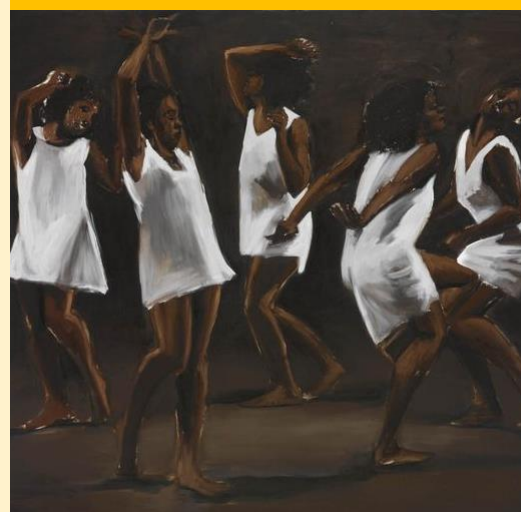


the Republic of GHANA

the Republic of
GHANA



โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษา
ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจ
ในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
ประจำปีงบประมาณ 2562

ชื่อภาพ: The Hours Behind You
ศิลปิน: Lynette Yiadom-Boakye

เสนอต่อ

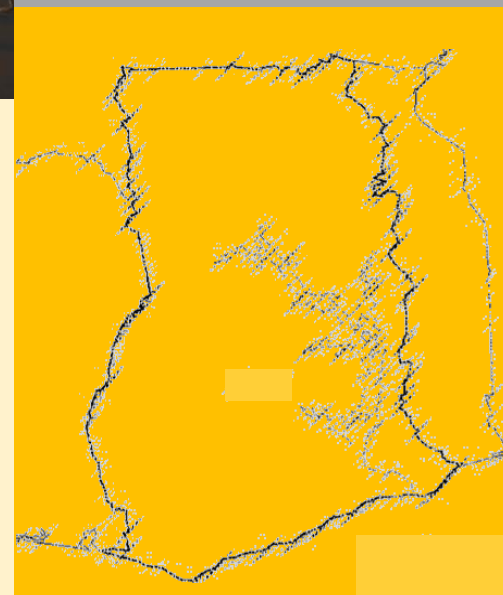


สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

จัดทำโดย



มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



สารบัญ

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 ภาพรวมประเทศ	1-1
1.1 การเมืองและสังคม	1-1
1.1.1 การเมือง	1-1
1.1.2 สังคม	1-11
1.2 เศรษฐกิจ	1-21
1.2.1 ทิศทางและแนวโน้มเศรษฐกิจ	1-21
1.2.2 ขนาดตลาด	1-22
1.2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจสำคัญ	1-23
1.2.4 การสะสมทุนถาวร อัตราการเปิดเสรี และการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	1-24
1.2.5 เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ	1-25
1.3 โครงสร้างพื้นฐาน	1-27
1.3.1 โครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม	1-27
1.3.2 โครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภคและโทรคมนาคม	1-33
1.3.3 นิคมอุตสาหกรรม	1-36
1.4 โลจิสติกส์ภายในภูมิภาค	1-38
1.4.1 จุดผ่านแดนและการอำนวยความสะดวก	1-38
1.4.2 สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน	1-39
1.5 เทคโนโลยี	1-41
1.5.1 นโยบายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-41
1.5.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-42
1.5.3 การสนับสนุนทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-46
1.6 สรุปภาพรวมประเทศ	1-47



	หน้า
บทที่ 2 ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน	2-1
2.1 ตลาดและราคาของสินค้าสำคัญ	2-1
2.1.1 ตลาดหลัก	2-1
2.1.2 ภาพรวมการค้า	2-2
2.2 กำลังการผลิตสินค้าสำคัญ	2-2
2.3 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น	2-5
2.4 ต้นทุนการทำธุรกิจ	2-6
2.4.1 ต้นทุนการจัดตั้งธุรกิจ	2-6
2.4.2 ต้นทุนค่าที่ดิน	2-7
2.4.3 ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค	2-9
2.4.4 ต้นทุนแรงงาน	2-11
2.5 โลจิสติกส์ระหว่างประเทศ	2-12
2.6 สรุปข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน	2-14
บทที่ 3 นโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน	3-1
3.1 นโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน	3-1
3.1.1 ทิศทางนโยบายรัฐบาลกานาเกี่ยวกับการลงทุน	3-1
3.1.2 หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนและสิทธิประโยชน์	3-5
3.2 กฎหมายและข้อบังคับเกี่ยวกับการทำธุรกิจ	3-12
3.2.1 กิจการต้องห้าม	3-12
3.2.2 สัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ	3-12
3.2.3 สิทธิในการถือครองทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ	3-13
3.2.4 พิธีการศุลกากร	3-14
3.2.5 กฎหมายแรงงาน	3-17
3.2.6 กฎหมายภาษีและการโอนเงินระหว่างประเทศ	3-20
3.3 ขั้นตอนการลงทุน	3-24
3.3.1 การจัดตั้งธุรกิจโดยทั่วไปกับ GIPC	3-24

	หน้า
3.3.2 การจัดตั้งธุรกิจกับ GPZA เพื่อขอใช้สิทธิเขตปลอดอากร	3-26
3.4 ความตกลงระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อการลงทุน	3-27
3.4.1 ความตกลงคุ้มครองการลงทุน (Bilateral Investment Treaties: BIT)	3-27
3.4.2 ความตกลงการค้าเสรี	3-28
3.4.3 ความตกลงอนุสัญญาภาษีซ้อน (Double Taxation Agreements: DTA)	3-28
3.5 สรุปนโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน	3-29
บทที่ 4 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	4-1
4.1 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	4-1
4.1.1 การลงทุนโดยตรงของต่างชาติในกานา	4-1
4.1.2 การลงทุนโดยตรงของไทยในประเทศเป้าหมาย	4-5
4.2 หุ้นส่วนทางธุรกิจที่ได้รับการแนะนำ	4-6
4.3 สรุปสถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	4-6
บทที่ 5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ	5-1
5.1 การคัดเลือกอุตสาหกรรม	5-1
5.1.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความพร้อมลงทุนยังต่างประเทศ	5-3
5.1.2 อุตสาหกรรมที่ประเทศเป้าหมายมีศักยภาพ	5-4
5.1.3 สรุปผลการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพระหว่างกัน	5-5
5.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	5-6
5.2.1 อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป : เครื่องจักรการเกษตรและกรแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร	5-6
5.2.2 อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง : การพัฒนาวัตถุดิบ (ต้นน้ำ) สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง	5-33



	หน้า
บทที่ 6 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	6-1
6.1 ข้อเสนอต่อรัฐและเอกชนทั่วไป	6-2
6.1.1 ภาพรวมความคุ้มค่าในการลงทุน	6-2
6.1.2 ตำแหน่งการลงทุนของไทยในกานา	6-6
6.1.3 แผนผังขั้นตอนการลงทุนที่แนะนำ และข้อเสนอแนะต่อภาคส่วนต่างๆ ที่สำคัญ	6-11
6.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรม	6-20
6.2.1 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานา	6-20
6.2.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา	6-21
บรรณานุกรม	บ-1
ภาคผนวก ก รายชื่อธนาคารในกานา และสำนักงานตัวแทนของธนาคารต่างประเทศ	ก-1
ภาคผนวก ข ประกาศจาก Ghana Immigration Service	ข-1
ภาคผนวก ค สรุปประเด็นสัมภาษณ์จากการลงพื้นที่ภาคสนามกานา	ค-1
ภาคผนวก ง สรุปการจัดสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อมูล และเผยแพร่ผลการศึกษาของ	ง-1

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1-1	ตารางสรุปดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจกานา ระหว่างปี 2013-2017	1-26
ตารางที่ 1-2	ระยะทางและเวลาในการเดินทางระหว่างเมืองต่างๆ	1-29
ตารางที่ 1-3	สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของกานา	1-39
ตารางที่ 1-4	สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของกานา (5 รายสินค้าที่มีมูลค่าการค้าสูงสุด)	1-40
ตารางที่ 1-5	สรุปภาพรวมกานา	1-47
ตารางที่ 2-1	ค่าสำคัญของกานาในปี 2018	2-1
ตารางที่ 2-2	สินค้าสำคัญของกานาในปี 2018	2-2
ตารางที่ 2-3	ผลผลิตสำคัญและพื้นที่เพาะปลูกของกานา ปี 2017	2-4
ตารางที่ 2-4	การปศุสัตว์ของกานา ปี 2017	2-5
ตารางที่ 2-5	ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ	2-6
ตารางที่ 2-6	ค่าใช้จ่ายในการขอสิทธิเขตปลอดอากร (EPZ)	2-7
ตารางที่ 2-7	อัตราค่าเช่าที่ดินในกานาตามราคาตลาด	2-8
ตารางที่ 2-8	ผู้เล่นในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของกานา จำแนกตามประเภทกิจการ	2-8
ตารางที่ 2-9	อัตราค่าไฟฟ้าในกานา	2-9
ตารางที่ 2-10	อัตราค่าน้ำในกานา	2-10
ตารางที่ 2-11	แพ็คเกจสำหรับที่อยู่อาศัย มีการจำกัดปริมาณข้อมูล	2-11
ตารางที่ 2-12	แพ็คเกจสำหรับธุรกิจ ไม่มีการจำกัดปริมาณข้อมูล	2-11
ตารางที่ 2-13	ตารางสรุปตลาดหลัก กำลังการผลิตสินค้า และต้นทุนทางธุรกิจที่สำคัญในกานา	2-15
ตารางที่ 3-1	ยุทธศาสตร์การลงทุนและมูลค่าการลงทุนเป้าหมาย	3-2
ตารางที่ 3-2	โอกาสการลงทุนในภาคการเกษตร และมูลค่าการลงทุนเป้าหมาย	3-4



		หน้า
ตารางที่ 3-3	สิทธิประโยชน์การลงทุนตามประเภทกิจการ	3-7
ตารางที่ 3-4	ข้อกำหนดการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน	3-22
ตารางที่ 3-5	สรุปขั้นตอนและกฎระเบียบที่สำคัญสำหรับการลงทุน	3-31
ตารางที่ 4-1	รายละเอียดการลงทุนทั้งในรูปแบบชาวต่างชาติ เป็นเจ้าของทั้งหมด และชาวกานาร่วมทุน ปี 2018	4-4
ตารางที่ 4-2	โครงการลงทุนโดยตรงของไทยที่จดทะเบียนกับ GIPC (ระหว่างกันยายน 1994 ถึงธันวาคม 2018)	4-5
ตารางที่ 4-3	สรุปประเทศและประเภทกิจการที่ลงทุนในกานา	4-7
ตารางที่ 5-1	การกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรม	5-2
ตารางที่ 5-2	อุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูง และพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ	5-3
ตารางที่ 5-3	สรุปการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในกานา	5-5
ตารางที่ 6-1	รายได้และต้นทุนของการปลูกข้าวในกานา	6-3
ตารางที่ 6-2	กำไรต่อปีของการลงทุนปลูกข้าวในกานาตามจำนวนไร่	6-4
ตารางที่ 6-3	ตารางแสดงผลตอบแทนการลงทุนโรงสีข้าวในกานา	6-5
ตารางที่ 6-4	ตารางสรุปจุดเด่น จุดด้อยในแต่ละด้านของกานา	6-7
ตารางที่ 6-5	สรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกานา	6-7
ตารางที่ 6-6	TOWS Matrix	6-8

สารบัญรูปร่างภาพ

		หน้า
รูปร่างภาพที่ 1-1	Accra, Gold Coast	1-1
รูปร่างภาพที่ 1-2	Kwame Nkrumah	1-3
รูปร่างภาพที่ 1-3	Otumfuo Osei Tutu II Asantehene	1-6
รูปร่างภาพที่ 1-4	Supreme Court of Ghana	1-8
รูปร่างภาพที่ 1-5	สัญลักษณ์ของพรรค National Democratic Congress	1-9
รูปร่างภาพที่ 1-6	สัญลักษณ์ของพรรค New Patriotic Party	1-10
รูปร่างภาพที่ 1-7	พิธีมิตประชารกานา ปี 2018	1-12
รูปร่างภาพที่ 1-8	ชาว Akan	1-14
รูปร่างภาพที่ 1-9	The Trinity Church, Accra	1-15
รูปร่างภาพที่ 1-10	ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษาชั้นสูงสุดกับช่วงวัย ของประชารกานา	1-16
รูปร่างภาพที่ 1-11	วัฒนธรรมการแต่งกายของชาวกานา	1-18
รูปร่างภาพที่ 1-12	ข้าวหอมมะลิไทยวางสินค้าประชันกับข้าวหอมมะลิ เวียดนามในกานา	1-19
รูปร่างภาพที่ 1-13	สินค้าไทยที่มีวางจำหน่ายในกานา	1-20
รูปร่างภาพที่ 1-14	ขนาดและอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของกานา ระหว่างปี 2008-2017	1-21
รูปร่างภาพที่ 1-15	สัดส่วนรายได้ของประชารในแต่ละช่วงชั้นของกานา	1-23
รูปร่างภาพที่ 1-16	สัดส่วนมูลค่าของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในกานา ปี 2008-2017	1-24
รูปร่างภาพที่ 1-17	โครงข่ายถนนของกานา	1-28
รูปร่างภาพที่ 1-18	โครงข่ายรางของกานา	1-30
รูปร่างภาพที่ 1-19	ท่าเรือ Tema	1-31
รูปร่างภาพที่ 1-20	ท่าเรือทาโกราดิ	1-32
รูปร่างภาพที่ 2-1	ภูมิประเทศและผลผลิตสำคัญของกานา	2-3
รูปร่างภาพที่ 4-1	ประเทศที่มีการลงทุนในกานาสูงสุด ปี 2018	4-2



		หน้า
รูปภาพที่ 4-2	ลักษณะการลงทุนในกานา ปี 2018	4-3
รูปภาพที่ 4-3	ประเภทการลงทุนในกานา ปี 2018	4-3
รูปภาพที่ 4-4	การลงทุนในแต่ละภูมิภาคของกานา ปี 2018	4-5
รูปภาพที่ 5-1	ดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI) ในด้านตลาด	5-4
รูปภาพที่ 5-2	ตัวอย่างสินค้าที่กานานำเข้าในปริมาณมาก	5-8
รูปภาพที่ 5-3	แสดงปริมาณที่ขาดและเกินของผลผลิตทางการเกษตร ที่เป็นอาหารหลัก (หน่วย : เมตริกซ์ตัน)	5-9
รูปภาพที่ 5-4	การใช้พื้นที่ดินของกานา ปี 2012	5-11
รูปภาพที่ 5-5	ปริมาณน้ำฝนโดยเฉลี่ยของกานา (หน่วย : มิลลิเมตร)	5-12
รูปภาพที่ 5-6	ปริมาณน้ำฝนโดยเฉลี่ยของกานา (หน่วย : มิลลิเมตร)	5-12
รูปภาพที่ 5-7	ผลผลิตโกโก้ของแต่ละประเทศทั่วโลก (หน่วย : ร้อยละ)	5-15
รูปภาพที่ 5-8	ผลผลิต (Yield) ของโกโก้แต่ละประเทศทั่วโลก (หน่วย : กิโลกรัม/เฮกตาร์)	5-15
รูปภาพที่ 5-9	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปด้วย Five Forces Model	5-27
รูปภาพที่ 5-10	ผลเซีย และ เมล็ดเซีย	5-38
รูปภาพที่ 5-11	Crude shea butter และ Refine shea butter	5-41
รูปภาพที่ 5-12	เปรียบเทียบคุณลักษณะต่างๆ ระหว่างเซียบัตเตอร์ และโกโก้บัตเตอร์	5-43
รูปภาพที่ 5-13	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ผลิตจากเซียบัตเตอร์ และโกโก้บัตเตอร์	5-48
รูปภาพที่ 6-1	ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของกานา (เริ่มต้นถึงการตัดสินใจทำธุรกิจ)	6-12
รูปภาพที่ 6-2	ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของกานา (ตัดสินใจทำธุรกิจถึงการนำเงินกลับ)	6-15

บทที่ 1

ภาพรวมประเทศ

บทที่ 1

ภาพรวมประเทศ

1.1 การเมืองและสังคม

1.1.1 การเมือง

ประวัติศาสตร์ของกานา ดินแดนสาธารณรัฐกานามีการตั้งถิ่นฐานของมนุษย์มาอย่างยาวนานหลายยุคหลายสมัย ตั้งแต่ยุคหินก่อน ยุครัฐโบราณ ยุคอาณานิคม กระทั่งเป็นรัฐชาติสมัยใหม่ที่มีเอกราชดังเช่นปัจจุบัน สิ่งที่สามารดยืนยันข้อเท็จจริงดังกล่าว คือ หลักฐานการอาศัยอยู่ของมนุษย์และชุมชนก่อนประวัติศาสตร์ซึ่งมีวัฒนธรรมเป็นอิสระต่อวัฒนธรรมอื่นในเขต Sahara ชุมชนเหล่านั้นตั้งถิ่นฐานบริเวณที่ราบ Accra และทะเลสาบ Volta มาตลอดยุคหิน ไม่ว่าจะยุคหินเก่า ยุคหินกลาง จวบจนยุคหินใหม่ หลักฐานทางประวัติศาสตร์ที่ถูกรื้อค้นพบ อาทิ หินขัดปลายแหลมที่ใช้ในการล่าสัตว์ ลูกปัด และเครื่องปั้นดินเผา ต่อมาในคริสต์ศตวรรษที่ 7-13 อาณาจักรหนึ่งที่ก่อตัวและแผ่อิทธิพลบริเวณระหว่างทะเลทราย Sahara กับพื้นที่ต้นน้ำของแม่น้ำ Sénégal และ Niger ซึ่งอยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของดินแดนกานาในปัจจุบัน คือ อาณาจักรกานา ชื่อของอาณาจักรโบราณดังกล่าวถูกนำมาใช้เป็นชื่อรัฐชาติสมัยใหม่กานาหากแต่ไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่ามีความเชื่อมโยงกันทางชาติพันธุ์ กลับกันกลับพบว่าชาติพันธุ์ประชากรกานาในปัจจุบันใกล้เคียงกับพลเมืองอาณาจักรโบราณ Ashanti ซึ่งมีอาณาเขตซ้อนทับกับดินแดนประเทศกานาในปัจจุบันและยังดำรงความเป็นรัฐได้มาจวบจนบัดนี้



รูปภาพที่ 1-1: Accra, Gold Coast



ที่มา: Old Africa¹ (2019)

อาณาจักร Ashanti ก่อตัวขึ้นมาเมื่อทศวรรษก่อนที่ราบและชายฝั่งของอ่าวกินีราวคริสต์ศตวรรษที่ 17 การก่อสร้างตัวครั้งนี้เป็นผลมาจากการค้าทองคำ งาม้าง และทาส ระหว่างกลุ่มคนท้องถิ่นกับโปรตุเกสซึ่งเดินทางมาขึ้นฝั่งตั้งแต่คริสต์ศตวรรษที่ 15 ดั้งนั้นบริเวณ คูมาซี ที่เป็นศูนย์กลางการค้าจึงถูกพัฒนาขึ้นทำให้มีโครงสร้างทางสังคมที่ซับซ้อนจนมีสภาพเป็นรัฐสมบูรณาญาสิทธิราชย์ ด้วยเหตุที่ดินแดนดังกล่าวอุดมไปด้วยทองคำทำให้อาณาจักรต่างๆ ในยุโรปขนานนามดินแดนนี้ว่าเป็น Gold Coast และมีหลายประเทศสนใจเดินทางมาทำการค้าใน Gold Coast แห่งนี้ ไม่ว่าจะเป็นรัสเซียหรือแม้กระทั่งสวีเดน ภายหลังจากค้นพบทวีปอเมริกา สเปนและโปรตุเกสนำทาสจากแอฟริกาจำนวนมากส่งไปทำงานในทวีปอเมริกาเหนือและหมู่เกาะในทะเลแคริบเบียน ต่อมาเนเธอร์แลนด์และอังกฤษก็ต้องการทาสจำนวนมากอีกเช่นกันจึงต้องนำทาสจากบริเวณอ่าวกินีส่งออกไปยังชายฝั่งทะเลแคริบเบียน

ในปี 1867 อังกฤษตั้งอาณานิคมของอังกฤษใน Gold Coast (British Gold Coast Colony) โดยการซื้อกิจการของประเทศอื่นที่ทำการค้าในยุโรป แล้วจึงรุกรานรัฐของชาวท้องถิ่นอย่างอาณาจักร Ashanti และสมาพันธรัฐ Fante (กลุ่มชาติพันธุ์บริเวณชายฝั่ง Accra) ตั้งแต่นั้นมาดินแดนนี้จึงตกเป็นรัฐในอารักขา (Protectorate) ของอังกฤษ

¹ <http://oldafrica.ghana-net.com/gold-coast-ghana.html>



ภายหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ในปี 1951 มีการจัดการเลือกตั้งครั้งแรกขึ้น ในครั้งนั้น พรรค Convention People's Party (CPP) ของนาย Kwame Nkrumah ชนะการเลือกตั้งได้เสียงข้างมากในสภานิติบัญญัติ นับเป็นหมุดหมายสำคัญที่นำไปสู่การได้รับเอกราชของกานาเมื่อวันที่ 6 มีนาคม ปี 1957 จึงเรียกได้ว่ากานาเป็นประเทศแรกในแอฟริกาตอนใต้ทะเลทรายซาฮารา (Sub-Saharan Africa) ที่ได้รับเอกราช แต่กระนั้นก็ยังคงเป็นดินแดนในภาวะทรัสตีของสหประชาชาติ จนในวันที่ 1 กรกฎาคม ปี 1960 กานาได้ประกาศเป็นสาธารณรัฐภายใต้เครือจักรภพอังกฤษ โดยนาย Kwame Nkrumah ดำรงตำแหน่งเป็นประธานาธิบดีคนแรกและได้วางรากฐานการปกครองของกานาในแบบสังคมนิยม

รูปภาพที่ 1-2: Kwame Nkrumah



ที่มา: South African History Online² (2019)

นาย Kwame Nkrumah พยายามผลักดันการแก้ไขรัฐธรรมนูญทำให้กานากลายเป็นระบอบรัฐพรรคการเมืองเดียว (One-party State) นั่นคือพรรค Convention People's Party (CPP) สร้างความไม่พอใจให้กับขั้วอำนาจอื่นๆ ในปี 1966 คณะนายทหารนำโดยพลเอก Joseph Arthur Ankrah จึงตัดสินใจกระทำการรัฐประหารล้มรัฐบาล และตั้ง National Liberation Council ขึ้นเพื่อบริหารราชการแผ่นดิน หลังจากนั้นจึงมีการ

² <https://www.sahistory.org.za/people/dr-kwame-nkrumah>



เปลี่ยนผ่านสู่การเลือกตั้งอีกครั้งในปี 1969 แต่หลังจากนั้นก็ยังคงเกิดความวุ่นวายและความไร้เสถียรภาพทางการเมืองอย่างต่อเนื่อง อันจะเห็นได้จากการสลับกับขึ้นสู่อำนาจของรัฐบาลพลเรือนและรัฐบาลทหารที่ทำการรัฐประหารหลายต่อหลายครั้ง จนในที่สุดปลายปี 1981 คณะรัฐประหารนำโดยเรืออากาศเอก Jerry Rawlings ทำการยึดอำนาจจากรัฐบาลพลเรือนของนาย Hilla Limann พร้อมกับระงับการใช้รัฐธรรมนูญ และจัดตั้งองค์การ Provisional National Defence Council (PNDC) ขึ้นเพื่อบริหารประเทศระหว่างที่เรืออากาศเอก Jerry Rawlings เป็นผู้นำรัฐบาลทหารนั้น ได้มีการปฏิรูปประเทศเพื่อเตรียมตัวเปลี่ยนผ่านสู่ประชาธิปไตย จบจนปี 1992 มีการจัดการเลือกตั้งประธานาธิบดีมาทำหน้าที่ประมุขฝ่ายบริหาร ซึ่งในครั้งนั้นเรืออากาศเอก Jerry Rawlings ในนามพรรค National Democratic Congress ชนะการเลือกตั้ง และได้ดำรงตำแหน่งประธานาธิบดีแห่งสาธารณรัฐกานา นับแต่นั้นมากานาก็มีประชาธิปไตยที่เข้มแข็งและมีการจัดการเลือกตั้งประธานาธิบดีเป็นประจำทุก 4 ปี รวมทั้งมีรัฐบาลที่มีเสถียรภาพ ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญในการส่งเสริมและขับเคลื่อนเศรษฐกิจกานาต่อเนื่องมาถึงปัจจุบัน

ระบบการปกครอง สาธารณรัฐกานาเป็นรัฐเดี่ยว (Unitary State) ปกครองโดยใช้ระบบประธานาธิบดี (Presidential System) ภายใต้ระบอบประชาธิปไตยแบบมีผู้แทน (Representative Democracy) กล่าวคือ ประธานาธิบดีเป็นประมุขของรัฐและประมุขฝ่ายบริหาร โดยประธานาธิบดีมาจากการเลือกตั้งของผู้มีสิทธิเลือกตั้งทั่วประเทศแบบหนึ่งคนหนึ่งเสียง ซึ่งการจะได้รับเลือกเป็นประธานาธิบดีนั้นจะต้องได้เสียงเกินร้อยละ 50 ของผู้มีสิทธิเลือกตั้งทั้งหมด หากในรอบแรกไม่มีผู้สมัครคนใดได้เสียงเกินร้อยละ 50 จะต้องนำผู้สมัครสองคนที่ได้คะแนนสูงสุดมาแข่งขันกันอีกครั้งเพื่อให้ได้ผู้ชนะเพียงคนเดียว โดยประธานาธิบดีเป็นผู้เสนอชื่อคณะรัฐมนตรีเพื่อขอความเห็นชอบจากรัฐสภา จากนั้นรัฐมนตรีแต่ละคนจะได้รับอำนาจหน้าที่ในการบริหารแต่ละกระทรวงตามขอบข่ายของตน ปัจจุบันประธานาธิบดีแห่งสาธารณรัฐกานาคือนาย Nana Akufo-Addo จากพรรค New Patriotic Party ซึ่งเข้ารับตำแหน่งตั้งแต่ปี 2017



รัฐสภาเป็นผู้ใช้อำนาจนิติบัญญัติในการพิจารณาผ่านร่างกฎหมายให้ประธานาธิบดีเห็นชอบ เพื่อบังคับใช้ทั่วไปในสาธารณรัฐกานา หากแต่กฎหมายบางฉบับฝ่ายบริหารสามารถออกได้เองโดยไม่ต้องผ่านการลงมติของรัฐสภา อาทิ กฎหมายที่ต้องบังคับใช้เร่งด่วนในสถานการณ์ฉุกเฉิน รัฐสภาแห่งนี้เป็นสภาเดี่ยว กล่าวคือ มีสภาผู้แทนราษฎรเพียงสภาเดียว สมาชิกสภาดังกล่าวประกอบด้วยผู้แทนจากการเลือกตั้งแบบแบ่งเขตจำนวน 275 คน

ทางฝ่ายอำนาจตุลาการของกานานั้นถูกใช้โดยศาล ซึ่งมีศาลฎีกาเป็นศาลสูงสุด และมีประธานศาลฎีกาเป็นประมุขของฝ่ายตุลาการ ประธานศาลฎีกาและผู้พิพากษาศาลฎีกามาจากการแต่งตั้งของประธานาธิบดีโดยผ่านการเห็นชอบของรัฐสภา กระนั้นการใช้อำนาจตุลาการของศาลในการพิจารณาพิพากษาอรรถคดีทำได้อย่างเป็นอิสระไม่ขึ้นต่ออำนาจอื่นใด

นอกจากความเป็นสาธารณรัฐอย่างเป็นทางการของกานา รัฐธรรมนูญอันเป็นกฎหมายสูงสุดยังรับรองการดำรงอยู่ของอาณาจักร Ashanti ในฐานะของสังคมเมืองที่ตั้งอยู่ก่อนการเกิดรัฐชาติสมัยใหม่ หรือที่เรียกว่า Proto-state อาณาจักรดังกล่าวมีดินแดนซ้อนทับกับดินแดนกานา และปกครองโดยระบอบกษัตริย์ที่มีอำนาจในเชิงวัฒนธรรมประเพณี หากแต่ไม่ได้มีลักษณะของความเป็นสถาบันอย่างเป็นทางการ ปัจจุบันกษัตริย์ Ashanti คือ Otumfuo Osei Tutu II Asantehene

▶ ข้อสังเกตจากการลงพื้นที่ภาคสนาม

ด้วยกษัตริย์ Ashanti และ/หรือผู้นำทางความเชื่อในแต่ละพื้นที่เป็นเจ้าของที่ดินส่วนใหญ่ในกานา ดังนั้น จึงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องพบปะ และทำความรู้จักเพื่อให้การทำธุรกิจมีความราบรื่น บางครั้งตามประเพณีในการเช่าที่ดิน ผู้เช่าต้องมอบวัวและแพะให้แก่เจ้าผู้ครองที่ดินเป็นค่าธรรมเนียม



รูปภาพที่ 1-3: Otumfuo Osei Tutu II Asantehene



ที่มา: African Celebs³ (2019)

ด้วยความที่สาธารณรัฐกานามีเสถียรภาพทางการเมืองสูง มีระเบียบแบบแผนที่ชัดเจนในการตรวจสอบและถ่วงดุลอำนาจ ประกอบกับความเป็นรัฐเดี่ยวที่รัฐบาลกลางสามารถสั่งการองค์กรปกครองส่วนภูมิภาคได้บังคับบัญชาในระดับภาคทั้ง 16 ภาคและระดับแขวงทั้ง 216 แขวง รวมทั้งยังส่งเสริมการมีส่วนร่วมของประชาชนผ่านสภาแขวง (District Assemblies) ส่งผลให้การดำเนินนโยบายของรัฐ การบังคับใช้กฎหมาย ตลอดจนมาตรการทางภาษามีความเป็นเอกภาพพร้อมกันกับการตอบสนองความต้องการของคนในท้องที่ ทำให้เกิดประโยชน์สูงสุดต่อชุมชนหรือแม้กระทั่งต่อกองทุนต่างชาตินในการศึกษาหาข้อมูลและทำความเข้าใจเชิงสถาบันเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนในกานา

ระบบยุติธรรม กานาใช้ระบบกฎหมายแบบ Common Law หรือระบบกฎหมายจารีตประเพณี ที่ถอดแบบมาจากประเทศอังกฤษ รวมทั้งในบางพื้นที่ยังมีการใช้ Customary Law หรือกฎหมายประเพณีท้องถิ่น ศาลในกานาเป็นอิสระอ้างอิงอำนาจจากรัฐธรรมนูญเท่านั้น ระดับชั้นของศาลสามารถแบ่งได้เป็น ศาลชั้นต้นและศาลสูง

³ <https://africancelebs.com/happy-65th-birthday-to-asantehene-otumfuo-osei-tutu-ii/>



ศาลชั้นต้นประกอบด้วย District Court และ Circuit Court โดย District Court หรือศาลแขวงนั้นมีหน้าที่พิจารณาคดีในเขตพื้นที่ของตน คดีที่ศาลดังกล่าวมีอำนาจพิจารณา ได้แก่ คดีแพ่งที่มีมูลค่าทรัพย์สินที่พิพาทไม่เกิน 5,000 เซติกา และคดีอาญา ซึ่งมีโทษปรับไม่เกิน 500 เซติกา หรือโทษจำคุกไม่เกิน 2 ปี หรือทั้งจำทั้งปรับ ส่วน Circuit Court นั้นมีอำนาจพิจารณาความแพ่งที่มีมูลค่าทรัพย์สินที่พิพาทไม่เกิน 10,000 เซติกา คดีที่เกี่ยวข้องกับ การเช่าที่ดิน กรรมสิทธิ์ สิทธิครอบครอง และคดีที่ดินอื่นๆ นอกจากนี้ยังมีอำนาจพิจารณาคดีปกครองที่มีมูลค่าสัญญาทางปกครองนั้นไม่เกิน 10,000 เซติกา คดีเกี่ยวกับอำนาจปกครองเด็ก และคดีอาญาในพื้นที่ทุกประเภทจนถึงโทษสูงสุดคือประหารชีวิต

ศาลสูงประกอบด้วยศาลสูง (High Court) หรือศาลอุทธรณ์ (Court of Appeal) และศาลฎีกา (Supreme Court) (นอกจากนี้ยังมีศาลที่อาศัยอำนาจของกฎหมายอื่นในการพิจารณาคดีเฉพาะที่เรียกว่า Tribunal) High Court ของกานามีอำนาจพิจารณาคดีอาญาในพื้นที่ที่อุทธรณ์มาจาก Circuit Court และคดีที่อุทธรณ์มาจากศาลแขวง ศาลเยาวชน และศาลครอบครัว (Family Tribunal) High Court ของกานาจะมีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านสำหรับคดีต่างๆ เช่น การค้า ที่ดิน และสิทธิมนุษยชน การพิจารณาวินิจฉัยอรรถคดีของศาลดังกล่าวจำเป็นต้องมีองค์คณะที่ประกอบด้วยผู้พิพากษาและลูกขุนตามขนบ Common Law ส่วนศาลอุทธรณ์นั้นมีอำนาจพิจารณาคดีทั่วทั้งสาธารณรัฐที่อุทธรณ์ขึ้นมาจาก High Court และ Circuit Court รวมทั้งคดีอื่นที่กฎหมายให้อำนาจไว้ ในส่วนของศาลฎีกา เป็นศาลสูงสุดที่มีอำนาจพิจารณาคดีเกี่ยวกับการบังคับใช้และตีความรัฐธรรมนูญ รวมถึงการขัดกันของกฎหมายที่ออกโดยรัฐสภาและผู้ใช้อำนาจบริหารอื่นๆ



รูปภาพที่ 1-4: Supreme Court of Ghana



ที่มา: Ghana News Agency⁴ (2019)

จากข้อมูลที่กล่าวมาข้างต้น แสดงให้เห็นว่านักลงทุนที่สนใจลงทุนในกานาจะต้องศึกษานิติกระบวนของประเทศกานาให้เข้าใจ โดยอาจนำไปเปรียบเทียบกับประเทศที่มีนิติกระบวนใกล้เคียงกัน อย่างสหรัฐอเมริกาและสหราชอาณาจักร รวมถึงอาจศึกษาช่องทางอื่นที่สามารถอำนวยความสะดวกธรรมในระหว่างการดำเนินธุรกิจเพิ่มเติมอย่างการใช้อนุญาโตตุลาการ (Arbitration) ซึ่งอนุญาโตตุลาการในกานาตั้งอยู่บนพื้นฐานของคณะกรรมการการสหประชาชาติว่าด้วยกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ ทั้งนี้ไม่ใช่ข้อพิพาททุกประเภทที่จะใช้วิธีนี้ในการวินิจฉัยได้ ข้อพิพาทที่ไม่สามารถนำเข้าสู่กระบวนการอนุญาโตตุลาการได้ เช่น กรณีผลประโยชน์ของชาติ กรณีสิ่งแวดล้อม และกรณีการตีความรัฐธรรมนูญ

พรรคการเมือง และนโยบายประเทศ แม้กานาจะมีระบบพรรคการเมืองแบบหลายพรรค (Multi-party System) แต่ในความเป็นจริงมีเพียงสองพรรคเท่านั้นที่มีบทบาททางการเมืองอย่างเข้มแข็งและประสบความสำเร็จในการเลือกตั้ง นั่นคือ พรรค National Democratic Congress (NDC) และพรรค New Patriotic Party (NPP)

⁴ <http://www.ghananewsagency.org/social/>

พรรค National Democratic Congress (NDC) เป็นพรรคที่เชิดชูอุดมการณ์ สังคมนิยมประชาธิปไตย คือมองว่ารัฐควรมีบทบาทในการแทรกแซงตลาดเนื่องจากกลไก ตลาดไม่สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ พรรคดังกล่าวก่อตั้งในปี 1992 โดยอดีต ผู้นำคณะรัฐประหารและอดีตรัฐมนตรี Jerry John Rawlings พรรค NDC สามารถ เป็นแกนนำในการจัดตั้งรัฐบาลได้ถึง 4 ครั้ง แต่ในปัจจุบันนาย John Mahama ผู้นำ พรรคและอดีตรัฐมนตรีที่เคยดำรงตำแหน่งระหว่างปี 2012-2017 นำพรรคแพ้ การเลือกตั้งโดยได้เสียงข้างน้อยรัฐสภา คือได้ผู้แทนราษฎรจำนวน 104 คน จากทั้งหมด 275 คน และพ่ายแพ้ในการลงชิงตำแหน่งประธานาธิบดีสำหรับการเลือกตั้งทั่วไปเมื่อ ปลายปี 2016 พรรค NDC จึงทำหน้าที่ฝ่ายค้านอยู่ ณ ปัจจุบัน นโยบายที่พรรคให้ความสำคัญ สำหรับการเลือกตั้งที่ผ่านมาคือการมุ่งพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งอาจยังไม่ใช่นโยบายที่ตรงใจประชาชนเท่าใดนัก แม้ว่าจะจะเป็นประโยชน์ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ กานาในระยะยาว

รูปภาพที่ 1-5: สัญลักษณ์ของพรรค National Democratic Congress



ที่มา: NDC⁵ (2019)

พรรค New Patriotic Party (NPP) เป็นพรรคสายขวา-กลาง ที่นิยมตัวเองว่า เป็นพรรคที่ผสมผสานระหว่างแนวคิดเสรีนิยมและอนุรักษนิยม พรรคดังกล่าวก่อตั้งในปี 1992 และประสบความสำเร็จในการตั้งรัฐบาลถึง 3 ครั้ง รวมถึงในปัจจุบันที่นาย Nana Akufo-Addo ชนะการเลือกตั้งเมื่อปลายปี 2016 และได้เข้าดำรงตำแหน่งประธานาธิบดี

⁵ <https://officialndc.com/>



เมื่อต้นปี 2017 พร้อมกันนั้นยังได้เสียงข้างมากในรัฐสภา กล่าวคือ ได้ผู้แทนราษฎรถึง 169 คน จากทั้งหมด 275 คน นโยบายของพรรคสำหรับการเลือกตั้งครั้งที่ผ่านมามุ่งเน้น การสร้างการจ้างงานและกระตุ้นเศรษฐกิจในระยะสั้น รวมถึงการลดค่าไฟฟ้าและ พัฒนาการผลิตไฟฟ้าสำรองเพื่อแก้ปัญหาการจ่ายไฟฟ้าที่ไม่เสถียรและไม่เพียงพอ

รูปภาพที่ 1-6: สัญลักษณ์ของพรรค New Patriotic Party



ที่มา: News Ghana⁶ (2014)

ประธานาธิบดีคนปัจจุบันนาย Nana Akufo-Addo ในฐานะผู้นำรัฐบาล ได้ขับเคลื่อนนโยบายการลงทุนภาครัฐขนาดใหญ่เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะ การคมนาคมอย่างการสร้างทางรถไฟสายหลักตัดขวางประเทศตามแนวตั้งและแนวนอน ซึ่งจะเป็นการส่งเสริมการผลิตและรองรับอุตสาหกรรมที่กำลังเติบโตในประเทศ นอกจากนี้รัฐบาลยังพยายามส่งเสริมการลงทุนโดยมีการลดหย่อนภาษีเป็นแรงจูงใจ ประกอบกับการสร้างความโปร่งใสในภาครัฐ การพัฒนาท่าเรือ Tema หรือแม้กระทั่ง การพัฒนาการศึกษาเพื่อสร้างแรงงานคุณภาพให้แก่ตลาดแรงงาน โอกาสการลงทุนระยะสั้น ไปจนถึงระยะยาวในโครงการลงทุนขนาดใหญ่จึงยังเปิดกว้างให้กับนักลงทุนต่างชาติ

ความโปร่งใสในการบริหารราชการ หากพิจารณาความโปร่งใสในการบริหาร ประเทศจาก Corruption Perception Index (CPI) ที่จัดทำโดย Transparency International เพื่อเป็นดัชนีบ่งชี้การทุจริตในภาครัฐ โดยจะให้คะแนนเต็ม 100 สำหรับ ประเทศที่ปราศจากการทุจริตอย่างสมบูรณ์ และจะลดหลั่นลงไปหากพบการทุจริต พบว่า

⁶ <https://www.newsghana.com.gh/we-have-plans-to-build-a-new-ghana-npp/>



ในปี 2018 ประเทศกานาได้คะแนน 41 คะแนน และเป็นประเทศที่มีการทุจริตภาครัฐน้อยที่สุดอันดับที่ 78 ของโลก ในขณะที่ไทยได้คะแนนเพียง 36 คะแนน เมื่อเปรียบเทียบค่าดัชนีดังกล่าวกับประเทศข้างเคียงอย่าง โกตดิวัวร์ โตโก และไนจีเรีย พบว่า กานามีความโปร่งใสมากกว่าพอสมควร

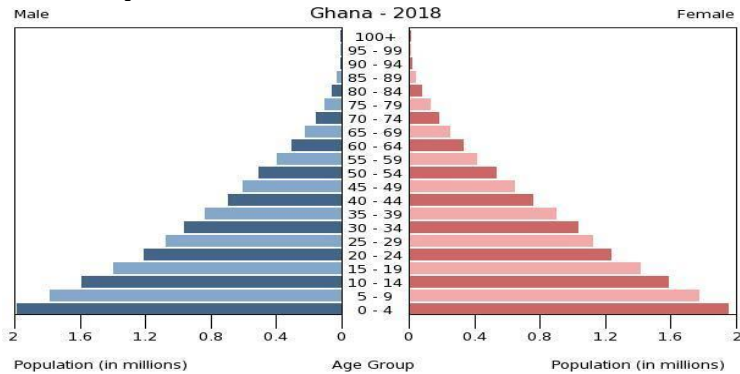
ข้อพึงพิจารณาประการหนึ่งคือค่า CPI ที่ลดลงหลังจากรัฐบาลชุดปัจจุบันเข้ามาบริหารประเทศ ปี 2015 พรรค NDC เป็นรัฐบาล เคยได้ 47 คะแนน แต่ปัจจุบันภายใต้การบริหารของพรรค NPP ค่าดัชนีกลับลดลงเหลือ 41 คะแนน สะท้อนถึงการสุ่มเสี่ยงต่อการทุจริตในโครงการภาครัฐขนาดใหญ่ที่กำลังดำเนินการ แม้กานาจะโปร่งใสมากว่าประเทศรอบข้างโดยเปรียบเทียบ แต่รัฐบาลปัจจุบันจำเป็นต้องฟื้นฟูความน่าเชื่อถือเพื่อให้นักลงทุนต่างประเทศตลอดจนประชาชนในประเทศเกิดความมั่นใจ จึงอาจเป็นข้อควรระวังในการขออนุญาตต่างๆ รวมถึงการติดต่อกับภาครัฐ

1.1.2 สังคม

ปัจจุบันในปี 2019 สาธารณรัฐกานามีประชากรราว 30 ล้านคน (อ้างอิงจากการประมาณการของสหประชาชาติ) ซึ่งนับเป็นประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับที่ 48 ของโลก จากตัวเลขข้างต้นเมื่อเปรียบเทียบแล้วพบว่ากานามีประชากรน้อยกว่าประเทศข้างเคียงอย่างไนจีเรีย ใกล้เคียงกับโกตดิวัวร์ แต่มากกว่าโตโก จำนวนประชากรราว 4 ล้านคนของกานาอาศัยอยู่ในภูมิภาค Greater Accra ซึ่งครอบคลุมเมืองหลวงคือกรุงอักกราและบริเวณปริมณฑล โดยกรุงอักกรานั้นมีประชากรอาศัยอยู่ถึง 2.27 ล้านคน นับเป็นเมืองที่มีประชากรมากที่สุดในกานา ส่วนเมืองที่มีประชากรมารองลงมาคือเมือง คูมาซี เมืองหลวงของภูมิภาค Ashanti และอาณาจักร Ashanti ข้อเท็จจริงดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงการกระจุกตัวของความเจริญทางเศรษฐกิจในเมืองใหญ่ซึ่งประชาชนต่างเข้ามาเพื่อแสวงหางานและรายได้ที่สูงขึ้น

โครงสร้างประชากร ประชากรกานาเป็นชายร้อยละ 50.9 และเป็นหญิงร้อยละ 49.1 ต่างจากไทยที่มีสัดส่วนประชากรชายร้อยละ 48.8 และสัดส่วนประชากรหญิงร้อยละ 51.2 ซึ่งความแตกต่างดังกล่าวสะท้อนถึงนัยด้านการลงทุนที่เกี่ยวกับประเภทของแรงงานและอุปสงค์ต่อสินค้าแต่ละชนิดที่โอนเอียงไปยังเพศชายเป็นหลักต่างจากไทย

รูปภาพที่ 1-7: พีระมิตประชากรกานา ปี 2018



ที่มา: CIA World Fact Book⁷ (2019)

ช่วงวัย พีระมิตประชากรของกานาในปี 2018 ซึ่งเป็นรูปเจดีย์ข้างต้น แสดงให้เห็นถึงทารกที่เกิดใหม่มีจำนวนมาก เนื่องมาจากอัตราการเจริญพันธุ์ที่ค่อนข้างสูง กล่าวคือ หญิงกานาคนหนึ่งจะมีบุตรเฉลี่ย 3.893 คน ในขณะที่หญิงไทยมีบุตรเฉลี่ยเพียง 1.458 คน ประกอบกับอัตราการตายของทารกในกานาที่แม้จะสูงแต่ก็น้อยโดยเปรียบเทียบกับประเทศข้างเคียง กล่าวคือ ทารกแรกคลอด 1,000 คน จะเสียชีวิตโดยเฉลี่ย 51 คน ในขณะที่โกตดิวัวร์มีทารกเสียชีวิตเฉลี่ยถึง 68 คน ส่งผลให้อัตราการเติบโตของจำนวนประชากรของกานาสูงพอสมควรคือคิดเป็นร้อยละ 2.2 ในขณะที่ไทยมีอัตราดังกล่าวเพียงร้อยละ 0.34 ในอนาคตจึงมีแนวโน้มว่ากานาจะมีแรงงานวัยหนุ่มสาวจำนวนมากรองรับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังส่งผลถึงภาคการผลิตที่จะต้องปรับตัวเพื่อตอบสนองความต้องการของวัยรุ่นและวัยกลางคน

⁷ https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/print_gh.html



ในส่วนของผู้สูงอายุในกานานั้นยังมีสัดส่วนไม่สูงนัก โดยมีสัดส่วนประชากรที่มีอายุ 65 ปี ขึ้นไป เพียงร้อยละ 3 ของประชากรทั้งหมด อัตราการพึ่งพิงของผู้สูงอายุเท่ากับ 5.9 ซึ่งหมายถึงประชากรวัยทำงาน 100 คน มีภาระอัมชูผู้สูงอายุเพียง 5.9 คน จำนวนดังกล่าวนี้ถือว่าน้อยมากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศที่เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างไทย

สิ่งที่กล่าวมาข้างต้นสะท้อนให้เห็นถึงบริบทสังคมในแง่มุมต่างๆ โดยอัตราการเจริญพันธุ์ที่สูงในกานาส่งผลต่อการศึกษาที่ยังไม่มีคุณภาพจึงยังไม่สามารถให้ความรู้เกี่ยวกับการคุมกำเนิดได้ดีเท่าที่ควร อัตราการตายของทารกแรกเกิดที่ต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในดินแดน Sub-Saharan Africa สะท้อนถึงคุณภาพการสาธารณสุขที่ไม่แย่เท่าใดนัก แต่กระนั้นก็ยังไม่มียุทธศาสตร์ที่จะยังชีวิตผู้สูงอายุให้มีอายุขัยที่ยาวนาน เพราะปัจจุบันอายุคาดเฉลี่ยประชากรในกานายาวนานเพียง 62.74 ปีเท่านั้น หากแต่แง่มุมหนึ่งที่เป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนต่างชาติคือการที่กานาในไม่กี่ปีข้างหน้ากำลังจะมีสัดส่วนของวัยแรงงานมาก ซึ่งวัยแรงงานนั่นเองเป็นวัยที่สร้างผลผลิตและสร้างรายได้ให้ระบบเศรษฐกิจ ทำให้ทั้งกำลังการผลิตและกำลังซื้อของกานาจะเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ

เชื้อชาติ กานาเป็นประเทศที่มีความหลากหลายทางชาติพันธุ์สูง แต่ลักษณะภายนอกคล้ายคลึง คือ เป็นประชากรแอฟริกันผิวสีมากกว่าร้อยละ 98 ชาติพันธุ์ที่มีประชากรมากที่สุดคือ Akan ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 47.5 ของประชากรกานา รองลงมาตามลำดับ คือ Dagbani (ร้อยละ 17) Ewe (ร้อยละ 14) Ga-Adangbe (ร้อยละ 7) Gurma (ร้อยละ 6) Guan (ร้อยละ 4) Gurunsi (ร้อยละ 2.5) และ Bissa (ร้อยละ 1) ชาติพันธุ์ Akan นั้นเป็นประชากรกลุ่มใหญ่ในแถบแอฟริกาตะวันตก เผ่าสำคัญเผ่าหนึ่งของชาติพันธุ์ดังกล่าวซึ่งเป็นเผ่าที่สืบเชื้อสายมาจากบรรพบุรุษคือเผ่า Ashanti ที่สืบเชื้อสายมาจากชาวอาณาจักร Ashanti โบราณ

รูปภาพที่ 1-8: ชาว Akan



ที่มา: Buzz Ghana^๑ (2018)

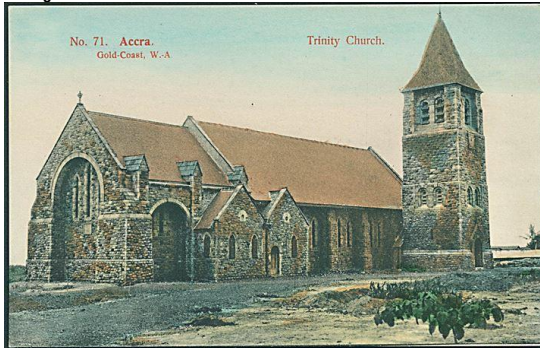
ศาสนา ประชากรกานาส่วนมากนับถือศาสนาคริสต์ คิดเป็นร้อยละ 72 ของประชากรทั้งหมด รองลงมาคือศาสนาอิสลาม คิดเป็นร้อยละ 17.6 นอกเหนือจากนี้ เป็นประชากรที่นับถือความเชื่อดั้งเดิมในท้องถิ่นและประชากรที่ไม่ได้นับถือศาสนาใดๆ

ในอดีตชาวกานามีความเชื่อดั้งเดิมตั้งอยู่บนคุณค่าในการสร้างบรรทัดฐานจริยธรรมเพื่อการอยู่ร่วมกันของชุมชนในยุคบรรพกาล โดยมีกรนับถืออำนาจเหนือธรรมชาติและเทพเจ้าสูงสุด ได้แก่ Nyogmo Mawu และ Nyame นอกจากนี้ยังบูชาเทพเจ้าที่สถิตอยู่ตามธรรมชาติและวิญญาณบรรพบุรุษ ต่อมาในคริสต์ศตวรรษที่ 15 ชาวยุโรปเดินทางมายัง Gold Coast และเผยแผ่ศาสนาคริสต์ในดินแดนดังกล่าว จนในยุคอาณานิคมศาสนาคริสต์ยิ่งหยั่งรากลึกกลงในสังคมกานาผ่านการช่วยเหลือในรูปแบบต่างๆ การสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณประโยชน์ เช่น โรงเรียน เป็นต้น โดยชาวคริสต์ส่วนมากในกานานับถือนิกายเพนเทคอสต์ รองลงมาคือ โปรเตสแตนต์ และคาทอลิก ตามลำดับ

^๑ <https://buzzghana.com/akan/>



รูปภาพที่ 1-9: The Trinity Church, Accra



ที่มา: Stamps.dk⁹ (2019)

ศาสนาที่มีผู้เลื่อมใสศรัทธาเป็นอันดับสองในกานาคือศาสนาอิสลาม โดยชาวมุสลิมกานาส่วนใหญ่นับถือนิกายสุหนี่ มีเพียงส่วนน้อยเท่านั้นที่นับถือนิกายชีอะห์ ศาสนาอิสลามขยายอิทธิพลเข้ามาในกานาผ่านการค้าทางตอนเหนือของประเทศ ทำให้ชาวมุสลิมกานากระจุกตัวอยู่บริเวณตอนเหนือรวมทั้งตามชุมชน Zongo นั้นเอง

แม้กานาจะมีความแตกต่างบนความเชื่อทางศาสนาสูง หากแต่ทุกศาสนาสามารถอยู่ร่วมกันได้และยอมรับศาสนพิธีหรือเทศกาลสำคัญของศาสนาต่างๆ แม้กระทั่งศาสนาที่มีชาวกานานับถือน้อยมากอย่างพุทธและฮินดู จึงอาจเรียกได้ว่าดินแดนกานานี้เป็นดินแดนแห่งอิสรภาพในการนับถือศาสนา เพราะฉะนั้น ศาสนาจึงไม่ส่งผลมากต่อการพำนักอาศัยของนักลงทุนต่างชาติในกานา

ภาษา เนื่องจากกานาเคยตกเป็นอาณานิคมของอังกฤษทำให้ภาษาอังกฤษถูกใช้เป็นภาษากลางและภาษาราชการ ซึ่งนับว่าเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนไทยในการเจรจาสื่อสารสำหรับการทำธุรกิจ แต่กระนั้นกานายังเป็นดินแดนพหุภาษา เพราะแต่ละชาติพันธุ์มักมีภาษาพูดของตนเอง ภาษาประจำถิ่นที่ใช้พูดอย่างแพร่หลาย ได้แก่ ภาษาประจำชาติพันธุ์ชาว Akan ที่เรียกว่าภาษา Asante Twi ซึ่งมักถูกใช้กันบริเวณภูมิภาค Ashanti

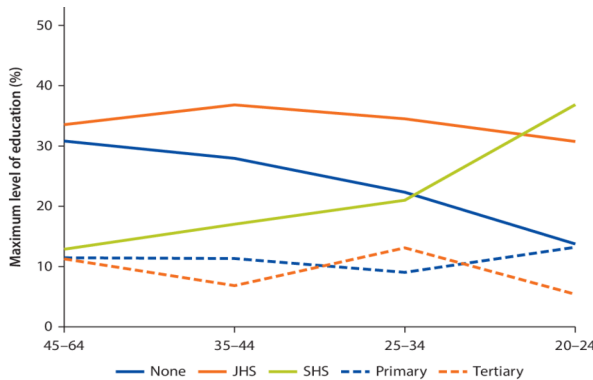
⁹ <https://www.stamps.dk/en-GB/lot/102850/gold-coast-gold-coast-accra-trinity-church-no-71>



นอกจากนี้ยังมีภาษา Dagbanli และภาษา Mampelle ซึ่งถูกใช้บริเวณภาคเหนือ และ ภาษา Frafra และ Waali ซึ่งถูกใช้บริเวณภาคตะวันออกเฉียงตอนบน ทั้งนี้ภาษาท้องถิ่นที่รัฐบาลกานายอมรับได้แก่ ภาษา Asante Twi ภาษา Dagaare และภาษา Dagbanli

การศึกษา รัฐบาลกานากำลังพัฒนาการศึกษาอย่างต่อเนื่อง ในปี 2015 สัดส่วนร้อยละ 76.3 ของประชากรที่อายุมากกว่า 15 ปี สามารถอ่านออกเขียนได้ และร้อยละ 90.6 ของประชากรวัยต่ำกว่า 15 ปี สามารถอ่านออกเขียนได้ กระนั้นยังคงมีความเหลื่อมล้ำระหว่างเพศ กล่าวคือ เพศชายจะได้รับโอกาสทางการศึกษามากกว่าเพศหญิง แต่ทั้งนี้ ความเหลื่อมล้ำดังกล่าวได้ลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากรัฐบาลพยายามกระจายโอกาสทางการศึกษาให้ครอบคลุมมากขึ้น

รูปภาพที่ 1-10: ความสัมพันธ์ระหว่างการศึกษาระดับสูงสุดกับช่วงวัยของประชากรกานา



ที่มา: Marta Favara¹⁰ (2017)

หมายเหตุ: None คือ ไม่ได้รับการศึกษา

JHS คือ การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (Junior High School)

SHS คือ การศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (Senior High School)

Primary คือ การศึกษาระดับประถมศึกษา (Primary School)

Tertiary คือ การศึกษาระดับอุดมศึกษา (Tertiary Education)

¹⁰ https://www.researchgate.net/figure/educational-level-in-Ghana-by-age-Groups_fig10_319468580



จากกราฟข้างต้นแสดงให้เห็นว่าในปัจจุบันประชากรวัย 20-24 ปี ส่วนใหญ่สำเร็จการศึกษาระดับ Senior High School หรือมัธยมศึกษาตอนปลาย และประชากรวัยที่โตขึ้นนั้นจะสำเร็จการศึกษาระดับอุดมศึกษาคิดเป็นสัดส่วนสูง อาจกล่าวได้ประชากรโดยมากของกานานั้นต่างสำเร็จการศึกษาไม่ต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา สิ่งเหล่านี้เป็นเครื่องบ่งชี้ว่าประชากรกานาจำนวนไม่น้อยมีความรู้ความสามารถและเป็นแรงงานที่มีทักษะ แต่กระนั้นก็ยังมีส่วนที่ไม่น้อยที่ไม่มีการศึกษาหรือมีการศึกษต่ำกว่าระดับมัธยมศึกษา ซึ่งประชากรเหล่านี้ก็สามารถรับจ้างเป็นแรงงานที่ไม่มีทักษะในภาคการผลิตและบริการบางประเภทได้

แต่สิ่งหนึ่งที่ไม่เอื้ออำนวยต่อภาคการผลิตของกานาคือการศึกษาภาควิชาชีพ ซึ่งไม่ได้รับความนิยม กล่าวคือ มีประชากรเพียงร้อยละ 11 ที่เลือกศึกษาในภาควิชาชีพ ยิ่งไปกว่านั้น คือมีเพียงส่วนน้อยที่สำเร็จการศึกษาและสามารถไปเป็นแรงงานคุณภาพให้แก่กานา ดังนั้น การเข้าไปลงทุนในกานาจึงต้องมีการนำระบบการฝึกอบรมที่พร้อมเข้าไปด้วย

วัฒนธรรมทางธุรกิจ การเข้าใจวัฒนธรรมทางธุรกิจในประเทศที่จะไปลงทุนนั้นเป็นสิ่งสำคัญ เนื่องจากการปฏิบัติตามขนบของท้องถิ่นนั้นๆ แสดงถึงความใส่ใจในรายละเอียด ทั้งยังทำให้เกิดความประทับใจในเชิงจิตวิทยากับคู่เจรจาและผู้ที่ต้องธุรกรรมร่วมกันอีกด้วย สิ่งเหล่านี้จะส่งผลให้การเจรจาธุรกิจโดยเฉพาะระยะเริ่มต้นนั้นเป็นไปด้วยความราบรื่น ดังนั้นนักลงทุนควรทำความเข้าใจกับวัฒนธรรมทางธุรกิจในกานาดังจะกล่าวต่อไปนี้

ชาวกานามักยึดถือแนวทางปฏิบัติดั้งเดิมที่สืบทอดกันมา เริ่มแรกเมื่อต้องการทำความรู้จักควรจับมือ (handshake) ร่วมกันกับการกล่าวคำทักทาย หากอยู่ในสถานการณ์ที่ต้องพบปะหลายคนให้ทักทายโดยการจับมือจากคนทางขวาก่อนแล้วจึงหันไปจับคนทางซ้ายโดยไม่คำนึงถึงอายุและตำแหน่ง บทสนทนาในระยะเริ่มต้นสำหรับชาวกานามักจะเป็นเรื่องส่วนตัว เนื่องจากชาวกานาให้ความสำคัญกับเรื่องส่วนตัวควบคู่กับการทำงาน ทั้งนี้วิธีการติดต่อและเจรจาธุรกิจที่ดีที่สุดใกานาคือการสนทนากันแบบเผชิญหน้าไม่ใช่การใช้อีเมลหรือโทรศัพท์

ผู้ที่เดินทางไปกานาและมีโอกาสได้เข้าประชุมร่วมกับชาวกานาเป็นครั้งแรกจะกำหนดตารางเวลาให้ยืดหยุ่น เนื่องจากการประชุมในกานามักเริ่มสายจากกำหนดการ และชาวกานามักใช้เวลาช่วงเริ่มประชุมในการพูดคุยหยอกล้อกันก่อนที่จะเข้าเนื้อหาสาระสำคัญ ส่วนชุดแต่งกายสำหรับการติดต่อธุรกิจนั้นควรสวมสูทหรือชุดที่เรียบร้อย หลังจากหมดเวลางานแล้วจึงเปลี่ยนเป็นชุดพื้นเมือง แต่กระนั้นชาวกานาบางคนอาจสวมใส่ชุดพื้นเมืองในวันทำงาน (วันจันทร์ถึงวันศุกร์) โดยเฉพาะวันศุกร์ คำแนะนำอีกประการสำหรับการแต่งกายคือควรสวมใส่ชุดที่บางเบาเนื่องด้วยสภาพอากาศของกานาที่ร้อนชื้น

รูปภาพที่ 1-11: วัฒนธรรมการแต่งกายของชาวกานา



ที่มา: National Clothing¹¹ (2017)

สิ่งสำคัญสำหรับนักลงทุนที่ต้องการลงทุนในกานาหรือบุคคลที่ต้องการติดต่อทางธุรกิจกับชาวกานาจำต้องตระเตรียมไปด้วย คือ นามบัตร เนื่องจากประเทศดังกล่าวมีธรรมเนียมการแลกเปลี่ยนนามบัตรกับทุกคนที่ติดต่อในแวดวงธุรกิจ เมื่อแลกเปลี่ยนความเข้าใจและทำความรู้จักกันเป็นอย่างดีชาวกานาจะมีท่าทีที่เป็นมิตรและพร้อมช่วยเหลือเกื้อกูลเสมอ อีกนัยหนึ่งอาจพูดได้ว่ากานายังมีระบบอุปถัมภ์ที่หยั่งรากลึกเช่นเดียวกับประเทศไทย แต่กระนั้นต้องคำนึงไว้เสมอว่าระบบอุปถัมภ์นั้นไม่ได้หมายถึงการทำผิดกฎหมายอย่างการให้สินบน

¹¹ <http://nationalclothing.org/africa/64-ghana.html>

ทัศนคติต่อไทย แม้มุมมองทัศนคติของชาวกานาต่อชาวเอเชีย ชาตที่ชาวกานารู้จักเป็นอย่างดีที่สุดคือจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีความสัมพันธ์กับกานาอย่างยาวนาน ดังที่เรียกว่า Sino-Ghanaian relations ซึ่งทัศนคติของชาวกานาที่มีต่อชาวจีนนั้นมีทั้งทางดีที่มองกลุ่มนักลงทุนจีนที่มาลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และในทางร้ายที่มองคนงานเหมืองผิดกฎหมายชาวจีนที่เรียกว่า Galamsey

สำหรับไทย ประชาชนกานาอาจยังไม่รู้จักไทยและชาวไทยดีนัก ในด้านการท่องเที่ยวไทยก็ไม่ได้เป็นที่นิยมสำหรับการเป็นจุดหมายปลายทาง เนื่องด้วยระยะทางที่ไกลและต้องใช้เวลารวมถึงเงินจำนวนมากในการท่องเที่ยว ทำให้ในปี 2018 มีชาวกานาเดินทางมาไทยเพียง 734 คน แต่กระนั้นชาวกานาบางส่วนโดยเฉพาะในกรุงอักกรานั้นรู้จักไทยผ่านอาหารไทย เนื่องจากมีร้านอาหารไทยจำนวนไม่น้อยในกรุงอักกรา รายการอาหารที่เป็นที่นิยมสูงสุดสำหรับร้านอาหารไทยในกานาคือ ส้มตำ นอกจากนี้ ชาวกานามีความนิยมในการใช้บริการนวดแผนไทยอีกด้วย

รูปภาพที่ 1-12: ข้าวหอมมะลิไทยวางสินค้าประชันกับข้าวหอมมะลิเวียดนามในกานา



ที่มา : มูลนิธิ สวค. (2019)

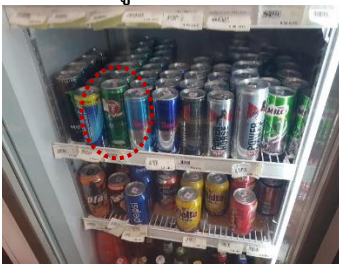


▶ **ข้อสังเกตจากการลงพื้นที่ภาคสนาม**

ชาวگانามีทัศนคติที่ดีต่อไทย โดยเฉพาะด้านคุณภาพของสินค้าและบริการ เช่น อาหารไทยได้รับความนิยม บริการนวดแผนไทยได้รับความนิยม มีร้านอาหารไทยและร้านนวดแผนไทยเกิดขึ้นทั้งในกรุงอักกรา และเมืองคูมาซี

ในด้านสินค้า แม้สินค้าไทยราคาจะสูงกว่าสินค้าจากที่อื่นโดยเปรียบเทียบประมาณร้อยละ 30-50 เช่น ข้าวหอมมะลิ และน้ำนมถั่วเหลือง แต่ก็ยังคงได้รับความนิยมจากชาวگانา

รูปภาพที่ 1-13: สินค้าไทยที่มีวางจำหน่ายในกานา



ที่มา : มุลนิธิ สวค. (2019)

ในเชิงความสัมพันธ์ทางการทูตระหว่างรัฐ ไทยและกานามีความสัมพันธ์กันมาอย่างยาวนาน โดยสถาปนาความสัมพันธ์ตั้งแต่ปี 1985 แต่ภาคธุรกิจไทยและกานามีความสัมพันธ์กันในเชิงการค้าแต่คิดเป็นมูลค่าไม่มากนัก โดยไทยส่งออกสินค้ามูลค่า 212.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และนำเข้า 6.86 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ทั้งนี้ ในอนาคตมูลค่าดังกล่าวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากปัจจุบันมีชุมชนไทยอาศัยอยู่ในกานารวม 200 คน ประกอบธุรกิจร้านอาหาร และนวดแผนไทย นอกจากนี้ ยังมีบริษัทไทยที่มีโครงการช่วยเหลือชาวگانาในการปลูกข้าวในที่ราบลุ่ม Volta สร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้กับชุมชน ซึ่งได้รับผลตอบแทนเป็นอย่างดี รวมถึงมีบริษัทเครื่องจักรการเกษตรนำสินค้าเข้าไปจำหน่ายพร้อมทั้งให้ความช่วยเหลือกับชุมชนและมีแนวคิดที่จะนำโรงประกอบเครื่องจักรไปตั้งที่กานาอีกด้วย



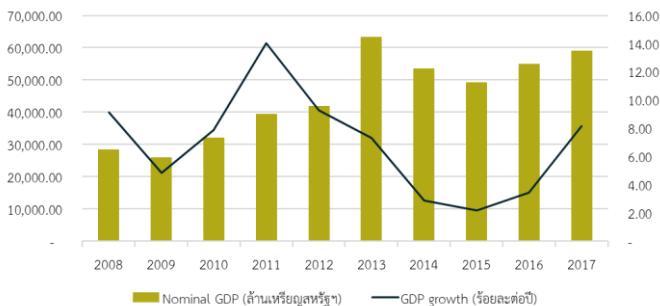
1.2 เศรษฐกิจ

1.2.1 ทิศทางและแนวโน้มเศรษฐกิจ

ขนาดเศรษฐกิจของกานาจัดอยู่ในระดับปานกลาง ในปี 2017 ขนาด GDP 58,997 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนรายได้ต่อหัวอยู่ที่ 2,046 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี โดยมีอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจอยู่ในช่วงระหว่างร้อยละ 4-8 ต่อปี อย่างไรก็ตาม ในปี 2011 อัตราการเติบโตสูงชันมากกว่าปกติ เนื่องจากกานาได้เข้าร่วมเป็นประเทศผู้ส่งออกน้ำมันในวันที่ 15 เดือนธันวาคม ปี 2010¹² และมีมูลค่าการส่งออกน้ำมันเพิ่มขึ้นจาก 6 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2010 เป็น 7,338 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2011 หลังจากนั้นอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจจึงกลับเข้าสู่ภาวะสมดุล

อย่างไรก็ตาม ในช่วงปี 2014 ถึง 2016 เศรษฐกิจของกานาชะลอตัวลง ก่อนที่จะกลับสู่อัตราการเติบโตปกติในปี 2017 และมีการคาดการณ์โดยธนาคารโลกว่าในปี 2018 เศรษฐกิจของกานาจะมีอัตราการเติบโตสูงที่สุดในโลก ร้อยละ 8.3 ต่อปี¹³

รูปภาพที่ 1-14: ขนาดและอัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจของกานา ระหว่างปี 2008-2017



ที่มา: World Bank (2019)

¹² <https://pulitzercenter.org/projects/ghana-oil-city-hopes-challenges-takoradi>

¹³ <https://www.theatlant.com/charts/BJOKD67VG>



1.2.2 ขนาดตลาด

กานาเป็นประเทศที่มีขนาดตลาดอยู่ในระดับกลางด้วย GDP ประมาณ 6 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ แต่มีระดับรายได้ต่อหัวในปี 2017 อยู่ที่ 2,046 เหรียญสหรัฐฯ ซึ่งถือว่าสูงพอสมควร และสูงกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศใกล้เคียง เช่น ไนจีเรีย และโกตดิวัวร์ อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับไทย รายได้ต่อหัวของกานายังสูงไม่ถึงกึ่งหนึ่งของรายได้ต่อหัวของไทย

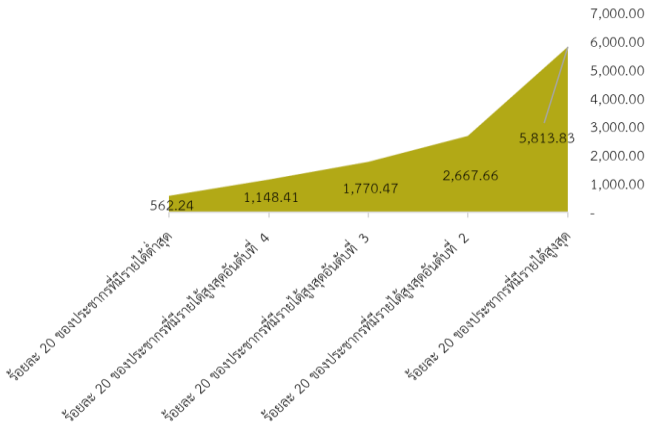
สำหรับการกระจายตัวของรายได้ในแต่ละระดับ เมื่อแบ่งสัดส่วนประชากรเป็น 5 ช่วงชั้น (ช่วงชั้นละร้อยละ 20 ของประชากรหรือประมาณช่วงชั้นละ 5.7 ล้านคน) พบว่า

- ▶ ช่วงชั้นที่มีรายได้สูงสุด มีรายได้เฉลี่ย 5,813.83 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี
- ▶ ช่วงชั้นที่มีรายได้สูงสุดอันดับที่สอง มีรายได้เฉลี่ย 2,667.66 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี
- ▶ ช่วงชั้นที่มีรายได้สูงสุดอันดับที่สาม มีรายได้เฉลี่ย 1,770.47 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี
- ▶ ช่วงชั้นที่มีรายได้สูงสุดอันดับที่สี่ มีรายได้เฉลี่ย 1,148.41 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี
- ▶ ช่วงชั้นที่มีรายได้ต่ำสุด มีรายได้เฉลี่ย 562.24 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี



รูปภาพที่ 1-15: สัดส่วนรายได้ของประชากรในแต่ละช่วงชั้นของกานา

(หน่วย: เหรียญสหรัฐฯ ต่อคนต่อปี)



ที่มา: World Bank (2019) ประมวลโดย มูลนิธิ สวค.

ระดับรายได้ดังกล่าวสะท้อนถึงกำลังซื้อของชาวกานา กล่าวคือ ประชากรประมาณ 5 ล้านคนมีกำลังซื้อในระดับเดียวกับค่าเฉลี่ยรายได้ของคนไทย แต่ประชากรอีก 20 ล้านคนมีกำลังซื้อต่ำ สะท้อนว่าสินค้าที่เหมาะสมกับตลาดกานายังคงเป็นกลุ่มสินค้าพื้นฐาน และสินค้าจำเป็น

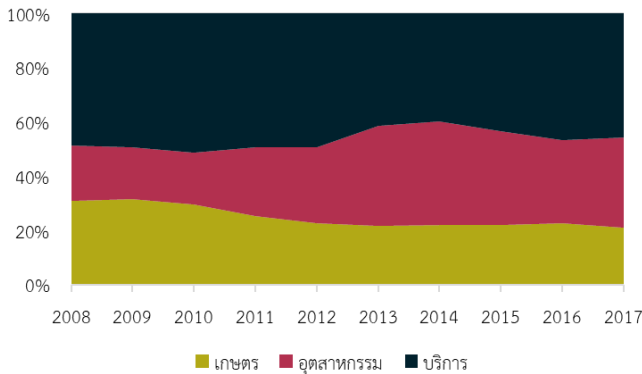
1.2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจสำคัญ

ธนาคารโลกได้รวบรวมข้อมูลมูลค่าเพิ่มในกิจกรรมสำคัญทางเศรษฐกิจ 3 ด้านของกานา ได้แก่ ภาคเกษตร ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ พบว่า ระหว่างปี 2008-2017 โดยเฉลี่ย เศรษฐกิจกานาขับเคลื่อนโดยภาคเกษตรร้อยละ 20.27 ต่อ GDP ภาคอุตสาหกรรม ร้อยละ 32.03 ต่อ GDP และภาคบริการ ร้อยละ 40.05 ต่อ GDP



โดยสังเกตว่าภาคบริการเป็นภาคที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจหลัก ส่วนภาคอุตสาหกรรมเริ่มเข้ามามีความสำคัญในระยะหลัง (ภายหลังปี 2012) ซึ่งส่วนทางกับภาคการเกษตรที่ค่อยลดบทบาทลง อย่างไรก็ดี ภาคเกษตรยังคงเป็นพื้นฐานสำคัญในการต่อยอดอุตสาหกรรมและบริการต่างๆ ในกานา

รูปภาพที่ 1-16: สัดส่วนมูลค่าของกิจกรรมทางเศรษฐกิจในกานา ปี 2008-2017



ที่มา: World Bank (2019)

1.2.4 การสะสมทุนถาวร อัตราการเปิดเสรี และการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

การสะสมทุนถาวรสามารถบ่งบอกได้ถึงโอกาสการลงทุนระยะยาวในกานา ซึ่งจะเห็นว่ากานามีการสะสมทุนถาวรประมาณร้อยละ 20 ต่อ GDP อัตราส่วนใกล้เคียงกับไทย

ส่วนอัตราการเปิดเสรีทางการค้าของกานาสะท้อนจากมูลค่าการค้ารวมต่อ GDP พบว่าอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 ซึ่งนับว่าต่ำกว่าไทยกึ่งหนึ่ง และด้านการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ พบว่าอยู่ที่ร้อยละ 6 ต่อ GDP หรือคิดเป็นมูลค่า 3,305 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของกานายังคงต่ำมาก (ร้อยละ 0.03 ต่อ GDP)



1.2.5 เสถียรภาพทางเศรษฐกิจ

การส่งออกของกานาติดลบมาอย่างต่อเนื่อง จากดุลบัญชีเดินสะพัดเฉลี่ยระหว่างปี 2013-2017 ติดลบ 3,411 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และมีหนี้ภายนอกกระยะสั้นร้อยละ 50 ต่อ GDP ซึ่งถือว่าสูงเมื่อเทียบกับไทยซึ่งมีหนี้ภายนอกกระยะสั้นร้อยละ 35 ต่อ GDP อนึ่งความสามารถในการชำระค่านำเข้าสินค้าของกานาอยู่ในระดับ 3 เดือน

ด้วยบัญชีเดินสะพัดที่ติดลบส่งผลต่อดุลการชำระเงิน และทำให้อัตราแลกเปลี่ยนของค่าเงินเซดีกานาอ่อนค่าลง จึงเป็นโอกาสดีสำหรับผู้ที่มาลงทุนผลิตสินค้าเพื่อส่งออก นอกจากนี้ อัตราเงินเฟ้อของกานาในปัจจุบันแม้ว่าจะอยู่ในระดับที่สูงกว่าร้อยละ 10 แต่มีการประมาณการณ์ว่าอัตราเงินเฟ้อจะลดลงต่ำกว่าร้อยละ 10 ในปี 2022 โดย EMIS¹⁴ ด้วยเงื่อนไขที่ว่าภาคการผลิตในประเทศมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น

¹⁴ <https://www.emis.com/countries/Ghana>



ตารางที่ 1-1: ตารางสรุปดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจกานา ระหว่างปี 2013-2017

ตัวชี้วัด	หน่วย	ปี					เฉลี่ย 2013-2017
		2013	2014	2015	2016	2017	
ด้านอุปสงค์							
GDP	USD mn	63,277	53,601	49,182	55,010	58,997	56,013
GDP growth	%YoY	7.31	2.90	2.18	3.45	8.14	4.80
ประชากร	ล้านคน	26.35	26.96	27.58	28.21	28.83	27.59
รายได้ต่อหัว	USD	2,402	1,988	1,783	1,950	2,046	2,034
ด้านอุปทาน							
เกษตรต่อ GDP	% to GDP	20.45	20.00	20.25	20.98	19.70	20.27
อุตสาหกรรมต่อ GDP	% to GDP	34.86	34.59	31.68	28.23	30.78	32.03
บริการต่อ GDP	% to GDP	39.15	36.11	39.54	43.09	42.35	40.05
ด้านการค้าและการลงทุน							
การสะสมทุนถาวรต่อ GDP	% to GDP	25.75	28.71	29.25	26.98	20.58	26.25
การค้าต่อ GDP	% to GDP	61.69	65.17	75.59	69.36	73.65	69.09
FDI ขาเข้า	USD mn	3,227	3,363	3,192	3,485	3,255	3,305
FDI ขาเข้า	% to GDP	5.10	6.27	6.49	6.34	5.52	5.94
FDI ขาออก	USD mn	0.67	6.40	221.43	14.66	15.91	51.81
FDI ขาออก	% to GDP	0.00	0.01	0.45	0.03	0.03	0.10
ด้านเสถียรภาพ							
Current A/C	USD mn	-5,704	-3,695	-2,825	-2,832	-2,003	-3,411
Current A/C	% to GDP	-9.01	-6.89	-5.74	-5.15	-3.39	-6.04
Month of Import Cover	เดือน	2.78	3.17	3.09	3.20	3.34	3.12
หนี้สินระยะสั้นต่อทุนสำรอง	% ทุนสำรอง	65.33	55.40	57.49	47.64	42.64	53.70
อัตราแลกเปลี่ยน	GHS/USD	1.95	2.90	3.67	3.91	4.35	3.36
อัตราเงินเฟ้อ	%YoY	11.67	15.49	17.15	17.45	12.37	14.83

ที่มา: World Bank (2019)



1.3 โครงสร้างพื้นฐาน

1.3.1 โครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม

โครงข่ายถนน

ถนนของกานาอยู่สภาพที่ดี โดยเฉพาะเส้นทางขนส่งระหว่างเมืองสำคัญ มีความยาวโครงข่ายรวม 109,515 กิโลเมตร ซึ่งเป็นทางหลวง 13,787 กิโลเมตร¹⁵ โดยการขนส่งทางถนนถือเป็นการขนส่งที่มีความครอบคลุมมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับ การขนส่งในรูปแบบอื่น เชื่อมโยงพื้นที่ทางการเกษตรเข้าสู่เมือง และกว่าร้อยละ 97 ของการขนส่งของกานาใช้การขนส่งทางถนนเป็นหลัก

โครงการพัฒนาถนนโครงการล่าสุดของกานาคือ การสร้างเส้นทางระหว่าง Oti Damanko กับ Nakpanduri มีความยาว 209 กม. มูลค่า 290 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยเป็นการร่วมลงทุนระหว่างรัฐบาลบราซิลกับรัฐบาลกานา (บราซิลลงทุน 240 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนกานาลงทุน 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ)¹⁶ ซึ่งโครงการดังกล่าวมีจุดมุ่งหมายที่จะพัฒนาเศรษฐกิจพื้นที่บริเวณเหนือที่ลุ่ม Volta และภาคเหนือ

ทั้งนี้ โครงข่ายถนนในประเทศส่วนใหญ่เป็นแบบ 2 เลน ซึ่งขณะนี้รัฐบาลกานากำลังมุ่งเน้นการพัฒนาเส้นทางที่เชื่อมโยงเมืองสำคัญคือ อักกรา-ทาโกราติ และอักกรา-คูมาซิ นอกจากนี้กำลังเร่งพัฒนาส่วนต่อขยายมอเตอร์เวย์อักกรา-เทมา อีกด้วย

¹⁵ <http://www.economiesafricaines.com/en/countries/ghana/infrastructures/the-road-network>

¹⁶ <https://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.3+Ghana+Road+Network#id-2.3GhanaRoadNetwork-RoadClassandSurfaceConditions>

รูปภาพที่ 1-17: โครงข่ายถนนของกานา



ที่มา: Economies Africaines (2017)



โดยระยะทางและเวลาในการเดินทางระหว่างเมืองต่างๆ ในกานาเป็นดังนี้

ตารางที่ 1-2: ระยะทางและเวลาในการเดินทางระหว่างเมืองต่างๆ

ระยะทางระหว่างเมืองหลวงกับเมืองสำคัญต่างๆ (กม.)									
	Accra	Bolgatanga	Cape Coast	Ho	Koforidua	Kumasi	Sunyani	Takoradi	Wa
Accra		815	145	156	85	272	403	229	721
Bolgatanga	815		765	567	742	543	588	823	275
Cape Coast	145	765		317	216	272	353	84	710
Ho	156	567	317		135	336	515	388	720
Koforidua	85	742	216	135		200	330	283	688
Kumasi	272	543	272	336	200		130	305	444
Sunyani	403	588	353	515	330	130		436	375
Takoradi	229	823	84	388	283	305	436		752
Wa	721	275	710	720	688	444	375	752	
ระยะเวลาการเดินทางระหว่างเมืองหลวงกับเมืองสำคัญต่างๆ (ชั่วโมง)									
	Accra	Bolgatanga	Cape Coast	Ho	Koforidua	Kumasi	Sunyani	Takoradi	Wa
Accra		10	2	2	1	4	5	3	9
Bolgatanga	10		10	7	9	7	7	10	4
Cape Coast	2	10		4	3	4	5	1	9
Ho	2	7	4		2	4	7	5	9
Koforidua	1	9	3	2		3	4	4	9
Kumasi	4	7	4	4	3		2	4	6
Sunyani	5	7	5	7	4	2		6	5
Takoradi	3	10	1	5	4	4	6		10
Wa	9	4	9	9	9	6	5	10	

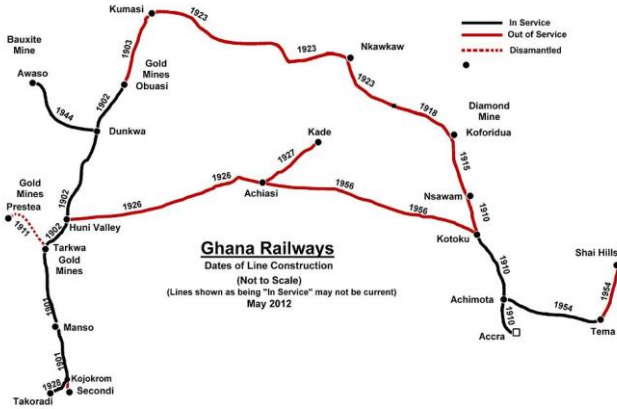
ที่มา: Logistics Cluster (2017)

โครงข่ายทางราง

โครงข่ายการขนส่งทางรางในกานายังไม่ได้รับการพัฒนามาก มีความยาวโครงข่ายรวม 953 กิโลเมตร เชื่อมโยงเมืองสำคัญคือ อักกรา คูมาซี และทาโกราดิ ทั้งนี้ จากรูปภาพจะเห็นได้ว่ามีบางส่วนของโครงข่ายเท่านั้นที่มีการให้บริการ กานาจึงกำลังร่างแผนแม่บทเพื่อพัฒนาระบบการขนส่งทางราง โดยในระยะเร่งด่วนมุ่งเน้นการฟื้นฟูโครงข่ายทางรางที่มีอยู่เดิม ก่อนที่จะขยายโครงข่ายทางรางให้ครอบคลุมทั่วประเทศต่อไป¹⁷

¹⁷ <https://new-ndpc-static1.s3.amazonaws.com/CACHES/PUBLICATIONS/2016/05/03/1-MASTER+PLAN+GHANA+FINAL+REPORT++Fin4.pdf>

รูปภาพที่ 1-18: โครงข่ายรางของกานา



ที่มา: Railwaybob (2012)

การขนส่งทางอากาศ

กานามีท่าอากาศยานทั้งหมด 12 แห่ง แต่มีเพียง 6 แห่งเท่านั้นที่มีรันเวย์ที่แข็งแรง โดยมีท่าอากาศยานนานาชาติแห่งเดียวคือ ท่าอากาศยาน Kotoka International Airport และท่าอากาศยานอื่นๆ ในเมืองสำคัญ ได้แก่ ท่าอากาศยาน Sekondi-Takoradi ท่าอากาศยานคูมาซี และท่าอากาศยาน Tamale ที่ถูกใช้เพื่อรองรับเที่ยวบินภายในประเทศ

การขนส่งทางน้ำ

ท่าเรือสำคัญของกานาคือท่าเรือ Tema และท่าเรือ Takoradi โดยท่าเรือ Tema เป็นท่าเรือสำคัญของประเทศ ตั้งฝั่งตะวันออกใกล้กับเมืองหลวงอักกรา ท่าเรือ Tema รองรับ การขนส่งกว่า 14 ล้านตันต่อปี ทางเข้าท่าเรือมีความกว้าง 240 เมตร ระดับน้ำลึก 12.5 เมตร สำหรับครนยกในท่าเรือ Tema เป็นครนยกแบบ 40 ตัน SWL (Safety Working Load) ติดตั้งที่ท่าเทียบเรือที่ 1 และ 2 นอกจากนี้ ยังมีครนยกแบบเคลื่อนย้ายได้แบบ 70 ตัน SWL จำนวน 2 คัน รวมไปถึง ครนยกแบบเคลื่อนย้ายได้แบบ 144 ตัน จำนวน 4 คัน ประจําการที่ท่าเทียบเรือที่ 3 ถึง 7 โดยครนสามารถร่วมทำงานพร้อมกันและยกได้ห 288 ตัน SWL

ปัจจุบัน ท่าเรือเทมามีแผนที่จะขยายท่าเรือออกไปทางใต้

รูปภาพที่ 1-19: ท่าเรือเทมา



ที่มา: GPHA (2019)

ส่วนเวลาทำการของท่าเรือเทมา เปิดทำการทุกวันยกเว้นวันคริสต์มาส และวัน Good Friday การทำงานแบ่งเป็น 2 กะ กะเช้าช่วงเวลา 7.30-19.30 น. และกะค่ำ ช่วงเวลา 19.30-7.30 น. ทั้งนี้ มีการแบ่งช่วงเวลางานปกติ และช่วงการทำงานล่วงเวลา

- ▶ เวลาการทำงานปกติ วันจันทร์ถึงศุกร์ เวลา 7.30-12.00 น. เวลา 14.00-17.00 น. และเวลา 19.30-3.30 น.

- ▶ เวลาการทำงานล่วงเวลา เวลา 12.30-14.00 น. เวลา 17.00-19.30 น. และ เวลา 3.30-7.30 น.
- ▶ เสาร์ อาทิตย์ และวันหยุดนักขัตฤกษ์ถือเป็นการทำงานล่วงเวลาตลอดวัน

ส่วนท่าเรือทาโกราดิ เป็นท่าเรือสำคัญในการขนส่งน้ำมันและก๊าซ และสินค้าอื่นๆ บางส่วน เช่น แมงกานีส บอไซด์ โกลด์ และไม้ โดยท่าเรือทาโกราดิประกอบไปด้วย 2 แอ่งน้ำ 9 ท่าเทียบเรือ ซึ่งแบ่งไว้สำหรับสินค้าแห่ง 2 ท่าเทียบเรือ คอนเทนเนอร์ 1 ท่าเทียบเรือ ขนส่งยานพาหนะ 1 ท่าเทียบเรือ (Ro-Ro Terminal) และท่าสำหรับเทียบเรือ ขนส่งน้ำมันและก๊าซ

รูปภาพที่ 1-20: ท่าเรือทาโกราดิ



ที่มา: GPHA (2019)



ท่าเรือสำหรับขนส่งโกโก้ บอโกไซต์ และแมงกานีสจะอยู่บริเวณท่าเรือเก่า โดยแมงกานีสจะถูกลำเลียงด้วยระบบรางเข้าสู่พื้นที่คลังสินค้าและลำเลียงขึ้นเรือโดยตรง ส่วนบอโกไซต์จะถูกจัดเก็บไว้บริเวณด้านนอกของท่าเรือก่อนที่จะลำเลียงขึ้นเรือใหญ่ด้วยเรือบรรทุกขนาดเล็ก

อัตราความเร็วในการยกและวางสินค้าของท่าเรือทาโกราติเป็นดังนี้

- ▶ คอนเทนเนอร์: 15 หน่วยต่อชั่วโมง (เครนยกเคลื่อนที่ของท่าเรือ) และ 12 หน่วยต่อชั่วโมง (เครนยกที่ติดตั้งมากับเรือ)
- ▶ สินค้าทั่วไป: ชุดละ 30 ตันต่อชั่วโมง
- ▶ ขนถ่ายซีเมนต์ด้วยหุ่: 2,500-3,000 ตันต่อวัน
- ▶ ขนถ่ายซีเมนต์ ณ ท่าเทียบเรือ: 3,500-4,000 ตันต่อวัน
- ▶ สินค้าบรรจุถุง: ชุดละ 250 ตันต่อการขนถ่าย

1.3.2 โครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภคและโทรคมนาคม

ไฟฟ้า

ความครอบคลุมของพลังงานไฟฟ้าในกานาเฉลี่ยทั้งประเทศคือร้อยละ 74 มีการใช้ไฟฟ้าคิดเป็น 354.71 กิโลวัตต์ชั่วโมงต่อคน ส่วนความครอบคลุมของพลังงานไฟฟ้าส่วนภูมิภาคคือร้อยละ 60 กำลังไฟฟ้าที่ผลิตได้คือ 3,655.5 เมกะวัตต์ โดยใช้พลังงานจากฟอสซิล ร้อยละ 50.9 พลังงานน้ำ ชีวมวล และความร้อน ร้อยละ 49.1¹⁸ โดยการใช้ไฟฟ้าในภาคอุตสาหกรรมคิดเป็นร้อยละ 37.5 ของการใช้ไฟฟ้าทั้งหมด อนึ่งสำหรับรายละเอียดอัตราค่าใช้ไฟฟ้าจะกล่าวถึงในบทที่ 3

น้ำ

กานาเป็นประเทศที่มีแหล่งน้ำธรรมชาติสมบูรณ์มาก โดยเฉพาะแม่น้ำสาขาที่แผ่ออกมาจากลุ่มน้ำ Volta อาทิ แม่น้ำ Oti แม่น้ำ Daka แม่น้ำ Pru แม่น้ำ Sene และแม่น้ำ Afram รวมไปถึงแม่น้ำ White Volta กับแม่น้ำ Black Volta รวมกันแล้ว

¹⁸ http://energycom.gov.gh/files/National%20Energy%20Statistics_2016.pdf



ครอบคลุมพื้นที่แหล่งน้ำของประเทศร้อยละ 70 ส่วนอีกร้อยละ 22 ประกอบไปด้วย แม่น้ำ Bia แม่น้ำ Tano และแม่น้ำ Pra และสำหรับกลุ่มแม่น้ำที่แผ่เข้ามาจากเขตชายฝั่ง คิดเป็นร้อยละ 8 ได้แก่ แม่น้ำ Ochi-Nawuka แม่น้ำ Ochi Amissah แม่น้ำ Ayensu แม่น้ำ Densu และแม่น้ำ Tordzie¹⁹

ชาวกานาใช้น้ำเพื่อการบริโภคและอุตสาหกรรมในเขตเมืองจากน้ำผิวดินเป็นหลัก แต่ในพื้นที่ชนบทส่วนใหญ่ใช้น้ำจากแหล่งน้ำบาดาล ซึ่งกานามีโครงการขุดแหล่งน้ำบาดาลมากกว่า 10,000 หลุมในเขตชนบท เพราะในปัจจุบันระบบชลประทานยังไม่ครอบคลุมนัก อย่างไรก็ตาม คาดว่าจะมีการพัฒนามากขึ้น นอกจากนี้ ยังมีการใช้น้ำเพื่อการอื่นที่ไม่ใช่การบริโภค เช่น การผลิตกระแสไฟฟ้า การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ และการสำรวจทางน้ำ

ในอนาคต มีการพยากรณ์ว่าปี 2020 กานาจะมีความต้องการใช้น้ำเพื่อการบริโภค 5.13 พันล้านลูกบาศก์เมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 13 ของปริมาณน้ำผิวดิน เช่นเดียวกับ การใช้น้ำเพื่อการอื่นที่ไม่ใช่การบริโภคก็สามารถใช้ได้จากแหล่งน้ำผิวดิน นอกจากนี้ กานามีแผนการจัดเก็บน้ำฝน พร้อมทั้งการบริหารจัดการน้ำที่ดีขึ้น ซึ่งจะช่วยให้กานามีปริมาณน้ำที่เพียงพอต่อความต้องการใช้²⁰ ทั้งนี้ สำหรับอัตรากำนาน้ำจะกล่าวถึงในบทที่ 3

โทรคมนาคม

ในปี 2017 มีการเปิดใช้หมายเลขโทรศัพท์ 301,551 หมายเลข เท่ากับว่ามี หมายเลขโทรศัพท์ 1 หมายเลขต่อประชากร 100 คน ลำดับที่ 112 ของโลก ส่วน หมายเลขโทรศัพท์มือถือมีการเปิดใช้ 36,751,761 หมายเลข คิดเป็นจำนวน 134 หมายเลขต่อประชากร 100 คน ลำดับที่ 38 ของโลก

¹⁹ http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries/ghana/ghana_cp.pdf

²⁰ <http://www.wrc-gh.org/water-resources-management-and-governance/water-use/>



สำหรับผู้ให้บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่ของกานา มี 9 รายสำคัญ²¹ ได้แก่

1. **MTN Ghana** เป็นบริษัทย่อยของ MTN Group ในแอฟริกาใต้ มีสำนักงานใหญ่ที่โจฮันเนสเบิร์ก ให้บริการในหลายประเทศในแอฟริกา ยุโรป และ ตะวันออกกลาง สำหรับที่กานาให้บริการทั้งรูปแบบเติมเงิน และรายเดือน
2. **Gateway** ให้บริการในกลุ่มประเทศแอฟริกา 40 ประเทศ
3. **Mobile Choice** เป็นองค์การที่มีความสามารถด้านการตลาดและสร้างโอกาสให้กับกลุ่มผู้ให้บริการด้านโทรคมนาคมในกานา
4. **Teligent Wireless** ให้บริการครบวงจรด้านโทรคมนาคมกับธุรกิจต่างๆ ในกานา เช่น ระบบคอมพิวเตอร์ วางสายโทรศัพท์ รวมไปถึงการวางระบบการสื่อสารภายในองค์กร
5. **Airtel Ghana** ให้บริการด้วยคุณค่าและนวัตกรรมเพื่อการใช้ส่วนบุคคล หรือธุรกิจ
6. **Tigo** (Millicom International Cellular: MIC) เป็นผู้พัฒนาระดับสากลในการจัดการการให้บริการเครือข่ายโทรศัพท์มือถือ โดยหลักให้บริการอยู่ที่ละตินอเมริกา และแอฟริกา
7. **Vodafone Ghana** บริหารงานโดย บมจ. Vodafone Group ผู้นำด้านโทรคมนาคมระดับโลก ซึ่งให้บริการครอบคลุมยุโรป ตะวันออกกลาง แอฟริกา เอเชียแปซิฟิก และสหรัฐฯ รวมกว่า 30 ประเทศ อีกทั้งมีภาคีเครือข่ายอีกมากกว่า 40 ประเทศ
8. **Globacom Ghana** มีผู้ใช้บริการในไนจีเรียและเบนินรวมมากกว่า 1 ล้านคน และกำลังขยายเข้ามาสู่กานา และโกตดิวัวร์
9. **Expresso** ให้บริการในเซเนกัล มอริตาเนีย กินี และกานา

ด้านการใช้อินเทอร์เน็ต มีจำนวนผู้ใช้งาน 9,328,018 คน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.7 ของจำนวนประชากร ส่วนการใช้อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง (มากกว่า 256 กิโลบิตต่อวินาที) มีการเข้าถึง 56,810 คน²² ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับต่ำ เท่ากับประชากรมากกว่า 100 คน

²¹ <https://buzzghana.com/ghana-telecommunication-companies/>

²² <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gh.html>



พบผู้เข้าถึงอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง 1 คน อย่างไรก็ตาม รัฐบาลกานากำลังลงทุนในการวางโครงข่ายใยแก้วนำแสง (Fibre Optic)²³ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

1.3.3 นิคมอุตสาหกรรม

นิคมอุตสาหกรรมสำคัญของกานาตั้งอยู่ใน 3 เมืองหลัก ได้แก่ เทมา เซคอนดิ-ทาโกราติ และคูมาซิ โดยในส่วนของเมืองเทมา และเซคอนดิ-ทาโกราติจะมุ่งเน้นอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซ รวมถึงภาคการผลิต ส่วนที่เมืองคูมาซิจะมุ่งเน้นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยี และการเพิ่มมูลค่าวัตถุดิบภายในพื้นที่ นอกจากนี้ กานาได้ตั้งเขตปลอดอากรขึ้นเพื่อกระตุ้นให้เกิดการลงทุนในพื้นที่ต่างๆ มากขึ้น

เขตปลอดอากรเทมา (Tema Export Processing Zone: TEPZ)

TEPZ ตั้งอยู่ในเขตเทมาซึ่งเป็นเมืองสำคัญ มีการกระจุกตัวของที่อยู่อาศัยและอุตสาหกรรม ห่างจากท่าอากาศยานนานาชาติ (Accra International Airport) 24 กิโลเมตร โดยท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในกานาตั้งอยู่ที่เทมา บนทางหลวงเชื่อมระหว่างเทมา-อะโฟล (Tema-Aflao highway)

TEPZ มีพื้นที่รวม 1,200 เอเคอร์ (480 เฮกตาร์) เป็นนิคมอุตสาหกรรมเอนกประสงค์ (Multi-Purpose Industrial Park: MPIP) จัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวกเพียบพร้อม อาทิ

- ▶ ถนนที่ดี
- ▶ ไฟฟ้าที่มีความน่าเชื่อถือ
- ▶ ระบบน้ำ
- ▶ การบำบัดน้ำเสีย
- ▶ โทรคมนาคม
- ▶ ความปลอดภัย

²³ <https://oxfordbusinessgroup.com/overview/wired-fibre-optic-networks-rollout-4g-lte-and-e-transformation-programme-help-develop-sector>



เขตปลอดอากรชามา (The Shama Export Processing Zone: Shama EPZ)

เขตปลอดอากรชามาเป็นนิคมอุตสาหกรรมในเขตยาบิล/ชามา (Yabil/Shama) ตั้งอยู่บริเวณภาคตะวันตก มีขนาดพื้นที่ 3,200 เอเคอร์ (1,294.99 เฮกตาร์) ติดกับทะเล เป็นนิคมอุตสาหกรรมสำหรับก๊าซและน้ำมัน ทั้งนี้ คาดว่าจะมีการสร้างท่าเรือขนาดเล็กเพิ่มเพื่อเชื่อมโยงกับท่าเรือทาโกราดิ (Takoradi Port) ซึ่งตั้งอยู่ห่างไป 2.1 กิโลเมตร

นิคมอุตสาหกรรมเซคอนดิ (Sekondi Industrial Park)

นิคมอุตสาหกรรมเซคอนดิมีขนาดพื้นที่ 2,200 เอเคอร์ (890.30 เฮกตาร์) เป็นนิคมอุตสาหกรรมสำหรับอุตสาหกรรมหนักและเบา รวมถึงการคลังสินค้า ตั้งอยู่ที่เขตเซคอนดิ-ทาโกราดิ (Sekondi-Takoradi) เมืองท่าลำดับที่ 2 ของกานา ห่างจากอักกรา 228.2 กิโลเมตร ทั้งนี้ นิคมอุตสาหกรรมเซคอนดิมีเส้นทางรถไฟสายตะวันตกพาดผ่าน และใช้เวลาบินระหว่างท่าอากาศยานเซคอนดิ-ทาโกราดิกับท่าอากาศยาน Kotoka International Airport 30 นาที นอกจากนี้ ด้านพลังงาน ได้มีการนำแก๊สธรรมชาติจากโรงงานในอตูเอโบ (Atuabo) มาใช้อีกด้วย

สวนเทคโนโลยีชานติ (Ashanti Technology Park)

สวนเทคโนโลยีชานติยังไม่มีอาคารก่อสร้าง โดยมีแผนการพัฒนาพื้นที่ขนาด 1,099 เอเคอร์ (444.75 เฮกตาร์) ซึ่งตั้งอยู่ที่โบอันครา (Boankra) ในภูมิภาคชานติ ห่างจากตัวเมืองคูมาซิ (เมืองหลวงของชานติ) 20.7 กิโลเมตร เพื่อให้เป็นท่าเรือบกและรองรับธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยี ทั้งนี้ ความพร้อมด้านการคมนาคม มีท่าอากาศยานคูมาซิ ใช้เวลาบินระหว่างสนามบินคูมาซิกับท่าอากาศยาน Kotoka International Airport 30 นาที ส่วนระยะทางทางถนนคูมาซิ-อักกราคือ 252.5 กิโลเมตร นอกจากนี้ ในอนาคตจะมีเส้นทางรถไฟสายคูมาซิพาด-อักกราดิผ่านสวนเทคโนโลยีชานติ สำหรับกิจการเป้าหมายของสวนเทคโนโลยีชานติ ได้แก่

- ▶ ICT/หมู่บ้านไซเบอร์
- ▶ โลจิสติกส์และคลังสินค้า
- ▶ การแปรรูปโกโก้
- ▶ ศูนย์บริการสังคม
- ▶ อุตสาหกรรมเบา
- ▶ การพัฒนาเทคโนโลยีชีวภาพ
- ▶ อุตสาหกรรมหนัก



1.4 โลจิสติกส์ภายในภูมิภาค

1.4.1 จุดผ่านแดนและการอำนวยความสะดวก

สำหรับผู้ที่ไม่ใช่ประชาชนของประเทศในกลุ่ม ECOWAS ต้องใช้วีซ่าประกอบการเดินทางเพื่อผ่านจุดผ่านแดนในแต่ละจุด ทั้งนี้จุดบริการทำวีซ่ามีให้บริการที่ 3 ด่านพรมแดน คือ ด่านพรมแดน Aflao (กานา-โตโก) ด่านพรมแดน Elubo (กานา-โกตดิวัวร์) และด่านพรมแดน Paga (กานา-บูร์กินา ฟาโซ)²⁴

ด่านพรมแดนระหว่างกานา-โตโก

ด่านพรมแดน Aflao เป็นด่านชายแดนหลักทางฝั่งตะวันออกของกานาติดกับโตโก เดิมเป็นด่านพรมแดนทางฝั่งตะวันออกด่านเดียวที่ได้รับการประกาศอย่างเป็นทางการ ก่อนที่จะมีการประกาศเพิ่มด่านพรมแดน Noepe-Akanu ภายหลังจากลงนามระหว่างกานากับโตโกในวันที่ 27 มิถุนายน ปี 2017 คาดว่าจะสามารถกระตุ้นการเคลื่อนย้ายบุคลากร การค้าและการลงทุนระหว่างกัน²⁵

ส่วนจุดผ่อนปรนอื่นๆ ก็มีเช่นกัน แต่มีความยากลำบากในการผ่านแดน อีกทั้ง มีข้อควรระวังที่จุดผ่อนปรนบริเวณน้ำตก Wli Waterfalls ซึ่งนักเดินทางมักจะบังเอิญข้ามชายแดนเข้าเขตโตโกโดยไม่รู้ตัวและถูกจับ ต้องถูกจำคุกที่ด่านพรมแดน Aflao จนกว่าจะมีการประกันตัว

ด่านพรมแดนระหว่างกานา-โกตดิวัวร์

ด่านพรมแดน Elbo ตั้งอยู่ทางฝั่งตะวันตกของกานาติดกับโกตดิวัวร์ ทั้งนี้ มีจุดผ่อนปรนเพิ่มเติมระหว่างกานา-โกตดิวัวร์อีก 2 แห่ง ที่ Oseekodwokrom และ Gonnokuram

²⁴ https://www.easytrackghana.com/travel-information-ghana_border-crossings.php

²⁵ <http://www.ghana.gov.gh/index.php/media-center/news/5097-ghana-togo-commission-joint-border-post>



ด้านพรมแดนระหว่างกานา-บูร์กินา ฟาโซ

ด้านพรมแดนหลักระหว่างกานา-บูร์กินา ฟาโซ มี 2 แห่ง ที่ Paga ในภาคตะวันออกเฉียงตอนบน และ Hamale ในภาคตะวันตกตอนบน ทั้งนี้ ระหว่างกานา-บูร์กินา ฟาโซ มีการลักลอบผ่านแดนผิดกฎหมายหลายจุด

1.4.2 สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน

การค้าระหว่างกานากับประเทศเพื่อนบ้านยังเป็นสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับการค้าของกานากับประเทศอื่นๆ ทั่วโลก ซึ่งในภาพรวม กานาได้ดุลการค้าจากประเทศโดยรอบ ยกเว้น โกตดิวัวร์

ตารางที่ 1-3: สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของกานา

การนำเข้า (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
โลก	11,361.00	12,718.14	11,880.47	11,986.54
เพื่อนบ้าน	164.15	203.78	230.91	199.61
โกตดิวัวร์	65.99	102.02	119.23	95.75
โตโก	85.92	87.37	60.96	78.08
บูร์กินาฟาโซ	12.23	14.39	50.73	25.78
การส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
โลก	10,655.80	14,358.51	17,099.59	14,037.96
เพื่อนบ้าน	750.21	735.91	467.81	651.31
โกตดิวัวร์	33.40	50.80	55.64	46.61
โตโก	289.49	194.45	139.40	207.78
บูร์กินาฟาโซ	427.31	490.66	272.77	396.91
ดุลการค้าของกานา (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
โลก	- 705.21	1,640.37	5,219.12	2,051.43
เพื่อนบ้าน	586.06	532.13	236.90	451.70
โกตดิวัวร์	- 32.59	- 51.22	- 63.59	- 49.13
โตโก	203.57	107.08	78.45	129.70
บูร์กินาฟาโซ	415.08	476.27	222.04	371.13

ที่มา: UNCTAD (2018) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.



โดยสินค้าที่กานามีการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้านคือ เครื่องจักร เครื่องใช้ไฟฟ้า และัญชีพืช

ตารางที่ 1-4: สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของกานา
(5 รายการสินค้าที่มีมูลค่าการค้าสูงสุด)

การนำเข้า (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
สินค้าทุกชนิด	164.15	203.78	230.91	199.61
ยานพาหนะ	58.47	47.48	64.80	56.92
เครื่องจักร	1.62	30.19	34.34	22.05
เครื่องใช้ไฟฟ้า	37.32	21.30	23.85	27.49
ัญชีพืช	0.72	14.44	20.24	11.80
พลาสติก	0.46	6.11	11.17	5.91
การส่งออก (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
สินค้าทุกชนิด	750.21	735.91	467.81	651.31
ยานพาหนะ	77.20	64.88	71.26	71.11
เครื่องจักร	7.02	7.75	6.51	7.09
เครื่องใช้ไฟฟ้า	19.50	86.64	18.67	41.60
ัญชีพืช	2.69	2.80	3.05	2.85
ดุลการค้าของกานา (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)				
	2016	2017	2018	เฉลี่ย 3 ปี
สินค้าทุกชนิด	586.06	532.13	236.90	451.70
ยานพาหนะ	18.73	17.40	6.46	14.19
เครื่องจักร	5.40	-22.43	-27.84	-14.96
เครื่องใช้ไฟฟ้า	-17.82	65.33	-5.18	14.11
ัญชีพืช	1.97	-11.64	-17.19	-8.95

ที่มา: UNCTAD (2018) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.



1.5 เทคโนโลยี

1.5.1 นโยบายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

แผนพัฒนาประเทศระยะยาวของสาธารณรัฐกานาที่สำคัญคือ วิสัยทัศน์ 2020 (Vision 2020) โดยมีความมุ่งหมายที่จะเป็นประเทศผู้มั่งคั่งได้ปานกลางให้ได้ภายในปี 2020 จึงได้มีการจัดทำ National Development Policy Framework (NDPF) ขึ้นเพื่อเป็นแผนและมาตรการการดำเนินงานให้สามารถบรรลุตามวิสัยทัศน์ 2020 ได้ และเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของกานาให้เติบโตขึ้น โดยหัวข้อที่สำคัญเรื่องหนึ่งในแผนการพัฒนานี้ คือการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ซึ่งมีบทบาทสำคัญที่จะช่วยให้ประเทศเจริญขึ้นได้ในทุกๆ ด้าน แต่อย่างไรก็ดี ความตระหนักและวัฒนธรรมด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของคนกานานั้นยังค่อนข้างน้อย ซึ่งส่งผลให้การพัฒนาประเทศยังเป็นไปได้ค่อนข้างช้า แต่อย่างไรก็ดี รัฐบาลได้พยายามส่งเสริมและพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีผ่านกิจกรรมและมาตรการสนับสนุนต่างๆ โดยการดำเนินงานของกระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม (Ministry of environment, Science and technology :MEST) และได้มีการก่อตั้งหน่วยงาน GRATIS (The Ghana Regional Appropriate Technology Industrial Service) และ DAPIT (Development and Application of Intermediate Technology Program) ขึ้นเพื่อนำเอากระบวนการทางด้านวิทยาศาสตร์เข้ามาใช้ในการพัฒนาเทคโนโลยีด้านอุตสาหกรรมการผลิต และเทคโนโลยีด้านอุตสาหกรรมเกษตร

ในส่วนของเทคโนโลยีด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมนั้น สาธารณรัฐกานาเป็นประเทศแรกในแอฟริกาตอนใต้สะฮารา (Sub-Saharan Africa) ที่มีการใช้งานระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ในปี 1992 และเป็นหนึ่งในประเทศแรกของแอฟริกาที่มีการเชื่อมต่อกับระบบอินเทอร์เน็ตและนำระบบบริการ ADSL broadband มาใช้งาน และในปี 1996 บริษัท Ghana Telecom (GT) ได้ก่อตั้งขึ้นโดยเปลี่ยนจากสังกัดภาครัฐบาลให้ดำเนินการโดยเอกชน และในวันที่ 3 กรกฎาคม ปี 2008 บริษัทได้ขายหุ้นต่อให้แก่บริษัท Vodafone ทำให้ Vodafone เป็นผู้ถือหุ้นร้อยละ 70 ในขณะที่หุ้นร้อยละ 30 ยังเป็นของภาครัฐ และในวันที่ 16 เมษายน ปี 2009 ได้มีการเปลี่ยนชื่อใหม่เป็น Vodafone Ghana



ตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ได้เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว จากข้อมูลรายงานของ International Telecommunications Union (ITU) ระบุว่าในเดือนมกราคม ปี 2013 กานาได้รับการจัดอันดับให้เป็นประเทศที่มีเครือข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่สูงที่สุดในแอฟริกา ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากานามีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีการสื่อสารเป็นอย่างมากในแอฟริกา

1.5.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

กานามีหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ที่มีส่วนสำคัญในด้านการพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมอยู่หลายแห่ง อาทิ

1. หน่วยงานภาครัฐบาลของกานาที่มีหน้าที่รับผิดชอบในการพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อมและวิทยาศาสตร์ คือ **Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (MESTI)** โดยมีเป้าหมายคือการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศโดยผ่านการจัดทำนโยบายและกรอบแนวคิดการดำเนินการต่างๆ เพื่อที่จะส่งเสริมความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมอย่างเหมาะสมภายใต้การดำเนินการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี หน่วยงานต่างๆ ภายในกระทรวง ได้แก่

- Council for Scientific and Industrial Research
- Ghana Atomic Energy Commission
- Environmental Protection Agency
- Land Use and Spatial Planning Authority
- National Biosafety Authority
- Nuclear Regulatory Authority, Ghana



วัตถุประสงค์การดำเนินงานของกระทรวง ได้แก่

- ความเข้มงวดในเรื่องการดำเนินงานที่มีความเป็นมิตรและปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม
- การส่งเสริมและพัฒนาวัฒนธรรมด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีให้แก่สังคมทุกระดับ
- การพัฒนาหน่วยงาน สถาบันต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ โครงสร้างพื้นฐาน โรงงานและเครื่องมืออุปกรณ์
- การส่งเสริมอุปสงค์ของสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- กระตุ้นและสร้างความเข้มแข็งในเรื่องมาตรฐานความเป็นอยู่ของประชากร
- สร้างความเชื่อมโยงและความร่วมมือกับนานาชาติในการพัฒนาในด้านต่างๆ
- การส่งเสริม การประสานงาน และการประเมินผลกิจกรรมการวิจัยและพัฒนาต่างๆ

MESTI ได้จัดทำนโยบายเพื่อพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมขึ้น โดยใช้ชื่อว่า NMTDF 2018-2021 (The New Medium Term Development Framework 2018-2021) ซึ่งประกอบด้วยแผนงานหลักๆ ดังนี้

- ส่งเสริมให้มีการประยุกต์ของวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมให้มากขึ้น
- การนำทรัพยากรแร่ธาตุภายในประเทศมาใช้้อย่างยั่งยืน
- การลดปัญหามลพิษต่างๆ ทางสิ่งแวดล้อม
- การจัดการเรื่องการเปลี่ยนแปลงของการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ
- การลดก๊าซเรือนกระจก
- สร้างให้มีกิจกรรมด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมให้เกิดขึ้นในสังคมเพื่อการเติบโตของเศรษฐกิจและสังคม
- การจัดการด้านพลังงานให้สามารถเข้าถึงได้และมีใช้อย่างยั่งยืน
- ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจากอุตสาหกรรมน้ำมันและก๊าซธรรมชาติให้เกิดขึ้นน้อยที่สุด
- การพัฒนาแหล่งที่อยู่อาศัยและความเป็นอยู่ของประชากรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี
- เพิ่มความสามารถในการพัฒนานโยบาย การดำเนินการและประสานงาน



2. **The Council for Scientific and Industrial Research (CSIR)** เป็นหน่วยงานที่ทำงานเพื่อสนับสนุนงานของ Minister of Environment, Science and Technology, and Innovation (MESTI)

3. **The Science and Technology Policy Research Institute (STEPRI)** ก่อตั้งขึ้นในปี 1987 ภายใต้หน่วยงาน The Council for Scientific and Industrial Research (CSIR) โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นหน่วยงานกลางที่จะเชื่อมต่อการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของประเทศให้มีความชัดเจนและเข้มแข็ง ซึ่งต่อมาเป็นที่รู้จักในนามของ Technology Transfer Centre (TTC) ที่มีหน่วยงานย่อยภายในอีกหลายหน่วย มีหน้าที่ในการดำเนินการในเรื่องการพัฒนาการใช้เทคโนโลยี และการถ่ายทอดเทคโนโลยี โดยทำการค้นคว้าวิจัยในเรื่องต่างๆ ดังนี้

- Animal research
- Building and Road research
- Crops research
- Food research
- Forestry research
- Industrial research
- Institute for science and technology information
- Oil palm research
- Plant genetic resources research
- Soil research
- Science and technology policy research
- Water research
- Savannah agricultural research

4. **อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology Parks)** ที่สำคัญและก่อตั้งขึ้นเป็นแห่งแรกของกานา คือ Tema Information and Communications Technology (ICT) Park ตั้งอยู่ภายใน ICT center โดยรัฐบาลกานาได้ทำข้อตกลง

ร่วมกันกับรัฐบาลของสาธารณรัฐมอริเชียสในการก่อตั้งอุทยานวิทยาศาสตร์นี้ขึ้น เพื่อให้เป็นศูนย์กลางด้าน ICT สำหรับกานาและแอฟริกาตะวันออก

ภายในอุทยานวิทยาศาสตร์นี้ประกอบไปด้วยโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกเอนกประสงค์ต่างๆ ได้แก่ อาคารเทคโนโลยีและส่วนของสำนักงาน ที่สามารถรองรับการให้บริการแก่บริษัทด้าน ICT ต่างๆ อาทิ Samsung และ Microsoft เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีสำนักงานที่สนับสนุนธุรกิจ Startup ที่เกี่ยวข้องกับด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมให้เกิดการพัฒนาและเติบโต

5. หน่วยงานศูนย์บ่มเพาะของกานา มีอยู่หลายแห่ง อาทิเช่น

- Ghana Multimedia Incubator Centre ก่อตั้งขึ้นในปี 2005 เพื่อที่จะสนับสนุนและส่งเสริมการพัฒนาธุรกิจ Startup และกิจการที่เกี่ยวข้องกับ ICT รวมทั้งการพัฒนาทักษะและความรู้ด้าน ICT สำหรับใช้ในการพัฒนาธุรกิจด้วย โดยมีหน่วยงานของรัฐบาลให้การสนับสนุนการดำเนินงานต่างๆ เช่น โครงการ ICT for Accelerated Development (ICT4AD) initiative ซึ่งได้รับการสนับสนุนจาก UNDP และ Ministry of Communications
- CCLEAr AgriBusiness Incubator (CCLEAr ABI) เป็นองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรและไม่เกี่ยวข้องกับการเมือง ได้ดำเนินการภายใต้ความร่วมมือกันทั้งภาครัฐและเอกชนระหว่าง CSIR-Animal Research Institute (ในฐานะผู้นำขององค์กร), Departments of Agricultural Economics and Agribusiness, and Animal Science, University of Ghana, the Directorate of Animal Production of the Ministry of Food and Agriculture, Heifer International, Ghana และ Humbeg Farms

องค์กร CCLEAr ABI นี้จัดตั้งขึ้นเพื่อให้เกิดการพัฒนาและแข่งขันกัน ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับห่วงโซ่มูลค่าอุตสาหกรรมปศุสัตว์ นอกจากนี้ยังช่วยพัฒนาการเรียนการสอนด้านธุรกิจเกษตรกรรมในมหาวิทยาลัยต่างๆ และวิทยาลัยต่างๆ ของกานา เพื่อให้เกิดการพัฒนาทักษะในการเป็นเจ้าของธุรกิจให้แก่นักเรียน นักศึกษา ให้สามารถนำออกไปใช้ได้จริงในการทำธุรกิจ



- Ghana Innovation Hub เป็นองค์กรที่สนับสนุนนักธุรกิจรุ่นใหม่ และกลุ่ม Startup ที่เกี่ยวข้องกับนวัตกรรม โดยให้การสนับสนุนในเรื่องสถานที่การทำงาน การบริการด้านการพัฒนาธุรกิจ การจับคู่การลงทุน และการสนับสนุนด้านสิ่งแวดล้อมต่างๆ ให้เหมาะสมต่อธุรกิจ
- Entrepreneurship Incubation and Training Centre (EITC Ghana) เป็นองค์กรที่สนับสนุนการพัฒนาธุรกิจขนาดเล็กและกลุ่ม Startup โดยการพัฒนาทักษะให้เจ้าของธุรกิจหรือผู้จัดการธุรกิจนั้นๆ ให้มีโอกาสนำเข้าถึงบริการชั้นนำในการสนับสนุนธุรกิจ การให้คำปรึกษา การบริหารจัดการในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้สามารถเติบโตและประสบความสำเร็จได้
- MEST Incubator เป็นองค์กรที่สนับสนุนการพัฒนาธุรกิจและนวัตกรรมแก่นักธุรกิจรุ่นใหม่และกลุ่ม Startup โดยมีสำนักงานอยู่ที่เมือง Accra และมีสาขาที่เมือง Lagos และ Cape Town

1.5.3 การสนับสนุนทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ของวิสัยทัศน์ 2020 (Vision 2020) ที่ได้กำหนดไว้ รัฐบาลของกานาได้จัดงบประมาณไว้เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม โดยมีการสนับสนุนเงินผ่านทาง Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (MESTI) สำหรับนำไปใช้ดำเนินการผ่านโครงการและงานค้นคว้าวิจัยต่างๆ และนอกจากนี้ยังมีหน่วยงานและองค์กรอื่นๆ ที่สนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมอีกหลายหน่วยงาน เช่น Research and Grant Institute of Ghana และ Skill development Fund เป็นต้น



1.6 สรุปภาพรวมประเทศ

โดยสรุปในภาพรวมของกานา มีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 1-5: สรุปภาพรวมกานา

การเมือง (Politics)	ประวัติศาสตร์	ในอดีตเป็นเมืองท่าสำคัญ โดยดัตช์ โปรตุเกส และอังกฤษ ได้เข้ามาใช้เป็นสถานที่ค้าเสี้ยนทรพยากรต่างๆ ทองคำ รวมไปถึงทาส ออกจากภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก ซึ่งกานาเป็นที่รู้จักในยุคนั้นว่า Gold Coast ทั้งนี้ ในยุคที่ใดกล่าวถึง กานายังไม่ได้รวมกันเป็นหนึ่งในอาณาจักร Ashanti ซึ่งคอยรบกับพื้นที่ชายฝั่งซึ่งปกครองโดยอังกฤษบ่อยครั้ง อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันอาณาจักร Ashanti ยังคงมีอยู่ รวมทั้งมีกษัตริย์ของตนเอง แต่มีเพื่ออ้างไว้ซึ่งวัฒนธรรม และพิธีกรรมเท่านั้น
	ระบบการเมือง	สาธารณรัฐกานาเป็นรัฐเดี่ยว (Unitary State) ปกครองโดยใช้ระบบประธานาธิบดี (Presidential System) ภายใต้ระบอบประชาธิปไตยแบบมีผู้แทน (Representative Democracy) ซึ่งประธานาธิบดีจะได้รับเลือกโดยตรงจากการเลือกตั้งทั่วประเทศ ประธานาธิบดีมีอำนาจในการเห็นชอบร่างกฎหมาย และแต่งตั้งศาลสูงสุด
	ระบบยุติธรรม	กานาใช้ระบบกฎหมายแบบ Common Law หรือระบบกฎหมายจารีตประเพณี ที่ถอดแบบมาจากประเทศอังกฤษ รวมทั้งในบางพื้นที่ยังมีการใช้ Customary Law หรือกฎหมายประเพณีท้องถิ่น
เศรษฐกิจ (Economics)	ขนาดตลาด	GDP เฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง 56,013 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ต่อปี
	โครงสร้าง GDP	เกษตร 20.27% อุตสาหกรรม 32.03% บริการ 40.05%
	การเปิดเสรี	การค้าระหว่างประเทศคิดเป็น 69.09 % ของ GDP
	การลงทุนจากต่างประเทศ	เฉลี่ย 5 ปีย้อนหลังอยู่ที่ 3,305 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
	การค้ากับเพื่อนบ้าน	ส่วนใหญ่เป็นการซื้อขายอัญพิช ยานพาหนะ และเครื่องใช้ไฟฟ้า
	เสถียรภาพ	เงินเฟ้อสูงขึ้นแต่คาดว่าจะต่ำลง ค่าเงินมีเสถียรภาพ มีการลงทุนจากต่างประเทศมากขึ้น
สังคม (Social)	ทรัพยากรมนุษย์	ประชากร 27.59 ล้านคน แรงงานสามารถเรียนรู้ทักษะการทำงานได้
	เชื้อชาติ	หลากหลายกลุ่มชาติพันธุ์ ชาว Akan มากสุด 47.5% รองลงมา Dagbani 17% Ewe 14% Ga-Adangbe 7% Gurma 6% และอื่นๆ
	ศาสนา	คริสต์ 72% อิสลาม 17.6%
	ภาษา	ภาษาอังกฤษ



	วัฒนธรรมธุรกิจ	นิยมการจับมือและแลกเปลี่ยนบัตร โดยจับจากคนทางขวามือไปซ้ายโดยไม่สนใจอายุหรือตำแหน่ง การนัดหมายควรจะยืดหยุ่นเพราะมักล่าช้า นิยมแลกเปลี่ยนเรื่องทั่วไปส่วนตัว และบางส่วนชอบแต่งกายชุดพื้นเมืองเข้าร่วมประชุม
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)	การขนส่งทางถนน	สภาพดี แต่ไม่ครอบคลุม
	การขนส่งทางราง	มีใช้บางส่วนของประเทศ อยู่ระหว่างการพัฒนา
	การขนส่งทางน้ำ	มีท่าเรือหลักที่ Tema และท่าโกราติ
	การขนส่งทางอากาศ	ทำอากาศยานขนาดเล็ก แต่มีการจัดการที่ดี
	ไฟฟ้า	มีความครอบคลุม 74% ผลิตจากพลังงานฟอสซิล 50.9% และพลังงานอื่นๆ 49.1%
	ประปา	มีแหล่งน้ำผิวดิน และน้ำบาดาลสมบูรณ์
	ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	เข้าถึงอินเทอร์เน็ต 34.7% กำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง
เทคโนโลยี (Technology)		มีแผนพัฒนาเทคโนโลยีระดับชาติ ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนา รวมถึงมีการสนับสนุนทุนผ่าน Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (MESTI)

ที่มา: มูลินนิธิ สวค. (2019)

บทที่ 2

ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

บทที่ 2

ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

2.1 ตลาดและราคาของสินค้าสำคัญ

2.1.1 ตลาดหลัก

คู่ค้าหลัก 8 อันดับแรกของกานาคิดเป็นมูลค่าการค้ารวมร้อยละ 62 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของประเทศ โดยประเทศที่เป็นคู่ค้าอันดับ 1 และ 2 คือ จีนและอินเดีย ซึ่งการค้าของกานากับทั้งสองประเทศมูลค่าไม่ต่างกันมากนัก อย่างไรก็ตาม เมื่อพิจารณาต่อจะเห็นได้ว่า สำหรับอินเดียนานาส่งออกมากกว่านำเข้า แต่สำหรับจีน กานานำเข้าสินค้าเข้ามามากกว่าการส่งออก

ตารางที่ 2-1: ค่าสำคัญของกานาในปี 2018

ลำดับ	คู่ค้า	มูลค่าการค้า	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า	อัตราส่วนมูลค่าการค้าต่อมูลค่าการค้ารวม
	ทั่วโลก	28,980.06	17,099.59	11,880.47	5,219.12	100.00
1	อินเดีย	4,344.20	3,670.38	673.82	2,996.57	14.99
2	จีน	4,304.87	2,032.27	2,272.60	- 240.33	14.85
3	แอฟริกาใต้	2,148.72	1,742.48	406.24	1,336.23	7.41
4	สวีตเซอร์แลนด์	1,698.66	1,631.72	66.93	1,564.79	5.86
5	สหรัฐอเมริกา	1,567.55	613.84	953.71	- 339.87	5.41
6	เนเธอร์แลนด์	1,488.21	1,228.62	259.59	969.03	5.14
7	มาเลเซีย	1,340.28	1,109.46	230.82	878.65	4.62
8	สหราชอาณาจักร	1,095.68	491.54	604.14	- 112.59	3.78

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ที่มา: UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

สำหรับประเทศอื่นๆ กานามีมูลค่าการค้าลดลงไปใกล้เคียงกัน และอยู่ในระดับต่ำกว่าร้อยละ 10 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของประเทศ



2.1.2 ภาพรวมการค้า

สินค้าที่มีมูลค่าการค้าสูงของกานา ได้แก่ ทองคำ น้ำมัน และโกโก้ ซึ่งคิดเป็นมูลค่ารวมของสินค้าทั้ง 3 ชนิดต่อมูลค่าการค้ารวมของประเทศมากถึงร้อยละ 85.25

ตารางที่ 2-2: สินค้าสำคัญของกานาในปี 2018

ลำดับ	สินค้า	มูลค่าการค้า	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า	อัตราส่วนมูลค่าการค้าต่อมูลค่าการค้ารวม
ทั้งหมด		28,980.06	17,099.59	11,880.47	5,219.12	100.00
1	ทองคำ	6,096.88	6,094.80	2.08	6,092.73	35.64
2	น้ำมัน	5,479.13	5,233.43	245.69	4,987.74	30.61
3	โกโก้	3,252.78	3,249.92	2.87	3,247.05	19.01

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ที่มา: UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

อย่างไรก็ตาม สินค้าทั้ง 3 ชนิดเป็นสินค้าที่กานาส่งออกเป็นหลัก เพราะสินค้าที่กานานำเข้านั้นมีมูลค่าการค้าต่ำมาก ในรายการสินค้าที่กานานำเข้าเป็นมูลค่าสูงสุด 5 อันดับแรก คิดเป็นมูลค่าการค้าต่อมูลค่าการค้ารวมเพียงร้อยละ 1.89 ซึ่งได้แก่

1. ยานพาหนะ (HS 87) มูลค่าการนำเข้า 1,854.07 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
2. เครื่องจักร (HS 84) มูลค่าการนำเข้า 1,538.47 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
3. เครื่องใช้ไฟฟ้า (HS 85) มูลค่าการนำเข้า 735.09 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
4. ธัญพืช (HS 10) มูลค่าการนำเข้า 653.82 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
5. พลาสติก (HS 39) มูลค่าการนำเข้า 584.65 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

2.2 กำลังการผลิตสินค้าสำคัญ

ผลผลิตต่างๆ ทั้งจากการเกษตร การปศุสัตว์ การประมง และการป่าไม้ของกานาในแต่ละภูมิภาคแตกต่างกันตามสภาพภูมิประเทศ และภูมิอากาศ ซึ่งสามารถจำแนกภูมิประเทศของกานาได้เป็น 3 กลุ่ม ได้แก่



- ▶ ภูมิภาคประเทศแบบทุ่งหญ้าสะวันนาเหนือและใต้ ภูมิภาคนี้ครอบคลุมภาคตะวันออกเฉียงตอนบน ภาคตะวันตกตอนบน บางส่วนของเขตบรอง-อาฮาโฟ และภาคเหนือของกานา โดยผลผลิตสำคัญบริเวณนี้ ได้แก่ ข้าว ข้าวฟ่าง มันเทศ มะเขือเทศ วัช กล้วย และ ฝ้าย มะม่วง และนกกระจอกเทศ เป็นต้น
- ▶ ภูมิภาคประเทศแบบป่าและพันธุ์ไม้ ครอบคลุมภาคตะวันตก ภาคตะวันออกเฉียงของอชานติ บางส่วนของเขตบรอง-อาฮาโฟ และที่ลุ่ม Volta มีผลผลิตสำคัญคือ โกโก้ กาแฟ ปาล์มน้ำมัน มะม่วงหิมพานต์ ยาง เพลินเทน กกล้วย และพืชตระกูลส้ม
- ▶ ภูมิภาคประเทศแบบชายฝั่ง และทุ่งหญ้าสะวันนาตอนกลาง ครอบคลุมเมืองหลวงอักกรา และบางส่วนของที่ลุ่ม Volta มีผลผลิตสำคัญคือ ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง ผัก อ้อย มะม่วง และมะพร้าว เป็นต้น รวมถึงยังเป็นพื้นที่ที่เหมาะสมแก่การปศุสัตว์

รูปภาพที่ 2-1: ภูมิภาคประเทศและผลผลิตสำคัญของกานา

ภูมิภาคประเทศ: ทุ่งหญ้าสะวันนาเหนือและใต้
ภูมิภาค: ภาคตะวันออกเฉียงตอนบน ภาคตะวันตกตอนบน บางส่วนของเขตบรอง-อาฮาโฟ (Brong-Ahafo) และภาคเหนือ
ผลผลิตสำคัญ: ข้าว ข้าวฟ่าง (millet และ sorghum) มันเทศ (yam) มะเขือเทศ วัช กล้วย และ ฝ้าย มะม่วง นกกระจอกเทศ ฟาร์มปศุสัตว์ และอื่นๆ

ภูมิภาคประเทศ: ป่าและพันธุ์ไม้
ภูมิภาค: ภาคตะวันตก ภาคตะวันออกเฉียงของอชานติ (Ashanti) บางส่วนของเขตบรอง-อาฮาโฟ (Brong-Ahafo) และที่ลุ่ม Volta
ผลผลิตสำคัญ: โกโก้ กาแฟ ปาล์มน้ำมัน มะม่วงหิมพานต์ ยาง เพลินเทน (plantain) กกล้วย และพืชตระกูลส้ม

ภูมิภาคประเทศ: ชายฝั่ง และทุ่งหญ้าสะวันนาตอนกลาง
ภูมิภาค: เมืองหลวงอักกรา และบางส่วนของที่ลุ่ม Volta
ผลผลิตสำคัญ: ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง ผัก อ้อย มะม่วง และมะพร้าว รวมถึงเหมาะกับการทำปศุสัตว์



ที่มา: GIPC (2019)



ซึ่งข้อมูลปริมาณผลผลิตแสดงให้เห็นว่า พืชประเภทหัวมันเป็นพืชที่มีปริมาณผลผลิตสูงสุด รองลงมาคือเพลนเทน ทั้งนี้ โกโก้เป็นพืชที่สร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงที่สุด นอกจากนี้ อีกข้อสังเกตจากตารางแสดงปริมาณผลผลิตทางการเกษตรพบว่า กานามีอัตราการสารข้าวสารสำเร็จที่ร้อยละ 68.88 ยังต้องการการพัฒนา

ตารางที่ 2-3: ผลผลิตสำคัญและพื้นที่เพาะปลูกของกานา ปี 2017

ชนิดพืช	ผลผลิต (ตัน)	พื้นที่ปลูก (เฮกตาร์)
โกโก้	969,511	800,000
ข้าวเปลือก	721,610	239,340
ข้าวสาร	497,018	-
ข้าวโพด	1,985,800	970,290
ข้าวฟ่าง (Millet)	164,680	156,660
ข้าวฟ่าง (Sorghum)	277,540	223,510
มันสำปะหลัง	19,137,940	925,620
มันเทศ	8,252,940	492,980
มัน (Cocoyam)	1,387,290	204,240
ถั่ว (Dry Cow Peas)	211,470	153,910
ถั่วเหลือง	170,490	101,700
ถั่วดิน	437,770	320,310
เพลนเทน	4,278,830	363,400
พืชเชิงอุตสาหกรรม		
ปาล์มน้ำมัน	2,529,513	-
กาแฟ	42,230	-
ยางพารา	19,134	-
ถั่ว Shea Nut	31,386	-

ที่มา: CEIC (2019)

การปศุสัตว์ของกานา สามารถผลิตเนื้อไก่ได้มากที่สุด ส่วนเนื้อชนิดอื่นๆ มีปริมาณการผลิตที่ใกล้เคียงกัน



ตารางที่ 2-4: การปศุสัตว์ของกานา ปี 2017

การปศุสัตว์	จำนวน (ตัว)	ชนิดเนื้อสัตว์	จำนวน (ตัน)
		เนื้อสัตว์รวม	164,125
วัว	1,901	เนื้อวัว	24,961
แกะ	4,978	เนื้อแกะ	21,349
แพะ	7,151	เนื้อแพะ	26,285
หมู	816	เนื้อหมู	26,107
ไก่	75,363	เนื้อไก่	59,108

ที่มา: CEIC (2019)

สำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ แบ่งเป็น การจับสัตว์น้ำในทะเล 314,054 ตัน การจับสัตว์น้ำในแหล่งน้ำจืด 76,754 ตัน และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ 57,405 ตัน

นอกจากนี้ ด้านการป่าไม้ กานาผลิตซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บางรวม 1.28 ล้านลูกบาศก์เมตร และสามารถผลิตไม้อัดได้ 157,000 ลูกบาศก์เมตร

2.3 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น

กานาเป็นประเทศที่มีการเติบโตค่อนข้างดี และตลาดยังคงเปิดกว้างต่อการลงทุน โดยเฉพาะธุรกิจในการแปรรูปสินค้าเกษตร ภาคการผลิต และภาคบริการเพื่อรองรับการขยายตัวของชนชั้นกลาง เว้นแต่การทำเหมืองแร่และน้ำมันซึ่งมีธุรกิจรายใหญ่ได้ลงทุนแล้ว

ทั้งนี้ ภาคการผลิตบางส่วนของกานาเริ่มมีการพัฒนาเพื่อให้เกิดการผลิตภายในประเทศและทดแทนการนำเข้า ตัวอย่างเช่น ยานยนต์ บริษัท Artisans of Suame Magazine Industrial Development Organization ได้เริ่มพัฒนารถยนต์ต้นแบบ “SMATI Turtle 1”¹ และในกลุ่มการผลิตสิ่งทอ มีบริษัท Akosombo Textiles บริษัท Tex Style Ghana บริษัท Printex Ghana และบริษัท Ghana Textile Manufacturing เริ่มทำการผลิตภายในประเทศ²

¹ <https://www.modernghana.com/news/458333/1/ghanas-model-vehicle-unveiled-by-suame-magazine-ar.html>

² <http://www.ghana.gov.gh/index.php/news/features/12582-what-will-save-ghanas-textile-industry>

2.4 ต้นทุนการทำธุรกิจ

2.4.1 ต้นทุนการจัดตั้งธุรกิจ

ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจรวมประมาณระหว่าง 5,592 ถึง 11,702 เหรียญสหรัฐฯ โดยมีรายละเอียดแจกแจงได้ดังนี้

ตารางที่ 2-5: ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ

หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง		ค่าใช้จ่าย	ระยะเวลา
Registrar General's Department: RGD	เปิดบริษัท/บริษัทย่อย	130 เหรียญสหรัฐฯ และ อากรแสตมป์ร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียน	21
	เปิดสาขา	1,200 เหรียญสหรัฐฯ	21
Ghana Revenue Authority (GRA)	จดทะเบียนผู้เสียภาษี	2 เหรียญสหรัฐฯ	14
Ghana Investment Promotion Centre (GIPC)	บริษัทย่อยที่ต่างชาติเป็นผู้ถือหุ้นทั้งหมด	3,360 เหรียญสหรัฐฯ	14
	ธุรกิจการค้า	6,300 เหรียญสหรัฐฯ	
	สำนักงานเพื่อการติดต่อประสานงาน	8,400 เหรียญสหรัฐฯ	
	กิจการร่วมทุน	2,100 เหรียญสหรัฐฯ	
Social Security and National Insurance Trust (SSNIT)	กองทุนประกันสังคม	ไม่มีค่าใช้จ่าย	14

ที่มา: Ernst and Young (2019)

สำหรับค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจในพื้นที่เขตปลอดอากรเริ่มต้นที่ 3,000 ถึง 10,000 เหรียญสหรัฐฯ โดยมีค่าธรรมเนียมการต่ออายุรายปีเริ่มต้น 2,500 ถึง 5,000 เหรียญสหรัฐฯ



ตารางที่ 2-6: ค่าใช้จ่ายในการขอสิทธิเขตปลอดอากร (EPZ)

ประเภทกิจการ	ใบอนุญาต (เหรียญสหรัฐฯ)	ค่าต่ออายุรายปี (เหรียญสหรัฐฯ)
ภาคการผลิต	3,000	2,500
กิจกรรมเชิงพาณิชย์	10,000	5,000
บริการ	4,000	3,000
ผู้พัฒนา	5,000	4,000

ที่มา: GPZA (2019)

2.4.2 ต้นทุนค่าที่ดิน

เพื่อการอยู่อาศัย ตลาดเช่าอสังหาริมทรัพย์ในอัคราคอนข้างโต สามารถเปรียบเทียบระหว่างค่าเฉลี่ยของอัครากับทั้งประเทศได้ดังนี้

- ▶ ในอัคราเช่าอยู่อาศัยร้อยละ 37.5 ทั่วประเทศเช่าอยู่อาศัยร้อยละ 22
- ▶ ในอัครา ประชาชนมีบ้านเป็นของตนเองร้อยละ 40.4 ทั่วประเทศประชาชนมีบ้านเป็นของตนเองร้อยละ 57.4
- ▶ ในอัครา ประชาชนเช่าอาศัยฟรีร้อยละ 20.5 ทั่วประเทศประชาชนเช่าอยู่อาศัยฟรีร้อยละ 19.5

โดยในย่าน East Lagoon ย่าน Airport Hills และย่าน Spintex ราคาบ้านขนาด 3-4 ห้องนอน ราคา 200,000 เหรียญสหรัฐฯ แต่สำหรับในพื้นที่ต่างจังหวัด เช่น คูมาซี และเซกอนดิ-ทาโกราดิ บ้านราคา 60,000 เหรียญสหรัฐฯ ขณะที่เคปโคสต์และโคโพร็ดิว บ้านราคาประมาณ 40,000 เหรียญสหรัฐฯ

เพื่อการลงทุน นักลงทุนสามารถเช่าที่ดินระยะยาวเพื่อการลงทุนได้ 49 ปี ซึ่งสามารถขยายได้เป็น 99 ปีในภายหลัง ซึ่งอัตราค่าเช่าขึ้นอยู่กับศักยภาพของทำเล

- ▶ เช่าเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย 5,000 ถึง 150,000 เหรียญสหรัฐฯ
- ▶ เช่าเพื่อการอุตสาหกรรม 30,000 ถึง 150,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเอเคอร์
- ▶ เช่าเพื่อเพาะปลูก 35 ถึง 50 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน



ตารางที่ 2-7: อัตราค่าเช่าที่ในกานาตามราคาตลาด

รายการ	ค่าปลักในพื้นที่ศักยภาพสูง (50-200 ตร.ม.)	สำนักงาน			อุตสาหกรรม
		เกรด A	เกรด B	เกรด C	
ค่าเช่าเช่าสุทธิเฉลี่ย (เหรียญสหรัฐ/ไร่)	40-70	30-35	18-25	12-15	4-7
อัตราที่ว่างเฉลี่ย (ร้อยละ)	20	25	25	15	35
อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย (ร้อยละ)	8-9	8.5	10	13	9

ที่มา: Brollghana³ (2019)

ทั้งนี้ GIPC ได้รวบรวมข้อมูลผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในวงการอสังหาริมทรัพย์ของกานา ดังนี้

ตารางที่ 2-8: ผู้เล่นในตลาดอสังหาริมทรัพย์ของกานา จำแนกตามประเภทกิจการ

ผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Manet Group ▶ Regimanuel Gray Ltd ▶ Devtraco Ltd ▶ Clifton Homes ▶ NTHC
การก่อสร้างและงานโยธา	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Taysec Construction ▶ Micheletti Co. Ltd ▶ De Simone Ltd ▶ Consar ▶ Trasaaco Group
สถาปัตยกรรมและออกแบบ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Key Architectural Company ▶ Architectural and Engineering Services Ltd ▶ Ecobuild Consult Ltd
บริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Broll Ghana Ltd ▶ Sirius Properties ▶ Stellar Properties ▶ Cushman and Wakefield Excellerate
บริษัทด้านการเงินและสินเชื่อ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ GHL Bank ▶ HFC Bank ▶ CAL Bank ▶ Stanbic Bank ▶ Fidelity Bank

³ <https://www.brollghana.com/>

การเช่าสังหาริมทรัพย์	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Isaac Anthony Homes ▶ Gold Key Properties ▶ Regus Ghana
ตัวแทนค้าที่	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Castle Gate Estate ▶ KAS Estate Ghana
ช่องทางออนไลน์	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Jumia House ▶ MeQasa.com ▶ GhanaFind.com ▶ OLX.com ▶ Tonaton.com

ที่มา: GIPC (2019)

2.4.3 ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค

ค่าไฟฟ้า

ตารางที่ 2-9: อัตราค่าไฟฟ้าในกานา

ระดับการใช้ไฟฟ้า	ครัวเรือน (ต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง)		ไม่ใช่ครัวเรือน (ต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง)		อุตสาหกรรม (ต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง)	
	USD	Ghp	USD	Ghp	USD	Ghp
51-300	0.12	55.54	0.15	67.75		
301-600	0.16	72.09	0.16	72.09		
ตั้งแต่ 601 ขึ้นไป	0.18	80.09	0.26	113.76		
อัตราพิเศษ (กำลังไฟต่ำ)					0.17	75.66
อัตราพิเศษ (กำลังไฟปานกลาง)					0.13	58.57
อัตราพิเศษ (กำลังไฟสูง)					0.12	53.82
อัตราพิเศษ (กำลังไฟสูง) สำหรับเหมืองแร่					0.23	102.57

หมายเหตุ: Ghp คือ ค่าเงิน เปเซวากานา (Pasewa) มีค่าเท่ากับ 0.01 เซตีกานา

ที่มา: Smart Solar Ghana⁴ (2018)

ค่าก๊าซ

ค่าส่งก๊าซ (Delivered Gas Price: DGP) อยู่ระหว่าง 6.50 ถึง 7.50 เหรียญสหรัฐ
ต่อล้านลูกบาศก์ BTU (Million Metric British Thermal Unit: MMBtu)

⁴ <http://www.smartsolar-ghana.com/solar-sector-information/electricity-and-fuel-prices-in-ghana/>

ค่าน้ำ

ตารางที่ 2-10: อัตราค่าน้ำในกานา

ประเภทการใช้รายเดือน (1,000 ลิตร)	อัตราค่าใช้น้ำ (Ghp/1,000 ลิตร)	อัตราค่าใช้น้ำ (USD/1,000 ลิตร)
(a) มาตรวัดครัวเรือน		
▶ 0-5	298.1720	0.57
▶ 5 หรือมากกว่า	507.3948	0.96
(b) พาณิชยกรรม	836.0166	1.58
(c) อุตสาหกรรม	1,007.0200	1.91
(d) ราชการ	650.9074	1.24
(e) ไม่มีท่อประปาเข้าถึง	334.6242	0.64
(f) พาณิชยกรรมอัตราพิเศษ	5,078.9159	9.65
(g) ผู้ผลิตน้ำบรรจุ	1,124.0221	2.14
(h) GPHA (ใช้ภายใน)	836.0166	1.59
(i) GPHA (ใช้บนเรือเดินสมุทร)	11,400.2250	21.66

หมายเหตุ: Ghp คือ ค่าเงิน เปเซวากานา (Pasewa) มีค่าเท่ากับ 0.01 เซดีกานา

เชิงพาณิชย์อัตราพิเศษ หมายถึง ผู้ที่ใช้น้ำจาก Ghana Water Company Limited บรรจุขวดเพื่อจำหน่าย
 ที่มา: Ghana Water Company Limited⁵ (2016)

ค่าอินเทอร์เน็ต

ค่าอินเทอร์เน็ตอ้างอิงจากเครือข่าย MTN ของกานา พบว่า ค่าอินเทอร์เน็ตสำหรับที่อยู่อาศัยต่อเดือนเริ่มต้นที่ 22.28 เหรียญสหรัฐฯ ถึง 73.33 เหรียญสหรัฐฯ ส่วนค่าอินเทอร์เน็ตสำหรับธุรกิจต่อเดือน เริ่มต้นที่ 399.16 เหรียญสหรัฐฯ ถึง 1,550.22 เหรียญสหรัฐฯ

⁵ http://www.gwcl.com.gh/approved_tariffs.html



ตารางที่ 2-11: แพคเกจสำหรับที่อยู่อาศัย มีการจำกัดปริมาณข้อมูล

แพ็คเกจ	High Speed	Super High Speed	Ultra High Speed	VIP
ปริมาณข้อมูล (Gb)	45	90	225	550
อายุแพ็คเกจ	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน
ค่าบริการต่อเดือน	120 เซดีกานา (22.28 USD)	175 เซดีกานา (32.48 USD)	240 เซดีกานา (44.56 USD)	395 เซดีกานา (73.33 USD)
ค่าติดตั้ง	150 เซดีกานา (27.85 USD)	150 เซดีกานา (27.85 USD)	150 เซดีกานา (27.85 USD)	150 เซดีกานา (27.85 USD)

ที่มา: MTN⁶ (2019)

ตารางที่ 2-12: แพคเกจสำหรับธุรกิจ ไม่มีการจำกัดปริมาณข้อมูล

แพ็คเกจ	Sonic	Super Sonic	Ultrasonic	Ultrasonic
ปริมาณข้อมูล (Gb)	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด	ไม่จำกัด
อายุแพ็คเกจ	30 วัน	30 วัน	30 วัน	30 วัน
ค่าบริการต่อเดือน	2,150 เซดีกานา (399.16 USD)	3,850 เซดีกานา (714.77 USD)	7,750 เซดีกานา (1,438.83 USD)	8,350 เซดีกานา (1,550.22 USD)
ค่าติดตั้ง	500 เซดีกานา (92.83 USD)	500 เซดีกานา (92.83 USD)	500 เซดีกานา (92.83 USD)	500 เซดีกานา (92.83 USD)

ที่มา: MTN (2019)

2.4.4 ต้นทุนแรงงาน

ค่าจ้างขั้นต่ำรายวันตามกฎหมายกำหนด ประมาณ 2 เหรียญสหรัฐฯ ส่วนเงินเดือนสำหรับผู้จบระดับอุดมศึกษาอยู่ที่ประมาณ 300 ถึง 500 เหรียญสหรัฐฯ รายละเอียดยกไปอธิบายในบทที่ 4

นอกจากค่าจ้างแล้ว การนำแรงงานจากต่างประเทศเข้ากานาต้องมีค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตอีกด้วย สำหรับบุคลากรที่มาจากประเทศในกลุ่ม ECOWAS ค่าใช้จ่ายคือ 150 เหรียญสหรัฐฯ บุคลากรที่มาจากประเทศอื่นๆ 300 เหรียญสหรัฐฯ และค่าใช้จ่าย

⁶ <https://www.mtn.com.gh/docs/default-source/default-document-library/mtn-fibre-broadband-packages.pdf?sfvrsn=0>

สำหรับการใบอนุญาตเข้า-ออกหลายครั้ง 300 เหรียญสหรัฐฯ สำหรับค่าใช้จ่ายเฉพาะในการนำบุคลากรประเภทต่างๆ เข้าสู่กานาจะได้นำไปไว้ในภาคผนวก ข

2.5 โลจิสติกส์ระหว่างประเทศ

จากข้อมูลของ GIPC ณ ปัจจุบัน กานามีผู้ให้บริการขนส่งและไปรษณีย์จำนวน 39 ราย⁷ ที่ได้จดทะเบียนกับคณะกรรมการกำกับบริการขนส่งและไปรษณีย์ (The Postal and Courier Services Regulatory Commission: PCSRC) ทั้งบริษัทท้องถิ่นและบริษัทข้ามชาติ อาทิ บริษัท Ghana Post จำกัด บริษัท IAS Federal Express จำกัด บริษัท Graphic Communications Group บริษัท Vipex จำกัด และบริษัท Metro Mass Transit จำกัด เป็นต้น

พร้อมกันนี้ หากอ้างอิงจากงานเขียนของคุณ Zindy Gracia ซึ่งได้ทำการทบทวนและเรียบเรียงบริษัทด้านการขนส่งที่มีศักยภาพในกานาบนเว็บไซต์ Yen⁸ พบว่า 11 บริษัทที่มีศักยภาพสูง ได้แก่

- ▶ **บริษัท Baj Freight and Logistics** จดทะเบียนที่เมืองทาโกราดิ บริษัทถือหุ้นโดย 3 บุคคล ได้แก่ คุณ Bart Fred Simpson คุณ Joe Biney และคุณ Ato Quagraine โดยได้เริ่มต้นบริษัทในปี 2009 ด้วยบุคลากรจำนวน 11 คน ประสบความสำเร็จได้รับรางวัลเกี่ยวกับผู้ขนส่งน้ำมันและก๊าซ ในปี 2014 ถึง 2016 รวมทั้งได้รับรางวัลผู้บริการนำเข้าและส่งออกสินค้ายอดเยี่ยมในปี 2015 ปัจจุบันได้เพิ่มสาขาที่เมืองอักกรา บริเวณท่าอากาศยาน Kotoka International Airport
- ▶ **บริษัท Crown Transport Logistics** ตั้งอยู่ที่เทมา บริษัทให้บริการขนส่งสินค้าเคมีและเคมีมีพิษ ซึ่งบริษัทมียานพาหนะเป็นของตนเอง บริษัทมีผลการดำเนินงานดีเยี่ยมในด้านการอบรม พัฒนา และบริหารจัดการพนักงาน ควบคุมความปลอดภัยและผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมตลอดการขนส่ง

⁷ <http://pcsrc.gov.gh/>

⁸ <https://yen.com.gh/112423-list-logistics-companies-ghana.html#112423>



- ▶ **บริษัท AT Logistics จำกัด** เป็นบริษัทข้ามชาติที่ก่อตั้งในปี 2010 ณ เมือง เทมา ให้บริการนำเข้าและส่งออกสินค้า ขนส่งทางทะเลจากกานาไปทั่วทุก ประเทศในแถบแอฟริกาตะวันตก โดยบริษัทมีรถบรรทุกให้บริการตั้งแต่ ขนาดเล็กไปจนถึงใหญ่
- ▶ **บริษัท McDan** ให้บริการครอบคลุม หลากหลาย โดยเริ่มต้นบริษัทในปี 1999 ที่เมืองเทมา และทาโกราดิ บริการที่บริษัทจัดหาให้ อาทิ
 - คลังสินค้า ขนาดมากกว่า 47,000 ตร.ม. และพื้นที่วางสินค้ากลางแจ้ง 80,000 ตร.ม.
 - การขนส่ง สามารถขนส่งไปยังทุกจุดหมายทั่วประเทศ
 - เครื่องบินเช่าเหมาลำ เป็นบริษัทแรกที่ได้รับใบอนุญาตขนส่งทางอากาศ เพื่อให้บริการขนส่งสินค้า
 - ให้บริการขนส่งยังท่าเรือและท่าอากาศยานกว่า 2,400 แห่งทั่วโลก
- ▶ **บริษัท Achievers Logistics Ghana** ก่อตั้งในปี 2012 ตั้งอยู่ที่เมืองเทมา ให้บริการขนส่งครอบคลุมทั้งทางรถ ทางเรือ ทางอากาศ อีกทั้ง สามารถขนส่งสินค้ามีพิษได้อีกด้วย
- ▶ **บริษัท Sackson Ohmes Firma** ก่อตั้งในปี 1995 ให้บริการขนส่ง ครอบคลุมทั้งทางรถ ทางเรือ และทางอากาศ นอกจากนี้ มียานพาหนะ เครื่องจักร และเครนเป็นของบริษัทเอง
- ▶ **บริษัท BJH Logistics** ตั้งอยู่ที่เมืองเทมา บริษัทมีเครือข่ายให้บริการกว่า 150 สถานที่ทั่วโลก ตัวอย่างบริการบางส่วนของ BJH เช่น
 - การขนส่งทางเรือ BJH ให้บริการทั้งภายในและระหว่างประเทศ อีกทั้งมี ความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับสายเรือระดับโลก เช่น สายเรือ Norasia สายเรือ Evergreen และสายเรือ Maersk
 - การขนส่งทางอากาศ BJH ให้บริการครบวงจร โดยมีการทำงานใกล้ชิด กับบริษัท UPS บริษัท DHL บริษัท CA บริษัท LH และบริษัท FedEx
 - การรวมตู้สินค้าที่ขนมาไม่เต็ม (Less than Container Load (LCL) Consolidation) เพราะมีคลังสินค้าที่ทันสมัย
 - ให้บริการปรึกษาด้านการจัดการห่วงโซ่อุปทาน



- ▶ บริษัท **Supermaritime Ghana** เป็นบริษัทให้บริการขนส่งสินค้าประเภท น้ำมันและก๊าซ ตั้งอยู่ที่ท่าเรือสำคัญทั้ง Tema และ Takoradi
- ▶ บริษัท **OMA Group** ก่อตั้งที่เมือง Lome โตโก ในปี 1986 โดยให้บริการ ครอบคลุม 6 ประเทศ สำหรับกานา OMA Group มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ Tema และ Takoradi บริษัทให้บริการทั้งด้านการขนส่ง และคลังสินค้า
- ▶ บริษัท **Steller Group** ให้บริการในกานา ไนจีเรีย และบูร์กินา ฟาโซ บริษัท ให้บริการการขนส่งสินค้าประเภทน้ำมันและก๊าซ
- ▶ บริษัท **Kessben Shipping, Forwarding and Trading** เป็นบริษัทขนส่ง ในเมืองคูมาซี ให้บริการรถหัวลาก

และยังมีบริษัทอื่น นอกเหนือจาก 11 บริษัท ที่ไม่ได้ถูกกล่าวถึง เช่น บริษัท DHL Express บริษัท Hister Logistics Limited Accra บริษัท Kos Shipping and Logistics บริษัท Summit Courier and Logistics บริษัท Ibistek Crowley บริษัท Pacific Logistics และบริษัทที่มีศักยภาพอื่นๆ เชื่อมั่นได้ว่า กานามีการให้บริการโลจิสติกส์ภายในและระหว่างประเทศที่เพียงพอต่อการให้บริการนักลงทุน

2.6 สรุปข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

จากข้างต้น สามารถสรุปข้อมูลตลาด ผลผลิต และต้นทุนธุรกิจที่สำคัญต่างๆ ใน กานาได้ดังนี้



**ตารางที่ 2-13: ตารางสรุปตลาดหลัก กำลังการผลิตสินค้า
และต้นทุนทางธุรกิจที่สำคัญในกานา**

รายการ	คำอธิบาย
ตลาดหลักและสินค้าส่งออกสำคัญ	ตลาดหลัก 1. อินเดีย 2. จีน 3. แอฟริกาใต้ 4. สวิตเซอร์แลนด์ 5. สหรัฐอเมริกา สินค้าส่งออกสำคัญ 1. ทองคำ 2. น้ำมัน 3. โกโก้
กำลังการผลิต	นอกจากทองคำและน้ำมัน สินค้าเกษตรสำคัญคือ โกโก้ เพลนเทน และพืชตระกูลหัวมัน ประมง จับสัตว์น้ำในทะเล 314,054 ตัน จับสัตว์น้ำในแหล่งน้ำจืด 76,754 ตัน และเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ 57,405 ตัน การป่าไม้ผลิตซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บางรวม 1.28 ล้านลูกบาศก์เมตร และสามารถผลิตไม้อัดได้ 157,000 ลูกบาศก์เมตร
ค่าจัดตั้งธุรกิจ	ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดประมาณ 5,592-11,702 เหรียญสหรัฐฯ
ราคาที่ดิน	▶ เช่าเพื่อพัฒนาที่อยู่อาศัย 5,000 ถึง 150,000 เหรียญสหรัฐฯ ▶ เช่าเพื่อการอุตสาหกรรม 30,000 ถึง 150,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเอเคอร์ ▶ เช่าเพื่อเพาะปลูก 35 ถึง 50 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน
ค่าไฟฟ้า	0.17 เหรียญสหรัฐฯ ต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง ถึง 0.23 เหรียญสหรัฐฯ ต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง
ค่าก๊าซ	ค่าส่งก๊าซ (Delivered Gas Price: DGP) อยู่ระหว่าง 6.50 ถึง 7.50 เหรียญสหรัฐฯ ต่อล้านลูกบาศก์ BTU
ค่าน้ำ	1.91 เหรียญสหรัฐฯ ต่อ 1,000 ลิตร

ที่มา: มุลนิชิ สวค.

บทที่ 3

นโยบายและกฎระเบียบสำคัญ
ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

บทที่ 3

นโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

3.1 นโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน

3.1.1 ทิศทางนโยบายรัฐบาลกานาเกี่ยวกับการลงทุน

ในปีงบประมาณ 2019 รัฐบาลกานา มุ่งเน้นการสร้างเสถียรภาพ พร้อมทั้งแปรสภาพเศรษฐกิจของกานา สร้างงาน และสร้างความมั่งคั่ง ภายใต้ 6 นโยบายหลักที่ออกแบบมาอย่างครอบคลุมทุกมิติ ได้แก่

1. ผลักดันการขยายโครงสร้างพื้นฐานอย่างยั่งยืน
2. ปรับภาคการเกษตรให้ทันสมัย เพิ่มผลผลิต และลดการพึ่งพาการนำเข้าอาหาร
3. การนำแผนการพัฒนาอุตสาหกรรมอย่างครอบคลุมมาปรับใช้
4. สนับสนุนและให้สภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อผู้ประกอบการ
5. สร้างความเข้มแข็งให้กับภาคประชาสังคม
6. เสริมความเข้มแข็งให้กับกระจายรายได้ในประเทศ และควบคุมการใช้จ่ายภาครัฐอย่างมีประสิทธิภาพ

โดยกานามียุทธศาสตร์สำคัญในการแปรสภาพเศรษฐกิจของประเทศเพื่อการเปลี่ยนไปสู่ประเทศอุตสาหกรรม อาทิ



ตารางที่ 3-1: ยุทธศาสตร์การลงทุนและมูลค่าการลงทุนเป้าหมาย

เป้าหมาย	มูลค่าการลงทุนเป้าหมาย	ยุทธศาสตร์
การแปรรูปอุตสาหกรรม	100 – 200 ล้านเหรียญสหรัฐฯ	กระตุ้นภาคธุรกิจที่อยู่ในสภาพยากลำบากแต่ พอมีทางไปต่อได้
หนึ่งเขตหนึ่งโรงงาน (One District One Factory: ODOF)	500 – 1,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ ให้ความสำคัญกับการสร้างโรงงาน และ อุตสาหกรรม ▶ กระจายการพัฒนาอุตสาหกรรม ▶ รัฐอำนวยความสะดวกในการจัดตั้งธุรกิจ
อุตสาหกรรมสำคัญ (Anchor Industries)	-	พัฒนาอุตสาหกรรมให้มีความแข็งแรง <ul style="list-style-type: none"> - ปิโตรเคมี - อะลูมิเนียม - เกสซิกันท์ - ประกอบยานพาหนะ - เหล็ก - ปาล์มน้ำมัน
นิคมอุตสาหกรรม	100 – 300 ล้านเหรียญสหรัฐฯ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ สร้างนิคมอุตสาหกรรม ▶ นิคมอุตสาหกรรมอาจรวมถึง Free Zone ▶ การจัดหาพลังงานที่เพียงพอ
การพัฒนา SME	100 – 300 ล้านเหรียญสหรัฐฯ	<ul style="list-style-type: none"> ▶ สร้างสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อ SME ▶ ให้การช่วยเหลือด้านการเงินและเทคนิค ▶ ปฏิรูปกฎระเบียบ
มูลค่าการลงทุนเป้าหมายรวม 2.8 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ		

ที่มา: GIPC (2019)

สำหรับ ODOF เป็นนโยบายสำคัญของกานาในการกระจายความเจริญจากพื้นที่เมืองสู่พื้นที่ห่างไกล สนับสนุนให้เกิดการลงทุนและการจ้างงานในแต่ละพื้นที่ ซึ่ง ODOF มีความเป็นมาริเริ่มในปี 2016 โดยประธานาธิบดีคนปัจจุบัน “Nana Akufo-Addo” ของพรรค NPP คาดว่าในปี 2021 จะสามารถสร้างงานได้ 7,000-15,000 ตำแหน่งต่อเขตรวมสร้างงานประมาณ 1.5-3.2 ตำแหน่งทั่วประเทศ



โดยสำนักประธานาธิบดี (Office of the President) ได้แต่งตั้งสำนักงานเลขาธิการ ODOF (One District One Factory Secretariat) ขึ้น เพื่อช่วยเหลือนักลงทุนที่ต้องการลงทุนตรงกับจุดประสงค์ของนโยบาย ODOF ซึ่งสำนักงานเลขาธิการ ODOF ประกอบไปด้วยผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่ายและเกี่ยวข้องกับการอนุญาตโครงการลงทุน

สิ่งที่สำนักงานเลขาธิการ ODOF สามารถช่วยเหลือนักลงทุนได้ ได้แก่

- ▶ การจับคู่ธุรกิจ (ระหว่างธุรกิจต่างชาติและธุรกิจท้องถิ่น)
- ▶ ด้านการเงิน โดยโครงการ ODOF สามารถช่วยเหลือโครงการลงทุนได้ตั้งแต่ 5,000 เหรียญสหรัฐฯ ถึงมากที่สุด 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ขึ้นอยู่กับขนาดของโครงการลงทุนและประเภทการดำเนินงาน ซึ่งความช่วยเหลือด้านการเงินจะถูกปล่อยให้ในรูปแบบการร่วมถือหุ้น (Equity) การเงินเพื่อการค้าระยะสั้นและระยะยาว (Long and short term trade financing) และการเงินเพื่อสินทรัพย์ระยะสั้นและระยะยาว (Long and short term asset financing)
- ▶ การให้ความช่วยเหลือด้านเทคนิคต่างๆ อาทิ การพัฒนาแผนธุรกิจ การฝึกอบรมและเสริมสร้างความสามารถของพนักงาน การสร้างโอกาสด้วยเครือข่ายธุรกิจ การออกแบบทางวิศวกรรม รวมไปถึงด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการทำธุรกิจ



ตารางที่ 3-2: โอกาสการลงทุนในภาคการเกษตร และมูลค่าการลงทุนเป้าหมาย

มูลค่าการลงทุนเป้าหมาย	โอกาสการลงทุน
 200 – 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การสร้างโรงงานปุ๋ยในภาคตะวันตก
 1,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การแปรรูปโกโก้ และเพิ่มมูลค่า
 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การปลูกข้าวคุณภาพ เพื่อบริโภคและส่งออก
 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การผลิตอุปกรณ์เกี่ยวกับระบบชลประทาน
 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	ลงทุนในทั้งห่วงโซ่อุตสาหกรรมน้ำตาล เพื่อฟื้นฟูสภาพโรงงานน้ำตาล Komemda
 200 – 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การลงทุนใน e-Agriculture
 200 – 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การเพาะเลี้ยงสัตว์ปีกให้เพียงพอต่อการบริโภคในประเทศ และลดการนำเข้า
 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ รวมถึงการจัดการแหล่งน้ำ
 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	เพิ่มความหลากหลายในการผลิตฝ้าย
 200 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ	การพัฒนาให้เมล็ดมะม่วงหิมพานต์เป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญ
เป้าหมายการลงทุนรวม 3.3 – 4.7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ	

ที่มา: GIPC (2019)



โอกาสการลงทุนในด้านการผลิตที่หน่วยงานรัฐบาลในกานาสนับสนุน อาทิ

- ▶ การผลิตอาหารจากพืชและสัตว์ (เช่น ธัญพืช ราก และพืชอุตสาหกรรม) เพื่อตลาดภายในประเทศ ภูมิภาค และสหภาพยุโรป
- ▶ การผลิตที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าจากพืชและสัตว์ (เช่น ผลิตภัณฑ์จากนม น้ำมันพืช และโกโก้)
- ▶ การจัดหาเมล็ดพันธุ์พืชและปรับปรุงสายพันธุ์

โอกาสการลงทุนในด้านการบริการและจำหน่ายสินค้าที่หน่วยงานรัฐบาลในกานาสนับสนุน อาทิ

- ▶ การอบรม รับรอง และจัดทำมาตรฐาน
- ▶ การพัฒนาระบบสินเชื่อ และการประกันเพื่อภาคการเกษตร
- ▶ เพิ่มศักยภาพในการบริหารจัดการ และผู้ประกอบการด้านการตลาดหรือหน่วยงานวิจัยตลาด
- ▶ การพัฒนาระบบชลประทานเอกชน และการบริการภายหลังการผลิต (การขนส่ง การบรรจุ สิ่งอำนวยความสะดวกด้านคลังสินค้า และห้องเย็น)
- ▶ การกระจายเคมีภัณฑ์เกษตร (เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และยาต้านวัชพืช) เพื่อการเพาะปลูก และการจัดหายา เคมี วัคซีน อาหาร และยาบำรุงสำหรับการปศุสัตว์

3.1.2 หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนและสิทธิประโยชน์

กานาส่งเสริมการลงทุนผ่าน 2 หน่วยงาน คือ (1) หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนกานา (The Ghana Investment Promotion Centre: GIPC) ซึ่งสามารถช่วยเหลือนักลงทุนได้ในทุกด้าน และ (2) การเขตปลอดอากรกานา (The Ghana Free Zones Authority: GFZA) เพื่อสนับสนุนผู้ที่ต้องการใช้กานาเป็นฐานการผลิตสินค้าและส่งออกไปยังประเทศที่สาม ทั้งนี้ ในการเลือกรับสิทธิประโยชน์การลงทุนต้องเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งเท่านั้น โดยรายละเอียดของการส่งเสริมการลงทุนของกานาเป็นดังนี้



หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนกานา (The Ghana Investment Promotion Centre: GIPC) เป็นหน่วยงานภาครัฐ จัดตั้งขึ้นภายใต้รัฐบัญญัติศูนย์ส่งเสริมการลงทุน มาตรา 865 เพื่อส่งเสริม ประสานงาน และอำนวยความสะดวกการลงทุนในกานา อย่างไรก็ตาม ขอบเขตของอำนาจไม่ครอบคลุมในกิจการเมืองแร่ น้ำมันและก๊าซ และ กิจการภายในเขตปลอดอากร (Free Zone)

โดยหน่วยงาน GIPC สามารถอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ได้แก่

- ▶ บริการให้คำปรึกษาด้านการลงทุน
- ▶ อำนวยความสะดวกในการร่วมทุน
- ▶ แนะนำประเภทโครงการลงทุนที่ได้รับการส่งเสริม
- ▶ ให้สิทธิประโยชน์การลงทุน และบริการสนับสนุนนักลงทุน
- ▶ ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับเครื่องจักร และอุปกรณ์ที่นำเข้ามาลงทุน
- ▶ การจดทะเบียนข้อตกลงการค้าถ่ายเทเทคโนโลยี
- ▶ การเจรจาข้อตกลงการลงทุนทวิภาคี

อุตสาหกรรมที่กานาให้การส่งเสริมมี 4 ประเภท ได้แก่ (1) โครงสร้างพื้นฐาน (2) เกษตรแปรรูป (3) การท่องเที่ยว และ (4) การผลิต โดยมีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างพื้นฐาน

- ▶ สร้างความเชื่อมโยงด้านการขนส่ง และระบบราง
- ▶ โรงเรียน
- ▶ โรงพยาบาล
- ▶ ถนน สะพาน และท่าอากาศยาน

การท่องเที่ยว

- ▶ การท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์
- ▶ การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม
- ▶ ศูนย์บริการและโรงแรม
- ▶ สวนสนุก

เกษตรแปรรูป

- ▶ การผลิตด้วยเครื่องจักร
- ▶ ชลประทาน และโครงการหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งฝายเก็บน้ำ (One Village One Dam)
- ▶ สร้างการแปรรูปและมูลค่าเพิ่ม
- ▶ การปลูกพืชเพื่อสร้างงานและเป็นอาหาร

การผลิต

- ▶ หนึ่งเขตหนึ่งโรงงาน (One District One Factory: ODOF)
- ▶ การแปรรูปแรบอกไซด์ เหล็ก และทองคำ
- ▶ แก๊สสังเคราะห์
- ▶ สิ่งทอ
- ▶ การแปรรูปโกโก้

โดยกานามอบสิทธิประโยชน์ทางภาษีตั้งแต่ 5 ถึง 10 ปี ดังรายละเอียดในตาราง สิทธิประโยชน์การลงทุนตามประเภทกิจการด้านล่างนี้

ตารางที่ 3-3: สิทธิประโยชน์การลงทุนตามประเภทกิจการ

ประเภทกิจการ	อัตรากาซีเงินได้ในบุคคลพิเศษ (Concessionary Tax Rate)
การเพาะปลูกพืชยืนต้น	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 10 ปี นับจากเริ่มต้นมีการเก็บเกี่ยว
การเพาะปลูกพืชและการปศุสัตว์เศรษฐกิจ ยกเว้น ประเภทวัว ควาย และปลา	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ
การปศุสัตว์ประเภทวัว ควาย	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 10 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ
การแปรรูปสินค้าเกษตร การทำปลาและเนื้อสัตว์บรรจุกระป๋องพร้อมรับประทาน	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ
การแปรรูปสินค้าเหลือใช้จากโกโก้	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 5 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ
กิจการจัดการ/แปรรูปขยะ	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 7 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ
กิจการร่วมทุน (Joint Venture: JV)	ร้อยละ 1 เป็นระยะเวลา 10 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ

ที่มา: GIPC (2019)

นอกจากนี้ กานาได้มอบสิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี และการอำนวยความสะดวกอื่นๆ กับนักลงทุนต่างชาติ ได้แก่

- ▶ การคุ้มครองจากการถูกเวนคืนโดยรัฐอย่างไม่เป็นธรรม
- ▶ งดเว้นอากรขาเข้าสำหรับวัสดุสำหรับก่อสร้างโรงงาน เครื่องจักร และอุปกรณ์ในการลงทุน
- ▶ ค่าเสื่อมในอัตราเร่งสำหรับโรงงานและสิ่งปลูกสร้าง
- ▶ การส่งผลตอบแทน/กำไรสุทธิจากการลงทุนกลับเต็มจำนวน
- ▶ การโอนเงินของการบริการสินเชื่อจากต่างชาติ
- ▶ การโอนเงินหลังการชำระบัญชี
- ▶ ผลขาดทุนสุทธิทางภาษียกไปใช้ได้กับธุรกิจ ดังนี้
 - ธุรกิจตั้งในพื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริม 5 ปี
 - พื้นที่อื่นๆ 3 ปี
- ▶ ให้โควตาพนักงานต่างชาติตามมูลค่าการลงทุน อย่างไรก็ตาม หากต้องการเพิ่มจำนวนมากกว่าโควตาสามารถเขียนคำร้องกับ GIPC ได้



- 1 คน $50,000 \leq$ ทุนชำระแล้ว $< 250,000$ เหรียญสหรัฐฯ
- 2 คน $250,000 \leq$ ทุนชำระแล้ว $< 500,000$ เหรียญสหรัฐฯ
- 3 คน $500,000 \leq$ ทุนชำระแล้ว $< 700,000$ เหรียญสหรัฐฯ
- 4 คน $700,000$ เหรียญสหรัฐฯ $<$ ทุนชำระแล้ว

พื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน/เขตเศรษฐกิจพิเศษ

การส่งเสริมการลงทุนตามพื้นที่ของกานามีเงื่อนไขอื่นร่วมด้วย โดยแบ่งเป็นการส่งเสริมกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร การส่งเสริมกิจการภาคการผลิต และกิจการที่ได้รับสิทธิเขตปลอดอากร มีรายละเอียดดังนี้

สิทธิประโยชน์การลงทุนตามพื้นที่สำหรับกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร

สิทธิประโยชน์การลงทุนตามพื้นที่สำหรับกิจการแปรรูปสินค้าเกษตรเป็นสิทธิประโยชน์เพิ่มเติมจากรายที่ 3-3 ภายหลังจากระยะเวลา 5 ปี ซึ่งได้รับสิทธิประโยชน์เดิม (ร้อยละ 1 เป็นเวลา 5 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ) กิจการแปรรูปสินค้าเกษตรซึ่งใช้วัตถุดิบด้านการเกษตรเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต จะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax: CIT) ในอัตรารายที่ตามพื้นที่ ดังนี้

- ▶ อักกรา และเทมา (Tema) ร้อยละ 20
- ▶ เมืองหลักในภูมิภาคอื่นๆ (ยกเว้น ภาคเหนือ และเมืองหลักในภาคตะวันออกเฉียงบนและภาคตะวันตกตอนบน) ร้อยละ 15
- ▶ พื้นที่นอกเขตเมืองหลักในภูมิภาคอื่นๆ ร้อยละ 10
- ▶ ภาคเหนือ และเมืองหลักและพื้นที่อื่นๆ ในภาคตะวันออกเฉียงบนและภาคตะวันตกตอนบน ร้อยละ 5

สิทธิประโยชน์การลงทุนตามพื้นที่สำหรับกิจการภาคการผลิต

- ▶ อุตสาหกรรมการผลิตที่ตั้งอยู่ในเมืองหลักในภูมิภาคต่างๆ ที่ไม่ใช่อักกรา และเทมา อัตราภาษีร้อยละ 75 ของอัตราภาษีที่ใช้อยู่
- ▶ พื้นที่อื่นๆ อัตราภาษีร้อยละ 50 ของอัตราภาษีที่ใช้อยู่



สิทธิประโยชน์จากเขตปลอดอากร

การเขตปลอดอากรกานา (The Ghana Free Zones Authority: GFZA) มีหน้าที่ในการพิจารณาสิทธิประโยชน์ในเขตปลอดอากรทั่วประเทศกานา โดยมีคณะกรรมการเขตปลอดอากรกานาเป็นผู้กำกับการทำงานอีกทีหนึ่ง ทั้งนี้ คณะกรรมการ GFZA มีทั้งหมด 9 คน แต่งตั้งโดยประธานาธิบดีประกอบด้วยสมาชิกจากรัฐสภา ทั้งนี้ ประธานของ GFZA มาจากกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry)

GFZA จัดตั้งขึ้นในวันที่ 31 สิงหาคม ปี 1995 ด้วยรัฐบัญญัติเขตปลอดอากร ฉบับที่ 504 ปี 1995 เพื่อให้มีเขตปลอดอากรในกานาและส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทางเศรษฐกิจ ซึ่งเริ่มมีการประกาศใช้ในเดือนกันยายน ปี 1996 โดยภารกิจของ GFZA คือ การปฏิรูปให้กานาเป็นประตูสู่ทวีปแอฟริกาฝั่งตะวันตก ด้วยการสร้างเส้นและบรรยากาศที่เอื้อต่อการทำธุรกิจด้วยสิทธิประโยชน์จากเขตปลอดอากร และการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพ

โดยรัฐบัญญัติเขตปลอดอากร (รัฐบัญญัติ 504) อนุญาตประกาศใช้ กำหนดให้กฎระเบียบหลายๆ อย่างมีความกระชับมากขึ้น เช่น กระบวนการอนุมัติการลงทุนต้องไม่เกิน 28 วัน ไม่มีข้อจำกัดในการอนุญาตแรงงานต่างชาติ เร่งรัดพิธีการศุลกากร และประกันระดับค่าจ้างของพนักงาน โดยพนักงานได้รับสิทธิและเงื่อนไขการให้บริการที่เป็นไปตามองค์กรแรงงานนานาชาติ (International Labor Organization: ILO) นอกจากนี้ ยังอนุญาตให้ผู้พัฒนาและบริหารจัดการเขตปลอดอากรสามารถเช่าที่ดินระยะยาว

เขตแปรรูปเพื่อการส่งออก (Export Processing Zones: EPZs) เป็นอีกรูปแบบการส่งเสริมการลงทุนภายใต้เขตปลอดอากร สนับสนุนให้เกิดการแปรรูป การผลิตสินค้าในกานา ซึ่ง EPZs กระตุ้นให้เกิดกิจกรรมเชิงพาณิชย์และบริการของท่าเรือและท่าอากาศยาน โดยนักลงทุนสามารถขอใช้สิทธิ EPZs ได้ทั่วประเทศกานา เพื่อผลิตสินค้าและบริการส่งออกไปยังต่างประเทศ ทั้งนี้ EPZs ถูกขับเคลื่อนโดยภาคเอกชนเป็นหลัก โดยภาครัฐมีหน้าที่จำกัดเฉพาะการอำนวยความสะดวก กำหนดกฎระเบียบ และติดตามการดำเนินงานของผู้พัฒนา ผู้บริหารจัดการ และผู้ประกอบการภายในเขตปลอดอากร



โดย GFZA เป็นจุดอำนวยความสะดวกแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Service) และสามารถอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ได้แก่

- ▶ ให้ข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสการลงทุนในเขตปลอดอากร
- ▶ ออกใบอนุญาตเพื่อรับรองกิจการผู้ได้รับสิทธิเขตปลอดอากร
- ▶ ช่วยเหลือในการขออนุญาตต่างๆ จากหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง
- ▶ จัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ที่ดิน และสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานใน EPZs
- ▶ ตรวจสอบและให้ข้อเสนอแนะสำหรับการอนุมัติในข้อตกลงและ/หรือสัญญาต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมการพัฒนาเขตปลอดอากร
- ▶ ติดตามกิจกรรม การดำเนินงาน และการพัฒนาของผู้พัฒนาเขตปลอดอากร
- ▶ การได้มาซึ่งใบอนุญาตทำงาน/อยู่อาศัยของชาวต่างชาติในเขตปลอดอากร
- ▶ จัดสรรบริการอื่นๆ ตามที่นักลงทุนมีความประสงค์

ทั้งนี้ กิจการที่จะขอรับสิทธิ EPZs ต้องมีการส่งออกขั้นต่ำ ร้อยละ 70 ของการผลิตอีกร้อยละ 30 สามารถจำหน่ายภายในประเทศได้

สิทธิพิเศษที่จะได้รับจาก GFZA ได้แก่

- ▶ งดเว้นอากรขาเข้าสำหรับการนำเข้าสินค้าเพื่อนำมาผลิตหรือแปรรูปแล้วส่งออก
- ▶ กิจการที่ได้รับสิทธิเขตปลอดอากรจะได้รับการงดเว้นภาษี 10 ปี
- ▶ และภายหลังจากที่ได้รับการงดเว้นภาษี 10 ปีแล้ว จะคิดอัตราภาษีตามลักษณะการทำธุรกิจ คือ
 - ส่งออกสินค้าและบริการไปนอกกานา ร้อยละ 15
 - จำหน่ายในประเทศ ร้อยละ 25
- ▶ สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี
 - กระชับพิธีการศุลกากร และสามารถนำวัตถุดิบ และอุปกรณ์สำหรับการลงทุนเข้ามาในเขตปลอดอากรได้โดยไม่ต้องขออนุญาตนำเข้าสินค้า
 - ถือครองหุ้นของกิจการได้ทั้งหมดในกรณีของธุรกิจต่างชาติ
 - มีอิสระในการส่งคืนผลประโยชน์จากการลงทุนใน EPZs กลับ ทั้งการส่งคืนกลับในรูปแบบการจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้น (ไม่ถูกหัก ณ ที่จ่าย) การชำระสินเชื่อให้กับต่างชาติ การชำระค่าใช้จ่ายในการถ่ายทอดเทคโนโลยี



- เขตปลอดอากรอนุญาตให้ใช้บัญชีสกุลเงินต่างชาติที่เปิดกับธนาคารในกานา
- การคุ้มครองจากการถูกเวนคืนที่ไม่เป็นธรรมโดยรัฐ

นอกจากสิทธิประโยชน์ที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น จากหน่วยงาน GIPC และ GFZA นักลงทุนสามารถติดต่อกับรัฐบาลกานาเพื่อเจรจาขอสิทธิพิเศษเพิ่มเติมได้ หากมีเงื่อนไขที่เพียงพอและสร้างประโยชน์ให้กับกานาได้มาก โดยมีช่องทางดังนี้

- ▶ ช่องทาง GIPC (GIPC route)
 - การลงทุนที่ตรงกับยุทธศาสตร์ประเทศ
 - มีมูลค่าการลงทุนสูงกว่า 50 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
- ▶ ติดต่อกับรัฐบาลโดยตรง
 - โดยส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับโครงการลงทุน
 - ต้องมีการเจรจาข้อตกลงโครงการ

นอกจากนี้ ยังมีหน่วยงานควบคุมและกำกับดูแลเรื่องอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน อาทิ

- ▶ สถานทูตในแต่ละประเทศซึ่งมีภารกิจในการช่วยเหลือนักลงทุน (Embassies and Diplomatic Missions)
- ▶ คณะกรรมการแร่ (Minerals Commission)
- ▶ คณะกรรมการปิโตรเลียม (Petroleum Commission)
- ▶ การส่งเสริมการส่งออกกานา (Ghana Export Promotion Authority)
- ▶ องค์กรปกป้องสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Agency: EPA)
- ▶ ธนาคารแห่งกานา (Bank of Ghana)
- ▶ กระทรวงการต่างประเทศ (Ministry of Foreign Affairs)
- ▶ กรมการจดทะเบียนทั่วไป (Registrar General Department)
- ▶ บริการตรวจคนเข้าเมืองกานา (Ghana Immigration Service)
- ▶ สมาคมอุตสาหกรรมกานา (Association of Ghana Industries)
- ▶ สภาหอการค้าและอุตสาหกรรมกานา (Ghana Chamber of Commerce and Industry)
- ▶ สภาเหมืองแร่กานา (Ghana Chamber of Mines)
- ▶ สหพันธ์ผู้ประกอบการเอกชน (Private Enterprise Federation)



3.2 กฎหมายและข้อบังคับเกี่ยวกับการทำธุรกิจ

3.2.1 กิจการต้องห้าม

กิจการที่กานาสงวนไว้ให้กับชาวกานาส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก และมีความเฉพาะตัวซึ่งชาวต่างชาติไม่สะดวกที่จะดำเนินกิจการดังกล่าวได้อยู่แล้ว ได้แก่ กิจการค้าปลีกรายเล็ก กิจการแท็กซี่และรถเช่าซึ่งมียานพาหนะรวมต่ำกว่า 25 คัน กิจการล็อตเตอรี่ (ไม่รวมการทายผลฟุตบอล) กิจการร้านอาหารและร้านเสริมสวย กิจการการพิมพ์บัตรเติมเงินโทรศัพท์ กิจการผลิตแบบเรียนและเครื่องเขียน กิจการค้าปลีกยา และกิจการผลิตและจำหน่ายน้ำดื่มบรรจุถุง (sachet water)¹

ส่วนในกิจการประเภทอื่นๆ กานาไม่ได้กีดกันการลงทุนจากต่างประเทศ มีเพียงการจำกัดสัดส่วนผู้ถือหุ้นชาวต่างชาติ

3.2.2 สัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ

นักลงทุนต่างชาติสามารถลงทุนโดยถือครองหุ้นทั้งหมดของกิจการได้โดยต้องขอ กับหน่วยงาน GIPC อย่างไรก็ตาม กานาต้องการส่งเสริมให้มีการร่วมทุน (Joint Ventures: JV) กับธุรกิจกานาในบางกิจการ เพื่อให้ธุรกิจกานามีส่วนร่วมในกระบวนการผลิตและได้รับการพัฒนา โดยเฉพาะการประมง² การประกัน และการสกัดแร่ กล่าวคือ

- ▶ การประมงทูน่า ไม่กำหนดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติ แต่ชาวต่างชาติมีสิทธิ์เป็นเจ้าของผลประโยชน์จากเรือประมงทูน่าได้ไม่เกินร้อยละ 75
- ▶ ธุรกิจประกัน ชาวต่างชาติถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 60
- ▶ กิจการสกัดแร่ รัฐบาลกานาเรียกเก็บส่วนแบ่งร้อยละ 10 จากผลประโยชน์บนกิจการเหมืองแร่ น้ำมัน และก๊าซ

¹ <https://2009-2017.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2015/241574.htm>

² เฉพาะทูน่า โดยเป็นการกำหนดผลประโยชน์ของชาวต่างชาติบนเรือประมงทูน่า



- ▶ การปิโตรเลียม ต้องมีธุรกิจกานาถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 5 หากธุรกิจกานาไม่มีความสามารถในการถือหุ้นได้ถึงร้อยละ 5 กิจการต่างชาติผู้จัดหาสินค้าและบริการให้กับผู้รับสัญญาช่วง ผู้ได้รับใบอนุญาต หรือบริษัทปิโตรเลียมแห่งชาติกานา (Ghana National Petroleum Corporation) สามารถเข้าร่วมถือหุ้นในธุรกิจกานาดังกล่าว ซึ่งต้องร่วมถือหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 10

โดยกานาอาศัยรัฐบัญญัติหน่วยงาน GIPC ปี 2013 มาตรา 865 เกี่ยวกับการลงทุนขั้นต่ำของชาวต่างชาติ กำหนดให้มีการลงทุนต้องมีเงินสด สินค้าทุนที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน หรือทั้งคู่ขั้นต่ำ ดังนี้

- ▶ 200,000 เหรียญสหรัฐฯ โดยต้องมีธุรกิจกานาร่วมทุนอย่างน้อยร้อยละ 10 ของมูลค่าการลงทุน
- ▶ 500,000 เหรียญสหรัฐฯ ชาวต่างชาติจะสามารถถือครองหุ้นกิจการได้ทั้งหมด
- ▶ 1,000,000 เหรียญสหรัฐฯ สำหรับกิจการการค้า และต้องมีการจ้างงานชาว กานาซึ่งเป็นผู้มีทักษะอย่างน้อย 20 คน

อย่างไรก็ตาม มีข้อยกเว้นได้แก่

- ▶ การลงทุนผ่านหลักทรัพย์
- ▶ การลงทุนธุรกิจการผลิตเพื่อส่งออกในเขตปลอดอากร
- ▶ ชาวต่างชาติที่ได้สมรสกับชาวกานา
- ▶ บุคคลผู้ถือ 2 สัญชาติ (ถือสัญชาติกานา)

3.2.3 สิทธิในการถือครองทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ

นักลงทุนต่างชาติไม่สามารถเป็นเจ้าของที่ดินในกานาได้ แต่สามารถเช่าระยะยาวได้ 49 ปี และสามารถขยายได้มากถึง 99 ปี ทั้งนี้ การจัดหาที่ดินในกานาต้องใช้ความระมัดระวังสูงเพราะมีปัญหาการปลอมแปลงโฉนดที่ดิน ในการเช่าที่ดินควรตรวจสอบโฉนดที่ดินกับหน่วยงานรัฐที่นำเชื่อถือเช่น Land Comission



3.2.4 พิธีการศุลกากร

การนำเข้าและส่งออกเป็นไปตามรัฐบัญญัติการนำเข้าและส่งออก ปี 1995 มาตรา 503 (the Exports and Imports Act 1995 (503))³

การนำเข้า

การนำเข้าสินค้าต้องผ่านมาตรการตรวจสอบปลายทางขนส่ง (The Destination Inspection Scheme: DIS) ซึ่งถูกนำมาใช้แทนที่มาตรการตรวจสอบก่อนขนส่งสินค้า (the Pre-shipment Inspection) ในเดือนเมษายน ปี 2000 โดยมาตรการนี้ถูกใช้ ณ ท่าที่มีการนำเข้าสินค้า เพื่อวัตถุประสงค์ อาทิ

- ▶ อำนวยความสะดวกการค้า
- ▶ เพิ่มประสิทธิภาพการตรวจสอบการนำเข้า
- ▶ ตรวจสอบการสูญเสียรายได้ โดยการประเมินมูลค่าอากรและภาษีที่เป็นธรรม
- ▶ ลดโอกาสในการฉ้อโกง หลีกเลี่ยงภาษี และปลอมแปลงราคา

โดยการนำเข้าสินค้ามีกระบวนการ 5 ขั้นตอนหลัก ดังนี้

1. **นำส่งแบบฟอร์ม IDF (Import Declaration Form)** ให้กับ Gateway Services Limited (GSL) 21 วันล่วงหน้าก่อนการมาถึงของสินค้า ร่วมกับใบเสนอราคา (Proforma Invoice) เอกสารอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง (Supplementary Information Document: SID) ใบรับรองหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Tax Identification Number: TIN) ทั้งนี้ แบบฟอร์มสำหรับ SID มีไว้ให้ที่ GSL
2. **เตรียมเอกสารให้สมบูรณ์และส่งให้กับ GSL** ซึ่งต้องส่งล่วงหน้า 10 วันก่อนการมาถึงของสินค้า และต้องประกอบไปด้วยใบแจ้งหนี้แบบสมบูรณ์ (Final Invoice) ใบตราส่งสินค้า (Bill of Lading) และรายการสินค้า (Packing List)
3. **พิธีการศุลกากรขาเข้า** ภายหลังจากได้รับรายงานการจัดประเภทและประเมินมูลค่าฉบับสมบูรณ์ (Final Classification and Valuation Report:

³ <http://www.ghanareview.com/directory/exportandimport.html>



FCVR) จาก GSL แล้ว ให้ผู้นำเข้าส่งเอกสาร Single Administrative Document (SAD) กับหน่วยบริการด้านการป้องกันสรรพสามิตและศุลกากร (Customs Excise and Preventive Service: CEPS) ร่วมกับเอกสารประกอบต่างๆ อาทิ ใบแจ้งหนี้ ใบตราส่งสินค้า FCVR หรือใบรับรองการงดเว้นอากร เป็นต้น ซึ่งเอกสารเหล่านี้จะเข้าสู่กระบวนการ

- ▶ ตรวจสอบใบตราส่งสินค้า (Bill of Landing)
- ▶ ชำระอากร
- ▶ นำข้อมูลเข้าสู่ระบบคอมพิวเตอร์
- ▶ ออกใบเสร็จอากร

4. **ณ ทำนำเข้าสินค้า** ภายหลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการศุลกากร สินค้าจะถูกลำเลียงไปที่จุดต่างๆ ในท่าขนส่งตามระดับความเสี่ยงซึ่งถูกประมวลด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (Computerised Risk Management System: CRMS) รายละเอียดปรากฏใน FCVR เช่น

- ▶ 'SCANCO' ตรวจสอบที่สำนักงาน GSL
- ▶ 'LR/RE' SHED 10 ตรวจสอบที่ CEPS
- ▶ 'GSBV MN' SHED 2 ตรวจสอบที่สำนักงานและคณะกรรมการด้านมาตรฐานของกานา (Ghana Standards Board and Bureau Veritas: GSBV)
- ▶ 'HIGH RISK' SHED 10 ตรวจสอบที่ CEPS

เมื่อผ่านกระบวนการตรวจสอบ CEPS จะมอบเอกสารปล่อยสินค้า (Out of Charge document) และผู้นำเข้าจะได้รับใบผ่านประตู (Gateway Pass) จาก GSBV

5. **ใบนำส่งสินค้า (Ghana Ports and Harbours Authority: GPHA)** กระบวนการสุดท้าย ยื่นเอกสารปล่อยสินค้าที่ได้จาก CEPS ให้กับ GPHA เพื่อรับใบนำส่งสินค้า เป็นการยืนยันว่าเสร็จสิ้นทุกกระบวนการ ณ ทำนำเข้า



การส่งออก

การส่งออกไม่มีกระบวนการตรวจสอบมากเท่ากับการนำเข้า โดยกานายึดถือแบบฟอร์มการส่งออกจากธนาคารที่ผู้ส่งออกใช้บริการเป็นหลักฐานสำคัญ ซึ่งการส่งออกของกานาแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ การส่งออกสินค้ารูปแบบดั้งเดิม (วัตถุดิบ) และการส่งออกสินค้าที่ไม่ใช่รูปแบบดั้งเดิม (มีการแปรรูปสินค้า)

การส่งออกสินค้ารูปแบบดั้งเดิม (วัตถุดิบ) เช่น ทอง เพชร บอโกไซต์ แมงกานีส ผลโกโก้ กาแฟ ท่อนไม้ และไฟฟ้า ส่วนการส่งออกสินค้าที่ไม่ใช่รูปแบบดั้งเดิม เช่น การแปรรูปสินค้าที่ใดก็ตามมาข้างต้น ซึ่งผู้ส่งออกในกลุ่มสินค้ารูปแบบดั้งเดิมต้องส่งแบบฟอร์มควบคุมการแลกเปลี่ยน A2 (Exchange Control A2 Form) ที่ได้รับการรับรองโดยธนาคารของผู้ส่งออกให้กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร

การส่งออกสินค้าที่ไม่ใช่รูปแบบดั้งเดิม (มีการแปรรูปสินค้า) ต้องส่งแบบฟอร์มของผู้ส่งออกกานา (Ghana Export Form) ซึ่งได้รับจากธนาคารหรือทำที่ต่องานำสินค้าออกให้กับเจ้าหน้าที่ศุลกากร สำหรับการคืนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) กานาคืนในรูปแบบของเครดิตเพื่อนำไปใช้ในการลด VAT ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

โดยขั้นตอนการขอคืน VAT ของผู้ส่งออกคือ หากผู้ส่งออกมีการส่งออกสินค้ามากกว่าร้อยละ 70 ของการผลิตในเดือนนั้นๆ และมีการชำระ VAT ซ้ำ (ภาษีซื้อวัตถุดิบ) มากกว่าการเรียกเก็บ VAT จากยอดขาย ผู้ส่งออกสามารถนำส่วนต่างที่ได้ชำระ VAT ล่วงหน้าไปก่อนนั้น มาแจ้งให้กับ GRA เพื่อรับเครดิตในการหักลบ VAT ในเดือนถัดๆ ไป ซึ่งเครดิตที่ได้รับมีอายุไม่เกิน 3 เดือนหลังจากเดือนที่เกิดรายการส่วนต่าง VAT ดังกล่าว

สำหรับการส่งออกวัตถุโบราณ สัตว์ป่า พันธุ์พืช และสัตว์เลี้ยงต้องได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการพิพิธภัณฑสถานและอนุสาวรีย์กานา (Ghana Museums and Monuments Board) กรมอนุรักษ์เกม สัตว์ป่า และพันธุ์พืช (Department of Game and Wildlife and the Plant Protection) และหน่วยบริการทั่วไปของกระทรวงการเกษตรและอาหาร (Ministry of Food and Agriculture)



3.2.5 กฎหมายแรงงาน

กานาเป็นประเทศที่ให้ความสำคัญกับการรักษาข้อมูลส่วนบุคคล ตามรัฐบัญญัติการคุ้มครองข้อมูล ปี 2012 มาตรา 843 (The Data Protection Act 2012, Act 843) กำหนดให้การเรียกเก็บข้อมูลส่วนบุคคลต้องมีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน นายจ้างไม่สามารถนำข้อมูลส่วนบุคคลไปกระทำการได้อื่น⁴

ส่วนกฎหมายแรงงานของกานาเป็นไปตามรัฐบัญญัติแรงงาน ปี 2003 มาตรา 651 (the labor Act 2003, Act 651) ไม่มีการแบ่งกฎระหว่างแรงงานกานากับแรงงานต่างชาติ อย่างไรก็ตาม มีการกำหนดสัดส่วนแรงงานกานาขั้นต่ำในอุตสาหกรรมบางชนิด เช่น การปิโตรเลียมอาศัยกฎหมายการปิโตรเลียม (การมีส่วนร่วมของท้องถิ่น) (The Petroleum, Local Content and Local Participation, Regulations 2013 (LI 2204)) ด้วยแนวคิดที่ว่า ทรัพยากรของประเทศควรก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับชาวกานา สร้างการจ้างงานและก่อรายได้ให้กับคนในประเทศ

ทั้งนี้กฎหมายแรงงานกานาครอบคลุมการจ้างงานทุกรูปแบบ ทั้งพนักงานประจำ (Permanent Worker) พนักงานชั่วคราว (Temporary Worker) และพนักงานเฉพาะกิจ (Casual Worker) แต่ไม่ครอบคลุมการจ้างงานของกองทัพ ตำรวจ ราชทัณฑ์ และหน่วยข่าวกรอง (Security Intelligence Agencies)

ลักษณะการจ้างงานในกานาแบ่งเป็น สัญญาการจ้างงาน (Contract of Employment) และสัญญาจ้าง (Contract for Employment) ซึ่งข้อแตกต่างคือ สัญญาการจ้างงานเกิดขึ้นระหว่าง 2 ฝ่าย ในลักษณะการเป็นนายจ้างและลูกจ้าง ส่วนสัญญาจ้าง ไม่ได้เกิดขึ้นในลักษณะของนายจ้างและลูกจ้าง ผู้รับจ้างไม่มีสถานะเป็นพนักงานและไม่สามารถใช้สิทธิประโยชน์จากการจ้างงาน เช่น ประกันสังคม ทั้งนี้ การจ้างงานระยะสั้นไม่เกิน 6 เดือน ไม่มีความจำเป็นต้องเขียนสัญญาจ้าง

⁴ <https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=fed577b0-4e8a-4d71-b3b4-74fc89702f46>



ในกรณีที่เกิดข้อพิพาทระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง สามารถใช้วิธีการประนีประนอม หรือการอนุญาโตตุลาการได้

กฎหมายแรงงานให้สิทธินายจ้างสามารถหักค่าจ้าง หรือมอบผลประโยชน์พิเศษ ให้กับลูกจ้างได้ อาทิ

- ▶ การหักเงินรายได้ลูกจ้างเพื่อส่งให้กับกองทุนประกันสังคม
- ▶ การเบิกจ่ายล่วงหน้าให้กับลูกจ้าง
- ▶ การหักรายได้ เนื่องจากมีการจ่ายเงินในครั้งก่อน
- ▶ การเรียกเก็บค่าสมาชิกเพื่อส่งให้กับหน่วยงาน หรือองค์กรต่างๆ
- ▶ การหักค่าจ้างเนื่องจากความเสียหายที่เกิดจากพนักงาน

สำหรับการทำบัญชีเงินเดือน และบันทึกการจ่ายค่าจ้างพนักงานต้องประกอบไปด้วย

- ▶ เอกสารสัญญาจ้างลูกจ้าง
- ▶ กำหนดการจ่ายโอนเงินเดือนกับธนาคาร
- ▶ เอกสาร Pay as You Earn
- ▶ เอกสารกองทุนประกันสังคม (Social Security and National Insurance Trust: SSNIT)
- ▶ แบบฟอร์มรายละเอียดลูกจ้าง
- ▶ เอกสารแสดงผลการดำเนินงาน
- ▶ เอกสารการสัมภาษณ์พนักงานลาออก

การสรรหาบุคลากร นายจ้างสามารถเรียกร้องขอตรวจสอบประวัติของลูกจ้างในด้านต่างๆ อาทิ อาชญากรรม สุขภาพ การติดสารเสพติด หนี้สิน และสถานะการอพยพ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ด้วยรัฐบัญญัติคุ้มครองข้อมูล นายจ้างไม่สามารถนำไปเผยแพร่ให้กับบุคคลที่สาม เว้นแต่มีอำนาจจากศาล ทั้งนี้ ประวัติจากสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media) ของผู้สมัครงานไม่ได้รับการคุ้มครองจากรัฐบัญญัติคุ้มครองข้อมูล



ค่าจ้างขั้นต่ำของกานาประกาศโดยคณะกรรมการไตรภาคีแห่งชาติกานา (Ghana National Tripartite Committee: NTC) ปรับขึ้นครั้งล่าสุดร้อยละ 10 ในเดือนมกราคม ปี 2019 จาก 9.68 เป็น 10.65 เซติกานาต่อวัน (ประมาณ 2 เหรียญสหรัฐฯ) อย่างไรก็ตาม การจ้างงานจริงมีการจ่ายค่าจ้างที่สูงกว่านั้น

ทั้งนี้ สำหรับกลุ่มผู้ที่จบการศึกษาระดับอุดมศึกษาได้รับค่าจ้างประมาณ 200 ถึง 300 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน

สิทธิและสวัสดิการของแรงงาน ต้องมีการหักรายได้ลูกจ้างนำส่งกับกองทุนประกันสังคม (Social Security and National Insurance Trust: SSNIT) ส่วนสตรีครรภ์ กานาอนุญาตให้ลาคลอดบุตรได้มากที่สุด 14 สัปดาห์

ชั่วโมงการทำงาน กานากำหนดเวลาการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน ไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ อย่างไรก็ตาม สามารถให้ทำงานได้ถึง 10 ชั่วโมงต่อวัน (ในบางวัน) หากผลรวมเฉลี่ยต่อปีไม่เกิน 8 ชั่วโมงต่อวัน

ส่วนการพักกลางวัน กานาอนุญาตให้พักได้ 30 นาที และนับรวมในชั่วโมงการทำงานด้วย ทั้งนี้ แม้นายจ้างจะอนุญาตให้พักได้ 1 ชั่วโมง แต่ชั่วโมงการทำงานที่นำมาคิดก็คือ 30 นาทีเท่านั้น

นายจ้างต้องมีเวลาพักระหว่างวันให้กับลูกจ้างขั้นต่ำ 12 ชั่วโมงต่อเนื่อง และมีเวลาพักให้กับลูกจ้างขั้นต่ำ 48 ชั่วโมงต่อเนื่องต่อในหนึ่งสัปดาห์ การให้พักนี้เป็นการให้พักประจำสัปดาห์ ไม่นับรวมกับวันหยุดต่างๆ ทั้งนี้ การลาหยุดของพนักงานยังคงได้รับค่าจ้าง หากลาหยุดไม่เกิน 15 วัน

การจ้างงานล่วงเวลา (Overtime) ไม่มีการกำหนดในกฎหมาย อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปนายจ้างกับลูกจ้างตกลงค่าจ้างล่วงเวลากันที่ร้อยละ 150 ของอัตราค่าจ้างต่อชั่วโมง ทั้งนี้ ลูกจ้างสามารถที่จะไม่ตอบรับการจ้างงานล่วงเวลาได้ในกรณีที่ถูกละเมิดสิทธิมนุษยชน



การเลิกจ้าง ในกรณีที่มีการจ้างงานมากกว่า 3 ปี นายจ้างต้องแจ้งให้ลูกจ้างทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 1 เดือนก่อนบอกเลิกจ้าง ส่วนในกรณีที่มีการจ้างงานต่ำกว่า 3 ปี นายจ้างต้องแจ้งให้ลูกจ้างทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 2 สัปดาห์ก่อนบอกเลิกจ้าง อย่างไรก็ตาม สัญญาการจ้างงานทั้งสองฝ่ายสามารถระบุได้ว่าจะไม่มีการแจ้งยกเลิกการจ้างให้ทราบล่วงหน้า

3.2.6 กฎหมายภาษีและการโอนเงินระหว่างประเทศ

ภาษีทางตรงและภาษีทางอ้อม ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในช่วงการทำธุรกรรม รวมไปถึงการทำธุรกรรมกับธนาคารในกานาและข้อจำกัดอื่นๆ เกี่ยวกับการโอนเงินระหว่างประเทศเข้าสู่/ออกจากกานา เป็นไปดังนี้

ภาษีทางตรง

- ▶ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax: CIT) คือ ร้อยละ 25
 - กิจการในกลุ่มการสกัดสาร เช่น เหมืองแร่ และปิโตรเลียม CIT ร้อยละ 35 ยกเว้น ได้รับอัตราลดหย่อนภายใต้ข้อตกลงอื่นๆ
- ▶ การคำนวณ CIT เบื้องต้น
 - $CIT = \text{อัตรา CIT} \times \text{เงินได้สุทธิ}$
 - เงินได้ที่สามารถนำมาคำนวณภาษี = เงินได้พึงประเมิน - ค่าใช้จ่ายทั้งหมดซึ่งก่อให้เกิด
 - สามารถลดหย่อนด้วยค่าใช้จ่ายในการถ่ายทอดเทคโนโลยี รวมถึงยกเว้นค่าธรรมเนียม โดยต้องได้รับการอนุมัติจาก GIPC
- ▶ Transfer Pricing (การที่คู่สัญญาทำธุรกรรมระหว่างกัน โดยกำหนดราคาซื้อขาย สินค้าหรือให้บริการที่แตกต่างไปจากราคาตลาด⁵)
 - แสดงผลตอบแทนจากการ Transfer Pricing ร่วมกับเอกสารที่จำเป็น
 - ธุรกรรมระหว่างสองภาคีซึ่งมีความสัมพันธ์ระหว่างกัน ต้องแสดงราคาตลาดร่วมด้วย

⁵ <https://www.rd.go.th/publish/563.0.html>



ภาษีทางอ้อม

- ▶ ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax: VAT) จะถูกหัก ณ ที่จ่าย และผู้จัดเก็บมีหน้าที่นำส่งภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป อัตรา VAT ทั่วไป ร้อยละ 12.5 แต่ VAT ระหว่างผู้ค้าส่งและค้าปลีกสินค้าอยู่ที่ร้อยละ 3
- ▶ เครดิตส่วนต่าง VAT สามารถนำมาลดหย่อน VAT ได้ในเดือนถัดไป
- ▶ การจัดเก็บประกันสุขภาพแห่งชาติ (National Health Insurance Levy: NHIL) ร้อยละ 2.5
- ▶ การจัดเก็บกองทุนเพื่อการศึกษา กานา (Ghana Education Trust Fund: GETFund) ร้อยละ 2.5
- ▶ อากร
 - อากรจัดเก็บจากการนำเข้าสินค้า เว้นแต่ได้รับการยกเว้น
 - ค่าดำเนินการรวมประมาณร้อยละ 5.5 ของมูลค่า CIF/FOB ของสินค้าที่นำเข้า
- ▶ แสตมป์สรรพสามิต
 - ใช้กับสินค้าประเภทน้ำแร่ น้ำอัดลม เครื่องดื่มจากมอลต์ เบียร์ดำ สุรา ไวน์ และอื่นๆ
 - แสตมป์สรรพสามิตมีราคาขึ้นละประมาณ 0.005 เหรียญสหรัฐฯ
- ▶ ภาษีสรรพสามิต
 - จัดเก็บกับสินค้าเฉพาะบางชนิดที่ผลิตหรือนำเข้าสู่กานา
 - อัตราภาษีสรรพสามิตเริ่มจากร้อยละ 0 ถึง 47.5 ของราคาหลังออกมาจากโรงงาน
 - อัตราภาษีสรรพสามิตอาจถูกปรับลด ขึ้นอยู่กับสัดส่วนการใช้วัตถุดิบท้องถิ่นในการผลิต
- ▶ การนำเข้าสินค้าชั่วคราว (Temporary Importation Regime)
 - ใช้กับบุคคลที่ต้องการนำเข้าสินค้าเข้าสู่กานาเป็นการชั่วคราวและมีการส่งออก (re-export) โดยสามารถนำสินค้าเข้ามาได้ไม่เกิน 90 วัน นับแต่วันแรกที่สินค้าถูกนำมาวาง ทั้งนี้ ผู้นำเข้าอาจขอขยายระยะเวลากับศุลกากรกานาได้มากที่สุดไม่เกิน 6 เดือน โดยต้องมีการวางมัดจำอากร



ล่วงหน้ากับศุลกากร เพื่อประกันว่าสินค้าจะไม่ถูกแปรสภาพ เว้นแต่จะมีการเสื่อมสภาพจากการใช้งาน

- ▶ คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse)
 - คลังสินค้าทัณฑ์บนอนุญาตให้ผู้นำเข้าสามารถขอขยายระยะเวลาการวางสินค้าได้ในช่วงที่กำลังดำเนินการชำระอากรจนกว่าจะครบทุกรายการสินค้า
 - เจ้าของคลังสินค้าทัณฑ์บนทำข้อตกลงร่วมกับศุลกากรกานา โดยใช้ฐานการคำนวณผลประโยชน์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตจากมูลค่าอากรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากกักสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน
 - ข้อกำหนดการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บนเป็นดังนี้

ตารางที่ 3-4: ข้อกำหนดการจัดเก็บสินค้าในคลังสินค้าทัณฑ์บน

ชนิดสินค้า	ระยะเวลาสูงสุด	หมายเหตุ
สินค้าเน่าเสียง่าย	3 เดือน	อาจขยายได้อีก 1 เดือน
สินค้าทั่วไป	1 ปี	ไม่สามารถขยายได้
วัตถุดิบ	2 ปี	อาจขยายได้อีก 1 ปี หากอยู่ในสภาพที่ดี

ที่มา: Ernst and Young (2019)

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax)

- ▶ พนักงานที่ทำงานในกานาเป็นระยะเวลาต่ำกว่า 183 วัน ถือว่าไม่ใช่ผู้มีถิ่นพำนักในกานา ซึ่งพนักงานผู้ซึ่งไม่มีถิ่นพำนักในกานาต้องถูกหัก ณ ที่จ่ายร้อยละ 25
- ▶ พนักงานผู้พำนักอยู่ในกานาต้องจ่ายภาษีแบบขั้นบันได โดยอัตราสูงสุดคือร้อยละ 30
- ▶ ข้อยกเว้นภายใต้ข้อตกลงสำหรับพนักงานต่างชาติในกิจการปิโตรเลียม
 - 30 วัน ต่อเนื่อง หรือ 60 วัน รวมในปีปฏิทินอาจได้รับการงดเว้นการจ่ายภาษี
 - ช่วงเวลางดเว้นแตกต่างกันไปตามข้อตกลง



- ▶ ผู้จ้างงานมีหน้าที่หัก ณ ที่จ่ายจากพนักงาน และนำส่งให้กับ GRA ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดจากเดือนที่มีการลดหย่อน

การเปิดบัญชีธนาคาร

โดยทั่วไป ผู้ที่ประสงค์เปิดบัญชีกับธนาคารในกานาต้องมีใบอนุญาตพำนักในกานา (Ghananian Residence Permit) เสียก่อน โดยมีเอกสารสำคัญ 2 ชิ้น ได้แก่ (1) สำเนาหนังสือเดินทาง 2 ฉบับ และ (2) หนังสือรับรองการทำงานจากนายจ้าง โดยกระบวนการใช้เวลาไม่นาน สามารถรูดเงินสดเงินฝากและบัตร ATM ได้ทันที อย่างไรก็ตาม อาจมีบางธนาคารที่เรียกเอกสารอื่นๆ เพิ่มเติมเพื่อเป็นหลักฐาน

ธนาคารที่ยินยอมให้เปิดบัญชีสกุลเงินต่างชาติในกานามีทั้งหมด 7 ธนาคาร⁶ ได้แก่

- | | | |
|--------------------------|---------------------|-------------|
| 1. Ecobank Ghana Ltd | 4. Barclays Bank | 7. UBA Bank |
| 2. Ghana Commercial Bank | 5. Societe Generale | |
| 3. Fidelity Bank | 6. UT Bank | |

การโอนเงินเข้าและออกประเทศ

กานาอนุญาตให้โอนเงินกลับด้วยเงินสกุลต่างประเทศได้โดยไม่จำกัดจำนวนเงินภายหลังจากถูกหัก ณ ที่จ่ายเรียบร้อยแล้วและได้รับใบรับรองการชำระภาษี ทั้งธุรกรรมการโอนกำไรกลับ การชำระหนี้ภายนอกประเทศ การจ่ายปันผล และการชำระค่าบริการต่างๆ

ทั้งนี้ หลักฐานที่ควรเตรียมพร้อมไว้ อาทิ บัญชีที่ได้รับการตรวจสอบเป็นที่เรียบร้อย รายละเอียดการกู้ยืมต่างๆ และใบรับรองการจดทะเบียนข้อตกลงถ่ายเทเทคโนโลยี เป็นต้น

⁶ <http://www.ghanaiandiaspora.com/how-to/bank-account/>



3.3 ขั้นตอนการลงทุน

ขั้นตอนการลงทุนในกานาโดยทั่วไป แบ่งเป็น 2 รูปแบบ คือ (1) การทำธุรกิจภายนอกเขตปลอดอากร หรือธุรกิจทั่วไป ต้องทำการจดทะเบียนบริษัทกับ GIPC และ (2) การทำธุรกิจภายในเขตปลอดอากร ต้องทำการจดทะเบียนบริษัทกับ GFZA โดยข้อแตกต่างคือ ในการจัดตั้งธุรกิจทั่วไปต้องมีการแสดงมูลค่าทุนจดทะเบียน ส่วนการทำธุรกิจในเขตปลอดอากรไม่มีความจำเป็น แต่ต้องมีการรายงานและแสดงมูลค่าการส่งออกได้มากกว่าร้อยละ 70 ของการผลิต และมีการยื่นผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน (Feasibility Study) ที่มีความละเอียดมากกว่า

3.3.1 การจัดตั้งธุรกิจโดยทั่วไปกับ GIPC

ประเภทการจดทะเบียนธุรกิจของกานาแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่ (1) บริษัทต่างรัฐอาทิ สาขา สำนักงานธุรกิจ และสำนักงานตัวแทน เป็นต้น และ (2) บริษัทย่อย โดยมีขั้นตอนการจดทะเบียนธุรกิจ ดังนี้

- ▶ **ขั้นตอนที่ 1** จดทะเบียนกับกรมการจดทะเบียนทั่วไป (Registrar General's Department) และจะได้รับ
 - หนังสือรับรองการจัดตั้งบริษัท และหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Certificate of Incorporation กับ Tax Identification Number (TIN number))
 - ข้อบังคับบริษัท (Company Regulation)
 - หนังสือรับรองการประกอบธุรกิจพาณิชย์ (Certificate to Commerce Business)
- ▶ **ขั้นตอนที่ 2** เพิ่มทุนให้เพียงพอกับข้อกำหนดการลงทุนขั้นต่ำ จำนวนตามที่ได้แสดงไว้ในข้อ 3.2.2 โดยมีวิธีการเพิ่มทุน ดังนี้
 - บัญชีธนาคาร: เปิดบัญชีบริษัท 2 บัญชี (ต่างชาติ และท้องถิ่น) กับธนาคารท้องถิ่น



- การโอนผ่านธนาคาร: โอนเงินให้เพียงพอกับข้อกำหนดทุนขั้นต่ำ ซึ่งค่าเงินจะถูกแปลงเป็นสกุลเงินท้องถิ่น (เซดีกานา) ธุรกิจนี้ควรได้รับการยืนยันจากธนาคารแห่งกานาโดยผ่านธนาคารที่นักลงทุนเลือกใช้ และธนาคารแห่งกานาจะยืนยันธุรกิจนี้ให้กับ GIPC ต่อไป
- สินค้าทุน: ในกรณีที่ใช้วิธีการประเมินสินค้าทุน เอกสารทุกฉบับที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้าเครื่องจักร อุปกรณ์ และสินค้าต่างๆ ต้องถูกส่งให้กับ GIPC เพื่อเป็นหลักฐาน เอกสารต่างๆ อาทิ
 - ใบตราส่งสินค้า หรือใบตราส่งสินค้าทางอากาศ (Bill of Lading/Airway Bill) ต้นฉบับ
 - ใบรับรองการตรวจสอบ ณ ปลายทาง (Destination Inspection Certificate)
 - ใบแสดงปริมาณและมูลค่า (Custom Bill of Entry) ต้นฉบับ
 - แบบฟอร์มการสำแดงการนำเข้า (Import Declaration Form: IDF)
 - ใบแจ้งหนี้แบบสมบูรณ์ หรือมีการรับรอง (Certified/Final Invoices)
 - หลักฐานของการแปลงเป็นทุน ตามแบบฟอร์ม 6 ของกรมการจดทะเบียนทั่วไป

▶ **ขั้นตอนที่ 3** จดทะเบียนกับ GIPC

นักลงทุนจดทะเบียนกับ GIPC ภายหลังจากที่ชำระค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยกรอกแบบฟอร์มการจดทะเบียน และส่งเอกสารสนับสนุนอื่นๆ กระบวนการนี้ใช้ระยะเวลาประมาณ 5 วันทำการ

▶ **ขั้นตอนที่ 4** ติดต่อกับสรรพากรกานาโดยตรง เพื่อแจ้งงานการใช้สิทธิต่างๆ เช่น ภาษี การขอเงินคืน และการงดเว้นต่างๆ

▶ **ขั้นตอนที่ 5** การจดทะเบียนกับกองทุนประกันสังคม (Social Security and National Insurance Trust: SSNIT) ใช้เวลาประมาณ 14 วัน ไม่มีค่าใช้จ่าย



- ▶ **ขั้นตอนที่ 6** ขอใบรับรองการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมกับองค์กรปกป้องสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Agency: EPA) รวมถึงขออนุญาตอื่นๆ กับหน่วยงานภาครัฐในพื้นที่หากจำเป็น

3.3.2 การจัดตั้งธุรกิจกับ GPZA เพื่อขอใช้สิทธิเขตปลอดอากร

การจัดตั้งธุรกิจในเขตปลอดอากรไม่มีข้อจำกัดด้านมูลค่าการลงทุนขั้นต่ำ อย่างไรก็ตาม นักลงทุนต้องแสดงให้เห็นว่าสามารถส่งออกได้มากกว่าร้อยละ 70 ของสินค้าที่ผลิตได้ โดยมีขั้นตอนดังนี้

- ▶ **ขั้นตอนที่ 1** จดทะเบียนกับกรมการจดทะเบียนทั่วไป (Registrar General's Department) เช่นเดียวกับการจดทะเบียนบริษัทแบบทั่วไปกับ GIPC และจะได้รับ
 - หนังสือรับรองการจัดตั้งบริษัท และหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Certificate of Incorporation กับ Tax Identification Number (TIN number))
 - ข้อบังคับบริษัท (Company Regulation)
 - หนังสือรับรองการประกอบธุรกิจพาณิชย์ (Certificate to Commerce Business)
- ▶ **ขั้นตอนที่ 2** ยื่นเอกสารต่างๆ ให้กับ GFZA
 - ใบสมัครเขตปลอดอากรโดยสมบูรณ์ (Duly Completed Free Zone Application Form)
 - แผนธุรกิจ หรือผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน (Business Plan/Feasibility Study)
 - ใบรับรองการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อมกับองค์กรปกป้องสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Agency: EPA)
 - หลักฐานการโอนเงินหรือเพิ่มทุน (Evidence of Transfer of Funds/Funding)



- หลักฐานสนับสนุนการส่งออก (MoU หรือหนังสือแสดงเจตจำนงที่จะซื้อจากลูกค้า)
- หลักฐานการเช่าที่ดินหรือโรงงาน

อย่างไรก็ตาม หากเป็นธุรกิจที่ดำเนินการอยู่แล้วแต่อยากใช้สิทธิเขตปลอดอากร ในภายหลัง ก็สามารถทำได้โดยการส่งเอกสารให้กับ GFZA ดังนี้

- บัญชีบริษัทที่ได้รับการรับรองโดยผู้ตรวจสอบบัญชี 3 ปี
- ใบรับรองการชำระ SSNIT
- ใบรับรองการชำระภาษี
- หลักฐานการเพิ่มมูลค่าหรือการจ้างงาน

3.4 ความตกลงระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อการลงทุน

3.4.1 ความตกลงคุ้มครองการลงทุน (Bilateral Investment Treaties: BIT)

ไทยไม่มี BIT ร่วมกับกานา โดยประเทศที่มี BIT ร่วมกับกานา ได้แก่

- | | |
|------------|------------------|
| ▶ จีน | ▶ เนเธอร์แลนด์ |
| ▶ เดนมาร์ก | ▶ สวิตเซอร์แลนด์ |
| ▶ เยอรมนี | ▶ สหราชอาณาจักร |
| ▶ มาเลเซีย | |

สังเกตว่ามีมาเลเซียร่วมด้วย ทั้งนี้ กานากำลังอยู่ในช่วงการเจรจา BIT เพิ่มเติมอีก 26 ประเทศ

3.4.2 ความตกลงการค้าเสรี

กานาเป็นสมาชิก WTO และมีความตกลงร่วมกับตลาดสำคัญ ได้แก่ ACP-EU Partnership Agreement สามารถเข้าถึงตลาดกลุ่มประเทศในทะเลแคริบเบียน มหาสมุทรแปซิฟิก⁷ รวมถึงได้รับ GSP ในการเข้าถึงตลาดยุโรป⁸ และได้รับสิทธิ African Growth and Opportunity Act (AGOA)⁹ ในการเข้าถึงตลาดสหรัฐฯ

สำหรับตลาดในกลุ่มแอฟริกาด้วยกันเอง กานาได้ลงนามร่วมกับ The Economic Community of West African States (ECOWAS) ซึ่งมีประเทศสมาชิก 15 ประเทศ¹⁰ นอกจากนี้ กานายังได้ลงนามเข้าร่วม The African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA) ซึ่งเป็นข้อตกลงระหว่างประเทศสมาชิก 49 ประเทศในแอฟริกา อย่างไรก็ตาม AfCFTA ยังอยู่ในช่วงของการเจรจา และประเทศสมาชิกที่ได้ลงนามไปแล้วมี 22 ประเทศ ข้อตกลง AfCFTA จึงยังไม่มีผลบังคับใช้ในกาลปัจจุบัน

3.4.3 ความตกลงอนุสัญญาภาษีซ้อน (Double Taxation Agreements: DTA)

ประเทศที่กานาได้จัดทำข้อตกลงอนุสัญญาภาษีซ้อน (Double Taxation Agreements: DTA) รวมด้วยไม่มีไทย โดยประเทศต่างๆ ที่มี DTA ร่วมกับกานา ได้แก่

- ▶ เบลเยียม
- ▶ อิตาลี
- ▶ แอฟริกาใต้
- ▶ สาธารณรัฐเช็ก
- ▶ มอริเชียส
- ▶ สวิตเซอร์แลนด์
- ▶ เดนมาร์ก
- ▶ โมร็อกโค
- ▶ เนเธอร์แลนด์
- ▶ ฝรั่งเศส
- ▶ สิงคโปร์
- ▶ สหราชอาณาจักร
- ▶ เยอรมนี

⁷ https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region_en

⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155841.pdf

⁹ <https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html>

¹⁰ <https://www.ecowas.int/member-states/>



ทั้งนี้ ผู้ที่จะได้รับประโยชน์จาก DTA แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) ผู้มีถิ่นที่อยู่ในประเทศที่มี DTA ร่วมกับกานา หรือ (2) บุคคลหรือนิติบุคคลซึ่งมีชาวกานาเป็นหุ้นส่วนมากกว่าร้อยละ 50

3.5 สรุปนโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

นโยบายและอนาคตของกานา

กานาใช้นโยบายมุ่งเน้นการเพิ่มมูลค่าให้กับวัตถุดิบภายในประเทศ โดยเฉพาะด้านการเกษตร เพื่อให้เปลี่ยนจากประเทศผู้ส่งออกวัตถุดิบเป็นประเทศผู้ส่งออกสินค้าสำเร็จมากขึ้น จากอดีตซึ่งส่งออกผลโกโก้ ทองคำ และบอโกไซต์ เป็นหลัก นอกจากนี้การเพิ่มมูลค่าสินค้า กานายังส่งเสริมให้มีการกระจายการผลิตสู่ภูมิภาคอีกด้วย เช่น โครงการหนึ่งเขตหนึ่งโรงงาน ส่วนในอนาคต กานาวางแผนที่จะนำการปิโตรเลียมมาเป็นอีกปัจจัยในการขับเคลื่อนภูมิภาคพร้อมทั้งส่งเสริมการมีส่วนร่วมของคนกานา

ข้อจำกัดด้านกฎระเบียบ

กานาไม่มีการกีดกันนักลงทุนต่างชาติ ใช้นโยบายเดียวกับที่บังคับใช้กับนักธุรกิจกานา อย่างไรก็ตาม มีการบังคับสัดส่วนการลงทุนขั้นต่ำของกานาในบางกิจการ ส่วนประเด็นเรื่องที่ดิน แม้กานาไม่ให้ชาวต่างชาติมีสิทธิเป็นเจ้าของที่ดินแต่อนุญาตให้เช่าระยะยาวสูงสุด 99 ปี อย่างไรก็ตาม กานายังไม่มี BIT รวมทั้ง DTA กับไทยในปัจจุบัน

ด้านแรงงาน กานาให้ความสำคัญกับข้อมูลส่วนบุคคล ห้ามนายจ้างนำข้อมูลเผยแพร่สู่บุคคลที่สามเว้นแต่ได้รับอำนาจจากศาล ส่วนประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจ้างงานประมวลได้ดังนี้

- ▶ การจ้างงานชั่วคราว (ต่ำกว่า 60 วัน) ไม่จำเป็นต้องทำสัญญาจ้าง
- ▶ ค่าจ้างขั้นต่ำ กำหนดที่ประมาณ 2 เหรียญสหรัฐต่อวัน อย่างไรก็ตาม เป็นจำนวนที่ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ การจ้างงานจริงจึงมีการจ่ายที่สูงกว่านั้น
- ▶ ส่วนแรงงานฝีมือที่ได้รับการศึกษามากกว่าระดับอุดมศึกษาได้รับค่าจ้างประมาณ 200-300 เหรียญสหรัฐต่อเดือน



- ▶ ชั่วโมงการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน และไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ค่าจ้างล่วงเวลาคิดที่ร้อยละ 150 ของอัตราค่าจ้างรายชั่วโมง
- ▶ สิทธิลาคลอด กานามอบให้สูงสุด 14 สัปดาห์
- ▶ นายจ้างต้องนำส่งประกันสังคมให้กับลูกจ้าง

ข้อได้เปรียบ

ด้านการมอบสิทธิประโยชน์ กานามีการมอบสิทธิประโยชน์ทางภาษีตามประเภทกิจการและพื้นที่ อีกทั้งมีการส่งเสริมการผลิตเพื่อส่งออกผ่านเขตปลอดอากรเพราะกานาเห็นว่าเป็นการสร้างงานให้กับคนในพื้นที่ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กานาสามารถส่งออกสินค้าไปยังสหรัฐฯ ด้วย AGOA และยุโรปด้วย GSP หรือแม้แต่ในกลุ่มประเทศแอฟริกาด้วยกัน กานาอยู่ในกลุ่ม ECOWAS รวมถึงกลุ่ม AfCFTA ซึ่งกำลังจะถูกจัดตั้งในอนาคต

นักลงทุนสามารถโอนเงินกลับประเทศได้โดยไม่มีข้อจำกัด อีกทั้ง มีธนาคารหลายแห่งให้บริการเปิดบัญชีด้วยสกุลเงินต่างประเทศ

การเริ่มต้นธุรกิจค่อนข้างสะดวก เพราะมีระเบียบระบุไว้ชัดเจน อย่างไรก็ตาม อาจมีจำนวนขั้นตอนที่ค่อนข้างมากเพราะต้องติดต่อกับหน่วยงานถึง 5 หน่วยงาน ได้แก่ Registrar General's Department GIPC GRA SSNIT และ NPA อย่างไรก็ตาม GIPC ได้เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกและจัดข้อมูลบรรดาดังกล่าว อนึ่ง หากเป็นธุรกิจที่มุ่งเน้นการส่งออก การติดต่อกับ GFZA จะมีขั้นตอนที่น้อยกว่าและสะดวกมากกว่า

ตารางที่ 3-5: สรุปขั้นตอนและกฎระเบียบที่สำคัญสำหรับการลงทุน

การดำเนินการ	แรงงาน	ค่าแรงขั้นต่ำ 2 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ทำงานไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
	ภาษ้นำเข้า	ร้อยละ 20 โดยทั่วไป และมีบางชนิดสินค้าได้รับการลดหย่อนร้อยละ 0-10
	VAT	ร้อยละ 12.5
	ภาษีอื่นๆ	NHIL ร้อยละ 2.5 GETFund ร้อยละ 2.5 และสรรพสามิตร้อยละ 0-47.5
	นิติบุคคล	ร้อยละ 25 สำหรับกิจการทั่วไป
	บุคคลธรรมดา	อัตราก้าวหน้า สูงสุดร้อยละ 30
	การโอนเงินกลับประเทศ	โอนเงินได้เสรี โดยต้องมีบัญชีที่ได้รับการรับรองจากผู้ตรวจ และเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น รายละเอียดสัญญาการกู้ยืม
มาตรการส่งเสริมการลงทุน	รูปแบบการส่งเสริม	การส่งเสริมตามประเภทกิจการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ร่วมกับการส่งเสริมตามพื้นที่เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้
	Tax Incentive	การปลูกพืชยืนต้น และการแปรรูปสินค้าเกษตร ได้รับการงดเว้นภาษีเป็นระยะเวลา 5-10 ปี ตามประเภทกิจการ
	Non Tax Incentive	มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (OSIC) และสามารถนำต้นทุนมาหักภาษีได้ (Capital Allowance)
ความตกลงระหว่างประเทศ	FTA	ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป
	Others	ยังไม่มีความตกลงคุ้มครองการลงทุน และอนุสัญญาภาษีซ้อนกับไทย

บทที่ 4

สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

บทที่ 4

สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

4.1 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

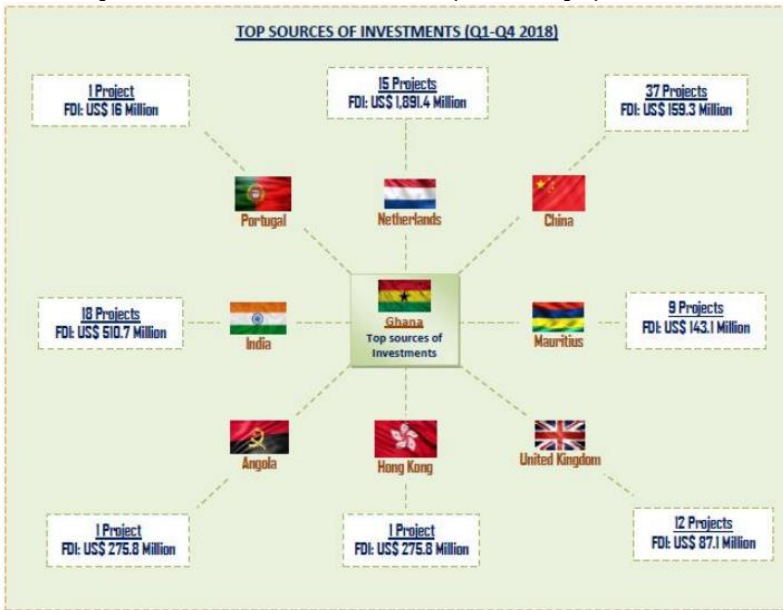
4.1.1 การลงทุนโดยตรงของต่างชาติในกานา

สถิติการลงทุนทั้งปีในปี 2018 พบว่า ประเทศที่มีโครงการลงทุนมากที่สุดในกานาคือจีน จำนวน 37 โครงการ รองลงมาคืออินเดีย จำนวน 18 โครงการ ตามมาด้วยเนเธอร์แลนด์ 15 โครงการ และอังกฤษ 12 โครงการ

อย่างไรก็ตาม ในเชิงของมูลค่า พบว่า เนเธอร์แลนด์มาเป็นอันดับที่ 1 ด้วยมูลค่าการลงทุน 1,891.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ รองลงมาคืออินเดีย 510.72 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และฮ่องกงและแองโกลาด้วยมูลค่าการลงทุนที่เท่ากับ คือ 275.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตามรายละเอียดด้านล่าง¹

¹ <https://www.gipcghana.com/press-and-media/downloads/reports/38-2018-q4-investment-report/file.html>

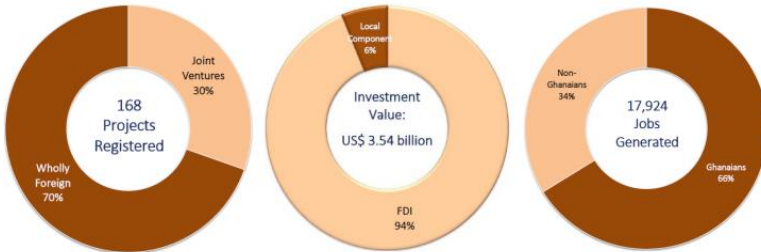
รูปภาพที่ 4-1: ประเทศที่มีการลงทุนในกานาสูงสุด ปี 2018



ที่มา: GIPC (2019)

ทั้งนี้ ในปี 2018 มีโครงการลงทุนรวมทั้งหมด 168 โครงการ หากนับตามลักษณะโครงการลงทุนพบว่า เป็นการลงทุนโดยต่างชาติทั้งหมดร้อยละ 70 และร่วมทุนกับนักธุรกิจท้องถิ่นร้อยละ 30 ซึ่งสำหรับมูลค่าการลงทุนพบว่า เป็นมูลค่าการลงทุนรวม 3.54 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และเม็ดเงินลงทุนนี้เป็นทุนจากต่างชาติ 3.32 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือเป็นสัดส่วนมากถึงร้อยละ 94 ส่วนทุนจากนักธุรกิจท้องถิ่นคือ 216.58 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นสัดส่วนเพียงร้อยละ 6

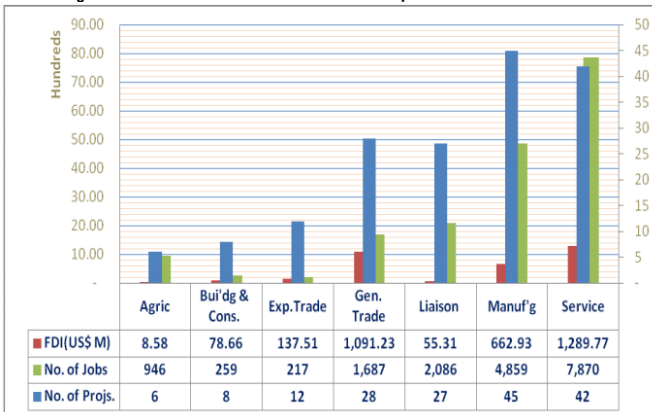
รูปภาพที่ 4-2: ลักษณะการลงทุนในกานา ปี 2018



ที่มา: GIPC (2019)

จากโครงการลงทุน 168 โครงการข้างต้น พบว่า ลงทุนในภาคการผลิต 45 โครงการหรือคิดเป็นร้อยละ 26.78 รองลงมาลงทุนในภาคบริการ 42 โครงการ หรือคิดเป็นร้อยละ 25 และลงทุนในภาคการค้าทั่วไป 28 โครงการ หรือคิดเป็นร้อยละ 16.67

รูปภาพที่ 4-3: ประเภทการลงทุนในกานา ปี 2018



หมายเหตุ: Bui'dg & Cons. คือ Building and Construction

Exp. Trade คือ Export Trade

Gen. Trade คือ General Trade

และ Manuf'g คือ Manufacturing

ที่มา: GIPC (2019)



โดยรายละเอียดการลงทุนทั้งในรูปแบบชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด และชาว กานาร่วมทุนด้วย ได้แสดงไว้ในตารางด้านล่างนี้

ตารางที่ 4-1: รายละเอียดการลงทุนทั้งในรูปแบบชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด และชาว กานาร่วมทุน ปี 2018

รายละเอียดการลงทุนโดยชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมดของกานาในปี 2018

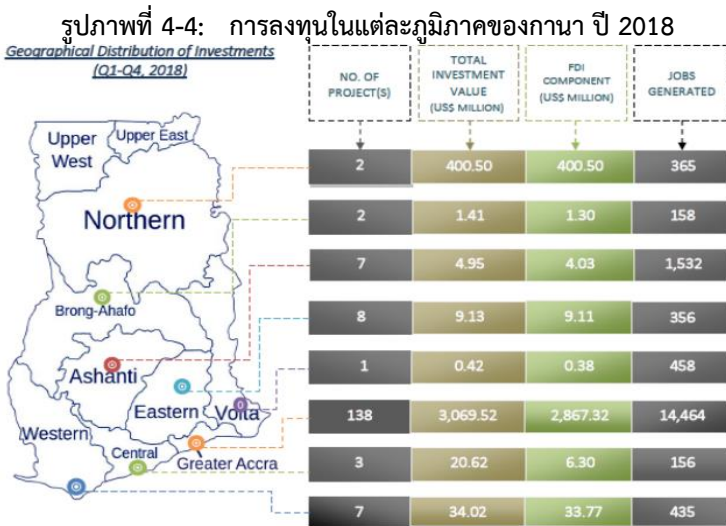
SECTOR	NO. OF PROJECTS	EST. VALUE (US\$ MILLION)	FDI COMPONENT (US\$ MILLION)	NO. OF JOBS
Agriculture	2	6.25	6.25	212
Building & Construction	11	1,091.28	1,072.48	800
Export Trade	6	2.23	2.23	93
General Trade	25	109.98	109.72	1,156
Liaison	17	153.55	153.55	309
Manufacturing	39	549.64	538.48	3,767
Service	17	974.69	947.57	717
Total	117	2,887.61	2,830.27	7,054

รายละเอียดการลงทุนแบบร่วมทุนของกานาในปี 2018

SECTOR	NO. OF PROJECTS	EST. VALUE (US\$ MILLION)	FDI COMPONENT (US\$ MILLION)	NO. OF JOBS
Agriculture	4	2.66	2.33	791
Building & Construction	4	46.22	43.10	251
General Trade	7	27.63	19.68	155
Manufacturing	11	133.58	86.41	1,335
Services	25	442.87	342.20	8,338
Total	51	652.96	493.72	10,870

ที่มา: GIPC (2019)

สำหรับการลงทุนที่เกิดขึ้น พบว่า เป็นการลงทุนใน 8 ภูมิภาคจากทั้งหมด 10 ภูมิภาคของกานา ซึ่งมีการกระจุกในเขตอักกรามากถึงร้อยละ 82.14 เป็นมูลค่าการลงทุน 3.07 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ รองลงมาคือภูมิภาคตะวันออกซึ่งอยู่ติดกับเขตอักกราและเป็นทางผ่านไปยังเมืองอซานติ มีการลงทุนในภูมิภาคดังกล่าว 8 โครงการ เป็นมูลค่าการลงทุน 9.13 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ดังแสดงไว้ด้านล่าง



ที่มา: GIPC (2019)

4.1.2 การลงทุนโดยตรงของไทยในประเทศเป้าหมาย

สำหรับการลงทุนของไทยในกานา จากข้อมูลการจดทะเบียนของ GIPC พบว่าตั้งแต่ปี 1994-2018 มีมูลค่าการลงทุนรวมสูงสุดในภาคการเกษตร 10 ล้านเหรียญสหรัฐอเมริกา รองลงมาเป็นธุรกิจการค้า 890,406 เหรียญสหรัฐอเมริกา

ตารางที่ 4-2: โครงการลงทุนโดยตรงของไทยที่จดทะเบียนกับ GIPC (ระหว่างกันยายน 1994 ถึงธันวาคม 2018)

ประเภทกิจการ	จำนวนโครงการ	FDI (เหรียญสหรัฐอเมริกา)
เกษตร	1	10,000,000.00
การค้าทั่วไป	2	890,406.00
การติดต่อประสานงาน	1	0
บริการ	2	37,870.00
รวมทั้งสิ้น	6	10,928,276.00

ที่มา: GIPC (2019)



4.2 หุ่นส่วนทางธุรกิจที่ได้รับการแนะนำ

จากการลงพื้นที่ พบว่า หน่วยงานที่ช่วยประสานการจับคู่ธุรกิจได้มี 2 หน่วยงานหลัก ซึ่งเป็นภาคเอกชน ได้แก่ The Ghana National Chamber of Commerce and Industry (GNCCI) และ The Association of Ghana Industries (AGI) ซึ่งทั้งสองหน่วยงานมีพันธกิจหลักคล้ายกันในการติดตาม รวบรวมข่าวสาร และกระจายให้กับสมาชิก อีกทั้งเป็นกระบอกเสียงให้กับสมาชิกในการสื่อสารกับรัฐบาล ซึ่งนักลงทุนสามารถติดต่อขอประสานเพื่อร่วมพัฒนาโครงการลงทุนกับหน่วยงานดังกล่าวได้ อาทิ ประเด็นด้านการตลาด การหาหุ้นส่วนทำตลาด หรือการปรับปรุง/เปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิตเพื่อให้เหมาะสมกับพื้นที่ สามารถใช้เป็นตัวกลางในการเชื่อมกับมหาวิทยาลัย และสถาบันวิจัยต่างๆ ในกานาได้

นอกจากภาคเอกชนแล้ว นักลงทุนสามารถประสานโดยตรงกับภาครัฐ เช่น GIPC และ GFZA ในประเด็นดังกล่าวได้ด้วยเช่นกัน

4.3 สรุปสถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

โดยสรุป ด้านสถิติการลงทุนในกานา กานาเป็นประเทศที่รับการลงทุนจากต่างประเทศเป็นหลัก โดยมีการออกไปลงทุนยังต่างประเทศต่ำ ดังที่ได้แสดงไว้ในบทที่ 2 มีการออกไปลงทุนยังต่างประเทศของกานาเพียงร้อยละ 2 ของ GDP

สำหรับประเทศที่เขามาลงทุนสอดคล้องกับสถิติด้านการค้า ซึ่งจีนและอินเดียเป็นผู้นำเข้ามาลงทุนด้วยจำนวนโครงการมากเป็นอันดับ 1 และ 2 อย่างไรก็ตาม ในมุมมองของมูลค่าการลงทุน กลับเป็นเนเธอร์แลนด์ที่มีมูลค่าการลงทุนมากที่สุด

ด้วยประการดังกล่าว สะท้อนให้เห็นว่า ผู้เล่นรายสำคัญที่ลงทุนในภาคธุรกิจที่ใกล้เคียงกับไทยคือ ฮ่องกงและอินเดียซึ่งลงทุนในโครงการขนาดเล็กจนถึงกลางแต่มีจำนวนโครงการมาก โดยส่วนใหญ่ลงไปที่ภาคการผลิตและบริการ ซึ่งหากนักลงทุนท่านใดเป็นผู้นิยมการพาณิชย์ประนอมและต้องการลงทุนในภาคการผลิตอาจต้องหาช่องทางเข้าร่วมห่วงโซ่การผลิต หรือไม่ต้องหลีกเลี่ยงไปผลิตสินค้าชนิดอื่น แต่หากมั่นใจสามารถผลิตสินค้าชนิดเดียวกันและแข่งขันด้วยคุณภาพได้ ก็สามารถแข่งขันได้โดยตรง

อย่างไรก็ตาม สังเกตว่าภาคเกษตรการลงทุนยังไม่มากนักและโอกาสยังคงเปิดกว้างสำหรับการพัฒนา

ตารางที่ 4-3: สรุปประเทศและประเภทกิจการที่ลงทุนในกานา

ประเทศหลักที่เข้ามาลงทุน	ตามมูลค่าการลงทุนเป็นเนเธอร์แลนด์ อินเดีย ฮ่องกง และแองโกลา ตามจำนวนโครงการเป็นจีน
สาขาอุตสาหกรรมที่ต่างชาติเข้ามาลงทุน	ก่อสร้าง บริการ และการผลิต ทั้งนี้ ไทยก็ได้ลงทุนในภาคเกษตรแล้ว

บทที่ 5

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

บทที่ 5

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

5.1 การคัดเลือกอุตสาหกรรม

การคัดเลือกอุตสาหกรรมแบ่งเป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ (1) การคัดเลือกอุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูงและพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ และ (2) การจัดทำดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI) แล้วจึงนำไปสู่ขั้นตอนที่ (3) คือการคัดเลือกอุตสาหกรรมด้วยการพิจารณาจากคะแนนและความเหมาะสมจากสภาพความเป็นจริง และปัจจัยแวดล้อมอื่นๆ

ทั้งนี้ ทีมวิจัยได้ทำการจัดกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อให้การพิจารณาคัดเลือกสะดวกยิ่งขึ้นรายละเอียดดังนี้



ตารางที่ 5-1: การกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	Harmonized Code
ปศุสัตว์	01, 23
ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	41, 42, 43
ประมง	03, 16
เกษตร	06, 07, 08, 09, 10, 12, 18, 24, 31
อาหารและเครื่องดื่ม	02, 04, 05, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 22
หิน สินแร่ และพลังงาน	25, 26, 27, 68, 69, 70
โลหะ	72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83
เคมีภัณฑ์	28, 29, 32, 35, 36, 38
เภสัชภัณฑ์	30
น้ำหอมและเครื่องสำอาง	33, 34
อุปกรณ์ถ่ายภาพและวิดีโอ	37, 90
พลาสติก	39
ยาง	40
ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้	44, 45, 46
กระดาษ	47, 48, 49
สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67
อัญมณีและเครื่องประดับ	71
เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องจักร	84, 85, 91
ยานยนต์	87
รถไฟ	86
เครื่องบิน	88
เรือ	89
เครื่องดนตรี	92
อาวุธและเครื่องกระสุน	93
เฟอร์นิเจอร์	94
ของเล่น เกม และอุปกรณ์กีฬา	95
ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	96
งานศิลปะ ของสะสม และของโบราณ	97
สินค้าที่ขนส่งร่วมกับสัมภาระระหว่างการเดินทาง	98

ที่มา: มูลินีอี สวค. ประมวลจาก UNCTAD (2019)



5.1.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความพร้อมลงทุนยังต่างประเทศ

การคัดเลือกอุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูงและพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ

ในขั้นตอนที่ 1 ทีมวิจัยได้มีการจัดทำคะแนนดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA) ของภาคการส่งออกของไทย ภายใต้สมมติฐานที่ว่า RCA ของภาคการส่งออกของอุตสาหกรรมใดมีค่าสูง อุตสาหกรรมนั้นของไทยมีนัยสำคัญต่อตลาดโลก ซึ่งภายหลังจากที่ได้รับค่า RCA การส่งออกแล้ว แต่ละอุตสาหกรรมจะถูกนำมาจัดเรียงจากค่า RCA การส่งออกมากไปหาน้อย แล้วคัดเลือก อุตสาหกรรมที่มีค่า RCA ที่มากกว่า 0.80 โดยผลลัพธ์จากกระบวนการดังกล่าว พบว่ามีอุตสาหกรรมที่ผ่านเกณฑ์การคัดเลือกในขั้นตอนที่ 1 จำนวน 14 อุตสาหกรรมดังนี้

ตารางที่ 5-2: อุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูง และพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ

ลำดับที่	อุตสาหกรรม	คะแนน RCA การส่งออก
1	ยาง	6.95
2	ประมง	3.96
3	พลาสติก	1.69
4	ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้	1.62
5	ยานยนต์	1.55
6	อัญมณีและเครื่องประดับ	1.54
7	อาหารและเครื่องดื่ม	1.47
8	ปศุสัตว์	1.40
9	เกษตร	1.28
10	เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องจักร	1.27
11	น้ำหอมและเครื่องประทินโฉม	1.04
12	ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	1.01
13	เรือ	0.91
14	ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	0.81

ที่มา: มุลนิธิ สวค. ประมวลจาก UNCTAD (2019)

5.1.2 อุตสาหกรรมที่ประเทศเป้าหมายมีศักยภาพ

ในการคิดสรรอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในประเทศเป้าหมาย กระทำโดยการ จัดทำดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI)

ดัชนี PICI เป็นดัชนีที่พิจารณาข้อมูลจาก 3 ส่วน ได้แก่ (1) ตลาด (2) ทรัพยากร และ (3) นโยบายการส่งเสริมของประเทศเป้าหมาย ซึ่งข้อมูลดังกล่าวจะถูกนำมารวมเป็น คะแนน PICI ในลักษณะของดัชนีถ่วงน้ำหนัก (Weight Index)

⇒ ในส่วนที่ (1) ตลาด

รูปภาพที่ 5-1: ดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI) ในด้านตลาด



ที่มา: มุลนิธิ สวค.

คะแนน PICI ในด้านตลาด ที่มิวิจัยได้พิจารณาจาก 2 ส่วนคือ ตลาดภายในประเทศซึ่ง สะท้อนจาก RCA การนำเข้าของอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศเป้าหมาย และตลาด ส่งออกซึ่งสะท้อนจาก RCA การส่งออกของอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศเป้าหมาย ซึ่ง RCA การนำเข้าและส่งออกของอุตสาหกรรมต่างๆ จะถูกนำมาจัดทำค่าเฉลี่ยร่วมเป็น คะแนน PICI ในด้านตลาด มีค่าระหว่าง 0-1 คะแนน

⇒ ในส่วนที่ (2) ทรัพยากร

คะแนน PICI ในด้านทรัพยากรของแต่ละอุตสาหกรรม ที่มิวิจัยจะพิจารณาให้ คะแนนตามความเหมาะสม โดยกำหนดให้คะแนนระหว่าง 0-1



⇒ ในส่วนที่ (3) นโยบายการส่งเสริมของประเทศเป้าหมาย
คะแนน PICI ในด้านนโยบายการส่งเสริมของประเทศเป้าหมาย ที่วิจัยกำหนดให้
อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในประเทศเป้าหมายได้รับคะแนนเท่ากับ 1 และไม่ได้รับ
การส่งเสริมได้รับคะแนนเท่ากับ 0

5.1.3 สรุปผลการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพระหว่างกัน

เมื่อพิจารณาให้คะแนน PICI ครบทั้ง 3 ส่วนแล้ว จึงนำมาจัดทำเป็นดัชนีถ่วง
น้ำหนัก (Weight Index) เฉลี่ยเท่ากัน และคัดกรองเฉพาะอุตสาหกรรมที่ผ่านเกณฑ์ใน
ขั้นตอนที่ 1 ได้ผลลัพธ์ปรากฏดังนี้

ตารางที่ 5-3: สรุปการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในกานา

ลำดับที่	อุตสาหกรรม	ตลาด	ทรัพยากร	นโยบาย	คะแนน PICI
1	อัญมณีและเครื่องประดับ	1.00	1	1	1.00
2	เกษตร	0.66	1	1	0.89
3	หิน ซีเมนต์ และแร่	0.92	0.5	1	0.81
4	อาหารและเครื่องดื่ม	0.27	1	1	0.76
5	ปศุสัตว์	0.01	1	1	0.67
6	ไม้	0.04	0.75	1	0.60
7	เฟอร์นิเจอร์	0.02	0.75	1	0.59
8	เครื่องหนัง	0.00	0.75	1	0.58
9	สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	0.08	0.5	1	0.53
10	เครื่องสำอาง	0.03	0.5	1	0.51
11	เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องจักร	0.38	0	1	0.46
12	ยานยนต์	0.32	0	1	0.44
13	พลาสติก	0.14	0	1	0.38

ที่มา: มูลนิธิ สวค.

พบว่าอุตสาหกรรม อุตสาหกรรมที่ได้รับคะแนน PICI สูง คือ อัญมณีและเครื่องประดับ
และเกษตร โดยได้ทำการเลือกภาคเกษตรมาศึกษา ส่วนอีกอุตสาหกรรม เลือกศึกษา
เครื่องสำอาง แม้จะอยู่ในอันดับที่ 10 แต่กานามีการนำเข้าสินค้าสำเร็จสูงทั้งที่กานาเป็น
ผู้ส่งออกวัตถุดิบ



- ▶ **เกษตรแปรรูป** : ในหมวดของเครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
- ▶ **เครื่องสำอาง** : การพัฒนาวัตถุดิบ (ต้นน้ำ) สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง เช่น Shea butter

5.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

5.2.1 อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป : เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

ภูมิภาคแอฟริกาตะวันตกเป็นภูมิภาคที่น่าสนใจสำหรับการศึกษาลงทุนอีกภูมิภาคหนึ่ง ด้วยจำนวนประชากรในภูมิภาค ลักษณะทางภูมิศาสตร์ที่อยู่ไม่ห่างไกลจากทวีปยุโรปมากนัก และเป็นตลาดใหม่ที่มีการแข่งขันยังไม่สูงเท่าภูมิภาคอื่น ๆ ซึ่งประเทศที่น่าสนใจประเทศหนึ่งที่เปรียบเสมือนประตูการค้าของตลาดในภูมิภาคแอฟริกาตะวันตกที่สำคัญนั้น คือ สาธารณรัฐกานา

สาธารณรัฐกานา ถือว่าเป็นประเทศที่มีขนาดค่อนข้างเล็ก จำนวนประชากรประมาณ 28 ล้านคน แต่มีทรัพยากรธรรมชาติอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะทองคำ บอโกไซด์ แมงกานีส ป่าไม้ เพชร และโกโก้ กานาเป็นผู้ผลิตทองคำและโกโก้รายใหญ่ของโลก และมีรายได้หลักมาจากการส่งออกสินค้าดังกล่าว โดยมีการผลิตโกโก้เป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากสาธารณรัฐโกตดิวัวร์ และส่งออกเมล็ดโกโก้เป็นอันดับ 5 ของโลก ทั้งนี้ภาคการเกษตรเป็นหัวใจหลักของเศรษฐกิจกานา คิดเป็นร้อยละ 19.70 ของ GDP ของประเทศ ในปี 2560 กานามีพื้นที่เกษตรกรรมประมาณร้อยละ 70 ของพื้นที่ทั้งประเทศ สินค้าส่งออกที่สำคัญของกานา ได้แก่ โกโก้ ไม้ ปลาหูฉลาม สับปะรด นอกจากภาคการเกษตรแล้วระบบโลจิสติกส์ของกานายังได้เปรียบประเทศเพื่อนบ้าน ด้วยลักษณะภูมิประเทศที่ติดทะเล โดยมีท่าเรือสำคัญ ได้แก่ ท่าเรือ Tema และท่าเรือ Takoradi ซึ่งถือว่าเป็นทางออกสู่ทะเลเพื่อการส่งออกและนำเข้าสำหรับประเทศเพื่อนบ้านอย่างบูร์กินาฟาโซ ไนเจอร์ ซึ่งไม่มีทางออกสู่ทะเล



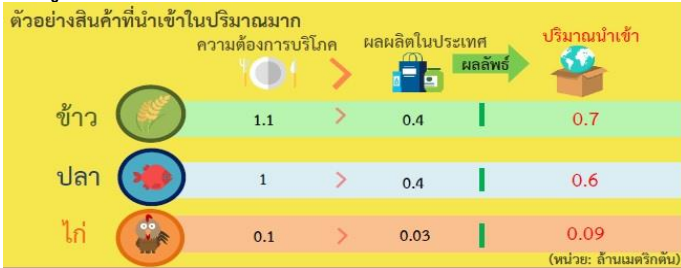
อุตสาหกรรมเกษตรของกานาได้รับการส่งเสริมอย่างดีจากภาครัฐโดยการจัดให้มีนโยบายส่งเสริมต่างๆ เช่น การเน้นที่การผลิตและผู้ผลิตเป็นสำคัญ ซึ่งมีส่วนช่วยกระตุ้นให้ประชากรของกานาให้เข้ามาทำฟาร์มการเกษตรกันมากขึ้น รวมทั้งพัฒนาการเกษตรกรรมของตนเองให้มีผลผลิตที่ดีขึ้น นอกจากนี้การส่งเสริมจากภาครัฐแล้ว บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายเมล็ดพันธุ์พืชหลายแห่งได้จัดหาเมล็ดพันธุ์พืชที่หลากหลายไว้ให้เกษตรกรได้เลือกไปปลูกมากขึ้น ภาครัฐได้มีการนำเอาโปรแกรมการประกันมาใช้ในอุตสาหกรรมเกษตรเพื่อประกันการขาดแคลนน้ำสำหรับการปลูกข้าวโพด ถั่วเหลือง และพืชผลอื่นๆ เพื่อช่วยบรรเทาความยากลำบากของเกษตรกร ในกานานั้นสภาพภูมิอากาศมีผลเป็นอย่างไรต่อการทำอุตสาหกรรมการเกษตรโดยเฉพาะการเพาะปลูก เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรมแบบดั้งเดิม อาศัยน้ำฝนจากธรรมชาติเป็นหลักมากกว่าระบบชลประทาน และไม่ได้นำเอาเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาใช้มากนัก ส่งผลให้มีผลผลิตที่ต่ำ ไม่ได้ตามเป้าหมายที่ควรจะเป็น นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องของการขาดแคลนเงินทุนในการวิจัยพัฒนา และถ่ายทอดความรู้ด้านเกษตรกรรม ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการสร้างความได้เปรียบในตลาดต่างประเทศ

รัฐบาลกานาได้จัดนำนโยบายในการเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าที่เป็นผลผลิตจากการเกษตรมาดำเนินการ โดยพืชผลที่ภาครัฐให้การส่งเสริม เช่น โกโก้ ฝ้าย ปาล์ม น้ำมัน ข้าว เป็นต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน เพิ่มกำไรที่ได้จากผลผลิตทางเกษตรกรรมเพาะปลูก โดยการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้สำหรับการเพิ่มผลผลิตอย่างยั่งยืน และเพื่อการจัดการด้านสิ่งแวดล้อมที่ดี ส่งผลให้แนวโน้มผลผลิตการเกษตรเพิ่มขึ้น และเพิ่มมูลค่าการส่งออกให้มากขึ้น

แม้กานาจะมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์แต่มีข้อจำกัดด้านเทคโนโลยีทางการเกษตร จึงยังต้องนำเข้าอาหาร/สินค้าเกษตรแปรรูปจำนวนมาก ส่งผลให้กานาขาดดุลบัญชีเดินสะพัดต่อเนื่องหลายปีเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 8-9 ของ GDP¹

1 ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า. (2019).

รูปภาพที่ 5-2: ตัวอย่างสินค้าที่กานานำเข้าในปริมาณมาก



ที่มา : ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. (2019).

การที่กานาต้องนำเข้าสินค้าเกษตรเป็นจำนวนมากเพราะการผลิตภายในประเทศไม่เพียงพอเนื่องจากการเกษตรกรรมของกานาส่วนใหญ่ยังเป็นแบบดั้งเดิม ยังไม่ได้นำเอาเทคโนโลยีมาใช้มากนัก เกษตรกรส่วนใหญ่ในประเทศยังขาดทักษะและความรู้ด้านเกษตรกรรม จึงมีปัญหาด้านการบริหารจัดการทรัพยากรและเก็บเกี่ยวผลผลิตไม่ถูกต้อง ทำให้อัตราการสูญเสียผลผลิตหลังการเก็บเกี่ยวสูง โดยเฉพาะสูงเกือบร้อยละ 50 ของผลผลิตทั้งหมด ในส่วนของการเพาะปลูกเกษตรกรรมกานาไม่นิยมใช้ปุ๋ยทำการเกษตรเพาะปลูก ส่วนหนึ่งเป็นผลมาจากปุ๋ยมีราคาแพง โดยอัตราการใช้ปุ๋ยของกานาอยู่ที่ 8 กิโลกรัมต่อเฮกตาร์ (ค่าเฉลี่ยของโลกประมาณ 90 กิโลกรัมต่อเฮกตาร์) ทำให้คุณภาพและปริมาณผลผลิตต่ำ ประกอบกับความต้องการบริโภคภายในประเทศเพิ่มขึ้นต่อเนื่องมีการเติบโตของสังคมเมือง มีจำนวนประชากรเพิ่มมากขึ้นและประชากรมีรายได้เพิ่มขึ้นโดยรายได้เฉลี่ยของประชากรสูงเป็นอันดับ 3 ของภูมิภาคแอฟริกาตะวันออก

สำหรับเกษตรกรรมการผลิตปศุสัตว์เชิงพาณิชย์ของกานานั้นคิดเป็นร้อยละ 7-10 ของ GDP ภาคเกษตร โดยกานามีฟาร์มสัตว์ปีกและสุกรขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมาก แต่ยังไม่มียุโรปเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ ผลผลิตในเชิงพาณิชย์ของฟาร์มมีการเพิ่มขึ้นจากการบริโภคเนื้อสัตว์ภายในประเทศ จำนวนปศุสัตว์ (สัตว์ปีก แพะ แกะ โคและสุกร) มีอัตราการเพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ 5 ต่อปี นับตั้งแต่ปี 1990 เป็นต้นมา



ผลผลิตทางการเกษตรของกานาในปัจจุบันสามารถผลิตได้เพียงร้อยละ 50 ของการบริโภคธัญพืชและเนื้อสัตว์ภายในประเทศ และร้อยละ 60 ของการบริโภคอาหารทะเลภายในประเทศ เพื่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองได้ทางรัฐบาลจึงมีมาตรการสร้างความมั่นคงทางอาหารโดยปลูกพืชให้แบ่ง ได้แก่ มันสำปะหลัง มันเทศ ถั่วงาข้าง ในขณะที่ผลผลิตข้าวโพดและข้าวยังอยู่ในระดับต่ำกว่าความต้องการบริโภค

ความมั่นคงทางอาหารและสารอาหาร (Food and Nutrition Security) เป็นนโยบายที่สำคัญของกานาโดยมีวัตถุประสงค์ในการพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชากรให้ดีขึ้นทั้งในด้านกายภาพ ด้านเศรษฐกิจและสังคม ให้ประชากรได้มีอาหารบริโภคที่เพียงพอทั้งในเชิงปริมาณและคุณภาพ ได้รับสารอาหารที่เพียงพอ มีสุขภาพอนามัยที่ดีจากนโยบายนี้จึงมีแผนการจัดการด้านการเปลี่ยนแปลงของสภาพภูมิอากาศและภัยธรรมชาติ เพื่อให้สามารถมีอาหารสำหรับบริโภคได้เพียงพอแม้ในช่วงที่เกิดปัญหาความแห้งแล้งหรือภัยธรรมชาติที่ส่งผลกระทบต่อการทำเกษตรกรรม

โดยภาพรวมแล้วกานามีพืชผลการเกษตรที่เป็นอาหารหลักในปริมาณที่เพียงพอต่อการบริโภค แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีพืชผลที่ขาดแคลน ผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการ เช่น ข้าวและข้าวฟ่าง ดังในตารางด้านล่างนี้

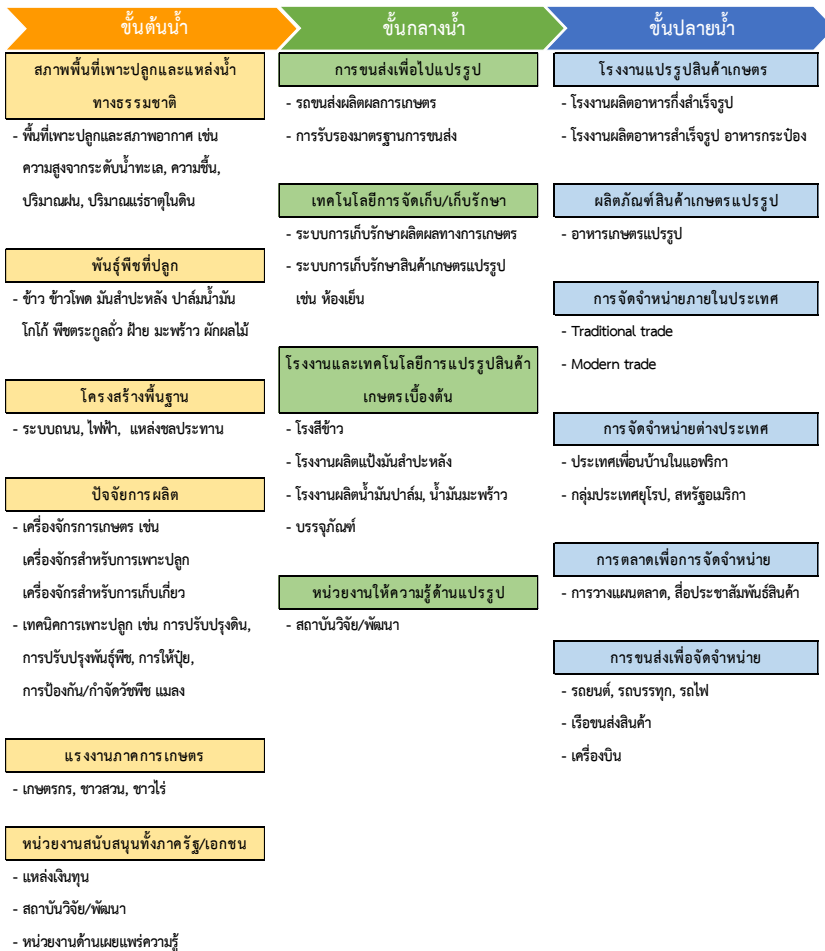
รูปภาพที่ 5-3: แสดงปริมาณที่ขาดและเกินของผลผลิตทางการเกษตรที่เป็นอาหารหลัก (หน่วย : เมตริกตัน)

Crops	Deficit/Surplus (MT)						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Maize	90,359	230,070	45,784	21,069	-61,007	-68,537	87,012
Rice (Milled)	-354,205	-540,280	-503,875	-497,515	-608,602	-577,977	-580,300
Millet	35,762	26,775	2,814	-88	-5,904	-3,197	-1,508
Sorghum	125,497	114,035	91,210	90,115	85,692	58,214	96,677
Cassava	6,169,042	6,221,456	7,151,811	7,431,688	7,681,605	8,130,414	8,969,099
Yam	1,930,112	2,072,344	2,355,910	2,314,737	2,266,545	2,413,745	2,982,777
Cocoyam	240,663	170,353	141,199	152,304	93,602	144,209	159,663
Plantain	969,579	825,877	882,737	924,762	937,416	999,816	1,181,490
Groundnuts	133,121	116,630	50,773	59,137	32,723	43,543	46,516
Cowpea	79,115	60,215	38,194	35,759	30,004	33,879	34,966
Soyabean	90,134	77,133	65,012	66,163	63,880	65,117	87,004

ที่มา : Ministry of Food and Agriculture (MoFA) of Ghana. (2017).



1. การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ด้วยห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)



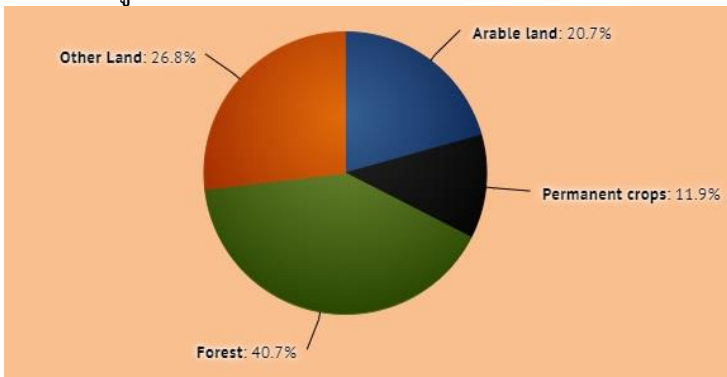
ที่มา : มูลนิธิ สวค. (2019)

การวิเคราะห์ขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่า
ในขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่านั้นมีประเด็นและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สภาพพื้นที่เพาะปลูกและแหล่งน้ำทางธรรมชาติ

กานามีพื้นที่อุดมสมบูรณ์สำหรับการเกษตรมากถึง 14 ล้านไร่ แต่มีการใช้ประโยชน์ไปเพียงแค่ 7 ล้านไร่เท่านั้น ชาวกานามีอาหารหลักคือข้าวและข้าวโพด ซึ่งสามารถเพาะปลูกได้ภายในประเทศแต่บางช่วงผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม กานายังมีพื้นที่ที่สามารถขยายการเพาะปลูกได้อีกจำนวนมาก กานามีแม่น้ำสายน้อยใหญ่อยู่เป็นจำนวนมากที่ยังรอการพัฒนาให้กลายเป็นพื้นที่ชลประทาน รวมไปถึงถนนและโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ที่ยังต้องการการปรับปรุงเพื่อให้รองรับการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรตามนโยบายการพัฒนาประเทศของรัฐบาล

รูปภาพที่ 5-4: การใช้พื้นที่ดินของกานา ปี 2012



ที่มา : Ghana data portal (2015). Ghana FAO STAT - Land use and Agricultural Inputs



ปริมาณน้ำฝนและผลกระทบต่อการเพาะปลูก

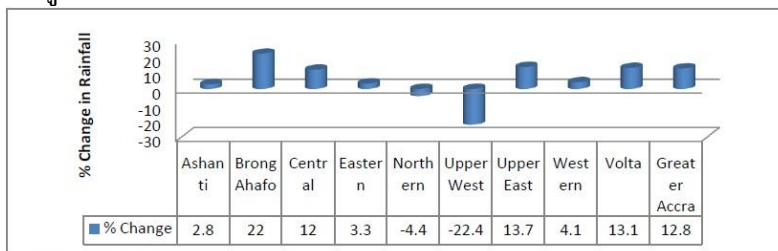
การเกษตรกรรมเพาะปลูกของกานานั้นพึ่งพาน้ำฝนจากธรรมชาติเป็นหลัก ดังนั้นปริมาณน้ำฝนจึงมีอิทธิพลเป็นอย่างมากต่อการเกษตรกรรม ลักษณะการตกของฝนโดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2011 เป็นต้นมามีความไม่สม่ำเสมอ และในพื้นที่แต่ละส่วนของประเทศมีปริมาณการกระจายของฝนไม่เท่ากัน ส่งผลให้ในบางปีที่ปริมาณฝนน้อยเกิดผลกระทบต่อภาคเกษตรกรรมเพาะปลูก โดยฝนมักจะหยุดตกในช่วงที่พืช (ข้าว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ถั่วลิสง) กำลังอยู่ในระยะเจริญเติบโต

รูปภาพที่ 5-5: ปริมาณน้ำฝนโดยเฉลี่ยของกานา (หน่วย : มิลลิเมตร)



ที่มา : Ministry of Food and Agriculture (MoFA) of Ghana. (2017).

รูปภาพที่ 5-6: ปริมาณน้ำฝนโดยเฉลี่ยของกานา (หน่วย : มิลลิเมตร)



ที่มา : Ministry of Food and Agriculture (MoFA) of Ghana. (2017).

จากปริมาณน้ำฝนที่ไม่สม่ำเสมอดังกล่าวซึ่งส่งผลต่อการทำเกษตรกรรม การนำเอาระบบชลประทานที่ดีเข้ามาใช้จะสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ โดยในปัจจุบันภาครัฐได้เริ่มพัฒนาระบบชลประทานให้ทั่วถึงและครอบคลุมพื้นที่เกษตรกรรมมากขึ้น



2. พันธุ์พืชที่ปลูก

ข้าวเป็นหนึ่งในอาหารหลักที่สำคัญที่สุดของกานา บริเวณพื้นที่หลักที่ปลูกข้าวของกานาคือบริเวณทางตอนเหนือของประเทศ ประกอบด้วยเขต Volta เขต Northern เขต Upper East และเขต Upper West โดยมีพื้นที่สำหรับปลูกข้าว 239,340 เฮกตาร์ โดยพื้นที่เกือบทั้งหมดนี้ใช้เป็นนาข้าวซึ่งจะปลูกข้าวในปริมาณไม่มากนักในทุ่งนาที่มีน้ำขังในระดับที่เหมาะสม แต่ถึงกระนั้นกลับพบว่ากานายังคงประสบปัญหาการขาดแคลนข้าวสำหรับการบริโภคในประเทศ โดยมีการนำเข้ามากถึงประมาณร้อยละ 66 ของการบริโภคในประเทศทั้งหมด ส่งผลให้มีต้นทุนการนำเข้าสูงอย่างต่อเนื่องทุกปี ในปี 2017 กานาผลิตข้าวได้ปริมาณ 721,610 ตัน แต่มีปริมาณการบริโภคอยู่ที่ 1.3 ล้านตัน ทำให้ปริมาณข้าวขาดแคลนถึง 580,300 ตัน จากข้อมูลของ Ministry of Food and Agriculture (MoFA) พบว่าปริมาณข้าวที่ขาดแคลนนั้นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นตั้งแต่ปี 2011 จนถึงปี 2015 และปริมาณลดลงเล็กน้อยในปี 2016 เนื่องจากการผลิตในประเทศมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นจากร้อยละ 44 เป็นร้อยละ 47 ของปริมาณการบริโภคภายในประเทศ แต่ถึงกระนั้นปริมาณการผลิตในประเทศยังคงไม่เพียงพอต่อการบริโภคอย่างต่อเนื่อง

ในปี 2017 สมัยรัฐบาลของประธานาธิบดี Nana Akufo-Addo ได้ทำการออกนโยบายเรื่องธงของภาคการเกษตรกรรมขึ้น ชื่อว่า “The Planting for Food and Jobs (PFJ) programme” โดยมีวัตถุประสงค์ในการส่งเสริมการเติบโตของอุตสาหกรรมการผลิตอาหารและส่งเสริมการจ้างงานในประเทศ เป็นนโยบายสำหรับดำเนินการ 4 ปี มีงบประมาณ 713.1 ล้านเหรียญสหรัฐ ประกอบด้วยเสาหลัก 5 เสา ได้แก่

- การปรับปรุงพัฒนาเมล็ดพันธุ์ให้เพียงพอ (seed access and development)
- การปรับปรุงพัฒนาเรื่องระบบการใช้ปุ๋ย (fertilizer access and systems development)
- การขยายการบริการภาคการเกษตร (agriculture extension services)
- การตลาด (market)
- เกษตรอิเล็กทรอนิกส์ (e-agriculture)



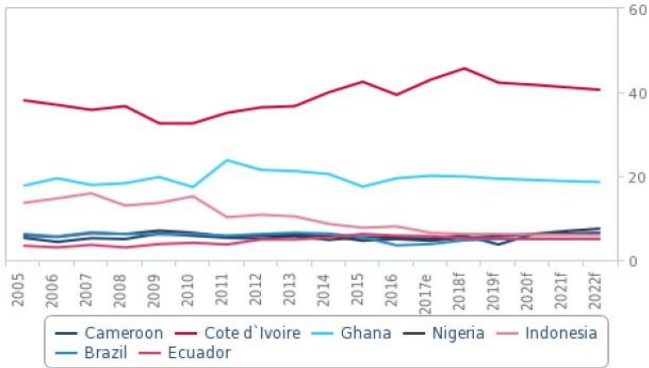
โครงการนี้ถูกออกแบบเพื่อการพัฒนาประสิทธิภาพและขนาดของอุตสาหกรรมเกษตรของประเทศให้เติบโตขึ้น ในเดือนมิถุนายน ปี 2018 ได้มีการประกาศใช้นโยบาย โดยมีพนักงานที่ได้รับการจ้างงานต่างๆ ในโครงการนี้กว่า 3,000 คน โครงการนี้มุ่งเน้นไปที่ธัญพืชรวมถึงข้าว พืชตระกูลถั่ว และผักต่างๆ โดยข้าวได้รับการส่งเสริมมากที่สุด เนื่องจากข้าวมีอายุการออกผลผลิตที่สั้น สามารถสร้างผลกำไรได้สูงในเวลาไม่นาน

นอกจากข้าวแล้ว พืชเศรษฐกิจอื่นที่สำคัญของกานา ได้แก่ โกโก้ ปาล์ม น้ำมัน มะพร้าว สับปะรด ฝ้าย มะเขือเทศ กล้วย ส้ม ยาสูบ มะม่วงหิมพานต์ พืชตระกูลถั่ว ฝรั่ง มะม่วง และพืชผักต่างๆ

โกโก้เป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้แก่กานาเป็นอย่างมาก โดยมีการผลิตโกโก้เป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากสาธารณรัฐโกตดิวัวร์ และส่งออกเมล็ดโกโก้เป็นอันดับ 5 ของโลก อุตสาหกรรมการผลิตโกโก้เป็นอุตสาหกรรมหลักอย่างหนึ่งของกานา มีการจ้างงานในอุตสาหกรรมนี้ทั้งในส่วนของการผลิตและการขนส่งสูงถึง 1.5 ล้านคน² เกษตรกรผู้ปลูกโกโก้ส่วนใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง และภาครัฐของกานาเองให้การส่งเสริม กานาส่งออกโกโก้ในปริมาณมากที่สุดในบรรดาสินค้าเกษตร โดยในปี 2016 ส่งออกปริมาณ 581,375 เมตริกซ์ตัน ซึ่งประเทศคู่ค้าหลักคือเนเธอร์แลนด์

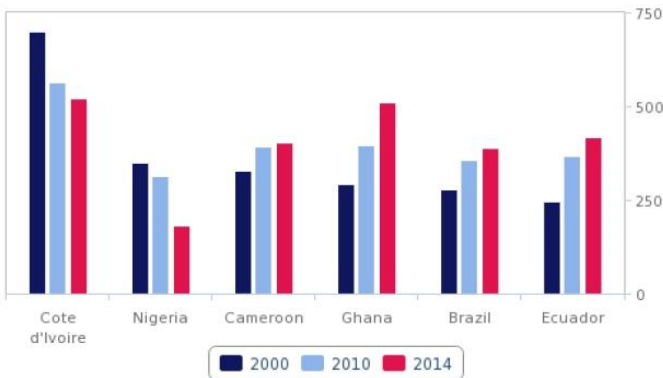
² Ghana Investment Promotion Centre (GIPC) (2019).

รูปภาพที่ 5-7: ผลผลิตโกโก้ของแต่ละประเทศทั่วโลก (หน่วย : ร้อยละ)



ที่มา : FitchSolutions (2019).

รูปภาพที่ 5-8: ผลผลิต (Yield) ของโกโก้แต่ละประเทศทั่วโลก (หน่วย : กิโลกรัม/เฮกตาร์)



ที่มา : FitchSolutions (2019).

พืชอื่นๆ ที่มีศักยภาพในการผลิตรวมของกานา ได้แก่ ปาล์มน้ำมัน มะพร้าว ยางพารา มะม่วงหิมพานต์ และฝ้าย การปลูกมะพร้าวนั้น ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ปลูกจะเป็นกิจการขนาดเล็ก (มีพื้นที่ 0.5-5.0 เฮกตาร์) การปลูกมะม่วงหิมพานต์นั้น ส่วนใหญ่เกษตรกรผู้ปลูกจะเป็นฟาร์มขนาดเล็ก (มีพื้นที่ 0.8-2.5 เฮกตาร์) โดยมีแหล่งปลูกมะม่วงหิมพานต์



จำนวนมากกว่า 60,000 แห่งในประเทศ ส่วนการปลูกฝ้ายนั้นพบมากในบริเวณทางเหนือของประเทศ เป็นแหล่งรายได้ที่สำคัญของชาวไร่ชาวนาในชนบทของพื้นที่ดังกล่าว

สำหรับผักและผลไม้ของกานา สับปะรดและมะเขือเทศเป็นผักและผลไม้ส่งออกหลักที่สำคัญ โดยสับปะรดมีปริมาณผลผลิตต่อปีสูงถึง 60,000 เมตริกซ์ตัน ส่วนมะเขือเทศนั้นมีการผลิตต่อปีเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา นอกจากนี้ยังมีพืชผลที่เพาะปลูกเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ส้ม เลมอน มะนาว องุ่น ชিং มะม่วง กล้วย อะโวคาโด และฝรั่ง

จะเห็นได้ว่ากานานั้นมีความอุดมสมบูรณ์ในส่วนของทรัพยากรขั้นต้นน้ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพืชพันธุ์ที่มีความหลากหลาย มีอยู่เป็นจำนวนมาก และมีศักยภาพสำหรับการนำไปเพิ่มมูลค่าต่อได้ทั้งในชั้นกลางน้ำและชั้นปลายน้ำ

3. โครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานของกานา เช่น ถนนหนทาง ระบบไฟฟ้า ระบบชลประทาน ยังไม่ได้รับการพัฒนามากนัก การเกษตรกรรมของกานาส่วนใหญ่เป็นแบบพึ่งพาธรรมชาติ อาศัยน้ำฝนเป็นหลัก กานามีระบบชลประทานประมาณร้อยละ 1 ของพื้นที่เกษตรทั้งหมด ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรยังไม่ได้ตามที่ต้องการและเกิดปัญหาอย่างต่อเนื่อง

จากปัญหาเรื่องระบบชลประทานที่ขาดแคลน ภาครัฐได้เข้ามามีบทบาทในการพัฒนาระบบชลประทานให้มีความครอบคลุมพื้นที่มากขึ้น โดย The Ghana Irrigation Development Authority (GIDA) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ทำงานร่วมกับ Ministry of Food and Agriculture (MoFA) มีหน้าที่หลักในการส่งเสริมและประชาสัมพันธ์ให้เกษตรกรใช้ระบบชลประทานให้มากขึ้นทั่วประเทศผ่านโครงการต่างๆ ที่จัดทำขึ้นเป็นระยะๆ โดยพบว่าปี 2016-2017 มีพื้นที่ที่มีระบบชลประทานเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 9.1 หน่วยงาน GIDA ได้รับความช่วยเหลือในเรื่องของเทคนิคและการเงินจาก the Food and Agriculture Organization และ the World Bank ในการดำเนินโครงการ



อย่างไรก็ดีเพื่อเป็นการรองรับการพัฒนาประเทศ รัฐบาลกานาได้ส่งเสริมการลงทุนในด้านโครงสร้างพื้นฐานมากขึ้น เพื่อเป็นพื้นฐานการพัฒนาเศรษฐกิจด้านต่างๆ เช่น ก่อสร้างการไฟฟ้า ประปา และการสื่อสาร เป็นต้น

4. ปัจจัยการผลิต

บริษัทที่ทำธุรกิจด้านการเกษตรส่วนใหญ่เป็นบริษัทหรือกิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยส่วนใหญ่ทำการเกษตรโดยใช้เครื่องมืออุปกรณ์พื้นฐาน ยังไม่ได้นำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยหรือเครื่องจักรกลการเกษตรเข้ามาใช้มากนักเนื่องมาจากการขาดแคลนด้านเงินทุน รวมทั้งเกษตรกรส่วนใหญ่ยังขาดความรู้และทักษะในการนำเทคโนโลยีมาใช้ จึงทำให้ผลผลิตที่ได้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

กานาได้พิจารณาเห็นศักยภาพของไทยในการพัฒนาด้านการเกษตร และเทคโนโลยีด้านการเกษตร กานาสนใจที่จะเรียนรู้ประสบการณ์ด้านการพัฒนาเศรษฐกิจของไทยและขยายความร่วมมือกับไทยในด้านการเกษตรและการประมง ในช่วงที่ผ่านมากานาพยายามพัฒนาการเกษตรเพื่อให้อผลิตอาหารให้เพียงพอับความต้องการของประชากร นอกจากนี้ ชาวไทยเป็นชาวที่มีชื่อเสียงในกานา โดยกานาเป็นตลาดชาวไทยที่สำคัญแห่งหนึ่งในภูมิภาคแอฟริกา และมีประเทศอื่นๆ เช่น มาลี บูร์กินาฟาโซ เป็นต้น นำชาวไทยจากกานาไปจำหน่ายในประเทศของตนด้วย ในแง่ของโอกาสในการขยายธุรกิจไทยมีโอกาสนในการส่งออกปุ๋ยเคมี สารกำจัดวัชพืช/ศัตรูพืช และเครื่องจักรกลการเกษตรไปยังกานา เช่น เครื่องจักรสำหรับการเพาะปลูก รถไถนา เครื่องหว่านเมล็ด ระบบการให้น้ำแก๊พพืชที่ปลูก เครื่องจักรสำหรับการเก็บเกี่ยว เครื่องนวดข้าว เครื่องเกี่ยวข้าว เครื่องใช้ไฟฟ้าสำหรับติดตั้งในโรงงานเกษตรแปรรูป เป็นต้น รวมทั้งการถ่ายทอดความรู้ในส่วนขอเทคนิคการเพาะปลูก เช่น การปรับปรุงดิน การปรับปรุงพันธุ์พืช การให้ปุ๋ย เป็นต้น เพื่อนำไปปรับใช้ในภาคการเกษตรของกานาให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

5. แรงงานภาคการเกษตร

ในปี 2017 ที่รัฐบาลได้ออกโครงการ “Planting for Food and Jobs” ได้สร้างให้เกิดการจ้างงานขึ้นในภาคเกษตรกรรมเป็นจำนวนมากทั่วทั้งประเทศ ทั้งการจ้างงานที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการเกษตรกรรมและงานอื่นๆ ที่มีส่วนเกี่ยวเนื่องกัน ทำให้ประชากรมีรายได้จากการมีงานทำเพิ่มขึ้น อีกทั้งแรงงานส่วนใหญ่มีความคุ้นเคยกับการทำเกษตรกรรมมาช้านาน



6. หน่วยงานสนับสนุนทั้งภาครัฐ/เอกชน

รัฐบาลมีนโยบายที่จะผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ในปัจจุบัน การผลิตอาหารโดยรวมของกานาเพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ แต่อย่างไรก็ดี ผลผลิตการเกษตรบางอย่างยังไม่เพียงพอ โดยเฉพาะข้าวที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการภายในประเทศได้ประมาณร้อยละ 60 ทำให้รัฐบาลมีเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณ การเพาะปลูกข้าวและพืชผลอื่นๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้ครอบคลุมความ ต้องการในประเทศ

รัฐบาลกานาเร่งแก้ไขปัญหาค่าผ่านนโยบายและมาตรการต่างๆ เช่น

- เพิ่มผลผลิตและมูลค่าทางการเกษตร ส่งเสริมให้เกษตรกรหันมาใช้ปุ๋ยผ่าน โครงการ The National Fertilizer Subsidy Program (FSP FSP) โดยอุดหนุน เงินค่าปุ๋ยแก่เกษตรกร
- ให้ความรู้เกษตรกร เช่น โครงการ The Planting for Food and Jobs เพื่อให้ความรู้ด้านเทคนิคการเกษตร โครงการ Farmer Based Organizations เพื่ออบรมเกษตรกรด้านการเพิ่มมูลค่าผลผลิต เป็นต้น
- ดึงดูดการลงทุนในภาคเกษตรกรรม สนับสนุนการขยายและเติบโตของธุรกิจ การเกษตรและอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร โดยมีมาตรการสนับสนุนต่างๆ เช่น ยกเว้นภาษีนำเข้าสินค้าของโรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ รวมทั้งให้สิทธิงด เก็บภาษีชั่วคราวกับบริษัทที่ทำธุรกิจแปรรูปทางการเกษตรเป็นเวลา 5 ปี โครงการ The One District One Factory (1 ตำบล 1 โรงงาน) เป็นต้น

นอกจากนี้องค์กรเพื่อการพัฒนาระหว่างประเทศของสหรัฐฯ (USAID) ได้ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญในการสนับสนุนส่งเสริมด้านเทคนิค ความรู้ และอุปกรณ์เพื่อเพิ่มผลผลิต การผลิตให้แก่ภาคเกษตรกรรม ความสามารถในการผลิตที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นหลังได้รับการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิต ได้แก่

- พัฒนาสายพันธุ์มันสำปะหลัง ข้าวโพด และข้าว เพื่อให้เพิ่มปริมาณผลผลิต การส่งออก
- เทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ รถเก็บเกี่ยว เครื่องอบแห้ง และเครื่องมือ



อีกทั้งยังมี องค์การความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งญี่ปุ่น (Japan International Cooperation Agency : JICA) ได้เข้ามาให้ความร่วมมือในการพัฒนาภาคส่วนเกษตรกรรม ในกานา โดยได้เข้ามาช่วยพัฒนาระบบการบริหารจัดการด้านชลประทานเพื่อการเพาะปลูกโดยมุ่งเน้นการพัฒนาเรื่องของการปลูกข้าว ซึ่ง JICA ได้นำเอาองค์ความรู้และเทคโนโลยีที่ใช้ในญี่ปุ่นเข้ามาถ่ายทอดและพัฒนาให้แก่กานา รวมทั้งมีการฝึกอบรมให้แก่เกษตรกรกานาเพื่อพัฒนาความรู้ความสามารถด้านทรัพยากรบุคคล เพื่อให้สามารถนำไปใช้พัฒนาการเกษตรกรรมให้ก้าวหน้า เพิ่มผลผลิตด้านการเกษตรโดยเฉพาะข้าว สร้างกำไรและพัฒนาการหาเลี้ยงชีพของเกษตรกรรายย่อย และเพิ่มมูลค่าในห่วงโซ่มูลค่า

จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมเกษตรและเกษตรแปรรูปของกานานั้นมีศักยภาพและได้รับการส่งเสริมโดยรัฐบาลซึ่งได้กำหนดเป็นนโยบายหลักในการพัฒนาประเทศ ดังนั้น การเข้าไปลงทุนในภาคอุตสาหกรรมเกษตรในกานาจึงถือได้ว่ามีความน่าสนใจไม่น้อย สำหรับนักธุรกิจไทยที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนี้ และมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่า

การวิเคราะห์ขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่มูลค่า

ในขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่มูลค่าอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. การขนส่งผลิตภัณฑ์เกษตรเพื่อไปแปรรูป

ระบบโลจิสติกส์และการขนส่งพืชผลทางการเกษตรมีความยุ่งยากกว่าสินค้าอื่นๆ เนื่องจากผลผลิตบางชนิดเน่าเสียง่ายจึงต้องการระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพที่สามารถรักษาคุณภาพของผลผลิตไว้ได้โดยไม่เน่าเสียหรือเสียหายระหว่างทาง รวมทั้งการรักษาความสะอาดของผลผลิต การขนส่งด้วยรถขนส่งที่มีระบบรักษาความเย็นหรือห้องเย็นเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการรักษาคุณภาพของสินค้าเกษตรบางชนิด เช่น ผัก และผลไม้

ระบบการขนส่งของกานายังไม่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากนัก เมื่อเทียบกับไทยแล้วถือว่ายังล้าหลังอยู่มาก ประกอบกับระบบถนนหนทางยังไม่เจริญ มีความขรุขระในหลาย ๆ พื้นที่ และรถขนส่งส่วนใหญ่ไม่มีห้องเย็น และยังขาดการจัดการที่ดีพอ ดังนั้นจึงพบปัญหาผลผลิตการเกษตรที่ขนส่งไปเสียหาย หรือมีอายุการเก็บที่สั้น ส่งผลให้มีปริมาณไม่เพียงพอต่อการบริโภค



2. เทคโนโลยีการจัดเก็บ/เก็บรักษา

เนื่องจากผลผลิตทางการเกษตรบางชนิดเน่าเสียง่ายจึงต้องการระบบการจัดเก็บที่ดีที่สามารถรักษาคุณภาพและอายุของสินค้าเกษตรไว้ได้ ซึ่งปัจจุบันกานายังไม่มีการนำเทคโนโลยีทางด้านนี้เข้ามาใช้มากนักและผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นรายเล็ก มีปัญหาขาดแคลนด้านเงินลงทุน แต่อย่างไรก็ดี รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาภาคเกษตรกรรม เพื่อให้ผลผลิตทางการเกษตรมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรับประกันความพร้อมของวัตถุดิบให้กับอุตสาหกรรมการเกษตรและแปรรูปอาหาร โดยจากข้อมูลของกระทรวงเกษตรฯ ชี้ให้เห็นว่าความเสียหายหลังการเก็บเกี่ยวในกานานั้นมีปริมาณมาก อยู่ระหว่างร้อยละ 30-40 โดยเฉพาะสินค้าที่เน่าเสียง่าย เช่น มะเขือเทศ ที่มีความเสียหายมากกว่าร้อยละ 50 (ข้อมูลจากเขต Ashanti เขต Brong Ahafo และทางตอนบนของภาคตะวันออก) นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยร่วมอื่นๆ ที่ทำให้เกิดความเสียหายหลังการเก็บเกี่ยวพืชผล นั่นคือ กานายังขาดความสามารถในการแปรรูปและถนอมอาหารที่ดี จึงนำไปสู่ปัญหาความขาดแคลนทางอาหาร แม้จะมีผลผลิตส่วนเกินในบางช่วงก็ตาม

ซึ่งถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยที่สนใจจะไปลงทุนเนื่องจากไทยมีความเชี่ยวชาญทางด้านการเกษตรกรรมและมีระบบเทคโนโลยี เครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัยรวมทั้งระบบการจัดเก็บวัตถุดิบ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งมีทั้งแบบการจัดเก็บที่อุณหภูมิปกติ และการจัดเก็บในห้องเย็น ที่มีการควบคุมการทำงานของระบบให้ได้ตามมาตรฐาน

3. โรงงานและเทคโนโลยีการแปรรูปสินค้าเกษตรเบื้องต้น

ธุรกิจการเกษตรในกานายังอยู่ในยุคเริ่มแรกของการพัฒนาและยังคงทำการเกษตรแบบพื้นบ้าน ตัวอย่างธุรกิจ ได้แก่ การแปรรูปมัน Garri และปลารมควัน โดยมีธุรกิจรายย่อย ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมาก

การแปรรูปสินค้าเกษตรเบื้องต้นที่สำคัญ ได้แก่ การแปรรูปแป้ง ซึ่งแบ่งทำมาจากพืชหลายชนิด ได้แก่ ข้าวสาลี มันสำปะหลัง มันเทศ เผือก ถั่ว งา ข้าว ข้าวฟ่างและข้าวโพด กานามีโรงโม่แป้งในท้องถิ่นขนาดเล็กหลายแห่งในประเทศ โดยเฉพาะโรงโม่สำหรับข้าวโพดซึ่งขายโดยตรงให้แก่ครัวเรือน



- **แป้งข้าวโพด** ที่ผลิตส่วนใหญ่ผ่านโรงสีท้องถิ่นโดยมาจากข้าวโพดในท้องถิ่น ข้าวโพดเป็นอาหารหลักในกานาและแป้งข้าวโพดสามารถนำมาทำอาหารท้องถิ่นได้ เช่น อาหารท้องถิ่นที่เรียกว่า Banku Kenkey และ Akple โดยข้าวโพดบางส่วนถูกนำเข้ามาสำหรับผลิตอาหารสัตว์ และปลาป่น
- **แป้งสาลี** การผลิตแป้งสาลีขึ้นอยู่กับปริมาณการนำเข้าข้าวสาลีชนิดแข็งจากอเมริกาเหนือ (เพื่อทำขนมปัง) และข้าวสาลีชนิดอ่อนจากยุโรป (เพื่อทำขนมอบ) กานานำเข้าข้าวสาลีประมาณ 100,000-150,000 เมตริกซ์ตันต่อปี โดยมีสัดส่วนแหล่งวัตถุดิบจากอเมริกาเหนือประมาณร้อยละ 80 และจากยุโรปประมาณร้อยละ 20 โรงโม่แป้งที่สำคัญในกานา ได้แก่ Irani Brothers, Takoradi Flour Mill และ Ghana China Food Company Limited ทั้งนี้ กานานำเข้าแป้งสาลีประมาณ 100,000 เมตริกซ์ตันต่อปี ร้อยละ 95 เป็นแป้งสาลีชนิดอ่อน ซึ่งนำมาเป็นส่วนประกอบในการทำขนมอบและบิสกิต คิดเป็นร้อยละ 30 ของอุปสงค์รวมภายในประเทศ โดยแป้งสาลีเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตขนมปังบิสกิต มั๊กกะโรนีและสปาเกตตี้³
- **ธัญพืชอื่น ๆ** กานาผลิตข้าวฟ่าง ข้าวฟ่างไม้กวาด และถั่วในปริมาณมากเช่นกัน กิจกรรมการค้าหลักเกี่ยวข้องกับอาหารสัตว์และปลาป่น

ในอุตสาหกรรมการผลิตแป้งเพื่อทำเบเกอรี่และบิสกิตในกานา พบว่าการดำเนินงานกิจการโดยภาพรวมค่อนข้างราบรื่น มีคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าครอบคลุมการขาดตลาดของแป้งในตลาดท้องถิ่นเกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก แม้ว่าราคาข้าวสาลีโลกจะปรับตัวสูงขึ้นก็ตาม

นอกจากการแปรรูปแป้งแล้ว ยังมีการแปรรูปอื่นที่สำคัญ ได้แก่ การแปรรูปพืชที่ให้น้ำมัน และการแปรรูปน้ำตาล กานามีการผลิตน้ำมันถั่วลิสง น้ำมันเมล็ดปาล์ม น้ำมันมะพร้าว เป็นจำนวนมาก มีทั้งวิสาหกิจและกิจการขนาดย่อม ขนาดกลางและขนาดใหญ่ ดำเนินการผลิต กานามีการส่งออกน้ำมันมะพร้าว แต่นำเข้าน้ำมันทานตะวันและน้ำมันมะกอก น้ำมันเมล็ดปาล์มเป็นสินค้าที่มีโอกาสที่ดีทั้งในการผลิตเพื่อขายในประเทศและเพื่อการส่งออก เนื่องจากการผลิตเพื่อขายในประเทศปัจจุบันยังไม่เพียงพอต่อความ

³ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (2013)



ต้องการบริโภคแม้จะมีวัตถุดิบในขั้นต้นน้ำอยู่ในปริมาณมาก แต่โรงงานผลิตน้ำมันปาล์ม นั้นยังมีไม่เพียงพอ ดังนั้นเป็นโอกาสที่น่าสนใจสำหรับนักธุรกิจไทยในการจะไปลงทุนตั้ง โรงงานผลิตน้ำมันปาล์มในกานา

และเนื่องจากคนกานานิยมบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก ประกอบกับกานาเอง ไม่สามารถผลิตข้าวได้เพียงพอต่อความต้องการบริโภคภายในประเทศ และยังขาดแคลน โรงสีข้าว ทำให้ต้องนำเข้าข้าวในแต่ละปีเป็นปริมาณมาก พบว่าในปี 2016 กานามี การนำเข้าข้าวสูงถึง 698,570 เมตริกซ์ตัน โดยนำเข้าจากเวียดนามและไทยเป็นหลัก ดังนั้นจึงเป็นโอกาสที่น่าสนใจของธุรกิจโรงสีข้าวไทยที่มีความชำนาญในด้านนี้และมีเทคโนโลยีทันสมัยในการสีข้าวที่จะไปตั้งธุรกิจที่กานา และมีโอกาสเติบโตได้

สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งนอกจากโรงงานแปรรูปแล้ว เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ ที่นำมาใช้ และโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์จัดเป็นสิ่งสำคัญที่จะมองข้ามเสียมิได้ เนื่องจากเมื่อนำพืชผลหรือผลิตภัณฑ์จากการเกษตรมาทำการแปรรูปแล้ว โดยเฉพาะในการผลิตอาหารนั้น ต้องใช้บรรจุภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพเพื่อรักษามลิตภัณฑ์และอาหารที่ผลิตได้ให้มีคุณภาพ และสามารถเก็บรักษาได้นานตามอายุของผลิตภัณฑ์นั้น โดยผลิตภัณฑ์บางชนิดต้องบรรจุในภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ที่เป็นสุญญากาศ บางชนิดต้องเป็นบรรจุภัณฑ์ที่บดแสง และบรรจุภัณฑ์ต้องสามารถป้องกันการผ่านของออกซิเจนได้ เป็นต้น ซึ่งเทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์ของไทยนั้นมีความก้าวหน้ามากกว่ากานา ประกอบกับไทยเองมีความชำนาญสำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับอาหารอยู่แล้ว ดังนั้นอาจทำการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านนี้ให้แก่กานาได้ หรือสามารถส่งบรรจุภัณฑ์จากไทยมาขายยังกานาได้เช่นกัน

4. หน่วยงานให้ความรู้ด้านแปรรูป

หน่วยงานที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปสินค้าเกษตรและเทคโนโลยีในการแปรรูปอาหาร สถาบันวิจัย/พัฒนา สถาบันการศึกษา ศูนย์บ่มเพาะ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นของภาครัฐ สำหรับในส่วนที่เป็นของภาคเอกชนยังมีไม่มากนัก อย่างไรก็ตาม ภาครัฐต้องการความร่วมมือจากภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศสำหรับการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีต่างๆ โดยเฉพาะในด้านการเกษตรและการแปรรูปอาหารให้ผู้ประกอบการและเกษตรกรกานา เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรของประเทศให้เติบโตและมีความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น



การวิเคราะห์ชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร

เนื่องจากกานามีสภาพภูมิประเทศที่เหมาะสมในการทำเกษตรกรรม มีทรัพยากรทางธรรมชาติที่หลากหลาย จึงส่งผลให้มีวัตถุดิบชั้นต้นน้ำจากภาคเกษตรกรรมสำหรับนำไปใช้ในการแปรรูปเป็นจำนวนมาก สินค้าเกษตรส่วนใหญ่จะถูกนำไปแปรรูปเป็นอาหารเพื่อบริโภคทั้งภายในประเทศและส่งออกขายยังต่างประเทศ อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารในกานาเชื่อมโยงโดยตรงกับผลผลิตทางการเกษตรของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นข้าวโพด ถั่วลิสง ข้าว ข้าวสาลี กลัวยางช้าง มันสำปะหลัง และมันเทศ ซึ่งนำมาทำเป็นน้ำมันข้าวโพด น้ำมันถั่วลิสง แป้ง ข้าวหอม ข้าวซ้อมมือ แป้งมันสำปะหลัง ผลิตภัณฑ์อาหารจากมันสำปะหลัง เช่น พาสต้า และบะหมี่ เป็นต้น

การแปรรูปอาหารครอบคลุมถึงการแปรรูปและการถนอมอาหารจำพวกเนื้อสัตว์ ปลา ผักและผลไม้ น้ำมันและไขมันซึ่งเป็นผลผลิตจากผลิตภัณฑ์นม ผลผลิตจากธัญพืช แป้ง อาหารสัตว์ และผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ เช่น ขนมปัง บิสกิต น้ำตาล ซ็อกโกแลต ขนมหวาน พาสต้า กาแฟ ถั่ว น้ำผลไม้ อาหารกระป๋อง และเครื่องเทศ เป็นต้น

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารในกานายังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก และขนาดกลาง โดยพืชผลหลักในอุตสาหกรรมอาหารคือ ข้าวโพด ข้าวสาลี และมันสำปะหลัง ที่นำมาแปรรูปเป็นแป้ง และเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารเสริม Cerelac and Cerevita (โดยบริษัท Nestle) นอกจากนี้ยังมีบริษัทแปรรูปอื่นๆ ได้แก่ บริษัท ELSA Foods บริษัท Gracem Foods บริษัท Mannas Tropical Export และบริษัท Kwanoye Ghana Co. Ltd. เป็นต้น บริษัทผลิตบิสกิต ผลิตโดย 3 บริษัทรายใหญ่ คือ บริษัท Parlys บริษัท Fairbon และบริษัท Piccadilly Biscuits

ถึงแม้ว่ากานาจะมีผลิตภัณฑ์อาหารอยู่หลากหลายแต่ยังคงมีปัญหาราคาขาดแคลนอาหารในบางช่วงเนื่องจากโรงงานแปรรูปขนาดใหญ่ที่นั่นยังมีไม่มากนัก ส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กซึ่งยังนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ไม่มาก ประกอบกับยังขาด



การบริหารจัดการที่ดี ทำให้ผลผลิตที่ได้มีคุณภาพต่ำและไม่เพียงพอต่อความต้องการในแง่ของโอกาสทางธุรกิจจัดว่าเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจอาหารแปรรูปไทยที่ประสงค์จะไปขยายธุรกิจจัดตั้งโรงงานผลิตอาหารแปรรูปในกานา เนื่องจากไทยมีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมอาหารและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยในการผลิต การถนอมอาหาร การบริหารจัดการรวมทั้งการผลิตให้ได้ตามมาตรฐานต่างๆ สามารถผลิตเพื่อขายภายในกานาหรือส่งขายยังประเทศใกล้เคียงได้

2. ผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูป

ผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูปที่สำคัญคือผลิตภัณฑ์อาหาร อาหารสำเร็จรูป/กึ่งสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง ผลิตภัณฑ์จากแป้งสาลี เช่น ขนมปัง บิสกิต มีร้านเบเกอรี่ท้องถิ่นขนาดเล็กเปิดให้บริการอยู่ในชนบท ส่วนร้านเบเกอรี่ขนาดกลางสามารถพบเห็นได้ในซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่

โอกาสที่น่าสนใจของธุรกิจไทยที่ประสงค์ไปลงทุนในกานา ได้แก่ ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมการผลิตอัญชัญต่างๆ อุตสาหกรรมการผลิตอาหารต่างๆ ผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูป/กึ่งสำเร็จรูป รวมถึงอุตสาหกรรมอาหารทะเลกระป๋อง (รวมถึงปลากระป๋อง) ซึ่งเป็นสินค้าที่กานามีศักยภาพในการส่งออก โดยตลาดหลักของกานาจะอยู่ในแถบยุโรป ตลอดจนวิถีชีวิตแบบเมืองและการเข้าไปทำงานในเมืองของชาวชนบทที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบของการบริโภคของชาวกานาในการรับประทานอาหารกระป๋อง/อาหารสำเร็จรูปเพิ่มมากขึ้น

3. การจัดจำหน่ายภายในประเทศ

ตลาดสินค้าการเกษตรในประเทศของกานา ส่วนใหญ่เป็นตลาดแบบดั้งเดิม (Traditional trade) คือ เป็นรูปแบบการวางขายในตลาดสดซึ่งมีอยู่ทั่วไป ส่วนรูปแบบตลาดสมัยใหม่ (Modern trade) เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ มีให้เห็นอยู่บ้างในเขตเมือง แต่มีอยู่ไม่มากเท่ารูปแบบของตลาดแบบดั้งเดิม



4. การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

กานามีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับยุโรป และอยู่ภายใต้ข้อตกลง African Growth and Opportunity Act (AGOA) กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมได้มีแผนการสนับสนุนการผลิตในภาคธุรกิจการเกษตรของกานาได้ส่งออกสู่ตลาดโลก ตลาดการส่งออกที่สำคัญของกานา ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส ยูเครน และมาเลเซีย เป็นต้น แต่เนื่องจากเกษตรกรในกานาเป็นการเกษตรที่อาศัยฝนจากธรรมชาติ ประกอบกับระบบชลประทานที่ยังด้อยคุณภาพ เทคโนโลยีที่ยังไม่ทันสมัยและปริมาณผลผลิตที่ต่ำทำให้เกิดปัญหาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งกิจการขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน ทำให้การส่งออกถูกจำกัดโดยศักยภาพในการผลิตและข้อตกลงด้านมาตรฐานทางอาหารกับสหภาพยุโรปและสหรัฐฯ

5. การตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย

สำหรับการทำตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปของกานานั้นยังมีไม่มากนัก เนื่องจากการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นแบบ Traditional trade คือการวางขายในตลาดสด และเน้นการจัดจำหน่ายภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งไม่ต้องการวางแผนทางการตลาดหรือการประชาสัมพันธ์ตัวสินค้ามากนัก หากมีการพัฒนาด้านการตลาดให้มากขึ้นตั้งแต่การวางแผนการตลาดที่ดี การประชาสัมพันธ์ตัวสินค้า การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การสร้างคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอให้กับตัวสินค้า การติดตามผลการจัดจำหน่ายเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดขายและขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6. การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย

กานามีเส้นทางคมนาคมขนส่งหลายเส้นทางที่สามารถเลือกขนส่งสินค้าได้ตามความสะดวก ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ และด้วยลักษณะภูมิประเทศที่ติดทะเล จึงมีท่าเรือสำคัญ ได้แก่ ท่าเรือเทมา และท่าเรือทาโกราดิ ซึ่งถือว่าเป็นทางออกสู่ทะเลเพื่อการส่งออกและนำเข้าสำหรับประเทศเพื่อนบ้านอย่างบูร์กินาฟาโซ และไนเจอร์ ซึ่งไม่มีทางออกสู่ทะเล

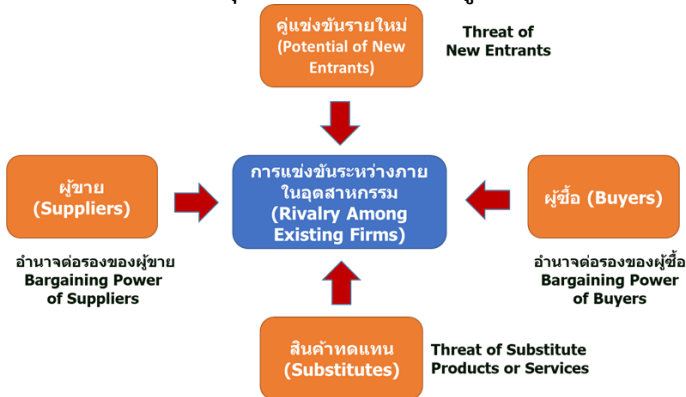


กานาถือได้ว่ามีเสถียรภาพทางการเมืองสูง อีกทั้งรัฐบาลให้การส่งเสริมในด้านเกษตรกรรมและปศุสัตว์ ทั้งนี้ภาคการเกษตรถือว่ามีมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจของกานา เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่าครึ่งของพื้นที่ทั้งหมดของประเทศ และประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีความชำนาญด้านเกษตรกรรม ส่งผลให้รัฐบาลต้องการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศในสาขานี้มากที่สุด

สำหรับผู้ประกอบการไทยที่ต้องการมองตลาดใหม่ๆ อย่างภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก กานาถือได้ว่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพและน่าสนใจ มีทรัพยากรต้นน้ำที่อุดมสมบูรณ์ และภาครัฐมีการออกนโยบายสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ อีกทั้งให้ความสำคัญกับการพัฒนาภาคการเกษตร และต้องการองค์ความรู้ในการพัฒนาภาคการเกษตรมาใช้ภายในประเทศ อันส่งผลต่อความมั่นคงทางด้านอาหารและความเป็นอยู่ของประชากร อีกทั้งภาคการเกษตรยังเป็นสินค้าส่งออกหลักของหลายๆ ประเทศของแอฟริกาตะวันตกรวมทั้งกานา ดังนั้นผู้ประกอบการไทยโดยเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับภาคการเกษตรและเทคโนโลยีการเกษตรต่างๆ ซึ่งมีความเชี่ยวชาญทางด้านนี้ที่ประสงค์จะเข้าไปค้าขายหรือลงทุนก็ถือว่าเป็นโอกาสใหม่ที่น่าสนใจไม่น้อย

2. Market Environment: การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมด้วย Porter 5 Forces Model

รูปภาพที่ 5-9: การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปด้วย Five Forces Model



ที่มา : มูลนิธิ สวค.(2019)

การแข่งขันภายในตลาด

- ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของกานาส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ซึ่งมีกระจายอยู่ทั่วประเทศ ธุรกิจขนาดใหญ่ นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักและส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในกานา การแข่งขันภายในตลาดระดับที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางนั้นมีค่อนข้างสูงเนื่องจากมีผู้เล่นหลายรายและใช้เงินลงทุนไม่สูง แต่อย่างไรก็ดีผู้เล่นเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังใช้การผลิตแบบดั้งเดิม นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้น้อย ผลผลิตที่ได้จึงมีคุณภาพต่ำหรือมีปริมาณไม่เพียงพอ สำหรับการแข่งขันในตลาดระดับธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีไม่มากนักเนื่องจากการจะลงทุนในกิจการขนาดใหญ่ได้ต้องมีการบริหารจัดการที่ดีทั้งในส่วนต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ และทรัพยากรต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง



อุปสรรคของผู้มาใหม่

- เนื่องจากกานามีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมเกษตรโดยมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษีเพื่อเป็นสิ่งจูงใจ การเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น มีการปรับกฎระเบียบการลงทุนให้เอื้อต่อการเข้ามาลงทุนมากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรม จึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้

อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

- กานามีความต้องการสินค้าเกษตรแปรรูปเป็นปริมาณมากโดยเฉพาะหมวดอาหาร ประกอบกับอาหารบางประเภทยังคงขาดแคลน ต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ดีประชากรกานาจัดได้ว่าเป็นผู้มีรายได้อ่อนข้างดีเมื่อเทียบกับอีกหลายๆ ประเทศในแอฟริกาตะวันตก ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อปานกลางจนถึงสูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคอยู่ในระดับปานกลางจนถึงระดับสูง

อำนาจต่อรองของผู้ผลิต

- เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในกานามีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย

สินค้าทดแทน

- สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งกานามีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค



3. SWOT Analysis : การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานา

Strength	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> • สภาพทางภูมิศาสตร์เหมาะแก่การทำเกษตรกรรม มีพื้นที่สำหรับเพาะปลูกกว้างขวาง • คนกานามีความคุ้นเคยกับการเกษตรกรรมมานาน • มีความอุดมสมบูรณ์และหลากหลายของวัตถุดิบสำหรับทำเกษตรแปรรูป ทั้งวัตถุดิบที่เป็นพืชผลต่างๆ ปศุสัตว์ และประมง 	<ul style="list-style-type: none"> • โครงสร้างพื้นฐานยังไม่พร้อม เช่น ไฟฟ้า ขลประทาน ถนนหนทางหลายสายที่ยังขรุขระ เป็นต้น • ขาดเทคโนโลยีการถนอมอาหารสดและการแปรรูปที่ดี • เทคโนโลยีด้านการเกษตรและเกษตรแปรรูปยังมีไม่มาก ส่วนใหญ่ยังเป็นวิธีแบบดั้งเดิม
Opportunity	Threat
<ul style="list-style-type: none"> • เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมไม่สูงมากนัก และมีโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมต่างๆในส่วนต้นและปลายน้ำ เช่น เทคโนโลยีในการให้ปุ๋ย การกำจัดแมลงและโรคพืช เครื่องจักรกลทางการเกษตร ห้องเย็นสำหรับจัดเก็บสินค้า และโรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร เป็นต้น • ยังมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรไม่มากนัก จึงมีจำนวนคู่แข่งในอุตสาหกรรมไม่มาก • สินค้าเกษตรแปรรูปกลุ่มอาหารยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภคในประเทศ • ภาครัฐให้การสนับสนุน และมีมาตรการส่งเสริม 	<ul style="list-style-type: none"> • การส่งสินค้าเกษตรแปรรูปออกต่างประเทศยังติดปัญหาสินค้าที่ไม่ได้ตามมาตรฐานสากล

ที่มา : มุลินธิ สวค. (2019)

4. Production technology gap : การวิเคราะห์เทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมระหว่างเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานากับไทย



ที่มา : มุลนิธิ สวค. (2019)

ซึ่งพบว่าเทคโนโลยีของทั้ง 2 ประเทศที่ทั้งส่วนที่เหมือนกันและแตกต่างกันโดยไทยมีการนำเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรมมากกว่าในกานา จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจไทยที่จะนำเทคโนโลยีการผลิตที่มีความก้าวหน้าเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจในกานาได้ โดยเฉพาะในด้านของเครื่องจักรการเกษตรและเทคโนโลยีในการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร

5. สิทธิประโยชน์ / กฎระเบียบ

รัฐบาลกานามีนโยบายเพื่อสนับสนุนการลงทุน ดึงดูดการลงทุนในภาคเกษตรกรรม โดยมีมาตรการต่างๆ เช่น

- ยกเว้นภาษีศุลกากรสำหรับการนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์การเกษตรหรืออาจเก็บเพียงร้อยละ 0.5-1
- ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล (Tax holiday) สูงสุด 10 ปี สำหรับเกษตรกรที่ปลูกพืชบางชนิด



- เก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลต่ำสุดร้อยละ 5 จากปกติร้อยละ 25 สำหรับธุรกิจเกษตรแปรรูปในพื้นที่ที่กำหนดและใช้วัตถุดิบท้องถิ่น
- โครงการ The One District One Factory (1 ตำบล 1 โรงงาน)

สิทธิประโยชน์ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ Free Zone

- ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าเพื่อการผลิตในเขต Free zone และภาษีส่งออกจากเขต Free zone
- ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ในส่วนของกำไรเป็นเวลา 10 ปี และหลังจากนั้นในอัตราไม่เกินร้อยละ 15
- ได้รับการยกเว้นภาษีหัก ญ ที่จ่าย จากเงินปันผลที่เกิดจากการลงทุนในเขต Free zone
- ได้รับการบรรเทาเรื่องอนุสัญญาภาษีซ้อนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ
- ได้รับสิทธิหุ้นส่วนความเป็นเจ้าของได้ถึงร้อยละ 100
- ได้รับการยกเว้นเรื่องเงื่อนไขและกฎระเบียบบางอย่าง เช่น การส่งเงินกำไรและปันผลกลับประเทศ ค่าบริการเงินกู้สำหรับชาวต่างชาติ เป็นต้น

6. รูปแบบและกลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมต่ออุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานา โดยทางทีมวิเคราะห์ที่ได้จัดทำข้อเสนอแนะกลยุทธ์ที่เหมาะสมต่อการลงทุนทางธุรกิจสำหรับอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในกานา โดยแบ่งกลยุทธ์ออกเป็น 3 ด้าน ใน 3 ช่วงเวลา ดังนี้

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินการธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพ ด้านการลงทุน
1.1 รูปแบบการลงทุน	Joint Venture และทำความร่วมมือกับภาครัฐ	เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของ Joint Venture	รูปแบบหลัก FDI และ Joint Venture
	สร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนโดยรอบ	เริ่มลงทุนในรูปแบบ FDI ใน EPZ	
1.2 ด้านกลยุทธ์การลงทุนในอุตสาหกรรม	เข้าลงทุนโดยหาพันธมิตรท้องถิ่น หรือการลงทุนในส่วนของต้นน้ำ เช่น ธุรกิจขายเครื่องจักรกลการเกษตร ปุ๋ย	ขยายการลงทุนด้านการผลิตอุตสาหกรรมต้นน้ำที่มีมูลค่าสูงขึ้น เช่น เทคโนโลยีการเพาะปลูก เป็นต้น และหรือ	=> Strategic Partner ที่ไว้วางใจกันได้ => ขยายการลงทุนในธุรกิจที่มีมูลค่าสูงขึ้น ใน Value Chain ใน



ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินการธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพ ด้านการลงทุน
	และการลงทุนในส่วนของกลาง น้ำ เช่น ธุรกิจห้องเย็น โรงสี ข้าว โรงงานผลิตน้ำมันปาล์ม น้ำมันมะพร้าว โรงงานผลิต แป้งมันสำปะหลัง เป็นต้น	อุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น การ แปรรูปผลผลิตการเกษตรเป็น อาหารเพื่อการส่งออก เป็นต้น โดยเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน JV และหรือ FDI ในเขต EPZ เป็นต้น	อุตสาหกรรมอาหาร เพื่อ เพิ่ม Value และ ความ หลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารแปรรูป เพื่อส่ง ขายทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น
1.3 สถานที่ลงทุน	บริเวณที่ภาครัฐให้การส่งเสริม หรือในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหา พื้นที่ได้	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอก เขต EPZ ในกรณีมีพันธมิตรที่ จัดหาพื้นที่ที่มีน้ำเพียงพอได้	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอกเขต EPZ ในกรณีมี พันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ที่มีน้ำ เพียงพอได้
2.1 เป้าหมายกลุ่ม ตลาดและลูกค้า	การขยายเครื่องจักรกลการเกษตร การส่งเสริมด้านการแปรรูป ผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็น อาหารในกานา และการส่งออก ไปยังประเทศใกล้เคียง	การส่งเสริมด้านการแปรรูป ผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็น อาหารภายในกานา และการ ส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง และ EU	การส่งเสริมด้านการแปรรูป ผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็น อาหารภายในกานา และ การส่งออกไปยังประเทศ ใกล้เคียงและ EU
2.2 กลยุทธ์การสร้าง ข้อได้เปรียบ	เน้นด้านการแปรรูปอาหารให้ มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน GMP HACCP	เน้น ด้านการ แปรรูป ให้มี คุณภาพสูงขึ้น และส่งเสริม ตลาดการส่งออกมากขึ้น	พัฒนาการแปรรูปให้มี ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น
3.1 กลยุทธ์ด้านการ บริหารจัดการ แรงงาน	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ และให้โอกาสเติบโตแก่ พนักงานท้องถิ่น
	ควรมีกรอบความรู้ด้านการ ใช้เทคโนโลยี	เริ่มถ่ายถอดองค์ความรู้ และให้ โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น	สร้างระบบบริหารจัดการ โดยจัดทีมเข้าตรวจเช็ค ปัจจัยต่างๆ ที่ Setup ไว้
3.2 กลยุทธ์ด้าน เทคโนโลยีใน อุตสาหกรรม	เน้นการผลิตที่ใช้แรงงานประเภท Non Skill และ Semi Skill เป็น หลัก นำเครื่องจักรกล การเกษตรและเทคโนโลยีการ เพาะปลูกเข้ามาใช้ ร่วมกับ ศึกษาแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ด้านการพัฒนาสินค้าอาหาร เกษตรแปรรูป และด้าน มาตรฐาน GMP HACCP	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับ ให้เป็น Semi Skill และเริ่มนำ เทคโนโลยี และระบบ Semi Automation เข้ามาเริ่มใช้ใน บางส่วน และด้านมาตรฐาน GMP HACCP	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อ ยกระดับให้เป็น Skill และ นำเทคโนโลยีการแปรรูปที่ ทันสมัยขึ้นเข้ามาใช้ควบคู่ ไปกับส่วนที่ใช้แรงงานคน โดยมีเทคโนโลยีที่สามารถ ควบคุมคุณภาพของสินค้า ได้
3.3 กลยุทธ์ด้าน การเงิน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากรัฐผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากรัฐผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่



ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินการธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพ ด้านการลงทุน
	2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับ ประเทศได้โดยผ่าน International Bank	2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับ ประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัด จำหน่ายและการบริการ ลูกค้าต่างประเทศ โดยให้ ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ ลงทุน	1. ส่วนแบ่งจากกำไรผู้ถือ หุ้น และการลงทุน ต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไร กลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการ ช่องทางจัดจำหน่ายและ การบริการลูกค้าใน ต่างประเทศ โดยให้ ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ ลงทุน

5.2.2 อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง : การพัฒนาวัตถุดิบ (ต้นน้ำ) สำหรับ อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

จากข้อมูลบริษัทวิจัยที่ทำการศึกษารัฐอุตสาหกรรมเครื่องสำอางทั่วโลก พบว่าในปี 2016 ตลาดเครื่องสำอางของโลกมีการเติบโตขึ้นร้อยละ 4 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2015 ซึ่งหมายถึงการเติบโตของผลกำไรของบริษัทที่เป็นผู้เล่นในอุตสาหกรรมนี้เช่นกัน ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางนั้น ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์บำรุงผม ผลิตภัณฑ์สำหรับแต่งหน้า น้ำหอม ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในห้องน้ำ ผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่นกาย และผลิตภัณฑ์สำหรับช่องปาก เป็นสินค้าหลักที่อยู่ในตลาดเครื่องสำอาง ซึ่งในบรรดาสินค้าเหล่านี้ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวจัดเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมและเป็นกลุ่มใหญ่ที่สุด โดยคิดเป็นร้อยละ 36 ของตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางทั่วโลก

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามของโลกมีมูลค่าประมาณ 500 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งในจำนวนนี้เป็นสัดส่วนของแอฟริกาและตะวันออกกลางประมาณร้อยละ 3 เท่านั้น⁴ การที่มีสัดส่วนจำนวนน้อยนี้มีสาเหตุจากหลายประการ เช่น ขาดแคลนเงินทุนสำหรับการศึกษาและพัฒนาให้เป็นระดับอุตสาหกรรม ความยากลำบากในการสร้างแบรนด์ที่เข้มแข็ง และชาวผิวดำมักไม่นิยมใช้เครื่องสำอางกันมากนัก

⁴ AfriPop (2018).



สำหรับกานาเป็นประเทศที่มีชนชั้นกลางค่อนข้างเยอะและมีการเติบโตเพิ่มขึ้น ซึ่งคนเหล่านี้จัดอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ ส่งผลให้วัฒนธรรมการดำรงชีวิตเปลี่ยนไปจากสมัยก่อน กานาในปัจจุบันจึงมีความนิยมในเรื่องของแฟชั่นกันมากขึ้น มีความสนใจในเรื่องของเครื่องสำอางบำรุงผิวและเครื่องสำอางเพื่อการแต่งหน้ามากขึ้น ผู้หญิงกานาในปัจจุบันสามารถเลือกซื้อเครื่องสำอางได้หลากหลายมากกว่าสมัยก่อนโดยมีให้เลือกทั้งเครื่องสำอางที่ผลิตเองภายในประเทศและนำเข้าจากต่างประเทศ

ในสมัยก่อนผู้หญิงแอฟริกันรวมทั้งกานามีการแต่งหน้ากันเพียงเล็กน้อยเท่านั้น แต่ในปัจจุบันพบว่าผู้หญิงกานานิยมแฟชั่นและความสวยความงามกันมากขึ้น ทั้งในเรื่องของเสื้อผ้าแฟชั่นสีสดใสและเครื่องสำอางต่างๆ ประกอบกับในปัจจุบันนี้เทคโนโลยีเจริญมากขึ้น โทรศัพท์มือถือมีใช้กันทั่วไป คนสามารถเข้าถึงอินเทอร์เน็ตและสื่อออนไลน์ต่างๆ ได้ไม่ยาก จึงจะเห็นได้ว่าผู้หญิงกานาสามารถเข้าถึงสื่อออนไลน์ต่างๆ เพื่อติดตามแฟชั่นเทรนด์การแต่งตัวแต่งหน้าได้ไม่ยาก อีกทั้งยังนิยมถ่ายรูปตัวเอง หรือ “Selfies” เพื่ออัปโหลดขึ้นบนสื่อสังคมออนไลน์กันมากขึ้น

จากการที่กานาเป็นประเทศแถวหน้าของแอฟริกาในเรื่องแฟชั่นและการใช้เครื่องสำอาง บริษัทผู้ผลิตต่างชาติจึงมองเห็นศักยภาพในการเติบโตและให้ความสนใจเข้ามาลงทุนทำธุรกิจด้านนี้ในทวีปแอฟริมากมากขึ้น โดยพบว่าตลาดมีการเติบโตต่อเนื่องทุกปี และไม่มีแนวโน้มที่จะลดลง บริษัท L’Oréal ผู้ผลิตเครื่องสำอางรายใหญ่ของฝรั่งเศสได้เข้ามาตั้งสาขาและดำเนินธุรกิจที่เมืองอักกรามาหลายปีแล้ว โดยทางบริษัทมีแผนกลยุทธ์ที่จะสร้างฐานลูกค้าให้เพิ่มขึ้นเป็นสองเท่าในช่วงปี 2015-2020 ซึ่งได้มีข้อมูลการศึกษามาแล้วว่าประเทศในแอฟริกา ได้แก่ กานา และ รวันดา มีการเติบโตของตลาดเครื่องสำอางอย่างรวดเร็ว บริษัทต่างชาติจึงให้ความสนใจเป็นอย่างมากที่จะเข้ามาลงทุนในธุรกิจเครื่องสำอางในสองประเทศนี้

ในกานานั้น อุตสาหกรรมเครื่องสำอางสำหรับแต่งหน้าและผลิตภัณฑ์ดูแลผิวในท้องถิ่นได้รับอิทธิพลมาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นบวกกับเทคโนโลยีสมัยใหม่ ดังตัวอย่างเช่น สบู่อท้องถิ่นที่ชื่อว่า “Alata Simena” ยังคงหาซื้อได้ทั่วไปในตลาด โดยสบู่นี้ผลิตโดยใช้ส่วนผสมจากธรรมชาติทั้งหมด เช่น น้ำมันปาล์ม ผักกล้วย และผลโกโก้ มีคุณสมบัติในการให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ป้องกันเรื่องของเชื้อรา และยังสามารถหาซื้อได้จากช่องทางออนไลน์



สูตรการผลิตเครื่องสำอางท้องถิ่นอื่นๆ ได้แก่ การใช้น้ำมันมะนาวเพื่อช่วยให้ผิวขาวใสขึ้น ครีมผิวขาวที่ใช้ส่วนผสมจากการสังเคราะห์ขึ้นเป็นสิ่งผิดกฎหมายในกานาเนื่องจากมีผลกระทบต่อสุขภาพ การนำเซียร์บัตเตอร์มาใช้ทำบางรูผิวและผมให้มีความนุ่มนวล ชุ่มชื้นขึ้น ในปัจจุบันต่างชาติจึงให้ความสนใจในสมุนไพรของแอฟริกาในการนำมาใช้เป็นส่วนผสมในการผลิตเครื่องสำอางระดับอุตสาหกรรมกันมากขึ้น

ประเทศในแอฟริกาตะวันตกรวมถึงกานาจัดได้ว่ามีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติที่สามารถนำมาผลิตเครื่องสำอางในระดับอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี ประกอบกับสังคมชนชั้นกลางที่เติบโตมากขึ้น การรับรู้ในคุณประโยชน์ของการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ผลิตจากธรรมชาติมีมากขึ้น ส่งผลให้ตลาดเครื่องสำอางในแอฟริกาตะวันตกโดยเฉพาะกานาเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว

การเติบโตอย่างรวดเร็วของผู้ผลิตเครื่องสำอางรายหนึ่งของกานาที่ชื่อว่า “Solution Oasis” ซึ่งมีผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อเสียงคือ ผลิตภัณฑ์สบู่ดำ ผลิตภัณฑ์จากเซียร์บัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์ ยิ่งเป็นข้อพิสูจน์ให้เห็นว่าแนวทางการผลิตเครื่องสำอางจากผลิตภัณฑ์ธรรมชาตินั้นเป็นอุตสาหกรรมที่มีการเติบโตได้เป็นอย่างดี และด้วยการสนับสนุนของ United Kingdom-based Organic Monitor ทำให้ Solution Oasis สามารถทำการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางต้นแบบ (prototypes) อื่นๆ ที่เป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติในระดับพรีเมียม ที่มีคุณสมบัติหลากหลายในการช่วยเพิ่มความนุ่มนวลและชุ่มชื้นของผิว ซึ่งปัจจุบันกำลังทำการทดสอบเพื่อปรับสูตรให้สามารถใช้งานได้จริงในระดับอุตสาหกรรม

จากข้อมูลของ Euromonitor International พบว่าในปี 2018 อุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามของโลกมีมูลค่าอยู่ที่ 670 พันล้านเหรียญสหรัฐ⁵ และมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่าอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในกานาก็สามารถเติบโตได้เช่นเดียวกัน จากแนวโน้มของคนรุ่นใหม่ที่นิยมใช้เครื่องสำอางกันมากขึ้น ทำให้เกิดการเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วเป็นดอกเห็ดในหลายๆ พื้นที่ของร้านค้าด้านความงาม เช่น ร้านเสริมสวย

⁵ B&FT Online. (2018).

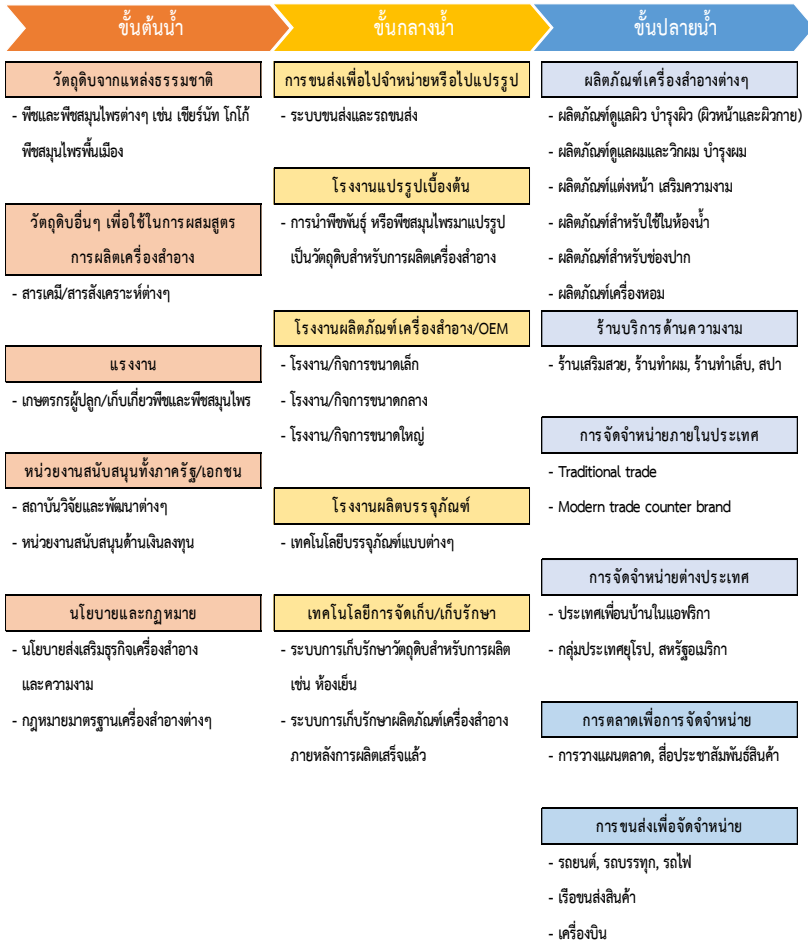


ร้านทำผม ร้านขายผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ร้านทำเล็บ สปา ร้านขายเครื่องสำอาง ซึ่งพบเห็นได้ทั่วไปทุกแห่งในเมืองกานา

และจากข้อมูลทางสถิติที่สามารถหาได้พบว่าตลาดเครื่องสำอางและความงามของแอฟริกามีมูลค่าอยู่ที่ประมาณพันล้านเหรียญสหรัฐฯ และจากข้อมูลการวิจัยตลาดของ Euromonitor International พบว่ามูลค่าตลาดเครื่องสำอางและความงามของตะวันออกกลางและแอฟริกา มีประมาณ 25.4 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยคาดการณ์ว่าจะมีการเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ปีละประมาณร้อยละ 6.4 ในอีกสี่ปีข้างหน้า ซึ่งจัดได้ว่าเป็นการเติบโตที่รวดเร็ว ยกตัวอย่างเช่น เครื่องสำอางสำหรับการแต่งหน้า หรือ “make up” นั้น มีการเติบโตประมาณร้อยละ 6 ระหว่างปี 2016 และ 2017 จากมูลค่า 3.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็น 3.7 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ

จากข้อมูลดังกล่าวเหล่านี้ทางเอกชนในกานารวมทั้งภาครัฐบาลจึงมีความสนใจที่จะพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและความงามให้เติบโตและเป็นที่ดึงดูดใจแก่คนรุ่นใหม่ อีกทั้งยังเป็นการช่วยลดอัตราการว่างงานในประชากรได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งในปัจจุบันนี้เริ่มมีเจ้าของกิจการขนาดเล็กหลายรายที่เป็นคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มที่เป็นผู้หญิงได้ให้ความสนใจในตลาดที่กำลังเป็นที่นิยมนี้มากขึ้น เช่น ธุรกิจการแต่งหน้าทำผม เจ้าสาวและเพื่อนเจ้าสาว ธุรกิจร้านเสริมสวย ร้านทำผม เป็นต้น

1. การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง ด้วยห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)



ที่มา : มูลนิธิ สวค. (2019)



การวิเคราะห์ขั้นตอนน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นตอนน้ำของห่วงโซ่คุณค่านั้นมีประเด็นและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. วัตถุประสงค์จากแหล่งธรรมชาติ

กานานั้นมีความอุดมสมบูรณ์ของพืชพันธุ์ต่างๆ หลากหลายชนิดรวมทั้งพืชสมุนไพร ซึ่งในการวิเคราะห์นี้จะขากล่าวถึงพืชที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในกานา มีความสำคัญและมีศักยภาพในธุรกิจเครื่องสำอาง สุขภาพและความงาม ได้แก่ ต้นเชีย และโกโก้

ต้นเชีย

เชียบัตเตอร์เป็น สารสกัดธรรมชาติ ได้จากการสกัดผลของต้น Karite หรือต้นเชียเนียนท์ (Shea Nut) ในทวีปแอฟริกาตะวันตก ซึ่งแปลตรงตัวได้ว่า ต้นไม้แห่งชีวิต (Tree of Life) ต้นเชีย (*Butyrospermum parkii*) เป็นพืชที่มีมากอยู่ในทุ่งหญ้าสะวันนาแถบแอฟริกาตะวันตก ขึ้นตามธรรมชาติ และเป็นพืชที่ปลูกไม่ขึ้น ลักษณะลำต้น สามารถสูงได้ถึง 60 ฟุต ออกดอกระหว่างเดือนมิถุนายน - กรกฎาคม และกว่าจะให้ดอกและผลต้องรอจนอายุครบ 20 ปี ต้นเชีย สามารถอายุยืนถึง 200 ปี ให้ผลสีเขียวกแก่คล้ายอะโวคาโด ซึ่งจะร่วงลงมาเองเมื่อสุกกอมเต็มที่ ภายในผลจะมีเมล็ด ซึ่งส่วนในของเปลือกเมล็ด (kernel) จะเป็นส่วนที่แข็ง สีขาวและเป็นส่วนที่ให้ Shea Butter มีเนื้อเหนียวนุ่ม คล้ายเนย ชิมซาบสูผิวได้ดี

รูปภาพที่ 5-10: ผลเชีย และ เมล็ดเชีย



ผลเชีย



เมล็ดเชีย

ที่มา : Ghana Nuts Company Limited website. (2019).



ชื่อของมันว่า “เซียร์” มีความหมายว่าศักดิ์สิทธิ์ ต้นเซียร์ ถือว่าเป็นต้นไม้ศักดิ์สิทธิ์ของชาวแอฟริกันตะวันตก การเก็บผลของเซียร์เพื่อนำมาผลิตเซียร์บัตเตอร์ที่ปฏิบัติกันมา จะเก็บเกี่ยวโดยชาวพื้นเมืองแอฟริกันที่เป็นผู้หญิงเป็นหลัก นำมากะเทาะเปลือกให้ความร้อน และสกัดเอาเนื้อที่อยู่ในรูปของของเหลว ลักษณะเนยออกมา ในช่วงหน้าร้อนทุ่งหญ้าสะวันนามีอากาศร้อนมาก เซียร์บัตเตอร์จะช่วยปกป้องผิวจากแสงอาทิตย์และการสูญเสียน้ำของผิวได้ดี หลายร้อยปีมาแล้วที่ชาวแอฟริกันใช้เซียร์บัตเตอร์เพื่อปกป้องผิวจากลมและแสงแดด และใช้มันในการเยียวยารักษาบาดแผล เช่น แผลที่เกิดจากของมีคม แผลไฟไหม้ต่างๆ สำหรับการนำมาใช้ในเรื่องของการถนอมผิวพรรณ สำหรับนำมาใช้เรื่องของการความงามนั้น เริ่มต้นมาจากพระราชินีเนเฟอร์ติติ เป็นราชินีของฟาโรห์อาเมนโฮเทปที่ 4 แห่งอียิปต์ซึ่งมีพระสิริโฉมงดงาม ได้ทรงใช้เซียร์บัตเตอร์เป็นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวและคงไว้ซึ่งตำนานความงามของพระองค์

น้ำมันเซียร์ เป็นเสมือนสมุนไพรชนิดพิเศษที่ให้วิตามิน A วิตามิน D วิตามิน E วิตามิน F โพรตีน และใยอาหาร เพิ่มความชุ่มชื้นและฟื้นฟูผิว ปกป้องเซลล์ผิวที่ถูกทำลาย ผิวแห้ง ผิวแตก และช่วยลดรอยเหี่ยวย่น กระตุ้นเซลล์ผิวให้มีชีวิตชีวา ในเซียร์บัตเตอร์ยังมีกรดไขมันอิ่มตัว ที่จะช่วยปกป้องผิวจากรังสียูวี นั้นเท่ากับเซียร์บัตเตอร์คือครีมกันแดดจากธรรมชาตินั่นเอง นอกจากนี้เซียร์บัตเตอร์ประกอบด้วยกรดไขมัน 5 ชนิด ทั้งอิ่มตัวและไม่อิ่มตัว ทั้งกรดปาล์มิติก (Palmitic Acid) กรดสเตียริก (Stearic Acid) กรดโอเลอิก (Oleic Acid) กรดไลโนเลอิก (Linoleic Acid) และกรดอะราคิโดนิก (Arachidonic Acid) ที่ช่วยให้ผิวยืดหยุ่น

แม้ว่าไม้หลายชนิดจะให้น้ำมันและบัตเตอร์แต่เซียร์บัตเตอร์จะต่างตรงที่จะมี 2 ส่วน คือส่วนที่ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว (moisturizing fraction) และส่วนที่ให้ผลทางการรักษา (healing fraction) ซึ่งจะกระตุ้นเซลล์ผิวหนึ่งให้เพิ่มประสิทธิภาพก็เก็บความชื้น

- ส่วนที่ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว : เซียร์บัตเตอร์จะซึมผ่านผิวหนึ่งได้อย่างรวดเร็วทำให้ผิวนุ่มและเนียนขึ้นโดยไม่รู้สึกร้อนอะหะนะ
- ส่วนที่มีผลทางการรักษา : เมื่อเราอายุมากขึ้นเซลล์ผิวหนึ่งจะเป็นรูมากขึ้นและยืดหยุ่นน้อยลง เมื่อใช้เซียร์บัตเตอร์ซึ่งจะเพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิวและทำให้เซลล์



ผิวหนังกลับมายืดหยุ่นดังเดิม และเมื่อใช้อย่างสม่ำเสมอเซลล์ผิวจะปล่อยให้ความชื้นซึมผ่านเซลล์เข้ามาในขณะเดียวกันก็จะรักษาความชื้นให้คงอยู่ได้ดีขึ้น

เชียบัตเตอร์ จัดเป็น “skin superfood” หรืออาหารผิวชั้นเลิศ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ ปกป้องผิว ช่วยกระตุ้นการไหลเวียนของเลือด ภายใต้อันผิว ทำให้ผิวมีสุขภาพดี ปกป้องและบำรุง ให้เซลล์ผิวแข็งแรงขึ้น สามารถใช้ประโยชน์ในการดูแลบำบัดผิวได้ดี มีความปลอดภัยเพราะเป็นสารสกัดจากธรรมชาติ

เชียบัตเตอร์นิยมนำมาใช้ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งนำมาใช้ในเรื่องของ การดูแลผิวพรรณ บำรุงผิวให้เนียนนุ่มชุ่มชื้น เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ในเด็กอ่อน (baby care) ใช้เป็นอาหาร ใช้ในการรักษาบาดแผล ช่วยบรรเทาการระคายเคืองภายหลังจากการโกนหนวด รักษาอาการผิวแตกปลาย ช่วยปกป้องรังสีจากแสงแดดและผิวที่ถูกแสงแดดเผาและภาวะสิ่งแวดล้อมตามธรรมชาติ ช่วยบำรุงรากผมให้ความชุ่มชื้นมีชีวิตชีวาแก่เส้นผม ให้ผมหนานุ่มอีกทั้งปรับปรุงให้ผมมันแวววาวและจัดทรงง่าย ช่วยป้องกันผมที่อ่อนแอจากการดัดย้อม หรือเปลี่ยนสีผม และช่วยกระตุ้นการเจริญเติบโตของเส้นผม

เชียบัตเตอร์ในทางอุตสาหกรรมนั้น มี 2 ชนิดหลักๆ ได้แก่

- 1) Crude/Unrefined shea butter สกัดได้จากเปลือกเมล็ด (kernels) ของต้นเชียโดยใช้กระบวนการสกัดทางกลไกและด้วยตัวทำละลายทางเคมี มีการควบคุมอุณหภูมิในกระบวนการให้เหมาะสมที่ไม่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างของกรดไขมัน crude shea butter นี้สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการทำขนมหวาน อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง และใช้ในทางเภสัชศาสตร์
- 2) Refined bleached deodorized shea butter หรือ Refined Shea butter ผลิตจาก Crude shea butter ที่นำมาทำให้บริสุทธิ์มากยิ่งขึ้นโดยใช้กระบวนการสกัดทางกลไกและด้วยตัวทำละลายทางเคมี มีการควบคุมอุณหภูมิในกระบวนการให้เหมาะสมและไม่ทำลายโครงสร้างของกรดไขมัน refined shea butter นี้สามารถนำไปใช้ในอุตสาหกรรมการทำขนมหวาน อุตสาหกรรมเครื่องสำอาง และใช้ในทางเภสัชศาสตร์ ซึ่งจะมีมูลค่าสูงกว่า crude shea butter



รูปภาพที่ 5-11: Crude shea butter และ Refined shea butter



Crude shea butter



Refined shea butter

ที่มา : Ghana Nuts Company Limited website. (2019).

ต้นโกโก้

โกโก้บัตเตอร์เป็นไขมันประเภทหนึ่งที่มาจากเมล็ดโกโก้ โกโก้ใช้เป็นยามาประมาณ 3,000 ปี โกโก้บัตเตอร์มีองค์ประกอบซึ่งประกอบด้วยเนยโกโก้ กรดไขมันอิ่มตัว และกรดไขมันไม่อิ่มตัว (โอเลอิก ลอริก โลโนเลอิก สเตียริก ปาล์มติก และ อะราคิโดนิก) ซึ่งมีบทบาทสำคัญมากในกิจกรรมสำคัญของผิวที่ช่วยให้ความชุ่มชื้นบำรุงและชะลอการเสื่อมสภาพของเซลล์

ในอุตสาหกรรมความงาม โกโก้บัตเตอร์เป็นที่รู้จักในแง่ที่มันมีประโยชน์รอบด้าน และมีคุณสมบัติช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว อีกทั้งยังเป็นผลิตภัณฑ์จากธรรมชาติที่ช่วยฟื้นฟูผิวแห้งและผิวที่ไวต่อการกระตุ้น นอกจากนี้โกโก้บัตเตอร์ยังมีประโยชน์ดังนี้

- อุดมไปด้วยกรดไขมัน วิตามินอี และโปรตีน หลังจากที่ถูกซึมเข้าผิวแล้ว มันก็จะช่วยรักษาความชุ่มชื้นของผิวตามธรรมชาติไปพร้อมกับซ่อมแซมเซลล์ผิว ทั้ง ผิวหน้า ผิวกาย และริมฝีปาก
- คุณสมบัติที่ช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นช่วยลดผลกระทบของความเสียหายที่เกิดจากรังสียูวี และผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดที่มีสารเคมี ทำให้มีอนุ่มและเรียบเนียน
- มีสารที่ช่วยเยียวยาและสารต้านการอักเสบ ซึ่งเอื้อต่อการรักษาบาดแผลหรือรอยไหม้บนผิว
- มีสารแอนติออกซิแดนท์และแร่ธาตุที่จำเป็น ซึ่งช่วยยับยั้งผลด้านลบของอนุมูลอิสระ ด้วยเหตุนี้จึงช่วยลดจุดด่างดำและป้องกันไม่ให้ผิวหย่อนคล้อย
- ช่วยบำรุงหนังศีรษะ บำรุงเส้นผม เร่งการเจริญเติบโตของผม ช่วยให้เส้นผมแข็งแรงและเงางาม



ความแตกต่างและข้อดีข้อเสียระหว่างเซียร์บัตเตอร์กับโกโก้บัตเตอร์

ทั้งเซียร์บัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์ ทั้งคู่มีกรดไขมันที่มีประโยชน์และสารต้านอนุมูลอิสระเหมือนกัน ต่างกันแค่สัดส่วนเท่านั้น เซียร์บัตเตอร์มีแนวโน้มที่ได้รับความนิยมมากกว่าโกโก้บัตเตอร์ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาและบางคนมองว่าดีกว่าโกโก้บัตเตอร์

ข้อดีและข้อเสีย

คุณภาพของเซียร์บัตเตอร์จะขึ้นอยู่กับสถานที่เก็บเกี่ยว หากคุณมีผิวที่เป็นสิ่งง่าย โโก้บัตเตอร์จะมีความมันมากกว่าและอาจทำให้รูขุมขนอุดตัน ขณะที่เซียร์บัตเตอร์เหมาะกับการใช้เป็นครีมนวดผมมากกว่าเนื่องจากผู้ใช้บางคนรู้สึกวโกโก้บัตเตอร์ลื่นและเหนียวเหนอะเกินไป แต่อย่างไรก็ดี โโก้บัตเตอร์จะมีกลิ่นหอมมากกว่าเซียร์บัตเตอร์ ที่สำคัญเหมาะกับการใช้เป็นน้ำมันนวดผิวกายและส่วนผสมของน้ำมันหอมระเหยด้วย อย่างไรก็ตามทั้งเซียร์บัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์ต่างก็มีประโยชน์มากมายในการดูแลผิว สามารถเลือกนำไปใช้ได้ตามความเหมาะสม

รูปภาพที่ 5-12: เปรียบเทียบคุณลักษณะต่างๆ ระหว่างเชียบัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์

	เชียบัตเตอร์	โกโก้บัตเตอร์
ต้นกำเนิด	สกัดจากเมล็ดของต้นครีได้ซึ่งเป็นต้นไม้พื้นเมืองของแอฟริกาตะวันตกและแอฟริกากลาง	สกัดจากเมล็ดโกโก้ซึ่งเป็นผลไม้พื้นเมืองของอเมริกาใต้และอเมริกากลาง นอกจากนี้ยังปลูกในแอฟริกาตะวันตกด้วย
อายุในการเก็บรักษา	1-2 ปี จะเหม็นหืนและสูญเสียประสิทธิภาพเร็วกว่าโกโก้บัตเตอร์	เก็บได้นานถึง 5 ปี มีสรรพคุณเป็นสารกักตุนตามธรรมชาติ ช่วยรักษาอายุการใช้งานของเครื่องสำอางได้
การดูดซึม	ละลายที่อุณหภูมิร่างกายแต่มีการดูดซึมดีกว่าเล็กน้อย	ละลายที่อุณหภูมิร่างกายและซึมซาบลงสู่ผิวได้อย่างรวดเร็ว
สภาพผิว	ผิวแห้ง ผื่นคัน โรคผิวหนัง กลาก และโรคสะเก็ดเงิน	ผิวแห้ง ผื่นคัน โรคผิวหนัง กลาก และโรคสะเก็ดเงิน
ประเภทของผิว	ทุกสภาพผิว ไม่ทำให้เกิดสิว	ผิวมัน อาจทำให้รูขุมขนอุดตัน ไม่เหมาะกับผิวที่เป็นสิวง่าย
โรคภูมิแพ้	อาจส่งผลต่อผู้ที่แพ้ตัว	บรรเทาอาการแพ้ของผิวหนัง เมล็ดโกโก้มีสารโพลีฟีนอลซึ่งจะยับยั้งการผลิตอิมมูโนโกลบูลิน IgE (แอนติบอดีที่พบในผิวหนังปอด เยื่อบุที่ทำให้ง่ายต่อการตอบสนองต่อสารบางอย่างและทำให้ผื่นผิวหนังอักเสบและโรคผื่นภูมิแพ้ผิวหนังในเด็กแย่ลง)
คุณประโยชน์ต่อผิว	กระตุ้นการผลิตคอลลาเจนเช่นกัน	ช่วยปรับสีผิว เพิ่มความยืดหยุ่น กระตุ้นการผลิตคอลลาเจน
ประโยชน์ของการรักษาผิว	บำรุงรูขุมขนและผิวที่แตกแห้ง ลดรอยแผลเป็นจากสิว มีคุณสมบัติต้านเชื้อจุลินทรีย์เพื่อต่อสู้กับการติดเชื้อ ศานการอักเสบจากการระคายเคือง	รักษาและทำให้รอยแผลเป็นจางหาย บำรุงรูขุมขนและผิวที่แตกแห้ง ช่อมแซมผิวที่เสียหาย
การปกป้องผิว	อุดมไปด้วยวิตามินอีและวิตามินเอในการเสริมสร้างและซ่อมแซมผิว ป้องกันรังสีจากจากรังสี UVB (ประมาณ SPF 6) ขณะที่กรดไลโนเลอิกจะช่วยกักเก็บความชุ่มชื้น	อุดมไปด้วยวิตามินอีที่ต้านอนุมูลอิสระ ป้องกันอนุมูลอิสระจากมลพิษสิ่งแวดล้อม ทำหน้าที่เป็นเกราะป้องกันผิวและชะลอการสูญเสียเนื่องจากจากรังสี UVB ที่มีปริมาณสูง ช่วยกักเก็บความชุ่มชื้น
ต่อต้านริ้วรอย	ลดเลือนริ้วรอยที่หย่อน และทำให้ผิวหนังนุ่มฟูดูดีขึ้น	ลดเลือนริ้วรอยที่หย่อนและทำให้ ผิว กระ จางหาย

ที่มา : มุลินธิ สวค. ดัดแปลงจาก Issue247.com. (2019).

จากที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่าพืชทั้งสองชนิดนี้ ได้แก่ ต้นเชียบัตเตอร์และโกโก้ มีอยู่เป็นจำนวนมากในกานา และมีศักยภาพในการนำไปเพิ่มมูลค่าเป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องสำอางเพื่อดูแลสุขภาพและความงามได้เป็นอย่างดี ดังนั้น เป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจไทยที่มีความชำนาญในด้านการสกัดสารจากพืช ในการที่จะนำผลของต้นเชียบัตเตอร์และโกโก้ไปสกัดเพื่อนำไปขายเป็นวัตถุดิบสำหรับธุรกิจเครื่องสำอาง สุขภาพและความงามได้ทั้งภายในกานา หรือการส่งออกขายยังต่างประเทศ นับว่ามีความน่าสนใจไม่น้อยและเป็นธุรกิจที่สร้างมูลค่าได้เป็นอย่างดี หรืออาจไปลงทุนตั้งโรงงานผลิตเครื่องสำอางหรือผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพและความงามที่กานาก็มีความน่าสนใจเช่นกัน



2. วัตถุดิบอื่นๆ เพื่อใช้ในการผสมสูตรการผลิตเครื่องสำอาง

วัตถุดิบอื่นๆ ได้แก่ เคมีภัณฑ์เครื่องสำอาง วัตถุดิบเครื่องสำอาง สารให้ความชุ่มชื้นผิว ลดริ้วรอย กระชับผิว หวานหอม น้ำมันหอมระเหย สารสกัดต่างๆ เบส แอคทีฟ สารตั้งต้น เม็ดบีตส์ สารทำความสะอาด และสารกันเสีย เป็นต้น ซึ่งในการพิจารณาสูตรการผลิตเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามนั้น ต้องคำนึงถึงกฎหมายที่เกี่ยวข้องเป็นสำคัญว่าสารตัวใดสามารถใช้ได้ และสารตัวใดที่ห้ามใช้

3. แรงงาน

เนื่องจากกานาเป็นประเทศที่ทำเกษตรกรรมเป็นหลัก ดังนั้น จึงมีเกษตรกรผู้ปลูก/เก็บเกี่ยวพืชและพืชสมุนไพรอยู่เป็นจำนวนมากเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง หากธุรกิจการผลิตเครื่องสำอางในกานามีการเติบโตก็จะเป็นการเพิ่มการจ้างงานให้แก่เกษตรกรและประชากรของกานาได้ด้วย

4. หน่วยงานสนับสนุนทั้งภาครัฐ/เอกชน

สถาบันวิจัยและพัฒนาต่างๆ รวมทั้งหน่วยงานสนับสนุนด้านเงินลงทุน : เนื่องจากรัฐบาลของกานามีนโยบายในการเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าที่เป็นผลผลิตจากการเกษตร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และเพิ่มมูลค่าการส่งออกให้มากขึ้น ซึ่งโกโก้เป็นหนึ่งในพืชผลที่ภาครัฐให้การส่งเสริมทั้งในส่วนของการนำไปผลิตในอุตสาหกรรมอาหาร และการนำไปใช้ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง ดังนั้น จึงมีมาตรการส่งเสริมตั้งแต่การเพาะปลูกในขั้นต้นนำไปจนถึงการนำไปแปรรูปเพื่อเข้าสู่อุตสาหกรรม ส่วนต้นเชียเป็นพืชพื้นเมืองที่พบมากในแอฟริกาซึ่งในกานาพบได้มาก โดยในส่วนของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางนั้นได้มีหน่วยงานทั้งในส่วนของภาครัฐและเอกชนที่ทำการพัฒนารีวิวการนำโกโก้บัตเตอร์และเชียร์บัตเตอร์มาผลิตเป็นเครื่องสำอาง เช่น สถาบันวิจัยของมหาวิทยาลัย หน่วยวิจัยของบริษัทผลิตเครื่องสำอางทั้งในประเทศและของต่างประเทศที่เข้ามาลงทุนในกานา เป็นต้น โดยมีการสนับสนุนด้านเงินทุนในการวิจัยพัฒนาผ่านทาง Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (MESTI) สำหรับนำไปใช้ดำเนินการผ่านโครงการและงานค้นคว้าวิจัยต่างๆ ที่อยู่ในเครือข่าย ซึ่งส่วนมากเป็นหน่วยงานของทางภาครัฐ



5. นโยบายและกฎหมาย

เครื่องสำอางเป็นสินค้าที่มีข้อจำกัดต่างๆ เครื่องสำอาง เนื่องจากการใช้ที่ต้องสัมผัสผิวหนัง ร่างกาย ส่วนผสมต่างๆ ทั้งส่วนที่สกัดจากธรรมชาติและสารเคมีที่ใช้ในการผลิตจะต้องไม่ก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้ใช้และสอดคล้องตามกฎหมาย นอกจากนี้การพิจารณาบรรจุต้องระบุรายละเอียดส่วนผสมต่างๆ ให้ครบถ้วนและถูกต้องตามกฎหมาย ในใบประกอบที่สอดคล้องในกล่องหรือภาชนะบรรจุ อาจเพิ่มเติมรายละเอียดอื่นๆ อาทิ คุณสมบัติของวัตถุดิบ ความปลอดภัยผลิตภัณฑ์ และสารแต่ละชนิดที่ใช้ในการผลิตเครื่องสำอาง รวมทั้งหลักฐานการกล่าวอ้างสรรพคุณ เป็นต้น

ในด้านการผลิต ควรใช้ “หลักเกณฑ์ที่ดีในการผลิตเครื่องสำอาง” (Good Manufacturing Practice : GMP) ต้องคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้ใช้ ทั้งในทางตรงและในทางอ้อม กล่าวคือ สารประกอบต่างๆ ที่นำมาใช้ ไม่ว่าจะเป็นสารเคมีหรือสารสกัดจากธรรมชาติ จะต้องปลอดภัย ไม่ก่อให้เกิดอันตรายด้านสุขอนามัยกับผู้ใช้ และไม่เป็นภาระกับธรรมชาติ ในส่วนที่เกี่ยวกับส่วนผสม ได้แก่ ปราศจากสารพิษ สารสี สารเคมีตกค้างต่างๆ เช่น ปรอท ตะกั่ว และแคดเมียม เป็นต้น ให้ปราศจากการตกค้าง หรือเจือปนไม่เกินอัตราที่กำหนดไว้ และสิ่งสำคัญต้องคำนึงถึงกฎหมายมาตรฐานวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางภายในประเทศ และหากต้องการผลิตเพื่อส่งขายยังต่างประเทศก็ต้องทำตามกฎหมายและมาตรฐานที่สอดคล้องกับประเทศที่ต้องการส่งออกด้วย

สำหรับนโยบายส่งเสริมธุรกิจเครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามใน กานานั้น เนื่องจากธุรกิจนี้กำลังมีการเติบโตที่ดีและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทางภาครัฐจึงเริ่มให้ความสนใจในการพัฒนาธุรกิจนี้ให้เติบโตมากยิ่งขึ้น และเพื่อเป็นการเพิ่มอัตราการจ้างงานให้แก่ประชากรให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นด้วย

การวิเคราะห์ชั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในชั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่



1. การขนส่งเพื่อไปจำหน่ายหรือไปแปรรูป

ระบบโลจิสติกส์และการขนส่งของกานายังไม่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากนัก เมื่อเทียบกับไทยถือว่ายังล้าหลังอยู่มาก ประกอบกับระบบถนนหนทางยังไม่เจริญ มีความขรุขระในหลายๆ พื้นที่ และรถขนส่งส่วนใหญ่ไม่มีห้องเย็น และยังขาดการจัดการที่ดีพอ ซึ่งอาจกระทบต่อการรักษาคุณภาพของสินค้าเกษตรที่เป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องสำอางบางชนิดได้

2. โรงงานแปรรูปเบื้องต้น

การแปรรูปเบื้องต้นเป็นการนำพืชพันธุ์ หรือพืชสมุนไพรมาแปรรูปเป็นวัตถุดิบ สำหรับการผลิตเครื่องสำอาง เช่น การนำเมล็ดเชียมาแปรรูปเป็นเชียรบัตเตอร์ การนำเมล็ดโกโก้มาแปรรูปเป็นโกโก้บัตเตอร์ ซึ่งโรงงานแปรรูปส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก และขนาดกลาง มีอยู่เป็นจำนวนมาก ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีไม่มากนักและส่วนใหญ่จะเป็นธุรกิจของต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในกานา

3. โรงงานผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง/OEM

โรงงานผลิตเครื่องสำอางเพื่อดูแลสุขภาพและความงามในกานานั้น ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีไม่มากนัก ผู้เล่นในธุรกิจนี้ เช่น บริษัท Black Secret บริษัท Paba Cosmetics บริษัท FC School of Cosmetology บริษัท Solution Oasis และบริษัท L'Oréal เป็นต้น

4. โรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์

เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์แบบต่างๆ ในส่วนที่เกี่ยวข้อง ซึ่งจัดได้ว่าเป็นสิ่งที่สำคัญมากในการรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางให้ได้ตามมาตรฐาน และมีอายุการจัดเก็บที่นานตามฉลากที่ระบุ ซึ่งปัจจุบันในกานายังมีเทคโนโลยีด้านนี้ไม่สูงมากนัก ยังต้องมีการพัฒนาให้มากขึ้น เป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจไทยที่มีความชำนาญด้านบรรจุภัณฑ์ที่อาจขยายธุรกิจโดยการส่งบรรจุภัณฑ์ไปขายที่กานา หรืออาจทำการถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กานา เพื่อสามารถนำไปผลิตได้เอง



5. เทคโนโลยีการจับเก็บ/เก็บรักษา

- ระบบการเก็บรักษาวัตถุดิบสำหรับการผลิต เช่น ห้องเย็น ยังมีไม่มากนัก
- ระบบการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางหลังการผลิตเสร็จแล้วเป็นสิ่งที่สำคัญมาก ต้องมีการจัดเก็บในพื้นที่ควบคุม ป้องกันในเรื่องของความชื้นและแสงแดดซึ่งจะมีผลต่อคุณภาพของเครื่องสำอางได้

การวิเคราะห์ชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางต่างๆ

ผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางนั้น ประกอบไปด้วย ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์บำรุงผม ผลิตภัณฑ์สำหรับแต่งหน้า น้ำหอม ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่ใช้ในห้องน้ำ ผลิตภัณฑ์ระงับกลิ่นกาย และผลิตภัณฑ์สำหรับช่องปาก ซึ่งเป็นสินค้าหลักที่อยู่ในตลาดเครื่องสำอาง ซึ่งในบรรดาสินค้าเหล่านี้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวจัดเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมมากในกานา เนื่องจากคนกานานิยมการมีผิวสวยเนียน นุ่มนวล แต่โดยปกติแล้วคนแอฟริกันจะมีผิวดำและไม่เนียน ดังนั้นผลิตภัณฑ์บำรุงผิวโดยเฉพาะกลุ่มบำรุงให้ผิวกระจ่างใส ทั้งสำหรับผิวหน้าและผิวกาย หรือ “Brightening” นั้นจึงเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมมากในกานา

ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากเชียบัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมในกานาและประเทศใกล้เคียง เนื่องจากกานาเป็นแหล่งวัตถุดิบต้นน้ำที่สำคัญ มีดินเชียนัทและโกโก้อย่างอุดมสมบูรณ์ จึงสามารถนำมาผลิตเป็นเครื่องสำอางได้หลากหลาย และราคาไม่แพง ประกอบกับเชียบัตเตอร์และโกโก้บัตเตอร์นั้นมีสรรพคุณในการเป็นเครื่องสำอางที่สามารถบำรุงผิวและผมได้เป็นอย่างดี และยังมีสรรพคุณในการรักษาได้อีกด้วยดังที่ได้กล่าวไว้ในการวิเคราะห์ชั้นต้นน้ำ



รูปภาพที่ 5-13: ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ผลิตจากเชียบัตเตอร์ และโกโก้บัตเตอร์



ที่มา : มุลนิธิ สวค. (2019)

และนอกจากผลิตภัณฑ์บำรุงผิวแล้ว ผลิตภัณฑ์บำรุงผมและบำรุงวิกผมก็ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก เนื่องจากคนแอฟริกันปกติแล้วจะมีผมหยิก แต่เนื่องด้วยกระแสความนิยมในแฟชั่นที่เพิ่มสูงขึ้นในกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีรายได้มากขึ้น ทำให้ผู้หญิงกานาหลายๆ คนนิยมการมีผมตรง ดังนั้น จึงมีการใส่วิกผมตรงเพื่อให้ดูสวยงามตามแฟชั่น ซึ่งส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ดูแลผมและดูแลวิกผมเป็นสินค้าที่ขายดีเช่นกัน

2. ร้านบริการด้านความงาม

ร้านบริการด้านความงามในกานาโดยเฉพาะในเขตเมืองนั้นมีอยู่หลายร้าน และมีการเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ ตามกระแสความนิยมในแฟชั่นและความงามที่เพิ่มมากขึ้นของผู้หญิงกานา ร้านบริการต่างๆ เหล่านี้ เช่น ร้านเสริมสวย ร้านทำผม ร้านทำเล็บ และสปา เป็นต้น รวมทั้งธุรกิจรับแต่งหน้าเจ้าสาวและเพื่อนเจ้าสาว ที่กำลังได้รับความนิยมเช่นกัน



3. การจัดจำหน่ายภายในประเทศ

ตลาดสินค้าเครื่องสำอางในประเทศของกานา มีทั้งตลาดแบบดั้งเดิม (Traditional trade) คือเป็นรูปแบบการวางขายในร้านขายของชำ ร้านขายเครื่องสำอางทั่วไป และร้านบริการเสริมความงาม ส่วนรูปแบบตลาดสมัยใหม่ (Modern trade) เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ มีให้เห็นในเขตเมือง ซึ่งมีชั้นวางขายเครื่องสำอางอยู่เป็นจำนวนมาก สินค้าส่วนใหญ่ราคาไม่แพง เป็นสินค้าที่กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางและกลุ่มคนรุ่นใหม่พอจะมีกำลังหาซื้อได้

4. การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

กานามีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับยุโรป และอยู่ภายใต้ข้อตกลง African Growth and Opportunity Act (AGOA) ตลาดการส่งออกที่สำคัญของกานา ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ สหราชอาณาจักร ฝรั่งเศส ยูเครน และประเทศเพื่อนบ้านในแอฟริกา เป็นต้น

5. การตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย

สำหรับการทำตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้าในกลุ่มเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพและความงามของกานานั้นเริ่มมีให้เห็นได้มากขึ้นกว่าสมัยก่อน โดยเฉพาะในเขตเมือง ซึ่งได้รับอิทธิพลจากกระแสความนิยมในแฟชั่นและความงามที่เพิ่มขึ้น หากมีการพัฒนาด้านการตลาดให้ดีขึ้นตั้งแต่การวางแผนการตลาดที่ดี การประชาสัมพันธ์สินค้า การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การสร้างคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอให้กับสินค้า การติดตามผลการจัดจำหน่ายเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดขายและขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6. การขนส่งเพื่อจัดจำหน่าย

กานามีเส้นทางคมนาคมขนส่งหลายเส้นทางที่สามารถเลือกขนส่งสินค้าได้ตามความสะดวก ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ และด้วยลักษณะภูมิประเทศที่ติดทะเล จึงมีท่าเรือสำคัญ ได้แก่ ท่าเรือเทมา และท่าเรือทาโกราดิ ซึ่งถือว่าเป็นทางออกสู่ทะเลเพื่อการส่งออกและนำเข้าสำหรับประเทศเพื่อนบ้านอย่างบูร์กินาฟาโซ และไนเจอร์ ซึ่งไม่มีทางออกสู่ทะเล



2. Market Environment: การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมด้วย Porter 5 Forces Model

การแข่งขันภายในตลาด

- ผู้เล่นในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามในกานานั้นมีอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง รวมทั้งธุรกิจที่ให้บริการด้านความงาม เช่น ร้านเสริมสวย ร้านทำผม ร้านทำเล็บ ร้านสปา ร้านขายเครื่องสำอาง ที่มีให้พบเห็นได้ทั่วไปในเขตเมือง ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อย่างไรก็ดี ในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีและมีคุณภาพ เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง

อุปสรรคของผู้มาใหม่

- ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจัดเป็นสินค้าที่ได้รับการควบคุมเนื่องจากเป็นสิ่งที่ใช้กับร่างกายโดยตรง จึงต้องมีความปลอดภัย ไม่ก่อให้เกิดผลเสียหรืออันตรายต่อผู้บริโภค ดังนั้น อุปสรรคของผู้ที่จะเข้ามาเล่นใหม่ในอุตสาหกรรมนี้ในส่วนของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางนั้นคือต้องผลิตให้สอดคล้องกับกฎหมายเป็นสำคัญ และต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องให้ดีเพื่อป้องกันความไม่สอดคล้องที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจได้

อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

- เนื่องจากคนกานาส่วนใหญ่โดยเฉพาะในเขตเมืองเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางถึงสูง ประกอบกับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเพื่อดูแลสุขภาพและความงามนั้นมีจำหน่ายทั่วไป ทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเองภายในประเทศและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคค่อนข้างสูง



อำนาจต่อรองของผู้ผลิต

- เนื่องจากวัตถุดิบการผลิตในขั้นต้นน้ำโดยเฉพาะสารสกัดจากธรรมชาติ เช่น เชียบัตเตอร์ โกโก้บัตเตอร์ และพืชสมุนไพรอื่นๆ นั้นหาได้ไม่ยาก และมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ในกานา จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง

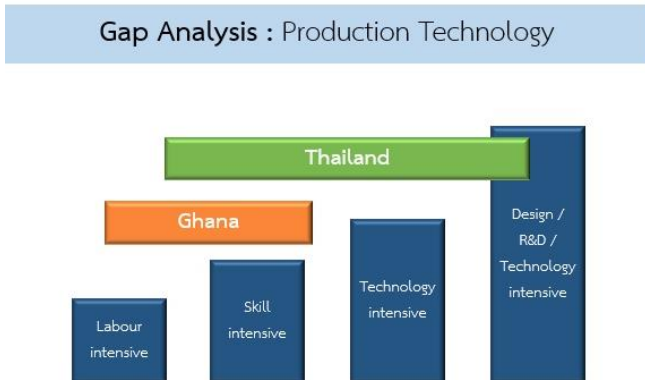
สินค้าทดแทน

- ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีให้พบเห็นได้ทั่วไปในกานา โดยเฉพาะในเขตเมือง

3. SWOT Analysis : การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในกานา

Strength	Weakness
<ul style="list-style-type: none"> • มีความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบในขั้นต้นน้ำที่ได้จากธรรมชาติ เช่น เชียบัตเตอร์ โกโก้บัตเตอร์ และพืชสมุนไพร เป็นต้น 	<ul style="list-style-type: none"> • โครงสร้างพื้นฐานยังไม่พร้อม เช่น ไฟฟ้า ถนนหนทางหลายสายที่ยังขรุขระ เป็นต้น • เทคโนโลยีด้านการผลิตยังไม่สูงมากนัก และส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางที่ยังมีเงินลงทุนไม่สูง • ยังขาดเรื่องการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางใหม่ๆ ที่จะสามารถสร้างมูลค่าได้เพิ่มขึ้น
Opportunity	Threat
<ul style="list-style-type: none"> • เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมไม่สูงนัก และมีโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมต่างๆ ในส่วนกลางน้ำและปลายน้ำ เช่น การผลิตสารสกัดจากธรรมชาติ การผลิตเชียบัตเตอร์ การผลิตโกโก้บัตเตอร์ การผลิตเครื่องสำอาง เป็นต้น • ภาครัฐให้การสนับสนุน และมีมาตรการส่งเสริม • โอกาสการเติบโตของตลาดเครื่องสำอางในกานา ในทวีปแอฟริกา และในระดับโลกที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ 	<ul style="list-style-type: none"> • หน่วยงานวิจัยพัฒนาด้านการคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์ด้านการผลิต รวมทั้งแหล่งเงินทุนยังมีไม่มากนัก

4. Production technology gap : การวิเคราะห์เทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมระหว่างเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในกานากับไทย



พบว่าเทคโนโลยีของทั้ง 2 ประเทศมีทั้งส่วนที่เหมือนกันและแตกต่างกัน โดยไทยมีการนำเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรมมากกว่าในกานา จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจไทยที่จะนำเทคโนโลยีการผลิตที่มีความก้าวหน้าเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจในกานาได้ โดยเฉพาะในด้านของการสกัดสารจากธรรมชาติและการผลิตเครื่องสำอางประเภทต่างๆ

5. สิทธิประโยชน์ / ฎระเบียบ

สิทธิประโยชน์ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ Free Zone

- ได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าเพื่อการผลิตในเขต Free zone และภาษีส่งออกจากเขต Free zone
- ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้ในส่วนของกำไรเป็นเวลา 10 ปี และหลังจากนั้นในอัตราไม่เกินร้อยละ 15
- ได้รับการยกเว้นภาษีหัก ๓ ที่จ่าย จากเงินปันผลที่เกิดจากการลงทุนในเขต Free zone



- ได้รับการบรรเทาเรื่องอนุสัญญาภาษีซ้อนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ
- ได้รับสิทธิหุ้นส่วนความเป็นเจ้าของได้ถึงร้อยละ 100
- ได้รับการยกเว้นเรื่องเงื่อนไขและกฎระเบียบบางอย่าง เช่น การส่งเงินกำไรและปันผลกลับประเทศ ค่าบริการเงินกู้สำหรับชาวต่างชาติ เป็นต้น

สิทธิประโยชน์การลงทุนตามพื้นที่สำหรับกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร

ภายหลังจากระยะเวลา 5 ปี ซึ่งได้รับสิทธิประโยชน์เดิม (ร้อยละ 1 เป็นเวลา 5 ปี นับจากเริ่มต้นกิจการ) กิจการแปรรูปสินค้าเกษตรซึ่งใช้วัตถุดิบด้านการเกษตรเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิต จะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax: CIT) ในอัตรากว่าที่ตามพื้นที่ ดังนี้

1. อัครา และเทมา (Tema) ร้อยละ 20
2. เมืองหลักในภูมิภาคอื่นๆ (ยกเว้น ภาคเหนือ และเมืองหลักในภาคตะวันออกเฉียงตอนบนและภาคตะวันตกตอนบน) ร้อยละ 15
3. พื้นที่นอกเขตเมืองหลักในภูมิภาคอื่นๆ ร้อยละ 10
4. ภาคเหนือ และเมืองหลักและพื้นที่อื่นๆ ในภาคตะวันออกเฉียงตอนบนและภาคตะวันตกตอนบน ร้อยละ 5

สิทธิประโยชน์การลงทุนตามพื้นที่สำหรับกิจการภาคการผลิต

5. อุตสาหกรรมการผลิตที่ตั้งอยู่ในเมืองหลักในภูมิภาคต่างๆ ที่ไม่ใช่ อัครา และเทมา อัตราร้อยละ 75 ของอัตราร้อยละที่ใช้อยู่
6. พื้นที่อื่นๆ อัตราร้อยละ 50 ของอัตราร้อยละที่ใช้อยู่



6. รูปแบบและกลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมต่ออุตสาหกรรมเครื่องสำอางในกานา โดยทางทีมวิเคราะห์ได้จัดทำข้อเสนอแนะกลยุทธ์ที่เหมาะสมต่อการลงทุนทางธุรกิจ สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอางในกานา โดยแบ่งกลยุทธ์ออกเป็น 3 ด้าน ใน 3 ช่วงเวลา ดังนี้

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินธุรกิจที่มั่นคงหลังจาก มีเสถียรภาพด้านการลงทุน
1.1 รูปแบบการลงทุน	Joint Venture และทำความเข้าใจ ร่วมมือกับภาครัฐ สร้างความสัมพันธ์อันดีกับ ชุมชนโดยรอบ	เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของ Joint Venture เริ่มลงทุนในรูปแบบ FDI ใน EPZ	รูปแบบหลัก FDI และ Joint Venture
1.2 ด้านกลยุทธ์การ ลงทุนใน อุตสาหกรรม	เข้าลงทุนโดยหาพันธมิตร ท้องถิ่น หรือการลงทุนในส่วน ของกลางน้ำ เช่น ธุรกิจสาร สกัดจากธรรมชาติ การผลิต เซียร์บัตเตอร์ การผลิตโกโก้บัต เตอร์ เป็นต้น	ขยายการลงทุนด้านการผลิต อุตสาหกรรมกลางน้ำที่มีมูลค่า สูงขึ้น เช่น การผลิตสกัดจาก ธรรมชาติเกรดพรีเมียม เป็นต้น และ/หรืออุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น การผลิตเครื่องสำอางต่างๆ เพื่อส่งขายในประเทศและ ต่างประเทศ	= > Strategic Partner ที่ ไว้วางใจกัน ได้ => ขยายการ ลงทุนในธุรกิจที่มีมูลค่าสูงขึ้น ใน Value Chain ในอุตสาหกรรม เครื่องสำอาง เพื่อเพิ่ม Value และความหลากหลายของ ผลิตภัณฑ์ เพื่อส่งขายทั้งในและ ต่างประเทศ เป็นต้น
1.3 สถานที่ลงทุน	บริเวณที่ภาครัฐให้การส่งเสริม หรือในกรณีมีพันธมิตร ที่จัดหา พื้นที่ได้	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ)	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ)
2.1 เป้าหมายกลุ่ม ตลาดและลูกค้า	การขายเซียร์บัตเตอร์ โกโก้บัต เตอร์เพื่อนำไปผลิตเครื่องสำอาง การส่งเสริมด้านการผลิต เครื่องสำอางเพื่อขายในกานา และการส่งออกไปยังประเทศ ใกล้เคียง	การส่งเสริมด้านการผลิต เครื่องสำอางภายในกานา และ การส่งออกไปยังประเทศ ใกล้เคียงและ EU	การส่งเสริมด้านการผลิต เครื่องสำอางภายในกานา และ การส่งออกไปยังประเทศ ใกล้เคียงและ EU
2.2 กลยุทธ์การสร้าง ข้อได้เปรียบ	เน้นด้านการผลิตที่มีคุณภาพ เป็นไปตามกฎหมาย และได้ มาตรฐาน GMP	เน้นด้านการผลิตที่มีคุณภาพ เป็นไปตามกฎหมาย และได้ มาตรฐาน GMP และส่งเสริม ตลาดการส่งออกมากขึ้น	พัฒนาการผลิตให้มีผลิตภัณฑ์ที่ หลากหลายขึ้น และเพิ่มมูลค่า ของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นเป็น เกรดพรีเมียม
3.1 กลยุทธ์ด้านการ บริหารจัดการ แรงงาน	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ ควรมีฝึกอบรมความรู้ด้านการใช้ เทคโนโลยี	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ เริ่มถ่ายทอดองค์ความรู้ และ ให้โอกาสเติบโตแก่พนักงาน ท้องถิ่น	ต้นทุนแรงงานค่อนข้างต่ำ และให้ โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น สร้างระบบบริหารจัดการ โดย จัดทีมเข้าตรวจเช็คปัจจัยต่างๆ ที่ Setup ไว้



ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินการธุรกิจที่มั่นคงหลังจาก มีเสถียรภาพด้านการลงทุน
3.2 กลยุทธ์ด้าน เทคโนโลยีใน อุตสาหกรรม	เน้นการผลิตที่ใช้แรงงาน ประเภท Non Skill และ Semi Skill เป็นหลัก นำ เครื่องจักรกลและเทคโนโลยี การผลิตเข้ามาใช้ ร่วมกับ ศึกษาแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ ด้านการพัฒนาสินค้า เครื่องสำอาง และด้าน มาตรฐาน GMP	พัฒนาฝีมือแรงงาน เพื่อ ยกระดับให้เป็น Semi Skill และเริ่มนำเทคโนโลยี และ ระบบ Semi Automation เข้ามาเริ่มใช้ในบางส่วน และ ด้านมาตรฐาน GMP	พัฒนามือแรงงานเพื่อยกระดับ ให้เป็น Skill และนำเทคโนโลยี การผลิตที่ทันสมัยขึ้นเข้ามาใช้ โดยมีเทคโนโลยีที่สามารถ ควบคุมคุณภาพของสินค้าได้
3.3 กลยุทธ์ด้าน การเงิน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับ ประเทศได้โดยผ่าน International Bank	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับ ประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทาง จัดจำหน่ายและการบริการ ลูกค้าในต่างประเทศ โดย ให้ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ ลงทุน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับ ประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัด จำหน่ายและการบริการ ลูกค้าในต่างประเทศ โดยให้ ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ ลงทุน

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ในบทที่ 6 จะทำการสรุปและวิเคราะห์คู่หูทางการลงทุนในกานา ในประเด็นต่างๆ ซึ่งได้จัดแบ่งไว้เป็น 2 ส่วนสำคัญ คือ ข้อเสนอแนะในภาพรวม กับข้อเสนอแนะระดับอุตสาหกรรมที่สนใจ 2 อุตสาหกรรม

ในส่วนของข้อเสนอแนะในภาพรวม ได้เริ่มจากการวิเคราะห์คำถามสำคัญข้อแรก คือ ความคุ้มค่าของการลงทุนก่อน ว่าในภาพรวมนั้น มีความคุ้มค่าหรือไม่ หากไม่มีคือลงทุนแล้วขาดทุนและไม่มีช่วงคืนทุนก็จะสรุปได้ว่า “ไม่ควรลงทุน” แต่หากสรุปได้ว่า คุ้มค่าก็จะทำการศึกษาต่อไปว่าในภาพรวมมีประเด็นใดที่ต้องพิจารณาบ้าง โดยเริ่มจากการสรุปจุดเด่น จุดด้อยด้านการลงทุนในประเทศออกตามประเด็นการศึกษา ตั้งแต่ภาพรวมประเทศ กฎระเบียบ นโยบายส่งเสริมการลงทุน คู่แข่ง และทรัพยากรสำคัญ ก่อนที่จะทำการวิเคราะห์ ตำแหน่งของประเทศเป้าหมายต่อการลงทุนของไทย การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของการลงทุน แล้วจึงใช้ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาสรุปเป็นข้อเสนอแนะด้วย TOWS Matrix ก่อนจะจำแนกเป็น ผังการลงทุนที่แนะนำ และกิจกรรมสำหรับแต่ละหน่วยงานต่อไป

ส่วนข้อเสนอแนะระดับอุตสาหกรรม จะเป็นการรวบรวมข้อมูลจากบทที่ 5 มาทำการวิเคราะห์ เพื่อเป็นข้อเสนอแนะเฉพาะในรายอุตสาหกรรมผลการศึกษามี ดังนี้



6.1 ข้อเสนอต่อรัฐและเอกชนทั่วไป

6.1.1 ภาพรวมความคุ้มค่าในการลงทุน

ความเป็นไปได้ในการลงทุนเบื้องต้น (Feasibility Study)

คำถามสำคัญคำถามหนึ่งที่นักลงทุนมักถามเป็นอันดับแรก คือ การลงทุนนั้น มีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความคุ้มค่าทางการเงิน เพราะหากไม่มีความคุ้มค่าปัจจัยและเหตุผลอื่นๆ ก็ไม่อาจจะจูงใจให้นักลงทุนออกไป “ขาดทุน” ยิ่งต่างประเทศได้ แต่ในทางกลับกันหากมีความคุ้มค่า คือ ลงทุนแล้วได้ “กำไร” นักลงทุนก็พร้อมจะศึกษาหาข้อมูล ซึ่งรวมถึงการแก้ไขปัญหาอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการลงทุนเพื่อทำให้การลงทุนเกิดขึ้นได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า “หากการลงทุนมีกำไร ทุกปัญหาย่อมมีทางออก” แต่ “หากการลงทุนขาดทุน ต่อให้ไม่มีปัญหาที่มีปัญหา”

สำหรับกานา การศึกษานี้ได้เลือกกิจกรรมปลูกข้าวมาเป็นกรณีศึกษา เนื่องจากเห็นว่าประกอบกิจการได้ง่าย เป็นกิจการที่รัฐส่งเสริม มีความเหมาะสมทางด้านทรัพยากร นอกจากนี้ยังส่งผลดีต่อทั้งเกษตรกรไทยให้มีรายได้สูงขึ้น ส่งผลดีต่อเกษตรกรกานาให้มีงานทำและหลุดพ้นจากความยากจน และช่วยในเรื่องของความมั่นคงทางอาหารลดความอดอยากในกานาได้ด้วย

สำหรับข้อมูลด้านการปลูกข้าวของกานา ได้จากรายงานหลายชิ้นประกอบกัน ทั้งจากกระทรวงอาหารและการเกษตร (Ministry of Food and Agriculture) ของกานา รายงานของ Japan International Cooperation Agency (JICA) (2008) ร่วมกับลักษณะการปลูกข้าวของไทย (เนื่องจาก รายงานทั้ง 2 แหล่งปลูกภายใต้เทคนิคการปลูกของกานา ดังนั้น เมื่อไทยซึ่งมีเทคนิคการปลูกข้าวที่ดีกว่ามาปลูกย่อมจะต้องนำเทคนิคของไทยมาใช้ทดแทน) จากรายงานของ Wasawong (2017) และการสัมภาษณ์บริษัท Thairfarm กานา มาประมวลร่วมกัน สามารถจัดทำเป็นตารางเพื่อคำนวณรายได้ต่อไร่ของการปลูกข้าวในกานาได้ ดังนี้



ตารางที่ 6-1: รายได้และต้นทุนของการปลูกข้าวในกานา

ต้นทุน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนหน่วยต่อไร่	ต้นทุนต่อไร่
ที่ดิน	457.60	1.00	457.60
เมล็ดพันธุ์	480.00	2.50	1,200.00
ปุ๋ย	345.60	2.50	864.00
ยาฆ่าแมลง	204.80	2.50	512.00
แรงงานกานา	31,200.00	0.05	1,560.00
แรงงานไทย	360,000.00	0.01	3,600.00
ระบบน้ำ	121.60	2.50	304.00
ค่าจ้างเกี่ยว	974.40	2.50	2,436.00
รวมทุน			10,933.60
รายได้			
ข้าวเปลือก	11,433.00	2.50	28,582.50
รวมรายได้ต่อไร่			28,582.50
กำไรต่อไร่			17,648.90

ที่มา; มุลนิธิ สวค. (2019)

จากตารางพบว่า

1. การปลูกที่กานา ใช้เมล็ดพันธุ์ราคาไม่แพงเนื่องจากได้รับการอุดหนุนโดยรัฐบาลกานา แต่ราคาข้าวเปลือกมีราคาที่สูง คือ ต้นละ 11,433 บาท ซึ่งสูงกว่าไทยที่ให้ราคาข้าวเปลือกเจ้านาปรัง ไม่เกิน 8,000 บาทต่อตัน
2. ให้ค่าแรงคนงานไทยที่ 3 หมื่นบาทต่อเดือนในการควบคุม อบรม สอน และถ่ายทอดความรู้แก่แรงงานกานา โดยคนงานไทย 1 คน ดูแลคนกานา 5 คน และคนกานา 1 คน ดูแลที่นา 20 ไร่
3. กำไรต่อไร่ที่ 17,648 บาทต่อไร่ต่อปี โดยยังไม่รวมต้นทุนคงที่ เช่น ค่าจัดตั้งธุรกิจ ค่าจดทะเบียน ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่ายสำหรับการขอมตราฐาน ฯลฯ

เมื่อจำนวนไร่ที่ลงทุนมากขึ้นก็จะยังได้กำไรมากขึ้น โดยตารางที่ 6-2 ได้แสดงกำไรรวมต่อจำนวนไร่ที่ได้ลงทุน ซึ่งหากนำค่าจัดตั้งธุรกิจ (รวมค่าก่อสร้างอาคาร เช่น ที่พักคนงานไทย) และค่าเครื่องจักรมาคำนวณก็จะสามารถหาระยะเวลาคืนทุนได้ กล่าวอีกนัย

หนึ่งคือหากต้นทุนในการจัดตั้งธุรกิจ และค่าเครื่องจักรต่ำก็จะยิ่งคืนทุนเร็วเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น หากลงทุนในที่ 1 พันไร่ แล้วต้นทุนค่าจัดตั้งธุรกิจและค่าเครื่องจักรไม่เกิน 30 ล้านบาทแล้ว จะใช้ระยะเวลาคืนทุนเพียง 2 ปีเท่านั้น

ตารางที่ 6-2: กำไรต่อปีของการลงทุนปลูกข้าวในกานาตามจำนวนไร่

จำนวนไร่	1	50	250	1000
กำไร	17,648.90	882,445.00	4,412,225.00	17,648,900.00

ที่มา: มุลนิธิ สวค. (2019)

จึงสามารถสรุปได้ว่าการลงทุนปลูกข้าวที่กานามีความคุ้มค่า

อีกหนึ่งอุตสาหกรรมต่อเนื่องคือ การแปรรูปข้าว (อาจอยู่ในรูปของ การสีข้าว หรือผลิตข้าวหนึ่งก็ได้) ซึ่งการสีข้าว/ผลิตข้าวหนึ่งในกานานั้น National Food Buffer Stock Company (NAFCO) ซึ่งเป็นหน่วยงานรัฐบาลของกานาได้กำหนดราคาค่าแปรรูปข้าว (ไม่รวมค่าอื่นๆ เช่น ค่าข้าวเปลือก ค่าโกดัง และค่าการจัดการ) ไว้ที่ 13 เซติกานา ต่อการผลิตข้าวสาร 50 กิโลกรัม¹ หรือประมาณ 1,488 บาทต่อตัน ซึ่งสูงกว่าค่าสีภายใต้โครงการจำนำข้าวของไทยในปี 2014 ที่ 500 บาทต่อตันเกือบ 3 เท่า ดังนั้นเพื่อความสะดวกในการคำนวณจึงจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน “รับจ้างสีข้าว” ที่กานา ดังนี้

ในการศึกษามีข้อสมมติฐานในรูปแบบของรูปแบบธุรกิจ (business model) ว่า

1. นักลงทุนไทยทำการลงทุนจัดตั้งโรงสีข้าวในขนาดต่างกัน 4 ระดับคือ 1 ตันต่อวัน 50 ตันต่อวัน 100 ตันต่อวัน และ 200 ตันต่อวัน

¹ จากข้อมูลของ IFPRI (2013) เกี่ยวกับราคากำหนดของ NAFCO ได้แจกแจงในรายละเอียดดังนี้

Cost item	Maize		Rice	
	GHC per 100 kilos		GHC per 50 Kilos bag	
Purchase from LBCs	48		35	
Handling and administrative cost	3		6.5	
Warehousing and insurance	2		1	
Parboiling and milling	n.a.		13	
Total cost	53		55.5	
Profit margin	2		13.88	
Ceiling price	55		70	

Source: IFPRI (2013) using NAFCO data (2011)



2. ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งโรงงานโดยมาตรฐานที่ไทยประมาณคร่าวๆ คือ เฉลี่ย 100,000 บาทต่อกำลังการผลิต 1 ตันต่อวัน เช่น ถ้า 1 ตันต่อวันจะอยู่ที่ 1 แสนบาท หาก 10 ตันต่อวันจะอยู่ที่ 1 ล้านบาท เป็นต้น
3. นักลงทุนไทยจะทำการรับจ้างสีเต็มกำลังการผลิต โดยคู่สัญญาเป็นผู้จัดหา ข้าวเปลือก
4. คิดค่าสีข้าวในราคาเพียง 10 เซนต์ต่อ 50 กิโลกรัม เพื่อให้คู่สัญญามีกำไร และสามารถจัดการค่าคลังสินค้า ค่าบริหารจัดการ ค่าการตลาด ค่าความเสี่ยง ฯลฯ ได้
5. ต้นทุนสีข้าวที่ไทย (ค่าแรง ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ค่าซ่อมบำรุงเครื่องจักร ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา) อยู่เพียงไม่เกิน 250 บาทต่อตัน ซึ่งที่กานา ค่าจ้างแรงงาน ค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปาท่ำกว่าไทย แต่เพื่อผลทางการศึกษาจึงคาดการณ์ที่ extreme case ว่าเท่ากับไทย
6. อย่างไรก็ตามการซ่อมบำรุง และการบริหารจัดการที่กานา มีคุณภาพต่ำกว่าไทยจึงจำเป็นต้องส่งบุคลากรไทยเข้าไปดูแล 1-4 คนตามขนาดโรงงาน และให้เงินเดือนที่สูงกว่าไทยพอสมควร

ผลการคำนวณปรากฏตามตารางที่ 6-3 ดังนี้

ตารางที่ 6-3: ตารางแสดงผลตอบแทนการลงทุนโรงสีข้าวในกานา

ขนาดโรงสี (กำลังผลิตต่อวัน)	1 ตัน	50 ตัน	100 ตัน	200 ตัน
ปริมาณต่อปี	365	18,250	36,500	73,000
ค่าเครื่องจักรจากไทย	100,000.00	5,000,000.00	10,000,000.00	20,000,000.00
ค่าขนส่ง และติดตั้ง เครื่องจักร/โรงงาน	N/a	N/a	N/a	N/a
ราคาข้าวสาร	1,145	1,145	1,145	1,145
ต้นทุนสีข้าว	250	250	250	250
กำไรต่อตัน (ไม่รวมต้นทุนคงที่: no fixed cost)	895	895	895	895
ค่าจ้างคนงานไทย	1,200,000.00	2,400,000.00	3,600,000.00	4,800,000.00
กำไรขาย	326,675.00	16,333,750.00	32,667,500.00	65,335,000.00
กำไรรวม	(873,325.00)	13,933,750.00	29,067,500.00	60,535,000.00

ที่มา: มุลนิธิ สวค. (2019)



เห็นได้ว่า

1. ไม่ควรจัดตั้งโรงงานขนาดเล็กกว่า 1 ตัน เพราะไม่คุ้มค่าจ้างคนงานไทยในการดูแลคนงานแม้ว่าจะใช้เพียง 1 คนก็ตาม โดยตั้งแต่ 50 ตันต่อวันขึ้นไปมีความคุ้มค่า แม้ว่าในรายของ 50 ตันต่อวัน จะต้องจ้างคนงาน 2 คนให้เงินเดือนคนละ 1 แสนบาทก็ตาม (100 ตัน จ้าง 3 คน และ 200 ตันจ้าง 4 คน)
2. หากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ไม่เกินร้อยละ 6 ต่อปี (กรณีไม่ได้กู้จากในกานา) ถ้าค่าขนส่ง และติดตั้ง น้อยกว่า 8 ล้านบาท จะสามารถคืนทุนได้ภายใน 1 ปี

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่าข้อจำกัดของการปลูกข้าวในกานาคือ มีพื้นที่ไม่มากนัก และมีตลาดไม่ใหญ่เท่าไรนัก ซึ่งจะส่งผลต่อปริมาณข้าวเปลือกที่ใช้สำหรับโรงสีข้าวด้วยกัน อย่างไรก็ตาม กานามีข้อดีในแง่ที่มากกว่าการทำเกษตรต้นน้ำอย่างการปลูกข้าว กล่าวคือ มีความสะดวกในการทำธุรกิจค่อนข้างดี มีนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่ดี มีโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่ใช้ได้ และมีความตกลง ECOWAS ทำให้สามารถส่งออกสินค้าไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคได้ และในทางกลับกันก็สามารถนำเข้าข้าวเปลือกจากประเทศในภูมิภาคมาใช้ในการสีข้าวได้เช่นกัน² จึงจำเป็นต้องพิจารณาปัจจัยด้านอื่นๆ ของกานาประกอบ เพื่อให้ได้มาซึ่งนโยบาย/มาตรการที่เหมาะสมกับการส่งเสริมการลงทุนในกานา

6.1.2 ตำแหน่งการลงทุนของไทยในกานา

SWOT Analysis

ตารางที่สรุปจุดเด่น จุดด้อยของกานาในแง่มุมต่างๆ ทั้งการเมือง เศรษฐกิจ สังคม โครงสร้างพื้นฐาน ภาวะระเบียบ นโยบายส่งเสริม ฯลฯ ในกานา ซึ่งพบว่าจุดเด่นของกานามีอยู่หลากหลายประการทั้งด้านภาวะระเบียบที่ค่อนข้างเปิดกว้าง มีความสะดวกในการทำธุรกิจ การปกครองในระบอบประชาธิปไตยที่มั่นคงและได้รับการยอมรับจากนานาชาติ ระบบโครงสร้างพื้นฐานที่ค่อนข้างดีหากเปรียบเทียบกับในภูมิภาค นอกจากนั้นยังมีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ อย่างไรก็ตาม ปัญหาสำคัญของกานา คือ ขนาดตลาดที่ไม่ใหญ่นัก และบุคลากรที่ไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

² ในความตกลง ECOWAS ครอบคลุมสินค้าเกษตรเช่นข้าวเปลือก นอกจากนั้น ภายใต้กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้าได้ระบุให้ใช้การสะสมภายในภูมิภาคได้ด้วย ดังนั้น หากเป็นการใช้ข้าวเปลือกจากประเทศสมาชิก ECOWAS มาแปรรูปเป็นข้าวสารโดยประเทศใน ECOWAS ก็ย่อมจะได้สิทธิการค้าเสรีภายใต้ ECOWAS ด้วยเช่นกัน



ตารางที่ 6-4: ตารางสรุปจุดเด่น จุดด้อยในแต่ละด้านของกานา

	จุดเด่น (positive factors)	จุดด้อย (negative factors)
การเมือง	เป็นระบอบประชาธิปไตย ระบบราชการค่อนข้างทันสมัยในภูมิภาค	
เศรษฐกิจ	ค่อนข้างมีเสถียรภาพ	มีปัญหาค่าเงิน เนื่องจากขาดดุลการค้า
	รายได้ต่อหัวค่อนข้างสูงในภูมิภาค	ตลาดมีขนาดเล็ก
สังคมวัฒนธรรม	วัฒนธรรมสากล ภาษาอังกฤษดี ค่อนข้างทันสมัย	แรงงานไม่ค่อยได้คุณภาพ
โครงสร้างพื้นฐาน	ค่อนข้างดีหากเปรียบเทียบกับในภูมิภาค	-
กฎระเบียบ	ค่อนข้างเปิด ง่ายต่อการทำธุรกิจ	แรงงานต่างด้าวจำกัดที่ร้อยละ 10 จึงไม่เหมาะกับบริษัทขนาดเล็ก
นโยบายสำคัญ	โครงการ one district one factory	-
มาตรการส่งเสริม	CIT ร้อยละ 1 เป็นเวลา 5-7 ปี กิจการที่อยู่ใน EPZ ไม่เสียภาษี	-
ตลาดสำคัญ	ในประเทศ ประเทศ ECOWAS และ EU	-
วัตถุดิบสำคัญ	โกโก้ ทองคำ ปาล์ม ที่ดินอุดมสมบูรณ์ ประมง และท่องเที่ยว	
นักลงทุนหลัก ในประเทศ	ชาวยุโรปเป็นหลัก โดยเฉพาะเนเธอร์แลนด์ อย่างไรก็ตามมีชาวจีนหลายราย แต่เป็นรายเล็ก	
	-	-

ที่มา: มุลนิธิ สวค. (2019)

เมื่อแยกจุดเด่นจากปัจจัยภายในออกเป็นจุดแข็ง จุดเด่นจากปัจจัยภายนอกออกเป็นโอกาส จุดด้อยจากปัจจัยภายในเป็นจุดอ่อน และจุดด้อยจากปัจจัยภายนอกเป็นอุปสรรค จะสามารถสรุป จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกานา ได้ดังตารางที่ 6-4

ตารางที่ 6-5: สรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกานา

<p>Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> ● มีทรัพยากรหลากหลายสมบูรณ์ ● เศรษฐกิจค่อนข้างมีเสถียรภาพ ● วัฒนธรรมธุรกิจเป็นสากล ● โครงสร้างพื้นฐานค่อนข้างดี 	<p>Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ขนาดตลาดเล็ก ● แรงงานไม่ค่อยได้คุณภาพ
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ● กฎระเบียบค่อนข้างเปิด และมีนโยบายส่งเสริม ODOF ● มี FTA กับ ECOWAS และ GSP กับยุโรป 	<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ปัญหาค่าเงินอ่อนตัว ไม่เสถียร

ที่มา: มุลนิธิ สวค. (2019)



TOWS Matrix และข้อเสนอแนะในภาพรวม จากการวิเคราะห์ SWOT สามารถจัดทำเป็นตาราง TOWS Matrix ได้ดังนี้

ตารางที่ 6-6: TOWS Matrix

	Strengths	Weaknesses
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ มีทรัพยากรหลากหลายสมบูรณ์ ▪ เศรษฐกิจค่อนข้างมีเสถียรภาพ ▪ วัฒนธรรมธุรกิจเป็นสากล ▪ โครงสร้างพื้นฐานค่อนข้างดี 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ขนาดตลาดเล็ก ▪ แรงงานไม่ค่อยได้คุณภาพ
<p>Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ กฎระเบียบค่อนข้างเปิด และมีนโยบายส่งเสริม ODOF ▪ มี FTA กับ ECOWAS และ GSP กับยุโรป 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ นโยบายและกิจกรมส่งเสริมการลงทุน เช่น การอำนวยความสะดวก การดูแลระดับประกันนักลงทุน ฯลฯ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แผนการฝึกฝนและพัฒนาแรงงานท้องถิ่น ▪ แผนการตลาดใน ECOWAS โดยเฉพาะไนจีเรีย³
<p>Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัญหาค่าเงินอ่อนตัว ไม่เสถียร ▪ การขาดข้อมูลข่าวสารของคนไทย 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ หน่วยงานรัฐช่วยหาธุรกิจ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แผนประชาสัมพันธ์ และการให้ข้อมูลแก่คนไทย ▪ ทีมไทยแลนด์ ที่ช่วยเป็นที่เลี้ยงระดับประกันนักลงทุน และคนงานไทย ▪ การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ เช่น ด้านกฎหมาย แผนการลงทุน แผนการตลาด ฯลฯ

ที่มา: มุลนิธิ สวค. (2019)

จากตาราง TOWS สามารถสรุปแนวนโยบายสำคัญต่อการลงทุนได้ 7 ด้าน คือ

- นโยบายและกิจกรมส่งเสริมการลงทุนเชิงรุก เช่น การอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนในการติดต่อนัดหมายหน่วยงาน การลดระยะเวลาและขั้นตอนกฎระเบียบต่างๆ เป็นพิเศษ การดูแลนักลงทุนระหว่างดำเนินการ เช่น การมีหน่วยงานคอยดูแลช่วยเหลือ และการทำประกันธุรกิจ การทำความเข้าใจกับแหล่งเงินทุน และธนาคารที่รับโอนเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ กานายังไม่มี “ทีมไทยแลนด์” คือยังไม่มีเจ้าหน้าที่ของรัฐประจำในกานา กระทรวงการต่างประเทศ จึงควรส่งเสริมการรวมกลุ่ม และจัดตั้งกลุ่มคนไทยเพื่อทำงานเป็นทีมไทย

³ เนื่องจากไนจีเรียสามารถเป็นตลาดสำคัญรองรับผลิตภัณฑ์ของนักลงทุนไทยที่ผลิตในกานาได้



แลนด์ในกานาช่วยเหลืองานของกระทรวงการต่างประเทศต่อไปในอนาคต โดยอาจส่งเสริมให้มีการจัดตั้งอย่างเป็นทางการ

- กิจกรรมประชาสัมพันธ์ให้คนไทยรู้จักกานา โดยเฉพาะโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเผยแพร่รายงานการศึกษา การจัดสัมมนา การเผยแพร่ผ่านช่องทาง social media การทำคลิปสารคดี การทำ infographic การจัด Road Show หรือ Exhibition หรือ ในรูปแบบอื่นๆ เช่น ผ่านการท่องเที่ยว และภาพยนตร์ (รวม ละคร สารคดี โฆษณา เกมโชว์ ฯลฯ)
- นโยบายส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจ และช่วยเจรจาธุรกิจ การไปลงทุนในตลาดที่ไม่คุ้นชินอย่างกานา อาจส่งผลให้การลงทุนไม่ประสบความสำเร็จก็ได้ (เช่น อาจไม่ชำนาญในเรื่องของระบบตลาด เป็นต้น) จึงจำเป็นต้องร่วมมือกับนักธุรกิจท้องถิ่นที่เชื่อถือได้ ซึ่งความชำนาญในด้านที่แตกต่างกับไทย (เช่น นักลงทุนท้องถิ่นอาจเชี่ยวชาญในการหาแหล่งวัตถุดิบกับตลาด และการประสานกับหน่วยงานรัฐ ส่วนไทยอาจเชี่ยวชาญในการผลิตและแปรรูป หรือกับตลาดใน EU) ซึ่งจะช่วยส่งเสริมกันได้ดี นโยบายหาและจับคู่ธุรกิจ เช่น การทำ Business Matching หรือ การรวบรวมรายชื่อนักธุรกิจท้องถิ่นที่เชื่อถือได้ จึงมีความจำเป็น อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยงการทำสัญญาที่เหมาะสม จึงมีความจำเป็นเช่นกัน จึงต้องนโยบายในการร่างสัญญาคู่ธุรกิจที่เหมาะสมที่ไทยจะไม่ถูกฉ้อโกง หรือเอาเปรียบ (และในทางกลับกันไทยก็ไม่ควรฉ้อโกง และเอาเปรียบคู่ธุรกิจด้วย เพราะจะทำให้เสียชื่อเสียงต่อภาพรวมของนักลงทุนไทยรายอื่น)
- การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ เช่น ด้านกฎหมาย แผนการลงทุน แผนการตลาด มีความจำเป็นโดยเฉพาะอย่างยิ่งกับนักธุรกิจรายเล็ก และกลาง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยง และปัญหาในการดำเนินการได้ รวมถึงช่วยในการเพิ่มกำไรได้ด้วย การให้คำปรึกษานี้รัฐสามารถให้ความช่วยเหลือได้ใน 2 แง่ คือ ในแง่ทั่วไปรัฐอาจให้คำปรึกษาฟรีแก่นักลงทุน หรือให้นักลงทุนศึกษาจากรายงานการศึกษา หรือการสัมมนาเป็นต้น กับอีกแง่ คือ การให้คำปรึกษาในประเด็นเฉพาะ รัฐอาจช่วยออกค่าใช้จ่ายกับเอกชนก็ได้



-
- แผนการตลาดในไนจีเรีย และ ECOWAS เนื่องจากกานาเป็นตลาดที่ไม่ใหญ่นัก แผนการที่สำคัญ คือ การส่งสินค้าจากกานาไปขายยังภูมิภาค ECOWAS โดยเฉพาะไนจีเรียที่มีตลาดใหญ่กว่ามาก อย่างไรก็ตามในการส่งออกจากกานาไปยังตลาดอื่นย่อมจำเป็นต้องมีแผนการตลาด ซึ่งอาจเริ่มจากการจัดหา distributor ในไนจีเรีย ที่เชื่อถือได้มาติดต่อร่วมธุรกิจในตลาดไนจีเรียให้ในเบื้องต้น
- การพัฒนาบุคลากรในกานา เนื่องจากกานามีบุคลากรจำนวนมากและราคาถูก แต่ว่ากานาขาดซึ่งแรงงานฝีมือ จึงจำเป็นต้องมีแผนในการพัฒนาบุคลากรของกานา ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวจะทำให้ได้รับการยอมรับจากทั้งรัฐบาลกานาและประชาชนในพื้นที่อื่นจะทำให้การลงทุนในกานามีความยั่งยืน

สรุปตำแหน่งการลงทุนของไทยในกานา

เนื่องจากกานาเองเป็นประเทศที่ตลาดไม่ใหญ่มากนัก แม้ว่าจะมีความพร้อมในหลากหลายด้าน เช่น กฎระเบียบที่เปิดกว้าง การส่งเสริมการลงทุนที่ดี โครงสร้างพื้นฐานที่มีคุณภาพที่สุดในภูมิภาค ฯลฯ แต่ด้วยตลาดขนาดเล็กการขยายตลาดจึงอาจทำได้ยาก อย่างไรก็ตาม หากเปรียบเทียบกับประเทศที่มีขนาดใหญ่กว่า คือ เป็นตลาดที่สำคัญมากในภูมิภาคอย่างไนจีเรีย กลับพบว่าไนจีเรียมีอุปสรรคในการผลิต และจัดตั้งโรงงานในกระบวนการที่ซับซ้อน และต้องพึ่งพาโครงสร้างพื้นฐานมาก ไนจีเรียจึงไม่เหมาะนักกับการผลิตเพื่อแปรรูป ในขณะเดียวกัน กานาที่มีความพร้อมมากกว่า และสามารถใช้สิทธิพิเศษทางภาษีจากความตกลง ECOWAS ได้นั้น เหมาะสมจะเป็นฐานในการผลิตแปรรูปสินค้าต้นน้ำเพื่อกระจายยังภูมิภาคมากกว่าไนจีเรีย ดังนั้น ตำแหน่งการลงทุนที่เหมาะสมของไทยในกานา คือ “ฐานการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปไปยังภูมิภาค ECOWAS และ EU”



BOX 6.1: ตำแหน่งการลงทุนของไทยในกานา

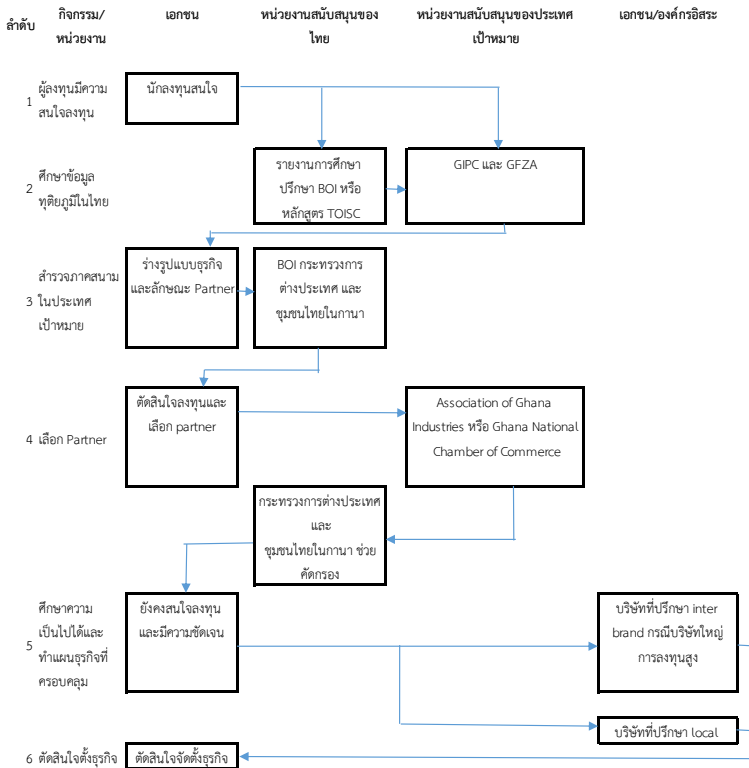
เนื่องจากกานามีตลาดขนาดเล็ก แต่มีความสะดวกในการจัดทำธุรกิจ มีโครงสร้างพื้นฐานที่ดี และได้สิทธิพิเศษ ECOWAS นอกจากนี้ยังมีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ดี จึงมีความเหมาะสมในการเป็น “ฐานการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปไปยังภูมิภาค ECOWAS และ EU”

6.1.3 แผนผังขั้นตอนการลงทุนที่แนะนำ และข้อเสนอแนะต่อภาคส่วนต่างๆ ที่สำคัญ

แผนผังขั้นตอนการลงทุนที่แนะนำ รายงานฉบับนี้ ได้มีการประมวลข้อเสนอแนวทางการลงทุนในกานาเป็นขั้นตอนจำนวน 11 ขั้นตอน โดยจะได้แบ่งการอธิบายเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงตั้งแต่การเริ่มต้นมีความสนใจไปจนถึงได้มีการตัดสินใจทำธุรกิจ และช่วงของการเริ่มทำธุรกิจไปจนถึงการนำเงินกลับ โดยมีรายละเอียดดังนี้



รูปภาพที่ 6-1: ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของกานา (เริ่มต้นถึงการตัดสินใจทำธุรกิจ)



ที่มา: ประมวลโดยมูลนิธิ สวค. (2019)



ในช่วงตั้งแต่นักลงทุนเริ่มมีความสนใจไปจนถึงมีการตัดสินใจทำธุรกิจ มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและวิธีการที่แนะนำดังนี้

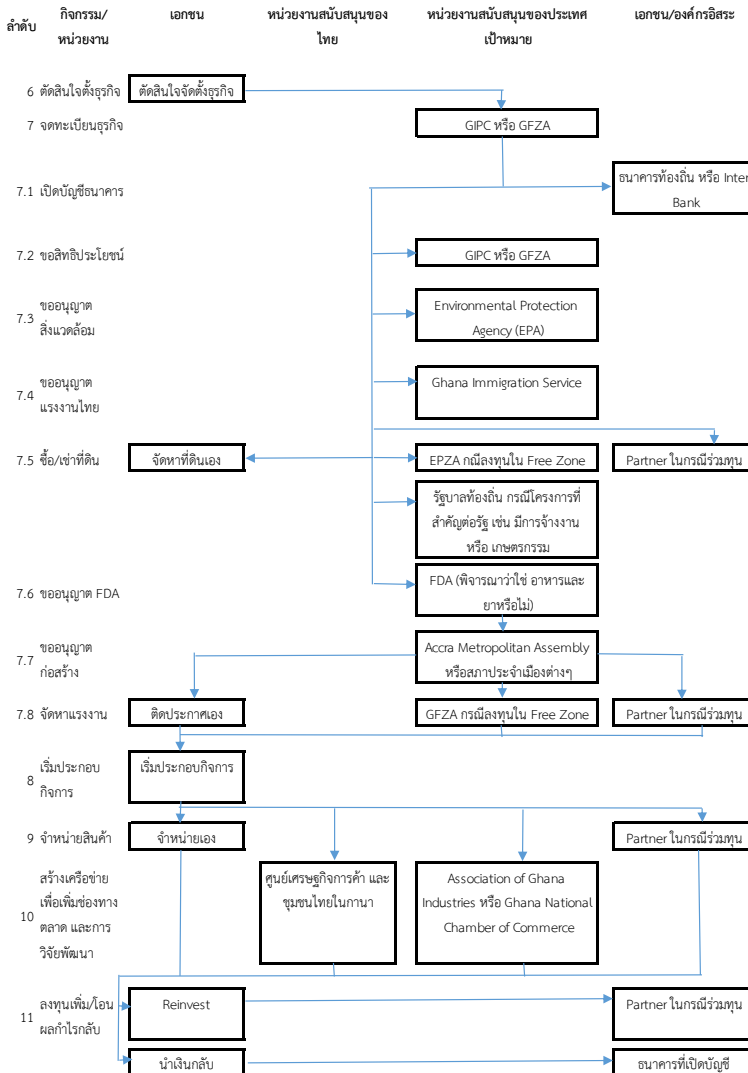
1. หากมีความสนใจในกานา นักลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากทั้งหน่วยงานของไทย หน่วยงานในกานา รวมถึงบทความต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. ในขั้นของการศึกษาข้อมูล แหล่งข้อมูลสำคัญคือ รายงานการศึกษาสู่ทางการลงทุนของ BOI ซึ่งได้มีการจัดทำรายงานเป็นภาษาไทย สะดวกต่อการศึกษานักลงทุน หรืออาจเข้าร่วมหลักสูตรการพัฒนานักลงทุนไทยในต่างประเทศของ BOI ซึ่งจัดขึ้นเป็นประจำทุกปี นอกจากแหล่งข้อมูลภายในประเทศ สำหรับนักลงทุนที่สะดวกจะติดต่อกับกานา นักลงทุนควรติดต่อกับ GIPC เพื่อขอรับทราบข้อมูล หรือหากมีเป้าหมายเพื่อใช้กานาเป็นฐานการผลิตและส่งออก ควรติดต่อกับ GFZA ซึ่งจะให้ข้อมูลได้เป็นประโยชน์มากกว่าช่องทางอื่นๆ
3. ในการสำรวจเชิงลึก หรือลงพื้นที่ภาคสนามเพื่อดูสภาพความเป็นจริง GIPC และ GFZA เป็นประโยชน์ยิ่งต่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว เพราะเป็นหน่วยงานกำกับและดูแลภาคธุรกิจ ในกานา ซึ่งนอกจากจะชี้พื้นที่ศักยภาพเหมาะสมต่อการลงทุนแล้ว ยังสามารถแนะนำหุ้นส่วนธุรกิจ หรือร่วมกันพัฒนาโครงการลงทุนให้เข้าใจลึกซึ้งได้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย
4. ขั้นตอนการจัดหาหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของการลงทุนในกานา เหตุเพราะไทยกับกานาตั้งอยู่ใกล้กันมาก ระยะเวลาเดินทางระหว่างกันมากกว่า 10 ชั่วโมง อีกทั้งกฎระเบียบของกานาไม่อนุญาตให้ชาวต่างชาติเป็นเจ้าของที่ดินได้ ดังนั้น หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นจะคอยช่วยเหลือ ดูแลและการจัดการเรื่องต่างๆ ในกานาได้ โดยช่องทางการสรรหาหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่น ช่องทางที่สะดวกที่สุดคือ การติดต่อกับ Association of Ghana Industries หรือ Ghana National Chamber of Commerce เพราะทั้งสององค์กรเป็นหน่วยงานเอกชนซึ่งมีสมาชิกเครือข่ายที่มีศักยภาพเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ หากไม่สะดวกที่จะติดต่อโดยตรง อาจติดต่อขอรับการช่วยเหลือจาก GIPC และ GFZA ได้อีกช่องทางหนึ่ง



5. เมื่อตระเตรียมการต่างๆ เรียบร้อยและมีแผนธุรกิจ พร้อมทั้งจะลงทุน นักลงทุนสามารถใช้ที่ปรึกษาทั้งระดับ Inter Brand หรือที่ปรึกษาระดับท้องถิ่นก็ได้ เพื่อที่จะจัดทำ Feasibility Study เชิงลึก โดยที่ปรึกษาทางธุรกิจสามารถให้คำปรึกษาได้อย่างครอบคลุม และช่วยให้การจัดการธุรกิจในอนาคตเป็นไปอย่างราบรื่น
6. เมื่อนักลงทุนมั่นใจ พร้อมทั้งจะลงทุนในกานา ในรูปภาพต่อไปจะได้อธิบายถึงขั้นตอนตั้งแต่เริ่มต้นทำธุรกิจไปจนถึงการนำเงินกลับ



รูปภาพที่ 6-2: ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของกานา (ตัดสินใจทำธุรกิจถึงการนำเงินกลับ)



ที่มา: ประมวลโดยมูลนิธิ สวค. (2019)



7. การจดทะเบียนธุรกิจมี 2 แนวทาง คือ หากมีเป้าหมายเป็นตลาดกานา ควรจดทะเบียนกับ GIPC แต่หากมีเป้าหมายเป็นตลาดประเทศข้างเคียงหรือภายนอกประเทศ ควรจดทะเบียนกับ GFZA ซึ่งมีความสะดวกมากกว่าแต่ติดข้อจำกัดด้านการบังคับส่งออกร้อยละ 70 โดยในการจดทะเบียนธุรกิจมีขั้นตอนปลีกย่อยอีก 8 ขั้นตอน ดังนี้
 - 7.1. การเปิดบัญชีธนาคาร ตามที่ได้อธิบายในบทที่ 3 กานามีการกำหนดเงินลงทุนขั้นต่ำ ดังนั้น จึงต้องมีการเปิดบัญชีกับธนาคารเพื่อนำทุนมาเติมไว้ในบัญชี
 - 7.2. การขอสิทธิประโยชน์ ตามที่ได้อธิบายข้างต้น สามารถขอได้จาก GIPC หรือ GFZA ตามวัตถุประสงค์ของการลงทุน
 - 7.3. การขอ EIA สามารถขอได้จาก EPA อย่างไรก็ตาม หากจัดตั้งธุรกิจภายในเขต Free Zone หรือเขตนิคมอุตสาหกรรมที่มีอยู่แล้ว อาจไม่จำเป็นต้องทำ EIA
 - 7.4. การขออนุญาตใช้แรงงานต่างชาติ ขอได้จาก Ghana Immigration Service
 - 7.5. การจัดหาที่ดิน เป็นไปได้ 3 แนวทาง คือ (1) จัดหาเองแต่ไม่มีสิทธิ์ในการเป็นเจ้าของ (2) ใช้บริการจาก GFZA ซึ่งได้มีการพัฒนา Zone ไว้แล้ว และ (3) ให้หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าว
 - 7.6. การขออนุญาต FDA สามารถยื่นขอการพิจารณาจาก FDA ได้ว่าสินค้าที่เตรียมจำหน่ายเป็นสินค้าประเภทอาหารและยาหรือไม่ และเป็นไปตามข้อกำหนดของการจำหน่ายสินค้าประเภทดังกล่าวในกานาด้วยหรือไม่
 - 7.7. การขออนุญาตก่อสร้าง เป็นไปตามระเบียบของสภาปกครองประจำเมืองต่างๆ ซึ่งในเมืองอักกราคือ Accra Metropolitan Assembly ซึ่งเอกสารที่ใช้ประกอบในการขออนุญาตก่อสร้าง อาทิ แผนธุรกิจ แบบแปลนงานก่อสร้าง และ EIA เป็นต้น
 - 7.8. การจัดหาแรงงานเป็นไปได้ 3 แนวทาง ดังนี้ (1) การติดประกาศเองในขณะนี้อาจมีข้อดีที่ประหยัดต้นทุน แต่อาจเป็นการเพิ่มงานให้กับนักลงทุน อีกทั้ง หากบริษัทยังไม่มีชื่อเสียงมากพอ วิธีการนี้อาจได้



ประสิทธิภาพต่ำ (2) หากเป็นการลงทุนใน Free Zone สามารถให้ GFZA อำนวยความสะดวกได้ และ (3) ในกรณีที่มีหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่น การให้หุ้นส่วนเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าวจะมีประสิทธิภาพสูงสุด เพราะหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นมีความชำนาญพื้นที่และรู้จักอุปนิสัยของแรงงานมากกว่า

8. เมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการในขั้นตอนที่ 7 ธุรกิจจึงเริ่มดำเนินการได้
9. ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เป็นไปได้ 2 แนวทาง คือ (1) การจำหน่ายด้วยตัวเอง ในกรณีที่บริษัทมีชื่อเสียงมากพอ และมีความมั่นใจในระบบการจัดการโลจิสติกส์ของบริษัท และ (2) การให้หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าว
10. นอกจากนี้ ในการสร้างเครือข่ายเพื่อขยายช่องทางทางธุรกิจในกานา หรือแม้กระทั่งการร่วมกันวิจัยพัฒนา หรือดัดแปลงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด มีวิธีการอยู่หลายรูปแบบ นักลงทุนสามารถร่วมคบค้าสมาคมได้กับ ศูนย์เศรษฐกิจการค้าไทย (ทั้งนี้ ตั้งอยู่ที่กรุงอาบูจา ไนจีเรีย แต่มีขอบเขตความรับผิดชอบทั่วถึง) ชุมชนไทยในกานาซึ่งมีการรวมตัวอยู่ประมาณ 200 คน หรือร่วมเป็นสมาชิกกับ Association of Ghana Industries หรือ Ghana National Chamber of Commerce
11. การโอนเงินเพิ่มสามารถทำได้สะดวก และการโอนเงินกลับก็ไม่มีข้อจำกัดเช่นกัน เพียงแต่ต้องการเอกสารสนับสนุน เช่น สัญญากู้ยืมเงิน และบัญชีที่ได้รับการรับรองจากผู้ตรวจบัญชี เป็นต้น

ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานต่างๆ ของไทย

จากการศึกษาสามารถสรุปข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานต่างๆ ของไทยได้ดังนี้

- สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กิจกรรมที่เหมาะสมมี อาทิ
 - กิจกรรมฝึกอบรมนักลงทุน
 - กิจกรรม Road Show



- กิจกรรม Business Matching แบบเจาะจง คือ คัดเฉพาะนักลงทุนไทยที่มีโครงการหรือประเด็นลงทุนที่ชัดเจนในระดับหนึ่ง ไปพบปะกับนักลงทุนกานา ที่มีคุณสมบัติตรงหรือใกล้เคียงกับที่ระบุในโครงการ
- เผยแพร่รายงานการศึกษาสู่ทางการลงทุนในรูปแบบต่างๆ เช่น รายงานการศึกษาลงทุนฉบับเต็ม คู่มือการลงทุน คลิปวิดีโอ infographic และบทความ เป็นต้น
- ร่วมกับกระทรวงการต่างประเทศ จัดทำความตกลงอนุสัญญาคุ้มครองการลงทุน เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีความตกลงดังกล่าว
- **กระทรวงการต่างประเทศ**
 - ร่วมช่วยเอกชนในการเจรจาต่อรองเพื่อลดอุปสรรค หรือให้ได้มาซึ่งมาตรการส่งเสริมอันเป็นพิเศษเพิ่มเติม
 - ร่วมกับ BOI และกระทรวงพาณิชย์ในการจัดหานักลงทุนไทยที่มีศักยภาพไปศึกษาสู่ทาง หรือ ไปลงทุน
 - ร่วมกับสถานทูตใน EU สหรัฐฯ และประเทศในอ่าวอาหรับ ประชาสัมพันธ์ หรือหาช่องทางตลาดสำหรับนักลงทุนไทยในกานา
 - ผลักดันความช่วยเหลือระหว่างประเทศ เช่น การส่งผู้เชี่ยวชาญเข้าร่วมโครงการความช่วยเหลือต่างๆ
 - ช่วยผลักดันแผนการลงทุนขนาดใหญ่อื่นๆ
 - จัดทำความตกลงอนุสัญญาคุ้มครองการลงทุน และอนุสัญญาภาษีซ้อน
- **กระทรวงการคลัง**
 - พิจารณาความเป็นไปได้ และดำเนินความตกลงอนุสัญญาภาษีซ้อน
- **กระทรวงพาณิชย์ (สำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศ)**
 - กิจกรรม Business Matching แบบทั่วไป
 - ติดตาม และรายงาน โอกาสการลงทุน เช่น ประกาศประมวลโครงการของรัฐ และความต้องการของเอกชนในการหาคู่ธุรกิจกับไทย
 - รวบรวมรายชื่อเอกชนกานาที่มีศักยภาพและเชื่อถือได้ และเอกชนไทยที่มีความสนใจ



- ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศใน EU สหรัฐฯ และประเทศในอ่าวอาหรับ ประชาสัมพันธ์ หรือหาช่องทางตลาดสำหรับนักลงทุนไทย
- เป็นที่ปรึกษาเอกชนไทยในต่างแดน
- ศึกษาความเป็นไปได้และจัดทำความตกลง FTA ไทย-ECOWAS หรือ ไทย-AFCFTA ในอนาคต
- จัดงาน Trade Fair เพื่อเผยแพร่สินค้าไทย

● กิจกรรมของรัฐที่ยังไม่มีเจ้าภาพ

ในส่วนนี้ คือ กิจกรรม/กลยุทธ์ ที่ควรเกิดขึ้นในการส่งเสริม แต่ยังไม่มีหน่วยงานรัฐใดดำเนินการ หรือ อยู่ภายใต้ภารกิจ จึงอาจต้องจัดหาหน่วยงานเจ้าภาพ ตั้งคณะกรรมการ หรือปรับจัดรูปเป็นหน่วยงานใหม่เพื่อดำเนินการ กิจกรรมต่างๆ มี อาทิ จัดหา และ/หรือ สนับสนุน ค่าใช้จ่ายในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

- จัดทำแผนการลงทุนของไทยในกานา ทั้งระยะสั้น กลาง และยาว
- แผนการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของเงินกู้
- ส่งเสริมการท่องเที่ยว และ/หรือ ถ่ายทำภาพยนตร์ สารคดี เกมโชว์ และละคร ในกานา⁴ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารคดีที่ชี้ให้เห็นถึงโอกาสทางธุรกิจในกานา
- ผลักดันกลุ่มอุตสาหกรรมลงทุนในกานา โดยเฉพาะผ่านโครงการ 1 Distric 1 Factory (ODOF)

● ข้อเสนอแนะต่อองค์กรภาคเอกชน

- ประชาสัมพันธ์ สร้างความเข้าใจ ส่งเสริม และผลักดัน ให้ภาคการเงิน ทั้ง ธนาคาร และบริษัทประกัน ให้เงินกู้ และทำประกันความเสี่ยงต่างๆ กับภาคเอกชนในอัตราดอกเบี้ย และเบี้ยประกันที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโอนเงิน
- ประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกเห็นถึงความสำคัญของการออกไปลงทุนยังต่างประเทศ และโอกาสของการลงทุนไทยในกานา

⁴ ที่ใกล้เคียงคือ กรมการท่องเที่ยว และกองส่งเสริมการค้าทำภาพยนตร์ต่างประเทศในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม หน่วยงานดังกล่าวทำหน้าที่ส่งเสริมในประเทศ (In-Bound) ไม่ใช่ในต่างประเทศ (Out-Bound)



- ให้ความเห็นต่อแผนต่างๆ เช่น แผนการลงทุนระยะยาว และแผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน
- ผลักดันให้หน่วยงานภาครัฐต่างๆ ดำเนินการตามข้อเสนอแนะ (ของรายงานนี้)
- **ข้อเสนอแนะต่อเอกชน**
 - เข้าร่วมกิจกรรมกับภาครัฐ เช่น การฟังสัมมนาเพื่อให้ได้แนวคิดในเบื้องต้น การเข้าอบรมเพื่อให้ได้แนวทางในเชิงลึก การออก Road Show เพื่อเข้าใจสถานการณ์จริง การจัดทำร่างโครงการ และการทำ Business Matching เชิงลึก
 - สำหรับบางกิจการสามารถเข้าร่วมให้บริการ หรือ ขายวัสดุอุปกรณ์แก่กิจการใหญ่ หรือรัฐวิสาหกิจที่เข้าไปลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานได้
 - ช่วยเหลือส่งเสริมนักลงทุนไทยด้วยกันเพื่อสร้างเครือข่าย
 - แจ้งข่าว หรือรายงานขอความช่วยเหลือกับภาครัฐไทย เช่น กระทรวงการต่างประเทศ หรือ ทูตพาณิชย์
 - ไม่เอาเปรียบ ฉ้อโกง หรือ สร้างทัศนคติในแง่ลบของไทย

6.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรม

6.2.1 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานา

โอกาสสำหรับอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานามีได้ตั้งแต่ในขั้นต้นน้ำ ชั้นกลางน้ำ และชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่มูลค่า ซึ่งอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการไทยมีความเชี่ยวชาญสูง ตัวอย่างเช่น ในขั้นต้นน้ำนั้น ประเทศไทยมีเทคโนโลยีและอุปกรณ์เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องกับการเพาะปลูกจำนวนมาก อาทิเช่น รถไถเดินตาม อุปกรณ์หยอดเมล็ด ปุย ยา และอาหารเสริมพืช เป็นต้น ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่จำเป็นต่อประสิทธิภาพของการเพาะปลูก ในขณะที่กานามีทรัพยากรพื้นฐาน เช่น ดิน น้ำ สภาพภูมิอากาศ ที่พร้อมต่อการเพาะปลูก อีกทั้งยังเป็นตลาดที่มีศักยภาพสูง ทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดการส่งออกไปยังประเทศรอบข้างอีกด้วย



นอกจากนี้ ในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปเอง ไทยยังมีความเชี่ยวชาญด้านการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร ซึ่งช่วยเพิ่มมูลค่าและยืดอายุของผลิตภัณฑ์ได้อีกด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตรไปเป็นอาหารนั้นมีโอกาสเติบโตได้เป็นอย่างดีในกานา เนื่องจากประชากรมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ประกอบกับการผลิตภายในประเทศเองยังไม่เพียงพอต่อการบริโภค อีกทั้งผลิตผลภัณฑ์ที่แปรรูปจากผลผลิตทางการเกษตรดังกล่าวยังมีโอกาสส่งออกไปยังกลุ่มประเทศยุโรปและสหรัฐอเมริกาได้ด้วยสิทธิ์ GSP และยังเป็น การช่วยลดต้นทุนด้านการขนส่งโดยส่งออกจากกานาซึ่งมีระยะทางและต้นทุนที่ต่ำลง

จากโอกาสดังกล่าวทำให้เห็นโอกาสที่ชัดเจนของผู้ประกอบการไทยสำหรับการลงทุนในส่วนของปัจจัยการผลิตขั้นต้นน้ำ และการแปรรูปในส่วนของชั้นกลางน้ำและชั้นปลายน้ำของห่วงโซ่มูลค่า ซึ่งจะเสริมศักยภาพของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปให้กับผู้ประกอบการไทยและกานาให้เติบโตไปด้วยกันได้อย่างดี

6.2.2 สรุปรายข้อเสนอด้านอุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา

ลักษณะคล้ายกับภาคการเกษตร ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา มีความสมบูรณ์ของวัตถุดิบ เช่น เซียร์บัตเตอร์ โกโก้บัตเตอร์ และพืชสมุนไพรต่างๆ อย่างไรก็ตาม ด้วยการพัฒนาเทคโนโลยี แต่ภาครัฐสนับสนุน จึงเป็นโอกาสให้ไทยเข้าไปร่วมโครงการพัฒนาการผลิตเครื่องสำอางเพื่อจำหน่ายในประเทศ หรือภายในภูมิภาค ซึ่งปัจจุบันกานามีความนิยมใช้เครื่องสำอางและมีการนำเข้าที่สูง

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

บทที่ 1

Ecorys (2013). Exchange of Good Practice in Foreign Direct Investment Promotion. Retrieved from <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/4669/attachments/1/translations/en/renditions/pdf>

Fair Labor Standards Act (FLSA)(2016). Minimum-Wage. Retrieved from <https://www.minimum-wage.org/international/pakistan>, ข้อมูลค่าแรงเปลี่ยนแปลงล่าสุด 1 มิถุนายน 2016

UNCTAD (2018). INVESTMENT AND NEW INDUSTRIAL POLICIES. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf

ธนาคารแห่งประเทศไทย (2016). Stat-Horizon Statistics and Information Systems Department. Retrieved from https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/Articles/Doc_Lib_statisticsHorizon/TEI.pdf



บทที่ 2

Africancelebs (2018). HAPPY 65TH BIRTHDAY TO ASANTEHENE OTUMFUO OSEI TUTU II. Retrieved from <http://www.ghananewsagency.org/social/>

Chuka Obiorah (2018). Facts about Akan People, Language, Religion and culture. Retrieved from <https://buzzghana.com/akan/>

Chuka Obiorah. (2018).9 Ghana Telecommunication Companies You Should Know .Retried from <https://buzzghana.com/ghana-telecommunication-companies/>

CIA Web Team (2011). Central Intelligence Agency. Retrieved from <https://www.cia.gov/index.html>

cia.gov. (2013). The World Factbook. Retried from <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gh.html>

Easy Track Ghana. (2019).Border Crossings to/from Ghana. Retried from https://www.easytrackghana.com/travel-information-ghana_border-crossings.php

Economiesafricaines. (2017)THE ROAD NETWORK. Retried from <http://www.economiesafricaines.com/en/countries/ghana/infrastructures/the-road-network>



Emis. (2017). Ghana. Retried from <https://www.emis.com/countries/Ghana>

Fao. (2016).ghana. Retried from
http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries/ghana/ghana_cp.pdf

Ghana News Agency (2014). We have plans to build a new Ghana-NPP.
Retrieved from <https://www.newsghana.com.gh/we-have-plans-to-build-a-new-ghana-npp/>

ISD (Rex Mainoo Yeboah). (2018).GHANA, TOGO COMMISSION JOINT
BORDER POST Retried from
<http://www.ghana.gov.gh/index.php/media-center/news/5097-ghana-togo-commission-joint-border-post>

Lucy Styles. (2018). Ghana Road Network. Retried from
<https://dlca.logcluster.org/display/public/DLCA/2.3+Ghana+Road+Network#id-2.3GhanaRoadNetwork-RoadClassandSurfaceConditions>

Nationalclothing (2017). Ghana. Retried from
<http://nationalclothing.org/africa/64-ghana.html>

Officialndc(2016). New educational institutions. Retrieved from
<https://officialndc.com/>

Oldafrica.ghana (2000). Pictures and History Info`s about Africa. Retrieved
from <http://oldafrica.ghana-net.com/gold-coast-ghana.html>



OXFORD BUSINESS GROUP. (2017).Ghana telecoms market develops through fibre-optic networks, 4G LTE and an e-transformation programme .Retried from <https://oxfordbusinessgroup.com/overview/wired-fibre-optic-networks-rollout-4g-lte-and-e-transformation-programme-help-develop-sector>

Pulitzercenter (2011). Ghana: Oil City Stories. Retried from <https://pulitzercenter.org/projects/ghana-oil-city-stories>

Researchgate (2019). 5 educational level in Ghana. Retried from https://www.researchgate.net/figure/educational-level-in-Ghana-by-age-Groups_fig10_319468580

Sahistory (2018). Dr Kwame Nkrumah. Retrieved from <https://www.sahistory.org.za/people/dr-kwame-nkrumah>

Stamps.dk (2004). Gold Coast – Unused. Retried from <https://www.stamps.dk/en-GB/lot/102850/gold-coast-gold-coast-accra-trinity-church-no-71>

STRATEGIC PLANNING AND POLICY DIVISION. (2016).NATIONAL ENERGY STATISTICS 2006 - 2015.Retried from http://energycom.gov.gh/files/National%20Energy%20Statistics_2016.pdf



The Client. (2013) .RAILWAY MASTER PLAN OF GHANA. Retried from
[https://new-ndpc-
static1.s3.amazonaws.com/CACHES/PUBLICATIONS/2016/05/03/1-
MASTER+PLAN+GHANA+FINAL+REPORT+-+Fin4.pdf](https://new-ndpc-static1.s3.amazonaws.com/CACHES/PUBLICATIONS/2016/05/03/1-MASTER+PLAN+GHANA+FINAL+REPORT+-+Fin4.pdf)

The World Bank are in Africa. (2018). The top 10 fastest growing economies
in 2018. Retried from <https://www.theatlas.com/charts/BJOKD67VG>

Water Resources Commission of Ghana. (2018).Water Use. Retried from
[http://www.wrc-gh.org/water-resources-management-and-
governance/water-use/](http://www.wrc-gh.org/water-resources-management-and-governance/water-use/)

บทที่ 3

Brollghana. (2019). Africa. Retried from <https://www.brollghana.com/>

Ghana.gov.gh. (2017).What will save ghanas textile industry. Retried from
[http://www.ghana.gov.gh/index.php/news/features/12582-what-
will-save-ghanas-textile-industry](http://www.ghana.gov.gh/index.php/news/features/12582-what-will-save-ghanas-textile-industry)

KAD Africana. (2013). Ghana’s model vehicle unveiled by Suame Magazine
artisans. Retried from
[https://www.modernghana.com/news/458333/1/ghanas-model-
vehicle-unveiled-by-suame-magazine-ar.html](https://www.modernghana.com/news/458333/1/ghanas-model-vehicle-unveiled-by-suame-magazine-ar.html)

Mtn.com. FIBRE BROADBAND PACKAGES. Retried from
[https://www.mtn.com.gh/docs/default-source/default-document-
library/mtn-fibre-broadband-packages.pdf?sfvrsn=0](https://www.mtn.com.gh/docs/default-source/default-document-library/mtn-fibre-broadband-packages.pdf?sfvrsn=0)



Postal and Courier Services Regulatory Commission. (2016) . Retried from <http://pcsrc.gov.gh/>

Smart Solar Ghana. (2019).Grid Electricity Tariffs (2016-2018) .Retried from <http://www.smartsolar-ghana.com/solar-sector-information/electricity-and-fuel-prices-in-ghana/>

GHANA WATER COMPANY LIMITED. (2019). PUBLIC UTILITIES REGULATORY COMMISSION (PURC) PUBLICATION OF WATER TARIFFS Retried from http://www.gwcl.com.gh/approved_tariffs.html

Zindy Gracia.(2011). List of logistics companies in Ghana Read. Retried from <https://yen.com.gh/112423-list-logistics-companies-ghana.html#112423>

บทที่ 4

African Growth and Opportunity Act. AGOA Country Eligibility. Retrieved from <https://agoa.info/about-agoa/country-eligibility.html>

Community Computer Centre. (2016). Community of West African States(ECOWAS). Retrieved from <https://www.ecowas.int/member-states/>

European Commission. (2018). List of countries benefiting from the standard GSP arrangement. Retrieved from http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/july/tradoc_155841.pdf



European Commission. African, Caribbean and Pacific (ACP) region.
Retrieved from https://ec.europa.eu/europeaid/regions/african-caribbean-and-pacific-acp-region_en

Ghanareview Export and import procedures. Retrieved from
<http://www.ghanareview.com/directory/exportandimport.html>

Globetrotters Legal Africa. (2019). Employment and Labour law in Ghana.
Retrieved from
<https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=fed577b0-4e8a-4d71-b3b4-74fc89702f46>

กรมสรรพากร. (2006). กิจการข้ามชาติ. Retrieved from
<https://www.rd.go.th/publish/563.0.html>

บทที่ 5

gipcghana.com. (2018). QUARTERLY INVESTMENT REPORT Retried from
<https://www.gipcghana.com/press-and-media/downloads/reports/38-2018-q4-investment-report/file.html>

บทที่ 6

AfriPop (2018). How a Growing Economy Is Boosting Ghana's Cosmetic Industry (September 7, 2018). Retrieved from
<https://www.afripop.org/how-a-growing-economy-is-boosting-ghanas-cosmetic-industry/>



BBC Africa. (2016). Shea butter in Ghana: Hard labour for smooth skin (May 24, 2016). Retrieved from <https://www.bbc.com/news/world-africa-36357630>

B&FT Online. (2018). The unexplored multi-billion beauty industry ...an answer to youth unemployment? (April 27, 2018) Retrieved from <https://thebftonline.com/2018/headlines/the-unexplored-multi-billion-beauty-industry-an-answer-to-youth-unemployment/>

BizTech Africa. (2019). Ghana develops Science, Technology and Innovations policy framework (January 25, 2019). Retrieved from <https://www.biztech africa.com/article/ghana-develops-science-technology-and-innovations-/14295/>

CCLEAR AgriBusiness Incubator. (2019). Retrieved from <http://www.cclear.org/>

City Business News. (2018). Ghana yet to take advantage of cosmetic industry (June 25, 2018). Retrieved from <https://citibusinessnews.com/2018/06/ghana-yet-to-take-advantage-of-cosmetic-industry/>

Cosmetics design-europe.com. (2016). Eyes on Ghana : New beauty awards launched in the emerging market (August 4, 2016). Retrieved from <https://www.cosmeticsdesign-europe.com/Article/2016/08/04/Eyes-on-Ghana-new-beauty-awards-launched-in-the-emerging-market>



Entrepreneurship Incubation and Training Centre (EITC Ghana). (2019).
<https://www.eitcghana.org/>

Ghana Innovation Hub. (2019). Retrieved from
<https://ghanainnovationhub.com/>

Ghana Multimedia Incubator Centre. (2019). Retrieved from
<https://www.businessghana.com/site/directory/business-centers/7890/Ghana-Multimedia-Incubator-Centre>

Ghana Nuts Company Limited website. (2019). Shea butter. Retrieved from
<https://www.ghananuts.org/shea-butter/>

Graphic Online. (2014). Ghanaian cosmetics maker breaks new ground (May 6, 2014). Retrieved from
<https://www.graphic.com.gh/business/business-news/ghanaian-cosmetics-maker-breaks-new-ground.html>

GhanaWeb. (2018). Science & Technology. Retrieved from
<https://www.ghanaweb.com/GhanaHomePage/technology/#>

Honestdocs. (2019). บำรุงผิวมือด้วยโฮมเมดครีมสูตร “โกโก้บัตเตอร์และวิตามินอี”. สืบค้นจาก <https://www.honestdocs.co/hand-cream-cocoa-butter-vitamin-e>

Issue247.com. (2019). เชียบัตเตอร์กับโกโก้บัตเตอร์ อันไหนดีต่อผิวของคุณมากกว่ากัน? สืบค้นจาก <http://issue247.com/beauty/beauty-feature/shea-butter-vs-cocoa-butter/>



JoyOnline. (2016). Makeup Ghana Connects to invigorate Ghana beauty industry (March 29, 2016). Retrieved from <https://www.myjoyonline.com/business/2016/March-29th/makeup-ghana-connects-to-invigorate-ghana-beauty-industry.php>

Medic-Life.com. (2019). Everything you need to know about cocoa butter. Retrieved from <https://th.medic-life.com/everything-you-need-to-know-about-cocoa-butter-16719>

MEST Incubator. (2019). Retrieved from <https://meltwater.org/seed-fund-incubator/accra/>

Ministry of Communication (Ghana). (2015). Tema ICT Park To Become Technology Hub. Retrieved from <https://www.moc.gov.gh/tema-ict-park-become-technology-hub>

Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (MESTI). MEDIUM TERM EXPENDITURE FRAMEWORK (MTEF) FOR 2019-2022. Retrieved from <https://www.mofep.gov.gh/sites/default/files/pbb-estimates/2019/2019-PBB-MESTI.pdf>

Ministry of Environment, Science, Technology & Innovation website. (2019). Retrieved from <http://mesti.gov.gh/>

Research and Grant Institute of Ghana. (2018). Retrieved from <https://www.regig.org/>



Ob-oon care Organic/Natural website. (2019). Shea Butter คืออะไร และดีอย่างไร. สืบค้นจาก <http://www.obooncare.com/2017/01/14/sheabutter-คืออะไร-และดีอย่างไร>

Skill development Fund. (2019). Retrieved from <https://www.sdfghana.org/>

Skinplants website. (2019). 30 มหัศจรรย์ของ Shea butter ที่คุณอาจไม่เคยรู้ (21 มกราคม 2558). สืบค้นจาก <http://aiesukrita.blogspot.com/2015/01/30-shea-butter.html>

Science and Technology Policy Research Institute. (2019). <https://www.csir.org.gh/index.php/research-inst/125-science-and-technology-policy-research-institute>

The Government of Ghana. Vision 2020. Retrieved from http://invenio.unidep.org/invenio//record/18439/files/vision_ghana_2020.pdf

WAY MAGAZINE online. (2019). เชีย บัตเตอร์ : ครีมนุชชีวิต. สืบค้นจาก <https://waymagazine.org/sheabutter/>

Wikipedia. (2018). Ministry of Environment, Science, Technology and Innovation (Ghana). Retrieved from [https://en.wikipedia.org/wiki/Ministry_of_Environment,_Science,_Technology_and_Innovation_\(Ghana\)](https://en.wikipedia.org/wiki/Ministry_of_Environment,_Science,_Technology_and_Innovation_(Ghana))

ภาคผนวก ก

ภาคผนวก ก

รายชื่อธนาคารในกานา และสำนักงานตัวแทนของธนาคารต่างประเทศ



ข้อมูล ณ เดือนมกราคม ปี 2019 ประกาศโดยธนาคารแห่งกานา
(Bank of Ghana)

1. Access Bank (Ghana) Plc
Starlets' 91 Road, Opposite Accra Sports Stadium, Osu
P. O. Box GP 353, Accra, Ghana
Tel: +233-302-661769 +233-302-684858 +233-302-661613
+233-302-661813
Fax: +233-302-666020
Website: www.ghana.accessbankplc.com
Email: info@ghana.accessbankplc.com
2. Agricultural Development Bank Limited
Accra Financial Centre, 3rd Ambassadorial Development Area,
Ridge-Accra, P.O. Box 4191, Accra-Ghana
Tel: +233-302-770403 +233-302-762104 +233-302-783123
+233-302-784394 +233-28-9255880 +233-28-9225881
Telex: +233 302 2295/2708 AGBANK GH
Fax: +233 302 784893; 770411
Website: www.agricbank.com
Email: customercare@agricbank.com
3. Bank of Africa Ghana Limited
Head Office 1st Floor, Block A&B The Octagon, Independence
Avenue P.O. Box C1541 Cantonments, Accra – Ghana
Tel: +233-302-249690 +233-302-249679/83/98 +233-302-249683
+233-302-249698
Fax: +233-302-249697



4. Barclays Bank of Ghana Limited
Head Office
Barclays House High Street P.O. Box 2949 Accra
Tel: +233-302-664901-4
Fax: +233-302-667420 Website :
Website: www.gh.barclaysafrica.com
E-mail: service.excellence@barclays.com

5. CAL Bank Limited
Head Office 45 Independence Ave P.O. Box 14596 Accra – Ghana
Tel: +233-302-680061 +233-302-680069
Telex: +233-302-2675 ACCEPT GH
Fax: +233-302-680083
Website: www.calbank.net
Email: customercare@calbank.net

6. Consolidated Bank Ghana Limited
First Floor, Manet Tower 3 Airport City, Accra PMB CT363
Cantonments, Accra
Tel: +233 302-634330 +233 302-634359 +233 302-216000
Website: www.cbg.com.gh
Email: info@cbg.com.gh



7. Ecobank Ghana Limited
2 Morocco Lane, Off Independence Avenue
P.O. Box: P.O. Box AN 16746 Accra North – Ghana
Tel: +233 302-681146/8 +233 302-213999
Telex: +233 302-2718
Fax: +233 302-680428
Website: www.ecobank.com
Email: ecobankenquiries@ecobank.com

8. FBNBank (Ghana) Limited
Head Office Plot No. 678, Liberation Road,
Airport, Accra PMB No. 16 Accra North, Ghana
Tel: +233-302-236136/235684 +233-302-238510
+233-302-235684 +233-302-236136 +233-302-235819
Fax: +233-302-238228
Website: www.fbnbankghana.com
Email: fbn@fbnbankghana.com

9. Fidelity Bank Limited
Ridge Towers – Ridge, Accra. PMB 43,
Cantonments, Accra, Ghana.
Tel: +233-302-214490
Fax: +233-302-678868
Website: www.fidelitybank.com.gh
Email: wecare@myfidelitybank.net



10. First Atlantic Bank Limited

Head Office, Atlantic Place 1, Seventh Avenue Ridge West

P.O. Box CT 1620 Cantonments Accra – Ghana

Tel: +233 -302-68 2203 +233-302-68 0825

Fax: +233-302-67 9245

E-mail: Info@firstatlanticbank.com.gh

Website: www.firstatlanticbank.com.gh

11. GCB Bank Limited

Head Office High Street P.O. Box 134 Accra

Tel: +233-302-672852 +233-302-664918

+233-302-663964 +233-302-672852-4 +233-302-672859

+233-302-672865 +233-302-663480 +233-302-664910

Fax: +233-302-662168

E-mail: corporateaffairs@gcb.com.gh

Website: www.gcbbank.com.gh

12. Guaranty Trust Bank (Ghana) Limited

25A, Castle Road, Ambassadorial Enclave Ridge,

PM.B CT 416 Accra – Ghana

Tel:+233-302 - 680668 +233-302 - 676462

+233-302 - 687751 +233-302 - 680662

+233-302 - 680746 +233-302 - 676681

+233-302 - 201027 +233-303 - 201048 +233-302 - 816621-3

Email: gh.corporateaffairs@gtbank.com

Website: www.gtbghana.com



13. National Investment Bank Limited
Head Office Kwame Nkrumah Avenue
P.O. Box 3726 Accra, Ghana
Tel: +233-302-661701
Fax: +233-302-661715
E-mail: info@nib-ghana.com
Website: www.nib-ghana.com

14. Omni-BASIC Bank Ghana Limited
C9/14 Dzorwulu, Olusegun Way, Opposite Allied Oil Filling Station
P.O. Box KN 5569 Kaneshie, Accra
Tel: +233-307-086000
E-mail: info@omnibank.com.gh
Website: www.omnibank.com.gh

15. Prudential Bank Limited
Head Office Ring Road Central PMB - General Post Office Accra – Ghana
Tel: +233-302-781200-7 Fax: +233-302-781210
E-mail: headoffice@prudentialbank.com.gh
Website: www.prudentialbank.com.gh

16. Republic Bank (Ghana) Limited
Head Office Ebankese No. 35, Sixth Avenue North Ridge,
Accra – Ghana P.O Box CT 4603 Cantonments, Accra – Ghana
Tel: +233-302-242090-2 +233-302-242090-4
Fax: +233 302-242095
E-mail: email@republicghana.com
Website: www.republicghana.com



17. Societe General (Ghana) Limited
Head Office P. O. Box 13119 Ring Road Central Accra Accra - Ghana
Tel: +233-302-202001 +233-302-248920
Cell: +233-577606464
Fax: +233-302- 668651/220713
E-mail: sgghana.info@socgen.com
Website: www.societegenerale.com.gh

18. Stanbic Bank Ghana Limited
Head Office Stanbic Heights 25 Liberation Link Airport City
P.O. Box CT 2344 Cantonments, Accra-Ghana
Tel: +233-302-687670-8 +233-302-687671
+233-302-687672 +233-302-687673-9
Fax: +233-302-234685; +233-302-687669;
E-mail: customercare@stanbic.com.gh
Website: www.stanbicbank.com.gh

19. Standard Chartered Bank (Ghana) Limited
Head Office No. 87 Independence Avenue P.O. Box 768 Accra
Tel: +233-302-664591-8 +233-302-740100
Email: feedback.ghana@sc.com
Website: www.sc.com/gh

20. United Bank for Africa (Ghana) Limited
PMB 29, Ministries, Heritage Towers,
Ambassadorial Enclave, Off Liberia Road, Ridge Accra-Ghana
Tel: +233-302- 674085 +233-302-674089
+233-302-674056 Fax: +233 302 674081
Website: www.ubagroup.com



21. Universal Merchant Bank Limited
Airport City SSNIT Emporium P.O. Box 401 North Ridge Accra - Ghana
Tel: +233-302- 666331/6
Fax: +233-302-663398/667305
E-mail: info@myumbbank.com
Website: www.myumbbank.com

22. Zenith Bank (Ghana) Limited
Head Office Zenith Heights No. 31 Independence Avenue
PMB CT 393 Cantonments Accra
Tel: +233-302-660075 +233-302-611500 +233-302-660079
+233-302-660091 +233-302-660093 +233-302-660095
Fax: +233-302-660760 +233-302-683838
Email: info@zenithbank.com.gh
Website: www.zenithbank.com.gh

23. First National Bank (Ghana) Limited
Head Office 6th Floor, Accra Financial Centre Cnr.
Independence Ave./Liberation Road
P.O. Box TU 23 Accra-Ghana
Tel: +233-302-242435050
Email: info@firstnationalbank.com.gh
Website: http://www.firstnationalbank.com.gh



24. GHL Bank Limited

Head Office No. 63a Aviation Road,
Airport Residential Area Opposite Aviation House,
Accra P.O. Box PMB CT 470 Cantonments - Accra
Tel: +233-302-912958 +233 302-913088 +233 0302 770522
Fax: +233-302-7651 / 770499
Email: info@ghlbank.com
Website: www.ghlbank.com

หมายเหตุ: First National Bank และ GHL Bank กำลังอยู่ในขั้นตอนการควบรวม (Merging)



ธนาคารอื่นๆ

1. ARB Apex Bank Limited (เป็นธนาคารส่งเสริมการพัฒนาในเขตชนบท)
Head Office
P.O. Box GP 20321 Accra – Ghana
Tel: +233-302-247633/250384/250387
Fax: +233-302-250385
E-mail: info@arbapexbank.com
Website: www.arbapexbank.com

สำนักงานตัวแทนของธนาคารต่างประเทศ

1. Citibank N.A. Ghana Rep. Office
Ghana Shippers House, Ambassadorial Enclave,
Ridge PMB CT 38, Cantonments Accra, Ghana.
Tel: 233-302-672593-4 Fax: 233-302- 672592
2. Ghana International Bank plc
11th Floor, Cedi House, Bank of Ghana,
Liberia Road, Accra, Ghana.
Tel: 233-302 660809 Fax: 233-302 665868
3. Exim Bank of Korea (Representative Office)
P. O. Box CT 11218 Cantonments Accra, Ghana
1ST Floor Gulf House Adamafo Crescent East Legon Accra-Ghana
Tel: +233-302-543724



4. Bank of Beirut (Representative Office)
Dahoma Place Plot 131, Spintex Road Accra – Ghana
Tel: +233-302-813651 +233-302-813653
Cell: +233-546696969
Email: easmar@bankofbeirut.com

ที่มา: Bank of Ghana;

https://www.bog.gov.gh/privatecontent/Banking_Supervision/List%20of%20Licensed%20Banks%20-%20January%202019.pdf

ภาคผนวก ข

ภาคผนวก ข

ประกาศจาก Ghana Immigration Service

GHANA IMMIGRATION SERVICE THE REVIEW OF FEES AND CHARGES FOR 2016(LI 2228)				
EFFECTIVE 15TH MAY 2016				
NO.	REVENUE ITEM	NEW FEES AND CHARGES		
		GHANAIAANS WITH FOREIGN PASSPORT	ECOWAS	OTHER NATIONALS
1.	RESIDENCE PERMIT - STUDENT	GH¢100.00	GH¢150.00	GH¢200.00
2	RESIDENCE PERMIT - WORK PERMIT [MISSIONARIES, NGOs, ETC]		\$300.00	\$300.00
3	RESIDENCE PERMIT (GIPC AUTOMATIC QUOTA)	\$150.00	\$300.00	\$300.00
4	RESIDENCE PERMIT (IMMIGRANT QUOTA)	\$150.00	\$500	\$500.00
5	RESIDENCE PERMIT (DEPENDANT)	GH¢ 150.00	GH¢ 200.00	GH¢300.00
6	RESIDENCE PERMIT (SHAREHOLDERS)		GH¢ 400	
7	RESIDENCE PERMIT- WORK PERMIT [COMPANIES]	\$150	\$500.00	\$1,000.00
8	ALIENS IDENTITY CARD	GH¢30.00	GH¢30.00	GH¢30.00
9	ASHORE PASS EXTENSION			GH¢50.00
10	CARRIER LIABILITY (PENALTY)		\$5,000.00	\$5,000.00
11	CONCESSOINARY VISA FEE	\$75.00		\$75.00
12	CONFIRMATION OF DEPARTURE /ARRIVAL	GH¢100.00	GH¢100.00	GH¢100.00
13	EEV PERMIT/ EMERGENCY VISA	\$150.00		\$150.00
14	EEV(RETURNING RESIDENT)	GH¢100.00		GH¢200.00
15	ENDORSEMENT OF FOREIGN PPT	GH¢20.00	GH¢30.00	GH¢100.00
16	EXPIRED RESIDENT PERMIT/MONTH (GHANA IMMIGRATION WORK PERMIT)		\$ 50.00	\$ 100.00
17	EXPIRED RESIDENCE PERMIT / MONTH (PENALTY)	GH¢ 30.00	GH¢ 60.00	GH¢ 80.00
18	EXPIRED VISITORS PERMIT/MONTH (PENALTY)	GH¢40.00	GH¢60.00	GH¢80.00
19	EXTENSION OF VISITORS PERMIT/MONTH	GH¢20.00	GH¢30.00	GH¢50.00
20	FREE ZONE RESIDENT PERMIT (NEW)-1st YEAR	\$200.00	\$200.00	\$200.00
21	FREE ZONE RENEWAL R/P -2nd year	\$200.00	\$200.00	\$200.00
22	FREE ZONE -RENEWAL R/P 3rd year	\$300.00	\$300.00	\$300.00
23	FREEZONE - RENEWAL R/P 4th year	\$500.00	\$500.00	\$500.00
24	FREEZONE -RENEWAL R/P 5th year	\$500.00	\$500.00	\$500.00
25	ILLEGAL EMPLOYMENT (PENALTY- COMPANY)		GH¢5000.00	GH¢5000.00
26	ILLEGAL EMPLOYMENT (PENALTY- INDIVIDUAL)		GH¢2500.00	GH¢2500.00
27	INDEFINITE [SPOUSE OF GHANAIAANS]	GH¢1500.00	GH¢1500.00	GH¢1500.00
28	INDEFINITE RESIDENT PERMIT		GH¢3000.00	GH¢4000.00
29	NON SUBMISSION OF RETURNS /COMPANY (PENALTY)	GH¢1000.00	GH¢1000.00	GH¢1000.00



GHANA IMMIGRATION SERVICE THE REVIEW OF FEES AND CHARGES FOR 2016(LI 2228)				
EFFECTIVE 15TH MAY 2016				
NO.	REVENUE ITEM	NEW FEES AND CHARGES		
		GHANAISANS WITH FOREIGN PASSPORT	ECOWAS	OTHER NATIONALS
30	NON SUBMISSION OF RETURNS /INDIVIDUAL.(PENALTY)		GH¢200.00	GH¢200.00
31	PERMANENT RESIDENT FORM	GH¢50.00	GH¢50.00	GH¢50.00
32	PROHIBITED AREA PERMIT		GH¢100.00	GH¢100.00
33	RE-ENTRY PERMIT (MULTIPLE)	\$100.00		\$150.00
34	RE-ENTRY PERMIT (SINGLE)	\$50.00		\$75.00
35	RIGHT OF ABODE	GH¢1500.00		GH¢3000.00
36	ROTATORS PERMIT FROM 6-12 MONTHS	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
37	ROTATORS PERMIT UP TO 6 MONTHS	\$500.00	\$500.00	\$500.00
38	SUMMARY VISA -THE GAMBIA AND KENYA (<i>foreigners in Ghana wishing to visit the Gambia & Kenya: HEADQUARTERS ONLY</i>)	\$50.00	\$50.00	\$50.00
39	TRANSFER OF PERMIT INTO NEW PPT	GH¢40.00	GH¢50.00	GH¢50.00
40	RE- ENTRY FOR R/P HOLDERS (ADDITIONAL)			GH¢50.00
41	TRANSIT PERMIT	\$50.00		\$50.00
42	E- PERMIT	\$50.00		\$50.00
43	DOMESTIC ASSISTANCE (WORK AND RESIDENCE PERMIT)	\$300	\$300	\$300
44	VERIFICATION OF DOCUMENTS	GH¢ 150.00	GH¢ 150.00	GH¢ 150.00

ที่มา: http://www.ghanaimmigration.org/fees_2015.html

ภาคผนวก ค

ภาคผนวก ค

สรุปประเด็นสัมภาษณ์จากการลงพื้นที่ภาคสนามกานา
ณ เมืองอักกรา และเมืองคูมาซี กานา
ระหว่างวันที่ 6-12 เมษายน 2019

- ชุมชนไทยในกานา ประมาณ 20 คน
ณ ร้านอาหาร Thai House restaurant เมืองอักกรา กานา
วันที่ 7 เมษายน ปี 2019 เวลา 18.00-20.00 น.



การทำธุรกิจในกานา

- ความมั่นคงทางพลังงาน กานาได้ก๊าซจากอ่าวกินีมาผลิตไฟฟ้า ส่งผลดีต่อธุรกิจ
- มีธุรกิจไทยเข้ามาทำธุรกิจมันสำปะหลังได้โครงการ One District One Factory
- กานากำลังแบนการนำเข้าข้าว ไทยอาจต้องมาปลูกเอง
- แรงงานไม่สามารถคิดเองได้ ต้องกำกับการทำงานทุกขั้นตอน
- ด้วยอุปนิสัยไม่ชอบรักษา หรือทะนุถนอมสินค้าของคนกานา แง่ดีอาจทำให้สามารถขายสินค้าบริการต่อเนื่องได้
- คนจีนลักลอบเข้ามาทำเหมืองที่กานาเยอะ โดยเข้ามาพร้อมกับโครงการรัฐต่อรัฐ ที่รัฐบาลจีนมาลงทุน 2,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ
- การทำธุรกรรมได้โตะก็มีบ้าง
- การขนส่งจากจีนมากานาถูกกว่าจากไทยมากานาเกือบ 2 เท่า ทำให้โรงงานทอผ้าปิดในกานาปิดตัวลงเพราะสินค้าจีนมีราคาถูกกว่า
- VAT สินค้าไม่สูง ประมาณร้อยละ 12.5 แต่มี Service GST ร้อยละ 17.5 นับว่าสูงมาก



ข้อมูลอื่นๆ

- คนไทยมีประมาณ 200 คน ส่วนใหญ่ประกอบธุรกิจบริการร้านอาหารกับร้านนวด
- ชาวกานาขอวีซ่าไทยลำบาก ต้องบินไปขอที่ไนจีเรีย
- ปลุกข้าวได้ไร่ละ 1 ตัน
- อยากให้มีสมาคมชาวไทยเพื่อป้องกันการนวดแอบแฝง



- Patrick Yaw Nimo, AG. Chief Director
Ministry of Trade and Investment
ณ Ministry of Trade and Investment เมืองอักกรา กานา
วันที่ 8 เมษายน ปี 2019 เวลา 9.00-10.00 น.



นโยบายของกานา

- เร็วๆ นี้กานาจะเริ่มผลิตปิโตรเลียม
- ต้องการให้มีการผลิตรถยนต์ เพราะมีการผลิตชิ้นส่วนให้กับรถยนต์บริษัทต่างๆ อาทิ โตโยตา นิสสัน ซูซูกิ เวิลด์ และโฟคสวาเก้น
- กานาผลิตแบบ SKD และกำลังเปลี่ยนเป็นแบบ CKD โดยกานามีการนำเข้ารถยนต์ 90,000 คัน ต้องการลดการนำเข้าและผลิตเอง เครื่องมือที่ช่วยเหลือได้ อาทิ โครงสร้างกำแพงภาษี การสนับสนุนทางการเงินให้กับผู้ผลิตรถยนต์ โดยเฉพาะกลุ่มรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถตู้ และรถโดยสารขนาดเล็ก
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม กำลังพัฒนามาตรการส่งเสริมและสิทธิประโยชน์ทางภาษี สำหรับอุตสาหกรรม
- กานามีนโยบายส่งเสริม 1 โรงงาน 1 เมือง ขณะนี้มีจำนวนโครงการ 110 โครงการ ใน 260 เขต
- นิคมอุตสาหกรรม รัฐบาลได้จัดสรรให้ 2,000 เอเคอร์ แบ่งเป็นนิคมอุตสาหกรรม 8 พื้นที่ ซึ่ง 3 นิคมอุตสาหกรรมเป็นของเอกชน



- เกี่ยวกับโครงการ 1 เขต 1 โรงงานอุตสาหกรรม ท้องถิ่น จะจัดตั้งคณะกรรมการท้องถิ่นทั้งหมดเพื่ออำนวยความสะดวกการลงทุนให้กับนักลงทุน เช่น การยกเว้นภาษีอากรการนำเข้าเครื่องจักร และวัตถุดิบต่างๆ
- บริษัทใน Export Processing Zone ต้องส่งออกมากกว่าร้อยละ 70 ของการผลิต
- สามารถขอร่วมโครงการ PPP ในการพัฒนานิคมอุตสาหกรรมกับรัฐบาลกานาได้

การทำธุรกิจในกานา

- จีน และอินเดีย เป็นผู้ลงทุนหลักในกานา
- ผลผลิตหลัก โกโก้ ไม้ และทอง
- ผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ ที่น่าสนใจ เช่น ผักสด น้ำมันจากปาล์ม
- สินค้า และทรัพยากรอื่นๆ ที่น่าสนใจของกานา เช่น เม็ดมะม่วงหิมพานต์ เหล็ก ยาง ซิลิกา เกลือ แร่อะลูมิเนียม ปิโตรเคมี
- การผลิตแป้งมันสำปะหลังของกานาให้ผลผลิตแป้งต่ำกว่าไทย 1 ส่วน 4 ซึ่งไทยทำได้ 1 ส่วน 3 ของผลิตผลมันสำปะหลัง (มีโรงงานแป้งมันสำปะหลัง 1 โรงงาน) ทั้งนี้ มันสำปะหลังคิดเป็นร้อยละ 24 ของ GDP ภาคการเกษตรของกานา
- เครื่องจักรการเกษตรส่วนใหญ่นำเข้าจากอินเดีย และจีน
- คูมาซิมินิคมอุตสาหกรรมเช่นกัน แต่ยังอยู่ในระยะเริ่มต้นพัฒนา
- กานาเป็นประเทศที่สงบ มีเสถียรภาพสูง สามารถคาดการณ์ได้ง่าย นำเงินกลับได้ ร้อยละ 100
- กำลังแรงงาน กานามีปัญหาการว่างงาน ยังมีแรงงานฝีมือซึ่งได้รับการศึกษาและพร้อมสำหรับการอบรมและร่วมทำงาน
- กานามีโควตาแรงงานต่างชาติร้อยละ 10 แต่สามารถเจรจาได้ตามความจำเป็นของโครงการ
- ค่าจ้างขั้นต่ำ 11 เซติกานาต่อวัน อย่างไรก็ตาม โดยทั่วไปการจ่ายค่าจ้างจะสูงกว่าจำนวนนี้
- ไฟฟ้า การผลิตมากกว่าความต้องการ มีการส่งออกพลังงานบางส่วนให้กับบูร์กินา ฟาโซ
- การเลี้ยงสัตว์ไม่มีโรงเรือน ใช้วิธีเลี้ยงแบบปล่อยตามธรรมชาติ
- CIT ร้อยละ 25



- VAT ร้อยละ 12.5 บนสินค้าขั้นสุดท้าย
- การขอวีซ่าสะดวก และสามารถขอ on arrival ได้
- GIPC ให้ความสะดวกในการจัดตั้งธุรกิจ รวมไปถึงการขออนุญาตต่างๆ ครบวงจรในสถานที่เดียว อาจมีข้อยกเว้นสำหรับบางพื้นที่เฉพาะ
- การใช้ประโยชน์จาก ECOWAS รวมถึงข้อตกลงต่างๆ ในระดับทวีป สินค้าทุกชนิด ภาษีระหว่างสมาชิกเป็นศูนย์ แต่อาจมีกฎ ROO บนสินค้าบางรายการ



- Edward B. Ashong-Lartey, Director และคณะ
Ghana Investment Promotion Centre (GIPC)
ณ สำนักงาน GIPC เมืองอักกรา กานา
วันที่ 8 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.30-12.00 น.



เกี่ยวกับ GIPC

- GIPC มี 6 พันธกิจหลัก ได้แก่ (1) ให้คำปรึกษานักลงทุน (2) ให้ incentive (3) อำนวยความสะดวกการลงทุน (4) จัดทะเบียนด้าน (5) Technology transfer agreement และ (6) เจรจา BIT
- Incentives ไม่ได้ให้ในรูปแบบ Tax Holiday แต่ให้ในรูปแบบภาษีร้อยละ 1 ระยะเวลา 5-7 ปีตามประเภทธุรกิจ
- OSS กำลังอยู่ในระหว่างการพัฒนา รวมถึงกำลังสร้างช่องทาง E-services



ขั้นตอนการลงทุน

- การขออนุญาตลงทุนในส่วนของงานเอกสารใช้เวลาทั้งหมด 5 วันทำการ
- บริษัทต่างชาติต้องจดทะเบียนกับ GIPC โดยมีค่าธรรมเนียม 2,000 เหรียญสหรัฐฯ
- OSS สามารถติดต่อได้ทั้งออนไลน์ และตามสำนักงาน GIPC ในเมืองต่างๆ
- ให้โควตาแรงงานต่างชาติ จำนวนขึ้นอยู่กับมูลค่าการลงทุน
- ไม่มีข้อกำหนดอายุเครื่องจักรนำเข้า
- อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 20-25 เงินฝากร้อยละ 10-15
- ชาวต่างชาติไม่สามารถเป็นเจ้าของที่ดิน สามารถเช่าได้ยาวนานสูงสุด 99 ปี
- การลงทุนใน Free Zone ต้องมีการส่งออกขั้นต่ำร้อยละ 70 จึงจะได้รับการงดเว้นภาษี
- ค่าจ้างขั้นต่ำ 2 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน (ประมาณ 60 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน) ถ้าเป็นแรงงานจบปริญญาตรีจะได้รับ 200-300 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน
- กานาต้องรับการลงทุนทั้งหมดที่เกี่ยวกับการแปรรูปสินค้าที่ใช้วัตถุดิบในประเทศ
- การลงทุนที่กานาสามารถนำเงินกลับได้ทั้งหมด
- Lost carry forward 3-5 ปี
- การนำเข้าเครื่องจักรมือสองพิจารณาจากสภาพ และสมรรถภาพเป็นหลักโดยไม่มีจำกัดอายุการใช้งาน

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- ยังไม่มี BIT กับไทย
- จากสถิติของ GIPC มีคนไทยมาทำเกษตร 10 มูลค่าล้านเหรียญสหรัฐฯ และทำการค้าประมาณ 8 แสนเหรียญสหรัฐฯ
- เป็นเจ้าของธุรกิจกานาได้ร้อยละ 100 โดยต้องลงทุนตั้งแต่ 2 แสนเหรียญสหรัฐฯ หรือถ้าเป็นกิจการการค้าต้องลงทุนตั้งแต่ 1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ
- ต้องการให้คนไทยมาทำธุรกิจเกี่ยวกับโกโก้ ปลูกา และสัตว์ปีก หรืออื่นๆ เช่น มะม่วง หิมพานต์ส่งออกดิบ ต้องการให้มีการแปรรูปในประเทศ ปัจจุบันส่งไปคั่วในประเทศเพื่อนบ้านและนำกลับเข้ามาขาย
- ทุกธุรกิจที่มาลงทุน ควรลงทะเบียนกับ GIPC



- Patience Agbleze Acorlor, Head of Tema Administrative Office
Ghana Free Zones Authority
ณ สำนักงาน GFZA เมือง Tema กานา
วันที่ 8 เมษายน ปี 2019 เวลา 15.00-16.00 น.



เกี่ยวกับ Free Zone

- บริษัทใน Free Zone ต้องส่งออกร้อยละ 70 ทั้งนี้ ในกรณีที่ไม่สามารถส่งออกได้มากถึงร้อยละ 70 บริษัทสามารถทำรายงานแจ้งได้หากมีเหตุผลอันสมควรและยอมรับได้จาก GFZA
- สิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่จะได้รับ CIT ร้อยละ 10 ในปีแรก หลังจากนั้นร้อยละ 8 และได้รับการยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ วัตถุดิบ
- การนำวัตถุดิบในกานาเข้าสู่ Free Zone ถือเป็น การส่งออกที่ได้รับการงดเว้นอากรและ VAT
- ที่เมือง Tema มีบริษัทใน Free Zone 49 ราย
- Free Zone ที่เมือง Tema ยังไม่มีระบบบำบัดน้ำเสีย มีเพียงระบบการปรับปรุงน้ำก่อนปล่อยสู่ภายนอก
- ค่าเช่าใช้อัตราเดียวกับเอกชน
- ใช้เวลาในการอนุมัติ 1 เดือน เพราะ GFZA มีการประชุมกรรมการเดือนละครั้ง ซึ่ง GFZA กำลังปรับปรุงระบบและให้มีการประชุมบ่อยขึ้นเช่นกัน



- สำนักงานตรวจสอบโรงงาน (Factory Inspection Department) มีสิทธิ์ขอตรวจสอบโรงงานได้ทุกเมื่อ ทุกโรงงาน โดยเฉพาะประเด็นการปล่อยมลพิษต่างๆ
- ประเภทนักลงทุน ร้อยละ 40 เป็นต่างชาติ ร้อยละ 40 (มีเอเชียย่อยและส่วนใหญ่เป็นจีน) เป็นกานา และร้อยละ 10 เป็นการร่วมทุน
- Free Zone แต่ละแห่งเป็นแบบเอนกประสงค์ (Multi-purpose)
- Ashanti Technology Park ยังอยู่ในระหว่างการพัฒนาที่ดิน
- โรงงานที่ตั้งอยู่นอก Free Zone สามารถขออนุญาตใช้สิทธิ์ Free Zone ได้ อย่างไรก็ตาม แม้ได้สิทธิประโยชน์ แต่สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ บริษัทต้องสร้างขึ้นมาเอง
- GFZA สามารถช่วยเหลือนักลงทุนในการหาแรงงานได้

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- กานามีผู้ผลิตโกโก้ 25 โรงงาน 5 โรงงานตั้งอยู่ในเมือง Tema
- การแปรรูปสินค้าเกษตรขึ้นอยู่กับแหล่งเพาะปลูก เช่น มันสำปะหลังอยู่ทางภาคตะวันออกเฉียงใต้ การขนส่ง ทั้งนี้ ชาวกานาบริโภคมันสำปะหลังเป็นอาหาร
- ที่ดิน ใช้วิธีการให้เช่าระยะยาว 50 ปี และสามารถขต่ออายุได้อีก 49 ปี
- การขอ EIA ใช้เวลานาน ประมาณ 3 เดือนอย่างรวดเร็ว หรือ 6 เดือนอย่างช้า



- Sandra Opoku, Ag. Director of Port Tema
Ghana Ports and Harbours Authority (GPHA)
ณ สำนักงาน GPHA เมืองเทมา กานา
วันที่ 8 เมษายน ปี 2019 เวลา 16.30-17.30 น.



ท่าเรือของกานา

- กานามีท่าเรือ 6 แห่ง ที่เมืองเทมา มีขนาดใหญ่ที่สุด มี private operator ดูแล
- GPHA ดูแล ท่าเรือพาณิชย์ 2 แห่ง ที่เมืองเทมา และเมืองทาโกราดิ และท่าเรือเทียบปลา 2 แห่ง
- GPHA มีอำนาจในการบริหารจัดการตัวเอง
- บริษัทที่ได้ Free zone ในท่าเรือเยอะ
- งานเอกสารสามารถทำบนอินเทอร์เน็ตได้ โดย GPHA กำลังพัฒนาระบบขององค์กร เพื่อลดการใช้กระดาษในอนาคต
- การ Clearance ใช้เวลา 8 ชั่วโมง ในกรณีที่มีเอกสารครบ
- GPHA จัดสรรสิ่งอำนวยความสะดวก และบริการข้อมูลหรือรายงานที่สำคัญให้กับผู้ใช้บริการ
- ท่าเรือเทมาลึก 7-15 เมตร และกำลังขุดเพิ่มเป็น 16 เมตร
- สมรรถภาพของท่าเรือรองรับสินค้า (Cargo) ได้ 4 ล้านตันต่อปี โดยมีการใช้งานท่าเรือเต็มกำลังแต่ไม่แออัดเพราะมีการจัดการที่ดี



- กำลังพัฒนาโครงการท่าเรือสำหรับ LNG ในรูปแบบ PPP
- มี Terminal Clearance ของบูร์กินาฟาโซที่ทำเรือเทมา ระบบเชื่อมโยงกันระหว่างประเทศ สามารถนำสินค้าเข้าสู่กระบวนการศุลกากรของบูร์กินาฟาโซ ที่ท่าเรือเทมาได้

ข้อมูลอื่นๆ

- กานามีการส่งออกเพิ่มขึ้นทุกปี
- การบริหารจัดการตู้สินค้ามีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ไทยมีโอกาสดึงดูดนักท่องเที่ยว Cruise เนื่องจากที่กานามีไม่มากนัก



- Alfred George Thompson, Deputy Managing Director
National Investment Bank (NIB)
ณ สำนักงาน NIB เมืองอักกรา กานา
วันที่ 9 เมษายน ปี 2019 เวลา 9.00-10.00 น.

เกี่ยวกับ NIB

- เป็น development bank และไม่ได้ทำเฉพาะธุรกรรมธนาคาร
- มีเป้าหมายที่จะสนับสนุนการลงทุนให้กับนักลงทุนอย่างสูงสุด
- การทำ Letter of Credit มี corresponding bank ในธนาคารต่างชาติ เช่น ธนาคาร Chase Bank ธนาคาร Standard Charter Bank และธนาคาร Citi bank เป็นต้น แต่ไม่มี corresponding bank ในกับไทย
- จะเปิดบัญชีธนาคารที่กานา ต้องมี registration license สามารถใช้ passport ได้ แต่ต้องมี work permit ประกอบ
- เหตุที่กระบวนการยุ่งยาก เพื่อป้องกันการกันฟอกเงิน
- การนำเงินเข้ามากานาไม่กำหนดเพดาน แต่ต้องรายงานว่านำเข้ามาเพื่อทำอะไร สามารถนำเงินกลับได้อย่างเสรี แต่ต้องรายงานให้กับธนาคารกลาง โดยธนาคารกลางพร้อมจะอำนวยความสะดวก
- เปิดบัญชีธนาคารรวดเร็วใช้เวลาเพียง 5 นาที
- มีการ Inspection ค่อนข้างบ่อย



- John Defor, Director (Policy and Reserch) และคณะ
Association of Ghana Industries (AGI)
ณ สำนักงาน AGI เมืองอักกรา กานา
วันที่ 9 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.30-12.00 น.



เกี่ยวกับ AGI

- AGI ก่อตั้งในปี 1958 และเริ่มมีความร่วมมือกับธุรกิจต่างชาติในปี 1961 ซึ่งธุรกิจรายแรกๆ ที่เข้าร่วมเป็นธุรกิจในกลุ่มภาคบริการ และ ICT และเริ่มมีภาคอุตสาหกรรมในปี 1984
- ปัจจุบันมีสมาชิกประมาณ 1,500 ราย
- การร่วมเป็นสมาชิก AGI ต้องมีใบรับรองการจัดตั้งธุรกิจในกานา โดยมีการชำระค่าธรรมเนียมรายปี ซึ่งค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับขนาดและประเภทของกิจการ
- มีนโยบายเปิดกว้างให้กับนักลงทุนต่างชาติ
- ภาคกิจการเป้าหมายของ AGI อาทิ เกษตร แปรรูปเกษตร อิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ยา และการก่อสร้าง ซึ่งกานาต้องการให้มีการผลิตในประเทศ



- กิจกรรมที่ร่วมเป็นสมาชิก AGI ส่วนใหญ่อยู่ในภาคธุรกิจสำคัญของประเทศ อาทิ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ โกโก้ มันสำปะหลัง มะพร้าว ผลไม้ในตระกูลส้ม ธัญพืช และปาล์ม น้ำมัน
- ในการปรับปรุง เปลี่ยนแปลง หรือร่วมกันวิจัยพัฒนา ผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิต กานามีหน่วยงานหลากหลายที่พร้อมร่วมมือกับผู้ประกอบการ ซึ่ง AGI สามารถเป็นตัวกลางเชื่อมได้
- AGI มีสำนักงานในเมือง Shindao ของจีน ซึ่งการติดต่อธุรกิจกับกานาสามารถติดต่อได้ที่จีน โดยที่ไม่จำเป็นต้องเดินทางมาถึงกานา

ข้อมูลอื่นๆ

- การท่องเที่ยวเป็นอีกภาคกิจการที่น่าสนใจ เพราะกานามีแหล่งท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม และประวัติศาสตร์ แต่ยังขาดสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
- นอกจากนี้ กลุ่ม MICE น่าสนใจเช่นกัน เพราะกานามีการจัดงานสัมมนาประมาณ 2,000 งานต่อปี
- ภาคเกษตรคิดเป็นร้อยละ 21 ของ GDP โดยมีประเภทผลผลิตทางการเกษตรที่หลากหลาย
- การบริการคิดเป็นร้อยละ 46 ของ GDP
- พืชตระกูลส้ม ยังขาดผู้รับซื้อและแปรรูป
- ในการทำ starch 1 ล้านตัน จากมันสำปะหลัง ไทยใช้มันสำปะหลังเพียง 3.9 ล้านตัน ขณะที่กานาใช้ 6.5 ล้านตัน
- กลุ่มทุนที่ร่วมลงทุนในกานาส่วนใหญ่เป็นอินเดียและจีน
- อินเดียเข้ามาทำธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตยา ยาง และพลาสติก รวมถึงการเกษตร เช่น เม็ดมะม่วงหิมพานต์ และข้าว
- จีนเข้ามาทำธุรกิจเกี่ยวกับการก่อสร้าง เหมืองแร่ (ซึ่งบางรายผิดกฎหมาย) รวมถึงซื้อมะม่วงส่งกลับไปจีนอีกด้วย



ข้อเสนอแนะ

- กานามีความสนใจที่จะร่วมมือกับไทยในการพัฒนาธุรกิจข้าวและมันสำปะหลัง
- มีโอกาสในการทำแปรรูปสับปะรด โดยเฉพาะการในเทคนิคการตัด และการบรรจุมาปรับใช้ ซึ่งสามารถพัฒนาให้ได้มาตรฐานและส่งออกยุโรปได้
- นอกจากนี้ ยังมีโอกาสในผลไม้ชนิดอื่น เช่น การทำมะม่วงอบแห้ง เพื่อส่งออกยุโรป
- มีโอกาสสำหรับการทำถั่วเชียนัตแบบออร์แกนิก ซึ่งให้ผลผลิตเป็นเชียนัตเตอร์สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง
- มีโอกาสในการทำธุรกิจฟาร์มไก่ ซึ่งปัจจุบัน ตลาดบริโภคไก่ภายในประเทศร้อยละ 70 ส่วนที่เหลือเป็นการนำเข้า
- ไทยควรมีการตั้งกงสุลใหญ่ ณ ประเทศกานา อย่างไรก็ตาม เบื้องต้นสามารถร่วมกันลงนาม MoU เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นความร่วมมือระหว่างกันได้



- Nana Ama Poku, Deputy Chief Executive Officer (Banking) และคณะ
Ghana Export-Import Bank (Ghana EXIM Bank)
ณ สำนักงาน Ghana EXIM Bank เมืองอักกรา กานา
วันที่ 9 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.30-12.00 น.

เกี่ยวกับ Ghana EXIM Bank

- ธนาคารเพิ่มเริ่มต้นก่อตั้งได้ 2 ปี มีวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งเพื่อส่งเสริมการส่งออกของกานา
- สามารถให้บริการกับธุรกิจที่ร่วมโครงการ ODOF (One District One Factory) ได้
- ธนาคารสามารถทำ L/C Credit การันตี
- สามารถอำนวยความสะดวกให้กับภาคการผลิตที่ผลิตอุปกรณ์หรือเครื่องจักรสำหรับสนับสนุนการส่งออก ทั้งในเชิงการเพิ่มคุณภาพและปริมาณการผลิต

- Isaac Nketiah Sarpong, Partner (Tax) และคณะ
Ernst and Young (EY)
ณ สำนักงาน EY เมืองอักกรา กานา
วันที่ 9 เมษายน ปี 2019 เวลา 13.30-15.00 น.



นโยบายการลงทุนของกานา

- กานาให้ความสำคัญกับธุรกิจการเกษตร โดยมีประเภทเกษตรแปรรูปที่น่าสนใจเช่น อาหาร และน้ำผลไม้ สามารถผลิตเพื่อส่งออก หรือทำตลาดในประเทศได้
- ต่างชาติสามารถทำธุรกิจในกานาได้หลากหลายกิจการ ยกเว้นในบางกิจการซึ่งไม่ตรงกับเป้าหมายของไทย ซึ่งในข้อจำกัดบางกิจการ เช่น น้ำมันและก๊าซ และเหมืองแร่
- การแปรรูปสินค้าเกษตร ต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของได้ร้อยละ 100
- ธนาคารแห่งกานา ประกาศอัตราดอกเบี้ยทางการร้อยละ 16
- ต้องลงทะเบียนเทคโนโลยีกับ GIPC มิเช่นนั้นจะไม่สามารถเข้าสู่กระบวนการ Technology Transfer
- VAT มีการเรียกเก็บจากทุกๆ ขั้นตอนในกระบวนการผลิต โดยสามารถขอคืนส่วนต่าง VAT ได้ในภายหลัง และมีการหัก ณ ที่จ่ายร้อยละ 3



- Ozawa Maki, Senior Representative และคณะ
Japan International Cooperation Agency (JICA) Ghana Office
ณ สำนักงาน JICA เมืองอักกรา กานา
วันที่ 9 เมษายน ปี 2019 เวลา 15.30-17.00 น.



โครงการของ JICA ในกานา

- ญี่ปุ่นให้ความช่วยเหลือกานาในการสร้างสะพาน และถนนหนทางต่างๆ
- มีการร่วมวิจัยยา และให้ความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค
- ในเชิงอุตสาหกรรม มีการนำแนวคิดแบบ “โคเซน” มาปรับใช้กับกระบวนการผลิตของวิสาหกิจต่างๆ ในกานา
- สนับสนุนการแปรรูปโกโก้
- สนับสนุนการปลูกข้าว มีการสอนเทคนิคการปลูก รวมไปถึงสร้างระบบชลประทานในนาข้าว และจัดตลาดเมล็ดพันธุ์ เพื่อเพิ่มศักยภาพให้กับเกษตรกรกานา โดยโครงการตั้งอยู่ที่ Kpong
- ด้านสุขภาพ มีการสร้างที่อยู่อาศัยพักพิง อีกทั้ง มีการวิจัยการรักษาโรค



- Thai Farm Investment Ghana
ณ ที่ราบลุ่ม Volta River ห่างจากเมืองอักกรา 150 กิโลเมตร
วันที่ 10 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.00-17.00 น.



การทำงานในกานา

- แรงงานไทยที่มาทำงานจะมีตำแหน่งเป็นระดับผู้เชี่ยวชาญ คอยกำกับดูแล และให้ความรู้กับชาวานากานา โดยแรงงานไทยได้รับค่าแรง 1,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือนหรือมากกว่า
- การกำจัดวัชพืช และศัตรูพืชต่างๆ ใช้ยาเป็นหลัก เพราะยังไม่มีเทคนิคการไถกลบแบบไทย ทั้งนี้ สารเคมีต่างๆ นำเข้าจากจีน
- ยังพบเจอปัญหาการกักกันสินค้า ทั้งนี้ ไม่เป็นไปตามนโยบายของหน่วยงานรัฐบาลกานา
- เครื่องจักรการเกษตรและยารักษาโรค ได้สิทธิ์สำหรับการส่งไปประเทศยังไม่พัฒนา

ข้อมูลอื่นๆ

- มะม่วง ไทยมีความสามารถในการเร่งผลผลิตช่วงนอกฤดู รวมถึงการป้องกันแมลงวันทอง
- โรคภัยต่างๆ ที่กานาแตกต่างกับไทย เช่น มาเลเรียไม่ใช่สายพันธุ์เดียวกับไทย ต้องใช้ยา หรืออาหารท้องถิ่นร่วมรักษา



- Alex Owusu, Managing Director และคณะ
Juaben Oil Mills Limited
ณ โรงงานของบริษัท เมืองคูมาซี กานา
วันที่ 11 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.00-11.30 น.



เกี่ยวกับ Juaben Oil Mills Limited

- พื้นที่ปลูกปาล์มน้ำมันบริเวณที่ตั้งของโรงงาน ประมาณ 500 เฮกตาร์
- บริษัทผลิตน้ำมันปาล์มส่งจำหน่ายในตลาดภายในประเทศ โดยผ่านพ่อค้าคนกลาง และยังไม่มองการเติบโตภายนอกประเทศ โดยมีเป้าหมายแรกคือการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศก่อน
- กำลังการผลิต 15,000 ตันต่อปี
- เครื่องจักรทำงาน 24 ชั่วโมง ยกเว้น มีการซ่อมบำรุง โดยกำลังการผลิตใน 1 วัน สามารถผลิต CPO ได้ 50 ตัน แบ่งเป็น
 - น้ำมันปาล์ม 38 ตัน
 - กรดไขมัน 8 ตัน
 - Stearin 3 ตัน
- ในโรงงานแห่งนี้มีพนักงาน 151 คน เงินเดือนพนักงานเฉลี่ยประมาณ 1,000 ถึง 1,200 เซดีกานาต่อเดือน
- บริษัทมีรูปแบบเกษตรแบบพันธสัญญาเช่นกัน โดยมีการส่งฝ่ายเทคนิคไปให้ความรู้และอบรมการปลูกปาล์มน้ำมันกับเกษตรกรท้องถิ่น ในพื้นที่ 2,000 เฮกตาร์



- เครื่องจักรนำเข้ามาจากมาเลเซีย แต่วิศวกรผู้ติดตั้งเป็นชาวกานา
- บริษัทมีนโยบายการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงสุด มีการนำส่วนที่เหลือใช้จากกระบวนการผลิตมาปั่นกระแสไฟเพื่อใช้ในโรงงาน (สามารถผลิตกระแสไฟฟ้าได้ 545 เมกะวัตต์ต่อวัน) และบางส่วนส่งให้กับโรงงานเครื่องสำอางในเมืองอักกรา
- ในการแปรรูปทลายปาล์ม 1.2 ตัน ตั้งแต่การอบ ตี และกลั่น ใช้กำลังไฟฟ้ารวม 1.2 เมกะวัตต์ โดยใช้พลังงานจากการซื้อไฟฟ้า 800 กิโลวัตต์ และปั่นไฟฟ้าใช้เอง 400 กิโลวัตต์
- ราคาปาล์ม CPKO สูงกว่าปาล์ม CPO

เกี่ยวกับธุรกิจเกษตร

- การผลิตน้ำมันปาล์มไม่เพียงพอ มีการนำเข้าจากต่างประเทศ
- ปาล์มน้ำมันในกานานิยมใช้เพื่อการบริโภคเป็นอาหาร
- มาตรฐาน HACCP ยังไม่ถูกบังคับใช้ โดยมีมาตรฐานที่ต้องปฏิบัติตาม ได้แก่ FDA
- ชนิดพืชที่กานามีความถนัด ได้แก่ ปาล์มน้ำมัน ถั่ว และมะพร้าว
- ต้นทุนค่าขนส่งในรัศมี 300 กิโลเมตร 140 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตัน โดยเฉลี่ย

- Clement Osei Owusu, Chief Accountant และคณะ
Olam Cocoa
ณ โรงงานของบริษัท เมืองคูมาซี กานา
วันที่ 11 เมษายน ปี 2019 เวลา 14.30-16.00 น.



เกี่ยวกับธุรกิจโกโก้

- Ghana Cocoa Board (Cocobod) มีบริษัทย่อยที่ทำหน้าที่จัดการระบบซื้อขายโกโก้เพื่อรักษาเสถียรภาพด้านราคา โดยซื้อโกโก้จากเกษตรกร และขายโกโก้ให้กับผู้แปรรูป คือ Cocoa Marketing Company (Gh) Limited (CMC) ซึ่ง Olam ต้องซื้อโกโก้จาก CMC ทั้งนี้ CMC ตั้งอยู่ที่คูมาซี ทาโกราดิ และเทมา
- ขณะนี้ โกตดิเวียร์เป็นผู้ส่งออกโกโก้อันดับที่ 1 ของโลก แต่ในด้านคุณภาพยังคงเป็นกานา
- รัฐบาลมีการส่งเสริมให้มีการแปรรูปช็อกโกแลตในกานา



- มีบริษัทอินเดีย 2 บริษัท ผลิตภัณฑ์ช็อกโกแลตแห่งในกานา ได้แก่ (1) Ninche Chocolate และ (2) CPC

เกี่ยวกับ Olam Cocoa คูมาซี

- บริษัทเริ่มต้นในปี 2008 ด้วยชื่อบริษัท ADM Cocoa ก่อนที่ในปี 2015 ได้ขายกิจการให้กับกลุ่ม Olam จากสิงคโปร์
- บริษัทได้รับสิทธิ์ Free zone เพราะมีการส่งออกเกินร้อยละ 70 โดยใช้ท่าเรือ Tema ส่งออก
- Olam ถือหุ้นกิจการโดย Temasek และ Mitsubishi
- ลูกค้านำเข้าจากทั่วโลกสามารถหาซื้อโกโก้ของ Olam ได้ ซึ่ง Olam มีสำนักงานขายอยู่ที่สิงคโปร์ และสะดวกสำหรับไทย
- กระบวนการผลิตเริ่มต้นจาก
 - รับโกโก้มาจาก CMC และนำมาทำความสะอาด ผ่านความร้อน แล้วจึงนำมาบด แยกเปลือกออก ให้เหลือแต่เม็ดโกโก้
 - นำเม็ดโกโก้เข้าสู่กระบวนการคั่ว โดยใช้สูตรความร้อนและระยะเวลาตามแบบฉบับของ Olam อย่างไรก็ตาม สามารถปรับตามความต้องการของลูกค้าได้
 - เมื่อคั่วเสร็จแล้ว จึงนำเม็ดโกโก้มาทำความสะอาดอีกครั้ง และนำไปกลั่นตามอุณหภูมิเพื่อแยกชั้นของโกโก้เหลวตามประเภทของโกโก้ที่ต้องการ
 - นำโกโก้เหลวที่ได้มาทำการแช่แข็งด้วยอุณหภูมิเย็น และบรรจุลงกล่อง ซึ่งมีขนาด 15 กิโลกรัม และ 25 กิโลกรัม
 - เมื่อบรรจุเสร็จแล้วจึงนำไปเก็บไว้ที่คลังสินค้าของโรงงาน เพื่อเตรียมการขนส่ง และกระจายต่อไป โดยผู้ซื้อโกโก้จะนำโกโก้แข็งไปละลายและผสมเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้ายของแต่ละบริษัทเพื่อจำหน่ายต่อไป
- บริษัทมีกำลังการผลิต 34,000 ตันต่อปี
- มีระบบการตรวจความคงที่ของรสชาติ โดยมีนักทดสอบ 25 คน
- บริษัทกำลังพัฒนาการนำเปลือกโกโก้มาใช้ผลิตกระแสไฟฟ้า
- ค่าส่งซื้อขั้นต่ำที่รับคือ 1 ตู้คอนเทนเนอร์ หรือ 21 ตัน อย่างไรก็ตาม บริษัทมีสำนักงานขายที่เอเชีย



ข้อคิดเห็นอื่นๆ

- ทุกกระบวนการผลิตที่เกิดขึ้นใช้พนักงานชาวกานา โดยกลุ่มทุนสิงคโปร์ทำหน้าที่เพียงติดตามผลงานเท่านั้น สะท้อนว่า กานามีทรัพยากรบุคคลที่พร้อม
- ต้นโกโก้ใช้เวลา 2.5-3 ปี ในการให้ผลผลิต (pod)
- นอกจากผงโกโก้ น้ำมันที่ได้จากกระบวนการผลิตสามารถส่งให้กับการผลิตเครื่องสำอางได้
- โกโก้ชนิดแข็ง สามารถคงสถานะได้ในอุณหภูมิห้อง (จุดหลอมเหลวประมาณ 35 องศาเซลเซียส) โดยสามารถเก็บไว้ได้ 2 ปี
- อุตสาหกรรมขนมยังคงมีโอกาสดีกว้าง ซึ่งผงโกโก้มีลูกค้าภายในประเทศ

ภาคผนวก ง

ภาคผนวก ง

สรุปการจัดสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อมูล
และเผยแพร่ผลการศึกษาของ
โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
ประจำปีงบประมาณ 2562

“จับตาทิศทางการลงทุนต่างประเทศ เจาะลึกตลาดใหม่...
ไนจีเรีย กานา ปากีสถาน คาซัคสถาน”

วันพฤหัสบดีที่ 19 กันยายน 2562 เวลา 08.30 – 16.00 น.
ณ ห้องกมลทิพย์บอลรูม 3 ชั้น 2 โรงแรม เดอะ สุโกศล

ประมวลรูปภาพการจัดกิจกรรมสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษา



สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ได้ร่วมกับทีมสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จัดการสัมมนาในหัวข้อ “จับตาทิศทางการลงทุนต่างประเทศ เจาะลึกตลาดใหม่... ไนจีเรีย กานา ปากีสถาน คาซัคสถาน” โดยมีจุดประสงค์เพื่อเผยแพร่ผลการศึกษาและรับฟังความคิดเห็น เมื่อวันพฤหัสบดีที่ 19 กันยายน 2562 เวลา 08.30-16.00 น. ณ ห้องกมลทิพย์บอลรูม 3 ชั้น 2 โรงแรม เดอะ สุโกศล

ในการสัมมนาดังกล่าว มีแขกผู้มีเกียรติเข้าร่วมการสัมมนาทั้งสิ้น 108 คน ประกอบไปด้วย



คณะผู้ทรงเกียรติจากสถานทูตของประเทศไนจีเรีย ปากีสถาน และคาซัคสถาน
จำนวน 7 ท่าน

สถานทูตไนจีเรีย ประจำประเทศไทย

1. H.E. Mr. Ahmed Nuhu Bamalli, Ambassador of the Embassy of Nigeria
2. Mrs. Francisca U. Jomomoh, Minister Counselor of the Embassy of Nigeria

สถานทูตปากีสถาน ประจำประเทศไทย

1. H.E. Mr. Asim Iftikhar Ahmad, Ambassador
2. Mr. Ghulam Nabi Kamboh, Commercial Counsellor
3. Ms. Lalada Chantrawong

สถานทูตคาซัคสถาน ประจำประเทศไทย

1. H.E. Raushan Yesbulatov
2. Mr. Yerlan Danabekov

วิทยากรและบุคคลสำคัญ

1. จำนวน 8 ท่าน

ผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. จำนวน 93 ท่าน

ทั้งนี้ มีกำหนดการสัมมนาดังนี้



8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน “เล่าเรื่องเดินทาง ปากีสถาน – ไนจีเรีย” โดย ทีมงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และ มูลนิธิ สวค. และ/หรือ วิทยุทัศน์ประกอบ
9.00-9.10 น.	กล่าวเปิดงานสัมมนา โดย คุณบุษราคัม ศรีรัตน ผู้อำนวยการกองความร่วมมือการลงทุนต่างประเทศ
9.10-9.40 น.	ปาฐกถาพิเศษ เรื่อง “การลงทุนตลาดใหม่ทิศทางที่ต้องไปของผู้ประกอบการไทยในอนาคต” โดย ดร. ณรงค์ชัย อัครเศรณี ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์มูลนิธิ สวค. และอดีตรัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงพลังงาน
9.40-9.45 น.	แขกผู้มีเกียรติถ่ายภาพร่วมกัน
9.45-10.00 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10.00-10.50 น.	นำเสนอผลการศึกษา “ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจใน ปากีสถาน และไนจีเรีย” โดย ดร. พิเศษพร วศวงค์ ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค. ดร. วรรณสินธ์ สัตยานุวัตร นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค. คุณเมธา จารัตนากร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม
10.50-12.15 น.	เสวนา “ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในปากีสถาน และไนจีเรีย” โดย 1. คุณทักษ์ ศรีรัตน์ ในภาค ตำแหน่ง ผู้แทนสภาธุรกิจไทย-ปากีสถาน และผู้อำนวยการด้านโครงการร่วมทุนและการค้าระหว่างประเทศ บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด 2. คุณกานติช เพลงศรีงาม กรรมการผู้จัดการ บริษัท Thai-African Corporation Limited ดำเนินรายการ โดย ดร. พิเศษพร วศวงค์
12.15-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-13.30 น.	“เล่าเรื่องเดินทาง กานา และคາซัคสถาน” โดย ทีมงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และ มูลนิธิ สวค. และ/หรือ วิทยุทัศน์ประกอบ
13.30-14.30 น.	นำเสนอผลการศึกษา “ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจในกานา และคาซัคสถาน” โดย ดร. พิเศษพร วศวงค์ ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค. คุณเมธา จารัตนากร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม คุณชญานิศ ใจชื้อกุล นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.
14.30-14.40 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
14.40-16.00 น.	เสวนา “ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในกานา คาซัคสถาน” โดย 1. คุณทรงสิทธิ์ รังสิคนาวิทย์ ที่ปรึกษาโครงการภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม บริษัท ผักไทย จำกัด (กานา) 2. คุณพีระพล พิภาวกร ตำแหน่ง CEO และผู้ก่อตั้ง บริษัท Sea Dragon Holding จำกัด ดำเนินรายการ โดย ดร. พิเศษพร วศวงค์
16.00 น.	จบการสัมมนา



โดยประเด็น และข้อมูลที่ได้รับจากการสัมมนาเป็นดังนี้

➤ การปรากฏภาพพิเศษในหัวข้อ

“การลงทุนตลาดใหม่ทิศทางที่ต้องไปของผู้ประกอบการไทยในอนาคต”

โดย ดร. ณรงค์ชัย อัครเศรณี

- ความสำคัญของการลงทุนในต่างประเทศ (OFDI)
 - OFDI (Outward Foreign Direct Investment) ทั้งโลกมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นใน 3 ทศวรรษที่ผ่านมา
 - สัดส่วน OFDI ของ Developing Countries เพิ่มขึ้น เพราะมีการขยายตัวสูงกว่า OFDI ของ Developed Countries
 - อันดับ OFDI ของไทยดีขึ้นต่อเนื่อง โดย ณ ปี 2017 ไทยมีมูลค่า OFDI มากถึง 107,298 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งภาคธุรกิจที่ออกไปลงทุนต่างประเทศมากที่สุดคือ ภาคการผลิต
 - ตลาดใหม่เป็นจุดยุทธศาสตร์สำคัญของไทย เพราะปัจจุบันไทยกำลังเผชิญปัญหาขาดแคลนแรงงาน สูญเสียความได้เปรียบทางการแข่งขัน อีกทั้ง ไทยมี Current Account ส่วนเกินสะสมมาก
 - Technology Disruption และ One Belt One Road เป็นปัจจัยที่ผลักดันให้ไทยมีความเชื่อมโยงกับห่วงโซ่มูลค่าการผลิตภายในภูมิภาคมากขึ้น
- รูปแบบการสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ
 - เมื่อเปรียบเทียบการลงทุนในต่างประเทศของกลุ่มประเทศเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน สิงคโปร์ และจีน พบว่า สามารถแบ่งรูปแบบการส่งเสริมได้เป็น (1) การอำนวยความสะดวกด้านข้อมูล (2) การประกันความเสี่ยง (3) โครงการลงทุนขนาดใหญ่ (4) มีหน่วยงานสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ (5) มาตรการทางการเงินต่างๆ หรืออื่นๆ
- ประเทศเป้าหมายที่ไทยจะออกไปลงทุน
 - ปัจจุบันไทยออกไปลงทุนในอาเซียนเป็นหลัก โดยแบ่งเป็นฝั่งตะวันตก ใช้เมียนมาเพื่อเชื่อมโยงกับอินเดีย และบังกลาเทศ ขณะที่ฝั่งตะวันออก ใช้ลาว กัมพูชา และเวียดนามเพื่อเชื่อมโยงกับจีนทางตอนใต้ โดยอาศัยกรอบ



ความร่วมมือ AEC IMG-GT และ Japan Indo-Pacific strategy มีสาขาที่น่าสนใจ อาทิ พลังงาน วัสดุก่อสร้าง บริการ อาหารแปรรูป และสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

- กลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ของไทยได้เข้าไปลงทุนในประเทศต่างๆ ของอาเซียนแล้ว อาทิ กลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ กลุ่มเอสซีจี กลุ่มไมเนอร์ และกลุ่ม ปตท. เป็นต้น
- สำหรับตลาดอื่นที่อยู่ไกลออกไป เช่น แอฟริกา และเอเชียกลาง ยังเป็นตลาดใหม่สำหรับไทย
- ตลาดตะวันออกกลาง และเอเชียกลาง มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์โดยเฉพาะน้ำมัน แต่เทคโนโลยีต่างๆ ยังพึ่งพาประเทศอื่นๆ ที่เข้ามาลงทุน
- ตลาดเอเชียใต้ มีจุดเด่นด้านทรัพยากรแรงงาน ตลาดกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับไทย
- ตลาดแอฟริกา มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ วัตถุดิบ และแรงงานมีให้เลือกสรรเป็นจำนวนมาก ตลาดกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเทคโนโลยีต่างๆ ยังต่ำกว่าไทย
- สรุปข้อเสนอแนะต่อการลงทุนในต่างประเทศของไทย
 - การลงทุนสำหรับไทยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มประเทศอาเซียน และกลุ่มประเทศตลาดใหม่
 - รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ และขีดความสามารถของธุรกิจ ซึ่งสามารถลงทุนได้ทั้งรูปแบบ
 - Green Field (เอกชน)
 - Joint Venture (เอกชน)
 - Merge and Acquisition (เอกชน)
 - Government to Government (รัฐบาลช่วยเหลือ)
 - Support Lending Firms (รัฐบาล และสถาบันการเงินช่วยเหลือ)
 - Mega Project (รัฐบาล และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือประเทศที่สามอื่นๆ ร่วมกันผลักดัน)
 - ยุทธศาสตร์การลงทุนสามารถแบ่งได้เป็น ระยะสั้น และระยะยาว โดยระยะสั้นจะเน้นการจัดทำแผนที่การลงทุน การวางแผนเทคโนโลยี และศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ส่วนในระยะยาว เป็นการลงทุนนิคมอุตสาหกรรม ยุทธศาสตร์สนับสนุนต่างๆ ซึ่งเกิดจากการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน



สรุปกิจกรรมและข้อมูลในช่วงเช้า

➤ การนำเสนอผลการศึกษา

“ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจในปากีสถาน และไนจีเรีย”

โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์ ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค.

ดร. วรณสินธ์ สัตยานุวัตร นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.

คุณเมธา จารัตนากร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม

เริ่มต้นด้วยการนำเสนอข้อมูลของปากีสถาน

โดย ดร.วรณสินธ์ สัตยานุวัตร และคุณเมธา จารัตนากร

ภาพรวมการลงทุนในปากีสถาน

- ด้านการเมืองและสังคม ปากีสถานปกครองแบบสาธารณรัฐอิสลาม มีประธานาธิบดี เป็นประมุข นายกรัฐมนตรีเป็นหัวหน้าฝ่ายบริหาร ข้อดีของปากีสถานคือ แม้จะเป็นประเทศอิสลามแต่ผู้หญิงและผู้ชายมีสิทธิเท่าเทียมกัน อีกทั้ง มีประชากรมากถึง 200 ล้านคน อย่างไรก็ตาม ยังมีสถานการณ์ความไม่สงบ
- ด้านเศรษฐกิจ มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ GDP ประมาณ 2 แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ รายได้ต่อหัวของประชากร 1,357 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคน ส่วนตลาดแรงงาน มีกำลังแรงงานประมาณ 70 ล้านคน และอัตราการว่างงานร้อยละ 5.7 สำหรับด้านเสถียรภาพ มีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 10.3
- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ปากีสถานกำลังพัฒนาระบบสาธารณูปโภค โครคมណาคม ที่อยู่อาศัย ท่าเรือ สนามบิน ทั้งนี้ ปากีสถานมีระบบชลประทานที่ใหญ่ที่สุดในโลก และท่าเรือ Gwadar กำลังจะเป็นท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญ อย่างไรก็ตาม ไฟฟ้ายังคงไม่เพียงพอในบางพื้นที่
- ด้านเทคโนโลยี ปากีสถานมีการระดมองค์ความรู้มากพอสมควร เนื่องจาก ครอบครองอาวุธนิวเคลียร์ และมีการพัฒนาพลังงานนิวเคลียร์และอาวุธปรมาณูมาอย่างต่อเนื่อง โดยมีนักวิทยาศาสตร์ชื่อ Mohammad Abdus Salam ได้รับรางวัลโนเบลสาขาฟิสิกส์



- ด้านโลจิสติกส์ในภูมิภาค
 - อิหร่าน : จุดผ่านแดน Taftan ปากีสถาน – Mirjaveh อิหร่าน >> ทางบก ทางรถไฟสาย Quetta-Zahedan
 - อินเดีย : จุดผ่านแดน Wagah ปากีสถาน – Attari อินเดีย >> ทางบก และพิธีปิดพรมแดน จุดผ่านแดน Khokrapar ปากีสถาน – Munabao อินเดีย >> ทางรถไฟสาย Thar Express
 - อัฟกานิสถาน : จุดผ่านแดนหลัก(เปิดถาวร) จุดผ่านแดน Torkham ข้ามไปยัง Nangarhar ในอัฟกานิสถาน
 - จุดผ่านแดน Chaman ข้ามไปยัง Wesh ใน Spin Boldak อัฟกานิสถาน (ไม่เปิดแก่ชาวต่างชาติ)
 - จีน : จุดผ่านแดน Khunjerab Pass [โครงการ China Pakistan Economic Corridor (CPEC)] >> ทางบก

กฎระเบียบการลงทุนปากีสถาน

- นโยบาย
 - นโยบาย Look East Policy เน้นการขยายความสัมพันธ์กับประเทศในเอเชีย
 - ดำเนินนโยบายเศรษฐกิจแบบเสรี ยกเลิกการระบอบการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน ให้สิทธิประโยชน์ทางการค้าแก่ผู้ส่งออก
 - รูปแบบการส่งเสริม
 - Priority Sector: เกษตรแปรรูป โลจิสติกส์ ยานยนต์ ไอที และสิ่งทอ
- กฎระเบียบ: เปิดโอกาสการลงทุนเสรี
 - นักลงทุนต่างชาติถือครองหุ้นได้ 100%
 - นักลงทุนต่างชาติเป็นเจ้าของที่ดินได้
 - ด้านการเงิน
 - สามารถโอนเงินทุน เงินปันผล กำไร ได้อย่างเสรี
 - สามารถกู้ยืมเงินได้
 - อัตราภาษี
 - ภาษีการบริโภค: Vat ร้อยละ 17



- ภาษีนิติบุคคล: ธนาकर ร้อยละ 35 บริษัทมหาชนและกิจการอื่นๆ ร้อยละ 29 บริษัทขนาดเล็ก ร้อยละ 23 (2019) > ร้อยละ 22 > ร้อยละ 21 > ร้อยละ 20
- ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล: อัตราก้าวหน้า ในอัตราร้อยละ 0-20
- o ความตกลงระหว่างประเทศ
 - FTA: เอเชียใต้, มาเลเซีย, จีน, ศรีลังกา, อิหร่าน, มอริเชียส, อินโดนีเซียและอัฟกานิสถาน
 - Bilateral Investment Treaties กับ 47 ประเทศ (ยังไม่มีไทย)
 - อื่นๆ : สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP Plus ตั้งแต่ 2014
- ปากีสถานมีเขตเศรษฐกิจพิเศษที่สำคัญกระจายตัวในแต่ละภูมิภาค โดยเฉพาะบริเวณที่ CPEC พาดผ่าน ซึ่งในแต่ละเขตพร้อมอำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุน
- สิทธิประโยชน์การลงทุนของปากีสถานมีทั้งรูปแบบภาษี และไม่ใช้ภาษี ซึ่งจำแนกรูปแบบการส่งเสริมได้เป็น 4 แบบ ได้แก่ SEZ EPZ สาขาการลงทุนที่สำคัญ และพลังงานทางเลือก
- ต้นทุนการผลิตในปากีสถาน
 - o ค่าจัดตั้งธุรกิจ ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำอยู่ที่ 2,150 รูปีปากีสถาน
 - o ค่าที่ดิน
 - EPZ การากจี
 - ค่าเช่าพื้นที่แรกเริ่ม อยู่ที่ 10 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - ค่าเช่าพื้นที่ต่อปี อยู่ที่ 2.5 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - EPZ Risalpur
 - ค่าเช่าพื้นที่แรกเริ่ม
 - ✓ โรงงานอุตสาหกรรม อยู่ที่ 6.5 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - ✓ คลังสินค้า ที่ 16 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - ค่าเช่าพื้นที่ต่อปี
 - ✓ โรงงานอุตสาหกรรม อยู่ที่ 0.50 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - ✓ คลังสินค้า ที่ 1.25 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
 - o ค่าไฟฟ้า
 - ค่าไฟสำหรับพื้นที่การเกษตร มีค่าใช้จ่ายขั้นต่ำต่อเดือนอยู่ที่ 2,000 รูปีปากีสถาน



- ค่าไฟสำหรับพื้นที่อุตสาหกรรม (0-25KW) มีค่าใช้จ่ายขั้นต่ำต่อเดือนอยู่ที่ 350 รูปีปากีสถาน
- o ค่าน้ำ อัตราค่าน้ำสำหรับที่อยู่อาศัยในการวิจัยอยู่ที่ 0.09 เหรียญสหรัฐต่อลูกบาศก์เมตร
- o ค่าก๊าซ gasoline (1 liter/0.25 gallon) ราคาเฉลี่ยต่อลิตร 100.35 รูปีปากีสถาน
- o ค่าแรงขั้นต่ำแยกตามเมือง
 - เมือง Balochistan เมือง Islamabad เมือง Khyber Pakhtunkhwa และเมือง Punjab 17,500 รูปีปากีสถานต่อเดือน (48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)
 - เมือง Sindh 17,000 รูปีปากีสถานต่อเดือน (48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)
- ปากีสถานมีมูลค่าการส่งออก 24,217 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ตลาดส่งออกสำคัญของปากีสถาน ได้แก่ สหรัฐฯ จีน และสหราชอาณาจักร
- ปากีสถานมีมูลค่าการลงทุนเข้า 52,436 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ นักลงทุนสำคัญในปากีสถาน ได้แก่ จีน สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และสิงคโปร์

ข้อมูลการลงทุนภาคการท่องเที่ยวของปากีสถาน

- ปากีสถานมีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวสูง โดยแต่ละภูมิภาคมีจุดเด่นที่แตกต่างกัน เช่น ในภาคเหนือมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงธรรมชาติ ภาคกลางมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์และวัฒนธรรม ขณะที่ทางภายใต้มีแหล่งท่องเที่ยวชายทะเล อย่างไรก็ตาม การท่องเที่ยวในปากีสถานยังขาดธุรกิจรองรับ อาทิ ร้านอาหาร สปา และการบริการต่อเนื่องอื่นๆ เป็นต้น
- ส่วนการวิเคราะห์ 5 Forces ของการท่องเที่ยวในปากีสถาน พบว่า
 - o ด้านการแข่งขันภายในตลาด ผู้ประกอบการเน้นกลยุทธ์ไปที่ความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยเป็นหลัก เนื่องจากสาธารณรัฐอิสลามปากีสถาน มีคนหลากหลายชาติพันธุ์ หลากหลายวรรณะ และมีคนยากจนหรือคนในวรรณณะต่ำอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้มีปัญหาเรื่องการลักขโมย การหลอกลวง ขอทาน และอาชญากรรม
 - ช่องทางการตลาดหลักอยู่ที่การท่องเที่ยวแบบกรู๊ปทัวร์ ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถไว้วางใจในความปลอดภัยได้ และมีความสะดวกในเรื่องการเดินทางระหว่างสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ที่อยู่ห่างไกลกันเนื่องจากบริษัททัวร์จะเป็นผู้จัดการเรื่องการเดินทางให้ นักท่องเที่ยวไม่ต้องลำบากเดินทางด้วยตนเอง



- มีการลดราคา Package Tour ขึ้นกับ Positioning ที่วางไว้
- ปัจจุบัน คู่แข่งด้านการนำเที่ยว ร้านอาหารและโรงแรมที่ได้มาตรฐานสากล สำหรับอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวยังมีไม่มาก การแข่งขันยังไม่สูง ความแตกต่างของคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งเป็นสาเหตุที่ลูกค้าทำการตัดสินใจในการเลือก
- การนำระบบอินเทอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียมาใช้ในการประชาสัมพันธ์มากขึ้น ส่งผลให้ในอนาคตอาจมีคู่แข่งมากขึ้น
- อุปสรรคของผู้มาใหม่
 - ความเชื่อมั่นของผู้ซื้อในเรื่องความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญ ในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยว ดังนั้นผู้ที่เข้ามาใหม่จึงต้องพยายามทำให้บริการมีคุณภาพทัดเทียมกับผู้ประกอบการอื่นหรือพัฒนาการบริการให้ดีกว่า และมีข้อแตกต่างจากรายอื่นเพื่อเป็นจุดขาย
 - การขอสัมปทานจากรัฐบาลในการนำเสนอเส้นทางท่องเที่ยวใหม่ๆ รวมถึงกิจกรรมใหม่ๆที่เป็นที่สนใจตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวในทุกช่วงวัยมีขั้นตอนยุ่งยาก ซับซ้อน และใช้เวลานาน และผู้ประกอบการต้องสร้างคุณภาพและมาตรฐานให้ทัดเทียมหรือมากกว่ารายเดิมที่มีอยู่
 - ช่องทางประชาสัมพันธ์และโฆษณาค่อนข้างจำกัด แต่ยังมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ เช่น โซเชียลมีเดียต่างๆ และแอฟริเคชั่น รวมถึงป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่างๆ เช่น สนามบิน ในทางกลับกัน ผู้มาใหม่สามารถจัดสรรทรัพยากรต่างๆ เช่น วัตถุดิบอาหาร เครื่องดื่ม เพอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งห้องพัก ให้มีความสะดวกและทันสมัย ตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยวทุกระดับได้ และยังเป็นโอกาสในการสร้างความแตกต่างในด้านคุณภาพสินค้าและบริการกับคู่แข่งรายอื่นๆ
 - ผู้มาใหม่ที่มีทุนน้อย สามารถทำการร่วมทุนกับผู้ประกอบการที่มีอยู่เดิม เพื่อพัฒนาการให้บริการที่ดีขึ้น
 - ปัจจุบันโรงแรมในสาธารณรัฐอิสลามปากีสถานมีโรงแรมขนาดใหญ่ได้มาตรฐานอยู่ไม่มาก และราคาค่อนข้างสูง ดังนั้นการเปิดโรงแรมที่มีขนาดเล็กกว่าแต่ได้มาตรฐานสามารถเข้าถึงนักท่องเที่ยวได้มากกว่า



- ระบบการจ่ายเงินค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิตยังไม่แพร่หลาย รวมถึงจำนวนตู้ ATM มีค่อนข้างจำกัด สถานที่แลกเงินมีจำนวนน้อย รวมถึงความปลอดภัยในสถานที่ท่องเที่ยวยังไม่ดีพอที่นักท่องเที่ยวจะพกเงินสดในปริมาณมาก ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้บริการกิจกรรมเหล่านี้แก่นักท่องเที่ยว
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค
 - กลุ่มที่ 1: กลุ่มนักท่องเที่ยวรายบุคคล มีอำนาจต่อรองปานกลางเนื่องจากการเข้าถึงข้อมูลในการติดต่อดีเท่ากับบริษัททัวร์ และจำนวนคนน้อยกว่า การต่อรองเรื่องราคาจึงไม่สูง แต่ในปัจจุบัน ผู้บริโภคเข้าถึงระบบอินเทอร์เน็ต จึงสามารถทำการเปรียบเทียบราคาในการซื้อสินค้าหรือบริการ และทำการจองล่วงหน้าได้สะดวกสบาย
 - กลุ่มที่ 2: กลุ่มลูกค้าองค์กร หรือบริษัททัวร์มีอำนาจต่อรองสูงเนื่องจากมีข้อมูลในการติดต่อและความสัมพันธ์กับแหล่งท่องเที่ยว ที่พัก หรือร้านค้าที่ดีกว่า เนื่องจากผู้บริโภคมีความต้องการที่หลากหลาย เช่น กิจกรรมผจญภัยหรือช้อปปิ้งเที่ยวทางวัฒนธรรม ดังนั้นผู้ประกอบการควรออกแพ็คเกจการท่องเที่ยวให้หลากหลาย หรือรับเป็น Join Group เพื่อตอบสนองแก่นักท่องเที่ยวเดี่ยวที่อยากท่องเที่ยวในสถานที่ค่าใช้จ่ายสูงแต่ไม่สามารถเหมาราคาท่องเที่ยวได้
- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต
 - ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองปานกลาง เนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการให้นักท่องเที่ยวเลือกหลายระดับ และการมาท่องเที่ยวในภูมิภาคนี้นักท่องเที่ยวมักเลือกผู้ประกอบการที่น่าเชื่อถือและมีความปลอดภัยมากกว่าผู้ประกอบการรายเล็กต่างๆ ไป ดังนั้นหากเป็นผู้ประกอบการรายเล็กจะยังมีอำนาจต่อรองต่ำ
 - การจัดหาพนักงานเพื่อมาให้บริการในธุรกิจการท่องเที่ยวและร้านอาหารที่มีคุณภาพ ผ่านการอบรม รวมถึงมีจิตใจรักการบริการนั้นหาได้ค่อนข้างยากในสาธารณรัฐอิสลามปากีสถานถึงแม้มีประชากรว่างงานอยู่มาก อย่างไรก็ตามยังมีโอกาสในการพัฒนาได้โดยการจัดฝึกอบรม รวมถึงให้คำตอบแทนที่น่าดึงดูดใจแก่พนักงาน และปัจจุบันสามารถหาพนักงานได้ง่ายผ่านทางเว็บไซต์จัดหางานต่างๆ



- องค์การการค้าโลก (WTO) ระบุว่านักท่องเที่ยวกว่าร้อยละ 45 ทั่วโลก นิยมผลิตภัณฑที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมถึงบริโภคอาหารท้องถิ่นเพื่อเข้าถึง วัฒนธรรมในพื้นที่นั้นๆ ผู้ประกอบการควรบริหารและเจรจาต่อรองกับผู้จัดส่งวัตถุดิบให้ได้ในราคาที่เหมาะสมและมีปริมาณเพียงพอในทุกฤดูกาล เพื่อตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยว
- ผู้ประกอบการสามารถร่วมมือกับสายการบิน โดยจัดทำแพคเกจที่พักพร้อม โรงแรม รวมถึงเพิ่มทางเลือกช่องทางในการนำเที่ยว เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ ผู้บริโภคว่าสามารถได้ท่องเที่ยวได้จริง มีที่พักพร้อมและปลอดภัย
- o สินค้าทดแทน
 - บริการนำเที่ยวโดยคนพื้นเมือง หรือไกด์ท้องถิ่นซึ่งไม่ผ่านบริษัททัวร์
 - บริการนำเที่ยวโดยโรงแรมที่พัก เช่น รถเช่าของโรงแรมพร้อมคนขับ เป็นต้น
 - บริการนำเที่ยวโดยผู้ขับรถสาธารณะ เช่น คนขับ Uber
 - ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ภัยพิบัติและการบริการมักจะมีโอกาสสูงที่จะมีคู่แข่งธุรกิจใหม่ มาการพัฒนาการให้บริการให้ได้มาตรฐาน และมีความทันสมัย มีการนำระบบอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการจองที่พักและร้านอาหาร รวมถึงการประชาสัมพันธ์ต่างๆ นอกจากนี้นักท่องเที่ยวยังมีทางเลือกในการ เข้าพักกับเว็บแพลตฟอร์ม เช่น Airbnb ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าอีกด้วย
- การวิเคราะห์ความต่างเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ามากกว่า

ข้อมูลอาหารแปรรูปของปากีสถาน

- มีจุดเด่นด้านทรัพยากรและวัตถุดิบชั้นต้นน้ำ มีประชากรเป็นจำนวนมากซึ่งสามารถ เป็นได้ทั้งแรงงานและตลาด แต่ยังคงขาดเทคโนโลยีในการแปรรูป
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
 - o การแข่งขันภายในตลาด ผู้ประกอบการภาคเอกชนต่างๆ ที่เป็นผู้เล่นใน อุตสาหกรรมนี้ยังมีอยู่ไม่มาก และเป็นแบบอุตสาหกรรมแปรรูปขนาดเล็กซึ่งเป็น สินค้าในรูปแบบของ Private brand ค่อนข้างมาก บางรายเป็นการแปรรูปแบบ พื้นบ้าน ยังไม่มีการนำเอาเทคโนโลยีและองค์ความรู้สมัยใหม่เข้ามาใช้มากนัก ขณะเดียวกันปากีสถานยังมีบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในปากีสถานแล้ว เช่น



1) Pepsi 2) Coca Cola 3) Unilever 4) Nestle 5) Mitchells 6) Engro Foods 7) K&N's 8) Shezan 9) Shan Foods 10) Dawn Foods และ 11) CP เป็นต้น เนื่องด้วยจำนวนประชากรที่มาก ทำให้ตลาดในปากีสถานค่อนข้างใหญ่ ดังนั้น การแข่งขันในอุตสาหกรรมนี้จึงยังมีไม่มากหากไทยนำเทคโนโลยีการแปรรูปที่มีความทันสมัยเข้าไปลงทุน อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปที่มีความน่าสนใจในการลงทุน ได้แก่ อาหารทะเลแปรรูป อาหารกระป๋อง อาหารกึ่งสำเร็จรูป ผักผลไม้แปรรูป ขนมหวาน เบเกอรี่ ห้องเย็น และการขนส่งระบบห้องเย็น เป็นต้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องห้องเย็นและการขนส่งสินค้าที่มีระบบห้องเย็น ซึ่งปากีสถานยังมีนโยบายสนับสนุนให้กับไทยในเรื่องห้องเย็น

- อุปสรรคของผู้มาใหม่ ปากีสถานมีนโยบายในการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ ดังนั้น การที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก การเข้าถึงแหล่งทรัพยากร และการเข้าถึงตลาด การสร้างการรับรู้ในตราสินค้า เงินทุนในการดำเนินกิจการ แหล่งเงินทุน และการผลิตอาหารแปรรูปภายใต้มาตรฐานสากล เป็นต้น
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค ผู้บริโภคในพื้นที่ที่มีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากสามารถเลือกซื้อสินค้าได้หลากหลายทั้งสินค้าสดที่มีอย่างอุดมสมบูรณ์ สินค้าเกษตรแปรรูป และสินค้าอาหารแปรรูปแบบขั้นพื้นฐานโดยเฉพาะผักและผลไม้ซึ่งมีอุดมสมบูรณ์มากในภูมิภาคนี้ อย่างไรก็ตาม ปากีสถานยังประสบกับปัญหาอาหารไม่เพียงพอในบางฤดูกาลเนื่องจากยังขาดแคลนเทคโนโลยีการจัดเก็บและการถนอมอาหารที่ดี ซึ่งทำให้ไม่สามารถกักเก็บอาหารไว้รับประทานในฤดูกาลที่ขาดแคลน จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคปานกลางในฤดูกาลที่มีผลผลิตจำนวนมาก และอำนาจการต่อรองต่ำในฤดูกาลที่ผลผลิตขาดแคลน
- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต
 - กรณีเครื่องจักรในการแปรรูปอาหาร เนื่องจากอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปของปากีสถานยังไม่มีกรรมนาเทคโนโลยีและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้มากนัก รวมทั้งยังขาดแคลนเครื่องจักรกลในการแปรรูปอาหาร ส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับสูง
 - กรณีวัตถุดิบ เช่น พืชผลทางการเกษตร เนื้อสัตว์ สัตว์ทะเล ปากีสถานนับว่าเป็นแหล่งที่มีวัตถุดิบอุดมสมบูรณ์ ปากีสถานเป็นวัตถุดิบที่หลากหลายและมีวัตถุดิบมากมาย ส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับต่ำ



- สินค้าทดแทน
 - สินค้าเกษตร ไม่แปรรูป เช่น ผัก ผลไม้สดต่างๆ
 - สินค้าแปรรูปแบบพื้นฐาน เช่น ผักและผลไม้อบแห้ง เนื้อสัตว์แช่แข็ง
 - อาหารที่ทำสด เช่น อาหารในร้านอาหาร หรือในตลาด
- การวิเคราะห์ความแตกต่างเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ามากกว่า

➤ ถัดมาเป็นการนำเสนอข้อมูลของไนจีเรีย

โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์ และคุณเมธา จารัตนการ

ข้อมูลไนจีเรียในภาพรวม

- การเมืองและสังคม ไนจีเรียเป็นสังคมพหุวัฒนธรรมเพราะประกอบไปด้วยหลายอาณาจักร มีอาณาเขตกว้างขวาง ประชากรจำนวนเกือบ 200 ล้านคน ผู้สูงอายุมีน้อย ทั้งนี้ การนับถือศาสนาก็แบ่งเป็นคริสต์ครึ่งประเทศ และอิสลามครึ่งประเทศ เช่นเดียวกับการเมือง การเลือกตั้งครั้งล่าสุด 2 ผู้ท้าชิงตำแหน่งประธานาธิบดีได้รับคะแนนแบ่งกัน 2 ซีกบน-ล่างของประเทศ
- ด้านเศรษฐกิจ มีขนาดใหญ่ที่สุดของทวีปแอฟริกา อย่างไรก็ตาม เป็นประเทศที่พึ่งพาการส่งออกน้ำมันเป็นหลัก อย่างไรก็ตาม ไนจีเรียกำลังสร้างความหลากหลายทางเศรษฐกิจ สำหรับด้านเสถียรภาพพบว่า ค่าเงินไนราไนจีเรียอ่อนค่าลงในระยะหลัง และมีอัตราเงินเฟ้อค่อนข้างสูง
- โครงสร้างพื้นฐาน แม้ว่าในเมืองใหญ่จะมีสิ่งปลูกสร้างขนาดมทึมา แต่ถนนตามต่างจังหวัดยังเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ อีกทั้งระบบรางยังต้องการการพัฒนา ทั้งนี้ การขนส่งทางน้ำเป็นอีกช่องทางที่ได้รับความนิยมเพราะประหยัดมากกว่าทางถนน ส่วนท่าอากาศยานกำลังอยู่ในระหว่างการปรับปรุงโดยเฉพาะท่าอากาศยานในเมืองสำคัญเช่น เมืองอาบูจา และเมืองเลกอส เป็นต้น อีกปัญหาคือเรื่องไฟฟ้า พบว่าไม่ครอบคลุมและเพียงพอ ผู้ประกอบการต้องมีการติดตั้งเครื่องปั่นไฟสำรองไว้ นอกจากนี้ สัญญาณอินเทอร์เน็ตยังค่อนข้างช้า
- สาขาที่ไนจีเรียให้ความสำคัญ การพัฒนาเหล็กกล้า การผลิตยานยนต์ เทคโนโลยี ดานพลังงานทดแทน การแพทย์ทางไกล การผลิตยาภายในประเทศ การแปรรูปผลผลิต



จากการเกษตร การพัฒนาการวัสดุใหม่ๆ สำหรับการนำไปใช้ในงานโครงสร้างพื้นฐาน และ การนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจ

- ความยากง่ายในการทำธุรกิจ
 - การถือครองธุรกิจ: ร้อยละ 100 ยกเว้น กิจการต้องห้าม และน้ำมัน และการเดินเรือ (ได้ร้อยละ 49)
 - กิจการต้องห้าม: อาวุธ ยาเสพติด เครื่องแบบเจ้าหน้าที่รัฐ และกิจการที่ห้ามเป็นครั้งคราว
 - ขั้นตอนสำคัญ: ลงทะเบียนออนไลน์ผ่าน CAC Company Registration Portal -> ชื่อที่ดิน + ขอ CCI + ขอ EIS -> ขออนุญาตก่อสร้าง + VISA และ Work Permit -> ขอมาตรฐาน -> เปิดดำเนินการ
 - มาตรฐาน: แล้วแต่สินค้า เช่น อาหารและยา ต้องขอ MAN จาก NAFDAC ส่วนกิจการอื่นๆ ต้องทำ EIA และ Factory License
 - แรงงาน: ค่าจ้างขั้นต่ำ 85 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน ทำงานไม่เกิน 40 ชั่วโมง และ 6 วันต่อสัปดาห์
 - การนำเงินกลับประเทศ: สามารถทำได้แต่จะต้องขอใบรับรองการนำทุนเข้า (CCI) และชี้แจงที่มาของรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้ธนาคารที่เปิดบัญชีมีบริการจัดทำให้อยู่แล้ว
 - ภาษี
 - ภาษีนำเข้า ภาษีนำเข้าอาจไม่สูงแต่มี "ค่าธรรมเนียม (Levy)" ที่ขึ้นเป็นครั้งคราวและสูงมาก
 - นิติบุคคล ร้อยละ 30 บุคคลทั่วไป ร้อยละ 7-24 (อัตราก้าวหน้า) VAT ร้อยละ 5
 - ภาษีอื่นๆ อากรแสตมป์ (Stamp Duty) แล้วแต่ประเภทสินค้ามีทั้งที่ไม่จัดเก็บ จัดเก็บที่ประมาณไม่เกินร้อยละ 1.5 และจัดเก็บในอัตราก้าวหน้าที่ 200 ไนราไนจีเรีย
 - การส่งเสริมการลงทุน
 - รูปแบบการส่งเสริม ส่งเสริมใน 3 ระดับ คือ ทั้งกิจการทั่วไป กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษ และกิจการที่มีความสำคัญสูง
 - เจ็อนไซ กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษ (Pioneer) คือ กิจการที่อยู่ในบัญชีกิจการนำร่อง 99 รายการ



- สิทธิประโยชน์ทางภาษี Pioneer Status ที่ได้รับการอนุมัติจาก NIPC ได้รับการยกเว้นภาษี (Tax Holiday) 3-5 ปี ส่วนกิจการที่มีความสำคัญสูงสามารถเจรจาต่อรองได้
- สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (OSIC) และสามารถนำต้นทุนมาหักภาษีได้ (Capital Allowance)
- ข้อตกลงพิเศษต่างๆ ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP+ กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป
- o ตลาด ต้นทุน ราคา และผู้เล่นสำคัญในประเทศ
 - ประเทศหลักที่เข้ามาลงทุน สหรัฐอเมริกา ฮ่องกง และฝรั่งเศส
 - ตลาดหลักและสินค้าส่งออกสำคัญ อินเดีย และเนเธอร์แลนด์ โดยส่งออกน้ำมันดิบเป็นหลัก ส่วนสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคยังต้องนำเข้าจากประเทศอื่นๆ
 - กำลังการผลิต กำลังการผลิตน้ำมันมากพอ ส่วนในภาคการเกษตร มีการปลูกพืชประเภทหัวมันมากที่สุด รองลงมาคือ ถั่ว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง และข้าว
 - ท่าเรือ ท่าเรือศักยภาพสูงแต่มีข้อจำกัดด้านการขนส่งหลังจากนำสินค้าขึ้นบกแล้ว ท่าเรือ Lagos ซึ่งมี 1) Apapa Port 2) Tin Can Island Port และ 3) Lagos Port เป็นท่าเรือย่อย และมีท่าเรือในเมืองอื่นๆ อาทิ 1) Warri Port 2) Port Harcourt และ 3) Calabar Port

ข้อมูลอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปของไนจีเรีย:

เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

- ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีพื้นที่กว้างขวาง และมีจำนวนประชากรมาก ดังนั้น จึงมีศักยภาพสูงสำหรับการเพาะปลูก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานที่ยังไม่พร้อมและไม่ครอบคลุม ส่งผลให้เป็นอุปสรรคต่อการดูแลแหล่งเพาะปลูกของเกษตรกร
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
 - o การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของไนจีเรียส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนัก แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพเพื่อส่งขายให้แก่ร้านค้าปลีกรายใหญ่หรือซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีผู้เล่นรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย ตลอดจนการบริหารจัดการต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์



และทรัพยากรต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง

○ อุปสรรคของผู้มาใหม่

- เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมเกษตร และมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษีเพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้
- สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจในไนจีเรียคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย

○ อำนาจต่อรองของผู้ผลิต

- เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในไนจีเรียมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย

○ อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

- ไนจีเรียมีความต้องการสินค้าต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะหมวดอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภค แต่การกระจายรายได้ของประชากรยังไม่ดีนัก มีความเหลื่อมล้ำทางสังคมสูง ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อต่ำแต่ยังมีความจำเป็นต้องซื้อ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก

○ สินค้าทดแทน

- สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

- ส่วนการวิเคราะห์เทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ากว่ามากในสาขาเกษตรแปรรูปนี้



อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรีย

- ไนจีเรียมีศักยภาพสูงสำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ อย่างไรก็ตาม โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งยังเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ ทั้งนี้ สาขาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่มีศักยภาพสำหรับไนจีเรียคือ การเพาะเลี้ยงในน้ำจืด และการเพาะเลี้ยงในน้ำกร่อย ส่วนการเลี้ยงในน้ำเค็มพบว่า ไนจีเรียมีข้อจำกัดเพราะการปิโตรเลียมนอกชายฝั่ง
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
 - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียมีอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลางซึ่งเป็นธุรกิจภายในท้องถิ่น ธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลผลิตที่ดีและมีคุณภาพ เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูงสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก แต่สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงมากนัก
 - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อให้เป็นแหล่งผลิตปลาและผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำสำหรับการบริโภคอย่างเพียงพอภายในประเทศ ดังนั้น จึงมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ เพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ การที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก อีกสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจไนจีเรียคือ เรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจไนจีเรีย
 - อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียยังไม่มีเม็ดเงินนำเทคโนโลยีและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้มากนัก รวมทั้งขาดแคลนในเรื่องของทรัพยากรที่จะต้องใช้ในการทำธุรกิจ เช่น ลูกปลาที่จะนำไปเพาะเลี้ยง อาหารสัตว์และยาสัตว์ที่ต้องใช้ เป็นต้น แต่เนื่องจากเกษตรกรหรือกิจการที่ทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีเงินลงทุนไม่สูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง



- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค ไนจีเรียยังประสบกับปัญหาการขาดแคลนอาหารและสัตว์น้ำเพื่อการบริโภค จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก
- สินค้าทดแทน สินค้าสัตว์น้ำแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าในปริมาณสูง เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค
- การวิเคราะห์ความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีมากกว่าไนจีเรีย

สรุปประเด็นการเสวนา

“ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในปากีสถาน และไนจีเรีย”

➤ ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในปากีสถาน

โดย คุณทักษ์ ศรีรัตโนภาส ผู้แทนสภาธุรกิจไทย-ปากีสถาน

และผู้อำนวยการด้านโครงการร่วมทุนและการค้าระหว่างประเทศ บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด

- ปากีสถานเป็นประเทศยุทธศาสตร์สำคัญของจีน เพราะเป็นเส้นทางที่ One Belt One Road พาดผ่าน ความสำคัญคือ สามารถปลดล็อกทรัพยากรกลุ่มประเทศเอเชียกลาง รวมถึงเมืองคัชการ์ และกลุ่มเมืองใน Tarim Basin ของจีนออกสู่ทะเลได้หรือในทางกลับกัน สินค้าจากทั่วโลกจะเข้าสู่ภูมิภาคดังกล่าวได้สะดวกขึ้นเช่นกัน
- ทั้งนี้ ได้มอบประเด็นแบ่งไว้ตามแบบจำลอง SWOT ดังนี้
 - S – Strengths
 - มีประชากรมากถึง 217 ล้านคน ค่ามัธยฐานอายุ 22 ปี (ไทย 38 ปี) ดังนั้นตลาดในประเทศจึงใหญ่ อีกทั้ง ด้วยอัตราการเติบโตของประชากรร้อยละ 2-3 ต่อปี ในปี 2030 ปากีสถานอาจมีจำนวนประชากรมากถึง 260 ล้านคน โดยกลุ่มประชากรดังกล่าวสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้
 - อัตราการเติบโตของ GDP ร้อยละ 5-7 ต่อปี
 - มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์และหลากหลาย ทั้งเหมืองแร่ และการเกษตร



- มีความแข็งแกร่งในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เพราะค่าจ้างแรงงานถูก
- W – Weakness
 - อาจมีชื่อเสียงไม่สู้ดีนักด้านเสถียรภาพทางการเมือง และภัยก่อการร้าย
 - พื้นที่พิพาทระหว่างอินเดีย
 - ความแตกต่างทางรายได้ของคนในประเทศ
 - กฎระเบียบ ข้อมูลภาษีและอากรไม่เป็นที่แน่ชัด รวมไปถึงธรรมเนียมปฏิบัติ เช่นเดียวกับกฎหมายด้านการคุ้มครองสิทธิ์
 - พลังงานไม่เพียงพอ
- O – Opportunities
 - ตลาดในประเทศกำลังเติบโต รวมถึงโอกาสในการส่งออกไปยังทวีปแอฟริกา ตะวันออกกลาง หรือยุโรป เพราะทำเลที่ตั้งมีความได้เปรียบ
 - FTA ระหว่างไทยกับปากีสถานใกล้จะได้บทสรุปในอนาคต รวมถึงข้อตกลงฉบับอื่นๆ ซึ่งปากีสถานได้ทำไว้กับประเทศอื่น
 - ตลาดฮาลาลของกลุ่มผู้มรยได้ระดับปานกลางกำลังเติบโต
 - โครงการ Gwadar ซึ่งเป็นท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญของ CPEC
 - โอกาสในกลุ่มสาขาธุรกิจ อาหารทะเล การประมง น้ำผลไม้ เกษตรแปรรูป และอุตสาหกรรมอาหาร
 - โอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรม โครงสร้างพื้นฐาน การก่อสร้าง ไฟฟ้าและพลังงาน รวมถึงในกลุ่มธุรกิจเหมืองแร่
 - โอกาสในธุรกิจท่องเที่ยว โดยเฉพาะเชิงประวัติศาสตร์และศาสนา รวมไปถึงธรรมชาติในทางตอนเหนือ
- T – Threat
 - เสถียรภาพทางการเมืองและภัยก่อการร้าย
 - พลังงาน
 - ความยากง่ายในการทำธุรกิจ
- นอกจากนี้ ยังได้ให้ประเด็นเกี่ยวกับการสร้างมิตรกับพื้นที่ ทั้งหน่วยงานภาครัฐ หุ้นส่วนทางธุรกิจ รวมไปถึงประชาชนในพื้นที่ โดยสามารถกระทำได้ผ่านการทำ CSR เพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ



➤ ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในไนจีเรีย

โดย คุณกานดิท เปล่งศรีงาม

กรรมการผู้จัดการ บริษัท Thai-African Corporation Limited

ได้ชี้ถึงศักยภาพของไนจีเรีย รวมไปถึงมุมมองหลักคิดในการทำธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้

- คุณกานดิทได้ให้ข้อมูลส่วนตัวก่อนว่า ก่อนที่จะเริ่มทำธุรกิจได้มีการปรึกษาร่วมกับองค์กรนานาชาติต่างๆ ซึ่งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ และเปิดโอกาสให้สามารถทำสิ่งต่างๆ ได้มากขึ้น
- สำหรับไนจีเรีย มองว่าเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูง และต้องการการปลดล็อก ซึ่งการที่เข้าไปทำธุรกิจไนจีเรียไม่ได้ไปเอง แต่ได้รวบรวมพาร์ทเนอร์ที่มีศักยภาพจากนานาชาติ จัดสรรหน้าที่ตามความถนัด ก่อนที่จะเริ่มดำเนินการ
- หลักคิดที่มอบให้ ได้แก่ Building Awareness การสร้างการรับรู้ทั้งกับหุ้นส่วนทางธุรกิจด้วยกัน รวมถึงกลุ่มคนในพื้นที่ โดยใช้วิธีการเข้าไปฝังตัว เก็บข้อมูลภาคสนาม รวมไปถึงเป็นการกระชับความสัมพันธ์ระหว่างกัน
- อีกหลักคิดคือ Enhance Value Chain คือ การเข้าไปยกระดับห่วงโซ่มูลค่าการผลิตของไนจีเรีย โดยได้มีการนำเทคโนโลยี และนวัตกรรมต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นของไทยหรือของพาร์ทเนอร์ชาติอื่นๆ เข้าไป ทั้งนี้ ควรมีการวางตำแหน่งให้ธุรกิจไทยเป็นชาติผู้นำและพาร์ทเนอร์รายอื่นๆ เป็นผู้ตาม
- หลักคิดสุดท้ายที่มอบคือ Rewarding Partner คือ เมื่อลงมือแล้ว ควรมีการมอบความสุขตอบแทนให้กับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกๆ ฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นหน่วยงานภาครัฐ หุ้นส่วนทางธุรกิจ หรือคนในพื้นที่ เพื่อความยั่งยืนในการทำธุรกิจ
- คุณกานดิทได้ทิ้งท้ายประสบการณ์ตรงว่า ภาพเบื้องหลังของการทำงานมีความลำบาก แตกต่างกับภาพเบื้องหน้าซึ่งเป็นภาพที่ได้ฉายความสำเร็จเท่านั้น



สรุปกิจกรรมและข้อมูลในช่วงบ่าย

➤ การนำเสนอผลการศึกษา

“ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจในกานา และคาศักยภาพ

โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์	ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค.
คุณเมธา จาร์ตนการ	ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม
คุณชญานิตา ใจซื่อกุล	นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.

เริ่มต้นด้วยการให้ข้อมูลการลงทุน/ทำธุรกิจในกานาโดย ดร.พิเศษพร วศวงศ์ และคุณเมธา จาร์ตนการ

ข้อมูลภาพรวมการลงทุนของกานา

- ด้านการเมืองและสังคม พบว่าเสถียรภาพทางการเมืองของกานาค่อนข้างสูง และวัฒนธรรมการทำธุรกิจเป็นสากล ใช้ภาษาอังกฤษได้ดี อย่างไรก็ตาม กานามีจำนวนประชากรไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศเพื่อนบ้าน ดังนั้น จึงอาจสังเกตว่ามีชาวแอฟริกันชาติอื่นได้เข้ามาทำงานในกานา
- ด้านเศรษฐกิจ เนื่องจากประชากรมีจำนวนไม่มาก ขนาดเศรษฐกิจจึงเล็ก อย่างไรก็ตาม กานามีรายได้ต่อหัวสูงเมื่อเทียบกับประเทศใกล้เคียง ทั้งนี้ เศรษฐกิจของกานาพึ่งพาการส่งออก ทองคำ น้ำมันดิบ และโกโก้ เป็นสำคัญ กานาจึงมีนโยบายส่งเสริมให้มีการผลิตที่หลากหลายมากขึ้นในประเทศ เช่น โครงการ ODOF
- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน
 - ถนน: ถนนของกานาอยู่สภาพที่ดี โดยเฉพาะเส้นทางขนส่งระหว่างเมืองสำคัญ มีความยาวโครงข่ายรวม 109,515 กม. ยังไม่ครอบคลุมพื้นที่ชนบท และพื้นที่ห่างไกล
 - ราง: ความยาวโครงข่ายรวม 953 กิโลเมตร ไม่ได้ใช้งานมาเป็นระยะเวลาานาน กำลังอยู่ในช่วงการปรับปรุง และก่อสร้างเพิ่มเติม
 - ท่าอากาศยาน: Kotoka International Airport เป็นสนามบินนานาชาติแห่งเดียว ส่วนสนามบินอื่นๆ ยังเป็นสนามบินเล็ก รองรับการเดินทางภายในประเทศ
 - ท่าเรือ: ท่าเรือ Tema เป็นท่าเรือหลักสำหรับการขนส่งสินค้าอุปโภคบริโภค รองรับการเดินทางประมาณ 14 ล้านตันต่อปี ปัจจุบันเริ่มมีความแออัด แต่ยังสามารถ



- จัดการได้ ส่วนท่าเรือ Takoradi เป็นท่าเรือสำหรับน้ำมันและก๊าซ แต่เริ่มขยาย ส่วนสินค้าอุปโภคบริโภค เพื่อรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมในพื้นที่
- นิคมอุตสาหกรรม: 1) Tema นิคมอุตสาหกรรมหลัก ณ ปัจจุบัน 2) Sekondi-Takoradi นิคมสำหรับก๊าซและน้ำมัน 3) Yabil-Shama ใกล้กับ Takoradi ต้องการให้เป็นนิคมสำหรับอุตสาหกรรมอื่นๆ และ 4) Ashanti (Kumasi) กำลังจะก่อสร้างเพื่อให้เป็นศูนย์เทคโนโลยี
 - ด้านเทคโนโลยีพบว่า แม้ต้องพึ่งเทคโนโลยีจากต่างประเทศ แต่บางโรงงาน พนักงานชาวกานาสามารถควบคุมเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติได้เอง
 - ความยากง่ายในการทำธุรกิจ
 - แรงงาน ค่าแรงขั้นต่ำ 2 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ทำงานไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
 - การโอนเงินกลับประเทศ โอนเงินได้เสรี โดยต้องมีบัญชีที่ได้รับการรับรองจากผู้ตรวจ และเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น รายละเอียดสัญญาการกู้ยืม
 - ข้อตกลงต่างๆ ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป
 - การถือครองหุ้นต่างชาติ
 - ต่ำกว่า 200,000 USD ต้องมีธุรกิจงานร่วม JV อย่างน้อยร้อยละ 10 ของมูลค่าการลงทุน
 - มากกว่า 500,000 USD ชาวต่างชาติสามารถถือครองหุ้นกิจการได้ทั้งหมด
 - ยกเว้น กิจการการค้า ต้องมีการจ้างงานชาวกานาซึ่งเป็นผู้มีทักษะอย่างน้อย 20 คน และลงทุนมากกว่า 1 ล้าน USD
 - การขอ License ขึ้นอยู่กับประเภทกิจการ โดยมี GIPC และ GFZA คอยอำนวยความสะดวก
 - EIA ขอได้จาก Environmental Protection Agency (EPA)
 - ที่ดิน ชาวต่างชาติไม่สามารถถือครองได้ แต่สามารถเช่าระยะยาวได้ 49 ปี ถึงมากที่สุด 99 ปี อย่างไรก็ตาม แต่ละพื้นที่มี Chief เป็นผู้ให้สิทธิ์ในที่ดิน จึงควรตรวจสอบกับ Chief ของแต่ละพื้นที่ให้ดี
 - ภาษี เงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 เงินได้บุคคลสูงสุดร้อยละ 30 (อัตราก้าวหน้า) อากรขาเข้าร้อยละ 20 VAT ร้อยละ 12 NHIL ร้อยละ 2.5 GETFund ร้อยละ 2.5 และสรรพสามิตร้อยละ 0-47.5



- ODOF เป็นนโยบายสำคัญของกานาในการกระจายความเจริญจากพื้นที่เมืองสู่พื้นที่ห่างไกล สนับสนุนให้เกิดการลงทุนและการจ้างงานในแต่ละพื้นที่ ซึ่ง ODOF มีความเป็นมาริเริ่มในปี 2016 โดยประธานาธิบดีคนปัจจุบัน “Nana Akufo-Addo” ของพรรค NPP คาดว่าในปี 2021 จะสามารถสร้างงานได้ 7,000-15,000 ตำแหน่งต่อเขต รวมสร้างงานประมาณ 1.5-3.2 ตำแหน่งทั่วประเทศ ซึ่งต้องการการสนับสนุนจากนักลงทุนต่างชาติ
- การส่งเสริมการลงทุน GIPC ส่งเสริมตามประเภทกิจการเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ร่วมกับการส่งเสริมตามพื้นที่เพื่อให้เกิดการกระจายรายได้
 - สิทธิประโยชน์ทางภาษี การปลูกพืชยืนต้น และการแปรรูปสินค้าเกษตร ได้รับการงดเว้นภาษีเป็นระยะเวลา 5-10 ปี ตามประเภทกิจการ
 - สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (OSIC) และสามารถนำต้นทุนมาหักภาษีได้ (Capital Allowance)
- การส่งเสริมการลงทุน GFZA ส่งเสริมให้เกิดการผลิตเพื่อส่งออก สร้างงาน สร้างอาชีพให้กับชาวกานา โดยต้องมีการส่งออกมากกว่าร้อยละ 70 ของสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้ สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับคือ
 - งดเว้นอากรขาเข้าสำหรับการนำเข้าสินค้าเพื่อนำมาผลิตหรือแปรรูปแล้วส่งออก
 - กิจการที่ได้รับสิทธิเขตปลอดอากรจะได้รับการงดเว้นภาษี 10 ปี และภายหลังจากที่ได้รับการงดเว้นภาษี 10 ปีแล้ว จะคิดอัตราภาษีตามลักษณะการทำธุรกิจ คือ
 - ส่งออกสินค้าและบริการไปนอกกานา ร้อยละ 15
 - จำหน่ายในประเทศ ร้อยละ 25
 - นักลงทุนจะได้รับการอำนวยความสะดวกด้านต่างๆ
- ตลาด ต้นทุน ราคา และผู้เล่นสำคัญในประเทศ
 - ตลาดส่งออกสำคัญ อินเดีย จีน แอฟริกาใต้ สวิตเซอร์แลนด์ และสหรัฐอเมริกา โดยส่งออก ทองคำ น้ำมัน และโกโก้ เป็นสำคัญ
 - กำลังการผลิต นอกจากทองคำและน้ำมัน สินค้าเกษตรสำคัญคือ โกโก้ เพลนเทน และพีชตระกูลห้วมัน อีกทั้ง การประมง จับสัตว์น้ำในทะเล 314,054 ตัน จับสัตว์น้ำในแหล่งน้ำจืด 76,754 ตัน และเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ 57,405 ตัน นอกจากนี้ การป่าไม้ผลิตซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บางรวม 1.28 ล้านลูกบาศก์เมตร และสามารถผลิตไม้อัดได้ 157,000 ลูกบาศก์เมตร



ข้อมูลอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปของกานา:

เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

- กานาเป็นประเทศที่อุดมไปด้วยทรัพยากรวัตถุดิบต้นน้ำ ทั้งที่เป็นเขื่อนนั้น กานา ยังต้องนำเข้าสินค้าประเภทอาหารจากต่างประเทศในบางส่วน ดังนั้น กานาจึง ต้องการส่งเสริมให้มีการผลิตภายในประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ด้วยจำนวน ประชากรกานามีไม่มาก ในการลงทุนระยะยาวในกานาจึงควรหวังการขยายผลกับ ประเทศใกล้เคียงซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าโดยใช้ข้อตกลงพิเศษต่างๆ
- โดยการวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
 - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของกานาส่วนใหญ่เป็นธุรกิจ ขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ซึ่งมีกระจายอยู่ทั่วประเทศ ธุรกิจขนาดใหญ่แล้วยังมี จำนวนผู้เล่นไม่มากนักและส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในกานา การแข่งขันภายในตลาดระดับที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางนั้นมีค่อนข้าง สูงเนื่องจากมีผู้เล่นหลายรายและใช้เงินลงทุนไม่สูง แต่อย่างไรก็ดีผู้เล่นเหล่านี้ ส่วนใหญ่ยังใช้การผลิตแบบดั้งเดิม นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้น้อย ผลผลิตที่ได้จึงมี คุณภาพต่ำหรือมีปริมาณไม่เพียงพอ สำหรับการแข่งขันในตลาดระดับธุรกิจ ขนาดใหญ่ยังมีไม่มากนักเนื่องจากการจะลงทุนในกิจการขนาดใหญ่ได้ต้องมี การบริหารจัดการที่ดีทั้งในส่วนต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ และทรัพยากร ต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง
 - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากกานามีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมเกษตรโดยมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษี เพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น มีการปรับกฎระเบียบการลงทุนให้ อี้อต่อการเข้ามาลงทุนมากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่ จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ใน อุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะ เข้าแข่งขันในตลาดได้
 - อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในกานา มีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้น อำนาจต่อรอง ของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มี คุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย



- อำนาจต่อรองของบริโกลด์ กานามีความต้องการสินค้าเกษตรแปรรูปเป็นปริมาณมากโดยเฉพาะหมวดอาหาร ประกอบกับอาหารบางประเภทยังคงขาดแคลน ต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ดี ประชากรกานาจัดได้ว่าเป็นผู้มีรายได้ค่อนข้างดีเมื่อเทียบกับอีกหลายๆ ประเทศในแอฟริกาตะวันตก ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อปานกลางจนถึงสูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคอยู่ในระดับปานกลางจนถึงระดับสูง
- สินค้าทดแทน สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งกานามีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

อุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา:

การพัฒนาวัตถุดิบ (ต้นน้ำ) สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

- เนื่องจากประชาชนกานามีรายได้สูงมากกว่าประเทศใกล้เคียง ดังนั้นจึงเริ่มมีการใช้เครื่องสำอางและสินค้าฟุ่มเฟือยมากขึ้น ซึ่งนอกจากปัจจัยด้านการตลาด ด้านการผลิต กานายังเป็นแหล่งวัตถุดิบสำคัญของเซียร์บัตเตอร์ และโกโก้บัตเตอร์
- โดยการวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
 - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพและความงามในกานานั้นมีอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง รวมทั้งธุรกิจที่ให้บริการด้านความงาม เช่น ร้านเสริมสวย ร้านทำผม ร้านทำเล็บ ร้านสปา ร้านขายเครื่องสำอาง ที่มีให้พบเห็นได้ทั่วไปในเขตเมือง ส่วนธุรกิจขนาดใหญ่แล้วยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลิตภัณฑ์และบริการที่ดีและมีคุณภาพ เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง
 - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจัดเป็นสินค้าที่ได้รับการควบคุมเนื่องจากเป็นสิ่งที่ใช้กับร่างกายโดยตรง จึงต้องมีความปลอดภัย ไม่ก่อให้เกิดผลเสียหรืออันตรายต่อผู้บริโภค ดังนั้นอุปสรรคของผู้ที่จะเข้ามาเล่นใหม่ในอุตสาหกรรมนี้ในส่วนของการผลิตเครื่องสำอางนั้นคือต้องผลิตให้สอดคล้อง



กับกฎหมายเป็นสำคัญ และต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องให้ดีเพื่อป้องกันความไม่สอดคล้องที่อาจส่งผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจได้

- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบการผลิตในขั้นต้นนำเข้าโดยเฉพาะสารสกัดจากธรรมชาติ เช่น เซียบัตเตอร์ โกโก้บัตเตอร์ และพืชสมุนไพรอื่นๆ นั้นหาได้ไม่ยาก และมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ในกานา จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค เนื่องจากคนกานาส่วนใหญ่โดยเฉพาะในเขตเมืองเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ ประกอบกับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเพื่อดูแลสุขภาพและความงามนั้นมีจำหน่ายทั่วไป ทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเองภายในประเทศและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคค่อนข้างสูง
- สินค้าทดแทน ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีให้พบเห็นได้ทั่วไปในกานาโดยเฉพาะในเขตเมือง

➤ หลังจากนั้น เป็นการให้ข้อมูลการลงทุน/ทำธุรกิจในคาซัคสถาน โดย คุณชญานิตา ใจช่อกุล นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค. คุณเมธา จารัตนกร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม

ข้อมูลภาพรวมการลงทุนของคาซัคสถาน

- ด้านการเมืองและสังคม คาซัคสถานเป็นประเทศที่มีพื้นที่กว้างขวาง แต่ขนาดประชากรไม่มากนัก (18 ล้านคน) ทั้งนี้ รายได้ต่อหัวของคาซัคสถานมากกว่าไทยเกือบ 2 เท่า ด้านศาสนา ประชาชนส่วนใหญ่ ร้อยละ 70 นับถืออิสลาม ส่วนภาษาที่ใช้เป็นภาษาราชการ และคาซัค เนื่องจากเคยเป็นสหภาพโซเวียตมาก่อน สำหรับการเมืองมีเสถียรภาพสูง แม้ว่าเพิ่งเปลี่ยนผู้นำไปในช่วงต้นปี 2019
- ด้านเศรษฐกิจ คาซัคสถานมีทำเลที่ตั้งเหมาะกับการเป็นชุมทาง เชื่อมโยง 3 พื้นที่ที่เศรษฐกิจสำคัญ ได้แก่ จีน รัสเซีย และยุโรป ทั้งนี้ รายได้หลักของประเทศมาจากเหมืองแร่ น้ำมัน และพลังงาน
- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน มีโครงสร้างพื้นฐานทางถนน และรางค่อนข้างดี นอกจากนี้ ยังมีโครงการ mega project เพื่อพัฒนามากขึ้นด้วย เช่น โครงการ Khorgos ส่วน



ท่าอากาศยานมีครอบคลุมในเมืองสำคัญของประเทศ แต่สำหรับการขนส่งทางน้ำ มีท่าเรือสำคัญคือ Aktau ซึ่งใช้สำหรับขนส่งในทะเลสาบแคสเปียนเชื่อมโยงกับยุโรปกลาง หรืออิหร่าน ทั้งนี้ โครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน ค้าชัคสถานมีความพร้อมด้านพลังงานสูงมาก

- ด้านเทคโนโลยีพบว่า ค้าชัคสถานมีระดับการพัฒนาเทคโนโลยีสูง และประชาชนเข้าถึงการศึกษาในระดับสูง
- ตลาดที่สำคัญของค้าชัคสถาน เรียงลำดับตามมูลค่าส่งออกดังนี้ 1) อิตาลี 2) จีน 3) เนเธอร์แลนด์ 4) รัสเซีย 5) ฝรั่งเศส ทั้งนี้ มากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าการส่งออกส่งออกไปยังยุโรป
- สินค้าสำคัญที่ค้าชัคสถานผลิตได้ อาทิ กลุ่มแร่ต่างๆ เหล็ก สังกะสี ยูเรเนียม ตะกั่ว และเงิน กลุ่มสินค้าจากการปศุสัตว์ วัว นมวัว แกะ สุกร ม้า และสัตว์ปีก
- นโยบายส่งเสริมการลงทุน และกฎระเบียบ
 - มีแผน The National Investment Strategy 2018-2022
 - ในกลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมาย เช่น โลหะ เคมีภัณฑ์ เกล็ดขัณฑท์ เครื่องจักร วัสดุก่อสร้าง และอาหาร จะได้รับสิทธิประโยชน์ งดเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 10 ปี งดเว้นภาษีที่ดิน 10 ปี และงดเว้นภาษีโรงเรือน 8 ปี
 - นอกจากนี้ ธุรกิจที่ลงทุนใน SEZ จะได้รับสิทธิการงดเว้นดังกล่าว (ภาษีเงินได้นิติบุคคล ภาษีที่ดิน และภาษีโรงเรือน) ยาวนานมากขึ้นอีก ถึงปี 2020 หรือ 2025 นอกจากนี้ มีโอกาสที่จะขยายเวลากการงดเว้นนานขึ้นอีก รวมไปถึงไม่มีการเก็บ VAT สำหรับสินค้าที่ใช้บริโภคภายใน SEZ
- ความยากง่ายในการทำธุรกิจ
 - รูปแบบองค์กรที่ลงทุนทำได้ 2 รูปแบบ ได้แก่ Limited Liability Partnership (LLP) และ Joint Stock Company (JSC)
 - ค้าชัคสถานไม่ได้กำหนดธุรกิจหวงห้าม และไม่มีการจำกัดสัดส่วนการลงทุน แต่ต้องมีชาวค้าชัคสถานร่วมเป็นคณะผู้บริหารด้วย (ยกเว้น รัสเซีย และเบลารุส)
 - ไม่มีข้อห้ามในการถือครองทรัพย์สิน ยกเว้น ที่ดินเพื่อการเกษตร
 - แรงงาน ค่าจ้างขั้นต่ำ 110 เกรียนูสรัฐฯ ต่อเดือน ชั่วโมงการทำงาน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ และแรงงานสตรีมีครรภ์สามารถลาคลอดได้ 70 วัน



- มีความตกลงคุ้มครองการลงทุนกับไทย และความตกลงการค้าเสรี มีร่วมกับ สหภาพศุลกากร รัสเซีย-เบลารุส สหภาพเศรษฐกิจยูเรเชีย และ CISFTA

ข้อมูลอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปของคาซัคสถาน

- คาซัคสถานเหมาะกับการเป็นศูนย์กลางเพื่อนำวัตถุดิบจากประเทศเพื่อนบ้านเข้ามาแปรรูป และจำหน่ายในประเทศหรือส่งออก ทั้งนี้ ตลาดคาซัคสถานถือเป็นตลาดสำหรับสินค้าระดับพรีเมียม เพราะประชาชนมีกำลังซื้อสูง
- การวิเคราะห์ 5 Forces ของอุตสาหกรรม
 - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในตลาดสินค้าอาหารแปรรูปในคาซัคสถานนั้นมีอยู่หลายราย ทั้งธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ รวมไปถึงกิจการจากต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในคาซัคสถาน ดังนั้นการแข่งขันในตลาดจึงถือว่าอยู่ในระดับสูง
 - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากคาซัคสถานมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมเกษตรและอาหาร เพื่อสร้างความหลากหลายทางเศรษฐกิจโดยไม่พึ่งพาธุรกิจน้ำมันและก๊าซธรรมชาติเพียงอย่างเดียว จึงมีมาตรการสนับสนุนในด้านต่างๆ เพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น มีการปรับกฎระเบียบการลงทุนให้เอื้อต่อการเข้ามาลงทุนมากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้
 - อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรและปศุสัตว์สำหรับการนำมาแปรรูปเป็นอาหารในคาซัคสถานมีอยู่อย่างอุดมสมบูรณ์ และมีความหลากหลาย ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ผลิตวัตถุดิบสำหรับอาหารแปรรูปจึงมีในระดับปานกลางเพราะมีวัตถุดิบให้ผู้แปรรูปได้เลือกหลายราย
 - อำนาจต่อรองของผู้บริโภค เนื่องจากชาวคาซัคสถานส่วนมากเป็นผู้มีรายได้ ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อปานกลางจนถึงสูง ประกอบกับสินค้าอาหารในคาซัคสถานมีให้เลือกซื้อมากมาย ทั้งที่ผลิตเองภายในประเทศและที่นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งสินค้าอาหารสดและอาหารแปรรูปต่างๆ ซึ่งผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้บริโภคจึงสูง



- สินค้าทดแทน สินค้าอาหารแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งในปัจจุบันมีจำนวนค่อนข้างสูงและมีความหลากหลาย โดยส่วนใหญ่นำเข้าจากเกาหลี เยอรมนี อิตาลี รัสเซีย ยุโรป และจีนอาหารสด อาหารปรุงสำเร็จใหม่ๆ ที่จำหน่ายตามร้านอาหารต่างๆ และอาหาร Street food ต่างๆ ซึ่งชาวคาคัชคินิยมบริโภคอาหารสด ผักผลไม้สด มากกว่าอาหารแปรรูป
- ด้านความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า คาคัชคินานกับไทยไม่มีความแตกต่างกัน

อุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์ของคาคัชคินาน

- เป็นอุตสาหกรรมซึ่งมีความพร้อมของทรัพยากรต้นน้ำสูง อย่างไรก็ตาม ในการแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จซึ่งมีมูลค่าสูงนั้น ยังเป็นความท้าทายสำหรับคาคัชคินาน และต้องการการลงทุนจากต่างประเทศ
- การวิเคราะห์ 5 Forces ของอุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์เป็นดังนี้
 - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในอุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์ในคาคัชคินานนั้นมีอยู่หลายราย แต่มูลค่าตลาดการผลิตภายในประเทศยังไม่สูงมากนักแม้จะมีทรัพยากรในขั้นต้นน้ำอยู่เป็นจำนวนมาก ได้แก่ น้ำมันดิบ และก๊าซธรรมชาติ แต่การผลิตเม็ดพลาสติกในขั้นกลางน้ำยังไม่เพียงพอ ส่วนใหญ่คาคัชคินานจะส่งออกวัตถุดิบต้นทางสำหรับการผลิตเม็ดพลาสติกไปยังต่างประเทศ แล้วนำเข้าเม็ดพลาสติกเพื่อนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกในขั้นปลายน้ำ ซึ่งโรงงานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกนั้นมีอยู่หลายราย แต่ถึงกระนั้นก็ยังไม่สามารถผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการในประเทศและยังต้องนำเข้าเป็นจำนวนมาก ดังนั้นการแข่งขันในขั้นการผลิตปลายน้ำจึงอยู่ในระดับปานกลาง
 - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากเม็ดพลาสติกที่ใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกหรือชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกภายในคาคัชคินานนั้นยังไม่เพียงพอต่อการป้อนเข้าสู่โรงงาน ดังนั้นผู้ที่เข้าไปตั้งโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกหรือชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกจะต้องจัดหาเม็ดพลาสติก รวมทั้งสารเคมีจากแหล่งอื่น หรือผลิตเม็ดพลาสติกขึ้นเองเพื่อใช้ป้อนเข้าสู่โรงงาน แต่อย่างไรก็ดีการผลิตเม็ดพลาสติกจำเป็นต้องใช้แรงงานฝีมือมากกว่าการผลิตสินค้าพลาสติกสำเร็จรูป ซึ่งค่าจ้างแรงงานฝีมือในคาคัชคินานค่อนข้างสูง อาจส่งผลต่อต้นทุนการผลิต



- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตุถุติบการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูป และชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกนั้นยังมีไม่เพียงพอภายในประเทศ ส่วนใหญ่ยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งในส่วนของเม็ดพลาสติก สารเคมี และเครื่องจักรการผลิต จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับค่อนข้างสูง
 - อำนาจต่อรองของผู้บริโภค เนื่องจากชาวคาคัสสถานส่วนมากเป็นผู้มีรายได้สูง ประกอบกับสินค้าพลาสติกในคาคัสสถานมีให้เลือกซื้อมากมายทั้งที่ผลิตเองภายในประเทศและที่นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งสินค้าเกรดทั่วไปและสินค้าเกรดดีที่มีราคาสูงขึ้นมา ซึ่งผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้บริโภคจึงสูง
 - สินค้าทดแทน ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีให้พบเห็นได้ทั่วไปในคาคัสสถาน ถ้าเป็นตลาดระดับล่างจนถึงระดับกลางจะนำเข้าจาก จีน รัสเซีย เวียดนาม ส่วนตลาดระดับบนที่เป็นสินค้าคุณภาพสูงชิ้นนั้นจะนำเข้าจากอิตาลี รองลงมาคือนำเข้าจากเยอรมนี
- ด้านความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า ไทยเหนือมมากกว่าคาคัสสถานเล็กน้อย ในเรื่องของการออกแบบและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าสำเร็จ

สรุปประเด็นการเสวนา

“ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในกานา คาคัสสถาน”

➤ ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในกานา

โดย คุณทรงสิทธิ์ รัชสิคณาวิทย์ ที่ปรึกษาโครงการ

ภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม บริษัท ผักไทย จำกัด (กานา)

- คุณทรงสิทธิ์ได้ให้ประสบการณ์ของตัวเองว่า ได้เข้าไปทำธุรกิจในกานามากกว่า 15 ปีแล้ว
- กานาเป็นประเทศที่คล้ายกับไทยเมื่อ 30 ปีก่อน ซึ่งปัจจุบันกำลังพัฒนาตามไทย อีกทั้งมีนโยบายที่คล้ายกับไทยในอดีตคือ One District One Factory
- พื้นที่ทำการเกษตรของกานาค่อนข้างอุดมสมบูรณ์
- อาหารท้องถิ่นของชาวกานาเป็นอาหารประเภทแป้งหมัก ซึ่งมีทั้งแป้งข้าวโพดหมัก และแป้งมันหมัก



- ชาวกานามีความนิยมกับสินค้าไทย เช่น ข้าวไทย ซึ่งมีการคุยเล่นกึ่งขำขันว่า ข้าวไทยเป็นข้าววิเศษ เมื่อนำไปปรุงสุกแล้วจะพองเต็มหม้อ ต่างกับข้าวท้องถิ่นที่ปรุงสุกก็ยังมีขนาดเท่าเดิม เป็นต้น
- สินค้าที่สามารถทำตลาดในกานามีทั้งสินค้าอุปโภคบริโภค เช่น ด้านความงาม เครื่องสำอางและวิกผม หรือด้านอาหารและเครื่องดื่ม เป็นต้น
- ปัจจุบัน กลุ่มคนไทยในกานามีการรวมตัวกันเหนียวแน่น ซึ่งหากนักธุรกิจท่านใดสนใจไปทำธุรกิจที่กานาสามารถประสานเพื่อขอรับความช่วยเหลือได้

➤ ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในคาสค์สถาน

โดย คุณพีระพล พิภาวกร

CEO และผู้ก่อตั้ง บริษัท Sea Dragon Holding จำกัด

- ประวัติศาสตร์เคยเป็นสาธารณรัฐสังคมนิยมโซเวียต ก่อนจะแยกเป็นคาสค์สถานในปี 1991
- ปัจจุบันนายคาสซิม โจนาร์ท โตกาเยฟ ดำรงตำแหน่งประธานาธิบดี
- คาสค์สถานเป็นประเทศซึ่งมีพื้นที่ใหญ่ แต่มีประชากร 18 ล้านคน และด้วยทรัพยากรทางเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ คือ แร่ธาตุ น้ำมัน และพลังงาน ประชากรของคาสค์สถานจึงเป็นประชากรที่มีรายได้สูง
- แรงงานคาสค์สถานส่วนใหญ่เป็นกลุ่มมีฝีมือ
- อีกจุดเด่นของคาสค์สถานคือ ตั้งอยู่ใจกลางเส้นทางสายไหมใหม่ เดินทางจากจีนสู่ยุโรปเร็วขึ้นมากกว่าทางเรือ 3 เท่า (ทางราว 14 วัน ทางเรือ 40 วัน)
- ด้านนโยบายส่งเสริมการลงทุน และมอบสิทธิประโยชน์ คาสค์สถานมอบให้ทั้งในลักษณะของอุตสาหกรรมเป้าหมาย และการพัฒนา SEZ
- เริ่มมีนักธุรกิจไทยเข้าไปทำธุรกิจในคาสค์สถานแล้ว ซึ่งรูปแบบการลงทุนเป็นการร่วมทำธุรกิจกับหุ้นส่วนทางธุรกิจชาวคาสค์สถาน โดยให้หุ้นส่วนทางธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการเรื่องต่างๆ ในพื้นที่ ซึ่งหากมีนักลงทุนไทยสนใจสามารถประสานขอคำปรึกษาได้
- ข้อพึงระวังสำหรับคาสค์สถาน 1) กฎระเบียบ 2) ธุรกรรมทางการเงิน 3) การนำเข้า และ 4) การถอน/โอนเงิน