

รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)



“โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู”



เสนอ

สำนักงานคณะกรรมการ
ส่งเสริมการลงทุน



โดย

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบาย
เศรษฐกิจการคลัง



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

สารบัญ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 หลักการและเหตุผล.....	1-1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1-5
1.3 ขอบเขตการศึกษา.....	1-5
1.4 วิธีการศึกษา.....	1-6
1.5 แผนการดำเนินงาน.....	1-10
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	1-10
1.7 คุณสมบัติของที่ปรึกษา.....	1-11
บทที่ 2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบการลงทุน	
2.1 บทนำ.....	2-1
2.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู.....	2-1
บทที่ 3 โอกาสและสู่ทางการลงทุน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ	
3.1 บทนำ.....	3-1
3.2 พฤติกรรมผู้บริโภค.....	3-5
3.3 การวิเคราะห์โอกาสและสู่ทางในสาขาการค้าที่น่าสนใจ.....	3-10
3.4 การวิเคราะห์โอกาสและสู่ทางในสาขาการลงทุนที่น่าสนใจ.....	3-15
3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง ในประเทศเปรู.....	3-32
บทที่ 4 ต้นทุนการดำเนินธุรกิจ (Cost of Doing Business) ในสาธารณรัฐเปรู ปี 2014	
4.1 ค่าธรรมเนียมการตรวจคนเข้าเมือง.....	4-1
4.2 ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการ.....	4-2
4.3 ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตการก่อสร้าง.....	4-3
4.4 อัตราภาษี.....	4-4
4.5 เงินเดือนพนักงาน.....	4-6
4.6 การจ้างแรงงาน.....	4-7
4.7 ต้นทุนการแปล.....	4-8
4.8 ราคาขายและเช่าที่ดิน (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน).....	4-9
4.9 ราคาขายและเช่าสำนักงานในลิมา.....	4-10

สารบัญ (ต่อ)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

	หน้า
4.10 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค.....	4-11
4.11 ค่าขนส่งโดย FedEx	4-16
4.12 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูโดย FedEx International.....	4-21
4.13 ค่าบริการขนส่งพิเศษ.....	4-29
4.14 ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร	4-30
4.15 วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557.....	4-32

บรรณานุกรม

- ภาคผนวก: ก การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)
- ภาคผนวก: ข การสำรวจข้อมูลภาคสนาม ณ สาธารณรัฐเปรู (19-28 ก.ค. 2014)
- ภาคผนวก: ค การสัมภาษณ์ความคิดเห็น
- ภาคผนวก: ค รายชื่อผู้ส่งออกไทยที่มาเยือนสาธารณรัฐเปรู หรือลงทะเบียนกับสถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเปรู ประจำประเทศไทย

สารบัญตาราง

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

	หน้า
ตารางที่ 1.1: มูลค่าการส่งออกของสินค้าไทยจำแนกรายประเทศ ปี พ.ศ. 2553-2557	1-2
ตารางที่ 1.2: รายการสินค้าส่งออกและนำเข้าหลักระหว่างไทย และสาธารณรัฐเปรู	1-2
ตารางที่ 1.3: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเปรู.....	1-2
ตารางที่ 2.1: คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐเปรู ประจำปี 2557	2-2
ตารางที่ 2.2: คะแนนและลำดับการเปิดเสรีด้านต่างๆของสาธารณรัฐเปรูประจำปี 2557.....	2-2
ตารางที่ 2.3: คะแนนประเมินและลำดับของสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ ของประเทศในอเมริกาใต้.....	2-4
ตารางที่ 2.4: การจัดอันดับด้านความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจและความเสี่ยงเชิงปฏิบัติการ (Business and Operation Risk Ratings).....	2-4
ตารางที่ 2.5: การจัดอันดับประเมินด้านกรอบกฎหมาย/กฎระเบียบ (Lagal Framework Rating).....	2-5
ตารางที่ 2.6: ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศ.....	2-7
ตารางที่ 2.7: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	2-7
ตารางที่ 2.8: อัตราภาษีแต่ละลำดับในหน่วยภาษี	2-7
ตารางที่ 2.9: สรุปรายการภาษีและมูลค่าเพิ่ม	2-8
ตารางที่ 2.10: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย สำหรับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในประเทศ	2-8
ตารางที่ 2.11: คุณภาพของกำลังแรงงานของกลุ่มประเทศอเมริกาใต้.....	2-9
ตารางที่ 2.12: การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศละตินอเมริกา.....	2-11
ตารางที่ 2.13: ความสะดวกในการทำธุรกิจ (Ease of Doing Business) ของ สาธารณรัฐเปรู ปี 2557.....	2-18
ตารางที่ 2.14: ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่แท้จริงจำแนกรายภาคอุตสาหกรรม	2-21
ตารางที่ 3.1: ความสำคัญและนัยยะของนโยบายสร้างแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ (Economic Incentives) ของ รัฐบาลเปรูปัจจุบัน	3-2
ตารางที่ 3.2: การครอบครองสินค้าคงทนของครัวเรือน แยกตามรายการสินค้า (ร้อยละของครัวเรือนทั้งหมด).....	3-6
ตารางที่ 3.3: พฤติกรรมผู้บริโภคของชาวเปรู: เปรียบเทียบระหว่างผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง และผู้มีรายได้ต่ำ	3-7
ตารางที่ 3.4: พฤติกรรม/วิถีชีวิตของชาวเปรู.....	3-7
ตารางที่ 3.5: งานแสดงสินค้าที่สำคัญของประเทศ.....	3-9
ตารางที่ 3.6: การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) ในเปรู.....	3-9

สารบัญตาราง (ต่อ)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

	หน้า
ตารางที่ 3.7: สถิติการส่งออกสินค้าไทยไปเปรู รายสินค้าหลัก	3-12
ตารางที่ 3.8: สถิติการนำเข้าสินค้าไทยจากเปรู รายสินค้าหลัก	3-12
ตารางที่ 3.9 การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาส่งออก	3-13
ตารางที่ 3.10: สรุปโอกาสและความเสี่ยงด้านการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู	3-15
ตารางที่ 3.11: รายชื่อบริษัทซึ่งเป็นผู้ลงทุนหลักในสาธารณรัฐเปรู ในช่วง 2008-2012	3-17
ตารางที่ 3.12: การคัดเลือกสาขาอุตสาหกรรมที่น่าสนใจในการลงทุนในเปรู	3-19
ตารางที่ 3.13: Competitive Landscape ในอุตสาหกรรมประมงในเปรู.....	3-24
ตารางที่ 3.14: จำนวนโรงแรมและที่พักในสาธารณรัฐเปรู จำแนกตามประเภท (ข้อมูล ณ ปี 2011).....	3-27
ตารางที่ 3.15: รูปแบบหลักของการลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในเปรู	3-28
ตารางที่ 3.16: ข้อมูลทางธุรกิจของบริษัทรายใหญ่ที่ดำเนินการผลิตไปโอเอธานอล และไบโอดีเซล	3-31
ตารางที่ 3.17: อัตราภาษีแต่ละลำดับในหน่วยภาษี	3-41
ตารางที่ 3.18: อัตราสูงสุดที่สามารถหักค่าเสื่อมราคาได้.....	3-42
ตารางที่ 3.19: อัตราภาษีจำแนกตามรายการที่ต้องเสียภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย.....	3-43
ตารางที่ 3.20: อัตราภาษีที่แท้จริงและเงินได้จากแหล่งที่มาของเปรูของการทำธุรกรรม ที่ต้องเสียภาษี.....	3-44
ตารางที่ 3.21: Special Mining Tax (IEM)	3-47
ตารางที่ 3.22: ระยะเวลาการชำระและเกณฑ์ที่ต้องเสียภาษีของภาษีแต่ละประเภท	3-48
ตารางที่ 4.1: ค่าธรรมเนียมวีซ่า (VISA) (แปลจากภาษาสเปน).....	4-1
ตารางที่ 4.2: แสดงสรุปกระบวนการ เวลา และค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการในเปรู	4-2
ตารางที่ 4.3: แสดงสรุปกระบวนการ เวลา และค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตการก่อสร้างในเปรู	4-3
ตารางที่ 4.4: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่มีภูมิลำเนาในเปรู.....	4-4
ตารางที่ 4.5: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	4-4
ตารางที่ 4.6: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย สำหรับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู	4-4
ตารางที่ 4.7: แสดงอัตราภาษีอสังหาริมทรัพย์.....	4-5
ตารางที่ 4.8: สรุปภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม	4-5
ตารางที่ 4.9: แสดงเงินเดือนของพนักงานในตำแหน่งงานต่าง ๆ ที่มีรายได้สูง	4-6
ตารางที่ 4.10: สรุปกฎหมายแรงงานที่สำคัญ	4-7
ตารางที่ 4.11: รายการราคาแปล	4-8
ตารางที่ 4.12: แสดงราคาขายและเช่าที่ดินในเขตอุตสาหกรรมลิมา	4-9

สารบัญตาราง (ต่อ)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

	หน้า
ตารางที่ 4.13: แสดงราคาค่าเช่าโกดังในลิมา.....	4-9
ตารางที่ 4.14: ราคาขายและเช่าสำนักงานในลิมา	4-10
ตารางที่ 4.15: อัตราค่าน้ำประปา	4-11
ตารางที่ 4.16: แสดงค่าใช้จ่ายขั้นต่ำของค่าน้ำประปา	4-11
ตารางที่ 4.17: แสดงการปรับอัตราค่าไฟฟ้า.....	4-12
ตารางที่ 4.18: แสดงอัตราค่าใช้ไฟฟ้าประเภท RS1.....	4-13
ตารางที่ 4.19: แสดงอัตราค่าธรรมเนียมการบริการการใช้ไฟฟ้าประเภท Schedule GSA-1	4-14
ตารางที่ 4.20: FedEx International Priority.....	4-16
ตารางที่ 4.21: ค่าขนส่งโดย FedEx สำหรับประเภทกล่อง 10 กิโลกรัม และ 25 กิโลกรัม	4-19
ตารางที่ 4.22: ค่าขนส่งโดย FedEx International Priority® Freight	4-19
ตารางที่ 4.23: ค่าขนส่งโดย FedEx International Economy® Freight.....	4-20
ตารางที่ 4.24: การจำแนกประเทศตามแต่ละโซน	4-20
ตารางที่ 4.25: อัตราค่าขนส่งนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Priority.....	4-21
ตารางที่ 4.26: Express Plus FedEx 10 kg and 25 kg Box.....	4-24
ตารางที่ 4.27: FedEx International Economy®	4-25
ตารางที่ 4.28: FedEx International Priority® Freight.....	4-28
ตารางที่ 4.29: FedEx International Economy® Freight.....	4-28
ตารางที่ 4.30: แสดงค่าบริการขนส่งพิเศษ	4-29
ตารางที่ 4.31: แสดงค่าขนส่งแบบไม่เป็นทางการ.....	4-29
ตารางที่ 4.32: แสดงอัตราภาษีสำหรับการส่งสินค้าแบบเป็นทางการ	4-30
ตารางที่ 4.33: ค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ต่อนาที.....	4-31
ตารางที่ 4.34: ค่าใช้จ่ายแพคเกจแบบเติมเงิน	4-31
ตารางที่ 4.35: ค่าใช้จ่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงรายเดือน (ไม่จำกัดการใช้งาน).....	4-32
ตารางที่ 4.36: วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557.....	4-32

สารบัญแผนภาพ

โครงการศึกษาเปรียบเทียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

หน้า

แผนภาพที่ 1.1:	มูลค่าการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคของภาคครัวเรือน(Gross Private Consumption Expenditure) ในสาธารณรัฐเปรู	1-4
แผนภาพที่ 1.2:	วิธีการศึกษาวิจัย (Research Method).....	1-7
แผนภาพที่ 1.3:	กรอบแนวทางในการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในสาธารณรัฐเปรู.....	1-8
แผนภาพที่ 2.1:	ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่แท้จริงของสาธารณรัฐเปรู	2-20
แผนภาพที่ 2.2:	ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศที่แท้จริงจำแนกรายภาคอุตสาหกรรม (ข้อมูล ณ ไตรมาส 3 ปี 2013).....	2-20
แผนภาพที่ 2.3:	คู่ค้าสำคัญด้านการส่งออกของสาธารณรัฐเปรู (ปี 2013).....	2-21
แผนภาพที่ 3.1:	ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจ (Economic Indicators) ของสาธารณรัฐเปรู.....	3-2
แผนภาพที่ 3.2:	เปรียบเทียบอันดับความยาก-ง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business).....	3-2
แผนภาพที่ 3.3:	ความสำคัญของการลงทุนในด้านการค้าและการลงทุน	3-4
แผนภาพที่ 3.4:	สัดส่วนการใช้จ่ายของชาวเปรู จำแนกตามรายการสินค้า.....	3-6
แผนภาพที่ 3.5:	การขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งในเปรู	3-10
แผนภาพที่ 3.6:	สถานการณ์และแนวโน้มส่งออกและนำเข้าโดยรวมของสาธารณรัฐเปรู.....	3-11
แผนภาพที่ 3.7:	สถานการณ์การส่งออกและนำเข้าระหว่างสาธารณรัฐเปรูและไทย.....	3-11
แผนภาพที่ 3.8:	การไหลของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Flow) ในสาธารณรัฐเปรู ..	3-16
แผนภาพที่ 3.9:	สต็อกของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรู	3-16
แผนภาพที่ 3.10:	สัดส่วนสต็อกการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรู จำแนกตามประเทศผู้ลงทุน ปี 2012.....	3-16
แผนภาพที่ 3.11:	สัดส่วนสต็อกการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรูจำแนกตามสาขาเศรษฐกิจ ปี 2012.....	3-16
แผนภาพที่ 3.12:	การคัดเลือกสาขาอุตสาหกรรมที่น่าสนใจในการลงทุนในเปรู	3-18
แผนภาพที่ 3.13:	สถานการณ์ของข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศระหว่างเปรูกับประเทศต่าง ๆ ณ ปี 2014.....	3-23
แผนภาพที่ 3.14:	การส่งออกและนำเข้าสินค้าประมงระหว่างไทยและเปรู.....	3-24
แผนภาพที่ 3.15:	ปริมาณปลาแองโงวีที่จับในประเทศเปรู ปี 1995-2013E.....	3-25
แผนภาพที่ 3.17:	จำนวนนักท่องเที่ยวขาเข้าและขาออก (Tourist Flow) ในช่วงปี 2005-2013	3-27
แผนภาพที่ 3.18:	เปรียบเทียบผลผลิต (Yields) อ้อยต่อเฮกเตอร์	3-29
แผนภาพที่ 3.19:	แผนที่การเพาะปลูกพืชพลังงานชีวภาพในสาธารณรัฐเปรู	3-29



บทนำ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

1.1 หลักการและเหตุผล

การค้าการลงทุนระหว่างประเทศ เป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่ช่วยขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย และเมื่อประเทศที่เคยเป็นคู่ค้าและเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับการส่งออกของไทย ซึ่งได้แก่ประเทศในทวีปอเมริกาเหนือ และสหภาพยุโรป ต้องประสบกับวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจมายาวนานและต่อเนื่องนับตั้งแต่ปีพ.ศ. 2550 เป็นต้นมา วิกฤตเศรษฐกิจดังกล่าวส่งผลให้อุปสงค์และความสามารถในการนำเข้าสินค้าจากประเทศเหล่านี้ลดลงอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งสวนทางกับความสามารถในการนำเข้าของกลุ่มประเทศที่เป็นตลาดใหม่ (Emerging Markets) โดยจะเห็นได้จากสัดส่วนการนำเข้าของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก ในปี พ.ศ. 2545 กลุ่มประเทศในอเมริกาเหนือและสหภาพยุโรปเคยนำเข้าสูงถึงร้อยละ 63 ของโลก แต่ในปี พ.ศ. 2556 สัดส่วนดังกล่าวกลับลดลงเหลือร้อยละ 47 ในขณะที่กลุ่มประเทศที่เป็นตลาดใหม่ (Emerging Markets) เช่น กลุ่มประเทศ BRICS กลับมีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นจากร้อยละ 32 เป็นร้อยละ 47 ในช่วงเวลาเดียวกัน ดังนั้นในระยะยาว ประเทศไทยจึงควรที่จะต้องมีการเตรียมความพร้อม ทั้งในเชิงนโยบายและความสามารถของภาครัฐเพื่อการสนับสนุนผู้ประกอบการภาคเอกชนไทยที่มีความต้องการเข้าไปประกอบธุรกิจการค้าและการลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่เหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและสามารถเป็นตลาดที่สำคัญในการรองรับการส่งออกสินค้าและบริการจากประเทศไทยได้ในอนาคต

ธนาคารโลกได้จัดให้ประเทศในตลาดใหม่อยู่ในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาและกำลังเข้าสู่กลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยกลุ่มประเทศเหล่านี้มีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง มีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ ปานกลาง ถึงสูง โดยอาจเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วแต่มีสภาพการเมืองไม่มั่นคงก็จัดได้ว่าเป็นประเทศในตลาดใหม่ นอกจากนี้แล้วการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานมีการพัฒนาอยู่พอสมควร อีกทั้งประเทศในตลาดใหม่จะมีอัตราการเจริญเติบโตสูงกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว และอัตราการเจริญเติบโตของประชากรสูง ทำให้ประเทศเหล่านี้มีความน่าดึงดูดในการลงทุน



จากการพิจารณาเบื้องต้น ในบรรดากลุ่มประเทศตลาดใหม่ สาธารณรัฐเปรูเป็นหนึ่งในประเทศที่มีศักยภาพในการเป็นตลาดรองรับสินค้าจากประเทศไทยได้ในอนาคต นอกเหนือไปจากกลุ่มประเทศที่เคยได้มีการศึกษาไปแล้ว โดยจะเห็นได้จากแนวโน้มการนำเข้าสินค้าของไทยจากประเทศดังกล่าวมีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปีที่ผ่านมา (ตารางที่ 1.1) ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง หากประเทศไทยสามารถต่อยอดการพัฒนาความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนกับสาธารณรัฐเปรูได้ในอนาคต

ตารางที่ 1.1: มูลค่าการส่งออกของสินค้าไทยจำแนกรายประเทศ ปี พ.ศ. 2553-2557

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	2553		2554		2555		2556		2557(ม.ค.-เม.ย.)
	อันดับ	มูลค่า	อันดับ	มูลค่า	อันดับ	มูลค่า	อันดับ	มูลค่า	มูลค่า
สาธารณรัฐเปรู	55	9,783.09	56	9,198.71	54	11,636.20	47	14,818.05	4,916.87

ที่มา: สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ (ข้อมูลสิ้นสุด ณ เดือนพฤษภาคม 2557)

ตารางที่ 1.2: รายการสินค้าส่งออกและนำเข้าหลักระหว่างไทย และสาธารณรัฐเปรู

	สินค้าส่งออกหลักของไทย	สินค้านำเข้าหลักจากไทย
สาธารณรัฐเปรู	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เม็ดพลาสติก ด้าย และเส้นใยประดิษฐ์ ตู้เย็น ตู้แช่แข็ง ผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องซักผ้าและเครื่องซักแห้ง พลาสติก ไมโครเวฟ	สินแร่โลหะ สัตว์และผลิตภัณฑ์จากสัตว์รวมทั้งปลาป่น สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูป สินค้าอุปโภคบริโภค พลาสติก เคมีภัณฑ์ ผ้าผืน ผักและผลไม้

ที่มา: กรมศุลกากร (ข้อมูลสิ้นสุด ณ เดือนกันยายน 2557)

เมื่อพิจารณาอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ พบว่า สาธารณรัฐเปรู มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับสูง โดยในปี 2556 มีอัตราการเจริญเติบโตเท่ากับ 5.0% เมื่อเทียบกับปีก่อนหน้า และคาดว่าแนวโน้มในระยะกลาง (2557-2560) เศรษฐกิจของประเทศดังกล่าวก็ยังคงมีแนวโน้มเติบโตได้ในระดับทรงตัว คือ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 5.18 ต่อปี

ตารางที่ 1.3: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐเปรู

(%YoY)

ประเทศ	2552	2553	2554	2555	2556	2557f	2558f	2559f	2560f
สาธารณรัฐเปรู	0.9	8.8	6.9	6.3	5.0	5.2	4.9	5.2	5.4

ที่มา : รายงานประจำปีธนาคารกลางสาธารณรัฐเปรู ปี 2012

f : คาดการณ์โดย BMI

ทั้งนี้ สาธารณรัฐเปรูเป็นประเทศที่มีเขตแดนติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้านถึง 5 ประเทศ จึงเป็นประเทศที่เหมาะสมในการเป็นช่องทางการกระจายสินค้าไทยไปยังประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาคอเมริกาใต้ นอกจากนี้ การบริโภคภาคเอกชนยังขยายตัวในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 7.9 ต่อปี (ปี 2552-2556) (แผนภาพที่ 1.1) อันเป็นผลสืบเนื่องมาจากการเพิ่มขึ้นของรายได้สุทธิของประชากร การจ้างงาน ตลอดจนการขยายตัวของปริมาณสินเชื่อเพื่อการบริโภค นอกจากนี้ ประเทศเปรูมีความอุดมสมบูรณ์ในทรัพยากรทองคำ เหมืองแร่ และปิโตรเลียม อีกทั้งรัฐบาลยังได้สนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศในสาขาประมง สำหรับด้านเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ พบว่า สาธารณรัฐเปรูก่อนช่วงมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ ส่วนหนึ่งเนื่องจากนโยบายควบคุมอัตราเงินเฟ้อในอัตราที่ต่ำกว่าร้อยละ 5

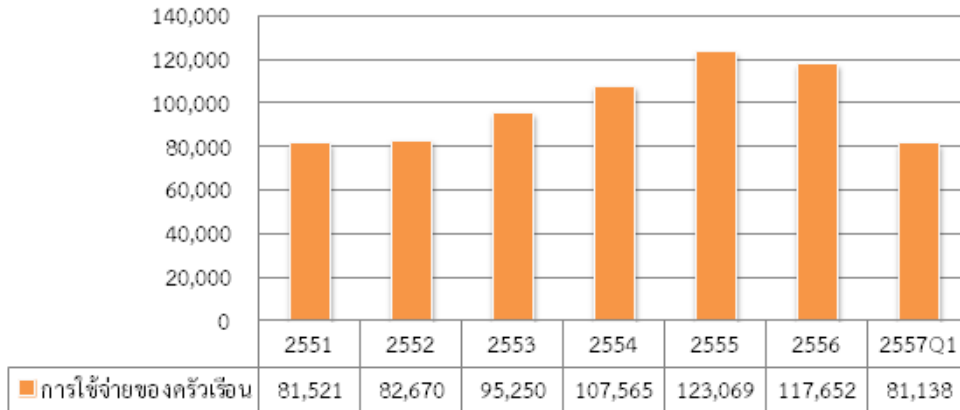
นอกจากนี้ จากการที่เปรูได้ดำเนินการทำข้อตกลงการเปิดเสรีทางการค้า (FTA) กับหลายประเทศ ดังนั้น เปรูจึงมีความน่าสนใจในแง่ที่ไทยสามารถใช้เปรูเป็นช่องทางในการขยายตลาดส่งออกของไทยไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและทวีปอเมริกาเหนือ โดยใช้เปรูเป็นฐานการผลิตหรือร่วมทำธุรกิจกับเปรู (Joint Venture) เพื่อส่งออกสินค้าไปยังตลาดที่ได้ทำความตกลง FTA กับเปรู อาทิ สหรัฐฯ แคนาดา เม็กซิโก จีน สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และเกาหลีใต้ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังสามารถส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ Andean (โบลิเวีย โคลัมเบีย เปรู และเอกวาดอร์) และ MERCOSUR (บราซิล อาร์เจนตินา ปารากวัย และอุรุกวัย) ได้อีกด้วย

ในด้านกฎระเบียบด้านลงทุน พบว่า สาธารณรัฐเปรูต้องการให้ไทยเข้าไปลงทุนในประเทศตน และได้ยื่นขอเสนอสิทธิพิเศษทางการลงทุนในประเทศหลายอย่าง เช่น การให้สัมปทานป่าไม้ยาวนานกว่า 40 ปี และเปิดกว้างในการลงทุนแก่ไทยในหลายสาขา เช่น อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว กิจการร้านอาหาร ธุรกิจบริการ ระบบสาธารณสุข การก่อสร้างถนน การลงทุนในภาคเกษตรกรรม เช่น การทำไร่ สับปะรด การปลูกพืชตระกูลถั่ว มันสำปะหลัง การประมง อุตสาหกรรมปลาป่น การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ กิจการเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าแฟชั่น อัญมณีและเครื่องประดับ อย่างไรก็ตาม ปัจจุบันการลงทุนของไทยในสาธารณรัฐเปรูยังคงอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากข้อจำกัดด้านระยะทางที่ไกลและปัญหาด้านภาษา สินค้าไทยยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลายในสาธารณรัฐเปรูมากนัก และประชากรในเปรูยังมีอำนาจซื้อไม่สูง

สำหรับด้านการส่งออก พบว่า สินค้าที่เปรูต้องการนำเข้าจากไทย คือ สินค้าที่เป็นวัสดุหรือชิ้นส่วนประกอบในการผลิตทางอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นสาขาที่ไทยมีความเชี่ยวชาญอยู่แล้ว เช่น ด้ายและเส้นใยประดิษฐ์ เม็ดพลาสติก ยางและผลิตภัณฑ์ ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ และตาข่ายจับปลา รวมถึงส่วนประกอบยานยนต์ นอกจากนี้ยังรวมถึงสินค้าสำเร็จรูปและเครื่องอุปโภคบริโภค ซึ่งเปรูไม่สามารถผลิตเองได้แต่ยังไม่มีคุณภาพที่ดีพอ เช่น คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ เครื่องซักผ้า ตู้แช่แข็ง ตู้เย็น วิทยุ โทรศัพท์ โทรสาร ของใช้บนโต๊ะอาหารและในครัวเรือน ของเล่น อย่างไรก็ตาม เนื่องจากประเทศเปรูมีผลผลิตทางการเกษตรคล้ายคลึงกับไทย จึงอาจเป็นข้อจำกัดสำหรับสินค้าเกษตรของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสินค้าที่ถูกจัดอยู่ในประเภทสินค้าอ่อนไหว อาทิ ข้าว ไข่ และน้ำตาล ซึ่งเปรูได้วางมาตรการปกป้องการนำเข้าสินค้าเหล่านี้ เช่น มาตรฐานสุขอนามัย และระบบ Price Band เป็นต้น

แผนภาพที่ 1.1: มูลค่าการใช้จ่ายเพื่อการบริโภคของภาคครัวเรือน (Gross Private Consumption Expenditure) ในสาธารณรัฐเปรู

(ล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ)



ที่มา : The National Institute of Statistics and Informatics, 2013

จากความสำคัญของเปรูในแง่การเป็นประตูการค้า (Gateway) ให้นักธุรกิจไทยเข้าสู่ตลาดอเมริกาใต้ดังกล่าว สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ในฐานะหน่วยงานภาครัฐที่มีบทบาทสำคัญในการกำหนดแนวทางการส่งเสริมการลงทุนของไทย จึงให้ความสำคัญกับการบุกเบิกการค้าและการลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่ ซึ่งรวมถึงสาธารณรัฐเปรู โดยได้ร่วมมือกับมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (สวค.) ดำเนินการศึกษาขั้นตอนการลงทุน รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ด้านสังคม เศรษฐกิจ และการเมือง กฎหมายและกฎระเบียบ และสถานการณ์การลงทุน ตลอดจนดำเนินการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) และจัดสัมมนาเชิงวิชาการ เพื่ออภิปรายแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และประสบการณ์ของภาคส่วนต่าง ๆ ทั้งภาครัฐ และเอกชน ในด้านการลงทุนและทำธุรกิจในประเทศดังกล่าว และการเดินทางสำรวจภาคสนาม ในหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน ในประเทศดังกล่าว เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่าง BOI และนักลงทุน และเพื่อจัดทำข้อเสนอแนะเอกชน และหน่วยงานรัฐอื่นในการทำงานส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งรวมถึงสาธารณรัฐเปรู ตลอดจนเพื่อใช้เป็นกิจกรรมประชาสัมพันธ์การดำเนินงานส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ให้กับสำนักงานส่งเสริมการลงทุน

1.2 วัตถุประสงค์

- 1.2.1 เพื่อศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลที่ได้จากหารือกับผู้ประกอบการไทย และสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ก่อนการสำรวจภาคสนาม) ที่เป็นประโยชน์ด้าน สังคม เศรษฐกิจ และการเมืองในสาธารณรัฐเปรู
- 1.2.2 เพื่อจัดทำฐานข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลที่ได้จากการหารือกับผู้ประกอบการไทย และสำนักงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ก่อนการสำรวจภาคสนาม) ที่เป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนไทย และสำนักงานคณะกรรมการในการให้คำปรึกษาแก่นักลงทุนที่ประสงค์ไปลงทุนในสาธารณรัฐ เปรู รวมถึงเพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
- 1.2.3 เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม การลงทุนกับหน่วยงาน/องค์กร นักลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนในสาธารณรัฐเปรู
- 1.2.4 เพื่อใช้เป็นกิจกรรมประชาสัมพันธ์การดำเนินงานส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ให้กับ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน
- 1.2.5 เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะให้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เอกชน และหน่วยงานรัฐ อื่นในการทำงานส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งรวมถึงสาธารณรัฐเปรู

1.3 ขอบเขตการศึกษา

- 1.3.1 ศึกษาวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสและสู่ทางการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู อัน ประกอบด้วย
 - รวบรวมข้อมูลพื้นฐานในการทำธุรกิจทั่วไปและในสาขาที่น่าสนใจสำหรับนักธุรกิจไทย ทั้ง ทางด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ขั้นตอนการลงทุน กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสถานการณ์การลงทุนในแต่ละประเทศ
 - วิเคราะห์ โอกาสและสู่ทางการลงทุนไทยในสาธารณรัฐเปรู
- 1.3.2 จัดทำรายงานผลการดำเนินกิจกรรม อาทิ การศึกษาลู่ทางการลงทุนในต่างประเทศ รวมทั้ง วิเคราะห์เชิงวิชาการเกี่ยวกับโอกาสการลงทุนของนักธุรกิจไทยในประเทศ ซึ่งประกอบด้วย เนื้อหาด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ขั้นตอนการลงทุน กฎหมายและกฎระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุนในแต่ละประเทศ
- 1.3.3 เผยแพร่ผลงานการศึกษาสู่สาธารณชน โดยการจัดสัมมนาในพื้นที่กรุงเทพฯ หรือปริมณฑล จำนวน 1 ครั้ง (จำนวนผู้เข้าร่วมสัมมนาไม่เกิน 100 คน)
- 1.3.4 จัดทำผลสรุปการดำเนินงานโครงการ และข้อเสนอแนะต่อสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการ ลงทุน ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์จำนวนอย่างน้อย 20 ชุดและรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

1.4 วิธีการศึกษา

ในการศึกษานี้ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ

- ◆ การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ เพื่อทำความเข้าใจ และเตรียมตัวก่อนการเดินทางไปสำรวจภาคสนามยังสาธารณรัฐเปรู
- ◆ นำความรู้ที่ได้จากการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิและปฐมภูมิ มาวิเคราะห์ และสังเคราะห์ เป็นข้อเสนอแนะในการสนับสนุนการลงทุนในประเทศเป้าหมายที่ทำการศึกษา ก่อนเผยแพร่ผลการศึกษา ผ่านการจัดสัมมนาและจัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานและข้อเสนอแนะต่อไป

การศึกษาทั้ง 2 ขั้นตอนมีรายละเอียด ดังนี้

◆ ขั้นตอนที่ 1 การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ

ในการศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ

ก. ศึกษารวบรวมข้อมูลพื้นฐานด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง

เพื่อให้ครอบคลุมขอบเขตการศึกษา และสัมฤทธิ์ผลตามวัตถุประสงค์ ในการศึกษานี้ จะใช้ข้อมูลจากดัชนีชี้วัดเชิงมหภาคต่าง ๆ ที่สำคัญ เช่น ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ รายได้ต่อหัว อัตราเงินเฟ้อ อัตราแลกเปลี่ยน อัตราดอกเบี้ย ระบบการเมืองการปกครอง รวมถึงข้อมูลพื้นฐาน เช่น ภาษา เชื้อชาติ ศาสนา ประชากร การศึกษา วัฒนธรรม ฯลฯ

ข. ศึกษารวบรวม ขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุนโดยจะเน้นทำการศึกษาและสรุปในประเด็น

- ภาพรวมสถานการณ์การลงทุนและความสะดวกในการทำธุรกิจ
- กฎระเบียบ และขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ การนำเข้าสินค้า การลงทุน การควบรวมกิจการ และการปิดกิจการ
- ระบบภาษี ประเภทภาษี ขั้นตอน/ระบบจัดเก็บ และอัตราการจัดเก็บ
- กฎระเบียบ/ภาวะด้านแรงงาน เช่น อัตราค่าจ้างขั้นต่ำ สิทธิของลูกจ้าง อาทิ วันลา และ วันทำงาน และการทำงานของคนต่างด้าว
- นโยบายส่งเสริมการลงทุน จำนวนขั้นตอน การอำนวยความสะดวก การลดภาระทางภาษี หรือมีมาตรการอื่นใดในการจูงใจและส่งเสริมการลงทุนต่างชาติมากน้อยเพียงใด
- ความตกลงระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องและสำคัญ

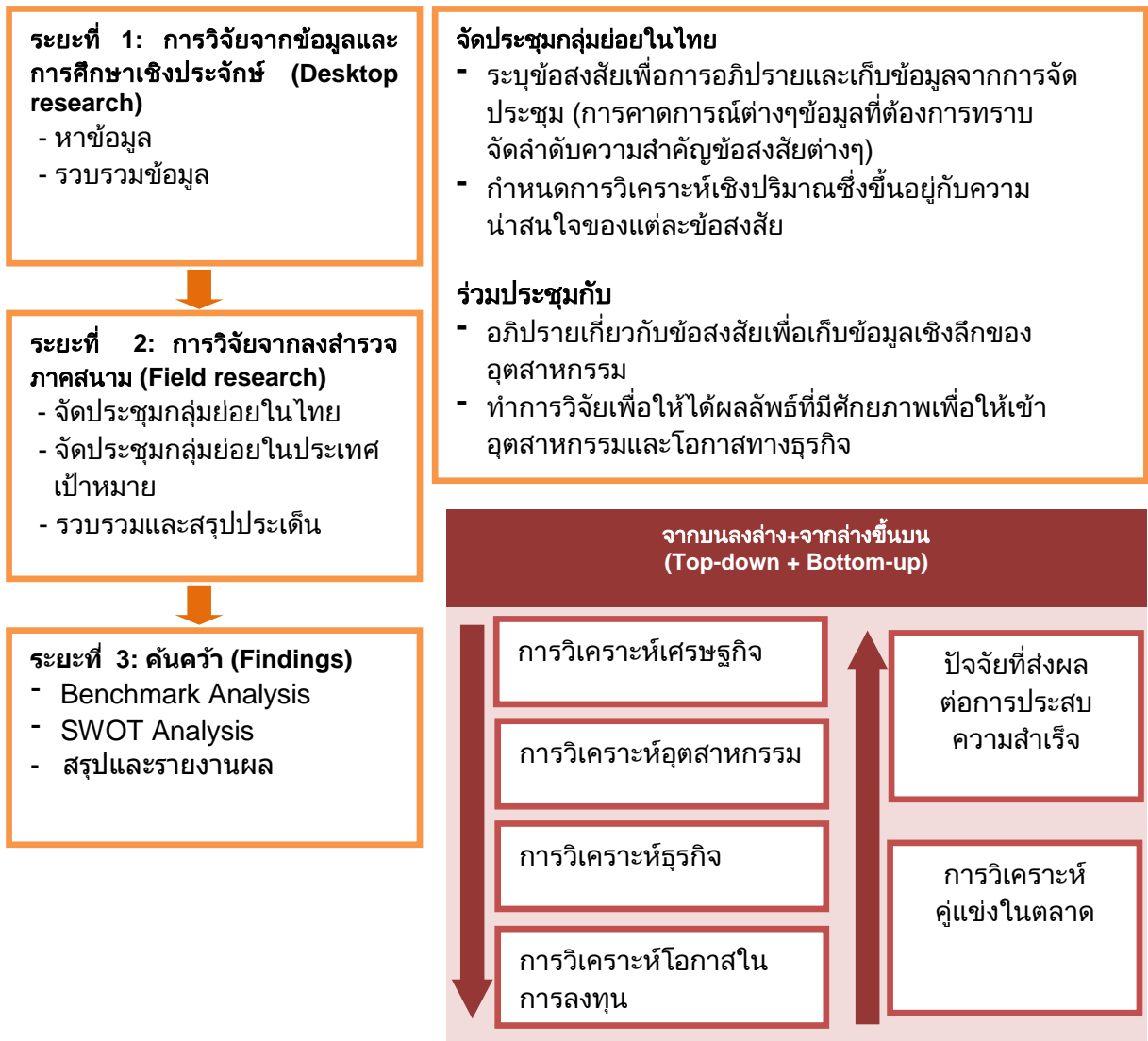
ค. วิเคราะห์ โอกาส/ ลู่ทาง สาขาการลงทุนที่น่าสนใจ

ในการวิเคราะห์ โอกาส/ลู่ทางสาขาการลงทุนที่น่าสนใจนั้น จำเป็นต้องแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน คือ การวิเคราะห์ว่า (1) อุตสาหกรรมใดที่เป็นอุตสาหกรรมที่มีความน่าสนใจเข้าไปลงทุน และ (2) ในอุตสาหกรรมนั้น ๆ มีสาขา/ผลิตภัณฑ์ใด ที่น่าสนใจ และในอุตสาหกรรมนั้น ๆ มีลู่ทางในการ

ลงทุนอย่างไร โดยจะใช้ข้อมูลดัชนีทางเศรษฐกิจในการวิเคราะห์ เช่น ดัชนีชี้วัดศักยภาพในการแข่งขัน ดัชนีผลผลิตอุตสาหกรรม เป็นเครื่องชี้วัดระดับการผลิตและทิศทางของภาคอุตสาหกรรม

เมื่อได้อุตสาหกรรมเป้าหมายแล้ว ขั้นตอนต่อไปจะเป็นการวิเคราะห์ว่า อุตสาหกรรมนั้น ๆ มีสาขา/ผลิตภัณฑ์ใดที่น่าสนใจ มีคู่แข่งในการลงทุนอย่างไร และมีกฎระเบียบ หรือธรรมเนียมปฏิบัติ คู่แข่ง และนโยบายของรัฐบาลต่ออุตสาหกรรมนั้น ๆ เป็นอย่างไร ซึ่งรวมถึง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis) ของไทยในอุตสาหกรรมนั้นๆ ของแต่ละประเทศ ซึ่งจะใช้ในการ กำหนดข้อเสนอแนะของแต่ละอุตสาหกรรมต่อไปได้

แผนภาพที่ 1.2: วิธีการศึกษาวิจัย (Research Method)



ที่มา: สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

แผนภาพที่ 1.3: กรอบแนวทางในการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในสาธารณรัฐเปรู



ที่มา: สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

◆ **ขั้นตอนที่ 2 การเตรียมการสำรวจเชิงลึกภาคสนาม และการร่วมจัดทำรายงานผลการสำรวจภาคสนาม**

ก. **เตรียมการสำรวจเชิงลึกภาคสนาม**

- สรุปรายละเอียดที่สำคัญจากขั้นตอนที่ 1 ที่จะนำไปสู่การเสริม เพิ่มเติม หรือตรวจสอบความถูกต้อง เช่น หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ ระบบสาธารณูปโภคที่น่าสนใจ อุตสาหกรรมที่สำคัญ หรือข้อมูลที่ยังไม่สามารถหาได้จากวิธีการทางทุติยภูมิในประเทศ
- ทหารือกับภาคเอกชนที่มีประสบการณ์การลงทุน หรือสนใจลงทุน เพื่อเพิ่มเติมข้อมูล ตรวจสอบความถูกต้อง และสำรวจความคิดเห็นของภาคเอกชนในการเข้าไปลงทุน เช่น ประเด็นที่ให้ความสนใจเป็นพิเศษในสาธารณรัฐเปรู
- ติดต่อนัดหมายหน่วยงานทั้งภาครัฐและภาคเอกชนด้วย 3 วิธีหลัก คือ 1) ติดต่อหน่วยงานนั้น ๆ โดยตรง 2) ประสานงานกับกระทรวงการต่างประเทศของไทยและสถานเอกอัครราชทูตหรือสถานกงสุลกิตติมศักดิ์ที่รับผิดชอบดูแลประเทศนั้น ๆ และ 3) ประสานกับสถานเอกอัครราชทูตหรือสถานกงสุลกิตติมศักดิ์ของประเทศนั้น ๆ ในไทย เพื่อขอความช่วยเหลือในการอำนวยความสะดวก รวมทั้งให้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินการด้านวิชาการ



ข. การร่วมจัดทำรายงานผลการสำรวจข้อมูลภาคสนามกับมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

กิจกรรมนี้ จะมีทีมวิจัยของมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (มูลนิธิ สวค.) ร่วมกับคณะของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเข้าร่วมประชุม พบปะหารือ และระดมความคิดเห็นกับผู้บริหาร และ/หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในประเทศนั้นๆ เพื่อรวบรวมและประมวลความคิดเห็นประกอบการจัดทำรายงานการสำรวจภาคสนาม

ทั้งนี้ เมื่อทีมวิจัยของมูลนิธิ สวค. ร่วมกับคณะของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลภาคสนามในสาธารณรัฐเปรู เสร็จสิ้นแล้ว คณะที่ปรึกษาจะดำเนินการจัดทำรายงานผลการสำรวจข้อมูลภาคสนามร่วมกับมูลนิธิ สวค. ต่อไป

◆ ขั้นตอนที่ 3 สรุปขอเสนอแนะนโยบาย และเผยแพร่การศึกษา

เพื่อให้ข้อเสนอแนะและนโยบายการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู มีความสมบูรณ์มากที่สุดในการศึกษานี้ จะจัดทำร่างข้อเสนอแนะจากการวิเคราะห์ผลการศึกษาในขั้นตอนที่ 1 และขั้นตอนที่ 2 ประกอบกัน เพื่อนำเสนอในการจัดสัมมนา ระดมความคิดเห็นและเผยแพร่ความรู้ ก่อนที่จะนำข้อคิดเห็นที่เป็นประโยชน์จากการสัมมนา มาปรับใช้ในข้อเสนอแนะต่อไป

หลังจากได้จัดทำข้อเสนอแนะดังกล่าวแล้ว คณะที่ปรึกษาจะส่งมอบผลการศึกษา เป็น 2 ส่วน คือ (1) รายงานผลการดำเนินกิจกรรม จำนวนอย่างน้อย 7 ชุด และ (2) รายงานผลการศึกษาฉบับสมบูรณ์ ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์จำนวนอย่างน้อย 20 ชุด และรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ (แผ่นซีดี)



1.5 แผนการดำเนินงาน

โครงการศึกษาวิจัยนี้มีระยะเวลา 4 เดือน (เริ่ม ณ 15 พฤษภาคม 2557 และสิ้นสุด ณ 15 กันยายน 2557) โดยมีแผนการดำเนินงาน ดังนี้

ตารางแสดงแผนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ม.ย.				ก.ค.				ส.ค.				ก.ย.	
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
1. ศึกษารวบรวมข้อมูลพื้นฐานทางการเมือง เศรษฐกิจการค้าและการลงทุน สังคม และ โครงสร้างพื้นฐาน														
2. ศึกษารวบรวมขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และ สถานการณ์การลงทุน														
ส่งมอบรายงานขั้นต้น (Inception Report)														
3. วิเคราะห์โอกาส/อุปสรรค สาขาการลงทุนที่น่าสนใจ														
4. ศึกษาแนวทางการขยายตลาดการค้าการลงทุนไปในภูมิภาค														
5. สรุปผลการศึกษาที่สำคัญจากข้อ 1 ถึงข้อ 4 และหารือกับภาคเอกชน														
6. ร่างกำหนดการเดินทางให้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนพิจารณา โดยดำเนินการร่วมกับมูลนิธิ สวค														
7. ติดต่อนัดหมายหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน รวมทั้งประสานการเดินทาง														
ส่งรายงานความก้าวหน้า 1 (ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ)														
8. จัดทำรายงานผลการดำเนินงานกิจกรรมสำรวจภาคสนามร่วมกับมูลนิธิ สวค														
9. ร่างกำหนดการสัมมนา และการเตรียมการจัดสัมมนา														
10. คัดสรรและจัดหาวิทยากร														
ส่งรายงานความก้าวหน้า 2 (ผลการวิเคราะห์ข้อมูลภาคสนาม)														
11. จัดสัมมนา														
12. สรุปผลการสัมมนา														
ส่งมอบรายงานการดำเนินกิจกรรม และรายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)														

หมายเหตุ: มูลนิธิ สวค. จะเดินทางไปสำรวจภาคสนาม เพื่อคณะที่ปรึกษาจะได้นำข้อมูลจากการสำรวจภาคสนามดังกล่าวมาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินการตามกิจกรรมที่ 8 - 12 ต่อไป

1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.6.1 สร้างความรู้และความเข้าใจในโอกาสการลงทุนไทยในสาธารณรัฐเปรู แก่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และนักธุรกิจไทยที่สนใจ
- 1.6.2 สร้างความสัมพันธ์ระหว่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และหน่วยงานภาครัฐภาคเอกชนของประเทศเป้าหมาย
- 1.6.3 สร้างความสนใจแก่นักธุรกิจไทยในการไปลงทุนในกลุ่มประเทศเป้าหมายในอนาคตตามนโยบายสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ขยายธุรกิจการลงทุน ระหว่างไทยและประเทศเป้าหมาย เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันสร้างรายได้เปรียบให้กับภาคอุตสาหกรรมไทย



1.7 คุณสมบัติของที่ปรึกษา

คณะที่ปรึกษาประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นทั้งนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อโครงการนี้อย่างครบถ้วน ดังรายนามที่ปรากฏดังตารางข้างล่างนี้

รายชื่อคณะที่ปรึกษา

ชื่อ	ตำแหน่ง
ดร. พิชญ์ นิตยเสมอ	ผู้อำนวยการโครงการ
ดร. อีธัช เชื้อประไพศิลป์	ผู้ช่วยผู้อำนวยการโครงการ
ดร. มานะ ลักษมีอรุณทัย	นักวิจัยอาวุโส
ดร. วัฒน์ ศิริทัตสวัสดิ์	ผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในต่างประเทศ
ดร. นนทร์ วรพาณิชย์	นักวิจัยอาวุโส
นายอนุสรณ์ มินพิมาย	นักวิจัยอาวุโส
นางสาวชมเกตุ งามไกววัล	นักวิจัย
นายกฤษฎี แก้วหิรัญ	นักวิจัย
นายชัยวัฒน์ สุกาญจนกุล	นักวิจัย
นายเตชทัต คุณากรहरรรษา	นักวิจัย
นายอาทิตย์ ว่องวิทย์การ	นักวิจัย
นายจารุกิตติ รัตนาคะ	นักวิจัย
นางสาวนันทมน ทรงศิริสมบัติ	นักวิจัย
นางสาวชลิตา ภัทรจารีก	นักวิจัย
นางสาวศิริทิพย์ แก้วเรือง	นักวิจัย
นางสาวรุจิตา ชูสุวรรณ	นักวิจัย
นายโอภาส หงส์พิทักษ์นภา	หัวหน้าทีมสนับสนุนด้านการจัดการสำรวจภาคสนาม การจัดสัมมนาและฝึกอบรม
นางสาวกันทิมา สังข์ลำไย	เลขานุการโครงการ

2

ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบ การลงทุน

โครงการศึกษาเปรียบเทียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

2.1 บทนำ

ในบทนี้จะกล่าวถึงภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน/การทำธุรกิจ ตลอดจนกฎระเบียบการ
ลงทุนและการทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู ในประเด็นดังต่อไปนี้

- ขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุน
- สถานการณ์ และแนวโน้มเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

2.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบ การลงทุนในสาธารณรัฐเปรู

2.2.1 ขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุนของสาธารณรัฐ เปรู

2.2.1.1 ภาพรวมระดับการเปิดเสรีในทางธุรกิจ

ในปี 2557 World Heritage Foundation ได้จัดอันดับคะแนนด้านเสรีภาพทางเศรษฐกิจของ
สาธารณรัฐเปรูอยู่ที่ 67.4 คะแนน ซึ่งลดลงจากปีก่อน 0.8 คะแนน เพราะถึงแม้ว่าการค้าระหว่าง
ประเทศจะเสรีมากขึ้น แต่ความเสรีด้านแรงงานและธุรกิจที่ลดลงมาก ทำให้สาธารณรัฐเปรูอยู่ในลำดับที่
7 จาก 29 ประเทศในกลุ่มอเมริกาใต้และกลางหรือประเทศแถบแคริบเบียน



ตารางที่ 2.1: คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐเปรูประจำปี 2557

คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐเปรู ประจำปี 2557				
สาธารณรัฐเปรู	ค่าเฉลี่ยของโลก	ค่าเฉลี่ยในภูมิภาค	ประเทศที่เปิดเสรี	ประเทศไทย
67.4	60.3	59.7		74.8

ที่มา: The Heritage Foundation (2014)

ตารางที่ 2.2: คะแนนและลำดับการเปิดเสรีด้านต่างๆ ของสาธารณรัฐเปรูประจำปี 2557

ประเทศ	อันดับโลก	คะแนน	ค่าเฉลี่ยโลก
เสรีภาพทางธุรกิจ	74	70.6	64.6
เสรีภาพทางการค้า	37	87	74.8
เสรีภาพทางการคลัง	97	79.1	77.6
การใช้จ่ายของรัฐบาล	17	89.1	62.5
เสรีภาพด้านเงินตรา (Financial)	41	60	73.9
เสรีภาพด้านการลงทุน	46	70	54.9
เสรีภาพด้านการเงิน (Monetary)	9	83.3	48.7
การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา	70	40	42.6
การปลอดคอร์รัปชัน	81	34	39.3
เสรีภาพด้านแรงงาน	94	61.4	61.7

ที่มา: The Heritage Foundation (2014)

โดยสามารถนำมาแยกพิจารณาใน 4 มิติดังนี้

■ **กฎระเบียบ**

การเริ่มดำเนินกิจการในสาธารณรัฐเปรูมีขั้นตอนเพียง 5 ขั้นตอน ซึ่งใช้เวลาน้อยกว่าหนึ่งเดือน อีกทั้งยังไม่ได้กำหนดจำนวนเงินทุนขั้นต่ำในการลงทุน อย่างไรก็ตาม การขอใบอนุญาตยังคงจำเป็นต้องใช้เวลานานและมีต้นทุนสูง และได้มีการปรับกฎหมายแรงงานให้มีความเข้มงวดมากขึ้น นอกจากนี้รัฐบาลยังคงให้เงินอุดหนุนทางพลังงานและภาคการผลิตรถยนต์และพลังงานในครัวเรือน

■ **รัฐบาล**

การจัดเก็บภาษีธุรกิจและภาษีบุคคลธรรมดาสูงสุดอยู่ที่ร้อยละ 30 นอกเหนือจากนี้ยังมีการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีธุรกรรมทางการเงินซึ่งคิดเป็นร้อยละ 17 ของ GDP ทั้งนี้ รัฐบาลพยายามปรับนโยบายการใช้จ่ายภาครัฐเพื่อรักษาความมั่นคงทางการคลัง โดยที่ปัจจุบันสัดส่วนของรายจ่ายรัฐบาลอยู่ที่ร้อยละ 19 ของ GDP และหนี้สาธารณะลดลงต่ำกว่าร้อยละ 20 ของผลผลิตมวลรวมในประเทศ

■ **การบังคับใช้กฎหมาย**

ความไม่โปร่งใสถือเป็นปัญหาสำคัญของสาธารณรัฐเปรู ถึงแม้ว่าอดีตนายกรัฐมนตรีของสาธารณรัฐเปรูจะได้รับการดำเนินคดีคอร์รัปชันแล้ว แต่สมาชิกในสภาและผู้พิพากษาต่างก็ยังคงสอบสวนในประเด็นดังกล่าวเช่นเดียวกัน

■ **การเปิดตลาด**

สาธารณรัฐเปรูมีอัตราภาษีศุลกากรเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ร้อยละ 1.5 โดยในปี 2013 สาธารณรัฐเปรู เม็กซิโกและโคลัมเบีย ได้ร่วมมือภายในกรอบเจรจาการค้าเสรี โดยจำกัดปริมาณการนำเข้าเพียงเฉพาะสินค้าเครื่องนุ่งห่มและยานยนต์ นอกจากนี้ การลงทุนจากต่างประเทศได้รับการคุ้มครองในสถานะเดียวกันกับเอกชนภายในประเทศ การเข้าถึงเงินทุนของภาคเอกชนในเปรูดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ภาคการเงินและความแข็งแกร่งของสถาบันการเงินอยู่ในระดับมีเสถียรภาพ และสถานะหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้อยู่ในระดับต่ำ

■ **ความเสี่ยงทางธุรกิจ (Business Environment Risk)**

ในปี 2014 Business Monitoring International (BMI) ได้จัดอันดับให้เปรูอยู่ในอันดับที่ 64 จาก 172 ประเทศ ในด้านของสภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจ และเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศในแถบอเมริกาใต้ สภาพแวดล้อมในการทำธุรกิจของประเทศเปรูถือว่าดีเป็นลำดับที่ 5 รองจาก ชิลี อูรุกวัย เม็กซิโก และบราซิล ตามลำดับ และมีแนวโน้มที่จะได้อันดับที่ดีขึ้น เนื่องจากรัฐบาลได้ให้คำมั่นสัญญาและมีการลงทุนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่องเพื่อรองรับการพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศ โดยเฉพาะด้านการสื่อสาร และการขนส่ง ภายใต้ความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐและเอกชน (Public-Private Partnership)

ในด้านสถาบันที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจในประเทศเปรูนั้น ได้พิจารณาในประเด็นสำคัญต่างๆ ดังนี้

■ **กฎระเบียบ (Legal Framework)**

รัฐบาลได้ปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานของกระบวนการยุติธรรม โดยมีการปรับเปลี่ยนกฎระเบียบขั้นตอนในศาล นอกจากนี้การจัดตั้งศาลแพ่งช่วยทำให้ระยะเวลาในการดำเนินคดีทางแพ่งและการบังคับคดีเฉลี่ยของประเทศลดลงอย่างมาก ถึงแม้จะจำนวนคดีในชั้นศาลจะมีมาก โดยที่ปัญหาหลักที่เป็นอุปสรรคต่อการทำงานของศาลคือคอร์รัปชัน

■ **กรรมสิทธิ์ในทรัพย์สิน (Property Rights)**

ปัญหาหลักในการคุ้มครองทรัพย์สินของเปรูคือความล่าช้าของการตัดสินคดีความในชั้นศาลและการบังคับคดีเพื่อปกป้องผลประโยชน์ของธุรกิจอาจทำได้ยาก ทั้งนี้ ปัญหาการครอบครองทรัพย์สินในเปรูยังคงเป็นปัญหาใหญ่ โดยจำนวนคดีความในชั้นศาลมีจำนวนมาก และใช้เวลานาน

■ **ทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual Property Rights)**

การพัฒนาการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญาของเปรูมีความคืบหน้าเป็นอย่างมากโดยเฉพาะ การปรับปรุงระเบียบในการจดสิทธิบัตรและตราสินค้า ซึ่งจะเป็นการป้องกันการนำเข้าสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ที่ยังแพร่หลายในปัจจุบัน



ตารางที่ 2.3: คะแนนประเมินและลำดับของสภาพแวดล้อม
ในการทำธุรกิจของประเทศในอเมริกาใต้

	สภาพแวดล้อมในการ ดำเนินธุรกิจ	อันดับ	แนวโน้ม
ชิลี	64.0	1	=
อุรุกวัย	59.8	2	=
เม็กซิโก	53.8	3	=
บราซิล	53.7	4	=
เปรู	53.5	5	=
โคลัมเบีย	52.6	6	=
คอสตาริกา	52.1	7	=
ปานามา	51.6	8	=
อาร์เจนตินา	48.3	9	=
ปารากวัย	43.2	10	=
เอลซัลวาดอร์	42.0	11	=
กัวเตมาลา	40.9	12	=
นิการากัว	40.3	13	=
เอกวาดอร์	38.4	14	=
โบลิเวีย	37.5	15	=
ฮอนดูรัส	36.3	16	=
เวเนซุเอลา	32.6	17	=

ที่มา: BMI (2014)

ตารางที่ 2.4: การจัดอันดับด้านความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจและความเสี่ยงเชิงปฏิบัติการ
(Business and Operation Risk Ratings)

	Infrastructure Rating	Institutions Rating	Market Orientation Rating	Business Environment
Argentina	55.8	44.8	44.4	48.3
Brazil	60.9	53.3	47.0	53.7
Chile	53.4	68.1	70.4	64.0
Colombia	51.6	56.4	49.8	52.6
Costa Rica	55.1	51.1	50.0	52.1
Dominican Republic	38.6	45.8	49.6	44.6
El Salvador	42.4	43.1	40.5	42.0
Guatemala	39.2	37.2	46.4	40.9
Guyana	36.9	46.8	46.7	43.5
Honduras	32.0	32.6	44.5	36.3
Jamaica	42.1	49.7	37.5	43.1
Mexico	52.1	53.0	57.2	53.8
Nicaragua	34.6	38.0	48.5	40.3
Panama	48.6	54.2	51.9	51.6
Peru	49.4	50.2	60.8	53.5
Trinidad & Tobago	44.9	47.3	61.0	51.0
Uruguay	63.5	66.2	49.7	59.8
Venezuela	40.9	24.6	32.5	32.6

หมายเหตุ: คะแนนสูงสุดเท่ากับ 100 ซึ่งเป็นค่าที่มีความเสี่ยงต่ำที่สุด

ที่มา: BMI (2014)



■ ปัญหาคอร์รัปชัน

การจัดอันดับของ Transparency International (2013) ได้จัดอันดับให้สาธารณรัฐเปรูอยู่ในอันดับที่ 83 จาก 176 ประเทศในด้านความโปร่งใสของนโยบาย ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการเพิ่มโทษคดีการคอร์รัปชัน นอกจากนี้ เปรูยังอยู่ในกลุ่มประเทศที่ได้รับการสนับสนุนการปราบปรามคอร์รัปชันจากประเทศในกลุ่ม G8 จึงทำให้เปรูต้องดำเนินการแก้ไขการคอร์รัปชันทั้งในด้าน การจัดซื้อจัดจ้าง การจัดทำงบประมาณทั้งในส่วนกลางและระดับท้องถิ่น ซึ่งจะช่วยส่งเสริมบรรยากาศในการลงทุนของเอกชน

ตารางที่ 2.5: การจัดอันดับประเมินด้านกรอบกฎหมาย/กฎระเบียบ (Legal Framework Rating)

	Investor Protection Score	Rule of Law Score	Contract Enforceability Score	Corruption Score
Argentina	26.0	46.3	64.0	56.8
Brazil	42.5	69.8	55.4	52.4
Chile	61.9	90.2	53.7	72.2
Colombia	67.1	64.3	8.7	36.9
Costa Rica	31.5	79.4	38.7	89.5
Dominican Republic	42.4	37.2	42.8	44.7
El Salvador	28.0	24.7	49.2	68.6
Guatemala	24.1	42.0	27.6	46.1
Guyana	41.2	48.5	50.9	50.5
Haiti	5.8	9.6	35.9	42.7
Honduras	26.4	41.3	20.4	22.9
Jamaica	38.9	53.6	23.1	70.5
Mexico	51.9	55.5	54.8	30.8
Nicaragua	23.1	33.8	64.0	43.2
Panama	61.1	60.9	20.1	47.4
Peru	53.6	41.1	49.2	44.8
Trinidad & Tobago	48.1	63.1	17.8	64.8
Uruguay	60.6	85.0	52.3	84.9
Venezuela	4.2	17.1	38.1	20.8

หมายเหตุ: คะแนนสูงสุดเท่ากับ 100
ที่มา: BMI (2014)

2.2.1.2 การจัดตั้งธุรกิจ

กฎหมายของสาธารณรัฐเปรูอนุญาตให้มีการจัดตั้งธุรกิจได้หลากหลายรูปแบบ โดยมี 3 รูปแบบหลัก ของธุรกิจที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. บริษัท (Company)

การจดทะเบียนบริษัทในเปรูไม่มีการกำหนดจำนวนทุนขั้นต่ำ สำหรับชื่อบริษัท หากเป็นบริษัทที่ไม่เปิดเผยหุ้นให้บุคคลทั่วไป จะต้องต่อท้ายชื่อกิจการด้วย S.A.C. หากเป็นบริษัทที่ขายหุ้นให้บุคคลทั่วไป จะต่อท้ายชื่อด้วย S.A.A. นอกจากนี้ ผู้ถือหุ้นต้องมีอย่างน้อย 2 คนหรือคณะบุคคล อาจเป็นผู้มีสัญชาติเปรูหรือไม่ก็ได้ ไม่จำกัดจำนวนผู้ถือหุ้นยกเว้นกรณี S.A.C. ที่จำกัดจำนวนผู้ถือหุ้นสูงสุดอยู่ที่ 20 ราย สำหรับประเภทบริษัทจะแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่



- รูปแบบ Direct Creation ซึ่งหุ้นทั้งหมดจะนำไปฝากไว้ในบัญชีที่เปิดกับสถาบันการเงินของเปรู เมื่อฝากแล้ว ผู้ถือหุ้นจะสามารถถอนได้โดยใช้หนังสือรับรองบริษัทที่ได้รับการรับรองจากทนายความ

- รูปแบบ Offer to thirds ซึ่งหุ้นทั้งหมดจะฝากไว้ที่สำนักทะเบียนการค้า

สำหรับระยะเวลาการดำเนินการของบริษัททั้งสองแบบนี้ไม่มีข้อจำกัด คณะผู้บริหารจะได้รับการแต่งตั้งจากคณะผู้ถือหุ้น และต้องได้รับการรับรองจากรัฐบาล ผู้ดำรงตำแหน่งกรรมการไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้นและไม่มีข้อจำกัดเรื่องสัญชาติ อย่างไรก็ตาม จำนวนกรรมการมีไม่ต่ำกว่า 3 คน คณะกรรมการบริหารจะเป็นผู้แต่งตั้งผู้จัดการ สำหรับการแบ่งเงินปันผล จะแบ่งจากกำไรของบริษัทหรือเงินทุนสำรองของบริษัท เงินปันผลจะถูกแบ่งสรรระหว่างผู้ถือหุ้นตามจำนวนหุ้นที่ถือ

2. บริษัทจำกัด (Limited Liability Company: S.R.L.)

เป็นการแบ่งหุ้นออกเป็นส่วนๆ ละเท่ากันไม่อยู่ในรูปหลักทรัพย์ซื้อขายทอดตลาด ผู้เป็นหุ้นส่วนจะมีจำนวนไม่เกิน 20 ราย หุ้นของหุ้นส่วนแต่ละคน จะต้องจดทะเบียนเต็มจำนวนมูลค่าหุ้น มูลค่าหุ้นจะถูกกำหนดในสัญญาหุ้นส่วน ไม่มีการกำหนดมูลค่าหุ้นขั้นต่ำ การบริหารบริษัทอาจแต่งตั้งผู้จัดการขึ้นมาเพื่อเป็นตัวแทนได้

3. สำนักงานสาขา (Branch)

ธุรกิจต่างชาติสามารถตั้งสำนักงานสาขาในเปรูได้โดยต้องจดทะเบียนกับสำนักทะเบียนการค้า สำนักงานสาขามีฐานะเป็นเพียงตัวแทนบริษัทในการจัดการเรื่องต่างๆ โดยมีการแต่งตั้งและมอบอำนาจตัวแทนบริหารจากบริษัทแม่

■ การลงทุนของธุรกิจต่างชาติ

การลงทุนของธุรกิจต่างชาติในเปรูมีข้อกำหนดดังนี้

1. การลงทุนจากต่างชาติไม่ต้องขออนุญาตจากรัฐบาล ยกเว้นในธุรกิจธนาคารและทางทหาร นักลงทุนต่างชาติต้องจดทะเบียนกับ CONITE ซึ่งกำกับดูแลนโยบายของเปรูด้านการลงทุนจากต่างชาติ
2. ไม่มีข้อจำกัดในการส่งคืนกำไร เงินปันผล ค่าลิขสิทธิ์ และเงินลงทุนกลับประเทศหลักจากถูกหักภาษีแล้ว
3. ไม่อนุญาตให้มีการจ้างต่างชาติมากกว่าร้อยละ 20 ของพนักงานทั้งหมดของธุรกิจ และรายได้เงินเดือนรวมของต่างชาติต้องไม่เกินร้อยละ 30 ของรายจ่ายเงินเดือนรวม

■ ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศเปรูนั้น ประกอบไปด้วย 5 ขั้นตอน ดังตารางต่อไปนี้



ตารางที่ 2.6: ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศ

ขั้นตอน	รายละเอียด	ระยะเวลา	ค่าใช้จ่าย
1	ตรวจสอบชื่อที่จะใช้สำหรับการจดทะเบียนและจองผ่านระบบออนไลน์	น้อยกว่า 1 วัน	4 PEN สำหรับการตรวจสอบและ 18 PEN สำหรับการจอง
2	การเตรียมตราสารจัดตั้งและคัดเลือกทนายความสำหรับการให้ข้อมูลบริษัทผ่านระบบออนไลน์	น้อยกว่า 1 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
3	ผู้ลงทุนทำการลงชื่อในตราสารจัดตั้งพร้อมกับเจ้าหน้าที่ทะเบียนการค้า(Public Register of Commerce) ซึ่งในขั้นตอนนี้จะได้รับใบอนุญาตธุรกิจและเลขประจำตัวผู้เสียภาษี	8 วัน	200 USD สำหรับการตรวจตรารับรองเอกสารและ อีกร้อยละ 0.3 จากเงินทุนจดทะเบียน นอกจากนี้จะต้องเสียค่าธรรมเนียมต่อการจัดตั้ง 15 USD และ 8 USD ของการนัดหมายผู้ตรวจสอบหรือ ผู้แทน โดยทั้งหมดจะไม่เกิน 3,700 PEN
4	การลงตราสมุดบัญชี (Accounting Book) และบันทึก (Minute Book)	1 วัน	7 USD ต่อหน้า ไม่เกิน 100 หน้า ธุรกิจโดยส่วนมากจะอยู่ระหว่าง 5-9 หน้า ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายราว 35-63 USD
5	ได้รับใบอนุญาตประกอบกิจการจากท้องถิ่น(Municipal from City Council)	15 วัน	ขึ้นอยู่กับที่ตั้งของบริษัท(ราว 391 ถึง 489 PEN)

ที่มา: Doing Business 2014, World Bank Group

■ ระบบภาษี

โดยทั่วไป ในประเทศเปรู การประเมินภาษีจะทำการประเมินรายปี ประจำงวด 1 มกราคม ถึง 31 ธันวาคม ของทุกปี ประกอบด้วย

1. ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ตารางที่ 2.7: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้	อัตราภาษี (%)
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	30

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

2. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ตารางที่ 2.8: อัตราภาษีแต่ละลำดับในหน่วยภาษี

ลำดับในหน่วยภาษี	อัตราภาษี (%)
สูงถึง 27 หน่วยภาษี (UITs) (S/. 102,600 หรือ US\$ 32,645)	15
จาก 27 UITs ถึง 54 UITs (S/. 205,200 หรือ US\$ 73,285)	21
ส่วนที่เกินจาก 54 UITs	30

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

3. ภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม

ตารางที่ 2.9: สรุปภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม

ประเภทภาษี	อัตรากาษี	ฐานภาษี
ภาษีศุลกากร	0%, 6% and 11%	CIF Value
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	18%	CIF + ภาษีศุลกากร

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

4. ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ตารางที่ 2.10: อัตรากาษีหัก ณ ที่จ่าย สำหรับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู

ประเภทรายการ	อัตรากาษี (%)
การจ่ายเงินปันผลและรูปแบบอื่น ๆ ของการแบ่งกำไร รวมถึงการส่งกำไรออกจากสาขา	4.10
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู	4.99
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันที่อยู่ในต่างประเทศ	30.00
การจ่ายค่าบริการช่วยเหลือทางด้านเทคนิค (Technical assistance services) ซึ่งมี การใช้บริการดังกล่าวในเปรู	15.00
การจ่ายค่าบริการเกี่ยวข้องกับระบบดิจิทัลในเปรู	30.00
ค่าลิขสิทธิ์	30.00
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ผ่านตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง	
- การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่น ๆ ที่ถูกตราโดยบริษัทที่ จัดตั้งขึ้นในเปรู	5.00
- การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของ บริษัทสัญชาติเปรู	
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง	
- การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่น ๆ ที่ถูกตราโดยบริษัทที่ จัดตั้งขึ้นในเปรู	30.00
- การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของ บริษัทสัญชาติเปรู	
รายได้อื่น ๆ ที่ได้จากการดำเนินธุรกิจที่อยู่ในขอบข่ายของเปรู	30.00

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)



■ ตลาดแรงงานในประเทศ

ค่าแรงขั้นต่ำในประเทศเปรูนั้นถูกกำหนดโดยภาครัฐ โดยมีการพิจารณาปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้ ค่าแรงขั้นต่ำในประเทศเปรูในปัจจุบัน (2014) กำหนดไว้ที่ประมาณ 268.8 ดอลลาร์ต่อเดือน นอกจากนี้ นายจ้างมีภาระต้องสมทบกองทุนประกันสังคมในอัตราร้อยละ 9 ของค่าจ้าง

ถึงแม้ว่าในตลาดแรงงานเปรูจะมีแรงงานมีฝีมือชั้นกลางจำนวนมาก แต่ก็มีปัญหาความขาดแคลนแรงงานฝีมือชั้นสูง และมีค่าแรงค่อนข้างสูง โดยที่รัฐบาลเปรูได้มีการปรับเปลี่ยนนโยบายค่าจ้างขั้นต่ำเพิ่มขึ้นเป็น 750 PENN ต่อเดือนในปี 2012 การจัดตั้งสหภาพแรงงานสามารถทำได้ง่ายโดยเปรียบเทียบแรงงานสามารถจัดตั้งสหภาพได้มากกว่าหนึ่งสหภาพ ทั้งนี้ก่อนการประท้วงของแรงงานต้องได้รับอนุญาตจากกระทรวงแรงงาน ในกรณีธุรกิจที่สำคัญต่อสาธารณะจะถูกกำหนดให้ต้องมีพนักงานจำนวนหนึ่งที่ต้องให้บริการแก่สาธารณะได้ตลอดเวลา เพื่อให้การประท้วงไม่กระทบต่อประชาชนและระบบเศรษฐกิจในวงกว้างการเพิ่มขึ้นของข้อกำหนดเกี่ยวกับการปลดพนักงาน ทำให้ธุรกิจไม่ต้องการเพิ่มการจ้างแรงงาน และเป็นโอกาสกับธุรกิจที่รับช่วงต่อ (Outsourcing)

เวลาทำงานปกติ คือ 8 ชั่วโมงต่อวัน และ 5 วันต่อสัปดาห์ โดยสามารถยืดหยุ่นได้ตามลักษณะงาน แต่ต้องไม่เกิน 48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์และ 6 วันต่อสัปดาห์ ทั้งนี้กฎหมายแรงงานได้กำหนดสิทธิลาพักร้อนได้ปีละ 30 วัน

ตารางที่ 2.11: คุณภาพของกำลังแรงงานของกลุ่มประเทศอเมริกาใต้

	Literacy Rate,%	Labour Market Rigidity Score	Female Labour Participation, %
Argentina	97.6	21.0	52.4
Brazil	89.6	46.0	60.1
Chile	96.4	18.0	41.8
Colombia	92.3	10.0	40.7
Costa Rica	95.8	39.0	45.1
Dominican Republic	88.8	21.0	50.5
El Salvador	83.6	24.0	45.9
Guatemala	72.5	28.0	48.1
Guyana	91.8	19.0	44.7
Haiti	61.0	10.0	57.5
Honduras	82.6	57.0	40.1
Jamaica	85.5	4.0	56.1
Mexico	91.7	41.0	43.2
Nicaragua	80.1	27.0	47.1
Panama	93.2	66.0	48.4
Peru	88.7	39.0	58.2
Trinidad & Tobago	98.6	7.0	55.1
Uruguay	97.8	18.0	53.8
Venezuela	93.0	69.0	51.7

หมายเหตุ: ข้อมูลความเหน็ดในการปรับตัวในตลาดแรงงาน (Labor Market Rigidity) มาจาก Ease of Doing Business, World Bank

ที่มา: BMI และ International Labor Organization, World Bank (2014)

2.2.1.3 นโยบายส่งเสริมการลงทุน

เพื่อเป็นการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ เปรูได้ออกมาตรการที่ให้สิทธิประโยชน์ เช่น การยกเว้นภาษี การใช้นโยบายส่งเสริมการแข่งขัน การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และการจัดตั้งหน่วยงานที่รับผิดชอบดูแลให้ความช่วยเหลือผู้ลงทุน คือ Private Investment Promotion Agency (PROINVERSION)

ทั้งนี้ รัฐธรรมนูญของเปรูได้ให้หลักประกันการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันระหว่างคนชาติและนักลงทุนต่างชาติ ยกเว้นภายในอาณาเขต 50 กิโลเมตรจากพรมแดนของประเทศ รัฐธรรมนูญยังอนุญาตให้รัฐสามารถใช้มาตรการตอบโต้ประเทศที่ใช้มาตรการกีดกันที่ส่งผลกระทบต่อผลประโยชน์ของประเทศ นอกจากนี้ ยังมีบทบัญญัติที่ไม่อนุญาตให้ต่างชาติให้บริการเกี่ยวกับขนส่งทางทะเล การขนส่งทางอากาศ และการแพร่ภาพและกระจายเสียง (Broadcasting)

กฎหมายของเปรูที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ได้แก่

1. กฎหมายการลงทุนของต่างชาติ (Foreign Investment Law: Legislative Decree No.662)

ภายใต้รัฐธรรมนูญปี ค.ศ. 2002 กำหนดหลักการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันระหว่างนักลงทุนในประเทศกับนักลงทุนต่างชาติ รวมทั้งให้หลักประกันให้นักลงทุนต่างชาติสามารถโอนเงินทุนทั้งหมดเงินปันผล และกำไรออกนอกประเทศได้โดยเสรี

2. กฎหมายเพิ่มการลงทุนของภาคเอกชน (Framework Law for the Growth of Private Investment: Legislation Decree No. 757)
3. กฎหมายส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนในโครงสร้างพื้นฐานสาธารณะ (Law for the Promotion of Private Investment in Public Infrastructure Works and Public Services: Supreme Decree No. 059-96-PCM)

■ นโยบายการส่งเสริมการลงทุนต่างประเทศ (Foreign Investment Policy)

นโยบายการลงทุนของเปรูโดยภาพรวมให้การส่งเสริมทั้งการลงทุนภายในประเทศและการลงทุนจากต่างประเทศ โดยนโยบายการแปรรูปธุรกิจจากรัฐไปสู่เอกชน (Privatization) เป็นปัจจัยสำคัญในการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติเข้าสู่ประเทศเปรู ในด้านกฎระเบียบเพื่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ รัฐบาลเปรูได้จัดตั้งหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนที่มีชื่อว่า PROINVERSION ซึ่งทำหน้าที่รับ การขึ้นทะเบียนธุรกิจและการให้อนุญาตธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ทองแดง และพลังงาน นอกจากนี้ กฎหมายรัฐธรรมนูญ กฎหมายแพ่ง กฎหมายคุ้มครองการลงทุน และการเจรจาการค้าเสรีกับสหรัฐอเมริกา เป็นปัจจัยพื้นฐานในการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศของเปรู เพราะเป็นการสร้างความชัดเจนของการลงทุน ความโปร่งใสในการดำเนินงาน และลดขั้นตอนในการทำธุรกิจ

ข้อจำกัดในการทำธุรกิจในเปรูมีไม่มาก ถึงแม้ว่าจะมีนโยบายห้ามการลงทุนของชาวต่างชาติในธุรกิจบางประเภท เช่น กิจการแพร่ภาพและกระจายเสียง (Broadcasting) เหมืองแร่ และในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับยุทธโศปกรณ์ และการป้องกันประเทศจะต้องได้รับอนุญาตก่อนการลงทุนจากต่างประเทศ



ตารางที่ 2.12: การลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศของประเทศละตินอเมริกา

	2009		2010		2011	
	US\$bn	Per Capita	US\$bn	Per Capita	US\$bn	Per Capita
Argentina	4.0	100.3	7.1	174.6	7.2	177.7
Brazil	25.9	134.3	48.5	248.8	66.7	339.0
Chile	12.9	760.1	15.4	898.3	17.3	1001.7
Colombia	7.1	156.3	6.9	149.0	13.2	282.0
Mexico	16.1	143.9	20.7	182.6	19.6	170.3
Peru	6.4	223.6	8.5	290.8	8.2	280.0
Trinidad & Tobago	0.7	530.6	0.5	409.6	0.6	426.3
Venezuela	-2.5	-88.9	1.2	41.7	5.3	180.1

ที่มา: UNCTAD และ BMI

2.2.1.4 เขตเศรษฐกิจพิเศษ

กฎหมายของเปรูในปัจจุบันครอบคลุมเขตการค้าพิเศษ 2 เขต ได้แก่ Central of Export, Transformation, Industry, Commercialization and Services (CETICOS) และ The Tacna Industry Free Zone (Zone Franca de Tacna, ZOFRATACNA) กฎระเบียบและสิทธิประโยชน์ด้านภาษีของเขตการค้าเหล่านี้ถูกนำมาใช้สำหรับนักลงทุนเปรูและนักลงทุนชาวต่างชาติ เขตการค้าเหล่านี้มีไม่ค่อยประสบความสำเร็จจากการดึงดูดการลงทุนขนาดใหญ่มากนักและมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจเปรูเพียงเล็กน้อย

CETICOS มีการจัดตั้งเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษอยู่ภายในและแถบชายฝั่งของเมือง Ilo Matarani และ Paita โดยจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมการส่งออกของกิจกรรมฟาร์มเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร บริษัทที่จัดตั้งใน CETICOS จะได้รับการยกเว้น ภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีสรรพสามิต ภาษีบำรุงท้องที่และค่าธรรมเนียมต่างๆ ในการส่งออกและนำเข้าสินค้า

ภาพรวมโดยทั่วไปที่เป็นแรงจูงใจทั้งหมดที่มีต่อนักลงทุนต่างชาติ เช่น การคืนเงินในการถือครองเครื่องจักรและสินค้าที่อยู่ในขั้นเตรียมการผลิตหรือ Pre-Production Stage (ซึ่งได้รับสิทธิสูงสุดถึง 5 ปี) ZOFRATACNA ในเมืองตักนาก็มีการใช้ผลประโยชน์ด้านภาษีในการดึงดูดนักลงทุนเช่นเดียวกับที่พบใน CETICOS ด้วย โดย ZOFRATACNA นั้นถูกจัดตั้งขึ้นตั้งแต่ปี 2002 เพื่อที่จะกระตุ้นการพัฒนาอุตสาหกรรม ขณะเดียวกันก็มีความพยายามสร้างรายได้จากการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวด้วยเช่นกัน

2.2.1.5 ข้อตกลงระหว่างประเทศ

การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศเปรูพึ่งพาการเปิดประเทศและการแข่งขันในด้านการส่งออก ซึ่งแนวทางการพัฒนานี้ค่อนข้างประสบความสำเร็จ และเป็นเครื่องมือที่สามารถพัฒนาเศรษฐกิจและลดความยากจนในเปรูได้

เปรูได้ทำข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) กับตลาดขนาดกลางและขนาดใหญ่จำนวนมาก โดยในปัจจุบัน FTA ครอบคลุมเกือบร้อยละ 95 ของการส่งออก เปิดโอกาสให้สินค้าของเปรูเข้าสู่ตลาดภายใต้ข้อตกลงของแหล่งกำเนิดสินค้าและภายใต้เงื่อนไขของ 53 ประเทศ รวมถึงประเทศสหรัฐอเมริกา จีน แคนาดา ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไทย สิงคโปร์ และสหภาพยุโรป

การขยายตัวของตลาดและการเพิ่มจำนวนของข้อตกลงทางการค้าที่เปรูได้ลงนามทำให้มีการส่งออกเพิ่มมากขึ้นรวมถึงบริษัทที่ส่งออกด้วย โดยเฉพาะสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าพื้นเมือง แม้ว่าการส่งออกของ

สินค้าพื้นเมืองครอบคลุมร้อยละ 78 ของสินค้าส่งออกของประเทศทั้งหมด แต่การเปิดเสรีทางการค้าดังกล่าวได้สร้างช่องทางในการส่งออกสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าพื้นเมือง เป็นสำคัญ ยกตัวอย่าง ใน 3 ปีแรกของการค้าเสรีกับประเทศสหรัฐอเมริกาทำให้หน่วยภาษีเพิ่มขึ้น 488 หน่วยสำหรับสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าพื้นเมืองที่ส่งออกไปยังสหรัฐอเมริกา ขณะที่สังเกตได้ว่าสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าพื้นเมืองเพิ่มขึ้น 204 หน่วยในปีที่ 2 ในการทำการค้าเสรีกับประเทศจีน

นอกจากนี้ ข้อตกลงทางการค้าเป็นเครื่องมือสำคัญในการดึงดูดการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศ ทำให้ไปส่งเสริมผลิตภาพของบริษัทต่างๆ และการส่งทอดความรู้ทางเทคโนโลยีส่งผลให้ต้นทุนในการนำเข้าวัตถุดิบและคุณภาพของปัจจัยการผลิตลดลง ข้อตกลงทางการค้าทำให้เกิดแรงจูงใจรวมตัวกันเป็นมาตรฐานสากล ทำให้บริษัทต่าง ๆ ในเปรูเกิดการพัฒนาทางด้านการจัดการและการขนส่งอย่างเป็นรูปธรรม

- **ข้อตกลงด้านการลงทุน** ปัจจุบัน เปรูได้มีข้อตกลงในด้านการลงทุนกับ 53 ประเทศเรียบร้อยแล้ว ข้อตกลงด้านการลงทุนที่สำคัญ ได้แก่ ทวิภาคีการส่งเสริมการลงทุนและคุ้มครอง (BRIPPAs) กับ 29 เขตเศรษฐกิจประกอบด้วย เยอรมัน อาเจนตินา ออสเตรเลีย โบลิเวีย จีน โคลอมเบีย เกาหลีใต้ คิวบา เดนมาร์ก เอกวาดอร์ เอลซาวาดอร์ สเปน ฟินแลนด์ ฝรั่งเศส อิตาลี ญี่ปุ่น มาเลเซีย นอร์เวย์ เนเธอร์แลนด์ ปารากวัย โปรตุเกส สหราชอาณาจักร เช็ก โรมันเนีย สวีเดน สวิสเซอร์แลนด์ ไทย สหภาพเศรษฐกิจระหว่างเบลเยียมและลักเซมเบิร์ก และเวเนซุเอลา นอกจากนี้ เปรูได้ทำข้อตกลงร่วมมือเกี่ยวกับการลงทุนกับภาคเอกชน และยังได้ทำสัญญาข้อตกลงในกรณีพิพาทในเรื่องการลงทุนระหว่างประเทศ (ICSID) ในกรณีที่มีข้อพิพาทระหว่างนักลงทุน

■ ความตกลงเขตการค้าเสรีเปรู

โดยในรายละเอียดของความตกลงเขตการค้าเสรีของเปรู ทั้งที่มีการประกาศใช้ และอยู่ในระหว่างการต้อนั้น สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ข้อตกลงที่เป็นพหุภาคี - World Trade Organization (WTO)
2. ข้อตกลงทวิภาคี - เขตการค้าเสรีสหภาพยุโรป (EFTA), Switzerland, Iceland, Liechtenstein, Norway, Canada, Chile, China, South Korea, Costa Rica, Cuba, United States, Japan, Southern Common Market (MERCOSUR) – Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay, Mexico, Panama, Singapore, Thailand, European Union, Venezuela

รอกการประกาศใช้: Guatemala, Pacific Alliance (Colombia, Chile, Mexico, Peru)

อยู่ในช่วงพิจารณาและต้อน: Honduras, El Salvador, Thailand, Turkey Trans-Pacific Partnership (TPP): Brunei, Chile, New Zealand, Singapore, Australia, United States, Malaysia, Vietnam, Canada, Mexico, Japan, Peru



นอกจากนี้ เปรูเป็นสมาชิกหนึ่งใน 20 เขตเศรษฐกิจของ Asia Pacific Economic Cooperation (APEC) และยังเป็นสมาชิกของ Latin American Integration Association (ALADI) และรอกการบังคับใช้ข้อตกลงกับ Pacific Alliance (Columbia, Chile Mexico)

ทั้งนี้ สามารถสรุปข้อตกลงการค้าเสรีที่สำคัญของเปรูได้ดังนี้

1. เขตการค้าเสรี เปรู-จีน (FTA)

ในแง่ของเศรษฐกิจประเทศจีนเป็นประเทศที่มีอัตราการเติบโตของเศรษฐกิจมากในช่วง 2 ทศวรรษที่ผ่านมา (ประมาณร้อยละ 10 ต่อปี) โดยเป็นเศรษฐกิจที่มีขนาดของตลาดกว่า 1.35 พันล้านคน ซึ่งมีผู้บริโภคที่มีอำนาจการซื้อสูงถึง 350 ล้านคน ข้อตกลงนี้ได้เกิดขึ้นในเดือนมีนาคม 2010

ในเดือนกรกฎาคม 2012 การส่งออกไปประเทศจีนเติบโตขึ้นเฉลี่ย 31% ต่อปี ในช่วงระหว่างปี 2002-2012 สินค้าสำคัญที่เปรูส่งออกไปจีน ได้แก่ ทองแดง เหล็ก ตะกั่ว และสังกะสี ขณะเดียวกัน จีนส่งออกเครื่องจักร โทรศัพท์มือถือและสินค้าเทคโนโลยีขั้นสูงไปยังเปรู สินค้าที่เปรูได้ผลประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าอย่างเห็นได้ชัด ได้แก่ ปลาหมึกยักษ์ องุ่นสด อโวคาโด มะม่วง บาลเลย์ และปาปริก้า เป็นต้น

2. การส่งเสริมการค้า เปรู-สหรัฐอเมริกา

เปรูสามารถเข้าถึงการค้าผ่านศุลกากรกับสหรัฐอเมริกาตั้งแต่ปี 1991 ซึ่งอนุญาตโดยสมาชิกสภาของอเมริกา ผ่าน Andean Trade Preference Act (ATPA) ทั้งนี้ การส่งออกส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าพื้นเมือง (สัดส่วนประมาณ 96% ของการส่งออกโดยรวม) ที่น่าสนใจคือเป็น เหล็ก-เครื่องจักร เคมีภัณฑ์ และสิ่งทอ

3. เขตการค้าเสรีระหว่างเปรูและสหภาพยุโรป

ข้อตกลงทางการค้ากับสหภาพยุโรปเป็นส่วนหนึ่งเป็นแผนทางธุรกิจที่จะขยายการส่งออกของเปรู ซึ่งมีผลตั้งแต่วันที่ 1 เดือนมีนาคม ปี 2013

สหภาพยุโรปเป็นแหล่งส่งออกที่สำคัญของเปรู เป็นส่วนมากถึงประมาณร้อยละ 15-16 ของมูลค่าการส่งออกรวม ทั้งนี้ การเข้าสู่การค้าเสรีระหว่างเปรู-EU สามารถลดภาษีศุลกากรได้ถึง 99.3% ของการส่งออกของเปรู เป็นประโยชน์ในด้านภาษีของสินค้าเกษตรถึง 95% สินค้าส่งออกที่น่าสนใจ อาทิ หน่อไม้ฝรั่ง อโวคาโด กาแฟ สินค้าประเภทพริก เป็นต้น

4. ข้อตกลงการค้าเสรีเปรู-ญี่ปุ่น

ข้อตกลงความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างเปรูและญี่ปุ่นเริ่มขึ้นในวันที่ 31 พฤษภาคม 2011 และมีผลบังคับใช้อย่างสมบูรณ์เมื่อวันที่ 1 พฤษภาคม 2012

ข้อตกลงความร่วมมือทางเศรษฐกิจเปรู-ญี่ปุ่นหรือ Peru-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) ช่วยส่งเสริมการเข้าถึงสิทธิพิเศษของตลาดต่างประเทศที่จัดตั้งขึ้นซึ่งมีกำลังในการบริโภคสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง ภายใต้ข้อตกลงนี้สินค้าของเปรู อาทิ กาแฟ หน่อไม้ฝรั่ง น้ำมันปลา ทองแดง ตะกั่ว สังกะสี ข้าวโพดสีม่วง (Purple Corn) ข้าวโพดยักษ์ ปลากระโทงดาบ เป็นต้น ได้เข้าสู่ญี่ปุ่นด้วยสิทธิพิเศษ นอกจากนี้ก็ช่วยให้เปรูเข้าถึงตลาดที่มีความต้องการสูงในสินค้าอุปโภคบริโภค วัตถุดิบ สินค้าชิ้นกลาง และสินค้าทุนด้วยเช่นเดียวกัน

5. ข้อตกลงการค้าเสรีเปรู-เกาหลีใต้

ข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างเปรูและเกาหลีใต้มีการลงนามเมื่อ 21 พฤษภาคม 2011 และมีผลในวันที่ 1 กันยายน 2011 ตามข้อตกลงนี้เป็นกลยุทธ์ของเปรูที่จะนำไปสู่การเสริมสร้างความแข็งแกร่งทางการค้าการค้ากับเอเชีย โดยเกาหลีใต้เป็นประเทศที่สามในเอเชียที่เปรูลงนามข้อตกลงเกี่ยวกับการค้าเสรี

ตัวอย่างสิทธิการดำเนินงานตามข้อตกลงนี้ อาทิ การยกเลิกภาษีศุลกากรในสินค้าที่ทั้งสองประเทศได้ประโยชน์ร่วมกัน อย่างไรก็ตาม ก็อาจจะมีมาตรการอื่น ๆ ที่ใช้ในรูปของอากรสินค้านำเข้าในสินค้าเกษตรกรรมบางอย่างซึ่งเป็นการดำเนินการพิเศษในข้อตกลงผ่านข้อตกลงทวิภาคีนี้เปรู

ตลาดเกาหลีใต้เป็นตลาดที่มีประชากรราว 50 ล้านคนและมี GDP ต่อหัวประมาณ 22,590 เหรียญดอลลาร์สหรัฐฯ สินค้าส่งออกสำคัญของเปรู ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เกษตร และผลิตภัณฑ์ประมง เนื่องจากเกาหลีใต้มีความต้องการอาหารสดจากเปรูสูง

6. ข้อตกลงการค้าเสรีเปรู-สิงคโปร์และเปรู-ไทย

เปรูได้ดำเนินการข้อตกลงการค้าเสรีเปรู-สิงคโปร์ ในวันที่ 29 พฤษภาคม 2008 ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 กันยายน 2009 ในกรณีของไทย เปรูก็ได้การลงนามในข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างเปรูและไทยซึ่งมีผลบังคับใช้อย่างสมบูรณ์ในวันที่ 31 ธันวาคม 2011

จากข้อตกลงการค้าเสรีดังกล่าว พบว่า สินค้าส่งออกที่สำคัญของเปรูไปยังสิงคโปร์ ได้แก่ โกโก้ องุ่น เสื้อยืด เสื้อยืด หน่อไม้ฝรั่ง หอย และผลิตภัณฑ์จากทะเล ขณะที่สินค้าส่งออกไปไทยส่วนใหญ่จะเป็นแร่สังกะสี แร่ทองแดง แป้ง ปลาป่น หมึกกระดอง และองุ่นสด

7. ข้อตกลงการส่งเสริมเศรษฐกิจเปรู-MERCOSUR

ข้อตกลงการส่งเสริมเศรษฐกิจ 58 หรือ Economic Complementation Agreement 58 (AEC58) เป็นการลงนามระหว่างเปรูและประเทศในกลุ่ม MERCOSUR (อาร์เจนตินา บราซิล ปารากวัย และอุรุกวัย) เมื่อวันที่ 30 พฤศจิกายน 2005 และมีผลบังคับใช้ในเดือนมกราคม 2006

8. เปรู –MERCOSUR – ข้อตกลงในการดำเนินการทางเศรษฐกิจ (ACE)

ข้อตกลงในการดำเนินงานทางเศรษฐกิจ (ACE 58) ได้บรรลุข้อตกลงระหว่าง เปรู และประเทศใน MERCOSUR (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay) ในเดือนพฤศจิกายน 2005 และมีผลในเดือนมกราคม 2006 โดยเป้าหมายของข้อตกลงนี้ก็คือการวางกรอบในการร่วมมือกัน และอำนวยความสะดวกให้กับประเทศสมาชิกที่ทำการค้า ผ่านการยกเลิกภาษีหรือมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีที่มีผลต่อสินค้าและบริการนั้น ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2012 สินค้าที่ส่งไปประเทศ Argentina และ Brazil จะถูกเก็บภาษีในอัตรา 0%

9. เปรู –เม็กซิโก ข้อตกลงในการร่วมมือกันทางการค้า

ข้อตกลงในการร่วมมือกันทางการค้าเข้าสู่การเจรจาระหว่างประเทศเปรูและ Mexico ในวันที่ 6 เมษายน 2011 และบังคับใช้อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2012 ทำให้เข้าถึงตลาดขนาด 112 ล้านคน และมีสินค้าให้เลือกถึง 12,000 รายการ เช่น ปลากระป๋อง คุกกี้ ไม้ กุ้ง และอื่น ๆ

10. Andean Community of Nations (CAN)

ประเทศเปรูเป็นประเทศสมาชิกในประชาคมแอนเดียน (CAN) ซึ่งเป็นสหภาพศุลกากรในทวีปอเมริกาใต้ อันประกอบด้วยประเทศสมาชิก ได้แก่ โบลิเวีย โคลัมเบีย เอกวาดอร์ และเปรู ทั้งนี้ การที่เปรูเป็นสมาชิกในประชาคมแอนเดียนดังกล่าว ทำให้เปรูได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีต่างๆ จากประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐฯ EU และญี่ปุ่น ในรูปของ GSP หรือข้อตกลงพิเศษอื่นๆ เช่น สิทธิประโยชน์พิเศษด้านภาษีจากสหรัฐฯ ภายใต้กฎหมาย U.S. Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act ปี 2002

11. การค้าเสรีระหว่างประเทศเปรูและชิลี

ข้อตกลงนี้ประกาศใช้ตั้งแต่วันที่ 1 เดือนมีนาคม 2009 ซึ่งต่อยอดมาจากข้อตกลงทางเศรษฐกิจระหว่างเปรูและชิลีในปี 1998

12. Asia Pacific Economic Cooperation (APEC)

ปัจจุบัน APEC มีสัดส่วน GDP รวมกันถึงประมาณ 60% ของ GDP โลก และ 50% ของการค้าโลก และมีประชากรประมาณ 50% ของประชากรโลก

2.2.1.6 ระบบขนส่งและระบบโทรคมนาคม

การเติบโตทางเศรษฐกิจของเปรูมีแนวโน้มส่งผลให้ระบบโครงสร้างพื้นฐานของเปรูพัฒนาขึ้นอย่างต่อเนื่อง เปรูได้เริ่มพัฒนาภาคการขนส่ง ไฟฟ้า ประปา และการสื่อสาร เพื่อมุ่งส่งเสริมและสนับสนุนการลงทุนใหม่ ซึ่งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจและการลงทุน ตลอดจนช่วยลดอุปสรรคด้านระยะทางระหว่างภูมิภาคต่าง ๆ ของประเทศ ทำให้ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มต่ำลง

เปรูให้ความสำคัญต่อการพัฒนาระบบการขนส่ง (ถนน, ระบบราง, ท่าเรือ, และท่าอากาศยาน) เพื่อที่จะเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน และเพื่อการเป็นศูนย์กลางทางด้านโลจิสติกส์ (Logistic Hub) ซึ่งจะเป็นการรวมตัวของลาตินอเมริกา กับภูมิภาคเศรษฐกิจเอเชียแปซิฟิก การลงทุนนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้โครงสร้างพื้นฐานของประเทศมีความทันสมัย ช่วยลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ และเป็นการส่งเสริมข้อตกลงการค้าเสรี (FTAs) ของเปรูให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเพื่อเชื่อมโยงเปรูกับตลาดโลก โดยในปี 2016 ประมาณการว่าเงินลงทุนจำนวนกว่า 17.78 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ จะนำมาใช้ในการดำเนินการดังกล่าว ซึ่งถือเป็นโอกาสสำหรับนักลงทุน

○ สาธารณูปโภคพื้นฐาน (Physical Infrastructure)

แม้ว่าระดับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของเปรูจะอยู่สูงกว่าระดับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเฉลี่ยของโลกและประเทศในกลุ่มละตินอเมริกา แต่ปัญหาสาธารณูปโภคพื้นฐานที่ไม่เพียงพอยังคงเป็นปัจจัยหลักในการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจของเปรู ยกตัวอย่างเช่น ปัญหาความล่าช้าในการขนส่งหรือการเข้าถึงแหล่งท่องเที่ยว ทำให้การส่งเสริมการลงทุนของภาคเอกชนโดยเฉพาะการท่องเที่ยวมีปัญหา จึงมีผลกระทบต่อขยายตัวของธุรกิจท่องเที่ยวอย่างมาก



○ ท่าอากาศยาน

เปรูมีท่าอากาศยาน 23 แห่ง โดยอยู่ภายใต้สัมปทาน 19 แห่งและอีก 4 แห่งดำเนินการโดย Peruvian Commercial Aviation Corporation หรือ CORPAC ซึ่งรัฐถือหุ้น 100 เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ CORPAC ยังควบคุมการดำเนินการของท่าอากาศยานขนาดเล็ก (Airfield) 75 แห่งและท่าอากาศยานสำหรับเฮลิคอปเตอร์ (Heliport) อีก 18 แห่ง (CORPAC, 2013)

ในปี 2001 Lima Airport Partners (LAP) คณะกรรมการประมุขในการจัดการท่าอากาศยานนานาชาติฮอร์เกซาเวซ (Jorge Chavez International Airport) ภายใต้สัญญา 30 ปีจากรัฐบาล สนามบินนานาชาติฮอร์เกซาเวซเป็นสนามบินหลักในการจัดการระบบการบินของเปรู และกลายเป็นศูนย์กลางของอเมริกาใต้โดยได้รับการพัฒนาอย่างต่อเนื่องด้วยงบประมาณสะสมในเดือนธันวาคม 2012 ประมาณ 300 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมีเงินลงทุนตามสัญญาจำนวน 1062 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งรวมถึงการก่อสร้างรันเวย์ที่สองในปี 2014 นอกจากนี้เปรูยังมีท่าอากาศยานนานาชาติอื่นๆ อีก 10 แห่ง ซึ่งตั้งอยู่ที่เมือง Arequipa, Cusco, Chiclayo, Iquitos, Juliaca, Pisco, Pucallpa, Talara, Tacna และ Trujillo และยังมีแผนที่จะสร้างท่าอากาศยานนานาชาติ ชินเชโร-กุสโก (Chincheru-Cusco international airport) ด้วยเงินลงทุนประมาณ 556 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯอีกด้วย

○ ระบบราง

เปรูมีเส้นทางรถไฟสายหลักอยู่ 2 สาย คือ เส้นทางรถไฟภาคกลางและภาคใต้ โดยในปี 1999 รัฐบาลเปรูได้ให้สัมปทานเส้นทางรถไฟภาคกลางและภาคใต้ให้กับ Ferrovías Central Andina S.A และ Ferrocarril Transandino S.A. ตามลำดับ

เส้นทางรถไฟภาคกลางของเปรู หรือ Ferrocarril Central del Perú (FCC) ซึ่งเป็นทางรถไฟสายแรกในเปรู เปิดบริการในปี ค.ศ. 1851 โดยเชื่อมต่อท่าเรือฝั่งแปซิฟิกในเมืองกายาโอ (Callao) กับกรุงลิมา (Lima) ต่อมามีการขยายต่อไปจนถึงเมืองชิลลา (Chicla) ในปี 1878 รถไฟสายนี้ได้มีการขยายต่อไปยังเมืองลา โอโรยา (La Oroya) ในปี 1893 และเมืองฮวนกาโย (Huancayo) ในปี 1908 ซึ่งทางรถไฟสายนี้นั้นได้ชื่อว่าเป็นทางรถไฟที่อยู่บนที่สูงเป็นอันดับสองของโลกโดยจุดสูงสุดอยู่ที่อุโมงค์ในเมืองกาเลรา (Galera) ใต้เขา Meiggs ที่ระดับความสูง 4783 เมตร เหนือระดับน้ำทะเลและสถานีกาเลราที่ระดับความสูง 4777 เมตร และในปี 1955 ได้เปิดเส้นทางสายด่วนจากลาซิมาของสายย่อย Morococha (4818 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล) สู่เมือง Volcán นำไปสู่การบันทึกสถิติโลกที่ระดับความสูง 4830 เมตร เหนือระดับน้ำทะเล

ที่เมืองลาโอโรยา (La Oroya) รถไฟสาย Cerro de Pasco ได้ถูกเปิดขึ้นในปี 1904 เพื่อที่จะอำนวยความสะดวกในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ของเมือง Cerro de Pasco เส้นทางสายรถไฟสายใต้ หรือ Ferrocarriles del Sur del Perú (FCS) เป็นเส้นทางจากอาเรกิปา (Arequipa) สู่อูโน (Puno) ในปี 1876 และสู่ชายฝั่งที่ Matarani เส้นทางสายนี้ยังมีการดำเนินการของเรือ Steamer Yavari และ Train ferries เพื่อข้ามทะเลสาบติติกากา (Lake Titicaca) เชื่อมต่อกับ Guaqui ในโบลิเวียนอกจากนี้จากเมืองกุสโกจะมีเส้นทางรถไฟสู่อากวัสกาเลียนเตส (Aguas Calientes) สำหรับบริการนักท่องเที่ยวในการเดินทางไปยังมาชูปิกชู (Machu Picchu) สายอื่นๆก็เช่น เส้นทางจากเหมืองแร่ในเมือง Toquepala สู่อูโน (Puno) สายที่เชื่อมต่อกับประเทศชิลีโดยเป็นเส้นทางจากเมืองตักนา (Tacna) สู่อูโน (Puno) ของชิลี

สำหรับกรุงลิมา นั้นจะมีระบบรถไฟฟ้าใต้ดินที่เรียกว่า “Metro Lima” หรือ “TrenEléctrico” สายที่ 1 ระยะทาง 21 กิโลเมตร 16 สถานี ซึ่งจะมีการก่อสร้างส่วนที่สองที่จะทำให้มีระยะทางรวม 39 กิโลเมตร ในปี 2014 และสายที่ 2 เรียกว่า “Huancayo Metro” ให้บริการอยู่ใจกลางเขต Andean ของเมืองอวนกาโย

○ ถนน

เปรูมีภูมิประเทศที่ทำนายและแตกต่างกัน เพื่อเขาแอนดีสทอดตัวพาดผ่านประเทศในแนวเหนือใต้แบ่งประเทศออกเป็นสามภูมิภาคทางภูมิศาสตร์ ได้แก่ พื้นที่ชายฝั่ง ที่ราบสูง และป่ารกทึบ เปรูมีถนนระยะทางรวม ประมาณ 140,672 กิโลเมตร (เป็นถนนที่มีการปูพื้นถนนประมาณ 18,698 กิโลเมตร) ประกอบด้วยถนนสายหลัก 24,593 กิโลเมตร ถนนสายรอง 24,235 กิโลเมตร และถนนสายชนบท 91,844 กิโลเมตร (CIA, 2012)

○ ท่าเรือ

เปรูมีท่าเรือ 45 แห่ง ประกอบด้วยท่าเรือชายฝั่งทะเล 40 แห่ง ท่าเรือแม่น้ำและทะเลสาบอีก 4 แห่ง ท่าเรือกายาโอ (Port of Callao) มีการขนถ่ายประมาณ 70 เปอร์เซ็นต์ของการขนถ่ายสินค้าทางเรือทั้งหมดของประเทศ และด้วยตำแหน่งที่ตั้งทำให้ท่าเรือกายาโอเป็นท่าเรือขนส่งตู้คอนเทนเนอร์ที่สำคัญที่สุดของชายฝั่งตะวันออกของทวีปอเมริกาใต้

ท่าเรือบริหารจัดการโดย Empresa Nacional de Puertos S.A. (ENAPU) ภายใต้กองทุนแห่งชาติ Financing of State Business Activity (FONAFE) ส่วน Directorate-General of Water Transport (DGTA) เป็นหน่วยงานที่สังกัดกระทรวงคมนาคมและการสื่อสาร ทำหน้าที่รับผิดชอบในการส่งเสริมสนับสนุน ออกกฎระเบียบ และควบคุมการพัฒนาเกี่ยวกับการเดินเรือสมุทรและกิจกรรมด้านการเดินเรือแม่น้ำและทะเลสาบ และมี National Port Authority (APN) ทำหน้าที่รับผิดชอบในการพัฒนาระบบท่าเรือขนส่งต่าง ๆ

พันธกิจหลักของแผนพัฒนาท่าเรือแห่งชาติในขณะนี้ก็คือ แผนยุทธศาสตร์การพัฒนาระบบการขนส่งและการสื่อสารประจำปี 2012-2016 มีนโยบายด้านการขนส่งเช่น การส่งเสริมการฟื้นฟูและพัฒนาการขนส่ง (การเดินเรือสมุทร แม่น้ำ ทะเลสาบ) ภายใต้ระบบการแข่งขันเสรี การพัฒนาท่าเรือและเทคโนโลยีให้มีความทันสมัย การเพิ่มมูลค่าของกิจการบริการท่าเรือต่าง ๆ และการพัฒนาด้านความปลอดภัยในการเดินเรือ เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การให้บริการขนส่งภายในประเทศทางเรือของเปรูค่อนข้างจำกัด เนื่องจากเปรูมีขีดจำกัดด้านการจราจรระหว่างคลังสินค้าหลักกับจุดรับสินค้า

○ การสื่อสาร

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมาการใช้โทรศัพท์ตั้งโต๊ะและโทรศัพท์เคลื่อนที่ของเปรูมีการเพิ่มขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ กองทุนเพื่อการลงทุนในโทรคมนาคม (Telecommunications Investment Fund: FITEL) มีจุดมุ่งหมายที่จะพัฒนาระบบโทรคมนาคมเพื่อลดช่องว่างระหว่างระบบโทรคมนาคมในเขตเมืองกับในเขตชนบท ดังนั้นในปี 2013 เปรูได้ดำเนินการลงทุนเครือข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ครอบคลุม 1,825 เมือง จากทั้งหมด 1,841 เมืองของเปรู

ในปี 2012 ได้มีการออกพระราชบัญญัติเกี่ยวกับการส่งเสริมและพัฒนาสายส่งใยแก้วนำแสงความเร็วสูง (High-Speed Optical Fiber Backbone) ซึ่งประกอบด้วย การติดตั้ง การให้บริการ และการบำรุงรักษาใยแก้วนำแสงประมาณ 13,400 กิโลเมตร ที่จะเชื่อม 180 เมืองทั่วประเทศ ด้วยเงินลงทุนกว่า 273.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ทั้งนี้ ประเมินว่า ในปี 2014 แนวโน้มการพัฒนาเป็นเทคโนโลยีแบบ 4G จะมีการลงทุนเพิ่มต่อไปได้เท่ากับ 1.6 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในช่วงปี 2014-2016

ตารางที่ 2.13: ความสะดวกในการทำธุรกิจ (Ease of Doing Business) ของสาธารณรัฐเปรู ปี 2557

หัวข้อการจัดอันดับ	อันดับโลก 2557	
	เปรู	อเมริกากลาง
1.ความสะดวกในการจัดตั้งบริษัท	63	103
1.1 จำนวนขั้นตอนการขอคำเนิการ	5	8.5
1.2 ระยะเวลา(วัน)	25	36.1
2.ขั้นตอนการขอใบอนุญาตก่อสร้าง	117	78
2.1 จำนวนขั้นตอน	14	12.7
2.2 ระยะเวลาดำเนินการ(วัน)	173	215.5
3.ขั้นตอนการขึ้นทะเบียนบริษัท	22	117
3.1 จำนวนขั้นตอน	4	7
3.2 ระยะเวลาดำเนินการ(วัน)	6.5	65
3.3ค่าใช้จ่าย(ร้อยละของมูลค่าบริษัท)	3.3	6
4.ความสะดวกในการเข้าถึงแหล่งสินเชื่อ	28	92
4.1 ดัชนีข้อมูลสินเชื่อ*	6	3.4
5.การให้ความคุ้มครองผู้ลงทุน	16	95
5.1 ดัชนีการเปิดเผยข้อมูล**	9	3.9
5.2 ดัชนีการคุ้มครองผู้ลงทุน***	7	4.9
6.ความสะดวกในการจ่ายภาษี	73	118
6.1 จำนวนภาษีที่ต้องชำระต่อปี	9	30
6.2 ระยะเวลา(ชั่วโมงต่อปี)	293	368.5
7.ความสะดวกในการค้าขายระหว่างประเทศ	55	88
7.1 จำนวนเอกสารที่ต้องยื่นเพื่อส่งออก	5	5.7
7.2 ระยะเวลาที่ใช้ในการส่งออก(วัน)	12	16.9
7.3 ต้นทุนในการส่งออกต่อผู้สินค้า(ดอลลาร์สหรัฐ)	890	1,283
7.4 จำนวนเอกสารที่ต้องยื่นเมื่อนำเข้า	7	6.7
7.5 ระยะเวลาในการนำเข้า(วัน)	17	19
7.6 ต้นทุนในการนำเข้า(ดอลลาร์สหรัฐ)	1,010	1,676
8.การบังคับใช้สัญญา	105	116
8.1 จำนวนขั้นตอนในการยื่นเอกสาร	41	40
8.2 ระยะเวลาในการดำเนินการ(วัน)	426	734
9.การปิดกิจการ	110	104
9.1 อัตราค่าใช้จ่ายในการฟื้นฟู (เชนต์ต่อดอลลาร์)	27.7	31.4
9.2 ระยะเวลา(ปี)	3.1	2.9

ที่มา: World Bank (2557)



2.2.2 แนวโน้มและทิศทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของสาธารณรัฐเปรู

เปรูเป็นประเทศที่ตั้งอยู่ในทางทิศตะวันตกของทวีปอเมริกาใต้ ชายฝั่งทะเลติดกับมหาสมุทรแปซิฟิก มีพื้นที่ 1,285,216 ตารางกิโลเมตร มีอาณาเขตติดกับประเทศ โคลัมเบีย บราซิล และชิลี มีประชากรประมาณ 30.9 ล้านคน เป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ไปด้วย ทองแดง เงิน ทอง และเหล็กต่างๆ เนื่องจากมีพื้นที่ติดชายฝั่งมากทำให้ภาคการประมงชายฝั่งเป็นภาคเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ

แม้ว่าจะมีความผันผวนในระบบเศรษฐกิจโลกในช่วงปี 2008-2010 รัฐบาลเปรูได้ใช้นโยบายการอุดหนุนราคาสินค้า และลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และยังใช้เงินในการจ่ายหนี้สาธารณะทำให้สถานะทางการคลังของประเทศอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี ทั้งนี้ องค์การการเงินระหว่างประเทศ (International Monetary Fund) ได้ให้สาธารณรัฐเปรูเป็นหนึ่งในประเทศเศรษฐกิจใหม่ (Emerging Market Country) ที่มีการเจริญเติบโตเศรษฐกิจที่สูงภายใต้พื้นฐานทางเศรษฐกิจที่แข็งแกร่ง อีกทั้งมีนโยบายทางเศรษฐกิจที่มีประสิทธิภาพที่สามารถส่งเสริมการเจริญเติบโตของเศรษฐกิจในระยะยาว

ในปัจจุบัน ภาครัฐมีความพยายามจะรักษาความมั่นคงทางการคลังโดยหนี้สาธารณะลดลงจากร้อยละ 32.3 ของรายได้ประชาชาติ ในปี 2006 มาอยู่ที่ร้อยละ 18.1 ของรายได้ประชาชาติ ในปี 2013 นอกจากนี้ รัฐบาลยังดำเนินนโยบายงบประมาณเกินดุลในปี 2012 ถึงร้อยละ 2.2 และคาดการณ์ว่าจะยังคงเกินดุลร้อยละ 0.6 และ 0.1 ในปี 2013 และ 2014 ตามลำดับ

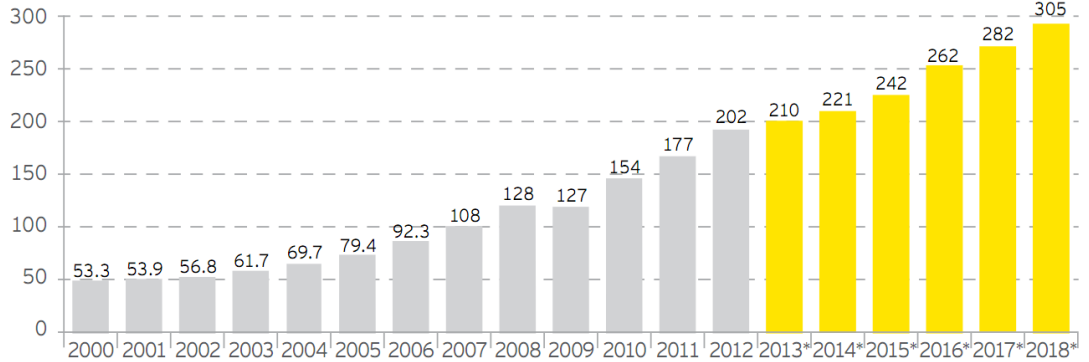
นอกจากนี้ มีการคาดการณ์ว่า เศรษฐกิจของเปรูในปี 2014 จะมีการเจริญเติบโตสูงที่สุดเป็นอันดับสองของประเทศในกลุ่มลาตินอเมริกา รองจากประเทศปานามา และสูงสุดอันดับหนึ่งของประเทศในกลุ่มอเมริกาใต้ และคาดว่า การบริโภคภาคเอกชนของเปรูจะเติบโตร้อยละ 5.2 การลงทุนของเอกชนร้อยละ 6.3 และการใช้จ่ายภาครัฐจะเติบโตถึงร้อยละ 15.5 ในปี 2014 (BMI, 2014)

โดยภาพรวม เปรูมีการพัฒนาสภาพแวดล้อมทางธุรกิจให้เอื้ออำนวยต่อนักลงทุน โดยเฉพาะในด้านการพัฒนาของกฎระเบียบที่ส่งเสริมการดำเนินธุรกิจมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาด้านการคอร์รัปชันยังเป็นอุปสรรคต่อความเชื่อมั่นในการดำเนินธุรกิจที่สำคัญ นอกจากนี้ ปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานยังเป็นปัจจัยสำคัญที่ยังต้องได้รับการปรับปรุงเพื่อรองรับการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมภายในประเทศ



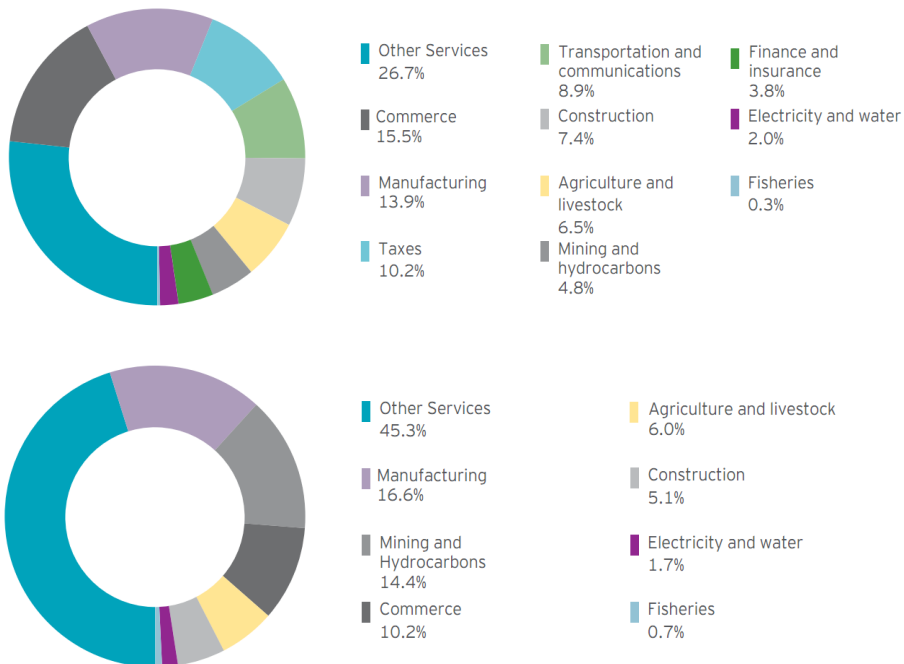
แผนภาพที่ 2.1: ผลผลิตทั้งหมดรวมในประเทศที่แท้จริงของสาธารณรัฐเปรู

หน่วย: พันล้านดอลลาร์สหรัฐอเมริกา



ที่มา: Central Reserve Bank of Peru (BCRP)

แผนภาพที่ 2.2: ผลผลิตทั้งหมดรวมในประเทศที่แท้จริงจำแนกรายภาคอุตสาหกรรม (ข้อมูล ณ ไตรมาส 3 ปี 2013)



หมายเหตุ: ใช้โครงสร้างเศรษฐกิจในปี 2007 เป็นพื้นฐานในการคำนวณ

ที่มา: National Institute of Statistics and Information (INEI)/ Institute of Economics and Development of the Lima Chamber of Commerce

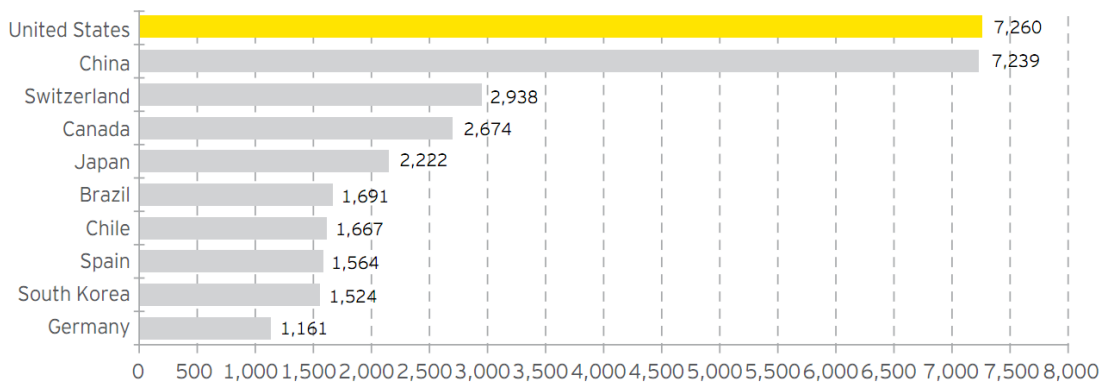


ตารางที่ 2.14: ผลผลิตมวลรวมในประเทศที่แท้จริงจำแนกรายภาคอุตสาหกรรม

	2008	2009	2010	2011	2012	2013*	2014*	2015*
Agriculture and Livestock	7.2	2.3	2.7	3.8	5.7	1.9	3.0	4.2
Agriculture	7.4	0.9	1.4	3.5	5.6	1.7	2.6	4.0
Livestock	6.0	4.4	4.2	4.2	5.9	2.2	3.7	4.7
Fisheries	6.3	-7.9	0.3	29.7	-11.7	8.3	6.6	3.3
Mining and Hydrocarbons	7.6	0.6	2.8	-0.2	2.2	2.4	9.4	13.3
Mining	7.3	-1.4	-0.7	-1.1	2.2	2.0	9.1	13.0
Hydrocarbons	10.3	16.1	28.4	19.7	2.3	5.8	10.8	14.8
Manufacturing	9.1	-7.2	6.5	7.7	1.5	2.5	4.1	5.1
Processed Raw Materials	7.6	0.0	2.7	12.3	-6.2	5.5	3.5	3.4
Non-Primary Manufacturing	8.9	-8.5	7.3	4.4	2.9	1.7	4.3	5.5
Electricity and Water	7.7	1.2	4.9	7.4	5.2	5.6	6.1	6.1
Construction	16.5	6.1	12.5	3.4	15.1	8.7	7.3	8.0
Commerce	13.0	-0.4	5.1	8.8	6.7	5.4	5.9	6.3
Other Services	9.1	3.1	5.4	7.3	7.1	6.1	6.2	6.5
GDP	9.8	0.9	8.8	6.9	6.3	5.0	6.0	6.5

ที่มา: Central Reserve Bank of Peru (BCRP) (ข้อมูล ณ ไตรมาสที่ 3 ปี 2013)

แผนภาพที่ 2.3: คู่ค้าสำคัญด้านการส่งออกของสาธารณรัฐเปรู (ปี 2013)



ที่มา: Peru's Business and Investment Guide 2014/2015 Ministry of Foreign Affairs, Peru



เสถียรภาพทางการเมือง

การบริหารราชการแผ่นดินของประธานาธิบดีโอยันตา อูมาลา ยังคงมุ่งมั่นที่จะรักษาบรรยากาศการลงทุนให้เหมาะสมในการทำธุรกิจซึ่งแสดงจากการลงทุนและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่มีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น อย่างไรก็ตาม ปัญหาสังคมของภาคเหมืองแร่ และการต่อต้านกิจกรรมเหมืองแร่อย่างรุนแรงจากประชาชนในท้องถิ่น เป็นหนึ่งในความท้าทายสำคัญที่รัฐบาลกำลังเผชิญ (Scotiabank, 2014)

แนวโน้มนโยบายทางเศรษฐกิจ และการเติบโตทางเศรษฐกิจ

ในระยะกลาง (2014-2016) เศรษฐกิจเปรูอาจเติบโตจำกัดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน ซึ่งเป็นหนึ่งในคู่ค้าหลักของเปรู (International Monetary Fund, 2014) ทั้งนี้ ประเมินว่า การลงทุนภาคเอกชนในช่วงปี 2014-2016 จะถูกขับเคลื่อนโดยภาคเหมืองแร่และโครงการเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานด้วยความร่วมมือภาครัฐและภาคเอกชน (Public Private Partnership: PPP) เป็นสำคัญ แม้ว่าเศรษฐกิจของเปรูจะมีความเสี่ยงจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีน นอกจากนี้ ในระยะยาว การเติบโตทางเศรษฐกิจของเปรูจะถูกขับเคลื่อนโดยการเปลี่ยนแปลงในโครงสร้างประชากร โดยประชากรจำนวนมากจะกลายเป็นส่วนหนึ่งของกำลังแรงงานในช่วงประมาณปี 2020 (Ministry of Economy and Finance:Peru, 2013)



ภาคผนวก: การวิเคราะห์ SWOT ด้านสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจของสาธารณรัฐเปรู

จุดแข็ง (Strengths)	โอกาส (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> ■ เปรูเป็นประตูการค้า (Gateway) ไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและอเมริกาเหนือ และประเทศที่ทำ FTA กับเปรู ■ มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ เช่น ทองคำ ถ่านหิน รัตนชาติ ก๊าซธรรมชาติ สินแร่ เหล็ก ทองแดง ป่าไม้ และประมง เป็นต้น ■ มีแผนที่จะพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอย่างต่อเนื่อง 	<ul style="list-style-type: none"> ■ การเจรจาการค้าเสรี โดยเฉพาะกับสหรัฐอเมริกา สหภาพยุโรป และจีน ซึ่งส่งเสริมการลงทุนและการส่งออกของธุรกิจในเปรู ■ เอกชนมีโอกาสในการลงทุนในภาคอุตสาหกรรมต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงธุรกิจเกษตรและแปรรูปอาหาร ท่องเที่ยว ประมง พลังงานชีวภาพ (Biofuel) พลังงาน เป็นต้น
จุดอ่อน (Weaknesses)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ■ มีปัญหาภาพลักษณ์ด้านการคอร์รัปชัน ซึ่งส่งผลกระทบต่อการลงทุนทำธุรกิจจากต่างประเทศ ■ โครงสร้างพื้นฐานที่มีอยู่ไม่ได้รับการพัฒนามากนัก ส่งผลต่อกิจกรรมทางเศรษฐกิจในพื้นที่ห่างไกล ■ มีปัญหาแรงงานส่วนใหญ่ยังอยู่นอกระบบ (Informal Sector) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ กลุ่มกบฏ Peru's guerrilla Shining Path ซึ่งส่งผลกระทบต่อนักลงทุนต่างชาติ โดยเฉพาะการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานและพลังงานในเปรู

ที่มา: BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจการเกษตร ของสาธารณรัฐเปรู

จุดแข็ง (Strengths)	โอกาส (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> ■ มีผลผลิตออร์แกนิกที่ได้รับการยอมรับ เช่น กาแฟ และเป็นผู้ส่งออกกาแฟและโกโก้พรีเมียมรายใหญ่เป็นอันดับ 1 และ อันดับ 2 ของโลกตามลำดับ ■ พื้นที่เหมาะสมกับการเพาะปลูกอ้อย ซึ่งทำให้มีผลผลิตต่อไร่สูงที่สุดในโลก ■ เปรูยังมีจุดแข็งด้านธุรกิจประมง เนื่องจากทิศตะวันตกทั้งหมดของเปรูติดชายฝั่งมหาสมุทรแปซิฟิกซึ่งมีความยาวกว่า 3,000 กิโลเมตร ทำให้เอื้ออำนวยต่อการประมง โดยเปรูเป็นผู้ส่งออกปลาป่นและน้ำมันปลาเป็นอันดับ 1 ของโลก นอกจากนี้ อุตสาหกรรมอาหารทะเลแปรรูป (โดยเฉพาะอาหารทะเลแช่แข็ง) เริ่มมีความสำคัญในตลาดโลกเพิ่มขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ■ การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Privatization) ของสหกรณ์ต่าง ๆ เปิดโอกาสให้อุตสาหกรรมการผลิตน้ำตาลภายในประเทศ ■ การพัฒนาอุตสาหกรรมเชื้อเพลิงชีวภาพช่วยกระตุ้นการเพาะปลูกอ้อยในเปรู
จุดอ่อน (Weaknesses)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ■ ประสิทธิภาพในการจัดการสรรการเพาะปลูกยังไม่ดี เนื่องจากส่วนมากจะเป็นเกษตรกรรายย่อยที่มีการบริหารจัดการไม่มีประสิทธิภาพ ■ โครงสร้างพื้นฐานที่ไม่มีประสิทธิภาพโดยเฉพาะพื้นที่ที่ติดภูเขา (Mountain Region) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ การหดตัวของในตลาดสินค้านำมาสู่การล่าช้าของโครงการต่างๆ จากปัญหาทางการเงินและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรรายย่อย ■ ปัญหาการครอบครองและการใช้ที่ดินในเปรู โดยเฉพาะในโครงการเกษตรกรรมขนาดใหญ่

ที่มา: BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



การวิเคราะห์ SWOT ของโครงสร้างพื้นฐาน ของสาธารณรัฐเปรู

จุดแข็ง (Strengths)	โอกาส (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> การคาดการณ์การเจริญเติบโตของการก่อสร้างค่อนข้างสูง มีการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่จำนวนมาก 	<ul style="list-style-type: none"> ความแข็งแกร่งของการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ส่งเสริมความต้องการของการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานด้านขนส่ง เพื่อสนับสนุนการส่งออกสินค้า รัฐบาลมีการวางแผนการดึงดูดการลงทุนเข้าจากต่างประเทศอย่างต่อเนื่องผ่านการให้สัมปทาน การเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในเปรูดึงดูดการลงทุนในธุรกิจการค้าและโรงแรม
จุดอ่อน (Weaknesses)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ภาคอุตสาหกรรมก่อสร้างยังเน้นการใช้แรงงานที่มีค่าจ้างต่ำและการทำงานที่ไม่ปลอดภัย นำมาซึ่งการประท้วงจำนวนมาก โครงการก่อสร้างหลายโครงการมีแนวโน้มล่าช้ากว่ากำหนด 	<ul style="list-style-type: none"> ความไม่มีเสถียรภาพทางการเมืองอาจส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ

ที่มา: BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การวิเคราะห์ SWOT ของการทำเหมืองแร่ ของสาธารณรัฐเปรู

จุดแข็ง (Strengths)	โอกาส (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> เปรูมีความอุดมสมบูรณ์ในแร่ธาตุ โดยเฉพาะทอง เงิน ทองแดง ดีบุก ตะกั่ว สังกะสี และมีบริษัทข้ามชาติจำนวนมากเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ซึ่งรวมถึงบริษัทสัญชาติบราซิล อังกฤษ ลักเซมเบิร์ก ชิลี และเนเธอร์แลนด์ 	<ul style="list-style-type: none"> เมื่อประเมินความสามารถในการแข่งขันเทียบกับประเทศในภูมิภาค (อาเจนตินา โบลิเวีย และชิลี) ถือได้ว่าธุรกิจเหมืองแร่ในเปรูมีความสามารถในการแข่งขัน
จุดอ่อน (Weaknesses)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> อุตสาหกรรมเหมืองแร่ถือเป็นอุตสาหกรรมหลักของสินค้าที่ส่งออกประมาณร้อยละ 55 ทำให้ประเทศมีความอ่อนไหวกับราคาและความต้องการจากภายนอกสูง ปัญหาการกระจายรายได้นำมาสู่การประท้วงในเปรู รวมถึงในธุรกิจเหมืองแร่ บ่อยครั้ง 	<ul style="list-style-type: none"> ภายใต้ความขัดแย้งในประเทศ มีแนวโน้มว่าภาครัฐอาจเข้ามาแทรกแซงการทำธุรกิจต่าง ๆ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อต้นทุนการดำเนินงาน

ที่มา: BMI (201)

3

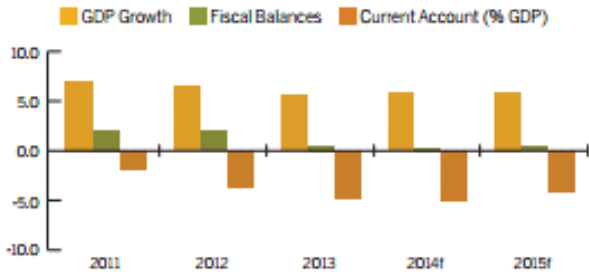
โอกาสและช่องทางการลงทุน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

3.1 บทนำ

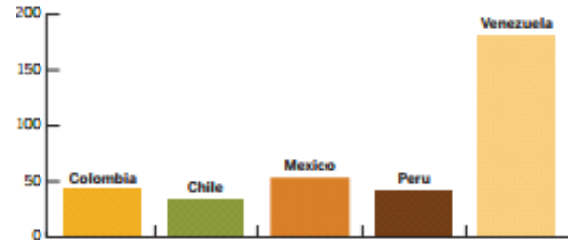
สาธารณรัฐเปรูเป็นประเทศหนึ่งในประเทศที่มีโอกาสทางการค้าและการลงทุนแก่นักลงทุนต่างประเทศโดยเปรูเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติมาก ได้แก่ ทองคำ ทองแดง เงิน ก๊าซธรรมชาติ ทรัพยากรทางทะเล ผืนแผ่นดินและภูมิอากาศที่เอื้อต่อการเกษตร (มีพื้นที่เหมาะสมทำการเกษตรถึง 8 ล้านเฮกตาร์หรือ 8 หมื่นตารางกิโลเมตร) และสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ (ในปี 2014 มีนักท่องเที่ยวต่างประเทศไปเยือนเปรูกว่า 2 ล้านคน โดยประมาณร้อยละ 30 เป็นชาวชิลี และร้อยละ 15 เป็นชาวสหรัฐฯ) นอกจากนี้ เปรูยังเป็นผู้ผลิตเงินอันดับหนึ่งของโลก เป็นผู้ผลิตทองแดงและสังกะสีอันดับสองของโลก โดยมีขุมแหล่งสำรองสินแร่ทองคำ เงิน ทองแดง และสังกะสี ที่ใหญ่ที่สุดในโลก เป็นประเทศผู้ผลิตปลาป่นและน้ำมันปลารายใหญ่ที่สุดในโลก เป็นผู้ส่งออก แอสปารากัส กาแฟออร์แกนิก และกล้วย ออร์แกนิก รายใหญ่ที่สุดในโลก และเป็นผู้ส่งออกพริกพริกแห้งรายใหญ่ที่สุดในโลก รวมทั้งเป็นประเทศผู้ผลิตอ้อยสำหรับทำเชื้อเพลิงชีวภาพที่มีผลิตภาพการผลิตสูงที่สุดในโลก ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาจากอันดับความยาก - ง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business) โดยธนาคารโลก ในปี 2014 พบว่า เปรูอยู่ในลำดับที่ 42 จากจำนวน 189 ประเทศ (ลำดับที่ 1 หมายถึง มีความง่ายในการดำเนินธุรกิจมากที่สุด) (แผนภาพที่ 3.2)

แผนภาพที่ 3.1 : ตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจ (Economic Indicators) ของสาธารณรัฐเปรู



ที่มา: EDC Economics, World Bank (2014)

แผนภาพที่ 3.2 : เปรียบเทียบอันดับความยาก-ง่าย ในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business)



ที่มา: EDC Economics, World Bank (2014)

ทั้งนี้ นโยบายส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ของประธานาธิบดีเปรูคนปัจจุบัน (นายโอยันตา อูมาลา ตัสโซ) ได้มีการประกาศใช้นโยบายสร้างแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ (Economic incentives) (2014) ซึ่งรวมถึงแรงจูงใจด้านภาษีและแรงงาน ตลอดจนการลดความยุ่งยากในการออกใบอนุญาตด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อดึงดูด FDI (ตารางที่ 6.1) ทั้งนี้ จากรัฐบาลของประธานาธิบดีคนก่อนหน้า (นายออลัน กาเซีย) ต่อเนื่องถึงปัจจุบัน พบว่า เปรูให้ความสำคัญกับการปรับปรุงด้านกฎระเบียบและการบริหารงาน ให้เอื้ออำนวยต่อการค้ากับต่างประเทศและการดึงดูดนักลงทุนจากต่างประเทศให้เข้าไปทำธุรกิจกับเปรู ซึ่งการปฏิรูปดังกล่าวได้ผลมาก กล่าวคือมีนักลงทุนและนักลงทุนจากประเทศพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่ง สหรัฐอเมริกา และแคนาดา เป็นต้น ซึ่งอยู่ในภูมิภาคอเมริกาด้วยกัน ไปทำการค้าการลงทุนในเปรูเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเปรูพยายามปรับเงื่อนไขแวดล้อมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ รวมทั้งพัฒนาสาธารณูปโภคพื้นฐานเพื่อเอื้ออำนวยให้เปรูเป็นประตู (Gateway) ทางการค้าและการลงทุนสู่ตลาดละตินอเมริกา ในลักษณะทำนองเดียวกันกับชิลี

ตารางที่ 3.1: ความสำคัญและนัยยะของนโยบายสร้างแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ (Economic Incentives) ของรัฐบาลเปรูปัจจุบัน

ความสำคัญ	สภาคองเกรสได้ประกาศใช้นโยบายสร้างแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ (Economic incentives) (2014) ซึ่งรวมถึงแรงจูงใจด้านภาษีและแรงงาน ตลอดจนการลดความยุ่งยากในการออกใบอนุญาตด้านสิ่งแวดล้อม เพื่อดึงดูด FDI ซึ่งประกอบด้วย: <ul style="list-style-type: none"> • การลดภาษีมากกว่า 7 พันล้านเหรียญดอลลาร์ สรอ. ซึ่งรวมถึงในสาขา Hydrocarbons และโทรคมนาคม (Telecoms) • การให้ทุนสนับสนุนมูลค่า 214 ล้านดอลลาร์ สรอ. แก่ธุรกิจ SMEs • การลดระยะเวลาพิจารณารายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) ให้เป็นไปได้ภายใน 30 วัน (ซึ่งจากเดิมจะใช้เวลา 6 เดือนถึง 2 ปี) เป็นต้น
นัยยะ	การสร้างแรงจูงใจทางเศรษฐกิจดังกล่าวมุ่งลดทอนผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจเปรูที่อาจชะลอตัว จากเศรษฐกิจและอุปสงค์จากจีนที่มีแนวโน้มลดลง และแนวโน้มราคาโลหะที่อาจหดตัว

หมายเหตุ: ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2009-2013) พบว่า อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเปรู ซึ่งเท่ากับ ร้อยละ 5.6 ต่อปี อยู่ในระดับต่ำกว่าอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศแถบละตินอเมริกาและแคริบเบียน (ร้อยละ 6.24 ต่อปี) เนื่องจากราคาแร่ทองแดงที่ลดต่ำลง โดยเปรูเป็นประเทศที่ส่งออกแร่ทองแดงมากเป็นอันดับหนึ่งของโลก ตลอดจนอุปสงค์ที่มีต่อการส่งออกแร่โดยภาพรวมของเปรูที่ลดลง อันเป็นผลมาจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจจีนและเศรษฐกิจโลก
ที่มา: IHS (2014)

ทั้งนี้ แม้ว่าเปรูจะมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ แต่เปรูยังคงผลิตสินค้าขั้นต้นหรือขั้นกลางที่มีมูลค่าเพิ่มน้อย เนื่องจากมีอุปสรรคในการพัฒนาจากการขาดแคลนโครงสร้างขั้นพื้นฐานในการผลิต เช่น ถนน เส้นทางคมนาคม ไฟฟ้า เครื่องจักรและเทคโนโลยีที่ทันสมัย ตลอดจนแรงงานที่มีความรู้ความชำนาญ ทำให้รัฐบาลต้องเข้ามามีบทบาทในการแก้ปัญหา เช่น หาระบบส่งออกต่างประเทศ แทรกแซงราคา กำหนดเพดานราคาสินค้า รวมทั้งให้เงินอุดหนุนหรือสินเชื่อในอัตราต่ำ เป็นต้น

ในแง่ความสำคัญทางการค้าและการลงทุนกับประเทศไทย พบว่า เปรูเป็นประเทศแรกในทวีปอเมริกาใต้ที่ไทยจัดทำความตกลงการค้าเสรีร่วมกัน โดยทั้งสองประเทศได้ตกลงเริ่มลดภาษีสินค้าส่วนแรกจำนวนร้อยละ 70 ของรายการสินค้าทั้งหมดตั้งแต่ปี 2554 และได้เริ่มการเจรจาเพิ่มเติมเพื่อจัดทำความตกลงในส่วนที่เหลือให้มีสาระครบสมบูรณ์ตั้งแต่ต้นปี 2555 โดยมีความคืบหน้าล่าสุดในการเจรจา ระดับผู้นำของทั้งสองประเทศ เมื่อวันที่ 5 ตุลาคม 2556 ที่ผ่านมา ซึ่งมีการเตรียมลงนามในการลดภาษีสินค้าส่วนที่เหลือร้อยละ 30 ต่อไป โดยผลจากการตกลงการค้าเสรีดังกล่าว มีความสำคัญดังนี้

1. ปัจจุบันเปรูเป็นคู่ค้าอันดับที่ 5 ของไทยในภูมิภาคอเมริกาใต้ แม้ว่าการค้าระหว่างไทยกับเปรูยังมีมูลค่าไม่มากเฉลี่ยประมาณปีละ 15,813 ล้านบาท (2552-2556) แต่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และผลของความตกลงฯ คาดว่าจะช่วยขยายมูลค่าการค้าระหว่างไทย-เปรูเพิ่มขึ้น โดยมูลค่าการส่งออก (ในรูปบาท) (2552-2556) เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 37.2 ต่อปี และมูลค่าการนำเข้า เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 53.3 ต่อปี
2. ประเทศไทยจะได้รับประโยชน์ในระยะยาวจากการเปิดตลาดภูมิภาคอเมริกาใต้ดังกล่าว เนื่องจากการค้าระหว่างไทยกับอเมริกาใต้อยู่มีศักยภาพที่จะขยายตัวต่อไปได้อีกมาก (สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2554)
3. เป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าระหว่างกัน จากการทำเขตการค้าเสรีกับเปรูจะเป็นการขยายโอกาสของไทยในการแสวงหาตลาดส่งออกใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น (สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์, 2554)

ในด้านการลงทุน พบว่า รัฐบาลเปรูให้ความสำคัญกับการเปิดเสรีด้านการลงทุน และได้มีการวางรากฐานเกี่ยวกับการลงทุนโดยเสรีมาตั้งแต่ปี 2553 โดยได้มีการปฏิรูปโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่สำคัญหลายด้าน เช่น โครงสร้างภาษีและกฎหมาย ทั้งนี้ เปรูให้สิทธินักลงทุนต่างชาติเท่าเทียมกับนักลงทุนเปรูในการลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ ยกเว้นในธุรกิจบางประเภท เช่น กิจการเหมืองแร่ ซึ่งจะมีการกำกับดูแลด้วยกฎหมายเฉพาะ ได้แก่ Mining Law และ Prior Consultation Law และมีการให้สัมปทานโดยหน่วยงานเฉพาะ ได้แก่ Institute of Geology, Mining and Metallurgy (INGEMMET) สังกัดกระทรวงพลังงานและเหมืองแร่ (The Ministry of Energy and Mines (MINEM))

แม้ว่าเปรูจะเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ แต่เปรูก็ยังขาดศักยภาพในการแปรรูป สินค้าส่งออกของเปรูส่วนใหญ่จึงเป็นสินค้าแปรรูปขั้นต้นที่มีมูลค่าเพิ่มน้อย อุตสาหกรรมแปรรูปวัตถุดิบ ซึ่งรวมถึงวัตถุดิบทางการเกษตร และประมง จึงเป็นธุรกิจที่น่าสนใจและยังคงเปิดกว้างต่อนักลงทุนต่างชาติ ผนวกกับเปรูมีการขยายตัวของตลาดส่งออกมากขึ้น อันเป็นผลมาจากเปรูได้ทำข้อตกลงการค้าเสรี (FTA) กับประเทศต่าง ๆ จำนวนมาก โดยปัจจุบัน FTA ครอบคลุมเกือบร้อยละ 95 ของการส่งออกของเปรู ซึ่งเปิดโอกาสให้สินค้าเปรูเข้าสู่ตลาดภายใต้ข้อตกลงของแหล่งกำเนิดสินค้าและภายใต้เงื่อนไขของ 53 ประเทศ รวมถึงประเทศสหรัฐฯ จีน แคนาดา ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ไทย สิงคโปร์ และสหภาพยุโรป

ประเด็นที่น่าสนใจด้านการลงทุนของไทยในเปรู ยังรวมถึง

1. เปรูสามารถเป็น Gateway ให้นักธุรกิจไทย เข้าสู่ตลาดอเมริกาใต้ เนื่องจากสภาพที่ตั้งทางยุทธศาสตร์ของเปรูอยู่กึ่งกลางของภูมิภาคอเมริกาใต้ และขณะนี้เปรูอยู่ระหว่างการสร้างเส้นทางหลวงไปยังบราซิล เพื่อเชื่อมต่อระหว่างมหาสมุทรแปซิฟิกและแอตแลนติก และมีการสร้างท่าเรือเพิ่มเติมขึ้น ซึ่งจะอำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าไปยังประเทศอื่นในภูมิภาคนี้
2. ไทยสามารถใช้เปรูเป็นช่องทางในการขยายตลาดส่งออกของไทยไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและทวีปอเมริกาเหนือ โดยใช้เปรูเป็นฐานการผลิตหรือร่วมทำธุรกิจกับเปรู (Joint Venture) เพื่อส่งออกสินค้าไปยังตลาดที่ได้ทำความตกลง FTA กับเปรู ได้แก่ สหรัฐฯ แคนาดา เม็กซิโก จีน สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ นอกจากนี้ อาจส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ Andean (โบลิเวีย โคลัมเบีย เปรู และเอกวาดอร์) และ MERCOSUR (บราซิล อาร์เจนตินา ปารากวัย และอูรุกวัย)

แผนภาพที่ 3.3: ความสำคัญของสาธารณเปรูในด้านการค้าและการลงทุน



■ ตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ

- มีประชากร 30.97 ล้านคน (ประมาณการปี 2014)
- มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับค่อนข้างสูง (Real GDP growth ในปี 2009-2013 เฉลี่ยอยู่ที่ 5.6% ต่อปี)
- มีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ เช่น ทองคำ ถ่านหิน รัตนชาติ ก๊าซธรรมชาติ สินแร่เหล็ก ทองแดง ป่าไม้ และประมง เป็นต้น

■ ตลาดที่เป็นประตูการค้าไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและอเมริกาเหนือ และประเทศที่ทำ FTA กับเปรู

- เป็นสมาชิกประชาคมแอนดีส (Andean Community of Nations; CAN) สมาชิกสมทบตลาดร่วมอเมริกาใต้ตอนล่าง (Southern Common Market; MERCOSUR) และมีความตกลง FTA กับนานาประเทศ เช่น สหรัฐฯ แคนาดา จีน สหภาพยุโรป สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย เกาหลีใต้ และไทย เป็นต้น

■ ความสำคัญในการใช้เปรูเป็นฐานการผลิตหรือร่วมทำธุรกิจกับเปรู เนื่องจากเปรูเป็นประเทศที่มีทรัพยากรธรรมชาติจำนวนมาก

ที่มา: ธนาคารโลก, IMF และ UNCTAD (2014)

3.2 พฤติกรรมผู้บริโภค

3.2.1 พฤติกรรมการบริโภคของชาวเปรู

ตั้งแต่ปี 2000 การใช้จ่ายเพิ่มการบริโภคของประชากรแอฟริกาใต้สะฮารา ซึ่งรวมถึงเคนยา กานา และแทนซาเนีย มีแนวโน้มเติบโตคงที่ในระดับร้อยละ 4 ต่อปี และคาดการณ์ว่า จะมีมูลค่ารวมอยู่ที่ 1 ล้านล้านเหรียญดอลลาร์ สรอ. ในปี 2020 (Euromonitor (2011) (อ้างอิงจาก Accenture (2012)) ปัจจัยสำคัญเนื่องมาจากการเติบโตของอุตสาหกรรมอันเกี่ยวเนื่องกับเหมืองแร่และทรัพยากรธรรมชาติ และโครงสร้างเศรษฐกิจมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งพึ่งพิงอุปสงค์ภายในประเทศมากขึ้น และชนชั้นกลาง (Middle Class) มีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น

ประเทศเปรู มีประชากรทั้งหมดประมาณ 30.97 ล้านคน ซึ่งเป็นตลาดที่ไม่ใหญ่ และแม้ว่าปัจจุบัน ชาวเปรูส่วนใหญ่จะมีรายได้สูงขึ้น แต่ประชากรส่วนใหญ่ยังเป็นผู้มีรายได้ปานกลางถึงต่ำ โดยประมาณครึ่งหนึ่งของประชากรชาวเปรูอยู่ระดับต่ำกว่าเส้นความยากจน (Poverty Line) ทำให้พฤติกรรมในการตัดสินใจซื้อสินค้าขึ้นอยู่กับปัจจัยด้านราคาเป็นหลัก โดยการซื้อขายสินค้าส่วนใหญ่นิยมใช้ระบบเงินผ่อนในสินค้าเกือบทุกประเภท รวมทั้งเสื้อผ้า รองเท้า ของใช้ประจำวันที่มีมูลค่าไม่มาก และการซื้ออาหารในซูเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งการจำหน่ายสินค้าวิธีผ่อนส่งนี้ ทำให้ผู้บริโภคเพิ่มความต้องการในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น จากการขยายตัวของรายได้และการให้สินเชื่อผู้บริโภคดังกล่าว จึงมีแนวโน้มส่งผลให้การบริโภคของครัวเรือน โดยเฉพาะสินค้าคงทนเพิ่มสูงขึ้น (ตารางที่ 3.2) และเมื่อวิเคราะห์แบ่งกลุ่มประชากรในเขตเมืองของประเทศเปรูตามพฤติกรรมของผู้บริโภค พบว่า สามารถแบ่งออกได้เป็น 9 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มประชากรในเขตเมืองที่มีระดับรายได้ต่ำถึงกลางต่ำ กลุ่มแม่บ้านซึ่งมีความเป็นอนุรักษ์นิยม กลุ่มผู้ประกอบการ กลุ่มที่มีฐานะทางสังคม กลุ่มที่ก้าวหน้า กลุ่มที่สนใจภาพลักษณ์ทางสังคม กลุ่มผู้ทำงานแบบหาเช้ากินค่ำ กลุ่มที่ใช้ชีวิตแบบดั้งเดิม และกลุ่มผู้หญิงวัยกลางคนซึ่งทำงาน (ตารางที่ 3.3)

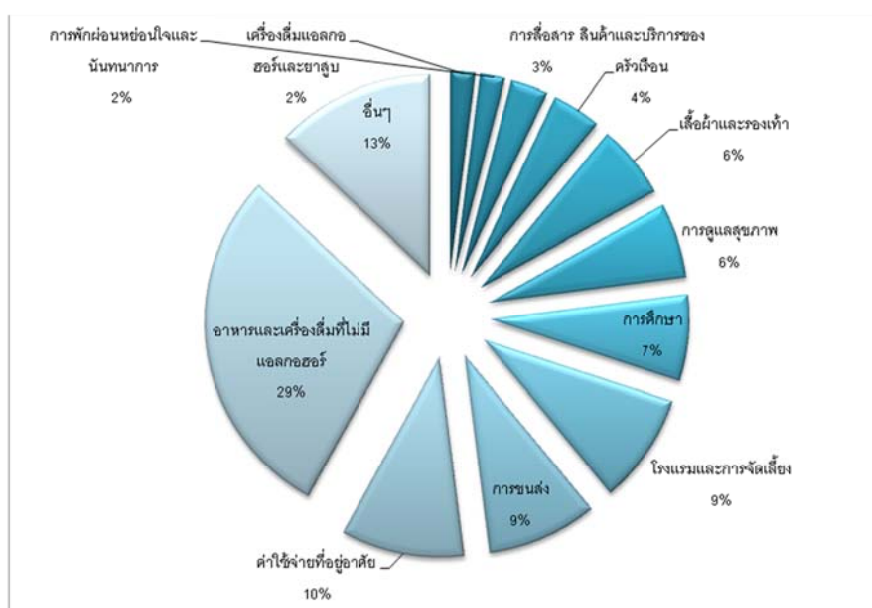
ชาวเปรูส่วนใหญ่เปิดกว้างและยอมรับสินค้าต่างประเทศได้ไม่ยากนัก โดยเฉพาะกลุ่มผู้มีรายได้สูง ซึ่งเป็นคนกลุ่มน้อยแต่มีกำลังซื้อ นิยมสินค้าที่มีคุณภาพและสินค้าแบรนด์เนม ทั้งนี้ ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีแนวโน้มที่จะตกอยู่ภายใต้การครอบงำของสื่อ และเครื่องมือทางการตลาด ในการทดลองสินค้าที่ออกใหม่หรือสินค้าที่ยังไม่เคยบริโภค โดยกิจกรรมในเวลาว่างที่เป็นที่นิยมของชาวเปรูอันดับแรก คือการจับจ่ายใช้สอย ดูโทรทัศน์ ฟังเพลง และดูกีฬา ตามลำดับ (ที่มา: กระทรวงการต่างประเทศ)

สำหรับสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม กลุ่มสินค้าใหม่ที่มีแนวโน้มขยายตัวรวมถึง:

- สินค้าออร์แกนิก (Organics) เช่น กาแฟ โกโก้ หน่อไม้ฝรั่ง ผักผลไม้ สมุนไพร ไข่ เป็นต้น ซึ่งตลาดในประเทศยังคงมีขนาดเล็ก และตลาดส่วนใหญ่เป็นตลาดส่งออก (ประมาณ 88% ของการผลิตรวมในประเทศ)

- การตลาดสีเขียว (Green Market) ด้วยกระแสรักสุขภาพของคนหนุ่มสาว ตลอดจนประชากรส่วนใหญ่ โดยเฉพาะในเขตเมือง มีความต้องการให้บริษัทออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- อาหารเพื่อสุขภาพ (Healthy Food) ที่สำคัญคือ ผลิตภัณฑ์อาหารไขมันต่ำ/ไม่มีน้ำตาล ที่เจาะกลุ่มลูกค้ารายได้ปานกลาง-สูง (ที่มา: Business Monitoring International, 2014)

แผนภาพที่ 3.4: สัดส่วนการใช้จ่ายของชาวเปรู จำแนกตามรายการสินค้า



ที่มา: Euromonitor International (2009)

ตารางที่ 3.2: การครอบครองสินค้าคงทนของครัวเรือน แยกตามรายการสินค้า (ร้อยละของครัวเรือนทั้งหมด)

รายการ	1994	1999	2004	2009	2014f	2019f
ทีวีเคเบิล	0.2	7.3	6.2	10.3	12	13.2
ตู้แช่เย็นแช่แข็ง (Freezer)	3.2	9.8	21.6	32.2	37	40
ไมโครเวฟ	0	1.9	22.9	46.9	50.9	51.1
คอมพิวเตอร์	1.8	5.7	11.1	16.9	22.3	27.6
ตู้เย็น	34.1	35.6	36.4	38.6	41.4	43.1
ทีวีดาวเทียม	0	0	0.1	0.1	0.2	0.2
โทรศัพท์บ้าน	13	24.1	28.4	26.9	26.8	26.8

ที่มา: Euromonitor International

ตารางที่ 3.3: พฤติกรรมผู้บริโภคของชาวเปรู: เปรียบเทียบระหว่างผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง และผู้มีรายได้ต่ำ

ลักษณะ	ผู้บริโภคที่มีรายได้ปานกลางและมาก	ผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย
ประชากรในเมืองลิมา	2.1 ล้านคน	6.9 ล้านคน
จำนวนครัวเรือน	0.4 ล้านครัวเรือน	1.4 ล้านครัวเรือน
รายได้ของครัวเรือนต่อเดือน	1,500 ดอลลาร์	320 ดอลลาร์
ค่าอาหารต่อเดือน	310 ดอลลาร์	120 ดอลลาร์
สถานที่ที่ใช้ซื้ออาหาร	ห้างสรรพสินค้า: 58.3 เปอร์เซ็นต์	ตลาดสด: 72.7 เปอร์เซ็นต์
ความถี่ในการเข้าห้างสรรพสินค้า	1 ครั้งต่อสัปดาห์	ชอบที่จะไปตลาดสดหรือร้านค้าขนาดเล็กทุกวันมากกว่า เข้าห้างสรรพสินค้า 1 ครั้งต่อเดือน

ที่มา: Euromonitor International และ NEI

ตารางที่ 3.4: พฤติกรรม/วิถีชีวิตของชาวเปรู

กลุ่มประชากรเปรู	ลักษณะพฤติกรรม/วิถีชีวิต	สัดส่วนต่อประชากรรวม (%)
กลุ่มประชากรในเขตเมืองที่มีระดับรายได้ต่ำถึงกลางต่ำ (Adaptables)	ประชากรที่อาศัยอยู่ในเมืองขนาดกลางและขนาดใหญ่ ซึ่งครอบครัวและเพื่อนมีบทบาทสำคัญในกระบวนการตัดสินใจและพฤติกรรมการบริโภค ทั้งนี้ โดยทั่วไปแล้ว กลุ่มนี้จะมีระดับรายได้ต่ำ เนื่องจากมีตำแหน่งงานอยู่ในระดับต่ำถึงกลางต่ำ และมักอยู่ในภาคเอกชน	8.2
กลุ่มแม่บ้าน ซึ่งมีความอนุรักษ์นิยม (Conservatives)	แม่บ้านที่มีความสำคัญในการดูแลครอบครัว จะมีความอนุรักษ์นิยมและสนับสนุนค่าใช้จ่ายในครัวเรือน โดยมักมีรายได้อยู่ในระดับต่ำถึงปานกลาง และมักจบการศึกษาในระดับมัธยม	20.5
กลุ่มผู้ประกอบการ (Entrepreneurs)	ผู้ชายวัยกลางคนที่อาศัยอยู่ในเมืองขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ มักจัดเป็นชนชั้นกลางในเปรู และทำงานเพื่อความก้าวหน้าและเจริญรุ่งเรือง โดยมักอาชีพอิสระหรือทำงานในตำแหน่งระดับกลางในภาคเอกชน	2.8
กลุ่มที่มีฐานะทางสังคม (Fortunates)	ประชากรที่มีการศึกษาที่สูง ซึ่งมีรายได้ส่วนบุคคลและรายได้ของครอบครัวที่อยู่ในระดับสูง ซึ่งมักอยู่ในกรุงลิมาและเมืองขนาดใหญ่อื่น ๆ และมักมีตำแหน่งเป็นผู้บริหาร โดยมักมีวิถีชีวิตที่ทันสมัย รวมถึงการบริโภค	4.2
กลุ่มที่แสวงหาความก้าวหน้า (Progressives)	ประชากรที่อพยพจากชนบทหรือเมืองเล็ก ๆ มายังเมืองขนาดใหญ่ เพื่อแสวงหาความก้าวหน้าจากหน้าที่การงานและการศึกษา แม้ว่ากลุ่มนี้มักมีระดับรายได้ต่ำถึงปานกลาง แต่ก็เป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในการยกระดับฐานะทางเศรษฐกิจ และมีระดับการใช้จ่ายในระดับค่อนข้างสูง	17.6
กลุ่มที่สนใจภาพลักษณ์ทางสังคม (Sensorials)	ประชากรที่สนใจอย่างมากต่อภาพลักษณ์ทางสังคม และแบรนด์สินค้า ซึ่งอาจเป็นคนหนุ่มสาวหรือวัยผู้ใหญ่ก็ตาม ที่ยังกังวลเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของตน กลุ่มดังกล่าวมักอยู่ในกรุงลิมา หรือเมืองใหญ่อื่น ๆ โดยประกอบอาชีพหลากหลายแตกต่างกัน และมีรายได้โดยเฉลี่ยในระดับปานกลาง	2.1

กลุ่มประชากรเปรู	ลักษณะพฤติกรรม/วิถีชีวิต	สัดส่วนต่อประชากรรวม (%)
กลุ่มผู้ทำงานแบบหาเช้ากินค่ำ (Survivors)	ผู้หญิงและผู้ชาย ซึ่งส่วนมากมีอายุมากกว่า 60 ปี และมีระดับรายได้ต่ำกว่ากว่าเส้นความยากจน (poverty line) โดยใช้ชีวิตแบบดั้งเดิม เนื่องจากไม่มั่นคงในหน้าที่การงาน การบริโภคสินค้าฟุ่มเฟือยเป็นไปได้อย่างจำกัด	16.0
กลุ่มที่ใช้ชีวิตแบบดั้งเดิม (Traditionals)	ประชากรส่วนใหญ่ที่อาศัยอยู่ในเมืองที่ตั้งอยู่ในภูเขา หรือในลิมา และเมืองชายฝั่งอื่นๆ ซึ่งรักษาขนบธรรมเนียมประเพณีดั้งเดิมของตน และให้ความสำคัญต่อบทบาทเพศชายมากกว่าเพศหญิง การบริโภคมีลักษณะอนุรักษ์นิยม (Conservative) โดยมักมีระดับรายได้และระดับการศึกษาเฉลี่ยต่ำถึงกลางต่ำ	18.1
กลุ่มผู้หญิงวัยกลางคนซึ่งทำงาน (Workers)	ผู้หญิงวัยกลางคนส่วนใหญ่ ซึ่งส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ในภาคตะวันออกของประเทศ ให้ความสำคัญกับความก้าวหน้าของตนเองและครอบครัว และมีอาชีพอิสระหรือทำงานในสถาบันการศึกษา หรือในภาคการค้าปลีก โดยทั่วไป มักสำเร็จการศึกษาในระดับมัธยมศึกษา และบางส่วนจบการศึกษาระดับมหาวิทยาลัย	10.5

ที่มา: Euromonitor International โดยดัดแปลงจาก Nufiez (2006)

3.2.2 ช่องทางการกระจายสินค้าในสาธารณรัฐเปรู

ในด้านค้าปลีก ช่องทางการกระจายสินค้าปลีกที่สำคัญของเปรู ประกอบด้วยสามกลุ่มสำคัญ ได้แก่

- CENCOSUD (The Wong Group)** ก่อตั้งโดยชาวเปรูเชื้อสายจีน ซึ่งปัจจุบันขายให้แก่บริษัทจากประเทศชิลี กลุ่มนี้ครองส่วนแบ่งตลาดกว่าร้อยละ 60 ในตลาดกรุงลิมา ประกอบด้วย 34 ห้างค้าปลีกขนาดต่าง ๆ ภายใต้ชื่อ Wong, Metro, Eco Almacenes และ American Outlet
- Supermercados Peruanos (www.supermercadosperuanos.com.pe)** เป็นห้างค้าปลีกอันดับ 2 ของเปรู บริหารงานโดยบริษัท Interbank ของเปรู มีสัดส่วนตลาดในกรุงลิมา ประมาณร้อยละ 29 ซึ่งมีแผนจะขยายกิจการในเมืองสำคัญทั่วประเทศ ประกอบด้วยค้าปลีกขนาดต่างๆ ภายใต้ชื่อ Vivanda, Plaza Via Super, Santa Isabel, Plaza Vea, Market San Jorge และ Mass
- Falabella (www.falabella.com)** เป็นกลุ่มห้างค้าปลีกประเภท Department Store จากประเทศชิลีที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคอเมริกาใต้ และเป็นเจ้าของกิจการค้าปลีก Tottus ซึ่งครองตลาดประมาณร้อยละ 10 ในกรุงลิมา จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นทุกชนิด ได้แก่ เสื้อผ้า เฟอร์นิเจอร์ เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องกีฬา ครอบคลุมทุกช่องทางการจำหน่ายสินค้า เช่น โทรศัพท์ โทรทัศน์ แคตตาล็อก และ Internet (ที่มา: กระทรวงการต่างประเทศ)

สำหรับงานแสดงสินค้าที่สำคัญในเปรู มีรายละเอียดปรากฏในตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 3.5: งานแสดงสินค้าที่สำคัญของเปรู

งานแสดงสินค้า	เดือน	สถานที่	ประเภทสินค้า	Website
Feria Industrial de las Americas	พฤษภาคม (จัด ทุก 2 ปี)	กรุงลิมา	เครื่องจักรสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม	www.thaiscorp.com/feriaamericas/
Expoalimentaria Peru	พฤษภาคม	กรุงลิมา	อาหาร	www.expoalimentariaperu.com
Envase/Alimentek Peru	สิงหาคม	กรุงลิมา	บรรจุภัณฑ์	www.envaseperu.com
Expo Pesca	พฤศจิกายน	กรุงลิมา	อุปกรณ์สำหรับการประมง	www.thaiscorp.com/expopesca_new/index.html

ที่มา: รวบรวมโดยกระทรวงการต่างประเทศ

ตารางที่ 3.6: การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) ในเปรู

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจที่เอื้ออำนวยให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาทำธุรกิจ ▪ นโยบายของรัฐบาลที่มุ่งสนับสนุนการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และสร้างแรงจูงใจต่อบริษัทต่างชาติในการเข้ามาลงทุน ▪ แนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจในระดับปานกลาง (โดยในปี 2009-2013 อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเปรูอยู่ที่ร้อยละ 5.6 ต่อปี) ยังผลให้ อุปสงค์ต่ออุตสาหกรรมค้าปลีกยังคงเติบโตได้ 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ข้อจำกัดและปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน ▪ ปัญหาด้านการว่างงานในระดับสูง ▪ เปรูเป็นหนึ่งในประเทศที่มีสัดส่วนของการจ้างงานแบบไม่เป็นทางการ (Informal employment) ในระดับสูง ประเทศหนึ่งในแถบละตินอเมริกา คือ ประมาณร้อยละ 70 ของการจ้างงานรวม ▪ การวางแผนในระยะยาวที่ไม่ดี/ไม่เพียงพอของภาครัฐอาจเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ▪ การจัดทำเขตการค้าเสรี (FTA) กับหลายประเทศ โดยเฉพาะ สหรัฐฯ สหภาพยุโรป และจีน ▪ อัตราการเจาะตลาด (Penetration rate) ที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ สร้างโอกาสให้นักธุรกิจรายใหม่ในการเข้าสู่ตลาด ▪ อัตราความเป็นเมือง (Urbanisation rate) ที่อยู่ในระดับสูง คือ ประมาณ 77% 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ความภักดีของผู้บริโภค (Consumer loyalty) ต่อการค้าปลีกแบบขนาดเล็ก โดยเฉพาะในย่านที่มีรายได้ต่ำ หรือย่านชนบท มีแนวโน้มส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดและทำการตลาด (Marketing) ได้ค่อนข้างยาก ▪ ความขัดแย้งที่เพิ่มขึ้นระหว่างรัฐบาลกับชนชาวพื้นเมืองในโครงการเหมืองแร่ที่สำคัญหลายโครงการอาจเป็นภัยคุกคามต่อธุรกิจค้าปลีกในเมืองแอนดีส (Andean cities)

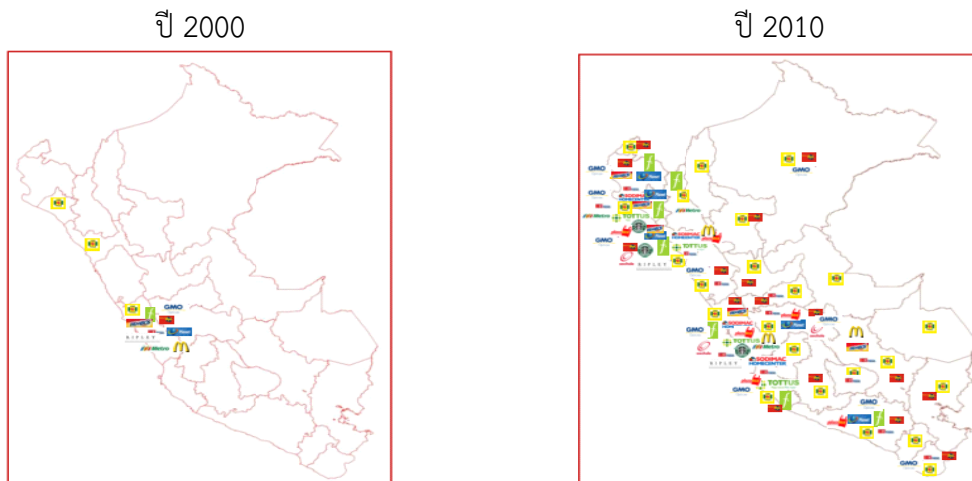
ที่มา: BMI และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (2014)

3.3 การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาการค้าที่น่าสนใจ

3.3.1 การส่งออกและนำเข้าระหว่างไทยและเปรู

การขยายตัวทางเศรษฐกิจของเปรูเกิดขึ้นพร้อมๆ กับการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ มีการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง (แผนภาพที่ 3.5) และการลงทุนภายในประเทศ โดยการลงทุนภายในประเทศมีการเติบโตสูงที่สุด โดยเฉพาะการลงทุนภาคเอกชน ซึ่งเป็นผลสืบเนื่องจากการลงทุนก่อสร้างขยายโรงงาน จัดซื้อเครื่องจักรและวัสดุอุปกรณ์ของภาคการผลิตต่างๆ ในภาคอุตสาหกรรม ขณะที่การลงทุนภาครัฐเติบโตสูงขึ้นเนื่องจากการลงทุนโครงการต่าง ๆ ในการสร้างเครือข่ายการคมนาคม เช่น ถนนและทางด่วน เป็นต้น

แผนภาพที่ 3.5: การขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกและค้าส่งในเปรู



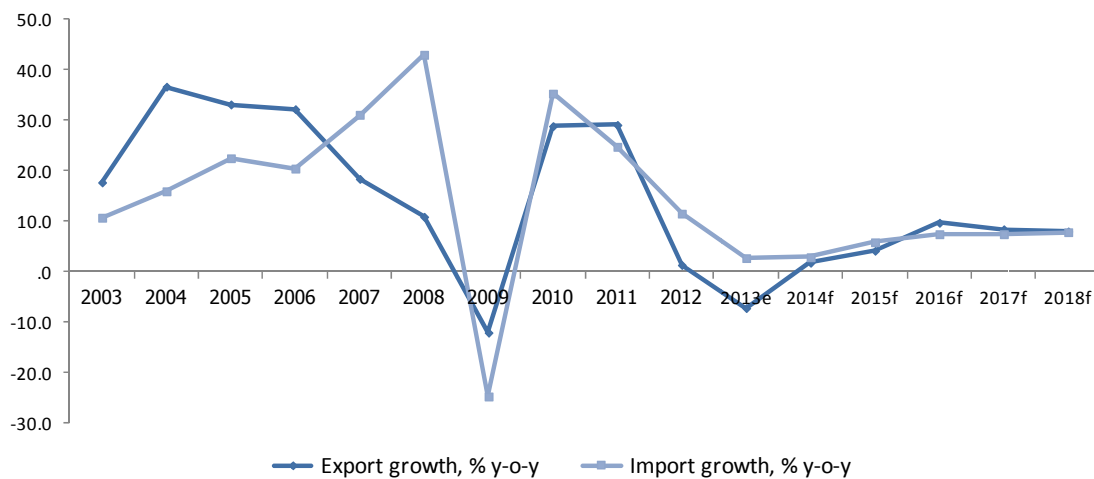
ที่มา: Proinversion (2012)

ในด้านการค้าระหว่างประเทศระหว่างไทยและเปรูในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา (2547-2556) พบว่า มีอัตราการเติบโตในระดับสูง โดยมูลค่าการส่งออกและนำเข้า เพิ่มขึ้นเฉลี่ยร้อยละ 48.7 และ 36.5 ต่อปี โดยเฉพาะอย่างยิ่งการส่งออกข้าว รถยนต์และส่วนประกอบ (โดยเฉพาะรถปิคอัพ) อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป อันเป็นผลมาจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของเปรู และราคาสินค้าเกษตรที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างมาก สำหรับการนำเข้า พบว่า เนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค ผ้าฝ้าย และผักผลไม้ มีอัตราการเติบโตในระดับที่สูงมาก

เมื่อพิจารณาถึงโอกาสและช่องทางในการส่งออกสินค้าไทยไปยังเปรูรายผลิตภัณฑ์ พบว่า มีหลายประเภทสินค้าที่ไทยมีโอกาส/ช่องทางในการส่งออกในอนาคต (ตารางที่ 3.10) โดยสามารถแบ่งได้เป็นกลุ่ม 4 สินค้าหลัก ได้แก่ 1. กลุ่มสินค้าตามความตกลงว่าด้วยความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้น (Agreement on Closer Economic Partnership) ระหว่างไทยและเปรู 2. กลุ่มสินค้าที่เป็นวัสดุหรือชิ้นส่วนประกอบในการผลิตทางอุตสาหกรรม 3. กลุ่มสินค้าสำเร็จรูปและเครื่องอุปโภคบริโภค และ 4. กลุ่มสินค้าเกษตรและอาหารแปรรูป

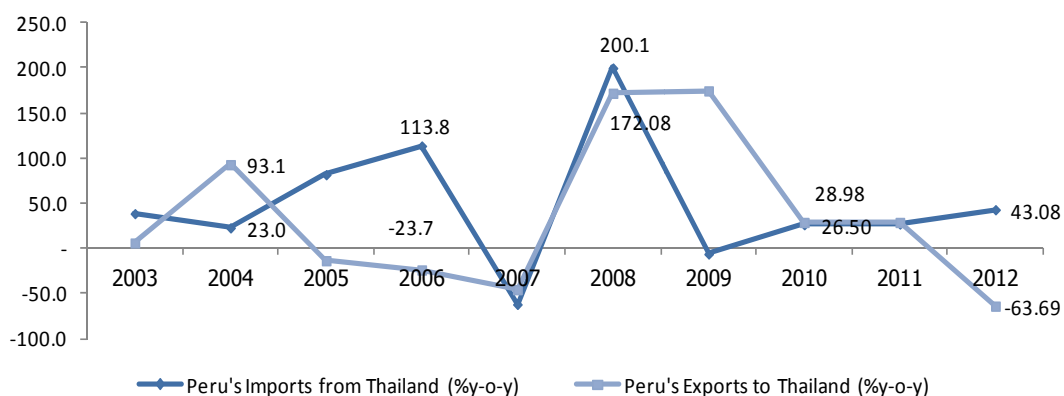
แผนภาพที่ 3.6: สถานการณ์และแนวโน้มส่งออกและนำเข้าโดยรวมของสาธารณรัฐเปรู

อัตราการเติบโตของมูลค่าการส่งออกและนำเข้า (ดอลลาร์สหรัฐฯ)



ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (2557)

แผนภาพที่ 3.7: สถานการณ์การส่งออกและนำเข้าระหว่างสาธารณรัฐเปรูและไทย



ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (2557)

ตารางที่ 3.7: สถิติการส่งออกสินค้าไทยไปเปรู รายสินค้าหลัก

	มูลค่าเฉลี่ย ปี 2011-2013 (ล้านบาท)	สัดส่วนการส่งออก ปี 2011-2013 (% ส่งออกรวม)	อัตราการเติบโตเฉลี่ย ปี 2004-2013 (% ต่อปี)
รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	7,334.6	67.9	115.5
อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	414.1	6.5	108.1
เม็ดพลาสติก	718.5	5.7	50.2
เครื่องจักรกล/ส่วนประกอบ	400.3	3.9	41.3
เครื่องซักผ้า/ส่วนประกอบ	639.8	3.7	41.3
ผลิตภัณฑ์ยาง	423.3	2.7	34.9
ข้าว	221.9	0.4	198.8
ตู้เย็น ตู้แช่แข็งและส่วนประกอบ	210.6	1.2	-1.1
ผ้าผืน	89.9	0.7	84.8
เคมีภัณฑ์	66.1	0.5	31.8
อื่น ๆ	800.2	3.2	8.7
รวมทั้งสิ้น	11,884.3	100.0	48.7

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (2557)

ตารางที่ 3.8: สถิติการนำเข้าสินค้าไทยจากเปรู รายสินค้าหลัก

	มูลค่าเฉลี่ย ปี 2011-2013 (ล้านบาท)	สัดส่วนการส่งออก ปี 2011-2013 (% ส่งออกรวม)	อัตราการเติบโตเฉลี่ย ปี 2004-2013 (% ต่อปี)
สินแร่โลหะ เศษโลหะ และผลิตภัณฑ์	2,034.9	25.0	30.1
สัตว์น้ำสดแช่เย็นแช่แข็ง/แปรรูป	1,293.3	22.2	43.9
ผักผลไม้	418.9	7.3	118.6
เคมีภัณฑ์	62.1	0.9	34.6
เสื้อผ้าสำเร็จรูป	32.8	0.5	32.4
สัตว์และผลิตภัณฑ์จากสัตว์	76.7	0.9	142.5
เครื่องเพชรพลอย อัญมณี ทองคำ	19.7	0.24	4.2
เนื้อสัตว์สำหรับการบริโภค	18.9	0.19	1,643.1
ผ้าผืน	0.7	0.01	1,556.3
สัตว์มีชีวิตไม่ได้ทำพันธุ์	0.9	0.02	115.0
รวมทั้งสิ้น	8,575.5	100.0	36.5

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ (2557)

3.3.2 การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาส่งออก

กลุ่มสินค้าไทยที่มีโอกาส/ช่องทางในการส่งออกไปยังสาธารณรัฐเปรูในระดับปานกลางถึงระดับสูง สามารถจำแนกได้เป็นสี่กลุ่มหลัก ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 3.9: การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาส่งออก

กลุ่มสินค้าไทยที่มีโอกาส/ช่องทางในการส่งออกไปยังเปรูในระดับปานกลาง-สูง	รายสินค้าหลัก	เหตุผล
1. กลุ่มสินค้าตามความตกลงว่าด้วยความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้น (Agreement on Closer Economic Partnership) ระหว่างไทยและเปรู		
1.1 ลดภาษีเป็นศูนย์ทันที จำนวนร้อยละ 54.21 ของรายการสินค้าทั้งหมด จำนวน 3,985 รายการ	รายสินค้าหลักที่มีแนวโน้มส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ รถปิคอัพ (ภาษี 4%) เครื่องซักผ้า ความจุเกิน 10 กก. (4%) เครื่องซักผ้าความจุน้อยกว่า 10 กก. (20%) ไมโครเวฟ (12%) โพลีเอทาลีน ความถ่วงจำเพาะ >9.4 (4%) เครื่องรับวิทยุ (12%) และ ด้าย (4%)	สินค้านี้ดังกล่าวถือเป็น Early Harvest List ของเปรู ซึ่งเปรูจำเป็นต้องลดภาษีศุลกากรให้กับสินค้าจากไทยเป็นศูนย์ทันที
1.2 ลดภาษีเป็นศูนย์ภายใน 5 ปี จำนวนร้อยละ 17.33 ของรายการสินค้าทั้งหมด จำนวน 1,275 รายการ	รายสินค้าหลักที่มีแนวโน้มส่งออกเพิ่มขึ้น ได้แก่ ปลาทูนากะปอง ด้ายโพลีเอสเตอร์ ด้ายใยสังเคราะห์ รถจักรยานยนต์ ท่อที่ทำด้วยเหล็กกล้าไม่เป็นสนิม	สินค้านี้ดังกล่าวถือเป็น Early Harvest List ของเปรู ซึ่งเปรูจำเป็นต้องลดภาษีศุลกากรให้กับสินค้าจากไทยเป็นศูนย์ภายใน 5 ปี

กลุ่มสินค้าไทยที่มีโอกาส/ช่องทางในการส่งออกไปยังเปรูในระดับปานกลาง-สูง	รายสินค้าหลัก	เหตุผล
2. กลุ่มสินค้าที่เป็นวัสดุหรือชิ้นส่วนประกอบในการผลิตทางอุตสาหกรรม	ด้ายและเส้นใยประดิษฐ์ เม็ดพลาสติก ยางและผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์ ตาข่าย จั๊บล่า ส่วนประกอบยานยนต์	เป็นสินค้าที่ส่วนหนึ่งได้รับประโยชน์ด้านภาษีจากความตกลงว่าด้วยความเป็นหุ้นส่วนที่ใกล้ชิดยิ่งขึ้น ตลอดจนความต้องการของเปรูที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจ และเป็นสินค้าที่ไทยมีความเชี่ยวชาญในการผลิต
3. กลุ่มสินค้าสำเร็จรูปและเครื่องอุปโภคบริโภค	รถยนต์ คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ เครื่องซักผ้า ตู้เย็น ตู้แช่แข็ง เครื่องมือแพทย์ วิทยุ โทรทัศน์ โทรศัพท์ โทรสาร ของใช้บนโต๊ะ อาหารและในครัวเรือน ของเล่น หลอดไฟฟ้า เครื่องเสียง และสายไฟ	เป็นสินค้าที่เปรูไม่สามารถผลิตได้เอง หรือผลิตได้ แต่คุณภาพยังไม่ดีพอ และมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ และสินเชื่อเพื่อการบริโภค
4. กลุ่มสินค้าเกษตร และอาหารแปรรูป	ข้าว ยางพารา ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง ข้าวโพด ผักสดแช่แข็งแช่เย็น และปลาทูน่ากระป๋อง	ปลาทูน่ากระป๋องมีแนวโน้มขยายตัวสูง เนื่องจากเป็น Early Harvest List ของเปรู ซึ่งจำเป็นต้องลดภาษี สำหรับสินค้าอื่น (โดยเฉพาะข้าว ไข่ และน้ำตาล) อาจขยายตัวจำกัด เนื่องจากเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในสินค้าอ่อนไหว ซึ่งเปรูมีมาตรการปกป้องสินค้าเหล่านี้ไว้ เช่น ระบบ Price Band และมาตรการสุขอนามัย เป็นต้น

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กรมศุลกากร และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

3.4 การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาการลงทุนที่น่าสนใจ

3.4.1 ภาพรวมโอกาสและช่องทางการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู

ตารางที่ 3.10: สรุปโอกาสและความเสี่ยงด้านการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู

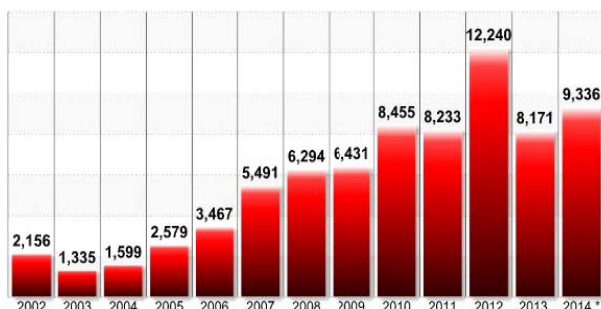
โอกาส	ความเสี่ยง
<ol style="list-style-type: none"> ตำแหน่งที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่ตั้งอยู่กึ่งกลางของทวีปอเมริกาใต้ด้านมหาสมุทรแปซิฟิก เปรูเป็นสมาชิกประชาคมแอนดีส ทำให้ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีต่าง ๆ จากประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐฯ สหภาพยุโรป และญี่ปุ่น ในรูปแบบของ GSP หรือข้อตกลงพิเศษอื่น ๆ เช่น สิทธิประโยชน์พิเศษด้านภาษีจากสหรัฐฯ ภายใต้กฎหมาย U.S. Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act ปี 2002 ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรในด้านประมง ป่าไม้ แร่ธาตุ และแรงงานราคาถูก รวมทั้งทรัพยากร การท่องเที่ยวธรรมชาติ และวัฒนธรรมโบราณของชาวอินคา และมายา ความมีเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและนโยบายเปิดเสรีด้านการลงทุน ภายใต้กรอบของกฎหมายที่ให้ความคุ้มครองนักลงทุนต่างชาติในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศ ความสำคัญในการใช้เปรูเป็นฐานการผลิตหรือทำธุรกิจร่วมกับเปรู เนื่องจากเปรูเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ด้านทรัพยากรธรรมชาติ และประโยชน์อื่น ๆ ดังที่กล่าวข้างต้น 	<ol style="list-style-type: none"> โครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เช่น ถนน ทางรถไฟ ซึ่งอาจยังไม่พร้อม และส่งผลให้ต้นทุนในการขนส่งสูงขึ้น ปัญหาด้านคอร์รัปชัน ปัญหาด้านแรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่แรงงานยังคงอยู่นอกระบบ (Informal Sector) ประสบการณ์ของทั้งภาครัฐและเอกชนไทยในเรื่องการลงทุนในภูมิภาคนี้ยังน้อย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากอุปสรรคทางการค้าของทั้งสองประเทศได้แก่ ระยะทางที่ห่างไกลกัน และการขนส่งที่ต้องผ่านประเทศที่สาม ทำให้ต้นทุนของสินค้าสูงขึ้น รวมทั้งการที่เปรูใช้ภาษาสเปนเป็นภาษาราชการ ซึ่งเป็นอุปสรรคในการสื่อสารติดต่อทางการค้า

ที่มา: กระทรวงการต่างประเทศ BMI และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

3.4.2 สถานการณ์และแนวโน้มด้านการลงทุนในสาธารณรัฐเปรู

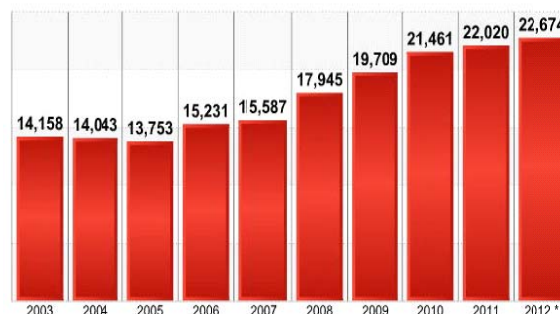
ในช่วงปี 2002-2013 สต็อกของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.51 ต่อปี อันเนื่องมาจากนโยบายด้านการลงทุนจากต่างประเทศที่ค่อนข้างเอื้ออำนวยต่อการลงทุน ซึ่งรวมถึงการไม่เลือกปฏิบัติเมื่อเทียบกับนักลงทุนในประเทศ เสรีภาพในการค้า การอุตสาหกรรม การส่งออกและนำเข้าอย่างเสรี ตลอดจนการทำ Legal Stability Agreements กับรัฐบาลเปรู และการขยายตัวทางเศรษฐกิจในเปรู โดยประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนในระดับสูง ได้แก่ สเปน (สัดส่วน 20% ของ FDI Stock รวมในปี 2012) อังกฤษ (20%) และสหรัฐฯ (14%) และสาขาที่มีมูลค่าการลงทุนสูง ได้แก่ เหมืองแร่ (สัดส่วน 24% ของ FDI Stock ในปี 2012) การเงิน (18%) การสื่อสาร (17%) และ อุตสาหกรรมการผลิต (14%)

แผนภาพที่ 3.8: การไหลของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Flow) ในสาธารณรัฐเปรู

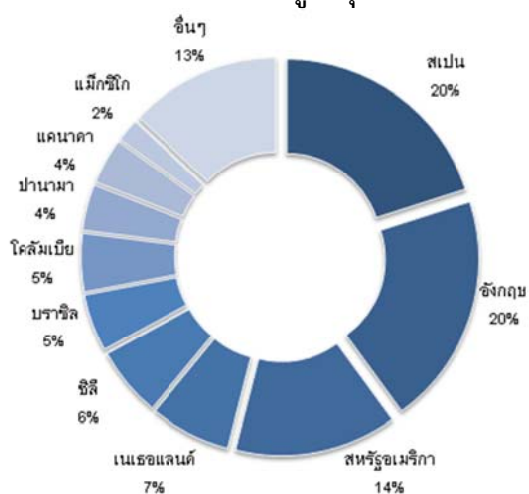


ที่มา: BCRP และ ProInversion (2014)

แผนภาพที่ 3.9: สต็อกของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรู

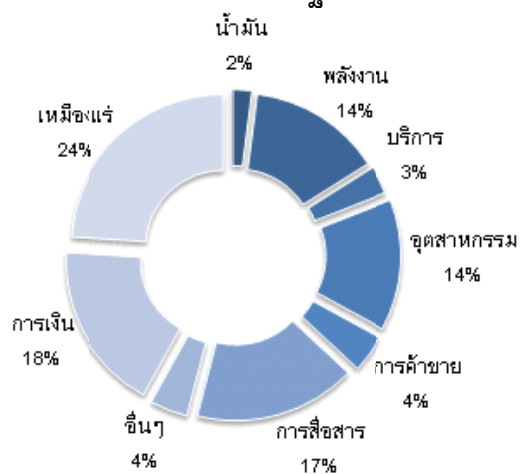


แผนภาพที่ 3.10: สัดส่วนสต็อกการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรู จำแนกตามประเทศผู้ลงทุน ปี 2012



ที่มา: Proinversion (2014)

แผนภาพที่ 3.11: สัดส่วนสต็อกการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI Stock) ในสาธารณรัฐเปรู จำแนกตามสาขาเศรษฐกิจ ปี 2012



ที่มา: Proinversion (2014)

ตารางที่ 3.11: รายชื่อบริษัทซึ่งเป็นผู้ลงทุนหลักในสาธารณรัฐเปรู ในช่วง 2008-2012

ผู้ลงทุน	ประเทศ	สาขา
CENCOSUD INTERNACIONAL LIMITADA	ชิลี	การเงิน
VOTORANTIM METAIS LTDA.	บราซิล	เหมืองแร่
ENDESA LATINOAMERICA S.A. (ANTES END INT SA)	สเปน	พลังงาน
CYPRUS CLIMAX METALS COMPANY	สหรัฐอเมริกา	เหมืองแร่
GOLD FIELDS CORONA BVI LIMITED	อังกฤษ	เหมืองแร่
THE BANK OF NOVA SCOTIA	แคนาดา	การเงิน
THE BANK OF NOVA SCOTIA	อังกฤษ	เหมืองแร่
SN POWER HOLDING PERU PTE LTD	สิงคโปร์	พลังงาน
ANGLO QUELLAVECO SARL	ลักเซมเบิร์ก	เหมืองแร่
COMPAÑÍA MINERA LATINO – AMERICANA LTDA. (CMLA)	ชิลี	เหมืองแร่
SMM CERRO VERDE NETHERLANDS B.V.	เนเธอร์แลนด์	เหมืองแร่
MVM RESOURCES INTERNATIONAL B.V.	เนเธอร์แลนด์	เหมืองแร่

ที่มา: Proinversion (2014)

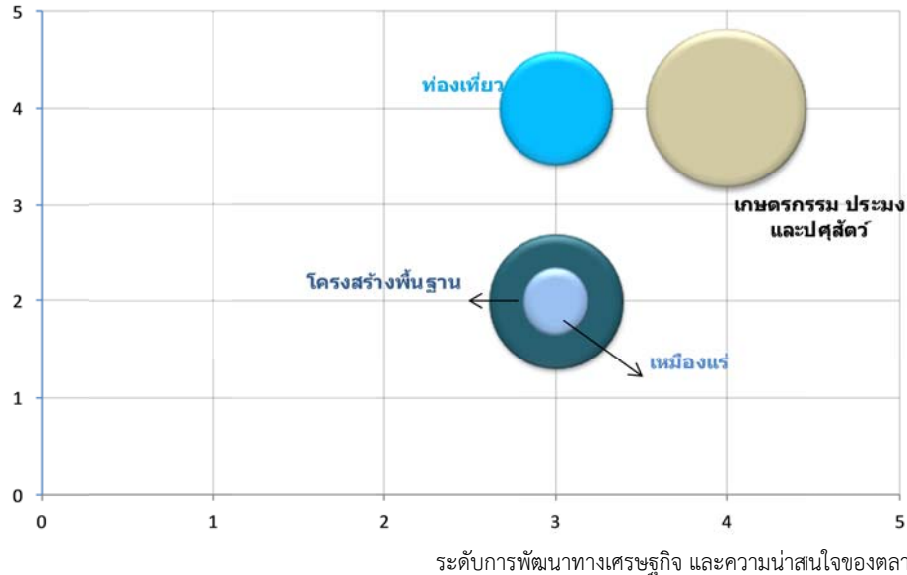
3.4.3 การวิเคราะห์โอกาสและคู่ทางการลงทุนในอุตสาหกรรมที่น่าสนใจ

อุตสาหกรรมที่จัดได้ว่าเป็นสาขาที่สาธารณรัฐเปรูให้ความสำคัญเป็นลำดับแรก (Priority sectors) ได้แก่ สาขาเหมืองแร่ สาขาโครงสร้างพื้นฐาน (ซึ่งรวมถึงไฟฟ้า ไฮโดรคาร์บอน และพลังงาน) สาขาก่อสร้าง สาขาเกษตรกรรม ปศุสัตว์และประมง สาขาอุตสาหกรรมการผลิต (ซึ่งรวมถึงอาหารและเครื่องดื่ม และสิ่งทอ) และสาขาการท่องเที่ยว (ที่มา: กระทรวงการต่างประเทศของเปรู, 2014)

ทั้งนี้ หากพิจารณาโอกาสและคู่ทางด้านการลงทุนของนักลงทุนไทย โดยพิจารณาจากปัจจัยหลักสองปัจจัย ได้แก่ 1. ระดับการพัฒนาเศรษฐกิจ (Level of economic development) และความน่าสนใจของตลาด (Attractiveness of a market) และ 2. ความเป็นไปได้และความได้เปรียบด้านการแข่งขันของบริษัทไทย (Feasibility and competitive advantage of Thai firms) พบว่า ได้ข้อสรุปดังแผนภาพและตารางข้างล่างนี้

แผนภาพที่ 3.12: การคัดเลือกสาขาอุตสาหกรรมที่น่าสนใจในการลงทุนในเปรู

ความเป็นไปได้ และความได้เปรียบด้านการแข่งขันของบริษัทไทย



หมายเหตุ: 1. ระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจ (Level of economic development) มีตัวชี้วัด (Indicator) ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐาน แรงงาน มาตรฐานการครองชีพ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ (การเมือง การเงิน ระเบียบข้อบังคับและเสถียรภาพทางเศรษฐกิจ) และความพร้อมของโซ่อุปทาน สำหรับความน่าสนใจของตลาด (Attractiveness of a market) มีตัวชี้วัด ได้แก่ ขนาดของตลาดและผู้เล่นหลักในตลาด คู่แข่งในตลาด อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด และสิทธิพิเศษแก่นักลงทุน (Investment incentives)

2. ความเป็นไปได้ (Feasibility) และความได้เปรียบด้านการแข่งขันของไทย (Competitive advantage of Thai firm) มีตัวชี้วัด ได้แก่ จุดแข็งของไทย (เช่น ด้านต้นทุนการผลิต/ผลิตภัณฑ์) ความพร้อมของไทย (เช่น ด้านเทคโนโลยี)

3. จากกราฟ ขนาดของวงกลมแสดงถึงขนาดของ GDP ณ ปี 2013 โดยอุตสาหกรรมเหมืองแร่มี GDP คิดเป็นร้อยละ 2.0 ของ GDP รวม; เกษตรกรรม ประมง และปศุสัตว์ 12.2; โครงสร้างพื้นฐาน 8.7 และท่องเที่ยว (และบริการอื่น ๆ) 6.1

4. คะแนนมี 5 ระดับ ได้แก่ 1 2 3 4 และ 5 โดย 5 หมายถึง ดีที่สุด

ที่มา: UNCTAD (2010), Baker&McKenzie (2013), BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

ตารางที่ 3.12: การคัดเลือกสาขาอุตสาหกรรมที่น่าสนใจในการลงทุนในเปรู

สาขา	การให้คะแนนอุตสาหกรรม (Industry Rating) (คะแนนเต็ม = 5)			เหตุผลสำคัญ
	ปัจจัยที่ 1 (น้ำหนัก 50%)	ปัจจัยที่ 2 (น้ำหนัก 50%)	รวม	
1. เหมืองแร่	3	2	2.5	<p>ปัจจัยบวก</p> <ul style="list-style-type: none"> การผลิตเหมืองแร่ในเปรู ในปี 2008-2013 เติบโตในอัตรา 378.9% ต่อปี และการส่งออกเติบโตในอัตรา 6.2% ต่อปี และคาดว่าในอนาคต อุตสาหกรรมเหมืองแร่ในเปรูยังคงเติบโตจากการลงทุนทั้งในโลหะพื้นฐาน และโลหะที่เกี่ยวข้องกับอัญมณี/ของมีค่า (ที่มา: Central Reserve Bank of Peru; BCRP, 2014) <p>ปัจจัยลบ</p> <ul style="list-style-type: none"> กฎระเบียบสำคัญ คือ The General Mining Law and Regulations ซึ่งการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการทำเหมืองแร่ต้องได้สัมปทานเท่านั้น ซึ่งเป็นการให้สัมปทานในการดำเนินการกิจการเฉพาะ และในพื้นที่เฉพาะ และจะต้องดำเนินการผลิตแร่อย่างน้อยในระดับขั้นต่ำตามที่กฎหมายกำหนด ในอนาคต ธุรกิจมีภัยคุกคามสำคัญ จากกระแสประท้วงของนักสิ่งแวดล้อมและของประชาชนในการทำเหมืองแร่ ซึ่งส่งผลให้มีการดูแลกฎระเบียบที่เข้มงวดยิ่งขึ้น และธุรกิจอาจมีต้นทุนในการปฏิบัติตามกฎหมายภาษี (Compliance Cost) ที่เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ จากกระแสประท้วงยังส่งผลให้รัฐบาลมอบบทบาทของภาคชุมชนท้องถิ่นเพิ่มขึ้น ในการอนุมัติโครงการเหมืองแร่ ข้อจำกัดและปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน อันได้แก่ ไฟฟ้า น้ำ และการขนส่ง ความสามารถในการแข่งขันของไทยยังอยู่ในระดับไม่สูง ส่วนหนึ่งจะเห็นได้จากจำนวนเหมืองเปิดการ/ประทานบัตรในประเทศไทย มีแนวโน้มลดลงอย่างชัดเจน (กรมอุตสาหกรรมพื้นฐานและการเหมืองแร่, 2556)
2. เกษตรกรรม ประมง และ ปศุสัตว์ (รวมถึง อุตสาหกรรม แปรรูปอาหาร)	4	4	4	<p>ปัจจัยบวก</p> <ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจเกษตร ประมง และปศุสัตว์เป็นหนึ่งในธุรกิจที่ สศช. และกระทรวงอุตสาหกรรม (2556) ประเมินว่ามีศักยภาพ โดยในระยะกลาง (2012-2017) คาดว่า จะเติบโต 2.8% ต่อปี และในระยะยาว (2018-2027) คาดว่า จะเติบโต 4.2% ต่อปี ธุรกิจอาหารแปรรูปเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ สศช. และกระทรวงอุตสาหกรรม (2556) ประเมินว่ามีศักยภาพ โดยในระยะกลาง (2012-2017) คาดว่า จะเติบโต 7.8% ต่อปี และในระยะยาว (2018-2027) คาดว่า จะเติบโต 5.1% ต่อปี

สาขา	การให้คะแนนอุตสาหกรรม (Industry Rating) (คะแนนเต็ม = 5)			เหตุผลสำคัญ
	ปัจจัยที่ 1 (น้ำหนัก 50%)	ปัจจัยที่ 2 (น้ำหนัก 50%)	รวม	
				<ul style="list-style-type: none"> ■ แรงงานมีราคาถูก (ค่าแรงเฉลี่ย (ที่ไม่อยู่ในสาขาเกษตร) ประมาณ 15,000 เหยี่ยว สรอ. ต่อปี และค่าแรงเฉลี่ย (ในสาขาเกษตร) ประมาณ 18,000 เหยี่ยว สรอ. ต่อปี) (ที่มา: Peru National Institute of Statistics and Informatics, 2014) ■ เปรูเป็นประเทศที่มีทรัพยากรสัตว์น้ำอุดมสมบูรณ์ ขณะเดียวกันไทยก็ต้องการวัตถุดิบประมงเพื่อแปรรูป ธุรกิจประมงและอาหารแปรรูปจึงเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ไทยอาจใช้ประโยชน์จากเปรูในแง่การเป็นฐานการผลิต เพื่อขยายตลาดไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและอเมริกาเหนือ และประเทศที่ทำ FTA กับเปรู เช่น สหรัฐฯ แคนาดา เม็กซิโก จีน สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และเกาหลีใต้ ■ ชายฝั่งทางตอนเหนือของเปรู มีลักษณะภูมิประเทศเหมาะแก่การปลูกน้ำตาล โดยสามารถปลูกได้ตลอดปี และมีผลผลิต (Yield) สูงที่สุดในโลก ■ เปรูมีการสนับสนุนการลงทุนทำธุรกิจเชื้อเพลิงชีวภาพ (Biofuel) ภายใต้กฎหมาย Supreme Decree 021-2007, Regulation of Biofuels Commercialization
				<p>ปัจจัยลบ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ การลงทุนในภาคเกษตรฯ ต้องพึงระวังประเด็นด้านความขัดแย้งกับชาวบ้าน โดยเฉพาะประเด็นด้านการถือครองที่ดินเพื่อธุรกิจเกษตรขนาดใหญ่ (BMI, 2014) ■ กระทรวงการผลิต (Ministry of Production) ได้กำหนดมาตรการในการบริหารธุรกิจประมง การให้สิทธิในการดำเนินการแก่บุคคลเพื่อดำเนินธุรกิจประมง ซึ่งรวมถึงการกำหนดโควตาการจับวัตถุดิบประมงต่อหนึ่งสายพันธุ์ และการกำหนดโควตา/ฤดูกาลจับปลา ซึ่งจากประสบการณ์ของประเทศที่ลงทุนที่ผ่านมา พบว่า ยังคงพบปัญหาการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ (เช่น ปรากฏการณ์เอลนีโญ/ลานีญา) และ ITQ Law ซึ่งควบคุมกองเรือที่จับปลาเกินกำหนด ■ ข้อจำกัดและปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน อันได้แก่ ไฟฟ้า น้ำ และการขนส่งแรงงานส่วนใหญ่ในเปรู (ประมาณร้อยละ 70) เป็นแรงงานที่จ้างงานแบบไม่เป็นทางการ (Informal Employment)

สาขา	การให้คะแนนอุตสาหกรรม (Industry Rating) (คะแนนเต็ม = 5)			เหตุผลสำคัญ
	ปัจจัยที่ 1 (น้ำหนัก 50%)	ปัจจัยที่ 2 (น้ำหนัก 50%)	รวม	
3. โครงสร้างพื้นฐาน	3	2	2.5	<p><u>ปัจจัยบวก</u></p> <ul style="list-style-type: none"> การเติบโตของอุตสาหกรรมเหมืองแร่ นำไปสู่การเติบโตของอุปสงค์ด้านโครงสร้างพื้นฐานการขนส่ง โครงสร้างพื้นฐานน้ำและไฟฟ้า ซึ่งเปรมีแผนงานที่จะให้สัมปทานในการทำธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานหลายโครงการในอนาคต การเติบโตของอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งจะดึงดูดการลงทุนในธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร และโครงสร้างพื้นฐานเชิงพาณิชย์ (Commercial Infrastructure) <p><u>ปัจจัยลบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> แม้ธุรกิจโครงสร้างพื้นฐานจะได้ประโยชน์จากค่าจ้างแรงงานในภาคก่อสร้างที่ต่ำ แต่ปัญหาค่าแรง/สภาพการทำงานที่ไม่ปลอดภัยก็ส่งผลให้เกิดปัญหาการประท้วงของแรงงานบ่อยครั้ง ในอดีตที่ผ่านมา โครงการมักไม่สำเร็จตามแผนที่วางไว้ (Delay) รัฐบาลภายใต้ประธานาธิบดีคนปัจจุบัน (Ollanta Humala) มีความไม่แน่นอนในวาระการดำเนินงาน เนื่องจากในช่วงการบริหารประเทศ มีปัญหาทางสังคม ความมั่นคง และคอร์รัปชัน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุน และอุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐาน ในอดีตที่ผ่านมา โครงการมักไม่สำเร็จตามแผนที่วางไว้ (Delay) รัฐบาลภายใต้ประธานาธิบดีคนปัจจุบัน (Ollanta Humala) มีความไม่แน่นอนในวาระการดำเนินงาน เนื่องจากในช่วงการบริหารประเทศ มีปัญหาทางสังคม ความมั่นคง และคอร์รัปชัน ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการลงทุน และอุตสาหกรรมโครงสร้างพื้นฐาน
4. ท่องเที่ยว	3	4	3.5	<p><u>ปัจจัยบวก</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ธุรกิจท่องเที่ยวเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ สศช. และกระทรวงอุตสาหกรรม (2556) ประเมินว่ามีศักยภาพ โดยในระยะกลาง (2012-2017) คาดว่าจะเติบโต 6.1% ต่อปี และในระยะยาว (2018-2027) คาดว่าจะเติบโต 5.2% ต่อปี จุดแข็งด้านการมีสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม และค่าเฉลี่ยในการเดินทางท่องเที่ยวและพำนักรสูงกว่าเฉลี่ยของประเทศกลุ่มละตินอเมริกา ต้นทุนค่าจ้างแรงงานอยู่ในระดับต่ำ และมีการฝึกอบรมทักษะแรงงานในสถาบันต่าง ๆ (รวมถึงมหาวิทยาลัย) เพื่อรองรับอุปสงค์แรงงานที่มีทักษะที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น

สาขา	การให้คะแนนอุตสาหกรรม (Industry Rating) (คะแนนเต็ม = 5)			เหตุผลสำคัญ
	ปัจจัยที่ 1 (น้ำหนัก 50%)	ปัจจัยที่ 2 (น้ำหนัก 50%)	รวม	
				<ul style="list-style-type: none"> กฏระเบียบภายใต้พระราชกฤษฎีกา (DL 820) ให้การยกเว้นการจ่ายภาษีที่เก็บจากสินทรัพย์ 3 ปี (ถ้าอยู่ในเมืองลามา) และ 5 ปี (ถ้าอยู่ในเมืองอื่น) <p><u>ปัจจัยลบ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ข้อจำกัดและปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐาน อันได้แก่ ไฟฟ้า น้ำ และการขนส่ง มีการให้แรงจูงใจ และให้สัมปทานในบางธุรกิจเฉพาะ เช่น การให้สัมปทานกับร้านอาหาร/ภัตตาคารในระดับชั้นต่ำ คือ สี่ดาว และมี การจำหน่ายสินค้าที่ผิดกฎหมายและของที่ระลึก

หมายเหตุ : ปัจจัยที่ 1 คือ ระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจ และความน่าสนใจของตลาด

ปัจจัยที่ 2 คือ ความเป็นไปได้ และความได้เปรียบด้านการแข่งขันของไทย

ที่มา: UNCTAD (2010), Baker&McKenzie (2013), BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

3.4.4 โอกาสและช่องทางลงทุนในอุตสาหกรรมที่น่าสนใจ

3.4.4.1 อุตสาหกรรมประมง และแปรรูปสัตว์น้ำ

อุตสาหกรรมประมง และแปรรูปสัตว์น้ำ เป็นหนึ่งในธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุนในการใช้แปรรูปเป็นช่องทางขยายตลาดส่งออกไปสู่ตลาดละตินอเมริกาและอเมริกาเหนือ โดยใช้แปรรูปเป็นฐานการผลิตหรือทำธุรกิจในลักษณะร่วมทุน (Joint Venture) เพื่อขยายโอกาสส่งออกสินค้าไปยังตลาดที่มีความตกลงการค้าเสรีกับแปรรูป เช่น สหรัฐฯ แคนาดา เม็กซิโก จีน สิงคโปร์ ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย และเกาหลีใต้ นอกจากนี้ ไทยอาจส่งออกไปยังกลุ่มประเทศ Andean ได้แก่ โบลิเวีย โนลอมเบีย แปรรูป และเอกวาดอร์ และ MERCOSUR ได้แก่ บราซิล อาร์เจนตินา ปารากวัย และอุรุกวัย (แผนภาพที่ 3.13)

โดยในปัจจุบัน พบว่า การค้าด้านประมงและแปรรูปสัตว์น้ำระหว่างไทยและแปรรูป ในปี 2556 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้นเพียง 2,938.7 ล้านบาท โดยเป็นการส่งออกสินค้าจากไทยไปแปรรูป ซึ่งส่วนมากเป็นทูน่ากระป๋องและผลิตภัณฑ์ทูน่าแปรรูป มูลค่า 703.4 ล้านบาท และเป็นการนำเข้าสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าประมงโดยเฉพาะปลาหมึกสดแช่เย็นแช่แข็ง มูลค่า 2,235.3 ล้านบาท ซึ่งไทยขาดดุลการค้าในสินค้าประมงมาโดยตลอด ทั้งนี้ มูลค่าการค้าสินค้าประมงยังอยู่ในระดับที่ต่ำ เนื่องจากไทยและแปรรูปมีระยะทางที่ห่างกันมาก ไม่มีการคมนาคมขนส่งโดยตรง ซึ่งทำให้ต้นทุนค่าขนส่งเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ ยังมีความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรมและภาษาอีกด้วย

แผนภาพที่ 3.13: สถานภาพของข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศระหว่างเปรูกับประเทศต่าง ๆ ณ ปี 2014



ที่มา: Ministry of Foreign Affairs, Peru (2014)

ทั้งนี้ เปรูมีการส่งออกปลาป่นมากที่สุดเป็นอันดับที่ 2 ของโลก โดยส่วนมากได้มาจากการจับปลาแองโฆวี โดยตลาดส่งออกที่ใหญ่ที่สุด คือ ประเทศจีน โดยมี Peru's National Fishery Association ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุนในธุรกิจประมงแปรรูป อย่างไรก็ตาม โอกาสในการทำธุรกิจผลิตและส่งออกปลาป่นของนักลงทุนไทยในเปรูก่อนข้างจำกัด เนื่องจากเปรูมีระบบโควตาสำหรับการจับปลาแต่ละสายพันธุ์รวมไปถึงปลาแองโฆวี และมีบริษัทขนาดใหญ่หลายรายเข้าไปทำธุรกิจดังกล่าวแล้ว (ตารางที่ 3.13) อย่างไรก็ตาม ในส่วนของอุตสาหกรรมแปรรูปทูน่าในเปรูยังคงมีปริมาณเพียงพอสำหรับอุตสาหกรรมประมง ทั้งนี้ การส่งออกสินค้าประมงไปยังกลุ่มประเทศยุโรป และบางประเทศตามที่ได้ระบุไว้ใน FTA นั้นจะต้องได้รับการรับรองด้านสุขอนามัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรฐาน HACCP เพื่อควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า โดยนักลงทุนสามารถขอคำปรึกษาเพิ่มเติมในประเด็นด้านคุณภาพ/มาตรฐานได้ที่ National Institute for the Defense of Competition and the Protection of Intellectual Property (INDECOPI) (ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม โดยการหารือกับผู้แทนจากกระทรวงการผลิต ภายใต้โครงการนี้, 19-28 ก.ค. 2557)

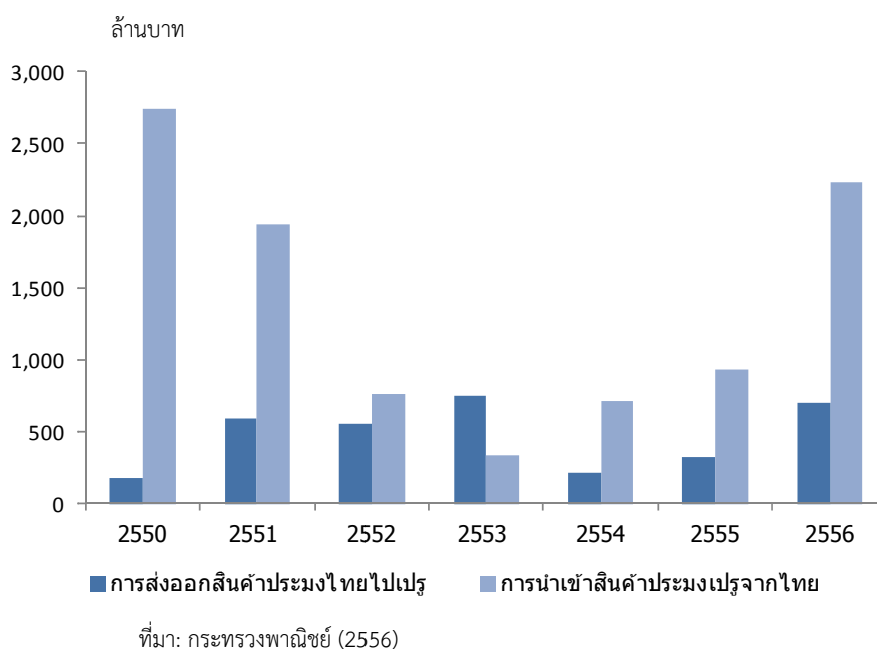
ประเด็นที่นักลงทุน/ผู้ส่งออกควรทราบ

หากนักลงทุน/ผู้ส่งออกไทยต้องการไปลงทุนหรือส่งออกในอุตสาหกรรมประมง และแปรรูปสัตว์น้ำ มีประเด็นสำคัญเบื้องต้นที่ควรทราบ ดังนี้

1. ประเด็นด้านกฎระเบียบ และการแข่งขัน ในการลงทุนในอุตสาหกรรมประมง ณ สาธารณรัฐเปรู

ธุรกิจประมงในสาธารณรัฐเปรูอยู่ภายใต้กฎหมาย The General Law on Fishing (Degree Law No. 25977) โดยหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านการบริหารจัดการ คือ กระทรวงการผลิต (Ministry of Production) ซึ่งรวมถึงการใช้มาตรการในการบริหารธุรกิจประมง การให้สิทธิในการดำเนินการ (Administrative rights granted) แก่บุคคลเพื่อดำเนินธุรกิจประมง ซึ่งรวมถึงการกำหนดโควตาการจับวัตถุดิบประมงต่อหนึ่งสายพันธุ์ และการกำหนดโควตา ในกรณีแองโฆวี และปลาแฮก และกำหนดฤดูกาลจับปลา นอกจากนี้ ยังรวมถึงการให้สิทธิในการดำเนินการด้านการเดินเรือ การสร้างโรงงานผลิต และการให้สัมปทานธุรกิจสัตว์น้ำ

แผนภาพที่ 3.14: การส่งออกและนำเข้าสินค้าประมงระหว่างไทยและเปรู

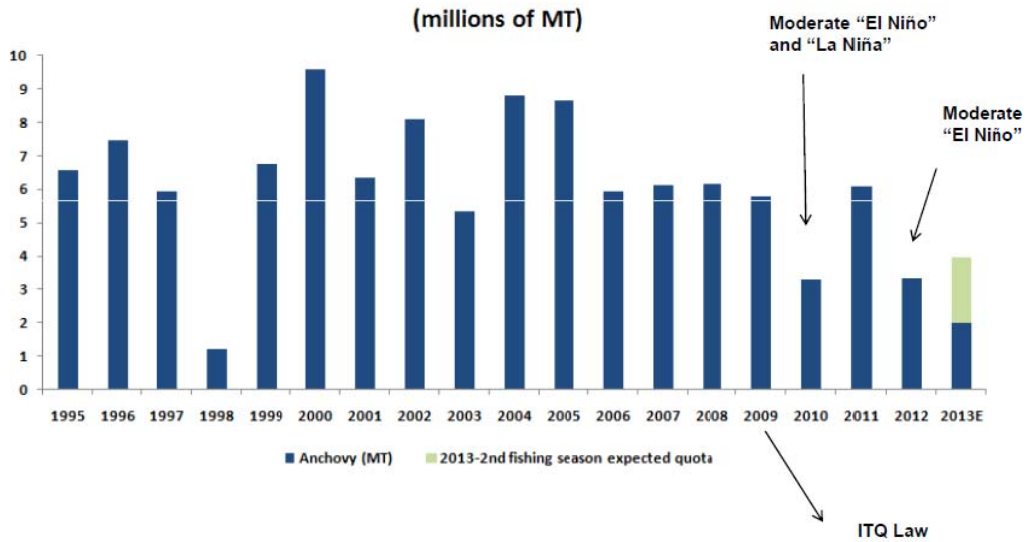


ตารางที่ 3.13: Competitive Landscape ในอุตสาหกรรมประมงในเปรู

7 บริษัทแรกที่ได้รับโควต้าสูงสุด	โควต้า (%)	รายรับปี 2011 (ดอลลาร์ สรอ.)	จำนวนกองเรือ	จำนวนโรงงานผลิตปลาป่น
TASA	14.1	-600	47	12
COPEINCA	10.7	255	28	5
DIMANTE	8.5	-270	30	6
AUSTRAL	6.9	164	13	6
HAYDUK	6.6	-220	22	9
CHINA FISHERY GROUP	6.2	170	22	7
EXALMAR	6.0	192	22	6

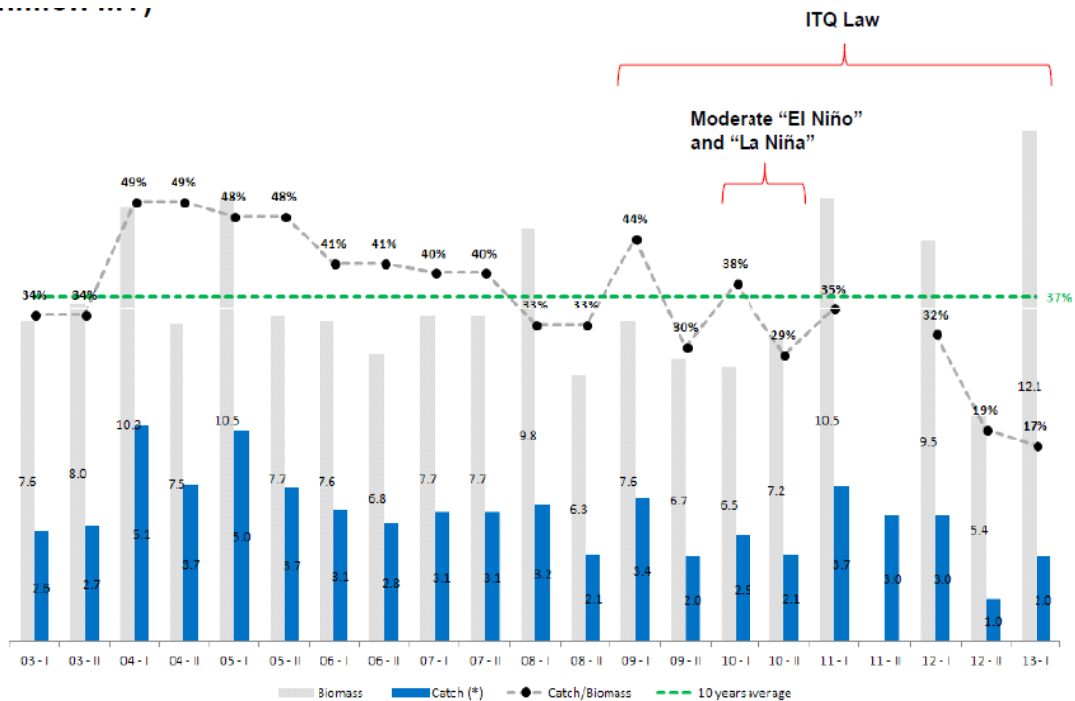
หมายเหตุ: บริษัทอื่น ๆ อาทิ Pacifico Centro, Centinela และอื่น ๆ ได้รับโควต้ารวม 41%
ที่มา: Copeinca (2013)

แผนภาพที่ 3.15: ปริมาณปลาแอนโชวีที่จับในประเทศเปรู ปี 1995-2013E



ที่มา: Copeinca (2013)

แผนภาพที่ 3.16: ปริมาณปลาแอนโชวีที่จับ (Catch) เทียบกับน้ำหนักรวม (Biomass) ในประเทศเปรู



ที่มา: Copeinca (2013)

2. ระเบียบการนำเข้าสินค้าประมงฉบับใหม่

หน่วยงาน Institute of Fishery Technology (ITP) ของเปรูได้ออก Communication No. 041-2010- IPT/SANIPE กำหนดระเบียบการนำเข้าสินค้าประมงฉบับใหม่ โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 พฤศจิกายน 2553 ระบุว่า

- การนำเข้าวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ประมง รวมทั้งอาหารสัตว์น้ำ ต้องมีใบรับรองสุขอนามัยประกอบการนำเข้าทุกครั้ง
- กรณีผลิตภัณฑ์หอยสองฝา ต้องระบุใบรับรองสุขอนามัยว่ามาจากแหล่งจับที่ได้รับ การรับรองจากหน่วยงานผู้กำกับดูแล (Competent Authority : CA) ของประเทศผู้ส่งออก โดยการยื่นขอใบรับรองสุขอนามัยจากกรมประมง จะต้องแนบใบกำกับ การจำหน่ายหอยสองฝาประกอบการพิจารณาทุกครั้ง
- ถ้าวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์นั้นนำเข้าเพื่อไปแปรรูปและส่งออกสหภาพยุโรป ใบรับรอง สุขอนามัยต้องระบุว่า แหล่งแปรรูปนั้นมีมาตรฐานตามที่สหภาพยุโรปกำหนดใน Regulation 852/2004, 853/2004 และ 854/2004
- ผู้นำเข้าสินค้าต้องแจ้งความประสงค์ขอนำเข้า (import request) ไปยังหน่วยงาน

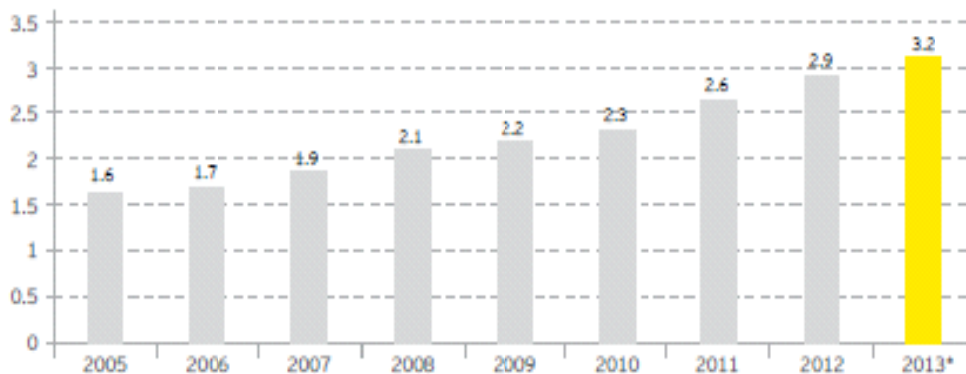
Servicio Nacional de Sanidad Pesquera : SANIPES หรือ Peruvian Fisheries Sanitary Authority (ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ)

3. สำหรับธุรกิจทุนสำรอง/แปรรูป นักลงทุนจำเป็นต้องศึกษาเกี่ยวกับประเด็นโควตาในการ จับปลา และพิจารณาความเป็นไปได้ในวิธีการลงทุน เช่น การหาพันธมิตรทางธุรกิจ (Partnership) เพื่อให้ง่ายต่อการดำเนินตามกฎระเบียบ โดยในปัจจุบัน รัฐบาลเปรูยังไม่มี นโยบายให้แรงจูงใจทางภาษี (Tax Incentives) แก่ภาคธุรกิจโดยรวม (ที่มา: จากการสำรวจ ภาคสนาม โดยการหารือกับผู้แทนจากสมาคมอุตสาหกรรมแห่งชาติ (SNI) ภายใต้โครงการนี้, 19-28 ก.ค. 2557)

3.4.4.2 อุตสาหกรรมท่องเที่ยว

เปรูเป็นประเทศที่มีความโดดเด่นด้านสถานที่ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม โดยได้รับการจัดอันดับให้อยู่ในหนึ่งในสิบของประเทศที่มีจุดเด่นด้านประวัติศาสตร์ ศิลปะและวัฒนธรรม และความงามของธรรมชาติ นอกเหนือจากสถานที่อันมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว นั่นคือ Machu Picchu และ the Amazon ทั้งนี้ อัตราการเจริญเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวขาเข้าและขาออก (Tourist flow) ในเปรู ปี 2005-2012 เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 8.92 ต่อปี (Ministry of Foreign Trade and Tourism, 2014) (แผนภาพที่ 3.17)

แผนภาพที่ 3.17: จำนวนนักท่องเที่ยวขาเข้าและขาออก (Tourist Flow) (ล้านคน) ในช่วงปี 2005-2013



หมายเหตุ: ปี 2013 เป็นตัวเลขประมาณการ

ที่มา: Ministry of Foreign Trade and Tourism (MINCETUR), National Tourism Chamber (CANATUR)

ทั้งนี้ โอกาสในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในเปรู รวมถึงธุรกิจรายสาขาย่อยต่าง ๆ ได้แก่ โรงแรม (Hotel) โรงแรมอพาร์ทเมนต์ (Apartment hotel) รีสอร์ท อีโคลอร์จ (Eco-lodges) โฮสเทล (Hostel) ตัวแทนเดินทางและท่องเที่ยว (Agencies) ร้านอาหาร/ภัตตาคาร และตัวแทนบริษัทขนส่ง เป็นต้น

ตารางที่ 3.14: จำนวนโรงแรมและที่พักในสาธารณรัฐเปรู จำแนกตามประเภท (ข้อมูล ณ ปี 2011)

ประเภท	จำนวน	จำนวนห้อง	จำนวนเตียง
โรงแรมและที่พักที่สามารถแยกประเภทได้	2,383	59,839	107,839
แยกประเภทตามระดับชั้น			
ที่พัก 1 ดาว	368	6,054	10,298
ที่พัก 2 ดาว	1,227	25,413	44,002
ที่พัก 3 ดาว	636	18,443	34,800
ที่พัก 4 ดาว	62	4,628	8,642
ที่พัก 5 ดาว	38	4,428	7,997
Youth Hostel และ Ecolodge			
Youth Hoste	43	653	1,595
Ecolodge	9	220	505
ไม่สามารถแยกประเภทได้	13,621	162,512	278,429
รวม	16,004	222,351	386,268

ที่มา: Ministry of Foreign Trade and Tourism (MINCETUR)

เมื่อพิจารณาโอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวในเปรูในปัจจุบัน พบว่า เมืองหลวง ลิมา มีชื่อเสียงระดับโลกในด้านอาหารที่มีความหลากหลายและประกอบจากวัตถุดิบจากแหล่งต่าง ๆ ในประเทศ มีการขยายสาขาร้านอาหารไปส่วนอื่น ๆ ของประเทศ โดยนักลงทุนต่างชาติสามารถดำเนิน ธุรกิจร้านอาหารในเปรูได้ทุกรูปแบบและทุกระดับ (ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม โดยการหารือกับ ผู้แทนจากบริษัท Ernst & Young ภายใต้โครงการนี้, 19-28 ก.ค. 2557)

ด้านธุรกิจโรงแรม พบว่า โครงสร้างพื้นฐานด้านการโรงแรมยังต้องการการลงทุนอีกมาก โดยในปัจจุบันมีโครงการก่อสร้างโรงแรมมากถึง 120 โครงการ นอกจากนี้พบว่านักลงทุนต่างชาติยังมีความสนใจที่จะซื้อกิจการทัวร์ของท้องถิ่น และในอนาคตแปรูจะมีการจัดการประชุมระดับนานาชาติ ซึ่งปัจจุบันจำนวนห้องพักในลิมาใกล้เต็มขีดระดับความสามารถในการรองรับ จึงมีโอกาสด้านธุรกิจโรงแรม (ที่มา: จาก การสำรวจภาคสนาม โดยการหารือกับผู้แทนจากบริษัท Ernst & Young ภายใต้โครงการนี้, 19-28 ก.ค. 2557)

ด้านกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว ที่สำคัญคือ The General Tourism Law (หรือ Law 29408) ซึ่งกำหนดหลักเกณฑ์การพัฒนากิจกรรมท่องเที่ยวในประเทศ ตลอดจนส่งเสริมสนับสนุนและกำกับดูแลให้เกิดการพัฒนาการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน ทั้งนี้ รูปแบบของการลงทุนในธุรกิจท่องเที่ยวในแปรูค่อนข้างหลากหลาย เช่น กรณีโรงแรม จะมีทั้งรูปแบบร่วมทุน แฟรนไชส์ และการบริหารตามสัญญา (Management contract) และกรณีภัตตาคาร จะมีในรูปแบบแฟรนไชส์ และการบริหารตามสัญญา เป็นต้น

ตารางที่ 3.15: รูปแบบหลักของการลงทุนจากต่างประเทศในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในแปรู

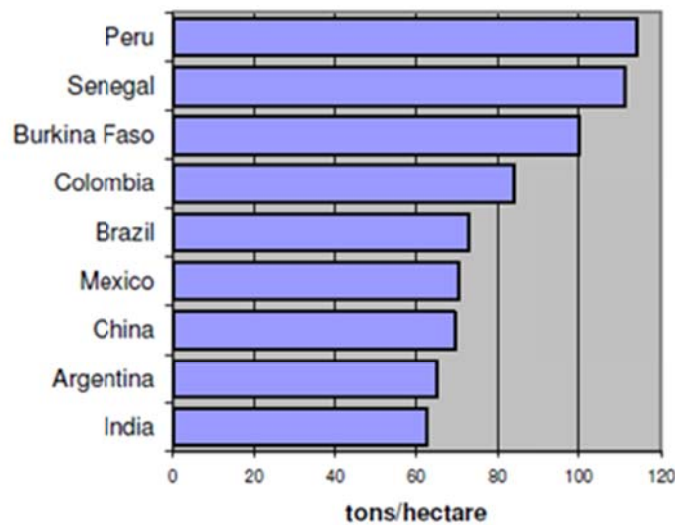
ธุรกิจ	รูปแบบการลงทุนจากต่างประเทศ
ก. ด้านการท่องเที่ยว	
โรงแรม	การร่วมทุน/แฟรนไชส์ (franchising)/การบริหารตามสัญญา (Management contract)
ร้านอาหาร	แฟรนไชส์/การบริหารตามสัญญา
ตัวแทนการท่องเที่ยว (Travel agents)/ ผู้ประกอบการการท่องเที่ยว	แฟรนไชส์/ค้าส่ง
ข. อุตสาหกรรมสนับสนุน	
ธุรกิจผลิตอุปกรณ์	การรับช่วงการผลิต (Subcontracting)
ธุรกิจให้บริการ	การรับช่วงการผลิต
ค. โครงสร้างพื้นฐาน	
ทางอากาศ	การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ/ได้รับสัมปทาน
ทางถนน	การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ/ได้รับสัมปทาน
ทางราง	การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ/ได้รับสัมปทาน

ที่มา: UNCTAD

3.4.4.3 อุตสาหกรรมพลังงานชีวภาพ (Biofuel)

ประเทศเปรูเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการผลิตอ้อยโดยมีผลผลิตโดยเฉลี่ย 160 ตัน/เฮกเตอร์ ทำให้เปรูมีผลผลิตอ้อยสูงเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก และยังสามารถเพาะปลูกและเก็บเกี่ยวอ้อยได้ตลอดทั้งปี นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนการเพาะปลูกพืชพลังงานอื่น ๆ เช่น ปาล์มน้ำมัน ข้าวฟ่าง มันหวาน อีกด้วย และปัจจุบันทั่วโลกต้องเผชิญกับปัญหาพลังงานขาดแคลน รวมทั้งผลกระทบต่อด้านมลพิษจากการใช้พลังงาน ส่งผลให้ความต้องการพลังงานชีวภาพเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้น จึงเป็นโอกาสทางธุรกิจที่ดีสำหรับนักลงทุนที่จะเข้าลงทุนในอุตสาหกรรมนี้

แผนภาพที่ 3.18: เปรียบเทียบผลผลิต (Yields) อ้อยต่อเฮกเตอร์



ที่มา: FAO

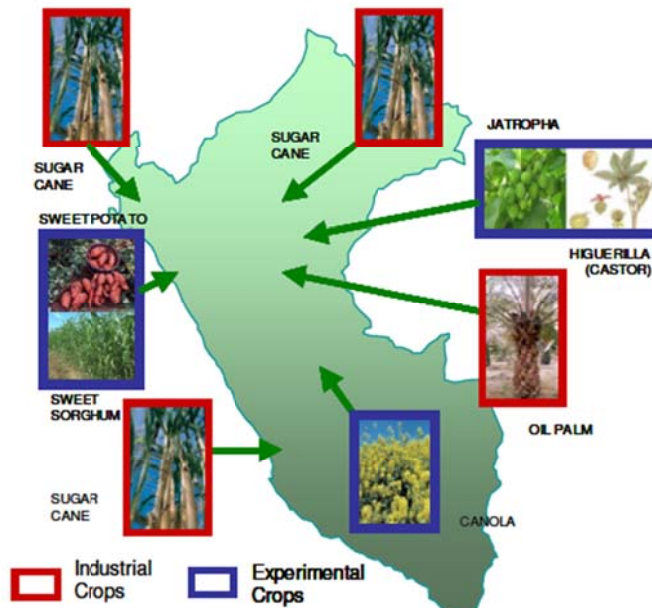
ประเด็นที่นักลงทุน/ผู้ส่งออกควรทราบ

หากนักลงทุนต้องการไปลงทุนในอุตสาหกรรมพลังงานชีวภาพดังกล่าว มีประเด็นสำคัญเบื้องต้นที่ควรทราบ ดังนี้

1. การผลิตพลังงานชีวภาพในเปรูแบ่งเป็น 2 ประเภทหลักคือ
 - 1) Bioethanol มีวัตถุดิบหลักคือ อ้อย การเพาะปลูกส่วนใหญ่อยู่ทางตอนเหนือของประเทศ ผู้ผลิต Bioethanol รายใหญ่ที่สุดในเปรูคือ Caña Brava (Romero Group) ซึ่งมีพื้นที่เพาะปลูกอ้อยมากถึง 6,000 เฮกเตอร์และผู้ผลิตรายใหญ่อีกรายใหญ่คือ Maple Energy (USA) ในปี 2012 มีการคาดการณ์ปริมาณ Bioethanol 220 ล้านลิตร เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าถึง 22% ด้านการบริโภคมีการประมาณการณ่ว่าในปี 2013 อยู่ที่ 85 ล้านลิตร จึงทำให้ด้านการค้าเปรูมีความสามารถที่จะส่งออก Bioethanol โดยการประมาณการณการส่งออกในปี 2013 มีปริมาณ 129 ล้านลิตร (ในปี 2011 ประเทศที่นำเข้า Bioethanol จากเปรูมากที่สุดคือ เนเธอร์แลนด์)
 - 2) Biodiesel โดยมีผู้ผลิตหลักคือ Palmas del Espino (PE) และ Heaven Petroleum ซึ่งผลิต Biodiesel 91% ของเปรูและ Biodiesel มีวัตถุดิบหลักคือ ปาล์มน้ำมันและปัจจุบันยังคงมีการขยายพื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมันอย่างต่อเนื่อง ในปี 2013 มีการคาดการณ์ปริมาณ Biodiesel อยู่ที่ 32,000 ล้านตัน ขณะที่การคาด

การณ์การบริโภค Biodiesel ในปีเดียวกันสูงถึง 255,000 ล้านตัน ทำให้สถานการณ์ด้านการค้าแปรรูปยังต้องนำเข้า Biodiesel เนื่องจากน้ำมัน Diesel เป็นประเภทพลังงานที่มีการบริโภคสูงที่สุด และด้วยกฎหมายพลังงานชีวภาพของเปรูในปี 2011 มีการกำหนดให้ผลผลิตน้ำมัน Diesel ทั้งหมดจะต้องมีส่วน Biodiesel 5% ทำให้เมื่อการผลิตน้ำมัน Diesel เพิ่มขึ้น การผลิต Biodiesel จะต้องเพิ่มขึ้นตาม

แผนภาพที่ 3.19: แผนที่การเพาะปลูกพืชพลังงานชีวภาพในสาธารณรัฐเปรู



ที่มา: Proinversion (20)

2. กฎระเบียบด้านการผลิตพลังงานชีวภาพ

- 1) กฎหมายที่เกี่ยวข้องได้แก่ Law N° 28054 – Biofuels Market Promotion มีการวางกรอบเพื่อส่งเสริมการใช้พลังงานชีวภาพ โดยมีเป้าหมายเพิ่มการลงทุนโดยได้ยังมีการก่อตั้ง PROBIOCOM ขึ้นมาภายใต้ PROINVERSION เพื่อดึงดูดการลงทุนอีกด้วย
- 2) Supreme Decree N°013-2005 EM – Regulation of the Biofuels Market Promotion มีการกำหนดสัดส่วนให้มีการใช้พลังงานชีวภาพในพลังงานประเภทต่างๆ ได้แก่ การกำหนดให้ Gasoline จะต้องมีส่วนผสมของ Ethanol 7.8% และผลผลิตน้ำมัน Diesel ทั้งหมดจะต้องมีส่วน Biodiesel 5%
- 3) Supreme Decree N° 021-2007 EM – Regulation of the Commercialization of Biofuels ได้มีออกข้อกำหนดการค้าและคุณภาพของการผลิตและผลผลิต
- 4) นอกจากนี้ยังมีข้อบังคับอื่น ๆ ได้แก่ การเพาะปลูกวัตถุดิบจะต้องไม่กระทบพื้นที่ป่าสงวน ความหลากหลายทางชีวภาพ และการสร้างมลภาวะ การผลิตจะต้องไม่กระทบต่อความมั่นคงทางอาหาร โดยกฎระเบียบดังกล่าวอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบโดยกระทรวงเกษตร กระทรวงพลังงานและเหมืองแร่ กระทรวงการผลิต OSINERGMIN และ PROINVERSION

ตารางที่ 3.16: ข้อมูลทางธุรกิจของบริษัทรายใหญ่ที่ดำเนินการผลิตไบโอเอทานอลและไบโอดีเซล

ผู้ผลิตไบโอเอทานอล	
บริษัท Caña Brava	Caña Brava เริ่มดำเนินธุรกิจเมื่อปี 2009 และเป็นผู้ผลิต Ethanol รายใหญ่ที่สุดในเปรู ด้วยเงินลงทุนจำนวน 210 ล้านดอลลาร์ พื้นที่เพาะปลูกอ้อยมากถึง 6,000 เฮกเตอร์ ใน Piura และสามารถจะแปรรูปได้ 350,000 ลิตรต่อวัน
บริษัท Maple Energy	Maple Energy เป็นผู้ผลิตรายใหญ่อีกรายหนึ่งในธุรกิจ Ethanol จากการลงทุน 280 ล้านดอลลาร์ ทำให้บริษัทมีพื้นที่เพาะปลูก 13,500 เฮกเตอร์ใน Piura แบ่งเป็นพื้นที่เพาะปลูกอ้อยเพื่อผลิต Ethanol 7,800 เฮกเตอร์ โดยคาดว่าจะสามารถผลิต Ethanol ได้ 105 ล้านดอลลาร์ต่อปี
ผู้ผลิตไบโอดีเซล	
บริษัท Palmas del Espino (PE)	Palmas del Espino (PE) เป็นผู้ผลิต Biodiesel รายใหญ่ที่สุดในเปรู มีพื้นที่เพาะปลูกปาล์มน้ำมัน 7,357 เฮกเตอร์ ในภูมิภาค San Martin และมีแผนจะเพิ่มพื้นที่เพาะปลูกอีก 10,000 เฮกเตอร์
บริษัท Heaven Petroleum	Heaven Petroleum เป็นผู้ผลิตรายใหญ่อีกรายหนึ่ง ผลิต Biodiesel ของ Caña Brava และ Heaven Petroleum รวมกันมีสัดส่วนมากถึง 91% ในเปรู Heaven Petroleum ยังมีโครงการใหญ่ในภูมิภาค Ica ซึ่งจะมีพื้นที่เพาะปลูก 50,000 เฮกเตอร์ โดยโครงการนี้ยังอยู่ในขั้นตอนในการได้สิทธิในที่ดิน

3.4.4.4 อุตสาหกรรมที่น่าสนใจอื่น ๆ

นอกจากอุตสาหกรรมประมงและแปรรูปสัตว์น้ำ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมพลังงานชีวภาพแล้ว อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพของเปรูยังรวมถึงอุตสาหกรรมก่อสร้างและค้าวัสดุก่อสร้าง อุตสาหกรรมพลังงาน อุตสาหกรรมค้าปลีกและบริการ และอุตสาหกรรมรีไซเคิลขยะ (ที่มา: จากการสำรวจภาคสนาม โดยการหารือกับผู้แทนจากบริษัท Ernst & Young ภายใต้โครงการนี้, 19-28 ก.ค. 2557) โดยมีรายละเอียด ดังนี้

- อุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์รวมถึงการค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นภาคธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างมากในช่วงปี 2002-2012 มีการดำเนินการก่อสร้างมากมายในเมืองหลวง Lima และเมืองอื่นๆ อีกทั้งยังมีโครงการพัฒนาด้านการขนส่ง “Urban Development Project of Lima and Callao” มีมูลค่าโครงการ 1,500 ล้านดอลลาร์ สรอ. ปัจจุบัน ธุรกิจก่อสร้างมีผู้เล่นสำคัญเป็นบริษัทท้องถิ่นจำนวนหนึ่งราย บริษัทต่างชาติต่าง ๆ (รวมถึงบริษัทสัญชาติบราซิล) และบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ
- อุตสาหกรรมพลังงาน ปัจจุบันมีโครงการลงทุนด้านพลังงานมากถึง 63 โครงการ ซึ่งอาจเป็นโอกาสในอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน เช่น พลังงานลม หรือพลังงานน้ำ
- อุตสาหกรรมค้าปลีกและบริการ มีแนวโน้มการพัฒนาไปยังพื้นที่ชนบท โดยในปัจจุบันมีการพัฒนาในเมืองหลวงและเมืองท่องเที่ยวอย่างเมือง Cuzco มีการเพิ่มจำนวนของศูนย์การค้าอย่างมากเป็นผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจและผลด้านประชากรศาสตร์ซึ่งมีประชากรวัยเยาว์และวัยแรงงานจำนวนมาก
- อุตสาหกรรมรีไซเคิลขยะ เนื่องจากพบว่ามีขยะเพียงประมาณ 5% เท่านั้นที่ได้รับการรีไซเคิล ในปัจจุบัน

3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องในประเทศเปรู

ในส่วนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องจะประกอบด้วยกฎหมายต่าง ๆ ดังนี้

- 3.5.1 นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศการถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน การควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศ และผลกำไรในการประกอบธุรกิจออกนอกประเทศ
- 3.5.2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนและกฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจ
- 3.5.3 กฎหมายและกฎระเบียบในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจต่างชาติ
- 3.5.4 กฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

3.5.1 นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศการถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน การควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศ และผลกำไรในการประกอบธุรกิจออกนอกประเทศ

นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศ การส่งเสริมการลงทุน และสิทธิประโยชน์ทางภาษีหลักการปฏิบัติตามกฎหมายของการลงทุนจากต่างประเทศ
ประเทศเปรูมีกฎหมายทั่วไปที่ส่งเสริมและกำหนดการรับประกันสำหรับการลงทุนจากต่างประเทศ นอกจากนี้ยังมีกฎหมายเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการทำเหมืองแร่ ไฮโดรคาร์บอน โทรคมนาคม การเกษตร และการประมงเพิ่มเติมจากการกฎหมายลงทุนทั่วไป

หลักการที่สำคัญที่สุดที่ใช้ในการกำกับดูแลการลงทุนจากต่างประเทศมีดังต่อไปนี้

1. การลงทุนจากต่างประเทศได้รับการปฏิบัติเช่นเดียวกับการลงทุนจากในประเทศ
2. นักลงทุนจากต่างประเทศอาจลงทุนในภาคส่วนใด ๆ ของเศรษฐกิจ
3. เสรีภาพของนักลงทุนในการเข้าถึงสินเชื่อจากภายในและภายนอกประเทศ
4. ไม่มีการควบคุมการปริวรรตเงินตราและการส่งเงินของสกุลเงินต่างประเทศมีความเป็นอิสระ

ประโยชน์จากแผนเสถียรภาพทางกฎหมายของเปรู (Legal Stability Agreements)

นักลงทุนอาจได้รับประโยชน์จากแผนเสถียรภาพทางกฎหมายของเปรูโดยการเข้าร่วม Legal Stability Agreements (LSAs หรือ convenios de estabilidad jurídica ในภาษาสเปน) ตามที่รัฐบาลรับประกันเสถียรภาพตามกฎหมาย

1. ข้อกำหนดสำหรับนักลงทุนต่างประเทศ

นักลงทุนจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดใด ๆ ต่อไปนี้เพื่อให้ได้รับสิทธิประโยชน์ดังกล่าวข้างต้นภายใต้แผนเสถียรภาพทางกฎหมาย

- มีส่วนร่วมในการเพิ่มทุนของบริษัทในประเทศเปรูภายในระยะเวลา 2 ปีที่ผ่านมาจำนวนเท่ากับหรือมากกว่า 10 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในกรณีของการทำเหมืองแร่และไฮโดรคาร์บอน หรือเท่ากับหรือมากกว่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สำหรับภาคส่วนอื่น ๆ

- มีการลงทุนที่มีความเสี่ยงร่วมกับบุคคลที่สาม เช่น กิจการร่วมทุน ตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในวรรคก่อนหน้า
- มีการซื้อหุ้นจากบริษัทที่มีรัฐบาลเป็นเจ้าของโดยตรงหรือโดยอ้อม (ผ่านกระบวนการแปรรูป) โดยมีเงื่อนไขว่าการเข้าซื้อกิจการที่เกี่ยวข้องมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดและเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในวรรคแรก
- สัดส่วนของส่วนเกินมูลค่าหุ้น (share premiums) ที่เกิดขึ้นจากการมีส่วนร่วมของนักลงทุนต่างชาติ อาจได้รับประกันผ่าน LSAs ถ้าเกี่ยวข้องกับจำนวนเงินและเป็นไปตามข้อกำหนดและเงื่อนไขที่ระบุไว้ในวรรคแรก
- การใช้เงินกู้จากต่างประเทศอาจมีการพิจารณาให้ได้รับประกันเหมือนกับการลงทุนที่ได้รับประกันจาก LSAs โดยมีเงื่อนไขว่าการใช้เงินกู้นี้เกี่ยวข้องกับจำนวนเงินและการปฏิบัติตามข้อกำหนดที่ระบุไว้ในวรรคแรก

ในกรณีดังกล่าวนี้ นักลงทุนจะต้องลงทุนผ่านระบบการเงินของประเทศเปรู

2. ข้อกำหนดสำหรับบริษัทที่ได้รับการลงทุน

บริษัทที่ได้รับการลงทุนอาจเข้าร่วม LSAs กับรัฐบาลเปรู ถ้าบริษัทได้รับเงินลงทุนจากผู้ลงทุนอย่างน้อย 1 รายและเป็นไปตามข้อกำหนดที่กำหนดไว้ในวรรค 1 ดังกล่าวข้างต้น

บริษัทที่ปฏิบัติตามข้อกำหนดนี้อาจได้รับประโยชน์จากความมีเสถียรภาพของการจ้างงานและแผนส่งเสริมการส่งออก นอกจากนี้บริษัทสามารถได้รับประโยชน์จากเสถียรภาพของระบบภาษีรายได้ โดยบริษัทต้องตอบสนองข้อกำหนดดังต่อไปนี้

- เป็นการลงทุนใหม่มากกว่าร้อยละ 50 ของทุนเรือนหุ้นของบริษัทและบัญชีทุนสำรอง และมีการจัดสรรเพื่อการขยายกำลังการผลิตหรือการปรับปรุงเทคโนโลยี หมายความว่าเงินลงทุนดังกล่าวจะต้องดำเนินการผ่านการเพิ่มทุน หรือ
- การลงทุนใหม่โดยการซื้อกิจการที่รัฐบาลเป็นเจ้าของทางตรงหรือทางอ้อมมากกว่าร้อยละ 50 ของหุ้นทั้งหมด ในกรณีที่รัฐวิสาหกิจนั้นมีการแปรรูป

3. การรับประกันสิทธิภายใต้สัญญา

LSAs รับประกันนักลงทุนต่างประเทศสำหรับระยะเวลาทั้งหมดของสัญญาและการดำเนินการตาม LSAs จะได้รับเสถียรภาพทางกฎหมายของกฎหมายว่าด้วยระบอบและสิทธิ ดังต่อไปนี้

- สิทธิประโยชน์ภาษีเงินได้ บริษัทจะได้รับสิทธิประโยชน์ภาษีเงินได้โดยจำกัดอัตราภาษีเงินได้ให้อยู่ในอัตราที่ใช้บังคับอยู่ ณ วันที่เข้าทำสัญญา
- สิทธิในการโอนเงินทุนกลับประเทศ กำไร เงินปันผล และค่าสิทธิอย่างอิสระ โดยปราศจากข้อจำกัดใด ๆ
- สิทธิในการใช้อัตราแลกเปลี่ยนที่ดีที่สุดที่มีอยู่ในตลาด
- สิทธิที่จะไม่ถูกเลือกปฏิบัติ
- สิทธิประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ การขอคืนภาษีต่างๆ การขออนุญาตนำเข้าสินค้าในเขตปลอดอากรชั่วคราว (duty free zone) การขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มให้แก่ผู้ประกอบการที่เป็นผู้ส่งออก

4. ลักษณะและข้อกำหนดของ LSAs

ลักษณะทั่วไปของข้อตกลงจำพวกนี้จะมีลักษณะดังนี้

- ข้อตกลงจะผูกมัดระหว่าง 2 ฝ่าย ไม่ใช่กับฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง
- ข้อตกลงจะถูกควบคุมโดย ข้อกำหนดของ Civil Code ไม่ใช่โดย administrative law
- ข้อกำหนดของข้อตกลงจะมีผลบังคับใช้เป็นเวลา 10 ปี นับตั้งแต่วันที่เริ่มบังคับใช้ ยกเว้นในกรณีของ LSAs ที่ในกรณีที่ผู้รับสัมปทานทำโครงการเกี่ยวข้องกับสาธารณูปโภคและสาธารณชนประโยชน์ภายใต้ Supreme Decree No. 059-96-PCM รวมถึงนักลงทุนในกรณีที่ข้อตกลงของ LSAs ได้ถูกเพิ่มเพื่อครอบคลุมในสัญญาสัมปทานดังกล่าว
- ข้อตกลงสามารถถูกยกเลิกได้โดยผู้ลงทุนหรือบริษัทที่ได้สิทธิในการลงทุน โดยกฎหมายจะถูกบังคับใช้ในวันที่การขอยกเลิกได้ถูกเสนอ
- การแก้ไขของสัญญาซึ่งถูกตกลงโดยคู่สัญญาจะต้องไม่ขัดกับข้อกำหนดนี้การเพิ่มระยะเวลาไม่เกิน 2 ปี เพื่อให้การลงทุนเสร็จสมบูรณ์ หรือการลดงบการลงทุนในพันธสัญญาซึ่งต่ำกว่าที่กฎหมายกำหนดไว้ ถ้าการแก้ไขสัญญาเป็นการเพิ่มงบลงทุนของพันธสัญญา อาจจะต้องมีการขออนุญาตเพื่อได้รับความยินยอมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมาย
- ข้อตกลงจะสิ้นสุดในกรณี ดังนี้ (i) ความล้มเหลวของผู้ลงทุนหรือบริษัทที่ไม่สามารถทำตามในสิ่งที่ระบุไว้ในพันธสัญญาภายใต้ข้อกำหนดของวัตถุประสงค์ในสัญญา (ii) ความล้มเหลวของนักลงทุนในการไม่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อที่จะได้รับสิทธิและพันธะในสัญญา

การถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน

เปรูมีกฎหมายรับประกันการซื้อ การโอน และการป้องกันอสังหาริมทรัพย์โดยมีมาตรการเฉพาะที่ผลักดันโดยรัฐบาล แบ่งออกเป็น 3 ประการ

ประการแรก การคุ้มครองสิทธิในการซื้อทรัพย์สินบรรจุนอยู่ในรัฐธรรมนูญ จึงมั่นใจได้ว่าจะสามารถใช้สิทธิดังกล่าวได้อย่างเสรีและจะละเมิดมิได้

ประการที่สอง รัฐธรรมนูญกำหนดว่าชาวต่างชาติ (ไม่ว่าบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล) มีสถานะเช่นเดียวกับชาวเปรูในเรื่องที่เกี่ยวกับการซื้อทรัพย์สินโดยยกเว้นเฉพาะพื้นที่ที่กำหนดไว้เพื่อความปลอดภัยแห่งชาติซึ่งอยู่ห่างจากเขตแดนไม่เกิน 50 กิโลเมตร

ประการที่สาม กลไกทางกฎหมายต่าง ๆ ได้รับการพัฒนาเพื่อรับรองความปลอดภัยของการทำธุรกรรมที่เกี่ยวข้องกับการซื้อ การโอน และการใช้ทรัพย์สิน

สิทธิในทรัพย์สินจะละเมิดมิได้ยกเว้นภายใต้สถานการณ์พิเศษเมื่อมีการนำกฎหมายเวนคืนอสังหาริมทรัพย์มาใช้บังคับ อย่างไรก็ตามนิติบุคคลต่างประเทศไม่สามารถซื้อหรือเป็นเจ้าของเหมืองที่ดิน ป่าไม้ น้ำ เชื้อเพลิงหรือแหล่งพลังงานภายใน 50 กิโลเมตรจากชายแดนประเทศยกเว้นกรณีที่มีความจำเป็นประเทศที่มีการประกาศพระราชกฤษฎีกาที่ได้รับอนุมัติจากคณะรัฐมนตรี

3.5.2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนในประเทศเปรู

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของเปรู (PROINVERSION) ได้ร่วมจัดทำบันทึกความเข้าใจด้านการส่งเสริมการลงทุนระหว่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนและหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน เอกชนแห่งราชอาณาจักรเปรู (Memorandum of Understanding Concerning Cooperation on the Promotion of Bilateral Investments to be signed between the Board of Investment of the kingdom of Thailand and the Private Investment Promotion Agency of Peru) ซึ่งมีสาระสำคัญในเรื่องความร่วมมือทางด้านการลงทุนและการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน และผ่านความเห็นชอบทั้งฝ่ายไทยและเปรูเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม พ.ศ. 2555¹

บริษัทที่อยู่ในขั้นตอนก่อนการดำเนินการของโครงการขนาดใหญ่ที่มีเวลาคงกำหนดอย่างน้อย 2 ปี อาจใช้การขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มก่อนการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้สามารถเครดิตภาษีมูลค่าเพิ่มก่อนการดำเนินการ และข้อตกลงการลงทุนกับรัฐบาลต้องมีการลงทุนขั้นต่ำ 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) โดยจำนวนเงินขั้นต่ำดังกล่าวไม่ได้นำไปใช้กับโครงการด้านการเกษตร

นอกจากนี้ประเทศเปรูได้มีความตกลงระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้อง เช่น

- ข้อตกลงพหุภาคี: องค์การการค้าโลก (WTO)
- ข้อตกลงในระดับภูมิภาค: ประชาคมแอนเดียนแห่งชาติ (CAN): โบลิเวีย โคลัมเบีย เอกวาดอร์ และเปรู
- ข้อตกลงทวิภาคี: แคนาดา ชิลี จีน เกาหลี คอสตาริกา คิวบา สหรัฐอเมริกา กัวเตมาลา ญี่ปุ่น เม็กซิโก ปานามา สิงคโปร์ ไทย สหภาพยุโรป กลุ่มตลาดรวมอเมริกาตอนล่าง (อาร์เจนตินา บราซิล ปารากวัย และอุรุกวัย) กรอบความตกลงทางเศรษฐกิจการค้าการลงทุนและความร่วมมือทางวิชาการกับสภาพความร่วมมืออ่าว (GCC) (ซาอุดีอาระเบีย บาห์เรน คูเวต กาตาร์ โอมาน และสหรัฐอาหรับเอมิเรต) สมาคมการค้าเสรียุโรป (EFTA) (สวีเดน นอร์เวย์ ไอซ์แลนด์ ลิกเตนสไตน์ และนอร์เวย์)

สาขาการทำเหมืองแร่ น้ำมันและก๊าซธรรมชาติ

ผู้ถือสัมปทานการทำเหมืองแร่มีสิทธิที่จะขอคืนภาษีมูลค่าเพิ่มที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมของบริษัท ในระหว่างขั้นตอนการสำรวจ เพื่อให้สามารถเข้าถึงนโยบายนี้ บริษัทเหมืองแร่ต้องปฏิบัติตามเงื่อนไขบางประการ เช่น ก่อนการดำเนินการและการสำรวจเหมืองแร่ในประเทศต้องเข้าทำสัญญาการลงทุนสำรวจกับรัฐบาล (PERUPETRO) โดยมีการลงทุนขั้นต่ำประมาณ 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ

รัฐบาลเปรูมีนโยบายสนับสนุนการลงทุนของภาคเอกชนในภาคพลังงาน โดยเฉพาะการขุดและสำรวจแหล่งน้ำมันและการสร้างโรงงานผลิตไฟฟ้าทั้งจากพลังน้ำและจากก๊าซธรรมชาติเพื่อรองรับความต้องการพลังงานที่เพิ่มสูงขึ้น คาดว่าปริมาณการลงทุนในภาคพลังงานจะมีมูลค่าถึง 33,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ ภายในปีพ.ศ. 2557

¹ <http://www.eppo.go.th/admin/cab/cab-2556-02-27.html#10>

สาขาการก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์

รัฐบาลส่งเสริมการเข้าถึงสินเชื่อในภาคเศรษฐกิจที่มีรายได้ต่ำสุดผ่านกองทุน Mi Vivienda โดยในปีพ.ศ. 2556 มีการให้สินเชื่อรวมทั้งหมด 1.4 พันล้านเปรูโซล²

3.5.3 กฎหมายและกฎระเบียบในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจต่างชาติ

รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศเปรู

บริษัท (Corporations) และบริษัทจำกัด (Limited Liability Companies) มีความสำคัญมากที่สุดและเป็นโครงสร้างของบริษัทที่ใช้บ่อยที่สุดภายใต้กฎหมายทั่วไปของบริษัท (Ley General de Sociedades) ซึ่งประกาศใช้เมื่อวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1998 โดยทั่วไปกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับบริษัทของประเทศเปรูมีลักษณะที่คล้ายกับที่พบในประเทศอื่น ๆ

กฎหมายของประเทศเปรูยอมรับและกำกับดูแลบริษัท 4 ประเภท ได้แก่

1. บริษัทสามัญ Ordinary Corporation (Sociedad Anónima – S.A.)

คือบริษัทเงินทุนที่ทุนแสดงในรูปของหุ้นซึ่งให้สิทธิแก่ผู้ถือกรรมสิทธิ์ที่กำหนดไว้ในกฎหมายทั่วไปของบริษัทและในกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2. บริษัทที่ไม่เปิดเผยหุ้นให้บุคคลทั่วไป Closed Corporation (Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C) อนุญาตให้มีผู้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 20 ราย โดยหุ้นไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

3. บริษัทจำกัด Limited Liability Company (Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada – S.R.L.) เป็นแบบเดียวกับที่ใช้กับบริษัทที่ไม่เปิดเผยหุ้นให้บุคคลทั่วไป

4. บริษัทที่เปิดขายหุ้นให้บุคคลทั่วไป (Open Corporation or Sociedad Anónima Abierta – S.A.A.)

บริษัทที่เปิดขายหุ้นให้บุคคลทั่วไปต้องสอดคล้องกับเงื่อนไขดังต่อไปนี้อย่างน้อย 1 ข้อ 1. ได้เสนอขายหุ้นเป็นการทั่วไปให้แก่ประชาชนครั้งแรก (IPO) หรือมีหุ้นกู้แปลงสภาพ (convertible bonds) คือการแปลงภาระผูกพันของบริษัทเป็นหุ้น 2. มีจำนวนผู้ถือหุ้นมากกว่า 750 ราย 3. มากกว่าร้อยละ 35 ของจำนวนหุ้นทั้งหมดต้องกระจายให้ผู้ถือหุ้นในจำนวน 175 ผู้ถือหุ้นหรือมากกว่า 4. บริษัทประกอบกิจการในฐานะบริษัทเปิด หรือ 5. ผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิออกเสียงทั้งหมดมีมติเป็นเอกฉันท์ในการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างเป็นบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ และบริษัทอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลจาก the National Supervisory Commission of Companies and Securities

² <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=1&prf=0&jer=5939&sec=17>



คุณสมบัติทั่วไป

คุณสมบัติทั่วไป			
	Ordinary Corporation (Sociedad Anónima)	Closed Corporation (Sociedad Anónima Cerrada)	Limited Liability Company (Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada)
ผู้ถือหุ้นหรือหุ้นส่วนก่อตั้ง	สองคน (2)	สองคน (2)	สองคน (2)
ความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นหรือหุ้นส่วน	จำกัดปริมาณความรับผิดชอบของผู้ถือหุ้นหรือหุ้นส่วน		
ทุนจดทะเบียนเริ่มต้น	กฎหมายทั่วไปของบริษัทไม่ได้กำหนดปริมาณขั้นต่ำของทุนในการประกอบธุรกิจของโครงสร้างเหล่านี้ ในบางกรณีกำหนดให้ปริมาณของทุนขั้นต่ำ เช่น สถาบันการเงิน		
ตัวแทนของเงินทุน	หุ้น		Participations (participaciones)
จำนวนสูงสุดของผู้ถือหุ้น	750	20	20
ข้อจำกัดและพิธีการในการโอนหุ้น	ไม่มีเว้นแต่ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ที่มีสิทธิ first refusal ได้ใช้สิทธิจำกัด ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด การถ่ายโอนเป็นความลับและบันทึกไว้ในบัญชีแยกประเภทของบริษัท	ผู้ถือหุ้นอื่น ๆ ที่มีสิทธิ first refusal สามารถใช้สิทธิจำกัด ซึ่งเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด การถ่ายโอนเป็นความลับและบันทึกไว้ในบัญชีแยกประเภทของบริษัท	สามารถถูกจำกัดได้โดยผู้ร่วมทุนคนอื่นที่มีสิทธิ first refusal. ต้องเปิดเผยการถ่ายโอนสู่สาธารณะ
การกระจายผลกำไร	ผลกำไรได้รับการกระจายในผู้ที่มีกรรมสิทธิ์ตามสัดส่วนของทุน เว้นแต่ที่ระบุไว้เป็นอย่างอื่นในข้อบังคับของบริษัทหรือตามกฎหมาย		
ข้อตกลงระหว่างผู้ถือกรรมสิทธิ์	ข้อตกลงระหว่างผู้ถือหุ้นหรือระหว่างผู้ถือหุ้นกับบุคคลที่สามถูกต้องในทุกประเภทของบริษัท และมีผลบังคับใช้ในทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับบริษัท จากช่วงเวลาที่พักเขาจะถูกบันทึกไว้อย่างถูกต้องกับบริษัท		
คณะกรรมการบริษัท	การมีอยู่ของคณะกรรมการบริษัทเป็นไปตามที่กฎหมายกำหนด กรรมการได้รับการเลือกจากผู้ถือหุ้น ซึ่งคณะกรรมการต้องมีกรรมการอย่างน้อย 3 คน โดยกรรมการไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการอาจจะถูกถอดถอนในเวลาใดก็ได้ และไม่มีข้อจำกัดสัญชาติของกรรมการ	การมีอยู่ของคณะกรรมการบริษัทเป็นทางเลือก กรรมการได้รับการเลือกจากผู้ถือหุ้น ซึ่งคณะกรรมการต้องมีกรรมการอย่างน้อย 3 คน โดยกรรมการไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้น กรรมการอาจจะถูกถอดถอนในเวลาใดก็ได้ และไม่มีข้อจำกัดสัญชาติของกรรมการ	ไม่มีคณะกรรมการบริษัท
ผู้จัดการทั่วไป	ผู้จัดการอาจถูกถอดถอน ณ เวลาใด ๆ โดยผู้ถือหุ้นหรือคณะกรรมการบริษัท ขึ้นอยู่กับการแต่งตั้ง		ผู้จัดการทั่วไปมีหน้าที่บริหารและเป็นตัวแทนของบริษัท
การแบ่งผลกำไร	ขึ้นอยู่กับการประชุมสามัญของผู้ถือหุ้น ถือเป็น การตัดสินใจที่มีอำนาจสูงสุด โดยต้องเป็นการประชุมที่จัดอย่างถูกต้องและมีผู้เข้าร่วมประชุมมากกว่าหรือเท่ากับจำนวนผู้เข้าร่วมประชุมขั้นต่ำที่กำหนดไว้และมีลงคะแนนเสียงรับรองมากกว่ากึ่งหนึ่งของผู้มีสิทธิออกเสียง		ขึ้นอยู่กับการประชุมสามัญหุ้นส่วนของบริษัทเปิดถือเป็นการตัดสินใจที่มีอำนาจสูงสุด โดยต้องเป็นการประชุมที่เกิดขึ้นอย่างถูกต้องตามกฎหมายของบริษัท

สาขา (Branches)

สาขาคือทางเลือกหนึ่งในการจัดตั้งบริษัทซึ่งถือว่าสาขาเป็นแทนของทางบริษัทแม่และมีอิสระในการดำเนินงานตามที่ทางบริษัทแม่มอบหมายให้อย่างไรก็ตามอำนาจที่สาขาได้รับจะเป็นไปตามขอบเขตบริษัทแม่กำหนด

การจัดตั้ง	ผ่านทางหนังสือสำคัญการจัดตั้งบริษัท (public deed) ที่จัดทำโดย Notary public ชาวเปรู ซึ่งข้อมูลต่อไปนี้ (ในรายการอื่น ๆ) ต้องระบุ 1.เงินทุนที่กำหนดให้กับสาขาสำหรับกิจกรรมที่ดำเนินการในประเทศ 2.กิจกรรมของสาขาและการประกาศที่ระบุว่ากิจกรรมดังกล่าวเป็นส่วนหนึ่งของวัตถุประสงค์ขององค์กรของบริษัทแม่ 3.ที่อยู่ของสาขา และ 4.การแต่งตั้งตัวแทนถาวรทางกฎหมายอย่างน้อย 1 คนในประเทศ
ความรับผิดชอบ	บริษัทแม่รับผิดชอบต่อภาระผูกพันทั้งหมดที่เกิดขึ้นโดยสาขา ข้อตกลงยกเว้นความรับผิดชอบใด ๆ ถือว่าไม่มีผลและเป็นโมฆะ
ทุน	จำนวนสินทรัพย์ทั้งหมดที่ได้รับจากบริษัทแม่ในการดำเนินกิจกรรมของสาขา เรียกว่า “ทุนที่ได้รับมอบหมาย (assigned capital)” และไม่ได้กำหนดทุนขั้นต่ำ
ผู้ทำการแทน	สาขาจะต้องมีตัวแทนทางกฎหมายถาวรที่อยู่ในเปรูอย่างน้อย 1 คน
การโอนผลกำไร	ไม่มีข้อจำกัดในการโอนผลกำไรโดยสาขาสู่บริษัทแม่

กิจการร่วมทุน (Joint ventures)

กฎหมายเปรูแบ่งกิจการร่วมทุนที่ออกเป็น 2 ประเภทหลัก ได้แก่ กิจการค้ำร่วม (consortium) และสัญญาจัดตั้งหุ้นส่วนที่ไม่มีส่วนจัดการ (Silent partnership agreement) แต่กิจการร่วมทุนไม่ได้มีแค่นี้เท่านั้นยังมี สัญญาความร่วมมืออื่น ๆ เช่น สัญญากระจายเสียงร่วมกัน หรือ กิจการร่วมทุนอื่น ๆ แม้จะไม่มีกฎระเบียบที่เฉพาะเจาะจงแต่ก็ยังคงอยู่ภายใต้กฎหมายเปรูเหมือน สอง ประเภทที่ได้กล่าวไว้ข้างต้น

1. กิจการค้ำร่วม (consortium) กำหนดให้เป็นสัญญาในการที่บุคคลสองคนหรือหน่วยงานสองหน่วยงานร่วมกันมีวัตถุประสงค์ในการแบ่งปันผลกำไรและลดค่าใช้จ่ายในการทำธุรกรรม โดยกิจการร่วมทุนไม่ได้สร้างหน่วยงานใหม่แยกออกมาจากบริษัท
2. สัญญาจัดตั้งหุ้นส่วนที่ไม่มีส่วนจัดการ (Silent partnership agreement, contrato de asociación en participación) คือสัญญาซึ่งบุคคลหรือบริษัทเสนอให้แก่บุคคลตั้งแต่หนึ่งคนขึ้นไป (ไม่ว่าจะเป็นบุคคลหรือนิติบุคคล) เพื่อให้มีส่วนร่วมในผลกำไรของธุรกิจที่ดำเนินการกับบุคคลที่สาม โดยพันธมิตรที่เข้าร่วมโครงการจะให้ความร่วมมือกับบริษัทในรูปแบบการร่วมทุน

เงินลงทุนในลักษณะการควบรวมกิจการและเข้าซื้อกิจการที่มีอยู่

ไม่มีข้อจำกัดสำหรับบริษัทต่างประเทศที่จะไปลงทุนในบริษัทเปรู อีกทั้งนักลงทุนจากต่างประเทศมีสิทธิเท่าเทียมกับนักลงทุนเปรู การควบรวมกิจการต้องได้รับอนุญาต และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดและระเบียบที่กำหนดไว้ในกฎหมายเกี่ยวกับบริษัท (General Companies Law)

ตัวแทนจำหน่าย คำปสิค แพรนไฮส์ หรือเครือข่ายในการจัดจำหน่าย

กฎหมายเปรูไม่ได้มีบทบัญญัติที่เฉพาะเจาะจงสำหรับการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย คำปสิค แพรนไฮส์ หรือเครือข่ายในการจัดจำหน่าย อีกทั้งในปัจจุบัน ไม่มีข้อกฎหมายที่ปกป้องตัวแทนจำหน่าย หรือเครือข่ายในการจัดจำหน่าย

สัญญาแพรนไฮส์จะต้องจดทะเบียนกับสถาบันเพื่อการป้องกันการแข่งขันและการคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา (Peruvian competent authority in charge of the registration of trademarks: INDECOPI)

สำนักงานตัวแทนและสถานประกอบการชั่วคราวอื่น ๆ

บริษัทต่างประเทศสามารถจัดตั้งสำนักงานตัวแทนและสถานประกอบการชั่วคราวอื่น ๆ ในเปรูโดยไม่ต้องได้รับอนุญาตหรือทำการลงทะเบียน ยกเว้นในอุตสาหกรรมบางประเภทที่มีการควบคุมให้จดทะเบียน เช่น ธนาคารและบริษัทประกันภัยโดยทั่วไปในการจดทะเบียนสถานประกอบการประเภทนี้ตัวแทนต้องมีอำนาจมากพอที่จะช่วยให้สัญญาประเภทนี้มีผลบังคับใช้ตามกฎหมายเปรู

ขั้นตอนการก่อตั้งและจดทะเบียนบริษัท

ในการก่อตั้งธุรกิจ นักลงทุนจะต้องเตรียมเอกสารดังนี้:

- การตั้งชื่อธุรกิจ ใช้ชื่อใดก็ได้ ตามด้วยคำว่า Sociedad Anonma (แปลว่า Corporation) ซึ่งใช้อักษรย่อว่า S.A. โดยขอสงวนชื่อนี้ไว้ ณ สำนักจดทะเบียนสาธารณะ ถ้าชื่อดังกล่าวไม่ซ้ำกับชื่อที่มีผู้ใช้อยู่แล้ว ก็จะมีสิทธิใช้ชื่อบริษัทดังกล่าวภายใน 30 วัน และเปิดบัญชีเงินฝากกับธนาคารของเปรู [1 วัน]
- การขอให้ลงทะเบียนรับรองเอกสารการจัดตั้งบริษัท และข้อบังคับบริษัทกับบุคคลที่ทำหน้าที่รับรองลายมือชื่อและเอกสาร (Public Notary) โดยในขณะเดียวกันจะต้องนำเงินทุนประเดิมของบริษัทเข้าฝากในบัญชีธนาคารภายใต้ชื่อของบริษัท ในส่วนของเงินทุนจะต้องระบุทุนเรือนหุ้น ตามมูลค่าหุ้นจดทะเบียน และต้องมีการชำระเงินค่าหุ้นแล้วอย่างน้อยร้อยละ 25
- หุ้นส่วนจะต้องลงนามบังคับใช้ตราสารบริษัทต่อหน้า Public Notary แล้วขอจดทะเบียนบริษัทกับสำนักงานจดทะเบียนสาธารณะ (Public Registry) ผู้ถือหุ้นจะต้องมีบุคคลหรือนิติบุคคลเป็นผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 3 ราย จะเป็นผู้ที่มิถิ่นฐานอยู่ในเปรูหรือไม่ก็ได้

- บริษัทแบบ Incorporation จะต้อง มีหนังสือขึ้นทะเบียนโดยผู้ก่อตั้งบริษัท และผู้ถือหุ้น จะต้องยื่นหนังสือจดทะเบียนบริษัท เอกสารระบุชื่อผู้ถือหุ้น และเอกสารแสดงการฝากเงินทุนไว้กับธนาคารของเปรู ทั้งนี้ บริษัทแบบ Incorporation มี 2 แบบ
 - Direct Creation จะต้องนำเงินทุนฝากไว้กับสถาบันทางการเงินของเปรู ผู้ถือหุ้น จะต้องร่างหนังสือบริคณห์สนธิโดยลงนามต่อหน้าสำนักงานทนายความแล้วเสนอต่อที่ปรึกษากฎหมาย (Notary) เพื่อจัดทำตราสารสาธารณะสำหรับจดทะเบียนบริษัท กับสำนักงานจดทะเบียนการค้า (Commercial Registry)
 - Public Subscription ผู้เริ่มก่อการจะต้องร่างแผนกองทุนของบริษัทแล้วเสนอต่อที่ปรึกษากฎหมายเพื่อยืนยันลายมือชื่อผู้ร่วมร่างแผนกองทุน แล้วนำแผนการลงทุนจดทะเบียนกับสำนักจดทะเบียนการค้าเพื่อพิมพ์เผยแพร่หาผู้จองหุ้นต่อไป จากนั้น จะต้องมีการประชุมผู้จองซื้อหุ้นภายใน 6 เดือน นับตั้งแต่วันที่มีการนำแผนกองทุนจดทะเบียนกับสำนักงานจดทะเบียนการค้า และหลังจากนั้นอีก 30 วัน บุคคลผู้ได้รับการมอบหมายจะนำตราสารบริษัทมหาชน (Incorporation Public Deed) จดทะเบียนกับสำนักงานจดทะเบียนการค้า

ค่าใช้จ่ายในการขอตั้งบริษัท

- Notary's expense คิดตามเงินทุนตามที่ปรากฏในราคาหุ้น
- ค่าจดทะเบียน คิดในอัตราร้อยละ 0.3 ของเงินทุนตามที่ปรากฏในราคาหุ้น
- อื่น ๆ ได้แก่ ค่าจดทะเบียนแต่งตั้งกรรมการบริษัท และค่าบริการของสำนักงานกฎหมาย

องค์ประกอบบริษัท

- การประชุมทั่วไปผู้ถือหุ้น จะมีขึ้นเพื่อตัดสินใจเรื่องสำคัญโดยจัดขึ้นเป็นพิเศษหรือจัดขึ้นอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำ
- คณะกรรมการบริษัท จะถูกเลือกและแต่งตั้งโดยที่ประชุมทั่วไปผู้ถือหุ้น โดยการแต่งตั้งดังกล่าว จะต้องจดทะเบียนไว้กับสำนักงานจดทะเบียนการค้า ณ ที่ตั้งและเขตภูมิภานาของบริษัท กรรมการบริษัทไม่จำเป็นต้องเป็นผู้ถือหุ้นเว้นแต่มีกฎข้อบังคับบริษัทระบุไว้หรือเป็นมติของที่ประชุมทั่วไป คณะกรรมการบริษัทจะได้รับการมอบอำนาจเป็นตัวแทนทางกฎหมายและการบริหารงานเท่าที่จำเป็นต่อการบริหารจัดการบริษัทให้บรรลุวัตถุประสงค์
- คณะกรรมการบริษัทจะต้องเตรียมบัญชีงบดุล และบัญชีกำไรขาดทุน ข้อเสนอการจัดสรรกำไร และรายงานประจำปี ภายในเวลาไม่เกิน 180 วัน นับแต่วันสิ้นสุดปีงบดำเนินการของบริษัท โดย จะต้องแจ้งทรัพย์สินของความเป็นหุ้นส่วน ผลกำไรที่ได้รับ หรือผลขาดทุนที่สูญเสียไป และสถานะทางธุรกิจของบริษัท ด้วยวิธีการที่ชัดเจนและแน่นอน

การบริหารงานบริษัท

- คณะกรรมการบริษัทแต่งตั้งผู้จัดการ ยกเว้นกรณีที่กฎข้อบังคับของบริษัทให้อำนาจที่ประชุมทั่วไปเป็นผู้แต่งตั้ง อาจแต่งตั้งผู้จัดการได้มากกว่า 1 คน ถ้ามีกำหนดไว้ในข้อบังคับหรือที่ประชุมทั่วไปเห็นชอบ ระยะเวลาดำรงตำแหน่งไม่จำกัด ยกเว้นข้อบังคับระบุเป็นอื่น หรือการแต่งตั้งมีการเจาะจงกำหนดระยะเวลาไว้ หน้าที่ของผู้จัดการจะถูกระบุไว้ด้วยข้อบังคับของบริษัท หรือระบุไว้ ณ เวลาที่แต่งตั้ง อย่างไรก็ตาม เป็นที่สันนิษฐานไว้ก่อนได้ว่า ผู้จัดการได้รับมอบอำนาจให้ลงมือปฏิบัติและบริหารจัดการพันธกรณีต่าง ๆ ที่เป็นสาระทางธุรกิจของบริษัท

3.5.4 กฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Individual Income tax)

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในเปรูจะถูกกำหนดโดยภูมิลำเนาของแต่ละคนมากกว่าการมีถิ่นที่อยู่ โดยชาวต่างประเทศที่อยู่ในเปรูเกิน 183 วัน ภายในช่วง 12 เดือน ต้องเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาตามหลักเงินได้ทั่วโลก (worldwide income)

สถานะภาษีของแต่ละบุคคล (ภูมิลำเนาหรือไม่ภูมิลำเนา) จะถูกกำหนดที่จุดเริ่มต้นของแต่ละปีงบประมาณ การเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับสภาพดังกล่าวที่อาจเกิดขึ้นในช่วงปีงบประมาณที่จะเริ่มมีผลบังคับใช้เป็นของปีงบประมาณถัดไป ซึ่งหมายความว่าบุคคลที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาที่ตรงตามเงื่อนไขที่ได้รับการพิจารณาเป็นถิ่นที่อยู่ภาษีเปรูต้องรอจนถึงปีหน้าในการวินิจฉัยภูมิลำเนาอย่างมีประสิทธิภาพ

บุคคลที่มีภูมิลำเนาต้องเสียภาษีเงินได้ตามหลักการเงินได้ทั่วโลก ในขณะที่บุคคลที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาจะเก็บภาษีเงินได้เฉพาะในแหล่งที่มาของเปรู อย่างไรก็ตามในกรณีนี้บุคคลมีสิทธิที่จะเครดิตภาษีต่างประเทศสำหรับภาษีที่จ่ายกับเงินได้ที่ต้องเสียภาษีในประเทศในเปรูซึ่งกำหนดโดยอัตราภาษีเฉลี่ยของชาวเปรูที่ใช้กับเงินได้จากต่างประเทศด้วยขีดจำกัดของภาษีที่จ่ายจริงในต่างประเทศ

ภาษีเงินได้จากเงินได้ของแรงงาน³ และเงินได้จากต่างประเทศที่เกิดจากบุคคลที่มีภูมิลำเนาจะเรียกเก็บผ่านสัดส่วนของวงเล็บด้านล่าง

ตารางที่ 3.17: อัตราภาษีแต่ละลำดับในหน่วยภาษี

ฐานภาษี	อัตราภาษี (%)
ไม่เกิน PEN 102,600	15
PEN 126,001 – PEN 205,200	21
มากกว่า 205,201	30

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

³ สำหรับกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจ้างงานในประเทศเปรูอยู่ในภาคผนวก

ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate income tax)

บริษัทที่จัดตั้งขึ้นในประเทศเปรูพิจารณาตามหลักแหล่งที่อยู่เพื่อวัตถุประสงค์ทางภาษีเงินได้ ดังนั้นจะต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิพิจารณาด้วยหลักเงินได้ทั่วโลก สาขา ตัวแทน และสถานประกอบการถาวรที่จัดตั้งขึ้นในเปรูที่มีได้มีภูมิลำเนาหรือนิติบุคคลต้องเสียภาษีเงินได้ในอัตราร้อยละ 30 ของแหล่งเงินได้ที่เกิดขึ้นในเปรูเท่านั้น

นิติบุคคลดังกล่าวข้างต้นจะต้องประมาณการค่าใช้จ่ายทางภาษีโดยการเลือกจำนวนเงินที่มากกว่าจาก 1. โควตาที่ได้รับจากการนำกำไรสุทธิไปใช้กับค่าสัมประสิทธิ์ที่เกิดจากการหารภาษีที่ได้รับในปีก่อนประมาณก่อน (หรือในปีที่ก่อนหน้าในกรณีของเดือนมกราคมและกุมภาพันธ์) และกำไรสุทธิรวมของปีงบประมาณ หรือ 2. ใช้อัตรา 1.5 ของกำไรสุทธิรายเดือน ถ้าไม่ต้องเสียภาษีที่มีการคำนวณในปีก่อนประมาณก่อน (หรือในปีก่อน) การชำระเงินล่วงหน้าจะได้รับการพิจารณาโดยใช้อัตรา 1.5 ของกำไรสุทธิรายเดือน ยอดค้างชำระหรือชำระเงินส่วนเกินจะถูกจ่ายหรือเครดิตตามลำดับ เมื่อมีการยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้ประจำปี ภาษีเงินได้ต้องยื่นและชำระเงินภายใน 3 เดือนแรกของปีงบประมาณ (เช่น ภาษีเงินได้ประจำปี 2013 จะต้องยื่นไม่เกินเดือนมีนาคม 2014) โดยปีงบประมาณเป็นไปตามปีปฏิทิน

สำหรับวัตถุประสงค์ในการพิจารณาเงินได้ที่ต้องเสียภาษี นิติบุคคลดังกล่าวได้รับอนุญาตให้หักค่าใช้จ่าย⁴ เท่าที่มีความจำเป็นในการผลิตเงินได้ที่ต้องเสียภาษีหรือเพื่อรักษาแหล่งที่มาของเงินได้

การหักค่าเสื่อมราคาตามวิธีเส้นตรงและสามารถหักได้ในกรณีที่ไม่เกินอัตราสูงสุดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.18: อัตราสูงสุดที่สามารถหักค่าเสื่อมราคาได้

อาคาร	5%
ปศุสัตว์ (ทั้งใช้แรงงานและการผลิตซ้ำ) และอวนจับปลา	25%
ยานพาหนะ (ยกเว้นรถไฟ)	20%
เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับกิจกรรมการทำเหมืองแร่ ปิโตรเลียมและการก่อสร้างยกเว้นเฟอร์นิเจอร์ ของใช้ในครัวเรือน และสำนักงาน	20%
อุปกรณ์สำหรับการประมวลผลข้อมูล	25%
เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ได้มาก่อน 1 มกราคม 1991	10%
สินทรัพย์ที่จับต้องได้อื่น ๆ	10%

⁴ อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายบางอย่างไม่สามารถนำไปหักลดหย่อนภาษีได้ เช่น ค่าใช้จ่ายที่มาจากการทำธุรกรรมกับ 1. นิติบุคคลที่มีภูมิลำเนาใน Tax Havens รวมถึงรายการที่แนบอยู่ในกฎหมายภาษีเงินได้ 2. สถานประกอบการถาวรที่ตั้งอยู่ใน Tax Havens หรือ 3. นิติบุคคลที่ได้รับรายรับหรือรายได้ผ่าน Tax Havens อย่างไรก็ตามค่าใช้จ่ายที่ได้รับจากการทำธุรกรรมดังต่อไปนี้ถูกแยกออกจากข้อจำกัด ดังกล่าวข้างต้น 1. ดอกเบี้ยเงินกู้ยืม 2. เบี้ยประกัน 3. การให้เช่าเครื่องบินและเรือ 4. การขนส่งสินค้าทางทะเล และ 5. ค่าธรรมเนียมในการผ่านคลองปานามา

การตั้งราคาโอน (Transfer pricing rules)

กฎหมายได้กำหนดให้รายการธุรกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างบุคคลดังกล่าวจะต้องมีจัดทำราคาโอนของรายการธุรกรรมให้เป็นไปตามแนวทางขององค์การเพื่อความร่วมมือทางเศรษฐกิจและการพัฒนา (OECD Guidelines) ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อกำกับดูแลการกำหนดราคาโอนระหว่างคู่สัญญาให้เป็นไปตามราคาตลาด (arm's length price) โดยวิธีของกำหนดราคาโอนตามแนวทางของ OECD ซึ่งจะต้องพิจารณาลักษณะการดำเนินการทางธุรกิจและ สะท้อนให้เห็นถึงความเป็นจริงทางเศรษฐกิจของกิจการ

กฎหมายไม่เพียงได้กำหนดให้รายการธุรกรรมที่เกิดขึ้นรวมถึงการทำธุรกรรมระหว่างกิจการที่เกี่ยวข้องกัน แต่ยังรวมถึงการทำธุรกรรม กับบริษัท มีภูมิลำเนาใน Tax Haven ด้วยเช่นกัน หากมูลค่าราคาโอนของรายการธุรกรรมดังกล่าวมีผลทำให้กิจการเสียภาษีต่ำกว่าที่ควรจะเป็นเจ้าหน้าที่กรมสรรพากรมีอำนาจในการที่จะปรับมูลค่าราคาโอนและมีผลทำให้กิจการถูกประเมินภาษีเพิ่มเติมในภายหลัง

การตั้งทุนต่ำ (Thin capitalization rules)

ดอกเบี้ยที่จ่ายโดยผู้เสียภาษีตามถิ่นที่อยู่ที่เกี่ยวข้องหรือเกี่ยวเนื่องกับบริษัท จะถูกจำกัดการนำค่าดอกเบี้ยจ่ายไปหักลดหย่อนเป็นค่าใช้จ่ายทางภาษี โดยจะสามารถนำมาหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้เฉพาะจำนวนเงินของดอกเบี้ยซึ่งคำนวณได้ไม่เกินอัตราส่วนหนี้สินต่อทุน 3 ต่อ 1 ส่วน โดยการใช้อัตราส่วนดังกล่าวให้ใช้อัตราส่วนที่คำนวณได้ข้อมูลทางการเงินที่แสดงในงบการเงินสำหรับงวดบัญชีของปีก่อนรอบบัญชีในปัจจุบัน

ภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains tax)

ภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์เสียภาษีในอัตราร้อยละ 30 ยกเว้นหลักทรัพย์นั้นซื้อขายผ่านตลาดหลักทรัพย์ลิม่าจะเสียภาษีในอัตราร้อยละ 5 และการโอนหุ้นในทางอ้อมเสียภาษีในอัตราร้อยละ 30 กำไรจากการขายหลักทรัพย์ของนิติบุคคลจะนำไปรวมเงินได้และเสียภาษีนิติบุคคลในอัตราทั่วไป
ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย (Withholding tax)

เงินได้ที่จ่ายออกไปนอกภูมิลำเนาอยู่ภายใต้้อตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 3.19: อัตราภาษีจำแนกตามรายการที่ต้องเสียภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

ประเภทรายการ	อัตราภาษี (%)
การจ่ายเงินปันผลและรูปแบบอื่น ๆ ของการแบ่งกำไร รวมถึงการส่งกำไรออกจากสาขา	4.10
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู	4.99
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันที่อยู่ในต่างประเทศ	30.00
การจ่ายค่าบริการช่วยเหลือทางด้านเทคนิค (Technical assistance services) ซึ่งมีการใช้บริการดังกล่าวในเปรู	15.00
การจ่ายค่าบริการเกี่ยวข้องกับระบบดิจิทัลในเปรู	30.00

ประเภทรายการ	อัตรภาษี (%)
ค่าลิขสิทธิ์	30.00
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ผ่านตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง <ul style="list-style-type: none"> - การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่นๆที่ถูกตราโดยบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในเปรู - การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของบริษัทสัญชาติเปรู 	5.00
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง <ul style="list-style-type: none"> - การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่นๆที่ถูกตราโดยบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในเปรู - การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของบริษัทสัญชาติเปรู 	30.00
รายได้อื่นๆที่ได้จากดำเนินธุรกิจที่อยู่ในขอบข่ายของเปรู	30.00

ที่มา: อ้างอิงจาก EY สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

กำไรที่ได้มาจากการขายหลักทรัพย์ผ่านตลาดหลักทรัพย์ที่ได้รับจากหน่วยหรือบุคคลที่ไม่ได้มีภูมิลำเนา ต้องเสียภาษีเงินได้ในอัตราร้อยละ 5 ถ้าหลักทรัพย์ที่ไม่ได้มีการซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ต้องเสียภาษีเงินได้ในอัตราร้อยละ 30

ในกรณีของการให้บริการต่อไปนี้เป็นกิจกรรมที่ดำเนินการทั้งในประเทศและต่างประเทศ บทบัญญัติภาษีของเปรูเห็นว่าผลประโยชน์ที่ได้รับจากแหล่งที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู ที่ร้อยละต่อไปนี้

ตารางที่ 3.20: อัตรภาษีที่แท้จริงและเงินได้จากแหล่งที่มาของเปรูของการทำธุรกรรมที่ต้องเสียภาษี

การทำธุรกรรมที่ต้องเสียภาษี	เงินได้จากแหล่งเปรู (%)	อัตรภาษี (%)
ประกันภัย	7	2.1
ให้เช่าเรือ	80	8
ให้เช่าเครื่องบิน	60	6
การขนส่งทางอากาศ	1	0.3
การขนส่งทางทะเล	2	0.6
บริการโทรคมนาคม	5	1.5
บริการชาวต่างประเทศ	10	3

การทำธุรกรรมที่ต้องเสียภาษี	เงินได้จากแหล่ง เปรู (%)	อัตราภาษี (%)
การจำหน่ายภาพยนตร์ บันทึกและผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน	20	6
การจัดหาคอนเทนเนอร์	15	4.5
สิทธิสำหรับถ่ายถอดสดในเปรูของรายการโทรทัศน์ ต่างประเทศ	20	6

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value added tax)

การทำธุรกรรมต่อไปนี้ต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม

- การขายสังหาริมทรัพย์ที่ผลิตในเปรู
- การให้บริการในเปรู
- การนำเข้าการให้บริการ (ที่มีการใช้บริการในเปรู)
- การนำเข้าสินค้า
- ข้อตกลงการก่อสร้าง
- การขายครั้งแรกของอสังหาริมทรัพย์ที่ดำเนินการก่อสร้าง

อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม

เปรูกำหนดอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ที่ร้อยละ 18

กฎระเบียบของภาษีมูลค่าเพิ่มเป็นไปตามระบบการเดบิต เครดิต โดยเครดิตภาษีซื้ออาจจะหัก
กลับกับภาษีขาย และภาษีซื้อใด ๆ ที่ไม่ได้หักกลับในเดือนนั้นสามารถนำไปใช้หักกลับกับภาษีขายใน
เดือนต่อไปได้ ซึ่งในทางปฏิบัติภาษีซื้อที่คืนเป็นเงินสามารถใช้ได้เฉพาะผู้ส่งออกและนิติบุคคลที่อยู่ในช่วง
ก่อนการดำเนินการ โดยให้เป็นไปตามเงื่อนไข

ภาษีสรรพสามิต (Excise duty)

การขายสินค้าที่เฉพาะเจาะจงบางอย่าง เช่น น้ำมันเชื้อเพลิง ยานพาหนะ ต้องเสียภาษี
สรรพสามิตอัตราภาษีจะถูกกำหนดตามประเภทของสินค้า เช่น ในกรณีของน้ำมันเชื้อเพลิงที่ผู้เสียภาษี
อากรมีหน้าที่ต้องจ่ายเงินจำนวนที่กำหนดต่อแกลลอนที่ขายในประเทศหรือนำเข้า (จากPEN 0.50 ถึง
PEN 2.30 ต่อแกลลอนขึ้นอยู่กับชนิดของน้ำมันเชื้อเพลิง) ในกรณีที่ยานพาหนะอัตราภาษีเป็นร้อยละ 0,
10 หรือ 30 ขึ้นอยู่กับประเภทของยานพาหนะนั้น



ภาษีนำเข้าและพิธีการศุลกากร (Import duty & customs procedures)

ภาษีที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า ได้แก่ Ad Valorem Tariff (According to value) (อัตราร้อยละ 0 ร้อยละ 6 และร้อยละ 11 ตามความเหมาะสม) General Sales Tax (16%) Municipal Promotion Tax (2%)

Ad Valorem Tariff ในการประเมินมูลค่าขึ้นอยู่กับค่า CIF ที่รวมบรรจุภัณฑ์ โดยมีวิธีพิจารณาที่ยอมรับได้ 6 วิธี ตามลำดับ

1. Transaction Value
2. Transaction value of identical goods
3. Transaction value of similar goods
4. Deductive value
5. Computed value และ
6. Fall-back method⁵

การจะเป็นผู้นำเข้าในปรุต้องมี Unique Taxpayer Registry (RUC) นอกจากนี้บุคคลที่ไม่มี RUC ก็สามารถนำเข้าได้ภายใต้ข้อกำหนดต่อไปนี้เท่านั้นคือเมื่อมีการดำเนินการนำเข้าเป็นครั้งคราวและค่า FOB ไม่เกิน 1,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ และมีการนำเข้าไม่เกิน 3 ครั้งต่อปี ถ้ามูลค่าการนำเข้าเกิน 1,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ สามารถนำเข้าได้เพียงครั้งเดียวต่อปี เพื่อวัตถุประสงค์ในการปรับค่า ค่า FOB จะต้องไม่เกิน 3,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ มีสองวิธีหลักในการนำเข้าและขึ้นอยู่กับค่า FOB และลักษณะของสินค้าที่จะนำเข้า ได้แก่

- การนำเข้าเพื่อบริโภค (Importation for consumption)
ใช้กับสินค้าที่มีค่า FOB เกินกว่า 2,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ที่ต้องให้กรมศุลกากรเป็นตัวแทนในการดำเนินพิธีการศุลกากร โดยกรอกแบบ Single Customs Declaration และเอกสารที่เกี่ยวข้อง
- ใบสินค้าขาเข้าอย่างง่าย (Simplified import declaration)
ใช้กับสินค้าที่มี FOB ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 2,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ในกรณีนี้สามารถดำเนินการโดยตรงที่ the Customs Clearance window โดยเสนอ Simplified import declaration ผ่านกรมศุลกากร

⁵ <http://www.gistnet.com/cidb-sample/ar-pe.import.html>

ภาษี อากร หรือค่าธรรมเนียมอื่นๆ (Other taxes, duties or levies)

กฎหมายการทำเหมืองแร่

กฎหมายฉบับที่ 29789 - พระราชบัญญัติการทำเหมืองแร่พิเศษ (IEM)⁶ มีผลบังคับใช้ตั้งแต่ 1 ตุลาคม 2011 ใช้ได้กับผู้ถือสัมปทานเหมืองแร่และผู้รับโอนที่ดำเนินการแสวงหาผลประโยชน์จากทรัพยากรแร่ที่ใช้บังคับในการขายของทรัพยากรแร่โลหะที่เป็นทรัพยากรจากการใช้งานส่วนบุคคลหรือการตัดจ่ายที่ไม่สามารถระบุได้ของทรัพยากรเหล่านั้น

IEM เป็นการพิจารณาและจ่ายเงินภาษีรายไตรมาสตามระดับความก้าวหน้าสะสมของกำไรจากการดำเนินงานด้วยอัตราส่วนเพิ่มที่แตกต่างกันระหว่างร้อยละ 2 ถึงร้อยละ 8.4 โดยเทคนิค IEM จะขึ้นอยู่กับผลรวมของแต่ละการเพิ่มขึ้นของอัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating margin) คูณด้วยอัตราภาษีก้าวหน้าตามตารางและสมการต่อไปนี้

ตารางที่ 3.21: Special Mining Tax (IEM)

Scale No.	Scale of operating margin		Marginal rate
	Lower limit	Upper limit	
1	0%	10%	2.00%
2	10%	15%	2.40%
3	15%	20%	2.80%
4	20%	25%	3.20%
5	25%	30%	3.60%
6	30%	35%	4.00%
7	35%	40%	4.40%
8	40%	45%	4.80%
9	45%	50%	5.20%
10	50%	55%	5.60%
11	55%	60%	6.00%
12	60%	65%	6.40%
13	65%	70%	6.80%
14	70%	75%	7.20%
15	75%	80%	7.60%
16	80%	85%	8.00%
17	More than 85%		8.40%

⁶ Impuesto Especial a la Minería (IEM)

กำไรจากการดำเนินงาน (Operating profit) เท่ากับรายได้เกิดจากยอดขาย (Sales) ทรัพยากร
 แร่ธาตุลบ 1. ต้นทุนของการขายสินค้า (Cost of goods sold) 2. ต้นทุนการดำเนินงาน (Operating
 costs) รวมทั้งค่าใช้จ่ายในการขาย (Sales costs) และค่าใช้จ่ายในการบริหาร (Administrative costs)
 ค่าใช้จ่ายในการสำรวจจะต้องมีการกระจายสัดส่วนตลอดอายุการใช้งานเหมือน ต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่
 เกิดขึ้นจากการบริโภคหรือ

จากการตัดจ่ายที่ไม่สามารถระบุได้ของทรัพยากรแร่ธาตุหรือมีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยซึ่งไม่สามารถ
 นำไปรวมเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนขายหรือถือเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ขั้นตอนการจัดเก็บภาษี (Taxation procedures)

หน่วยงานที่รับผิดชอบการเก็บภาษี คือ Superintendencia Nacional de Administración
 Tributaria (National Superintendency of Tax Administration) หรือ SUNAT⁷ ซึ่งเป็นหน่วยงาน
 ราชการที่ดูแลเศรษฐกิจ การเงิน และกฎหมายมีหน้าที่ดังนี้

- บริหารจัดการ และจัดเก็บภาษีภายในประเทศยกเว้นภาษีท้องถิ่น และเงินประกันสังคม
- จัดการและควบคุมภาษีสินค้าระหว่างประเทศในเขตศุลกากรและจัดเก็บภาษีตามที่กฎหมาย
บัญญัติ
- อำนวยความสะดวกการค้ากับต่างประเทศและจัดเก็บภาษีส่งออก
- เสนอและบังคับใช้กฎหมายเกี่ยวกับภาษีศุลกากร
- จัดหาบริการให้กับผู้เสียภาษีและสนับสนุนการบังคับใช้ข้อบังคับทางภาษี

ปีภาษีจะสิ้นสุดลงในวันที่ 31 ธันวาคม โดยไม่มีข้อยกเว้น โดยภาษีจากเงินได้ของบริษัท สาขา
 และบุคคลทั่วไปควรรื่นภายในวันที่ 31 มีนาคมของปีถัดไป

ตารางที่ 3.22: ระยะเวลาการชำระและเกณฑ์ที่ต้องเสียภาษีของภาษีแต่ละประเภท

ภาษี	ระยะเวลาการชำระ	เกณฑ์ที่ต้องเสียภาษี
ภาษีขายทั่วไป	รายเดือน	ยอดขาย
ภาษีที่เลือกเก็บจากการบริโภคสินค้าและบริการ เฉพาะอย่าง	รายเดือน	ยอดขาย
ภาษีเงินได้	รายปี	กำไรสุทธิ
ภาษีเงินเดือน	รายเดือน	เงินเดือน
ภาษีเทศบาล	รายปี	หลายปัจจัย
ภาษีธุรกรรมทางการเงิน	ทันที	มูลค่าของธุรกรรม
เงินปันผล	รายปี	กำไรสุทธิ

⁷ <http://www.sunat.gob.pe/>

กฎระเบียบเกี่ยวกับการควบรวมกิจการ (Regulation related to M&A)

- ไม่มีกฎระเบียบควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและไม่มีกฎระเบียบในการควบคุมการนำเงินเข้าหรือออกประเทศของกองทุน
- ในส่วนของภาษีหัก ณ ที่จ่ายของการควบรวมกิจการ เป็นไปตามตารางที่ได้แสดงไว้แล้วใน ส่วนของภาษีหัก ณ ที่จ่ายด้านบน เช่น การจ่ายเงินปันผลร้อยละ 4.1 ดอกเบี้ยจากกิจการที่ไม่เกี่ยวข้องกันร้อยละ 4.99 ดอกเบี้ยจากกิจการที่เกี่ยวข้องกันร้อยละ 30 เป็นต้น ส่วนเงิน ได้นิติบุคคลเท่ากับร้อยละ 30 และกำไรจากการขายหลักทรัพย์เป็นไปตามเงินได้ปกติ
- ภาษีหัก ณ ที่จ่ายใช้งานได้เพียงในกรณีที่ผู้ขายเป็นบริษัทต่างประเทศและผู้ซื้อเป็นบริษัทใน ประเทศหรือเป็นการซื้อขายผ่านตลาดหลักทรัพย์ลิมา ผู้ที่ได้มาซึ่งกิจการ หรือ CAVALI (Peru's Central Securities Depository) จะต้องรับผิดชอบในการจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย
- ข้อจำกัดการใช้ความสูญเสียจากการดำเนินการสุทธิ (Net Operating Losses - NOLs) จากการควบรวมหรือการแยกกิจการอาจไม่ได้ใช้ความสูญเสียของผู้โอน

การขายหุ้นทางอ้อม

- เงินได้ที่ได้รับจากการขายหุ้นทางอ้อมของนิติบุคคลที่จัดตั้งขึ้นในเปรูถือว่าเป็นเงินได้ที่เกิดใน เปรู ภาระภาษีจากการโอนหุ้นดังกล่าวจะถือว่าเกิดขึ้นเมื่อหุ้นที่ถือโดยนิติบุคคลต่างประเทศ ได้รับการโอน ไม่ว่าจะ เป็นเจ้าของโดยตรงหรือโดยอ้อมให้กับนิติบุคคลอื่น และเป็นไปตาม เงื่อนไขดังต่อไปนี้
 - ◆ ในช่วง 12 เดือนก่อนที่จะมีการถ่ายโอน มูลค่าตลาดของหุ้นของนิติบุคคลเปรูที่ถือ โดยนิติบุคคลต่างประเทศมีมูลค่าเท่ากับหรือมากกว่าร้อยละ 50 ของมูลค่าตลาด ของหุ้นของนิติบุคคลต่างประเทศนั้น
 - ◆ ในช่วงระยะเวลา 12 เดือนใด ๆ หุ้นที่ถูกถ่ายโอนคิดเป็นร้อยละ 10 หรือมากกว่า ของทุนจดทะเบียนนิติบุคคลต่างประเทศ



ภาคผนวกที่ 3.1

รายชื่อบริษัทข้ามชาติที่ดำเนินกิจการในเปรู (ข้อมูล ณ ปี 2013)

ประเภทธุรกิจ	รายชื่อบริษัท
การค้า	Allard Laboratories Inc Aiwa International Inc. (USA) Abbey Life International (United Kingdom) Aldeasa (Spain) Ambev Baker Hughes Mining Tools Incorporated Cargill America Inc (USA) Coca Cola Interamerican Corporation Disney Enterprises Inc Kellogg Company Polaroid Caribbean Corporation Reader's Digest Latinoamerica S.A Smith Kline & French Interamerican Corporation Engelhard Energy Corporation General Electric Company General Motors Corporation General Petroleum Company INC. (USA) Glaxosmithkline International S.A (Luxembourg) L'oreal S.A. (France) Mitsui & Co. Ltd. (Japan) Falabella (Chile) Ripley (Chile) Cencosud S.A. (Chile).
การบริการ	McDonald's Corporation (USA) Xerox Corporation (USA) Appex Inc Brink's Incorporated Butthum Naresuan Caterpillar International Services Corporation Cinemark International Inc Continental Shelf Associates Inc. (USA) Sarsec International Limited (United Kingdom) Bradley Bros Ltd Eagle Mapping Services Limited (Canada) Antena X De Television S.A ATOS O.D.S. S.A., (Spain) China National Import And Export Commodities Inspection Corp (China) IBCD Travel (USA).
อุตสาหกรรมการผลิต	A.B. Volvo (Sweden) Abbott International Ltd Albatro S.A. Assea Brown Boveri (Switzerland) Baxter World Trade Corporation Cryovac International Holdings Inc Goodyear International Corporation J.P. Morgan International Capital Corporation Parke Davis Inter - American Corporation Pfizer International Corporation R.J. Reynolds Tobacco Co Johnson Shareholdings, Inc. (USA) Adidas Chile Limitada (Chile) B. Braun Melsungen A.G Braune & Warnsloh (Germany) Bayer Foreign Investments Ltd. (Canada) Blansjaar A.G Nestle S.A. (Switzerland) Honda Motor Company Ltd Toyota Motor Corporation (Japan) The Turkish Tobacco Company (Argentina) Bristol Myers Squibb Company (USA) Daewoo Corporation (Korea) Gerdau S.A. (Brazil) Chicago Bridge & Iron (USA) China Fishery Group (Hong Kong) Carmela S.A.R.L - Pesca (Luxembourg) Compañía Nacional de Chocolates S.A. (Colombia) Marubeni Corporation (Japan) P&O Dover (United Kingdom) Grupo Bimbo (Mexico) Kraft Food Inc (USA) Saab Miller (Holland) Kimberly Clark Corporation (USA).
การสื่อสาร โทรคมนาคมและ เทคโนโลยีสารสนเทศ	Telmex Audiovox Communications International Inc At&T International Inc Bear Stearns & Co. Inc. (USA) Millicom Holding Nv Nokia Finance International B.V. (Netherlands) Nextel International LLC T.I. Telefónica de España (Spain) Alcatel Standard Electrica (Spain) Amper SA (Spain) Motorola Inc. (USA) America Movil S.A. de S.V. (Mexico).



ประเภทธุรกิจ	รายชื่อบริษัท
บริการทางการเงินและการประกันภัย	Aetna International (USA) Banco Standard Chartered (England) Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (Spain) Banco Santander (Spain) Citibank N.A. (USA) Scotiabank Chase Manhattan International Finance Limited Ing Baring International Merchant Bank (United Kingdom) Compañía Española de Seguro de Crédito a la Exportación S.A. (Spain) HSBC Banco Falabella (Chile) Willis (United Kingdom) Banco Ripley (Chile).
บริการอื่น ๆ	Bivac International S.A., (France) Bureau Veritas Bivac A.G. (Switzerland) Continental Airlines Inc. Sheraton International Inc. Aguaytia Energy, LLC (USA) Marriott Hotels International, B.V. E.I. Freight Holding B.V. (Netherlands) Bechtel Enterprises International Limited (United Kingdom) Berndt Friedrich Braedt Kriza (Germany) Dhl Worldwide (Netherlands) Flughafen Frankfurt (Germany).
น้ำมันเหมืองแร่และพลังงาน	Aguaytia Energy LLC (USA) The Shell Petroleum Company Limited (Netherlands) Cambior International (United Kingdom) Chilectra (Chile) American International Petroleum Corporation Petrobras (Brazil) Duke Energy (USA) Hunt Pipeline Company (USA) Bitosi Usa Corporation Endesa Internacional (Spain) Energy Development Corporation Inc. (USA) Hallwood (USA) Exploration Company Perú Inc. (USA) Breckenridge A.V.V. (Netherlands) Bretzin Mines Limited (Canada) Mobil Oil Corporation (USA) Pluspetrol (Argentina) Repsol S.A. (Spain) Suez-Tractebel (Belgium) Tribank International (Caiman Islands) Pseg (USA) Sempra (USA) Techint (Argentina); Sk (Korea) Sonatrach (Algeria) Talisman Energy (Canada) Royal Vopak (Holland) Cardero Resources (Canada) Votorantim Metals Ltda (Brazil) Xstrata (Switzerland) Sumimoto Metal Mining Co (Japan) Rio Blanco Copper Limited (Caiman Islands) Gold Fields Corona (BVI) Limited (United Kingdom) Ls Nikko Cooper Inc (South Korea) Teck Cominco (Canada) Barrick Gold Corporation (Canada) Newmont Mining Corporation (USA) Grupo México (Mexico) Grupo Zeta (Mexico) Anglo American Services Uk Ltd (United Kingdom) Maple (USA) Chevron Corporation (USA).

ที่มา: Baker&McKenzie (2013)

ภาคผนวกที่ 3.2

กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการจ้างงานในประเทศเปรู

ใบอนุญาตทำงานและวีซ่า (Working permit and visa)

เข้าไปในประเทศเปรูด้วยวีซ่าท่องเที่ยว (หมดอายุภายใน 90 วันหรือ 183 วัน) หรือวีซ่าธุรกิจ (หมดอายุภายใน 90 วัน) และเมื่อได้งานก็สามารถยื่นขอวีซ่าทำงานที่ Dirección General de Migraciones y Naturalización del Perú (DIGEMIN) ในกรุงลิมา

ค่าจ้างขั้นต่ำ (Minimum wages)

ค่าจ้างขั้นต่ำอยู่ที่ 750 เปรูโซลต่อเดือน⁸

ชั่วโมงการทำงานและวันหยุด (Working hours and holidays)

ประโยชน์หลักและข้อผูกพันแรงงาน⁹

แนวคิด	ผลประโยชน์หรือภาระผูกพัน
สัญญาจ้างงาน (Work Contract)	มีช่วงเวลาการทดลองงาน 3 เดือน หลังจากนั้นจะได้รับสิทธิการคุ้มครองจากการไล่ออกอย่างไม่เป็นธรรม
วันทำงาน (Work day)	สูงสุด 8 ชั่วโมงต่อวัน 48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
วันหยุดพักผ่อน (Vacations)	สิทธิในการหยุดงาน 30 วันปฏิทิน วันหยุดตามอายุงานที่สมบูรณ์ ช่วงวันหยุดต้องอยู่ภายในปีปฏิทิน เป็นไปตามอายุงานที่ได้รับการบันทึกไว้ ถ้าพนักงานไม่หยุดพักผ่อน นายจ้างควรจ่ายให้ลูกจ้างเป็นค่าตอบแทนแทนวันหยุด
โบนัส (Bonuses)	2 เดือนต่อปี โบนัสครั้งแรกในเดือนกรกฎาคม (Independence Day Celebrations) และโบนัสครั้งที่สองในเดือนธันวาคม (Christmas) พนักงานที่ออกจากงานก่อนวันที่ได้รับโบนัสให้ได้รับโบนัสเป็นสัดส่วนของการทำงานที่เต็มเดือน ให้พวกเขาได้ทำงานอย่างน้อยหนึ่งเดือนเต็ม (โบนัสไม่สมบูรณ์)

⁸ รายงานโดยธนาคารกลางของประเทศเปรู (The Central Reserve Bank of Peru: BCR)

http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Estadisticos/NC_070.xls

⁹ <http://www.investinperu.pe>

แนวคิด	ผลประโยชน์หรือภาระผูกพัน
ประกันสังคม (Social Security)	เท่ากับร้อยละ 9 ของค่าตอบแทนหรือรายได้
ระบบบำนาญแห่งชาติ (National Pension System - SNP)	อัตราของ SNP ร้อยละ 13
ระบบบำนาญภาคเอกชน (Private Pension System - SPP)	อัตราของ SPP ร้อยละ 13 – 15
Compensation for the Time of Services (CTS)	1/12 ของค่าตอบแทนการบริการที่สมบูรณ์ในแต่ละเดือนและได้รับการชดเชย 1/30 ของค่าตอบแทน
การลาคลอด (Maternity leave)	ก่อนคลอด 45 วัน และหลังคลอด 45 วัน
ผลัดกลางคืน (Night Shift)	ร้อยละ 35 ของค่าตอบแทนรายเดือนขั้นต่ำเป็นอย่างน้อย โดยผลัดกลางคืนอยู่ระหว่างช่วงเวลา 22:00 และ 06:00
ทำงานในวันหยุด (Work on holidays)	ร้อยละ 100 ของค่าตอบแทนรายชั่วโมง
การเลิกจ้างโดยพลการ (Arbitrary Dismissal)	ค่าตอบแทนเท่ากับ 1 1/2 ของค่าตอบแทนรายเดือนในแต่ละปีที่เสร็จสมบูรณ์ของการให้บริการ สูงสุด 12 ค่าตอบแทน เศษส่วนของปีจะได้รับเงินโดย 1/12 และ 1/30 ตามความเหมาะสม
การเกษียณอายุ (Retirement)	อายุเกษียณต่ำสุดคือ 65 ปีและอายุการเกษียณบังคับคือ 70 ปี

การแบ่งปันผลกำไร (Profit sharing) บริษัทที่มีคนงานมากกว่า 20 คนจะต้องกระจายร้อยละของกำไรต่อปีของบริษัทก่อนหักภาษีให้คนงานของบริษัท ร้อยละของส่วนแบ่งการได้รับคงที่ตามกฎหมาย และขึ้นอยู่กับกิจกรรมหลักของบริษัทดังต่อไปนี้

ประเภทของธุรกิจ	อัตราร้อยละ
การประมง การสื่อสารโทรคมนาคม และบริษัท อุตสาหกรรม	10
บริษัททำเหมือง ธุรกิจค้าส่งและค้าปลีก และร้านอาหาร	8
บริษัทที่ทำกิจกรรมอื่น ๆ	5

เบี้ยเลี้ยงครอบครัว (Family allowance) คนงานที่มีลูกมากกว่า 1 คนขึ้นไปที่ยังต่ำกว่า 18 ปีหรืออายุมากกว่า 18 ที่เรียนในระดับการศึกษาขั้นสูงหรืออุดมศึกษา มีสิทธิที่จะได้รับประโยชน์นี้ในปริมาณเทียบเท่ากับร้อยละ 10 ของค่าจ้างขั้นต่ำ

โบนัสพิเศษ (Extraordinary bonus – Law 29351) โบนัสพิเศษเป็นรายได้ชั่วคราว (มีผลบังคับใช้จนถึงธันวาคม 2014) ซึ่งไม่ถือว่าเป็นโบนัสตามกฎหมาย จำนวนร้อยละ 9 ของโบนัสตามกฎหมาย หรือร้อยละ 6.75 ถ้าคนงานเป็นสมาชิกของ Health Services Provider Company (EPS)



วันหยุดราชการ ได้แก่ 1.New Year's Day (1 January) 2.Maundy Thursday (April) 3.Good Friday (April) 4.Labour Day (1 May) 5. Feast of Saints Peter and Paul (29 June) 6. Independence Day Celebrations (28-29 July) 7. St Rosa of Lima Day (30 August) 8. Battle of Angamos (8 October) 9. All Saints' Day (1 November) 10. Day of the Immaculate Conception (8 December) 11. Christmas Eve (half day) (24 December) 12. Christmas Day (25 December)

การจ้างบุคลากรต่างประเทศ (FOREIGN PERSONNEL HIRING)

สิทธิและผลประโยชน์	ไม่ต่ำกว่าที่คนงานในท้องถิ่นได้รับ
เงินเดือน	ไม่เกินร้อยละ 30 ของเงินเดือนทั้งหมดที่จ่าย
จำนวนพนักงาน	ไม่เกินร้อยละ 20 ของพนักงานทั้งหมด
ระยะเวลาของสัญญาการทำงาน	สูงสุด 3 ปี ต่อเพิ่มได้ไม่เกิน 3 ปี
ได้รับการอนุมัติสัญญา	ได้รับการอนุมัติสัญญาจากกระทรวงแรงงาน

กฎระเบียบหรือข้อกำหนดอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการปกป้องแรงงาน (Other rules/regs related to labour protection)

นายจ้างจะต้องจ่ายเงินสำหรับการประกันสุขภาพลูกจ้างผ่านระบบประกันสังคมของรัฐบาล โดยเงินจำนวนดังกล่าวจะมีค่าเท่ากับร้อยละ 9 ของเงินเดือน

4

ต้นทุนการดำเนินธุรกิจ (Cost of Doing Business) ในสาธารณรัฐเปรู ปี 2014

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

4.1 ค่าธรรมเนียมการตรวจคนเข้าเมือง

ตารางที่ 4.1: ค่าธรรมเนียมวีซ่า (VISA) (แปลจากภาษาสเปน)

หน่วย: PEN และ USD (1 PEN = 11.2139 THB และ 1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทของวีซ่า (VISA)	จำนวนเงิน
วีซ่าชั่วคราว (ศิลปิน คนงานชั่วคราว คนงานที่ได้รับการแต่งตั้ง (ไม่ได้มีถิ่นที่อยู่) นักเรียน บุคคลในศาสนาคาทอลิกและศาสนาอื่น ๆ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญ)	107.5
วีซ่าสำหรับผู้มีถิ่นที่อยู่ (คนงานที่มีถิ่นที่อยู่ นักเรียน บุคคลในศาสนาคาทอลิกและศาสนาอื่น ๆ นักลงทุน และผู้เชี่ยวชาญและครอบครัวของผู้มีถิ่นที่อยู่)	107.5
การขยายระยะเวลาการพักอยู่ (Stay Extension)	11.7
การขยายระยะเวลาสำหรับผู้มีถิ่นที่อยู่ (Residence Extension) (รวมค่าธรรมเนียม)	PEN 25.60 + USD 50
ใบอนุญาตทำงาน	67.9
ใบอนุญาตพิเศษเพื่อการท่องเที่ยว	29.40

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Superintendencia Nacional de Migraciones ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.migraciones.gob.pe/index.php/inmigracion-y-nacionalizacion/>

4.2 ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการ

ตารางที่ 4.2: แสดงสรุปกระบวนการ เวลา และค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการในเปรู

หน่วย: PEN (1 PEN = 11.2139 THB*)

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงิน
1	ตรวจสอบชื่อบริษัทและทำการจองชื่อบริษัท	น้อยกว่า 1 วัน (กระบวนการ Online)	PEN 4 สำหรับการตรวจสอบ + PEN 18 สำหรับการจอง
2	เตรียมเอกสารใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนบริษัทเพื่อขึ้นทะเบียนบริษัทกับพนักงานจดทะเบียนผ่านระบบ Online	น้อยกว่า 1 วัน (กระบวนการ Online)	ไม่มีค่าธรรมเนียม
3	เซ็นรับรองความถูกต้องของใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนบริษัทเพื่อก่อนที่จะมอบให้กับเจ้าพนักงานจดทะเบียน; ส่งเอกสารผ่านระบบออนไลน์ให้กับเจ้าพนักงานจดทะเบียน (Public Register of Commerce); ได้รับใบอนุญาตการจดทะเบียนธุรกิจและเลขประจำตัวผู้เสียภาษี	8 วัน	ดูในรายละเอียดต่างๆ
4	ประทับอากรแสตมป์ในสมุดบัญชีและหนังสือบันทึกของบริษัท	1 วัน	USD 7 ต่อหนังสือ 1 เล่ม บริษัทส่วนใหญ่จะมีหนังสือประมาณ 5 ถึง 9 เล่ม ดังนั้นค่าใช้จ่ายจะอยู่ที่ประมาณ USD 35 ถึง USD 63
5	ขอรับใบอนุญาตจากสภาเทศบาล	15 วัน	ค่าใช้จ่ายจะขึ้นอยู่กับว่าสำนักงานของบริษัทตั้งอยู่ที่ตำแหน่งใด ใน San Isidro โดยค่าใช้จ่ายจะอยู่ที่ระหว่าง PEN 391 ถึง PEN 489.

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ระยะเวลาโดยเฉลี่ยที่ใช้ในการดำเนินการในขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ (อ้างอิงจาก

<http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>)

ที่มา: อ้างอิงจาก บรรษัทเงินทุนระหว่างประเทศ (International Finance Corporation: IFC) ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์:

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/~//media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/PER.pdf?ver=2>

4.3 ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตการก่อสร้าง

ตารางที่ 4.3: แสดงสรุปกระบวนการ เวลา และค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตการก่อสร้างในเปรู

หน่วย: PEN (1 PEN = 11.2139 THB*)

	กระบวนการ	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงิน
1	ขอรับใบอนุญาตแสดงความเป็นเจ้าของทรัพย์สิน	2 วัน	15
2	ขอรับการประเมินการออกแบบแปลนการก่อสร้างจากเทศบาลเมือง	10 วัน	2,696
3	ขอรับใบอนุญาตการก่อสร้างจากเทศบาลเมือง	45 วัน	7,188
4	ขอรับการตรวจสอบการก่อสร้าง (ครั้งแรกจากทั้งหมด 3 ครั้ง)	1 วัน	1,797
5	ขอรับการตรวจสอบการก่อสร้าง (ครั้งที่สองจากทั้งหมด 3 ครั้ง)	1 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
6	ขอรับการตรวจสอบครั้งสุดท้าย	1 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
7	ขอรับการติดตั้งระบบน้ำประปาจากการประปา SEDAPAL	30 วัน	220
8	ขอรับการตรวจสอบจากการประปา SEDAPAL	1 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
9	ขอรับการติดตั้งถังน้ำสำหรับการอุปโภค	50 วัน	60
10	ขอรับการติดตั้งระบบโทรศัพท์	7 วัน	200
11	แจ้งสภาเทศบาลสำหรับเรื่องการก่อสร้างที่แล้วเสร็จ และขอรับการตรวจสอบการก่อสร้างขั้นสุดท้าย	3 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
12	ขอรับใบรับรองความถูกต้องของการก่อสร้างโรงงาน (construction work conformity certificate)	3 วัน	ไม่มีค่าธรรมเนียม
13	รับใบอนุญาตการดำเนินการโรงงาน (Declaratoria de Fábrica)	7 วัน	370
14	ขึ้นทะเบียนใบอนุญาตการดำเนินการโรงงาน (Declaratoria de Fábrica) with SUNARP	20 วัน	5,391

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ ระยะเวลาโดยเฉลี่ยที่ใช้ในการดำเนินการในขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ (อ้างอิงจาก

<http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>)

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก บริษัทเงินทุนระหว่างประเทศ (International Finance Corporation: IFC) ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์:

http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/peru/~/_media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/PER.pdf?ver=2

4.4 อัตราภาษี

อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ตารางที่ 4.4: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่มีภูมิลำเนาในเปรู

ฐานภาษี	อัตราภาษี (%)
ไม่เกิน PEN 102,600	15
PEN 126,001 – PEN 205,200	21
มากกว่า 205,201	30

ที่มา: อ้างอิงจาก EY ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

ตารางที่ 4.5: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้	อัตราภาษี (%)
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	30

ที่มา: อ้างอิงจาก EY ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ตารางที่ 4.6: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย สำหรับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู

ประเภทรายการ	อัตราภาษี (%)
การจ่ายเงินปันผลและรูปแบบอื่น ๆ ของการแบ่งกำไร รวมถึงการส่งกำไรออกจากสาขา	4.10
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่ไม่ได้มีภูมิลำเนาในเปรู	4.99
การจ่ายดอกเบี้ยให้กับบริษัทที่เกี่ยวข้องกันที่อยู่ในต่างประเทศ	30.00
การจ่ายค่าบริการช่วยเหลือทางด้านเทคนิค (Technical assistance services) ซึ่งมีการใช้บริการดังกล่าวในเปรู	15.00
การจ่ายค่าบริการเกี่ยวข้องกับระบบดิจิทัลในเปรู	30.00
ค่าลิขสิทธิ์	30.00
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ผ่านตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง - การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่นๆที่ถูกตราโดยบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในเปรู	5.00

ประเภทรายการ	อัตรภาษี (%)
- การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของบริษัทสัญชาติเปรู	
กำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital gains) ที่อยู่นอกตลาดหลักทรัพย์ Lima Stock Exchange (BVL) ซึ่งรวมถึง	
- การขายต่อ ขายคืน หุ้นสามัญหรือหุ้นกู้ หรือหลักทรัพย์อื่น ๆ ที่ถูกตราโดยบริษัทที่จัดตั้งขึ้นในเปรู	30.00
- การขายหลักทรัพย์ทางอ้อม (Indirect disposal of shares) ของหลักทรัพย์ของบริษัทสัญชาติเปรู	
รายได้อื่น ๆ ที่ได้จากการดำเนินธุรกิจที่อยู่ในขอบข่ายของเปรู	30.00

ที่มา: อ้างอิงจาก EY ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

ภาษีอสังหาริมทรัพย์

ตารางที่ 4.7: แสดงอัตรภาษีอสังหาริมทรัพย์

ฐานภาษี	อัตรภาษี (%)
15 UITs แรก (PEN 57,000)	0.20
15 UITs – 60 UITs (PEN 228,000)	0.60
ตั้งแต่ 60 UITs – ขึ้นไป	1.00

หมายเหตุ: Tax Units = UITs = Unidad Impositiva Tributaria

ที่มา: อ้างอิงจาก Global Property Guide ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.globalpropertyguide.com/Latin-America/Peru/Living-There>

ภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม

ตารางที่ 4.8: สรุปภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่ม

ประเภทภาษี	อัตรภาษี	ฐานภาษี
ภาษีศุลกากร ⁽¹⁾	0%, 6% and 11%	CIF Value
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ⁽²⁾	18%	CIF + ภาษีศุลกากร

หมายเหตุ: (1) อัตรภาษีศุลกากรขึ้นอยู่กับประเภทรายการภาษีสินค้านำเข้า

(2) สินค้าที่จะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม ได้แก่

- การขายสินค้าภายในประเทศ
- การให้บริการภายในประเทศ
- การใช้ประโยชน์จากการบริการภายในประเทศ
- การออกขายอสังหาริมทรัพย์ครั้งแรกที่ดำเนินการโดยผู้ก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์
- สัญญาการก่อสร้าง
- การนำเข้าสินค้า

ที่มา: อ้างอิงจาก EY ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)



4.5 เงินเดือนพนักงาน

ตารางที่ 4.9: แสดงเงินเดือนของพนักงานในตำแหน่งงานต่าง ๆ ที่มีรายได้สูง

หน่วย: PEN (1 PEN = 11.2139 THB*)

ลำดับ	สาขาอาชีพ	รายได้ต่อเดือน
1	ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	40,000
2	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	21,250
3	ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	14,583
4	หัวหน้าฝ่ายการผลิต	12,250
5	ทนาย	12,000
6	ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	10,964
7	ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย	3,700
8	ศัลยแพทย์	3,500
9	ผู้ช่วยฝ่ายการตลาด	3,090
10	นักพัฒนาโปรแกรม C	2,000
11	นักพัฒนาโปรแกรม Java	1,000
12	นักออกแบบโปรแกรมคอมพิวเตอร์	1,000

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Salary Explorer ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.salaryexplorer.com/best-paying-jobs.php?&loctype=1&loc=170>



4.6 การจ้างแรงงาน

ตารางที่ 4.10: สรุปกฎหมายแรงงานที่สำคัญ

หน่วย: USD/เดือน (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทรายการ	จำนวนเงิน
ค่าจ้างขั้นต่ำสำหรับเด็กฝึกงานหรือผู้ที่มีอายุ 19 ปี	268.8

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

หน่วย: วัน

วันทำงาน วันลาหยุดตามกฎหมาย	จำนวนวัน
จำนวนวันที่ยาวที่สุดในการทำงานต่อ 1 สัปดาห์	6.0
วันลาหยุดของพนักงานที่มีอายุงาน 1 ปีขึ้นไป (วันหยุดในวันทำงาน)	13.0

หน่วย: สัปดาห์

เงินชดเชยเมื่อไล์พนักงานออก	อัตราที่ต้องชดเชย	ระยะเวลาที่ต้องแจ้งล่วงหน้า
สำหรับพนักงานที่มีอายุงาน 1 ปีขึ้นไป	8.7	2.0
สำหรับพนักงานที่มีอายุงาน 5 ปีขึ้นไป	43.3	4.3
สำหรับพนักงานที่มีอายุงาน 10 ปีขึ้นไป	86.7	4.3

ที่มา: อ้างอิงจาก World Bank ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/~media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/PER.pdf?ver=2>



4.7 ต้นทุนการแปล

ตารางที่ 4.11: รายการราคาแปล

หน่วย: PEN และ USD (1 PEN = 11.2139 THB และ 1 USD = 31.9641 THB*)

รูปแบบการแปล	แบบคิดค่าใช้จ่ายต่อคำ				แบบเอกสารอิเล็กทรอนิกส์		
	การแปลเอกสาร		การทบทวนเอกสาร		เอกสาร	PEN	USD
	PEN	USD	PEN	USD			
สเปน – อังกฤษ	0.13	0.05	0.05	0.02	อีเมล (1,000 คำ)	15	5.37
อังกฤษ – สเปน	0.13	0.05	0.05	0.02	ศัพท์เฉพาะทาง (5,000 คำ ประมาณ 25 หน้า)	750	268.43
ภาษาอื่นๆ – สเปน	0.2	0.08	0.08	0.03	เว็บไซต์ (8,000 คำ)	1,200	429.48
สเปน – ภาษาอื่นๆ	0.2	0.08	0.08	0.03	การตรวจชำระ (1,000 คำ)	60	21.47
อังกฤษ – ภาษาอื่นๆ	0.2	0.08	0.08	0.03			
ภาษาอื่นๆ – อังกฤษ	0.2	0.08	0.08	0.03			
ภาษาอื่นๆ (1) - ภาษา อื่นๆ (2)	0.31	0.12	0.12	0.05			

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: The Next words Solution ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://thenextwords.com>

4.8 ราคาขายและเช่าที่ดิน (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.12: แสดงราคาขายและเช่าที่ดินในเขตอุตสาหกรรมลิมา

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

เขตพื้นที่	ราคาขาย (USD/ตารางเมตร)		ราคาเช่า (USD/ตารางเมตร/เดือน)	
	เขตอุตสาหกรรม Terreno	เขตอุตสาหกรรม ในท้องถิ่น	เขตอุตสาหกรรม Terreno	เขตอุตสาหกรรม ในท้องถิ่น
พื้นที่ภาคเหนือ				
- Puente Piedra	180 – 220	225 – 315	1.35 – 1.65	2.50 – 3.50
- Independencia	330 – 400	435 – 540	2.25 – 2.75	4.00 – 4.50
พื้นที่ภาคกลาง				
- Lima Cercado	385 – 405	405 – 540	2.00 – 2.50	4.50 – 6.50
- Otros	320 – 380	500 – 580	2.50 – 3.00	4.00 – 5.50
พื้นที่ภาคใต้				
- Villa El Salvador	200 – 245	-	2.00 – 2.50	-
- Lurin	210 – 255	-	2.00 – 2.50	-
- Chilca	30 – 60	-	4.00 – 6.00	-
พื้นที่ภาคตะวันออก				
- Huachipa	225 – 320	-	1.50 – 2.00	-
- Cajamarquilla	145 – 200	-	1.00 – 1.80	-
- Ate	540 – 720	720 – 1,000	-	6.00 – 8.00

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Colliers International ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.colliers.com/-/media/Files/LATAM/Peru/Reportes%20Mercado/TKR%20Industrial%201S-2014.pdf>

ตารางที่ 4.13: แสดงราคาเช่าโกดังในลิมา

หน่วย: USD/ตร.ม./เดือน (1 USD = 31.9641 THB*)

เขตพื้นที่	ราคาเช่า
พื้นที่ภาคตะวันตก	5.5 – 6.5
พื้นที่ภาคเหนือ	4.0 – 4.5
พื้นที่ภาคกลาง	4.5 – 5.5
พื้นที่ภาคตะวันออก	6.0 – 8.0
พื้นที่ภาคใต้	5.0 – 6.5

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Colliers International ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.colliers.com/-/media/Files/LATAM/Peru/Reportes%20Mercado/TKR%20Industrial%201S-2014.pdf>

4.9 ราคาขายและเช่าสำนักงานในลิมา

ตารางที่ 4.14: ราคาขายและเช่าสำนักงานในลิมา

หน่วย: USD/ตร.ม./เดือน (1 USD = 31.9641 THB*)

เขตพื้นที่	ราคาขาย (USD/ตร.ม.)			ราคาเช่า (USD/ตร.ม./เดือน)		
	A+	A	B+	A+	A	B+
Sanhattan	2,342	2,330	2,189	21.89	22.00	21.67
San Isidro Golf	-	-	-	23.00	22.30	19.00
Miraflores	-	2,300	2,280	22.00	21.52	21.00
San Borja	-	-	2,100	-	-	-
Chacarilla	-	-	-	-	-	-
Magdalena	-	1,904	1,903	-	21.00	-
San Miguel	-	-	1,836	-	-	-
Nuevo Este	2,502	2,423	-	22.29	20.94	20.00

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Colliers International ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.colliers.com/>

[/media/Files/LATAM/Peru/Reportes%20Mercado/TKR%20Oficinas%20T%20-%202014.pdf](http://media/Files/LATAM/Peru/Reportes%20Mercado/TKR%20Oficinas%20T%20-%202014.pdf)

4.10 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค

4.10.1 อัตราค่าใช้จ่ายน้ำประปา

สำหรับการใช้ระบบน้ำในเมืองของเปรูจะมีค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมโดยขึ้นอยู่กับจำนวนน้ำที่ใช้ไปดังนี้

(A) อัตราค่าน้ำประปา

ตารางที่ 4.15: อัตราค่าน้ำประปา

หน่วย: USD/แกลลอน (1 USD = 31.9641 THB*)

ปริมาณการบริโภคต่อเดือน	อัตราต่อ 1,000 แกลลอน
5,000 แกลลอนแรก	3.24
10,000 แกลลอนถัดไป	2.94
20,000 แกลลอนถัดไป	2.36
40,000 แกลลอนถัดไป	1.71
300,000 แกลลอนถัดไป	1.18
เกินกว่า 375,000 แกลลอน	0.94

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Peru Utilities ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.peruutilities.com/PeruWaterRates.htm>

(B) ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำของค่าน้ำประปา

ผู้ใช้จะต้องจ่ายค่าใช้จ่ายขั้นต่ำต่อเดือนสำหรับมิเตอร์แต่ละขนาดที่ถูกติดตั้งและหากผู้ใช้น้ำใช้เกินค่าใช้จ่ายขั้นต่ำก็จะถูกเก็บค่าใช้จ่ายตามตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.16: แสดงค่าใช้จ่ายขั้นต่ำของค่าน้ำประปา

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ขนาดของมิเตอร์ (inch)	จำนวนน้ำที่ใช้ได้ (Gallons)	ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำ
5/8 - 3/4	3,000	9.72
1	5,000	16.20
1 1/4	10,000	30.90
1 1/2	15,000	45.60
2	25,000	69.20
3	35,000	92.80
4	50,000	118.45
6	75,000	161.20

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Peru Utilities ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.peruutilities.com/PeruWaterRates.htm>



4.10.2 อัตราค่าไฟฟ้า

ประกาศสำคัญ - การเปลี่ยนแปลงอัตราค่าไฟฟ้า

ประกาศฉบับนี้เป็นของ City of Peru หรือที่รู้จักในนามของ Peru Electric Light and Power ภายใต้ Public Service Commission Act ฉบับที่แก้ไขเพิ่มเติม สำนักงานคณะกรรมการกำกับการส่งเสริมการค้าในข้อกำหนดเลขที่ 36835-S3 ได้อนุมัติการปรับค่าใช้บริการไฟฟ้าโดยมีการเปลี่ยนแปลงดังนี้

ตารางที่ 4.17: แสดงการปรับอัตราค่าไฟฟ้า

อัตราที่ปรับให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงข้างต้นจะทำให้อัตราค่าบริการไฟฟ้าเพิ่มขึ้นดังนี้:

หน่วย : USD/ ต่อกิโลวัตต์ (1 USD = 31.9641 THB*)

	การปรับอัตรา ⁽¹⁾
อัตรา Schedule RS (Residential Service)	0.025663
อัตรา Schedule GSA-1 (General Service)	0.029990
อัตรา Schedule PS (Power Service)	0.034370
อัตรา Schedule MSL-1 (Municipal Street Lighting Service)	0.016408
อัตรา Schedule TL (Traffic Signal Service)	0.143680

หมายเหตุ: (1) การปรับอัตราค่าใช้ไฟฟ้างดงามมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2557 ถึง วันที่ 30 กันยายน 2557

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Peru Utilities ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.peruutilities.com/ElectricRates.htm#RS-1>

อัตราตามประเภท Schedule RS1 (บริการสำหรับที่อยู่อาศัย)

การใช้งาน

การใช้งานกับที่อยู่อาศัยซึ่งรวมถึงการให้แสงสว่าง การทำความร้อน ตู้เย็น การทำอาหาร การต้มน้ำ ในที่อยู่อาศัยหรืออพาร์ทเมนท์และสำหรับฟาร์มเมื่อใช้ผ่านมิเตอร์ฟาร์มส่วนบุคคล

ลักษณะของบริการ

ไฟฟ้ากระแสสลับ 60 เฮิร์ต โดยมีแรงกระแสไฟฟ้าที่ 120/140 โวลต์

ตารางที่ 4.18: แสดงอัตราค่าใช้ไฟฟ้าประเภท RS1

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทค่าบริการ	อัตราค่าบริการ ⁽¹⁾
ค่าธรรมเนียมให้บริการ:	
สำหรับบริการในพื้นที่ในเมือง	USD 4.23 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
สำหรับบริการในพื้นที่นอกเขตเมือง	USD 6.42 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
ค่าธรรมเนียมพลังงาน:	
สำหรับ 300 kWh แรก	USD 0.07872 ต่อ kWh
700 kWh ถัดไป	USD 0.07018 ต่อ kWh
ส่วนที่เกินจาก 1000 kWh ทั้งหมด	USD 0.06685 ต่อ kWh

หมายเหตุ: (1) อัตราค่าใช้ไฟฟ้าง่ายดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 15 เมษายน 2557

kWh เท่ากับ กิโลวัตต์ต่อชั่วโมง

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Peru Utilities ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.peruutilities.com/ElectricRates.htm#RS-1>

ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ (Minimum Charge)

ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำรายเดือนจะถูกคิดเป็นค่าธรรมเนียมในการให้บริการ

การใช้บริการร่วมครัวเรือน (Multiple Service)

หากมีครอบครัวเดียวมากกว่า 1 ครอบครัวที่ใช้มิเตอร์ร่วมกัน ค่าธรรมเนียมให้บริการจะถูกคูณเข้าไปตามจำนวนบ้านในการเรียกเก็บค่าใช้บริการ

การใช้บริการที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย (Non-Residential Usage)

อัตราการใช้บริการข้างต้นเป็นอัตราที่ใช้กับที่อยู่อาศัย สำหรับการไม่ใช่กับที่อยู่อาศัยแต่ใช้เครื่องมือที่มีความจุกระแสไฟฟ้า 120 โวลต์ และ 30 แอมแปร์ (หรือไม่เกินความจุ 3,000 วัตต์) ไม่มีความจำเป็นต้องขออนุญาตการใช้ไฟฟ้าที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย แต่หากต้องการใช้เครื่องมือที่มีความต้องการสูงกว่าที่ระบุไว้ต้องทำการเดินสายไฟแยกเพื่อที่จะใช้ไฟฟ้าและอัตราไฟฟ้าจะถูกเก็บในอัตราที่ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย โดยเราเรียกอัตรานี้ว่า

อัตราค่าใช้ไฟฟ้าประเภท Schedule GSA-1 (บริการทั่วไป)

การใช้งาน

ใช้งานผ่านมิเตอร์ 1 อัน สำหรับลูกค้าเพื่อใช้ในการให้แสงสว่าง สร้างพลังงาน โดยมีความจุสูงสุดไม่เกิน 50 กิโลวัตต์ และลูกค้าต้องอยู่ในเขตพื้นที่ที่เหมาะสมกับการให้บริการ

ลักษณะของบริการ

ไฟฟ้ากระแสสลับ 60 เฮิร์ต เฟสเดียว (single phase voltage) หรือหลายเฟส (polyphase voltage) ตามแต่ที่สาธารณูปโภคจะเข้าถึงได้

ตารางที่ 4.19: แสดงอัตราค่าธรรมเนียมการบริการการใช้ไฟฟ้าประเภท Schedule GSA-1

หน่วย: USD/มิเตอร์/เดือน (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทค่าบริการ	อัตรา ⁽¹⁾
สำหรับการใช้บริการที่อยู่ในข้อจำกัดของบริษัท	
- เฟสเดียว	USD 5.13 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
- 3 เฟส	USD 6.41 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
สำหรับการใช้บริการที่อยู่นอกเหนือข้อจำกัดของบริษัท	
- เฟสเดียว	USD 7.29 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
- 3 เฟส	USD 9.15 ต่อมิเตอร์ต่อเดือน
ค่าธรรมเนียมพลังงาน:	
500 kWh แรก	USD 0.08811 ต่อ kWh
2000 kWh ถัดไป	USD 0.07554 ต่อ kWh
ส่วนที่เกิน 2,500 kWh	USD 0.06966 ต่อ kWh
ส่วนที่เกิน 5,000 kWh	USD 0.06713 ต่อ kWh

หมายเหตุ: อัตราค่าใช้ไฟฟ้าดังกล่าวมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 15 เมษายน 2557 kWh เท่ากับ กิโลวัตต์ต่อชั่วโมง

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก Peru Utilities ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

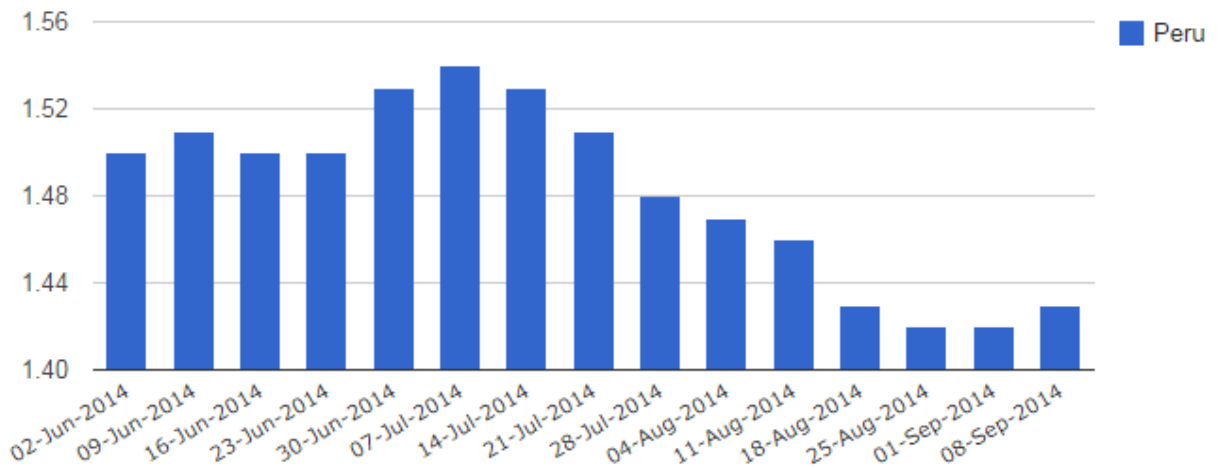
เว็บไซต์: <http://www.peruutilities.com/ElectricRates.htm#RS-1>

ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ

ค่าธรรมเนียมขั้นต่ำรายเดือนจะถูกคิดเป็นค่าธรรมเนียมในการให้บริการ

ราคาน้ำมันเบนซิน

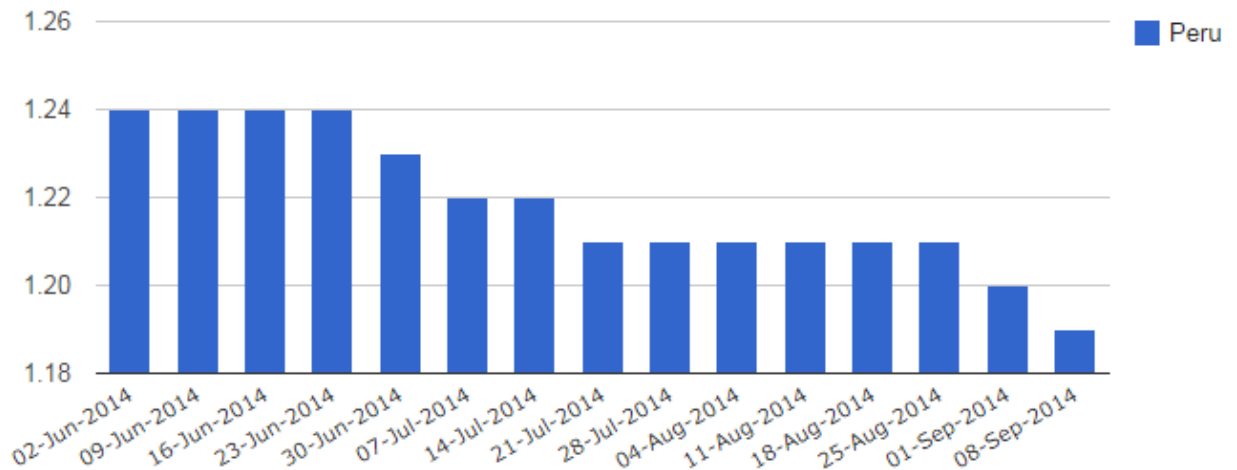
กราฟด้านล่างแสดงราคาน้ำมันเบนซินของเปรูตั้งแต่ช่วงวันที่ 2 มิถุนายน พ.ศ. 2557 ถึงวันที่ 8 กันยายน พ.ศ. 2557 ราคาเฉลี่ยของน้ำมันเบนซินในช่วงนี้คือ 1.48 USD โดยมีค่าต่ำสุดที่ 1.42 USD ในวันที่ 25 สิงหาคม 2557 และสูงสุดที่ 1.54 USD ในวันที่ 7 กรกฎาคม พ.ศ. 2557 เพื่อทำการเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยของน้ำมันเบนซินโลกในช่วงนี้คือ 1.30 USD



ที่มา: อ้างอิงจาก Global Petro Prices ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557
 เว็บไซต์: http://www.globalpetrolprices.com/Peru/gasoline_prices/

ราคาน้ำมันดีเซล

กราฟด้านล่างแสดงราคาน้ำมันดีเซลของเปรูตั้งแต่ช่วงวันที่ 2 มิถุนายน พ.ศ. 2557 ถึงวันที่ 8 กันยายน พ.ศ. 2557 ราคาเฉลี่ยของน้ำมันดีเซลในช่วงนี้คือ 1.22 USD โดยมีค่าต่ำสุดที่ 1.19 USD ในวันที่ 8 สิงหาคม พ.ศ. 2557 และสูงสุดที่ 1.24 USD ในวันที่ 2 มิถุนายน พ.ศ. 2557 เพื่อทำการเปรียบเทียบราคาเฉลี่ยของน้ำมันดีเซลโลกในช่วงนี้คือ 1.18 USD



ที่มา: อ้างอิงจาก Global Petro Prices ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557
 เว็บไซต์: http://www.globalpetrolprices.com/Peru/diesel_prices/

4.11 ค่าขนส่งโดย FedEx

4.11.1 บริการโทรศัพท์พื้นฐาน ค่าขนส่งจากเปรูไปยังประเทศต่างๆ ผ่าน FedEx International Priority (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.20: FedEx International Priority

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
FedEx [®] Envelope	0,5	34,80	41,40	46,80	47,50	60,70	77,20	95,30
FedEx [®] Pak	0,5	36,20	45,50	49,10	51,30	62,90	80,50	99,20
	1,0	49,10	57,80	61,40	62,80	71,30	103,00	108,70
	1,5	62,00	70,00	73,70	74,40	81,20	114,10	118,30
	2,0	74,90	82,20	86,00	86,00	91,10	125,20	127,90
	2,5	87,80	94,40	98,30	97,60	101,00	136,30	137,50
การขนส่งในแพคเกจอื่นๆ	0,5	60,50	73,00	82,70	83,40	95,60	113,10	113,20
	1,0	75,00	87,20	96,90	97,00	109,50	127,10	128,50
	1,5	89,50	101,40	111,10	110,60	123,40	141,10	143,80
	2,0	104,00	115,60	125,30	124,20	137,30	155,10	159,10
	2,5	118,50	129,80	139,50	137,80	151,20	169,10	174,40
	3,0	132,80	143,70	153,50	151,40	165,10	183,10	187,60
	3,5	147,10	157,60	167,50	165,00	179,00	197,10	200,80
	4,0	161,40	171,50	181,50	178,60	192,90	211,10	214,00
	4,5	175,70	185,40	195,50	192,20	206,80	225,10	227,20
	5,0	190,00	199,30	209,50	205,80	220,70	239,10	240,40
	5,5	200,80	209,40	219,90	217,20	231,30	249,90	251,70
	6,0	211,60	219,50	230,30	228,60	241,90	260,70	263,00
	6,5	222,40	229,60	240,70	240,00	252,50	271,50	274,30
	7,0	233,20	239,70	251,10	251,40	263,10	282,30	285,60
	7,5	244,00	249,80	261,50	262,80	273,70	293,10	296,90
	8,0	254,80	259,90	271,90	274,20	284,30	303,90	308,20
	8,5	265,60	270,00	282,30	285,60	294,90	314,70	319,50
9,0	276,40	280,10	292,70	297,00	305,50	325,50	330,80	
9,5	287,20	290,20	303,10	308,40	316,10	336,30	342,10	
10,0	298,00	300,30	313,50	319,80	326,70	347,10	353,40	
10,5	307,90	310,80	325,10	330,60	337,30	357,90	363,50	
11,0	317,80	321,30	336,70	341,40	347,90	368,70	373,60	



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	11,5	327,70	331,80	348,30	352,20	358,50	379,50	383,70
	12,0	337,60	342,30	359,90	363,00	369,10	390,30	393,80
	12,5	347,50	352,80	371,50	373,80	379,70	401,10	403,90
	13,0	357,40	363,30	383,10	384,60	390,30	411,90	414,00
	13,5	367,30	373,80	394,70	395,40	400,90	422,70	424,10
	14,0	377,20	384,30	406,30	406,20	411,50	433,50	434,20
	14,5	387,10	394,80	417,90	417,00	422,10	444,30	444,30
	15,0	397,00	405,30	429,50	427,80	432,70	455,10	454,40
	15,5	406,90	415,80	441,10	438,60	443,30	465,90	464,50
	16,0	416,80	426,30	452,70	449,40	453,90	476,70	474,60
	16,5	426,70	436,80	464,30	460,20	464,50	487,50	484,70
	17,0	436,60	447,30	475,90	471,00	475,10	498,30	494,80
	17,5	446,50	457,80	487,50	481,80	485,70	509,10	504,90
	18,0	456,40	468,30	499,10	492,60	496,30	519,90	515,00
	18,5	466,30	478,80	510,70	503,40	506,90	530,70	525,10
	19,0	476,20	489,30	522,30	514,20	516,60	541,50	535,20
	19,5	486,10	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	545,30
	20,0	487,20	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	554,40
	20,5	487,20	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	554,40
	0,5	34,80	41,40	46,80	47,50	60,70	77,20	95,30
	0,5	36,20	45,50	49,10	51,30	62,90	80,50	99,20
	1,0	49,10	57,80	61,40	62,80	71,30	103,00	108,70
	1,5	62,00	70,00	73,70	74,40	81,20	114,10	118,30
	2,0	74,90	82,20	86,00	86,00	91,10	125,20	127,90
	2,5	87,80	94,40	98,30	97,60	101,00	136,30	137,50
	0,5	60,50	73,00	82,70	83,40	95,60	113,10	113,20
	1,0	75,00	87,20	96,90	97,00	109,50	127,10	128,50
	1,5	89,50	101,40	111,10	110,60	123,40	141,10	143,80
	2,0	104,00	115,60	125,30	124,20	137,30	155,10	159,10
	2,5	118,50	129,80	139,50	137,80	151,20	169,10	174,40
	3,0	132,80	143,70	153,50	151,40	165,10	183,10	187,60
	3,5	147,10	157,60	167,50	165,00	179,00	197,10	200,80
	4,0	161,40	171,50	181,50	178,60	192,90	211,10	214,00
	4,5	175,70	185,40	195,50	192,20	206,80	225,10	227,20
	5,0	190,00	199,30	209,50	205,80	220,70	239,10	240,40
	5,5	200,80	209,40	219,90	217,20	231,30	249,90	251,70
	6,0	211,60	219,50	230,30	228,60	241,90	260,70	263,00
	6,5	222,40	229,60	240,70	240,00	252,50	271,50	274,30



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	7,0	233,20	239,70	251,10	251,40	263,10	282,30	285,60
	7,5	244,00	249,80	261,50	262,80	273,70	293,10	296,90
	8,0	254,80	259,90	271,90	274,20	284,30	303,90	308,20
	8,5	265,60	270,00	282,30	285,60	294,90	314,70	319,50
	9,0	276,40	280,10	292,70	297,00	305,50	325,50	330,80
	9,5	287,20	290,20	303,10	308,40	316,10	336,30	342,10
	10,0	298,00	300,30	313,50	319,80	326,70	347,10	353,40
	10,5	307,90	310,80	325,10	330,60	337,30	357,90	363,50
	11,0	317,80	321,30	336,70	341,40	347,90	368,70	373,60
	11,5	327,70	331,80	348,30	352,20	358,50	379,50	383,70
	12,0	337,60	342,30	359,90	363,00	369,10	390,30	393,80
	12,5	347,50	352,80	371,50	373,80	379,70	401,10	403,90
	13,0	357,40	363,30	383,10	384,60	390,30	411,90	414,00
	13,5	367,30	373,80	394,70	395,40	400,90	422,70	424,10
	14,0	377,20	384,30	406,30	406,20	411,50	433,50	434,20
	14,5	387,10	394,80	417,90	417,00	422,10	444,30	444,30
	15,0	397,00	405,30	429,50	427,80	432,70	455,10	454,40
	15,5	406,90	415,80	441,10	438,60	443,30	465,90	464,50
	16,0	416,80	426,30	452,70	449,40	453,90	476,70	474,60
	16,5	426,70	436,80	464,30	460,20	464,50	487,50	484,70
	17,0	436,60	447,30	475,90	471,00	475,10	498,30	494,80
	17,5	446,50	457,80	487,50	481,80	485,70	509,10	504,90
	18,0	456,40	468,30	499,10	492,60	496,30	519,90	515,00
	18,5	466,30	478,80	510,70	503,40	506,90	530,70	525,10
	19,0	476,20	489,30	522,30	514,20	516,60	541,50	535,20
	19,5	486,10	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	545,30
	20,0	487,20	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	554,40
	20,5	487,20	497,70	525,00	514,50	516,60	552,30	554,40
ราคาต่อ น้ำหนัก(Kg)	21 – 44	23,20	23,70	25,00	24,50	24,60	26,30	26,40
	45 – 70	12,90	21,30	22,40	22,40	22,50	23,40	23,40
	71+	12,20	21,30	19,90	22,40	22,50	23,40	23,40

หมายเหตุ:

(1) ประเทศไทยอยู่ในเขตโซน F (อ้างอิงจาดตารางที่ A24 การจำแนกประเทศตามแต่ละเขตโซน)

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.11.2 อัตราค่าขนส่งจากเปรูไปยังประเทศต่างๆประเภทกล่อง 10 กิโลกรัม และ 25 กิโลกรัม ผ่าน FedEx International Priority (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.21: ค่าขนส่งโดย FedEx สำหรับประเภทกล่อง 10 กิโลกรัม และ 25 กิโลกรัม

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
FedEx® กล่อง 10 กก.	ตั้งแต่ 10 กก.	233,20	239,70	251,10	251,40	263,10	282,30	285,60
	อัตราต่อน้ำหนักที่เพิ่มขึ้น	23,32	23,97	25,11	25,14	26,31	28,23	28,56
FedEx® กล่อง 25 กก.	11 กก. ถึง 25 กก.	397,00	405,30	429,50	427,80	432,70	455,10	454,40
	อัตราต่อน้ำหนักที่เพิ่มขึ้น	15,88	16,21	17,18	17,11	17,31	18,20	18,18

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.11.3 อัตราค่าขนส่งจากเปรูไปยังประเทศต่างๆผ่าน FedEx International Priority® Freight

ตารางที่ 4.22: ค่าขนส่งโดย FedEx International Priority® Freight

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

อัตราค่าบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
Door-to-Door	68+	12,00	21,50	19,70	22,10	22,30	23,10	23,10
Deliver or Hold Ships FedEx Office	68+	11,70	21,00	19,20	21,60	21,70	22,50	22,50
Deliver and Retain Ships FedEx Office	68+	11,40	20,40	18,70	21,00	21,10	22,00	22,00

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.11.4 อัตราค่าขนส่งจากเปรูไปยังประเทศต่างๆผ่าน FedEx International Economy® Freight

ตารางที่ 4.23: ค่าขนส่งโดย FedEx International Economy® Freight

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB)

อัตราค่าบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
Door-to-Door	68+	10,90	19,50	17,90	20,00	20,10	20,90	20,90
Deliver or Hold Ships FedEx Office	68+	10,60	18,90	17,40	19,50	19,60	20,30	20,30
Deliver and Retain Ships FedEx Office	68+	10,40	18,50	17,00	19,00	19,20	19,80	19,80

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.11.5 การจำแนกประเทศตามแต่ละโซน (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.24: การจำแนกประเทศตามแต่ละโซน

ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน
Germany	E	Cambodia	F	Philippines	F	Iceland	E	Monaco	E	Sint Maarten	D
Andorra	E	Canada	C	Finland	E	Cayman Islands	D	Montserrat	D	Sweden	E
Anguila	D	Chile	D	Vatican	E	Turks and Caicos Islands	D	Nicaragua	D	Switzerland	E
Antigua	D	China	F	Granada	D	British Virgin Islands	D	Norway	E	Suriname	D
Argentina	D	Vatican City	E	Greece	E	United States Virgin Islands	D	Panama	D	Thailand	F
Aruba	D	Colombia	B	Guadalupe	D	Italy	E	Paraguay	D	Taiwan	F
Austria	E	South Korea	F	Guatemala	D	Jamaica	D	Portugal	E	Trinidad and Tobago	D
Bahamas	D	Costa Rica	D	French Guiana	D	Japan	F	Puerto Rico	C	Uruguay	D
Barbados	D	Curaçao	D	Guyana	D	Laos	F	Dominican Republic	D	Venezuela	B
Belgium	E	Denmark	E	Haiti	D	Liechtenstein	E	Saba	D	Vietnam	F
Belize	D	Dominica	D	Netherlands	E	Luxembourg	E	St. Kitts and Nevis	D	Other countries	G

ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน	ประเทศ	โซน
Bermuda	D	Ecuador	B	Honduras	D	Macao	F	St. Eustatius	D
Bolivia	B	El Salvador	D	Hong Kong	F	Malaysia	F	San Martín	D
Bonaire	D	Spain	E	Indonesia	F	Malta	E	St. Lucia	D
Brazil	D	USA (Except Miami and New York)	C	England (United Kingdom)	E	Martinique	D	San Vicente	D
Brunei	F	USA (Miami and New York)	A	Ireland	E	Mexico	D	Singapore	F

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.12 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูโดย FedEx International

4.12.1 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Priority (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.25: อัตราค่าขนส่งนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Priority

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
FedEx [®] Envelope	0,5	31,10	47,40	54,00	54,40	81,70	86,30	105,00
FedEx [®] Pak	0,5	33,20	47,70	54,30	54,40	81,90	86,40	105,30
	1,0	39,80	61,70	70,10	65,60	93,40	103,80	123,30
	1,5	53,30	75,70	85,90	79,30	120,30	131,10	157,80
	2,0	66,80	89,70	101,70	93,00	147,20	158,40	192,30
	2,5	80,30	103,70	117,50	106,70	174,10	185,70	226,80
การขนส่งในแพคเกจอื่นๆ	0,5	50,90	70,70	89,90	85,50	110,60	111,50	147,20
	1,0	57,40	80,10	103,00	98,50	124,10	128,30	167,10
	1,5	63,90	89,50	116,10	111,50	137,60	145,10	187,00
	2,0	70,40	98,90	129,20	124,50	151,10	161,90	206,90
	2,5	76,90	108,30	142,30	137,50	164,60	178,70	226,80
	3,0	84,70	117,60	155,40	150,20	178,60	194,70	246,50
	3,5	92,50	126,90	168,50	162,90	192,60	210,70	266,20
	4,0	100,30	136,20	181,60	175,60	206,60	226,70	285,90
	4,5	108,10	145,50	194,70	188,30	220,60	242,70	305,60
	5,0	115,90	154,80	207,80	201,00	234,60	258,70	325,30
5,5	121,90	158,90	214,00	209,40	243,70	271,20	339,10	



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	6,0	127,90	163,00	220,20	217,80	252,80	283,70	352,90
	6,5	133,90	167,10	226,40	226,20	261,90	296,20	366,70
	7,0	139,90	171,20	232,60	234,60	271,00	308,70	380,50
	7,5	145,90	175,30	238,80	243,00	280,10	321,20	394,30
	8,0	151,90	179,40	245,00	251,40	289,20	333,70	408,10
	8,5	157,90	183,50	251,20	259,80	298,30	346,20	421,90
	9,0	163,90	187,60	257,40	268,20	307,40	358,70	435,70
	9,5	169,90	191,70	263,60	276,60	316,50	371,20	449,50
	10,0	175,90	195,80	269,80	285,00	325,60	383,70	463,30
	10,5	181,30	199,90	276,00	293,40	332,50	396,20	476,90
	11,0	186,70	204,00	282,20	301,80	339,40	408,70	490,50
	11,5	192,10	208,10	288,40	310,20	346,30	421,20	504,10
	12,0	197,50	212,20	294,60	318,60	353,20	433,70	517,70
	12,5	202,90	216,30	300,80	327,00	360,10	446,20	531,30
	13,0	208,30	220,40	307,00	335,40	367,00	458,70	544,90
	13,5	213,70	224,50	313,20	343,80	373,90	471,20	558,50
	14,0	219,10	228,60	319,40	352,20	380,80	483,70	572,10
	14,5	224,50	232,70	325,60	360,60	387,70	496,20	585,70
	15,0	229,90	236,80	331,80	369,00	394,60	508,70	599,30
	15,5	235,30	240,90	338,00	377,40	401,50	521,20	612,90
	16,0	240,70	245,00	344,20	385,80	408,40	533,70	626,50
	16,5	246,10	249,10	350,40	394,20	415,30	546,20	640,10
	17,0	251,50	253,20	356,60	402,60	422,20	558,70	653,70
	17,5	256,90	257,30	362,80	403,20	429,10	571,20	667,30
	18,0	262,30	261,40	369,00	403,20	436,00	583,70	680,90
	18,5	267,70	265,50	375,20	403,20	442,90	596,20	694,50
	19,0	273,10	269,60	375,90	403,20	449,80	608,70	708,10
	19,5	278,50	273,70	375,90	403,20	456,70	621,20	721,70
	20,0	281,40	277,80	375,90	403,20	463,60	633,70	735,30
	20,5	281,40	281,40	375,90	403,20	470,50	638,40	741,30
	0,5	31,10	47,40	54,00	54,40	81,70	86,30	105,00
	0,5	33,20	47,70	54,30	54,40	81,90	86,40	105,30
	1,0	39,80	61,70	70,10	65,60	93,40	103,80	123,30
	1,5	53,30	75,70	85,90	79,30	120,30	131,10	157,80
	2,0	66,80	89,70	101,70	93,00	147,20	158,40	192,30
	2,5	80,30	103,70	117,50	106,70	174,10	185,70	226,80
	0,5	50,90	70,70	89,90	85,50	110,60	111,50	147,20
	1,0	57,40	80,10	103,00	98,50	124,10	128,30	167,10
	1,5	63,90	89,50	116,10	111,50	137,60	145,10	187,00
	2,0	70,40	98,90	129,20	124,50	151,10	161,90	206,90
	2,5	76,90	108,30	142,30	137,50	164,60	178,70	226,80
	3,0	84,70	117,60	155,40	150,20	178,60	194,70	246,50



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	3,5	92,50	126,90	168,50	162,90	192,60	210,70	266,20
	4,0	100,30	136,20	181,60	175,60	206,60	226,70	285,90
	4,5	108,10	145,50	194,70	188,30	220,60	242,70	305,60
	5,0	115,90	154,80	207,80	201,00	234,60	258,70	325,30
	5,5	121,90	158,90	214,00	209,40	243,70	271,20	339,10
	6,0	127,90	163,00	220,20	217,80	252,80	283,70	352,90
	6,5	133,90	167,10	226,40	226,20	261,90	296,20	366,70
	7,0	139,90	171,20	232,60	234,60	271,00	308,70	380,50
	7,5	145,90	175,30	238,80	243,00	280,10	321,20	394,30
	8,0	151,90	179,40	245,00	251,40	289,20	333,70	408,10
	8,5	157,90	183,50	251,20	259,80	298,30	346,20	421,90
	9,0	163,90	187,60	257,40	268,20	307,40	358,70	435,70
	9,5	169,90	191,70	263,60	276,60	316,50	371,20	449,50
	10,0	175,90	195,80	269,80	285,00	325,60	383,70	463,30
	10,5	181,30	199,90	276,00	293,40	332,50	396,20	476,90
	11,0	186,70	204,00	282,20	301,80	339,40	408,70	490,50
	11,5	192,10	208,10	288,40	310,20	346,30	421,20	504,10
	12,0	197,50	212,20	294,60	318,60	353,20	433,70	517,70
	12,5	202,90	216,30	300,80	327,00	360,10	446,20	531,30
	13,0	208,30	220,40	307,00	335,40	367,00	458,70	544,90
	13,5	213,70	224,50	313,20	343,80	373,90	471,20	558,50
	14,0	219,10	228,60	319,40	352,20	380,80	483,70	572,10
	14,5	224,50	232,70	325,60	360,60	387,70	496,20	585,70
	15,0	229,90	236,80	331,80	369,00	394,60	508,70	599,30
	15,5	235,30	240,90	338,00	377,40	401,50	521,20	612,90
	16,0	240,70	245,00	344,20	385,80	408,40	533,70	626,50
	16,5	246,10	249,10	350,40	394,20	415,30	546,20	640,10
	17,0	251,50	253,20	356,60	402,60	422,20	558,70	653,70
	17,5	256,90	257,30	362,80	403,20	429,10	571,20	667,30
	18,0	262,30	261,40	369,00	403,20	436,00	583,70	680,90
	18,5	267,70	265,50	375,20	403,20	442,90	596,20	694,50
	19,0	273,10	269,60	375,90	403,20	449,80	608,70	708,10
	19,5	278,50	273,70	375,90	403,20	456,70	621,20	721,70
	20,0	281,40	277,80	375,90	403,20	463,60	633,70	735,30
	20,5	281,40	281,40	375,90	403,20	470,50	638,40	741,30
ราคาต่อ น้ำหนัก(kg)	21-44	13,40	13,40	17,90	19,20	22,80	30,40	35,30
	45-70	12,90	13,00	16,80	17,00	22,20	30,40	35,20
	71+	12,90	13,00	16,80	17,00	22,20	30,40	35,20

หมายเหตุ: ประเทศไทยอยู่ในเขตโซน F (อ้างอิงจากตารางที่ A24 การจำแนกประเทศตามแต่ละเขตโซน)

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.12.2 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx 10 kg and 25 kg Box (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.26: Express Plus FedEx 10 kg and 25 kg Box

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
FedEx® 10 kg Box	ตั้งแต่ 10 กก.	140,20	171,10	232,80	234,70	271,10	308,90	380,70
	อัตราต่อ น้ำหนักที่เพิ่มขึ้น (กก.)	14,00	17,10	23,30	23,50	27,10	30,90	38,10
FedEx® 25 kg Box	11 กก. ถึง 25 กก.	231,60	236,00	332,60	369,50	415,80	508,60	602,00
	อัตราต่อ น้ำหนักที่เพิ่มขึ้น (กก.)	9,30	9,40	13,30	14,80	16,60	20,30	24,10

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.12.3 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Economy® (แปลจากเอกสารต้นฉบับในภาษาสเปน)

ตารางที่ 4.27: FedEx International Economy®

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
การขนส่งในแพคเกจอื่นๆ	0,5	42,50	60,60	81,90	71,80	92,70	93,90	123,20
	1,0	48,10	70,20	95,80	82,70	104,10	108,00	144,30
	1,5	53,70	79,80	109,70	93,60	115,50	122,10	165,40
	2,0	59,30	89,40	123,60	104,50	126,90	136,20	186,50
	2,5	64,90	99,00	137,50	115,40	138,30	150,30	207,60
	3,0	70,50	108,60	151,40	126,30	149,70	164,40	228,70
	3,5	76,10	118,20	165,30	137,20	161,10	178,50	249,80
	4,0	81,70	127,80	179,20	148,10	172,50	192,60	270,90
	4,5	87,30	137,40	193,10	159,00	183,90	206,70	292,00
	5,0	92,90	147,00	207,00	169,90	195,30	220,80	313,10
	5,5	99,50	150,70	212,40	177,00	202,90	231,20	324,60
	6,0	106,10	154,40	217,80	184,10	210,50	241,60	336,10
	6,5	112,70	158,10	223,20	191,20	218,10	252,00	347,60
	7,0	119,30	161,80	228,60	198,30	225,70	262,40	359,10
	7,5	125,90	165,50	234,00	205,40	233,30	272,80	370,60
	8,0	132,50	169,20	239,40	212,50	240,90	283,20	382,10
	8,5	139,10	172,90	244,80	219,60	248,50	293,60	393,60
	9,0	145,70	176,60	250,20	226,70	256,10	304,00	405,10
	9,5	152,30	180,30	255,60	233,80	263,70	314,40	416,60
	10,0	158,90	184,00	261,00	240,90	271,30	324,80	428,10
	10,5	164,30	187,70	266,40	248,00	276,70	335,20	439,60
	11,0	169,70	191,40	271,80	255,10	282,10	345,60	451,10
	11,5	175,10	195,10	277,20	262,20	287,50	356,00	462,60
	12,0	180,50	198,80	282,60	269,30	292,90	366,40	474,10
	12,5	185,90	202,50	288,00	276,40	298,30	376,80	485,60
	13,0	191,30	206,20	293,40	283,50	303,70	387,20	497,10
	13,5	196,70	209,90	298,80	290,60	309,10	397,60	508,60
	14,0	202,10	213,60	304,20	297,70	314,50	408,00	520,10
14,5	207,50	217,30	309,60	304,80	319,90	418,40	531,60	
15,0	212,90	221,00	315,00	311,90	325,30	428,80	543,10	
15,5	218,30	224,70	320,40	319,00	330,70	439,20	554,60	
16,0	223,70	228,40	325,80	326,10	336,10	449,60	566,10	
16,5	229,10	232,10	331,20	333,20	341,50	460,00	577,60	



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	17,0	234,50	235,80	336,60	340,20	346,90	470,40	589,10
	17,5	237,30	239,50	342,00	340,20	352,30	480,80	600,60
	18,0	237,30	243,20	346,50	340,20	357,70	491,20	612,10
	18,5	237,30	246,90	346,50	340,20	363,10	501,60	617,40
	19,0	237,30	250,60	346,50	340,20	368,50	512,00	617,40
	19,5	237,30	252,00	346,50	340,20	373,90	522,40	617,40
	20,0	237,30	252,00	346,50	340,20	379,30	531,30	617,40
	20,5	237,30	252,00	346,50	340,20	384,70	531,30	617,40
	0,5	42,50	60,60	81,90	71,80	92,70	93,90	123,20
	1,0	48,10	70,20	95,80	82,70	104,10	108,00	144,30
	1,5	53,70	79,80	109,70	93,60	115,50	122,10	165,40
	2,0	59,30	89,40	123,60	104,50	126,90	136,20	186,50
	2,5	64,90	99,00	137,50	115,40	138,30	150,30	207,60
	3,0	70,50	108,60	151,40	126,30	149,70	164,40	228,70
	3,5	76,10	118,20	165,30	137,20	161,10	178,50	249,80
	4,0	81,70	127,80	179,20	148,10	172,50	192,60	270,90
	4,5	87,30	137,40	193,10	159,00	183,90	206,70	292,00
	5,0	92,90	147,00	207,00	169,90	195,30	220,80	313,10
	5,5	99,50	150,70	212,40	177,00	202,90	231,20	324,60
	6,0	106,10	154,40	217,80	184,10	210,50	241,60	336,10
	6,5	112,70	158,10	223,20	191,20	218,10	252,00	347,60
	7,0	119,30	161,80	228,60	198,30	225,70	262,40	359,10
	7,5	125,90	165,50	234,00	205,40	233,30	272,80	370,60
	8,0	132,50	169,20	239,40	212,50	240,90	283,20	382,10
	8,5	139,10	172,90	244,80	219,60	248,50	293,60	393,60
	9,0	145,70	176,60	250,20	226,70	256,10	304,00	405,10
	9,5	152,30	180,30	255,60	233,80	263,70	314,40	416,60
	10,0	158,90	184,00	261,00	240,90	271,30	324,80	428,10
	10,5	164,30	187,70	266,40	248,00	276,70	335,20	439,60
	11,0	169,70	191,40	271,80	255,10	282,10	345,60	451,10
	11,5	175,10	195,10	277,20	262,20	287,50	356,00	462,60
	12,0	180,50	198,80	282,60	269,30	292,90	366,40	474,10
	12,5	185,90	202,50	288,00	276,40	298,30	376,80	485,60
	13,0	191,30	206,20	293,40	283,50	303,70	387,20	497,10
	13,5	196,70	209,90	298,80	290,60	309,10	397,60	508,60
	14,0	202,10	213,60	304,20	297,70	314,50	408,00	520,10
	14,5	207,50	217,30	309,60	304,80	319,90	418,40	531,60
	15,0	212,90	221,00	315,00	311,90	325,30	428,80	543,10



ประเภท บริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
	15,5	218,30	224,70	320,40	319,00	330,70	439,20	554,60
	16,0	223,70	228,40	325,80	326,10	336,10	449,60	566,10
	16,5	229,10	232,10	331,20	333,20	341,50	460,00	577,60
	17,0	234,50	235,80	336,60	340,20	346,90	470,40	589,10
	17,5	237,30	239,50	342,00	340,20	352,30	480,80	600,60
	18,0	237,30	243,20	346,50	340,20	357,70	491,20	612,10
	18,5	237,30	246,90	346,50	340,20	363,10	501,60	617,40
	19,0	237,30	250,60	346,50	340,20	368,50	512,00	617,40
	19,5	237,30	252,00	346,50	340,20	373,90	522,40	617,40
	20,0	237,30	252,00	346,50	340,20	379,30	531,30	617,40
	20,5	237,30	252,00	346,50	340,20	384,70	531,30	617,40
	0,5	42,50	60,60	81,90	71,80	92,70	93,90	123,20
	1,0	48,10	70,20	95,80	82,70	104,10	108,00	144,30
	1,5	53,70	79,80	109,70	93,60	115,50	122,10	165,40
	2,0	59,30	89,40	123,60	104,50	126,90	136,20	186,50
	2,5	64,90	99,00	137,50	115,40	138,30	150,30	207,60
	3,0	70,50	108,60	151,40	126,30	149,70	164,40	228,70
Rates per kg	21-44	11,30	12,00	16,50	16,20	19,00	25,30	29,40
	45-70	10,80	11,60	15,70	14,20	18,50	25,20	29,20
	71+	10,80	11,60	15,70	14,20	18,50	25,20	29,20

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจากFedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf



4.12.4 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Priority® Freight

ตารางที่ 4.28: FedEx International Priority® Freight

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
Door-to-Door	68+	11,30	13,00	16,50	17,00	22,00	29,60	34,80
Deliver or Hold Ships FedEx Office	68+	11,00	12,70	16,10	16,50	21,50	28,90	34,00
Deliver and Retain Ships FedEx Office	68+	10,80	12,40	15,70	16,10	20,90	28,20	33,10

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.12.5 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังเปรูผ่าน FedEx International Economy® Freight

ตารางที่ 4.29: FedEx International Economy® Freight

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทบริการ	น้ำหนัก (กก.)	โซน A	โซน B	โซน C	โซน D	โซน E	โซน F	โซน G
Door-to-Door	68+	9,50	11,60	15,60	14,30	18,40	24,70	29,00
Deliver or Hold Ships FedEx Office	68+	9,30	11,30	15,20	13,90	17,90	24,10	28,30
Deliver and Retain Ships FedEx Office	68+	9,00	11,00	14,80	13,60	17,50	23,50	27,60

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://images.fedex.com/downloads/lac/rates_2014/PE_2014Rates.pdf

4.13 ค่าบริการขนส่งพิเศษ

ตารางที่ 4.30: แสดงค่าบริการขนส่งพิเศษ

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ค่าบริการขนส่งพิเศษ	อัตราค่าบริการ
การตรวจสอบความถูกต้องของที่อยู่	USD 11.00
การขนส่งในวันเสาร์	USD 15.00
การขนส่งนอกพื้นที่ขนส่ง	USD 24.00 หรือ USD 0.50 ต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับว่าค่าใดจะมากกว่า
Non-Account Billing	USD 10.00
FedEx International Broker Select [®]	USD 10.00 หรือ USD 0.50 ต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับว่าค่าใดจะมากกว่า

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://www.fedex.com/pe_english/rates/rateinfo.html

อัตราศุลกากร มีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 16 มิถุนายน พ.ศ. 2014

ด้านล่างเป็นอัตราการให้บริการ

A. การขนส่งเข้าประเทศแบบไม่เป็นทางการโดยสินค้าที่มีมูลค่าต่ำกว่า \$2,000.00

ตารางที่ 4.31: แสดงค่าขนส่งแบบไม่เป็นทางการ

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

มูลค่าของสินค้าที่นำเข้า (USD)	อัตราศุลกากร ⁽¹⁾
0 – 200*	25.00
201 – 500	54.00
501 - 1,000	71.00
1,001 - 1,500	88.00
1,501 - 1,600	88.00
1,601 - 2,000	88.00

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ คิดค่าบริการเพิ่ม USD 10 สำหรับการขนส่งที่มีการนำเข้าที่มีมูลค่าระหว่าง USD 0 ถึง USD 200 เพื่อให้เป็นไปตามศุลกากรและภาษี

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://www.fedex.com/pe_english/rates/rateinfo.html



B. การขนส่งแบบเป็นทางการโดยมีมูลค่าสินค้ามากกว่า \$2,000.00

ตารางที่ 4.32: แสดงอัตราภาษีสำหรับการส่งสินค้าแบบเป็นทางการ

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

มูลค่าสินค้าที่นำเข้า (USD)	อัตราศุลกากร ⁽¹⁾
2,001 - 2,999	220.00
3,000 - 4,999	220.00
5,000 – MAS	240.00

หมายเหตุ: ⁽¹⁾ อัตราที่เสียจะเป็นอัตราแลกเปลี่ยน ณ วันนั้นและต้องทำการเสียภาษีมูลค่าเพิ่มอีก หากต้องการทราบอัตราค่าขนส่งที่แน่นอนให้เข้าไปที่เว็บไซต์ www.fedex.com.pe

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก FedEx ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://www.fedex.com/pe_english/rates/rateinfo.html

4.14 ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร

4.14.1 ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์ระหว่างประเทศ (Movistar)

ตารางที่ 4.33: ค่าใช้จ่ายในการโทรศัพท์ต่อนาที

หน่วย PEN และ USD (1 PEN = 11.2139 THB และ 1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภท	ค่าบริการต่อนาที		ค่าบริการต่อนาทีของการโทรศัพท์ระหว่างประเทศ	
	PEN	USD	PEN	USD
โทรศัพท์ส่วนบุคคล	0.49	0.18	0.15	0.05
โทรศัพท์พื้นฐานระหว่างประเทศ	1.66	0.59	0.25	0.09
โทรศัพท์พื้นฐานในประเทศ	0.5	0.18	Unlimited time usage	

หมายเหตุ: เป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 18%

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Movistar ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.movistar.com.pe>

ตารางที่ 4.34: ค่าใช้จ่ายแพคเกจแบบเติมเงิน

หน่วย PEN และ USD (1 PEN = 11.2139 THB และ 1 USD = 31.9641 THB*)

แพคเกจ	ค่าใช้จ่าย		จำนวน (นาที)			ไม่จำกัด
	PEN	USD	โทรศัพท์มือถือ	โทรศัพท์พื้นฐานระหว่างประเทศ	โทรศัพท์พื้นฐานในประเทศ	
Multidestino Plan 10	10	3.58	65	40	50	การใช้งานไม่จำกัด เวลากลางวันวันหยุดสุดสัปดาห์
Multidestino Plan 20	20	7.16	130	80	100	ครึ่งราคาในวันธรรมดาจากเวลา 20:00 น. จนถึง 08:00 น. และวันเสาร์เวลา 16:00 น.
Multidestino Plan 30	30	10.74	200	120	150	
Multidestino Plan 40	40	14.32	265	160	200	
Multidestino Plan 50	50	17.90	330	200	250	การใช้งานไม่จำกัด เวลา

หมายเหตุ: เป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 18%

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Movistar ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ กันยายน 2014

เว็บไซต์: <http://www.movistar.com.pe>

4.14.2 ค่าใช้จ่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงรายเดือน (ไม่จำกัดการใช้งาน)

ตารางที่ 4.35: ค่าใช้จ่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงรายเดือน (ไม่จำกัดการใช้งาน)

หน่วย PEN และ USD (1 PEN = 11.2139 THB และ 1 USD = 31.9641 THB*)

ผู้ให้บริการ Wi-Fi	ความเร็ว	ค่าใช้จ่าย/เดือน	
		PEN	USD
Claro	2Mbps/200Kbps	59.00	21.12
	8Mbps/800Kbps	109.00	39.01
	60Mbps/8Mbps	645.00	230.85

หมายเหตุ: ไม่มีค่าใช้จ่ายสำหรับการติดตั้ง และเป็นราคาที่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 18%

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Claro ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.claro.com.pe>

4.15 วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557

ตารางที่ 4.36: วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557

ลำดับ	วันหยุดทางการ	วันที่
1.	New Year's Day	1 มกราคม
2.	Maundy Thursday	17 เมษายน
3.	Good Friday	18 เมษายน
4.	Easter	20 เมษายน
5.	Labour Day	1 พฤษภาคม
6.	Saint Peter & Saint Paul	29 มิถุนายน
7.	Peruvian Independence Day	28 กรกฎาคม
8.	Peruvian Independence Day	29 กรกฎาคม
9.	Saint Rose of Lima	30 สิงหาคม
10.	Battle of Angamos	8 ตุลาคม
11.	All Saints Day	1 พฤศจิกายน
12.	Immaculate Conception	8 ธันวาคม
13.	Christmas	25 ธันวาคม

บรรณานุกรม

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

Baker and McKenzie.(2013). Doing Business in Peru. Available from:

http://www.bakermckenzie.com/files/Uploads/Documents/North%20America/DoingBusinessGuide/Dallas/br_dbi_peru_13.PDF

Business Monitor International. (2014). Peru Agribusiness Report Q2 2014.

Business Monitor International. (2014). Peru Business Forecast Report Q2 2014.

Business Monitor International. (2014). Peru Food and Drink Report 2014.

Business Monitor International. (2014). Peru Infrastructure Report 2014.

Doing Business (2013). The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank. Available from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/>

Ease of Doing Business in Peru (2014), World Bank Group, Available from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/peru/>

GISTnet. (2013). **Customs Valuation Basis.** Available from: <http://www.gistnet.com/cidb-sample/arpe.import.html>

Heritage Foundation (2014). **2014 Index of Economic Freedom.** Available from: <http://www.heritage.org/index/>

Invest in peru. (2014). investment climate. Available from:

<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=1&prf=0&jer=5939&sec=17>

Invest in peru. (2014).Personnel hiring. Available from:

<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=1&prf=0&jer=5930&sec=48>



Ministry of Foreign Affairs Peru. (2014). Peru's Business & Investment Guide 2014/2015.

Available from: http://www.rree.gob.pe/promocioneconomica/invierta/Documents/Perus_Business_and_Investment_Guide_2014_2015.pdf

Peru Business and Investment Guide (2014). EY, Available from:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/\\$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Peru-Business-and-Investment-guide-2014-15/$FILE/Peru%20B4s%20Business%20and%20investment%20guide%202014-2015-2.pdf)

Proinversion. (2014). Why invest in Peru. Available from :

[http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/1/0/JER/PRESENTACION_PAIS/PP_T_Por%20que%20invertir%20en%20Peru%20eng_pptx\(4\).pdf](http://www.proinversion.gob.pe/RepositorioAPS/1/0/JER/PRESENTACION_PAIS/PP_T_Por%20que%20invertir%20en%20Peru%20eng_pptx(4).pdf)

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (National Superintendency of Tax Administration) : SUNAT.(2014).Available from:

<http://www.sunat.gob.pe/>

The Central Reserve Bank of Peru: BCR .ค่าจ้างขั้นต่ำ. Available from:

http://www.bcrp.gob.pe/docs/Estadisticas/Cuadros-Estadisticos/NC_070.xls

United Nations Conference on Trade and Development. (2000). Investment Policy

Review Peru. Available from: http://unctad.org/en/docs/iteiipmisc19_en.pdf



การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

รายงานการประชุมการจัดประชุมกลุ่มย่อย

เรื่อง:	การประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group): โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจ สาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย และสาธารณรัฐเปรู
วันที่:	17 มิถุนายน 2557
สถานที่และเวลา:	สำนักงานสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง 9:00 -12:00

สรุปผลการประชุม

1. ภาพรวมของโครงการวิจัย

ดร. พิชญ์ นิตยเสมอ รักษาการ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ได้บรรยายเกี่ยวกับหลักการและเหตุผลของโครงการวิจัยที่ประชุม ดังนี้:

- ความสำคัญของการจัดทำโครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจ สาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย และสาธารณรัฐเปรู โดยเป็นผลมาจากปัจจัยที่มีอิทธิพลดังนี้
 - ความสำคัญของการขยายตัวอย่างรวดเร็วของตลาดใหม่ (Emerging Markets)
 - การรวมกลุ่มของห่วงโซ่อุปทานทั่วโลกและการขยายตัวและความหลากหลายของฐานการผลิต และโอกาสในการลงทุน
- วัตถุประสงค์หลักของการจัดประชุมกลุ่มย่อยในครั้งนี้ คือ เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการลงทุน/การทำธุรกิจ สาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย และสาธารณรัฐเปรู

2. การนำเสนอผลการศึกษาเบื้องต้น:

คณะวิจัยจากสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังได้นำเสนอบทสรุปของแนวทางโครงการวิจัย และผลการวิจัยเบื้องต้นให้กับประชุม โดยวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการมีส่วนร่วมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นจากบุคคลากรต่าง ๆ ที่เข้าร่วมประชุม โดยหัวข้อการนำเสนอ มีดังนี้

- ภาพรวมของโครงการวิจัย
- ระเบียบวิธีวิจัย
- สภาพเศรษฐกิจและข้อมูลทั่วไปในแต่ละประเทศ
- ธุรกิจและการลงทุนในโอกาสในแต่ละประเทศ

3. ข้อคิดเห็นที่ได้นำเสนอในวาระการประชุม

- **ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย:** ทางธนาคารเคยให้ความสนับสนุนการลงทุนในกลุ่มโรงแรมในประเทศเคนยา และแทนซาเนียซึ่งการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ในประเทศดังกล่าวไม่สามารถถือกรรมสิทธิ์ได้ ต้องอาศัยสิทธิ์การเช่า ทำให้ธนาคารไม่สามารถใช้สินทรัพย์ดังกล่าวค้ำประกันเงินกู้ได้ และกังวลเกี่ยวกับปัญหาการก่อการร้ายในประเทศเหล่านั้น และทางธนาคารเคยเสนอวงเงินกู้ให้กับผู้ประกอบการไทยในกานา แต่เนื่องจากยังเป็นประเทศที่อยู่ภายใต้ข้อจำกัดของ World Bank และ IMF ทำให้ไม่สามารถดำเนินการได้
- **แอฟริกาใต้:** เอกอัครราชทูตประจำประเทศแอฟริกาใต้ เสนอความท้าทายในการลงทุนในประเทศกลุ่มแอฟริกา 4 ข้อ คือ
 1. ความมั่นคงทางอาหาร
 2. ความมีอยู่ของทรัพยากร
 3. ความสงบและการพัฒนา
 4. กฎหมายคุ้มครอง

จุดเด่นของประเทศแอฟริกาใต้ เป็นประเทศที่อยู่ในภูมิภาคเดียวกับประเทศที่ทาง BOI และ สวค. ส่งเสริมให้นักลงทุนไทยไปลงทุน นอกจากนี้ การคมนาคมและการขนส่งสินค้าไปสู่ประเทศเหล่านั้นสามารถทำได้สะดวกเนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานที่มีการพัฒนารอบรับไว้ในระดับที่มีประสิทธิภาพ โดยนักลงทุนอาเซียนรายใหญ่ที่ลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้ในสัดส่วนการลงทุนสูงสุด ได้แก่ มาเลเซีย ทั้งนี้ผู้ประกอบการไทยสามารถเสนอให้ทางรัฐบาลแอฟริกาใต้ลดภาษีภายในประเทศ เพื่อให้สินค้าที่ส่งออกไปสามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นได้

เคนยา: รองเอกอัครราชทูตเคนยาประจำประเทศไทย ชี้แจงผู้แทนจากธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยว่า ในประเทศเคนยา ชาวต่างชาติยังไม่สามารถถือสิทธิ์เป็นเจ้าของที่ดินได้ แต่สามารถเช่าได้ในระยะเวลาที่ยาวนาน นอกจากนี้ ในกรณีปัญหาการก่อการร้ายนั้น เป็นปัญหาที่ทุกชาติเผชิญ ทางรัฐบาลเคนยามีนโยบายป้องกันปัญหาดังกล่าว แต่ก็ยังควบคุมไม่ได้ ในส่วนของสินเชื่อย่อย ในประเทศเคนยามีธนาคารที่ให้บริการดังกล่าวอยู่ 5 ธนาคาร และการลงทุนบางอย่างไม่สามารถ



กระทำได้นี้เนื่องจากเป็นสมบัติของชาติที่ไม่สามารถให้ต่างชาติถือครองได้ เช่น การลงทุนในธุรกิจโทรคมนาคม สหราชอาณาจักรเป็นประเทศที่มีมูลค่าการลงทุนในเคนยาสูงที่สุดในด้านการคมนาคม ทางรัฐบาลได้มีการลงทุนสร้างทางรถไฟเชื่อมต่อกับประเทศเอธิโอเปีย และมีท่าเรือตามจุดเชื่อมต่อเป็นระยะ นอกจากนี้มีการลงทุนสร้างถนนขนานตลอดชายฝั่ง และรัฐบาลเองมีการวางแผนก่อสร้าง IT City ให้เกิดขึ้นภายในประเทศ ในส่วนของด้านแรงงาน ประเทศเคนยามีศักยภาพพอสมควร และประกอบกับค่าครองชีพที่ต่ำ ส่งผลให้ช่วยผู้ประกอบการให้สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้

ค่าแรงขั้นต่ำของแรงงานในเคนยาอยู่ที่ประมาณ 100 USD/เดือน ผู้ประกอบการไทยสามารถนำแรงงานเข้าไปในเคนยาได้ประมาณ 20% ของแรงงานในบริษัท ในส่วนของผู้ประกอบการไทยมีเครือข่ายที่ไปลงทุนโรงแรมในมูมาบาซา การจัดตั้งบริษัทในเคนยาใช้ระยะเวลาประมาณ 2 สัปดาห์ โดยทางสถานทูตมีบริการ On Stop Shop ให้บริการข้อมูลแก่นักลงทุนที่สนใจ สำหรับนักลงทุนรายใหญ่ในภูมิภาคอาเซียนที่ลงทุนในเคนยาได้แก่ มาเลเซีย และอินโดนีเซีย โดยส่วนใหญ่ลงทุนในธุรกิจการเกษตร เน้นไปที่สวนผลไม้ ได้แก่ อโวคาโด และ มะม่วง

- **เปรู:** เลขานุการสถานทูตเปรู ได้ชี้แจงถึงความร่วมมือทางการค้าที่ทางรัฐบาลเปรูและรัฐบาลไทยได้ลงนามไว้ ซึ่งช่วยกระชับความสัมพันธ์ของทั้ง 2 ประเทศ และกระตุ้นการค้าการลงทุนให้สูงขึ้น โดยผู้ประกอบการที่ลงทุนในเปรูสามารถใช้ประโยชน์จากข้อตกลงทางการค้าที่ทางเปรูได้ทำกับสหภาพยุโรป จีน และญี่ปุ่น นอกจากนี้ เปรูมีจุดเด่นในด้านที่ตั้งของเปรูที่เป็นเสมือนประตูเชื่อมต่อกับทุกประเทศในกลุ่มลาตินอเมริกา มีการสร้างถนนขนาดใหญ่เชื่อมต่อกับประเทศรอบข้าง ซึ่งช่วยเสริมศักยภาพให้กับนักลงทุน ทางเปรูเองมีความต้องการให้นักลงทุนไทยไปลงทุนในธุรกิจเหมืองแร่ ท่องเที่ยว เนื่องจากเล็งเห็นถึงโอกาสและศักยภาพของผู้ประกอบการไทย

ทั้งนี้ การเดินทางไปประเทศเปรู ใช้เวลา 1 วันถ้าเดินทางโดยเครื่องบิน ส่วนการขนส่งสินค้าทางเรือใช้เวลา 1 เดือนกว่า อัตราค่าแรงขั้นต่ำของแรงงานในเปรูอยู่ที่ 670 เหยียดอลลาร์สรอ. ต่อเดือน นักลงทุนจากอาเซียนรายใหญ่ที่มีการลงทุนในเปรูได้แก่ เวียดนาม ซึ่งลงทุนในธุรกิจน้ำมัน และโทรคมนาคม



Minutes of Meeting

A Guideline on Doing Business and Investment Opportunity in the Republic of Peru

Minutes of Meeting

Subject:	Focus Group Discussion: Under Research Project “Guideline on Doing Business and Investment Opportunity in the Republic of Kenya, Republic of Ghana, United Republic of Tanzania, and Republic of Peru”.
Meeting Date:	17 September 2014
Location:	The Fiscal Policy Research Institute
Time:	9:00 -12:00

Summary of Meeting:

1. Overview of BOI-FPRI Research Project:

Dr. Pich Nitsmer has kindly given a speech on the research project rational to the meeting as followed:

- An importance of exploration on new trade and investment opportunities in Republic of Kenya, Republic of Ghana, United Republic of Tanzania, and Republic of Peru resulting from influencing factors:
 - A significance of rapidly expanding emerging markets in the world’s economy.
 - An integration of global supply chains and an expansion and diversification of company’s production base and investment opportunities.
- An invitation to discussion session in order to promote the exchange of information and recommendations on business and investment opportunities in Republic of Kenya, Republic of Ghana, United Republic of Tanzania, and Republic of Peru.
 - A contribution of ideas and solid recommendations which will secure and drive international investment in the four target countries.



2. Presentation of BOI-FPRI Research Project:

FPRI team has presented a summary of research project guideline and preliminary research finding to the meeting for a purpose of facilitating the focus group discussion. The outline of presentation includes the following topics:

- Research Project Overview
- Research Methodology
- General and Economics Information by Countries
- Business and Investment Opportunities by Countries

3. Discussion Session:

The meeting has raised several concerns which are regarded as impediments for foreign trade and direct investment as followed:

- Export-Import Bank of Thailand:
 - Issue regarding a regulation that prohibits a land ownership by foreign investors in Kenya and Tanzania.

As the land ownership by foreign investors is not permitted and only the leasehold of land is permitted. Thereby, the bank is unable to use the land as one of the guarantee for the lending given to the investor.

- Issue regarding insecurity among those country in Africa.

The bank has inquired on the potential effect on a recent terrorism occurred in the Kenya.

- South Africa:
 - The Ambassador of South Africa has kindly informed to the meeting on the four main challenges among countries in Africa region as followed:
 1. Food securities
 2. Natural Resources
 3. Security and Development
 4. Regulation and Protection

Also, South Africa is located in the same continent and can serve as an effective distribution channel of goods into the Kenya, Ghana, and Tanzania because of availability of the developed infrastructure.

- Kenya:
 - The vice ambassador of Kenya has kindly informed to the meeting on issues as followed:
 1. Issue regarding a regulation that prohibits a land ownership by foreign investors in Kenya: even though the investors are not permitted to have a permanent ownership buy the leasehold of land is permitted.



2. Issue regarding insecurity in Kenya: Kenya has policy to prevent terrorist and trying to implement those measures.
 3. Issue regarding micro-finance: Kenya has 5 banks which favor micro-financial support.
 4. Issue regarding infrastructure: In transportation, government have plans for connecting transportation system between Kenya and Ethiopia. Furthermore, Kenya has many ports along the coast.
 5. Issue regarding cost of labour: Kenya have a potential worker supplement with low wages, the minimum wage in Kenya is around 100 US\$ per month. Thai company which invested in Kenya can have up to 20% of Thai labour. At present, an important investor from Thailand in Kenya is Dusit-Thani in Mombasa.
- Peru:
 - The secretary of embassy of Peru has kindly informed to the meeting of Peru's competency and a potential investment in the country as followed:
 1. Bilateral-trade between Peru and Thailand and other countries: As Peru has made trade agreement with several countries; the investor can utilize benefits from the agreements of Peru with EU, China and Japan.
 2. A potential hub to countries in Latin-America region: Peru is connected and can serve a potential gate to countries in Latin-America region.
 3. A developed infrastructure: Government of Peru has developed an infrastructure (i.e. an expand highway) to bordering countries.
 4. An investment oriented government policy: Peru has a high demand of investor in many industries such as mining, tourism, etc. At present, the most important investors have come from Vietnam in Infrastructure and Petroleum industry. The minimum wage of Peruvian labour is about 670 US\$ per month.



รายชื่อผู้เข้าร่วมการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)

สถานทูต

สถานทูตชิลี

- | | | | |
|----|----------------|------------|----------------------|
| 1. | Ms. Kanokkwan | Thamavit | Trade Manager |
| 2. | Mr. Theerawich | Tanprasert | Commercial Assistant |

สถานทูตเปรู

- | | | | |
|----|--------------|-------------------|------------------|
| 3. | Mr. Miguel | Fuentes | Second Secretary |
| 4. | Ms. Juthamas | Padung kiettiwong | Trade Officer |

สถานทูตแอฟริกาใต้

- | | | | |
|----|-----------------|-----------------|-------------------|
| 5. | H.E. Ambassador | Robina P. Marks | Ambassador |
| 6. | Mr. George | Mello | First Secretary |
| 7. | Ms. Phaopha-nga | Auyyanon | Marketing Officer |

สถานกงสุลกานา

- | | | | |
|----|-------------|-------------|-----------------------|
| 8. | Dr. Sicha | Singsomboon | กงสุลใหญ่กิตติมศักดิ์ |
| 9. | คุณจรีรัตน์ | หิมะมาน | พนักงาน |

หน่วยงานรัฐบาล

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

- | | | | |
|-----|-------------|----------|--|
| 10. | คุณบุษราคัม | ศรีรัตนา | ผู้อำนวยการ กลุ่มบริหารการลงทุน |
| 11. | คุณกัญญาณี | ปัสเดโว | นักวิชาการส่งเสริมการลงทุน ระดับปฏิบัติการ |

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

- | | | | |
|-----|-----------------|-----------|---|
| 12. | คุณเพ็ญพิสุทธิ์ | ศรีกาญจน์ | - |
|-----|-----------------|-----------|---|

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

- | | | | |
|-----|----------|---------|--|
| 13. | คุณกฤษฎา | นุตาลัย | ผู้ช่วยผู้อำนวยการฝ่ายโครงการระหว่างประเทศ |
|-----|----------|---------|--|

หน่วยงานเอกชน

BKK Rubber

- | | | | |
|-----|------------|------------|-------------------|
| 14. | Ms. Galaya | Glomwidh | Business Director |
| 15. | Mr. Sixang | Surachitti | Assistant |

ช่วยร่วม กรู๊ป

- | | | | |
|-----|-------------|----------|---|
| 16. | คุณพุทธชาติ | ช่วยร่วม | - |
|-----|-------------|----------|---|

PST Smart Co. Ltd

- | | | | |
|-----|--------------|-------------|-------------------|
| 17. | Mr. Kittiwaj | Wangkahad | Managing director |
| 18. | Mr. Prasert | Mongkollert | - |



Thai – Kenya Chamber of Commerce

19. Mr. Jaturong Pavongjaeng Managing director

Thai President Food

20. Mr. Wasan Boonsampunkij ผู้จัดการฝ่ายการเงินและการลงทุน

21. Mr. Jessada Koandamrongtum เจ้าหน้าที่ฝ่ายกฎหมาย

SEA-LAC Trade Center ศูนย์ศึกษาการค้าอาเซียนและละตินอเมริกา ม.หอการค้าไทย

22. คุณกฤษณา ธีรพิสิฐสกุล ผู้ประสานงาน

บริษัท กุลธรเคอร์รี่ จำกัด (มหาชน)

23. คุณคณิน สิริประดับ Export sales executive

บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)

24. คุณวิโรจน์ จรัสสุขสวัสดิ์ ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สำนักวางแผนธุรกิจ

บริษัท โต่วองไว จำกัด

25. Mr. Paisan Vongwaikuanrayut President

บริษัท VK กลการ จำกัด

26. Mr. Somkuan Simuen -

บริษัท อาหารสากล จำกัด

27. คุณณัฐชนันญ์ คงคาลัย พนักงานขายต่างประเทศ

28. คุณณัฐธัญชชา วัฒนกิจยั้ง พนักงานขายต่างประเทศ

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

29. คุณรำไพพิม ชัยโม -

30. คุณพัชรพร ภาคิกพันธ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศ

31. คุณชนาภรณ์ ปิวเวช เจ้าหน้าที่ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศ

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

32. คุณณัฐภา รัตนเวชตระกูล เจ้าหน้าที่ฝ่ายองค์กรระหว่างประเทศ

EGAT

33. Mr. Choomsilp Chanchalerm EGAT constructor

Rungroj Forklift

34. คุณรุ่งโรจน์ รุ่งโรจน์พัชร ผู้จัดการ



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



การสำรวจข้อมูลภาคสนาม ณ สาธารณรัฐเปรู (19-28 ก.ค. 2014)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

1. กระทรวงการต่างประเทศ (Ministry of Foreign Affairs)

• หน้าที่และความรับผิดชอบ

กระทรวงการต่างประเทศของสาธารณรัฐเปรูเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่จัดการดูแลด้านความสัมพันธ์ทางการทูตกับนานาประเทศ สนับสนุนและจัดการด้านการเงินแก่สถานทูตและสถานกงสุลเปรูทั่วโลก โดยมีพันธกิจดังต่อไปนี้



Ministerio de Relaciones Exteriores

- ประชาสัมพันธ์ประเทศ และธุรกิจของชาวเปรูรวมถึงแหล่งท่องเที่ยวในเปรูให้เป็นที่รู้จัก
- ให้การสนับสนุนผู้ส่งออก นักลงทุน และตัวแทนนำเที่ยว
- สนับสนุนการค้า การลงทุน และการท่องเที่ยว
- จัดการฝึกอบรม และจัดกิจกรรมเพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน
- ให้การสนับสนุนนักลงทุนและหน่วยงานท่องเที่ยว

2. กระทรวงเกษตร (Ministry of Agriculture)

● หน้าที่และความรับผิดชอบ

กระทรวงการเกษตรของสาธารณรัฐเปรูเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบด้านแผนงานและนโยบายอันเกี่ยวข้องกับการให้การสนับสนุน/ช่วยเหลือเกษตรกร ทั้งในเชิงกฎระเบียบ การบริหารจัดการ การเงิน เทคโนโลยีและสุขอนามัย ฯลฯ ตลอดจนอำนวยความสะดวกด้านข้อมูลข่าวสาร เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจดำเนินธุรกิจของเกษตรกร และอำนวยความสะดวกแก่เกษตรกรขนาดเล็ก



● สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Mr. Juan Manuel Benites Ramos, Minister of Agriculture
 Mr. César Francisco Sotomayor Calderon, Vice Minister of Agriculture
 Mr. Guillermo Freund Vargas Prada, Cabinet Member
 Ambassador Mr. Guido F. Loayza, General Director of Economic Promotion
 Minister Mrs. Ana Cecilia Gervasi, Director of Investment Promotion
 Mr. Marco A. Donayre Zarate, Economist, Directorate of Investment Promotion

- ลักษณะภูมิอากาศของเปรูแบ่งได้เป็น 3 รูปแบบ ได้แก่ พื้นที่ชายฝั่งทะเล ที่ราบสูง และลุ่มน้ำอเมซอน โดยผลผลิตทางการเกษตรเพื่อการส่งออกส่วนใหญ่เพาะปลูกในพื้นที่ชายฝั่งทะเล โดยการผลิตขนาดใหญ่ (Large scale production) มาจากทั้งผู้ผลิตท้องถิ่นและผู้ผลิตที่เป็นบริษัทข้ามชาติ พืชเศรษฐกิจของเปรู ได้แก่ ข้าวโพด ข้าว กาแฟ และมันฝรั่ง อย่างไรก็ตาม เปรูยังทำการเพาะปลูกพันธุ์พืชอื่นๆ ตามความต้องการของตลาดอีกด้วย เช่น องุ่น มะม่วง อ้อย
- การเกษตรในที่ราบสูงโดยส่วนใหญ่ยังคงเป็นการผลิตขนาดเล็ก (Small scale production) มีเทคโนโลยีทางการผลิตต่ำและเป็นแบบดั้งเดิม และมีผลผลิตหลากหลายรูปแบบ เช่น มันฝรั่ง ถั่วฝักยาว และสมุนไพรท้องถิ่นต่างๆ
- สำหรับพื้นที่แบบลุ่มน้ำอเมซอนสามารถทำการเพาะปลูกพันธุ์พืชได้อย่างหลากหลาย ตามสภาพแวดล้อมของพื้นที่ รัฐบาลยังเปรูจึงมีนโยบายสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตและส่งเสริมความร่วมมือของชุมชนในการทำการเกษตรในพื้นที่ดังกล่าว เช่น การสนับสนุนการเพาะปลูกสับปะรดระหว่างพื้นที่เขากับพื้นที่ป่า เป็นต้น
- ธุรกิจต่างชาติส่วนใหญ่มาจากประเทศสเปนและชิลี นอกจากนี้ยังมีธุรกิจจีน ญี่ปุ่น และเกาหลี ซึ่งเข้ามาทำการเพาะปลูก โดยเน้นผลผลิตตามความต้องการของประเทศตนเอง



- การทำประมงของเปรูจะอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของกระทรวงการผลิต และเปรูจัดว่าเป็นผู้ส่งออกอันดับหนึ่งของโลกในการส่งออกปลาป่น ซึ่งมาจากปลาแอนโชวี (ซึ่งผู้ผลิตจะถูกกำหนดโควตาการจับปลาโดยรัฐบาล)
- ความเป็นไปได้ในการพัฒนาการเกษตรในพื้นที่ชายฝั่งทะเล
 1. กรณีสัญญากับกลุ่มผู้ผลิตสหกรณ์ท้องถิ่น รัฐบาลได้ให้การสนับสนุนการร่วมกลุ่มของเกษตรกรขนาดเล็กในท้องถิ่นในรูปสหกรณ์และให้ทำสัญญากับผู้ค้า (Traders)
 2. กรณีการทำเกษตรแบบพันธสัญญา (Contract farming) ในพื้นที่ชลประทาน รัฐบาลมีการประกันสิทธิในพื้นที่ทำกิน การชลประทาน และช่องทางในการทำเกษตรแบบพันธสัญญา
- ไม่มีข้อห้ามในการจำกัดสิทธิความเป็นเจ้าของที่ดินรวมถึงสิทธิในการใช้น้ำและการชลประทาน ยกเว้นในกรณีพื้นที่เขตชายแดน ทางตอนใต้มีการชลประทานที่ทั่วถึง ขณะที่พื้นที่ว่างทางตอนเหนือและตะวันออกเฉียงเหนือปัจจุบันมีการดำเนินโครงการขยายพื้นที่ชลประทาน
- การดำเนินธุรกิจด้านการเกษตรเป็นไปอย่างเสรี รัฐบาลไม่ได้มีการเข้ามากำหนดราคา แต่มีการให้การแนะนำการเพาะพันธุ์พืชเพื่อควบคุมอุปทานและการใช้น้ำในปริมาณที่เหมาะสม กฎระเบียบส่วนใหญ่จะเกี่ยวข้องกับมาตรฐานสุขอนามัย
- ด้านการผลิตพลังงานชีวภาพ ปัจจุบัน มีบริษัทจากประเทศมาเลเซียเข้ามาศึกษา/ดำเนินการเพาะปลูกปาล์มน้ำมันในเปรู และมีบริษัทท้องถิ่น 3 รายดำเนินการเพาะปลูกอ้อยเพื่อการผลิตเอทานอล นอกจากนี้ รัฐบาลเปรูก็มีโครงการปรับพื้นที่การเพาะปลูกโกโก้เป็นปาล์มน้ำมัน อีกด้วย
- รัฐบาลให้การสนับสนุนนักลงทุนอย่างเท่าเทียม และไม่มีข้อห้ามในการโอนกำไรของนักลงทุนต่างชาติกลับประเทศตน
- นักลงทุนไทยจะได้รับการปฏิบัติอย่างเป็นมิตรและสามารถเข้าถึงข้อมูลต่างๆ ได้ รัฐมนตรีว่าการเกษตรของเปรูยังมีแผนที่จะทำการศึกษาเยี่ยมชมในประเทศไทย จีน และญี่ปุ่นเร็ว ๆ นี้ นอกจากนี้ ในวันที่ 26-27 สิงหาคม 2014 เปรูได้มีการจัดนิทรรศการด้านการเกษตรและประมงซึ่งจะมีผู้เข้าชมจากธุรกิจต่างๆ จำนวน 35,000 คน นักลงทุนที่เข้าร่วมจะสามารถทราบข้อมูลต่างๆ เช่น ศักยภาพด้านอุปสงค์ในระดับท้องถิ่น ภูมิภาค หรือระดับประเทศได้
- ประเภทของการลงทุนที่รัฐบาลเปรูมีความต้องการและพร้อมให้การสนับสนุน ได้แก่ การลงทุนที่มีการถ่ายโอนนวัตกรรมและเทคโนโลยีด้านการเกษตร การแปรรูปอาหาร การพัฒนาพื้นที่การเกษตรแบบที่ราบสูง
- ช่องทางการเข้าลงทุนอาจทำได้โดยการทำสัญญาร่วมทุนกับธุรกิจท้องถิ่นผ่าน Exporter Association of Peru (ADX) โดยรัฐบาลเปรูจะให้การสนับสนุนด้านโครงสร้างพื้นฐานและด้านกฎหมาย
- ประเด็นด้านแรงงาน: ค่าแรงขั้นต่ำของเปรูกำหนดที่ประมาณ 200-300 US\$ ต่อเดือน และแรงงานจะต้องให้รับสวัสดิการอื่นๆ ตามที่กฎหมายกำหนด



- ช่องทางการตลาด: เปรูมีการเติบโตในกลุ่มชนชั้นกลางเพิ่มขึ้นแสดงถึงความสามารถในการใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น ด้านธุรกิจค้าปลีกมีพืชผลทางการเกษตรที่สดใหม่มาสู่ตลาดทุกวัน ในช่วงปีที่ผ่านมาได้มีการเจริญเติบโตในธุรกิจอาหารและภัตตาคารอย่างมาก ด้านธุรกิจสิ่งทอผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มาจากขนสัตว์ และด้านการท่องเที่ยวมีการเพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานด้านที่พักและการคมนาคมทั่วประเทศ
- Peru's geography is divided into 3 regions: Coastal areas, Highlands and the Amazon basin. Most agriculture products for export come from the coastal areas where large scale productions by local, foreign and multinational companies take place. Traditional products include corn, rice, coffee and potatoes. Varieties of other products such as grapes, mango, quinoa, alfalfa, asparagus sugar cane are also produced according to market demand.
- Agricultural activities in the highlands consist mainly of small scale, low-tech traditional farming to produce mixes of products such as herbs for natural medicine and nutritional supplements, over 300,000 varieties of potatoes, and organic banana, coffee, cocoa and grains.
- A variety of crop species can be produced in the Amazon basin area at different altitudes subject to environmental and forestry regulations. Peruvian government policy encourages investments to improve technology in agricultural production in the highlands and to promote social inclusion in the Amazon basin. For example, plantation of pineapples in areas between highland and the jungle is possible.
- Major foreign companies in the sector are Spanish and Chilean. Chinese, Japanese and Korean companies also produce to serve their respective home markets by farming in dedicated areas according to own product requirements.
- Fishery is under the supervision of the Ministry of Production. Fishery from warm water ocean made Peru world's #1 fishmeal exporter from anchovy (subject to government quota).
- Possibilities of agricultural production in the coastal region:
 - 1) Making contract with local cooperatives – Government encourages agricultural cooperatives by grouping small farmers put into contact with traders.
 - 2) Contract farming on irrigated land – Government provides security on land ownership and irrigation, and improves ways of making contract with farmers.
- There is no restriction on land ownership and all rights to water given by the government. Irrigation is provided through private concession/permits in the public regulated market or competitive market based on market arrangement between private sectors. The only restriction applies to land within 50km of the border where special permission is required. Irrigated land is almost full in the south. More available land in the north e.g. Olmos Tinajones irrigation project 900km north of Lima with USD 500mn of new private investment or Chavimochic



irrigation project in the northeast as possible areas for joint venture in agriculture. The price of irrigated land is based on market negotiation.

- The government practices free market agricultural policy with no price fixing but makes suggestion to farmers on which crops to plant in order to balance supply and demand as well as water availability (all sugarcane are produced for domestic market). Most regulations are related to sanitary standards.
- For biofuels, Malaysian companies are looking to produce Palm oil to serve local biodiesel demand. Three local companies produce sugarcane for ethanol. Peruvian government has crop replacement policy in the jungle area to replace coca production with palm oil but investors also need to satisfy environmental concerns related to palm oil plantation.
- All investors are given the same level of support regardless of which FTAs are in effect, and are allowed full recovery of profits to home country without any restriction.
- Thai investors are regarded as partners and friends and will be given full information as required. The Agriculture Minister is also visiting Thailand, China and Japan during September. Peru hosts a major exhibition on agriculture and fishery in August (August 26-27 2014) with 35,000 visitors/buyers from supermarket/hotel distribution channels. Investors attending the event can find or gauge potential local, regional and global demand.
- Types of investment that Peruvian government prefers/encourages: Investment that brings innovation, technology and transformation in agriculture, food processing, land development with new products especially in the highlands where there are still poverty, and building of roads and highways.
- Investment channel through joint venture with local businesses via contact with Exporter Association of Peru (ADEX). Investment needs to add value e.g. through better technology. The government will provide supporting infrastructure and legal support. Visa application takes around 90 days.
- Labor issues: Minimum wage is around 200-300 USD per month. Generous employee benefits as required by law imply that viable investment should be profitable enough to cover labor costs.
- Local marketing channels: Peru has a growing middle class with increasing ability to spend e.g. on new cars. Retail market provides all agricultural products fresh every day. Peru experiences a recent culinary boom with food institutes and restaurants situated in Lima allowing small local produces to cater for the various recipes. Textile products are based on niche fiber from animals such as alpaca. Tourism is based on the content of 85% of all native culture in South America. Tourism investment priority is in infrastructure across the country such as hotels and transportation.

3. National Confederation of Private Business Institutions – CONFIEP

- **หน้าที่และความรับผิดชอบ**

CONFIEP เป็นองค์กรที่เป็นเสมือนตัวแทนของผู้ประกอบธุรกิจอุตสาหกรรมภาคเอกชน ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาการประกอบอุตสาหกรรม เป็นตัวแทนให้คำปรึกษาและเสนอข้อแนะนำแก่ภาครัฐ เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของประเทศให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน และส่งเสริมกิจกรรมการดำเนินงานของภาคธุรกิจเอกชน



- **สรุปผลการเจรจาหารือ**

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Mr. Gabriel Amaro Alzamora, General Manager

Ms. Beatriz Delgado Canaval, Institutional Affairs Manager

- นโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลเปรูในปัจจุบัน คือ ได้เปิดให้มีการสัมปทานการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งมีองค์กร Proinversion เป็นผู้กำกับดูแลโครงการต่าง ๆ ในการลงทุน ต้องการเม็ดเงินประมาณ 81 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และมีโอกาสให้เกิดการพัฒนาในหลาย ๆ ภาคส่วน เช่น โครงการชลประทาน โครงการก่อสร้างเขตอาศัยของแรงงาน และโครงการสำหรับธุรกิจ
- CONFIEP ทำหน้าที่จัดหาข้อมูลเกี่ยวกับข้อกำหนด ภาษี และสภาวะการแข่งขันของภาคธุรกิจ รวมทั้งยังให้ข้อเสนอแนะนโยบายภาครัฐและเป็นตัวแทนภาคเอกชน เช่น ในกระบวนการร่างกฎหมาย ตลอดจนช่วยให้คำแนะนำแก่นักลงทุนต่างชาติในด้านการลงทุนในสาขาต่าง ๆ และอำนวยความสะดวกในด้านต่าง ๆ อาทิ ภาษี กฎหมายแรงงาน เป็นต้น
- การเปลี่ยนแปลงนโยบายเศรษฐกิจของเปรูเกิดขึ้นอย่างมีนัยสำคัญในช่วงทศวรรษที่ 1990 เมื่อประธานาธิบดีฟูจิโมริได้เสนอโมเดลใหม่เพื่อเศรษฐกิจเปรูซึ่งนำไปสู่แนวทางดำเนินนโยบายทางเศรษฐกิจในรัฐบาลสมัยต่อ ๆ มาจนถึงสมัยปัจจุบัน มีการเห็นพ้องกันระหว่างภาครัฐและเอกชนที่จะแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจและดำเนินการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างในทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจ ภาคเอกชนมีบทบาทที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยการปฏิรูปรัฐวิสาหกิจและการปฏิบัติที่เท่าเทียมกันต่อ

- บริษัทเปรูและบริษัทต่างชาติในการลงทุนและการดำเนินการทางธุรกิจ และการได้รับการปกป้องอย่างเท่าเทียมกันในการค้าระหว่างประเทศและการลงทุน นโยบายของภาครัฐได้ให้ความสำคัญกับการลดปัญหาความยากจนและความกินดีอยู่ดีของประชาชน ตลอดจนยังให้ความสำคัญต่อการส่งเสริมการลงทุนภาครัฐและเอกชน
- เปรูจำเป็นต้องพึ่งการลงทุนจากต่างประเทศในสาขาโครงสร้างพื้นฐาน รถไฟ ประมง อุตสาหกรรมเหมืองแร่ อุตสาหกรรมเกษตร/เกษตรแปรรูป และอุตสาหกรรมปิโตรเคมี สำหรับโครงการความร่วมมือภาครัฐ-ภาคเอกชน (PPP) โครงการต่าง ๆ นั้น จะเป็นไปตามสัญญาการให้สัมปทานของรัฐ ซึ่งจะระบุกฎเงื่อนไขเฉพาะ เงื่อนไขจูงใจ/ปกป้อง ซึ่งรายละเอียดของเงื่อนไขสามารถเจรจาต่อรองได้ ในอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป จะมีกฎหมายพิเศษเฉพาะในเรื่องแรงงานและภาษีที่กำหนดต่อนักลงทุนทุกราย
 - ในกรณีของเงื่อนไขการลงทุน เปรูเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพโดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่นในอเมริกาใต้ ประกอบกับสถานการณ์ความเสี่ยงทางการเมืองในปัจจุบันที่คลี่คลายลงจากช่วงก่อนหน้านี้นี้ เปรูมีสินค้าส่งออกหลักเป็นพวกสินค้าโภคภัณฑ์ขั้นพื้นฐาน (เช่น เหมืองแร่) ซึ่งราคามีความผันผวนสูงตามราคาตลาดโลก ดังนั้น รัฐบาลจึงพยายามที่จะเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า ต้องการให้มีการปรับปรุงด้านเทคโนโลยีของเศรษฐกิจ (การจ้างงานส่วนใหญ่ในเปรูเป็นแบบไม่เป็นทางการ) และการปรับปรุงด้านการศึกษา รัฐบาลพยายามจะลดปัญหาความไม่เท่าเทียมด้านรายได้และการขยายตัวของกลุ่มชนชั้นกลาง โดยทุกวันนี้กลุ่มชนชั้นกลางมีกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากระดับที่เพิ่มขึ้นของกิจกรรมทางเศรษฐกิจและโอกาสทางการค้าและการลงทุน มีร้านค้าปลีก ศูนย์การค้า เพิ่มมากขึ้นในกรุงลิมาและเมืองอื่น ๆ เช่น Arequipa, Trujillo, Cusco และ Piura ในเขต Ira ใกล้กับกรุงลิมาซึ่งมีอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและอุตสาหกรรมเกษตรมีระดับการว่างงานเกือบเป็นศูนย์ ประเทศเปรูเป็นประเทศที่มีภาคการธนาคารที่เข้มแข็งในลาตินอเมริกาซึ่งสำคัญต่อภาคธุรกิจ ระบบไฟฟ้าและรถไฟมีการปรับปรุงพัฒนา ทำเทียบเรือ สนามบินจะสร้างโอกาสในการค้าและการท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังมีเส้นทางเดินรถไฟอีก 3 เส้นทางที่จะเพิ่มขึ้นในระบบในกรุงลิมา องค์กรโครงสร้างพื้นฐานแห่งชาติของเปรู (AFIN) ทำงานร่วมกับ Proinversion ในโครงการโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ
 - มีบริษัทสัญชาติเปรู อาทิ Gloria และ Ajegroup (ผู้ผลิตเครื่องดื่ม Big Cola) ที่มีการลงทุนอย่างก้าวกระโดดในภูมิภาคลาตินอเมริกาและทั่วโลก
 - CONFIEP represents private institution groupings which cover companies (both local and foreign) in all sectors in Peru e.g. banking association, agro industry association, fishery association, association of poultry (APA), exporters association (ADEX) on their general economic interests including government policies, trade, investment and labor issues.
 - Current Peruvian government's investment promotion policy is to provide public concessions for investment in infrastructure for which the investment



promotion agency, Proinversion is in charge of all national projects. The investment required is around USD 81 billion and there are opportunities in various sectors e.g. irrigation project, housing construction for different residential classes and for businesses.

- CONFIEP can provide information on the regulations, taxes and competition in addition to giving opinion on government policies and represent companies in the law-making congress. Peruvian government works together with the private sector and CONFIEP's opinion on government policies is important for government and businesses. CONFIEP can help advertise foreign investors' investment interests to member associations in specific sectors and introduce them to companies in all sectors in Peru and facilitates on various issues such as taxes, labor rights and regulations.
- A significant change in Peru's economic policy occurs during the 1990s when President Fujimori introduced a new model for the Peruvian economy that has been followed by other presidents up to the present. There was a consensus between the public and private sectors to rescue the economy and implement structural changes in government and businesses in order to improve economic competitiveness. Private sector was given a predominant role in driving the economy with privatization and equal treatment for local and foreign companies in their investment and business operations, and equally protected in international trade and investment. The government policy concerns poverty reduction and public well-being and currently has a renewed emphasis on encouraging public and private investment.
- Foreign investment is needed in infrastructure, railway construction, fishing, mining, agro-industry, petrochemical among many sectors. For Public Private Partnership projects, Government concession contracts will stipulate specific rules, incentives and investment protection for which the conditions can be negotiated. In agro-industry, there are special laws on labor and taxes applicable to all investors. During the 1970s the government implemented land expropriation policy at the expense of private investment.
- As for investment conditions, Peru is a relatively stable country in South America and political risk is currently lower than previously the case. Peru primary exports are in primary commodities e.g. mining and subject to global price volatility so the government tries to add value to products. Technological improvement, formalization of the economy (majority of Peru employment is in the informal sector) and the required education

improvement are needed. The government works to reduce income inequality and expand the middle class. Today, the middle class has greater purchasing power resulting in higher level of economic activities and more trade and investment opportunities. There are more retail and shopping centers in Lima and other cities such as Arequipa, Trujillo, Cusco and Piura. In Ica region near Lima where agro industry and tourism industries are located there is zero unemployment. The country has a strong banking sector with presence in Latin America region that is important for businesses. Electrical and railway systems have to be improved, however. More ports and airports will provide opportunities for trade and tourism. Three additional railway lines will be added to the current Lima metro line. Peru's national infrastructure association (AFIN) works with Proinversion on infrastructure projects.

- There are Peruvian companies such as Gloria and Ajegroup (producer of Big Cola) which have outward investment in the Latin America region and throughout the world. Similar to inbound investment, the Peruvian government does not provide specific incentives for outbound investment. Thus there has been a significant change in the mindset of Peruvian companies to improve their businesses and compete in the global stage.



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าร่วมหารือกับคณะผู้แทนจาก CONFIEP

4. Ernst & Young

- **หน้าที่และความรับผิดชอบ**

Ernst & Young เป็นบริษัทให้คำปรึกษาระดับนานาชาติ
ที่มีพันธกิจในการวางแผน/ให้คำปรึกษาด้านธุรกิจ
การลงทุน กฎหมาย/กฎระเบียบ และด้านกลยุทธ์ทางธุรกิจ
แก่ลูกค้า



- **สรุปผลการเจรจาหารือ**

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
หารือร่วมกับ:

Mr. César Lucas, Partner, Assurance Services

- นักลงทุนจากต่างชาติได้รับการปฏิบัติที่เท่าเทียมกับนักลงทุนภายในประเทศโดยไม่พิจารณาถึงสิทธิ FTAs
- โครงสร้างพื้นฐานในเปรูยังต้องการพัฒนาอีกมาก เพื่อเลี่ยงความเสี่ยงรัฐบาลจึงให้ภาคเอกชนเป็นผู้ดำเนินโครงการโดยส่วนใหญ่ แต่มีกรณีโครงการร่วมทุนระหว่างรัฐบาลและเอกชนด้วยเช่นกัน เช่น โครงการพัฒนาด้านสาธารณสุข ด้านพลังงาน และด้านการคมนาคม
- เมืองหลวง Lima มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว และสำหรับเมืองอื่น ๆ บางเมืองก็มีอัตราการเติบโตโดยเฉลี่ยถึง 10% ต่อปี ซึ่งเติบโตสูงกว่าอัตราการเติบโตของ GDP ของประเทศ โดยเมืองที่มีความมั่งคั่งที่สุดจะตั้งอยู่แถบพื้นที่ชายฝั่งทะเล ด้านอุตสาหกรรมเหมืองแร่อยู่ในพื้นที่ที่เป็นภูเขา พื้นที่ที่มีการพัฒนาน้อยที่สุดคือพื้นที่ป่า ปัจจุบันมีโครงการด้านการเกษตรขนาดใหญ่ในพื้นที่ระหว่างภูเขาและป่าไม้ และมีการทำเกษตรกรรมตามแนวชายฝั่งทะเล
- ประเด็นด้านแรงงาน: เปรูมีค่าแรงขั้นต่ำสูงกว่าโบลิเวีย เอกวาดอร์ และเวเนซุเอลา จำนวนแรงงานที่อยู่ในนอกระบบยังมีจำนวนมาก ดังนั้นการโยกย้ายแรงงานมาในระบบจึงเป็นความท้าทายหนึ่งของรัฐบาลเปรู ปัญหาด้านแรงงานของเปรูในปัจจุบันคือ ปัญหาคุณภาพแรงงาน เนื่องจากเปรูยังต้องการแรงงานทักษะเช่น วิศวกร จำนวนมาก ทำให้โอกาสการได้รับเข้าทำงานมีความง่ายกว่าหากเทียบกับประเทศลาตินอเมริกาอื่นๆ นอกจากนี้เปรูยังเปิดรับแรงงานต่างชาติค่อนข้างมาก โดยกำหนดสัดส่วนที่ 20% ของจำนวนแรงงานทั้งหมด แสดงให้เห็นว่าเปรูมีความจำเป็นต้องพัฒนาแรงงานของตนเอง
- ประเด็นด้านเศรษฐกิจการเมือง: รัฐบาลเปรูไม่ได้มีการใช้นโยบายประชานิยมมากหากเทียบกับประเทศลาตินอเมริกาอื่นๆ อย่างไรก็ตาม ประชาชนยังมีความเห็นว่าการใช้จ่ายภาครัฐในการพัฒนาการบริการสาธารณะ ความปลอดภัยและความมั่นคงยังไม่มากเท่าที่ควร

- การพิจารณาโครงการของหน่วยงานด้านการลงทุน
 1. แบบจากบนลงล่าง (Top down) ผ่านหน่วยงาน Proinversion
 2. แบบจากล่างขึ้นบน (Bottom up) ผ่านรัฐบาลท้องถิ่น โดยรัฐบาลท้องถิ่นมีหน้าที่ควบคุมดูแลการลงทุนจากต่างชาติ ดังนั้นการเจรจากับรัฐบาลท้องถิ่นจึงเป็นสิ่งสำคัญ นักลงทุนจะต้องยอมรับข้อกำหนดต่างๆ ของรัฐบาลท้องถิ่น ทั้งนี้แม้ว่า Proinversion จะไม่ใช่ผู้ดูแลการลงทุนระดับย่อยแต่การดำเนินโครงการโดยผ่าน Proinversion จะเป็นช่องทางที่อาจมีความเหมาะสม/ปลอดภัยกว่า
- จากข้อมูลของ EY การประมงและการแปรรูปสัตว์น้ำไม่ได้จัดอยู่ในภาคอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ ตลาดนี้มีความแข็งแกร่งแต่ยังต้องการการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าประเภทสินค้าอาหารทะเลกระป๋อง/แปรรูป ตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปสัตว์น้ำนี้มีผู้ผลิตอยู่แล้ว จึงเป็นอุปสรรคต่อธุรกิจรายใหม่ ผู้ผลิตรายใหญ่ที่อยู่ในตลาดเป็นลูกค้าของ EY ดังนั้น จึงสามารถขอทราบข้อมูลเบื้องต้นของธุรกิจเหล่านี้ได้ผ่านทาง EY
- โอกาสในการลงทุนที่น่าสนใจรวมถึงธุรกิจรีไซเคิล (Recycling) เนื่องจากพบว่ามีขยะเพียง 5% เท่านั้นที่ได้รับการรีไซเคิล
- นักลงทุนในอุตสาหกรรมการเพาะปลูกพันธุ์พืชมักเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ มีความจำเป็นต้องซื้อเครื่องที่ดินและทำข้อตกลงกับผู้ผลิตท้องถิ่นเพื่อทำการผลิตได้มากเพียงพอต่อความต้องการด้านความเคลื่อนไหวของรัฐบาล กระทรวงเกษตรของเปรูมีโครงการลงทุนมูลค่า 1 พันล้านเหรียญดอลลาร์ สรอ. เพื่อพัฒนาการผลิตสินค้าเกษตรที่มาจากพื้นที่แห้งแล้งแถบชายฝั่ง ซึ่งรัฐบาลได้ให้การสนับสนุนในการทำชลประทาน รัฐบาลยังเน้นให้สนับสนุนผลผลิตทางการเกษตรจากพื้นที่แถบเทือกเขาแอนดิส อย่างไรก็ตามการผลิตในพื้นที่ดังกล่าวยังจัดเป็นการผลิตขนาดย่อมเท่านั้น นอกจากนี้ยังมีปัญหาคุณภาพดินต่ำซึ่งต้องการการพักดินราว 7-8 ปีในพื้นที่แถบเทือกเขาแอนดิส ด้านการส่งออกผลผลิตทางการเกษตร ผู้ผลิตต้องเผชิญกับการตรวจรับรองมาตรฐานที่สูงในการส่งออกผลผลิตไปยังสหรัฐอเมริกาหรือยุโรป
- ภาคอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ ได้แก่
 1. อุตสาหกรรมเหมืองแร่ ส่วนใหญ่ดำเนินการธุรกิจโดยบริษัทต่างชาติที่เข้าไปดำเนินการแล้ว อาทิ บริษัทสัญชาติแคนาดา ออสเตรเลีย เป็นต้น อย่างไรก็ตาม การลงทุนในสาขาบริการที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเหมืองแร่ล้วนแล้วแต่เป็นภาคที่มีศักยภาพ
 2. อุตสาหกรรมก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์รวมถึงการค้าวัสดุก่อสร้าง เป็นภาคธุรกิจที่มีการเติบโตอย่างมากในช่วงปี 2002-2012 มีการดำเนินการก่อสร้างมากมายในเมืองหลวง Lima และเมืองอื่นๆ อีกทั้งยังมีโครงการพัฒนาด้านการขนส่ง “Urban Development Project of Lima and Callao” มีมูลค่าโครงการ 1,500 ล้านดอลลาร์ สรอ. ปัจจุบัน ธุรกิจก่อสร้างมีผู้เล่นสำคัญเป็นบริษัทท้องถิ่นจำนวนหนึ่งราย บริษัทต่างชาติต่าง ๆ (รวมถึงบริษัทสัญชาติบราซิล) และบริษัทข้ามชาติต่าง ๆ
 3. อุตสาหกรรมพลังงาน ปัจจุบันมีโครงการลงทุนด้านพลังงานมากถึง 63 โครงการ ซึ่งอาจเป็นโอกาสในอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน เช่น พลังงานลม หรือพลังงานน้ำ



4. อุตสาหกรรมค้าปลีกและบริการ มีแนวโน้มการพัฒนาไปยังพื้นที่ชนบท โดยในปัจจุบันมีการพัฒนาในเมืองหลวงและเมืองท่องเที่ยวอย่างเมือง Cuzco มีการเพิ่มจำนวนของศูนย์การค้าอย่างมากเป็นผลมาจากการขยายตัวของเศรษฐกิจและผลด้านประชากรศาสตร์ซึ่งมีประชากรวัยเยาว์และวัยแรงงานจำนวนมาก
5. อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว เมืองหลวง Lima มีชื่อเสียงระดับโลกในด้านอาหารที่มีความหลากหลายและประกอบจากวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ ในประเทศ มีการขยายสาขาร้านอาหารไปส่วนอื่นๆ ของประเทศ โครงสร้างพื้นฐานด้านการโรงแรมยังต้องการการลงทุนอีกมาก โดยในปัจจุบันมีโครงการก่อสร้างโรงแรมมากถึง 120 โครงการ นอกจากนี้พบว่านักลงทุนต่างชาติยังมีความสนใจที่จะซื้อกิจการทัวร์ของท้องถิ่น และในอนาคตเปรูจะมีการจัดการประชุมระดับนานาชาติ ซึ่งปัจจุบันจำนวนห้องพักใน Lima ใกล้เต็มขีดระดับความสามารถในการรองรับ จึงมีโอกาสในธุรกิจโรงแรม
6. ธุรกิจร้านอาหาร นักลงทุนต่างชาติสามารถดำเนินธุรกิจร้านอาหารในเปรูได้ทุกรูปแบบทุกระดับ
 - Foreign investors are given national treatment with equal status as local investor regardless of FTAs.
 - Large amount of investment is required to cover the infrastructure gap in Peru and Lima in particular. The government would not take its own risk and instead let the private sectors invest by themselves since the government does not have the capacity to manage such projects. There are some Public-Private Partnership projects in certain sectors such as healthcare e.g. hospital, energy and transportation.
 - The capital Lima experienced rapid expansion and some provinces had economic growth of 10% per year on average, faster than total GDP growth for the country as a whole. Richest provinces are situated along the coast. Mining activities take place in the mountain areas. The jungle part of the country is least developed. There are large agricultural projects in areas between the mountains and the jungle compared with current plantations along the coast.
 - Labor issues: Peru has higher minimum wage than Bolivia, Ecuador and Venezuela. Existence of large informal sector covering a significant portion of the workforce. Getting more people into the formal sector remains a challenge. Investment in the provinces will get more people employed. There is severe gap for qualified skilled workforce/personnel. For example, there is high demand for engineers so obtaining a work permit in the sector is relatively easy. Peruvian law allows bringing in of foreign expats up to 20% of



the total workforce. Peruvians are open to foreigners but local workforce still needs to develop qualification/training more compared with the rest of Latin America.

- Political economy: Peruvian government does not have as strong populist policy as in other Latin American countries (no nationalization of private properties). However, people still don't see enough government spending on public services, security and overall safety. E.g. Due to decentralization of local government, Lima has different mayors for each municipality. Private security services are widely used in some areas in Lima such as Miraflores tourist district.
- Investment authority to approach for project consideration: 1) Top down through Proinversion, 2) Bottom up through local/regional government (need local knowledge; more opportunities but harder to map). Local governments regulate foreign investment in each region so it is necessary to talk to local government and establish local contact (including for investment promotion). Investors need to comply with the requirements of the government e.g. significant spending on social and environmental responsible activities. Proinversion does not micro manage local projects but taking projects covered by Proinversion can be a safer path.
- Fishery, or fishmeal in particular, is not included in the (EY's) list of potential sectors. Strong market but try to move towards value added products for human consumption. Market for fishmeal is already established and investors need to pay the right price if want to buy a company or part of a company. Not easy to set up a new company. All 5-6 major fishery companies are EY's clients and initial introduction can be arranged.
- Other specific investment area is recycling where there is a large supply gap since only 5% of residual waste in Lima got recycled. Forestry and furniture industries are also more focused and directed towards the Amazon region.
- Most investors on agricultural crops plantation are large companies buying land or getting into agreement with local consortium/producers and responding to community/social demand. Ministry of agriculture has a USD 1 billion investment project for mass agricultural production of export crops in the coastal desert area where the government provides irrigation system infrastructure. Andean crops are more decentralized. Government puts effort to concentrate Andean products for trading. Government agency promotes Andean crops exportation but still at a too small scale for large investors.



Producers need to work hard to obtain the permit to export to the US/EU under high standard requirements. Soils in the Andean region are not as fertile and need to rest 7-8 years for potatoes plantation, for example.

- Listed potential sectors have greater value and range of possibilities:
 - Mining activities are dominated by existing foreign companies such as Canadian, Australian, etc. but investment in provision of services related to the mining sector has good potential. All global mining companies have their presence in Peru.
 - Construction and real estate including building materials etc. are the star sector growing fivefold between 2002-2012. Many construction activities in Lima and other provinces including USD 15bn transportation “Urban Development Project of Lima and Callao.” There is one major local construction company, foreign groups (including Brazilian companies) and multinational construction companies. Problems with small local construction companies in Lima engaging in criminal activities to protect own market interests.
 - There are currently 63 power projects some of which provide opportunities for renewable energy form wind generation and compose but most power projects are for hydroelectricity or gas.
 - In retail and services, 3 major conglomerates are expanding to the rural areas whilst current projects are in the capital and tourist towns like Cuzco. Increasing number of shopping centers/malls is driven by highest economic growth in certain province of Lima. Peru is at the beginning of a demographic bonus with growing young population/workforce.
 - In hospitality and tourism sector, Lima has become a globally renowned food destination utilizing varieties of ingredients from different parts of the country. Restaurants in Lima are expanding abroad and have established activities in the provinces. Hotel infrastructure is still the main investment gap with currently over 120 hotel projects. Foreign investors are interested in buying local tour companies. Peru will host many international conferences and hotels in Lima and Cuzco will reach near full capacity so there is room for infrastructure investment.
 - Investment in restaurants can be done at any scale that provides good costs and benefits basis.



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าร่วมหารือกับผู้แทนจาก Ernst & Young

5. กระทรวงการผลิต (Ministry of Production)

● หน้าที่และความรับผิดชอบ

กระทรวงการผลิตเป็นหน่วยงานซึ่งทำหน้าที่วางแผนและปฏิบัติการดำเนินนโยบายต่าง ๆ อันเกี่ยวข้องกับการผลิตและการประมง ซึ่งรวมถึงการให้ความช่วยเหลือทางเทคนิค การส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ และการส่งเสริมด้านอื่น ๆ ให้แก่ภาคการผลิตและอุตสาหกรรม



หน้าที่สำคัญของกระทรวงการผลิต มีดังนี้

- กำหนด ดำเนินงานและกำกับดูแลการผลิต อุตสาหกรรม อุตสาหกรรมการผลิตและการทำประมง



- ให้ความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ แก่ภาคการผลิตและอุตสาหกรรม สินค้าอุตสาหกรรม อาหารแปรรูป และสินค้าประมง

● สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Mr. Victor Manuel Loyola Rosario, Expert, Office of Technical Cooperation, General Office of Production Planning

Mr. Eugenio E. Narvaez Castaneda, Advisor, Office of the Vice Minister of Industry

- เปรูมีการส่งออกปลาป่นมากที่สุดเป็นอันดับที่ 2 ของโลก โดยส่วนมากได้มาจากการจับปลาแองโชวี โดยตลาดส่งออกที่ใหญ่ที่สุด คือ ประเทศจีน โดยมี Peru's National Fishery Association ทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือด้านการลงทุนในธุรกิจประมงแปรรูป

- นักลงทุนควรดำเนินการศึกษาประเด็นกฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม การจัดตั้งโรงงาน และข้อกำหนดเกี่ยวกับสุขอนามัย ก่อนการยื่นรายละเอียดข้อเสนอโครงการและ EIA ต่อกระทรวงการผลิต โดยกระทรวงการผลิตจะติดต่อกลับภายใน 30 วัน

- เปรูมีระบบโควตาสำหรับการจับปลาแต่ละสายพันธุ์รวมไปถึงปลาแองโชวี (สำหรับผลิตเป็นปลาป่น) ในส่วนของทูน่านั้นยังคงมีปริมาณเพียงพอสำหรับอุตสาหกรรมประมงสำหรับการส่งออกสินค้าประมงไปยังกลุ่มประเทศยุโรป และในบางประเทศตามที่ได้ระบุไว้ใน FTA นั้นจะต้องได้รับการรับรองด้านสุขอนามัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งมาตรฐาน HACCP เพื่อควบคุมคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า โดยนักลงทุนสามารถขอคำปรึกษาเพิ่มเติมได้ที่ National Institute for the Defense of Competition and the Protection of Intellectual Property (INDECOPI)

- ปัจจุบัน กระทรวงการผลิตกำลังดำเนินการร่าง “National Plan for Diversification of Production” เพื่อส่งเสริมการลงทุนในภาคการผลิตที่จะส่งผลให้เกิดการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการจ้างงาน โดยมุ่งเน้นในสามประเด็นสำคัญ คือ 1) เข้าร่วมห่วงโซ่มูลค่าระดับโลก (Global Value Chain) 2) ลดความล่าช้าด้านกฎระเบียบ/ขั้นตอนของภาครัฐ และ 3) เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

- Peru remains world #2 exporter of fishmeal (from Anchovy catch) mostly to China which bought third largest production factory in Peru. Peru's National Fishery Association can be contacted for possible investment in fishmeal factories. Fishery processing firms are mostly local.

- Investor should consult environmental regulations and factory establishment and sanitary rules prior to submitting project details to the Ministry of Production together with an environmental impact study (EIA). The ministry should give a response in 30 days.



- There is a quota catch system for each species including Anchovy. For Tuna, there is still adequate supply for the fishery industry. Fishery exports need to satisfy the sanitary requirements for EU and as specified in FTAs including HACCP. For standards and quality control, the National Institute for the Defense of Competition and the Protection of Intellectual Property (INDECOPI), Peru’s public standardization agency can be consulted.
- Proinversion cooperates with investors in making investment decisions and pass on investment policy to each line ministry. Ministry of Agriculture/Industry provides national regulations which also universally apply to regional industries under the control of regional governments.
- The ministry of production is developing “National Plan for Diversification of Production” (in comparison with the plans of Columbia, Chile, Costa Rica, and Brazil, for example) to promote investment sectors with high impact on economic growth, employment and production based on 3 pillars: 1) Integration into the global value chain (GVC); 2) Reduction of public bottle neck/regulations; and 3) Productivity enhancement. The ministry will invite private sector to show business case for connecting local supplier with multinational companies in the GVC in association with the Ministry of Foreign Affairs which provide commercial offerings. Layouts of industrial parks and special economic zones (SEZs) are also being planned. (สามารถติดต่อคุณสุภมาศ เลขาฯ การเอก สถานทูตไทยในเปรู สำหรับข้อมูล industry specific clusters ในเปรู)

6. รายงานการสัมภาษณ์

ศาสตราจารย์ Caslos Aquino Rodriguez ผู้เชี่ยวชาญด้านเศรษฐกิจเอเชีย แห่ง San Marcos National University, Peru

ภาพรวมนโยบายทางเศรษฐกิจของประเทศเปรู

- เปรูจะยังคงดำเนินนโยบายเศรษฐกิจการค้าแบบเสรี และรักษาเสถียรภาพของระบบเศรษฐกิจมหภาค โดยรัฐจะยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงนโยบายไปจากเดิม เพื่อไม่ให้ส่งผลกระทบต่อการค้าและกิจกรรมของประชาชนในประเทศ
- เนื่องด้วยการมีระบบอุปถัมภ์ทำให้แม้ว่าประเทศเปรูจะมีเงินทุนในการดำเนินนโยบายต่าง ๆ แต่ผลของนโยบายกลับไม่มีประสิทธิภาพ และเป็นปัญหาที่ยาวนานถึง 10-15 ปี สังเกตได้จากการกระจายอำนาจไปในท้องถิ่นโดยแบ่งออกเป็น 24 ภูมิภาค ซึ่งแต่ละแห่งจะมีนายกเทศมนตรีเป็นของตัวเอง และปัจจุบันมีนายกเทศมนตรี 3 คนที่ถูกจำคุกในข้อหาคอร์รัปชัน



- เศรษฐกิจของเปรูยังคงอยู่ในช่วงชะลอตัว โดยในปีนี้มีอัตราการเจริญเติบโตอยู่ที่ประมาณ 4.3% ซึ่งน้อยกว่าช่วงก่อนหน้าที่มีอัตราการขยายตัวถึง 6% เนื่องมาจากผลกระทบจากปัญหาทางการเมือง และการชะลอตัวทางเศรษฐกิจของจีนทำให้เปรูได้รับผลกระทบอย่างมาก เพราะเศรษฐกิจของเปรูพึ่งพิงภาคการส่งออกเป็นส่วนใหญ่ ในขณะที่รัฐบาลเองก็มีข้อจำกัดในการใช้จ่ายงบประมาณ ส่งผลให้นักลงทุนขาดความเชื่อมั่นและชะลอการลงทุนออกไป

แนวโน้มประชากรชาวเปรู

- ประเทศเปรูนับได้ว่าเป็นประเทศที่มีความพร้อมในด้านแรงงานประเทศหนึ่ง ปัจจุบันเปรูประชากรวัยรุ่นที่พร้อมเข้าสู่ตลาดแรงงานกว่า 45 ล้านคน โดยขณะนี้ความต้องการแรงงานภายในประเทศเปรูขยายตัวเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจค้าปลีก อันเป็นผลเนื่องมาจากการปล่อยเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของสถาบันการเงินและโครงการของรัฐบาล ทำให้ในปีที่ผ่านมาเปรูมีการนำเข้ารถยนต์มากถึง 200,000 คัน
- แม้ว่าเปรูจะเคยถูกรุกรานในยุคล่าอาณานิคม แต่ชาวเปรูกุยังคงมีสัมพันธ์ที่ดีกับชาวเอเชีย ส่วนหนึ่งเป็นเพราะความศรัทธาในประธานาธิบดี Fujimoro ผู้ที่เข้ามามีการจัดการคอร์รัปชัน และลดค่านิยมการเลือกปฏิบัติ ทำให้ประเทศเปรูเกิดการพัฒนา รวมไปถึงการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศจีนที่ทำให้เศรษฐกิจของเปรูขยายตัวเพิ่มขึ้น ประชาชนชาวเปรูจึงมีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น
- เปรูมีปริมาณสินทรัพย์ที่ถือครองโดยชาวต่างชาติสูงมาก จึงทำให้ไม่สามารถแก้ปัญหาความยากจนของประชาชนในประเทศได้ ในช่วงของประธานาธิบดี Alan Garcia มีการพยายามแก้ไขปัญหาโดยการดำเนินนโยบายส่งเสริมด้านอาหารและพลังงาน จนกระทั่งมาถึงยุคของประธานาธิบดี Fujimoro เปรูได้รับผลประโยชน์มากมายจากการค้าหลังการเปิดระบบเศรษฐกิจของประเทศ ประชาชนมีความสามารถในการจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นเช่นเดียวประเทศอื่น ๆ ในลาตินอเมริกา รัฐบาลมีความสามารถมากขึ้นในการดำเนินนโยบายเพื่อให้การสนับสนุนแก่คนจน เช่น การเข้าถึงระบบการศึกษา การรักษาพยาบาล เป็นต้น

การลงทุนของต่างชาติ

- ประชาชนในพื้นที่จะได้รับประโยชน์จากการลงทุนผ่านการจ้างงานและจำนวนกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เพิ่มขึ้น แต่การลงทุนส่วนใหญ่กว่า 32% เป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมเหมืองแร่ ซึ่งเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้เครื่องจักรมากกว่าแรงงาน เพื่อรับประกันว่าเศรษฐกิจของเปรูจะได้รับประโยชน์จากการลงทุน รัฐบาลจำเป็นต้องคำนึงถึง
 1. สร้างแรงจูงใจให้เกิดการลงทุนในสินค้าอุตสาหกรรม เช่น การที่กระทรวงการผลิตมีแผนในการกระจายการผลิตสินค้าเพื่อมุ่งไปสู่การผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูง เป็นต้น
 2. พัฒนาด้านการศึกษา เพื่อลดความขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ
 3. พัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน
 4. ลดความซับซ้อนยุ่งยากของระบบภาษีที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน



- นักลงทุนต่างชาติมักประสบกับปัญหาในการขอใบอนุญาตเข้าทำงานให้แก่แรงงานต่างชาติที่เข้ามา ปัจจัยสำคัญเนื่องมาจากการมีกระบวนการที่ยุ่งยากและใช้เวลานาน (มีแรงงานต่างชาติเพียง 20% เท่านั้นที่ได้รับอนุญาตให้เข้าทำงาน)
- นโยบายการกระจายสาขาการผลิต โดยไม่ให้มุ่งผลิตเฉพาะสาขาเหมืองแร่เป็นสำคัญ ยังไม่ประสบความสำเร็จอย่างที่คาดหวังไว้ เนื่องจากนักลงทุนยังขาดแรงจูงใจในการลงทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในภาคการผลิต ทั้งนี้ ในภาคเกษตร ภาษีเงินได้นิติบุคคลได้ถูกปรับลดให้เหลือเพียง 15% จากอัตราปกติ คือ 30% และภาครัฐได้วางโครงการในอนาคตอันเกี่ยวเนื่องกับการสร้างที่ดินชลประทานในพื้นที่ชายฝั่งทะเล และเปิดโอกาสให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในเทคโนโลยีการเกษตร และมุ่งเพิ่มผลผลิตภาพการผลิตในพืชที่ให้ผลผลิต (Yield) สูง และมีตลาดขนาดใหญ่รองรับ เช่น หน่อไม้ฝรั่ง และอ้อย เป็นต้น
- การเข้าไปลงทุนในประเทศเปรู นักลงทุนมีจำเป็นต้องศึกษาเกี่ยวกับลักษณะโครงสร้างพื้นฐานกายภาพของเปรูให้ดี เพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ยกตัวอย่างเช่น หากธุรกิจมีความต้องการแรงงานที่มีฝีมือ และมีระบบการจัดการด้านพลังงานที่ดี Chiclayo จะเป็นภูมิภาคที่เหมาะสมที่สุดในการเข้าไปลงทุน
- สาขาเกษตรในเปรูนับว่ามีการแข่งขันค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาจำนวนนักลงทุนต่างชาติที่ได้เข้าไปดำเนินธุรกิจแล้ว ทั้งการผลิตอู่น (แข่งขันกับบริษัทขนาดใหญ่ของชิลี) การผลิตหน่อไม้ฝรั่ง (แข่งขันกับสเปน) และน้ำตาลจากอ้อย ในส่วนของการผลิตปลาแป้น รัฐบาลจะมีการกำหนดโควตาให้กับแต่ละบริษัทในการเข้าไปจับปลา
- ด้านอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของเปรูนับว่ายังไม่เป็นที่สนใจในหมู่นักท่องเที่ยวเอเชีย อาจด้วยระยะทางที่ห่างไกล จำนวนโรงแรมที่ไม่เพียงพอ รวมไปถึงด้านโครงสร้างพื้นฐานและจำนวนล่ามที่จะตอบสนองต่อนักท่องเที่ยวเอเชีย ดังนั้น นักท่องเที่ยวจากอเมริกาและยุโรปที่มีข้อได้เปรียบด้านวีซ่าจึงยังคงเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักสำหรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของเปรู

Interview

Prof. Carlos Aquino Rodriguez, Specialist in Asian Economies, San Marcos National University, Peru

- Overview of Peru's Political Economy
 - Peru has been continuing its liberal economic policies, opening to free trade and maintaining macroeconomic stability. There are no strong political parties in Peru and the political prospect of a government from a new political party makes people uncertain about future changes. Current economic policies will continue, however.
 - Weak meritocracy results in less able bureaucrats in the government which, although has large revenue, cannot spend public fund effectively. The problem persists for the last 10-15 years, particularly in



the decentralized system in which the country is divided into 24 regions, each with its own presidents, three of which are currently in jail on corruption charges.

- The economy is not as good as before growing the rate around 4.3% this year compared with around 6% previously. The popularity of the president who is being seen as a newcomer is declining, the prime minister has resigned today and a new speaker of the parliament will be selected, thus increasing the political uncertainty. The problem is due to external and internal factors. Peru's economy currently relies mostly on the exports of raw materials whose prices have been declining due to falling demand from China. The government has limited capacity to spend money and this year public spending is very low. Businesses to defer their investments due to lack of confidence.

○ Peruvian population trend

- Peru has a young demographic profile, a growing middle class entering the labor market that can provide a strong workforce for 15-20 more years when the population will reach a maximum of around 45 million people. Internal demand based on consumption has been growing and benefiting the retail and construction sectors supported by low-interest loans from the banking sector and through the government scheme. Around 200,000 new cars were imported last year alone.
- Despite its colonial history, Peruvian people welcome foreigners and have high regard for Asians. As a matter of fact, it was president Fujimori who opened up the country, despite currently being in jail for corruption. Peru benefited from Chinese demand and now people can afford Chinese and Japanese goods. Discrimination is not strong unlike 30 years ago.
- The structural problem of high level of foreign ownership of domestic assets still persists and does not help to lessen poverty in the country. Peru suffered from poorly managed policies in 1968 when the military government embarked on nationalization of foreign mining companies and during the second half on 1980s when President Alan Garcia implemented nationalist policies subsidizing food and energy. Since the Fujimori period during the 1990s until the present, Peru has opened up its economy and engaged in privatization of loss-making state



enterprises. People benefited from international trade and could afford higher consumption. Like other Latin American countries, the government still provides financial support to the poor but on certain conditions, for example, parents need to bring their children to health centers and schools.

○ Foreign investment

- Local population should benefit from foreign investment through employment and increasing economic activities but most investments, 32% of which are in mining, are capital intensive. In order to ensure economic benefits from foreign investment, the Peruvian government needs to 1) Provide investment incentives to produce industrial goods such as the Ministry of Production's national plan for production diversification to high value-added goods, similar to the development of some Asian countries such as Japan and China, for example; 2) Improve education attainment to address the scarcity of skilled labor. For example, gas pipeline construction company has to bring welders from Columbia or Chile even though unemployment is high at 6% and underemployment is at 45%; 3) Address the lack of infrastructure and 4) Simplify complicated tax system.
- Some foreign investors face difficulty obtaining foreign worker permits, mainly because of lengthy process and the requirement to employ domestic workers (maximum 20% limit on the proportion of foreign workers allowed).
- Diversification of the economy away from mining may not be successful due to lack of investment incentives, particularly in the manufacturing sector. In agriculture, corporate income tax is 15% which is lower than the normal rate of 30% in other sectors. The government has upcoming projects to provide irrigated land in the coastal areas and give the opportunity for foreign investors to invest in agricultural technology and further enhance productivity in the production of high yielding crops with large external market demand such as asparagus and sugar cane, for example. In farming sector such as fishery and aquaculture, highly skilled labor are not needed and labor force is more available, compared with the manufacturing sector where average wage is rising because companies are looking for skilled workers.



- In order to enter the market, foreign investors (even those in Latin America e.g. Chilean companies) find it necessary to associate with a Peruvian company as a local partner who knows how to deal with local community and regional government. Investor should approach local/regional government with best management, less corruption and good physical infrastructure and level of education, for example, in terms of electrification rate or the numbers of people completing secondary/tertiary education based on publicized national statistics/data. Chiclayo region north of Peru is a good example of well-managed region.
 - Already competitive agriculture sectors with many foreign investments already include: grape (with large presence of Chilean companies), asparagus (Spain) and sugar cane (Peruvian nationals e.g. Gloria has 30% of allocated land in the country for plantation and Columbian companies). For fishmeal, there is a quota catch system for fishing, investors has to acquire existing companies with current quotas. Peru government provides incentives for processing (canning or packaging) food products such as fish, vegetables and fruits e.g. mango.
 - In tourism, the market for tourists from Asian countries is still underdeveloped due to long travel distance and lack of hotels, infrastructure and interpreters to cater specifically for Asian tourists. Possible target groups are those with high spending power who can afford the travel expense and those with US or EU visas already.
- International Trade and Investment
- Peru has large and strong markets for poultry and sugarcane represented by local firms. Poultry and sugarcane are among the sectors that are excluded in the Free Trade Agreement with Thailand.
 - Peru still has to establish double taxation agreement with Thailand when there are more business activities between the two countries in the future. Formation of a Peru-ASEAN Chamber of Commerce would help pool the resource and conduct joint investment promotion activities.
 - Peru is more suitable as a gateway to the Pacific Alliance than to the Andean Community. Economically, the Andean community is not as strong and some countries such as Ecuador implement import

substitution policies. The Pacific Alliance (comprising of Columbia, Peru, Mexico and Chile) represents open market economies with expanding markets and similar economic policies and political systems. The grouping is business oriented and has a common platform/trade promotion office to promote businesses in Asia. There will be free mobility of people (no visa requirement) who can work in Chile or Columbia for up to 180 days and free movement of capital. Value added production chains in Latin America will be developed e.g. using agricultural raw materials in Peru for processing and packaging in Chile.

7. สมาคมอุตสาหกรรมแห่งชาติ (National Association of Industries – SNI)

- **หน้าที่และความรับผิดชอบ**

สมาคมอุตสาหกรรมแห่งชาติ เป็นสถาบันที่มาจากการรวมตัวของกลุ่มธุรกิจภาคเอกชนในเปรู และเป็นองค์กรที่ไม่แสวงหาผลกำไร ปัจจุบัน มีสมาชิกซึ่งเป็นบริษัทตัวแทนภาคเอกชนจำนวนมากกว่า 1,000 ราย ซึ่งมูลค่ายอดขายของกลุ่มบริษัทดังกล่าวคิดเป็นมูลค่ามากกว่าร้อยละ 90 ของมูลค่าผลผลิตทั้งหมดของประเทศ



- **สรุปผลการเจรจาหารือ**

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Mr. Luis Salazar Steiger, President

Ms. Silvia Hooker Ortega, Foreign Trade Manager (in charge of business match making service)

Mr. Javier Davila Quevedo, Director, Institute of Economics and Social Studies

- SNI เป็นหน่วยงานของเปรูที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมการผลิต ได้แก่ เหล็ก สิ่งทอ อาหาร เคมีภัณฑ์ และพลาสติก คณะกรรมการมาจากตัวแทนของ 58 ภาคอุตสาหกรรมที่ต่างกััน SNI มีหน้าที่ให้ความช่วยเหลือแนะนำและให้ข้อมูลในการดำเนินธุรกิจ นักลงทุนต่างชาติ



- จะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกันนักลงทุนท้องถิ่น ทั้งสิทธิในการถือครองที่ดินและการทำสัญญา การดำเนินธุรกิจแบบเจ้าของรายเดียวสามารถทำได้หากไม่ใช่ธุรกิจผูกขาด โดยมีธุรกิจหลายประเภท เช่น เบียร์ โทรคมนาคม สื่อ และผลิตภัณฑ์จากนม ที่ครองส่วนแบ่งทางการตลาดธุรกิจโดยเอกชน
- SNI ไม่ได้มีความชำนาญในอุตสาหกรรมเกษตรและประมง ซึ่งอุตสาหกรรมทั้งสองมีการรวมกลุ่มอุตสาหกรรมของตนเองอยู่แล้ว อย่างไรก็ตามในส่วนของคุณภาพสินค้าแปรรูปเพื่อบริโภคที่ส่งออก (คิดเป็นสัดส่วน 30%) SNI เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบ สำหรับภาคอุตสาหกรรมเกษตรธรรมชาติทางตอนใต้ของประเทศยังมีโอกาสในการลงทุนเกี่ยวกับปิโตรเคมี ด้านอุตสาหกรรมเหล็กมีความเชื่อมโยงที่ดีกับแหล่งวัตถุดิบและมีช่องทางการส่งออกผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสิ่งทอมีผลิตภัณฑ์ขนสัตว์และฝ้ายที่มีคุณภาพ อุตสาหกรรมการผลิตอาหารมีวัตถุดิบที่หลากหลายจากภาคการเกษตร
 - เปรูมีสถานะที่เอื้อต่อการลงทุนโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการลงทุนที่สร้างมูลค่าเพิ่ม การลงทุนที่มีการถ่ายทอดเทคโนโลยีจะได้รับการสนับสนุน เนื่องจากผลผลิตที่ทำการส่งออกมีสัดส่วนของวัตถุดิบที่ไม่ผ่านการแปรรูปสูงถึง 75% SNI ยังได้มีความร่วมมือกับกระทรวงการผลิตในการส่งเสริมการแปรรูปและสร้างความหลากหลายของสินค้า
 - การเจริญเติบโตของเศรษฐกิจเปรูในช่วงปีที่ผ่านมาขับเคลื่อนโดยการลงทุนของเอกชน ขณะที่ภาคการผลิตที่โดดเด่นที่รัฐบาลเป็นเจ้าของคือ ปิโตรเลียม และน้ำมัน สำหรับไฟฟ้าแล้วการขนส่งส่วนใหญ่แล้วผลิตและลงทุนโดยเอกชนและยังมีโอกาสในการลงทุนในการขนส่งอีกมาก มีการคาดการณ์ว่าภาคการขนส่งของเปรูยังต้องการการลงทุนมูลค่าสูงถึง 80,000-100,000 ล้านดอลลาร์ สรอ. ในช่วงเวลาอีก 5-6 ข้างหน้า ดังนั้น ยังมีโอกาสในการลงทุนทั้งในรูปแบบธุรกิจเอกชนและการร่วมทุนระหว่างรัฐและเอกชนในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เช่น ถนน และสนามบิน
 - นิคมอุตสาหกรรมทั้งหมดดำเนินการโดยเอกชนและยังมีพื้นที่ว่างเพื่อขายหรือให้เช่า ขณะนี้มีการผลักดันกฎหมายที่จะช่วยส่งเสริมนิคมอุตสาหกรรม สำหรับกฎระเบียบมีการกำหนดพื้นที่ที่สามารถทำการก่อสร้างได้ และใบอนุญาตเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment; EIA) ขึ้นอยู่กับลักษณะของอุตสาหกรรม
 - SNI สามารถช่วยเหลือนักลงทุนที่ต้องการลงทุนโดยมีข้อจำกัดในเรื่องขนาดของธุรกิจในอุตสาหกรรมประเภทต่างๆ โดยให้บริการการแนะนำการลงทุนในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมและร่วมมือกับรัฐบาลในการออกกฎระเบียบที่เอื้อต่อการลงทุนทั้งในด้านแรงงานและสิ่งแวดล้อม รวมทั้งยังเสนอแนวทางในการติดต่อร่วมทุนกับธุรกิจอื่นๆ
 - สำหรับธุรกิจที่น่าจะปกป้อง นักลงทุนจำเป็นต้องศึกษาเกี่ยวกับประเด็นโควต้าในการจับปลาและพิจารณาความเป็นไปได้ในวิธีการลงทุน เช่น การหาพันธมิตรทางธุรกิจ (Partnership) เพื่อให้ง่ายต่อการดำเนินตามกฎระเบียบ โดยในปัจจุบัน รัฐบาลเปรูยังไม่มียกเว้นให้แรงจูงใจทางภาษี (Tax Incentives) แก่ภาคธุรกิจโดยรวม
 - ปัจจุบันมีการลงทุนข้ามชาติมากขึ้นทั้งในทวีปอเมริกา เอเชียและกลุ่มประเทศอาเซียน โดยมีประเทศมาเลเซียและเกาหลีที่เข้าลงทุนในเปรูแล้ว สำหรับการพัฒนาในด้านอุตสาหกรรมในประเทศอเมริกาใต้พบว่า สัดส่วนการผลิตภาคอุตสาหกรรมของชิลีอยู่ที่ 10% ของ GDP

โคลัมเบียคิดเป็น 11% เปรูคิดเป็น 15% อาร์เจนติน่าประมาณ 20% บราซิลคิดเป็น 21% และเม็กซิโกในสัดส่วนที่สูง โดยกลุ่มประเทศ Pacific Alliance (ชิลี เปรู โคลัมเบีย และ เม็กซิโก) มีความสามารถในการดึงดูดการลงทุนมากที่สุด เนื่องจากนโยบายที่ค่อนข้างเปิดรับและการไหลเข้า-ออกของเงินทุนในกลุ่มประเทศสมาชิกอย่างอิสระ นอกจากนี้แทบไม่มีภาษีอากรระหว่างกันเว้นเฉพาะเม็กซิโก

- ระบบโลจิสติกส์ในโบลิเวียส่วนใหญ่ยังใช้รถบรรทุก อย่างไรก็ตาม ยังมีโอกาสลงทุนในการพัฒนาการขนส่งทางราง ด้านการค้าระหว่างเปรูกับโคลัมเบียส่วนใหญ่เป็นการขนส่งทางทะเล
- ธุรกิจในประเทศส่วนใหญ่ยังจัดอยู่ในอุตสาหกรรมเบาซึ่งได้แก่ เหล็ก สิ่งทอ อาหาร เคมีภัณฑ์ และยา มีอุตสาหกรรมหนักจำนวนน้อย เช่น อุตสาหกรรมเหมืองแร่ และการหลอมเหล็ก อุตสาหกรรมที่เป็นสมาชิกของ SNI ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดกลางถึงใหญ่ รวมถึงธุรกิจข้ามชาติอย่าง Nestle Procter and Gamble และ Kimberly-Clark ข้อตกลง FTAs กับ สหรัฐอเมริกาและยุโรปยังรวมผลิตภัณฑ์สิ่งทอซึ่งไม่เก็บภาษีอากร
- SNI เคยเป็นส่วนหนึ่งของ CONFIEP ซึ่งเป็นหน่วยงานที่สร้างความร่วมมือด้านการค้าและอุตสาหกรรม CONFIEP ดำเนินนโยบายมหภาคร่วมกับสมาชิก ปัจจุบันมีสมาชิกมากกว่า 20 รายรวมไปถึงการรวมกลุ่มของอุตสาหกรรมเหมืองแร่และการเกษตร สื่อองค์กรขนาดใหญ่ที่ร่วมมือกันได้แก่ CONFIEP Commercial Chamber (ดูแลด้านการค้า) SNI (ดูแลด้านอุตสาหกรรม) และ ADEX (ดูแลด้านการส่งออก) นักลงทุนอาจปรึกษาหรือขอคำแนะนำจากหน่วยงานที่สอดคล้องกับธุรกิจของตนเอง และอาจเข้าพบ Proinvesion ซึ่งเป็นหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนโดยรัฐบาล หนึ่งในบริการหลักของ SNI คือการช่วยธุรกิจทำข้อตกลงกับรัฐบาลและควบคุมดูแลธุรกิจ
- ภาคอุตสาหกรรมที่น่าสนใจ ได้แก่ อุตสาหกรรมเหมืองแร่ การไฟฟ้า อุตสาหกรรมท่องเที่ยว อุตสาหกรรมก่อสร้าง และการจัดการสิ่งปฏิกูล
- SNI represents Peruvian manufacturing sectors including metal, textile, food, chemical and plastics that account for 60% of Peru's industrial GDP. There are 58 different committees from different sectors. SNI can offer help with business match making and provide information on the industries in Peru that investors look to invest in. Foreign investors are given equal treatment as local investors including on property ownership and contracts. Sole ownership in a business is possible even with significant presence in a particular industry as long as there is no abuse of the monopoly position. In fact several industries such as beer, telecom, media and dairy products are dominated by few private groups.
- SNI does not specialize in agriculture or specifically fishmeal industry which has its own association of around 7 companies. However 30% of Peru's fishery exports are for human consumption including canned, fresh and frozen fish, and SNI has members in this segment. In other sectors, natural gas resource in the



south of the country provides opportunity for investment in petrochemicals. Metal industry including machinery is supported by the strong mining sector and export channels. Quality textiles from wool and cotton. A variety of raw materials for food industry and specialty markets is well supplied by the agricultural sector where many crops can be grown at different climate.

- Peru provides good investment conditions for investment with value addition according to the government's diversification plan. Investment which brings in technology is encouraged since raw materials still represent 75% of total exports and only 15% for manufactured products. SNI is working together with the Ministry of Production on how to promote the diversification.
- Peru's recent economic growth is driven by private investment due to privatization. The only sector with significant government ownership is in petroleum, oil and gas. Electricity and transport are now mostly provided by the private sector and there are many investment opportunities in infrastructure. The infrastructure gap for Peru requires an estimated USD 80-100 billion investment over the next 5-6 years. Thus there are investment opportunities for construction companies and in Public-Private Partnership (PPP) projects for managing the investments and maintaining infrastructure such as roads and airports with many plans coming out of the sector. The government also gives out concessions on natural resources.
- Industrial parks are all privately owned and are available for both lease and sale. There are upcoming legislations which aim to promote industrial parks. There are regulations on construction in particular areas. The amount of licenses and the depth of Environmental Impact Assessment (EIA) study required depend on the type of industry.
- SNI can offer help to members wishing to make an investment with a specific size in any particular industry. SNI provides business match making service, assists with government laws and regulations, facilitates contact with different institution, provides legal, environmental and labor counseling, and offer guidelines on where and who to contact including partner members.
- For canned tuna business, investors need to study the fishing quota and determine the need for a possible partnership with a fishing company or considering buying a business in order to easily comply with relevant regulations. The government's current policy is not to give out tax incentives for industry in general. In fishing industry, there are 10% tax to the labor force and 20% tax to the state making an effective tax rate of around 37% to the



- state. Agriculture sector has a more favorable tax condition: 5% contribution to workers and 15% to the state with approximately 18% real tax on earnings.
- There are currently more cross-border investment activities within the American continent compared with further regions in Asia or ASEAN. However countries like Malaysia and Korea have expressed interests in furthering investment with the Peruvian government. In terms of industrial development in South America, Chile has around 10% of GDP in industrial production, Columbia 11%, Peru 15%, Argentina around 20%, Brazil 21%, and higher for Mexico. The Pacific Alliance (Chile, Peru, Columbia and Mexico) is most attractive for investment because of their similar open-market policies and free flow of capital across the member countries. There are about 91% zero tariffs between member nations, the exception being Mexico where some tariffs still exist.
 - Logistics system in Bolivia is still mostly by trucks but there is opportunity for the construction and management of the railroad system. In Columbia and Peru mostly by sea in the Pacific Ocean.
 - Most companies in Peru are in light industries such as metal welding, textile, food, chemical and pharmaceutical. There are few heavy industrial companies in ore processing and metal foundry. SNI members account for 60% of Peru's industrial GDP. Most members are medium to large enterprises including big multinational companies like Nestle, Procter and Gamble, and Kimberly-Clark. FTAs with the US and EU also covers textiles and garment products with zero tariffs. In addition a foreign state-owned company is treated as a private company in Peru.
 - SNI was previously a member association of CONFIEP which used to comprise of all Peruvian trade and industrial associations (SNI, Commercial Chamber, Exporters Association (ADEX), Fishery, Banking, Construction and Mining Associations being the founding members). CONFIEP dealt with macro policy issues on behalf of the associations each of which has their own member companies. Today, there are over 20 associations including mining and agriculture associations. The big four organizations working together are CONFIEP, Commercial Chamber (for commerce), SNI (for industry), and ADEX (for export). Investors should approach respective private associations according to their specific areas for advice and counseling. Investors should also go to the government investment promotion organization like Proinversion to help work through government bureaucracy and get the right contact to deal with government agencies. One of SNI's main services is to assist companies in their dealings with state governments and lobby on their behalf.

- Sectors of interest include mining, electricity, tourism, housing and building construction, and residual waste treatment. (Distribute presentation on Thailand investment sectors to SNI members for information).



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าร่วมหารือกับคณะผู้แทนจาก SNI

8. Agency for Promotion of Private Investment – ProInversión

- **หน้าที่และความรับผิดชอบ**

Proinversion เป็นหน่วยงานของรัฐภายใต้กระทรวงการเศรษฐกิจและการเงิน (Ministry of Economy and Finance: MEF) และมีพันธกิจหลักในการส่งเสริม



การลงทุนของภาคเอกชน เพื่อเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันของประเทศ และการพัฒนาอย่างยั่งยืน โดยให้ข้อมูลต่าง ๆ รวมถึงข้อมูลด้านกฎระเบียบ ระบบภาษี ข้อมูลเฉพาะต่าง ๆ ตลอดจนให้คำปรึกษา/ให้ความช่วยเหลืออันเกี่ยวข้องกับการหาพันธมิตรด้านการลงทุน/การทำธุรกิจ การติดต่อผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Suppliers) ลูกค้า และบุคคลหรือองค์กรและสมาคมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ให้คำแนะนำเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัท ช่วยสร้างเครือข่ายทางธุรกิจทั้งกับภาครัฐและเอกชน เป็นต้น

- **สรุปผลการเจรจาหารือ**

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังหารือร่วมกับ:

Mr. Carlos Herrera, Director, Investors Servicing Division

โครงสร้างพื้นฐาน

- เปรูไม่ได้จัดลำดับความสำคัญภาคเศรษฐกิจอย่างเฉพาะเจาะจงสำหรับการลงทุน แต่ในภาคส่วนหลักที่น่าสนใจ ได้แก่ โครงสร้างพื้นฐานซึ่งเป็นพื้นฐานในการส่งเสริมภาคการผลิตต่างๆ
- เปรูเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ในทรัพยากรธรรมชาติ เช่น เหมืองแร่ เกษตรกรรม เป็นต้น แต่ปัจจุบันมีช่องว่างด้านโครงสร้างพื้นฐานประมาณ 80-88 พันล้านเหรียญดอลลาร์ สรอ. และรัฐบาลกำลังสนับสนุนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานผ่านความร่วมมือภาครัฐ-ภาคเอกชน (PPP) และปัจจุบันมีการวางแผนโครงการต่าง ๆ มูลค่ารวมกว่า 12 พันล้านเหรียญดอลลาร์ สรอ. โดยส่วนหนึ่งผ่านการให้สัมปทานแบบ DFCOM (Design-Finance-Construct-Operate-Manage) เป็นระยะเวลา 20-40 ปีขึ้นอยู่กับประเภทของโครงการ

กิจกรรมการผลิต

- นโยบายของรัฐบาลโดยทั่วไปไม่ได้เข้าไปแทรกแซงทางด้านเศรษฐกิจ เกือบทุกภาคส่วนและกิจกรรมต่าง ๆ ค่อนข้างเปิดรับสำหรับการลงทุน โดยยึดหลักการบนพื้นฐานของหลักปฏิบัติเยี่ยงคนชาติ (*National Treatment*) สำหรับบริษัทต่างชาติและบริษัทของคนในท้องถิ่น
- ไม่มีการควบคุมสำหรับการลงทุนของต่างประเทศยกเว้น ด้านการขนส่งทางอากาศ (50 เปอร์เซ็นต์เป็นของคนในท้องถิ่นสำหรับ 6 เดือนแรก และ 30 เปอร์เซ็นต์หลังจากนั้น) และกิจกรรมการเดินเรือสมุทร (ดำเนินการได้เพียงบริษัทของคนในท้องถิ่น) นอกจากนี้ ธุรกิจบริการสาธารณะ (Public Services) และธุรกิจเหมืองแร่จะกำกับดูแลโดยหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (หน่วยงาน OSINERGMIN สำหรับกิจการเหมืองแร่และพลังงาน และ OSITRAN สำหรับกิจการการขนส่ง)
- ปัจจุบัน เปรูมีพลังงานเพียงพอจากไฟฟ้าพลังน้ำและแหล่งก๊าซธรรมชาติ เปรูจึงไม่มีนโยบายสนับสนุนการใช้พลังงานทดแทน ไฟฟ้าจากพลังน้ำคิดเป็นประมาณ 52 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่าพลังงานรวมในเปรู และจากก๊าซธรรมชาติคิดเป็น 46 เปอร์เซ็นต์ โดยศักยภาพในการผลิตไฟฟ้าพลังน้ำคือ 70,000 เมกะวัตต์ ซึ่งมีเกินความต้องการภายในประเทศในปัจจุบันที่มีความต้องการจำนวน 9,000 เมกะวัตต์

นโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรม

- รัฐบาลเปรูกำลังพยายามที่จะพัฒนากิจกรรมทางเศรษฐกิจในเขตพื้นที่สูงแต่สภาพทางภูมิศาสตร์ของพื้นที่ชายฝั่งทะเลขนาดเล็กและป่าขนาดใหญ่ที่คั่นด้วยภูเขาสูงทำให้ยากต่อการส่งเสริมอุตสาหกรรมการผลิตในพื้นที่สูง พื้นที่ชายฝั่งทะเลยังคงเป็นตัวขับเคลื่อนหลักในการเจริญเติบโตทางการผลิต นอกจากนี้ รัฐบาลมีโครงการที่จะจัดสรรที่ดินใหม่พื้นที่เกือบ 100,000 เฮกตาร์เพื่อการเกษตรใน 2-3 ปีข้างหน้า โดยพื้นที่ประมาณ 60,000 เฮกตาร์ได้จัดสรรเพื่อทำการเกษตร และประมาณ 30,000 เฮกตาร์ได้มีการครอบครองแล้วโดยภาคเอกชนและเกษตรกร แต่ยังไม่มียระบบชลประทาน
- สำหรับอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร ซึ่งรวมถึงผลิตภัณฑ์อาหารกระป๋อง/แปรรูปต่าง ๆ ผลิตภัณฑ์สามารถขายสู่ประเทศต่างๆที่มีข้อตกลงการค้าเสรีกับเปรู อาทิเช่น สหรัฐฯ



เม็กซิโก แคนาดา และประเทศในแถบอเมริกากลาง อย่างไรก็ตาม สำหรับประเทศบราซิลพบว่า ยังไม่มีข้อตกลงการค้าเสรีแบบทวิภาคีกับเปรู (แต่มีความสัมพันธ์ทางการค้าภายใต้การรวมกลุ่ม MERCOSUR) ในด้านประมง เปรูมีชายฝั่งทะเลยาวประมาณ 3,000 กิโลเมตรซึ่งสามารถเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำได้ บริษัทในเมืองอีกา (Ica) ทางภาคใต้ของเปรูผลิตหอยเชลล์ ในขณะที่บริษัททางทิศตะวันตกเฉียงเหนือผลิตกุ้ง ปลาเทราท์ยังสามารถผลิตได้ในทะเลสาบและแม่น้ำในพื้นที่สูงซึ่งได้รับการยกเว้นภาษี (Tax exemption)

- Peru does not prioritize specific sectors for investment but the main areas of interest include infrastructure which provide the basis for promoting any productive sector.
- The country is rich in natural resources, for mining and agriculture for example, but currently has an infrastructure gap of around USD 80-88 billion. The government is promoting infrastructure investment through Public Private Partnership (PPP) and currently has planned projects with USD 12 billion total value available through (Design-Finance-Construct-Operate-Manage, DFCom) concessions between 20-40 years depending on the types of projects. Some projects that have revenues from tariffs or tolls are self-sustainable. Other projects will require subsidy in the form of co-financing with the government via a mechanism to pay back the money that the investor has already put into the project during the initial design and construction periods. An example is Line no. 2 of the Lima metro system has just been awarded covering 35 km with total project value of around USD 6 billion. The co-financing from the government for the project is up to around USD 4 billion to cover for civil works and rolling stocks. The investor consortium will need to raise financing for the project for each phase of the construction and will be paid back accordingly in addition to the revenue from ticket sales. Proinversión has an average of 25-30 infrastructure projects at a given time. For the coming year at least 1 additional metro line will be awarded in addition to road, power generation, telecom and social (health and education) infrastructure projects. There is a maximum limit on total government co-financing of PPP projects at 7% of GDP.

Productive activities

- The general government policy is not to intervene in the economy. Almost all sectors and activities are open for investment. The government only



consolidates and provides predetermined policies based on the principle of national treatment for both foreign and local companies.

- There are no restrictions on foreign investment except for air transportation (50% ownership by a local partner for the first 6 month period and 30% thereafter) and maritime activities (only available for national company). Public services and mining activities are regulated by the corresponding agencies e.g. OSINERGMIN for mining and energy, OSITRAN for transportation. For power plants, accelerated depreciation of assets is the only investment incentive in power generation and energy transmission and a temporary authorization from the Ministry of Energy and Mining is required prior to the development of a preliminary study. There are different markets for electricity prices. In the regulated market, energy is sold to the national grid system operated by OSINERGMIN, and the System Economic Operation Committees (COES) are the regulator of tariff rates. In the free market, energy prices are settled based on negotiation between the producers and their clients e.g. power producers and industrial zone users.
- There is currently enough energy from hydroelectric and natural gas sources so there is no policy support for renewable energy. Hydroelectricity represents 52% of the energy market and 46% from natural gas. The potential capacity of hydropower is 70,000 MW exceeding the current domestic demand of 9,000 MW.

Industrial Development Policy

- There is no investment incentive or preference to encourage local supply industries in specific areas. There are few incentives that apply generally e.g. income tax and VAT reduction for companies set up in the jungle area and special free zones. Past policies during 1960s and 1970s resulted in inefficient local industries looking for government benefits certification of non-protection. Most are assembly industry without the incentive to develop local parts. Almost all incentives to support local industries were dropped as part of the economic reform in 1991-92. Few government procurement benefits to local companies that remained were eliminated 5-6 years ago. Local companies need to look for foreign partners for technological knowhow. Given the local conditions, regulations and FTAs, more attractive sectors for exports to the global market are food processing, mining, construction materials as a result of the infrastructure projects, and tourism where the Ministry of Trade and Tourism has identified 7 special travel destinations other than Machu Picchu.



- The government is trying to improve economic activities in the highland but the geography of small coastal areas and large jungles separated by high altitude mountain range in between, makes it difficult to promote manufacturing industry in the highland. The coastal areas will be the main growth engine in terms of production for a while. In addition, the government has projects to make available almost 100,000 hectares of new land for agriculture in the next 2-3 years. Proinversion has awarded concession for a USD 700 million irrigation project north of Peru for Chavimochic project 700 km north of Lima. Around 60,000 hectares of new land will be allocated for agriculture. Some 30,000 hectares are already owned by private agribusiness and farmers but are not currently irrigated. Proinversion will be selling another 30,000 hectares in the coming months; 3,000 hectares by the end of this year and the beginning of next year. The private sector builds and operates the irrigation project and will develop the land under government concession that are sold to local or foreign farmers for growing any crops including fruits or vegetables. Nearby Salaverry port will be improved to facilitate movements of produce from the area in the near future. Currently, the main producers in Chavimochic are Peruvian e.g. Camposol. Largest foreign company in the area is DanPeru, a Danish-Peruvian joint venture producing asparagus, paprika and artichokes. There are some Chilean and Columbian producers. In the Arequipa region south of Peru, another 35,000 hectares of land will be sold to private companies. Proinversion will inform investors any relevant regulation e.g. restriction on the production of rice or sugarcane.
- For food processing which adds value to agriculture produce e.g. canned and processed products, the products can be sold to countries having free trade agreements with Peru such as the US, Mexico, Canada and Central American countries, but Brazil still does not have an FTA with Peru apart from the Mercosur. In fishery, Peru has a long 3,000 km coast in which aquaculture can be done. Companies in Ica, south of Peru produce scallops while those in the north produce prawn. Trout can also be produced in the lakes and rivers in the highland where production activities receive tax exemption. There are also some special free zones in Paita port in the north, Tacna near southern border with Chile, and nearby southern ports in Ilo and Matarani. There are some restrictions on goods that can be produced in these zones.
- For the past two years, Proinversion has been working on investment facilitation to simplify the procedure and help investors review local regulation by working together with 80-90 local government offices and suggesting changes in order to facilitate investment. For example, the municipality of Lima reduces to time for business registration from 3-4 months previously to 15 days.

The Ministry of Economy and Finance has set up a specialized team following large investment projects in order to identify any red tape in the process and help investors resolve any issues e.g. helping to resolve a problem with local government when investors try to bring a gas pipeline to Ica region by working with the competition agency, INDECOPI, and convince the Mayor of Ica through media campaign. Proinversion conducts regional symposium on investment potential and restrictions with the local authorities to attract and facilitate private investment. Proinversion can also prepare information for investors on specific economic sectors and markets, the main companies, services and suppliers, and identify potential industrial site for location.



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าร่วมหารือกับคณะผู้แทนจาก Proinversion

9. APM Terminals Callao

APM TERMINALS  **Lifting Global Trade.**

- **หน้าที่และความรับผิดชอบ**

APM Terminals Callao เป็นท่าเรือตั้งอยู่ 15 กิโลเมตรจากใจกลางกรุงลิมาเมืองหลวงของประเทศเปรูซึ่งมีเศรษฐกิจที่ใหญ่เป็นอันดับที่ 4 ในอเมริกาใต้ และเป็นท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในชายฝั่งด้านตะวันตกของอเมริกาใต้ บริษัท APM Terminal ได้ชนะการประมูลในโครงการ The Muettle Norte Terminal ในเดือนเมษายนปี 2011 และได้เริ่มดำเนินการโดยเปลี่ยนชื่อท่าเรือใหม่เป็น APM Terminals Callao ในเดือนกรกฎาคมปีเดียวกัน โดยมีผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คือ Callao Port Holdings B.V. และ The Peruvian Company Central Portuaria

APM Terminals Callao เป็นท่าเรือเอนกประสงค์ ที่มีทั้งคลังสินค้าเก็บตู้คอนเทนเนอร์และคลังสินค้าทั่วไป เช่น เหล็ก ธัญพืช เคมีภัณฑ์ ถ่านหิน พืชผัก ปลา น้ำมัน เป็นต้น รวมถึงมีแผนที่จะปรับปรุงท่าเรือให้ได้มาตรฐานการดำเนินงาน ทันสมัยมากขึ้นและสามารถจัดเตรียมการบริการได้ทันทีเพื่อสร้างโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจต่อไป

● **สรุปผลการเจรจาหารือ**

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังหารือร่วมกับ: Ms. Barbara Vásquez, Communication Officer

- APM Terminal Callao เป็นได้รับสัมปทาน 30 ปีในการบริหารท่าเทียบเรือ Callao ทางฝั่งเหนือ โดยการก่อสร้างได้เริ่มขึ้นเมื่อปี 2006 และเสร็จในปี 2010 ท่าเทียบเรือเอนกประสงค์ฝั่งเหนือสามารถรองรับสินค้าทั่วไปได้ถึง 30% ของธุรกิจท่าบริการตู้สินค้า และธุรกิจขนส่งสินค้าทั้งหมด ส่วนท่าเทียบเรือฝั่งใต้ซึ่งประกอบด้วยท่าบริการตู้สินค้า 70% ของธุรกิจบริการตู้สินค้าซึ่งบริหารงานโดย DP World โดยก่อนหน้านี้ท่าเทียบเรือดำเนินการโดยรัฐวิสาหกิจร่วมกับบริษัทโลจิสติกส์ในพื้นที่
- ในปี 2013 APM ดูแลปริมาณการขนถ่ายสินค้า 506,000 TEU โดยธุรกิจการขนส่งสินค้าทั่วไปเติบโตอย่างรวดเร็วกว่าที่ตั้งเป้าไว้ที่ 11.7 ล้านตันในปี 2013 โดยเทียบกับเป้าหมายที่ตั้งเป้าไว้ที่ 22 ล้านตันในปี 2022 ซึ่งเป็นสัญญาสัมปทานที่ระบุไว้ ท่าเทียบเรือในปัจจุบันสามารถรองรับสายเรือที่ให้บริการ(shipping lines) 20 รายและเรือบรรทุกสินค้า 45 ลำต่อสัปดาห์ โดยเฉลี่ยแล้วต้องรออยู่ในทะเลก่อนเข้ามาเทียบท่าประมาณ 2-3 วัน
- การพัฒนาในอนาคตของโครงการนี้ในอีก 10 ปีข้างหน้าแบ่งออกเป็น 5 ระยะ สำหรับสองระยะแรก คือ ในช่วง 2012-2014 และ 2015-2016 มุ่งประสานและเร่งให้เกิดการรองรับในสายการขนส่งขนาดใหญ่และทำให้มีศักยภาพรองรับตู้สินค้า 1.6 ล้าน TEUs ในสองไตรมาสแรก ในปัจจุบันมีศักยภาพรองรับอยู่ที่ 500,000 TEUs โดยตู้สินค้าชนิดใหม่ที่มีการขยายพื้นที่ของตู้ให้มีความลึก 16 เมตรสำหรับเรือขนาดใหญ่ มีเครนและสายพานนำส่งจะถูกติดตั้ง เพื่ออำนวยความสะดวกต่อโลจิสติกส์ไว้ ณ ท่าเทียบเรือ
- การดำเนินการและการพัฒนาท่าเทียบเรืออยู่ภายใต้กฎหมายและข้อบังคับ (โดยคณะกรรมการกำกับและควบคุมดูแลการลงทุนในการขนส่งสาธารณะและโครงสร้างพื้นฐาน-OSITRAN) ซึ่งระบุไว้ในสัญญาการทำสัมปทาน โดยในระยะแรกของโครงการเกิดความล่าช้าเนื่องมาจากต้องรอใบอนุญาตก่อสร้าง โดยค่าธรรมเนียมครอบคลุมทั้งบริการภายใต้กฎระเบียบและไม่อยู่ภายใต้กฎ การบริการภายใต้กฎโดยมาตรฐานแล้วจะรวมถึงการบรรทุกและการขนถ่ายสินค้า นอกจากนี้ยังมีบริการพิเศษ ได้แก่ การเสนอส่วนลดจากสัญญาการประมูล เช่น ส่วนลด 100% จากบริการขนส่งสินค้า โดยมี Superintendence of Tax Administration (SUNAT) หน่วยงานที่มีสำนักงานภาษีศุลกากรอยู่ในท่าเทียบเรือและมีสำนักงานใหญ่ใกล้ๆกับ Callao มีหน้าที่จัดการตรวจสอบดูแลสินค้าขาเข้าและขาออกจากท่าเรือ รวมถึงการขนส่งวัตถุดิบตรงไปยังคลังพัสดุ



- ในระหว่างการประมูลโครงการผู้เชี่ยวชาญด้านการพัฒนาธุรกิจได้มาร่วมอภิปรายกับฝ่ายบริหารและจัดทำข้อเสนอในประเด็นที่ฝ่ายบริหารต้องการ การเตรียมความพร้อมในกระบวนการประมูลใช้เวลาประมาณ 1 ปี และกระทรวงการขนส่งเป็นผู้ดูแลการให้สัมปทานผ่านทางองค์กร Proinversion โดยการลงทุนทั้งสิ้นรวม 750 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่คาดการณ์ว่าจะถึง 1 พันล้านเหรียญดอลลาร์สหรัฐฯเมื่อสิ้นสุดโครงการ นอกจากนี้ทำเทียบเรือที่ได้รับการพัฒนาแล้วจะประกอบด้วยไซโล และตู้สินค้าเก็บเมล็ดธัญพืชและของเหลว
- เรือเข้ามาเทียบท่าที่ Callao ซึ่งเป็นจุดศูนย์กลางการกระจายตู้สินค้า เรือขนาดใหญ่ที่มีศักยภาพบรรทุกได้ประมาณ 9,000 TEUs จะมาจากประเทศจีน สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป ผ่านมาทางปานามาซึ่งเป็นจุดเชื่อมต่อขนาดใหญ่ระหว่างเงินกับยุโรป นอกจากนี้เส้นทางสำหรับทวีปเอเชียจะเดินทางตรงมาจากสิงคโปร์โดยใช้เวลาเดินทางเฉลี่ย 30 วัน
- ทำเทียบเรือกำลังเรือโลจิสติกส์สำหรับระบบรางเพื่อทำให้เกิดการพัฒนาให้เป็นท่าเทียบเรือเอนกประสงค์ในอนาคต
- APM Terminals Callao is the manager of the north side of the Port of Callao in Lima under a 30-year concession. The construction of the port started in 2006 and the port was completed and opened in 2010. The north terminal is a multi-purpose general cargo terminal consisting of 30% of the container business and all of the general cargo businesses. The container terminal on south side which covers 70% of the container business is managed by DP World. Previously the port was operated by a state owned company with different logistics operator companies in the area.
- In 2013 APM handled 506,000 TEUs of the container traffic. General cargo business is growing faster than projected with 11.7 million tons reached in 2013 compared with the target of 12 million tons by 2022 as specified in the concession contract. The port is currently accommodating 20 container shipping lines and 45 cargo ships per week. The average wait time outside the port in the ocean is around 2-3 days.
- Future development of the project over the next ten years is divided into 5 phases. The first two phases: 2012-2014 and 2015-2016 were combined and accelerated to receive the shipping lines of larger size and provide total container capacity of 1.6 million TEUs by the second quarter next year. Current capacity is around 500,000 TEUs. A new container berth will be extended to gain more space and dredging will be done to 16 meters depth in order to allow larger ship. Cranes and underground conveyor belts will be installed to facilitate the logistics within the port area.



- Port operations and development are subject to inspection and regulation (by the Supervisory Board for Investment in Public Transportation Infrastructure – OSITRAN) as specified in the concession contract. The first phase was delayed due to the need to wait for issuance of construction licenses. Service fees vary across the regulated and unregulated services. Standard regulated services include the loading and unloading of cargo and there are special services offering at discount as part of the concession contract e.g. 100% discount on general cargo service. The National Superintendence of Tax Administration (SUNAT) manages customs inspection of goods coming in and out of the port including the transportation of dangerous goods to the depots. SUNAT has a custom office inside the port and the main office is nearby in Callao.
- During the bidding of the project, the company's experts in business development came to discuss with the authorities and made a proposal and offer what the authorities wanted. The preparation for the bidding process took about one year. The concession is managed by the transport ministry through Proinversion. The overall investment is USD 750 million but expected to reach over USD 1 billion at the end. The developed port will include silos and grain crops and liquid containers.
- The company has to conduct CSR activities also by working with DP World and commercial association to reduce roadway congestion around the port area and give the government new ideas on logistics cabotage area in the ocean to reduce congestion for example.
- Ships come to Callao as the most central point with most concentration of containers. Larger ships with capacity of around 9,000 TEUs are from China, the US and EU. Feed ships go through Panama as a big connection point to China and EU. The route for Asia also comes directly from Singapore with average travel time of around 30 days.
- The port is waiting for the railway logistics for the whole country which is still to be developed in order to be a multi-purpose port.
- Note: On the date of the delegation visit to Callao, the public bus operators in Callao were on strike due to conflict with the Mayor of Lima over her refusal to let the operator services passengers in Lima in an attempt to regulate the informal transportation market. The strike caused inconvenience to commuters in Callao who relied on bus transportation in order to travel to work in other parts of Lima which are divided into 7 municipalities each

with different mayors. The problem highlights complication investors may face with local government as a result of Peru's decentralization and the transition state of the country's transportation infrastructure development.



อาคารสำนักงานเดิมของ APM Terminals Callao



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. ร่วมหารือกับคณะผู้แทนจาก APM Terminals Callao



การสัมมนาระดมความคิดเห็น

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

กำหนดการสัมมนาระดมความคิดเห็น

“โครงการศึกษาสู่ทางและระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา
สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย และสาธารณรัฐเปรู”



สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)

ร่วมกับ

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

กระทรวงการคลัง

วันพุธที่ 3 กันยายน 2557 เวลา 8.30 – 17.00 น.

ณ ห้องโลตัส ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์



13.00 – 13.30 น. ลงทะเบียน

13.30 – 14.30 น. นำเสนอผลการศึกษา “โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจ ณ สาธารณรัฐเปรู”
โดย คณะวิจัย สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

14.30 – 14.45 น. วิจารณ์และให้ข้อคิดเห็นต่อผลการศึกษา
โดย ผู้แทนจากสถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเปรู

14.45 – 16.30 น. อภิปราย “โอกาสและสู่ทางการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู”
ดำเนินรายการโดย
ดร. ธีรัช เชื้อประไพศิลป์
ผู้บริหารทีมการค้าการลงทุน สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
ร่วมอภิปรายโดย

1) คุณกำธร สิทธิโชติ

อดีตเอกอัครราชทูต ณ กรุงลิมา

2) ดร. จักรกรินทร์ ศรีมูล

ผู้อำนวยการ ศูนย์ศึกษาการค้าอาเซียนและลาตินอเมริกา มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

3) คุณอุดม จรรย์วิลาศกุล

ที่ปรึกษาอาวุโสสมาคมอาหารแช่เยือกแข็ง สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

16.30 – 17.00 น. ถาม-ตอบ และแสดงความคิดเห็น

อภิปราย “โอกาสการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู”

ดำเนินรายการโดย

ดร. ธีธัช เชื้อประไพศิลป์

ผู้บริหารที่ทำการค้าการลงทุน สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

ร่วมอภิปรายโดย

- 1) คุณกัณธร สิทธิโชติ
อดีตเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงลิมา
- 2) คุณอุดม จรรย์วิลาศกุล
ที่ปรึกษาอาวุโส สมาคมอาหารแช่เยือกแข็ง สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย
- 3) ดร.จักรินทร์ ศรีมูล
ผู้อำนวยการ ศูนย์ศึกษาการค้าอาเซียนและลาตินอเมริกา มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

คุณกัณธร สิทธิโชติ ได้นำเสนอในหัวข้อ Perspective for Thai Investment and Business in Peru ในรูปแบบการแสดงความคิดเห็นและเล่าเรื่อง เริ่มด้วย

เศรษฐกิจโดยทั่วไปของเปรู เปรูมีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องตั้งแต่สมัยอดีต ประธานาธิบดีอัลเบร์โต ฟูจิโมริ เป็นเวลากว่า 20 ปี ในปี 2013 จีดีพีของเปรูโตขึ้นร้อยละ 5.8 รายได้ ประชาชาติของเปรูอยู่ที่ 6,090 ดอลลาร์สหรัฐ เปรูยังมีคนจนจำนวนมาก แต่ในช่วง 20 ปีที่ผ่านมาเปรูได้ เอาชนะปัญหาความยากจนได้อย่างน่าสนใจ แต่ก็ยังมีปัญหาการกระจายรายได้ที่ไม่ทั่วถึง อัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ ร้อยละ 3.6 ใกล้เคียงกับประเทศไทย ในปีที่แล้วบรรษัทการเงินระหว่างประเทศ (IFC) รายงานว่าประเทศ เปรูเป็นประเทศที่นำการลงทุนทำธุรกิจมากเป็นอันดับ 2 ของละตินอเมริกา สินค้าออกที่สำคัญของเปรู คือ ทองคำ ทองแดง ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน สวิตเซอร์แลนด์ ญี่ปุ่น บราซิล เกาหลี ส่วน ทรัพยากรธรรมชาติสำคัญ ได้แก่ แร่ธาตุ ทองแดง เงิน และสังกะสีเป็นอันดับ 2 ของโลก ดิบกอันดับ 4 ของ โลก น้ำมัน แก๊สธรรมชาติ (ไทยสั่งจากเปรูแต่น้อยลงในช่วงหลัง) ประมง การเกษตร มีขนาดพื้นที่เป็น 2 เท่า ของประเทศไทย มีประชากร 30.4 ล้านคน ในด้านการค้าของเปรู ประเทศคู่ค้าอันดับ 1 ของเปรูคือ สหรัฐอเมริกา มูลค่าการค้า 1.6 หมื่นล้าน จีนเป็นอันดับ 2 มูลค่าการค้า 1.5 หมื่นล้าน รองลงมาคือ บราซิล ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ อินเดีย ไต้หวันและไทย ตามลำดับ ในด้านการค้าเปรูสนับสนุนนโยบายการค้าเศรษฐกิจเสรี มี FTA 19 ฉบับ และยังเป็นสมาชิกของ Pacific Alliances (เปรู ชิลี โคลัมเบีย และเม็กซิโก) ซึ่งเป็นประเทศ ที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจสูงในละตินอเมริกา นอกจากนี้ยังเป็นสมาชิก APEC TPP ANDREAN MERCOSUR สำหรับด้านการค้ากับกลุ่มประเทศอาเซียนมีไทยเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ในกลุ่มอาเซียนของเปรู โดยการประชุมสมัชชาสหประชาชาติจะมีการประชุมเพื่อสนับสนุน ส่งเสริมเศรษฐกิจระหว่างกันให้มากขึ้น

การลงทุนของต่างประเทศในเปรู เช่น สเปน ลงทุนในด้านโทรคมนาคมและด้านการเงิน อังกฤษ ลงทุนในด้านเหมืองแร่และธุรกิจพลังงาน ชิลีลงทุนในด้านการก่อสร้าง การลงทุนจากเอเชียสิงคโปร์มา อันดับหนึ่งตามด้วยญี่ปุ่น จีน เกาหลีใต้ โดยสิงคโปร์เข้ามาลงทุนด้านพลังงานกับประมง ซึ่งสิงคโปร์ไม่มี สถานทูตในเปรูเลย ประเทศในอาเซียนที่มีสถานทูตในลิมามีเพียงไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย โดยว่า บริษัทสิงคโปร์ที่เข้าไปลงทุนในเปรูเป็นการร่วมทุนกับจีน ญี่ปุ่นหรือประเทศในยุโรป สาขาการลงทุนที่ สำคัญในเปรู ได้แก่ เหมืองแร่ การเงินการธนาคาร (สเปน สหรัฐฯ ชิลี จีน และญี่ปุ่น) โทรคมนาคม (บริษัทเวียดนามไปลงทุนเป็น 1 ใน 3 ของบริษัทโทรคมนาคมยักษ์ใหญ่ของเปรู เป็นที่น่าสังเกตว่า

โตรคมนาคมในเวียดนามพัฒนาเพียงแค่ 15 ปี แต่เวียดนามก็สามารถไปลงทุนด้านโตรคมนาคมในเปรูได้) ก่อสร้าง การขนส่ง อุตสาหกรรม และการเกษตร

ในด้านความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างไทยและเปรูมีมูลค่าการค้าสองฝ่ายในปี 2013 อยู่ที่ 643 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ลดลงประมาณร้อยละ 16.77 เมื่อเทียบกับปี 2012 จากการที่ไทยนำเข้าแก๊ส น้อยลง การส่งออกจากประเทศไทยสูงขึ้นร้อยละ 30 โดยในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา ตัวเลขการค้าสองฝ่าย สูงขึ้นทุก ๆ ปี โดยเปรูเป็นผู้ค้าใหญ่อันดับ 5 ของไทยในละตินอเมริกา FTA ฉบับแรกที่เป็นตัวเชื่อม สำคัญในเรื่องการค้าสองฝ่าย มีผลบังคับใช้ 31 ธันวาคม พ.ศ. 2554 โดยอันแรกเป็น Early Harvest ส่วนที่กำลังตกลงในลักษณะครอบคลุม (Comprehensive) เพื่อให้ครอบคลุมการค้าการลงทุนมากขึ้น คงมีการประกาศในการประชุม APEC ครั้งที่เมืองจีน

สินค้าส่งออกของไทยไปเปรู ได้แก่ รถยนต์ (โดยเฉพาะรถปิคอัพ ซึ่งในแถบละตินอเมริกามักนิยม นำเข้ารถปิคอัพจากไทย) อะไหล่ อาหารทะเลกระป๋อง เม็ดพลาสติก ยางพารา ส่วนสินค้าส่งออกของเปรู มาไทย ได้แก่ อาหารแช่แข็ง เสื้อผ้า โดยบริษัทเปรูที่ลงทุนในไทย คือ บริษัท AJE Thai ผู้ผลิตเครื่องดื่ม Big Cola ส่วนบริษัทไทย ที่ไปลงทุนในเปรูคือบริษัท MEGA life ผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยา สำหรับละตินอเมริกานั้นเป็นตลาดใหม่ที่มีการเจริญเติบโต โดยเปรูต้องการขยายความสัมพันธ์กับ ประเทศในภูมิภาคเอเชียมากขึ้น มองข้ามและหาทางลดช่องว่าง อุปสรรคด้านระยะทาง ด้านภาษา ยุทธศาสตร์ของไทยให้เปรูเป็นตลาดใหม่ของสินค้าไทยและให้เปรูเป็นเกตเวย์ในการส่งสินค้าไป ในประชาคมแอนเดรียน สหรัฐอเมริกา และอื่น ๆ โดยมองผลที่ได้จาก FTA ของประเทศเปรู โดยอย่างมอง ว่าเปรูเป็นตลาดอย่างเดียว สินค้าส่งออกของไทยที่น่าจะมีศักยภาพ ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ ซีเมนต์ อาหาร เสริม วิตามิน สปา และเครื่องจักรกลซึ่งเป็นสินค้าที่มีศักยภาพเพราะมีความต้องการที่เพิ่มขึ้น

สาขาการลงทุนของไทยที่มีศักยภาพในเปรู ได้แก่ ร้านอาหารไทย (เนื่องจาก 1.คนเปรูรู้จัก อาหารไทยจากสหรัฐฯ 2.อาหารเปรูรสชาติคล้ายอาหารไทย 3.คนเปรูทานข้าว 4. ในเปรูมีร้านอาหาร เอเชียมากแต่ไม่มีร้านอาหารไทย) การโรงแรม (เนื่องจาก 1. ไทยมีความเชี่ยวชาญด้านการบริการ การดูแล รวมทั้งเอกลักษณ์ความเป็นไทย 2. เปรูและบราซิลเป็น Hub ด้านการลงทุน แต่ต้องเลือกลงทุนให้ เหมาะสมกับเมืองนั้น ๆ 3.คนเปรูมีกำลังซื้อสูงขึ้น โรงแรมที่ประสบความสำเร็จได้แก่ระดับ Up-Scale ลง มาถึง Economy สำหรับโรงแรมระดับ 5 ดาวมักไม่ประสบความสำเร็จในภูมิภาคอื่นนอกจากในลิมาและ เมืองใหญ่ ๆ) สปาและการนวดไทย (เปรูสนใจการแพทย์แผนตะวันออกและใช้พืชสมุนไพรมากขึ้น โดยเฉพาะในแถบอเมซอน) ซีเมนต์และวัสดุก่อสร้าง (ภาคการก่อสร้างเปรูขยายตัวประมาณร้อยละ 10) การแปรรูปอาหาร (เปรูมีวัตถุดิบที่ดีแต่ยังขาดเทคโนโลยีในการแปรรูป)

เปรูมี Free Trade Zones 5 เขต เช่น เมือง Tacna อยู่ที่ชายแดนประเทศเปรูและชิลี มีบริษัท ตั้งอยู่มากกว่า 3 พันบริษัท มีการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ภาษีท้องถิ่น และภาษีผู้บริโภคน เขต Catico ใน เมือง Palta ซึ่งอยู่ติดทะเล ยกเว้นภาษีทุกประเภท มีค่าเช่าพื้นที่ต่ำที่สุดในโลก คือ 0.5 เซนต์ต่อตาราง เมตร ในช่วง 8 เดือนแรกของการลงทุน Project of Chavimochi ในเมือง Trujills เมือง Iquitos อยู่ แถวอเมซอนทำอุตสาหกรรมเกษตร เช่น มีชาวมมาเลเซียไปลงทุนในธุรกิจปาล์มน้ำมันและปศุสัตว์ และเมือง Arequipa

<p>Top Thai Exports to Peru</p> <ul style="list-style-type: none"> Automobiles and parts (349.8 Million USD) Canned Seafood(23.4 M.USD) Plastic bead (22.5 M.USD) 	<p>Potential Export Goods</p> <ul style="list-style-type: none"> Cement and Construction equipments Supplements, Vitamins Thai rice Machineries 	<p>Potential Sectors for Thai investors</p> <ul style="list-style-type: none"> Thai Food and Restaurants <ul style="list-style-type: none"> Growth and fame of Thai cuisine in the US 5% of Peruvian Populations are Asian (Chinese, Japanese and Korean) Hotel and services related business <ul style="list-style-type: none"> expansion of tourism in Peru hub of hotel in the region Construction sectors <ul style="list-style-type: none"> growth of Peru's economy expected to expand +10% Food processing 
---	--	---

ที่มา: กระทรวงพาณิชย์ และเอกสารของคุณก่าธร สิทธิโชติ (อดีตเอกอัครราชทูตไทยในกรุงลิมา) ในงานสัมมนาระดมความคิดเห็นโครงการศึกษาช่องทางและระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู (กันยายน 2557)

ทั้งนี้ คุณก่าธรให้ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัท MEGA life ว่า ปัจจุบันบริษัทฯ มีสัดส่วนการลงทุนน้อยมากในเปรู คือ มีเพียงแค่นำพนักงานแต่ยังไม่มีโรงงานผลิต แต่กล้าที่จะไปเปิดตลาดในเปรู โดยคุณก่าธรแนะนำให้ บมจ.เครือเจริญโภคภัณฑ์ให้มาลงทุน มาทำ contract farming ทำนิคมเกษตร เช่น แอสฟารากัส เนื่องจากมีศักยภาพ

คุณอุดม จริยวิลาศกุล นำเสนอในหัวข้อโอกาสและช่องทางการลงทุนการทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู เล่าเรื่องตั้งแต่พ.ศ. 2504-2509 เกี่ยวกับการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศในประเทศไทย ไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมจนเปลี่ยนไปเป็นประเทศอุตสาหกรรม ปัจจุบันไทยเสีย GSP ทั้งหมด ทำให้ Competitive advantage น้อยลง ซึ่งเป็นปัจจัยที่ผลักดัน (push factor) ที่ทำให้ไทยต้องออกไปลงทุนต่างประเทศ สำหรับอุตสาหกรรมอาหาร ซึ่งรวมถึงอาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป ประเมินว่า ไทยมีศักยภาพในการแปรรูปอาหารและมีเทคโนโลยีในการผลิต ดังนั้นไทยจึงควรเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าวในเปรู และร่วมกันสร้างมูลค่าให้กับอุตสาหกรรม (Value Creation) ในลักษณะ Copacker Coinvester

ดร.จักรินทร์ ศรีมูล ได้เคยดำเนินการศึกษาข้อมูลในหลายประเทศในละตินอเมริกา จึงขอแสดงความเห็นเกี่ยวกับงานวิจัยในระยะต่อไป ว่าธุรกิจที่มีศักยภาพและน่าสนใจในเปรูอีกธุรกิจหนึ่ง คือ ธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ ดังนั้น จึงน่าจะมีการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในธุรกิจดังกล่าว และศึกษาเชิงลึกเพื่อให้ทราบถึงลักษณะของผู้ร่วมลงทุน (Partner) ในธุรกิจดังกล่าว และสำหรับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ผู้วิจัยควรศึกษาเพิ่มเติมเรื่องจำนวนนักท่องเที่ยวและความสามารถที่จะรองรับนักท่องเที่ยวของเปรูให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น สำหรับด้านการส่งเสริมและด้านภาษี ดร.จักรินทร์ได้ให้ความเห็นว่า ประเด็นดังกล่าวได้นำเสนอสาระเนื้อหาได้ครบถ้วนแล้ว



กล่าวเปิดการสัมมนา โดย
คุณอุดม วงศ์วิวัฒน์ไชย
เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน



นำเสนอผลการศึกษา โดยคณะวิจัย สถาบันวิจัยนโยบาย
เศรษฐกิจการคลัง



อภิปราย “โอกาสและสู่ทางการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเปรู”





รายชื่อผู้ส่งออกไทยที่มาเยือนสาธารณรัฐเปรู หรือ ลงทะเบียนกับสถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเปรู ประจำประเทศไทย

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐเปรู

No	COMPANY	PERSON	PRODUCT	INFO.
ASSOCIATION				
1.	THAI SUBCONTRACTING PROMOTION ASSOCIATION 86/6 Soi Trimit, Rama 4 Rd, Klongtoey, Bangkok, Thailand 10110 Tel. +66-2-713-6540 to 1 Fax. +66-2-713-6542 Email: thaisubcon@thaisubcon.com Website: www.thaisubcon.com	MR.CHANATIP SURACHAISITIKUL Honorary President Contact K. mim +66-86-387-3014	340 company members of 4 groups. Members may be classi...fied in the following activity groups 1. Metal 45% 2. Plastic, Rubber, and Polymer 30% 3. Electrical Parts and Electronics 10% 4. Packaging and other services 15%	This group formed a close association to carry out a "vendor meet customer" activity, to bring together part makers and main manufacturers of automotive, machine and electronic parts etc.
AUTOMOTIVE & VEHICLE, PART & ACCESSORIES				
2.	BIG-BEN (PAINT) CO.,LTD 38 Moo 7 Suanluangruamjai Rd. Krathumban, Tel. +66-2-811-1442 to 3 Fax: +66-2-811-0632 Email: sales@bbp.co.th Website: www.bbp.co.th	MR. KITTIDEJ SIRIJAROONCHAI Assistant Managing Director +66-81-821-6619	Automotive Paint, Car Refinish, Putty, Lacquer, Thinner	Export Value (2013): 4 Mil Baht Explyees:150 Established: 1994 Register capital: 5 Mil baht.
3.	CHUSILP GROUP TRADING CO.,LTD 3/165 Moo3 Bangnumjude, Muang, Samutsakorn 74000 Tel.+66-34-852-394 Fax. +66-34-852-443 Email: export@csg4x4.com Website: www.csg4x4.com	MR. NATTANON CHUTCHUKIATKUL Managing Director +66-81-838-2281	Chusilp Group has been established since 1994 as a Manufacturer of Automotive Accessories. Auto Accessories like Front Bumper, Rear Bumper, Side Step, Roll Bar	Export Value (2013): 66Mil Baht Explyees:80 Established: 1994 Register capital: 5 Mil baht.
4.	DEESTONE INTERNATIONAL CO.,LTD 4 Moo 7 Banglane=Kohrat Rd. Nakornpathom 73130 Tel. +66-34-301-681 to 85 Fax. +66-34-301-691 Email: nutsinee_p@deestone.com ,	MR. PICHET CHUNPAIBOON Regional Sales Manager +66-420-0038 ext 149	New Pneumatic Tires or Rubber Inner Tubes for Tires or Rubber	Export Value (2013): 3,425 Mil Baht Explyees:1,800 Established: 1996 Register capital: 600 Mil baht.



No	COMPANY	PERSON	PRODUCT	INFO.
	noppadol@deestone.com Website: www.Deestone-tires.com			
5.	MOULD MATE CO.,LTD 5/5 Soi Aree 5 Phaholyothin Rd. Samseannai, Phayathai, Bangkok 10400 Tel. +66-2-270-0291 to 2 Fax. +66-2-270-0290 Email: Kritphidech@mouldmate.com Website: www.mouldmate.com	MISS SRIPIMOL TAECHANURUK Vice President +66-2-270-0291	Solid Tire, Press on, Skid Steer, PU-BR, Wheels, We mainly produce solid tire for folklift & other industrial equipment.	Export Value (2013): 400 Mil Baht Explyees:300 Established: 1990 Register capital: 45 Mil baht.
6.	PROFENDER CO.,LTD 112 Moo1, Yaicha, Sampran, Nakornpatom 73110 Tel: +66-34-321-403 Fax: +66-34-225-365 Email: Tarikae@gmail.com Website: www.profender4x4.com	MS. TARIKA EIAMWATTANASIN Export Manager +66-81-938-9411	Profender was established in 1976 in Thailand. Our company was specializing on REM Products. We specialize in shocks for pick-ups and commercial vehicles, shocks and suspensions for 4x4 vehicles'	Export Value (2013):105Mil Baht Explyees:200 Established: 2007 Register capital: 5 Mil baht.
7.	PRO PART DISTRIBUTOR CO.,LTD 38/6 Chalermkhet 1 Rd., Thepsirin, Pomprab, Bangkok 10100 Tel. +66-2-225-5620 Fax. +66-2-598-9238 Email: info@scmotorpart.com Website: www.scmotorpart.com	MR. VAURAPONG TANGKOSKUL Managing Director +66-81-668-9555 ML. NADDACHAN PRAVITI TANGKOSAKUL	Filter, Body part, Accessories,	Export Value (2013): 130Mil Baht Explyees:10 Established: 2011 Register capital: 1 Mil baht.
8.	S.S.S. AUTOMOTIVE INDUSTRY CO.,LTD 40/4 Moo9 Suphan-Bangbuathong Rd. Laharn Nonthaburi 11110 Tel.+66-2-925-6464 Fax. +66-2-925-6465 Email: Wannutsss@gmail.com Website: www.sssauto.com	MISS WANNUT LOCHANAKOSIN Export Manager +66-86-300-1405	HS CODE: 87082999 BRAND: DAIRA Rear bumper Rear gate Tailbody Hood Fender	Export Value (2013): 405 Mil. Baht Explyees: 200 Established: 1981 Register capital: 25 Mil baht.
9.	SIAM AUTO MANUFACTURING CO.,LTD 112/2 Ladkrabang Industrial Estate Export zone1, Soi E 1/3 Chalongkrung, Lumpratiw, Ladkrabang, Bangkok 10520 Tel: +66-2-326-0510 Fax: +66-2-326-0511	MR. PHIPHAT NAKHONKAEN Managing Director Contact K. Sirigunya +66-86-000-4854	Siam Auto Manufacturing Co.,Ltd, establish in 2002. LUPU prides its expertise in manufacturing the best quality fiberglass auto	Export Value (2013): 55 Mil Baht Explyees:70 Established: 2012 Register capital: 2 Mil baht.



No	COMPANY	PERSON	PRODUCT	INFO.
	Email: Sirikanya_ph@lupotops.com Website: www.lupotops.com		accessories for pickup trucks which include hardtops canopy, top lids, and sport roll bar, serving for domestic and international clients.	
10.	SRITHAI AUTO SEATS INDUSTRY CO.,LTD 569 Moo 2 Bangpoo Industrial Estate, Sukhumvit KM.37 Tel.+66-2-709-4445 Fax. Email: Sales@airlumba.com , Yosara@limpaitoon.com Website: www.airlumba.com	MS. YOSARA LIMPAITON Assistant Managing Director +66-80-909-1971 MR. TEERACHAI LIMPATON Assistant Managing Director	1. Racliner with cover & Knob 2. Massage seat	Export Value (2013): 30 Mil Baht Explyees:120 Established: 1989 Register capital: 23 Mil baht.
11.	SVIZZ-ONE CORPORATION LIMITED 4/1-2 Moo 7 Banglane=Kohrat Rd. Nakornpathom 73130 Tel. +66-34-234-927 to 36 Fax. +66-34-301-688 Email: nutsinee_p@deestone.com , noppadol@deestone.com Website: www.deestone-tires.com	MR. NOPPADOL NIMDEE Regional Sales Manager +66-420-0038 ext 149	We are manufacturing Passenger Car tires, Light Truck tires and SUV tires with a production capacity more than 20,000 tires per days. New Pneumatic Tires or Rubber. Inner Tubes for Tires or Rubber	Export Value (2013): 1,495 Mil Baht Explyees:1,500 Established: 2006 Register capital: 490 Mil baht.
12.	THAI CHEW INTER-RUBBER CO.,LTD 3597/245 Trok Nork-Khet, Sudprasert Rd. Bangkok, Bangkoklaem, Bangkok 10120 Tel: +66-2-291-5352 Fax: +66-2-291-7779 Email: Sales@thaichewrubber.com Website: www.thaichewrubber.com	MR. PRAKIT RATIMANATSAWEE Export Manager +66-81-735-7920	Automotive Rubber Parts for Japanese Vihcles both commercial and passenger cars. The main items are engine mounting, Center Bearing, Shock Absorber Mounting, and all kind of rubber bush	Export Value (2013): 9 Mil Baht Explyees:120 Established: 2001 Register capital: 3 Mil baht.
13.	VEE RUBBER CORPORATION LTD 924 Vee Rubber Building, Rama 9 Rd. Bangkok, Huaykwai, Bangkok 10310 Tel. +66-2-719-6644 to 45 Fax. +66-2-719-6661 to 2 Email: Info@veerubber.co.th	MR. VEERAWAT SUKANJANAPONG Manager +66-2-719-6644 ต่อ 519 Contact K.ทีม +66-2-719-6644 ต่อ 200	Bicycle Tire, Bicycle Tube, Motorcycle Tire, Motorcycle Tube, Truck Tire, Truck Tube, Passenger Car Tire	Export Value (2013): 6,500 Milbt Explyees:4,000 Established: 1977 Register capital: 249 Mil baht.

No	COMPANY	PERSON	PRODUCT	INFO.
	Website: www.veerubber.co.th			Motorcycle Tires : for circuit racing, highway use, MotoX racing, Quad sport, utility, and racing Bicycle Tires : For all General used and also competition, including BMX Passenger Tires : Steel belted Radial for cars, pickup trucks, vans, and 4x4, now including low profile and competition tires. BIAS Truck Tires : for large and medium sized trucks to cover all applications
14.	WICHIEEN DYNAMIC INDUSTRY CO., LTD. 34/1 Moo 10 Pathumthani- Banglane Rd. T. Koobangluang A. Lardlumkeaw, Pathumthani 12140 Tel: +66-2-598-1342 Fax: +66-2-598-1344 Email: Exportsales@wdi.co.th Website: www.wdi.go.th	MR. SANONT PHANICH Vice President +66-2-598-1342 Ext. 155	Automotive Lighting for OEMs, replacements and accessories for passenger cars, pick-ups, agricultural, Construction, and commercial vehicles.	Export Value (2013): 107 Mil Baht Explyees:450 Established: 1971 Register capital: 65 Mil baht.
CONSTRUCTION MATERIAL AND HARDWARE				
15.	APPLIED DB INDUSTRIAL CO.,LTD 252 Moo 4 Sukhumvit Prakasa, Muang, Samutprakam 10280 Tel: +66-2-709-4040 to 9 Fax: +66-2-324-0552 Email: natthakit@adb.co.th , pattaraporn@adb.co.th Website: www.adb.co.th	MR.NATTHAKIT NAKPAD Export Manager +66-87-677-3881	Sillicone Sealants for Construction & Automotives Markets, Super glue, Epoxy, Pu Foam, Graft Adhesive, RTV Silicone Gasket Maker,	Export Value (2013): 365Mil Baht Explyees:482 Established: 2005 Register capital: 210 Mil baht.
16.	N.C.R. RUBBER INDUSTRY CO.,LTD 69,71-73 Bamrungrat Rd. Sampanthawong, Bangkok 10100 Tel: +66-2-622-6992 to 6 Fax: +66-2-224-0791 Email: Export@ncr-rubber.com Website: www.ncr-rubber.com	MS. SARANYAPORN KHAMANONG International Business Manager +66-2-622-6992 to 6 ext. 144	1. Industrial Rubber Hose: Air Hose, Welding Hose, LPG, Jack Hammer 2. Automotive Rubber Hose: Petrol Pump, Fuel/Oil hose, Air Conditioning Hose, Air Brake Hose 3. Mandrel Built Hose: Sandblast Hose, Steam Hose, Water delivery Hose 4. PVD Hose, PVC Reinforced Hose, PVC Air/Water Hose 5. Rubber Engineered Products Rubber Expansion Joints, Marine Fender	Export Value (2013): 736 Mil Baht Employees: 440 Established: 1960 Register capital: 155 Mil baht.
17.	TOYO MILLENNIUM COMPANY LIMITED 240/43 Ayodhaya Tower 20 th fl, Ratchadepisek Road, Huaykwang, Bangkok 10310 Tel: +66-2-274-0852 to 9 ext. 115 Fax: +66-2-274-0850 Email: oversea@toyomillennium.com Website: www.toyomillennium.com	MS. NANTHAPHATT TANAPATCHOKCHAI Sales Manager Contact K. โทรสาร 081-651-8414	Welded Stainless Steel Tube According to Specification ASTM Standard, DIN, ISO, SWG, and AS Standard.	Export Value (2013): 115.5 Mil Baht Explyees:158 Established: 1999 Register capital: 400 Mil baht.
18.	VIVA INDUSTRIES CO., LTD 916/9 Soi Sukhumvit 55, Sukhumvit Road, Klongtonnua, Wattana, Bangkok 10110 Tel: +66-2-381-6453 Fax: +66-2-381-2400 Email: sales@viva.co.th , napat_a@viva.com Website: www.viva.co.th , www.vivaboard.com	MR. VICHAYA BURANAPHAN Managing Director Contact K. rut +66-84-554-4644	Viva Industries Co., Ltd. is the first producer of Cement Bonded Particle Board in Thailand. Cement Bonded Particle Board:	Export Value (2013): 161 Mil Baht Explyees:500 Established: 1983 Register capital: 44 Mil baht.
PLASTICS				
19.	SCG PLASTICS COMPANY LIMITED	MR. CHAYUT PIHAKAENDR		Export Value (2013):



No	COMPANY	PERSON	PRODUCT	INFO.
	1 Siam Cement Rd. Bangsue, Bangkok 10800 Tel. +66-2-586-4122 Fax. +66-586-2674 Email: Chayutp@scg.co.th Website: www.chemicals.scg.co.th	EXPORT SALES +66-81-206-8585, +66-89-204-0352	High Density Polyethylene, Polypropylene Homopolymer, Polypropylene Copolymer, PVC.	700 Mil Baht Employees: 20,000 Established: 1995 Register capital: 10 Mil baht.
20.	SRITHAI SUPERWARE PCL 15 Suksawat Rd. Soi 36, Bangpakok, Rasburana, Bangkok 10140 Tel. +66-81-840-70001 Fax. +66-2-427-7168 Email: teerat@srithaisuperware.com Website: www.srithaisuperware.com	MR. TEERAT CHAIAREELERT Deputy Export Sales Manager +66-2-427-0088 Ext. 2232	The world's largest manufacturer of 100% Melamine Tableware	Export Value (2013): 330 Mil Baht Employees: 1,600 Established: 1993 Register capital: 2,857 Mil baht.
MACHINERY				
21.	FLOWLUTION CO.,LTD 26/48 Moo4 Suksavadh Rd. Jomthong, Bangkok 10150 Tel: +66-2-877-3223 Fax: +66-2-877-3373 Email: oraphan@flowlution.com Website: www.hothydraulic.com	MISS ORAPHAN CHAIVORARAT Overseas Director +66-88-951-5145 MR. ATHAKARN THUMSUWANNA Regional Manager +66-89-438-1518	Hydraulic Pumps Valves and components	Export Value (2013): 43 Mil Baht Employees: 12 Established: 2003 Register capital: 1 Mil baht.
FOOD PRODUCTS AND BEVERAGES				
22.	MONTY & TOTCO CO., Ltd 15 Soi Kanchanakom, Phaholyothin Rd. Samsen nai, Phayathai, Bangkok 10400 Tel. +66-2-271-0987 Fax. +66-2-271-0545 Email: secretary3@thai-choice.com Website: www.thai-choice.com	MRS. SRICHANOK WATTANASIRI Managing Director MR. THOMAS STEWART WRIGHT Executive Director Contact K.นุชนาท 02-271-0987 #306	Sauces, Instant Noodles, Curry Pastes	Export Value (2013): 3.2 Mil Baht Employees: 25 Established: 1995 Register capital: 6.0 Mil baht.
23.	ONGKORN SPECIAL FOODS CO.,LTD 60/105 (3 rd floor) Moo 4 Ekachai Road Kokkham District Muang, Samutsakorn 74000 Tel. +66-34-837-764 Fax. +66-34-837-765 Email: eddie@ongkorn.com Website: www.ongkorn.com	MR. SUPASINTH CHAROENSIN Managing Director +66-34-837-764	Canned Fruit, Canned Vegetable, Canned Fish	Export Value (2013): 792 Mil Baht Employees: 24 Established: 2006 Register capital: 5 Mil baht.
24.	PENTA IMPEX CO., LTD 38/15 Soi Anumanrajdhon, Surawong Rd. Suriyawong, Bangrak, Bangkok, 10500 Tel. + 66-2-233-0135 Fax. +66-2-236-1629 Email: rames@pentaimpex.com , sales@pentaimpex.com Website: www.pentaimpex.com	MR. RAMES KHANHIRUN Marketing & Sales Executive +66-2-233-0135	PENTA, THAI BOY, LIN LIN, MAE RIM, SAVORIE, DOUBLE GOLDEN PAGODA, TWIN RABBITS, TAKAO, STAR FRESH. Condiments, Sauces, Fine Pickles, Frozen foods, and Oriental Spices & Dried Foods.	Export Value (2013): -- Mil Baht Employees:250 Established: 1983 Register capital: 75 Mil baht.

ที่มา: สถานเอกอัครราชทูตสาธารณรัฐเปรู ประจำประเทศไทย (2557)

