-มีอาชีพ ให้ได้มาตรฐานสากล
- หาทางใช้นักวิชาชีพ-มีอาชีพ จากอาเซียน
- ปรับปรุงพระราชบัญญัติแข่งขันทางการค้า พุทธศักราช 2542

กลุ่มที่เสียเปรียบจะต้องมีการปรับตัวด้วยระดับด้วยการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วย

3. การส่งเสริมการลงทุน (ACIA) ทำให้เกิดความเชื่อมโยงกับการค้า โดยการคุ้มครอง ส่งเสริม อำนวยความสะดวก
การลงทุนในสาขาเกษตร ประมง ป่าไม้ เหมืองแร่ และภาคการผลิต

เดิมประเทศไทยเปิดการลงทุนค่อนข้างกว้างอยู่แล้ว การลงทุนในประเทศจึงไม่น่าจะกระทบ แต่จะช่วยเอื้อประโยชน์ต่อการลงทุนในต่างประเทศมากขึ้น ได้แก่ สุขภาพ/โรงพยาบาล อุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานต้องย้ายฐาน การร่วมลงทุนในธุรกิจที่มีศักยภาพ (เช่น อาหาร ก่อสร้าง อสังหาริมทรัพย์ โฆษณา ชิ้นส่วนรถยนต์) รวมถึงการเข้าซื้อและควบคุมกิจการ ก่อให้เกิด "ปัจจัยเอื้อทางธุรกิจ" ที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อน เช่น นักออกแบบ แปรนด์ ช่องทางการตลาด

การปรับตัวให้เกิดการสนับสนุนการออกไปลงทุนต่างประเทศ

- ระบบบัญชี / ระบบภาษี / ระบบป้องกันความเสี่ยงในการลงทุน-อัตราแลกเปลี่ยน / ระบบสนับสนุนสินเชื่อ
- หน่วยงานของรัฐต้องมีความจริงจังในการสนับสนุนผลักดันให้เกิดการไปลงทุนในต่างประเทศ

ตัวอย่างเช่น มาเลเซียตั้งนโยบายไว้ว่า เนื่องจากมาเลเซียเป็นประเทศเล็ก จึงไม่ใช่แค่ทำธุรกิจภายในประเทศเท่านั้น แต่จะขยายตัวไปทำธุรกิจในระดับอาเซียน ธนาคารมาเลเซียแห่งหนึ่งขยายการลงทุนในอาเซียน ไปซื้อกิจการธนาคารต่างๆ ไว้ แล้วขยายบริการให้แก่ลูกค้าที่เป็นแม่บ้าน เพียงถือบัตรเงินสดใบเดียว สามารถไปกดเงินสดจากตู้ ATM ทุกแห่งในอาเซียนออกมาจ่ายได้ทันที เขาจึงไม่ใช่แบ่งกัมาเลเซีย แต่เป็นแบ่งกัอาเซียนไปแล้ว

4. การเคลื่อนย้ายคน : แรงงานฝีมือ

- อำนวยความสะดวกการตรวจลงตรา/ใบอนุญาตทำงาน
- ทำข้อตกลงยอมรับร่วม (MARs) สาขาวิชาชีพหลักเบื้องต้น 7 สาขา ได้แก่ แพทย์ ทันตแพทย์ พยาบาล วิศวกรรม สถาปัตยกรรม นักสำรวจ และนักบัญชี โดยยอมรับคุณสมบัติร่วมกัน แต่ยังคงปฏิบัติตามกฎระเบียบการประกอบวิชาชีพของประเทศนั้นๆ ซึ่งเน้นแรงงานฝีมือ ไม่ใช่แรงงานไร้ฝีมือ ซึ่งทำให้ขยายโอกาสในการประกอบอาชีพมากขึ้น เช่น สถาปนิกไปตั้งออฟฟิศที่เวียดนาม หรือสิงคโปร์ คนทำโฆษณาทีวีใหญ่ที่สุดในพม่าเป็นของคนไทย

- ต้องมีการปรับปรุงกฎหมายให้สอดคล้องกับการนำแรงงานต่างด้าวเข้ามาทำงานได้อย่างถูกต้อง

5. การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรียิ่งขึ้น

- อำนวยความสะดวกในการชำระเงินและโอนเงินสำหรับธุรกรรมบัญชีเดินสะพัด
- สนับสนุน FDI และส่งเสริมการพัฒนาตลาดทุน

ประเทศไทยเปิดให้เคลื่อนย้ายเงินทุนค่อนข้างเสรีอยู่แล้ว ธุรกิจธนาคารไทยและตลาดทุนไทยก็จะตามไปให้บริการเกิดการขยายการลงทุนทางการเงินไปประเทศเพื่อนบ้าน จะเกิดการสนับสนุนทางการเงินให้กับธุรกิจไทยในต่างแดน มีการขยายธุรกิจทางอินเทอร์เน็ต มีการขยาย e-payment ไปประเทศเพื่อนบ้าน

ที่ผ่านมาการปรับตัวเข้าสู่ AEC ทำเรื่องภาษีเสร็จแล้ว มีการปรับตัวเรื่องการค้าและการลงทุนไปบ้างแล้ว ทำให้ต่อไปเราต้องคิดถึงเรื่องการขยายการลงทุนในประเทศอาเซียนให้มากขึ้น

จากการประชุมรัฐมนตรีอาเซียนที่ กรุงเนปิดอร์ ประเทศพม่า พบว่าโดยภาพรวมไปได้ดี แต่มีความเสี่ยงเรื่องเงินทุนไหลออก เน้นการพัฒนาอย่างเท่าเทียมกัน ส่งเสริมพัฒนาธุรกิจเอสเอ็มอี และการลงทุนของภาคเอกชนในอาเซียนเป็นหลัก ขณะนี้กำลังแก้ปัญหามาตรการปกป้องการค้าที่ไม่ใช่ภาษี และผลักดันให้ปรับตัวตาม Blue Print การให้ความร่วมมืออย่างใกล้ชิดในด้านต่างๆ เช่น การค้า การบริการ ทรัพย์สินทางปัญญา การเสริมศักยภาพแข่งขัน การช่วยเหลือด้านเทคนิค การแก้ปัญหาขัดแย้ง และการประกาศวิสัยทัศน์ AEC หลังปี 2015 ซึ่งยังไม่เปิดเผย

จุดที่น่าสนใจคือ มีรายงานว่าประเทศในอาเซียนลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานน้อยลงกว่าเดิม ถ้าเปิดเสรีการค้าแล้วไม่เกิดการเชื่อมโยงระหว่างกัน จะเกิดการขยายตัวได้ยาก จึงจำเป็นต้องมีการลงทุนขยายตัวด้านกายภาพเพื่อให้เกิดความเชื่อมโยงอย่างทั่วถึงกัน เช่น การทำ East-West Corridor หรือการท่าเรือเศรษฐกิจภาคใต้ (Southern Economic Corridor) เพื่อเชื่อมโยงเมืองทวาย-กาญจนบุรี-กรุงเทพฯ-พนมเปญ-ไฮจิมนซิตี้ ขึ้นต่อมาต้องเชื่อมโยงเมืองหน้าด่านบริเวณชายแดน 44 แห่ง ให้กลายเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษ เพื่อการขยายการค้าการลงทุนจากชายแดนไทย ค่อยๆ ก้าวสู่การขยายตัวออกนอกประเทศ ทำให้การขนส่งและการเงินขยายตัวตามไปด้วย

ผลที่ได้จากระยะเปลี่ยนผ่านสู่ AEC ที่ผ่านมา ประเทศไทยมีเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วด้วยการค้าชายแดน ประมาณ 10 % ของ GDP คิดเป็นมูลค่า 1 ล้านล้านบาท ดังนั้นหลายเรื่องไทยอาจจะเสียเปรียบ หลายเรื่องไทยจะได้ประโยชน์ แต่เมื่อรวมเป็น AEC เต็มรูปแบบแล้ว จะเกิดการพัฒนาคัดตัวกันเป็นกลุ่ม (Cluster)

ส่วนผลกระทบด้านสังคม เกิดการเปลี่ยนแปลงการใช้ชีวิต เกิดการสื่อสารข้อมูลข่าวสาร เกิดการขยายตัวด้านการศึกษา การสาธารณสุข และการพัฒนาด้านสังคมมากขึ้น

“AEC: โอกาสของผู้ประกอบการและคนไทยรุ่นใหม่”

โดย คุณกรกฎ ผนวกรัตต์ รองประธานกลุ่มเหล็ก สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจและสังคมของอาเซียน จะสร้างโอกาสให้กับผู้ประกอบการไทยอย่างไร จากการที่เราได้ไปเห็นสัญญาต่างๆ เพื่อเปิดเสรีการค้า จนก่อให้เกิดรวมตัวเป็นอาเซียน และเป็นอาเซียนบวกสาม (จีน ญี่ปุ่น เกาหลี) หรือบวกหก (เพิ่มอินเดีย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์) ซึ่งจะครอบคลุมกลุ่มประเทศที่มีประชากรกว่า 40 % ของโลก หรือราว 3,000 กว่าล้านคน สิ่งนี้จะช่วยให้เรามีศักยภาพด้านการแข่งขันได้มากขึ้นจริงหรือไม่ ต้องมาพิจารณาข้อได้เปรียบเสียเปรียบแต่ละประเทศดังนี้

ก่อนอื่นต้องเข้าใจ ASEAN Style หรือ ASEAN Way หรือวิถีแบบอาเซียน ปัจจุบันยังหมายถึงข้อกำหนดต่างๆ ที่อาจจะไม่เป็นไปตามที่ตกลง อาจจะใช้ได้เฉพาะพื้นที่บางแห่งเท่านั้น ใช้ไม่ได้ทั่วไปกับทุกประเทศ เพราะแต่ละประเทศยังมีความสามารถแข่งขันไม่เท่ากัน จึงเก็บข้อได้เปรียบเอาไว้เจรจาต่อรอง สิ่งนี้ยังคงต้องมีการปรับปรุงต่อไป

โอกาสอยู่ตรงที่ที่เราสามารถส่งสินค้าขายตัวเข้าไปขายในกลุ่มประเทศเหล่านี้ได้มากขึ้น ซึ่งถ้าประเทศที่เราส่งสินค้าเข้าไปมีกำลังซื้อด้วย เราก็จะได้ประโยชน์ แต่ละประเทศมีศักยภาพต่างกัน ดังนี้

อินโดนีเซีย เป็นประเทศที่ใหญ่ที่สุดในอาเซียนในแง่ของ GDP และใหญ่เป็นอันดับที่ 20 ของโลก ประเทศที่ใหญ่รองลงมาในอาเซียนคือประเทศไทย จึงน่าสนใจในการลงทุนที่สุดในอาเซียน จากเอกสารของ Bank of Japan หรือเจบิก ได้รายงานว่าตั้งแต่ปี 2540-2550 มี Return of Investment ของผู้ประกอบการญี่ปุ่น คือ ประเทศไทย

แต่วันนี้อินโดนีเซียแซงหน้าไปแล้ว เพราะมีทั้งสินแร่เหล็ก ถ่านหิน ทองแดง อินโดนีเซียมีการปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน มีโรงถลุงแร่เหล็ก ซึ่งลงทุนร่วมระหว่างรัฐบาลและเอกชน ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างมาก ปัจจุบันมีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูงขึ้นมาจากการลงทุน และมีการบริโภคสูง เนื่องจากมีจำนวนประชากรมากกว่า 200 ล้านคน แต่มีจุดต้องระวังคืออัตราแลกเปลี่ยนที่เป็นทางการต่างจากในตลาดมืดอย่างมาก

โอกาสในอินโดนีเซีย เช่น ขณะนี้โรงสีขนาดใหญ่ในอินโดนีเซีย 2 แห่ง เป็นของคนไทย เพราะที่นั่นมีการทำเกษตรเหมือนไทย แต่มีโอกาสเติบโตได้ดี จึงมีนักธุรกิจไทยเข้าไปลงทุน

ธุรกิจอีกประเภทที่ไทยได้เปรียบคือธุรกิจโรงพยาบาล หรือ Medical Hub คนในอาเซียนให้ความเชื่อถือในการเข้ามาใช้บริการที่ประเทศไทยมาก โดยเฉพาะคนอินโดนีเซีย เพราะคนไทยให้บริการดี แล้วได้ท่องเที่ยวไปในตัว

ธุรกิจด้านโลจิสติกส์ก็ได้เปรียบ เพราะแอร์เอเชียเปิดเส้นทางการบินโดยใช้ดอนเมืองเป็นฐานบินเข้าสนามบินที่อยู่นั้นประเทศจีน ด้วยราคาค่าเดินทางที่ถูกกว่าการบินตรงจากจาร์ตบินไปประเทศจีน

อินโดนีเซียมีจุดอ่อนอีกเรื่องคือเรื่องการเดินทางเร็ว มีท่าเรือตันจุงปีลีง หรือท่าเรือจาร์ต เป็นท่าเรือขนาดใหญ่

ปัจจุบันมีเรือออกมากกว่าแหลมฉบังของไทย แต่รัฐบาลก็ได้มีการลงทุนเพื่อแก้ปัญหาคอขวดและโลจิสติกส์ทั้งหมดในอินโดนีเซียแล้ว

สิงคโปร์ ประชากรมีรายได้สูงกว่าคนไทย 9 เท่า มีพัฒนาการสูงสุด มีแหล่งรายได้ใหม่คือ อ่าวมารีน่ากับการท่องเที่ยว นักลงทุนยังคงมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่สิงคโปร์กันเป็นส่วนใหญ่ เพราะจ่ายภาษีน้อยกว่าประเทศไทย แม้ว่าค่าเช่าหรือค่าครองชีพจะแพงกว่าไทยมาก การจัดการข้อมูลและมาตรฐานการทำงานก็ดีกว่าไทยมาก คนสิงคโปร์ได้รับการพัฒนาให้มีศักยภาพสูงกว่าไทย ส่วนไทยมีจุดอ่อนคือ ขาด Knowledge Base คือ ไม่ทำการวิจัยให้เป็นฐานองค์ความรู้สำหรับการทำงานต่อยอด จึงยังคงถนัดแต่ทำงานรับจ้างผลิตอยู่ และพัฒนาต่อยอดไม่เป็น

มาเลเซีย ประชากรมีรายได้สูงกว่าคนไทย 1 เท่า มีพัฒนาการรองจากสิงคโปร์ มาเลเซียมีพลังงานที่ถูกลง มีโรงถลุงอลูมิเนียม ทำเรือที่ป็นังเป็นท่าเรืออันดับสามของมาเลเซีย โดยขนส่งสินค้าส่วนใหญ่มาจากภาคใต้ของไทยไปมาเลเซีย ซึ่งถูกกว่าไปขึ้นที่ท่าเรือแหลมฉบัง

มาเลเซียมีการวางผังเมืองที่ชัดเจน มีการเผยแพร่ให้ประชาชนรับรู้โดยทั่วกันว่าจะสร้างอะไรใหม่ๆ ขึ้นมาบ้าง เช่น ในกัวลาลัมเปอร์อันเป็นเมืองหลวง จะมีการทำ Landmark ของเมืองขึ้นมาใหม่ เดิมมี KL Tower ต่อมาจะมี Twin Tower และกำลังจะสร้างอีกแห่ง สะท้อนว่ามีระบบการจัดการบริหารประเทศที่ดี

มาเลเซียได้สร้างโครงสร้างพื้นฐานรองรับการเป็นอาเซียน มีท่าเรือทั้งหมด 7 แห่ง โดยจะทำถนน 6 เลน เป็น Land Bridge 300 กิโลเมตรเสร็จแล้ว เชื่อมท่าเรือ North Port ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของประเทศ มาเลเซียยังมีท่าเรือขนาดใหญ่อีก 2 แห่ง คือ West Port และอีกแห่งใหญ่ที่สุด โดยตั้งใจจะทำแข่งกับท่าเรือสิงคโปร์ คือ ท่าเรือตันจุงปาเปัส (Tanjung Pelepas) โดยลดค่าธรรมเนียมให้กับบริษัทเมอร์ส เพื่อให้ย้ายการขนส่งจากท่าเรือสิงคโปร์มาที่ท่ามาเลเซีย ซึ่งบริษัทเมอร์สได้กำไรทันที 300 ร้อยล้านบาท ทำให้ท่าเรือนี้มีการใช้ประมาณ 7 ล้านเที่ยว เป็นอันดับที่ 17 ของโลก

บรูไน เป็นประเทศที่มีขนาดเล็ก และไม่มีธุรกรรมอะไรเท่าไร

ฟิลิปปินส์ ค่อนข้างโดดเดี่ยวจากกลุ่มประเทศอาเซียน มะนิลามีปัญหาการคมนาคมและความสะอาด ความเป็นระเบียบเรียบร้อย หากจะทำธุรกิจกับฟิลิปปินส์ ก็ต้องมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับคนในพื้นที่

เขมร ชายแดนไทยเขมร ส่วนใหญ่เป็นบ่อนคาสิโน ยังไม่มีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานมากเท่าชายแดนไทยลาว เส้นทางหลักเชื่อมเข้าเขมรคือ จากกรุงเทพฯ – ศรีสะเกษ – พนมเปญ – โฮจิมินห์ เชื่อมสู่จีนผ่านทางเวียดนาม ทางรถไฟยังเชื่อมกันไม่ครบ ส่วนสนามบินก็ยังไม่ทำการบินแน่นอน มีท่าเรือใหญ่อยู่ที่สีหนุวิลล์ ซึ่งคนไทยไปลงทุน

เขมรมีเขื่อนทั้งหมด 3 แห่ง คือ ซานเซ คีร์รรมย์ 1 และ คีร์รรมย์ 2 และกำลังสร้างอยู่เป็นเขื่อนขนาดใหญ่ คือ สะตริงเต็ง ทำให้เขมรยังคงต้องซื้อไฟฟ้าจากประเทศไทย ลาวและเวียดนาม

การขนส่งสินค้าจากไทยไปเขมรทางบกแพงมาก แต่ขนไปทางท่าเรือหมองนที ค่าเรืออย่างเดียว 27 บาท/ตัน ถ้าจากโฮจิมินห์ท่าเรือจุงเตา ค่าขนส่ง 10 บาท/ตัน ดังนั้นต้นทุนจากทางไทยสูงกว่า ท่าเรือโฮจิมินห์กำลังเติบโตแข่งหน้าไทย ในลาว พม่า เขมร มีการขนส่งด้วยรถจักรยานยนต์ ซึ่งจะมีปัญหาค่าโลจิสติกส์สูงมาก เพราะใช้ถนนมาก

ในเขมรมีเหมืองทอง 1 แห่ง ในเวียดนาม 1 แห่ง ในลาว 3 แห่ง เกาะกวงในเขมรไม่มีแรงงาน แรงงานส่วนใหญ่อยู่รอบๆ พนมเปญ มีธุรกิจขนาดใหญ่ของไทยเข้าไปลงทุนอยู่ก่อนหน้านี้พอสมควร ธุรกิจที่น่าสนใจในเขมร เช่น ธุรกิจชุดแต่งงาน เพราะงานแต่งงานมีจัดเลี้ยง 1 คืน ใช้ชุดแต่งงาน 10-15 ชุด เขมร พม่า ลาว และคนเวียดนามชอบแต่งตัวและเสริมความงาม ธุรกิจแฟชั่นและเสริมความงามน่าจะไปได้ดี

ลาว มีประชากรราว 7 ล้านคน ในลาวจึงไม่ค่อยมีแรงงาน เขาทำเกษตรด้วยการใช้เครื่องจักรเป็นส่วนใหญ่ เวียงจันทน์เมืองหลวงของลาว อยู่ใกล้อุดรธานีมาก เป็นเมืองเศรษฐกิจอันดับหนึ่งของลาว รองลงมาคือ หลวงพระบาง สะหวันเขต จำปาศักดิ์ คอนเซ็ปท์ของประเทศ คือ แบตเตอรี่โลก ด้วยการสร้างเขื่อนผลิตกระแสไฟฟ้าขาย โดยคนไทยได้สัมปทานหลายแห่ง ลาวยังเป็นแหล่งวัตถุดิบป้อนอุตสาหกรรม เขาสนใจธุรกิจอาหารในลักษณะเอ็มเคสกีของไทย ค่าแรงในเขมร ลาว เวียดนาม ประมาณ 120 บาท/วัน

พม่า ท่าเรือทวายมีปัญหา อาจจะไม่เกิด แต่ก็มีอีกแห่ง คือ ท่าเรือทิลวา เป็นเขตเศรษฐกิจใหม่ อยู่ปากแม่น้ำ ห่างจากย่างกุ้ง 25 กิโลเมตร ญี่ปุ่นเข้าไปซื้อที่ดินหมดแล้ว เป็นท่าเรือสำคัญอีกแห่งที่เจ้าฉิว เชื่อมเส้นทางขึ้นไปสู่จีน วางท่าอากาศยานและท่าส่ง

น้ำมันคู่ขนานกันไป เป็นท่าเรือน้ำลึก และเป็นอ่าวเปิด มีปัญหาเรื่องมรสุม

ท่าเรือที่양กุ้ง มี 2 แห่ง เป็นของรัฐบาลและเอกชน มีแหล่งถลุงถ่านหิน พม่าขาดไฟฟ้า จึงสนใจโครงการที่จะไปลงทุนผลิตไฟฟ้า ในพม่าค่าแรง 40 บาท/วัน เฉพาะในเมืองย่างกุ้ง แต่ค่าเช่าบ้าน 4,000 บาท/เดือน ค่าแรงเงินเดือนปริญญาตรี 4,500 – 5,000 บาท ข้าวแกงข้างถนน จานละ 60 บาท คนพม่าจึงหิวไปกินข้าวกันเอง

คนอินโดนีเซีย คนมาเลเซีย เริ่มรู้สึกว่าเขาเป็นประชากรของอาเซียนแล้ว วันนี้คนไทยมีความรู้สึกว่าเป็นประชากรของอาเซียนแล้วหรือยัง

“ความท้าทายของผู้ประกอบการไทยใน AEC: มุมมองจากผู้บริหารยุคใหม่”

โดย คุณเกรียงไกร กาญจนะโกกีน

ผู้ก่อตั้งและประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วม บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)

จากประสบการณ์ของบริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน) เป็นธุรกิจขายความคิดสร้างสรรค์ ตามปกติจริง ธุรกิจนี้โดยเฉลี่ยจะขึ้นสูงสุดทุก 10 ปี แล้วจะตก แต่อินเด็กซ์ เริ่มธุรกิจเล็กๆ อยู่มา 26 ปีแล้ว เติบโตด้วยการ Diversify ธุรกิจขายตัวออกไป ปัจจุบันมีพนักงาน 590 คน มียอดขาย 2,500 ล้านบาท มีบริษัทในเครือ 10 แห่ง และมีหน่วยธุรกิจ 6 หน่วย ให้บริการ 9 รูปแบบ มีสาขาที่ไฮจีมิน ฮานอย ย่างกุ้ง กัวลาลัมเปอร์ และจากาตาร์

Special Event Magazine ของสหรัฐอเมริกา ได้จัดอันดับในธุรกิจ Event ให้อินเด็กซ์ เป็นอันดับ 7 ของโลก มา 3 ปีซ้อนแล้ว งานที่มีชื่อเสียงของบริษัทได้แก่ บูธ Thailand Pavilion ที่งาน The International Expo 2010 ที่จีน และ The International Expo 2012 ที่เกาหลี และงาน Countdown 2011-2014 ที่กรุงเทพฯ นอกจากนี้ยังทำรายการทีวี จัดงานนิทรรศการ ทำโฆษณา ทำพิพิธภัณฑสถาน ละครเวที ฯลฯ ล้วนเป็นงานที่มีพื้นฐานด้านความคิดสร้างสรรค์

ประเทศไทยมีความโดดเด่นด้านธุรกิจสร้างสรรค์มาก อินเด็กซ์ ใช้กลยุทธ์ในการขยายตัวทางธุรกิจ คือ ประเทศไหนบินไปได้ภายใน 1 ชั่วโมง และมี Land Link ก็จะไปร่วมทุนธุรกิจกับบริษัทท้องถิ่นในประเทศนั้น ยกเว้นอินโดนีเซีย เนื่องจากเขาสนใจอยากร่วมทุนด้วย ก็แค่ไปตั้งสาขา ยังไม่ได้ร่วมลงทุนจริงจัง

ประเทศไทยมีจุดเด่นด้านภูมิศาสตร์ สามารถเป็น Land Link เป็นจุดได้เปรียบมาก และการที่ประเทศรอบข้างเป็นคอมมิวนิสต์มาก่อน ทำให้อุตสาหกรรมสร้างสรรค์พวกทีวี ฟิล์ม การแสดง และการจัดนิทรรศการ มีพัฒนาการช้ากว่าประเทศไทยมาก ไทยรับถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีนี้จากประเทศทางตะวันตกที่เป็นต้นแบบมานาน 30-40 ปีแล้ว ประเทศรอบข้างไทยจึงมีความเข้าใจในอุตสาหกรรมสร้างสรรค์น้อยกว่าไทยมาก นี่ก็จุดได้เปรียบที่อินเด็กซ์ เอาเป็นโจทย์เพื่อขยายตัวออกไปประเทศอื่นๆ รอบข้าง เมื่อกว่า 10 ปีที่แล้ว

เพราะมองว่าถ้าอยู่เฉพาะในเมืองไทย คงจะไปตามวงจรธุรกิจ คือ 10 ปี ก็จะมีคลื่นลูกใหม่มาแข่งหน้า การทำธุรกิจมานานก็จะทำให้บริษัทจุดแข็งตรงที่มีผู้เชี่ยวชาญ มีประสบการณ์และองค์ความรู้เกิดขึ้นตลอดเวลาที่ประกอบการมายาวนาน เพราะก่อนหน้านี้ในประเทศไทยก็แทบจะไม่มีธุรกิจ Event มาก่อน ทุกอย่างอินเด็กซ์ ต้องเรียนรู้และสร้างขึ้นใหม่หมด จึงตัดสินใจไปทำธุรกิจต่างประเทศ ก็มาพิจารณาว่าจะร่วมทุนกับบริษัทระดับโลกไหม แต่มองว่าเขาอาจจะสู้กิจการและต้องการองค์ความรู้จากการประกอบการมากกว่าผลกำไร จึงตัดสินใจไปร่วมทุนกับบริษัทท้องถิ่นจะดีกว่า โดยให้เขาดูแลเครือข่ายและใช้ภาษาถิ่น แต่อินเด็กซ์เอาองค์ความรู้ในการทำงานใส่เข้าไป

อินเด็กซ์ เข้าไปเปิดสาขาในพม่าตั้งแต่ปี 2010 ก็ได้ร่วมธุรกิจกับหุ้นส่วนรายหนึ่ง จึงได้คุยงานกับระดับรัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงวัฒนธรรมและกระทรวงข้อมูลข่าวสาร เขาต้องการใช้ธุรกิจสร้างสรรค์เพื่อเปิดประเทศสู่โลกภายนอก สร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้พม่า จึงได้ทำงานกับรัฐบาลพม่าเป็นหลักในช่วงแรกๆ ปัจจุบันธุรกิจขยายตัวได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งสะท้อนว่าเศรษฐกิจพม่ากำลังเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วด้วยเช่นกัน ธุรกิจสร้างสรรค์ที่น่าสนใจในพม่าคือ ตลาดนิทรรศการและงาน Trade Fair เพราะเขาไม่เคยมีมาก่อนแล้วรัฐบาลให้การสนับสนุนอินเด็กซ์ ในทุกความคิด เปรียบได้กับเป็นตลาดแบบ Blue Ocean ซึ่งประเทศไทยเป็น Red Oceanไปแล้ว

ธุรกิจที่อินเด็กซ์ ทำไทยไม่โตแล้ว แต่ทำที่พม่าได้เป็นเจ้าแรก เช่น ธุรกิจแฟรนไชส์ ธุรกิจทำวิจัยด้วย ทำให้ได้ข้อมูลตลาดร้านขายเครื่องดนตรีและโรงเรียนสอนดนตรี ธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจการแสดงแบบในลาสเวกัส

บทเรียนที่ได้คือเลือกจะอยู่ที่เมืองไทยหรือบุกไปต่างประเทศ อินเด็กซ์ เลือกขยายไปต่างๆ โดยเริ่มจากสิ่งที่ถนัดก่อน โดยทำในสิ่งเล็กๆ แล้วขยายไปสู่สิ่งที่เคยฝันไว้ว่าจะไร้ทำในไทยไม่ได้ ก็เอาไปทำกับต่างประเทศ ทำทุกอย่างที่สามารถจะทำได้ใช้

เวลาก่อนการคิดวิเคราะห์ให้มาก เป็น Creative Marketing ไม่ต้องใช้เงินเยอะ การก้าวเข้าสู่ AEC หมายถึงการแข่งขันกับคนทั้งโลก ถ้าก้าวช้าหมายถึงการหมดโอกาส เพราะฉะนั้นต้องไปให้เร็วกว่าเขาด้วยการร่วมทุนกับท้องถิ่น วันนี้อินเด็คซ์ คือ ธุรกิจ Creative Networking ไปแล้ว

“ความท้าทายของผู้ประกอบการไทยใน AEC: มุมมองจากผู้บริหารยุคใหม่”

โดย คุณประพิศณ์ ติยะพานิชกุล กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไทยแพชั่นพลาสติกอุตสาหกรรม จำกัด

บริษัท ไทยแพชั่นพลาสติกอุตสาหกรรม จำกัด เป็นผู้ผลิตไม้แขวนป้อนอุตสาหกรรมเสื้อผ้าส่งออกไปยังตลาดสหรัฐอเมริกา ที่ผ่านมากในประเทศไทยมีผลิตกันมาก โดยมีปริมาณการผลิตอยู่ที่ 15 ล้านชิ้น/เดือน ถ้ารวมกำลังการผลิตในภูมิภาคและจีน ตกราว 200-300 ล้านชิ้น/เดือน ถ้ารวมตลาดยุโรปด้วย จะตกราว 300-400 ล้านชิ้น/เดือน การจะขยายไปลงทุนยังประเทศรอบข้างต้องพิจารณาหลายอย่าง ดังนี้

สิงคโปร์เป็นประเทศที่มีค่าครองชีพสูงที่สุด แต่เป็นเมืองที่น่าอยู่ที่สุด ระบบการศึกษาดีที่สุดในภูมิภาคนี้ แต่มีข้อเสียคือ ต้องเข้าไปเรียนตั้งแต่ ป.1 เพราะคนจีนนิยมส่งบุตรหลานไปเรียนกันมากเพราะได้ภาษาจีนและเพิ่มภาษาอื่นๆ คนมาเลเซียก็นิยมส่งบุตรหลานไปเรียนกัน 4,000-5,000 คน/วัน ทำให้เกิดการแย่งที่เรียนของชาวสิงคโปร์ คนไทยจะมีปัญหาคือสิงคโปร์พูดภาษาจีนเป็นหลัก จะทำให้ลูกหลานของเราไปแล้วโตขึ้นจะใช้ภาษาไทยไม่เป็น

อินโดนีเซียมีประชากรมากที่สุด ค่าแรงในจากตาริโอละเยี่ยงไทย มีคนว่างงานเยอะ แต่โอกาสเติบโตสูงสุด อุตสาหกรรมที่มีโอกาสดีคือรถยนต์ คาดว่าจะแซงเมืองไทย เพราะมีจำนวนประชากรมาก แต่คนงานของเขาจะต้องใช้เวลาละหมาด 5-8 ชั่วโมง/สัปดาห์ ซึ่งเป็นจุดอ่อนด้านการจ้างงานจะได้แรงงานไม่เต็มเวลา

มาเลเซียเติบโตเร็ว ซึ่งโตเฉพาะเมืองใหญ่ เช่น กัวลาลัมเปอร์ ปีนัง แต่เมืองที่ห่างไกลออกไปจะยังเป็นชนบท

ฟิลิปปินส์มีจำนวนประชากรมาก แต่ฐานการผลิตมีน้อย เพราะมีมรสุมทำให้รถติด มีโครงสร้างพื้นฐานไม่ดีนัก เช่น ถนน โทรศัพทไฟฟ้า ประปา เมื่อ 4 ปีที่แล้วเริ่มมีการสร้างเมืองใหม่ ปัจจุบันสภาพเมืองเริ่มดูดีขึ้น

การเมืองเป็นเรื่องที่ต้องระวัง เพราะทุกประเทศมีการเมืองที่ไม่นิ่งทั้งนั้น เวียดนามทะเลาะกับจีน มีการเผาโรงงาน การค้าเสื้อผ้าหยุดชะงักหายไปทันที 50 % เพราะเกิดความไม่มั่นใจว่าส่งสินค้าแล้วจะเก็บเงินได้หรือไม่

ด้านแรงงาน ที่พม่าและเขมรก็ขาดแคลน เพราะนักลงทุนเข้าไปมาก ทุกสัปดาห์มีความเปลี่ยนแปลงในพื้นที่ มีการสร้างโรงงานใหม่ๆ ขึ้นทุกวันอย่างรวดเร็ว มูลค่าที่ดินเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ระบบสาธารณูปโภคและเทคโนโลยีที่ใช้ แต่ละประเทศอาจจะยังไม่ดีพอ เช่น เขมร มีถนนระยะทาง 40-50 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทาง 1 ชั่วโมงครึ่ง ในเมืองถนนดีกว่า แต่วารถติด เช่น ระยะ 10 กิโลเมตร กว่าที่จะเข้าถึงตัวเมืองใช้เวลา 50 นาที ทั้งที่เป็นวันอาทิตย์ตอนเย็น

ขนมธรรมเนียมประเพณี เป็นเรื่องสำคัญมากที่สุดต้องเรียนรู้จักคนพื้นที่ เช่น เขมรมีวันหยุดปีละ 30 วัน ไม่รวมวันหยุดเพิ่มเติมที่รัฐบาลประกาศ แต่ยังคงจ่ายค่าแรงเต็ม

คนเขมรนิยมวัดความร่ำรวยด้วยวัดนิยม เช่น การวัดใช้รถยุโรป การจัดงานแต่งงานใน Hall ขนาดใหญ่ มีสินสอดเป็นบ้านรถยนต์อย่างหรูหรา

จุดอ่อนคือ คนเขมรคิดช้าและคิดแตกต่างจากไทยมาก ซึ่งไทยมีจุดแข็งตรงที่ได้เรียนรู้จากประเทศทางตะวันตกมานานก่อนเขามาก เขาจึงต้องการปรับตัวอีกมาก

ภาษา ต้องเรียนรู้เพิ่มเติม ภาษาอังกฤษและจีนยังไม่พอ จีนยังต้องแยกเป็นกวางตุ้ง ไหหน่า ฮกเกี้ยน ต้องเรียนรู้ภาษาอินโดนีเซีย มาเลเซีย เป็นต้น ถ้าได้หลายภาษาก็เป็นกำไรที่จะคุยกับใครก็ได้

การเข้าไปทำธุรกิจในเขมร ปัจจุบันจะเดินเข้าไปหาซื้อที่ดินแล้วสร้างโรงงาน แล้วหาตลาดเอง เป็นสิ่งที่ทำไม่ได้แล้ว ต้องหาหุ้นส่วนธุรกิจที่ดี สำหรับธุรกิจของบริษัทได้หุ้นส่วนเป็นเกาหลี ที่มีธุรกิจเสื้อผ้าอยู่ในเขมร เพราะ 95% ของ GDP ของเขมร มาจากโรงงานเสื้อผ้าส่งออก เป็นฐานการผลิต ซึ่งบริษัทแม่เป็นคนตัดสินใจว่าจะส่งซื้อของใคร การหาตลาดเองอาจจะทำได้ในสินค้าบางตัว เช่น ผลิตรถจักรยานยนต์ กุ้งพลาสติก เพราะไม่ต้องตลาดไม่มีทางเลือก ซึ่งกล่องกระดาษส่วนใหญ่นำเข้าจากไทย หรือจีน

สำหรับธุรกิจไม้แขวนเสื้อผู้ซื้อที่แท้จริงคือ เกาหลี ไต้หวัน ฮองกง จึงต้องมีออฟฟิศอยู่ในเกาหลี ไต้หวัน และมีผู้ช่วยเป็น Co-Partner ในเชียงใหม่ จึงต้องมองให้ขาดว่าตลาดอยู่ที่ไหน โอกาสจะอยู่ที่นั่น จึงจะไปเจาะตลาดตรงนั้นได้ ถ้ามีนิทรรศการ หรือเทรดแฟร์ที่หน่วยงานราชการจัด ก็ควรตามไปจะเปิดตลาดได้ง่ายกว่า อย่าเอาแต่นั่งคิดอยู่กับที่ อาจจะลองไปเที่ยวดูบ้านเมืองแล้วก็มีมองตลาดไปเรื่อยๆ ก่อนก็ได้ ไม่ได้ตลาดไม่เป็นไร ถือว่าได้ไปเที่ยวไว้ก่อน

ขั้นตอนต่อมาคือ การวิเคราะห์ตนเอง ว่ามีบุคลากร มีเทคโนโลยีหรือเครื่องจักร และเงินทุน เพียงพอและเหมาะสมหรือไม่ ถ้าไม่พอก็ต้องหาผู้สนับสนุน สิ่งเหล่านี้ต้องสั่งสมประสบการณ์ และใช้เวลาเตรียมตัววางแผนล่วงหน้า 5 ปี ต้องติดต่อหน่วยงานเพื่อการไปลงทุนและการตัดสินใจต่างๆ เมื่อโรงงานแล้ว ก็จะมีคู่ค้ามาร่วมธุรกิจกันต่อไป

เมื่อเข้าไปตั้งโรงงานแล้วสิ่งสำคัญอีกอย่างคือ ต้องคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมและการเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วย เพราะเมื่อทำธุรกิจระดับสากล ประเทศทางตะวันตกจะให้ความสำคัญกับสิ่งเหล่านี้มาก การลงทุนระยะแรกอาจใช้เงินลงทุนมาก แต่จะวนกลับมาคืนทุนให้เองในระยะยาว นักอุตสาหกรรมต้องทำตั้งแต่ตอนลงทุนก่อสร้าง อย่าทำเพราะถูกบังคับ เพราะเป็นการปกป้องโรงงานก่อนที่จะเกิดความเสียหาย

คนหนุ่มสาวยังมีโอกาสมาก ต้องเรียนรู้โดยการแสวงหาข้อมูล อย่าปิดกั้นตัวเอง แล้วต้องมีพันธมิตร การมีคู่ค้าเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจจะหวางประเทศเติบโต จะทำเองเพียงลำพังไม่ได้

อีกสิ่งหนึ่งที่ต้องฝึกฝนคือ ต้องรู้หมดทุกอย่างในการจัดการองค์กร ทั้งด้านบัญชี บริหารบุคคล หรือการตลาด อาจจะต้องใช้เวลาเก็บเกี่ยวประสบการณ์สักพัก แต่ถ้าอายุเยอะแล้วจะท้อง่ายเมื่อเจออุปสรรค

สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ การรักษาเครดิตทางการค้าและการเงิน เพราะธุรกรรมทุกอย่างถูกควบคุมด้วยเครดิตบูโร

วันนี้ทุกคนต้องหมั่นฝึกฝนตนเองให้มีศักยภาพสูงขึ้น เพราะการเปิด AEC จะมีการแข่งขันจากภายนอกเข้ามามาก แล้วคนทางตะวันตกใช้เงินดอลลาร์หรือเงินยูโรซึ่งมีค่าเงินสูงกว่าเงินบาทมาก คนไทยก็จะเหนื่อยขึ้นกว่าที่เป็นอยู่ที่นี่แน่นอน จะรอดได้ต้องทำงานหนักแบบ Smart Working อยากเห็นคนไทยออกไปลงทุนภายนอกกันให้มากขึ้น



สำนักนายกรัฐมนตรื

okmd

**OFFICE OF KNOWLEDGE
MANAGEMENT AND DEVELOPMENT
(PUBLIC ORGANIZATION)**

CMMU Building 18th -19th Floor,
69 Vibhavadi - Rangsit Road, Samsen Nai,
Phayathai, Bangkok 10400 Thailand

Opening Hours: Mon.-Fri. 09.00 - 17.00

Tel : (+66) 2105 6500

Fax : (+66) 2105 6556

www.okmd.or.th

