



เจาะกลยุทธ์ GUNKUL-GL-NCL

พิชิตธุรกิจเออีซี-ชุมทรัพย์ทำเงิน

ก้าวทัน AEC - บจ.ไทย GUNKUL-GL-NCL ผ่านประสบการณ์ตะลุยอาเซียน หวังพิชิตธุรกิจเสริมแกร่งอนาคต ผู้บริหาร GUNKUL-GL เห็นพ้องกลยุทธ์สำคัญบุกต่างแดนต้องมีพาร์ทเนอร์ท้องถิ่นเปิดช่องทาง พร้อมศึกษาตลาด กฎ ระเบียบ ให้ชัดเจน ส่วน NCL บุกโลจิสติกส์ครบวงจร ขยายสาขาสิงคโปร์ เมียนมา เวียดนาม **>>>>> ฉบับหน้า 6**

เจาะกลยุทธ์ **ต่อจากหน้า 1**

นางสาวโคกษา ดำรงปิยวุฒิ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท กัลกุล เอ็นจิเนียริง จำกัด (มหาชน) หรือ GUNKUL กล่าวถึงมุมมองของการดำเนินธุรกิจในประชาคมอาเซียน โฉนงานเปิดตัว "หนังสือพิมพ์รายวันทันหุ้นยกกำลังสอง" ในหัวข้อ "เจาะกลยุทธ์พิชิตธุรกิจ AEC" ว่า บริษัทได้มีการดำเนินธุรกิจในประชาคมอาเซียนมานานกว่า 18 ปี โดยมองแนวทางการขยายธุรกิจไปยังกลุ่มประเทศ CLMV เป็นอันดับแรก ทั้งนี้จากการศึกษาข้อมูลและปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ จึงเลือกที่จะทำธุรกิจในประเทศเมียนมา

แม้ว่าวัฒนธรรมความเป็นอยู่ในประเทศเมียนมาจะใกล้เคียงกับประเทศไทย แต่การพัฒนายังไม่เทียบเท่า โดยเฉพาะด้านไฟฟ้า บริษัทจึงเห็นช่องทางการดำเนินธุรกิจสายส่งและโรงไฟฟ้า และในระหว่างนั้นก็ต้องใช้เวลาศึกษาเรียนรู้อีก 3-4 ปี เรื่องกฎ ระเบียบที่ชัดเจนกว่าจะเริ่มเข้าใจ และที่สำคัญจะต้องมีพาร์ทเนอร์ท้องถิ่นที่ดี คอยช่วยสนับสนุนอำนวยความสะดวก

จะประสบความสำเร็จด้านธุรกิจ

"ตลอดระยะเวลา 15 ปีที่ GUNKUL ดำเนินธุรกิจในเมียนมา สามารถที่จะสร้างรายได้แล้วกว่า 6 พันล้านบาท และในอนาคตเมียนมามีความต้องการในการใช้ไฟฟ้าอย่างมาก และจะช่วยผลักดันรายได้ให้เจริญเติบโตมากยิ่งขึ้น" นางสาวโคกษากล่าว

GL ส่องกับพูชาดีมานด์สูง

นายสมชัย ลิ้มปัทมณลิน กรรมการและประธานเจ้าหน้าที่ปฏิบัติการ บริษัท กรู๊ปอีสต์ จำกัด (มหาชน) หรือ GL ผู้ให้บริการลีนีเอชเออีซีอรรถกรยานยนต์ กล่าวว่า หลังจากเหตุการณ์วิกฤติน้ำท่วมในกม. เมื่อปี 2554 บริษัทได้วางแผนกระจายความเสี่ยงไปยังประเทศในอาเซียน ซึ่งมีตลาดรถยนต์และเจ้าของแบรนด์รถจักรยานยนต์ พาไปศึกษาแนวทางการขยายธุรกิจไปยังประเทศลาว เวียดนาม และกัมพูชา

อีกทั้งบริษัทเป็นรายแรกในประเทศกัมพูชาที่ได้ใบอนุญาตประกอบธุรกิจเช่าซื้อรถจักรยานยนต์ โดยใช้ระยะเวลาในการดำเนินการกว่า 8 เดือน ซึ่งก็มีค่าใช้จ่ายที่มาก แต่ทั้งนี้บริษัทมองว่ากัมพูชาเป็นโอกาสที่มีการเติบโตและศักยภาพสูง โดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ ที่เพิ่งจบการศึกษาและกลุ่มคนทำงาน ที่เริ่มมีกำลังในการเช่าซื้อ ซึ่งบริษัทได้มีการวางแผนด้านการตลาด โดยการทำโฆษณารุกสื่อทีวีเป็นการประชาสัมพันธ์และให้ข้อมูล เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมแกลูกค้า ซึ่งเสียงตอบรับจากลูกค้าดีขึ้นมาก

ส่งผลให้บริษัทมีผลดำเนินงานในกัมพูชาเติบโตแข็งแกร่ง โดยครึ่งปีแรก 2558 มีขนาดพอร์ตคิดเป็น 20%

ทั้งหมดของ GL และทำกำไรคิดเป็น 45% ของทั้งหมด
ในครึ่งปีหลัง 2558 คาดว่าสิ้นเดือนจะเป็นเท่าตัว
NCL บุคลากรที่ครบวงจร

นายกิติ พัวถาวรสกุล ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
บริษัท เอ็นซีแอล อินเตอร์เนชั่นแนล โลจิสติกส์
จำกัด (มหาชน) หรือ NCL ผู้ประกอบการด้านธุรกิจ
โลจิสติกส์ กล่าวว่า มองการดำเนินธุรกิจโลจิสติกส์ระหว่าง
ประเทศใน AEC ว่าเป็นส่วนหนึ่งของ NETWORK
แห่งการขนส่งสินค้า และการค้าขาย โดยบริษัทเป็นผู้
ให้บริการด้านการจัดการขนส่งแก่ลูกค้า ทั้งทางบก ทาง
ทะเล และทางอากาศ ซึ่งครอบคลุมทั้งการจัดการขนส่ง
สินค้าแบบเต็มรูปแบบ การดำเนินการด้านพิธีการ
ศุลกากร โดยจะมีการจัดสรรวางแผน และจัดการ
ด้านการขนส่งที่เหมาะสมกับธุรกิจของลูกค้ามากที่สุด

จากการที่บริษัทเข้าลงทุนขยายสาขาต่างประเทศ
เช่นสิงคโปร์รายได้ก็ค่อนข้างดี และยังวางแผนเข้า
ลงทุนขยายสาขาในเมียนมาและเวียดนามเพิ่มเติม
ทั้งนี้ยังมองว่าเป็นโอกาสที่ดีของประเทศไทยที่จะเป็น
ศูนย์กลางการขนส่งโลจิสติกส์ของภูมิภาค เนื่องจาก
ภูมิประเทศใกล้ยุทธศาสตร์การขนส่งทั้งทางบก ทาง
น้ำ ทางอากาศ ทำให้ใช้ระยะเวลาในการเดินทางมี
ความสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น