

แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

อัครคุณ วัฒนอมเนื่อ

คุษฎีนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปรัชญาคุษฎีบัณฑิต

สาขาวิชาการพัฒนาองค์การและการจัดการสมรรถนะของมนุษย์

วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

กรกฎาคม 2561

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

อาจารย์ผู้ควบคุมคุณภาพนิพนธ์และคณะกรรมการสอบปากเปล่าคุณภาพนิพนธ์ ได้พิจารณา
คุณภาพนิพนธ์ของ อัจฉวณ ถนอมเนื้อ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม
หลักสูตรปริญญาคุณภาพบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาองค์กรและการจัดการสมรรถนะของมนุษย์ ของ
มหาวิทยาลัยบูรพาได้

อาจารย์ผู้ควบคุมคุณภาพนิพนธ์

.....
..... อาจารย์ที่ปรึกษา
(ดร.ทักษญา สง่าโยธิน)

คณะกรรมการสอบปากเปล่า

.....
..... ประธาน
(ดร.ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์)

.....
..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์ ดร.อิสระ สุวรรณบด)

.....
..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช)

.....
..... กรรมการ
(ดร.ทักษญา สง่าโยธิน)

วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ อนุมัติให้รับคุณภาพนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรปริญญาคุณภาพบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาองค์กรและการจัดการสมรรถนะของมนุษย์
ของมหาวิทยาลัยบูรพา

.....
..... คณบดีวิทยาลัยพาณิชยศาสตร์

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ระพีพร ศรีจำปา)

วันที่ 17 เดือน ส.ค. พ.ศ. 2561

กิตติกรรมประกาศ

คุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้คงไม่อาจสำเร็จสมบูรณ์ขึ้นมาได้ หากปราศจากความอนุเคราะห์ คำชี้แนะแนวทางจากท่าน ดร.ทักษญา สง่าโยธิน ผู้จุดประกายการศึกษาต่อในครั้งนี้ และได้กรุณา ผลักดันให้ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าข้อมูล และให้ความใส่ใจต่อทุกขั้นตอนการดำเนินการวิจัย รวมถึงเป็น อาจารย์ที่ปรึกษา ท่าน ได้ให้ความรู้ ถ่ายทอดองค์ความรู้ และข้อเสนอแนะ แนวทางการสังเคราะห์ ข้อมูล การเขียนเนื้อหาและบทวิเคราะห์เชิงวิชาการ ตลอดจนกำหนดกรอบเวลาการนำเสนอ ความคืบหน้าของงานคุษฎีนิพนธ์ ซึ่งนับเป็นแรงกระตุ้นที่สำคัญยิ่งต่อผู้วิจัยให้มีความตื่นตัวอยู่เสมอ ท่าน ได้สละเวลาในการตรวจสอบความถูกต้องและให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมเพื่อให้ คุษฎีนิพนธ์มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นในทุกครั้งที่ผู้วิจัยมีการปรับเนื้อหา และอีกท่านที่สำคัญ ผู้วิจัย ขอขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษาร่วมคุษฎีนิพนธ์ ท่าน ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.บรรพต วิรุณราช ที่ให้คำแนะนำและแนวทางการวิจัย จนกระทั่งคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี ผู้วิจัยขอกราบ ขอบพระคุณเป็นอย่างสูง

กราบขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลให้ งานคุษฎีนิพนธ์นี้สำเร็จได้ด้วยดี

กราบขอบพระคุณ คุณแม่ และครอบครัว ที่คอยให้ความช่วยเหลือและเป็นกำลังใจเสมอมา ตลอดระยะเวลาการจัดทำคุษฎีนิพนธ์ ผู้วิจัยจะนำความรู้ที่ได้จากการศึกษาไปใช้ให้เกิด ประโยชน์ต่อไป

ขอขอบพระคุณเพื่อนกัลยาณมิตรทุกท่าน โดยเฉพาะกลุ่มเพื่อนปริญญาเอก ที่ให้ความช่วยเหลือและคำแนะนำทุก ๆ ด้านในงานคุษฎีนิพนธ์นี้ รวมถึงเพื่อนทุก ๆ กลุ่มด้วยเช่นกัน ที่คอยให้กำลังใจ ห่วงใย และช่วยเหลือแก่ผู้วิจัยเสมอมา

สุดท้ายนี้ คุณค่าและประโยชน์อันพึงมีจากการศึกษาคุษฎีนิพนธ์นี้ ผู้วิจัยขอน้อมบูชาต่อ พระคุณมารดาและบูรพาจารย์ทุกท่านที่ได้อบรมสั่งสอนวิชาความรู้และให้ความเมตตาแก่ผู้วิจัยมา โดยตลอด และเป็นกำลังใจสำคัญที่ทำให้การศึกษาคุษฎีนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดี

อัชวฤณ ถนอมเนื้อ

58870004: สาขาวิชา: การพัฒนาองค์กรและการจัดการสมรรถนะของมนุษย์; ปร.ด.

(การพัฒนาองค์กรและการจัดการสมรรถนะของมนุษย์)

คำสำคัญ: แนวทางการปฏิบัติ/ที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร/รูปแบบการลงทุนในธุรกิจอาหาร

อชวฤณ ถนอมเนื้อ: แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (AN OPERATION GUIDELINE FOR FOOD INVESTMENT ADVISOR IN THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM) คณะกรรมการควบคุมคุณภาพนิพนธ์: ทักษญา สง่า โยธิน, ปร.ด., บรรพต วิรุณราช, ปร.ด., อิศระ สุวรรณบล, Ph.D., ปิยวรรณ สิริประเสริฐศิลป์, ปร.ด. 240 หน้า. ปี พ.ศ. 2561.

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อหาแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบการส่งออกอาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิตของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research methodology) มาเป็นหลักในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

ผลการวิจัยพบว่า สภาพแวดล้อม ทางด้านสังคมและวัฒนธรรมของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีผลต่อการลงทุน แม้ว่าสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามจะมีการเปิดเสรีทางการค้าและการลงทุน แต่มีข้อจำกัดทางด้านการเมืองและกฎหมาย รวมถึงกฎระเบียบข้อบังคับในเรื่องการลงทุนที่ผู้ประกอบการลงทุนจะต้องทราบและปฏิบัติให้ได้ถูกต้อง อีกทั้งต้องมีความรอบคอบละเอียดอ่อนในการทำความเข้าใจเพื่อนำพาธุรกิจด้านอาหารไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยม เป็นเหตุให้ผู้ประกอบการลงทุนต้องมีที่ปรึกษาด้านการลงทุนเพื่ออำนวยความสะดวกในเรื่องการเจรจาทางการค้า

ดังนั้นแนวทางการปฏิบัติที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม นอกจากจะต้องมีความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ด้านอาหาร สภาพแวดล้อม และสถานการณ์การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ประกอบด้วยผลงานด้านการเป็นที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร ยังต้องมีเครือข่ายกับภาคส่วนต่าง ๆ ในหน่วยงานราชการของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และฝ่ายกฎหมายที่เข้าใจถึงความเปลี่ยนแปลงของกฎระเบียบและข้อบังคับของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ที่ปรึกษาจะต้องทำการสำรวจตลาดของสินค้าที่จะเข้าไปลงทุนเพื่อทราบถึง สภาพตลาด ผู้บริโภค คู่แข่ง มีลักษณะอย่างไร มีความเป็นไปได้ในการเข้าไปลงทุนในรูปแบบใด จากนั้นที่ปรึกษาการลงทุนจะนำข้อมูลเบื้องต้นมาสนทนากับผู้ประกอบการลงทุนและดำเนินการตามขั้นตอน โดยที่ปรึกษาการลงทุนจะต้องพิจารณาความสามารถของผู้ประกอบการลงทุนเป็นหลัก

จากการสำรวจตลาดพบว่า ประชาชนชาวเวียดนามมีความต้องการอาหารประเภทเดลิเวอรี่ รวมถึงธุรกิจร้านอาหาร ร้านกาแฟ เป็นการลงทุนที่สามารถประสบความสำเร็จได้รวดเร็ว ประชาชนเวียดนามหันมาใส่ใจในสุขภาพและรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ผักปลอดสารพิษเริ่มนิยมปลูกตามชนเมืองของทุกจังหวัดที่ปรึกษาการลงทุนควรแนะนำการลงทุนในทุกรูปแบบ แต่ให้ความสำคัญกับอาหารแปรรูปมากที่สุด ทุกอย่างต้องดำเนินไปตามกฎหมายสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นหลัก สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามให้ความสำคัญกับการกับผู้ประกอบการ โดยมีสิ่งจูงใจในด้านภาษี ตลาดที่มีการเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนร่วมในการผลิต เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศที่เข้ามาในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ทำให้ผู้ประกอบการลงทุนด้านอาหารมีโอกาสที่ดี โดยเน้น อาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด อาหารจีนกวางตุ้ง ขนมไทย อาหารเพื่อสุขภาพ

58870004: MAJOR: ORGANIZATION DEVELOPMENT AND HUMAN CAPABILITY
MANAGEMENT; Ph.D (ORGANIZATION DEVELOPMENT AND HUMAN
CAPABILITY)

KEYWORDS: OPERATION/ FOOD INVESTMENT ADVISOR

ACHAWARIN THANOMNUEA: AN OPERATION GUIDELINE FOR FOOD
INVESTMENT ADVISOR IN THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM. ADVISORY: TAKSAYA
SANGAYOTIN, Ph.D., BANPOT WIROONRAT, Ph.D., ITSARA SUWANNABON, Ph.D., PIYAWAN
SIRIPRASERTSIN, Ph.D. 240 P. 2018.

The objective of this research are an operation guidelines for food investment advisors, which are the export of raw materials, the processed food and the manufacturing industry in the Socialist Republic of Vietnam. The qualitative research methodology is used to collect and analyze data.

The research findings were as follows: that society and cultural environment of the Socialist Republic of Vietnam affects investment. Although the Socialist Republic of Vietnam will liberalize trade and investment, but there were political and legal restrictions, including the rules and regulations on investment that investors must truly understand and practice correctly. Also, the investor must be aware of the food business in the Socialist Republic of Vietnam. This is the reason why investment consultants are needed to facilitate trade negotiations.

Therefore, the food investment advisor in the Socialist Republic of Vietnam need to have knowledge, skills, experiences in food industry and environment, including understand the investment situation and food investment advisory. However, the investors need to connect with various sectors in the government agencies of the Socialist Republic of Vietnam. In the Legal Department needs to accept of the changing in the rules and regulations in the Socialist Republic of Vietnam, so the advisors need to do the research to understand and know the possibility of the target markets, target customers and competitors. After that, the advisers will discuss with the investors by using the process of consideration in the investor's ability.

The market survey showed that the demanding of Vietnamese is a delivery food, such as coffee shop and restaurant. It is a fast-paced investment. Vietnamese pay attention to health and eat healthy and most of the places start to grow the organic plants. As the advertisers, we need to consult the investors for all the business types, but focus on the processing food products. All the products must follow the law, and the important of the taxations. To invest the market which have a high expectation in technology and support the domestic and international customers such as food and hotels. The business which good to invest is fast food, Cantonese food, Thai desserts and healthy food.

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
สารบัญ	ฉ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ฉ
บทที่	
1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
คำถามการวิจัย	8
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	9
แนวทางการดำเนินการวิจัย	10
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	11
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย	12
ขอบเขตของการวิจัย.....	12
นิยามศัพท์เฉพาะ	13
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	15
ข้อมูลทั่วไปของสาธารณรัฐสังคมนิยม	15
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม PESTEL Anaysis.....	45
กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์.....	62
แนวคิดมาตรการรัฐที่สำคัญต่อการค้า การลงทุนด้านอาหาร ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	67
สมรรถนะของที่ปรึกษา	79
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	98
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	123
ขั้นตอนในการวิจัย	124
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	128

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย	131
ตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	131
ตอนที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้าน อาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	141
ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis	167
ตอนที่ 4 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติ ของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	168
ตอนที่ 5 การประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม.....	174
5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	202
สรุปผลการวิจัย.....	202
อภิปรายผลการวิจัย.....	221
ข้อเสนอแนะ.....	224
บรรณานุกรม	225
ภาคผนวก	231
ภาคผนวก ก.....	232
ประวัติย่อของผู้วิจัย	240

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1-1 การลงทุนโดยตรงของไทย ในกลุ่มประเทศ CLMV	2
2-1 ปริมาณการค้ารวม	35
2-2 สินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไปเวียดนาม	36
2-3 สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากเวียดนาม.....	38
2-4 ขั้นตอน ระยะเวลา และส่วนงานที่รับผิดชอบ	74
2-5 ขั้นตอนการดำเนินงานการขออนุมัติการลงทุนและจัดตั้งบริษัท ตามกฎระเบียบของ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	88
2-6 ขั้นตอนการนำเข้าของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม.....	95
4-1 ผลสังเคราะห์ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	132
4-2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ.....	142
4-3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอาหารแปรรูป	145
4-4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย สิ่งแวดล้อมและกฎหมาย ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต	148
4-5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ	150
4-6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐ สังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอาหารแปรรูป	152
4-7 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐ สังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต.....	154
4-8 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ.....	156
4-9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจแปรรูปอาหาร	158

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-10	
ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน	
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต.....	160
4-11	
ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน	
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ	162
4-12	
ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน	
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอาหารแปรรูป	164
4-13	
ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน	
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต	166
4-14	
การวิเคราะห์โอกาสของการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม	167
4-15	
การประเมินความพร้อมในด้านส่งออกวัตถุดิบ	168
4-16	
การประเมินความพร้อมในด้านอาหารแปรรูป	170
4-17	
การประเมินความพร้อมในด้านอุตสาหกรรมการผลิต	172
4-18	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม ธุรกิจ	
การส่งออกวัตถุดิบ.....	175
4-19	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ	177
4-20	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ.....	178
4-21	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเทคโนโลยี ธุรกิจ	
การส่งออกวัตถุดิบ.....	180
4-22	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม	
ธุรกิจอาหารแปรรูป	181
4-23	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจอาหารแปรรูป.....	183
4-24	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจอาหารแปรรูป.....	184
4-25	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจอาหารแปรรูป.....	186
4-26	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม	
ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต	186
4-27	
ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต.....	188

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-28 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต	190
4-29 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเทคโนโลยี ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต	191
4-30 ขั้นตอนการนำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร	196
5-1 รูปแบบนำเสนอผลการวิจัย	211

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1-1 แนวทางการดำเนินการวิจัย.....	10
1-2 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	11
2-1 หลัก PESTEL Analysis.....	56
2-2 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของคลัสเตอร์.....	57
2-3 การวิเคราะห์ SWOT.....	60
2-4 ขั้นตอนพื้นฐานของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์.....	64
3-1 ขั้นตอนในการวิจัย.....	124
4-1 ขั้นตอนการดำเนินการ.....	132
4-2 จดหมายสอบถามลูกค้า.....	198
4-3 การสำรวจตลาด.....	199
4-4 ธุรกิจที่น่าลงทุน.....	200
4-5 จดหมายตอบรับการทำธุรกิจ.....	201

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การก้าวสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community) หรือ AEC เมื่อวันที่ 31 ธ.ค. พ.ศ. 2558 มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ประเทศในภูมิภาคอาเซียนสามารถเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และเงินทุน ได้อย่างเสรี โดยยุทธศาสตร์ของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน คือ การเป็นตลาดและฐานการผลิตเดียวกัน รวมถึงการเป็นภูมิภาคที่มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง การพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เท่าเทียมกัน และบูรณาการเข้ากับเศรษฐกิจโลก (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2558) ส่งผลให้สภาพแวดล้อมในการแข่งขันแบบดั้งเดิมเกิดการเปลี่ยนแปลง คู่แข่งของธุรกิจจะไม่จำกัดอยู่เพียงแค่ภายในประเทศเท่านั้น เพราะอาเซียนเป็นกลุ่มประเทศที่เต็มไปด้วยโอกาส ทั้งด้านการขยายตัวของเศรษฐกิจในอัตราที่สูง และเป็นกลุ่มกำลังการบริโภคขนาดใหญ่อันดับ 3 ของโลก ด้วยขนาดประชากรกว่า 625 ล้านคน ดังนั้นภูมิภาคอาเซียนจึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจของผู้ประกอบการไทย ที่สามารถขยายฐานการผลิตในประเทศไปสู่ประเทศอื่น ๆ ในอาเซียนได้ (ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2559)

หากพิจารณาอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องของอาเซียนยังทำให้เห็นภาพที่ชัดเจนว่าอาเซียนกำลังแซงหน้าประเทศเศรษฐกิจอื่น ๆ บนโลกนี้ และจากข้อมูลของ IHS Global insight สภาวะเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศอาเซียนในปี ค.ศ. 2017 จะมีอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 4.6 ทำให้ขนาดเศรษฐกิจของอาเซียนไปอยู่ที่ระดับ \$2.6 ล้านล้าน ซึ่งปรากฏว่าใหญ่กว่าเศรษฐกิจของประเทศยักษ์ใหญ่อื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นอินเดีย (\$2.4 ล้านล้าน) อังกฤษ (\$2.4 ล้านล้าน) สาธารณรัฐฝรั่งเศส (\$2.3 ล้านล้าน) บราซิล (\$1.7 ล้านล้าน) รัสเซีย (\$1.5 ล้านล้าน) และออสเตรเลีย (\$1.2 ล้านล้าน) จึงคาดได้ว่าภูมิภาคอาเซียนจะได้ประโยชน์จากการฟื้นตัวของจีดีพีของโลก ซึ่งมีอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 2.4 ในปี ค.ศ. 2016 เป็นร้อยละ 2.8 ในปี ค.ศ. 2017 (ผู้จัดการ Online, 2560)

ในขณะที่กลุ่มคาบสมุทรอินโดจีนหรืออาเซียนได้แก่ กัมพูชา สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เมียนมาร์ และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม หรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่ากลุ่มประเทศ CLMV (Cambodia, Laos, Myanmar and Vietnam) เป็นประเทศในกลุ่ม ASEAN และจากการคาดการณ์ของ IMF พบว่า การขยายตัวทางเศรษฐกิจในภาพรวมของ

ปี พ.ศ. 2559 ยังอยู่ในเกณฑ์ดี (ร้อยละ 6.7-7.2) และชะลอลงบ้างเหลือร้อยละ 6.6 ในปี พ.ศ. 2560-2561 ตามภาวะเศรษฐกิจสาธารณสุขรัฐประชาชนจีนและเศรษฐกิจโลก ในขณะที่แนวโน้มเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยทรัพยากรที่ยังคงสมบูรณ์ ค่าแรงและจากการได้สิทธิ GSP อีกทั้งตลาดที่มีศักยภาพจากชนชั้นกลางกำลังมีทิศทางการขยายตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลให้มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง รัฐบาลในกลุ่ม CLMV มีนโยบายที่ชัดเจนในการดึงดูดนักลงทุนต่างชาติให้เข้าไปลงทุนในประเทศ โดยได้จัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษหลายแห่ง (ธนาคารกรุงไทย, 2560) สำหรับประเทศไทย ในไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2559 การลงทุนโดยตรงของไทย (Thai direct investment abroad: TDI) ไปยังกลุ่ม CLMV มีมูลค่า \$1,557.8 ล้านดอลลาร์ ลดลงร้อยละ 8.0 จากระยะเดียวกันของปีก่อน ตามการลงทุนที่ลดลงในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และเมียนมาร์ ขณะที่การลงทุนในกัมพูชายังขยายตัว ซึ่งปัจจัยหลักมาจากการลดลงของการลงทุนในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิตไฟฟ้า การผลิตผลิตภัณฑ์อาหาร สอดคล้องทำนองเดียวกันกับการลงทุนในเมียนมาร์และสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามที่หดตัวใกล้เคียงกับไตรมาสก่อน อย่างไรก็ตาม การลงทุนในกัมพูชาขยายตัวจากการลงทุนในภาคบริการทางการเงินและการประกันภัยเป็นสำคัญ ยิ่งกว่านั้น ในไตรมาสนี้ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เป็นประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนจากไทยมากที่สุด

ตารางที่ 1-1 การลงทุนโดยตรงของไทย (TDI) ในกลุ่มประเทศ CLMV (ธนาคารแห่งประเทศไทย ส่วนเศรษฐกิจภาค สกอ., 2560)

หน่วย: ล้านดอลลาร์ สรอ.	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557 ^f	พ.ศ. 2558 ^p	พ.ศ. 2559 ^p			
					ไตรมาส 1	ไตรมาส 2	ไตรมาส 3	ไตรมาส 4
มูลค่า TDI กับ CLMV	4,976.4 (-14.3)	7,366.1 (48.0)	5,477.9 (-25.6)	6,464.4 (18.0)	1,684.9 (15.3)	2,621.6 (67.8)	1,729.9 (-1.0)	1,557.8 (-8.0)
กัมพูชา	1,232.4 (41.4)	2,042.4 (65.7)	1,209.1 (-40.8)	1,241.6 (2.7)	263.6 (-12.3)	230.9 (-15.6)	401.5 (20.3)	454.4 (36.1)
สปป.ลาว	1,082.5 (49.3)	1,414.9 (30.7)	1,350.0 (-4.6)	1,597.3 (18.3)	571.2 (82.0)	383.6 (13.1)	596.3 (14.2)	315.2 (-25.3)
เมียนมา	1,003.8 (9.8)	1,727.9 (72.1)	1,354.9 (-21.6)	1,686.9 (24.5)	391.4 (1.7)	328.4 (-44.0)	305.6 (-13.9)	312.1 (-13.6)
เวียดนาม	1,657.6 (-10.1)	2,180.9 (31.6)	1,564.0 (-28.3)	1,938.5 (23.9)	458.7 (-0.8)	1,678.8 (361.5)	426.5 (-20.5)	476.0 (-17.4)

จากข้อมูลการลงทุนโดยตรงของไทย (TDI) ในกลุ่มประเทศ CLMV จะเห็นได้ว่า สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีอัตราการลงทุนที่สูงขึ้นในปี พ.ศ. 2555-2558 อย่างต่อเนื่อง มากกว่าประเทศอื่น ๆ ในกลุ่ม ซึ่งสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงฮานอย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้ให้ข้อมูลไว้ว่า ปัจจัยหลักในการตัดสินใจเข้าไปลงทุน ได้แก่ ภาพรวมเศรษฐกิจของ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามในปี พ.ศ. 2559 ที่ผ่านมา อัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์มวลรวม ภายในประเทศ GDP ประจำปี พ.ศ. 2559 เติบโตอยู่ที่ร้อยละ 6.21 ลดลงจากปี พ.ศ. 2558 ที่เติบโต อยู่ที่ร้อยละ 6.68 โดยในปีนี้สาขาทางด้านอุตสาหกรรมและการก่อสร้างเติบโตมากที่สุด อยู่ที่ ร้อยละ 7.57 ตามมาด้วยภาคบริการร้อยละ 6.98 และภาคการเกษตร ป่าไม้ และประมงร้อยละ 1.83 ทางด้านมูลค่าการส่งออก-นำเข้าในปี พ.ศ. 2559 สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีมูลค่า การส่งออกทั้งสิ้น 175,942 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 8.6 โดยมีตลาดการส่งออกสำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป สาธารณรัฐประชาชนจีน และญี่ปุ่น ในส่วนมูลค่าการนำเข้า สินค้ามีจำนวนทั้งสิ้น 173,262 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 4.6 โดยมีตลาดการนำเข้าสำคัญ ได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน สาธารณรัฐเกาหลี และอาเซียน (สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงฮานอย, 2560) และมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง การส่งออกมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 2.4 พันล้านเหรียญสหรัฐ ฯ ในปี พ.ศ. 2529 เป็น 176.63 พันล้านเหรียญสหรัฐ ฯ ในปี พ.ศ. 2559 และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในปี พ.ศ. 2560 ความสำเร็จดังกล่าวสืบเนื่องมาจากการปฏิรูปเศรษฐกิจจากระบบการวางแผนจากส่วนกลางไปสู่ระบบเศรษฐกิจแบบกลไกตลาด ภายใต้ต้นนโยบาย “โด่ยเหมย” (Doi Moi) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2529 การปฏิรูปเศรษฐกิจและเปิดประเทศ ส่งผลให้สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีความเชื่อมโยงกับเศรษฐกิจโลกมากขึ้น โดยเฉพาะด้านการค้า จากการใช้กลยุทธ์การทำข้อตกลงการค้าเสรีกับต่างประเทศ เพื่อสร้างโอกาสด้านการค้าและดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ พร้อมกับการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบในประเทศ เพื่อลดข้อจำกัดทางการค้าและเปิดเสรีด้านการลงทุนมากขึ้น โดยที่รัฐบาลชุดปัจจุบันยังมีนโยบายกระตุ้นการขยายตัว ด้านเศรษฐกิจให้อยู่ในระดับสูงควบคู่กับการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ มุ่งเน้นไปที่แผนพัฒนา ประเทศระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2559-2563) ควบคู่ไปกับการพัฒนาเชิงสถาบัน การพัฒนาโครงสร้าง พื้นฐาน และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ รวมทั้งการเพิ่มสัดส่วนและบทบาทของเอกชนใน รัฐวิสาหกิจ การบูรณาการกับเศรษฐกิจภูมิภาคและเศรษฐกิจโลก ทั้งนี้ รัฐบาลสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้ใช้มาตรการเพื่อเพิ่มอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างเข้มงวดเพื่อบรรลุเป้าหมาย ที่ต้องการให้มีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจร้อยละ 6.7 ในปี พ.ศ. 2560 และควบคุมให้อัตราเงินเฟ้อต่ำกว่า

ร้อยละ 4 โดยดำเนินนโยบายที่มุ่งเน้นการยกระดับผลผลิตและขีดความสามารถในการแข่งขันของเศรษฐกิจตลอดจนผลักดันการปฏิรูปการลงทุนภาครัฐให้เป็นบริษัทหุ้นส่วนปรับโครงสร้างงบประมาณและหนี้สาธารณะ ออกมาตรการป้องกันและปราบปรามการคอร์รัปชัน การรั่วไหลด้านเงินทุนและทรัพย์สินของรัฐ การใช้ประโยชน์จากข้อตกลงการค้าเสรีกับประเทศต่าง ๆ รวมทั้งให้การสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจภาคเอกชนให้กลายเป็นหน่วยงานแกนหลักของเศรษฐกิจในอนาคต และส่งเสริมธุรกิจสตาร์ทอัพ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560) ความสำเร็จที่โดดเด่นที่สุดของการลงทุนจากต่างชาติในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม คือ กรณีของ Samsung Electronics ที่มีโรงงาน 2 แห่ง ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ใช้เงินลงทุน 7.5 พันล้านดอลลาร์จ้างงานคนสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 110,000 คน สามารถผลิตโทรศัพท์มือถือของ Samsung ปีหนึ่ง 126 ล้านเครื่อง หรือร้อยละ 30 ของการผลิตโทรศัพท์มือถือทั้งหมดของ Samsung การส่งออกสินค้าของ Samsung จึงมีส่วนสูงถึงร้อยละ 20 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จากรายงานของ Nikkei Asian Review (ปริทัศน์ บัญชี, 2560)

ขณะที่เศรษฐกิจของประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเจริญเติบโตในอัตราสูงอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงอำนาจการซื้อที่เพิ่มสูงขึ้นของผู้บริโภคชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ระบายรายได้ของประชากรที่เพิ่มสูงขึ้นส่งผลให้การใช้จ่ายเพื่อการบริโภคในประเทศมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น การจับจ่ายซื้อสินค้าอาหารและเครื่องค้มน ที่เป็นสินค้าจำเป็นต่อการดำรงชีพ ยอดขายสินค้ามีแนวโน้มที่จะเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะในสังคมเมืองที่กำลังเติบโตและขยายตัว ความจำเป็นที่ต้องเร่งรีบแข่งกับเวลาอย่างในปัจจุบัน และเพื่อความสะดวกจึงนิยมซื้อสินค้าอาหารจากซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งจะมีสินค้าอาหารแปรรูป เช่น อาหารสำเร็จรูป อาหารแช่แข็ง และอาหารแห้งต่าง ๆ วางจำหน่าย ดังนั้น จึงอาจกล่าวได้ว่าในปัจจุบันความต้องการสินค้าอาหารแปรรูปได้เพิ่มสูงขึ้นตามพฤติกรรมและรสนิยมการบริโภคของคนรุ่นใหม่ของชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมีวิถีชีวิตแบบเมืองมากขึ้นและเต็มไปด้วยความเร่งรีบ ประชากรส่วนใหญ่อายุน้อยและให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของอาหาร จึงสร้างแรงผลักดันให้มีการใช้วัตถุดิบอาหารแปรรูปในการประกอบอาหารมากขึ้น และการใส่ใจในสุขภาพมากขึ้น ดังกล่าว ยังส่งผลให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพอีกด้วย ทั้งนี้พฤติกรรมผู้บริโภค ชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามที่มีรายได้ต่ำถึงปานกลางมักเลือกซื้อสินค้านำเข้าจากสาธารณรัฐประชาชนจีนเนื่องจากมีราคาถูกกว่า ขณะที่ชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามที่มีรายได้สูงเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพแม้ราคาจะแพงกว่าก็ตาม ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้านำเข้าจากประเทศไทย ญี่ปุ่น สาธารณรัฐเกาหลี และไต้หวัน อีกทั้ง รัฐบาลสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้อนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติเข้าไปลงทุนในธุรกิจค้าปลีกมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552 ก็ทำให้บริษัท

ต่างชาติ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สาธารณรัฐฝรั่งเศส สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี ญี่ปุ่น สาธารณรัฐเกาหลี มาเลเซีย สาธารณรัฐสิงคโปร์ รวมถึงไทย เข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมากขึ้น เนื่องจากเป็นตลาดที่มีศักยภาพในการขยายตัวในระยะยาว โดยเฉพาะปัจจัยสำคัญจำนวนประชากรของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามที่มีมากกว่า 90 ล้านคน ถือเป็นตลาดใหญ่ อีกทั้งประชากรกว่าร้อยละ 60 อยู่ในวัยหนุ่มสาว จึงนับว่าเป็นตลาดกลุ่มเป้าหมายที่สำคัญ รวมทั้งกำลังซื้อของชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ซึ่งรัฐบาลสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามคาดการณ์ว่า ในปี พ.ศ. 2563 ชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามจะมีรายได้เฉลี่ยต่อคนต่อปีที่ 3,400 ดอลลาร์สหรัฐ โดยปัจจุบันประเภทธุรกิจค้าปลีกที่ชาวสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามนิยมใช้บริการ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต และร้านสะดวกซื้อ ที่เปิดโอกาสให้ชาวต่างชาติสามารถลงทุนในสัดส่วนร้อยละ 100 สำหรับการลงทุนธุรกิจเหล่านี้ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้เลย จึงนับเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการเปิดตลาดต่างประเทศอย่างสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (ไทยเอสเอ็มอีเซ็นเตอร์, 2560) ธนาคารโลกได้เผยแพร่เอกสารชื่อ Vietnam 2035: toward prosperity, creativity, equity, and democracy สะท้อนให้เห็นถึงเป้าหมายของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ในปี ค.ศ. 2035 หรือ 60 ปี หลังจากการรวมประเทศที่ต้องการเป็นประเทศรายได้ปานกลางระดับบน เป็นสังคมอุตสาหกรรมสมัยใหม่ และมีเศรษฐกิจบนพื้นฐานความรู้ ความสำเร็จเป็นสังคมประชาธิปไตยและการสร้างสรรค์มาขับเคลื่อนการพัฒนาและการเติบโตของเศรษฐกิจในอนาคตเป็นประเทศที่ยึดถือหลักนิติรัฐอย่างมีประสิทธิภาพ และมีกลไกรัฐที่มีความรับผิดชอบ หลังจากรวมประเทศ เป้าหมายของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามต้องการเป็นประเทศที่ทันสมัย มีการพัฒนาอุตสาหกรรม และประชาชนมีคุณภาพชีวิตที่สูงขึ้น หากความมุ่งมั่นของประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามจะบรรลุผลได้ นโยบายและสถาบันต่าง ๆ ของรัฐจะต้องตั้งอยู่บนเสาหลัก 3 อย่าง คือ 1) การสร้างความสมดุลระหว่างความรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจกับความยั่งยืนของสิ่งแวดล้อม 2) การส่งเสริมความทัดเทียม และทุกภาคส่วนของสังคมได้ประโยชน์ และ 3) การเสริมสร้างความสามารถและความรับผิดชอบต่อองค์กรรัฐ (World Bank, 2016)

การลงทุนและกลยุทธ์ที่แตกต่างกันตามบริบทและวัฒนธรรมขององค์กรและปัญหาที่พบในการลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้แก่ นักธุรกิจชาวต่างชาติยังไม่สามารถได้รับสิทธิในการดำเนินธุรกิจทางด้านนำเข้าและค้าขาย ยกเว้นสำหรับนักธุรกิจที่ลงทุนตั้งโรงงาน แต่สามารถกระทำการตั้งสำนักงานตัวแทน โดยไม่มีรายได้ ซึ่งข้อกำหนดกฎหมาย กฎระเบียบต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การกำหนดราคากลางสำหรับสินค้านำเข้าเพื่อใช้เป็นฐานสำหรับการคำนวณจัดเก็บอากรศุลกากรขาเข้าได้กำหนดไว้สูงมากและไม่มีความยืดหยุ่นที่แน่นอน รวมทั้งมีการละเมิด

ทรัพย์สินทางปัญญาค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้าที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ปัญหาความขัดแย้งระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับผู้ร่วมทุนท้องถิ่น เนื่องจากมีแนวทางการบริหารงานที่แตกต่างกัน ปัญหาการแบ่งปันผลประโยชน์ที่ไม่ลงตัว เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน ปัญหาเหล่านี้ลดน้อยลงตามลำดับ เนื่องจากการลงทุนเป็นต่างชาติ ร้อยละ 100 มากขึ้น (2559) โดยโครงการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติเดือนมกราคม พ.ศ. 2560 รวม 19 ธุรกิจ ทั้งหมดจำนวน 22,792 โครงการ มีมูลค่าเงินลงทุน 295,627.02 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของจังหวัดภาคใต้มีมูลค่าเงินลงทุน 150,199,180 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เช่น นครโฮจิมินห์ บินห์เซือง บาเรียะ-หุงเต่า และด่งนาย มาจากปัจจัยที่นักลงทุนหันมาลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ประการแรกต้นทุนการผลิตที่น่าสนใจ มีทรัพยากรแรงงานที่แข่งขันกันสูงทำให้ค่าแรงต่ำ อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูง โดยมี 324 เขตอุตสาหกรรม (220 เขตอุตสาหกรรมที่กำลังใช้งานอยู่ และอีก 43 เขตอุตสาหกรรมจากเงินลงทุนโดยตรงของต่างชาติ) และ 16 เขตเศรษฐกิจ 3 เขตอุตสาหกรรมเทคโนโลยีขั้นสูง คาดว่าเมื่อถึงปี พ.ศ. 2573 จะมีทั้งหมด 6 แห่ง มีแผนการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษ 3 แห่ง ได้แก่ Van Don, Cam Ranh & Phu Quoc นักลงทุนในประเทศไทย ได้แก่ บริษัท Amata ได้ลงทุนในเขตอุตสาหกรรมจังหวัดด่งนายและบริษัท Hemaraj ลงทุนในจังหวัดเหงะอานและจังหวัดกว๋างบิ่ญห์ ปัจจัยตลาดภายในประเทศใหญ่และใหม่ ซึ่งสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามคาดว่าจะมีข้อตกลงการค้าเสรีกับ 55 ประเทศคู่เจรจา 15 สมาชิกของกลุ่ม G20 (คิดเป็น 2 ใน 3 ของประชากรโลก และ 3 ใน 4 ของ GDP ของทั้งโลก) การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจระดับสากล พบว่า สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีข้อตกลงการค้าเสรี 12 ฉบับ และลงนามในสนธิสัญญาส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน 66 ฉบับ (BIPA) นโยบายเอื้อประโยชน์ให้แก่นักลงทุนในการลดหย่อนภาษีให้แก่นักลงทุน (CIT) ปลอดภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน เช่น เครื่องจักร วัสดุยานพาหนะ ที่นำเข้าในการสร้างสินทรัพย์ถาวรสำหรับโครงการเพื่อส่งเสริมการลงทุน การไม่ต้องเสียภาษีที่ดินหรือได้รับการลดค่าเช่าที่ดิน เช่น โครงการที่สนับสนุนให้เกิดการลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ระยะเวลาที่ไม่ต้องเสียภาษีที่ดินหรือได้รับการลดค่าเช่าที่ดิน 3 ปี เป็นต้น การร่วมมือระหว่างไทย-สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ซึ่งไทยเป็นผู้ลงทุนจากต่างประเทศ (Foreign direct investment: FDI) เป็นลำดับที่ 3 ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามในกลุ่มประเทศสมาชิก ASEAN และเป็นผู้ลงทุนในลักษณะ M&A รายใหญ่ที่สุดในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ทำให้สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามสนับสนุนให้ไทยมาลงทุนในธุรกิจ M&A ธุรกิจการกระจายสินค้า โครงการ Logistics อุตสาหกรรมสินค้าอุปโภคบริโภค การขยายการลงทุนในด้านการเงินการธนาคาร การขยายการลงทุนภาคอุตสาหกรรมการผลิต (ที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก) และการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การลงทุนในโครงการที่เป็นโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น จากปัจจัยดังกล่าว

นับเป็นแรงจูงใจที่ส่งผลให้นักลงทุนความสนใจที่จะไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม, 2560)

จากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม พบว่า ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว ทั้งจำนวน โรงงาน และคุณภาพมาตรฐานการผลิต เนื่องจากการลงทุนด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตใหม่มีการนำเครื่องจักรที่ทันสมัยมาใช้ตลอดสายการผลิต รวมทั้ง การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ จึงเป็น โอกาสที่ดีสำหรับผู้ประกอบการไทยที่ต้องการจะเข้าไปขยายธุรกิจตลาดส่งออกอาหารและเครื่องดื่มในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์, 2559)

กลยุทธ์สำหรับผู้ประกอบการที่จะเข้าสู่ตลาดสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามควรคำนึงถึง 4 ด้าน คือ 1. ด้านการผลิต ผู้ประกอบการควรควบคุมและบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด 2. ด้านการตลาด ผู้ประกอบการควรคิดค้นสินค้าที่ยังไม่มีในตลาดหรือมีแล้ว แต่ทว่าสินค้าของไทยมีคุณภาพดีกว่า มีจุดเด่น ขายในราคาที่มีมูลค่าสูง หรือ ระดับพรีเมียม 3. ด้านการกระจายสินค้าต้องทำความเข้าใจความแตกต่างของแต่ละพื้นที่ และ 4. เตรียมความพร้อม โดยเฉพาะต้องทำความเข้าใจวัฒนธรรม รสนิยม และพฤติกรรมบริโภคที่แตกต่างจากคนไทย จะมีการเติบโตตามการส่งเสริมการลงทุน 10 กลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายเป็นกลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต (New engine of growth) โดยเฉพาะกลุ่มอาหารแห่งอนาคตหรือการแปรรูปอาหาร ภาคการท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มขยายตัวต่อเนื่อง ย่อมก่อให้เกิดอุปสงค์ต่อสินค้าอาหารเพิ่มขึ้น ปัจจัยเสี่ยงของผู้ประกอบการที่ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่รุนแรงของผู้ผลิตขนาดใหญ่และการขาดแคลนวัตถุดิบ

จากสภาพการแข่งขันและการเปลี่ยนแปลงด้านธุรกิจในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ส่งผลต่อผู้ประกอบการธุรกิจต้องปรับตัวเองเพื่อความอยู่รอด ผู้ประกอบการที่ต้องการแต่ขาดประสบการณ์หรือความชำนาญในการทำธุรกิจในต่างประเทศจำเป็นต้องอาศัยผู้เชี่ยวชาญที่มีความชำนาญเป็นพิเศษในเรื่องใดเรื่องหนึ่งในการให้คำปรึกษาหรือปฏิบัติการ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญสามารถช่วยการประเมินในภาพกว้างและยังช่วยลดภาระงานของฝ่ายจัดการลดลงได้เป็นอย่างมาก ภายใต้มาตรฐานของความเป็นวิชาชีพและจรรยาบรรณในการทำงานที่รับประกันความน่าเชื่อถือของผลงาน นับเป็นหน้าที่ของการเป็นที่ปรึกษาทั้งก่อนหรือในขณะการดำเนินธุรกิจ จึงทำให้เกิดแนวคิดริเริ่มการจ้างที่ปรึกษาเพื่อช่วยในการวิเคราะห์ปัญหา การเสนอแนวทางในการแก้ปัญหา การวิจัยตลาด และ การวางกลยุทธ์ของธุรกิจ เป็นต้น การดำเนินการให้ธุรกิจสามารถลงทุนให้ประสบความสำเร็จนั้นสามารถใช้ระบบการให้คำปรึกษาแนะนำ อาทิ การนำระบบวินิจฉัย (Shindan) ระบบบริการพี่เลี้ยง (Mentor) และระบบที่ปรึกษา (Consultant)

ดังนั้น ธุรกิจที่ปรึกษาจึงนับเป็นธุรกิจที่ช่วยในการกระตุ้นให้เกิดประสิทธิภาพของระบบการผลิตสินค้าและบริการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสนับสนุนยุทธศาสตร์ในการสร้างและพัฒนาธุรกิจให้สามารถเติบโตและปรับตัวไปสู่การเป็นธุรกิจที่มีการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยยกระดับมาตรฐานสินค้าและบริการให้สูงขึ้น จากฐานข้อมูลกิจการที่จดทะเบียนการค้ากับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าและยังดำเนินกิจการอยู่ โดยข้อมูลล่าสุด ณ ปี พ.ศ. 2559 พบว่า มีกิจการที่ให้บริการให้คำปรึกษาด้านการจัดการทั้งหมดประมาณ 10,951 บริษัท (กรมพัฒนาธุรกิจการค้า, 2560)

ธุรกิจที่ปรึกษามีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์จะสามารถวิเคราะห์งานจากสถานการณ์ที่เคยเกิดขึ้นมาแล้ว โดยที่ปรึกษาจะเร่งดำเนินการแก้ไขปัญหาในทันที และคำนึงถึงผลที่จะเกิดขึ้นจากการประเมินสภาพแวดล้อมกับข้อมูลและประสบการณ์ของที่ปรึกษาสามารถที่จะได้คำตอบที่สนใจที่เป็นอิสระแก่ผู้ประกอบการ การให้ความคิดเห็นที่เป็นกลาง และนำประเด็นปัญหาภายในเข้าสู่การพิจารณาโดยปราศจากการชี้นำในวัฒนธรรมขององค์กร นโยบายหรือบริบทที่ผ่านมานาน บริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจต้องใช้ทรัพยากรหลัก คือ บุคลากรที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์เฉพาะด้านในแต่ละสาขา การให้คำปรึกษาในการให้บริการ การที่ผู้ประกอบการจะดำเนินการธุรกิจการให้คำปรึกษาให้ประสบความสำเร็จ และมีความเข้มแข็งได้นั้น บริษัทที่ปรึกษาต้องมีการพัฒนาศักยภาพในการทำงานของตนเองให้เป็นที่ยอมรับและน่าเชื่อถือกับลูกค้าแต่ละกลุ่ม โดยที่ปรึกษาที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจการให้คำปรึกษาให้ประสบความสำเร็จต้องมีจุดแข็งหรือความพร้อมในการให้บริการให้คำปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า (Fleit & Hawkins, 2004)

จากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามอย่างต่อเนื่อง ทำให้ผู้ประกอบการร้านอาหารที่มีความเฉพาะเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ผู้ประกอบการธุรกิจด้านอาหารไม่ประสบความสำเร็จในการเข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จากปัญหาดังกล่าว ทำให้ผู้ประกอบการลงทุนจำนวนมากที่จะมาลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามต้องอาศัยที่ปรึกษาในการชี้แนะและสำรวจความเป็นไปได้ของตลาดเชิงลึก และการให้คำปรึกษาในการลงทุนที่ชัดเจนในธุรกิจด้านอาหาร ดังนั้น เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการลงทุนและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จึงทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

คำถามการวิจัย

1. ความรู้ ความสามารถและทักษะของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบ

การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นอย่างไร

2. แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นอย่างไร

3. รูปแบบขององค์กรธุรกิจอาหาร ในรูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นอย่างไร

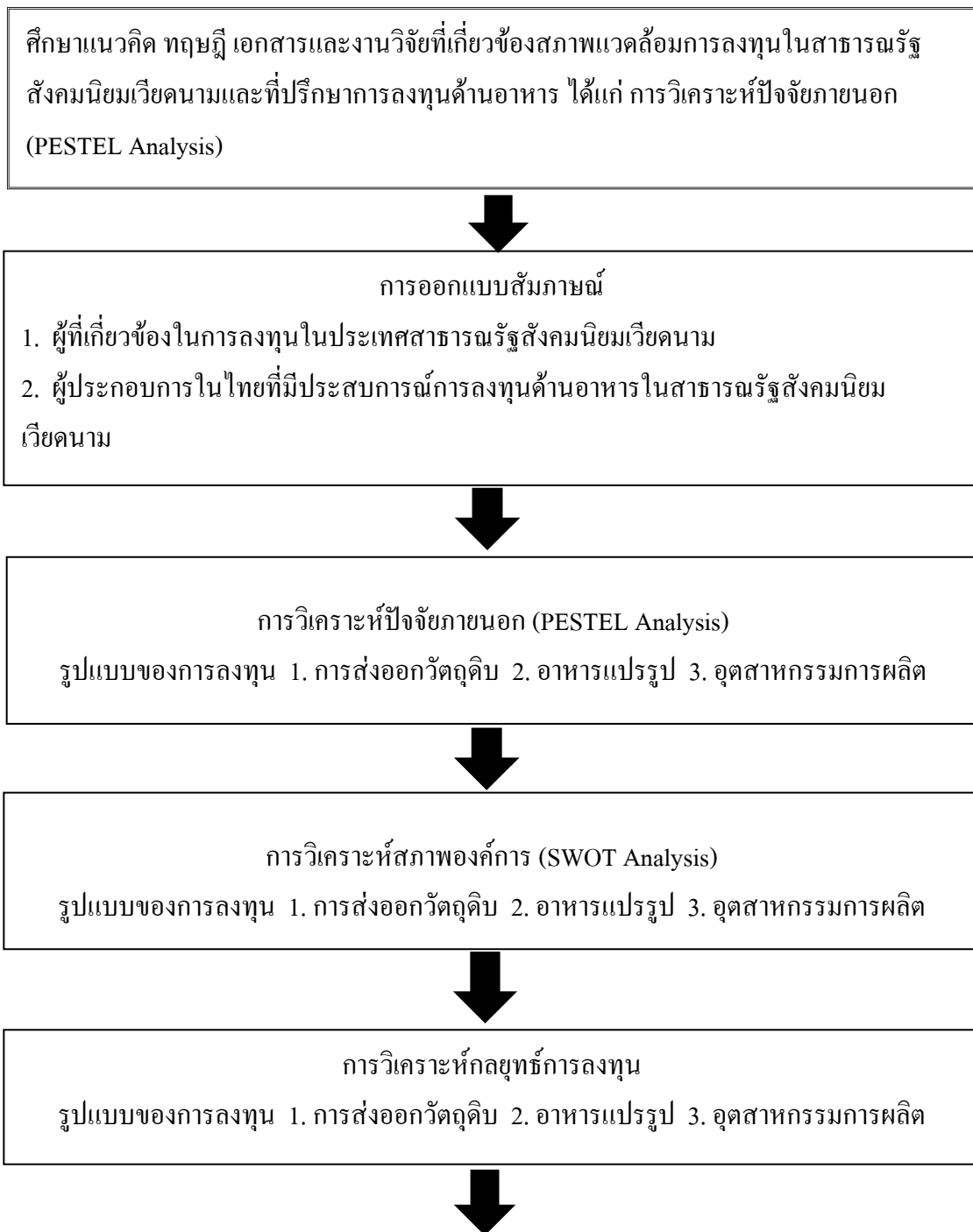
วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาความรู้ ความสามารถและทักษะของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบการส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

2. เพื่อหาแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

3. เพื่อหารูปแบบของการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบการส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

แนวทางการดำเนินการวิจัย



ภาพที่ 1-1 แนวทางการดำเนินการวิจัย

นำเสนอการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ
จัดประชุมผู้มีส่วนได้ส่วนเสียเพื่อวิพากษ์และให้ข้อเสนอแนะในรูปแบบสนทนากลุ่ม
(Focus group) สรุปรายงานการวิจัย แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุน
ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม



นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยม
เวียดนาม สรุปรูปแบบการเป็นที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ภาพที่ 1-1 (ต่อ)

กรอบแนวคิดในการวิจัย

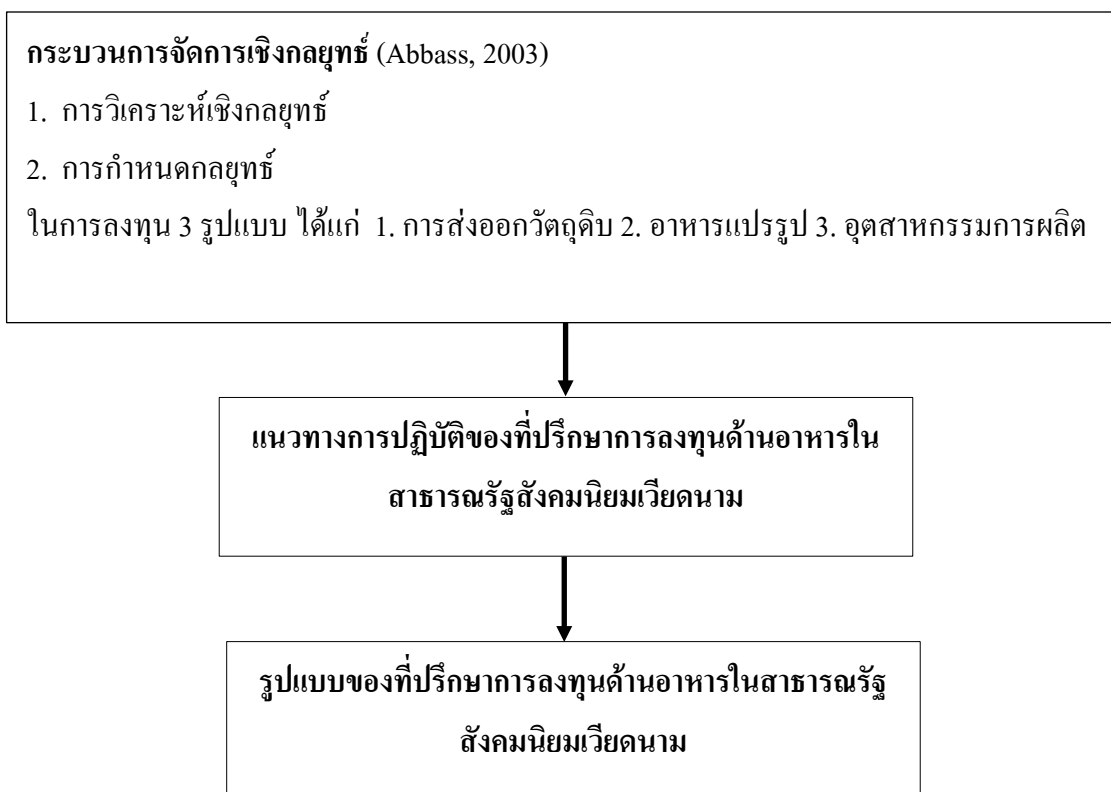
การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกด้านอาหารในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
การวิเคราะห์ PESTEL Analysis (Aguilar, 1967)
1. ด้านการเมือง (P-Political) 2. ด้านเศรษฐกิจ (E-Economic) 3. ด้านสังคม (S-Social)
4. ด้านเทคโนโลยี (T-Technological) 5. ด้านสิ่งแวดล้อม (E-Environmental)
6. ด้านกฎหมาย (L-Legal)



การวิเคราะห์สถานการณ์การลงทุนด้านอาหาร ในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
การวิเคราะห์ SWOT Analysis (Humphrey, 2005)
ในการลงทุน 3 รูปแบบ ได้แก่ 1. การส่งออกวัตถุดิบ 2. อาหารแปรรูป 3. อุตสาหกรรมการผลิต



ภาพที่ 1-2 กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1-2 (ต่อ)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

1. ทราบถึงสภาพแวดล้อมการลงทุนในด้านอาหารในรูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน
2. เป็นแนวทางปฏิบัติในการแนะนำกลยุทธ์เพื่อนำธุรกิจเข้าสู่การลงทุนด้านอาหารใน รูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา
การวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยใช้การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เพื่อนำมาวิเคราะห์สถานการณ์ตามรูปแบบการลงทุน 1. การส่งออกวัตถุดิบ 2. อาหารแปรรูป 3. อุตสาหกรรมการผลิต เป็นแนวทางในการออกกลยุทธ์

การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

2. ขอบเขตด้านประชากร

กลุ่มผู้ให้ข้อมูลในงานวิจัยนี้ ประกอบด้วย

2.1 ขั้นการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview)

กลุ่มผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์หรือการทำงานที่เกี่ยวข้องด้านแนวทางการจัดการบริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการลงทุนในประเทศเวียดนามกลุ่มอุตสาหกรรมจำนวน 13 คน หรือ สัมภาษณ์จนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว โดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling)

กลุ่มที่ 1 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

กลุ่มที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

2.2 ขั้นการจัดสนทนากลุ่ม (Focus group)

กลุ่มผู้ลงทุนในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามและผู้ลงทุนในประเทศไทยสำหรับสนทนากลุ่ม จำนวน 6-8 คน เพื่อตรวจพิจารณาผลการวิจัย ด้านความถูกต้อง ความครอบคลุม ความเหมาะสม และความเป็นไปได้ ที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling)

2.3 การนำผลการวิจัยไปปฏิบัติ (Action resource)

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักธุรกิจที่มีความสนใจลงทุนด้านอาหารในประเทศเวียดนาม จำนวน 1 กลุ่ม

3. ขอบเขตด้านพื้นที่

ได้แก่ ด้านอาหาร ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิตในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

นิยามศัพท์เฉพาะ

บริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจ หมายถึง นิติบุคคลที่ให้บริการข้อมูลและวิธีดำเนินการ โดยมีผู้เชี่ยวชาญที่มีความชำนาญเป็นพิเศษในเรื่องธุรกิจและการจัดการในการให้คำปรึกษาหรือปฏิบัติการ ภายใต้มาตรฐานของความเป็นวิชาชีพ และจรรยาบรรณสูงในการทำงานที่รับประกันความน่าเชื่อถือของผลงาน สร้างความเชื่อมั่นในการลงทุนให้แก่ผู้รับบริการ โดยประเภทจำแนกธุรกิจที่ปรึกษา ได้แก่

ที่ปรึกษาด้านการตลาดและธุรกิจ หมายถึง ให้คำปรึกษาด้านการตลาด งานวิจัยการตลาด (Market research) ได้แก่ งานวิจัยตลาดอุตสาหกรรม การสำรวจตลาด และการวิจัยความพึงพอใจของผู้บริโภค งานโฆษณา และการให้บริการข้อมูลแก่ผู้ลงทุน การวิจัยกลยุทธ์ การบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การจัดตั้งโครงการ

ที่ปรึกษาด้านการลงทุน/ การเงิน หมายถึง ให้คำปรึกษาและความช่วยเหลือเกี่ยวกับการจัดโครงสร้างทางการเงิน เกี่ยวกับการแปรรูปเป็นของเอกชน โครงสร้างบริษัท การตีราคาบริษัท และการควบกิจการ

ที่ปรึกษาด้านการจัดการ หมายถึง ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับด้านการจัดการ เช่น ระบบการบริหารจัดการองค์กร ISO 9001 TQM 5ส และการจัดการทรัพยากรมนุษย์

ที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร หมายถึง ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับ นโยบาย กฎหมาย ภาวะเปื้อน รวมถึงมาตรการต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน รวมถึงการศึกษาการตลาดอาหาร รวมถึงต้นทุนและความเป็นไปได้ในเรื่องอาหาร

ผู้ประกอบการลงทุน หมายถึง บุคคลที่จัดตั้งธุรกิจใหม่เป็นหน่วยงาน บริษัท ห้างร้าน หรือเอกชน เพียงคนเดียวก็ได้ ลงทุนเพื่อแสวงหาผลกำไรและความเติบโตมุ่งหาความต้องการของตลาด เพื่อสนองความต้องการลงทุน และพร้อมยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการลงทุนและบริหารจัดการในผลตอบแทนที่ได้ คือ กำไร หรือขาดทุน

สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม หมายถึง ประเทศที่เป็นหนึ่งในประเทศอาเซียน ที่นักลงทุนทั่วโลกให้ความสนใจเข้ามาลงทุน เป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทางการเมืองเศรษฐกิจมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง จำนวนประชากรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นมากกว่า 1 ล้านคนต่อปี

การลงทุนด้านอาหาร หมายถึง การประกอบการลงทุนที่เกี่ยวกับด้านอาหาร ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม การส่งออกวัตถุดิบ หมายถึง การนำสินค้าวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหารที่ผลิตได้ในประเทศไทยเพื่อการส่งออก อาทิ อาหารแช่แข็ง ข้าว

อาหารแปรรูป หมายถึง อาหารที่ผ่านกระบวนการที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงคุณลักษณะของอาหาร หรืออาหารที่ผสมกับส่วนผสมอื่น ๆ หรือ การทำให้แห้ง หรือหมักดอง หรือในรูปอื่น ๆ รวมทั้งที่ใช้สารปรุงแต่งอาหาร ได้แก่ อาหารกระป๋อง อาหารบรรจุภัณฑ์พร้อมรับประทาน เป็นต้น

อุตสาหกรรมการผลิต หมายถึง การลงทุนจัดตั้งโรงงานเพื่อลงทุนด้านในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยการใช้ทรัพยากรภายในทั้งหมดของประเทศในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยเรื่อง แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยผู้วิจัยได้ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี งานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ จากตำรา เอกสารวิชาการ รายงานการวิจัย และการสืบค้นข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลศึกษาในประเด็นต่าง ๆ โดยแบ่งเป็นลำดับความสำคัญ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของสาธารณรัฐสังคมนิยม
2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม PESTEL Anaysis
 - 2.1 การวิเคราะห์ Dynamic diamond mode
 - 2.2 การวิเคราะห์ SWOT
3. กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์
4. แนวคิดมาตราของภาครัฐที่สำคัญต่อการค้าการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
5. สมรรถนะของที่ปรึกษา
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ข้อมูลทั่วไปของสาธารณรัฐสังคมนิยม

1. ข้อมูลพื้นฐานของประเทศเวียดนาม หรือ “สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม”
สภาพภูมิประเทศเวียดนาม ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของคาบสมุทรอินโดจีน มีพื้นที่ประมาณทั้งสิ้น 331,689 ตารางกิโลเมตร ความหนาแน่นของประชากรจำนวน 273 คน ต่อตารางกิโลเมตร เรียงเป็นรูปตัวเอส ตามแนวชายฝั่งตะวันตกของทะเลจีนใต้ระหว่างละติจูดที่ 23 องศา 22 ลิปดาเหนือถึง 8 องศา 30 ลิปดาเหนือ และระหว่างลองจิจูดที่ 102 องศา 10 ลิปดา ตะวันออก ถึง 109 องศา 29 ลิปดาตะวันออก ทิศเหนือติดกับประเทศจีน ความยาวทั้งสิ้น 1,281 กิโลเมตร ทิศตะวันตกติดกับประเทศลาว ความยาวทั้งสิ้น 2,130 กิโลเมตร ทิศตะวันตกเฉียงใต้ติดกับประเทศกัมพูชา ความยาวทั้งสิ้น 1,228 กิโลเมตร และอ่าวไทย ทิศตะวันออกมีชายฝั่งทะเลยาวติดกับทะเลจีนใต้ความยาวทั้งสิ้น 3,444 กิโลเมตร ประมาณ 3 ใน 4 ของเวียดนามประกอบด้วยภูเขาและป่าไม้ บริเวณแผ่นดินทั้งหมดของเวียดนาม มีพื้นที่ประมาณ 328,000 ตารางกิโลเมตร นอกนั้นเป็นไหล่เขาและหมู่เกาะต่าง ๆ นับพันเกาะเรียงรายตั้งแต่อ่าวตังเกี๋ยไปจนถึงอ่าวไทย นอกจากนี้ ยังมีพื้นที่

เพาะปลูกที่สำคัญ 2 แห่ง คือ ที่ราบลุ่มปากแม่น้ำแดง (Red river delta) ทางภาคเหนือ และที่ราบลุ่มปากแม่น้ำโขง (Mekong river delta) ทางทิศใต้ เวียดนามเป็นประเทศที่มีพื้นที่แคบแต่มีความยาวมาก ทำให้ลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศแตกต่างกันค่อนข้างมาก โดยแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ ภาคเหนือ ภาคกลาง และภาคใต้

ภาคเหนือ ภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นภูเขาสูง โดยเฉพาะเทือกเขาฟานซีปาน (Fan Si Pan) ซึ่งสูงสุด 3,143 เมตร สูงที่สุดในคาบสมุทรมอินโดจีน มีแม่น้ำสำคัญคือ แม่น้ำกง (Cung) ซึ่งไหลไปบรรจบกับแม่น้ำแดงเป็นดินดอนสามเหลี่ยม (Red river delta) ที่อุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูก และเป็นที่ตั้งของกรุงฮานอย (Ha Noi) ซึ่งเป็นเมืองหลวง

ภาคกลาง พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูงเต็มไปด้วยหินภูเขาไฟ หาดทราย เนินทราย และทะเลสาบ

ภาคใต้ ถึงแม้พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบสูง แต่ก็มีที่ราบลุ่มแม่น้ำโขง (Mekong river delta) หรือที่รู้จักกันในนาม กู๋ลองยาง (Cuu Long Giang) อันทุดมสมบูรณ์เป็นแหล่งเพาะปลูกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ และเป็นที่ตั้งของนคร โฮจิมินห์ (Ho Chi Minh City) หรืออดีตเรียกว่าไซ่ง่อน (Sai Gon) (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

สภาพภูมิอากาศ เป็นเขตร้อนชื้น แต่มีความแตกต่างด้านภูมิอากาศอย่างมาก ระหว่างภาคเหนือและภาคใต้

เวียดนามทางตอนเหนือ มีภูมิอากาศคล้ายเขตเมืองร้อน มีอุณหภูมิแตกต่างกันอย่างมาก ระหว่างช่วงร้อนที่สุดและหนาวที่สุด โดยมี 4 ฤดู คือ ฤดูใบไม้ผลิ (มีนาคม-เมษายน) อุณหภูมิระหว่าง 17-23 องศา ฤดูร้อน (พฤษภาคม-สิงหาคม) อุณหภูมิระหว่าง 30-39 องศา ฤดูใบไม้ร่วง (กันยายน-พฤศจิกายน) อุณหภูมิระหว่าง 23-28 องศา ฤดูหนาว (ธันวาคม-กุมภาพันธ์) อุณหภูมิระหว่าง 7-16 องศา

เวียดนามทางตอนใต้ มีภูมิอากาศคล้ายแถบเส้นศูนย์สูตร มีอุณหภูมิเฉลี่ยคล้ายประเทศไทยคือประมาณ 27-30 องศา และมี 2 ฤดู คือ ฤดูฝน (พฤษภาคม-ตุลาคม) และฤดูร้อน (พฤศจิกายน-เมษายน) (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

เมืองหลวง คือ กรุงฮานอย (Ha Noi) เป็นเมืองหลวงอยู่ทางภาคเหนือ มีพื้นที่ประมาณ 3,345 ตารางกิโลเมตร (หลังมีการรวมจังหวัดใกล้เคียงเข้าเป็นกรุงฮานอยใหม่ เมื่อวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2551) ประชากรประมาณ 7 ล้านคน และมีจำนวนแรงงานประมาณ 3.2 ล้านคน ตั้งอยู่บริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำแดง โดยมีแม่น้ำหลายสายไหลผ่าน ฮานอยเป็นศูนย์กลางในการบริหารประเทศและยังเป็นศูนย์กลางธุรกิจการค้าทางภาคเหนือ โดยมีท่าอากาศยานนานาชาติ Noi Bai และเป็นเมืองที่มีสำนักงานตัวแทนต่างชาติตั้งอยู่ประมาณ 1,600 สำนักงาน มีนิคมอุตสาหกรรมทั้งหมด

19 แห่ง และมีผู้ประกอบการด้านการผลิตอุตสาหกรรมประมาณ 16,000 ราย (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

เมืองสำคัญทางภาคใต้ คือ นครโฮจิมินห์ (Ho Chi Minh) ซึ่งเป็นเมืองเศรษฐกิจที่มีสำคัญมากที่สุดของเวียดนาม มีพื้นที่ทั้งสิ้น 2,096 ตารางกิโลเมตร และประชากรประมาณ 8.6 ล้านคน ในปี ค.ศ. 2015 และเป็นศูนย์กลางธุรกิจการค้าและบริการ การนำเข้าและการส่งออก ของการลงทุน และเป็นศูนย์กลางของวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีการสื่อสารและโทรคมนาคมของนานาชาติ ซึ่งมีท่าอากาศยานนานาชาติ Tan Son Nhat และมีท่าเรือ Sai Gon เป็นท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ นครเกิ่นเทอ (Can Tho) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 1,402 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 1.3 ล้านคน เป็นศูนย์กลางของเขตลุ่มแม่น้ำโขง และเป็นเขตเศรษฐกิจหลักอันดับที่ 4 ของประเทศ เมืองอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารทะเลที่สำคัญ และเป็นแหล่งปลูกข้าวใหญ่ที่สุดของเวียดนาม เตียนยาง (Tien Giang) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 2,367 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 1.7 ล้านคน ห่างจากนครโฮจิมินห์ 70 กิโลเมตร มีชายฝั่งทะเลยาว 32 กิโลเมตร เนื่องจากเตียนยางตั้งอยู่ในบริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง ซึ่งมีดินอุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูกพืชเขตร้อน จึงเป็นแหล่งสำคัญของการผลิตข้าวและผลไม้ต่าง ๆ อาทิ มะม่วง ทุเรียน รวมถึงผลไม้เมืองร้อนชนิดอื่น ๆ บาเรียะ-หุงเต่า (Ba Ria-Vung Tau) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 1,987 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 9.26 แสนคน เป็นเมืองที่มีการผลิตน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ โดยเวียดนามสามารถผลิตน้ำมันได้มากที่สุดใ้ในคาบสมุทรอินโดจีน แหล่งผลิตสำคัญอยู่ทางภาคตะวันออกเฉียงใต้ของเมือง เรียกว่า “Bac Ho” หรือ “White Tiger” มีโครงการลงทุนจากต่างชาติทั้งหมด 291 โครงการ โดยมีทุนจดทะเบียน 8,088 ล้านดอลลาร์ บินห์เซือง (Binh Duong) อยู่ในเขตเศรษฐกิจหลักของภาคใต้ มีพื้นที่ 2,694 ตารางกิโลเมตร ประชากร 1.8 ล้านคน มีนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 30 แห่ง เป็นจังหวัดที่มีการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจรวดเร็ว ผลิตภัณฑ์ส่งออกหลัก ๆ คือ ผลิตภัณฑ์ไม้ เครื่องนุ่งห่ม รองเท้า ยางพารา เป็นต้น ด่งนาย (Dong Nai) มีพื้นที่ 5,862 ตารางกิโลเมตร ประชากร 2.6 ล้านคน เป็นจังหวัดที่อยู่ในเขตสามเหลี่ยมพัฒนา คือ Ho Chi Minh-Binh Duong-Dong Nai ด่งนายมีนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 31 แห่ง และโครงการ ลงทุนจากต่างชาติทั้งหมด 964 โครงการที่มีทุนจดทะเบียน 16,940 ล้านดอลลาร์มี 40 ประเทศ เข้ามาลงทุนใน Dong Nai โดยมีบริษัทใหญ่ เช่น Pouchen, CP, Nestle, Hyosung, Formosa, Fujitsu, Philip, Ajinomoto, Zamil Steel, Shell, Syngenta เป็นต้น ดาลัต (Da Lat) จะคล้ายกับกรุงปารีสของฝรั่งเศส จนได้รับการขนานนามว่า “Le Petit Paris” เป็นเมืองเล็ก ๆ ที่เงียบสงบ ปกคลุมไปด้วยทิวสนและมวลดอกไม้มานานาพันธุ์ จนได้รับการขนานนามว่า “มหานครแห่งดอกไม้ของเวียดนาม” ดาลัตยังมีชื่อเสียงในด้านสถานที่พักผ่อนหย่อนใจและฟื้นฟูสุขภาพ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

เมืองสำคัญทางภาคเหนือ ได้แก่ นครฮายฟอง (Hai Phong) ห่างจากกรุงฮานอย 120 กิโลเมตร มีพื้นที่ 1,519 ตารางกิโลเมตร ประชากรราว 1.8 ล้านคน เป็นเมืองท่าสำคัญและใหญ่ที่สุดในภาคเหนือและเป็นเขตอุตสาหกรรมหนัก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเคมี ต่อเรือ และวัสดุก่อสร้าง มีนิคมอุตสาหกรรม 5 แห่ง และเขตอุตสาหกรรมอีก 2 แห่ง มีท่าเรือสำคัญ ได้แก่ Hai Phong Port และสนามบิน Cat Bi Airport จะกลายเป็นท่าอากาศยานนานาชาติอันสำคัญในภาคเหนือในปลายปี ค.ศ. 2015 นี้ โครงการสร้างทางด่วนฮานอย-ฮายฟองเสร็จสิ้นในปี ค.ศ. 2016 จะทำให้การจราจรและการขนส่งในฮายฟองสะดวกและทันสมัยมากขึ้น กวางนินห์ (Quang Ninh) มีพื้นที่ 6,099 ตารางกิโลเมตร ประชากรประมาณ 1.1 ล้านคน กวางนินห์เป็นเมืองท่าทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของเวียดนาม มีชายแดนติดต่อกับประเทศจีน มีท่าเรือสำคัญ ได้แก่ Hon Gai Port และมีนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 10 แห่ง เป็นจังหวัดที่อุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรธรรมชาติ และเป็นแหล่งถ่านหินใหญ่ที่สุดในประเทศ รวมทั้งมีสถานที่ท่องเที่ยวสวยงามที่มีชื่อเสียงระดับโลก คือ อ่าวฮาลอง (Ha Long Bay) กวางนินห์ดึงดูดการลงทุนในด้านต่าง ๆ เช่น การท่องเที่ยวและการบริการ การขนส่งทางน้ำ การค้า เป็นต้น บักนินห์ (Bac Ninh) มีพื้นที่ 82,272 ตารางกิโลเมตร ประชากร 1.0 ล้านคน ห่างจากท่าอากาศยานนอยบาย 30 กิโลเมตร เป็นจังหวัดที่มีนิคมอุตสาหกรรม 15 แห่ง และมีโรงงานใหญ่ ๆ ตั้งอยู่จำนวนมาก เช่น Sam Sung, Canon, Sumitomo, ABB, Orion เป็นต้น บักนินห์ดึงดูดการลงทุนในด้าน อิเล็กทรอนิกส์ การผลิต อุตสาหกรรม สนับสนุน ฮายเซือง (Hai Duong) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 1,662 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 1.7 ล้านคน เป็นหนึ่งใน 7 จังหวัด ที่เป็นเขตเศรษฐกิจหลักของภาคเหนือ ปัจจุบัน มี 292 โครงการ ลงทุนจากต่างชาติโดยมีทุนจดทะเบียน 6,124 ล้านดอลลาร์ ฮายเซืองเป็นจังหวัดที่มีระบบสาธารณสุขไปโลกต่าง ๆ ที่อำนวยความสะดวกแก่การลงทุน มีนิคมอุตสาหกรรม 10 แห่ง ฮึงเยิน (Hung Yen) ห่างจากฮานอย 30 กิโลเมตร มีพื้นที่ 923 ตารางกิโลเมตร ประชากร 1.1 ล้านคน เป็นหนึ่งในจำนวนจังหวัดที่เป็นเขตเศรษฐกิจหลักของภาคเหนือ มี 320 โครงการ ลงทุนจากต่างชาติโดยมีทุนจดทะเบียน 2,960 ล้านดอลลาร์มีนิคมอุตสาหกรรม 6 แห่ง ในนั้นมีบริษัทที่มาลงทุนจากต่างชาติ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ไทย เป็นต้น เซินลา (Son La) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 14,174 ตารางกิโลเมตร มีชายแดนติดกับประเทศลาว 250 กิโลเมตร และมีประชากร 1.1 ล้านคน โดยพื้นที่กว่าร้อยละ 80 เป็นไร่เขา เหมาะแก่การทำฟาร์ม โคเนื้อ มีเหมืองแร่มากกว่า 50 แห่ง กับแร่ธาตุที่มีคุณค่าสูงหลายชนิด ลายเจิว (Lai Chau) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 9,068 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 4.03 แสนคน มีชายแดนติดกับประเทศจีน มีสนามบินคือ Dien Bien Phu Airport เป็นเขตภูเขาที่อุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติโดยมีแร่ธาตุกว่า 20 ชนิด มีเหมืองแร่ประมาณ 120 แห่ง และมีศักยภาพในด้านไฟฟ้าพลังน้ำ เตวียนกวาง (Tuyen Quang) เป็นจังหวัดภูเขา มีพื้นที่ 5,868 ตารางกิโลเมตร ประชากร

7.5 แสนคน ห่างจากฮานอย 165 กิโลเมตร เป็นจังหวัดที่อุดมไปด้วยป่าไม้ และไม่มีค่าต่าง ๆ รวมถึงพืชสมุนไพรกว่า 1,000 ชนิด มีโครงการลงทุนจากต่างชาติที่มีทุนจดทะเบียน 123 ล้านดอลลาร์ หล่าวกาย (Lao Cai) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 6,384 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 6.0 แสนคน มีชายแดนติดต่อกับจังหวัดยูนนานของจีนและมีป่าไม้ที่อุดมสมบูรณ์และพันธุ์ไม้หายากอยู่หลายชนิด รวมถึงพืชสมุนไพรและสัตว์หายากอื่น ๆ เช่น กวาง หมูป่า เสือ เป็นต้น และมีแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง คือ ซาปา เป็นเมืองที่มีทิวทัศน์สวยงาม สภาพอากาศเย็นสบายตลอดทั้งปีมีนักท่องเที่ยวมาที่นี้ 1.6 ล้านคน ในปี ค.ศ. 2014 ที่สำคัญจังหวัดหล่าวกายมีชื่อเสียงด้านทรัพยากรแร่ธาตุ โดยมีแร่ธาตุ 35 ประเภท กับเหมืองแร่ที่มีคุณภาพดี 150 เหมือง นอกจากนี้สนามบินหล่าวกายอยู่ในระหว่างการสร้างขึ้น มีแผนจะสร้างเสร็จในปี ค.ศ. 2020 ทางด่วนฮานอย หล่าวกาย มีความยาว 265 กิโลเมตร โดยผ่าน 5 จังหวัด คือ ฮานอย (Ha Noi) หวิन्हฟู๊ก (Vinh Phuc) ฟูเถาะ (Phu Tho) เวียนบาย (Yen Bai) และหล่าวกาย (Lao Cai) ใช้เวลาเดินทางเพียง 3.5 ชั่วโมง จากฮานอยถึงหล่าวกายโดยรถยนต์ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

เมืองสำคัญทางภาคกลาง ได้แก่ นครดานัง (Da Nang) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 1,283 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 9.92 แสนคน เป็นศูนย์กลางธุรกิจ การท่องเที่ยว และเป็นเมืองท่าสำคัญ โดยมีท่าอากาศยานนานาชาติ Da Nang และมีท่าเรือ Tien Sa Seaport กว่างนาม (Quang Nam) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 10,438 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 1.4 ล้านคน มีเมืองสำคัญคือ ฮอยอัน (Hoi An) เป็นเมืองเก่าที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นมรดกโลก จึงเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ ถั่วเทียนเว้ (Thua Thien Hue) มีพื้นที่ทั้งสิ้น 5,065 ตารางกิโลเมตร และมีประชากร 1.1 ล้านคน มีเมืองสำคัญคือ เมืองเว้ (Hue) เป็นเมืองสำคัญทางประวัติศาสตร์และเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของเวียดนาม มีท่าอากาศยานนานาชาติ Phu Bai (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

สภาพแวดล้อมด้านการเมืองการปกครอง การปกครองแบ่งเป็น 58 จังหวัด และ 5 นคร (กรุงฮานอย นครโฮฟอง นครดานัง นครโฮจิมินห์ และนครเกิ่นเทอ) แบ่งเป็น 8 ภาค คือ

- ด้านภาคเหนือฝั่งตะวันออก ประกอบด้วย 4 จังหวัด โดยมีชายแดนติดลาวและจีน
- ด้านภาคเหนือฝั่งตะวันตก ประกอบด้วย 11 จังหวัด
- เขตที่ราบลุ่มแม่น้ำแดง ประกอบด้วย 9 จังหวัด และ 2 นคร ได้แก่ กรุงฮานอยที่เป็น

เมืองหลวง และนครโฮฟองที่เป็นเมืองท่า

- ด้านเขตชายฝั่งทะเลภาคกลางทางตอนเหนือ ประกอบด้วย 6 จังหวัด โดยทุกจังหวัดติด

สปป.ลาว

- ด้านเขตชายฝั่งทะเลภาคกลางทางตอนใต้ ประกอบด้วย 5 จังหวัด และ 1 นคร คือ

นครดานัง

- ด้านเขตที่ราบสูงภาคกลาง ประกอบด้วย 5 จังหวัด พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขา ชนกลุ่มน้อยส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเขตนี้

- ภาคใต้ชายฝั่งตะวันออก มีทั้งหมด 7 จังหวัด และอีก 1 นคร คือ นครโฮจิมินห์ ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าของประเทศ

- ที่ราบลุ่มแม่น้ำโขง มีทั้งสิ้น 12 จังหวัด ซึ่งส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก และอีก 1 นคร คือ นครเกิ่นเทอ มีชายแดนติดกับพม่าแต่ละจังหวัด

สภาพแวดล้อมด้านสังคมและวัฒนธรรม มีประชากร ประมาณ 91 ล้านคน (ณ ตุลาคม พ.ศ. 2560) เวียดนามมีประชากรเป็นอันดับสามในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ (รองจากอินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์) และเป็นอันดับ 13 ของโลก โดยมีสัดส่วนชาย: หญิง เป็นร้อยละ 49.4: 50.6 อัตราการเติบโตของประชากรโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 1 ต่อปี ผู้ชายมีอายุเฉลี่ย 70 ปี ขณะที่ผู้หญิงมีอายุเฉลี่ย 75 ปี (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

โครงสร้างอายุ: ประชากรที่มีอายุ 0-14 ปี มีสัดส่วนร้อยละ 22.6 อายุ 15-59 ปี ร้อยละ 66.7 และ อายุ 60 ปีขึ้นไป ร้อยละ 10.7 (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

การสำรวจล่าสุดพบว่า ชาวเวียดนามร้อยละ 33 อาศัยอยู่ในเขตเมือง ที่เหลืออีกร้อยละ 67 อยู่ในชนบท ช่วง 5 ปี มานี้ประชากรอพยพเข้าเขตเมืองเพิ่มขึ้นร้อยละ 3.4 ในแต่ละปีเพื่อหางานทำ และเป็นผลจากการพัฒนาเมืองที่ขยายตัวออกไปอีกด้วย (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

สังคมและวัฒนธรรม ชาวเวียดนามส่วนใหญ่เป็นเชื้อชาติกิง (Kinh) หรือเวียด (Viet) โดยมีมากกว่าร้อยละ 86 นอกนั้นเป็นชนกลุ่มอื่น ๆ อีก 53 เชื้อชาติ กระจายอยู่ตามเทือกเขาและที่ราบสูง ประชากรเวียดนามส่วนใหญ่ไม่นับถือศาสนาแต่นับถือลัทธิต่าง ๆ (ร้อยละ 80.8) มีบ้างที่นับถือศาสนาพุทธนิกายมหายาน (ร้อยละ 9.3) ศาสนาคริสต์ (ร้อยละ 7.2) อิสลาม (ร้อยละ 0.1) และอื่น ๆ (ร้อยละ 2.6) เวียดนามนับเป็นประเทศหนึ่งในแถบคาบสมุทรอินโดจีนที่มีขนบธรรมเนียมประเพณี และวัฒนธรรมที่เก่าแก่ที่สั่งสมมาเป็นระยะเวลายาวนาน และยังคงสืบทอดขนบธรรมเนียมประเพณีมาถึงปัจจุบัน และโดยที่เวียดนามยังคงมีความสัมพันธ์กับจีนมาก่อน การปฏิวัตรระบบการปกครอง จึงทำให้มีความเชื่อในเรื่องลัทธิประเพณี การดำรงชีวิต ตลอดจนประเพณี และวัฒนธรรมต่าง ๆ ของจีนมีอิทธิพลต่อเวียดนามด้วย รวมทั้งลัทธิขงจื้อที่ให้ความสำคัญต่อการนับถือและการเซ่นไหว้บรรพบุรุษ ของลัทธิเต๋า ที่สอนเรื่องความสมดุลของธรรมชาติ รวมไปถึงศาสนาพุทธนิกายมหายานที่ทำการสอนเรื่องกรรมดีและกรรมชั่ว ชาวเวียดนามเชื่อว่าทุกหนทุกแห่งมีเทพเจ้าสถิตย์อยู่ ไม่ว่าจะเป็นเทพเจ้าดิน เทพเจ้าน้ำ หรือเทพเจ้าอื่น ๆ ดังนั้น นอกจากวัดในศาสนาพุทธ (จ้าว-Chua) ศาลาประชาคม (ดินห์-Dinh) หรือวิหารบูชาจักรพรรดิในอดีต (เด็น-Den) แล้ว ยังมีการตั้งวิหารบูชาเทพเจ้า (เหมียว-Mieu) กระจายอยู่โดยทั่วไป ประชาชนนิยมนำ

ดอกไม้รูป เทียน และผลไม้ มาสักการบูชา ในวันที่ 1 และ 15 ค่ำ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ภาษาราชการ คือ ภาษาเวียดนาม ส่วนภาษาอังกฤษเป็นภาษาต่างประเทศที่มีการใช้ควบคู่กับภาษาเวียดนามในเอกสารทางกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าต่างชาติและการลงทุน โดยตรงจากต่างประเทศ รวมทั้งในเว็บไซต์ของหน่วยงานธุรกิจและภาครัฐ

สกุลเงิน คือ ด่ง (Dong) 1 เหรียญสหรัฐ = 22,465 ด่ง (ณ เดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2558)

เวลาในประเทศเวียดนามเท่ากับเวลาในประเทศไทย (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

การเมืองและการปกครองของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามปกครองด้วยระบอบสังคมนิยม โดยพรรคคอมมิวนิสต์แห่งเวียดนาม (Communist party of vietnam: CPV) เป็นองค์กรที่มีอำนาจสูงสุดเพียงพรรคการเมืองเดียวตามรัฐธรรมนูญ ซึ่งมีบทบาทในการกำหนดแนวทางการจัดการทุกด้าน ทำให้เสถียรภาพทางการเมืองมีเอกภาพสูง และเวียดนามมีการกระจายอำนาจไปสู่การปกครองในส่วนท้องถิ่น โดยแต่ละจังหวัดจะมีคณะกรรมการประชาชน (Provincial people's committee) ทำหน้าที่บริหารงานภายในท้องถิ่นให้เป็นไปตามกฎหมายรัฐธรรมนูญ นโยบาย และกฎระเบียบต่าง ๆ ที่บัญญัติโดยองค์กรของรัฐที่อยู่ในระดับสูงกว่า ระบบการบริหารราชการท้องถิ่นของเวียดนาม ระบบบริหารราชการของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 27 แบ่งเขตการปกครองส่วนท้องถิ่นออกเป็น 8 ภาค ประกอบด้วย 59 จังหวัด (Tinh) 5 นคร (Thu Do) 600 อำเภอ/ เทศบาล และตำบล/ หมู่บ้านประมาณ 10,000 ตำบล/ หมู่บ้าน ดังนี้

1. ภาคเหนือฝั่งตะวันออก มี 4 จังหวัด มีชายแดนติดลาวและจีน
2. ภาคเหนือฝั่งตะวันตก มี 11 จังหวัด
3. เขตที่ราบลุ่มแม่น้ำแดง มี 9 จังหวัด และ 2 นคร คือ กรุงฮานอย ที่เป็นเมืองหลวง และ นครโฮฟองที่เป็นเมืองท่า
4. เขตชายฝั่งทะเลภาคกลาง ทางตอนเหนือ มีทั้งสิ้น 6 จังหวัด ซึ่งทุกจังหวัดติด สปป.ลาว
5. เขตชายฝั่งทะเลภาคกลาง ทางตอนใต้ มีทั้งสิ้น 5 จังหวัด และ 1 นคร คือ นครดานัง
6. เขตที่ราบสูงทางภาคกลาง มีทั้งสิ้น 5 จังหวัด พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นภูเขาชนกลุ่มน้อยส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในเขตนี้
7. ภาคใต้ทางฝั่งตะวันออก มีทั้งสิ้น 7 จังหวัด และอีก 1 นคร คือ นครโฮจิมินห์ ซึ่งเป็นศูนย์กลางการค้าของประเทศ
8. ที่ราบลุ่มแม่น้ำโขง มีมีทั้งสิ้น 12 จังหวัด ซึ่งส่วนใหญ่มีขนาดเล็ก และอีก 1 นคร คือ

นครเกินเทอ มีชายแดนติดกัมพูชา

ในแต่ละภาคยังแบ่งการบริหารออกเป็น 3 ระดับ คือ

1. ระดับจังหวัดและเทียบเท่า มี 59 จังหวัด กับอีก 5 นคร ได้แก่ นครซานอย โฮจิมินห์ ไฮฟอง ดานัง และเกินเทอ ซึ่งได้รับงบประมาณจากส่วนกลางโดยตรง รวมทั้งข้าราชการจะได้รับการแต่งตั้งโดยตรงจากส่วนกลาง จึงมีอำนาจในการตัดสินใจอย่างเต็มที่ ช่วยให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน แต่ละจังหวัดจะมีการปกครองภายใต้สภาประชาชน ซึ่งได้รับการคัดเลือกจากประชาชน สภาประชาชนจะทำการแต่งตั้งคณะกรรมการ ประชาชนเพื่อทำหน้าที่บริหารงานภายใต้ท้องถิ่นให้เป็นไปตามกฎหมายรัฐธรรมนูญ นโยบาย และกฎระเบียบต่าง ๆ ที่บัญญัติโดยองค์กรของรัฐที่อยู่ในระดับสูงกว่า

2. ระดับเทศบาลนครจะมีอิสระในการปกครองตนเองมากกว่า ได้รับงบประมาณจากส่วนกลางโดยตรง รวมทั้งข้าราชการจะได้รับการแต่งตั้งโดยตรงจากส่วนกลาง จึงมีอำนาจในการตัดสินใจอย่างเต็มที่ ช่วยให้เกิดความคล่องตัวในการบริหารงาน

3. ระดับเมืองและเทศบาลมีประมาณ 600 หน่วย และระดับตำบลมีประมาณ 10,000 ตำบล

2. สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ การค้า และการลงทุน

เศรษฐกิจของเวียดนามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงสิบปีที่ผ่านมา เนื่องจากสถานะทางด้าน การคลังมีเสถียรภาพ มีเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง ทั้งในตลาดทุน (Portfolio in flows) และในโครงการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) เงินความช่วยเหลือด้านการพัฒนาอย่างเป็นทางการ (ODA) จาก ประเทศต่าง ๆ และรายได้จากการที่มีชาวต่างชาติไปท่องเที่ยวและดำเนินธุรกิจในเวียดนามมากขึ้น การไหลเข้าของ เงินทุนจากต่างประเทศจำนวนมากอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้สำรองเงินตราต่างประเทศของเวียดนามเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้รัฐบาลเวียดนามเพิ่มความยืดหยุ่นมากขึ้นในการดำเนินนโยบายด้านการเงิน รวมถึงการดูแลระดับอัตราแลกเปลี่ยน (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

เวียดนามมีหนี้ต่างประเทศค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับ GDP โดยส่วนใหญ่เป็นหนี้ ระยะยาว ในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ ของรัฐบาล ทั้งนี้ ผู้เชี่ยวชาญของธนาคารโลก และ กองทุน การเงินระหว่างประเทศ (IMF) ได้ประเมินว่า เวียดนามอาจต้องเผชิญกับปัญหาความมั่นคงของนโยบายการคลัง หากหนี้สาธารณะของเวียดนามยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากปัญหาการใช้จ่ายงบประมาณแบบขาดดุล โดยเวียดนามเป็นหนึ่งในประเทศที่มีหนี้สาธารณะเติบโตเร็วที่สุด ด้วยอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 10 ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา และคิดเป็นประมาณร้อยละ 63.7 ของ GDP ของประเทศ ในช่วงปลายปี พ.ศ. 2559 ดังนั้น เวียดนามควรมี การกำหนดมาตรการ

ดูดซับสภาพคล่อง (Sterilization) ส่วนเกินในระบบที่เหมาะสม เพื่อให้เงินไหลเข้าก่อให้เกิดประโยชน์แก่ระบบเศรษฐกิจในระยะยาว และเพื่อลดอัตราเงินเฟ้อและรักษาเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

ภาวะเศรษฐกิจของเวียดนามในปี พ.ศ. 2559 มีการขยายตัวร้อยละ 6.2 ลดลงจากปี พ.ศ. 2558 ที่มีการขยายตัวถึงร้อยละ 6.7 โดยการเติบโตทางเศรษฐกิจได้แรงส่งจากภาคการผลิตและการส่งออกที่แข็งแกร่ง รวมถึงสินเชื่อในประเทศที่โตต่อเนื่องและการฟื้นตัวของภาคเกษตรที่เคยได้รับผลกระทบจากภัยแล้งในช่วงต้นปีได้บรรเทาลง การส่งออกยังมีแนวโน้มเติบโตได้ดีอย่างต่อเนื่องจากการที่สินค้าส่งออกของเวียดนามสามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก เนื่องจากต้นทุนค่าแรงที่ถูก สินค้ามีคุณภาพและเป็นที่ต้องการของตลาดโลก (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

สำหรับช่วงหกเดือนแรกของปี พ.ศ. 2560 (มกราคม-มิถุนายน) เศรษฐกิจเวียดนามมีการขยายตัวร้อยละ 5.73 โดยในไตรมาสที่ 2 (เมษายน-มิถุนายน) มีการขยายตัวร้อยละ 6.2 เพิ่มขึ้นจากไตรมาสที่ 1 (มกราคม-มีนาคม) ที่มีการขยายตัวเพียงร้อยละ 5.1 ทั้งนี้ นักวิเคราะห์จาก The economist intelligence unit ได้คาดการณ์ว่าในภาพรวมปี พ.ศ. 2560 เศรษฐกิจเวียดนามจะขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 6.3 ซึ่งต่ำกว่าเป้าหมายของรัฐบาลเวียดนามที่ตั้งไว้ที่ร้อยละ 6.7 โดยสาเหตุสำคัญที่ส่งผลให้เศรษฐกิจของเวียดนามไม่สามารถขยายตัวได้ตามเป้าหมายมาจากการหดตัวของภาคอุตสาหกรรมที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติมาใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิต (Extractive sector) อาทิ การผลิตเหมืองแร่ อุตสาหกรรมประมงที่ได้รับผลกระทบจากการตายของปลาเป็นจำนวนมากใน 4 จังหวัดภาคกลางของประเทศ ภาคการเกษตรที่ได้รับผลกระทบจากสภาพอากาศ และความผันผวนของราคาในตลาดโลก (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

ทั้งนี้ รัฐบาลเวียดนามได้มีการใช้มาตรการชั่วคราวเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายการเติบโตที่กำหนดไว้ โดยเมื่อเดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560 ธนาคารกลางเวียดนามได้ปรับลดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เป็นครั้งแรกในรอบ สามปี และรัฐบาลได้วางแผนที่จะใช้น้ำมันดิบ เพื่อส่งเสริมการพัฒนาการเติบโตทางเศรษฐกิจ สำหรับมาตรการในระยะยาว รัฐบาลได้อนุมัติโครงการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันของสินค้าส่งออกของเวียดนามในตลาดสากล เพื่อปรับปรุงความสามารถทางการผลิต เพิ่มความสามารถทางการแข่งขันให้แก่สินค้าของเวียดนาม ซึ่งโครงการดังกล่าวตั้งเป้าหมายให้มูลค่าการส่งออกสินค้าของเวียดนามในปี พ.ศ. 2563 เพิ่มขึ้น 3 เท่า จากมูลค่าในปี พ.ศ. 25531 ดุลการค้าจะสมดุลในปี พ.ศ. 2563 และจะได้ดุลการค้าระหว่างปี พ.ศ. 2564-2573 รวมทั้งตกลงที่จะสร้างเขต เศรษฐกิจพิเศษ 3 แห่ง เพื่อเป็นแรงขับเคลื่อนในการเติบโตของประเทศ โดยเขตที่ 1 จะตั้งอยู่ในเขตชายฝั่งของเมือง Van Don จังหวัด Quang Ninh (ภาคเหนือ)

เขตที่ 2 เมือง Bac Van Phong จังหวัด Khanh Hoa (ภาคใต้) และ เขตที่ 3 บนเกาะ Phu Quoc จังหวัด Kien Giang ทางตอนใต้ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

นอกจากนี้ รัฐบาลเวียดนามได้ตั้งเป้าหมายการเติบโตทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2561 ไว้ที่ร้อยละ 6.4-6.8 โดยเชื่อว่าการเติบโตทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2561 จะยังคงปรับตัวดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากการเพิ่มขึ้นของอุตสาหกรรมการผลิต การก่อสร้าง การค้า การธนาคาร และการท่องเที่ยวอันเนื่องมาจากสภาพแวดล้อมทางธุรกิจที่ดีขึ้น การรวมตัวทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศ การเพิ่มการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และการลงทุนภาคเอกชนควบคู่ไปกับการที่รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการจัดอุปสรรคทางธุรกิจ และกระทรวง ฯ ยังคาดว่า ในปี พ.ศ. 2561 การเติบโตทางเศรษฐกิจ และการค้าโลกจะเพิ่มสูงขึ้นมากกว่าปี พ.ศ. 2560 ซึ่งเป็นผลดีต่อการขยายตัวทางเศรษฐกิจของเวียดนาม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมส่งออก (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 4-6)

เวียดนามได้มีการกำหนดแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในระหว่างระยะ 10 ปี (2554-2563) ตามแนวทางที่พรรคคอมมิวนิสต์เวียดนามได้กำหนดไว้หลังจากการประชุมสมัชชาใหญ่ของพรรค ครั้งที่ 11 ในเดือนมกราคม ปี พ.ศ. 2554 โดยแผนการดังกล่าวนี้ ได้กำหนดทิศทางและเป้าหมายในการพัฒนาประเทศในช่วงทศวรรษข้างหน้าดังต่อไปนี้

รัฐบาลเวียดนามมองแนวโน้มในการพัฒนาของโลกว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและ อาจเกิดความผันผวนอย่างไม่คาดหมายได้ตลอดเวลา แต่คาดการณ์ว่าแนวโน้มส่วนใหญ่ของการพัฒนาเศรษฐกิจของโลก จะมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. เทคโนโลยี จะเป็นกลไกสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน จะมีการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีอย่างก้าวกระโดด เศรษฐกิจจะเป็นแบบอาศัยความรู้เป็นฐาน (Knowledge-based economy) จะมีการใช้เทคโนโลยีที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมมากขึ้น และมีการพัฒนาเศรษฐกิจรักษาสิ่งแวดล้อม (Green economy)

2. เศรษฐกิจของประเทศต่าง ๆ จะมีการเชื่อมโยงกันมากขึ้นเรื่อย ๆ กระบวนการในการผลิตจะเป็นสากลมากขึ้น กำลังแรงงานจะเป็นลักษณะข้ามชาติเป็นสากลมากขึ้น ในสถานการณ์เช่นนี้การแข่งขันในทางเศรษฐกิจก็จะรุนแรงขึ้นด้วย

3. เศรษฐกิจที่เติบโตขึ้นมาใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจีน และอินเดีย จะมีบทบาทในโลกมากขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อการเปลี่ยนแปลงคุณภาพของความสัมพันธ์ทางการเศรษฐกิจและการเมืองของโลกด้วยเช่นกัน ในระดับภูมิภาคนั้น กลุ่มสมาคมประชาชาติเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรืออาเซียน จะผสานกันมากขึ้น ลักษณะเช่นนี้ในด้านหนึ่งจะส่งผลที่ดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของชาติสมาชิก แต่ในอีกด้านหนึ่งก็จะเกิดความเสี่ยง ของประเทศที่อาจจะได้รับผลกระทบจากการผสาน

เศรษฐกิจเข้ากับกลุ่มอาเซียน (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 9-10)

หลังจากวิกฤตเศรษฐกิจรอบล่าสุดในปี พ.ศ. 2551 เศรษฐกิจโลกกลับมาฟื้นตัวอย่างช้า ๆ และเต็มไปด้วยความขัดแย้ง หนี้สาธารณะเพิ่มขึ้นจนกลายเป็นปัญหาทางการเงินในหลายพื้นที่อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากความพยายามในการแก้ไขปัญหาวิกฤตก่อนหน้านี้ในประเทศตะวันตกทั้งในสหรัฐและยุโรป

เวียดนามมีการตั้งเป้าจะทำการพัฒนาเศรษฐกิจเป็นประเทศอุตสาหกรรมที่ทันสมัยในปี พ.ศ. 2563 และเพื่อให้ บรรลุเป้าหมายดังกล่าว รัฐบาลเวียดนามจึงมีภารกิจที่จะต้องฝ่าฟันให้ได้ 3 ประการ คือ

1. ต้องทำการพัฒนาเศรษฐกิจระบบสังคมนิยมแบบตลาด (Socialist-oriented market economy) ก่อน กล่าวคือ จะต้องมีการสร้างสภาพแวดล้อมของการแข่งขันทางการเศรษฐกิจที่สมบูรณ์แบบ และมีการปฏิรูประบบ การบริหารเศรษฐกิจเพื่อก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
2. ต้องเร่งทำการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีคุณภาพสูงขึ้น โดยทำการผ่านระบบการศึกษาและเทคโนโลยี
3. ต้องสร้าง โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบถ้วน มีโครงการที่ทันสมัย สร้างโครงสร้างพื้นฐานที่มีขนาดใหญ่สำหรับภาคเมือง และการสร้างระบบการขนส่งที่เพียงพอ เพื่อเชื่อมโยงภูมิภาคต่าง ๆ ในประเทศเข้าด้วยกัน (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 10)

รัฐบาลเวียดนามมุ่งเน้นในเรื่องของการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทางเศรษฐกิจเป็นสำคัญ และการปรับเปลี่ยนโครงสร้างทาง เศรษฐกิจนั้นมุ่งเน้นไปใน 5 แนวทาง ดังนี้

1. เร่งกระบวนการพัฒนาอุตสาหกรรมและความทันสมัย มีส่งเสริมภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการให้ มีสัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศให้สูงมากยิ่งขึ้น แต่ในด้านยุทธศาสตร์ระยะยาวจะต้องมีสร้างภาคเกษตร เพื่อให้เป็นรากฐานเกี่ยวกับความมั่นคงทางสังคม สร้างความมั่นคงทางด้านอาหาร และมีการส่งเสริมคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกร
2. ปรับโครงสร้างด้านการผลิตและการบริการ โดยมุ่งเน้นในเรื่อง Supporting industry และการให้บริการที่มีคุณภาพสูง เพื่อให้เวียดนามมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถแข่งขันได้ในตลาดโลก โดยการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการปรับปรุงการผลิตของภาคเกษตร เพื่อเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าทางการเกษตร รวมถึงเพิ่มผลผลิตต่อไร่ให้สูงขึ้น
3. ปรับโครงสร้างของวิสาหกิจ ทำการปรับปรุงรัฐวิสาหกิจ และการพัฒนาวิสาหกิจเอกชนเพื่อให้มีความสามารถและเพิ่มศักยภาพในการผลิตให้มีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ

4. ให้ความสำคัญในเรื่องของตลาดภายในประเทศให้มากขึ้น และการสร้างเครือข่ายของการกระจายสินค้าภายในประเทศมากขึ้น เพื่อใช้เป็นฐานในการเข้าถึงตลาดโลก และเพิ่มตลาดส่งออก รวมถึงการหาประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าเสรีมากขึ้น

5. ปรับปรุงกลไกของการลงทุนและเพิ่มประสิทธิภาพในการลงทุน โดยรัฐจะต้องเน้นการลงทุนในเรื่องของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ โครงสร้างพื้นฐานสำหรับการพัฒนาทางเศรษฐกิจสังคม และการสนับสนุนการผลิตที่มีมูลค่าเพิ่มในอุตสาหกรรมที่มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ และให้เกิดความสะอาด แต่มีข้อจำกัดของอุตสาหกรรมเหมืองแร่ อุตสาหกรรมที่ใช้พื้นที่และพลังงานมาก และไม่ส่งเสริมการลงทุนในการนำเทคโนโลยีต่าง ๆ มาใช้ก่อให้เกิดการทำลายสิ่งแวดล้อม (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 10)

ทิศทางของการพัฒนาเวียดนามจะเปลี่ยนจากเศรษฐกิจที่เติบโตจากการพึ่งพิงเงินลงทุนจำนวนมาก ใช้ทรัพยากรธรรมชาติ และทรัพยากรบุคคลคุณภาพต่ำ ไปสู่เศรษฐกิจที่เติบโตอย่างมีคุณภาพที่อาศัยเทคโนโลยีมาช่วย การใช้ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพสูง และใช้ทักษะในการจัดการที่ทันสมัย ทั้งนี้ รัฐบาลเวียดนามได้กำหนด เป้าหมายระยะสั้นในปีแรกของแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาปี พ.ศ. 2554-2563 ดังนี้

1. สร้างเสถียรภาพของเศรษฐกิจมหภาคและการควบคุมเงินเฟ้อ
2. เริ่มต้นปรับโครงสร้างทางด้านเศรษฐกิจและเปลี่ยนแบบแผนความเติบโตทางเศรษฐกิจ

3. การสร้างเงื่อนไขที่เอื้อต่อการลงทุนทั้งในภาคการผลิต การพัฒนาธุรกิจ และการขยายตลาด

4. เน้นในการพัฒนาภาคสังคมเพื่อลดเหลื่อมล้ำความยากจนและรวมถึงการสร้างงาน

5. กระตุ้นกลไกทางการจัดการโดยผสมผสานกับภาคส่วนด้านทางเศรษฐกิจต่าง ๆ

เข้าด้วยกัน ทบทวนแผนการกระจายอำนาจเพื่อให้เกิดความมั่นใจได้ว่าการบริหารจัดการจากภายในส่วนกลางเรื่องของการดำเนินงานเป็นไปตามแผนการพัฒนา ต่าง ๆ อย่างเข้มแข็งและเพียงพอ

ทั้งนี้ คณะรัฐบาลชุดปัจจุบัน มีนโยบายการพัฒนาประเทศโดยการกระตุ้นการขยายตัวด้าน เศรษฐกิจให้อยู่ในระดับสูงควบคู่กับการปฏิรูปโครงสร้างเศรษฐกิจ โดยมุ่งเน้นไปที่แผนพัฒนาประเทศระยะ 5 ปี (พ.ศ. 2559-2563) ที่ตั้งเป้าหมายการขยายตัวทางเศรษฐกิจไม่ต่ำกว่าร้อยละ 6.5-7 ต่อปี และการขยายตัวของการส่งออกไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 ต่อปี (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 9-10)

นโยบายส่งเสริมการลงทุน

เวียดนามประกาศใช้ กฎหมายการลงทุนจากต่างประเทศฉบับแรก เมื่อวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2531 ต่อมาในปี พ.ศ. 2535 ได้มีการเพิ่มเติมแก้ไข เพื่อส่งเสริมและดึงดูดให้มีการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้น ปัจจุบัน กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนที่ใช้คือ 1. Law on investment 2014 เป็นกฎหมายที่กล่าวถึง กิจกรรมด้านการ ลงทุนต่าง ๆ ที่สามารถทำได้ สิทธิของนักลงทุนในการใช้ที่ดิน สิทธิประโยชน์ที่นักลงทุนจะได้รับตลอด จนการคุ้มครองการลงทุนในเวียดนาม และ 2. Law on enterprise 2014 เป็นกฎหมายที่กล่าวถึงรูปแบบการลงทุนและการจัดตั้งธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ในเวียดนาม ทั้งการลงทุนโดยภาคเอกชนและภาครัฐ ทั้งนี้ กฎหมายทั้งสองฉบับ มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 19)

การลงทุนที่สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ 1. การลงทุนในธุรกิจต่างชาติ 2. การลงทุนในกิจการ ร่วมทุน 3. การลงทุนในธุรกิจที่ต้องทำสัญญาร่วมลงทุน และ 4. การลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ ส่วนรูปแบบธุรกิจที่ สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ 1. ธุรกิจในครัวเรือน 2. กิจการเจ้าของคนเดียว 3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด 4. บริษัทจำกัด 5. บริษัทถือหุ้น และ 6. ธุรกิจรูปแบบอื่น ๆ เช่น สำนักงานตัวแทน หรือสาขา เป็นต้น ทั้งนี้ ธุรกิจที่ได้รับการ ส่งเสริมการลงทุน ได้แก่ ธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง ธุรกิจที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และธุรกิจพลังงานทดแทน (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 19)

กฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและการจัดตั้งธุรกิจ ประกอบด้วย กฎหมายพาณิชย์ (Commercial law, 2005) ที่ว่าด้วยการทำธุรกรรมด้านการนำเข้าส่งออกสินค้า กฎหมายที่ดิน (Law on land, 2013) ที่กล่าวถึงการเช่าที่ดินหรือสิทธิในการใช้ประโยชน์สำหรับนักลงทุนที่จะเข้าไปลงทุนในเวียดนาม กฎหมายแรงงาน (Law on labour, 2013) กฎหมายว่าด้วยสหภาพแรงงาน (Law on trade union, 2012) กฎหมายประกันสังคม (Law on social insurance, 2006) กฎหมายประกันสุขภาพ (Law on health insurance, 2008) ซึ่งจำเป็น อย่างยิ่งสำหรับการจัดจ้างแรงงาน และการบริหารจัดการทรัพยากรบุคคลของบริษัท กฎหมายว่าด้วยสถาบันการเงิน (Law on credit institutions, 2010) ซึ่งเป็นกฎหมายว่าด้วยและเกี่ยวข้องกับด้านการเงินและการธนาคารของเวียดนาม ทั้งในส่วนของบทบาทหน้าที่ของสถาบันการเงินในเวียดนาม ตลอดจนการเปิดบัญชีและการใช้เงินตราต่างประเทศ ในเวียดนาม และกฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา (Law on intellectual property, 2009) (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 19)

นอกจากกฎหมายการลงทุนของเวียดนามที่เอื้อประโยชน์แก่นักลงทุน รัฐบาลยังมีการปรับปรุง หน่วยงานที่เกี่ยวข้องการอนุมัติโครงการลงทุนจากต่างชาติ โดยใช้ระบบ “One-stop service”

เพื่อแก้ปัญหา ความล่าช้าเกี่ยวกับการขออนุญาตการลงทุน รวมทั้งมีการใช้มาตรการต่าง ๆ ในการส่งเสริมและควบคุมการลงทุนใน เวียดนามหลายมาตรการ ดังนี้

มาตรการด้านภาษี เวียดนามจัดเก็บภาษีอากรด้วยวิธีการประเมินตนเอง (Self-assessment) กฎหมายวิสาหกิจ (Law on enterprise) และกฎหมายการลงทุน (Law on investment) ฉบับใหม่ซึ่งมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 จึงกำหนดให้หน่วยงานท้องถิ่นที่มีหน้าที่ออกใบอนุญาตลงทุน (Investment registration certificate) มีหน้าที่ระบุสิทธิประโยชน์และเงื่อนไขไว้ในใบอนุญาตลงทุน อย่างไรก็ตาม สิทธิประโยชน์และเงื่อนไขที่ระบุไว้อาจแตกต่างกันออกไปตามดุลยพินิจของหน่วยงานท้องถิ่นที่มีหน้าที่อนุมัติใบอนุญาตลงทุน ทั้งนี้ เวียดนามให้สิทธิ ประโยชน์ด้านภาษีอากรกับทั้งนักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนเวียดนาม ดังนี้

1. ด้านภาษีเงินได้นิติบุคคล

1.1 นักลงทุนต่างชาติ มีสิทธิได้รับลดหย่อนภาษีจากอัตราร้อยละ 22 เหลือ ร้อยละ 10 สำหรับการลงทุนบางสาขา และบางเงื่อนไขตามที่รัฐบาลเวียดนามกำหนด ได้แก่ 1. การลงทุนโครงการใหม่ใน อุตสาหกรรมที่มีเงื่อนไขเฉพาะ (Specific conditions) ได้รับการลดหย่อนสูงสุด 15 ปี 2. การลงทุนในเขต อุตสาหกรรม (Economic zone) และเขตอุตสาหกรรมไฮเทค (Hi-tech zones) ได้รับการลดหย่อนสูงสุด 15 ปี 3. การลงทุนในอุตสาหกรรมที่เป็นอุตสาหกรรมส่งเสริม (Prioritized supporting industry) ได้รับการลดหย่อนสูงสุด 15 ปี

1.2 นักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนโครงการใหม่ในอุตสาหกรรมที่มีเงื่อนไขเฉพาะในพื้นที่ที่กำหนด หรือลงทุนในการผลิตเหล็กกล้าคุณภาพสูง การผลิตสินค้าประหยัดพลังงาน การผลิตเครื่องมือและเครื่องจักร ทางทะเล เกษตร ชุมชนป่าไม้ การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ และการผลิตเกลือ การผลิตเครื่องมือด้านชลประทาน การทำปุ๋ยสัตว์ และการผลิตอาหารสัตว์ รวมไปถึงการผลิตสินค้าพื้นเมือง จะได้รับการลดหย่อนภาษีจากอัตราร้อยละ 22 เหลือ ร้อยละ 17 หลังจากการลงทุนตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 (การลงทุนในสาขาดังกล่าวก่อนวันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2559 จะได้รับการลดหย่อนภาษีจากอัตราร้อยละ 22 เหลือร้อยละ 20)

1.3 ธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน เช่น โครงการในภาคเทคโนโลยี ภาคการอนุรักษ์ สิ่งแวดล้อม และภาคการเกษตร 2 ได้รับการลดอัตราภาษีเหลืออัตราร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 15 ปี โดยเริ่ม นับตั้งแต่ปีที่มีรายได้ (ไม่ใช่ปีที่เริ่มดำเนินการ) และได้รับการยกเว้นภาษีเป็นระยะเวลา 4 ปี นับจากปีที่เริ่มมีรายได้ และลดหย่อนภาษีในอัตราร้อยละ 50 ในระยะเวลา 9 ปี ถัดมา

1.4 กรณีโครงการลงทุนไม่ได้ตั้งอยู่ในพื้นที่ด้อยพัฒนาทางสังคมและเศรษฐกิจ หรือพื้นที่ด้อย พัฒนาทางสังคมและเศรษฐกิจเป็นอย่างยิ่ง จะได้รับลดอัตราภาษีเงินได้เหลืออัตรา

ร้อยละ 15 ตลอดอายุโครงการ

2. ด้านอากรขาเข้า ประเภทสินค้าที่จะได้รับยกเว้นอากรขาเข้า ได้แก่

2.1 สินค้าที่นำเข้ามาชั่วคราวเพื่อใช้ในการจัดแสดง แล้วส่งกลับไปยังต่างประเทศ ภายใต้เงื่อนไขที่กำหนด-สินค้าประเภทสังหาริมทรัพย์ที่นำเข้ามาโดยบุคคลธรรมดา/ นิติบุคคล เวียดนามหรือต่างชาติ ในปริมาณที่ไม่เกินกำหนด

2.2 สินค้าที่นำเข้ามาเพื่อใช้ประกอบเป็นสินทรัพย์ถาวรของโครงการลงทุนที่ตั้งอยู่ในเขตที่ได้รับ การสนับสนุน หรือเป็นโครงการลงทุนในกลุ่มธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริม เช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์ ชิ้นส่วนยานยนต์และวัสดุก่อสร้างที่ไม่สามารถจัดหาได้ในเวียดนาม

2.3 วัสดุอุปกรณ์ซึ่งไม่สามารถซื้อหาได้ภายในเวียดนาม และนำเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิต ซอฟต์แวร์เป็นการเฉพาะ

2.4 สินค้าบางประเภทที่นำเข้ามาเพื่อใช้ในการกิจการน้ำมันและก๊าซ-สินค้าที่นำเข้ามาชั่วคราวแล้วส่งออกไปต่างประเทศภายใต้โครงการ Official development assistance (ODA)

2.5 สินค้าที่นำเข้ามาเพื่อใช้ภายใต้สัญญาการผลิตเพื่อส่งออกในกรณีที่คู่สัญญาเป็นต่างชาติ

2.6 สินค้าที่นำเข้ามาเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าส่งออกตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2559 เป็นต้นไป (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 19-21)

มาตรการด้านการเงินการธนาคาร Law on credit institutions (2010) กำหนดให้การทำธุรกรรมต่าง ๆ ในเวียดนามจะต้องดำเนินการในรูปของสกุลเงินดอง ยกเว้นการทำธุรกรรมที่ได้รับ การอนุมัติจาก State bank of vietnam (SBV) จึงจะสามารถทำธุรกรรมในรูปของเงินตราต่างประเทศได้ อาทิ การทำสัญญาร่วมลงทุนธุรกิจกับรัฐบาลหรือหน่วยงาน รัฐเวียดนาม การชำระค่าใช้จ่ายในการขนส่ง การจ่ายเบี้ยเลี้ยงให้กับพนักงานที่เดินทางทำงานในต่างประเทศ ฯลฯ ทั้งนี้ การซื้อขายเงินตราต่างประเทศในเวียดนาม จะต้องดำเนินการผ่านธนาคารพาณิชย์ หรือสำนักงาน แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศที่ State bank of vietnam (SBV) รับรองเท่านั้น ซึ่งการที่รัฐบาลเวียดนาม อนุญาตให้สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศประกอบธุรกิจที่เป็นเงินตราต่างประเทศ ทำให้ธุรกิจสามารถใช้บริการ ชำระบัญชีการค้าระหว่างประเทศ และเพิ่มความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 21)

มาตรการอื่น ๆ

1. การเช่าที่ดินจากรัฐ ตามกฎหมายที่ดินของเวียดนาม ไม่มีผู้ใดสามารถถือกรรมสิทธิ์ครอบครองที่ดินในเวียดนามได้ แม้แต่ชาวเวียดนามเอง อย่างไรก็ดี ชาวเวียดนามจะสามารถใช้ประโยชน์จากที่ดิน ได้เมื่อได้รับการจัดสรรสิทธิการใช้ที่ดิน (Land use right) จากรัฐบาลเวียดนาม

ส่วนนักลงทุนต่างชาติจะไม่สามารถซื้อสิทธิการใช้ที่ดินจากชาวเวียดนามได้แต่จะต้องเช่าสิทธิการครอบครองที่ดินจากรัฐบาลเวียดนาม หรือองค์กร บุคคล หรือนิติบุคคลที่รัฐบาลเวียดนาม กำหนดไว้หรือได้รับมาจากชาวเวียดนามในรูปปัจจัยทุน (Capital contribution) ในกรณีที่เป็น การลงทุนจากต่างประเทศที่ร่วมกับหุ้นส่วนชาวเวียดนาม (Joint venture)

รัฐบาลเวียดนามสนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ โดยให้สิทธิยกเว้น ค่าเช่าที่ดิน จากรัฐแก่โครงการลงทุนที่มีการก่อสร้างเพื่อพัฒนาระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน ในพื้นที่ที่โครงการลงทุนดังกล่าว ตั้งอยู่ ทั้งนี้ รัฐบาลจะอนุมัติระยะเวลาการเช่าที่สอดคล้องกับ ระยะเวลาของโครงการการลงทุน โดยแบ่งตาม ประเภทโครงการ (ระยะเวลาสูงสุดไม่เกิน 50 ปี แต่อาจขยายระยะเวลาได้ถึง 70 ปี หากเป็น โครงการลงทุนที่ได้รับ การส่งเสริมเป็นพิเศษ หรือเป็น การลงทุนในพื้นที่ที่รัฐบาลส่งเสริมให้เข้าไปลงทุน) เช่น

1.1 โครงการลงทุนในธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในเขตที่เป็นฐาน การลงทุนใหม่ (New business development base) จะได้รับการยกเว้นค่าเช่าที่ดินเป็นระยะเวลา 3 ปี นับจากวันที่การก่อสร้างเสร็จสิ้น

1.2 โครงการลงทุนที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ด้อยพัฒนาทางสังคมและเศรษฐกิจ จะได้รับ การยกเว้นค่าเช่า ที่ดินเป็นระยะเวลา 7 ปี นับจากวันที่การก่อสร้างเสร็จสิ้น

1.3 โครงการก่อสร้างเพื่อพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานในเขตอุตสาหกรรม นิคม อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และเขตอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออกตามที่ได้รับอนุมัติจาก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จะได้รับการยกเว้นค่าเช่าที่ดินตลอดอายุโครงการ

2. การลงทุนในเขตเศรษฐกิจ สำหรับธุรกิจที่เข้าไปลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุน 3 ประเภท คือ เขตส่งเสริมการส่งออก (Export processing zone: EPZ) เขตอุตสาหกรรม (Industrial zone: IZ) และเขตอุตสาหกรรมไฮเทค5 (High-tech zone: HTZ) รัฐบาลเวียดนามจะมอบสิทธิ ประโยชน์ในสองรูปแบบ ได้แก่ 1. สิทธิประโยชน์หลักที่เขตเศรษฐกิจพิเศษทุกแห่งจะให้ นักลงทุนเหมือนกัน และ 2. สิทธิประโยชน์ทางการลงทุน เฉพาะที่จะแตกต่างกันไปในแต่ละเขต เศรษฐกิจ

3. การจัดจ้างแรงงาน ธุรกิจในเวียดนามสามารถจัดจ้างแรงงานชาวเวียดนามได้โดยตรง หรือจะ ผ่านหน่วยงานจัดหางานในประเทศก็ได้ โดยต้องดำเนินการแจ้งเรื่องไปยัง Department of labor ประจำจังหวัด พร้อมทั้งทำการลงทะเบียนลูกจ้างเข้าระบบประกันสังคม (Social insurance) กองทุนประกันสุขภาพ (Health insurance) และกองทุนผู้ว่างงาน (Unemployment insurance) ภายในระยะเวลา 30 วันนับจากแรงงานเริ่ม เข้าทำงานกับบริษัท

สำหรับการจัดจ้างแรงงานชาวต่างชาติในเวียดนาม นายจ้างสามารถจัดจ้างชาวต่างชาติมาทำงานได้ในตำแหน่งผู้จัดการ (Manager) หรือตำแหน่งผู้บริหาร (Executive) และตำแหน่งอื่น ๆ ที่ต้องอาศัยความชำนาญหรือความเชี่ยวชาญเชิงเทคนิค ซึ่งนายจ้างสามารถจัดจ้างแรงงานต่างชาติได้ (หากไม่ขัดตามข้อกำหนด) โดยไม่จำกัดจำนวนบุคลากรหรือสัดส่วนการจ้างแรงงานต่างชาติต่อแรงงานท้องถิ่น ทั้งนี้ แรงงานต่างชาติสามารถทำสัญญาจัดจ้างกับบริษัทแม่ (Parent company) หรือกับบริษัทที่ตั้งอยู่ในเวียดนามได้ (กรณีนี้ คือ การทำสัญญาจัดจ้างในประเทศทั่วไป โดยสำหรับแรงงานที่ทำสัญญาจัดจ้างกับบริษัทแม่ จะไม่ได้อยู่ในระบบ ฐานข้อมูลแรงงานของเวียดนาม และไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินสมทบเข้าไปในระบบประกันสังคม หรือ เข้ากองทุนผู้ว่างงานของประเทศเวียดนาม แต่ยังคงต้องมีการจ่ายเงินสมทบเพื่อเข้าระบบประกันสุขภาพของเวียดนามอยู่ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560, หน้า 21-22)

ระบบบัญชี บริษัทเวียดนามที่มีชาวต่างชาติเป็นเจ้าของหรือหุ้นส่วนจะต้องใช้ระบบการบัญชีเวียดนามที่เรียกว่า Vietnamese accounting system หรือ VAS โดยมีมาตรฐานและข้อกำหนดการจัดทำบัญชี เช่น

- 3.1 ใช้ภาษาเวียดนาม หรือใช้ภาษาอื่นที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการคลังควบคู่กับภาษาเวียดนาม
- 3.2 ใช้สกุลเงิน ด่ง ในการทำบัญชี ยกเว้นในบางกรณีเท่านั้น
- 3.3 ใช้แบบฟอร์มของ VAS
- 3.4 ต้องพิมพ์และยื่นต่อกระทรวงการคลัง

มาตรฐานการบัญชี มาตรฐานการบัญชี (Vietnamese accounting standards: VAS) ถูกกำหนดโดยกระทรวงการคลัง เพื่อใช้กับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (Listed companies) และบริษัททั่วไป (Unlisted companies) VAS ถูกกำหนดขึ้นบนพื้นฐานของมาตรฐานการบัญชีระหว่างประเทศ (International accounting standards: IAS) และ IFRS แต่ได้มีการปรับปรุงเพื่อให้เหมาะสมกับ สภาพแวดล้อมและข้อกำหนดการบัญชีในประเทศ โดยได้มีการบังคับใช้และเผยแพร่จำนวน 5 ครั้ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2544 ถึงปี พ.ศ. 2548 ได้มีการปรับ VAS จำนวน 26 ฉบับ ให้มีความสอดคล้องกับ IFRS เพื่อลดความแตกต่างระหว่างมาตรฐานทั้ง 2 ชนิด ในปี พ.ศ. 2549 ได้มีมติอนุมัติให้ กำหนดระบบการบัญชีสำหรับ SMEs แต่ปัจจุบันนี้ยังไม่มี การกำหนดมาตรฐานการบัญชีสำหรับ SMEs ในประเทศ เวียดนาม เช่นเดียวกันในปี พ.ศ. 2549 ได้มีการนำ มาตรฐานการ บัญชีมาใช้ โดยนำมาใช้แบบเต็มรูปแบบจำนวน 7 ฉบับ และ สำหรับมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 7 และฉบับที่ 12 ไม่ได้ นำ มาใช้แบบเต็มรูปแบบเพราะมีความซับซ้อนเกินไป สำหรับ SMEs สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กในภาคธุรกิจที่มีความเฉพาะ เช่น ไฟฟ้า น้ำ

น้ำมันเชื้อเพลิง ประกันภัย และ หลักทรัพย์ สามารถนำหลักการบัญชีเฉพาะที่ออกโดย
กระทรวงการคลังมาใช้ได้ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ผู้จัดทำบัญชี บริษัทสามารถใช้สมุหบัญชี (Chief accountant) ที่เป็นชาวต่างชาติได้
แต่ต้องได้รับใบอนุญาตตรวจสอบบัญชี จากหน่วยงานที่ได้รับการยอมรับจากกระทรวงการคลัง
หรือได้รับการอบรมเกี่ยวกับกฎระเบียบจากกระทรวงการคลัง (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ,
2558)

การตรวจสอบบัญชี กฎหมายเวียดนามกำหนดว่ารายงานการเงินประจำปีต้องได้รับ
การตรวจสอบปีละ 1 ครั้ง โดยหน่วยงาน ตรวจสอบบัญชีอิสระที่ได้รับอนุญาตให้ดำเนินการ
ในเวียดนาม บริษัทมีความรับผิดชอบที่จะให้ข้อมูลและคำอธิบายที่เพียงพอและตรงต่อเวลากับ
ผู้ตรวจสอบบัญชี (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศไทย

ภาครัฐบาล ความสัมพันธ์ทวิภาคี

1. ความตกลงว่าด้วยการจัดตั้งคณะกรรมการร่วมว่าด้วยความร่วมมือทางเศรษฐกิจ
ไทย-เวียดนาม (Joint commission: JC) ได้ลงนามเมื่อวันที่ 18 กันยายน พ.ศ. 2534 ซึ่งมี
การประชุมแล้ว 7 ครั้ง โดยครั้งสุดท้ายระหว่าง วันที่ 13-14 มีนาคม พ.ศ. 2546 ณ กรุงเทพฯ
(อย่างไรก็ดี ปัจจุบันไม่มีการประชุมในรอบนี้แล้ว โดยได้เปลี่ยนเป็น การประชุมคณะกรรมการ
ร่วมว่าด้วยความร่วมมือทวิภาคี หรือ Joint commission on bilateral cooperation: JCBC แทน)
2. ความตกลงว่าด้วยการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน ได้ลงนามเมื่อวันที่ 30 ตุลาคม
พ.ศ. 2534
3. MOU ว่าด้วยความร่วมมือเรื่องข้าวไทย-เวียดนาม ได้ลงนามเมื่อวันที่ 19 สิงหาคม
พ.ศ. 2535 และต่อมา ได้มีการ จัดทำ MOU ว่าด้วยความร่วมมือเรื่องข้าวไทย-เวียดนาม ฉบับใหม่
ได้ลงนามเมื่อวันที่ 19 กันยายน พ.ศ. 2543 ณ กรุงเทพฯ
4. ความตกลงว่าด้วยการยกเว้นการจัดเก็บภาษีซ้อน ได้ลงนามเมื่อวันที่ 23 ธันวาคม
พ.ศ. 2535
5. MOU ว่าด้วยการจัดตั้งคณะกรรมการด้านการค้า (The sub-committee on trade)
ไทย-เวียดนาม ได้ลงนามเมื่อวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2538 ณ นครโฮจิมินห์ โดยมีการประชุมแล้ว
ทั้งหมด 3 ครั้ง ซึ่งครั้งสุดท้ายระหว่างวันที่ 20-22 ธันวาคม พ.ศ. 2542 ณ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ต่อมาทั้งสองฝ่ายตกลงที่จะยกระดับการประชุมเป็นระดับรัฐมนตรี (Joint trade
committee: JTC) โดยมีการประชุม JTC แล้ว 2 ครั้ง ซึ่งครั้งล่าสุดเมื่อวันที่ 20-22 กรกฎาคม
พ.ศ. 2558 ณ กรุงเทพฯ

6. ความตกลงว่าด้วยการยกเว้นการตรวจลงตราซึ่งกันและกันสำหรับผู้ถือหนังสือเดินทางทางการทูตและหนังสือเดินทางของทางราชการ และการอำนวยความสะดวกในการตรวจลงตราสำหรับหนังสือเดินทางแบบธรรมดา ได้ลงนามไว้เมื่อวันที่ 12 มีนาคม พ.ศ. 2540
7. ความตกลงว่าด้วยการให้การยกเว้นการตรวจลงตราสำหรับผู้ถือหนังสือเดินทางแบบธรรมดา ได้ลงนามเมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม พ.ศ. 2540
8. การประชุมคณะรัฐมนตรีร่วมไทย-เวียดนาม (Joint cabinet retreat: JCR) มีการประชุมไปแล้ว 3 ครั้ง ครั้งล่าสุดเมื่อ 23 กรกฎาคม พ.ศ. 2558 ณ กรุงเทพฯ
9. การสถาปนาความเป็นหุ้นส่วนทางยุทธศาสตร์ไทย-เวียดนาม (Strategic partnership) ในโอกาสที่เลขาธิการคอมมิวนิสต์เวียดนาม (นาย เหวียน ฝู จ่อง) เดินทางเยือนประเทศไทย ระหว่างวันที่ 25-27 มิถุนายน พ.ศ. 2556
10. การประชุมคณะกรรมการร่วมว่าด้วยความร่วมมือทวิภาคี (Joint commission on bilateral cooperation: JCBC) มีการประชุมไปแล้ว 2 ครั้ง ครั้งสุดท้าย เมื่อวันที่ 19-21 มีนาคม พ.ศ. 2558 ณ กรุงเทพมหานคร ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
11. MOU ระหว่างกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าแห่งสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามกับกระทรวงพาณิชย์ แห่งราชอาณาจักรไทยว่าด้วยความร่วมมือด้านเศรษฐกิจและการค้า ลงนามเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560) ความสัมพันธ์ในกรอบอื่น
1. อาเซียน: เวียดนามได้เข้าเป็นสมาชิกอาเซียน เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม พ.ศ. 2538 โดยปัจจุบันอาเซียนได้จัดทำแผนงานประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน 2025 (AEC blueprint 2025) โดยเป็นการกำหนดทิศทางการรวมกลุ่มของ เศรษฐกิจของอาเซียนในระยะ 10 ปี ข้างหน้า (พ.ศ. 2559-2568)
 2. กรอบความร่วมมือทางการเศรษฐกิจในอนุภูมิภาคุ่มแม่น้ำโขง (Greater mekong sub-region economic cooperation: GMS-EC) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2535 ประกอบด้วย ประเทศสมาชิก 6 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม ไทย และจีนตอนใต้ มีความก้าวหน้าที่สำคัญ คือ การพัฒนาเส้นทางเศรษฐกิจ (Economic corridors) เชื่อมโยงระหว่างกัน และการจัดทำ ความตกลงว่าด้วยการขนส่งข้ามพรมแดน (Cross border transport agreement: CBTA)
 3. ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ อิรวดี-เจ้าพระยา-แม่โขง (Ayeyawady-chao phraya-mekong economic cooperation strategy: ACMECS) จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2546 ประกอบด้วย ประเทศสมาชิก 5 ประเทศ ได้แก่ กัมพูชา สปป.ลาว เมียนมาร์ เวียดนาม และไทย โดยได้ร่วมกันออกปฏิญญาพุกาม (Pagan declaration) และแผนปฏิบัติการ (Plan of action)

ครอบคลุมความร่วมมือ 5 สาขา ได้แก่ การอำนวยความสะดวกด้านการค้าและการลงทุน ความร่วมมือด้านเกษตรกรรมและอุตสาหกรรม การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคม การท่องเที่ยว และการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์

4. MOU ความร่วมมือการค้าข้าวงระหว่างประเทศผู้ส่งออก 5 ประเทศ ได้แก่ ไทย จีน เวียดนาม อินเดียน และปากีสถาน ลงนามเมื่อวันที่ 9 ตุลาคม พ.ศ. 2545 ณ กรุงเทพฯ

5. บันทึกความเข้าใจสามฝ่าย โดยมีรัฐบาลแห่งสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ราชอาณาจักรไทย และ สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ว่าด้วยความร่วมมือเพื่อการใช้ประโยชน์สูงสุดจากสะพานมิตรภาพ 2 (มุกดาหาร สะหวันนะเขต) และเส้นทางระเบียงเศรษฐกิจแนวตะวันออก-ตะวันตก เมื่อวันที่ 26 ธันวาคม พ.ศ. 2550 ณ แขวงสะหวันนะเขต สปป.ลาว (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

ภาคเอกชน

1. ความตกลงว่าด้วยความร่วมมือระหว่างสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กับหอการค้าและอุตสาหกรรม เวียดนาม เพื่อส่งเสริมการค้า การลงทุน และแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารการค้าและเศรษฐกิจ ระหว่างกัน ได้ลงนาม เมื่อวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2536 ณ กรุงเทพมหานคร

2. ข้อตกลงความร่วมมือเรื่องข้าว (Working record) ระหว่างสมาคมอาหารเวียดนาม และสมาคมผู้ส่งข้าว ออกต่างประเทศของไทย ได้ลงนามเมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม พ.ศ. 2549 ณ นคร โฮจิมินห์ และวันที่ 16 พฤศจิกายน พ.ศ. 2549 ณ กรุงเทพฯ

3. การประชุมความร่วมมือทางการค้าข้าวไทย-เวียดนาม ครั้งที่ 13 ณ เมืองดาลัท สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ระหว่างวันที่ 15-18 มิถุนายน พ.ศ. 2559

4. ความตกลงเรื่องค่าธรรมเนียมด้านกฎหมายระหว่างหน่วยงาน General directorate of energy ซึ่งลงนามในนามของหน่วยงานและในนามของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าเวียดนาม กับบริษัทการไฟฟ้าฝ่ายผลิตอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท Watson farley and williams ได้ลงนามเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ

5. ความตกลงเรื่องความร่วมมือในโครงการลงทุนพลังงานลมบัก เลี้ยว-ก่า เมา ระหว่างบริษัทซูปเปอร์ เอนเนอร์ยี กรุ๊ป จำกัด กับบริษัท Cong Ty Trach Nhiem Huu Han Xay Dung-Thuong Mai-Du Lich Cong Ly ได้ลงนามเมื่อ วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ

6. บันทึกความเข้าใจระหว่างบริษัท Viet Nam Oil and Gas Group กับบริษัทปูนซีเมนต์ไทย จำกัด ได้ลงนามเมื่อ วันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ

7. บันทึกความเข้าใจระหว่างบริษัท Petro Vietnam Ca Mau Fertilizer JSC บริษัท Petro vietnam fertilizer and chemicals corporation บริษัท Binh son refining and petrochemicals

company limited กับบริษัท เอสซีจี เคมิคอลส์ จำกัด ได้ลงนามเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ

8. บันทึกว่าด้วยความเข้าใจระหว่าง SCIC Investment company limited (SIC) กับ ธนาคารกสิกรไทย จำกัด ได้ลงนามเมื่อวันที่ 17 สิงหาคม พ.ศ. 2560 ณ กรุงเทพฯ (กรรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

การค้าระหว่างไทย-เวียดนาม

การค้ารวม

ในปี พ.ศ. 2559 เวียดนามเป็นคู่ค้าอันดับที่ 7 ของไทยในโลก และอันดับที่ 4 ของไทยในกลุ่มอาเซียน รองจากมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (พ.ศ. 2555-2559) การค้าระหว่างไทยกับเวียดนามมี มูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 11,170.24 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 8.83 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2559 การค้ารวมไทย-เวียดนาม มีมูลค่า 13,852.71 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 6.91 โดยไทยเป็นฝ่ายเกินดุลการค้ามูลค่า 5,003.31 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ สำหรับในช่วง 7 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2560 (มกราคม-กรกฎาคม) การค้าระหว่างไทยกับเวียดนาม มีมูลค่าการค้ารวม 8,989.15 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกัน ของปีก่อนร้อยละ 20.39 โดยไทยยังคงเป็นฝ่ายเกินดุลการค้ามูลค่า 3,404.60 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ (กรรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

ตารางที่ 2-1 ปริมาณการค้ารวม (มูลค่า: ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ) (ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2559)

ปี พ.ศ. (ค.ศ.)	ปริมาณการค้ารวม			ส่งออก		นำเข้า		ดุลการค้า
	มูลค่า	สัดส่วน	% Δ	มูลค่า	% Δ	มูลค่า	% Δ	
2555 (2012)	9,469.61	1.98	4.17	6,483.28	-8.16	2,986.33	47.02	3,496.95
2556 (2013)	10,451.17	2.18	10.37	7,182.21	10.78	3,268.96	9.46	3,913.25
2557 (2014)	11,820.02	2.60	13.10	7,882.40	9.75	3,937.62	20.46	3,944.78
2558 (2015)	12,957.69	3.11	9.62	8,907.30	13.00	4,050.39	2.86	4,856.92
2559 (2016)	13,852.71	3.38	6.91	9,428.01	5.85	4,424.70	9.24	5,003.31
2559 (ม.ค.-ก.ค.)	7,466.90	3.23	1.45	4,929.81	0.44	2,537.10	3.47	2,392.71
2560 (ม.ค.-ก.ค.)	8,989.15	3.48	20.39	6,196.87	25.70	2,792.28	10.06	3,404.60

หมายเหตุ สัดส่วน = การค้าสองฝ่ายต่อการค้ารวมของไทยทั้งหมด, % Δ = % การเปลี่ยนแปลง

การส่งออก

ในปี พ.ศ. 2559 เวียดนามเป็นตลาดส่งออกอันดับที่ 2 ของไทยในอาเซียนรองจาก มาเลเซีย และเป็นตลาดส่งออกอันดับที่ 7 ของไทยกับโลก ในระยะ 5 ปี ที่ผ่านมา (พ.ศ. 2555-2559) การส่งออกของไทยไปเวียดนามมี มูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 7,976.64 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 6.24 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2559 ไทยมีการส่งออกไปยังเวียดนามมูลค่า 9,428.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 5.85 สำหรับในช่วง 7 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2560 (มกราคม-กรกฎาคม) ไทยส่งออกไปเวียดนาม 6,196.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ ซึ่ง เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 25.70 (กรมการเจรจาการค้าระหว่าง ประเทศ, 2560)

สินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไปเวียดนาม

ตารางที่ 2-2 สินค้าสำคัญที่ไทยส่งออกไปเวียดนาม (มูลค่า: ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ) (ศูนย์เทคโนโลยี สารสนเทศ และการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2559)

รายการ	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557	พ.ศ. 2558	พ.ศ. 2559	พ.ศ. 2559 (ม.ค.-ก.ค.)	พ.ศ. 2560 (ม.ค.-ก.ค.)	% Δ
ผลไม้สด แช่เย็น แช่แข็งและแห้ง	115.80	167.20	288.20	302.10	511.20	132.00	573.00	334.10
รถยนต์ อุปกรณ์และ ส่วนประกอบ	248.43	378.78	522.29	743.90	978.70	515.50	500.60	-2.88
เม็ดพลาสติก	490.82	535.58	600.31	594.80	595.40	337.50	394.20	16.82
เครื่องปรับอากาศ และส่วนประกอบ	154.94	237.75	295.90	381.80	528.70	416.10	377.00	-9.40
น้ำมันสำเร็จรูป	832.93	603.69	829.23	1273.30	703.90	230.20	366.20	59.12
เคมีภัณฑ์	436.62	478.55	506.01	490.80	485.60	253.40	337.20	33.07
เครื่องดัด	137.92	239.56	304.73	367.70	390.50	223.20	256.80	15.03
เครื่องจักรกลและ ส่วนประกอบ เครื่องจักร	212.09	309.10	233.80	256.60	307.30	182.20	190.60	4.61
เหล็ก เหล็กกล้า และ ผลิตภัณฑ์	261.09	255.70	328.92	307.40	345.10	178.80	182.10	1.87

ตารางที่ 2-2 (ต่อ)

รายการ	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557	พ.ศ. 2558	พ.ศ. 2559	พ.ศ. 2559 (ม.ค.-ก.ค.)	พ.ศ. 2560 (ม.ค.-ก.ค.)	% Δ
ผลิตภัณฑ์ยาง	306.30	321.20	291.60	210.80	224.90	122.60	181.10	47.67
รวม 10 รายการ	3,197.15	3,527.11	4,201.00	4,929.20	5,065.70	2,591.50	3,358.80	29.61
อื่น ๆ	3,286.15	3,655.09	3,681.40	3,977.10	4,361.50	2,338.20	2,838.00	21.37
มูลค่ารวม	6,483.30	7,182.20	7,882.40	8,906.30	9,427.20	4,929.80	6,196.90	25.70

หมายเหตุ สัดส่วน = การค้าสองฝ่ายต่อการค้ารวมของไทยทั้งหมด, % Δ = % การเปลี่ยนแปลง

การนำเข้า

ในปี พ.ศ. 2559 เวียดนามเป็นแหล่งนำเข้าอันดับที่ 4 ของไทยในอาเซียนรองจากมาเลเซีย สิงคโปร์ และอินโดนีเซีย และเป็นแหล่งนำเข้าอันดับที่ 12 ของไทยจากทั่วโลก ในระยะ 5 ปีที่ผ่านมา (2555-2559) การนำเข้า ของไทยจากเวียดนามมีมูลค่าเฉลี่ยประมาณปีละ 3,733.6 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 17.81 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2559 ไทยมีการนำเข้าจาก เวียดนามมูลค่า 4,424.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ เพิ่มขึ้นจากช่วงเวลา เดียวกันของปีก่อนร้อยละ 9.24 สำหรับในช่วง 7 เดือนแรกของปี พ.ศ. 2560 (มกราคม-กรกฎาคม) ไทยนำเข้าจากเวียดนาม 2,792.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ ซึ่งเพิ่มขึ้นจากช่วงเวลาเดียวกันของปีก่อนร้อยละ 10.06 (กรมการเจรจา การค้าระหว่างประเทศ, 2560)

สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากเวียดนาม

ตารางที่ 2-3 สินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากเวียดนาม (มูลค่า: ล้านเหรียญสหรัฐ ฯ) (ศูนย์เทคโนโลยี
สารสนเทศ และการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, 2559)

รายการ	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557	พ.ศ. 2558	พ.ศ. 2559	พ.ศ. 2559 (ม.ก.-ก.ก.)	พ.ศ. 2560 (ม.ก.-ก.ก.)	% Δ
เครื่องใช้ไฟฟ้าใน บ้าน	658.74	1,005.70	1,211.59	1,176.00	1,327.40	849.20	850.90	0.20
น้ำมันดิบ	206.20	67.50	237.80	240.80	271.70	88.60	199.70	125.44
เครื่องจักรไฟฟ้า และส่วนประกอบ	233.18	229.32	259.23	290.70	302.20	172.00	181.70	5.63
ส่วนประกอบและ อุปกรณ์ยานยนต์	78.15	84.08	109.23	125.40	151.50	81.50	102.60	25.96
เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์	186.51	236.40	259.42	225.40	136.20	80.30	95.40	18.75
สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูป และกึ่งสำเร็จรูป	100.03	107.85	141.51	178.10	192.10	105.80	83.20	-21.44
ผลิตภัณฑ์โลหะ	44.30	21.80	31.20	35.20	97.60	49.10	81.50	65.94
เครื่องจักรและ ส่วนประกอบ	90.35	100.02	109.36	116.10	140.80	87.60	72.80	-16.89
ผัก ผลไม้ และ ของปรุงแต่งที่ทำ จากผัก ผลไม้	50.50	63.00	69.80	92.60	102.80	65.30	69.10	5.92
เคมีภัณฑ์	138.90	94.80	91.80	96.40	114.20	65.80	66.50	1.02
รวม 10 รายการ	1,813.86	2,010.47	2,521.00	2,576.80	2,836.60	1,645.10	1,803.20	9.61
อื่น ๆ	1,172.44	1,258.53	1,416.60	1,473.60	1,588.10	892.00	989.10	10.88
มูลค่ารวม	2,986.30	3,269.00	3,937.60	4,050.40	4,050.40	2,537.10	2,792.30	10.06

หมายเหตุ สัดส่วน = การค้าสองฝ่ายต่อการค้ารวมของไทยทั้งหมด, % Δ = % การเปลี่ยนแปลง

การลงทุนระหว่างไทยกับเวียดนาม

การลงทุนทางตรงของไทยในเวียดนาม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548-2559 รวมมูลค่า 13,357.87 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ โดยมูลค่าการลงทุนในปี พ.ศ. 2559 คิดเป็น 3,051.56 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ

การลงทุนทางตรงของเวียดนามในไทย ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548-2559 รวมมูลค่า 25.86 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ โดย มูลค่าการลงทุนในปี พ.ศ. 2559 คิดเป็น 0.81 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ

อุตสาหกรรมที่ไทยเข้าไปลงทุน นิคมอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมปิโตรเคมี อุตสาหกรรมเกษตรและ ประมงแปรรูป อุตสาหกรรมพลาสติก อุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ อุตสาหกรรมภาคการค้าปลีก และธุรกิจบริการ

ผู้ประกอบการลงทุนของไทยรายใหญ่ ได้แก่ เครือเจริญโภคภัณฑ์ (จำหน่ายอาหารสัตว์และบรรจุภัณฑ์) ไทยวา (จำหน่ายแป้งมัน สำปะหลัง) ศรีไทยซูเปอร์แวร์ (ผลิตภัณฑ์จากพลาสติก) กระทิงแดง (จำหน่ายเครื่องดื่มบำรุงกำลังและน้ำดื่ม) กลุ่มปูนซีเมนต์ไทย (โรงงานกระดาษ Vina kraft paper) กลุ่มสามารด คอร์ป (โทรศัพท์มือถือ 27 ไอ-โมบาย) เบทาโกร (ผลิตอาหารกุ้ง) แพรนด้า (ผลิตอัญมณีและ เครื่องประดับ) บริษัท One ASEAN Development (พัฒนาเขต เศรษฐกิจ) บริษัท Berli Jucker Pub. Co. (บรรจุภัณฑ์) ซี เค ชูส์ (ผลิตรองเท้า) ไทยนครพัฒนา (ผลิตยา) ทีโอเอ (ผลิตสีทาอาคาร) กะรัต (ผลิตสุขภัณฑ์) สตาร์พริ้นท์ (ผลิตหนังสืออ่านสำหรับเด็ก) ธนาคารกรุงเทพ นิคมอุตสาหกรรมอมตะ (กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2560)

1. ระบบคมนาคมขนส่ง

การคมนาคมขนส่งของประเทศเวียดนาม แบ่งออกทั้งสิ้น 4 การคมนาคมหลัก ประกอบไปด้วย การคมนาคม ทางบก ทางรถไฟ ทางน้ำ และทางอากาศ ดังนี้

1.1 โครงสร้างพื้นฐานการขนส่งทางบก

เวียดนามมีระบบการสร้างเครือข่ายทางถนนยาวทั้งสิ้น 2.1 แสนกิโลเมตร ประกอบด้วยทางหลวงแผ่นดินยาวประมาณ 14,935 กิโลเมตร ปัจจุบัน เวียดนามกำลังก่อสร้างทางด่วนพิเศษหลายแห่ง และมีโครงการปรับปรุงถนนหลวงให้มีมาตรฐาน โดย เส้นมีทางสายหลัก ๆ ของประเทศอยู่ 7 สาย คือ เส้นทางหมายเลข 1, 2, 3, 5, 8, 9 และ 51

เส้นทางหมายเลข 1 มีความยาวที่สุดจากทางเหนือติดชายแดนจีนที่ Lang Son เชื่อม Ha Noi-Da Nang-Ho Chi Minh City จรดใต้สุดที่จังหวัด Minh Hai ซึ่งมีความยาวทั้งสิ้น 2,289 กิโลเมตร

เส้นทาง หมายเลข 2 ระหว่าง Ha Noi-Ha Giang ขึ้นไป ทางเหนือติดกับชายแดนจีนที่มณฑลยูนนาน ซึ่งมีความยาวทั้งสิ้น 319 กิโลเมตร

เส้นทางหมายเลข 3 ระหว่าง Ha Noi-Cao Bang โดยติดชายแดนจีนที่ยูนนานเช่นกัน ซึ่งมีความยาวทั้งสิ้น 218 กิโลเมตร

เส้นทางหมายเลข 5 ระหว่าง Ha Noi-Hai Phong มีความยาวทั้งสิ้น 105 กิโลเมตร

เส้นทางหมายเลข 8 ระหว่าง Ha Tinh-Vinh และมีถนนเส้นทางหลักต่อไปถึงชายแดนติดกับจังหวัดบอลิคำไซ ของลาว มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 90 กิโลเมตร

เส้นทางหมายเลข 9 ระหว่าง Da Nong-Hue-Quang จนถึงชายแดนติดจังหวัดสะหวันนะเขต ของลาว มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 250 กิโลเมตร

เส้นทางหมายเลข 51 ระหว่าง Ho Chi Minh City-Vung Tau มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 75 กิโลเมตร

นอกจากนี้ยังมีเส้นทางแนวตะวันออก-ตะวันตก อีกจำนวน 3 เส้นทาง ได้แก่ เส้นทางมุกดาหาร-สะหวันนะเขต-ถนนหมายเลข 9-ดองฮา-ดานัง เชื่อมต่อกัน โดยมีอุโมงค์จากดานัง-เว้ ระยะทาง 6.4 กิโลเมตร และถนนเชื่อมต่่อีก 5.9 กิโลเมตร เชื่อมเส้นทางหมายเลข 1 แสดงโครงการพัฒนาระบบขนส่งทางบก (ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, 2560)

1.2 โครงสร้างพื้นฐานการขนส่งทางราง

เครือข่ายของระบบขนส่งทางรถไฟของเวียดนาม มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 2,600 กิโลเมตร โดยเป็นเส้นทางรางเดี่ยวทั้งหมด และมีขบวนรถจำนวน 260 แห่ง เส้นทางที่ยาวที่สุดและมีความสำคัญคือ Hanoi-Ho Chi Minh City มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 1,730 กิโลเมตร ซึ่งเส้นทางนี้ให้บริการด้วยรถไฟความเร็วพิเศษ ใช้เวลาเดินทางประมาณ 30 ชั่วโมง และยังเชื่อมต่อระหว่างเวียดนามถึงจีน โดยมีเส้นทางรถไฟทั่วประเทศจำนวน 6 สาย มีรายละเอียด ดังนี้

1.2.1 Ha Noi-Ho Chi Minh City ระยะทางทั้งสิ้น 1,726 กิโลเมตร

1.2.2 Ha Noi-Hai Phong ระยะทางทั้งสิ้น 102 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลา 3-4 ชั่วโมง

1.2.3 Ha Noi-Lao Cai ระยะทางทั้งสิ้น 296 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลา 9-10 ชั่วโมง

1.2.4 Ha Noi-Lang Son ระยะทางทั้งสิ้น 148 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลา 5-6 ชั่วโมง

1.2.5 Ha Noi-Thai Nguyen ระยะทางทั้งสิ้น 75 กิโลเมตร ใช้ระยะเวลา

2-3 ชั่วโมง

1.2.6 Thai Nguyen-Bai Chay ระยะทางทั้งสิ้น 166 กิโลเมตร

(ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, 2560)

1.3 โครงสร้างพื้นฐานการขนส่งทางน้ำ

เวียดนามมีท่าเรือพาณิชย์จำนวน 17 แห่ง มีศักยภาพในการรองรับสินค้าได้ทั้งสิ้น 15 ล้านตันต่อวัน และสามารถรับเรือขนาดใหญ่ได้จำนวน 10,000 ต้น ท่าเรือหลักที่นิยมใช้มีทั้งหมด 7 แห่ง คือ

1.3.1 ท่าเรือไฮฟอง มีขนาดความยาวทั้งสิ้น 2,366 เมตร สามารถทำการขนถ่ายสินค้าได้จำนวน 12 ล้านตันต่อปี

1.3.2 ท่าเรือดิงห์หวู มีความยาวทั้งสิ้น 2-3 กิโลเมตร และอยู่ในนิคมอุตสาหกรรม Dinh Vu Economic zone ปริมาณสินค้าผ่านท่าเรือปีละ 2-7 ล้านตัน รองรับเรือระวางบรรทุกได้ถึงจำนวน 10,000-30,000 ต้น

1.3.3 ท่าเรือก่ายเถิน มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 165 เมตร และมีระดับความลึก 9 เมตรอยู่ในเขตกว้างนินห์ ปริมาณสินค้าผ่านท่าเรือปีละ 3-20 ล้านตัน รองรับเรือระวางบรรทุกได้จำนวน 40,000-50,000 ต้น

1.3.4 ท่าเรือเกือโอง มีความยาวประมาณทั้งสิ้น 300 เมตร ระดับความลึก 8.4 เมตร อยู่ในเขตจังหวัดกว้างนินห์ สินค้าผ่านท่าเรือนี้มีจำนวน 2-5 ล้านตัน สามารถรองรับเรือระวางบรรทุกได้จำนวน 30,000-50,000 ต้น

1.3.5 ท่าเรือเคียนก๊อง ท่าเรือยาวทั้งสิ้น 200 เมตร ลึก 7 เมตร อยู่ในเขตจังหวัดกว้างนินห์เป็นท่าเรือสำหรับสินค้าถ่านหิน

1.3.6 ท่าเรือคานัง มีค่าเทียบเรือทั้งสิ้นจำนวน 4 ท่า พื้นที่โกดังประมาณ 2 แสนตารางเมตร มีเครนขนาด 2-25 ต้น ท่าเรือแห่งนี้สามารถรองรับเรือขนาด 2.5 หมื่นตัน และปริมาณสินค้าจำนวน 2.5 ล้านตัน

1.3.7 ท่าเรือไซ่ง่อน เป็นท่าเรือใหญ่ที่สุดของประเทศ และอยู่ในนครโฮจิมินห์ มีท่าเทียบเรือโดยสารเดินทะเล 1 ท่า ท่าเทียบเรือขนส่งสินค้าจำนวน 31 ท่า พื้นที่โกดัง 5 แสนตารางเมตร เทรนขนาด 25-100 ต้นจำนวน 16 ต้น

1.3.8 ท่าเรือกายเหม็บ-ถิหวาย (Cai Mep-Thi Vai) กำลังจะเป็นท่าเรือน้ำลึกที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ เป็นจุดเชื่อมต่อของเส้นทางเดินเรือระหว่างทะเลอ่าวไทยกับทะเลจีนใต้ ท่าเรือแห่งใหม่เป็นท่าเทียบเรือและท่าคอนเทนเนอร์สินค้าที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศ สามารถขนถ่ายสินค้าได้ปีละ 24-25 ล้านตัน เรือบรรทุกขนาด 80,000 ต้นสามารถเข้าจอดเทียบท่าได้

นอกจากนี้ เวียดนามยังทำการทดลองสร้างท่าเรือออกนอกชายฝั่งของจำวินห์ เพื่อรองรับเรือสินค้าที่มีขนาด 20,000 ต้น รวมทั้งสร้างท่าเรืออีกจำนวน 4 แห่ง คือ จำวินห์ สกจาง เบนแจ้ และเกียนยาง เพื่อทำการกระจายปริมาณการขนส่งสินค้าจากท่าเรือไซ่ง่อน

1.4 โครงสร้างพื้นฐานการขนส่งทางอากาศ

เวียดนามมีท่าอากาศยานรวมทั้งสิ้นจำนวน 22 แห่ง แต่ที่นิยมใช้เป็นสากลมีจำนวนเพียง 3 แห่ง คือ ฮานอย ดานัง และ โฮจิมินห์

1.4.1 Noi Bai international airport อยู่ทางตอนเหนือของเวียดนาม ห่างจากฮานอยทั้งสิ้น 40 กิโลเมตร มีเที่ยวบินตรงไปฮ่องกง ไทเป คูไบ ปารีส เบอร์ลิน มอสโก มะนิลา และกรุงเทพฯบริการรับส่งผู้โดยสารและสินค้า

1.4.2 Da Nang international airport อยู่ในภาคกลาง ปัจจุบันให้บริการทั้งภายในและระหว่างประเทศ เดิมเคยเป็นฐานทัพของประเทศสหรัฐอเมริกา

1.4.3 Tan Son Nhat international ตั้งห่างจากโฮจิมินห์ 7 กิโลเมตร เป็นสนามบินที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ และมีโครงการพัฒนาอาคารผู้โดยสารให้สามารถรองรับผู้โดยสารได้ 8-10 ล้านคน ต่อปี

นอกจากสนามบินนานาชาติแล้ว สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ยังคงมีสนามบินขนาดใหญ่จำนวน 2 แห่ง ประกอบไปด้วยสนามบินลองถ่าน สนามบินจูลาย และสนามบินเล็ก ๆ ตามจังหวัดต่าง ๆ อีกจำนวน 18 แห่ง เพื่อทำรองรับการขนส่งภายในประเทศ ทั้งนี้สนามบินในจังหวัดต่าง ๆ ที่มีหลายแห่งที่กำลังอยู่ในระหว่างการยกระดับให้เป็นสนามบินนานาชาติ นอกจากนี้แล้วยังมีสนามบินที่กำลังก่อสร้างบนสองเกาะใหญ่ ๆ เพื่อรองรับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว คือ สนามบินบนเกาะกอน ค่าว และ เกาะฟู

ปัจจุบัน เวียดนามมีสายการบินแห่งชาติจำนวน 2 แห่ง Vietnam airlines เป็นสายการบินแห่งชาติให้บริการการบินทั้งภายในและภายนอกประเทศ บินไป-กลับ กรุงเทพฯ-ฮานอย-โฮจิมินห์ ทุกวัน เช่นเดียวกับ Thai airway international pacific airlines เป็นสายการบินร่วมทุนระหว่างหน่วยงานต่าง ๆ ของเวียดนามให้บริการระหว่างนครฮานอย ดานัง โฮจิมินห์ และเมืองเกาสง และไทเป ของไต้หวัน เป็นต้น (วันชัย รัตนวงษ์, ม.ป.ป.)

2. การธนาคารและการเงิน

โครงสร้างตลาดการเงินในเวียดนามประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ สถาบันการเงินต่าง ๆ และตลาดทุน โดยสถาบันการเงินต่าง ๆ จะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย เวียดนาม (State bank of Vietnam) ซึ่งเป็น ธนาคารกลางของเวียดนาม ส่วนตลาดทุนหรือตลาดหลักทรัพย์อยู่ภายใต้การกำกับดูแลของคณะกรรมการหลักทรัพย์แห่งชาติ (The state securities commission of Vietnam) (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ในปัจจุบันระบบสถาบันทางการเงินของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีการให้บริการทางการเงินที่เต็มรูปแบบแก่นักลงทุนทั้งภายในและภายนอกประเทศ กฎหมายของเวียดนามได้แบ่ง

ประเภท ของสถาบันการเงินได้เป็น 8 ประเภท ดังนี้

2.1 สถาบันทางการเงินที่รัฐเป็นเจ้าของ (State-owned financial institutions) มีจำนวนทั้งสิ้น 5 แห่ง โดยรัฐบาลจัดตั้งขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการส่งผ่านนโยบายเศรษฐกิจต่าง ๆ นอกเหนือไปจากการดำเนินธุรกรรมเชิงพาณิชย์เหล่านี้ ซึ่งสถาบันการเงินแต่ละแห่งเน้นการดำเนินประเภทธุรกิจในสาขาที่แตกต่างกัน ทั้งนี้สถาบันการเงินของรัฐบาลที่มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดในระบบ ได้แก่

2.1.1 Vietcombank หรือ Joint stock commercial bank for foreign trade of Vietnam จัดตั้งขึ้นเพื่อวัตถุประสงค์สนับสนุนธุรกิจการค้าระหว่างประเทศและการให้สินเชื่อเพื่อการนำเข้าและส่งออก

2.1.2 Vietinbank หรือ Vietnam joint stock commercial bank for industry and trade จัดตั้งขึ้นเพื่อการให้สินเชื่อแก่ผู้ประกอบการด้านอุตสาหกรรมและการค้า

2.1.3 BIDV หรือ Joint stock commercial bank for investment and development of Vietnam มุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่โครงการการลงทุนต่าง ๆ ของประเทศ โดยมีบทบาทสำคัญในโครงการลงทุนเพื่อการพัฒนาด้านสาธารณูปโภคของเวียดนาม และให้กู้ยืมระยะกลางและระยะยาวแก่โครงการต่าง ๆ ของรัฐบาล

2.1.4 AGRIBANK หรือ Vietnam bank for agriculture and rural development เป็นสถาบันทางการเงินที่ให้สินเชื่อโดยตรงแก่ภาคการเกษตรและพื้นที่ชนบท

2.1.5 MHB หรือ Housing bank of Mekong delta จัดตั้งขึ้นเพื่อให้สินเชื่อแก่ธุรกิจ SMEs สินเชื่อส่วนบุคคลและครัวเรือนเพื่อทำการก่อสร้างอาคาร ระบบสาธารณูปโภคตลอดจนที่พักอาศัย

2.2 ธนาคารท้องถิ่น (Joint-stock commercial banks) จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายของเวียดนาม สามารถเปิดสาขาได้ทั่วประเทศและดำเนินธุรกรรมทางการเงินธนาคารได้ทุกประเภท มีจำนวนทั้งสิ้น 37 ธนาคาร

2.3 ธนาคารร่วมทุน (Joint venture banks) จัดตั้งขึ้นและจดทะเบียนในเวียดนาม โดยการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนท้องถิ่นกับนักลงทุนต่างชาติ สามารถดำเนินธุรกิจรับฝากเงิน ให้กู้ยืมเงิน ออกตั๋วเงิน รับซื้อแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และธุรกรรมอื่น ๆ

2.4 ธนาคารพาณิชย์ต่างชาติ (Wholly foreign-owned banks) เป็นธนาคารพาณิชย์ต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในเวียดนามร้อยละ 100 สามารถดำเนินธุรกรรมทางการเงินธนาคาร ได้อย่างเต็มรูปแบบเทียบเท่ากับธนาคารท้องถิ่น มีจำนวนทั้งสิ้น 5 ธนาคาร

2.5 สาขาธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ (Foreign commercial bank branch) เป็นสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศที่เข้ามาเปิดสาขาในเวียดนาม สามารถดำเนินธุรกรรมรับฝากเงิน ให้กู้ยืมเงิน รับซื้อลดตั๋วเงินแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และธุรกรรมอื่น ๆ ภายใต้กฎหมายของเวียดนาม ซึ่งปัจจุบันมีธนาคารต่างประเทศที่เปิดสาขารวมทั้งสิ้น 48 แห่ง

2.6 สำนักงานตัวแทนของธนาคารต่างประเทศ (Representative office of foreign banks) เป็นสำนักงานตัวแทนของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศที่เข้ามาเปิดดำเนินการในเวียดนาม และดำเนินธุรกรรมต่าง ๆ ตามที่ได้รับอนุญาตจาก State bank of Vietnam มีจำนวนทั้งสิ้น 48 แห่ง

2.7 บริษัทเงินทุน (Finance companies) สามารถทำการระดมทุนโดยการออกตั๋วเงิน พันธบัตรให้กู้ยืม รับซื้อตั๋วแลกเงิน และอื่น ๆ โดยมีอายุสัญญาเงินกู้ 1 ปีขึ้นไป ตามที่ธนาคารกลางกำหนด มีจำนวนทั้งสิ้น 17 แห่ง

2.8 บริษัทเช่าซื้อ (Leasing companies) สามารถระดมทุนโดยการออกตั๋วเงินระยะยาวอายุ 1 ปีขึ้นไป และดำเนินธุรกรรมเช่าซื้อตามที่ธนาคารกลางเวียดนามกำหนด ปัจจุบันมีจำนวนทั้งสิ้น 13 แห่ง (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

3. ระบบการสื่อสาร นิยมเวียดนามเป็นประเทศที่มีระบบอินเทอร์เน็ตที่เร็วที่สุดในภูมิภาคอาเซียน และเป็นอันดับสามของเอเชีย โดยเป็น

ระบบอินเทอร์เน็ต สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเพียงประเทศเกาหลีใต้และญี่ปุ่นเท่านั้น โดยความเร็วในการเชื่อมต่อกับระบบอินเทอร์เน็ต โดยเฉลี่ยของเวียดนามอยู่ที่ 374 KBps ทั้งนี้ อินเทอร์เน็ตและอีเมลเป็นการให้บริการที่สามารถหาได้ทั่วไปในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ระบบโทรศัพท์ บริษัทผู้ให้บริการสัญญาณโทรศัพท์มือถือในเวียดนาม มีจำนวนทั้งสิ้น 6 ราย เป็นผู้ให้บริการระบบ Code multiple division access (CMDA) จำนวน 3 ราย คือ S-Fone, Ha Noi Telecom และ EVN Telecom และผู้ให้บริการระบบ GSM จำนวน 3 ราย ได้แก่ Mobifone, Viettel และ Vinaphone ปัจจุบันเวียดนามเปิดบริการ ระบบ 3G แล้ว และมีผู้ให้บริการในประเทศทั้งหมด 12 ล้านคน ทั้งนี้ในระบบ 4G คาดว่าจะเริ่มอนุญาตให้เปิด ใช้บริการได้ในปี พ.ศ. 2561 (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

จากข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับเศรษฐกิจ การลงทุน นโยบายของประเทศเวียดนามข้างต้น ผู้ประกอบการลงทุนที่จะเข้าไปลงทุนจะต้องมีการวิเคราะห์ด้วยเทคนิคต่าง ๆ เพื่อเป็นการเข้าใจสภาพการณ์ที่เป็นจริง และเป็นการวางแผนสำหรับสถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นต่อการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจในเรื่องดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม PESTEL Analysis

ความหมายของ PESTEL Analysis มีนักทฤษฎี นักวิชาการ นักวิจัย ได้ให้ความหมายของ PESTEL ในแง่มุมที่แตกต่างกัน มีดังนี้

PEST Analysis พัฒนาขึ้น โดย Francis Aguilar ซึ่งเป็นอาจารย์ที่มหาวิทยาลัย Harvard โดยในปี ค.ศ. 1967 Francis Aguilar ได้ตีพิมพ์หนังสือชื่อ Scanning the business environment และได้เสนอเครื่องมือในการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก 4 ประการ โดยเครื่องมือนี้ถูกเรียกว่า ETPS Tools และภายหลังถูกปรับมาเป็นหลัก PEST Analysis แนวคิดหลักของหลักการนี้คือ หลัก PEST Analysis เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์และทำความเข้าใจภาพรวมของสภาพแวดล้อมและปัจจัยภายนอกที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กร โดยองค์กรจะต้องทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลต่าง ๆ เพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมและบริบทของสถานการณ์ที่องค์กรจะต้องเผชิญ โดยหลักของ PEST Analysis ได้แบ่งแยกปัจจัยภายนอกออกเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญ 4 ด้าน อันได้แก่ ด้านการเมือง (P-Political) ด้านเศรษฐกิจ (E-Economic) ด้านสังคม (S-Social หรือ Socio-cultural) และด้านเทคโนโลยี (T-Technological) ซึ่งการวิเคราะห์ดังกล่าว จะช่วยให้เห็นถึงโอกาสและภัยคุกคามที่องค์กรจะต้องพบเจอเพื่อให้องค์กรสามารถวางแผนเพื่อหาประโยชน์จากโอกาสและพยายามลดความเสี่ยงจากภัยคุกคามลง

นอกจากนั้น หลัก PEST Analysis อาจถูกดัดแปลงเพื่อใช้วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกเพิ่มอีก 2 ด้าน และเรียกชื่อหลักการดังกล่าวว่าหลัก PESTEL Analysis ซึ่งปัจจัยภายนอก 2 ด้าน ที่เพิ่มขึ้นมา ได้แก่ ด้านสิ่งแวดล้อม (E-Environmental) และด้านกฎหมาย (L-Legal) ทั้งนี้ การเลือกใช้หลักการดังกล่าว จะต้องเลือกให้เหมาะสมกับสถานการณ์และบริบทขององค์กร โดยปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการจัดการ อธิบายได้ ดังนี้

ด้านการเมือง (Political)

ฮาร์โรลด์ ลาสเวลล์ (Harold Laswell) นักวิชาการทางการเมืองที่มีชื่อเสียงท่านหนึ่งได้ให้ความหมายของ “การเมือง” ว่าเป็น ใครจะได้อะไร เมื่อไร และอย่างไร (Who gets what, when and how) ซึ่งคำจำกัดความนี้สามารถใช้อธิบายได้ไม่ว่าจะเป็นการเมืองของประเทศไหนในโลก ประเด็นที่น่าสังเกตในคำจำกัดความนี้ก็คือ การเมืองนั้นไม่สามารถแยกออกจากปัจจัยแวดล้อมอื่น ๆ ได้ ไม่ว่าจะเป็นเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม นอกจากนี้ เมื่อศึกษาเรื่องของการเมืองอย่างถ่องแท้ จะพบว่า การเมืองนั้นเกี่ยวข้องกับเรื่องของความขัดแย้งและความร่วมมือ และสุดท้ายก็จะพบว่า การเมืองเป็นเรื่องที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง ซึ่งระบบการเมืองนี้จะมีผลโดยตรงต่อปรัชญาการทำธุรกิจของคนในประเทศนั้น ๆ

นอกจากนั้น ทัศนคติของ ทรัพย์สินบุณฑุยากร และสิทธิศักดิ์ ทองพิลา (2553) ก็ได้กล่าวถึง การเมือง (Political component = P) เป็นการวิเคราะห์นโยบายและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของภาครัฐ ที่น่าจะมีผลทั้งในเชิงบวกและเชิงลบต่อการดำเนินงานขององค์กร เช่น นโยบายของรัฐบาล แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กฎหมาย มติคณะรัฐมนตรี และกฎระเบียบต่าง ๆ ความมั่นคงของรัฐบาล บทบาทของกลุ่มผลประโยชน์และกลุ่มพลังทางการเมือง ความขัดแย้งและความรุนแรงทางการเมือง พฤติกรรมทางการเมือง กลุ่มผู้มีอิทธิพลและเครือข่ายพันธมิตร และ เล็กคณางค์ ศิลดา (2557) ก็ได้กล่าวถึง การเมืองและความมั่นคง (Political component = P) ด้วยสถานการณ์ทางการเมืองที่ไม่มีเสถียรภาพ ส่งผลต่อระบบการบริหารงานกลุ่มธุรกิจธนาคาร อย่างแน่นอน นั่นคือ ประชาชนรวมไปถึงนักลงทุนต่าง ๆ ต้องชะลอการออมเงินและการลงทุนเพื่อ ป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นต่อเองหรือธุรกิจ เนื่องจากสถานการณ์การเมืองส่งผลต่อระบบทั้ง ระบบเศรษฐกิจ สังคม และมีบทบาทสำคัญในการกำหนดนโยบายต่าง ๆ ให้สถาบันการเงินปฏิบัติตาม เพื่อความระมัดระวังและสามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องและเป็นธรรม ทั้งต่อ องค์กรและประชาชนนักลงทุน เช่น การกำหนดพระราชบัญญัติสถาบันคุ้มครองเงินฝาก พ.ศ. 2551 ด้วยการให้จัดตั้งสถาบันขึ้น เรียกว่า “สถาบันคุ้มครอง เงินฝาก” มีฐานะเป็นนิติบุคคล โดยมี วัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้ 1. คุ้มครองเงินฝากในสถาบันการเงิน 2. เสริมสร้างความมั่นคงและ เสถียรภาพของระบบสถาบันการเงิน-ดำเนินการกับสถาบันการเงินที่ถูกควบคุมตามกฎหมายว่าด้วย ธุรกิจสถาบันการเงินและชำระบัญชีสถาบันการเงินที่ถูกเพิกถอนใบอนุญาต

การบริหารงานของธนาคารกรุงเทพ ดำเนินกิจการภายใต้กฎหมายและข้อกำหนดของ ภาครัฐ ที่กำหนด นโยบาย พ.ร.บ. ต่าง ๆ เป็นต้น เพื่อควบคุมการดำเนินงานของสถาบันการเงิน ให้เป็นระเบียบเรียบร้อยและ สามารถดำเนินการได้อย่างถูกต้องและเป็นธรรมกับทุกหน่วยงาน และทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการให้ความสำคัญในการร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐมาก เนื่องจาก ผู้บริหารเล็งเห็นถึงความสำคัญและการให้เกียรติในการดำเนินงานของภาครัฐ ในฐานะเป็นผู้มี บทบาทและอำนาจหน้าที่หลักในการบริหารประเทศ การดำเนินการถึง แม้จะดำเนินงานและ บริหารงานด้วยตนเองเพื่อผลประโยชน์สูงสุดต่อผู้ถือหุ้นและพนักงานในธนาคารเท่านั้น แต่ การบริหารต้องอยู่ภายใต้กรอบของกฎหมายและนโยบายจากภาครัฐเพื่อภาครัฐสามารถควบคุม การทำงานและส่งผลให้ระบบการดำเนินงานของประเทศเป็นไปอย่างราบรื่น

กล่าวโดยสรุปได้ว่า การเมือง (Political component = P) เป็นเครื่องมือหนึ่งในการ วิเคราะห์นโยบายและกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของภาครัฐ ที่มีผลในเชิงบวกและเชิงลบต่อ การดำเนินงานขององค์กร เช่น นโยบายของรัฐบาล แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กฎหมาย และกฎระเบียบต่าง ๆ รวมถึงความมั่นคงของรัฐบาล ผลประโยชน์ทางการเมือง

ความขัดแย้งและความรุนแรงทางการเมือง เป็นต้น

ด้านเศรษฐกิจ (Economics)

กล่าวถึงสถาบันทางเศรษฐกิจในสองมุมมองใหญ่ ๆ คือ ประเภทของระบบเศรษฐกิจ (Economic system) และระดับการพัฒนาทางอุตสาหกรรม (Industrialization)

ระบบเศรษฐกิจสามารถแบ่งออกได้เป็นสามประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมหรือเศรษฐกิจแบบตลาด (Capitalist or market economic system) ระบบเศรษฐกิจแบบทุนนิยมหรือเศรษฐกิจแบบตลาดเป็นระบบที่เจ้าของกิจการหรือภาคเอกชนมีอำนาจในการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจใด ๆ เพื่อนำมาซึ่งผลกำไรของกิจการเอง

2. ระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยมหรือเศรษฐกิจแบบรวมคำสั่ง (Socialist or command economic system) ระบบเศรษฐกิจแบบสังคมนิยมหรือเศรษฐกิจแบบรวมคำสั่ง คือ ระบบที่รัฐเป็นเจ้าของทรัพยากรการผลิตทั้งหมด และรัฐจะเป็นตัดสินใจวางแผนการผลิตจากส่วนกลาง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อกลุ่มโดยรวม (Collective goals)

3. ระบบเศรษฐกิจแบบผสม (Mixed economic system) ระบบเศรษฐกิจแบบผสม คือ ระบบที่มีการผสมผสานระหว่างระบบทุนนิยมและสังคมนิยมเข้าไว้ด้วยกัน โดยที่ธุรกิจบางอย่างรัฐจะอนุญาตให้ภาคเอกชนเป็นคนทำ ในขณะที่รัฐจะเข้าไปทำธุรกิจหรือกิจการบางอย่างด้วยตนเอง ซึ่งส่วนมากเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับความจำเป็นอยู่ของประชาชน เพราะรัฐเห็นถึงความจำเป็นการเข้าไปแทรกแซงในกิจกรรมเหล่านั้นเพื่อที่จะได้สามารถควบคุมให้การปฏิบัติงานเป็นไปด้วยความเรียบร้อย อันจะยังประโยชน์ต่อความอยู่ดีกินดีของประชาชนอย่างแท้จริง

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2558) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic) การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา อุตสาหกรรมเกษตร จะเป็นการวิเคราะห์ในมุมมองทางด้านผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากการดำเนินกิจกรรม การผลิตและการค้าของภาคส่วนต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเกษตร รวมถึงประเด็นทางด้านการตลาด และการจัดการห่วงโซ่อุปทาน โดยมีประเด็นสำคัญ ดังนี้ 1. การส่งออกสินค้าเกษตรแปรรูปสามารถสร้างรายได้ให้กับประเทศไทยเป็นมูลค่ามหาศาล 2. การพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตพลังงานเชื้อเพลิงชีวภาพส่งผลดีต่อสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ 3. การขาดความเชื่อมโยงของห่วงโซ่อุปทาน และการรวมกลุ่ม/ เครือข่ายในลักษณะของ คลัสเตอร์ 4. ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมเกษตรส่วนใหญ่ยังขาดการทำตลาดเชิงรุกและไม่สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลเชิงลึกในด้านการตลาด 5. การเปิดเสรีการค้าระหว่างประเทศเป็นโอกาสในการขยายตลาดสินค้าอุตสาหกรรม การเกษตรของไทยในตลาดโลก

กล่าวโดยสรุปได้ว่า เศรษฐกิจ (Economic component = E) เป็นเครื่องมือการวิเคราะห์ เศรษฐกิจระดับมหภาคและระดับจุลภาค คือ ระบบเศรษฐกิจทั้งภายในและภายนอกประเทศที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการขององค์กร เช่น อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ผลผลิตมวลรวมในประเทศ การค้าระหว่างประเทศ อัตราดอกเบี้ยและอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ อัตราการว่างงาน ภาวะการจ้างงานและค่าแรง ภาษีอากรและการใช้จ่ายของรัฐบาล หนี้สาธารณะ เป็นต้น

ด้านสังคม (Social)

ระบบการพัฒนาทางอุตสาหกรรม (Industrialization) จัดเป็นสถาบันหนึ่งในสังคม เนื่องจากเป็นตัวชี้ถึงลักษณะของการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของวัฒนธรรมและเศรษฐกิจไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งสามารถแบ่งสังคมตามระดับการพัฒนาทางอุตสาหกรรมได้ออกเป็นสามสังคมใหญ่ ๆ ตามระดับขั้นของการพัฒนา คือ (Cullen & Parboteeah, 2008)

1. สังคมก่อนยุคอุตสาหกรรม (Per-industrial society) คือ สังคมที่มีภาคเกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจหลัก จึงมักเรียกอีกชื่อว่าสังคมเกษตรกรรม ในสังคมก่อนยุคอุตสาหกรรมหรือสังคมเกษตรกรรมนี้ ผู้คนจะมีชีวิตค่อนข้างเรียบง่าย และมักปฏิบัติตามบรรทัดฐานหรือประเพณีที่อิงมาจากศาสนาที่ตนนับถือ การเคลื่อนย้ายในสังคม (Social mobility) ยังค่อนข้างจำกัด เพราะในสังคมเกษตรกรรมจำเป็นต้องใช้แรงงานเป็นจำนวนมากในการลงแรงงานเป็นจำนวนมากในการลงแรง การรับคนเข้าทำงานในสังคมก่อนยุคอุตสาหกรรมนี้ มักไม่ได้พิจารณาตามความสามารถของคนแต่จะดูที่ภูมิหลังหรือสิ่งที่คิดตัวมา โดยเฉพาะทางครอบครัวมากกว่า ส่วนสถานะทางสังคมก็มักเป็นสิ่งที่ยึดติดกันมา ไม่ใช่สิ่งที่บุคคลนั้นสร้างขึ้นเอง

2. สังคมอุตสาหกรรม (Industrial society) คือ สังคมที่มีภาคการผลิตเป็นภาคเศรษฐกิจหลัก การพัฒนาทางเทคโนโลยีเป็นกลไกสำคัญของการก้าวข้ามจากสังคมเกษตรกรรมมาสู่สังคมอุตสาหกรรม ซึ่งทำให้สังคมอุตสาหกรรมมีความแตกต่างจากสังคมเกษตรกรรม คือ สังคมอุตสาหกรรม จะมีความต้องการทักษะที่มีความหลากหลายมากกว่าสังคมเกษตรกรรมเพราะจำเป็นต้องมีการค้นคิด วิจัย พัฒนาเทคโนโลยีอยู่เสมอ

3. สังคมหลังยุคอุตสาหกรรม (Post-industrial society) คือ สังคมที่มีภาคบริการเป็นภาคเศรษฐกิจหลัก การคัดเลือกคนเข้าทำงานจึงค่อนข้างมีความพิถีพิถันมากกว่าสังคมสองแบบแรก เพราะภาคบริการมีความจำเป็นต้องทักษะเฉพาะทาง ทำให้การศึกษามีบทบาทมากขึ้นในสังคมหลังยุคอุตสาหกรรมนี้

ด้านสังคมเป็นด้านที่คนในภูมิภาคอาเซียนมีความเหมือนหรือคล้ายคลึงกันมากที่สุด นั่นคือ คนในภูมิภาคนี้จะมีวัฒนธรรมเป็นแบบรวมกลุ่ม (Collectivism) สูง ซึ่งมีบรรทัดฐานของสังคม (Social norms) ดังนี้ (สมชนก ภาสกรจรัส, 2557, หน้า 18)

1. ให้ความสำคัญกับครอบครัวขยาย (Extended family)
2. ใช้มาตรฐานแตกต่างกันระหว่างคนในกลุ่มและคนนอกกลุ่ม (Particularism)
3. มีการสื่อสารที่อิงบริบทสูง (High-context communication)
4. ได้รับอิทธิพลทางอารมณ์และความคิดจากสถาบันหรือองค์กรที่ตนสังกัดอยู่ (Group affiliation)
5. เน้นความเป็นเจ้าของหรือความเป็นสมาชิกภาพ (Sense of belonging)
6. ชีวิตส่วนตัวถูกกรุกล้ำโดยกลุ่มที่ตนเป็นสมาชิกอยู่ (Low privacy)
7. กิจกรรมหรือผลลัพธ์ถูกกำหนดมาแล้ว (Out-directed)
8. การดำเนินชีวิตในสังคมยึดแบบแผนดั้งเดิม (Tradition oriented)

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2558) การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร สามารถสรุปประเด็นสำคัญดังนี้

1. การพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรจะก่อให้เกิดผลดีต่อสถานะเศรษฐกิจสังคมทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น
2. การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรโลก และการเปลี่ยนแปลงด้านโครงสร้างของประชากร ส่งผลต่อปริมาณความต้องการและความหลากหลายของสินค้าอุตสาหกรรมเกษตรในตลาดโลก
3. การเปลี่ยนแปลงด้านรสนิยมและระดับมาตรฐานความปลอดภัยของผู้บริโภคต่อสินค้า เกษตร
4. การต่อต้านของชุมชนและองค์กรพัฒนาเอกชนต่อการลงทุนของภาคอุตสาหกรรม

กล่าวโดยสรุปได้ว่า สังคมและวัฒนธรรม (Sociocultural component = S) เป็นเครื่องมือหนึ่งในการวิเคราะห์สถานะทางสังคมและวัฒนธรรม คือ การโครงสร้างทางสังคมที่มีผลต่อเกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขององค์กร เช่น การศึกษาและอัตราในการเรียนรู้ของประชากร รวมถึงจำนวนประชากร โครงสร้างประชากร ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยมและวัฒนธรรม การดำเนินชีวิตและพฤติกรรมในการประกอบอาชีพ คุณภาพชีวิต ลักษณะของชุมชน รวมไปถึงการตั้งถิ่นฐาน การอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม โครงสร้างพื้นฐาน ระบบสาธารณสุข ปลอดภัย สาธารณูปโภค การคมนาคมและการติดต่อสื่อสาร เป็นต้น

ด้านเทคโนโลยี (Technological)

Schumpeter (1976) ได้กล่าวว่า ผู้ประกอบการต่างก็หาทางใช้นวัตกรรมเทคโนโลยีในกระบวนการผลิตสินค้า บริการหรือนวัตกรรมที่เป็นสินค้าใหม่ เพื่อสร้างประโยชน์เชิงธุรกิจให้กับองค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากนวัตกรรมนั้นสามารถทำให้องค์กรมีกำไรจากการเป็นผู้ผูกขาด (Monopoly profit) ได้เปรียบในการแข่งขัน แต่ก็ยังมีนักลงทุนบางคนที่ยังพยายามจะลอกเลียนแบบเทคโนโลยีของผู้อื่น หรือคัดลอกพัฒนาต่อยอดก็ทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ ๆ ตลอดเวลา

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2558) ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology)

การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับ การพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร สามารถสรุปประเด็นสำคัญดังนี้ 1. การพัฒนาด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมส่งผลต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าเกษตร 2. ปัญหาการประสิทธิภาพการผลิตของอุตสาหกรรมเกษตร รวมทั้งขาดองค์ความรู้และเงินทุน เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value added) และคุณค่าสินค้า (Value creation)

กล่าวโดยสรุป เทคโนโลยี (Technological component = T) เป็นเครื่องมือการวิเคราะห์สภาพการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีที่จะมีผลต่อการดำเนินกิจการขององค์กร เช่น การผลิตคิดค้นเทคโนโลยี การใช้เทคโนโลยีเพื่อการสื่อสาร การแลกเปลี่ยนความรู้ระหว่างองค์กร การพัฒนาในเรื่องของการวิจัย รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพของการผลิตและการให้บริการโดยใช้อุปกรณ์เทคโนโลยีมาใช้

ด้านสภาพแวดล้อม (Environment)

เป็นปัจจัยสำคัญที่สร้างทั้งโอกาส (Opportunities) และข้อจำกัด (Constraints) ในความพยายามของผู้นำ และองค์กรในการมุ่งใจ ซึ่งบริบทหรือสภาวะแวดล้อมนี้ต่างส่งอิทธิพลต่อคุณลักษณะของบุคคล

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2558) ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental)

การวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร สามารถสรุปประเด็นสำคัญดังนี้ 1. ความเสื่อมโทรมของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเป็นผลเสียต่อการพัฒนา อุตสาหกรรมเกษตร 2. การซื้อขายคาร์บอนเครดิตมีผลต่อการสร้างรายได้ของผู้ประกอบการและช่วยพัฒนาระบบ การผลิตของอุตสาหกรรมเกษตรให้เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

ด้านกฎหมาย (Law)

การเมืองและกฎหมายมีความเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันอย่างมาก จึงมักถูกจัดอยู่ภายใต้หัวข้อเดียวกัน แต่เพื่อให้เห็นถึงอิทธิพลของแต่ละปัจจัยที่มีต่อการจัดการอย่างชัดเจน ในที่นี้จึงได้แยกสองปัจจัยนี้ออกจากกัน

ระบบกฎหมายที่ใช้กันในประเทศต่าง ๆ สามารถแบ่งออกได้ 4 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. Common law หรือกฎหมายที่มีได้มีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร เป็นกฎหมายที่มีพื้นฐานมาจากแนวทางที่ปฏิบัติกันมา หรือยึดตามเหตุการณ์ก่อน ๆ กฎหมายในระบบนี้ก่อเกิดขึ้นในสหราชอาณาจักร และถือเป็ทบทวนรากฐานกฎหมายของสหรัฐอเมริกา แคนาดา ออสเตรเลีย

2. Code law หรือกฎหมายที่มีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร กฎหมายประเภทนี้เริ่มต้นจากกฎหมายโรมัน และประเทศส่วนใหญ่ในโลกก็ใช้ระบบกฎหมายแบบนี้

3. Lslamic law หรือกฎหมายที่มาจากคำสอนในคัมภีร์อัลกุระอานและคำสอนของศาสดาโมฮัมหมัดในศาสนาอิสลาม

4. Socialist law หรือกฎหมายที่มีรากฐานมาจากระบบการปกครองแบบสังคมนิยมของมาร์กซิสต์ ซึ่งประเทศที่เคยปกครองด้วยระบบคอมมิวนิสต์ (สถาบันอาหาร, 2557)

หน่วยงานหลักที่ดูแลกฎหมายอาหารเวียดนาม ประกอบด้วย

1. กระทรวงสาธารณสุข (Ministry of health: MOH) โดยกระทรวงสาธารณสุขเป็นหน่วยงานหลักในการกำกับดูแลกฎหมายด้านความปลอดภัยและสุขอนามัย ของอาหารแปรรูปในประเทศ รวมไปถึงอาหารนำเข้าทุกชนิด ซึ่งหน่วยงานหลักที่ดูแลด้านอาหาร ได้แก่ คณะกรรมการอาหาร (Vietnam food administration: VFA) เป็นหน่วยงานที่ดูแลและควบคุมการผลิต การแปรรูป รวมทั้งการตรวจสอบสินค้าเกี่ยวกับอาหาร และยังดูแลระบบกฎหมายอาหารภายในประเทศ โดยมีหน้าที่หลัก ได้แก่

1.1 ทำการปรับปรุงและดูแลการออกกฎหมายด้านอาหาร

1.2 ทำการพัฒนาาระบบมาตรฐานและการจัดการด้านอาหาร

1.3 ทำการบังคับใช้ ตรวจสอบติดตาม และ กำกับดูแลด้านความปลอดภัยด้านอาหารในประเทศ

1.4 ให้ข้อมูลแก่ผู้บริโภค รวมทั้งสื่อสารด้านอาหารทั้งในประเทศและต่างประเทศ (<http://vfa.gov.vn/>)

2. กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท (Ministry of agriculture and rural development: MARD) มีหน้าที่รับผิดชอบการดูแลด้านความปลอดภัยและสุขอนามัยของสินค้าเกษตร ป่าไม้ ประมงและสัตว์น้ำ รวมไปถึงการนำเข้าเนื้อสัตว์ การแปรรูปเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์จากพืช สัตว์ และผลิตภัณฑ์จากพืช สินค้าและผลิตภัณฑ์ประมง ตลอดจนข้อกำหนดต่าง ๆ ในการใช้วัตถุเจือปนในการผลิต และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง ข้อกำหนดการใช้และสารตกค้างสำหรับสารเคมีกำจัดศัตรูพืช สารปฏิชีวนะ ฮอร์โมนต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงสารชีวภาพที่ใช้ในการเกษตรและเลี้ยงสัตว์เพื่อเป็นอาหาร และการคุ้มครอง สุขอนามัยและสวัสดิภาพของพืชและสัตว์ด้วย

3. กระทรวงการประมง (Ministry of fisheries: MOFI) รับผิดชอบการทำประมงและการผลิตสัตว์น้ำในประเทศตลอดจนการแปรรูปเพื่อการส่งออก โดยทำการดูแลและควบคุมการผลิตระดับฟาร์ม การจับสัตว์น้ำตามธรรมชาติ การใช้ยาสัตว์ สารปฏิชีวนะเพื่อการผลิตสัตว์น้ำ

และพืชน้ำสารเคมีเพื่อการรักษาพืชน้ำ (Aquatic plant protection chemicals) การเฝ้าระวัง การตรวจสอบ และการตรวจติดตามด้านมาตรฐานความปลอดภัยและสุขอนามัยใน การผลิตสินค้า ที่เกี่ยวข้องกับ MOFI จะออกกฎหมายด้านการจัดการประมงและการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อการส่งออก ได้แก่ National fisheries inspection quality assurance center (NAFIQACEN) ซึ่งเป็นมาตรฐาน เกี่ยวกับการผลิต การแปรรูป การควบคุมคุณภาพ และการรับรองสุขอนามัย (Health certification)

4. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Ministry of science and technology: MOST) กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมีหน้าที่รับผิดชอบการกำหนดคุณภาพและมาตรฐาน ระดับชาติ (National standard) ในด้านความปลอดภัยอาหาร หรือ Vietnamese standard (TCVN) for food safety and hygiene โดยออกข้อกำหนดด้านมาตรฐานเชิงเทคนิคสำหรับหน่วยงานต่าง ๆ นำไปใช้ในการ ควบคุมการผลิตสินค้า การทดสอบ และการนำเข้าสินค้าอาหารและผลิตภัณฑ์ สำหรับมาตรฐานสินค้าที่ออก โดย MOST ทำการอ้างอิงตามมาตรฐาน Codex ทั้งรายละเอียดสินค้า การแสดงฉลาก การวิเคราะห์ทดสอบ การควบคุมคุณภาพสินค้าเพื่อการนำเข้าหรือส่งออก

5. กระทรวงอุตสาหกรรม (Ministry of industry: MOI) กระทรวงอุตสาหกรรมมีหน้าที่ รับผิดชอบการผลิตและการตลาดสินค้าต่อไปนี้ ได้แก่ แอลกอฮอล์ เครื่องดื่ม ขนมหวาน (Confectionary) นม น้ำมันพืช แป้ง (Flour and starch) และน้ำดื่มบรรจุขวด

ซึ่งสินค้าทั้งหมดที่อยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรมนั้น จะเน้น การดำเนินการเพื่อความปลอดภัยของสินค้า ควบคุมการปนเปื้อนจากจุลินทรีย์และสารเคมีตกค้าง กระบวนการผลิต

6. สมาคมการค้าสินค้าอาหารในเวียดนาม สมาคมการค้าต่าง ๆ ในเวียดนามจัดตั้งขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการอำนวยความสะดวกในการค้าสินค้าอาหารในประเทศ การให้ข้อมูล ด้านการค้าและกฎระเบียบทางการค้า การแข่งขัน และการส่งเสริมการส่งออก สินค้าเกษตรและ ผลิตภัณฑ์อาหาร ซึ่งประกอบด้วย

6.1 Food and foodstuff association of HCMC (FFA) เป็นองค์กรอิสระที่ส่งเสริม อุตสาหกรรมการผลิตอาหาร อาหารสำเร็จรูป และเครื่องดื่ม โดยทำการสนับสนุนด้านข้อมูล ทางธุรกิจ การค้า กฎระเบียบ สิ่งแวดล้อม การตลาด เทคโนโลยีใหม่ และหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการ บริหารจัดการ โดยผ่านการฝึกอบรมและผ่านงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6.2 Vietnam tea association (VITAS) สมาคมผู้ผลิตชา ซึ่งนอกจากส่งเสริม การผลิตใบชาแล้วยังมีหน้าที่ส่งเสริมให้มีการลงทุนเพื่อการเพาะปลูกและส่งออกด้วย

6.3 Vietnam association of seafood exporters and producers (VASEP) สมาคม ผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าสัตว์น้ำ เนื่องจากเป็นสินค้าหลักที่มีการส่งออกเป็นอันดับต้น ๆ ของ

ประเทศ ซึ่ง VESEP ยังมีสาขาในต่างประเทศเพื่อช่วยอำนวยความสะดวกในด้านการส่งออกสินค้าของผู้ส่งออก รวมทั้งมีหน้าที่ติดตามความเคลื่อนไหวและความต้องการสินค้า สัตว์น้ำในต่างประเทศ

6.4 The vietnam fisheries association (VINAFSA) เป็นองค์กรด้านสังคมที่ทำการสนับสนุน กิจกรรมเกี่ยวกับการประมงของ MOFI รวมทั้งให้ความร่วมมือในการดำเนินกิจกรรมประมงระหว่าง ประเทศเนื่องจากเป็นสมาชิกขององค์กรต่าง ๆ อาทิ ASEAN Fisheries federation (AFF), International fisheries coalition of associations (IFCA) และ Southeast asian fisheries development center (SEAFDEC)

6.5 Vietnam coffee-cocoa association (VICOFA) เป็นสมาคมส่งเสริมการผลิต การแปรรูป การค้า การส่งออก การฝึกอบรม และการวิจัย ของอุตสาหกรรมกาแฟ-โกโก้ ทั้งชนิด อราบิก้า และ โรบัสต้า โดยมี Vietnam national coffee corporation (VINACAFE) เป็น สมาชิกหลักของสมาคมซึ่งเป็นผู้ผลิตกาแฟมากถึงร้อยละ 20-25 ในเวียดนาม

6.6 Vietnam cashew association (VINACAS) เป็นสมาคมส่งเสริมการผลิต เม็ดมะม่วงหิมพานต์และผลิตภัณฑ์เพื่อการค้าและการส่งออก

6.7 Vietnam fruit association (Vinafruit) เป็นองค์กรเอกชนที่สนับสนุน อุตสาหกรรมผลไม้ เพื่อการแข่งขันทางการค้า ตั้งแต่กระบวนการ การผลิต การจัดจำหน่าย การสร้างตราหือสินค้า การผลิตผลไม้อินทรีย์และการจัดการหลังจากการเก็บเกี่ยว (สถาบันอาหาร, 2557)

กฎหมายอาหารที่สำคัญของเวียดนาม

1. Food safety law กฎหมายสุขอนามัยอาหาร หรือ Circular no. 12-2003-PL-UBTVQH11 Ordinance on hygiene and safety of foodstuffs เป็นกฎหมายพื้นฐานที่เกี่ยวกับด้านความปลอดภัยของอาหาร อาหารที่กำหนด ข้อการปฏิบัติและมาตรการด้านสุขอนามัยอาหาร การนำเข้าโดยกำหนดให้อาหารที่ทำการนำเข้าจะต้องผ่านการตรวจสอบ (Inspection) หรือได้รับการรับรอง GMP (Certificate of good manufacturing practices) หรือ HACCP (Hazard analysis, critical control point) พร้อมทั้งมีมาตรการการควบคุมการใช้วัตถุเจือปนอาหารในอาหาร กระบวนการแปรรูปอาหาร รวมถึงอาจมีข้อกำหนดเฉพาะอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

2. Circular no.79/ 2008/ ND-CP dated July 18, 2008 Regulating the government system of management, monitoring and testing for food safety and hygiene ภายใต้กฎหมายฉบับนี้ รัฐบาลต้องการให้อาหารในประเทศ มีความปลอดภัย สุขอนามัยที่ดี และเหมาะสม ตั้งแต่ การควบคุม การตรวจติดตาม การทดสอบ โดยมีกระทรวงสาธารณสุข (MOH) เป็นหน่วยงาน

ผู้รับผิดชอบในการกำกับดูแลในสินค้าอาหารและอาหารแปรรูป ร่วมกับกระทรวงเกษตรและ
พัฒนาชนบท (MARD) ดูแลสินค้าเกษตร ประมง สัตว์น้ำ และปศุสัตว์ทุกขั้นตอนกระบวนการ

3. Circular no. 25/ 2010/ TT-BNNPTNT เป็นกฎหมายการควบคุมสุขอนามัยและ
ความปลอดภัยของอาหาร สำหรับสินค้านำเข้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสัตว์ โดยเป็นระเบียบการ
ที่ควบคุมสุขอนามัยและความปลอดภัยของอาหาร อาหารนำเข้าที่มีแหล่งกำเนิดจากสัตว์ภายใต้
การจัดการของกระทรวงเกษตรและพัฒนาชนบทของเวียดนาม ซึ่งยังครอบคลุมถึงสินค้าสำหรับ
การบริโภคของมนุษย์ทั้งที่เป็นสินค้าประมงและปศุสัตว์ โดยข้อยกเว้นของระเบียบฉบับนี้คือ
ไม่ได้ควบคุมรวมถึงการกักกันสัตว์และสินค้าสัตว์ต่อไปนี้

3.1 อาหารที่ใช้ในการบริโภคส่วนตัวใช้หรือใช้เป็นของขวัญ เป็นถุงทางการทูต
(Diplomatic bag) ถุงทางกงสุล (Consular bag)

3.2 อาหารที่อยู่ระหว่างการส่งผ่าน (Transit)

3.3 อาหารที่เก็บในคลังสินค้า

4. Circular no. 13/2011/TT-BNNPTNT on 16 March 2011 guiding on the food safety
control for imported foodstuffs of plant origin ระเบียบฉบับนี้ใช้เป็นแนวทางเพื่อการปฏิบัติในการ
ควบคุมการนำเข้าสินค้าอาหารที่มีต้นกำเนิดจากพืช (เพื่อใช้เป็นอาหาร) ภายใต้การกำกับของ
หน่วยงานกระทรวงการเกษตรและพัฒนาชนบท โดยไม่รวมถึงข้อกำหนดในการกักกันพืช
เช่นเดียวกับ ข้อกำหนดการนำเข้าสินค้าปศุสัตว์และประมง (ตามระเบียบ Circular No. 25/ 2010/
TT-BNNPTNT) นั้น โดยระเบียบนี้จะยังครอบคลุมถึงการนำเข้าสินค้าพืช พืชตัดแปรพันธุกรรม
(GMO), พืชที่ผ่านการฉายรังสี และพืชที่ใช้เทคนิค สมัยใหม่ในการผลิตต้องได้รับใบรับรอง
Certificate of free sale (CFS) เพื่ออนุญาตในการนำเข้า ตาม Circular no. 63/2010/TTBNNPTNT
ก่อนทุกครั้ง

5. กฎหมายอาหารอื่น ๆ

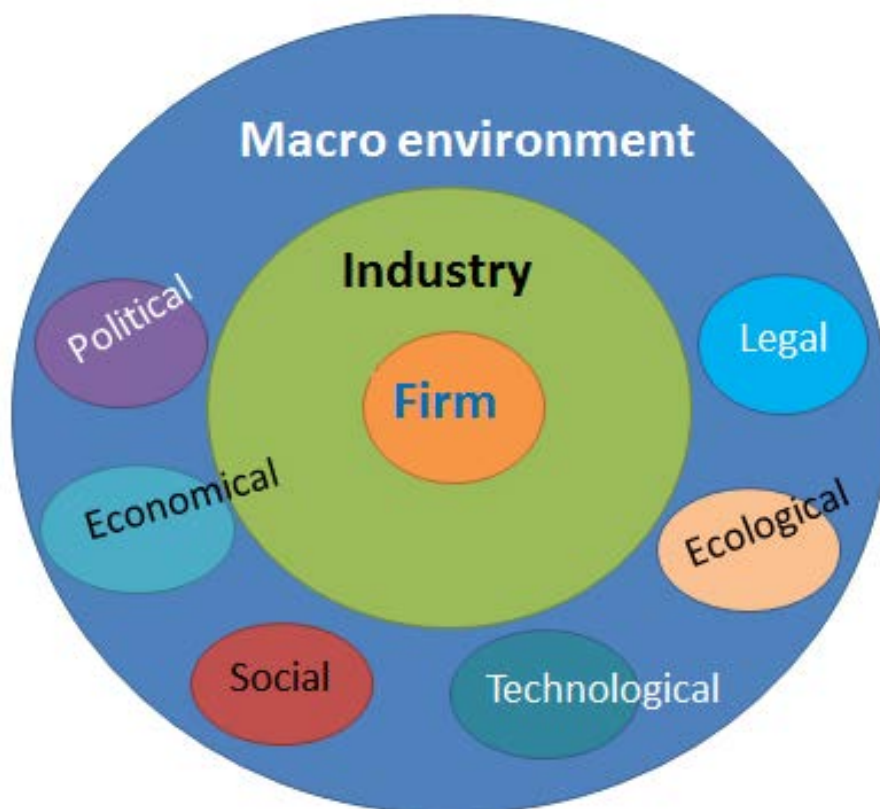
5.1 กฎหมายควบคุมการใช้วัตถุเจือปนอาหาร (Food additive) โดยอ้างอิงตามมาตรฐาน
อาหาร ระหว่างประเทศ (CODEX standards) โดยทำการกำหนดชนิดวัตถุเจือปนอาหารที่
อนุญาตให้ใช้ได้ตามวันที่ 31 สิงหาคม ปี คศ. 2001 the Ministry of Health issued decree no.3742/
2001/ QD-BTY on the list of food additives allowed to be used in food

5.2 กฎหมายภาชนะบรรจุ ห้ามการใช้ภาชนะบรรจุที่ผ่านการใช้แล้วมาบรรจุอาหาร
(Nonrecycled) สำหรับข้อกำหนดการใช้อ้างอิงตาม Vietnam ministry of health (MOH) issued
decision no.46/2007/ QD-BYT on December 19, 2007 on maximum permitted level of biological
and chemical residue allowed in food

5.3 กฎหมายการแสดงฉลากอาหารอ้างอิงตาม Decree no. 89/2006/ND-CP on goods labeling และ Prime minister decision No. 178/ 1999/ QD TTg of August 30, 1999 ซึ่งได้แก้ไขเพิ่มเติม โดย Decision No. 95/ 20n0/ QD-TTg of August 15, 2000 และ Ministry of science and technology (MOST) issued circular no.09/ 2007/ TT-BKHCHN On April 6, 2007 to provide guidance on the implementation of the good labelling decree no.86/ 2006/ ND-CP เพิ่มเติมข้อกำหนดในการแสดง ฉลากสินค้าอาหารแปรรูป (สถาบันอาหาร, 2557)

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2558) ปัจจัยด้านกฎหมาย (Legal) ปัจจัยทางด้านกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร สามารถสรุปประเด็นสำคัญดังนี้ 1. มาตรการควบคุมคุณภาพมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรมและความปลอดภัยของประเทศไทยเป็นที่ยอมรับของตลาดโลก 2. ประเทศไทยมีการออกกฎหมายและกำหนดมาตรการต่าง ๆ ที่จะช่วยสนับสนุนให้ประชาชนมีการใช้พลังงานทดแทนซึ่งจะส่งผลดีต่อการผลิตอุตสาหกรรมการผลิตเชื้อเพลิงชีวภาพ 3. การพัฒนารูปแบบมาตรการกีดกันทางการค้าของประเทศคู่ค้าเป็นอุปสรรคในการขยายตลาดการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมเกษตร

โดยในที่นี่จะขอใช้หลัก PESTEL Analysis เพื่อวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอก 6 ด้านที่ส่งผลกระทบต่อการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม



ภาพที่ 2-1 หลัก PESTEL Analysis

ดังนั้น PESTEL Analysis จะช่วยในการวิเคราะห์การเมือง เศรษฐกิจ สังคม เทคโนโลยี กฎหมาย และ สิ่งแวดล้อม ซึ่งใช้ในขั้นตอนแรก เพื่อระดมความคิดในลักษณะระดับของภูมิภาค และระดับประเทศ หลังจากนั้นนำข้อมูลที่ผ่านการวิเคราะห์แล้วมาสรุปผล เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจที่สำคัญของการเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานภายในองค์กร สำหรับการที่จะเข้าไปเปิดตลาดใหม่ในพื้นที่ซึ่งไม่ทำธุรกิจมาก่อน เครื่องมือ PESTEL Analysis จำเป็นจะต้องใช้ประกอบกับเครื่องมือตัวอื่น ๆ เช่น SWOT Analysis, PESTEL Control, Impact forces เป็นต้น

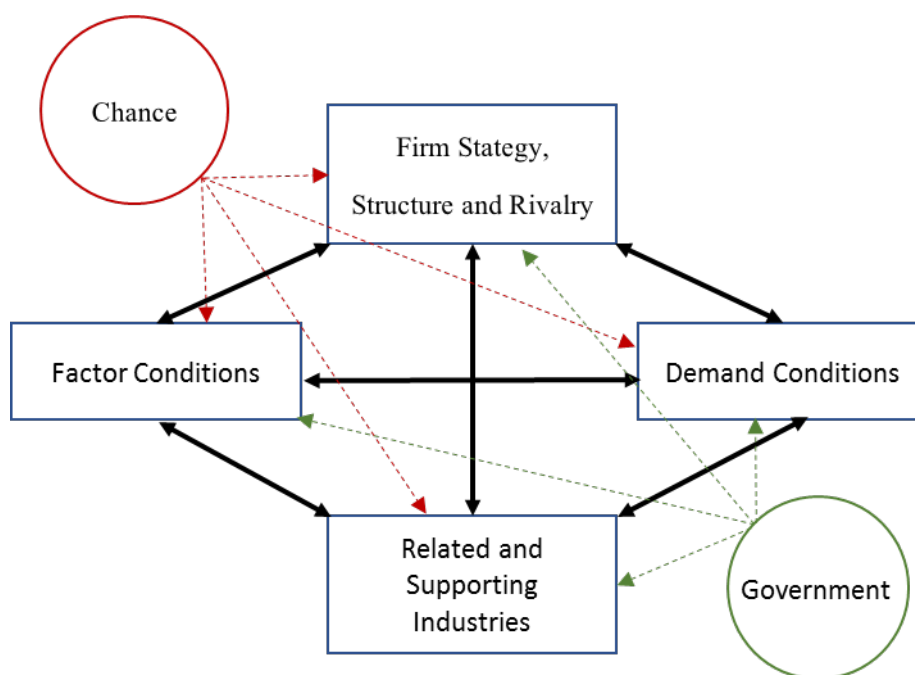
Dynamic diamond model (Porter, 1990)

องค์ประกอบของปัจจัยกำหนด (Determinants) 4 ด้านใน Diamond model ได้แก่

1. ปัจจัยด้านเงื่อนไข (Factors conditions) คือ ความสามารถในการปรับจูนอ่อนให้กลายเป็นจุดแข็ง หรือ “การเปลี่ยนวิกฤตให้เป็นโอกาส”
2. ปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand conditions) คือ การสร้างอุปสงค์ หรือความต้องการให้เกิดขึ้นในตลาดทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ

3. ปัจจัยด้านความสัมพันธ์และการสนับสนุนอุตสาหกรรม คือ การสร้าง คลัสเตอร์ของอุตสาหกรรมให้เกิดขึ้นทั้ง Primary, secondary และ Tertiary industry หรือทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำ

4. ปัจจัยด้านกลยุทธ์ธุรกิจ โครงสร้างและการแข่งขัน ความสำเร็จของธุรกิจอยู่ที่การสนับสนุนภาครัฐบาลโดยให้เอกชน หรือภาคธุรกิจเป็นหลักในการดำเนินธุรกิจ



ภาพที่ 2-2 กรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของคลัสเตอร์ (Diamond model) (Porter, 1990)

การวิเคราะห์ SWOT Analysis (Humphrey, 2005)

การวิเคราะห์ SWOT หรือ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพ หรือ การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ สำหรับองค์กร หรือ โครงการ ซึ่งช่วยผู้บริหารกำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการทำงานขององค์กร เทคนิคนี้ อัลเบิร์ต ฮัมฟรีย์ (Albert Humphrey) ได้ชื่อว่าเป็นผู้ริเริ่มแนวคิดนี้โดยนำเทคนิคนี้มาแสดงในงานสัมมนาที่มหาวิทยาลัยสแตนฟอร์ด ในช่วงทศวรรษที่ 1960-1970

SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพอุตสาหกรรมหรือหน่วยงานในปัจจุบันเพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคที่อาจส่งผลต่อการดำเนินงาน คำว่า SWOT ย่อมาจาก

ในเรื่องของประเด็นที่มีการวิเคราะห์ อัน ได้แก่ S-Strength (จุดแข็ง), W-Weakness (จุดอ่อน), O-Opportunity (โอกาส) และ T-Threat (อุปสรรค)

หลักการสำคัญของ SWOT Analysis คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจมาจากสภาพการณ์ ทั้ง 2 ด้าน ได้แก่ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก เพื่อให้รู้จักตนเองและรู้จัก สภาพแวดล้อมในดำเนินการทำธุรกิจ ในการวิเคราะห์นี้จะช่วยให้ผู้บริหารในอุตสาหกรรมนั้น ๆ ทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ทั้งที่เกิดขึ้นแล้วและมีแนวโน้มในการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมถึงผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงที่มีต่อธุรกิจที่ลงทุน ข้อมูลเหล่านี้จะเป็นสิ่งที่มีประโยชน์อย่างมากในการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์และแผนการดำเนินการต่าง ๆ ที่เหมาะสมต่อไป

สำหรับความหมายและคำจำกัดความของการวิเคราะห์ในแต่ละประเด็นมีดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง (Strength) คือ ผลกระทบทางด้านบวกที่เกิดขึ้นจากสิ่งแวดล้อมภายในของบริษัท หรือเป็นข้อได้เปรียบในการดำเนินธุรกิจ หรืออาจหมายถึง การดำเนินงานภายในบริษัทที่สามารถกระทำได้ดี กล่าวโดยทั่วไปแล้ว ในการทำธุรกิจทุกอย่างควรต้องทราบถึงความสามารถที่เป็น จุดเด่นของตนเอง และต้องมีการพิจารณาในทุก ๆ องค์ประกอบ เช่น การตลาด การบริหาร การเงิน การผลิต การวิจัยและพัฒนาสินค้า เป็นต้น เพื่อทำการวิเคราะห์หาจุดแข็งสำหรับการกำหนดเป็นกลยุทธ์หรือแนวทางในการดำเนินงานต่าง ๆ ของธุรกิจให้มีความโดดเด่นหรือสร้างภาพลักษณ์ที่แตกต่างไปจากคู่แข่ง ตัวอย่างของจุดแข็ง ได้แก่ คุณภาพของผลิตภัณฑ์บริษัท วิสัยทัศน์ของผู้บริหาร ฐานะทางการเงินที่มั่นคง เป็นต้น

จุดอ่อน (Weakness) คือ ผลกระทบทางด้านลบที่เกิดขึ้นจากสิ่งแวดล้อมภายในของบริษัทหรือข้อเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจ หรืออาจหมายถึงการดำเนินงานภายในบริษัทที่ไม่สามารถกระทำได้ดี และส่งผลให้บริษัทเกิดความเสียเปรียบในการดำเนินธุรกิจได้ ตัวอย่างของจุดอ่อน ได้แก่ ต้นทุนทางการผลิตที่สูงกว่าคู่แข่ง ปัญหาด้านพนักงานขาย ภาพลักษณ์ของบริษัท เป็นต้น

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส (Opportunity) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานของบริษัท หรืออาจหมายถึงผลกระทบที่เกิดจากสิ่งแวดล้อมภายนอกของธุรกิจที่ส่งผลทางด้านบวกต่อการดำเนินธุรกิจ ผู้บริหารจะต้องมีการตรวจสอบสิ่งแวดล้อมภายนอกอยู่เสมอเพื่อปรับปรุงกลยุทธ์ต่าง ๆ ให้บรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ รวมทั้งต้องคาดคะเน การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง กฎหมาย เทคโนโลยี และการแข่งขันอยู่เป็นระยะ ๆ เพื่อแสวงหาประโยชน์จากการเปลี่ยนแปลงของ

สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้

อุปสรรค (Threat) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามหรือมีผลเสียต่อการดำเนินงานของบริษัท หรืออาจหมายถึง ผลกระทบด้านลบของสภาพแวดล้อมภายนอกที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้บริหารจำเป็นต้องระมัดระวังในสิ่งที่เป็นข้อจำกัดของการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากเป็นสิ่งที่ก่อให้เกิดผลเสียได้ เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงหรือแก้ไขข้อจำกัดหรืออุปสรรคเพื่อไม่ให้เกิดขึ้นได้ แต่ถ้าเรามีการวิเคราะห์และคาดการณ์ล่วงหน้าถึงอุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นได้ เราก็จะสามารถหาทางป้องกันผลเสียที่อาจเกิดขึ้นให้น้อยลงไปได้ ตัวอย่างของอุปสรรคจากภายนอก ได้แก่ ภัยธรรมชาติต่าง ๆ ความแข็งแกร่งของกลุ่มคู่แข่ง ต้นทุนทางพลังงานที่สูงขึ้น การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ย

ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่าง ๆ จะช่วยให้เข้าใจได้ว่าปัจจัยแต่ละอย่างเหล่านี้มีอิทธิพลต่อบริษัทอย่างไร จุดแข็งของบริษัทจะเป็นความสามารถภายในที่นำไปใช้ประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อนจะเป็นคุณลักษณะภายในที่อาจทำลายผลการดำเนินงาน โอกาสภายนอกจะเป็นสถานการณ์ที่ส่งเสริมโอกาสในการบรรลุเป้าหมาย และในทางกลับกัน อุปสรรคจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมาย

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินการวิเคราะห์ SWOT

1. การประเมินสภาพแวดล้อมภายในบริษัท

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในบริษัทจะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถภายในบริษัทในทุก ๆ ด้าน เพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนของบริษัท แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน คือระบบข้อมูลเพื่อการบริหารที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงาน และทรัพยากรในการบริหารงาน ซึ่งได้แก่ คน เงิน วัสดุ การจัดการ รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของบริษัท เพื่อให้เข้าใจสถานการณ์และผลของกลยุทธ์ที่ได้กำหนดไว้ก่อนหน้านี้ด้วย

จุดแข็งของบริษัท คือการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในบริษัทนั่นเอง ว่าปัจจัยใดที่เป็นข้อได้เปรียบหรือเป็นจุดเด่นที่นำมาพัฒนาได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความแข็งแกร่งของบริษัท ส่วนจุดอ่อนของบริษัทนั้นเป็นปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ในบริษัท ว่าปัจจัยใดเป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดความเสียเปรียบ ซึ่งจำเป็นต้องมีการปรับปรุงให้ดีขึ้น หรือขจัดให้หมดไป

2. การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัท

การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกบริษัทนั้น จะทำให้สามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจซึ่งได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจทั้งในและระหว่างประเทศ เช่น ด้านเศรษฐกิจ (เช่น อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นโยบายการเงินงบประมาณ) ด้านสังคม (เช่น ระดับการศึกษาและอัตราการรู้หนังสือของประชาชน ลักษณะชุมชนชนบทชนเมือง) ด้านการเมือง (เช่น พระราชบัญญัติ มติคณะรัฐมนตรี นโยบายทางการเมือง) ด้านเทคโนโลยี (เช่น นวัตกรรมการผลิต พัฒนาการด้านเครื่องมือและอุปกรณ์) เป็นต้น

โอกาสจากสภาพแวดล้อมจะเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินธุรกิจและสามารถนำข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้บริษัทเข้มแข็งขึ้น สำหรับอุปสรรคจากสภาพแวดล้อม จะเป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบต่อและก่อให้เกิดความเสียหายทั้งทางตรงและทางอ้อม ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงหรือปรับสภาพบริษัทให้มีความแข็งแกร่งและมีความพร้อมที่จะเผชิญกับผลกระทบดังกล่าว



ภาพที่ 2-3 การวิเคราะห์ SWOT

สถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม

เมื่อได้ข้อมูล จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้ว ให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับ โอกาส-อุปสรรคจากภายนอก เพื่อพิจารณาว่าองค์กรกำลังเผชิญกับสถานการณ์เช่นใด และภายใต้สถานการณ์เช่นนั้น องค์กรควรจะดำเนินการอย่างไร โดยทั่วไปในการวิเคราะห์ SWOT ดังกล่าวนี้ ผลของการวิเคราะห์ความสัมพันธ์จะทำให้เกิดกลยุทธ์ขององค์กรจะอยู่ในรูปแบบสถานการณ์ 4 รูปแบบ ดังนี้

สถานการณ์ที่ 1 (จุดแข็ง-โอกาส) เป็นสถานการณ์ที่ดี แสดงให้เห็นว่าองค์กร มีปัจจัยที่ดี ดังนั้น ผู้บริหารองค์กรควรกำหนดกลยุทธ์ในเชิงรุก (Aggressive-strategy) เพื่อดึงเอาจุดแข็งที่มีอยู่มาเสริมสร้าง ปรับใช้ และฉกฉวยโอกาสต่าง ๆ ที่เข้ามาก่อให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรอย่างเต็มที่

สถานการณ์ที่ 2 (จุดอ่อน-อุปสรรค) เป็นสถานการณ์ที่เลวร้ายที่สุด เนื่องจากองค์กรกำลังเผชิญอยู่กับอุปสรรคจากภายนอก และมีปัญหาจุดอ่อนภายใน ดังนั้น ทางเลือกที่ดีที่สุด คือ กลยุทธ์การตั้งรับหรือป้องกัน (Defensive strategy) เพื่อพยายามลดหรือหลีกเลี่ยงอุปสรรค ต่าง ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้น ตลอดจนการหามาตรการที่จะทำให้องค์กรเกิดความสูญเสียที่น้อยที่สุด

สถานการณ์ที่ 3 (จุดอ่อน-โอกาส) สถานการณ์องค์กรมีโอกาสน่าเป็นข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันอยู่หลายประการ แต่มีปัญหาและอุปสรรคที่เป็นจุดอ่อน ดังนั้นทางออก คือ กลยุทธ์การปรับตัว (Turnaround-oriented strategy) เพื่อแก้ไขจุดอ่อนภายในต่าง ๆ ให้พร้อมที่จะรับโอกาสต่าง ๆ ที่เข้ามา

สถานการณ์ที่ 4 (จุดแข็ง-อุปสรรค) เป็นสถานการณ์ที่สภาพแวดล้อมไม่เอื้ออำนวยต่อการดำเนินงาน แต่ตัวองค์กรมีข้อได้เปรียบที่เป็นจุดแข็ง ดังนั้น สามารถที่จะเลือกกลยุทธ์การขยายขอบข่ายกิจการ (Diversification strategy) เพื่อใช้ประโยชน์จากจุดแข็งที่มีในการสร้างโอกาสในระยะยาวด้านอื่น ๆ แทน (การวิเคราะห์ SWOT, ม.ป.ป.)

ดังนั้น การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมต่าง ๆ ทั้งภายนอกและภายในขององค์กร ปัจจัยเหล่านี้จะช่วยให้อำนาจอิทธิพลที่มีต่อผลการดำเนินงานขององค์กร จุดแข็งขององค์กรจะเป็นความสามารถภายในที่ถูกใช้ประโยชน์ เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อนขององค์กรจะเป็นคุณลักษณะภายในที่อาจจะทำลายผลการดำเนินงาน โอกาสทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ให้เกิดการถือต่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ในทางกลับกันอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผลจากการวิเคราะห์ SWOT นี้จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสม

กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์

เมื่อมีการตื่นของธุรกิจผู้บริหารจำเป็นต้องจัดการ (Management) หน้าที่ต่าง ๆ ภายในองค์กร โดยหน้าที่เหล่านั้นต้องใช้ทรัพยากรต่าง ๆ ทั้งบุคคล เงินทุน วัสดุและสิ่งต่าง ๆ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ และสามารถบริหารให้กิจการประสบความสำเร็จ ดังนั้นระดับของกลยุทธ์ของธุรกิจจึงประกอบไปด้วย

1. ระดับหน้าที่ (Function) หมายถึง การบริหารงานของฝ่ายต่าง ๆ ในกิจการหรือบริษัทหนึ่ง เช่น หน้าที่การผลิต การตลาด การบัญชีและการเงิน การจัดซื้อ โดยผู้บริหารระดับหน้าที่เหล่านี้ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดการฝ่ายหรือหัวหน้างาน จะต้องบริหารงานตามนโยบายของผู้บริหารระดับสูงของบริษัทหรือสายธุรกิจนั้น ๆ

2. ระดับธุรกิจ (Business unit) หมายถึง การกำหนดกลยุทธ์ระดับธุรกิจหรือสายผลิตภัณฑ์เฉพาะ ทำให้สามารถเห็นคู่แข่งโดยตรง ลักษณะงาน เช่น กระบวนการผลิต ปัญหาต่าง ๆ ในสายธุรกิจนั้น กลยุทธ์ระดับธุรกิจ คือ กิจการที่มีผลิตภัณฑ์เฉพาะอย่างและสามารถกำหนดคู่แข่งชั้นที่มีผลิตภัณฑ์เหมือนกันได้

3. ระดับบริษัท (Corporate) เมื่อประสบความสำเร็จในสายธุรกิจหนึ่ง ๆ ผู้บริหารได้ลงทุนในสายธุรกิจอื่น ๆ จะเห็นได้ว่ากิจการมีหลายธุรกิจและแต่ละธุรกิจมีความแตกต่างกันทั้งในด้านการตลาด การผลิต และการบริหารต่าง ๆ ทำให้ผู้บริหารบริษัทต้องหันไปมองความสำเร็จในภาพรวม และมองแต่ละสายผลิตภัณฑ์เป็นเพียงหน่วยธุรกิจ ซึ่งอาจจะทำต่อถ้าสามารถสร้างกำไรได้ดี หรือเลิกทำถ้าประสบการขาดทุน กิจการที่ขยายการดำเนินงานจนมีหลายธุรกิจ แต่ละธุรกิจอาจมีลักษณะผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง

แผนกลยุทธ์เป็นการวางเป้าประสงค์เพื่อที่จะขับเคลื่อนองค์กรที่มุ่งความสำเร็จในระยะยาว การจัดการเชิงยุทธศาสตร์ (Strategic management) เป็นกระบวนการที่จัดการองค์กร กลไกให้บรรลุเป้าประสงค์ตามแผนกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ การจัดการเชิงกลยุทธ์ต้องเกี่ยวข้องกับกำลังคนขององค์กรเพื่อจัดการเกี่ยวกับตลาด โรงงาน และการเงิน การจัดการทั้งสามส่วนให้ดำเนินงานเกื้อหนุนในทิศทางเดียวกัน ต้องอาศัยหลักการหลายศาสตร์ การวางแผนกลยุทธ์ต้องพิจารณาทั้งทางวัฒนธรรม โครงสร้าง ระบบและพฤติกรรมองค์กร ปัจจัยที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กรจำเป็นต้องนำมาวิเคราะห์เพื่อประสิทธิผลในการวางแผนกลยุทธ์

การวางแผนกลยุทธ์จะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงการบริหารจัดการแบบเดิม เป็นการเปลี่ยนแปลงขนาดใหญ่ มิใช่เป็นการเพิ่มเติมจากสิ่งที่เป็นอยู่ ในทางธุรกิจมีความเชื่อว่าปัจจัยสภาพแวดล้อมมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา และมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลง

Porter (1990) อธิบายว่า องค์กรใด จะมีความได้เปรียบในการแข่งขันจะต้องสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าผ่านกิจกรรมการบริหารจัดการองค์กรที่เรียกว่า ห่วงโซ่แห่งคุณค่าที่มุ่งสร้างคุณค่าให้กับลูกค้าไม่ว่าจะเป็นเรื่องการผลิต การตลาด การส่งมอบ และการบริการ อันเป็นกิจกรรมพื้นฐานของการบริหาร จัดการองค์กร การจัดหาวัตถุดิบอื่น เช่น การเงิน การวางแผน

การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นเรื่องของผู้บริหารระดับสูงในฐานะตัวแทนของผู้ประกอบการที่ต้องกำหนดเป้าหมายและแนวทางการปฏิบัติเพื่อบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยได้มีการพิจารณาถึงทรัพยากรที่มีอยู่จำกัด และประเมินสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกเพื่อกำหนดงานขององค์กร ซึ่งอาจอยู่ในรูปของวัตถุประสงค์ เป้าหมาย นโยบาย เพื่อให้เป็นไปตามทิศทางดังกล่าวจึงมีการจัดสรรทรัพยากรตามแผนและนโยบาย แล้วนำไปสู่การปฏิบัติ ในรูปของโครงการ

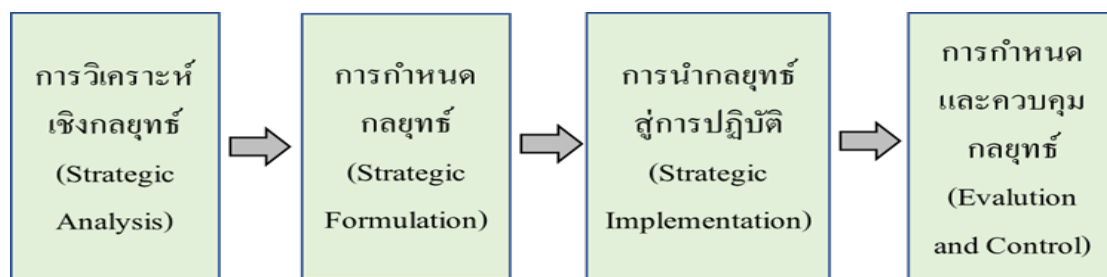
การจัดการมีการพัฒนารูปแบบและเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจในการใช้ทรัพยากรอย่างเหมาะสมเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นการริเริ่ม ความเป็นเอกภาพในการดำเนินงาน สร้างจุดยืนและเพิ่มคุณค่าในตลาด โดยพิจารณาเลือกแล้วว่าจะได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า (Porter, 1990) หรือเป็นการค้นหาอย่างเป็นระบบริเริ่มและพัฒนาหลักการเพื่อเป็นประกันความสำเร็จในระยะยาว (Kvint, 2009)

การจัดทำแผนกลยุทธ์ เป็นสร้างหลักประกันว่าองค์กรมีการกำหนดเป้าหมาย พันธกิจ และวิสัยทัศน์ที่ชัดเจนผ่านกระบวนการวิเคราะห์ห้อยรอบคอบและครบด้าน เป็นการสร้างความมั่นใจว่าในอนาคตองค์กรจะเติบโตอย่างต่อเนื่อง กลยุทธ์เป็นการคิดที่ย่อส่วนมาจากการคิดเชิงยุทธศาสตร์ ยุทธศาสตร์เป็นการมองภาพใหญ่ ถ้าเป็นเศรษฐศาสตร์จุลภาค การที่องค์กรจะเติบโตคู่กันที่กำไรและภาพพจน์ชื่อเสียงขององค์กรที่เป็นที่ยอมรับของลูกค้าและสังคม ภาพพจน์ชื่อเสียงขององค์กร ทำให้การประกอบกิจการสามารถทำกำไรได้ต่อไป

การจัดการเชิงกลยุทธ์เป็นการบริหารอย่างมีระบบที่ต้องอาศัยวิสัยทัศน์ของผู้นำ และอาศัยการวางแผนอย่างมีขั้นตอน โดยผ่านการตัดสินใจและการประเมินแล้วว่าเหมาะสมกับองค์กร และสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง ซึ่งจะนำความสำเร็จมาสู่องค์กรได้ โดยกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วยองค์ประกอบพื้นฐาน 4 ขั้นตอน คือ

1. การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์
2. การกำหนดกลยุทธ์
3. การนำกลยุทธ์ไปสู่การปฏิบัติ
4. การประเมินและควบคุมกลยุทธ์

กระบวนการทั้ง 4 นี้ เป็นกระบวนการที่ต่อเนื่องกัน และสามารถย้อนกลับมาประเมิน และปรับเปลี่ยนภายในแต่ละกระบวนการ เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมทั้งภายใน และภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป ดังภาพที่ 2-4



ภาพที่ 2-4 ขั้นตอนพื้นฐานของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ (Alkhafaji, 2003, p. 7)

จากภาพดังกล่าวสามารถอธิบายขั้นตอนพื้นฐานของกระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์ได้ดังนี้

1. การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ หมายถึง การวิเคราะห์ปัจจัยและสถานะต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับองค์การรวมถึงกลยุทธ์ขององค์การ เพื่อทำการที่จะได้เรียนรู้และทำความเข้าใจในปัจจัยต่าง ๆ รวมทั้งการวิเคราะห์สถานะขององค์การได้อย่างถูกต้องยิ่งขึ้น การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์จะทำให้ทราบถึงปัจจัยหรือสถานะแวดล้อมภายนอกมีลักษณะเป็นเช่นไรรวมถึงการก่อให้เกิดโอกาสและข้อจำกัดต่อองค์การเป็นอย่างไรบ้าง รวมถึงช่วยให้้องค์การทราบถึงทรัพยากร (Resources) และความสามารถ (Capabilities) ต่าง ๆ ที่มีอยู่ภายในองค์การว่าเป็นจุดแข็งหรือจุดอ่อน

2. การกำหนดกลยุทธ์ (Strategy formulation) เป็นกิจกรรมที่ต่อเนื่องจากการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ ผู้บริหารจะทำการกำหนดเป้าหมายขององค์การได้อย่างชัดเจน ตลอดจนสามารถรู้ถึงทิศทางขององค์การในอนาคต โดยการนำข้อมูลและความรู้ต่าง ๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ มาจัดทำเป็นกลยุทธ์ ในระดับต่าง ๆ และรูปแบบต่าง ๆ รวมทั้งการประเมินและคัดเลือกกลยุทธ์ใดมีความเหมาะสมกับองค์การมากที่สุด ผลจากการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์จะเป็นตัวการในการกำหนดกลยุทธ์ที่เหมาะสมจะนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ (Strategic planning) ซึ่งจะเริ่มต้นจากการกำหนดจุดมุ่งหมายขององค์การ ได้แก่ วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ การกำหนดกลยุทธ์จึงมีความสำคัญมากต่ออนาคต การประมวลข้อมูล ทั้งหมดจากการวิเคราะห์ส่วนประกอบ (Portfolio approach) โดยเฉพาะการวิเคราะห์ SWOT จะนำมากำหนดเป็นกลยุทธ์ในระดับองค์การโดยรวม (Corporate-level strategy) ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์หลัก (Grand strategy)

ที่ผู้บริหารระดับสูงจะเป็นผู้ตัดสินใจว่าควรนำกลยุทธ์ใดไปดำเนินการ โดยมีบรรทัดฐานในการตัดสินใจเลือกกลยุทธ์ ดังนี้ คือ

- 2.1 กลยุทธ์ต้องตอบสนองต่อสิ่งแวดล้อมภายนอก
- 2.2 กลยุทธ์ที่ดีต้องคำนึงถึงการรักษาสถานภาพ และความได้เปรียบในการแข่งขัน
- 2.3 กลยุทธ์แต่ละด้านต้องมีความสอดคล้องกัน
- 2.4 กลยุทธ์ที่ดีต้องคำนึงถึงความยืดหยุ่น
- 2.5 กลยุทธ์ต้องสอดคล้องกับพันธกิจและเป้าประสงค์
- 2.6 กลยุทธ์ต้องมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน

3. การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ การนำกลยุทธ์ไปสู่การเป็นการมุ่งเน้นไปที่การดำเนินงานภายใน หรือระบบการปฏิบัติงานภายในองค์กร (Operation management) ซึ่งเป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมในด้านการบริหารงานบุคคล การเงิน และกระบวนการอื่น ๆ ในการควบคุมระบบ ปฏิบัติงานภายในเป็นสำคัญ ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องอาศัยความสามารถของผู้นำองค์กรในการกระตุ้นและอำนวยความสะดวกให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในองค์กร สามารถสร้างแรงจูงใจ ผู้ปฏิบัติงานในการพัฒนาศักยภาพของตน มีการปรับปรุงกระบวนการทำงานอย่างต่อเนื่อง มีการสร้างสรรค์วัฒนธรรมองค์กร สนับสนุนกลยุทธ์เพื่อให้ผลการดำเนินงานบรรลุเป้าหมายตามที่ได้กำหนดไว้ การนำกลยุทธ์ ไปสู่การปฏิบัติเป็นหน้าที่ของบุคลากรทุกคนในองค์กร โดยมีผู้บริหารแต่ละหน่วยงานเป็นผู้นำในการประยุกต์ใช้และบุคลากรทุกคนต้องให้ความร่วมมือ โดยการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ ประกอบด้วย 4 องค์ประกอบ คือ

3.1 การจัดสรรทรัพยากร (Resources allocation) เป็นการวางแผนในการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้บรรลุตามกลยุทธ์ โดยต้องคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่จะกระทบกับการใช้ทรัพยากร และการบริหารทรัพยากร

3.2 การปรับโครงสร้างองค์กร (Organization restructure) เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของ การใช้กลยุทธ์ และการใช้ทรัพยากร การปรับ โครงสร้างองค์กรให้เป็นแบบใดนั้นจะต้องพิจารณาความเป็นไปได้ และความคุ้มค่า

3.3 การปรับปรุงเปลี่ยนแปลงในส่วนของระบบและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล (Organization change and human resource development) เป็นการปรับเปลี่ยนเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ที่จะใช้ในการบรรลุตามแผนและทิศทางขององค์กร โดยต้องคำนึงถึงประเด็นต่าง ๆ เช่น ระบบข้อมูลข่าวสาร ระบบบริหารบุคคล (การให้การศึกษา การให้การอบรม การกระตุ้น ส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กรทำงานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพ) และการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมในองค์กร เป็นต้น

3.4 การกระจายกลยุทธ์ (Strategic deployment) ต้องมีการกระจายแผนไปยังทุก ๆ ส่วนทั่วทั้งองค์กร โดยต้องสอดคล้องประสานกับบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานต่าง ๆ อย่างชัดเจน และเข้าใจได้ ซึ่งจากเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ (Strategic goals) อาจถูกแปลงเป็นเป้าหมายย่อย (Sub-goals) กำหนดเป็นเป้าหมายประจำปี (Annual goals) จากนั้นจะแตกไปเป็นเป้าหมายของแต่ละกลุ่ม แต่ละโครงการ เพื่อให้ทราบเป้าหมายที่ชัดเจน และควรจะดำเนินการที่เรื่องใดก่อน นอกจากจะทำให้ผู้ปฏิบัติงานในระดับล่างสุดได้เข้าใจเป้าหมายที่ไม่คลาดเคลื่อนแล้ว ยังมีประโยชน์ต่อกระบวนการในการวัดผลที่เหมาะสมด้วย

4. การประเมินและควบคุมกลยุทธ์ (Evaluation and control) คือ กระบวนการซึ่งผู้บริหารได้ติดตามกิจกรรม และผู้ปฏิบัติงานขององค์กรอย่างสม่ำเสมอ เพื่อประเมินกิจกรรมว่าได้รับการปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลหรือไม่ เพื่อประโยชน์ในการแก้ไขและปรับปรุงผลการปฏิบัติงาน ของผู้ปฏิบัติงานในองค์กร เพื่อให้แน่ใจว่ากลยุทธ์นั้นจะก่อให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่ตรงตามแผนที่ได้ตั้งไว้ โดยจะมีการวัดผลทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ มีการกำหนดเกณฑ์และมาตรฐาน ที่สามารถสะท้อนผลการดำเนินงานได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญของการประเมินและควบคุมกลยุทธ์ คือ

4.1 เพื่อติดตามการดำเนินงานตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้

4.2 เพื่อประเมินความเหมาะสมของแผนกลยุทธ์ที่วางไว้ และประเมิน

ความสอดคล้องกับโครงสร้างขององค์กร

4.3 เพื่อประเมินการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่สำคัญและสัมพันธ์กับกิจกรรม

4.4 เพื่อทราบผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้น บรรลุผลตามที่กำหนดไว้หรือไม่

มีความแตกต่างไปจากแผนเดิมมากน้อยเพียงใด สาเหตุของการแตกต่างคืออะไร

4.5 เพื่อให้สามารถจัดรางวัลหรือผลตอบแทนให้เหมาะสมแก่ผู้ปฏิบัติงานที่สามารถปฏิบัติได้ตามแผนกลยุทธ์นั้นอย่างเหมาะสม (วารงคณา ผลประเสริฐ, ม.ป.ป.)

การวางแผนกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ เพื่อให้ธุรกิจด้านอาหารสามารถที่จะแข่งขันกับคู่แข่ง และ อยู่ได้ในตลาดได้นั้น จะต้องให้ความสำคัญในแต่ละกลยุทธ์แตกต่างกันออกไป ธุรกิจต้องมีกลยุทธ์ที่ตีรวมถึงมีระบบบริหารจัดการที่เข้มแข็ง และมีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยบริหารจัดการ การเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับแนวทางการปฏิบัติขององค์กรก็จะมีส่วนช่วยให้องค์กรมี ประสิทธิภาพและคุณภาพมากขึ้น ตลอดจนสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตรงตาม ความต้องการมากที่สุด

แนวคิดมาตรการภาครัฐที่สำคัญต่อการค้า การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

การที่ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีเศรษฐกิจที่คึกคักขึ้นส่งผลให้พฤติกรรมการบริโภคเปลี่ยนไปเพราะการดำเนินชีวิตที่ทำให้ทุกคนต้องเร่งรีบ ด้วยเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัด ภาคอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามจึงมีความสำคัญ และปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูง เนื่องจากตลาดการบริโภคภายในประเทศกำลังเติบโต

1. ภาคอุตสาหกรรมอาหารในเวียดนาม ประกอบไปด้วย

1.1 การส่งออกวัตถุดิบ

อาหารแช่แข็ง มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 19.8 โดยเฉพาะปลา อาหารทะเลแปรรูปแช่แข็งจึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าสูงอันดับ 1 ที่มีอัตราการเติบโตมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 21 หรือ 1,208 พันล้านดอลลาร์ รองลงมา คือ เนื้อแดงแช่แข็ง 466.8 พันล้านดอลลาร์ และสัตว์ปีกแช่แข็ง 78.6 พันล้านดอลลาร์ ตามลำดับ สำหรับผลิตภัณฑ์หลักของการส่งออกอาหารแช่แข็งของเวียดนามส่วนมากนั้นจะเป็นจำพวกอาหารทะเลแช่แข็ง ได้แก่ กุ้งแช่แข็ง ปลาแช่แข็ง และปลาหมึกแช่แข็ง ผู้นำตลาดอาหารแปรรูปแช่แข็งในเวียดนามเป็นบริษัทท้องถิ่นที่มีขนาดใหญ่ ซึ่งการจัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์ Vissan โดยครองส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 22.7 ของมูลค่าค้าปลีกอาหารแปรรูปแช่แข็งทั้งหมด รองลงมาได้แก่ แบรนด์ Halong ร้อยละ 20.4 แบรนด์ Cau Tre ร้อยละ 12.7 แบรนด์ Agifish ร้อยละ 10.7 และแบรนด์ Cholimex ร้อยละ 8.3 ส่วนผู้ประกอบการอาหารทะเลแปรรูปได้พบว่า มีโรงงานแปรรูปอาหารทะเลประมาณทั้งสิ้น 500 แห่ง เป็นโรงงานผลิตอาหารทะเลแช่แข็งมากกว่าจำนวนทั้งสิ้น 300 แห่ง ทั้งนี้โรงงานดังกล่าวส่วนมากตั้งอยู่ในเขตพื้นที่ทางตอนใต้ของเวียดนามซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบ ในอนาคตคาดว่าอาหารแปรรูปแช่แข็งจะมีมูลค่าเพิ่มขึ้นเป็น 2,305.7 พันล้านดอลลาร์ ในปี พ.ศ. 2555 และ 2,772.3 พันล้านดอลลาร์ ในปี พ.ศ. 2557 โดยผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงอันดับ 1 ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ปลา อาหารทะเลแปรรูปแช่แข็ง รองลงมา ได้แก่ เนื้อแดงแช่แข็ง และสัตว์ปีกแช่แข็งตามลำดับ โดยปัจจัยสำคัญมาจากชาวเวียดนามมีต่อพวงการความสะดวกเพิ่มมากขึ้น จึงส่งผลให้ความนิยมบริโภคอาหารแปรรูปแช่แข็งเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง (สถาบันอาหาร, 2557)

1.2 การส่งออกอาหารแปรรูป

ด้านอาหารสำเร็จรูปพร้อมรับประทานนั้น ชาวเวียดนามบริโภคอาหารพร้อมรับประทานมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น โดยชาวเวียดนามส่วนมากมักจะทำการเลือกซื้อและบริโภคสินค้าประเภทอาหารพร้อมรับประทานแบบกระป๋องและอาหารพร้อมรับประทานแบบแช่เย็น กลยุทธ์ที่สำคัญมากของผู้นำตลาดอาหารแปรรูป ได้แก่ การคิดค้นสิ่งแปลกใหม่ ๆ ออกมาสู่ตลาดเป็นระยะ ๆ (Innovation) เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจ ตลอดจนผู้นำตลาดจะต้องมีช่องทางการจัดจำหน่าย

ที่เป็นระบบ เข้าถึงผู้บริโภคอย่างทั่วถึงและครอบคลุม การสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายระดับราคา เพื่อเป็นสิ่งจูงใจและการตอบสนองผู้บริโภคในทุกกลุ่ม ทุกระดับรายได้

อาหารแปรรูปแห้งหรืออาหารแปรรูปที่ผ่านกระบวนการวิธีทำให้แห้ง ตลาดอาหารแปรรูปแห้งในเวียดนามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง เป็นผลมาจากชาวเวียดนามมีความต้องการบริโภคอาหารแปรรูปแห้งเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะอาหารประเภทเส้นกึ่งสำเร็จรูปเป็นผลิตภัณฑ์มูลค่าสูงอันดับ 1 รองลงมา คือ ข้าว พาสต้าแห้ง อาหารประเภทเส้นธรรมดา และอาหารพร้อมรับประทานแห้ง ตามลำดับ กลยุทธ์สำคัญของผู้นำตลาด คือ การทำตลาดและการใช้สื่อโฆษณา รวมถึงการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์และรสชาติแปลกใหม่ ๆ ออกมาสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ (สถาบันอาหาร, 2557)

1.3 อุตสาหกรรมการผลิต

การผลิต ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมามีอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มของเวียดนามมีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็วทั้งด้าน จำนวน โรงงานและคุณภาพมาตรฐานการผลิต เนื่องจากมีการลงทุนด้านเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตใหม่ มีการนำเครื่องจักรที่ทันสมัยมาใช้ตลอดสายการผลิต รวมทั้งการพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์ เทคโนโลยีการอบแห้ง การแช่แข็ง การเก็บรักษาสินค้า จากรายงานของ Business monitor international (BMI) อุตสาหกรรมอาหารและ เครื่องดื่มของเวียดนามมีอัตราเติบโตเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 9.43 ยอดจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารกระป๋อง มีสัดส่วน ร้อยละ 5.17 ยอดขายของสินค้ากลุ่มขนมหวาน (Confectionery) มีสัดส่วนร้อยละ 4.65 กระทรวงอุตสาหกรรม และการค้าเวียดนาม ประเมินว่าการบริโภคอาหารของชาวเวียดนามในช่วงต่อจากนี้ถึงปี พ.ศ. 2559 จะมี อัตราขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.1 ต่อปี จะมีมูลค่าตลาดสูงถึง 29.5 พันล้านเหรียญสหรัฐ ฯ โดยกลุ่มสำคัญที่ผลักดัน การเติบโตของธุรกิจคือ อุตสาหกรรมเครื่องดื่ม ที่ดึงดูดบริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุนจำนวนมาก เช่น Diageo, Asia Pacific breweries (APB) และ Carlsberg มูลค่าผลผลิตของอุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มเบื้องต้นของประเทศเวียดนาม พบว่ามูลค่าผลผลิต มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่องทุกปี แต่ทั้งนี้เมื่อเทียบกับภาพรวมของผลผลิตอุตสาหกรรมทั้งหมด พบว่า สัดส่วนของ อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มมีแนวโน้มค่อนข้างคงที่จนถึงลดสัดส่วนลงอยู่ที่ประมาณร้อยละ 22 แสดงถึง ภาคการผลิตของอุตสาหกรรมอื่น ๆ ที่ทวีความสำคัญเพิ่มมากขึ้น ในปี พ.ศ. 2556 มูลค่าผลผลิตอุตสาหกรรมอาหาร เท่ากับ 945,373.5 พันล้านด่ง มีสัดส่วนร้อยละ 19.62 ของมูลค่าผลผลิตภาคอุตสาหกรรมทั้งหมดของประเทศ อุตสาหกรรมเครื่องดื่มมีมูลค่าผลผลิต 105,493.9 พันล้านด่ง สัดส่วนร้อยละ 2.19 ของมูลค่าผลผลิตภาคอุตสาหกรรมทั้งหมดของประเทศ (สถาบันอาหาร, 2557)

2. ช่องทางการจัดจำหน่ายในเวียดนาม สามารถแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

2.1 ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional trade) ซึ่งเป็นร้านค้าเริ่มต้นของเวียดนาม ได้แก่ ตลาดสด หาบเร่ และร้านขายของชำ ส่วนใหญ่เป็นร้านค้าที่จำหน่ายประเภทสินค้าอุปโภคบริโภคที่ยังคงไว้ซึ่งลักษณะการจำหน่ายสินค้าและบริการรูปแบบเดิม การจัดวางสินค้าที่ยังไม่ทันสมัย ส่วนใหญ่จะเป็นจำพวกร้านห้องแถวที่มีพื้นที่ไม่มาก โดยลูกค้าเกือบทั้งหมดจะพักอาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงกับร้านค้า การบริหารจัดการในรูปแบบเป็นแบบครอบครัว มีการลงทุนไม่มาก และยังขาดระบบการจัดการที่ดี ไม่ได้มาตรฐาน

2.2 ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern trade) เป็นร้านค้าปลีกที่เพิ่งเกิดขึ้นมาใหม่ โดยเป็นร้านที่มีการปรับปรุงการจัดวางสินค้า การให้บริการที่ทันสมัย มีการจัดการอย่างเป็นระบบ และมีมาตรฐาน มีการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้และมีการลงทุนมีมูลค่าสูง เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ เช่น ซูเปอร์มาร์เก็ตห้างสรรพสินค้า และร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น (สถาบันอาหาร, 2557)

3. ระบบการกระจายสินค้าในเวียดนาม สามารถแบ่งได้เป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

3.1 ผู้ส่งออก => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ร้านค้าปลีกสมัยใหม่

3.2 ผู้ส่งออก => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ผู้ค้าส่ง => ร้านค้าปลีก

3.3 ผู้ส่งออก => เอเยนต์ท้องถิ่น => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ผู้ค้าส่ง => ร้านค้าปลีก

3.4 ผู้ส่งออก => ร้านค้าปลีกสมัยใหม่

ในเวียดนามผู้นำเข้ารายใหญ่ส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายด้วย ผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายของเวียดนาม ยังคงมีส่วนสำคัญในการกระจายสินค้า และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายในประเทศ (สถาบันอาหาร, 2557)

4. นโยบาย กฎ ระเบียบ และมาตรการภาครัฐที่สำคัญต่อการค้าการลงทุนด้านอุตสาหกรรมอาหาร

เวียดนามเร่งทำการพัฒนาปรับปรุงสภาพแวดล้อมด้านการค้า และธุรกิจตามเงื่อนไขในการขอเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (WTO) อย่างต่อเนื่อง ในการปรับปรุงกฎระเบียบการค้าการลงทุนให้มีความชัดเจน และมีเสรีมากขึ้นเป็นลำดับ ตลอดจนรัฐบาลได้กระจายอำนาจสู่จังหวัดต่าง ๆ ในการกำหนดกฎระเบียบในการบริหารจัดการด้านการค้า ทำให้กฎหมาย กฎระเบียบ ต่าง ๆ ในประเทศเวียดนามของแต่ละจังหวัดมีความแตกต่างกัน และมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ดังนั้น นักลงทุนควรตรวจสอบข้อมูลจากแหล่งที่เชื่อถือได้อย่างสม่ำเสมอ เช่น หน่วยงานภายใต้กระทรวงวางแผน และการลงทุน (MPI) ของแต่ละจังหวัด (สถาบันอาหาร, 2557)

4. แนวคิดการประกอบกิจการธุรกิจที่ปรึกษาด้านธุรกิจที่ปรึกษาด้านการตลาดและธุรกิจที่ปรึกษาด้านการลงทุน/ การเงิน และที่ปรึกษาด้านการจัดการ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม (2548) กล่าวว่า ที่ปรึกษา คือ ผู้ประกอบวิชาชีพที่เป็นรายบุคคลหรือนิติบุคคล เป็นห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทที่ต้องมีจรรยาบรรณวิชาชีพอย่างสูง และมีความรู้ทางวิชาการ ประสบการณ์ และความสามารถให้กระบวนการการเสนอแนะความรู้ทางวิชาการในสาขาต่าง ๆ เช่น วิศวกรรม สถาปัตยกรรม เศรษฐศาสตร์ สังคม และการเมือง รูปแบบการให้บริการประกอบด้วยการศึกษาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน โดยพิจารณาด้านเทคนิคเศรษฐกิจ การเงิน สังคม และสิ่งแวดล้อม แก่ผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการใช้ความสามารถและคุณสมบัติที่มีอยู่ในการตรวจสอบ วิเคราะห์ปัญหาในองค์กรของตน และรู้จักหาวิธีแก้ปัญหาที่จะเป็นไปได้อย่างถูกต้อง รู้จักเลือกและทดลองแก้ปัญหาที่คิดว่าจะได้ผลดีที่สุด

การให้คำปรึกษา (Counseling) เป็นสิ่งสำคัญของงานที่ปรึกษา การเตรียมตัวของผู้ที่ปรึกษาเริ่มจากที่ปรึกษา ต้องฝึกฝนและพัฒนาตนเองให้เป็นผู้มีความรู้ ความสามารถและคุณสมบัติ ดังนี้

1. มีความรู้ในเนื้อหาวิชาการทั้งความรู้ทางธุรกิจ และความรู้ทางด้านการให้คำปรึกษา การหาความรู้ และข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับลักษณะธุรกิจของผู้ประกอบการ เพื่อให้เข้าใจลักษณะงาน และปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างถ่องแท้
2. ตำรวบุคลิกภาพ จุดเด่นและจุดด้อย ความถนัด และความสนใจ
3. ตระหนักถึงคุณสมบัติที่จำเป็นที่จะเอื้ออำนวยให้การปฏิบัติงานบรรลุเป้าหมาย ได้แก่ สามารถสร้างความสัมพันธ์และเป็นกันเองกับผู้ประกอบการ เป็นผู้ฟังที่ดีโดยพยายามทำความเข้าใจ และยอมรับในปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

การเป็นที่ปรึกษาจะต้องทำการยื่นคำขอในการพิจารณาอนุญาตจดทะเบียนที่ปรึกษากับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งที่ปรึกษาแบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. ที่ปรึกษาอิสระ ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้
 - 1.1 เป็นผู้มิสัญชาติไทย
 - 1.2 สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอกมาแล้วมากกว่า 10 ปี 5 ปี และ 3 ปี ตามลำดับ จากสถาบันการศึกษาที่สำนักงาน ก.พ. รับรอง และมีประสบการณ์ในการทำงานในสาขาที่เกี่ยวข้องมากกว่ากึ่งหนึ่งของแต่ละระดับการศึกษาข้างต้น
 - 1.3 ไม่เป็นข้าราชการ พนักงานราชการ พนักงาน เจ้าหน้าที่ หรือลูกจ้าง ในหน่วยงานของรัฐ รัฐวิสาหกิจ ห้างหุ้นส่วน บริษัท มูลนิธิ สมาคม หรือหน่วยงานอื่นใดแล้วแต่กรณี

2. ที่ปรึกษานิติบุคคล ต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้

2.1 จดทะเบียนในประเทศไทย และต้องมีวัตถุประสงค์ในการเป็นที่ปรึกษา

2.2 ต้องมีทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้วตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป

2.3 ต้องมีจำนวนหุ้นของผู้มีสัญชาติไทยถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 ซึ่งมีสิทธิในการออกเสียงและจำหน่ายได้แล้วทั้งหมด

2.4 ต้องมีกรรมการและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันเป็นผู้มีสัญชาติไทยมากกว่า กึ่งหนึ่ง

2.5 ต้องมีบุคลากรที่ปรึกษาที่มีสัญชาติไทยไม่น้อยกว่า 2 คน และต้องเป็นผู้มีสัญชาติไทยมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนบุคลากรที่ปรึกษาทั้งหมด ข้อ 2) และ 3) มิให้ใช้บังคับกับ

สถาบันการศึกษา มูลนิธิ หรือสมาคม

สาขาที่ปรึกษาที่จดทะเบียน

ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยรับจดทะเบียนให้ที่ปรึกษาอิสระหรือที่ปรึกษานิติบุคคลใดเป็นที่ปรึกษาในสาขาใดสาขาหนึ่ง หรือหลายสาขา ดังต่อไปนี้

1. สาขาเกษตรและพัฒนารชนบท (Agriculture and rural development sector: AG)

2. สาขาอุตสาหกรรมก่อสร้าง (Construction industry development sector: CO)

3. สาขาการศึกษา (Education sector: ED)

4. สาขาพลังงาน (Energy sector: EG)

5. สาขาสิ่งแวดล้อม (Environment sector: EV)

6. สาขาการเงิน (Financial sector: FI)

7. สาขาสารณสุข (Health sector: HE)

8. สาขาอุตสาหกรรม (Industry sector: IN)

9. สาขาประชากร (Population sector: PO)

10. สาขาการสื่อสารโทรคมนาคม (Telecommunication sector: TE)

11. สาขาการท่องเที่ยว (Tourism sector: TO)

12. สาขาคมนาคมขนส่ง (Transportation sector: TR)

13. สาขาพัฒนาเมือง (Urban development sector: UD)

14. สาขาการประปาและสุขาภิบาล (Water supply and sanitation sector: WS)

15. สาขาเบ็ดเตล็ด (Miscellaneous sector: MS)

เงื่อนไขการได้รับสาขา

สำนักงานจะจดทะเบียนให้เป็นที่ปรึกษาอิสระในสาขาใดนั้น ที่ปรึกษาอิสระจะต้องมี

ประสบการณ์โครงการในสาขาเดียวกันไม่น้อยกว่า 3 โครงการที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ สำนักงานจะจดทะเบียนให้เป็นที่ปรึกษานิติบุคคลในสาขาใดนั้น จะพิจารณาจากเงื่อนไขดังต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งที่ปรึกษานิติบุคคลต้องมีความสอดคล้องกับสาขาที่จะรับจดทะเบียน

2. ต้องมีประสบการณ์โครงการในสาขาเดียวกันไม่น้อยกว่า 3 โครงการ ที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ

3. ต้องมีบุคลากรที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละสาขาไม่น้อยกว่า 1 คน (ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย, 2554)

หลักเกณฑ์เบื้องต้นของบริษัทที่ปรึกษาไทย

1. จดทะเบียนในประเทศไทย และต้องมีวัตถุประสงค์ในการเป็นที่ปรึกษา

2. มีทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาทขึ้นไป และมีคนไทยถือหุ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51 โดย

พิจารณาจากจำนวนหุ้นและสิทธิในการออก

3. ต้องมีกรรมการและกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันเป็นผู้มีสัญชาติไทยไม่ต่ำกว่าร้อยละ 51

4. ต้องมีบุคลากรที่ปรึกษาที่มีสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าสองคน และต้องเป็นผู้มีสัญชาติไทยมากกว่ากึ่งหนึ่งของจำนวนบุคลากรที่ปรึกษาทั้งหมด

สำหรับองค์กร สถาบันการศึกษา มูลนิธิอื่น ๆ ได้รับการยกเว้นคุณสมบัติข้อ 2 และ 3 บริษัทที่ปรึกษาระดับ A หมายถึง

1. ต้องมีบุคลากรที่ปรึกษาอย่างน้อย 2 คน สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาตรี ปริญญาโท และปริญญาเอก ผ่านมาแล้วมากกว่าสิบปี ห้าปี และสามปี ตามลำดับ จากสถาบันการศึกษาที่สำนักงาน ก.พ. รับรอง และมีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาในสาขาที่เกี่ยวข้อง

2. จดทะเบียนจัดตั้งเป็นนิติบุคคลมาแล้วอย่างน้อย 3 ปี

3. มีประสบการณ์โครงการที่แล้วเสร็จในสาขาต่าง ๆ อย่างน้อย 3 โครงการ

4. สำหรับบริษัทที่ปรึกษาที่ดำเนินกิจการในฐานะที่ปรึกษาไม่ถึง 3 ปี ก็สามารถเข้า

หลักเกณฑ์ที่ปรึกษาระดับ A ได้โดยบริษัทเสนอประสบการณ์ผลงานตามโครงการที่แล้วเสร็จในสาขาต่าง ๆ ของบริษัทอย่างน้อย 3 โครงการ และมีบุคลากรที่ปรึกษาทำงานเต็มเวลาอย่างน้อย 2 คน โดยแต่ละคนต้องมีประสบการณ์ในฐานะที่ปรึกษาอย่างน้อย 6 ปี โดยสำเร็จการศึกษาจากสถาบันที่ทางการยอมรับ

ที่ปรึกษาระดับ B หมายถึง ที่ปรึกษาที่ขาดคุณสมบัติข้อใดข้อหนึ่งตามหลักเกณฑ์ที่ปรึกษาระดับ A ข้างต้น

การได้รับสาขาความเชี่ยวชาญ

1. ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยจะจดทะเบียนให้เป็นที่ปรึกษาอิสระในสาขาใดนั้น ที่ปรึกษาอิสระจะต้องมีประสบการณ์โครงการในสาขาเดียวกันไม่น้อยกว่าสามโครงการที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ
2. ต้องมีประสบการณ์โครงการในสาขาเดียวกันไม่น้อยกว่าสามโครงการที่ได้ดำเนินการแล้วเสร็จ
3. ต้องมีบุคลากรที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละสาขาไม่น้อยกว่าหนึ่ง (ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย, 2554)

ตารางที่ 2-4 ขั้นตอน ระยะเวลา และส่วนงานที่รับผิดชอบ

ที่	ประเภทขั้นตอน	รายละเอียดของขั้นตอนการบริการ	ระยะเวลาให้บริการ	หมายเหตุ
1	การตรวจสอบเอกสาร/ หลักฐาน	ผู้ยื่นคำขอกรอกข้อมูลการลงทะเบียนผ่านทางเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย (www.thaiconsult.pdmo.go.th) ให้ครบทุกขั้นตอน และจัดส่งหนังสือแจ้งความประสงค์ เอกสารและหลักฐานประกอบการจด/ ต่อ/ เพิ่มเติมผลงานที่ปรึกษาไทยด้วยตัวเองหรือทางไปรษณีย์ มาที่ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยภายใน 3 วัน หลังจากลงทะเบียนผ่านเว็บไซต์ ทั้งนี้ หากเอกสาร/ หลักฐานไม่ครบถ้วน ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย อาจจะไม่พิจารณาคำขอก็ได้	1 วัน	1. กรณีส่งเอกสารด้วยตัวเอง ผู้ส่งต้องเป็นผู้มีอำนาจลงนามหรือบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจเท่านั้น หากพบว่า เอกสาร/ หลักฐานไม่ครบถ้วน เจ้าหน้าที่จะแจ้งให้ผู้ยื่นคำขอทราบ ณ วันที่มายื่น 2. กรณีส่งเอกสารทางไปรษณีย์ผู้ส่งจะต้องตรวจสอบเอกสาร/ หลักฐานให้ครบถ้วน หากพบว่า ไม่ครบถ้วน เจ้าหน้าที่จะแจ้งให้ผู้ยื่นคำขอทราบ ณ วันที่เจ้าหน้าที่ได้รับเอกสาร/ หลักฐานผ่านทางโทรศัพท์ โทรสาร หรือ Email 3. กรณีเอกสาร/ หลักฐานไม่ครบถ้วน ผู้ยื่นคำขอต้องส่งเอกสาร/ หลักฐานเพิ่มเติมภายใน 15 วัน นับจากวันที่ได้รับแจ้งเจ้าหน้าที่
2	การพิจารณา	เจ้าหน้าที่จะดำเนินการพิจารณาคำขอการจด/ ต่อ/ เพิ่มเติมผลงานที่ปรึกษาไทย โดยตรวจสอบข้อมูลจากเว็บไซต์กับเอกสาร/ หลักฐานที่ยื่น เพื่อพิจารณาอนุมัติ/ ไม่อนุมัติ ผ่านทางเว็บไซต์ของศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย	22 วัน	หากพบว่า ข้อมูลในเว็บไซต์ไม่ถูกต้อง เจ้าหน้าที่จะแจ้งให้ผู้ยื่นคำขอทราบ และเปิดการแก้ไขข้อมูลในเว็บไซต์ ผู้ยื่นคำขอต้องดำเนินการแก้ไขภายใน 7 วัน นับจากวันที่ได้รับแจ้งจากเจ้าหน้าที่

ตารางที่ 2-4 (ต่อ)

ที่	ประเภทขั้นตอน	รายละเอียดของขั้นตอนการบริการ	ระยะเวลาให้บริการ	หมายเหตุ
3	การลงนาม	สำนักงานบริหารหนี้สาธารณะออกหนังสือรับรองการจด/ ต่อ/ เพิ่มเติมผลงานที่ปรึกษาไทย และแจ้งผลการพิจารณาให้ผู้ยื่นคำขอทราบ และให้มารับหนังสือรับรองการจด/ ต่อ/ เพิ่มเติมผลงานที่ปรึกษาไทยและหลักฐาน โดยผู้รับเอกสารต้องเป็นผู้มีอำนาจลงนามหรือบุคคลที่ได้รับมอบอำนาจเท่านั้น	7 วัน	<ol style="list-style-type: none"> 1. ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยจะจัดเก็บเอกสาร/ หลักฐานไว้บางส่วน เพื่อเป็นหลักฐาน 2. หากผู้ยื่นคำขอไม่มารับเอกสาร/ หลักฐานคืนภายใน 60 วันหลังจากที่เจ้าหน้าที่แจ้งให้ทราบ ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยจะถือว่าผู้ยื่นคำขอไม่ประสงค์ที่จะรับเอกสาร/ หลักฐานคืน และศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทยจะนำเข้าสู่กระบวนการทำลายเอกสารต่อไป

มันนี่ฮับ (Moneyhub, 2016) กล่าวว่า อาชีพที่ปรึกษาทางธุรกิจ หรือ Business consultant จะดำเนินการแก้ไขปัญหาด้านการบริหารธุรกิจเป็นสำคัญ ซึ่งต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความสามารถเพียงพอ และต้องมีคุณลักษณะพื้นฐาน ดังนี้ดังต่อไปนี้

1. ความสามารถในการคิดเชิงภาพรวม ที่ปรึกษาทางธุรกิจต้องมีความรู้ ประสบการณ์ ความคิดสร้างสรรค์ เข้าใจสถานการณ์ หรือปัญหาที่เกิดขึ้น แล้วทำการวิเคราะห์ประเด็นที่สำคัญของปัญหา ซึ่งจะส่งผลต่อการกำหนดกรอบในการแก้ไขปัญหา เพื่อนำไปสู่แนวทางแก้ไขปัญหาที่มีประสิทธิภาพ ให้ได้ผลการดำเนินการที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

2. ความสามารถในการคิดรูปแบบเชิงกลยุทธ์ ที่ปรึกษาต้องมีความสามารถในการคิดรูปแบบเชิงกลยุทธ์ ในการจัดทำแผนเชิงกลยุทธ์ และการขับเคลื่อนแผนกลยุทธ์ ด้วยการวิเคราะห์รูปแบบและความสัมพันธ์ต่าง ๆ ของปัญหา ทั้งลูกค้า คู่แข่งทางธุรกิจ บุคลากร หรือความพร้อมภายในองค์กร เพื่อใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ให้สามารถกลับเข้ามาสู่ภาวะปกติโดยเร็ว และเกิดประสิทธิภาพมากที่สุด

3. ความสามารถในการคิดอย่างมีเหตุมีผล ที่ปรึกษาต้องสามารถเข้าใจแนวคิด หรือแนวทางแก้ไขได้อย่างมีเหตุผล ซึ่งจะส่งผลดีในการทำความเข้าใจและนำสู่การหาสาเหตุของปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น และสามารถสื่อสารหรืออธิบายในผู้อื่นเข้าใจได้อย่างรวดเร็วและเข้าใจง่าย รวมถึงการกำหนดแนวทางในการแก้ไขได้อย่างมีประสิทธิภาพ

4. งานที่ปรึกษามีลักษณะเฉพาะหน้า ที่ปรึกษาต้องให้คำตอบ หรือผลตอบรับที่รวดเร็ว และทันต่อเหตุการณ์ จะเป็นตัวช่วยได้อย่างดี เพราะในหลาย ๆ กรณี หากมีข้อมูลที่ไม่มีเหตุผล ข้อมูลอาจผิด หรือไม่ครบถ้วน

การบริหารธุรกิจที่ใช้บริการที่ปรึกษาด้านการจัดการจากที่ปรึกษา (Management consultant) สาเหตุเพราะธุรกิจต้องการให้ผู้เชี่ยวชาญที่มีความชำนาญเป็นพิเศษในเรื่องนั้น ๆ ในการแนะนำหรือปฏิบัติการ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญสามารถประเมินภาพกว้าง และช่วยลดภาระงานของฝ่ายจัดการได้ ภายใต้อาณาเขตมาตรฐานของความเป็นวิชาชีพ และจรรยาบรรณในการทำงาน กระบวนการของการให้คำปรึกษา มีลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. ประเมินความต้องการของลูกค้า และความสามารถของที่ปรึกษาด้านการจัดการ หากมีความสามารถดำเนินการ ก็จัดทำข้อตกลงการให้บริการ และบริการที่ต้องส่งมอบให้กับลูกค้า พร้อมเสนอราคาค่าบริการ

2. การวิเคราะห์ และเข้าใจปัญหาของลูกค้าอย่างละเอียด

3. จัดทำแนวทางแก้ไขปัญหา หรือออกแบบงานเพื่อดำเนินการ โดยเลือกทางเลือกที่ดีที่สุด โดยคำนึงถึงคุณภาพ ต้นทุน การส่งมอบงานให้ตรงเวลา และตามเงื่อนไขข้อตกลง

4. นำแนวทางที่ดีที่สุดใช้ในการแก้ไขปัญหามา ไปใช้ในจุดที่ต้องการแก้ไข หรือจุดที่ต้องการใช้งาน โดยการออกแบบกระบวนการเปลี่ยนแปลง

5. ติดตามผลการเปลี่ยนแปลงให้เป็นไปตามเป้าหมายของงาน

6. จัดอบรม สอนงานตัวแทนของลูกค้า ทั้งในเชิงการถ่ายทอดความรู้ และทักษะอย่างครอบคลุม

7. ปิดงาน โดยส่งมอบงานตามข้อตกลงอย่างเป็นทางการ แต่ยังคงรักษาสัมพันธ์ภาพที่ดีต่อลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพื่อโอกาสในภารกิจในอนาคต

ที่ปรึกษาแบ่งออกเป็น 4 ประเภท หลัก ๆ คือ

ประเภทที่ 1 คือ ที่ปรึกษาภายนอก ให้บริการคำแนะนำ โดยความเชี่ยวชาญตามข้อตกลงการให้บริการ ในระยะเวลาที่กำหนดให้กับลูกค้า

ประเภทที่ 2 คือ ที่ปรึกษาที่รับผิดชอบดำเนินการทั้งโครงการ เช่น โครงการก่อสร้างบ้านจัดสรร โครงการก่อสร้างเขื่อนพลังงานน้ำ โครงการสร้างระบบเครือข่ายสื่อสารภายในองค์กร

ประเภทที่ 3 คือ ผู้บริหารที่ทำงานประจำทุกคนที่อยู่ในองค์กรของท่าน ซึ่งทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาผู้ได้บังคับบัญชา

ประเภทที่ 4 คือ ที่ปรึกษาที่องค์กรจ้างไว้เป็นการประจำ เพื่อปฏิบัติงานตามความชำนาญเฉพาะด้าน เช่น เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย เจ้าหน้าที่ตรวจสอบภายใน เจ้าหน้าที่วิเคราะห์โครงการ

ขอบเขตของการบริการของที่ปรึกษา ลักษณะสำคัญ คือ

1. การจัดหาข้อมูลที่มีลักษณะเฉพาะ เช่น รายงานการวิเคราะห์เศรษฐกิจไทยในอีก 10 ปีข้างหน้า

2. การจัดตั้งธุรกิจ รวมทั้งการจัดหาพันธมิตรทางธุรกิจ อาจอยู่ในรูปของการรวมกิจการ การซื้อกิจการ การร่วมหุ้น การทำการตลาดร่วมกัน เป็นต้น

3. การให้ความคิดเห็น ข้อเสนอแนะในวิชาชีพเฉพาะด้าน เช่น การตรวจสอบความปลอดภัยอาคารสูง การให้ข้อเสนอแนะถึงการรับน้ำหนักของพื้นที่

4. บริการจัดทำแผนปฏิบัติการเฉพาะด้าน เช่น แผนประเมินความเสี่ยงภัยทางธุรกิจ แผนเผชิญเหตุฉุกเฉิน แผนการปรับโครงสร้างหนี้

5. บริการปรับปรุงระบบ หรือวิธีการทำงาน เช่น การปรับปรุงระบบการทำงานเพื่อเพิ่มผลผลิต เพื่อลดการสูญเสียของผลิตภัณฑ์ เพื่อลดต้นทุนดำเนินการ

6. บริการให้การจัดฝึกอบรมสำหรับผู้บริหารและพนักงาน

7. บริการให้คำปรึกษาเป็นส่วนบุคคล (Personal counseling) เช่น คำปรึกษาทางกฎหมายเฉพาะบุคคล คือ เทคนิคการสร้างความสำเร็จในบทบาทของที่ปรึกษาด้านการจัดการ

ที่ปรึกษาต้องขอให้องค์กรมอบหมายให้บุคคลอย่างน้อยหนึ่งคนเรียนรู้จากที่ปรึกษา เพื่อให้เข้าใจในวิธีการ หลักการคิด จนดำเนินการได้เอง (ฮิวแมน ริชอท, ม.ป.ป.)

นอกจากนี้ สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (2559) สำหรับวิชาชีพธุรกิจในปัจจุบันมีวิชาชีพที่สำคัญอยู่ 4 ด้าน ได้แก่

1. ผู้แนะนำการลงทุน (Investment consultant: IC) คือ ผู้ที่ทำหน้าที่ให้คำแนะนำการลงทุนแก่นักลงทุน ซึ่งให้คำแนะนำ เพื่อการซื้อขายหรือลงทุนผลิตภัณฑ์ในตลาดทุน (หุ้น พันธบัตร หรือ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า) โดยไม่มีการวางแผนหรือการวิเคราะห์การลงทุน ประกอบการให้คำแนะนำ

2. ผู้วางแผนการลงทุน (Investment planner: IP) IP เป็นวิชาชีพใหม่ที่สำนักงาน ก.ล.ต. ได้มีการออกประกาศ เรื่องการเพิ่มบุคลากรประเภทใหม่ หรือใบอนุญาตประกอบวิชาชีพประเภทใหม่ เพื่อเป็น “ผู้วางแผนการลงทุน หรือ Investment planner” เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2557 เป็นผู้ที่ให้คำแนะนำการลงทุนแก่ผู้ลงทุน สามารถวางแผนประกอบการให้คำแนะนำการลงทุนแก่นักลงทุนที่เฉพาะเจาะจง และเหมาะสมกับข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ผู้ลงทุน ได้แก่ การวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าแต่ละรายในเชิงลึก เพื่อนำข้อมูลดังกล่าวมาประกอบการวางแผนและให้คำแนะนำการลงทุนแบบเฉพาะเจาะจง ซึ่งสอดคล้องกับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ และวัตถุประสงค์การลงทุนของลูกค้าแต่ละราย

3. นักวิเคราะห์การลงทุน (Investment analyst: IA) นักวิเคราะห์การลงทุน แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

3.1 นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยพื้นฐาน คือ ผู้ที่ทำหน้าที่วิเคราะห์เพื่อมุ่งหามูลค่าที่เหมาะสมในการลงทุน โดยใช้การพิจารณาจากปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานในอนาคต สามารถนำข้อมูลการดำเนินงานในอดีต และปัจจุบันมาร่วมคาดการณ์แนวโน้มผลการดำเนินงานในอนาคต เพื่อให้ให้นักลงทุนได้ทราบลักษณะ และความเสี่ยงของหลักทรัพย์และตราสารสัญญา ฯ ว่าแต่ละประเภทมีคุณค่า อย่างไร เหมาะสมในการลงทุนหรือไม่

3.2 นักวิเคราะห์การลงทุนปัจจัยทางเทคนิค (นักวิเคราะห์ทางเทคนิค) คือ ผู้ที่ทำหน้าที่วิเคราะห์ โดยใช้วิธีการศึกษาพฤติกรรมของราคาและปริมาณการซื้อขาย หรือพฤติกรรมของตลาดในอดีต โดยมีการจัดทำเป็นกราฟ และใช้ทฤษฎีวิเคราะห์ทางเทคนิค ประกอบกับผลการทดสอบวิจัยมาคาดการณ์พฤติกรรม การเคลื่อนไหวของราคาหลักทรัพย์ สัญญาซื้อขายล่วงหน้า หรือพฤติกรรมการเคลื่อนไหว ของราคาในอนาคต ซึ่งนักวิเคราะห์ทางเทคนิค ยังสามารถทำหน้าที่ให้คำแนะนำการลงทุน ที่เหมาะสมเกี่ยวกับหลักทรัพย์ และสัญญาซื้อขายล่วงหน้าแก่ลูกค้าได้เช่นกัน

4. วาณิชธนกร (Investment banker: IB) หรือที่ปรึกษาทางการเงิน คือ ผู้ที่ทำหน้าที่ระดมเงินทุน ให้คำแนะนำลูกค้าในการหาเงินทุนในตลาดทุน ซื่อขายหลักทรัพย์ บริหารการควบรวมและซื้อขายกิจการ รวมถึงให้คำปรึกษาธุรกรรมทางการเงินประเภทอื่น เช่น การปรับโครงสร้างหนี้ การจัดอันดับความน่าเชื่อถือ ทำรายงานวิจัยออกแบบผลิตภัณฑ์ทางการเงิน การประเมินมูลค่าหุ้น กิจการ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การปรับโครงสร้างบริษัท การปรับโครงสร้างการถือหุ้น การปรับโครงสร้างหนี้และการปรับโครงสร้างทุน

สมรรถนะของที่ปรึกษา

ที่ปรึกษาควรจะได้รับในการรับรองสมรรถนะของที่ปรึกษาใน 2 กลุ่ม คือ 1. สมรรถนะร่วม คือ การแสดงความพร้อมในการเป็นที่ปรึกษา โดยไม่ระบุสาขาความชำนาญ 2. สมรรถนะเฉพาะทาง คือ การแสดงความชำนาญในสาขาเฉพาะทางของที่ปรึกษา ที่ปรึกษาควรได้รับการรับรองทั้งสองกลุ่มร่วมกัน จึงจะถือว่ามีความสามารถในการให้บริการอย่างสมบูรณ์ สมรรถนะร่วมที่ปรึกษาอุตสาหกรรม หรือที่เรียกว่า I3C (Industrial consultant's common competency) เป็นระบบการรับรองสมรรถนะพื้นฐานของที่ปรึกษาอุตสาหกรรม ที่กำหนดและบ่งบอกถึงความสามารถที่ไม่สามารถตรวจสอบได้จากประวัติการศึกษา หรือประวัติการทำงาน หากจะต้องผ่านการประเมินสมรรถนะร่วม จะได้รับบัตรที่ปรึกษาอุตสาหกรรมสมรรถนะร่วม และสมรรถนะเฉพาะทางอีกอย่างน้อย 1 รายการ สมรรถนะร่วมที่ปรึกษาอุตสาหกรรม ประกอบด้วยสมรรถนะ 5 หมวด ได้แก่

1. ทักษะ ประกอบด้วย

1.1 ความสามารถทางภาษาที่เหมาะสม

1.1.1 ทักษะการฟัง

1.1.2 ทักษะการอ่าน

1.1.3 ทักษะการพูด

1.1.4 ทักษะการเขียน

1.2 ความสามารถในการให้ความรู้

1.2.1 สามารถให้ความรู้ได้ดี (สอนตัวต่อตัว)

1.2.2 สามารถในการเป็นวิทยากรได้ดี (สอนแก่หมู่คณะ)

1.3 การรวบรวมข้อมูลทั่วไป

1.3.1 สามารถเข้าถึงและทราบแหล่งข้อมูลของธุรกิจ และภาคอุตสาหกรรม

1.3.2 มีการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของข้อมูล

1.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

1.4.1 สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ดี

1.4.2 สามารถใช้เครื่องมือช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูล

1.5 ทักษะในการใช้เครื่องมือในการให้คำปรึกษาแนะนำ

1.5.1 การรู้จักเครื่องมือต่าง ๆ รวมถึงรู้จักเครื่องมือในการให้คำปรึกษาที่

หลากหลายมากเพียงพอ

1.5.2 สามารถใช้เครื่องมือในการให้คำปรึกษา เลือกใช้เครื่องมือได้อย่าง

เหมาะสมถูกต้อง มีประสิทธิภาพ ตรงกับงานและปัญหา

2. คุณสมบัติเฉพาะตัว

3. ความสามารถในการให้บริการ

3.1 สืบหาข้อมูล ข้อเท็จจริง

3.1.1 เข้าใจถึงบทบาทของบุคคลต่าง ๆ ในองค์กรที่ให้คำปรึกษา

3.1.2 มีการสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรง

3.1.3 มีการสัมภาษณ์ของบุคคลที่ 3 เพื่อหาข้อมูลเพิ่มเติมหรือยืนยันข้อมูล

ที่ได้มา

3.2 ระบุประเด็นปัญหาต่าง ๆ ของผู้รับบริการ

3.2.1 แยกแยะแนวคิด ประเด็น สถานการณ์ หลักการ หรือทฤษฎีออกเป็นประเด็น

ย่อย ๆ

3.2.2 จัดลำดับความสำคัญของประเด็น

3.2.3 สามารถระบุปัญหา และมูลค่าปัญหาของผู้รับบริการได้

3.2.4 อธิบายสาเหตุและผลกระทบของปัญหาได้

3.2.5 เชื่อมโยงความสัมพันธ์ของปัญหา

3.3 ประเมินและกำหนดเวลาที่ใช้ในการจัดการ

3.3.1 เสนอแนวทางในการแก้ปัญหาได้เหมาะสมกับทรัพยากรที่มีอยู่อย่าง จำกัด

3.3.2 มีการทำปฏิทินการปฏิบัติงาน

3.4 วางแผนการปฏิบัติงาน

3.4.1 กำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของการปฏิบัติงานให้สอดคล้องตาม

นโยบายและเป้าหมายของงาน

3.4.2 กำหนดวิธีการและขั้นตอนการปฏิบัติ

3.4.3 รายงานผลการปฏิบัติงาน

3.4.4 ค้นหาข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นจากการดำเนินการของตนเอง

4. ความรู้พื้นฐาน

4.1 ความรู้รอบตัวทางด้านการเมือง เศรษฐกิจ และสังคม

4.2 ความรู้รอบตัวเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในปัจจุบัน

5. จรรยาบรรณ

5.1 จรรยาบรรณต่อวิชาชีพ

5.1.1 ไม่ใช้วิชาชีพในทางที่ผิดต่อกฎหมาย

5.1.2 ไม่กล่าวหรือกระทำการใด ๆ อันอาจนำมาซึ่งความเสื่อมเสียต่อวิชาชีพและภาพพจน์ของอาชีพที่ปรึกษา

5.1.3 ให้คำปรึกษาด้วยความระมัดระวังภายใต้ข้อมูลที่เป็นจริง ถูกต้อง มีเหตุและผลด้วยความอิสระของตนเอง

5.1.3.1 ไม่มีบุคคลที่สามอยู่เบื้องหลังอันมีเจตนามุ่งร้ายต่อผู้รับบริการ

5.1.3.2 ไม่เรียกรับหรือยอมรับทรัพย์สินหรือผลประโยชน์ โดยมิชอบ

5.1.3.3 ไม่รับทรัพย์สินหรือผลประโยชน์เพื่อสร้างอิทธิพลต่อการตัดสินใจ

5.1.3.4 ไม่สร้างอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้ซึ่งเกี่ยวข้องกับงานของที่ปรึกษา

5.1.4 ไม่หาผลประโยชน์จากอาชีพที่ปรึกษา

5.1.4.1 ไม่นำความรู้ที่ได้จากผู้รับบริการไปประกอบอาชีพ ของตนเองหรือบุคคลที่สาม

5.1.4.2 ไม่ใช่อำนาจหน้าที่โดยมิชอบเพื่อให้ตนเอง หรือผู้อื่น ได้รับหรือไม่ได้รับงาน

5.2 จรรยาบรรณต่อผู้รับบริการ

5.2.1 ซื่อตรงต่อผู้รับบริการ ทำงานที่ได้รับด้วยความตั้งใจและเต็มความสามารถตามคุณภาพและมาตรฐาน

5.2.1.1 ทำตามข้อตกลงอย่างเคร่งครัด

5.2.1.2 ปฏิบัติงานที่ได้รับตามหลักปฏิบัติและวิชาการ

5.2.1.3 ไม่ปิดบังข้อมูลที่ควรแจ้งให้ผู้รับบริการได้ทราบ

5.2.1.4 ไม่ละทิ้งงานที่ได้รับ

5.2.2 ตกลงรับให้บริการต่อเมื่อมีคุณสมบัติเพียงพอ (การศึกษา การฝึกฝนและประสบการณ์)

- พิเศษ
- 5.2.3 ไม่ทำให้ผู้รับบริการเข้าใจผิดว่าผู้รับบริการสามารถได้ประโยชน์ตอบแทน
- 5.2.4 รักษาข้อมูลของผู้รับบริการ
- 5.2.4.1 ข้อมูลส่วนตัว
- 5.2.4.2 ข้อมูลทางธุรกิจ
- 5.2.4.3 ความลับทางการค้า
- 5.2.4.4 กระบวนการทางเทคนิค
- 5.2.5 ไม่ยอมให้ผลประโยชน์ทางธุรกิจมีอิทธิพลเหนือการตัดสินใจ
- 5.2.5.1 ไม่รับให้คำปรึกษาแนะนำธุรกิจ 2 ธุรกิจ ที่มีความขัดแย้ง หรือมีการแข่งขันกันในคราวเดียวกัน
- 5.2.5.2 แจ้งให้ผู้รับบริการทราบถึงกิจการ ซึ่งตนมีส่วนได้ส่วนเสีย
- 5.3 จรรยาบรรณต่อที่ปรึกษาอื่น
- 5.3.1 ให้เกียรติกับที่ปรึกษาท่านอื่น
- 5.3.1.1 ไม่สร้างความเสื่อมเสียต่อชื่อเสียง ความก้าวหน้าหรือการปฏิบัติงานของที่ปรึกษาท่านอื่น
- 5.3.1.2 ไม่แทรกแซงงานของที่ปรึกษาท่านอื่น
- 5.3.1.3 ไม่วิพากษ์วิจารณ์งานของที่ปรึกษาท่านอื่นต่อสาธารณะ
- 5.3.1.4 ไม่รับทำงานเดียวกันกับที่ปรึกษาอื่นทำอยู่
- 5.3.1.5 ไม่แอบอ้างผลงานของที่ปรึกษาอื่นว่าเป็นงานของตน
- 5.3.1.6 ไม่ใช่หรือคัดลอกเอกสารที่เกี่ยวกับงานของที่ปรึกษาอื่น
- 5.3.2 ควบคุมแนะนำผู้ร่วมงานให้ปฏิบัติงานอย่างถูกต้องตามหลักเกณฑ์และจรรยาบรรณ
- 5.3.3 รายงานความประพฤติของที่ปรึกษาที่ผิดจรรยาบรรณต่อเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง
- 5.4 จรรยาบรรณต่อตนเองและสาธารณะ
- 5.4.1 ให้คำปรึกษาแนะนำต่อผู้รับบริการด้วยตนเองทุกครั้ง
- 5.4.2 ไม่โฆษณาหรือยินยอมให้ผู้อื่น โฆษณาในงานที่ตนไม่ได้รับทำ ตรวจสอบหรือควบคุมด้วยตนเอง
- 5.4.3 ไม่โฆษณาผลงานของตนเองในลักษณะที่ เป็นการโอ้อวด หรือเกินความเป็นจริง

5.4.4 ให้ความสำคัญเห็นต่อสาธารณะเมื่อคนได้ทราบข้อเท็จจริงอย่างถ่องแท้แล้ว
เท่านั้น

5.4.5 ไม่แนะนำผู้รับบริการให้ฝ่าฝืนกฎหมาย ความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรม

5.4.6 ระมัดระวังเกี่ยวกับความปลอดภัยของบุคคลซึ่งอาจได้รับผลกระทบจาก
งานที่อยู่ในความรับผิดชอบ

5.4.7 ให้ความร่วมมือในการส่งเสริมวิชาชีพ และเผยแพร่ความรู้และหน่วยงาน
ของรัฐ (การประเมินสมรรถนะร่วมที่ปรึกษาอุตสาหกรรม I3C: Industrial Consultant's Common
Competency, ม.ป.ป.)

ดังนั้น บทบาทหลักของที่ปรึกษา คือ การช่วยองค์กรที่ทำหน้าที่ในฐานะนักการศึกษา
ซึ่งเป็นตัวช่วยสำหรับการเปลี่ยนแปลงภายในองค์กร

กระบวนการการให้คำปรึกษาแบบมีอาชีพของ Peter block's model หรือ Block's
model มีทั้งหมด 5 Phases คือ

1. ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นและสรุปข้อตกลง
2. เก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล
3. ให้คำแนะนำ และตัดสินใจเลือกกลยุทธ์
4. เริ่มดำเนินการ โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ
5. การประเมินผลเพื่อขยายผล ทำต่อหรือสิ้นสุด

1. ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นและสรุปข้อตกลง

วิเคราะห์ “ช่องโหว่” ซึ่งเรียกว่าการทำ Gap analysis เพื่อหาความต้องการของลูกค้า เป็น
ข้อมูลสำหรับที่ปรึกษาใช้เพื่อให้คำปรึกษา

2. เก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล

เมื่อตกลงกันเป็นที่เรียบร้อยกับลูกค้าแล้ว ที่ปรึกษาก็ต้องเริ่มทำการเก็บข้อมูล และนำ
ข้อมูลไปวิเคราะห์ โดยเลือกใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์กลยุทธ์ที่เหมาะสม

3. ตัดสินใจเลือกกลยุทธ์และให้คำแนะนำ

เป็นการนำผลการวิเคราะห์ กลยุทธ์ ไปแนะนำลูกค้าโดยมีกระบวนการที่เป็นระบบ โดย
ใช้รูปแบบ ภาษา สัญลักษณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ให้เหมาะสม เข้าใจง่าย มีรายละเอียดสนับสนุนข้อมูลอย่าง
เพียงพอ เช่น แบบสัมภาษณ์ หรือผลการวิเคราะห์จากแบบสอบถามเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้ข้อมูล

4. เริ่มดำเนินการ โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ

ต้องมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง เนื่องจากเป็นขั้นตอนที่จะนำไปสู่
ความสำเร็จได้จริง ๆ ที่ปรึกษาจะต้องวิเคราะห์ได้ว่า มีสิ่งใดที่จะต้องสูญเสียไป และมีสิ่งใดมา

ทดแทนได้ ยกตัวอย่าง เรื่องทรัพย์สินการองค์การ

5. การประเมินผลเพื่อขยายผล ทำต่อหรือสิ้นสุด

ต้องทำการประเมินผลเพื่อวิเคราะห์ผลของโครงการที่เราทำไป เพื่อที่จะตัดสินใจว่าจะขยายผล ทำต่อ หรือสิ้นสุดโครงการนี้ ก่อนที่จะปล่อยให้ลูกค้าของเราเป็นผู้ดูแลต่อไป

บทสรุป

จากการทบทวนวรรณกรรมทั้งหมด สามารถสรุปผลแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้ดังนี้

รูปแบบของการลงทุนด้านอาหารสามารถแบ่งออกเป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ 1) การส่งออกวัตถุดิบ 2) อาหารแปรรูป และ 3) อุตสาหกรรมการผลิต

1. การส่งออกวัตถุดิบ

ระบบการกระจายสินค้าในเวียดนาม สามารถแบ่งได้เป็น 4 ช่องทาง ดังนี้

- 1) ผู้ส่งออก => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ร้านค้าปลีกสมัยใหม่
- 2) ผู้ส่งออก => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ผู้ค้าส่ง => ร้านค้าปลีก
- 3) ผู้ส่งออก => เอเยนต์ท้องถิ่น => ผู้นำเข้า/ ผู้จัดจำหน่าย/ ผู้ผลิต => ผู้ค้าส่ง => ร้านค้าปลีก
- 4) ผู้ส่งออก => ร้านค้าปลีกสมัยใหม่

เวียดนามผู้นำเข้ารายใหญ่โดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้จัดจำหน่ายด้วย ผู้นำเข้าและผู้จัดจำหน่ายของ เวียดนาม ยังคงมีส่วนสำคัญ ในการกระจายสินค้า และทำกิจกรรมส่งเสริมการขายในประเทศ นอกจากนี้ผู้นำเข้าของเวียดนาม และตัวแทนจำหน่ายจะเป็นผู้ติดต่อโดยตรงกับห้างร้านต่าง ๆ วิธีที่ดีที่สุดในการเข้าสู่ตลาด ดังกล่าวนี้นี้ คือ การแต่งตั้งตัวแทนท้องถิ่นเพื่อนำเข้าสินค้าโดยตรง หรือเป็นตัวแทนในการนำเข้าจัดจำหน่าย และทำตลาด

เอกสารประกอบการส่งออกสินค้าอาหาร ไปเวียดนาม

1. RC
2. Trade contract or L/ C
3. Bill of lading
4. Invoice
5. Packing list
6. Certificate of origin
7. Result of tests, CA (if any)

สินค้าห้ามนำเข้าเวียดนาม

สินค้าต่อไปนี้ห้ามนำเข้า ตามข้อกำหนด Circular no. 12-2003-PL-

UBTVQH11ORDINANCE on hygiene and safety of foodstuffs

1. พืชเพื่อนำมาเพาะปลูก (Planting crops), สัตว์เพื่อนำมาเลี้ยงดู (Raising animals) รวมทั้งการ นำเข้ามาเพื่อจับเก็บ ชังกรง หรือเพื่อแปรรูป บรรจุ ถนอมรักษา ขนส่ง หรือจำหน่าย โดยขัดต่อ หลักกฎหมาย (Collecting and gathering, catching and trapping; or partially or fully processing, packing, preserving, transporting or selling foodstuffs in contravention of the law)
2. สำหรับสินค้าอาหารที่ผลิตและจัดจำหน่ายในเวียดนาม ที่มีลักษณะต่อไปนี้
 - 2.1 มีสารปนเปื้อนและสิ่งสกปรกที่อาจเป็นอันตรายต่อสุขภาพมนุษย์ได้
 - 2.2 มีสารพิษหรือสารอันตราย
 - 2.3 มีปรสิตที่เป็นสาเหตุของโรคหรือมีจุลินทรีย์ในปริมาณที่ก่อให้เกิด
 - 2.4 เนื้อสัตว์สำหรับเป็นอาหารที่ไม่ได้ผ่านการตรวจสอบคุณภาพตามที่กำหนด
 - 2.5 อาหารที่มีสิ่งปนเปื้อนหรือสิ่งสกปรกจากภาชนะบรรจุที่แตกหัก ไม่สะอาด หรือได้รับความเสียหายจากการขนส่ง
 - 2.6 อาหารที่ไม่ระบุวันหมดอายุ
3. อาหารที่มีเชื้อราที่อาจเป็นอันตรายหรือแพร่กระจายมาสู่มนุษย์ สัตว์ หรือพืชได้
4. อาหารที่ผลิตหรือใช้วัตถุดิบที่มีส่วนผสมของสารเคมีชนิดอื่น ๆ นอกเหนือจากชนิดที่ได้รับอนุญาต
5. อาหารที่ผลิตโดยใช้วัตถุเจือปนอาหาร สารเคมีเพื่อช่วยในการแปรรูปอาหาร สารเสริมทางด้านโภชนาการอาหาร สารเสริมฤทธิ์ทางอาหาร อาหารที่มีความเสี่ยงสูง อาหารแปรรูปโดยใช้เทคโนโลยี ทางด้านการฉายรังสีหรือเทคโนโลยีตัดแปรพันธุกรรมที่ยังไม่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่รับผิดชอบใน การตรวจสอบ (AB)

อัตราภาษ้นำเข้าอาจแบ่งออกได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

 1. อัตราภาษีทั่วไป สำหรับประเทศที่ไม่ได้ลงนามในข้อตกลง MFNs (Most favoured nations) กับเวียดนาม
 2. อัตราภาษี MFNs สำหรับประเทศที่ลงนามในข้อตกลง MFNs กับเวียดนาม
 3. อัตราภาษี CEPT สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนตามข้อตกลง CEPT (Common effective preferential tariff scheme) ซึ่งเวียดนามต้องลดภาษ้นำเข้าสินค้าจาก ประเทศสมาชิกอาเซียนเหลือไม่เกินร้อยละ 5 โดยเริ่มทยอยลดภาษีลงตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2549 เป็นต้นไป สำหรับกิจการที่มีต่างชาติร่วมทุนในลักษณะ BCC ได้รับการยกเว้นภาษ้นำเข้าสำหรับอุปกรณ์ เครื่องจักร เครื่องมือในการขนส่งที่นำเข้ามาเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการลงทุนในทรัพย์สินถาวร

วัสดุก่อสร้างที่ยังไม่สามารถผลิตได้เองในประเทศ และวัตถุดิบบางรายการที่นำเข้ามาด้วย
วัตถุดิบพิเศษ

2. อาหารแปรรูป

อาหารแปรรูป อาจทำการส่งออกไปยังประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดย
ขั้นตอนการส่งออกจะเหมือนกันกับการส่งออกวัตถุดิบในรูปแบบที่ 1 และในส่วนของอาหารแปรรูป
อาจจะทำการไปลงทุนในรูปแบบการตั้งร้านอาหาร หรือภัตตาคารในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยม
เวียดนาม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ข้อมูลการจัดตั้งร้านอาหาร ภัตตาคารในประเทศเวียดนาม

1. กฎระเบียบสุขอนามัย โดยจะต้องปฏิบัติตามคำสั่งของกระทรวงพาณิชย์เวียดนาม
ที่ 18/1999/ TT-BTM ลว. 19 พฤษภาคม พ.ศ. 2542 กำหนดด้านสุขอนามัยในการตั้งร้านอาหาร
ดังนี้

1.1 ร้านอาหารจะต้องห่างไกลจากเขตทิ้งขยะ ห่างไกลจากโรงงานที่ระบายฝุ่นและ
สารพิษอย่างน้อย 100 เมตร

1.2 อุปกรณ์ที่ใช้ในร้านอาหารต้องมีมาตรฐาน ดังต่อไปนี้

1.2.1 ร้านสะอาดและมีความสวยงาม

1.2.2 มีระบบระบายอากาศและแสงสว่างที่ดี

1.2.3 ห้องน้ำผู้หญิงและผู้ชายแยกจากกัน

1.2.4 คริวต้องสะอาดเรียบร้อย

1.2.5 มีที่เก็บและรักษาอาหาร

1.3 ด้านรักษาสิ่งแวดล้อม ป้องกันระเบิดและอัคคีภัย

1.3.1 มีระบบส่งน้ำและระบบระบายน้ำที่ดี

1.3.2 มีถังเก็บขยะที่มีฝาปิดมิดชิด

1.3.3 มีอุปกรณ์เพื่อรักษาความปลอดภัยด้านอัคคีภัย

1.4 ด้านสุขภาพของพนักงาน

1.4.1 คนที่ทำงานในร้านอาหารต้องมีสุขภาพแข็งแรง ไม่มีโรคติดต่อ และ
โรคผิวหนัง

1.4.2 ก่อนที่ได้รับเข้าทำงานในร้านอาหาร ต้องมีการตรวจสุขภาพ หลักจากนั้น
ทุก 12 เดือน ต้องไปตรวจสุขภาพครั้งหนึ่ง

2. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

แผนกเศรษฐกิจของอำเภอหรือ Service of trade ของนครหรือจังหวัดเป็นผู้ออกใบอนุญาตทำธุรกิจเปิดร้านอาหาร ฝ่ายภาษีของอำเภอ นครหรือจังหวัดเป็นหน่วยเก็บภาษี สำนักงาน สาธารณสุขของอำเภอเป็นผู้ตรวจเช็คด้านความสะอาดของร้านอาหาร ฝ่ายตำรวจดับเพลิงของอำเภอ เป็นผู้ตรวจเช็คความปลอดภัยด้านอัคคีภัย

3. ค่าเช่าร้าน/ พื้นที่แล้วแต่ทำเล และเนื้อที่ของร้านอาหาร ราคาประมาณ 2,000-8,000 เหรียญสหรัฐ ฯ ต่อเดือน

4. ภาษีสำหรับร้านอาหารของชาวเวียดนาม หน่วยงานภาษีจะกำหนดขึ้นภาษี ต้องจ่ายแต่ละเดือน ตามขนาดของร้าน โดยเป็นการเหมาจ่าย

3. อุตสาหกรรมผลิต

หลักเกณฑ์การขออนุมัติลงทุน และการจัดตั้งบริษัทในเวียดนาม ซึ่งตาม กฎหมายการลงทุนล่าสุด มีความสะดวกและรวดเร็วมากขึ้น ใน 2 ขั้นตอน คือ การยื่นขอใบจดทะเบียนการลงทุน (Investment registration certificate: IRC) และการยื่นขอใบจดทะเบียนวิสาหกิจ (Enterprise registration certificate: ERC) ผ่านการขออนุมัติในหลักการ (Approval in principle) ก่อนการยื่นขออนุมัติ โครงการลงทุน และหลังจากกระบวนการอนุมัติในหลักการเสร็จสิ้นลง การอนุมัติใบจดทะเบียนการลงทุนจะ ดำเนินการแล้วเสร็จภายใน 15 วัน ขณะที่การยื่นขอใบจดทะเบียนวิสาหกิจสามารถดำเนินการควบคู่ไปด้วยกัน ด้านการจัดตั้งบริษัท หลังจากได้รับใบจดทะเบียนการลงทุนและใบจดทะเบียนวิสาหกิจในเวียดนามแล้ว นักลงทุนต้องดำเนินการ ดังนี้ จัดตั้ง คณะกรรมการบริหารบริษัทภายใน 30 วัน นับจากวันที่ได้รับใบอนุญาต จัดประชุม คณะกรรมการบริหารบริษัทภายใน 60 วัน นับจากวันที่ได้รับใบอนุญาต ส่งบันทึกการประชุม คณะกรรมการบริหารไปยังหน่วยงานด้านวางแผนและลงทุนของจังหวัดที่ลงทุน 40 ดำเนินการจดทะเบียนคณะกรรมการบริหารบริษัทกับหน่วยงานด้านวางแผนและลงทุนของจังหวัดที่ลงทุน ประกาศการจัดตั้ง บริษัทในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นเป็นเวลา 3 วัน นำใบอนุญาตลงทุนไปยื่นขอ ตราขายบริษัทที่สถานีตำรวจในท้องถิ่น และ นำใบอนุญาตลงทุนและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดไป ขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษีที่สรรพากรจังหวัด

นโยบายเกี่ยวกับการว่าจ้างแรงงานต่างชาติ บริษัทต่างชาติสามารถว่าจ้างแรงงานต่างชาติ สำหรับตำแหน่งที่ต้องการความชำนาญ เป็นพิเศษ หรือไม่ สามารถหาแรงงานเวียดนามมาปฏิบัติหน้าที่นั้นได้ อย่างไรก็ตาม รัฐบาลเวียดนามกำหนดว่าก่อนที่บริษัท ฯ จะ ว่าจ้างแรงงานต่างชาติ อย่างน้อย 30 วัน บริษัท ฯ ต้องลงประกาศรับสมัครแรงงานเวียดนามในตำแหน่งที่จะว่าจ้างแรงงานต่างชาติ นั้นทั้ง ในหนังสือพิมพ์ส่วนกลางและหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นอย่างน้อย 1 ครั้ง แรงงาน

ต่างชาติที่ทำงานในเวียดนามตั้งแต่ 3 เดือนขึ้นไป ต้องขอใบอนุญาตทำงาน (Work permit) จากหน่วยงาน ท้องถิ่นสังกัดกระทรวงแรงงาน ฯ (The local department of labor, war invalids and social affairs: Do LISA) ของเวียดนามซึ่งจะได้รับอนุญาตไม่เกิน 36 เดือน และสามารถต่ออายุได้อีกไม่เกิน 36 เดือน ทั้งนี้ ทางกรมเวียดนามอยู่ระหว่างปรับปรุงกฎหมายเกี่ยวกับการว่าจ้างแรงงานต่างชาติ ซึ่งเป็นประเด็นที่นักลงทุนต่างชาติรวมทั้ง นักลงทุนไทยควรติดตามอย่างใกล้ชิด

การเลือกรูปแบบการลงทุนก็เป็นสิ่งที่นักลงทุนต้องพิจารณาอย่างรอบคอบเช่นกัน รูปแบบการลงทุนในเวียดนาม สามารถแบ่งได้หลายลักษณะด้วยกัน ได้แก่ 1) การลงทุนโดยนักลงทุนต่างชาติทั้งหมด (Wholly foreign-owned enterprise) 2) การร่วมทุน (Joint venture) 3) การทำสัญญาร่วมลงทุนธุรกิจ (Business co-operation contract) 4) การทำสัญญากับภาครัฐ 5) การลงทุนในรูปแบบอื่น ๆ เช่น การตั้งสำนักงานตัวแทน (Representative offices) และการตั้งสาขาธุรกิจ (Branches) ซึ่งจะสามารถดำเนินการได้เฉพาะบางธุรกิจเท่านั้น

ขั้นตอนการขออนุมัติลงทุนและจัดตั้งบริษัท

การเริ่มต้นการลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม สามารถแสดงการวิเคราะห์ขั้นตอนการดำเนินงานการขออนุมัติการลงทุนและจัดตั้งบริษัท ตามกฎระเบียบของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้ดังนี้

ตารางที่ 2-5 ขั้นตอนการดำเนินงานการขออนุมัติการลงทุนและจัดตั้งบริษัท ตามกฎระเบียบของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	ระยะเวลาดำเนินการ
1	ทำการศึกษาประเภทกิจการ ศึกษาเมือง จังหวัด และนิคมที่จะทำการเลือกการลงทุนที่เหมาะสมกับความต้องการลงทุน	ขึ้นกับผู้ประกอบการ
2	ทำการศึกษาข้อมูลเชิงลึกจากเอกสาร และทำการเดินทางไปศึกษาดูงาน หรือ ขอรับคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษา เพื่อให้ทราบข้อมูลเชิงลึก ซึ่งจะในแต่ละอุตสาหกรรมก็จะมี ความแตกต่างกันไป	ขึ้นกับผู้ประกอบการ
3	ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility study) อาจจะขอรับคำปรึกษาจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	ขึ้นกับผู้ประกอบการ

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
4	<p>ขั้นตอนการลงทุน สามารถลงทุน ได้หลายรูปแบบ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ลงทุนเองร้อยละ 100 - หรือจะทำการหาหุ้นร่วมทุนในเวียดนาม โดยมีวิธีการหาได้จาก <ol style="list-style-type: none"> 1) การส่งข่าวสารผ่านคนกลางหลาย ๆ ราย 2) ศึกษาจากข้อมูลของหุ้นร่วมทุน 3) เยี่ยมชมงานและศึกษารายละเอียดงาน 4) งานข่าวกรองทางธุรกิจ <p>เมื่อเลือกหุ้นร่วมทุนได้แล้ว สามารถขอรับคำปรึกษาจากที่ปรึกษาได้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ปรึกษาหุ้นร่วมทุนในเวียดนาม หรือ - ที่ปรึกษาในประเทศไทย 	<p>ขึ้นกับ ผู้ประกอบการ</p>
5	<p>จัดทำรายงานข้อเสนอ (Proposal) โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ ที่ตั้งของโครงการ ลักษณะการลงทุน และผู้ร่วมทุนท้องถิ่น (ถ้ามี) เพื่อนำเสนอผู้มีอำนาจจากอนุมัติโครงการ/ จัดตั้งบริษัท</p>	<p>ขึ้นกับ ผู้ประกอบการ</p>
6	<p>ทำการยื่นขอใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจจากสำนักงานจดทะเบียนธุรกิจในท้องถิ่น ภายใต้กระทรวงวางแผนและการลงทุน (Ministry of planning and investment: MoPI) เอกสารที่ยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใบคำร้อง (ใช้แบบฟอร์มของ MoPI) - Company charter ลงนามรับรองโดยตัวแทนตามกฎหมายหรือตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจ - รายชื่อของสมาชิกในบริษัท (ใช้แบบฟอร์ม MoPI) - ถ้าผู้จัดการตั้งเป็นนิติบุคคล ต้องทำการยื่นสำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจ สำเนาบัตรประจำตัวของผู้แทนที่ได้รับมอบอำนาจ และหนังสือมอบอำนาจ ถ้าผู้จัดการตั้งเป็นผู้ประกอบการรายเดียว 	<p>14 วัน</p>

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
	<p>ต้องยื่นสำเนาบัตรประจำตัวของคนนั้นในปัจจุบันสามารถยื่นใบคำร้องได้ทาง Online โดยสำนักจดทะเบียนธุรกิจจะตรวจสอบความถูกต้องของใบคำร้องและภายใน 5 วัน จะแจ้งตอบทาง E-mail ให้บริษัทมาขึ้น เอกสารตัวจริง หลังจากนั้นผู้ยื่นคำร้องต้องส่งเอกสารต้นฉบับภายใน 10 วัน เพื่อทำการตรวจสอบเอกสารตัวจริง เปรียบเทียบกับเอกสารที่ยื่น โดยทาง Online และจะออกใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจภายในวันเดียวกัน</p>	
7	<p>การยื่นขอใบอนุญาตทำตราบริษัทจาก Public security เอกสารที่ยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - แบบฟอร์มคำร้องที่จัด โดย ADSO - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจพร้อมการลงนามรับรอง เป็นขั้นตอนที่ต้องติดต่อหน่วยงานบริหารระเบียบสังคม (Administrative department for social order-ADSO) ภายใต้กรมตำรวจ (Municipal police department) โดยเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญเพราะเอกสารในการซื้อขายทางธุรกิจส่วนใหญ่ จะต้องมีการลงนามและประทับตราบริษัทจึงถือว่ามีความหมาย ถ้าไม่มีตราบริษัท บริษัทจะไม่สามารถลงทะเบียนกับกรมสรรพากรได้ โดยสามารถเปิดบัญชีธนาคารและขออนุญาตใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ได้ เช่น โทรศัพท์ ไฟฟ้า ประปา และเช่าอาคารสำนัก เป็นต้น 	6 วัน

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
8	<p>ตราขายของบริษัทนั้นต้องเป็นตราขายบริษัทที่ทำโดยผู้รับทำตราขาย ADSO เป็นผู้แนะนำโดยจะต้องนำเอกสารตัวจริงของใบคำร้องขอจัดทำตราขาย และใบอนุญาตให้จัดทำตราขายมอบให้ผู้ทำตราขาย ซึ่งผู้นำตราขายจะนำตราขายที่จัดทำแล้วไปมอบให้ ADSO บริษัทที่ร้องขอต้องไปปรับตราขายบริษัทที่ ADSO ซึ่งจะออกใบรับรองการจดทะเบียนตราขายให้</p>	6 วัน
9	<p>เปิดบัญชีธนาคาร โดยมีเอกสารที่ใช้ในการเปิดบัญชี ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - แบบคำร้องของธนาคาร - ใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจของบริษัท - มติของคณะกรรมการบริหาร (Management board) เกี่ยวกับผู้มีอำนาจลงนาม - ตราขายของบริษัท - ตราขายบของบริษัท 	1 วัน
10	<p>การตีพิมพ์ประกาศในหนังสือพิมพ์รายวัน ค่าใช้จ่ายนั้นขึ้นอยู่กับหนังสือพิมพ์ หน้าและความยาวของประกาศ รายละเอียดที่ต้องแจ้งต่อสาธารณชน ได้แก่ ชื่อและประเภทของบริษัท หมายเลขและวันที่ออกใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจสำนักงานใหญ่และวัตถุประสงค์ของธุรกิจ ทุนที่ก่อตั้ง (Charter capital) ชื่อของตัวแทนตามกฎหมายและสถานที่จดทะเบียนธุรกิจ</p>	5 วัน

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
11	<p>ทำการยื่นขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Tax code) และจ่ายภาษี ใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ภายหลังจากได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจแล้ว บริษัทต้องติดต่อกรมสรรพากร เพื่อทำการแจ้งเกี่ยวกับภาษีและระบบบัญชีของบริษัท พร้อมขอความเห็นชอบระบบบัญชีที่บริษัทใช้โดยเอกสารที่ต้องทำการยื่น คือ คำร้อง ใบอนุญาตการจดทะเบียน (รับรองเอกสารแล้ว) ใบแจ้งจดทะเบียนภาษี ประวัติการศึกษา การทำงานของหัวหน้าฝ่ายบัญชีบริษัทที่ดำเนินการผลิต ทำธุรกิจการค้าและบริการจะได้รับเลขประจำตัวผู้เสียภาษี ภายใน 5 วันทำการและภายใน 10 วันทำการสำหรับผู้ประกอบการที่ลงทุนคนเดียว และธุรกิจภายในครัวเรือน ภายหลังจากที่กรมสรรพากร ได้รับเอกสารที่สมบูรณ์แล้ว ภาษีใบอนุญาตประกอบธุรกิจจะคำนวณจากเงินทุนจดทะเบียน (Registered capital) โดยมีการจัดเก็บภาษีเป็น 4 ระดับ อัตราภาษีสูงสุดเป็น 3 ล้านดอง (ประมาณ US178) และอัตราภาษีต่ำสุดเป็น 1 ล้านดอง (US 59)</p>	7 วัน (ดำเนินการพร้อม ขั้นตอนก่อนหน้า นี้ได้)
12	<p>VAT invoices สำเร็จรูปจาก Municipal taxation department หรือจัดพิมพ์ VAT invoices ขึ้นใช้เองเอกสารที่ยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - หนังสือมอบอำนาจของบริษัทให้แก่บุคคลที่ไปติดต่อขอซื้อ Invoices ใบคำร้องขอซื้อ Pre-printed invoices (มีแบบฟอร์ม) - บัตรประจำตัวประชาชนของผู้ที่ติดต่อขอซื้อ - ใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจพร้อมสำเนา - ใบรับรองการจดทะเบียนภาษี พร้อมสำเนา <p>ถ้าใบคำร้องขอซื้อ Invoices ครบถ้วนสมบูรณ์ กรมสรรพากร (Tax department) จะออกใบนัดหมายภายในไม่เกิน 5 วันนี้ เจ้าหน้าที่ภาษีจะออกไป ตรวจสอบดูสำนักงานของบริษัทเพื่อให้เกิด</p>	14 วัน (ดำเนินการพร้อม กับขั้นตอนก่อน หน้านี้ได้)

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
	<p>ความมั่นใจว่าบริษัทมีตัวตนจริง และจะออกไปรับรองสถานที่ตั้งสำนักงาน บริษัท การซื้อ VAT invoices ครั้งแรกอนุญาตให้ซื้อได้ไม่เกิน 2 เล่ม (100 ชุด) ในส่วนของการพิมพ์ Invoices ใช้เองตามที่บริษัทกำหนดจะใช้เวลามากกว่า คือ 7-10 วัน โดย</p> <p>ใบคำร้องในการขอจดทะเบียน Self-printed invoices ต้องแนบเอกสาร คือ</p> <ul style="list-style-type: none"> - ตัวอย่างขอใบ Invoices ที่จะจัดพิมพ์พร้อมรายละเอียด - แผนที่ตั้งสำนักงาน หรือสำเนาของสัญญาเช่าที่ลงนามรับรองโดยคณะกรรมการ ประชาชนท้องถิ่น (Commune people's committee) (ถ้าเป็นสำนักงานเช่า) - ID card ของ General director - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจ - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนภาษี <p>หลังจากนั้น จะใช้เวลาอีกประมาณ 7-15 วัน สำหรับการพิมพ์ Invoices ที่โรงพิมพ์ ซึ่งอนุญาตจาก General taxation department ของเวียตนามแล้ว หลังจากที่ได้รับ Invoices ที่พิมพ์แล้ว ก่อนนำไปใช้บริษัทจะต้องจดทะเบียนเลขชุดต่าง ๆ ของ Invoices กับ Municipal taxation department</p>	
13	<p>จดทะเบียนแจ้งใช้แรงงานกับสำนักงานแรงงานท้องถิ่น (Municipal department for labor, invalids and social affair)</p> <p>ขั้นตอนนี้ต้องดำเนินการภายใน 30 วัน หลังจากที่บริษัทดำเนินการแล้ว นายจ้างต้องจดทะเบียนลูกจ้างทั้งหมดและคุณสมบัติของลูกจ้างให้สำนักงานแรงงานทราบความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างและบริษัทกำกับดูแลโดยประมวลกฎหมายแรงงาน (Labour code) และระบุไว้ในสัญญาจ้างแรงงาน บริษัทสามารถจ้างคนงานได้ด้วยตนเองหรือจ้างเอเจนซีที่ให้บริการจัดหาให้ก็ได้ลงทะเบียนลูกจ้างกับกองทุนประกันสังคม</p>	1 วัน (ดำเนินการพร้อมกับขั้นตอนก่อนหน้านี้ได้)

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
14	<p>การลงทะเบียนลูกจ้างกับกองทุนประกันสังคม เพื่อการจ่ายค่าประกันสุขภาพและประกันสังคม บริษัทต้องจดทะเบียนกับกองทุนประกันสังคม จำนวนคนงานทั้งหมดที่มีการจ้างงานตามสัญญา ซึ่งกำหนดไว้เทอมละ 3 เดือน หรือมากกว่า การแจ้งต้องกรอกในแบบฟอร์มที่จัดทำโดย Hanoi social insurance โดยมีข้อมูลลูกจ้างเกี่ยวกับ ชื่อ/ วันเดือนปีเกิด/ ค่าจ้าง (ตามที่ระบุในสัญญาจ้าง) หมายเลขต่าง ๆ ของเอกสาร ประกันสังคม สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจของบริษัทที่มีการลงนามรับรองและสำเนาของสัญญาจ้างแต่ละฉบับ สำนักงานประกันสังคมจะออกหนังสือการจดทะเบียนประกันสังคมให้ลูกจ้างใหม่แต่ละคน ซึ่งไม่เคยมีหนังสือดังกล่าวมาก่อน บริษัทต้องรับผิดชอบในการจ่ายประกันสังคมและประกันสุขภาพของลูกจ้างแต่ละคนให้แก่กองทุนประกันสังคมโดยตรงในแต่ละเดือน หรือแต่ละไตรมาส ใบรับประกันสุขภาพจะออกให้ในเดือนแรกของปี กองทุนประกันสุขภาพ และประกันสังคมเป็นกองทุนร่วมกัน</p>	1 วัน (ดำเนินการพร้อมกับขั้นตอนก่อนหน้านี้ได้)
15	<p>การยื่นขอจัดตั้งสหภาพแรงงานต่อสหภาพแรงงานของเมือง ขั้นตอนนี้ใช้บังคับกับทุกบริษัทและต้องจัดตั้งให้แล้วเสร็จภายใน 6 เดือน ภายหลังจากเริ่มต้นดำเนินงานแล้ว สหภาพแรงงานที่จัดตั้งใหม่นี้จะเป็นสหภาพแรงงานเฉพาะการมีอายุ 1 ปี เมื่อครบกำหนดเวลาดังกล่าวแล้ว จะต้องเปลี่ยนสภาพเป็นสหภาพแรงงานระดับรากหญ้าอย่างเป็นทางการ</p>	7 วัน (ดำเนินการพร้อมกับขั้นตอนก่อนหน้านี้ได้)

ตารางที่ 2-5 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ	ระยะเวลา ดำเนินการ
16	เริ่มดำเนินการด้านการผลิต	ดำเนินการได้ ทันทีหลังปฏิบัติ ตามขั้นตอนต่าง ๆ ตั้งข้างต้น เรียบร้อยแล้ว

ตารางที่ 2-6 ขั้นตอนการนำเข้าของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2558)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ
1	ผู้นำเข้าขอใบอนุญาตนำเข้าจากกระทรวงการค้าเวียดนาม โดยผู้นำเข้ามี 2 ประเภท คือ 1) บริษัทของรัฐบาล 2) บริษัทเอกชน
2	สำแดงสินค้านำเข้า ผู้นำเข้าสินค้าภายใต้สัญญาซื้อขาย จะต้องยื่นเอกสารและ กรอกแบบฟอร์มที่เจ้าหน้าที่ เตรียมไว้ให้ ณ ที่ทำการศุลกากรโดยถือว่ามี ความรับผิดชอบต่อความถูกต้องตามกฎหมายของเอกสาร นั้น ๆ โดยเอกสาร ต่าง ๆ ที่ใช้ยื่นแสดงประกอบด้วย - ใบสำแดงเอกสารนำเข้า ฉบับจริง - สัญญาซื้อขายสินค้า ฉบับสำเนา-ใบกำกับสินค้า ฉบับจริง - ใบตราส่งสินค้า ฉบับสำเนา นอกจากนี้อาจต้องยื่นเอกสารเพิ่มเติมสำหรับบางกรณีได้แก่ - บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อสินค้า ฉบับจริงและฉบับสำเนา - ใบสำแดงเอกสารนำเข้า ฉบับจริง สำหรับกรณีอยู่ภายใต้ข้อตกลงของ GATT

ตารางที่ 2-6 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ
	<ul style="list-style-type: none"> - ใบอนุญาตนำเข้าสำหรับสินค้าบางประเภทที่ปกติห้ามนำเข้ายกเว้นในบางกรณี ทั้ง ฉบับจริงและสำเนา - ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า ฉบับจริง - ใบแสดงว่าเป็นตัวแทนนำเข้าสินค้า ในกรณีที่ต้องได้รับการคัดเลือกจากรัฐบาล ฉบับสำเนา - ข้อความแสดงว่าสินค้าผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากหน่วยงานตรวจสอบคุณภาพ ของราชการ ฉบับจริง - ข้อความแสดงการผ่านการรับรองสำหรับสินค้าบางประเภทที่ต้องการการรับรอง จากหน่วยงานราชการ ฉบับจริง - ใบนำส่งสินค้าสำหรับสินค้าที่ขนส่งทางเรือ <p>ต่อจากนั้นมีการจัดทำเอกสารบางอย่างขึ้น คือ ใบขึ้นทะเบียนสินค้า รหัสของสินค้าที่ขึ้น ทะเบียน และยังมีกฎระเบียบอื่น ๆ อีกเช่นผู้นำเข้าสินค้าต้องลงทะเบียนการสำแดงก่อนสินค้า มาถึงเขตแดน ประมาณ 15 วัน ถ้าสินค้ามาถึงเลย ช่วงเวลาที่กำหนดไว้จะต้องลงทะเบียนยื่นแบบฟอร์มใหม่ก่อนที่ เจ้าหน้าที่ศุลกากร จะได้ทำการตรวจสอบสินค้า ผู้นำเข้าสินค้านั้นมีสิทธิยื่นใบไม่ต้องรับการสำแดงสินค้าบางประเภท เมื่อได้รับการอนุมัติจากผู้อำนวยการศุลกากรเมื่อผู้ประกอบการ นำเข้าสินค้าบางประเภทเป็น ปกติในช่วงเวลาที่กำหนดไว้ในสัญญาซื้อขาย สามารถยื่นแบบฟอร์มการสำแดงสินค้าเพียงครั้งเดียวได้ การนำเข้าสินค้าประเภทเดียวกันนี้ สำหรับการนำเข้าครั้งต่อไปในช่วงเวลาของสัญญาซื้อขายฉบับนั้นยังมีผลบังคับใช้อยู่</p> <p>นอกเหนือจากนี้ยังมีสินค้านำเข้าบางประเภทที่จะต้องได้รับการประทับตราที่ตัวสินค้า เมื่อทำการ นำเข้าสินค้าข้ามเขตแดนรวมถึงถูกควบคุมการนำส่งสินค้า โดยที่สินค้าจะไม่ถูกยกเว้นการตรวจสอบสินค้า และผลการตรวจรับสำแดงสินค้า จะเกิดขึ้นได้เมื่อเจ้าของสินค้านั้น ได้นำสัญญาการส่งมอบสินค้าประเภทนั้น ๆ เพื่อแสดงว่าสินค้าและสัญญานั้นได้ถูกต้องตามกฎหมาย ได้แก่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ผู้เขียน เครื่องปรับอากาศ เครื่องสูบน้ำ เตาก๊าซ เครื่องอบไฟฟ้า กระจกน้ำร้อน น้ำเย็น เป็นต้น</p>

ตารางที่ 2-6 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ
3	<p>ตรวจสอบเอกสาร</p> <p>ทางด้านศุลกากรจะมีการตรวจสอบรายการสินค้าตามเอกสารที่แนบมาพร้อมพิจารณาความถูกต้อง และครบถ้วน เมื่อผลการตรวจสอบเรียบร้อยดี ทางศุลกากรจะออกใบรับรองว่าสินค้าได้ผ่านการตรวจสอบจากศุลกากรแล้ว</p>
4	<p>ตรวจสอบสินค้าเพื่อการนำเข้า</p> <p>แต่ละครั้งของการขนส่งสินค้า ศุลกากรจะทำการตรวจสอบสินค้าตัวจริงจำนวนไม่เกินร้อยละ 10 ของจำนวนสินค้าทั้งหมด ยกเว้นถ้าผู้นำเข้าสินค้าเคยละเมิดกฎหรือแทรกแซงการตรวจสอบสินค้าของ ศุลกากรเกิน 3 ครั้งภายในระยะเวลา 2 ปีสินค้านั้นจะต้องถูกตรวจสอบหมดทั้งจำนวนในการนำเข้าหรือ ส่งออกแต่ละครั้ง รวมถึงสินค้าต้องสงสัยที่จะผิดกฎหมายศุลกากร จะต้องถูกตรวจสอบหมดทั้งจำนวน เช่นเดียวกัน</p>
5	<p>ตรวจรับการสำแดง</p> <p>ถ้าเอกสารครบถ้วนและไม่พบสิ่งผิดปกติในสินค้าที่ทำการตรวจสอบ ศุลกากรจะทำการตรวจรับการ สำแดงสินค้านี้ดังกล่าว โดยมีผลการตรวจรับการสำแดงดังต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - เป็นสินค้าปกติจากผลการตรวจรับสำแดงสินค้าที่ได้รับการยกเว้นการตรวจสอบสินค้าจริง - เป็นสินค้าปกติจากผลการตรวจรับสำแดงสินค้าที่ได้รับการตรวจสอบสินค้าจริง - เป็นสินค้าปกติจากผลการตรวจรับสำแดงภายหลังการตรวจสอบสินค้าที่ต้องผ่านการทดสอบ คุณภาพ - เป็นสินค้าปกติจากผลการตรวจรับสำแดงสินค้าและได้รับการตรวจสอบสินค้าจริงจากสินค้าที่ไม่ต้อง อยู่ในข่ายของการเสียภาษี เช่น สินค้าปลอดภาษี สินค้าที่อยู่ในระหว่างการผลิต หรือสินค้า พิเศษ เป็นต้น - เป็นสินค้าปกติจากผลการตรวจรับสำแดงสินค้าที่ได้จ่ายภาษีที่ศุลกากรแล้ว

ตารางที่ 2-6 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีดำเนินการ
6	ชำระค่าอากรและค่าใช้จ่ายทางศุลกากรต่าง ๆ ภายหลังการตรวจรับการสำแดงสินค้าแล้ว ผู้นำเข้าสินค้าจะต้องทำการชำระภาษี และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ก่อนการรับสินค้าที่ศุลกากร
7	รับสินค้า ภายหลังจากการสำแดงสินค้า การตรวจสอบสินค้า การตรวจรับการสำแดง สินค้าและชำระค่าใช้จ่าย ทางภาษีแล้ว เจ้าของสินค้าสามารถนำสินค้าออกไป เพื่อทำการจำหน่ายได้

หมายเหตุ วิธีการชำระค่าสินค้านำเข้าระหว่างไทยและเวียดนามที่นิยม คือ การเปิด L/ C at sign โดย
ผู้นำเข้าเวียดนามสามารถเปิด L/ C ผ่านธนาคารไทยในเวียดนามได้

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เขียน ก๊วก ควาน (2550) ได้ศึกษาบทบาทของโฮจิมินห์และความสัมพันธ์ระหว่าง
ประเทศไทยกับประเทศเวียดนาม รวมทั้งศึกษาถึงทัศนคติของผู้นำไทยที่มีต่อโฮจิมินห์ ซึ่งเป็น
ส่วนสำคัญของความสัมพันธ์ระดับทวิภาคีของทั้งสองประเทศ การศึกษานี้เป็นการศึกษาตาม
แนวทางการวิจัยเชิงคุณภาพ สืบค้นศึกษาจากเอกสาร และการสัมภาษณ์เก็บข้อมูล โดยศึกษา
ภาคสนามในพื้นที่จังหวัดนครพนม และจังหวัดอุดรธานี ซึ่งเป็นพื้นที่ที่โฮจิมินห์เคยอาศัยอยู่
โดยสิ่งปลูกสร้างของโฮจิมินห์ยังคงอยู่ในพื้นที่ และบริเวณพื้นที่ดังกล่าวยังคงเคยเป็นสถานที่สำหรับ
ปฏิบัติการผู้รักชาติเวียดนาม ผลจากการศึกษาพบว่าโฮจิมินห์เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อ
การพัฒนาความสัมพันธ์ระดับทวิภาคีของประเทศไทยที่มีต่อเวียดนาม อีกทั้งยังมีบทบาท
ในการส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างชาวไทยและชาวเวียดนาม สำหรับทัศนคติของผู้นำไทยต่อ
โฮจิมินห์และเวียดนามในช่วงสิ้นสุดสงครามโลก ช่วงระหว่างปี ค.ศ. 1945-1948 ขบวนการเสรีไท
ในขณะนั้นมองว่าโฮจิมินห์ เป็นตัวแทนของกลุ่มเวียดนามผู้รักชาติและเสียสละเพื่อชาติ และได้ให้
ความช่วยเหลือกับกลุ่มเวียดนามของ โฮจิมินห์อย่างเต็มที่ ต่อมาในช่วงที่เข้าสู่สงครามเย็น รัฐบาล
ไทยซึ่งเป็นรัฐบาลทหารในขณะนั้นกลับมองว่าโฮจิมินห์และเวียดนามเป็นกลุ่มที่มีแนวคิด
คอมมิวนิสต์ อันเป็นภัยต่อความมั่นคง ความสงบสุข และความเป็นประชาธิปไตยของภูมิภาค และ
มีแนวโน้มจะเป็นภัยคุกคามในประเทศไทยด้วย และเมื่อโฮจิมินห์ขึ้นเป็นประธานาธิบดี ก็ได้รับ
การยกย่องเชิดชูจากชาวเวียดนามในประเทศไทย กลับยิ่งส่งผลให้รัฐบาลทหารของไทยยิ่งระแวงภัย

คุณภาพของคอมพิวเตอร์ยังขึ้น ถึงสิ้นสุดยุคสงครามเย็น มุมมองต่อโฮจิมินห์และเวียดนามของ รัฐบาลไทยก็เปลี่ยนแปลง มีการปรับทัศนคติต่อโฮจิมินห์ ยกย่องให้เป็นหนึ่งในบุคคลสำคัญ มีการสร้างหมู่บ้าน โฮจิมินห์เพื่อรำลึกถึงประวัติศาสตร์ที่อดีตประธานาธิบดีโฮจิมินห์เคยมาพักผ่อน ในจังหวัดนครพนมและอุดรธานี และถือเป็นหมู่บ้านมิตรภาพไทย-เวียดนาม อันเป็นสัญลักษณ์ของ การเชื่อมความสัมพันธ์ระดับทวิภาคีของประเทศไทยและประเทศเวียดนาม

ณัฐยา มุตตาภรณ์, อรัญญา จันทน์หามะ และกัลยา อัสวโสมกกุล (2551) จากผลข้อมูล เิงเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันของไทยและเวียดนาม สรุปได้ ดังนี้

สภาวะปัจจัยการผลิตในประเทศ 1) แรงงาน ไทยยังขาดแคลนแรงงานในอุตสาหกรรม แปรรูปอาหาร และมีการใช้แรงงานต่างด้าวที่มีทักษะต่ำกว่าแรงงานไทย ส่วนเวียดนามจะมีค่าจ้าง แรงงานที่ต่ำกว่า แต่ทักษะการทำงานยังเป็นรองไทย 2) วัตถุดิบ ไทยมีวัตถุดิบกึ่งป้อนโรงงานอย่าง สม่่าเสมอ โดยสามารถเลี้ยงกุ้งได้ ตลอดทั้งปี โดยเฉพาะกุ้งขาวที่เลี้ยง ได้ถึง 3 รอบต่อปี ในขณะที่ เวียดนามเลี้ยงกุ้งขาวได้ปีละ 1-2 รอบ เท่านั้น และการควบคุมโรคระบาดกุ้งยังไม่มีประสิทธิภาพ สำหรับวัตถุดิบปลาหน้าทั้งไทยและเวียดนามยังต้องพึ่งพิง การนำเข้าเป็นหลัก ซึ่งไทยเป็นผู้ส่งออก ทุนสำรองอันดับหนึ่งของโลก ส่วนเวียดนามไม่เน้นการผลิตทุนสำรอง แต่จะเน้นการส่งออก เนื้อปลาแพงกาเซียสแช่แข็งแทน 3) บรรจุภัณฑ์กระป๋อง การผลิตบรรจุภัณฑ์กระป๋องของไทย บางส่วนยังต้องนำเข้า วัตถุดิบแผ่นเหล็กจากต่างประเทศ ทำให้มีต้นทุนการผลิตสูง ส่วนเวียดนาม จะนำเข้าบรรจุภัณฑ์กระป๋องจาก ไทยโดยตรง จึงทำให้มีต้นทุนค่าบรรจุภัณฑ์ที่สูงกว่าไทย 4) เทคโนโลยี เกษตรกรไทยมีประสบการณ์ในการเลี้ยงกุ้งสูง และมีการพัฒนา องค์ความรู้และ ปรับปรุงเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยงมานาน รวมทั้งการบริหารจัดการบ่อเลี้ยงที่ดีกว่า เวียดนาม หากเกิดโรคระบาดไทยจะได้รับความเสียหายน้อยกว่า สำหรับการแปรรูปของเวียดนาม ส่วนใหญ่ เป็นโรงงานขนาดเล็กและใช้เทคโนโลยีไม่สูงนักเมื่อเทียบกับไทย ประกอบกับระบบ สาธารณูปโภคภายใน เวียดนามยังไม่เอื้อต่อการตั้งโรงงานขนาดใหญ่และการขนย้ายวัตถุดิบ แต่โรงงานของเวียดนามส่วนใหญ่จะ ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบที่จะได้เปรียบเรื่องระยะเวลาใน การขนส่งวัตถุดิบเข้าสู่กระบวนการผลิต 5) การลงทุน ผู้ประกอบการไทยได้ดำเนินกิจการมาหลาย รุ่น โดยเฉพาะบริษัท ไทยจะมีความสามารถในการระดมทุนเพื่อขยายกิจการ สำหรับเวียดนาม จะมีการลงทุนจากต่างประเทศ โดยมีบริษัทต่างชาติรายใหญ่ที่มีความได้เปรียบด้านเงินทุนและ เทคโนโลยีขั้นสูงเข้าไปลงทุน เพื่ออาศัยความ ได้เปรียบด้านต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ 6) โครงสร้าง พื้นฐาน เวียดนามยังต้องพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะ เส้นทางคมนาคมขนส่ง และระบบ สาธารณูปโภคที่ยังไม่ทั่วถึง มีเพียงโรงงานที่ตั้งอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมจึง จะได้รับประโยชน์จาก โครงสร้างพื้นฐานที่นิคม ๆ ดำเนินการให้

สภาวะอุปสงค์ในประเทศ (Demand conditions) 1) รสนิยมและความต้องการของผู้ซื้อ การบริโภคอาหารทะเลในประเทศของ เวียดนามสูงกว่าไทยถึง ร้อยละ 30 แต่การบริโภคจะไม่ พิถีพิถันในเรื่องของรูปแบบและรสชาติของอาหารเท่ากับ ไทย ประกอบกับไทยยังมีการพัฒนา รูปแบบและรสชาติของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ 2) การทำ ตลาดของเวียดนามได้เปรียบไทยในกรณีที่ชาวเวียดนามอพยพที่อาศัย ในต่างประเทศกลับมาลงทุน ในเวียดนาม จะมีความสามารถในการทำตลาดโดยเฉพาะตลาดสหรัฐ ฯ ได้ดี และยังมี การนำ เทคโนโลยีการผลิตมาใช้ในประเทศด้วย นอกจากนี้ การที่เวียดนามได้รับการส่งเสริมจาก ฝรั่งเศส และจีน จึงทำให้ผู้ประกอบการเวียดนามได้เปรียบไทย อย่างไรก็ตามตลาดส่งออกยังกระจุกตัวเพียงไม่กี่แห่ง เช่น สหรัฐ ฯ และญี่ปุ่น ทำให้ผู้ประกอบการทั้งไทยและเวียดนามต้องพึ่งพิงตลาดดังกล่าว มาก รวมทั้งการขาดข้อมูลด้านพฤติกรรมผู้บริโภคและความต้องการผลิตภัณฑ์ในตลาดใหม่ ๆ

อุตสาหกรรมสนับสนุนและเกี่ยวเนื่อง (Supporting and related industries) 1) ไทยมีความพร้อมในอุตสาหกรรมสนับสนุนมากกว่าเวียดนาม เช่น การผลิต บรรจุภัณฑ์ อาหารสัตว์ และ ระบบเครือข่ายในการจัดจำหน่ายและขนส่ง 2) ไทยมีความร่วมมือในธุรกิจอุตสาหกรรมที่ครบวงจร โดยมีการพัฒนาการผลิต เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในฟาร์มที่มีราคาถูกกว่าเครื่องจักรที่นำเข้า นอกจากนี้ ยังมีความร่วมมือในด้าน นวัตกรรม และอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องอย่างมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การผลิตลูกกุ้ง โรงเพาะฟัก โรงงานผลิต อาหารเลี้ยงกุ้ง ผู้เลี้ยงกุ้ง แพ ห้องเย็น และผู้ส่งออก

กลยุทธ์ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Company strategy, structure and rivalry)

1) การเข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งขันใหม่ ในระดับต้นน้ำ เช่น การเพาะเลี้ยงกุ้ง ของไทย ซึ่งเกษตรกรมักจะทำการเกษตรตามกัน ทำให้มีการเข้าสู่อุตสาหกรรมได้ง่าย ในส่วนของ อุตสาหกรรมปลายน้ำ ผู้ประกอบการรายใหม่สามารถเข้ามาลงทุนในโรงงานอาหารทะเลแปรรูปได้ ไม่ยากนัก หากมีแหล่งเงินทุนหรือการร่วมทุนกับต่างชาติ ประกอบกับรัฐบาลของทั้งสองประเทศ สนับสนุนให้เกิดการ ลงทุนผลิตเพื่อการส่งออก แต่ความเสี่ยงของอุตสาหกรรมจะอยู่ที่การทำตลาด มากกว่า 2) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ ลักษณะของอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปของทั้ง สองประเทศ จะเป็นการรับจ้างผลิต โดยใช้ตราสินค้าของผู้นำเข้า สินค้าจะไม่มี ความแตกต่างกัน มากนัก ทำให้ผู้ซื้อสามารถเปลี่ยนไปซื้อจากผู้ผลิตรายอื่นได้ง่าย และผู้ซื้อจะเป็นผู้มีอำนาจต่อ รองเหนือผู้ผลิต รวมทั้งเป็นผู้กำหนดมาตรฐานและราคาสินค้าด้วย 3) อำนาจต่อรองของผู้ขาย วัตถุดิบและปัจจัยการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบจาก ฟาร์มเพาะเลี้ยงหรือการทำประมงจะมีลักษณะ เหมือนกัน การกำหนดราคาจึงเป็นไปตามกลไกตลาด หากวัตถุดิบขาดแคลน เกษตรกรจะขายสินค้า ได้ราคาสูง ถ้าวัตถุดิบมีมากจนล้นตลาด ผู้ซื้อก็จะกดราคาให้ต่ำลง 4) สินค้าทดแทน สินค้ากุ้งของ ไทยและเวียดนามจะไม่แตกต่างกันมากนัก โดยเฉพาะกุ้งสดแช่เย็นแช่แข็งที่ผู้ซื้อสามารถ

เปลี่ยนแปลงแหล่งรับซื้อได้ง่าย ประกอบกับกึ่งจัดเป็นสินค้า อาหารประเภทฟุ่มเฟือย ซึ่งระดับ รายได้ของผู้บริโภคจะเป็นตัวกำหนดหนึ่งในการเลือกซื้อสินค้า ทำให้ ปริมาณการบริโภคขึ้นอยู่กับ พฤติกรรมของผู้บริโภคในตลาดที่อาจเปลี่ยนแปลงได้ หากมีสินค้าอาหาร ประเภทเนื้อสัตว์อื่น ทดแทน หรือราคาสินค้าทดแทนอยู่ในระดับที่ต่ำกว่า 5) คู่แข่งใหม่ การแข่งขันในอุตสาหกรรมกึ่ง แปรรูปและทุนสำรองของไทยจะ ค่อนข้างสูงกว่าเวียดนาม เนื่องจากมีผู้ผลิตหลายรายที่ผลิต สินค้าในลักษณะเดียวกัน ผู้ผลิตจึงใช้กลยุทธ์ด้าน ราคาในการแข่งขัน ขณะที่อุปสงค์ของตลาด เติบโตอย่างช้า ๆ หรือลดลงในบางปี

รัฐบาล (Government) รัฐบาลเวียดนามมีนโยบายส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหาร ทะเลแปรรูป เช่น การสร้างท่าเรือใหม่ การจัดตั้งศูนย์วิจัยเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ การส่งเสริมให้ อุตสาหกรรมเข้าไปตั้งในเขต พื้นที่นิคมอุตสาหกรรม การส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ และ การจัดให้มีหน่วยงานในลักษณะ One stop service แต่ด้วยข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีในการแปรรูป ขึ้นสูง และระบบสาธารณูปโภคยังไม่สมบูรณ์ ทำให้ รัฐบาลต้องใช้งบประมาณในการพัฒนาประเทศใน ด้านต่าง ๆ ไปพร้อม ๆ กัน ทำให้อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป ที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ยังไม่ได้รับการ ส่งเสริมเท่าที่ควร

โอกาส/ ปัจจัยที่ส่งผลกระทบ (Chance) ไทยและเวียดนามต่างต้องปรับตัวเพื่อ การแข่งขันทางการค้าในตลาดโลก เช่นเดียวกัน โดยเฉพาะการปฏิบัติตามกฎระเบียบและมาตรฐาน ของประเทศคู่ค้า เช่น ความปลอดภัยอาหาร ซึ่งหากอุตสาหกรรมไม่สามารถปรับตัวให้ทันตาม มาตรการของประเทศคู่ค้าแล้ว อาจสูญเสียโอกาสในการ ส่งออกได้ ประกอบกับพฤติกรรมของ ผู้บริโภคในประเทศที่พัฒนาแล้วหลายประเทศ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ เสมอ เช่น ความกังวลเกี่ยวกับ ความปลอดภัยของอาหารและบรรจุภัณฑ์ การระบาดของโรค การบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ ตลอดจนการปฏิเสธการนำเข้าผลิตภัณฑ์ที่ได้มาจากการทำลายสิ่งแวดล้อม เช่น การทำลาย ทรัพยากรธรรมชาติจากการเพาะเลี้ยงกุ้งหรือจับปลาหน้า สำหรับปัจจัยเสี่ยงด้านอื่น ๆ อาทิ ภาวะโลกร้อน ส่งผลต่อการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและการทำประมง ปัญหาอัตราแลกเปลี่ยนผันผวน สถานการณ์ราคาเชื้อเพลิง และพลังงานที่สูงขึ้นส่งผลกระทบต่อต้นทุนการผลิต ตลอดจนภาวะการณ์ แย่งวัตถุดิบระหว่างอุตสาหกรรม อาหารและธุรกิจพลังงานทดแทน ซึ่งผลกระทบเหล่านี้จะส่งผล ต่อผู้ผลิตในแต่ละประเทศในระดับความรุนแรง ที่แตกต่างกัน โดยภาคอุตสาหกรรมจะต้อง เตรียมพร้อมที่จะเผชิญปัญหาและช่วงชิงโอกาสให้ทันต่อการ เปลี่ยนแปลง เพื่อให้การพัฒนา อุตสาหกรรมของประเทศมีความได้เปรียบและแข่งขันได้ในระดับสากล

สถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ (2552) ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัย ที่เป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุน 1) ด้านกฎหมาย/ กฎระเบียบ ยังมีการควบคุม

การนำเข้าสินค้าบางประเภท เพื่อคุ้มครองผู้ผลิตในเวียดนาม มีการกำหนดราคากลางสูงขึ้นจากเดิม เพื่อเป็นการชดเชยการลดภาษีนำเข้าภายใต้กรอบ CEPT และการจัดทำกิจกรรมทุกประเภท รวมทั้ง การส่งเสริมการขายต้องขออนุญาตก่อน ทำให้ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาสูงมาก อีกทั้งยังไม่ ครอบคลุมทุกพื้นที่ 2) ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ระบบคมนาคมขนส่งไม่สะดวกและค่าใช้จ่ายใน การขนส่งค่อนข้างสูง ค่าสาธารณูปโภคต่าง ๆ มีราคาสูง ทำให้กระทบต้นทุนการผลิต 3) ด้านข้อมูล ข่าวสื่อสาร ขาดข้อมูลข่าวสารสถิติการนำเข้า และการส่งออก ในรายสินค้าตามที่เกิดขึ้นจริงมี เฉพาะข้อมูลที่เป็นกลุ่มสินค้าที่รัฐบาลประกาศอย่างเป็นทางการเท่านั้น ขาดแคลนข้อมูลที่จำแนก เป็นรายสาขาเศรษฐกิจ แลรายธุรกิจ ทำให้นักลงทุนมีข้อจำกัดในการตัดสินใจการค้าและ การลงทุน 4) ด้านทรัพยากรมนุษย์ บุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านยังมีน้อย ไม่เพียงพอ ต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ เวียดนามมีแนวโน้มที่จะเผชิญกับปัญหา “สมองไหล” ไป ต่างประเทศเนื่องจากมีทุนการศึกษาจากหลายประเทศที่มอบให้แก่นักเรียนและนักศึกษาเวียดนาม 5) ปัญหาด้านการแข่งขันระหว่างประเทศ การแข่งขันด้านเงินทุนเคลื่อนย้ายจากต่างประเทศมี แนวโน้มสูงขึ้น ปัญหาความขัดแย้งระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับผู้ร่วมทุนท้องถิ่น

จุดอ่อนทางเศรษฐกิจของเวียดนาม ประเทศเวียดนามจะมีแรงดึงดูดนักลงทุนต่างชาติ แต่ในขณะเดียวกัน ประเทศเวียดนามเองก็ยังมีอุปสรรคในการลงทุน ดังนี้ 1) กฎหมายฉบับต่าง ๆ ของประเทศเวียดนามยังขาดความชัดเจน และต้องอาศัยการตีความ ทำให้เป็นอุปสรรคต่อ การปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ของรัฐเองในบางครั้ง 2) ระบบโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค ที่ยังไม่พร้อมและเพียงพอ โดยเฉพาะกระแสไฟฟ้า 3) ประเทศเวียดนามยังขาดแคลนผู้บริหาร ระดับกลาง และแรงงานที่มีทักษะ ทำให้อัตราค่าจ้างแรงงานกลุ่มนี้ค่อนข้างจะสูง 4) ต้นทุนที่ดิน และค่าเช่าสำนักงานอยู่ในอัตราสูงมาก 5) อุตสาหกรรมต้นน้ำ และ อุตสาหกรรมสนับสนุนยังไม่มี ความพร้อม ให้ต้องมีการนำวัตถุดิบ หรือชิ้นส่วนสำคัญจากต่างประเทศ 6) ประเทศเวียดนามมี ลักษณะที่แคบและยาว ประกอบกับการคมนาคมขนส่งยังไม่สะดวก อาจจะเป็นผลทำให้ต้นทุน โลจิสติกส์สูงและใช้เวลานานรวมทั้งทำให้เกิดความแตกต่างกันมาในด้านสังคม

จุดแข็งทางเศรษฐกิจของเวียดนาม ประเทศเวียดนาม ยังคงมีจุดแข็งที่น่าจะเป็น โอกาส สำหรับนักลงทุน คือ 1) การเมืองมีเสถียรภาพ นโยบายต่าง ๆ ได้รับการสานต่ออย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะการส่งเสริมและการลงทุนจากต่างประเทศ 2) เศรษฐกิจขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และ ชาวเวียดนามมีกำลังซื้อแฝงอยู่มาก เนื่องจากได้รับเงิน โอนจำนวนมากจากญาติมิตรที่อาศัยอยู่ใน ต่างประเทศ 3) ประชากรมีคุณภาพและกระตือรือร้นในการเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ ค่าจ้างแรงงานที่ต่ำและ ประชากรที่อยู่ในวัยทำงานสูง 4) มีทรัพยากรธรรมชาติมาก ชายฝั่งทะเลระยะทางยาว อุดมไปด้วย อาหารทะเล น้ำมันดิบ ก๊าซธรรมชาติ 5) สิทธิประโยชน์ด้านภาษี โดยทั่วไปนักลงทุนจะได้รับ

ยกเว้นภาษีเป็นเวลา 4 ปี นับจากปีที่มีกำไร และเสียภาษีในอัตรากึ่งหนึ่งของอัตรากำไรที่ได้รับ การส่งเสริมเป็นเวลา 7 ปี หลังจากนั้นเสียภาษีในอัตราที่ได้รับการส่งเสริมจนถึงปีที่ 15 และจึงจะ เสียภาษี

ข้อเสนอแนะบางประการที่เกี่ยวกับการค้าและการลงทุน ก่อนการตัดสินใจประกอบ ธุรกิจการค้าและการลงทุนในเวียดนาม นักลงทุนจำเป็นต้องไปสำรวจและศึกษาธุรกิจนั้น ๆ ใน ประเทศเวียดนามโดยตรงด้วยตนเอง เพราะนอกจากจะได้รับข้อมูลในเชิงธุรกิจส่วนที่ยังไม่สมบูรณ์ ยังได้รับข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรม วัฒนธรรม และแนวคิดของชาวเวียดนาม ซึ่งเป็นประโยชน์อย่าง มากต่อการตัดสินใจ การจดทะเบียนสินค้าควรดำเนินการทันที เนื่องจากสินค้าที่ขายได้ใน เวียดนามจะถูกเลียนแบบอย่างรวดเร็วก่อให้เกิดความเสียหายต่อเจ้าของสินค้า

วิธีการถึงตลาดเวียดนาม ในปัจจุบันมี 1) เข้าร่วมแสดงสินค้า Thailand exhibition 2) เข้าร่วมกิจกรรมสนับสนุนและส่งเสริมการขายร่วมกับนักลงทุนเวียดนาม 3) เดินทางไปพบปะ เจรจาการค้าโดยตรง

ศักดิ์ดา ศิริภัทร โสภณ (2554) ศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศของ ธุรกิจขายตรงในประเทศเวียดนาม การวิจัยในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อต้องการศึกษาปัจจัยที่ เป็นตัวกำหนดรูปแบบของกลยุทธ์ในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศของธุรกิจขายตรงในประเทศ เวียดนาม วิธีการศึกษาใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพโดยการค้นคว้าข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากข้อมูลทุติยภูมิ และมีการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสังเกตในภาคสนามกับผู้ประกอบการ ระหว่างเดือน มีนาคม-ธันวาคม พ.ศ. 2553 และการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งองค์กรธุรกิจขาย ตรงในประเทศเวียดนาม ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่า ธุรกิจขายตรงในประเทศเวียดนาม มีการแข่งขันยังไม่รุนแรงแต่มีศักยภาพสูงมาก และดึงดูดให้ผู้ประกอบการจากต่างประเทศ จำนวนมากแข่งขันกันเข้ามาเปิดธุรกิจขายตรงภายในประเทศ แต่การกีดกันทางการค้าตลอดจน กฎระเบียบข้อบังคับที่ไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบการ ต่างชาติดำเนินกิจกรรมค้าปลีกและค้าส่งได้ โดยตรง ส่งผลให้ผู้ประกอบการขายตรงจากต่างประเทศที่ต้องการได้เปรียบจากคู่แข่งและ ประโยชน์จากการเป็นผู้เข้าสู่ตลาดรายแรก มีความพยายามจัดตั้งองค์กรธุรกิจขายตรงขึ้น ในหลายรูปแบบ ได้แก่ การให้สิทธิอนุญาต การตั้งบริษัทท้องถิ่นโดยตัวแทน การร่วมลงทุน การลงทุนทางตรงระหว่างประเทศ และการเปิดสำนักงานสาขาโดยผู้ประกอบการต่างชาติเป็น เจ้าของเองทั้งสิ้น

อัทธ์ พิศาลวานิช (2554) ศึกษาเรื่อง การเปรียบเทียบศักยภาพการผลิตและการค้า ข้าวไทยและเวียดนามในตลาดอาเซียน พบว่า ข้าวเป็นสินค้าเกษตรที่สำคัญของไทย โดยมีคู่แข่ง คือ

เวียดนาม และนับตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2558 อาเซียนจะกลายเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic community: AEC) ที่กำหนดให้มีการลดภาษีเป็นศูนย์ ย่อมทำให้การส่งออกข้าวจะมีการแข่งขันกันมากขึ้น บทความนี้จึงต้องการนำเสนอการเปรียบเทียบถึงศักยภาพการผลิตและการตลาดระหว่างข้าวไทยและข้าวเวียดนาม ผลจากการศึกษา พบว่า ในประเทศอาเซียน เวียดนามมีผลผลิตต่อไร่สูงเป็นอันดับหนึ่ง ในขณะที่ไทยเป็นอันดับที่เจ็ด ด้านต้นทุนการผลิตของจังหวัดเกินทอของเวียดนามมีต้นทุนการผลิตอยู่ที่ 4,978 บาท ต่อไร่ ส่วนจังหวัดอยุธยาอยู่ที่ 5,800 บาทต่อไร่ นอกจากนี้ เวียดนามยังมีนโยบายที่ทำให้รายได้ของชาวนาสูง คือ นโยบาย 3 ลด 3 เพิ่ม นโยบายลดต้นทุนการผลิต และนโยบาย ร้อยละ 30 เพื่อชาวนา เป็นต้น ส่วนการทำตลาดข้าวของเวียดนามนั้น พบว่า รัฐบาลเวียดนามมอบหมายให้บริษัท Vinafood 1 และ Vinafood 2 เป็นหน่วยงานที่ทำการตลาดในต่างประเทศ การทำความร่วมมืออย่างใกล้ชิดกับประเทศในกลุ่มอาเซียนและนอกกลุ่มอาเซียนด้านการจัดการการตลาด ซึ่งเป็นเรื่องที่รัฐบาลเวียดนามให้ความสำคัญอย่างมาก ดังนั้น เพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถด้านการแข่งขันในการส่งออกข้าวของประเทศไทย รัฐบาลไทยจะต้องพัฒนาและปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิต พร้อมทั้งจัดทำยุทธศาสตร์ข้าวไทย เพื่อการแข่งขันในตลาดอาเซียน โดยความร่วมมือระหว่างเกษตรกร โรงสี และผู้ส่งออก

เรไร ลาเจียก (2555) ศึกษาเรื่อง SMEs ไทยกับโอกาสการลงทุนในกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม (CLMV) ภายใต้สถานการณ์เศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์ที่การแข่งขันมีความรุนแรงและรวดเร็วมากขึ้น ทั้งทางด้านต้นทุน สายการผลิต การขนส่ง และคุณภาพสินค้า ทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยทำให้ SMEs ของไทยยังสามารถรักษาและเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในเวทีการค้าระดับโลก (Competitiveness in global market) ไปได้ คือ การย้ายหรือขยายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านที่มีความได้เปรียบ ในด้านทรัพยากรธรรมชาติ ราคาปัจจัยการผลิต และช่องทางการค้าระหว่างประเทศการค้าหรือขยายฐานการผลิตไปยังประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่ม CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม เป็นช่องทางในการรักษาและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันของ SMEs ไทยได้ เนื่องจากประเทศในกลุ่มนี้มีศักยภาพการแข่งขันสูงทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพปัจจัยการผลิต ตลาดภายในประเทศ และตลาดการค้ากับต่างประเทศ โดยในด้านทรัพยากรนั้นประเทศในกลุ่ม CLMV ยังมีทรัพยากรที่มีศักยภาพจำนวนมากที่ยังมิได้ถูกนำมาใช้ เช่น แรงงาน ที่ดิน วัตถุดิบทางธรรมชาติและพลังงาน เป็นต้น และมีราคาปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะค่าแรงที่ยังคงต่ำกว่าประเทศอื่น ๆ จึงทำทั้ง 4 ประเทศนี้เป็นที่สนใจของนักลงทุนจากต่างชาติที่ต้องการจะเข้าไปลงทุนทำธุรกิจ ในฐานะที่ประเทศไทยเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีความใกล้ชิด โดยเฉพาะในปี พ.ศ. 2558 จะเข้าสู่การเป็นประชาคมอาเซียน ดังนั้น

ภาครัฐและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจึงจำเป็นต้องหาช่องทางใหม่ ๆ เพื่อเป็นการส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ของไทยที่สนใจได้มีโอกาสเข้าไปลงทุน แต่อย่างไรก็ตาม ประเทศในกลุ่ม CLMV ยังมีทั้งจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคอยู่บ้างพอสมควร ดังนั้น เพื่อเป็นการเตรียมความรู้ ความพร้อมให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs ของไทยที่สนใจจะไปลงทุนในกลุ่มประเทศ CLMV เหล่านี้ จึงเห็นควรมี ข้อเสนอแนะสำหรับ หน่วยงานภาครัฐและสำหรับ SMEs ของไทย ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานภาครัฐ

1.1 ภาครัฐควรมีการอำนวยความสะดวกและจัดวางระบบเพื่อส่งเสริมการลงทุนของผู้ประกอบการ SMEs ไทยในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน (รวมถึง กัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และเวียดนาม) โดยจัดตั้ง คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนของผู้ประกอบการ SMEs ในกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน ทั้งนี้ เพื่อความคล่องตัวในการทำงานและสะดวกในการประสานงานร่วมกันของประเทศ

1.2 ในระดับรัฐบาล ผู้นำรัฐบาลควรเร่งสร้างความสัมพันธ์และแสดงให้เห็นถึงความ เป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศไทยกับประเทศต่าง ๆ ในกลุ่ม CLMV ทั้งนี้ เนื่องจากในปัจจุบันรัฐบาลของประเทศอื่น ๆ ที่ขยายการลงทุนใน CLMV อย่างจริงจัง ได้มีความพยายามสถาปนาและยกระดับความสัมพันธ์ในเชิงเศรษฐกิจกับประเทศในกลุ่มดังกล่าว และส่งเสริมให้ภาคเอกชนลงทุน ในกลุ่มประเทศดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง

1.3 ในปัจจุบันผู้ประกอบการ SMEs ไทยยังมีการรับรู้ถึงโอกาสทางธุรกิจ (และความเสี่ยงต่าง ๆ) จากการลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ค่อนข้างน้อย ดังนั้นหน่วยงาน ที่รับผิดชอบและเกี่ยวข้อง โครงการควรประชาสัมพันธ์และส่งเสริมธุรกิจ SMEs โดยควรเพิ่ม ช่องทางการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการ SMEs ในสาขาธุรกิจต่าง ๆ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสทาง ธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้าน

1.4 หน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่ส่งเสริมการลงทุนของ SMEs ควรพยายามเร่งสร้าง และประชาสัมพันธ์ถึงทางเลือกแหล่งเงินทุนต่าง ๆ ที่ธุรกิจ SMEs สามารถใช้ในการขยายการลงทุน ในประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่มดังกล่าว

1.5 หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ ควรจัดทำ และเผยแพร่ข้อมูลที่นักธุรกิจจำเป็นต้องใช้ในการวิเคราะห์และประเมินสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนอย่างต่อเนื่อง โดยข้อมูลดังกล่าวต้องเป็นข้อมูลที่เชื่อถือได้และ ทันสมัย

1.6 หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ ควรเร่ง สร้างมาตรการจูงใจให้ผู้ประกอบการ SMEs ไทยไปลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ในสาขาที่มี

ศักยภาพ โดยมาตรการ ใจจูงใจดังกล่าวอาจอยู่ในรูปแบบ การผ่อนคลायข้อจำกัดในการเคลื่อนย้าย ปัจจัยการผลิต (เช่น เครื่องจักร) การลดหย่อนภาษี/ ดอกเบียให้กับกิจการที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย และการผ่อนคลायข้อจำกัดและค่าธรรมเนียมในการเคลื่อนย้ายเงินเพื่อไปลงทุนในประเทศ กลุ่มดังกล่าว

1.7 หน่วยงานภาครัฐของไทยที่ตั้งอยู่ในประเทศกลุ่ม CLMV ควรส่งเสริมให้มีการรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ที่ตั้งอยู่ในประเทศนั้น ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการเหล่านั้นสามารถแลกเปลี่ยนข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจได้อย่างทันเวลา สามารถให้ข้อมูลแก่หน่วยงานได้ตรงตามสภาพความเป็นจริง

1.8 หน่วยงานภาครัฐที่รับผิดชอบการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมของประเทศ ควรวางแผนแม่แบบในการส่งเสริมความเชื่อมโยงของอุตสาหกรรมในระดับอนุภูมิภาค ให้แก่อุตสาหกรรมต่าง ๆ ทั้งอุตสาหกรรมต้นน้ำและปลายน้ำ เป็นต้น

1.9 หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม SMEs และการส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ ควรเร่งสร้างความเข้าใจให้หน่วยงานภาครัฐในประเทศในกลุ่ม CLMV ได้รับทราบถึงข้อดีของการลงทุนจาก SMEs ต่างประเทศ เช่น มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีในระดับที่เหมาะสมและเข้าถึงได้ของประชาชนในประเทศนั้น

1.10 หน่วยงานภาครัฐที่ทำหน้าที่ให้การช่วยเหลือการพัฒนาของประเทศเพื่อนบ้าน ควรเพิ่มประเภทรูปแบบความช่วยเหลือด้านอื่นๆ นอกจากการให้ความช่วยเหลือในด้านสิ่งก่อสร้าง เช่น การให้ความช่วยเหลือในด้านวิชาการ (การฝึกอบรมแรงงาน การให้ทุนการศึกษา การปรับปรุงหลักสูตร การฝึกอบรมครู) การพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs เป็นต้น

1.11 รัฐบาลควรเร่งสร้างขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของอาเซียน (Competitive economic region) โดยส่งเสริมกรอบนโยบายด้านเศรษฐกิจที่สำคัญ อาทิ นโยบายการแข่งขัน นโยบายด้านภาษี สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น

1.12 รัฐบาลต้องเร่งการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างเสมอภาค (Equitable economic development) เพื่อลดช่องว่างของระดับการพัฒนาระหว่างประเทศสมาชิก โดยสนับสนุนการพัฒนา SMEs ตลอดจนการส่งเสริมโครงการต่าง ๆ ภายใต้กรอบการริเริ่มการรวมกลุ่มอาเซียน

2. ข้อเสนอแนะสำหรับ SMEs ไทย

2.1 ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีความประสงค์ลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ควรทำการศึกษา และวิเคราะห์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งข้อมูลสภาพแวดล้อมในระดับประเทศ ระดับจังหวัด ในประเด็นที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจลงทุนอย่างรอบคอบ

2.2 ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีความประสงค์ลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ควรเดินทาง ไปสำรวจตลาดยังประเทศที่ต้องการเข้าไปลงทุนด้วยตัวเองก่อนตัดสินใจลงทุน ทั้งนี้ เนื่องจากข้อมูล ที่ได้รับจากแหล่งวิทยุมืออาจไม่สอดคล้องกับความเป็นจริงในช่วงเวลานั้น

2.3 สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์การลงทุนในประเทศที่จะเข้าไปลงทุนมาก่อน ควรใช้กลยุทธ์การลงทุนแบบค่อย ๆ ลงทุน โดยไม่ควรลงทุนในช่วงแรกอย่างเต็มที่โดยใช้เงินทุนทั้งหมด ทั้งนี้เนื่องจากการลงทุนในต่างประเทศจะมีความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอนค่อนข้างสูงสำหรับผู้ที่ไม่เคยลงทุนในประเทศนั้นมาก่อน โดยรูปแบบการลงทุนอาจจะเริ่มที่การทดลองจำหน่ายสินค้าในในตลาดเป้าหมายก่อน ซึ่งเมื่อเห็นว่ามาดั่งซื้อแล้วจึงค่อยลงทุนและขยายการผลิต

2.4 ในด้านผู้ร่วมทุนหรือตัวแทนคนที่ถนัดในการบริหารกิจการที่เข้าไปลงทุนนั้น ผู้ประกอบการควรใช้เวลาในการคัดสรรผู้ร่วมทุนที่มีความน่าเชื่อถือให้ได้มากที่สุด โดยอาจขอคำแนะนำจากสมาคมผู้ประกอบการไทยในประเทศนั้น ๆ และหน่วยงานภาครัฐของไทยในประเทศนั้น ๆ

2.5 ผู้ประกอบการ SMEs ที่มีความประสงค์ลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ควรทำการวิเคราะห์สภาพตลาดและกำหนดจุดยืนผลิตภัณฑ์ของตนเองให้ชัดเจน และควรมีกกลยุทธ์ในการสร้างความแตกต่างและรักษาเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของตนเองอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้เนื่องจากคู่แข่งในประเทศที่เข้าไปลงทุนอาจสามารถลอกเลียนแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลักษณะใกล้เคียงได้ในเวลาอันรวดเร็ว

สศคิ วงศ์เกียรติจิร (2557) ได้เขียนบทความเรื่อง เวียดนาม: โอกาสการลงทุนธุรกิจอาหารแปรรูปที่ไทยควรพิจารณา “เวียดนาม” เป็นประเทศที่เป็นแหล่งดึงดูดเงินลงทุนจากต่างชาติด้วยอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่อง อันเป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายทางการเงินที่ผ่อนคลายมากขึ้น รวมถึงมาตรการที่รัฐบาลนำมาใช้เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจซึ่งน่าจะส่งผลให้เห็นชัดเจน เวียดนามพึ่งพารายได้จากส่งออกค่อนข้างสูง โดยเฉพาะส่งออกสินค้าไปยังยุโรป สหรัฐ ฯ และจีน ซึ่งเป็นตลาดส่งออกหลักของประเทศ รวมไปถึงระดับการเปิดของระบบเศรษฐกิจต่อตลาดภายนอกประเทศอยู่ในระดับสูง ดังจะเห็นได้จากการนำเข้าสินค้าปัจจัยการผลิตจากต่างประเทศอย่างเข้มข้น ขณะเดียวกัน เวียดนามยังมีปัจจัยสนับสนุนทางเศรษฐกิจและการลงทุนอีกมากมาย ไม่ว่าจะเป็นการมีทรัพยากรธรรมชาติที่ยังอุดมสมบูรณ์ ความได้เปรียบด้านทำเลที่ตั้ง ประชากรในวัยแรงงานที่มีจำนวนมาก ค่าจ้างแรงงานที่ไม่สูงมาก มีความต้องการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภค และยกระดับรายได้ของประชากร รวมถึงมุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตในประเทศไปสู่การใช้เทคโนโลยีมากขึ้น เพื่อเตรียมรองรับเงินลงทุนต่างชาติ

และแข่งขันในตลาดโลกได้

จากสถิติด้านการลงทุนจากต่างประเทศในช่วงปี พ.ศ. 2555 พบว่า อุตสาหกรรมที่ได้รับ ความสนใจจากต่างชาติ ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิต และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ พื้นที่สำคัญที่ได้รับ เงินลงทุนจากต่างชาติมากที่สุด ประกอบด้วย จังหวัดบิन्हเหือง (Binh duong) ทางตอนใต้ของ เวียดนาม จังหวัดไฮฟง (Hai Phong) และจังหวัดดงไน (Dong Nai) ตามลำดับ และในช่วงที่ผ่านมา ผู้ประกอบการไทยได้เริ่มทยอยเข้าไปลงทุนในตลาดเวียดนามบ้างแล้ว โดยส่วนมากเป็นการร่วม ลงทุนกับคู่ค้าในประเทศเวียดนามหรือการเข้าซื้อกิจการจากผู้ประกอบการเดิม และเป็นการลงทุน ที่ตั้งภายในเขตส่งเสริมการลงทุนหลัก เช่น ฮานอยและ โฮจิมินห์ อุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร แปรรูป เป็นอุตสาหกรรมที่นักลงทุนไทยต้องไม่มองข้าม เนื่องจากพื้นฐานด้านผลผลิตทาง การเกษตรของเวียดนามส่วนใหญ่คล้ายคลึงกับไทย ทำให้ทั้งสองประเทศมีการขยายความร่วมมือ และการลงทุนอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับปัจจัยเกื้อหนุนสำคัญ เช่น อัตราค่าจ้างแรงงานที่ค่อนข้าง ต่ำ และได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (Generalized system of preferences: GSP) จากประเทศคู่ค้าสำคัญ เช่น สหรัฐฯ และสหภาพยุโรป รวมถึงผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพ ในการแปรรูปสินค้าเกษตร โดยมีความสามารถในการใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูง และ การจัดการด้านการตลาดที่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ อีกหลายประการ เช่น การสนับสนุนของรัฐบาลในการเพิ่มผลผลิตทางการเกษตรของประเทศ ทำให้คุณภาพการผลิต สินค้าเกษตรเพิ่มสูงขึ้นจนทัดเทียมกับนานาประเทศ ส่งผลให้ประเทศก้าวขึ้นเป็นผู้ส่งออกสินค้า เกษตรรายสำคัญของโลก ขณะที่ความต้องการสินค้าอาหารแปรรูปในเวียดนามเพิ่มสูงขึ้น เนื่องจาก ประชากรมีจำนวนมากถึงราว 90 ล้านคน และให้ความสำคัญกับความปลอดภัยของอาหาร (Food safety) เป็นสำคัญ ประกอบกับการที่เวียดนามมีแนวโน้มพัฒนาเป็นศูนย์กลางการลงทุน ในอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในอนาคต หลังจากมีบริษัทต่างชาติขนาดใหญ่หลายแห่งเริ่มเข้ามา ลงทุนในเวียดนามมากขึ้น โดยเฉพาะบริษัทผลิตอาหารแปรรูปจากญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ ซึ่งเข้ามา ลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว และส่วนใหญ่จะกระจุกตัวอยู่ในเมืองฮานอย นครโฮจิมินห์ และ จังหวัดดานัง สินค้าเกษตรและอาหารแปรรูปที่น่าจะมีโอกาสลงทุนมากที่สุดของไทย คือ อุตสาหกรรมผลไม้แปรรูป เนื่องจากจำนวนโรงงานแปรรูปผลไม้ในเวียดนามยังมีไม่มาก และ โรงงานส่วนใหญ่อยู่ระหว่างพัฒนากระบวนการผลิต รวมถึงยังขาดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ โดยส่วนมากยังเป็นผลไม้กระป๋องและผลไม้อบแห้ง ขณะเดียวกัน โรงงานแปรรูปผลไม้ยังขาด แคลนวัตุดิบที่มีคุณภาพ นักลงทุนจึงสามารถนำเข้าผลไม้สดคุณภาพดีจากไทย อาทิ ทุเรียน มังคุด มะม่วง และลำไย มาแปรรูปในเวียดนามได้ ซึ่งนักลงทุนไทยสามารถใช้ประโยชน์จากความตกลง เสรีการค้าภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เคลื่อนย้ายวัตถุดิบเข้ามาโดยปราศจากภาษีศุลกากร

การขนส่งผลไม้สดจากไทยไปเวียดนามก็มีความสะดวกมากขึ้น โดยสามารถใช้เส้นทาง R12 ระยะทาง 1,383 กิโลเมตร ซึ่งเป็นระยะทางที่สั้นกว่าและมีต้นทุนค่าขนส่งที่ถูกกว่าเส้นทางขนส่งทางบกอื่น ๆ รวมทั้งล่าสุด กลุ่มนักลงทุนจากภาคตะวันออกของไทยได้วางแผนที่จะเข้าไปร่วมทุนกับพันธมิตรในเวียดนามในโครงการก่อสร้างห้องแช่เย็นเยือกแข็งผลไม้ในนคร โฮจิมินห์ เพื่อเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลไม้สดทั้งจากไทย กัมพูชา และเวียดนาม ก่อนนำไปแปรรูปเป็นผลไม้แช่แข็งส่งออกไปจำหน่ายในตลาดโลก ดังนั้น โอกาสในการลงทุนในอุตสาหกรรมผลไม้แปรรูปในเวียดนามยังเปิดกว้างอย่างมาก การแปรรูปผลไม้สามารถเข้าไปลงทุนในเวียดนามได้ทั้งรูปแบบเป็นเจ้าของกิจการทั้งหมดและกิจการร่วมทุน โดยสามารถลงทุนได้แบบครบวงจรทั้งห่วงโซ่การผลิต และยังสามารถใช้สิทธิประโยชน์ด้าน GSP จากสหภาพยุโรป สหรัฐฯ ญี่ปุ่น และออสเตรเลียได้ อันจะเป็นแต้มต่อสำคัญที่นักลงทุนไทยได้เปรียบเหนือคู่แข่ง นอกจากนี้ ยังมีอุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูปที่น่าสนใจด้วยเช่นกัน เพราะบริเวณแถบสามเหลี่ยมปากแม่น้ำโขง เป็นพื้นที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยสัตว์น้ำ ซึ่งสามารถเป็นวัตถุดิบในการดำเนินกิจการของอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี หากสามารถจัดตั้งโรงงานแปรรูปบริเวณใกล้เคียง ก็จะส่งผลดีต่อการลดต้นทุนการขนส่งวัตถุดิบ และการดำเนินธุรกิจโดยรวม อันจะเป็นการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของไทยได้

ชิราภรณ์ วงศ์แสน (2559) ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ศักยภาพของประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การรองรับเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศ ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean economics community: AEC) เป็นการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกในสมาคมประชาชาติแห่งเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรืออาเซียน (Association of southeast asian nations: ASEAN) ซึ่งมีความน่าสนใจในมุมมองของผู้ลงทุนต่างประเทศ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นประเทศเศรษฐกิจที่กำลังพัฒนา (Developing economies) หรือบางประเทศเป็นประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ (Emerging economies) ที่มีปัจจัยดึงดูดการลงทุนอยู่หลายปัจจัย และปริมาณการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศยังมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องประกอบกับวัตถุประสงค์ประการหนึ่งที่ต้องการให้การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศสมาชิกเป็นไปอย่างเสมอภาค จึงได้ทำการวิเคราะห์ศักยภาพในการรองรับเงินทุน วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ในภาพรวม โดยอาศัยข้อมูลจากรายงานการจัดอันดับขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศต่าง ๆ (The global competitiveness report 2015-2016) โดย World economic forum ในการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประกอบกับการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการกำหนดยุทธศาสตร์การรองรับเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศของประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน ซึ่งพบว่าในภาพรวมประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนนั้นมีจุดแข็งที่ควรได้รับการส่งเสริม อาทิ ด้านสุขภาพและการศึกษาขั้นพื้นฐาน สภาพแวดล้อมทางด้าน

เศรษฐกิจมหภาค ประสิทธิภาพของตลาดสินค้าและตลาดแรงงาน เป็นต้นและจุดอ่อนที่ต้องได้รับการปรับปรุงแก้ไขหรือพัฒนาเพิ่มขึ้นในหลายด้านเช่น โครงสร้างพื้นฐาน การศึกษาขั้นสูง การฝึกอบรม และปัจจัยทางด้านสถาบัน เป็นต้นเพื่อให้สามารถรองรับการลงทุนจากต่างประเทศ และได้นำเสนอข้อเสนอแนะยุทธศาสตร์การรองรับการลงทุนจากต่างประเทศได้ทั้งหมด

8 ยุทธศาสตร์ประกอบด้วย 1) ยุทธศาสตร์การกำหนดสิทธิประโยชน์ด้านการลงทุน 2) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมประสิทธิภาพการผลิต 3) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการลงทุนด้าน โครงสร้างพื้นฐานและระบบโลจิสติกส์ 4) ยุทธศาสตร์การพัฒนาผู้ประกอบการส่งวัตถุดิบ 5) ยุทธศาสตร์การพัฒนาขีดความสามารถในการรองรับการลงทุนจากต่างประเทศ 6) ยุทธศาสตร์การพัฒนาตลาดเงิน 7) ยุทธศาสตร์การส่งเสริมนโยบายการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากแหล่งเงินทุนภายใน 8) ยุทธศาสตร์การพัฒนาแรงงานตาม Cluster กลุ่มอุตสาหกรรม และการคุ้มครองผู้ลงทุนที่ต้องอาศัยความร่วมมือและการช่วยเหลือซึ่งกันและกันระหว่างประเทศสมาชิกในการวางนโยบาย เพื่อเป็นรากฐานการขับเคลื่อนเศรษฐกิจในภูมิภาค

พิริยะ ผลพิรุฬห์ (2559) แนวคิดของการลงทุนจากต่างประเทศ บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงองค์ความรู้ทางการลงทุนจากต่างประเทศอันเป็นปัจจัยที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยเฉพาะในการเจรจาเขตการค้าเสรีในปัจจุบันซึ่งมีการพิจารณาถึงการลงทุนจากต่างประเทศในแต่ละสาขาการผลิต จากการสำรวจข้อมูลและงานศึกษาทางทฤษฎีต่างๆ ได้ให้ความคิดเห็นไปในทางเดียวกันว่า การลงทุนจากต่างประเทศเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจต่อประเทศที่รับการลงทุน โดยเฉพาะกับประเทศที่กำลังพัฒนาที่ระบบเศรษฐกิจจำเป็นต้องพึ่งพาการลงทุนจากต่างประเทศเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นประโยชน์ที่ได้จากการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีของบริษัทข้ามชาติ รวมไปถึงการช่วยเหลือทางการเงินและข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ นอกจากนี้ ทฤษฎีและผลการศึกษายังสรุปว่า การลงทุนจากต่างประเทศไม่เพียงแต่จะช่วยจ้างงานในประเทศที่รับการลงทุนนั้น แต่ยังทำให้ค่าจ้างสำหรับแรงงานในภาคการผลิตนั้น ๆ สูงอีกด้วย ซึ่งส่งผลต่อสวัสดิการที่เพิ่มขึ้นของแรงงานในประเทศนั้น ตามมา การเปิดเสรีทางการลงทุนจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ควรพิจารณาทั้งผลได้และผลเสียที่ได้กล่าวไปแล้วข้างต้น โดยจำเป็นที่จะต้องเลือกกำหนดยุทธศาสตร์ที่เหมาะสมเพื่อที่จะให้ประเทศได้รับผลประโยชน์สุทธิจากการลงทุนจากต่างประเทศมากที่สุด

ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม (2559) จากผลการศึกษาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มในประเทศเวียดนาม พบว่า ในช่วง 5 ปี ที่ผ่านมา อุตสาหกรรมอาหารและเครื่องดื่มของเวียดนามมีการพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็วทั้งด้านจำนวน โรงงานและคุณภาพมาตรฐานการผลิต ดังนั้น ไทยควรดำเนินการค้าในเชิงพันธมิตรเจาะตลาดเวียดนาม หรือรูปแบบ

ธุรกิจร่วมทุน โดยอาจร่วมมือกับหลายภาคส่วน ทั้งผู้ผลิตไทย เวียดนาม และภาครัฐบาล และดำเนินกลยุทธ์ 4 ด้าน ประกอบด้วย

1. กลยุทธ์ด้านการผลิต ผู้ประกอบการควรควบคุมและบริหารต้นทุนการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เนื่องจากปัจจัยเรื่องราคาเป็นประเด็นที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญ โดยผู้ประกอบการที่จะเข้าสู่ตลาดเวียดนามต้องมีกำลังผลิตเหลือเพียงพอ ไม่ลงทุนเพิ่ม เพราะจะทำให้ต้นทุนสูง และสายการผลิตต้องสามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความต้องการของตลาด

2. กลยุทธ์ด้านการตลาด ผู้ประกอบการควรค้นสินค้าที่ยังไม่มีในตลาด หรือมีแล้วแต่สินค้าไทยดีกว่า มีจุดเด่น ขายในราคาที่มีมูลค่าสูง หรือระดับพรีเมียม ควรพูดคุยกับผู้บริโภค ควรมีการจัดทดสอบชิม หรือการแจกสินค้าตัวอย่างเพื่อให้ผู้บริโภคได้ชิมสินค้าก่อนนำเข้าตลาด นอกจากนี้ ต้องวางแผนการตลาด และส่งเสริมการขายร่วมกับผู้กระจายสินค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อสร้างการจดจำในสินค้าและเข้าถึงผู้บริโภค เพราะผู้บริโภคเวียดนามค่อนข้างให้ความสำคัญเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายแบบได้รับทันทีที่จุดขาย โดยเฉพาะในรูปแบบของการลดราคา มีของแถมมากับสินค้า

3. กลยุทธ์ด้านการกระจายสินค้า ต้องทำความเข้าใจความแตกต่างของแต่ละพื้นที่ ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ เพราะเวียดนามไม่ใช่ตลาดเดียว ดังนั้น จึงต้องค้นหาผู้กระจายสินค้าที่มีความเชี่ยวชาญแต่ละพื้นที่ และหาตัวแทนที่มีความเชี่ยวชาญในช่องทางกระจายสินค้าแบบดั้งเดิม และพนักงานขายตรง เพราะยังเป็นช่องทางที่มีสัดส่วนสูงกว่าค้าปลีกสมัยใหม่ ผู้จัดจำหน่ายปลีกหากได้รับผลประโยชน์เพิ่มจากราคาส่วนต่างของการขายปกติ ก็จะมีส่วนช่วยเชียร์สินค้าให้ลูกค้ามากขึ้น

4. กลยุทธ์ด้านการเตรียมความพร้อม ผู้ประกอบการต้องทำความเข้าใจวัฒนธรรม รสนิยม และพฤติกรรมบริโภคที่แตกต่างจากคนไทย และเตรียมความพร้อมทีมงานด้วยการพัฒนาทักษะที่จำเป็น ความเข้าใจด้านการทำธุรกรรมการเงิน ความเสี่ยงจากค่าเงินที่ผันผวนกฎระเบียบทางการค้า กฎหมายที่เกี่ยวข้อง ภาษาเวียดนามพื้นฐาน

กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ (2560) ข้อเสนอแนะสำหรับการลงทุน

1. เวียดนามมีศักยภาพในการผลิตสินค้าเกษตรหลายประเภท เช่น ข้าว ชา กาแฟ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ ดอกไม้ ผักและผลไม้ ขางพารา รวมถึงสัตว์น้ำ แต่ยังคงขาดแคลนเทคโนโลยีในการผลิต การถนอมสินค้า การจัดการ การแปรรูป อุตสาหกรรมต่อเนื่อง สินค้าอุตสาหกรรมส่งออกที่สำคัญมีเพียง 3 รายการ คือ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้า และอาหารทะเล เมื่อประกอบกับเวียดนามยังมีช่องว่างทางการตลาดอีกมาก สินค้าอุปโภคและบริโภคหลายรายการยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศ และส่วนที่ผลิตเองภายในประเทศ มีต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากมีประสิทธิภาพใน

การผลิตที่ต่ำ สินค้าแต่ละประเภทที่จำหน่ายในเวียดนามยังไม่มีตราสินค้าที่ผู้บริโภคให้การยอมรับเกิน 3 ตรา และหลายประเภท ยังไม่มีผู้นำตลาด หรือแม้จะมีอันดับ 1 แต่ก็อยู่ห่างจากอันดับ 2 ค่อนข้างมาก

2. ในด้านธุรกิจการค้าบริการ ยังไม่มีการพัฒนามากนัก โดยเฉพาะด้านการท่องเที่ยว ซึ่งเวียดนามกำลังเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยมมากขึ้น ทำให้นักลงทุนจากไทยมีโอกาสนในการลงทุนในเวียดนามอีกมาก เนื่องจากไทยได้ผ่านขั้นตอนระดับการพัฒนาอย่างเช่น เวียดนามมาไม่นาน จึงมีความรู้และประสบการณ์ในการบริหารงานและการประกอบการที่สามารถนำไปปรับใช้ให้เป็นประโยชน์ในเวียดนาม

3. สินค้าจากไทยได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางถึงคุณภาพและราคาที่เหมาะสมในหมู่ชาวเวียดนาม อีกทั้งเวียดนามมีทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้ชิดกับไทย โดยในปัจจุบัน มีเส้นทางเชื่อมต่อกันทางบกจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยไปยังจังหวัดภาคกลางของเวียดนาม ซึ่งมีระยะทางประมาณ 300 กิโลเมตร ที่อาจใช้ประโยชน์ในการขนส่งสินค้าระหว่างกันได้ประหยัด และสะดวก นอกจากนี้ ในปัจจุบัน ได้มีประเทศต่าง ๆ พยายามเข้าไปลงทุนในเวียดนามเป็นจำนวนมากแล้ว และเวียดนามเองมีพัฒนาการทางเศรษฐกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว ในอนาคต หากนักธุรกิจไทยไม่รีบเข้าไปสร้างฐานเศรษฐกิจในเวียดนาม ก็จะทำให้เสียโอกาส และทำให้เวียดนามกลายเป็นคู่แข่งสำคัญของไทยแทนที่จะเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจกับไทย

4. อย่างไรก็ตาม การที่จะลงทุนในเวียดนามให้ประสบความสำเร็จ นักลงทุนไทยจะต้องมีวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน มีความมุ่งมั่นและรู้จริงในอุตสาหกรรมที่จะเข้าไปลงทุน มีความสามารถในการบริหารจัดการ ศึกษาข้อมูลอย่างละเอียดทั้งในด้านการผลิต ความต้องการ ปัจจัยแวดล้อม การสำรวจพื้นที่ด้วยตนเอง การตระหนักในวัฒนธรรมประเพณีท้องถิ่น และพฤติกรรมของแรงงาน รวมทั้งการติดตามศึกษากฎระเบียบและตรวจสอบข้อมูลเป็นระยะจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ และหากจำเป็นต้องทำการลงทุนร่วมกับฝ่ายเวียดนาม ต้องศึกษาผู้ร่วมทุนอย่างรอบคอบ และจัดทำสัญญา หรือแผนการลงทุนทุกครั้งเพื่อป้องกันมิให้เกิดปัญหาความขัดแย้งกันในอนาคต

5. โดยที่การดำเนินกิจการจำเป็นต้องคำนึงถึงรายจ่ายที่คาดไม่ถึง นักลงทุนจึงจะต้องมีการบริหารการเงินอย่างมีประสิทธิภาพ และมีเงินสดสำรองเพียงพอ ประการสำคัญ ในการลงทุนในเวียดนาม นักลงทุนไทยควรพิจารณาทำการประชาสัมพันธ์และเผยแพร่โครงการลงทุนในท้องถิ่นด้วยเพื่อให้ชาวเวียดนามเห็นถึงประโยชน์ร่วมกันระหว่างไทยและเวียดนามในโครงการลงทุน และให้ความสำคัญในการดำเนินกิจกรรมด้านสังคมแก่ชุมชน และสังคมในท้องถิ่นควบคู่ไปกับการประกอบการ อันจะทำให้การลงทุนมีความยั่งยืน และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของโครงการลงทุนในเวียดนาม

6. นอกจากนี้ นักลงทุนไทยควรพิจารณาหาช่องว่างทางการตลาดในการประกอบการในเวียดนาม โดยหลีกเลี่ยงที่จะทำการแข่งขันกับผู้ประกอบการจากประเทศที่มีกำลังทางเศรษฐกิจ และมีความเชี่ยวชาญสูงในสาขาดังกล่าว และโอกาสในการลงทุนจากสภาพการพัฒนาทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมในเวียดนาม ซึ่งโดยทั่วไป ลักษณะภูมิประเทศของเวียดนามเป็นลักษณะมีความยาวตามชายฝั่งทะเล ภาคใต้เป็นแหล่งเศรษฐกิจที่เติบโตมาเป็นเวลานาน และเป็นหัวจักรทางเศรษฐกิจให้แก่เวียดนามในปัจจุบัน โดยผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ ร้อยละ 40 ผลิตจากในบริเวณภาคใต้ของเวียดนาม นครโฮจิมินห์มีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจสูงอย่างต่อเนื่อง เฉลี่ยร้อยละ 12 ต่อปี ประชากรมีกำลังซื้อ จังหวัดเกิ่นเซอ (Can Tho) และจังหวัดในลุ่มแม่น้ำโขงมีศักยภาพในการผลิตสินค้าการเกษตรและสัตว์น้ำ การต่อเรือและบำรุงรักษาเรือ จังหวัดบ่าเหริยะ-หวงเต่า (Ba Ria Vung Tau) มีอุตสาหกรรมการขุดเจาะน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ ปิโตรเคมี พลาสติก และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง

7. ในภาคกลางของเวียดนาม เป็นพื้นที่ที่มีลำดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่เติบโตช้ากว่าภาคอื่นในเวียดนาม แต่ก็มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ เช่น พระราชวัง โบราณที่จังหวัดเถื่อเทียนเว้ (Thua Thien Hue) เมืองโบราณโฮยอัน (Hoi An) ที่จังหวัดกว๋างนาม (Quang Nam) ชายหาดทะเลที่จังหวัดย่าจาง (Nha Trang) และในปัจจุบัน รัฐบาลเวียดนามพยายามส่งเสริมการพัฒนาเศรษฐกิจในบริเวณนี้ให้มากขึ้น โดยการพัฒนาท่าเรือน้ำลึกและอุปกรณ์ยกขนสินค้าที่ทำเรือคานัง จังหวัดเถื่อเทียนเว้ ดำเนินการก่อสร้างโรงกลั่นน้ำมันแห่งแรกในจังหวัดกว๋างไน (Quang Ngai) ซึ่งจะแล้วเสร็จในปี พ.ศ. 2552 และโรงกลั่นน้ำมันแห่งที่สองที่จังหวัดแทงหวิ (Thanh Hoa) นอกจากนี้ ไทยมีเส้นทางบกที่เชื่อมต่อจากจังหวัดภาคตะวันออกเฉียงเหนือของไทยไปยังจังหวัดภาคกลางของเวียดนาม ซึ่งมีศักยภาพในการใช้ประโยชน์ในการเดินทางสัญจรไปมา การท่องเที่ยว และการขนส่งสินค้าระหว่างกัน

8. ในภาคเหนือของเวียดนามกำลังได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศจากรัฐบาลเวียดนามเป็นอย่างมากทั้งในการพัฒนาอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐาน มีอุตสาหกรรมสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ยานยนต์และชิ้นส่วนลงทุนที่กรุงฮานอย อุตสาหกรรมต่อเรือที่นครไฮฟอง (Hai Phong) และอุตสาหกรรมเหมืองแร่ถ่านหิน เหล็ก และบอกไซต์ที่จังหวัดในเขตภาคเหนือของเวียดนาม และภาคเหนือของเวียดนามยังมีระยะทางที่ใกล้ชิดกับจีน ซึ่งสามารถเป็นประตูในการขยายการค้าและการลงทุนไปสู่จีนได้ในอนาคต

จากรูสคี้ บุนญู๋ม (2554) ผลการศึกษา พบว่า นักลงทุนไทยมีความสนใจลงทุนตรงในเวียดนาม เนื่องด้วยมีระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่ต่ำกว่าไทย มีความสามารถ และประสบการณ์

ในด้านการผลิต ความชำนาญ เทคโนโลยี ปัจจัยทุน และขนาดการผลิตขนาดใหญ่อยู่ในระดับต่ำ โดยรูปแบบการลงทุนส่วนใหญ่ของบริษัทไทยเป็นการลงทุนในประเทศ เนื่องจาก ต้องการความได้เปรียบในการผูกขาดด้านการผลิต การจัดการ และเทคโนโลยีที่เหนือกว่า อีกทั้งเพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ และรักษาส่วนแบ่งกำไรไว้ ส่วนด้านมูลเหตุจูงใจในการขยายการลงทุนนั้น พบว่า มีความแตกต่างกันไปในแต่ละอุตสาหกรรม ซึ่งสามารถสรุปได้เป็น 3 ประการ ดังนี้

1. เพื่อสร้างความได้เปรียบจากการเป็นผู้ผลิตรายใหญ่รายแรก สอดคล้องและสามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีโครงสร้างตลาดอุตสาหกรรม (Industrial organization theory) โดยการลงทุนในเวียดนามเป็นผลเนื่องมาจาก การเจริญเติบโต และการขยายตัวขององค์กรธุรกิจที่อยู่ในตลาดแข่งขันน้อยรายที่ต้องการใช้ความได้เปรียบ และสร้างโอกาสในการบุกเบิกด้วยการลงทุนเป็นผู้ผลิตรายแรกในอุตสาหกรรมของเวียดนาม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเม็ดพลาสติกที่เวียดนามยังไม่มีความสามารถในการผลิต

2. เพื่อต้องการหลีกเลี่ยงข้อจำกัดด้านโควตาการนำเข้า และมาตรการกีดกันทางการค้าของประเทศพัฒนาแล้วในประเทศผู้ลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ และแนวคิดการลงทุนทางตรงของประเทศกำลังพัฒนาในต่างประเทศ โดยการลงทุนในเวียดนามเป็นผลมาจาก การหลีกเลี่ยงข้อจำกัดหรือการกีดกันทางการค้าของประเทศผู้ลงทุน จึงต้องย้ายหน่วยผลิตไปต่างประเทศเพื่อทำการส่งออกแทนเพื่อรักษาตลาดลูกค้าในต่างประเทศเดิมไว้

3. การขยายการลงทุนเพื่อให้เกิดการลงทุนแบบครบวงจร (Forward and backward integration) พบว่า สามารถอธิบายได้ด้วยทฤษฎีการสังเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่กำหนดการลงทุนระหว่างประเทศ (Dunning's eclectic theory) โดยการลงทุนในเวียดนามของอุตสาหกรรมอาหารสัตว์เป็นผลมาจากความได้เปรียบ 3 ประการ ที่กระตุ้นให้เกิดการลงทุนเพื่อก่อให้เกิดใช้ประโยชน์ภายใน (Internalization incentive advantage) และเกิดการประหยัดต่อขนาด (Economies of scale) ด้านการผลิตและการตลาดมากขึ้น โดยอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ไทยมีความสามารถในการผลิตอยู่ในระดับโลก มีความได้เปรียบในด้านการผลิต และประสบการณ์ที่สั่งสมมานานเหนือนักลงทุนรายอื่น ๆ

สถาบันอาหาร (2557) ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมการบริโภคของคนเวียดนามเปลี่ยนแปลงไป เพราะการดำเนินชีวิตและวิถีชีวิตที่ทำให้ทุกคน ต้องเร่งรีบ ด้วยเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัด ตัวอย่างสำคัญเห็นได้จาก แม่บ้านยุคใหม่ต้องผูกติดอยู่กับการเลือกซื้อ อาหารสำเร็จรูปที่ทำการแช่แข็งและสามารถนำมาอุ่นด้วยไมโครเวฟเพื่อพร้อมสำหรับการรับประทานได้ทันที ไม่ว่าจะเป็นช่วงเข้าก่อนไปทำงานหรือไปเรียนหนังสือหรือจะเป็นเวลาหลังเลิกงานที่เหนื่อยล้ากับ

การทำงานมา ทั้งวัน ส่งผลให้ “อาหารแปรรูปแช่แข็ง” เติบโตอย่างรวดเร็วในขณะนี้ เนื่องจากสะดวก รวดเร็ว

ตลาดสินค้าอาหารพร้อมรับประทาน (Ready meals) ในเวียดนามนับว่ามีการขยายตัวอย่างมาก ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ด้วยเหตุผลที่ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายและประหยัดเวลา รวมทั้งการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตประจำวันทำให้สมาชิกในครอบครัวมีโอกาสร่วมรับประทานอาหารพร้อมกันน้อยลง การเพิ่มขึ้นของครอบครัวที่มีขนาดเล็กเพียง 1-2 คน ทำให้อาหารพร้อมรับประทานกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับ ผู้บริโภคชาวเวียดนามที่ไม่นิยมปรุงอาหารเอง และยังสามารถเลือกบริโภคอาหารที่มีรสชาติหรือเมนูแปลกใหม่ เพิ่มขึ้นด้วย

ตลาดอาหารแปรรูปแช่แข็งในเวียดนามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยแรงผลักดัน สำคัญ มาจากการที่ ชาวเวียดนามมีความต้องการอาหารแปรรูปแช่แข็งมากขึ้น ในปี พ.ศ. 2554 มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 18.5 เมื่อ เทียบกับปีก่อน ยอดขาย 17,690.4 พันล้านดอง โดย “อาหารประเภทเส้นกึ่งสำเร็จรูป” เป็นผลิตภัณฑ์มูลค่า สูงอันดับ 1 ยอดขาย 17,043.3 พันล้านดอง (แบ่งเป็นแบบถ้วย/ ซาม 1,350.1 พันล้านดอง และแบบถุง 15,693.1 พันล้านดอง) รองลงมาคือ “ข้าว” 320.4 พันล้านดอง “พาสต้าแช่แข็ง” 238.6 พันล้านดอง “อาหาร ประเภทเส้นธรรมดา” 50 พันล้านดอง และ “อาหารพร้อมรับประทานแช่แข็ง” 38.2 พันล้านดอง ตามลำดับ

และธุรกิจบริการอาหารในประเทศเวียดนามมีจำนวน 543,002 ร้านในปี พ.ศ. 2553 โดยแบ่งเป็นร้านอิสระ (Independent) 540,974 ร้าน และร้านที่มีสาขา (Chained) 2,028 ร้าน ซึ่งร้านบริการอาหารอิสระประเภท “ร้านอาหารเล็ก ๆ ตามข้างทาง (Street stalls/ kiosks)” มี จำนวนร้านมากที่สุด โดยสูงถึง 432,705 ร้าน รองลงมาคือ “ภัตตาคารที่ให้บริการเต็มรูปแบบ (Full-service restaurants)” 80,301 ร้าน “คาเฟ่/ บาร์ (Cafes/ Bars)” 21,110 ร้าน “ร้านอาหารจานด่วน (Fast food)” 6,858 ร้าน และ “ร้านบริการอาหารพิซซา (Pizza consumer foodservice)” 130 ร้าน ตามลำดับ ส่วนร้านบริการอาหารที่มีสาขาประเภท “คาเฟ่/ บาร์” มีจำนวนร้านมากที่สุด โดยสูงถึง 1,592 ร้าน รองลงมาคือ “ร้านอาหารจานด่วน” 319 ร้าน “ร้านอาหารเล็ก ๆ ตามข้างทาง” 100 ร้าน “ร้านบริการ อาหารพิซซา” 17 ร้าน “ภัตตาคารที่ให้บริการเต็มรูปแบบ” 14 ร้าน และ “ร้านบริการจัดส่งอาหารถึงบ้าน และร้านอาหารแบบซื้อกลับไปทานที่บ้าน (100% Home delivery/ takeaway)” 3 ร้าน ตามลำดับ ด้านทำเล ที่ตั้งพบว่า ชาวเวียดนามนิยมใช้บริการธุรกิจบริการอาหารที่ตั้งอยู่เดี่ยว ๆ (Stand alone) เห็นได้จากยอดธุรกิจบริการอาหารในปี พ.ศ. 2553 ร้อยละ 92.1 ของยอดขายทั้งหมดเป็นของร้านที่มีสถานที่ตั้งใน ลักษณะดังกล่าว รองลงมาจะเป็นธุรกิจบริการที่ตั้งอยู่ตาม “แหล่งที่พัก (Lodging) ร้อยละ 3.1” “ร้านค้าปลีก (Retail) ร้อยละ 2.4” และ “แหล่งท่องเที่ยว (Travel) ร้อยละ 2.4” ตามลำดับ

ชัยวัฒน์ นันทศรี และลำปาง แม่นมาตย์ (2556) ผลการวิจัยพบว่า ในกระบวนการทำงานของบริษัทที่ปรึกษา มี 2 กระบวนการหลัก ได้แก่ 1) กระบวนการวิเคราะห์ความต้องการ และ 2) กระบวนการให้คำปรึกษา ที่มีกระบวนการจัดการความรู้ โดย

1. กระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า มีกระบวนการจัดการความรู้ดังนี้ การวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า เป็นขั้นตอนที่ที่ปรึกษาเข้าไปศึกษาในรายละเอียดของความต้องการของบริษัทลูกค้า

1.1 การแสวงหาผู้เชี่ยวชาญ โดยการใช้ฐานข้อมูลที่ปรึกษาเพื่อคัดเลือกทีมที่ปรึกษาที่รับผิดชอบงานจากผู้มีประสบการณ์และมีความรู้ ความชำนาญในงานที่เกี่ยวข้อง

1.2 การถ่ายโอน แลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างทีมงานที่ปรึกษา โดยที่ปรึกษาดำหนดประสบการณ์ในการบริหารโครงการและนำความรู้จากฐานข้อมูลโครงการมาแลกเปลี่ยนความรู้เพื่อจัดทำแผนงาน

2. กระบวนการให้คำปรึกษาระหว่างที่ปรึกษากับลูกค้า และทีมที่ปรึกษา

2.1 การแลกเปลี่ยนและการถ่ายโอนความรู้ การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ในบริษัทที่ปรึกษา อาจถือได้ว่าเป็นกิจกรรมจัดการความรู้ที่พบในทุกบริษัทและมีกิจกรรมหลากหลายมาก แต่เมื่อวิเคราะห์ถึงลักษณะการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ อาจสรุปได้ว่ามี 2 ลักษณะ คือ 1) การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ และการถ่ายโอนระหว่างที่ปรึกษาในรูปแบบที่เป็นทางการ คือ การจัดประชุมรายงานความก้าวหน้า หรือหาแนวทางการแก้ไขปัญหา ร่วมกับที่ปรึกษาคนอื่น โดยมีการจัดทำรายงานการประชุม และมีการจัดเก็บรายงานการประชุม และมีการจัดเก็บรายงานการประชุมไว้ที่แหล่งจัดเก็บข้อมูลของโครงการ เพื่อให้ที่ปรึกษาที่เกี่ยวข้องรับรู้ร่วมกัน และ 2) การแลกเปลี่ยนและการถ่ายโอนระหว่างที่ปรึกษากับลูกค้า ในการเริ่มต้นทำงานโครงการที่ปรึกษาและลูกค้ามีการประชุมเพื่อกำหนดวิธีการทำงานร่วมกัน ทีมงานของลูกค้าจะให้คำอธิบายทีมที่ปรึกษาถึงบริบทของบริษัทสภาพปัญหา วัตถุประสงค์ของโครงการ และแนวทางการทำงานร่วมกัน แต่จากผลการวิจัยยังไม่พบหลักฐานที่บริษัทได้ให้ความสำคัญกับการสร้างความรู้จากการทำงาน เพื่อจัดเก็บให้เป็นความรู้ของบริษัทอย่างจริงจัง เพียงแต่ความรู้เหล่านี้มักถูกสะสมอยู่ที่ที่ปรึกษาจนเกิดเป็นความเชี่ยวชาญและความชำนาญของบุคคล

2.2 การสร้างความรู้หรือความเชี่ยวชาญของที่การสร้างความรู้ความเชี่ยวชาญส่วนใหญ่เกิดจากการเรียนรู้จากความผิดพลาดและความสำเร็จของโครงการซึ่งเป็นกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติจริงระหว่างการดำเนินโครงการ นอกจากนี้พบว่า ที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์ทำงานน้อย มักขอคำปรึกษาจากที่ปรึกษาในทีมที่มีประสบการณ์สูงกว่า การหาความรู้เพิ่มเติมจากแหล่งความรู้ต่าง ๆ ภายในและภายนอกบริษัทและการถ่ายทอดของที่ปรึกษาภายนอกที่ร่วมดำเนินโครงการ

2.3 การแสวงหาความรู้เมื่อเกิดปัญหาในระหว่างดำเนินโครงการนอกจากมีการแลกเปลี่ยนระหว่างที่ปรึกษาแล้ว ที่ปรึกษายังมีการแสวงหาความรู้โดยการศึกษาหาความรู้จากเอกสาร ตำรา และเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกัปัญหาในการดำเนินโครงการดังกล่าว

จากผลการวิจัยอาจสรุปได้ว่าการจัดการความรู้เป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทำงาน ถือเป็นพื้นฐานในกระบวนการทำงานของบริษัท โดยกระบวนการหรือกิจกรรมการจัดการความรู้ต่าง ๆ เกิดขึ้นเป็นส่วนหนึ่งของกระบวนการทำงานที่เกี่ยวข้องกับการจัดการความรู้อย่างมากคือกระบวนการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า โดยบริษัทจัดตั้งทีมงานเข้าไปรวบรวมและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า แลกระบวนการให้คำปรึกษา โดยที่ปรึกษาของบริษัททำการถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้ารวมถึงมีการแลกเปลี่ยนความรู้จะพบเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นในกระบวนการให้คำปรึกษา และมีปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดการความรู้คือ โยบาย วัฒนธรรมบริษัท สภาพการแข่งขัน ทัศนคติการทำงาน และเทคโนโลยี สารสนเทศ

มนัสชัย จึงตระกูล และพงษ์เทพ จงเจริญรุ่งโรจน์ (2559) ผลการวิจัยพบว่า เวียดนามยังมีตลาดผู้บริโภคในประเทศที่มีขนาดใหญ่และกำลังขยายตัวได้เร็ว โดยการเปลี่ยนผ่านโครงสร้างจากเศรษฐกิจที่พึ่งพาภาคการเกษตรเป็นภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการส่งผลให้รายได้ต่อหัวของประชากร เพิ่มขึ้นประกอบกับสังคมชนชั้นกลางที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วจึงทำให้เวียดนามถือเป็นตลาดการบริโภคที่มีศักยภาพ

ความได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงานของเวียดนามที่อยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับกลุ่มอาเซียน ประกอบกับโครงสร้างประชากรที่อยู่ในวัยแรงงานเป็นจำนวนมาก โดยประชากรทั้งหมดกว่าครึ่งหนึ่งมีอายุต่ำกว่า 40 ปี และมีอัตราการรู้หนังสือ ถึงร้อยละ 94 จึงทำให้เวียดนามมีข้อได้เปรียบด้านต้นทุนแรงงาน โดยเปรียบเทียบกับกลุ่มประเทศในอาเซียน

การมี Cluster ของอุตสาหกรรม จากภูมิประเทศของเวียดนามที่มีชายฝั่งทะเลตะวันออกทอดยาว ทำให้เหมาะแก่การตั้งนิคมอุตสาหกรรมตลอดเส้นทาง โดยปัจจุบันเวียดนามได้ใช้ประโยชน์จากความได้เปรียบดังกล่าวผ่านการสร้างเขตเศรษฐกิจพิเศษ 119 แห่งกระจายอยู่ทั่วประเทศ ประกอบด้วยนิคมอุตสาหกรรมต่าง ๆ และเขตเศรษฐกิจพิเศษเพื่อส่งเสริมการส่งออก ส่วนใหญ่จะเป็นนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนตั้งฐานการผลิตในเวียดนาม โดยภาครัฐกิจท้องถิ่นยังได้ประโยชน์ค่อนข้างจำกัด เนื่องจากผู้ประกอบการในประเทศยังไม่สามารถพัฒนาห่วงโซ่ธุรกิจที่สนับสนุนอุตสาหกรรมส่งออกหลักได้

สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (2557) ได้ศึกษาเรื่อง การลงทุนโดยตรงในเวียดนามของนักลงทุนต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ ได้ดังนี้ 1) กิจการที่ชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด (Wholly foreign-owned enterprise) มีสถานะเป็นนิติบุคคล

ตามกฎหมายของ เวียดนาม ซึ่งได้รับอนุมัติจาก MPI หรือเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น การลงทุนแบบนี้เป็นการลงทุนที่มีการบริหารงาน คล่องตัวเนื่องจากผู้ลงทุนมีอำนาจเต็มที่ในการบริหาร ระยะเวลาในการลงทุนสามารถถึง 50 ปี และไม่มีภาระจำกัด ในเงินลงทุน 2) สำนักงานตัวแทน (Representative office: RO) ทำหน้าที่เป็นผู้แทนของบริษัทแม่ในการเจรจา ต่อรองและลงนามขอสัญญาซื้อขาย ควบคุมการดำเนินงานของสัญญา บริการข้อมูลด้านการตลาดติดตามและให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย แสวงหาโอกาสในการลงทุน/ คู่ค้า ทำกิจกรรมทางการตลาดประชาสัมพันธ์และส่งเสริมสินค้า/ บริการของบริษัท 3) สาขาบริษัทต่างชาติ (Foreign company branch) เวียดนามอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติเปิดสาขาบริษัทได้ เมื่อมีการจดทะเบียนดำเนินกิจการที่ถูกต้องตามกฎหมายมากกว่า 5 ปี ซึ่งสาขา บริษัทต่างประเทศ สามารถดำเนินการค้าได้ 2 ประเภท คือ สินค้าเพื่อส่งออก เช่น งานหัตถกรรม ผลไม้ การแปรรูป อาหาร เนื้อสัตว์และเนื้อสัตว์ปีก สินค้าเกษตร (ยกเว้นข้าวและกาแฟ) กับการนำเข้าสินค้าต่าง ๆ จากต่างประเทศ รวมทั้ง สินค้าเกษตรแปรรูป ปุ๋ย และยาฆ่าแมลง 4) บริษัทร่วมทุน (Joint venture) เป็นการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับคนชาติ ร่วมทุนระหว่างนักลงทุนต่างชาติรายเดียวหรือหลายรายกับนักลงทุนของเวียดนามราย เดียวหรือหลายราย เพื่อดำเนินธุรกิจร่วมกัน หรือบางกรณีอาจเป็นการดำเนินการระหว่างรัฐบาลต่างประเทศกับ รัฐบาล เวียดนาม การลงทุนในรูปแบบกิจการร่วมทุนนี้ เป็นการตั้งบริษัทใหม่ในรูปหุ้นส่วนที่จำกัด ความรับผิดชอบ มีสภาพเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายของเวียดนาม การลงทุนในรูปแบบนี้เป็นรูปแบบการลงทุนที่รัฐบาล เวียดนามให้การส่งเสริมมากที่สุด อย่างไรก็ตามนักลงทุนท้องถิ่น ชาวเวียดนามมักร่วมทุนโดยใช้ที่ดินและ สิ่งก่อสร้างในเวียดนามตีค่าออกมาเป็นเงินลงทุน ซึ่งมักจะประเมินสูงกว่ามูลค่าที่แท้จริง ทำให้นักลงทุน ชาวต่างชาติเสียเปรียบ อีกทั้งอาจมีปัญหาด้านการบริหารงานและการขยายธุรกิจ 5) สัญญาร่วมลงทุนธุรกิจ (Business co-operation contract: BCC) เป็นการร่วมทุนทางธุรกิจระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับนักลงทุนเวียดนาม ซึ่งอาจมีมากกว่า 1 ราย เข้าร่วมทำธุรกิจ สัญญาร่วมลงทุนธุรกิจสามารถเปิดสำนักงานเป็นตัวแทนที่เวียดนาม การลงทุนในรูปแบบนี้ไม่มีข้อกำหนดเรื่องเงินลงทุนขั้นต่ำของต่างชาติ รวมทั้งไม่ได้กำหนด สัดส่วนการ ถือหุ้นของต่างชาติ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อตกลงทางสัญญาร่วมกันระหว่าง นักลงทุนต่างชาติ กับนักลงทุนเวียดนาม รวมทั้ง ระยะเวลาของสัญญา ข้อเสียของการลงทุนประเภทนี้ คือ ไม่มีการจำกัดความรับผิดชอบหากเกิดการขาดทุน อีกทั้ง นักลงทุนต่างชาติอาจขาดความเป็นอิสระ ในการบริหารงาน สัญญาประกอบด้วยวัตถุประสงค์ของธุรกิจ เนื้อหา ความร่วมมือทางธุรกิจ ระหว่างหุ้นส่วน ความรับผิดชอบของหุ้นส่วน เป็นต้น นักลงทุนต่างชาติสามารถโอนเงินที่ เป็นผล กำไรกลับประเทศได้ง่าย 6) กิจการที่ทำสัญญากับภาครัฐ (Public-private partnership: PPP) เป็นรูปแบบการ ลงทุนที่เป็นข้อตกลงระหว่างหน่วยงาน ราชการของเวียดนามกับนักลงทุนต่างชาติ

ซึ่งอาจเป็นบริษัทต่างชาติถือหุ้น ทั้งหมดหรือบริษัทร่วมทุนกับเวียดนามก็ได้เพื่อที่จะสร้างหรือดำเนินการในโครงการสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐาน 7) รูปแบบการลงทุนอื่น ๆ นอกจากที่กล่าวมาแล้ว เช่น การควบรวมบริษัท (Merger and acquisition: M & A) การช่วยเหลือทางการเงินทุน (Capital contribution) ในการบริหารจัดการบริษัท

กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ (2560) ผลการสรุปจากปัญหาและอุปสรรคทางการค้า ได้แก่ 1) ผู้ประกอบการลงทุนต่างชาติยังไม่ได้รับสิทธิในการทำธุรกิจนำเข้าและการค้าขาย ยกเว้นผู้ประกอบการลงทุนตั้งโรงงาน แต่สามารถตั้ง สำนักงานตัวแทน โดยที่ไม่มีรายได้ 2) กฎหมาย กฎระเบียบต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ต้องติดตามและทำการแก้ไขปัญหา ควรมีการติดตามและ ศึกษาข้อมูลกฎหมายที่เกี่ยวข้องอยู่อย่างเสมอ ควรสร้างความเข้าใจและเตรียมความพร้อมไว้ล่วงหน้าสำหรับว่ารัฐบาลเวียดนาม ซึ่งได้พยายามแก้ไขและปรับปรุง กฎ ระเบียบ เพื่ออำนวยความสะดวกในด้านทางการค้า การลงทุน และสร้างความเสมอภาค ระหว่างผู้ประกอบการชาวเวียดนามกับผู้ประกอบการลงทุนต่างชาติ ซึ่งสามารถขอข้อมูลกับหน่วยงานภายใต้กระทรวงวางแผนและการลงทุน (MPI) ของแต่ละจังหวัด ส่วนระบบการคิดคำนวณอัตราอากรศุลกากรนำเข้ายังคงเป็นปัญหาพิธีการและ แบบฟอร์มศุลกากรแตกต่างกันไปในแต่ละเมือง ทำให้ผู้ประกอบการลงทุนต่างชาติขาดความมั่นใจในการลงทุนหรือเข้าไปทำธุรกิจเวียดนาม 3) การกำหนดราคากลางสำหรับสินค้านำเข้า เพื่อใช้เป็นฐานในการคำนวณจัดเก็บอากรศุลกากรนำเข้า กำหนดไว้สูงมาก และไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน 4) มีการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญาค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักแพร่หลาย 5) ปัญหาด้านความขัดแย้งระหว่างนักลงทุนต่างชาติกับผู้ร่วมทุนท้องถิ่น เนื่องจากแนวทางการบริหารงาน แตกต่างกัน ปัญหาการแบ่งปันผลประโยชน์ไม่ลงตัว เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันปัญหาเหล่านี้ลดน้อยลง เนื่องจากการลงทุนเป็นต่างชาติ ร้อยละ 100 มากขึ้น 6) ด้านระบบกฎหมายและระบบการตัดสินข้อพิพาทของเวียดนาม มีผลต่อการตัดสินใจเข้ามาลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ ซึ่งในทางปฏิบัตินั้นการพิจารณาตัดสินลงโทษนอกจากจะขึ้นอยู่กับตัวบทกฎหมายแล้ว ยังต้องพิจารณาถึง ผลประโยชน์ของประชาชนส่วนใหญ่ของประเทศเป็นสำคัญ 7) ด้านระบบโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคพบว่ายังไม่มีความพร้อมเท่าที่ควร 8) ด้านปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือและผู้บริหารระดับกลางที่มีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจสมัยใหม่ยังเป็นปัญหาอยู่ 9) ความล่าช้าในการปฏิรูประบบการเงิน การธนาคาร 10) นักลงทุนท้องถิ่นขาดแคลนเงินทุนในการร่วมทุนกับชาวต่างชาติและยังขาดประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ และการแข่งขันในตลาดโลกอยู่ 11) ด้านปัญหาด้านทุนค่าขนส่งทางเรือมีสูง เนื่องจากค่าธรรมเนียมขนส่งสินค้าทางเรือจากไทยไปเวียดนามนั้นมีราคาต้นทุนสูง และมีพื้นที่ระวางไม่เพียงพอกับความต้องการอีกด้วย 12) เวียดนามยังขาดข้อมูลข่าวสารด้านการค้าและ

ด้านเศรษฐกิจที่ทันสมัย 13) ด้านกำลังซื้อของประชากรส่วนใหญ่ในเวียดนามนั้นอยู่ในระดับต่ำ ยกเว้นในเมืองใหญ่ เช่น นครโฮจิมินห์ และ กรุงฮานอย แต่อย่างไรก็ตาม บริเวณเมืองใหญ่ ผู้ประกอบการต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูงเพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด 14) ด้านผู้ส่งออก ไทยบางรายยังขาดความชำนาญในการทำการค้ากับชาวเวียดนามและขาดข้อมูลในรายละเอียดบางเรื่อง ที่ผู้นำเข้าชาวเวียดนามมีความต้องการ อาทิเช่น ชาวเวียดนามต้องการให้ส่งออกสินค้าหลายประเภทบรรจุอยู่ในตู้คอนเทนเนอร์ เดียวกัน แต่ผู้ส่งออกไทยยังไม่สามารถทำได้หรืออาจจะไม่สนใจที่จะทำธุรกิจด้วย ในขณะที่ประเทศสิงคโปร์ ใต้หวัน และ ญี่ปุ่น ซึ่งให้ความสำคัญทางการค้ากับเวียดนาม และมีสำนักงานตัวแทน (Representative office) ที่ทำการศึกษาดตลาด เวียดนามอย่างใกล้ชิด ทำให้เกิดการรู้จักและคุ้นเคยกับตลาดเวียดนามและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้า เวียดนามได้เป็นอย่างดี ทำให้ผู้ประกอบการไทยประสบกับการแข่งขันทางการค้าที่รุนแรง

15) การดำเนินการทางด้านเอกสารของ Automatic import licensing ด้านผู้นำเข้าจะต้องส่งเอกสาร 2 ฉบับ ได้แก่ สำเนา Commercial invoice และ Bank payment certificate ที่เป็นตัวจริง ซึ่งผู้นำเข้าจะต้องทำการประทับตราบริษัทเพื่อรับรองเอกสาร ก่อนส่งมอบ และการส่งมอบต้องส่งผ่านทางไปรษณีย์เท่านั้น ทางด้านกระทรวง อุตสาหกรรมและการค้าจะตอบรับหรือให้แก้ไขทางไปรษณีย์เช่นกันซึ่งทำให้ต้องใช้เวลา และอาจเกิดเหตุการณ์กรณีเอกสาร สูญหาย โดยทางการเวียดนามจะไม่มีการรับผิดชอบเรื่องดังกล่าว ดังนั้นผู้นำเข้าต้องดำเนินการจัดส่งใหม่ตามขั้นตอน และกรณีที่สินค้าส่งทางอากาศ ผู้นำเข้าอาจต้องมีการเตรียมการล่วงหน้ามิฉะนั้นจะต้องจ่ายค่าธรรมเนียมเพื่อเก็บรักษาสินค้าจนกว่าจะได้รับการตอบกลับทางไปรษณีย์ โดยระยะเวลาในการออก Automatic import licensing ด้านผู้นำเข้าต้องรอเอกสารตั้งแต่ 7 วัน ทำการขึ้นไป เดิมเคยออกสินค้าได้ภายใน 5 วัน นับแต่สินค้าถึงท่า Import license ดังกล่าวมีอายุ 1 เดือน หลังจากได้รับอนุญาต ส่วนกรณีที่ Import license เกิดสูญหายหรือเสียหายจาก การจัดส่ง ผู้นำเข้าจะต้องเริ่มขอใหม่โดยต้องทำหนังสือชี้แจงว่าเอกสารสูญหาย หรือเสียหาย และมีความจำเป็นต้องขอดำเนินการใหม่ การขอเอกสารใหม่ จะใช้เวลา 5 วันทำการ 16) แม้ว่ารัฐบาลเวียดนามจะมีเสถียรภาพสูง ที่สามารถตัดสินใจได้รวดเร็ว ในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ แต่ การเมืองในระดับจังหวัด และระดับท้องถิ่น มีทั้งการสอดคล้องกับนโยบายส่วนกลาง และอาจมีลักษณะเฉพาะตัวในการ แก้ไขปัญหาหรือการพัฒนา อาจรวดเร็ว หรือล่าช้า เป็นสิ่งที่จะต้องจัดหาผู้แทนของกิจการ ไปสร้างความเข้าใจหรือ รู้จักบุคคลที่เกี่ยวข้องด้วยเพื่อติดตามการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ 17) ความเสี่ยงในการทำธุรกิจ จะต้องระมัดระวังต่อความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน มีการเรียกค่าคุ้มครอง กับชาวต่างชาติ การสร้างการก่อวินาศกรรม ความหวาดกลัวเป็นระยะจากกลุ่มคนในพื้นที่ เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการรักษา ความปลอดภัย อาจไม่สามารถรับรองความปลอดภัยได้ กิจการต้องวางมาตรการและจัดสรรงบประมาณเรื่อง

การบริหารความปลอดภัย

โอกาสการค้าการลงทุนของไทย ธุรกิจไทยที่เข้าไปลงทุนในเวียดนามมีทั้งการสร้างโรงงานเพื่อผลิตสินค้าในเวียดนาม และการเข้าไป ทำการค้าผ่านสำนักงานตัวแทนหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศ โดยส่วนมากเป็นการร่วมลงทุนกับคู่ค้าในประเทศ เวียดนามหรือการเข้าไปซื้อกิจการจากผู้ประกอบการเดิม โดยมีเขตที่ตั้งอยู่ในเขตส่งเสริมการลงทุนหลัก เช่น ฮานอยและโฮจิมินห์ ทั้งนี้ ธุรกิจไทยที่ยังมีโอกาสเข้าไปลงทุนในเวียดนาม เช่น 1) ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก เวียดนามถือเป็นตลาดขนาดใหญ่ และมีรายได้ต่อหัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนให้เห็นกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้น ประชาชนมีค่านิยมการซื้อสินค้าจากร้านค้าในรูปแบบ Modern trade อีกทั้งชาวเวียดนามนิยมซื้อสินค้าไทย เพราะมั่นใจในคุณภาพ 2) ธุรกิจที่ต้องอาศัยแรงงานเป็นปัจจัยการผลิต เช่น ธุรกิจสิ่งทอ ผลิตเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย เนื่องจากเวียดนามยังมีประชากรในวัยแรงงานค่อนข้างมาก ค่าจ้างยังต่ำกว่าไทย อีกทั้งรัฐบาลยังมีการให้สิทธิ พิเศษทางภาษีแก่ธุรกิจที่เน้นการใช้แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตอีกด้วย 3) ธุรกิจการเกษตร เวียดนามเองยังมีทรัพยากรอยู่มาก เช่น ประมง ป่าไม้ เป็นต้น ซึ่งธุรกิจ การเกษตรยังเป็นอีกหนึ่งประเภทที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติ 4) ธุรกิจก่อสร้าง เวียดนามมีนโยบายที่จะลงทุนเพื่อพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานในระยะยาว และผู้ประกอบการไทยถือว่ามีศักยภาพในธุรกิจด้านก่อสร้าง เวียดนามยังมีโครงการสร้างเมืองใหม่ สร้างถนนและ สนามบิน รวมทั้งโรงไฟฟ้าในอนาคต นอกจากนี้ ธุรกิจก่อสร้างยังเป็นธุรกิจที่รัฐบาลส่งเสริมให้ต่างชาติเข้ามาลงทุน 5) ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว เช่น โรงแรม ร้านอาหาร สปา เป็นต้น ซึ่งเป็นธุรกิจที่คนไทยมีความชำนาญ มีองค์ความรู้ในการจัดการ ในขณะที่เวียดนามยังขาดแคลนทักษะในการจัดการ 6) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับพลังงานและปิโตรเคมี แม้ไทยจะมีการเข้าไปลงทุนบ้างแล้ว แต่ เนื่องจากเวียดนามเป็นแหล่งที่ยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ อีกทั้งเวียดนามมีการก่อสร้างโรงงานกลั่นน้ำมัน แห่งแรกในภาคกลาง ทำให้เป็น โอกาสของธุรกิจที่เกี่ยวข้องมีมากขึ้น 7) ธุรกิจผลิตเครื่องจักรและชิ้นส่วนยานยนต์ เนื่องจากเวียดนามมีการบังคับใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตในประเทศและมีความต้องการของตลาดสูง อีกทั้งผู้ผลิตในประเทศยังมีเทคโนโลยีที่ยังไม่สูงมากนัก ทำให้ไทย ได้เปรียบในเรื่องความรู้ความชำนาญ

พิสุทธิ์ กุลชนวิทย์ (2560) ศึกษาเรื่อง เงินทุนเคลื่อนย้ายและอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงของไทย งานวิจัยนี้ศึกษาผลกระทบของเงินทุนเคลื่อนย้ายระหว่างประเทศทั้ง 4 ประเภทต่ออัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงของไทยและอัตราแลกเปลี่ยนในรูปแบบดอลลาร์ สรอ. เงินทุนเคลื่อนย้าย 4 ประเภทได้แก่ 1) เงินทุนลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Inward FDI) 2) เงินทุนลงทุนในหลักทรัพย์จากต่างประเทศ (Inward FPI) 3) เงินลงทุนโดยตรงของไทยในต่างประเทศ

(Outward FDI) และ 4) เงินลงทุนในหลักทรัพย์ของไทยในต่างประเทศ (Outward FPI) งานวิจัยพัฒนาแบบจำลองที่นำเสนอโดย Ibarra (2011) และปรับให้อยู่ในรูปแบบจำลอง

Autoregressive distributed lag (ARDL) เพื่อการประมาณค่าด้วยวิธีการ Bound testing

อนุวัฒน์ ชลไพศาล (2560) ศึกษาเรื่อง การพยากรณ์การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศไทยและเวียดนามด้วยแบบจำลอง ARIMAX พบว่า การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศไทยและเวียดนามในกรอบความร่วมมือต่าง ๆ ในปัจจุบัน บทความนี้ใช้แบบจำลอง ARIMAX เพื่ออธิบายปัจจัยด้านเศรษฐกิจที่มีอิทธิพลต่อการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศไทยและเวียดนามในรอบระยะเวลา 30 ปีที่ผ่านมา และพยากรณ์ปริมาณการลงทุนของทั้งสองประเทศไปในอนาคต ผลการศึกษาพบว่า ผลกระทบที่มวลรวมภายในประเทศต่อประชากร อัตราดอกเบี้ยที่แท้จริง อัตราการเปิดประเทศ และอัตราแลกเปลี่ยนสามารถใช้เป็นตัวแปรชี้้นำการลงทุนโดยตรงของสองประเทศได้ดี โดยอัตราการเปิดประเทศเป็นปัจจัยที่สร้างผลส่วนเพิ่มต่อการตัดสินใจลงทุนมากกว่าปัจจัยตัวอื่น ผลการศึกษานี้ยืนยันความสำคัญของนโยบายส่งเสริมการลงทุนในลักษณะเสรี นอกจากนี้แบบจำลองพยากรณ์ว่าปริมาณการลงทุนโดยตรงของทั้งสองประเทศจะบรรจบกันในช่วงไตรมาสที่ 1 ของปี พ.ศ. 2560

ชญานี ชวะ โนทัย (2561) ศึกษาเรื่อง นโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจกับการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศเวียดนาม เพื่อศึกษาการปฏิรูปเศรษฐกิจของเวียดนามที่ผ่านมา โดยเฉพาะผลของนโยบาย Doi Moi ที่เน้นบทบาทของภาคเอกชนที่มากขึ้น การกระจายอำนาจสู่ภาครัฐกิจและองค์กรท้องถิ่น และการลงทุนจากต่างประเทศที่มีผลต่อการพัฒนาด้านอุตสาหกรรม โดยใช้กรอบแนวคิดใหม่ของการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเศรษฐกิจ (New structural economics) มาวิเคราะห์ข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ และงานวิจัยที่ผ่านมาเพื่อพิจารณาผลของการพัฒนาอุตสาหกรรมของเวียดนาม ซึ่งพบว่า แม้ความสามารถในการแข่งขันของเวียดนามจะสูงขึ้นและมีการส่งออกสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีในการผลิตขั้นกลางและสูงมากขึ้น แต่ยังคงขาดการถ่ายทอดเทคโนโลยี ปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ มีนโยบายที่เอื้อประโยชน์ให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการรัฐวิสาหกิจ ภาคเอกชนในประเทศ และบริษัทต่างชาติไม่เท่าเทียมกัน และไม่สอดคล้องกับประสิทธิภาพการผลิตของกลุ่มผู้ประกอบการดังกล่าว มีความไม่พร้อมและไม่มีประสิทธิภาพในโครงสร้างพื้นฐานทั้งทางกายภาพและเชิงสถาบันที่จะสนับสนุนการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมให้หลุดจากกับดักรายได้ปานกลาง

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาค้นคว้าโดยใช้ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research methodology) มาเป็นหลักในการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล ประกอบด้วยขั้นตอน ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

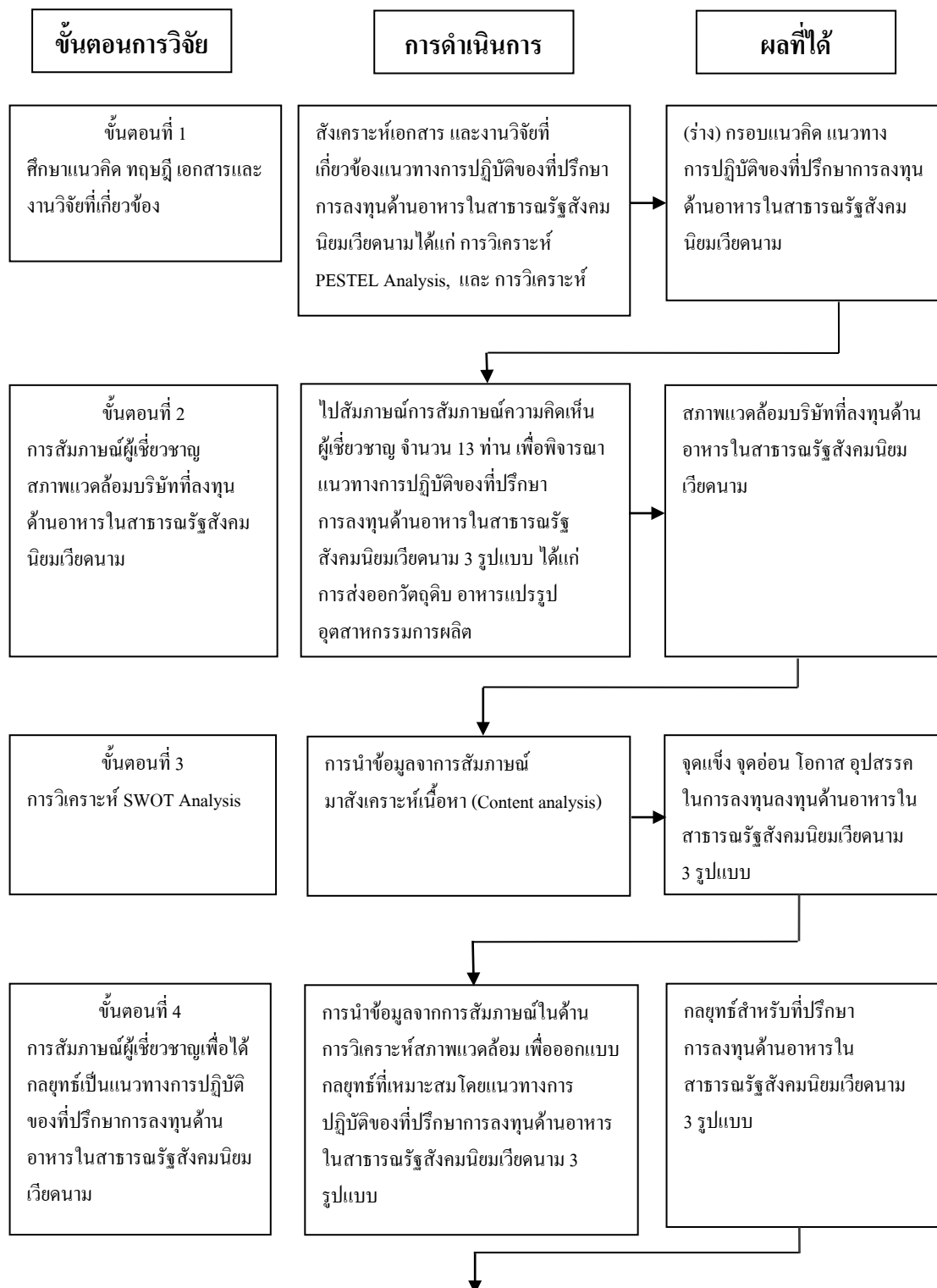
ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

ขั้นตอนที่ 4 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อ ได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

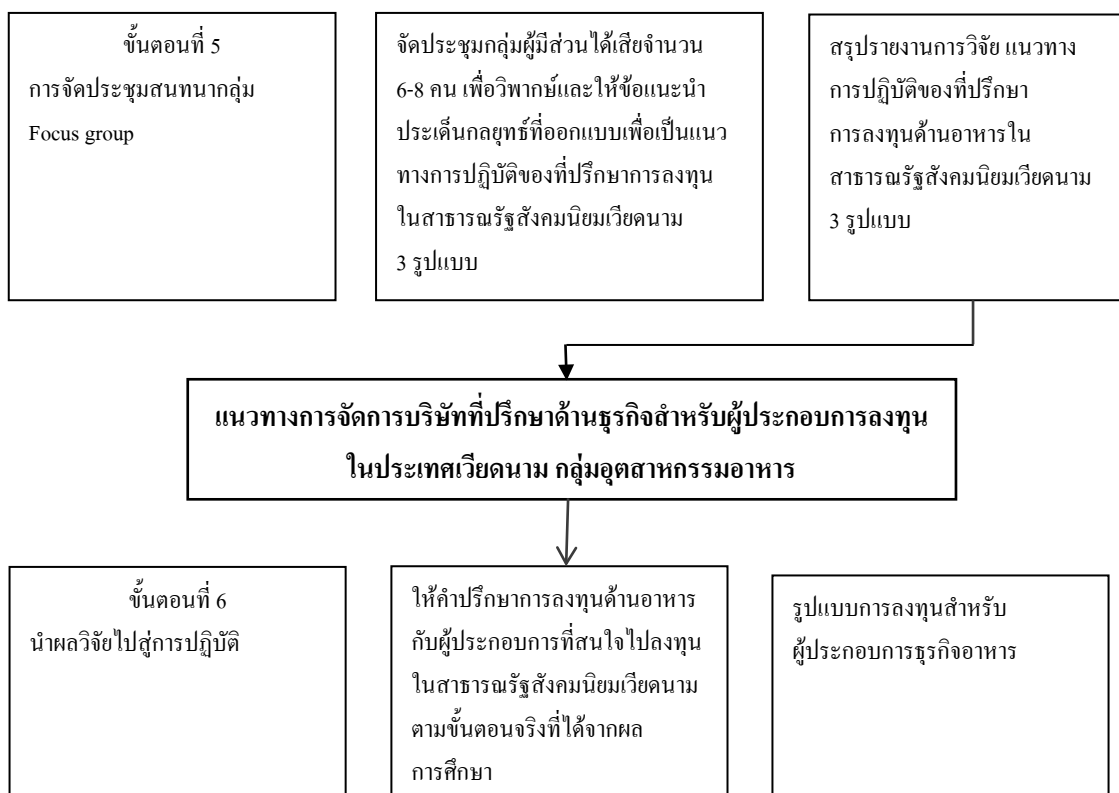
ขั้นตอนที่ 5 จัดการประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group)

ขั้นตอนที่ 6 นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

ขั้นตอนในการวิจัย



ภาพที่ 3-1 ขั้นตอนในการวิจัย



ภาพที่ 3-1 (ต่อ)

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับวิจัย แนวทางการปฏิบัติของ
ที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยการสังเคราะห์เอกสาร และ
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และนำข้อมูลจากการสังเคราะห์เอกสารและงานวิจัย นำมาสร้างกรอบแนวคิด
วิจัย แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
ตาม 1. การวิเคราะห์ PESTLE Analysis 2. การวิเคราะห์ SWOT Analysis

ขั้นตอนที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้าน อาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

การพัฒนาแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
โดยการใช้กระบวนการบริหารและองค์ประกอบในการบริหารเป็นแนวทางใน
การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interviews) กับผู้บริหารเพื่อประโยชน์ในการวิจัยจะสามารถศึกษา
ข้อมูลที่ได้อย่างหลากหลายและเป็นการตรวจสอบข้อมูลอีกทางหนึ่ง (ชาย โพธิสิตา, 2556)
ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

การสัมภาษณ์เชิงลึก (In depth-interview) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 13 ท่าน การสัมภาษณ์ได้กำหนดข้อคำถามเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์เป็นลักษณะคำถามปลายเปิด โดยสำรวจครอบคลุมที่ใช้เป็นกรอบในการศึกษาโดยข้อคำถามที่กำหนดขึ้นนั้น ได้นำไปปรึกษาอาจารย์ที่ปรึกษาคุณุณิพนธ์ เพื่อปรับปรุงแก้ไขให้ครอบคลุมตามเนื้อหา อีกทั้งในขณะนำไปสัมภาษณ์ได้มีการปรับข้อคำถามเพื่อให้เกิดความเข้าใจและตอบได้ตรงตามกรอบที่กำหนดไว้ นำแบบสัมภาษณ์แนวทางการจัดการบริษัทที่ศึกษาด้านธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการลงทุน ในประเทศเวียดนาม กลุ่มอุตสาหกรรม ในแนวทางกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure interview) ที่ได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษาแล้ว นำไปสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 5 ท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกแบบเจาะจง (Purposive) ให้ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน พิจารณาคำความสอดคล้องและความตรงเชิงเนื้อหา ต้องได้ 0.5 ขึ้นไป ถือว่ามีความเหมาะสมตรงตามเนื้อหา (Index of item objective congruence: IOC)

แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์ ที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญดังรายนามต่อไปนี้

1. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรัณยา เลิศพุทธรักษ์ ตำแหน่งทางวิชาการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
2. ดร.ศุภสิทธิ์ เลิศบัวลิน ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
3. พอ.ต.ดร.ธนัญฐ์ ยิ่งเฟื่องมน ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
4. ดร.นุจรี ภาคาสัตย์ ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
5. ดร.ธีทัต ตรีศิริโชติ ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

การสัมภาษณ์จะกำหนดตัวบุคคลเป็นผู้ให้ข้อมูลทำการนัดหมายเวลาและแจ้งวัตถุประสงค์ให้ทราบและสัมภาษณ์ตามแนวคำถามที่สร้างขึ้น การสัมภาษณ์แต่ละครั้งจะใช้เวลาประมาณ 1-1.30 ชั่วโมง จากนั้นตรวจสอบความถูกต้องเชิงเนื้อหาและสรุปการดำเนินกิจกรรมที่ได้จากการสัมภาษณ์ให้ผู้เชี่ยวชาญลงความเห็น

ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ใช้เทคนิควิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) ในการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ โดยเน้นที่สภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐ

สังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต
ขั้นตอนที่ 4 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษา
การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

การนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในแต่ละด้านของ SWOT เพื่อกำหนดกลยุทธ์เพื่อเป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต นำแบบสัมภาษณ์แนวทางการจัดการบริษัทที่ปรึกษาด้านธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการลงทุนในประเทศเวียดนาม กลุ่มอุตสาหกรรม ในแนวทางกึ่งโครงสร้าง (Semi-structure interview) ที่ได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษาแล้ว นำไปสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 5 ท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกแบบเจาะจง (Purposive) ให้ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน พิจารณาค่าความสอดคล้องและความตรงเชิงเนื้อหา ต้องได้ 0.5 ขึ้นไป ถือว่ามีความเหมาะสมตรงตามเนื้อหา (Index of item objective congruence: IOC)

แบบสอบถาม/ แบบสัมภาษณ์ ที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามให้ผู้เชี่ยวชาญดังรายนามต่อไปนี้

- | | |
|--------------------------|--|
| 1. ดร.ธีทัต ตรีศิริโชติ | ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา |
| 2. ดร.ชนิสรา แก้วสวรรค์ | ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา |
| 3. ดร.สุชนนี เมธิโยธิน | ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา |
| 4. ดร.ภัทธี พิริสตัด | ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา |
| 5. ดร.ศิริกัญญา วิรุณราช | ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา |

ขั้นตอนที่ 5 จัดการประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group)

จัดประชุมสัมมนาผู้ทรงคุณวุฒิ ที่เป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพื่อวิพากษ์และให้ข้อเสนอแนะในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group) สรุปรายงานการวิจัยแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในงานวิจัย จำนวน 7 ท่าน

โดยแบบสนทนากลุ่มได้รับความเห็นชอบจากอาจารย์ที่ปรึกษาแล้ว นำไปสัมภาษณ์ผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 5 ท่าน ซึ่งผู้วิจัยได้เลือกแบบเจาะจง (Purposive) ให้ผู้เชี่ยวชาญ 5 ท่าน พิจารณาค่าความสอดคล้องและความตรงเชิงเนื้อหา ต้องได้ 0.5 ขึ้นไป ถือว่ามีความเหมาะสมตรงตามเนื้อหา (Index of item objective congruence: IOC)

แบบเครื่องมือสนทนากลุ่ม ที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยผู้วิจัยได้ส่งแบบเครื่องมือสนทนากลุ่ม ให้ผู้เชี่ยวชาญดังรายนามต่อไป

1. ดร.ธีทัต ตรีศิริโชติ ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
2. ดร.ชนิสรา แก้วสวรรค์ ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
3. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศรัณยา เลิศพุทธรักษ์ ตำแหน่งทางวิชาการ ผู้ช่วยศาสตราจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
4. ดร.ภทธี พิรสัตต์ ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา
5. ดร.ศิริกัญญา วิรุณราช ตำแหน่งทางวิชาการ อาจารย์
วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

ขั้นตอนที่ 6 นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

เมื่อได้แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ก็นำผลการวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยให้คำปรึกษากับนักลงทุนที่สนใจ ตามขั้นตอนการลงทุนจริง

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มที่ 1 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

การสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth interview) โดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling)

กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์หรือการทำงานที่เกี่ยวข้องด้านแนวทางการจัดการบริษัทที่ศึกษาด้านธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการลงทุนในประเทศเวียดนาม กลุ่มอุตสาหกรรม จำนวน 13 คน หรือ สัมภาษณ์จนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว ได้แก่

1. ดร.กาญจนา ส่องวัฒนา รองคณบดีฝ่ายวิชาการและวิจัย คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
 2. K.Mai van Hieu ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 3. K.Thanh Ha Nguye ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 4. K.Anh Dao Ngoc ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 5. K.Doan Phac Le ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 6. K.Hung Nog Manh ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 7. K.Huynh Dung Nhan ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 8. K.Phuong Lien Le ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 9. K.Linh Nguyen ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 10. K.Minh Quang Ngo ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 11. เจ้าหน้าที่สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมือง โฮจิมินห์ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 12. เจ้าหน้าที่สำนักงานนิคมอมตะเวียดนาม
 13. เจ้าหน้าที่ นิคม Vietnam Singapore Industrial
- กลุ่มที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
- การสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth interview) โดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling) กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์หรือการทำงานที่เกี่ยวข้องด้านแนวทางการจัดการบริษัทที่ศึกษาด้านธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการลงทุนในประเทศเวียดนามกลุ่มอุตสาหกรรม จำนวน 13 คน หรือ สัมภาษณ์จนกว่าข้อมูลจะอิ่มตัว ได้แก่
1. คุณยุทธศาสตร์ คุณธรวิวัฒน์ บริษัท เบทาโก กรุ๊ป จำกัด
 2. คุณสารัชย์ ศรีเปล่ง บริษัท ศรีไทย ซุปเปอร์แวร์ จำกัด
 3. Mr. Khuong Khoi dai thah consulting Service Co.,Ltd.
 4. คุณธเนศ ชิดเครือ ผู้จัดการทั่วไปการขยายธุรกิจอาหารต่างประเทศ บริษัท ซีพีเอฟ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
 5. Quang Gia Nguyen ผู้ประกอบการในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 6. Phuong Lien Le ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม
 7. นายพีระพงศ์ ชัยชิตาทร ที่ปรึกษาด้านการลงทุน
 8. Nguyen Thanh Huong ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

- | | |
|---------------------|---|
| 9. Ho Vu Phuong Chi | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 10. Mai Phuong | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 11. Bich Phuong | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 12. Vu Minh Trang | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 13. Hoang Thuy | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |

กลุ่มที่ 3 สันทนาการกลุ่ม (Focus group)

การจัดประชุม (Focus group) โดยเลือกแบบเจาะจง (Purposive sampling)

กลุ่มตัวอย่าง คือ ผู้ลงทุนในประเทศเวียดนามและผู้ลงทุนในประเทศไทย จำนวน

6-8 คน ตรวจสอบผลการวิจัย ด้านความถูกต้อง ความครอบคลุม ความเหมาะสม และความเป็นไปได้ ที่จะนำไปใช้เป็นแนวทางของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้แก่

- | | |
|------------------------------|--|
| 1. ดร.สมนึก เกตุสิงห์สร้อย | ผู้ประกอบการไทยเข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 2. นายธีระวัฒน์ ตั้งวิชชากุล | ที่ปรึกษาการลงทุน |
| 3. นายสมชาย กาญจวิศิษฐผล | ผู้ประกอบการไทยเข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 4. Thang Nguyen | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 5. Lvan Lhuy Lan | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 6. Uai Lan Phuong | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |
| 7. Bui Phuong Thao | ผู้ประกอบการ ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม |

กลุ่มที่ 4 การนำผลการวิจัยไปปฏิบัติ (Action resource)

กลุ่มตัวอย่าง คือ นักธุรกิจที่มีความสนใจลงทุนด้านอาหารในประเทศเวียดนาม

จำนวน 1 กลุ่ม คือ นายพันธุ์รัช โดโพธิ์ไทย กรรมการผู้จัดการ Chong Chong Cheng 456

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยศึกษาวิจัยเรื่อง แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารใน
สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความรู้ ความสามารถและทักษะของ
ที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และเพื่อหารูปแบบขององค์กร
ธุรกิจอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ผู้วิจัยได้ทำการวิเคราะห์ข้อมูล และนำเสนอ
ผลการวิจัยเพื่อการนำไปปฏิบัติ ประกอบด้วยขั้นตอนการดำเนินการวิจัย ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ขั้นตอนที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญวิจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้าน
อาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ขั้นตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

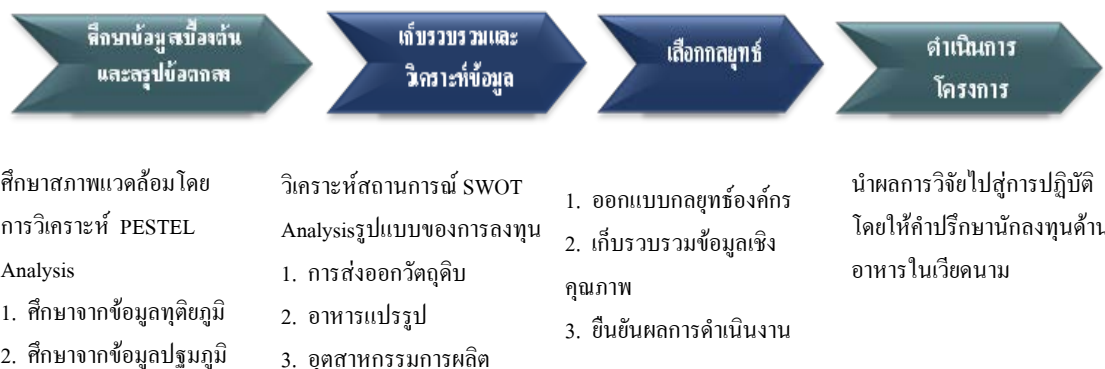
ขั้นตอนที่ 4 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษา
การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ขั้นตอนที่ 5 การประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group)

ขั้นตอนที่ 6 นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

ตอนที่ 1 ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการสังเคราะห์ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตามสภาพแวดล้อมใน
การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ
ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต สามารถแสดงผลได้ ดังนี้



ภาพที่ 4-1 ขั้นตอนการดำเนินการ

ตารางที่ 4-1 ผลสังเคราะห์ทฤษฎี เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย	1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV	1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV	1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV
	2. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ	2. รัฐบาลควบคุมการโฆษณาผู้ผลิตต้องระบุข้อความ “ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ใช่ยา และไม่สามารถใช้ทดแทนได้”	2. รัฐบาลควบคุมการโฆษณาผู้ผลิตต้องระบุข้อความ “ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ใช่ยา และไม่สามารถใช้ทดแทนได้”

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย (ต่อ)	3. ค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาทต่อเดือน	3. รัฐบาลมี ความมุ่งมั่นใน การพัฒนาเศรษฐกิจ อย่างจริงจัง ซึ่งสร้าง ความมั่นใจให้แก่ นักลงทุนต่างชาติ	3. ค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาทต่อเดือน
	4. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดี ระหว่างไทย- เวียดนาม ยังสร้าง โอกาสทางธุรกิจได้ สูง แต่ควรต้องค้นหา หุ้นส่วนที่สามารถ ดำเนินธุรกิจได้จริง	4. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดี ระหว่างไทย- เวียดนาม ยังสร้าง โอกาสทางธุรกิจได้ สูง แต่ควรต้องค้นหา หุ้นส่วนที่สามารถ ดำเนินธุรกิจได้จริง	4. มีทรัพยากร ธรรมชาติที่อุดม สมบูรณ์
	5. กฎระเบียบ มาตรฐานปรับปรุง บ่อยครั้ง ต้องติดตาม อย่างสม่ำเสมอ	5. กฎระเบียบ มาตรฐานปรับปรุง บ่อยครั้ง ต้องติดตาม อย่างสม่ำเสมอ	5. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดี ระหว่างไทย- เวียดนาม ยังสร้าง โอกาสทางธุรกิจได้ สูง แต่ควรต้องค้นหา หุ้นส่วนที่สามารถ ดำเนินธุรกิจได้จริง

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย (ต่อ)	6. ต้องมีตัวแทน ประสานงานกับ กระทรวงสาธารณสุข ของเวียดนามในกรณี ขออนุญาตนำเข้า	6. ต้องมีตัวแทน ประสานงานกับ กระทรวงสาธารณสุข ของเวียดนามในกรณี ขออนุญาตนำเข้า	6. กฎระเบียบ มาตรฐานปรับปรุง บ่อยครั้ง ต้องติดตาม อย่างสม่ำเสมอ
	7. การทำการตลาด ในเวียดนาม จำเป็นต้องยื่นจด เครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ ลอกเลียนแบบ	7. การทำการตลาด ในเวียดนาม จำเป็นต้องยื่นจด เครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ ลอกเลียนแบบ	7. การทำการตลาด ในเวียดนาม จำเป็นต้องยื่นจด เครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ ลอกเลียนแบบ
	8. การสร้างแบรนด์ ให้เป็นที่ยอมรับของ ผู้บริโภคชาว เวียดนาม ต้องใช้ เวลานานและต้องทำ กิจกรรมส่งเสริม การตลาดอย่าง ต่อเนื่อง	8. การสร้างแบรนด์ ให้เป็นที่ยอมรับของ ผู้บริโภคชาว เวียดนาม ต้องใช้ เวลานานและต้องทำ กิจกรรมส่งเสริม การตลาดอย่าง ต่อเนื่อง	8. การสร้างแบรนด์ ให้เป็นที่ยอมรับของ ผู้บริโภคชาว เวียดนาม ต้องใช้ เวลานานและต้องทำ กิจกรรมส่งเสริม การตลาดอย่าง ต่อเนื่อง

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
เศรษฐกิจ	1. ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมาก เนื่องจากโครงสร้าง พื้นฐานยังไม่ดีและ ไม่เพียงพอ	1. ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมาก เนื่องจากโครงสร้าง พื้นฐานยังไม่ดีและ ไม่เพียงพอ	1. ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมาก เนื่องจากโครงสร้าง พื้นฐานยังไม่ดีและ ไม่เพียงพอ
	2. ความผันผวนของ ค่าเงิน VND สูง	2. ความผันผวนของ ค่าเงิน VND สูง	2. ความผันผวนของ ค่าเงิน VND สูง
	3. ระบบการผลิตใน ภาคอุตสาหกรรมเริ่ม มีมูลค่าสูง และมี คุณค่าและมาตรฐานที่ เพิ่มขึ้น	3. ระบบการผลิตใน ภาคอุตสาหกรรมเริ่ม มีมูลค่าสูง และมี คุณค่าและมาตรฐานที่ เพิ่มขึ้น	3. ระบบการผลิตใน ภาคอุตสาหกรรมเริ่ม มีมูลค่าสูง และมี คุณค่าและมาตรฐานที่ เพิ่มขึ้น
	4. อุตสาหกรรม การแปรรูปอาหารมี บทบาทสำคัญต่อ เศรษฐกิจโดยมี สัดส่วนในระดับสูง ต่อ GDP และผลผลิต ของภาคอุตสาหกรรม การผลิต	4. อุตสาหกรรม การแปรรูปอาหารมี บทบาทสำคัญต่อ เศรษฐกิจโดยมี สัดส่วนในระดับสูง ต่อ GDP และผลผลิต ของภาคอุตสาหกรรม การผลิต	4. อุตสาหกรรม การแปรรูปอาหารมี บทบาทสำคัญต่อ เศรษฐกิจโดยมี สัดส่วนในระดับสูง ต่อ GDP และผลผลิต ของภาคอุตสาหกรรม การผลิต
	5. ผู้บริโภคในเมือง และชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และ รูปแบบการบริโภคก็ แตกต่างกันตามระดับ รายได้	5. เมืองโฮจิมินห์และ เมืองฮานอยเป็นเมือง ที่มีเศรษฐกิจมั่งคั่ง ผู้บริโภคเปิดใจรับสิ่ง ใหม่ ๆ มากขึ้น	5. ผู้บริโภคในเมือง และชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และ รูปแบบการบริโภคก็ แตกต่างกันตามระดับ รายได้

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
เศรษฐกิจ (ต่อ)	6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน	7. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน	6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
		8. การขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวผลักดันการเติบโตของอาหารพร้อมบริโภคหลายชนิด	
สังคม	1. ชาวเวียดนามมีพฤติกรรมการเลือกซื้อวัตถุดิบ	1. คนวัยทำงานนิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป	1. จาก การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
สังคม (ต่อ)	2. คนวัยทำงานนิยม ซื้ออาหารแช่แข็งและ อาหารกึ่งสำเร็จรูป	2. จาก การเปลี่ยนแปลง โครงสร้างทาง เศรษฐกิจและสังคม ทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคม เมืองมากขึ้น อาหาร ประเภทแช่แข็งและ อาหารกึ่งสำเร็จรูป มี จำหน่ายมากขึ้นใน ซูเปอร์มาร์เก็ต	2. ชาวเวียดนามนิยม รับประทานอาหาร ว่าง ประเภทขนม ขบเคี้ยว เบอ์เกอร์ ขนมปังอบกรอบและ ผลไม้
	3. จาก การเปลี่ยนแปลง โครงสร้างทาง เศรษฐกิจและสังคม ทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคม เมืองมากขึ้น อาหาร ประเภทแช่แข็งและ อาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นใน ซูเปอร์มาร์เก็ต	3. ร้านอาหารฟาสฟู้ด เป็นที่นิยมของคน หนุ่มสาวมากกว่า ผู้สูงอายุเพราะมี ความสะดวกสบาย	3. เบเกอร์รี่สดเป็นที่ นิยมในกลุ่มคนรุ่น ใหม่
	4. ชาวเวียดนามส่วน ใหญ่รับประทาน อาหารเข้านอกบ้าน	4. ชาวเวียดนามนิยม ดื่มกาแฟดำและกาแฟ นม	4. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจ สุขภาพ

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
สังคม (ต่อ)	5. อาหารส่วนใหญ่ เป็น ข้าว เผือก แหนม เนือง แซนวิสไส้ปลา กระป๋อง ที่ขายตาม รถเข็น	5. ชาวเวียดนามนิยม รับประทานอาหาร ว่าง ประเภทขนมขบ เคี้ยว เบอ์เกอร์ ขนม ปังอบกรอบและ ผลไม้	5. ชาวเวียดนามให้ การยอมรับคุณภาพ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ อาหารไทย
	6. ผู้บริโภคกลุ่มผู้มี รายได้สูง นิยม รับประทานอาหาร นอกบ้านตาม ร้านอาหารต่างชาติ ที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ เช่น ร้านอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น	6. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจ สุขภาพ	6. พฤติกรรม การบริโภคอาจมี ความแตกต่างของ ของแต่ละพื้นที่ทั้ง ภาคเหนือ กลาง และใต้
	7. ร้านอาหารต่างชาติ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นใน แหล่งท่องเที่ยวใน เมืองใหญ่และ ต่างจังหวัด	7. ชาวเวียดนามให้ การยอมรับคุณภาพ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ อาหารไทย	7. ประชากรใน ประเทศเวียดนามมี จำนวนมาก และเป็น คนรุ่นใหม่ เป็นตลาด ที่น่าสนใจทั้งด้าน การบริโภคและ การจ้างงาน

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
สังคม (ต่อ)	8. ร้านอาหารฟาสฟู้ดเป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะความสะดวกสบาย	8. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้	
	9. ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำและกาแฟนม	9. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน	
	10. เบเกอร์รี่สดเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่		
	11. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ		
	12. ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย		

ตารางที่ 4-1 (ต่อ)

สภาพแวดล้อม	ธุรกิจการส่งออก วัตถุดิบ	ธุรกิจอาหารแปรรูป	อุตสาหกรรมการผลิต
สังคม (ต่อ)	13. พฤติกรรม การบริโภคอาจมี ความแตกต่างของ ของแต่ละพื้นที่ทั้ง ภาคเหนือ กลาง และ ใต้		
	14. ประชากรใน ประเทศเวียดนามมี จำนวนมาก และเป็น คนรุ่นใหม่ เป็นตลาด ที่น่าสนใจทั้งด้าน การบริโภคและ การจ้างงาน		
เทคโนโลยี	1. ต้องมีระบบ ติดตามสินค้าตามจุด กระจายสินค้า ซึ่งใช้ งบประมาณสูง	1. ต้องมีระบบ ติดตามสินค้าตามจุด กระจายสินค้า ซึ่งใช้ งบประมาณสูง	1. ต้องมีระบบ ติดตามสินค้าตามจุด กระจายสินค้า ซึ่งใช้ งบประมาณสูง
			2. สนับสนุนการนำ เทคโนโลยีเข้ามาใช้ ในการผลิตสินค้า

ตอนที่ 2 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ผลการวิเคราะห์การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิตได้ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่

ด้านที่ 1 นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย

ด้านที่ 2 ระบบเศรษฐกิจ

ด้านที่ 3 สังคมและวัฒนธรรมและโครงสร้างทางสังคม

ด้านที่ 4 สภาพการเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี

โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการลงทุนในเวียดนามมีรายละเอียดในแต่ละด้านดังต่อไปนี้

ด้านที่ 1 นโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม

ตารางที่ 4-2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดลอม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจ การส่งออกวัตถุดิบ

ประเด็นนโยบาย สิ่งแวดลอมและกฎหมาย	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. ปัญหาด้านคอร์ปชั่น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
5. การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ	/	/		/	/	/		/	/	/		/	/	10
6. ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
7. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร	/	/	/		/	/		/	/	/	/	/		10
8. มีชายแดนติดกับประเทศจีน	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
9. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

ตารางที่ 4-2 (ต่อ)

ประเด็นนโยบาย สิ่งแวดล้อมและกฎหมาย	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
10. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย	/	/		/	/		/	/	/	/	/		/	10
11. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรม ประมง และปศุสัตว์	/	/	/		/		/		/		/	/	/	9
12. กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-2 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็น นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย รูปแบบธุรกิจส่งออกวัตถุดิบ ให้ความสำคัญในเรื่อง รัฐบาลเวียดนาม ส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ เสริมทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ปัญหาด้านคอร์รัปชัน ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า มีชายแดนติดกับประเทศจีน ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้าน อาหาร ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย และผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ตารางที่ 4-3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดลอม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจ
อาหารแปรรูป

ประเด็นนโยบาย สิ่งแวดลอมและกฎหมาย	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. ปัญหาด้านคอร์รัปชัน	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
5. การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ	/	/		/	/	/		/	/	/		/	/	10
6. ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
7. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร	/	/	/		/	/		/	/	/	/	/		10
8. มีชายแดนติดกับประเทศจีน	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
9. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

ตารางที่ 4-3 (ต่อ)

ประเด็นนโยบาย สิ่งแวดล้อมและกฎหมาย	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
10. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย	/	/		/	/		/	/	/	/	/		/	10
11. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรม ประมงและปศุสัตว์	/	/	/		/		/		/		/	/	/	9
12. กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-3 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็น นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย รูปแบบธุรกิจอาหารแปรรูป ให้ความสำคัญในเรื่อง รัฐบาลเวียดนาม ส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ เสริมทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ปัญหาด้านคอร์รัปชัน ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า มีชายแดนติดกับประเทศจีน ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้าน อาหาร ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย และ ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ตารางที่ 4-4 ความคิดเห็นเกี่ยวกับนโยบาย สิ่งแวดล้อมและกฎหมาย ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจ
อุตสาหกรรมผลิต

ประเด็นนโยบายสิ่งแวดล้อมและกฎหมาย	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ	/	/	/		/	/	/	/		/				8
2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทยและอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. ความได้เปรียบจากต้นทุนค่าแรงงานที่มีราคาถูก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
5. ภาคการเกษตรมีความเข้มแข็ง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
6. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร	/	/		/	/	/	/	/		/	/	/	/	11
7. มีชายแดนติดกับประเทศจีน	/		/	/	/		/	/	/	/	/	/	/	12

จากตารางที่ 4-4 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็น นโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย รูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต ให้ความสำคัญในเรื่อง เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ความได้เปรียบจากต้นทุนค่าแรงงานที่มีราคาถูก ภาคการเกษตรมีความเข้มแข็ง มีชายแดนติดกับประเทศจีน ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและกระจายตัวในธุรกิจด้านอาหาร นโยบายของรัฐส่งเสริมประมงน้ำจืด, น้ำทะเล และ ป่าไม้ และรัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ

2. ด้านเศรษฐกิจ

ตารางที่ 4-5 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

ประเด็นเศรษฐกิจ	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง	/	/	/		/	/	/	/		/				8
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า	/	/	/	/	/	/	/	/	/					9
4. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-5 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็น เศรษฐกิจ รูปแบบธุรกิจส่งออกวัตถุดิบ ให้ความสำคัญในเรื่อง ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของ โลจิสติกส์ ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า และอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง

ตารางที่ 4-6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอาหารแปรรูป

ประเด็นเศรษฐกิจ	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ	/	/	/	/	/	/	/		/	/		/	/	11
3. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า	/	/		/	/	/		/	/	/	/	/	/	12
4. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์	/	/	/		/	/	/	/	/	/	/	/	/	12

จากตารางที่ 4-6 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็น เศรษฐกิจ รูปแบบธุรกิจอาหารแปรรูป ให้ความสำคัญในเรื่อง อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์ และ ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ

ตารางที่ 4-7 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเศรษฐกิจ ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

ประเด็นเศรษฐกิจ	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ	/	/	/	/	/	/	/		/	/		/	/	11
3. ภาวการณ์เกษตรของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมในประเทศ	/	/		/	/	/		/	/	/	/	/	/	12
4. ราคาวัตถุดิบค่อนข้างมีเสถียรภาพ	/	/	/		/	/	/	/	/	/	/	/	/	12
5. มีการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหม่	/	/	/	/	/	/	/		/	/	/	/	/	12
6. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-7 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเศรษฐกิจ รูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต ให้ความสำคัญในเรื่อง อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของ โลจิสติกส์ ภาคการเกษตรของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมในประเทศ ราคาขอดีบุกค่อนข้างมีเสถียรภาพ มีการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหม่ และประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ

ด้านที่ 3 ด้านสังคม

ตารางที่ 4-8 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

ประเด็นสังคม	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้นและ เครื่องคัมหลายประเภท	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. ภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/		11
5. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน	/	/	/	/		/	/	/	/		/	/	/	11

จากตารางที่ 4-8 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีน้อยกว่าไทย และ ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน

ตารางที่ 4-9 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจแปรรูปอาหาร

ประเด็นสังคม	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. วิทยุมีแนวโน้มบริโภคอาหารฟาสฟู๊ด น้ำอัดลมและเครื่องดื่ม หลากหลายชนิด	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก	/	/	/	/	/	/	/	/	/		/	/		11
5. ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย	/	/	/	/		/	/	/	/		/	/	/	11
6. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-9 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง วิทยุนี้มีแนวโน้มบริโภคอาหารฟาสต์ฟู้ด น้ำอัดลมและเครื่องดื่มหลากหลายชนิด คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังซื้อที่สูงขึ้น ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก และ ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีน้อยกว่าไทย

ตารางที่ 4-10 ความคิดเห็นเกี่ยวกับสังคม ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต

ประเด็นสังคม	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ประชากรเวียดนามเน้นบริโภคผักเนื่องจากรักสุขภาพ	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ประชากรประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีคุณภาพการศึกษาดีและขยันกว่าคนไทย	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
5. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-10 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง ประชากรเวียดนามเน้นบริโภคผักเนื่องจากรักสุขภาพ ประชากรประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีคุณภาพการศึกษาดีและขยันกว่าคนไทย คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น และตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก

ตารางที่ 4-11 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

ประเด็นเทคโนโลยี	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-11 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ระบบไอทีที่สูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง และการเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

ตารางที่ 4-12 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอาหารแปรรูป

ประเด็นเทคโนโลยี	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
4. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-12 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ระบบไอทีที่สูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง และการเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

ตารางที่ 4-13 ความคิดเห็นเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจด้านอาหารใน สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

ประเด็นเทคโนโลยี	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10	A11	A12	A13	รวม
1. ระบบไอที่สูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13
3. ภาครัฐส่งเสริมด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้มีความเป็นมาตรฐานเพื่อการส่งออก	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	13

จากตารางที่ 4-13 แสดงให้เห็นว่าผู้เชี่ยวชาญได้มีความคิดเห็นในประเด็นเกี่ยวกับสถานะทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ให้ความสำคัญในเรื่อง ระบบไอทีที่สูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น และภาครัฐส่งเสริมด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้มีความเป็นมาตรฐานเพื่อการส่งออก

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT Analysis

หลังจากผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ในขั้นตอนที่ 2 ผู้วิจัยได้นำผลที่ได้ มาสังเคราะห์โอกาสในการลงทุนด้านอาหาร ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 4-14 การวิเคราะห์โอกาสของการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
<ol style="list-style-type: none"> 1. ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารไทยมีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ 2. ผู้ประกอบการอุตสาหกรรมอาหารไทยมีประสบการณ์ลงทุน 3. มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี 4. ราคาวัตถุดิบค่อนข้างมีเสถียรภาพ 5. บุคลากรมีความพร้อมและมีความรู้ 6. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยมีค่อนข้างสูง 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาษาในการสื่อสารไม่ดี 2. ปัญหาในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน 3. สินค้านำเข้าไทยมีราคาสูงกว่าสินค้าท้องถิ่น 4. ขาดระบบการบริหารสินค้าคงคลัง 5. ค่าเช่าในเวียดนามมีอัตราสูง 6. ขาดความเข้มแข็งในการควบคุมกฎระเบียบการค้า
โอกาส (O)	อุปสรรค (T)
<ol style="list-style-type: none"> 1. รัฐบาลสนับสนุนให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ 2. ประชากรมีกำลังซื้อสูง ผลจากการเติบโตของเศรษฐกิจ 3. ระบบเทคโนโลยีของเวียดนามมีความก้าวหน้าสูงกว่าไทยในเรื่องระบบการจัดการการลงทุน 4. ประชาชนมีแนวโน้มบริโภคอาหารสะดวกซื้อและเครื่องดื่มหลากหลายขึ้น 5. ประชากรวัยทำงานในเวียดนามเพียงพอต่อการจ้างงาน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า 2. มีการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหญ่ 3. ระบบโครงสร้างด้านการขนส่งของประเทศเวียดนามยังไม่ดีพอ 4. ปัญหาคอร์รัปชัน 5. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมาย

ตอนที่ 4 การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษา การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ผลที่ได้จากการสังเคราะห์โอกาสการลงทุนด้านอาหาร ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ผู้วิจัยได้ใช้แนวทางดังกล่าวไปในการดำเนินการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้ได้กลยุทธ์ และเพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร ในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4-15 การประเมินความพร้อมในด้านส่งออกวัตถุดิบ

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
SO	<p>S1, O1 S1, O2 S2, O1 S2, O2 S2, O3 S5, O1 S6, O2 S6, O4 = กลยุทธ์เชิงรุก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษา นโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้ และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ 2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขัน โดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง 4. กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ 5. มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้

ตารางที่ 4-15 (ต่อ)

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
WO	<p>W2, O1 W3, O2 W4, O3 = กลยุทธ์เชิงป้องกัน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 2. พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล 3. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจ ซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง 4. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”
WT	<p>W1, T2 W1, T3 W2, T1 W4, T3 W6, T5 = การปรับเปลี่ยน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ หรือสรรหาพนักงานที่สื่อสารภาษาอังกฤษได้ 2. กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนด กลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ 3. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

ตารางที่ 4-16 การประเมินความพร้อมในด้านอาหารแปรรูป

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
SO	<p>S1, O1 S1, O2 S1, O4 S2, O1 S2, O2 S2, O3 S2, O4 S5, O1 S5, O3 S6, O2 S6, O4 = กลยุทธ์เชิงรุก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ 2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง 4. กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ 5. มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้ 6. ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

ตารางที่ 4-16 (ต่อ)

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
WO	<p>W2, O1 W3, O2 W4, O3 = กลยุทธ์เชิงป้องกัน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 2. พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล 3. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time” 4. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจ ซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง 5. สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน
WT	<p>W1, T2 W1, T3 W2, T1 W4, T3 W6, T5 = การปรับเปลี่ยน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ 2. กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ 3. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

ตารางที่ 4-17 การประเมินความพร้อมในด้านอุตสาหกรรมการผลิต

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
SO	<p>S1, O1 S1, O2 S2, O1 S2, O2 S2, O3 S2, O4 S2, O5 S3, O1 S3, O3 S4, O1 S5, O1 S5, O3 S6, O2 S6, O4 = กลยุทธ์เชิงรุก</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ 2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง 4. กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ 5. มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้ 6. ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

ตารางที่ 4-17 (ต่อ)

กลยุทธ์	รายละเอียดและแนวทางปฏิบัติ
WO	<p>W2, O1 W3, O1 W3, O2 W4, O3 = กลยุทธ์เชิงป้องกัน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้ 2. พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่น การใช้ตลาดดิจิทัล 3. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time” 4. สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน 5. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง 6. การพยายามดำเนินงานบนประสิทธิภาพสูงสุด กิจกรรมต้องวางแผนในการจัดหาเครื่องจักรให้เหมาะสมกับยอดขายในระยะยาว ส่งผลให้กิจกรรมดำเนินงานบนประสิทธิภาพการผลิตสูงสุดได้โดยไม่ต้องใช้กระบวนการผลิตที่ใหญ่กว่าที่ต้องผลิตจริง ๆ ทำให้ลดต้นทุนในเครื่องจักรและพลังงานตลอดการดำเนินงาน
ST	<p>S2, T1 S2, T2 S3, T3 S5, T3 S5, T5 = กลยุทธ์เชิงแก้ไข</p> <p>การรวมกิจการ โดยการขยายกิจการเดิมสู่สายธุรกิจที่ต่อเนื่องจากการดำเนินงาน จะช่วยเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน เช่น การขยายธุรกิจจำหน่ายวัตถุดิบไปสู่การผลิต ช่วยให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง ซึ่งอาจทำให้กิจการมีความแข็งแกร่งทำให้ได้เปรียบกิจการอื่น ๆ ที่ไม่ได้ทำธุรกิจต่อเนื่อง</p>
WT	<p>W1, T3 = การปรับเปลี่ยน</p> <p>เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ</p>

ตอนที่ 5 การประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group)

การจัดสนทนากลุ่มเพื่อยืนยันผลการวิจัยแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต

ขั้นตอนนี้จะเป็นการนำผลจากการสังเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ในด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม มายืนยันผลเพื่อใช้ในการออกแบบกลยุทธ์สำหรับเป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต โดยผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มประกอบด้วย ผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนจำนวน 7 คน

ผู้วิจัยทำการจัดสนทนากลุ่มในวันศุกร์ที่ 19 มกราคม พ.ศ. 2561 เวลา 9.00-12.00 น. ณ ห้องประชุมเล็กชั้น 8 วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา โดยสรุปประเด็นที่ได้จากการสนทนากลุ่มและข้อเสนอแนะ มีดังนี้

การจัดสนทนากลุ่มเพื่อยืนยันผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม เพื่อเตรียมออกแบบกลยุทธ์แนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต

1. ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

ตารางที่ 4-18 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<p>1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV</p> <p>2. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ</p> <p>3. ค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาทต่อเดือน</p> <p>4. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง</p> <p>5. กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ</p> <p>6. ต้องมีตัวแทนประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของเวียดนามในกรณีขออนุญาตนำเข้า</p> <p>7. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ</p> <p>8. การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง</p>	<p>1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ</p> <p>2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA</p> <p>3. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล</p> <p>4. ปัญหาด้านคอร์รัปชัน</p> <p>5. การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ</p> <p>6. ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า</p> <p>7. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร</p> <p>8. มีชายแดนติดกับประเทศจีน</p> <p>9. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี</p> <p>10. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย</p> <p>11. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์</p> <p>12. กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก</p>

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านนโยบาย กฎหมาย และ
สิ่งแวดล้อมของรูปแบบธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม
ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมี
พรรคการเมืองเดียวกัน คือ พรรค CPV
2. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ นัก
ลงทุนต่างชาติ
3. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง
แต่ควรค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง
4. ต้องมีตัวแทนประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของเวียดนามในกรณีขออนุญาต
นำเข้า
5. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ
ลอกเลียนแบบ
6. ควรคำนึงถึงเรื่องเสรีทางการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากเวียดนามมีการเปิดประเทศ
สู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA
7. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล
8. ปัญหาด้านคอร์รัปชัน
9. การเปลี่ยนแปลงระดับนโยบายต้องใช้เวลา เนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ
10. ระบบการให้บริการภาครัฐยังมีความล่าช้า
11. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศ
ซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร
12. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบ ซึ่งมีการ
เปลี่ยนแปลงค่อนข้างบ่อย
13. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี
14. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ตารางที่ 4-19 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ 2. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง 3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น 4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีสัดส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต 5. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่างเรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้ 6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง 2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ 3. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า 4. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเศรษฐกิจของรูปแบบธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ
3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง มีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น
4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีสัดส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต
5. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่างเรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้
6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
7. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ

8. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า
9. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง

ตารางที่ 4-20 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<ol style="list-style-type: none"> 1. ชาวเวียดนามมีพฤติกรรมการเลือกซื้อวัตถุดิบ 2. คนวัยทำงานนิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป 3. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต 4. ชาวเวียดนามส่วนใหญ่รับประทานอาหารเช้าที่บ้าน 5. อาหารส่วนใหญ่เป็น ข้าว ผอ แหนมเนื้อ แชนวิสใส่ปลากระป๋อง ที่ขายตามรถเข็น 6. ผู้บริโภคกลุ่มผู้มีรายได้สูง นิยมรับประทานอาหารนอกบ้านตามร้านอาหารต่างชาติ ที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ เช่น ร้านอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น 7. ร้านอาหารต่างชาติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแหล่งท่องเที่ยวในเมืองใหญ่และต่างจังหวัด 8. ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะความสะดวกสบาย 9. ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำและกาแฟนม 10. เบเกอรี่สดเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ 11. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ 12. ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง 2. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น 3. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก 4. ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย 5. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน

ตารางที่ 4-20 (ต่อ)

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
13. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่าง ของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ 14. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวน มาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจ ทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน	

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านสังคมของรูปแบบธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง
2. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น
3. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต
4. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก
5. ชาวเวียดนามมีพฤติกรรมการเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพและผ่านการคัดสรรมาอย่างดี
6. คนวัยทำงานนิยมบริโภคอาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป
7. ผู้บริโภคกลุ่มผู้มีรายได้สูง นิยมรับประทานอาหารนอกบ้านตามร้านอาหารต่างชาติที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ เช่น ร้านอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น
8. ร้านอาหารต่างชาติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแหล่งท่องเที่ยว เมืองใหญ่และต่างจังหวัด
9. ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะความสะดวกสบาย
10. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ
11. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างตามพื้นที่ ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้
12. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน
13. ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย

14. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน

ตารางที่ 4-21 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเทคโนโลยี ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. ต้องมีระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง	<ol style="list-style-type: none"> 1. ระบบไอทีที่สูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ 2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น 3. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง 4. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเทคโนโลยีของรูปแบบธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. ระบบข้อมูลสารสนเทศสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์
 2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น
 3. ต้องมีระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง
 4. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง
 5. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีจำกัด
- 2. ธุรกิจอาหารแปรรูป**

ตารางที่ 4-22 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม
ธุรกิจอาหารแปรรูป

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<p>1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV</p> <p>2. รัฐบาลควบคุมการโฆษณาผู้ผลิตต้องระบุข้อความ "ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ใช่ยาและไม่สามารถใช้ทดแทนได้"</p> <p>3. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ</p> <p>4. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง</p> <p>5. กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ</p> <p>6. ต้องมีตัวแทนประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของเวียดนามในกรณีขออนุญาตนำเข้า</p> <p>7. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ</p> <p>8. การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง</p>	<p>1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ</p> <p>2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA</p> <p>3. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล</p> <p>4. ปัญหาด้านคอร์รัปชัน</p> <p>5. การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ</p> <p>6. ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า</p> <p>7. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร</p> <p>8. มีชายแดนติดกับประเทศจีน</p> <p>9. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี</p> <p>10. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย</p> <p>11. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์</p> <p>12. กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก</p>

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านนโยบาย กฎหมาย และ
สิ่งแวดล้อมของรูปแบบธุรกิจแปรรูปอาหาร พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุน
ในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมี
พรรคการเมืองพรรคเดียว คือ CPV
2. รัฐบาลควบคุมการโฆษณา ผู้ผลิตต้องระบุข้อความ "ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ใช่ยาและไม่
สามารถใช้ทดแทนได้"
3. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่
นักลงทุนต่างชาติ
4. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง
แต่ควรค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง
5. ต้องคำนึงถึงเสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลง
การค้าเสรี FTA
6. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล
7. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ
การลอกเลียนแบบ
8. การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้อง
ทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง
9. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศ
ซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร
10. ต้องมีตัวแทนประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของเวียดนามในกรณีขออนุญาต
นำเข้า
11. กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ
12. การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ
13. ปัญหาด้านคอร์รัปชัน
14. ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า
15. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี
16. ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย
17. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ตารางที่ 4-23 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจอาหารแปรรูป

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<ol style="list-style-type: none"> 1. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ 2. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง 3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น 4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจ โดยมีสัดส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต 5. เมืองโฮจิมินห์และเมืองฮานอยเป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจมั่งคั่ง ผู้บริโภคเปิดใจรับสิ่งใหม่ๆ มากขึ้น 6. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่าง ร้อยได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้ 7. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน 8. การขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวผลักดันการเติบโตของอาหารพร้อมบริโภคหลายชนิด 	<ol style="list-style-type: none"> 1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง 2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ 3. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า 4. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเศรษฐกิจของรูปแบบธุรกิจแปรรูปอาหาร พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ
3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น

4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีส่วนร่วมในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต
5. เมืองโฮจิมินห์และเมืองฮานอยเป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจมั่งคั่ง ผู้บริโภคเปิดใจรับสิ่งใหม่ ๆ มากขึ้น
6. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้
7. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
8. การขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวผลักดันการเติบโตของอาหารพร้อมบริโภคหลายชนิด
9. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ
10. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง
11. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า

ตารางที่ 4-24 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจอาหารแปรรูป

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. คนวัยทำงานนิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป	1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง
2. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต	2. วิจัยรุ่นใหม่แนวโน้มบริโภคอาหารฟาสต์ฟู้ด น้ำอัดลมและเครื่องดื่มหลากหลายชนิด
3. ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะมีความสะดวกสบาย	3. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น
4. ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำและกาแฟนม	4. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก
5. ชาวเวียดนามนิยมรับประทานอาหารว่างประเภทขนมขบเคี้ยว เบอ์เกอร์ ขนมปังอบกรอบและผลไม้	5. ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย
6. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ	6. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน
7. ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย	

ตารางที่ 4-24 (ต่อ)

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
8. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่าง ของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ 9. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้ง ด้านการบริโภคและการจ้างงาน	

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านสังคมของรูปแบบธุรกิจแปรรูปอาหาร พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. คนวัยทำงานนิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป
2. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต
3. ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะมีความสะดวกสบาย
4. ชาวเวียดนามนิยมรับประทานอาหารว่าง ประเภทขนมขบเคี้ยว เบเกอรี่ ขนมปังอบกรอบและผลไม้
5. ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำและกาแฟนม
6. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ
7. ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย
8. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้
9. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน
10. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น
11. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก
12. ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย
13. ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน

ตารางที่ 4-25 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเทคโนโลยี ธุรกิจอาหารแปรรูป

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. ต้องมีระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง	1. ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ 2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น 3. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง 4. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเทคโนโลยีของรูปแบบธุรกิจแปรรูปอาหาร พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. ต้องมีระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง
 2. ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์
 3. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น
 4. ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง
 5. การเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด
- 3. ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต**

ตารางที่ 4-26 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อม

ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV	1. รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ 2. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA

ตารางที่ 4-26 (ต่อ)

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<p>2. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ</p> <p>3. ค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาทต่อเดือน</p> <p>4. มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์</p> <p>5. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง</p> <p>6. กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ</p> <p>7. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ</p> <p>8. การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง</p>	<p>3. นโยบายของรัฐส่งเสริมประมงน้ำจืด, น้ำทะเล และ ป่าไม้</p> <p>4. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล</p> <p>5. ความได้เปรียบจากต้นทุนค่าแรงงานที่มีราคาถูก</p> <p>6. ภาคการเกษตรมีความเข้มแข็ง</p> <p>7. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและกระจายตัวในธุรกิจด้านอาหาร</p> <p>8. มีชายแดนติดกับประเทศจีน</p>

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านนโยบาย กฎหมาย และสิ่งแวดล้อมของรูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ พรรค CPV

2. รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ

3. สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง

4. มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์

5. เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA

6. กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล

7. การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการ

การลอกเลียนแบบ

8. การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

9. นโยบายของรัฐส่งเสริมประมงน้ำจืด, น้ำทะเล และป่าไม้

10. ความได้เปรียบจากต้นทุนค่าแรงงานที่มีราคาถูก

11. ภาคการเกษตรมีความเข้มแข็ง

12. ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศ ซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร

13. มีชายแดนติดกับประเทศจีน

14. กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ

15. ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี

16. ผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ตารางที่ 4-27 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ	1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง
2. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง	2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ
3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น	3. ภาคการเกษตรของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมในประเทศ
	4. ราคาวัตถุดิบค่อนข้างมีเสถียรภาพ

ตารางที่ 4-27 (ต่อ)

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
<p>4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีสัดส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต</p> <p>5. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่างเรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้</p> <p>6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน</p>	<p>5. มีการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหม่</p> <p>6. ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของโลจิสติกส์</p>

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเศรษฐกิจของรูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง
2. ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ
3. ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น
4. อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีสัดส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต
5. ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่างเรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้
6. การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน
7. ภาคราชการของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมในประเทศ
8. ราคาของวัตถุดิบค่อนข้างมีเสถียรภาพ
9. ต้นทุนทางด้านโลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ
10. ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง
11. ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า

ตารางที่ 4-28 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านสังคม ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต 2. ชาวเวียดนามนิยมรับประทานอาหารว่างประเภทขนมขบเคี้ยว เบเกอร์ ขนมปังอบกรอบและผลไม้ 3. เบเกอร์สดเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ 4. กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ 5. ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย 6. พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ 7. ประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน	1. ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง 2. ประชากรเวียดนามเน้นบริโภคผักเนื่องจากรักสุขภาพ 3. ประชากรประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามมีคุณภาพการศึกษาดีและขยันกว่าคนไทย 4. คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น 5. ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านสังคมของรูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้วิถีชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต
2. ชาวเวียดนามรุ่นใหม่นิยมรับประทานอาหารว่าง ประเภทขนมขบเคี้ยว เบเกอร์ ขนมปังอบกรอบและผลไม้
3. กลุ่มคนเวียดนามรุ่นใหม่มีความใส่ใจในเรื่องสุขภาพ เน้นการบริโภคผัก
4. ผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยเป็นที่ยอมรับในประเทศเวียดนาม

5. ประชากรเวียดนามมีจำนวนมาก ส่วนใหญ่เป็นชนชั้นกลางซึ่งมีกำลังการซื้อสูง และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและด้านการจ้างงาน

6. ประชากรเวียดนามมีคุณภาพการศึกษาที่ดี และมีความมุ่งมั่นและตั้งใจทำงาน

ตารางที่ 4-29 ผลการวิเคราะห์เชิงเปรียบเทียบของด้านเทคโนโลยี ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

วรรณกรรม	ผลการสัมภาษณ์
1. ต้องมีระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง 2. สนับสนุนการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิตสินค้า	1. ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ 2. ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น 3. ภาครัฐส่งเสริมด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้มีความเป็นมาตรฐานเพื่อการส่งออก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลการสนทนากลุ่มในประเด็นด้านเทคโนโลยีของรูปแบบธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต พบว่า คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความสอดคล้องกัน ดังนี้

1. ภาคการผลิตและภาคบริการในประเทศเวียดนามสนับสนุนการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว

2. ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในประเทศเวียดนามส่วนใหญ่เป็นระบบออนไลน์

3. ภาครัฐบาลส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีทางการเกษตรให้มีมาตรฐานเพื่อการส่งออก

4. ระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้าใช้งบประมาณสูง

ข้อเสนอแนะจากการสนทนากลุ่มในประเด็นสภาพแวดล้อม

1. แรงงานเวียดนามที่มีทักษะแตกต่าง ๆ กัน ผลตอบแทนต่างกัน

2. แรงงานเวียดนามที่ย้ายฐานมาจากจังหวัดโฮจิมินต์ มาตรฐานงานจะดีกว่าแรงงานเวียดนามจังหวัดอื่น ๆ จะเป็นที่ต้องการและค่าแรงสูง

3. ภัตตาคารจะมีการตรวจสอบจากภาครัฐเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม และสุขภาพของผู้ประกอบการทุก ๆ 3 เดือน โดยจะมีการสุ่มตรวจ

4. บทลงโทษของการฝ่าฝืนกฎหมายครั้งที่ 1 และ 2 จะมีโทษปรับ ครั้งที่ 3 จะยึดใบอนุญาตประกอบกิจการร้านอาหาร
 5. รัฐบาลเวียดนามมีนโยบายยกเว้นภาษีสำหรับปีที่ 1 ในกรณีลงทุนนิคมอุตสาหกรรม ทำสัญญา 50 ปี
 6. นโยบายแต่ละจังหวัด จะมีการดึงดูดการลงทุนตามการพัฒนาแต่ละจังหวัด
 7. นักลงทุนต่างชาติเข้ามาลงทุนในลักษณะรวมกลุ่มโดยให้เกษตรกรในพื้นที่รวมกลุ่มกัน ในลักษณะ Contract farming
 8. การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จากชาวต่างชาติควรเน้นการลงทุนในเทคโนโลยี
 9. การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ไม่มีนโยบายให้ต่างชาติถือหุ้นในประเทศ แต่จะดึงดูดเม็ดเงินลงทุนจากต่างประเทศมากกว่า
 10. มาตรฐานบัญชีมีความแตกต่าง ต้องมีการเปรียบเทียบกฎหมายบัญชีระหว่างประเทศ เพื่อป้องกันความเสี่ยง
- จัดสนทนากลุ่มเพื่อยืนยันผลกลยุทธ์ที่ใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต
- ขั้นตอนนี้จะเป็นการนำกลยุทธ์ที่ได้จากการออกแบบมายืนยันผลเพื่อสรุปผลวิจัยใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบ อาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต โดยผู้เข้าร่วมสนทนากลุ่มประกอบด้วย คือ ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย โดยประเด็นที่น่าสนใจและข้อเสนอนี้ มีดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

ผู้วิจัยได้นำผลการสังเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ในด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมาออกแบบกลยุทธ์สำหรับธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ได้คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความเห็นสอดคล้องกันในการนำกลยุทธ์มาใช้ ดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษา นโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคง

ในระยะยาวให้กิจการ

2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้อกิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

4. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

5. เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ หรือสรรหานักงานที่สื่อสารภาษาอังกฤษได้

6. กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ

2. ธุรกิจอาหารแปรรูป

ผู้วิจัยได้นำผลการสังเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ในด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมาออกแบบกลยุทธ์สำหรับธุรกิจอาหารแปรรูปได้คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความเห็นสอดคล้องกันในการนำกลยุทธ์มาใช้ดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ

2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้อกิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

4. กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

5. มีศักยภาพในการจัดหาและชำระรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้

6. ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

7. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

8. พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล

9. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

10. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจ ซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง

11. สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน

12. เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ

13. กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ

3. ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

ผู้วิจัยได้นำผลการสังเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ในด้านการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมมาออกแบบกลยุทธ์สำหรับธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิตได้คำตอบจากผู้ลงทุนในประเทศเวียดนาม ผู้ลงทุนในประเทศไทย และที่ปรึกษาด้านการลงทุนมีความเห็นสอดคล้องกันในการนำกลยุทธ์มาใช้ ดังต่อไปนี้

1. กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ

2. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

3. กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้งานมีความได้เปรียบด้านการแข่งขัน โดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

4. กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

5. มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้

6. ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

7. กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

8. พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล

9. ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

10. สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน

11. การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจ ซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง

12. การพยายามดำเนินงานบนประสิทธิภาพสูงสุด กิจการต้องวางแผนในการจัดหาเครื่องจักรให้เหมาะสมกับยอดขายในระยะยาว ส่งผลให้กิจการดำเนินงานบนประสิทธิภาพการผลิตสูงสุดได้โดยไม่ต้องใช้กระบวนการผลิตที่ใหญ่กว่าที่ต้องผลิตจริง ๆ ทำให้ลดต้นทุนในเครื่องจักรและพลังงานตลอดการดำเนินงาน

13. การรวมกิจการ โดยการขยายกิจการเดิมสู่สายธุรกิจที่ต่อเนื่องจากการดำเนินงาน จะช่วยเกื้อหนุนซึ่งกันและกัน เช่น การขยายธุรกิจจำหน่ายวัตถุดิบไปสู่การผลิต ช่วยให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง ซึ่งอาจทำให้กิจการมีความแข็งแกร่งทำให้ได้เปรียบกิจการอื่น ๆ ที่ไม่ได้ทำธุรกิจต่อเนื่อง

14. เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ ทิศทาง/ แนวโน้มของลักษณะการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ผู้ร่วมสนทนากลุ่มให้ความเห็นว่า ประชาชนชาวเวียดนามมีความต้องการอาหารประเภท Delivery รวมถึงธุรกิจร้านกาแฟ ร้านอาหาร มีอนาคตที่สดใส ประชาชนเวียดนามเริ่มนิยมรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ผักออแกนนิค นิยมปลูกตามชานเมืองของทุกจังหวัด สรุปผลการจัดสนทนากลุ่ม การกำหนดกลยุทธ์เพื่อเป็นเพื่อใช้เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษา การลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ การส่งออกวัตถุดิบอาหารแปรรูป อุตสาหกรรมการผลิต ผู้ร่วมสนทนากลุ่มให้ความเห็นสอดคล้องกันว่า ควรแนะนำการลงทุนในทุกรูปแบบ แต่ให้ความสำคัญกับอาหารแปรรูปมากที่สุด ทุกอย่างต้องดำเนินการตามกฎหมายสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นหลัก จากนั้นให้ความสำคัญกับสิ่งจูงใจด้านภาษี ตลาดที่มีเทคโนโลยีสูง ลงทุนในสิ่งที่จะรองรับนักท่องเที่ยวทั้งในและต่างประเทศ เช่น อาหาร โรงแรม สำหรับอาหารที่มีแนวโน้มที่ดี ได้แก่ อาหารประเภทฟาสต์ฟู้ด อาหารจิ้งจกวางตุ้ง ขนมไทย อาหารเพื่อสุขภาพ

ขั้นตอนที่ 6 นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

ตารางที่ 4-30 ขั้นตอนการนำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

ขั้นตอน	%เวลา	เวลาที่ใช้ (นาที)
1. เกริ่นนำทำความเข้าใจถึง โจทย์ ปัญหา และเป้าหมายที่ได้ตกลงกันไว้	5	3
2. แจ้งหัวข้อที่จะพูดคุยในการพบกันครั้งนี้		
3. แจ้งวิธีการ/ กระบวนการต่าง ๆ ที่ใช้สั้น ๆ และนำเสนอผลลัพธ์ที่ได้ และข้อเสนอแนะ พร้อมเปิดโอกาสให้สอบถามเป็นระยะ ๆ	15	9
4. ขอความเห็นจากลูกค้า	30	18
5. พูดคุยเพื่อตรวจสอบว่าการพบครั้งนี้ไปในแนวทางที่ถูกต้อง	10	6
6. สรุปการตัดสินใจ และแผนในขั้นต่อไป โดย - เรียงลำดับความสำคัญว่าจะทำสิ่งใดก่อน-หลัง - วางการดำเนินการขั้นต่อไปของแต่ละสิ่ง ได้แก่ วางแผนว่าจะทำอะไร อย่างไร กับใคร และเมื่อไร	30	18

ตารางที่ 4-30 (ต่อ)

ขั้นตอน	%เวลา	เวลาที่ใช้ (นาที)
7. ตรวจสอบความเป็นไปได้ของแผน โดยเช็คความเป็นไปได้ในการควบคุมโครงการ และความตั้งใจจริงของลูกค้า	10	6
8. สอบถามลูกค้าว่าได้ทุกสิ่งครบถ้วนตามต้องการไหม		
9. แจ้งการปรึกษาอื่น ๆ ที่อาจเกี่ยวข้อง		
10. แจ้งความช่วยเหลืออื่น ๆ ที่ช่วยสนับสนุนโครงการที่เราจะให้ได้ในอนาคต		



Chong Chong Cheng 456

Limited Partnership 0733560000487

521/20 Ratchadumri Rd., Prapathomjadee, Meung, Nakhon Pathom, Thailand 73000

Tel: +66922919446

15 December 2017

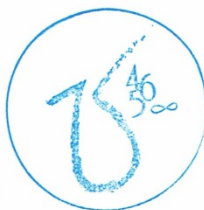
Dear Khun Achawarin

I am Puntuch Topothai, managing director of Chong Chong Cheng 456 limited partnership. Our company would like to invest food and beverage industry in Vietnam and we would like to ask your company to be our consultant.

Please do not hesitate to contact me as +6692-291-9446

We look forward to your reply

Yours Sincerely,



Puntuch Topothai

Managing Director

ขั้นตอนการสำรวจตลาด

ทำการสำรวจตลาดที่เกี่ยวกับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของลูกค้า ว่ามีความเป็นไปได้อย่างไรบ้างในตลาดเวียดนาม เช่น มีสินค้าที่ตรงหรือคล้ายกับกลุ่มที่ลูกค้าตั้งใจจะทำธุรกิจมีอยู่มากน้อยเท่าไร และความต้องการในตลาดเน้นไปที่สินค้าประเภทใด อาจจะต้องใช้เวลาสำรวจตลาดในพื้นที่ต่าง ๆ เพื่อจะได้ทราบว่า ตลาดปัจจุบันวางสินค้าไว้ในระดับไหน มีกี่ระดับ ราคาและรูปแบบของสินค้าเป็นอย่างไร ใช้โมเดลการขายแบบไหน เพื่อตัดสินใจวางตำแหน่งของสินค้า และต้องวางกลยุทธ์ในการขายอย่างไร และต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคอย่างไร



ภาพที่ 4-3 การสำรวจตลาด

สรุปสินค้าที่จะไปลงทุน

จากสังเคราะห์สภาพแวดล้อม สถานการณ์การลงทุนด้านอาหารในประเทศไทย สาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ รวมถึงการยืนยันผลโดยการประชุมสนทนากลุ่ม พบว่า กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูปเป็นรูปแบบที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุนมากที่สุด ที่ปรึกษาจึงได้ตกลงกับนักลงทุนที่จะไปลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จึงขอเสนอประเภทธุรกิจที่น่าลงทุนในลำดับแรก ๆ คือ ก๋ำเจียน หรือ ไก่ป้อป



ภาพที่ 4-4 ธุรกิจที่น่าลงทุน



Chong Chong Cheng 456

Limited Partnership 0733560000487

521/20 Ratchadumri Rd., Prapathomjadee, Meung, Nakhon Pathom, Thailand 73000

Tel: +66922919446

21 January 2018

Dear Khun Achawarin

After the previous meeting, I am decided to invest the Fried Chicken as your recommendation and I would like to start the business as soon as possible.

Thank you so much for your help.

Yours Sincerely,



Puntuch Topothai

Managing Director

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การวิจัยครั้งนี้ใช้เทคนิคการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative research) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความรู้ ความสามารถและทักษะของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม และเพื่อหารูปแบบขององค์กรธุรกิจอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ขั้นตอนการศึกษางานการวิจัย แบ่งออกเป็น 6 ขั้นตอน ตามลำดับขั้นตอนการศึกษาค้นคว้า ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ผลการสังเคราะห์เปรียบเทียบทฤษฎี ตามสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ ได้แก่ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจแปรรูปอาหาร และอุตสาหกรรมการผลิต

ขั้นตอนที่ 2 ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ขั้นตอนที่ 3 ผลการวิเคราะห์ SWOT Analysis

ขั้นตอนที่ 4 ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญเพื่อได้กลยุทธ์เป็นแนวทางการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

ขั้นตอนที่ 5 ผลของการจัดประชุมในแนวทางสนทนากลุ่ม (Focus group)

ขั้นตอนที่ 6 นำผลวิจัยไปสู่การปฏิบัติ โดยการให้คำปรึกษานักลงทุนด้านอาหาร

สรุปผลการวิจัย

1. วัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความรู้ ความสามารถและทักษะของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบการส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ผลการวิจัยพบว่า บริษัทที่ให้คำปรึกษาด้านการลงทุนอาหารในประเทศเวียดนาม ต้องมีประสบการณ์และผลงานด้านการเป็นที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร มีเครือข่ายกับภาคส่วนต่างๆ ในเวียดนาม และฝ่ายกฎหมายที่เข้าใจในความผันผวนของกฎระเบียบและข้อบังคับของประเทศเวียดนามแล้ว จะต้องมีการสำรวจตลาดสินค้าที่จะเข้าไปลงทุน ว่าตลาด ลูกค้า คู่แข่ง เป็นอย่างไร มีความเป็นไปได้ในการลงทุนหรือจากนั้นจึงเข้าไปคุยกับผู้ประกอบการและดำเนินการขึ้นต่อไปว่าจะดำเนินการขั้นตอนใดก่อน-หลัง โดยดูจากความสามารถของลูกค้าประกอบกัน

2. วัตถุประสงค์เพื่อหาแนวทางการปฏิบัติขององค์กรธุรกิจอาหารในรูปแบบ การส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามผู้วิจัย นำเสนอผลการวิจัย ดังนี้ ผลการสังเคราะห์สภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐ สังคมนิยมเวียดนาม 3 รูปแบบ คือ ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจอาหารแปรรูป ธุรกิจ อุตสาหกรรมผลิต ผู้วิจัยได้ทำการสังเคราะห์องค์ประกอบที่สำคัญของการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ในการลงทุนด้านอาหารได้ทั้งหมด 4 ด้าน ได้แก่

ด้านนโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย

ด้านเศรษฐกิจ

ด้านสังคม

ด้านเทคโนโลยี

โดยการวิเคราะห์มีรายละเอียดในการวิเคราะห์แต่ละด้าน ดังต่อไปนี้

2.1 ด้านนโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบ สังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV รัฐบาลมีความมุ่งมั่น ในการพัฒนา เศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาท ต่อเดือน สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้าง โอกาสทางธุรกิจ ได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริงกฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุง บ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอต้องมีตัวแทนประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของ เวียดนามในกรณีขออนุญาตนำเข้า การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ และการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจอาหารแปรรูป การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยม คอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV รัฐบาลควบคุมการโฆษณาผู้ผลิตต้องระบุ ข้อความ “ผลิตภัณฑ์นี้ไม่ใช่ยาและไม่สามารถใช้ทดแทนได้” รัฐบาลมีความมุ่งมั่น ในการพัฒนา เศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่การลงทุนต่างชาติ สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดี ระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนิน ธุรกิจได้จริง กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ ต้องมีตัวแทน ประสานงานกับกระทรวงสาธารณสุขของเวียดนามในกรณีขออนุญาตนำเข้า การทำการตลาดใน เวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ และการสร้างแบรนด์ ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาด

อย่างต่อเนื่อง

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต การเมืองมีเสถียรภาพ เนื่องจากการปกครองด้วยระบบสังคมนิยมคอมมิวนิสต์ และมีพรรคการเมืองเดียวกัน คือ CPV รัฐบาลมีความมุ่งมั่นในการพัฒนาเศรษฐกิจอย่างจริงจัง ซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่นักลงทุนต่างชาติ ค่าแรงงานต่ำ อัตราเงินเดือน 4,500 บาทต่อเดือน มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ สายสัมพันธ์ (Connection) ที่ดีระหว่างไทย-เวียดนาม ยังสร้างโอกาสทางธุรกิจได้สูง แต่ควรต้องค้นหาหุ้นส่วนที่สามารถดำเนินธุรกิจได้จริง กฎระเบียบมาตรฐานปรับปรุงบ่อยครั้ง ต้องติดตามอย่างสม่ำเสมอ การทำการตลาดในเวียดนามจำเป็นต้องยื่นจดเครื่องหมายการค้า เพื่อป้องกันการลอกเลียนแบบ และการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคชาวเวียดนาม ต้องใช้เวลานานและต้องทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง

2.2 ด้านเศรษฐกิจ

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้ และการเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

ธุรกิจอาหารแปรรูป ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมากเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต เมืองโฮจิมินห์และเมืองฮานอยเป็นเมืองที่มีเศรษฐกิจมั่งคั่ง ผู้บริโภคเปิดใจรับสิ่งใหม่ ๆ มากขึ้น ผู้บริโภคในเมืองและชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้ การเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน และการขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวผลักดันการเติบโตของอาหารพร้อมบริโภคหลายชนิด

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต ต้นทุนทางด้าน โลจิสติกส์สูงมากเนื่องจาก โครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีและไม่เพียงพอ ความผันผวนของค่าเงิน VND สูง ระบบการผลิตในภาคอุตสาหกรรมเริ่มมีมูลค่าสูง และมีคุณค่าและมาตรฐานที่เพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมการแปรรูปอาหารมีบทบาทสำคัญต่อเศรษฐกิจโดยมีส่วนในระดับสูงต่อ GDP และผลผลิตของภาคอุตสาหกรรมการผลิต ผู้บริโภคใน

เมืองและชนบทมีช่องว่าง เรื่องรายได้มาก และรูปแบบการบริโภคก็แตกต่างกันตามระดับรายได้ และการเข้าสู่ WTO ทำให้เวียดนามเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน

2.3 ด้านสังคม

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ชาวเวียดนามมีพฤติกรรมการเลือกซื้อวัตถุดิบ คนวัยทำงาน นิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต ชาวเวียดนามส่วนใหญ่รับประทานอาหารเช้าที่บ้าน อาหารส่วนใหญ่เป็น ข้าว ผอ่ แหนมเนื้อ แชนวิสใส่ปลากระป๋อง ที่ขายตามรถเข็น ผู้บริโภคกลุ่มผู้มีรายได้สูง นิยมรับประทานอาหารนอกบ้านตามร้านอาหารต่างชาติ ที่ตั้งอยู่ในเมืองใหญ่ เช่น ร้านอาหารไทย จีน ญี่ปุ่น ร้านอาหารต่างชาติมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในแหล่งท่องเที่ยวในเมืองใหญ่และต่างจังหวัด ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะมีความสะดวกสบาย ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำและกาแฟม เบเกอร์รี่สดเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ และประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน

ธุรกิจอาหารแปรรูป คนวัยทำงานนิยมซื้ออาหารแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคมทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด เป็นที่นิยมของคนหนุ่มสาวมากกว่าผู้สูงอายุเพราะมีความสะดวกสบาย ชาวเวียดนามนิยมดื่มกาแฟดำ และกาแฟม ชาวเวียดนามนิยมรับประทานอาหารเช้า ประเภทขนมขบเคี้ยว เบเกอร์รี่ ขนมปัง อบกรอบและผลไม้ กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย พฤติกรรมการบริโภคอาจมีความแตกต่างของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ และประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน

ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต จากการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางเศรษฐกิจและสังคม ทำให้ชีวิตเข้าสู่สังคมเมืองมากขึ้น อาหารประเภทแช่แข็งและอาหารกึ่งสำเร็จรูป มีจำหน่ายมากขึ้นในซูเปอร์มาร์เก็ต ชาวเวียดนามนิยมรับประทานอาหารเช้า ประเภทขนมขบเคี้ยว เบเกอร์รี่ ขนมปังอบกรอบและผลไม้ เบเกอร์รี่สดเป็นที่นิยมในกลุ่มคนรุ่นใหม่ กลุ่มคนรุ่นใหม่ใส่ใจสุขภาพ ชาวเวียดนามให้การยอมรับคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์อาหารไทย พฤติกรรมการบริโภคอาจมี

ความแตกต่างของของแต่ละพื้นที่ทั้งภาคเหนือ กลาง และใต้ และประชากรในประเทศเวียดนามมีจำนวนมาก และเป็นคนรุ่นใหม่ เป็นตลาดที่น่าสนใจทั้งด้านการบริโภคและการจ้างงาน

2.4 ด้านเทคโนโลยี

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ จะต้องมึระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้ซึ่งใช้งบประมาณสูง

ธุรกิจอาหารแปรรูป จะต้องมึระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง

ธุรกิจอุตสาหกรรมแปรรูป จะต้องมึระบบติดตามสินค้าตามจุดกระจายสินค้า ซึ่งใช้งบประมาณสูง และสนับสนุนการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิตสินค้า

3. ผลการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญปัจจัยที่มีผลทางสภาพแวดล้อมในการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม มีรายละเอียดดังนี้

3.1 ด้านนโยบาย สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย

ธุรกิจส่งออกวัตถุดิบ รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ปัญหาด้านคอร์รัปชัน ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า มีชายแดนติดกับประเทศจีน ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย และผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ธุรกิจอาหารแปรรูป รัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ปัญหาด้านคอร์รัปชัน ระบบการให้บริการเรื่องภาครัฐยังมีความล่าช้า มีชายแดนติดกับประเทศจีน ผลกระทบจากมรสุมเกือบทั้งปี กฎหมายยังขึ้นตรงกับระบบภาครัฐและข้อจำกัดที่ยังมีอยู่มาก การเปลี่ยนแปลงนโยบายใช้เวลาเนื่องจากต้องอิงกับภาครัฐ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและการขยายตัวในธุรกิจด้านอาหาร ผลกระทบจากปัญหาการเปลี่ยนแปลงกฎหมายและกฎระเบียบมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย และผลกระทบจากปัญหาเกี่ยวกับโรคระบาดในภาคอุตสาหกรรมประมงและปศุสัตว์

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต เสรีทางการค้าระหว่างประเทศเนื่องจากการเปิดประเทศสู่ข้อตกลงการค้าเสรี FTA กฎหมายมีความคล้ายคลึงกับประเทศไทย และอยู่ภายใต้หน่วยงานรัฐบาล ความได้เปรียบจากต้นทุนค่าแรงงานที่มีราคาถูก ภาคการเกษตรมีความเข้มแข็ง มีชายแดนติดกับประเทศจีน ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับนานาประเทศซึ่งเอื้อในการส่งออกและกระจายตัวในธุรกิจด้านอาหาร นโยบายของรัฐส่งเสริมประมงน้ำจืด น้ำทะเล และ ป่าไม้ และรัฐบาลเวียดนามส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศ

3.2 ด้านเศรษฐกิจ

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของ โลจิสติกส์ ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า และอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง

ธุรกิจอาหารแปรรูป อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง ขาดมาตรการปกป้องทางการค้า ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของ โลจิสติกส์ และ ประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต อัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจค่อนข้างสูง ระบบโครงสร้างพื้นฐานยังไม่ดีพอในด้านของ โลจิสติกส์ ภาคการเกษตรของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามเป็นปัจจัยสำคัญของอุตสาหกรรมในประเทศ ราคาของวัตถุดิบค่อนข้างมีเสถียรภาพ มีการผูกขาดของผู้ประกอบการรายใหม่ และประชากรมีกำลังซื้อสูงขึ้น ผลมาจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในประเทศ

3.3 ด้านสังคม

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย และ ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน

ธุรกิจอาหารแปรรูป ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง วัยรุ่นมีแนวโน้มบริโภคอาหารฟาสต์ฟู้ด น้ำอัดลมและเครื่องดื่มหลากหลายชนิด คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น ประเทศสังคมนิยมทำให้ต้นทุนสูงจึงเป็นอุปสรรคในการลงทุน ตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก และ ความสามารถด้านภาษาอังกฤษค่อนข้างดีกว่าไทย

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต ความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์จากประเทศไทยค่อนข้างสูง ประชากรเวียดนามเน้นบริโภคผักเนื่องจากรักสุขภาพ ประชากรประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยม

เวียดนามมีคุณภาพการศึกษาดีและขยันกว่าคนไทย คนชนชั้นกลางมีปริมาณเพิ่มขึ้นและมีกำลังการซื้อที่สูงขึ้น และตลาดมีขนาดใหญ่เนื่องจากมีประชากรจำนวนมาก

3.4 ด้านเทคโนโลยี

ธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง และการเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

ธุรกิจอาหารแปรรูป ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น ต้นทุนเทคโนโลยีอยู่ในระดับสูง และการเข้าถึงเทคโนโลยียังมีการจำกัด

ธุรกิจอุตสาหกรรมผลิต ระบบไอทีสูงกว่าไทยมีกระบวนการดำเนินงานผ่านระบบออนไลน์ ภาคการผลิตและภาคบริการ นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากขึ้น และภาครัฐส่งเสริมด้านเทคโนโลยีทางการเกษตรให้มีความเป็นมาตรฐานเพื่อการส่งออก

4. กลยุทธ์สำหรับธุรกิจการส่งออกวัตถุดิบ

4.1 กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ

4.2 กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่งจะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

4.3 กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยี ทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขัน โดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

4.4 ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

4.5 เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษหรือสรรหาพนักงานที่สื่อสารภาษาอังกฤษได้

4.6 กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ

ธุรกิจอาหารแปรรูป

- กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ

- กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง จะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

- กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

- กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องจากสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

- มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้

- ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

- กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง จะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

- พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล

- ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและ

การเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

- การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง

- สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน

- เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ

- กำหนดนโยบายบริหารและกลยุทธ์ควบคุมสาขาในต่างประเทศ กิจการต้องกำหนดกลยุทธ์ในการบริหารและควบคุมสาขาที่กระจายกันอยู่ในหลากหลายประเทศและต้องให้สอดคล้องกับนโยบายด้านต่าง ๆ

ธุรกิจอุตสาหกรรมการผลิต

- กลยุทธ์การเจริญเติบโต ดำเนินการลงทุนสู่ธุรกิจเนื่องจากสถานการณ์ทางการตลาดภายนอกมีการขยายตัว ผู้บริโภคมีกำลังซื้อในขณะที่กิจการมีความพร้อม โดยเฉพาะด้านบุคลากร ความรู้ ทรัพยากรการผลิต และเทคโนโลยี โดยการศึกษานโยบายภาครัฐ กฎหมาย สังคม เทคโนโลยี โดยการเพิ่มส่วนแบ่งการตลาด รายได้และผลกำไรที่มีผลต่อการสร้างความมั่นคงในระยะยาวให้กิจการ

- กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง จะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

- กลยุทธ์ความแตกต่างของเทคโนโลยี เนื่องจากมีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีทำให้กิจการมีความได้เปรียบด้านการแข่งขันโดยการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ มีความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีด้านการขนส่ง

- กลยุทธ์ความแตกต่างจากการยอมรับทางสังคม ความมีชื่อเสียงของสินค้าจากประเทศไทยซึ่งสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคชาวเวียดนามสามารถทำให้ตั้งราคาสูงกว่าได้เนื่องจากสินค้ามีการยอมรับเป็นสิ่งสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อ

- มีศักยภาพในการจัดหาและธำรงรักษาทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถไว้ให้ได้

- ความได้เปรียบจากแหล่งวัตถุดิบรวมถึงปัจจัยด้านแรงงานและปัจจัยพื้นฐานต่อการผลิต จะทำให้กิจการสามารถลดต้นทุนลงได้อย่างมหาศาล วัตถุดิบขนส่งได้ไม่ไกลจากแหล่งผลิต

- กลยุทธ์ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณลักษณะแตกต่างจากคู่แข่ง จะทำให้เป็นผู้นำตลาด ซึ่งสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ กำหนดราคาและต้นทุนได้

- พยายามลดต้นทุนการจัดจำหน่ายด้วยการใช้เทคโนโลยี เช่นการใช้ตลาดดิจิทัล

- ปรับปรุงขั้นตอนการจัดซื้อและส่งวัตถุดิบ ส่งผลให้ลดต้นทุนการขนส่งและการเก็บรักษาสินค้า เช่น ระบบ “Just in time”

- สร้างแบรนด์ในตลาดเวียดนามเพื่อความยั่งยืน

- การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ ทำข้อตกลงระหว่าง 2 ธุรกิจซึ่งหากประสบปัญหาทางการเงิน อาจเข้าไปถือหุ้นเป็นการชั่วคราวเพื่อพิจารณาผลประโยชน์และลดความเสี่ยง

- การพยายามดำเนินงานบนประสิทธิภาพสูงสุด กิจการต้องวางแผนในการจัดการเครื่องจักรให้เหมาะสมกับยอดขายในระยะยาว ส่งผลให้กิจการดำเนินงานบนประสิทธิภาพการผลิตสูงสุดได้โดยไม่ต้องใช้กระบวนการผลิตที่ใหญ่กว่าที่ต้องผลิตจริง ๆ ทำให้ลดต้นทุนในเครื่องจักรและพลังงานตลอดการดำเนินงาน

- การรวมกิจการ โดยการขยายกิจการเดิมสู่สายธุรกิจที่ต่อเนื่องจากการดำเนินงาน จะช่วยเกื้อหนุน ซึ่งกันและกัน เช่นการขยายธุรกิจจำหน่ายวัตถุดิบไปสู่การผลิต ช่วยให้ต้นทุนวัตถุดิบต่ำลง ซึ่งอาจทำให้กิจการมีความแข็งแกร่งทำให้ได้เปรียบกิจการอื่น ๆ ที่ไม่ได้ทำธุรกิจต่อเนื่อง

- เพิ่มศักยภาพให้บุคลากร เพิ่มทักษะด้านภาษาโดยการจัดฝึกอบรมภาษาอังกฤษ

5. ผลจากการสนทนากลุ่ม ประชาชนชาวเวียดนามมีความต้องการอาหารประเภท Delivery รวมถึงธุรกิจร้านกาแฟ ร้านอาหาร มีอนาคตที่สดใส ประชาชนเวียดนามเริ่มนิยมรับประทานอาหารเพื่อสุขภาพ ผักออแกนนิค นิยมปลูกตามชานเมืองของทุกจังหวัด

6. วัตถุประสงค์เพื่อหารูปแบบการปฏิบัติของที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในรูปแบบการส่งออก อาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ของสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามผู้วิจัย นำเสนอผลการวิจัย

ตารางที่ 5-1 รูปแบบนำเสนอผลการวิจัย

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
ศึกษาประเภทธุรกิจ	ทำการสภาพแวดล้อม โดยการศึกษาสภาพเมือง จังหวัด นิคมที่จะเลือกทำการลงทุนให้เหมาะสมกับความต้องการในลงทุน	การค้นคว้าหาข้อมูลอ้างอิง การสังเกตการณ์ การสัมภาษณ์ แบบสอบถาม/ แบบสำรวจ วิเคราะห์ PESTLE Analysis
ศึกษาค้นคว้าข้อมูล	จากเอกสาร และเดินทางไปศึกษาดูงาน หรือ ขอรับคำแนะนำจากบริษัทที่ปรึกษาเพื่อทราบให้ได้ข้อมูลเชิงลึก ซึ่งมีมากน้อยแตกต่างกันไปในแต่ละอุตสาหกรรม	การค้นคว้าหาข้อมูลอ้างอิง การสังเกตการณ์ การสัมภาษณ์ วิเคราะห์ PESTLE Analysis
ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility study)	โดยอาจขอรับคำปรึกษาจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน	วิเคราะห์ SWOT Analysis ออกแบบกลยุทธ์ การสัมภาษณ์แบบรวมกลุ่ม

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
ขั้นตอนการลงทุน	<p>โดยอาจจะลงทุนแบบ</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเข้าไปลงทุนร้อยละ 100 - หากคู่สัญญาร่วมทุนในเวียดนาม วิธีการสามารถหาได้จาก <ol style="list-style-type: none"> 1) การแจ้งข่าวสารผ่านคนกลางหลาย ๆ ราย 2) ศึกษาข้อมูลของคู่สัญญา 3) เยี่ยมชมงานและศึกษารายละเอียด 4) งานข่าวกรองทางธุรกิจ <p>เมื่อเลือกสัญญาร่วมทุนได้แล้ว สามารถขอรับคำปรึกษาจากที่ปรึกษา</p> <ul style="list-style-type: none"> - ที่ปรึกษาคู่สัญญาในเวียดนาม หรือ - ที่ปรึกษาในประเทศไทย 	<p>เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>
จัดทำรายงานข้อเสนอ (Proposal)	<p>โดยครอบคลุมประเด็นสำคัญเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ ที่ตั้งของโครงการ ลักษณะการลงทุน และผู้ร่วมทุนท้องถิ่น (ถ้ามี) เพื่อนำเสนอผู้มีอำนาจจากอนุมัติโครงการ/ จัดตั้งบริษัท</p>	<p>เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>
จดทะเบียนธุรกิจ	<p>ยื่นขอใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจจากสำนักงานจดทะเบียนธุรกิจภายในท้องถิ่น ภายใต้กระทรวงวางแผนและการลงทุน (Ministry of planning and investment: MoPI)</p> <p>เอกสารที่ทำการยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใบคำร้อง (ใช้แบบฟอร์มของ MoPI) 	<p>เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
	<ul style="list-style-type: none"> - Company charter ลงนามรับรองโดยตัวแทนตามกฎหมายหรือตัวแทนที่ได้รับมอบอำนาจ - รายชื่อของสมาชิกในบริษัท (ใช้แบบฟอร์ม MoPI) - ถ้าผู้จัดการตั้งเป็นนิติบุคคล ต้องยื่นสำเนารับรองการจดทะเบียนธุรกิจ สำเนาบัตรประจำตัวของผู้แทนที่ได้รับมอบอำนาจและหนังสือมอบอำนาจ ถ้าผู้จัดการตั้งเป็นผู้ประกอบการรายเดียว ต้องยื่นสำเนาบัตรประจำตัวของคนนั้น ปัจจุบันสามารถยื่นใบคำร้องได้ทาง Online โดยสำนักจดทะเบียนธุรกิจ จะต้องตรวจสอบความถูกต้องใบคำร้อง และ จะแจ้งตอบทาง E-mail ภายใน 5 วัน ให้บริษัทที่ทำการยื่นมารับเอกสารตัวจริง หลังจากนั้นผู้ยื่นคำร้องต้องส่งเอกสารต้นฉบับภายใน 10 วัน เพื่อสำนัก ฯ ตรวจสอบเอกสารตัวจริง เปรียบเทียบกับเอกสารที่ยื่น โดยทาง Online และจะออกใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจให้ภายในวันเดียวกัน 	

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
ขอใบอนุญาตทำ ตราบริษัท	<p>การยื่นขอใบอนุญาตทำตราบริษัทจาก Public security เอกสารที่ยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - แบบฟอร์มคำร้องที่จัด โดย ADSO - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจพร้อมการลงนามรับรอง <p>เป็นขั้นตอนที่ต้องติดต่อกับหน่วยงานบริหารระเบียบสังคม (Administrative department for social order-ADSO) ภายใต้งกรมตำรวจ (Municipal police department) และเป็นขั้นตอนที่สำคัญ เพราะเอกสารในการซื้อขายทางธุรกิจ ส่วนใหญ่จะต้องทำการลงนามและประทับตราบริษัทจึงถือว่ามีผลทางกฎหมาย แต่ถ้าไม่มีตราประทับบริษัท บริษัทจะไม่สามารถลงทะเบียนกับกรมสรรพากร โดยสามารถเปิดบัญชีธนาคารและการขออนุญาตใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น โทรศัพท์ ไฟฟ้า ประปา และเช่าอาคารสำนัก เป็นต้น</p>	<p>เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดี และถูกต้อง</p>

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
ทำและรับตราขายของบริษัท	ทำและรับตราขายของบริษัท รูปแบบตราขายบริษัทต้องทำขึ้นโดยผู้รับทำ ตราขาย ADSO จะเป็นผู้แนะนำโดยจะต้องนำ เอกสารตัวจริงของใบคำร้องขอจัดทำตราขาย และใบอนุญาตให้จัดทำตราขายมอบให้ผู้ทำ ตราขาย ซึ่งผู้นำตราขายจะนำตราขายที่จัดทำ แล้วส่งมอบให้ ADSO บริษัทที่ร้องขอต้องไป รับตราขายบริษัทที่ ADSO ซึ่งจะออก ใบรับรองการจดทะเบียนตราขายให้	เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง
เปิดบัญชีธนาคาร	เอกสารที่ใช้ในการเปิดบัญชี - แบบคำร้องของธนาคาร - ใบรับรองการจดทะเบียนประกอบธุรกิจของบริษัท - มติของคณะกรรมการบริหาร (Management board) เกี่ยวกับผู้มีอำนาจลงนาม - ตราขายของบริษัท - ตราขายบของบริษัท	เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง
การประกาศในหนังสือพิมพ์รายวัน	ค่าใช้จ่ายของการตีพิมพ์ขึ้นกับหนังสือพิมพ์ หน้าและความยาวของประกาศ รายละเอียด ที่จะทำการแจ้งต่อสาธารณชน คือ ชื่อและ ประเภทของบริษัท หมายเลขและวันที่ใน การออกใบรับรองจดทะเบียนธุรกิจ สำนักงานใหญ่และวัตถุประสงค์ของธุรกิจ ทุนก่อตั้ง (Charter capital) ชื่อของตัวแทนตาม กฎหมายและสถานที่จดทะเบียนธุรกิจ	เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
ยื่นขอเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Tax code) และจ่ายภาษีใบขออนุญาตประกอบธุรกิจ	<p>หลังจากได้รับอนุญาตประกอบธุรกิจแล้ว บริษัทต้องไปติดต่อหน่วยงานกรมสรรพากร เพื่อทำการแจ้งเกี่ยวกับภาษีและระบบบัญชีบริษัท พร้อมขอความเห็นชอบระบบบัญชีที่บริษัทใช้โดยเอกสารที่ต้องยื่น คือคำร้อง ใบอนุญาตการจดทะเบียน (รับรองเอกสารแล้ว) ใบแจ้งจดทะเบียนภาษี และประวัติการศึกษา</p> <p>- การทำงานของหัวหน้าฝ่ายบัญชีบริษัทที่ดำเนินการผลิต ทำธุรกิจการค้าและบริการจะได้รับเลขประจำตัวผู้เสียภาษี ภายใน 5 วันทำการ และภายใน 10 วันทำการ สำหรับผู้ประกอบการที่ลงทุนคนเดียว และธุรกิจภายในครัวเรือนภายหลังจากกรมสรรพากร ได้รับเอกสารที่สมบูรณ์แล้ว ภาษาใบอนุญาตประกอบธุรกิจจะคำนวณจากเงินทุนจดทะเบียน (Registered capital) โดยมีการจัดเก็บภาษีเป็น 4 ระดับ อัตราภาษีสูงสุดเป็น 3 ล้านด่ง (ประมาณ US178) และอัตราภาษีต่ำสุดเป็น 1 ล้านด่ง (US 59)</p>	เริ่มดำเนินโครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
<p>ซื้อ VAT Invoices สำเร็จรูปจาก Municipal taxation department หรือ จัดพิมพ์ VAT Invoices ขึ้นใช้เอง</p>	<p>เอกสารที่ยื่น</p> <ul style="list-style-type: none"> - หนังสือมอบอำนาจของบริษัทให้แก่บุคคลที่ทำการติดต่อขอซื้อ Invoices - ใบคำร้องขอซื้อ Pre-printed invoices (มีแบบฟอร์ม) - บัตรประจำตัวของผู้ที่ติดต่อขอซื้อ - ใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจ <p>พร้อมสำเนา</p> <ul style="list-style-type: none"> - ใบรับรองการจดทะเบียนภาษี <p>พร้อมสำเนา</p> <p>ถ้าใบคำร้องขอซื้อ Invoices ครบถ้วน สมบูรณ์ กรมสรรพากร (Tax department) จะทำออกใบนัดหมาย ภายในไม่เกิน 5 วัน เจ้าหน้าที่ภาษีจะทำการออกไปตรวจดูสำนักงานของบริษัท เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าบริษัทมีตัวตนจริง และจะออกใบรับรองสถานที่ตั้งสำนักงาน บริษัท การซื้อ VAT Invoices ครั้งแรกอนุญาตให้ซื้อได้ไม่เกิน 2 เล่ม (100 ชุด) ในส่วนของการพิมพ์ Invoices ใช้เองตามที่บริษัทกำหนดจะใช้เวลานานกว่า คือ 7-10 วัน โดยใบคำร้องในการขอจดทะเบียน Self-printed invoices ต้องแนบเอกสารคือ</p>	<p>เริ่มดำเนิน โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
	<ul style="list-style-type: none"> - ตัวอย่างขอใบ Invoices ที่จะทำการจัดพิมพ์พร้อมรายละเอียด - แผนที่ตั้งสำนักงาน หรือสำเนาของสัญญาเช่าที่ลงนามรับรองโดยคณะกรรมการ ประชาชนท้องถิ่น (Commune people's committee) (ถ้าเป็นสำนักงานเช่า) - ID Card ของ General director - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจ - สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนภาษี <p>หลังจากนั้น จะใช้เวลาภายใน 7-15 วัน สำหรับการพิมพ์ Invoices ที่โรงพิมพ์ ซึ่งอนุญาตจาก General taxation department ของเวียตนามแล้ว หลังจากที่ได้รับ Invoices ที่พิมพ์แล้ว ก่อนนำไปใช้ บริษัทจะต้องจดทะเบียนเลขชุดต่าง ๆ ของ Invoices กับ Municipal taxation department</p>	

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
<p>จดทะเบียนแจ้งใช้แรงงานกับสำนักงานแรงงานท้องถิ่น (Municipal department for labor, invalids and social affair)</p>	<p>ขั้นตอนนี้ต้องดำเนินการภายใน 30 วัน หลังจากที่บริษัทดำเนินการเรียบร้อยแล้ว นายจ้างต้องจดทะเบียนลูกจ้างทั้งหมด และคุณสมบัติของลูกจ้างให้สำนักงานแรงงานทราบความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างและบริษัททำกับดูแลโดยประมวลกฎหมายแรงงาน (Labour code) และระบุไว้ในสัญญาจ้างแรงงาน บริษัทสามารถจ้างคนงานได้ด้วยตนเองหรือจ้างเอเยนซีที่ให้บริการจัดหาให้ก็ได้ลงทะเบียนลูกจ้างกับกองทุนประกันสังคม</p>	<p>เริ่มดำเนิน โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>
<p>ลงทะเบียนลูกจ้างกับกองทุนประกันสังคมเพื่อการจ่ายค่าประกันสุขภาพและประกันสังคม</p>	<p>บริษัทต้องจดทะเบียนกับกองทุนประกันสังคม จำนวนของคนงานทั้งหมดที่มีการจ้างงานตามสัญญา ซึ่งกำหนดไว้ครั้งละ 3 เดือน หรือมากกว่า การแจ้งต้องกรอกในแบบฟอร์มที่จัดทำโดย Hanoi social insurance โดยมีข้อมูลลูกจ้างเกี่ยวกับ ชื่อ/ วันเดือนปีเกิด/ ค่าจ้าง (ตามที่ระบุในสัญญาจ้าง) หมายเลขต่าง ๆ ของเอกสาร ประกันสังคม สำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจของบริษัทที่มีการลงนามรับรองและสำเนาของสัญญาจ้างแต่ละฉบับ</p>	<p>เริ่มดำเนิน โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>

ตารางที่ 5-1 (ต่อ)

ขั้นตอน	วิธีการดำเนินงาน	เทคนิคการแนะนำ
	<p>สำนักงานประกันสังคมจะทำการออกหนังสือการจดทะเบียนประกันสังคมให้ลูกจ้างใหม่แต่ละคน ซึ่งจะต้องไม่เคยมีหนังสือดังกล่าวมาก่อน บริษัทต้องเป็นผู้รับผิดชอบในการจ่ายค่าประกันสังคมและประกันสุขภาพของลูกจ้างแต่ละคนให้แก่กองทุนประกันสังคมโดยตรงในแต่ละเดือนหรือแต่ละไตรมาส</p> <p>ใบรับประกันสุขภาพจะออกให้ในเดือนแรกของปี กองทุนประกันสุขภาพ และประกันสังคมเป็นกองทุนร่วมกัน</p>	
จัดตั้งสหภาพแรงงาน	<p>ยื่นขอจัดตั้งสหภาพแรงงานต่อสหภาพแรงงานของเมืองขั้นตอนนี้ใช้บังคับกับทุกบริษัทและต้องจัดตั้งให้แล้วเสร็จภายในระยะเวลา 6 เดือน ภายหลังจากเริ่มต้นดำเนินงานแล้ว สหภาพแรงงานที่จัดตั้งใหม่นี้จะเป็นสหภาพแรงงานเฉพาะการมีอายุ 1 ปี เมื่อครบกำหนดเวลาดังกล่าวแล้ว จะต้องเปลี่ยนสภาพเป็นสหภาพแรงงานระดับรากหญ้าอย่างเป็นทางการ</p>	<p>เริ่มดำเนิน โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>
เริ่มดำเนินธุรกิจ		<p>เริ่มดำเนิน โครงการหรือนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ โดยมีกระบวนการวางแผนงานที่ดีและถูกต้อง</p>

จากบทสรุปของงานวิจัยที่ผู้วิจัยที่ผู้วิจัยได้สังเคราะห์สภาพแวดล้อม สถานการณ์ การลงทุนด้านอาหารในประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม การสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ รวมถึง การยืนยันผลโดยการประชุมสนทนากลุ่ม พบว่า ธุรกิจอาหารแปรรูปเป็นที่น่าสนใจต่อนักลงทุน มากที่สุด ดังนั้น ผู้วิจัย จึงขอเสนอประเภทธุรกิจที่น่าลงทุนในลำดับแรก ๆ คือ ก๋วยเตี๋ยว หรือ ใก๊ป๊อป เนื่องจาก

1. การวิเคราะห์และบทสรุปของการศึกษา พบว่า อาหารพื้นเมืองของคนเวียดนาม บริโภคอาหารประเภทเส้นมาตลอดช่วงชีวิต ดังนั้น ประเภทอาหารที่ควรลงทุนจึงต้องมีความแตกต่างจากลักษณะเดิม
2. พฤติกรรมการบริโภคอาหารของชาวเวียดนาม โดยส่วนใหญ่เปลี่ยนแปลงไป จากการประกอบอาหารเองเป็นรับประทานอาหารนอกบ้านมากขึ้น อาหารแปรรูปพร้อมรับประทานจึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของชาวเวียดนามในทุกระดับชั้น
3. ชาวเวียดนามนิยมใช้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะในการเดินทาง ดังนั้น รูปแบบอาหาร และบรรจุภัณฑ์จะต้องมีความสะดวกสบาย ง่ายต่อการรับประทาน จึงเหมาะกับวิถีชีวิตของชาวเวียดนามทุกระดับ

อภิปรายผลการวิจัย

ที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหาร จะต้องมีความรู้เกี่ยวกับสภาพแวดล้อมในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ในเรื่องของนโยบาย เศรษฐกิจ สังคมเมืองและวัฒนธรรม เทคโนโลยี สิ่งแวดล้อม และกฎหมาย ซึ่งสอดคล้องกันผลวิจัยของ จารุศักดิ์ บุญน้อม (2554) ที่กล่าวว่า นักลงทุนไทยมีความสนใจลงทุนตรงในเวียดนาม เนื่องด้วยมีระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่ต่ำกว่า ไทย มีความสามารถ และประสบการณ์ในด้านการผลิต ความชำนาญ เทคโนโลยี ปัจจัยทุน และขนาดการผลิตขนาดใหญ่อยู่ในระดับต่ำ โดยรูปแบบการลงทุนส่วนใหญ่ของบริษัทไทยเป็นการลงทุนในประเทศ เนื่องจาก ต้องการความได้เปรียบในการผูกขาดด้านการผลิต การจัดการ และเทคโนโลยีที่เหนือกว่า อีกทั้งเพื่อความสะดวกในการบริหารจัดการ และรักษาส่วนแบ่งกำไรไว้ ส่วนด้านมูลเหตุจูงใจในการขยายการลงทุน และต้องรู้เรื่องการตลาดของอาหาร สามารถให้คำแนะนำ นักลงทุนได้อย่างชัดเจน

และสิ่งสำคัญที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารจะต้องมีความสามารถในด้านบริหารจัดการ ซึ่งสอดคล้องกับ ชัยวัฒน์ นันทศรี และลำปาง แม่นมาตย์ (2556) กล่าวว่าในกระบวนการทำงานของบริษัทที่ปรึกษามี 2 กระบวนการหลักได้แก่ 1) กระบวนการวิเคราะห์ความต้องการ และ 2) กระบวนการให้คำปรึกษา ที่มีกระบวนการจัดการความรู้ ได้แก่ การวิเคราะห์ความต้องการ

ของลูกค้าเป็นขั้นตอนที่ที่ปรึกษาเข้าไปศึกษาในรายละเอียดของความต้องการของบริษัทลูกค้า กระบวนการให้คำปรึกษาระหว่างที่ปรึกษากับลูกค้า และทีมที่ปรึกษาของบริษัททำการถ่ายทอดความรู้ให้กับลูกค้ารวมถึงมีการแลกเปลี่ยนความรู้จะพบเป็นกิจกรรมที่เกิดขึ้นในกระบวนการให้คำปรึกษา และมีปัจจัยที่ส่งผลต่อการจัดการความรู้คือ นโยบาย วัฒนธรรมบริษัท สภาพการแข่งขัน ทัศนคติการทำงาน และเทคโนโลยี สารสนเทศ นอกจากนี้ยังต้องมีความรู้ในเรื่องธุรกิจอาหารและ วัฒนธรรม วิธีการดำเนินชีวิต ในการบริโภคอาหารของประชากรในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ซึ่งสอดคล้องกับสถาบันอาหาร (2557) ผลการวิจัยพบว่า พฤติกรรมการบริโภคของคนเวียดนามเปลี่ยนแปลงไป เพราะการดำเนินชีวิตและวิถีชีวิตที่ทำให้ทุกคน ต้องเร่งรีบ ด้วยเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัด และมันส์ซัย จึงตระกูล และพงษ์เทพ จงเจริญรุ่งโรจน์ (2559) ได้ดำเนินการวิจัยพบว่า เวียดนามยังมีตลาดผู้บริโภคในประเทศที่มีขนาดใหญ่และกำลังขยายตัวได้เร็ว โดยการเปลี่ยนผ่านโครงสร้างจากเศรษฐกิจที่พึ่งพาภาคการเกษตรเป็นภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการส่งผลให้รายได้ต่อหัวของประชากรเพิ่มขึ้นประกอบกับสังคมชนชั้นกลางที่กำลังขยายตัวอย่างรวดเร็วจึงทำให้เวียดนามถือเป็นตลาดการบริโภคที่มีศักยภาพ

รูปแบบการลงทุนธุรกิจด้านอาหาร ที่มีทิศทางและแนวโน้มของการตัดสินใจเข้าไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ได้แก่ ธุรกิจส่งออกวัตถุดิบ ธุรกิจอาหารแปรรูป และอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งสอดคล้องกับ สถาบันอาหาร (2557) พบว่า แม่บ้านยุคใหม่ต้องผูกติดอยู่กับการเลือกซื้อ อาหารสำเร็จรูปที่ทำการแช่แข็งและสามารถนำมาอุ่นด้วยไมโครเวฟเพื่อพร้อมสำหรับการรับประทานได้ทันที ไม่ว่าจะเป็นช่วงเช้านอกไปทำงานหรือไปเรียนหนังสือหรือจะเป็นเวลาหลังเลิกงานที่เหนื่อยล้ากับการทำงานมา ทั้งวัน ส่งผลให้ “อาหารแปรรูปแช่แข็ง” เติบโตอย่างรวดเร็วในขณะนี้ เนื่องจากสะดวก รวดเร็ว

ตลาดสินค้าอาหารพร้อมรับประทาน (Ready meals) ในเวียดนามนับว่ามีการขยายตัวอย่างมาก ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ด้วยเหตุผลที่ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายและประหยัดเวลา รวมทั้งการ เปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตประจำวันทำให้สมาชิกในครอบครัวมีโอกาสร่วมรับประทานอาหารพร้อมกันน้อยลง การเพิ่มขึ้นของครอบครัวที่มีขนาดเล็กเพียง 1-2 คน ทำให้ อาหารพร้อมรับประทานกลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับ ผู้บริโภคชาวเวียดนามที่ไม่นิยมปรุงอาหารเอง และยังสามารถเลือกบริโภคอาหารที่มีรสชาติหรือเมนูแปลกใหม่ เพิ่มขึ้นด้วย

ตลาดอาหารแปรรูปแห่งในเวียดนามมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยแรงผลักดัน สำคัญ มาจากการที่ ชาวเวียดนามมีความต้องการอาหารแปรรูปแห่งมากขึ้น รองลงมาคือ “ข้าว” และ “อาหารพร้อมรับประทานแห่ง” ตามลำดับ

“ร้านอาหารเล็ก ๆ ตามข้างทาง (Street stalls/ kiosks)” มีจำนวนร้านมากที่สุด โดยสูงถึง 432,705 ร้าน รองลงมาคือ “ภัตตาคารที่ให้บริการเต็มรูปแบบ (Full-service restaurants)” 80,301 ร้าน “คาเฟ่/ บาร์ (Cafes/ Bars)” 21,110 ร้าน “ร้านอาหารจานด่วน (Fast food)” 6,858 ร้าน สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (2557) ได้ศึกษาเรื่องการลงทุนโดยตรงในเวียดนามของนักลงทุนต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนในรูปแบบต่าง ๆ ได้ดังนี้ 1) กิจการ ที่ชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด (Wholly foreign-owned enterprise) มีสถานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายของ เวียดนาม ซึ่งได้รับอนุมัติจาก MPI หรือเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น การลงทุนแบบนี้เป็นการลงทุนที่มีการบริหารงานคล่องตัวเนื่องจากผู้ลงทุนมีอำนาจเต็มที่ในการบริหาร ระยะเวลาในการลงทุนสามารถถึง 50 ปี และไม่มีภาระกัก ในเงินลงทุน 2) สำนักงานตัวแทน (Representative office: RO) ทำหน้าที่เป็นผู้แทนของบริษัทแม่ในการเจรจา ต่อรองและลงนามขอสัญญาซื้อขาย ควบคุมการดำเนินงานของสัญญา บริการข้อมูลด้านการตลาดติดตามและให้คำปรึกษาด้านกฎหมาย แสวงหาโอกาสในการลงทุน/ คู่ค้า ทำกิจกรรมทางการตลาดประชาสัมพันธ์และส่งเสริม สินค้า/ บริการของบริษัท 3) สาขาบริษัทต่างชาติ (Foreign company branch) เวียดนามอนุญาตให้นักลงทุน ต่างชาติเปิดสาขาบริษัทได้ เมื่อมีการจดทะเบียนดำเนินกิจการที่ถูกต้องตามกฎหมายมากกว่า 5 ปี ซึ่งสาขา บริษัทต่างประเทศสามารถดำเนินการค้าได้ 2 ประเภท คือ สินค้าเพื่อส่งออก เช่น งานหัตถกรรม ผลไม้ การแปรรูปอาหาร เนื้อสัตว์และเนื้อสัตว์ปีก สินค้าเกษตร (ยกเว้นข้าวและกาแฟ)

ที่ปรึกษาต้องให้คำแนะนำแก่ผู้ลงทุนในการให้ความสำคัญต่อเทคโนโลยี (ICT) ซึ่งสอดคล้องกับ Philip Kotler (ผุสดี พลสารัมย์ และภาณุชาติ บุญเกียรติ, 2558) กล่าวว่า เทคโนโลยีเป็นเครื่องผลักดันสำคัญในการเติบโตทางเศรษฐกิจ การพัฒนาสังคมและพลังทางการเมือง เป็นส่วนหนึ่งของการเปลี่ยนแปลงในการทำงานและคุณภาพชีวิตของผู้คน ประเทศเวียดนามมีแผนแม่บทไอซีทีในการสร้างเครือข่ายการสื่อสารข้อมูลทั่วประเทศ พัฒนาทักษะไอซีที และการพัฒนาไอซีทีเพื่อภาครัฐและเอกชน ประชาชนในประเทศได้รับความสะดวกสบายจากการเข้าถึงวัตถุ สิ่งของเครื่องใช้ต่าง ๆ มีความรู้และสถานะทางสังคม ลูกค้ายิ่งจะแปรเปลี่ยนจากผู้ซื้อที่ต้องการซื้อสินค้าเพื่อดำรงชีพ ไปสู่ผู้ซื้อที่มีความซับซ้อน ด้วยรายได้ที่สูงขึ้นการศึกษาที่ดีขึ้น ให้ความสำคัญและตระหนักต่อการปรับปรุงสุขภาพ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

1. นักลงทุนที่ยังไม่มีความพร้อมในด้านเงินลงทุน จำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ของตลาดที่จะไปลงทุน และหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ ความพร้อม และประสบการณ์ด้านการลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม

2. นักลงทุนที่จะไปลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม จะต้องให้ความสำคัญในเรื่องของกฎหมาย และภาษาเวียดนาม เนื่องจากประชากรชาวเวียดนามยังไม่ยอมรับความเป็นภาษาสากล เช่น ภาษาอังกฤษ ประกอบกับกฎหมายมีการเปลี่ยนแปลงค่อนข้างบ่อย อาจทำให้เกิดภาระและความเสี่ยงต่อการดำเนินการของนักลงทุน

ข้อเสนอแนะเชิงปฏิบัติ

1. ควรการแนะนำนักลงทุนเกี่ยวกับการจัดทำบัญชีที่มีความแตกต่างระหว่างการลงทุนในประเทศไทยและสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามต้องมีการเปรียบเทียบกฎหมายบัญชีระหว่างประเทศเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากผลดำเนินงาน

2. เนื่องจากสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนามบริโภคอาหารเส้นเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติที่ปรึกษาจึงควรแนะนำอาหารชนิดอื่นที่ไม่ใช่อาหารเส้น เพื่อให้เกิดความแตกต่าง

3. ควรแนะนำการลงทุนในทุกรูปแบบ แต่ให้ความสำคัญกับอาหารแปรรูปมากที่สุด เนื่องจากเป็นรูปแบบธุรกิจที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตสูง

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทำให้ผู้วิจัยสังเกตเห็นถึงแนวโน้มการลงทุนในธุรกิจอื่นที่เกี่ยวข้อง สามารถต่อยอดงานวิจัยในอนาคต เพื่อศึกษาการลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจการท่องเที่ยว ธุรกิจโรงแรม เป็นต้น

2. ประเมินผลสำเร็จจากการนำรูปแบบการเป็นที่ปรึกษาการลงทุนด้านอาหารในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม ไปใช้ในการดำเนินงานจริง โดยการศึกษาตัวชี้วัดที่เป็นมาตรฐานสากล

บรรณานุกรม

- กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2558). *ภาพรวมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. เข้าถึงได้จาก <https://www.dtn.go.th/>
- กรมการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2560). *ภาพรวมประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. เข้าถึงได้จาก <https://www.dtn.go.th/>
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (2560). *ข้อมูลธุรกิจ*. เข้าถึงได้จาก <https://www.dbd.go.th/main.php?filename=index>
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ. (2558). *คู่มือโอกาสและทิศทางการค้าการลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม*. เข้าถึงได้จาก <http://www.ditp.go.th>
- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2548). *แบบอย่างการลงทุน: ธุรกิจที่ปรึกษา*. เชียงใหม่: พลอยการพิมพ์.
- กรมเศรษฐกิจระหว่างประเทศ. (2560). *ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจอิรวดี เจ้าพระยาแม่โขง*. เข้าถึงได้จาก <http://www.mfa.go.th/business/th/cooperation>
- กัญญาณัฏฐ์ ทรัพย์บุญญากร และสิทธิศักดิ์ ทองพิลา. (2553). *การศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจสายการบินในอนาคตในประเทศไทย*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- การประเมินสมรรถนะร่วมที่ปรึกษาอุตสาหกรรม (I3C: Industrial Consultant's Common Competency)*. (ม.ป.ป.). เข้าถึงได้จาก www.thaisp.org/Portals/0/image/blog/manualI3C
- การลงทุนในสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม*. (2560). เข้าถึงได้จาก http://www.ditp.go.th/contents_attach/196480/196480.pdf
- การวิเคราะห์ SWOT*. (ม.ป.ป.). เข้าถึงได้จาก www.stou.ac.th/Offices/rdec/.../การวิเคราะห์%20SWOT.pdf
- คิดใหม่สู่ออาเซียน*. (2558). กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล อินเทอร์เน็ต เนชั่นแนล เอ็นเตอร์ไพรส์ แอลแอลซี.
- จารุวรรณ เจตเกษกิจ, รพีพร สุทาธรรม และอรอนงค์ มหัทธมนิชย์. (2555). *กรณีศึกษาประเทศไทย เวียดนามเพื่อการวางแผนด้านยุทธศาสตร์อุตสาหกรรมอาหารไทย ภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน*. เข้าถึงได้จาก <http://fic.nfi.or.th>
- จารุศักดิ์ บุญน้อม. (2554). *การลงทุนทางตรงของไทยในเวียดนาม*. ม.ป.ท.
- ชยานี ชวะโนทัย. (2561). *นโยบายปฏิรูปเศรษฐกิจกับการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ เวียดนาม*. *พัฒนาการเศรษฐกิจปริทรรศน์*, 12(1), 80-106.

- ชัยวัฒน์ นันทศรี และลำปาง แม่นมาตย์. (2556) สภาพปัจจุบันของการจัดการความรู้ในบริษัทที่
 ปรึกษาไทย. *KKU Res J (GS)*, 13(3), 27-41.
- ชาย โปธิธิตา. (2556). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ* (พิมพ์ครั้งที่ 6). กรุงเทพฯ:
 อมรินทร์พริ้นติ้ง.
- ชิราภรณ์ วงศ์แสน. (2559). การวิเคราะห์ศักยภาพของประเทศสมาชิกประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
 เพื่อกำหนดยุทธศาสตร์การรองรับเงินทุนไหลเข้าจากต่างประเทศ. *วารสารเศรษฐศาสตร์
 และกลยุทธ์การจัดการ*, 3(2), 70-82.
- ณัฐยา มุตตาภรณ์, อรัญญา จันทน์มหานะ และกัลยา อัสวโสภณกุล. (2551). *ข้อมูลเชิงเปรียบเทียบ
 ความสามารถในการแข่งขันของไทยและเวียดนาม*. ม.ป.ท.
- ไทยเอสเอ็มอีเซ็นเตอร์. (2560). *การก้าวสู่การเป็นผู้ประกอบการเอสเอ็มอีไทย*. เข้าถึงได้จาก
www.ThaiSMEsCenter.com)
- ธนาคารกรุงไทย. (2560). แนวโน้มภาวะเศรษฐกิจปี 2560. *สารวิจัยธุรกิจ*, 21(3), 1-6.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย ส่วนเศรษฐกิจภาค สกอ. (2560). *การลงทุนโดยตรงของไทย (TDI) ในกลุ่ม
 ประเทศ CLMV*. เข้าถึงได้จาก www.bot.or.th
- ธิดารักษ์ รัตนมณี. (2556). *คู่มือการปฏิบัติงานเกี่ยวกับ งานประกันคุณภาพการศึกษา (ฉบับ
 ปรับปรุง)*. เข้าถึงได้จาก doc.arch.mju.ac.th/wp-content/uploads/2012/11/e-manage.pdf
- บุญชม ศรีสะอาด. (2544). *วิธีการทางสถิติสำหรับการวิจัย*. กรุงเทพฯ: สุวีริยาสาสน์.
- ปรีดี บุญซื่อ. (2560). *การประชุมสุดยอดผู้นำกลุ่ม BRICS ครั้งที่ 9 จากคำศัพท์เพื่อ “การลงทุน”
 สู่กลุ่มเศรษฐกิจที่อนาคตสดใส*. เข้าถึงได้จาก <https://thaipublica.org/2017/09/pridi63/>
- สุดดี พลสารัมย์ และภาณุชาติ บุญเกียรติ. (2558). บทแนะนำหนังสือ THINK ASEAN!: คิดอย่าง
 อาเซียนเปิดโลกการตลาดไร้พรมแดนสู่ AEC. *วารสารวิทยาการจัดการ*, 8(1), 1-6.
- ผู้จัดการ Online. (2560). *เศรษฐกิจอาเซียนกำลังแข่งขันหน้าประเทศยักษ์ใหญ่*. เข้าถึงได้จาก
<https://www.manager.co.th/MutualFund/ViewNews.aspx?NewsID>
- ผู้อำนวยการสำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2559). *สรุปภาวะเศรษฐกิจอุตสาหกรรมปี 2559
 และแนวโน้มปี 2560*. เข้าถึงได้จาก <http://www.oie.go.th/academic/>
- พิริยะ ผลพิรุฬห์. (2559). *แนวคิดของการลงทุนจากต่างประเทศ คณะพัฒนาการเศรษฐกิจ.
 กรุงเทพฯ: สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์*.
- พิสุทธิ กุลธนวิทย์. (2560). *เงินทุนเคลื่อนย้ายและอัตราแลกเปลี่ยนที่แท้จริงของไทย*. กรุงเทพฯ:
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- มกรพีพล พันสวัสดิวง และชัยวุฒิ จันมา. (2560). การพัฒนาการบริหารตามกระบวนการบริหาร และทักษะการบริหารของผู้บริหารระดับต้นใน ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยธนบุรี*, 11(24), 9-19.
- มนัสชัย จึงตระกูล และพงษ์เทพ จงเจริญรุ่งโรจน์. (2559). ไชยปริศนาการขยายตัวการส่งออกของ เวียดนามท่ามกลางเศรษฐกิจโลกที่ชะลอตัว. *Focused and Quik (FAQ)*, 108, 1-12.
- มันนี่ฮับ. (2559). *อาชีพที่ปรึกษาทางธุรกิจ*. เข้าถึงได้จาก <https://moneyhub.in.th/article/business-consultant/>
- เรไร ลาเจียก. (2555). *SMEs ไทยกับโอกาสการลงทุนในกลุ่มประเทศกัมพูชา ลาว เมียนมาร์ และ เวียดนาม (CLMV)*. กรุงเทพฯ: สำนักวิชาการ สำนักงานเลขาธิการวุฒิสภา.
- เล็กณางค์ ศิลลา. (2557). รายงานสรุปผลการปฏิบัติราชการด้านการบริหารจัดการหน่วยงาน ภาคเอกชน ของข้าราชการในโครงการพัฒนานักบริหารการเปลี่ยนแปลงรุ่นใหม่ รุ่นที่ 6. ม.ป.ท.
- วารางคณา ผลประเสริฐ (ม.ป.ป.). *กระบวนการจัดการเชิงกลยุทธ์*. เข้าถึงได้จาก www.stou.ac.th/Schools/Shs/.../หน่วยที่1ชุดวิชา%2058708.pdf
- วันชัย รัตนวงษ์. (ม.ป.ป.). *เศรษฐกิจ การค้า และระบบโลจิสติกส์ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยม เวียดนาม*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.
- วิกิตำรา. (2556). *การจัดการสมัยใหม่*. เข้าถึงได้จาก <https://th.wikibooks.org/wiki/การจัดการสมัยใหม่>
- วิกิพีเดีย. (2558). *การวิเคราะห์สวอต*. เข้าถึงได้จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/การวิเคราะห์สวอต>
- วิกิพีเดีย. (2560). *การจัดการ*. เข้าถึงได้จาก <https://th.wikipedia.org/wiki/การจัดการ>
- ศักดิ์ดา ศิริภัทร โสภณ. (2554). กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดต่างประเทศของธุรกิจขายตรงในประเทศ เวียดนาม. *วารสารสมาคมนักวิจัย*, 16(3), 118-128.
- ศรุต บุญโนนแต่, จิณฉัตร ปะโคทัง และอนุศักดิ์ เกตุศิริ. (2558). แนวทางการบริหารงานวิชาการ ของโรงเรียนสังกัดองค์การบริหารส่วนจังหวัด ที่มีประสิทธิผล. *วารสารบริหาร การศึกษาบวบัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี*, 15, 243-251.
- ศูนย์ข้อมูลที่ปรึกษาไทย. (2553). *หลักเกณฑ์เบื้องต้นของบริษัทที่ปรึกษาไทย*. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaiconsult.pdmo.go.th/24>
- ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์. (2559). *สถิติการระหว่างประเทศไทย*. เข้าถึงได้จาก www.ops.moc.go.th/

- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2559). *ปี 2560 กับโอกาสการลงทุนอุตสาหกรรมเพื่อเชื่อมต่อห่วงโซ่การผลิตที่กำลังขยายตัว*. เข้าถึงได้จาก <https://www.thunhoon.com/ปี-2560-กับโอกาสการลงทุนอุตสาหกรรม>
- ศูนย์วิจัยโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. (2560). *เวียดนาม*. เข้าถึงได้จาก <http://www.utcc.ac.th/index.php/site/search?word...A1>
- ศูนย์อาเซียน สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย. (2559). *เศรษฐกิจการค้า*. เข้าถึงได้จาก www.fact.fti.or.th/การค้าการลงทุน-เวียดนาม/
- สดุดี วงศ์เกียรติจร. (2557). *เวียดนาม: โอกาสการลงทุนธุรกิจอาหารแปรรูปที่ไทยควรพิจารณา* ตีพิมพ์. *กรุงเทพธุรกิจ Section: ASEAN*, 3(158), 1-3.
- สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงฮานอย. (2560). *ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในเวียดนาม*. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaiembassy.org/hanoi/th/business>
- สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ. (2558). *PDCA หัวใจสำคัญของการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง*. เข้าถึงได้จาก www.ftpi.or.th
- สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา. (2557). *แนวทางและมาตรการเพื่อการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษบริเวณพื้นที่แนวชายแดนของไทย*. กรุงเทพฯ: สถาบันฯ.
- สถาบันอาหาร. (2557). *โครงการศึกษาความต้องการของตลาด เมืองที่มีศักยภาพและช่องทางจัดจำหน่ายสินค้าอาหารแปรรูปของไทยในตลาด: CLMV กรณีศึกษาประเทศเวียดนาม*. *การศึกษามัณฑิต มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี*, 15, 243-251.
- สถาบันเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. (2552). *กงสุลไทยในเมืองลาว: ประสบการณ์ของนักการทูตไทยในประเทศเพื่อนบ้าน*. กรุงเทพฯ: เนชั่นบุ๊คส์อินเตอร์เนชั่นแนล.
- สมชนก ภาสกรจรัส. (2557). *อาเซียน เชียนธุรกิจ (Mastering ASEAN)*. กรุงเทพฯ: แมคกรอ-ฮิล.
- สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์. (2559). *แผนยุทธศาสตร์ ก.ล.ต. (2561-2563)*. เข้าถึงได้จาก http://www.sec.or.th/TH/AboutUs/Documents/strategyplan_2561_2563.pdf
- สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม. (2558). *ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environmental) การวิเคราะห์ปัจจัยปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง กับการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตร*. ม.ป.ท.

- สำนักนโยบายอุตสาหกรรมรายสาขา 2. (2551). รายงานการสำรวจและจัดเก็บข้อมูลอุตสาหกรรม
กึ่งแปรรูป โครงการพัฒนาฐานข้อมูลอุตสาหกรรมเชิงเปรียบเทียบเพื่อเพิ่มขีด
ความสามารถในการแข่งขัน (สาขาอุตสาหกรรมอาหาร). ม.ป.ท.
- หนังสือพิมพ์ไทยโพสต์. (2559, 21 เมษายน). ไทยโพสต์ ครอบรู้เศรษฐกิจ ตามติดตลาดโลก.
โพสต์ทูเดย์, 16, A12.
- เหียน ก๊วก ตวัน. (2550). ปัจจัยโฮจิมินห์ ในความสัมพันธ์ไทยเวียดนาม. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตร
มหาบัณฑิต, สาขาวิชาเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ศึกษา (สหสาขาวิชา), บัณฑิตวิทยาลัย,
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- อนุวัฒน์ ชลไพศาล. (2560). การพยากรณ์การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศไทยและ
เวียดนามด้วยแบบจำลอง ARIMAX. *สุทธิปริทัศน์*, 31(97), 10-20.
- อัทธ์ พิศาลวานิช. (2554). การเปรียบเทียบศักยภาพการผลิตและการค้าข้าวไทยและเวียดนาม
ในตลาดอาเซียน. *วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย*, 31(2), 158-170.
- ฮิวแมน รีซอส. (ม.ป.ป.). บทบาทใหม่ “ที่ปรึกษาด้านการจัดการ”. เข้าถึงได้จาก
www.hrtothai.com > People Management Coaching/Mentoring
- Abbass, A. (2003). Cost effectiveness of short-term dynamic psychotherapy: Expert rev.
Pharmacoeconomics Outcomes Res, 3(5), 535-539.
- Aguilar, F. J. (1967). *Scanning the business environment*. New York: Macmillan.
- Alkhafaji, A. F. (2003). *Strategic management formulation, implementation, and control in a
dynamic environment*. New York: Haworth Press.
- Burrow, J. L., & Kleindl, B. (2013). *Business management*. Retrieved from [https://www.amazon.
com/Business-Management-James-L-Burrow/dp/1111571724](https://www.amazon.com/Business-Management-James-L-Burrow/dp/1111571724)
- Cullen, J. B., & Parboteeah, K. P. (2008). *Multinational management* (4th ed.). Mason, OH:
Thomson South-Western.
- Fleit, L., & Hawkins, B. (2004). *Engaging an IT consultant for your campus: Guidelines for the
president*. Retrieved form [http://www.educause.edu/Library/DetailPage/
666?ID=EQM0434](http://www.educause.edu/Library/DetailPage/666?ID=EQM0434)
- Gefua, L., Bob, W., & Yunlic, J. (2011). Research of factors adjustment and strengthening
effect on consulting evaluation model. *Procedia Engineering*, 15, 5185-5191.
- Humphrey, A. (2005). *SWOT Analysis for management consulting*. Retrieved from
<https://www.sri.com/sites/default/files/brochures/dec-05.pdf>

- Ibarra, C. A. (2011). Capital flows and real exchange rate appreciation in Mexico. *World Development*, 39(12), 2080-2090.
- International Standard ISO 9001: 2015. (2015). *Quality management systems-requirements*. Retrieved from <http://www.praxiom.com/iso-9001.htm>
- Jirad, N. (n.d.). *Principles of management*. Retrieved from <https://jiradabbc.files.wordpress.com/.../principle-management-1.pdf>
- Kvint, V. (2009). *The global emerging market: Strategic management and economics*. New York: Routledge.
- Lamond, D. (2004). A matter of style: Reconciling henri and henry. *Management Decision*, 42(2), 330-356.
- Marcotte, J., Doucet, O., & Cossettea, M. (2015). Intermediate manager behaviors leading to employee job performance and well-being: A conceptual framework. *Procedia Economics and Finance*, 23, 802-807.
- Noknoi, C., & Langthaekun, S. (2556). Community businesses and the successful human resource management strategies. *Modern Management Journal*, 13(1), 134-138.
- PESTLE Analysis*. (2013). Retrieved from www.free-management-ebooks.com
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of Nation*. London: Macmillan.
- Schumpeter, J. (1976). *Capitalism, socialism and democracy*. London: George Allen & Unwin.
- Waterman, R., Peters, T., & Phillips, J. R. (1980). *Structure is not organisation in business horizons*. Retrieved from <https://managementmodellensite.nl/webcontent/.../Structure-is-not-organization.pdf>
- Wood, J. C., & Wood, M. C. (2002). *Henri Fayol critical evaluations in business and management*. Retrived from JC Wood, MC Wood-2002-books.google.com
- World Bank. (2016). *Vietnam 2035: Toward prosperity, creativity, equity, and democracy*. Retrived from www.worldbank.org

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

Management agreement

MANAGEMENT AGREEMENT

THIS MANAGEMENT AGREEMENT (hereinafter referred to as the "Agreement") is made effective the 06 Day of February 2018, by and between PP FRIED CHICKEN owned and represented by its Managing Director Khun Puntuch Topothai, Thailand hereinafter referred to as the "Owner" AND Khun Acharawin Thanomnuea (owned and operated by Kornnika Company Limited), hereinafter referred to as the "Operator".

WHEREAS, Owner owns all right, title and interest in and to the I PP FRIED CHICKEN, Thailand (hereinafter referred to as the "PP FRIED CHICKEN").

WHEREAS, Owner desires to have Consultant, and Consultant is willing to perform such services for the account of Owner on the terms and conditions set forth herein.

NOW, THEREFORE, in consideration of the premises and the mutual covenants contained herein, the parties hereto agree as follows:

ARTICLE 1

APPOINTMENT OF OPERATOR AND OPERATING TERM

2.1 Appointment of Operator. Owner hereby appoints and engages Operator, and Operator hereby accepts appointment on the terms and conditions hereinafter provided as agent to maintain, operate, manage, supervise, rent, and lease the Hotel on Owner's behalf during the Operating Term. Notwithstanding the foregoing to the contrary, and to the extent the Hotel serves alcoholic beverages, the Liquor Concession will be governed by the terms of the Liquor Concession Agreement. Hotel operations shall be under the exclusive supervision and control of Operator. Owner will not interfere in management & operations works or give any instructions to any employees directly.

2.2 Operating Term. Subject to Article IV, the "Operating Term" of this Agreement shall be for a period commencing on the Effective Date and terminating on the five (5) years anniversary of the Effective Date, unless renewed or extended annually thereafter by mutual and written agreement of the parties.

2.3 Disclosure of Conflict of Interest. Operator hereby discloses to Owner that (a) Operator currently manages limited service hotels and full service hotels and rental pool properties on behalf of other third-parties; (b) Operator currently manages and, through its Members (as defined in the Operator's Operating Agreement) and officers, owns full service hotels; (c) Operator, through its Members and officers, intends to acquire and manage other full service hotels in the future; and (d) the foregoing activities may occur in the same market as, and in competition with the Hotel or other properties owned by Owner. Owner hereby acknowledges the conflict of interest inherent in such facts, and hereby waives any liabilities, claims, damages or losses

which may be alleged to be caused, directly or indirectly, from such conflict of interest, and holds Operator and its Members and officers harmless from and against any and all liabilities, claims, suits, damages, judgments and losses (including, but not limited to attorneys' fees and disbursements) arising therefore. The provisions of this Section shall survive after Termination.

ARTICLE 2

COMPENSATION OF OPERATOR

2.1 Management Fee. Commencing on the Effective Date, Owner shall, on a monthly basis fee of THB 120,000 per month excl. VAT.

This included:

- Full control of Project Manager
- consult sales and marketing work
- Full owner financial consultation
- Monthly project meeting participation and 'push-work'

ARTICLE 3

OPERATING ACCOUNTS PAYMENTS AND DISTRIBUTIONS

3.1 Bank Accounts. Fully in owner control until otherwise agreed.

3.2 Owner to Bear All Expenses. All expenses incurred by Operator in performing its duties in accordance with this Agreement and in managing and operating the Hotel shall be borne exclusively by Owner. Operator shall be authorized to expend funds of Owner for such items and in such amounts as shall be (a) All Operating Expenses (b) the FF&E Reserve; (c) Owner's Expenses; (d) Travel Expenses; (e) within the range or maximum amount permitted by Section 7.3; provided, incentives or bonuses in excess of those provided for in the Operating Budget; (f) approved by Owner for such purpose in writing apart from this Agreement; or (g) authorized in this Agreement pursuant to Section 5.6 by reason of the occurrence of an Emergency. Expenses permitted under this subsection may be referred to herein as "Authorized Expenditures". All debts, obligations, and other liabilities incurred by the Hotel through the actions of Operator in the performance of its duties shall be deemed to be incurred on behalf of Owner. Operator shall not be liable for the payment of such debts, obligations, and other liabilities.

3.3 Other Expenses. Except to the extent that such costs and expenses may be provided in this Agreement or approved for payment by Owner in writing apart from this Agreement, Operator shall bear the overhead expenses of Operator incurred in its general offices or otherwise apart from the Hotel unless approved in the Operating Budget. To the extent Operator incurs a non-recurring cost (a) that may be applied to

one or more properties then managed by Operator or an affiliate of Operator; (b) which would otherwise be subject to this provision; (c) such cost is reasonably related to the Hotel; (d) such cost is within the requirements and subject to the restrictions of the applicable Annual Plan; and (e) Operator does not "mark-up" or otherwise add any profit or administrative charge to such cost, a pro-rata portion of such cost shall be an Authorized Expenditure of the Hotel and remitted to Operator directly to the vendor thereof from the Operating Account of the Hotel.

3.4 Remittance of Funds to Operator. Owners responsibility.

3.5 Operating Reserves. At all times during the Operating Term starting from the date of operation commence, Owner shall provide funds in an amount sufficient (but in no event less than the stated Working Capital) to enable the operation of the Hotel in compliance with the Annual Plan (as hereinafter defined) then in effect.

3.6 Payments to Owner. Not applicable as bank accounts are in owner control.

3.7 Tax Authority Audits. If, during the Operating Term or thereafter, any applicable taxing authority determines that additional taxes or assessments of any kind are due related to the Hotel, such additional taxes or assessments together with any interest, penalties, fees, or other amounts assessed related thereto, shall be Authorized Expenditures together with all costs, accounting fees, and legal fees incurred by Operator on behalf of the Hotel in reviewing and, if necessary, challenging or negotiating such determinations. Operator shall be authorized to pay from the Operating Accounts all such costs, fees, and tax amounts determined to be due but shall otherwise have no liability therefor. This provision shall survive any Termination of this Agreement.

ARTICLE 4

ANNUAL PLAN

4.1 Annual Plan. Operator shall submit to Owner for Owner's approval not later than forty five (45) days subsequent to the Effective Date with respect to the first Fiscal Year, and at least thirty (30) days prior to the beginning of each Fiscal Year thereafter, an Annual Plan for business, (the "Annual Plan"), in Operator's current form, which shall include for the ensuing Fiscal Year, the following proposed budgets and programs:

(a) A proposed operating budget (the "Operating Budget") on a monthly and yearly basis with detailed departmental schedules for each line item; and

(b) A proposed capital expenditures budget (the "Capital Expenditures Budget") setting forth Operator's best estimate of the capital expenditures to be made with respect to such Hotel for replacement of and additions to FF&E and Operating Equipment for such period for major building improvements, renovation, repairs, and expansion for such period.

4.2 Approval By Owner. Owner shall make final determination with respect to the Annual Plan. Owner shall notify Operator within twenty (20) days of its receipt of a

suggested Annual Plan as to whether or not such Annual Plan is approved. If the Annual Plan is disapproved by Owner, Operator and Owner shall enter into discussions in an attempt to determine mutually satisfactory budgets and programs. Until the Annual Plan is approved in writing by Owner, Operator shall operate the Hotel in accordance with its reasonable business judgment and consistent to the extent applicable with the most recently approved Annual Plan. If an Annual Plan for any calendar year has not been approved by January 1 of that year, the Operator shall continue to operate under the Annual Plan for the previous year with such adjustments as may be necessary to reflect deletion of non-recurring expense items set forth in the previous Annual Plan and increased insurance costs, Management Fees, Accounting Fees taxes, utility costs, and debt service payments; however, no capital expenditures (other than deposits into the FF&E Reserve) shall be made for that year until an Annual Plan for such year is approved, unless Owner specifically consents thereto in writing.

4.3 Guidelines For Expenditures. Operator shall exercise its reasonable efforts toward the end that the actual revenue during each month and year shall exceed revenue projected, and that the actual costs of operating and maintaining the Hotel during each Accounting Period and Fiscal Year shall not exceed the Operating Budget approved by Owner pertaining thereto either in total or in any one account category. Operator shall secure Owner's prior written approval for an expenditure that will exceed twenty percent (20%) over the budgeted amount for the Fiscal Year in any one account category of the Operating Budget approved by Owner.

4.4 No Representations. In entering into this Agreement, Operator and Owner acknowledge that neither Operator nor Owner has made any representation to the other regarding projected earnings, the possibility of future success, the costs involved in owning, renovating and operating the Hotel, or any other similar matter respecting the Hotel, and that Operator and Owner understand that no guarantee is made to the other as to any specific amount of income to be received by Operator or Owner or as to the future financial success of the Hotel. Owner acknowledges that: (a) Operator makes no guarantee, warranty, or representation regarding the attainability of the goals or limits set forth in the Annual Plan or any budgets, reports, or projections prepared by Operator related to the Hotel or that there will be profits or that there will not be losses from the operation of the Hotel; and (b) differences will usually arise between forecasted or projected results and actual results because events and circumstances frequently do not occur as expected, and that those differences may be material.

ARTICLE 5.

ACCOUNTING

5.1 Books and Records. Operator shall establish and maintain for the benefit of Owner complete, current, and accurate records and books of account reflecting all transactions of the Hotel and of Operator with respect to the Hotel. Such books and records shall be prepared in accordance with the Uniform System of Accounts for Full Service Hotels, if applicable, consistently applied within each Accounting Period and

from year to year. Operator shall make such books and records available during normal business hours and at all other reasonable hours at the Hotel or its home office for inspection, copying, and audit upon reasonable Notice by Owner.

5.2 Periodic and Annual Operating Statements. Commencing in the Accounting Period following the Effective Date and continuing thereafter as to each Accounting Period of the Operating Term, Operator shall prepare and deliver to Owner by the twenty-fifth (25th) day after the end of each Accounting Period the following financial statements and reports (the "Monthly Operating Statements") in reasonable detail covering the operations of the Hotel for such previous Accounting Period: (a) Balance Sheet as of the last day of the Accounting Period; (b) a Cash Flow Statement including the allocation and distribution of cash thereof; (c) a Profit and Loss Statement, with detailed departmental schedules for each revenue and expense line item; (d) an Accounts Receivable Aging Report; and (e) a report indicating booking trends for future Accounting Periods. The Profit and Loss Statement will include a comparison of periodic and year-to-date actual revenues and expenses with the Operating Budget approved by Owner as well as a comparison to the prior Fiscal Year. Within sixty (60) days following the close of each Fiscal Year, Operator shall prepare and deliver to Owner an "Annual Operating Statement" for such year, which shall include annual figures for the same information as is contained in the Monthly Operating Statements.

5.3 Annual Audit. Owner shall have the right to cause an audit of the books, records and operations of the Hotel to be made by an independent certified accounting firm or by Owner's internal personnel. Operator shall cooperate fully with such auditors and shall make available to them any and all information concerning the Hotel. Owner shall deliver to Operator copies of all financial reports regarding the Hotel promptly after they are received from such auditors. Any adjustments to the Management Fee required because of the results of such audit shall be made by the parties within ten (10) business days of receipt of the audit. The cost of any such independent audit shall be an Authorized Expenditure of the Hotel for the succeeding Fiscal Year, provided that such cost shall be an expense of the subject year in the event that such year is the last year of the term hereof.

5.4 Survival Following End of Term. Owner's and Operator's obligations under this Article shall continue as to the Accounting Period occurring within the Operating Term notwithstanding that such performance may be due following the end of such Operating Term.

ARTICLE 6**ASSIGNMENT**

6.1 Assignment by Operator. This Agreement is not assignable by Operator without the prior written consent of Owner, except that Operator shall have the right, without the prior written consent of Owner (but only upon not less than five (5) business days' prior Notice to Owner), to assign this Agreement or any duties arising hereunder to any subsidiary, affiliate, or related corporation of Operator, or any corporation with which or into which Operator may merge or consolidate. Such assignment will only be effective if the assignee or transferee agrees directly with Owner to be bound by all of Operator's obligations under this Agreement.

Notices. All notices hereunder or required by law shall be in writing and will be sent (a) via EMS Mail, postage prepaid, certified or registered mail, return receipt requested; (b) via confirmed facsimile or (c) via any nationally recognized commercial overnight carrier with provisions for a receipt, in either case addressed to the parties hereto at their respective addresses or numbers set forth below or as they will have theretofore specified by notice delivered in accordance herewith ("Notice"):

OWNER:

PP FRIED CHICKEN:

Attention: Khun Puntuch Topothai / Managing Director

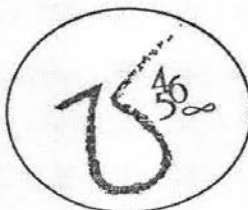
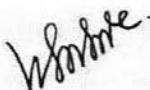
OPERATOR:

Corporate Office:

Attention: Khun Acharawin Thanomnuea / Financial Consultant

IN WITNESS WHEREOF, the Parties hereto mutually agreed and have executed this agreement on the date set forth above written.

FOR AND ON BEHALF OF THE OWNER:



By:

Print Name: Khun Puntuch Topothai

Its: Managing Director

FOR AND ON BEHALF OF THE OPERATOR



By:

Print Name: Khun Acharawin Thanomnuea

Its: Financial Consultant