

รายงานฉบับสมบูรณ์ (Final Report)



“โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา”



เสนอ

สำนักงานคณะกรรมการ
ส่งเสริมการลงทุน



โดย

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบาย
เศรษฐกิจการคลัง



รายงานฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

สารบัญ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 หลักการและเหตุผล.....	1-1
1.2 วัตถุประสงค์.....	1-4
1.3 ขอบเขตการศึกษา.....	1-4
1.4 วิธีการศึกษา.....	1-5
1.5 แผนการดำเนินงาน.....	1-9
1.6 ผลที่คาดว่าจะได้รับ.....	1-9
1.7 คุณสมบัติของที่ปรึกษา.....	1-10
บทที่ 2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบการลงทุน	
2.1 บทนำ.....	2-1
2.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบการลงทุนในสาธารณรัฐกานา.....	2-1
บทที่ 3 โอกาสและสู่ทางการลงทุน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ	
3.1 บทนำ.....	3-1
3.2 พฤติกรรมผู้บริโภค.....	3-7
3.3 การวิเคราะห์โอกาสและสู่ทางในสาขาการลงทุนที่น่าสนใจ.....	3-10
3.4 โอกาสและสู่ทางการลงทุนในอุตสาหกรรมที่น่าสนใจ.....	3-13
3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้อง ในประเทศกานา.....	3-35
บทที่ 4 ต้นทุนการดำเนินธุรกิจ (Cost of Doing Business) ในสาธารณรัฐกานา ปี 2014	
4.1 ค่าธรรมเนียมการตรวจคนเข้าเมือง.....	4-1
4.2 ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการ.....	4-2
4.3 อัตราภาษี.....	4-4
4.4 ค่าจ้างแรงงานตามประเภทแรงงาน.....	4-7
4.5 การจ้างแรงงาน.....	4-7
4.6 ค่าใช้จ่ายในการรับใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่และใบอนุญาตทำงาน.....	4-8
4.7 ค่าเช่า.....	4-9
4.8 ค่าสาธารณูปโภค.....	4-10
4.9 ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม.....	4-12
4.10 ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร.....	4-13
4.11 ค่าขนส่งโดย UPS.....	4-17
4.12 วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557.....	4-27

สารบัญ (ต่อ)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

บรรณานุกรม

- ภาคผนวก: ก การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)
ภาคผนวก: ข การสำรวจข้อมูลภาคสนาม ณ สาธารณรัฐกานา (2-5 ส.ค. 2557)
ภาคผนวก: ค การสัมมนาระดมความคิดเห็น

สารบัญตาราง

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

	หน้า
ตารางที่ 1.1: มูลค่าการส่งออกของสินค้าไทยจำแนกรายประเทศ ปี พ.ศ. 2553-2557	1-2
ตารางที่ 1.2: รายการสินค้าส่งออกและนำเข้าหลักระหว่างไทย และสาธารณรัฐกานา	1-2
ตารางที่ 1.3: ตัวอย่างรายชื่อนักลงทุนไทยที่ลงทุนหรือสนใจลงทุนในสาธารณรัฐกานา	1-2
ตารางที่ 1.4: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ	1-3
ตารางที่ 1.5: ธุรกิจอาหารที่มีศักยภาพในการเติบโตในสาธารณรัฐกานา	1-3
ตารางที่ 2.1: คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐกานา ประจำปี 2557	2-2
ตารางที่ 2.2: คะแนนและลำดับการเปิดเสรีด้านต่างๆของสาธารณรัฐกานาประจำปี 2557	2-2
ตารางที่ 2.3: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในสาธารณรัฐกานา (ณ ปี 2557)	2-4
ตารางที่ 2.4: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่ายในสาธารณรัฐกานา (ณ ปี 2557)	2-4
ตารางที่ 3.1: อันดับของกานาในการเป็นประเทศคู่ค้าของไทย	3-3
ตารางที่ 3.2: อัตราการขยายตัวของมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับกานา	3-3
ตารางที่ 3.3: แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปยังกานา	3-3
ตารางที่ 3.4: แสดงมูลค่าสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากกานา	3-4
ตารางที่ 3.5: รายชื่อนักลงทุนในไทยที่ลงทุนในสาธารณรัฐกานา	3-5
ตารางที่ 3.6: จุดแข็งและจุดอ่อนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในสาธารณรัฐกานา	3-10
ตารางที่ 3.7: มาตรการส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ของสาธารณรัฐกานา	3-11
ตารางที่ 3.8: ปริมาณผลผลิตพืชอาหารภายในประเทศกานา ปี 2008-2013	3-14
ตารางที่ 3.9: ตลาดส่งออกอาหารทะเลของกานา	3-16
ตารางที่ 3.10: จำนวนปศุสัตว์ในประเทศกานาปี 2008-2013	3-16
ตารางที่ 3.11: ข้อมูลของบริษัท Irani Brother & Others Limited	3-22
ตารางที่ 3.12: ข้อมูลของบริษัท Takoradi Flour Mills Limited	3-23
ตารางที่ 3.13: ข้อมูลของบริษัท Parlays Ghana Limited	3-24
ตารางที่ 3.14: ข้อมูลของบริษัท MW Brands	3-25
ตารางที่ 3.15: ข้อมูลของบริษัท Unilever Ghana Limited	3-27
ตารางที่ 3.16: ปริมาณการส่งออกผลไม้บางประเภทของสาธารณรัฐกานา	3-28
ตารางที่ 3.17: ข้อมูลของบริษัท Nestle Ghana Limited	3-31
ตารางที่ 3.18: ข้อมูลของบริษัท Aquafresh Limited	3-32
ตารางที่ 3.19: รายละเอียดของ SBC Beverages Ghana Limited (Pepsi Cola)	3-33
ตารางที่ 3.20: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	3-46
ตารางที่ 3.21: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล	3-47

สารบัญตาราง (ต่อ)

โครงการศึกษาเปรียบเทียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

	หน้า
ตารางที่ 4.1: ค่าธรรมเนียมวีซ่า (Visa).....	4-1
ตารางที่ 4.2: สรุปกระบวนการ ระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการในกานา	4-27
ตารางที่ 4.3: ค่าธรรมเนียมในการเริ่มต้นทำกิจการที่ GIPC.....	4-3
ตารางที่ 4.4: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	4-4
ตารางที่ 4.5: อัตราภาษีตามประเภทเงินได้	4-4
ตารางที่ 4.6: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลผู้มีถิ่นที่อยู่ในกานา.....	4-5
ตารางที่ 4.7: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับบริษัทที่ไม่มีถิ่นฐานในประเทศ.....	4-5
ตารางที่ 4.8: อัตราอากรแสตมป์และค่าธรรมเนียมการโอน	4-6
ตารางที่ 4.9: ค่าเฉลี่ยอัตราค่าจ้างแรงงานสำหรับแรงงานไร้ฝีมือแรงงานกึ่งฝีมือและแรงงานฝีมือ	4-7
ตารางที่ 4.10: สรุปกฎหมายแรงงานที่สำคัญ	4-7
ตารางที่ 4.11: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Immigration Service	4-8
ตารางที่ 4.12: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Investment Promotion Centre	4-8
ตารางที่ 4.13: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Free Zones Board	4-8
ตารางที่ 4.14: ค่าเช่าสำนักงาน.....	4-9
ตารางที่ 4.15: ค่าเช่าที่พัก/ ที่อยู่อาศัย	4-9
ตารางที่ 4.16: ที่ดินสำหรับการพัฒนา	4-9
ตารางที่ 4.17: อัตราค่าน้ำประปา โดย Ghana Water Company Limited (GWCL) ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการกำกับกิจการสาธารณูปโภคสาธารณะ	4-10
ตารางที่ 4.18: อัตราค่าไฟฟ้าประเภท I.....	4-10
ตารางที่ 4.19: อัตราค่าไฟฟ้าอัตราค่าไฟฟ้าประเภท II.....	4-12
ตารางที่ 4.20: ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม.....	4-12
ตารางที่ 4.21: อัตราค่าบริการของผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน	4-13
ตารางที่ 4.22: ค่าบริการของผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือ (เติมเงิน).....	4-14
ตารางที่ 4.23: SMS IDD (บริการ SMS ระหว่างประเทศ).....	4-15
ตารางที่ 4.24: ข้อมูลผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตในเมือง Accra	4-15
ตารางที่ 4.25: อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังกานาแบบ Express Saver	4-17
ตารางที่ 4.26: อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังกานาแบบ Expedited.....	4-19
ตารางที่ 4.27: อัตราค่าขนส่งการส่งออกสินค้าออกจากกานา แบบ Express Plus.....	4-21
ตารางที่ 4.28: อัตราค่าขนส่งสำหรับการส่งออกสินค้าออกจากกานาแบบ Express.....	4-23
ตารางที่ 4.29: อัตราค่าขนส่งสำหรับการส่งออกสินค้าออกจากกานาแบบ Express Saver.....	4-25
ตารางที่ 4.30: วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557.....	4-27

สารบัญแผนภาพ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

	หน้า
แผนภาพที่ 1.1: วิธีการศึกษาวิจัย (Research Method)	1-6
แผนภาพที่ 1.2: กรอบแนวทางในการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในสาธารณรัฐกานา	1-7
แผนภาพที่ 3.1: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐกานา	3-1
แผนภาพที่ 3.2: สัดส่วน GDP ของสาธารณรัฐกานาจำแนกตามภาคเศรษฐกิจ (ร้อยละของ GDP รวม).....	3-1
แผนภาพที่ 3.3: เปรียบเทียบอันดับความยาก-ง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business).....	3-2
แผนภาพที่ 3.4: ประมาณการการใช้จ่ายของประชากรแอฟริกาใต้สะฮารา (Sub-Saharan Africa).....	3-7
แผนภาพที่ 3.5: ประมาณการใช้จ่ายของประชากรแอฟริกาใต้สะฮารา ในปี 2020 จำแนกรายประเทศ.....	3-8
แผนภาพที่ 3.6: การจำแนกกลุ่มประชากรในแอฟริกาใต้สะฮารา	3-9
แผนภาพที่ 3.7: ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจการเกษตร	3-14
แผนภาพที่ 3.8: ที่ตั้งของโรงงาน Nestle ในกานาและทวีปแอฟริกาตะวันตก	3-32
แผนภาพที่ 3.9: ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัท Aquafresh Limited	3-33



บทนำ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

1.1 หลักการและเหตุผล

การค้าการลงทุนระหว่างประเทศเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่ช่วยขับเคลื่อนการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของไทย และเมื่อประเทศที่เคยเป็นคู่ค้าและเป็นตลาดที่สำคัญสำหรับการส่งออกของไทย ซึ่งได้แก่ ประเทศในทวีปอเมริกาเหนือ และสหภาพยุโรป ต้องประสบกับวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจมายาวนานและต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี พ.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 ดังนั้น ในระยะยาว ประเทศไทยจึงควรที่จะต้องมีการเตรียมความพร้อม ทั้งในเชิงนโยบายและความสามารถของภาครัฐเพื่อการสนับสนุนผู้ประกอบการภาคเอกชนไทยที่มีความต้องการเข้าไปประกอบธุรกิจการค้าและการลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่เหล่านี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเทศที่มีศักยภาพในการเจริญเติบโตและสามารถเป็นตลาดที่สำคัญในการรองรับการส่งออกสินค้าและบริการจากประเทศไทยได้ในอนาคต

ธนาคารโลกได้จัดให้ประเทศในตลาดใหม่อยู่ในกลุ่มประเทศที่กำลังพัฒนาและกำลังเข้าสู่กลุ่มประเทศที่พัฒนาแล้ว โดยกลุ่มประเทศเหล่านี้มีศักยภาพในการเจริญเติบโตสูง มีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประชากรอยู่ในระดับต่ำ ปานกลาง ถึงสูง โดยอาจเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วแต่มีสภาพการเมืองไม่มั่นคงก็จัดได้ว่าเป็นประเทศในตลาดใหม่ นอกจากนี้แล้วการลงทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานมีการพัฒนาอยู่พอสมควร อีกทั้งประเทศในตลาดใหม่จะมีอัตราการเจริญเติบโตสูงกว่าประเทศที่พัฒนาแล้ว และอัตราการเจริญเติบโตของประชากรสูง ทำให้ประเทศเหล่านี้มีความน่าดึงดูดในการลงทุน



จากการพิจารณาเบื้องต้น ในบรรดากลุ่มประเทศตลาดใหม่ สาธารณรัฐกานาเป็นหนึ่งในประเทศที่มีศักยภาพในการเป็นตลาดรองรับสินค้าจากประเทศไทยได้ในอนาคต นอกเหนือไปจากกลุ่มประเทศที่เคยได้มีการศึกษาไปแล้ว โดยจะเห็นได้จากแนวโน้มการนำเข้าสินค้าของไทยจากประเทศดังกล่าวมีอัตราการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปีที่ผ่านมา (ตารางที่ 1.1) ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งหากประเทศไทยสามารถต่อยอดการพัฒนาความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนกับประเทศตลาดใหม่เหล่านี้ไปพร้อมกัน

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
สาธารณรัฐกานา	65	6,685.17	51	11,367.38	55	11,026.00	59	9,162.14	2,843.08

ที่มา: สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ (ข้อมูลสิ้นสุด ณ เดือนพฤษภาคม 2557)

ตารางที่ 1.2: รายการสินค้าส่งออกและนำเข้าหลักระหว่างไทย และสาธารณรัฐกานา

	สินค้าส่งออกหลักของไทย	สินค้านำเข้าหลักจากไทย
สาธารณรัฐกานา	ข้าว เม็ดพลาสติก รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ หม้อแปลงไฟฟ้าและส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์พลาสติกผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์ยาง อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป เครื่องดื่ม และเครื่องนุ่งห่ม	พืชและผลิตภัณฑ์จากพืช สัตว์น้ำสด แช่เย็นแช่แข็ง แปรรูป เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์

ที่มา: กรมศุลกากร (ข้อมูลสิ้นสุด ณ เดือนกันยายน 2557)

สำหรับการลงทุนของไทยในประเทศกานา พบว่า ยังคงมีไม่มากนัก อันเนื่องมาจากหลายสาเหตุ อาทิ ภาวะเบี้ยขี้ดต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงได้ง่าย และในทางปฏิบัติ อาจมีความซับซ้อนยุ่งยาก อาจมีปัญหาขาดแคลนระบบสาธารณูปโภคพื้นฐาน อุปสรรคด้านระยะทางไกลซึ่งส่งผลให้ค่าขนส่งสูงและการติดต่อสื่อสาร การลงทุนในบางธุรกิจจำเป็นต้องมีลักษณะครบวงจร ซึ่งต้องอาศัยเม็ดเงินลงทุนสูง จึงจะสามารถแข่งขันได้ ตลอดจนตลาดในภาพรวมอาจมีกำลังซื้อต่ำ และมีความเสี่ยงทางการค้าสูง เป็นต้น โดยตัวอย่างรายชื่อบริษัทสัญชาติไทยที่ลงทุนหรือสนใจลงทุนในประเทศกานา ปรากฏดังตารางที่ 1.3 ดังนี้

ตารางที่ 1.3: ตัวอย่างรายชื่อนักลงทุนไทยที่ลงทุนหรือสนใจลงทุนในสาธารณรัฐกานา

สาธารณรัฐกานา	บมจ.ไทยเพรสซิเดนซ์ฟู้ดส์ (ลงทุนในลักษณะร่วมทุน) บจ. Shawdow International (ธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาและประกอบเครื่องจักรอุตสาหกรรม) บมจ. ไทยยูเนี่ยนโพรเซ้น (เป็นเจ้าของโรงงาน Pioneer Food Company ในประเทศกานา ผลิตปลาทูน่ากระป๋องและปลาทูน่าปรุงสุก) และบมจ. ทิปโก้ฟู้ดส์ (มีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจเครื่องดื่ม)
---------------	--

ที่มา: รวบรวมโดยคณะผู้วิจัย (ข้อมูลสิ้นสุด ณ 30 กันยายน 2557)

เมื่อพิจารณาอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ พบว่า สาธารณรัฐกานา มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในระดับค่อนข้างสูง โดยในปี 2556 มีอัตราการเจริญเติบโตเท่ากับ 7.4%YOY และคาดว่าแนวโน้มในระยะกลาง (2557-2560) เศรษฐกิจของประเทศดังกล่าวก็ยังคงมีแนวโน้มเติบโตได้ในระดับทรงตัว คือ อยู่ที่ประมาณร้อยละ 5.1 – 7.4 (ตารางที่ 1.4)

ตารางที่ 1.4: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ



(%YoY)

ประเทศ	2552	2553	2554	2555	2556	2557f	2558f	2559f	2560f
สาธารณรัฐกานา	4.0	8.0	15.0	7.9	7.4*	5.1	6.3	7.0	7.4

ที่มา : สำนักงานสถิติสาธารณรัฐกานา ปี 2556

*คาดการณ์ในปี 2555

f: คาดการณ์โดย BMI

สาธารณรัฐกานาถือได้ว่ามีเสถียรภาพทางการเมืองสูง อีกทั้งรัฐบาลให้การส่งเสริมในด้านเกษตรกรรมและปศุสัตว์ ทั้งนี้ ภาคการเกษตรถือว่ามีค่าสำคัญอย่างยิ่งต่อเศรษฐกิจของสาธารณรัฐกานา เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกมากกว่าครึ่งของพื้นที่ทั้งหมดของประเทศ และประชากรส่วนใหญ่ของประเทศมีความชำนาญด้านเกษตรกรรม ส่งผลให้รัฐบาลต้องการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศในสาขานี้มากที่สุด โอกาสในการลงทุนด้านเกษตรและธุรกิจการเกษตรในสาธารณรัฐกานา ได้แก่ ธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมการผลิตธัญพืชต่าง ๆ การทำฟาร์มสัตว์ปีก สัตว์น้ำทะเล ปศุสัตว์ อาหารสัตว์ อุตสาหกรรมการผลิตอาหารต่าง ๆ ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมทะเลกระป๋อง/อาหารสำเร็จรูป (ซึ่งรวมถึงปลากระป๋อง) ซึ่งเป็นสินค้าที่กานามีศักยภาพในการส่งออก โดยตลาดหลักของกานาจะอยู่ในแถบยุโรป ตลอดจนวิถีชีวิตแบบเมืองและการเข้าไปทำงานในเมืองของชาวชนบทที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงในรูปแบบของการบริโภคของชาวกานาในการรับประทานอาหารกระป๋อง/อาหารสำเร็จรูปเพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตาม กานายังมีข้อจำกัดด้านการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากขาดเทคโนโลยีในการจับปลา และเลี้ยงปลาเพื่อเพิ่มปริมาณ การประมงส่วนมากของกานาจะเป็นประมงชายฝั่งเป็นหลัก และข้อจำกัดด้านความสามารถในการผลิตของโรงงานอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารกระป๋อง/อาหารสำเร็จรูปภายในประเทศ

ตารางที่ 1.5: ธุรกิจอาหารที่มีศักยภาพในการเติบโตในสาธารณรัฐกานา

เทกอง (Bulk)	วัตถุดิบขั้นกลาง (Intermediate)	แปรรูป (Processed)
น้ำตาล ข้าวสาลี ข้าว มอลต์	แป้งข้าวโพด ผลิตภัณฑ์นม เอทานอล หัวเขื่อน้ำผลไม้เข้มข้น เนื้อสัตว์บด หัวเชื้อเครื่องดื่ม สารแต่งกลิ่น สารให้ความหวาน เป็นต้น	ไส้กรอก ขนมปังและยีสต์ แยม เยลลี่ น้ำสลัด ซอส เครื่องเทศ ซอสมะเขือเทศ เครื่องปรุงรส

ที่มา: Ghana Exporter Guide 2012 (USDA)

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

1.2 วัตถุประสงค์

- 1.2.1 เพื่อศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลที่ได้จากการหารือกับผู้ประกอบการไทย และสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ก่อนการสำรวจภาคสนาม) ที่เป็นประโยชน์ด้าน สังคม เศรษฐกิจ และการเมืองในประเทศสาธารณรัฐกานา
- 1.2.2 เพื่อจัดทำฐานข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลที่ได้จากการหารือกับผู้ประกอบการไทย และสำนักงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (ก่อนการสำรวจภาคสนาม) ที่เป็นประโยชน์ต่อนักลงทุนไทย และสำนักงานคณะกรรมการในการให้คำปรึกษาแก่นักลงทุนที่ประสงค์ไปลงทุนในประเทศ สาธารณรัฐกานา รวมถึงเพื่อสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลในการลงทุนในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
- 1.2.3 เพื่อเป็นเครื่องมือในการสร้างเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม การลงทุนกับหน่วยงาน/องค์กร นักลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนในประเทศสาธารณรัฐกานา
- 1.2.4 เพื่อใช้เป็นกิจกรรมประชาสัมพันธ์การดำเนินงานส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ให้กับ สำนักงานส่งเสริมการลงทุน
- 1.2.5 เพื่อจัดทำข้อเสนอแนะให้สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เอกชน และหน่วยงานรัฐ อื่นในการทำงานส่งเสริมการลงทุนในต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศสาธารณรัฐกานา

1.3 ขอบเขตการศึกษา

- 1.3.1 ศึกษาวิเคราะห์และจัดทำฐานข้อมูลเกี่ยวกับโอกาสและลู่ทางการลงทุนในสาธารณรัฐกานา ประกอบด้วย
 - รวบรวมข้อมูลพื้นฐานในการทำธุรกิจทั่วไปและในสาขาที่น่าสนใจสำหรับนักธุรกิจไทย ทั้ง ทางด้านสังคม เศรษฐกิจ การเมือง ขั้นตอนการลงทุน กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง รวมถึงสถานการณ์การลงทุนในแต่ละประเทศ
 - วิเคราะห์ โอกาสและลู่ทางการลงทุนไทยในสาธารณรัฐกานา
- 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 และเตรียมตัวก่อนการเดินทางไปสำรวจภาคสนามยังสาธารณรัฐกานา
- ◆ 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 อาทิตย์ วันลา และวันทำงาน และการทำงานของคนต่างด้าว
- นโยบายส่งเสริมการลงทุน จำนวนขั้นตอน การอำนวยความสะดวก การลดภาระทางภาษี หรือมีมาตรการอื่นใดในการจูงใจและส่งเสริมการลงทุนต่างชาติมากน้อยเพียงใด
- ความตกลงระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องและสำคัญ

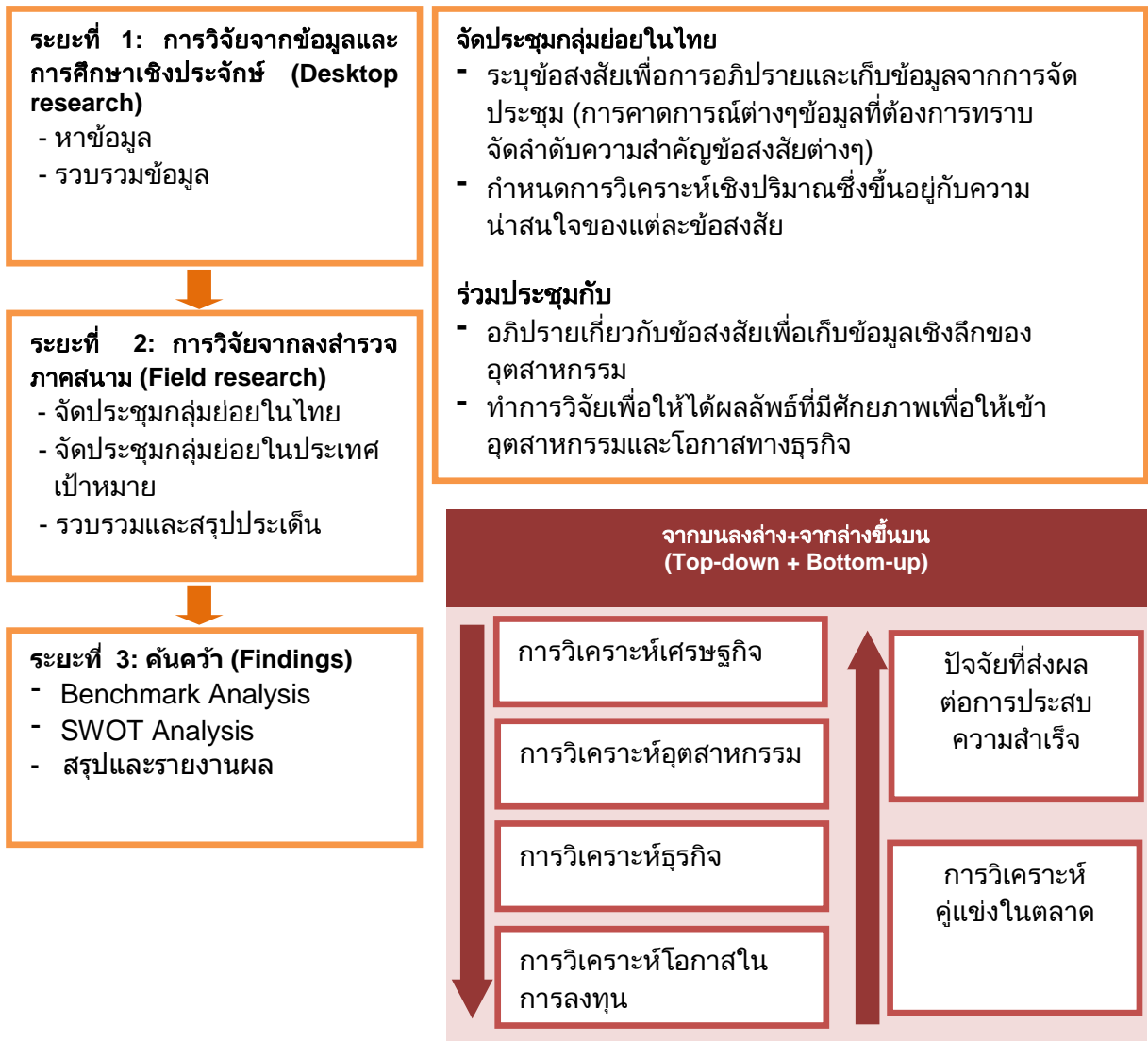
ค. วิเคราะห์ โอกาส/ ลู่ทาง สาขาการลงทุนที่น่าสนใจ

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 และนโยบายของรัฐบาลต่ออุตสาหกรรมนั้นๆ เป็นอย่างไร ซึ่งรวมถึง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT analysis) ของไทยในอุตสาหกรรมนั้นๆ ของแต่ละประเทศ ซึ่งจะใช้ในการ กำหนดข้อเสนอแนะของแต่ละอุตสาหกรรมต่อไปได้

แผนภาพที่ 1.1: วิธีการศึกษาวิจัย (Research Method)



ที่มา: สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง



แผนภาพที่ 1.2: กรอบแนวทางในการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในสาธารณรัฐกานา



ที่มา: สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

◆ **ขั้นตอนที่ 2 การเตรียมการสำรวจเชิงลึกภาคสนาม และการร่วมจัดทำรายงานผลการสำรวจภาคสนาม**

ก. **เตรียมการสำรวจเชิงลึกภาคสนาม**

- สรุปรายละเอียดที่สำคัญจากขั้นตอนที่ 1 ที่จะนำไปสู่การเสริม เพิ่มเติม หรือตรวจสอบความถูกต้อง เช่น หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนที่สำคัญ ระบบสาธารณูปโภคที่น่าสนใจ อุตสาหกรรมที่สำคัญ หรือข้อมูลที่ยังไม่สามารถหาได้จากวิธีการทางทุติยภูมิในประเทศ
- ทหารือกับภาคเอกชนที่มีประสบการณ์การลงทุน หรือสนใจลงทุน เพื่อเพิ่มเติมข้อมูล ตรวจสอบความถูกต้อง และสำรวจความคิดเห็นของภาคเอกชนในการเข้าไปลงทุน เช่น ประเด็นที่ให้ความสนใจเป็นพิเศษในสาธารณรัฐกานา
- 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.) ร่วมกับ คณะของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเข้าร่วมประชุม พบปะหารือ และระดมความคิดเห็นกับ ผู้บริหาร และ/หรือเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชนที่เกี่ยวข้องในประเทศนั้น ๆ เพื่อรวบรวมและประมวลความคิดเห็นประกอบการจัดทำรายงานการสำรวจภาคสนาม

ทั้งนี้ เมื่อทีมวิจัยของมูลนิธิ สวค. ร่วมกับคณะของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้ ดำเนินการสำรวจข้อมูลภาคสนามในสาธารณรัฐกานาเสร็จสิ้นแล้ว คณะที่ปรึกษาจะดำเนินการจัดทำ รายงานผลการสำรวจข้อมูลภาคสนามร่วมกับมูลนิธิ สวค. ต่อไป

◆ ขั้นตอนที่ 3 สรุปขอเสนอแนะนโยบาย และเผยแพร่การศึกษา

เพื่อให้ข้อเสนอแนะและนโยบายการลงทุนในสาธารณรัฐกานามีความสมบูรณ์มากที่สุด ใน การศึกษานี้จะจัดทำร่างข้อเสนอแนะจากการวิเคราะห์ผลการศึกษาในขั้นตอนที่ 1 และขั้นตอนที่ 2 ประกอบกัน เพื่อนำเสนอในการจัดสัมมนา ระดมความคิดเห็นและเผยแพร่ความรู้ ก่อนที่จะนำข้อคิดเห็น ที่เป็นประโยชน์จากการสัมมนา มาปรับใช้ในข้อเสนอแนะต่อไป

หลังจากได้จัดทำข้อเสนอแนะดังกล่าวแล้ว คณะที่ปรึกษาจะส่งมอบผลการศึกษา เป็น 2 ส่วน คือ (1) รายงานผลการดำเนินกิจกรรม จำนวนอย่างน้อย 7 ชุด และ (2) รายงานการศึกษานับ สมบูรณ์ 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 และโครงสร้างพื้นฐาน														
2. ศึกษารวบรวมขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุน														
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 สร้างความรู้และความเข้าใจในโอกาสการลงทุนไทยในสาธารณรัฐกานา แก่สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และนักธุรกิจไทยที่สนใจ
- 1.6.2 สร้างความสัมพันธ์ระหว่างสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และหน่วยงานภาครัฐภาคเอกชนของประเทศเป้าหมาย
- 1.6.3 สร้างความสนใจแก่นักธุรกิจไทยในการไปลงทุนในกลุ่มประเทศเป้าหมายในอนาคตตามนโยบายสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ขยายธุรกิจการลงทุน ระหว่างไทยและประเทศเป้าหมาย เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันสร้างความได้เปรียบให้กับภาคอุตสาหกรรมไทย



1.7 คุณสมบัติของที่ปรึกษา

คณะที่ปรึกษาประกอบด้วยผู้ทรงคุณวุฒิที่เป็นทั้งนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในต่างประเทศ ซึ่งมีประสบการณ์ในการทำงานด้านต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อโครงการนี้อย่างครบถ้วน ดังรายนามที่ปรากฏดังตารางข้างล่างนี้

รายชื่อคณะที่ปรึกษา

ชื่อ	ตำแหน่ง
ดร. พิชญ์ นิตยเสมอ	ผู้อำนวยการโครงการ
ดร. อี๊ดช เชื้อประไพศิลป์	ผู้ช่วยผู้อำนวยการโครงการ
ดร. มานะ ลักษณะมีอรุโณทัย	นักวิจัยอาวุโส
ดร. วัฒน์ ศิริทัตสวัสดิ์	ผู้เชี่ยวชาญด้านการลงทุนในต่างประเทศ
ดร. นนทร์ วรพาดินช์	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 ภัทรจาริก	นักวิจัย
นางสาวศิริทิพย์ แก้วเรือง	นักวิจัย
นางสาวรุจิรา ชูสุวรรณ	นักวิจัย
นายโอภาส หงส์พิทักษ์นภา	หัวหน้าทีมสนับสนุนด้านการจัดการสำรวจภาคสนาม การจัดสัมมนาและฝึกอบรม
นางสาวกันทิมา สังข์ลำไย	เลขานุการโครงการ

2

ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบ การลงทุน

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

2.1 บทนำ

ในบทนี้จะกล่าวถึงภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน/การทำธุรกิจ ตลอดจนกฎระเบียบการ
ลงทุนและการทำธุรกิจในสาธารณรัฐกานา ในประเด็นดังต่อไปนี้

- ขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุน
- สถานการณ์ และแนวโน้มเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

2.2 ภาพรวมเศรษฐกิจ สังคม การลงทุน และกฎระเบียบ การลงทุนในสาธารณรัฐกานา

2.2.1 ขั้นตอนการลงทุน กฎหมาย ระเบียบวิธีการลงทุน และสถานการณ์การลงทุนของสาธารณรัฐ กานา

2.2.1.1 ภาพรวมระดับการเปิดเสรีในทางธุรกิจ

ในปี 2557 World Heritage Foundation ได้จัดอันดับคะแนนด้านเสรีภาพทางเศรษฐกิจของ
สาธารณรัฐกานาอยู่ที่ 64.2 คะแนน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีก่อนอยู่ 2.9 คะแนน เนื่องจากการเพิ่มขึ้นอย่างมาก
ในการควบคุมการใช้จ่ายภาครัฐ ความโปร่งใสของนโยบาย และความอิสระในการทำธุรกิจ ทำให้
สาธารณรัฐกานาอยู่ในลำดับที่ 5 จาก 46 ประเทศในกลุ่ม Sub-Saharan Africa



ตารางที่ 2.1: คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐกานา ประจำปี 2557

คะแนนระดับการเปิดเสรีการค้าของสาธารณรัฐกานา ประจำปี 2557			
กานา	ค่าเฉลี่ยของโลก	ค่าเฉลี่ยภูมิภาค	ประเทศไทย
64.2	74.8	51.8	74.8

ตารางที่ 2.2: คะแนนและลำดับการเปิดเสรีด้านต่างๆของสาธารณรัฐกานาประจำปี 2557

ประเทศ	อันดับโลก	คะแนน	ค่าเฉลี่ยโลก
เสรีภาพทางธุรกิจ	101	62.6	64.6
เสรีภาพทางการค้า	144	64.8	74.8
เสรีภาพทางการคลัง	51	85.4	77.6
การใช้จ่ายของรัฐบาล	39	83.3	62.5
เสรีภาพด้านเงินตรา(Financial)	41	60	73.9
เสรีภาพด้านการลงทุน	46	70	54.9
เสรีภาพด้านการเงิน(Monetary)	164	65.8	48.7
การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา	53	50	42.6
การปลดคอรัปชั่น	67	40.4	39.3
เสรีภาพด้านแรงงาน	100	60.2	61.7

ที่มา: The Heritage Foundation (2014)

2.2.1.2 การจัดตั้งธุรกิจ

o รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

กฎหมายประเทศกานาอนุญาตให้มีการจัดตั้งธุรกิจได้ 3 รูปแบบหลัก ดังต่อไปนี้

1. บริษัท (ซึ่งรวมสาขาและบริษัทต่างชาติ)
2. ห้างหุ้นส่วน (Partnership) และการร่วมทุน (Joint Venture)
3. ธุรกิจเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietor)

ทั้งนี้ การจัดตั้งบริษัทในกานาต้องดำเนินการภายใต้กฎระเบียบการจัดตั้งบริษัท (Companies Code) โดยผู้ลงทุนสามารถเลือกเปิดบริษัท ได้ดังนี้

1. Company Limited by Shares ซึ่งหนี้สินของสมาชิกจำกัดอยู่ที่จำนวนหุ้นที่ถือ
2. Company Limited by Guarantee ซึ่งหนี้สินของสมาชิกจำกัดอยู่ที่เงินลงทุนในสินทรัพย์ของบริษัททั้งหมด
3. Unlimited Company ซึ่งหนี้สินของผู้ถือหุ้นจำกัดอยู่ที่หนี้สินทั้งหมดของบริษัท

กฎหมายประเทศกานาไม่อนุญาตให้เปิดธุรกิจในรูปแบบ “Limited Liability Partnerships” ธุรกิจสามารถจดทะเบียนเป็นบริษัทมหาชนหรือบริษัทเอกชนธรรมดาได้ โดยบริษัทที่มีหนี้สินจำกัดต้องมีค่าลงท้ายในชื่อบริษัทว่า “จำกัด” (Limited) การจัดตั้งธุรกิจในประเทศกานาทุกประเภทต้องมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 1 คน และผู้อำนวยการอย่างน้อย 2 คน โดยผู้อำนวยการอย่างน้อย 1 คนต้องเป็นชาวกานา

อย่างไรก็ดี ก่อนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศกานาควรจ้างที่ปรึกษาที่เป็นทนายความท้องถิ่นให้ช่วยเหลือในเรื่องการจดทะเบียน ซึ่งค่าใช้จ่ายไม่ควรมากกว่า 2,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ

o ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

- ขอลงทะเบียนเพื่อรับเลขประจำตัวผู้เสียภาษี ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ไม่มีค่าใช้จ่าย
- ตั้งชื่อบริษัทและขึ้นทะเบียน ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ค่าใช้จ่าย 80 GHc (1,600 บาท) โดยในขั้นตอนการตั้งชื่อบริษัทนั้นจะต้องทำการสำรวจก่อนว่าชื่อที่จะใช้ต้องไม่ซ้ำกับบริษัทที่มีอยู่ก่อนหน้า
- คณะกรรมการตรวจสอบแบบฟอร์มที่จำเป็นในการขอใบรับรองการเริ่มต้นธุรกิจ ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ค่าใช้จ่าย 2GHc (40 บาท)
- รับใบรับรองการเริ่มต้นธุรกิจจากกรมทะเบียนทั่วไป (ระยะเวลาดำเนินการ 2 วัน) ค่าใช้จ่ายประมาณ 10 GHc+ร้อยละ 0.5 ของทุนเริ่มต้น (200 บาท+ภาษีทุนร้อยละ 0.5)
- นำเงินลงทุนขั้นต่ำที่กำหนดตามกฎหมายฝากรักษา (ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ไม่มีค่าใช้จ่าย)
- ดำเนินการขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่นครหลวง (ระยะเวลาดำเนินการ 7 วัน) ค่าใช้จ่ายประมาณ 91.5 GHc (ประมาณ 1,830 บาท) อนึ่ง ค่าใช้จ่ายไม่คงที่ขึ้นอยู่กับลักษณะธุรกิจที่ขออนุญาต
- มีการเข้าตรวจสอบพื้นที่ธุรกิจ (ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น)
- ดำเนินการลงทะเบียนกับกองทุนประกันสังคม (ระยะเวลาดำเนินการ 1 วัน ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น)

o ระบบภาษี

ปัจจุบัน สาธารณรัฐกานามีกฎระเบียบที่สำคัญ ด้านการจัดเก็บภาษี สำหรับผู้ลงทุน อยู่ 2 ฉบับ คือ The Internal Revenue Act, 2000 และ The Value Added Tax Act, 2013 ซึ่งได้กำหนดอัตราภาษีที่สำคัญ ดังนี้

- **ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax):** จัดเก็บในอัตราร้อยละ 25 ของผลกำไร ยกเว้น อุตสาหกรรมเหมืองแร่ร้อยละ 35 อุตสาหกรรมบริการร้อยละ 22 บริษัทในเขตการค้าเสรีร้อยละ 8 สถาบันการเงินท้องถิ่นร้อยละ 20 และอุตสาหกรรมปิโตรเลียมไม่เกินร้อยละ 50



ตารางที่ 2.3: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลในสาธารณรัฐกานา (ณ ปี 2557)

Chargeable Income (GH¢) (Yearly)	Rate (%)	Chargeable Income (GH¢) (Monthly)	Rate (%)
First 1,584	Free	First 132	NIL
Next 792	5	Next 66	5
Next 1,104	10	Next 92	10
Next 28,200	17.5	Next 2,350	17.5
Exceeding 31,680	25	Exceeding 2,640	25

ที่มา: Ghana Revenue Authorities (2014) (สืบค้น ณ เดือนกันยายน 2557)

- ภาษีมูลค่าเพิ่ม: จัดเก็บในสองอัตรา คือ ร้อยละ 12.5 และ 2.5
- ภาษีหัก ณ ที่จ่าย: มีรายละเอียด ดังนี้

ตารางที่ 2.4: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่ายในสาธารณรัฐกานา (ณ ปี 2557)

ลักษณะเงินได้	ชาวท้องถิ่น	ชาวต่างชาติ
เงินปันผลและดอกเบี้ย (Dividends and interest)	8	8
ค่าลิขสิทธิ์/การชำระเงินและค่าเช่าทรัพยากรธรรมชาติ (Royalties, natural resource payment and rents)	-	10
ค่าธรรมเนียมบริหารจัดการและทางเทคนิค (Management and technical services fees /endorsement fees)	-	15
ค่าธรรมเนียมประทับตรา/เซ็นสลับหลัง (Endorsement fees)	5	20

ที่มา: Ghana Revenue Authorities (2014) (สืบค้น ณ เดือนกันยายน 2557)

- ภาษีประกันสังคม: จัดเก็บร้อยละ 18.5 โดย นายจ้างจ่ายร้อยละ 13.0 และ ลูกจ้างจ่ายร้อยละ 5.5

2.2.1.3 การจ้างแรงงาน

ประเทศกานามีกฎระเบียบที่สำคัญด้านแรงงาน คือ The Labour Act, 2003 ซึ่งควบคุมการจ้างงานและมีกฎระเบียบครอบคลุมทั้งที่เกี่ยวข้องกับแรงงาน ผู้ว่าจ้างและสหภาพ รวมถึงการรับรองและปกป้องสิทธิแรงงาน การกำหนดสัปดาห์ในสถานที่ปฏิบัติงานและมาตรฐานความปลอดภัยในการทำงาน อนึ่งสรุปสาระสำคัญ ได้ดังนี้

- o ค่าแรงพื้นฐาน ค่าแรงพื้นฐานในประเทศกานานั้นกำหนดร่วมกันโดยภาครัฐ (กระทรวงแรงงาน) สหภาพแรงงาน และสหภาพนายจ้างในอุตสาหกรรมต่างๆ โดย

คำนึงถึงปัจจัย เช่น อัตราเงินเฟ้อของสินค้าอุปโภคบริโภค และมีการพิจารณาทุกปี ทั้งนี้ค่าแรงพื้นฐานในประเทศกานาในปัจจุบันกำหนดไว้ที่ 6 GHC/วัน (ประมาณ 27.6 ดอลลาร์ต่อเดือน) นอกจากนี้ นายจ้างมีภาระต้องสมทบกองทุนประกันสังคมในอัตราร้อยละ 12.5 ของค่าจ้าง

- o **เวลาทำงานและการจ้างแรงงานเยาวชน** เวลาทำงานปกติ คือ 8 ชั่วโมงต่อวัน และ 5 วันต่อสัปดาห์ โดยสามารถยืดหยุ่นได้ตามลักษณะงานแต่ต้องไม่เกิน 48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์และ 6 วันต่อสัปดาห์ ในส่วนของแรงงานเยาวชน แรงงานเยาวชนไม่สามารถทำงานนอกเวลาได้ และลักษณะต้องไม่เป็นอันตราย (เช่น งานในเมือง) หรือไม่เหมาะสมทางด้านศีลธรรม
- o **วันหยุดและสิทธิการลา** กฎหมายแรงงานได้กำหนดสิทธิลาพักร้อนได้ปีละ 15 วัน ทั้งนี้ สตรีมีสิทธิลาคลอดบุตรได้ 12 สัปดาห์ โดยสามารถลาเพิ่มได้ในกรณีที่แพทย์วินิจฉัยให้พักผ่อนเนื่องจากความผิดปกติ

2.2.1.4 นโยบายส่งเสริมการลงทุน

กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการส่งเสริมการลงทุนในกานา ได้แก่ พระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนปี 2556 (Ghana Investment Promotion Centre Act, 2013)

โดยเมื่อเปรียบเทียบกฎระเบียบปี 1994 และ 2013 ในภาพรวม กฎระเบียบปี 2013 จะมีความครอบคลุมรูปแบบของธุรกิจที่ต้องจดทะเบียนกับกรมส่งเสริมการลงทุนของกานา (GIPC) ในทุกรูปแบบโดยไม่คำนึงถึงลักษณะการถือครองหรือชนิดของธุรกิจ นอกจากนี้ยังมีการกำหนดเงินทุนจดทะเบียนของบริษัทต่างชาติที่สูงขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ทุกกิจการที่จะทำการลงทุนในประเทศกานาจะต้องเป็นไปตามพระราชบัญญัติส่งเสริมการลงทุนปี 2556 ทั้งนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมประสิทธิภาพในการลงทุนตามแนวคิด One Stop Shop ซึ่งแต่เดิม ธุรกิจใบอนุญาตในเมืองแร่ และน้ำมันจะไม่เข้าข่ายตามพระราชบัญญัตินี้
2. ธุรกิจต่างชาติที่จะดำเนินกิจการในประเทศกานาจะต้องดำเนินการจดทะเบียนกับ GIPC ให้แล้วเสร็จก่อนดำเนินกิจกรรมของตน
3. มีการขยายลักษณะของธุรกิจที่สงวนไว้สำหรับชาวกานา ได้แก่ สิ่งพิมพ์ที่ใช้ในกิจการโทรคมนาคม การผลิตหนังสือและเครื่องเขียน การค้าปลีกเภสัชกรรม และการผลิตและค้าปลีกผลิตภัณฑ์น้ำดื่มบรรจุถุง (Sachet water)
4. ในสาธารณรัฐกานา การลงทุนจากต่างประเทศสามารถจดทะเบียนได้ใน 3 รูปแบบ ได้แก่ เป็นกิจการร่วมค้า (Joint venture) (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 200,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.) เป็นบริษัทต่างชาติทั้งหมด (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 500,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.) หรือเป็นบริษัทการค้าทั่วไป (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 1,000,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.) (ที่มา: จากการสัมภาษณ์ผู้แทนจากสำนักส่งเสริมการลงทุนกานา (GIPC) (ส.ค. 2557))

5. การกำหนดสิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการลงทุน อาทิ สิทธิด้านการส่งกำไรออกนอกประเทศ การส่งรายได้ที่ได้รับในรูปของเงินเดือน การกำหนดโควตาการจ้างงานชาวต่างชาติ (จำนวนที่อนุญาตขึ้นอยู่กับมูลค่าเงินลงทุน) การยกเว้นและลดหย่อนภาษีศุลกากรและภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสินค้าในหมวด 82, 84, 85 และ 98 และการนำเข้าเครื่องจักร การกำหนดสิทธิประโยชน์ด้านภาษีสำหรับการลงทุนในพื้นที่ต่างๆ
6. การลงทุนในกานาได้รับการรับรองโดยไม่มี การแบ่งแยกและการเวนคืนในทุกกิจการ นอกจากนี้ภายใต้กฎหมายว่าด้วยอัตราแลกเปลี่ยน (Foreign Exchange Act, 2006) อนุญาตให้ธุรกิจมีการโอนเงินและเปลี่ยนสกุลเงินของเงินได้หรือเงินปันผลอย่างเสรีผ่านตัวแทนธนาคารที่ได้รับอนุญาต

2.2.1.5 เขตเศรษฐกิจพิเศษ

ประเทศกานาได้ออกกฎหมายเขตเสรี (Free Zone) ตั้งแต่ปี 1995 โดยมีการบังคับใช้ที่ท่าเรือหลัก 2 แห่งซึ่งจะถูกแปรสภาพเป็นท่าเรือเสรี (Free Port) คือ ท่าเรือเมือง Tema และ ท่าเรือ Takoradi ท่าเรือเหล่านี้ไม่เพียงประสบความสำเร็จในการเป็นจุดหมายของการขนส่งทางสมุทรเท่านั้นแต่ยังเป็นช่องทางระบายการส่งออกวัตถุดิบจากประเทศที่ไม่มีทางออกสู่ทะเลได้แก่ ประเทศบูร์กินาฟาโซ มาลี และไนเจอร์ ซึ่งเป็นการแข่งขันโดยตรงกับท่าเรือเสรี Lome ของประเทศโตโก

ในปี 2011 กานาได้จัดตั้งเขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zones) หรือ EPZ จำนวน 4 เขตภายใต้การดูแลของ the Ghana Free Zone Broad ซึ่งตั้งอยู่ในเมือง Tema Segondi Shama และ Ashanti ผลประโยชน์ที่จะถูกมอบให้จาก GFZB สำหรับผู้ประกอบการคือ ธรรมเนียมปฏิบัติที่เป็นธรรม และรวมถึงการได้รับการยกเว้นภาษีหรือค่าธรรมเนียมการนำเข้าและส่งออก การได้รับการยกเว้นจากภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 10 ปี ซึ่งจะเสียเพียง 8 เปอร์เซ็นต์หลังจากนั้น (Sahel and West Africa Club Secretariat, November 2011)

2.2.1.6 ข้อตกลงระหว่างประเทศ

กานาเป็นสมาชิก World Trade Organization (WTO) ตั้งแต่ปี 1995 กานาจึงได้เข้าร่วมข้อตกลงต่าง ๆ เช่น การออกใบอนุญาตนำเข้า การต่อต้านการทุ่มตลาด เป็นต้น กานายังมีส่วนร่วมในข้อตกลง Doha และแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับกลุ่มประเทศอื่น ๆ ได้แก่ ACP Group African Group G-90 และ W52 นอกจากนี้ การเป็นสมาชิก WTO ยังได้รับความช่วยเหลือได้ด้านการฝึกอบรมและการศึกษาโดยเฉพาะด้านการค้า และยังได้รับความช่วยเหลือด้านโครงสร้างพื้นฐานโดยมีหน่วยงานของ WTO เข้ามาดูแล

กานาเป็นประเทศที่รวมก่อตั้ง Economic Community of West African States (ECOWAS) ในปี 1975 โดยการรวมกลุ่มเป็นไปเพื่อการพัฒนาของประเทศสมาชิกซึ่งรวมถึงการผลิตพลังงานและโครงสร้างพื้นฐาน ECOWAS มีเป้าหมายจะพัฒนาความสัมพันธ์ไปเป็นสหภาพทางเศรษฐกิจ โดยในปัจจุบันความสัมพันธ์ทางการค้าภายในภูมิภาคยังคงเป็นไปอย่างล่าช้า

สำหรับการใช้นโยบายการค้าที่เปิดเสรีภายในกลุ่มประเทศสมาชิกหรือ ECOWAS Trade Liberalization Scheme (ETLS) ที่มีการใช้มาตั้งแต่ปี 1993 ซึ่งจะมีผลให้การค้าระหว่างกันจะไม่มีการเก็บภาษีและไม่จำกัดจำนวนด้วย อย่างไรก็ตาม การใช้นโยบายดังกล่าวยังต้องเผชิญกับอุปสรรค

เนื่องจากกลุ่มประเทศสมาชิกไม่มีความกระตือรือร้นในการบังคับใช้ การพัฒนาระบบขนส่งที่เรียกว่า ECOWAS Inter-State Road Transit (ISRT) และการเปิดศูนย์บริการข้อมูลบริเวณชายแดนหรือ Noe-Elubo Border Information Centre ซึ่งจะส่งผลให้การค้าชายแดนก้าวหน้าขึ้นและช่วยเพิ่มรายได้ของท้องถิ่น นอกจากนี้ยังมีการรวมกลุ่มความร่วมมือทางการเงินที่เรียกว่า ECOWAS' Monetary Cooperation Program มาตั้งแต่ปี 1987 เพื่อการใช้เงินสกุลเดียวกันในอนาคต และในปี 2015 ECOWAS จะมีการเก็บอัตราภาษีที่เท่ากันและขยายความร่วมมือทางการเงินกับประเทศแอฟริกันตะวันตกภายใต้ West African Monetary Zone (WAMZ)

นอกจากนี้ กานายังมีข้อตกลงเป็นคู่ค้า (Economic Partnership Agreement; EPA) กับสหภาพยุโรป เมื่อปี 2007 ทำให้มีการลดภาษีระหว่างกัน สินค้าของกานาจึงเข้าไปในยุโรปได้มากขึ้น และเข้าร่วมโครงการ African Growth and Opportunity Act (AGOA) เมื่อปี 2000 ซึ่งกานาได้ประโยชน์ทางด้านภาษีและไม่ถูกจำกัดโควตาในการค้ากับสหรัฐอเมริกาสำหรับสินค้าเกษตรและสิ่งทอ (World Trade Organization, 2014)

2.2.1.7 ระบบขนส่งและระบบโทรคมนาคม

o ทางอากาศ

กานาตั้งอยู่ในจุดที่เป็นศูนย์กลางของเครือข่ายสายการบินระหว่างประเทศอย่างมาก ซึ่งเชื่อมต่อประเทศกานากับแอฟริกาและภูมิภาคอื่น ๆ ของโลก การขนส่งทางอากาศโดยปกติจะมาจากท่าอากาศยานนานาชาติโคโตกา หรือ Kotoka International Airport (KIA) ในเมืองอักราซึ่งเป็นประตูหลักในการเข้าสู่กานา นอกจากนี้กานายังมีสายการบินประจำชาติ คือ สายการบินนานาชาติกานา หรือ Ghana International Airline (GIA)

ผลจากนโยบายเปิดน่านฟ้าของกานาซึ่งผ่อนคลายแก่อากาศยานต่างประเทศจากข้อจำกัดในด้านความจุ ความถี่ เส้นทาง โครงสร้าง และการจัดการอื่นๆ กานากำลังทำงานอย่างหนักเพื่อที่จะเป็นประตูสู่ภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก โดย KIA ยังคงเป็นผู้นำและทำอากาศยานหลักในอนุภูมิภาค

นอกจากนี้รันเวย์ของท่าอากาศยานก็ได้รับการขยายเพื่อที่จะสามารถรองรับอากาศยานทุกประเภทที่ได้รับอนุญาตให้สามารถบินตรงสู่กานาได้โดยไม่ต้องหยุดที่จุดเชื่อมต่อในระหว่างการเดินทาง

o ระบบราง

ระบบรางมีการเชื่อมโยง 3 เมืองได้แก่ เมือง Kumasi ซึ่งเป็นศูนย์กลางของประเทศ เมือง Takoradi ซึ่งอยู่ทางตะวันตก และเมือง Accra-Tema ซึ่งอยู่ทางตะวันออก ซึ่งจะเห็นได้ว่าระบบรางมีข้อจำกัดคือจะครอบคลุมพื้นที่ทางตอนใต้ของประเทศเท่านั้น เครือข่ายจะเชื่อมโยงพื้นที่เกษตรกรรมและเหมืองแร่ที่สำคัญกับท่าเรือของเมือง Tema และเมือง Takoradi ซึ่งสนับสนุนการขนส่งสินแร่ โกโก้ และไม้ซุง (Ghana Investment Promotion Centre, 2014) อย่างไรก็ตาม กานาก็ให้ความสำคัญกับบริการการขนส่งมวลชนด้วย โดยรัฐบาลมีแผนลงทุนที่จะพัฒนาเครือข่ายทางรางให้สามารถครอบคลุมมากขึ้นเป็น 60 เปอร์เซ็นต์ของการขนส่งสินค้าระหว่างท่าเรือกับประเทศเพื่อนบ้านที่ไม่มีทางออกสู่ทะเลที่อยู่ทางเหนือของประเทศและที่อื่น ๆ

โดยในปี 2010 Ghana Railway Corporation มีการลงทุนในการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานระบบรางเพื่อรองรับรถไฟความเร็วสูงของกานา (Ghana High-Speed Rail (GHSR)) และยกระดับเครือข่ายทางราง โดยคาดว่าจะแล้วเสร็จในปี 2014 ทั้งนี้บริษัทที่ดำเนินการก่อสร้างดังกล่าว คือ China Railway High-Speed (CHR) และ Chinese National Machinery Import and Export Corporation (CMC)

o ถนน

การขนส่งทางถนนมีความสำคัญมากกับเศรษฐกิจของกานา โดยคิดเป็น 96 เปอร์เซ็นต์ของการขนส่งมวลขนและขนส่งสินค้าทั้งหมดในกานาและคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 97 เปอร์เซ็นต์ของระยะทางโดยสาร (Passenger Miles) ในประเทศ

การขนส่งทางถนนในกานาอาจจะแบ่งได้เป็น 4 ประเภทหลัก ๆ ได้แก่ การขนส่งในเมือง การบริการขนส่งเร่งด่วน การขนส่งชนบท-เมือง และการขนส่งชนบท ความต้องการของการขนส่งมวลขนส่วนใหญ่ คือเพื่อใช้ในการเดินทางไปทำงาน โรงเรียน ทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจและสังคม

ระบบการคมนาคมขนส่งของกานาส่วนใหญ่จะเป็นการขนส่งทางถนนได้แก่ รถแท็กซี่ รถตู้ซึ่งจัดบริการโดยเอกชน และรถโดยสารประจำทางที่มีบริการจากทั้งของรัฐและของเอกชน ซึ่งบริการรถโดยสารประจำทางเป็นบริการหลักของการขนส่งทางถนนซึ่งมีอยู่ประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ ของการขนส่งผู้โดยสาร ส่วนแท็กซี่มีสัดส่วนเพียง 14.5 เปอร์เซ็นต์ โดยที่เหลือนจะเป็นการใช้รถยนต์ส่วนบุคคล (Ghana Investment Promotion Centre, 2014)

ทั้งนี้ ประชาชนนิยมใช้บริการรถบริการสาธารณะกันเป็นจำนวนมาก โดยในหลาย ๆ เมืองประชาชนจะนิยมใช้บริการรถตู้ที่เรียกว่า “Trotro” ซึ่งบริการเชื่อมต่อเมืองใหญ่กับพื้นที่ชนบทหรือเมืองเล็กๆ และรถแท็กซี่ซึ่งจะมีบริการในเมืองใหญ่ต่างๆ สำหรับการขนส่งระหว่างภูมิภาคจะนิยมให้รถโดยสารประจำทางที่ขนาดใหญ่กว่า นอกจากนี้ ก็มีบริการรถโดยสารประจำทางด่วนพิเศษหรือ Bus Rapid Transit (BRT) ของบริษัท Metro mass Transit

โดยแนวโน้มสำคัญประการหนึ่งของการขนส่งทางถนน (โดยเฉพาะการขนส่งระหว่างเมือง) ก็คือ มีการเปลี่ยนจากรถมินิบัสเป็นรถขนาดกลางและขนาดใหญ่ด้วยความจุ 30-70 ที่นั่งมากขึ้น (Ghana Investment Promotion Centre, 2014) ทั้งนี้ เครือข่ายถนนของกานามีประมาณ 109,515 กิโลเมตร (2014 CIA WORLD FACTBOOK, 2014) ในปี 2012 มีการลงทุนในระบบการขนส่งทางถนนจำนวนกว่า 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพื่อพัฒนาระบบการขนส่งทางถนนให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

o ทางน้ำ

ทะเลสาบวอลตามีบทบาทสำคัญในโครงการเชื่อมต่อของกานาโดยการสร้างทางเลือกของผลประโยชน์และการมีต้นทุนต่ำกว่าการขนส่งทางถนนและทางรางระหว่างการขนส่งของทางตอนเหนือและทางตอนใต้ กานาตั้งอยู่ในตำแหน่งที่ดีโดยไม่ว่าจะเป็นท่าเรือและการขนส่งในทะเลสาบที่จะบริการการขนส่งทางน้ำที่จำเป็นแก่ประเทศที่ไม่มีทางออกสู่ทะเลที่อยู่ทางตอนเหนือของกานา

นอกจากนี้ กานามีท่าเรือสำคัญ 2 แห่งตั้งอยู่ที่เมืองตาโกราดิ (Takoradi) และเมืองเตมา (Tema) ซึ่งเป็นประตูการค้าสู่แอฟริกาตะวันตก



2.2.2 แนวโน้มและทิศทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง

แนวโน้มและทิศทางเศรษฐกิจ สังคม และการเมืองของสาธารณรัฐเคนยา มีรายละเอียด ดังนี้

o ภาพรวมสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ

เศรษฐกิจของสาธารณรัฐกานาได้รับการพัฒนาอย่างแข็งแกร่งในช่วง 25 ปีที่ผ่านมา ภายใต้การบริหารจัดการที่ส่งเสริมความสามารถในการแข่งขันทางธุรกิจ และการกระตุ้นเศรษฐกิจเพื่อลดระดับความยากจนของประชาชนในประเทศ ทั้งนี้ สาธารณรัฐกานาเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติและพื้นที่การเพาะปลูก โดยที่ภาคการเกษตรมีขนาดใหญ่คิดเป็น 1 ใน 4 และภาคบริการมีขนาดเป็น 2 ใน 4 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศหรือ GDP

ในภาคการเกษตรของสาธารณรัฐกานามีความสำคัญต่อตลาดโลก ทั้งนี้เพราะสาธารณรัฐกานาเป็นผู้นำในการผลิตโกโก้เป็นอันดับสองของโลก อีกทั้งยังเป็นผู้ผลิตทองคำรายใหญ่อันดับสองของภูมิภาค นอกจากนี้ในระยะถัดไปจะเป็นประเทศที่มีความสามารถในการผลิตทองคำได้เป็นอันดับหนึ่งในทวีปนี้

อย่างไรก็ดี ความสมดุลระหว่างเศรษฐกิจภายในประเทศและเศรษฐกิจระหว่างประเทศของสาธารณรัฐกานาอยู่ในระดับที่ค่อนข้างเปราะบาง โดยที่การขาดดุลงบประมาณสูงถึงร้อยละ 11.8 ของ GDP ในปี 2555 และยังคงขาดดุลอย่างต่อเนื่องในปี 2556 ซึ่งส่งผลกระทบต่อระดับหนี้สาธารณะและอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล และต่อความสามารถในการใช้จ่ายของภาครัฐในอนาคต โดยเฉพาะด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน และการพัฒนาสภาพการแข่งขันทางธุรกิจ

o แนวโน้มทางการเมือง

กานาได้ดำเนินการปกครองตามวิถีของระบอบการปกครองแบบประชาธิปไตยอย่างต่อเนื่องและสามารถใช้สิทธิเสรีภาพได้อย่างเต็มที่ในสังคมที่เปิดมากขึ้นด้วยสื่อที่แสดงออกอย่างสร้างสรรค์และเผยแพร่ต่อสาธารณะได้อย่างเต็มที่ ซึ่งทำให้กานามีประสิทธิภาพอันเกี่ยวเนื่องกับมาตรการทางเสรีภาพพลเมือง สิทธิทางการเมืองและความมั่นคงทางการเมืองดีกว่าประเทศส่วนใหญ่ในแอฟริกาตะวันตกและในทวีปยุโรป



ภาคผนวก: การวิเคราะห์ SWOT ด้านสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจของสาธารณรัฐกานา

ตารางที่ 1: การวิเคราะห์ SWOT ด้านสภาวะแวดล้อมทางธุรกิจของสาธารณรัฐกานา

จุดแข็ง (Strengths)	โอกาส (Opportunities)
<ul style="list-style-type: none"> ■ ความมีเสถียรภาพทางการเมืองเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาค ■ เจ้าหน้าที่รัฐแสดงให้เห็นถึงความมุ่งมั่นที่ดีในการคุ้มครองสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา ■ กานาเป็นสมาชิก Economic Community of West African States หรือ ECOWAS ซึ่งส่งผลให้ตลาดมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ระบบตุลาการที่มีแนวโน้มเป็นอิสระและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นจะช่วยสร้างประสิทธิภาพให้แก่กระบวนการยุติธรรม ■ การมุ่งสนับสนุนโครงสร้างด้านโทรคมนาคมจะทำให้การเข้าถึงข้อมูลทางด้านเทคโนโลยีและส่งผลกระทบต่อประกอบธุรกิจในภาพรวม
จุดอ่อน (Weaknesses)	อุปสรรค (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> ■ การทุจริตยังคงเป็นปัญหาสำคัญ ซึ่งเมื่อพิจารณาจาก Corruption Perception Index พบว่า ระดับการทุจริตคอร์ปชั่นของสาธารณรัฐกานาอยู่ในอันดับที่ 64 จาก 176 ประเทศทั่วโลก ■ ความเป็นอิสระของฝ่ายตุลาการยังคงไม่มีประสิทธิภาพซึ่งสะท้อนจากปัญหาในคดีสินทรัพย์พิพาทต่าง ๆ ในอดีต ■ ยังมีปัญหาด้านคุณภาพของโครงสร้างพื้นฐานและการจัดหาพลังงานที่ยังคงทำได้ยากลำบาก 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ความเสี่ยงของภาษีที่เพิ่มขึ้นเพื่อที่จะประคับประคองกระแสรายรับของรัฐบาลสะท้อนให้เห็นว่าสถานการณ์ทางการคลังมีความอ่อนแอ ■ ความไม่แน่นอนของตัวแปรทางเศรษฐกิจมหภาคอาจเพิ่มต้นทุนในการกู้ยืม

ที่มา: Ghana Business Report Q3 2014 โดย BMI และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

3

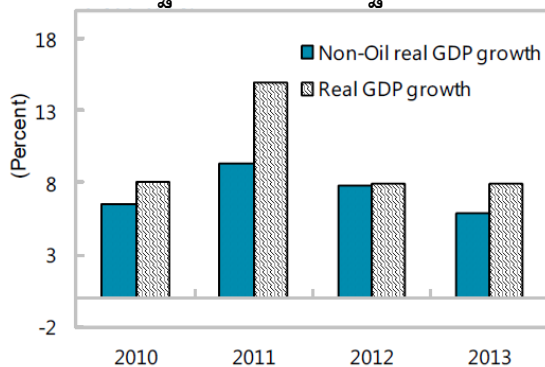
โอกาสและช่องทางการลงทุน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

3.1 บทนำ

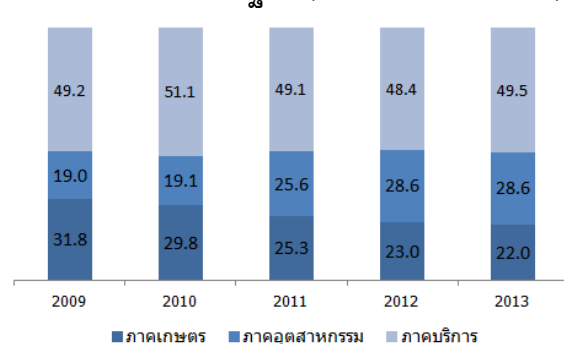
สาธารณรัฐกานามีจุดเด่นสำคัญในแง่การมีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ โดยเป็นประเทศที่ผลิตทองคำและโกโก้มากที่สุดรายหนึ่งของโลก และมีสินค้าส่งออกสำคัญ อันได้แก่ น้ำมันปิโตรเลียม ไม้แปรรูป ไฟฟ้า เพชร อะลูมิเนียม แมงกานีส ทั้งนี้ ภาคการเกษตรยังคงมีความสำคัญต่อเศรษฐกิจของกานา โดยครองสัดส่วนประมาณร้อยละ 22 ของ GDP ในปี 2013 โดยโกโก้เป็นผลผลิตทางการเกษตรที่สำคัญที่สุดในการส่งออก รองลงมาคือปศุสัตว์ ไม้ และอาหารทะเล อย่างไรก็ตาม ภาคการเกษตรของกานายังคงประสบปัญหาผลผลิตตกต่ำจากโรคพืชและภาวะการผันผวนของราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลก (กรมเอเชียใต้ ตะวันออกกลาง และแอฟริกา, 2556)

แผนภาพที่ 3.1: อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐกานา



ที่มา: IMF (2014)

แผนภาพที่ 3.2: สัดส่วน GDP ของสาธารณรัฐกานา จำแนกตามภาคเศรษฐกิจ (ร้อยละของ GDP รวม)



หมายเหตุ: ในปี 2013 สาขาเศรษฐกิจสำคัญในสาขาเกษตร ได้แก่ สาขาพืช (22% ที่สำคัญคือ โกโก้ (2.2%)) ป่าไม้ (2.2%) และปศุสัตว์ (1.5%) สาขาอุตสาหกรรม ได้แก่ เหมืองแร่ (9.8% โดยที่สำคัญคือ เหมืองน้ำมันดิบ 8.1%) และสาขาบริการ ได้แก่ ขนส่งและคลังสินค้า (11.2%) การบริหารราชการแผ่นดิน/ป้องกันประเทศ (6.9%) ภาคการค้า/เครื่องใช้ในครัวเรือน (4.9%)

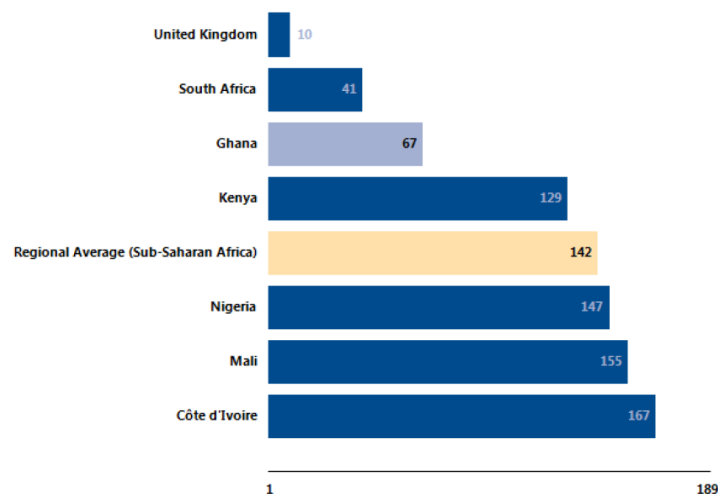
ที่มา: Ghana Statistical Service (2014)



ทั้งนี้ ในช่วงปี 2010-2013 เศรษฐกิจของกานาสามารถเติบโตเฉลี่ยประมาณร้อยละ 9.7 ต่อปี โดยมีปัจจัยบวกสำคัญจากรายได้จากการส่งออกทองคำซึ่งยังคงมีราคาสูง การขยายตัวของ การส่งออก โกโก้ การขยายตัวของภาคบริการ และการเริ่มต้นผลิตน้ำมันจำนวนมากเพื่อการส่งออกในปี 2554 ซึ่ง ปัจจัยดังกล่าวน่าจะช่วยบรรเทาปัญหาทางงบประมาณขาดดุลของประเทศได้ในระดับหนึ่ง

ในแง่การลงทุน โดยพิจารณาจากอันดับความยาก-ง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business) ปี 2014 ซึ่งจัดทำโดยธนาคารโลก พบว่า กานาอยู่ในลำดับที่ 67 จากจำนวน 189 ประเทศ (ลำดับที่ 1 หมายถึงมีความง่ายในการดำเนินธุรกิจมากที่สุด) โดยสาธารณรัฐกานาเป็นประเทศหนึ่งใน ทวีปแอฟริกาที่ค่อนข้างจะมีเสถียรภาพทางด้านการเมือง จึงเป็นช่องทางหนึ่งที่ชาวต่างประเทศใช้พิจารณา ในการเข้าจะไปลงทุน นอกจากนี้ยังทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ ตลอดจนการเป็นสมาชิกความ ร่วมมือทางเศรษฐกิจของกลุ่มประเทศแอฟริกาตะวันตก (Economic Community of West African States – ECOWAS) ก็เป็นอีกปัจจัยสำคัญที่มีส่วนช่วยนักลงทุนในแง่การใช้กานาเป็นช่องทางการกระจาย สินค้าไปยังกลุ่มประเทศแอฟริกาตะวันตกดังกล่าว ทั้งนี้ การลงทุนจากต่างประเทศ ถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญ ของนโยบายเศรษฐกิจของสาธารณรัฐกานา โดยกานามีหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน (Ghana Investment Promotion Centre – GIPC) ซึ่งช่วยสร้างบรรยากาศการลงทุนให้เกิดขึ้นในประเทศ

แผนภาพที่ 3.3: เปรียบเทียบอันดับความยาก-ง่ายในการดำเนินธุรกิจ (Ease of Doing Business)



ที่มา: ธนาคารโลก (2014) (สืบค้น ณ เดือนกันยายน 2557)

แม้ว่าข้อจำกัดที่สำคัญในด้านการค้า/การลงทุนในสาธารณรัฐกานาประการหนึ่ง คือ ตลาด ภายในของประเทศกานามีขนาดค่อนข้างเล็ก อย่างไรก็ตาม ก็มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องและมีตลาด ระดับภูมิภาคคือ กลุ่ม ECOWAS ที่กานาได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกนั้นก็จะเป็นตลาดภายนอกที่สำคัญของ กานาในอนาคต การค้าเสรีระหว่างประเทศสมาชิก ECOWAS มีแนวโน้มสร้างโอกาสในการขยายตลาด สำหรับผู้เล่นในอนุภูมิภาค รัฐบาลโดยการสนับสนุนของธนาคารโลกมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กานาเป็น ประตุสู่แอฟริกาตะวันตกโดยตำแหน่งทางภูมิศาสตร์ของกานาทำให้สามารถเป็นศูนย์กลางของการนำเข้า ส่งออก การจัดเก็บ การจัดจำหน่ายและ การถ่ายเทสินค้าและบริการ และผู้โดยสาร



ในแง่ความสำคัญทางการค้าและการลงทุนกับประเทศไทย ในปี 2013 พบว่า กานาเป็นคู่ค้าอันดับที่ 69 ของไทย โดยมีมูลค่าการค้าเท่ากับ 322 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยไทยส่งออกสินค้าไปกานามูลค่า 304.0 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และนำเข้าสินค้าจากกานามูลค่า 18.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ สินค้าส่งออกหลักของไทย ได้แก่ ข้าว เม็ดพลาสติก รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องดื่ม ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบผลิตภัณฑ์ยางหม้อแปลงไฟฟ้าและส่วนประกอบเคมีภัณฑ์เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว ขณะที่สินค้านำเข้าหลักของไทย ได้แก่ พืชและผลิตภัณฑ์จากพืชเครื่องจักรกลและส่วนประกอบสินแร่โลหะอื่นๆ เศษโลหะและผลิตภัณฑ์ด้ายและเส้นใยสัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งเหลืก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์และไม้ซุง ไม้แปรรูปและผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 3.1: อันดับของกานาในการเป็นประเทศคู่ค้าของไทย

หน่วย: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

ประเทศ	2010		2011		2012		2013		2014 (ม.ค. - พ.ค.)	
	อันดับที่	มูลค่า	อันดับที่	มูลค่า	อันดับที่	มูลค่า	อันดับที่	มูลค่า	อันดับที่	มูลค่า
กานา	71	242	63	416	69	393	69	322	72	113

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ตารางที่ 3.2: อัตราการขยายตัวของมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับกานา

อัตราการขยายตัว: ร้อยละ

ปี	2010	2011	2012	2013
อัตราการขยายตัว	8.69	72.19	-5.53	-18.09

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ตารางที่ 3.3: แสดงมูลค่าสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทยไปยังกานา

อันดับที่	ชื่อสินค้า	มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)			
		2553	2554	2555	2556
1	ข้าว	95.9	205.4	127.7	139
2	เม็ดพลาสติก	34.3	44.9	39.1	41.6
3	รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	11.9	15.9	17.1	17.3
4	เครื่องดื่ม	4.1	7.6	12.1	15.7
5	ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลีและอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ	4.7	5.8	6.1	10.9
6	เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	1.1	4.2	4.7	9.2
7	ผลิตภัณฑ์ยาง	4.6	8.0	9.0	8.7
8	หม้อแปลงไฟฟ้าและส่วนประกอบ	10.6	1.2	4.5	8.4
9	เคมีภัณฑ์	1.7	4.0	4.4	6.4
10	เครื่องสำอาง สบู่ และผลิตภัณฑ์รักษาผิว	3.6	5.2	8.3	6.4
รวม 10 รายการ		172.6	302.3	233.0	263.5
อื่นๆ		39.1	75.3	123.9	40.5
รวมทั้งสิ้น		211.7	377.6	356.9	304.0

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร



ตารางที่ 3.4: แสดงมูลค่าสินค้านำเข้าที่สำคัญของไทยจากกานา

อันดับ ที่	ชื่อสินค้า	มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐ)			
		2553	2554	2555	2556
1	พืชและผลิตภัณฑ์จากพืช	23.6	24.7	22.9	12.5
2	เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ	0.0	0.0	0.4	2.3
3	สินแร่โลหะอื่น ๆ เศษโลหะและ ผลิตภัณฑ์	1.2	0.9	0.2	1.0
4	ด้ายและเส้นใย	0.3	0.7	0.8	0.8
5	สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูป และกึ่ง	3.2	10.1	10.1	0.7
6	เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	1.4	2.0	1.4	0.5
7	ไม้ซุง ไม้แปรรูปและผลิตภัณฑ์	0.2	0.3	0.2	0.3
8	เครื่องดนตรี ของเล่น เครื่องกีฬา และเครื่อง	-	0.0	0.0	-
9	ผลิตภัณฑ์อาหารอื่น ๆ	-	0.0	-	-
10	เครื่องใช้และเครื่องตกแต่งภายใน บ้านเรือน	0.0	0.0	0.0	-
รวม 10 รายการ		29.9	38.6	36.0	18.1
อื่นๆ		0.2	0.1	0.4	0.0
รวมทั้งสิ้น		30.1	38.7	36.4	18.1

ที่มา : ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์ โดยความร่วมมือจากกรมศุลกากร

ด้านความเคลื่อนไหวการลงทุนของไทยในสาธารณรัฐกานา พบว่า ในปัจจุบัน มีนักลงทุนไทยสนใจไปลงทุนยังสาธารณรัฐกานาแล้วจำนวนหนึ่ง โดยนักลงทุนที่สำคัญ อาทิ บมจ. ไทยเพรสซิเดนซ์ฟู้ดส์ บมจ. ไทยยูเนี่ยนโฟรเซ่น และ บจ. Shadow International นอกจากนี้ ยังรวมถึงบริษัทไทยที่ดำเนินธุรกิจค้าข้าวกับกานา ได้แก่ บริษัท Riceland บริษัท ThaiFarm (รวมถึงมันสำปะหลัง) บริษัท Rungphanom และบริษัทNakornLuang โดยผู้ผลิตบางราย (Riceland และ ThaiFarm) มีโรงสีข้าวเป็นของตัวเอง อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทดังกล่าวเริ่มมีการลดขนาดการผลิตลง

ตารางที่ 3.5: รายชื่อนักลงทุนในไทยที่ลงทุนในสาธารณรัฐกานา

บริษัท	รายละเอียด
บมจ. ไทยเพรสซิเดนท์ฟู้ดส์ 	- วัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มฐานการผลิต - บมจ. ไทยเพรสซิเดนท์ฟู้ดส์ ได้จดทะเบียนตั้งบริษัทในกานาแล้วโดยไทยจะถือหุ้น 60% (บริษัท 51% สหพัฒน์ 9%) และกานา 40% ทั้งนี้ บริษัทฯ มีเป้าหมายใช้กานาเป็นฐานผลิตเพื่อรुकตลาดแอฟริกาใต้ (ผู้จัดการออนไลน์ 28 มกราคม 2556 และการสัมภาษณ์ บมจ.ไทยเพรสซิเดนท์ฟู้ดส์ ณ วันที่ 17 มิถุนายน 2557)
บจ. Shadow International	- ธุรกิจเกี่ยวกับการพัฒนาและประกอบเครื่องจักรอุตสาหกรรม
บมจ. ไทยยูเนียนฟรอสเซน 	- เป็นเจ้าของโรงงาน Pioneer Food Company ในประเทศกานา ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง และปลาทูน่าสุก - การขยายบทบาทจากผู้ผลิตโออีเอ็มไปเป็นเจ้าของแบรนด์ อาหารทะเลแช่แข็ง โดยเฉพาะในแบรนด์ปลาทูน่า (ผู้จัดการออนไลน์, กรกฎาคม 2555)
บมจ. ทิปโก้ฟู้ดส์ 	- มีความสนใจที่จะลงทุนในธุรกิจอาหาร

ที่มา: รวบรวมโดยสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (ข้อมูลสิ้นสุด ณ เดือนกันยายน 2557)

ทั้งนี้ การลงทุนจากต่างชาติที่สำคัญในกานา ได้แก่ การทำเหมืองแร่ อุตสาหกรรมการผลิตต่าง ๆ และภาคบริการ สหราชอาณาจักรเป็นนักลงทุนที่ใหญ่ที่สุด เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการลงทุนในปี 2012 และหากพิจารณาจากจำนวนโครงการในปี 2012 จีนจะเป็นนักลงทุนที่ใหญ่ที่สุดในกานา นอกจากนี้มีการลงทุนของต่างชาติในโครงการแปรรูปรัฐวิสาหกิจของรัฐบาลกานาเช่นนอร์เวย์ (ในกิจการปูนซีเมนต์) สวิตเซอร์แลนด์ (การก่อสร้าง) มาเลเซีย (โทรศัพท์) แอฟริกาใต้และออสเตรเลีย (เหมืองแร่) และเยอรมนี (โรงเลื่อย) โดยกานามีป่าไม้อุดมสมบูรณ์โดยเฉพาะในภาคใต้ของประเทศซึ่งรัฐบาลกานาได้ให้ความสำคัญในการพัฒนาอุตสาหกรรมป่าไม้โดยเน้นส่งออกไม้แปรรูปคุณภาพสูง ทำให้ไม้ซุงแปรรูปเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของกานาอีกประเภทหนึ่ง ประเด็นที่น่าสนใจด้านการขยายสู่ทางการค้า/การลงทุนของไทยในกานา ยังรวมถึง

1. สู่ทางการขยายตลาด/การลงทุนในธุรกิจการเกษตรและอุตสาหกรรมเกษตร

ชาวกานามีอาหารหลักคือข้าวและข้าวโพดซึ่งสามารถเพาะปลูกได้ภายในประเทศแต่บางปีผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ อย่างไรก็ตาม กานายังมีพื้นที่ที่สามารถขยายการเพาะปลูกได้อีกจำนวนมาก (กระทรวงการต่างประเทศ, 2011) ซึ่งเป็นโอกาสของไทยในด้านการขยายการค้า/การลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ ได้แก่ การผลิตธัญพืชประเภทต่างๆ การทำฟาร์มสัตว์ปีก สัตว์น้ำทะเล ปศุสัตว์อาหารสัตว์ อาหารกระป๋องและแปรรูป การบรรจุหีบห่อ ตลอดจนเครื่องมือและเครื่องใช้ทางการเกษตร เป็นต้น



การลงทุนที่มีศักยภาพในการเกษตรในประเทศกานาประกอบด้วยพืชผลและปศุสัตว์รวมทั้งการประมง นอกจากนี้ กานายังมีพื้นที่การเกษตรมากถึง 14 ล้านไร่ แต่มีการใช้ประโยชน์ไปเพียงแค่ 7 ล้านไร่เท่านั้น รัฐบาลมีนโยบายที่จะผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ในปัจจุบันการผลิตอาหารโดยรวมของกานาเพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ผลผลิตข้าวของกานาสามารถตอบสนองต่อความต้องการภายในประเทศได้เพียง 60% ทำให้รัฐบาลมีเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการเพาะปลูกข้าวเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้ครบคลุมทั้ง 100% ของความต้องการในประเทศ พืชที่มีศักยภาพในการผลิตรวมของกานา ได้แก่ น้ำมันปาล์มยางพารามะพร้าวและมะม่วงหิมพานต์ กานามีแม่น้ำสายน้อยใหญ่อยู่เป็นจำนวนมากที่ยังรอการพัฒนาให้กลายเป็นพื้นที่ชลประทาน รวมไปถึงถนนและโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆที่ต้องการการปรับปรุง โดยผลผลิตทางการเกษตรทั้งหมดเพียงพอต่อความต้องการของคนเพียง 400 ล้านคนในแอฟริกาตะวันตก และมีประชากรอีกราวๆ 300 ล้านคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่แห้งแล้งและต้องการความช่วยเหลือเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนอาหาร (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจากกระทรวงอาหารและการเกษตร สาธารณรัฐกานา ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)

โอกาสในการลงทุนของพืชสวนและผลไม้ ได้แก่ มะเขือเทศที่ปลูกในภาคตะวันออกเฉียงตอนบนของพื้นที่ชายฝั่งทะเลและพื้นที่อักกรา พริกสายพันธุ์ใหม่ที่มีการพัฒนาโดยสถาบันวิจัยพืช (CRI) ภายใต้สภาวิทยาศาสตร์และอุตสาหกรรมวิจัยของประเทศกานา (CSIR) โดยผลไม้ที่มีศักยภาพในการผลิต ได้แก่ สับปะรดและส้มที่ปลูกในภาคตะวันออกเฉียงและภาคกลางของประเทศ

สำหรับธุรกิจปศุสัตว์ สัตว์ปีก และประมง พบว่า ในปัจจุบันมีการนำเข้าปศุสัตว์และสัตว์ปีก 40% และ 50-60% ตามลำดับ นอกจากนี้ผลผลิตด้านการประมงยังคงไม่เพียงพอสำหรับตอบสนองต่อความต้องการและอุตสาหกรรมในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปลาสีแดงในทะเลสาบ Volta และปลาทูน่าที่มีการปรับปรุงสายพันธุ์เพื่อการนำไปเพาะเลี้ยง (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจากกระทรวงอาหารและการเกษตร สาธารณรัฐกานา ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)

2. โอกาสการลงทุนด้านการท่องเที่ยว

กานามีจุดแข็งด้านการท่องเที่ยว โดยเฉพาะการท่องเที่ยวเชิงประวัติศาสตร์ วัฒนธรรม โบราณคดี และ Eco-touriam ซึ่งดึงดูดนักท่องเที่ยวจากทั้งในภูมิภาคและนอกภูมิภาค (ซึ่งรวมถึงนักท่องเที่ยวชาว Afro-Americans ซึ่งสนใจในประวัติศาสตร์/ประวัติศาสตร์อันเกี่ยวข้องกับประเด็นเรื่องทาส ของกานา) นโยบายของกระทรวงการท่องเที่ยวกานาซึ่งมุ่งสนับสนุน/ดึงดูดนักลงทุน มีแนวโน้มสร้างโอกาสการลงทุนในสาขาโรงแรมการให้บริการขนส่งและพาหนะเป็นต้น

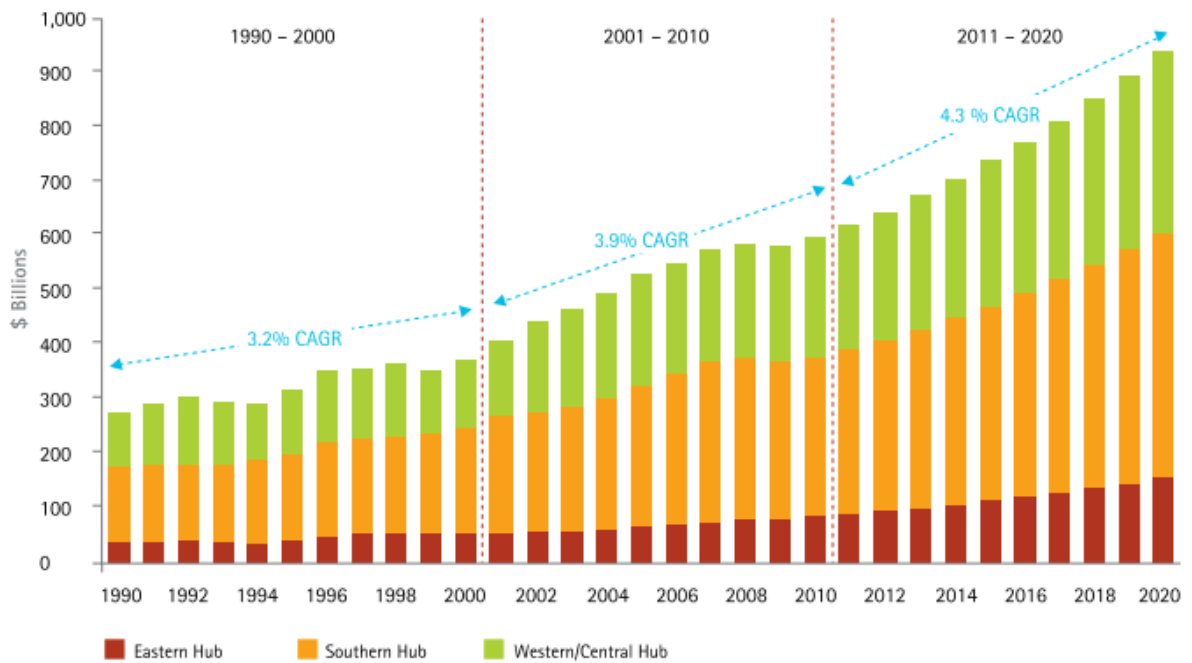
ทั้งนี้ กานายังขาดการพัฒนาและต้องการการลงทุนพัฒนาในสถานที่ท่องเที่ยว การพัฒนาโรงแรมส่วนใหญ่เกิดขึ้นที่เมือง Accra โดย Ghana Tourist Board สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ท่องเที่ยวที่มีศักยภาพในการลงทุนได้ ซึ่งรวมถึง Cape coast castle, Elmina castle และชายหาด (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจากสภาหอการค้าและอุตสาหกรรมแห่งกานา สาธารณรัฐกานา ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)



3.2 พฤติกรรมผู้บริโภค

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

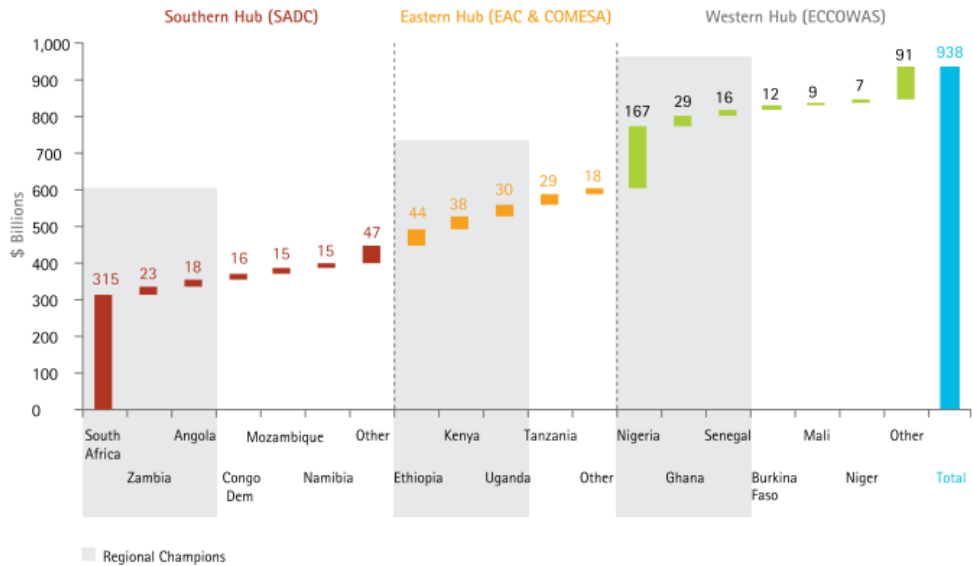
แผนภาพที่ 3.4: ประมาณการการใช้จ่ายของประชากรแอฟริกาใต้สะฮารา (Sub-Saharan Africa)



ที่มา: Euromonitor (2011) (อ้างอิงจาก Accenture (2012))



แผนภาพที่ 3.5: ประมาณการใช้จ่ายของประชากรแอฟริกาใต้สะฮารา ในปี 2020 จำแนกรายประเทศ



ที่มา: Euromonitor Africa Consumer Spending 2010 (อ้างอิงจาก Accenture (2012))

เมื่อพิจารณาในแต่ละเซกเมนต์ของผู้บริโภค พบว่า กลุ่มประชากรในแอฟริกาใต้สะฮารา ซึ่งรวมถึงเคนยา กานา และแทนซาเนีย สามารถแบ่งได้เป็น 5 กลุ่มใหญ่ ๆ ได้แก่ กลุ่มหาเช้ากินค่ำ (Basic Survivors) กลุ่มครอบครัวคนทำงาน (Working Families) กลุ่มผู้มุ่งมั่นพยายาม (Rising Striver) กลุ่มคนทำงานในเมืองที่มีรสนิยมในสินค้า (Cosmopolitan Professionals) และกลุ่มคนมีฐานะ (The Affluent) ทั้งนี้ แม้ว่าประชากรส่วนใหญ่จะเป็นผู้มีรายได้น้อย และค่อนข้างอ่อนไหวต่อราคาสินค้าสูง แต่แนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของกลุ่มชนชั้นกลาง (ดังที่กล่าวในตอนต้น) มีแนวโน้มส่งผลให้ประชาชนมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น และอัตราการความเป็นเมือง (Urbanization Rate) มีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยคาดการณ์ว่า อัตราความเป็นเมืองในทวีปแอฟริกาจะมีแนวโน้มเพิ่มจากระดับประมาณ 37% ในปี 2010 เป็นระดับประมาณ 43% ในปี 2020 (Euromonitor (2011) (อ้างอิงจาก Accenture (2012))

แผนภาพที่ 3.6: การจำแนกกลุ่มประชากรในแอฟริกาใต้สะฮารา

				
1. กลุ่มหาเช้ากินค่ำ (Basic Survivors)	2. กลุ่มครอบครัวคนทำงาน (Working Families)	3. กลุ่มผู้มุ่งมั่นพยายาม (เช่น เพิ่มอำนาจซื้อของตนโดยการกู้เงิน/ทำงาน) (Rising Strivers)	4. กลุ่มคนทำงานในเมืองที่มีรสนิยมในสินค้า (Cosmopolitan Professionals)	5. กลุ่มคนมีฐานะ (The Affluent)
กลุ่มหาเช้ากินค่ำ เป็นกลุ่มประชากรที่มีขนาดใหญ่สุดในแอฟริกา และเป็นกลุ่มคนที่มีรายได้ต่ำส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในสลัม/แหล่งเสื่อมโทรมในเมือง หรือชนบท มีพฤติกรรม การตัดสินใจบริโภคแบบวันต่อวัน โดยตระกร้าสินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าจำเป็น	กลุ่มครอบครัวคนทำงานเป็นกลุ่มประชากรที่มีขนาดใหญ่เป็นอันดับสอง โดยการใช้จ่ายส่วนหนึ่งเกี่ยวข้องกับการใช้จ่ายของบุตรหลาน และให้ความสำคัญกับเสถียรภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของตน	กลุ่มผู้มุ่งมั่นพยายามเป็นกลุ่มที่มาจากกลุ่มที่ 1 และ 2 ข้างต้น โดยเป็นกลุ่มที่พยายามเพิ่มอำนาจซื้อของตน โดยการกู้เงินหรือทำงาน เพื่อยกระดับฐานะ และตัดสินใจบริโภคสินค้าและบริการ จากปัจจัย ความสะดวก คุณภาพ ฯลฯ	กลุ่มคนทำงาน ซึ่งส่วนมากอยู่ในเขตเมือง โดยค่อนข้างทำงานหนัก และมีวิถีชีวิตเฉกเช่นคนเมือง (แข่งขัน/เร่งรีบ) ซึ่งพฤติกรรม การบริโภคของคนกลุ่มนี้จะรวมถึงการให้ความสนใจกับแบรนด์สินค้า และสื่อโฆษณามีผลต่อการตัดสินใจบริโภค	กลุ่มคนมีฐานะจะมีอำนาจซื้อ โดยเปรียบเทียบกับสูงกว่าคนกลุ่มที่ 1 ถึง 4 ข้างต้นมาก ซึ่งถือเป็นกลุ่มที่มีจำนวนน้อยมากในแอฟริกา

ที่มา: Accenture (2012)



3.3 การวิเคราะห์โอกาสและช่องทางในสาขาการลงทุนที่น่าสนใจ

ตารางที่ 3.6: จุดแข็งและจุดอ่อนของการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ในสาธารณรัฐกินา

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>ระดับประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> - สภาพแวดล้อมทางการเมืองที่ค่อนข้างมีเสถียรภาพ - มีศักยภาพในการเติบโตทางเศรษฐกิจ - มีการเปิดเสรีด้านการแลกเปลี่ยนเงินตราระหว่างประเทศ - ไม่มีการจำกัดการไหลเข้าออกของเงินทุนและเงินปันผล - ที่ตั้งเป็นประตู (Gateway) สู่อุภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก - มีความใกล้ชิดกับตลาดยุโรป - ประโยชน์จากค่าจ้างแรงงานที่อยู่ในระดับต่ำ - รัฐบาลให้ความสำคัญกับการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ - ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า ผ่าน Cotonou และ AGOA และเป็นสมาชิกของ ECOWAS - มีหน่วยงานที่เป็น One-stop shop สำหรับนักลงทุนต่างชาติ* 	<ul style="list-style-type: none"> - สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจมหภาคค่อนข้างไม่มีเสถียรภาพและในบางครั้ง มีความขัดแย้งกับประเทศในกลุ่มอนุภูมิภาคแอฟริกา - ปัญหาโครงสร้างพื้นฐาน(การขนส่ง ไฟฟ้า) (ทั้งด้านความขาดแคลน ความสม่ำเสมอ/น่าเชื่อถือ และต้นทุน) - แรงงานมีผลิตภาพ (Productivity) ในระดับต่ำและมีปัญหาในภาคแรงงาน/การประท้วงของแรงงาน - การสร้างความสัมพันธ์/การรวมกลุ่มของภาคอุตสาหกรรมไม่แน่นแฟ้น และเกิดขึ้นได้ยาก - ขาดแคลนบริการสาธารณสุข
<p>ระดับอุตสาหกรรม</p> <ul style="list-style-type: none"> - อุตสาหกรรมเหมืองแร่:ธุรกิจทองคำ เพชร บอกไซต์ (Bauxite) และแมงกานีส - อุตสาหกรรมเบา: สิทธิพิเศษทางการค้า (Trade preferences) ในอุตสาหกรรมเสื้อผ้า และมีการเติบโตในอุตสาหกรรมหัตถกรรม - อุตสาหกรรมการเกษตร :ความอุดมสมบูรณ์ด้านทรัพยากรธรรมชาติ,ศักยภาพการเติบโตของธุรกิจแปรรูปทางการเกษตร (Agro-processing) และการเปิดเสรีในธุรกิจโกโก้ - ท่องเที่ยว : เจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว , มีโครงการที่กำลังพัฒนาและมีศักยภาพในการพัฒนาอย่างหลากหลาย - สาธารณูปโภคและขนส่ง: การแปรรูปรัฐวิสาหกิจ (Privatization) ในสาขาขนส่ง โทรคมนาคม และพลังงาน - พลังงาน: การพัฒนา WAG Pipeline และการค้นพบแหล่งน้ำมันแห่งใหม่ 	<ul style="list-style-type: none"> - อุตสาหกรรมเหมืองแร่:ข้อจำกัดด้านโครงสร้างพื้นฐานที่ยังไม่สามารถพัฒนาได้เทียบเท่ากับการเติบโตของอุปสงค์การลงทุน มีแนวโน้มส่งผลให้การเติบโตในอุตสาหกรรมเหมืองแร่มีจำกัด - อุตสาหกรรมเบา: ขาดการออกแบบและคุณภาพที่ดี ขาดแคลนการรวมกลุ่ม - อุตสาหกรรมการเกษตร : ขาดแคลนการจัดการห่วงโซ่อุปทานที่มีประสิทธิภาพ ปัญหาคุณภาพการขนส่งภายในประเทศ และระบบสิทธิในการครอบครองที่ดินซึ่งมีความซับซ้อนยุ่งยาก - อุตสาหกรรมท่องเที่ยว: ขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐาน (โรงแรมและที่พัก) ปัญหาความไม่สงบในภูมิภาค ขาดแคลนดำเนินการทำการตลาด (Marketing) - อำนวยความสะดวก : ขาดการบังคับใช้กฎหมาย - พลังงาน: ปัญหาด้านภาษีศุลกากร สัมปทานผู้ก่อตั้งกิจการ



<p>ระดับบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> - การเข้ามาลงทุนในระยะยาวของบริษัทข้ามชาติ (TNCs) - การให้สัมปทานในหลายอุตสาหกรรม และการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ - ค่าจ้างแรงงานที่ต่ำ - มีความเชี่ยวชาญในด้านวิศวกรรมเหมืองแร่ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีมาตรฐานด้านคุณภาพและการควบคุมคุณภาพในระดับต่ำ - สัดส่วนภาคเศรษฐกิจ/การจ้างงานแบบเป็นทางการ (Formal Sector) ยังคงอยู่ในระดับต่ำ - ขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะและได้รับการฝึกอบรม (รวมถึงแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการ และการทำการตลาด) - ความเชื่อมโยงระหว่างบริษัทข้ามชาติ (TNCs) และเศรษฐกิจในประเทศ ขาดการสร้างความสัมพันธ์/สร้างเครือข่าย (Networking) - ขาดความเป็นเจ้าของกิจการ (Entrepreneurship)
---	---

หมายเหตุ: *รัฐบาลกินานามุ่งสร้างหน่วยงานศูนย์สนับสนุนการลงทุน (Ghana Investment Promotion Centre) (GIPC) ในการเป็น One stop service center ซึ่งหน้าที่หลักของ GIPC คือการสนับสนุนให้เกิดการลงทุนและการบริการที่จะกระตุ้นการรวมกลุ่มของนักลงทุน และจัดหาความร่วมมือ/ความช่วยเหลือด้านการศึกษา การฝึกอบรมและการให้คำปรึกษาเชิงเทคนิค แก่ทั้งนักลงทุนท้องถิ่นและนักลงทุนต่างชาติ

ที่มา: UNCTAD (2003), BMI (2014) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

ตารางที่ 3.7: มาตรการส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) ของสาธารณรัฐกินานา

วัตถุประสงค์			
	เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม	เพื่อการส่งออกในภูมิภาค	เพื่อการส่งออกในระดับโลก
อุตสาหกรรมหลัก (Key Sectors)	<ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจการเกษตร - ธุรกิจ IT - ธุรกิจท่องเที่ยว 	<ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจการเกษตร - ธุรกิจบริการ - ธุรกิจผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า - ธุรกิจผลิตผลิตภัณฑ์โลหะและพลาสติก - ธุรกิจเครื่องสำอาง 	<ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจการเกษตร - ธุรกิจสิ่งทอ/เสื้อผ้าสำเร็จรูป - ธุรกิจท่องเที่ยว - ธุรกิจเหมืองแร่ - ธุรกิจ IT
ประเภทของการลงทุน	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนใหม่ (Greenfield) - จัดหาบริการจากภายนอก (Outsourcing) - สร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์ (Strategic Alliances) กับ TNCs 	<ul style="list-style-type: none"> - การร่วมลงทุน (Joint ventures) กับ TNCs - การร่วมลงทุน - การสร้างแฟรนไชส์ (Franchising) และการออกใบอนุญาต (Licensing) - การลงทุนใหม่ (Greenfield) 	<ul style="list-style-type: none"> - การร่วมลงทุน (Joint ventures) - การทำสัญญารับช่วงต่อ (Subcontracting)
ศักยภาพของตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - จุดเด่นทางภูมิศาสตร์ - ตลาดเฉพาะ (Niche markets) (การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ อาหารออร์แกนิก) 	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับประโยชน์จากความตกลงว่าด้วยการเข้าสู่ตลาดที่เป็นพิเศษ (Preferential Market Access Arrangement): กลุ่มประชา 	<ul style="list-style-type: none"> - ได้รับประโยชน์จากความตกลงว่าด้วยการเข้าสู่ตลาดที่เป็นพิเศษในประเทศสหรัฐอเมริกา ภายใต้ AGOA และ EU



วัตถุประสงค์			
	เพื่อพัฒนาคลัสเตอร์อุตสาหกรรม	เพื่อการส่งออกในภูมิภาค	เพื่อการส่งออกในระดับโลก
		เศรษฐกิจแห่งแอฟริกาตะวันตก (ECOWAS) สาธารณรัฐไนจีเรีย และ Communaute' Francise Africaine (CFA) Zone	
นโยบายวัตถุประสงค์	<ul style="list-style-type: none"> - SAI และศูนย์พัฒนา SMEs - การศึกษา / เทคโนโลยี - การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน - การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับ Gateway Project - การยกระดับจากเขตประกอบการอุตสาหกรรมที่ปลอดอากร (Free Trade Zones: FTZs) สู่อุตสาหกรรม Multi Facility Economic Zones ซึ่งมุ่งส่งเสริมทั้งอุตสาหกรรมที่มุ่งผลิตเพื่อส่งออก (Export-oriented industries) และอุตสาหกรรมที่มุ่งผลิตเพื่อจำหน่ายภายในประเทศ (Domestic-oriented industries) ตลอดจนอำนวยความสะดวกด้านโครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เพื่อดึงดูดบริษัทที่มีชื่อเสียงระดับโลกเข้ามาในเขตดังกล่าว - เป้าหมายการสนับสนุน 	<ul style="list-style-type: none"> - การยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน - การพัฒนาเทคโนโลยี - การลงทุนจากภายนอก (Outward Investment) - การให้การศึกษาและการฝึกอบรม - การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับ Gateway Project - การยกระดับจากเขตประกอบการอุตสาหกรรมที่ปลอดอากร (FTZs) สู่อุตสาหกรรม Multi Facility Economic Zones (MFEZs) 	<ul style="list-style-type: none"> - การยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน - การพัฒนาเทคโนโลยี - การลงทุนจากภายนอก - การให้การศึกษาและการฝึกอบรม - การเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับ Gateway Project - การยกระดับจากเขตประกอบการอุตสาหกรรมที่ปลอดอากร (FTZs) สู่อุตสาหกรรม Multi Facility Economic Zones (MFEZs)

ที่มา: UNCTAD (2003) และสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง (2556)

3.4 โอกาสและช่องทางลงทุนในอุตสาหกรรมที่น่าสนใจ

3.4.1 ธุรกิจการเกษตรและการแปรรูปอาหาร (Agribusiness and Food Processing)

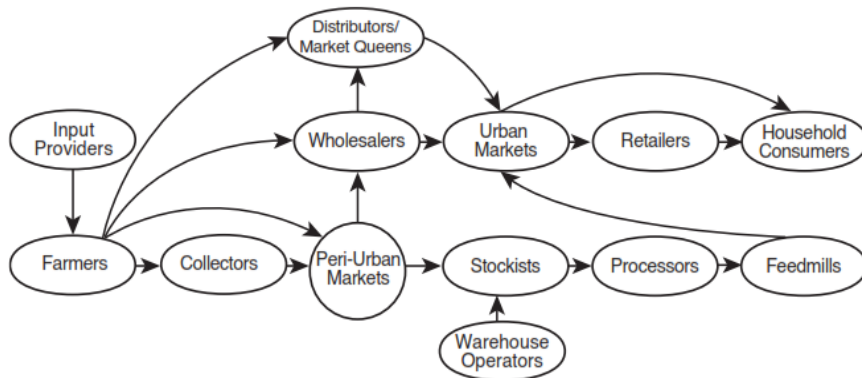
■ ลักษณะของอุตสาหกรรม

- **ความเป็นมาและภาพรวมธุรกิจ** ภาคเกษตรมีบทบาทที่สำคัญยิ่งในเศรษฐกิจของประเทศกานา โดยกว่าร้อยละ 60 ของการทำงานอยู่ในภาคเกษตร และมูลค่า GDP ของภาคเกษตรเฉลี่ยในห้าปีที่ผ่านมา (2009-2013) คิดเป็นประมาณร้อยละ 35 ของ GDP ทั้งประเทศ สินค้าเกษตรที่สำคัญของกานา ได้แก่ ธัญพืช และพืชให้แป้ง เช่น มันสำปะหลัง ถั่วเหลืองและมันเทศ ปศุสัตว์ ประมง การทำป่านไม้ และโกโก้

ธุรกิจการเกษตรในกานายังอยู่ในยุคเริ่มแรกของการพัฒนาและยังคงทำการเกษตรแบบพื้นบ้าน ตัวอย่างธุรกิจ ได้แก่ การแปรรูปมันสำปะหลังหรือที่เรียกว่า Gari และปลารมควัน โดยมีธุรกิจรายย่อย ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจำนวนมาก ทั้งนี้ ห่วงโซ่อุปทานของภาคเกษตรในสาธารณรัฐกานา ซึ่งมีผู้เกี่ยวข้องสำคัญอันประกอบด้วยเกษตรกร ผู้ค้าส่ง/ค้าปลีก ผู้ผลิต/แปรรูปอาหาร (ซึ่งรวมถึงอาหารสัตว์) และผู้บริโภครวมกันปรากฏในแผนภาพที่ 4.4

การเติบโตของภาคธุรกิจการเกษตรในกานายังมีข้อจำกัดสำคัญด้านความสามารถในการผลิต โดยปัจจุบันกานามีกำลังการผลิตน้อยกว่าร้อยละ 30 ของความต้องการวัตถุดิบในอุตสาหกรรมเกษตร ทั้งนี้ รัฐบาลได้เล็งเห็นความสำคัญของการพัฒนาภาคเกษตรกรรม เพื่อให้ผลผลิตทางการเกษตรมีเสถียรภาพมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการรับประกันความพร้อมของวัตถุดิบให้กับอุตสาหกรรมเกษตรและแปรรูปอาหาร โดยจากข้อมูลของกระทรวงเกษตรฯ ชี้ให้เห็นว่าความเสียหายหลังการเก็บเกี่ยวในกานานั้นมีปริมาณมาก อยู่ระหว่างร้อยละ 30-40 โดยเฉพาะสินค้าที่เน่าเสียง่าย เช่น มะเขือเทศ ที่มีความเสียหายมากกว่าร้อยละ 50 (ข้อมูลจากเขต Ashanti, Brong Ahafo และทางตอนบนของภาคตะวันออก) นอกจากนี้ ยังมีปัจจัยร่วมอื่น ๆ ที่ทำให้เกิดความเสียหายหลังการเก็บเกี่ยวพืชผล นั่นคือ กานายังขาดความสามารถในการแปรรูปและถนอมอาหารที่ดี จึงนำไปสู่ปัญหาความขาดแคลนทางอาหาร แม้จะมีผลผลิตส่วนเกินในบางช่วงก็ตาม

แผนภาพที่ 3.7: ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจการเกษตร



■ การแปรรูปอาหาร

การแปรรูปอาหารครอบคลุมถึงการแปรรูปและการถนอมอาหารจำพวกเนื้อสัตว์ ปลา ผักและผลไม้ น้ำมันและไขมันซึ่งเป็นผลผลิตจากผลิตภัณฑ์นม ผลผลิตจากธัญพืช แป้ง อาหารสัตว์ และผลิตภัณฑ์อาหารอื่นๆ (เช่น ขนมอบัง น้ำตาล ซ็อกโกแลต พาสต้า กาแฟ ถั่ว และเครื่องเทศ)

ธุรกิจการแปรรูปอาหารในกานาเชื่อมโยงโดยตรงกับผลผลิตทางการเกษตรของประเทศ ไม่ว่าจะเป็นข้าวโพด ข้าว กล้วยงาข้าง มันสำปะหลัง และมันเทศ ซึ่งนำมาทำเป็นน้ำมันข้าวโพด แป้ง ข้าวหอม ข้าวซ้อมมือ แป้งมันสำปะหลัง ผลิตภัณฑ์อาหารจากมันสำปะหลัง เช่น พาสต้า บะหมี่ (ตารางที่ 3.8)

อุตสาหกรรมแปรรูปอาหารในกานายังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก โดยพืชผลหลักในอุตสาหกรรมอาหารคือ ข้าวโพด และมันสำปะหลัง ที่นำมาแปรรูปเป็นแป้ง และเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารเสริม Cerelac and Cerevita (โดยบริษัท Nestle) นอกจากนี้ยังมีบริษัทแปรรูปอื่นๆ ได้แก่ ELSA Foods, Gracem Foods, Mannas Tropical Export และ Kwanoye Ghana Co. Ltd. เป็นต้น

ตารางที่ 3.8: ปริมาณผลผลิตพืชอาหารภายในประเทศกานา ปี 2008-2013

พืช	ผลผลิตภายในประเทศ (หน่วย : 000 เมตริกซ์ตัน)					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ข้าวโพด	1,470	1,620	1,872	1,684	1,950	1817
ข้าว	181	235	295	278	289	411
ข้าวฟ่างไม้กวาด	194	246	219	184	180	179
ข้าวฟ่าง	331	351	324	287	280	277
มันสำปะหลัง	11,351	12,261	13,504	14,241	14,547	16,116
มันเทศ	4,895	5,778	5,960	5,855	6,639	7,260
เผือก	1,688	1,504	1,355	1,300	1,270	1,268
กล้วยงาข้าง	3,338	3,563	3,538	3,620	3,557	3,565
ถั่วลิสง	470	526	531	465	475	475



พืช	ผลผลิตภายในประเทศ (หน่วย : 000 เมตริกซ์ตัน)					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ถั่วพุ่ม	180	205	219	237	223	206
ถั่วเหลือง	75	113	146	165	152	153
รวม	24,173	26402	27,963	28,316	29,562	31,727

ที่มา : 2013 Agric Sector Annual Progress Report, Ministry of Food and Agriculture (August 2014)

3.4.1.1 การแปรรูปแป้ง

แป้งทำมาจากพืชหลายชนิด ได้แก่ ข้าวสาลี มันสำปะหลัง มันเทศ เผือก กล้วยงาข้าง ข้าวฟ่าง และข้าวโพด

- **แป้งข้าวโพด** ที่ผลิตส่วนใหญ่ผ่านโรงสีท้องถิ่นโดยมาจากข้าวโพดในท้องถิ่น ข้าวโพดเป็นอาหารหลักในกานาและแป้งข้าวโพดสามารถนำมาทำอาหารท้องถิ่นได้ เช่น อาหารท้องถิ่นที่เรียกว่า Banku Kenkey และ Akple โดยข้าวโพดบางส่วนถูกนำเข้ามาสำหรับผลิตอาหารสัตว์ และปลาป่น
- **ธัญพืชอื่นๆ** กานาผลิตข้าวฟ่าง ข้าวฟ่างไม้กวาด และถั่วในปริมาณมากเช่นกัน กิจกรรมการค้าหลักเกี่ยวข้องกับอาหารสัตว์และปลาป่น
- **แป้งสาลี** การผลิตแป้งสาลีขึ้นอยู่กับปริมาณการนำเข้าข้าวสาลีชนิดแข็งจากอเมริกาเหนือ (เพื่อทำขนมปัง) และข้าวสาลีชนิดอ่อนจากยุโรป (เพื่อทำขนมอบ) กานานำเข้าข้าวสาลีประมาณ 100,000-150,000 เมตริกซ์ตันต่อปี โดยมีสัดส่วนแหล่งวัตถุดิบจากอเมริกาเหนือประมาณร้อยละ 80 และจากยุโรปร้อยละ 20 โรงโม่แป้งทั้งหมดสามแห่งในกานา ได้แก่ Irani Brothers, Takoradi Flour Mill และGhana China Food Company Limited มีกำลังการผลิตอยู่ที่ 275,000 เมตริกซ์ตัน และโรงโม่แป้งแห่งที่สี่ซึ่งมีกำลังการผลิตที่ 50,000 เมตริกซ์ตันอยู่ระหว่างการก่อสร้าง

ทั้งนี้ กานานำเข้าแป้งสาลีประมาณ 100,000 เมตริกซ์ตันต่อปี ร้อยละ 95 เป็นแป้งสาลีชนิดอ่อน ซึ่งนำมาเป็นส่วนประกอบในการทำขนมอบและบิสกิต คิดเป็นร้อยละ 30 ของอุปสงค์ภายในประเทศรวม โดยแป้งสาลีเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตขนมปัง บิสกิต มั้กกะโรนีและสปาเกตตี้

3.4.1.2 ผลิตภัณฑ์จากข้าวสาลี

- **ขนมปัง** ร้านเบเกอรี่ท้องถิ่นเล็กหลายแห่งเปิดให้บริการอยู่ในชนบท ส่วนร้านเบเกอรี่ขนาดกลางสามารถพบเห็นได้ในซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่
- **บิสกิต** ผลิตโดย 3 บริษัทรายใหญ่ คือ Parlys, Fairbon และ Piccadilly Biscuits



3.4.1.3 การแปรรูปอาหารทะเล

ผลผลิตทางประมงภายในประเทศของกานามีประมาณ 440,000 เมตริกซ์ตันต่อปีคิดเป็นร้อยละ 4.5 ของ GDP การประมงพื้นบ้านในกานาประกอบด้วยผู้ค้ารายย่อยที่ทำการประมง โดยใช้เรือไม้ประมาณ 10,000 รายซึ่งคิดเป็นร้อยละ 60-70 ของการทำประมง และมีเรือยนต์ขนาดใหญ่ที่ใช้การลากอวนในการจับกุ้ง ปลาทูน่า

ทั้งนี้ ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ภาคอุตสาหกรรมนี้มีการเพิ่มขึ้นของปลาทูน่าอย่างมีนัยสำคัญ องค์การอาหารและการเกษตรประมาณการว่ามีการจับปลาทูน่าในกานาราว 90,000-100,000 เมตริกซ์ตันต่อปี โดยปลาทูน่าที่จับมาจะถูกแปรรูป โดยนำมาทำทูน่ารมควันร้อยละ 60 ทำปลาเค็มร้อยละ 20 และทูน่าแช่แข็งร้อยละ 20 ตลาดส่งออกอาหารทะเลแปรรูปของกานา คือ ทวีปยุโรป อเมริกาเหนือ และเอเชีย (ตารางที่ 3.9)

ตารางที่ 3.9: ตลาดส่งออกอาหารทะเลของกานา

ตลาด	สินค้าส่งออก
สหราชอาณาจักร	ทูน่ากระป๋อง
ฝรั่งเศส	ทูน่ากระป๋อง
สเปน	ทูน่าแช่แข็ง, ปลาอื่นๆ, หมึกกระดอง
อิตาลี	กุ้งมังกร
กรีซ	กุ้งฝอย
เบลเยียม	กุ้งกุลาดำ
สหรัฐอเมริกา	ปลาเค็ม, ปู
โตโก	ปลารมควัน, ปลาแดดเดียว
ฮ่องกง	หูลาม

ที่มา : Ghana Investment Promotion Council (2010)

ตารางที่ 3.10: จำนวนปศุสัตว์ในประเทศกานาปี 2008-2013

สัตว์	2008	2009	2010	2011	2012	2013
โค	1,422	1,438	1,454	1,498	1,543	1,590
แกะ	3,529	3,642	3,759	3,887	4,019	4,156
แพะ	4,405	4,625	4,855	5,137	5,435	5,751
สุกร	506	521	536	568	602	638
สัตว์ปีก	39,816	43,320	47,752	52,575	57,885	63,732
รวม	49,678	53,546	58,356	63,665	69,484	75,867

ที่มา : 2013 Agric Sector Annual Progress Report, Ministry of Food and Agriculture (August 2014)

3.4.1.4 การแปรรูปเนื้อสัตว์

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

กานามีการค้าชายแดนในสินค้าจำพวกโค กระบือและแพะ กับประเทศแถบแอฟริกาตะวันตก (ไนเจอร์ มาลี บูร์กินาฟาโซ ฯลฯ) กานานำเข้าไก่จากเนเธอร์แลนด์ นำเข้าผลิตภัณฑ์เนื้อหมูจากสวีเดน เดนมาร์กและเนเธอร์แลนด์ นำเข้าเนื้อวัวจากฝรั่งเศสและไอร์แลนด์ และนำเข้าไก่จากสหรัฐอเมริกา

อุตสาหกรรมแปรรูปเนื้อสัตว์ในเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ของกานายังมีน้อย และขาดแคลนสิ่งอำนวยความสะดวกในการบรรจุกระป๋อง การแปรรูปเนื้อสัตว์ในกานานั้นถูกจำกัดอยู่เพียงการผลิตขนาดเล็กในสินค้าจำพวกไส้กรอกและเบคอน จึงมีการนำเข้าไส้กรอก เบคอน เนื้อกระป๋อง จากอาร์เจนตินา เนเธอร์แลนด์และประเทศอื่น ๆ บริษัทแปรรูปเนื้อสัตว์ที่เป็น SMEs อาทิ บริษัท Sotrec และ Cottage Farm ซึ่งเป็นผู้นำการผลิตในสินค้าไส้กรอกและเบคอน

3.4.1.5 ผลไม้และผัก

สับปะรดและมะเขือเทศ เป็นผักและผลไม้ส่งออกหลักที่สำคัญ นอกจากนี้ยังมีพืชผลที่เพาะปลูกเป็นจำนวนมากได้แก่ ส้ม มะนาว องุ่น ขิง มะม่วง ก้อยยางช้าง อะโวคาโด และฝรั่ง

3.4.1.6 น้ำมันและไขมัน

พบว่า ในช่วงยี่สิบปีที่ผ่านมา กานามีการผลิตน้ำมันถั่วลิสง น้ำมันเมล็ดปาล์ม น้ำมันมะพร้าว เป็นจำนวนมาก มีทั้งวิสาหกิจขนาดย่อม ขนาดกลางและขนาดใหญ่ดำเนินการผลิต น้ำมันเมล็ดปาล์มเป็นสินค้าที่มีโอกาสดีในการส่งออก กานามีการส่งออกน้ำมันมะพร้าว แต่นำเข้าน้ำมันทานตะวันและน้ำมันมะกอก

3.4.1.7 ผลิตภัณฑ์นม

บริษัท Fan Milk Limited เป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์นมรายหลักเพียงเดียวของกานา



รถขายผลิตภัณฑ์จากนม อาทิ นม โยเกิร์ต ไอศกรีม ตรา Fanmilk (ที่มา: silkinvest)

3.4.1.8 การแปรรูปน้ำตาล

ในทศวรรษ 1960 กานาได้เริ่มมีอุตสาหกรรมน้ำตาลขึ้นโดยรัฐบาลได้ตั้งโรงงานน้ำตาล 2 แห่ง ที่ Komenda ทางภาคตะวันตกและที่ Asutuare ทางภาคตะวันออกในปี 1966 และ 1967 โดยโรงงานทั้งสองมีกำลังการผลิตรวมประมาณ 45,000 เมตริกตันต่อปี แต่ก็ประสบปัญหามากมายในการบริหารจัดการจึงปิดตัวลงในปี 1983

ประเทศกานานำเข้าน้ำตาลประมาณปีละ 200,000 เมตริกตัน มูลค่าประมาณ 100 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จากประเทศบราซิล ฝรั่งเศส ไนเจอร์ เยอรมนีและแอฟริกาใต้ โดยนำเข้าจากบราซิลเกือบร้อยละ 50 ของปริมาณการนำเข้าทั้งหมด ทั้งนี้ รัฐบาลโดยกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมและศูนย์ส่งเสริมการลงทุนกานา ได้พยายามจะก่อตั้งโรงงานน้ำตาลในกานาอีกครั้ง ในพื้นที่เขตภาคกลาง ภาคตะวันตกและโซนทางเหนือของเขตเกษตรกรรมสะวันนา

3.4.1.9 ธุรกิจขนาดเล็ก ธุรกิจที่ไม่เป็นทางการ (Informal Business) และกิจกรรมที่เกี่ยวข้อง

- โรงฆ่าสัตว์ขนาดเล็ก มีโรงฆ่าสัตว์ขนาดเล็กจำนวนมากหลายแห่งซึ่งฆ่าสัตว์เพื่อจำหน่ายให้กับครัวเรือน ภัตตาคารและพ่อค้าอาหารในท้องถิ่น แต่โรงฆ่าสัตว์เหล่านี้ยังขาดอุปกรณ์สิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสม รัฐบาลจึงสร้างโรงฆ่าสัตว์ขนาดใหญ่ขึ้นสองแห่งใน Accra และ Kumasi ในปี 1996
- โรงโม่แป้งในท้องถิ่น มีโรงโม่แป้งขนาดเล็กหลายแห่งในประเทศ โดยเฉพาะโรงโม่สำหรับข้าวโพดซึ่งขายโดยตรงให้แก่ครัวเรือน

3.4.1.10 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ห่วงโซ่อุปทานสำหรับธุรกิจการเกษตรขึ้นอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรของกานา อาทิ ข้าวโพด มันสำปะหลังและผลไม้ มีลักษณะของโครงสร้างการขนส่ง ระบบการจัดเก็บและความน่าเชื่อถือที่อาจไม่ดีพอ จึงทำให้มีส่วนของต้นทุนปัจจัยการผลิตที่สูง (An Enterprise Map of Ghana, 2012)

ในอุตสาหกรรมแป้งสาลีนั้น มีแหล่งนำเข้าที่เชื่อถือได้แต่สำหรับผู้ส่งออกยังคงมีความไม่แน่นอนต้องขึ้นอยู่กับสถานะทางการเงินของโรงโม่เป็นสำคัญ การเสื่อมค่าของสกุลเงินท้องถิ่นส่งผลต่อสถานะทางการเงินของธุรกิจ อย่างเช่นในปี 2008 เมื่อราคาข้าวสาลีโลกเพิ่มขึ้นมากกว่า 200% ทำให้โรงโม่ในกานาจำนวนมากประสบภาวะล้มละลาย อย่างไรก็ตาม ในอุตสาหกรรมการผลิตแป้งเพื่อทำเบเกอรี่และบิสกิตในกานา พบว่า การดำเนินกิจการโดยภาพรวมค่อนข้างราบรื่น มีคลังสินค้าและศูนย์กระจายสินค้าครอบคลุม การขาดตลาดของแป้งในตลาดท้องถิ่นเกิดขึ้นได้ค่อนข้างยาก แม้ราคาข้าวสาลีโลกจะปรับตัวสูงขึ้นก็ตาม

3.4.1.11 ประเด็นเชิงนโยบายที่เกี่ยวข้อง

รัฐบาลกานามีแผนกลยุทธ์ที่จะสนับสนุนการขยายและเติบโตของธุรกิจการเกษตรและอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร คือ ยกเว้นภาษีนำเข้าสินค้าของโรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ รวมทั้งให้สิทธิงดเก็บภาษีชั่วคราวกับบริษัทที่ทำธุรกิจแปรรูปทางการเกษตรเป็นเวลา 5 ปี นอกจากนี้ยังมีการเพื่อ



การพัฒนาระหว่างประเทศของสหรัฐฯ (USAID) ได้ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญในการสนับสนุนส่งเสริมด้านเทคนิค ความรู้ และอุปกรณ์เพื่อเพิ่มผลผลิตการผลิตให้แก่ภาคเกษตรกรรมความสามารถในการผลิตที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้นหลังได้รับการพัฒนาด้านเทคโนโลยีการผลิต ได้แก่

- พัฒนาสายพันธุ์มันสำปะหลัง ข้าวโพด และข้าว เพื่อให้เพิ่มปริมาณผลผลิตการส่งออก
- เทคโนโลยีใหม่ๆ อาทิ รถเก็บเกี่ยว เครื่องอบแห้ง และเครื่องหมัก

3.4.1.12 ความท้าทาย (Challenges)

ผลผลิตทางการเกษตรของกานาในปัจจุบันสามารถผลิตได้เพียงร้อยละ 50 ของการบริโภคธัญพืชและเนื้อสัตว์ภายในประเทศ และร้อยละ 60 ของการบริโภคอาหารทะเลภายในประเทศ เพื่อให้เกิดการพึ่งพาตนเองได้จึงมุ่งหมายจะสร้างความมั่นคงทางอาหารโดยปลูกพืชให้แบ่ง ได้แก่ มันสำปะหลัง มันเทศ ถั่วฝักยาว ฯลฯ ในขณะที่ผลผลิตข้าวโพดและข้าวยังอยู่ในระดับต่ำกว่าความต้องการบริโภค

ทั้งนี้ เกษตรกรรมในกานาเป็นการเกษตรที่อาศัยฝนจากธรรมชาติ ประกอบกับระบบชลประทานที่ด้อยคุณภาพ เทคโนโลยีที่ล้าหลังและปริมาณผลผลิตที่ต่ำทำให้เกิดปัญหาอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมักประสบปัญหาในการเข้าถึงเงินทุน ทำให้การส่งออกถูกจำกัดโดยศักยภาพในการผลิตและข้อตกลงมาตรฐานทางอาหารกับสหภาพยุโรปและสหรัฐฯ

3.4.1.13 ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

นอกเหนือจากผลผลิตสับปะรดสดที่ทำการค้าโดยตรงกับตลาดยุโรปแล้ว ผลผลิตทางการเกษตรอื่นๆ ยังมีไม่มากนักเพียงพอต่อการส่งออก

3.4.1.14 จุดแข็งและศักยภาพในการส่งออก

กานามีโอกาสทางธุรกิจเนื่องจากมีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับยุโรป และอยู่ภายใต้ข้อตกลง African Growth and Opportunity Act (AGOA) กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมได้มีแผนการสนับสนุนในผลผลิตในภาคธุรกิจการเกษตรของกานาได้ส่งออกสู่ตลาดโลก

3.4.1.15 ความเคลื่อนไหวในช่วงที่ผ่านมา

รัฐบาลได้สร้างสิ่งอำนวยความสะดวกไว้มากมายเพื่อในประโยชน์แก่ภาคธุรกิจการเกษตร อีกทั้งมีองค์กรด้านการพัฒนามากมายและมีความร่วมมือในระดับนานาชาติสนับสนุนโครงการในส่วนนี้ เช่น การเข้ามาเป็นคู่ค้ากับบริษัท Cottage Italia แสดงให้เห็นว่าความเชื่อมั่นในการนำเข้าอุปกรณ์ทางการเกษตรจากอิตาลีโดยวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของกานา

3.4.1.16 ธุรกิจขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

- Irani Brothers & Others Limited ก่อตั้งเมื่อปี 1967 เพื่อผลิตแป้งสาลีสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมขนมปังและขนมอบ ผลิตแป้งสาลีเป็นร้อยละ 60 ของแป้งสาลีที่ขายทั้งประเทศ

- **Takoradi Flour Mills Limited** ก่อตั้งช่วงทศวรรษ 1970 เพื่อผลิตแป้งสาลีสำหรับใช้ในอุตสาหกรรมขนมปังและขนมอบ ผลิตแป้งสาลีเป็นร้อยละ 30 ของแป้งสาลีที่ขายทั่วประเทศ
- **Unilever Ghana Limited** เป็นบริษัทย่อยของ Unilever PLC โดยไม่เพียงแต่ผลิตอาหารเท่านั้นแต่ยังมีผลิตภัณฑ์ดูแลบ้าน และผลิตภัณฑ์ดูแลตัวเองอีกด้วย
- **MW Brands (Formerly Pioneer Food Cannery Limited)** ผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารกระป๋อง และอาหารทะเล บริษัทได้ทำการค้าภายใต้ชื่อ StarKist ซึ่งเป็นผู้ซื้อปลาทูน่า ทูน่ากระป๋อง ทูน่าสด รายใหญ่ในประเทศกานา
- **Parlays Ghana Limited** เป็นหนึ่งในสองของผู้นำทางด้านการผลิตบิสกิต

3.4.1.17 ธุรกิจขนาดกลางในอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร

- **Sotrec Cold Store and Butchery Company**

บริษัทสัญชาติกานาที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1987 มีการจ้างงาน 70 คนและมีผลประกอบการประมาณปีละ 1.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เริ่มแรกบริษัทเริ่มค้าขายสินค้า เช่น น้ำมันพืช ข้าว น้ำตาล ซอสมะเขือเทศเข้มข้น ในปี 1989 เมื่อกิจการรุ่งเรืองก็ขยายกิจการไปทำธุรกิจนำเข้าปลาและเนื้อสัตว์ ในปี 1994 บริษัทเริ่มผลิตไส้กรอก แฮมและเบคอน เนื่องจากมีแหล่งวัตถุดิบจากฟาร์มปศุสัตว์ใกล้เคียงในเขต Sahelian ต่อมาในปี 1996 ร้านขายเนื้อร้านแรกได้เปิดกิจการขึ้นในชานเมืองของ Accra โดยในปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายคือ ไส้กรอก แฮม เบคอน เบอร์เกอร์ และเนื้อสด นอกจากนี้ยังนำเข้าเครื่องเทศ เช่น ขิง กระเทียม และพริกไทยจากแหล่งผลิตในท้องถิ่น ผลผลิตบางส่วนจำหน่ายในร้านขายเนื้อของฟาร์มและบางส่วนถูกบรรจุส่งออกขายสำหรับลูกค้าส่ง ได้แก่ โรงแรม ซูเปอร์มาร์เกตขนาดใหญ่ใน Accra, Kumasi และ Tema

- **Nkulene Industries Limited**

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1942 โดย Dr.Esther Ocloo บริษัทผลิต palm soup base, palm nut cream (อาหารแอฟริกันคล้ายสตู) เครื่องดื่มจากปาล์ม (ไวน์ น้ำผลไม้) มะเขือกระป๋อง แยมผิวส้ม และแยมสับปะรด ปัจจุบันบริษัทมีการจ้างงาน 50 คนใน Madina (ชนบทของเขต Accra) และมีผลประกอบการต่อปีประมาณ 250,000-500,000 เหรียญสหรัฐ ทั้งนี้ บริษัทได้มีการขยายธุรกิจออกไป โดยลงทุนในผลิตภัณฑ์ผักและผลไม้กระป๋อง โดยหนึ่งในอาหารกระป๋องที่มีชื่อเสียงคือ Jollof rice ซึ่งจำหน่ายให้กับกองทัพกานาในภารกิจที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยคองโก ทำให้ผลิตภัณฑ์อาหารเป็นธุรกิจหลักของบริษัทในปี 1970 นอกจากจำหน่ายสินค้าในท้องถิ่นแล้วยังมีการส่งออกไปยังไนจีเรีย ยุโรป และสหรัฐฯ



*Jollof rice เป็นอาหารหลักของชาวกานา
ทำมาจากข้าวผัดกับซอสมะเขือเทศและ
เครื่องเทศต่างๆ*

- **Vision 2000 Farm**

ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1999 โดย Samuel Ahiadeke เลี้ยงปลาเชิงพาณิชย์ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมือง Accra และมีฟาร์มเพาะเลี้ยงปลาตั้งอยู่ในทะเลสาบ Volta บริษัทมีการจ้างงาน 130 คน และมีผลประกอบการต่อปี 1 ล้านเหรียญสหรัฐโดยเฉลี่ย

ฟาร์มเพาะเลี้ยงลูกปลาและปลาตัวเต็มวัย ประกอบด้วย 42 กระจกสำหรับประมงพื้นบ้านและสามารถผลิตปลาได้ 2,500-3,000 เมตริกซ์ตันต่อสัปดาห์ อีกทั้งยังเพาะเลี้ยงลูกปลาได้มากกว่า 300,000 ตัวต่อสัปดาห์ และฟาร์มนำเข้าอาหารปลาจากซาอุดีอาระเบียและบราซิล ส่วนวัตถุดิบเช่น ตาข่าย เชือก ไม้สำหรับสร้างกระจกหาได้จากในท้องถิ่น

- **การแปรรูปมันสำปะหลัง “Gari”**

Gari เป็นแป้งชนิดหยาบทำมาจากมันสำปะหลัง เป็นอาหารของชาวไนจีเรีย กานา เบนิน โตโก และแอฟริกากลาง โดยมันสำปะหลังเป็นอาหารท้องถิ่นที่สำคัญของกานาเป็นอันดับสองรองจากข้าวโพด มันสำปะหลังสามารถเจริญเติบโตได้ในทุกพื้นที่ ยกเว้นเขตตอนบนของภาคตะวันออกเฉียงและตอนบนของภาคตะวันตก กานาสามารถผลิตมันสำปะหลังได้ปีละ 8-10.2 เมตริกซ์ตัน โดยมีเขตปกครอง Brong Ahafo region เป็นแหล่งผลิตรายใหญ่ที่สุด สามารถให้ผลผลิต 14.5 เมตริกซ์ตันต่อเฮกเตอร์ และเขตภาคตะวันออกเฉียงสามารถผลิตมันสำปะหลังได้เป็นอันดับที่สอง ให้ผลผลิตปีละ 2.1 ล้านเมตริกซ์ตัน

สถาบันมาตรฐานกานา (GSA) ได้ให้นิยามว่า “Gari” คือ ผลิตภัณฑ์แป้งมันสำปะหลัง ที่ได้มาจากการแปรรูปรากของมันสำปะหลัง ทั้งนี้ ผู้ผลิต Gari ส่วนใหญ่จะมีการรวมกลุ่มกัน เช่น ในแขวง Nkwanta ของเขต Volta มีการรวมกลุ่มของผู้ผลิตกว่า 50 กลุ่ม มีสมาชิกกลุ่มละ 10-15 คน นอกจากนี้ยังมีการเคลื่อนไหวของผู้ผลิตหญิงในเขต Volta เพื่อจัดให้มีการผลิต Gari ที่ทันสมัยและก่อตั้งศูนย์ฝึกอบรมเพื่อบริการแก่ชุมชนในแขวง Kpando โดยบริษัทจะทำงานร่วมกับกลุ่มผู้หญิงโดยมีสมาชิกเฉลี่ยกลุ่มละ 30 คน สำหรับการจำหน่าย Gari จะถูกขายโดยตรงแก่ลูกค้าในตลาดท้องถิ่นโดยกลุ่มผู้ผลิตรายย่อย อีกทั้งมีองค์การผู้ผลิตมันสำปะหลังในภาคเหนือของเขต Volta ช่วยเหลือผู้ผลิตในการดูแลปรับปรุงการแปรรูปผลผลิตและคุณภาพของผลผลิต เช่น มันฝรั่งทอด แป้ง และอาหารสัตว์

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่ส่งออก Gari นั้นได้รับคำสั่งซื้อมาจากยุโรปและสหรัฐฯ โดยมีผู้ส่งออกคือ บริษัท Elsa Foods และ Obeng Foods นอกจากนี้ยังมีบริษัท Domino Ventures ส่งออก Gari ไปยังประเทศเพื่อนบ้านอีกด้วย ทั้งนี้ ในช่วงห้าปีที่ผ่านมา พบว่า ปริมาณการส่งออก Gari เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีมูลค่าการส่งออกรวม 5 ล้านเหรียญสหรัฐฯ มีความต้องการบริโภค Gari จากชาวแอฟริกันที่อพยบไปอาศัยอยู่ในสหรัฐฯ สหราชอาณาจักร และประเทศในแถบยุโรป



Gari แป้งที่แปรรูปมาจากมันสำปะหลัง ใช้ประกอบอาหารท้องถิ่นของชาวกานา (ที่มา: ICRA)

สรุปรายชื่อบริษัทผู้ทำธุรกิจแปรรูปเกษตรและอาหารที่สำคัญในกานา

- Irani Brothers เป็นโรงโม่แป้งที่ใหญ่ที่สุดในกานา มีส่วนแบ่งการตลาดกว่า 55%
- Takoradi Flour Mills เป็นโรงโม่แป้งที่ใหญ่เป็นอันดับสอง มีส่วนแบ่งการตลาด 40 %
- Unilever เป็นผู้ผลิตสินค้าที่มีการอุปโภคบริโภคในอัตราที่สูง (FMCG)
- MW Brands เป็นผู้ผลิตปลากระป๋องรายใหญ่ที่สุดในกานา
- Parlays เป็นผู้ผลิตบิสกิตที่ใหญ่เป็นอันดับสองในกานา

3.4.2 ข้อมูลของบริษัทสำคัญในธุรกิจเกษตรและแปรรูปอาหาร

3.4.2.1 บริษัท Irani Brother & Others Limited

ตารางที่ 3.11: ข้อมูลของบริษัท Irani Brother & Others Limited

รายละเอียดทั่วไป	<ul style="list-style-type: none"> ● ก่อตั้งขึ้นในปี 1967 เพื่อผลิตแป้งข้าวสาลีให้กับอุตสาหกรรมขนมปัง ● เป็นโรงงานผลิตแป้งข้าวสาลีที่เก่าแก่และใหญ่ที่สุดของประเทศ ● มีสำนักงานหลักอยู่ที่ Osu ส่วนโรงงานผลิตแป้งนั้นตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรม Tema ● มีการจ้างงานประมาณ 350 คน
ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> ● ก่อตั้งโดย Anthony Irani และ Edmund Irani สองพี่น้องชาวเลบานอนที่อพยพเข้ามาอาศัยอยู่ในประเทศกานา ● บริหารจัดการในรูปแบบของธุรกิจของครอบครัว
ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ● ผลิตสินค้าหลัก 2 อย่าง คือ แป้งสำหรับทำขนมปังและแป้งสำหรับขนมอบต่างๆ ● ปัจจุบันบริษัทมีการนำเข้าแป้งสาลีมาจากแคนาดาและสหรัฐอเมริกา 180,000 เมตริกตัน ● ยังไม่มีร้านและยังไม่สามารถกระจายสินค้าไปยังผู้ค้าส่งและค้าปลีกได้โดยตรง
ศักยภาพของธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> ● มีความสามารถในการจัดหาแหล่งปัจจัยการผลิตมาสนองต่อความต้องการได้เพียงพอ
ความสามารถในการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> ● คู่แข่งในอุตสาหกรรมโม่แป้ง มี 3 บริษัท คือ <ul style="list-style-type: none"> ➢ Irani Brothers & Others ครอบครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดราว 55% มีปริมาณผลผลิต 150,000 เมตริกตันต่อปี ➢ Takoradi Flour Mills มีปริมาณผลผลิตอยู่ที่ 100,00 เมตริกตัน ต่อปี คิดเป็น 40% ของส่วนแบ่งตลาด ➢ Ghana China Food ครอบครองส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 5% มีปริมาณการผลิตอยู่ที่ 50,000 เมตริกตัน ต่อปี ● ในภาคการผลิตแป้งสำหรับขนมอบนั้นแม้จะมีการแข่งขันจากผู้นำเข้ารายอื่นบ้าง แต่ Irani Brothers & Others ก็เป็นผู้นำในด้านนี้
การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	<ul style="list-style-type: none"> ● กระบวนการผลิตเริ่มต้นตั้งแต่การรับข้าวสาลีแล้วส่งต่อไปยังฉางเก็บ นำไปล้างทำความสะอาดและร่อนเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับการโม่ หลังจากกระบวนการโม่เสร็จเรียบร้อยแล้วก็เติมสารปรุงแต่ง บรรจุลงถุงพร้อมขาย
การส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> ● บริษัทไม่มีนโยบายในการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ ● มีลูกค้าบางรายของบริษัทที่ทำการส่งออกสินค้าไปยังประเทศเพื่อนบ้าน

ที่มา: An Enterprise Map of Ghana , International Growth Center (2012)

3.4.2.2 Takoradi Flour Mills Limited

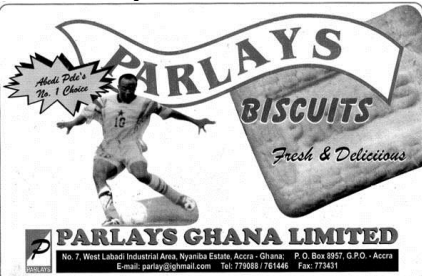
ตารางที่ 3.12: ข้อมูลของบริษัท Takoradi Flour Mills Limited

รายละเอียดทั่วไป	<ul style="list-style-type: none"> ตั้งอยู่ที่เมือง Takoradi ทาตะวันตกของกานา มีการจ้างงานประมาณ 350 คน
ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งโดยชาวอาร์เมเนีย ชื่อว่า Vasken Bakalian ในช่วงเริ่มต้นนั้นมีกำลังการผลิตเพียงแค่ 200 เมตริกตันต่อวัน และมีแรงงานเพียงแค่ 60 คน ปัจจุบัน มีโรงงานผลิตถึง 3 แห่ง และมีกำลังการผลิตกว่า 1000 เมตริกตันต่อวัน มีสถานีขนส่งสินค้า 3 แห่งตั้งอยู่ใน Accra, Takoradi และ Kumasi ในช่วง 30 ปีที่ผ่านมาบริษัทประสบกับปัญหาอยู่หลายครั้ง เช่น <ul style="list-style-type: none"> ผลกระทบจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจในปี 1980 ที่ส่งผลกระทบต่อขายและสถานะทางการเงิน ไม่สามารถนำข้าววัตถุดิบได้ และต้องปลดแรงงานบางส่วนออกไป วิกฤตพลังงานในปี 1998 ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถทำการผลิตได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้
ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตภัณฑ์หลัก ได้แก่ แป้งสำหรับทำขนมปังและแป้งสำหรับทำขนมอบ ซึ่งจัดจำหน่ายภายใต้ตรา Sunrise
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> โครงสร้างการบริหารจัดการของบริษัทประกอบไปด้วย ผู้บริหาร ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายการจัดการ ฝ่ายเทคนิค และลูกจ้าง
ศักยภาพของธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทได้รับการเชื่อมั่นในด้านการผลิตและการจัดส่งสินค้าที่มีคุณภาพให้ถึงมือลูกค้า ด้วยเทคโนโลยีการผลิตที่ดีที่สุดจากสวิสเซอร์แลนด์และอังกฤษ
ความสามารถในการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> Takoradi Flour Mills เป็น 1 ใน 3 บริษัทในอุตสาหกรรมไม่แป้งของกานา (Irani Brothers & Others, Takoradi Flour Mills และ Ghana China Food)
การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	<ul style="list-style-type: none"> ข้าวสาลีถูกนำเข้ามาจากประเทศแคนาดาและยุโรป แต่เดิมข้าวสาลีที่จริงถูกนำเข้าผ่าน GNPA (Ghana National Procurement Agency) แต่ปัจจุบันบริษัทได้ทำการนำเข้าข้าวสาลีเองและมีปริมาณการนำเข้าประมาณ 200,000 เมตริกตันต่อปี ทั้งจากแคนาดา ยุโรป รวมทั้งประเทศอื่นๆ และนำเข้ากระสอบจากประเทศจีน ผลผลิตทั้งหมดของ Takoradi Flour Mills จำหน่ายให้แก่ตลาดภายในประเทศ มีสถานีขนส่งสินค้าถึง 3 แห่ง ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ
การส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> ผลผลิตทั้งหมดของบริษัทจะจัดจำหน่ายให้แก่ตลาดภายในประเทศ แต่จะส่งออกข้าวไปยังโมร็อกโก
การพัฒนาในระยะต่อไป	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทมีการลงทุนที่จะส่งออกสินค้าคุณภาพสูงและข้าวไปยังแอฟริกาตะวันตก และกำลังจะขยายธุรกิจไปยังสายการผลิตอื่นๆอีกด้วย

ที่มา: An Enterprise Map of Ghana , International Growth Center (2012)

3.4.2.3 บริษัท Parlays Ghana Limited

ตารางที่ 3.13: ข้อมูลของบริษัท Parlays Ghana Limited

รายละเอียดทั่วไป	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งเมื่อปี 1993 โดย Dayou Purswani ชาวอินเดียที่อาศัยในกานา และตั้งอยู่ในเขตอุตสาหกรรม Accra เป็นโรงงานทำขนมปังกรอบที่ใหญ่เป็นอันดับสองในประเทศกานา เป็นธุรกิจครอบครัว มีการจ้างงาน 200 คน ร้อยละ 60 เป็นแรงงานแบบไม่เป็นทางการ
ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> ปี 1993 Dayou Purswani ตัวแทนจำหน่ายของบริษัท Burton Biscuits (บริษัทขนมปังกรอบที่ใหญ่ที่สุดในอังกฤษ) ได้สังเกตเห็นตลาดสินค้าใหม่ที่จะเกิดขึ้น จึงเปิดโรงงานขนมปังกรอบ ปี 1995 ผลิตขนมปังกรอบขายเพื่อทดสอบตลาด และผลิตด้วยแรงงานคน ได้ขนมปังกรอบในปริมาณต่ำเพียง 2,000 ชิ้นต่อวัน ทั้งนี้ เพียงไม่กี่เดือนมีความต้องการซื้อขนมปังกรอบเพิ่มอย่างมาก บริษัทจึงจำเป็นต้องซื้อเครื่องจักร อุปกรณ์เพิ่ม และในปี 1995 ดังกล่าว บริษัทได้มีการผลิตขนมปังกรอบอย่างเต็มรูปแบบและจดทะเบียนในรูปบริษัท
ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> มีขนมปังกรอบ หรือ บิสกิต 12 ชนิด ได้แก่ บิสกิตกลูโคส, บิสกิตกลม, ขนมปังกรอบไส้ครีม, ขนมปังรสหวาน, ขนมปังจุก, บิสกิตรสขิง, บิสกิตรสมะพร้าว, บิสกิตรสช็อกโกแลต, บิสกิต petit, บิสกิต Mmofra , บิสกิต Glu Glu และ บิสกิตมอลต์แลละนม ซึ่งจะถูกรวบรวม 4,6 และ 8 ชิ้น บริษัทใช้กลยุทธ์ในการตลาดโดยการใช้ผู้มีชื่อเสียงอย่างเช่น นักฟุตบอลชื่อดังอย่าง Abedi Pele ในการโฆษณาและตีตราเขาอยู่ในห่อสินค้า เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าและกระตุ้นยอดขาย นอกจากนี้ยังใช้วิธีเดียวกันในการในบรรจุภัณฑ์ของสินค้าที่ส่งออกไปประเทศโตโกมีรูปนักฟุตบอลที่มีชื่อเสียงที่สุดของโกโตอย่าง Emmanuel Adebayor ถือได้ว่าเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้ Parlays Biscuit มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จัก <div data-bbox="742 1198 1165 1473" style="text-align: center;">  </div>
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> กรรมการผู้จัดการ คือ ผู้ก่อตั้งบริษัท และมีฝ่ายต่าง ๆ ช่วยบริหารงาน ได้แก่ ฝ่ายการเงิน ฝ่ายการผลิต และเจ้าหน้าที่ธุรการ ฝ่ายต่าง ๆ มีอำนาจการตัดสินใจเป็นของตัวเอง Devyani Purswani หนึ่งในกรรมการบริษัทเป็นผู้ดูแลการกระจายสินค้าและคำสั่ง ระดับการจ้างงานลดลงอย่างเห็นได้ชัด เนื่องมาจากมีการใช้เครื่องจักรในกระบวนการผลิต
ศักยภาพของธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> มีทีมงานด้านเทคนิคที่เชี่ยวชาญและเป็นมืออาชีพ มีการใช้เทคโนโลยี อุปกรณ์ เครื่องจักรที่ทันสมัยในการผลิต มีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและผู้กระจายสินค้า
ความสามารถในการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> คู่แข่งรายสำคัญ คือ Piccadily Biscuit, Britannica, Fairbon Biscuit และ Eurofood Ghana Limited Parlays เป็นผู้ผลิตรายใหญ่อันดับสองรองจาก Piccadily มีการแข่งขันกับสินค้านำเข้าที่มีราคาถูก ซึ่งเป็นความท้าทายที่ยิ่งใหญ่สำหรับธุรกิจนี้ท้องถิ่น




การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	<ul style="list-style-type: none"> นำเข้าแป้งจากประเทศตุรกี กระบวนการผลิต เริ่มจากการผสมแป้ง นวดให้เป็นเนื้อเดียวกัน ตัดแบ่งเป็นชิ้นๆ นำไปอบและทำให้เย็น บรรจุลงท่อและส่งออกจำหน่ายสู่ลูกค้าทั้งค้าส่งและค้าปลีก โดยผลผลิตทั้งหมดขายในตลาดภายในประเทศ ก่อนที่จะมีบริษัทจากต่างประเทศเข้ามาในกานา บริษัทครองส่วนแบ่งตลาดถึง 55%
การส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> สามปีที่ผ่านมาบริษัทมีการส่งออกสินค้าไปยังประเทศโตโก การส่งออกยังทำได้ไม่ดีพอ เนื่องจากเป็นตลาดใหม่ ยังไม่สามารถจับความต้องการลูกค้าได้ดีพอ
การพัฒนาในระยะต่อไป	<ul style="list-style-type: none"> มีแนวโน้มจะเพิ่มกำลังการผลิต มุ่งสร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกับแหล่งวัตถุดิบ พ่อค้าขายส่งและลูกค้า

ที่มา: An Enterprise Map of Ghana, International Growth Center (2012)

3.4.2.4 บริษัท MW Brands (ก่อนหน้า คือ บริษัท Pioneer Food Cannery Limited)

ตารางที่ 3.14: ข้อมูลของบริษัท MW Brands

รายละเอียดทั่วไป 	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งเมื่อ 1972 ตั้งอยู่ที่อ่าว Tema โดยเป็นบริษัทที่ตั้งอยู่ในเขตปลอดภาษี เป็นบริษัทแปรรูปอาหารทะเลที่ใหญ่ที่สุดในกานา และมีการจ้างงานประมาณ 1,500 คน
ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งโดยชาวประมงกานา คือ Robert Ocran ในปี 1972 โดยเริ่มต้นจากโรงงานเล็กๆที่มีความสามารถในการผลิตปลาแฮร์ริงประป๋อง และปลาแมคเคอเรลกระป๋อง 50 เมตริกตันต่อวัน ในปี 1994 บริษัทถูกซื้อกิจการโดย H.J.Heinz Company Ltd. จึงได้เปลี่ยนชื่อเป็น Pioneer Food Company และเปลี่ยนเป็นการผลิตทูน่ากระป๋องและทูน่าแล่สดส่งออกไปสหรัฐอเมริกา ปี 2006 หุ่น Pioneer Food Company ของ H.J.Heinz ขายให้กับนักลงทุนกลุ่ม MW Brands ซึ่งมีเจ้าของคือ Lehman Brothers Merchant Bank ซึ่งเป็นธนาคารสัญชาติฝรั่งเศส ปี 2010 MW Brands ขายหุ้นให้กับบริษัท Thai Union EU Seafoods ซึ่งเป็นบริษัทที่แปรรูปทูน่าและกุ้ง
ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> ทูน่ากระป๋อง, ทูน่าแช่แข็ง (จำหน่ายทั้งตลาดในและนอกประเทศ) ผลิตภัณฑ์อื่นๆ รวมถึงน้ำมันพืช และพริกไทยสด
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> คณะกรรมการ 4 คน ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - ประธานกรรมการบริหาร - ผู้จัดการทั่วไป - ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ - ผู้จัดการฝ่ายการเงิน เจ้าหน้าที่บริหาร 6 คน ประกอบด้วย <ul style="list-style-type: none"> - ผู้จัดการทั่วไป - หัวหน้าฝ่ายการเงิน - หัวหน้าฝ่ายการผลิต - หัวหน้าฝ่ายทรัพยากรบุคคล - หัวหน้าฝ่ายวิศวกรรมระบบ - หัวหน้าฝ่ายคุณภาพ ความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม

ศักยภาพของธุรกิจ

- แปรรูปทูน่าได้วันละ 200 เมตริกตัน
 - ทูน่ากระป๋อง 180 เมตริกตัน
 - ทูน่าสด 20 เมตริกตัน
- ได้รับใบรับรองจาก ISO 9001:2000 และ ISO 14001:2004
- ได้รับมาตรฐานระบบคุณภาพสินค้าอาหารสำหรับธุรกิจค้าปลีกประเทศอังกฤษ (BRC Grade A)
- ปัจจุบันบริษัทขายสินค้าภายใต้แบรนด์ดังของโลก ได้แก่
 - The Johnson West ซึ่งเป็นผู้นำของตลาดปลากระป๋องในอังกฤษ เนเธอร์แลนด์ ไอร์แลนด์ และนานาชาติ



ทูน่ากระป๋อง ตรา Johnson West (ที่มาจาก: MW Brands)

- The Petit Varies ซึ่งเป็นผู้นำในตลาดทูน่าของฝรั่งเศส



ทูน่ากระป๋อง ตรา Petit Varies (ที่มาจาก: MW Brands)

- Mareblu บริษัทอาหารกระป๋องที่เก่าแก่ที่สุดในอิตาลี



ทูน่ากระป๋อง ตรา Mareblu (ที่มาจาก: MW Brands)

- Starkist



ทูน่ากระป๋อง ตรา Starkist (ที่มาจาก: StarKist)


- บริษัท Pioneer Food and Canery ได้รับคัดเลือกเป็นบริษัทแปรรูปอาหารที่ดีที่สุดในกานา เมื่อปี 2009 และ 2010

ความสามารถในการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> มีคู่แข่งเพียงรายเดียวคือ Myroc Food Processing Group ซึ่งเป็นบริษัทแปรรูปปลาทูน่าที่ขายในท้องถิ่น
การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	<ul style="list-style-type: none"> แหล่งวัตถุดิบปลาทูน่า คือ สั่งซื้อจากบริษัท TTV Limited และ 60% ของทูน่าที่จับได้ในแต่ละปี (30,000 เมตริกตัน) ส่งให้กับ Pioneer Food Cannery Limited
การส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> ตลาดส่งออกหลัก คือ ยุโรป โดย: <ul style="list-style-type: none"> เป็นผู้ผลิตให้กับบริษัท Marks and Spencer, Sainsbury's, Tesco, ASDA และ Brakes ในอังกฤษ เป็นผู้ผลิตให้กับบริษัท Leaderprice, Les Doris, System U และ Carrefour ในฝรั่งเศส เป็นผู้ผลิตให้กับบริษัท Mareblu and Mare D'oro ในอิตาลี เป็นผู้ผลิตให้กับบริษัท Nixe, Sargona และ Atlantic ในเยอรมนี ตลาดอื่น ๆ ได้แก่ ไอร์แลนด์ เนเธอร์แลนด์ ฟินแลนด์ เดนมาร์ก โปแลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ ไชปรัส มอลตา และลิเบีย
ความท้าทาย	<ul style="list-style-type: none"> ปัญหาการแข่งขันด้านราคานำเข้าทูน่ากระป๋องจากประเทศไทยและประเทศอื่น ๆ ปัญหาด้านทุนสาธารณูปโภคที่อยู่ในระดับสูง ปัญหาการไม่ได้รับอนุญาตให้ติดฉลากบนผลิตภัณฑ์ทูน่ากระป๋อง
การพัฒนาในระยะต่อไป	<ul style="list-style-type: none"> เพิ่มกำลังการผลิตจาก 33,000 เมตริกตันในปี 2006 เป็น 48,000 เมตริกตันในปี 2010 และเพิ่มขึ้นอีก 55,000 เมตริกตันในอีกห้าปีข้างหน้า

ที่มา: An Enterprise Map of Ghana, International Growth Center (2012)

3.4.2.5 บริษัท Unilever Ghana Limited

ตารางที่ 3.15: ข้อมูลของบริษัท Unilever Ghana Limited

<p>รายละเอียดทั่วไป</p> 	<ul style="list-style-type: none"> เป็นบริษัทมหาชนที่ขึ้นทะเบียนกับตลาดหลักทรัพย์ประเทศกานา Unilever ถือหุ้น 66.7% และอีก 33.3% ถือหุ้นโดยนักลงทุนภายนอก ซึ่งรวมถึงชาวกานา บริษัทแบ่งออกเป็น 2 สายธุรกิจ <ul style="list-style-type: none"> โรงงานสินค้าอุปโภคบริโภค (ตั้งอยู่ที่เขตอุตสาหกรรม Tema) สวนปาล์ม "Twifo oil" (ตั้งอยู่ที่ Twifo ทางตะวันตกของประเทศ) ซึ่งส่งออกน้ำมันปาล์มดิบ และเป็นแหล่งวัตถุดิบให้โรงงาน Tema มีการจ้างงานประมาณ 770 คน
ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> ก่อตั้งเมื่อปี 1992 โดยการควบรวมของสองบริษัทย่อยในเครือ Unilever PLC คือ Lever Brothers Ghana Limited และ UAC Ghana Limited
ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> อาหาร ได้แก่ ชา เนย แยม เครื่องปรุงรส น้ำมัน อาหารเพื่อสุขภาพ ผลิตภัณฑ์ดูแลบ้าน ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ซักผ้า ผลิตภัณฑ์ดูแลตัวเอง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิว ผลิตภัณฑ์ดูแลช่องปาก แบรนด์ชั้นนำ อาทิ Blue Band margarine, Lipton, Close-up, Lux, Geisha, Sunlight
การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> คณะกรรมการบริหาร 11 คน ฝ่ายบริหารมีหัวหน้าคือ กรรมการผู้จัดการ และประกอบด้วย ฝ่ายทรัพยากรบุคคล, ฝ่ายการเงิน, ฝ่ายพัฒนาลูกค้า, ฝ่ายการตลาด, ฝ่ายจัดซื้อ



ศักยภาพของธุรกิจ	● ได้รับ ISO 1400:2004 และเป็นผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคหลากหลายผลิตภัณฑ์ เป็นผู้นำตลาด
ความสามารถในการแข่งขัน	● คู่แข่งรายสำคัญคือ PZ Cussons Ghana
การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	● น้ำมันปาล์ม (วัตถุดิบจาก Twifo Oil Palm ซึ่งเป็นบริษัทลูกของ Unilever Ghana) ● เกลือและกึ่ง แหล่งจากท้องถิ่น ● มีร้านค้าปลีก ค้าส่ง และ Outlet มากกว่า 100,000 ร้าน
การส่งออก	● ส่งออกสินค้าไปยังไนจีเรีย เคนยา แอฟริกาใต้ และไอวอรีโคสต์
ความท้าทาย	● ความท้าทาย (Challenges) ที่สำคัญรวมถึงการแข่งขันจากผู้ประกอบการท้องถิ่น และจากสินค้านำเข้าจากต่างประเทศ
การพัฒนาในระยะต่อไป	● เป้าหมายของบริษัทฯ คือ การเป็นผู้นำของตลาด และเป็นผู้นำด้านนวัตกรรมของสินค้า

ที่มา: An Enterprise Map of Ghana, International Growth Center (2012)

3.4.3 อุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ (Non-Alcoholic Beverages)

3.4.3.1 ลักษณะของธุรกิจและภาพรวมของอุตสาหกรรม ธุรกิจเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ของกานาแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่

- **อุตสาหกรรมน้ำอัดลม** ตัวอย่างของธุรกิจ เช่น โคคาโคล่า แฟนต้า สไปรท์ เปปซี่ และมีรินต้า เป็นต้น นอกจากนี้ยังรวมถึงเครื่องดื่มชูกำลังและเครื่องดื่มกระป๋องนำเข้าอื่น ๆ
- **อุตสาหกรรมน้ำผลไม้** อุตสาหกรรมนี้ครอบคลุมทั้งน้ำผลไม้แบบเข้มข้นและน้ำผลไม้สด โดยผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้สดส่วนใหญ่มักทำการผลิตโดยผู้ผลิตภายในประเทศ ผลไม้ที่เป็นวัตถุดิบของอุตสาหกรรมนี้ ได้แก่ สับปะรด กล้วย มะม่วง ฝรั่ง และส้ม ผู้ผลิตน้ำผลไม้สดภายในประเทศ ได้แก่ Papsa, Milani, Aquafresh เป็นต้น ขณะที่แบรนด์น้ำผลไม้นำเข้าลำดับต้น ๆ ได้แก่ Ceres จากแอฟริกาใต้ Purejoy และ Don Simon จากอิตาลี ทั้งนี้ ปริมาณการบริโภคน้ำผลไม้ของกานาเฉลี่ยต่อบุคคลอยู่ที่ 0.52 ลิตรต่อปี ดังนั้น ปริมาณการบริโภคน้ำผลไม้ทั่วประเทศต่อปีจะอยู่ที่ 10.4 ล้านลิตร โดยเป็นสัดส่วนการนำเข้า 17% สัดส่วนน้ำผลไม้ในบรรจุภัณฑ์ท้องถิ่นแบบ Tetra Pak 44% และสัดส่วนน้ำผลไม้บรรจุขวด 39%

ทั้งนี้ ผลผลิตวัตถุดิบผลไม้ส่วนใหญ่ของกานามีเพียงพอต่อความต้องการในประเทศ และมีส่วนหนึ่งส่งออกไปต่างประเทศ ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 3.16: ปริมาณการส่งออกผลไม้บางประเภทของสาธารณรัฐกานา

สินค้า	ปี (หน่วย:เมตริกตัน)						% (2012/2013)
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
สับปะรด	35,134	31,567	40,141	45,057	41,212	40,095	-2.71
มะม่วง	858	435	291	869	1,222	1,789	46.40
กล้วย	69,773	47,613	64,202	63,761	60,425	8,656	-85.67
มะละกอ	968	892	813	920	426	1,118	162.44

ที่มา: Ghana Export Promotion (2014) (สืบค้น ณ เดือนกันยายน 2557)

- **อุตสาหกรรมนม** ผลิตภัณฑ์นมสดในกานามีอยู่อย่างจำกัด ซึ่งส่วนใหญ่จะจัดจำหน่ายในซูเปอร์มาร์เก็ต ขณะที่ผลิตภัณฑ์นมยูเอชทีมีช่องทางจำหน่ายที่กว้างกว่า สำหรับผลิตภัณฑ์นมผงค่อนข้างพบได้แพร่หลายทั่วทั้งประเทศ อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์นมยังต้องพึ่งการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่ ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จากนมรายใหญ่ในกานาคือ บริษัท Fan Milk Limited
- **อุตสาหกรรมน้ำดื่ม** ปัจจุบันพบว่ากานามีอุปสงค์ต่อน้ำดื่มสูง เนื่องจากในช่วงปีที่ผ่านมาพบว่ามีผู้ผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดรายใหม่มากถึง 20 ราย โดยผลิตภัณฑ์น้ำดื่มบรรจุขวด 95% ในกานามาจากผู้ผลิตท้องถิ่น โดยผู้ผลิตท้องถิ่นรายใหญ่ ได้แก่ Voltic Ghana Limited, Coca Cola Bottling Company of Ghana Limited, Ice Cool Purified Water Limited และ Yes Mineral Limited ส่วนแบรนด์น้ำดื่มนำเข้า ได้แก่ Vittel, Comtrex, Volvic และ Evian

ด้านการผลิตน้ำดื่มบรรจุถุงมีลักษณะค่อนข้างกระจุกกระจาย ด้วยมีจำนวนธุรกิจที่ทำการจดทะเบียนมากกว่า 1,800 แห่ง ซึ่งยังไม่รวมธุรกิจที่ไม่ได้ทำการจดทะเบียนอีกจำนวนมาก ปริมาณการผลิตน้ำดื่มบรรจุถุงโดยเฉลี่ยต่อปีอยู่ ณ 2.7 ล้านลิตร โดยมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยประมาณ 14% ต่อปี นับตั้งแต่ปี 1995

3.4.3.2 โครงสร้างของอุตสาหกรรม

ผู้ผลิตน้ำอัดลมรายใหญ่ในกานาคือ Coca Cola Company และ Beverage Investment Ghana Limited (หรือ Pepsi Cola Ghana) รองลงมาคือ Guinness Ghana Breweries Limited, Accra Brewery Limited และ Kasapreko Company Limited และถัดมาจึงเป็นธุรกิจขนาดย่อมและขนาดกลางซึ่งทำการผลิตน้ำผลไม้โดยเน้นใช้วัตถุดิบท้องถิ่น ได้แก่ Papsu, Milani, Aquafresh และ Healthilife

3.4.3.3 การจัดการห่วงโซ่อุปทาน

อุตสาหกรรมน้ำอัดลม กรณีธุรกิจน้ำอัดลมซึ่งเป็นธุรกิจของบริษัทข้ามชาติ การผลิตขึ้นอยู่กับระบบการจัดการและความเชื่อมโยงวัตถุดิบหลักกับการผลิตของธุรกิจนั้นๆ ส่วนกรณีของธุรกิจท้องถิ่นขนาดใหญ่รวมทั้งธุรกิจท้องถิ่นขนาดย่อมและขนาดกลางต้องอาศัยวัตถุดิบจากการนำเข้า ด้านอุตสาหกรรมน้ำผลไม้มีวัตถุดิบหลักจากผลไม้ท้องถิ่น อย่างไรก็ตามการจัดการห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรมน้ำผลไม้ยังไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ ธุรกิจน้ำผลไม้ที่ประสบความสำเร็จจะต้องสามารถระบุปริมาณการผลิตได้อย่างชัดเจน ด้านอุตสาหกรรมนมซึ่งมีผู้ผลิตท้องถิ่นรายใหญ่คือ Fan Milk Limited ก็ยังคงจำเป็นต้องพึ่งการนำเข้านมผงซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก

3.4.3.4 แนวโน้มนโยบาย

การผลิตอุตสาหกรรมได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีในการนำเข้าอุปกรณ์แปรรูปผลผลิตทางการเกษตร องค์การอาหารและยาของกานาซึ่งมีหน้าที่ดูแลและรับรองอาหารและเครื่องดื่มต่าง ๆ ได้มีความพยายามที่จะยกระดับมาตรฐานและความปลอดภัยของเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์

3.4.3.5 ความท้าทาย (Challenges)

อุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ยังมีต้นทุนด้านสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้าและน้ำประปาสูง นอกจากนี้การผลิตที่ต้องพึ่งวัตถุดิบซึ่งออกผลผลิตเป็นฤดูกาลเช่นการผลิตน้ำผลไม้อาจต้องเผชิญกับความเสี่ยงที่จะขาดแคลนวัตถุดิบ อีกความท้าทายใหญ่อย่างหนึ่งสำหรับผู้ผลิตต้องเผชิญคือ การมีกระบวนการกำจัดและจัดการบรรจุภัณฑ์ประเภทพลาสติก โดยเฉพาะกรณีการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดซึ่งรัฐบาลได้มีการจัดเก็บภาษีเพื่อควบคุมปัญหาสิ่งแวดล้อม

3.4.3.6 ความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness)

ตลาดเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ในกานามีแนวโน้มเติบโตขึ้นสูง เนื่องจากการขยายตัวของอุปสงค์และการเข้าสู่ตลาดของผู้ผลิตรายใหม่จำนวนมาก และด้วยการแข่งขันที่สูงขึ้นจะยิ่งทำให้ผู้ผลิตหันมาสนใจการสร้างความแข็งแกร่งของแบรนด์สินค้าของตัวเอง รวมทั้งการออกผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่หลากหลายมากขึ้น

3.4.3.7 จุดแข็งและศักยภาพในการส่งออก

ผู้ผลิตน้ำผลไม้ในกานานับว่ามีโอกาสที่จะทำการส่งออกผลิตภัณฑ์ในแถบแอฟริกันตะวันตก (Sahel Region) เนื่องจากประชากรในแถบนี้ไม่นิยมบริโภคเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์ตามความเชื่อทางศาสนา รวมทั้งสภาพพื้นที่ยังมีสภาพอากาศที่ไม่เอื้อต่อการเพาะปลูกผลไม้สดด้วย อย่างไรก็ตามผู้ผลิตน้ำผลไม้ยังไม่สามารถขยายตลาดออกไปได้ เนื่องจากปริมาณผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ที่สามารถผลิตได้ยังไม่เพียงพอที่จะตอบสนองอุปสงค์ภายในประเทศ ทั้งนี้ มีผู้ผลิตเพียงไม่กี่รายเท่านั้นที่มีศักยภาพในการผลิตและได้รับรองมาตรฐานที่จะส่งออกผลิตภัณฑ์ไปยังประเทศแถบยุโรป ได้แก่ Blue Skies, Pandora และ Athena Foods Ltd

3.4.3.8 ความเคลื่อนไหวในช่วงปีที่ผ่านมา

แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในพฤติกรรมผู้บริโภคโดยผู้บริโภคหันมาเลือกบริโภคน้ำผลไม้ธรรมชาติแทนน้ำอัดลมมากขึ้น

3.4.3.9 ธุรกิจขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ ได้แก่ บริษัท

Nestle Ghana Ltd., Aquafresh, Guinness Ghana Breweries Limited และ SBC Beverages Ghana Limited (Pepsi Cola)

3.4.3.10 ธุรกิจขนาดกลางในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์

ในกลุ่มธุรกิจน้ำอัดลมขนาดกลาง Papsos Ghana Limited จัดว่ามีความโดดเด่นที่สุดโดย Papsos Ghana Limited ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 1996 โดยผู้ประกอบการชาวกานาเอง โดยเริ่มจากการจำหน่ายเครื่องดื่มที่มีแอลกอฮอล์และต่อมาจึงเพิ่มผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ การผลิตยังต้องพึ่งการนำเข้าวัตถุดิบน้ำผลไม้เข้มข้นจากแอฟริกาใต้ ปัจจุบันมีเป้าหมายจะขยายตลาดไปยังประเทศใกล้เคียง



3.4.3.11 ธุรกิจขนาดเล็กและกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์

กานามีจำนวนธุรกิจน้ำอัดลมธุรกิจน้ำผลไม้และธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวดขนาดเล็กเป็นจำนวนมากซึ่งธุรกิจขนาดเล็กเหล่านี้ส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในสองเมืองหลักคือ Accra และ Kumasi

3.4.4 ข้อมูลของบริษัทสำคัญในธุรกิจเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์

3.4.4.1 บริษัท Nestle Ghana Limited

ตารางที่ 3.17: ข้อมูลของบริษัท Nestle Ghana Limited

ข้อมูล	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	- Nestle Ghana ดำเนินธุรกิจเครื่องดื่ม - มีพนักงานประจำทั้งหมดประมาณ 850 คน
2. ประวัติโดยย่อ	- เป็นธุรกิจข้ามชาติของ Nestle SA - เริ่มดำเนินธุรกิจในกานาตั้งแต่ปี 1957 โดยการนำเข้านมและช็อกโกแลต และต่อมาได้ทำการผลิตสินค้าในท้องถิ่น และเพิ่มผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ตามมา
3. ผลิตภัณฑ์	- ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่ม ได้แก่ Ideal Milk, Nido, Cerelac, Cervita, Milo, Coffee และ Chocolimand Ice Tea
4. การบริหารจัดการ	- Nestle Ghana แบ่งการดำเนินงานออกเป็น 6 ส่วน โดยมีผู้จัดการดูแลในแต่ละแผนก
5. ศักยภาพของธุรกิจ	- การดำเนินธุรกิจของ Nestle Ghana จะขึ้นอยู่กับบริษัทแม่เป็นส่วนใหญ่ทั้งการวิจัยและพัฒนา การจัดอบรมแรงงาน และการจัดการอื่นๆ
6. ความสามารถในการแข่งขัน	- คู่แข่งรายใหญ่ ได้แก่ Coca Cola, Pepsi Cola - ด้านผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ไม่มีผลิตภัณฑ์นำเข้าของคู่แข่งคือ Ceres และ Purejoy ซึ่งมีราคาถูกกว่า - ด้านผลิตภัณฑ์นมมีผลิตภัณฑ์คู่แข่งคือ Peak Milk จากไนจีเรีย
7. การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	- วัตถุดิบส่วนใหญ่ถูกนำเข้า - ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเสร็จจะถูกส่งไปยังคลังสินค้าก่อนทำการกระจายออกไป - ผลิตภัณฑ์ของ Nestle มีผู้ค้ารับซื้อต่อเป็นจำนวนมากทำให้เข้าถึงตลาดได้อย่างกว้างขวาง
8. การส่งออก	- ผลิตภัณฑ์ส่งออกได้แก่ Cerevita ซึ่งมีอุปสงค์ในตลาดส่งออกสูง
9. เป้าหมายการพัฒนาธุรกิจ	- Nestle Ghana มีความต้องการที่จะเพิ่มผลิตภัณฑ์อื่นๆ ให้มากขึ้น - ได้มีการพิจารณาที่จะออกผลิตภัณฑ์ประเภทน้ำดื่มและน้ำอัดลม

ที่มา: http://personal.lse.ac.uk/sutton/ghana_final_checks.pdf

แผนภาพที่ 3.8: ที่ตั้งของโรงงาน Nestle ในกินานาและทวีปแอฟริกาตะวันตก



ที่มา: <http://www.nestle-cwa.com/en/aboutus>

3.4.4.2 บริษัท Aquafresh Limited

ตารางที่ 3.18: ข้อมูลของบริษัท Aquafresh Limited

ข้อมูล	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	<ul style="list-style-type: none"> - Aquafresh ก่อตั้งเมื่อปี 1963 เริ่มจากการเป็นธุรกิจครอบครัว - มีพนักงานประจำทั้งหมดประมาณ 100 คน
2. ประวัติโดยย่อ	<ul style="list-style-type: none"> - แรกเริ่ม Aquafresh ดำเนินธุรกิจสิ่งทอแต่ต่อมาได้ประสบปัญหาความสามารถในการแข่งขัน จึงได้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการดำเนินธุรกิจเป็นธุรกิจเครื่องดื่มตามการพิจารณาโอกาสธุรกิจ - Aquafresh เริ่มทำการผลิตน้ำผลไม้และได้เพิ่มผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ตามมา
3. ผลิตภัณฑ์	<ul style="list-style-type: none"> - ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของ Aquafresh เช่น Kalyppo Milko Juicee Fruity และ Frutelli
4. การบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้บริหารระดับสูงยังเป็นคนในครอบครัว - ผู้ดำรงตำแหน่งผู้จัดการมีหน้าที่ช่วยดูแลธุรกิจ
5. ศักยภาพของธุรกิจ	<ul style="list-style-type: none"> - Aquafresh เป็นธุรกิจเครื่องดื่มแรกของแทนซาเนียที่ได้รับการรับรองจากองค์การอาหารและยา
6. ความสามารถในการแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> - คู่แข่งของ Aquafresh ได้แก่ ธุรกิจเครื่องดื่มชั้นนำอย่าง Blue Skies, A-life Limited, Healthilife Limited และ Coca Cola Ghana Limited - นอกจากนี้ยังแข่งขันผลิตภัณฑ์นำเข้าอย่าง Ceres และ Purejoy
7. การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	<ul style="list-style-type: none"> - แหล่งวัตถุดิบในการผลิตน้ำผลไม้มาจากผลไม้ท้องถิ่น เช่น สับปะรด กล้วย มะม่วง ฝรั่ง และส้ม - อย่างไรก็ตาม จากการที่ต้องเผชิญกับความไม่แน่นอนของปริมาณวัตถุดิบ ทำให้ในปัจจุบัน Aquafresh นำเข้าวัตถุดิบน้ำผลไม้เข้มข้นจากจีนด้วย

ข้อมูล	รายละเอียด
	- ด้านการกระจายสินค้า มีทั้งการส่งสินค้าโดยตรงแก่ผู้รับซื้อในปริมาณมากๆ และการกระจายผ่านศูนย์กระจายสินค้า
8. การส่งออก	- ผลผลิต 15-20% ของ Aquafresh ได้ส่งออกไปยังไอวอรีโคสต์ โทโก เซเนกัล และประเทศอื่นๆ โดยการส่งออกส่วนใหญ่ทำผ่านการขนส่งทางถนน - อย่างไรก็ตาม การค้ากับประเทศในแอฟริกาบางประเทศยังไม่สามารถทำได้อย่างเสรี
9. เป้าหมายการพัฒนาธุรกิจ	- Aquafresh ต้องการที่จะขยายตลาดให้ได้ทั่วทั้งแถบแอฟริกันตะวันตก

ที่มา: http://personal.lse.ac.uk/sutton/ghana_final_checks.pdf

แผนภาพที่ 3.9: ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัท Aquafresh Limited

ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ Kalypso



ผลิตภัณฑ์นมช็อกโกแลต Milko



ผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ Fruity



ที่มา: www.kalypso.com

3.4.4.3 บริษัท SBC Beverages Ghana Limited (Pepsi Cola)

ตารางที่ 3.19: รายละเอียดของ SBC Beverages Ghana Limited (Pepsi Cola)

ข้อมูล	รายละเอียด
1. ข้อมูลทั่วไป	- SBC ก่อตั้งขึ้นปี 1958 โดยเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่าย Pepsi Cola - SBC จัดเป็นผู้ผลิตรายใหญ่เป็นอันดับสามในอุตสาหกรรมน้ำอัดลมรองจาก Coca Cola Bottling Ghana และ Ghana Breweries Limited
2. ประวัติโดยย่อ	- เดิมเป็นธุรกิจที่รัฐบาลเป็นผู้ดูแล ต่อมาได้มีการเปลี่ยนแปลงไปเป็นธุรกิจของเอกชน - ปัจจุบันอยู่ภายใต้การดำเนินธุรกิจโดย SBC
3. ผลิตภัณฑ์	- ผลิตภัณฑ์เครื่องดื่มของ SBC ได้แก่ Mirinda Pepsi Cola และ 7UP และมีผลิตภัณฑ์น้ำดื่มแบรนด์ Aquasplash
4. การบริหารจัดการ	- การบริหารงานแบ่งเป็นหลายฝ่าย เช่น ด้านทรัพยากรบุคคล ด้านการจัดซื้อ ด้านการตลาด เป็นต้น - ผู้จัดการจะเป็นรายงานผลการดำเนินธุรกิจต่อคณะกรรมการในประเทศเลบานอน
5. ศักยภาพของธุรกิจ	- จากการที่ SBC มีการดำเนินธุรกิจในไอวอรีโคสต์และในประเทศแถบแอฟริกันกลางด้วย ทำให้สามารถทำการโยกย้ายผู้จัดการที่มีความชำนาญงานได้โดยง่าย - นอกจากนี้ยังมีการจัดอบรมพนักงานอย่างต่อเนื่อง



ข้อมูล	รายละเอียด
6. ความสามารถในการแข่งขัน	- คู่แข่งรายใหญ่ของ SBC คือ Coca Cola Bottling - แม้ SBC ต้องเผชิญกับข้อจำกัดด้านขนาดของโรงงาน แต่ก็ยังสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดไว้ได้ โดยปัจจุบันได้ทำการขยายโรงงานเพิ่มเติม - สำหรับคู่แข่งอื่นๆ ในกลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำผลไม้ เช่น Papsos Aquafresh Milani และ Blue Skies
7. การจัดการห่วงโซ่อุปทาน	- วัตถุดิบหลักซึ่งได้แก่น้ำตาลและส่วนผสมนำเข้ามาจากสหรัฐอเมริกาและจีน - สำหรับขวดบรรจุมาจากโรงงานในท้องถิ่น ทั้งยังต้องมีการนำเข้าจากอินเดียและไนจีเรีย - การกระจายสินค้าจะส่งผลิตภัณฑ์ไปยังสินค้าก่อนจะกระจายไปสู่ผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีก
8. การส่งออก	- SBC ไม่ทำการส่งออก
9. เป้าหมายการพัฒนาธุรกิจ	- เป้าหมายระยะกลางคือ การทำผลตอบแทนให้ได้ตามคาดและการรักษากำไร - ในระยะยาวได้มีการลงทุนขยายโรงงาน รวมไปถึงเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ

ที่มา: http://personal.lse.ac.uk/sutton/ghana_final_checks.pdf

3.4.5 อุตสาหกรรมอื่น ๆ

นอกจากภาคเกษตรและแปรรูปอาหาร ภาคการผลิตเครื่องดื่มที่ไม่มีแอลกอฮอล์ และภาคการท่องเที่ยวแล้ว อุตสาหกรรมอื่น ๆ ในกานาที่มีศักยภาพในการลงทุน ได้แก่

- **พลังงาน** ซึ่งอัตราการมีไฟฟ้าใช้ (electricity penetration rate) ในประเทศกานาในปัจจุบันอยู่ที่ 74 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับเป้าหมายของรัฐบาลที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ของประเทศเต็ม 100 เปอร์เซ็นต์ในปี 2020 กำลังการผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจากเดิมที่มีอยู่ประมาณ 2,000 เมกะวัตต์เป็น 5,000 เมกะวัตต์ มีทรัพยากรพลังงานทางเลือกต่างๆ เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลมตามแนวชายฝั่งตลอด 368 กิโลเมตรของประเทศผ่าน IPPs (Independent Power Producing Agreements) โอกาสในการลงทุนอยู่ในสาขาการส่งกระแสไฟฟ้า (Electricity transmission) และโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ การค้นพบน้ำมันและแก๊สเมื่อเร็ว ๆ นี้ ยังผลให้เกิดโอกาสในการลงทุนในคลังบรรจุแก๊สสำหรับการจัดเก็บหนึ่งในห้าของพื้นที่ค้นพบน้ำมันยังต้องการการลงทุนที่มีมูลค่าประมาณ 10-16 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งเป็นเม็ดเงินลงทุนต่อเนื่องไปถึง 10 ปีข้างหน้า ซึ่งรวมถึงธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น ร้านอาหาร การขนส่ง วัสดุอุปกรณ์ การรักษาความปลอดภัย การสื่อสาร โทรคมนาคม การพยากรณ์อากาศ สิ่งปลูกสร้าง การติดตั้งและการบำรุงรักษาของโครงสร้างนอกชายฝั่ง การผลิตท่อส่งจากเหล็ก และบริการทางการเงิน (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจากสำนักส่งเสริมการลงทุน สาธารณรัฐกานา (GIPC) ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)
- **การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน** จำพวกถนน ระบบราง ท่าเรือ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลมีแผนที่จะให้สัมปทานในรูปแบบ Build-Operate and Transfer (BOT) ซึ่งรวมไปถึงโครงการสร้างถนนของภาคตะวันออกจากเมืองอักกรา (Accra) สู่อะชานู การพัฒนาทางรถไฟเพื่อที่จะขยายการลงทุนไปยังภูมิภาคอื่น ๆ มากขึ้นในพื้นที่นอกเมืองอักกรา การพัฒนาท่าเรือซึ่งรวมถึง Tema และ Takoradi ผ่านรูปแบบการลงทุนร่วมระหว่างรัฐบาลและเอกชน (PPP) เป็นต้น (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจากสำนักส่งเสริมการลงทุน สาธารณรัฐกานา (GIPC) ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)
- **สินค้าเฟอร์นิเจอร์** จัดว่ามีเป็นหนึ่งในธุรกิจที่น่าสนใจ ซึ่งปัจจุบันผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์จากจีนได้รับความนิยมสูง โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง (ที่มา: จากการหารือกับผู้แทนจาก Thai Trade Center (Ghana) ภายใต้โครงการนี้, 2-13 ส.ค. 2557)

3.5 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องในประเทศไทย

ในส่วนของกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนและการดำเนินธุรกิจและกฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องจะประกอบด้วยกฎหมายต่าง ๆ ดังนี้

- 3.5.1 นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศ การถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน การควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศและผลกำไรในการประกอบธุรกิจออกนอกประเทศ
- 3.5.2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนและกฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจ
- 3.5.3 กฎหมายและกฎระเบียบในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจต่างชาติ
- 3.5.4 กฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศไทย

- 3.5.1 นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศ การถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน การควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศและผลกำไรในการประกอบธุรกิจออกนอกประเทศ

นโยบายเกี่ยวกับการลงทุนจากต่างประเทศ

กฎหมายของประเทศกานาอนุญาตให้นักธุรกิจต่างชาติสามารถเข้ามาลงทุนได้โดยไม่มีข้อจำกัดในกิจกรรมทางเศรษฐกิจส่วนใหญ่ และผู้ประกอบการต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของกิจการได้สามรูปแบบหลัก ได้แก่ การร่วมทุน (Joint venture) คือ การร่วมหุ้นบริษัทจำกัด ก่อตั้งบริษัทจำกัดใหม่ และก่อตั้งสำนักงานส่งเสริมธุรกิจของบริษัทหลักในต่างชาติ แต่ทั้งนี้ นักลงทุนต่างชาติไม่สามารถเปิดธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Liability Partnerships)

ทุกบริษัทต้องมีผู้ตรวจสอบบัญชีที่เป็นสมาชิกของสถาบันรับรองนักการบัญชี (The Institution of Chartered Accountants) ของประเทศไทย โดยผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัทจะต้องไม่ทำงานภายใต้สัญญาว่าจ้างหรือมีหุ้นส่วนของบริษัท และต้องมีผู้ถือหุ้นอย่างน้อย 1 คนและผู้บริหารอย่างน้อย 2 คน โดยหนึ่งในผู้บริหารต้องเป็นบุคคลสัญชาติกานา นอกจากนี้กฎหมายยังกำหนดให้บริษัทจำกัด (Limited Company) ต้องลงท้ายชื่อบริษัทด้วยคำว่า “จำกัด” (limited)

นักลงทุนต่างชาติไม่จำเป็นต้องมีหุ้นส่วนเป็นนักลงทุนสัญชาติกานา ยกเว้นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมประมง การประกันภัย และการสกัดสาร

- ธุรกิจการประมงปลาทูน่า - ผู้ลงทุนต่างชาติร่วมลงทุนได้มากที่สุดร้อยละ 75 ของต้นทุนเรือประมงปลาทูน่า
- ธุรกิจการประกันภัย - ผู้ลงทุนต่างชาติร่วมลงทุนได้มากที่สุดร้อยละ 60 ของมูลค่าบริษัทประกันภัย
- ธุรกิจอุตสาหกรรมสกัดสาร - รัฐบาลกานาต้องได้รับส่วนแบ่งร้อยละ 10 ของมูลค่าดอกเบียเงินกู้เพื่อการลงทุนในธุรกิจเหมืองแร่ ก๊าซ และน้ำมัน โดยกฎหมายคุ้มครองกิจการเหมืองแร่ปี 2006 ได้กำหนดเพิ่มเติมว่า รัฐบาลกานาสามารถออกข้อบังคับให้ปรับเปลี่ยนรูปแบบการร่วมลงทุนได้ตามสมควร

การถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดิน

กฎหมายไม่อนุญาตให้นักลงทุนต่างประเทศซื้อที่ดิน แต่สามารถถือครองกรรมสิทธิ์ที่ดินชั่วคราวได้ในรูปแบบการเช่า¹ เนื่องจาก 80% ของที่ดินทั้งหมดในประเทศกานาเป็นของกลุ่มชุมชนย่อยต่าง ๆ ซึ่งหมายถึงกรรมสิทธิ์ครอบครองที่ดินเป็นของสมาชิกทุกคนในกลุ่มชุมชน ผู้อนุญาตให้ส่วนรวมเช่าที่ดินดังกล่าวเพื่อใช้ประกอบการเพื่อการพัฒนาพื้นที่ในชุมชนเท่านั้น โดยระยะเวลาสูงสุดต่อหนึ่งสัญญาเช่าคือ 50 ปี ส่วนพื้นที่อื่น ๆ เป็นของหน่วยงานรัฐบาล หรือของสายสกุลที่เป็นเจ้าของที่ดินตั้งแต่สมัยโบราณ สืบทอดกันมา หรือของบุคคลใดบุคคลหนึ่ง ผู้ซื้อขาดที่ดินอย่างถูกต้องตามกฎหมาย หรือที่ได้รับมรดกมาเท่านั้น

การควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศและผลกำไรในการประกอบธุรกิจออกนอกประเทศ (Foreign exchange/currency control)

- รัฐบาลมีนโยบายควบคุมการโอนเงินตราต่างประเทศของบริษัททั่วไป สำหรับธุรกรรมการเงินของการส่งออกและการนำเข้าสินค้าและบริการ การโอนเงินทุน กำไร ค่าลิขสิทธิ์ ค่าดอกเบี้ย เงินได้ และค่าธรรมเนียมต่าง ๆ ออกนอกประเทศ
- บริษัทที่ทำธุรกิจภายใต้ความคุ้มครองของรัฐบัญญัติ GIPC สามารถโอนผลกำไร ค่าดอกเบี้ย ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ การชำระคืนเงินกู้ และเงินได้จากการขายทรัพย์สินได้อย่างไม่มีข้อจำกัด แต่ยังมีข้อจำกัดสำหรับการโอนรายได้ประจำปี
- บริษัทสามารถโอนคืนผลกำไรในการประกอบธุรกิจหลังหักภาษี (profit remittance) ออกนอกประเทศได้อย่างไม่จำกัด โดยจะได้รับการยกเว้นในสัดส่วนของกำไรที่มาจากการลงทุนด้วยเงินทุนที่มาจากแหล่งเงินทุนภายในประเทศ
- ไม่มีการควบคุมหรือเงื่อนไขพิเศษในการกักเงินจากต่างประเทศเพื่อการลงทุน
- ไม่มีการเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการทำข้อตกลงการถ่ายโอนเทคโนโลยี (Technology transfer) ซึ่งหมายถึงการถ่ายทอดความรู้ความสามารถเฉพาะในการทำงาน แบบแผนและวิธีการดำเนินงานต่าง ๆ เพื่อส่งเสริมการประกอบธุรกิจ
- นักลงทุนต่างประเทศสามารถเปิดบัญชีในสกุลเงินต่างประเทศที่ธนาคารภายในประเทศได้ภายใต้รัฐบัญญัติเขตปลอดอากร (Free Zone Acts, 1995)
- การถ่ายโอนเงินตราออกนอกประเทศ จะต้องทำผ่านระบบธนาคารที่ได้รับการรับรองจากธนาคารกลางแห่งประเทศกานา (The Central Bank of Ghana) เท่านั้น โดยรัฐบัญญัติควบคุมการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ (Foreign Exchange Act, 2006) ให้สิทธิในการทำธุรกรรมเกี่ยวกับบัญชีเงินทูลทั้งหมดแก่นักลงทุนต่างชาติ トラบใดที่นักลงทุนสามารถระบุที่มาของแหล่งเงินทุนได้อย่างชัดเจน

¹ ขั้นตอนการหาที่ดินและเช่าที่ดินและราคาเช่าพื้นที่ทำกิจการอยู่ในภาคผนวก

3.5.2 นโยบายส่งเสริมการลงทุนและกฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจ

ภาพรวมนโยบายส่งเสริมการลงทุน

รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนเพื่อขยายฐานเศรษฐกิจของอุตสาหกรรมต่าง ๆ ในประเทศ และเพื่อลดอัตราการว่างงานของประชากรในพื้นที่ต่าง ๆ

ข้อบัญญัติในการส่งเสริมการลงทุนหลัก ๆ ในประเทศกานา ได้แก่

1. รัฐบัญญัติส่งเสริมการลงทุนในประเทศกานา (Ghana Investment Promotion Centre Act: GIPC) ซึ่งให้ผลประโยชน์พิเศษต่าง ๆ ในการทำธุรกิจ เช่น
 - ให้โควตาพนักงานต่างประเทศตามมูลค่าเงินลงทุนจากนักลงทุนต่างชาติ
 - ให้สิทธิเสรีภาพในการโอนผลกำไรและเงินปันผลกลับสู่ประเทศเจ้าของทุน
 - คุ้มครองธุรกิจต่างชาติจากการเวนคืนส่วนแบ่งกำไรให้รัฐบาลอย่างไม่เป็นธรรม
2. รัฐบัญญัติเขตปลอดอากร (Free Zones Act) ซึ่งให้ผลประโยชน์พิเศษต่าง ๆ ในการทำธุรกิจเช่นเดียวกับรัฐบัญญัติ GIPC แต่จะเน้นในเรื่องของสิทธิในการขอใบอนุญาตในการประกอบกิจการต่างๆในประเทศ โดยสิทธิประโยชน์ต่าง ๆ ได้แก่
 - การรับประกันความมั่นคงของการลงทุน
 - สิทธิเสรีภาพในการโอนผลกำไรออกนอกประเทศ
 - การรับประกันการเวนคืนผลกำไรโดยรัฐบาล
 - สิทธิพิเศษในการระงับข้อพิพาททางกฎหมาย
 - การยกเว้นข้อบังคับของกฎหมายควบคุมสินค้านำเข้าและส่งออกสำหรับสินค้าและบริการอื่น ๆ ที่ไม่ใช่สินค้าอุปโภคบริโภคเพื่อการค้าขาย
 - ได้รับการยกเว้นภาษีศุลกากรนำเข้าสินค้าเพื่อใช้ในการผลิตหรือกระบวนการทางธุรกิจ
 - ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้และผลกำไรใน 10 ปีแรกนับจากวันที่เริ่มกิจการ

การยกเว้นหรือลดอัตราภาษี

ระบบภาษีของประเทศกานากำหนดให้มีภาษีที่ช่วยลดอัตราภาษีสำหรับธุรกิจหลายประเภท โดยรัฐบัญญัติ GIPC ระบุอัตราลดภาษีขั้นต่ำและควบคุมการลดภาษีให้เป็นไปอย่างยุติธรรม นอกจากนี้รัฐบัญญัติ GIPC ยังมีนโยบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับการลดหย่อนภาษีให้กับธุรกิจต่างประเทศที่มีที่ตั้งของกิจการในพื้นที่ที่กฎหมายกำหนด และมีการผ่อนผันให้ธุรกิจหลายประเภทให้คิดค่าเสื่อมราคาทางบัญชีของปัจจัยการผลิต (Depreciation cost) ด้วยอัตราเร่ง (Accelerated rate) เพื่อลดมูลค่าของผลกำไรสุทธิที่ใช้ในการคำนวณภาษี (ยกเว้นธนาคาร ธุรกิจจัดการการเงิน ธุรกิจพาณิชย์ ธุรกิจประกันภัย ธุรกิจทำเหมืองแร่ และธุรกิจปิโตรเลียม) และรัฐบาลประเทศกานายังอนุญาตให้นักลงทุนได้รับการยกเว้นภาษีศุลกากรเพิ่มเติมและสิทธิประโยชน์ทางภาษีมากกว่าอัตราขั้นต่ำที่ระบุไว้ในรัฐบัญญัติ GIPC ตัวอย่างเช่น

- เงินได้ค่าเช่าจากอสังหาริมทรัพย์เชิงพาณิชย์และที่อยู่อาศัย และเงินได้ของบริษัทที่มาจาก การให้เช่าที่ ได้รับการยกเว้นภาษีสำหรับ 5 ปีแรกหลังจากการก่อสร้าง

- เงินได้ของธนาคารในชนบทและเงินได้ของฟาร์มวัวได้รับการยกเว้นจากภาษีเงินได้เป็นเวลา 10 ปีแรกของกิจการ

การผ่อนผันการควบคุมสินค้านำเข้าหรือส่งออก

ประเทศกานาไม่มีกฎหมายควบคุมราคาสินค้านำเข้าและข้อบังคับให้ทดแทนสินค้านำเข้าด้วยสินค้าท้องถิ่น ตามนโยบายการค้าเสรีขององค์การการค้าโลก นอกจากนี้ประเทศกานายังเข้าร่วม ECOWAS (Economic Community of West African States) ในสนธิสัญญาอัตราภาษีศุลกากรร่วม (Common External Tariff) เมื่อปี 2005 ที่ผ่านมานอกจากนโยบายการค้าเสรี ประเทศกานายังมีนโยบายร่วมกับมาตรการการลงทุนเพื่อการค้าขององค์การการค้าโลก (WTO Trade-Related Investment Measures: TRIMs) ซึ่งให้อิสระส่วนใหญ่ในการลงทุนแก่นักลงทุนทุกสัญชาติ นักลงทุนต่างชาติไม่จำเป็นต้องซื้อวัตถุดิบและอุปกรณ์จากแหล่งขายในประเทศ และไม่จำเป็นต้องส่งออกสินค้าเป็นอัตราส่วนของจำนวนสินค้าที่ระบุไว้ตายตัว ยกเว้นผู้ประกอบการที่ได้รับสิทธิพิเศษภายใต้รัฐบัญญัติเขตปลอดอากร ซึ่งจะต้องส่งออกร้อยละ 70 ของสินค้า

เสรีภาพในการเลือกพื้นที่ประกอบธุรกิจ

กฎหมายไม่มีข้อบังคับเกี่ยวกับสถานที่ทางภูมิศาสตร์ในการประกอบธุรกิจ และยังมีสิทธิประโยชน์ทางภาษีเพื่อส่งเสริมการลงทุนในสถานที่ทางภูมิศาสตร์ที่เฉพาะเจาะจง โดยส่วนใหญ่เป็นพื้นที่นอกเมืองหลัก

3.5.3 กฎหมายและกฎระเบียบในการจัดตั้งองค์กรธุรกิจต่างชาติ

นักลงทุนทุกสัญชาติสามารถตั้งองค์กรธุรกิจในประเทศกานาภายใต้ 3 กฎหมายหลัก ได้แก่

1. The Companies Code, 1963 (มาตรา 179) ซึ่งรวมข้อบัญญัติควบคุมการดำเนินการต่าง ๆ ตั้งแต่การเริ่มต้นกิจการจนถึงการจัดการผลกำไรของบริษัท
2. The Partnership Act, 1962 (มาตรา 152) ซึ่งรวมข้อบัญญัติควบคุมการร่วมทุนทำกิจการในประเทศ ตั้งแต่การระบุดจุดประสงค์ในการร่วมทุน การจดทะเบียนบริษัทร่วมทุน จนถึง การแบ่งสรรผลกำไรระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งหมด
3. The Business Name Act, 1962 (มาตรา 151) ซึ่งรวมข้อบัญญัติควบคุมการตั้งชื่อบริษัท ตั้งแต่บุคคลผู้มีสิทธิไปกระทำการจดทะเบียนชื่อบริษัท รวมถึงการตรวจสอบรายชื่อบริษัทประจำปีและบัญญัติควบคุมการใช้ชื่อบริษัทอย่างผิดกฎหมาย

รูปแบบและขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจในประเทศกานา

1. ห้างหุ้นส่วน (Partnership) หรือบริษัทจำกัด (Limited company)

นักธุรกิจชาวต่างชาติร่วมลงทุนกับนักธุรกิจรายบุคคลสัญชาติกานาหรือกับบริษัทที่จัดตั้งโดยนักธุรกิจสัญชาติกานา เพื่อก่อตั้งองค์กรธุรกิจในรูปแบบนี้ โดยมูลค่าเงินทุนขั้นต่ำที่นักลงทุนต่างชาติต้องร่วมลงทุนตามข้อบังคับของรัฐบัญญัติส่งเสริมการลงทุนในประเทศกานา (มาตรา 478) คือ 10,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต้นทุนดังกล่าวอาจเป็นเงินสดโอนผ่านระบบบัญชีของประเทศกานา หรือการลงทุนในสินทรัพย์ที่จับต้องได้ เช่น สินค้า อุปกรณ์ หรือยานพาหนะเพื่อใช้ในการประกอบธุรกิจเท่านั้น



2. บริษัทจำกัดที่ชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด (Wholly-owned foreign company)

นักธุรกิจต่างชาติสามารถจัดตั้งบริษัทจำกัดโดยมีหุ้นทั้งหมดเป็นของชาวต่างชาติได้ โดยต้องมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้นมูลค่า 50,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ และต้องจดทะเบียนก่อตั้งบริษัทกับสำนักงานทะเบียนแห่งชาติโดยตรง หรือผ่านผู้แทนสำนักงาน (agents or solicitors) พร้อมชำระค่าธรรมเนียมและเสนอข้อมูลของบริษัท ได้แก่ ชื่อบริษัทที่ลงท้ายด้วยคำว่า “จำกัด” (limited) รูปแบบธุรกิจขององค์กร รายชื่อผู้บริหาร จำนวนทุนเรือนหุ้น (shares capital) และมูลค่าที่ตราไว้ในใบหุ้น (par value) จึงจะได้รับหนังสือรับรองอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

3. สำนักงานย่อยของบริษัท

สำนักงานย่อย (branch office) ของบริษัทที่จัดตั้งขึ้นนอกประเทศกานา สามารถจัดตั้งได้ในรูปแบบต่าง ๆ คือ สาขาย่อย สำนักงานบริหารธุรกิจ โรงงาน หรือเหมือง แต่ไม่รวมถึงผู้แทนจำหน่าย (agency) ที่ไม่มีอำนาจในการต่อรองและทำสัญญาซื้อขายแทนบริษัท และสามารถชวนนักธุรกิจชาว กานาให้ร่วมหุ้นส่วนกับบริษัทได้ โดยบริษัทหลักต้องจดทะเบียนสำนักงาน² กับหน่วยทะเบียนธุรกิจนอกระบบ (The Register of External Companies) ภายในหนึ่งเดือนหลังจากก่อตั้ง และลงทะเบียนบัญชี กำไรขาดทุนและงบดุลรายปี

ขั้นตอนการก่อตั้งและจดทะเบียนบริษัทในประเทศกานา

NO.	กระบวนการ	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงินที่ใช้ในการดำเนินการ
1	ดำเนินการจดหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Tax Identification Number) ปี 2012 เป็นต้นไป ผู้ยื่นคำขอจะต้องได้รับหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีก่อนที่จะดำเนินการจดทะเบียนบริษัท	2 วัน	ไม่มีค่าใช้จ่าย
2	ตรวจสอบสิทธิการใช้ชื่อบริษัท ดำเนินการจดทะเบียนบริษัท และขอรับเอกสารหนังสือสำคัญการจดทะเบียน (certificate of incorporation) ผู้ประกอบการที่มาถึงที่สำนักงานบริการลูกค้าเพื่อจองชื่อบริษัท และส่งเอกสารของ บริษัท สำหรับจดทะเบียนผู้ยื่นคำขออากรรับแบบฟอร์ม A จากธนาคารภายในประเทศที่ 3.50 GHS ส่งแบบฟอร์มที่กรอกครบถ้วนแล้วที่ธนาคาร พร้อมค่าธรรมเนียม 35.00 GHS เอกสารการจดทะเบียนบริษัทประกอบด้วยแบบฟอร์มดังต่อไปนี้ (แบบฟอร์มสามารถดาวน์โหลดออนไลน์ได้ที่ http://www.rgd.gov.gh): - กฎระเบียบบริษัท Company regulations (สำเนา 4 ฉบับ) - หมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี TIC (สำเนา 1 ฉบับ)	1 วัน	การค้นหาชื่อ – การตรวจสอบชื่อบริษัทที่มีอยู่ไม่ ต้อง เสียค่าใช้จ่าย ตรวจสอบรายนามของบริษัท - GHS10 ต่อการค้นหา ชุดแบบฟอร์มประกอบการจัดตั้งบริษัท – GHS10;

²ข้อมูลที่ใช้ในการจดทะเบียนอยู่ในภาคผนวก



NO.	กระบวนการ	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงินที่ใช้ในการดำเนินการ
	<p>แบบฟอร์มต้องใช้ข้อมูลต่อไปนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> - ชื่อของบริษัท - ลักษณะการประกอบธุรกิจ - ชื่อเต็มของสมาชิกและผู้ถือหุ้น ที่อยู่ สัดส่วนการถือหุ้น อาชีพ และความเป็นกรรมการในบริษัทอื่น ๆ - ชื่อเต็มของกรรมการชุดแรกของบริษัท บริษัทต้องมีกรรมการอย่างน้อย 2 คน และต้องมีอย่างน้อย 1 คนที่ต้องอาศัยอยู่ในประเทศกานาตลอดเวลา และต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 21 ปี (บรรลุนิติภาวะ) - ชื่อเต็มและที่อยู่ของเลขานุการและผู้สอบบัญชีของบริษัท (หนังสือยินยอมที่จะทำหน้าที่เป็นผู้สอบบัญชีที่แนบมา) - จำนวนหุ้นที่บริษัท ๆ จะต้องจดทะเบียนและเงินทุนที่ระบุไว้ - การลงชื่อเป็นพยานว่าทุนที่กำหนดไว้ขั้นต่ำสอดคล้องกับความต้องการที่บริษัทที่ชาวกานาเป็นเจ้าของซึ่งมีทุนที่กำหนดไว้ขั้นต่ำ GHC 500 <p>ข้อบังคับของบริษัทสามารถร่างขึ้นได้เมื่อจัดตั้งบริษัท หรืออาจใช้แบบฟอร์มทางการที่มาพร้อมกับแบบฟอร์มการจัดตั้งบริษัท</p> <p>เพื่อวัตถุประสงค์ทางภาษี กรอกแบบฟอร์มที่ the Registrar-General's Department หลังจากกรอกแบบฟอร์ม Ghana Revenue Authority จะช่วยสร้างหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีสำหรับทั้งบริษัทและพนักงานทั้งหมดของบริษัทที่ได้รับ การจดทะเบียน หมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (ใบรับรอง) มักจะได้รับจาก the Registrar General's Department แทนการจัดตั้งบริษัท สำเนา 4 หรือ 5 ฉบับ ของข้อบังคับบริษัท และต้องมีแบบฟอร์ม 3 และ 4 (ผู้สอบบัญชี ธนาคาร ทนายความ เลขานุการของบริษัทอาจต้องการสำเนาดังกล่าว) จดหมายจากบริษัทตรวจสอบบัญชีจะต้องนำเสนอในช่วงเวลาของการยื่นเอกสาร</p>		<p>ค่าลงทะเบียนจัดตั้งบริษัท GHS 135 + GHS 5 ต่อใบรับรอง</p>
3	<p>ขอรับการเซ็นรับรองความถูกต้องในเอกสารหนังสือสำคัญจากเจ้าหน้าที่ (A Commissioner of Oaths) เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบในการจดทะเบียนบริษัท</p> <p>แบบฟอร์ม 4 ต้องมีการรับรองความถูกต้องก่อนที่จะมีการให้คำสาบาน โดย The Commissioner of Oaths ตั้งอยู่ใน the Registrar General's Department โดยปกติจะให้คำสาบานภายใน 1 วัน</p>	1 วัน	GHC 2



NO.	กระบวนการ	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงินที่ใช้ในการดำเนินการ
4	<p>ขอรับใบหนังสือจดทะเบียนบริษัท จาก the Registrar-General's Department เพื่อที่จะเริ่มดำเนินการ หลังจากการก่อตั้งบริษัท ผู้ก่อตั้งต้องมีแบบฟอร์ม 3 และ 4 ที่สมบูรณ์ภายใน 28 วัน ชื่อ ที่อยู่ ธุรกิจ และอาชีพของเลขานุการและกรรมการของบริษัท ชื่อและที่อยู่ของผู้สอบบัญชีที่ได้รับการรับรอง ที่อยู่ของสำนักงานจดทะเบียน ทะเบียนผู้ถือหุ้น และจำนวนทุนจดทะเบียน จำนวนหุ้นที่ออกและไม่ออกของบริษัท</p> <p>แบบฟอร์ม 3 และ 4 ต้องเซ็นโดยกรรมการทั้งหมดและเลขานุการขอบริษัท ส่วน company's commencement tax 0.5% ของทุนจดทะเบียนชำระที่ the Registrar-General's Department ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของ the Internal Revenue Service (IRS)</p> <p>ปัจจุบันเมื่อจดทะเบียนบริษัทจะจดทะเบียนกับ IRS โดยอัตโนมัติ สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการค้าทั่วไปและกิจกรรมทางอุตสาหกรรม เสียค่าธรรมเนียมขั้นต่ำ GHC 1 และสูงสุด GHC 10 โดยคำนวณจาก projected turnover</p>	2 วัน	commencement tax ร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียน บวกกับ GHC 10 ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนกับ IRS
5	<p>ทำการฝากเงินเท่ากับจำนวนทุนจดทะเบียนในบัญชีธนาคารของบริษัท</p> <p>ต้องมีเอกสาร ดังนี้ สำเนาข้อบังคับของบริษัท the certificate of incorporation และ the certificate to commence business พร้อมลายเซ็นของตัวแทนบริษัทที่ได้รับอนุญาต</p>	1 วัน	ไม่มีค่าใช้จ่าย
6	<p>การขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจ (business licenses) ที่ the Metropolitan Authority</p> <p>ขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจ แบ่งออกเป็น 5 ประเภท ดังนี้</p> <ul style="list-style-type: none"> A. GHC 500,000 in turnover: GHC 400 B. GHC 210,000–500,000 in turnover: GHC 245 C. GHC 100,000 –200,000 in turnover: GHC 160 D. GHC 3,000–100,000 in turnover: GHC 91.5 E. GHC 0–300 in turnover: GHC 49.5 <p>ค่าธรรมเนียมอาจมีการคิดค่าบริการโดย Metropolitan Assembly ตามกฎหมาย</p>	7 วัน	ตามประเภทธุรกิจ
7	<p>รับการตรวจสอบสถานประกอบการโดย the Metropolitan Authority</p> <p>เจ้าหน้าที่ไปเยี่ยมชม business premise และรายงานให้ the Revenue Accountant of the Metropolitan Assembly เพื่อส่งต่อให้ the Revenue Mobilization Subcommittee of the Metropolitan Assembly พิจารณารายงานและให้คำแนะนำ the Executive Committee of the Metropolitan Authority</p>	1 วัน (พร้อมกับขั้นตอนก่อนหน้า)	ไม่มีค่าใช้จ่าย



NO.	กระบวนการ	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงินที่ใช้ในการดำเนินการ
8	สมัครเข้ารับสิทธิประกันสังคม บริษัทต้องแนบรายชื่อของพนักงาน เงินเดือนของพนักงาน หมายเลขประกันสังคม และ the company's certificate of incorporation และ certificate to commence business.	1 วัน (พร้อมกับ ขั้นตอนก่อน หน้า	ไม่มีค่าใช้จ่าย

หมายเหตุ: (1) ระยะเวลาโดยเฉลี่ยที่ใช้ในการดำเนินการในขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ (อ้างอิงจาก <http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>)

ใบรับรองการเริ่มต้นธุรกิจ (Certificate of Commence)

The Companies Code กำหนดให้บริษัทต้องลงทะเบียนขอใบรับรองการเริ่มต้นธุรกิจ ก่อนที่จะเริ่มประกอบกิจการได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยข้อมูลที่ต้องใช้กรอกแบบฟอร์มลงทะเบียนได้แก่

1. ชื่อของบริษัท
2. ธุรกิจที่ได้รับอนุญาตให้ประกอบการ
3. ข้อมูลรายละเอียดของคณะผู้บริหารและเลขานุการของบริษัท
4. ชื่อและที่อยู่ของผู้ตรวจสอบบัญชีของบริษัท
5. ที่อยู่ของสำนักงานของบริษัทที่จดทะเบียนไว้ และสถานที่ประกอบธุรกิจหลัก
6. ที่อยู่ของคณะผู้ถือหุ้น
7. มูลค่าของเงินทุน จำนวนหุ้น มูลค่าหุ้นที่จ่าย (นอกเหนือจากเงินสด) และจำนวนเงินคงเหลือ

หลังจากที่เอกสารผ่านการตรวจสอบและเจ้าหน้าที่กรมทะเบียนออกใบรับรององค์การธุรกิจและใบรับรองการเริ่มต้นธุรกิจ นายทะเบียนจะลงทะเบียนบริษัทใหม่ที่กรมสรรพากร

ใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่ฝ่ายปกครองพื้นที่หลวงและปริมณฑล (Metropolitan Authority)

ค่าใช้จ่ายสำหรับการสมัครใบอนุญาตประกอบธุรกิจที่ฝ่ายปกครองขึ้นอยู่กับประเภทของธุรกิจที่ฝ่ายปกครองแจกแจง เอกสารที่ใช้ประกอบการสมัครขึ้นอยู่กับประเภทขององค์กร (เช่น ร้านอาหารจะต้องมีใบอนุญาตจากหน่วยดับเพลิงและหน่วยผังเมือง และเอกสารรับรองว่าการตรวจสอบจากคณะกรรมการการท่องเที่ยวประเทศกานา)

ฝ่ายปกครองจัดธุรกิจเป็น 5 ประเภทได้แก่

- A. บริษัทที่มีทุนหมุนเวียน 500,000 GHS เสียค่าสมัคร 400 GHS
- B. บริษัทที่มีทุนหมุนเวียน 210,000-500,000 GHS เสียค่าสมัคร 245 GHS
- C. บริษัทที่มีทุนหมุนเวียน 100,000 -200,000 GHS เสียค่าสมัคร 160 GHS
- D. บริษัทที่มีทุนหมุนเวียน 3,000-100,000 GHS เสียค่าสมัคร 91.5 GHS
- E. บริษัทที่มีทุนหมุนเวียน 0-300 GHS เสียค่าสมัคร 49.5 GHS

กฎหมายเกี่ยวกับแรงงาน

- สัญญาจ้างงาน (รวมถึงการสิ้นสุดการจ้างงาน)

บัญญัติแรงงานบังคับให้นายจ้างและลูกจ้างทำสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษรสำหรับงานที่ทำในระยะเวลา 6 เดือน หรือจำนวนวันทำงานเทียบเท่ากับ 6 เดือนหรือมากกว่านั้นภายในระยะเวลาหนึ่งปี สัญญาต้องระบุสิทธิและหน้าที่ของคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายอย่างชัดเจน โดยต้องมีรายละเอียด ได้แก่ ชื่อของคู่สัญญาทั้งสองฝ่าย วันที่เริ่มต้นการว่าจ้าง ตำแหน่งงานที่ว่าจ้าง ค่าจ้าง (รวมถึงค่าจ้างทำงานล่วงเวลา) ชั่วโมงการทำงาน วันหยุดพักร้อน วันลาป่วย และการคุ้มครองอุบัติเหตุจากการทำงาน นโยบายการรักษาความปลอดภัยทางสังคมหรือโครงการบำเหน็จบำนาญ ข้อตกลงเรื่องการแจ้งวันสิ้นสุดสัญญาจ้าง และกฎระเบียบวินัยและการร้องทุกข์ โดยที่นายจ้างและลูกจ้างต้องลงนามรับรองสัญญาและวันที่รับรองสัญญา

สำหรับการจ้างคนงานชั่วคราว นายจ้างและลูกจ้างไม่จำเป็นต้องเขียนสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ คนงานชั่วคราวจะได้รับความคุ้มครองภายใต้บัญญัติแรงงานขั้นต่ำ โดยจะมีสิทธิได้รับค่าตอบแทนขั้นต่ำในแต่ละวันทำงาน ค่าทำงานล่วงเวลา และสิทธิประโยชน์ทางการแพทย์ รวมถึงความคุ้มครองเรื่องชั่วโมงการทำงาน เวลาพักผ่อน เงินได้ในวันหยุดราชการ การทำงานกะกลางคืน และการลาป่วย โดยข้อตกลงระหว่างลูกจ้างและนายจ้างจะต้องเป็นไปตามข้อบังคับของบัญญัติเท่านั้น

การสิ้นสุดสัญญาว่าจ้างก่อนถึงวันที่ตกลงในสัญญาจะเป็นไปได้ก็ต่อเมื่อ

- ทั้งนายจ้างและลูกจ้างยินยอม
- ลูกจ้างขอสิ้นสุดสัญญาเพราะถูกล่วงละเมิดทางเพศหรือได้รับการดูแลที่ไม่เป็นธรรม
- ลูกจ้างเสียชีวิตก่อนที่จะสิ้นสุดระยะเวลาการจ้างงาน
- นายจ้างขอสิ้นสุดสัญญาหากลูกจ้างมีปัญหาทางกายหรือจิตและแพทย์รับรองว่าไม่สามารถทำงานตามที่ตกลงตามสัญญาได้
- นายจ้างขอสิ้นสุดสัญญาหากลูกจ้างประพฤติผิด ทำให้ไม่สามารถทำงานตามที่ตกลงในสัญญาได้
- นายจ้างขอสิ้นสุดสัญญาหากลูกจ้างที่กระทำความผิดและถูกเตือนแล้ว กระทำความผิดแบบเดิมซ้ำภายในระยะเวลา 6 เดือนหลังจากที่ถูกเตือนอีก
- จำนวนพนักงานมากเกินไปจนความจำเป็น

โดยผู้เรียกร้องการสิ้นสุดสัญญาจะต้องทำหนังสือคำร้องเป็นลายลักษณ์อักษรและจะต้องแจ้งล่วงหน้าเป็นระยะเวลาตามที่กำหนดต่อไปนี้

- สัญญาว่าจ้างเป็นเวลานานกว่า 3 ปี ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า 1 เดือน
- สัญญาว่าจ้างเป็นเวลาน้อยกว่า 3 ปี ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า 2 สัปดาห์ หรือจ่ายเงินค่าจ้างเท่ากับเวลาทำงาน 2 สัปดาห์แทนการแจ้งล่วงหน้า
- สัญญาว่าจ้างที่ทำรายสัปดาห์ ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า 7 วัน

หากผู้เรียกร้องการสิ้นสุดสัญญาไม่สามารถทำงานหรือว่าจ้างต่อในช่วงเวลาที่ต้องแจ้งล่วงหน้าได้ ผู้เรียกร้องสามารถจ่ายชดเชยค่าจ้างเท่ากับจำนวนวันที่ไม่ได้มาทำงาน ส่วนในกรณีที่คู่สัญญาไม่ได้ระบุวันสิ้นสุดสัญญา แต่ทำข้อตกลงว่าจะสิ้นสุดเมื่อคู่สัญญาทั้งสองฝ่ายยินยอม ก็สามารถสิ้นสุดสัญญาได้ทันทีที่ทั้งสองฝ่ายยินยอม



นอกจากนี้ บัญญัติแรงงานยังระบุไว้ว่า ห้ามนายจ้างไล่พนักงานหญิงที่ขาดงานไปคลอดบุตรออก และห้ามนายจ้างไล่พนักงานพิการ ที่ยังสามารถทำงานอื่นในลักษณะเดียวกันจากนายจ้างคนอื่นได้ออก แต่หากไม่มีนายจ้างคนอื่นพิจารณาให้ว่าจ้างเพื่อทำงานลักษณะเดียวกัน ก็สามารถไล่ออกได้ โดยต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้าตามระยะเวลาที่ระบุข้างต้น

- ข้อบัญญัติเกี่ยวกับชั่วโมงการทำงาน

ชั่วโมงการทำงานสูงสุดคือ 8 ชั่วโมงต่อวันหรือ 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ยกเว้นในกรณีอื่นที่ระบุไว้ อย่างชัดเจนในบัญญัติ โดยนายจ้างต้องจ่ายค่าจ้างทำงานล่วงเวลาล่วงเวลาจ่าย ยกเว้นในกรณีพิเศษบางประการ "รวมทั้งการเกิดอุบัติเหตุเป็นอันตรายต่อชีวิตมนุษย์หรือการดำรงอยู่ของกิจการ" ตามที่ระบุใน บัญญัติ

ผู้ปฏิบัติงานที่ทำงานในวันทำการอย่างต่อเนื่องมีสิทธิพักผ่อนในชั่วโมงการทำงานเป็นเวลาอย่างน้อย 30 นาที แต่ในกรณีที่เวลาทำงานในแต่ละวันแบ่งเป็นสองช่วง ระยะเวลาพักระหว่างช่วงทำงานไม่ควรน้อยกว่าหนึ่งชั่วโมง โดยชั่วโมงพักนี้จะไม่ถือเป็นชั่วโมงทำงาน นอกจากนี้ พนักงานต้องมีเวลาพักผ่อนอย่างต่อเนื่องอย่างน้อย 12 ชั่วโมงระหว่าง 2 วันทำงาน และต้องมีเวลาพักผ่อนอย่างต่อเนื่อง 48 ชั่วโมงติดต่อกันในทุก 7 วันทำการ

- ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการลางาน

พนักงานสามารถลาหยุดนอกเหนือจากวันหยุดราชการได้มากที่สุด 15 วันในหนึ่งปี หรือต้องมาทำงานไม่น้อยกว่า 200 วันในหนึ่งปี โดยผู้ว่าจ้างยังต้องจ่ายค่าจ้างครอบคลุมถึงวันหยุดดังกล่าว

- ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการลาคลอดบุตร

พนักงานหญิงสามารถลาคลอดได้เป็นระยะเวลาอย่างต่ำ 12 สัปดาห์ และสามารถยืดระยะเวลาหยุดได้หากมีเหตุจำเป็นตามที่กฎหมายรับรอง นอกจากนี้ พนักงานหญิงสามารถพักผ่อนระหว่างวันในช่วงเวลาทำการได้เป็นเวลาหนึ่งชั่วโมงเพื่อดูแลบุตรจนกระทั่งบุตรมีอายุครบหนึ่งปี

- ข้อบัญญัติเกี่ยวกับอายุขั้นต่ำและการคุ้มครองแรงงานเด็ก

อายุขั้นต่ำตามกฎหมายควบคุมการเข้าสู่ตลาดแรงงานคือ 16 ปี โดยผู้ประกอบการที่ว่าจ้างคนงานอายุระหว่าง 18 ถึง 21 ปีต้องลงทะเบียนกับกระทรวงแรงงาน และห้ามจ้างคนงานอายุระหว่าง 18 ถึง 21 ปีมาทำงานที่มีแนวโน้มว่าจะเป็นอันตรายทางร่างกายหรือทางศีลธรรมและงานในเหมืองใต้ดิน

- ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการจ่ายค่าจ้าง

นายจ้างต้องจ่ายเงินเดือนค่าจ้างและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เพิ่มจากค่าตอบแทนอื่นที่ไม่ใช่เงินสดและไม่สามารถลดค่าจ้างได้ ยกเว้นจำนวนเงินที่ผู้ว่าจ้างเก็บไว้เพื่อกองทุนเงินบำนาญ กองทุนเงินเพื่อผู้เกษียณหรือเงินอื่น ๆ ที่ตกลงกับสหภาพแรงงานตามข้อบังคับในมาตรา 70



- **ข้อบัญญัติเกี่ยวกับการขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงานให้กับพนักงานต่างชาติ**

การขอวีซ่าเข้าทำงานที่สาธารณรัฐกานา มีขั้นตอนที่ไม่ซับซ้อนและยุ่งยาก นักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนภายใต้รัฐบัญญัติ GIPC มีสิทธิได้รับใบอนุญาตการขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงานตามขนาดของการลงทุน

- มูลค่าการลงทุน 10,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ หรือเทียบเท่า องค์กรจะได้รับใบอนุญาตการขอวีซ่าและการทำงานสำหรับพนักงานชาวต่างชาติ 1 คน
- มูลค่าการลงทุน ตั้งแต่ 10,000 ถึง 100,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ องค์กรจะได้รับใบอนุญาตการขอวีซ่าและการทำงานสำหรับพนักงานชาวต่างชาติ 2 คน
- มูลค่าการลงทุน 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ขึ้นไป องค์กรจะได้รับใบอนุญาตการขอวีซ่าและการทำงานสำหรับพนักงานชาวต่างชาติ 4 คน
- ธุรกิจภายใต้รัฐบัญญัติเขตปลอดอากร องค์กรสามารถขอใบอนุญาตทำวีซ่าและการทำงานสำหรับพนักงานชาวต่างชาติได้ไม่จำกัด

องค์กรสามารถขอรับใบอนุญาตให้พนักงานชาวต่างชาติเพิ่มเติมได้หากมีเหตุผลแสดงความจำเป็นที่ต้องจ้างชาวต่างชาติเพิ่มเติมแทนที่จะเป็นพนักงานสัญชาติกานาที่ผ่านการอนุมัติจากทางรัฐบาล นอกจากนี้พนักงานที่ประสงค์จะทำงานระยะสั้นภายในช่วงเวลา 6 เดือนก็สามารถขอใบอนุญาตการขอวีซ่าและใบอนุญาตทำงานชั่วคราวได้

การควบรวมกิจการ (Mergers and Acquisitions)

การควบรวมกิจการทั่วไปในประเทศกานามีขั้นตอนพื้นฐานดังต่อไปนี้

1. ผู้ประมุขบริษัทจะต้องประกาศการเสนอราคาภายใน 24 ชั่วโมงหลังจากที่คณะกรรมการบริษัทผู้ประมุขลงมติที่จะควบรวมกิจการกับบริษัทเป้าหมาย
2. ผู้ประมุขต้องเขียนหนังสือแสดงความจำนงควบรวมกิจการเป็นลายลักษณ์อักษรให้กับคณะกรรมการบริษัทเป้าหมาย ตลาดหลักทรัพย์ที่บริษัทเป้าหมายจดทะเบียน และคณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
3. ภายใน 10 วันหลังจากวันที่ประกาศแสดงความจำนงควบรวมกิจการ ผู้ประมุขจะต้องเขียนรายงานรายละเอียดการประมูลให้กับคณะกรรมการบริษัทเป้าหมาย และคณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
4. หลังจากที่ผู้ประมุขได้ทำการประกาศและส่งหนังสือเกี่ยวกับการประมูลเพื่อควบรวมกิจการแล้ว ผู้ประมุขจะไม่สามารถแก้ไขหรือถอนข้อเสนอดังกล่าวโดยไม่ได้รับการอนุมัติจากคณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์
5. ภายใน 10 วันหลังจากวันที่ผู้ประมุขส่งรายงานรายละเอียดการประมูล ผู้ประมุขจะต้องส่งเอกสารเสนอราคาให้คณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พิจารณาและอนุมัติ
6. คณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ต้องอนุมัติเอกสารเสนอราคาภายใน 30 วันหลังจากที่ได้รับเอกสาร



7. เมื่อคณะกรรมการสำนักงานกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์อนุมัติการเสนอราคาแล้ว คณะกรรมการจะส่งเอกสารไปให้บริษัทเป้าหมาย
8. บริษัทเป้าหมายจะต้องนำเสนอเอกสารเสนอราคาให้กับคณะกรรมการบริษัทผู้ถือหุ้นภายใน 15 วันหลังจากที่ได้รับเอกสาร
9. ระยะเวลาเสนอราคาจะต้องไม่น้อยกว่า 30 วัน

หากมีบริษัทคู่แข่งต้องการเสนอราคาประมูล ผู้ประมูลคู่แข่งจะต้องเสนอราคาอย่างน้อยสิบวัน ก่อนที่จะถึงวันปิดประมูลของผู้ประมูลรายแรก ทั้งนี้ ผู้ประมูลจะต้องให้ผู้ตรวจสอบบัญชีและที่ปรึกษาทางการเงินของบริษัทเขียนหนังสือรับรองเป็นลายลักษณ์อักษรว่ามีทรัพย์สินเพียงพอต่อการควบรวมกิจการ ก่อนที่จะทำการเสนอราคา

ในกรณีที่บริษัทเป้าหมายยังเป็นเจ้าของมากกว่า 25% ของทรัพย์สินของบริษัท กำไรจากการโอนทรัพย์สินให้บริษัทผู้ประมูลจะได้รับการยกเว้นภาษี

3.5.4 กฎหมายภาษีอากรที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศกานา

ภาษีเงินได้

บุคคลสัญชาติกานาที่อาศัยอยู่ในประเทศเสียภาษีเงินได้จากหลักเงินได้ทั่วโลก แต่บุคคลสัญชาติอื่นจะเสียภาษีเฉพาะในส่วนของเงินได้ที่ได้จากธุรกิจบางประเภทที่ทำในประเทศกานา ตามที่กฎหมายกำหนด

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax)

ตารางที่ 3.20: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เงินได้รวม (GHS)	อัตราภาษี
0 – 1,584	0%
1,585 – 2,376	5%
2,377 – 3,480	10%
3,481 – 31,680	17.5%
GHS ส่วนที่เกิน 31,680	25%



ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Corporate Income Tax)

ตารางที่ 3.21: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

ประเภทเงินได้	อัตราภาษี
อัตรามาตรฐานภาษีเงินได้นิติบุคคล	25%
บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเทศกานา	22% (สำหรับ 3 ปีแรก)
บริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมโรงแรม	20%
บริษัทที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกแบบ non-traditional	8%
ธนาคารชนบทและชุมชน	8% (หลังจากช่วงยกเว้นภาษี)
ผู้รับเหมาในเขตการค้าเสรีและผู้ประกอบการส่งออกในตลาดต่างประเทศ	ไม่มากกว่า 8%
ผู้รับเหมาในเขตการค้าเสรีและผู้ประกอบการที่ขายสินค้าและบริการในประเทศ	25%
สถาบันการเงินที่มีเงินได้จากการให้กู้ยืม ผู้ประกอบการในภาคการเกษตรและบริษัทลีซซิง	20%
บริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับโกโก้ (อัตราภาษีขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้งของกิจการ)	0 – 20% (หลังจากช่วงยกเว้นภาษี)
ภาษีเงินได้ปิโตรเลียม	ไม่มากกว่า 50% (ตามกฎหมายปิโตรเลียม)
บริษัทเหมืองแร่	35%
กำไรจากการขายทรัพย์สิน	15%
เงินปันผล	8%
ค่าลิขสิทธิ์	จะถูกเก็บในอัตราภาษีเงินได้เงินได้ปกติ
เงินได้จากการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	8%

ภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding Tax)

ตารางที่ 3.22: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ประเภทของเงินได้	บริษัทที่ไม่มีถิ่นฐาน (%)
การส่งกลับเงินกำไรของสาขา	10%*
เงินได้จากการประกอบกิจการขนส่งสินค้า ท่าอากาศยาน เคเบิลทีวี วิทยุ ไฟเบอร์ออปติคอล และการสื่อสารผ่านดาวเทียม	15%* เงินได้ขั้นต้น (gross receipts)
เงินปันผล	8%*
ดอกเบี้ย	8%*
ค่าลิขสิทธิ์	15%*
ค่าธรรมเนียมการจัดการและค่าธรรมเนียมบริการทางเทคนิค	20%*
ค่าเช่า	15%*



ภาษีกำไรจากการขายทรัพย์สิน (Capital gain tax)

อัตราภาษีสำหรับเงินได้จากมูลค่าเพิ่มของเงินทุนอยู่ที่ร้อยละ 15 ของกำไรสุทธิจากการขายทรัพย์สินเฉพาะอย่าง ได้แก่

- ที่ดิน (ไม่รวมที่ดินเพื่อการเกษตร) และอาคารที่มีลักษณะถาวรหรือชั่วคราวที่ใดก็ตามในโลก สำหรับบุคคลสัญชาติกานา และเฉพาะที่ดินและอาคารที่ตั้งอยู่ในประเทศกานาเท่านั้น สำหรับชาวต่างชาติ
- ธุรกิจและสินทรัพย์ของธุรกิจ
- หุ่นของบริษัท ไม่รวมหลักทรัพย์จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์กานา (กรณีนี้จะยกเลิกใช้หลังเดือนธันวาคม 2015)

ภาษีสำหรับเงินได้จากมรดกและเงินบริจาค

อัตราภาษีของของขวัญ (Gift tax) อยู่ที่ร้อยละ 15 ของมูลค่าของขวัญทั้งหมดที่ได้ ที่มีมูลค่าเกิน 50 GHS โดยมีกรณีที่ได้รับการยกเว้นภาษี ได้แก่

- ผู้รับของขวัญได้รับตามพินัยกรรมของผู้ตายหรือเป็นญาติผู้ได้รับมรดกตามกฎหมายของผู้ตายหากผู้ตายไม่ได้เขียนพินัยกรรม
- ของขวัญที่มาจากคู่สมรส บุตร พ่อแม่ ลุงป้า น้าอา หรือหลานของผู้รับ
- ของขวัญที่มอบให้สถานศึกษาเพื่อประโยชน์ของประชาชน
- ของขวัญที่ผู้ให้ให้เพื่อการกุศลและการศึกษา

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) และค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ที่เรียกเก็บจากการขายสินค้าและบริการในประเทศกานา

กรมสรรพากรมีบัญญัติเรียกเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) ที่อัตราร้อยละ 12.5 ของราคาขายสินค้าและบริการในประเทศกานา และการนำเข้าสินค้าและบริการส่วนใหญ่³

นอกจากภาษีมูลค่าเพิ่ม กรมสรรพากรยังเรียกเก็บค่าประกันสุขภาพแห่งชาติ (National Health Insurance) จากการขายสินค้าและบริการในประเทศกานา และการนำเข้าสินค้าและบริการที่อัตราร้อยละ 2.5 ของราคาขาย

และเรียกเก็บภาษีค่าบริการการสื่อสาร (Communication Service Tax) อีกร้อยละ 6 ของค่าบริการ สำหรับการขายบริการการสื่อสาร

ภาษีอากรแสตมป์และอากรการโอนทรัพย์สิน

กรมสรรพากรมีบัญญัติเรียกเก็บอากรแสตมป์จากการทำธุรกรรมทางเอกสารหลายชนิดและเรียกเก็บอากรการโอนทรัพย์สินร้อยละ 0.5 แต่ยกเว้นการเก็บอากรการโอนหุ้น

³ รายละเอียดสินค้าและบริการที่ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ในภาคผนวก



ภาษีศุลกากรและการนำเข้าส่งออก

กรมศุลกากรเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในการเก็บภาษีอากรขาเข้า ภาษีมูลค่าเพิ่มขาเข้า ภาษีอากรขาออก ภาษีปีโตรเลียม และอื่น ๆ

ข้อมูลทั่วไปของอากรและภาษี

สินค้าที่นำเข้าทุกชนิด ยกเว้นสัมภาระของเจ้าหน้าที่รัฐบาล บุคคล หน่วยงาน หรือองค์กรที่มีเอกสิทธิ์ อัตราภาษีที่แตกต่างกันขึ้นกับประเภทที่แตกต่างกัน ดังนี้

ประเภทภาษี	อัตราภาษี (%)	ฐานภาษี
อากรขาเข้า	0 / 5 / 10 / 20	CIF
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)	12.5	CIF + Import Duty
NHIL	2.5	CIF + Import Duty
ECOWAS Levy	0.5	CIF
EDIF	0.5	CIF
Processing Fee ⁴	1	CIF
Examination Fee (Used Vehicles)	1	CIF
Import Excise	25	CIF + Import Duty + VAT
Environmental Tax	20	CIF
GCNet Charge	0.4	FOB
Destination Inspection Fee	1	CIF
Withholding Tax IRS	1	CIF
Overage Penalty ⁵	2.5 – 50 (ขึ้นอยู่กับอายุและประเภทของยานพาหนะ)	CIF

⁴ Processing Fee ชำระเมื่อ 1.สินค้าที่มีอัตราภาษีเป็นศูนย์ 2.สินค้าที่มีการส่งออกซ้ำจากคลังสินค้า 3.สินค้าที่ได้รับการยกเว้นการชำระภาษีนำเข้า

⁵ Overage Penalty ใช้กับยานพาหนะทุกชนิดที่อายุมากกว่า 10 ปี ยกเว้น รถพยาบาล และรถแทรกเตอร์การเกษตร



ขั้นตอนการนำเข้าและส่งออก

ผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง

1. ศุลกากร 2. ตัวแทนขนส่ง 3. กรมการทำกานา 4. (Ghana Port and Harbor Authority or GPHA) 5. ผู้แทนด่านศุลกากร 6. ผู้ให้บริการการขนส่ง 7. Nick TC Scan 8. Food and Drug Board (FDB) 9. Ghana Standard Authority (GSA) 10. บริษัทปลายทางที่นำเข้าสินค้า (Destination Inspection Companies or DICs) 11. Environment Protect Agency (EPA) 12. Veterinary Service 13. Port Health 14. Plant Quarantine

เอกสารจำเป็นที่เกี่ยวข้อง	องค์กรที่ออกเอกสาร
Bill of Lading (B/L)	บริษัทขนส่ง
ใบรับรองการส่งสินค้า (Attested Invoice)	บริษัทขนส่ง
Import declaration form (IDF)	บริษัทขนส่ง
Final classification and valuation report (FCVR)	บริษัทปลายทางที่นำเข้าสินค้า
Tax clearance certificate (TCC)	กรมสรรพากรกานา (ฝ่ายศุลกากร)
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (TIN)	กรมสรรพากรกานา (ฝ่ายศุลกากร)
หมายเลขใบสั่งซื้อ	บริษัทขนส่ง
ใบอนุญาตและใบรับรองต่าง ๆ	ออกโดยองค์กรที่เกี่ยวข้องเมื่อการนำเข้าต้องขอ อนุญาตจากองค์กรต่าง ๆ ดังนี้ Food and Drug Board Ghana Standard Authority Environmental Protection Agency Custom Chemists

ขั้นตอนการนำเข้า

โดยปกติจะมีการอำนวยความสะดวกในกระบวนการและการจัดการเอกสารสำหรับสินค้าที่จะผ่านออกจากท่าเรือโดยกระบวนการต่าง ๆ มีดังนี้

- เรือขนส่งนำสินค้าขึ้นสู่ท่าเรือและแสดงเอกสาร เช่น ใบแจ้งราคาสินค้า ใบแจ้งค่าขนส่ง เป็นต้น
- บริษัทปลายทางผู้นำเข้าสินค้า (DIC) รับรองเอกสารและออก FCVR ที่ระบุมูลค่าของสินค้าและจำนวนภาษีที่ต้องจ่าย
- CEPS จะทำการตรวจสอบมูลค่าของสินค้าอีกครั้งเพื่อการจัดเก็บภาษีที่ถูกต้อง
- หลังการตรวจสอบเอกสารในข้อข้างต้นเสร็จทั้งหมดเรียบร้อย เจ้าหน้าที่ Custom house จะทำการดังนี้
 - ส่งเอกสารให้กับ DIC เพื่อให้ออก FCVR
 - ส่งแบบฟอร์มการเสียภาษีผ่านระบบ GC-NET เข้าสู่ Ghana Custom Management System (GCMS)



- CEPS หรือเจ้าหน้าที่สรรพากรจะทำการรับรองการเสียภาษีและให้มีการจ่ายเงินอากร และภาษีที่ธนาคารโดยจะสามารถจ่ายได้ที่ธนาคารพาณิชย์ของกานา หรือ ECOBANK
- เมื่อทำการชำระภาษีเรียบร้อยแล้วให้ทำการส่งเอกสารได้แก่ ใบจ่ายภาษีที่ได้รับจากธนาคาร, B/L, attested Invoice, IDF และ FVCR ไปยังเจ้าหน้าที่ศุลกากรเพื่อรับการยืนยัน
- B/L, ใบจ่ายภาษี, แบบฟอร์มเสียภาษี (เป็นตัวเอกสาร) และหรือใบสั่งสินค้า จะถูกส่งไปให้กับเรือขนส่งเพื่อให้สินค้าสามารถออกจากท่าเรือได้
- เมื่อทำการจ่ายค่าดำเนินการและค่าจอดเรือแล้วเอกสารจะถูกส่งกลับให้กับเจ้าหน้าที่
- ทำการยืนยันใบสั่งสินค้าและแบบฟอร์มการเสียภาษีให้กับบริษัทขนส่ง/ท่าเรือและทำการจ่ายค่าดำเนินการต่าง ๆ เช่น ค่านำสินค้าลงจากเรือ ค่าเช่า ค่าจัดเรียงสินค้า และเอกสารในแบบฟอร์มการเสียภาษีจะถูกเปรียบเทียบกับในระบบ GC-Net หากตรงกัน และมีการตกลงกัน Cash Delivery Invoice (CDI) จะถูกทำขึ้น
- GPHA จะให้ความสะดวกและทำการจัดเก็บค่านำสินค้าลงจากเรือและค่าเช่าต่าง ๆ
- GPHA จะทำการตรวจสอบลักษณะทางกายภาพของสินค้า
- หากลักษณะของสินค้าตรงกับในเอกสารการเสียภาษีเจ้าหน้าที่ศุลกากรจะทำการปล่อยสินค้าและทำการบันทึกในระบบ GC-NET ว่าสินค้าได้ถูกปล่อยจากท่าเรือแล้ว
- หลังจากนั้นรายการสินค้าขนส่งที่จะถูกออกโดยท่าเรือเพื่อให้สินค้าสามารถถูกขนย้ายขึ้นสู่รถบรรทุกและออกจากท่าเรือได้
- แสดงเอกสารทั้งหมดต่อ CEPS ที่ประตูออกเพื่อยืนยัน (โดยใช้ GC-Net) หากมีการปล่อยสินค้าออกจะมีการสำเนา รายการสินค้าขนส่ง ให้กับ GPHA และตำรวจเพื่อตรวจสอบอีกครั้งและปล่อยสินค้าออกจากท่าเรือ

ขั้นตอนการส่งออก

- ใ้รายละเอียดการขนส่งแก่บริษัทขนส่ง เช่น ประเภทสินค้า ปริมาณ จุดหมายปลายทาง เส้นทางขนส่ง ท่าเรือปลายทาง ขนาดของเรือที่ต้องการ และอื่น ๆ
- ส่งรายละเอียดด้านบนให้กับบริษัทขนส่งเพื่อให้บริษัทขนส่งส่งเอกสารต่อให้กับ CEPS
- ใบแจ้งราคาจะแสดงราคาต่อหน่วยของสินค้าในการขนส่งและค่าใช้จ่ายทั้งหมด
- กรอกแบบฟอร์มให้กับ Assistant Commissioner ของ CEPS เพื่อได้รับการรับรองในการนำสินค้าเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์
- CEPS จะทำการอนุญาตให้มีการนำสินค้าบรรจุเข้าสู่ตู้คอนเทนเนอร์
- บริษัทขนส่งนำเอกสารทั้งหมดในขั้นตอนข้างต้นเข้าสู่ระบบ GC-NET
- ผู้ส่งออกจะมีสิทธิในการเลือกเส้นทางขนส่งขึ้นโดยจะขึ้นกับราคา ระยะเวลาในการขนส่ง และอื่น ๆ โดยรายละเอียดต่างๆจะบริษัทขนส่งจะเป็นผู้เสนอ
- เมื่อมีการตกลงแล้ว Shipping Notes จะถูกทำขึ้น
- บริษัทขนส่งจะทำการเพิ่มเติมข้อมูลผ่านระบบ GC-Net และพิมพ์ออกมาเป็นเอกสารที่เป็นลายลักษณ์อักษร



- เจ้าหน้าที่ของ CEPS จะทำการยืนยันเอกสารนั้นและจะมอบหมายงานให้กับเจ้าหน้าที่ตรวจสอบ
- การตรวจสอบจะมีขึ้นที่จุดขนส่งสินค้าขึ้นเรือโดยเจ้าหน้าที่ตรวจสอบ จาก Narcotics Control Board และ National Security หลังจากนั้น คอนเทนเนอร์จะถูกผนึก
- รายการสินค้าขนส่งจากจุดขนส่งสินค้าและจะถูกใช้เพื่อขออนุญาตเข้าสู่ท่าเรือจุดหมาย ใบแจ้งราคาจะถูกทำขึ้นหากมีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าขึ้นเรือ และค่าเช่า ซึ่งค่าใช้จ่ายเหล่านี้จะต้องจ่ายที่ GHPA หลังจากที่มีการเอกสารการปล่อยเรือ
- รายการสินค้าขนส่งและสำเนาของเอกสารแสดงรายการสินค้าจะถูกส่งให้กับบริษัทขนส่งเพื่อที่จะตรวจสอบว่าหมายเลขของคอนเทนเนอร์ ตรงกับบันทึกการขนส่งหรือไม่ หลังจากนั้นเอกสารการปล่อยเรือจะถูกทำขึ้น
- GHPA จะทำการออก CDI (Cash Deliver Invoice) ซึ่งจะถูกส่งให้กับ CEPS
- CEPS จะทำการยืนยันเอกสารการปล่อยเรือและจะส่งต่อไปให้กับบริษัทขนส่ง
- ใบแจ้งราคาสำหรับค่าขนส่งสินค้าขึ้นเรือและใบอนุญาตจะถูกทำขึ้นและส่งให้กับบริษัทขนส่ง
- เรือขนส่งจะได้รับ Bill of Landing ที่ได้รับการอนุญาตจากบริษัทขนส่ง
- Original Bill of Landing จะถูกทำโดยบริษัทขนส่งหลังจากที่เรือได้ออกจากท่าแล้ว (ภายใน 72 ชั่วโมง)
- บริษัทขนส่งจะติดต่อ CEPS เพื่อรับเอกสารหลังการตรวจผ่านการขนส่ง
- Original bill of Landing จะถูกทำขึ้น

ขาดทุนทางภาษีที่ยังไม่ได้ใช้ (Tax loss carry forward)

กฎหมายอนุญาตให้ธุรกิจการเกษตร การทำเหมืองแร่ การผลิตเพื่อการส่งออก การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ธุรกิจท่องเที่ยว ธุรกิจการพัฒนาซอฟต์แวร์ (ICT) ทบยอดขาดทุนเป็นเวลา 5 ปี สำหรับธุรกิจประเภทอื่นสามารถทบยอดได้เฉพาะมูลค่าที่ขาดทุนจากการขายหุ้นบริษัทให้กับผู้ร่วมลงทุนอื่นเป็นเวลา 5 ปีเช่นกัน

กฎระเบียบการป้องกันการเลี่ยงภาษี

กฎหมายเงินได้ภายในประเทศส่วนที่ 9 มีบัญญัติเกี่ยวกับการแบ่งสรรเงินได้ (Income splitting) การกำหนดราคาโอน (Transfer pricing) การตั้งทุนต่ำ (Thin capitalization) และการลงทุนเพื่อเงินปันผล(Dividend stripping)

- การแบ่งสรรเงินได้ - กฎหมายกานาไม่อนุญาตให้บุคคลใดก็ตามทำการแบ่งสรรเงินได้ รวมถึงการถ่ายโอนเงินได้หรือทรัพย์สิน (รวมถึงเงินสด) ให้กับบุคคลอื่น เพื่อจุดประสงค์ในการลดจำนวนภาษีรวมสุทธิของทั้งผู้โอนและผู้ได้รับโอน
- การกำหนดราคาโอน - ผู้บัญชาการกิจการทั่วไปขององค์การรัฐบาลมีสิทธิในการไต่สวนและปรับแก้การโอนเงินระหว่างบุคคลผู้มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกัน เช่นญาติพี่น้อง หรือผู้ร่วมงานที่มีผลประโยชน์ร่วมกัน โดยผู้บัญชาการจะพิจารณาจากแหล่งที่มาทางภูมิศาสตร์ของเงินได้ ลักษณะของเงินได้ เงื่อนไขการชำระเงิน และเงื่อนไขอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยรัฐบาลประเทศ



กานาและกรมสรรพากรได้ออกบัญญัติควบคุมการกำหนดราคาโอน ซึ่งบังคับให้ผู้เสียภาษีจ่ายคืนผลต่างค่าภาษีที่เกิดจากการกำหนดราคาโอนประจำปี และให้ข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมการเงินระหว่างกับบุคคลที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกันและข้อมูลของบริษัทที่เจ้าหน้าที่กรมสรรพากรเรียกดูเพื่อตรวจสอบว่าราคาโอนเป็นไปตามราคาตลาดในช่วงเวลาที่โอนหรือไม่

- การตั้งทุนต่ำ - กรมสรรพากรและฝ่ายควบคุมภาษีกำหนดว่า บริษัทที่มีสัดส่วนของหนี้สินมากกว่าสองเท่าของส่วนของผู้ถือหุ้นของสำนักงานใหญ่ของบริษัท เป็นบริษัทที่กระทำการตั้งทุนต่ำ ซึ่งถือว่าผิดกฎหมายภาษีของประเทศกานา
- การลงทุนเพื่อเงินปันผล - บัญญัติภาษีไม่อนุญาตให้หักส่วนเสียที่เกิดจากการซื้อหุ้นส่วนเพื่อรับค่าเงินปันผลแล้วขายหุ้นส่วนทิ้งไปหลังจากได้รับเงินปันผลเพื่อลดมูลค่าเงินได้รวมในการคิดภาษี

นอกจากนี้ยังมีบทบัญญัติป้องกันการเลี่ยงภาษีทั่วไป โดยที่คณะกรรมการอาจพิจารณาปรับเปลี่ยนข้อบัญญัติได้หากเห็นสมควร

ภาคผนวกที่ 3.1

1. ข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องการเช่าที่ดิน

ขั้นตอนในการหาที่ดินและเช่าที่ดินมีดังนี้

1. นักลงทุนต้องลงพื้นที่ตรวจสอบที่ดินและสังคมในละแวกนั้น ว่ามีลักษณะที่เหมาะสมกับกิจการที่จะก่อตั้ง
2. นักลงทุนต้องตรวจสอบรายชื่อของเจ้าของที่ดินจากหน่วยงานจัดการที่ดินของรัฐบาล (Lands Commission) เพื่อหาผู้ที่มีสิทธิ์ขาดในการทำสัญญาเช่าที่ดินที่สมบูรณ์ตามกฎหมาย เช่น ถ้าที่ดินเป็นของกลุ่มชุมชนย่อย ผู้ลงทุนต้องเจรจาและทำสัญญาเช่าที่กับผู้นำของกลุ่มชุมชนผู้มีสิทธิ์ขาดในการตัดสินใจแทนสมาชิกในชุมชนนั้น
3. นักลงทุนต้องตรวจสอบว่าที่ดินผืนที่จะเช่าติดปัญหาทางกฎหมายใดๆหรือไม่ เพื่อที่จะหลีกเลี่ยงผลกระทบจากปัญหาดังกล่าว
4. หลังจากที่ได้เจรจาทำสัญญาเช่าที่กับเจ้าของผู้มีสิทธิ์ขาดในการครอบครองที่ดินแล้ว นักลงทุนต้องทำธุรกรรมรับรองสิทธิ์ในการใช้ที่ดินกับหน่วยงานจัดการที่ดินของรัฐบาล เพื่อเริ่มใช้ที่ดินได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย

ราคาเช่าพื้นที่ทำกิจการ

สำหรับพื้นที่ทำธุรกิจในย่านธุรกิจในเมืองอักคราและเมืองเทมา ราคาเช่าที่ในตึกสำนักงานโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 35 ถึง 40 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ต่อตารางเมตร ราคาเช่าที่ประกอบการค้าขายโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 60 ถึง 65 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ต่อตารางเมตร นักลงทุนสามารถใช้บริการปรึกษาหาพื้นที่เช่าทำธุรกิจจากบริษัทจัดการอสังหาริมทรัพย์เพื่อธุรกิจรายใหญ่ที่น่าเชื่อถือคือ Broll Ghana Limited (www.brollghana.com)

สำหรับพื้นที่อยู่อาศัยหรือประกอบการอื่น ๆ ระยะเวลาเช่าโดยเฉลี่ยคือ 49 ปี

1. พื้นที่อยู่อาศัย ราคาเช่าอยู่ที่ 5,000 ถึง 150,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ต่อ 100' x 80'
2. พื้นที่โรงงานอุตสาหกรรม ราคาเช่าอยู่ที่ 30,000 ถึง 150,000 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ต่อเอเคอร์
3. พื้นที่เกษตรกรรม ราคาเช่าอยู่ที่ 35 ถึง 50 ดอลลาร์สหรัฐ ฯ ต่อเดือน



2. ข้อมูลเพิ่มเติมเรื่องการจดทะเบียนสำนักงานย่อยของบริษัทต่างประเทศ

ข้อมูลที่ใช้ในการจดทะเบียนสำนักงานย่อยของบริษัทต่างประเทศ

1. สำเนากฎบัตรกฎระเบียบฉบับที่กและบทความหรือเครื่องมืออื่น ๆ ที่กำหนดโครงสร้างกฎระเบียบของบริษัทฉบับภาษาอังกฤษ
2. ชื่อบริษัท
3. ประเภทของธุรกิจ
4. ชื่อ ที่อยู่ และอาชีพของผู้บริหารที่จะประจำการในสำนักงานกานา
5. จำนวนหุ้น มูลค่าหุ้นที่จ่าย และมูลค่าคงเหลือที่ต้องชำระเป็นเงินสดหรืออย่างอื่น
6. ที่อยู่ของสำนักงานหลักในประเทศเจ้าของธุรกิจ
7. ที่อยู่และหมายเลขไปรษณีย์ของสำนักงานย่อยในประเทศกานา
8. ชื่อและที่อยู่ในประเทศกานาของบุคคลที่ได้รับอนุญาตให้ทำธุรกรรมด้านเอกสารในนามของบริษัท
9. รายละเอียดและสำเนาของค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับทรัพย์สินของบริษัท

หากมีข้อมูลใดเปลี่ยนแปลงระหว่างช่วงเวลาในการดำเนินธุรกิจ บริษัทจะต้องแจ้งหน่วยทะเบียนธุรกิจนอกระบบภายในสองเดือน

3. การจดทะเบียนเป็นผู้เสียภาษีเพื่อขอรับเลขประจำตัวผู้เสียภาษี (Taxpayer Identification Number: TIN)

TIN เป็นหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีเพื่อประกอบการใช้ทำธุรกรรมกับสำนักงานดังต่อไปนี้

1. ฝ่ายจัดการเงินได้ภาษีภายในประเทศของกรมสรรพากร
2. ฝ่ายศุลกากรของกรมสรรพากร
3. สำนักงานควบคุมและการบัญชีบัญชีทั่วไป
4. สำนักทะเบียนทั่วไป
5. กรมปกครองเขตท้องถิ่น
6. สถาบันภาครัฐอื่น ๆ ที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงกำหนดไว้ตามกฎหมาย

และธุรกรรมที่ต้องใช้หมายเลข TIN เป็นหลักฐานประกอบ ได้แก่

1. ใช้จัดการเรื่องภาษีสำหรับสินค้าเพื่อจัดจำหน่ายที่นำเข้าหรือส่งออกจากท่าขนส่งระหว่างประเทศ
2. ใช้ประกอบการทำเอกสารสัญญาเช่าที่ดินในประเทศกานา
3. ใช้ประกอบการทำเอกสารซึ่งเกี่ยวกับการชำระค่าธรรมเนียมและภาษีทุกชนิดแก่รัฐบาลกานา
4. ใช้ประกอบการลงทะเบียนธุรกิจเพื่อขอใบรับรององค์กรธุรกิจและใบเริ่มต้นธุรกิจจากสำนักงานทะเบียนแห่งชาติ
5. ใช้ประกอบการรับชำระเงินค่าสินค้าและบริการตามสัญญาการค้ากับสำนักงานควบคุมและการบัญชีทั่วไปหรือกรมปกครองเขตท้องถิ่น

บุคคลผู้มีภาระหน้าที่ต้องจ่ายภาษีทุกกรณี จะต้องลงทะเบียนและขอรับหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษีดังกล่าว โดยสามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มลงทะเบียนได้จาก www.gra.gov.gh ตามประเภทของผู้เสียภาษี ได้แก่

1. บุคคลทั่วไปหรือเจ้าของกิจการส่วนบุคคล
2. องค์กรธุรกิจต่าง ๆ
3. แบบฟอร์มลงทะเบียนประเภทของภาษี

เอกสารอื่นที่ต้องแนบไปกับแบบฟอร์มลงทะเบียน คือ อย่างไม่อย่างหนึ่งจากรายการต่อไปนี้

- ใบรับรององค์กรธุรกิจ
- สำเนาใบอนุญาตขับขี่ที่ยังไม่หมดอายุ (หน้าที่มีรูปภาพ)
- สำเนาหนังสือเดินทางที่ยังไม่หมดอายุ (หน้าที่มีรูปภาพ)
- สำเนาใบรับรองผู้สืบทอดที่ยังไม่หมดอายุ
- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนที่ยังไม่หมดอายุ

โดยผู้ลงทะเบียนจะต้องส่งแบบฟอร์มลงทะเบียนที่กรอกข้อมูลครบถ้วนและหนึ่งในเอกสารที่กล่าวข้างต้นไปยังหนึ่งในหน่วยงานดังต่อไปนี้

- สำนักทะเบียนทั่วไป
- สำนักงานฝ่ายจัดการเงินได้ภาษีภายในประเทศ (เงินได้ภาษีและภาษีมูลค่าเพิ่ม)
- สำนักงานกรมศุลกากร

ฝ่ายจัดการผู้เสียภาษีอากรของบริษัท สำหรับพนักงานของบริษัทขนาดใหญ่ที่จดทะเบียนกับหน่วยงานจัดการภาษี

4. รายการสินค้าและบริการที่ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม

สินค้าและบริการที่ได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ได้แก่

1. สัตว์มีชีวิต เช่น วัว แกะ แพะ สุกร และสัตว์ปีก แต่ไม่รวมถึงม้า ลา ล่อ และสัตว์พันธุ์หายาก
2. สินค้าที่ได้รับการออกแบบเฉพาะสำหรับการใช้งานของผู้พิการ
3. บริการการศึกษาโดยสถานศึกษาที่ได้รับอนุมัติจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงศึกษาธิการ อุปกรณ์ห้องปฏิบัติการเพื่อการศึกษาและอุปกรณ์ห้องสมุด
4. อุปกรณ์ทางการแพทย์และยา บริการทางการแพทย์และยาชนิดที่ระบุในระเบียบหมายเลข แจกแจงสินค้า (Harmonization System Code) ประเภทที่ 30 ที่ผลิตหรือจัดจำหน่ายโดยร้านค้าปลีกในประเทศกานา ส่วนผสมที่จำเป็นในการผลิตยาที่สำคัญและยาที่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสุขภาพเลือกสรรเพื่อนำเข้า และได้รับการอนุมัติจากรัฐสภา
5. บริการการขนส่ง รวมถึงการขนส่งโดยรถประจำทาง รถโดยสารสาธารณะทางบก รถไฟเรือ และยานพาหนะทางอากาศ
6. เครื่องจักรกล เครื่องจักรอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าและชิ้นส่วนที่ได้รับการออกแบบสำหรับการใช้งานเพื่อ
 - การเกษตรสัตวแพทยศาสตร์ การตกปลาและการเพาะพันธุ์พืชสวน



- อุตสาหกรรม
 - การทำเหมืองแร่ (ตามที่ระบุในรายการการทำเหมืองแร่) และการขุดเจาะพื้นดิน
 - การรถไฟและรถราง
7. น้ำมันดิบและผลิตภัณฑ์ไฮโดรคาร์บอน ได้แก่ เบนซิน ดีเซล ก๊าซปิโตรเลียมเหลว น้ำมันก๊าด และน้ำมันเชื้อเพลิง
 8. อาคารที่ดินและงานวิศวกรรมโยธา ไม่รวมโรงแรม ที่พัก และคลังเก็บสินค้างานวิศวกรรมโยธา และไม่รวมบริการวิชาชีพขั้นสูง เช่น สถาปัตยกรรม และการสำรวจพื้นที่
 9. บริการทางการเงิน การประกันภัย การออกเอกสารสำคัญทางการเงิน การถ่ายโอนการรับของหรือบริการที่เกี่ยวข้องกับเงินอื่นๆ รวมถึงการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศหรือคำสั่งชำระเงิน การให้สินเชื่อ การดำเนินงานของธนาคารหรือสถาบันการเงินต่างๆ ยกเว้นการบริการวิชาชีพขั้นสูง เช่น การบัญชี การลงทุนและที่ปรึกษาด้านกฎหมาย
 10. สัตว์บก สัตว์ปีกและปลาที่นำเข้าเพื่อการเพาะพันธุ์ สัตว์ที่มีชีวิตได้แก่ ลา ล่อ วัว สุกร แกะ แพะ สัตว์เลี้ยงลูกด้วยนมได้ทะเล ปลาและสัตว์ไม่มีกระดูกสันหลังที่อาศัยอยู่ในน้ำ
 11. ผลิตภัณฑ์ดิบจากสัตว์ที่ไม่ผ่านกระบวนการอื่นๆนอกจากการดองเค็ม การรมควัน การแช่แข็งหรือกระบวนการพื้นฐานอื่นๆเพื่อการเก็บรักษา ยกเว้นตัดบด ตับห่านและตับเป็ดและผลิตภัณฑ์อื่นที่คล้ายคลึงกัน
 12. ผลิตภัณฑ์อาหารดิบจากผลผลิตทางการเกษตรและสัตว์และพืชน้ำที่ผลิตในประเทศกานา ได้แก่ ปลายั้วหอย ผัก ผลไม้ ถั่ว กาแฟ โกโก้ เนย เมล็ดเซีย ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ผักข้าวโพดพริกและข้าวยกเว้นปลาพันธุ์สวยงาม
 13. เมล็ดพันธุ์พืชและส่วนของต้นไม้ที่ใช้เพื่อการขยายพันธุ์ ผลไม้ ถั่ว ธัญพืช และผักชนิดต่าง ๆ ที่รับประทานได้
 14. ปัจจัยการผลิตทางการเกษตร รวมทั้งปุ๋ย ยาฆ่าแมลง สารควบคุมการเจริญเติบโตสารกำจัดศัตรูพืชยารักษาสัตว์และวัคซีนอาหารและส่วนผสมอาหารสัตว์ที่ทำจากสารเคมี
 15. อุปกรณ์ตกปลา เรืออวน ตะขอ เบ็ด และอุปกรณ์ตกปลาอื่น ๆ รวมทั้งปัจจัยการผลิตที่นำเข้าเพื่อการประมง
 16. น้ำ ยกเว้นน้ำดื่มบรรจุขวดและน้ำกลั่น
 17. ไฟฟ้า ยกเว้นการใช้ไฟฟ้าในเชิงพาณิชย์ที่เกินกว่าขีดจำกัดที่ระบุโดยรัฐมนตรี
 18. สิ่งพิมพ์ (หนังสือและหนังสือพิมพ์) ที่ผลิตด้วยกระบวนการคัดลอก รวมถึงหนังสือแผ่นที่ หนังสือ แผ่นภูมิแผนที่เป็นแผ่นแยก และเพลง ยกเว้นหนังสือพิมพ์ที่นำเข้า แบบแปลนและภาพวาดผลงานทางวิทยาศาสตร์และทางเทคนิค วารสาร นิตยสาร รายการราคาการ์ดอวยพร ปฏิทินและเครื่องเขียน
 19. สินค้าที่โอนจากผู้ที่มีภาวะเสียภาษีหนึ่งไปยังผู้มีภาวะเสียภาษีอีกผู้หนึ่ง โดยสินค้าที่โอนเป็นส่วนหนึ่งของการโอนธุรกิจ
 20. บริการไปรษณีย์และค่าดวงตราไปรษณียากร

4

ต้นทุนการดำเนินธุรกิจ (Cost of Doing Business) ในสาธารณรัฐกานา ปี 2014

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

4.1 ค่าธรรมเนียมการตรวจคนเข้าเมือง

ตารางที่ 4.1: ค่าธรรมเนียมวีซ่า (Visa)

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทของวีซ่า (VISA)	จำนวนเงิน
สำหรับการเดินทางเข้าประเทศได้ครั้งเดียว (3 เดือน)	40
สำหรับการเดินทางเข้าประเทศได้หลายครั้ง (6 เดือน)	80
สำหรับการขอเข้าประเทศฉุกเฉิน	150
สำหรับการเดินทางผ่าน	20

หมายเหตุ:

- ค่าธรรมเนียมการยื่นขอวีซ่าจะไม่สามารถคืนเงินได้
- มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมสำหรับผู้ร้องขอบริการวีซ่าฉุกเฉินภายในหนึ่งวัน
- ต้องชำระค่าธรรมเนียมเป็นเงินสดเท่านั้น

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: สถานกงสุล สาธารณรัฐกานา ประจำประเทศไทย และ Ghana Immigration Service ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557 เว็บไซต์: <http://www.ghanaconsulate-thailand.com/html/visa.html#fee> และ http://www.ghanaimmigration.org/visa_info.html

4.2 ค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการ

ตารางที่ 4.2: สรุปกระบวนการ ระยะเวลา และค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นประกอบกิจการในกานา

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

ลำดับ	ขั้นตอน	ระยะเวลา ⁽¹⁾	จำนวนเงิน
1	ดำเนินการจดหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี	2 วัน	ไม่เสียค่าธรรมเนียม
2	ตรวจสอบสิทธิการใช้ชื่อบริษัท ดำเนินการจดทะเบียนบริษัทและขอรับเอกสารหนังสือสำคัญการจดทะเบียน (certificate of incorporation)	1 วัน	ตรวจสอบชื่อที่สามารถใช้ได้ – ไม่เสียค่าใช้จ่าย; ตรวจสอบรายนามของบริษัท - GHS10 ต่อการค้นหา 1 ครั้ง; ชุดเอกสารประกอบการจัดตั้งบริษัท - GHS10; ค่าลงทะเบียนจัดตั้งบริษัท GHS 135 + GHS 5 ต่อใบรับรอง
3	ขอรับการเซ็นรับรองความถูกต้องในเอกสารหนังสือสำคัญจากเจ้าหน้าที่ (A Commissioner of Oaths) เพื่อให้เป็นไปตามระเบียบในการจดทะเบียนบริษัท	1 วัน	GHS 2
4	ขอรับใบหนังสือจดทะเบียนบริษัท จาก the Registrar-General's Department เพื่อที่จะเริ่มดำเนินการ	2 วัน	ร้อยละ 0.5 ของทุนจดทะเบียนบวกกับ +ค่าธรรมเนียม GHS 10
5	ทำการฝากเงินเท่ากับจำนวนทุนจดทะเบียนในบัญชีธนาคารของบริษัท	1 วัน	ไม่เสียค่าธรรมเนียม
6	ขอใบอนุญาตประกอบธุรกิจ (business licenses) ที่ the Metropolitan Authority	7 วัน	ตามประเภทธุรกิจ
7	รับการตรวจสอบสถานประกอบการโดย the Metropolitan Authority	1 วัน	ไม่เสียค่าธรรมเนียม
8	สมัครเข้ารับสิทธิประกันสังคม	1 วัน	ไม่เสียค่าธรรมเนียม

หมายเหตุ: (1) ระยะเวลาโดยเฉลี่ยที่ใช้ในการดำเนินการในขออนุมัติจากหน่วยงานราชการ (อ้างอิงจาก <http://www.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>)

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Doing Business ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreconomies/ghana>

ตารางที่ 4.3: ค่าธรรมเนียมในการเริ่มต้นทำกิจการที่ GIPC

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

1. การจดทะเบียน	จำนวนเงิน
a) ธุรกิจที่ชาวกานาเป็นเจ้าของทั้งหมด (การค้าขายสินค้า)	6,480
b) ธุรกิจที่ชาวกานาเป็นเจ้าของทั้งหมด (อื่น ๆ)	648
c) กิจการร่วมค้า (จำนวนเงินทุนจากต่างชาติขั้นต่ำ USD 200,000)	3,600
d) กิจการของคนต่างชาติทั้งหมด (จำนวนเงินทุนจากต่างชาติขั้นต่ำ USD 500,000)	9,000
e) การผลิตหรือการส่งออก	18,000
f) การค้าทั่วไป (จำนวนเงินทุนจากต่างชาติขั้นต่ำ USD 1,000,000)	18,000
g) การต่ออายุ (ทุก 2 ปี) – กิจการร่วมค้าและกิจการของคนต่างชาติทั้งหมด	1,800
h) การต่ออายุ (ทุก 2 ปี) – ธุรกิจที่ชาวกานาเป็นเจ้าของทั้งหมด	360
i) สำนักงานประสานงาน (Liaison Office)	27,000
j) การเปลี่ยนแปลงหนังสือรับรอง	360
k) การทำสำเนาเอกสาร (เช่น หนังสือรับรอง จดหมาย เป็นต้น)	252
l) หนังสือรับรองเพิ่มเติมสำหรับสาขา	2,160
2. โครงการเชิงกลยุทธ์	จำนวนเงิน
a) ค่าธรรมเนียมการดำเนินการสำหรับโครงการเชิงกลยุทธ์	7,200
b) การอนุมัติการลงทุน	72,000
3. การถ่ายทอดทางเทคโนโลยี: การยื่นขอครั้งแรก (ระยะเวลาสูงสุด 10 ปี) และการต่ออายุ (ระยะเวลาสูงสุด 5 ปี)	จำนวนเงิน
a) ค่าธรรมเนียมการดำเนินการ	3,600
b) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 500,000 ต่อปี	9,000
c) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 750,000 ต่อปี	18,000
d) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 1,000,000 ต่อปี	27,000
e) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 1,500,000 ต่อปี	36,000
f) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 2,000,000 ต่อปี	54,000
g) มูลค่าการถ่ายโอนถึง USD 3,000,000 ต่อปี	72,000
h) มูลค่าการถ่ายโอนสูงกว่า USD 3,000,000 ต่อปี	90,000

หมายเหตุ: การชำระค่าธรรมเนียมดำเนินการผ่านทางตัวแลกเปลี่ยนของธนาคารเท่านั้น และ Ghana Investment Promotion Centre สงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงอัตราค่าธรรมเนียมโดยไม่ต้องแจ้งล่วงหน้า

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/starting-a-business.html>

4.3 อัตราภาษี

4.3.1 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ตารางที่ 4.4: อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

เงินได้ค่าจ้าง	อัตราภาษี
0 – 1,584	0%
1,585 – 2,376	5%
2,377 – 3,480	10%
3,481 – 31,680	17.5%
GHS ส่วนที่เกิน 31,680	25%

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: [http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

[Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

ตารางที่ 4.5: อัตราภาษีตามประเภทเงินได้

ประเภทเงินได้	อัตราภาษี
ภาษีเงินได้ค่าจ้าง	0 – 25%**
กำไรจากการขายสินทรัพย์	15%
เงินปันผล	8%*
ดอกเบี้ย	8% หรือ ได้รับการยกเว้นหากได้รับจากสถาบันการเงินหรือพันธบัตรรัฐบาลของกานา***
ค่าลิขสิทธิ์	ถูกจัดเก็บในอัตราของภาษีเงินได้ค่าจ้าง

หมายเหตุ:

* การเสียภาษีดังกล่าวเป็นภาษีหัก ณ ที่จ่ายและเป็นการจัดเก็บเสียภาษีขั้นสุดท้าย (final tax).

** ตารางภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

*** หากบริษัทที่จ่ายดอกเบี้ยไม่ใช่สถาบันการเงินหรือจ่ายค่าดอกเบี้ยจากพันธบัตรรัฐบาลของกานาจะต้องเสียภาษี ณ ที่จ่าย ที่อัตรา 8% และควรได้รับการพิจารณาเป็นเครดิตภาษีกับภาษีเงินได้ที่จ่ายประจำปี

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

เว็บไซต์: [http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

[Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

4.3.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ตารางที่ 4.6: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลผู้มีถิ่นที่อยู่ในกานา

ประเภทเงินได้	อัตราภาษี
อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลมาตรฐาน	25%
บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ประเทศกานา	22% (สำหรับ 3 ปีแรก)
บริษัทที่อยู่ในอุตสาหกรรมโรงแรม	20%
บริษัทที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกแบบ non-traditional	8%
ธนาคารชนบทและชุมชน	8% (หลังจากช่วงยกเว้นภาษี)
ผู้รับเหมาในเขตการค้าเสรีและผู้ประกอบการส่งออกในตลาดต่างประเทศ	ไม่มากกว่า 8%
ผู้รับเหมาในเขตการค้าเสรีและผู้ประกอบการที่ขายสินค้าและบริการในประเทศ	25%
สถาบันการเงินที่มีเงินได้จากการให้กู้ยืม ผู้ประกอบการในภาคการเกษตรและบริษัทลีสซิ่ง	20%
บริษัทแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับโกโก้ (อัตราภาษีขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ตั้งของกิจการ)	0 - 20% (หลังจากช่วงยกเว้นภาษี)
ภาษีเงินได้ปิโตรเลียม	ไม่มากกว่า 50% (ตามกฎหมายปิโตรเลียม)
บริษัทเหมืองแร่	35%
กำไรจากการขายทรัพย์สิน	15%
เงินปันผล	8%
ค่าลิขสิทธิ์	จะถูกเก็บในอัตราภาษีเงินได้เงินได้ปกติ
เงินได้จากการให้เช่าอสังหาริมทรัพย์	8%

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

เว็บไซต์: [http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

[Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

4.3.3 อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่าย

ตารางที่ 4.7: อัตราภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับบริษัทที่ไม่มีถิ่นฐานในประเทศ

ประเภทเงินได้	อัตราภาษี
การส่งกลับเงินกำไรของสาขา	10%*
เงินได้จากการประกอบกิจการขนส่งสินค้า ท่าอากาศยาน เคเบิลทีวี วิทยุ ไฟเบอร์ออปติกอล และการสื่อสารผ่านดาวเทียม	15%* เงินได้ขั้นต้น (gross receipts)
เงินปันผล	8%*
ดอกเบีย	8%*
ค่าลิขสิทธิ์	15%*
ค่าธรรมเนียมการจัดการและค่าธรรมเนียมบริการทางเทคนิค	20%*
ค่าเช่า	15%*

หมายเหตุ: * การเสียภาษีดังกล่าวเป็นภาษีหัก ณ ที่จ่ายและเป็นการจัดเก็บเสียภาษีขั้นสุดท้าย (final tax).

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

เว็บไซต์: [http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

[Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)



4.3.4 อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม

ภาษีมูลค่าเพิ่มจะเรียกเก็บจากสินค้าและการให้บริการที่ผลิตในประเทศกานา ในการนำเข้าสินค้าทุกชนิด และในการนำเข้าการบริการ โดยอัตราภาษีสำหรับภาษีมูลค่าเพิ่มคือ 17.5% โดยอัตราภาษีดังกล่าวได้ถูกประกาศใช้เมื่อวันที่ 31 ธันวาคม 2556 ตามรัฐบัญญัติภาษีมูลค่าเพิ่มฉบับใหม่ พ.ศ. 2556 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นของ อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มมาตรฐาน จาก 15 % เป็น 17.5%

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

<http://www.mondaq.com/x/293322/sales+taxes+VAT+GST/New+Ghana+Vat+Act+Promulgated>

4.3.5 อัตราอากรแสตมป์และค่าธรรมเนียมการโอน

ตารางที่ 4.8: อัตราอากรแสตมป์และค่าธรรมเนียมการโอน

ประเภทการโอน	อัตราภาษี
การโอนอสังหาริมทรัพย์	0.25% ถึง 1%
การโอนหุ้น	ได้รับการยกเว้นภาษี

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

เว็บไซต์: [http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

[Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf](http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf)

4.4 ค่าจ้างแรงงานตามประเภทแรงงาน

ตารางที่ 4.9: ค่าเฉลี่ยอัตราค่าจ้างแรงงานสำหรับแรงงานไร้ฝีมือ
แรงงานกึ่งฝีมือและแรงงานฝีมือ

หน่วย : USD (1 USD = 1.98 GHS = 29.1 THB*)

ประเภทของแรงงาน	อัตราค่าจ้างเฉลี่ยขั้นต่ำต่อปี	อัตราค่าจ้างเฉลี่ยสูงสุดต่อปี
แรงงานไร้ฝีมือ	1,799.59	5,709.27
แรงงานกึ่งฝีมือ	1,981.82	6,886.01
แรงงานฝีมือ	5,008.55	27,467.50

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ เดือนเมษายน พ.ศ. 2556

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/cost-of-doing-business/labour-and-employment.html>

4.5 การจ้างแรงงาน

ตารางที่ 4.10: สรุปกฎหมายแรงงานที่สำคัญ

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

ประเภทรายการ	จำนวนเงิน
ค่าจ้างขั้นต่ำสำหรับเด็กฝึกงานหรือผู้ที่มีอายุ 19 ปี	27.6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: อ้างอิงจาก World Bank, สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/employing-workers>

หน่วย: วัน

วันทำงาน วันลาหยุดตามกฎหมาย	จำนวนวัน
จำนวนวันมากที่สุดในการทำงานต่อ 1 สัปดาห์	5.0
วันลาหยุดของพนักงานที่มีอายุงาน 1 ปี ขึ้นไป(วันหยุดในวันทำงาน)	15.0

ที่มา : อ้างอิงจาก World Bank, สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ghana/employing-workers>

หน่วย: สัปดาห์

เงินชดเชยเมื่อไล่พนักงานออก	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, สืบค้นข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ghana/employing-workers>

4.6 ค่าใช้จ่ายในการรับใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่และใบอนุญาตทำงาน

ตารางที่ 4.11: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Immigration Service

หน่วย : GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

ใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่	จำนวนเงิน
(i) ใบอนุญาตของผู้ที่มีถิ่นที่อยู่ใน ECOWAS ต่อคน	100
(ii) ใบอนุญาตของผู้ที่มีถิ่นที่อยู่อื่น ๆ ต่อคน	200
(iii) ใบอนุญาตกลับเข้าประเทศ (ครั้งเดียวหรือหลายครั้ง)	USD 50/100

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ตารางที่ 4.12: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Investment Promotion Centre

หน่วย : GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

ใบอนุญาตทำงาน	จำนวนเงิน
(i) โควตาอัตโนมัติ	1,500
(ii) Substitution of Quota Letters (Automatic & Short-term Permit)	500
(iii) การเปลี่ยนแปลงโควตาอัตโนมัติ	1,500
(iv) โควตาระยะสั้น: 1 ปี หรือไม่เกิน 1 ปี	6,800
(v) โควตาระยะสั้น: 2 - 3 ปี	9,500
(vi) โควตาระยะสั้น: 4 - 5 ปี	13,500

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ตารางที่ 4.13: อัตราค่าธรรมเนียมสำหรับการรับใบอนุญาตของแรงงานชาวต่างชาติที่ออกโดย Ghana Free Zones Board

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่	จำนวนเงิน
ใบอนุญาตมีถิ่นที่อยู่ต่อคนต่อปี	200

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/cost-of-doing-business/labour-and-employment.html>

4.7 ค่าเช่า

4.7.1 ค่าเช่าสำนักงาน

ตารางที่ 4.14: ค่าเช่าสำนักงาน

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

ประเภทพื้นที่	อัตรา
ค่าเช่าเฉลี่ยพื้นที่พาณิชย์	60 - 65
ค่าเช่าเฉลี่ยพื้นที่สำนักงาน	35 - 40

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: www.brollghana.com

4.7.2 ค่าเช่าที่พัก/ ที่อยู่อาศัย

ตารางที่ 4.15: ค่าเช่าที่พัก/ ที่อยู่อาศัย

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทที่พัก/ ที่อยู่อาศัย	อัตรา
ค่าเช่าโดยเฉลี่ยบ้าน 3 ห้องนอนสำหรับชาวต่างชาติ	USD 42,000 - 50,000 ต่อปี
ค่าเช่าโดยเฉลี่ยสำหรับที่อยู่อาศัยใน Western port town Takoradi	USD 7,000 ต่อเดือน
บ้านพัก 2 ห้องนอน	GHS 250 - 500 ต่อเดือน
ราคาของบ้าน 2 ห้องนอน ที่มีห้องครัวและห้องน้ำ	USD 50,000

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Broll และ Ghana Real Estates Developers Association ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: www.brollghana.com และ www.gredaghana.org

4.7.3 ที่ดินสำหรับการพัฒนา (49 ปีสำหรับให้เช่า)

ตารางที่ 4.16: ที่ดินสำหรับการพัฒนา

หน่วย: USD (1 USD = 31.9641 THB*)

ประเภทที่ดิน	อัตรา
ที่อยู่อาศัย	USD 5,000 - USD 150,000 / 100' x 80'
นิคมอุตสาหกรรม	USD 30,000 - USD 150,000 / เอเคอร์
ที่ดินเพื่อการเกษตร	USD 35.00 - USD 50.00 / เดือน

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/cost-of-doing-business/rent.html>

4.8 ค่าสาธารณูปโภค

4.8.1 อัตราค่าน้ำประปา

ตารางที่ 4.17: อัตราค่าน้ำประปา โดย Ghana Water Company Limited (GWCL)
ซึ่งได้รับอนุมัติจากคณะกรรมการกำกับกิจการสาธารณูปโภคสาธารณะ

หน่วย : GHS/1,000 ลิตร (1 GHS = 8.58831 THB*)

ประเภทของการใช้บริการ	อัตราคงที่/ผันแปร	อัตรา
ที่อยู่อาศัย		
(a) Metered Domestic 0 – 20	อัตราผันแปร	146.7814
(b) Metered Domestic 20 หรือมากกว่า	อัตราผันแปร	220.0342
ไม่ใช่ที่อยู่อาศัย		
(c) อาคารพาณิชย์หรือโรงงานอุตสาหกรรม	อัตราคงที่	312.7754
(d) องค์กรของรัฐหรือกระทรวงของรัฐ	อัตราคงที่	282.2691
(e) สถานที่ที่ไม่มีมิเตอร์	อัตราคงที่ต่อครัวเรือน	955.3527
(f) สถานที่ที่ไม่ได้เชื่อมต่อกับท่อน้ำสาธารณะ (Public stand pipes)		145.1114
(g) พาณิชยกรรมพิเศษ	อัตราผันแปร	889.4336

หมายเหตุ: พาณิชยกรรมพิเศษ หมายถึง ลูกค้ายกเว้น GWCL ซึ่งถือว่าน้ำเป็นวัตถุดิบหลักสำหรับบรรจุขวดน้ำขาย

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Water Company Limited (GWCL) ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: www.gwcl.com.gh/pgs/tariffs.php

4.8.2 อัตราค่าไฟฟ้า

ตารางที่ 4.18: อัตราค่าไฟฟ้าประเภท I

สำหรับประเภทที่อยู่อาศัย

หน่วย : GHS/kWh¹ (1 GHS = 8.58831 THB*)

หน่วยมิเตอร์	อัตรา
0-50 (Exclusive)	19.2797
51-300	38.6798
301 – 600	50.1990
601+	55.7765
ค่าบริการ (GHS/เดือน)	363.7598

หมายเหตุ: kWh เท่ากับ กิโลวัตต์ต่อชั่วโมง

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/cost-of-doing-business/utilities.html>

สำหรับประเภทไม่ใช่ที่อยู่อาศัย

หน่วย : GHS/kWh¹ (1 GHS = 8.58831 THB*)

หน่วยมิเตอร์	อัตรา
0-300	55.6070
301 – 600	59.1715
601+	93.3651
ค่าบริการ (GHS/เดือน)	606.2666

หมายเหตุ: kWh เท่ากับ กิโลวัตต์ต่อชั่วโมง

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Ghana Investment Promotion Centre ข้อมูล ณ วันที่ 1 กันยายน 2557

เว็บไซต์: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/cost-of-doing-business/utilities.html>

ตารางที่ 4.19: อัตราค่าไฟฟ้าอัตราค่าไฟฟ้าประเภท II

หน่วย : GHS/kWh¹ (1 GHS = 8.58831 THB*)

กระแสไฟฟ้าพลังงานต่ำ (Low Voltage, SLT-LV)	อัตรา
การใช้บริการไม่เกิน (GHS/kVA/เดือน)	3,395.0927
ค่าไฟฟ้า (GHS /kWh)	57.9590
ค่าบริการ (GHS /เดือน)	2,425.0661
กระแสไฟฟ้าพลังงานปานกลาง (Medium Voltage, SLT-MV)	อัตรา
การใช้บริการไม่เกิน (GHS/kVA/เดือน)	2,910.0795
ค่าไฟฟ้า (GHS /kWh)	44.8638
ค่าบริการ (GHS /เดือน)	3,395.0927
กระแสไฟฟ้าพลังงานสูง (High Voltage, SLT-HV)	อัตรา
การใช้บริการไม่เกิน (GHS/kVA/เดือน)	2,910.0795
ค่าไฟฟ้า (GHS / kWh)	41.2264
ค่าบริการ (GHS / เดือน)	3,395.0927
กระแสไฟฟ้าพลังงานสูง (High Voltage, SLT-HV MINES)	อัตรา
การใช้บริการไม่เกิน (GHS/kVA/เดือน)	3,395.0927
ค่าไฟฟ้า (GHS / kWh)	65.4767
ค่าบริการ (GHS / เดือน)	3,395.0927

หมายเหตุ:

kWh เท่ากับ กิโลวัตต์ต่อชั่วโมง

SLT-LV Special Load Tariff – กระแสไฟฟ้าพลังงานต่ำ (Low Voltage),

SLT-MV Special Load Tariff – กระแสไฟฟ้าพลังงานปานกลาง (Medium Voltage) และ

SLT- HV Special Load Tariff – กระแสไฟฟ้าพลังงานสูง (High Voltage)

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: Electricity Company of Ghana ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: http://ghana.ahk.de/fileadmin/ahk_ghana/docs/PURC_Publication_Of_Electricity_Tariffs.pdf

4.9 ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

ตารางที่ 4.20: ราคาผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียม

หน่วย: GHS/ ลิตร (1 GHS = 8.58831 THB*)

	ราคาหน้าโรงกลั่น	ราคาหน้าคลัง	ราคาหน้าปั๊ม
Premium	271.4869	305.24	336.00
Kerosene (domestic)	277.3974	284.24	323
Kerosene (mines)	274.3974	281.24	320
Gas oil	271.1656	296.24	327
MGO local	269.7742	267.94	299
RGO	151.0343	157	N/A
LPG	314.3743	301.6947	332
Premix	125.5008	126.24	157
Unified	252.7469	277	N/A

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: National Petroleum Authority ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://creativefactorygh.com/npa/downloads/statistics/Umpqjc.xlsx>

4.10 ค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร

4.10.1 บริการโทรศัพท์พื้นฐาน

ในประเทศกานามีผู้ให้บริการโทรศัพท์หลัก 2 ราย ได้แก่ บริษัท Vodafone Ghana จำกัด และบริษัท Airtel จำกัด ในปัจจุบันบริษัท Vodafone Ghana จำกัด เป็นผู้ให้บริการที่มีขนาดใหญ่กว่าผู้ประกอบการรายอื่น

ตารางที่ 4.21: อัตราค่าบริการของผู้ให้บริการโทรศัพท์พื้นฐาน

หน่วย: GHS/ นาที (1 GHS = 8.58831 THB*)

	Vodafone	Airtel	ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม
On Net	0.06	0.053	0.0565
เครือข่ายท้องถิ่นอื่น ๆ (โทรศัพท์พื้นฐาน)	0.06	0.053	0.0565
เครือข่ายท้องถิ่นอื่น ๆ (โทรศัพท์มือถือ)	0.1368	0.084	0.1104
สหราชอาณาจักร	0.3	0.36	0.33
สหรัฐอเมริกา	0.13	0.144	0.137
แคนาดา	0.13	0.144	0.137
อิตาลี	0.45	0.44	0.445
ไนจีเรีย	0.3	0.2	0.25
แอฟริกาใต้	0.88	0.39	0.635
เยอรมัน	0.45	0.44	0.445
จีน	0.13	0.144	0.137
สหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์	0.45	0.39	0.42
SMS-On Net	N/A	0.04	0.04
SMS-Other Networks	N/A	0.044	0.044
SMS-IDD	อัตราค่าบริการโทรศัพท์เคลื่อนที่		

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: National Communications Authority ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.nca.org.gh/40/52/Network-Tariffs.html>

4.10.2 บริการโทรศัพท์เคลื่อนที่

ในประเทศกานามีผู้ให้บริการโทรศัพท์มือถือที่จดทะเบียนทั้งหมด 6 ราย ได้แก่ Scancom (MTN), Millicom (TIGO), Vodafone (One Touch), Expresso (ชื่อเดิม Kasapa), Bharti Airtel (ชื่อเดิม Zain) and Globacom (GLO). การสมัครใช้บริการกับผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือแต่ละรายสามารถทำได้ผ่านตัวแทนจำหน่ายและตัวแทนจำหน่ายที่จะพบในแต่ละเมือง

ตารางที่ 4.22: ค่าบริการของผู้ประกอบการโทรศัพท์มือถือ (เดิมเงิน)

หน่วย: GHS/นาที (1 GHS = 8.58831 THB*)

	MTN	TIGO	Vodafone	Airtel	GLO	Expresso	ค่าเฉลี่ย อุตสาหกรรม
On Net	0.105	0.04	0.19	0.0999	0.14	0.0954	0.1117
เครือข่าย ท้องถิ่นอื่น ๆ	0.13	0.102	0.19	0.0999	0.14	0.1494	0.1352
สหราชอาณาจักร	0.472	0.354	0.3	0.36	0.44	1.6000	0.5877
สหรัฐอเมริกา	0.1073	0.132	0.13	0.144	0.11	0.2118	0.1392
แคนาดา	0.1073	0.132	0.13	0.144	0.11	0.2118	0.1392
อิตาลี	0.472	0.354	0.45	0.44	0.275	2.0000	0.6652
ไนจีเรีย	0.206	0.354	0.3	0.2	0.165	0.2118	0.2395
แอฟริกาใต้	1.0299	0.54	0.88	0.39	0.275	1.2708	0.7310
เยอรมัน	0.472	0.54	0.45	0.44	0.275	1.6000	0.6295
จีน	0.1073	0.132	0.13	0.144	0.11	0.2118	0.1392
สหรัฐอเมริกาหรับเอ มิเรตส์	0.472	0.54	0.45	0.39	0.44	1.6000	0.6487
SMS-On Net	0.045	0.0403	0.04	0.04	0.04	0.0424	0.0413
SMS-Other Networks	0.055	0.0477	0.05	0.044	0.04	0.0438	0.0468
MMS	0.18	0.1	0.19	0.18			0.1625
Data/MB	0.1	0.2	0.2	0.1	0.08	0.0500	0.1217

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: National Communications Authority ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.nca.org.gh/40/52/Network-Tariffs.html>

ตารางที่ 4.23: SMS IDD (บริการ SMS ระหว่างประเทศ)

หน่วย: GHS/ครั้ง (1 GHS = 8.58831 THB*)

SMS-IDD	MTN	TIGO	Vodafone	Airtel	GLO	Expresso	ค่าเฉลี่ย อุตสาหกรรม
สหราชอาณาจักร	0.1073	0.15	0.1152	0.0848	0.182	0.0636	0.11715
สหรัฐอเมริกา	0.1073	0.12	0.1152	0.0848	0.142	0.0636	0.10548
แคนาดา	0.1073	0.12	0.1152	0.0848	0.142	0.0636	0.10548
เยอรมัน	0.1073	0.15	0.1152	0.0848	0.162	0.0636	0.11382
อิตาลี	0.1073	0.15	0.144	0.0848	0.162	0.0636	0.11862
ไนจีเรีย	0.1073	0.15	0.144	0.0848	0.152	0.0636	0.11695
แอฟริกาใต้	0.1073	0.15	0.1152	0.0848	0.162	0.0636	0.11382
จีน	0.1073	0.15	0.1152	0.0848	0.142	0.0636	0.11048
สหรัฐอเมริกา เอมิเรตส์	0.1073	0.15	0.1152	0.0848	0.182	0.0636	0.11715

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: National Communications Authority ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.nca.org.gh/40/52/Network-Tariffs.html>

4.10.3 ค่าใช้จ่ายของการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต

ตารางที่ 4.24: ข้อมูลผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตในเมือง Accra

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

บริษัท	ประเภทแพคเกจ	ดาว์นโหลด (Kbps)	จำกัดจำนวนข้อมูล (MB)	ราคาต่อเดือน	ราคาต่อMB	ค่าธรรมเนียมเปิดการใช้งาน	ช่วงเวลาที่ใช้งานได้	อุปกรณ์
MTN	300 MB	3,600	300	10.00	0.033		30 วัน	60.00
	2.5 GB	3,600	2,500	40.00	0.016		30 วัน	
	4 GB	3,600	4,000	60.00	0.015		30 วัน	
	6 GB	3,600	6,000	80.00	0.013		30 วัน	
Vodafone	Pay as you go	512	ไม่พบข้อมูล	ไม่พบข้อมูล	0.200		ไม่พบข้อมูล	55.00
	One-day session	512	150	5	0.033		1 วัน	
	One-week session	512	750	15	0.020		7 วัน	
	One-เดือน session	512	2500	45	0.018		30 วัน	
	Two-เดือน session	512	5000	80	0.016		60 วัน	



บริษัท	ประเภทแพคเกจ	ดาว์นโหลด (Kbps)	จำกัดจำนวนข้อมูล (MB)	ราคาต่อเดือน	ราคาต่อMB	ค่าธรรมเนียมเปิดการใช้งาน	ช่วงเวลาที่ใช้งานได้	อุปกรณ์
	Post-pay Bundle XL	512	1500	40	0.027		ไม่พบข้อมูล	
	Post-pay Bundle XXL	512	2500	60	0.024		ไม่พบข้อมูล	
	Home Starter	256	10000	45	0.005	55.00		100.00
	Easy Surf	512	20000	65	0.003	55.00		
	All Rounder	512	40000	95	0.002	70.00		
	Fast & Reliable	1024	60000	195.00	0.003	55.00		
	Heavy User	4000	10000	285.00	0.003			0.00
	Super	4000	20000	350.00	0.003			
	Anywhere	4000	25000	400.00	0.003			

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

ที่มา: USAID and West Africa Trade Hub ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.watradehub.com/sites/default/files/ISP-Costs%20v1.1.pdf>

4.11 ค่าขนส่งโดย UPS

4.11.1 อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังกานา - UPS

ตารางที่ 4.25: อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังกานาแบบ Express Saver

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

Express Saver	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
เอกสาร	UPS Envelope	57.50	63.00	74.00	82.00	87.00	93.50	96.50
	0.5	57.50	63.00	74.00	82.00	87.00	93.50	96.50
	1.0	81.00	89.00	106.50	115.50	124.00	133.50	139.00
	1.5	102.00	114.50	138.50	147.50	160.00	175.00	183.00
	2.0	126.00	139.00	169.50	179.00	196.50	215.00	224.50
	2.5	147.50	163.50	202.00	211.50	233.00	256.00	266.50
	3.0	169.50	186.00	233.00	245.50	266.50	292.50	307.50
	3.5	191.00	208.50	261.50	277.00	300.50	331.50	348.50
	4.0	214.50	231.00	292.50	309.50	335.50	368.00	389.00
	4.5	236.50	253.50	323.00	340.00	368.00	404.50	429.50
เอกสาร & หีบห่อ	5.0	258.50	277.00	351.00	372.50	403.50	444.00	470.00
	0.5	64.50	71.00	82.00	90.00	96.00	101.00	103.00
	1.0	88.50	98.00	114.50	126.00	133.00	144.00	148.50
	1.5	112.00	122.50	148.00	160.50	173.00	188.00	192.50
	2.0	134.50	147.50	177.50	192.00	211.00	229.00	237.00
	2.5	158.50	171.50	212.00	226.50	249.50	272.50	280.50
	3.0	179.50	196.50	242.50	259.50	282.00	312.00	323.00
	3.5	202.50	221.50	272.50	292.50	317.50	350.50	365.00
	4.0	224.50	246.50	304.00	325.50	351.00	388.00	407.50
	4.5	247.50	269.00	336.00	359.00	387.00	426.00	451.00
	5.0	268.50	293.50	365.50	392.50	420.00	465.50	493.50
	5.5	290.00	315.00	393.50	424.50	451.50	503.00	533.00
	6.0	312.50	338.00	424.50	455.00	482.50	539.50	573.50
	6.5	332.00	361.00	451.50	486.00	515.50	575.50	615.50
	7.0	354.00	381.50	480.00	519.00	547.50	614.50	656.00
	7.5	376.00	404.50	508.00	551.00	578.50	652.00	696.00
	8.0	395.50	427.00	537.50	583.00	610.00	688.50	738.00
8.5	417.00	450.00	566.00	615.50	643.00	725.50	777.50	
9.0	438.50	472.00	595.50	649.00	675.00	763.00	819.50	
9.5	460.00	494.50	624.50	678.50	707.50	800.00	859.00	
10.0	482.50	517.00	653.50	712.00	738.50	838.50	898.50	
11.0	513.00	551.50	699.00	761.00	794.50	892.00	961.50	



Express Saver	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
	12.0	542.00	587.00	744.50	811.50	848.50	948.50	1,023.0
	13.0	573.50	622.50	790.00	862.50	901.50	1,002.0	1,085.0
	14.0	605.00	657.50	836.00	912.50	955.50	1,056.0	1,147.0
	15.0	635.50	693.00	881.00	962.00	1,010.5	1,111.5	1,208.0
	16.0	663.00	725.50	925.00	1,013.0	1,064.5	1,164.5	1,270.0
	17.0	693.00	759.50	969.00	1,062.0	1,116.5	1,217.5	1,331.0
	18.0	721.00	792.50	1,013.0	1,112.5	1,170.0	1,271.0	1,392.0
	19.0	750.00	824.00	1,056.0	1,162.5	1,223.5	1,324.0	1,452.5
	20.0	779.50	857.50	1,100.5	1,213.5	1,277.5	1,378.0	1,513.0
	21.0	803.50	887.00	1,138.0	1,259.0	1,320.5	1,424.0	1,562.0
	22.0	827.50	914.00	1,174.5	1,304.5	1,365.5	1,471.5	1,612.0
	23.0	851.00	943.50	1,213.0	1,351.5	1,409.0	1,519.0	1,661.0
	24.0	875.50	971.50	1,248.0	1,397.0	1,452.5	1,566.0	1,711.0
	25.0	901.50	1,002.0	1,285.5	1,443.0	1,496.0	1,612.5	1,759.5
	26.0	925.00	1,030.0	1,324.0	1,488.5	1,539.5	1,660.0	1,807.5
	27.0	950.00	1,059.0	1,360.5	1,534.5	1,584.0	1,706.0	1,858.0
	28.0	974.50	1,087.0	1,397.5	1,580.0	1,627.0	1,754.5	1,906.5
	29.0	998.00	1,116.0	1,435.5	1,626.0	1,671.5	1,801.5	1,955.5
	30.0	1,023.0	1,144.5	1,473.0	1,673.0	1,714.5	1,848.5	2,005.5
	เกิน 30 กก. (ราคา/กก.)	34.00	38.10	49.00	55.70	57.10	61.60	66.80
	ขั้นต่ำ	1,023.0	1,144.5	1,473.0	1,673.0	1,714.5	1,848.5	2,005.5

หมายเหตุ : ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศ ในโซน 6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: <http://www.upscontentcentre.com/html/ghana.html>



ตารางที่ 4.26: อัตราค่าขนส่งการนำเข้าสินค้ามายังกานาแบบ Expedited

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

Expedited	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
หีบห่อ	1.0	82.00	91.00	106.50	116.50	123.00	133.50	137.50
	2.0	125.00	137.00	164.50	178.00	196.00	213.00	219.00
	3.0	166.50	182.00	224.50	240.50	262.00	289.50	300.50
	4.0	207.50	227.00	280.50	301.00	324.50	358.00	377.00
	5.0	248.00	271.50	337.50	362.50	388.50	430.00	456.50
	6.0	288.50	313.00	392.00	421.00	446.00	499.00	530.50
	7.0	326.50	352.00	443.00	478.00	504.00	566.50	604.50
	8.0	365.00	393.50	495.50	537.00	562.00	634.50	679.50
	9.0	402.50	433.00	546.00	595.50	619.50	701.00	751.50
	10.0	442.50	475.00	600.00	653.50	678.00	769.50	825.50
	11.0	468.50	504.50	639.00	696.00	726.00	815.50	879.50
	12.0	496.00	537.00	680.50	742.00	775.50	867.50	935.50
	13.0	522.00	567.00	719.50	786.00	821.00	913.00	989.00
	14.0	551.50	599.00	762.00	831.50	870.50	962.00	1,044.50
	15.0	577.00	629.50	800.50	873.50	917.50	1,008.50	1,096.50
	16.0	602.00	659.00	839.50	919.50	966.00	1,056.50	1,153.00
	17.0	626.50	686.50	876.50	960.50	1,010.00	1,101.00	1,203.50
	18.0	651.50	716.50	915.50	1,006.00	1,057.50	1,149.00	1,259.00
	19.0	675.50	742.00	951.00	1,047.50	1,102.00	1,192.50	1,308.00
	20.0	702.00	772.50	991.00	1,093.00	1,150.50	1,241.50	1,362.50
	21.0	720.50	796.00	1,021.00	1,129.50	1,185.00	1,277.50	1,402.00
	22.0	742.50	820.00	1,054.00	1,171.00	1,225.00	1,320.50	1,446.50
	23.0	761.00	843.50	1,084.00	1,208.50	1,259.50	1,358.00	1,484.50
	24.0	783.00	868.50	1,115.00	1,249.00	1,298.00	1,400.00	1,529.00
	25.0	802.50	892.00	1,144.50	1,285.00	1,332.00	1,436.00	1,566.50
	26.0	824.00	916.50	1,179.00	1,325.50	1,371.00	1,478.00	1,609.50
	27.0	843.00	939.00	1,207.00	1,361.00	1,405.50	1,513.50	1,647.50
	28.0	864.50	965.00	1,240.50	1,402.00	1,443.00	1,556.00	1,691.00
	29.0	882.50	986.50	1,268.50	1,437.50	1,477.50	1,592.00	1,728.50
	30.0	904.00	1,012.00	1,301.50	1,478.50	1,515.00	1,633.50	1,772.50
	31.0	930.50	1,042.00	1,339.50	1,521.00	1,559.00	1,679.50	1,822.50
	32.0	960.50	1,075.00	1,383.50	1,570.00	1,609.00	1,733.50	1,881.50
	33.0	986.50	1,104.50	1,421.00	1,613.00	1,653.50	1,781.50	1,932.50
	34.0	1,016.50	1,138.00	1,464.50	1,661.50	1,703.50	1,835.50	1,991.00
	35.0	1,043.00	1,167.00	1,501.50	1,704.00	1,747.00	1,882.50	2,042.00
	40.0	1,191.50	1,333.50	1,716.50	1,947.50	1,996.50	2,150.50	2,334.00

Expedited	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
	45.0	1,335.50	1,495.00	1,923.50	2,183.00	2,237.50	2,411.00	2,616.00
	50.0	1,484	1,661.00	2,137.00	2,425.50	2,486.50	2,678.50	2,906.50
	55.0	1,626.00	1,820.00	2,342.00	2,658.00	2,724.50	2,935.50	3,185.50
	60.0	1,774.00	1,985.50	2,554.50	2,900.00	2,972.00	3,202.00	3,475.00
	65.0	1,914.50	2,143.00	2,757.50	3,129.50	3,208.00	3,456.50	3,750.50
	70.0	2,061.50	2,308.00	2,969.50	3,370.50	3,454.50	3,722.50	4,039.00
	75.0	2,201.00	2,464.00	3,170.00	3,598.00	3,688.00	3,973.50	4,311.50
	80.0	2,348.00	2,628.50	3,381.00	3,838.00	3,934.00	4,238.50	4,599.00
	85.0	2,485.00	2,782.00	3,579.50	4,063.00	4,164.50	4,487.00	4,868.50
	90.0	2,631.50	2,946.00	3,789.50	4,302.00	4,409.50	4,750.50	5,155.00
	95.0	2,766.00	3,096.50	3,984.00	4,522.00	4,635.00	4,994.00	5,419.00
	100.0	2,912.00	3,259.50	4,193.50	4,760.50	4,879.50	5,257.00	5,704.00
	เกิน 100 กก. (ราคา/กก.)	29.10	32.50	41.90	47.60	48.70	52.50	57.00
	ขั้นต่ำ	2,912.00	3,259.50	4,193.50	4,760.50	4,879.50	5,257.00	5,704.00

หมายเหตุ : ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศ ในโซน 6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: <http://www.upscontentcentre.com/html/ghana.html>

4.11.2 อัตราค่าขนส่งสำหรับการส่งสินค้าออกจากกานา – UPS

ตารางที่ 4.27: อัตราค่าขนส่งการส่งสินค้าออกจากกานา แบบ Express Plus

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

Express Plus	น้ำหนัก (กก.)	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 6	โซน 7
เอกสาร	UPS Envelope	165.50	175.00	180.50	193.00	195.50
	0.5	165.50	175.00	180.50	193.00	195.50
	1.0	190.50	206.50	215.00	232.50	238.00
	1.5	214.50	237.50	247.50	271.50	278.00
	2.0	238.00	267.00	278.50	310.50	319.00
	2.5	261.50	298.00	311.00	349.00	359.00
	3.0	283.00	326.50	342.00	385.00	398.00
	3.5	305.50	356.50	370.00	421.00	437.50
	4.0	327.00	384.50	401.00	457.50	477.00
	4.5	350.00	414.00	430.50	495.00	516.00
เอกสาร & หีบห่อ	5.0	372.00	443.00	461.00	532.00	556.50
	0.5	172.50	180.00	188.00	200.50	202.50
	1.0	195.50	214.00	222.50	240.50	245.50
	1.5	219.50	244.50	256.50	280.50	289.50
	2.0	243.00	275.00	289.50	321.00	332.50
	2.5	267.00	304.50	321.50	361.50	374.00
	3.0	290.00	334.50	355.00	398.50	414.50
	3.5	312.00	367.00	386.50	436.50	454.00
	4.0	334.50	397.00	420.50	474.00	493.50
	4.5	358.00	428.00	453.00	511.50	533.00
	5.0	381.00	457.50	486.50	549.00	573.00
	5.5	402.00	485.00	514.50	584.50	610.50
	6.0	424.50	510.50	544.50	620.00	650.50
	6.5	445.00	537.50	573.50	656.00	689.00
	7.0	467.50	563.00	604.00	691.50	727.00
	7.5	489.00	591.50	633.50	727.00	767.00
	8.0	510.50	617.00	663.00	763.00	805.00
	8.5	532.50	643.50	694.00	798.50	843.50
	9.0	554.50	669.50	724.00	835.00	884.00
	9.5	575.50	697.50	753.50	871.00	922.00
10.0	597.00	724.00	783.50	907.00	960.50	
11.0	633.00	769.00	835.00	960.00	1,019.00	
12.0	669.00	814.50	886.50	1,012.50	1,077.50	
13.0	704.50	860.00	938.50	1,065.50	1,137.00	
14.0	741.00	906.00	989.50	1,116.50	1,195.50	

Express Plus	น้ำหนัก (กก.)	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 6	โซน 7
	15.0	775.00	951.00	1,041.50	1,170.00	1,253.50
	16.0	807.50	995.50	1,089.50	1,222.00	1,311.50
	17.0	839.50	1,040.00	1,137.50	1,276.00	1,369.00
	18.0	871.00	1,084.00	1,184.50	1,328.00	1,427.50
	19.0	902.50	1,128.00	1,232.50	1,380.50	1,485.00
	20.0	933.50	1,173.00	1,280.50	1,433.00	1,542.00
	21.0	967.00	1,213.50	1,326.50	1,486.00	1,597.50
	22.0	998.00	1,253.50	1,374.00	1,537.50	1,653.50
	23.0	1,030.00	1,294.00	1,420.50	1,589.00	1,709.50
	24.0	1,061.50	1,334.50	1,467.50	1,640.50	1,764.50
	25.0	1,092.50	1,375.00	1,513.50	1,692.00	1,820.00
	26.0	1,124.50	1,416.00	1,560.50	1,744.00	1,876.00
	27.0	1,157.00	1,456.50	1,607.50	1,795.50	1,933.00
	28.0	1,187.00	1,497.00	1,654.50	1,847.50	1,988.00
	29.0	1,220.00	1,537.50	1,701.50	1,900.00	2,043.50
	30.0	1,251.00	1,578.00	1,748.00	1,951.50	2,100.00
	เกิน 30 กก. (ราคา/กก.)	41.60	52.50	58.20	65.00	69.90
ประเภทกล่อง	ขั้นต่ำ	1,251.00	1,578.00	1,748.00	1,951.50	2,100.00
	กล่อง 10 กก.	424.50	511.50	545.50	621.00	651.50
	กล่อง 25 กก.	808.50	996.50	1,090.00	1,223.50	1,312.00

หมายเหตุ : ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศ ในโซน 6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: <http://www.upscontentcentre.com/html/ghana.html>



ตารางที่ 4.28: อัตราค่าขนส่งสำหรับการส่งสินค้าออกจากกานาแบบ Express

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

Express	น้ำหนัก (กก.)	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
เอกสาร	UPS Envelope	62.00	72.00	78.00	85.00	90.00	92.50
	0.5	62.00	72.00	78.00	85.00	90.00	92.50
	1.0	87.50	103.50	112.50	121.50	130.00	134.50
	1.5	111.50	133.50	144.00	156.50	168.50	175.00
	2.0	134.50	163.50	175.50	192.00	207.50	215.50
	2.5	158.50	195.50	208.00	226.00	246.00	256.00
	3.0	179.50	224.00	239.00	257.00	281.50	295.50
	3.5	203.00	253.50	267.00	289.00	318.00	334.00
	4.0	224.50	281.00	297.50	321.50	354.50	374.00
	4.5	247.50	311.00	327.00	352.50	392.00	413.50
	5.0	269.00	340.00	358.00	384.50	429.50	453.50
เอกสาร & หีบห่อ	0.5	69.00	77.00	85.50	90.50	97.50	99.50
	1.0	92.50	111.00	120.00	128.00	138.00	142.00
	1.5	116.50	140.50	153.00	163.50	177.50	186.50
	2.0	139.50	171.50	186.50	199.50	218.00	229.00
	2.5	164.00	202.00	218.50	235.00	258.50	271.00
	3.0	186.50	232.00	252.00	269.50	295.00	312.00
	3.5	209.50	264.00	283.50	303.00	333.50	350.50
	4.0	232.00	293.50	317.00	336.50	371.00	390.50
	4.5	255.50	325.00	349.50	370.00	408.50	430.50
	5.0	278.00	354.50	383.50	405.50	446.50	470.00
	5.5	298.00	381.50	412.00	434.00	481.00	507.50
	6.0	321.50	407.50	442.00	466.00	516.50	548.00
	6.5	342.50	434.00	470.00	496.50	553.00	586.00
	7.0	365.00	460.50	501.50	528.00	588.50	624.50
	7.5	386.00	488.50	531.00	557.50	624.50	664.00
	8.0	407.50	514.50	560.50	588.50	660.00	702.50
	8.5	430.00	540.50	590.50	620.00	696.00	741.00
	9.0	451.50	567.00	620.50	650.50	732.00	780.50
	9.5	472.50	595.00	650.50	680.50	768.00	819.50
10.0	494.50	620.50	680.00	712.50	804.00	857.50	
11.0	530.50	666.50	732.00	765.50	857.00	915.50	
12.0	566.00	712.00	784.00	819.00	909.50	974.00	
13.0	602.00	757.00	835.50	870.50	962.00	1,033.50	
14.0	638.00	803.00	886.50	922.50	1,014.00	1,092.50	
15.0	672.00	848.00	938.50	976.00	1,067.00	1,150.50	
16.0	704.50	892.50	986.50	1,027.50	1,119.50	1,208.00	

Express	น้ำหนัก (กก.)	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
	17.0	737.00	937.50	1,034.00	1,079.00	1,173.00	1,266.50
	18.0	768.00	980.50	1,081.00	1,130.50	1,224.50	1,324.50
	19.0	799.00	1,025.00	1,130.00	1,183.50	1,278.00	1,381.50
	20.0	831.00	1,070.00	1,177.50	1,235.00	1,330.50	1,439.00
	21.0	863.00	1,110.50	1,224.00	1,283.00	1,383.50	1,495.00
	22.0	895.00	1,150.50	1,271.00	1,331.50	1,434.50	1,550.50
	23.0	926.00	1,191.00	1,317.50	1,380.50	1,486.00	1,606.50
	24.0	958.50	1,231.50	1,365.00	1,429.50	1,537.50	1,661.00
	25.0	989.00	1,271.50	1,411.00	1,478.00	1,589.00	1,717.00
	26.0	1,021.00	1,313.50	1,458.00	1,526.50	1,641.00	1,773.00
	27.0	1,054.00	1,353.50	1,505.00	1,576.00	1,693.00	1,830.50
	28.0	1,084.00	1,394.50	1,551.00	1,624.00	1,744.00	1,884.50
	29.0	1,116.50	1,434.50	1,598.00	1,672.00	1,796.50	1,941.00
	30.0	1,148.50	1,475.50	1,644.50	1,721.50	1,848.50	1,996.50
	เกิน 30 กก. (ราคา/กก.)	38.20	49.10	54.80	57.30	61.60	66.50
ประเภทกล่อง	ขั้นต่ำ	1,148.50	1,475.50	1,644.50	1,721.50	1,848.50	1,996.50
	กล่อง 10 กก.	322.00	408.00	442.00	466.00	518.00	548.50
	กล่อง 25 กก.	705.00	893.00	987.50	1,028.50	1,119.50	1,209.50

หมายเหตุ : ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศ ในโซน 6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: <http://www.upscontentcentre.com/html/ghana.html>

ตารางที่ 4.29: อัตราค่าขนส่งสำหรับการส่งสินค้าออกจากกานาแบบ Express Saver

หน่วย: GHS (1 GHS = 8.58831 THB*)

Express Saver	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
เอกสาร	UPS Envelope	51.50	57.50	66.50	74.50	78.50	84.50	87.50
	0.5	51.50	57.50	66.50	74.50	78.50	84.50	87.50
	1.0	73.00	80.50	96.50	105.00	112.50	121.50	126.00
	1.5	92.50	104.00	125.50	133.50	145.00	158.50	166.00
	2.0	114.50	126.00	154.00	162.50	178.50	195.50	203.50
	2.5	133.50	149.00	183.00	192.00	211.00	232.50	242.00
	3.0	154.00	169.00	211.00	222.00	242.00	266.00	279.00
	3.5	174.00	189.50	238.00	250.50	272.50	301.00	316.00
	4.0	195.00	209.00	265.50	280.50	304.50	334.00	353.50
	4.5	214.50	230.50	292.50	308.50	334.00	367.50	390.00
เอกสาร & หีบ ห่อ	5.0	234.50	250.50	319.00	338.50	366.50	402.50	426.50
	0.5	58.00	65.00	74.00	82.00	86.50	92.00	93.00
	1.0	80.00	88.50	104.00	114.00	121.00	131.00	134.50
	1.5	101.00	111.50	134.00	145.00	156.50	170.00	174.50
	2.0	122.50	134.00	161.50	174.00	192.00	208.50	214.00
	2.5	143.50	156.50	192.50	205.50	226.50	247.50	254.50
	3.0	163.00	178.00	219.50	235.50	256.50	282.50	293.50
	3.5	184.50	201.50	248.00	265.00	288.00	318.00	331.50
	4.0	204.00	223.00	276.00	295.50	319.00	351.50	370.00
	4.5	224.50	245.00	305.00	324.50	350.00	387.50	409.50
	5.0	243.50	266.50	332.50	355.50	381.00	423.00	448.50
	5.5	263.00	286.00	357.50	384.50	410.00	456.50	484.50
	6.0	283.50	307.00	384.50	413.50	438.00	490.00	521.00
	6.5	302.00	327.00	410.00	442.00	468.00	523.50	559.00
	7.0	321.50	347.50	436.50	471.50	496.50	558.00	595.50
	7.5	341.50	367.50	461.50	501.00	525.50	592.50	632.50
	8.0	359.50	388.50	488.50	530.00	554.00	625.50	669.50
	8.5	378.50	408.50	514.00	559.00	584.00	659.50	706.00
	9.0	398.00	428.50	540.50	588.50	613.00	694.00	744.00
	9.5	417.00	449.00	567.00	616.50	642.00	727.00	780.00
10.0	437.50	469.50	593.00	646.00	671.00	762.00	816.50	
11.0	466.00	501.50	634.00	692.00	721.00	810.50	873.50	
12.0	492.50	533.00	676.50	737.50	770.50	861.00	930.00	
13.0	521.00	565.00	717.50	784.00	819.50	910.00	986.00	
14.0	549.50	597.50	759.50	828.50	868.00	960.00	1,042.0	
15.0	577.50	629.50	801.50	874.50	919.00	1,010.0	1,098.0	



Express Saver	น้ำหนัก (กก.)	โซน 1	โซน 2	โซน 3	โซน 4	โซน 5	โซน 6	โซน 7
	16.0	602.50	659.50	841.00	920.50	967.00	1,058.5	1,154.0
	17.0	629.50	689.50	880.00	966.00	1,015.0	1,106.5	1,210.0
	18.0	655.50	720.50	920.50	1,011.5	1,063.0	1,155.5	1,265.5
	19.0	681.00	749.00	960.00	1,057.0	1,112.0	1,203.5	1,320.0
	20.0	707.50	779.00	1,000.5	1,103.0	1,161.0	1,252.0	1,375.0
	21.0	729.50	806.00	1,034.0	1,144.0	1,200.5	1,294.5	1,420.0
	22.0	751.50	831.00	1,067.5	1,186.0	1,241.0	1,338.0	1,465.5
	23.0	774.00	857.00	1,102.5	1,229.0	1,280.0	1,380.0	1,509.5
	24.0	796.00	883.50	1,134.0	1,270.0	1,320.0	1,423.5	1,555.0
	25.0	819.00	910.00	1,168.5	1,312.0	1,360.0	1,466.0	1,599.5
	26.0	841.00	936.00	1,203.5	1,353.0	1,399.5	1,509.0	1,643.0
	27.0	862.50	962.00	1,237.0	1,395.0	1,439.5	1,550.5	1,688.0
	28.0	885.50	988.50	1,270.5	1,437.0	1,478.5	1,594.5	1,733.0
	29.0	907.50	1,014.5	1,304.5	1,478.0	1,519.5	1,637.5	1,777.5
	30.0	930.00	1,041.0	1,338.5	1,520.5	1,559.0	1,680.0	1,823.0
	เกิน 30 กก. (ราคา/กก.)	30.90	34.60	44.60	50.60	51.90	55.90	60.70
ประเภทกล่อง	ขั้นต่ำ	930.00	1,041.0	1,338.5	1,520.5	1,559.0	1,680.0	1,823.0
	กล่อง 10 กก.	283.50	308.00	384.50	414.00	439.00	491.00	521.00
	กล่อง 25 กก.	602.50	660.00	841.00	921.00	967.00	1,059.0	1,154.0

หมายเหตุ : ประเทศไทยถูกจัดอยู่ในกลุ่มประเทศ ในโซน 6

* อัตราแลกเปลี่ยนเงินตรา ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

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

เว็บไซต์: <http://www.upscontentcentre.com/html/ghana.html>



4.12 วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557

ตารางที่ 4.30: วันหยุดทางการประจำปี พ.ศ. 2557

ลำดับ	วันหยุดทางการ	วันที่
1.	New Year's Day	1 มกราคม
2.	Independence Day	6 มีนาคม
3.	Good Friday	18 เมษายน
4.	Easter Monday	21 เมษายน
5.	May Day	1 พฤษภาคม
6.	Africa Unity Day	25 พฤษภาคม
7.	Republic Day	1 กรกฎาคม
8.	Eid-Al-Fitr	28 กรกฎาคม
9.	Founder's Day	21 กันยายน
10.	Eid-Al-Adha	4 ตุลาคม
11.	Farmers' Day	5 ธันวาคม

ที่มา: Ghana Government ข้อมูลสิ้นสุด ณ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2557

เว็บไซต์: <http://www.ghana.gov.gh/index.php/holidays>

บรรณานุกรม

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2013). ข้อมูลการค้าไทย-กานา. สืบค้นข้อมูลได้จาก:

http://www.dtn.go.th/vtl_upload_file/1267677308437/GHANA_TradeInfo.pdf

Accenture. (2011). **The Dynamic African Consumer Market: Exploring Growth Opportunities in Sub-Saharan Africa**. Available from: http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/Local_South_Africa/PDF/Accenture-The-Dynamic-African-Consumer-Market-Exploring-Growth-Opportunities-in-Sub-SaharanAfrica.pdf

Agritec Africa. (2014). **Explore the Most Emerging Market in the Globe**. Available from: http://www.agritecafrica.com/downloads/agritec_africa_brochure.pdf

An Enterprise Map of Ghana, International Growth Center (2012)

Business Monitor International. (2014). **Ghana Agribusiness Report Q3 2014**.

Business Monitor International. (2014). **Ghana Business Forecast Report Q3 2014**.

Business Monitor International. (2014). **Ghana Food and Drink Q3 2014**.

Business Monitor International. (2014). **Ghana Infrastructure Report Q3 2014**.

Business Monitor International. (2014). **Ghana Tourism Report Q3 2014**.

Doing Business in Ghana. (2014). Available from: <http://www.gipcghana.com/invest-in-ghana/doing-business-in-ghana/starting-a-business.html>

Doing Business (2013). The International Bank for Reconstruction and Development. World Bank Group. Available from: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Ghana/~~/media/giawb/doing%20business/documents/profiles/country/GHA.pdf>

Domestic taxes (2014). Ghana Revenue Authorities. Available from: http://www.gra.gov.gh/index.php?option=com_content&view=article&id=41&Itemid=46



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

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2009). **Farm Equipment Supply Chains Guidelines for Policy-makers and Service Providers: Experiences from Ghana, Pakistan and Brazil**. Available from:
<ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i1209e/i1209e00.pdf>

Introduction Ghana Fiscal Guide (2014). KPMG. Available from:
<http://www.kpmg.com/Africa/en/KPMG-in-Africa/Documents/2014%20Fiscal%20Guides/Fiscal%20Guide%20Ghana.pdf>

Investment Opportunity (2014). Ghana Free Zone Board. Available from:
<http://www.gfzb.com.gh/export%20processing%20zone/index.php>

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/>

International Monetary Fund. (2012). Ghana: Fifth Review Under the Three-Year Arrangement Under the Extended Credit Facility and Request for Modification of Performance Criteria. Available from:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr1236.pdf>

International Monetary Fund. (2012). Ghana: Poverty Reduction Strategy Paper. Available from: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12203.pdf>

Investment Policy Review – Ghana (2003). United Nations Conference on Trade and Development. Available from: http://unctad.org/en/docs/iteipcmisc14rev1_en.pdf

Knight Frank. (2013). **Africa Report 2013**. Available from:
<http://my.knightfrank.co.ke/research-reports/africa-report.aspx>

World Bank Group. (2007). **Snapshot Africa – Ghana**. Available from:
http://www.fao.org/docs/up/easypol/506/snapshot_africa_Ghana.pdf

World Bank Group. (2014). **Doing Business in Ghana (2014)**. Available from:
<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Ghana/>



การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

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 ได้บรรยายเกี่ยวกับหลักการและเหตุผลของโครงการวิจัยต่อที่ประชุม 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



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

ค่าแรงขั้นต่ำของแรงงานในเคนยาอยู่ที่ประมาณ 100 USD/เดือน ผู้ประกอบการไทยสามารถนำแรงงานเข้าไปในเคนยาได้ประมาณ 20% ของแรงงานในบริษัท ในส่วนของผู้ประกอบการไทยมีเครือข่ายที่ไปลงทุนโรงแรมในมูมบาซา 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 Ghana

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 kiattiwong | 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 | นุดาลัย | 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 ธัญพิสิฐสกุล 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. คุณณัฐชนันย์ คงคาลัย พนักงานขายต่างประเทศ

28. คุณณัฐธัญชชา วัฒนกิจยั้ง พนักงานขายต่างประเทศ

สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย

29. คุณร่ำไพพิม ชัยโม -

30. คุณพัชรพร ภาคิกพันธ์ เจ้าหน้าที่ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศ

31. คุณชนาภรณ์ ปิวเวช เจ้าหน้าที่ส่งเสริมธุรกิจต่างประเทศ

สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

32. คุณณัฐภา รัตนเวชตระกูล เจ้าหน้าที่ฝ่ายองค์กรระหว่างประเทศ

EGAT

33. Mr. Choomsilp Chanchalem EGAT constructor

Rungroj Forklift

34. คุณรุ่งโรจน์ รุ่งโรจน์พัชร ผู้จัดการ



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



ภาพบรรยากาศในการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group)



การสำรวจข้อมูลภาคสนาม ณ สาธารณรัฐกานา (2-5 ส.ค. 2557)

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา

1. Ghana Free Zones Board (GFZB)



พันธกิจหลักขององค์กร คือ การมุ่งให้สาธารณรัฐกานากลายเป็น
ประตูสู่การลงทุนในแอฟริกาตะวันตก โดยสร้างแรงจูงใจในการ
จัดตั้งเขตปลอดอากร (Competitive free zone incentives)
และดำเนินการจัดตั้งศูนย์ส่งเสริมการลงทุนแบบเบ็ดเสร็จครบ
วงจร (One-stop-shop) ที่มีประสิทธิภาพ เพื่อส่งเสริมการ
ลงทุนทั้งจากท้องถิ่นและต่างประเทศ
หน้าที่สำคัญของ GFZB มีดังต่อไปนี้

- เป็นหน่วยงานของรัฐบาล มีหน้าที่ในการดึงดูดนักลงทุนโดย
การจัดตั้งเขตปลอดอากร เพื่อพัฒนานโยบายด้านการ
ส่งออกให้ประสบความสำเร็จ
- พัฒนาและปรับปรุงโครงสร้างพื้นฐาน และจัดตั้ง One-
stop-shop เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่นักลงทุน



ผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าพบผู้แทนจาก Ghana Free Zones Board

■ สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังหารือร่วมกับ:

Mr. Kwame Nsiah Asante, Manager, Estate & Enclave Development

Ms. Hajia Hanatu Abubakar, Investor Support Services Manager

Mr. Frederick Kono Larbi, Head, I. T. Department

- กานามีเป้าหมายที่จะเป็นศูนย์กลางการส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมในภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก โดยเน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่ผลิตภัณฑ์ รัฐบาลได้มีให้สิ่งจูงใจทั้งในรูปแบบที่เป็นตัวเงินและมิใช่ตัวเงิน เนื่องจากรายได้จากการส่งออกนั้นมีความสำคัญต่อดุลการชำระเงินของประเทศ
- นักลงทุนสามารถเลือกร่วมธุรกิจกับบริษัทอื่น ๆ ได้ในเขตอุตสาหกรรมส่งออก (Export Processing Zones; EPZ หรือ Enclaves) หรือลงทุนในธุรกิจด้วยตนเองใน Tema โดย Enclaves ประกอบด้วย 1. เขตอุตสาหกรรมส่งออก Tema ซึ่งตั้งอยู่ใกล้กับท่าเรือ Tema และยังใกล้กับเมืองหลวง Accra 2. Sharma Land Bank ของแอฟริกันตะวันตก โดยเป็นการดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับพลังงานน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ 3. เขตอุตสาหกรรมส่งออก Sekondi ตั้งอยู่ระหว่างท่าเรือ Sekodi และ Tekoradi 4. นิคมเทคโนโลยี Ashanti ตั้งอยู่ในภูมิภาค Ashanti ซึ่งเป็นแหล่งรวมโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภค ดังนั้นจะเห็นว่ากานามีแหล่งก่อตั้งอุตสาหกรรมในหลายพื้นที่ซึ่งเป็นประโยชน์ในการเลือกสถานที่ตั้งของธุรกิจตามความเหมาะสมของแหล่งวัตถุดิบและแรงงาน เงื่อนไขในการได้รับใบอนุญาตดำเนินธุรกิจ คือ ธุรกิจจะต้องทำการผลิตเพื่อส่งออกผลผลิต 70% จากผลผลิตทั้งหมด

- Ghana Free Zones Board มีการให้บริการแบบ One-stop service center ทั้งการขอรับใบอนุญาต (Licensing) การได้รับสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐาน/สาธารณูปโภคที่จำเป็น หากต้องการอยู่ในเขต Free zone จำเป็นต้องจดทะเบียนเป็นบริษัทในกานา และต้องได้รับใบรับรอง Certificates of Incorporation and Commencement of Business (ผ่าน Ghana Investment Promotion Center – GIPC) เพื่อการเข้าถึงสิทธิการครองหรือเช่าที่ดิน การเคลื่อนย้ายเงินทุน และเพื่อให้ได้ใบอนุญาตเกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม (Environmental Protection Agency Permit) การได้รับใบอนุญาต (License) ใช้เวลาประมาณ 28 วันทำการ หลังจากนั้นนักลงทุนจะได้รับความช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น การละเว้นการเก็บภาษีจากการนำเข้าวัตถุดิบ และการส่งออกผลผลิต การละเว้นการเก็บภาษีรายได้เป็นเวลา 10 ปี นอกจากนี้ หากนักลงทุนยังสามารถส่งคืนกำไรไปสู่อื่นๆ ได้ และสามารถเปิดบัญชีสกุลเงินต่างประเทศได้ โดยรัฐบาลยังมีความยืดหยุ่นแก่นักลงทุนอีกด้วย เช่น หากธุรกิจไม่สามารถส่งออกผลผลิตได้มากตามกำหนดที่ 70% ของผลผลิตรวม GIPC ก็จะมีแนวทางการลงทุนอื่น ๆ ให้
- 4 ประเภทธุรกิจหลักในเขตอุตสาหกรรมปลอดภาษีศุลกากร ได้แก่ 1. การผลิตอุตสาหกรรม 2. คลังสินค้า สำหรับอาหารทะเลแปรรูปหรือผลผลิตทางการเกษตรที่ขนานเข้ามาและเตรียมส่งออก 3. การบริการ ได้แก่ ICT และธุรกิจประมวลผลข้อมูล (Data Processing) เป็นต้น 4. ธุรกิจพัฒนาที่ดินอสังหาริมทรัพย์ และโครงสร้างพื้นฐาน (Developer) ทั้งนี้ เครื่องจักรและวัสดุก่อสร้างที่นำเข้ามาในเขตอุตสาหกรรมนี้ จะได้รับการยกเว้นภาษี (Duty free) โดยนักลงทุนส่วนหนึ่งมุ่งใช้กานาเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศในจีเรีย
- ปัจจุบันมีธุรกิจในเขตอุตสาหกรรมปลอดภาษีศุลกากรทั้งหมด 256 ราย ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจแปรรูปอาหาร มีการตรวจสอบปริมาณสินค้าที่นำเข้ามาและที่ส่งออกไป และปริมาณที่ขายได้ ธุรกิจเขตอุตสาหกรรมปลอดภาษีศุลกากร จะได้รับการอำนวยความสะดวกในการขนส่งต่าง ๆ
- นักลงทุนที่เซ็นสัญญา MOU จะต้องทำการส่งออกผลผลิตในสัดส่วนขั้นต่ำ 70% และต้องเป็นสินค้าที่ไม่ท่วมตลาดกานาและไม่แข่งขันกับสินค้าท้องถิ่น การลงทุนในกานาไม่ได้มีการกำหนดเงินทุนขั้นต่ำ แต่จะมีค่าธรรมเนียมแรกเข้า มูลค่า 3,000-10,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ. และค่าธรรมเนียมต่อสัญญา มูลค่า 2,500-5,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ. โดยแตกต่างกันตามประเภทของธุรกิจ ใบอนุญาตจะขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ทำการผลิต ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถเป็นเจ้าของทั้งในรูปแบบที่ต่างชาติเป็นเจ้าของ 100% (Full foreign owned) หรือการลงทุนร่วม (Joint-investment) หรือการเป็นหุ้นส่วนกับบริษัทท้องถิ่นกานา (Partnership with a local company)
- ตัวอย่างเช่น โรงงานแปรรูปอาหารทะเลที่ตั้งอยู่ในเขตปลอดภาษี (Free zone) สามารถนำเข้าวัตถุดิบ รวมถึงกระป๋อง ทรายสินค้า และบรรจุภัณฑ์ เข้ามาได้อย่างปลอดภาษี โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ในสัดส่วนไม่เกิน 30% อาจขายในประเทศและจ่ายภาษีขาย (Sale tax) ซึ่งคิดจากสินค้าขั้นสุดท้าย (Finished goods) โดยภาพรวม แรงจูงใจทางภาษี (Tax incentives) ดังกล่าวเป็นเหมือนกันในทุกโครงการ โดยที่โครงการนั้น ๆ ต้องมีลักษณะเป็นโครงการที่สร้างมูลค่าเพิ่ม เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม และสินค้าที่ผลิตต้องมุ่งเพื่อการส่งออก

2. สภาหอการค้าและอุตสาหกรรมแห่งกานา (Ghana National Chamber of Commerce and Industry)



สภาหอการค้าและอุตสาหกรรมแห่งกานาเป็นกลุ่มเครือข่ายของบริษัทเอกชน และกลุ่มอุตสาหกรรม ที่มุ่งก่อตั้งหรือขยายการค้าการลงทุนในสาธารณรัฐกานา โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการส่งเสริมภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมในประเทศ ตลอดจนเป็นกระบอกเสียงให้แก่ภาคธุรกิจ เพื่อเป้าหมายสำคัญในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจและภาพลักษณ์ที่ดีทางธุรกิจในสาธารณรัฐกานา



ผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าพบและหารือกับผู้แทนจาก Ghana National Chamber of Commerce and Industry

- หอการค้ากานาได้มีการติดต่อกับผู้ส่งออกไทยที่ส่งออกไปกานาและผู้ส่งออกข้าวจากประเทศไทย บางส่วน ชาวกานาบริโภคข้าวไทยเป็นจำนวนมาก แม้ว่าการส่งออกข้าวไทยจะมีความอ่อนไหว/ปัจจัยเสี่ยงด้านอัตราแลกเปลี่ยนของกานาก็ตาม
- หอการค้ากานามีผู้ลงชื่อเป็นสมาชิกประมาณ 4,000 คน โดยหอการค้าฯ จะดำเนินการส่งข้อมูลข่าวสารไปยังสมาชิกรายละรายที่มีความสนใจในบางสาขาการผลิต เช่น การแปรรูปเกษตร เพื่อให้สอดคล้องกับความสนใจของนักลงทุน นอกจากนี้หอการค้ายังเป็นองค์กรที่จัดให้มีการจัดแสดงสินค้าและการเยี่ยมชมประเทศ เช่น หอการค้ากานาได้ช่วยในการดำเนินการให้นักลงทุนจีนมาศึกษาดูงานในเดือนตุลาคมนี้ หอการค้ากานามีความสัมพันธ์อันดีกับบริษัทอเมริกันและยุโรปหลายแห่ง ในปัจจุบันธุรกิจมีนักลงทุนจากแถบเอเชียเข้ามาเป็นจำนวนมาก อาทิ จีน และอินเดีย

- สำหรับบริษัทร่วมทุนหรือเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ หอการค้าฯ สามารถให้ความช่วยเหลือด้านข้อมูลสถานะทางธุรกิจของบริษัทที่เป็นสมาชิกหอการค้าฯ และดำเนินการทำ due diligence ให้ ทั้งนี้ การดำเนินการร่วมลงทุน (Joint Venture) ในประเทศกานาไม่ได้มีข้อจำกัด โดยศูนย์ส่งเสริมการลงทุนในกานา (GIPC) สามารถให้ความช่วยเหลือในด้านขั้นตอนดำเนินการ ดังนั้น นักลงทุนควรติดต่อ GIPC หากประสงค์จะลงทุนในกานา นอกจากนี้ เนื่องจากกานาได้แบ่งการปกครองออกเป็น 10 ภูมิภาค และในปัจจุบัน หอการค้ากานามีด้วยกัน 7 สาขากระจายอยู่ตามภูมิภาคต่าง ๆ ทั้งนี้ ตามกฎหมายแล้วนักลงทุนควรจะต้องแจ้งให้รัฐบาลท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องทราบกับสถานะการลงทุน เพื่อให้รัฐบาลท้องถิ่นให้คำแนะนำและช่วยเหลือได้อย่างเหมาะสม
- สำหรับการแปรรูปอาหาร บริษัทต่างชาติบางแห่งได้รับการยอมรับที่ดีในกานาพอๆ กับบริษัทท้องถิ่น สำหรับปัญหาในภาคเกษตรของกานาคือมีวัตถุดิบสำหรับสินค้าเกษตรล้นตลาดมีมากจนทำให้วัตถุดิบสูญเปล่า ทางรัฐบาลและหอการค้าจึงเน้นไปที่การเพิ่มมูลค่าในการแปรรูปอาหาร เช่น กรณีบริษัท Blue Skies Holding Ltd. ซึ่งผลิตเครื่องดื่มน้ำผลไม้ซึ่งเป็นหนึ่งในสมาชิกหอการค้า และเป็นบริษัทกานาที่มีการร่วมทุนกับอังกฤษ ผลิตสินค้าทั้งในตลาดในและต่างประเทศ ทั้งนี้ ยังคงมีโอกาสทางธุรกิจแก่นักลงทุนไทยที่จะนำความเชี่ยวชาญ และมาลงทุนเพื่อใช้วัตถุดิบและแรงงานกานา เพื่อประกอบธุรกิจแปรรูปผลไม้ เช่น มะม่วง สับปะรด และส้มซึ่งมีอยู่อย่างมากมายในประเทศ นอกเหนือไปจากมะม่วงหิมพานต์ ในด้านที่ดินยังมีพื้นที่มากเพียงพอสำหรับการทำเกษตรขนาดใหญ่ เพื่อการแข่งขันด้านผลิตภัณฑ์ โดยโรงงานจะต้องสร้างใกล้กับแหล่งวัตถุดิบ หรือใกล้กับชายแดนประเทศใกล้เคียงที่ผลิตพืชที่ใช้ในการผลิต การเพิ่มมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปอาหารนั้นสามารถช่วยกานา และประเทศไทยในการพัฒนาเศรษฐกิจไปด้วยกัน
- ในเขตปลอดอากร (Free Zones) มีโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคอำนวยให้นักธุรกิจ โดยในเขตปลอดอากรบางเขตยังคงอยู่ในระหว่างการดำเนินการพัฒนา นักลงทุนต่างชาติรวมถึงนักลงทุนไทยจะได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลกานาในการพัฒนาเขตอุตสาหกรรม (Industrial zone) เนื่องจากยังมีที่ดินในหลายส่วนยังคงไม่ได้ใช้ประโยชน์ ตัวอย่างเช่น ในขณะนี้หอการค้ามีการส่งเสริมเขตปลอดอากรกับบริษัทตุรกีเพื่อสร้างเขตการผลิตอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ซึ่งอาจจะมีความยากลำบากกับการจัดหาไฟฟ้าและน้ำนอกเขตปลอดอากร แต่ค่อนข้างดีกว่าในประเทศไนจีเรีย เนื่องจากหอการค้ากานาสามารถช่วยแก้ไขปัญหที่อาจเกิดขึ้นร่วมกับกระทรวงการค้าได้
- ในด้านการท่องเที่ยว กานายังขาดการพัฒนาและต้องการการลงทุนพัฒนาในสถานที่ท่องเที่ยว การพัฒนาโรงแรมส่วนใหญ่เกิดขึ้นที่เมือง Accra โดย Ghana Tourist Board สามารถให้ข้อมูลเกี่ยวกับพื้นที่ท่องเที่ยวที่มีศักยภาพในการลงทุนได้ ซึ่งรวมถึง Cape coast castle, Elmina castle และชายหาด

3. Thai Trade Center (Ghana)



สำนักงาน Thai Trade Center ในสาธารณรัฐกานา



ผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค.ถ่ายภาพร่วมกับผู้แทนจาก Thai Trade Center ในสาธารณรัฐกานา

Mr. Jirawuth Suwana-arj, Director, Thailand International Trade Promotion Office, Abuja, Nigeria

- บริษัทไทยที่ดำเนินธุรกิจค้าข้าวกับกานา ได้แก่ บริษัท Riceland, ThaiFarm (รวมถึงมันสำปะหลัง) Rungphanom และ NakornLuang โดยผู้ผลิตบางราย (Riceland และ ThaiFarm) มีโรงสีข้าวเป็นของตัวเอง อย่างไรก็ตาม ในช่วงที่ผ่านมา บริษัทดังกล่าวเริ่มมีการลดขนาดการผลิตลง บริษัทสัญชาติไทยอื่น ๆ ที่กำลังเจรจาเพื่อการลงทุนในกานา ได้แก่ Thai Union Frozen (ผลิตปลาทูน่ากระป๋อง) และ Pioneer ขณะที่บริษัทขนาดใหญ่ในอุตสาหกรรมปิโตรเคมีอย่าง Indorama ได้ทำการลงทุนในกานาเช่นกัน
- กานาจัดว่ามีความมั่นคงทางการเมือง และมีแรงงานที่ดีกว่าประเทศแอฟริกันตะวันตกอื่น ๆ รวมทั้งยังเริ่มมีการกลับเข้ามาในประเทศของแรงงานฝีมือช่วงวัยกลางคน อย่างไรก็ตาม ด้านแรงงานยังมีปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่สามารถใช้เครื่องจักรได้และแรงงานที่เป็นผู้คุมงาน ระบบถนนของกานามีความเชื่อมโยงกับกลุ่มประเทศ ECOWAS (The Economic Community of West African States) การเดินทางไปยังไนจีเรียผ่านเบนินและโทโกใช้เวลาเพียงหนึ่งชั่วโมงเท่านั้น โดยการพัฒนา ระบบถนนมาจาก ECOWAS (ซึ่งรวมไปถึงการพัฒนาด้านสิ่งอำนวยความสะดวกด้านการค้า) ผู้ได้รับสัมปทานก่อสร้างถนนไปยัง Ivory Coast คือบริษัทก่อสร้างจากจีน
- ภาคการผลิตที่มีศักยภาพและโอกาสสำหรับการค้าและการลงทุน ได้แก่ เครื่องจักรเพื่อการเกษตร อาหารทะเลแปรรูป ประเทศในแถบแอฟริกันตะวันตกมีการบังคับใช้นโยบายเพื่อส่งเสริมการผลิตข้าวระดับท้องถิ่น โดยมีการลดภาษีศุลกากรของข้าว ปุ๋ย เครื่องจักรเพื่อการเกษตร และวัตถุดิบ เพื่อเพิ่มผลผลิตของข้าวจึงมีการสนับสนุนให้ใช้เครื่องจักรแทนแรงงาน โดยประเทศผู้เข้ามาทำธุรกิจ เครื่องจักรกลการเกษตรในกานาในปัจจุบัน ที่สำคัญได้แก่ อินโดนีเซียและจีน ปัจจุบันพบว่าบริษัทไทยที่สนใจทำธุรกิจเครื่องจักรกลการเกษตรในกานา โดยมุ่งหาผู้ร่วมทุน (Partner) กับบริษัทสัญชาติไนจีเรียและกานา

- ปริมาณผลผลิตข้าวของท้องถิ่นยังคงต่ำกว่าอุปสงค์ภายในประเทศ เช่น ไนจีเรียสามารถผลิตข้าวได้ 3 ล้านตัน ขณะที่มีความต้องการมากถึง 6 ล้านตัน รัฐบาลจึงต้องลดภาษีอากรลง โดยมีการออกไปอนุญาตให้นำเข้าโดยผู้นำเข้าจะต้องเสียภาษี 30% ขณะที่ผู้ไม่มีใบอนุญาตเสียภาษีสูงถึง 70% ทำให้ภาษีโดยรวมสูงถึง 113% ภาษีการนำเข้าข้าวของกานาอยู่ที่ราว 40-60% ส่วนหนึ่งของข้าวที่นำเข้ามาถูกส่งออกไปยังประเทศที่ไม่ติดทะเล ผลผลิตข้าวของท้องถิ่นยังด้อยคุณภาพ มีการแตกหักของเมล็ดข้าวเนื่องจากกระบวนการในการสีข้าวที่ไม่มีมาตรฐาน ชาวกานานิยมบริโภคข้าวขาว ขณะที่ชาวไนจีเรียนิยมบริโภคข้าวหอมมะลิ พื้นที่เพาะปลูกในกานาอยู่บริเวณที่ราบใกล้กับเขื่อน Akosombo ทะเลสาบ Volta บริษัทโรงสีข้าวจากไทยคือ Riceland และ ThaiFarm และยังมีบริษัทจากอินเดียอีกด้วย
- กานานำเข้าเครื่องจักรเพื่อการเกษตรจากจีน แม้กานาจะมีทรัพยากรแร่เหล็กที่อุดมสมบูรณ์ แต่ยังไม่มียุทศาสตร์เพียงพอจะทำอุตสาหกรรมเหล็กได้ ยังมีการนำเข้าผลิตภัณฑ์หลายชนิดจากแอฟริกาใต้ซึ่งมีการผลิตอุตสาหกรรมที่แข็งแกร่งกว่า ภาคการผลิตที่รัฐบาลให้การสนับสนุนคือ การแปรรูปอาหารเพื่อความมั่นคงทางอาหารของประเทศ ในกานาและไนจีเรียมีการเพาะปลูกและการแปรรูปปาล์ม น้ำมัน โดยส่วนใหญ่เป็นไปเพื่อการบริโภค อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์น้ำมันปาล์มที่วางขายยังคงมาจากการนำเข้าเป็นส่วนใหญ่
- ค่าแรงขั้นต่ำในกานาอยู่ 5-6 cede ต่อชั่วโมง ซึ่งจัดเป็นค่าแรงที่ไม่สูงนัก รายได้ของพนักงานออฟฟิศเฉลี่ยอยู่ที่ 300 US\$ ต่อเดือน ปัญหาหลักด้านแรงงานคือ การขาดแคลนแรงงานฝีมือ เช่น ในบริษัท Cosmo Seafoods Co. Ltd. ซึ่งเป็นธุรกิจแปรรูปอาหารทะเลขนาดใหญ่จากเกาหลีต้องประสบปัญหาไม่สามารถหาแรงงานได้ กานามีระดับอัตราเงินเฟ้อสูงอยู่ที่ 15% ราคาสาธารณูปโภค อาทิ น้ำประปา ไม่สูงมากนักแต่มีปัญหาด้านความขาดแคลน ปัญหาการบริหารราชการที่เข้มงวด/ล่าช้า ยังคงเป็นอุปสรรคสำคัญต่อนักลงทุน อย่างไรก็ตาม รัฐบาลได้พยายามดำเนินการแก้ไขโดยอยู่ในขั้นของการปฏิรูปเชิงโครงสร้าง ปัจจุบันอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มอยู่ที่อัตรา 15% ประกันสังคม 2.5% อัตราโดยรวมคือ 17.5%
- กการค้าระหว่างประเทศสมาชิก ECOWAS คาดว่าจะเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตาม การผลิตระดับท้องถิ่นยังมีปัญหาด้านเทคนิคการผลิตและการสร้างมูลค่าเพิ่ม
- ตลาดเฟอร์นิเจอร์จัดว่ามีความสามารถในการแข่งขัน โดยเฉพาะในกลุ่มผู้มีรายได้ต่ำถึงปานกลาง ซึ่งผลิตภัณฑ์จากจีนได้รับความนิยมอย่างสูง ขณะที่ในกลุ่มผู้มีรายได้สูงยังคงเป็นส่วนน้อย มีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ
- อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่น่าสนใจ เช่น การเพาะปลูกมะเขือเทศทางตอนเหนือของประเทศเพื่อการแปรรูปเป็นซอสมะเขือเทศ หรือการผลิตน้ำผลไม้ ซึ่งมีการเพาะปลูกมะม่วงและสับปะรดจำนวนมาก
- มีการทำเหมืองแร่ในกานาหลายแห่งโดยเป็นธุรกิจจากจีน สำหรับอุตสาหกรรมสิ่งทอ กานายังมีผลผลิตฝ้ายโดยการแปรรูปจากภูมิปัญญาท้องถิ่น การขนส่งระหว่างกานาและไทยจัดว่ามีต้นทุนค่อนข้างสูง เช่น ค่าตู้คอนเทนเนอร์ประมาณ 2,700 US\$ และระยะเวลาในการขนส่งประมาณ 27 วัน
- กานามีศักยภาพในการแข่งขันและแข่งขันสินค้าเพื่อการขนส่ง ท่าเรือ Tema มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ครบครันและยังมีพื้นที่ว่างหากเทียบกับ Lagos ที่เริ่มมีการสัญจรติดขัดเพิ่มขึ้น
- มีการลงทุนเปิดสาขาของโรงแรมระดับสากล เช่น Holiday Inns ในกานา แต่ตลาดของธุรกิจโรงแรมในกานายังนับว่ามีขนาดเล็ก เมื่อเทียบกับเคนยาหรือแทนซาเนีย

4. สำนักส่งเสริมการลงทุนกานา (The Ghana Investment Promotion: GIPC)



GIPC เป็นหน่วยงานของรัฐบาล ภายใต้ พ.ร.บ.การส่งเสริมการลงทุนกานา 2013 มีหน้าที่ที่สำคัญ คือ

- สร้างความโปร่งใสและพัฒนาเศรษฐกิจของกานา ให้เป็นประเทศแห่งการลงทุน
- สนับสนุนและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการลงทุนในประเทศ
- เป็นคนกลางระหว่างนักลงทุนและรัฐบาล ให้คำแนะนำและให้ความช่วยด้านการก้ำยืมเพื่อการลงทุน
- จัดทำข้อกำหนดและเผยแพร่ข้อมูลด้านการลงทุนให้แก่ักลงทุน
- ประเมินผลกระทบและความเหมาะสมในการลงทุนของรัฐบาล
- บันทึกและเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการ
- บันทึกและเก็บรวบรวมข้อมูลความร่วมมือในการถ่ายทอดเทคโนโลยี



สำนักงานส่งเสริมการลงทุนกานา (GIPC)

สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Dr. Richard Adjei, Principal Investment Promotion Officer, Research & Business Development

Ms. Frances M. Kyiamah, Principal Investment Promotion Officer, Research & Business Development

- บทบาทในการอำนวยความสะดวกด้านการลงทุนของ GIPC มีเพิ่มขึ้น โดยครอบคลุมในทุกสาขาอุตสาหกรรม ซึ่งรวมถึงสาขาเหมืองแร่ และน้ำมันและแก๊ส อันเป็นไปตามพระราชบัญญัติ GIPC ฉบับใหม่ปี 2013 (Act 865)
- ภาคเศรษฐกิจที่มีศักยภาพในการลงทุนประกอบด้วย
 - พลังงาน ซึ่งอัตราการมีไฟฟ้าใช้ (electricity penetration rate) ในประเทศกานาในปัจจุบัน อยู่ที่ 74 เปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับเป้าหมายของรัฐบาลที่ครอบคลุมทุกพื้นที่ของประเทศเต็ม 100 เปอร์เซ็นต์ในปี 2020 กำลังการผลิตไฟฟ้าเพิ่มขึ้นจากเดิมที่มีอยู่ประมาณ 2,000 เมกะวัตต์เป็น 5,000 เมกะวัตต์ มีทรัพยากรพลังงานทางเลือกต่างๆ เช่น พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลมตามแนวชายฝั่งตลอด 368 กิโลเมตรของประเทศ ผ่าน IPPs (Independent Power Producing Agreements) โอกาสในการลงทุนอยู่ในสาขาการส่งกระแสไฟฟ้า (Electricity transmission) และโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ การค้นพบน้ำมันและแก๊สเมื่อเร็ว ๆ นี้ ยังผลให้เกิดโอกาสในการลงทุนในคลังบรรจุแก๊สสำหรับการจัดเก็บ หนึ่งในห้าของพื้นที่ค้นพบน้ำมันยังต้องการการลงทุนที่มีมูลค่าประมาณ 10-16 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งเป็นเม็ดเงินลงทุนต่อเนื่องไปถึง 10 ปีข้างหน้า ซึ่งรวมถึงธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น เช่น ร้านอาหาร การขนส่ง วัสดุอุปกรณ์ การรักษาความปลอดภัย การสื่อสารโทรคมนาคม การพยากรณ์อากาศ สิ่งปลูกสร้าง การติดตั้งและการบำรุงรักษาของโครงสร้างนอกชายฝั่ง การผลิตท่อส่งจากเหล็ก และบริการทางการเงิน
 - การลงทุนโครงสร้างพื้นฐานจำพวกถนน ระบบราง ท่าเรือ และพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รัฐบาลมีแผนที่จะให้สัมปทานในรูปแบบ Build-Operate and Transfer (BOT) ซึ่งรวมไปถึงโครงการสร้างถนนของภาคตะวันออกเฉียงนอกเมืองอักกรา (Accra) สู่ภาคเหนือ การพัฒนาทางรถไฟเพื่อที่จะขยายการลงทุนไปยังภูมิภาคอื่น ๆ มากขึ้นในพื้นที่นอกเมืองอักกรา การพัฒนาท่าเรือซึ่งรวมถึง Tema และ Takoradi ผ่านรูปแบบการลงทุนร่วมระหว่างรัฐบาลและเอกชน (PPP) เป็นต้น
 - โอกาสในการลงทุนทางการเกษตรครอบคลุมพื้นที่กว้างตั้งแต่การผลิตธัญพืช เลี้ยงสัตว์ เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ/แปรรูปสัตว์น้ำ ซึ่งธุรกิจเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ/แปรรูปสัตว์น้ำนี้ รัฐบาลมุ่งให้ความสำคัญกับการผลิตเพื่อตลาดในประเทศ นอกจากนี้ ธัญพืชประกอบด้วย ข้าว ข้าวฟ่าง ข้าวโพด และถั่วเหลือง ประโยชน์อันหลากหลายของข้าวฟ่าง เช่น ถูกใช้โดย



อุตสาหกรรมเบียร์ (Guinness Ghana Breweries Limited) แทนการใช้ข้าวบาร์เลย์ ในกระบวนการผลิต อุปทานในท้องถิ่นของธัญพืชโดยภาพรวมยังคงไม่เพียงพอที่จะ ป้อนเข้าสู่อุตสาหกรรมอาหารทารกและปัจจุบันกานายังต้องนำเข้าพืชจำพวกถั่ว (cow peas) จากประเทศเซเนกัลและเซียร์ราลีโอนสำหรับการผลิตอาหารทารก ความขาดแคลนอย่างมากในการผลิตสัตว์ปีกสำหรับการบริโภคในประเทศซึ่งกำลังเพิ่มขึ้น อุตสาหกรรมสัตว์ปีกยังคงต้องพัฒนามาตรฐานต่าง ๆ ที่จำเป็น เช่น การติดฉลากและการรับรอง เทคโนโลยี และด้านอื่น ๆ เพื่อให้สามารถส่งออกเนื้อไก่และเนื้อไก่วงไปยัง สหภาพยุโรปได้ เป็นต้น นอกเหนือไปจากความต้องการของเครื่องจักรกลการเกษตร และอุปกรณ์แล้วในแง่ของโครงสร้างพื้นฐานทางการเกษตร การชลประทานก็มีความจำเป็นมากขึ้น ในขณะที่ปัจจุบันมีเพียง 3 บริษัท ที่ดำเนินโครงการชลประทาน

- โอกาสในการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิต รวมถึงอุตสาหกรรมผลิตยา ผลิตอาหาร และแปรรูปสินค้าเกษตร ผลิตสิ่งทอมูลค่าสูง ผลิตซอส ผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ไฟฟ้า และอิเล็กทรอนิกส์
- โอกาสในอุตสาหกรรมบริการ รวมถึง 1) บริการทางเทคโนโลยี เช่น ซอฟต์แวร์ Business solution เครือข่าย (Networking) การประมวลผลและการจัดจ้าง บุคคลภายนอก การผลิต และประกอบคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ อุปกรณ์โทรคมนาคมที่ใช้เทคโนโลยีสูง เป็นต้น 2) ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาเช่นธุรกิจร้านหนังสือและเครื่องเขียน และ 3) ธุรกิจให้บริการทางการเงิน (Financial Services) ซึ่งโอกาสทางธุรกิจจะอยู่ในรูป Investment Banking มากกว่าในรูปการจัดตั้งธนาคารพาณิชย์

- ในสาธารณรัฐกานา การลงทุนจากต่างประเทศสามารถจดทะเบียนได้ใน 3 รูปแบบ ได้แก่ เป็นกิจการร่วมค้า (Joint venture) (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 200,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.) เป็นบริษัทต่างชาติทั้งหมด (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 500,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.) หรือเป็นบริษัทการค้าทั่วไป (ต่างชาติต้องถือหุ้นขั้นต่ำมูลค่า 1,000,000 เหรียญดอลลาร์ สรอ.)
- นอกเหนือจากธุรกิจน้ำมันและเหมืองแร่ การลงทุนจากต่างประเทศในกานาส่วนใหญ่อยู่ใน ธุรกิจบริการและอุตสาหกรรมการผลิต สหราชอาณาจักรเป็นนักลงทุนที่ใหญ่ที่สุด เมื่อพิจารณาจากมูลค่าการลงทุนในปี 2012 และหากพิจารณาจากจำนวนโครงการในปี 2012 จีนจะเป็นนักลงทุนที่ใหญ่ที่สุดในกานา
- สำหรับการเกษตร 58 เปอร์เซ็นต์ของจำนวนที่ดินทั้งหมดของประเทศสามารถใช้ประโยชน์ได้และปัจจุบันประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์กำลังถูกใช้ประโยชน์ การผลิตข้าวในกานาเพื่อมุ่งเชิงพาณิชย์ ได้เริ่มขึ้นตั้งแต่ปี 1974 โดยได้รับความช่วยเหลือจากประเทศเยอรมนีเพื่อการพัฒนาที่ดินและการชลประทาน ตั้งแต่ปี 1994 ข้าวเมล็ดยาวสามารถผลิตได้อย่างมีคุณภาพ แต่ยังคงมีปัญหาเกี่ยวกับการจัดการการขนส่งและการพังทลายของหน้าดิน นอกจากนี้ ปัจจุบันรัฐบาลกานายังมุ่งสร้างความมั่นคงอาหาร ซึ่งรวมถึงการผลิตข้าวโพด และข้าวสำหรับอุตสาหกรรมเกษตร

5. กระทรวงอาหารและการเกษตร (Ministry of Food and Agriculture-MOFA)



กระทรวงอาหารและการเกษตร (Ministry of Food and Agriculture-MOFA) มีพันธกิจหลักในการสร้างความมั่นคงในภาคการเกษตรของกานา ผ่านกระบวนการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี เพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีของเกษตรกร โดยมีหน้าที่สำคัญดังนี้

- สร้างความมั่นคงในภาคการเกษตร และสนับสนุนให้เกิดการขยายตัวของธุรกิจการเกษตร
- กำหนดกรอบนโยบายที่เหมาะสมเพื่อช่วยเหลือภาคการเกษตร
- วางแผนและจัดทำโครงการในการพัฒนาภาคการเกษตร
- สร้างความมั่นคงทางด้านอาหารและพลังงาน
- ยกระดับและเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของการผลิตสินค้าเกษตร ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ
- บริหารจัดการเพื่อสร้างความมั่นคงในการใช้ที่ดินและทรัพยากรธรรมชาติ
- นำวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาทางด้านอาหารและการเกษตร



ผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าพบและหารือกับผู้แทนจาก MOFA

สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Hon. Fifi Kwetey, Minister for Food and Agriculture

Directors and Representatives from the Chief Director's Office

Ms. Phyllis Mends, Deputy Director, Statistics Research and Information Directorate (SRID)

Dr. Ben Nyamadi, Chief Executive, Ghana Irrigation Development Authority (GIDA)

- การลงทุนที่มีศักยภาพในการเกษตรในประเทศกานาประกอบด้วยพืชผลและปศุสัตว์รวมทั้งการประมง นอกจากนี้กานายังมีพื้นที่การเกษตรมากถึง 14 ล้านไร่ แต่มีการใช้ประโยชน์ไปเพียงแค่ 7 ล้านไร่เท่านั้น รัฐบาลมีนโยบายที่จะผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคภายในประเทศ ในปัจจุบันการผลิตอาหารโดยรวมของกานาเพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม ผลผลิตข้าวของกานาสามารถตอบสนองต่อความต้องการภายในประเทศได้เพียง 60% ทำให้รัฐบาลมีเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการเพาะปลูกข้าวเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการได้ครอบคลุมทั้ง 100 % ของความต้องการในประเทศ พืชที่มีศักยภาพในการผลิตรวมของกานา ได้แก่ น้ำมันปาล์ม ยางพารา มะพร้าว และมะม่วงหิมพานต์ กานามีแม่น้ำสายน้อยใหญ่อยู่เป็นจำนวนมากที่ยังรอการพัฒนาให้กลายเป็นพื้นที่ชลประทาน รวมไปถึงถนนและโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆที่ยังต้องการการปรับปรุง โดยผลผลิตทางการเกษตรทั้งหมดเพียงพอต่อความต้องการของคนเพียง 400 ล้านคนในแอฟริกาตะวันตก และมีประชาชนอีกราวๆ 300 ล้านคนที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่แห้งแล้งและต้องการความช่วยเหลือเนื่องจากปัญหาการขาดแคลนอาหาร
- โอกาสในการลงทุนของพืชสวนและผลไม้ ได้แก่ มะเขือเทศที่ปลูกในภาคตะวันออกตอนบนของพื้นที่ชายฝั่งทะเลและพื้นที่อักกรา พริกสายพันธุ์ใหม่ที่มีการพัฒนาโดยสถาบันวิจัยพืช (CRI) ภายใต้สภาวิทยาศาสตร์และอุตสาหกรรมวิจัยของประเทศกานา (CSIR) โดยผลไม้ที่มีศักยภาพในการผลิต ได้แก่ สับปะรดและส้มที่ปลูกในภาคตะวันออกและภาคกลางของประเทศ
- การทำฟาร์มขนาดใหญ่ได้รับการสนับสนุน แต่อาจจะเป็นในรูปแบบของ contract farming สำหรับเกษตรกรรายย่อย เนื่องจากกว่า 95% ของผู้ที่ถือครองที่ดินเป็นเกษตรกรรายย่อย ทั้งนี้การลงทุนในการผลิตและปัจจัยการผลิตทางการเกษตรได้รับการสนับสนุนโดยได้รับการยกเว้นภาษี

เมื่อพิจารณาประเด็นอุปสงค์/อุปทานในบางรายสินค้าเกษตร พบว่า ในปัจจุบันมีการนำเข้าปศุสัตว์และสัตว์ปีก 40% และ 50-60% ตามลำดับ นอกจากนี้ผลผลิตด้านการประมงยังคงไม่เพียงพอสำหรับตอบสนองต่อความต้องการและอุตสาหกรรมในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ปลาซีแดงในทะเลสาบ Volta และปลาหูช้างที่มีการปรับปรุงสายพันธุ์เพื่อนำไปเพาะเลี้ยง

6. กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry)



คณะผู้แทนจาก BOI และมูลนิธิ สวค. เข้าพบและหารือกับผู้แทนจาก Ministry of Trade and Industry

สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง หารือร่วมกับ:

Hon. George K. RICKETTS-HAGAN, Deputy Minister, Ministry of Trade and Industry (previously Deputy Minister at the Ministry of Finance)

Mr. George Kobina Fynn, Director, Policy Planning Monitoring & Evaluation

- ในระยะกลางถึงระยะยาว การสำรวจน้ำมันและก๊าซในกานาจะเป็นส่วนช่วยในการพัฒนาอุตสาหกรรม ปัจจุบันกานามีการผลิตน้ำมันถึง 100,000 บาร์เรลต่อวันและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเป็น 200,000 บาร์เรลภายในปี 2016 อย่างไรก็ตาม กานายังคงเผชิญกับความท้าทายในการจัดหาพลังงาน ซึ่งเป็นโอกาสที่ดีในการลงทุนสำหรับผู้ผลิตไฟฟ้าประเภท IPP (Independent power producer) โดยการที่กานาจะกลายเป็นประเทศผู้ผลิตได้นั้น จะต้องอาศัยพลังงานไฟฟ้ามากถึง 5,000 เมกะวัตต์ แต่ในปัจจุบันกานาสามารถผลิตได้เพียงครึ่งหนึ่งของจำนวนพลังงานไฟฟ้าที่ต้องการ โดยพลังงานไฟฟ้างดงามเป็นผลมาจากจากโครงการไฟฟ้าพลังน้ำจากเขื่อนที่จะมีการก่อสร้างโดยบริษัทของจีน เช่นเดียวกับโรงไฟฟ้าในภูมิภาค Tema นอกจากนี้ กานายังมีความต้องการท่อส่งก๊าซของตัวเองจากไนจีเรีย เพื่อแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการส่งมอบก๊าซ ซึ่งเป็นผลทำให้เกิดการหยุดชะงักในการผลิตกระแสไฟฟ้าและส่งผลกระทบต่อธุรกิจการผลิตและทำให้รายได้จากภาษีลดลง
- สำหรับสินค้าอื่น ๆ กานานับได้ว่าเป็นผู้ส่งออกโกโก้ที่ใหญ่ที่สุดเป็นอันดับสองของโลก รองจาก Ivory Coast และเป็น 1 ใน 10 ผู้ที่ส่งออกทองคำมากที่สุด รายได้ของรัฐบาลมาจากภาษีทั้งในประเทศและการส่งออกต่างประเทศ นอกจากนี้รัฐบาลยังมีนโยบายที่จะเพิ่ม

ความหลากหลายในการส่งออกสินค้าเพื่อเพิ่มโอกาสในการลงทุนในสาขาที่เกี่ยวข้องกับทรัพยากรธรรมชาติ

การพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของกานาในช่วงที่ผ่านมา พบว่า ในช่วงแรกกานาเน้นการผลิตเพื่อบริโภคในประเทศเป็นหลัก ต่อมาก็เริ่มมีการพัฒนาการผลิตเพื่อการส่งออกเพิ่มมากขึ้น จึงมีการริเริ่มนโยบาย Free Zone Board นอกจากนี้ การพัฒนาธุรกิจ SMEs โดยหน่วยงาน National Board for Small Scale Industries (NBSSI) GIPC และสำนักงานในภูมิภาคสามารถให้ความช่วยเหลือในการจัดสรรที่ดินรวมทั้งสาธารณูปโภคที่เกี่ยวข้อง โดยการซื้อที่ดินสามารถทำได้โดยผ่านองค์กรเอกชน ธนาคารที่ดินและสหกรณ์ของเกษตรกร เอกชนสามารถใช้ก่อตั้งได้ในพื้นที่ใกล้ Accra

- โอกาสทางธุรกิจในกานายังรวมถึงโอกาสด้านการลงทุนในที่อยู่อาศัย อสังหาริมทรัพย์และอาคารพาณิชย์ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการในตลาดสำหรับชนชั้นกลางที่กำลังขยายตัว นอกจากนี้ตลาดทุนยังเป็นอีกสาขาหนึ่งที่น่าสนใจเนื่องจากคนเริ่มให้ความสำคัญกับการออมเงินและกักเงินผ่านสถาบันการเงินขนาดเล็กมากขึ้น
- สำหรับนโยบายการค้า กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมจะดำเนินการเจรจาต่อรองกับสหภาพยุโรปและ ECOWAS ในความตกลงหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจ (EPA) เพื่อให้ได้เงื่อนไขที่ดีกว่าสิทธิ GSP โดยปราศจากข้อจำกัดด้านโควต้าใด ๆ ทั้งนี้ กานายังจะได้รับผลประโยชน์จากการเจริญเติบโตของสหรัฐฯและแอฟริกา ซึ่งให้สิทธิ์อย่างต่อเนื่องในภาคเช่นเสื้อผ้าและปลาทุ่น่ากระป๋องอันเป็นไปตามข้อตกลงใน AGOA (The US-African Growth and Opportunity Act)

7. Ghana Port and Harbour Authority (GPHA at Tema port)

สรุปผลการเจรจาหารือ

ผู้แทนจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนและมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลังหารือร่วมกับ:

Mr. Jacob Kwabla Adorkor, Director of Port

Mr. Paul Asare Ansah, Marketing & Public Relations Manager

Mr. Nii Nikoi Amasa, Marketing & Public Affairs Manager

- กานามีท่าเรือที่สำคัญสองแห่งคือ ท่าเรือ Tema และท่าเรือ Takoradi ซึ่งเป็นประตูการค้าของแอฟริกาตะวันตกสู่การค้าโลก (ยุโรป สหรัฐฯ จีน และเอเชีย) เป็นจุดเข้าออกสินค้าจากประเทศในภูมิภาคที่ไม่มีทางออกสู่ทะเล ได้แก่ ไนเจอร์ บูร์กินาฟาโซและมาลี โดยท่าเรือทั้งสองแห่งนี้อยู่ในระหว่างการขยายโครงการเพื่อเพิ่มศักยภาพแก่ธุรกิจและน้ำมัน

ก๊าซธรรมชาติที่เพิ่งค้นพบ ในปี 2013ธุรกิจขนส่งของท่าเรือ Tema มีปริมาณค้าในธุรกิจขนส่งตู้สินค้า 841,989 TEUs

- GPHA เป็นรัฐวิสาหกิจที่พึ่งพาตนเองโดยไม่ได้รับการรับประกันใด ๆ จากรัฐ ปัจจุบันกำลังดำเนินการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงหลายประการในโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพและมีประสิทธิภาพโดยเฉพาะอย่างยิ่งหลังจากมีการปฏิรูปท่าเรือไปเมื่อปี 2000 ที่รัฐบาลเริ่มให้ความสนใจการมีส่วนร่วมกับภาคเอกชน จำนวนลูกจ้างในท่าเรือลดลง 60% และการสัมปทานให้บริษัทภาคเอกชน เช่น Maersk ได้ดำเนินธุรกิจคอนเทนเนอร์ กิจกรรมร่วมค้าระหว่างภาครัฐและเอกชนได้บริการตู้สินค้า MPS หรือกลุ่มที่นำโดย SG Alcatel จัดวางระบบอิเล็กทรอนิกส์ เช่น จีพีเอส และตราประทับอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic custom seal) โดยระบบท่าเรืออิเล็กทรอนิกส์ (e-port) สามารถจำแนกเรือและอำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายตู้คอนเทนเนอร์เข้าออกจากท่าเรือ และสามารถควบคุมกระบวนการด้านศุลกากรได้ทั้งหมด ในการขนถ่ายสินค้าขึ้นลงเรือทั้งหมดเป็นการดำเนินการโดยบริษัทท้องถิ่น Maersk คุม 70% ของท่าบริการคอนเทนเนอร์ มีการประมูลการสำหรับบริษัทโลจิสติกส์ในต่างประเทศซึ่งเป็น 1 ใน 5 ของสถานีบรรจุและแยกสินค้ากล่อง (ICDs) ที่อยู่ในรัศมี 1-2 กิโลเมตรจากท่าเรือ
- วิธีการขนส่งจากท่าเรือ Tema ทางถนน (ไป Accra โดยผ่านทางหลวง George W.Bush) ปัจจุบันการขนส่งทางรางไปยัง Accra เปิดบริการรับส่งคนเท่านั้น ท่าเรือ Tema กำลังเผชิญกับความท้าทายอันเนื่องมาจากโครงสร้างพื้นฐานที่เพิ่มขึ้นอย่างมากกับปริมาณการขนส่งตู้สินค้าที่เพิ่มขึ้น โดยเพิ่มขึ้นถึงแปดเท่าเมื่อเทียบกับช่วงเริ่มกิจการในปี 1968 ส่วนในปี 2014 นี้ท่าเรือดำเนินการอยู่ที่ 80% ของศักยภาพสูงสุดที่สามารถทำได้ที 1 ล้าน TEUs และอีก 14 ปีข้างหน้าคาดว่าจะเพิ่มศักยภาพรองรับสินค้าได้ถึง 2 ล้าน TEUs ในปี 2028 ดังนั้นการขยายตัวอย่างมากจึงเป็นสิ่งจำเป็น นอกจากนี้ยังพบปัญหาการจราจรที่แออัดที่เข้าออกในบริเวณรอบ ๆ ท่าเรือ การแก้ปัญหาในระยะสั้นคือ การสร้างพื้นที่จอดรถไว้ด้านนอกพื้นที่
- สำหรับระยะยาว มีแผนสำหรับระบบการขนส่งต่อเนื่องหลายรูปแบบอันเนื่องมาจากศักยภาพของเครือข่ายถนนที่มีจำกัด โดยวงเวียนบนทางหลวงที่ไปท่าเรือจะถูกแทนที่ด้วยทางยกระดับ โดยมีทั้งถนนเข้าและออกจากท่าเรือ รวมทั้งมีการสร้างเครือข่ายทางรถไฟขึ้นนอกเหนือไปจากสิ่งอำนวยความสะดวกที่ท่าเรือบก ขณะนี้ยังคงไม่มีการเชื่อมต่อการขนส่งจากท่าเรือไปยังเขตที่ห่างไกลจากตัวเมืองและทางรถไฟจะต้องมีการพัฒนาเพื่อการเคลื่อนย้ายที่สะดวกขึ้นของสินค้าไปยังประเทศที่ไม่มีทางออกทะเล (ปัจจุบันมีปริมาณการขนส่งอยู่ที่ประมาณ 200,000 TEUs) ตั้งแต่มีการจำกัดการบรรทุกเกินในการขนส่งทางถนน เครือข่ายถนนที่มีอยู่ขยายไป 300 กิโลเมตรทางตอนเหนือของท่าเรือ มีสิ่งอำนวยความสะดวกเขตเมืองและในชนบทจะได้รับการพัฒนา มีความเป็นไปได้ที่ Kumasi จะเป็นเมืองท่าสำคัญในภูมิภาค Ashanti โดยการลงทุนนี้เป็นโครงการที่ไม่ใช่รัฐบาลลงทุนด้วยตัวเองแต่เป็นเงินทุนผ่านความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน (PPP) และการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกของการขนส่งรถบรรทุกใน Ashanti ได้รับการจัดสรรเงินทุนจากธนาคารโลก



- การขยายตัวของท่าเรือ Tema จะต้องมีการซื้ออุปกรณ์ทุนจำนวนมากและการลงทุนที่สำคัญในโครงสร้างพื้นฐานทางกายภาพเพื่อจะเป็นท่าเรือสามขนาด รวมทั้งการขุดลอกเพื่อสร้างพื้นที่ให้มากขึ้นเพื่อรองรับการขนส่งสินค้าและผู้โดยสารเรือสำราญ สถานี RoRo ตลอดจนตู้คอนเทนเนอร์อาหารและผลไม้สดและคลังสินค้า นอกจากนี้ ยังมีสิ่งอำนวยความสะดวกทางการแพทย์สำหรับคนงานในท่าเรือตามสิทธิแรงงาน โดยตลอดระยะเวลา 25 ปีที่ผ่านมาคนงานท่าเรือเป็นตัวแทนจากสหภาพแรงงานในการนัดหยุดงาน

Study Visit in Ghana

(2-5 August 2014)

A Guideline and Regulation on Doing Business and Investment in the Republic of Ghana

1. Ghana Free Zones Board (GFZB)

Discussion Summary

- Ghana aims to be West Africa's manufacturing export processing hub with an emphasis on value added products. The government provides monetary and non-monetary incentives for export processing since export earnings are particularly important for their positive effect on the nation balance of payments.
- Investors have the choice of locating with other companies in one of the Export Processing Zones (EPZ or Enclaves) or as a single enterprise outside Tema. The Enclaves include Tema Export Processing Zone near Tema Port and the capital Accra, Sharma Land Bank in the Western Region where oil and gas activities are located, Sekondi Export Processing Zone between Sekondi and Tekoradi seaport, and Ashanti Technology Park in Ashanti region with necessary infrastructure and utilities such as water and energy. Alternatively the whole of Ghana is accessible as the EPZ status can be designated to the manufacturing plant at any location inside the country. The location depends on proximity to raw materials, e.g. for wood processing since natural resource is situated throughout the country, or nearby local employment. The condition to qualify for a license is that the company has to export more than 70% of the processed products.
- Ghana Free Zones Board operates as a one-stop service center for licensing, obtaining permits, necessary facilities and infrastructure, and post-licensing monitoring and monthly inspection. Prior to applying for a free zone status, investors need to register a company in Ghana and obtain Certificates of Incorporation and Commencement of Business (through Ghana Investment Promotion Center – GIPC), enter the process of acquiring land or lease, transfer initial funding for investment, and obtain the Environmental



Protection Agency Permit (where applicable). The licensing process takes around 28 working days. Once licensed and initial or renewal fee is paid, investors receive monetary incentives such as 100% exemption on direct and indirect duties and levies on all imports for production and exports from free zones, 100% income tax exemption for 10 years and a tax ceiling of 8% thereafter, and withholding tax exemption on dividends from free zone investment. There are no import licensing requirements and minimal customs formalities. Full ownership of a free zone enterprise is possible without any restriction on repatriation of dividends or net profits. Free Zone investors are permitted to operate foreign currency accounts with banks in Ghana. The investment is guaranteed against nationalization and expropriation. If the company cannot satisfy the minimum 70% export requirement for a free zone status, other investment incentives are available through the GIPC.

- There are 4 main commercial aspects or main sectors of operation for the free zone: 1) Manufacturing activities; 2) Commercial warehousing e.g. as a hub for fishery/fishmeal products or food/rice packaging (break the bulk) importing through Tema or Tekoradi seaports and exports to other landlocked countries in the region; 3) Service activities based on ICT, data processing and other intangible service activities e.g. data processing center for US firms; and 4) Developer e.g. industrial estate development by taking land through an agreement with the Free Zones Board and developing leased land to rent out factories. Land lease duration is 50 years with another 49 years renewal and automatic renewal thereafter. The board will help the developer market the place to potential companies. Machinery and building materials can be imported duty free. The Free Zones Board owns some land in the oil rich Western Region where Shama EPZ is located. It also has land in the Tema region but most lands are already leased out to developers. Investors prefer to use Ghana as a production base and export to Nigeria. The government and the board provide offsite infrastructure and the developers can utilize them for onsite services.
- There are 256 companies currently operating with the Free Zones Board (see full list given) most of which are food processors. A resident custom officer is assigned to each company that is a regular exporter in order to determine what comes in and out and how much of the products is sold domestically to the local market. The custom officer, whose service is paid for by the government, goes to the warehouse with the investor, inspect the products and accompany the goods to the location. Free zone companies are given a



fast lane and special facilities at the port to bypass normal inspection procedure.

- The investor signed an MOU letter agreeing to the 70% minimum export requirement condition on the principle that goods will not be dump into Ghana and compete with local companies. An environmental impact assessment is needed for activities that may affect the environments. Initial money transfer to Ghana for setting up the business can be in the form of Letter of Credit (LOC) or as a payment for equipment and machinery imports. There is no specific minimum amount of investment for a project. Investors have to pay initial (USD 3,000-10,000) and renewal (USD 2,500-5,000) fees at different rates according to the project activity with progressively higher fees for manufacturing, service, developer and commercial activities (highest fees), respectively. The license is based on a specific project so that different types of goods can be sold using a commercial license but if a company would like to expand its operation and manufacture products also, a new project application is needed. Likewise, the ownership of the company can be fully foreign owned or joint-investment or partnership with a local company, but if it is sold to a different owner, the company has to go back to the registration office and notify the Free Zones Board in order to amend the project's record and confirms that the objective and operations of the project has not been changed. Resident permits are processed at the free zones for skilled foreign professionals and visas on arrival can be arranged under the Free Zone project.
- For example, a canned fish factory operated as a free zone company is treated as if it is an offshore company and can bring in all the raw materials including cans, labels and packaging duty free. For the 30% or less of total products produced that are sold domestically, a sale tax is paid on the finished goods. The incentives are provided across sectors on the basis that the project provides value addition, is environmentally friendly and the products are exportable. Investors have come up with innovative use of local raw materials such as spices, jatropha and palm oil seeds to create export products. Rice milling and/or packaging, garment patching from textile cuttings, assembly of electronic products are considered value addition. The Free Zone board can also cooperate on investment promotion activities and showcase of products.

2. Ghana National Chamber of Commerce and Industry

Discussion Summary

- The Chamber has previous contact with Thai exporters who have been exporting to Ghana and some of the members also import rice from Thailand. Ghanaians consume a lot of Thai rice even though rice imports put a lot of pressure on Ghana foreign exchange. Future cooperation with Thai investors can be built on investment in local rice production and processing, including technical assistance that also help to create employment.
- The Chamber has around 4,000 members with annual subscription and provides a wide range of service including inbound and outbound missions and a platform for member companies to meet investors. The chamber will send out information across to the members that Thai investors are interested in certain sectors such as agro processing and link up interested members to the investors. The Chamber also organizes trade fairs and country visits. For example, the Chamber is helping to organize a mission of Chinese investors coming to Ghana this October. The Chamber also has relationships with many European and American companies. More current businesses are directed towards Asian countries such as China and India across various industries. Investors from Thailand can similarly organize a mission to Ghana in order to showcase their expertise and potential business investment that they would like to make. Another Chamber's role is advocacy of private sector rights to the government so that the private sector continues to drive the economy forward. The Chamber has the largest influence on business decision in Ghana and continues to work with the government to further the private sector's position.
- For joint venture or partnership, the Chamber can help giving investors information on the business status of the members and do the due diligence but may need to make further enquiries if the company is outside the Chamber. There is no restriction on joint venture for which the Ghana Investment Promotion Center (GIPC) can help with the required procedure. Investor should consult with all the stakeholders including the GIPC. Ghana has 10 regions with their own ministers and deputies who are appointed by the president. Then there are districts and their chiefs. The Chamber currently has branches in 7 regions. Legally, the investors should inform the respective regional government on their investment presence so that they



can provide appropriate assistance. Land ownership may belong to people in the region through district chiefs. Therefore investors should consult district chiefs together with the regional minister even when there is assistance to obtain land at the national level. GIPC can help introduce investors to the relevant stakeholders.

- For food processing, some foreign firms have their presence in Ghana as well as few local firms. The difficulty with agriculture in Ghana has been over supply of raw agricultural produce, much of which goes into waste. The focus of the government and the Chamber is on value addition in food processing. For fruit drinks, a Chamber's member, Blue Skies Holdings Ltd. is a locally owned company with British partner, producing for both local and foreign markets. However there are still many opportunities for Thai investors to bring in the expertise and utilize local raw materials and labor available to process the fruits such as mangoes, pineapples and oranges which are abundant in the country in addition to cashews. Land is also available for large scale agriculture to make the products competitive. Alternatively a factory can be set up near where the raw materials are in the country, or near the border with a country where a particular crop is produced. Value addition through food processing can help Ghana, the region and Thailand to develop our economies together.
- The country current difficulty with the economy and exchange rate depreciation should be temporary. To depart from the current overreliance on primary export commodities, business investment from value addition will therefore be a great help to the Ghana's economy. The interest rate in Ghana has been relatively high so partnership with foreign investors will help to relief funding cost of local businesses. Apart from the current macroeconomic difficulty which should be temporary, Ghana has a good environment for long term investment since it is one of the most peaceful democratic countries in the West African region. Many foreign companies are using Ghana as a hub to reach out to the rest of the region. The return on investment is relatively high at around 25-35% on average. The cost of labor is comparatively on the lower side and reasonable in terms of cost and quality. Both skilled and unskilled labors are available for example to work on the farm and managing the farm to produce raw material for food processing. Ghana provides many incentives through the Free Zones board for export-oriented investments or other incentives through GIPC if more than 30% of the products are to be sold domestically. The Chamber as part of its advocacy role representing private sector stakeholders, taking their issues on board and voicing their concerns, is also contributing towards conducive investment environment. For example, the Chamber helped resolve issue between the Blue Skies company and farm



producers in order to source the right kind of pineapples by growing a new variety for its new product line.

- Infrastructure and utilities are available in the free zones. Some free zones are still to be developed. Foreign investors from countries such as Thailand are encouraged to develop an industrial zone since lands in many areas are still available. For example, the Chamber is currently promoting a free zone with Turkish companies to create a large industrial manufacturing zone. There may be some difficulty with the supply of electricity and water outside the free zones but relatively better than in Nigeria, for example. The Chamber can help resolve any issue that may arise together with the Ministry of Trade.
- In tourism, there has been a lack of development of tourist sites in need of investment. Most hotel development occurs in Accra. Ghana Tourist Board at the Ministry of Tourism can provide information on potential areas for investment. Destinations such as Cape coast castle, Elmina castle and beach sites are still waiting to be developed.

3. Thai Trade Center (Ghana)

Discussion Summary

- Thai companies with businesses in Ghana include rice traders such as Riceland, ThaiFarm (including Tapioca), Rungphanom and Nakorn Luang. Some companies (Riceland and ThaiFarm) have also established rice milling operations in the country but many have recently scaled down their presence and opened a representative office instead. Other firms which are currently negotiation investments in Ghana include Thai Union Frozen (TUF for canned tuna) and Pioneer. Major export items from Thailand to Ghana are rice, plastic pellets and sugar. Large companies in the petrochemical industry such as Indorama also have their presence. Ghana recently discovered oil and has set up oil refinery facilities for production since 2010.
- Ghana is a relatively more stable country politically with a more attentive workforce than other West African countries and at a similar level to Senegal. Middle aged professionals people who came back from overseas helped provide a sound foundation for the country. There is still a lack of technical workforce with vocational training e.g. for operating machines or working as a foreman however. Ghana's road infrastructure will be well connected to other countries in the region by the ECOWAS (The Economic Community of West African States) road network along the coastline. It currently takes



around four hour drive from Nigeria through Benin and Togo. Funding for the construction of the road network comes from ECOWAS development program for trade facilitation, and Chinese construction companies have won the concessions for the road construction with further route to Ivory Coast. For air transportation, the flight time from Lagos is around forty minutes.

- Potential sectors for trade and investment include agricultural machinery which is still small in volume, canned seafood (sardine in brine). West African countries implemented policies to promote local production of rice by raising tariffs on rice, fertilizers and agricultural machinery and raw materials. Lower tariffs can be applied to rice imports on the condition that they will lead to further business along the supply chain. To increase domestic rice production, agriculture machinery will be used to replace labor. Countries like Indonesia and China therefore compete in this market segment on any machinery from ploughing tractors, water pumps, to rice mills. There are some Thai businesses which expressed interest to find partner in Nigeria and Ghana.
- Local rice production is still far below domestic demand however. Nigeria, for example, can produce 3 million tons of rice whilst local demand reaches 6 million tons. The government had to reduce the import tariff on rice since the remaining 3 million tons shortfall were being transported/smuggled through Benin and Cameroon without any tax revenue. Import licensing was also imposed so that the importer pays 30% if there is corresponding investment in the rice supply chain from production to milling within the country whereas a pure trader faces a higher charge of 70% so that the overall tariff on rice become 113%. Import tariff on rice for Ghana is around 40-60%. Part of the imported rice are re-exported to other landlocked countries. Local rice production is of long grain variety without fragrance but sold at lower prices since the milling process is not as developed resulting in broken rice which has to be sold in mix. Ghanaians consume white rice whereas Nigerians also consume parboiled rice and some fragrance Hom Mali rice. Rice production area in Ghana is in a plain below the Akosombo dam at Lake Volta about 2 hour drive from Accra. Two Thai companies have rice mills over there are Riceland and Thai Farm. India rice traders also have their presence.
- For agricultural machinery, Ghana still has to import machinery from China for example. Even though it is rich in metal ore, Ghana does not have the industrial capacity to manufacture steel. Many other products are also imported from South Africa which has more established industrial base. Activities in which the government would like to attract investment are food processing due to its emphasis on food security. Like Nigeria, Ghana has many Palm plantations and factories to produce refined palm oil for basic consumption. Most processed products in supermarkets are imported brands, however.



- Minimum wage is not too high at around 5-6 cede per hour and average wage for office workers starts at around USD 300 per month. Lack of skilled labor is a major problem. For example, a large Korean company, Cosmo Seafoods Co. Ltd., investing in processed/canned fishery products has difficulty finding workers. Inflation is high at 15%. Price of utilities e.g. water is not too high but there are problems with non-availability or shortage. Red tape in many agencies is the main obstacles faced by investors and remains a major concern for business operations. The situation may improve as the government implements structural reforms towards efficiency enhancement in order to control public spending. Current VAT rate is 15% on top of national health insurance of 2.5% making an overall rate of 17.5%.
- Intra-ECOWAS trade is expected to grow but local content requirement may hinder industrial development as businesses have difficulty sourcing intermediate products e.g. processed/rolled steel from within the region.
- The furniture market is competitive, particularly in the relatively larger middle-to-lower income segment where Chinese products offer value for money. The market for higher income segment is smaller and requires high quality workforce.
- Processed food industry is attractive. Tomatoes, for example, can be grown in fertile land north of the country and processed as ketchup. For fruit juice, possibilities may be limited by the variety and volume of production available. Ghana grows a lot of mangoes and pineapples but the tastes may not be as sweet.
- There are many mining activities by Chinese companies in Ghana coming together with the Chinese government. Ghana is also traditional cotton producing country with local knowledge in textile production. Transportation cost to Thailand can be significant. A dry container costs around USD 2,700 and shipping time is around 27 days.
- Ghana has a good potential for chilled/frozen facilities with a certain level of capacity available at seaports. Tema port has good facilities and more room available compared to Lagos where there are more traffic but become increasingly congested.
- International hotel chains such as holiday inns have invested in Ghana but the market size may be more limited in comparison with East African countries such as Kenya or Tanzania.



4. The Ghana Investment Promotion: GIPC

Discussion Summary

- The investment facilitation role of GIPC has been expanded recently to cover all sectors of the economy including mining, and oil and gas with the establishment of a new GIPC Act, 2013 (Act 865). GIPC provides a dedicated personal consultant with monitoring division and aftercare services including follow up with relevant institutions.
- Potential sectors for investment include:
 - Energy, where the current electricity penetration rate is 74% compared with the government's target to provide 100% coverage for the whole country by 2020. The production capacity has to increase from over 2,000 MW currently to 5,000 MW accordingly. There are opportunities to provide alternative sources of energy such as solar and wind energy along the country's 368 km coastline through IPPs (Independent Power Producing Agreements) in addition to thermal energy. Investments are also needed for electricity transmission and related infrastructure. The recent oil and gas discovery also requires investment in gas turbine gas tank farms for storage purposes. One of the five discovered oil fields would require an estimated USD 10-16 billion investment over a decade including related supporting services such as restaurants, catering, logistics, equipment supplies, security, telecommunication, weather forecasting, construction, installation and maintenance of offshore structure, pipeline manufacturing from welded steel, office accommodation, and financial services;
 - Infrastructure investment on roads, rails, ports and property development. The government has a plan of Build-Operate and Transfer (BOT) concession for the Eastern Corridor Road from Accra to the Northern region which should reduce travel time from the current 9 hours by half to 4.5 hours. A feasibility study should be submitted to the Ministry of Transport for competitive bidding. Railways development to expand investment to other regions outside the greater Accra area where 82% of FDI is currently concentrated. Ports development including in Tema and Takoradi through Public Private Partnership (PPP) contracts. Property development for 1.5 million residential units including affordable housing projects which are left 64% completed by the government. The government can arrange to get land for investors to develop a township in the Central region and offices and



- accommodation spaces in the Western region to make room for growing activities following oil discovery. There is also large demand for portable water which requires construction of factories and water treatment plant;
- Agriculture investment opportunities cover broad areas ranging from crop production, livestock raising, aquaculture to agro-processing where the government's current priority is to produce for local market before exporting, particularly aquaculture with growing domestic fish consumption. Grain crops include rice, sorghum, maize and soybean. A high yield variety of Sorghum, for example, is used by the beer industry (Guinness Ghana Breweries Limited) to replace barley in production. Local supply of grains is still inadequate to supply the baby feed industry and Ghana is currently importing cow peas from Senegal and Sierra Leon for baby feeds. Cassava production in Ghana is currently run by a quasi-government company based on a high yield variety of 36 metric tons per acre. The current production technology can produce up to starch. The factory is ISO certified and supplies the EU market. Potential value addition includes the use of raw material for producing paper, oils, biofuels and renewable energy. There is a large shortfall in poultry production for growing local consumption. The poultry industry is still developing necessary standards such as labeling and certification, technology and supporting services for exporting chicken and turkey meat to EU for example. In addition to the need of agriculture machinery and equipment, in terms of agricultural infrastructure, more irrigation facilities are needed as there are currently only 3 companies engaging in irrigation projects. A better irrigation system will support pineapple farms which are still rely mostly on rain, for example;
 - Tourism opportunities in hospitality services, entertainment, leisure sports information and souvenir shops, tourism transport and financial services. Tourism destination that are identified are forts and castles, and natural reserves such as waterfalls;
 - Manufacturing investment opportunities include pharmaceutical, food and agro processing, high value textile, sauce production, manufacturing of electrical and electronics products. There are strong regulations related to forestry and wood processing in protected areas;
 - Services industries include 1) technology services such as software, business solution, networking, processing and outsourcing, manufacturing, assembly and supply of computer and accessories, high-technology telecommunication equipment, telephony and back office operations, as well as science and technology parks and education supporting services; 2) Education where many private universities have been established during



the past 15 years to serve the growing demand for high quality tertiary education facilities. Related educational services also include the supply of books and stationary; 3) Financial services which are regulated by the Bank of Ghana. Mostly in investment banking instead of commercial banks. Local investor threshold of 10% for manufacturing, for example, makes it difficult for local banks to fund the local portion of a large USD 25-50 million investment. Micro finance is undergoing development. Other opportunities include saving and loans, mutual funds and trusts.

- Business registration with Registrar's General Department (Ministry of Justice and Attorney General) is required prior to registering the investment with GIPC to obtain GIPC certificate of investment promotion/tax incentives. Three types of foreign investments are available for registration: as a joint venture (where there is a USD 200,000 minimum amount of required foreign equity), as a wholly foreign company (100% foreign with minimum equity of USD 500,000), or as a general trading company (USD 1,000,000 minimum foreign equity). The minimum foreign equity can be in the form of manufacturing equipment, or local and foreign currency in a bank account to purchase land, for example. The GIPC can then issue a certificate of registration and employment quota (number of work permits depend on investment value). The investment registration application can also be submitted at GIPC regional offices to be forwarded and processed at headquarter in Accra. Certificate issuance process takes around 15 days but can be substantially longer if the project involves an environmental impact assessment. There are fees and costs associated with certificate registration and renewal (every 2 years). The duration and amount of tax holiday and locational incentives vary according to sectors and locations. Investment in tourism activities will be considered on a case-by-case basis. Investment with value above USD 15 million will receive a strategic investor status with special access and incentives.
- Majority of foreign investment in Ghana apart from the oil and mining sector (which was previously under the free zone administration) is in services and manufacturing. British companies are the biggest investor by value in 2012 and Chinese companies by the number of projects. GIPC can help investors find local partner and has a list of local companies in various investment sectors which are looking for foreign investments with management background and expertise.¹ For example, a local company producing animal feed has secured larger funding from a financier to fund additional production line for pellets in addition to the main feeds.

¹ Investment projects catalogue is available at the GIPC website <http://www.gipcghana.com/press-and-media/downloads/category/14-brochures.html?download=37:investment-projects-available-for-partnerships>



- For agriculture, 58% of the total amount of land in the country is available and currently around 20% of that is being utilized. Local rice production on commercial basis started in 1974 and received assistance from Germany to develop the land and irrigation. By 1994, long grain rice can be produced at good quality but there are still problems with management, transportation and land erosion. In particular, Ghana still needs assistance for conducting topographical reconstruction of land and water. There are irrigation sites in Temale north of the country and two more in the upper east region with 10,000 hectares of developed land. Unutilized canals have collapsed and have to be developed in order to expand the irrigation but enough water supplies are available from the dam. Government owned 25,000 acres of developed land in the south at the Dawhenya in greater Accra for which less than 10,000 acres have been utilized for a vegetable production project. The rest were given to village chiefs for community use but an investment project turned out to be infeasible due to failure to get approval from all people in the community. Thus it is preferable that investors contact GIPC which will help to do the due diligence. The World Bank and USAID are also helping to finance a USD 140 million 5-year project with 100,000 acres of land to develop agricultural value chains for smallholders farming cooperatives through PPP arrangements (Ghana Commercial Agriculture Project: GCAP which began in 2012). One of the implemented activities is grain production and warehousing of soybeans for the school meal program. The government's food security initiative also includes the production of maize, rice and soy cake for agro industry. For example, a US investor from Texas has utilized 75,000 hectares of land to produce animal feeds.
- Infrastructure projects include a USD 24.5 million construction of a diagnosis service facility within a teaching hospital through Public Private Partnership (PPP); a USD 20 million rehabilitation and expansion of the motorway to Tema, also through PPP, for which the revenue from toll payments will depend on the traffic flows; and a rehabilitation of the existing road network that are being used to transport manganese ore from the western Ashanti region to the Tema port and further to Accra.
- An interested investor should come up with 1) a sector profile for GIPC to help develop an investment proposal; and 2) an outline of investment ideas in order to conduct an economic feasibility study and make further adjustments accordingly e.g. PH value of the soil on available land needs to be verified for sugarcane production.

5. Ministry of Food and Agriculture-MOFA

Discussion Summary

- Potential investment in agriculture in Ghana consists of crops and livestock including fishery. There are potentially 14 million hectares of land available for agriculture but only half or around 7 million hectares are currently being used. The government has a policy of local production towards self-sufficiency. At present, Ghana's overall food production is self-sufficient but rice is about 60% self-sufficient and the government has a goal for rice cultivation so that local production can serve 100% of local demand. Potential crops for production include oil palm, rubber, coconut, and cashew among others. There are rivers and water bodies that can be tapped for irrigation with support from the government but the current states of infrastructure for road and irrigation are still in need of improvements. Apart from local consumption, crop production can serve 400 million people in the West African Sub-region. There are close to 300 million people who live in very dry regions that are in need of help due to food shortage.
- Several opportunities exist for horticulture where varieties of fruits and vegetables can be grown in irrigated sites. Tomatoes are grown in the upper east region, coastal area and Accra area. New variety of peppers and chilies are being developed by the Crop Research Institute (CRI) under the Council for Scientific and Industrial Research of Ghana (CSIR). Potential fruits with major production include pineapples and oranges which are grown in the eastern and central region.
- Large scale farming is encouraged but may be based on contract farming ("inclusive farming") for small farmers since 95% of landowners are small holders due to the family-hold land ownership system. For example, cassava farmers are small holders with overall production of 17 million tons, only 5 million tons of which are for local consumption and the remaining 12 million tons are used for industry. Commercial agriculture projects are responsive to market prices of commodities and farmers have to minimize costs of production to improve their margin. Investment in agricultural production and inputs support can be tax exempt. However there is a buffer stock system for food security purpose with a minimum guarantee price by the



government that should be viewed as the last point of transaction for farmers. The overall direction on how much crops should be produced or exported is outlined in the crop budget document prepared annually by the Ministry of Food and Agriculture. At present, livestock and poultry are 40% and 50-60% imported respectively. Fishery supply is still insufficient for domestic and industry purposes. There is an opportunity for production of red fish in Lake Volta and tuna is recently farmed in the continental shelf area. Oil palm plantation is an upcoming possibility as outlined in last year's African Palm Oil Congress in Cote d'Ivoire (Ivory Coast) and the government will provide help to investors in financing and negotiation.

- Investment possibility includes infrastructure development and mechanization for production, packaging and marketing. The existing infrastructure is still not adaptable for cold storage. The government is also interested in rice technology transfers for local production. There is also the need for investment in the irrigation system since the current system is mostly rain fed. Crop productivity has gone down so technology and infrastructure improvements are needed so that less land is committed for production. The current policy is to shift gradually from public administration in agriculture towards more private partnership involvement. The government provides a legal certainty framework to protect investment in agribusiness. The private sector plays the role of service providers to motivate farmers through a smallholder-sensitive investment (as advocated by Geoffrey Livingston and others, for example)

6. Ministry of Trade and Industry

Discussion Summary

- Ghana is currently facing short term economic challenges with the fiscal situation that are common for countries in their transformation from a lower-middle income country. Ghana is thus undergoing structural reforms but still growing annually at 7.1%.
- In the medium to long run, Ghana oil and gas discovery will help to develop its industrial base. Current production of oil reaches 100,000 barrels a day and will be doubled to 200,000 barrels on stream by 2016. Nevertheless, Ghana is still facing energy supply challenges with investment opportunities for independent power producer (IPP). For Ghana to be a manufacturing country, it will need around 5,000 MW of electricity for which current production capacity is only half of the amount. The electrical energy will come from hydroelectricity projects from the dam whose construction is completed by Chinese company, as well as IPPs in the Tema region. Ghana also needs its own gas pipeline to reduce its reliance on the West African gas pipeline from Nigeria. Problems with gas delivery will cause disruption to power generation and affect business production reducing revenue from production related tax such as corporate income tax.
- The government is likely to implement expenditure measures such as broadening of the tax base, reclaim tax exemption, earmarking a certain percentage of its oil revenue for Ghana Infrastructure Development Fund as seed capital for commercial and social investments, issuing infrastructure bonds in order to ease up pressure on the fiscal space arising from 1) its previous policy to increase the public sector wage bills which now take up 70% of the total tax revenue, in order to attract talents from moving to the private sector; and 2) price subsidies on utility and petroleum at pump that also represent a large expenditure item. As mentioned, market adjustments have been successful with energy but there are still problems with the provision of utility so the government needs to take care of its people. There is a possible IMF program initiated by the government since there will be high inflation pass through from the removal of utility subsidy and difficulty with the currency arising from the balance of payment problem. Majority



(around 90%) of industry and production companies are SMEs that may be affected as a result. Since the country is operating under British law and education system, has a significant employment base, and is a signatory to international arbitration, investors will be protected. As the economy is moving towards full recovery, there will thus be opportunities in the energy space since the pricing has become more attractive. Any transaction and partnership with the government such as raising financing need to pass through the cabinet and obtain parliamentary approval.

- For other commodities, Ghana is the world's second largest cocoa exporter after Ivory Coast and among the first ten for gold. Since the government's tax and non-tax revenues come from both domestic and external sources, the vulnerability of external income to commodity price movements also affects the country's balance of payment, the government's revenue, and the stability of the currency. These are short-term internal and external challenges but for the long term, the GIPC is overseeing the country's investments. The government also has the policy to increase export diversification for which investment opportunity involves greater addition of products derived from natural resource. This will require the introduction of manufacturing processes and a sustainable supply of energy is therefore critical. Ghana has large import bills for consumption and intermediate products including machinery and equipment, against smaller income from primary commodity exports, and therefore has a negative trade balance. The policy is to decide what to produce, using which process, for which market, first to Ghanaian population and then export out. The ministry of trade and industry also has policy initiatives for free zone program areas to produce for exports under the Free Zones board and SMEs development with the National Board for Small Scale Industries (NBSSI), GIPC and its regional offices which can help with program identification and land acquisition including related utilities. Land acquisition can be made from private organization, land banks and farmers' cooperatives. Private warehouses are available near Accra. For other areas outside the capital, the government can help put up the infrastructure. Key regulation is the requirement to conduct an Environmental Impact Assessment (EIA). A US company Cargill, for example, visited different parts of the country to identify potential site for its grain production and conduct the environment impact assessment. After identifying an area in Foso close to the harbor, the investor came with a



representative to GIPC to discuss the matter with a committee whose members include relevant agencies such as the Bank of Ghana, Ministry of Finance, Ministry of Trade and Industry, Ministry of Food and Agriculture, and the Environmental Protection Agency (EPA). Another private sector agency which provides investor service with members contributing towards the country industrial development is the Association of Ghana Industries (AGI).

- There are also opportunities in real estate housing and commercial building to provide infrastructure for the growing middle class. The growing capital market is also attractive since people put more money in banks, saving and loan, and microfinance institutions.
- For trade policy, the ministry is undertaking negotiation with the EU and ECOWAS on an Economic Partnership Agreement (EPA) for better terms than GSP without any quota restriction. The certificate of origin is processed by the Ghana Chamber of Commerce which is also represented in the GIPC committee. The value addition requirement is 35% of the product. The exports have to also satisfy requirements of Ghana Standards Authority and obtain FDA licenses for food items. Ghana will also benefit from the US-African Growth and Opportunity Act (AGOA) continuing reauthorization in sector such as garment and canned tuna.

7. Ghana Port and Harbour Authority (GPHA at Tema port)

Discussion Summary

- Ghana has two major ports in Tema and Takoradi serving as West Africa gateway to the world (EU, US, China and Asia) as well as entry points for other landlocked countries in the region such as Niger, Burkina Faso and Mali. Both ports are undertaking expansion projects due to increased activities and the recent oil and gas discovery. The Tema port's container traffic reached 841,989 TEUs in 2013.
- The GPHA, a self-financing state enterprise without any government guarantee, has been undergoing several changes to improve its physical infrastructure and efficiency, notably after the Port Reform in 2000 when the government started to seek private participation. The number of port employees was reduced by 60% and concessions were given to private sector companies such as Maersk to operate the container business, a PPP consortium to service the MPS Container, or a consortium led by SG Alcatel to provide the electronic system such as GPS and electronic custom seal. An e-port system which can identify ships and containers facilitates movements in and out of the port and controls overall customs and clearance process. All stevedoring belongs to local companies. Maersk controls 70% of the container terminal. There is a current bidding for a foreign logistics company as well as for one of the five inland container depots (ICDs) within 1-2 km of the port,
- Current mode of transportation from Tema port is by road (to Accra through the George W. Bush highway). Rail transportation to the center of Accra currently serves passenger traffic only. Tema port is facing infrastructure challenges due to substantially increased activities with the container traffic increased by eightfold since its first operation in 1968. The port is currently operating at 80% of its maximum capacity at 1 million TEUs this year in 2014. Over the next 14 years, the required capacity is expected to be more than 2 million TEUs by 2028 so a substantial expansion is needed. There is also problem with truck congestion around the port with constant movement in and out of the port. A short term solution is to build truck parking space outside the area.
- For the long term, there is a plan for a multimodal transport system since the capacity of the road network is limited. The roundabouts on the highway to the port will be replaced by flyovers. Alternative access roads to and from



the port as well as a railway network will be constructed in addition to an inland port facility. Currently, there is still no carriage connectivity from the port to the hinterland, and railways need to be developed to facilitate movement of goods to the landlocked countries (with current traffic of around 200,000 TEUs) since there is an excess load limit on road transportation. The existing road network extends 300 km north of the port. An inland facility in the hinterland will also be developed, possibly to Kumasi, a commercial town in the Ashanti region. The investment is structured as a self-financing non-government project funded through PPP. The transit trucks facility in Ashanti is financed by the World Bank.

- Tema Port expansion would require the purchase of many capital equipment and a significant investment in physical infrastructure to triple the size of the port including dredging to create more space to accommodate larger cargo and passenger cruise ships, contour terminal, RoRo terminal, and new food and fruit container and storage terminals. A medical facility will also be constructed to serve port workers, in response to labor right and community advocates. Port workers are represented by the labor union without any strike in the port for the past 25 years. Overall investment for the port expansion would cost around USD 2.2-2.5 billion.
- Cassavas are currently transported in sacks to be put in ship. Other agricultural goods being transported through Tema port includes cocoa, fish, raw and processed fruits and vegetables, canned and fresh tuna, Shea butter, chestnut and yam. There are also many imports from Brazil.
- The Takoradi port will also be transformed into an oil and gas service port with a EUR 197 million investment financed through bank loans (one half of the amount from China) in order to upgrade the currently limited oil pipes facility.



การสัมมนาระดมความคิดเห็น

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจสาธารณรัฐกานา



Forum on the

“Guidelines and Regulations on Doing Business and Investment Opportunities in the Republic of Kenya, Republic of Ghana, United Republic of Tanzania and the Republic of Peru”

By

The Office of the Board of Investment (BoI)

and

The Fiscal Policy Research Institute (FPRI)

under the auspices of Thailand’s Ministry of Finance

Wednesday, September 3, 2014

08:30 am-05:00 pm

Lotus Room, Queen Sirikit National Convention Center

- | | |
|--------------|---|
| 8.30 – 9.00 | Registration |
| 9.00 – 9.05 | Opening Remarks by Mr. Udom Wongviwatchai
Secretary General of The Office of the Board of Investment (BoI) |
| 9.05 – 10.00 | Presentation on “Research Project on A Guideline and Regulation on Doing Business and Investment in the Republic of Kenya, Republic of Ghana and the United Republic of Tanzania.”
By the Fiscal Policy Research Institute (FPRI) under the auspices of Thailand’s Ministry of Finance |



10.00 – 10.15 Comments by a representative from the Embassy of the Republic of Kenya

10.15 – 12.00 Discussion session on “Guidelines and Regulations on Doing Business and Investment Opportunity in the Republic of Kenya, Republic of Ghana and the United Republic of Tanzania”

Moderator

Dr. Pich Nitsmer

Director Fiscal Policy Research Institute Foundation, Thailand

Panelists

1. Ms. Diana Kiambuthi

Charge D’ Affaires

The Embassy of the Republic of Kenya in Thailand

2. Mr. Weerasak Wattanavarodom

Managing Director

PPI Company Limited

3. Mr. Tony S. Lovell

Assistant Vice President Africa Team

Charoen Pokphand Foods Public Company Limited

12.00 – 12.30 Q&A Session



อภิปราย “โอกาสและสู่ทางการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา และ สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย”

ดำเนินรายการโดย

ดร. พิชญ์ นิตยัสมอ

ที่ปรึกษา สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

ร่วมอภิปรายโดย

1. Ms. Diana Kiambuthi
Charge D’ Affaires
The Embassy of the Republic of Kenya in Thailand
2. Mr. Tony S. Lovell
Assistant Vice President Africa Team
Charoen Pokphand Foods Public Company Limited
3. คุณวีรศักดิ์ วัฒนวโรดม
Managing Director
PPI Company Limited

ดร. พิชญ์ นิตยัสมอ ได้เกริ่นนำถึงความสำคัญและโอกาสการลงทุนในสาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา และสหสาธารณรัฐแทนซาเนีย ว่าทวีปแอฟริกันับว่ามีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ แต่ยังคงขาดแคลนโครงสร้างพื้นฐาน สาธารณูปโภคและระบบพลังงาน สินค้าที่ประเทศแอฟริกันมีความต้องการ ได้แก่สินค้าที่ตอบสนองปัจจัยสี่ และเทคโนโลยี สำหรับลักษณะการลงทุนที่ต้องการคือ การลงทุนที่สร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่วัตถุดิบท้องถิ่น การผลิตเป็นไปเพื่อการบริโภคในประเทศและการส่งออก

ทั้งนี้ การส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมและสินค้าเกษตรบางชนิดจากแอฟริกาใต้สะฮารา (Sub-Saharan Africa) ไปยังสหรัฐอเมริกาสามารถทำได้โดยเสรี เนื่องจากได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับสหรัฐฯ ภายใต้ African Growth and Opportunity Act (AGOA) ขณะที่การส่งออกไปยังสหภาพยุโรป ก็ได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป (GSP) โดยปัจจุบันจีนก็ได้เข้าทำการลงทุนในหลายประเทศในทวีปแอฟริกา อย่างไรก็ตาม หลายประเทศในแอฟริกายังมีปัญหาภาพลักษณ์ด้านความมั่นคง และเสถียรภาพทางการเมืองที่เลวร้ายจากการนำเสนอโดยสื่อตะวันตก ซึ่งทำให้นักลงทุนต้องการพิจารณาก่อนตัดสินใจลงทุน โดยมีผู้ร่วมเสวนาบอกเล่าประสบการณ์ ดังนี้

1. **คุณวีรศักดิ์ วัฒนวโรดม** ทำธุรกิจเกี่ยวกับการค้าสีถนน (Road Marking Paint) ในประเทศแอฟริกาใต้ ได้บอกเล่าถึงประสบการณ์การลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้ ดังนี้
 - เริ่มทำการลงทุนโดยทำการส่งเครื่องจักรต่าง ๆ ทางเรือไปยังประเทศแอฟริกาใต้ อุปสรรคแรกคือ ค่าธรรมเนียมการออกของซึ่งเก็บในอัตราสูง นอกจากนี้ยังไม่สามารถ



รับสิทธิประโยชน์จากหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนจากประเทศแอฟริกาได้อีกด้วย ทั้งนี้ หากเปรียบเทียบสิทธิประโยชน์ระหว่างประเทศแอฟริกาได้กับประเทศเคนยาและ แทนซาเนียในปัจจุบัน พบว่า สิทธิประโยชน์ที่จะได้รับจากประเทศเคนยาและ แทนซาเนียดีกว่า

- ด้านแรงงานจะต้องมีประกันสังคม (UIF) ในอัตราร้อยละ 1 โดยสหภาพแรงงานค่อนข้างมีความแข็งแกร่ง บางครั้งจะมีการหยุดงานวันศุกร์ด้วย โดยแรงงานส่วนใหญ่มักยังไม่มีทักษะ จำเป็นต้องฝึกอบรม และต้องระวังปัญหาด้านแรงงานรับจ้างที่นายจ้างต้องการไล่ออกจากงาน
- ด้านการเงิน ไม่มีสมุดบัญชีเหมือนประเทศอื่นๆ การเปิด LC การแลกเปลี่ยนเงินตรา ระหว่างประเทศจะต้องมีผู้ที่สามารถทำธุรกรรมผ่านระบบคอมพิวเตอร์ได้
- ด้านการค้ากับเอกชนต้องระวังการโกงและการชำระหนี้ไม่ตรงเวลา

2. **Mr. Tony Lovell**, Assistant Vice President Africa Team, Charoen Pokphand Foods Public Company Limited ได้ให้ข้อมูลประสบการณ์การลงทุนในแทนซาเนีย ดังนี้

- ได้ทำวิจัยภาคสนามในประเทศแอฟริกันหลายประเทศ
- ภาพรวมของทวีปแอฟริกา แอฟริกาเป็นทวีปที่อุดมสมบูรณ์ และมีความน่าสนใจในการเข้าทำธุรกิจ อย่างไรก็ตาม การเข้าลงทุนอาจต้องเผชิญกับความยากลำบาก
- แอฟริกาประกอบไปด้วย 54 ประเทศ แบ่งออกเป็น 5 ภูมิภาค ได้แก่ แอฟริกาเหนือ แอฟริกาตะวันตก แอฟริกากลาง แอฟริกาตะวันออก และแอฟริกาใต้ ปัจจุบันมีประชากรรวมกว่า 1.1 พันล้านคน และมีแนวโน้มการเพิ่มจำนวนประชากรอย่างต่อเนื่อง โดยคาดการณ์ว่าใน 2015 ประชากรในทวีปแอฟริกันจะเพิ่มจำนวนเป็นสองเท่า หรือประมาณ 2.4 พันล้านคน โดยแอฟริกาค่อนข้างมีความหลากหลายในชนชาติ
- ปัจจุบัน บมจ.เครือเจริญโภคภัณฑ์อาหาร (หรือ CPF) ได้มีความสนใจลงทุนในแอฟริกาตะวันออก อันได้แก่ เติโอบีเย เคนยา แทนซาเนีย และโมซัมบิก และเข้าสำรวจในประเทศแอฟริกาตะวันออกอื่น ๆ
- CPF ก็มีความสนใจในการลงทุนในภูมิภาคอื่นๆ เช่นกัน แต่ยังรอเวลาที่เหมาะสมและความพร้อม รวมทั้งเหตุผลจากสภาพพื้นที่
- แอฟริกาเหนือมีสภาพอากาศที่ร้อนและแห้งแล้ง ดังนั้นจึงไม่เหมาะสมที่จะทำการเพาะปลูกพืชพันธุ์ต่างๆ เนื่องจากมีความเสี่ยงด้านห่วงโซ่อุปทาน แอฟริกาตะวันตกมีที่ตั้งที่ใกล้กับประเทศบราซิลจึงมีเอื้ออำนวยต่อการค้า อย่างไรก็ตาม ยังเผชิญกับปัญหาการตัดราคา และการลักลอบการค้าผิดกฎหมายทำให้เกิดความเสียหายเปรียบ เช่น ผลิตภัณฑ์เนื้อไก่ที่ไม่สามารถแข่งขันกับบราซิลได้แอฟริกากลางเป็นภูมิภาคที่ไม่มีพื้นที่ติดทะเล และมีจำนวนประชากรน้อยและมีปัญหาความยากจนและความมั่นคง จึงค่อนข้างมีเสี่ยงในการลงทุนสูง แอฟริกาใต้จัดว่ามีความเจริญก้าวหน้าทางเศรษฐกิจมากที่สุด

- CPF ได้ดำเนินการลงทุนในธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ และอุตสาหกรรมปศุสัตว์แบบครบวงจรที่แทนซาเนีย โดยจากการสำรวจพบว่าราคาของเนื้อไก่ในแทนซาเนียสูงกว่าไทยถึงหนึ่งเท่าตัว
 - ในประเทศแทนซาเนีย การลงทุนในเขตส่งเสริมอุตสาหกรรมมีลักษณะเป็น One-stop service อย่างไรก็ตาม นักลงทุนยังมีความจำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเองด้านอื่น ๆ เช่น แรงงาน ข้อกำหนดต่างๆ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม เนื่องจากประเทศแอฟริกาอย่างแทนซาเนียและเคนยา มีกฎหมายด้านสิ่งแวดล้อมที่เคร่งครัด ตลอดจนควรมีนายประจำบริษัทเพื่อความสะดวกในการเจรตกลงกับหน่วยงาน เช่น หน่วยงาน Tanzania Investment Center (TIC) และเจ้าหน้าที่ที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้อย่างคล่องแคล่ว
 - ด้านโอกาสและความเสี่ยงจากการลงทุน/ทำธุรกิจในแทนซาเนีย พบว่า แทนซาเนียมีจำนวนประชากร 45 ล้านคน และมีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์ อัตราการเติบโตอยู่ที่ 7% และมีและตลาดใหม่ๆ มากมาย สัดส่วนการลงทุนของเอกชนอยู่ที่ 14-18% ของ GDP ปัจจุบันมีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการก่อสร้างและระบบโทรคมนาคมด้านเกษตรกรรมมีสัดส่วน 6% ของ GDP และ 24% ของการส่งออก ปัจจุบันมีการการปฏิรูปภาคเกษตร Kilimo Kwanza ซึ่งเป็นนโยบายขับเคลื่อนภาคเกษตรกรรมของประเทศจึงเป็นโอกาสในการลงทุนภาคเกษตรที่ดี
 - ประเด็นการการถือครองที่ดิน นักลงทุนสามารถเช่าหรือซื้อที่ดินสามารถขอข้อมูลได้จาก TIC โดยราคาที่ดินแตกต่างกันตามที่ตั้งของเมือง
3. Ms. Diana Kiambuthi, Charge D’Affaires, The Embassy of the Republic of Kenya in Thailand ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับการค้า/การลงทุนในสาธารณรัฐเคนยา ดังนี้
- ผู้คนส่วนใหญ่ส่วนใหญ่มีมุมมองทวีปแอฟริกาเป็นเสมือนประเทศ ๆ หนึ่ง ดังนั้นข้อเสนอแนะคือ การศึกษาประเทศที่สนใจรายประเทศ เนื่องจากมีข้อกำหนดหรือสิทธิประโยชน์แตกต่างกัน
 - สิ่งท้าทายหนึ่งสำหรับธุรกิจคือ การจัดการห่วงโซ่อุปทานและการผลิต
 - ทางสถานทูตและหน่วยส่งเสริมการลงทุนได้ให้ความช่วยเหลือในการจัดกลุ่มธุรกิจท้องถิ่นและนักลงทุน เพื่ออำนวยความสะดวกในการเจรจาดำเนินธุรกิจร่วมกัน เนื่องจากการลงทุนจำเป็นต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก
 - นอกจากนี้ การรวมกลุ่มกันจะเป็นหนทางหนึ่งที่จะช่วยให้เกิดความประหยัดจากขนาดการผลิตได้
 - สำหรับปัญหาภัยคุกคามจากการก่อร้ายของกลุ่ม Al Shabaab เมื่อปลายปีที่ผ่านมา รัฐบาลได้ให้การดูแลอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ยังมีความร่วมมือกับประเทศแอฟริกันอื่น ๆ อีกด้วยโดยในปัจจุบันผลกระทบได้เริ่มบรรเทาลง



กล่าวเปิดการสัมมนา
โดยคุณอุดม วงศ์วิวัฒน์ไชย
เลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน



นำเสนอผลการศึกษา โดยคณะวิจัย สถาบันวิจัยนโยบาย
เศรษฐกิจการคลัง



อภิปราย “โอกาสและลู่ทางการลงทุน/การทำธุรกิจในสาธารณรัฐเคนยา สาธารณรัฐกานา
และสหสาธารณรัฐแทนซาเนีย”



