

โอกาสการลงทุนไทยในประเทศตลาดใหม่: สหรัฐอเมริกา เอธิโอเปีย อินเดีย แอฟริกาใต้ และแทนซาเนีย

ภายใต้โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจกลุ่มประเทศ
ตลาดใหม่ ได้แก่ สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย
สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย สหรัฐอเมริกา
และสาธารณรัฐอินเดีย

22 สิงหาคม 2560

ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

วัตถุประสงค์โครงการและแนวทางการดำเนินการ

ขอบเขตการดำเนินงาน

1



ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกของประเทศแอฟริกาใต้และแทนซาเนีย

- ศึกษาและรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับโอกาสและศักยภาพในการลงทุนในแต่ละประเทศ
- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลโดยจัดกิจกรรม (Fact Finding) เพื่อสำรวจพื้นที่/อุตสาหกรรมที่นักลงทุนไทยมีศักยภาพในการลงทุนในรายสาขาอุตสาหกรรมอย่างน้อย 2 สาขา ในแต่ละประเทศ
- ปรับปรุงข้อมูลพื้นฐานของแต่ละประเทศ
- จัดทำรายงานผลการศึกษา ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์และรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

2



ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลโอกาสและการลงทุนของประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ เอธิโอเปีย และอินเดีย

- ศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับโอกาสและศักยภาพในการลงทุนของประเทศเป้าหมาย
- ศึกษาและรวบรวมข้อมูลโดยจัดกิจกรรม (Fact Finding)
- จัดทำรายงานผลการศึกษา ทั้งในรูปแบบสิ่งพิมพ์และรูปแบบข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์

3



จัดสัมมนาเพื่อประชาสัมพันธ์ผลการศึกษา

4



จัดทำสรุปข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจของประเทศเป้าหมาย

5



จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงานโครงการ และข้อเสนอแนะต่อสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

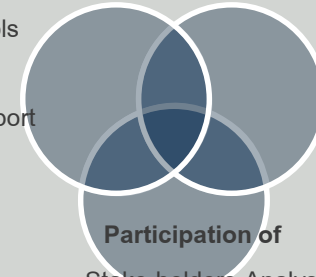
แนวทางการดำเนินงาน : เน้นการวิเคราะห์เชิงลึกและความเชี่ยวชาญด้านการสำรวจภาคสนาม

In-depth Analysis

- Appropriate Tools
- Data Evaluation
- Expertise in Report Write Up

Experience in Field Survey

- Efficient Management in Large-scale Project
- Quality Assurance
- Ability to Access Senior Management



Participation of

- Stake-holders Analysis
- Complete Coverage
- Various Formats as Appropriate

วัตถุประสงค์ของการประชุมครั้งนี้

- นำเสนอผลการศึกษาข้อมูลโอกาสและการลงทุน และผลการเดินทางเพื่อศึกษาข้อมูลเชิงลึก (Fact-Finding Mission) ของประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ เอธิโอเปีย และอินเดีย
- นำเสนอผลการศึกษาเบื้องต้น ของประเทศแอฟริกาใต้ และแทนซาเนีย
- นำเสนอการสรุปข่าวสารด้านการลงทุนของประเทศตลาดใหม่
- นำเสนอรูปแบบการจัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษา

กรอบแนวคิดการศึกษา

การศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลภาพรวมและข้อมูลเชิงลึกของประเทศเป้าหมาย

การเดินทางไปศึกษารวบรวมข้อมูลเชิงลึก (Fact Finding) ในประเทศเป้าหมาย

การวิเคราะห์โอกาสและเส้นทางลงทุนของภาครัฐกิจไทยในประเทศเป้าหมาย

การจัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษา และการจัดทำสรุปข่าวสารการลงทุนของประเทศเป้าหมาย

BOI นำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการจัดทำนโยบายส่งเสริมการลงทุนของไทย

- ศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม การค้า และการลงทุนของประเทศเป้าหมาย
- ศึกษา รวบรวม และวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกด้านนโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบ มาตรฐาน ขั้นตอน/กระบวนการ และสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับด้านการลงทุน อันรวมถึงต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ และปัญหาและอุปสรรคในการเข้าไปลงทุนในประเทศเป้าหมาย

- เดินทางไปประเทศเป้าหมายเพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึกนอกเหนือจากการศึกษาในเมืองต้น
- พบปะ/สัมภาษณ์/จัดประชุมกับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในประเทศเป้าหมาย รวมถึงการทำการสำรวจพื้นที่/อุตสาหกรรมที่น่าสนใจในรายสาขาอุตสาหกรรมและ/หรือสิ่งอำนวยความสะดวกและโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ในประเทศเป้าหมาย

- วิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อน-โอกาส-อุปสรรค (SWOT Analysis) ของประเทศเป้าหมาย
- วิเคราะห์อุตสาหกรรมและพื้นที่ที่น่าสนใจ และ/หรือเป็นอุตสาหกรรม/พื้นที่ที่นักลงทุนไทยมีศักยภาพในการลงทุนในประเทศเป้าหมาย

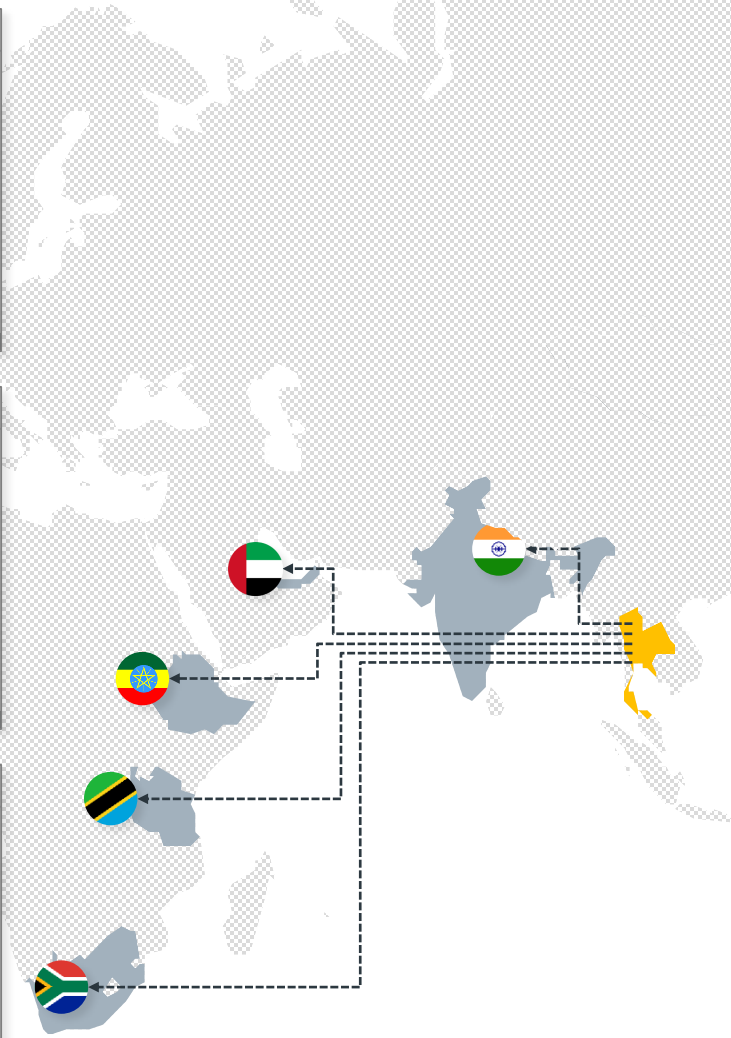
- จัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษา
- รับฟังความคิดเห็นข้อเสนอแนะจากผู้เข้าร่วมสัมมนา เพื่อนำไปประกอบการจัดทำข้อเสนอแนะเชิงนโยบายแก่ BOI
- จัดทำสรุปข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับความเคลื่อนไหวทางเศรษฐกิจของประเทศเป้าหมายที่มีผลต่อการลงทุน

- จัดทำรายงานสรุปผลการศึกษา และผลการดำเนินโครงการ รวมถึงข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย
- นำผลการศึกษา รวมถึงข้อมูลความคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากการจัดสัมมนามาใช้ประกอบการจัดทำนโยบายส่งเสริมการลงทุนของไทยในประเทศเป้าหมาย



ประเทศเป้าหมาย – สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ เอธิโอเปีย อินเดีย แอฟริกาใต้ และแทนซาเนีย

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย
- สาธารณรัฐอินเดีย
- สาธารณรัฐแอฟริกาใต้
- สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย



เป้าหมายของโครงการ: คัดเลือกอุตสาหกรรมเป้าหมายที่นักลงทุนในมีศักยภาพ และเดินทางไปศึกษาข้อมูลในพื้นที่จริง



- พลาสติก / เคมีภัณฑ์
- ก่อสร้าง และบริการที่เกี่ยวข้อง



- การเกษตร / เกษตรแปรรูป
- สิ่งทอ / เครื่องนุ่งห่ม



- ชิ้นส่วนยานยนต์
- อาหารแปรรูป



- การเกษตร / เกษตรแปรรูป
- เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ
- ชิ้นส่วนยานยนต์



- ประมงและการเลี้ยงสัตว์น้ำ
- พืชกรรมสวน

การคัดเลือกอุตสาหกรรมที่จะศึกษาวิเคราะห์เชิงลึก

วัตถุประสงค์
การลงทุน

- การเข้าไปแสวงหาตลาด
- การเข้าไปใช้ประโยชน์จากทรัพยากร
- การเข้าไปใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์/ ทรัพยากรที่ไม่สามารถเปลี่ยนมือได้

ปัจจัยด้านปริมาณ

ปัจจัยด้านคุณภาพ

- อุตสาหกรรมของไทยที่มีศักยภาพสูง
- ปริมาณการค้าของประเทศเป้าหมาย
- ทรัพยากรที่โดดเด่นของประเทศเป้าหมาย
- ขนาดตลาดในประเทศเป้าหมาย
- ต้นทุนการผลิตในประเทศเป้าหมาย
- ระดับการแข่งขันในประเทศเป้าหมาย

- Investment Footprint ในประเทศเป้าหมาย
- โอกาสการส่งออกของประเทศเป้าหมาย
- นโยบายการลงทุนของประเทศเป้าหมาย
- อุปสรรคการลงทุนในประเทศเป้าหมาย
- โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก
- แนวโน้มการลงทุนและทิศทางอุตสาหกรรมโลก

การศึกษาค้นคว้าเชิงลึกในพื้นที่จริง (Fact-Finding Mission)



ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

การเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



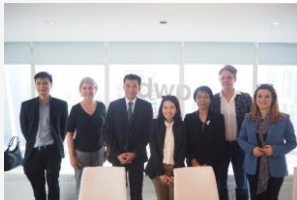
Royal Thai Embassy in Abu Dhabi



Jebel Ali Free Zone Authority (JAFZA)



Design Worldwide Partnership (DWP)



Dubai FDI



สำนักงานฯ และคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ในช่วงวันที่ 25 – 29 มีนาคม 2560



- ก่อสร้างและบริการที่เกี่ยวข้อง
- พลาสติก

อุตสาหกรรมเป้าหมาย



- อาบูดาบี
- ดูไบ

พื้นที่เป้าหมาย



โอกาสการลงทุนไทย / ปัจจัยส่งเสริมการลงทุน

อุตสาหกรรมที่นักลงทุนไทยมีโอกาสเข้าไปลงทุนและประกอบธุรกิจในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ได้แก่ อุตสาหกรรมการก่อสร้างและบริการที่เกี่ยวข้อง และอุตสาหกรรมพลาสติก โดยธุรกิจที่น่าสนใจ ได้แก่ การออกแบบอาคาร การรับเหมาก่อสร้าง การตกแต่งอาคาร การบำรุงรักษาอาคาร การจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง และการผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากพลาสติก โดยใช้ประโยชน์จากความเป็นศูนย์กลางด้านธุรกิจ การคมนาคม และการท่องเที่ยวของภูมิภาคตะวันออกกลาง อันนำมาซึ่งผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อมหาศาล



ปัญหาและอุปสรรค

- ต้นทุนในการประกอบธุรกิจค่อนข้างสูง – สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงาน ค่าเช่าที่ดิน ค่าครองชีพ และค่าธรรมเนียมต่างๆ ค่อนข้างสูง
- มีการแข่งขันค่อนข้างสูง – ปัจจุบันมีบริษัทข้ามชาติหลายบริษัทเข้าไปลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ โดยเฉพาะในรัฐดูไบ
- ทรัพยากรธรรมชาติไม่หลากหลาย – ภูมิประเทศส่วนใหญ่เป็นทะเลทราย และทรัพยากรธรรมชาติหลักที่พบได้ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีเพียงน้ำมันดิบในรัฐอาบูดาบีเท่านั้น
- กฎระเบียบบางข้อเอื้อประโยชน์แก่คนท้องถิ่น – กฎระเบียบบางข้อยังให้ประโยชน์แก่ชาวเอมิเรตส์มากกว่าชาวต่างชาติ เช่น การกำหนดให้ชาวเอมิเรตส์ถือหุ้นในธุรกิจนอก Free Zone อย่างน้อยร้อยละ 51

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากการเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (UAE) ในช่วงวันที่ 25 – 29 มีนาคม 2560

โอกาสการลงทุนไทยในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



พื้นที่การลงทุน: ดูไบและอาบูดาบี

- ตำแหน่งที่ตั้งและความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐาน – สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ตั้งอยู่ในภูมิภาคที่เป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งทางน้ำและอากาศของโลก โดยเฉพาะรัฐดูไบ ซึ่งเป็นที่ตั้งของท่าเรือและท่าอากาศยานขนาดใหญ่ และมีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ที่เพียงพอพร้อม
- กำลังซื้อของผู้บริโภคในประเทศ – สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นประเทศที่มีรายได้ประชาชาติต่อหัว (GDP per Capita) สูงถึง 67,700 เหรียญสหรัฐ (สูงเป็นอันดับที่ 14 ของโลก) และมีนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจจากประเทศรายได้สูงเดินทางเข้ามาอีกเป็นจำนวนมากในแต่ละปี
- สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ - กฎระเบียบการทำธุรกิจในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีความก้าวหน้ากว่าประเทศอื่นๆ ในตะวันออกกลาง รวมถึงรัฐบาลยังมีนโยบายชัดเจนที่จะดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อกระจายแหล่งที่มาของรายได้นอกเหนือจากน้ำมัน
- ประชากรที่มีความหลากหลาย – ผู้ประกอบการสามารถเลือกสรรกำลังแรงงานทั้งกลุ่มที่มีทักษะสูงและต่ำได้ตามต้องการ รวมถึงสามารถเลือกเจาะตลาดผู้บริโภคที่มีความหลากหลาย
- ต้นทุนด้านภาษีต่ำ – สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ไม่เก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคล และมีภาษีอื่นๆ ในอัตราที่ต่ำกว่าประเทศอื่น



อุตสาหกรรมไทยที่มีโอกาสเข้าไปลงทุน



การผลิต

- เคมีภัณฑ์
- อัญมณีและเครื่องประดับ
- ประมงและประมงแปรรูป



- พลาสติกและผลิตภัณฑ์



- ก่อสร้างและโครงสร้างพื้นฐาน



- ปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ



บริการ

- ค่าปลีกและห้างสรรพสินค้า
- บริการสุขภาพ
- ท่องเที่ยว

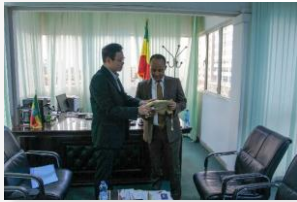


หมายเหตุ: แผนที่จาก Nations Online Project | ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

การเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในเอธิโอเปีย



Ethiopian Investment Commission (EIC)



Ministry of Industry



Industrial Parks Development Corporation (IPDC)



Bole Lemi Industrial Park



สำนักงานฯ และคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย ในช่วงวันที่ 29 มีนาคม – 2 เมษายน 2560



- สินค้าเกษตรแปรรูป
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม

อุตสาหกรรมเป้าหมาย



- กรุงแอดดิสอาบาบา

พื้นที่เป้าหมาย



โอกาสการลงทุนไทย / ปัจจัยส่งเสริมการลงทุน

อุตสาหกรรมที่นักลงทุนไทยมีโอกาสเข้าไปลงทุนและประกอบธุรกิจในเอธิโอเปียได้แก่ อุตสาหกรรมสินค้าเกษตรแปรรูป และอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม โดยประเภทธุรกิจที่น่าสนใจ ได้แก่ การเพาะปลูกและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร เช่น กาแฟ พืชน้ำมัน ธัญพืช ถั่ว ฝ้าย ฯลฯ การปั่นด้าย การถักหรือทอผ้าฝ้าย และการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยใช้ประโยชน์จากทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน และสิทธิประโยชน์ต่างๆ ที่ได้รับจากรัฐบาลเอธิโอเปีย



ปัญหาและอุปสรรค

- การขนส่งสินค้าทางทะเลทำได้ยาก – เอธิโอเปียเป็นประเทศที่ไม่มีอาณาเขตติดทะเล ทำให้การขนส่งสินค้าทางทะเลต้องทำผ่านท่าเรือของประเทศอื่นๆ เช่น จิบูตี
- โครงสร้างพื้นฐานยังอยู่ระหว่างการพัฒนา – เส้นทางขนส่งทางถนนและทางรางหลายเส้นยังคงอยู่ระหว่างการก่อสร้าง
- เสถียรภาพทางการเงินและอัตราแลกเปลี่ยนที่ไม่ดีนัก – เอธิโอเปียมีอัตราเงินเฟ้อที่ค่อนข้างสูง รวมถึงยังมีการขาดดุลการค้ามาเป็นเวลานานและมีแนวโน้มจะขยายตัวขึ้นเรื่อยๆ ทำให้ค่าเงินเบอร์มีแนวโน้มอ่อนค่าลงอย่างต่อเนื่อง
- การแทรกแซงกลไกตลาดของภาครัฐค่อนข้างมาก – บทบาทของภาคเอกชนในตลาดยังคงมีอยู่ค่อนข้างจำกัด และรัฐบาลยังคงมีมาตรการการแทรกแซงราคาสินค้าต่างๆ ค่อนข้างมาก

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากการเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย ในช่วงวันที่ 29 มีนาคม – 2 เมษายน 2560

โอกาสการลงทุนไทยในเอธิโอเปีย



พื้นที่ที่น่าสนใจในการลงทุน

- รัฐ **Oromia** มีประชากรมากที่สุดในประเทศ มีอาณาเขตล้อมรอบเมืองแอดดิสอาบาบา (Addis Ababa) ซึ่งเป็นเมืองหลวงของประเทศ พื้นที่นี้เหมาะแก่การเพาะปลูก รวมไปถึงการประกอบธุรกิจเกษตรหรืออาหารแปรรูป
- รัฐ **Amhara** เป็นที่ตั้งของเขตอุตสาหกรรม Kombolcha ซึ่งอยู่บนจุดตัดของเส้นทางคมนาคมหลายสาย สะดวกต่อการขนส่งสินค้า และเหมาะต่อการลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม นอกจากนี้ พื้นที่ทางตะวันตกเฉียงใต้ยังสามารถทำกิจกรรมเหมาะแก่การเข้าไปลงทุนด้านการเพาะปลูกและอาหารแปรรูป
- รัฐ **SNNPR** มีพื้นที่ส่วนมากเป็นป่า มีภูมิประเทศเป็นที่ราบสูง เหมาะแก่การเพาะปลูกและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
- รัฐ **Tigray** อยู่ทางตอนเหนือสุดของประเทศ เป็นที่ตั้งของเขตอุตสาหกรรม Mekelle ซึ่งมีโรงงานผลิตสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มตั้งอยู่หลายแห่ง รวมถึงยังสามารถเพาะปลูกพืชที่เติบโตในภูมิภาคแห้งแล้งได้ เช่น งามา
- เขตปกครองพิเศษ **Dire Dawa** อยู่ทางฝั่งตะวันออกของประเทศ ใกล้กับท่าเรือ Djibouti มีการพัฒนาเขตอุตสาหกรรมเพื่อรองรับการลงทุนในอุตสาหกรรมหนัก

อุตสาหกรรมไทยที่มีโอกาสเข้าไปลงทุน

เกษตร

- เพาะปลูก
- เกษตรแปรรูปและอาหารแปรรูป
- ปศุสัตว์

การผลิต

- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
- ก่อสร้างและโครงสร้างพื้นฐาน

บริการ

- ขนส่งและโลจิสติกส์
- บริการสุขภาพ

หมายเหตุ: แผนที่จาก Nations Online Project | ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

การเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในอินเดีย



หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนในอินเดีย



Thai Summit Autoparts India Private Ltd.



C.P. Aquaculture (India) Private Limited



สำนักงานฯ และคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสาธารณรัฐอินเดีย ในช่วงวันที่ 24 – 28 เมษายน 2560



- อาหารแปรรูป
- ชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมเป้าหมาย



- เมืองเจนไน รัฐทมิฬนาฑู
- บริเวณทางตอนใต้ของอินเดีย

พื้นที่เป้าหมาย



โอกาสการลงทุนไทย / ปัจจัยส่งเสริมการลงทุน

- อาหารแปรรูป – ภาวะตลาด จำนวนประชากร พฤติกรรมของชาวอินเดียที่นิยมรับประทานอาหารสำเร็จรูป และการเติบโตของรายได้ประชากร
- ชิ้นส่วนยานยนต์ – โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์ ปัจจุบันอินเดียเป็นตลาดรถจักรยานยนต์อันดับหนึ่งของโลก
- สินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน – ปัจจุบันชาวอินเดียที่มักซื้อสินค้าผ่านร้านค้าปลีกมากกว่าในห้างสรรพสินค้า และมีแนวโน้มจะใช้งาน E-commerce มากยิ่งขึ้น



ปัญหาและอุปสรรค

- ความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับชุมชน คนในท้องถิ่น และผู้นำชุมชน
- โครงสร้างพื้นฐานและระบบสาธารณูปโภค – ระบบไฟฟ้าและประปายังไม่พร้อมรองรับภาคอุตสาหกรรมในบางพื้นที่
- กฎหมายและข้อจำกัดของภาครัฐ – กฎหมายของอินเดีย การคำนวณภาษีธุรกิจและภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา มีความซับซ้อน ประกอบกับการติดต่อและประสานงานกับภาครัฐมีความล่าช้า
- ประเด็นด้านแรงงานต่างชาติ – รัฐบาลอินเดียกำหนดให้แรงงานต่างชาติที่เข้ามาทำงานในอินเดียมีค่าแรงขั้นต่ำ 25,000 เหยียดสหรัฐต่อปี

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากการเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสาธารณรัฐอินเดีย ในช่วงวันที่ 24 – 28 เมษายน 2560



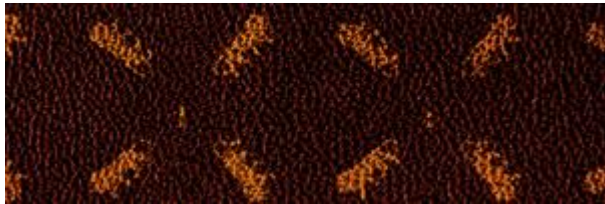
อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ



- ชาวอินเดียนิยมสวมใส่เครื่องประดับ + ตลาดขยายตัวจากกลุ่มคนรุ่นใหม่
- ผลิตภัณฑ์ไทยมีคุณภาพ มีชื่อเสียง เป็นที่ไว้วางใจ
- ชาวไทยและชาวอินเดีย ตลอดจนนักธุรกิจไทยซื้อสายอินเดียทำการค้าอัญมณีและเครื่องประดับกันมานาน
- ใช้ประเทศอินเดียเป็นแหล่งการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง



อุตสาหกรรมเครื่องเรือนและเครื่องตกแต่งบ้าน



- การขยายตัวของชนชั้นกลางที่ส่งผลต่อการขยายตัวของอุปสงค์ต่อสินค้าเครื่องเรือนและเฟอร์นิเจอร์
- ชาวอินเดียนิยมตกแต่งภายในบ้านเรือนอย่างหรูหรา เปลี่ยนเครื่องเรือนและของตกแต่งอยู่เสมอ ๆ ส่งผลให้อุปสงค์มีอย่างต่อเนื่อง



อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป



- ตลาดอินเดียมีขนาดใหญ่
- สำหรับตลาดระดับกลางถึงบน ในปัจจุบันพฤติกรรมผู้บริโภคชาวอินเดียได้เปลี่ยนแปลงตลาดของอาหารพร้อมรับประทานได้รับการยอมรับมากขึ้น
- สำหรับตลาดล่าง ส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ซึ่งต้องการเครื่องดื่มที่ให้พลังงานและความสดชื่นในการทำงาน



อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์



- แหล่งผลิตยานยนต์ชั้นนำของโลก
- รัฐบาลอินเดียสนับสนุนและตั้งคลัสเตอร์การผลิต
- พฤติกรรมของชาวอินเดียรุ่นใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายในการดำรงชีวิตมากขึ้น ทำให้ความต้องการยานพาหนะในอินเดียเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์และรถสามล้อ

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

การเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในแอฟริกาใต้



Department of Trade and Industry (DTI)



Richards Bay Industrial Development Zone (RBIDZ)



Trade and Investment Kwazulu-Natal (TIKZN)



Toyota South African Motors (TSAM)



สำนักงานฯ และคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสาธารณรัฐแอฟริกาใต้ในช่วงวันที่ 10 – 14 กรกฎาคม 2560



- เกษตรแปรรูป / อาหารแปรรูป
- ประมงแปรรูป
- ชิ้นส่วนยานยนต์

อุตสาหกรรมเป้าหมาย



พื้นที่เป้าหมาย

- โจฮันเนสเบิร์ก
- เดอร์บัน
- ริชาร์ดเบย์



โอกาสการลงทุนไทย / ปัจจัยส่งเสริมการลงทุน

- **ชิ้นส่วนยานยนต์** – อัตราแลกเปลี่ยนที่อ่อนค่าลงทำให้การนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์มีต้นทุนสูง บริษัทผู้ผลิตยานยนต์จึงหันมาใช้ชิ้นส่วนที่ผลิตในประเทศมากยิ่งขึ้น จึงเป็นโอกาสของบริษัทผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ไทยที่จะตั้งฐานการผลิตในแอฟริกาใต้ เพื่อส่งชิ้นส่วนให้กับบริษัทผู้ผลิตยานยนต์ในแอฟริกาใต้ ขายเป็นอะไหล่ในประเทศ หรือส่งออกไปยังตลาดที่มีการนำเข้ายานยนต์จากแอฟริกาใต้
- **เกษตรแปรรูป/พืชกรรมสวน** – แอฟริกาใต้มีพื้นที่ดินที่มีความอุดมสมบูรณ์ สามารถปลูกพืชได้หลายชนิด ทั้งผักผลไม้ ธัญพืช ถั่ว ที่อาจนำมาแปรรูป ใส่บรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น รวมถึงผลิตภัณฑ์จากนมและเนื้อสัตว์ โดยพื้นที่ที่เหมาะสมได้แก่ จังหวัดควาซูลู-นาทาล ลิมโปโป พูมาลังกา เวสเทิร์นเคป และกาวเต็ง



ปัญหาและอุปสรรค

- **เศรษฐกิจมหภาคที่ยังมีความผันผวนจากหลายปัจจัย** – เงินสกุลแรนด์ที่อ่อนค่าลงมากกว่าเท่าตัวนับจากปี 2554 จนถึงกลางปี 2559 มีผลกระทบอย่างมากต่อธุรกิจที่พึ่งพาวัตถุดิบนำเข้า และส่งผลให้เงินเฟ้ออยู่ในระดับสูง ประกอบกับผู้บริโภคและนักลงทุนยังขาดความมั่นใจ ทำให้การฟื้นตัวของเศรษฐกิจล่าช้า
- **ข้อจำกัดการว่าจ้างแรงงานชาวต่างชาติ** – รัฐบาลอนุญาตให้ชาวต่างชาติ (Expats) เข้ามาทำงานได้เพียงชั่วคราวเท่านั้น และต้องมีการถ่ายทอดทักษะให้กับแรงงานชาวแอฟริกาใต้
- **ระบบการพัฒนาทักษะงานประชากรผิวสีที่อาจไม่เอื้ออำนวยต่อการลงทุน** – โครงการ Broad-Based Black Economic Empowerment มีข้อแม้ด้านความเป็นเจ้าของและการควบคุมธุรกิจ การพัฒนาทักษะแรงงาน ฯลฯ ที่ประชากรผิวดำต้องได้มีส่วนร่วม ซึ่งบางข้ออาจเป็นไปได้ยากสำหรับนักลงทุนชาวต่างชาติ

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากการเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสาธารณรัฐแอฟริกาใต้ในช่วงวันที่ 10 – 14 กรกฎาคม 2560

โอกาสการลงทุนไทยในแอฟริกาใต้



พื้นที่ที่น่าสนใจในการลงทุน

- **จังหวัดกาวเต็ง** เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของแอฟริกาใต้ เป็นที่ตั้งสำนักงานใหญ่ทวีปแอฟริกาของบริษัทจำนวนมาก อีกทั้งมีนิคมอุตสาหกรรมพร้อมรองรับการลงทุน จึงเหมาะต่อธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ เกษตรแปรรูป อิเล็กทรอนิกส์ การก่อสร้าง และธุรกิจบริการ เช่น การเงิน อสังหาริมทรัพย์ เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร
- **จังหวัดควาซูลู-นาทาล** มีพื้นที่ป่าขนาดใหญ่เหมาะต่อการลงทุนด้านการเกษตร ทั้งการเพาะปลูก (อ้อยและข้าวโพด เป็นต้น) พืชกรรมสวน การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ปศุสัตว์ และการแปรรูปสินค้าเกษตร ในด้านการผลิต กรุงเดอร์บันยังเป็นที่ตั้งโรงงานโตโยต้า จึงเหมาะต่อการผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ อีกทั้งมีท่าเรือขนาดใหญ่สองแห่งพร้อมรองรับการส่งออกทั้งการผลิตอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม
- **จังหวัดพุมาลังกา** เป็นพื้นที่เพาะปลูกข้าวโพด เมล็ดทานตะวัน อ้อย ผลไม้ เหมาะแก่ธุรกิจการแปรรูปสินค้าเกษตร
- **จังหวัดอีสเทิร์นเคป** เหมาะแก่การลงทุนเกษตรแปรรูป ชิ้นส่วนยานยนต์ เคมีภัณฑ์ และพลังงานทดแทน มีท่าเรือกรุงอีสต์ลอนดอนพร้อมรองรับการส่งออกสินค้า
- **เวสเทิร์นเคป** เป็นพื้นที่ผลิตไวน์ที่มีชื่อเสียงไปทั่วโลก พื้นดินมีความอุดมสมบูรณ์ จึงเหมาะแก่การเพาะปลูกและการแปรรูปสินค้าเกษตร เช่น ผลไม้ตระกูลส้ม

*ชื่อพื้นที่ที่ปรากฏเป็นชื่อจังหวัด

อุตสาหกรรมไทยที่มีโอกาสเข้าไปลงทุน

- เกษตร**
- พืชกรรมสวน / เพาะปลูก
 - เกษตรแปรรูปและอาหารแปรรูป
 - ปศุสัตว์

- บริการ**
- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ
 - การเงิน / ประกัน
 - ไอซีที

- การผลิต**
- ชิ้นส่วนยานยนต์
 - ก่อสร้าง
 - อิเล็กทรอนิกส์

หมายเหตุ: แผนที่จาก Nations Online Project | ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

การเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในแทนซาเนีย



Export Processing Zone Authority (EPZA)



Tanzania Investment Commission (Headquarter)



Tanzania Investment Commission (Mwanza Office)



Zanzibar Investment Promotion Authority (ZIPA)



สำนักงานฯ และคณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหสาธารณรัฐแทนซาเนีย ในช่วงวันที่ 17 – 21 กรกฎาคม 2560



- อุตสาหกรรมประมงแปรรูป
- อุตสาหกรรมพืชกรรมสวน



- ดาร์เอสซาลาม
- มวันซา
- แซนชิบาร์

อุตสาหกรรมเป้าหมาย

พื้นที่เป้าหมาย



โอกาสการลงทุนไทย / ปัจจัยส่งเสริมการลงทุน

- พืชกรรมสวน – อุตสาหกรรมนี้มีการเติบโตสูงเป็นอันดับต้นๆ ของแทนซาเนีย การลงทุนอาจเป็นได้ทั้งการผลิต การแปรรูป และอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น การให้บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง การขนส่งสินค้าทางอากาศ เป็นต้น
- ประมงทะเล – ผู้ประกอบการยังมีจำนวนน้อย ยังมีโอกาสอีกมากสำหรับการจับปลาในเขตเศรษฐกิจจำเพาะ (Exclusive Economic Zone: EEZ) โดยส่วนใหญ่เป็นสัตว์น้ำมูลค่าสูง เช่น ปลาทูน่าครีบน้ำเงิน ปลาทูน่าครีบลีงหรือปลาทูน่าพันธุ์ทองแถบ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีโอกาสการลงทุนในด้านการแปรรูป การก่อสร้างพื้นที่ขนส่งสินค้าขึ้นท่า (Landing Site) หรือห้องเย็นเก็บสินค้า
- เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด – ธุรกิจนี้เริ่มมีการทดลองในทะเลสาบวิกตอเรีย ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล และเป็นอุตสาหกรรมที่ชาวไทยมีความเชี่ยวชาญอยู่แล้ว



ปัญหาและอุปสรรค

- ความล่าช้าในระบบราชการ – การจัดตั้งธุรกิจ การขอใบอนุญาตธุรกิจ (Business Permit) การขอใบอนุญาตก่อสร้าง รวมถึงธุรกรรมภาครัฐอื่นๆ มีกระบวนการที่ซับซ้อนและใช้เวลานาน
- ทักษะแรงงาน – แรงงานแทนซาเนียต้องได้รับการฝึกทักษะพอสมควร ซึ่งเพิ่มต้นทุนการดำเนินธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องแบกรับ
- ข้อจำกัดการว่าจ้างแรงงานชาวต่างชาติ – การขอใบอนุญาตทำงานสำหรับชาวต่างชาติมีขั้นตอนที่ใช้เวลานาน และการต่ออายุเป็นไปอย่างยากลำบาก เนื่องจากรัฐบาลคาดหวังให้มีการถ่ายทอดความรู้ และว่าจ้างแรงงานในประเทศเป็นหลัก

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากการเดินทางไปศึกษาพื้นที่ลงทุนในสหสาธารณรัฐแทนซาเนียในช่วงวันที่ 17 – 21 กรกฎาคม 2560

โอกาสการลงทุนไทยในแทนซาเนีย



พื้นที่ที่น่าสนใจในการลงทุน

- **กรุงดาร์เอสซาลาม** และพื้นที่โดยรอบเป็นพื้นที่ที่มีประชากรหนาแน่นที่สุดในแทนซาเนีย มีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคทุกประเภทสูง และมีนิคมอุตสาหกรรม (Export Processing Zone: EPZ) ที่พร้อมรองรับการตั้งโรงงานเพื่อผลิตสินค้า แปรรูปและบรรจุสินค้าเกษตร และอื่นๆ
- **อูรูชา** เป็นเมืองทางตอนเหนือ มีชื่อเสียงด้านการท่องเที่ยว ภูมิอากาศมีความเหมาะสมต่อการปลูกดอกไม้ (กุหลาบ) ผัก (กะหล่ำปลี หัวหอม มะเขือเทศ ฯลฯ) ผลไม้ (ส้ม กล้วย สับปะรด เสาวรส ฯลฯ) สามารถให้ผลผลิตได้ตลอดทั้งปี มีบริษัทต่างชาติหลายแห่งเข้ามาลงทุน โอกาสสำหรับนักลงทุนไทยจึงอาจเป็นการผลิต การแปรรูป และส่งออกผลผลิตทางการเกษตรไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ประเทศในทวีปยุโรป เอเชียใต้ และตะวันออกกลาง
- **มวันชา** เป็นเมืองที่มีประชากรมากที่สุดในอันดับ 2 ของประเทศ และเป็นเมืองท่าที่เชื่อมโยงกลุ่มประเทศในทะเลสาบวิคตอเรีย ซึ่งเป็นแหล่งประมงน้ำจืดขนาดใหญ่ ทั้งนี้ อุตสาหกรรมนี้เริ่มชะลอตัวแล้ว เนื่องจากปริมาณสัตว์น้ำลดลงอย่างรวดเร็ว อย่างไรก็ตาม เมืองมวันชาและพื้นที่ Lake Zone ยังคงมีความเหมาะสมต่อการปลูกพืช (ปัจจุบันมีการปลูกฝ้ายเป็นพื้นที่กว้าง) การแปรรูปสินค้าเกษตร สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด (เริ่มมีการทดลองในปัจจุบัน แต่ยังมีการลงทุนอยู่ในวงจำกัด) และการก่อสร้าง เพื่อรองรับเมืองที่กำลังขยายตัว
- **แซนซิบาร์** เป็นเขตกึ่งปกครองตนเอง ตั้งอยู่บนเกาะห่างจากกรุงดาร์เอสซาลามทางเรือประมาณ 2 ชม. โดยเกาะนี้ตั้งอยู่ในพื้นที่เขตเศรษฐกิจจำเพาะ (Exclusive Economic Zone: EEZ) ซึ่งเป็นแหล่งประมงน้ำลึกที่ยังมีจำนวนผู้ประกอบการไม่มากนัก จึงเป็นโอกาสสำหรับธุรกิจประมง การแปรรูปสินค้าประมง การก่อสร้างท่าขนสินค้าขึ้นฝั่ง (Landing Site) และห้องเย็น นอกจากนี้ยังเป็นพื้นที่เพาะปลูกพืชกรรมสวน เช่น ผัก (มะเขือเทศ แครอท สับปะรด) และเครื่องเทศ (กานพลู) จึงเหมาะต่อธุรกิจแปรรูปสินค้าเกษตร

อุตสาหกรรมไทยที่มีโอกาสเข้าไปลงทุน



เกษตร

- พืชกรรมสวน / เพาะปลูก



- ประมงน้ำลึก
- การเลี้ยงสัตว์น้ำ



การผลิต



- การก่อสร้าง
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม



- สินค้าอุปโภคบริโภค

ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

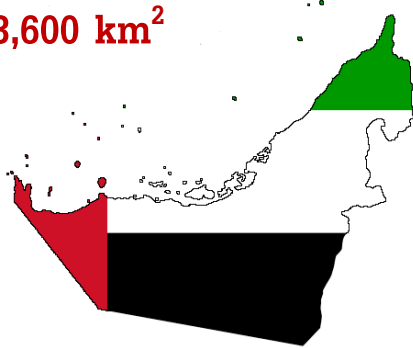
- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ข้อมูลพื้นฐานของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



83,600 km²



Economic Figure



GDP: \$375 billion (2016 est.)
 GDP at PPP: \$667.2 billion (2016 est.)
 Real GDP Growth: 2.3% (2016 est.)
 GDP per Capita (at PPP): \$67,700 (2016 est.)

World Ranking (2016 est.)

GDP: **33rd**
 GDP per Capita: **14th**
 (at PPP)
 Economic Growth*: **120th**

* Rank from Real GDP Growth in 2016

Emirati AED Currency

Arabic Official Language

Abu Dhabi Capital City



Muslim (76.0%)

Christian (9.0%)

Hindu and Buddhist (5.0%)

Religions



GDP – Composition (2016 est.)
 by Sector of Origin

0.7% 44.6% 54.7%



Labor Force (2000 est.) 6.33 Million
 by Occupation

7.0% 15.0% 78.0%

Agriculture Industry Services

Unemployment Rate

3.6% (2016 est.)



Population

9.27 Million
 (2016 est.)



Inflation Rate

3.4%
 (2016 est.)



GCI 16
 (2016)

Doing Business 26
 (2017)

Partners

Taiwan
 Iran
 Iran

Products

Oil & Gas
 Jewelry
 Motor Vehicles

Trade Statistics

Exports

\$333.3 billion (2016 est.)

World Exports Ranking

14th

Imports

\$287.0 billion (2016 est.)

World Imports Ranking

17th

Partners

China
 US
 India

Products

Jewelry
 Machinery
 Electronics Equipment



นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบที่สำคัญ

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นหนึ่งในประเทศผู้ส่งออกน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติอันดับต้นๆ ของโลก อย่างไรก็ตามรัฐบาลได้มีนโยบายที่จะปรับโครงสร้างของระบบเศรษฐกิจให้มีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น โดยต้องการให้สัดส่วนของผลิตภัณฑ์มวลรวมจากกิจกรรมที่ไม่ใช่น้ำมันและก๊าซ (Non-Oil GDP) ให้สูงขึ้นเพื่อส่งเสริมความยั่งยืนทางเศรษฐกิจและการเตรียมพร้อมต่อการแข่งขันในตลาดโลกให้มากยิ่งขึ้น
- อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนเป็นอุตสาหกรรมภาคการผลิตและภาคการบริการที่ใช้ทักษะและเทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยแต่ละรัฐจะมีแผนการส่งเสริมที่แตกต่างกันออกไปตามความต้องการเฉพาะในแต่ละรัฐ
- มีการจัดตั้งเขตปลอดอากร (Free Zone) ที่ให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ แก่นักลงทุน โดยในแต่ละเขตอุตสาหกรรมจะมีอุตสาหกรรมหลักที่ต่างกัน ซึ่งจะทำให้มีข้อได้เปรียบที่แตกต่างกันออกไป รวมไปถึงการจัดตั้งหน่วยงานพิเศษคอยควบคุมและดูแลกิจการที่เข้ามาลงทุนใน Free Zone
- ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์นั้นโดยปกติแล้วไม่ได้มีการเก็บเงินภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นการทั่วไปอยู่แต่เดิมแล้ว อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมจึงไม่ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่แตกต่างจากอุตสาหกรรมอื่นๆ มากนัก แต่จะได้รับการส่งเสริมในด้านอื่นๆ เช่นการให้คำปรึกษาหรือการอำนวยความสะดวก รวมไปถึงการเปิด Free zone ให้นักลงทุนได้เข้าไปลงทุน

กฎหมาย-กฎระเบียบที่สำคัญ

- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ได้แก่
 - Federal Law No.2 of 2015 on Commercial Companies
 - Federal Law No.18 of 1891 (Commercial Agency Law)
 - Federal Law No.4 of 2012 on the Regulation of Competition
 - Federal Commercial Transactions Law No.18 of 1993
 - Federal Decree No.9 of 2016 (Bankruptcy Law)
- นักลงทุนสามารถเลือกระหว่าง (1) การลงทุนภายในเขตปลอดภาษีอากร (Free zone) และ (2) การลงทุนนอกเขตปลอดอากร (Onshore)
- รูปแบบธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ (1) บริษัทจำกัด (2) กิจการเจ้าของรายเดียว (3) สำนักงานสาขา และ (4) สำนักงานผู้แทน



ความตกลงการค้าต่างๆ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มประเทศความร่วมมืออ่าวอาหรับ (Gulf Cooperation Council: GCC) ซึ่งมีการอัตราภาษีศุลกากรภายนอกร่วมกันภายใต้การเป็นสหภาพศุลกากร (Customs Union) นอกจากนี้ยังมีการทำความตกลงการค้าเสรีกับหลายประเทศ ไม่ว่าจะเป็น Greater Arab Free Trade Area (GAFTA), EFTA-GCC Free Trade Agreement, และ GCC-Singapore Free Trade Area Agreement (GSFTA)
- มีความตกลงที่อยู่ระหว่างการเจรจาอีก 2 ฉบับ คือการเจรจาระหว่างกลุ่มประเทศ GCC กับญี่ปุ่นและออสเตรเลีย



ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด

ภาพรวมอุตสาหกรรมการก่อสร้างในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



อุตสาหกรรมการก่อสร้าง เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมสำคัญที่ผลักดันเศรษฐกิจของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา โดยชาวต่างชาติจำนวนมากที่เดินทางเข้ามายังสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ส่งผลให้เกิดความต้องการอาคารที่อยู่อาศัยและอาคารพาณิชย์เป็นจำนวนมาก ตลอดจนโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ นอกจากนี้เศรษฐกิจของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีความเปราะบางน้อยกว่าประเทศในกลุ่มสมาชิก เนื่องจากพึ่งพารายได้จากน้ำมันน้อยกว่าประเทศอื่นในภูมิภาค และเป็นประเทศที่ยกเว้นการเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และภาษีเงินได้นิติบุคคล จึงส่งผลให้เป็นประเทศที่น่าดึงดูดต่อการลงทุนเป็นอย่างมาก

สินค้า/บริการที่มีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- การรับช่วงสัญญาต่อจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- การรับช่วงสัญญาต่อในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ
- การค้าวัสดุก่อสร้าง
- การออกแบบตกแต่งภายใน
- การบริหารจัดการและการบำรุงรักษาอาคาร

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ

รัฐอาบูดาบี

- เป็นรัฐที่มีขนาดใหญ่ที่สุดของประเทศ
- อัตราการเติบโตของอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์สูงมากในทุกสาขาและพื้นที่
- กิจกรรมส่วนใหญ่เป็นการก่อสร้างหรือต่อเติมอาคารที่พักอาศัย
- มีการลงทุนขนาดใหญ่เกิดขึ้น คือ Khalifa City ที่จะถูกพัฒนาให้เป็นศูนย์กลางเมืองแห่งใหม่ในอนาคต
- นอกจากนี้ยังมีการพัฒนาเมืองอื่นๆ เพื่อรองรับการขยายตัวของเมืองอาบูดาบีเช่นเดียวกัน



รัฐดูไบ

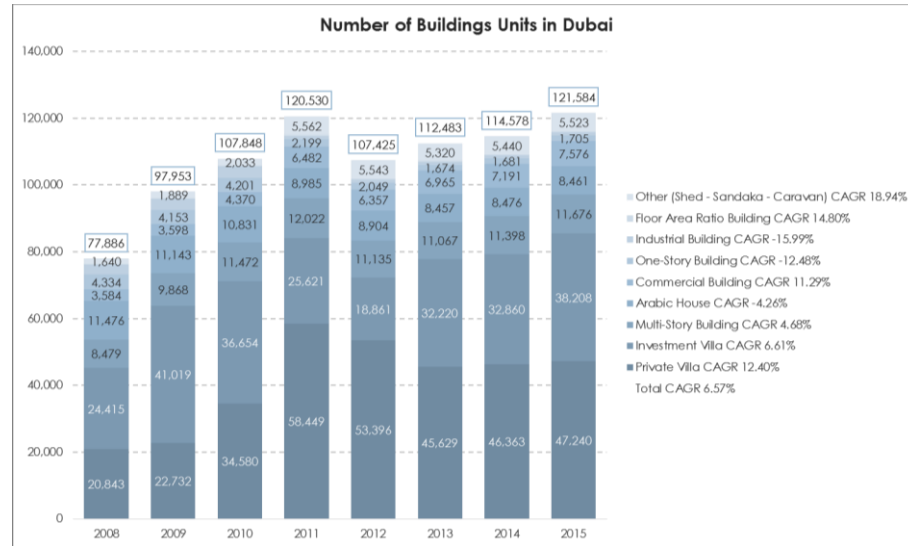
- เป็นหนึ่งในรัฐเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ และเป็นศูนย์กลางด้านการค้าและการท่องเที่ยว
- พื้นที่ของรัฐแบ่งออกเป็น 9 Sector ตามย่านที่อยู่อาศัย
- มีการลงทุนโครงการใหญ่ที่กำลังจะเกิดขึ้น คืองาน World Expo 2020 ซึ่งจะนำมาสู่ความต้องการสิ่งก่อสร้างอำนวยความสะดวกและโรงแรมโดยรอบ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของนักท่องเที่ยวและนักธุรกิจที่จะเดินทางเข้ามาร่วมงาน

ปัจจัยดึงดูดการลงทุนในอุตสาหกรรมการก่อสร้างในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



ปัจจัยดึงดูดการลงทุน

- อุตสาหกรรมการก่อสร้างเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์หลักที่รัฐบาลของรัฐต่างๆ ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ให้การส่งเสริมการลงทุน ซึ่งรวมถึงการลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่อเป็นปัจจัยดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ รวมถึงโครงการก่อสร้างเพื่อรองรับการเป็นเจ้าภาพจัดงาน World Expo 2020
- ความต้องการในธุรกิจการก่อสร้างในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ยังคงมีอยู่มาก อันเป็นผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจในภาคส่วนอื่นของประเทศ อาทิ การท่องเที่ยว การค้าปลีกค้าส่ง อสังหาริมทรัพย์ และภาคบริการต่างๆ โดยการก่อสร้างที่มีความต้องการมาก ได้แก่ โรงแรม อาคารที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์ และโครงการโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ
- มีการประเมินจาก Timetric's Construction in the UAE – Key Trends and Opportunities to 2019 Report ว่าอุตสาหกรรมก่อสร้างในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์น่าจะขยายตัวได้ในอัตราร้อยละ 6.5 ต่อปี จนถึงปี 2019
- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีเขตปลอดอากร (Free Zone) เป็นจำนวนมาก ซึ่งภายในเขตปลอดอากรเหล่านี้ มีการลงทุนใหม่เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้มีความต้องการการก่อสร้างอาคาร โรงงาน และโครงสร้างพื้นฐาน



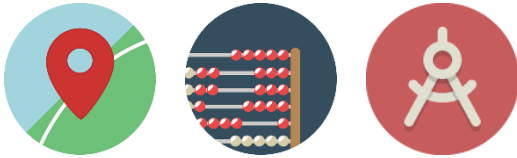
กลุ่มสินค้าเป้าหมาย

- การรับช่วงสัญญาต่อจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์
- การรับช่วงสัญญาต่อในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐ
- การค้าวัสดุก่อสร้าง
- การออกแบบตกแต่งภายใน
- การบริหารจัดการและการบำรุงรักษาอาคาร



Project Initiation and Planning Construction Management & Maintenance

Structure



- บริษัทผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Developer) เป็นผู้จัดหาเงินทุนเพื่อพัฒนาอสังหาริมทรัพย์บนที่ดินเป้าหมาย ภายใต้การวางแผนร่วมกับบริษัทที่ปรึกษาทางวิศวกรรม (Consultant)
- กิจกรรมที่เกี่ยวข้องอาจรวมถึงการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน การออกแบบอาคาร การวางแผนงานก่อสร้าง ฯลฯ
- ผู้เล่นหลักส่วนใหญ่เป็นรัฐวิสาหกิจและบริษัทขนาดใหญ่จากในประเทศ



- ผู้รับเหมาที่เป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็ก มักจะรับช่วงสัญญาต่อ (Subcontract) มาจากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์อีกทอดหนึ่ง
- การรับช่วงสัญญาต่อ (Subcontract) ในโครงการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานจากภาครัฐก็เป็นสิ่งที่พบเห็นได้บ่อยเช่นกัน
- การดำเนินงานก่อสร้างและการคัดเลือกวัสดุ เป็นไปภายใต้ความควบคุมของที่ปรึกษาทางวิศวกรรม (Consultant)



- การเติบโตอย่างรวดเร็วของจำนวนอาคารในประเทศ นำมาซึ่งความต้องการต่อบริการด้านการจัดการและการบำรุงรักษา
- บริการที่เกี่ยวข้อง เช่น วิศวกรรมจักรกล ช่างไฟฟ้า ช่างประปา การทำความสะอาด การรักษาความปลอดภัย การทำสวน ฯลฯ
- ปัจจุบันเริ่มมีบริษัทต่างชาติเข้าไปลงทุนในกิจกรรมดังกล่าว และบางส่วนเริ่มให้บริการแก่อาคารที่ยังอยู่ระหว่างการก่อสร้างด้วย

Key Players



ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมการก่อสร้าง ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย

รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม	การลงทุนในห่วงโซ่การผลิต
ธุรกิจรายใหญ่	ลงทุนเกี่ยวกับการรับเหมาก่อสร้าง โดยเป็นผู้ที่เข้าไปรับช่วงสัญญาต่อ (Subcontract) จากผู้พัฒนาอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงกิจกรรมสนับสนุนอื่นๆ
ธุรกิจรายย่อย	ให้บริการสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการรายใหญ่

ธุรกิจรายใหญ่

- เน้นการลงทุนในธุรกิจระดับกลางน้ำ เช่น การรับเหมาก่อสร้าง การตกแต่งภายใน หรือกิจกรรมสนับสนุนอื่นๆ เช่น การออกแบบ การค้าวัสดุก่อสร้าง หรือการดูแลรักษาอาคาร
- ลักษณะของการลงทุน: อาจหา Local Partner หรือลงทุนเองใน Free Zone ให้บริการผ่านการ Subcontract ในโครงการขนาดใหญ่
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: อาคารที่อยู่อาศัย โรงแรม อาคารพาณิชย์ อาคารสำนักงาน และโครงการโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย: กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง
- ข้อเสนอแนะ: การแข่งขันในตลาดค่อนข้างมีความรุนแรง การส่งมอบงานให้ตรงเวลา การตั้งราคาให้หน้าดึงดูด และการรักษาคุณภาพให้อยู่ในระดับสูง เป็นปัจจัยสำคัญสู่ความสำเร็จ

ธุรกิจรายย่อย

- เน้นการลงทุนในธุรกิจบริการสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ เช่น การออกแบบ การตกแต่งภายใน และการซ่อมบำรุง
- ลักษณะของการลงทุน: ร่วมลงทุนกับ Local Partner ที่มีความสนใจร่วมกัน ให้บริการสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการรายใหญ่ผ่านการ Subcontract
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: อาคารที่อยู่อาศัย โรงแรม อาคารพาณิชย์ และอาคารสำนักงาน
- กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย: กลุ่มผู้มีรายได้ปานกลางถึงสูง
- ข้อเสนอแนะ: สิ่งที่สามารถนำมาเป็นจุดขายได้ คือ เอกลักษณะความเป็นไทย เนื่องจากสินค้าไทยมีภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาผู้บริโภคชาวเอมิเรตส์ และเน้นการแสดงออกซึ่งความคิดสร้างสรรค์และทักษะเฉพาะตัว

ภาพรวมอุตสาหกรรมพลาสติกในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



อุตสาหกรรมพลาสติก ในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์นั้นมีความเหมาะสมต่อการลงทุน เนื่องจากปัจจัยด้านต้นทุน กล่าวคือ ในประเทศโดยเฉพาะรัฐอาบูดาบี มีแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติเป็นของตนเอง ซึ่งผลพลอยได้ของการกลั่นน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติคือ Naphtha และ Ethane ที่สามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตพลาสติก (Feedstock) ทำให้สามารถผลิต Feedstock ที่เป็นต้นทุนหลักของธุรกิจพลาสติกได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศในภูมิภาคอื่นๆ นอกจากนี้ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ยังเป็นศูนย์กลางด้านการคมนาคมขนส่งในภูมิภาค และมีบรรยากาศการลงทุนและการใช้ชีวิตที่เปิดกว้างต่อนักลงทุนต่างชาติมากกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค

สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- **Blown Film** เช่น ถุงพลาสติก ถุงบรรจุอาหาร
- **Cast Film** เช่น फिल्मห่ออาหาร
- **Blow Molding** เช่น ขวด แกลลอน
- **Injection Molding** เช่น ลังพลาสติก ฝาขวด
- **Pipe Extrusion** เช่น ท่อพลาสติก

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ



รัฐอาบูดาบี

- เนื่องจากกิจกรรมการกลั่นแยกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติรวมถึงการผลิตเม็ดพลาสติกส่วนใหญ่เกิดขึ้นในรัฐอาบูดาบี ซึ่งทำให้ผู้ผลิตสามารถเข้าถึงวัตถุดิบได้โดยมีต้นทุนค่าขนส่งวัตถุดิบต่ำที่สุด การตั้งโรงงานแปรรูปใกล้บริเวณตัวเมืองและท่าเรือที่สำคัญจึงเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ
- พื้นที่ที่น่าสนใจ คือ บริเวณเขตอุตสาหกรรม Khalifa Industrial Zone (KIZAD) ซึ่งเป็นเขตอุตสาหกรรมที่ตั้งติดกับท่าเรือสำคัญ คือ Khalifa Port และมีระยะทางที่ใกล้กับตัวเมืองอาบูดาบีและเมืองดูไบ จึงทำให้มีความได้เปรียบเรื่องการขนส่งสินค้าไปยังผู้บริโภค และทำให้ผู้ผลิตสามารถส่งออกสินค้า หรือสั่งซื้อวัตถุดิบได้โดยง่าย

รัฐดูไบ

- ในรัฐดูไบนั้นพื้นที่ที่น่าสนใจ คือบริเวณ Jebel Ali Industrial Area ซึ่งเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมที่ติดกับท่าเรือ Jebel Ali และสนามบิน Al Maktoum ทำให้ผู้ผลิตสามารถส่งออกสินค้า หรือสั่งซื้อวัตถุดิบได้โดยง่าย นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้กับ Dubai Multi Commodities Centre (DMCC) ซึ่งเป็น Free zone สำหรับบริษัทผู้ค้าสินค้าโภคภัณฑ์ต่างๆ ทำให้สามารถติดต่อกับบริษัทผู้ค้าสินค้าโภคภัณฑ์เหล่านั้นได้ง่าย

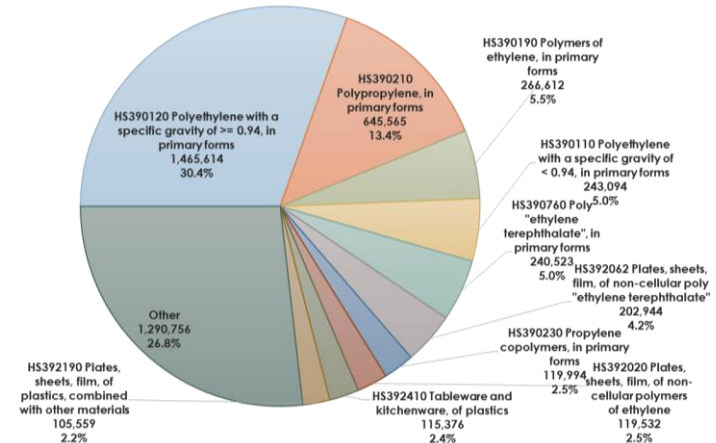
ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



ปัจจัยดึงดูดการลงทุน

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีแหล่งทรัพยากรก๊าซธรรมชาติเป็นของตนเอง ทำให้สามารถเข้าถึงวัตถุดิบหลักสำหรับการผลิตเม็ดพลาสติกได้ด้วยต้นทุนต่ำกว่าผู้ผลิตในประเทศอื่น ๆ
- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เป็นศูนย์กลางด้านการขนส่งสินค้าทั้งทางอากาศและทางเรือที่สำคัญของโลก และมีโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งที่ดี ทำให้สามารถขนส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศอื่นในภูมิภาคใกล้เคียงได้โดยสะดวก
- รัฐบาลสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ต้องการที่จะลดการพึ่งพารายได้จากส่งออกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ และต้องการสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลิตภัณฑ์ปิโตรเลียมขั้นต้น โดยเฉพาะการพัฒนาอุตสาหกรรมพลาสติกในส่วนปลายน้ำที่ยังคงไม่ได้มีการลงทุนมากนัก
- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์มีเขตปลอดอากร (Free Zone) เป็นจำนวนมาก ซึ่งให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนต่างชาติในอุตสาหกรรมต่างๆ รวมถึงอุตสาหกรรมพลาสติก

UAE's exports of plastic products, average value between 2012-2015 (in thousand USD)



กลุ่มสินค้าเป้าหมาย

- Blown Film เช่น ถุงพลาสติก ถุงบรรจุอาหาร
- Cast Film เช่น ฟิล์มห่ออาหาร
- Blow Molding เช่น ขวด แกลลอน
- Injection Molding เช่น ลังพลาสติก ฝาขวด เครื่องใช้ในครัวเรือน
- Pipe Extrusion เช่น ท่อพลาสติก



Plastics Resins



- ใช้วัตถุดิบหลักคือ Naphtha หรือ Ethane ในการผลิต ซึ่งได้มาจากการกลั่นน้ำมันหรือก๊าซธรรมชาติ
- ผู้เล่นสำคัญคือบริษัท Borouge ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนระหว่างบริษัท ADNOC ของรัฐอาบูดาบีกับบริษัท Borealis จากออสเตรีย
- เม็ดพลาสติกส่วนใหญ่ที่ผลิตได้คือ HDPE และ PP ทุกรุ่นดี Borouge ได้มีการลงทุนในโรงงานผลิต LDPE แห่งใหม่ในปี 2558

Final Goods



- การนำเม็ดพลาสติกมาผลิตเป็นสินค้าขั้นปลายสามารถทำได้โดยเทคนิคหลายอย่างด้วยกัน เช่น Blow Film, Blow Molding, Injection Molding, Extrusion เป็นต้น และมีสินค้าที่ผลิตได้ที่น่าสนใจ เช่น ถุงพลาสติก บรรจุก๊าซ เครื่องใช้ในครัวเรือน ท่อพลาสติก เป็นต้น
- มีผู้เล่นขนาดกลางในประเทศจำนวนหนึ่งประกอบธุรกิจดังกล่าวอยู่บ้างแล้ว

Trading & Distribution



- มีผู้ประกอบการกิจการค้าพลาสติกจำนวนมากที่ประกอบธุรกิจอยู่ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ทั้งจากในประเทศและจากต่างประเทศ รวมถึงผู้ผลิตจากต่างประเทศจำนวนหนึ่งที่น่าสินค้าของตนเข้ามาจำหน่าย
- สินค้าที่ทำการค้าในระดับระหว่างประเทศส่วนใหญ่มักจะเป็นผลิตภัณฑ์ในส่วนต้นน้ำจำพวกเม็ดพลาสติกและเคมีภัณฑ์อื่นๆ

Structure

Key Players



Local Players



International Players



ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมพลาสติก ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย

	รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม
ธุรกิจรายใหญ่	ตั้งโรงงานผลิตสินค้าระดับปลายน้ำเพื่อจำหน่ายในประเทศและในภูมิภาค และอาจตั้งโรงงานผลิตวัตถุดิบต้นน้ำด้วย หากเจรจากับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้
ธุรกิจรายย่อย	ตั้งโรงงานผลิตสินค้าระดับปลายน้ำเพื่อจำหน่ายในประเทศ

ธุรกิจรายใหญ่

- ห่วงโซ่การลงทุนที่เหมาะสม: ห่วงโซ่ระดับปลายน้ำ (การผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากพลาสติก) และอาจเข้าไปลงทุนในส่วนต้นน้ำ (การผลิตเม็ดพลาสติก) หากทำข้อตกลงในการร่วมลงทุนกับรัฐบาลท้องถิ่นได้ และสามารถลงทุนในธุรกิจโรงกลั่นหรือโรงแยกก๊าซด้วยตนเอง
- ลักษณะของการลงทุน: ตั้งโรงงานผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากพลาสติก โดยอาจลงทุนใน Free Zone และถือหุ้นเองทั้งหมด แล้วหาบริษัทท้องถิ่นมาทำหน้าที่เป็นผู้จำหน่ายสินค้าในประเทศ
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: ตลาดในประเทศ และประเทศอื่นในภูมิภาค

ธุรกิจรายย่อย

- ห่วงโซ่การลงทุนที่เหมาะสม: ห่วงโซ่ระดับปลายน้ำ (การผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากพลาสติก)
- ลักษณะของการลงทุน: ร่วมลงทุนกับนักธุรกิจท้องถิ่นในการตั้งโรงงานผลิตสินค้าสำเร็จรูปจากพลาสติก โดยรับซื้อ PE และ PP จาก Borouge แล้วนำสินค้ามาจำหน่ายในประเทศทดแทนการนำเข้า
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: ตลาดในประเทศ และประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคใกล้เคียง



การหา **Local Partner** ที่เหมาะสม เป็นหนึ่งในปัจจัยที่ช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่นมากขึ้น

หากผู้ลงทุนสามารถหา Local Partner ที่มีความพร้อมที่จะให้ความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจและการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ รวมถึงไม่เรียกร้องผลประโยชน์ตอบแทนมากเกินไป ก็อาจไม่จำเป็นต้องเข้าไปลงทุนใน Free Zone ซึ่งอาจมีต้นทุนด้านค่าเช่าและค่าธรรมเนียมที่สูงกว่า และมีข้อจำกัดในการจำหน่ายสินค้าในแผ่นดินใหญ่ แต่หากไม่สามารถหา Local Partner ที่เหมาะสมได้ การลงทุนใน Free Zone ก็อาจจะเป็นทางเลือกที่เหมาะสมกว่า

ปัญหาและอุปสรรคที่อาจพบสำหรับการลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



การแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรงจากผู้ประกอบการรายใหญ่รวมถึงการลงทุนของรัฐบาลเอง



ด้านต้นทุนในการประกอบธุรกิจ เช่น ต้นทุนค่าครองชีพ และค่าเช่าที่ดิน



ด้านความเสี่ยงจากสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่พึ่งพารายได้จากการส่งออกน้ำมัน



กฎหมายและกฎระเบียบที่มีความซับซ้อนและมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง

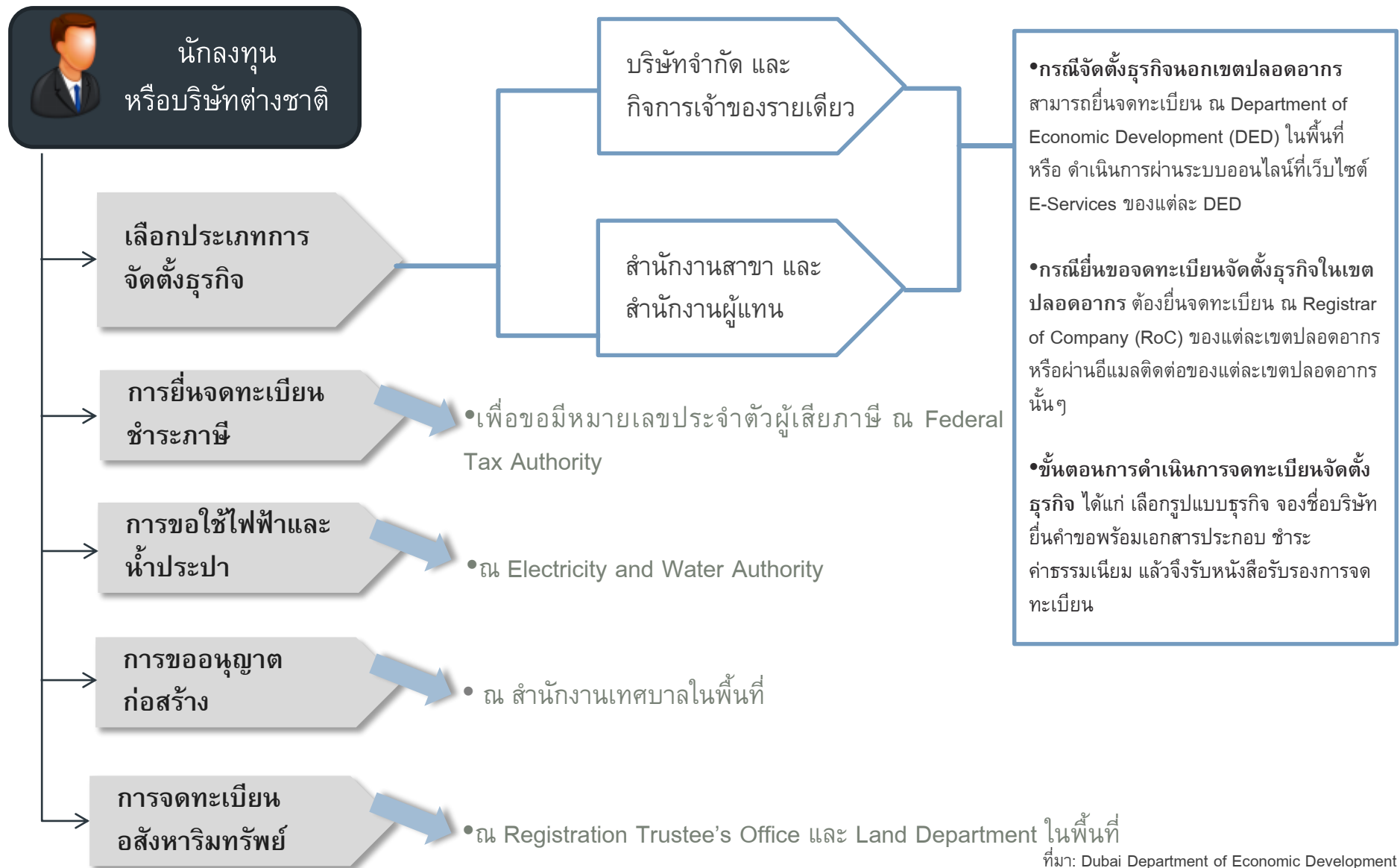


ความแตกต่างหลากหลายทางวัฒนธรรมเนื่องจากเป็นศูนย์รวมผู้คนจากทั่วโลก

ขั้นตอนกิจกรรมก่อนจัดตั้งธุรกิจในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



(Pre-Establishment Process)



ที่มา: Dubai Department of Economic Development

ขั้นตอนกิจกรรมหลังการจัดตั้งธุรกิจ ตลอดจนการออกจากธุรกิจในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



(Post-Establishment and Exit Process)

ขั้นตอนหลังการจัดตั้งธุรกิจ



การขยายธุรกิจ

- บริษัทจำกัดนอกเขตปลอดอากร: เมื่อต้องการเพิ่มทุนจดทะเบียน สามารถติดต่อได้ที่ DED ในพื้นที่หรือผ่านออนไลน์ www.dubaided.ae
- บริษัทจำกัดในเขตปลอดอากร: ในการเพิ่มทุนจะต้องได้รับการรับรองจากสถานเอกอัครราชทูตหรือสถานกงสุล และยื่นรายละเอียดขอเพิ่มทุนต่อธนาคาร

การรวบรวมธุรกิจ

- การรวบรวมกิจการ
 - บริษัทจำกัดนอกเขตปลอดอากร: เมื่อมีการรวบรวมกิจการจะต้องยื่นเอกสารต่อ Securities and Commodities Authority (SCA)
 - บริษัทจำกัดในเขตปลอดอากร: มีขั้นตอนเพิ่มเติมคือต้องยื่นหนังสือรับรองจาก Registrar of Companies ต่อ หน่วยงานที่ดูแล FZ-LLC
- การเข้าซื้อกิจการ: ทั้งในรูปแบบการซื้อสินทรัพย์และหุ้นนั้นต้องติดต่อไปยังหน่วยงาน Securities and Commodities Authority (SCA)

ขั้นตอนการออกจากธุรกิจ



การลดการลงทุน







- บริษัทจำกัดนอกเขตปลอดอากร: สามารถยื่นแบบฟอร์มลดทุนได้ต่อ DED ในพื้นที่ หรือ ผ่านออนไลน์ www.dubaided.ae
- บริษัทจำกัดในเขตปลอดอากร: สามารถยื่นแบบฟอร์มลดทุนได้ที่ Registrar of Company (RoC) ในพื้นที่ที่บริษัทจัดตั้ง

การเลิกหรือปิดกิจการ

- บริษัทจำกัดนอกเขตปลอดอากร: สามารถแจ้งเลิกกิจการได้ที่ DED ในพื้นที่ หรือยื่นเอกสารผ่านออนไลน์ www.dubaided.ae
- บริษัทจำกัดในเขตปลอดอากร: สามารถแจ้งการเลิกกิจการได้ที่ Registrar of Company (RoC)
- กิจการเจ้าของรายเดียว สำนักงานสาขา และสำนักงานผู้แทน
 - จัดตั้งนอกเขตปลอดอากร: สามารถแจ้งเลิกกิจการได้ที่ DED ในพื้นที่ หรือยื่นเอกสารผ่านออนไลน์ www.dubaided.ae
 - จัดตั้งในเขตปลอดอากร: สามารถแจ้งการเลิกกิจการได้ที่ Registrar of Company (RoC)

Cost of Doing Business ในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



ต้นทุนต่าง ๆ	รายละเอียด
 ต้นทุนค่าขนส่ง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าขนส่งทางเครื่องบิน: แบ่งตามช่วงน้ำหนัก 7.58-19.56 เหรียญสหรัฐต่อกิโลกรัม อัตราค่าขนส่งทางเรือ: ขนส่งจาก Rashid port 1,271-4,390 เหรียญสหรัฐ และขนส่งจาก Jebel Ali port 1,127-3,888 เหรียญสหรัฐ
 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> ค่าธรรมเนียมการขออนุญาต: การก่อสร้าง - 171,500 Dirham, การติดตั้งระบบน้ำประปา - 40,300 Dirham, การติดตั้งระบบไฟฟ้า - 40,300 Dirham ราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ย: ปูนซีเมนต์ขาว 700 Dirham/ตัน, เหล็กเส้น 1,900-1,950 Dirham/ตัน, สีทาอาคาร 60-155 Dirham/แกลลอน, ทราaylorก่อสร้าง 45 Dirham/ลูกบาศก์เมตร, คอนกรีตผสมสำเร็จ 235 Dirham/ลูกบาศก์เมตร, ท่อประปา PVC 11.6-79.5 Dirham/6 เมตร
 ต้นทุนค่าเช่าสำนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าเช่าสำนักงาน: รัฐดูไบ 70-185 Dirham/ตารางฟุต/ปี, รัฐอาบูดาบี 70-185 Dirham/ตารางฟุต/ปี อัตราค่าเช่าโรงงาน: รัฐดูไบ 70-200 Dirham/ตารางฟุต/ปี, รัฐอาบูดาบี 70-200 Dirham/ตารางฟุต/ปี อัตราค่าเช่าที่ดินอุตสาหกรรม: รัฐดูไบ 10-50 Dirham/ตารางฟุต/ปี, รัฐอาบูดาบี 10-50 Dirham/ตารางฟุต/ปี
 ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าไฟฟ้า: สำหรับการพาณิชย์ 28-43 Dirham/กิโลวัตต์ และสำหรับอุตสาหกรรม 6.44 Dirham/กิโลวัตต์ อัตราค่าน้ำประปา: การใช้ในเชิงพาณิชย์และอุตสาหกรรม 7.7-10.12 Dirham/แกลลอน
 ต้นทุนค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าจ้างทั่วไป: อัตราค่าตอบแทนผู้บริหาร 100,000-618,550 เหรียญสหรัฐ/ปี และอัตราเงินเดือนลูกจ้างระดับปฏิบัติงาน 13,000-180,000 Dirham/ปี
 ต้นทุนทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> Corporate Income Tax and Personal Income Tax แม้จะมีการตรากฎหมายภาษีออกมาแต่ในทางปฏิบัตินั้นไม่ได้มีการเก็บภาษีจากกิจกรรมส่วนใหญ่ VAT: เป็นการเก็บอัตราภาษีมูลค่าเพิ่มตามกรอบของกลุ่มประเทศ GCC ที่เก็บในอัตราร้อยละ 5 (มีผลบังคับใช้ 1 มกราคม พ.ศ. 2561) Custom Tariff: มีการเก็บอัตราภาษีศุลกากรขาเข้าสำหรับสินค้าชนิดเดียวกันจากประเทศนอกกลุ่ม GCC ในอัตราเดียวกันซึ่งจะเก็บในอัตราร้อยละ 5

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์



จากแผนนโยบายของภาครัฐที่ต้องการให้มีการกระจายรายได้ไปยังอุตสาหกรรมที่ไม่ใช่อุตสาหกรรมมากยิ่งขึ้นนั้น ภาครัฐได้มีการมุ่งเน้นการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมภาคการผลิตและภาคบริการที่ใช้ทักษะและเทคโนโลยีขั้นสูงเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยมีการเปิดเขตปลอดอากร (Free Zones) ขึ้นมาเพื่อเป็นแหล่งที่ให้นักลงทุนได้เข้ามาลงทุนและรับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ดังนี้

การลงทุนภายนอกเขตปลอดอากร	การลงทุนภายในเขตปลอดอากร (Free Zones)
ชาวต่างชาติถือครองหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49	ชาวต่างชาติถือครองหุ้นได้ร้อยละ 100
ไม่มีการเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคล	ไม่มีการเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาและภาษีเงินได้นิติบุคคล
เก็บอากรนำเข้าในอัตราร้อยละ 5	ยกเว้นอากรจากการนำเข้าและส่งออก
ส่งกำไรกลับประเทศได้ร้อยละ 100	ส่งกำไรกลับประเทศได้ร้อยละ 100
การว่าจ้างชาวต่างชาติเป็นไปตามกฎหมายแรงงาน	ไม่มีข้อจำกัดในการจ้างงานแรงงานชาวต่างชาติ
มีขั้นตอนการจดทะเบียนจัดตั้งและการจ้างงานตามปกติ	มีหน่วยงานในเขต Free Zone คอยดูแลและให้คำปรึกษาในขั้นตอนจดทะเบียนจัดตั้งและการจ้างงานให้มีความสะดวกยิ่งขึ้น
ได้รับการเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกตามปกติ	สามารถเข้าถึงสิ่งอำนวยความสะดวกที่เพียงพอพร้อม

แต่อย่างไรก็ตามแม้การลงทุนใน Free Zone นั้นจะไม่มีข้อจำกัดด้านสัดส่วนการถือหุ้นและได้รับข้อยกเว้นต่างๆ ตามแต่ละประเภทของกิจกรรมทางธุรกิจที่ได้รับอนุญาต แต่ก็อาจมีข้อจำกัดที่เกิดขึ้นตามนโยบายของแต่ละ Free zone นอกจากนี้บริษัทที่จดทะเบียนใน Free Zone นั้นยังไม่สามารถจำหน่ายสินค้าในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้โดยตรง แต่จะต้องจำหน่ายสินค้าของตนให้แก่ตัวแทนในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่มีใบอนุญาตนำเข้า (Import Permit) เท่านั้น



ภาพรวมการศึกษา

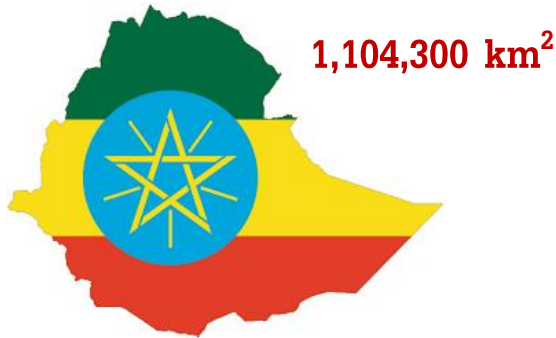
สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอลิโอบีเย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ข้อมูลพื้นฐานของสหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย



Gross Domestic Product



GDP: \$61.63 billion (2015 est.)
 GDP at PPP: \$161.6 billion (2015 est.)
 Real GDP Growth: 10.2% (2015 est.)
 GDP per Capita (at PPP): \$1,804 (2015 est.)

World Ranking (2015 est.)

GDP at PPP: **69nd**
 GDP per Capita: **207th**
 (at PPP)
 Economic Growth*: **14th**

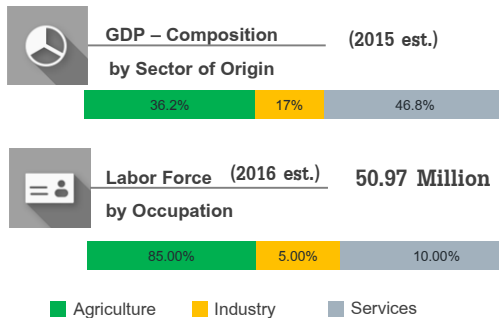
* Rank from Real GDP Growth in 2014

Birr **ETB** Currency
Amharic Official Language
Oromo Widely Spoken
Addis Ababa Capital City



Orthodox (43.5%)
Muslim (33.9%)
Protestant (18.5%)

Religions



Unemployment Rate

5.2 % (2014 est.)



Population

102.4 Million
 (2016 est.)

Inflation Rate

10.1 %
 (2015 est.)



GCI **109**
 (2016)

Doing Business **159**
 (2017)

Partners

- Somalia
- Kuwait
- Netherlands

Exports

\$5.03 billion (2015)

Products

- Coffee
- Petroleum Oils
- Cut Flowers

World Exports Ranking

116th

Trade Statistics

Imports

\$15.87 billion (2015)

World Imports Ranking

73rd

Partners

- China
- Kuwait
- India

Products

- Petroleum Oils
- Motor Vehicles
- Electrical Materials

นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบ และข้อตกลงการค้าที่สำคัญของ สหพันธ์สาธารณรัฐประชาธิปไตยเอธิโอเปีย



นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบที่สำคัญ

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ

- เอธิโอเปียเป็นประเทศที่มีภาคการเกษตรเป็นกิจกรรมหลักที่เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนประเทศ ซึ่งทางรัฐบาลต้องการที่จะปรับทิศทางของอุตสาหกรรมในประเทศให้มีการเพิ่มประสิทธิภาพในภาคการเกษตร และพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอื่นๆ โดยมีการจัดทำแผน Growth and Transformation Plan II (GTP II) เพื่อเป็นการกำหนดวิสัยทัศน์และเป้าหมายในการลงทุน ที่เน้นไปยังการเพิ่มประสิทธิผลด้วยการนำเทคโนโลยีมาใช้ และเปลี่ยนให้ภาคอุตสาหกรรมเป็นตัวนำเศรษฐกิจในประเทศ
- เอธิโอเปียมีการขาดดุลการค้าค่อนข้างมาก รัฐบาลจึงต้องการส่งเสริมให้มีการลงทุนจากต่างประเทศเพื่อผลิตสินค้าและส่งออก เพื่อสร้างรายได้จากเงินตราต่างประเทศ
- รัฐบาลเอธิโอเปียยังมีการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน เส้นทางรถไฟ และการสร้างเขื่อนเพื่อเป็นแหล่งผลิตไฟฟ้า รวมไปถึงมีการจัดตั้ง Industrial Park Development Corporation (IPDC) เพื่อรองรับการลงทุนจากนักลงทุนที่จะเข้ามาตั้งโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งในเขตอุตสาหกรรมแต่ละแห่งจะมีระบบโครงสร้างพื้นฐานที่เอื้ออำนวยต่ออุตสาหกรรมเหมาะสมกับพื้นที่นั้นๆ และยังได้รับสิทธิประโยชน์ต่างๆ ทั้งในด้านภาษีและในด้านการอำนวยความสะดวกอื่นๆ
- มีการจัดตั้งหน่วยงาน Ethiopian Investment Commission (EIC) ให้เป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบด้านการส่งเสริมการลงทุน เพื่อให้บริการนักลงทุนต่างชาติที่จะเข้ามาลงทุนในประเทศ โดยจะมีการให้สิทธิประโยชน์ต่างๆ เช่น สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร สิทธิประโยชน์ด้านภาษีเงินได้นิติบุคคล สิทธิประโยชน์ด้านภาษีสำหรับผู้ส่งออก และสิทธิประโยชน์ในการส่งเงินกลับประเทศ

กฎหมาย-กฎระเบียบที่สำคัญ

- กฎหมายที่สำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ได้แก่
 - Proclamation on Investment (Proclamation No.769/2012)
 - Council of Ministers Regulation on Investment Incentive and Investment Area Reserved for Domestic Investors (Council of Ministers Regulation No.270/2012)
 - Proclamation on the Industrial Parks (Proclamation No.886/2015)
- นักลงทุนสามารถเลือกได้ระหว่าง (1) การลงทุนในธุรกิจทั่วไป และ (2) การลงทุนในเขตอุตสาหกรรม
- รูปแบบธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ (1) บริษัทเอกชนจำกัด (2) กิจการเจ้าของรายเดียว (3) สำนักงานสาขา (4) สำนักงานผู้แทน



ความตกลง การค้าต่างๆ

- เอธิโอเปียเป็นประเทศที่ได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีของสินค้าที่ส่งออกนอกประเทศภายใต้ระบบ Generalized System of Preference (GSP) รวมไปถึงสิทธิประโยชน์จากโครงการ African Growth and Opportunities Act (AGOA) และ Everything But Arms (EBA) ของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรปที่เป็นตลาดส่งออกสำคัญของประเทศเอธิโอเปีย
- ปัจจุบันเอธิโอเปียอยู่ระหว่างการเจรจาเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (World Trade Organization: WTO) และการเจรจาเรื่องภาษีของกลุ่มประเทศสมาชิก Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA)

ภาพรวมอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในเอธิโอเปีย

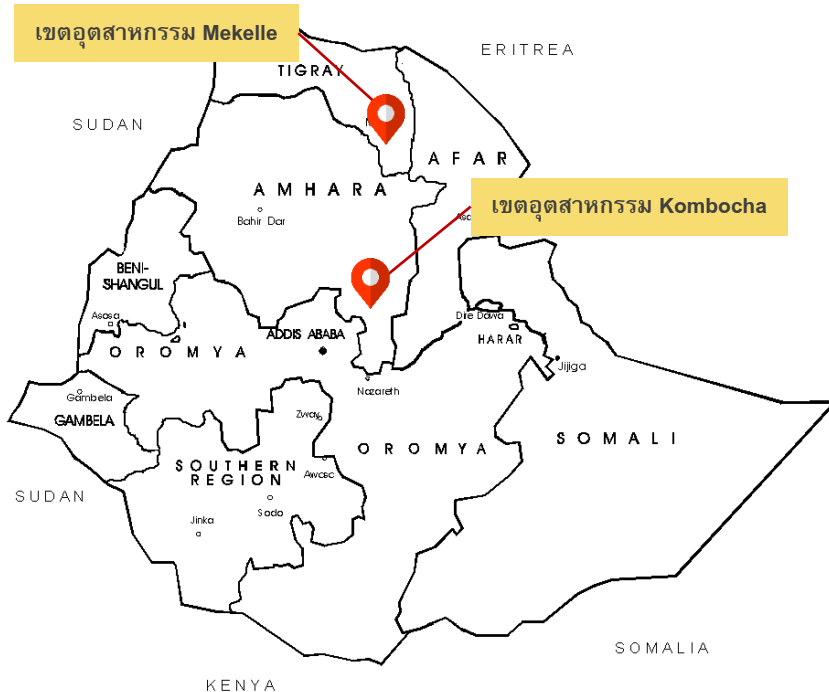


อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เป็นอุตสาหกรรมที่มีความน่าดึงดูดต่อการลงทุนเป็นอย่างมากโดยเฉพาะจากปัจจัยทางต้นทุน กล่าวคือ เอธิโอเปียมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานและต้นทุนค่ากระแสไฟฟ้าที่ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับประเทศอื่น นอกจากนี้ในประเทศเอธิโอเปียยังสามารถปลูกฝ้ายที่เป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตได้เองในประเทศ จึงทำให้ไม่ต้องเสียต้นทุนในการนำเข้าวัตถุดิบหลัก นอกจากนี้ สิทธิประโยชน์ด้านภาษีที่ได้รับจากโครงการ GSP ยังทำให้การลงทุนเพื่อการส่งออกจากเอธิโอเปียเป็นทางเลือกที่น่าสนใจ และทำให้อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่เหมาะสมต่อการลงทุนของนักลงทุนไทย

สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- การปั่นด้าย
- การถักหรือการทอสิ่งทอ
- การตัดเย็บเครื่องนุ่งห่มเพื่อผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ



อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีพื้นที่เป้าหมายที่เหมาะสมแก่การเข้าไปลงทุน คือ เขตอุตสาหกรรม Mekelle และเขตอุตสาหกรรม Kombolcha เนื่องจากเป็นเขตอุตสาหกรรมที่จะมีการพัฒนาขึ้นมาใหม่และเน้นการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม จึงได้รับการอำนวยความสะดวกจากภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็น การให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว (One Stop Shop) ตลอดจนการจัดเตรียมโครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยการเข้าไปลงทุนในเขตอุตสาหกรรม จะช่วยให้ได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มเติม จากการขยายระยะเวลาการยกเว้นภาษีเงินได้สำหรับผู้ส่งออกที่มีสัดส่วนการส่งออกเกินร้อยละ 80 ของรายได้

- จุดเด่นของเขตอุตสาหกรรม Mekelle คือ ต้นทุนค่าเช่าที่ดินในรัฐ Tigray นั้นต่ำกว่าเมื่อเทียบกับรัฐอื่น และในพื้นที่ดังกล่าวมีการพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มแต่เดิมอยู่ค่อนข้างมาก รวมไปถึงมีแผนการก่อสร้างทางรถไฟสายใหม่เพื่อเชื่อมต่อกับเส้นทางหลักทำให้ต้นทุนการขนส่งในขนาดที่มีแนวโน้มที่จะลดต่ำลง
- จุดเด่นของเขตอุตสาหกรรม Kombolcha คือ เป็นเขตอุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่บนจุดตัดของเส้นทางคมนาคมที่สำคัญ ทำให้สะดวกต่อการขนส่งสินค้า โดยเป็นเขตอุตสาหกรรมที่เน้นการลงทุนด้านสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มที่อยู่ใกล้กับท่าเรือ Djibouti กว่าเขตอุตสาหกรรมอื่นๆ จึงทำให้สามารถส่งออกสินค้าได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

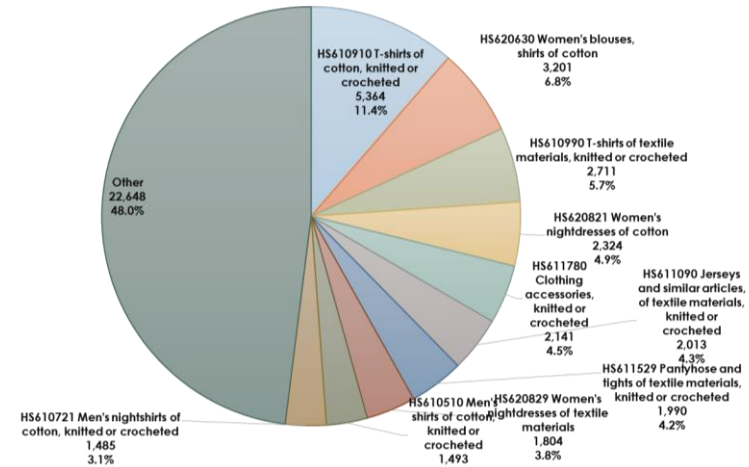
อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในเอธิโอเปีย



ปัจจัยดึงดูดการลงทุน

- อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมยุทธศาสตร์หลักที่รัฐบาลให้การส่งเสริมการลงทุน โดยมีการให้สิทธิประโยชน์ในรูปแบบต่างๆ เป็นจำนวนมาก
- เอธิโอเปียเป็นประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับ 2 ของทวีปแอฟริกา และมีต้นทุนค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าประเทศเวียดนาม กัมพูชา และจีน
- ปริมาณการผลิตฝ้ายในประเทศอยู่ที่ประมาณ 150,000 ตันต่อปี และมีแนวโน้มการผลิตฝ้ายที่มีทิศทางเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในแต่ละปี
- สินค้าที่ส่งออกจากเอธิโอเปียได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีภายใต้ระบบ Generalized System of Preference (GSP) รวมไปถึงสิทธิประโยชน์จากโครงการ African Growth and Opportunities Act (AGOA) และ Everything But Arms (EBA) ของสหรัฐอเมริกาและสหภาพยุโรป
- มูลค่าการส่งออกสินค้าในกลุ่มสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของเอธิโอเปียมีอัตราการเติบโตเฉลี่ยสะสมระหว่างปี 2554-2558 สูงถึงร้อยละ 11.71
- ปัจจุบันอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มอยู่ในช่วงกำลังเจริญเติบโต โดยเริ่มมีนักลงทุนต่างชาติเข้าไปลงทุนแล้วบางส่วนแต่ยังคงไม่มากนักจึงเป็นโอกาสอันดีแก่นักลงทุนไทยที่จะเข้าไปลงทุน

Ethiopia's apparels exports, average value between 2011-2015 (thousand USD)



กลุ่มสินค้าเป้าหมาย

- การปั่นด้ายจากฝ้าย
- การถักหรือการทอสิ่งทอจากเส้นใยฝ้าย
- การตัดเย็บเครื่องนุ่งห่มเพื่อผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูป เช่น เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต เสื้อสูท ชุดนอน กางเกง กระโปรง ฯลฯ จากผ้าฝ้าย

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในเอธิโอเปีย



Cotton Processing



- วัตถุประสงค์หลักในการผลิตคือฝ้าย โดยมีการปลูกทั้งโดยเกษตรกรรายย่อยและบริษัทขนาดใหญ่
- ฝ้ายที่เก็บเกี่ยวได้จะถูกส่งไปยังโรงแยกเมล็ดฝ้าย (Ginning) จากนั้นจึงถูกส่งต่อไปยังโรงปั่นฝ้าย (Spinning) เพื่อผลิตเป็นเส้นใยสำหรับถักหรือทอ
- โรงงานหลายแห่งยังมีการใช้กำลังการผลิตได้ไม่เต็มที่ เนื่องจากเครื่องจักรมีอายุมาก การบริหารงานขาดประสิทธิภาพ และขาดแคลนวัตถุดิบ

Textiles & Apparels



- เส้นใยฝ้ายที่ถูกผลิตได้จะถูกนำมาถักหรือทอเป็นผ้าผืน ก่อนที่จะถูกนำไปตัดเย็บเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทต่างๆ
- วัตถุประสงค์ในหลายๆ ส่วน เช่น เส้นใยสังเคราะห์ สี ย้อมผ้า ฯลฯ ยังคงต้องพึ่งพาการนำเข้า
- มีผู้เล่นทั้งบริษัทเอกชนจากในประเทศและบริษัทจากต่างประเทศ เช่น บริษัทจากจีน อินเดีย ตุรกี เกาหลีใต้ ฯลฯ

Trading & Distribution



- สินค้าที่ผลิตได้มีทั้งที่ถูกจำหน่ายในประเทศและถูกส่งออก โดยการส่งออกสินค้าจากเอธิโอเปียอาจทำได้ผ่านทางท่าเรือ Djibouti ภายใต้การดำเนินงานของ Ethiopian Shipping and Logistics Services Enterprise (ELS)
- มีบริษัทผู้ค้าปลีกข้ามชาติขนาดใหญ่เข้ามาตั้งสำนักงานเพื่อรับซื้อเครื่องนุ่งห่มจากเอธิโอเปีย เช่น H&M และ Tesco

Structure

Key Players



Local Players



International Players



ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในเอธิโอเปีย



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย

รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม	การลงทุนในห่วงโซ่การผลิต
ธุรกิจรายใหญ่	ลงทุนตั้งโรงงานสิ่งทอแบบครบวงจรตลอดทั้งห่วงโซ่การผลิต (ตั้งแต่การจัดทำเส้นใย ไปจนถึงการตัดเย็บเครื่องนุ่งห่ม)
ธุรกิจรายย่อย	ลงทุนตั้งโรงงานผลิตเส้นใยและสิ่งทอเพื่อป้อนให้แก่โรงงานตัดเย็บในประเทศ หรือ โรงงานตัดเย็บเครื่องนุ่งห่มเพื่อส่งออก (ลงทุนส่วนใดส่วนหนึ่งของห่วงโซ่)

ธุรกิจรายใหญ่

- เน้นการลงทุนในทั้งห่วงโซ่การผลิต (ตั้งแต่การจัดทำเส้นใย ไปจนถึงการตัดเย็บเครื่องนุ่งห่ม)
- ลักษณะของการลงทุน: ลงทุนตั้งโรงงานสิ่งทอแบบครบวงจร จัดจ้างแรงงานและใช้วัตถุดิบภายในประเทศ โดยอาศัยเทคโนโลยีการผลิตและการนำเข้าเครื่องมือเครื่องจักร รวมถึงองค์ความรู้ของนักลงทุนไทยมาสนับสนุนการผลิต
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: ส่งออกเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปยังสหภาพยุโรป สหรัฐอเมริกา และประเทศที่ได้รับประโยชน์จาก GSP

ธุรกิจรายย่อย

- เน้นการลงทุนส่วนใดส่วนหนึ่งของห่วงโซ่ ไม่ว่าจะเป็นการผลิตเส้นใย การผลิตสิ่งทอ หรือการตัดเย็บเครื่องนุ่งห่ม
- ลักษณะของการลงทุน: ตั้งโรงงานผลิตเส้นใยและสิ่งทอเพื่อป้อนแก่โรงงานตัดเย็บภายในประเทศ (Indirect Export) หรือตั้งโรงงานตัดเย็บเครื่องนุ่งห่มเพื่อส่งออกไปยังต่างประเทศ (Direct Export)
- ตลาดเป้าหมายที่สำคัญ: จำหน่ายด้ายหรือผ้าจากฝ้ายให้แก่โรงงานในประเทศ หรือจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปแก่แบรนด์ต่างชาติ

ข้อเสนอแนะในการเข้าทำธุรกิจ: เนื่องจากเอธิโอเปียเป็นประเทศที่มีภาคเกษตรเป็นอุตสาหกรรมหลัก ดังนั้นแรงงานท้องถิ่นในประเทศจึงอาจจะขาดทักษะในการผลิตสินค้าเชิงอุตสาหกรรม จึงต้องได้รับการถ่ายทอดความรู้จากผู้ประกอบการไทยที่จะเข้าไปลงทุน นอกจากนี้ ผลผลิตฝ้ายในประเทศอาจไม่เพียงพอต่อความต้องการ เนื่องจากปัญหาภัยแล้งทำให้ได้ผลผลิตที่ไม่แน่นอน จึงควรมหาช่องทางสำรองในการจัดซื้อวัตถุดิบ

ภาพรวมอุตสาหกรรมเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูปในเอธิโอเปีย

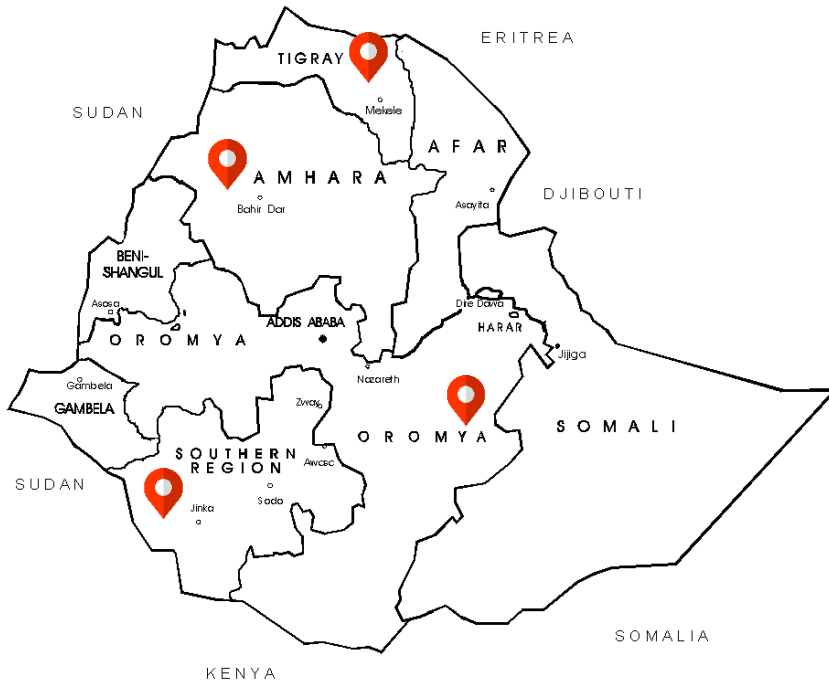


อุตสาหกรรมเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูป เป็นอุตสาหกรรมที่เป็นกลไกสำคัญที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ โดยคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 40 ของรายได้ประชาชาติ และเป็นสินค้าส่งออกหลักร้อยละ 70-80 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด รวมถึงมีปัจจัยส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศหลายประการ อาทิ การมีตลาดรองรับภายในประเทศที่แข็งแกร่ง มีภูมิประเทศที่เหมาะสมแก่การเพาะปลูกพืชหลากหลายชนิด และยังคงมีพื้นที่การเกษตรที่เหลืออยู่เพื่อรอการใช้ประโยชน์ต่อไปในอนาคตเป็นจำนวนมาก ในขณะที่อุตสาหกรรมผลิตสินค้าเกษตรในเอธิโอเปียส่วนใหญ่เป็นเพียงการผลิตสินค้าขั้นต้นเท่านั้น และยังขาดแคลนอุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร ดังนั้นจึงยังคงมีช่องว่างทางธุรกิจอยู่มากสำหรับการเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรโดยนักลงทุนไทย

สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- การแปรรูปพืชน้ำมัน ข้าวสาลี และธัญพืชอื่น ๆ
- การเพาะปลูกดอกไม้เพื่อส่งออก
- การผลิตพืชที่ให้เส้นใย เช่น ฝ้าย
- การแปรรูปเมล็ดกาแฟ

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ



พื้นที่เป้าหมายในการเข้าไปลงทุนอุตสาหกรรมเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูป ได้แก่

- พื้นที่ตอนกลางฝั่งตะวันออกของรัฐ Oromia มีลักษณะภูมิประเทศเป็นที่ราบสูงและภูเขา มีภูมิอากาศค่อนข้างร้อนชื้นและมีปริมาณฝนตกมากพอสมควร มีสินค้าที่น่าสนใจ ได้แก่ ข้าวสาลี ข้าวบาร์เลย์ มันฝรั่ง มะเขือเทศ ถั่วปากอ้า และถั่ว Haricot
- พื้นที่ทางตะวันตกเฉียงใต้ของรัฐ Amhara มีภูมิประเทศเป็นที่ราบและที่ราบสูง มีภูมิอากาศอบอุ่นและมีปริมาณน้ำฝนมากพอสมควร มีสินค้าที่น่าสนใจ ได้แก่ ข้าวฟ่าง ข้าวโพด ข้าวบาร์เลย์ ถั่วปากอ้า ถั่วซิกพี ถั่วขาว ถั่ว Haricot งา มันฝรั่ง และพริกแดง
- พื้นที่ฝั่งตะวันออกของรัฐ SNNPR มีภูมิประเทศแบบที่ราบสูงและภูเขา มีภูมิอากาศโดยทั่วไปเป็นแบบทุ่งหญ้าเขตร้อน และมีปริมาณน้ำฝนค่อนข้างมาก มีสินค้าที่น่าสนใจ ได้แก่ ข้าวโพด ข้าวบาร์เลย์ ถั่ว Haricot มันฝรั่ง ถั่วลิสง สับปะรด และกาแฟ
- พื้นที่ฝั่งตะวันตกของรัฐ Tigray มีภูมิประเทศเป็นที่ราบสูง และมีภูมิอากาศค่อนข้างร้อนและแห้งแล้ง มีผลผลิตทางการเกษตรที่น่าสนใจคือองุ่นและข้าวฟ่าง

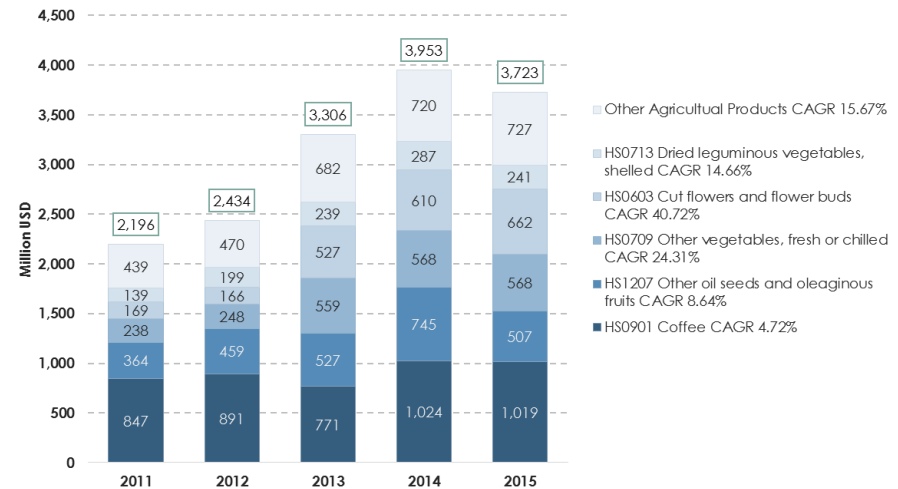
ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



ปัจจัยดึงดูดการลงทุน

- อุตสาหกรรมเกษตรเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่เป็นกลไกสำคัญหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของเอธิโอเปียในช่วงหลายปีที่ผ่านมา
- สินค้าเกษตรเป็นสินค้าส่งออกหลักของเอธิโอเปีย โดยคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70-80 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมด และมีอัตราการขยายตัวอย่างต่อเนื่องในช่วงหลายปีที่ผ่านมา
- ในปี 2015 เอธิโอเปียก้าวขึ้นมาเป็นประเทศผู้ส่งออกดอกกุหลาบอันดับ 3 ของโลก ด้วยอัตราการขยายตัวเฉลี่ยสะสมมากกว่าร้อยละ 40 ต่อปี และยังเป็นประเทศผู้ส่งออกกาแฟมากเป็นอันดับ 5 ของโลก
- ความต้องการบริโภคสินค้าเกษตรภายในประเทศของเอธิโอเปียมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นเดียวกัน
- เอธิโอเปียมีพื้นที่ทำการเกษตรที่ยังคงรอการใช้ประโยชน์อยู่เป็นจำนวนมาก
- สินค้าเกษตรส่วนใหญ่ที่ผลิตในเอธิโอเปียยังคงเป็นเพียงสินค้าขั้นต้น และยังมีช่องว่างทางธุรกิจในอุตสาหกรรมเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูปให้นักลงทุนที่สนใจได้เข้าไปลงทุน

Ethiopia's Agricultural Product Export Value in 2011-2015



กลุ่มสินค้าเป้าหมาย

- การเพาะปลูกพืชเส้นใยต่างๆ เช่น ฝ้าย ไยสังเคราะห์
- การเพาะปลูกดอกไม้ต่างๆ เช่น ดอกกุหลาบ และดอกไม้เมืองหนาว
- การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากธัญพืชต่างๆ เช่น ถั่ว ข้าวโพด ข้าวสาลี
- การแปรรูปพืชน้ำมันต่างๆ เช่น งา เมล็ดไนเจอร์ เมล็ดดอกฝ้าย
- การแปรรูปเมล็ดกาแฟเป็นกาแฟคั่ว-บดหรือกาแฟสำเร็จรูป

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมการเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูปในเอธิโอเปีย



Plantation



- พื้นที่การเกษตรส่วนใหญ่เป็นของเกษตรกรรายย่อย มีที่ดินขนาดเล็ก มีการใช้เทคโนโลยีน้อย และพึ่งพาน้ำฝนเป็นส่วนใหญ่ ทำให้ผลผลิตต่อไร่ค่อนข้างต่ำ
- มีการลงทุนในกิจการเพาะปลูกขนาดใหญ่บ้าง โดยมีบริษัทขนาดใหญ่จากอินเดียและตะวันออกกลางเข้ามาลงทุนในธุรกิจการเพาะปลูกและแปรรูปฝ้าย ธัญพืช พืชน้ำมัน กาแฟ ชา และถั่วต่างๆ
- มีการลงทุนในกิจกรรมการปลูกและส่งออกดอกไม้ โดยนักลงทุนจากหลายประเทศเช่นกัน

Processing



- ปัจจุบันเอธิโอเปียยังคงขาดแคลนการลงทุนและเทคโนโลยีในการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรอยู่มาก สินค้าเกษตรส่วนใหญ่ถูกจำหน่ายหรือส่งออกโดยไม่ผ่านการแปรรูป หรือผ่านการแปรรูปเพียงเล็กน้อย
- สินค้าเกษตรแปรรูปหลักที่ผลิตได้ในเอธิโอเปียคือ เบียร์และน้ำตาล ในขณะที่การแปรรูปพืชน้ำมันยังมีอยู่อย่างจำกัด

Trading & Distribution



- สินค้าเกษตรบางอย่างยังคงต้องพึ่งพาการนำเข้า (ข้าวสาลี ข้าว ข้าวบาร์เลย์ น้ำตาล) ในขณะที่สินค้าบางอย่างผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการ (ข้าวโพด ข้าวฟ่าง) และมีสินค้าบางชนิดที่สามารถส่งออกได้ (กาแฟ ถั่ว Haricot ดอกไม้)
- การส่งออกสินค้าจากเอธิโอเปียอาจทำได้ผ่านทางอากาศโดยสายการบิน Ethiopian Airline หรือทางเรือผ่านทางท่าเรือ Djibouti ภายใต้การดำเนินงานของ Ethiopian Shipping and Logistics Services Enterprise (ELS)

Structure

Key Players



Local Players



International Players

SMEs



ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมเกษตรและสินค้าเกษตรแปรรูปในเอธิโอเปีย



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย

รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม	การลงทุนในห่วงโซ่การผลิต
ธุรกิจรายใหญ่	ลงทุนทั้งห่วงโซ่การผลิตตั้งแต่การเพาะปลูกไปจนถึงการจัดตั้งโรงงานแปรรูปผลผลิต โดยไม่จำเป็นต้องร่วมลงทุนกับนักลงทุนท้องถิ่น
ธุรกิจรายย่อย	ลงทุนในโรงงานแปรรูปผลผลิตต่างๆ โดยรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อย สามารถลงทุนเองทั้งหมดหรือลงทุนร่วมกับนักลงทุนท้องถิ่นก็ได้

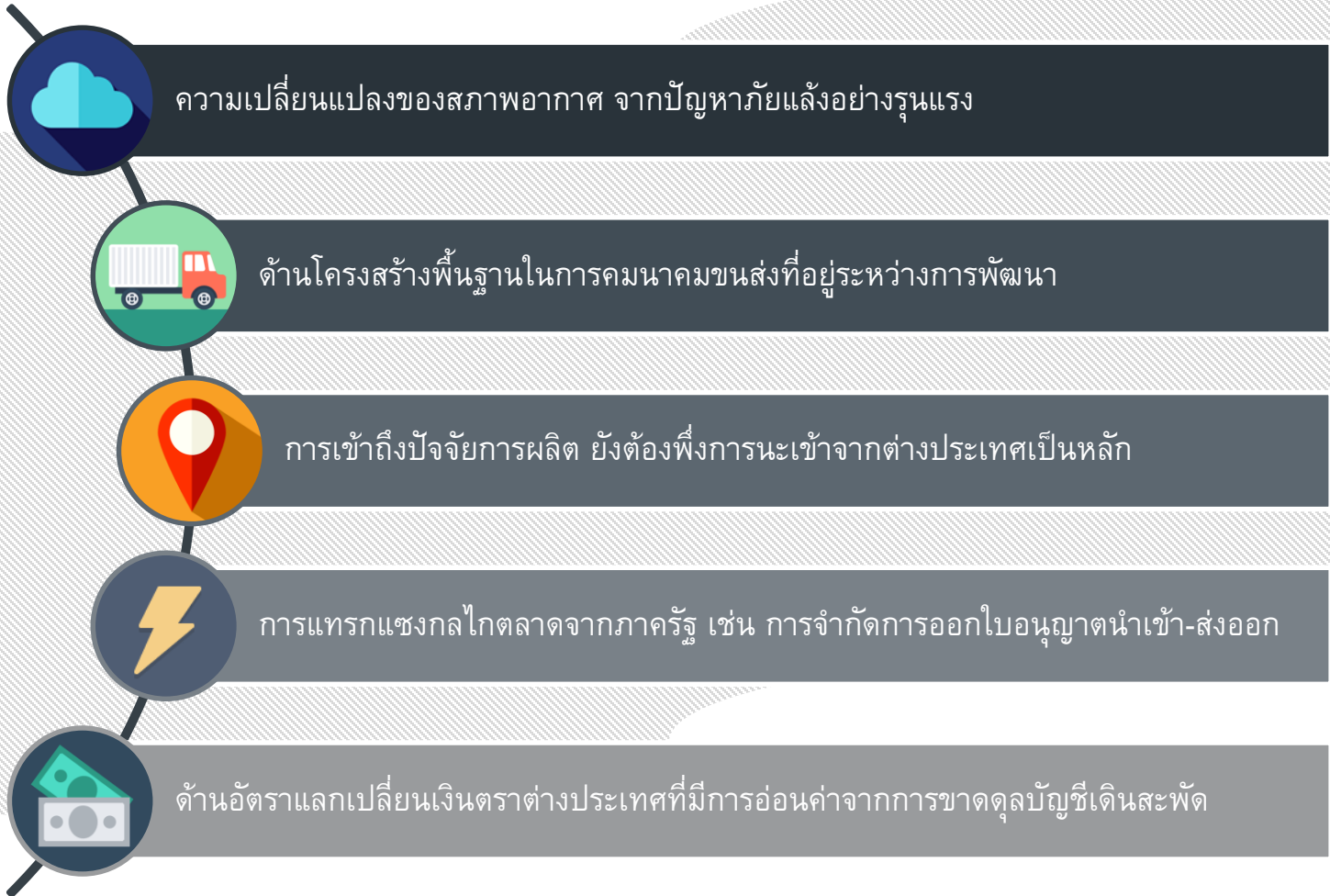
ธุรกิจรายใหญ่

- ลงทุนในห่วงโซ่การผลิตตลอดทั้งห่วงโซ่ ตั้งแต่การเพาะปลูกไปจนถึงการแปรรูปผลผลิต
- ลักษณะของการลงทุน: เข้าไปลงทุนเพาะปลูกและจัดตั้งโรงงานแปรรูปผลผลิตที่ได้ควบคุมกันไป โดยลงทุนในส่วนของไร่เพาะปลูกเอง และอาจทำ Contract Farming กับเกษตรกรในพื้นที่ และอาศัยเทคโนโลยีของตนเองมาสนับสนุนการผลิต
- ตลาดในประเทศ: ฝ้าย น้ำมันพืช ผลิตภัณฑ์จากธัญพืช กาแฟ
- ตลาดต่างประเทศ: กาแฟ ดอกไม้

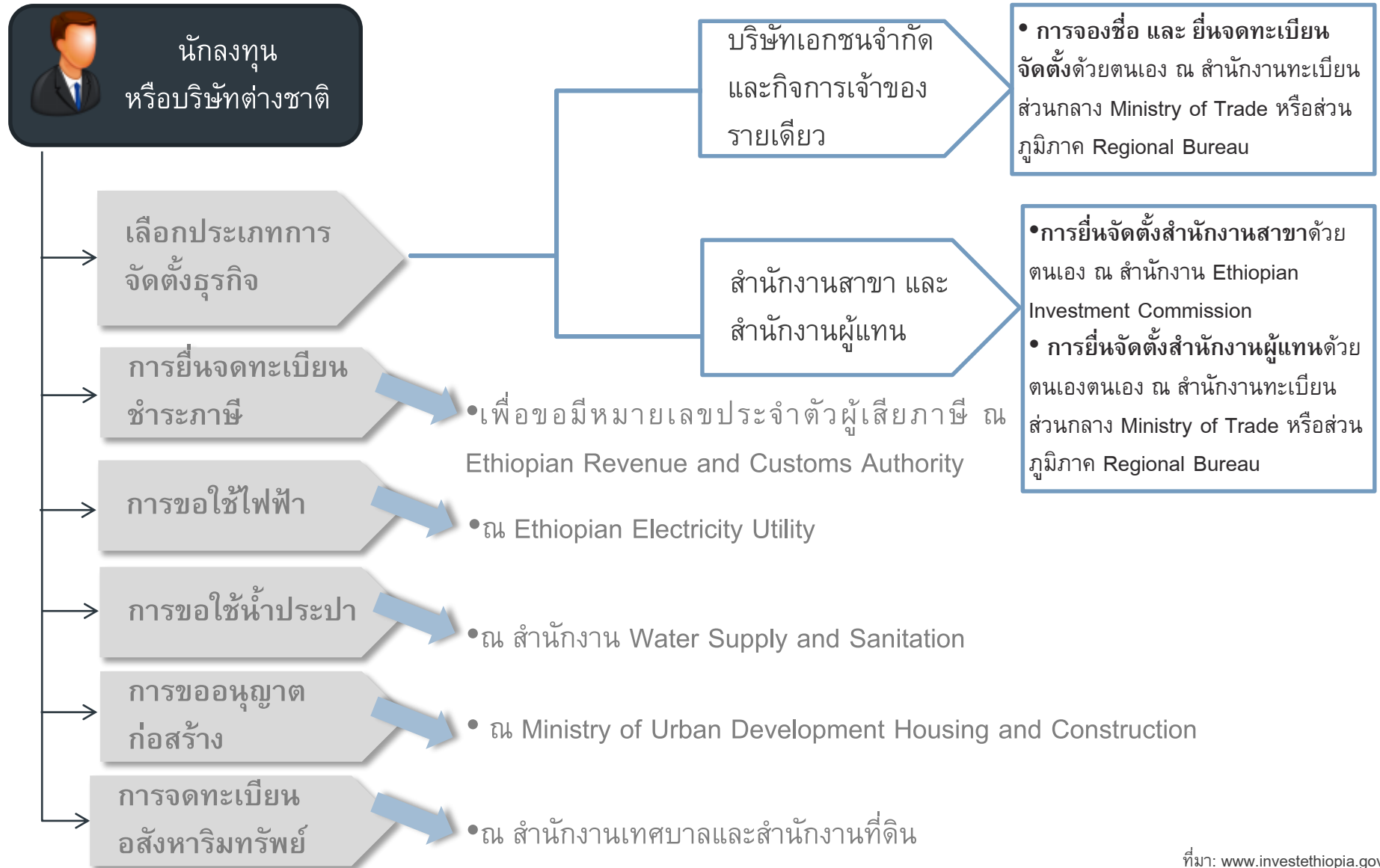
ธุรกิจรายย่อย

- ลงทุนในห่วงโซ่การผลิตระดับปลายน้ำ (การแปรรูปผลผลิต)
- ลักษณะของการลงทุน: เข้าไปลงทุนในโรงงานแปรรูปผลผลิตต่างๆ โดยรับซื้อผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อย และอาศัยเทคโนโลยีการผลิตและองค์ความรู้ของตนเองมาประกอบการผลิต
- ตลาดในประเทศ: น้ำมันพืช ผลิตภัณฑ์จากธัญพืช กาแฟ
- ตลาดต่างประเทศ: กาแฟ ดอกไม้

ข้อเสนอแนะในการเข้าทำธุรกิจ: ในการลงทุนในพื้นที่เพาะปลูกขนาดใหญ่ในเอธิโอเปีย นักลงทุนควรดำเนินการตรวจสอบข้อมูลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างรอบด้าน (Due Diligence) ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นความขัดแย้งด้านการใช้ประโยชน์ในที่ดินกับประชาชนในพื้นที่ การก่อผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในบริเวณที่มีความเปราะบาง หรือความเสี่ยงจากภัยธรรมชาติ



ขั้นตอนกิจกรรมก่อนจัดตั้งธุรกิจในเอธิโอเปีย (Pre-Establishment Process)



ขั้นตอนหลังการจัดตั้งธุรกิจ^๒ในเอธิโอเปีย ตลอดจนการออกจากธุรกิจในเอธิโอเปีย



(Post-Establishment Process and Exit Process)

ขั้นตอนหลังการจัดตั้งธุรกิจ



การควบรวมธุรกิจ

- การรวมกิจการ (Amalgamation)
 - การร่วมทุน (Joint venture)
 - การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition)
- ทั้งสามกิจกรรมเมื่อเกิดขึ้นจะต้องแจ้งไปยังสำนักงาน Document Authentication and Registration Authority (DARA)

การขยายธุรกิจ

ในการขยายธุรกิจด้วยการเพิ่มทุนจดทะเบียนของบริษัทเอกชนจำกัด สามารถยื่นขอแก้ไขทุนจดทะเบียนได้ที่ฝ่ายจดทะเบียนส่วนกลาง หรือสำนักงานส่วนภูมิภาค

การขอสิทธิพิเศษทางภาษี โดยสามารถขอได้จาก Ethiopian Investment Commission

- การยกเว้นภาษีศุลกากร: สำหรับสินค้าที่เป็นสินค้าทุนและวัสดุก่อสร้างที่นำเข้าในอัตราร้อยละ 100
- การยกเว้นภาษีเงินได้: ขึ้นกับประเภทกิจกรรมที่เข้ามาลงทุน

ขั้นตอนการออกจากธุรกิจ



การถอนการลงทุนหรือการลดการลงทุน







จะกระทำได้อต่อเมื่อได้รับความเห็นชอบจากผู้ถือหุ้นและเจ้าหน้าที่ หลังจากนั้นจะต้องยื่นแบบฟอร์มขอลดทุนต่อฝ่ายจดทะเบียนส่วนกลาง หรือสำนักงานส่วนภูมิภาค

การเลิกหรือปิดกิจการ

- บริษัทเอกชนจำกัดและกิจการเจ้าของรายเดี่ยว: แจ้งการเลิกกิจการต่อสำนักงาน Document Authentication and Registration Authority (DARA) และเสนอต่อไปยังฝ่ายจดทะเบียนส่วนกลาง หรือ สำนักงานส่วนภูมิภาค
- สำนักงานสาขาและสำนักงานผู้แทน: ต้องมีหนังสือแจ้งยกเลิกที่ออกโดยสำนักงานใหญ่
 - กรณีสำนักงานสาขา แจ้งยกเลิกที่ Ethiopian Investment Commission (EIC)
 - กรณีสำนักงานผู้แทน แจ้งยกเลิกที่ฝ่ายจดทะเบียนส่วนกลาง หรือ สำนักงานส่วนภูมิภาคของ Ministry of Trade

Cost of Doing Business ในเอธิโอเปีย





ต้นทุนต่าง ๆ	รายละเอียด
 ต้นทุนค่าขนส่ง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าขนส่งทางเครื่องบิน: แบ่งตามประเภทสินค้าและช่วงน้ำหนัก ทวีปยุโรปและอเมริกาเหนือ 0.60-4.96 เหรียญสหรัฐ/กิโลกรัม แถบตะวันออกกลางและเอเชียใต้ 0.20-1.70 เหรียญสหรัฐ/กิโลกรัม และทวีปแอฟริกา 0.35-4.34 เหรียญสหรัฐ/กิโลกรัม อัตราค่าขนส่งทางเรือ: ตู้คอนเทนเนอร์ ขนาด 20 ฟุต 715-2,985 เหรียญสหรัฐ และขนาด 40 ฟุต 1,175-4,195 เหรียญสหรัฐ คิดตามประเทศปลายทาง
 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> ค่าธรรมเนียมการขออนุญาต: การก่อสร้าง - 10,270 Birr, การติดตั้งระบบน้ำประปา - 8,000 Birr, การติดตั้งระบบไฟฟ้า - 152,225 Birr ราคางานบริการก่อสร้าง: การปรับหน้าดิน 12 Birr/ตารางเมตร, การขุดเจาะพื้น 79-426 Birr/ลูกบาศก์เมตร, งานคอนกรีต 1,544-2,290 Birr/ลูกบาศก์เมตร, งานก่อผนัง 90-338 Birr/ตารางเมตร, งานหลังคา 153-350 Birr/ตารางเมตร, งานพื้นปูน 76-146 Birr/ตารางเมตร, งานทาสี 21-30 Birr/ตารางเมตร
 ต้นทุนค่าเช่าสำนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าเช่าสำนักงาน: ในกรุงแอดดิสอาบาบา 110-520 Birr/ตารางเมตร/เดือน อัตราค่าเช่าที่ดินเพื่อการอุตสาหกรรม: 0.10-54.45 Birr/ตารางเมตร/ปี แบ่งตามระดับเมือง อัตราค่าเช่าที่ดินเพื่อการเกษตรในเขตชนบท: 30.00-498.00 Birr/เฮกตาร์/ปี แบ่งตามประเภทที่ดิน
 ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าไฟฟ้า: สำหรับการพาณิชย์ 0.61-0.69 Birr/กิโลวัตต์ และสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม 0.38-0.58 Birr/กิโลวัตต์ อัตราค่าน้ำประปา: สำหรับภาคธุรกิจและภาคอุตสาหกรรม เป็นอัตราคงที่ขึ้นอยู่กับขนาดของมิเตอร์น้ำ 1.35-14.05 Birr/เดือน
 ต้นทุนค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าจ้างทั่วไป: อัตราค่าตอบแทนผู้บริหาร 3,200-19,000 Birr/เดือน อัตราค่าตอบแทนลูกจ้างระดับปฏิบัติการ 420-5,135 Birr/เดือน และอัตราค่าตอบแทนเฉลี่ยรายสาขาการผลิตและการบริการ 838.20-2,967.30 Birr/เดือน
 ต้นทุนทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> Corporate Income Tax: อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลอยู่ที่ร้อยละ 30 ของกำไรสุทธิ Personal Income Tax: เป็นการเก็บแบบขั้นบันได ตั้งแต่ร้อยละ 10-35 VAT: อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 15 สำหรับสินค้าและบริการภายในประเทศและนำเข้ามาในประเทศ Special Tax: ภาษีสรรพสามิตอยู่ในช่วงร้อยละ 10-100 แบ่งตามประเภทสินค้า และ ภาษีเงินได้สำนักงานหรือบริษัทที่ไม่มีสถานะเป็นนิติบุคคลร้อยละ 10-35

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในเอธิโอเปีย



สิทธิประโยชน์	ประเภท	รายละเอียด
 <p>สิทธิประโยชน์ด้านภาษี</p>	สิทธิประโยชน์ทางภาษีศุลกากร	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีศุลกากรร้อยละ 100 ในการนำเข้าสินค้าทุน ยกเว้นภาษีศุลกากรสำหรับอะไหล่ที่มีมูลค่าไม่เกินร้อยละ 15 ของมูลค่าการนำเข้าสินค้าทุนทั้งหมด ยกเว้นภาษีศุลกากรไม่จำกัดเวลาสำหรับสินค้าด้านการเกษตร และจำกัด 5 ปีสำหรับด้านอื่น
	สิทธิประโยชน์ด้านภาษีเงินได้นิติบุคคล	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลตามระยะเวลาที่กำหนดในแต่ละอุตสาหกรรม หากเป็นการจัดตั้งโรงงานในพื้นที่ที่กำหนดจะได้รับการลดหย่อนภาษีร้อยละ 30 เป็นเวลา 3 ปี หากการลงทุนนั้นเกิดการขาดทุนสามารถยกยอดขาดทุนนั้นไปคำนวณภาษีได้
	สิทธิประโยชน์ด้านภาษีสำหรับผู้ส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> การขอคืนอากร (Duty Drawback Scheme) การออกไปสำคัญการจ่าย (Voucher Scheme) คลังสินค้าทัณฑ์บน (Bonded Warehouse Scheme)
 <p>สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี</p>	สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ส่งออก	<ul style="list-style-type: none"> นักลงทุนที่ลงทุนในโครงการการผลิตเพื่อส่งออก จะได้รับสิทธิในการนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์ภายใต้โครงการสินเชื่อสำหรับผู้ผลิต รับการยกเว้นจากมาตรการควบคุมราคาสินค้าส่งออก (Export Price Control) ของ National Bank of Ethiopia อนุญาตให้มีการนำเข้าสินค้าโดยไม่มีการชำระเงินตราต่างประเทศจากระบบธนาคารในประเทศ (Franco Valuta) สำหรับบริษัทเพื่อการส่งออก
	สิทธิประโยชน์ในการส่งเงินกลับประเทศ	<ul style="list-style-type: none"> ผลกำไรและเงินปันผล เงินต้นและดอกเบี้ยจากเงินกู้ต่างประเทศ การชำระเงินที่เกี่ยวข้องกับข้อตกลงการค้าออนไลน์ ค่าชดเชยที่จ่ายให้แก่นักลงทุน

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ข้อมูลพื้นฐานของสาธารณรัฐอินเดีย



Indian Rupee **INR** Currency

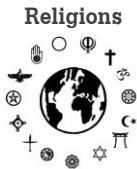
Hindi & English Official Language

New Delhi Capital City



Religions

- Hindu (79.8%)
- Muslim (14.2%)
- Christian (2.3%)



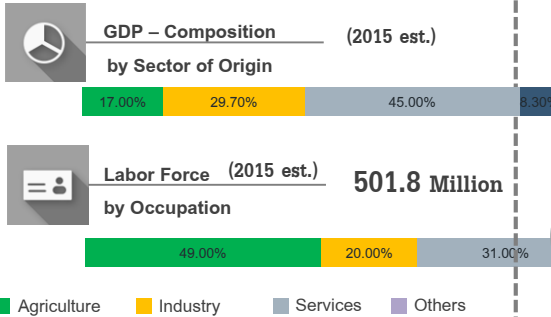
Gross Domestic Product



GDP : \$2,091 billion (2015 est.)
 GDP at PPP : \$7,965 billion (2015 est.)
 Real GDP Growth : 7.3% (2015 est.)
 GDP per Capita (at PPP) : \$6,200 (2015 est.)

World Ranking (2015 est.)

GDP at PPP : **4th**
 GDP per Capita : **158th**
 (at PPP)
 Economic Growth* : **10th**



Unemployment Rate

8.4 % (2015 est.)



Population

1,267 Million
(2016 est.)

Inflation Rate

4.9 %
(2015 est.)



GCI (2016) **39**

Doing Business (2017) **130**

Partners

- US
- UAE
- Hong Kong

Trade Statistics

Exports

\$272.4 billion (2015 est.)

Imports

\$409.2 billion (2015 est.)

Products

- Petroleum Products
- Precious Stones
- Vehicles

World Exports Ranking

20th

World Imports Ranking

11th

Partners

- China
- UAE
- Saudi Arabia

Products

- Crude Oil
- Machinery
- Chemicals

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจาก CIA Factbook, WTO Trade Profiles, และ World Bank Database



นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบที่สำคัญ

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ

- อินเดียเป็นประเทศที่ขาดดุลบัญชีในประเทศเดินสะพัดอย่างต่อเนื่อง จากการเติบโตของประเทศที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ จึงมีความพยายามแก้ไขปัญหาดังกล่าว ด้วยการส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจและการลงทุน โดยเน้นการดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติในหลายสาขา นอกจากนี้ ยังมีการออกนโยบาย Make in India ที่เอื้อต่อการลงทุนของชาวต่างชาติมากยิ่งขึ้น รวมไปถึงการเปิดเขตเศรษฐกิจพิเศษ การปรับปรุงระบบราชการ และการจัดตั้งหน่วยงานพิเศษโดยเฉพาะที่ให้คำปรึกษาแก่นักลงทุนต่างชาติ
- อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน มีทั้งหมด 25 อุตสาหกรรม ซึ่งมีการปรับเพดานการถือหุ้นให้ได้ถึงร้อยละ 100
- มีการให้สิทธิประโยชน์ทั่วไป เช่น การลดหย่อนและยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล การยกเว้นภาษีอากรขาเข้า/ภายในประเทศ สำหรับการจัดซื้อสินค้าเพื่อการพัฒนา การดำเนินการ และการบำรุงรักษาของเขตเศรษฐกิจพิเศษ เป็นต้น นอกจากนี้ รัฐบาลอินเดียยังมีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษ SEZ เพื่อสนับสนุนการลงทุนในหลายพื้นที่ของประเทศ

กฎหมาย-กฎระเบียบที่สำคัญ

- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ได้แก่
 - Special Economic Zone Rule 2006
 - Companies Act 1956
 - Limited Liability Partnership Act 2008
 - Foreign Exchange Management Act 1999
- การลงทุนที่สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ (1) การลงทุนธุรกิจต่างชาติ (2) การลงทุนธุรกิจร่วมทุน และ (3) การลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ
- รูปแบบธุรกิจที่สามารถดำเนินการได้ ได้แก่ (1) ห้างหุ้นส่วนจำกัด (2) บริษัทจำกัด (3) สำนักงานสาขา (4) สำนักงานผู้แทน และ (5) สำนักงานโครงการ



ความตกลง การค้าต่างๆ

- อินเดียได้มีการทำความตกลงเขตการค้าเสรีกับประเทศ/กลุ่มประเทศต่างๆ รวมทั้งสิ้น 5 ฉบับ สิทธิพิเศษทางการค้า รวมทั้งสิ้น 4 ฉบับ และ Economic Partnership รวมทั้งสิ้น 5 ฉบับ
- อยู่ระหว่างการเจรจาอีก 14 ฉบับ ทั้งข้อตกลงทวิภาคีกับประเทศที่มีความร่วมมือหรือข้อตกลงการค้าภายใต้กรอบอื่นๆ และ ประเทศใหม่



ภาพรวมอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในอินเดีย



อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญของอินเดีย เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่สนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์ภายในประเทศโดยตรง ซึ่งอินเดียเป็นประเทศที่มีปริมาณการผลิตยานยนต์มากที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ประกอบกับปัจจัยส่งเสริมด้านโครงสร้างพื้นฐานและคลัสเตอร์อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนที่แข็งแกร่ง ปริมาณอุปสงค์ภายในประเทศขนาดใหญ่ (โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์) และ สิทธิประโยชน์การลงทุนจากภาครัฐ จึงเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีศักยภาพสำหรับนักลงทุนไทยในการเข้าไปสู่ตลาดอินเดีย

สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- ระบบเครื่องยนต์
- ระบบเกียร์และพวงมาลัย
- ระบบกันสะเทือนและระบบเบรค
- อะไหล่ยานยนต์ทั่วไป
- ระบบไฟฟ้ายานยนต์
- ชิ้นส่วนประเภทเหล็กและโลหะ

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ

ปัจจุบันประเทศอินเดียได้มีพื้นที่คลัสเตอร์อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ที่สำคัญทั้งสิ้น 7 แห่ง ได้แก่

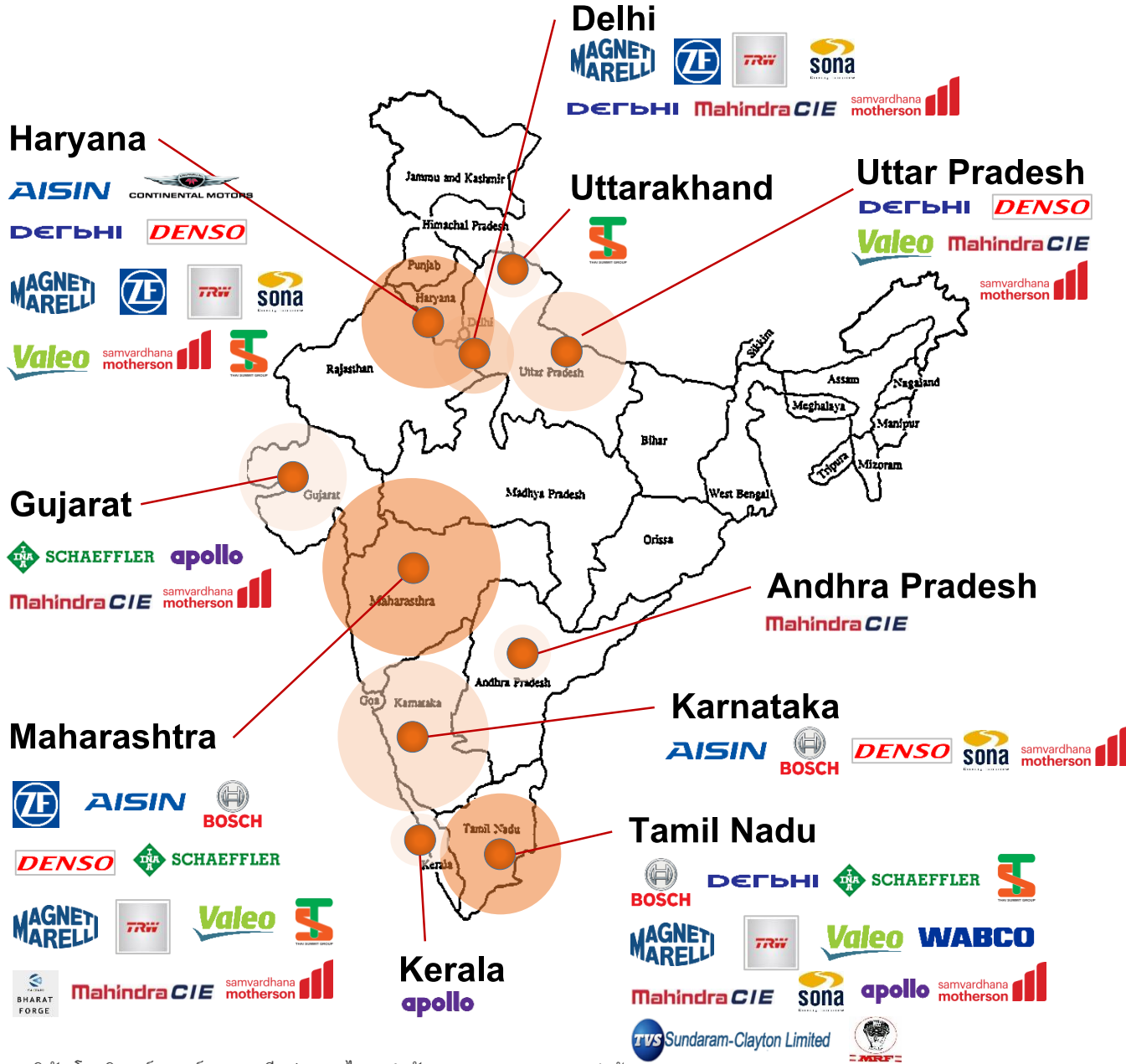
เมือง Manesar	รัฐ Haryana
เมือง Rae Bareilly	รัฐ Uttar Pradesh
เมือง Silchar	รัฐ Assam
เมือง Ahmednagar	รัฐ Maharashtra
เมือง Pune	รัฐ Maharashtra
เมือง Indore	รัฐ Madhya Pradesh
เมือง Chennai	รัฐ Tamil Nadu

โดยพื้นที่เป้าหมายสำคัญสำหรับการตั้งโรงงานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ในอินเดีย ได้แก่ เมือง Maharashtra, Haryana, Gujarat, Tamil Nadu, Karnataka, Dehli และ Uttar Pradesh

หากเป็นกรณีนักลงทุนใหม่ที่ประสงค์เข้าไปลงทุนใหม่ในอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ของอินเดีย การเข้าไปลงทุนในพื้นที่ศูนย์กลางการผลิตยานยนต์ (Automotive Hub) อาจเป็นทางเลือกหนึ่งที่มีความเหมาะสม ทั้งในด้านความของโครงสร้างพื้นฐานและแรงงาน ตลอดจนการลดต้นทุนด้านโลจิสติกส์ในการส่งสินค้าไปยังโรงงานประกอบรถยนต์ และการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศผ่านทางท่าเรือสำคัญ

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

พื้นที่ตั้งโรงงานชิ้นส่วนยานยนต์ของบริษัทรายสำคัญภายในอินเดีย



Logo	Brand	Nationality
	Bharat Forge	India
	Mahindra CIE	India
	Sona Group	India
	Apollo	India
	Samvardhana Motherson	India, Japan
	SCL	India
	MRF	India
	ZF Friedrichshafen	Germany
	Aisin Seiki Company	Japan
	Bosch	Germany
	Continental Engines	USA
	Delphi	UK
	Denso	Japan
	Schaeffler	Germany
	Magnet Marelli	Italy
	TRW	USA
	Valeo	France
	WABCO	Germany
	Thai Summit	Thailand

ที่มา: บริษัท โพลีโกลอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



Autoparts



ปัจจัยด้านจำนวนประชากรภายในประเทศที่มาก และการขยายตัวของชนชั้นกลาง ก่อให้เกิดการขับเคลื่อนด้านอุปสงค์ (Demand-driven) ในอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ในอินเดีย โดยมีตลาดรองรับทั้งกลุ่มลูกค้าประเภทโรงงานประกอบรถยนต์ ตลาดค้าปลีกชิ้นส่วนยานยนต์ และการส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ

สำหรับบริษัทที่เป็นผู้ผลิตสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ในอินเดียนั้น พบว่าประกอบด้วยทั้งบริษัทท้องถิ่นและบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ ซึ่งมักจะมีการเข้ามาเป็นสายพานตามบริษัทยานยนต์มีการกำหนดซัพพลายเออร์อยู่แล้ว ในขณะที่ผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดเล็ก (SMEs) ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่ชิ้นส่วนระดับเทียร์-2 และเทียร์-3

Key Players



Domestic Sales

67 %

(of total autoparts turnover)

1 Vehicle Assembling

Key Players

- Suzuki
- Nissan
- Piaggio
- Volkswagen
- Renault
- Hyundai
- General Motors
- BMW
- Ford
- Toyota
- Mercedes
- Daimler
- FIAT
- Honda
- Yamaha
- Tata
- Mahindra
- Hindustan
- TVS
- Ashik Leyland
- Bajaj



Automobiles

Domestic Sales (% of total domestic turnover)



Automobiles Exported from India



2 Aftersales Market

- Wholesalers
- Retail Outlets
- Traders
- Middlemen
- Repair Shop

Exports

33 %

(of total autoparts turnover)

3 Exports



Structure

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย



การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Joint Venture)

ปัญหาและอุปสรรคหนึ่งสำหรับการเข้าสู่ตลาดอาหารแปรรูปในอินเดีย คือ ความหลากหลายของสังคมและวัฒนธรรมของชาวอินเดียที่มีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจ ทั้งในด้านการทำตลาดและปัจจัยด้านแรงงานการผลิต นอกจากนี้ ด้วยปัญหาด้านกฎหมายและกฎระเบียบ และกระบวนการติดต่อกับภาครัฐที่มีความซับซ้อน ตลอดจนปัญหาที่เกิดขึ้นกับท้องถิ่น อาทิ การเข้าซื้อที่ดิน

ดังนั้น การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Joint Venture) จึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่นักลงทุนไทยควรพิจารณาเพื่อลดความเสี่ยงทางธุรกิจที่เกิดขึ้น โดยอาศัยการร่วมทุนในรูปแบบการถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิต (Technology-Based Joint Ventures) ของผู้ประกอบการไทย เพื่อปรับปรุงเทคโนโลยีการแปรรูปและการสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า และอาศัยความชำนาญของผู้ประกอบการท้องถิ่นในด้านการเข้าสู่ตลาดและช่องทางการจัดจำหน่ายควบคู่กันไป



กลยุทธ์การสร้างมูลค่าเพิ่มและการขยายกลุ่มสินค้าเพื่อเข้าสู่ตลาด

ด้วยสภาพการแข่งขันที่รุนแรง การเพิ่มมูลค่าและการขยายกลุ่มสินค้าจึงเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เหมาะสมสำหรับการเข้าสู่ตลาดอินเดีย เพื่อสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) และการวางตำแหน่งทางการตลาดที่เหนือคู่แข่ง อย่างไรก็ตาม การสร้างมูลค่าเพิ่มดังกล่าวควรคำนึงถึงความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภคควบคู่กันไปด้วย ทั้งปัจจัยด้านศาสนา (อาหารมังสวิรัต/ฮาลาล) สังคมและวัฒนธรรม และรสนิยมของผู้บริโภค



กลยุทธ์การควบคุมต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ (Cost Effective Strategy)

เนื่องจากภาวะการแข่งขันด้านราคาที่สูงและมีผู้ประกอบการมากมาย ประกอบกับสินค้าในตลาดมีความไม่แตกต่างกัน และส่งผลให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการบริโภคมาก ดังนั้น การกำหนดราคาของผู้ผลิตจึงต้องมีความสอดคล้องกับคู่แข่งในตลาด และไม่สามารถตั้งราคาได้อย่างยืดหยุ่นมากนัก และทำให้ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ จะเป็นในด้านการควบคุมต้นทุน (Cost) มากกว่าด้านยอดขายสินค้า (Revenue)

สินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ที่มีศักยภาพในการลงทุนตามหมวดสินค้า



หมวดสินค้า	โอกาสสำหรับการลงทุน
ระบบเครื่องยนต์	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนในเทคโนโลยีเกิดใหม่ที่กำลังเกิดขึ้นในอินเดีย อาทิ เทอร์โบชาร์จเจอร์ (Turbocharger) และระบบคอมมอนเรล (Common Rail) - การจ้างผลิตวัตถุดิบจากซัพพลายเออร์อื่น (Outsourcing) อาจเป็นรูปแบบการลงทุนที่เหมาะสมสำหรับสินค้าระบบเครื่องยนต์ในระยะสั้นและปานกลาง เนื่องจากระบบเครื่องยนต์มีส่วนประกอบที่เกี่ยวข้องจำนวนมาก การจ้างผลิตจากภายนอกจะทำให้มีต้นทุนการผลิตและบริหารที่ต่ำกว่าจากนั้นในระยะยาวจึงเพิ่มทุนและขยายการผลิตอย่างค่อยเป็นค่อยไป
ระบบเกียร์และพวงมาลัย	<ul style="list-style-type: none"> - การเจาะตลาดหลังการขาย (Aftersales Market) ในสินค้าเฉพาะกลุ่ม อาทิ อะไหล่คลัทช์รถยนต์ เกียร์ และ โชคอัพ ที่มีการเติบโตของยอดขายจำหน่ายอย่างต่อเนื่อง อันเนื่องมาจากสภาพการจราจรที่ติดขัดของอินเดีย อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ควรคำนึงสำหรับตลาดดังกล่าว คือ อัตราการแข่งขันที่สูงจากการเข้ามาแข่งขันของบริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่
ระบบกันสะเทือนและระบบเบรก	
อะไหล่ยานยนต์ทั่วไป	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนในธุรกิจกระจายสินค้าและค้าปลีก โดยประเด็นที่ควรคำนึง ได้แก่ การขนส่งและโลจิสติกส์ ระบบการกระจายสินค้าภายในประเทศ การบริหารด้านผลิตภัณฑ์ (Product Portfolio Management) และกลยุทธ์การตั้งราคาสินค้าที่สามารถแข่งขันได้
ระบบไฟฟ้ายานยนต์	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนในระบบสตาร์ท (Electric Start Mechanism) ในรถจักรยานยนต์
ชิ้นส่วนประเภทเหล็กและโลหะ	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนในสินค้าประเภทโครงรถและแชสซี (Body and Chassis) เหล็กหล่อความดันสูง (Pressure Die Castings) ชิ้นส่วนจากเหล็กแผ่น (Sheet Metal Parts) สายพานพัดลม (Fan Belts) และอุปกรณ์นิวเมติกส์และไฮดรอลิก (Hydraulic Pneumatic Instruments) ของรถจักรยานยนต์

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากหลายแหล่งข้อมูล

ภาพรวมอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในอินเดีย



อุตสาหกรรมอาหารแปรรูป เป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่มีความสำคัญต่อโครงสร้างเศรษฐกิจของอินเดีย โดยเป็นอุตสาหกรรมการผลิตที่มีมูลค่าร้อยละ 8.6 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ ประกอบกับปัจจัยส่งเสริมการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศหลายประการ อาทิ ทรัพยากรทางการเกษตรที่มีความสมบูรณ์ การมีตลาดรองรับภายในประเทศที่แข็งแกร่ง และการให้สิทธิประโยชน์ส่งเสริมการลงทุน จึงทำให้อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปของอินเดีย เป็นอุตสาหกรรมที่น่าจับตามองและเป็นโอกาสต่อกลงทุนไทย ในการลงทุนเพื่อขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศ

สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- ผักและผลไม้
- เนื้อสัตว์
- นมและผลิตภัณฑ์นม
- อาหารทะเล
- ธัญพืช
- อาหารแปรรูปอื่น ๆ

พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า/ธุรกิจที่มีศักยภาพ

	พื้นที่ศักยภาพ	สินค้าที่เหมาะสมสำหรับการผลิต
1	Maharashtra	- เป็นแหล่งผลิตมะม่วงหิมพานต์กระเทียม มะม่วง องุ่น ส้ม อันดับ 1 ของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิต <u>อ้อย</u> ฝ้าย ถั่ว อันดับ 2 ของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิตนมวัว ธัญพืช ถั่วต่างๆ สัตว์ปีก และไข่อันดับ 3 ของอินเดีย
2	Punjab	- เป็นแหล่งผลิตข้าวสาลีอันดับ 2 ของอินเดีย มีปริมาณการผลิตสัดส่วนร้อยละ 21 ของการผลิตข้าวสาลีทั้งหมดของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิตข้าวอันดับ 4 ของอินเดีย ด้วยสัดส่วนราวร้อยละ 9 ของการผลิตข้าวทั้งหมดของอินเดีย
3	Uttar Pradesh	- เป็นแหล่ง <u>ปศุสัตว์</u> ที่ใหญ่ที่สุด และเป็นแหล่งผลิตนมรายใหญ่ของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิต <u>อ้อย</u> ที่ใหญ่ที่สุดของอินเดีย และผลิตน้ำตาลทรายมากเป็นอันดับ 2 ของอินเดีย
4	Madhya Pradesh	- ภาคเกษตรกรรมเป็นภาคเศรษฐกิจสำคัญด้วยสัดส่วนราว 1 ใน 3 ของ GSDP (Gross State Domestic Product) และมีการจ้างงานกว่าร้อยละ 70 ของแรงงานทั้งหมดของรัฐ - เป็นแหล่งผลิตถั่วเหลือง พืชน้ำมัน ถั่ว และข้าวโพด ที่ใหญ่ที่สุดของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิตสินค้าเกษตรที่ใหญ่อันดับ 4 ของอินเดียและมีการใช้ปุ๋ยเป็นสัดส่วนต่อเฮกตาร์น้อยที่สุด
5	Andhra Pradesh	- เป็นแหล่งผลิตมะม่วง ปาล์มน้ำมัน มะม่วงหิมพานต์ พริก ชিং องุ่น ถั่วฝักยาว และดอกไม้รายใหญ่ของอินเดีย - เป็นแหล่งผลิตเครื่องดื่มและสินค้าแปรรูปที่สำคัญและมีสัดส่วนการส่งออกมากถึงร้อยละ 10 ของอินเดีย
6	Karnataka	- เป็นแหล่งผลิตกาแฟที่ใหญ่ที่สุดของอินเดีย ด้วยปริมาณเพาะปลูกมากถึงร้อยละ 70 ของอินเดีย - เป็นแหล่ง <u>ประมง</u> สำคัญของอินเดีย

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

พื้นที่ตั้งโรงงานอาหารแปรรูปของบริษัทรายสำคัญภายในอินเดีย



Himachal Pradesh



Punjab



Haryana



Gujarat



Maharashtra



Goa



Karnataka



Uttarakhand



Uttar Pradesh



Madhya Pradesh



Andhra Pradesh



Tamil Nadu



Logo	Brand	Nationality
	ADF Foods	India
	ITC	India
	KFL	India
	Vadilal	India
	Amul	India
	MTR	India
	CPF	Thailand
	CP Aqua	Thailand
	Kraft	USA
	Mars	USA
	Nestle	Switzerland
	McCain	Canada
	Danone	France
	Ferrero	Italy
	Del Monte	USA
	Kagome	Japan
	Kelloggs	USA
	Unilever	United Kingdom
	Perfetti	Italy
	Hershey	USA
	Yakult	Japan

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมอาหารแปรรูปในอินเดีย



Input & Production



Processing



Marketing & Export



Structure

- อินเดียมีผลผลิตภาคการเกษตรมากเป็นอันดับ 2 ของโลก รองจากจีน ประกอบกับการเป็นผู้นำในการผลิตสินค้าเกษตรหลายชนิด อาทิ นมและผลไม้ ธัญพืชต่างๆ ข้าว ข้าวสาลีและชา
- อินเดียเป็นผู้ผลิตปลาทะเลรายใหญ่เป็นอันดับ 3 ของโลก และเป็นอันดับ 2 ของโลกสำหรับปลาน้ำจืดรายใหญ่
- เกษตรกรรายย่อยมีอยู่เป็นจำนวนมาก ถือครองพื้นที่ขนาดเล็กถึงปานกลาง และมีการเพาะปลูกแบบดั้งเดิม
- ในขณะที่ผู้ประกอบการรายใหญ่ยังมีจำนวนไม่มาก โดยบางรายเป็นทั้งผู้ผลิตและแปรรูป

Materials

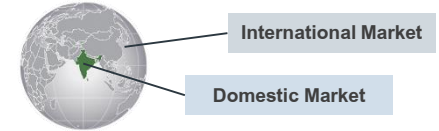
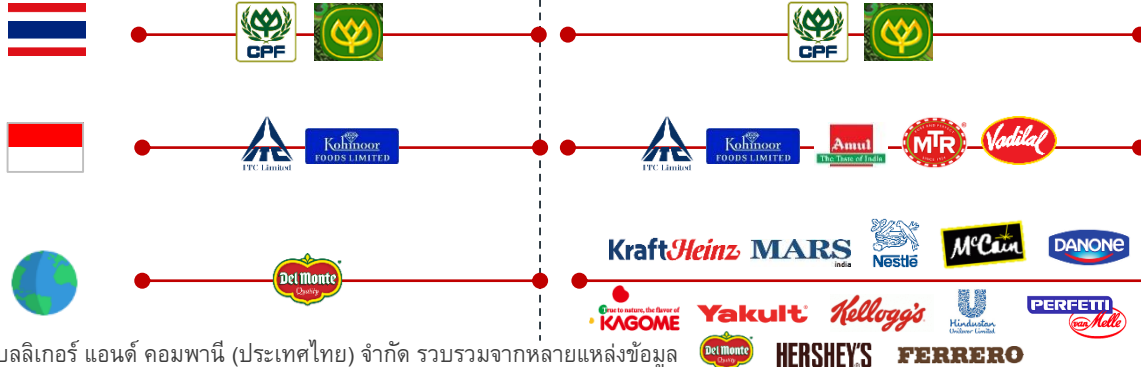
End Products

Domestic Sale & Export

- อินเดียยังขาดแคลนการพัฒนาต้นโครงสร้างพื้นฐานและเทคโนโลยีการผลิตอีกมาก ทำให้ในช่วงที่ผ่านมามีสินค้าอาหารแปรรูปยังมีสัดส่วนค่อนข้างต่ำราวร้อยละ 2-5 เมื่อเทียบกับสินค้าอาหารทั้งหมดในอินเดีย อีกทั้งสินค้าเกษตรจำนวนมากยังนำเสียดังกล่าวถึงมือผู้บริโภค
- โรงงานแปรรูปขนาดเล็กและขนาดกลางยังมีจำนวนน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับความต้องการซื้อของคนในประเทศ โดยเป็นการผลิตที่นำวัตถุดิบจากเกษตรกรรายย่อยเข้ามาแปรรูป
- ในขณะที่บริษัทข้ามชาติขนาดใหญ่ พบว่า มีจำนวนมากและส่วนใหญ่ลงทุนด้วยปัจจัยด้านอุปสงค์ (Demand-driven) และการใช้เป็นการผลิตเพื่อส่งออกไปยังประเทศในภูมิภาค

- โครงสร้างประชากรในอินเดียกว่าร้อยละ 50 เป็นคนวัยทำงานในช่วงอายุเฉลี่ย 30 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงานที่มีความสามารถในการหารายได้สูงกว่าวัยอื่น
- พฤติกรรมการบริโภค/รสนิยมของชาวอินเดียที่มีแนวโน้มปรับเปลี่ยนไปตามสังคมการทำงานนอกบ้านที่เน้นความสะดวกและสะดวกรวดเร็วมากขึ้น ทำให้ชาวอินเดียหันมานิยมบริโภคอาหารแปรรูป
- ตลาดส่งออกสินค้าอาหารแปรรูปที่สำคัญในอินเดีย ได้แก่ สหรัฐอเมริกา สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ชูตาน เมียนมา และศรีลังกา

Key Players



- Wholesalers
- Retailers
- Traders
- Middlemen
- Exporters

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



รูปแบบธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทย



การลงทุนโดยตรงทั้งหมด (สำหรับธุรกิจรายใหญ่) / การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (สำหรับธุรกิจรายใหญ่ และรายย่อย)

โดยขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจและวัตถุประสงค์ของการเข้ามาทำธุรกิจในอินเดีย

รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม	การลงทุนเพื่อป้อนชิ้นส่วนให้แก่โรงงานผลิต	ตลาดหลังการขาย (Aftersales Market)
ธุรกิจรายใหญ่	การลงทุนโดยตรงทั้งหมด (Wholly-owned Company) หรือ การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Joint Venture)	การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Joint Venture)
ธุรกิจรายย่อย	การร่วมทุนกับผู้ประกอบการท้องถิ่น (Joint Venture)	



สำหรับตลาดหลังการขาย (Aftersales Market) ควรมุ่งเน้นการหาช่องทางการกระจายสินค้าภายในประเทศที่มีประสิทธิภาพ การควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ และการตั้งราคา

ด้วยชาวอินเดียจะมีสนิยมของการซื้อ/เปลี่ยนอะไหล่ยานยนต์ผ่านร้านค้าปลีกมากกว่าศูนย์บริการของแบรนด์รถยนต์ จึงทำให้ปัจจุบันตลาดค้าปลีกกลายเป็นช่องทางหลักของการจำหน่ายสินค้าอะไหล่ยานยนต์ และมีอัตราการแข่งขันที่สูง



การใช้กลยุทธ์การขยายผลิตภัณฑ์ (Product Diversification)

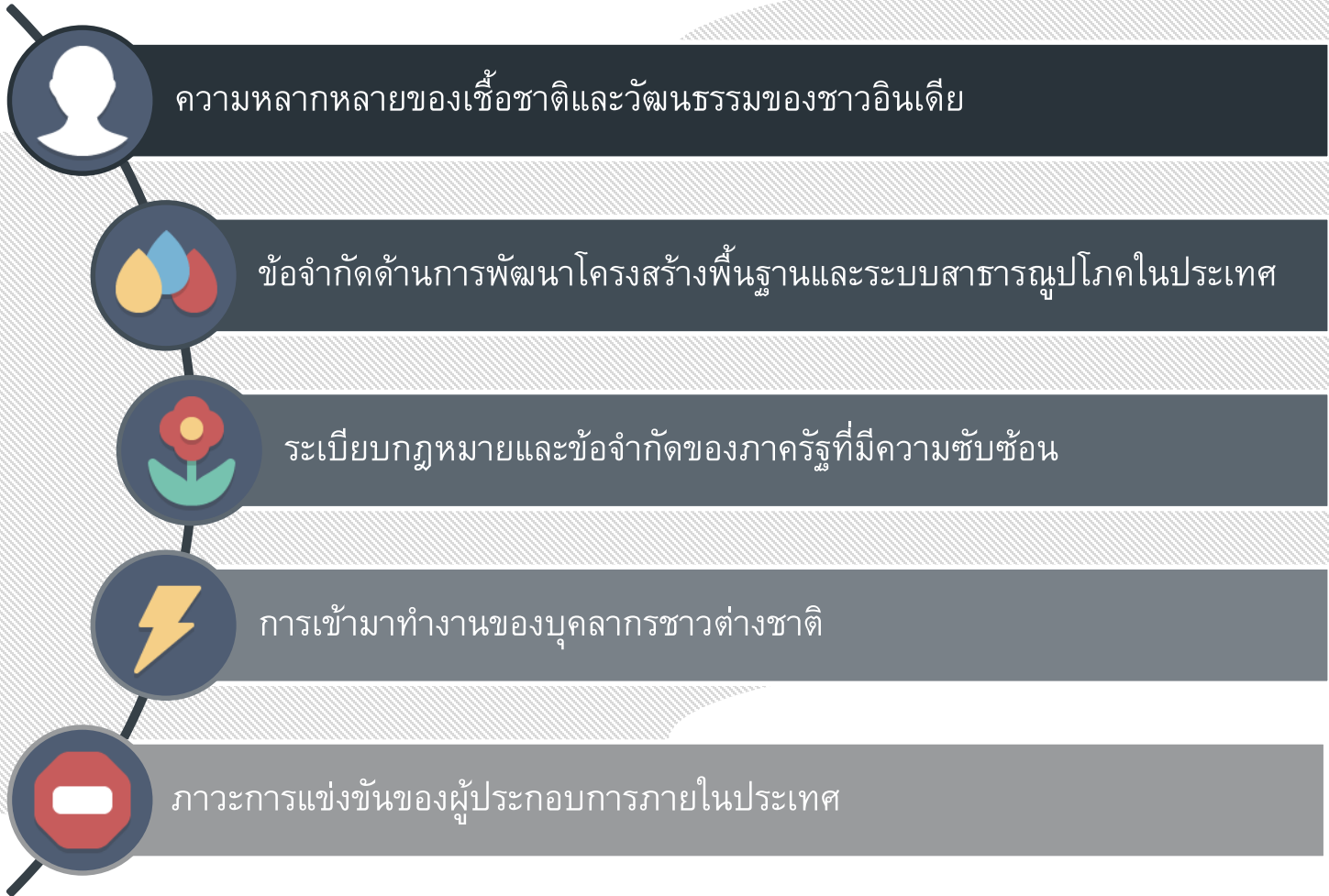
เพื่อกระจายความเสี่ยงและทำให้ธุรกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากปัจจุบันธุรกิจชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่ของอินเดียมักมีการผลิตเพื่อป้อนสู่ธุรกิจยานยนต์เพียงประเภทเดียว อาทิ การผลิตชิ้นส่วนสำหรับรถยนต์ส่วนบุคคล ซึ่งจะทำให้ธุรกิจมีการพึ่งพาต่ออุตสาหกรรมใดอุตสาหกรรมหนึ่งมากเกินไป

สินค้าอาหารแปรรูปที่มีศักยภาพในการลงทุนตามหมวดสินค้า



หมวดสินค้า	โอกาสสำหรับการลงทุน
ผักและผลไม้	<ul style="list-style-type: none"> - น้ำ/เนื้อผลไม้ น้ำผลไม้เข้มข้น - เครื่องดื่มพร้อมเสิร์ฟ - ผักและผลไม้แห้ง- ผักและผลไม้แช่แข็ง/บรรจุกระป๋อง - แกงผักบรรจุถุง - แยม ของดอง ของแช่อิ่ม
เนื้อสัตว์	<ul style="list-style-type: none"> - เนื้อสัตว์แช่แข็ง / แปรรูปอื่น ๆ <p>หมายเหตุ: สินค้าเนื้อสัตว์แปรรูปควรเป็นการผลิตที่มุ่งเน้นเพื่อส่งออก เนื่องจากชาวอินเดียส่วนใหญ่ทานอาหารมังสวิรัต ในขณะที่กลุ่มที่รับประทานเนื้อสัตว์นิยมรับประทานเนื้อที่ไม่แปรรูป)</p>
นมและผลิตภัณฑ์นม	<ul style="list-style-type: none"> - นมบรรจุถุง - ผลิตภัณฑ์นมในรูปแบบต่าง ๆ <p>หมายเหตุ: ธุรกิจนมและผลิตภัณฑ์เป็นธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะตัวของอินเดีย ซึ่งมีรูปแบบการผลิตที่ดำเนินการแบบสหกรณ์โคนมในแต่ละพื้นที่ท้องถิ่น ที่มีการรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรฟาร์มโคนมรายย่อย จึงอาจเป็นอุปสรรคสำหรับนักลงทุนต่างชาติในการเข้าซื้อนมดิบได้ ทั้งนี้ ส่วนใหญ่สินค้าประเภทนมและผลิตภัณฑ์จะเป็นการผลิตเพื่อบริโภคภายในประเทศถึงร้อยละ 99 ของปริมาณการผลิตทั้งหมด</p>
อาหารทะเล	<ul style="list-style-type: none"> - อาหารทะเลแช่แข็ง <p>หมายเหตุ: อาหารทะเลแปรรูปควรเป็นการผลิตเพื่อส่งออกเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการส่งออกอาหารทะเลประเภทแช่แข็ง ในขณะที่ชาวอินเดียยังนิยมบริโภคอาหารทะเลสด ทำให้ผลผลิตอาหารทะเลภายในประเทศกว่าร้อยละ 70 ยังคงจำหน่ายในรูปอาหารทะเลสด</p>
ธัญพืช	<ul style="list-style-type: none"> - การสกัด Oilseed/ น้ำมันจากพืช/ น้ำมันจากถั่ว - ไร่ไม่แบ่ง - ธัญพืชแปรรูป <p>หมายเหตุ: แม้ปัจจุบันอินเดียเป็นผู้ผลิต Oilseed รายใหญ่ของโลก แต่ยังมี การนำเข้าน้ำมันพืชจำนวนมากอยู่</p>
อาหารแปรรูปอื่น ๆ	<ul style="list-style-type: none"> - ขนมปัง/ บิสกิต - ขนมหวาน/ ขนมขบเคี้ยวต่าง ๆ - Fastfood - อาหารสะดวกรับประทาน เช่น อาหารเข้าประเภทซีเรียล

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากหลายแหล่งข้อมูล



ขั้นตอนกิจกรรมก่อนการจัดตั้งธุรกิจในอินเดีย (Pre-Establishment Process)



ขั้นตอนการเลือกดำเนินธุรกิจและขออนุมัติการลงทุน

พิจารณาเลือกรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

- การดำเนินธุรกิจที่มีสถานะเป็นนิติบุคคล (Corporate Entity) :
หจก. บจก. → Registrar of Companies: RoC โดย Ministry of Corporate Affairs
- การดำเนินธุรกิจที่ไม่มีสถานะเป็นนิติบุคคล (Non-Corporate Entity):
สนง.สาขา สนง. ผู้แทน และสนง. โครงการ → ธนาคารกลางอินเดีย

ขออนุมัติการลงทุนกรณีเป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ

- แบบอัตโนมัติ (Automatic Route) ทำได้ทันที แต่ต้องรายงานธนาคารกลาง
- แบบขออนุมัติจากรัฐบาลอินเดีย (Government Approval) ยื่นขอให้รัฐบาลกลางโดย Foreign Investment Promotion Board (FIPB) พิจารณา

ขั้นตอนการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ

สถานะนิติบุคคล (Corporate Entity)

- จองชื่อ ออนไลน์ www.mca.gov.in หรือ สำนักงานจดทะเบียน (Registrar of Companies: RoC)
- ยื่นจดทะเบียน ออนไลน์ www.mca.gov.in หรือ สำนักงานจดทะเบียน (Registrar of Companies: RoC)

ไม่มีสถานะนิติบุคคล (Non-Corporate Entity) ยื่นแจ้งที่ธนาคารกลางอินเดีย (Reserve Bank of India)

การขออนุญาตอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องในการประกอบธุรกิจ

การยื่นจดทะเบียนการชำระภาษี โดยการขอ Permanent Account Number (PAN) หรือเลขประจำตัวผู้เสียภาษีตามกฎหมาย → TIN Facilitation Centers

การยื่นขอใช้ไฟฟ้าและประปา → หน่วยงานรัฐหรือเอกชนที่ได้รับอนุญาตในการให้บริการในพื้นที่นั้นๆ

การยื่นขออนุญาตก่อสร้าง → สำนักงานสรรพากรท้องถิ่น (Local Revenue Department) คณะกรรมการควบคุมมลพิษ (Pollution Control Committee) สำนักงานผังเมือง (Town Planning Department) สำนักงานภาษีโรงเรือนและที่ดิน (Property Tax Department) สำนักงานไฟฟ้า (Electric Department) สำนักงานแรงงาน (Labor Department) และ สำนักงานเทศบาล (Municipal Corporation)

การจดทะเบียนอสังหาริมทรัพย์ → สำนักงานท้องถิ่น (Sub-Registrar Office) พร้อมยื่นเอกสารเพื่อจดทะเบียนได้ที่สำนักงานที่ดินและสำรวจ (Land and Survey Office)

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ขั้นตอนกิจกรรมหลังการจัดตั้งธุรกิจ ตลอดจนการออกจากธุรกิจในอินเดีย



(Post-Establishment and Exit Process)

หลังการจัดตั้งธุรกิจ

การขยายธุรกิจ

การพิจารณาการขยายธุรกิจ

- ตรวจสอบข้อบังคับบริษัทเกี่ยวกับการเพิ่มทุนจดทะเบียน
- ยื่นเอกสารพร้อมชำระค่าธรรมเนียมผ่านสำนักงานจดทะเบียน หรือออนไลน์ www.mca.gov.in

การควบรวมธุรกิจ

การควบรวมกิจการ (Merger)

- *Fast-track Merger (Short Form Merger)* เป็นการควบรวมบริษัทขนาดเล็ก 2 บริษัททำได้โดยส่งแผนไปยังสำนักงานจดทะเบียนบริษัท เจ้าพนักงานผู้ชำระบัญชี และรัฐบาลกลาง เป็นผู้อนุมัติ
- *Cross-border Merger* เป็นการควบรวมระหว่างบริษัทต่างชาติและบริษัทอินเดีย ซึ่งต้องได้รับการอนุมัติจาก National Company Law Tribunal (NCLT) และธนาคารกลางอินเดีย

การเข้าซื้อกิจการ (Acquisition)

- กรณีเข้าซื้อโดยได้มาซึ่งหุ้นของกิจการ
- กรณีเข้าซื้อหรือได้ได้มาซึ่งทรัพย์สินของบริษัทอื่นเฉพาะในส่วนที่สำคัญหรือทั้งหมดของอีกบริษัทหนึ่ง (ไม่ต้องขออนุมัติจาก National Company Law Tribunal (NCLT))



ขั้นตอนการออกจากธุรกิจ

การลดทุน

ตามกฎหมาย Company Act 2013 บริษัทที่เกิดภาวะขาดทุน อาจจำเป็นต้องลดจำนวนทุนจดทะเบียนเพื่อลดผลขาดทุนสะสมแล้วแต่กรณี บริษัทจะสามารถกระทำการได้เมื่อได้รับอนุญาตจาก National Company Law Tribunal (NCLT) ผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

การเลิกหรือปิดกิจการ

การเลิกธุรกิจภายใต้กฎหมายอินเดีย

- *การปิดกิจการโดยทันที (Fast-track Exit : FTE)* บริษัทจะปิดกิจการได้ทันทีเมื่อไม่มีทรัพย์สินและหนี้สินรวมทั้งกิจกรรมต่างๆ อย่างน้อย 1 ปี โดยสามารถยื่นเอกสารออนไลน์ www.mca.gov.in หรือ สำนักงานจดทะเบียน (Registrar of Companies: RoC)
- *การเลิกกิจการ (Winding up)*
 - การเลิกกิจการโดยศาลสูง
 - การเลิกกิจการโดยสมัครใจ
 - การเลิกกิจการที่เป็นไปตามคำสั่งศาล







การเลิกธุรกิจภายใต้กฎหมายต่างชาติ

ในการแจ้งยกเลิกสำนักงานสาขา สำนักงานผู้แทน และสำนักโครงการ จะต้องแจ้งต่อธนาคารกลางอินเดีย



Cost of Doing Business ในอินเดีย






ต้นทุนต่าง ๆ	รายละเอียด
 ต้นทุนค่าขนส่ง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าขนส่งทางเครื่องบิน : แบ่งตามช่วงน้ำหนัก โดยมีราคาเฉลี่ยที่ 10.62-23.41 เหรียญสหรัฐต่อกิโลกรัม อัตราค่าขนส่งทางเรือ : ขนส่งจากเมืองมุมไบ (Mumbai port) 904-1491 เหรียญสหรัฐ และขนส่งจากเมืองเจนไน (Chennai port) 833-1374 เหรียญสหรัฐ
 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> ค่าธรรมเนียมการยื่นขออนุญาต: การก่อสร้าง - 1,365,476 รูปี, การติดตั้งระบบน้ำประปา - 2500-90,000 รูปี, การติดตั้งระบบไฟฟ้า: 75,075-190,400 รูปี ราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ย: ปูนซีเมนต์ 50 กิโลกรัม 210-330 รูปี, เหล็กเส้น 31,750-37,380 รูปี/ตัน, สีทาอาคาร 2,200-10,000 รูปี/20 ลิตร, ทรายแม่น้ำ (River Sand) 430 - 700 รูปี/ตัน, คอนกรีตผสมสำเร็จ ความหนา 10 ซม. 3,160-3,525 รูปี/ลูกบาศก์เมตร, ท่อนำฉนวนไฟฟ้า PVC 11.6-79.5 รูปี/เมตร
 ต้นทุนค่าเช่าสำนักงาน	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าเช่าสำนักงาน : เขตเมือง 100 รูปีต่อตารางฟุตต่อเดือน / เขตนอกเมือง 65 รูปีต่อตารางฟุตต่อเดือน อัตราค่าเช่าโรงงาน: เขตเมือง 30 รูปีต่อตารางฟุตต่อเดือน / เขตนอกเมือง 14 รูปีต่อตารางฟุตต่อเดือน
 ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าไฟฟ้า : สำหรับการพาณิชย์ 6.80-7.60 รูปีต่อกิโลวัตต์ และสำหรับอุตสาหกรรม 6.00-6.50 รูปีต่อกิโลวัตต์ อัตราค่าน้ำประปา : การใช้ในเชิงพาณิชย์และอุตสาหกรรม 14.64-146.41 รูปีต่อกิโลลิตร
 ต้นทุนค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าจ้างทั่วไป: แรงงานไม่มีทักษะ 300-338 รูปีต่อวัน, แรงงานกึ่งทักษะ 307-364 รูปีต่อวัน, แรงงานมีทักษะ 334-396 รูปีต่อวัน แรงงานทักษะสูง 364-438 รูปีต่อวัน, ผู้ปฏิบัติงานธุรการ 334-395 รูปีต่อวัน
 ต้นทุนทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> Corporate Income Tax: บริษัทท้องถิ่นร้อยละ 30 และบริษัทต่างชาติร้อยละ 40 Personal Income Tax: แบ่งเป็น อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาร้อยละ 5-30 ภาษีเพื่อการศึกษาร้อยละ 2 ของอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา และ ภาษีเพื่อการศึกษาขั้นสูงร้อยละ 1 ของอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา VAT: อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 12.5-15.5 (ยกเว้นสินค้าจำเป็นหรือสินค้าที่มีความสำคัญได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม) Special Tax: ภาษีบริการ (จากการให้บริการจ้างเหมาบริการในด้านการทำเหมืองแร่ น้ำมัน และก๊าซ) ทั้งหมดร้อยละ 15

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในอินเดีย



สิทธิประโยชน์	รายละเอียด
 <p>การลงทุนทั่วไป</p>	<ul style="list-style-type: none"> สิทธิประโยชน์สำหรับกิจการที่จัดตั้งขึ้นใหม่ : ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 100 เป็นระยะเวลา 10 ปี สิทธิประโยชน์สำหรับธุรกิจเฉพาะ : ลดหย่อนค่าใช้จ่ายในการลงทุนร้อยละ 100-150 ในธุรกิจเฉพาะ หรือโครงการโครงสร้างพื้นฐานในพื้นที่ชนบท สิทธิประโยชน์สำหรับการวิจัยและพัฒนา (R&D) : จะได้รับการลดหย่อนร้อยละ 100-200 เช่น ค่าใช้จ่ายวัตถุดิบในการพัฒนา และรายจ่ายขององค์การวิจัย สิทธิประโยชน์การคำนวณค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่ง : ค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่งร้อยละ 35 ของต้นทุนที่เกิดขึ้นจริง รวมไปถึงการให้สิทธิประโยชน์สำหรับการเข้าซื้อและการติดตั้งสินทรัพย์ใหม่ โดยจะได้รับสิทธิประโยชน์แบบครั้งเดียวเป็นร้อยละ 15 ของต้นทุนโรงงานและเครื่องจักรที่เกิดขึ้นจริง สิทธิประโยชน์ลดหย่อนค่าจ้างแรงงานสำหรับการจ้างแรงงานใหม่ : สำหรับบริษัทที่เกี่ยวข้องกับการผลิตที่มีการจดทะเบียนภายใต้ Factories Act 1948 จะได้รับการลดหย่อนร้อยละ 30 ของค่าจ้างส่วนที่เพิ่มเติมเป็นระยะเวลา 3 ปี
 <p>ลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นอากรขาเข้า/ภายในประเทศ สำหรับการจัดซื้อสินค้าเพื่อการพัฒนา การดำเนินงาน และการบำรุงรักษาของเขตเศรษฐกิจพิเศษ ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล สำหรับรายได้ที่เกิดจากการส่งออก (ภายใต้ Section 10AA ของ Income Tax Act) เป็นระยะเวลา 5 ปีแรกและยกเว้นร้อยละ 50 สำหรับ 5 ปีถัดไป และร้อยละ 50 สำหรับกำไรจากการส่งออกที่นำมาลงทุนใหม่อีก 5 ปี ยกเว้นภาษีขั้นต่ำแบบทางเลือก ยกเว้นภาษีขายส่วนกลาง ยกเว้นภาษีบริการ ยกเว้นภาษีขายท้องถิ่น
 <p>สิทธิประโยชน์จากรัฐบาลท้องถิ่น</p>	<ul style="list-style-type: none"> ในแต่ละท้องถิ่นจะมีการส่งเสริมสิทธิประโยชน์ที่แตกต่างกันออกไปเป็นการเฉพาะ นอกเหนือจากสิทธิประโยชน์จากรัฐบาลกลาง โดยยึดตามนโยบายส่งเสริมอุตสาหกรรมในแต่ละรัฐ

ที่มา: SEZ India และ Make in India

ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ข้อมูลพื้นฐานของสาธารณรัฐแอฟริกาใต้



1,219,090 km²



Rand **ZAR** Currency

IsiZulu, IsiXhosa,
Afrikaans, English,
Sepedi, Setswana, etc. Official Language

Cape Town, Pretoria, Capital City



Protestant (36.6%)

Catholic (7.1%)

Other Christian (36.0%)

Religions



Gross Domestic Product



GDP : \$280.4 billion (2016 est.)

GDP at PPP : \$739.1 billion (2016 est.)

Real GDP Growth : 0.5% (2016 est.)

GDP per Capita (at PPP) : \$13,500 (2016 est.)

World Ranking (2016 est.)

GDP at PPP : **31st**

GDP per Capita : **118th**
(at PPP)

Economic Growth* : **186th**

GDP – Composition (2016 est.)
by Sector of Origin

2.20% 29.20% 68.7%

Labor Force (2016 est.) **21.7 Million**
by Occupation

4.6% 23.5% 71.90%

Agriculture Industry Services

Unemployment Rate

26.8 % (2016 est.)

Population

54.30 Million
(2016 est.)

Inflation Rate

6.5 %
(2016 est.)

GCI (2016) **47**

Doing Business (2017) **74**

Partners



Products

Gold, Diamonds,
Platinum and others
metals/minerals

Trade Statistics

Exports

\$74.82 billion (2016 est.)

World Exports Ranking

38th

Imports

\$74.74 billion (2016 est.)

World Imports Ranking

35th

Partners



Products

Machinery
Chemicals
Petroleum Products

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจาก CIA Factbook, WTO Trade Profiles, และ World Bank Database



นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบที่สำคัญ

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ

- แอฟริกาใต้มีนโยบายที่เปิดกว้างต่อการลงทุนจากต่างประเทศ มีเพียงบางอุตสาหกรรมการลงทุนต้องได้รับอนุญาตจากรัฐบาล และจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นต่างชาติ (ธนาคาร การแพร่ภาพ และการกระจายเสียง) นักลงทุนชาวต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของทรัพย์สิน ที่ดิน และอสังหาริมทรัพย์ได้อย่างเสรี เช่นเดียวกับการเคลื่อนย้ายเงินทุนเข้าออกประเทศ
- มีการให้สิทธิประโยชน์หลายรูปแบบ ทั้งสิทธิประโยชน์เพื่อส่งเสริมการลงทุนใหม่หรือปรับปรุงพัฒนาศักยภาพทางการผลิต สิทธิประโยชน์เฉพาะอุตสาหกรรมและสิทธิประโยชน์ในพื้นที่เศรษฐกิจพิเศษ (SEZ) โดยส่วนใหญ่เป็นการให้เงินทุนสนับสนุนแบบให้เปล่า (Grant) ซึ่งต่างจากประเทศอื่นที่มักกำหนดการลดหย่อนภาษีให้เป็นสิทธิประโยชน์หลัก
- โครงการ **Broad-Based Black Economic Empowerment (BB-BEE)** เป็นการประเมินผลกระทบของธุรกิจต่อการพัฒนาคุณภาพชีวิตประชากรผิวดำ และคะแนน BB-BEE จะเป็นปัจจัยกำหนดสิทธิประโยชน์ทางการลงทุนที่บริษัทจะได้รับ

กฎหมายการลงทุนที่สำคัญ

- ไม่มีข้อกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำทั่วประเทศ แต่ได้มีการกำหนดค่าจ้างขั้นต่ำของบางอาชีพ ซึ่งรวมถึง พนักงานทำความสะอาด แรงงานทั่วไป อาชีพขายส่งและขายสินค้า บริการแท็กซี่ แรงงานในอุตสาหกรรมป่าไม้ และแรงงานในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและสุขภาพ โดยอัตราค่าจ้างจะแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่
- มีข้อกำหนดสัดส่วนการถือหุ้นในประเทศต่อการถือหุ้นจากต่างประเทศ โดยบริษัทที่มีสัดส่วนการถือหุ้นหรือจำนวนกรรมการบริษัทที่เป็น Non-Resident มากกว่าร้อยละ 75 สามารถกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินในประเทศได้ไม่เกินปริมาณที่กู้ยืมจากต่างประเทศ



ความตกลงการค้า ต่างๆ

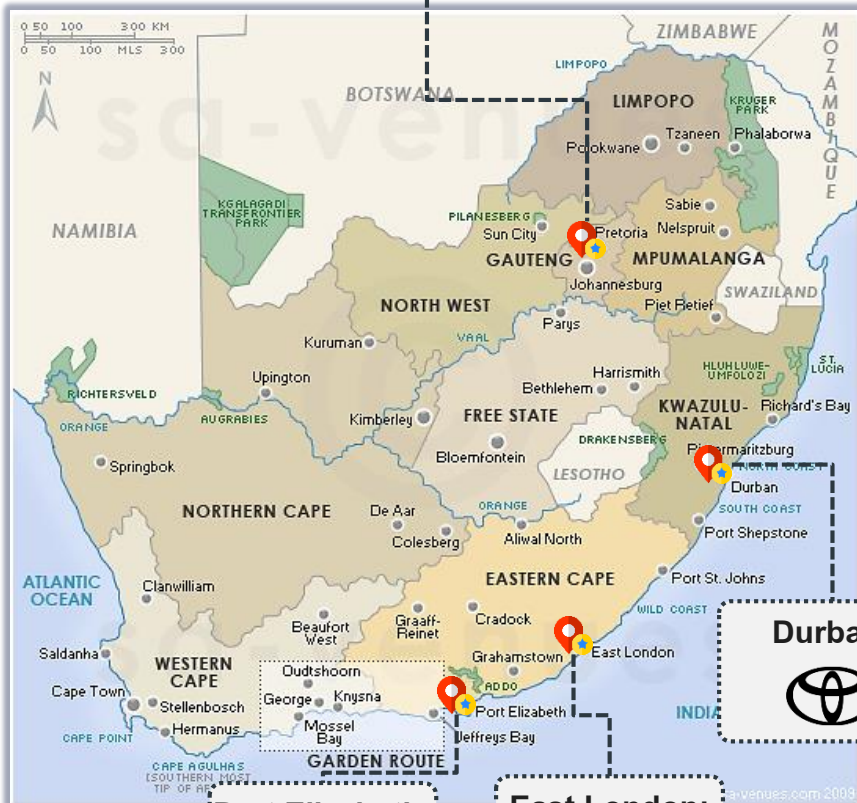
- แอฟริกาใต้ได้มีการทำความตกลงการค้าเสรีกับประเทศ/กลุ่มประเทศต่างๆ ได้แก่ กลุ่มประเทศใน Southern African Customs Union (SACU) ซึ่งประกอบไปด้วยบอตสวานา เลโซโท นามิเบีย สวาซิแลนด์ และแอฟริกาใต้ และกลุ่มประเทศ ตลาดร่วมอเมริกาใต้ตอนล่าง (Southern Common Market) หรือ MERCOSUR
- ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้าสำหรับประเทศตลาดใหม่จากสหภาพยุโรป (European Union: EU) สมาคมการค้าเสรียุโรป (EFTA) สหรัฐฯ
- ปัจจุบันกำลังเจรจาข้อตกลงการค้าเสรีกับประเทศอินเดียและซิมบับเว



ผู้ผลิต/ผู้ขายยานยนต์ในแอฟริกาใต้ จำแนกตามประเภทยานยนต์



Pretoria:



Durban:

Port Elizabeth:

East London:

- Passenger Car**
- BMW
 - General Motors
 - Mercedes-Benz
 - Toyota
 - Volkswagen
 - Renault

- Light Commercial Vehicle**
- Ford
 - General Motors
 - Nissan
 - Toyota
- ผลิตในประเทศ**

- Medium / Heavy Commercial Vehicle**
- Associated Motor Holdings (AMH)
 - Bell Equipment
 - FAW Trucks
 - Ford Motor Company
 - Fuso
 - Hino
 - JMC
 - MarcoPolo
 - NC2 Trucks Southern Africa
 - Powerstar
 - Scania
 - Toyota
 - Volkswagen Group SA
 - Babcock
 - Busmark
 - Fiat Group
 - Freightliner
 - GMSA/Isuzu Trucks
 - Iveco
 - MAN
 - Mercedes-Benz SA
 - Peugeot Citroen SA
 - Renault Trucks
 - TATA
 - Volvo Group Southern Africa

- รถบัส**
- GMSA/Isuzu Trucks
 - MAN
 - Scania
 - VDL Bus & Coach
 - Iveco
 - Mercedes-Benz
 - TATA
 - Volvo Group Southern Africa

ผลิต/นำเข้า/ขาย

*ภาพจาก www.sa-venues.com

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

การส่งออกยานยนต์จากแอฟริกาใต้มีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม ยอดขายในประเทศปรับตัวลดลงเล็กน้อยในปี 2559



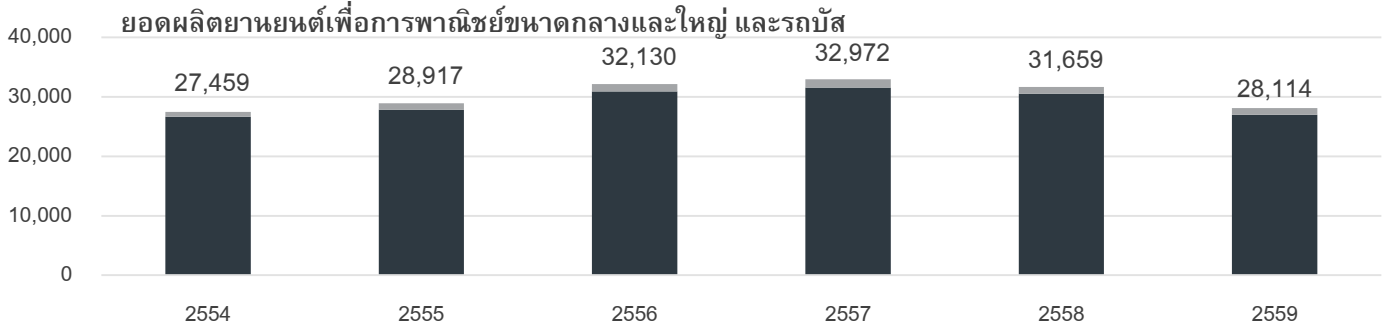
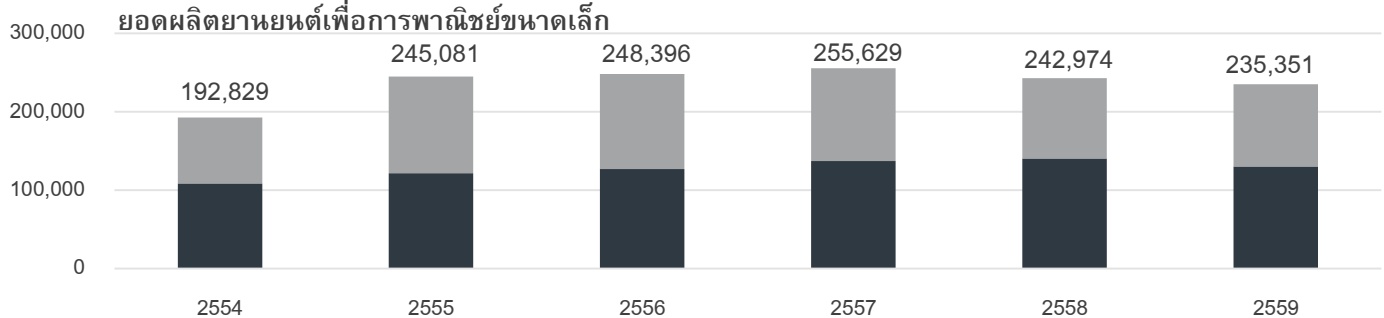
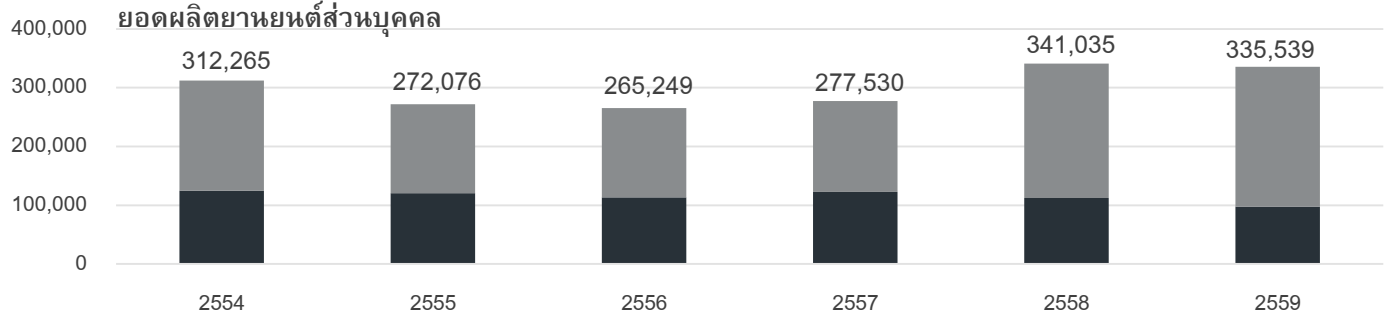
สัดส่วนการส่งออก	
2554	60.1%
2555	55.7%
2556	57.3%
2557	55.8%
2558	67.0%
2559	70.8%



สัดส่วนการส่งออก	
2554	43.6%
2555	50.4%
2556	48.9%
2557	46.4%
2558	42.3%
2559	44.6%



สัดส่วนการส่งออก	
2554	2.9%
2555	3.7%
2556	3.8%
2557	4.3%
2558	3.6%
2559	3.9%



■ ขายในประเทศ ■ ส่งออก

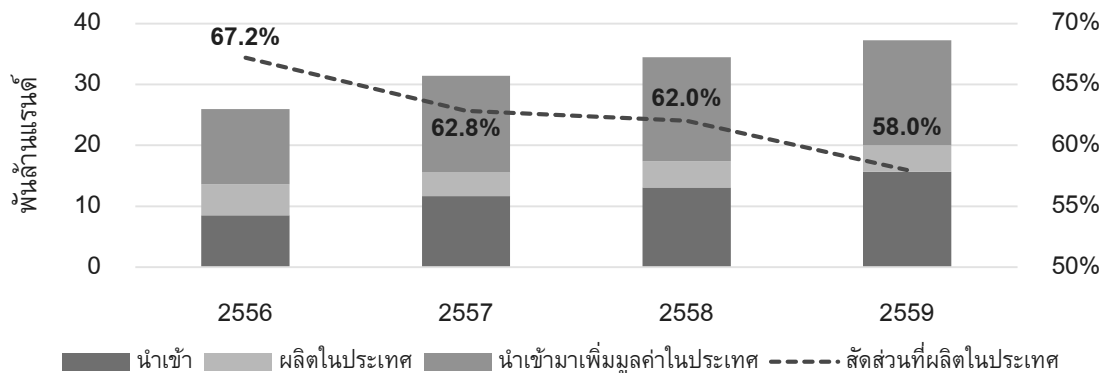
ปี	ปริมาณการผลิตทั้งหมด (คัน)	ปริมาณการส่งออก (คัน)	ขายในประเทศ (คัน)
2554	532,553	272,457 (51.2%)	260,096 (48.8%)
2555	546,074	276,178 (50.6%)	269,896 (49.4%)
2556	545,775	274,444 (50.3%)	271,331 (49.7%)
2557	566,131	274,919 (48.6%)	291,212 (51.4%)
2558	615,658	332,247 (54%)	283,421 (46%)
2559	599,004	343,806 (57.4%)	255,198 (42.6%)

ที่มา: Automotive Export Manual 2017

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในแอฟริกาใต้



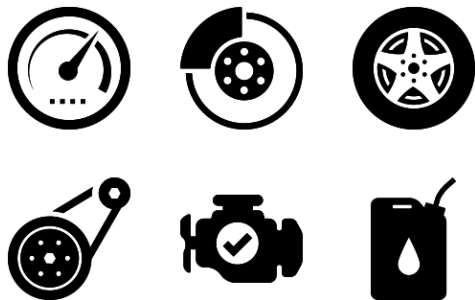
การผลิต/นำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์



500

จำนวนผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์

Local Content ของสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ในปี 2559 อยู่ที่ร้อยละ 58 ของมูลค่าตลาด



160

จำนวนผู้ผลิต Tier 1

ผู้ประกอบการ Tier 1 ร้อยละ 75 เป็นบริษัทต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในแอฟริกาใต้ เช่น Faurecia, Johnson Controls, Mothersons, Yazaki, Sumitomo และ Bosch and Behr เป็นต้น

340

จำนวนผู้ผลิต Tier 2 และ 3

บริษัท Tier 1 และ 2 ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการในประเทศ มีปริมาณผลิตขนาดเล็ก

ส่งประกอบในประเทศ

56%

ในปี 2559 ร้อยละ 56 ของรายได้อุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เกิดจากการขายให้กับบริษัทผู้ประกอบยานยนต์ (Vehicle Assemblers) ในประเทศ

ขายในประเทศ

17%

ตลาด After Market (ทั้ง OEM และผู้จำหน่ายอิสระ) สร้างรายได้ให้กับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 17 ในปี 2559

ส่วนการนำเข้าชิ้นส่วน OEM นำเข้าจากเยอรมนีมากที่สุด รองลงมาเป็นผู้ป้อน และประเทศไทย ส่วนอะไหล่ (Replacement Part) ที่นำเข้ามากที่สุด คือ Automotive Tooling ยางรถยนต์ ชิ้นส่วนเครื่องยนต์ และเครื่องยนต์

ส่งออก

27%



ตลาดส่งออกสำคัญได้แก่ เยอรมนี สหรัฐฯ สหราชอาณาจักร นามิเบีย และสเปน รวมถึงประเทศไทย

*ตัวเลขที่นำเสนอข้างต้นนี้ไม่รวม Outlet, Workshop และ Authorized/Non-Authorized Sales Service | ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักธุรกิจไทยสำหรับการลงทุนอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์ในแอฟริกาใต้



ชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนบุคคล (Personal Car) โดยเฉพาะชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ขนาดเล็กหรือยานยนต์ประหยัดน้ำมัน เป็นโอกาสการลงทุนที่เด่นชัดที่สุดในแอฟริกาใต้ รองลงมาเป็นยานยนต์ส่วนบุคคลที่มีขนาดความจุระบอกลูกสูบในช่วง 1,400 ถึง 2,500 ซีซี เนื่องจากเป็นตลาดยานยนต์ที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศ มีปัจจัยบวกเป็นแนวโน้มพฤติกรรมผู้บริโภคที่หันมานิยมยานยนต์อัตราการสิ้นเปลืองต่ำ

→ สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

- ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ขนาดเล็กหรือประหยัดน้ำมันเพื่อส่งให้กับบริษัทยานยนต์ (OEM) หรือตลาดหลังการขาย
- ชิ้นส่วนสำหรับยานยนต์ขนาด 1,400 ถึง 2,500 ซีซีเพื่อส่งให้กับบริษัทยานยนต์ (OEM) หรือตลาดหลังการขาย



จังหวัดกาเว็ง (Gauteng)

เป็นจังหวัดที่มี GPP สูงที่สุดในแอฟริกาใต้ หรือคิดสัดส่วนร้อยละ 34 ในปี 2558

- โจฮันเนสเบิร์ก (Johannesburg)
- 프리ทอเรีย (Pretoria)

ควาซูลู-นาทาล (Kwazulu Natal)

- พอร์ตเอลิซาเบท (Port Elizabeth)
- อีสต์ลอนดอน (East London)

อีสเทิร์นเคป (Eastern Cape)

- เดอร์บัน (Durban)
- ริชาร์ดเบย์ (Richards Bay)



ฐานการผลิตของบริษัทยานยนต์หลายราย เหมาะสมต่อการลงทุนเพื่อส่งชิ้นส่วนให้กับโรงงานประกอบยานยนต์



มีปริมาณยานยนต์ต่อจังหวัดสูงสุดในแอฟริกาใต้ ซึ่งเปิดโอกาสในตลาด Aftermarket



โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งมีความพร้อมสูง จึงเหมาะสมต่อการลงทุนเพื่อส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากหลายแหล่งข้อมูล



ภาพรวมอุตสาหกรรม

ภาคการเกษตรมีมูลค่าต่อ GDP ประมาณร้อยละ 14.5 โดยเป็นมูลค่าของผลผลิตประมาณร้อยละ 2.5 และอีกร้อยละ 12 เป็นมูลค่าจากการแปรรูป โดยข้าวโพด (Maize) ข้าวสาลี (Wheat) และดอกทานตะวัน (Sunflower) เป็นพืชที่มีการปลูกแพร่หลายมากที่สุดหากพิจารณาจากขนาดพื้นที่ แต่หากพิจารณาจากมูลค่า พบว่า ธัญพืช (Grain) เป็นผลผลิตที่มีมูลค่าสูงที่สุด หรือประมาณร้อยละ 30 ของมูลค่าผลผลิตโดยรวม

โอกาสทางการลงทุนของชาวไทย คือการเพาะปลูกและแปรรูปพืช เช่น อ้อย ผัก ผลไม้ (พืชกรรมสวน) และการเลี้ยงปศุสัตว์ เช่น โคเนื้อ โคนม สุกร ไก่ ซึ่งชาวไทยมีความสามารถอยู่แล้ว โดยความพร้อมของทรัพยากร ที่ดินที่อุดมสมบูรณ์ ความง่ายในการเริ่มธุรกิจ (Ease of Doing Business) และความเปิดกว้างต่อการลงทุนจากต่างประเทศ เป็นปัจจัยดึงดูดการลงทุนสำคัญ ถึงแม้ตลาดในแอฟริกาใต้จะมีคู่แข่งอยู่แล้วจำนวนหนึ่ง แต่ยังมีโอกาสในประเทศอื่นๆทวีปแอฟริกาตอนใต้ ที่การนำเข้าอาหารจากแอฟริกาใต้เติบโตอย่างรวดเร็ว



พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า / ธุรกิจที่มีศักยภาพ

- การเกษตรและการแปรรูปสินค้าเกษตรในแอฟริกาใต้
 - ข้าวโพด ในจังหวัดฟรีสเตต ควาซูลู-นาทาล พูมาลิ่งกา และนอร์ทเวสต์
 - อ้อย ในจังหวัดควาซูลู-นาทาล
 - ผักและผลไม้ ในจังหวัดเวสเทิร์นเคป
- การเลี้ยงปศุสัตว์
 - โคนมและโคเนื้อ ในจังหวัดดลิมโปโป ควาซูลู-นาทาล และนอร์ทเวสต์
 - ไก่เนื้อและไก่ไข่ ในจังหวัดทางตะวันออกเฉียงเหนือและตะวันตกเฉียงใต้














สินค้าที่มีศักยภาพ

- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (Mariculture)
 - ปลาจำพวก Fin Fish
 - หอยนางรม
 - หอยเป่าฮื้อ
 - หอยแมลงภู่
 - ปลาน้ำจืด
- การเกษตรและการแปรรูป
 - อ้อย 🌾
 - ผัก เช่น หัวหอม มันฝรั่ง เป็นต้น
 - ผลไม้ตระกูลส้ม 🍊
 - ข้าวโพด 🌽
- การเลี้ยงปศุสัตว์
 - โคนมและโคเนื้อ 🐄 🐄
 - ไก่เนื้อและไก่ไข่ 🐔

- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ
 - ปลาจำพวก Fin Fish ในชายฝั่งจังหวัดควาซูลู-นาทาลและอีสเทิร์นเคป
 - หอยนางรม ในจังหวัดอีสเทิร์นเคป เวสเทิร์นเคป และนอร์ทเวสต์
 - หอยเป่าฮื้อ ในจังหวัดเวสเทิร์นเคป และนอร์ทเวสต์
 - หอยแมลงภู่ ในจังหวัดเวสเทิร์นเคป
 - ปลาน้ำจืด ในจังหวัดพูมาลิ่งกา

สินค้าเกษตรเป้าหมายในแอฟริกาใต้



	ข้าวโพด	สำหรับบริโภคและเลี้ยงสัตว์ โดยความต้องการเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากร มีการบริโภคข้าวโพด 10 ล้านตันในปี 2559
	ข้าวสาลี	ใช้เพื่อการบริโภคเป็นหลัก ผลผลิตเริ่มไม่เพียงพอต่อปริมาณการบริโภค โดยอยู่ที่ประมาณ 3 ล้านตันในปี 2558
	อ้อย	ปลูกบริเวณแนวชายฝั่งของจังหวัดอีสเทิร์นเคป ควาซูลู-นาทาล และพุมาลังกา
	เมล็ดทานตะวัน	เป็นพืชที่มีการปลูกมากที่สุดรองจากข้าวโพดและข้าวสาลี ปลูกได้ดีในสภาพอากาศร้อนและแห้ง
	ผลไม้	ผลไม้เขตร้อน เช่น กล้วย มะม่วง สับปะรด เป็นต้น ผลไม้ผลัดใบ และผลไม้ตระกูลส้มมีการส่งออกมาก
	โคนม	ผลิตภัณฑ์นมยังมีการนำเข้ามากกว่าส่งออก
	โคเนื้อ	บริโภคเนื้อวัวเฉลี่ยคนละ 19 กิโลกรัมต่อปี ในปี 2558
	สุกร	การบริโภคเนื้อสุกรสูงกว่าที่ผลิตได้และเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง ปริมาณการบริโภคเฉลี่ยต่อหัวอยู่ที่ 4.7 กิโลกรัมต่อปี
	สัตว์ปีก	ปริมาณการบริโภคเฉลี่ยต่อหัวอยู่ที่ 39.6 กิโลกรัมต่อปี
	สัตว์น้ำเค็ม	เช่น หอยแมลงภู่ หอยนางรม สาหร่ายทะเล หอยเป่าฮื้อ และกุ้ง
	สัตว์น้ำจืด	เช่น ปลาเทราต์ ปลาดุก ปลาซวยงาม ปลานิล

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

พื้นที่เพาะปลูกในแอฟริกาใต้



ข้าวโพด

- ปลูกได้ในพื้นที่ที่มีปริมาณน้ำฝนมากกว่า 350 มล./ปี ปลูกมากที่ฟรีสเตต นอร์ทเวสต์ พูมาลิ่งกา และควาซูลู-นาทัล

เมล็ดทานตะวัน

- ปลูกได้ดีใน 6 จังหวัด คือ นอร์ทเวสต์ ฟรีสเตต กวางเต็ง ลิมโปโป พูมาลิ่งกา นอร์ทเทิร์นเคป
- นอร์ทเวสต์และฟรีสเตตผลิตเมล็ดทานตะวันได้ถึงร้อยละ 85

ข้าวสาลี

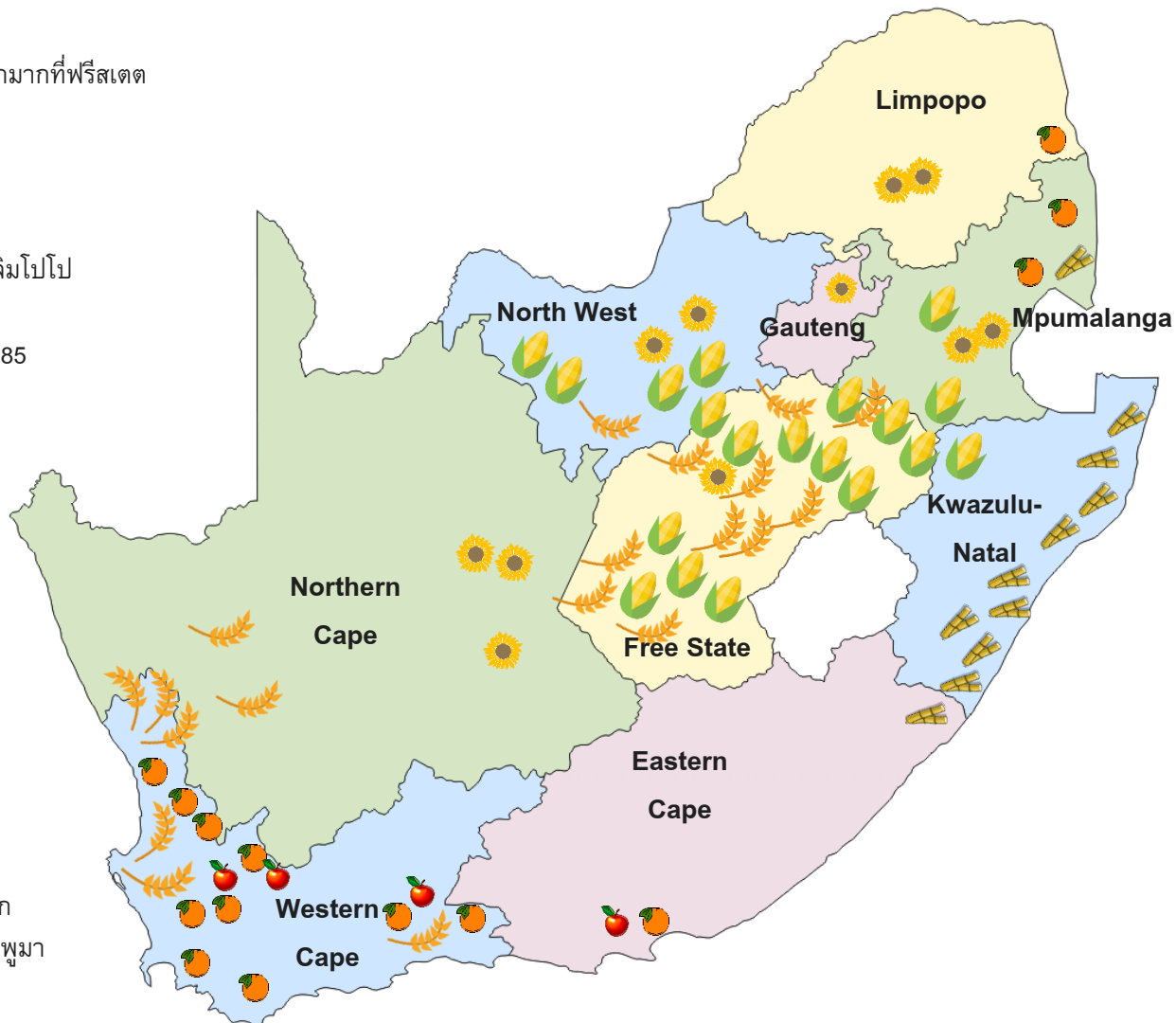
- ปลูกได้ทั้งประเทศปลูกมากที่สุดในเวสเทิร์นเคป นอร์ทเทิร์นเคป และฟรีสเตต

อ้อย

- ทางเหนือของพอนโตแลนด์ เอสเทิร์นเคป ไปจนถึงแนวชายฝั่งของควาซูลู-นาทัล และพูมาลิ่งกา

ผลไม้

- ผลไม้ผลัดใบปลูกในเวสเทิร์นเคปและเอสเทิร์นเคปเป็นหลัก
- พื้นที่ปลูกผลไม้สกุลส้ม ได้แก่ เวสเทิร์นเคป เอสเทิร์นเคป พูมาลิ่งกา และลิมโปโป



ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากฐานข้อมูลของ Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)

พื้นที่ปศุสัตว์และเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในแอฟริกาใต้



ฟาร์มโคนมและโคเนื้อ

- พบได้ทั่วทั้งแอฟริกาใต้ โดยเฉพาะเอสเทิร์นเคป ควาซูลู-นาทาล ฟรีสเตต และจังหวัดทางเหนือของประเทศ



สัตว์ปีก

- ไก่เนื้อจะพบมากในนอร์ทเวสต์ พูมาลังกา ลิมโปโป เวสเทิร์นเคป นอร์ทเทิร์นเคป และควาซูลู-นาทาล
- ไก่ไข่ จะพบมากในพูมาลังกา ลิมโปโป เวสเทิร์นเคป นอร์ทเทิร์นเคป กวาเต็ง



ฟาร์มแกะ

- พบมากในพื้นที่ที่แห้งแล้ง โดยเฉพาะเอสเทิร์นเคป นอร์ทเทิร์นเคป ฟรีสเตต และเวสเทิร์นเคป



สัตว์น้ำ

- ลิมโปโป พูมาลังกา ตอนเหนือของควาซูลู-นาทาล ปลาเทราต์เลี้ยงที่ภูเขาสูงในลิเดเนเบิร์ก ควาซูลู-นาทาล และเวสเทิร์นเคป



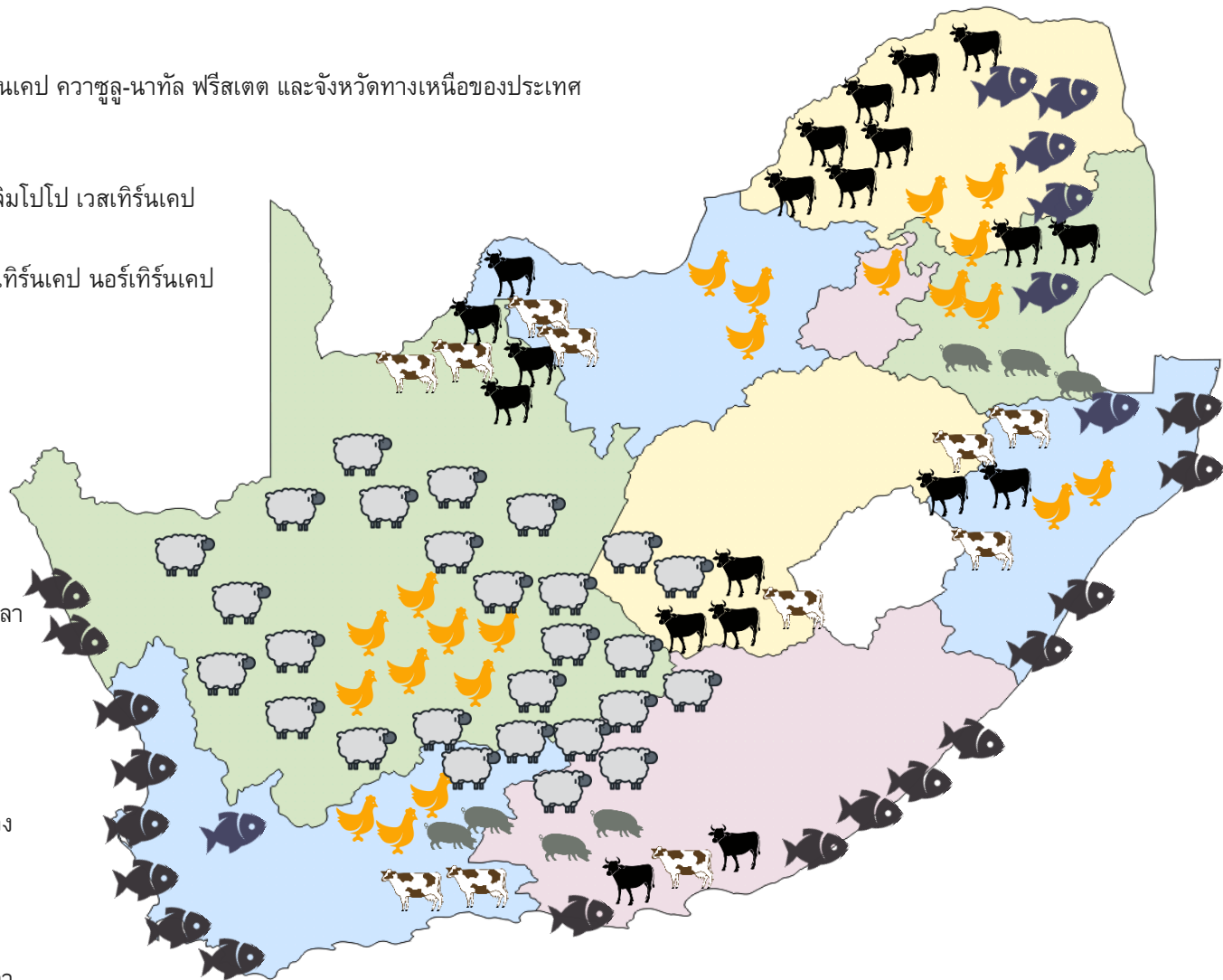
สัตว์น้ำเค็ม

- เวสเทิร์นเคป (ฟาร์มเพาะเลี้ยงมากที่สุด) ชายฝั่งของอีสเทิร์นเคป นอร์ทเทิร์นเคป และควาซูลู-นาทาล



ฟาร์มสุกร

- พบมากในเอสเทิร์นเคป เวสเทิร์นเคป และพูมาลังกา



ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากฐานข้อมูลของ Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO)

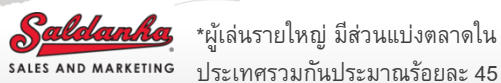


การปลูก / การเพาะเลี้ยง

การเลี้ยงสัตว์น้ำ

แอฟริกาใต้มุ่งเน้นการเพาะเลี้ยงสัตว์ที่อาศัยอยู่ในน้ำเค็ม หรือที่เรียกว่า Mariculture โดยเฉพาะ หอยเป่าฮือ (ร้อยละ 21 ของการบริโภคทั่วโลกในปี 2553) หอยนางรม หอยแมลงภู่ กุ้ง ปลาประเภท Finfish และสาหร่ายทะเล

สำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืดในแอฟริกาใต้ พบว่าการเพาะพันธุ์ปลาชนิด ปลาดุก ปลาคาร์พ และปลาเทราท์ แต่เนื่องด้วยข้อจำกัดของปริมาณน้ำในแผ่นดิน (Inland Water) จึงไม่เป็นที่แพร่หลายนัก



การปลูกพืชกรรมสวน

90% ฟาร์มเชิงพาณิชย์

อุตสาหกรรมพืชกรรมสวน (Horticulture) มีมูลค่าประมาณ **60,000 ล้านแรนด์** (ประมาณ **148,000 ล้านบาท**) ส่วนใหญ่ปลูกในฟาร์มเชิงพาณิชย์ (ร้อยละ 90) ส่วนที่เหลือปลูกโดยเกษตรกรรายย่อย

10% เกษตรกรรายย่อย

โอกาสของนักลงทุนไทย

มูลค่าการนำเข้าผลิตภัณฑ์เกษตรแปรรูปสูงกว่ามูลค่าส่งออก (เป็นผู้นำเข้าสุทธิ) แต่กลับส่งออกผลผลิตทางการเกษตรสูงกว่าที่นำเข้า ซึ่งสะท้อนว่า แอฟริกาใต้ยังขาดผู้แปรรูปผลผลิตทางการเกษตรในประเทศ ซึ่งอาจเป็นโอกาสของนักลงทุนชาวไทย

การแปรรูปและการขาย

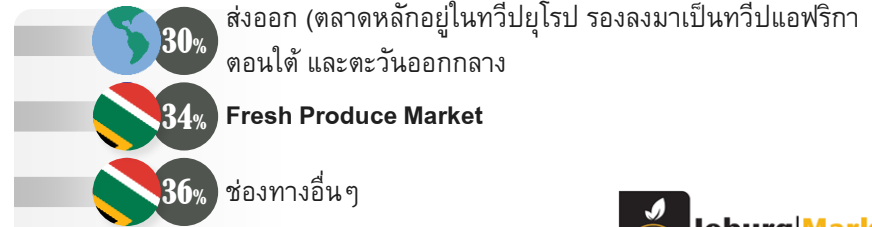
→|| ช่องทางการขาย

- หอยเป่าฮือ – ส่งออกทั้งหมดไปยังประเทศจีน ฮองกง ญี่ปุ่น ไต้หวัน สิงคโปร์ และมาเลเซีย
- หอยนางรม – บริโภคในประเทศเป็นหลัก และส่งออกไปยังประเทศในเอเชียตะวันออก โดยเฉพาะ ฮองกง และมาเลเซีย
- หอยแมลงภู่ – ส่วนใหญ่ส่งออกไปในจีเรีย แซมเบีย และโมซัมบิก

การแปรรูป



→|| ช่องทางการขาย



Fresh Produce Market เป็นตลาดสินค้าเกษตรที่รัฐบาลประจำจังหวัดเป็นเจ้าของ มีบทบาทเป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิต (ฟาร์มเชิงพาณิชย์และรายย่อย) และผู้ซื้อ มีทั้งหมด 18 แห่งทั่วประเทศ ตลาดใหญ่ที่สุดอยู่ที่กรุงโจฮันเนสเบิร์ก (Joburg Market) มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 15.3 ของมูลค่าการซื้อขายทั่วประเทศ

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมเกษตร และเกษตรแปรรูปในแอฟริกาใต้



●→ สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

การเปิดโรงงานแปรรูปสินค้าพืชกรรมสวน/เกษตร

ผู้ประกอบการไทยมีทางเลือกด้านที่ตั้งโรงงาน โดยอาจเป็นพื้นที่ใกล้ Fresh Produce Market ซึ่งเป็นแหล่งรวมผลผลิตตั้งต้น ซัพพลายจึงมีความต่อเนื่อง และสามารถซื้อผ่านพ่อค้าคนกลางได้ หรืออาจตั้งในพื้นที่ใกล้แหล่งเพาะปลูก และทำ Contract Farming กับเกษตรกรรายย่อยหรือฟาร์มเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ นอกจากนี้ แอฟริกาใต้ไม่มีข้อห้ามการถือครองที่ดินโดยชาวต่างชาติ การเช่าหรือซื้อที่ดินเพื่อทำไร่ของบริษัทอาจเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง

สินค้าเป้าหมายได้แก่ อ้อย เมล็ดทานตะวัน ผลไม้ชนิดต่าง ๆ ซึ่งเป็นกลุ่มสินค้าที่ผู้ประกอบการไทยมีความเชี่ยวชาญด้านการแปรรูปอยู่แล้ว



การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและการแปรรูป

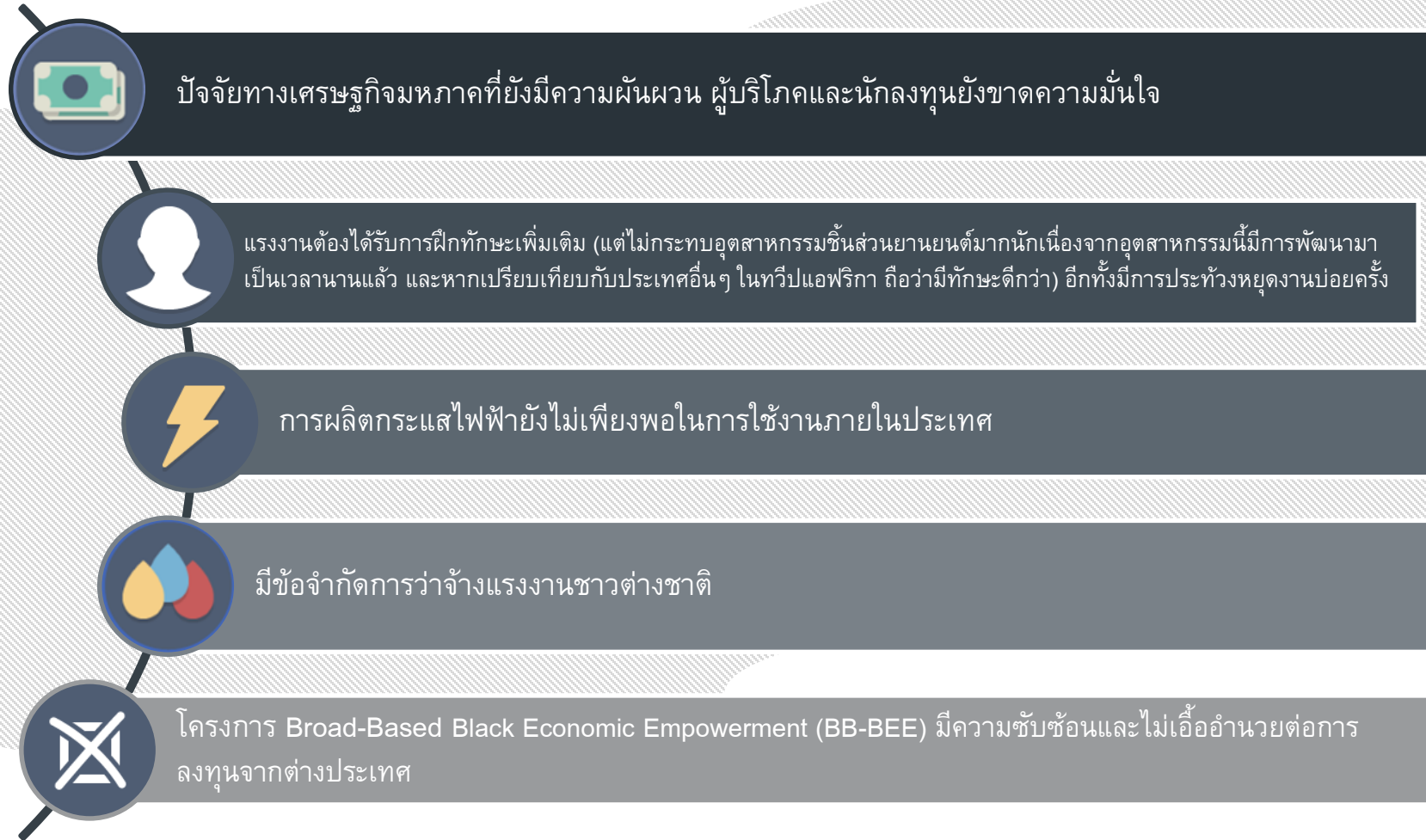
อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของแอฟริกาใต้ยังอยู่ในระยะเริ่มต้น มีเพียงหอยเป่าอื้อเท่านั้นที่มีปริมาณการผลิตและการส่งออกสูง ความชำนาญของผู้ประกอบการไทยอาจสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอุตสาหกรรมได้ ทั้งนี้ การทำธุรกิจเลี้ยงสัตว์น้ำต้องมีการจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) นักลงทุนชาวไทยจึงอาจร่วมทุนกับชาวแอฟริกาใต้ ซึ่งอาจทำให้กระบวนการจัดหาพื้นที่และการทำ EIA เป็นไปได้อย่างรวดเร็วขึ้น หรืออาจเลือกลงทุนใน Aquaculture Development Zone (ADZ) ซึ่งได้มีการจัดทำ EIA ไว้เรียบร้อยแล้ว

สินค้าเป้าหมายเป็นได้ทั้งสัตว์น้ำจืดและน้ำเค็ม ได้แก่ หอยนางรม หอยแมลงภู่ กุ้งขาว (น้ำเค็ม) ปลานิล (น้ำจืด)

⚠️ ข้อแนะนำอื่น ๆ

- ที่ดินบางส่วนในแอฟริกาใต้แต่เดิมเป็นของชนเผ่าท้องถิ่น ในปัจจุบันพื้นที่เหล่านั้นได้รับการดูแลโดยกองทุน (Trust) ของแต่ละพื้นที่ กระบวนการเจรจาเช่าที่ดินจึงต้องดำเนินการผ่านกองทุนเหล่านั้น
- แนะนำให้ร่วมทุนกับชาวแอฟริกาใต้ เนื่องจากสัดส่วนการถือหุ้นของประชากรผิวดำมีผลต่อการประเมินคะแนน BB-BEE ซึ่งจะส่งผลต่อสิทธิประโยชน์ทางการลงทุนที่มีสิทธิได้รับ

ปัญหาและอุปสรรคที่อาจพบสำหรับการลงทุนในแอฟริกาใต้



ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด ประมวลจากหลายแหล่งข้อมูล

ขั้นตอนก่อนการจัดตั้งธุรกิจ (Pre-Establishment Process)



! รูปแบบการจดทะเบียนธุรกิจ

ต้องจดทะเบียนกับ CIPC

- Private Limited Liability Company (PTY LTD)*
- Public Limited Liability Company
- Personal Liability Company
- External Company
- Non-Profit Company

ไม่ต้องจดทะเบียนกับ CIPC

- Partnership
- Sole Proprietorship

*แนะนำให้จดทะเบียนแบบนี้

- ไม่มีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ
- ไม่มีความแตกต่างระหว่างการจัดทะเบียนโดยชาวต่างชาติและชาวแอฟริกาใต้
- ไม่ต้องขออนุญาตลงทุนในแอฟริกาใต้

1 การจองชื่อบริษัท

จองชื่อบริษัทกับ *Company and Intellectual Property Commission (CIPC)*

- เสนอได้มากที่สุด 4 ชื่อ
- สามารถจดทะเบียนบริษัทโดยไม่มีชื่อได้ เลขทะเบียนบริษัทจะถือเป็นชื่อบริษัทในทางกฎหมาย

ค่าใช้จ่าย: 50 แรนด์ต่อชื่อ

ใช้เวลา: 1 วัน

2 จดทะเบียนบริษัท

จดทะเบียนบริษัทผ่านเว็บไซต์ของ CIPC

- หนังสือบริคณห์สนธิต้องเป็นไปตามโครงสร้างที่ CIPC กำหนด
- หากเป็นหนังสือบริคณห์สนธิแบบพิเศษ (Customized MOA) ซึ่งอาจมีข้อแม้เกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจหรือความเป็นเจ้าของ หรือมีการแต่งตั้งบุคคลให้ดำรงตำแหน่งต่างๆ ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม

ค่าใช้จ่าย: 125 แรนด์ (425 แรนด์)

ใช้เวลา: 10 วัน (25 วัน)

3 เปิดบัญชีธนาคาร

เปิดบัญชีธนาคารของบริษัทในแอฟริกาใต้

ค่าใช้จ่าย: แล้วแต่ข้อกำหนดธนาคาร

ใช้เวลา: 1 วัน

สามารถดำเนินการได้พร้อมกัน

4 จดทะเบียนภาษีกับ SARS

ลงทะเบียนภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีชำระ ณ ที่จ่ายกับ *South African Revenue Services (SARS)*

- ภาษีเงินได้นิติบุคคล
- Employees Tax (Pay-As-You-Earn: PAYE)
- Unemployment Insurance Fund (UIF)
- Skill Development Levy (SDL)

ค่าใช้จ่าย: ไม่มี

ใช้เวลา: 1 วัน

5 จด VAT กับ SARS

จดภาษีมูลค่าเพิ่มกับ SARS

ค่าใช้จ่าย: ไม่มี

ใช้เวลา: 1 วัน

6 ลงทะเบียนกองทุนประกันการว่างงาน (UIF)

ลงทะเบียนกองทุนประกันการว่างงาน (UIF)

ค่าใช้จ่าย: ไม่มี

ใช้เวลา: 5 วัน

7 ลงทะเบียน Compensation Fund

จดทะเบียนบริษัทกับ *Compensation Fund* ที่ *Office of the Compensation Commissioner*

ค่าใช้จ่าย: ไม่มี

ใช้เวลา: 30 วัน

ขั้นตอนหลังการจัดตั้งธุรกิจ (Post-Establishment Process)



1 ภาระหน้าที่ของบริษัทต่อ CIPC ระหว่างการดำเนินธุรกิจ

- ประเมินคะแนน BB-BEE ของตนเองและให้ผู้ตรวจสอบอิสระที่ได้ใบอนุญาตจาก SANAS และ IRBA ออกใบรับรอง BB-BEE ให้
- บริษัทต้องเก็บข้อมูลที่สำคัญตลอดระยะเวลาดำเนินธุรกิจ
- คำนวณ Public Interest Score (PIS)
- แต่งตั้ง Social and Ethics Committee
- รายงานผลประกอบการประจำปี
- รายงานความเปลี่ยนแปลงของบริษัท



2 จัดทะเบียนผู้ส่งออก/นำเข้า

ต้องจดทะเบียนกับ SARS และแต่งตั้งชาวแอฟริกาใต้ให้เป็นตัวแทนติดต่อโดยยื่นแบบฟอร์มดังนี้กับ SARS

- DA185
- DA185.4A1 (สำหรับผู้นำเข้า)
- DA185.4A2 (สำหรับผู้ส่งออก)
- DA185D (สำหรับการแต่งตั้งตัวแทน)

ใช้เวลา : 10 วัน
ค่าใช้จ่าย : ไม่มี



3 ขอสันทิพิเศษทางการลงทุน

- ยื่นคำขอจากเว็บไซต์ของ DTI พร้อมเอกสารประกอบการพิจารณา
- การเบกสิทธิประโยชน์ นักลงทุนต้องยื่นแบบฟอร์มการเบกกับ DTI พร้อมเอกสารประกอบการพิจารณา



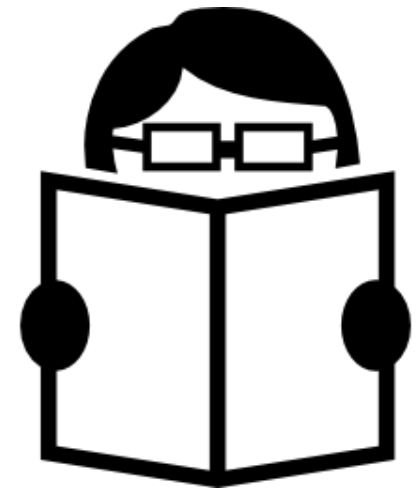
การขอรับสิทธิประโยชน์ทางการลงทุนใน SEZ

- สิทธิประโยชน์การลดหย่อนภาษีมูลค่าเพิ่มและอากรนำเข้าส่งออก-ยื่นขอกับ SARS
- สิทธิประโยชน์การลดหย่อนภาษีเงินได้นิติบุคคล-ยื่นขอกับ Ministry of Finance



4 การควบรวมธุรกิจ

ยื่นเรื่องกับ CIPC เพื่อแจ้งการควบรวมกิจการและร่างหนังสือบริคณห์สนธิของบริษัทใหม่ โดยยื่นแบบฟอร์ม CoR89 พร้อมหลักฐานประกอบการพิจารณา
ใช้เวลา : 25 วัน
ค่าใช้จ่าย : 200 แรนด์



ที่มา: Company and Intellectual Property Commission South Africa



1 การขายทอดตลาด (Liquidation)

บริษัทขาดชำระหนี้และจะขายสินทรัพย์
ทอดตลาดเพื่อชำระหนี้ ให้ยื่นคำร้องกับ CIPC
โดยใช้แบบฟอร์ม CM25a พร้อมหลักฐาน ดังนี้

- สำเนามติหรือบันทึกการประชุมคณะกรรมการ
บริษัทที่มีวาระเกี่ยวกับการขายทอดตลาด
- แบบฟอร์ม CM100
- บัตรประชาชนหรือหนังสือเดินทางของ
กรรมการบริษัท

ใช้เวลา : 10 วัน
ค่าใช้จ่าย : 80 แรนด์



กรณีศาลมีคำสั่งให้ขายสินทรัพย์เพื่อนำมาชำระ
หนี้ ให้เจ้าหน้าที่ส่งสำเนาคำสั่งศาลและรายนามผู้
ติดต่อไปให้ CIPC

ใช้เวลา : 10 วัน
ค่าใช้จ่าย : ไม่มี

2 การปิดบริษัทโดยความสมัครใจ (Voluntary Winding Up)

บริษัทขาดชำระหนี้แต่เลือกที่จะขายสินทรัพย์
และปิดบริษัทโดยความสมัครใจให้ยื่นแบบฟอร์ม
CoR40.1 กับ CIPC พร้อมเอกสารประกอบการ
พิจารณาดังนี้

- หนังสือรับรอง JM12 ที่ Master of High Court
อนุญาตให้ปิดกิจการ
- สำเนามติหรือบันทึกการประชุมคณะกรรมการ
บริษัทที่มีวาระเกี่ยวกับการขายทอดตลาดและ
การปิดบริษัท
- บัตรประชาชนหรือหนังสือเดินทางของ
กรรมการบริษัท

ใช้เวลา : 10 วัน
ค่าใช้จ่าย : 250 แรนด์

3 การยกเลิกกิจการ (De-Registration)





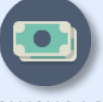
ร่างจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ไปยัง CIPC เพื่อแจ้ง
ขอยุติการดำเนินธุรกิจ โดยได้ชำระหนี้ที่ค้างไว้
หมดแล้วและไม่มีสินทรัพย์คงเหลืออยู่ และมี
กรรมการบริษัทมากกว่ากึ่งหนึ่งลงนามรับรอง
พร้อมแนบหลักฐานต่อไปนี้

- หนังสือรับรองการชำระภาษีหรือหนังสือที่
SARS เป็นผู้ออกให้
- บัตรประชาชนหรือหนังสือเดินทางของผู้ลง
นามในจดหมายข้างต้น พร้อมรับรองสำเนา
- หากบุคคลที่สามเป็นผู้ขอยกเลิกกิจการ ให้
มอบหลักฐานที่บ่งชี้ว่าบริษัทได้ยุติกิจการทาง
ธุรกิจ ได้ชำระหนี้ที่ค้างไว้หมดแล้วและไม่มี
สินทรัพย์คงเหลืออยู่

ใช้เวลา : 3 เดือน หากไม่มีผู้คัดค้าน CIPC จะส่ง
หนังสือรับรองการปิดกิจการไปให้ผู้ยื่นขอ และ
ถือว่าเสร็จสิ้นกระบวนการ

Cost of Doing Business ในแอฟริกาใต้





ต้นทุนต่าง ๆ	รายละเอียด
 ต้นทุนค่าขนส่ง	<ul style="list-style-type: none"> • อัตราราคาน้ำมันเบนซินเมืองชายฝั่ง: 1,300 เซนต์ต่อลิตร • อัตราราคาน้ำมันเบนซินเมืองอื่น ๆ: 1,330 เซนต์ต่อลิตร • อัตราราคาน้ำมันดีเซลเมืองชายฝั่ง: 1,126 เซนต์ต่อลิตร • อัตราราคาน้ำมันดีเซลเมืองอื่น ๆ: 1,164 เซนต์ต่อลิตร
 ต้นทุนค่าก่อสร้าง	<ul style="list-style-type: none"> • อัตราค่าก่อสร้างตึกสำนักงาน: 6,900-16,800 แรนต์ต่อตารางเมตร • อัตราค่าติดตั้งไฟฟ้า: 450-1,000 แรนต์ต่อตารางเมตร • อัตราค่าติดตั้งอุปกรณ์ไฟฟ้า: 475-850 แรนต์ต่อตารางเมตร • อัตราค่าก่อสร้างตึกจอดรถ: 500-6,200 แรนต์ต่อตารางเมตร • อัตราค่าก่อสร้างโกดัง: 3,400-8,200 แรนต์ต่อตารางเมตร
 ต้นทุนค่าเช่าสำนักงาน/ที่ดิน	<ul style="list-style-type: none"> • อัตราค่าเช่าสำนักงาน: เกรด A+ 100-190 แรนต์ต่อตารางเมตร / เกรด A 70-130 แรนต์ต่อตารางเมตร / เกรด B 60-110 แรนต์ต่อตารางเมตร และเกรด C 40-80 แรนต์ต่อตารางเมตร • อัตราค่าเช่าห้องพักแบบ Up Market: ห้องเดี่ยวอยู่ที่ 2,800-3,500 แรนต์ต่อเดือน / 1 เติงอยู่ที่ 3,000-4,400 แรนต์ต่อเดือน / 2 เติง อยู่ที่ 5,900-3,600 แรนต์ต่อเดือน / 3 เติง อยู่ที่ 4,500-7,700 แรนต์ต่อเดือน
 ต้นทุนค่าจ้าง	<ul style="list-style-type: none"> • อัตราค่าจ้างทั่วไป: พนักงานทั่วไป 2,200-2,500 แรนต์ต่อเดือน / ผู้จัดการ 7,330-6,300 แรนต์ต่อเดือน / ผู้ช่วยผู้จัดการ 5,700-6,700 แรนต์ต่อเดือน / พนักงานเก็บเงิน 3,400-4,000 แรนต์ต่อเดือน / คนขับรถขนส่งน้ำหนักเกิน 16,000 กิโลกรัม 4,800-5,100 แรนต์ต่อเดือน / ยามรักษาความปลอดภัย 3,273 แรนต์ต่อเดือน / ผู้จัดการฝึกหัด 5,200-6,100 แรนต์ต่อเดือน
 ต้นทุนทางภาษี	<ul style="list-style-type: none"> • ภาษีเงินได้นิติบุคคล: ธุรกิจทั่วไป 28% (อาจมีการลดหย่อน) สำหรับ Small Business Corporation (SBC) 0-28% (เก็บอัตราภาษีแบบขั้นบันได) และสำหรับ Micro Business 0-3% (เก็บอัตราภาษีแบบขั้นบันได) • ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา: 18-45% (เก็บภาษีอัตราก้าวหน้าตามรายได้ของบุคคลธรรมดา) • ภาษีมูลค่าเพิ่ม: 14% (ยกเว้นสินค้า/บริการบางประเภทได้รับการยกเว้นภาษี) • ภาษีปันผล: 20 % (อาจมีการยกเว้น)

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในแอฟริกาใต้



สิทธิประโยชน์	รายละเอียด
 <p>การให้เงินสนับสนุน การลงทุน</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 12I Tax Allowance Incentive – ส่งเสริมการลงทุนใหม่ (Greenfield Investment) และการลงทุนเพื่อปรับปรุงการผลิต (Brownfield Investment) ผ่านการให้ Investment Allowance หรือการหักรายได้เพื่อลดหย่อนภาษี • Capital Projects Feasibility Programme (CPFP) – ให้เงินสนับสนุนโครงการการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ของการลงทุน • Cluster Development Program (CDP) – มีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมกลุ่มผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานเดียวกันหรือที่เรียกว่าคลัสเตอร์ (Cluster) • Critical Infrastructure Programme (CIP) – ให้เงินสนับสนุน (ภายหลังการลงทุนเสร็จสิ้น) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน • 12I Tax Allowance Incentive – ส่งเสริมการลงทุนใหม่ (Greenfield Investment) และการลงทุนเพื่อปรับปรุงการผลิต (Brownfield Investment) ผ่านการให้ Investment Allowance หรือการหักรายได้เพื่อลดหย่อนภาษี • Capital Projects Feasibility Programme (CPFP) – ให้เงินสนับสนุนโครงการการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ของการลงทุน • Cluster Development Program (CDP) – มีจุดประสงค์เพื่อส่งเสริมกลุ่มผู้ประกอบการในห่วงโซ่อุปทานเดียวกันหรือที่เรียกว่าคลัสเตอร์ (Cluster) • Critical Infrastructure Programme (CIP) – ให้เงินสนับสนุน (ภายหลังการลงทุนเสร็จสิ้น) การลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน • Export Marketing and Investment Assistance (EMIA) – ให้เงินสนับสนุนค่าใช้จ่ายการจัดแสดงสินค้า การวิจัยการตลาด รวมถึงค่าใช้จ่ายเพื่อดึงดูดนักลงทุนชาวต่างชาติให้มาร่วมทุน • Support Programme for Industrial Innovation (SPII) – สนับสนุนเงินทุนเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการผลิต
 <p>ลงทุนในเขต เศรษฐกิจพิเศษ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 15 (ลดจากอัตราก่อนที่ร้อยละ 28) • การลดหย่อนภาษีจากค่าใช้จ่ายการก่อสร้าง (Building Allowances) • การคืนภาษีมูลค่าเพิ่มและอากรนำเข้าส่งออก สำหรับสินค้าประเภทเครื่องจักร และวัตถุดิบการผลิต

ที่มา: Department of Trade and Industry (DTI)

ภาพรวมการศึกษา

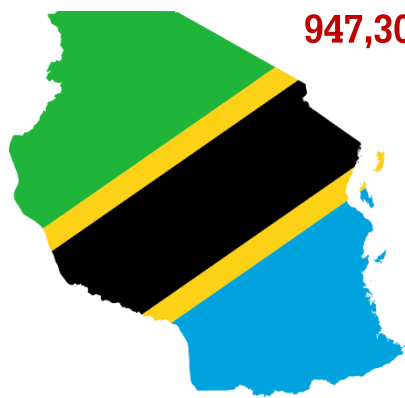
สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ข้อมูลพื้นฐานของสหสาธารณรัฐแทนซาเนีย



947,300 km²

Tanzanian Shillings TZS Currency

Kiswahili / Swahili Official Language

Dodoma Capital City



Christian (61.4%)

Muslim (35.2%)

Others (3.3%)

Religions



Gross Domestic Product



GDP : \$46.7 billion (2016 est.)

GDP at PPP : \$150.6 billion (2016 est.)

Real GDP Growth : 7.2% (2016 est.)

GDP per Capita (at PPP) : \$3,100 (2016 est.)

World Ranking (2016 est.)

GDP at PPP : **76th**

GDP per Capita : **191st**
(at PPP)

Economic Growth* : **8th**

GDP – Composition (2016 est.)
by Sector of Origin



Labor Force (2016 est.) 26.96 Million
by Occupation



Agriculture Industry Services

Unemployment Rate

10.3 % (2014 est.)



Population

52.48 Million
(2016 est.)

Inflation Rate

5.2 %
(2016 est.)



GCI (2016) **116**

Doing Business (2017) **132**

Partners



Exports

\$5.854 billion (2015 est.)

Products

gold, coffee, cashew
nuts, manufactures,
cotton

World Exports Ranking

103th

Trade Statistics

Imports

\$14.705 billion (2015 est.)

World Imports Ranking

96th

Partners




Products

Consumer Goods
Machinery
Industrial Raw Materials

นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบ และข้อตกลงการค้าที่สำคัญของ สหสาธารณรัฐแทนซาเนีย (รวมแซนชิบาร์)



 แซนชิบาร์เป็นเขตกึ่งปกครองตนเอง (Semi-Autonomous) จึงสามารถกำหนดกฎหมายด้านการลงทุน สิทธิประโยชน์ทางการลงทุน และอุตสาหกรรมที่มีข้อแม้ทางการลงทุนของตนเองได้ รวมถึงมีหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของตนเอง



นโยบาย กฎหมาย กฎระเบียบที่สำคัญ

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ (แทนซาเนีย)

- นักลงทุนต่างชาติไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากรัฐบาลเพื่อลงทุนหรือประกอบธุรกิจในแทนซาเนีย อย่างไรก็ตาม หากประสงค์จะรับสิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในแทนซาเนีย ต้องได้รับหนังสือรับรองการลงทุน (Investment Certificate) จาก Tanzania Investment Center (TIC)
- TIC จะให้สิทธิประโยชน์เฉพาะกับการลงทุนในเขตส่งเสริมการส่งออก (Export Processing Zone: EPZ) และเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) เท่านั้น

นโยบายการลงทุนที่สำคัญ (แซนชิบาร์)

- ในแซนชิบาร์ นักลงทุนหรือบริษัทต่างชาติที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจในแซนชิบาร์ต้องได้รับอนุญาตจากสำนักงานส่งเสริมการลงทุนแซนชิบาร์ (Zanzibar Investment Promotion Authority: ZIPA) โดยต้องมีมูลค่าการลงทุนขั้นต่ำ 3 แสนเหรียญสหรัฐ
- แซนชิบาร์ให้สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนกับทั้งกิจการที่ตั้งอยู่ในเขตเศรษฐกิจเสรี (Free Economic Zones) เขตท่าสินค้าเสรี (Free Port Zones) และพื้นที่อื่นๆ ในแซนชิบาร์

กฎหมาย-กฎระเบียบที่สำคัญ (แทนซาเนีย)

- แทนซาเนียเปิดกว้างต่อการลงทุนจากต่างประเทศพอสมควร มีข้อห้ามการลงทุนต่างชาติในบางอุตสาหกรรมเท่านั้น ได้แก่ อุตสาหกรรมเหมืองแร่ และอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

กฎหมาย-กฎระเบียบที่สำคัญ (แซนชิบาร์)

- แซนชิบาร์ห้ามมิให้ชาวต่างชาติถือหุ้นในกิจการดังต่อไปนี้ ได้แก่ ร้านตัดผม ร้านแต่งผม ร้านเสริมสวย ร้านขายสินค้า การให้บริการนำเที่ยว และร้านอาหาร



ความตกลงการค้า ต่างๆ

- ข้อตกลงกับประเทศในกลุ่ม East African Community (EAC) ได้แก่ บุรุนดี เคนยา ยูกันดา รวันดา และซูดานใต้
- ข้อตกลงกับประเทศในกลุ่ม Southern African Development Community (SADC) ได้แก่ แองโกลา บอตสวานา คองโก เลโซโท มาดากัสการ์ มาลาวี มอริเชียส โมซัมบิก นามิเบีย เซเชลส์ แอฟริกาใต้ ซวาซิแลนด์ แซมเบีย และซิมบับเว
- ได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้าสำหรับประเทศตลาดใหม่จากสหรัฐฯ
- อยู่ระหว่างเจรจา Continental Free Trade Area (CFTA) ซึ่งเป็นเขตการค้าเสรีกับทุกประเทศในทวีปแอฟริกา

ที่มา: Tanzania Investment Center (TIC) และ Zanzibar Investment Promotion Authority (ZIPA)



ภาพรวมอุตสาหกรรม

เป้าหมายการพัฒนาพืชสวนกรรม (และอุตสาหกรรมการเกษตร) ของรัฐบาลแทนซาเนีย คือการสร้างอุตสาหกรรมแปรรูปในประเทศ สร้างมูลค่าเพิ่มในประเทศ (Local Value Addition) และลดการส่งออกผลิตภัณฑ์สด ผ่านการคัด (Sorting) การแปรรูป (Processing) และจัดบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ซึ่งเป็นโอกาสการลงทุนของนักธุรกิจชาวไทย

ผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าดึงดูด ได้แก่ ผัก ผลไม้ และเมล็ดพันธุ์ โดยอาจเป็นได้ทั้งการขายภายในประเทศและการส่งออก เช่น ประเทศอินเดีย และประเทศในตะวันออกกลาง โดยปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการลงทุนหลัก คือ ค่าแรงที่ค่อนข้างต่ำ และนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมของรัฐบาล ที่มุ่งเน้นการผลิตสินค้าส่งออก

ส่วนการปลูกดอกไม้ (Floriculture) โอกาสการลงทุนอาจไม่ชัดเจนนัก เนื่องจากมีการแข่งขันสูงขึ้นจากประเทศเคนยาและเอธิโอเปีย ประกอบกับมีผู้ผลิตในประเทศเป็นจำนวนมากอยู่แล้ว โดยส่วนใหญ่ดอกไม้ที่ปลูกในแทนซาเนียจะถูกตัด (Fresh Cut) และส่งออกไปยังประเทศในทวีปยุโรป โดยเฉพาะประเทศเนเธอร์แลนด์และเยอรมนี

อุตสาหกรรมสนับสนุนเป็นอีกจุดหนึ่งที่สามารถได้รับการพัฒนา เช่น บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง (Cooled Truck) ห้องเย็น (Storage) และการขนส่งทางอากาศ เพื่อลดปริมาณผลผลิตที่เสียหายหลังการเก็บเกี่ยว (Post-Harvest Loss)



พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า / ธุรกิจที่มีศักยภาพ

- **อรุชา (Arusha)** – ถั่ว ข้าวโพดอ่อน แครอทเล็ก และถั่วลิ้นเตา (Mangetouts) แครอท มะเขือเทศ แดงกวาง หัวหอม กะหล่ำปลี อะโวคาโด ผลไม้ตระกูลส้ม (Citrus) เสาวรส กุหลาบตัดสด (Fresh Cut Roses)
 - เป็นพื้นที่ที่พืชกรรมสวนมีพัฒนาการมากอยู่แล้ว ดึงดูดบริษัทต่างๆ ชาติได้เป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะบริษัทจากเนเธอร์แลนด์ เนื่องจากมีอากาศที่เหมาะสม สามารถปลูกและเก็บเกี่ยวได้ตลอดปี
- **รอบกรุงดาร์เอสซาลาม (Coastal Zone)** – มะเขือเทศ แครอท กะหล่ำปลี สับปะรด แดงโม และมะม่วง
- **พื้นที่ราบสูงทางตอนใต้ (Southern Highland)** – หัวหอม มะเขือเทศ แครอท อะโวคาโด เสาวรส และแอปเปิล
- **ตอนกลางของประเทศ (Central Zone)** – หัวหอม กะหล่ำปลี และองุ่น
- **มวันชาและ Lake Zone Area** – เครื่องเทศ
- **แซนซิบาร์ (Zanzibar)** – เครื่องเทศ แครอท มะเขือเทศ แดงโม และสับปะรด
- **พื้นที่รอบกรุงดาร์เอสซาลาม อรุชา ที่ราบสูงตอนใต้ และแซนซิบาร์** อาจเหมาะสมต่อการลงทุนเพื่อส่งออกมากที่สุด เนื่องจากอยู่ใกล้ท่าเรือขนาดใหญ่ ประกอบกับมีพื้นที่อุตสาหกรรมพร้อมรองรับการตั้งโรงงานแปรรูป
- **ธุรกิจที่มีศักยภาพ ได้แก่** การปลูกผลไม้และแปรรูปผลไม้ การปลูก แปรรูป และบรรจุผัก การเพาะเมล็ดพันธุ์ผักและผลไม้
- **ธุรกิจสนับสนุนที่มีศักยภาพ ได้แก่** บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง (Cooled Truck) การจัดเก็บ และการขนส่งทางอากาศ

พืชกรรมสวนตามพื้นที่สำคัญของแทนซาเนีย



Lake Zone

Northern Zone

Zanzibar

Central Zone

Coastal

Coastal



Coastal

Coastal

Coastal

ผลไม้	ผัก
ส้ม	มะเขือเทศ
มะม่วง	กะหล่ำปลี
มะละกอ	หัวหอม
กล้วย	ปวยเล้ง
สับปะรด	มะเขือยาว
เสาวรส	แครีรอต
อะโวคาโด	ดอกกะหล่ำ
มะนาว	พริกหยวก
แอปเปิ้ล	มันฝรั่ง
เบลอรี่	ถั่วงอก
องุ่น	สะระแหน่
พีช	กระเจี๊ยบเขียว
พลัม	ผักเคล
แพร์	ผักกาดขาว
เครื่องเทศ	ดอกไม้
พริกไทย	กุหลาบ
ขิง	เบญจมาศ
กานพลู	

ที่มา: Tanzania Horticulture Sector Outlook: Opportunities and Challenges (2015)

สินค้าเป้าหมายในอุตสาหกรรมพืชกรรมสวนของแทนซาเนีย



ผลไม้

ผลไม้เขตร้อน เช่น กล้วย สับปะรด มะม่วง ปลูกมากที่สุดในบริเวณ Coastal zone และ Highland

ผลไม้เขตอุ่น เช่น แอปเปิ้ล เบอร์รี่ ลูกพีช พลัม ลูกแพร์ ปลูกมากใน Southern Highlands

ความต้องการบริโภคเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากร การเติบโตของชนชั้นกลาง อุปสงค์จากประเทศเพื่อนบ้าน



ผัก

ผักที่มีการปลูกมาก ได้แก่ มะเขือเทศ หัวหอม แครีรอต และกะหล่ำปลี ผักมูลค่าส่งออกสูง ได้แก่ ผักจำพวกถั่ว ข้าวโพดอ่อน

ตลาดส่งออกสำคัญ ได้แก่ ประเทศเพื่อนบ้านในทวีปแอฟริกา อินเดีย ปากีสถาน และแถบตะวันออกกลาง

ความต้องการบริโภคเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากร กำลังซื้อของชนชั้นกลาง อุปสงค์จากประเทศเพื่อนบ้าน



ดอกไม้

เช่น ดอกกุหลาบ เบญจมาศ ตลาดส่งออกดอกไม้ที่สำคัญ ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ นอร์เวย์ สหราชอาณาจักร และสวีตเซอร์แลนด์

มีการแข่งขันสูง คนไทยน่าจะยังไม่ชำนาญในธุรกิจนี้



เครื่องดื่ม

เช่น ชিং กานพลู และพริกไทย ปลูกมากที่เกาะแซนชิบาร์และ coastal zone ตลาดส่งออก คือ อินเดีย และตะวันออกกลาง

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมพืชกรรมสวนในแทนซาเนีย



เมล็ดพันธุ์ / เครื่องมือ / ผลิตภัณฑ์ตั้งต้น

เมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ผลิตภัณฑ์ Crop Protection ยาฆ่าวัชพืช สารตั้งต้น ผลิตภัณฑ์ดูแลพืช กระถาง ถาด และบรรจุภัณฑ์ส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศเคนยา

- บริษัทในประเทศ
 -
- บริษัทต่างประเทศ
 -
 -
 -
 -
 -

การปลูกและแปรรูป

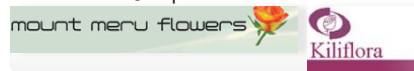
ผัก ผลไม้ และเครื่องเทศ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย และบริษัทที่ทำฟาร์มเชิงพาณิชย์อีกประมาณ 25 บริษัท



ดอกไม้ (Floraculture)

ปริมาณการผลิตดอกไม้ในแทนซาเนียปรับตัวลดลงในระยะที่ผ่านมา เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตสูง ไม่สามารถแข่งขันกับเคนยาหรือเอธิโอเปียได้ ปัจจุบันบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในประเทศสองแห่งคือ Mount Meru Flowers และ Kiliflora



การเพาะเมล็ดพันธุ์

บริษัทจำนวนหนึ่งเริ่มเพาะเมล็ดพันธุ์ (Seed Propagation and Breeding) ในพื้นที่อูรุชา ทางตอนเหนือของแทนซาเนีย โดยส่วนใหญ่เป็นบริษัทจากประเทศเนเธอร์แลนด์



การขนส่งและการขาย

→ บริโภคในประเทศและส่งออก (ตลาดหลักอยู่ในประเทศเพื่อบ้าน ยุโรป ตะวันออกกลาง และเอเชียใต้)

→ ส่วนใหญ่ส่งออก (ตลาดหลักอยู่ในทวีปยุโรป)

→ เป็นธุรกิจเริ่มแรก ขายเฉพาะตลาดในประเทศ



โอกาสของนักลงทุนไทย

- การปลูก แปรรูป และบรรจุผักและผลไม้
- อุตสาหกรรมสนับสนุน รถขนส่งสินค้าแช่แข็ง ห้องเย็น และการขนส่งทางอากาศ
- ผลิตภัณฑ์ปุ๋ย อุปกรณ์ทางการเกษตร สารตั้งต้น ยาฆ่าวัชพืช ผลิตภัณฑ์ดูแลพืช

ที่มา: บริษัท โมลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล



➔ ธุรกิจที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

การลงทุนเพาะปลูกพืชกรรมสวน

การทำ Contract Farming ยังไม่เป็นที่คุ้นเคยในหมู่ชาวแทนซาเนียนัก การพึ่งพาผลผลิตจากเกษตรกรรายย่อยเพียงช่องทางเดียวจึงอาจมีไข่นวทางการลงทุนที่เหมาะสมที่สุด ดังนั้น นักลงทุนไทยควรทำไร่เพาะปลูกพืชกรรมสวนควบคู่ไปด้วย

ทั้งนี้ ผู้ประกอบการอาจประสบปัญหาการหาที่ดิน เนื่องจากแทนซาเนียมีข้อห้ามการถือครองที่ดินโดยชาวต่างชาติ ดังนั้น จึงควรหาพันธมิตรทางธุรกิจชาวแทนซาเนียที่มีที่ดินอยู่แล้ว หรือขอรับความช่วยเหลือจาก Tanzania Investment Center ในการหาและเช่าที่ดินที่จะใช้เพาะปลูก

การเปิดโรงงานแปรรูปสินค้าพืชกรรมสวน

สำหรับผู้ประกอบการที่จะแปรรูปและเพิ่มมูลค่าสินค้าพืชกรรมสวน ควรมุ่งเน้นไปที่ตลาดส่งออก โดยเฉพาะประเทศในตะวันออกกลางและเอเชียใต้ เนื่องจากผู้บริโภคในแทนซาเนียยังมีกำลังซื้อไม่สูงนัก

เทคโนโลยีการผลิตที่ช่วยยืดอายุสินค้าอาจเป็นมิติหนึ่ง que ผู้ประกอบการไทยสามารถสร้างมูลค่าได้ เพราะเกษตรกรรายย่อยส่วนใหญ่ยังไม่มีพื้นที่จัดเก็บ (Storage Facility) ซึ่งทำให้ผลผลิตจำนวนมากต้องเน่าเสียไป (Harvest Lost)

⚠️ ข้อแนะนำอื่น ๆ

- อุตสาหกรรมสนับสนุนอื่นๆ ที่อาจลงทุนได้ คือ
 - รถขนส่งสินค้าแช่แข็ง ห้องเย็น และการขนส่งทางอากาศ ซึ่งยังมีผู้ประกอบการไม่มากนัก
 - อุปกรณ์และเครื่องมือทางการเกษตร เช่น ผลิตภัณฑ์ปุ๋ย อุปกรณ์ทางการเกษตร สารตั้งต้น ยาฆ่าวัชพืช ผลิตภัณฑ์ดูแลพืช ฯลฯ ส่วนใหญ่ยังต้องนำเข้าจากประเทศเคนยา
- ในการเลือกพื้นที่ตั้งโรงงาน ผู้ประกอบการควรพิจารณาถึงกลุ่มตลาดเป้าหมายด้วย เพราะหากเป็นการส่งออกเป็นหลัก อาจเลือกลงทุนใน Export Processing Zone ซึ่งจะได้รับสิทธิประโยชน์การยกเว้นภาษีธุรกิจ อากรนำเข้าส่งออก และภาษีมูลค่าเพิ่ม อย่างไรก็ตาม หากตลาดเป้าหมายคือตลาดในประเทศเป็นหลัก อาจเลือกพื้นที่ที่ใกล้กับแหล่งเพาะปลูก เพื่อลดต้นทุนค่าขนส่ง



ภาพรวมอุตสาหกรรมการประมงและการเลี้ยงสัตว์น้ำในแทนซาเนีย



ภาพรวมอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมการประมงในแทนซาเนียเป็นแหล่งรายได้ส่งออกสำคัญของประเทศ โดยเฉพาะการประมงน้ำจืดในทะเลสาบวิกตอเรีย ซึ่งมีสัตว์น้ำหลายชนิดอยู่อาศัยตามธรรมชาติ เช่น ปลากระพงแม่น้ำไนล์ (Nile Perch) ปลานิล (Nile Tilapia) และปลาลิ้น (Dagaa) อย่างไรก็ตาม ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ปลาที่จับได้มีปริมาณลดลงในช่วงหลายปีที่ผ่านมา และมีผู้ประกอบการอยู่แล้วจำนวนมาก อาจไม่ใช่โอกาสทางการลงทุนที่ชัดเจนที่สุด ทั้งนี้ เริ่มมีการทดลองเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืดในเมืองมวันซาและอรุชา ในปี 2558 มีปริมาณการผลิตประมาณ 4,000 ตัน โดยส่วนใหญ่เป็นการเพาะเลี้ยงปลานิล

ส่วนการประมงในเขตเศรษฐกิจจำเพาะ (Exclusive Economic Zone: EEZ) เป็นอุตสาหกรรมที่รัฐบาลแทนซาเนียเริ่มเปิดรับผู้ประกอบการต่างชาติเมื่อไม่นานมานี้ จึงยังมีโอกาสอีกมาก ถึงกระนั้น โครงสร้างและอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น ห้องเย็น บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง และการก่อสร้างจุดเทียบท่า (Landing Site) ยังไม่มีความพร้อมนัก

อาจกล่าวได้ว่า ทรัพยากรธรรมชาติที่ยังอุดมสมบูรณ์ ค่าจ้างและจำนวนแรงงาน การเข้าถึงตลาดในแอฟริกา เป็นปัจจัยดึงดูดการลงทุนสำคัญ กิจกรรมที่นักลงทุนไทยมีโอกาสคือ การประมงน้ำจืด และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด ทั้งการจับ/เพาะเลี้ยง การแปรรูป และการบรรจุ รวมถึงอุตสาหกรรมสนับสนุน เช่น ห้องเย็น บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง และการก่อสร้างจุดเทียบท่า



พื้นที่ที่มีศักยภาพ พื้นที่เป้าหมาย และสินค้า / ธุรกิจที่มีศักยภาพ

- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด – ปัจจุบันเริ่มมีการทดลองเลี้ยงสัตว์น้ำจืดในกระชัง (Cage Aquaculture) ในทะเลสาบวิกตอเรีย เมื่อมวันซา หรือบ่อน้ำจืด ในเมืองอรุชา เป็นอุตสาหกรรมเริ่มแรก ยังต้องได้รับการพัฒนาอีกพอสมควร (เคนยาเป็นประเทศแรกในพื้นที่ทะเลสาบวิกตอเรียที่เริ่มการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ)
- การประมงน้ำจืด – การประมงในทะเลน้ำจืดหรือเขตเศรษฐกิจจำเพาะ (Exclusive Economic Zone) ยังมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย เป็นโอกาสการลงทุนที่ชัดเจนที่สุด โดยพื้นที่นี้เป็นแหล่งที่อยู่ของปลาทูน่าครีบบยาว ปลาทูน่าครีบบเหลือง หรือปลาทูน่าพันธุ์ทองแถบ โดยผู้ประกอบการอาจตั้งโรงงานแปรรูปได้บนเกาะแซนชิบาร์ หรือในกรุงดาร์เอสซาลาม
- การเพาะเลี้ยงพืชในน้ำเค็ม – ปัจจุบันมีธุรกิจเพาะเลี้ยงสาหร่ายบนเกาะแซนชิบาร์ และเมืองทังกา (Tanga) ทางชายฝั่งตอนเหนือของประเทศ



สินค้าที่มีศักยภาพ

อุตสาหกรรมหลัก

- อาหารทะเลแปรรูป เช่น ปลาทูน่าพันธุ์ต่าง ๆ
- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ เช่น ปลานิล

อุตสาหกรรมสนับสนุน

- การก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานสำหรับอุตสาหกรรมประมงน้ำจืด
- การผลิตอุปกรณ์ประมง เช่น อวนติดตา เบ็ดตัวดี และเบ็ดยาว

ห่วงโซ่อุตสาหกรรมประมงและการเลี้ยงสัตว์น้ำในแทนซาเนีย



การผลิต / การเพาะเลี้ยง

การประมงน้ำจืด

85%

- ชาวประมงรายย่อยประมาณ 130,000 คน ใช้เรือขนาดเล็ก ประมาณ 42,000 ลำ ปลาที่จับอาจถูกนำไปขายให้กับบริษัท ประมงหรือบริโภคนในพื้นที่
- บริษัทประมงและแปรรูปสินค้าประมง – ปัจจุบันมีประมาณ 10 ถึง 20 บริษัทในแถบทะเลสาบวิกตอเรีย

BAHARI BOUNTY GROUP



ปลากระพงแม่น้ำไนล์ (36%)

ปลานิล (11%)

ปลาลิ้น (42%)

อื่นๆ (11%)



การแปรรูปและการขาย

- ปลานิลและปลากระพงแม่น้ำไนล์ – มีโรงงานแปรรูป 10 แห่ง ในพื้นที่รอบทะเลสาบวิกตอเรีย ส่วนใหญ่เป็นการส่งออก ไปต่างประเทศ
- การแปรรูปปลาลิ้นส่วนใหญ่ดำเนินการโดยชาวประมงรายย่อย
- ตลาดส่งออกสำคัญของสินค้าประมงคือ สหภาพยุโรป คองโก สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และมาลาวี

การประมงทะเล

14%

การประมงเพื่อการยังชีพ (Artisanal Fishery) – มีเรือประมง ประมาณ 7,664 ลำ ส่วนมากเป็นเรือเล็กแบบไม่มีเครื่องยนต์ ที่ ออกหาปลาในทะเลอาณาเขต (Territorial Sea) ใกล้ชายฝั่ง



ล็อบสเตอร์



กุ้ง

ปลาหมึก



- ปลาทูน่าครีบบยาว
- ปลาทูน่าครีบลีตอง
- ปลาทูน่าพันธุ์ท้องแถบ

มีโรงงานแปรรูปขนาดเล็กประมาณ 35 แห่ง รับสินค้าจาก ชาวประมงกลุ่มนี้ โดยส่วนใหญ่โรงงานตั้งอยู่ในกรุง ดาร์เอสซาลาม

มีโรงงานแปรรูปขนาดใหญ่ประมาณ 4 แห่ง ในดาร์เอสซาลาม ตั้งกา และเกาะมาเฟีย ที่รับแปรรูปสินค้าประมงจาก EEZ



พื้นที่เศรษฐกิจจำเพาะ (EEZ) – ในปี 2559 มีเรือ ทั้งหมด 96 ลำได้รับใบอนุญาต ส่วนใหญ่เป็นบริษัท จากไต้หวัน จีน และประเทศในสหภาพยุโรป

การเลี้ยงสัตว์น้ำ

1%

สัดส่วนปริมาณที่ผลิตได้ในปี 2558 (ตัน)

แทนซาเนียเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและพืชน้ำได้ประมาณ 4,000 ตันในปี 2559 โดยเป็นปลานิลร้อยละ 75 ปลา นวลจันทร์ทะเลร้อยละ 11 กุ้ง (Prawn) ร้อยละ 9 และสาหร่ายอีกร้อยละ 5

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

ข้อเสนอแนะแก่นักลงทุนไทยสำหรับการลงทุนในอุตสาหกรรมการประมงและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในแทนซาเนีย



→ สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในการเข้าไปลงทุน

การประมงน้ำลึกและการแปรรูป

การประมงน้ำลึกเป็นโอกาสทางการลงทุนที่ชัดเจนที่สุดเมื่อเทียบกับการประมงประเภทอื่นๆ ในแทนซาเนีย เนื่องจากยังมีผู้ประกอบการจำนวนน้อย และพื้นที่เขต Exclusive Economic Zone (EEZ) ยังมีความอุดมสมบูรณ์สูง มีสัตว์น้ำมูลค่าสูงหลายชนิด

ทั้งนี้ บริษัทผู้แปรรูปสินค้าประมงหลายแห่งไม่เลือกตั้งโรงงานแปรรูปในแทนซาเนียหรือแซนชิบาร์ เนื่องจากยังขาดโครงสร้างสนับสนุน เช่น สะพานปลา (Fish Landing Site) ห้องเย็น บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง จึงเลือกนำสินค้าที่จับได้ไปขายในประเทศอื่นๆ โดยไม่ขึ้นฝั่งแทนซาเนียหรือแซนชิบาร์ หรือนำไปแปรรูปในประเทศอื่นๆ เช่น ประเทศเซเชลส์และมอริเชียส

การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ

อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของแอฟริกาใต้ยังอยู่ในระยะเริ่มแรกเท่านั้น จึงเป็นโอกาสที่จะนำความรู้และเทคนิคการเพาะพันธุ์สัตว์น้ำไปใช้ในแทนซาเนีย ทั้งการเพาะพันธุ์ในบ่อหรือกระชัง (Cage Aquaculture) ที่ผู้ประกอบการไทยมีความชำนาญอยู่แล้ว





ระบบราชการมีความซับซ้อน ทำให้ขั้นตอนการจดทะเบียนธุรกิจ การขอใบอนุญาตต่างๆ ใช้เวลานาน



แรงงานยังมีทักษะไม่สูงพอ ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายที่ค่อนข้างเข้มงวดต่อการว่าจ้างชาวต่างชาติ



ปริมาณการผลิตไฟฟ้ายังไม่เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งอาจเป็นปัญหาต่อโรงงานที่ใช้เครื่องจักร



โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ ยังต้องได้รับการพัฒนาต่อไปอีก

ขั้นตอนก่อนการจัดตั้งธุรกิจ (Pre-Establishment Process)



พิจารณารูปแบบธุรกิจ



- บริษัทจำกัด (Private Limited Liability Company) มีทุนจะทะเบียนขั้นต่ำ 20,000 ชิลลิงและจำกัดจำนวนผู้ถือหุ้นไว้ไม่เกิน 50 ราย
- บริษัทมหาชน (Public Company) มีทุนจดทะเบียนขั้นต่ำ 20,000 ชิลลิง โดยหุ้นถูกซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ดาร์เอสซาลาม
- กิจการเจ้าของคนเดียว (Sole Proprietorship)
- สำนักงานตัวแทน (Representative Office)



แทนซาเนียร์ : สำนักงานทะเบียนธุรกิจแทนซาเนียร์ (BRELA)
แซนชิบาร์ : สำนักงานทะเบียนธุรกิจแซนชิบาร์ (BPRA)



การจดทะเบียนธุรกิจในแซนชิบาร์มีกระบวนการใกล้เคียงแทนซาเนียร์เพียงแต่มีหน่วยงานที่รับผิดชอบในขั้นตอนต่างๆแตกต่างกัน

จองชื่อบริษัท: เสนอชื่ออย่างน้อย 3 ชื่อ โดยขั้นตอนนี้ใช้เวลา 1 วัน และไม่มีค่าใช้จ่าย

จดทะเบียนธุรกิจ: ยื่นคำขอจดทะเบียนบริษัทกับ BRELA โดยใช้เวลา 3 วัน และค่าใช้จ่ายขึ้นกับทุนที่จดทะเบียน

การยื่นจดทะเบียนภาษี: ยื่นขอจดทะเบียนภาษีกับสำนักสรรพากรแทนซาเนียร์(TRA) โดยขั้นตอนนี้ใช้เวลา 2 วันและไม่มีค่าใช้จ่าย

ยื่นขอรับหนังสือรับรองธุรกิจ (Business License) ใช้เวลา 6 วัน และมีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,000 แทนซาเนียร์ชิลลิง

ยื่นขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT Certificate) หลังจากได้รับ Business License เรียบร้อยแล้วกับ TRA ขั้นตอนนี้ใช้เวลา 4 วันและไม่มีค่าใช้จ่าย

จดทะเบียนประกันทดแทนแรงงาน(Workmen's Compensation Insurance) ในกรณีที่ลูกจ้างไม่มีประกันเป็นของตนเอง ใช้เวลา 1 วันและไม่มีค่าใช้จ่าย

ยื่นขอจดทะเบียนประกันสังคม(Social Security) กับ SSRA โดยใช้เวลา 7 วันและไม่มีค่าใช้จ่าย

ขั้นตอนหลังการจัดตั้งธุรกิจ (Post-Establishment Process)



ตลอดจนการออกจากธุรกิจ (Exit Process)

Pre-Establishment Process

Exit Process



ขอสิทธิประโยชน์ทางการลงทุน

แซนทาเนีย : ยื่นคำร้องผ่านสำนักงานส่งเสริมการลงทุน
แทนซาเนีย(TIC) พร้อมข้อมูลที่สำคัญและหลักฐาน
แซนซิบาร์ : ยื่นคำร้องผ่านสำนักงานส่งเสริมการลงทุน
แซนซิบาร์ (ZIPA) พร้อมเอกสารประกอบการพิจารณา



กระบวนการนำเข้าส่งออก

สำนักงานสรรพากรแทนซาเนีย (TRA) เป็นหน่วยงาน
กำกับดูแล และมีระบบออนไลน์เพื่อจัดการเอกสารที่ใช้
ในการนำเข้าส่งออกสินค้า(TANCIS) ผู้นำเข้าส่งออกต้อง
มอบหลักฐานให้กับTRAในการส่งออกหรือนำเข้าแต่ละ
ครั้ง



การรวบรวมธุรกิจ

ต้องได้รับอนุญาตจากคณะกรรมการการแข่งขัน (FCC)
โดยนักลงทุนต้องแสดงความจำนงการรวมกิจการ
พร้อมยื่นหลักฐานให้ FCC พิจารณา

การเลิกหรือปิดกิจการโดยความสมัครใจ

- ต้องประกาศมติการขายทอดตลาดลงในหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นภายใน 14 วันหลังจากคณะกรรมการบริษัทตกลงปิดบริษัท และบริษัทจะสามารถเลิกกิจการด้วยตัวเองได้ ก็ต่อเมื่อสามารถชำระหนี้ที่ค้างอยู่ภายในเวลาไม่เกิน 12 เดือนปิดบริษัท
- ต้องรายงานมติการปิดบริษัทให้กับ BRELA หรือ BPRA ภายใน 30 วันหลังมีมติ





การเลิกหรือปิดกิจการโดยคำสั่งศาล

กรณีโดนฟ้องล้มละลายตามคำสั่งศาล ทรัพย์สินของทางบริษัททั้งหมดจะถูกนำไปขายทอดตลาดและชำระหนี้คืน



Cost of Doing Business ในแทนซาเนีย





ต้นทุนต่าง ๆ	รายละเอียด
 <p>ต้นทุนค่าเช่าสำนักงาน/ที่ดิน</p>	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าเช่าพื้นที่เฉลี่ยทั่วประเทศ : 500 แทนซาเนียชิลลิงต่อตารางเมตร ค่าธรรมเนียมสิ่งอำนวยความสะดวก : อัตราร้อยละ 10 ค่าเช่าพื้นที่ในกรุง Der es Salaam : สำนักงาน 21 เหรียญสหรัฐต่อตารางเมตรต่อเดือน / โรงงานอุตสาหกรรม 6 เหรียญสหรัฐต่อตารางเมตรต่อเดือน ค่าธรรมเนียมในการขอใบอนุญาตทำนกอาศัย : Class A 1,000-3,000 เหรียญสหรัฐ / Class B 2,000 เหรียญสหรัฐ / Class C 200-500 เหรียญสหรัฐ
 <p>ต้นทุนค่าสาธารณูปโภค</p>	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าไฟฟ้า : General Usage 5,520 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน และค่าธรรมเนียมพลังงาน 292-298 แทนซาเนียชิลลิงต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง อัตราค่าน้ำประปา : ต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ เช่น กรุงดาร์เอสซาลาม 1663 แทนซาเนียชิลลิงต่อลูกบาศก์เมตร หรือเมืองMtwara 1,580 แทนซาเนียชิลลิงต่อลูกบาศก์เมตร สำหรับสำนักงานและอุตสาหกรรม บางเมืองจะต้องจ่ายค่าบริการน้ำเสียเพิ่มเติม อัตราค่าใช้จ่ายในการสื่อสาร : ในเครือข่าย 300 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน/ นอกเครือข่าย 405 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน / เขตแอฟริกาตะวันออก 884 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน และ ระหว่างประเทศ 1,626 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน
 <p>ต้นทุนค่าจ้าง</p>	<ul style="list-style-type: none"> อัตราค่าจ้างทั่วไปในแทนซาเนีย : การเกษตร 100,000 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน/ การค้า อุตสาหกรรมและการพาณิชย์ 115,000 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน/ แรงงานทั่วไป 80,000-150,000 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน อัตราค่าจ้างทั่วไปในแซนชิบาร์ : Public sector 300,000 แทนซาเนียชิลลิงต่อเดือน / Private sector 10,000แทนซาเนียชิลลิงต่อวันสำหรับแรงงานมีทักษะและ7,000 แทนซาเนียชิลลิงต่อวันสำหรับแรงงานไร้ทักษะ
 <p>ต้นทุนทางภาษี</p>	<ul style="list-style-type: none"> อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล : บริษัทที่เสนอขายหุ้นครั้งแรกแก่สาธารณชนโดยมูลค่าหุ้นอย่างน้อยร้อยละ 30 ของทุนใน3ปีแรกที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ Dares Salaam Stock Exchange(DSE) ร้อยละ 25 / บริษัทอื่นๆ ร้อยละ30 อัตราภาษีกำไรส่วนทุน (Capital gains) : ร้อยละ 30 อัตราภาษีรายได้บุคคลธรรมดา : 0%-30% (เก็บภาษีอัตราก้าวหน้าตามรายได้ของบุคคลธรรมดา) อัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม : สินค้าและบริการที่ผลิตในแทนซาเนีย 18% / สินค้าและบริการที่ถูกนำเข้าจากที่อื่น 0%

ที่มา: บริษัท โบลลิเกอร์ แอนด์ คอมพานี (ประเทศไทย) จำกัด รวบรวมจากหลายแหล่งข้อมูล

สิทธิประโยชน์ทางการลงทุนในแทนซาเนีย (รวมแซนซิบาร์)



สิทธิประโยชน์	รายละเอียด		
 <p>ลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (แทนซาเนีย)</p>	<p>แทนซาเนีย (Tanzania Investment Center) ให้สิทธิประโยชน์กับการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone: SEZ) และเขตส่งเสริมการส่งออก (Export Processing Zone: EPZ) เท่านั้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีหัก ณ ที่จ่ายสำหรับค่าเช่า บันผลและดอกเบี๋ย 10 ปี ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มค่าสาธารณูปโภค 10 ปี ยกเว้นภาษีท้องถิ่นที่เก็บจากสินค้าที่ผลิตใน EPZ ยกเว้นภาษีนำเข้า ภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง ยกเว้นภาษีโรงเรือนและที่ดิน 10 ปี (เฉพาะ SEZ) ยกเว้นการตรวจสอบสินค้าขาออก อนุญาตให้พนักงานบริษัทเข้าเมืองโดยอัตโนมัติไม่เกิน 5 คน (สำหรับ EPZ) การอนุมัติวีซ่าธุรกิจ (Business Visa) แบบเร่งด่วนแก่เจ้าหน้าที่เทคนิค เจ้าหน้าที่บริหารและพนักงานเป็นระยะเวลาไม่เกิน 2 เดือน (สำหรับ SEZ) 		
 <p>ลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (แซนซิบาร์)</p>	<p>เขตเศรษฐกิจเสรี (Free Economic Zone)</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 10 ปี และในอีก 10 ปีต่อมา ให้ชำระ 1 ใน 4 ของอัตราภาษีปกติ ยกเว้นภาษีหัก ณ ที่จ่าย ที่เก็บกับเงินปันผลที่จ่ายผู้ถือหุ้นที่ไม่ได้อยู่อาศัยในแทนซาเนียเป็นเวลา 10 ปี ยกเว้นภาษีเงินปันผล (Dividend Tax) เป็นเวลา 10 ปี ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่มและอากรนำเข้าที่เก็บกับวัตถุดิบ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิตในอัตราร้อยละ 75 (ชำระเพียงร้อยละ 25) ยกเว้นอากรแสดมปี บันทึกค่าเสื่อมการลงทุนได้ร้อยละ 100 เป็นเวลา 20 ปี ยกเว้นอากรนำเข้าสินค้า และวัสดุก่อสร้างโรงงาน ยกเว้นอากรส่งออกของสินค้าที่ผลิต ยกเว้นภาษีเงินได้ที่เก็บกับเงินได้ดอกเบี๋ยกัยืม ยกเว้นภาษีทุกประเภทที่เก็บกับสินค้าที่ผลิตในเขตเศรษฐกิจเสรี 	<p>เขตทำสินค้าเสรี (Freeport Zone)</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม อากรนำเข้า ภาษีสรรพสามิต หรือภาษีอื่น ๆ ที่เก็บกับสินค้านำเข้า ยกเว้นอากรส่งออกของสินค้าที่ผลิต ยกเว้นภาษีทุกประเภทที่เก็บกับสินค้าที่ผลิตในเขตเศรษฐกิจเสรี ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลเป็นเวลา 20 ปี 	<p>พื้นที่อื่น ๆ ในแซนซิบาร์</p> <ul style="list-style-type: none"> ยกเว้นอากรนำเข้าหรือภาษีอื่น ๆ ที่เก็บกับเครื่องจักร หรืออื่น ๆ ที่ใช้ระหว่างก่อสร้าง ยกเว้นอากรนำเข้าวัตถุดิบที่ใช้ระหว่างการทดลองดำเนินงาน ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล 5 ปี

ที่มา: Tanzania Investment Center (TIC) และ Zanzibar Investment Promotion Authority (ZIPA)

ภาพรวมการศึกษา

สรุปโอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่ 5 ประเทศ

การวิเคราะห์เชิงลึกอุตสาหกรรมที่ไทยมีศักยภาพ

- สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์
- เอธิโอเปีย
- อินเดีย
- แอฟริกาใต้
- แทนซาเนีย

BOI และการส่งเสริมการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

ศูนย์ข้อมูลการลงทุนไทยในต่างประเทศ (TOI) และประโยชน์ที่นักลงทุนไทยจะได้รับ



ศูนย์ข้อมูลการลงทุนไทยในต่างประเทศ
(Thailand Oversea Investment : TOI)

เป็นศูนย์ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับด้านการลงทุนในประเทศ

อาเซียนและประเทศตลาดใหม่ของ กองส่งเสริมการลงทุนไทยในต่างประเทศ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ถูกจัดทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเผยแพร่ข้อมูลที่จะเป็นประโยชน์ต่อนักลงทุน/ผู้ประกอบการไทยที่สนใจและต้องการเข้าไปลงทุนในต่างประเทศ



<http://toi.boi.go.th/>

ตัวอย่างบริการที่ TOI ให้บริการแก่นักลงทุน/ผู้ประกอบการ

- การจัดทำฐานข้อมูลด้านการลงทุน เพื่อเป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนไทยที่สนใจหรือต้องการเข้าไปลงทุนในประเทศอาเซียน และกลุ่มประเทศตลาดใหม่
- การนำเสนอบทความและข่าวสารสำคัญเกี่ยวกับการลงทุนในประเทศอาเซียน และกลุ่มประเทศตลาดใหม่
- การจัดคณะเดินทางเพื่อสำรวจโอกาสและเส้นทางการลงทุนในประเทศอาเซียน และ/หรือกลุ่มประเทศตลาดใหม่ ที่มีศักยภาพ
- การจัดฝึกอบรมหลักสูตร “สร้างนักลงทุนไทยในต่างประเทศ” TOISC แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนไทย
- การจัดสัมมนาเพื่อเผยแพร่ความรู้แก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนไทย ทั้งในกรุงเทพฯ และในภูมิภาค
- การจัดคลินิกให้คำปรึกษา หรือตอบข้อซักถาม/ข้อสงสัยเกี่ยวกับการลงทุน/ประกอบกิจการในต่างประเทศแก่ผู้ประกอบการและนักลงทุนไทย

ช่องทางในการดาวน์โหลดเอกสารประกอบการสัมมนา

และสืบค้นข้อมูลส่งเสริมการลงทุนต่าง ๆ.....

เว็บไซต์ : <http://toi.boi.go.th/> อีเมลล์ : toi@boi.go.th

For more information, please contact :

Dr. Rachda Chiasakul | Partner | Managing Director

Mobile. +66 (0) 86 903 8888

Tel. +66 (0) 2 230 6388

Fax. +66 (0) 2 230 6333

Rachda.C@bolliger-company.com

www.bolliger-company.com

Bolliger & Company (Thailand) Ltd. is a public policy and strategic consulting firm with a focus on research, policy formulation, and decision making. Our primary areas of expertise are in the fields of international trade and investment, economics and social policy, and business strategy.

Copyright © 2017 Bolliger & Company (Thailand) Ltd. All Rights Reserved.