

การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่า  
ของธนาคารไทย กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยเนชั่น  
ธันวาคม 2557

การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่า  
ของธนาคารไทย กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เสนอต่อบัณฑิตศึกษาเพื่อเป็นส่วนหนึ่ง  
ของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญา  
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

บัณฑิตศึกษา  
มหาวิทยาลัยเนชั่น  
ธันวาคม 2557

การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่า  
ของธนาคารไทย กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เสนอต่อบัณฑิตศึกษาเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

..... ประธานกรรมการ

อาจารย์ ดร.โอภาส เพ็ญสูงเนิน

..... กรรมการ

ผศ. ดร. ณีฎฐริกา ฤทธิพิพ์พันธุ์

..... กรรมการ

ดร.ภาวนา เตชะวิมล

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตศึกษา

มหาวิทยาลัยเนชั่น

ธันวาคม 2557

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระเรื่อง การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทย กับ พม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษา ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สำเร็จได้เพราะได้รับความกรุณาอย่างดียิ่งจาก อาจารย์ ดร. โอบาส เพ็ญสูงเนิน ซึ่งให้เกียรติเป็นอาจารย์ที่ปรึกษาและให้คำแนะนำในการทำวิจัยในครั้งนี้ รวมทั้งช่วยทำการแก้ไขปรับปรุงและตรวจทานทำให้เนื้อหา มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้นและต้องขอขอบพระคุณ ผศ. ดร. ญัฐริกา ฤทธิพิชญ์พันธุ์ และ ดร.ภาวนา เตชะวิมล ที่กรุณาให้เกียรติเป็นกรรมการในครั้งนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ มหาวิทยาลัยเนชั่น สถาบันแหล่งให้การศึกษาเพื่อเพิ่มพูนความรู้ และประสบการณ์ ให้ก่อเกิดปัญญา ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ทุกท่านที่ให้คำแนะนำ และ อำนวยความสะดวกมาโดยตลอด รวมทั้งขอขอบคุณผู้ให้ข้อมูลทุกท่านที่สละเวลาในการตอบแบบสัมภาษณ์อันเป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยครั้งนี้

สุดท้ายนี้ สำหรับส่วนที่เป็นประโยชน์ของงานวิจัยนี้ ผู้วิจัยขอมอบความกตัญญูตเวทิตาแต่บิดา มารดา ครูอาจารย์ และผู้มีพระคุณทุกท่าน

ขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล  
คณะบริหารธุรกิจ  
มหาวิทยาลัยเนชั่น

**ชื่อเรื่องการค้นคว้าอิสระ** การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้า  
ระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย  
กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

**ผู้เขียน** ขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล

**ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

**คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ**

อาจารย์ ดร.โอภาส เพ็ญสูงเนิน	ประธานกรรมการ
ผศ. ดร. ณัฐริกา ฤทธิพิสัยพันธุ์	กรรมการ
ดร.ภาวนา เตชะวิมล	กรรมการ

**บทคัดย่อ**

การวิจัย เรื่อง “การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้า ระหว่างประเทศไทย กับพม่าของธนาคารไทย กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)” มีวัตถุประสงค์การวิจัย 1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ ไทยในประเทศพม่า และ 2. เพื่อศึกษาแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของ ธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า ผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ 1) กลุ่มเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) 2) กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า และ 3) กลุ่มเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริม อุตสาหกรรม เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย คือ แบบสัมภาษณ์ วิเคราะห์ข้อมูลจากการตรวจสอบความ ถูกต้องของข้อมูล จัดหมวดหมู่ นำมาหาข้อสรุปและตีความ (Conclusion and Interpretation)

**สรุปผลการวิจัย** ได้ดังต่อไปนี้

1. ปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคาร พาณิชย์ไทยในประเทศพม่า พบว่า รัฐบาลพม่ายังไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างประเทศเปิดสาขาเพื่อ อำนวยความสะดวกทางการเงินแก่ลูกค้า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่นำเข้าและส่งออก เท่านั้น อีกทั้งยัง มีนโยบายไม่แน่นอนและมีความเสี่ยงต่อการลงทุน นอกจากนี้ขั้นตอนการทำงาน (Process) ของระบบ ธนาคารในพม่า (Banking System) ยังเป็นการทำด้วยมือเป็นหลัก (Manual) และในบางกรณีมี ปัญหาเรื่อง สภาพคล่อง (Liquidity) ของสกุลเงิน USD ในพม่า ทำให้ไม่คล่องตัวในการชำระเงิน

ปัจจุบันธนาคารต่างประเทศไม่ได้รับอนุญาตให้เปิดสาขา จึงไม่มีโอกาสให้บริการธุรกรรมด้านการค้าต่างประเทศ ได้เต็มที่

2. แนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า กรณีศึกษา ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) พบว่า มีความเป็นไปได้ค่อนข้างสูง เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศเปิดใหม่ ที่ยังต้องการขยายธุรกิจการลงทุนของทุกภาคส่วน ซึ่งธนาคารฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย ที่ต้องการลงทุนในประเทศพม่า ให้ได้รับความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงิน แนวโน้มและโอกาสที่ได้รับการส่งเสริมและสนับสนุน และการอนุญาตให้เปิดสาขาในประเทศพม่า ส่วนผู้ส่งออกและนำเข้า ยังมีโอกาสที่จะเข้าไปทำการค้ากับประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยต่างๆ ที่เอื้อต่อผู้ผลิต แต่ด้วยภาวะเปียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุน ยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง

**คำสำคัญ :** โอกาส การค้าต่างประเทศ ประเทศไทย พม่า ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

<b>Independent Study Title</b>	Thai Commercial International Trade Banking Opportunities in Myanmar: Bangkok bank Public Company Limited.	
<b>Author</b>	Kajohnsak Manaviriyakul	
<b>Degree</b>	Master of Business Administration	
<b>Independent Study Advisory Committee</b>		
	Dr.Opas Piansoongnern	Chairperson
	Assistant Professor Dr.Nattharika Rittippant	Member
	Dr.Pawana Techawimon	Member

### Abstract

The research “Thai Commercial International Trade Banking Opportunities in Myanmar: Bangkok bank Public Company Limited. The objective of the study 1. To study the problem and obstacles in foreign trade and investment of commercial banks in Thailand in Myanmar. and 2. To study the trends and opportunities in of foreign trade and investment of commercial banks in Thailand in Myanmar. The key informants include: 1) Executive officer Bangkok Bank Public Company Limited (Thailand) 2) Entrepreneurs to export and import to Myanmar And 3) Chief Executive of the Department of International Trade Promotion and Department of Industrial Promotion. The tools used in this research were interview. Analysis of determine the accuracy of data classification and Conclusion and Interpretation.

The conclusion of the results is as follows:-

1. Problem and obstacles in foreign trade and investment of commercial banks in Thailand in Myanmar. Found The Myanmar government does not allow foreign banks to open branches in order to facilitate financing to customers but only agent office for helping seeks the data or support the data in business transactions financial for the investor who import and export. It also has policy uncertainty and risk for investors. Process steps of the Banking System in Myanmar, also the Manual and in some cases, the problem Liquidity of the currency USD in

Myanmar, make no flexibility in payment. Currently, foreign banks are not allowed to open branches. There is no chance to serve side of foreign trade transaction fully.

2. Trends and opportunities in of foreign trade and investment of commercial banks in Thailand in Myanmar. Bangkok Bank PLC., A Case Study Found There is the high possibility because Myanmar is open new the country and still to enlarge investment business of every part, which Bangkok bank have a best personnel, Technology and all facilities for support the requirement of Thai investor that to invest in the Myanmar for give receive the easiness business for transactions financial. Trends and opportunities to be promoted and supported to open branch in Myanmar. For entrepreneur part, It has opportunity to enter trade with the Myanmar increases because Myanmar have all factor to help for the producer but it has a regulations and politics is not clear make the investor worries and torn the motivation in the investment. Include side investment factor still have the high capital and all data for use engage in business invest still have not enough. It make the making a decision invests to do a business not anyway which an obstacle in the investment of Thai entrepreneur, that have no confidence, torn the understanding in business way and the Myanmar and can not understand the real market.

**Keywords :** Opportunity Trade Thailand Myanmar Bangkok Bank Plc.,

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ก
บทคัดย่อภาษาไทย	ข
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ญ
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	<b>1</b>
1.1 ความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย	4
1.3 ขอบเขตการวิจัย	4
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
1.5 นิยามคำศัพท์	5
<b>บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง</b>	<b>7</b>
2.1 แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ	8
2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ	10
2.2.1 วัตถุประสงค์ของการค้าระหว่างประเทศ	12
2.2.2 บทบาทการค้าระหว่างประเทศ	13
2.2.3 สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจระหว่างประเทศ	14
2.3 ทฤษฎีการวิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis	16
2.3.1 ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT	18
2.3.2 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิเคราะห์ SWOT	19
2.4 แนวคิดองค์ความรู้ด้านการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	20
2.4.1 ความหมายของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	21
2.4.2 วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	21
2.4.3 รูปแบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	22
2.4.4 ประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ	24
2.5 การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในทวีปเอเชีย	26

2.5.1 ความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Asia- Pacific Economic Cooperation: APEC)	26
2.5.2 สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Association of South East Asian Nations: ASEAN)	27
2.5.3 เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA)	28
2.5.4 ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)	29
2.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	31
2.7 กรอบแนวคิด	34
<b>บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย</b>	<b>35</b>
3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลหลัก	35
3.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล	37
3.3 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล	38
3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	39
3.5 ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล	40
3.6 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล	40
3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล	41
<b>บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล</b>	<b>42</b>
4.1 ข้อมูลปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ในประเทศพม่า	43
4.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและกลุ่ม AEC	43
4.1.2 นโยบายการลงทุนในประเทศพม่าของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	45
4.1.3 ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	48
4.2 ข้อมูลแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของ ธนาคารพาณิชย์ในประเทศพม่า	52
4.2.1 การได้รับการสนับสนุนหรือการได้รับโอกาสในการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐในประเทศพม่า	52

4.2.2	กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	53
4.2.3	ทัศนคติของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าที่มีต่อการลงทุนใน ประเทศพม่า	56
4.2.4	โอกาสการลงทุน ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุนในประเทศพม่า	59
4.2.5	จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่าของผู้ประกอบการ ส่งออก และ นำเข้า	62
4.2.6	การติดต่อประสานงาน เพื่อรับบริการบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติมและการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	66
4.2.7	นโยบาย และแนวทางการสนับสนุน การลงทุนในประเทศพม่าของ ภาครัฐ	68
4.2.8	จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการ ส่งออก และ นำเข้าในประเทศพม่าในมุมมองของภาครัฐ	70
4.2.9	การนำเสนอแนวทางโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทยและพม่าโดยใช้หลัก การวิเคราะห์ SWOT	73
4.3	บทสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล	75
<b>บทที่ 5</b>	<b>สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล</b>	<b>84</b>
5.1	สรุปผลการวิจัย	84
5.2	การอภิปรายผลการวิจัย	102
5.3	ข้อเสนอแนะ	105
5.3.1	ข้อเสนอแนะทั่วไป	105
5.3.2	ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป	106
5.4	ข้อจำกัดการทำวิจัย	107
5.5	ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำวิจัย	107
	<b>บรรณานุกรม</b>	<b>108</b>
	<b>ภาคผนวก</b>	<b>111</b>
	<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>133</b>

## สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1 แสดงการวิเคราะห์ SWOT	75
ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์	79
ตารางที่ 5.1 แสดงกลยุทธ์แนวทางและโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และ พม่า	99

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 2.1 แสดงภาพการเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก	17
ภาพที่ 2.2 แสดงภาพผลการวิเคราะห์โดย SWOT	18
ภาพที่ 2.3 แสดงกรอบแนวคิด	34
ภาพที่ 5.1 โมเดลสภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ในประเทศพม่า	86
ภาพที่ 5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและกลุ่มอาเซียน	88
ภาพที่ 5.3 นโยบาย ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) กับโอกาสในประเทศพม่า	89
ภาพที่ 5.4 ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	90
ภาพที่ 5.5 การได้รับการสนับสนุน หรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุน จากภาครัฐ ในประเทศพม่า	91
ภาพที่ 5.6 กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	92
ภาพที่ 5.7 ทักษะของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า	93
ภาพที่ 5.8 แสดงโอกาส ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า	94
ภาพที่ 5.9 จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่าของ ผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า	95
ภาพที่ 5.10 การติดต่อประสานงาน เพื่อรับบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจาก ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)	96
ภาพที่ 5.11 นโยบายและแนวทางการสนับสนุนของภาครัฐต่อการลงทุนในประเทศพม่า	97
ภาพที่ 5.12 จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ในประเทศพม่า ในมุมมองของภาครัฐ	98
ภาพที่ 5.13 แสดงผลสรุปข้อมูลด้านธนาคารกรุงเทพฯ ด้านผู้ประกอบการ ด้านภาครัฐ	101
ภาพที่ 5.14 แสดงโอกาสของธนาคารที่จะได้รับจากการค้าระหว่างประเทศไทยและพม่า	102

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความสำคัญของปัญหา

ประเทศในแถบเอเชีย มีอัตราการขยายตัวของการค้าระหว่างประเทศสูงกว่าประเทศภูมิภาคอื่นๆ ในปัจจุบันการค้าระหว่างไทยกับประเทศอื่นๆ มีปริมาณการส่งออกและนำเข้าที่สูงมาก ภูมิภาคเอเชีย เป็นตลาดคู่ค้าที่สำคัญของไทย การขยายตัวอย่างรวดเร็วของภูมิภาคเอเชีย ทำให้ผู้ส่งออกไทยต้องปรับตัวให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลง การเข้าใจสภาวะแวดล้อมภายนอก ที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ รวมทั้งแนวโน้มของสถานการณ์ทางเศรษฐกิจโลก จะทำให้ธุรกิจสามารถวางแผนทั้งเชิงรุกและเชิงรับได้ เมื่อพิจารณาการค้าระหว่างไทยกับกลุ่มอาเซียนใหม่ (CLMV) แม้ว่าไทยจะส่งออกไปเวียดนามมากที่สุด รองลงมาเป็น กัมพูชา พม่าและลาว ตามลำดับ แต่เมื่อพิจารณาการขยายตัวทางการส่งออกในปี 2553-2554 พบว่า การส่งออกไปพม่ามีการขยายตัวสูงสุด ร้อยละ 37.28 ตามด้วยลาว เวียดนาม และกัมพูชา ซึ่งมีการขยายตัวร้อยละ 30.6, 25.84 และ 24.05 ตามลำดับ สะท้อนให้เห็นว่าพม่ามีการเปิดกว้างทางการค้ามากขึ้น เพื่อเตรียมตัวสำหรับการเป็นประธานอาเซียนในปี 2557 และตอบรับกับการเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) ในปี 2558 ซึ่ง AEC ได้เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจและการกำหนดกลยุทธ์ ทั้งการตลาดรวมทั้งการผลิตในเกือบทุกหมวดสาขาธุรกิจอย่างแพร่หลาย จนกระทั่งมีคำกล่าวที่ว่า AEC สร้างกระแสความน่าสนใจในการทำธุรกิจระดับภูมิภาคไปแล้ว รวมทั้งกลุ่มธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย มองว่า AEC หรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) ไม่ใช่เป็นแค่เพียงกระแสที่เกิดขึ้นและจบลงในระยะเวลานั้นๆ แต่ในความเป็นจริงการรวมเป็น AEC หรือประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่กำลังจะเกิดขึ้นในปี 2558 จะเป็นจุดเริ่มต้นของพัฒนาการทางเศรษฐกิจภายในภูมิภาคที่สำคัญในระยะยาว และเป็นเรื่องที่มีผู้ประกอบการที่ให้บริการทางการเงิน ควรให้ความสนใจอย่างจริงจัง การเปิดประตูเพื่อเชื่อมโยงความร่วมมือด้านเศรษฐกิจของประเทศในกลุ่มอาเซียน (ASEAN) เข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ บรูไน สปป. ลาว กัมพูชา เวียดนาม และพม่า ด้วยขนาดของเศรษฐกิจและจำนวนประชากรรวมกันที่ไม่แพ้ประเทศมหาอำนาจ เมื่อผสมผสานกับบทบาทของประเทศผู้นำเศรษฐกิจเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น และจีน (กรมส่งเสริมการลงทุน, 2553)

ในการติดต่อทางการค้าระหว่างประเทศไทย กับประเทศเพื่อนบ้านนั้น จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการส่งออก 2010 พบว่าประเทศไทยมีสถิติการส่งออกสินค้ามากที่สุดให้กับประเทศพม่า ซึ่งเป็นประเทศที่มีศักยภาพทางการค้ากับไทยสูงมาก เป็นคู่ค้าสำคัญทั้งด้านการส่งออกและการนำเข้า

เนื่องจากภาคการผลิตของพม่ายังมีประสิทธิภาพไม่มากนัก จำเป็นต้องนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ ขณะที่การนำเข้าก๊าซธรรมชาติและปัจจัยการผลิตจากพม่า ก็มีความสำคัญต่อการพัฒนาการส่งออกของไทย ความสัมพันธ์ด้านการค้าไทย-พม่า จึงเป็นไปในลักษณะเกื้อกูลกัน การค้าส่วนใหญ่เป็นการค้าชายแดน โดยผ่านด่านต่างๆ ทั้งจุดผ่านแดนถาวร จุดผ่านแดนชั่วคราว และจุดผ่อนปรน ที่ติดกับ 10 จังหวัดชายแดนของไทย นอกจากนี้ในอนาคตไทยยังสามารถใช้พม่าเป็นประตูสู่อินเดียและเอเชียใต้ เมื่ออาเซียนรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) แล้วในปี 2558 เนื่องจากทั้งสองประเทศนั้นต่างมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ทั้งแร่ธาตุ ก๊าซธรรมชาติต่างๆ รวมไปถึงมีสถานที่ท่องเที่ยวที่สวยงาม เหมาะแก่การทำธุรกิจ เพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศ มีความเติบโต และเจริญก้าวหน้า จึงได้มีการทำข้อตกลงต่างๆร่วมกันมากมาย เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ ด้วยการทำข้อตกลงร่วมกันระหว่างไทยกับพม่า เป็นความตกลงเพื่อให้ทั้งสองประเทศนั้นมีเศรษฐกิจระหว่างประเทศที่ดี และ พัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ตลอดจนเป็นการช่วยสร้างรายได้ให้แก่ประชาชนบริเวณชายแดนของทั้งสองประเทศ และนำรายได้เข้าสู่ประเทศของตนการที่ไทยกับพม่านั้นได้ทำความตกลงด้านเศรษฐกิจร่วมกันนั้น ส่งผลให้รายได้สะพัดเข้าสู่ทั้งสองประเทศอย่างมากมาย รวมถึงสร้างรายได้ให้แก่ราษฎรตามแนวชายแดนทั้งสองประเทศ และทำให้เศรษฐกิจระหว่างประเทศพัฒนาและเติบโตอย่างกว้างขวาง (สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า, 2556)

การดำเนินงานทางธุรกิจในภาคธนาคาร ทั้งนี้ในปัจจุบัน ธุรกิจภาคธนาคารของประเทศพม่า ประกอบด้วย ธนาคารกลาง ธนาคารเฉพาะด้านของรัฐ จำนวน 4 แห่ง ธนาคารพาณิชย์เอกชนของพม่าประมาณ 8 แห่ง และสำนักงานตัวแทนของธนาคารพาณิชย์ต่างชาติประมาณ 11 แห่ง ซึ่งธนาคารกลาง (The Central Bank of Myanmar) ทำหน้าที่ควบคุมสถาบันการเงินทั้งหมด กำหนดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้และเงินฝาก อัตราส่วนของสินทรัพย์และหนี้สิน อัตราแลกเปลี่ยนและออกธนบัตร โดยที่ธนาคารเฉพาะด้านของรัฐ ได้แก่ 1) The Myanmar Economic Bank ทำหน้าที่ให้คำปรึกษาด้านสินเชื่อแก่รัฐ และเอกชนในพม่าพร้อมทั้งบริการรับฝากผ่านสาขา 259 แห่งทั่วประเทศ โดยมี Myanmar Small Loans Enterprise ซึ่งเป็นสาขาของ Myanmar Economic Bank ดูแลสถานธนาณูเคราะห์ 2) The Myanmar Foreign Trade Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้านการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและธุรกิจการธนาคารระหว่างประเทศ เกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออกของพม่า ธนาคารนี้ไม่รับฝากสะสมทรัพย์สินมีแต่บัญชีเดินสะพัด และให้กู้เป็นเงินตราต่างประเทศ ภายใต้การอนุมัติของรัฐในรูปแบบสัญญาใช้เงิน 3) The Myanmar Agriculture and Rural Development Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้านการเงินแก่ภาคเกษตรกรรมภายในประเทศ เช่น การให้เงินกู้แก่เกษตรกร โดยผ่านธนาคารในท้องถิ่น (Village Bank) ให้เงินกู้สหกรณ์และธุรกิจที่ประกอบกิจการทางการเกษตรและปศุสัตว์ 4) The Myanmar Investment and Commercial Bank ทำหน้าที่ให้บริการด้าน

สินเชื่อแก่หน่วยธุรกิจที่ลงทุนในพม่า รับฝากเงินระยะสั้น และระยะยาว โดยให้ดอกเบี้ยตอบแทนการจัดหาเงินกู้เพื่ออสังหาริมทรัพย์และการลงทุน และธนาคารพาณิชย์เอกชน ได้รับอนุญาตให้ทำธุรกิจเฉพาะภายในประเทศ (Domestic Business) เท่านั้น ไม่สามารถทำธุรกิจต่างประเทศได้ (Foreign Transaction) ปัจจุบันธนาคารพาณิชย์เอกชนของพม่ามี 8 แห่ง รวมทั้งธนาคารต่างประเทศ (สำนักงานตัวแทน) ภายใต้กฎหมายธนาคารกลางของพม่าที่เรียกว่า Central Bank of Myanmar Law and the Financial Institutions of Myanmar Law กำหนดให้ธนาคารต่างประเทศได้รับอนุญาตให้เปิดเป็นสำนักงานตัวแทน (Representative Office) ได้เท่านั้นและดำเนินธุรกิจได้เพียงการเป็นสำนักงานติดต่อประสานงาน (Liaison) ในปัจจุบันสำนักงานผู้แทนของธนาคารต่างชาติที่ได้รับอนุญาตให้เปิดสำนักงานและดำเนินการแล้ว มีธนาคารพาณิชย์ของไทย 6 ธนาคาร และอีก 5 แห่งเป็นธนาคารของประเทศสิงคโปร์ (ฝ่ายวิจัยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, 2555)

ถึงแม้ว่าประเทศไทยและสหภาพพม่าจะมีความใกล้ชิดกันทางภูมิศาสตร์ และมีความสัมพันธ์กันทางวัฒนธรรม เศรษฐกิจ และการเมืองที่ดีต่อกันมาช้านาน แต่พอวิเคราะห์ถึงปัญหาในการทำการค้ากลับพบว่า มีปัญหาเกิดขึ้นมากมายจากหลาย ๆ สาเหตุ อาทิ ความไม่เข้าใจในวัฒนธรรมทางด้านเศรษฐกิจของผู้ลงทุนไทย หรือความผันผวนของประเทศพม่าเองในเรื่องกฎหมาย การเมือง รวมถึงความผันผวนของค่าเงิน ที่ประกาศโดยรัฐบาลกับค่าเงินในตลาดมืดที่แตกต่างกันอย่างมาก การศึกษาถึงวัฒนธรรมด้านเศรษฐกิจที่แท้จริงของสหภาพพม่า จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งต่อธุรกิจภาคธนาคารของไทย ที่จะใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์เพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจ และสำหรับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นั้น ได้จัดตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่ามาตั้งแต่ปี 2538 จนกระทั่งปัจจุบัน ซึ่งได้รับใบอนุญาตจากธนาคารกลางของพม่ามานานกว่า 19 ปี พร้อมทั้งขยายเครือข่ายไปในธนาคารของรัฐในพม่า 2 แห่ง และสำนักงานผู้แทนในกรุงย่างกุ้ง ล่าสุดได้ขยายความร่วมมือกับ 4 ธนาคารเอกชนชั้นนำของพม่า ได้แก่ Asia Green Development Bank, Ayeyarwaddy Bank, Co-operative Bank และ Kanbawza Bank เพื่อให้บริการธุรกรรมด้านการค้า การลงทุน และการโอนเงินแก่คู่ค้าในพม่า ทำให้ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จะมีเครือข่ายพันธมิตรในพม่ารวม 6 ราย โดยที่ความร่วมมือกับธนาคารพันธมิตรในพม่า จะสามารถให้บริการลูกค้าที่มีธุรกิจ หรือที่กำลังวางแผนเริ่มทำธุรกิจในพม่า ซึ่งเป็นการเตรียมความพร้อมรับกระแสความสนใจของนักลงทุนทุกประเทศที่ต้องการเข้าไปลงทุนในพม่า ตลอดจนธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ก็มีความพร้อมในการจัดตั้ง AEC ในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าด้วย ซึ่งธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีเจตนารมณ์ที่จะยื่นขออนุญาตเปิดสาขาในประเทศพม่าทันทีที่ทางการของพม่าดำเนินนโยบายเปิดเสรีภาคการธนาคาร

ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้เลือกศึกษาเรื่อง การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เพื่อหาข้อสรุปที่เป็นปัญหา อุปสรรคอันอาจจะเกิดขึ้นในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารไทย ซึ่งจะเป็นการศึกษาปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่จะส่งผลต่อการลงทุนของธนาคารไทยที่จะเข้าไปมีโอกาสในประเทศพม่า เพื่อให้ได้ข้อสรุปทั้งที่เป็นโอกาสและอุปสรรคที่จะเกิดขึ้น ทั้งนี้การศึกษากฎหมายธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จะเป็นตัวแทนของธนาคารพาณิชย์ไทยได้เป็นอย่างดี เนื่องจากเป็นธนาคารเอกชนอันดับหนึ่งของไทย ที่มีความมั่นคงทางการเงินและการลงทุน โดยมีทรัพย์สินทั้งหมดกว่า 2.42 ล้านล้านบาท มีสาขามากกว่า 1,100 สาขา มีสาขาในต่างประเทศ 26 สาขา และจะมีอายุครบ 70 ปี ในปี พ.ศ. 2557

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1.2.1 เพื่อศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

1.2.2 เพื่อศึกษาแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

## 1.3 ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้มุ่งเน้นศึกษาเรื่อง การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยในการศึกษาในครั้งนี้ มุ่งศึกษาเฉพาะโอกาสที่จะเกิดขึ้นกับการลงทุนด้านธุรกิจของธนาคารไทย และสภาพเศรษฐกิจการค้า การลงทุนในประเทศพม่า โดยศึกษาปัจจัยด้านต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อการลงทุนด้านธุรกิจธนาคารในประเทศพม่า มีขอบเขตการวิจัยดังนี้คือ

1.3.1 **ขอบเขตด้านพื้นที่** การวิจัยในครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพผ่านการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักในการศึกษาการค้าโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเลือกประชากรกลุ่มตัวอย่าง ที่ใช้ในการศึกษาค้างนี้ คือ กลุ่มผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญ 3 กลุ่ม คือ 1. ผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่เกี่ยวข้องกับการค้าในต่างประเทศ 2. ตัวแทนผู้ประกอบการ

ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า และ 3. ภาครัฐ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

1.3.2 **ขอบเขตด้านเนื้อหา** ศึกษาถึงการศึกษาศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษานานาชาติกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยการรวบรวมจากหนังสือ งานวิจัย บทความ เอกสารต่างๆ ผ่านการสังเกตและการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูล

1.3.3 **ขอบเขตด้านเวลา** ระยะเวลาในการศึกษาดำเนินงานการวิจัยระหว่างวันที่ 1 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557 ถึงวันที่ 31 เดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2557

## 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1 ทำให้ทราบถึงโอกาส ปัญหาและอุปสรรคของธนาคารไทยในการค้าไทย และ พม่า

1.4.2 ทำให้ทราบถึง แนวโน้ม ด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองที่มีผลต่อการค้าไทยและพม่า

1.4.3 เพื่อเสนอแนะแนวทาง การยกขีดความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจภาคธนาคารให้สอดคล้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน

## 1.5 นิยามคำศัพท์

1.5.1 **ประเทศพม่า หรือ ประเทศสาธารณรัฐ (Myanmar)** หมายถึง รัฐเอกราชในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีพรมแดนติดกับอินเดีย บังกลาเทศ จีน ลาว และไทย หนึ่งในสามของพรมแดนพม่าที่มีความยาว 1,930 กิโลเมตรเป็นแนวชายฝั่งตามอ่าวเบงกอลและทะเลอันดามัน ด้วยพื้นที่ 676,578 ตารางกิโลเมตร ประเทศพม่าเป็นประเทศที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 40 ของโลก และใหญ่เป็นอันดับที่ 2 ในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ พม่ายังเป็นประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับที่ 24 ของโลก โดยมีประชากรกว่า 60.28 ล้านคน

1.5.2 **การค้าระหว่างประเทศ** หมายถึง การซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศต่างๆ ประเทศที่ทำการซื้อขายสินค้านี้เรียกว่า "ประเทศคู่ค้า" สินค้าที่แต่ละประเทศซื้อเรียกว่า "สินค้าเข้า" (imports) และสินค้าที่แต่ละประเทศขายไปเรียกว่า "สินค้าออก" (exports) ประเทศที่ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เรียกว่า "ประเทศผู้นำเข้า" ส่วนประเทศที่ขายสินค้าให้ต่างประเทศ เรียกว่า "ประเทศผู้ส่งสินค้าออก" โดยทั่วไปแล้ว แต่ละประเทศจะมีฐานะเป็นทั้งประเทศ ผู้นำ

สินค้าเข้า และ ประเทศผู้สินค้าออกในเวลาเดียวกัน เพราะประเทศต่างๆ มีการผลิตสินค้า แตกต่าง  
กัน

1.5.3 **ธนาคารพาณิชย์** ตามพระราชบัญญัติการธนาคารพาณิชย์ พ.ศ.2522 มาตรา4  
หมายถึง “ธุรกิจที่มีหน้าที่รับฝากและให้กู้ยืมเงิน ธนาคารที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการธนาคาร  
พาณิชย์ และหมายรวมถึง สาขาของธนาคารต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการ  
ธนาคารพาณิชย์ โดยประกอบธุรกิจประเภทรับ ฝาก เงินที่ต้องจ่ายคืนเมื่อทวงถาม หรือ เมื่อสิ้น  
ระยะเวลาอันกำหนดไว้และใช้ประโยชน์จากเงินนั้นในทางหนึ่งหรือหลายทาง เช่น 1) การให้กู้ยืม 2)  
ซื้อขายหรือเก็บเงินตามตั๋วเงิน หรือ ตราสารเปลี่ยนมืออื่นใด 3) ซื้อหรือขายเงินตราต่างประเทศ ทั้งนี้  
จะประกอบธุรกิจประเภทอื่นๆ อันเป็นประเพณีของธนาคารพาณิชย์ด้วยก็ได้”

1.5.4 **ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) (Bangkok Bank Public Company  
Limited ชื่อย่อ: BBL)** หมายถึง ธนาคารเอกชนรายใหญ่ของไทย จดทะเบียนก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 20  
พฤศจิกายน พ.ศ. 2487 โดยข้าราชการ นักธุรกิจ และกลุ่มบุคคลที่มีแนวคิดเดียวกัน มีสโลแกนที่ว่า  
"เพื่อนคู่คิด มิตรคู่บ้าน"

1.5.5 **โอกาสทางการค้า** หมายถึง สิ่งที่อยู่ภายนอกโดยพิจารณาถึงความเป็นประโยชน์หรือ  
สนับสนุนเป้าหมายของชุมชน เช่น การเมือง การรวมการปกครอง กฎหมาย ราคาน้ำมัน ค่าเงินบาท  
คู่แข่ง เป็นต้น

## บทที่ 2

### แนวคิดทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษา โอกาสการค้าต่างประเทศของธนาคารไทย: การค้าไทย-พม่า กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) โดยศึกษาถึงแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาวิเคราะห์ต่อไป ในบทนี้จึงเสนอแนวทางความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่สำคัญโดยแบ่งประเด็นที่นำเสนอออกเป็นหัวข้อต่าง ๆ ดังนี้

- 2.1 แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ
- 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ
  - 2.2.1 วัตถุประสงค์ของการค้าระหว่างประเทศ
  - 2.2.2 บทบาทการค้าระหว่างประเทศ
  - 2.2.3 สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจระหว่างประเทศ
- 2.3 ทฤษฎีการวิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis
  - 2.3.1 ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT
  - 2.3.2 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิเคราะห์ SWOT
- 2.4 แนวคิดองค์ความรู้ด้านการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
  - 2.4.1 ความหมายของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
  - 2.4.2 วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
  - 2.4.3 รูปแบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
  - 2.4.4 ประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ
- 2.5 การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในทวีปเอเชีย
  - 2.5.1 ความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Asia- Pacific Economic Cooperation : APEC)
  - 2.5.2 สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Association of South East Asian Nations: ASEAN)
  - 2.5.3 เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA)
  - 2.5.4 ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)
- 2.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
- 2.7 กรอบแนวคิด

## 2.1 แนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ

การศึกษาแนวคิดเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศนี้ เป็นการศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือการค้าขายกันระหว่างประเทศต่างๆ ในโลก ซึ่งแสดงถึงความสัมพันธ์ของปรากฏการณ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นระหว่างประเทศการค้าระหว่างประเทศเป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงสาเหตุที่ประเทศต่างๆ ต้องทำการค้าระหว่างกันตลอดจนแนวทางที่ประเทศต่างๆ จะเลือกผลิตสินค้าและทำการค้าระหว่างประเทศให้เป็นผลดีต่อประเทศนั้น ๆ ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาเกี่ยวกับแนวคิดและทฤษฎีการค้าระหว่างประเทศ ดังปรากฏรายละเอียดต่อไปนี้

ทฤษฎีความได้เปรียบอย่างสมบูรณ์ (Theory of Absolute Advantage) โดย Adam Smith (อ้างถึงใน วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, 2544 : 15) ได้เขียนหนังสือ The Wealth of Nations ซึ่งแยกการวิเคราะห์เป็น 2 ประเด็นหลัก คือ Absolute Advantage และ Division of Labor โดยในส่วนของ Absolute Advantage กล่าวว่า ถ้าประเทศใดประเทศมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้าใดสินค้าหนึ่งอย่างมีประสิทธิภาพเหนือกว่าประเทศอื่น ก็ควรให้ประเทศนั้นผลิตสินค้านั้นแล้วส่งไปค้าขายแลกเปลี่ยนกับประเทศอื่นเพื่อให้เกิดผลลัพธ์ของประสิทธิภาพรวมที่สูงที่สุดของโลก และส่วนของ Division of Labor ได้เข้ามาเสริมทฤษฎี Absolute Advantage ว่าแต่ละประเทศควรใช้ทรัพยากรของตนให้แก่สินค้าที่สามารถผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพที่สุด จนเกิดการได้เปรียบในการแข่งขันกับผู้อื่น ซึ่งความเชี่ยวชาญเฉพาะที่เกิดขึ้นมีสาเหตุจาก 1. แรงงานเกิดความชำนาญในการทำงานนั้นซ้ำ ๆ อยู่เป็นประจำ

2. แรงงานเกิดความชำนาญโดยการทำงานนั้นไปอีกงานหนึ่ง และ 3. การผลิตอย่างต่อเนื่องยาวนาน จะเป็นแรงจูงใจให้เกิดการพัฒนาหาวิธีการทำงาน มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

จากความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านก่อให้เกิดความได้เปรียบ (Advantage) ซึ่งสามารถจำแนกได้เป็น 2 ชนิดคือ ความได้เปรียบโดยธรรมชาติ เป็นประโยชน์ที่เกิดจากสภาพ ภูมิอากาศ ทรัพยากรธรรมชาติหรือแรงงานที่มีอยู่อย่างล้นเหลือ และความได้เปรียบจากการเรียนรู้ นอกจากทฤษฎีความได้เปรียบ ยังกล่าวถึง ขนาดของประเทศหนึ่งซึ่งมีผลต่อชนิดและปริมาณของสินค้าที่จะทำการค้าขายกัน ขนาดของประเทศที่แตกต่างกัน จะมีผลต่อปัจจัย ได้แก่ 1) ความหลากหลายของทรัพยากร ประเทศใหญ่มีทรัพยากรหลายชนิดกระจายอยู่ตามภาคต่าง ๆ ในประเทศจนแทบสามารถพึ่งพาตนเองได้หมด 2) ค่าขนส่ง ประเทศใหญ่และประเทศเล็กได้รับผลกระทบจากค่าขนส่งแตกต่างกัน โดยทั่วไปแล้วค่าขนส่งจะแปรตามระยะทาง ประเทศใหญ่มักจะทำการค้าขายกับแหล่งตลาดที่อยู่ใกล้ จึงทำให้ค่าขนส่งต่อราคาสินค้าก็ต่ำไปด้วย และ 3) ขนาดของเศรษฐกิจ ขนาดของประเทศมีได้บอกถึงความมั่งคั่งของประเทศ ความร่ำรวยของประเทศ วัดได้จากขนาดเศรษฐกิจและรายได้

ประชาชาติที่ค่อนข้างสูง จึงควรมีการผลิตสินค้าในปริมาณมากอย่างต่อเนื่องด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้า เพื่อให้เพียงพอต่อการอุปโภคบริโภคภายในประเทศ และทำการส่งออกด้วย

ทฤษฎีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Comparative Advantage) โดย Ricardo (อ้างถึงในกัตตัญญู หิรัญญสมบุรณ์, 2543 : 14) เมื่อปี ค.ศ. 1819 ได้เขียนหนังสือชื่อ On the Principles of Political and Taxation โดยมีพื้นฐานแนวคิดของ Adam Smith มาพัฒนาต่อเนื่องออกไปว่า ถ้าประเทศใดประเทศหนึ่งมีความได้เปรียบในการผลิตสินค้า 2 ชนิดขึ้นไป ประเทศนั้นควรจะผลิตสินค้าที่ตนผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด แล้วสิ่งที่ตนไม่ได้ผลิตจากประเทศอื่น ทฤษฎี Comparative Advantage จะมีประสิทธิผลเต็มที่ภายใต้ข้อสมมุติฐานของการใช้ความชำนาญเฉพาะ พบว่า การว่าจ้างแรงงานเต็มที่ไม่มีการว่างงาน ซึ่งแสดงถึงการใช้ทรัพยากรเต็มที่ ถ้ามีการว่างงานเกิดขึ้น จะมีการลดการนำเข้าลง เพื่อให้แรงงานที่ว่างงานอยู่ได้รับการว่าจ้างให้ทำการผลิตสินค้าทดแทนการนำเข้า อีกทั้งการมุ่งวัตถุประสงค์ของประเทศ บางครั้งประเทศไม่ได้มีวัตถุประสงค์เชิงเศรษฐกิจศาสตร์หรือต้องการกำไรสูงสุดเสมอไป นอกจากนี้รัฐบาลได้สังเกตเห็นว่า การเป็นผู้เชี่ยวชาญพิเศษในสินค้าเฉพาะอย่างเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและการขึ้นลงของราคาสินค้านั้น จึงควรผลิตสินค้าที่ตนไม่ได้เปรียบด้วยเพื่อกระจายความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น และการคิดค่าขนส่งไม่มีทฤษฎีใดคำนึงถึงค่าขนส่งซึ่งต้องสัมพันธ์กับระยะทางที่ เคลื่อนย้ายสินค้านั้นระหว่างประเทศ ปัญหาจะเกิดขึ้นถ้าค่าขนส่งรวมกับสินค้าแล้วสูงกว่าต้นทุนที่ประเทศผู้ซื้อผลิตเอง เพราะจะทำให้การค้าระหว่างประเทศไม่เกิดขึ้นความชำนาญและการ ได้เปรียบเฉพาะสินค้าจะหมดความหมายไปในที่สุด

ทฤษฎีปัจจัยสัดส่วนการผลิต (Factor Proportion) ในปี ค.ศ. 1950 นักเศรษฐศาสตร์ชาวสวีเดน 2 คน คือ Hecksher and Ohlin (อ้างถึงใน ศรีวงศ์ สุมิตร และสาลินี วรบัณฑิต, 2536 : 12-13) ได้สร้างทฤษฎี Factor Proportion โดยเน้นไปที่ปัจจัยการผลิต คือ ที่ดิน แรงงานและทุน แทน โดยกล่าวว่า แต่ละประเทศมีปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกันไป ประเทศใดก็ตามที่มีแรงงานมากเมื่อเทียบกับที่ดินและแรงงาน ก็จะส่งผลให้ต้นทุนด้านแรงงานถูกลง ทางตรงกันข้ามต้นทุนด้านทุนก็จะสูง ดังนั้น แต่ละประเทศก็ควรผลิตสินค้าที่ใช้ปัจจัยการผลิตในประเทศที่มีอยู่มาก หาได้ง่ายและต้นทุนไม่สูง ผลิตสินค้าส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศ

ทฤษฎีความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน (The Theory of Competitive Advantage) โดย Porter (อ้างถึงใน ศรีวงศ์ สุมิตร และสาลินี วรบัณฑิต, 2536 : 14-18) ได้กล่าวว่า แต่ละประเทศแต่ละชนชาติมีลักษณะของธรรมชาติ เช่นภูมิอากาศ คุณสมบัติเฉพาะคน และความสามารถในการคิดสร้างสรรค์แตกต่างกันออกไป ซึ่งก่อให้เกิดการค้าระหว่างประเทศและการแข่งขันในตลาดโลก ดังนั้น Michael E. Porter จึงแสดงให้เห็นว่าการดำเนินธุรกิจไม่ได้พิจารณาในส่วนของผลิตภัณฑ์หรืออุตสาหกรรมเท่านั้น การค้าระหว่างประเทศจึงเป็นการมองภาพรวมทั้งระดับประเทศ ระดับรัฐบาล ตลอดจนระดับธุรกิจเอกชนร่วมกัน ดังนั้น ความได้เปรียบของการแข่งขันเชิงบริษัทในการดำเนินธุรกิจ

ระหว่างประเทศ จึงขึ้นอยู่กับสถานะของบริษัทในด้านต่าง ๆ และความสัมพันธ์ระหว่างสถานะเหล่านั้น ปัจจัยที่กำหนดความได้เปรียบเชิงแข่งขันทั้ง 4 สถานะคือ ประกอบด้วย 1) สถานะปัจจัยด้านการผลิต (Factor Condition) ปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญโดดเด่น คือ ความสามารถในการเชิงสร้างสรรค์ ยกกระตือรือร้นและเพิ่มปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ให้ก้าวหน้าพัฒนาต่อไป แรงงานชำนาญงาน เงินทุน เทคโนโลยี และอุปกรณ์ต่างๆ 2) สถานะด้านอุปสงค์ (Demand Condition) เป็นความสามารถที่จะแข่งขันและประสบความสำเร็จในตลาดภายในประเทศและมีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จในตลาดต่างประเทศสูง 3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและเกื้อหนุนกัน (Relate and Supporting Industries) ธุรกิจใดมีความสัมพันธ์ที่ดีกับการขายวัตถุดิบ หรือบริษัทขนส่งที่ให้ประโยชน์ด้านต้นทุน ค่าขนส่งจะเกิดความได้เปรียบเชิงแข่งขันสูงและสามารถดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้ดี และ 4) กลยุทธ์โครงสร้างการแข่งขันของธุรกิจ (Firm Strategy, Structure and Rivalry) เป็นลักษณะเด่นของธุรกิจที่จะสร้างสรรค์และดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยขึ้นอยู่กับความเหมาะสมและความยืดหยุ่นของแต่ละองค์กรที่มีต่อธุรกิจประเภทนั่นเอง

นอกจากนี้ทั้ง 4 กลุ่มปัจจัยที่กล่าวมาแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอกอีก 2 ปัจจัย ที่มีความสำคัญต่อความได้เปรียบเชิงแข่งขัน (Michael E. Porter, 2003 : 176) ได้แก่ 1) รัฐบาล ภาครัฐบาลถือได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่ออุตสาหกรรมอย่างยิ่ง หากรัฐบาลให้การเสริม เช่น การส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา ให้การสนับสนุนอุตสาหกรรม ให้สิทธิพิเศษต่าง ๆ เช่น ลดภาษี วัตถุดิบ ก็จะทำให้อุตสาหกรรมมีต้นทุนที่ต่ำลง และ 2) เหตุสุดวิสัย เป็นปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อความได้เปรียบเชิงแข่งขัน ซึ่งผู้ผลิตในอุตสาหกรรมไม่สามารถทำการควบคุมได้ ตัวอย่างเช่น สิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีครั้งสำคัญ การเปลี่ยนแปลงราคาปัจจัยการผลิตครั้งสำคัญ การเปลี่ยนแปลงตลาดเงินของโลก หรืออัตราแลกเปลี่ยนครั้งสำคัญ การตัดสินใจทางการเมืองโดยรัฐบาลประเทศอื่นๆ และสงคราม เหตุสุดวิสัยจะเป็นตัวก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างอุตสาหกรรม เหตุสุดวิสัยอาจลบล้างข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันของผู้แข่งขันรายเดิม เกิดช่องว่างที่ผู้แข่งขันจากประเทศอื่น สามารถเข้ามาเอาชนะผู้แข่งขันรายเดิมได้ ขณะเดียวกันประเทศอาจได้รับผลประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงได้เช่นเดียวกัน และทำให้เกิดความสามารถในการแข่งขันได้ปัจจัยที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ เมื่อมีการผสมผสานกัน เพื่อประกอบการพิจารณา ถึงความได้เปรียบในการแข่งขันของประเทศ

## 2.2 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจเป็นแบบเปิดทำให้ธุรกิจระหว่างประเทศ หรือการค้าระหว่างประเทศได้เข้ามามีบทบาทและอิทธิพลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ต่าง ๆ

โดยทั่วไป การค้าระหว่างประเทศจะอยู่ในลักษณะที่ว่าแต่ละประเทศจะผลิตสินค้าที่ตนเองมีความถนัดซึ่งเป็นสินค้าออก ขณะเดียวกันก็จะสั่งซื้อสินค้าที่ตนเองผลิตไม่ได้หรือผลิตได้ แต่ต้นทุนสูงกว่า จึงเสมือนกับการแบ่งงานกันทำระหว่างประเทศ ทำให้การใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และประหยัด การค้าระหว่างประเทศจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประเทศต่าง ๆ ได้รับความประโยชน์ร่วมกัน ทำให้ประชาชนต่าง ๆ ทั่วโลก มีมาตรฐานการครองชีพโดยเฉลี่ยสูง และจากการศึกษาแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ ปรากฏรายละเอียด ดังต่อไปนี้

ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) ได้มีผู้ให้คำจำกัดความสามารถสรุปได้ดังนี้ นิพพัทธ์ จิตรประสงค์ (2531 : 1) ได้ให้ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศว่าเป็นธุรกิจของเอกชนหรือของรัฐที่ดำเนินงานข้ามประเทศ ถ้าเป็นธุรกิจเอกชนการประกอบธุรกิจก็เพื่อหวังผลกำไร แต่ถ้าเป็นธุรกิจของรัฐบาลมีเป้าหมายที่จะหวังผลกำไรหรือไม่ก็ได้

กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์ (2543 : 1) ได้ให้ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศว่าเป็นธุรกิจต่าง ๆ ในภาคเอกชนและภาครัฐบาลซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินการในประเทศต่าง ๆ ตั้งแต่สองประเทศขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งหวังกำไรและไม่มุ่งหวังกำไรจากการดำเนินการ ธุรกิจระหว่างประเทศมีอยู่เป็นจำนวนมากมาทั่วโลก และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในอนาคต แต่ในขอบเขตของธุรกิจระหว่างประเทศจะเน้นเฉพาะองค์กรธุรกิจที่มุ่งหวังกำไรจากการประกอบการ นอกจากนี้ ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2543 : 58) ได้ให้ความหมายว่าเป็นกิจกรรมองค์การที่เกิดขึ้นในขอบเขตมากกว่าหนึ่งประเทศโดยเป็นบริษัท ซึ่งผูกมัดกับการค้าระหว่างประเทศหรือการลงทุน ข้ามเขตแดนหรือข้ามประเทศ สอดคล้องกับ ศินีย์ สังข์ศรี (2549 : 5) ได้ให้ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศว่าเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการต่างๆ ที่เกิดขึ้นในขอบเขตมากกว่า 1 ประเทศ ซึ่งมีผลกระทบจากปัจจัยภายนอกสภาพแวดล้อมภายในประเทศ สภาพแวดล้อมระหว่างประเทศและสภาพแวดล้อมของประเทศที่ทำการค้าด้วย ตลอดจนสภาพการแข่งขันระหว่างประเทศและการแข่งขันระหว่างบริษัท ผู้ดำเนินการธุรกิจระหว่างประเทศต้องเข้าใจความซับซ้อนต่าง ๆ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ จากความหมายดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า การค้าระหว่างประเทศ เป็นกิจกรรมทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าและบริการระหว่างประเทศจากประเทศหนึ่ง ข้ามพรมแดนไปยังอีกประเทศหนึ่ง ในการดำเนินกิจกรรมการค้าระหว่างประเทศจึงมีขั้นตอนการดำเนินการเริ่มตั้งแต่การผลิต การบรรจุหีบห่อเพื่อการขนส่ง การทำสัญญาการค้าระหว่างประเทศ การดำเนินการในการส่งออก การเลือกวิธีการขนส่ง การประกันภัยสินค้า การชำระเงินข้ามประเทศ และการดำเนินการด้านพิธีการศุลกากรในการนำเข้าสินค้าไปยังอีกประเทศหนึ่ง

### 2.2.1 วัตถุประสงค์ของการค้าระหว่างประเทศ

ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นจากหลักความเสียเปรียบที่เรียกว่า Principle of Comparative Advantage โดยมุ่งผลิตสินค้าที่ตัวเองมีความชำนาญหรือมีความได้เปรียบไปขายยังต่างประเทศ ในขณะที่เดียวกันจะซื้อหรือนำเข้าสินค้าที่ตัวเองไม่มีความชำนาญหรือเสียเปรียบการค้าเงินธุรกิจระหว่างประเทศมีวัตถุประสงค์เหมือนกับการดำเนินธุรกิจทั่ว ๆ ไป คือ กำไร ผู้ทำธุรกิจระหว่างประเทศ จึงต้องพยายามทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด โดยคำนึงถึงคุณภาพด้วย ซึ่งจะสามารถทำให้สู้คู่แข่งได้ ทั้งรายได้และกำไรมีส่วนกระตุ้นให้ผู้ประกอบธุรกิจระหว่างประเทศขยายกว้างทั่วโลก (คินีย์ สังข์ศรีศรี, 2549 : 2-3) ปัจจุบันธุรกิจระหว่างประเทศมีความสำคัญมากขึ้น เนื่องจากสามารถทำรายได้เข้าสู่ประเทศ ทำให้ประเทศได้รับเงินตราจากต่างประเทศ การทำธุรกิจระหว่างประเทศ ทำให้ปัจจัยการผลิตของประเทศถูกใช้ในการผลิตที่ตนได้เปรียบ ทรัพยากรถูกใช้อย่างมีประสิทธิภาพก่อให้เกิดความชำนาญเฉพาะ ช่วยยกระดับรายได้ของประชากร การกระจายรายได้ไปยังสาขาต่าง ๆ ระบบเศรษฐกิจมีการขยายตัว รัฐบาลมีรายได้จากการจัดเก็บภาษี สามารถนำไปใช้ในการพัฒนาประเทศต่อไป ลดอัตราการว่างงาน เกิดความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีและสิ่งประดิษฐ์ใหม่ ๆ ทำให้สินค้าและบริการมีความหลากหลาย (คินีย์ สังข์ศรีศรี, 2549 : 4) สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นวัตถุประสงค์ของการค้าระหว่างประเทศที่แต่ละประเทศ ต้องการให้เกิดขึ้น ส่วนใหญ่จะเริ่มจากการค้าขายในประเทศ จนมีความพร้อมในระดับหนึ่ง ธุรกิจนั้นก็ก้าวไปสู่ธุรกิจระหว่างประเทศโดยมีมูลเหตุจูงใจคือ (กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์, 2543 : 7) ประกอบด้วย 1) เพื่อเพิ่มยอดขาย (Expand Sales) ด้วยเหตุที่ว่า ความต้องการและจำนวนของผู้บริโภคทั่วโลกมีมากกว่าความต้องการของผู้บริโภคในประเทศเดียว ซึ่งจะช่วยให้บริษัทสามารถ เพิ่มยอดขายและมีกำไรสูงขึ้น โดยสามารถกำหนดตลาดที่ชัดเจน ในลักษณะของธุรกิจระหว่างประเทศได้ 2) การแสวงหาแหล่งทรัพยากร (Acquire Resources) ผู้ประกอบกิจการระหว่าง ประเทศ จะต้องแสวงหาสินค้า บริการ และส่วนประกอบในการผลิต หรือวัตถุดิบในการผลิต จากต่างประเทศ ตลอดจนมองหาแหล่งเงินทุน เทคโนโลยี ข้อมูลจากต่างประเทศที่สำคัญ และรายละเอียดต่าง ๆ เพื่อจะใช้ในกิจการของประเทศตนเองและเพื่อลดค่าใช้จ่าย ทำให้บริษัทได้รับผลกำไรมากขึ้นจากต้นทุนที่ถูกลด 3) การกระจายแหล่งขายและปัจจัยการผลิต (Diversify Sources of Sales and Supplies) เพื่อเป็นการป้องกันไม่ให้อุดขาย และกำไรเปลี่ยนแปลงไป บริษัทควรจัดหาตลาดและแหล่งปัจจัยการผลิตจากต่างประเทศ เพื่อที่จะทำให้บริษัทสามารถหลีกเลี่ยงผลกระทบของราคาสินค้าที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว หรือการขาดแคลนวัตถุดิบในประเทศใดประเทศหนึ่ง และ 4) ลดความเสี่ยงทางการแข่งขันให้น้อยที่สุด (Minimize Competitive Risk) บริษัท จะต้องสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันและก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดจากการ

ดำเนินการ ในแต่ละประเทศเพื่อที่จะปกป้องตนเองในตลาดภายในประเทศ โดยนำข้อมูลดังกล่าวมาปรับปรุง และพัฒนาบริษัทเพื่อลดความเสี่ยงทางการแข่งขันน้อยที่สุด

ศิริพร ปัญญาบาล (2535 : 6) ได้ระบุถึงมูลเหตุจูงใจในการประกอบธุรกิจระหว่าง ประเทศ ประกอบด้วย 1) ประโยชน์ทางด้านรายได้และผลกำไร 2) ใช้เป็นเครื่องมือแก้ปัญหาความไหวตัวของ การผลิตตามฤดูกาล 3) ประโยชน์ในการรักษาเสถียรภาพของการผลิตและการจำหน่าย และ 4) เพื่อสนองความต้องการในตลาดต่างประเทศ

สรุปได้ว่า การค้าระหว่างประเทศที่เกิดขึ้นนั้น เนื่องมาจากวัตถุประสงค์ที่มาจากเหตุจูงใจ ภายใน คือการบริหารต้นทุนการผลิตที่ทำให้ต้นทุนต่ำลง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและ มูลเหตุจูงใจภายนอก คือ การขยายตลาดเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ

## 2.2.2 บทบาทการค้าระหว่างประเทศ

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา (2536 : 5) ได้กล่าวถึงบทบาทการค้า ระหว่างประเทศไว้ ได้แก่ 1) การนำเข้า ทำให้ประชาชนมีสินค้าต่าง ๆ เพื่อการอุปโภคบริโภคมากขึ้น ทำให้การกินอยู่ดีขึ้น 2) การนำเข้าสินค้าทุนและวัตถุดิบ จะเป็นฐานที่จำเป็นสำหรับการขยายการผลิต 3) เป็นการโอนอำนาจการซื้อจากประเทศหนึ่งไปอีกประเทศหนึ่ง 4) การส่งออกมีผลต่อลูกค้านัก การชำระเงินของประเทศ 5) การส่งออกเป็นการระบายสินค้าส่วนเกินที่เหลือจากการอุปโภค บริโภคภายใน 6) ทำให้เกิดการยกระดับหรือปรับปรุงประสิทธิภาพให้สูงขึ้น 7) การส่งออกเป็นที่มา ของรายได้เพื่อนำมาซื้อสินค้าเข้า (Exports Pay for Imports) และ 8) ทำให้รัฐบาลมีรายได้สูงขึ้นใน รูปของการเก็บภาษีอากรขาออก ภาษีอากรขาเข้า ภาษีการค้า ภาษีเงินได้ ค่าธรรมเนียมและอื่น ๆ สอดคล้องกับ ศิริพร ปัญญาบาล (2535 : 4-5) ได้ระบุถึงบทบาท หรือประโยชน์ของธุรกิจระหว่าง ประเทศ ประกอบด้วย 1) ปัจจัยการผลิตต่าง ๆ ของประเทศถูกใช้ไปในการผลิตที่ตนได้เปรียบ (Comparative Advantage) 2) ประชากรของประเทศได้รับสินค้าและบริการมากขึ้น 3) ยกระดับ รายได้ของประชากร 4) ลดปัญหาการว่างงาน 5) ธุรกิจระหว่างประเทศเป็นบ่อเกิดแห่งความก้าวหน้า ทางเทคโนโลยี 6) ทำให้เกิดการยกระดับหรือปรับปรุงประสิทธิภาพให้สูงขึ้น 7) การส่งออกเป็นที่มา ของรายได้ เพื่อนำมาซื้อสินค้าเข้า (Exports Pay For Import) และ 8) ทำให้รัฐบาลมีรายได้สูงขึ้น ในรูปของการเก็บภาษีอากรขาออก ภาษีอากรขาเข้า ภาษีการค้า ภาษีเงินได้ ค่าธรรมเนียมและอื่น ๆ

การค้าระหว่างประเทศมีบทบาทที่สำคัญ ในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศ โดยการ นำเข้าเงินตราต่างประเทศ รวมถึงการพัฒนาเทคโนโลยีของประเทศนั้น ๆ ได้มีการพัฒนาระบบ เศรษฐกิจให้มีความมั่นคงแล้วย่อมนำไปสู่การพัฒนาในด้านสังคมของประเทศ

### 2.2.3 สภาพแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อธุรกิจระหว่างประเทศ

1. สภาพแวดล้อมทางการเมือง เป็นสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติการและนโยบายของรัฐบาล Zikmund and D'Amico (2001 : 654) สภาพแวดล้อมทางการเมืองจะประกอบด้วย ปัจจัย 3 ส่วนที่สำคัญ คือ

1) สภาพแวดล้อมทางการเมืองของประเทศเจ้าบ้าน (Host – county political environment) ประเทศต่าง ๆ ต้องการรักษาและเพิ่มพูนเอกราชของชาติของตน กิจการของต่างประเทศ มักจะถูกมองว่าเป็นการคุกคามเอกราชภายในประเทศ หรือมีผลเสียหายต่อธุรกิจในประเทศ ดังนั้นในช่วงที่เกิดการจลาจลวุ่นวาย กิจการต่างประเทศหรือสถานทูตต่างประเทศจะเป็นเป้าหมายที่จะโดนโจมตีมากที่สุด ดังนั้น ในแต่ละประเทศจึงต้องการที่จะปกป้องความมั่นคงของชาติตนเอง (National Security) โดยปกติรัฐบาลจะห้ามกิจการต่างประเทศดำเนินการเกี่ยวกับอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันประเทศ หรืออุตสาหกรรมที่เกิดผลกระทบต่อความมั่นคง ของประเทศ เช่น การป้องกันประเทศ (Defense) การสื่อสาร (Communication) พลังงานไฟฟ้า และทรัพยากรธรรมชาติ (Energy and Resources)

2) การควบคุมโดยประเทศเจ้าบ้าน (Host – County Controls) ประเทศเจ้าบ้านจะมีค่านิยม (Goodwill) ให้กิจการต่างประเทศช่วยให้บรรลุเป้าหมายของประเทศตน รัฐบาลอาจใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการป้องกันพฤติกรรมที่ไม่พึงปรารถนาและส่งเสริมพฤติกรรมที่ปรารถนาที่เกิดขึ้นจากกิจการต่างประเทศ ซึ่งวิธีการที่รัฐบาลใช้ในการควบคุมมี 5 วิธี ดังนี้

2.1) การจำกัดการนำเข้า (Entry Restrictions) ถ้าอนุญาตให้ธุรกิจเข้าประเทศได้ กิจการก็จะถูกจำกัดในอุตสาหกรรมที่เข้ามา เช่น ไม่มีการอนุญาตให้เป็นเจ้าของ 100% โดยถูกจำกัดในรูปแบบของการร่วมลงทุน (Join venture) กับกิจการภายในประเทศ

2.2) การควบคุมราคา (Price controls) เป็นระเบียบข้อบังคับของรัฐเพื่อควบคุมราคาผลิตภัณฑ์และบริการไม่ให้สูงเกินกว่าที่กำหนด เพื่อป้องกันไม่ให้ค่าครองชีพสูงต่อเนื่องไปเป็นลูกโซ่ มักจะใช้ช่วงต่อต้านปัญหาภาวะเงินเฟ้อ การควบคุมราคานี้มักจะใช้กับผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นแก่การครองชีพบางชนิด และมักใช้ในช่วงเวลาสั้น ๆ เท่านั้นโดยเฉพาะประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบเสรี เพื่อมิให้กระทบต่อกลไกตลาดมากนัก (ศิริพร สัจจามันท์, 2543 : 235) ดังนั้น กิจการต่างประเทศจึงต้องเผชิญกับ ข้อจำกัดอย่างมาก สิ่งที่เหมือนกันมากที่สุดคือ การควบคุมราคาให้ต่ำ ซึ่งถ้าเศรษฐกิจมีภาวะเงินเฟ้อ ทำให้ต้นทุนสูงจะจำกัดกำไรอย่างมหาศาล

2.3) การจำกัดการนำเข้า (Quotas) เป็นการจำกัดปริมาณนำเข้า หรือปริมาณสินค้านำเข้า และปริมาณการส่งออกสินค้าในแต่ละปี (Daniels and Radebaugh, 2001 : 784) การเก็บภาษีศุลกากร (Tariffs) เป็นภาษีที่เก็บสำหรับสินค้านำเข้าในประเทศ ดังการจำกัดการ

นำเข้าและการเก็บภาษีศุลกากร อาจจะจำกัดตามความสามารถของกิจการในการนำเข้าเครื่องมือเครื่องจักร (Equipment) ชิ้นส่วนประกอบ (Components) และผลิตภัณฑ์ (Product) การจำกัดดังกล่าว เพื่อจะเพิ่มจำนวนวัตถุดิบในประเทศมากกว่าจำนวนที่กิจการต่างประเทศ

2.4) การควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน (Exchange Control) ในหลายประเทศ จะประสบปัญหาการขาดดุลชำระเงิน (Balance of Payments) การขาดดุลเรื้อรัง ซึ่งทำให้การขาดแคลนของเงินตราต่างประเทศ

2.5) การเวนคืน (Expropriation) หมายถึง การเวนคืนกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินของธุรกิจเอกชน โดยรัฐบาลของประเทศใดประเทศหนึ่ง โดยการบังคับอย่างเป็นทางการในทรัพย์สินของกิจการต่างประเทศ การเวนคืนเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการควบคุมกิจการต่างประเทศ

2. สภาพแวดล้อมทางกฎหมาย กฎหมายของประเทศและกฎที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินการของกิจการต่างประเทศ กิจการต้องทราบสภาพแวดล้อมทางกฎหมายในแต่ละตลาด เพราะว่ากฎหมายนั้นถือว่าเป็นเกณฑ์ของเกมส์ (Rules of the game) ในขณะเดียวกันกิจการต้องทราบว่าสภาพแวดล้อมทางด้านการเมืองเป็นอย่างไร กฎหมายนั้นมีผลบังคับใช้อย่างไรและระบุทิศทางของกฎหมายใหม่ด้วย สภาพแวดล้อมทางกฎหมายระหว่างประเทศ เป็นเรื่องที่สลับซับซ้อน กฎหมายที่สำคัญ มี 3 ประการ คือ 1. กฎหมายของประเทศแม่ (Home's laws) 2. กฎหมายระหว่างประเทศ (International Law) 3. กฎหมายภายในประเทศที่บริษัทได้ดำเนินการในต่างประเทศหรือในประเทศนั้น ๆ

3. สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ อิทธิพลด้านเศรษฐกิจจะมีผลต่อการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ดังนั้น การเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจของประเทศและตลาดต่างประเทศ จะช่วยให้ผู้บริหารเข้าใจสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจและสามารถพยากรณ์แนวโน้มที่มีผลกระทบต่อการทำงานในอนาคต รายละเอียดอิทธิพลด้านเศรษฐกิจที่สำคัญ (Key Economic Forces) จะประกอบด้วย 1) โครงร่างงานทางเศรษฐกิจของประเทศ (Economic Framework) 2) ความมั่นคงทางเศรษฐกิจ (Economic Stability) 3) ความสำคัญและอิทธิพลของตลาดทุน (Existence and Influence of Capital Markets) 4) สมรรถภาพของปัจจัยการผลิต (Factor Endowments) 5) ขนาดของตลาด (Market Size) และ 6) ความสามารถในการจัดหาสาธารณูปโภค (Availability of Economic Infrastructure)

4. สภาพแวดล้อมทางวัฒนธรรม การคำนึงวัฒนธรรม (Cultural Awareness) : คือการรู้จักและเข้าใจวัฒนธรรมของประเทศต่าง ๆ ที่จะเข้าไปทำธุรกิจ เนื่องจากมีความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม ดังนั้นธุรกิจจะต้องปรับตัวและตัดสินใจว่า จะนำสิ่งที่เคยปฏิบัติในประเทศของตนเองไปใช้ในสภาพแวดล้อมต่างประเทศได้หรือไม่เพราะว่า พฤติกรรมของผู้บริโภคที่แตกต่างกันมีผลกระทบต่อ การดำเนินกลยุทธ์ของกิจการที่แตกต่างกันทั่วโลก การเข้าใจถึงวัฒนธรรมของแต่ละกลุ่มจึงเป็นสิ่งที่

ความสำคัญ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้ในเชิงธุรกิจ ดังนั้น การทำธุรกิจระหว่างประเทศจะต้องศึกษาถึงลักษณะเด่นและการเปลี่ยนแปลงของวัฒนธรรม ซึ่งจะประกอบด้วย

1) ความเป็นชาติ (ชาตินิยม) เป็นค่านิยมที่ใช้สำหรับสังคมหนึ่ง เนื่องจากอาศัยอยู่ในเขตแดนเดียวกัน และอยู่ภายใต้พื้นฐานกฎหมายที่ใช้ร่วมกัน เพราะความคล้ายคลึงระหว่างบุคคลเป็นเหตุและผลของวัฒนธรรมของกลุ่มชนหรือวัฒนธรรมของแต่ละประเทศ เพื่อประโยชน์ในการจ้างงาน การขาย และซื้อสินค้าตลอดจนมีกฎระเบียบต่าง ๆ ซึ่งใช้สำหรับประชาชนหรือคนในประเทศนั้น

2) การสร้างวัฒนธรรมใหม่ (Cultural Formation) และการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรม (Cultural Dynamics) เป็นการถ่ายทอดวัฒนธรรมจากผู้นำ+สังคมผู้คนในสังคมนั้น ๆ ระบบค่านิยมทางวัฒนธรรม เช่น ค่านิยม ประเพณี และสังคม สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามกาลเวลา ซึ่งการเปลี่ยนแปลงจะเกี่ยวข้องกับ 3 ประเด็น คือ 1. สมัครใจเลือก (Choice) 2. ถูกบังคับ (Imposition) 3. การเปลี่ยนแปลงซึ่งเกิดขึ้นจากการสื่อสารกับวัฒนธรรมอื่น ๆ (Contact with Other Cultures)

3) ภาษาเปรียบเสมือนผู้ดำรงวัฒนธรรม (Language as a Cultural Stabilizer) ภาษาจัดเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อความมีเสถียรภาพของวัฒนธรรม เมื่อบุคคลมาจากต่างสถานที่กันแต่ใช้ภาษาเดียวกัน การแพร่หลายของวัฒนธรรม เมื่อบุคคลมาจากต่างสถานที่กันแต่ใช้ภาษาเดียวกัน การแพร่หลายของวัฒนธรรมจึงเกิดขึ้นได้ง่าย ทำให้ความคล้ายคลึงของภาษามีมากขึ้น

4) ศาสนาเป็นปัจจัยที่ช่วยรักษาเสถียรภาพด้านวัฒนธรรม (Religion as a Cultural Stabilizer) ศาสนาเป็นค่านิยมที่มีความแข็งแกร่งมากที่สุด โดยมากศาสนาทั้งหมดเกิดจากประชาชนที่มีความเชื่อวัฒนธรรมของภูมิภาค ซึ่งส่วนใหญ่ได้รับอิทธิพลจากศาสนา เพราะฉะนั้นเขตของศาสนาจึงมีอิทธิพลออกไปยังประเทศใดประเทศหนึ่งด้วย ดังนั้นศาสนาที่เด่น จึงมีอิทธิพลทั้งในด้านกฎหมายและต่อการดำเนินการทางธุรกิจระหว่างประเทศ

### 2.3 ทฤษฎีการวิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis

แนวคิดที่ผู้ศึกษาใช้ในการวิเคราะห์แนวโน้ม ผู้ศึกษาได้อาศัยแนวคิดการวิเคราะห์ด้วย SWOT Analysis โดย SWOT เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ สำหรับองค์กร หรือโครงการ ซึ่งช่วยผู้บริหารกำหนด จุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบจากปัจจัยต่าง ๆ ต่อการทำงานขององค์กร (วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี, 2553) สอดคล้องกับสมคิด บางโม (2552 : 351) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สวอต (SWOT Analysis) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อให้ผู้บริหารรู้จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้ทราบว่าองค์กรได้เดินทางมาถูกทิศและไม่หลงทาง นอกจากนี้ยังบอกได้ว่าองค์กรมีแรงขับไปยังเป้าหมายได้ดีหรือไม่ มั่นใจได้อย่างไรว่าระบบการทำงาน

ในองค์กรยังมีประสิทธิภาพอยู่ มีจุดอ่อนที่จะต้องปรับปรุงอย่างไร ซึ่งการวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม (SWOT Analysis) มีปัจจัยที่ควรนำมาพิจารณา 2 ส่วนดังนี้ (ณรงค์วิทย์ แสนทอง , 2551 : 22-23)

ปัจจัยภายใน (Internal Environment Analysis) ได้แก่

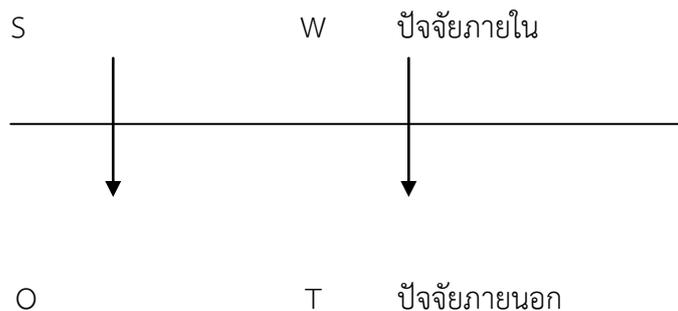
S มาจาก Strengths หมายถึง จุดเด่นหรือจุดแข็ง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายในเป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในองค์กร เช่น จุดแข็งด้านส่วนประสม จุดแข็งด้านการเงิน จุดแข็งด้านการผลิต จุดแข็งด้านทรัพยากรบุคคล องค์กรจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์

W มาจาก Weaknesses หมายถึง จุดด้อยหรือจุดอ่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ขององค์กร ซึ่งองค์กรจะต้องหาวิธีในการแก้ปัญหาเหล่านั้น

ปัจจัยภายนอก (External Environment Analysis) ได้แก่

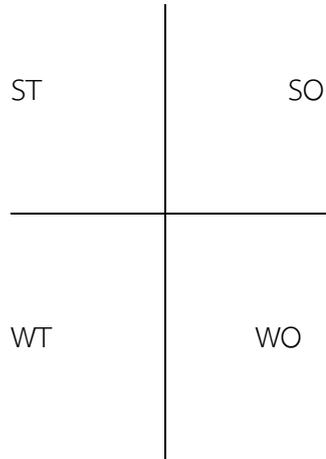
O มาจาก Opportunities หมายถึง โอกาส เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกขององค์กรเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงานขององค์กร โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน ผู้บริหารที่ดีจะต้องเสาะแสวงหาโอกาสอยู่เสมอ และใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น

T มาจาก Threats หมายถึง อุปสรรค เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งการบริหารจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ให้สอดคล้องและพยายามขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้จริง



ภาพที่ 2.1 แสดงภาพการเชื่อมโยงระหว่างปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก

ที่มา : ณรงค์วิทย์ แสนทอง (2551 : 22-23)



ภาพที่ 2.2 แสดงภาพผลการวิเคราะห์โดย SWOT

ที่มา : ณรงค์วิทย์ แสนทอง (2551 : 22-23)

- SO = จุดแข็งและมีโอกาสพัฒนา
- WO = จุดอ่อนและมีโอกาสพัฒนา
- WT = จุดอ่อนและมีอุปสรรคในการพัฒนา
- ST = จุดแข็งและมีอุปสรรคในการพัฒนา

### 2.3.1 ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT

วิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งปัจจัยเหล่านี้แต่ละอย่างจะช่วยให้เข้าใจได้ว่ามีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรอย่างไร จุดแข็งขององค์กรจะเป็นความสามารถภายในที่ถูกใช้ประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมายในขณะที่จุดอ่อนขององค์กร จะเป็นคุณลักษณะภายใน ที่อาจจะทำลายผลการดำเนินงาน โอกาสทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ให้โอกาสเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กรในทางกลับกันอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผลจากการวิเคราะห์ SWOT นี้จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสม เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับ จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพ แวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้วให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับ โอกาส-อุปสรรค จากภายนอกเพื่อดูว่าองค์กร กำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใดและภายใต้สถานการณ์ เช่นนั้น องค์กรควรจะทำอย่างไร โดยทั่วไป ในการ

วิเคราะห์ SWOT ดังกล่าวนี้ องค์กร จะอยู่ในสถานการณ์ 4 รูปแบบดังนี้ (ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551 : 22-23)

สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่พึงปรารถนาที่สุด เนื่องจากองค์กรค่อนข้างจะมีหลายอย่าง ดังนั้น ผู้บริหารขององค์กรควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive - Strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้างและปรับใช้และฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่เปิดมาหาประโยชน์อย่างเต็มที่

สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-ภัยอุปสรรค) สถานการณ์นี้เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอกและมีปัญหาจุดอ่อนภายในหลายประการ ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุดคือกลยุทธ์ การตั้งรับหรือป้องกันตัว (Defensive Strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลบหลีกภัยอุปสรรค ต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

สถานการณ์ที่ 3 (จุดอ่อน-โอกาส) สถานการณ์องค์กรมีโอกาเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการ แต่ติดขัดอยู่ตรงที่มีปัญหาอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อนอยู่ หลายอย่างเช่นกัน ดังนั้น ทางออกคือกลยุทธ์การพลิกตัว (Turnaround-Oriented Strategy) เพื่อจัดหรือแก้ไขจุดอ่อนภายในต่าง ๆ ให้ พร้อมทั้งจะฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่เปิดให้

สถานการณ์ที่ 4 (จุดแข็ง-อุปสรรค) สถานการณ์นี้เกิดขึ้นจากการที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็งหลายประการ ดังนั้น แทนที่จะรอจนกระทั่งสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไป ก็สามารที่จะเลือกกลยุทธ์การแตกตัว หรือขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification Strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีสร้างโอกาสในระยะยาว ด้านอื่น ๆ แทน

### 2.3.2 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิเคราะห์ SWOT

1. การประเมินสภาพแวดล้อมภายในบริษัท จะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถภายในบริษัทในทุกๆ ด้าน เพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนของบริษัท แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน คือระบบข้อมูลเพื่อการบริหาร ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงาน และทรัพยากรในการบริหารงาน ซึ่งได้แก่ คน เงิน วัสดุ การจัดการ รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัท เพื่อให้เข้าใจสถานการณ์และผลของกลยุทธ์ที่ได้กำหนดไว้ก่อนหน้านี้ด้วย จุดแข็งของบริษัท คือการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในบริษัทนั่นเอง ว่าปัจจัยใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือ เป็นจุดเด่นที่นำมาพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของ

บริษัท ส่วนจุดอ่อนของบริษัทนั้นเป็นปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในบริษัท ว่าปัจจัยใดเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดความเสียหายเปรียบ ซึ่งจำเป็นต้องมีการปรับปรุงให้ดีขึ้น หรือขจัดให้หมดไป

2. การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท จะทำให้สามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจซึ่งได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งในและระหว่างประเทศ เช่น ด้านเศรษฐกิจ (เช่น อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นโยบายการเงิน งบประมาณ) ด้านสังคม (เช่น ระดับการศึกษาและอัตราการรู้หนังสือของประชาชน ลักษณะชุมชน ขนบธรรมเนียมประเพณี) ด้านการเมือง (เช่น พระราชบัญญัติ มติคณะรัฐมนตรี นโยบายทางการเมือง) ด้านเทคโนโลยี (เช่น นวัตกรรมการผลิตพัฒนาการด้านเครื่องมือและอุปกรณ์) เป็นต้น โอกาสจากสภาพแวดล้อมจะเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจและสามารถนำข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้บริษัทเข้มแข็งขึ้น สำหรับอุปสรรคจากสภาพแวดล้อม จะเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบและก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงหรือปรับสภาพบริษัทให้มีความแข็งแกร่งและมีความพร้อมที่จะเผชิญกับผลกระทบดังกล่าว (ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551 : 24)

#### 2.4 แนวคิดองค์ความรู้ด้านการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

อัจฉราพรรณ ลีพันธ์ (2557 : ออนไลน์) ได้ระบุเกี่ยวกับการ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ (Economic Integration) ว่าเป็นการรวมกลุ่มทางการค้า เพื่อสร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจของแต่ละประเทศ โดยปรากฏออกมาในรูปของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ ซึ่งเป็นการตกลงร่วมกันที่จะรวมตัวกันตั้งแต่สองประเทศขึ้นไป เพื่อลดหรือยกเลิกอัตราภาษีศุลกากรตลอดจนลดหรือยกเลิกข้อจำกัดทางการค้าอื่นๆ เพื่อให้สิทธิประโยชน์สำหรับประเทศในกลุ่มเท่านั้น ปัจจุบันการรวมตัวทางเศรษฐกิจได้เกิดขึ้นและขยายตัวอย่างรวดเร็วทุกภูมิภาคอันเป็นผลมาจากการแข่งขันทางการค้าที่นับวันจะทวีความรุนแรงยิ่งขึ้น ทำให้แต่ละประเทศเกิดความกังวลว่าถ้าไม่มีการรวมกลุ่มกัน อย่างเหนียวแน่นอาจไม่มีอำนาจในการเจรจาทางการค้าได้จึงต้องสร้างความเข้มแข็งโดยการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพื่อปกป้องคุ้มครองการค้าระหว่างประเทศในกลุ่มและเพื่อป้องกันการแข่งขันจากคู่แข่งนอกกลุ่มตัวอย่างการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่สำคัญทั้ง 3 ทวีปคือ 1) ทวีปยุโรปได้แก่สมาคมการค้าเสรียุโรป (European Free Trade Association: EFTA) สหภาพยุโรป (European Union: EU) และสภาความช่วยเหลือทางเศรษฐกิจร่วมกัน (Council for Mutual Economic Assistances: COMECON) 2) ทวีปอเมริกาได้แก่สนธิสัญญาเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (North American Free Trade Agreement: NAFTA) สมาคมการค้าเสรีแห่งลาตินอเมริกา (Latin American Free Trade Association: LAFTA) กลุ่มตลาดร่วมอเมริกากลาง (Central American Common Market:

CACM) และกลุ่มตลาดร่วมอเมริกาใต้ตอนล่าง (Southern Common Market) หรือที่เรียกว่ากลุ่มเมอร์โคซอร์ (Mercosur) และ 3) ทวีปเอเชียได้แก่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนแปซิฟิก (Asia-Pacific Economic Cooperation:APEC) สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Association of South East Asian Nations: ASEAN) เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area หรือ AFTA) และประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community: AEC)

#### 2.4.1 ความหมายของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มเศรษฐกิจ (Economic Integration) หมายถึงการที่ประเทศตั้งแต่สองประเทศขึ้นไปตกลงร่วมกันที่จะรวมกันอย่างเป็นทางการส่วนใหญ่เป็นประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกันมีอาณาเขตติดต่อกันหรือประสบกับปัญหาที่คล้ายคลึงกันมาทำความตกลงรวมกลุ่มกัน เพื่อตกลงที่จะลดหรือยกเว้นอัตราภาษีศุลกากรตลอดจนลดหรือยกเว้นข้อจำกัดทางการค้าระหว่างกัน เพื่อให้ความช่วยเหลือร่วมมือกันในการแก้ไขปัญหาและรักษาผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจร่วมกัน ทำให้การค้าระหว่างประเทศภายในกลุ่มไม่ถูกจำกัดด้วยอุปสรรคทางการค้าโดยสิทธิประโยชน์เหล่านี้จะให้เฉพาะการนำเข้าสินค้าจากประเทศภายในกลุ่มเท่านั้นส่วนการนำเข้าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่มจะไม่ได้สิทธิประโยชน์และอาจยังต้องเผชิญกับการเก็บภาษีศุลกากรในอัตราที่สูงกว่าประเทศสมาชิกด้วยกันหรืออุปสรรคทางการค้ารูปแบบใหม่ๆตามแต่ประเทศที่รวมกลุ่มกันจะกำหนดขึ้นใหม่อีกด้วย

#### 2.4.2 วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ เพื่อให้การจัดสรรทรัพยากรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ มีการจ้างงานมีสวัสดิการอย่างเต็มที่ รวมทั้งมีการกระจายรายได้ระหว่างประเทศอย่างทั่วถึงมากยิ่งขึ้นอันจะนำไปสู่ความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศในกลุ่มโดยวัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ 7 ข้อดังนี้

1. เพื่อลดการพึ่งพาทางด้านเศรษฐกิจ และเงินทุนจากประเทศพัฒนาแล้ว เมื่อมีการรวมกลุ่มทางการค้าเกิดขึ้น ประเทศสมาชิกในกลุ่มจะช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพื่อให้ เศรษฐกิจของประเทศสมาชิกเป็นไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทำให้สามารถลดการพึ่งพาทาง เศรษฐกิจและเงินทุนจากประเทศอื่นๆได้
2. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของนโยบายเศรษฐกิจและการค้าของประเทศ การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจภายในภูมิภาคจะช่วยส่งเสริมการค้าและการลงทุนเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการหนี้ระหว่างประเทศและช่วยรักษาระดับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ

3. เพื่อส่งเสริมให้มีการรวมตัวทางการเมืองระหว่างประเทศสมาชิกเพื่อแก้ปัญหาทั้งภายในและภายนอกภูมิภาคเนื่องจากเชื่อว่าการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจจะช่วยผ่อนคลายปัญหาความตึงเครียดทางการเมืองระหว่างประเทศในภูมิภาคได้
4. เพื่อเสริมสร้างอำนาจการต่อรองในการเจรจากับประเทศนอกกลุ่มเพื่อปกป้องผลประโยชน์ให้แก่ประเทศภายในกลุ่ม
5. เพื่อขยายตลาดทั้งของประเทศในกลุ่มกับตลาดภูมิภาคให้มีขนาดใหญ่ขึ้น การรวมกลุ่มทางการค้าจะทำให้ประเทศมีโอกาสเข้าสู่ตลาดของประเทศคู่ค้ามากยิ่งขึ้นมีคู่แข่งทางการค้าที่เพิ่มขึ้นทำให้ขนาดของตลาดเพิ่มขึ้นดึงดูดใจให้นักลงทุนทั้งในและต่างประเทศสนใจเข้ามาลงทุนมากขึ้นอันจะนำมาสู่การขยายตลาดทั้งของประเทศในกลุ่มและของภูมิภาคให้กว้างขวางขึ้น
6. เพื่อให้มีการจัดสรรทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การรวมกลุ่มระหว่างประเทศในบางประเภท จะกำหนดให้ประเทศสมาชิกสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตระหว่างกันได้ ทำให้ปัจจัยการผลิตจะถูกนำไปใช้ในสภาวะการผลิตที่เหมาะสมที่สุด
7. เพื่อเพิ่มศักยภาพด้านการผลิต การรวมกลุ่มทางการค้าจะเป็นการเปิดโอกาสให้การติดต่อค้าขายกันระหว่างประเทศสมาชิกเป็นไปอย่างสะดวกยิ่งขึ้น อันจะนำมาซึ่งปริมาณผลผลิต ความชำนาญในการผลิต การจ้างงานที่มากขึ้น ก่อให้มีการลดต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการประหยัดต่อขนาด ทำให้เสริมสร้างศักยภาพในด้านการแข่งขันมากยิ่งขึ้น

### 2.4.3 รูปแบบการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ สามารถจำแนกได้ออกเป็นหลายระดับเรียงจากการรวมกลุ่มระดับต่ำสุดไปสู่ระดับสูงสุด ตั้งแต่การจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้าเขตการค้าเสรี สหภาพศุลกากรตลาดร่วมสหภาพเศรษฐกิจและสหภาพเหนือชาติ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การจัดทำข้อตกลงเพื่อแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางการค้า (Preferential Trading Arrangement) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจขั้นต่ำสุดโดยการทำข้อตกลงร่วมกันที่จะลดอัตราภาษีศุลกากรและข้อจำกัดทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีศุลกากรหรืออุปสรรคทางการค้าอื่น ๆ กับการนำเข้าสินค้าจากประเทศในกลุ่ม โดยการลดอัตราภาษีศุลกากรระหว่างกันจะทำอย่างค่อยเป็นค่อยไปและจะไม่ลดลงจนหมดไปในทันที สำหรับประเทศนอกกลุ่มยังมีการเรียกเก็บภาษีศุลกากรจากการนำเข้าสินค้าจากประเทศนอกกลุ่มในอัตราที่แต่ละประเทศสามารถกำหนดเองได้และเพื่อรักษาสันติประโยชน์ของประเทศในกลุ่มจึงมีการควบคุมการแลกเปลี่ยนสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรให้เป็นไปตามข้อตกลงเพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าจากประเทศนอกกลุ่มสมาชิกเข้ามารับสิทธิพิเศษทางการค้าและวางจำหน่ายในประเทศสมาชิกโดยไม่ต้องเสียภาษี ดังนั้นเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาดังกล่าวแต่ละประเทศ

สมาชิกที่มีการรวมกลุ่มจึงต้องมีข้อกำหนดว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้าคือการกำหนดให้สินค้าที่จะได้รับสิทธิการยกเว้นภาษีจะต้องเป็นสินค้าที่ผลิตภายในประเทศสมาชิกเท่านั้นโดยผู้รับสิทธิจะต้องแสดงใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin: C/O) ให้กับผู้ส่งออกเพื่อแสดงให้หน่วยศุลกากรของประเทศนำเข้าได้ทราบว่าสินค้านำเข้านั้นผลิตภายในประเทศสมาชิกจึงจะได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า

2. เขตการค้าเสรี (Free Trade Area: FTA) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจเพื่อยกเลิกอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกโดยที่ประเทศสมาชิกภายในกลุ่มจะยกเลิกมาตรการนำเข้าด้านการเก็บภาษีศุลกากรจากการนำเข้าสินค้าระหว่างประเทศในกลุ่มและไม่สนับสนุนให้มีการกีดกันทางการค้าในรูปแบบต่างๆ ทั้งมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีและข้อจำกัดทางการค้าที่เป็นอุปสรรคในการค้าขายระหว่างประเทศสมาชิก สำหรับการค้าขายกับประเทศภายนอกกลุ่มนั้นประเทศสมาชิกสามารถเรียกเก็บภาษีศุลกากรขาเข้าจากประเทศภายนอกกลุ่มได้อย่างอิสระซึ่งการที่แต่ละประเทศเรียกเก็บภาษีจากประเทศภายนอกกลุ่มได้อย่างเสรีนี้ จะทำให้ภาษีที่เรียกเก็บจากประเทศนอกกลุ่มแตกต่างกันประเทศนอกกลุ่มสามารถเปรียบเทียบอัตราภาษีที่แต่ละประเทศจัดเก็บและเลือกค้ากับประเทศสมาชิกที่ตั้งอัตราภาษีไว้ต่ำได้ ตัวอย่างการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในรูปแบบของเขตการค้าเสรี เช่นสมาคมเขตการค้าเสรีแห่งยุโรป (European Free Trade Association: EFTA) สนธิสัญญาเขตการค้าเสรีอเมริกาเหนือ (North American Free Trade Agreement: NAFTA) สมาคมการค้าเสรีแห่งลาตินอเมริกา (Latin American Free Trade Association: LAFTA) และเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA) เป็นต้น

3. สหภาพศุลกากร (Customs Union) เป็นการตกลงทางการค้าระหว่าง 2 ประเทศขึ้นไปเพื่อยกเลิกการเก็บภาษีศุลกากรยกเลิกข้อจำกัดทางการค้า รวมทั้งยกเลิกมาตรการจำกัดการค้าอื่นๆระหว่างประเทศสมาชิกนอกเหนือจากนี้ประเทศสมาชิกแต่ละประเทศยังมีข้อตกลงเรื่องการกำหนดนโยบายอัตราภาษีศุลกากรกับประเทศนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน (common external tariff : CET) ตัวอย่างการรวมกลุ่มเศรษฐกิจในรูปแบบสหภาพศุลกากรได้แก่การรวมกลุ่มของเบนลักซ์ คือ เบลเยียม เนเธอร์แลนด์ และลักเซมเบิร์กโดยเบลเยียมและลักเซมเบิร์กได้จัดตั้งสหภาพศุลกากรตั้งแต่ปี พ.ศ.2464 ซึ่งเป็นระยะเวลาว่างระหว่างสงครามโลกครั้งที่ 2 ต่อมาได้ตกลงให้เนเธอร์แลนด์เข้าร่วมเป็นสมาชิกของสหภาพด้วย

4. ตลาดร่วม (Common Market) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจที่สูงกว่าสหภาพศุลกากรกล่าวคือการรวมกลุ่มแบบตลาดร่วมนั้นไม่เพียงแต่ยกเลิกข้อกีดกันทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกในทุกรูปแบบและกำหนดภาษีศุลกากรกับประเทศภายนอกกลุ่มในอัตราเดียวกัน (CET) แล้วยังมีการเพิ่มเงื่อนไขว่าไม่เพียงแต่สินค้าเท่านั้นที่สามารถเคลื่อนย้ายได้โดยเสรีระหว่างประเทศสมาชิกแต่ปัจจัยการผลิตภายในกลุ่มเช่นทุน วัตถุดิบ แรงงาน เทคโนโลยีต่างๆ ก็สามารถ

เคลื่อนย้ายได้อย่างเสรีระหว่างประเทศสมาชิกเช่นกัน การที่ปัจจัยผลิตสามารถเคลื่อนย้ายได้อย่างอิสระภายในกลุ่มทางเศรษฐกิจเช่นนี้ ทำให้การใช้ประเทศสมาชิกภาคีผู้ส่งออก (ผู้ผลิต) ซึ่งจะนำมาใช้เป็นหลักฐานเพื่อขอรับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรในประเทศสมาชิกภาคีผู้นำเข้าได้โดยทุนแรงงานเทคโนโลยีต่างๆ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด เพราะปัจจัยการผลิตจะถูกใช้ภายใต้สภาวะที่ก่อให้เกิดการผลิตที่ได้ประสิทธิผลสูงสุด ตัวอย่างของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในรูปแบบของตลาดร่วม เช่นประชาคมเศรษฐกิจยุโรป (The European Economic Community: EEC) เป็นต้น

5. สหภาพเศรษฐกิจ (Economic Union) การรวมกลุ่มรูปแบบนี้มีลักษณะเหมือนกับตลาดร่วมทุกประการ และเพิ่มเงื่อนไขให้ประเทศในกลุ่มสหภาพเศรษฐกิจมีการใช้นโยบายด้านการเงินและการคลังเหมือนกัน เพื่อให้เศรษฐกิจมีความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันมากขึ้นโดยจัดตั้งหน่วยงานกลางขึ้นมาบริหารนโยบายร่วมกันซึ่งเป็นการรวมตัวของนโยบายทางเศรษฐกิจเพื่อการเคลื่อนย้ายอย่างเสรีของสินค้าบริการและปัจจัยการผลิตข้ามพรมแดน นอกจากนี้ยังมีการใช้เงินตราในสกุลเดียวกันทำให้ไม่มีความเสี่ยงจากการผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนตัวอย่างการรวมกลุ่มรูปแบบนี้เช่นการรวมตัวกันเป็นยุโรปตลาดเดียว (European Unity) ภายใต้สนธิสัญญา มาสทริชท์ (Maastricht) ซึ่งมีจุดประสงค์ที่จะรวมตัวกันทางการเงินอย่างเต็มที่ในปี พ.ศ. 2542 ด้วยการใช้เงินสกุลยูโรร่วมกัน

#### 2.4.4 ประโยชน์ของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

การรวมกลุ่มระหว่างประเทศเป็นการตกลงร่วมมือกันของประเทศภายในกลุ่มที่จะอำนวยความสะดวกทางการค้า ทั้งการลดมาตรการกีดกันทางการค้าในรูปของภาษีและที่มิใช่ภาษีรวมทั้งลดกฎระเบียบข้อบังคับต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคทางการค้า ทำให้ประเทศที่ได้รวมกลุ่มทางการค้าได้ประโยชน์มากมาย ทั้งการใช้ประสิทธิภาพอย่างเต็มที่ในด้านปัจจัยการผลิตด้านการจ้างงานและด้านอื่น ๆ ทำให้เศรษฐกิจของประเทศสมาชิกขยายตัวเพิ่มขึ้นโดยประโยชน์จากการรวมกลุ่มสามารถสรุปได้ดังนี้

1. ประโยชน์ในการเพิ่มการค้าและการเบี่ยงเบนการค้า (Trade Creation and Trade Diversion) การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ จะทำให้เกิดการใช้ทรัพยากรการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดไม่มีสิ่งกีดขวางใดๆที่เป็นอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศสมาชิกทำให้แต่ละประเทศได้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจจากการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจโดยเรียกว่าการเพิ่มการค้า (Trade Creation) ส่วนการโยกย้ายทรัพยากรไปใช้ผลิตให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เรียกว่าการเบี่ยงเบนการค้า (Trade Diversion) ซึ่งการสร้างการค้าและการเบี่ยงเบนการค้านี้ จะทำให้ผู้บริโภคในกลุ่มประเทศสมาชิกมีการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดส่งผลให้ต้นทุนการผลิตลดลงราคาจำหน่ายลดลงผู้บริโภค

สามารถซื้อผลิตภัณฑ์คุณภาพดีได้ในราคาถูกทำให้ตลาดทั้งภายในและต่างประเทศมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น

2. ประโยชน์ในการประหยัดต่อขนาดการผลิต (Economies of Scale) การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ จะอำนวยความสะดวกในการค้าระหว่างประเทศสมาชิก ส่งผลให้ตลาดการค้าระหว่างประเทศขยายตัวซึ่งเป็นผลให้ปริมาณการผลิตสูงขึ้นอันจะทำให้ต้นทุนคงที่ถูกลงเป็นต้นทุนการผลิตต่อหน่วยต่ำลงส่งผลให้ต้นทุนสินค้าต่อหน่วยมีราคาลดลงทำให้เกิดขนาดการผลิตที่ประหยัดจากภายใน (Internal Economies of Scale) ขึ้นในประเทศและถ้าเป็นการรวมกลุ่มรูปแบบตลาดรวมก็เกิดขนาดการผลิตที่ประหยัดจากภายนอก(External Economies of Scale) เพราะในตลาดรวมนั้นสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตได้โดยเสรีข้ามพรมแดนได้ธุรกิจ สามารถจัดหาแหล่งเงินทุนที่มีต้นทุนที่ต่ำกว่าการจ้างแรงงานที่ชำนาญกว่าจากประเทศภายในกลุ่มมาทำงานตลอดจนมีการนำเทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัยมาใช้ปัจจัยต่างๆเหล่านี้สามารถที่จะนำมาปรับปรุงกระบวนการผลิตตลอดจนคุณภาพของสินค้าและบริการซึ่งในที่สุด จะทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเฉลี่ยลดลงได้

3. ประโยชน์ในการลดราคาสินค้านำเข้า (Reduced Import Prices) การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ จะทำให้ประเทศภายในกลุ่มยกเลิกภาษีศุลกากรและข้อจำกัดต่างๆ ทางการค้าที่มีลักษณะเป็นการคุ้มครองการผลิตภายในประเทศ ทำให้กลุ่มประเทศสมาชิกสามารถซื้อขายสินค้ากันได้อย่างสะดวกและสามารถซื้อขายกันได้ในปริมาณและมูลค่าที่เพิ่มขึ้น เพราะการรวมกลุ่มทางการค้าทำให้ราคาสินค้าลดลง เนื่องจากการยกเลิกอัตราภาษีทำให้ภาระต้นทุนของสินค้านำเข้าลดลงส่วนประเทศที่ส่งออกสินค้า ซึ่งได้รับการยอมรับของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ ก็จะขายสินค้าได้มากขึ้นอันจะนำมาซึ่งรายได้เข้าประเทศที่มากขึ้นเช่นกัน และเมื่อประเทศผู้ส่งออกมีรายได้จากการส่งออกดีขึ้นก็จะนำไปสู่การลดค่าเงินบาทลงบ้างเป็นการต่างตอบแทนกับประเทศคู่ค้าทำให้สินค้านำเข้าในประเทศถูกลงเช่นกัน

4. ประโยชน์จากการเพิ่มประสิทธิภาพปัจจัยการผลิต (Higher Factor Productivity) ข้อตกลงประการหนึ่งของการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ คือประเทศสมาชิกสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตได้อย่างอิสระ ทำให้ปัจจัยการผลิตสามารถเคลื่อนย้ายจากประเทศที่มีศักยภาพการผลิตต่ำไปยังประเทศที่มีศักยภาพการผลิตสูงกว่าทำให้ปัจจัยการผลิตถูกนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดก่อให้เกิดผลดีต่อสภาพเศรษฐกิจโดยเฉพาะประเทศในกลุ่มกำลังพัฒนาจะได้โอกาสที่ดีขึ้นในการพัฒนาเศรษฐกิจของตน เพราะได้เปรียบจากการมีอัตราค่าจ้างแรงงานต่ำ จึงเป็นจุดสนใจของต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุน อย่างไรก็ตามเหตุการณ์เคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตอาจส่งผลเสียต่อประเทศกำลังพัฒนาและประเทศที่ยากจน เพราะต้องปฏิบัติตามข้อตกลงการรวมกลุ่มระหว่างประเทศที่ระบุไว้ว่าประเทศสมาชิกสามารถเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตได้โดยเสรีทำให้ประเทศที่กำลังพัฒนาและประเทศที่ยากจนที่มีทรัพยากรที่เป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญต่อการพัฒนาประเทศของตนอาจถูกถ่ายเท

ทรัพยากรเหล่านี้ไปสู่ประเทศที่พร้อมในการผลิตมากกว่าก็ได้โดยเฉพาะทรัพยากรมนุษย์ เพราะถ้าบุคลากรมีฝีมือได้รับโอกาสที่มากขึ้นก็อาจเลือกย้ายไปปฏิบัติงานในประเทศอื่นๆทำให้ประเทศอาจไม่สามารถรักษาทรัพยากรของประเทศตนได้ต้องสูญเสียบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถไปทำให้ขาดโอกาสในการพัฒนาประเทศตนเองได้

## 2.5 การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจในทวีปเอเชีย (อัจฉราพรรณ ลีฬพันธ์, 2557: ออนไลน์)

### 2.5.1 ความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก (Asia- Pacific Economic Cooperation : APEC)

ความร่วมมือทางเศรษฐกิจเอเชีย-แปซิฟิก เกิดขึ้นเนื่องมาจากภูมิภาคนี้ ประกอบไปด้วย ประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจและประเทศ ที่มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง ซึ่งถือเป็นตลาดใหม่ที่มีศักยภาพในการขยายการค้าและการลงทุนระหว่างกัน ประกอบกับความยืดหยุ่นของการเจรจาการค้าหลายฝ่ายในรอบอุรุกวัย ทำให้กลุ่มประเทศในแถบเอเชีย-แปซิฟิก เห็นควรต้องใช้การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ เพื่อเป้าหมายในการรวมตัวกันสร้างความเจริญเติบโตการพัฒนาอย่างยั่งยืนให้กับ ภูมิภาคตลอดจนผลักดันให้การเจรจาทางการค้าหลายฝ่ายรอบอุรุกวัยประสบผลสำเร็จขณะเดียวกันก็ ต้องการถ่วงดุลอำนาจทางเศรษฐกิจของกลุ่มเศรษฐกิจต่างๆโดยเฉพาะกลุ่มสหภาพยุโรปอีกด้วย จึงได้มีการจัดตั้งกลุ่มความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างเขตเศรษฐกิจในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกที่เรียกว่า ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนแปซิฟิกหรือเอเปก (Asia-Pacific Economic Cooperation: APEC) ขึ้น จากการประชุมระดับรัฐมนตรีของประเทศในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2532 ณ กรุงแคนเบอร์รา ประเทศออสเตรเลีย โดยมีวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งเอเปกดังนี้พัฒนาและ ส่งเสริมระบบการค้าหลายฝ่าย ได้แก่ 1) สนับสนุนการขยายตัวทางเศรษฐกิจของภูมิภาคและของโลก 2) เพื่อลดอุปสรรคและอำนวยความสะดวกให้การค้าสินค้าการค้าบริการและการลงทุนระหว่าง ประเทศสมาชิกโดยให้สอดคล้องกับกฎเกณฑ์ขององค์การการค้าโลก 3) ศึกษาสู่ทางในการเปิดเสรี การค้าในภูมิภาคในลักษณะที่มีใช้การรวมกลุ่มทางการค้าที่กีดกันประเทศนอกกลุ่ม 4) ขยายความร่วมมือสาขาเศรษฐกิจที่สนใจร่วมกัน และ 5) ส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการไหลเวียนสินค้าบริการทุน และเทคโนโลยีระหว่างกันโดยเสรี

ปัจจุบันเอเปกมีสมาชิกทั้งสิ้น 21 เขตเศรษฐกิจประกอบไปด้วยประเทศมหาอำนาจทาง การเมืองและทางเศรษฐกิจ ที่สำคัญคือ สหรัฐอเมริกา รัสเซีย สาธารณรัฐประชาชนจีนและญี่ปุ่นรวมทั้ง ประเทศอื่นๆได้แก่ บรูไนอินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ประเทศไทย เวียดนามเกาหลีใต้ ฮองกง ไต้หวัน ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ เม็กซิโก เปรู ชิลีและปาปัวนิวกินี โดยกลุ่มประเทศสมาชิกจะ

มีเป้าหมายในการกำหนดมาตรฐานร่วมกันเป็นมาตรฐานเดียวกันในภูมิภาคเพื่อเสริมสร้างสมรรถนะของคนในภูมิภาคเพิ่มศักยภาพ ทั้งทางด้านการค้าด้านเทคโนโลยีและการขยายตลาดให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น

## 2.5.2 สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (Association of South East Asian Nations: ASEAN)

สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรือเรียกย่อๆว่า อาเซียน (Association of South East Asian Nations: ASEAN) มีการจัดตั้งขึ้นโดยปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration) ลงนามที่กรุงเทพในวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 มีสมาชิก เริ่มก่อตั้งจำนวน 5 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และประเทศไทย อาเซียนมีจุดเริ่มต้นมาจากการจัดตั้ง “สมาคมอาสา” (Association of South East Asia: ASA) ที่ได้มีการลงนามกันเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2504 มีสมาชิกขณะนั้น 3 ประเทศคือ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ และประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมมือกันสร้างเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรม แต่ดำเนินการได้เพียง 2 ปี ก็ต้องยุติลง เนื่องจากความผกผันทางการเมืองระหว่างประเทศอินโดนีเซีย และประเทศมาเลเซีย ต่อมาเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2509 ได้มีการฟื้นฟูความสัมพันธ์ระหว่างกันขึ้น จึงได้มีการแสวงหาลู่ทางการจัดตั้งองค์การความร่วมมือทางเศรษฐกิจขึ้นในภูมิภาคโดยประเทศไทยได้เชิญรัฐมนตรีต่างประเทศของอินโดนีเซียฟิลิปปินส์มาเลเซียและสิงคโปร์มาร่วมประชุมที่ประเทศไทยผลการประชุมทุกฝ่ายพร้อมใจกันประกาศปฏิญญาอาเซียน หรือที่เรียกว่าปฏิญญากรุงเทพที่พระราชวังสราญรมย์ในวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 ลงนามโดยรัฐมนตรีว่าการกระทรวงต่างประเทศของประเทศสมาชิกทั้ง 5 ประเทศได้แก่ ประเทศไทย อินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์และมาเลเซีย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ความร่วมมือในการเพิ่มอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจการพัฒนาสังคมวัฒนธรรมในกลุ่มประเทศสมาชิกและการธำรงรักษาสันติภาพ 4 ปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration) เป็นเอกสารในการก่อตั้งสมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขณะนั้นมีสมาชิกผู้ก่อตั้งจำนวน 5 ประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อ ที่จะสกัดการแพร่ขยายของลัทธิคอมมิวนิสต์ในเวียดนามโดยกำหนดหลักการเบื้องต้นของอาเซียน เช่นการร่วมมือกันมิตรภาพและการไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับสถานการณ์ภายในประเทศสมาชิกทั้งหมด และความมั่นคงในภูมิภาคและเปิดโอกาสให้คลายข้อพิพาทระหว่างประเทศสมาชิกได้อย่างสันติโดยวัตถุประสงค์ที่สำคัญของ ASEAN สรุปได้ดังนี้ 1) เพื่อร่วมมือกันเร่งรัดสร้างความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic growth) ความก้าวหน้าของสังคม และการพัฒนาทางด้านวัฒนธรรมในภูมิภาคนี้ ตลอดจนส่งเสริมสันติภาพและเสถียรภาพในภูมิภาค (Regional Peace and Stability) 2) เพื่อส่งเสริมความร่วมมือและการให้ความช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ทั้งในด้านเศรษฐกิจสังคมวัฒนธรรมเทคโนโลยี

วิทยาศาสตร์และการบริหาร ตลอดจนส่งเสริมให้ประชาชนในอาเซียนมีความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น 3) เพื่อร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ ที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด โดยการร่วมมือกันพัฒนาการเกษตรและอุตสาหกรรมให้เจริญก้าวหน้ารวมถึงการขยายการค้า โดยการแสวงหาลู่ทางการค้าระหว่างกันให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ตลอดจนปรับปรุงการขนส่งและการคมนาคมให้สะดวกยิ่งขึ้นในการทำธุรกรรมทางการค้า เพื่อเป็นการยกระดับมาตรฐานการครองชีพของประชาชนในภูมิภาคนี้ให้สูงขึ้น 4) ให้ความช่วยเหลือกันในด้านการศึกษาวิจัยและส่งเสริมการศึกษาด้านเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และ 5) เสริมสร้างความร่วมมืออาเซียนกับประเทศภายนอกอาเซียน กับองค์การความร่วมมือแห่งภูมิภาคอื่นๆ และองค์การระหว่างประเทศ

### 2.5.3 เขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA)

เขตการค้าเสรีอาเซียน(AFTA) เกิดมาจากการประชุมผู้นำอาเซียนอันประกอบด้วย บรูไน อินโดนีเซีย มาเลเซีย สิงคโปร์และประเทศไทย เมื่อปี พ.ศ. 2535 ณ ประเทศสิงคโปร์ ได้มีข้อตกลงที่จะขายสินค้าระหว่างกันอย่างเสรี (ยกเว้นสินค้าเกษตร) เพื่อส่งเสริมความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศสมาชิกเพื่อให้อัตราภาษีศุลกากรในกลุ่มเป็น 0% ภายในปี พ.ศ. 2558 และให้ประโยชน์ด้านพิกัดภาษีศุลกากรแก่ประเทศในกลุ่มที่ค่อนข้างยากจนทำให้มีการลงทุนระหว่างประเทศเพิ่มขึ้นและการขยายตัวทางเศรษฐกิจเจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วนอกเหนือจากการลดภาษีแล้ว AFTA ยังกำหนดให้มีการยกเลิกมาตรการที่มีใช้ภาษี (NTBs) โดย AFTA กำหนดให้ประเทศสมาชิกยกเลิกมาตรการจำกัดปริมาณ (quantitative restriction) ทันทีที่สินค้าได้นำเข้าแผนการลดภาษีแล้ว และได้รับประโยชน์จากการลดภาษีของอาเซียนอื่นแล้วและยกเลิกมาตรการที่มีใช้ภาษีสรูปแบบอื่นๆ ด้วยโดยจะยกเลิกภายใน 5 ปีหลังจากได้รับประโยชน์จากการลดภาษีของอาเซียนอื่น ทั้งนี้เพื่อเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนและผลักดันให้อาเซียนเป็นฐานการผลิตที่สำคัญ เพื่อป้อนสินค้าสู่ตลาดโลกโดยอาศัยการเปิดเสรีด้านการค้าและการลดภาษีและอุปสรรคข้อกีดขวางทางการค้าที่มีใช้ภาษีสรวมทั้งการปรับเปลี่ยนโครงสร้างภาษีศุลกากร เพื่อเอื้ออำนวยต่อการค้าเสรีเขตการค้าเสรีอาเซียนมีวัตถุประสงค์ได้แก่ 1) เพื่อให้การค้าภายในอาเซียนเป็นไปโดยเสรีมีอัตราภาษีต่ำสุดและปราศจากข้อจำกัดที่มีใช้ภาษี 2) เพื่อดึงดูดนักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในอาเซียน 3) เพื่อเสริมสร้างสถานการณ์แข่งขันของอาเซียน 4) เพื่อรับกับสถานการณ์เศรษฐกิจการค้าโลกที่จะเสรียิ่งขึ้นจากผลการเจรจาอบอูร์กวย และ 5) เพื่อจะได้มีอำนาจต่อรองและเป็นเวทีแสดงความคิดเห็นหากได้รับความกดดันหรือถูกเอารัดเอาเปรียบทางการค้าจากประเทศอื่น

#### 2.5.4 ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC)

เป็นความร่วมมือระดับภูมิภาคของประเทศสมาชิกอาเซียน อันประกอบไปด้วยประเทศสมาชิก 10 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ บรูไน ลาว กัมพูชา เวียดนาม และพม่าโดยมีวัตถุประสงค์ที่จะให้ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีความมั่นคง มั่งคั่ง และสามารถแข่งขันกับภูมิภาคอื่นๆ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เป็นการพัฒนามาจากสมาคมอาเซียน เพราะถึงแม้ว่าการจัดตั้งสมาคมอาเซียนของกลุ่มสมาชิก จะพัฒนามาเป็นเขตการค้าเสรีหรือ อาฟตาแล้วก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร อาเซียนจึงตั้งเป้าหมายใหม่ในการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนโดยในปี พ.ศ. 2550 ผู้นำอาเซียนได้เร่งรัดเป้าหมายของการจัดตั้งประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) จากเดิมที่กำหนดไว้ในปี พ.ศ. 2563 เป็นปี พ.ศ. 2558 ทั้งนี้เพื่อให้ทันกับสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยได้ประกาศ “ปฏิญญาเซบู” ว่าด้วยการเร่งรัดการจัดตั้งประชาคมอาเซียน (Cebu Declaration on the Acceleration of the Establishment of an ASEAN Community by 2015) เมื่อวันที่ 13 มกราคม พ.ศ. 2550 ณ เมืองเซบู ประเทศฟิลิปปินส์ และต่อมาได้มีการจัดทำแผนงานเพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC Blueprint) โดยมีเป้าหมายที่จะส่งเสริมให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียว เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายสินค้าบริการการลงทุนและแรงงานฝีมืออย่างเสรีและการเคลื่อนย้ายเงินทุนที่เสรีมากขึ้น ส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนลดช่องว่างการพัฒนาระหว่างประเทศสมาชิกและ ส่งเสริมการรวมตัวเข้ากับประชาคมโลกของอาเซียนซึ่งผู้นำอาเซียนของแต่ละประเทศสมาชิก และ นายกรัฐมนตรีสุรยุทธ์ จุลานนท์ ได้ลงนามในปฏิญญาเกี่ยวกับ AEC Blueprint ในการประชุมสุดยอดอาเซียนครั้งที่ 13 ที่ประเทศสิงคโปร์ในวันที่ 21 พฤศจิกายน พ.ศ. 2550 โดยประเทศสมาชิก ได้กำหนดยุทธศาสตร์ระยะยาวของภูมิภาค 4 ด้านร่วมกันคือ 1) การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน (A Single Market and Production Base) 2) การไปสู่ภูมิภาคที่มีความสามารถในการแข่งขันสูง (A Highly Competitive Economic Region) 3) การเป็นภูมิภาคที่มีการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเสมอภาค (A Region of Equitable Economic Development) และ 4) การเป็นภูมิภาคที่มีการบูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลก (A Region That is Fully Integrated into the Global Economy)

การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกันของอาเซียน มี 5 องค์ประกอบหลัก คือ 1) การเคลื่อนย้ายสินค้าเสรี 2) การเคลื่อนย้ายบริการเสรี 3) การเคลื่อนย้ายการลงทุนเสรี 4) การเคลื่อนย้ายเงินทุนเสรีขึ้น และ 5) การเคลื่อนย้ายแรงงานฝีมือเสรี ซึ่งประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) นั้น ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือ ประชาคมความมั่นคงอาเซียน (ASEAN Security Community: ASC) ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC)

ประชาคมสังคมวัฒนธรรมอาเซียน (ASEAN Socio – Cultural Community: ASCC) เป็นความพยายามที่จะเชื่อมโยงตลาดทุน สินค้า บริการ และทรัพยากรมนุษย์ให้เป็นตลาดเดียวและเป็นฐานการผลิตเดียวกัน การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจนี้ จำเป็นต้องเร่งรัดให้เกิดการค้าเสรี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและธุรกิจ การยกระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และกระตุ้นให้อาเซียนเป็นจุดหมายปลายทางของการดึงดูดการลงทุน ยุทธศาสตร์ทั้งหมดนี้ ทำขึ้นเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับประเทศในกลุ่มอาเซียนอีกทั้ง เพื่อมุ่งให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวร่วมกันภายในในปี พ.ศ. 2558 และเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สมาชิกต้องเปิดเสรีการค้าบริการ และการลงทุนระหว่างกัน โดยในส่วนของบริการ มีเป้าหมายสำคัญ คือ ต้องอนุญาตนักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในธุรกิจบริการได้ถึงร้อยละ 70 ดังนั้นระหว่างนี้จนถึง AEC ในปี พ.ศ. 2558 สมาชิกต้องดำเนินการเปิดเสรีโดยเจรจาอย่างต่อเนื่องเป็นรอบรอบละ 2 ปี ในแต่ละรอบต้องจัดทำข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการ โดยต้องเปิดเสรีเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ นอกจากการดำเนินการเปิดเสรีด้านการค้าสินค้าบริการและการลงทุนระหว่างกันแล้ว ยังต้องปฏิบัติตามกรอบความร่วมมือต่างๆ ที่มีอยู่เดิมเช่น การเร่งลดภาษีสินค้าระหว่างกัน ให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 สำหรับสมาชิกเดิมและปี 2558 สำหรับสมาชิกใหม่ภายใต้กรอบอาฟตา การยกเลิกข้อจำกัดการประกอบการด้านการค้าบริการในอาเซียนภายในปี 2563 ภายใต้กรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียน การเปิดให้มีการลงทุนเสรีในอาเซียน และการให้การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติเดียวกัน ต่อนักลงทุนอาเซียนภายในปี 2553 ภายใต้เขตการลงทุนเสรีอาเซียนเป็นต้น อาเซียนได้ตกลงที่จะทำการเปิดเสรีด้านการค้าสินค้าและบริการให้เร็วขึ้นกว่ากำหนดการเดิมในสาขาสินค้าและบริการสำคัญ 12 สาขา ซึ่งเป็นไปตามแผนการดำเนินการ เพื่อมุ่งไปสู่การเป็น AEC และได้มอบหมายให้ประเทศต่างๆ ทำหน้าที่รับผิดชอบเป็นผู้ประสานงานหลัก (Country Coordinators) ประกอบด้วย

1. ประเทศพม่า รับผิดชอบสาขาผลิตภัณฑ์เกษตร (Agro-Based Products) และสาขาประมง (Fisheries)
2. ประเทศมาเลเซีย รับผิดชอบสาขาผลิตภัณฑ์ยาง (Rubber-Based Products) และสาขาสิ่งทอ (Textiles and Apparels)
3. ประเทศอินโดนีเซีย รับผิดชอบสาขายานยนต์ (Automotives) และสาขาผลิตภัณฑ์ไม้ (Wood-Based Products)
4. ประเทศฟิลิปปินส์ รับผิดชอบสาขาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronics)
5. ประเทศสิงคโปร์ รับผิดชอบสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (e-ASEAN) และสาขาสุขภาพ (Healthcare)

6. ประเทศไทย รับผิดชอบสาขาการท่องเที่ยว (Tourism) และสาขาการบิน (Air Travel)
7. ประเทศเวียดนาม รับผิดชอบสาขาโลจิสติกส์

โดยปัจจุบันการรวมตัว เป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับอาเซียน มีความสำคัญและเป็นที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก

## 2.6 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ประเทศเมียนมาร์หรือพม่าในปัจจุบัน ได้เป็นที่สนใจของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศเป็นอย่างมาก ในฐานะเป็นประเทศคลื่นลูกใหม่ที่กำลังเติบโตทางเศรษฐกิจ อัตราร้อยละ 5 ต่อปี และเป็นประเทศที่นักลงทุนชาวไทยนิยมไปลงทุน เนื่องจากประชาชนชาวพม่า ยังมีความต้องการที่พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทั้งระบบไฟฟ้า ประปา ประกอบกับทรัพยากรทางด้านพลังงานที่ยังอุดมสมบูรณ์ ดึงดูดนักลงทุนจากทั่วโลก ทำให้มีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการลงทุนในพม่าในพม่าเพิ่มมากขึ้น สำหรับงานวิจัยเกี่ยวพม่าในช่วงแรกก่อนปี พ.ศ. 2550 งานวิจัยเกี่ยวกับประเทศพม่า ส่วนใหญ่เป็นงานวิจัยในเชิงชาติพันธุ์วัฒนธรรมและเกี่ยวกับแรงงานข้ามชาติ ที่เดินทางเข้ามาขายแรงงานในประเทศไทย ซึ่งสังคมไทยในช่วงนั้นให้ความสนใจอย่างมาก แต่ภายหลังจากแนวคิดการตั้งกลุ่มประชาคมอาเซียน พม่าได้รับความสนใจในฐานะประเทศหนึ่งที่นำลงทุน เพราะเป็นประเทศที่มีชายแดนติดกับประเทศไทยมีประชากรมากกว่า 60 ล้านคน ที่ต้องการสินค้าอุปโภคบริโภค จำนวนมาก เนื่องจากพม่าปิดประเทศมานาน ระบบการผลิตส่วนใหญ่ต้องพึ่งพาประเทศเพื่อนบ้าน การค้าขายส่วนใหญ่อยู่ตามแนวชายแดน เมื่อพม่าเริ่มจะเปิดประเทศ ไม่เพียงแต่นักธุรกิจเท่านั้นที่หลั่งไหลเข้าไปแสวงหาโอกาสในการลงทุน แต่นักวิชาการส่วนใหญ่ก็หลั่งไหลเข้าไปศึกษาวิจัยในพม่าด้วยเช่นเดียวกัน งานวิจัยในช่วงหลังๆ จึงเริ่มศึกษาถึงโครงสร้างทางสังคมและปัจจัยทางเศรษฐกิจการลงทุนในพม่า

งานวิจัยเรื่อง โครงการศึกษาวิจัยพื้นที่เศรษฐกิจเชิงลึกของประเทศ บนแนวเขตตะนาวศรี ฝั่งทะเลอันดามันประเทศพม่า (2552) โดยสถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย “ การศึกษาศักยภาพด้านเศรษฐกิจของพม่า และศักยภาพของไทย ในการพัฒนาเศรษฐกิจทั้งด้านการค้าและการลงทุนอันสัมพันธ์กับประเทศพม่า เน้นบริเวณแนวตะเข็บชายแดนด้านตะวันตกของไทย ตั้งแต่จังหวัดแม่ฮ่องสอน ตาก กาญจนบุรี ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ ชุมพร และระนอง ซึ่งติดกับเขตมณฑลตะนาวศรีของพม่า โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน คือ การศึกษาจากเอกสารและการลงภาคสนาม โดยจะเป็นการสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องทั้งในภาครัฐ ภาคเอกชน และประชาชนที่อาศัยตามแนวชายแดนของพื้นที่ศึกษา นอกจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแล้ว ยังรวมถึงการประชุมกับกลุ่มผู้มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อรวบรวมประเด็นและข้อมูลเกี่ยวกับการค้าการลงทุนในพม่าในส่วนในประเทศไทย

ได้ลงพื้นที่ตามแนวเขตตะวันตกทั้ง 8 จังหวัด เพื่อศึกษาสภาพของพื้นที่ที่ทำการค้าและเส้นทางการค้า พร้อมทั้งสัมภาษณ์นักธุรกิจที่มีประสบการณ์ในการทำการค้าบริเวณชายแดนตลอดจนนักธุรกิจที่เข้าไปลงทุนในพม่า นอกจากนี้ยังได้ประสบการณ์ในการทำการค้าบริเวณชายแดน ตลอดจนนักธุรกิจที่เข้าไปลงทุนในพม่า นอกจากนี้ยังได้สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของรัฐที่ทำงานเกี่ยวข้องกับการสนับสนุนการค้าการลงทุนในพม่าเป็นรายจังหวัด พร้อมทั้งได้ประมวลข้อมูล ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับศักยภาพของ ไทยมาวิเคราะห์ก่อนจะกลับไปนำเสนอต่อที่ประชุมของจังหวัดเพื่อรับฟังความคิดเห็น ข้อห่วงกังวลและข้อเสนอแนะ ในส่วนของประเทศพม่าได้ทำการศึกษาพื้นที่ในมณฑลตะนาวศรีที่จังหวัดทวาย จังหวัดมะริด จังหวัดเกาะสองและพื้นที่ในจังหวัดเมียวดี รัฐกะเหรี่ยง นอกจากนี้ยังได้ร่วมประชุมกับเจ้าหน้าที่ไทยประจำอย่างกว้างเพื่อขอรับฟังข้อมูลและข้อเสนอแนะ ข้อค้นพบจากงานวิจัยพบว่า พม่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูง เนื่องจากพม่ามีทรัพยากรธรรมชาติมากมายที่รอการพัฒนา โดยเฉพาะในเขตพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรี ฝั่งทะเลอันดามัน ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพ ด้านเศรษฐกิจสูงมาก ครอบคลุมตั้งแต่ด้านการเกษตร การประมง เหมืองแร่ น้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ตลอดจนการท่องเที่ยว อีกทั้งยังเป็นตลาดสำคัญของสินค้าไทย นอกจากนี้ยังพบว่ารัฐบาลพม่ามีแผนในการพัฒนาเศรษฐกิจในบริเวณแนวเขตตะนาวศรีให้เป็นเขตอุตสาหกรรมด้านประมงและน้ำมัน พลังงานทดแทน และศูนย์กลางการค้าทางทะเลที่สำคัญในอนาคต

เนื่องจากพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรีนี้ มีความใกล้ชิดกับจังหวัดตามแนวเขตตะวันตกของไทยทั้ง 8 จังหวัด เป็นอย่างยิ่งทางด้านกายภาพ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีพรมแดนติดต่อกัน ตลอดจนความใกล้ชิดเชิงเศรษฐกิจที่มีการค้าการลงทุนระหว่างนักธุรกิจของสองประเทศ ในบริเวณชายแดนมาเป็นเวลานาน ก่อให้เกิดความคุ้นเคยของนักธุรกิจทั้งสองฝั่งปาก ในส่วนของภาคประชาชนตามแนวเขตตะนาวศรีพบว่ามากกว่าร้อยละ 50 เคยเดินทางมาทำงานและเยี่ยมเยียนประเทศไทย ปัจจุบันเหล่านี้เป็นต้นทุนสำคัญ ที่ทำให้ไทยมีโอกาสอันดีที่จะเข้าไปเป็นหุ้นส่วนสำคัญของพม่า ในการพัฒนาพื้นที่ตามแนวเขตตะนาวศรี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพและโอกาสสูงอย่างไรก็ตาม แม้ว่าจะเห็นโอกาสในพม่าอย่างชัดเจน หากแต่ทั้งไทยและพม่าก็ยังมีข้อจำกัดอยู่บางประการในการที่จะขยายความร่วมมือทางด้านการค้าและการลงทุน อาทิ นโยบายที่ไม่ชัดเจนของไทย ความไม่แน่นอนของรัฐบาลพม่า ส่งผลให้เส้นทางคมนาคมที่จะเชื่อมพื้นที่สองฝั่งเข้าด้วยกัน ยังไม่ได้รับการพัฒนาให้เต็มศักยภาพ ดังนั้น งานวิจัยนี้จึงได้ขยายเส้นทางคมนาคมเชื่อมต่อกับพม่า การเชื่อมโยงพื้นที่ของสองประเทศเข้าด้วยกัน ตลอดจนการเข้าไปลงทุนในพื้นที่เขตนิคมอุตสาหกรรมที่รัฐบาลพม่าให้การส่งเสริม

งานวิจัยเรื่อง “อุปสรรคด้านกฎระเบียบในการค้าผ่านชายแดนไทย-พม่า/ลาว-จีน ตอนใต้ (2550) ซึ่งได้รับทุนสนับสนุนจาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาและพยากรณ์ปริมาณการขยายตัวการค้าชายแดนไทยพม่า และสินค้าผ่านแดนระหว่างประเทศไทย และจีนตอนใต้ เพื่อที่จะรวบรวม ประเมิน และนำเสนอแนวทางในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

ของระบบโลจิสติกส์ วิธีการศึกษาวิจัยประกอบด้วย การเดินทางสำรวจเส้นทางการขนส่งสินค้าผ่านแม่น้ำโขง และทางถนนตามเส้น R3W (ผ่านพม่า) และ R3E (ผ่านลาว) เข้าสายยูเนียนตอนใต้และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องด้านโลจิสติกส์การขนส่งสินค้าไทย ลาวพม่า และจีนตลอดจนผู้ที่เกี่ยวข้องกับการออกกฎระเบียบและใช้ระเบียบทั้งภาครัฐ และเอกชนของทุกประเทศ เพื่อเสนอแนวทางการพัฒนาระบบโลจิสติกส์ แบบองค์รวม เพื่อตอบสนองการค้าชายแดน/ผ่านแดนในอนาคต ตลอดจนหาแนวทางการพัฒนาการส่ง-ออก-นำเข้าและด้านโลจิสติกส์ของไทย

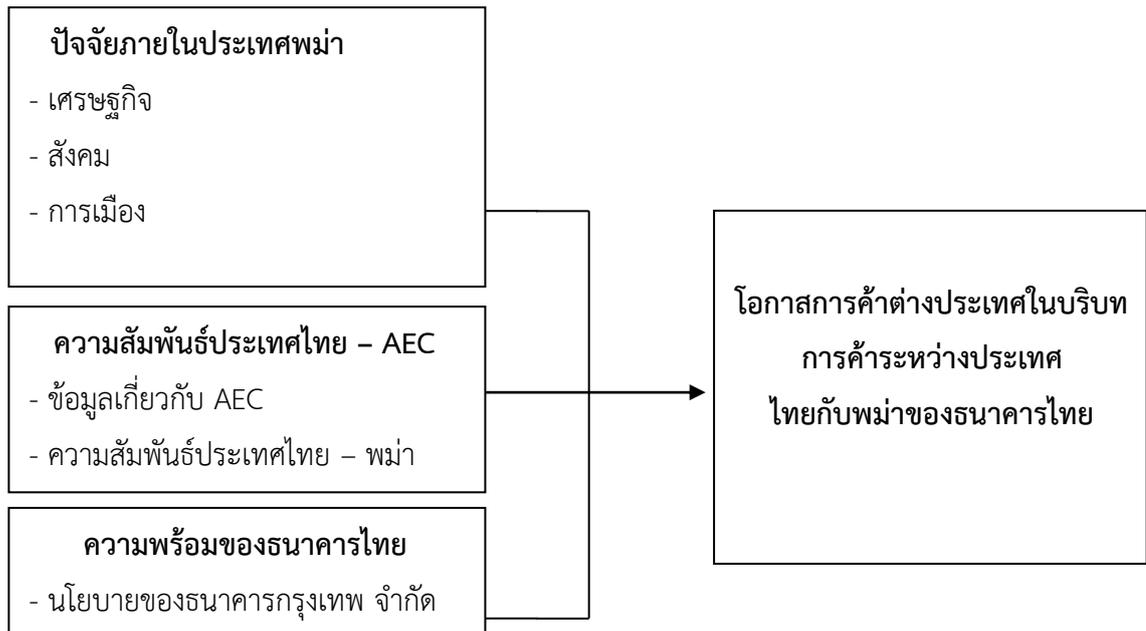
ผลการศึกษารูปได้ว่า ยังมีความหลากหลายในมุมมองด้านมาตรการและ กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องในการค้าไทย-จีนอยู่มากพอสมควร แต่ส่วนใหญ่เห็นว่าจีน ยังไม่พัฒนาไปสู่ความเป็นสากลในด้านกฎระเบียบและมาตรการต่างๆ ทั้งๆที่เข้าเป็น สมาชิกองค์การการค้าโลกและทำ FTA กับไทยแล้ว เนื่องจากยังมีกฎระเบียบของแต่ละมณฑลหรือท้องถิ่น ที่มีลักษณะกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่มาตรการทางภาษีในด้านการพัฒนาโครงข่ายการขนส่งในกรอบ GMS North-South Corridor นั้น การขนส่งสินค้าทางเส้นทาง R3E ผ่านประเทศลาวไปยังคุนหมิง ซึ่งการก่อสร้างคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2551 นั้น เส้นทางนี้จะส่งผลต่อการขยายตัวของเศรษฐกิจ การค้า ชายแดนและการค้าผ่านแดนเส้นทางหนึ่งนอกเหนือจากการขนส่งทางน้ำเพราะ เส้นทาง R3E ใช้ระยะเวลาการขนส่งสั้นกว่าการขนส่งทางเรือ อีกทั้งเงื่อนไขในการขนส่งผ่านประเทศลาวยังยืดหยุ่นกว่าเส้นทาง R3W ในประเทศพม่าแต่ปัจจัยความสำเร็จของการขนส่งทางบกผ่านประเทศลาวนั้น ขึ้นอยู่กับภาวะราคาน้ำมันในตลาดโลก แต่ถ้าน้ำมันมีราคาต่ำหรือสามารถพัฒนาพลังงานทดแทนน้ำมันที่มีราคาต่ำลงได้ ตลอดจนมีการจัดทำข้อตกลงระหว่างประเทศด้านการขนส่งและพิธีการศุลกากร ควบคู่กันไปด้วยจะทำให้ผู้ประกอบการหัน มาใช้เส้นผ่านลาวมากขึ้น

งานวิจัยเรื่อง “เศรษฐกิจ การค้า การลงทุนในประเทศพม่า” (2556) สถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย หนึ่งในงานศึกษาที่มองพม่าในทุกมิติก่อนที่จะนำไปสู่การเปิดประเทศพม่าในยุคปัจจุบัน มุมมองผ่านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม ของประเทศพม่าได้ชี้ให้เห็นทั้งจุดอ่อนจุดแข็ง และโอกาสในการฟื้นตัวของประเทศพม่าในการแข่งขันบนเวทีเศรษฐกิจปัจจุบัน ซึ่งเป็นแผนที่สำคัญของผู้ที่เริ่มจะเข้าใจพม่าและเป็นคู่มือที่จะนำไปสู่การตัดสินใจการลงทุนในประเทศพม่า

เขตโสภณ บุญสนอง (2550) ศึกษาเรื่อง “การค้าระหว่างไทย – เวียดนาม” เป็นการวิจัยความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทย และ เวียดนาม ซึ่งเน้นศึกษาถึงโครงสร้าง เศรษฐกิจประเทศไทย และเวียดนาม แนวโน้มและทิศทางการส่งออก นโยบายและมาตรการของภาครัฐที่มีต่อการค้าระหว่างประเทศไทย และเวียดนาม รวมถึงกฎระเบียบเงื่อนไข และข้อตกลงทางการค้าของประเทศที่ผลต่อการค้าระหว่างประเทศไทย และเวียดนาม

## 2.7 กรอบแนวคิด

การศึกษานี้มุ่งศึกษา การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศ ไทยกับพม่าของธนาคารไทย โดยศึกษาจากปัจจัยที่คาดว่าจะส่งผลกระทบต่อธนาคารพาณิชย์ไทย และวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง ปัญหาอุปสรรค และโอกาส จากปัจจัยดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.3 กรอบแนวคิด

ที่มา : สันเคราะห์จากการวิจัย, 2557

## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการลงทุน และแนวโน้มโอกาสการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า ซึ่งการวิจัยนี้ใช้แนวทางการดำเนินการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) วิทยาการศึกษาปรากฏการณ์ (Phenomenology) ในการวิจัยเนื่องจากเป็นการศึกษาสถานการณ์ในชีวิตประจำวันจากทัศนะของผู้ที่ได้ประสบกับเหตุการณ์นั้นโดยตรง (Becker 1992: 7 อ้างถึงในชาย โพธิสिता 2552: 87) มีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับทำความเข้าใจประสบการณ์ชีวิตตามความเข้าใจของคนผู้ซึ่งได้ประสบมาด้วยตนเอง (Cohen 2000: 3 อ้างถึงในชาย โพธิสिता 2552: 87-88) โดยผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก เป็นเครื่องมือสำคัญในการเก็บข้อมูลในกระบวนการวิเคราะห์ ผู้วิจัยต้องกันเอาบรรดาความเชื่อแนวคิดหรืออคติใดๆ ที่อาจมีเกี่ยวกับประเด็นที่ศึกษาออกไปให้หมด มองหาความหมายของประสบการณ์ซึ่งมักซ่อนอยู่เบื้องหลังสิ่งที่ปรากฏให้พบการวิเคราะห์แนวปรากฏการณ์วิทยาเน้นการตีความปรากฏการณ์ภายในกรอบของระบบความหมาย คือ บริบททางสังคมและวัฒนธรรมเป็นหลัก (ชาย โพธิสिता 2552: 207) มีขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิจัยดังนี้

#### 3.1 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างผู้ให้ข้อมูลหลัก

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญ ในการศึกษาเป็นผู้เกี่ยวข้องกับโอกาสการลงทุนในต่างประเทศ โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม จำนวนทั้งหมด 8 ราย คือ

3.1.1 เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ เหตุผล เนื่องจากเป็นงานวิจัยที่มุ่งศึกษา ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) และเพื่อให้งานวิจัยมีความน่าเชื่อถือ และมีความเที่ยงตรง กลุ่มผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ จึงต้องเป็นเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารที่มีประสบการณ์ และ ความเกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ

ผู้ให้ข้อมูลหลัก ประกอบด้วย

1. คุณทศทิศ รอดประเสริฐ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการและหัวหน้าตัวแทน สำนักงานตัวแทนอย่างกรุงเทพฯ
2. คุณสุตารัตน์ กุพยพรรณ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการ สนับสนุนการขาย

3. คุณสายเชียร ทองเปล่งศรี ตำแหน่ง รองผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายธุรกิจสาขาต่างประเทศ กิจการธนาคาร ต่างประเทศ

3.1.2 ผู้ประกอบการ ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า เหตุผล เพื่อต้องการทราบข้อมูลการส่งออก ปัญหา อุปสรรค รวมทั้งข้อคิดเห็นของผู้ส่งออกในทิศทางการค้าประเทศพม่าผู้ให้ข้อมูล ทั้ง 3 ราย เป็นผู้ที่มีประสบการณ์และเกี่ยวข้องกับการค้าและการส่งออกและนำเข้าตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป เพื่อให้ได้องค์ความรู้ที่น่าเชื่อถือ ตลอดจนได้ทราบปัญหาและอุปสรรค ทิศทางการค้าจากผู้ให้ข้อมูลทั้ง 3 ราย

ผู้ให้ข้อมูลหลัก ประกอบด้วย

1. คุณโกศลป์ ภัทรธีรานนท์ ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท Advance Stainless Steel Co., LTD. ก่อตั้งขึ้นในปี 2538 โดยคุณคุณโกศลป์ ภัทรธีรานนท์ เพื่อดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการ ผลิต และจำหน่ายผลิตภัณฑ์สินค้าสแตนเลส กลุ่มถังเก็บน้ำ ผลิตภัณฑ์เครื่องครัวสแตนเลส ก๊อกน้ำ และอุปกรณ์ภายในห้องน้ำ และถังบำบัดน้ำเสีย ปัจจุบันมีฐานการผลิตทั้งในและนอกประเทศในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ อาทิ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสหภาพพม่า

2. คุณเนตรา ฤทัยานนท์ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย กลุ่มธุรกิจการค้าและต่างประเทศ บริษัท ลีอกซเลย์ จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัท ลีอกซเลย์ โรซ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด เริ่มจดทะเบียนก่อตั้งเป็นบริษัทจำกัดเมื่อวันที่ 15 มกราคม พ.ศ. 2482 เพื่อประกอบธุรกิจส่งออกสินค้าทางการเกษตร ต่อมาในปี พ.ศ. 2500 บริษัท ลีอกซเลย์ โรซ กัมปะนี (กรุงเทพฯ) จำกัด ได้เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท ลีอกซเลย์ (กรุงเทพฯ) จำกัด ปัจจุบัน บริษัทฯ ขยายธุรกิจ สินค้าและบริการ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด อย่างมีความหลากหลายใน 6 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1. กลุ่มธุรกิจ สารสนเทศและโทรคมนาคม 2. กลุ่มธุรกิจเทคโนโลยี 3. กลุ่มธุรกิจงานโครงการ 4. กลุ่มธุรกิจการค้า 5. กลุ่มธุรกิจบริการ และ 6. กลุ่มธุรกิจร่วมทุน

3. คุณสัมพันธ์ เกียรติสมมาตร ตำแหน่ง ประธานกรรมการ บริษัท บาซินี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายรองเท้าแบรนด์ซาราแมนด้า (Saramanda) จากประเทศออสเตรเลีย บริษัทได้ลิขสิทธิ์รองเท้าแบรนด์ซาราแมนด้าทำให้ สามารถขยายตลาดได้ครอบคลุมทั้ง 10 ประเทศในอาเซียน บริษัทจะส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศเมียนมาร์ก่อนเป็นประเทศแรก คาดว่าจะเริ่มจำหน่ายได้ภายในเดือนตุลาคมนี้ บริษัทได้เข้าไปตั้งโรงงานผลิตรองเท้าในประเทศเมียนมาร์ ตั้งแต่ช่วง 7 ปีที่แล้ว เพื่อรับจ้างผลิตและส่งออกไปยังประเทศญี่ปุ่นและออสเตรเลีย ซึ่งแบรนด์รองเท้าซาราแมนด้าจะผลิตจากโรงงานในประเทศไทยเพื่อส่งขายในประเทศเมียนมาร์

3.1.3 เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เหตุผล เพื่อทราบข้อมูลของภาครัฐในด้านทิศทาง และการสนับสนุนธนาคารไทย และผู้ส่งออกในการค้าไทย-พม่า

ผู้ให้ข้อมูลหลัก ประกอบด้วย

1. คุณประจวบ สุภินี ตำแหน่ง ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาธุรกิจสู่สากล กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
2. คุณเกษราภรณ์ โกวิทลวกุล ตำแหน่ง ผู้อำนวยการ บริการธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

### 3.2 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในกระบวนการวิจัยเชิงคุณภาพ ผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์โดยเตรียมแนวคำถามแบ่งเป็น 3 แบบ คือ

**แบบที่ 1** แบบสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) เป็นการสอบถามเกี่ยวกับ

1. นโยบายการค้าระหว่างประเทศ และการลงทุนกลุ่มประเทศอาเซียน ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยเฉพาะประเทศพม่า
2. วิสัยทัศน์ของผู้บริหารธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ความเสี่ยงในการค้ารวมถึงการบริหาร ปัญหา และอุปสรรค ต่อการลงทุนกับประเทศพม่า
3. การได้รับการสนับสนุน ในการลงทุนจากหน่วยงานของรัฐ ในประเทศพม่า
4. กลยุทธ์การแข่งขันที่ธนาคารกรุงเทพฯ จำกัด (มหาชน) เพื่อการได้เปรียบทางการค้า

**แบบที่ 2** แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า เป็นการสอบถามเกี่ยวกับ

1. จุดประสงค์ ด้านการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า
2. แรงจูงใจ ด้านการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า
3. ปัญหา และอุปสรรค ที่พบในการทำธุรกิจส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า
4. ทิศทางและแนวโน้มการลงทุน ไปยังประเทศพม่า
5. ความต้องการความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ
6. การติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ในการทำการค้ากับประเทศพม่า

7. การรับบริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการทำธุรกิจส่งออกไปยังประเทศพม่า

**แบบที่ 3** แบบสัมภาษณ์ภาครัฐ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นการสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับ

1. ทิศทางและแนวโน้มการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า
2. จุดเด่น จุดด้อย ของการค้าต่างประเทศ และการลงทุนในประเทศพม่า สำหรับผู้ส่งออก และนำเข้ารายใหม่
3. ปัญหา และอุปสรรค ของการลงทุนในประเทศพม่า ของผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย
4. แนวทางการให้การสนับสนุนผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย ในประเทศพม่า
5. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สามารถเข้ามามีส่วนร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ / กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในด้านใดบ้าง เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และการลงทุนให้กับผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้าชาวไทยในการค้าระหว่างประเทศไทย กับ ประเทศพม่า

### 3.3 ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

เบื้องต้นผู้วิจัย ลงสำรวจพื้นที่วิจัยและวางแผนเก็บรวบรวมข้อมูล และลงมือเก็บข้อมูลด้วยตนเอง เพื่อนำมาวิเคราะห์หาข้อสรุปโดยผู้วิจัยได้แบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ลักษณะคือ

3.3.1 การศึกษาจากเอกสารทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ บทความ งานวิจัยเกี่ยวกับประวัติศาสตร์การค้าการลงทุนในพม่า บทความงานวิจัยเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และวัฒนธรรมของประเทศพม่า บทความ งานวิจัยเกี่ยวกับการลงทุนด้านการธนาคารในประเทศพม่า บทความ งานวิจัย เกี่ยวกับความสัมพันธ์ไทยพม่า ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์เป็นข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมและบันทึกไว้แล้ว

3.3.2 การสำรวจข้อมูลด้านปฐมภูมิ (Primary Data) โดยเลือกบุคคลที่เหมาะสมกับงานวิจัย เพื่อขออนุญาตเข้าพบสัมภาษณ์ โดยนัดวันเวลาสัมภาษณ์ที่แน่นอน เพื่อสัมภาษณ์ โดยมีการจัดกรอบคำถามไว้ล่วงหน้า ส่งไปยังหน่วยงานที่ให้สัมภาษณ์ เพื่อให้สะดวกในการสัมภาษณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากนั้นนำข้อมูลที่สัมภาษณ์มาประมวลผลและวิเคราะห์ และสร้างกรอบแนวคิด โดยอ้างอิงจากกรอบทฤษฎีวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

### 3.4 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยได้วางแผนและเลือกเก็บข้อมูลภาคสนามโดยการสังเกตและการสัมภาษณ์ มีรายละเอียดดังนี้

3.4.1 การสังเกต (Observation) เป็นการสังเกตแบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) และแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-Participant Observation) ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลจากการเข้าไปคลุกคลีกับผู้ที่มีส่วนร่วม หรือเกี่ยวข้องกับการค้าในต่างประเทศ โดยผู้วิจัยได้สังเกตซักถามจดบันทึก นอกจากนี้ยังมีการบันทึกภาพเหตุการณ์ต่างๆ เพื่อนำมาตีความหรือพิจารณารายละเอียดของเหตุการณ์ต่างๆอีกครั้งในภายหลัง

3.4.2 การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) ผู้วิจัยใช้วิธีสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักที่สำคัญ (Key Informant) ในการศึกษาครั้งนี้ สัมภาษณ์กับเป็นผู้เกี่ยวข้องโดยแบ่งเป็น 3 กลุ่มประกอบด้วย เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องด้านการค้าต่างประเทศ และเจ้าหน้าที่ประจำสำนักงานตัวแทนในต่างประเทศ, ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า และ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งคำถามต่างๆ ผู้วิจัยได้ตั้งเป็นแนวคำถามคร่าวๆ เพื่อเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ โดยการสัมภาษณ์เป็นลักษณะการพูดคุยแบบธรรมชาติมากกว่า การตั้งใจถามคำถามแบบเคร่งเครียด เพื่อต้องการคำตอบ

3.4.3 การวิเคราะห์ข้อมูล โดยการนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่ภาคสนามมาจัดลำดับเหตุการณ์เรียงเรียง เพื่อพรรณนาวิเคราะห์ หากมีข้อมูลส่วนใดยังไม่ครบถ้วน ผู้วิจัยเก็บเพิ่มเติมตลอดเวลา ระหว่างทำการวิจัย เพื่อตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูลโดยประมวลผลและรายงานในรูปแบบเชิงพรรณนา แบ่งเป็น 3 ตอน ได้แก่

**ตอนที่ 1** ข้อมูลปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

- 1) ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทย และกลุ่ม AEC
- 2) นโยบายการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- 3) ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

**ตอนที่ 2** ข้อมูลแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

- 2.1) การได้รับการสนับสนุน หรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ จากประเทศพม่า
- 2.2) กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- 2.3) ทศนคติของผู้ประกอบการ ผู้ส่งออกและนำเข้า ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า
- 2.4) โอกาส ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า
- 2.5) จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า ของผู้ประกอบการ ผู้ส่งออกและนำเข้า
- 2.6) การติดต่อประสานงาน เพื่อรับการบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)
- 2.7) นโยบาย และแนวทางการสนับสนุนของภาครัฐ ต่อ การลงทุนในประเทศพม่า
- 2.8) จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการ ผู้ส่งออกและนำเข้า ในประเทศพม่า ในมุมมองของภาครัฐ
- 2.9) การนำเสนอแนวทางโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และพม่า โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT

### ตอนที่ 3 บทสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 3.5 ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557 ถึง วันที่ 31 เดือน กรกฎาคม พ.ศ. 2557 โดยการสำรวจพื้นที่ หลังจากนั้นลงพื้นที่เพื่อหาข้อมูลโดยการสังเกตและสัมภาษณ์แล้ว นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการสร้างข้อสรุปจากข้อมูลจำแนกข้อมูลวิเคราะห์และเชื่อมโยงข้อมูลโดยพรรณนาวิเคราะห์ (Analysis Descriptive)

#### 3.6 การตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

ในการดำเนินการวิจัย เพื่อให้ได้ข้อมูลที่มีความเชื่อถือมีความถูกต้องแม่นยำ และทุกขั้นตอนในการศึกษามีความสมบูรณ์ผู้วิจัยได้ปฏิบัติตามขั้นตอนเทคนิคสามเส้า (Triangulation Technique) (อ้างใน สุภางค์ จันทวานิช, 2540 : 65) ดังนี้

3.6.1 การตรวจสอบด้วยวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลหลายวิธี (Methodology Triangulation) ได้แก่

3.6.1.1. การสัมภาษณ์ข้อมูลแบบเจาะลึก 3 กลุ่ม คือ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับด้านการค้าต่างประเทศ, ตัวแทนนักธุรกิจผู้ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า และ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

3.6.1.2 การสังเกตแบบมีส่วนร่วม ถึงปฏิสัมพันธ์และความสัมพันธ์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

3.6.1.3 การสัมภาษณ์อย่างไม่เป็นทางการ กับผู้ให้ข้อมูลหลักโดยการสอบถามข้อมูลโดยตรงกับผู้ให้ข้อมูลหลัก รวมทั้งการสังเกตพฤติกรรมระหว่างการสัมภาษณ์ เช่น น้ำเสียง แววตา ลักษณะท่าทาง ว่าสอดคล้องกับคำตอบหรือไม่

3.6.2 การตรวจสอบข้อมูลที่ได้ (Data Triangulation) การสอบถามข้อมูลเดียวกันหลายๆ ครั้งจากกลุ่มตัวอย่างเดียวกัน เป็นการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล โดยผู้วิจัยสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักด้วยแนวคำถามชุดเดียวกันหลายๆ ครั้ง ถามคำถามซ้ำในเวลาที่แตกต่างกันและมีการจัดเรียงแนวคำถามที่ต่างกัน

3.6.3 การตรวจสอบเชิงทฤษฎี (Theory Triangulation) ผู้วิจัยเลือกใช้แนวทางเป็นแนวคิดแกนหลัก (Main Theoretical Concept) อธิบายถึงการปรับตัวด้านต่างๆ โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีจากบทที่ 2 เพื่ออธิบายถึงการปรับตัวในการประกอบ

### 3.7 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในข้อมูลเชิงคุณภาพ ที่ได้จากการสัมภาษณ์ และการสังเกต จะถูกนำมาตรวจสอบความครบถ้วน และความถูกต้องของข้อมูล จัดหมวดหมู่ นำมาหาข้อสรุปและตีความ (Conclusion and Interpretation) แล้วนำเสนอผลการศึกษาในรูปแบบเชิงพรรณนา ตามกรอบแนวคิดการศึกษาคั้งนี้

## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การนำเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ผู้วิจัยได้รวบรวมความคิดเห็น ของเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับ การค้าต่างประเทศ และการลงทุนในต่างประเทศ จำนวน 3 ราย ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไปยัง ประเทศพม่า จำนวน 3 ราย ตัวแทนจากภาครัฐ ประกอบด้วย เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริม การค้าระหว่างประเทศ จำนวน 1 ราย และ เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จำนวน 1 ราย รวมผู้ให้ ข้อมูลทั้งสิ้น จำนวน 8 ราย ซึ่งประเด็นการศึกษาประกอบไปด้วย นโยบายการลงทุนในประเทศพม่า ของ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) การได้รับการสนับสนุน หรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุน จากภาครัฐ กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ทิศนคติของ ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่มีต่อการลงทุนใน ประเทศพม่า โอกาสการลงทุน ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า จุดเด่น และจุดด้อย ของ การลงทุน ในประเทศพม่า ของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า การติดต่อประสานงาน เพื่อรับการ บริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นโยบาย และแนวทางการสนับสนุน การลงทุนในประเทศพม่า ของภาครัฐบาล จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ในประเทศพม่า และการนำเสนอแนวทาง โอกาส ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)ในการค้าระหว่างประเทศ และ พม่า โดยใช้หลักการ วิเคราะห์ SWOT ดังนี้

4.1 ข้อมูลปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคาร พาณิชยไทยในประเทศพม่า

4.2 ข้อมูลแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยใน ประเทศพม่า

4.3 บทสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

#### 4.1 ข้อมูลปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

จากการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการศึกษาครั้งนี้ ทำให้ผู้วิจัยทราบเกี่ยวกับปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า โดยแบ่งจำแนกข้อมูล ดังนี้

##### 4.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทย และกลุ่ม AEC

ผู้วิจัยได้ศึกษาจากข้อมูลทุติยภูมิ อ้างอิงตามเอกสารวิชาการ การศึกษาจากเอกสารทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ บทความ งานวิจัยเกี่ยวกับประวัติศาสตร์การค้าการลงทุนในพม่า บทความ งานวิจัยเกี่ยวกับสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และวัฒนธรรมของประเทศพม่า บทความ บทความ งานวิจัย เกี่ยวกับความสัมพันธ์ไทยพม่า ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์เป็นข้อมูลทุติยภูมิ ที่ได้จากการรวบรวมและบันทึกไว้แล้ว ซึ่งทำให้สามารถสรุปเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและกลุ่มอาเซียน (AEC) ได้ว่ามีการจัดตั้งขึ้นโดยปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration) มีสมาชิกเริ่มก่อตั้งจำนวน 5 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และประเทศไทย อาเซียนมีจุดเริ่มต้นมาจากการจัดตั้ง “สมาคมอาสา” (Association of South East Asia: ASA) ที่ได้มีการลงนามกันเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2504 มีสมาชิกขณะนั้น 3 ประเทศคือ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์และประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมมือกันสร้างเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรม แต่ดำเนินการได้เพียง 2 ปี ก็ต้องยุติลง เนื่องจากความผกผันทางการเมืองระหว่างประเทศอินโดนีเซีย และประเทศมาเลเซีย ต่อมาเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2509 ได้มีการฟื้นฟูความสัมพันธ์ภาพระหว่งกันขึ้น จึงได้มีการแสวงหาลู่ทางการจัดตั้งองค์การความร่วมมือทางเศรษฐกิจขึ้นในภูมิภาคโดยประเทศไทย ได้เชิญรัฐมนตรีต่างประเทศของอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์มาเลเซีย และสิงคโปร์ มาร่วมประชุมที่ประเทศไทย ผลการประชุมทุกฝ่ายพร้อมใจกันประกาศปฏิญญาอาเซียน หรือที่เรียกว่าปฏิญญากรุงเทพ ที่พระราชวังสราญรมย์ในวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อความร่วมมือในการเพิ่มอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจการพัฒนาสังคมวัฒนธรรมในกลุ่มประเทศสมาชิกและการธำรงรักษาสันติภาพ 4 ปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration) เป็นเอกสารในการก่อตั้งสมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ขณะนั้นมีสมาชิกผู้ก่อตั้งจำนวน 5 ประเทศ มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะสกัดการแพร่ขยายของลัทธิคอมมิวนิสต์ในเวียดนามโดยกำหนดหลักการเบื้องต้นของอาเซียน เช่นการร่วมมือกันมิตรภาพและการไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับสถานการณ์ภายในประเทศสมาชิกทั้งหมด และความมั่นคงในภูมิภาคและเปิดโอกาสให้คลายข้อพิพาทระหว่างประเทศสมาชิกได้อย่างสันติ

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เป็นความร่วมมือระดับภูมิภาคของประเทศสมาชิกอาเซียน อันประกอบไปด้วยประเทศสมาชิก 10 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย

มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ บรูไน ลาว กัมพูชา เวียดนาม และพม่า โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะให้ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีความมั่นคง มั่งคั่ง และสามารถแข่งขันกับภูมิภาคอื่นๆ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เป็นการพัฒนามาจากสมาคมอาเซียน เพราะถึงแม้ว่าการจัดตั้งสมาคมอาเซียนของกลุ่มสมาชิก จะพัฒนามาเป็นเขตการค้าเสรีหรืออาฟตาแล้วก็ยังไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร อาเซียนจึงตั้งเป้าหมายใหม่ในการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนโดยในปี พ.ศ. 2550 ผู้นำอาเซียนได้เร่งรัดเป้าหมายของการจัดตั้งประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) จากเดิมที่กำหนดไว้ในปี พ.ศ. 2563 เป็นปี พ.ศ. 2558 ทั้งนี้เพื่อให้ทันกับสถานการณ์เศรษฐกิจโลกที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว โดยได้ประกาศ “ปฏิญญาเซบู” ว่าด้วยการเร่งรัดการจัดตั้งประชาคมอาเซียน (Cebu Declaration on the Acceleration of the Establishment of an ASEAN Community by 2015) เมื่อวันที่ 13 มกราคม พ.ศ. 2550 ณ เมืองเซบู ประเทศฟิลิปปินส์ และต่อมาได้มีการจัดทำแผนงานเพื่อจัดตั้งประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC Blueprint) โดยมีเป้าหมายที่จะส่งเสริมให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียว เพื่อให้มีการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน และแรงงานฝีมืออย่างเสรี และการเคลื่อนย้ายเงินทุนที่เสรีมากขึ้น ส่งเสริมขีดความสามารถในการแข่งขันของอาเซียนลดช่องว่างการพัฒนาระหว่างประเทศสมาชิกและส่งเสริมการรวมตัวเข้ากับประชาคมโลกของอาเซียนซึ่งผู้นำอาเซียนของแต่ละประเทศสมาชิก และนายกรัฐมนตรีสุรยุทธ์ จุลานนท์ ได้ลงนามในปฏิญญาเกี่ยวกับ AEC Blueprint ในการประชุมสุดยอดอาเซียนครั้งที่ 13 ที่ประเทศสิงคโปร์ในวันที่ 21 พฤศจิกายน พ.ศ. 2550 โดยประเทศสมาชิก ได้กำหนดยุทธศาสตร์ระยะยาวของภูมิภาค 4 ด้านร่วมกัน

ประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) ประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือ ประชาคมความมั่นคงอาเซียน (ASEAN Security Community: ASC) ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ประชาคมสังคมวัฒนธรรมอาเซียน (ASEAN Socio – Cultural Community: ASCC) เป็นความพยายามที่จะเชื่อมโยงตลาดทุน สินค้า บริการ และทรัพยากรมนุษย์ให้เป็นตลาดเดียว และเป็นฐานการผลิตเดียวกัน การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจนี้ จำเป็นต้องเร่งรัดให้เกิดการค้าเสรี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าและธุรกิจ การยกระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และกระตุ้นให้อาเซียนเป็นจุดหมายปลายทางของการดึงดูดการลงทุน ยุทธศาสตร์ทั้งหมดนี้ ทำขึ้นเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับประเทศในกลุ่มอาเซียนอีกทั้ง เพื่อมุ่งให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกันภายในในปี พ.ศ. 2558 และเพื่อให้บรรลุเป้าหมายของการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สมาชิกต้องเปิดเสรีการค้าบริการ และการลงทุนระหว่างกันโดยในส่วนของบริการ มีเป้าหมายสำคัญ คือ ต้องอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในธุรกิจบริการได้ถึงร้อยละ 70 ดังนั้นระหว่างนี้จนถึง AEC ในปี พ.ศ. 2558 สมาชิกต้องดำเนินการเปิดเสรีโดยเจรจาอย่างต่อเนื่องเป็นรอบรอบละ 2 ปี ในแต่ละรอบต้องจัดทำข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการ โดยต้องเปิดเสรีเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ นอกจากการดำเนินการเปิดเสรีด้านการค้าสินค้าบริการและการลงทุนระหว่างกันแล้ว

ยังต้องปฏิบัติตามกรอบความร่วมมือต่างๆ ที่มีอยู่เดิมเช่น การเร่งลดภาษีสินค้าระหว่างกัน ให้เหลือร้อยละ 0 ภายในปี 2553 สำหรับสมาชิกเดิมและปี 2558 สำหรับสมาชิกใหม่ภายใต้กรอบอาฟตา การยกเลิกข้อจำกัดการประกอบกิจการด้านการค้าบริการในอาเซียนภายในปี 2563 ภายใต้กรอบความตกลงด้านการค้าบริการอาเซียน การเปิดให้มีการลงทุนเสรีในอาเซียน และการให้การปฏิบัติเยี่ยงคนชาติเดียวกันต่อนักลงทุนอาเซียนภายในปี 2553 ภายใต้เขตการลงทุนเสรีอาเซียน เป็นต้น อาเซียนได้ตกลงที่จะทำการเปิดเสรีด้านการค้าสินค้าและการค้าบริการให้เร็วขึ้นกว่ากำหนดการเดิมในสาขาสินค้าและบริการสำคัญ 12 สาขา ซึ่งเป็นไปตามแผนการดำเนินการ เพื่อมุ่งไปสู่การเป็น AEC และได้มอบหมายให้ประเทศต่างๆ ทำหน้าที่รับผิดชอบเป็นผู้ประสานงานหลัก (Country Coordinators) ดังนี้ ประเทศพม่า รับผิดชอบสาขาผลิตภัณฑ์เกษตร (Agro-Based Products) และสาขาประมง (Fisheries) ประเทศมาเลเซีย รับผิดชอบสาขาผลิตภัณฑ์ยาง (Rubber-Based Products) และสาขาสิ่งทอ (Textiles and Apparels) ประเทศอินโดนีเซีย รับผิดชอบสาขายานยนต์ (Automotives) และสาขาผลิตภัณฑ์ไม้ (Wood-Based Products) ประเทศฟิลิปปินส์ รับผิดชอบสาขาอิเล็กทรอนิกส์ (Electronics) ประเทศสิงคโปร์ รับผิดชอบสาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (e-ASEAN) และสาขาสุขภาพ (Healthcare) ประเทศไทย รับผิดชอบสาขาการท่องเที่ยว (Tourism) และสาขาการบิน (Air Travel) และประเทศเวียดนาม รับผิดชอบสาขาโลจิสติกส์ โดยปัจจุบันการรวมตัว เป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันให้กับอาเซียน

สรุปได้ว่าเป้าหมายของการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน สมาชิกต้องเปิดเสรีการค้าบริการ และการลงทุนระหว่างกันโดยในส่วนของบริการการค้า มีเป้าหมายสำคัญ คือ ต้องอนุญาตนักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในธุรกิจบริการได้ถึงร้อยละ 70 ดังนั้นระหว่างนี้จนถึง AEC ในปี พ.ศ. 2558 สมาชิกต้องดำเนินการเปิดเสรีโดยเจรจาอย่างต่อเนื่องเป็นรอบรอบละ 2 ปี ในแต่ละรอบต้องจัดทำข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการ โดยต้องเปิดเสรีเพิ่มขึ้น

#### 4.1.2 นโยบายการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ จำนวน 3 ราย ได้แก่ 1. ทศทิศ รอดประเสริฐ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการ และ หัวหน้าตัวแทน สำนักงานตัวแทนอย่างกึ่ง ประเทศพม่า 2. สุดารัตน์ กุพยพวรรณ ตำแหน่ง ผู้ช่วยผู้จัดการ สนับสนุนการขาย และ 3. คุณสายเจียร ทองเปล่งศรี ตำแหน่ง รองผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายธุรกิจสาขาต่างประเทศ กิจการธนาคารต่างประเทศ เพื่อให้ทราบเกี่ยวกับนโยบายการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยผลการวิเคราะห์ข้อมูล พบว่า ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะส่งเสริมให้ลูกค้าชาวไทย ไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน คือ ประเทศพม่า โดยการให้ข้อมูลต่างๆ กับนักลงทุน

ในการทำธุรกรรมทางการเงิน ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น ซึ่งผู้บริหารฯ เห็นว่าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะลงทุนในประเทศพม่า เพราะประเทศพม่า ยังเป็นประเทศที่เปิดใหม่ มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ ธนาคารจึงให้ความสนใจในประเทศพม่า เพราะขณะนี้มีการลงทุนเข้าไปอย่างมากและเติบโตอย่างรวดเร็ว แต่ปัจจุบันติดขัดที่กฎระเบียบยังไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างชาติเข้าไปเปิดสาขา ดังนั้นธนาคารกรุงเทพ ฯ จึงมีเพียงสำนักงานตัวแทนที่ย่างกุ้ง ซึ่งให้บริการมาตั้งแต่ปี 2538 หากรัฐบาลพม่าเปิดโอกาสให้ธนาคารในการเปิดสาขาในประเทศพม่า ธนาคารมีนโยบายจะขยายสาขาไปที่ประเทศพม่า เช่นกัน ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่ส่งออกและนำเข้า ให้เกิดความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงินได้ เพื่อสนองความต้องการให้ลูกค้าได้มากที่สุด เพื่อที่ผู้นำเข้าส่งออกจะเพิ่มศักยภาพในการขยายการลงทุนเข้าไปในพม่าได้ดี ซึ่งสามารถวิเคราะห์ได้จากการสัมภาษณ์ต่อไปนี้

“ทางธนาคารฯ จะมีการส่งเสริมสนับสนุนให้กับลูกค้าที่ต้องการทำธุรกิจการส่งออกไปยังประเทศพม่า ในด้านทางความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงินให้กับลูกค้า และยังคงเห็นว่าทางประเทศพม่ายังสามารถที่จะเติบโตทางเศรษฐกิจได้ ซึ่งธนาคารฯ มีความต้องการที่จะไปลงทุนในประเทศพม่า เพราะเป็นประเทศที่เปิดใหม่ ยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“มีการขยายการบริการเพิ่มมากขึ้นในครอบคลุม พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงินให้กับผู้ประกอบการมากขึ้น แต่จะต้องมีความระมัดระวังในการทำธุรกรรมอย่างเคร่งครัด เพื่อไม่ให้ผิดกฎระเบียบการทำธุรกรรมภาคธนาคารของประเทศพม่า” (สุภารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“มีนโยบายสนับสนุนการค้าต่างประเทศในกลุ่มอาเซียน โดยเฉพาะประเทศพม่า ธนาคารทำธุรกรรม ผ่าน Correspondent Bank เช่น ในเรื่องธุรกรรม การเปิด L/C การรับเงิน/โอนเงิน เพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้า ที่ทำการนำเข้า และส่งออกสินค้า ไปยังประเทศพม่า สำหรับประเทศพม่า ปัจจุบันยังไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างชาติไปเปิดสาขา” (สายเอียร ทองเปล่งศรี, 2557)

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างการบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับนักลงทุน การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจ

ลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก ซึ่งทางธนาคารฯ ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า ให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับระบบทางการเงินของประเทศพม่าด้วย สำหรับธนาคารแห่งประเทศไทย มีนโยบายในการผลักดัน หรือส่งเสริมให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ทุกภาคส่วน ได้เข้ามาศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น มีการผลักดันให้สกุลเงินบาทเป็นสกุลหลักของ AEC มีการเปิดอบรมเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า ให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของคนพม่า รวมทั้งความต้องการสินค้าและบริการของคนพม่าเพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า สามารถกำหนดนโยบายหรือแนวทางในการทำธุรกิจกับประเทศพม่าได้ชัดเจน และตรงกับความต้องการ แต่ยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า เท่านั้น เพราะประเทศพม่า ยังมีข้อจำกัด หรือด้านการเมือง ที่ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ยังไม่สามารถทำธุรกิจได้เต็มรูปแบบ ดังคำสัมภาษณ์ที่ระบุว่า

“ธนาคารกรุงเทพฯ เอง ได้เตรียมความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากร เทคโนโลยี และด้านต่างๆ เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพสูงสุด” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“ธนาคารกรุงเทพฯ มีความสัมพันธ์ที่ติดมากับประเทศพม่า และได้รับการสนับสนุนให้เข้าไปเปิดสำนักงานตัวแทน ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารฯ มีการจัดอบรมสัมมนาในการให้ความรู้ด้านการลงทุนกับผู้ประกอบการในประเทศพม่า เพื่อไม่ใช่ขัดแย้งกับกฎเกณฑ์ในการลงทุน” (สุดารัตน์ กุญชรพรณ, 2557)

สรุปได้ว่าธนาคารกรุงเทพมีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของนักลงทุน ปัจจุบันธนาคารมีพนักงานในสาขาต่างประเทศ เพราะการเปิดสาขาในประเทศใดนั้น ธนาคารจะใช้ทรัพยากรของประเทศนั้นๆ เพื่อให้สามารถสื่อสารและเข้าใจวัฒนธรรมของท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี ธนาคารจึงมีความแข็งแกร่งและมั่นคงในภูมิภาคเอเชียพร้อมกับการก้าวสู่การเปิดประตูอาเซียน โดยใช้การขยายเครือข่ายให้ครอบคลุมและทั่วถึง AEC ส่งเสริมให้ลูกค้าออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศพม่า และสนับสนุนการค้าการลงทุนทางการเงินให้กับลูกค้า

#### 4.1.3 ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ เพื่อให้ทราบเกี่ยวกับปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ทั้งนี้ปัญหา และอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการลงทุนในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงินให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่ส่งออกและนำเข้า ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไม่ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความระมัดระวังในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า

ซึ่งจากบทสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) พบว่าปัญหา และอุปสรรคต่อการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นั้นส่วนใหญ่มาจากทางการของประเทศพม่า ยังไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างประเทศเปิดสาขาเพื่ออำนวยความสะดวกด้านการเงินแก่ลูกค้า ทำให้ทราบประเด็นที่น่าสนใจเพิ่มเติมว่าธนาคารที่ประเทศพม่านั้นยังไม่มีความพร้อมเท่าที่ควร ซึ่งรูปแบบของธนาคารกรุงเทพในประเทศพม่าเอง ก็ยังไม่สามารถดำเนินการได้เต็มประสิทธิภาพ เรียกได้ว่าอาจเป็นเพียงแค่ตัวแทนของธนาคารกรุงเทพ ในรูปแบบของสำนักงานตัวแทน ดังบทสัมภาษณ์ที่ระบุว่า

“ประเทศพม่ายังไม่มีการอนุญาต ให้ธนาคารต่างประเทศ เข้าไปตั้งสาขาในประเทศพม่า เนื่องจากยังติดกฎระเบียบ ทำให้เกิดอุปสรรคในการทำธุรกรรมที่ล่าช้ามาก” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“การค้าต่างประเทศ หากเป็นการเปิด L/C จะช่วยป้องกันความเสี่ยงต่อผู้ส่งออกได้ โดยปัจจุบันธนาคารพม่าให้ลูกค้าเปิด L/C ต้องวางเงินประกันไว้ 100%” (สายเกียรติ ทองเปล่งศรี, 2557)

“กฎระเบียบ ที่เคร่งครัดมากเกินไปของประเทศพม่า ทำให้การทำธุรกรรมทางการเงิน ด้านการโอนเงินเข้าออกระหว่างประเทศ โดยเฉพาะเรื่องภาษีที่จะต้องมีความระมัดระวังอย่างมาก” (สุดารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“ส่วนใหญ่จะมีปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องของสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ในประเทศพม่า จึงทำให้ไม่คล่องตัวในการชำระเงินเท่าไร อีกทั้งเรื่องจัดเก็บภาษี และอื่น ๆ อีกค่อนข้างมาก โดยเฉพาะทางธนาคารพม่าเองที่ยังไม่มีการให้สินเชื่อ ทำให้ผู้ประกอบการขาดแหล่งเงินทุนหมุนเวียน และการขาดความรู้และความเข้าใจในเรื่องการค้าต่างประเทศ” (สายเชียร ทองเปล่งศรี, 2557)

“สำหรับธนาคารที่ตั้งอยู่ที่ประเทศพม่า นั้นเป็นแค่สำนักงานตัวแทนเท่านั้นเนื่องจากทางพม่า ยังไม่มีการอนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์เข้าไปประกอบธุรกิจได้จะมีเพียงแค่ธนาคารท้องถิ่นของประเทศพม่าเท่านั้นที่เปิดให้บริการได้ ปัจจุบันทางพม่าได้เปิดโอกาสให้ธนาคารพาณิชย์ต่างชาติ ได้แค่ยื่นความจำนง และแผนการทำธุรกิจเพื่อขอเปิดดำเนินการในประเทศพม่าเท่านั้น และในการเปิดให้บริการใบอนุญาตประกอบกิจการธนาคารพาณิชย์ครั้งนี้ ยังเป็นการจำกัดขอบเขตธุรกิจไว้เพียงธุรกิจขนาดใหญ่เท่านั้น เนื่องจากยังต้องการให้ธนาคารพาณิชย์ท้องถิ่น ให้บริการลูกค้ารายย่อยเป็นหลัก ซึ่งจะเริ่มให้บริการใบอนุญาตกับธนาคารพาณิชย์ต่างชาติที่มีสำนักงานตัวแทนอยู่ในพม่าเท่านั้น” (สุดารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“สำนักงานตัวแทนที่จัดตั้งในประเทศพม่า นั้นไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงินหรือประกอบธุรกิจอะไรได้เลย เนื่องจากประเทศพม่ามีกฎหมายกำหนดว่าห้ามทำธุรกิจ เพราะฉะนั้นในการธุรกรรมต่าง ๆ เช่น การฝากเงิน การเปิด LC อะไรแบบนี้ จะยังไม่สามารถทำได้ เพราะฉะนั้นสำนักงานตัวแทนของธนาคารกรุงเทพที่จัดตั้งที่ประเทศพม่า ทำได้แค่เพียงเป็นตัวแทนในการหาข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับประเทศพม่า เพื่อคอยสนับสนุนลูกค้า ประสานงาน ช่วยเหลือ และเป็นศูนย์กลางการให้บริการแก่ลูกค้าชาวไทยที่ต้องการเข้าไปลงทุนยังประเทศพม่า สนใจเข้าไปลงทุนในประเทศพม่า” (สุดารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

เมื่อทางเจ้าหน้าที่ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญระบุข้อมูลเพิ่มเติมดังกล่าว ผู้วิจัยจึงได้ดำเนินการสอบถามถึงปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ของลูกค้า ซึ่งมีความเห็นดังนี้

“ความเสี่ยงในการค้าต่างประเทศและการลงทุนในประเทศพม่าก็คือความเสี่ยงเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกฎเกณฑ์และกฎหมายของทางการพม่าที่ยังไม่มีความแน่นอน เปลี่ยนแปลงได้อยู่เสมอ ซึ่งผู้ประกอบการที่เข้ามาลงทุนต้องจับตาสถานการณ์อย่างใกล้ชิด” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“อัตราแลกเปลี่ยนสกุลเงินของประเทศพม่า จีต (Kyat) ยังไม่เป็นสกุลหลักอย่างเป็นทางการ (Official Foreign Exchange) จึงทำให้การค้าชายแดนส่วนใหญ่ เป็นลักษณะใช้ การโอนเงินสด ซึ่งจะ เป็นปัญหาที่ทำให้ติดขัดอยู่บ้าง สำหรับผู้ลงทุนเองควรศึกษาข้อมูลดังกล่าวให้ดี และติดตามความ เคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา” (สายเชียร ทองเปล่งศรี, 2557)

“เท่าที่ดำเนินการมาแล้วเป็นเวลาพอสมควรทางเราก็พอจะสรุปปัญหาหลักได้บ้างคือ เรื่อง ลินเชื่อ กล่าวคือ ลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปลงทุนหรือไปตั้งบริษัท ไปตั้งโรงงานที่ประเทศพม่า ส่วน ใหญ่แล้วเขามีความต้องการในเรื่องของเงินกู้เป็นส่วนใหญ่ ทางด้านดูแลสินเชื่อก็ต้องพิจารณาค่อนข้าง ลำบาก ซึ่งผู้ประกอบการบางรายก็ไม่เคยทำธุรกิจมาก่อนก็จะทำการกู้เงินไม่ผ่าน” (สุดารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

เมื่อสอบถามเพิ่มเติมว่าการเข้าไปหาลูกค้า แล้วลูกค้าต้องการได้รับสนับสนุนจากแบงค์ส่วนหนึ่ง คือเรื่องของลินเชื่อ เพื่อนำไปลงทุนหรือทำการค้าขายนี้ ทางธนาคารกรุงเทพมีวิธีดำเนินการอะไรอย่างไร บ้างเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าว ทางคุณสุดารัตน์ กุพยพรรณ ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับประเด็นนี้ไว้ว่า

“เราคงดำเนินการเร่งรีบอะไรตอนนี้ไม่ได้มากนักต้องค่อยเป็นค่อยไป ก้าวไปอย่างช้า ๆ ให้ความ มั่นคง ไม่เปลี่ยนแปลงทันทีในปี 2558 แล้วจะเข้าสู่ระบบ AEC เลยทันที คิดว่า กว่าจะระบบจะ สมบูรณ์มันต้องใช้เวลาพอสมควร ในปี 2558 อาจจะเป็นแค่การเริ่มต้น กว่าจะเรียบริบร้อยราบรื่นคงต้อง ใช้ เวลาเป็น 5 - 10 ปี” (สุดารัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

ดังนั้นผู้วิจัยจึงสัมภาษณ์ถึงบทบาทของแต่ละธนาคารเกี่ยวกับปัจจุบันในประเทศพม่าในแต่ละ ธนาคารเอง บทบาทของแต่ละธนาคารในตอนนี้ ก็เหมือนกับศึกษาหาข้อมูลเท่านั้นจริงหรือไม่ คุณสุดารัตน์ กุพยพรรณ ระบุว่า

“ใช่ค่ะ ตอนนี้แต่ละธนาคารพาณิชย์ของต่างชาติต่างเข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนที่ประเทศพม่ากัน หลายรายแล้ว ซึ่งแต่ละธนาคารที่เข้าไปจัดตั้งสำนักงานก็เพื่อที่จะศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับตลาดประเทศ พม่ากันไปเรื่อย ๆ เพราะขณะนี้ยังไม่มีใครทราบเงื่อนไข และขอบเขตในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นแต่ละ ธนาคารจะจึงต้องพยายามศึกษาหาข้อมูลกันไปเรื่อย ๆ ก่อน เพื่อรอเวลาและกฎเกณฑ์ที่แน่นอนของ

ประเทศพม่า) แต่ถ้าเป็นบทบาทที่เป็นสำนักงานในประเทศพม่าที่ทางธนาคารของเราทำได้แค่เพียงข้อมูลเท่านั้น แต่ในประเทศไทยนั้นเราทำธุรกิจจริงเลย ลูกค้ามาใช้บริการและทำธุรกรรมต่าง ๆ กับทางธนาคารกรุงเทพของเราเลย เงินมาไหล (Flow) ผ่านเรา โอนเงินผ่านเรา เปิด LC ผ่านเรา มาเปิดบัญชีกับเรา การทำธุรกรรม (Transaction) เกิดจริง และมีรายได้เกิดขึ้นจริง แล้ว” (สุदारัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

สรุปได้ว่าปัญหา และอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการลงทุนในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า ซึ่งทำให้นักลงทุน ไม่ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความระมัดระวังในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า

จากการศึกษาข้อมูลปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า พบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทย และกลุ่มอาเซียน (AEC) นั้น เป็นการลงทุนระหว่างกันโดยในส่วนของบริการ มีเป้าหมายสำคัญ คือ ต้องอนุญาตให้นักลงทุนอาเซียนถือหุ้นในธุรกิจบริการได้ถึงร้อยละ 70 ดังนั้นระหว่างนี้จนถึง AEC ในปี พ.ศ. 2558 สมาชิกต้องดำเนินการเปิดเสรีโดยเจรจาอย่างต่อเนื่องเป็นรอบรอบละ 2 ปี ในแต่ละรอบต้องจัดทำข้อผูกพันการเปิดเสรีการค้าบริการ โดยต้องเปิดเสรีเพิ่มขึ้น โดยนโยบายการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่มุ่งไปที่การสร้างความร่วมมือทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของนักลงทุน ปัจจุบันธนาคารมีพนักงานในสาขาต่างประเทศ เพราะการเปิดสาขาในประเทศใดนั้น ธนาคารจะใช้ทรัพยากรของประเทศนั้นๆ เพื่อให้สามารถสื่อสารและเข้าใจวัฒนธรรมของท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี ธนาคารจึงมีความแข็งแกร่งและมั่นคงในภูมิภาคเอเชีย พร้อมกับการก้าวสู่การเปิดประตูอาเซียน โดยใช้การขยาย Network ให้ครอบคลุมและทั่วถึง AEC ส่งเสริมให้ลูกค้าออกไปลงทุนในประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะประเทศพม่า และสนับสนุนการค้าการลงทุนทางการเงินให้กับลูกค้า

นอกจากนี้ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุน

ข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่ส่งออกและนำเข้า ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไม่ได้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความระมัดระวังในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า

## 4.2 ข้อมูลแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า

ข้อมูลแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า จะประกอบไปด้วย การได้รับการสนับสนุนหรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ จากประเทศพม่า กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ทิศทัศน์ของนักลงทุน ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า โอกาสการลงทุน ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า ของนักลงทุน การติดต่อประสานงาน เพื่อรับบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นโยบาย และแนวทางการสนับสนุน การลงทุนในประเทศพม่า ของภาครัฐบาล จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของนักลงทุนชาวไทย ในประเทศพม่า ในมุมมองของกรมส่งเสริมการส่งออก และการนำเสนอแนวทางในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

### 4.2.1 การได้รับการสนับสนุนหรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ ในประเทศพม่า

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ พบว่า ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า โดยได้รับใบอนุญาตจากธนาคารกลางของพม่าให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีในด้านธุรกรรมทางธนาคาร รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับระบบทางการเงินของประเทศพม่าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งความร่วมมือและสัมพันธ์อันยาวนานนั้น จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งประเด็นนี้ มีส่วนเกี่ยวข้องกับวิสัยทัศน์ของผู้บริหาร

ธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ต่อความเสี่ยงในการค้าต่างประเทศและการลงทุนกับประเทศพม่า ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้สัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแล เกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศทั้ง 3 ราย ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับประเด็นนี้ ไว้ว่า

“ประเทศพม่าเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ทางด้านทรัพยากรธรรมชาติโดยเฉพาะน้ำมัน และก๊าซธรรมชาติ และเริ่มเปิดประเทศรับเศรษฐกิจโลกมากขึ้น ธุรกิจไทยจึงควรตระหนักถึงจุดแข็งของ พม่า อันได้แก่ ทรัพยากรธรรมชาติ” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“สำหรับกรณีนี้ ทางธนาคารได้มีความร่วมมือระหว่างธนาคารพม่า ในการจัดอบรม เป็นลักษณะ Training Program to Myanmar Bankers” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“ธนาคารกลางพม่า เปิดให้ธนาคารต่างชาติยื่นขอใบอนุญาตได้ ซึ่งธนาคารกรุงเทพมีคุณสมบัติ ผ่านเกณฑ์ที่กำหนด ปัจจุบันอยู่ระหว่างรอผลการพิจารณา ซึ่งหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนได้ให้เกียรติมา บรรยายในงานสัมมนาต่าง ๆ ของธนาคาร อีกทั้งทางธนาคารของรัฐ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคาร กรุงเทพ ในฐานะ Correspondent Bank” (สายเอียร์ ทองเปล่งศรี, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่าในลักษณะการแลกเปลี่ยนและ จัดอบรมระหว่างกัน และ ธนาคาร กรุงเทพ ได้รับใบอนุญาตจากธนาคารกลางของพม่าให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีในด้านธุรกรรมทางธนาคาร รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการ ทำธุรกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับระบบทางการเงินของประเทศพม่าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งความร่วมมือและ สัมพันธ์อันยาวนานนั้น จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 4.2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ พบว่า ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจ อาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้าง

การบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ดังที่คุณสุดาร์ตน์ กุพยพรรณและคุณสายเจียร ทองเปล่งศรี ให้สัมภาษณ์ว่า

“การเตรียมความพร้อมคือตอนนี้ทางธนาคารต้องพยายามหาลูกค้าที่มีความประสงค์ที่จะไปดำเนินการขยายหรือเปิดกิจการที่ประเทศพม่าให้ได้เสียก่อน เมื่อได้ข้อมูลแล้วค่อยนำข้อมูลมาพิจารณาเปรียบเทียบดูว่าลูกค้ากลุ่มใดจะมีความสามารถมากน้อยกว่ากัน” (สุดาร์ตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ให้บริการสนับสนุนด้านการค้าต่างประเทศ Trade และ Remittance ทำให้ธนาคารเป็นที่ยอมรับและได้ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ที่ดี” (สายเจียร ทองเปล่งศรี, 2557)

นอกจากนี้ทางธนาคารกรุงเทพมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า และ คุณสุดาร์ตน์ กุพยพรรณ และคุณสายเจียร ทองเปล่งศรี ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับข้อมูลส่วนนี้ไว้ว่า

“ทางธนาคารกรุงเทพของเรามีข้อมูลรายชื่อของลูกค้าที่มีความประสงค์จะไปดำเนินธุรกิจหรือลงทุนในประเทศพม่าบ้างแล้ว ซึ่งข้อมูลส่วนใหญ่จะได้มาจากทางด้าน RM ที่ดูแลสินเชื่อของลูกค้าแต่ละบริษัท ซึ่งแต่ละบริษัทที่มีความสนใจจะแจ้งความประสงค์มาทางธนาคารของเราให้ทราบในเบื้องต้น และสอบถามมาเกี่ยวกับประเทศพม่าว่ามีข้อมูลใหม่ Payment ที่ประเทศพม่าเขาจ่ายกันยังไง ทางด้านสินเชื่อนี้แหละ ที่จะติดต่อประสานงานไป และติดต่อมายังเรา เมื่อลูกค้าติดต่อเข้ามาแล้วทางเราจะดำเนินการมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ของเราไปคุยกับลูกค้าไปนำเสนอ (Presentation) ให้ลูกค้าฟังเกี่ยวกับข้อมูลที่ละเอียดอีกครั้งหนึ่ง” (สุดาร์ตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“การเชื่อมต่อธุรกิจระหว่างลูกค้าบริษัทไทยและลูกค้าต่างประเทศของธนาคาร (Business Matching) ซึ่งทางธนาคารกรุงเทพเองได้ดำเนินการศึกษาเรื่องโอกาสในการเปิดสาขาในประเทศพม่ามายาวนานมาก ส่วนการศึกษาเรื่อง Supply Chain Financing โดยร่วมมือกับ ธนาคารพม่าก็เป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่เราใช้ในการดำเนินการ ตลอดจนความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ให้บริการสนับสนุนด้านการค้าต่างประเทศ Trade และ Remittance ทำให้ธนาคารเป็นที่ยอมรับและได้ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ที่ดี” (สายเจียร ทองเปล่งศรี, 2557)

อีกทั้งประเทศไทยและธนาคารกรุงเทพ มีภูมิศาสตร์ที่ตั้งที่ดีมาก และสร้างรายได้เปรียบเชิงแข่งขัน ให้กับผู้ประกอบการที่มีความสนใจจะไปลงทุนยังประเทศพม่า ซึ่งสอดคล้องจากบทสัมภาษณ์คุณ ทศทิศ รอดประเสริฐได้กล่าวไว้ดังนี้

“Thailand is the best location and geography competitive advantage among Foreign Direct Investment who will invest in Myanmar.” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

ทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จะคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก และได้รับการสนับสนุนจากธนาคารแห่งประเทศไทย ในการผลักดันนโยบาย หรือส่งเสริมให้กับนักลงทุนทุกภาคส่วน ได้เข้ามาศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า อย่างเป็นทางการมากขึ้น มีการเปิดอบรมเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า ให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของคนพม่า รวมทั้งความต้องการสินค้าและบริการ ของคนพม่า เพื่อให้นักลงทุนชาวไทย สามารถกำหนดนโยบายหรือแนวทางในการทำธุรกิจกับประเทศพม่าได้ชัดเจน และตรงกับความต้องการ แต่ยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับนักลงทุนเท่านั้น เพราะประเทศพม่า ยังมีข้อกำหนด หรือด้านการเมือง ที่ทำให้นักลงทุน ยังไม่สามารถทำธุรกิจได้เต็มรูปแบบ

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นสามารถสรุปได้ว่า ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างการบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับนักลงทุน การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก และได้รับการสนับสนุนจากธนาคารแห่งประเทศไทย ในการผลักดันนโยบาย หรือส่งเสริมให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ทุกภาคส่วน ได้เข้ามาศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า อย่างเป็นทางการมากขึ้น มีการเปิดอบรมเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า ให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของคนพม่า รวมทั้งความต้องการสินค้าและบริการ ของคนพม่า เพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า สามารถกำหนดนโยบายหรือแนวทางในการทำธุรกิจกับประเทศพม่าได้ชัดเจน และตรงกับความต้องการ แต่ยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า เท่านั้น เพราะประเทศพม่า ยังมีข้อกำหนด หรือด้านการเมือง ที่ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ยังไม่สามารถทำธุรกิจได้เต็มรูปแบบ

#### 4.2.3 ทศนคติของผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากตัวแทนผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไปยังประเทศพม่า ได้แก่ 1. โกศลป์ ภัทรธีรานนท์ ตำแหน่ง กรรมการผู้จัดการ บริษัท Advance Stainless Steel Co., LTD. 2. สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร ตำแหน่งประธานกรรมการ บริษัท บาซินี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด และ 3. เนตรา ฤทัยยานนท์ ตำแหน่งผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย กลุ่มธุรกิจการค้าและต่างประเทศ บริษัท ลีอกชเล่ย์ จำกัด (มหาชน) ทำให้ทราบทัศนคติของนักลงทุน ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า พบว่า ประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ผลิตสินค้า สามารถส่งสินค้าไปยังประเทศพม่าได้ง่ายขึ้น เพราะสินค้าของไทย เป็นที่ต้องการของชาวพม่า และได้รับความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศอื่นๆ ซึ่งคุณโกศลป์ ภัทรธีรานนท์ ตัวแทนนักผู้ส่งออกและนำเข้า ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับประเด็นนี้ไว้ว่า

“เมื่อ 5 ปีที่แล้ว พม่ามันไม่มีอะไรเลยคือเป็นประเทศปิดแล้วก็สภาพแวดล้อมที่ประชาชนที่เขาอยู่อาศัยในประเทศนั้นเรามองแล้ว ผมว่าเขาน่าสงสาร แต่เมื่อ 3 ปีที่ผ่านมากระแส AEC กำลังเริ่มเป็นที่นิยม ประกอบกับผมไปเปิดโรงงานที่ลาว ทำให้ได้ตัวอย่างและรูปแบบ และประสบการณ์จากลาวมา จึงทำให้ผมมีความกล้าที่จะนำประสบการณ์ที่ได้มาลงทุนธุรกิจในประเทศพม่า เนื่องจาก ผมมองว่าประเทศพม่ามีประชากรและทรัพยากรต่าง ๆ ที่มันเยอะกว่าประเทศอื่น ๆ ในบริเวณใกล้เคียง เท่าที่ดูสำมะโนประชากรปัจจุบันน่าจะมี 80 กว่าล้านคน ผมว่าประชากรชาวพม่าน่าจะมีมากกว่าประเทศไทยและเพราะประเทศเขาเป็นชนกลุ่มน้อยเยอะ การคุมกำเนิดก็แทบจะไม่มี แถมพวกที่ตักสำรวจก็มากผมว่าประชากรของพม่าไม่น่าจะน้อยกว่าประเทศไทย จาก 3 ปี ให้หลังมาผมก็เริ่มไปดูสถานที่ ผมว่าน่าจะไปลงทุนเปิดโรงงานที่พม่า เพราะก่อนหน้านี้ผมส่งทำการส่งออกค้าขายกับประเทศพม่าอยู่แล้วตามบริเวณเขตติดต่อชายแดน ซึ่งเป็นสินค้าประเภทสแตนเลส เช่น ซิงค์สแตนเลส และพวกพลาสติกต่าง ๆ ผมว่าเราน่าไปตั้งโรงงานซักโรงงานที่ที่โน้น เพราะว่า การขนส่งจากเมืองไทยไปมันต้องใช้ค่าใช้จ่ายสูง แต่ถ้าเราไปเซ็ทโรงงานที่พม่าเราคิดว่าเราขายได้แน่นอนเพราะอย่างน้อยฐานลูกค้าเก่าเราก็มี เราก็ได้อยู่ระดับหนึ่งอยู่แล้ว ก็คิดว่าสมควรเป็นอย่างมากที่จะต้องไปลงโรงงาน” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“ประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ ซึ่งเป็นโอกาสให้กับนักลงทุน มีความสนใจที่จะเข้าไปทำการค้าและลงทุนในประเทศพม่า อย่างกว้างขวาง เป็นประเทศที่ยังมีปัจจัยต่อการผลิต แต่เนื่องจากประเทศพม่ามีกฎระเบียบที่เคร่งครัด ทำให้นักลงทุนลังเลในการลงทุน” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

ทั้งนี้ คุณเนตรา ฤทัยยานนท์ ซึ่งเป็นผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย กลุ่มธุรกิจการค้าและต่างประเทศ ยังให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเด็นนี้ไว้อีกว่า

บริษัทล็อกซเลย์ มีการเข้าไปทำธุรกิจตั้งแต่ประมาณเมื่อ 10 กว่าปีที่แล้ว ประมาณปีไหนไม่แน่ใจ ซึ่งดิฉันไม่ค่อยแน่ใจสักเท่าไรเพราะว่าเพิ่งย้ายเข้ามาทำงานในบริษัทได้ประมาณ 3 ปี รู้ประมาณว่า บริษัทมีความพยายามที่จะเข้าไปทำธุรกิจในประเทศพม่า ทำการ Study และมีการทำเทรตติ้งด้วย รู้สึกว่าจะดำเนินการได้ประมาณ 10 กว่าปีได้ จนต่อมาประมาณ ปี 1995 ทางประเทศพม่าก็มีปัญหาที่เข้ามาค่อนข้างเยอะจนทำให้เกิดความไม่สงบในประเทศพม่าค่อนข้างร้ายแรงประกอบกับประเทศพม่าได้มีการปิดประเทศลง ด้วยเหตุผลดังกล่าวจึงทำให้ทางบริษัท ตัดสินใจที่จะปิดบริษัท จนระยะเวลาผ่านไปสักพักเริ่มมีกระแสในเรื่องของ AEC เข้ามา จึงทำให้บริษัท เริ่มหันมาสนใจที่จะลงทุนทำการธุรกิจในประเทศพม่าอีกครั้งเมื่อ ปี 2010 ทางประธานบริษัทของเรา ก็อยากเตรียมความพร้อมเรื่องของ AEC ดังนั้นบริษัท จึงมีอินเตอร์เทรตและมีความสนใจขึ้นมาและเตรียมตัวเพื่อรองรับ AEC” (คุณเนตรา ฤทัยยานนท์ , 2557)

“ประเทศพม่า อยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่ทำให้นักลงทุนมีความสนใจที่จะลงทุน มีทิศทางที่จะลงทุนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ มีทรัพยากรธรรมชาติที่หลากหลาย แต่ยังเป็นตลาดระบบปิดอยู่ ทำให้ข้อมูลมีน้อยต่อการตัดสินใจในการลงทุน” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

นอกจากนี้แล้ว คุณสัมพันธ์ เกียรติสมมาตร ประธานกรรมการ บริษัท บาซินี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัดยังให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเด็นนี้ไว้อีกว่า

“สำหรับจุดประสงค์ และแรงจูงใจ ด้านการลงทุนในประเทศพม่า หลัก ๆ แล้วจะประกอบด้วย สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ต้นทุนค่าจ้างแรงงานต่ำ มีจำนวนแรงงานที่มีศักยภาพในการทำงานมาก และประเทศพม่าถือว่าเป็นตลาดที่เปิดกว้าง แต่มีการแข่งขันน้อย” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

หลังจากที่มีการเปิดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ประเทศพม่ามีการเปิดประเทศมากขึ้น และมีการยอมรับให้มีการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้นักลงทุนชาวไทยได้รับโอกาส หรือสนับสนุน เข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศพม่ามากขึ้น สามารถสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจได้ ผู้วิจัยจึงสอบถามเกี่ยวกับประเด็นนี้ว่ามีความคิดเห็นเพิ่มเติมอย่างไรบ้าง จึงทำให้ผู้ส่งออก และนำเข้า มีความคิดเห็นเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าว ดังนี้

“เพราะประเทศพม่าถือว่าเป็นตลาดที่เปิดกว้างแต่มีการแข่งขันน้อย จึงเป็นโอกาสอันดีที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจ ขยายฐานการผลิต สร้างความสัมพันธ์ทางการค้า และอื่นๆได้ดีมาก โดยธุรกิจการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ในประเทศพม่า เน้นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ดังนั้นถ้าเราไป

ตั้งโรงงานผลิตที่ประเทศพม่าจะได้ต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า ได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร เป็นต้น อีกทั้งปัจจัยภายนอกในเรื่องของผู้แข่งขันในอุตสาหกรรมของประเทศไทยมีหลายรายมาก ยากที่จะขยายกำลังการผลิตออกไปได้ ประเทศพม่าจึงเป็นแหล่งลงทุนที่ดีด้านการทำธุรกิจส่งออกเพื่อขยายการค้าทั้งในประเทศพม่าเองและต่างประเทศ”(สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

“อย่างที่บอกไป มันอยู่ที่วิสัยทัศน์ของผู้ประกอบการเองด้วย อย่างของบริษัทฯเอง ก็เริ่มหันมาสนใจที่จะลงทุนทำการธุรกิจในประเทศพม่าอีกครั้งเมื่อ ปี 2010 ทางประธานบริษัทของเรา ก็อยากเตรียมความพร้อมเรื่องของ AEC ดังนั้นบริษัท จึงมีอินเทอร์เน็ตและมีความสนใจขึ้นมาและเตรียมตัวเพื่อรองรับ AEC” (คุณเนตรา ฤทัยานนท์, 2557)

เมื่อสอบถามว่าการที่จะไปลงทุนที่พม่าขณะนี้ในส่วนของภาครัฐมีส่วนสนับสนุนผู้ประกอบการมากน้อยแค่ไหนในการที่จะไปการค้าพม่า ซึ่งคุณโกศลป์ ภัทรธีรานนท์ ได้ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเด็นนี้ว่า

“ผมว่าตอนนี้ภาครัฐเริ่มต้นตัวและแต่ต้นตัวในลักษณะอย่าง BOI อย่างนี้ ก็อย่างที่ว่า BOI ตอนนี้มันช่วยเป็นรูปธรรมได้จริง ๆ ซึ่งคือข้อมูล ส่วนวิธีการหรือการช่วยเหลืออื่น ๆ อย่างตอนนี้ BOI มีเปิดหลักสูตรอบรม ผู้ที่จะไปลงทุนในต่างประเทศโดยเฉพาะใน AEC อีกอันหนึ่งก็คือการพาผู้ประกอบการหรือผู้ที่สนใจในการทำธุรกิจต่างประเทศไป Business Matching แต่จริงแล้วสุดท้ายแล้วเป็นข้อมูลเบื้องต้นนะได้ แต่ถ้าจะไปเจอ Matching จริง ๆ ยาก อย่างที่สักครู่ถามว่า หน่วยราชการช่วยอะไรบ้างผมว่าก็ช่วยได้แค่ข้อมูลข่าวสารมากกว่า” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“ช่วงนี้กระแส AEC แรง จนหน่วยราชการทุกหน่วยต้องปรับเปลี่ยน แต่ผมว่าตอนนี้ไม่ใช่หน่วยราชการหรือว่าเอกชนที่แรงที่สุด ตอนนี้ที่แรงที่สุดคือธนาคารกรุงเทพ ตามความคิดเห็นส่วนตัวของผม ผมคิดว่าธนาคารกรุงเทพมีความตื่นตัวมากกว่าธนาคารอื่น ๆ ก็ยังสู้ไม่ได้ (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ผลิตสินค้า สามารถส่งสินค้าไปยังประเทศพม่าได้ง่ายขึ้น เพราะสินค้าของไทย เป็นที่ต้องการของชาวพม่า และได้รับความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศอื่นๆ ซึ่งหลังจากที่มีการเปิดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ประเทศพม่ามีการเปิดประเทศมากขึ้น และมี การยอมรับให้มีการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้นักลงทุนชาวไทยได้รับโอกาส หรือ สนับสนุน เข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศพม่ามากขึ้น สามารถสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ ซึ่งสามารถสรุปเป็นประเด็นสำคัญได้ ดังนี้

1. สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ระบบ General System of Preferences (GSP) ของพม่า ประเภท Everything But Arms (EBAs) ซึ่งเป็นการให้สิทธิ GSP แก่กลุ่มประเทศที่พัฒนาน้อยที่สุด (Least Developed Countries: LDCs) และเป็นการทั่วไปที่ประเทศที่พัฒนาแล้วให้สิทธิพิเศษกับสินค้าที่ผลิตในประเทศที่กำลังพัฒนา โดยลดหรือยกเว้นภาษีขาเข้าแก่สินค้าที่อยู่ในกลุ่มได้รับสิทธิ ซึ่งการทำธุรกิจส่งออกไปยังกลุ่มประเทศยุโรป สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น เป็นต้น จะได้รับการยกเว้นภาษีและโควตานำเข้าสำหรับสินค้าทุกประเภท ยกเว้นอาวุธและยุทธโศปกรณ์ ผู้ประกอบการไทยยังได้รับประโยชน์ที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากสามารถนำวัตถุดิบจากพม่ามาสะสมถิ่นกำเนิดเพื่อส่งออกภายใต้ระบบ GSP ได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการไทยที่มีฐานการผลิตในพม่าก็สามารถนำวัตถุดิบจากไทยไปสะสมถิ่นกำเนิดในพม่าเพื่อขอรับสิทธิ GSP ได้เช่นกันและหากสินค้าที่ผลิตได้มีถิ่นกำเนิดสินค้าเป็นพม่าก็สามารถใช้สิทธิ GSP ประเภท Everything But Arms (EBAs) ได้อีกด้วย

2. ประเทศพม่าเป็นประเทศที่มีต้นทุนค่าจ้างแรงงานต่ำที่สุดในกลุ่มอาเซียนโดยเฉลี่ยที่ประมาณ 70-90 บาทต่อวันในระยะเวลาปฏิบัติงาน 8 ชั่วโมง ขึ้นอยู่กับศักยภาพและฝีมือทักษะของแรงงาน แต่อัตราค่าจ้างนี้ไม่ได้เป็นอัตราที่ประกาศออกมาเป็นทางการโดยทางราชการ

3. ประเทศพม่ามีจำนวนแรงงานในวัยทำงานจำนวนมาก อีกทั้งยังเป็นประเทศที่มีอัตราการคุมกำเนิดที่ต่ำไม่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นจำนวนประชากรวัยหนุ่มสาวจึงมีมาก กอปรกับแหล่งอุตสาหกรรมต่างๆในพม่ามีน้อย และส่วนใหญ่จะเป็นการทำธุรกิจที่ไม่ค่อยใช้เทคโนโลยีขั้นสูงมากนัก ส่วนใหญ่อุตสาหกรรมที่เข้าไปทำจะเป็นการดำเนินงานที่เน้นปริมาณแรงงาน Labor Intensive มาก เพราะเหมาะสมกับลักษณะของประชากรและความหนาแน่นของแรงงานพม่าเป็นอย่างดี

4. ประเทศพม่าถือว่าเป็นตลาดที่เปิดกว้างแต่มีการแข่งขันน้อย จึงเป็นโอกาสอันดีที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจ ขยายฐานการผลิต สร้างความสัมพันธ์ทางการค้า และอื่นๆได้ดีมาก โดยธุรกิจการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ในประเทศพม่า เน้นการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศเป็นหลัก ดังนั้นถ้าเราไปตั้งโรงงานผลิตที่ประเทศพม่าจะได้ต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า ได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร เป็นต้น อีกทั้งปัจจัยภายนอกในเรื่องของผู้แข่งขันในอุตสาหกรรมของประเทศไทยมีหลายรายมาก ยากที่จะขยายกำลังการผลิตออกไปได้ ประเทศพม่าจึงเป็นแหล่งลงทุนที่ดีด้านการทำธุรกิจส่งออกเพื่อขยายการค้าทั้งในประเทศพม่าเองและต่างประเทศ

#### 4.2.4 โอกาส ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากตัวแทนนักธุรกิจผู้ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า ทำให้ทราบโอกาสการลงทุน ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า พบว่า แรงจูงใจของนักลงทุนส่วนใหญ่ มองเห็นว่าประเทศพม่า ในปัจจุบันประเทศพม่ามีจำนวนประชากร ที่มากกว่า 60

ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการมากขึ้น และเศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ เพราะมีสินค้าบางประเภท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศพม่า ดังความคิดเห็นของตัวแทนนักธุรกิจผู้ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่าทั้ง 3 ท่าน ดังนี้

“โอกาสของการลงทุนในพม่าเป็นสิ่งที่น่าสนใจมาก เพราะถือว่าเป็นประเทศที่ยังมีทรัพยากรสมบูรณ์มาก หากให้เปรียบเทียบก็จะเหมือนกับเมืองไทยสมัยก่อนที่ยังมีวัฒนธรรม ประเพณี และความเจริญไม่มาก จึงถือว่าเป็นโอกาสสำคัญที่สามารถสร้างให้เป็นจุดแข็งในการเข้าไปลงทุน ถือเป็นทิศทางของการลงทุนที่ดี หากการลงทุนในประเทศพม่าได้รับการสนับสนุนจากหลาย ๆ ฝ่าย มีการร่วมมือกันเพื่อสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันภายในประเทศพม่า เนื่องจากประเทศพม่าเพิ่งมีการเปิดประเทศได้ไม่นานเท่าไรนัก เพื่อให้ทันเตรียมความพร้อมเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ดังนั้นจึงต้องพิจารณาจากหลาย ๆ แง่มุม ที่สำคัญคือด้านการลงทุน และผลตอบแทนจากการลงทุนในต่างประเทศ ไม่ได้จำกัดแค่เฉพาะประเทศพม่าอย่างเดียว เพราะถ้าจำกัดแค่ประเทศพม่าอย่างเดียว ก็จะมีเพียงกลุ่มเป้าหมายแค่ 60 ล้านกว่าคน แต่ถ้าเราโฟกัสในภาพรวมที่ใหญ่กว่านั้น เราจะได้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มากกว่า โอกาสที่เปิดกว้างกว่า” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“การที่ประเทศพม่ามีจำนวนของประชากรที่มากกว่า 60 ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการมากขึ้น และเศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ จำเป็นต้องมีสินค้าบางประเภทที่เป็นที่ความต้องการของตลาดในประเทศพม่า จะทำให้ลดความเสี่ยงลงไปได้ อาจต้องพิจารณาจากความต้องการขั้นพื้นฐานต่าง ๆ ปัจจัยพื้นฐานต่าง ๆ ที่ประเทศพม่านั้นยังขาดแคลนอยู่ การที่เราเข้าไปเสริมจุดอ่อนตรงนี้ได้ จะเป็นการลดความเสี่ยงต่อการลงทุนได้เป็นอย่างดี ซึ่งเท่าที่สัมผัสได้เริ่มมีการเปิดประเทศแล้วสิ่งต่าง ๆ มันก็ดีขึ้นเรื่อยๆ เรื่องนี้ การที่เราจะเข้าไปลงทุนหรือทำธุรกิจอะไรในประเทศพม่านั้นมีข้อเสนอแนะให้ไปดูหรือศึกษาเกี่ยวกับสภาพบ้านเมือง เศรษฐกิจ ของประเทศพม่าเสียก่อน เสร็จแล้วก็ ต้องหาต้องมีพันธมิตรท้องถิ่น (local Partner) หรือผู้แนะนำที่มีความรู้เกี่ยวกับประเทศพม่าที่ดีและไว้วางใจได้ ซึ่งพันธมิตรท้องถิ่น (local Partner) เขาก็จะมีวิธีของเขาที่เขาจะแนะนำไม่รู้จะแนะนำอย่างไรดี เอาเป็นว่ามันก็เหมือนกับเปิดบริษัทที่ประเทศไทยนี้แหละ แต่อาจแบบว่า ซ้ำกว่าหรืออาจมีอะไรอีกนิด ๆ หน่อย ๆ ให้เสียเวลา” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

“สำหรับแนวโน้มการลงทุนมีทิศทางที่ดีมาก มีการลงทุนจากนักลงทุนจากที่ต่างๆ เข้าไปมาก ด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆ ที่สำคัญเริ่มปรับปรุงดีขึ้น มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น มีแหล่งเงินทุนเข้ามาลงทุนโดยเฉพาะในย่างกุ้งมูลค่ามหาศาล อย่างเช่นนักธุรกิจญี่ปุ่นได้นำเงินเข้ามาลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

นอกจากนี้ทางคุณเนตรา ฤทัยยานนท์ และคุณสัมพันธ์ เกียรติสมมาตร ยังได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนี้อีกด้วยว่า

“คือทางคุณต้องมีคนอันเตอร์กาวด์อยู่แล้วใช้ใหม่และอีกอย่างประเทศพม่าเป็นประเทศที่เพิ่งเปิดมันจะต้องมีอะไรอีกหลายอย่างที่คนที่จะไปทำธุรกิจจะไม่เข้าใจ บางทีอะไรก็ตามที่คุณคิดว่าปกติ คุณรู้แล้ว เข้าใจแล้ว แต่ในทางกลับกันสิ่งเหล่านั้นมันอาจจะไม่ปกติสำหรับประเทศพม่าก็ได้ แล้วมันก็จะมี 2 แง่มุม ไม่ว่าจะทำอะไรก็ตามมันจะมี 2 แบบหรือองค์ประกอบ คือ Human Resource กับ System บางทีคุณเอาซิสเต็มไปวางมันอาจไม่เวิร์ก ก็ได้เพราะคุณมีแต่ถ้ามีแต่ human ถ้า ...รันไม่ได้ ซิสเต็มก็ไม่เวิร์ก ถูกไหม มันเหมือนกับว่าคุณทำโรงพิมพ์ เมื่อก่อนอาจจะมียุติกร 20 คน ตอนหลังมันมีเครื่องมาช่วยพัฒนามากขึ้น ซักพักหนึ่งเหลือพนักงานแค่ 2 คน แต่ว่าเมื่อคุณเอาเครื่องนี้ คุณเอาเครื่องนี้ไปส่งที่พม่า พนักงานไม่สามารถทำได้ เขาก็มีแต่ดูเครื่องอย่างเดียว มันไม่ไหว ถูกไหม ก็มันอยู่ตรงนี้ ต้องหาหลักให้เจอ” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

“ประเทศพม่ามีปัจจัยการผลิตด้านแรงงานค่าจ้างราคาถูก และมีแรงงานวัยหนุ่มสาวจำนวนมาก ดังนั้นอุตสาหกรรมที่เน้นแรงงาน (Labor Intensive) จึงมีแนวโน้มที่จะเข้าไปลงทุนจำนวนมาก อีกทั้งประเทศพม่าได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีระบบ GSP ทำให้เป็นแรงจูงใจให้นักธุรกิจเข้ามาตั้งโรงงานผลิตทำธุรกิจส่งออกเพราะได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้า โดยปัจจัยการผลิตด้านที่ดินมีการคาดการณ์ว่าจะมีการขยายแหล่งที่มีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมออกนอกเมืองอย่างกว้างอีกทั้งราคาที่ดินรอบเมืองอย่างกว้างมีราคาถูกกว่าและกำลังมีการพัฒนาสร้าง และปรับปรุงสาธารณูปโภค เช่น ถนน ระบบไฟฟ้า และอื่นๆให้ดีขึ้น ซึ่งนักธุรกิจได้มองถึงโอกาสในจุดนี้ที่จะมีการลงทุนมากขึ้นในอนาคต และเมื่อการค้าและการลงทุนภายในประเทศพม่าเติบโตขึ้น เป็นตลาดการค้าขายสินค้าที่ใหญ่ขึ้น การส่งสินค้าไปพม่า น่าจะดีขึ้น สะดวกขึ้น และการค้าระหว่างไทยกับพม่าไม่ต้องเสียภาษีอีกด้วย” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าแรงจูงใจของนักลงทุนส่วนใหญ่ มองเห็นว่าประเทศพม่าในปัจจุบันประเทศพม่ามีจำนวนประชากร ที่มากกว่า 60 ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการมากขึ้น และเศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ เพราะมีสินค้าบางประเภท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศพม่า ซึ่งสามารถสรุปสาระสำคัญได้ ดังนี้

1. แนวโน้มการลงทุนมีทิศทางที่ดีมาก มีการลงทุนจากนักลงทุนจากที่ต่างๆเข้าไปมาก ด้านสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานต่างๆที่สำคัญเริ่มปรับปรุงดีขึ้น มีโครงการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น มีแหล่งเงินทุนเข้า

มาลงทุนโดยเฉพาะในอย่างกึ่งมูลค่ามหาศาล อย่างเช่นนักธุรกิจญี่ปุ่นได้นำเงินเข้ามาลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม

2. ประเทศพม่ามีปัจจัยการผลิตด้านแรงงานค่าจ้างราคาถูก และมีแรงงานวัยหนุ่มสาวจำนวนมาก ดังนั้นอุตสาหกรรมที่เน้นแรงงาน (Labor Intensive) จึงมีแนวโน้มที่จะเข้าไปลงทุนจำนวนมาก

3. ประเทศพม่าได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีระบบ GSP ทำให้เป็นแรงจูงใจให้นักธุรกิจเข้ามาตั้งโรงงานผลิตทำธุรกิจส่งออกเพราะได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้า

4. ปัจจัยการผลิตด้านที่ดินมีการคาดการณ์ว่าจะมีการขยายแหล่งที่มีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมออกนอกเมืองอย่างกว้างอีกทั้งราคาที่ดินรอบเมืองอย่างกว้างมีราคาถูกกว่าและกำลังมีการพัฒนาสร้าง และปรับปรุงสาธารณูปโภค เช่น ถนน ระบบไฟฟ้า และอื่นๆให้ดีขึ้น ซึ่งนักธุรกิจได้มองถึงโอกาสในจุดนี้ที่จะมีการลงทุนมากขึ้นในอนาคต

5. เมื่อการค้าและการลงทุนภายในประเทศพม่าเติบโตขึ้น เป็นตลาดการค้าขายสินค้าที่ใหญ่ขึ้น การส่งสินค้าไปพม่า น่าจะดีขึ้นสะดวกขึ้น และการค้าระหว่างไทยกับพม่าไม่ต้องเสียภาษี

#### 4.2.5 จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า ของผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้า

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากตัวแทนผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไปยังประเทศพม่า ทำให้ทราบจุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า ของนักลงทุน พบว่า ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แต่นักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย

“ถ้าถามความเห็นของผม อาจต้องบอกว่าปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้นักลงทุน มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบายที่ออกมา แล้วก็หายไป ต้องบอกเลยว่ามันเป็นความไม่มั่นใจในการลงทุน เพราะถ้าถามนักธุรกิจ เขาย่อมต้องการความมั่นใจในมาตรฐาน กฎระเบียบ และความโปร่งใส แต่ขณะนี้ ประเทศพม่ายังปรับเปลี่ยน และหาจุดลงตัวไม่ได้ อาจเป็นเพราะมาจาก

การที่เพิ่งจะเปิดประเทศให้ต่างประเทศเข้าไปลงทุน เข้าไปทำธุรกิจได้ แต่ก็อีกนั่นแหละ ประเทศและบริษัทที่มีความพร้อมก็มีไม่มากนัก บางบริษัทต้องเตรียมความพร้อมมาหลายปี แต่ก็ต้องมาพลาดเพราะความไม่มั่นคงทางการเมืองก็มี” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“ส่วนใหญ่แล้วนักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการจากชาวพม่าเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ ถ้าถามเหตุผลว่าทำไม คงต้องบอกว่าคนไทยและพม่ามีประวัติศาสตร์มายาวนาน ไม่ว่าจะเป็นลักษณะชีวิตทางสังคม วัฒนธรรม การเมือง และภูมิศาสตร์ต่าง ๆ ล้วนแล้วแต่ใกล้เคียง เปรียบเป็นบ้านพี่เมืองน้องกันได้เลย ถ้าคุณสังเกต จะเห็นอย่างชัดเจนเลยว่า ถ้าเราเดินเข้าไปประเทศพม่าตอนนี้เนี่ย สิ่งแรกที่เราจะคิดและรู้สึกคือ ความเป็นมิตรและไม่ตรี เพราะความคุ้นเคยจากภูมิประเทศ เพราะมันใกล้เคียงกันมาก ดังนั้น ถ้าอยากจะลงทุน มองหาโอกาส ช่องทางต่าง ๆ ในการลงทุน คุณต้องมองให้ออกว่าเขาขาดแคลนอะไร ไม่ต้องมองไปไหนไกล มองประเทศไทยเมื่อ 10 – 20 ปีก่อน คุณก็จะรู้เอง เหมือนกันปะ” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

ด้านปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้นักลงทุน มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แต่นักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่นักลงทุนชาวไทย ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย ซึ่งนักลงทุนต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้อำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อนกฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสำนักงานตัวแทนธนาคาร ที่ตั้งอยู่ในประเทศพม่า แต่ยังไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงิน หรือขอสินเชื่อใดๆ ได้ ซึ่งระบบภาคธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า จากการสอบถามนักลงทุน มีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในด้านการขอคำปรึกษา หรือ

คำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ได้ เพราะประเทศพม่ายังไม่รองรับการทำธุรกรรมจากภาคธนาคารต่างชาติ ซึ่งสิ่งที่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ต้องการมากที่สุดขณะนี้ คือ อยากรู้ธนาคารในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า

“ผู้ประกอบการชาวไทย ยังขาดความรู้ในการลงทุน และการเข้าใจตลาดอย่างถูกต้อง ทำให้ช่องทางการเข้าสู่ตลาดไม่ถูกต้อง ซึ่งทางผู้ประกอบการต้องการให้มีการสนับสนุน ในด้านข้อมูลที่ต้องการ และสามารถหาคู่ค้าในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งธนาคารกรุงเทพฯ มีการจัดอบรมให้ความรู้ด้านการลงทุนให้กับนักลงทุน เพื่อให้สามารถนำธุรกิจเข้าสู่เป้าหมาย และหันมาทำธุรกรรมทางการเงินมากขึ้น” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“การที่นักลงทุนชาวไทย ต้องการเข้าไปทำธุรกิจในประเทศพม่า นั้น ยังขาดความรู้ความเข้าใจทางการตลาดที่ถูกต้อง มีความอดทนน้อย ทำให้ใช้ช่องทางการตลาดที่ไม่ถูกต้อง ซึ่งธนาคารกรุงเทพฯ เปิดโอกาสให้นักลงทุนได้รับการฝึกอบรม เพื่อให้เข้าใจในระบบการทำธุรกรรมทางการเงินกับประเทศพม่า และไม่ขัดแย้งกับกฎระเบียบด้วย” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

“ปัญหาส่วนใหญ่ที่เจอ หลัก ๆ จะมาจากปัญหาทางด้านโครงสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่สำคัญของประเทศพม่าไม่มี ระบบไฟฟ้าไม่มีความเสถียร บริเวณเมืองรอบนอกอย่างกึ่งไม่มีไฟฟ้าใช้ ขาดแคลนถนนและเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายในการขนส่ง การผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรมักจะประสบกับปัญหาไฟฟ้าตกจากความไม่เสถียรของการส่งทำให้เครื่องจักรเสียหายบ่อย ดังนั้นจึงไม่สามารถผลิตสินค้าด้วยเครื่องจักรขนาดใหญ่ได้ รองลงมาพบปัญหาด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนมีความไม่แน่นอน ไม่เป็นทางการมีการเปลี่ยนแปลงได้ง่ายหรือไม่ได้รับการยอมรับในบางพื้นที่ นอกจากนี้ปัญหาด้านระบบการจัดเก็บภาษีที่ไม่มีประสิทธิภาพ มีกรณีหลีกเลี่ยงภาษีกันมาก จัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม(VAT) ไม่ได้ ไม่มีการเสียภาษีทางการค้า การดำเนินธุรกิจคล้ายกับของประเทศไทยย้อนหลังไปเมื่อ 30-40 ปีในอดีต” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

นอกจากนี้ทางคุณเนตรา ฤทัยยานนท์ และคุณสัมพันธ์ เกียรติสมมาตร ยังได้ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเด็นนี้เพิ่มเติมด้วยว่ายังมีโอกาสอีกมาก เพราะพม่ายังไม่มีความพร้อมในหลาย ๆ ด้าน อาทิ เช่น เทคโนโลยี และทรัพยากรบุคคล เป็นต้น ดังคำให้สัมภาษณ์ของคุณเนตรา ฤทัยยานนท์ ว่า

“ที่ตกลงก็คือธนาคารในประเทศพม่านั้นเขายังมีการใช้กระดาษอยู่ ยังไม่มีอินเตอร์เน็ตเขาจะบอกรายละเอียดว่า จากประตูนี้เมื่อเสร็จจากตรงนี้แล้วให้ไปตรงนั้นตรงนี้ มีเขาก็จะมีกระดาษไว้ให้เราเซ็นต์ชื่อ และมีพนักงานคอยติดตามทุกระบวนการคอยแนะนำว่าเสร็จแล้วต้องเซ็นต์ตรงนี้ แล้วก็ที่สำคัญ ไม่มีแอร์เสร็จแล้วบางที ต้องเดินขึ้นไปทีบริเวณชั้น 4 ของธนาคารต้องใช้การเดินเท้าขึ้นไปเนื่องจากทางธนาคารไม่มีลิฟท์ไว้บริการ และที่สำคัญคือเดินขึ้นตึกไป 4 ชั้นเพื่อที่จะไปเซ็นต์ชื่ออย่างเดียวกันนั้น ระหว่างการกระบวนการทำธุรกรรมนั้นก็จะมีเจ้าหน้าที่หญิงวิ่งตามดูแลและแนะนำอยู่ตลอด เมื่อเสร็จจากขั้นตอนการไปเซ็นต์ชื่อที่ชั้น 4 แล้วก็เดินลงมาที่ชั้น 1 แล้วก็รออีก 45 นาที ซึ่งตรงนี้ดิฉันไม่รู้ว่าเขาทำอะไรระหว่างนั้น” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

“เท่าที่พบปัจจัยการผลิตประเภทที่ดินยังเป็นปัญหาอยู่ เพราะที่มีอยู่อย่างจำกัดและกระจุกตัวในเมืองอย่างกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่ที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้มีฐานะและมีอิทธิพลในเมืองอย่างกรุงเทพฯ และมีราคาแพงมาก การจะเข้าไปซื้อที่ดินทำไม่ได้ต้องผ่านตัวแทนที่มีความเชื่อใจเท่านั้นในการซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่มีสิทธิเป็นเจ้าของได้มีเพียง คอนโดมิเนียม เท่านั้น ซึ่งการใช้ประโยชน์ที่ดินในกรุงเทพฯ เมื่อมีการทำธุรกิจมักจะเป็นการเช่าระยะยาว 30-50 ปี และจ่ายค่าเช่าให้กับรัฐบาลพม่า ถ้าจะซื้อที่ดินผ่านตัวแทนต้องออกไปซื้อที่ดินบริเวณรอบนอกเมืองอย่างกรุงเทพฯ ประมาณ 50-60 กิโลเมตร บริเวณนั้นไม่มีไฟฟ้า ไม่มีถนนลาดยาง ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวก แต่เพื่อเป็นการลงทุนของธุรกิจในอนาคตที่จะมีการขยายเมือง การผลิตออกสู่รอบนอก คล้ายกับกรุงเทพมหานครที่มีการขยายโรงงานไปในบริเวณปริมณฑล เป็นต้น รองลงมาเป็นปัญหาทางการขนส่ง บริเวณด่านแม่สอดเข้าไปยังประเทศพม่าเส้นทางถนนไม่ดี ถ้าจะไปใช้เส้นทางทางเรือจากท่าเรือกรุงเทพหรือแหลมฉบังต้องใช้เวลากว่า 3 สัปดาห์กว่าจะถึงปลายทาง ในการนำเข้าวัตถุดิบ เพราะต้องอ้อมแหลมมลายู ซึ่งปัจจุบันได้มีโครงการที่จะพัฒนาด่านระนอง-พม่า อาจจะสามารถร่นระยะเวลาการขนส่งได้” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้นักลงทุน มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ภาคธนาคารในประเทศพม่า ยังมีความล่าช้าเกี่ยวกับเทคโนโลยี และ ระบบงานต่างๆ แต่นักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุนว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่นักลงทุนชาวไทย ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาว

พม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่า ซึ่งสามารถสรุปเป็นประเด็นที่ครอบคลุมได้ ดังนี้

1. ด้านโครงสร้างสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่สำคัญของประเทศพม่าไม่มี ระบบไฟฟ้าไม่มีความเสถียร บริเวณเมืองรอบนอกอย่างกว้างไม่มีไฟฟ้าใช้ ขาดแคลนถนนและเส้นทางคมนาคมที่สะดวกสบายในการขนส่ง การผลิตในโรงงานอุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรมักประสบกับปัญหาไฟฟ้าตกจากความไม่เสถียรของการส่งทำให้เครื่องจักรเสียหายบ่อย ดังนั้นจึงไม่สามารถผลิตสินค้าด้วยเครื่องจักรขนาดใหญ่ได้
2. ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนมีความไม่แน่นอน ไม่เป็นทางการมีการเปลี่ยนแปลงได้ง่ายหรือไม่ได้รับการยอมรับในบางพื้นที่
3. ด้านระบบการจัดเก็บภาษีที่ไม่มีประสิทธิภาพ มีกรณีหลีกเลี่ยงภาษีกันมาก จัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม(VAT) ไม่ได้ ไม่มีการเสียภาษีทางการค้า การดำเนินธุรกิจคล้ายกับของประเทศไทยย้อนหลังไปเมื่อ 30-40 ปีในอดีต
4. ด้านปัจจัยการผลิตประเภทที่ดิน ที่มีอยู่อย่างจำกัดและกระจุกตัวในเมืองอย่างกว้าง ส่วนใหญ่ที่ดินเป็นกรรมสิทธิ์ของผู้มีฐานะและมีอิทธิพลในเมืองอย่างกว้าง และมีราคาแพงมาก การจะเข้าไปซื้อที่ดินทำไม่ได้ต้องผ่านตัวแทนที่มีความเชื่อใจเท่านั้นในการซื้อขาย อสังหาริมทรัพย์ที่มีสิทธิเป็นเจ้าของได้มีเพียงคอนโดมิเนียม เท่านั้น ซึ่งการใช้ประโยชน์ที่ดินในอย่างกว้างเมื่อมีการทำธุรกิจมักจะเป็นการเช่าระยะยาว 30-50ปี และจ่ายค่าเช่าให้กับรัฐบาลพม่า ถ้าจะซื้อที่ดินผ่านตัวแทนต้องออกไปซื้อที่ดินบริเวณรอบนอกเมืองอย่างกว้าง ประมาณ 50-60 กิโลเมตร บริเวณนั้นไม่มีไฟฟ้า ไม่มีถนนลาดยาง ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกแต่เพื่อเป็นการลงทุนของธุรกิจในอนาคตที่จะมีการขยายเมืองการผลิตออกสู่รอบนอก คล้ายกับกรุงเทพมหานครที่มีการขยายโรงงานไปในบริเวณปริมณฑล เป็นต้น
5. ด้านการขนส่ง บริเวณด่านแม่สอดเข้าไปยังประเทศพม่าเส้นทางถนนไม่ดี ถ้าจะไปใช้เส้นทางทางเรือจากท่าเรือกรุงเทพหรือแหลมฉบังต้องใช้เวลากว่า 3 สัปดาห์กว่าจะถึงปลายทาง ในการนำเข้าวัตถุดิบ เพราะต้องอ้อมแหลมมลายู ซึ่งปัจจุบันได้มีโครงการที่จะพัฒนาด่านระนอง-พม่า อาจจะสามารถร่นระยะเวลาการขนส่งได้

#### 4.2.6 การติดต่อประสานงาน เพื่อรับการบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากตัวแทนผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไปยังประเทศพม่า ทำให้ทราบการติดต่อประสานงาน เพื่อรับการบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ของผู้ประกอบการส่งออกและ

นำเข้า ไปยังประเทศพม่า นั้น ต้องการ พบว่า มีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในด้านการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ได้ เพราะประเทศพม่ายังไม่รองรับการทำธุรกรรมจากภาคธนาคารต่างชาติ ซึ่งสิ่งที่นักลงทุนต้องการมากที่สุดในขณะนี้ คือ อยากรู้ให้ธนาคารในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า ซึ่งตัวแทนผู้ส่งออก และนำเข้าได้แสดงความเห็นไว้ ดังนี้

“เท่าที่เห็นตอนนี้ยังไม่ชัดเจนเท่าไร นอกจากการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงินต่าง ๆ ได้อย่างเป็นรูปธรรมมากนัก แต่ก็ถือว่าเป็นก้าวแรกที่ดี เพราะก็อย่างที่บอก มันยังเพิ่งเปิดประเทศ จะให้เปิดปั๊บ พร้อมปั๊บอะไรแบบนี้ มันเป็นไปได้ มันต้องค่อย ๆ เป็น ค่อย ๆ ไป ดังนั้น ถ้าหวังจะให้พร้อมไปหมดทุกอย่างคงต้องบอกว่าไม่หวัง แต่ถ้าหวังจะเห็นว่าเห็นความพัฒนาและการเปลี่ยนแปลงที่ดีขึ้นอย่างชัดเจน มันคง และเป็นรูปธรรมใหม่ อย่างนั้นหวังแน่นอน” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“นอกจากนี้ การค้าระหว่างประเทศของประเทศพม่าเป็นการค้าชายแดน ส่วนใหญ่ไม่ได้ผ่านระบบธนาคารพาณิชย์การชำระค่าสินค้า การโอนเงินจะผ่านระบบตัวแทนที่มีหลายรายในระบบโพยก๊วน บริเวณด่านแม่สอดเป็นส่วนใหญ่ โดยมีมูลค่าการค้ารวมเดือนละประมาณหมื่นล้านบาท ซึ่งธุรกิจที่ทำกับประเทศพม่า หลักฐานการค้าชายไม่มีความเป็นสากล ไม่ได้รับการยอมรับจากระบบธนาคารพาณิชย์ การทำการค้าจึงอาศัยความรู้จัก ความเชื่อใจ การค้าและการลงทุนที่ถูกกฎหมายจะผ่านตัวแทนแต่งตั้ง (Nominee) เพื่อดำเนินการเป็นตัวแทนในการถือและดูแลหลักทรัพย์หรือทรัพย์สินอื่นใดแทนผู้เป็นเจ้าของและทำธุรกรรมกับทางธนาคาร และเวลาทำธุรกรรมการโอนเงินจะโอนค่าสินค้าที่ส่งออกผ่านเข้ามาที่ประเทศไทยไม่ใช่ประเทศพม่า” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

“ไม่หรอก เรื่องอื่น ๆ เป็นแค่เรื่องรอง สิ่งที่นักลงทุนต้องการมากที่สุดในขณะนี้ คือ อยากรู้ให้ธนาคารในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำค้ามากกว่า เพราะรู้สึกว่ามันลำบาก เมื่อเทคโนโลยีทางธุรกรรมทางการเงินมันไม่พัฒนา อาจจะเป็นเพราะไม่ค่อยชินกับรูปแบบของประเทศพม่าก็ได้ แต่คาดว่าคงจะดีขึ้น” (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่ามีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในด้านการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ได้ เพราะประเทศพม่ายังไม่รองรับการทำธุรกรรม

จากภาคธนาคารต่างชาติ ซึ่งสิ่งที่นักลงทุนต้องการมากที่สุดในขณะนี้ คือ อยากรู้ว่าธนาคารในประเทศไทยสามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า ซึ่งทางธนาคารพาณิชย์ที่ประเทศพม่าไม่มีการปล่อยสินเชื่อหรือปล่อยสินเชื่ออย่างมากไม่เอื้ออำนวยต่อการลงทุนโดยดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อนำมาลงทุนอยู่ที่ร้อยละ 13 ต่อปีซึ่งสูงมาก แม้จะมีการเข้ามาแทรกแซงอุดหนุนจากทางรัฐบาลแล้วก็ตาม ส่วนใหญ่นักธุรกิจที่เข้าไปมักจะทำธุรกรรมประเภทเงินฝาก ซึ่งใช้สื่อกลางในการแลกเปลี่ยนทั้งหมดเป็นเงินสด

#### 4.2.7 นโยบาย และแนวทางการสนับสนุน การลงทุนในประเทศพม่า ของภาครัฐ

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากตัวแทนผู้ประกอบการ ส่งออก และ นำเข้า ทั้ง 3 ท่าน เพื่อให้ทราบนโยบาย และแนวทางการสนับสนุน การลงทุนในประเทศพม่า ของภาครัฐ พบว่าผู้ประกอบการ ส่งออก และ นำเข้า ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้อำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อนกฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสำนักงานตัวแทนธนาคาร ที่ตั้งอยู่ในประเทศพม่า แต่ยังไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงิน หรือขอสินเชื่อใดๆ ได้ ซึ่งระบบภาคธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า ซึ่งตัวแทนทั้ง 3 ท่านได้แสดงความคิดเห็นไว้ ดังนี้

“ก็อยากให้ภาครัฐให้การสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ (โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, 2557)

“อันดับแรกเลย อยากรู้เรื่องอำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อนกฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย ซึ่งต้องบอกเลยว่ามันยังไม่เป็นผลดีต่อธุรกิจค่อนข้างเสี่ยงด้วยซ้ำไป เพราะเทคโนโลยียังไม่ดีเท่าที่ควร ล่าช้า และไม่มีประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ หากจะให้การพัฒนาเป็นไปอย่างรวดเร็วมากกว่านี้ ควรสนับสนุนระบบการลงทุนจากต่างประเทศและข้อมูล รวมทั้งเทคโนโลยีให้ชัดเจนและเร่งรัดผลักดันให้ภาคเอกชนรับรู้ถึงโอกาสของธุรกิจ” (เนตรา ฤทัยยานนท์, 2557)

“หลัก ๆ อยากให้มีการสัมมนาเชิงวิชาการ การค้าระหว่างประเทศ การส่งเสริมแนะนำ การให้ความรู้ ที่มีความเกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกับประเทศพม่ากับเรื่องอื่นๆ เช่นการเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญ ความรู้ความเข้าใจในเรื่องกฎหมาย การลงทุนในประเทศพม่ามีระเบียบธรรมเนียมปฏิบัติแนะนำอย่างไร เป็นต้น โดยในขณะนี้ได้มีการจัดตั้งชมรมนักธุรกิจไทยที่สถานทูตไทยประจำพม่าอีกด้วย เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ช่องทางค้าขายต่างๆ และสนับสนุนนักธุรกิจหน้าใหม่ที่เข้าไปลงทุนในประเทศพม่าอีกด้วย โดยทางหน่วยงานภาครัฐมีการจัดโปรแกรมทริปพานักธุรกิจไป Business Trip ไปประเทศพม่าเพื่อสำรวจ แหล่งที่จะไปลงทุน แนวโน้ม สภาพการณ์ในพื้นที่จริง หน่วยงานสนับสนุน ว่าสามารถที่จะทำธุรกิจได้หรือไม่” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

“อันที่จริง ภาครัฐควรจัดให้มีงานแสดงสินค้าของประเทศไทยในประเทศพม่า เพื่อดึงดูดผู้ประกอบการพม่า และประเทศอื่นๆ ที่สนใจเข้ามาติดต่อสอบถามและทำธุรกรรม อีกทั้งเรายังได้รู้จัก Agent ที่มีบทบาทสำคัญในการทำธุรกิจส่งออกและนำเข้าด้วย โดยที่ทางหน่วยงานภาครัฐควรจับมือกับ Business Matching ธุรกิจเพื่อให้มาเจรจาทางการค้า และเป็น Partner ทางธุรกิจต่อไป และอย่างที่ได้ออกไปแล้วว่าทางหน่วยงานภาครัฐมีการจัดโปรแกรมทริปพานักธุรกิจไป Business Trip ไปประเทศพม่าเพื่อสำรวจ แหล่งที่จะไปลงทุน แนวโน้ม สภาพการณ์ในพื้นที่จริง หน่วยงานสนับสนุน ว่าสามารถที่จะทำธุรกิจได้หรือไม่ ผมว่าถ้าทำได้จะเป็นประโยชน์ต่อส่วนรวมมาก” (สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่านักลงทุน ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือปรับทัศนคติ และค่านิยมต่อชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้อำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อน กฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสำนักงานตัวแทนธนาคาร ที่ตั้งอยู่ในประเทศพม่า แต่ยังไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงิน หรือขอสินเชื่อใดๆ ได้ ซึ่งระบบภาคธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า และควรมีการจัดให้มีการสัมมนาเชิงวิชาการ การค้าระหว่างประเทศ การส่งเสริมแนะนำ การให้ความรู้ ที่มีความเกี่ยวข้องและเชื่อมโยงกับประเทศพม่ากับเรื่องอื่นๆ เช่นการเข้าถึงข้อมูลที่สำคัญ ความรู้ความเข้าใจในเรื่องกฎหมาย การลงทุนในประเทศพม่ามีระเบียบธรรมเนียมปฏิบัติแนะนำอย่างไร เป็นต้น โดยในขณะนี้ได้มีการจัดตั้งชมรมนักธุรกิจไทยที่สถานทูตไทยประจำพม่าอีกด้วย เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูล ข่าวสาร ช่องทางค้าขายต่างๆ และสนับสนุนนักธุรกิจหน้าใหม่ที่เข้าไปลงทุนในประเทศพม่า ทั้งยังควร จัดให้มีงานแสดงสินค้าของประเทศ

ไทยในประเทศพม่า เพื่อดึงดูดผู้ประกอบการพม่า และประเทศอื่นๆ ที่สนใจเข้ามาติดต่อสอบถามและทำธุรกรรม อีกทั้งเรายังได้รู้จัก Agent ที่มีบทบาทสำคัญในการทำธุรกิจส่งออกและนำเข้าด้วย

นอกจากนี้ทางหน่วยงานภาครัฐควรมีการจัดการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ของธุรกิจ เพื่อให้มาเจรจาทางการค้า และเป็นพันธมิตรหรือหุ้นส่วน (Partner) ทางธุรกิจต่อไป หากทางหน่วยงานภาครัฐมีการจัดโปรแกรมเชิงธุรกิจ (Business Trip) พานักธุรกิจไปที่ประเทศพม่าเพื่อสำรวจ แหล่งที่จะไปลงทุน แนวโน้ม สภาพการณ์ในพื้นที่จริง หน่วยงานสนับสนุน ว่าสามารถที่จะทำธุรกิจได้หรือไม่ จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ และเป็นการกระตุ้นการเจริญเติบโตที่ดีอีกช่องทางหนึ่ง

#### 4.2.8 จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการ ส่งออก และ นำเข้า ในประเทศพม่า ในมุมมองของภาครัฐ

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากภาครัฐ จำนวน 2 ท่าน ประกอบด้วย เจ้าหน้าที่จากกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ 1. ประจวบ สุภินิ ตำแหน่ง ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาธุรกิจสู่สากล กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ 2. เกษราภรณ์ โกวิทลาภกุล ผู้อำนวยการบริการธุรกิจ อุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เพื่อให้ทราบเกี่ยวกับจุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของนักลงทุนชาวไทย ในประเทศพม่า ในมุมมองของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ให้ความคิดเห็นว่าประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และส่งเสริมให้นักลงทุนชาวต่างชาติได้เข้ามาทำธุรกิจในประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น แต่จะต้องสอดคล้องกับกฎระเบียบของประเทศพม่าที่ตั้งเอาไว้ เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก และยังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) อีกด้วย แต่ด้วยกฎระเบียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุนยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ที่ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง ซึ่งตัวแทนจากภาครัฐ ได้แสดงความคิดเห็นไว้ ดังนี้

“ เนื่องจากประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และเปิดต้อนรับการเข้ามาทำธุรกิจจากต่างชาติในรูปแบบต่างๆ อย่างต่อเนื่องจากที่เคยปิดกั้นในระบบปิด ประกอบกับการที่เป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่เหมาะสมกับการลงทุน อยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญระหว่างจีน กับ อินเดีย จึงเป็นจุดที่น่าสนใจ และมีการค้ามาอย่างต่อเนื่อง และมีทิศทางการขยายตัวมากขึ้นเรื่อยๆ แต่จะต้องสอดคล้องกับ

กฎระเบียบของประเทศพม่าที่ตั้งเอาไว้ เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต จึงสรุปทิศทางและแนวโน้มการค้าต่างประเทศและ การลงทุนได้ว่า ประเทศพม่าจะมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอีกอย่างต่อเนื่อง” (ประจวบ สุภินิ, 2557)

“สำหรับทิศทางและแนวโน้มการค้าต่างประเทศและการลงทุนในประเทศพม่านั้น ต้องพิจารณาการลงทุน โดยผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมยังมีโอกาสน้อย เนื่องจากต้องใช้การลงทุนสูง และกฎระเบียบในพม่ายังไม่เอื้ออำนวย เทียบกับเวียดนามแล้ว กฎระเบียบในเวียดนามยังเอื้อต่อการลงทุนมากกว่า ธุรกิจที่จะไปลงทุนได้น่าจะต้องมีเงินทุนหนา ทั้งนี้การค้าต่างประเทศ การเป็น Trader จะมีโอกาสเติบโตได้มากกว่า เพราะสินค้าไทยเป็นที่ยอมรับ แต่จะต้องเข้าหาสมาคมต่างๆ เพื่อหาคู่ค้าทางธุรกิจให้ได้ ซึ่งนักธุรกิจพม่าก็สนใจทำการค้ากับนักธุรกิจไทยจำนวนมาก อย่างไรก็ตาม ประเด็นเรื่องราคาต้องมีจับกลุ่มเป้าหมายให้ดี เพราะสินค้าไทยแพงกว่าสินค้าจีน ทำให้คนที่จะมีกำลังซื้อไม่มากนัก” (เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล, 2557)

“จุดเด่นของการค้าต่างประเทศและการลงทุนในประเทศพม่า คือ เป็นประเทศที่มีปัจจัยต่อการผลิต ได้แก่ มีแรงงาน มีทรัพยากรธรรมชาติ เป็นประเทศที่ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (GSP) ส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก แต่ด้วยจุดด้อย คือ กฎระเบียบ สำหรับการสนับสนุนด้านการค้าและการลงทุนยังไม่จูงใจให้กับผู้ประกอบการจากต่างประเทศ รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง ระบบการเข้าตลาดยังเป็นระบบปิด ข้อมูลมีน้อยต่อการตัดสินใจลงทุน” (ประจวบ สุภินิ, 2557)

สอดคล้องกับที่ เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับจุดเด่นและจุดด้อยไว้ว่า

“สำหรับจุดเด่นนั้นสินค้าไทยมีคุณภาพสูง เป็นที่นิยมในพม่า และมี certificate ต่างๆเป็นที่ยอมรับในสากล นอกจากนั้นยังมีข้อได้เปรียบด้านการมีพรมแดนติดกัน ศาสนาเดียวกัน มีความเข้าใจในการพูดคุยทางการค้าต่างๆได้ง่ายกว่า ส่วนจุดด้อย คือ การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารต่างๆที่จะนำมาวิเคราะห์ธุรกิจยังมีน้อยมาก เนื่องจากข้อมูลภาครัฐของพม่าเองก็ยังมีน้อย และไม่แน่ใจเรื่องความถูกต้อง” (เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล, 2557)

“ปัญหา อุปสรรค ของผู้ประกอบการไทยขาดความเข้าใจตลาดที่ถูกต้อง การเข้าตลาดมีความอดทนน้อย ใช้ช่องทางการตลาดไม่ถูกต้อง”(ประจวบ สุภินิ, 2557)

สอดคล้องกับที่ เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับปัญหา และอุปสรรค ในเรื่อง การค้าต่างประเทศและการลงทุนในประเทศพม่า สำหรับผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย ไว้ว่า

“ส่วนมากจะเป็นเรื่อง กฎระเบียบ ยังไม่เอื้ออำนวยต่อการลงทุน โดยเฉพาะเงินทุนในการลงทุน ต้องใช้จำนวนมาก และต้องไปหาผู้ร่วมทุนด้วย ขำร้ายข้อมูลข่าวสารที่จะนำมาวิเคราะห์ธุรกิจยังเข้าถึง ยากอีก แล้วที่นี้การหาผู้ร่วมลงทุน หรือคู่ค้าทางธุรกิจ ยังไม่มีหน่วยงานช่วยเหลือผู้ประกอบการได้อย่างมี ประสิทธิภาพ และในพม่าเองก็ไม่มีจุดรวมที่จะไปหาผู้ร่วมลงทุนหรือคู่ค้าได้อีกด้วย” (เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล, 2557)

ทั้งนี้ภาครัฐ ได้เห็นความสำคัญ ในการสนับสนุน ด้านความรู้ ข้อมูลข่าวสารที่ถูกต้อง แก่ ผู้ประกอบการ จึงจัดให้มีการให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าในประเทศพม่า โดยการจัดให้มีการ สัมมนา และกิจกรรมจับคู่ทางธุรกิจด้วย เพื่อเป็นการสร้างโอกาสทางการค้าให้กับผู้ประกอบการเพื่อใช้ เป็นข้อมูลในการตัดสินใจไปค้าขายยังประเทศพม่าต่อไป ดังคำสัมภาษณ์ที่ว่า

“การลงทุนในประเทศพม่า มีทิศทางการลงทุนในอัตราการขยายตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากประเทศพม่าเป็นประเทศที่มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ แต่มีกฎระเบียบมากเกินไป และขาด ความรู้ในช่องทางการตลาด ทำให้ขาดแรงจูงใจในการลงทุน ซึ่งทางกรมส่งเสริมการส่งออก ได้มีจัดอบรม สัมมนาให้กับผู้ประกอบการ ในด้านต่างๆ เช่น การเข้าใจตลาด ช่องทางการส่งออกและนำเข้าทางการ ตลาด เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำธุรกิจเข้าสู่เป้าหมายได้” (ประจวบ สุภินิ, 2557)

“นโยบายการสนับสนุนการค้าต่างประเทศและการลงทุนในประเทศพม่า ให้กับผู้ส่งออกและ นำเข้าชาวนั้น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเอง มีการสนับสนุนผู้ประกอบการคือ การให้คำปรึกษา แนะนำว่าผู้ประกอบการมีศักยภาพ รับ-รุกธุรกิจอย่างไรแค่ไหน อีกทั้งการพาผู้ประกอบการไปสร้าง เครือข่าย โดยเน้น AEC โดยพาไปพบสถานทูต สมาคมการค้าต่างๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการได้พบคู่ค้า และ ได้ต่อยอดธุรกิจ โดยที่ผ่านมาก็ได้พาผู้ประกอบการไปพม่ามาแล้ว” (เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าภาครัฐ ได้ให้การสนับสนุนการค้าไปยังประเทศพม่า เนื่องจาก ให้ความคิดเห็นว่าประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และส่งเสริมให้นักลงทุนชาวต่างชาติได้ เข้ามาทำธุรกิจในประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น แต่จะต้องสอดคล้องกับกฎระเบียบของประเทศพม่าที่ตั้งเอาไว้ เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่ เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความ

ต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก และยังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) อีกด้วย แต่ด้วยกฎระเบียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุน ยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ที่ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง

#### 4.2.9 การนำเสนอแนวทางโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และ พม่า โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญจากเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่ดูแลเกี่ยวข้องกับการค้าต่างประเทศและการลงทุนในต่างประเทศ เกี่ยวกับแนวทางและโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และ พม่า (มหาชน) โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT ตามความเห็นที่ว่า จุดแข็งหรือจุดเด่น คือ ธนาคารฯ มีระบบการบริการที่ครบวงจร มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้ มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก จุดอ่อน คือ ข้อมูลที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอต่อแนวทางในการลงทุนในประเทศพม่า ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และความชัดเจนจากภาครัฐ และบุคลากร ยังขาดความรู้อย่างครอบคลุมในเรื่องกฎหมายด้านภาคธนาคารของประเทศพม่า ด้านโอกาส คือ มีความสัมพันธ์ที่ระหว่างธนาคารกับประเทศพม่า ได้รับความไว้วางใจ จากผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า คือ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร และด้านอุปสรรค คือ ธนาคาร ยังขาดความการสนับสนุนจากภาครัฐ และธนาคารแห่งประเทศไทย คู่แข่งธนาคารในภูมิภาคเดียวกัน เช่น จากประเทศสิงคโปร์ มีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่ดีมากและผ่อนปรนด้านการเงินกับชาวต่างชาติมากกว่าประเทศไทย และ กฎระเบียบที่เคร่งครัดของประเทศพม่า และความไม่แน่นอนในเรื่องการเมืองของประเทศพม่า ซึ่งได้แสดงความคิดเห็นไว้ ดังนี้

“ธนาคารฯ มีระบบการบริการที่ครบวงจร มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้ มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก ” (สุदारัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“มีความสัมพันธ์ที่ระหว่างธนาคารกับประเทศพม่า ได้รับความไว้วางใจ จากผู้ประกอบการ และนักลงทุนต่างชาติ ผู้ประกอบการ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร” (สุदारัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“ธนาคารกรุงเทพฯ เอง ได้เตรียมความพร้อมทั้งทางด้านบุคลากร เทคโนโลยี และด้านต่างๆ เพื่อให้การบริการมีประสิทธิภาพสูงสุด” (ทศทิศ รอดประเสริฐ, 2557)

“ธนาคารกลางพม่า เปิดให้ธนาคารต่างชาติยื่นขอใบอนุญาตได้ ซึ่งธนาคารกรุงเทพมีคุณสมบัติผ่านเกณฑ์ที่กำหนด ปัจจุบันอยู่ระหว่างรอผลการพิจารณา ซึ่งหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนได้ให้เกียรติมาบรรยายในงานสัมมนาต่าง ๆ ของธนาคาร อีกทั้งทางธนาคารของรัฐ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับธนาคารกรุงเทพ ในฐานะ Correspondent Bank” (สายเจียร ทองเปล่งศรี, 2557)

“การเตรียมความพร้อมคือตอนนี้ทางธนาคารต้องพยายามหาลูกค้าที่มีความประสงค์ที่จะไปดำเนินการขยายหรือเปิดกิจการที่ประเทศพม่าให้ได้เสียก่อน เมื่อได้ข้อมูลแล้วค่อยนำข้อมูลมาพิจารณาเปรียบเทียบดูว่าลูกค้ากลุ่มใดจะมีความสามารถมากน้อยกว่ากัน” (สุदारัตน์ กุพยพรรณ, 2557)

“ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ให้บริการสนับสนุนด้านการค้าต่างประเทศ Trade และ Remittance ทำให้ธนาคารเป็นที่ยอมรับและได้ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ที่ดี” (สายเจียร ทองเปล่งศรี, 2557)

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นทำให้ทราบว่าแนวทางในการศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis สามารถอธิบายโดยภาพรวมว่า จุดแข็งหรือจุดเด่น คือ ธนาคารฯ มีระบบการบริการที่ครบวงจร มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้ มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก จุดอ่อน คือ ข้อมูลที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอต่อแนวทางในการลงทุนในประเทศพม่า ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และความชัดเจนจากภาครัฐ และบุคลากรยังขาดความรู้อย่างครอบคลุมในเรื่องกฎหมายด้านภาคธนาคารของประเทศพม่า ด้านโอกาส คือ มีความสัมพันธ์ที่ระหว่างธนาคารกับประเทศพม่า ได้รับความไว้วางใจ จากผู้ประกอบการ และนักลงทุนต่างชาติ ผู้ประกอบการ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร และด้านอุปสรรค คือ ธนาคาร ยังขาดความการสนับสนุนจากภาครัฐ และธนาคารแห่งประเทศไทย คู่แข่งธนาคารในภูมิภาคเดียวกัน เช่น จากประเทศสิงคโปร์ มีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่ดีมากและผ่อนปรนด้านการเงินกับ

ชาวต่างชาติมากกว่าประเทศไทย กฎระเบียบที่เคร่งครัดของประเทศพม่า และความไม่แน่นอนในเรื่อง การเมืองของประเทศพม่า สามารถอธิบาย ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 แสดงการวิเคราะห์ SWOT

ปัจจัยภายใน		ปัจจัยภายนอก	
จุดเด่น หรือ จุดแข็ง	<ul style="list-style-type: none"> <li>-มีระบบการบริการที่ครบวงจร</li> <li>-มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย</li> <li>-มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ</li> <li>ให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้</li> <li>-มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ธนาคารกรุงเทพมีความสัมพันธ์ที่ดี กับธนาคารในประเทศพม่า</li> <li>-ผู้ประกอบการไว้วางใจและ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร</li> </ul>	โอกาส
จุดด้อย หรือ จุดอ่อน	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ข้อมูลที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอต่อแนวทางการลงทุนในประเทศพม่า</li> <li>-ขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และ ชัดเจนจากภาครัฐ</li> <li>-บุคลากร ยังขาดความรู้อย่างครอบคลุมในเรื่องกฎหมายด้านภาคธนาคารของประเทศพม่า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-ธนาคาร ยังขาดความการสนับสนุน จากภาครัฐ</li> <li>-คู่แข่งธนาคารในภูมิภาคเดียวกัน เช่น จากประเทศสิงคโปร์ มีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่ดีมาก และ ผ่อนปรนด้านการเงินกับชาวต่างชาติ มากกว่าประเทศไทย</li> <li>-กฎระเบียบที่เคร่งครัดของประเทศพม่า</li> <li>-ความไม่แน่นอนในเรื่องการเมือง ของประเทศพม่า</li> </ul>	อุปสรรค

(ที่มา : จากการวิเคราะห์ข้อมูลบทสัมภาษณ์การวิจัย, 2557)

### 4.3 บทสรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูล

**บทสรุป** จากการสอบถามกับเจ้าหน้าที่ระดับบริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ทำให้ทราบถึงความคิดเห็นโดยภาพรวม ของโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) พบว่า ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะส่งเสริมให้ลูกค้าชาวไทย ไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน คือ ประเทศพม่า โดยการให้ข้อมูลต่างๆ กับนัก ลงทุนในการทำธุรกรรมทางการเงิน ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมด้านการฝาก

เงิน ถอนเงิน ซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การเปิด L/C ให้กับนักลงทุน เป็นต้น นักลงทุนยังสามารถขยายธุรกิจการลงทุน เพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศพม่าได้ เพราะถ้าดูจากยอดทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศพม่า จะเห็นได้ว่ามีมูลค่าการค้ารวมเติบโตขึ้นทุกปี และถือว่าเป็นคู่ค้าที่สำคัญอันดับที่ 6 ของไทยในกลุ่มอาเซียน ซึ่งผู้บริหารฯ เห็นว่า สำหรับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะลงทุนในประเทศพม่า เพราะประเทศพม่ายังเป็นประเทศที่เปิดใหม่ มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ และธนาคารฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของนักลงทุน ถ้าธนาคารฯ มีการลงทุนในประเทศพม่า หรือได้รับโอกาสในการเปิดสาขาในประเทศพม่า จะช่วยนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า ให้เกิดความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงินได้ และสามารถที่จะขยายการลงทุนเข้าไปในพม่าได้เพิ่มขึ้นอีกด้วย แต่ปัญหา และอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการลงทุนในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่ายังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า เท่านั้น ซึ่งทำให้นักลงทุน ไม่ได้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความระส่ำระสายในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างการบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับนักลงทุน การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก ซึ่งทางธนาคารฯ ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า ให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับระบบทางการเงินของประเทศพม่าด้วย สำหรับธนาคารแห่งประเทศไทย มีนโยบายในการผลักดัน หรือส่งเสริมให้กับนักลงทุนทุกภาคส่วน ได้เข้ามาศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า อย่างเป็นทางการมากขึ้น มีการเปิดอบรมเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า ให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของคนพม่า รวมทั้งความต้องการสินค้าและบริการ ของคนพม่า เพื่อให้ให้นักลงทุนชาวไทย สามารถกำหนดนโยบายหรือ

แนวทางในการทำธุรกิจกับประเทศพม่าได้ชัดเจน และตรงกับความต้องการ แต่ยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับนักลงทุนเท่านั้น เพราะประเทศพม่า ยังมีข้อจำกัด หรือด้านการเมือง ที่ทำให้นักลงทุน ยังไม่สามารถทำธุรกิจได้เต็มรูปแบบ

บทสรุป จากการสอบถามผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้าไปยังประเทศพม่า พบว่า ประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ผลิตสินค้าสามารถส่งสินค้าไปยังประเทศพม่าได้ง่ายขึ้น เพราะสินค้าของไทย เป็นที่ต้องการของชาวพม่า และได้รับความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศอื่นๆ ซึ่งหลังจากที่มีการเปิดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ประเทศพม่ามีการเปิดประเทศมากขึ้น และมีการยอมรับให้มีการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้นักลงทุนชาวไทยได้รับโอกาส หรือสนับสนุน เข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศพม่ามากขึ้น สามารถสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจได้ สำหรับแรงจูงใจของนักลงทุนส่วนใหญ่ มองเห็นว่าประเทศพม่า ในปัจจุบันประเทศพม่ามีจำนวนประชากร ที่มากกว่า 60 ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการมากขึ้น และเศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ เพราะมีสินค้าบางประเภท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศพม่า แต่ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้นักลงทุน มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แต่นักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่นักลงทุนชาวไทย ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย

ผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้าต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้อำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อนกฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศพม่า โดยสำนักงานตัวแทนธนาคาร ที่ตั้งอยู่ในประเทศพม่า แต่ยังไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงิน หรือขอสินเชื่อใดๆ ได้ ซึ่งระบบภาคธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า จากการสอบถามนักลงทุน มีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ใน

ด้านการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ได้ เพราะประเทศพม่ายังไม่รองรับการทำธุรกรรมจากภาคธนาคารต่างชาติ ซึ่งสิ่งที่นักลงทุนต้องการมากที่สุดในขณะนี้ คือ อยากรู้ว่าธนาคารในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า

บทสรุป การสอบถามข้อมูลอีกกลุ่ม เจ้าหน้าที่จากภาครัฐ ประกอบด้วย เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม พบว่า ให้ความคิดเห็นไปในทิศทางเดียวกัน ว่าประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และส่งเสริมให้นักลงทุนชาวต่างชาติได้เข้ามาทำธุรกิจในประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้นักลงทุนมีแนวโน้มในการลงทุนในประเทศพม่ามากขึ้น เนื่องจากเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่เหมาะสมกับการลงทุน รวมถึงเป็นประเทศที่อยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ระหว่างประเทศจีนกับอินเดีย จึงทำให้ประเทศพม่าเป็นจุดสนใจของนักลงทุนชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง และมีทิศทางที่จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้น แต่จะต้องสอดคล้องกับกฎระเบียบของประเทศพม่าที่ตั้งเอาไว้ สำหรับการลงทุนของผู้ส่งออกและนำเข้าชิ้นนี้ ทางผู้บริหารกรมส่งเสริมการลงทุนเห็นว่าผู้ประกอบการยังมีโอกาสที่จะเข้าไปทำการค้ากับประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก และยังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) อีกด้วย แต่ด้วยกฎระเบียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุนยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ที่ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง

ภาครัฐ ได้สนับสนุนให้ผู้ประกอบการชาวไทย สามารถเข้าสู่ระบบข้อมูลที่ถูกต้อง และสามารถใช้อินเทอร์เน็ตหาข้อมูลในในตลาดประเทศพม่า ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ประกอบการชาวไทย ในด้านต่างๆ เช่น การเข้าใจตลาด หรือช่องทางการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด เป็นต้น สำหรับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นั้น ได้มีการส่งเสริมให้กับผู้ลงทุนเข้ามาใช้บริการของทางกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เพื่อพัฒนาหรือประสานงานให้ผู้ประกอบการชาวไทย สามารถนำธุรกิจเข้าสู่ประเทศพม่าได้ตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อาจจะทำให้ผู้ลงทุน หันมาใช้บริการด้านการเงินมากขึ้น เมื่อธุรกิจมีการเติบโต

ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์

กลุ่ม	รายละเอียด
<p>เจ้าหน้าที่ระดับบริหารของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)</p>	<p>1. ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะส่งเสริมให้ผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้าชาวไทย ไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศพม่า โดยการให้ข้อมูลต่างๆ กับนักลงทุนในการทำธุรกรรมทางการเงิน ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกรรมด้านการฝากเงิน ถอนเงิน ซื้อขายแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การเปิด L/C ให้กับผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า เป็นต้น</p> <p>2. ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าสามารถขยายธุรกิจการลงทุน เพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศพม่าได้ เพราะถ้าดูจากยอดทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศพม่า จะเห็นได้ว่ามีมูลค่าการค้ารวมเติบโตขึ้นทุกปี และถือว่าเป็นคู่ค้าที่สำคัญอันดับที่ 6 ของไทยในกลุ่มอาเซียน สำหรับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะเปิดดำเนินการในรูปแบบสาขาในประเทศพม่า</p> <p>3. ธนาคารฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ถ้าธนาคารฯ มีการลงทุนในประเทศพม่า หรือได้รับโอกาสในการเปิดสาขาในประเทศพม่า จะช่วยผู้ประกอบการที่ส่งออกและนำเข้า ให้เกิดความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงินได้</p> <p>4. ทางธนาคารฯ สามารถที่จะขยายการลงทุนเข้าไปในพม่าได้เพิ่มขึ้น แต่ปัญหา และอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการค้าระหว่างประเทศในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้าเท่านั้น ซึ่งทำให้</p>

ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (ต่อ)

กลุ่ม	รายละเอียด
	<p>ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ไม่ได้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน</p> <p>5. ประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความสะดุดในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า</p> <p>6. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้</p> <p>7. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับนักลงทุน การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก</p> <p>8. ธนาคารฯ ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า ให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้ธนาคารท้องถิ่นในประเทศพม่า</p>

ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (ต่อ)

กลุ่ม	รายละเอียด
ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. ประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ผลิตสินค้า สามารถส่งสินค้าไปยังประเทศพม่าได้ง่ายขึ้น เพราะสินค้าของไทย เป็นที่ต้องการของชาวพม่า และได้รับความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศอื่นๆ</li> <li>2. หลังจากที่มีการเปิดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ประเทศพม่ามีการเปิดประเทศมากขึ้น และมีการยอมรับให้มีการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าชาวไทยได้รับโอกาส หรือสนับสนุน เข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศพม่ามากขึ้น</li> <li>3. สามารถสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจได้ สำหรับแรงจูงใจของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าส่วนใหญ่ มองเห็นว่าประเทศพม่า ในปัจจุบันประเทศพม่ามีจำนวนประชากร ที่มากกว่า 60 ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการมากขึ้น</li> <li>4. เศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ เพราะมีสินค้าบางประเภท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศพม่า แต่ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงของด้านการเมืองของประเทศพม่า</li> <li>5. ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้</li> <li>6. ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าชาวไทย ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาดเข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย</li> </ol>

ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (ต่อ)

กลุ่ม	รายละเอียด
	<p>7. ผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้าต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ</p> <p>8. ระบบธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า</p> <p>9. จากการสอบถามผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า มีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในด้านการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น และผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าต้องการ</p> <p>10. ในลักษณะให้มีธนาคารในประเทศพม่า เป็นรูปแบบของสาขาเพื่อสามารถทำธุรกรรมทางการเงินต่าง ๆ ได้ จะเพิ่มความสะดวกในการทำการค้าระหว่างประเทศยิ่งขึ้น</p>
เจ้าหน้าที่ระดับบริหารของภาครัฐ	<p>1. ให้ความคิดเห็นไปในทิศทางเดียวกัน ว่าประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และส่งเสริมให้นักลงทุนชาวต่างชาติได้เข้ามาทำธุรกิจในประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น ส่งผลให้นักลงทุนมีแนวโน้มในการลงทุนในประเทศพม่ามากขึ้น เนื่องจากเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่เหมาะสมกับการลงทุน</p> <p>2. ประเทศพม่าเป็นประเทศที่อยู่ในจุดยุทธศาสตร์ที่สำคัญ ระหว่างประเทศจีนกับอินเดีย จึงทำให้ประเทศพม่าเป็นจุดสนใจของนักลงทุนชาวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง และมีทิศทางที่จะขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก</p> <p>3. ประเทศพม่ายังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) แต่ด้วยกฎระเบียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำ</p>

ตารางที่ 4.2 สรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ (ต่อ)

กลุ่ม	รายละเอียด
	<p>ให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้ากังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน</p> <p>4. ข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุน ยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ทำให้ขาดความเชื่อมั่น และขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง</p> <p>5. ภาครัฐต้องเพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ประกอบการชาวไทย ในด้านต่างๆ เช่น การเข้าใจตลาด หรือช่องทางการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด และสนับสนุนในด้านข้อมูล การจัดลักษณะบริการจับคู่ทางธุรกิจ (Business Partner)</p>

ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการค้าต่างประเทศ และการลงทุนของธนาคารไทยในประเทศพม่า และเพื่อศึกษาแนวโน้มโอกาสการค้าต่างประเทศ และการลงทุนของธนาคารไทยในประเทศพม่า ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้อาศัยแนวคิดและทฤษฎีการค้าต่างประเทศ แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ ทฤษฎีการวิเคราะห์สวอต (SWOT Analysis) และแนวคิดองค์ความรู้ด้านการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ และเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยกำหนดให้ผู้ใช้ข้อมูลหลักที่สำคัญในการศึกษานี้เป็นผู้เกี่ยวข้อง โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ 1. ตัวแทนเจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหาร ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) 2. ตัวแทนผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า และ 3. ตัวแทนจากภาครัฐ

#### 5.1 สรุปผลการวิจัย

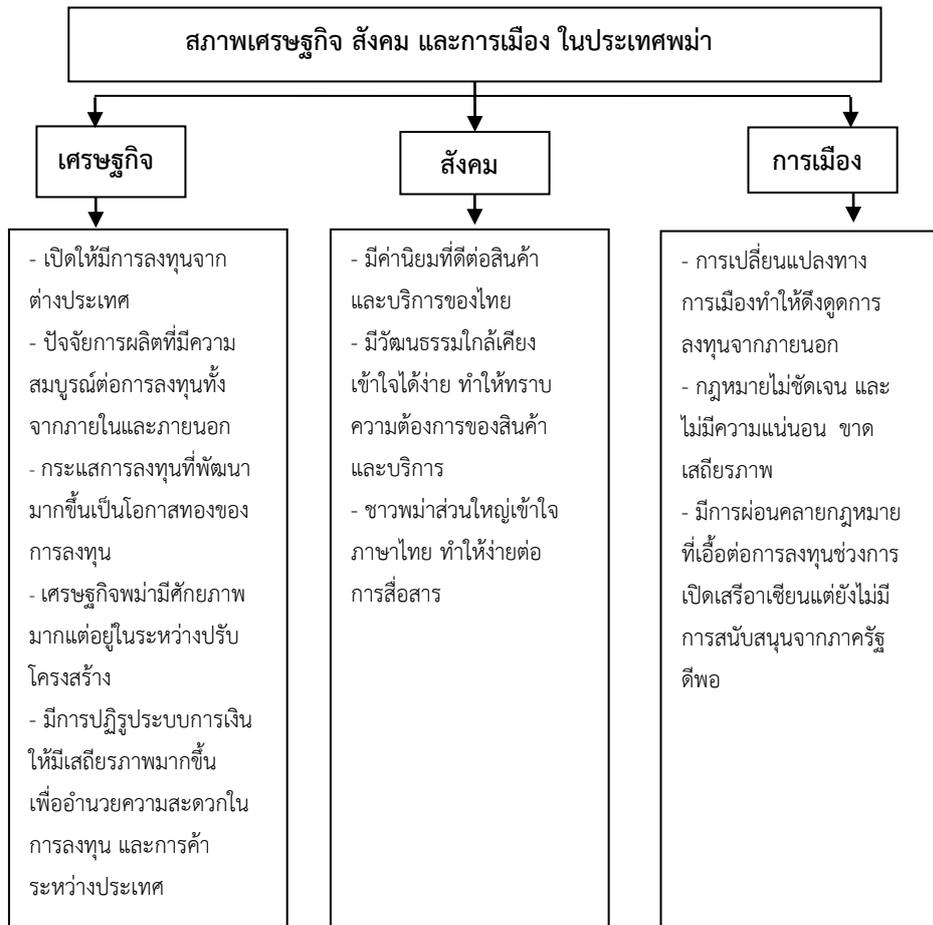
##### 5.1.1 สภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ในประเทศพม่า

การที่ระบบเศรษฐกิจของพม่า เป็นระบบที่ควบคุมโดยรัฐบาลอย่างเข้มงวด อีกทั้งการที่รัฐบาลพม่ามักเชื่อมโยงปัญหาทางการเมืองภายในพม่ากับการดำเนินความสัมพันธ์ด้านอื่น ๆ รวมทั้งความสัมพันธ์ทางด้านเศรษฐกิจ ทำให้ความสัมพันธ์ทางด้านเศรษฐกิจระหว่างไทยกับพม่ามักได้รับผลกระทบ อาทิ ความไม่แน่นอนและการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบเกี่ยวกับการค้าและการลงทุนโดยไม่คำนึงผลกระทบและความตกลงที่มีอยู่ การปิดชายแดนและการยกเลิกสัมปทานประมง ซึ่งไม่เฉพาะประเทศไทยเท่านั้นที่ได้รับผลกระทบ แต่นักธุรกิจประเทศอื่น ๆ โดยเฉพาะที่มีพรมแดนติดกับพม่า อาทิ จีน ก็ประสบปัญหาในลักษณะเช่นนี้ด้วย ขณะเดียวกันการลงทุนของไทยในพม่า มีมูลค่าการลงทุนอยู่เป็นลำดับสามรอง จาก สิงคโปร์ และ อังกฤษ ส่วนใหญ่อยู่ในสาขาการผลิต รองลงมาคือ ธุรกิจการโรงแรมและการท่องเที่ยว การประมง และเหมืองแร่ จากการปฏิรูปเปลี่ยนแปลงการปกครองโดยทหาร รัฐบาลทหารได้นำประเทศพม่าไปสู่ระบบเศรษฐกิจเสรี แต่ก็ยังคงยึดนโยบายเช่นเดิม อนุญาตให้ภาคเอกชนมีส่วนร่วมในการผลิต และการจัดการ รวมทั้งได้เปิดประเทศให้มีการค้า และการลงทุนจากต่างประเทศ ทำให้เศรษฐกิจฟื้นตัวขึ้น แต่มีอัตราการขยายตัวไม่แน่นอน เนื่องจากเศรษฐกิจของพม่ายังคงต้องพึ่งพาสินค้าเกษตรเพียงไม่กี่ชนิด ทำให้การขยายตัวทางเศรษฐกิจขึ้นอยู่กับสภาพดิน ฟ้า อากาศ เป็นสำคัญ และที่สำคัญพม่ายังประสบปัญหาเกี่ยวกับ เงินเฟ้อ และมีความแตกต่างกันอย่างมากของอัตรา

แลกเปลี่ยนในระบบและนอกระบบ การขาดดุลบัญชีเดินสะพัด การขาดดุลงบประมาณของรัฐ การขาดแคลนสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน ก็ส่งผลให้เศรษฐกิจภายในประเทศมีอัตราความผันผวนขยายตัวขึ้นลงในแต่ละปีสูงมาก

สำหรับการเปิดประเทศอย่างเป็นทางการของประเทศพม่า และความพยายามปฏิรูปประเทศทำให้ประเทศพม่าเป็นประเทศคลีนลูกใหม่สำหรับการลงทุน โดยเฉพาะในช่วง 5 ปีหลังภาคเอกชนรวมทั้งภาครัฐบาลของไทยได้พยายามที่เข้าไปลงทุนในพม่าในกลุ่มของธุรกิจพลังงาน และกลุ่มสินค้า SME เนื่องจากพม่ายังต้องนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศเพื่อนบ้านและสินค้าไทยก็เป็นที่ยอมรับในพม่าเป็นอย่างยิ่ง ส่งผลให้หลายธุรกิจจต้องและต่างหาโอกาสขยายการลงทุนไปในพม่ามากขึ้น เป็นผลดีทำให้สภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของประเทศพม่าได้รับการปรับปรุงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเตรียมรับนักลงทุน ผู้นำเข้า ส่งออก และรัฐบาล พม่าเองก็เริ่มพิจารณาผ่อนคลายกฎ ระเบียบ ข้อบังคับต่างๆ เพื่อให้เอื้อต่อการค้าการลงทุน และเตรียมปรับปรุงกฎหมายด้านการเงินและการลงทุนเพื่อสนับสนุนนโยบายเพิ่มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ เพราะอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างสกุลท้องถิ่นและดอลลาร์ในประเทศพม่าเอง ยังไม่มีความเป็นเสถียรภาพ และให้พร้อมกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนอีกประโยชน์ด้านสำคัญด้วย

จึงเห็นได้ว่า จากการเปลี่ยนแปลงของสภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของพม่า ทำให้เห็นโอกาสของกระแสการลงทุนในประเทศพม่า นั้น โอกาสทอง อันเจิดจ้าของทั้งธุรกิจภาคเอกชน รวมทั้งภาคธนาคารพาณิชย์ของไทยที่จะต้องฉกฉวยและมุ่งสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ให้เกิดขึ้นอย่างรวดเร็วให้ได้



ภาพที่ 5.1 โมเดลสภาพเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง ในประเทศพม่า

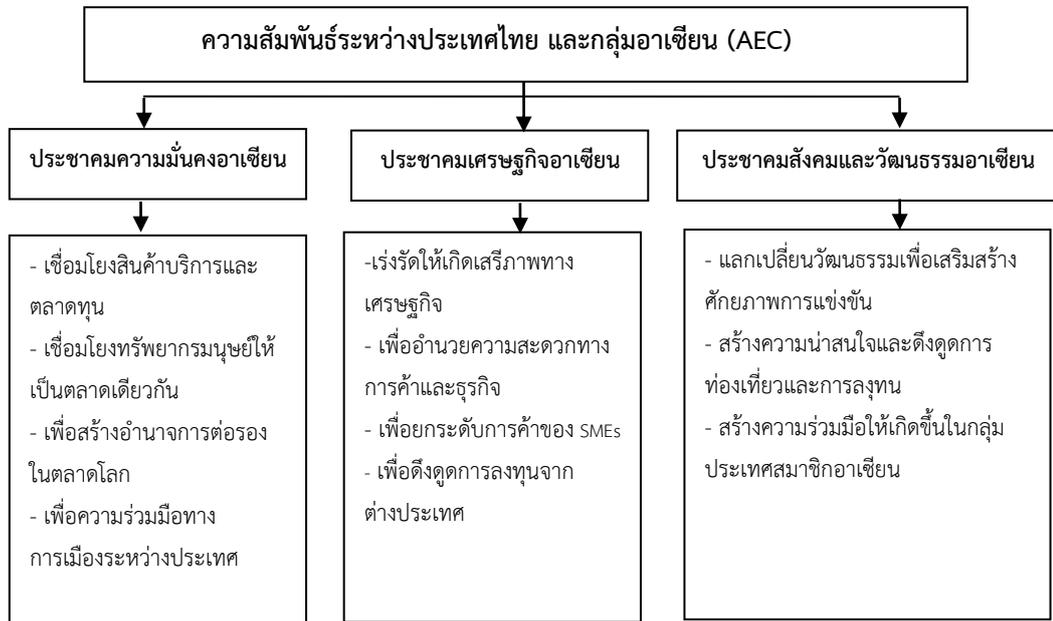
ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทย และกลุ่ม AEC

สมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรือเรียกย่อๆว่า อาเซียน (Association of South East Asian Nations: ASEAN) มีการจัดตั้งขึ้นโดยปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพฯ (Bangkok Declaration) มีสมาชิกเริ่มก่อตั้งจำนวน 5 ประเทศ ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ และประเทศไทย อาเซียนมีจุดเริ่มต้นมาจากการจัดตั้ง “สมาคมอาสา” (Association of South East Asia: ASA) ที่ได้มีการลงนามกันเมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2504 มีสมาชิกขณะนั้น 3 ประเทศคือ มาเลเซีย ฟิลิปปินส์และประเทศไทย มีวัตถุประสงค์เพื่อร่วมมือกันสร้างเศรษฐกิจสังคมและวัฒนธรรม แต่ดำเนินการได้เพียง 2 ปี ก็ต้องยุติลง เนื่องจากความผกผันทางการเมืองระหว่างประเทศอินโดนีเซีย และประเทศมาเลเซีย ต่อมาเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2509 ได้มีการฟื้นฟูความสัมพันธ์ภาพระหว่างกันขึ้น จึงได้มีการแสวงหาลู่ทางการจัดตั้งองค์การความร่วมมือทางเศรษฐกิจขึ้นในภูมิภาคโดยประเทศไทย ได้เชิญรัฐมนตรีต่างประเทศของอินโดนีเซีย ฟิลิปปินส์มาเลเซีย และสิงคโปร์ มาร่วมประชุมที่ประเทศไทย ผลการประชุมทุกฝ่ายพร้อมใจกันประกาศปฏิญญาอาเซียน หรือที่เรียกว่าปฏิญญากรุงเทพฯ

ที่พระราชวังสราญรมย์ในวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2510 โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ความร่วมมือในการเพิ่ม อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจการพัฒนาสังคมวัฒนธรรมในกลุ่มประเทศสมาชิกและการอำรรักษา สันติภาพ 4 ปฏิญญาอาเซียน (ASEAN Declaration) หรือปฏิญญากรุงเทพ (Bangkok Declaration)

ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) เป็นความร่วมมือระดับ ภูมิภาคของประเทศสมาชิกอาเซียน อันประกอบไปด้วยประเทศสมาชิก 10 ประเทศ ได้แก่ ประเทศไทย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย สิงคโปร์ บรูไน ลาว กัมพูชา เวียดนาม และพม่า โดยมีวัตถุประสงค์ที่จะ ให้ภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีความมั่นคง มั่งคั่ง และสามารถแข่งขันกับภูมิภาคอื่นๆ ประชาคม เศรษฐกิจอาเซียน (AEC) เป็นการพัฒนาจากสมาคมอาเซียน ซึ่งประชาคมอาเซียน (ASEAN Community) หรือประกอบด้วย 3 ส่วนหลัก คือ ประชาคมความมั่นคงอาเซียน (ASEAN Security Community: ASC) ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asian Economic Community: AEC) ประชาคม สังคมวัฒนธรรมอาเซียน (ASEAN Socio – Cultural Community: ASCC) เป็นความพยายามที่จะ เชื่อมโยงตลาดทุน สินค้า บริการ และทรัพยากรมนุษย์ให้เป็นตลาดเดียวและเป็นฐานการผลิตเดียวกัน การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจนี้ จำเป็นต้องเร่งรัดให้เกิดการค้าเสรี และมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้า และธุรกิจ การยกระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และกระตุ้นให้อาเซียนเป็นจุดหมายปลายทาง ของการดึงดูดการลงทุน ยุทธศาสตร์ทั้งหมดนี้ ทำขึ้นเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและเสริมสร้าง ความแข็งแกร่งให้กับประเทศในกลุ่มอาเซียนอีกทั้ง เพื่อมุ่งให้อาเซียนเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียว ร่วมกันภายในปี พ.ศ. 2558



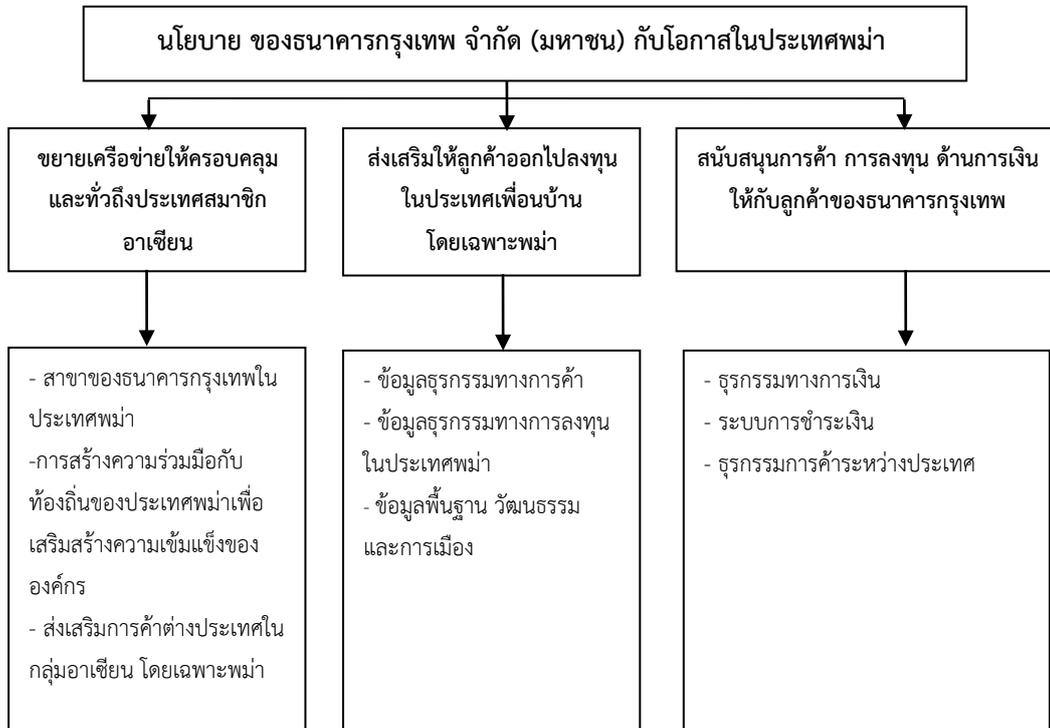
ภาพที่ 5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างประเทศไทยและกลุ่มอาเซียน

ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.3 นโยบาย ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) กับโอกาสในประเทศพม่า

ปัจจุบันธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะส่งเสริมให้ลูกค้าชาวไทย ไปลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้าน คือ ประเทศพม่า โดยการให้ข้อมูลต่างๆ กับนักลงทุนในการทำธุรกรรมทางการเงิน ได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น ซึ่งผู้บริหารฯ เห็นว่าธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีความต้องการที่จะลงทุนในประเทศพม่า เพราะประเทศพม่า ยังเป็นประเทศที่เปิดใหม่ มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ ธนาคารจึงให้ความสนใจในประเทศพม่า เพราะขณะนี้มีการลงทุนเข้าไปอย่างมากและเติบโตอย่างรวดเร็ว แต่ปัจจุบันติดขัดที่กฎระเบียบยังไม่อนุญาตให้ธนาคารต่างชาติเข้าไปเปิดสาขา ดังนั้นธนาคารกรุงเทพ ฯ จึงมีเพียงสำนักงานตัวแทนที่ย่างกุ้ง ซึ่งให้บริการมาตั้งแต่ปี 2538 หากรัฐบาลพม่าเปิดโอกาสให้ธนาคารในการเปิดสาขาในประเทศพม่า ธนาคารมีนโยบายจะขยายสาขาไปที่ประเทศพม่าเช่นกัน ซึ่งจะช่วยนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า ให้เกิดความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงินได้ เพื่อสนองความต้องการให้ลูกค้าได้มากที่สุด เพื่อที่ผู้นำเข้า ส่งออกจะเพิ่มศักยภาพในการขยายการลงทุนเข้าไปในพม่าได้ดี อีกทั้งธนาคารฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของนักลงทุน ปัจจุบันธนาคารมีพนักงานในสาขา

ต่างประเทศ เพราะการเปิดสาขาในประเทศใดนั้น ธนาคารจะใช้ทรัพยากรของประเทศนั้นๆ เพื่อให้สามารถสื่อสารและเข้าใจวัฒนธรรมของท้องถิ่นได้เป็นอย่างดี ธนาคารจึงมีความแข็งแกร่งและมั่นคงในภูมิภาคเอเชีย พร้อมกับการก้าวสู่การเปิดประตูอาเซียนด้วย

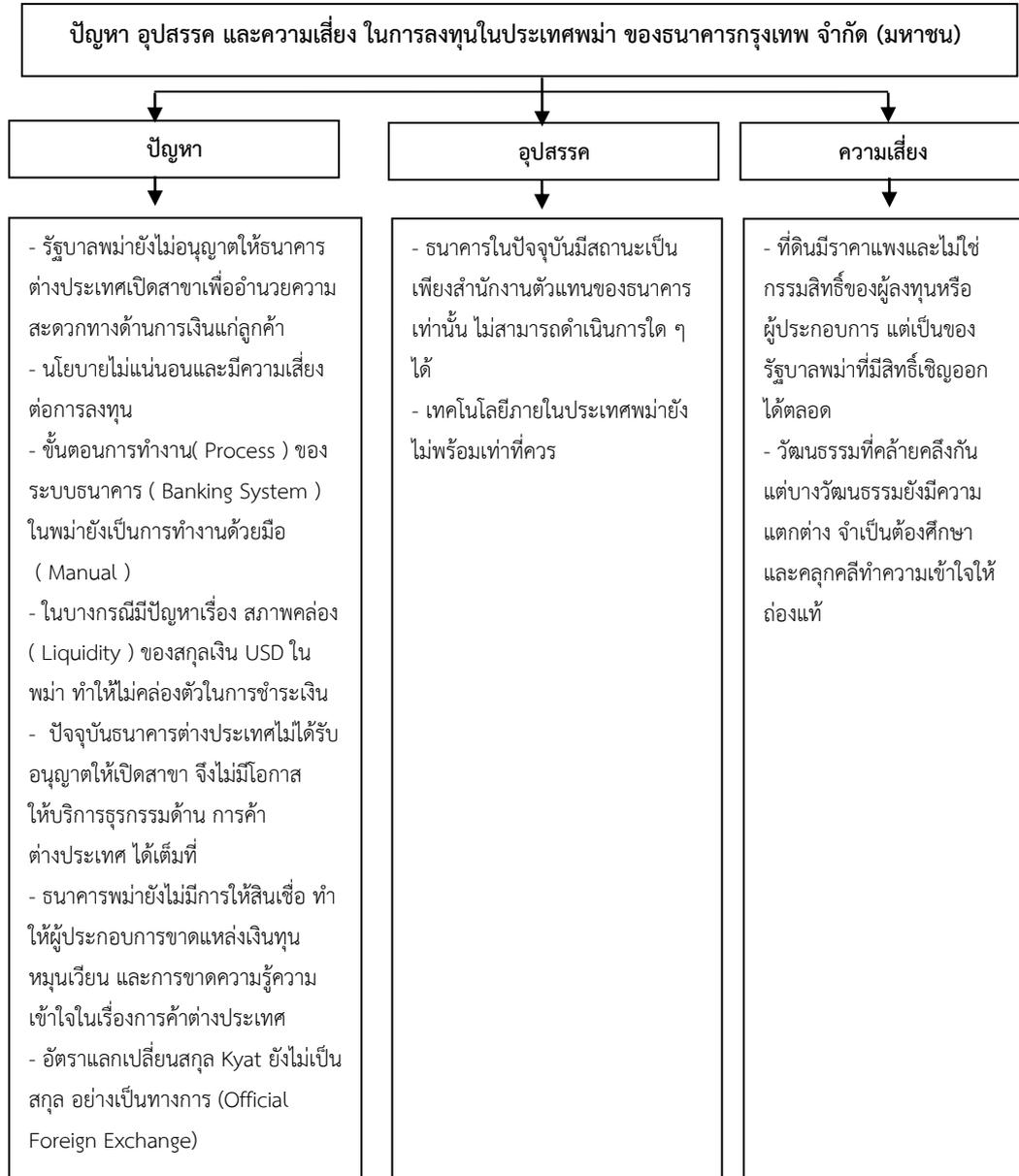


ภาพที่ 5.3 นโยบาย ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) กับโอกาสในประเทศพม่า  
ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

#### 5.1.4 ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ปัญหา และอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการลงทุนในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้ เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า ซึ่งทำให้นักลงทุน ไม่ได้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎหมายหรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้าง เคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้ เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา

รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีความแน่นอน ทำให้เกิดความสะดุดในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า

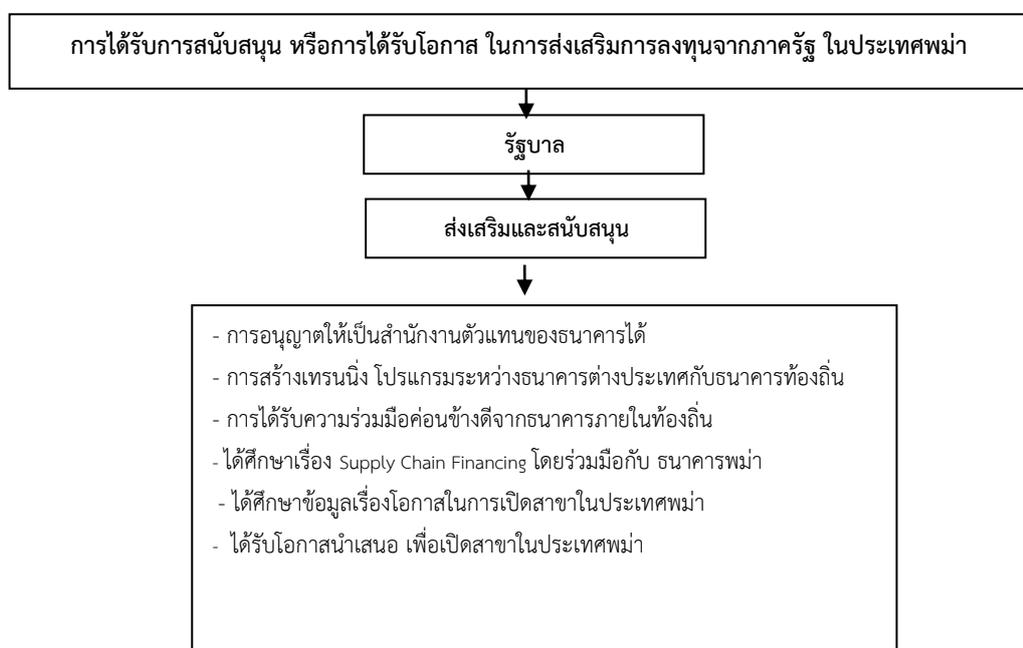


ภาพที่ 5.4 ปัญหา อุปสรรค และความเสี่ยง ในการลงทุนในประเทศพม่า  
ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ที่มา : สัมภาษณ์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.5 การได้รับการสนับสนุน หรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐ ในประเทศพม่า

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า โดยได้รับใบอนุญาตจากธนาคารกลางของพม่าให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนในประเทศพม่า มากกว่า 19 ปี ทำให้มีความสัมพันธ์ที่ดีในด้านธุรกรรมทางธนาคาร รวมทั้งมีการจัดอบรมความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมต่างๆ ให้สอดคล้องกับระบบทางการเงินของประเทศพม่าอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งความร่วมมือและสัมพันธ์อันยาวนานนั้น จะสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ



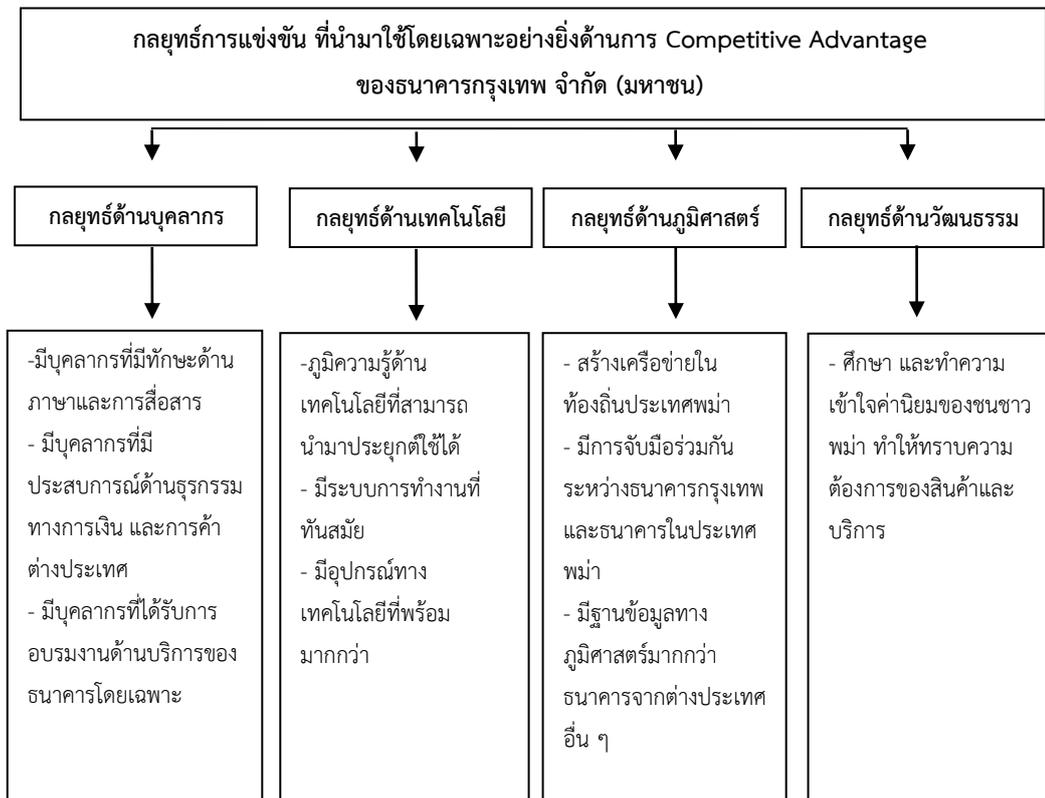
ภาพที่ 5.5 การได้รับการสนับสนุน หรือการได้รับโอกาส ในการส่งเสริมการลงทุน  
จากภาครัฐ จากประเทศพม่า

ที่มา : สัมภาษณ์จากกรวิจัย, 2557

### 5.1.6 กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างการบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ

การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก และได้รับการสนับสนุนจากธนาคารแห่งประเทศไทย ในการผลักดันนโยบาย หรือส่งเสริมให้กับนักลงทุนทุกภาคส่วน ได้เข้ามาศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า อย่างเป็นทางการมากขึ้น มีการเปิดอบรมเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า ให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของคนพม่า รวมทั้งความต้องการสินค้าและบริการ ของคนพม่า เพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า สามารถกำหนดนโยบายหรือแนวทางในการทำธุรกิจกับประเทศพม่าได้ชัดเจน และตรงกับความต้องการ แต่ยังเป็นข้อมูลเบื้องต้นสำหรับนักลงทุนเท่านั้น เพราะประเทศพม่า ยังมีข้อกำหนด หรือด้านการเมือง ที่ทำให้นักลงทุน ยังไม่สามารถทำธุรกิจได้เต็มรูปแบบ ดังภาพที่



ภาพที่ 5.6 กลยุทธ์การแข่งขัน ที่นำมาใช้โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการ Competitive Advantage ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ที่มา : สัมภาษณ์จากกรวิจัย, 2557

### 5.1.7 ทศนคติของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า

ประเทศไทย กับประเทศพม่า เป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีวัฒนธรรมความเป็นอยู่ใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ผลิตสินค้า สามารถส่งสินค้าไปยังประเทศพม่าได้ง่ายขึ้น เพราะสินค้าของไทย เป็นที่ต้องการของชาวพม่า และได้รับความน่าเชื่อถือมากกว่าประเทศอื่นๆ ซึ่งหลังจากที่มีการเปิดกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ทำให้ประเทศพม่ามีการเปิดประเทศมากขึ้น และมีการยอมรับให้มีการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ทำให้ผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ได้รับโอกาส หรือสนับสนุน เข้าไปดำเนินธุรกิจในประเทศพม่ามากขึ้น สามารถสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก และเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจได้

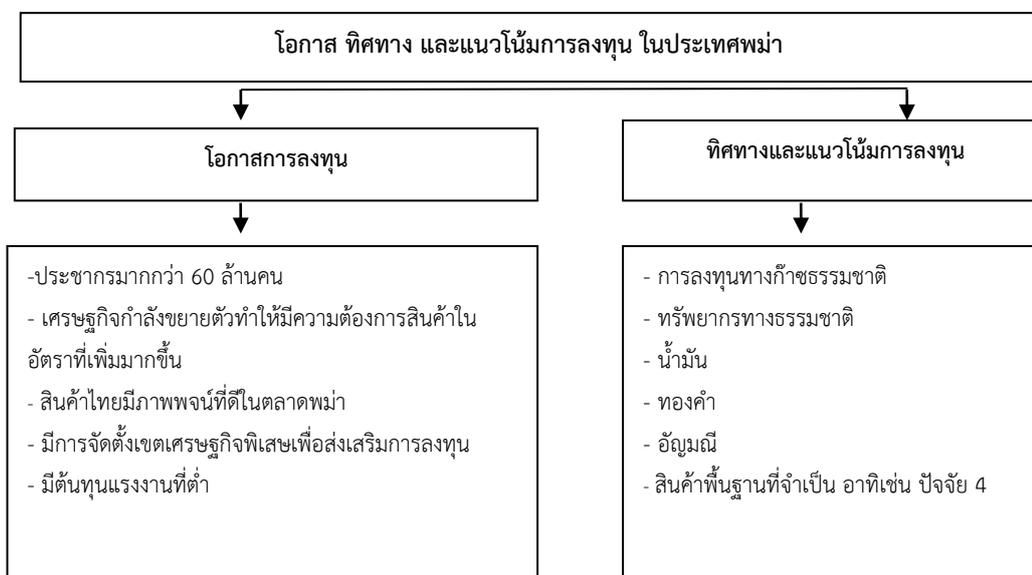


ภาพที่ 5.7 ทศนคติของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า  
ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.8 โอกาส ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า

สำหรับแรงจูงใจของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ส่วนใหญ่ มองเห็นว่าประเทศพม่า ในปัจจุบันประเทศพม่ามีจำนวนประชากร ที่มากกว่า 60 ล้านคน ทำให้มีความต้องการในสินค้าและบริการ

มากขึ้น และเศรษฐกิจยังสามารถที่จะเติบโตได้ เพราะมีสินค้าบางประเภท ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศพม่า

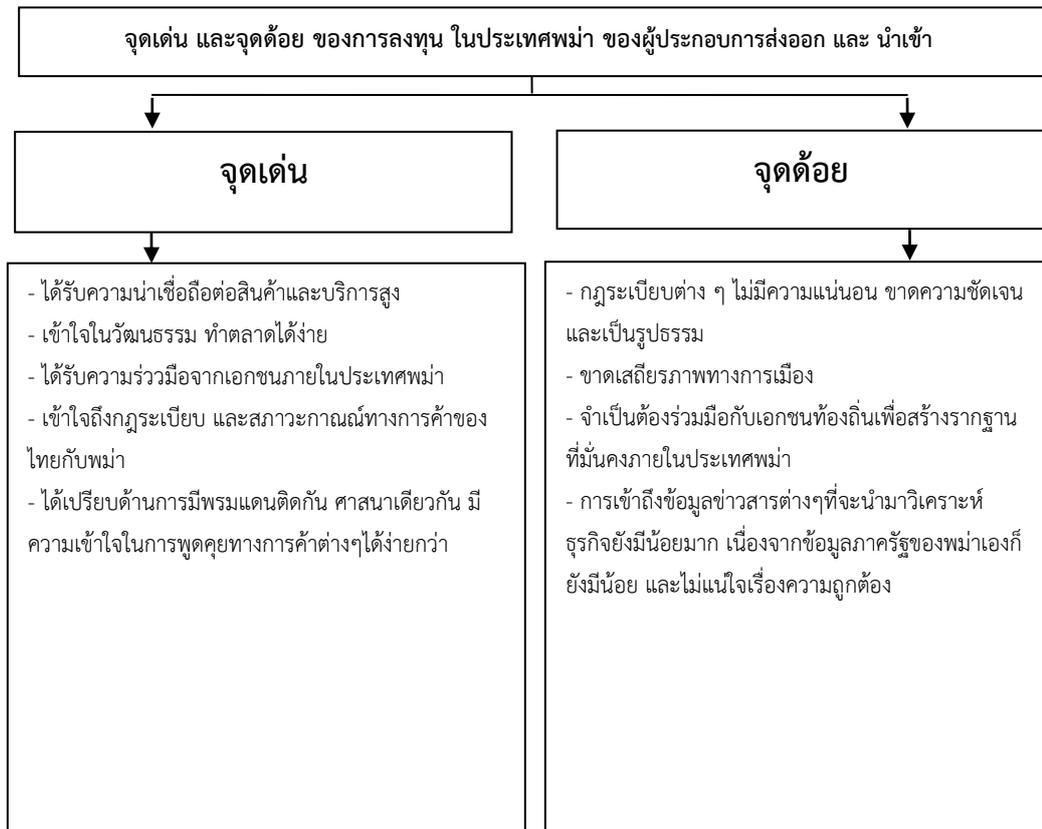


ภาพที่ 5.8 แสดงโอกาส ทิศทาง และแนวโน้มการลงทุน ในประเทศพม่า

ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.9 จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า ของผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า

ปัญหาและอุปสรรคที่สำคัญในการลงทุนในประเทศพม่า คือ กฎระเบียบต่างๆ ทางการค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้นักลงทุน มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แต่ผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่ผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย

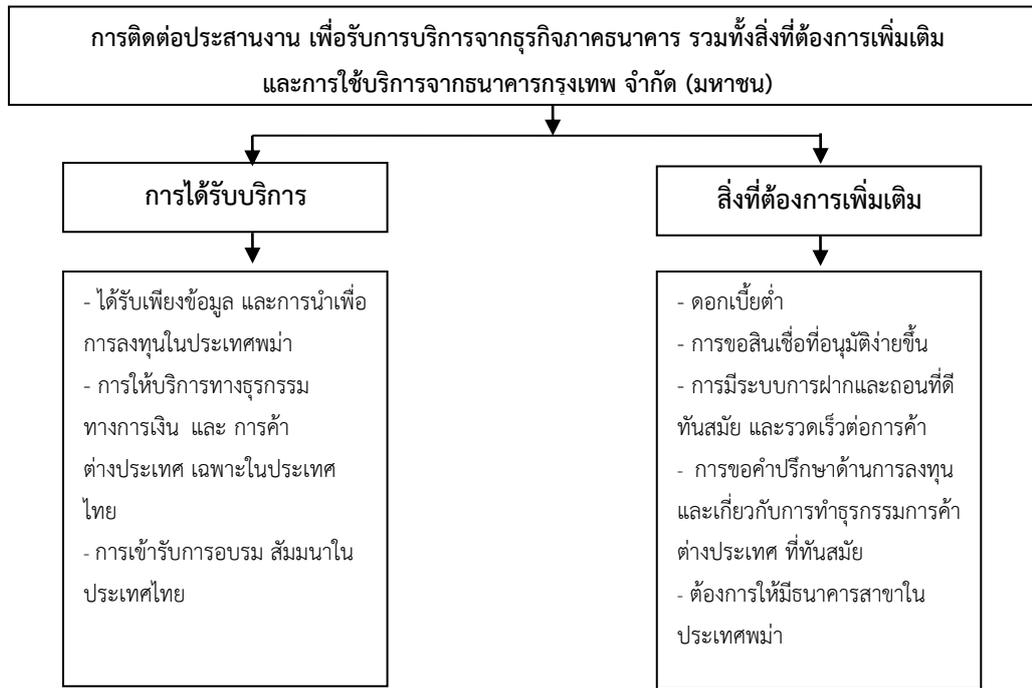


ภาพที่ 5.9 จุดเด่น และจุดด้อย ของการลงทุน ในประเทศพม่า  
ของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า

ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

#### 5.1.10 การติดต่อประสานงาน เพื่อรับบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติมและการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

จากการสอบถามผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า มีการใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในด้านการขอคำปรึกษา หรือคำแนะนำเกี่ยวกับการทำธุรกรรมทางการเงิน เท่านั้น ยังไม่สามารถใช้บริการด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ได้ เพราะประเทศพม่ายังไม่รองรับการทำธุรกรรมจากภาคธนาคารต่างชาติ ซึ่งสิ่งที่นักลงทุนต้องการมากที่สุดในขณะนี้ คือ อยากให้ธนาคารในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า

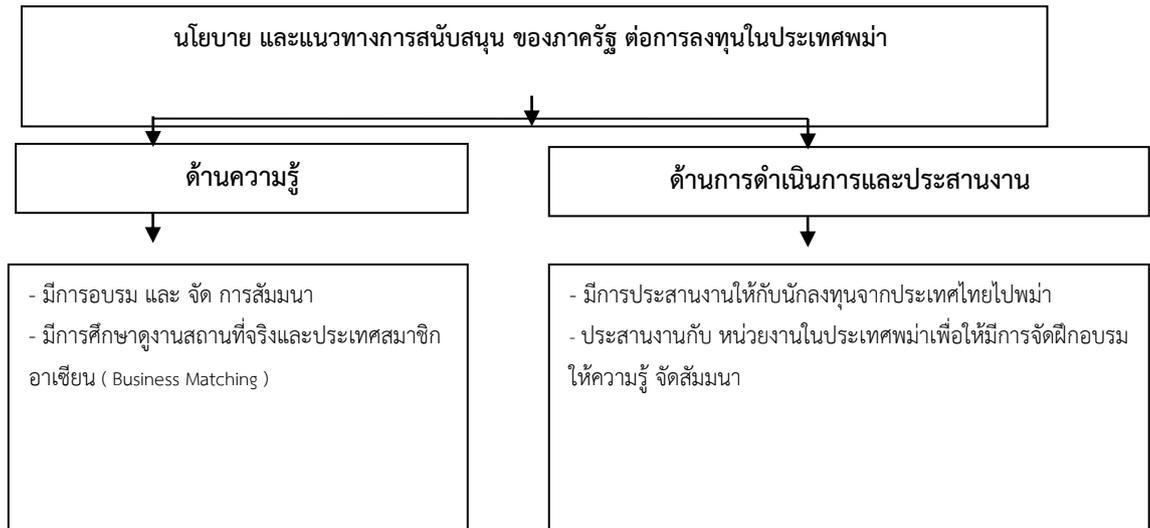


ภาพที่ 5.10 การติดต่อประสานงาน เพื่อรับบริการบริการจากธุรกิจภาคธนาคาร  
รวมทั้งสิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม และการใช้บริการจากธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ที่มา : สัมภาษณ์จากการวิจัย, 2557

#### 5.1.11 นโยบาย และแนวทางการสนับสนุน ของภาครัฐ ต่อการลงทุนในประเทศพม่า

ผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ต้องการให้ภาครัฐสนับสนุน ในด้านข้อมูลต่างๆ ในการทำการค้า การส่งเสริมให้ความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรม หรือค่านิยมของชาวพม่า เพื่อสร้างความเข้าใจกันในการทำธุรกิจ รวมทั้งให้อำนวยความสะดวกในการเจรจาธุรกิจ ประสานงาน หรือลดหย่อนกฎระเบียบสำหรับผู้ประกอบการ ให้มากขึ้น ซึ่งในการติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารในประเทศพม่า จะต้องทำธุรกรรมทางการเงินผ่านธนาคารแห่งประเทศไทย โดยสำนักงานตัวแทนธนาคาร ที่ตั้งอยู่ในประเทศพม่า แต่ยังไม่สามารถทำธุรกรรมทางการเงิน หรือขอสินเชื่อใดๆ ได้ ซึ่งระบบภาคธนาคารของประเทศพม่า ยังมีความล้าสมัยในเทคโนโลยี มีกฎระเบียบในการทำธุรกรรมทางการเงินเคร่งครัด ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำการค้า



ภาพที่ 5.11 นโยบาย และแนวทางการสนับสนุนของภาครัฐ ต่อ การลงทุนในประเทศพม่า  
ที่มา : สืบเคราะห์จากการวิจัย, 2557

#### 5.1.12 จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า ในประเทศพม่า ในมุมมองของภาครัฐ

ภาครัฐ ให้ความคิดเห็นว่าประเทศพม่า มีการเปิดประเทศใหม่ และส่งเสริมให้นักลงทุนชาวต่างชาติได้เข้ามาทำธุรกิจในประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น แต่จะต้องสอดคล้องกับกฎระเบียบของประเทศพม่าที่ตั้งเอาไว้ เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก และยังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) อีกด้วย แต่ด้วยกฎระเบียบ ที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุน ยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ที่ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง



ภาพที่ 5.12 จุดเด่น จุดด้อย ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการส่งออก และ นำเข้า ในประเทศพม่า ในมุมมองของภาครัฐ

ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

### 5.1.13 การนำเสนอแนวทางและโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และ พม่า โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT

แนวทางในการศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยใช้หลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis สามารถอธิบายโดยภาพรวมว่า

จุดแข็ง คือ ธนาคารฯ มีระบบการบริการที่ครบวงจร มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้ มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก

จุดอ่อน คือ ข้อมูลที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอต่อแนวทางในการลงทุนในประเทศพม่าขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และความชัดเจนจากภาครัฐ และบุคลากร ยังขาดความรู้อย่างครอบคลุมในเรื่องกฎหมายด้านภาคธนาคารของประเทศพม่า

ด้านโอกาส คือ มีความสัมพันธ์ที่ระหว่างธนาคารกับประเทศพม่า ได้รับความไว้วางใจ จากผู้ประกอบการ และนักลงทุนต่างชาติ ผู้ประกอบการ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร

ด้านอุปสรรค คือ ธนาคาร ยังขาดความการสนับสนุนจากภาครัฐ และธนาคารแห่งประเทศไทย คู่แข่งธนาคารในภูมิภาคเดียวกัน เช่น จากประเทศสิงคโปร์ มีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่ดีมากและ ผ่อนปรนด้านการเงินกับชาวต่างชาติมากกว่าประเทศไทย กฎระเบียบที่เคร่งครัดของประเทศพม่า และความไม่แน่นอนในเรื่องการเมืองของประเทศพม่า

ตารางที่ 5.1 แสดงกลยุทธ์แนวทางและโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่าง ประเทศไทย และ พม่า

ลำดับที่	กลยุทธ์	รายละเอียด
1	กลยุทธ์ด้านการบริการ	เนื่องจากทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย ส่วนใหญ่มีบริการที่ครบวงจร จึงควรมุ่งเน้นสร้างความได้เปรียบทางด้านบริการให้มากยิ่งขึ้น อันเป็นการพัฒนาต่อยอดและกระจายการบริการในรูปแบบสาขา ที่มีเครือข่ายธนาคารท้องถิ่นพม่า ในการขยายสาขาและบริการ เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในประเทศพม่า
2	กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี	ด้วยเทคโนโลยีที่ธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทยได้เปรียบประเทศพม่า ที่ก้าวล้ำหน้าประเทศพม่าอยู่หลายช่วงตัวนั้น ทำให้มีความได้เปรียบทางการบริการธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งแม้ว่าประเทศพม่ายังขาดเทคโนโลยีที่ทันสมัย แต่ด้วยประสบการณ์ที่ธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทยมีอยู่ ย่อมสามารถเข้าใจการสร้างมาตรฐานการบริการได้เป็นอย่างดี เนื่องจากประเทศพม่าในปัจจุบัน จะมีลักษณะคล้ายกับประเทศไทย เมื่อสมัยหลายสิบปีก่อนของประเทศไทย ทำให้ธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทย สามารถรู้ลึก รู้จริง และรู้ความต้องการลำดับขั้นต่อไปของเทคโนโลยีที่ดีได้

ตารางที่ 5.1 แสดงกลยุทธ์แนวทางและโอกาสของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการค้าระหว่างประเทศไทย และ พม่า (ต่อ)

ลำดับที่	กลยุทธ์	รายละเอียด
3	กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการ	แม้ทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยจะไม่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลไทยและพม่าเท่าที่ควร แต่ด้วยทรัพยากรต่าง ๆ ของธนาคารพาณิชย์ส่วนใหญ่ภายในประเทศไทยที่มีความพร้อมมากกว่าธนาคารในท้องถิ่นประเทศพม่าย่อมสามารถสร้างความได้เปรียบทางการบริหารจัดการได้เป็นอย่างดี อาทิเช่น ประสบการณ์การบริหารจัดการของผู้บริหารธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทยที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นมาตรฐานสากล ย่อมสามารถนำพาองค์กรให้สามารถปรับตัวเข้ากับสภาพการณ์ของประเทศพม่าได้เป็นอย่างดี
4	กลยุทธ์ด้านการตลาด	การที่ธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทยมีสัมพันธ์ไมตรีที่ดีกับธนาคารท้องถิ่นในประเทศพม่า และรัฐบาลพม่า ทำให้ได้เปรียบในการเข้าถึงด้านการตลาดเป็นอย่างดี อีกทั้งยังได้รับความร่วมมือทางเครือข่ายจากกลุ่มองค์กรต่าง ๆ ในประเทศพม่า เนื่องจากความน่าเชื่อถือของชนชาวพม่าต่อองค์กรจากประเทศไทยว่ามีมาตรฐาน ดังนั้น การทำการตลาดกับชาวพม่าที่มีลักษณะของวัฒนธรรมคล้ายกับประเทศไทยนั้น จึงไม่ใช่เรื่องยากมากนัก อีกทั้งยังได้เปรียบคู่แข่งอื่นที่มาจากประเทศอื่น ๆ อีกด้วย

ที่มา : สืบเคราะห์จากการวิจัย, 2557

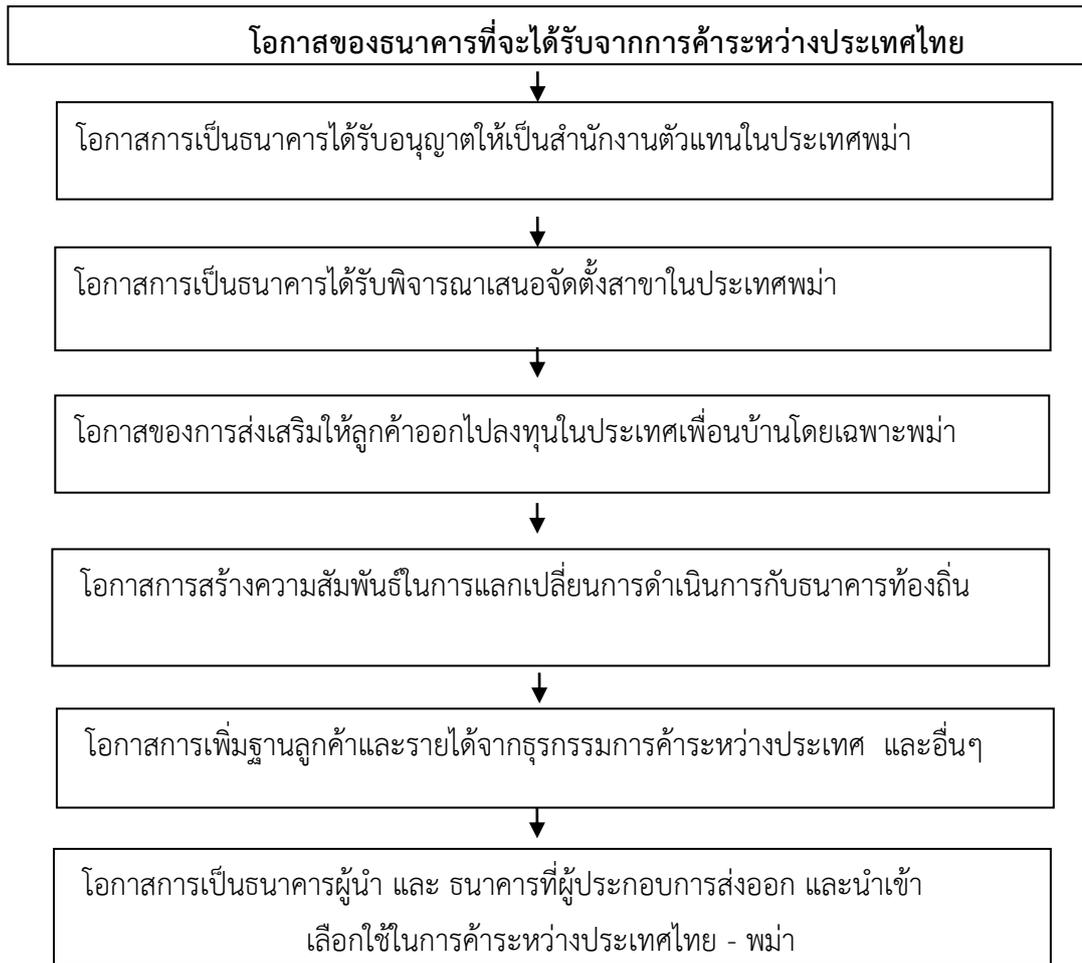
เมื่อพิจารณาจากข้อมูลทั้งหมดตั้งที่นำเสนอมาทั้งหมดข้างต้น ผู้วิจัยได้ดำเนินการวิเคราะห์เพิ่มเติมเกี่ยวกับรายละเอียดของข้อมูล เพื่อสร้างความชัดเจนในการศึกษาปัจจัยที่เป็นปัญหาและอุปสรรค

ในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า และแนวโน้มและโอกาสในการค้าต่างประเทศและการลงทุนของธนาคารพาณิชย์ไทยในประเทศพม่า ประกอบด้วยด้านธนาคารกรุงเทพฯ ด้านผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ด้านภาครัฐ และด้านภาครัฐ

สรุปข้อมูลแต่ละด้าน		
ด้านธนาคารกรุงเทพ	ด้านผู้ประกอบการส่งออก และนำเข้า	ด้านภาครัฐ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- ได้เปรียบจากวัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน ทำให้เข้าใจพฤติกรรมของชาวพม่า</li> <li>- สามารถขยายเครือข่ายให้ครอบคลุมและทั่วถึงประเทศสมาชิกอาเซียน</li> <li>- มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ที่ให้บริการสนับสนุนด้าน การค้าต่างประเทศ Trade และ Remittance</li> <li>- ทำให้อาการเป็นที่ยอมรับและได้ส่วนแบ่งการตลาด (Market Share) ที่ดี</li> <li>- มีการเชื่อมต่อธุรกิจระหว่างลูกค้า บริษัทไทย และ ลูกค้าต่างประเทศของธนาคาร (Business Matching)</li> <li>- มีโอกาสในการเปิดสาขาในประเทศพม่า</li> <li>- มีความสัมพันธ์ที่ดีกับอาคารท้องถิ่นในประเทศพม่า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องพัฒนาสินค้าและบริการที่มาจากประเทศไทยอย่างมีมาตรฐานเพื่อแชร์ส่วนแบ่งการตลาดในประเทศพม่า</li> <li>- ควรศึกษาข้อมูลพื้นฐานและพฤติกรรมของประชาชนชาวพม่า</li> <li>- ควรศึกษาข้อมูลกฎหมายและช่องทางการลงทุนที่เหมาะสม</li> <li>- อุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานคุณภาพ ควรศึกษาข้อมูลให้ดี เนื่องจากแรงงานยังมีศักยภาพน้อย</li> <li>- การนำเข้า และส่งออกสินค้าและบริการ ควรมีพาร์ตเนอร์ท้องถิ่นในประเทศพม่า</li> <li>- ได้เปรียบด้านการมีพรมแดนติดกัน ศาสนาเดียวกัน มีความเข้าใจในการพูดคุยทางการค้าต่างๆ ได้ง่ายกว่ามีความได้เปรียบทางวัฒนธรรม</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ภาครัฐควรมีการจัดอบรมหรือสัมมนาเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศพม่า</li> <li>- พัฒนาเทคโนโลยีการติดต่อที่ทันสมัย</li> <li>- ส่งเสริมนักลงทุนและผู้ประกอบการให้มีการสร้างความเข้าใจในการทำธุรกิจในประเทศพม่า</li> <li>- ควรมีการประสานงานให้กับนักลงทุนจากประเทศไทยไปพม่า และควรมีการเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า/องค์กรธุรกิจ</li> </ul>

ภาพที่ 5.13 แสดงผลสรุปข้อมูลด้านธนาคารกรุงเทพฯ ด้านผู้ประกอบการ ด้านภาครัฐ  
ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากข้อมูลรายละเอียดทั้งหมดข้างต้น ผู้วิจัยได้กำหนดแผนภาพเพื่อแสดงโอกาสของธนาคารที่จะได้รับการค้าระหว่างประเทศไทย และพม่า



ภาพที่ 5.14 แสดงโอกาสของธนาคารที่จะได้รับการค้าระหว่างประเทศไทย และพม่า  
ที่มา : สังเคราะห์จากการวิจัย, 2557

## 5.2 การอภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาเรื่องโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย : กรณีศึกษาธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) พบว่า โอกาสทางการค้าระหว่างประเทศของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นั้น มีความเป็นไปได้ค่อนข้างสูง เพราะประเทศพม่าเป็นประเทศเปิดใหม่ มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ ที่ยังต้องการขยายธุรกิจการลงทุนของทุกภาคส่วน ไม่ว่าจะเป็นภาคอุตสาหกรรม ภาคเกษตรกรรม หรือแม้กระทั่งภาคธุรกิจธนาคาร เพื่อรองรับการเติบโตทางเศรษฐกิจ ซึ่งประเทศพม่าเปิดโอกาสให้กับนักลงทุนชาวไทย เพราะถือว่าเป็นคู่ค้าที่สำคัญต่อกัน ซึ่งการดำเนินงานของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ได้รับการสนับสนุน และโอกาสที่ดีจากประเทศพม่า ให้เข้าไปตั้งสำนักงานตัวแทนมากกว่า 19 ปี ซึ่งธนาคารฯ มีความพร้อมทั้งด้านบุคลากร

เทคโนโลยี และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เตรียมรองรับความต้องการของนักลงทุนชาวไทย ที่ต้องการลงทุนในประเทศพม่า ได้รับความสะดวกสบายในการทำธุรกรรมทางการเงิน แต่ปัญหาและอุปสรรคที่ทางธนาคารฯ ต้องพบในการลงทุนในประเทศพม่า คือ ทางประเทศพม่า ยังไม่มีนโยบายให้กับภาคธนาคารต่างประเทศ เข้าไปเปิดกิจการ หรือเปิดสาขาในประเทศพม่า ทำได้เพียงแค่เป็นสำนักงานตัวแทน ในการช่วยหาข้อมูล หรือสนับสนุนข้อมูลในการทำธุรกรรมทางการเงิน ให้กับนักลงทุนที่ส่งออกและนำเข้า เท่านั้น ซึ่งทำให้นักลงทุน ไม่ได้ได้รับความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงิน หรือทำให้การทำธุรกิจขาดสภาพความคล่องตัว ซึ่งประเทศพม่า ยังมีกฎเกณฑ์หรือกฎระเบียบ ที่ค่อนข้างเคร่งครัดในการทำธุรกรรมทางการเงิน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการโอนเงินเข้าออกนอกประเทศ ทำให้เกิดความล่าช้าในการทำธุรกิจ และเกิดการสูญเสียโอกาสทางการค้าในเรื่องอัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา รวมทั้งปัญหาทางด้านการเมืองของประเทศพม่า ที่ยังไม่มีค่าน้ำหนักแน่นอน ทำให้เกิดความสะดุดในการทำธุรกิจ หรือเกิดความลังเลใจในการลงทุนในประเทศพม่า ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของสถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เรื่อง “เศรษฐกิจการค้า การลงทุนในประเทศพม่า” (2556) หนึ่งในงานศึกษาที่มองพม่าในทุกมิติก่อนที่จะนำไปสู่การเปิดประเทศพม่าในยุคปัจจุบัน มุมมองผ่านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม ของประเทศพม่าได้ชี้ให้เห็นทั้งจุดอ่อน-จุดแข็ง และโอกาสในการฟื้นตัวของประเทศพม่าในการแข่งขันบนเวทีเศรษฐกิจปัจจุบัน ซึ่งเป็นแผนที่สำคัญของผู้ที่เริ่มจะเข้าใจพม่า และเป็นคู่มือที่จะนำไปสู่การตัดสินใจการลงทุนในประเทศพม่า

ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ทำให้ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีโอกาสในการลงทุนในประเทศพม่า เพราะมีการพัฒนาระบบการทำงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อรองรับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ไม่ว่าจะเป็นความพร้อมทางด้านบุคลากร ด้านเทคโนโลยี ด้านภาษา วัฒนธรรม ฯลฯ เพื่อสร้างการบริการให้มีประสิทธิภาพสูงสุด รวมทั้งมีเครือข่ายที่กว้างขวางทั่วโลก ทำให้สามารถแข่งขันกับภาคธุรกิจธนาคารต่างๆ ได้ โดยธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) มีนโยบายหลัก คือ การสนับสนุนด้านสินเชื่อให้กับนักลงทุน การจัดสัมมนาความรู้ หรือให้ข้อมูลกับนักลงทุน ที่มีความสนใจลงทุนในประเทศพม่า โดยคำนึงถึงกฎระเบียบของทางประเทศพม่าเป็นหลัก ด้านผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า เห็นว่าการถูกจำกัดด้วยเรื่องของการทำธุรกรรมทางการเงินของภาคธนาคาร และการไม่แน่นอนทางการเมือง ทำให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า มีความกังวลใจเกี่ยวกับนโยบาย และการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ แต่นักลงทุนชาวไทย ยังให้ความสนใจที่จะลงทุนในประเทศพม่า หลังจากที่มีการเปิดประเทศ เพราะเห็นทิศทางและแนวโน้มในการลงทุน ว่าจะสามารถสร้างยอดขาย และความนิยมให้กับชาวพม่าได้ เนื่องจากสินค้าของประเทศไทย ได้รับความน่าเชื่อถือในคุณภาพและการบริการ แต่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ควรที่จะมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนท้องถิ่น เพื่อให้คำแนะนำ และทำความเข้าใจ

ถึงการทำการตลาด เข้าใจในวัฒนธรรม และเข้าใจถึงความต้องการของชาวพม่าได้อย่างถูกต้อง รวมทั้งให้เข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าด้วย ซึ่งต้องการให้ธนาคารต่างๆ ในประเทศไทย สามารถทำธุรกรรมทางการเงินแทนได้ เพื่อความสะดวกในการทำการค้า ไม่ว่าจะเป็นด้านฝาก-ถอนเงิน หรือการขอสินเชื่อด้านอื่นๆ ซึ่งสอดคล้องกับวิสัยทัศน์ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คือ ความมุ่งมั่นที่จะมอบบริการด้านการเงินที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มของประเทศ พร้อมทั้งก้าวเป็นธนาคารระหว่างประเทศผู้นำแห่งเอเชีย เพื่อบรรลุความมุ่งหมายดังกล่าว ธนาคารได้พัฒนาคุณภาพบุคลากร พร้อมทั้งนำเอาเทคโนโลยีและระบบงานที่ทันสมัยได้มาตรฐานสากลมาใช้ เพื่อมั่นใจว่าลูกค้าทุกคนจะได้รับบริการที่ดีที่สุด

ส่วนภาครัฐ เห็นว่าผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้า ยังมีโอกาสที่จะเข้าไปทำการค้ากับประเทศพม่าเพิ่มมากขึ้น เพราะประเทศพม่า เป็นประเทศที่มีปัจจัยเอื้อต่อผู้ผลิต ได้แก่ ค่าแรงงานที่ต่ำกว่า มีทรัพยากรธรรมชาติที่เพียงพอต่อภาคการผลิต แต่ภายในประเทศพม่าเองนั้น ในส่วนภาคผลิตยังมีไม่เพียงพอ และมีความต้องการภาคการผลิตจากภายนอกเข้ามาสนับสนุนอีกจำนวนมาก และยังเป็นประเทศที่ได้สิทธิพิเศษด้านการค้า (GSP) อีกด้วย แต่ด้วยกฎระเบียบที่มากเกินไป และด้านการเมืองไม่ยังไม่ชัดเจน ทำให้ผู้ลงทุนกังวลใจและขาดแรงจูงใจในการลงทุน รวมถึงปัจจัยด้านการลงทุนยังมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง และข้อมูลต่างๆ ที่ใช้ประกอบการลงทุนยังมีไม่เพียงพอ ทำให้การตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจไม่เด็ดขาด ซึ่งเป็นอุปสรรคในการลงทุนของผู้ประกอบการชาวไทย ที่ขาดความเชื่อมั่น ขาดความเข้าใจในช่องทางการค้ากับประเทศพม่า ทำให้ไม่สามารถเข้าใจตลาดได้ถูกต้อง โดยได้ทำการสนับสนุนให้ผู้ประกอบการชาวไทยสามารถเข้าสู่ระบบข้อมูลที่ถูกต้อง และสามารถใช้อินเทอร์เน็ตหาข้อมูลในตลาดประเทศพม่าได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพให้กับผู้ประกอบการชาวไทย ในด้านต่างๆ เช่น การเข้าใจตลาด หรือช่องทางการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด เป็นต้น สำหรับธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) นั้น ได้มีการส่งเสริมให้กับผู้ลงทุนเข้ามาใช้บริการของทางกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ เพื่อพัฒนาหรือประสานงานให้ผู้ประกอบการชาวไทย สามารถนำธุรกิจเข้าสู่ประเทศพม่าได้ตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อาจจะทำให้ผู้ลงทุน หันมาใช้บริการด้านการเงินมากขึ้น เมื่อธุรกิจมีการเติบโต ซึ่งสอดคล้องกับบทความของกรมการค้าต่างประเทศ (2557) กล่าวว่า การลงทุนในประเทศพม่ามีใช้เรื่องง่ายขึ้น เพราะยังขาดแคลนปัจจัยพื้นฐานทางเศรษฐกิจ เช่น ถนนหนทาง สำหรับการขนส่ง ปัญหาการขาดแคลนไฟฟ้าในบางพื้นที่ ปัญหาความล่าช้าในระบบธนาคาร และกฎหมายข้อบังคับต่างๆ ที่ยังขาดความชัดเจน ทำให้เกิดความไม่แน่นอนในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงทางการเมือง ที่ยังไม่มี ความแน่นอน ทำให้นักลงทุนต่างชาติเกิดความไม่มั่นใจถึงการเปลี่ยนแปลง และไม่สามารถกำหนดนโยบายการลงทุนได้ชัดเจน

วิเคราะห์ SWOT Analysis สามารถอธิบายโดยภาพรวมว่า จุดแข็งหรือจุดเด่น คือ ธนาคารฯ มีระบบการบริการที่ครบวงจร มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย มีบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถให้คำปรึกษาและคำแนะนำได้ มีระบบเครือข่ายที่ทำธุรกรรมได้ทั่วโลก จุดอ่อน คือ ข้อมูลที่มีอยู่ยังไม่เพียงพอต่อแนวทางในการลงทุนในประเทศพม่าขาดการสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง และความชัดเจนจากภาครัฐ และบุคลากร ยังขาดความรู้อย่างครอบคลุมในเรื่องกฎหมาย ด้านภาคธนาคารของประเทศพม่า ด้านโอกาส คือ มีความสัมพันธ์ที่ระหว่างธนาคารกับประเทศพม่าได้รับความไว้วางใจ จากผู้ประกอบการ และนักลงทุนต่างชาติ ผู้ประกอบการ มีความเชื่อมั่นในศักยภาพการดำเนินงานของธนาคาร และด้านอุปสรรค คือ ธนาคาร ยังขาดความการสนับสนุนจากภาครัฐ และธนาคารแห่งประเทศไทย คู่แข่งธนาคารในภูมิภาคเดียวกัน เช่น จากประเทศสิงคโปร์ มีความแข็งแกร่ง และมีศักยภาพที่ดีมากและผ่อนปรนด้านการเงินกับชาวต่างชาติมากกว่าประเทศไทย กฎระเบียบที่เคร่งครัดของประเทศพม่า และความไม่แน่นอนในเรื่องการเมืองของประเทศพม่า ซึ่งสอดคล้องกับสมคิด บางโม (2552) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สวอต (SWOT Analysis) เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อให้ผู้บริหารรู้จักจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคขององค์กร ซึ่งจะช่วยให้ทราบว่าองค์กรได้เดินทางมาถูกทิศและไม่หลงทาง นอกจากนี้ยังบอกได้ว่าองค์กรมีแรงขับไปยังเป้าหมายได้ดีหรือไม่ มั่นใจได้อย่างไรว่าระบบการทำงานในองค์กรยังมีประสิทธิภาพอยู่ มีจุดอ่อนที่จะต้องปรับปรุงอย่างไร เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับ จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพ แวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับ โอกาส-อุปสรรค จากภายนอกเพื่อดูว่าองค์กร กำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใดและภายใต้สถานการณ์เช่นนั้น องค์กรควรจะทำอย่างไร

### 5.3 ข้อเสนอแนะ

การศึกษา เรื่อง การศึกษาโอกาสการค้าต่างประเทศในบริบทการค้าระหว่างประเทศไทยกับพม่าของธนาคารไทย กรณีศึกษา: ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ครั้งนี้ ผู้วิจัยได้จำแนกข้อเสนอแนะออกเป็น 2 หัวข้อ เพื่อความชัดเจนของการนำผลการศึกษาวิจัยไปใช้ประโยชน์ ประกอบด้วย ข้อเสนอแนะทั่วไป และข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป ดังนี้

#### 5.3.1 ข้อเสนอแนะทั่วไป

5.3.1.1 ควรปรับปรุงในเรื่องการให้ข้อมูลกับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า เพื่อเพิ่มความมั่นใจในการลงทุน และสามารถหาแนวทางทางการตลาดได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น เนื่องจากปัจจุบันทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีการเผยแพร่ข้อมูลกับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า

อย่างทั่วถึง จึงควรมีการตระหนักและปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการกระตุ้นความมั่นใจให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้ามากยิ่งขึ้นเพื่อสร้างแนวทางการตลาดการลงทุนในประเทศพม่าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5.3.1.2 จัดการอบรมสัมมนาให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ที่ต้องการลงทุนในประเทศพม่าอย่างสม่ำเสมอ เพื่อแจ้งความคืบหน้าถึงระดับการให้บริการธุรกรรมทางการเงินให้กับนักลงทุน เนื่องจากปัจจุบันทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีการจัดอบรมสัมมนาเพื่อเตรียมความพร้อมให้กับลงทุนที่ต้องการลงทุนในประเทศพม่า หรือประเทศอื่น ๆ ในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนอย่างทั่วถึง และการจัดอบรมสัมมนาต่าง ๆ นั้น เน้นแต่ภาคทฤษฎีแต่เพียงเท่านั้น โดยขาดการสัมมนาในการลงพื้นที่เพื่อประมวลผลจากการศึกษาสภาพแวดล้อมที่เป็นจริง การจัดสัมมนาให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าที่ต้องการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพ จึงเป็นสิ่งที่จะต้องกระทำและควรได้รับการสนับสนุนจากธนาคารพาณิชย์ทุกแห่งภายในประเทศไทย เพื่อสร้างความพร้อมและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันภายในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนต่อไป

5.3.1.3 จัดให้มีการประชาสัมพันธ์ในกฎระเบียบของการค้า ในประเทศพม่า เพื่อให้ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า ได้ทราบถึงรายละเอียดต่างๆ ให้ชัดเจนและถูกต้อง เนื่องจากปัจจุบันทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีข้อมูลเบื้องต้นมากนัก อาจจะด้วยสาเหตุของความไม่พร้อมของประเทศพม่าเอง ที่เพิ่งเริ่มเปิดประเทศได้ไม่นานนัก แต่การสร้างความเข้าใจในกฎระเบียบทางการค้าในประเทศพม่าอย่างถูกต้อง ผู้วิจัยเห็นว่ายังเป็นสิ่งที่ควรสร้างการรับรู้อย่างทั่วถึง และจริงจังมากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เพื่อสร้างมาตรฐานการลงทุนที่พึงปฏิบัติอย่างถูกต้อง ยุติธรรม และเท่าเทียมให้กับผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าภายในประเทศไทยและภายนอกประเทศในกลุ่มประเทศสมาชิกอาเซียนด้วยกัน อันจะเป็นประโยชน์ต่อการสร้างแนวทางการพัฒนาอย่างถูกต้อง มีทิศทางและแนวโน้มการเติบโตที่ดีต่อไป

5.3.1.4 เตรียมความพร้อมในการให้บริการทางธุรกรรมทางการเงิน ในทุกด้าน เพื่อรองรับความต้องการของผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้า เนื่องจากปัจจุบันทางธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังขาดการส่งเสริมและสนับสนุนจากรัฐบาลพม่าอย่างสมควร ดังนั้น ผู้วิจัยเห็นควรว่า ธนาคารพาณิชย์ภายในประเทศไทยควรสร้างความรู้และความเข้าใจในระบบปัจจุบันของประเทศพม่า เพื่อสร้างการปรับตัวให้เหมาะสม แม้ว่าระบบธุรกรรมทางการเงินในประเทศพม่าจะแตกต่างจากประเทศไทยที่ผู้ประกอบการส่งออกและนำเข้าคุ้นเคย แต่การปรับตัวให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมและสถานการณ์ย่อมเป็นสิ่งจำเป็น และควรประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับการสถานการณ์และสภาวะการณ์ในปัจจุบัน

### 5.3.2 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากการศึกษาวิจัยในครั้งนี้มีข้อจำกัดในหลายๆด้าน เช่น ข้อจำกัดของเวลาในการศึกษาวิจัย ข้อจำกัดของจำนวนประชากร ขอบเขตการศึกษา และข้อจำกัดของตัวแปรในการศึกษาเป็นต้น จึงทำให้

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ไม่สามารถครอบคลุมในมุมกว้าง เพื่อประโยชน์ต่อสาธารณะชน ผู้ประกอบการ ตลอดจนหน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชน ผู้วิจัยจึงขอเสนอแนะสำหรับการศึกษาเพิ่มเติม ดังนี้

5.3.2.1 ควรมีการศึกษาให้ครอบคลุมในส่วนของเนื้อหา ปัญหา หรือสภาพปัจจุบันของประเทศพม่า โดยการสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง เช่น ผู้นำธุรกิจภาคธนาคาร ผู้ประกอบการชาวพม่า หน่วยงานของภาครัฐและภาคเอกชน เพื่อให้ทราบปัญหาและหาแนวทางการลงทุนในประเทศพม่า และประชาสัมพันธ์ได้อย่างตรงจุดมากขึ้น ซึ่งจะก่อให้เกิดประสิทธิภาพ เป็นการบริการธุรกรรมทางการเงิน อย่างยั่งยืนต่อไป

5.3.2.2 ควรมีการศึกษาเรื่องของสภาพปัจจุบันในด้านการทำธุรกรรมทางการเงิน ของกลุ่มประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)ที่กำลังจะเกิดขึ้นในปี 2558 เพื่อรองรับความเปลี่ยนแปลง ให้ทันยุคทันสมัยอยู่ตลอดเวลา

#### 5.4 ข้อจำกัดการทำวิจัย

ข้อจำกัดสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งนี้ อันเนื่องมาจากระยะเวลาของการวิจัยที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้มีไม่เพียงพอต่อการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการการค้าระหว่างประเทศอย่างหลากหลายมากเพียงพอ อีกทั้งการเลือกเจาะจงสัมภาษณ์ข้อมูลหลักของธนาคารกรุงเทพฯ เพียงแหล่งเดียว อาจทำให้ไม่ทราบการบริหารจัดการ รวมถึงกลยุทธ์การแข่งขันของธนาคารพาณิชย์แห่งอื่น ๆ ภายในประเทศไทย และด้วยการที่ผู้วิจัยมีงบประมาณจำกัด จึงไม่ได้ดำเนินการในส่วนของการสัมภาษณ์เพิ่มเติมข้อมูลจากธนาคารภายในประเทศพม่า

#### 5.5 ประโยชน์ที่ได้รับจากการทำวิจัย

ประโยชน์ที่ได้รับจากการศึกษาครั้งนี้ ทำให้ ทำให้ทราบถึงโอกาส ปัญหาและอุปสรรคของธนาคารไทยในการค้าไทย และพม่า นอกจากนี้ทำให้ทราบถึง แนวโน้ม ด้านเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองที่มีผลต่อการค้าไทยและพม่า ตลอดจนได้ข้อเสนอแนะแนวทาง การยกขีดความสามารถในการแข่งขันในธุรกิจภาคธนาคารให้สอดคล้องกับการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนต่อไป

## บรรณานุกรม

### หนังสือ

กรมส่งเสริมการลงทุน, กรมศุลกากร. 2554. การเตรียมตัวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน, กรุงเทพมหานคร : กรมศุลกากร.

เขตโสภณ บุญสนอง, 2555. การค้าระหว่างประเทศไทย- เวียดนาม, เชียงใหม่ : คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, กระทรวงพาณิชย์. 2554. บทนำก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน AEC, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์กระทรวงพาณิชย์.

ชาย โพธิ์ลีตา, 2552. ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ, พิมพ์ครั้งที่ 4. นครปฐม : สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.

ณรงค์วิทย์ แสนทอง, 2551. การบริหารผลงานเชิงกลยุทธ์, กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ดำรงศักดิ์ ชัยสนธิ และก่อเกียรติ วิริยะกิจพัฒนา, 2536. การตลาดระหว่างประเทศ, พิมพ์ครั้งที่ 3. กรุงเทพมหานคร : ว่างอักษร.

ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2555. รายงานประจำปี 2555, กรุงเทพมหานคร : ศิริวัฒนา อินเตอร์พรินทร์.

นิพัทธ์ จิตรประสงค์, 2531. หลักการบริหารการเงิน, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน, 2544. พจนานุกรมศัพท์เศรษฐศาสตร์, พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

ศรีวงศ์ สุมิตร และสาลินี วรบัณฑูร, 2536. ทฤษฎีความได้เปรียบในเชิงแข่งขัน, กรุงเทพฯ : คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ศินีย์ สังข์ศรี, 2549. การค้าระหว่างประเทศ, กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

ศิริพร ปัญญาบาล, 2535. ธุรกิจระหว่างประเทศ, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์การศาสนา.

ศิริพร สัจจามันท์, 2543. รวมศัพท์เศรษฐกิจการค้า-การเงินระหว่างประเทศ, กรุงเทพมหานคร : ซีเอ็ดยูเคชั่น.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2543. หลักการตลาด ธุรกิจระหว่างประเทศ, กรุงเทพมหานคร : ไดมอนด์อินเตอร์เนตเวิร์ล.

สถาบันเอเชียศึกษา, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2556. เศรษฐกิจ การค้า การลงทุนในประเทศพม่า, กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สถาบันเอเชียศึกษา, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. 2552. การศึกษาวิจัยพื้นที่เศรษฐกิจเชิงลึกของ

ประเทศ บนแนวเขตตะนาวศรี ฝั่งทะเลอันดามันประเทศพม่า, กรุงเทพมหานคร :  
โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สมคิด บางโม, 2552. องค์การและการจัดการ, กรุงเทพมหานคร : วิทยพัฒน์.

สมนึก แต่งเจริญ, 2538. ทฤษฎีและนโยบายการค้าระหว่างประเทศ, พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร  
 : สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์.

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.), 2550. อุปสรรคด้านกฎระเบียบในการค้าผ่านชายแดน  
ไทย-พม่า/ลาว-จีน ตอนใต้, กรุงเทพมหานคร : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.

สำนักงานนโยบายและยุทธศาสตร์การค้า, กระทรวงพาณิชย์. 2556. ความร่วมมือทางการค้าระหว่าง  
ไทย-พม่า, กรุงเทพมหานคร : กระทรวงพาณิชย์.

สุภางค์ จันทวานิช, 2540. วิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ, พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพมหานคร : จุฬาลงกรณ์  
 มหาวิทยาลัย.

Daniels and Radebaugh, 2001. From the editors: Student samples in international  
business research, Journal of International Business Studies, 40(3), 361-364.

Michael E. Porter, 2003. The global competitiveness report, M. E. Porter (Ed.). Oxford  
 University.

Zikmund and D'Amico, 2001. New developments in marketing communications and  
consumer behavior, Journal of Business Research, 53(2), 59-61.

### สัมภาษณ์

เกษราภรณ์ โกวิทลวกุล, ผู้อำนวยการบริการธุรกิจอุตสาหกรรม กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม.  
 สัมภาษณ์, 2557. 18 ตุลาคม

เนตรา ฤทัยานนท์, ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่าย กลุ่มธุรกิจการค้าและต่างประเทศ บริษัท ลีอกซ์เลย์  
 จำกัด (มหาชน). สัมภาษณ์, 2557. 16 มิถุนายน

โกศลป์ ภัทรธีรานนท์, Managing Director บริษัท Advance Stainless Steel Co., LTD.  
 สัมภาษณ์, 2557. 17 มิถุนายน

ทศทิศ รอดประเสริฐ, ผู้ช่วยผู้จัดการและหัวหน้าตัวแทน สำนักงานตัวแทนอย่างกึ่ง ประเทศพม่า,  
 ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน). สัมภาษณ์, 2557. 3 มิถุนายน

ประจวบ สุภินิ, ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาธุรกิจสู่สากล กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ.  
 สัมภาษณ์, 2557. 13 มิถุนายน

สัมพันธ์ เกียรติสมมาตร, ประธานกรรมการ บริษัทบาซินี เอนเตอร์ไพรส์ จำกัด.  
 สัมภาษณ์, 2557. 19 ตุลาคม



ภาคผนวก

แบบสัมภาษณ์

กลุ่มที่ 1 แบบสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

1. นโยบายการค้าต่างประเทศ และการลงทุนกลุ่มประเทศอาเซียน ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) โดยเฉพาะกรณี ประเทศพม่า เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

2. วิสัยทัศน์ของผู้บริหารธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ต่อความเสี่ยงในการค้าต่างประเทศ และการลงทุนกับประเทศพม่า เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

3. ปัญหาและอุปสรรคต่อการการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ของธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ในประเทศพม่าเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

4. ธนาคารกรุงเทพจำกัด (มหาชน) ได้รับการสนับสนุน หรือโอกาสในการลงทุนจากหน่วยงานของรัฐ หรือ ธนาคารแห่งประเทศไทย ในประเทศพม่า หรือไม่ อย่างไร

.....

.....

.....

.....

5. กลยุทธ์การแข่งขันที่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ที่นำมาใช้กับคู่แข่งในภาคธุรกิจธนาคาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้าน Competitive Advantage อย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

**กลุ่มที่ 2 แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ผู้ส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า**

1. จุดประสงค์ ด้านการการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า คืออย่างไร

.....

.....

.....

.....

2. แรงจูงใจ ด้านการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า คืออย่างไร

.....

.....

.....

.....

3. ปัญหา และอุปสรรค ที่พบในการทำธุรกิจส่งออกและนำเข้าไปยังประเทศพม่า เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. ทิศทางและแนวโน้มการลงทุน ไปยังประเทศพม่า เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

5. ความต้องการความช่วยเหลือหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ ในการให้ความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับการส่งออกไปประเทศพม่า

.....

.....

.....

.....

.....

6. การติดต่อประสานงานกับธุรกิจภาคธนาคารทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ในการทำการค้ากับประเทศพม่า เป็นอย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

7. ท่านได้ใช้บริการจากทางธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในการทำธุรกิจส่งออกไปยังประเทศพม่า หรือไม่ และต้องการบริการจากธนาคารเรื่องใดเพิ่มเติมอีกบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

กลุ่มที่ 3 แบบสัมภาษณ์ภาครัฐ เจ้าหน้าที่ระดับผู้บริหารของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

1. ทิศทางและแนวโน้มการค้าต่างประเทศ และการลงทุน ในประเทศพม่า เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

2. จุดเด่น จุดด้อย ของการค้าต่างประเทศ และการลงทุนในประเทศพม่า สำหรับผู้ส่งออกและนำเข้ารายใหม่ เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

3. ปัญหา และอุปสรรค ของการลงทุนในประเทศพม่า ของผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย เป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

4. แนวทางการให้การสนับสนุนผู้ส่งออกและนำเข้าชาวไทย ในประเทศพม่า อย่างไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

5. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สามารถเข้ามามีส่วนร่วมกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ / กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในด้านใดบ้าง เพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และการลงทุนให้กับผู้ประกอบการ ส่งออก และนำเข้าชาวไทยในการค้าระหว่างประเทศไทย กับ ประเทศพม่า

.....

.....

.....

### ข้อมูลสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (พม่า)

สาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ (The Republic of the Union of Myanmar) (กรมส่งเสริมการค้าและการส่งออก, 2557)



#### ข้อมูลทั่วไป

ที่ตั้ง: ตอนบนสุดของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกเฉียงเหนือของประเทศไทย

อาณาเขต: ทิศเหนือและทิศตะวันออกเฉียงเหนือติดกับจีน ทิศตะวันออกติดกับลาวและไทย ทิศใต้ติดกับทะเลอันดามัน ทิศตะวันตกและทิศตะวันตกเฉียงเหนือติดกับอินเดียบังกลาเทศ และอ่าวเบงกอล

พื้นที่: 678,500 ตร.กม. (พื้นดิน 657,740 ตร.กม. พื้นน้ำ 20,760 ตร.กม.) ประมาณ 1.3 เท่าของไทย ชายฝั่งทะเล: 1,930 กม.

ทรัพยากรธรรมชาติ: ก๊าซธรรมชาติ น้ำมันดิบ ไม้ซุง ดีบุก สังกะสี ทองแดง ทังสแตนตะกั่ว หินปูน ถ่าน หินอ่อน อัญมณีพลิงน้ำ

ภูมิประเทศ: ทางตอนเหนือตะวันออกและตะวันตกของประเทศถูกล้อมรอบด้วยเทือกเขาราว 50%ของพื้นที่ทั้งหมดเป็นภูเขาปกคลุมด้วยป่าไม้ตอนกลางเป็นที่ราบลุ่มแม่น้ำอิรวดี (Irrawaddy/Ayeyarwaddy) จินด์วิน (Chindwin) และสะโตง (Sittaung) ซึ่งเป็นพื้นที่เกษตรกรรมและที่อยู่อาศัย

ของประชากรส่วนใหญ่เทือกเขาสำคัญ 3 แห่ง คั่นกลางประเทศ คือเทือกเขาอาระกันเทือกเขาพะโคและที่ราบสูงฉาน แม่น้ำสำคัญ 3 สาย คือ อิระวดี สะโตง และแม่น้ำสาละวิน

ภูมิอากาศ: มรสุมเขตร้อนภาคกลางตอนบนแห้งแล้งมาก ภาคกลางตอนล่างเป็นดินดอนสามเหลี่ยมปากแม่น้ำขนาดใหญ่ปลูกข้าวเจ้าปอ ภาคตะวันออกเฉียงเหนืออากาศค่อนข้างเย็นและค่อนข้างแห้งแล้งมี 3 ฤดู คือ ฤดูร้อนฤดูฝนฤดูหนาว

เมืองหลวง: เมืองเนปีดอ (Nay Pyi Taw) ซึ่งแปลว่าราชธานี (Royal City) เป็นเมืองหลวงใหม่ตั้งอยู่ตอนกลางของประเทศ ใกล้กับเมืองพินมะนา (Pyinmana) อยู่ห่างจากกรุงย่างกุ้งไปทางตอนเหนือ ราว 320 กม.

เมืองสำคัญ: ย่างกุ้ง- เมืองหลวงเก่าเป็นเมืองศูนย์กลางการคมนาคมและศูนย์กลางการค้าในการกระจายสินค้าไปสู่ภาคต่างๆของประเทศโดยมีแม่น้ำย่างกุ้ง เป็นแม่น้ำสำคัญในการขนถ่ายสินค้ามันตะเลย์- เมืองหลวงเก่าและศูนย์กลางธุรกิจการค้าในประเทศทางตอนบน เมียวดี- เมืองเศรษฐกิจชายแดนกับไทยตรงข้าม อ.แม่สอด จ.ตาก ทำซีเหล็ก- เมืองเศรษฐกิจชายแดนกับไทยตรงข้าม อ.แม่สาย จ.เชียงราย : เกาะสอง-เมืองเศรษฐกิจชายแดนกับไทยตรงข้าม จ. ระนอง มูเซ- เมืองเศรษฐกิจชายแดนกับจีนตรงข้ามเมืองยู่ลี่ เมาะลาโย (เมาะละหม่าง) - เมืองใหญ่อันดับ 3 ของพม่าและศูนย์กลางการกระจายสินค้า สิเรียม-เมืองที่มีโรงกลั่นน้ำมันมาก พุกาม- ศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงด้านทะเลเจดีย์ อมรปุระ-ศูนย์กลางการทอผ้าไหม

เวลา: GMT +6.30 ชั่วโมงหรือเร็วกว่าประเทศไทย 30 นาที จำนวนประชากร 48.1 ล้านคน (ปี 2553) ความหนาแน่น: 75 คน/ตร.กม. เชื้อชาติ: มีเผ่าพันธุ์ 135 เผ่าพันธุ์ประกอบด้วยเชื้อชาติหลักๆ 8 กลุ่มคือพม่า (ร้อยละ 68) ไทยใหญ่ (ร้อยละ 9) กะเหรี่ยง (ร้อยละ 7) ยะไข่ (ร้อยละ 4) จีน (ร้อยละ 3) มอญ (ร้อยละ 2) อินเดีย (ร้อยละ 2) ศาสนา: ศาสนาพุทธนิกายเถรวาทหรือหินยาน (Theravada Buddhism) 89 % ศาสนาคริสต์ 4% ศาสนาอิสลาม 3% ศาสนาฮินดู 0.7% นับถือผีไสยศาสตร์ 2.3% ภาษา: ร้อยละ 85 ใช้ภาษาพม่านอกนั้นร้อยละ 15 พูดภาษากระเหรี่ยงมอญจีนกลางภาษาราชการ คือ ภาษาพม่าภาษาที่ใช้ติดต่อธุรกิจและการค้า คือ ภาษาพม่าและภาษาอังกฤษ อัตราการเพิ่มประชากร: 1.1% (ปี 2553) โครงสร้างอายุ: ประชากรช่วงอายุ 0-14 ปี มีร้อยละ 27.5 (ชาย 7.5 ล้านคนหญิง 7.3 ล้านคน) ประชากรช่วงอายุ 15-64 ปีมีร้อยละ 67.5 (ชาย 18.1 ล้านคนหญิง 18.3 ล้านคน) ประชากรช่วงอายุ 65 ปีขึ้นไปมีร้อยละ 5.0 (ชาย 1.1 ล้านคนหญิง 1.5 ล้านคน) อายุเฉลี่ย 63.39 ปี อัตราส่วนประชากรที่รู้หนังสือ: 89.9% แรงงาน: 31.7 ล้านคน (2553): กระจายอยู่ในภาคเกษตรกรรม 70% ภาคอุตสาหกรรม 7% ภาคบริการ 23%

การปกครองของพม่า มีการปกครองด้วยประธานาธิบดี ได้แก่ พลเอกเต็งเส่ง (U Thein Sein) (ตั้งแต่วันที่ 4 ก.พ. 54) โดยมีรมว. พาณิซย์ ได้แก่ U Win Myint และมีวันชาติ คือ 4 มกราคม

การเมืองการปกครองเป็นสาธารณรัฐโดยมีประธานาธิบดีเป็นประมุข ทั้งนี้มีโครงสร้างการบริหารประกอบด้วยหน่วยงานระดับกระทรวง 32 หน่วยงาน ได้แก่

1. สำนักงานประธานาธิบดี (Ministry of Office of Presidential)
2. กระทรวงเกษตรและชลประทาน (Ministry of Agriculture & Irrigation)
3. กระทรวงอุตสาหกรรม 1 (Ministry of Industry 1)
4. กระทรวงอุตสาหกรรม 2 (Ministry of Industry 2)
5. กระทรวงการต่างประเทศ (Ministry of Foreign Affairs)
6. กระทรวงมหาดไทย (Ministry of Home Affairs)
7. กระทรวงการขนส่ง (Ministry of Transport)
8. กระทรวงแรงงาน (Ministry of Labor)
9. กระทรวงศึกษาธิการ (Ministry of Education)
10. กระทรวงวัฒนธรรม (Ministry of Culture)
11. กระทรวงการคลัง (Ministry of Finance & Revenue)
12. กระทรวงการรถไฟ (Ministry of Railways Transportation)
13. กระทรวงสาธารณสุข (Ministry of Health)
14. กระทรวงพาณิชย์ (Ministry of Commerce)
15. กระทรวงการโรงแรมและการท่องเที่ยว (Ministry of Hotels & Tourism)
16. กระทรวงวางแผนและพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ (Ministry of National Planning & Economic Development)
17. กระทรวงการสื่อสารไปรษณีย์และโทรเลข (Ministry of Communication, Post & Telegraph)
18. กระทรวงพัฒนาสังคม (Ministry of Social Welfare, Relief and Resettlement)
19. กระทรวงโยธาธิการ (Ministry of Construction)
20. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Ministry of Science & Technology)
21. กระทรวงสหกรณ์ (Ministry of Cooperatives)
22. กระทรวงการอพยพ (Ministry of Immigration & Population)
23. กระทรวงข่าวสาร (Ministry of Information)
24. กระทรวงชายแดน (Ministry of Border Affairs)
25. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า 1 (Ministry of Electrical Power 1)
26. กระทรวงพลังงานไฟฟ้า 2 (Ministry of Electrical Power 2)
27. กระทรวงกีฬา (Ministry of Sports)

28. กระทรวงป่าไม้ (Ministry of Forestry)
29. กระทรวงศาสนา (Ministry of Religious Affairs)
30. กระทรวงเหมืองแร่ (Ministry of Mines)
31. กระทรวงปศุสัตว์ (Ministry of Livestock and Fisheries)
32. กระทรวงพลังงาน (Ministry of Energy)

**ภาพรวมเศรษฐกิจ** จากการปฏิรูปเปลี่ยนแปลงการปกครองเป็นระบอบสาธารณรัฐโดยมีประธานาธิบดีเป็นประมุขภายหลังการเลือกตั้งเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2553 พรรคสหเอกภาพและการพัฒนา (USDP) ได้รับเสียงสนับสนุนอย่างถล่มทลายและได้เป็นผู้จัดตั้งรัฐบาลชุดใหม่โดยทหารยังคงเป็นผู้กุมอำนาจอยู่แต่มีการแต่งตั้งรัฐมนตรีจากพลเรือน 4 ตำแหน่งซึ่งถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีของการเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไปอย่างไรก็ตามนโยบายของรัฐบาลพม่ายังคงเน้นเรื่องความมั่นคงของชาติเหนือกว่าด้านเศรษฐกิจ พม่ากำลังเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเปิดหรือ Privatization เปิดให้มีการลงทุนทั้งด้านการเกษตรอุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐานเช่นโครงการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกทวายโครงการพัฒนาไฟฟ้าพลังน้ำกะฉิ่น เมืองเซเวลีซึ่งจะเป็นเขื่อนขนาดใหญ่ 1 ใน 10 ของโลก

**เขตเศรษฐกิจสำคัญของประเทศพม่า** เขตเศรษฐกิจพิเศษและท่าเรือน้ำลึกทวาย รัฐบาลพม่ายังได้ประกาศกฎหมายเขตเศรษฐกิจพิเศษขึ้นเพื่อรองรับการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone – SEZ) ที่กำหนดให้เป็นพื้นที่ลงทุนสำหรับอุตสาหกรรมหนัก อาทิ ปิโตรเคมีและเหล็ก อุตสาหกรรมสินค้าไฮเทคจำพวกอิเล็กทรอนิกส์ ไอทีและการสื่อสาร โดยแต่ละเขตจะมีการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกและระบบการขนส่งทั้งถนนและระบบรางเพื่อรองรับการผลิตของภาคอุตสาหกรรม และรัฐบาลพม่าได้กำหนดพื้นที่ดังกล่าวให้เป็นพื้นที่เขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zone – EPZ) ที่จะได้รับสิทธิพิเศษทางด้านภาษี (อาทิ ยกเว้นภาษีเงินได้ 5 ปีแรก ลดหย่อนกึ่งหนึ่ง 5 ปี และอาจลดหย่อนกึ่งหนึ่งอีก 5 ปี หากนำกำไรมาลงทุนในโครงการปัจจุบัน พม่าได้วางบริเวณที่จะพัฒนาเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษไว้ 3 แห่งด้วยกัน และมีความคืบหน้าในการดำเนินการดังต่อไปนี้

**เขตเศรษฐกิจพิเศษทวาย** เขตเศรษฐกิจพิเศษทวายตั้งอยู่ใกล้กับเมืองทวาย มณฑลตะนาวศรี ทางตอนใต้ของพม่าและห่างจากชายแดนไทยแถบจังหวัดกาญจนบุรีประมาณ 200 กิโลเมตร ที่ตั้งของเขตเศรษฐกิจพิเศษทวายเป็นบริเวณชายฝั่งสำคัญไม่กี่แห่งของพม่า ที่เอื้อต่อการสร้างท่าเรือน้ำลึก ท่าเรือน้ำลึกทวายเป็นจุดที่มีความลึกมากที่สุด สำหรับรายละเอียดการก่อสร้างโครงการประกอบด้วย 3 ระยะภายในช่วงเวลา 15 ปี คือ

1. ระยะที่ 1 (2011-2015) ท่าเรือด้านใต้ ถนนเชื่อมโยงทวายกับชายแดนไทย/พม่า ขนาด 4 ช่องจราจร ด้านพรมแดน ถนนเชื่อมสนามบินทวาย อ่างเก็บน้ำขนาด 93 ล้านลูกบาศก์เมตร โรงไฟฟ้าถ่านหินขนาด 4,000 เมกะวัตต์ ถนนในเขตนิคมอุตสาหกรรมและระบบระบายน้ำ

โรงน้ำประปาและบำบัดน้ำเสีย ที่พักอาศัย พื้นที่ส่วนราชการเบ็ดเสร็จ (One-Stop Service) และพื้นที่เขตชุมชน

2. ระยะที่ 2 (2013-2018) ถนนในเขตนิคมอุตสาหกรรมและระบบระบายน้ำเพิ่มเติมขยายถนนเชื่อมโยงทวายกับชายแดนไทย/พม่าเป็นขนาด 8 ช่องจราจร พัฒนาศูนย์การค้าและสถานที่พักผ่อน

3. ระยะที่ 3 (2016-2020) ทำเรือด่านเหนือ ถนนในเขตอุตสาหกรรมและระบบระบายน้ำเพิ่มเติมรถไฟ สายส่งไฟฟ้า ระบบท่อก๊าซและท่อน้ำมันเชื่อมโยงประเทศไทยนอกจากนี้ภายในนิคมอุตสาหกรรมทวายอันเป็นส่วนหนึ่งของเขตเศรษฐกิจพิเศษยังประกอบไปด้วย 6 ส่วนหลักด้วยกัน คือ 1. ทำเรื่อน้ำลึกและอุตสาหกรรมหนัก 2. อุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ 3. ศูนย์อุตสาหกรรมปิโตรเคมี 4. อุตสาหกรรมขนาดกลาง 5. อุตสาหกรรมขนาดเบา 6. หน่วยงานและชุมชน สาธารณูปโภคต่าง ๆ และย่านการค้า

ตั้งแต่ต้นทศวรรษ 1990 เป็นต้นมา พม่าได้วางนโยบายทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไว้ดังต่อไปนี้

1. ส่งเสริมการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตร โดยการเพิ่มพื้นที่เพาะปลูก (ไม่ใช่การเพิ่มผลผลิตต่อพื้นที่) ทำให้ผลผลิตและการส่งออกของพืชเกษตรบางชนิด เช่น ข้าว ธัญพืช ฝ้าย อ้อยงา ถั่ว และเมล็ดทานตะวันเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม นโยบายดังกล่าวยังไม่สามารถดำเนินการได้ผลเต็มที่ เนื่องจากรัฐบาลพม่าได้ควบคุมราคาของสินค้าเกษตร โดยเฉพาะข้าวและอ้อย

2. ส่งเสริมการผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้าสินค้าจำเป็น เช่น น้ำมันบริโภค (Edible Oil) และกระดาษ เพื่อลดการขาดดุลการค้าและรักษาปริมาณเงินทุนสำรองต่างประเทศ

3. สนับสนุนการขยายตัวของภาคอุตสาหกรรมการผลิตให้มีความหลากหลาย โดยภาครัฐจะส่งเสริมรัฐวิสาหกิจในการผลิตเกี่ยวกับเครื่องจักร ยานยนต์ โทรทัศน์ อุปกรณ์สื่อสาร สิ่งทอเครื่องใช้ไฟฟ้า น้ำตาล อุตสาหกรรมยาง ผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์จากไม้ อย่างไรก็ตาม ภาครัฐก็เปิดให้เอกชนหรือนักลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนในกิจการดังกล่าวได้ในลักษณะของการร่วมทุน (Joint Venture)

4. รัฐบาลได้ออกมาตรการกีดกันทางการค้าหลายประการ ผ่านการตั้งอัตราภาษีขาเข้าสินค้าหลายชนิด อาทิ สินค้าจำพวกสิ่งทอและเครื่องใช้ภายในครัวเรือน ในอัตราที่สูง (ประมาณร้อยละ 10-20) ทั้งนี้เพื่อลดการขาดดุลการค้า รักษาปริมาณเงินทุนสำรอง และปกป้องภาคการผลิตภายในประเทศ ในทางเดียวกันยังได้มีข้อกำหนดว่าผู้นำเข้าต้องมีรายได้จากการส่งออก สัดส่วนการนำเข้าสินค้าจำเป็นต่อสินค้าฟุ่มเฟือยต้องอยู่ที่ 80:20 และการนำเข้าสินค้าต้องทำธุรกรรมผ่านธนาคาร อย่างไรก็ตาม ควบคู่กันนี้รัฐบาลพม่าในปัจจุบัน มีความพยายามในการยกเลิกมาตรการกีดกันทางการค้าหลายประการ ตัวอย่างเช่น การยกเลิกประกาศมาตรการห้ามนำเข้าสินค้าทางชายแดน 15 รายการ

อันได้แก่ ผงชูรส น้ำหวาน/เครื่องดื่ม (Soft drink) ขนมปังกรอบทุกชนิด(Biscuits) หมากฝรั่ง ขนมเค้ก ขนมเวเฟอร์ ช็อกโกแลต อาหารกระป๋อง (เนื้อสัตว์และผลไม้) เส้นหมี่ทุกชนิด เหล้า เบียร์ บุหรี่ ผลไม้ทุกชนิด ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับใช้ในครัวเรือนและใช้ส่วนตัวทุกชนิด สินค้าต้องห้ามอื่น ๆ ที่มีกฎหมายปัจจุบันห้ามนำเข้า เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน 2011 ภายใต้อัตราแลกเปลี่ยนทางการเท่านั้น

#### มาตรการด้านภาษี ประกอบด้วย

1. ภาษีการค้า ได้แก่ ธุรกิจประเภทผลิตสินค้าเพื่อขายจัดเก็บในอัตรา 5-20% ของรายได้ ธุรกิจบริการเฉพาะธุรกิจขนส่งทางน้ำทางอากาศรถยนต์รถไฟธุรกิจบันเทิงธุรกิจการค้าจัดเก็บในอัตรา 8-30% ของรายได้ และธุรกิจโรงแรมและภัตตาคารจัดเก็บในอัตรา 10% ของรายได้

2. ภาษีนำเข้า ได้แก่ อัตราภาษีปกติ MFN เสียในอัตรา 0-40% ความตกลง AFTA ประเทศสมาชิกเสียในอัตรา 0-5 %

3. ภาษีส่งออกมี 5 ประเภท คือ แป้ง แป้งข้าวเจ้า 10 จ๊าด/ตันราคาข้าว 10 จ๊าด/ตันกาก น้ำมันพืช 5% ของมูลค่าส่งออก ธัญพืช 5% ของมูลค่าส่งออก ไม้ไผ่ 5% ของมูลค่าส่งออก และหนังสือ 10% ของมูลค่าส่งออก

4. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ชาวต่างชาติจะเสียภาษี 35% ของรายได้

5. ภาษีเงินได้นิติบุคคล หากเป็นบริษัทต่างชาติที่จดทะเบียนภายใต้กฎหมายพม่าเสียภาษีในอัตรา 30% สำนักงานสาขาของบริษัทต่างชาติที่ตั้งอยู่ในพม่าเสีย 30% หรือ 3-50% ของรายได้ทั้งนี้ทางรัฐบาลจะพิจารณาว่าจัดเก็บในอัตราใดที่ได้จำนวนสูงกว่า

6. ภาษีหัก ณ ที่จ่าย ชาวต่างชาติที่ทำธุรกิจในพม่าจะเสียภาษีดังกล่าว โดยแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ที่พำนักในพม่ากับผู้ที่มีได้พำนักในพม่า โดยจะเสียในอัตรา ดังนี้ 1) ภาษีดอกเบียผู้พำนักเสีย 15% ไม่พำนักเสีย 20% 2) ภาษีจากการได้รับใบอนุญาตต่างๆผู้พำนักเสีย 15% ผู้ไม่พำนักเสีย 20% 3) ค่าธรรมเนียมการทาสัญญากับรัฐบาลผู้พำนักเสีย 4% ผู้ไม่พำนักเสีย 3.5% และ 4) กรณีที่เงินปันผลกำไรของกิจการสาขาและส่วนแบ่งกำไรที่ได้รับการหักภาษีแล้วไม่ต้องชำระภาษี ณ ที่จ่ายอีก

7. ภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับสินค้าและบริการจากต่างประเทศ เนื่องจากเมื่อวันที่ 1 เมษายน 2553 พม่าได้ประกาศให้ผู้นำเข้าต้องเสียภาษีเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3.5 ของมูลค่าตาม L/C ในกรณีที่มีการซื้อสินค้าหรือบริการทุกชนิด ที่มีมูลค่าตั้งแต่ 300 เหรียญสหรัฐโดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2544 เป็นต้นไป ยกเว้น 6 ประเทศได้แก่อังกฤษเกาหลีอินเดียมาเลเซียสิงคโปร์และเวียดนาม เนื่องจากมีการทำสนธิสัญญาภาษีซ้อน (Double Taxation Agreement)

#### มาตรการที่มีใช้ภาษี/มาตรการอื่นๆ

1. มาตรการห้ามนำเข้า กระทรวงพาณิชย์พม่าห้ามนำเข้าสินค้าในรูปแบบการค้าปกติผ่านทางจำนวน 15 รายการดังนี้ 1.ผงชูรส 2. น้ำหวานและเครื่องดื่ม 3. ขนมปังกรอบทุกชนิด 4. หมากฝรั่ง 5. ขนมเค้ก 6. ขนมเวเฟอร์ 7. ช็อกโกแลต 8. อาหารกระป๋อง (เนื้อสัตว์และผลไม้) 9. เส้นหมี่และบะหมี่

สำเร็จรูปทุกชนิด 10. เหล้า 11. เบียร์ 12. บุหรี่ 13. ผลไม้สดทุกชนิด 14. ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับใช้ในครัวเรือนและใช้ส่วนตัวทุกชนิด 15. สินค้าที่ควบคุมการนำเข้าโดยกฎหมายที่มีอยู่แล้ว ปัจจุบันพม่าอนุญาตให้นำเข้าผลิตภัณฑ์พลาสติกสำหรับใช้ในครัวเรือนและใช้ส่วนตัวทุกชนิดและผลไม้สด 7 ชนิด ได้แก่ แอปเปิ้ล สาลี่ องุ่น เซอร์รี่ พุทรา ส้ม และ ทูเรียน ในอนาคตคาดว่าพม่าจะประกาศยกเลิกห้ามนำเข้าสินค้าอื่นๆที่เหลือ ยกเว้น ผงชูรสและสินค้าที่ควบคุมการนำเข้าโดยกฎหมายที่มีอยู่แล้ว

2. มาตรการห้ามส่งออก กระทรวงพาณิชย์พม่าห้ามส่งสินค้าออกไปต่างประเทศเป็นสินค้าที่ห้ามส่งออกในรูปการค้าปกติทางทะเล 31 รายการและสินค้าที่ห้ามส่งออกในรูปการค้าปกติผ่านทางชายแดน 32 รายการ ทั้งนี้ห้ามเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกและกลุ่มสหกรณ์ส่งออกสินค้าดังกล่าว ยกเว้นรัฐบาลและรัฐวิสาหกิจเท่านั้นที่สามารถส่งออกได้ดังนี้ 1. ข้าวปลายข้าวรา 2. น้ำตาลทรายขาว น้ำตาลทรายแดง น้ำตาลดิบ 3. ถั่วลิสงน้ำมันถั่วลิสง 4. งา น้ำมันงา 5. เมล็ด Niger และน้ำมัน 6. เมล็ดมันต์ ตาดและน้ำมัน 7. เมล็ดทานตะวันและน้ำมัน 8. กากพืชไขมันทุกชนิด 9. ฝ้ายและผลิตภัณฑ์ฝ้าย (ฝ้าย เส้นใย) 10. น้ำมันปิโตรเลียม 11. อัญมณี 12. ทองคำ 13. หยก 14. ไช้มุก 15. เพชร 16. ตะกั่ว 17. ดีบุก 18. วุลแฟรม 19. ส่วนผสมดีบุกและซีไลท์ 20. เงิน 21. ทองแดง 22. สังกะสี 23. ถ่านหิน 24. โลหะอื่นๆ 25. งาช้าง 26. โคกระป๋องฆ่าสัตว์หายาก 27. หนังสัตว์ 28. เปลือกกุ้งป่น 29. อาวุธและเครื่องกระสุน 30. วัตถุโบราณ 31. ยางพารา 32. ไม้สัก สำหรับสินค้าที่ห้ามส่งออกในรูปแบบการค้าปกติผ่านทางชายแดนมีรายการและพิกัดศุลกากรเหมือนกับสินค้าที่ห้ามส่งออกในรูปแบบการค้าปกติทางทะเลแต่เพิ่มไม้สักอีกหนึ่งรายการ

3. มาตรการการเก็บค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมจากภาษีศุลกากรปกติ ประกอบด้วย 1) การส่งผ่านสินค้าไปสู่ประเทศที่ 3 โดยใช้พม่าเป็นตัวกลางผู้ส่งออกจะเสียค่านายหน้า (Commission) ร้อยละ 5 ให้ผู้นำเข้าพม่าเสียร้อยละ 2.5 บวกเพิ่มร้อยละ 5 ให้กรมศุลกากรพม่ารวมเสียค่าธรรมเนียมเพิ่มเติมทั้งสิ้น ร้อยละ 12.5 สินค้าผ่านแดนส่วนใหญ่ได้แก่ยานพาหนะและอุปกรณ์ 2) ในกรณีที่ซื้อสินค้าเป็นราคา FOB ผู้นำเข้าจะต้องทำการประกันภัยสินค้ากับ Myanmar Insurance Company และใช้บริษัท Myanmar Five Star Line เป็นผู้ขนส่งสินค้าเท่านั้นซึ่งผู้นำเข้าจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมนำเข้าสินค้าส่วนสินค้านำเข้าที่ได้รับการยกเว้นค่าธรรมเนียมการนำเข้า ได้แก่ สินค้านำเข้าโดยองค์การที่ดำเนินธุรกิจในพื้นที่ภายใต้กฎหมายการลงทุนต่างประเทศของ พม่ามีวัตถุประสงค์การใช้เพื่อธุรกิจ เครื่องจักรเครื่องมือ ส่วนประกอบของเครื่องจักรชิ้นส่วนอะไหล่และวัสดุที่มีความจำเป็นต้องใช้สำหรับการก่อสร้างโดยนำเข้าในฐานเงินทุนของต่างประเทศที่ระบุโดยคณะกรรมการการลงทุนพม่า (Myanmar Investment Commission หรือ MIC) วัตถุดิบและวัสดุที่ใช้สำหรับการบรรจุภัณฑ์ (สำหรับช่วง 3 ปีแรกเท่านั้น) ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์สำหรับใช้ร่วมในการก่อสร้างเพื่อการผลิตและส่งออกให้สมบูรณ์ สินค้าที่นำเข้าโดยหน่วยงานของรัฐ สินค้าที่นำเข้าเพื่อวัตถุประสงค์ใช้ในงานราชการ สินค้าทุนที่นำเข้าภายใต้โครงการ

ลงทุนประจำปี และรถยนต์ใหม่ที่ใช้เพื่อธุรกิจที่นำเข้าโดยระบบขายฝากและขายในประเทศเป็นเงินสดหรือเหรียญสหรัฐฯ

นอกจากนี้ยังมี สินค้าที่นำเข้าโดยบริษัทน้ำมันที่ดำเนินธุรกิจภายใต้ข้อตกลงร่วมกับ Myanmar Oil and Enterprise สินค้าที่นำเข้าโดยคณะทูตานุทูต ตลอดจนผลิตภัณฑ์ยาและวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตยาที่นำเข้าโดยหน่วยงานรัฐวิสาหกิจหรือภาคเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกเพื่อใช้ในการสนับสนุนและปรับปรุงการสาธารณสุขหรือสวัสดิการของประชาชนที่รับการรักษาทางการแพทย์ และปุ๋ย เครื่องมือการเกษตรเครื่องจักรกลการเกษตรและยาฆ่าแมลงที่ใช้เพื่อพัฒนาภาคการเกษตรที่นำเข้าโดยหน่วยงานรัฐวิสาหกิจหรือภาคเอกชนที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออก

4. มาตรการที่มีใช้ภาษีศุลกากรอื่นๆ ได้แก่ 1) ผู้ที่จะทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออกสินค้าจะต้องยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้นำเข้า-ส่งออกที่สำนักงานทะเบียนนำเข้า-ส่งออกกรมการค้ากระทรวงพาณิชย์ 2) จำกัดวงเงินเปิด L/C ของผู้นำเข้าไม่เกิน 50,000 เหรียญสหรัฐต่อเดือน 3) การกำหนดให้ผู้นำเข้าต้องมีการส่งออกก่อนจึงสามารถนำรายได้ที่ได้รับจากการส่งออก (Export Earning) มาเปิด L/C เพื่อนำเข้าสินค้า 4) ผู้นำเข้าจะต้องเปิดบัญชีเงินฝากสกุลเงินต่างประเทศที่ Myanmar Investment and Commercial Bank (MICB) หรือ Myanmar Foreign Trade Bank (MFTB) เพื่อยื่นขอใบอนุญาตนำเข้าสินค้าจากกระทรวงพาณิชย์ 5) รัฐบาลทหารของพม่าเป็นผู้ผูกขาดระบบการค้าการลงทุนการธนาคารซึ่งมีนโยบายไม่แน่นอน 6) กฎระเบียบการค้าของพม่าไม่มีความแน่นอนเปลี่ยนแปลงบ่อยเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นไม่สามารถตัดสินใจเองได้ต้องสอบถามส่วนกลางทำให้เกิดความล่าช้า 7) เส้นทางคมนาคมทางบกเชื่อมระหว่างไทย-พม่ามีสภาพขรุขระทรุดโทรมเป็นอุปสรรคต่อการขนส่งสินค้า 8) ปัญหาการสู้รบระหว่างรัฐบาลพม่ากับชนกลุ่มน้อยทำให้ไม่มีความปลอดภัยตามแนวชายแดนมีการปิดด่านการค้าชายแดนด้านที่ติดต่อกับไทยบ่อยครั้งสินค้าไทยไม่สามารถขนส่งเข้าไปยังพม่าได้อย่างต่อเนื่องทำให้สินค้าไทยขาดตลาดและเสียเปรียบสินค้าประเทศคู่แข่งอื่นๆโดยเฉพาะสินค้าจากจีนสามารถเข้ามาทดแทนสินค้าไทยได้ 9) ระบบการเงินไม่มีเสถียรภาพขาดแคลนเงินตราสกุลหลัก 10) ความตกลงการค้าชายแดนยังไม่มีผลบังคับใช้ส่งผลให้ความตกลงด้านการธนาคารไม่มีผลในทางปฏิบัติทำให้การค้าชายแดนยังไม่ผ่านระบบธนาคาร 11) ความไม่สะดวกในการออกใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate of Origin : C/O) และเอกสารทางราชการประกอบการนำเข้า/ส่งออกต่างๆจะออกได้เฉพาะที่กรุงเนปิดอร์เท่านั้นอย่างไรก็ตามทางส่วนกลางของพม่าได้มอบอำนาจให้เจ้าหน้าที่ ณ จุดผ่านแดนถาวรคือท่าขี้เหล็กเมียวดีและเกาะสองแล้วแต่ในทางปฏิบัติเจ้าหน้าที่ตามจุดผ่านแดนถาวรยังไม่มีความรู้ความเข้าใจในระเบียบปฏิบัติ 12) ความไม่แน่นอนในการออกกฎระเบียบทางการค้า 13) ปัญหาการเรียกเก็บเบี้ยไ้รายทางเป็นจำนวนมากจากเจ้าหน้าที่พม่าเป็นการเรียกเก็บจากรถบรรทุกสินค้าที่ขนส่งสินค้าจากชายแดนเข้าไปยังกรุงย่างกุ้งทำให้สินค้านี้มีต้นทุนสูง 14) ธนาคารพาณิชย์ในพม่าผูกขาดโดยรัฐบาลและฐานะของธนาคารไม่เป็นที่ยอมรับของนานาชาติรวมทั้งระบบการเงินไม่มีเสถียรภาพและอัตราแลกเปลี่ยนของเงินจ๊าต (Kyat) ของรัฐบาลแตกต่างจากอัตราใน

ตลาดมีตมมาก และ 15) มีความเสี่ยงต่อการที่พม่าจะถูกคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจจากประเทศต่างๆในยุโรป และสหรัฐฯ

**รูปแบบการค้าชายแดนไทย-พม่า** ประกอบด้วย การค้าในระบบ เป็นการค้าที่ถูกต้องตามกฎหมาย โดยผู้นำเข้า-ส่งออกจะทำการส่งออกและนำเข้าสินค้าผ่านพิธีการศุลกากร โดยมีการเสียภาษีอย่างถูกต้อง การค้านอกระบบ เป็นการลักลอบทำการค้าตามแนวชายแดน จุดที่มีการลักลอบนำเข้า ได้แก่ บริเวณแม่น้ำแม่สาย แม่น้ำเมย การค้าแบบนี้เรียกว่า “สินค้าลอยน้ำ” และ การค้าผ่านแดน เป็นการค้าของไทยกับประเทศที่สาม โดยอาศัยพม่าเป็นทางผ่านสินค้าไปสู่จีน อินเดียและบังกลาเทศ เป็นต้น

**ลักษณะของผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าตามแนวชายแดนไทย-พม่า** ประกอบด้วย นิติบุคคล นิติบุคคลที่จะส่งออกและนำเข้าสินค้าได้ จะต้องเป็นสมาชิกของหอการค้าในจังหวัดชายแดนนั้นๆ และ บุคคลธรรมดา หรือผู้ค้ารายย่อย มีทั้งที่เป็นร้านค้าที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์และร้านค้าแผงลอยที่ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

**รูปแบบการชำระเงิน** ได้แก่ 1. การชำระค่าสินค้านอกระบบ (หรือเรียกว่าโปยกั๊ว) เนื่องจากระบบเงินตราในประเทศพม่ายังไม่เป็นมาตรฐานสากล ทำให้การค้ากับพม่าประมาณร้อยละ 44 ของมูลค่าการค้ารวมจะใช้บริการชำระเงินด้วยวิธีนี้ 2. การชำระค่าสินค้าด้วยเงินสดสกุลบาทและจั๊ต เป็นที่นิยมรองลงมาจากชำระสินค้าแบบโปยกั๊วคิดเป็นร้อยละ 42 และ 3. การชำระค่าสินค้าด้วยวิธีโอนเงินผ่านธนาคาร (Telegraphic Transfer) และการชำระค่าสินค้าด้วยวิธีการเปิด L/C ซึ่งการทำธุรกรรมการค้าต่างประเทศจะต้องติดต่อผ่านธนาคาร The Myanmar Foreign Trade Bank (MFTB) เท่านั้น

**ช่องทางการจำหน่าย** พบว่า ผู้นำเข้าสินค้าตามแนวชายแดนไทย-พม่า ส่วนมากจะเป็นสมาชิกหอการค้าจังหวัดชายแดน หรือเป็นผู้ค้ารายย่อยที่เป็นร้านค้าแผงลอย ดังนั้นการกระจายตัวของสินค้าตามแนวชายแดนจะมีลักษณะเหมือนกัน คือ ผู้นำเข้าพม่าจะนำสินค้าจากชายแดนไทยเพื่อไปกระจายให้กับร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีกและมินิมาร์ท ในตลาดชายแดนพม่าและตลาดในกรุงย่างกุ้ง

**ภาพรวมด้านสังคม** นโยบายด้านสังคมและวัฒนธรรมของพม่า ให้ความสำคัญต่อการยกระดับจิตใจและศีลธรรมของประชาชนการรักษาเอกลักษณ์ของวัฒนธรรมประจำชาติ และเน้นความรักชาติ รัฐบาลพม่าไม่ส่งเสริมให้ประชาชนพม่ารับวัฒนธรรมต่างชาติ โดยเฉพาะวัฒนธรรมตะวันตก มีการปิดกั้นเสรีภาพของสื่อมวลชน ซึ่งทำให้ประชาชนไม่มีข้อเปรียบเทียบกับความเป็นอยู่และวัฒนธรรมของประชาชนประเทศอื่น ซึ่งจะช่วยให้รัฐบาลพม่าสามารถควบคุมและปกครองประเทศได้อย่างมั่นคงมากขึ้น

**ภาพรวมด้านการเมือง** จากการปฏิรูปเปลี่ยนแปลงการปกครองเป็นระบอบสาธารณรัฐโดยมีประธานาธิบดีเป็นประมุขภายหลังการเลือกตั้งเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2553 พรรคสหเอกภาพและการพัฒนา (USDP) ได้รับเสียงสนับสนุนอย่างถล่มทลายพรรคได้รับเลือกตั้งถึง 878 ที่นั่งจากทั้งหมด 1,159 ที่นั่งของทั้ง 2 สภา คือ สภาประชาชน และ สภาชนชาติ สำหรับพรรคพลังประชาชนไปตยแห่งชาติ (NDF) ซึ่งเป็นพรรคฝ่ายค้านที่ใหญ่ที่สุดได้รับเลือกตั้งเพียง 10% เมื่อ 30 มีนาคม 2554 พลเอกเต็งเส่งได้เข้าพิธี

สถาบันรับตำแหน่งประธานาธิบดีซึ่งถือเป็นการสิ้นสุดของรัฐบาลทหารพม่าและเป็นจุดเริ่มต้นของรัฐบาลพลเรือนโดยพลเอกอาวุโสตันฉ่วยอดีตผู้นำสูงสุดของรัฐบาลพม่าได้แถลงผ่านทางโทรทัศน์ว่าจะยุติบทบาทและให้เป็นที่ไปตามวิถีประชาธิปไตย อย่างไรก็ตามระบอบการเมืองใหม่นี้ถือเป็นการสืบทอดอำนาจจากรัฐบาลทหารชุดเก่า ซึ่งกองทัพยังคงมีบทบาทสำคัญในการปกครองประเทศ

### การวิเคราะห์ SWOT ประเทศพม่า

**1. จุดแข็ง** พบว่า ประเทศพม่ามีทรัพยากรจำนวนมากและมีคุณภาพ เช่น แร่ โลหะ อัญมณี ทรัพยากรทางทะเล ไม้เนื้อแข็งและไม้สัก ส่งผลให้พม่ามีความได้เปรียบด้านปัจจัย การผลิต สภาพภูมิประเทศ และอากาศที่เอื้ออำนวยต่อการเกษตรกรรม หากได้รับการพัฒนาที่ดีจะสามารถให้ผลผลิตต่อพื้นที่ ในปริมาณ ที่สูง และพม่ามีที่ตั้ง ทางภูมิศาสตร์ที่สามารถเชื่อมโยงการขนส่ง กับต่างประเทศได้สะดวก ตลอดจนแรงงาน ภายในประเทศมีค่าจ้างแรงงานต่ำเหมาะสำหรับการลงทุนอุตสาหกรรม ที่เน้นการใช้แรงงาน

**2. จุดอ่อน** พบว่า พม่ามีมาตรการกีดกันทางการค้า เช่น การจำกัดการนำเข้า เพื่อแก้ไขปัญหาการขาดดุลการค้า ระบบการคมนาคม และสาธารณูปโภคยังไม่มีประสิทธิภาพและขาดแคลน ทำให้การติดต่อสื่อสารและการคมนาคมเป็นไปอย่างล่าช้า แรงงานในประเทศยังไร้ฝีมือ ถูกจำกัดด้วยระเบียบทางการค้า ถูกคว่ำบาตรด้านการค้า ระบบราชการพม่ามีการคอร์รัปชันสูง และประชากรมีจำนวนมาก แต่ยังมีกำลังซื้อต่ำ

**3. โอกาส** พบว่า นโยบายภาครัฐ ที่มีการส่งเสริมการลงทุน ในสาขาผลิตต่างๆ โดยพยายามลดบทบาทภาครัฐในการดำเนินการผลิต ผ่านการแปรรูป รัฐวิสาหกิจ รวมทั้งเปิดเสรีในการลงทุนมากขึ้น เช่น ธุรกิจเหมืองแร่ การขนส่ง และความสัมพันธ์ระหว่างประเทศและการเมืองภายใต้กรอบความร่วมมืออาเซียน อาจส่งผลต่อการแก้ไขปัญหาการเมืองในพม่าในทิศทางที่ดีขึ้น

**4. อุปสรรค** พบว่า ปัญหาชนกลุ่มน้อยตามชายแดนไทย-พม่า ทำให้รัฐบาลพม่าเกิดความไม่ไว้วางใจต่อรัฐบาลไทย ปัญหาการสู้รบระหว่างรัฐบาลพม่ากับชนกลุ่มน้อย ทำให้ไม่มีความปลอดภัยตามชายแดนไทย พม่า ประเทศพม่ามีการกำหนดมาตรการต่างๆ เช่น การนำเข้าสินค้า ต้องใช้เงินที่ได้จากการส่งออก (Export Earning) การค้าการลงทุนจากประเทศตะวันตกอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากปัญหาการละเมิดสิทธิมนุษยชนในพม่าทำให้พม่าถูกคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจจากสหรัฐอเมริกา รวมถึงการตัดสิทธิพิเศษทางการค้าในสินค้าอุตสาหกรรมและเกษตรกรรมจากยุโรปตั้งแต่ปี 2540 นโยบายภาครัฐเกี่ยวกับการลงทุนขนาดใหญ่บางโครงการมีความไม่แน่นอน มีการเปลี่ยนแปลงข้อตกลงเกี่ยวกับการลงทุนโดยขาดเหตุผลรองรับ และการปิดด่านค้าชายชายแดนบ่อย ทำให้สินค้าไทยไม่สามารถขนส่งไปยังพม่าได้อย่างต่อเนื่อง

### ข้อมูลธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)

ธนาคารกรุงเทพได้รับการก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2487 และเจริญเติบโตจนเป็นธนาคารพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และเป็นหนึ่งในธนาคารระดับภูมิภาคที่ใหญ่ที่สุดในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยมูลค่าของสินทรัพย์รวมประมาณ 2.42 ล้านล้านบาท โดยเป็นผู้นำในการสนับสนุนทางการเงินแก่ธุรกิจขนาดใหญ่และเอสเอ็มอี อีกทั้งยังมีฐานลูกค้ากว้างขวางที่สุดในตลาดลูกค้าบุคคล ด้วยธนาคารกรุงเทพให้บริการแก่ลูกค้าบุคคลและลูกค้าธุรกิจเป็นจำนวนรวมกว่า 17 ล้านบัญชีผ่านสำนักธุรกิจและสำนักธุรกิจย่อยกว่า 230 แห่ง และสาขาทั่วประเทศกว่า 1,100 แห่ง และยังมีเครือข่ายธนาคารอัตโนมัติที่หลากหลาย ซึ่งประกอบด้วยเครื่องเอทีเอ็มและเครื่องรับฝากเงินสดอยู่ทั่วประเทศ บริการธนาคารทางโทรศัพท์และธนาคารทางอินเทอร์เน็ตที่ใช้งานง่าย และลูกค้าสามารถเลือกทำธุรกรรมในภาษาไทยหรืออังกฤษ ซึ่งเอื้ออำนวยให้ลูกค้าสามารถจัดการเรื่องการเงินได้อย่างรวดเร็วตลอด 24 ชั่วโมง นอกจากนี้ ธนาคารกรุงเทพยังเป็นธนาคารไทยเพียงแห่งเดียวที่มีเครือข่ายต่างประเทศกว้างขวางที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศจีน ซึ่งธนาคารมีสาขาอยู่ที่ปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ เซี่ยเหมิน และเสิ่นเจิ้น เครือข่ายสาขาในต่างประเทศของธนาคารกรุงเทพครอบคลุม 13 เขตเศรษฐกิจสำคัญของโลก ได้แก่ จีน ฮองกง สหรัฐอเมริกา อังกฤษ ญี่ปุ่น ไต้หวัน สิงคโปร์ มาเลเซีย เวียดนาม ฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย ลาว และพม่า ซึ่งประกอบด้วยสาขาต่างประเทศ 26 แห่ง สำนักงานตัวแทน 1 แห่ง และธนาคารในเครือที่ธนาคารกรุงเทพถือหุ้นทั้งหมด 2 แห่ง คือ Bangkok Bank Berhad (BBB) ในประเทศมาเลเซีย และ Bangkok Bank (China) Company Limited (BBC) ในประเทศจีน (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

ธนาคารกรุงเทพเป็นธนาคารพาณิชย์ที่ให้บริการอย่างครบวงจร ซึ่งประกอบด้วย การจัดการสินเชื่อร่วม การรับประกันการจัดจำหน่ายตราสารทุน สินเชื่อเพื่อการค้าระหว่างประเทศ สินเชื่อโครงการ บริการรับฝากหลักทรัพย์ สินเชื่อเพื่อเอสเอ็มอี บริการการเงินธนกิจ และบริการให้คำแนะนำทางธุรกิจ การที่ธนาคารกรุงเทพยังคงเป็นผู้นำในภาคการธนาคารไทย มาโดยตลอดนั้น เป็นผลมาจากปรัชญาของธนาคารที่มุ่งเน้นการพัฒนาสายสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อเกื้อหนุนซึ่งกันและกันอย่างยั่งยืน นอกจากนี้ การประสานศักยภาพภายในองค์กรระหว่างหน่วยธุรกิจต่างๆ ทั้งด้านลูกค้าธุรกิจรายใหญ่ ด้านการเงินธุรกิจ กิจการธนาคารต่างประเทศ ด้านลูกค้าธุรกิจรายกลางและรายปลีก และด้านลูกค้าบุคคล เอื้ออำนวยให้ธนาคารสามารถสร้างสรรค์บริการเพื่อตอบสนองความต้องการเฉพาะเจาะจงของลูกค้า โดยมีทั้งความหลากหลายและมิติในเชิงลึก นอกจากนี้ บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนรวม บัวหลวง จำกัด และบริษัทหลักทรัพย์บัวหลวง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือธนาคาร ยังมีบทบาทสำคัญที่สนับสนุนธนาคารในการสร้างสรรค์โอกาสเพื่อการลงทุนใหม่ๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้าของธนาคารกรุงเทพโดยเฉพาะ (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

สถานที่ตั้งสำนักงานใหญ่ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) 333 ถนนสีลม กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ (66) 0-2231-4333 โทรสาร (66) 0-2231-4742 ประธานกรรมการธนาคาร นายชาติศิริ โสภณพนิช ประธานกรรมการบริหาร นายโฆสิต ปั้นเปี่ยมรัษฎ์ กรรมการผู้จัดการใหญ่ นายชาติศิริ โสภณพนิช (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**วิสัยทัศน์ขององค์กร** วิสัยทัศน์ของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) คือ ความมุ่งมั่นที่จะมอบบริการด้านการเงินที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าทุกกลุ่มของประเทศ พร้อมทั้งก้าวเป็นธนาคารระหว่างประเทศผู้นำแห่งเอเชีย เพื่อบรรลุความมุ่งหมายดังกล่าว ธนาคารได้พัฒนาคุณภาพบุคลากร พร้อมทั้งนำเอาเทคโนโลยีและระบบงานที่ทันสมัยได้มาตรฐานสากลมาใช้ เพื่อมั่นใจว่าลูกค้าทุกคนจะได้รับบริการที่ดีที่สุด (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ภารกิจองค์กร** ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) จะให้บริการทางการเงินที่สะดวก รวดเร็วและปลอดภัย และต้องการคำแนะนำ และการสนับสนุนจากลูกค้าเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ลูกค้า ดังนั้นภาระหน้าที่ของธนาคารคือ การแสวงหาแนวทางใหม่ๆ ที่จะช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ชีวิตของลูกค้า เพื่อความเจริญก้าวหน้าของลูกค้า และยอมส่งผลดีต่อการเจริญเติบโตของธนาคารด้วย (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**รางวัลแห่งเกียรติยศ** ปี 2556 ธนาคารยอดเยี่ยมด้านการส่งออกและนำเข้าในประเทศไทย ประจำปี 2556 จาก นิตยสาร Alpha Southeast Asia ธนาคารกรุงเทพ ได้รับรางวัล "ธนาคารยอดเยี่ยมด้านการส่งออกและนำเข้าในประเทศไทย" เป็นปีที่ 7 ติดต่อกัน จากนิตยสาร Alpha Southeast Asia โดยพิจารณาจากความแข็งแกร่งด้านเครือข่ายสาขาทั้งในประเทศ และต่างประเทศ รวมทั้งการให้บริการที่สะดวก รวดเร็วในระดับมาตรฐานสากล ซึ่งสามารถสนองตอบความต้องการของลูกค้าธุรกิจส่งออก และธุรกิจนำเข้าทุกกลุ่ม ในการทำธุรกรรมด้านการค้า อีกทั้งยังสามารถให้คำปรึกษาแนะนำแก่ลูกค้าได้ในทุกกรณี โดยมีแนวคิดที่แตกต่างจากการให้บริการในรูปแบบเดิมๆ ด้วยนวัตกรรมและช่องทางการให้บริการที่ทันสมัย

Thailand's Best Bond House 2013 จากนิตยสาร Finance Asia ธนาคารกรุงเทพ ได้รับการยกย่องจากนิตยสาร Finance Asia ในฐานะ "Thailand's Best Bond House 2013" ด้วยความโดดเด่นในตลาดตราสารหนี้ไทย และศักยภาพความแข็งแกร่งในฐานะเป็นผู้จัดจำหน่ายตราสารหนี้ลำดับต้นๆ ของประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพันธบัตรรัฐบาลของกระทรวงการคลัง ประเภททยอยชำระคืนเงินต้น และพันธบัตรรัฐบาลประเภทอัตราดอกเบี้ยแปรผันตามการเปลี่ยนแปลงของเงินเพื่อ รวมถึงหุ้นกู้บริษัทเอกชนต่างๆ ในประเทศไทยอีกหลายแห่งในช่วงหนึ่งปีที่ผ่านมา

ธนาคารยอดเยี่ยมด้านบริการรับฝากหลักทรัพย์ในประเทศไทย ประจำปี 2556 จากนิตยสารโกลเบลไฟแนนซ์ธนาคารกรุงเทพได้รับรางวัล "ธนาคารยอดเยี่ยมด้านบริการรับฝากหลักทรัพย์"

เป็นปีที่ 6 ติดต่อกัน จากนิตยสารโกลเบลโอฟแนนซ์ จากความโดดเด่นด้านคุณภาพการให้บริการ การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า ระบบเทคโนโลยีรองรับที่มีมาตรฐานและทันสมัย รวมไปถึงการกำหนดแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องอีกทั้ง ยังเป็นธนาคารไทยที่สามารถให้บริการรับฝากทรัพย์สินเต็มรูปแบบแก่สถาบันการเงินทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสะท้อนถึงศักยภาพและมาตรฐานการดำเนินงานที่มีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**บริการด้านต่างประเทศ** เครือข่ายครอบคลุมทั่วภูมิภาคประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน และความร่วมมือระดับภูมิภาคนำมาซึ่งความท้าทายและโอกาส ธนาคารกรุงเทพ พร้อมเป็นเพื่อนคู่คิดทางการเงิน ช่วยท่านก้าวสู่ความสำเร็จในเอเชียยุคใหม่ ด้วยความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับตลาดท้องถิ่นในแต่ละประเทศอย่างลึกซึ้ง และเครือข่ายสาขาที่กว้างขวาง สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าบุคคลและลูกค้าธุรกิจได้อย่างครบถ้วน ธนาคารกรุงเทพเป็นธนาคารที่มีขนาดใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ด้วยเครือข่ายสาขาต่างประเทศ 26 แห่ง และสำนักงานตัวแทนอีก 1 แห่ง ใน 13 เขตเศรษฐกิจสำคัญทั่วโลก รวมทั้งศูนย์กลางทางการเงินอย่าง นิวยอร์กและลอนดอน รวมถึงธนาคารท้องถิ่นที่ธนาคารกรุงเทพถือหุ้นทั้งหมดอย่างบางกอก แแบงก์ เบอร์ฮาด ในประเทศมาเลเซีย และธนาคารกรุงเทพ (ประเทศจีน) ในประเทศจีน และธนาคารตัวแทนกว่า 2,000 แห่งใน 110 ประเทศ

ธนาคารกรุงเทพนับเป็นธนาคารพาณิชย์แห่งแรกของไทย ที่ริเริ่มวางรากฐานธุรกิจ ในต่างประเทศตั้งแต่มากว่า 50 ปีก่อน จนปัจจุบันมีเครือข่ายสาขาในประเทศต่างๆ ถึง 25 แห่ง และสำนักงานตัวแทนอีก 1 แห่ง ในเขตเศรษฐกิจสำคัญ 13 แห่ง ประกอบด้วยธนาคารท้องถิ่นในประเทศจีนและมาเลเซีย ซึ่งเป็นบริษัทในเครือของธนาคาร และสาขาในฮ่องกง อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น ลาว ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไต้หวัน เวียดนาม รวมถึงในมหานครที่เป็นศูนย์กลางทางการเงินของโลกอย่าง ลอนดอนและนิวยอร์ก และยังมีสำนักงานตัวแทนในประเทศเมียนมาร์ ด้วยเครือข่ายที่ก่อตั้งมายาวนาน พนักงานและเจ้าหน้าที่ของธนาคารในประเทศนั้นๆ จึงมีความเข้าใจตลาดอย่างลึกซึ้ง มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่จะสนับสนุนลูกค้า และนักลงทุน ในการดำเนินธุรกิจในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม ประเทศในภูมิภาคเอเชียโดยรวมมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง ไม่ว่าจะเป็นสถานะทางการคลัง ภาวะการเงิน และทุนสำรองระหว่างประเทศที่อยู่ในระดับสูง ทำให้ยังมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งการรวมตัวเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในสิ้นปี 2558 จะเป็นปัจจัยที่ช่วยดึงดูดให้เงินทุนจากนอกภูมิภาคไหลเข้ามาลงทุนในภูมิภาคเพิ่มขึ้น (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ผลการดำเนินงานและความสำเร็จ** แม้ว่าภาวะเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัวได้ส่งผลกระทบต่อการค้าและการลงทุนของธนาคารกรุงเทพในต่างประเทศในระดับหนึ่ง แต่ลูกค้าธนาคารยังคงดำเนินกิจกรรมหลากหลายทั้งในการขยายธุรกิจและการลงทุนในตลาดใหม่ๆอย่างต่อเนื่อง ในปี 2555 ธนาคารได้เปิดสาขาแห่งใหม่ที่เมืองสุราบายาประเทศอินโดนีเซีย เพื่อรองรับตลาดที่กำลังเติบโต อีกทั้งธนาคารได้ปรับปรุงสำนักงานตัวแทนประจำเมียนมาร์ในกรุงย่างกุ้งให้ทันสมัย และได้ขยายความร่วมมือกับธนาคารเอกชนในต่างประเทศหลายแห่ง เพื่อให้สามารถสนับสนุนบริการทางการเงินแก่ลูกค้าได้อย่างครอบคลุมยิ่งขึ้น ด้วยความมุ่งมั่นที่จะสนับสนุนลูกค้าใหม่ พร้อมรับการเปลี่ยนแปลงทางภูมิรัฐศาสตร์ จากการรวมกลุ่มในภูมิภาคที่เพิ่มขึ้นและปริมาณธุรกิจทั่วโลกที่จะหลั่งไหลสู่ภูมิภาคเอเชีย ธนาคารได้ริเริ่มและสนับสนุนกิจกรรมเพื่อให้ความรู้แก่ลูกค้าและสาธารณชนเช่น ธนาคารได้จัดสัมมนา ‘โอกาสและความท้าทายของนักลงทุนไทยในจีน’ ซึ่งได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้มีชื่อเสียง มาแสดงทัศนะเรื่องการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจที่สำคัญในประเทศจีนในช่วงที่ผ่านมา นอกจากนี้ธนาคารได้ร่วมจัดการประชุมยูโรมันนี่ที่กรุงเทพฯ ในหัวข้อ เกี่ยวกับกลุ่ม ประเทศโครงการพัฒนาความร่วมมือทางเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง และจัดสัมมนา ‘ก้าวแรกสู่การลงทุนในเมียนมาร์’ ให้กับลูกค้าของธนาคาร (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**กลยุทธ์** ช่วงที่ประเทศในภูมิภาคเอเชียและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ กำลังหลอมรวมกันอย่างใกล้ชิดขึ้น กลายเป็นตลาดขนาดใหญ่และเป็นฐานการผลิตที่มีทรัพยากรหลากหลาย เกื้อกูลกันได้เป็นอย่างดีจึงเป็นแรงดึงดูดให้นักลงทุนจากภายนอกภูมิภาคย้ายฐานการผลิตเข้ามาอย่างต่อเนื่อง และเปิดโอกาสใหม่ๆ ในทางการค้าและการลงทุนสำหรับลูกค้าและธนาคารด้วยความรู้และประสบการณ์ที่สาขาต่างประเทศได้สั่งสมมาอย่างยาวนานหลายทศวรรษ ธนาคารจึงสามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับการค้า กระบวนการจัดตั้งกิจการ ภาษี อุปสรรค โอกาสและความท้าทายทางธุรกิจ ตลอดจนแนวโน้มเศรษฐกิจที่เป็นประโยชน์แก่ลูกค้าผู้สนใจทำการค้าหรือจัดตั้งบริษัทขึ้นในประเทศนั้นๆ อันจะช่วยลูกค้าในการเตรียมการสำหรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนที่กำลังจะมาถึง ในอนาคต ประเทศไทยจะเป็นศูนย์กลางทางภูมิศาสตร์ของเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจและตลาดที่เชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งการเปิดประเทศของเมียนมาร์ และการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพิ่มเติมในภูมิภาค เช่น เขื่อน ถนน ทางรถไฟ สายส่งกระแสไฟฟ้า และท่อส่งก๊าซ จะช่วยส่งเสริมให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และเพิ่มโอกาสในการลงทุนที่สำคัญในช่วงหลายปีข้างหน้า ทั้งนี้ธนาคารจะร่วมมือกับพันธมิตรทั้งในภาครัฐและภาคเอกชนสนับสนุนการลงทุนเหล่านี้ อันจะนำไปสู่การรวมกลุ่มที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้นในภูมิภาค และเพื่อให้ลูกค้าของธนาคารสามารถใช้โอกาสที่เปิดกว้างนี้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ** ธนาคารกรุงเทพได้พัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อสนับสนุนการให้บริการทางการเงินอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องซึ่งนอกจากจะมีส่วนสำคัญในการ

เสริมสร้างเสถียรภาพและความมั่นคงให้แก่ระบบการเงินและการธนาคารของประเทศแล้วยังเป็นกลไกที่ช่วยในการขับเคลื่อนและสนับสนุนระบบการทำงานของธนาคารให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมทั้งสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า ช่วยให้ลูกค้าสามารถทำธุรกรรมทางการเงินได้อย่างปลอดภัยและสะดวกสบาย ในทุกสถานที่ เวลา และรูปแบบที่ลูกค้าต้องการ ธนาคารได้ดำเนินโครงการเทคโนโลยีสารสนเทศที่จะส่งผลดีต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาวหลายโครงการ โดยโครงการเหล่านี้จะช่วยสนับสนุนการให้บริการลูกค้า ระบบการวิเคราะห์ข้อมูลและการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ นอกจากนี้ ยังพัฒนาและปรับปรุงอุปกรณ์เครื่องใช้ในสำนักงานและโปรแกรมสำเร็จรูปต่างๆ อย่างต่อเนื่อง พร้อมกับติดตั้งระบบการสื่อสารภายในองค์กรแบบใหม่ที่ทันสมัย ซึ่งช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล** ธนาคารได้ตระหนักเสมอมาว่า บุคลากรมีส่วนอย่างสำคัญยิ่งในการขับเคลื่อนองค์กรให้ก้าวรุดไปข้างหน้าอย่างมั่นคง ในท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นเป็นลำดับ ธนาคารจึงคัดสรรและจูงใจให้บุคลากรที่มีความสามารถสูงได้เข้ามาร่วมงานกับธนาคาร ขณะเดียวกันก็พัฒนาหลักสูตรฝึกอบรมเพื่อเสริมทักษะของบุคลากรทุกระดับให้เติบโตก้าวหน้าตามศักยภาพ รวมถึงให้ความสำคัญกับการจัดรับบุคลากรใหม่ เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่จะเพิ่มขึ้นมากในอนาคตการขยายตัวอย่างรวดเร็วของเศรษฐกิจทำให้สภาพแวดล้อมภายนอกเปลี่ยนแปลงไปมาก ทั้งระดับชุมชนท้องถิ่นจนถึงระดับประเทศ และภูมิภาค นำไปสู่การขยายตัวของเมือง ความก้าวหน้าของเทคโนโลยี รวมถึงความหลากหลายทางความคิดธนาคารจึงมุ่งเน้นการพัฒนาทักษะของบุคลากรให้สามารถบริหารจัดการความเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ได้อย่างมีประสิทธิภาพไม่ว่าจะเป็นการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า การให้บริการที่เหมาะสม และการเป็นผู้นำทางธุรกิจ นอกจากนี้ ธนาคารยังเตรียมความพร้อมด้วยการพัฒนาผู้นำรุ่นใหม่เพื่อรับมือกับความท้าทายในอนาคต (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ด้านการบริหารความเสี่ยง** ธนาคารกรุงเทพตระหนักถึงความสำคัญของการมีระบบบริหารความเสี่ยง ที่มีประสิทธิภาพ จึงดำเนินการพัฒนาปรับปรุงนโยบายเครื่องมือ และกระบวนการบริหารความเสี่ยงอย่างต่อเนื่องรวมถึงมีกระบวนการประเมินความเสี่ยงของเงินกองทุน หรือ Internal Capital Adequacy Assessment Process (ICAAP) ที่ช่วยให้ธนาคารสามารถประเมินความเสี่ยงที่มีนัยสำคัญเพื่อกำหนดแนวทางในการบริหารความเสี่ยงได้อย่างครอบคลุม และดำรงเงินกองทุนที่เหมาะสมภายใต้ภาวะปกติและภาวะวิกฤติเพื่อให้ธนาคารสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืนและสร้างผลตอบแทนที่ดีแก่ผู้ถือหุ้น นอกจากนี้ ธนาคารมีการบริหารความเสี่ยงที่ครอบคลุมบริษัทในกลุ่ม ธุรกิจทางการเงิน ตามหลักเกณฑ์ การกำกับแบบรวมกลุ่ม (Consolidated Supervision) ของธนาคารแห่งประเทศไทยทั้งในเชิงคุณภาพและปริมาณ โดยธนาคารกำหนดนโยบายการทำธุรกรรมและการบริหารความเสี่ยงภายในกลุ่มของธนาคารเพื่อดูแลให้แนวทางการบริหารความเสี่ยงของแต่ละบริษัทสอดคล้องกับแนวปฏิบัติของธนาคาร และธนาคารดำรงเงินกองทุนเพื่อรองรับความเสี่ยงตามเกณฑ์ Basel II ในระดับกลุ่ม ธุรกิจทาง

การเงินของธนาคารตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2553 เป็นต้นมา ในส่วนของการบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง ธนาคารมีการจัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวด้วยการออกและเสนอขายหุ้นกู้ไม่ต้องยสิทธิและไม่มีหลักประกันในสกุลเงินดอลลาร์สหรัฐฯ และหุ้น กู้ด้อยสิทธิสกุลเงินบาทในปี 2555 เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตได้ดีตามการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยและบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่องระยะปานกลางและระยะยาว (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

สำหรับการบริหารความเสี่ยงด้านตลาด ธนาคารยังคงติดตามสถานการณ์และประเมินผลกระทบของวิกฤติหนี้สาธารณะยุโรปและแนวโน้มเศรษฐกิจของประเทศสำคัญ โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา จีน และประเทศในภูมิภาคเอเชียที่มีต่อราคาตลาดต่างๆ ซึ่งอาจกระทบต่อสถานะความเสี่ยงและรายได้ของธนาคารและดำเนินมาตรการหรือปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการค้าและการลงทุนเพื่อหลีกเลี่ยงหรือลดผลกระทบของความเสียหายนอกจากนี้ ธนาคารได้ศึกษาและเตรียมการเพื่อรองรับการบังคับใช้หลักเกณฑ์ Basel III ซึ่ง Basel Committee on Banking Supervision (BCBS) ได้ปรับปรุง โดยครอบคลุมการดำรงเงินกองทุน การบริหารความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง และการเพิ่มมาตรการกำกับดูแลสถาบันการเงินที่มีความสำคัญต่อระบบการเงินโลก ธนาคารมีความพร้อมที่จะดำรงเงินกองทุนตามเกณฑ์ Basel III ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 เป็นต้นไป ในการบริหารความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ ธนาคารดูแลให้ทุกหน่วยงานที่เป็นแกนหลักของธนาคารตระหนักถึงความเสี่ยงด้านปฏิบัติการและมีกระบวนการบริหารความเสี่ยงอย่างเหมาะสมพร้อมทั้งได้ดำเนินการพัฒนาและปรับปรุงระบบการบริหารความเสี่ยง รวมทั้งเครื่องมือสำหรับระบุความเสี่ยง ประเมินความเสี่ยงติดตามและควบคุมความเสี่ยง ครอบคลุมถึงผลิตภัณฑ์และบริการทางการเงินใหม่ๆ เพื่อให้ความเสี่ยงที่สำคัญได้รับการจัดการ ติดตามและควบคุมให้อยู่ในระดับที่ยอมรับได้ นอกจากนี้ ธนาคารมีแผนรองรับการดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่อง (Business Continuity Plan) ให้พร้อมสำหรับการจัดการความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ มีการทบทวนและปรับปรุงแผนเป็นประจำทุกปีให้รองรับความเสี่ยงและสถานการณ์ใหม่ๆ ที่อาจเกิดขึ้น เพื่อให้กิจกรรมทางธุรกิจหลักๆ ของธนาคารสามารถดำเนินต่อไปได้โดยราบรื่น และธนาคารได้ทดสอบความพร้อมของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเป็นประจำทุกปี (ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน), 2557 : ออนไลน์)

**ประวัติผู้วิจัย****ชื่อ - ชื่อสกุล**

นายขจรศักดิ์ มานะวิริยะกุล

**ประวัติการศึกษา**ปริญญาตรี บชบ. สาขาการเงินและการธนาคาร  
มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ**ตำแหน่งและสถานที่ทำงานปัจจุบัน**

Certificate of PRBP, University of Washington

ผู้จัดการศูนย์ปฏิบัติการธุรกิจส่งออกและนำเข้า  
ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน)