

ภาคผนวก ก การสำรวจภาคสนาม (ประเทศศรีลังกา)

1. ภาพรวมการเดินทาง

คณะผู้วิจัยได้เดินทางไปศึกษาและเก็บข้อมูลภาคสนามในศรีลังการะหว่างวันที่ 26 กุมภาพันธ์ ถึง 4 มีนาคม 2559 ซึ่งเป็นช่วงก่อนเข้าหน้าฝนของประเทศดังกล่าว อุณหภูมิอยู่ประมาณ 25-30 องศาเซลเซียส โดยเดินทางไปเก็บข้อมูลภาคสนามยัง 3 เมืองหลัก ได้แก่ โคลัมโบ เนกอมโบ และรัตนปุระ

เป็นที่น่าสังเกตว่าประเทศดังกล่าว บ้านเมืองสะอาดเป็นระเบียบ และกำลังมีดำเนินการก่อสร้างการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ท่าเรือ ถนน อย่างไรก็ตาม ถนนหนทางนั้น ยังคงคับแคบ หากเทียบกับปริมาณรถที่วิ่งบนถนน

2. การเดินทาง

การเดินทางจากไทยไปยังศรีลังกานั้น มีความสะดวก เนื่องจาก (1) สามารถยื่นขอวีซ่าและชำระเงินผ่านระบบออนไลน์ได้ โดยเข้าไปกรอกฟอร์มยังเว็บไซต์ <http://www.eta.gov.lk/> ส่วนค่าใช้จ่ายตกที่ประมาณ 35-40 ดอลลาร์สหรัฐฯ และ (2) มีเที่ยวบินตรงจากไทยไปยังประเทศดังกล่าว แต่ตัวเครื่องบินมีราคาค่อนข้างสูง โดยราคาตัวตกที่ประมาณ 15,000 บาท เพราะไม่มีสายการบินต้นทุนต่ำที่บินตรงให้บริการ มีเพียงการบินไทย และสายการบินศรีลังกาเท่านั้น

คณะฯ เดินทางด้วยเที่ยวบินของการบินไทย ซึ่งออกเดินทางเวลา 22.15 น. จากกรุงเทพฯ สุวรรณภูมิ ไปถึงยังสนามบินโคลัมโบ-บันดาราไนเก (Colombo-Bandaranaike) เวลาประมาณ 00.15 น. (เวลาศรีลังกาช้ากว่าไทย 1 ชั่วโมง) ใช้เวลาเดินทางประมาณ 3 ชั่วโมงครึ่ง

ในส่วนของพิธีการตรวจคนเข้าเมืองนั้น ใช้เวลาประมาณ 3-5 นาที (ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับจำนวนผู้โดยสารขาเข้า) โดยเจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมืองจะตรวจบัตรขาเข้า (Arrival card) และติดสติ๊กเกอร์วีซ่าในพาสปอร์ต ซึ่งมีอายุ 30 วัน นับจากวันแรกที่เข้าประเทศ

รูปภาพที่ ก.1: บัตรขาเข้าประเทศศรีลังกา

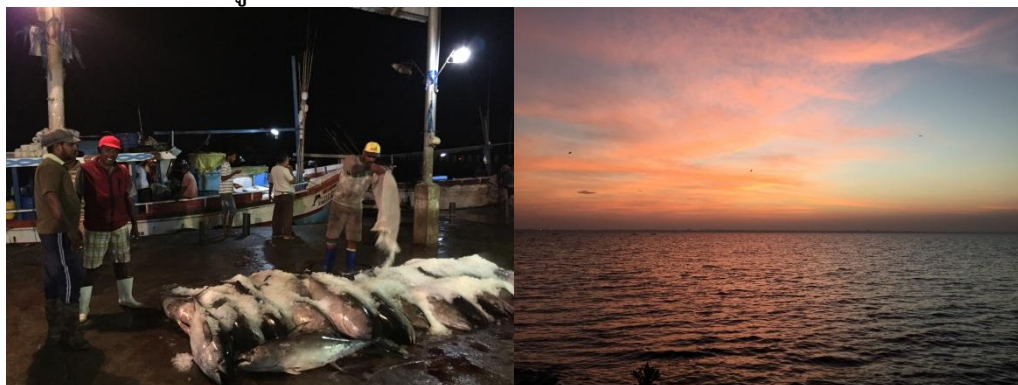
ที่มา: www.viajeslanka.com

สภาพในสนามบินโคลัมโบก่อนด่านตรวจคนเข้าเมือง มีร้านค้าปลอดภาษีเรียงราย 2 ข้างทาง ส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น สุรา และบุหรี่ย ส่วนหลังด่านตรวจคนเข้าเมือง มีร้านขายซิมโทรศัพท์ ซึ่งราคา 10 ดอลลาร์สหรัฐฯ สามารถใช้โทรออกและใช้บริการอินเทอร์เน็ตได้ รวมถึงมีธนาคารสำหรับผู้ที่ต้องการแลกเงินหลายธนาคาร เช่น Bank of Ceylon และ People's Bank ซึ่งมีอัตราแลกเปลี่ยนที่ใกล้เคียงกัน โดย ณ ช่วงเดินทาง อัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ 142.5 LKR = 1 USD อย่างไรก็ตาม ควรนำเงินดอลลาร์สหรัฐฯ ไปแลก เพราะจะได้อัตราแลกเปลี่ยนที่ดีกว่าการนำเงินไทยไปแลก

3. สภาพเมือง

เมืองเนกอมโบ (Negombo) ทางคณะฯ เดินทางด้วยรถยนต์ จากกรุงโคลัมโบไปทางเหนือใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมงครึ่ง จุดเด่นของเมืองดังกล่าว คือ ทะเลสาบชื่อเดียวกับเมือง เมืองดังกล่าวถือเป็นเมืองตากอากาศที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของศรีลังกา จึงมีที่พักโรงแรมให้เลือกหลายแห่ง นอกจากนี้เมืองดังกล่าวยังเป็นแหล่งประมงของประเทศอีกด้วย ในด้านโครงสร้างพื้นฐาน ถนนหนทางในเมืองมีขนาดแคบ แต่ด้วยจำนวนรถยนต์ในเมืองมีไม่มากนัก จึงไม่มีเรื่องของปัญหาการจราจรติดขัดในเมืองดังกล่าว อีกประเด็นที่น่าสนใจ คือ แม้ศรีลังกาจะเป็นเมืองพุทธ แต่เมืองดังกล่าวผู้คนส่วนใหญ่นับถือศาสนาคริสต์ อันสังเกตได้จากศาสนสถานในเมืองส่วนใหญ่เป็นโบสถ์คริสต์

รูปภาพที่ ก.2-ก.3: ภาพตลาดปลาและทะเลสาบเมืองเนกอมโบ



ที่มา: พัฒน์ชลี นิมมานเหมินท์ (2016)

เมืองรัตนปุระ (Ratnapura) นั้น ยังไม่พัฒนาเป็นเมืองท่องเที่ยว ทำให้โครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน เป็นถนนไม่ราดยาง และมี 2 ช่องทางขนาดแคบ ส่วนโรงแรมมีเพียงไม่กี่แห่ง แต่จุดเด่นของเมืองคือ มีทรัพยากร เช่น พลอย อัญมณี

กรุงโคลัมโบ (Colombo) มีความเป็นเมืองอย่างเห็นได้ชัด ด้านโครงสร้างพื้นฐานถนนหนทางมีขนาดใหญ่ และกำลังมีการลงทุนก่อสร้างท่าเรือโคลัมโบ สภาพแวดล้อมบ้านเมืองสะอาดสะอ้านไม่มีเศษขยะ อย่างไรก็ตาม การจราจร ถนนหนทางค่อนข้างคับคั่ง ทั้งเวลากลางวันและกลางคืน สังเกตได้จากเสียงแตรบนท้องถนนที่ดังตลอดเวลา ผิดกับเขตนอกเมือง ชาวศรีลังกานิยมเดินทางด้วยรถสามล้อ รถประจำทาง หรือหากเป็นรถยนต์ส่วนบุคคลส่วนใหญ่จะเป็นรถยนต์ขนาดเล็ก Eco car

รูปภาพที่ ก.4 -ก.5: ท่าเรือโคลัมโบและถนนในตัวเมือง



ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

4. ความเป็นอยู่

4.1 ที่พัก

ในศรีลังกาเมืองท่องเที่ยวและแหล่งธุรกิจนั้น หาที่อยู่อาศัยที่พักได้ง่าย และมีหลายรูปแบบหลายระดับให้เลือก อย่างไรก็ตาม ในเมืองที่ไม่เป็นเมืองท่องเที่ยว ที่พักหาได้ยากค่อนข้างยาก และยังไม่ได้มาตรฐาน

รูปภาพที่ ก.6: โรงแรม OZO Colombo



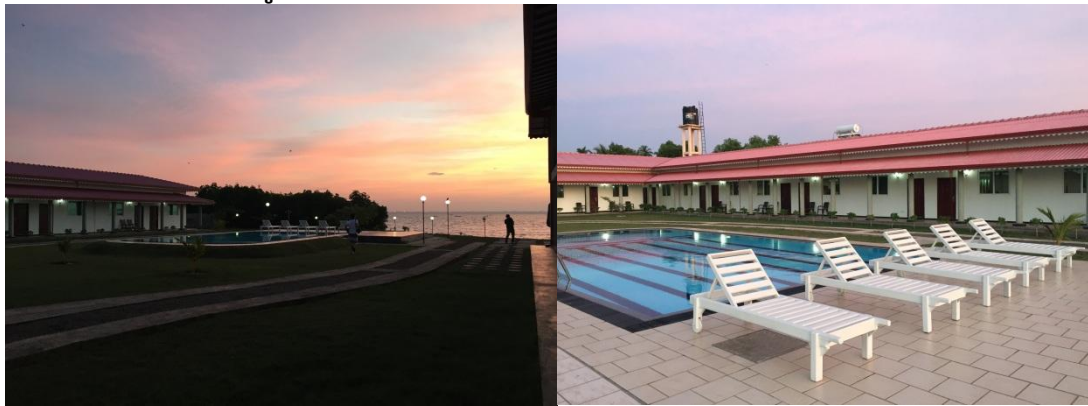
ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

รูปภาพที่ ก.7-ก.8: ห้องพัก Lake Serenity Boutique Hotel



ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

รูปภาพที่ ก.9-ก.10: บริเวณ โรงแรม Traveler's Lagoon



ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

4.2 อาหาร

ศรีลังกามีการเติบโตของภาคธุรกิจต่างชาติและอุตสาหกรรมท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้มีจำนวนร้านอาหารมากขึ้น และมีความหลากหลาย ทั้งอาหารจีน และยุโรป อย่างไรก็ตาม อาหารต่างชาติ หากรับประทานได้บริเวณย่านธุรกิจ

ทั้งนี้ อาหารศรีลังกาส่วนใหญ่จะใช้เครื่องเทศในการปรุงรส และใช้มะพร้าวเป็นวัตถุดิบในการทำอาหาร เช่น กะทิ มะพร้าวขูด

รูปภาพที่ ก.11-ก.12: อาหารศรีลังกา



ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

4.3 ที่พักผ่อนหย่อนใจ

สถานที่พักผ่อนหย่อนใจส่วนใหญ่เป็นศาสนสถาน นอกจากนั้น ยังมีห้างสรรพสินค้า เช่น Odel ซึ่งเป็นห้างขนาดใหญ่ และสนามกีฬา ซึ่งกิจกรรมที่ได้รับความนิยมอย่างมาก คือ กีฬาคริกเกต

รูปภาพที่ ก.13: ศาสนสถานในศรีลังกา



ที่มา: คณะผู้วิจัย (2016)

5. การทำธุรกิจ

ในส่วนองวัฒนธรรมทางธุรกิจ การเริ่มติดต่อธุรกิจ นัดหมายกับชาวศรีลังกานั้น สามารถทำได้สะดวก และมีหลายช่องทาง โดยสามารถส่งอีเมล หรือโทรศัพท์ขอนัดหมายได้เลย อย่างไรก็ตาม ก่อนเวลานัดหมายควรมีการโทรติดต่อ เพื่อยืนยันสถานที่ที่นัดหมาย

เมื่อถึงวันนัดหมาย ชาวศรีลังกาอาจมาช้ากว่าเวลานัดหมายบ้าง เนื่องจากไม่ได้เคร่งครัดในเรื่องของเวลามากนัก ในการพบปะทางธุรกิจหรือการเจรจา ผู้ติดต่อควรแลกนามบัตร และทักทายชาวศรีลังกาด้วยการจับมือ ชาวศรีลังกามีมนุษยสัมพันธ์ดี และวางตัวเป็นกันเอง นอกจากนี้ ชาวศรีลังกาใช้ภาษาอังกฤษได้ดี เนื่องจากเป็นเมืองขึ้นเก่าของอังกฤษ จึงทำให้ไม่มีอุปสรรคในการสื่อสาร หรือหากมีก็เป็นเพียงในกรณีที่ไม่คุ้นชินกับสำเนียง เป็นที่น่าสังเกตว่าชาวศรีลังกา มักมีการเสิร์ฟชา ซึ่งเป็นสินค้าขึ้นชื่อประจำชาติ ระหว่างการพูดคุยเจรจา ดังนั้น คู่เจรจาควรดื่มชาดังกล่าว เพื่อเป็นการรับน้ำใจของฝ่ายตรงข้าม

ด้านการเงิน ศรีลังกามีธนาคารท้องถิ่นที่มีเสถียรภาพหลายธนาคาร เช่น Bank of Ceylon และ People's Bank แต่ธนาคารที่นักลงทุนต่างชาตินิยมใช้ คือ HSBC และ Standard Chartered อย่างไรก็ตาม เพื่อความสะดวกรวดเร็ว ในการโอนเงินข้ามประเทศ ชื่อบัญชีที่โอนควรเป็นชื่อเดียวกัน รวมถึงชื่อนิติบุคคล

เอกสารเพิ่มเติม
จากการลงพื้นที่
สำรวจภาคสนาม

ภาคผนวก ข บทสรุปสัมภาษณ์ในประเทศไทย (ประเทศศรีลังกา)

สรุปสัมภาษณ์ คุณรัชดาพร แสงอุทัย
บริษัท รัชดา ซอร์ วู้ด จำกัด
ณ ร้านอาหาร โขชัย สเต็ก เฮาส์ จังหวัดปทุมธานี
วันที่ 2 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 12.30-13.30 น.

ข้อมูลทั่วไปและข้อมูลบริษัท

- บริษัท รัชดา ซอร์ วู้ด จำกัดเป็นผู้รับจ้างผลิต (OEM : Original equipment manufacturer) เฟอร์นิเจอร์ โดยลูกค้าเป็นผู้ออกแบบ
- ฐานลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทอยู่ในประเทศไทย
- ไม้ยางพาราที่บริษัทใช้นำมาจากจังหวัดระยองและตรังเป็นส่วนใหญ่
- สมบัติของไม้ยางพารา คือ ดูดความชื้น เป็นราได้ง่าย ทำให้ต้องผ่านกระบวนการอบและเคลือบเคมี ก่อนทำการขนส่ง
- ไทยมีไม้ยางพารามาก ผู้ประกอบการจีนจึงเข้ามาตั้งฐานการผลิตในไทยและกลายเป็นคู่แข่งสำคัญ
- ไม้ยางพาราไม่ต้องใช้ใบกำกับในการเคลื่อนย้าย ซึ่งแตกต่างจากไม้สัก

โอกาสการลงทุนในประเทศตลาดใหม่

- การแข่งขันในกลุ่มอาเซียนเป็นการแข่งขันด้านราคา แต่สำหรับสหภาพยุโรปเป็นการแข่งขันด้านคุณภาพ
- การไปลงทุนที่ศรีลังกาเพื่อเจาะตลาดอินเดียมีความท้าทาย เนื่องจากตลาดดังกล่าวเน้นทั้งคุณภาพและราคา ประกอบกับการเจรจาธุรกิจอาจไม่ตรงไปตรงมา
- เนื่องด้วยความชื้นมีผลกระทบต่อคุณภาพของไม้ยางพารา การขนส่งในระยะไกลจึงลำบาก เพราะต้องควบคุมปริมาณความชื้นในตู้สินค้าให้เหมาะสม ซึ่งเป็นหนึ่งในอุปสรรคของการไปลงทุนในตลาดใหม่
- ข้อมูลอื่นๆ ที่นักลงทุนต้องการทราบ ได้แก่ (1) คุณภาพของน้ำยาง/ไม้ยางในประเทศนั้นๆ (2) ค่าจ้างแรงงาน (3) เส้นทางและอัตราค่าขนส่ง และ (4) กฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

สรุปสัมภาษณ์ คุณกรกฎ กิตติพล
ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ไทยฮั้วยางพารา จำกัด (มหาชน)
ณ บริษัท ไทยฮั้วยางพารา จำกัด (มหาชน) กรุงเทพฯ
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 10.00-11.30 น.



ที่มา : ณัฐสิทธิ์ เสียรประสิทธิ์ (2559)

อุตสาหกรรมยางในประเทศศรีลังกา

- วัตถุประสงค์ขยับชั้นกลางน้ำของไทยและศรีลังกามีรูปแบบแตกต่างกันตามความต้องการของอุตสาหกรรมปลายน้ำ กล่าวคือ **ศรีลังกาแปรรูปเป็นยางแผ่น แต่ไทยเป็นยางรมควันตากแห้ง** คุณกรกฎจึงเสนอว่าควรให้ความรู้แก่เกษตรกรในการผลิตยางอื่น ๆ เช่น ยางก้อนถ้วย เป็นต้น
- ลักษณะโครงสร้างของธุรกิจยางในศรีลังกาแตกต่างจากไทย คือ **เมื่อได้ยางดิบจากการกรีตมาเกษตรกรจะนำมาแปรรูปชั้นกลางน้ำในห้องเล็ก ๆ** รูปแบบ SMEs เพื่อขายให้กับโรงงานขึ้นปลายน้ำโดยตรงหรือผ่านพ่อค้าคนกลาง ขณะที่ไทยจะมีการแบ่งขั้นตอนการแปรรูปกลางน้ำออกจากต้นน้ำอย่างชัดเจน น้ำยางที่ได้จะถูกขายให้พ่อค้าคนกลางแล้วจึงนำไปขายโรงงานแปรรูปยางชั้นกลางโอกาสของผู้ประกอบการชั้นกลางน้ำจึงถูกจำกัดด้วยโครงสร้างดังกล่าว
- การแปรรูปชั้นกลางน้ำโดย SMEs ทำให้ยางกลางน้ำของศรีลังกาไม่ได้มาตรฐาน **ธุรกิจถุงมือยางแก้ปัญหาดังกล่าวด้วยการทำเกษตรพันธสัญญา** เพื่อควบคุมต้นทุนและคุณภาพของวัตถุดิบที่จะนำมาใช้ในการแปรรูป

- จากโครงสร้างด้านอุปทานข้างต้นและการขาดแคลนเทคโนโลยีคล้ายคลึงกับอินเดีย ผนวกกับอายุของต้นยางที่เฉลี่ยสูงถึง 25-30 ปี ผลิตภาพการกรีดยางต่ำ **ศรีลังกาจึงผลิตยางได้ไม่เพียงพอต่อการใช้ในอุตสาหกรรม และนำเข้ายางปีละ 10,000-20,000 ตัน**
- ปัจจัยที่ศรีลังกาได้เปรียบไทย คือ (1) อัตราค่าจ้างแรงงานไร้ฝีมือถูกกว่าไทยประมาณเท่าตัว โดยอยู่ที่ประมาณ 100-120 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อเดือน แต่คุณกรกฎไม่แน่ใจว่า หากมีการลงทุนขนาดใหญ่ อุปทานแรงงานจะเพียงพอหรือไม่ และ (2) การอนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติถือครองที่ดินในนิคมอุตสาหกรรม หากธุรกิจขยายตัวและโครงสร้างพื้นฐานพร้อม บริษัท ไทยฮั้วฯ อาจพิจารณาลงทุนจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมยางอย่างในไทยได้ แต่ต้องใช้พื้นที่อย่างน้อย 3,000-4,000 ไร่ ซึ่งภาครัฐอาจไม่ประสงค์ให้เอกชนบริหารจัดการเอง
- ยางล้อที่ผลิตขึ้นในศรีลังกาส่วนใหญ่เป็นการผลิตเพื่อใช้ในประเทศ ซึ่งถนนมีขนาดเลนแคบ การผลิตยางล้อจึงผลิตแบบหน้าแคบ **ไม่เน้นคุณภาพ แต่เน้นปริมาณ** (เปลี่ยนบ่อย) คล้ายกับอินเดีย ดังนั้นยางที่ผลิตเพื่อใช้ในประเศกับเพื่อส่งออกจึงมีคุณภาพต่างกัน (ยางล้อศรีลังการ้อยละ 80 เน้นปริมาณ ร้อยละ 20 เน้นคุณภาพ)
- บริษัทยางล้อรายใหญ่ในศรีลังกา ได้แก่ บริษัท Apollo Tyres ของอินเดีย, Camso ของแคนาดา ซึ่งผลิตยางรถแก่งและรถบรรทุกและจัดตั้งศูนย์ R&D ด้วย และ Trelleborg ของสวีเดนซึ่งผลิตยางตัน (Solid tyres) โดยรวมคุณภาพสูงกว่าอินเดีย แต่กำลังการผลิตต่ำกว่า จึงต้องนำเข้ายางล้อจากอินเดีย ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยอย่างบริษัท ดีสโตน จำกัด มีศักยภาพการลงทุนสูง แต่ต้องเผชิญการแข่งขันกับอินเดีย ซึ่งเคยฟ้องไทยในเวที WTO เรื่องการทุ่มตลาดมาแล้ว
- สินค้าอีกรายการที่ศรีลังกาโดดเด่น คือ **ที่นอนและหมอน** ซึ่งใช้วัตถุดิบยางธรรมชาติพอสมควร แม้แต่สินค้าแบรนด์ไทยก็นำเข้าจากศรีลังกา ส่วนเครื่องแต่งกายที่ทำจากยางใช้ยางธรรมชาติน้อยมาก
- โดยสรุป จุดอ่อนของอุตสาหกรรมยางในศรีลังกา คือ (1) วัตถุดิบไม่เพียงพอ และ (2) **สินค้าที่บริโภคในประเทศไม่เน้นคุณภาพ** ขึ้นปลายน้ำไม่ถึงกับเข้มแข็งแต่ดีกว่าขึ้นต้นน้ำและกลางน้ำ

การลงทุนในต่างประเทศของบริษัท

- บริษัท ไทยฮั้วฯ ได้เข้าไปลงทุนกิจการร่วมในประเทศอินเดีย (ถือหุ้นร้อยละ 70 ที่เหลือเป็นของอินเดีย) โดยมีจุดประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลและพัฒนาคุณภาพยาง
- การได้รับยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบในอินเดียมีเงื่อนไขการผลิตเพื่อส่งออกเท่านั้น มิฉะนั้นจะเก็บภาษีในอัตราร้อยละ 20-30 มาตรการดังกล่าวเป็นการบีบผู้ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายในประเทศให้ใช้วัตถุดิบท้องถิ่น

โอกาสการลงทุนในศรีลังกาและประเทศตลาดใหม่อื่นๆ

- คุณกรกฎเห็นว่าอุตสาหกรรมขึ้นปลายน้ำเป็นส่วนที่น่าจะเข้าไปลงทุน แต่ต้องเน้นการสร้างความร่วมมือมากกว่าการแข่งขัน
- หากบริษัท ไทยฮั้วฯ จะเข้าไปลงทุน ต้องศึกษาความต้องการของบริษัทปลายน้ำก่อนว่า คิดอย่างไรกับซับพลายเออร์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

- ประเด็นอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการในทุกระดับชั้นต้องทำการศึกษา ได้แก่ (1) บริบทการแข่งขัน (ไทยต้องเตรียมพร้อมอย่างไรบ้าง) (2) จำนวนแรงงานและกฎหมายการจ้างงาน (สภาพมีบทบาทอย่างไร ประทับใจหรือไม่) และ (3) วัฒนธรรมซึ่งส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจและควบคุมคน (ชั่วโมงทำงานเป็นอย่างไร ประชาชนตื่นตัวด้านสิ่งแวดล้อมมากแค่ไหน เพราะเท่าที่ทราบ เคยมีเหตุการณ์ยังผู้ชุมนุมต่อต้านโรงงานถลุงมืออย่างที่ปล่อยน้ำเสีย) โดยต้องพยายามเข้าถึงข้อมูลเชิงลึกที่แท้จริง ส่วนปัจจัยโลจิสติกส์ไม่น่าเป็นปัญหาเพราะมีท่าเรือหลายแห่ง รวมทั้งแหล่งเพาะปลูกยางอยู่ไม่ไกลจากท่าเรือมากนัก
- อย่างไรก็ตาม ภายใต้สถานการณ์ปัจจุบัน อาจไม่ใช้เวลาสำหรับการขยายการลงทุนไปต่างประเทศ เนื่องจากอุปทานในประเทศเพียงพอและต้นทุนต่ำ รวมทั้งชาวสวนยางรอดูสถานการณ์จึงเก็บต้นไว้กรี๊ดเรื่อยๆ เพราะโค่นไปปลูกใหม่ตอนนี้เพื่อเพิ่มผลผลิตต่อไร่ก็ไม่ทราบได้ว่าราคาใน 7 ปีข้างหน้าจะเป็นอย่างไร ด้วยเหตุนี้ เนื้อที่เพาะปลูกยางในศรีลังกาคงจะไม่เพิ่มขึ้นในเร็วๆ นี้ การลงทุนในส่วนหนึ่งส่วนใดของห่วงโซ่มูลค่าที่เน้นสร้างความเชื่อมโยงและใช้เทคโนโลยีขับเคลื่อนน่าจะเหมาะสมที่สุด
- คุณกรภูมิมีความเห็นว่าประเทศในทวีปแอฟริกา เช่น โกตดิวัวร์ รวมทั้งอเมริกาใต้และอเมริกากลางเป็นอีกพื้นที่ที่มีความเหมาะสมในการทำธุรกิจยางเนื่องจากเป็นตลาดยางเกิดใหม่เหมือนเวียดนามซึ่งมีอุปทานมาก รวมทั้งต้นทุนแรงงานต่ำ (100-200 ดอลลาร์สหรัฐฯ) ซึ่งปัจจุบันประเทศแถบดังกล่าวมีการส่งออกยางขึ้นกลางไปแถบยุโรปและทำให้ไทยเสียประโยชน์หากไม่เข้าไปลงทุน

สรุปลั้มภาษณ์ คุณบุญหาญ อุ่อดมยิ่ง
ประธานกลุ่มอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ยาง สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย
ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ กรุงเทพฯ
วันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 14.00-16.00 น.



ที่มา : ภัทรวิภาส เสือประสิทธิ์ (2559)

อุตสาหกรรมยางในประเทศศรีลังกา

- **ในขั้นต้นน้ำ** อาจปลูกต้นยางพาราเพิ่มได้ แต่ปัจจุบันสถานการณ์ไม่เหมาะสมด้วยราคาตกต่ำ ตลาดยางโลกพึ่งยางล้อร้อยละ 70 เมื่อเศรษฐกิจโลกชะลอตัว จึงเกิดภาวะยางล้นตลาด (Oversupply) เพราะแค่ประเทศไทยก็ผลิตได้ 400,000 ตันแล้ว นอกจากนี้ การลงทุนในประเทศเพื่อนบ้านอย่างเมียนมาและลาวน่าจะต้นทุนต่ำกว่า
- **ในขั้นกลางน้ำ** ปัญหาของศรีลังกา คือ อุปทานไม่เพียงพอ
- **ในขั้นปลายน้ำ** จากการลงทุนของบริษัท Trelleborg สัญชาติสวีเดน ศรีลังกาเป็นศูนย์กลางการผลิตยางล้อตัน ซึ่งใช้ยางธรรมชาติเกือบ 100% ระดับต้นๆ ของโลก ส่วนยางจักรยานยนต์และรถตุ๊กตุ๊กนั้น มีอินเดียเป็นคู่แข่งหลัก อนึ่ง สินค้าอื่นที่ศรีลังกาโดดเด่น ได้แก่ ที่นอนและหมอนที่ทำจากยาง
- **ธุรกิจแปรรูปไม้ยางพาราเป็นอีกสาขาที่ไทยมีศักยภาพ** แต่ต้องพิจารณากฎหมายการโค่นต้นยางพาราและเงินเชสส์

- เนื่องด้วยต้นทุนวัตถุดิบต่ำกว่าไทย (ไม่ต้องแบ่งให้คนรับจ้างกรีดยางละ 40 อย่างในไทย) ผู้ประกอบการชั้นนำจะมีศักยภาพการลงทุนสูง โดยพึ่งเน้นการฝึกอบรมและถ่ายทอดเทคโนโลยีให้กับผู้ผลิตต้นน้ำเพราะไทยผลิตคุณภาพยางได้ดีที่สุดในโลก

การตัดสินใจลงทุนในประเทศศรีลังกา

- ความซับซ้อนและไม่โปร่งใสของกฎระเบียบเป็นอุปสรรคที่คณบดีหาญกังวลที่สุด ยกตัวอย่างในเวียดนาม ไทยไปตั้งโรงงานแต่พอนำเข้าวัตถุดิบ ซึ่งภาษีศุลกากรต้องเป็นศูนย์ แต่ในทางปฏิบัติ การตรวจสอบใช้เวลานาน บางครั้งเจ้าหน้าที่อ้างว่าห้องแล็บเต็มเป็นเดือน แต่สามารถลัดคิวได้หากมี “น้ำมันหล่อลื่น”
- การเมืองมีผลอย่างมากต่อการลงทุน ยกตัวอย่างครั้งหนึ่งคนไทยไปลงทุนไม่ในยูกันดา ถูกเผด็จการไล่ให้กลับบ้านภายใน 24 ชั่วโมง
- ถึงแม้ภาครัฐจะมอบสิทธิประโยชน์มากเพียงใด แต่หากไม่อำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนได้ ก็ไม่สามารถจูงใจให้ต่างชาติเข้าไปลงทุน ดังนั้น กล่าวได้ว่า ต้นทุนการดำเนินงาน (Cost of operation) สำคัญกว่าสิทธิประโยชน์
- การเลือกหุ้นส่วนธุรกิจที่คล่องแคล่วอาศัยความไว้วางใจเป็นหลัก เช่น ผู้แนะนำ ประวัติบริษัทในอดีต บางครั้งถึงกับต้องดูโหงวเฮ้งเลยก็เคย

ความร่วมมือกับประเทศศรีลังกา

- ไทยและศรีลังกาต่างเป็นสมาชิกสมาคมประเทศผู้ผลิตยางธรรมชาติ (Association of Natural Rubber Producing Countries: ANRPC) แต่กลับมีปฏิสัมพันธ์น้อยมาก จึงควรใช้เวทีดังกล่าวสานความสัมพันธ์ระดับทวิภาคีมากขึ้น รวมทั้งเชิญชวนเข้าเป็นสมาชิกหรือแบ่งปันข้อมูลกับบริษัทร่วมทุน ยางพาราระหว่างประเทศ จำกัด (International Rubber Consortium Limited: IRCO) ของไทย-มาเลเซีย-อินโดนีเซีย
- มาตรฐานความปลอดภัยรถยนต์ของคณะกรรมการด้านเศรษฐกิจเพื่อยุโรปขององค์การสหประชาชาติ (United Nations Economic Commission for Europe: UNECE) มีความเข้มข้นขึ้นเรื่อยๆ เช่น R30 สำหรับรถเก๋ง R54 สำหรับรถบรรทุก R75 สำหรับจักรยานยนต์ และล่าสุด R117 ซึ่งครอบคลุมประเด็นสิ่งแวดล้อมและพลังงาน 3 ด้าน คือ (1) เสียง (2) ความสามารถในการเกาะถนนเปียก และ (3) ความสามารถในการต่อต้านการหมุนของล้อ (Rolling resistance) ไทยจึงกำลังก่อสร้างศูนย์ทดสอบมาตรฐาน R117 แห่งแรกในอาเซียน จึงควรเชื่อมโยงให้ผู้ผลิตยางล้อในศรีลังกาใช้บริการศูนย์ทดสอบของไทย

สรุปลักษณะ Mr. Jayananda Jayasundera
Minister Counsellor

ณ Embassy of the Democratic Socialist Republic of Sri Lanka

วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 9.00-10.30 น.



ที่มา : ณัฐสิทธิ์ เสียรประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- ศรีลังกามีจุดแข็งด้านภูมิศาสตร์ กล่าวคือ ตั้งอยู่บนเส้นทางเดินเรือและเป็นทางผ่านไปยังอินเดีย โดยเฉพาะรัฐหมิงนาซู (แต่ขาดการเดินเรือข้ามพากะหว่างกัน) และด้านการเข้าถึงตลาดเอเชียใต้ เพราะมี FTAs กับอินเดียและปากีสถาน
- ศรีลังกามองไทยเป็นต้นแบบในการดึงดูดการลงทุน โดยรัฐบาลกำลังผลักดันแก้ไขกฎหมายต่างๆ เช่น อนุญาตการถือครองที่ดินโดยชาวต่างชาติ 100% และสนับสนุนโครงการ PPPs แบบ Build-Operate-Transfer (BOT) ในการยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ท่าเรือโคลัมโบ
- รัฐบาลระดับจังหวัดจัดกิจกรรมการตลาดเพื่อดึงดูดการลงทุน เช่น จังหวัดตะวันออก เพิ่งจัดสัมมนา “Investing-in-East” เพื่อส่งเสริมการลงทุนโดยเฉพาะในสาขาท่องเที่ยวที่มีศักยภาพสูงในพื้นที่ดังกล่าว แต่ BoI เป็นผู้กำหนดสิทธิประโยชน์

บรรยากาศการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- ในภาพรวม ตั้งแต่ได้รัฐบาลชุดใหม่ บรรยากาศการลงทุนดีขึ้น เนื่องจากรัฐบาลแสดงความตั้งใจ สอบสวนการละเมิดสิทธิมนุษยชนจากการปราบปรามกบฏพยัคฆ์ทักษิณ ข้าหลวงใหญ่ผู้ลี้ภัยแห่งสหประชาชาติ (United Nations High Commissioner for Refugees: UNHCR) จึงตกลงให้ศรีลังกาได้สวนประเด็นดังกล่าวภายในประเทศ ไม่ต้องไปขึ้นศาลยุติธรรมระหว่างประเทศ และคาดว่าสภาพยุโรปจะยกเลิกคว่ำบาตรสินค้าประมงในอนาคตอันใกล้ ส่วนการค้ามนุษย์ไม่ได้เป็นปัญหาอย่างในประเทศไทย
- **ด้านการเมือง** การทุจริตคอร์รัปชันยังเป็นอุปสรรคสำคัญ แต่รัฐบาลได้เพิ่มกลไกในการตรวจสอบและลดอำนาจเด็ดขาดของประธานาธิบดี โดยการแต่งตั้งข้าราชการต้องได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการรัฐธรรมนูญ (Constitutional Council) ซึ่งมีสมาชิกจากพรรคการเมืองทั้งฝ่ายรัฐบาลและฝ่ายค้าน อย่างไรก็ตาม การยกเลิกตำแหน่งประธานาธิบดีอาจไม่เกิดขึ้น เพราะต้องผ่านเสียงสองในสามของสภา และผ่านเสียงข้างมากในประชามติ
- **ด้านโครงสร้างพื้นฐาน** รัฐบาลกำลังขยายท่าเรือโคลัมโบ และเพิ่มความลึกจากเดิม 15 เมตรเป็น 20 เมตร เพื่อรองรับเรือบรรทุกสินค้าขนาดใหญ่
- **ด้านการศึกษา** ประชากรทั้งชาวลิงหลและทมิฬให้ความสำคัญกับการเล่าเรียนหนังสือ จากการสอบวัดมาตรฐานครั้งล่าสุด ปรากฏว่าเมือง Jaffna ในจังหวัดเหนือมีคะแนนเฉลี่ยสูงสุด ส่วนด้านอาชีวศึกษา ถึงแม้ยังขาดโครงการร่วมมือทวิภาคีระหว่างนักลงทุนกับสถานศึกษา แต่ศรีลังกามีระบบการประเมินมาตรฐานอาชีวศึกษาระดับชาติ (National Vocational Qualification: NVQ) ปัญหาจึงไม่ได้อยู่ที่ฝีมือแรงงาน แต่อุปสงค์ของตลาดภายในประเทศมากกว่า ทำให้แรงงานส่วนหนึ่งออกไปทำงานในตะวันออกกลาง
- **ด้านแรงงาน** ศรีลังกามีสภาพแรงงานจำนวนมาก แต่ส่วนใหญ่อิงการเมือง การประท้วงหยุดงานในภาคเอกชนจึงแทบไม่เกิดขึ้น (ครั้งสุดท้ายเมื่อรัฐพยายามแก้ไขกฎหมายกองทุนสำรองเลี้ยงชีพ)

โอกาสการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- **อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปมีศักยภาพสูง** เนื่องจากมีผลผลิตมากแต่ขาดเทคโนโลยีในการแปรรูปและถนอมอาหาร โดยผู้บริหาร บริษัท มาลีสามพราน จำกัด (มหาชน) เดินทางไปสำรวจตลาดและเจรจาธุรกิจในเดือนมีนาคม 2559 ตามคำเชิญของบริษัท International Foodstuff Company (IFCO) ซึ่งบริษัทดังกล่าวทำธุรกิจอาหารทะเล โดยส่งออกปูปูไปสิงคโปร์ด้วย ทั้งนี้ อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปมีศักยภาพในพื้นที่เพาะปลูกของจังหวัดเหนือ โดยเฉพาะอำเภอ Vavuniya และ Kilinochchi
- **อุตสาหกรรมประมงเป็นอีกสาขาที่น่าลงทุน** โดยมีการทาบทาม บริษัท สุรพลฟู้ดส์ จำกัด (มหาชน) ให้เข้าไปลงทุน
- **ไทยและศรีลังกามีมรดกวัฒนธรรมร่วมทั้งศาสนา ภาษา สถาปัตยกรรม ฯลฯ จึงสร้างข้อได้เปรียบ** ในการสร้างความไว้วางใจ

สรุปลัทธิภาษณั คุณพลเดข วรฉัตร
อดีตเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงโคลัมโบ
ณ กระทรวงการต่าประเทศ กรุงเทพฯ
วันที่ 12 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 11.30-12.30 น.



ที่มา : ธนาคันต์ วรสาร (2559)

ข้อมูลทั่วไป

- ศรีลังกาเป็นประเทศเศรษฐกิจเกิดใหม่ซึ่งมีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ สถานการณ์การเมืองสงบ และการศึกษาที่พัฒนาดีกว่าอินเดีย
- นักลงทุนสามารถใช้ศรีลังกาเป็นศูนย์กลางการผลิตเพื่อป้อนสินค้าเข้าสู่ตลาดอินเดียที่ในอนาคตจะมีจำนวนประชากรมากที่สุดในโลกได้ เนื่องจากมี FTA ศรีลังกา-อินเดียและศรีลังกา-ปากีสถาน เพราะในปัจจุบัน FTA ไทย-อินเดียครอบคลุมสินค้าเพียง 83 รายการ ส่วน FTA ไทย-ปากีสถานอยู่ระหว่างเจรจา
- แม้ระเบียบการลงทุนในศรีลังกาเปิดกว้าง แต่ยังมีปัญหาในการนำเงินทุนกลับประเทศ

โอกาสการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- ศรีลังกาอุดมด้วยทรัพยากรธรรมชาติ ทำให้มีสินค้าทางการเกษตรหลากหลาย แต่สายพันธุ์ของพืชและเทคโนโลยียังไม่ได้รับการพัฒนา ผลผลิตส่วนใหญ่จึงถูกจำหน่ายโดยไม่มีแปรรูป ทำให้ศรีลังกาแทบไม่มีเครื่องกระทบ

- **อุตสาหกรรมประมง** ญี่ปุ่นมีบทบาทพอสมควร ไทยจึงควรเข้าไปลงทุน เช่น การแปรรูปทูน่า ซึ่งไทยนำเข้าจากมัลดีฟส์ ในทางตรงข้าม นักธุรกิจศรีลังกาเข้ามาผลิตปลาป่นในไทยและส่งออกไปยังศรีลังกา
- **อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ** เดิมไทยเคยเข้าไปประกอบธุรกิจพลอยในศรีลังกา โดยหุงพลอยแถบเมืองรัตนปุระ แต่เกิดปัญหา คือ คนไทยส่วนหนึ่งซี้โกง ประกอบกับชาวศรีลังกาหุงพลอยได้เองแล้ว ทำให้เหลือคนไทยในธุรกิจดังกล่าวเพียง 30 คน อย่างไรก็ตาม ยังเหลือแหล่งสำรองอยู่มาก และรัฐบาลเองก็ต้องการเชิญชวนนักลงทุนไทยเข้ามาพัฒนาเทคโนโลยี
- **อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม** บริษัทไทยที่ประสบความสำเร็จ คือ Bischoff Gamma (Thailand) ทำโรงงานทอผ้าลูกไม้ส่งให้กับแบรนด์ชุดชั้นในอย่าง Victoria Secret
- **อุตสาหกรรมสิ่งพิมพ์** จีวรและบาตรจากไทยเป็นที่นิยมอย่างมากทั้งในศรีลังกาและอินเดีย เนื่องจากไทยมีช่างฝีมือ ไทยในฐานะศูนย์กลางการผลิตสินค้าดังกล่าวจึงควรพิจารณาช่องทางการลงทุนในศรีลังกา
- **อุตสาหกรรมท่องเที่ยว** รัฐบาลตั้งเป้าเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวจาก 3 ล้านเป็น 5 ล้านคนในอนาคต โดยปัจจุบันมีนักลงทุนไทยเข้าไปซื้อกิจการหรือบริหารโรงแรมบ้างแล้ว
- ส่วนบริการอื่นๆ ที่มีโอกาส เช่น การซ่อมรถเพราะมีคนไทยจำหน่ายรถมือสอง การค้าปลีก เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

- ไทยและศรีลังกามีความสัมพันธ์ที่ดีมาตั้งแต่สมัยอดีต โดยเมื่อประมาณ 200 ปีก่อน ไทยได้ส่งพระธรรมทูตอุบาลีเถระไปเผยแผ่พระพุทธศาสนาและตั้งนิคมสยามวงศ์ที่ศรีลังกา ท่านยังเป็นผู้ริเริ่มให้มีการจัดเทศกาลแห่พระเขี้ยวแก้ว อันเป็นประเพณีทางศาสนาที่สำคัญที่สุดของประเทศ ดังนั้นควรใช้พุทธศาสนาเป็นจุดเชื่อมโยงในการลงทุน หรือกล่าวได้ว่า “มองศาสนาเป็นเรื่องการค้า”
- การตั้งสาขาธนาคารไทยและ การทำ MoU กับศรีลังกา เรื่องการยกเว้นวีซ่า จะช่วยอำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุนได้มาก

สรุปสัมภาษณ์ คุณอุดมศักดิ์ แก้วศิริ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลาวิ เอ็นจิเนียริง (ประเทศไทย) จำกัด
ณ อาคารสยามกมลการ กรุงเทพฯ
วันที่ 15 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 14.30-15.30 น.

ข้อมูลการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- บริษัท ลาวิฯ มีส่วนแบ่งตลาดพลังงานชีวมวลเป็นอันดับหนึ่งในเอเชีย ทำให้ได้รับการติดต่อโดยตรงจาก Tokyo Cement Group ในการออกแบบและสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลในประเทศศรีลังกาหลายแห่ง ซึ่งเป็นการร่วมทุนกับศรีลังกาภายใต้ชื่อบริษัท Tokyo Cement Company (Lanka) โดยการติดต่อดังกล่าวไม่ได้ผ่านหน่วยงานภาครัฐใดๆ ทั้งไทยและศรีลังกา
- โรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวลแห่งแรกขนาด 10 เมกะวัตต์ ถูกสร้างขึ้นที่เมือง Trincomalee ในปี 2550 ซึ่งเป็นช่วงที่เกิดสงครามระหว่างชาวสิงหลกับทมิฬ โดย Tokyo Cement Company (Lanka) ได้เปิดประมูลการก่อสร้างแต่เนื่องจากความไม่สงบ ทำให้มีบริษัท ลาวิฯ เพียงแห่งเดียวที่เข้าร่วมประมูล ต่อมา บริษัท ลาวิฯ ได้รับงานออกแบบและสร้างโรงงานไฟฟ้าพลังงานชีวมวลในศรีลังกาอีก 4 แห่ง ขนาด 6-7 เมกะวัตต์¹ โดยกระจายอยู่ในภาคเหนือของศรีลังกา นอกจากนี้ ยังอยู่ระหว่างการออกแบบโรงไฟฟ้าพลังงานขยะให้กับ Tokyo Cement อีกด้วย
- ศรีลังกาผลิตไฟฟ้าได้เพียงพอ แต่มีปัญหาเรื่องโครงข่ายไฟฟ้า (Power grid) จึงเหมาะสมสำหรับการก่อสร้างโรงไฟฟ้าขนาดเล็กอย่างพลังงานชีวมวล ซึ่งคุณอุดมศักดิ์มองว่าผลประโยชน์ตกอยู่กับชุมชนด้วย ต่างจากการลงทุนโรงไฟฟ้าขนาดใหญ่
- บริษัท ลาวิฯ ยังไม่เคยไปลงทุนเองในศรีลังกา ที่ผ่านมารับเฉพาะงานก่อสร้างโรงไฟฟ้า อย่างไรก็ตาม บริษัท ลาวิฯ มีความสนใจไปลงทุน แต่มีอุปสรรคที่ข้อกฎหมายของศรีลังกาจำกัดเรื่องผู้ถือหุ้นในกลุ่มธุรกิจพลังงาน ซึ่งสงวนไว้ให้เฉพาะคนในชาติเท่านั้น

ประสบการณ์การลงทุนในประเทศศรีลังกา

- **ด้านโครงสร้างพื้นฐาน** บริษัท ลาวิฯ มีความเห็นว่า โครงสร้างพื้นฐานสำหรับการประกอบธุรกิจในประเทศศรีลังกาอยู่ในระดับค่อนข้างดี โดยรัฐมีโครงการพัฒนาอีกมาก จึงเป็นโอกาสของนักลงทุน
- **ด้านสังคมและภาษา** บริษัท ลาวิฯ ได้ร่วมงานกับทั้งชาวสิงหลและทมิฬ กล่าวคือ ทั้งสองกลุ่มต่างเป็นหุ้นส่วนในบริษัท Tokyo Cement Company (Lanka) และเนื่องจากชาวศรีลังกาส่วนใหญ่ใช้ภาษาอังกฤษได้ จึงไม่มีปัญหาด้านการสื่อสารในการทำงาน
- **ด้านแรงงาน** กลุ่มสิงหลและทมิฬมีวัฒนธรรมการใช้ชีวิตที่ต่างกัน กล่าวคือ แรงงานชาวสิงหลจะเข้าทำงานเวลา 8.00 น. พักรับประทานอาหาร (Tea break) ครั้งที่ 1 เวลา 10.00-11.00 น. พักรับประทานอาหาร 12.00-13.00 น. และพักรับประทานอาหารครั้งที่ 2 เวลา 14.00-14.30 หรือ 15.00 น. ส่งผลให้ผลิตภาพแรงงานต่ำ หรือกล่าวได้ว่าแรงงานไทย 1 คนทำงานเท่ากับแรงงานสิงหล 4 คน ขณะที่แรงงานชาวทมิฬขยัน

¹ ขนาดของโรงงานขึ้นอยู่กับขนาดของสายส่งที่มีในพื้นที่นั้นๆ

มากกว่า บริษัท ลาวิฯ จึงต้องนำแรงงานจากไทยเข้าไปทำงานในศรีลังกาถึง 100-150 คนต่อโครงการ แม้ว่าค่าจ้างแรงงานของศรีลังกาจะอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างต่ำราว 70-100 บาทต่อวันก็ตาม

- **ด้านเครื่องจักร** บริษัท ลาวิฯ นำเครื่องจักรบางส่วนไปจากประเทศไทย ที่เหลือผู้รับเหมาจากโคลัมโบเป็นผู้ทำให้
- **ด้านเงินทุน** บริษัท ลาวิฯ ไม่มีปัญหาด้านแหล่งเงินทุน เนื่องจากใช้บริการจากธนาคาร CIMB ซึ่งมีสาขาอยู่ทั้งไทยและศรีลังกา โดยกรณีที่ไม่เกิน 500 ล้านบาท สามารถกู้กับสาขาในไทยแล้วไปรับเงินกับสาขาในศรีลังกาได้
- **ด้านวีซ่า** คนงานไทยได้วีซ่าประมาณ 3 เดือน เมื่อครบกำหนดสามารถไปรายงานตัวได้ที่สถานนี้ ตำรวจ แต่บางครั้งแรงงานได้รับวีซ่าระยะสั้นกว่านั้น เช่น 15 วัน พอไม่ได้ตรวจสอบแล้วอยู่เกินทำให้ถูกจับกุม บริษัท ลาวิฯ ต้องช่วยประกันตัวออกมา
- **ด้านวัฒนธรรมธุรกิจ** คุณอุดมศักดิ์มองว่านักธุรกิจศรีลังกาซื่อสัตย์กว่าคนไทย ไม่มีปัญหาการฉ้อโกงหรือตักตักแต่อย่างใด
- **ด้านการเมือง** ภายหลังสงครามยุติ บรรยากาศการลงทุนเริ่มดีขึ้น โดยคุณอุดมศักดิ์มองว่าพื้นที่ด้านเหนือของศรีลังกามีศักยภาพในการพัฒนาให้เป็นแหล่งลงทุนต่อไป เนื่องจากมีพื้นที่ติดกับประเทศอินเดียและมีคู่แข่งจำนวนน้อยสำหรับธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังงานชีวมวล ขณะที่ทางใต้มีคู่แข่งชาวจีนและญี่ปุ่นค่อนข้างมาก โดยรวมแล้ว ศรีลังกาเป็นประเทศที่น่าสนใจโดยเฉพาะในธุรกิจท่องเที่ยว

โอกาสการลงทุนในประเทศศรีลังกา

- **สาขาโครงสร้างพื้นฐาน** นักลงทุนไทยควรแสวงหาโอกาสการประมูลก่อสร้างถนน รวมทั้งการก่อสร้างโรงไฟฟ้าพลังงานทดแทน เช่น แสงอาทิตย์ ลม
- **สาขาประมง** พื้นที่เหมาะสมคือทางตะวันตก เพราะในภาคตะวันออกและภาคเหนือ ชายหาดสวยงามมาก แต่ในช่วงสงครามมีการยิงระเบิดใต้น้ำ ทำให้ทรัพยากรทางทะเลถูกทำลายไปมาก
- ทั้งนี้ บริษัท ลาวิฯ สามารถเชื่อมโยงกับธุรกิจอื่นๆ ได้ เช่น (1) ธุรกิจสินค้าประมงแปรรูป เนื่องจากมีปัญหาไฟฟ้าตกทุกครั้งชั่วโมง ธุรกิจกลุ่มนี้จึงต้องมีโรงไฟฟ้าเป็นของตนเองสำหรับห้องเย็น และ (2) ธุรกิจเกษตรที่มีวัสดุเหลือใช้ เช่น กิ่งต้นชา สามารถใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตไฟฟ้าพลังงานชีวมวลได้

ข้อมูลการลงทุนในประเทศอื่นๆ

- คุณอุดมศักดิ์มองว่าทวีปแอฟริกาที่น่าสนใจและมีศักยภาพแต่ระยะทางค่อนข้างไกล บริษัท ลาวิฯ จึงเริ่มรับงานในประเทศใกล้ๆ ไทยก่อน เช่น มาเลเซีย พิจิ (4 โครงการ) เป็นต้น
- คุณอุดมศักดิ์ได้ทำการศึกษาวิจัยด้านการลงทุนในประเทศต่างๆ เช่น มาเลเซีย เมียนมา ซึ่งพบว่า (1) สิทธิประโยชน์ในการลงทุนในต่างประเทศยังไม่ชัดเจน จึงต้องการผู้ให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ (One-stop service) และ (2) การเอาเงินกลับประเทศค่อนข้างยากสำหรับกรณีเมียนมา โดยไม่สามารถส่งเงินปันผลกลับได้โดยตรง ต้องนำไปรวมกับค่าสินค้าแทน

สรุปลักษณ์ คณบดีเกียรติ ชีวะตระกูลกิจ
รองกรรมการบริหารผู้จัดการอาวุโส
สำนักประธานกรรมการภาคพื้น ภาคพื้นเอเชียใต้ (ยกเว้นอินเดีย)
กลุ่มธุรกิจเกษตรอุตสาหกรรมและอาหาร เครือเจริญโภคภัณฑ์
ณ อาคารซี.พี.ทาวเวอร์ ชั้น 27 กรุงเทพฯ
วันที่ 25 มีนาคม 2559 เวลา 14.00-15.00 น.

การลงทุนในต่างประเทศของบริษัทฯ

- ปัจจุบันบริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน) (CPF) ออกไปลงทุนในต่างประเทศรวมทั้งหมด 18 ประเทศ โดยกระจายผู้บริหารของบริษัทไปบริหารงานในประเทศเหล่านี้ โดยมองว่านอกจากจะเป็นการขยายตลาดหรือฐานการผลิตของบริษัทแล้ว ยังเป็นการเพิ่มตำแหน่งเพื่อรองรับผู้บริหารรุ่นใหม่ด้วย
- คณบดีเกียรติและทีมงานดูแลการลงทุนในต่างประเทศ 5 ประเทศ ได้แก่ เมียนมา อินเดีย บังกลาเทศ ปากีสถาน และกำลังเตรียมไปลงทุนในศรีลังกา ซึ่งเป็นธุรกิจกลุ่มไก่และหมูเป็นหลัก
- ในการตัดสินใจลงทุนในต่างประเทศนั้น บริษัทฯ จะเลือกประเทศ/ตลาดก่อน (เลือกประเทศที่มีขนาดตลาดใหญ่ เช่น บังกลาเทศและปากีสถานที่มีประชากรราว 160-190 ล้านคนในแต่ละประเทศ) แล้วมองว่าตลาดต้องการอะไร บริษัทฯ จึงตอบสนองต่อความต้องการนั้น โดยบริษัทฯ ไม่ได้รับการช่วยเหลือ/สนับสนุนใดจากรัฐบาลไทยในการออกไปลงทุน
- ด้วยลักษณะธุรกิจการเกษตรที่ไม่จำเป็นต้องอาศัยเงินลงทุนจำนวนมากนัก ทำให้บริษัทไม่ค่อยให้ความสำคัญกับสิทธิประโยชน์ทางการค้าระหว่างประเทศ เนื่องจากหากบริษัทเห็นโอกาสในตลาด/ประเทศใดก็สามารถเข้าลงทุนในประเทศนั้นๆ ได้เลย
- สำหรับการลงทุนในต่างประเทศ บริษัทฯ ทำการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility study) ของการลงทุนก่อน ซึ่งรัฐบาลต่างประเทศอาจสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการศึกษานี้ เช่น บริษัทเคยศึกษาโครงการอาหารไมโครเวฟ ร่วมทุนกับรัฐบาลของประเทศในสหภาพยุโรปฝ่ายละครึ่ง รวมมูลค่าโครงการ 1 ล้านบาท แล้วพบว่าไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ต่อมารัฐบาลได้ส่งเช็คมูลค่า 500,000 บาทมาให้บริษัท
- ขั้นตอนทำการศึกษาความเป็นไปได้นี้มีดังต่อไปนี้
 - 1) วิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing aspect) ได้แก่ ขนาดตลาด แนวโน้มตลาด และประมาณการรายได้ต่อปี
 - 2) วิเคราะห์ด้านวิศวกรรม (Engineering aspect) ได้แก่ ค่าที่ดิน ค่าเช่าสำนักงาน/บ้านพัก และค่าก่อสร้างฟาร์ม/โรงงาน
 - 3) วิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial aspect) ได้แก่ อัตราภาษี สถาบันการเงิน เงื่อนไขการส่งเสริมการลงทุน และประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน (เช่น Internal rate of Return: IRR และ Net Present Value: NPV)

- กรณีรัสเซีย นโยบายด้านการลงทุนของแต่ละภูมิภาคมีผลต่อบริษัทมากกว่านโยบายของรัฐบาลกลาง โดยแต่ละภูมิภาคหรือรัฐก็จะแข่งขันดึงดูดนักลงทุนต่างชาติด้วยข้อเสนอต่างๆ (เคยมีผู้ว่าการฯ ส่งหนังสือเชิญบริษัทฯ ไปลงทุน)
- รูปแบบการลงทุน มีทั้งแบบการเริ่มโครงการใหม่ (Greenfield) และการควบรวมกิจการ (Merger and acquisition)
- การลงทุนในต่างประเทศของ CPF จะยึดหลักการได้ประโยชน์ 3 ฝ่าย คือ (1) รัฐบาลในต่างประเทศได้ภาษีและมีการจ้างงานเพิ่มขึ้น (2) ประชาชนในต่างประเทศได้บริโภคสินค้าที่ดี และ (3) บริษัทได้รายได้

ขั้นตอนการลงทุนในต่างประเทศของบริษัทฯ

- ขั้นตอนแรก คือ การหาข้อมูลทั้งปฐมภูมิและทุติยภูมิ ซึ่งมีรายละเอียดข้อมูลและแหล่งข้อมูล ดังนี้

ตารางที่ ก.1: แหล่งข้อมูลที่บริษัทฯ ใช้ประกอบการตัดสินใจการลงทุน

ประเภทข้อมูล	รายละเอียดข้อมูล	แหล่งข้อมูล
ข้อมูลทุติยภูมิ กลุ่มที่ 1	ข้อมูลทั่วไปของประเทศ	- สถานเอกอัครราชทูต - สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (ทูตพาณิชย์)
	ข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมนั้นโดยตรง	
	การเข้าถึงหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง - BOI - กรมศุลกากร กระทรวงเกษตร - สถาบันการศึกษาในฐานะผู้ผลิตบุคลากร เช่น สัตวแพทย์ สัตวบาล เป็นต้น	
ข้อมูลทุติยภูมิ กลุ่มที่ 2	ข้อมูลทั่วไป	- ผู้ค้าวัตถุดิบ เช่น ข้าวโพด ถั่วเหลือง เป็นต้น ผู้ค้าผลิตภัณฑ์เกษตรที่เป็นพันธมิตร เช่น บริษัทเวชภัณฑ์สัตว์
	ข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรม (เพื่อใช้เช็กกับข้อมูลที่ได้รับจากหน่วยงานภาครัฐ โดย CPF ให้นำหนักกับข้อมูลจากเอกชนมากกว่า เนื่องจากเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับทางบริษัทฯ)	
	ขนาดตลาด	
	แหล่งวัตถุดิบ	
	การแข่งขัน	
ข้อมูลปฐมภูมิ	ระดับมาตรฐานของการประกอบการ (สูง/ปานกลาง/หรือเพิ่งเริ่มต้น)	- การสำรวจโดยตรงของ CPF
	ตลาด	
	การแข่งขัน	
	การประกอบการ	
	ผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรม เช่น เกษตรกร ช่องทาง การจัดจำหน่าย และตัวแทนนายหน้า เป็นต้น	
พื้นที่ที่จะใช้เป็นฐานในการประกอบธุรกิจ เช่น ท่าเล ที่ตั้ง การคมนาคม เป็นต้น		
บรรยากาศการลงทุน		
ความปลอดภัยและความเป็นอยู่		

ที่มา: คุณบุญเกียรติ ชีวะตระกูลกิจ (2559)

- **ขั้นตอนที่ 2 คือ ขั้นตอนดำเนินการ** หมายความว่า ภายหลังจากรายงานการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนได้รับการเห็นชอบ/อนุมัติแล้ว บริษัทฯ จะดำเนินการเริ่มลงทุน ดังนี้
 - จัดหาสถานที่ สำหรับ (1) โรงงาน (2) สำนักงาน และ (3) ที่พักทีมงาน (หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ และหัวหน้าฝ่ายบัญชี/การเงิน) ด้วยวิธีสร้างหรือเช่า
 - ติดต่อจัดตั้งกิจการ
 - เตรียมทีมงานจากประเทศไทย
 - จัดหาทีมงานที่เป็นคนท้องถิ่น
 - พัฒนาลาดและช่องทางการขาย (ตัวแทนขาย) โดยนำสินค้าจากประเทศไทยเข้าไปทำตลาด พร้อมกับดำเนินการพัฒนาฐานการผลิต ทั้ง ฟาร์ม/โรงงานในประเทศที่ไปลงทุน เพื่อลดภาษีนำเข้า

ตัวอย่างการศึกษาตลาด

- ตัวอย่างการวิเคราะห์ เช่น ปากีสถาน มีประชากรราว 190 ล้านคน เมื่อพิจารณาราคาย้อนหลังห่วงโซ่มูลค่า และความเชี่ยวชาญของบริษัท แล้วพบว่า CPF ควรลงทุนด้านลูกไก่กับอาหารไก่ (การผลิตในขั้นต้นน้ำ) ทั้งนี้ ในขั้นตอนการเลือกผลิตภัณฑ์/กลุ่มธุรกิจที่จะลงทุนนั้น ควรเลือกธุรกิจที่มีโอกาสประสบความสำเร็จสูงก่อน” กล่าวคือเลือกธุรกิจที่ถนัด/มีความเชี่ยวชาญก่อน แล้วค่อยขยายไปธุรกิจอื่นๆ ดังนั้น ในปากีสถาน CPF จึงทำธุรกิจฟาร์มไก่เนื้อและอาหารสัตว์
- ขณะที่เมื่อพิจารณาปัจจัยเหล่านี้ ในประเทศศรีลังกา แล้วพบว่า CPF ควรเลือกทำการผลิตในชั้นปลายน้ำ จำพวกอาหารแช่แข็ง อาหารพร้อมรับประทาน เป็นต้น เนื่องจากศรีลังกามีอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมหลัก จึงมีอุปสงค์ต่อสินค้าชั้นปลายน้ำค่อนข้างสูง
- กรณีความผิดพลาดในการศึกษาของบริษัทฯ คือ การลงทุนธุรกิจฟาร์มกุ้งในเมียนมาสมัยที่ยังปิดประเทศอยู่ ทั้งนี้ ตลาดกุ้งที่มีขนาดใหญ่อยู่ที่สหรัฐฯ และยุโรป แต่บริษัทฯ ไม่สามารถส่งไปขายยังประเทศดังกล่าวได้ ทำให้บริษัทฯ ต้องหยุดกิจการชั่วคราวจนกว่าเมียนมาเปิดประเทศ

ปัจจัยแรงงาน

- ปกติ บริษัทฯ จะส่งหัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ และหัวหน้าฝ่ายบัญชี/การเงินของบริษัทไปประจำในต่างประเทศ 2 คน และจ้างเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นในตำแหน่งอื่นๆ ที่เหลือ โดยคุณบุญเกียรติมองว่าการจ้างเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นเป็นการตัดปัญหาต่างๆ ในต่างประเทศ
- บริษัทฯ มีการจูงใจเจ้าหน้าที่ให้ไปอยู่ต่างประเทศ ด้วยเบี้ยเลี้ยงและโอกาสก้าวหน้าในสายงาน
- ด้านผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านนั้น CPF ส่งทีมผู้เชี่ยวชาญ (Cooperated value creation team) เช่นผู้เชี่ยวชาญด้านพันธุ์ไก่และหมู จากไทยไปฝึกอบรมเจ้าหน้าที่ชาวต่างชาติ หรือในบางกรณี ก็ส่งเจ้าหน้าที่ชาวต่างชาติมาฝึกอบรมในไทย
- บริษัทฯ ได้สร้างเครือข่ายกับมหาวิทยาลัยในต่างประเทศ สำหรับสาขาวิชาชีพที่เกี่ยวกับธุรกิจของ CPF เพื่อความสะดวกในการจัดจ้างแรงงาน/เจ้าหน้าที่ของบริษัทด้วย โดยประเทศที่มีมหาวิทยาลัยดี (กลุ่มประเทศอดีตอาณานิคมอังกฤษ) มักผลิตคนมีคุณภาพ ทำให้ง่ายต่อการจัดจ้างของบริษัท

ปัจจัยการผลิต

- บริษัทฯ ใช้บรรจุกัญช์ ของธุรกิจท้องถิ่น
- เวชภัณฑ์และยาสัตว์นำเข้าจากยุโรปและสหรัฐฯ
- บริษัทฯ ใช้พันธุ์ไก่ใช้สายพันธุ์จากประเทศแถบตะวันตก
- ที่ดินบางประเทศมีไม่เพียงพอต่อธุรกิจเกษตร ซึ่งต้องใช้ที่ดินค่อนข้างกว้าง ยกตัวอย่างทั้งสิงคโปร์ และนิวซีแลนด์ต่างมีขนาดเล็กเกินกว่าที่บริษัทจะตัดสินใจไปลงทุน แต่ณที่มีส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับ 1 ในสิงคโปร์ คือ นมเมจิ ซึ่งผลิตในพื้นที่จังหวัดสระบุรี
- วัตถุดิบผลิตอาหารสัตว์ เช่น ข้าวโพด (ร้อยละ 50 ของอาหารสัตว์) ถือเป็นปัจจัยสำคัญในธุรกิจเกษตร และมีผลต่อการตัดสินใจและวางแผนการลงทุนในต่างประเทศ เนื่องจากราคาของวัตถุดิบผลิตอาหารส่งผลต่อเนื่องไปยังราคาเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์พร้อมรับประทาน รวมถึงความสามารถในการแข่งขันของบริษัทด้วย
- ระบบสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐาน ในประเทศนั้นๆ ก็สำคัญเช่นกัน เช่น บริษัทไปลงทุนที่ประเทศบังกลาเทศ ในเขตเมืองธากาและจิตตะกอง แต่การเดินทางระหว่างสองเขตลำบากมาก ทำให้บริษัทต้องตั้งสถานที่ทำงาน 2 แห่งในทั้งสองเขต (ปัจจุบันรัฐบาลได้สร้างมอเตอร์เวย์ในเส้นทางดังกล่าวแล้ว)
- ด้านเงินทุน บริษัทไม่มีปัญหาเรื่องการขอสินเชื่อ เนื่องจากเป็นบริษัทขนาดใหญ่ที่เป็นที่รู้จักไปทั่วโลก การขอสินเชื่อของธุรกิจในสาขาต่างประเทศกับสถาบันการเงินในท้องถิ่น/สาขาท้องถิ่นจึงมักได้รับการอนุมัติ ซึ่งหากมีปัญหาเกิดขึ้น สำนักงานใหญ่ในไทยจึงค่อยเข้าไปช่วยเหลือตามกรณีไป

ปัญหา/อุปสรรค

- ในกรณีประเทศรัสเซีย บริษัทต้องเสียค่าเรียนรู้ (Learning cost) เกี่ยวกับระบบต่างๆค่อนข้างมาก กล่าวคือ รัสเซียเน้นให้ดำเนินการตามที่ระบุในเอกสาร แต่บริษัทไม่ทราบและมีการแก้ไขการดำเนินการ ทำให้การประกอบธุรกิจในปีแรกๆ ไม่ประสบความสำเร็จ
- บริษัทซื้อปลาป่นเป็นวัตถุดิบหนึ่งในการผลิตอาหารสัตว์ ซึ่งเคยมีปัญหาเกิดขึ้น กล่าวคือ บริษัทถูกกล่าวหาว่ากระทำผิด เนื่องจากปลาป่นเหล่านั้นถูกตรวจสอบแล้วพบว่าได้มาจากการใช้แรงงานเถื่อน นับเป็นอีกประเด็นที่บริษัทข้ามชาติต้องพึงระวัง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

- คนไทยที่ไปอยู่ดูแล/บริหารธุรกิจในต่างแดนต้องมีคุณสมบัติ ดังนี้
 - มีความอดทนและความรับผิดชอบสูง เพื่อต่อสู้ในตลาดที่ไม่คุ้นเคย ทั้งวิถีชีวิต ประเพณี และวัฒนธรรมที่ต่างกัน
 - เก่งธุรกิจ กล่าวคือ เป็นผู้รู้ในธุรกิจที่ดูแล/บริหารเป็นอย่างดี สามารถรับมือกับการแข่งขันได้ดี ซึ่งต้องอาศัยประสบการณ์มาก
 - สามารถปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมความเป็นอยู่ในต่างประเทศได้ กล่าวคือ เป็นคนกินง่าย อยู่ง่าย (กินอาหารพื้นเมืองได้) และกินเป็น (รู้จักเลือกอาหารสะอาด/เตรียมอาหารไปเอง สำหรับการลงสำรวจภาคสนาม)

- **ติดต่อกับชาวต่างชาติได้** กล่าวคือ มีทักษะภาษาอังกฤษ (เน้นสื่อสารรู้เรื่อง ไวยากรณ์ปรับทีหลัง) และถ้าได้ภาษาท้องถิ่นด้วยยิ่งดี
- **เข้ากับผู้อื่นได้** กล่าวคือ รู้จักเข้าสังคมในการทำงานต่างแดนที่มักใช้เวลาอยู่ร่วมกันมากกว่าไทย

ภาคผนวก ค บทสรุปสัมภาษณ์ในประเทศศรีลังกา (ประเทศศรีลังกา)

สรุปสัมภาษณ์ Ms. Himali Supriya Urugodawatte
Director - Export Processing Zone, Board of Investment of Sri Lanka
ณ Katunayake Export Processing Zone เมือง Negombo
วันที่ 27 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 9.30-12.00 น.



ที่มา: ธนานันต์ วรรณสาร (2559)

ภาพรวม

- เขตการผลิตเพื่อการส่งออก Katunayake เป็น EPZ แห่งแรกของศรีลังกา โดยปัจจุบันเป็น EPZ ที่มีจำนวนผู้ประกอบการและการจ้างงานสูงสุด จาก EPZ และ IP รวม 13 แห่ง
- Katunayake EPZ มีจำนวนนักลงทุน 90 ราย โดยสาขาอุตสาหกรรมที่มีการลงทุนมากที่สุด คือ เครื่องนุ่งห่ม 18 ราย รองลงไปเป็นไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ 12 ราย ถู่มือยาง 5 ราย ส่วนสาขาที่เกี่ยวข้องกับประมง มีผู้ผลิตเหยื่อตกปลากับเครื่องจับสัตว์น้ำอย่างละ 1 ราย
- หากจำแนกเป็นประเทศเจ้าของทุน พบว่า มีนักลงทุนชาวศรีลังกามากที่สุด 19 ราย รองลงไปเป็นจีน (รวมฮ่องกง) 14 ราย เยอรมนี 10 ราย และญี่ปุ่น 7 ราย ส่วนการลงทุนจากอาเซียนนั้นมีเพียงสิงคโปร์รายเดียว

- กิจกรรมของ Katunayake EPZ สร้างงาน 39,000 ตำแหน่ง โดยเป็นชาวต่างชาติ 122 คน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นชาวจีน
- ตามกฎระเบียบของ BOI ผู้ประกอบการสาขาอุตสาหกรรมใน EPZ ต้องส่งออกอย่างน้อยร้อยละ 90 ของสินค้าที่ผลิตได้ ยกเว้นในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มและเซรามิกส์ (ร้อยละ 60) และร้อยละ 70 สำหรับภาคบริการ

โครงสร้างพื้นฐานและสิ่งอำนวยความสะดวก

- บทบาทในการให้บริการแบบเบ็ดเสร็จ ครอบคลุมทั้งด้านส่งออกและนำเข้า (ไม่ต้องใช้ Customs Ordinance) ด้านการก่อสร้าง ด้านการประเมินผลกระทบจากสิ่งแวดล้อม และด้านแรงงาน เช่น วีซ่า สำหรับคนงานต่างชาติ ซึ่งชาวต่างชาติที่เข้าไปทำงานในศรีลังกาต้องการระยะยาวถึง 5 ปี
- Katunayake EPZ มีสิ่งอำนวยความสะดวกรองรับ ทั้งธนาคารพาณิชย์ บริษัทประกันภัย บริการไปรษณีย์ บริการโลจิสติกส์ บริการรถโดยสารสาธารณะ บริการหอพักสำหรับพนักงาน (อัตราค่าเช่า ถูกกว่าหอพักเอกชนภายนอก EPZ 3-4 เท่า) บริการดับเพลิงและรักษาความปลอดภัย โรงอาหารและร้านอาหาร คลินิกทันตกรรม ศูนย์รับเลี้ยงเด็ก (ค่าดูแล 3,000 รูปีต่อเดือน) สนามกีฬา และสวนสาธารณะพักผ่อนหย่อนใจ (มีห้องอาบน้ำและเครื่องซักผ้าบริการด้วย)
- พนักงานและผู้เยี่ยมเยือนไม่มีค่าใช้จ่ายด้านสุขภาพ โดย Katunayake EPZ มีกำลังแพทย์ 3 คน ทั้งนี้ ในกรณีที่เกิดการเจ็บป่วยซึ่งคาดว่าเกิดจากความบกพร่องสถานประกอบการ เช่น อาหารเป็นพิษ โรคระบบทางเดินหายใจ แพทย์สามารถใช้เอกสารยืนยันอำนาจหน้าที่ที่ได้รับจากตำรวจเข้าตรวจสอบสาเหตุของการเจ็บป่วยในสถานประกอบการได้
- นอกจากนี้ ใน Katunayake EPZ ยังมีธนาคารงาน (“Jobs Bank”) สำหรับจับคู่ฝ่ายอุปสงค์และอุปทานของตลาดแรงงาน และศูนย์ไกล่เกลี่ยปัญหาระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง (Mediation centre) ภายใต้สังกัดกระทรวงแรงงาน (มี Employer Council ซึ่ง BOI เป็นผู้สังเกตการณ์)

กฎระเบียบแรงงาน

- หากแรงงานหญิงทำงานในเวลากลางคืน ต้องจ่ายค่าจ้างเพิ่มเป็นสองเท่า และต้องขออนุมัติจากกระทรวงแรงงาน อย่างไรก็ตาม ห้ามแรงงานหญิงทำงานเกินวันละ 12 ชั่วโมง ส่วนแรงงานอายุต่ำกว่า 18 ปี ทั้งชายและหญิง ห้ามทำงานในเวลากลางคืน
- อายุเกษียณราชการสำหรับภาครัฐ คือ 60 ปี สำหรับภาคเอกชน คือ เพศหญิง 60 ปี เพศชาย 65 ปี
- ศรีลังกาไม่มีระเบียบบังคับเรื่องการอบรมแรงงาน ผู้ประกอบการจึงจัดการฝึกอบรมด้วยความสมัครใจ

สรุปสัมภาษณ์ Mr. Manuja Kariyapperuma - Chief Executive Officer
และ Mr. Buddhika Weerakoon - Deputy General Manager
Horanation Plantations PLC
ณ Neuchatel Estate, Horana Plantations เมือง Neboda
วันที่ 28 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 13.30-15.30 น.



ที่มา : อนุรักษ์ ธีรประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมอุตสาหกรรม

- ศรีลังกามีบริษัทผู้เพาะปลูกและแปรรูปยาง 23 บริษัท โดยบริษัท Horana Plantations มีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 7
- จากสถานการณ์ราคายางในตลาดโลกตกต่ำ Mr. Manuja คาดการณ์ว่าปริมาณการผลิตยางของศรีลังกาในปี 2559 จะลดลงร้อยละ 10

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Horana Plantations เป็นผู้เพาะปลูกพีชไร้ โดยมีพื้นที่ (Estates) ซึ่งเช่าจากรัฐบาลรวม 16 แห่ง โดย 8 แห่งที่อยู่ในพื้นที่สูง (7,000 เฮกตาร์) เพาะปลูกชาเกือบทั้งหมด และกำลังศึกษาทดลองการเพาะปลูกกาแฟ ส่วนอีก 8 แห่งที่อยู่ในพื้นที่ต่ำ (4,000 เฮกตาร์) เกือบทั้งหมดเพาะปลูกยาง (3,800 เฮกตาร์) และพีชอื่นๆ ได้แก่ อบเชย ปาล์มน้ำมัน ซึ่งนำเข้าเมล็ดพันธุ์จากไทยและมาเลเซีย

- การเพาะปลูกยางของบริษัทเริ่มต้นเมื่อ 70 ปีก่อน (ผ่านมาแล้ว 3 รุ่น) อายุเฉลี่ยของต้นยางจึงเท่ากับ 30 ปี โดยการเพาะปลูกยางต้องขออนุญาตจาก/แจ้งข้อมูลต่อรัฐบาล
- พื้นที่จังหวัดตะวันตกอันเป็นที่ตั้งของ Neuchatel Estate มีความเหมาะสมต่อการเพาะปลูกยางมากที่สุด เพราะภูมิประเทศและภูมิอากาศเหมาะสม ทั้งนี้ ในฤดูฝนระหว่างเดือนกุมภาพันธ์-กรกฎาคมกรีดยางได้น้อย ส่วนเดือนที่กรีดได้มากที่สุด คือ เดือนธันวาคม-มกราคม
- กำลังการผลิตของทั้งบริษัทเท่ากับ 1,200,000 กิโลกรัมต่อปี โดย Neuchatel Estate ผลิตได้ 380,000 กิโลกรัมต่อปี จึงทำให้เป็นแหล่งผลิตยางที่ใหญ่ที่สุดของบริษัท
- สินค้าส่วนใหญ่ของบริษัทฯ เป็นยางแท่งมาตรฐานไทย (Standard Thai Rubber: STR) ส่วนเกษตรรายย่อยผลิตยางแผ่นรมควัน (Ribbed Smoked Sheet: RSS) ซึ่งใช้เทคโนโลยีต่ำและแรงงานมนุษย์ อันเป็นที่ต้องการของอุตสาหกรรมปลายน้ำ คือ ยางล้อตัน
- กลยุทธ์ของบริษัทฯ คือ เปรียบเทียบราคาตลาดของ RSS กับยางเครป เนื่องจากต้นทุนผลิตยางเครปสูงกว่าร้อยละ 30 หากสถานการณ์เป็นเช่นปัจจุบัน ที่ยางเครปและยางแผ่นราคาเทียบเท่ากัน บริษัทก็จะเน้นการผลิตยางแผ่น RSS โดยมีสูตรการรับซื้อ คือ RSS-7.5%
- ตลาดปลายทางหลักของบริษัท คือ การส่งออกไปยังประเทศจีน นอกจากนี้ ยังใช้ประโยชน์จาก FTA ส่งออกไปยังอินเดียและปากีสถาน โดยส่งสินค้าจากแหล่งผลิตไปยัง Colombo Rubber Traders' Association ทั้งนี้ ปัจจัยด้านโลจิสติกส์ไม่เป็นปัญหาหรืออุปสรรคอย่างใด
- Mr. Buddhika มีความเห็นว่าสินค้ายางของศรีลังกามีคุณภาพเหนืออินเดีย ส่วนหนึ่งเป็นเพราะอินเดียไม่สามารถผลิตสินค้าดังกล่าวได้เพียงพอต่อความต้องการ จึงใช้งานในประเทศเป็นหลักโดยไม่เน้นคุณภาพสินค้า
- ด้านการทดสอบ บริษัทฯ ส่งสินค้าไปที่สถาบันยาง (Rubber Research Institute) โดยไม่มีห้องทดลองและทดสอบของตนเอง
- การเพิ่มคุณค่าสินค้าของบริษัทฯ จะเน้นเฉพาะผลิตภัณฑ์ฯ
- แผนการสร้างความแตกต่างของธุรกิจในอนาคต คือ ลงทุนด้านไฟฟ้าพลังน้ำ ธนาคาร และท่องเที่ยว (ปัจจุบันมีบังกะโลอยู่ 2 แห่งในพื้นที่สูง) แต่บริษัทฯ ไม่มีนโยบายในการร่วมทุนกับบริษัทต่างชาติ

บทบาทภาครัฐ

- เนื่องจากผู้เพาะปลูกเป็นรายใหญ่ นอกนั้นเป็นเกษตรกรขนาดเล็กมากที่ขาดอำนาจต่อรอง รัฐบาลศรีลังกาไม่ได้แทรกแซงราคาอย่างประเทศไทยและไม่ได้มีบทบาทกำหนดมาตรฐานในการจัดตั้งโรงงาน
- ในการก่อสร้างโรงงานต้องมีการทำ EIA ซึ่งหากโรงงานตั้งอยู่ใน EPZ จะสะดวกกว่า อย่างไรก็ตามมาตรฐานในการตรวจสอบ EIA เช่น การบำบัดน้ำเสีย การควบคุมมลพิษทางอากาศ ซึ่งดูแลโดยกระทรวงสิ่งแวดล้อม ไม่ได้เข้มข้นมากนัก
- สภาพแรงงานมีความเข้มแข็งแต่มีความสมเหตุสมผล ที่ผ่านมาประเด็นหลักในการเจรจาต่อรองคือเรื่องค่าจ้าง ซึ่งจะมีการตกลงร่วมทุกๆ 2 ปี ศรีลังกาจึงไม่มีปัญหาเรื่องการหยุดงานหรือประท้วงเท่าไรนัก แต่เคยเกิดเหตุการณ์ประท้วงต่อต้านโรงงานยางจากชาวบ้านซึ่งเข้าใจว่าบริษัทปล่อยน้ำเสีย ดังนั้น ในการตัดสินใจเลือกพื้นที่ลงทุน นักธุรกิจควรทำความรู้จักกับคนในพื้นที่

- รัฐบาลศรีลังกาเก็บค่า Cess ร้อยละ 5 ซึ่งใช้เพื่อการพัฒนาในระดับต้นน้ำ
- Rubber Research Institute มีบทบาทในการทำวิจัยและพัฒนาตั้งแต่ขั้นต้นน้ำ เช่น การเพิ่มประสิทธิภาพของกระบวนการผลิต ไปจนถึงขั้นปลายน้ำ ซึ่งก็คือการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าสำเร็จ

โอกาสการลงทุนของไทย

- ไทยมีโอกาสสูงในการลงทุนอุตสาหกรรมขั้นปลายน้ำ แต่ต้องศึกษาโครงสร้างการแข่งขัน เช่น ในตลาดยางรถตุ๊กตุ๊ก มีสินค้านำเข้าจากอินเดียเป็นคู่แข่ง
- การแปรรูปเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพาราเป็นอีกหนึ่งกิจการที่มีโอกาสลงทุนในศรีลังกา เพราะมีผู้ประกอบการน้อยราย



ที่มา : หนังสือนิตยสาร เสียรประสิทธิ์ (2559)

สรุปสัมภาษณ์ Mr. T.M.K.B. Tennekoon - Secretary และ
Mr. Asitha K. Seneviratne - Additional Secretary (Policy Development)
Ministry of Industry and Commerce
ณ Ministry of Industry and Commerce กรุงโคลัมโบ
วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 08.45-10.15 น.



ที่มา : ณัฐสิทธิ เจริญประสิทธิ์ (2559)

บทบาทของกระทรวงอุตสาหกรรมและพาณิชย์

- จุดแข็งของศรีลังกา คือ การเข้าถึงตลาดปากีสถานกับอินเดียผ่าน FTA นอกจากนี้ ในปัจจุบันกำลังเจรจากับจีนซึ่งผ่านมาแล้ว 4 รอบ ส่วนประเทศอื่นที่มีความสนใจ ได้แก่ สิงคโปร์ ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ตุรกี สหรัฐอเมริกา และ TPP
- ภายใต้นโยบาย Gamata Kamantha ของรัฐบาลชุดก่อน บริษัทที่ยังลงทุนไกลจากโคลอมโบ จะได้รับสิทธิประโยชน์เพิ่มขึ้น
- รัฐไม่แทรกแซงราคาสินค้าเกษตรที่ผลิตภายในประเทศ ยกเว้นในกรณีของชา แต่มีการควบคุมราคาสินค้านำเข้า เช่น น้ำตาล แป้ง
- กระทรวงฯ เป็นผู้ดูแลนิคมอุตสาหกรรม ซึ่งตั้งอยู่ทั่วประเทศ โดยเรียกเก็บค่าเช่าที่ดินจากนักลงทุนในอัตราต่ำ และส่งเสริมการจัดตั้งสหกรณ์ชุมชนเพื่อส่งเสริมการแปรรูป รวมทั้งทำหน้าที่จดทะเบียนธุรกิจและจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

กฎระเบียบการลงทุน

- กระทรวงฯ แนะนำให้ลงทุนผ่าน BOI เพราะเป็นศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ จึงไม่ต้องขอใบอนุญาตจากแต่ละกระทรวงเอง
- อย่างไรก็ตาม ในกรณีที่การลงทุนไม่ได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI จะต้องติดต่อกระทรวงที่รับผิดชอบสินค้าและบริการนั้นๆ โดยตรง เพื่อนำเอกสารมายื่นจัดตั้งบริษัทกับกระทรวงอุตสาหกรรมและพาณิชย์

โอกาสการลงทุนของไทย

- บริษัทที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตอย่างค่อนข้างสูงในขั้นปลายน้ำส่วนใหญ่เป็นบริษัทข้ามชาติ โดยเฉพาะอินเดีย แต่ภาพรวมอุตสาหกรรมยางยังไม่มีมาตรฐาน จึงต้องการความร่วมมือกับไทย
- ในอุตสาหกรรมประมงและอาหารทะเลแปรรูป ในปัจจุบันมีตลาดเฉพาะในยุโรปซึ่งได้ราคาค่อนข้างสูง ดังนั้น นักลงทุนต่างชาติต้องแสวงหาโอกาสในรายการสินค้าใหม่ๆ เช่น สหรัยบรรจุภัณฑ์ (กระป๋อง) เนื่องจากปัจจุบันบริษัทผลิตกระป๋องและพิมพ์ฉลากไม่เพียงพอ
- อีกสาขาที่กระทรวงฯ ให้ความสนใจดึงดูดการลงทุน คือ เกษตรแปรรูป เช่น มะม่วง สับปะรดทุเรียน ขนุน และข้าว และปาล์มน้ำมัน

สรุปสัมภาษณ์ Ms. Indira Malwatte - Chairperson และ
Dr. Yousuf K. Maraikkar - Executive Director, Export Development Board
ณ Export Development Board กรุงโคลัมโบ
วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 11.00-13.00 น.



ที่มา : วัลลภสิทธิ์ เอียรประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมการค้า

- Export Development Board (EDB) อยู่ภายใต้สังกัดกระทรวงยุทธศาสตร์การพัฒนาและการค้าระหว่างประเทศ (Ministry of Development Strategies and International Trade) เช่นเดียวกับ BOI โดย EDB แบ่งหน่วยงานภายในเป็น 3 ส่วน คือ สินค้าอุตสาหกรรม เกษตร และบริการ และมีสำนักงานภูมิภาคที่เมือง Galle, Kurunegala, Kandy และ Jaffna
- นโยบายรัฐบาลศรีลังกาประกอบด้วย 6 ข้อหลัก ได้แก่ (1) ความเข้มแข็งของเศรษฐกิจมหภาค (2) การสร้างความยั่งยืนและการเติบโตทางเศรษฐกิจ (3) การยกระดับโครงสร้างพื้นฐาน (4) การพัฒนาพื้นที่ภาคเหนือและภาคตะวันออก (5) การสนับสนุนอุตสาหกรรมท่องเที่ยว และ (6) อื่นๆ
- สินค้าที่ศรีลังกามีส่วนแบ่งตลาดสูงสุด คือ ชาและอบเชย (อันดับ 1 ของโลก) ส่วนยางและผลิตภัณฑ์เป็นอันดับ 31 ของโลก และประมงเป็นอันดับ 52 ของโลก

- สินค้าและประมงของศรีลังกาที่ส่งออกมาไทยเป็นลำดับต้นๆ ในปี 2558 ได้แก่ ล็อบสเตอร์ มูลค่า 1.23 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 4 จากรายการสินค้าที่ส่งออกมาไทยทั้งหมด) กุ้ง 0.42 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 14) ถูมมือที่ใช้ในงานอุตสาหกรรมและการแพทย์ 0.42 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 15) และปลาสำหรับการบริโภค 0.34 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 17)
- ส่วนรายการที่ศรีลังกานำเข้าจากไทยในสาขาดังกล่าว ได้แก่ ปลาสำหรับการบริโภค 47.79 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 3) และยางแผ่น 20.52 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (อันดับ 9)
- FTA กับอินเดียครอบคลุมการละเว้นอากรให้ศรีลังกา 4,227 รายการสินค้า แต่มีโควตานำเข้าสินค้าและเครื่องแต่งกาย ส่วน FTA ปากีสถานครอบคลุม 4,686 รายการสินค้า
- ปัจจุบันศรีลังกามีสิทธิประโยชน์ GSP กับสหรัฐฯ อเมริกา สหภาพยุโรป และ GSP+ สำหรับนอร์เวย์ โดยในปีนี้อาจจะได้รับ GSP+ สำหรับสหภาพยุโรป

อุตสาหกรรมยางและผลิตภัณฑ์

- เนื่องจากผลผลิตต่อไร่ต่ำกว่าไทยเท่าตัว ศรีลังกาจึงต้องนำเข้ายางร้อยละ 20 เพื่อผลิตสินค้าปลายน้ำ แต่บริษัทไทยที่ลงทุนในชั้นปลายน้ำไม่จำเป็นต้องกังวลเรื่องอุปทาน เนื่องจากสามารถนำเข้าจากต่างประเทศได้
- เกษตรกรผู้ปลูกยางรายย่อยมีพื้นที่สวนจำกัดไม่เกิน 5 เอเคอร์ จึงไม่มีการจ้างคนงานกรีดยางอย่างในประเทศไทย
- Mr. Rohan Dassanayake ผู้บริหารบริษัท Dipped Products PLC (DPL) ซึ่งลงทุนผลิตถูมมือที่ใช้จังหวัดสงขลา มองว่าจุดแข็งของศรีลังกา คือ แรงงานของศรีลังกามีความยืดหยุ่นกว่าแรงงานไทย
- สินค้าที่ EDB ต้องการสนับสนุนในอนาคต ได้แก่ ยางสำหรับสินค้าไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ยางที่เป็นวัสดุชีวภาพและเภสัชภัณฑ์ ยางสำหรับวิศวกรรมโยธา ยางที่ใช้สำหรับการสัมผัสอาหาร พื้นรองเท้าฤดูหนาว
- นอกจากนี้ EDB ยังเห็นว่ายังมีช่องว่างสำหรับยางล้อที่ใช้เทคโนโลยีสูง EDB จึงสนับสนุนกิจการร่วมทุนในสินค้าประเภทดังกล่าว
- โอกาสอีกประการหนึ่ง คือ ศูนย์กลางการผลิตรถยนต์ของอินเดียอยู่ที่เมืองเจนไน รัฐทมิฬนาฑู นักลงทุนในศรีลังกาจึงสามารถส่งยางล้อไปยังโรงงานประกอบรถยนต์ที่อินเดีย

อุตสาหกรรมประมง

- การผลิตในปี 2557 คือ 530,000 เมตริกตัน โดยส่วนใหญ่ (278,000 ตัน) เป็นการประมงชายฝั่ง
- ผู้ประกอบการบางรายเชื่อว่าปัจจุบันการแปรรูปอาหารทะเลมีกำลังการผลิตส่วนเกิน แต่สิ่งที่จำเป็นคือ การใช้เทคโนโลยีใหม่ทั้งในการแปรรูปและการถนอมอาหาร อย่างไรก็ตาม คุณภาพไม่เป็นปัญหาสำหรับศรีลังกาในการส่งออกไปยังสหรัฐฯ และสหภาพยุโรป
- ตัวอย่างโอกาสสำหรับนักลงทุนไทย ได้แก่ การเพาะเลี้ยงปลา (Fin fish farm) เช่น ปลากระพง (Seabass) ที่เมือง Batticaloa ซึ่งจัดตั้งโดยรัฐบาล ฟาร์มหอยนางรมและไข่มุกที่เมือง Mannar ฟาร์มอนุบาลปู ฟาร์มอนุบาลล็อบสเตอร์ นอกจากนี้ ภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือกำลังจัดตั้งเป็นศูนย์กลางการผลิตอาหารทะเล (Seafood hub)

- หากนักลงทุนไทยเข้ามาลงทุนในสาขาประมง ควรลงทุนในพื้นที่ภาคเหนือหรือตะวันออกที่มีข้อได้เปรียบเรื่องทรัพยากร อุปทานแรงงาน รวมทั้งมีท่าเรือตริโนโคมาลีที่สะดวกต่อการส่งออก อย่างไรก็ตาม จุดอ่อนคือขาดอุตสาหกรรมต่อเนื่อง แต่เนื่องจากศรีลังกามีพื้นที่ไม่ใหญ่มาก จึงสามารถส่งวัตถุดิบหรือเครื่องจักรมาจากพื้นที่อื่นได้สะดวก
- สาขาอื่นๆ ที่ EDB ต้องการการลงทุน ได้แก่ ยา ดอกไม้ ผลไม้ การพิมพ์และบรรจุภัณฑ์

สรุปลักษณะ Mr. Asanka Ratnayake
President, American Chamber of Commerce Sri Lanka
ณ Aitken Spence Tower 1 กรุงโคลัมโบ
วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 15.00-16.30 น.

ภาพรวมองค์กร

- American Chamber of Commerce (AmCham) in Sri Lanka จัดตั้งเมื่อปี 1992 ปัจจุบันมีสมาชิก 206 ราย 270 บริษัท โดยสมาชิกจะต้องเป็นบริษัทอเมริกัน 100% หรือเป็นกิจการร่วมทุนหรือเป็นบริษัทที่ทำการค้ากับสหรัฐฯ ทั้งนี้ สาขาอุตสาหกรรมที่มีจำนวนสมาชิกมากที่สุด คือ IT ร้อยละ 20 รองลงไป คือ เครื่องนุ่งห่ม (ร้อยละ 12) ตามมาด้วยการเงินและโลจิสติกส์ (ร้อยละ 10 เท่ากัน)
- กิจกรรมของ AmCham ประกอบด้วยการจัดทำนโยบายแต่ละอุตสาหกรรม โดยพิจารณาจากความสนใจของสมาชิก การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา (ซึ่งประธานมองว่าไม่ได้เป็นปัญหาของศรีลังกาอยู่แล้ว) การสร้างเครือข่ายและความเชื่อมโยงระหว่างศรีลังกากับสหรัฐฯ และความรับผิดชอบต่อสังคม
- AmCham ยังเป็นสมาชิกของ Asia-Pacific Council of American Chambers of Commerce (APCAC) ซึ่งมีสำนักงานที่สิงคโปร์

สภาพแวดล้อมการลงทุน

- ด้านกฎหมาย ความตกลงระหว่าง BOI กับนักลงทุน ได้รับการอนุมัติจากรัฐสภา ดังนั้น หากจะเปลี่ยนเงื่อนไขการลงทุนจะต้องได้รับการเห็นชอบจากสภา อันสะท้อนถึงเสถียรภาพทางนโยบายของศรีลังกา
- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ศรีลังกามีท่าเรือธรรมชาติ และอ่าวธรรมชาติที่ดีที่สุดในโลกที่เมืองตริโนมาลี ซึ่งยังใช้ประโยชน์ได้ไม่เต็มที่ รัฐบาลจึงต้องการให้ต่างชาติเข้ามาลงทุน ส่วนในภาคเหนือและภาคตะวันออกมีปัญหาเรื่องพลังงานไฟฟ้า แต่ข้อดีคืออุปทานแรงงานและการเข้าถึงโครงข่ายทางถนนและราง
- ด้านความมั่นคง ในพื้นที่ภาคเหนือและตะวันออก ภัยกับระเบิดเกือบทั้งหมดแล้ว

โอกาสการลงทุน

- สาขาที่ AmCham มองว่าโดดเด่น คือ การท่องเที่ยว ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนนักท่องเที่ยว 1.8 ล้านคน โดยรัฐบาลตั้งเป้าให้เพิ่มขึ้นเป็น 2.5 ล้านคนในปี 2560 ส่วนอุตสาหกรรมยาง ไทยอาจนำเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น เครื่องกรีดยางอัตโนมัติมาปรับใช้ได้
- โอกาสอีกประการหนึ่ง คือ การซื้อกิจการหลังการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ เช่น โรงแรมและบริษัทประกันภัยของรัฐ ซึ่งนักลงทุนสามารถแสวงหาโอกาสจากกิจการรัฐวิสาหกิจเหล่านี้
- ปัจจุบันศรีลังกาศึกษาผลกระทบจากการเข้าร่วม TPP โดย AmCham เห็นว่าจะเข้าหรือไม่เข้าก็ไม่แตกต่างกัน เพราะผู้ส่งออกต้องปรับปรุงตามมาตรฐานของผู้นำเข้าหลักอย่างสหรัฐฯ อยู่แล้ว

- เหตุผลหลักที่นักลงทุนควรลงทุนในศรีลังกา คือ การเข้าถึงตลาดอินเดียจากศรีลังกา จะสะดวกกว่า การเข้าถึงอินเดียจากภายในอินเดียเอง เพราะแต่ละรัฐในอินเดียมีกฎระเบียบแตกต่างกัน

สรุปสัมภาษณ์ นายนพพร อัจฉริยวนิช
เอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงโคลัมโบ
ณ สถานเอกอัครราชทูตไทย ณ กรุงโคลัมโบ
วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2559 เวลา 17.00-20.30 น.



ที่มา : ธนวัฒน์ วรรณสาร (2559)

สถานการณ์การเมือง

- สถานการณ์ทางการเมืองของศรีลังกาว่านวยตั้งแต่ปี 2526 กระทั่งสงบเมื่อปี 2552 ด้วยการใช้กำลังเข้าปราบปรามอย่างเด็ดขาดของประธานาธิบดีราชปักษา อย่างไรก็ตาม จากการใช้กำลังเข้ายุติปัญหาความขัดแย้งส่งผลให้ศรีลังกาได้รับเสียงวิพากษ์วิจารณ์จากตะวันตก
- ปัจจุบันสถานการณ์การเมืองของศรีลังกานิ่ง เพราะมีรัฐบาลแห่งชาติของทั้งพรรคเสรีศรีลังกา (Sri Lanka Freedom Party: SLFP) ที่ประธานาธิบดีสิริเสนาเป็นเลขาธิการ และพรรครวมชาติ (United National Party: UNP) ของฝ่ายนายกรัฐมนตรี (UNP ได้ 109 ที่นั่ง ส่วน SLFP ได้ 79 ที่นั่ง) ซึ่งหมายความว่าอำนาจบริหารและอำนาจนิติบัญญัติแยกจากกัน แต่การบริหารงานเป็นไปอย่างราบรื่นเพราะมีรัฐบาลแห่งชาติจาก 2 พรรค มีเป้าหมายร่วมในการลดทอนอำนาจฝ่ายราชปักษา
- ศรีลังกาใช้การปกครองระบอบประธานาธิบดี อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัตินายกรัฐมนตรีกลับมีอำนาจต่อรองสูงกว่าประธานาธิบดี โดยอาจยกเลิกตำแหน่งประธานาธิบดีในอนาคต

- การเปลี่ยนแปลงทางการเมืองดังกล่าวส่งผลต่อความสัมพันธ์ระหว่างประเทศอย่างชัดเจน จากอดีตศรีลังกาพึ่งพาการลงทุนจากจีนเป็นหลัก แต่รัฐบาลปัจจุบันให้ความสำคัญกับตะวันตก ศรีลังกาจึงเห็นคล้อยและแสดงความตั้งใจในการสอบสวนการละเมิดสิทธิมนุษยชนในช่วงสิ้นสุดสงครามปี 2552 แต่เมื่อรัฐบาลบริหารประเทศผ่านไป 1 ปี ศรีลังกากลับไม่สามารถดึงดูดการลงทุนจากตะวันตกได้ตามความคาดหวัง รัฐบาลจึงกลับมาให้ความสำคัญกับจีนในฐานะคู่ค้าคู่ลงทุนควบคู่กัน โดยประธานาธิบดีสิริเสนาได้ไปเยือนประเทศจีนและส่งรัฐมนตรีไปเจรจาเพื่อเดินหน้าโครงการสำคัญ คือ Colombo Port City ซึ่งมีวิสัยทัศน์ปลูกปั้นศรีลังกาให้เป็นศูนย์กลางภูมิภาคตั้งสิงคโปร์

โอกาสการลงทุนของไทย

- สาเหตุหลักที่นักลงทุนไทยยังไม่มาลงทุนยังศรีลังกาเพราะอยากมุ่งเน้นอาเซียนก่อน โดยคิดว่าศรีลังกาอยู่ห่างไกล และเข้าใจผิดว่ากลุ่มประเทศเอเชียใต้ไม่น่าร่วมธุรกิจด้วย รวมทั้งนักลงทุนบางส่วนมองว่าอุปสงค์ภายในประเทศต่ำเกินไป แต่ไม่ทราบข้อมูล FTA กับอินเดียและปากีสถาน
- สาขาการลงทุนที่มีศักยภาพ ได้แก่
 - (1) เกษตรแปรรูป เพราะปัจจุบันมีโรงงานอาหารกระป๋องที่ได้รับมาตรฐานเพียง 4 แห่ง ไทยจึงควรลงทุนในด้านนี้รวมทั้งห้องเย็น
 - (2) ประมง ซึ่งในอดีตมีปัญหาเพราะถูกเรือจีนเข้ามาจับปลาในน่านน้ำด้วยการประดัดของศรีลังกา ปัจจุบันรัฐบาลจึงกำหนดเขตจับปลาในเขตทะเลหลวง (High sea) ไว้สำหรับเรือประมงของศรีลังกาเท่านั้น โดยเรือทุกลำต้องติดตั้งเครื่องมือสื่อสารและมีหนังสือรับรองเพื่อให้เจ้าหน้าที่ตรวจทานได้สะดวกมากขึ้น อย่างไรก็ตาม ต่างชาติสามารถร่วมหุ้นกับคนศรีลังกา (ต้องมีหุ้นของคนศรีลังกาอย่างน้อยร้อยละ 51) และใช้ธงศรีลังกาในการจับปลา นอกจากนี้ มีกฎระเบียบกำหนดให้เรือประมงต้องนำสัตว์น้ำที่จับมาได้ปริมาณร้อยละ 10 มาจำหน่ายกับ Ceylon Fisheries Corporation (CFC) จึงเปิดช่องทางให้กระทำคอร์รัปชัน ส่งผลให้ CFC กำลังล้มละลายจากผลประกอบการขาดทุน และมีข้อตกลงคาบสมุทรอินเดีย (Indian Ocean Commitment) กำหนดโควตาในการจับปลาทูน่า ทั้งนี้ CPF สนใจมาลงทุนในธุรกิจประมงด้วย นอกเหนือจากปศุสัตว์ที่กำลังอยู่ในขั้นตอนการเจรจาซื้อหุ้น
 - (3) ก่อสร้าง โดยรัฐบาลมีโครงการพัฒนาอยู่จำนวนมากแต่ขาดงบประมาณในการดำเนินการ จึงพยายามใช้ระบบ PPP เพื่อให้เอกชนเข้ามามีส่วนร่วมมากยิ่งขึ้น และ
 - (4) สินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งมีโอกาสสูง เพราะชาวศรีลังกาเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าไทย รวมถึงไทยยังสามารถแข่งขันด้านราคาได้อีกด้วย แม้ว่าสถิติการค้าระหว่างไทย-ศรีลังกาอาจจะยังต่ำ แต่คนศรีลังกาจำนวนมากได้ขนสินค้าอิเล็กทรอนิกส์จากไทยเวลาเดินทางกลับศรีลังกาเพราะสินค้าที่ศรีลังกาแพงกว่าไทยเท่าตัว นอกจากนี้ มีนักธุรกิจศรีลังกาส่งรถยนต์มือสองจากไทยมาศรีลังกา (รถเก่าใช้แล้วไม่เกิน 2 ปี)

สภาพแวดล้อมการลงทุน

- การลงทุนควรมีหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นที่เชื่อถือได้ เพราะจะสามารถช่วยสร้างทางลัดและจัดการเรื่องต่างๆ ได้ แม้ว่าบริษัทนั้นจะได้รับการส่งเสริมจาก BOI หรือไม่ก็ตาม
- ที่ผ่านมานักลงทุนไทยยังไม่ค่อยประสบปัญหาเท่าใดนัก ที่มีก็แต่เครือข่ายโรงแรมเซนทาราซึ่งรับจ้างบริหารโรงแรมศรีลังกา แต่เจ้าของได้ขายโรงแรมให้กับกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และยกเลิกสัญญาบริหารของ

เซนทารา เซนทาราจึงจะฟ้องร้องแต่สุดท้ายไม่ได้รับค่าชดเชยจากเจ้าของเดิม แต่ได้รับค่าชดเชยจากเจ้าของรายใหม่

- **สถานเอกอัครราชทูตพบปัญหาในการใช้เอกสารปลอม** (สมุดบัญชีธนาคารต้องมีเงินฝากขั้นต่ำ 80,000 รูปี) ประกอบกับศรีลังกาอยู่ในกลุ่มประเทศที่ต้องจับตามอง **จึงไม่มีการอนุญาตออก Visa on arrival** เป็นเหตุให้นักท่องเที่ยวและนักธุรกิจชาวศรีลังกาเดินทางเข้าไทยได้ยากขึ้นเพราะต้องยื่นเอกสารตามระเบียบอย่างเคร่งครัด จากแต่เดิมสถานเอกอัครราชทูตศรีลังกาประจำประเทศไทยสามารถออกหนังสือแนะนำเพื่อขอวีซ่าได้
- **ในการโอนเงินข้ามประเทศ ชื่อบัญชีที่โอนควรเป็นชื่อเดียวกัน** รวมถึงชื่อนิติบุคคล เพื่อป้องกันการฟอกเงิน อีกทั้งเพื่อป้องกันกลุ่มทมิฬไม่ให้นำสามารถพลิกผันและจัดตั้งกองกำลังอีกด้วย

สรุปลักษณะ Mr. B.V. Sinthaka Ruwan
General Manager - Finance
และ Mr. Chamika Naranapitiya
Deputy General Manager - Business Promotions, Watawala Plantations
ณ Watawala Plantations PLC กรุงโคลัมโบ
วันที่ 1 มีนาคม 2559 เวลา 8.45-10.00 น.



ที่มา : ณัฐสิทธิ เเชียรประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมบริษัท

- Watawala Plantations เป็นหนึ่งในบริษัทลูกของ Sunshine Group สัญชาติศรีลังกา ซึ่งได้ไปร่วมทุนกับ Wilma Group ของสิงคโปร์ จึงทำให้มีสาขาที่ออสเตรเลียและสิงคโปร์
- บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตชาและปาล์มน้ำมันรายใหญ่ที่สุดของประเทศ โดยสั่งซื้อเมล็ดพันธุ์ปาล์มจากประเทศไทย ส่วนในธุรกิจยางเป็นอันดับสาม นอกจากนี้ยังมีธุรกิจอื่นๆ คือ อบเชย พริกไทยซึ่งส่งออกไปอินเดีย
- แต่ละพื้นที่ (Estate) ของบริษัทมีห้องทดลองของตนเอง แต่การทดสอบมาตรฐานจะส่งไปที่ Rubber Research Institute
- บริษัทฯ ขยายผ่านนายหน้าที่ Colombo Rubber Trader's Association โดยปัจจุบันยังไม่มี การขยายแผนให้กับบริษัทชั้นปลายน้ำโดยตรง

- ตลาดหลักของสินค้าของบริษัทฯ คือ อินเดีย
- บริษัทฯ เก็บสำรอง Industrial brush block ซึ่งสามารถนำไปผลิตเฟอร์นิเจอร์ได้ จึงมีโอกาสสูงที่นักลงทุนไทยจะเข้ามาลงทุนเพราะปัจจุบันมีผู้ผลิตน้อยราย และมีการลงทุนต่างชาติจากเฉพาะอินเดีย ส่วนเงินเข้ามาแปรรูปขึ้นกลางเท่านั้น
- กลุ่ม Sunshine Group มีบริษัทด้านโลจิสติกส์ในเครือ จึงไม่พึ่งพาผู้ให้บริการขนส่งภายนอก
- บริษัทในเครือที่น่าสนใจ ได้แก่ Sunshine Packaging ซึ่งมีธุรกิจผลิตกระป๋องโดยมีโรงงาน 1 แห่งในโคลอมโบ บริษัทฯ จึงแนะนำให้ตั้งโรงงานอาหารทะเลในภาคใต้ เช่น Galle เพราะใกล้กับแหล่งผลิตอุตสาหกรรมต่อเนื่อง
- นอกจากนี้ ยังมีบริษัท Sunshine Energy ซึ่งทำธุรกิจโรงไฟฟ้าพลังน้ำขนาดเล็กแล้ว 2 แห่ง หากนักลงทุนไทยต้องการร่วมทุนผลิตพลังงานชีวมวล บริษัทก็มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะช่วยหาที่ดินให้กับโครงการดังกล่าว
- สุดท้ายแล้ว ยังมีธุรกิจท่องเที่ยว คือ มีบังกะโลในไร่ชา 3 แห่ง จึงสนใจทำกิจการร่วมกับโรงแรมไทยเช่นกัน

สภาพแวดล้อมการลงทุน

- ในภาพรวม ภาคเอกชนมีความสัมพันธ์ที่ดีกับสภาพแรงงานแต่ต้นทุนแรงงานค่อนข้างสูง
- กองทุนที่พนักงานและผู้ว่าจ้างต้องจ่ายสมทบ ได้แก่ Employee Providence Fund (EPF) ซึ่งพนักงานจ่ายร้อยละ 8 ส่วนผู้ว่าจ้างจ่ายร้อยละ 12 และ Employee Trust Fund (ETF) ซึ่งผู้ว่าจ้างจ่ายร้อยละ 3 (โดยสรุปนายจ้างจ่ายร้อยละ 15)
- จุดแข็งประการหนึ่งของศรีลังกา คือ ระบบสาธารณสุขและสวัสดิการค่อนข้างดี
- ธนาคารที่บริษัทฯ แนะนำแก่นักลงทุน คือ HSBC

โอกาสการลงทุนของไทย

- นักลงทุนไทยมีโอกาสเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง เพราะในปัจจุบันมีผู้ผลิตน้อยราย โดยปัจจุบันมีผู้ผลิตไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง (Medium Density Fiber Board) ซึ่งร้อยละ 90 ใช้ไม้ยางพาราเป็นวัตถุดิบ อยู่หนึ่งรายแต่ไม่ประสบความสำเร็จแม้ว่าจะมีโอกาสสูง

สรุปลักษณะ Mr. Samantha Weerasinghe
Chief Executive Officer, Sentro Consultings PVT
ณ Sentro Consultings กรุงโคลัมโบ
วันที่ 1 มีนาคม 2559 เวลา 10.30-12.00 น.



ที่มา : ธนวัฒน์ วรสาร (2559)

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Sentro Consultings ทำหน้าที่ช่วยเหลือนักลงทุนในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน การขอสินเชื่อจากธนาคาร การติดต่อหาหุ้นส่วนทางธุรกิจ การจัดทำสัญญาธุรกิจ การขอใบอนุญาต เช่น ใบอนุญาตก่อสร้าง รวมทั้งการประสานงานกับ BOI และรัฐบาลท้องถิ่นในด้านต่างๆ
- บริษัทฯ แนะนำนักลงทุนต่างชาติให้ติดต่อ BOI เพื่อรับทราบข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าการลงทุนขั้นต่ำ และระยะเวลาดเว้นภาษีซึ่งแตกต่างกันไปตามอุตสาหกรรม
- บริษัท Sentro Consulting จัดทำรายงานวิจัยอุตสาหกรรมในราคา 600 ดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ยังไม่เคยศึกษาอุตสาหกรรมยางและประมง
- ค่าปรึกษาการทำธุรกิจขนาดเล็ก เช่น โรงงานแปรรูปสัตว์น้ำ เท่ากับ 1,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ ส่วนบริษัทหรือโรงงานขนาดใหญ่ เช่น อุตสาหกรรมยา คิด 3,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ

ขั้นตอนการจัดตั้งธุรกิจ

- บริษัทการค้า (Trading company) ต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งสามารถใช้ในการนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรต่างๆ ได้ ทั้งนี้ การจัดตั้งบริษัทจำกัด (PVT) ชาวต่างชาติเพียง 1 คนก็สามารถจัดตั้งได้ แต่ต้องมีเงินอย่างน้อย 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ แต่ในกรณีที่เงินต่ำกว่านั้นต้องมีหุ้นส่วนท้องถิ่นที่เชื่อถือได้
- ขั้นตอนในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท BOI ใช้เวลา 5 วัน โดยใช้เวลาตรวจสอบชื่อ 2 วัน และภายใน 3 วัน จึงยื่นเอกสารขอจัดตั้งบริษัท ต้องใช้หนังสือรับรองจากธนาคารว่ามีเงินขั้นต่ำ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในบัญชีส่วนตัว ซึ่งชาวต่างชาติสามารถเปิดบัญชีได้โดยใช้หนังสือเดินทาง แล้วนำหนังสือรับรองจัดตั้งบริษัทไปยื่นขอเปิดบัญชีของบริษัทกับธนาคาร ซึ่งสามารถเก็บเงินฝากเป็นดอลลาร์สหรัฐฯ ได้
- ค่าใช้จ่ายในการยื่นข้อเสนอโครงการกับ BOI ประมาณ 50-100 ดอลลาร์สหรัฐฯ เมื่อผ่านการพิจารณา นักลงทุนก็จะลงนามในสัญญากับ BOI เพื่อนำเงินทุนเข้ามาในระยะเวลา 12 เดือน
- ขั้นตอนตั้งแต่การส่งหนังสือคำร้อง ซึ่งมีค่าใช้จ่าย (Application Fee) 110 ดอลลาร์สหรัฐฯ (300 จากเว็บไซต์ของ BOI) ใช้เวลา 2-3 สัปดาห์ในการประเมินโครงการ โดย BOI แต่งตั้งเจ้าหน้าที่โครงการ (Project officer) ซึ่งในระหว่างการประเมิน ทาง BOI อาจขอเอกสารเพิ่มเติมจากนักลงทุน ดังนั้น ในระยะเวลานั้นจึงควรสะดวกในการเข้าพบกับเจ้าหน้าที่
- หลังจากได้รับการอนุมัติการจดทะเบียนบริษัทจะได้รับหนังสือรับรองภายใน 1 สัปดาห์ โดยมีค่าใช้จ่าย 700 ดอลลาร์สหรัฐฯ และหลังจากนั้นต้องจ่ายรายปีอย่างน้อย 1,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ แก่ BOI (จากเว็บไซต์ BOI แตกต่างไปตามสาขาอุตสาหกรรม)
- การโอนเงินเข้าไม่มีปัญหา แต่ข่าออกถูกเรียกเก็บภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding tax) ร้อยละ 10 โดยต้องขอหนังสือรับรองการเสียภาษี ณ ที่จ่าย
- นักลงทุนต่างชาตินิยมใช้ธนาคารต่างชาติ คือ HSBC และ Standard Chartered แต่ธนาคารท้องถิ่น เช่น Bank of Ceylon และ People's Bank ก็มีเสถียรภาพเช่นกันและมีจำนวนสาขามากกว่า

ขั้นตอนการก่อสร้าง

- บางอุตสาหกรรมที่มีปัญหาสิ่งแวดล้อม BOI จะจำกัดให้จัดตั้งโรงงานเฉพาะภายในพื้นที่ที่กำหนด เช่น เขตอุตสาหกรรม ผลิตภัณฑ์ยาง ควรอยู่ใน EPZ เพราะมีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมโดยเฉพาะระบบบำบัดน้ำเสีย แต่หากลงทุนในการแปรรูปสัตว์น้ำและผลิตอาหารทะเลกระป๋องซึ่งก่อมลพิษต่ำกว่า อาจไม่จำเป็นต้องอยู่ใน EPZ เพราะสามารถขออนุญาตได้ง่ายกว่า
- หากเลือกลงทุนนอก EPZ นักลงทุนควรหาที่ดินโดยสามารถเช่าจากรัฐหรือซื้อจากเอกชน แต่พึงมีความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานและชุมชนท้องถิ่น
- ในกรณีที่ที่ดินเองต้องตรวจสอบกฎระเบียบด้านผังเมืองจาก Urban Development Authority ซึ่งบางพื้นที่อาจไม่สามารถจัดตั้งโรงงานได้

- การขออนุญาตก่อสร้างโดยตรงกับ BOI ใช้ระยะเวลา 3 สัปดาห์ โดยไม่มีค่าธรรมเนียม ส่วนนอกเขตต้องขออนุญาตจากหน่วยงานในท้องถิ่น (อาจมีค่าใช้จ่าย) ซึ่งใช้เวลาประมาณ 2 เดือน (7-8 สัปดาห์)
- หลังจากโรงงานเริ่มกระบวนการผลิตแล้ว จะมีเจ้าหน้าที่ทั้งจากส่วนกลางและท้องถิ่นเข้ามาตรวจสอบความเรียบร้อยเป็นช่วงเวลาที่ไม่นานจนเกินไป ประมาณไตรมาสละครั้ง
- การก่อสร้างที่ล่าช้ามักเกิดจากปัจจัยภายนอก เช่น การส่งสินค้าล่าช้าจากจีนและเกาหลี ส่งผลให้บริษัทก่อสร้างหลายแห่งต้องแบกรับค่าใช้จ่ายพนักงาน (เงินเดือนประมาณ ดอลลาร์สหรัฐฯ) รวมไปถึงวันหยุดยาวช่วงเทศกาลปีใหม่ 2-3 สัปดาห์ที่ส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานของทุกอุตสาหกรรม

ขั้นตอนการทำงานและการชำระภาษี

- พนักงานที่ไม่ได้รับค่าจ้างประจำหรือเข้ามาทำงานโดยไม่มีสังกัดสามารถขอวีซ่าได้จากสถานเอกอัครราชทูตศรีลังกาในกรุงเทพฯ โดยจะได้รับวีซ่าระยะเวลา 1 เดือน และสามารถขยายระยะเวลาได้นานสูงสุด 6 เดือน ซึ่งดำเนินการได้ที่ศรีลังกาโดยไม่จำเป็นต้องเดินทางกลับไทย
- สำหรับวีซ่านักลงทุน สามารถขอได้ถึง 1-2 ปี โดยแสดงข้อมูลต้นสังกัด และหลักฐานที่บ่งชี้ว่าเป็นนักลงทุนจริง
- นักลงทุนต้องจ่ายภาษีหัก ณ ที่จ่าย (Withholding tax) ร้อยละ 10 โดยหักออกจากเงินเดือน
- ปีภาษีเริ่มต้น 1 เมษายน และสิ้นสุด 31 มีนาคม โดยมีระยะเวลาให้ 6 เดือน ในการจ่ายภาษี (ก่อนวันที่ 30 กันยายน) และขอรับคืนเงินภาษีได้ภายใน 30 พฤศจิกายน

สรุปสัมภาษณ์ Mrs. Mangalika Adikari
Secretary, Ministry of Fisheries and Aquatic Resources Development
ณ Ministry of Fisheries and Aquatic Resources Development กรุงเทพมหานคร
วันที่ 1 มีนาคม 2559 เวลา 13.00-14.15 น.



ที่มา : ภัฏสิทธิ เธิยประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมอุตสาหกรรม

- รัฐบาลไม่อนุญาตให้ต่างชาติจับปลาในเขต EEZ ดังนั้นต่างชาติต้องเข้ามาในรูปแบบกิจการร่วมทุน และเรือประมงต้องเป็นเรือศรีลังกา
- เรือประมงห้ามการตกปลาแบบลากเหยื่อ (Trolling) แต่วิธีการแบบการทำเบ็ดยาว (Longline) ได้รับการอนุญาต
- ปัจจุบันท่าเรือ Oluvil ทางภาคตะวันออก มีกำลังการผลิตสูงสุด โดยปลาที่จับได้ในน่านน้ำศรีลังกา ส่วนใหญ่เป็นปลาทูน่า
- ผู้ผลิตอาหารทะเลแปรรูปสามารถซื้อผลผลิตได้โดยตรงจากชาวประมงในตลาดท้องถิ่น
- ในธุรกิจอาหารทะเลแปรรูป มีสมาคมอยู่สองแห่ง ซึ่งเน้นด้านการตลาดเป็นหลัก แต่การวิจัยพัฒนา หรือการแบ่งปันข้อมูลยังต่างคนต่างทำ

- เนื่องจากสหภาพยุโรปเป็นตลาดใหญ่ของสินค้าประมง ผู้ส่งออกต้องได้รับใบรับรองสุขภาพซึ่งออกโดยกรมประมง โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น อนึ่ง การส่งออกไปยังสหภาพยุโรป เป็นความหวังของศรีลังกาว่าใบเหลืองจะถูกลบเลิกภายในสิ้นปีนี้
- อย่างไรก็ตาม การส่งออกไปยังอินเดียและปากีสถานไม่มากนัก เว้นแต่ปลาแห้งและปลากระป๋อง

บทบาทรัฐ

- นโยบายรัฐที่ผ่านมามีการอุดหนุนให้ชาวประมงมีเรือแบบหลายวัน (Multi-day boat) แต่ปัจจุบันมีการคัดเลือกการอุดหนุนมากขึ้น โดยเน้นการเพิ่มเทคโนโลยีมากกว่าการอุดหนุนไปทั่ว
- National Aquatic Resource Research and Development Agency (NARA) เป็นหน่วยงานรัฐที่ทำการวิจัยและพัฒนา และร่วมมือกับเอกชนในการทดสอบ

โอกาสการลงทุนของไทย

- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเป็นสาขาที่มีศักยภาพการลงทุนสูงสุด โดยกระทรวงพยายามดึงดูดการลงทุนในโครงการต่างๆ เช่น การเพาะเลี้ยงสาหร่ายสำหรับเจลาติน การจัดตั้งฟาร์มกุ้งในจังหวัดตะวันออก รวมทั้งฟาร์มล็อบสเตอร์ ปลาหมึก และปลิง ส่วนใหญ่อยู่ในภาคเหนือแถบเมือง Mannar และภาคตะวันออก
- พื้นที่ที่เหมาะสมที่สุดกับการแปรรูปอาหารทะเล ได้แก่ Galle เป็นจังหวัดทางตอนใต้ (ฤดูกาลจับปลาสำหรับภาคใต้และตะวันตก คือ เดือนตุลาคมถึงมีนาคม) แต่ภาคตะวันออกก็มีศักยภาพ เพราะการเดินทางมาจากโคลอมโบค่อนข้างสะดวก โดยใช้เวลา 5-6 ชั่วโมง ในยามที่การจราจรไม่คับคั่ง
- นอกเหนือจากอาหารทะเลแล้ว การเพาะเลี้ยงปลาสวยงามเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจ



ที่มา : ญัฐสิทธิ เอียร์ประสิทธิ์ (2559)

สรุปลักษณะ Mr. Duminda Ariyasinghe, Director General
และ Mrs. Renuka Weerakoon, Executive Director - Investment Promotion
Board of Investment Sri Lanka
ณ World Trade Centre กรุงโคลัมโบ
วันที่ 1 มีนาคม 2559 เวลา 14.30-16.30 น.



ที่มา : ญัฐสิทธิ เเชียรประสิทธิ์ (2559)

สิทธิประโยชน์การลงทุน

- BOI จะประกาศสิทธิประโยชน์ใหม่ในเดือนพฤษภาคม 2559 แต่หากประกาศหลังจากนั้น BOI ศรีลังกาเสนอให้ใช้สิทธิประโยชน์ 2549 ไปก่อน
- BOI ทำหน้าที่เป็นศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ ดังนั้นการปรับโครงสร้างกระทรวงจะไม่ส่งผลกระทบต่อความยากง่ายในการทำธุรกิจ
- ร้อยละ 95 ของกิจการร่วมทุนที่ผ่านมาได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI โดยไม่มีข้อจำกัดด้านอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to equity ratio: D/E)
- แม้นักลงทุนต่างชาติบางรายไม่ได้รับสิทธิประโยชน์จาก BOI ก็สามารถติดต่อขอรับการอำนวยความสะดวกได้

- **ทั้งนี้ มี 5 อุตสาหกรรม ที่สงวนไว้สำหรับคนศรีลังกา ได้แก่** (1) การประมงชายฝั่ง (2) การค้าปลีกขนาดเล็กไม่เกิน 1,000,000 ดอลลาร์สหรัฐฯ (3) การปล่อยเงินกู้ (4) การรับจำนำ และ (5) การรักษาความปลอดภัย
- **ใน EPZ ขั้นตอนทั้งหมดของการลงทุน ใช้เวลาไม่เกิน 2 เดือน** โดยปัจจุบัน BOI ได้นำระบบออนไลน์มาใช้ แต่นักลงทุนส่วนใหญ่ยังคงส่งเอกสารรูปแบบดั้งเดิม (Hard copy) ถ้าเป็นเฉพาะการจดทะเบียนใช้เวลาแค่ 2 วัน แต่หากอยู่นอก EPZ อาจใช้เวลามากขึ้น เพราะต้องประเมิน EIA และติดต่อกับหน่วยงานท้องถิ่น
- **กิจการร่วมทุนระหว่างรัฐและเอกชน (PPP) ไม่ได้อยู่ในการส่งเสริมของ BOI** โดยต้องเป็นการเจรจา ระหว่างรัฐบาลเท่านั้น
- **ทั้งนี้ มีบริษัทไทยที่ได้รับสิทธิประโยชน์อยู่ 4 ราย** ได้แก่ Bischoff Gamma Lanka (PVT) ซึ่งเป็นกิจการผลิตผ้าลูกไม้ และอีก 3 รายในสาขาการท่องเที่ยว

ระบบภาษี

- **National Building Tax (NBT)** ใช้เพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของประเทศ โดยจัดเก็บร้อยละ 4
- **Corporate Income Tax (CIT)** กำลังลดลงเหลือร้อยละ 15 จากร้อยละ 28
- **Port and Airport Levy (PAL)** มีลักษณะคล้ายกับอากรขาเข้า โดยจัดเก็บรายการสินค้าที่มีถิ่นกำเนิดจากต่างประเทศ ซึ่งกำลังจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 5 เป็นร้อยละ 7.5 เพื่อลดการนำเข้าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ของนักท่องเที่ยว และยกเว้น PAL ให้กับเครื่องจักร
- **Value-added Tax (VAT) ร้อยละ 11** ลดจาก 12.5 โดยการส่งออกจะได้รับการงดเว้น (แต่จากข่าวล่าสุดรัฐบาลอาจเพิ่ม VAT เป็นร้อยละ 15)

กฎระเบียบการลงทุน

- **EPZ มีค่าเช่าต่ำกว่าทั่วไป มีโครงสร้างพื้นฐาน และได้รับการรับรองการจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรม** จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง จึงสะดวกและเป็นที่ยอมรับของนักลงทุน
- **กิจการภายใน EPZ สามารถจำหน่ายสินค้าภายในประเทศได้** แม้ว่าเขตจะมีชื่อว่า EPZ ก็ตาม เพียงแต่จะไม่ได้รับสิทธิประโยชน์จากประเภทกิจการในหมวดการผลิตเพื่อการส่งออกเท่านั้น อย่างไรก็ตาม ยังสามารถได้รับสิทธิประโยชน์อื่นๆ เช่น มีการพัฒนา IT เป็นกิจการรับจ้างบริหารธุรกิจ และมีการฝึกอบรมบุคลากร เป็นต้น
- **ด้านกฎถิ่นกำเนิดของสินค้า** ถ้าเป็น FTA ต้องดูตามความตกลง หากเป็นประเทศพัฒนาแล้ว GSP ดูเป็นรายประเทศ โดยส่วนใหญ่มูลค่าเพิ่มร้อยละ 25
- **ค่าแรงขั้นต่ำ 230 ดอลลาร์ต่อเดือน ส่วนชั่วโมงทำงาน 8.5 ชั่วโมงต่อวัน** หากมีการจ้างวันเสาร์ ต้องจ่าย 1.5 เท่า และ 2 เท่าสำหรับวันหยุดนักขัตฤกษ์
- **ธนาคารที่ให้บริการเปิดบัญชีที่สามารถปรับเปลี่ยนสกุลเงินได้ 6-7 สกุลเงิน** โดยสามารถใช้บริการได้ทั้งธนาคารพาณิชย์ซึ่งเป็นที่นิยมของคนรุ่นใหม่ซึ่งเป็นธนาคารต่างชาติ 13 ธนาคาร เช่น HSBC,

CIMB, Bank of Tokyo เป็นต้น หรือธนาคารของรัฐที่ดำเนินการเชิงพาณิชย์หลัก 2 แห่ง คือ Bank of Ceylon และ People's Bank

โอกาสการลงทุนของไทย

- ในอุตสาหกรรมยาง BOI เสนอให้ไทยลงทุนในกิจการที่เพิ่มมูลค่าสูงนอกเหนือจากยางล้อ โดยยางล้ออุตสาหกรรมใช้ยางธรรมชาติถึง 50 กิโลกรัม แต่สร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าถูงมียาง
- BOI ศรีลังกา เสนอให้ BOI ไทย ใช้ MoU ที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์ เช่น การจับคู่รายสาขา
- ทั้งนี้ ไทยและศรีลังกามีข้อตกลงยกเว้นภาษีซ้อนและข้อตกลงร่วมมือด้านเทคนิค เช่น สถาบันวิศวกรรมได้รับการรับรองจาก Asian Institute of Technology ขณะเดียวกันสิงคโปร์และเยอรมนีก็มีสถาบันอบรมการออกแบบ (Raffles Design Institute) และ DIMO Lanka รวมทั้งสถาบันอบรมด้านยานยนต์ Ceylon-German Technical Training Institute ตามลำดับ

สรุปลักษณะ Mr. Upali Marasinghe
Secretary, Ministry of Plantation Industries และ
Mr. Dhammika Ranatunga, Director, Rubber Development Department
ณ Ministry of Plantation Industries กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 8.30-10.00 น.



ที่มา : ธนานันต์ วรรณสาร (2559)

บทบาทของกระทรวง

- กระทรวงอุตสาหกรรมและการเพาะปลูก (Ministry of Plantation Industries) มีแผนแม่บทการพัฒนาอุตสาหกรรมยาง ได้แก่ (1) แผนการเพิ่มจำนวนการปลูกยาง เนื่องจากศรีลังกายังขาดแคลนวัตถุดิบ จึงมีการนำเข้าจากที่อื่น โดยคาดหวังว่าในปี 2020 จะสามารถเพิ่มจำนวนพื้นที่ปลูกยางได้ 20,000 เฮกเตอร์ นอกจากนั้น อยู่ระหว่างการพิจารณาพัฒนาพื้นที่ทางตะวันตกภายใต้โครงการพาราเนคร (Rubber City) ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของโครงการมหานคร (Mega City) (2) แผนการส่งเสริมอุตสาหกรรมไม้ยางแปรรูป ให้มีการพัฒนา โดยต่อยอดในกิจการแปรรูปเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง และ (3) แผนการส่งเสริมอุตสาหกรรมที่ใช้ไม้ยางขึ้น ซึ่งครอบคลุมถึงการพัฒนาระบบบริหารจัดการน้ำและเทคโนโลยี
- หากมีผู้ใดต้องการปลูกยางพารา ไม่ว่าจะในพื้นที่ของรัฐหรือเอกชน ต้องแจ้งต่อกระทรวงฯ

- Rubber Development Department ได้ให้เงินช่วยเหลือแก่เกษตรกรที่ต้องการโค่นยางเก่าเพื่อปลูกยางใหม่ 150,000 รูปี และปลูกยางใหม่ 175,000 รูปี
- ในปี 2558 ราคายางโลกตกต่ำมาก รัฐจึงออกนโยบายประกันราคาขายให้กับเกษตรกร แต่ปัจจุบันยกเลิกมาตรการดังกล่าวแล้ว

ภาพรวมอุตสาหกรรมยาง

- พื้นที่ตอนใต้และตะวันตกของประเทศมีประสิทธิภาพในเพาะปลูกยางมากที่สุด
- พื้นที่ปลูกยางทั้งหมดคิดเป็น 134,000 เฮกเตอร์ ร้อยละ 70 ของพื้นที่เพาะปลูกยางโดยเกษตรกรรายย่อย โดยร้อยละ 80 ของเกษตรกรดังกล่าวปลูกยางน้อยกว่า 1 เฮกเตอร์ อย่างไรก็ตาม ภาครัฐพยายามเข้าไปช่วยเหลือทางด้านเทคโนโลยีและเครื่องมือแต่เป็นไปได้ยาก
- ทั้งนี้ รมสำหรับต้นยางพารา เป็นสิ่งที่เกษตรกรในศรีลังกาขาดแคลน และต้องการการช่วยพัฒนาในอุปกรณ์ดังกล่าว
- ภาครัฐมีพื้นที่ (Estates) สำหรับการประกอบกิจกรรมซึ่งเกี่ยวกับอุตสาหกรรมยางจำนวน 23 แห่ง โดย 3 พื้นที่เป็นกิจกรรมเพื่อกระบวนการแปรรูปยาง อีก 20 พื้นที่ เป็นกิจกรรมเพื่อการเพาะปลูกยาง
- ร้อยละ 70 ของยางธรรมชาติที่กรีตได้ในศรีลังกาถูกใช้ในการผลิตยางล้อต้น
- ในปี 2558 ทั้งประเทศมีผลผลิตยางทั้งหมด 90,000 เมตริกตัน โดยคิดเป็นร้อยละ 1 ของผลผลิตยางทั่วโลก จากผลผลิตทั้งหมดนี้ ถูกแปรรูปขึ้นต้นเป็นยางแผ่นรมควัน (RSS) ร้อยละ 50 โดยร้อยละ 65 ของ RSS ที่ผลิตได้ถูกซื้อโดย Load Star PVT LTD บริษัทข้ามชาติรายใหญ่ที่ผลิตยางล้อต้นในศรีลังกา
- การนำเข้าวัตถุดิบยางขึ้นต้นส่วนใหญ่มาจากอินเดีย
- ภารกิจสถาบันวิจัยยาง (Rubber Research Institute) แบ่งเป็น 2 ด้าน ได้แก่ การดูแลทางกายภาพของยาง เช่น โรคในยาง และการเพิ่มผลผลิตและเทคโนโลยี
- ราคาของศรีลังกาขึ้นอยู่กับราคาดตลาดในสิงคโปร์
- ในด้านเงิน Cess (1) โรงงานอุตสาหกรรมที่ซื้อยางจากตัวแทนจำหน่ายยางในประเทศจะต้องจ่าย 4 รูปีต่อกิโลกรัม ณ จุดซื้อยาง (2) ผู้ส่งออกยางถูกเก็บ 15 รูปีต่อกิโลกรัม และ (3) ผู้นำเข้าวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ยางถูกเก็บร้อยละ 5 ตามมูลค่าสินค้านำเข้า

โอกาสการลงทุนของไทย

- กระทรวงฯ มีความเห็นว่ายางล้อที่ใช้ในรถยนต์ทั่วไป เป็นสินค้าปลายน้ำที่นักลงทุนไทยมีโอกาสเข้ามาลงทุนเนื่องจากปัจจุบันยังมีการนำเข้าจากต่างประเทศมาก
- นอกจากนี้ สินค้าที่ผลิตจากน้ำยางขึ้น เช่น ถูมียาง ถูยางอนามัย ยังเป็นโอกาสสำหรับนักลงทุนต่างชาติในการมาลงทุนในศรีลังกา เพื่อขยายตลาดสินค้าไปยังประเทศเอเชียได้อื่นๆ

สรุปลักษณะ Mr. P. Nimal Chandraratne
Director General, National Aquaculture Development Authority of Sri Lanka
ณ National Aquaculture Development Authority of Sri Lanka กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 9.00-10.00 น.



ที่มา : ณีรัฐลลิตธิ เธิยรประลลิตธิ (2559)

บทบาทหน่วยงาน

- National Aquaculture Development Authority of Sri Lanka (NAQDA) มีบทบาทพัฒนาประมงน้ำจืดและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ โดยมีศูนย์เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (Breeding centres) อยู่ 5 แห่ง แต่นโยบายรัฐกำหนดให้กิจกรรมดังกล่าวสร้างเสริมคุณค่าทางโภชนาการโปรตีนให้กับคนท้องถิ่นมากกว่าการมองถึงผลประโยชน์ทางธุรกิจ
- จากทิศทางนโยบายข้างต้น NAQDA จึงตระหนักถึงปัญหาการจัดการจัดสรรที่ดินของรัฐตามนโยบายที่ให้ความสำคัญกับพืชเพาะปลูกก่อน แต่ในความเป็นจริง พื้นที่จำนวนมากไม่ได้รับการพัฒนาทางการเกษตร NAQDA จึงเห็นว่าควรนำพื้นที่ดังกล่าวมาใช้ประโยชน์ทางการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแทน
- NAQDA มีความสัมพันธ์ที่ดีกับสมาคมผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำทั้ง 2 แห่ง ได้แก่ (1) Sri Lanka Aquaculture Development Alliance ที่มีสำนักงาน ณ เมือง Chilaw และ (2) Association of Live Tropical Fish Exporters of Sri Lanka ที่มีสำนักงาน ณ กรุงโคลัมโบ

โอกาสการลงทุนของไทย

- ในภาพรวม **ธุรกิจเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ มีนักธุรกิจต่างชาติ 2 ราย** สัญชาติไอร์แลนด์และอิสราเอล โดยเป็นกิจการร่วมทุนทั้งคู่
- กิจการฟาร์มกุ้งของศรีลังกามีปริมาณการผลิต 6,800 เมตริกตันในปี 2558 โดยกระจุกตัวในจังหวัดตะวันตกเฉียงเหนือ (อำเภอ Puttalam โดยเฉพาะบริเวณคลองที่เชื่อมระหว่างเมือง Puttalam กับ Chilaw) ส่วนใหญ่เป็นกุ้งกุลาดำ ส่งออกไปยังตลาดหลักคือญี่ปุ่น ส่วน**กุ้งขาวแวนนาไมยังไม่มีริเริ่ม NAQDA จึงประสงค์ขยายกิจกรรมดังกล่าวไปสู่จังหวัดตะวันออก** โดยกำหนดพื้นที่ในอำเภอ Trincomalee และ Batticaloa เท่ากับ 2,620 และ 2,820 เฮกตาร์ ตามลำดับ และจังหวัดเหนือ ในอำเภอ Mannar อีก 1,500 เฮกตาร์ ส่วนฟาร์มที่มีอยู่แล้วในจังหวัดตะวันตกเฉียงเหนือ NAQDA ประสงค์ให้นักลงทุนเข้ามาช่วยเพิ่มผลิตภาพและเทคโนโลยี อนึ่ง NAQDA กำหนดอัตราความหนาแน่นของการเลี้ยงกุ้งไว้ด้วย หากใครเลี้ยงเกินยอมเสียค่าปรับ
- นอกจากนี้ NAQDA ได้กำหนดพื้นที่ชายฝั่งทะเล 8,500 เฮกตาร์ เพื่อใช้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ โดยเฉพาะปลากระพง ปู และปลิงทะเล จากเมือง Mannar ขึ้นไปถึงเมือง Jaffna ในจังหวัดเหนือซึ่งเป็นบริเวณอ่าวที่น้ำตื้นมากไม่เกิน 1 เมตร เช่นเดียวกับบริเวณอ่าว Oluvil ทางภาคตะวันออกซึ่งในอดีตเป็นท่าเรือน้ำลึก
- NAQDA ได้จัดตั้งสวนอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ (Aquaculture Industrial Park) ในอำเภอ Batticaloa โดยกำหนดพื้นที่ 8 ส่วน สำหรับกุ้ง ปลา ปู ปลิง ฯลฯ และ**มุ่งหวังดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติ โดยเฉพาะธุรกิจกุ้งขาวแวนนาไม ปลาป่น และกิจกรรมที่ใช้เทคโนโลยีสูง SMEs ของไทยจึงมีโอกาสการลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว รวมถึงอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น น้ำแข็ง ห้องเย็น**
- ปัจจุบัน NAQDA ยังไม่ได้กำหนดอัตราค่าเช่าที่ดินแต่คาดว่าสัญญาเช่าจะอยู่ในระยะ 33 ปี 4 เดือน ทั้งนี้ หากนักลงทุนต้องการพื้นที่ใดพื้นที่หนึ่งแต่นำไปใช้ประกอบกิจการประมงอื่นซึ่งไม่ตรงกับที่ NAQDA กำหนดไว้ ก็สามารถเสนอโครงการมาให้พิจารณาได้ หากได้รับความเห็นชอบ จึงยื่นขอจดทะเบียนธุรกิจต่อไป
- นอกเหนือจากนั้น NAQDA พยายามผลักดันโครงการ PPP ต่างๆ ซึ่งที่เกิดขึ้นแล้ว ได้แก่ โครงการเพาะเลี้ยงปลิงทะเล โครงการเพาะเลี้ยงเนื้อเยื่อ (Tissue culture) สำหรับพันธุ์ไม้น้ำ (Aquatic plants) แต่ปัจจุบันยังไม่มีนักลงทุนต่างชาติ กิจการที่ศรีลังกาต้องการ PPP จากไทยมากคือ **ปลาป่น** เพราะศรีลังกานำเข้าเกือบทั้งหมด โดย NAQDA เสนอจัดสรรที่ดินให้นักลงทุนไทยภายใต้สัญญา 33 ปี 4 เดือน
- สุดท้าย นอกจากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชนิดต่างๆ NAQDA ยังต้องการการลงทุนในด้านการเพาะฟัก (Hatchery) โดยเฉพาะปูและปลานิล (Tilapia)

สรุปสัมภาษณ์ Mr. Travis Gomez - Vice President และ
Mr. Shiran Fernando - Lead Economist and Senior Product Head
Frontier Research
ณ Frontier Research กรุงเทพมหานคร
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 10.30-11.30 น.



ที่มา : ญัฐสิทธิ เเชียรประสิทธิ์ (2559)

เศรษฐกิจมหภาค

- การเติบโตของ GDP ในปี 2559 อาจไม่ถึงร้อยละ 7 เพราะการลงทุนบางส่วนชะงัก ถึงแม้รัฐบาลจะให้ไฟเขียวแก่งินในโครงการสำคัญ และสนับสนุนการลงทุนแบบ PPP เช่น การพัฒนาทางหลวงไปยังเมือง Kandy และ Jaffna แต่เกิดความล่าช้าในการลงทุน
- สถานะทางการคลังยังเป็นปัญหาเรื้อรัง เนื่องจากแต่ละรัฐบาลนิยมใช้นโยบายประชานิยมที่สร้างหนี้
- ความสะดวกในการทำธุรกิจตั้งแต่เปลี่ยนรัฐบาลยังคงเดิม แต่ภาพลักษณ์ของเอกชนเห็นว่าเปลี่ยนแปลงดีขึ้น
- ตัวอย่างการเปลี่ยนนโยบาย คือ การอุดหนุนปุ๋ย 250 รูปีต่อชาวสวน ซึ่งรัฐบาลปัจจุบันพยายามเปลี่ยนรูปแบบเป็นบัตรกำนัล (Voucher) แต่เกษตรกรประท้วงและมีปัญหาในทางปฏิบัติ
- การแปรรูปรัฐวิสาหกิจเป็นอีกนโยบายที่มีความอ่อนไหวทางการเมือง รัฐจึงเน้นการปฏิรูปรัฐวิสาหกิจ เพื่อกระจายความเสี่ยงมากกว่าการแปรรูป

การค้า

- ภาคส่งออกต่อ GDP ลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2543 จึงก่อให้เกิดปัญหาการขาดดุลบัญชีเดินสะพัด โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อศรีลังกาพึ่งพาผู้นำเข้าไม่กี่ราย เช่น การพึ่งพาทลาดรัสเซียและตะวันออกกลางสำหรับสินค้าขา แต่ข้อดีคือ ราคาวัตถุดิบลดลง เช่น น้ำมัน
- การใช้ประโยชน์จาก FTA กับอินเดียและปากีสถานจำกัด ส่วนผลกระทบจาก FTA ต่อสาขายางและประมงน่าจะเป็นบวก
- ศรีลังกาได้รับสิทธิประโยชน์ GSP จากสหภาพยุโรป แต่ไม่ใช่ GSP+

แรงงาน

- สหภาพแรงงานไม่ได้เป็นปัญหาเว้นแต่สาขาวิชาชีพ เช่น แพทย์ การหยุดงานจึงเกิดขึ้นในบริการสาธารณะเป็นหลัก
- จากต้นทุนแรงงานที่เพิ่มสูงขึ้น ธุรกิจเครื่องนุ่งห่มบางแห่งเริ่มออกไปลงทุนในบังกลาเทศและปากีสถาน
- ในการดึงดูดแรงงานฝีมือโพ้นทะเลให้กลับมา รัฐบาลมีการมอบสองสัญชาติและดำเนินโครงการสนับสนุนการทำงานในศรีลังกา



ที่มา : ญัฐสิทธิ เสียรประสิทธิ์ (2559)

สรุปลักษณะ Mr. M.S. Rahm
Chairman, Colombo Rubber Traders' Association
ณ Colombo Rubber Traders' Association กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 13.00-14.30 น.



ที่มา : วิทยาลัย เสียรประสิทธิ์ (2559)

อุตสาหกรรมยาง

- Colombo Rubber Traders' Association (CRTA) เป็นสมาคมอายุ 97 ปีที่ประกอบด้วยทั้งผู้ผลิตยางที่เป็น Estates ผู้ซื้อยาง และคนกลาง แต่ไม่มีตัวแทนจากบริษัทต่างชาติหรือเกษตรกรผู้เพาะปลูกรายย่อยแต่อย่างใด ทั้งที่กลุ่มดังกล่าวมีส่วนแบ่งร้อยละ 70 จากปริมาณการผลิตทั้งหมดแต่ขาดผลิตภาพ รวมทั้งอายุต้นยางอาจสูงถึง 35 ปี ทำให้ในระยะที่ผ่านมา ถึงแม้รัฐบาลส่งเสริมการปลูกยาง แต่การผลิตกลับลดลงขนานกับราคาในตลาดโลก ส่วนหนึ่งเนื่องจากรัฐบาลไม่แทรกแซงราคาอย่างในไทย
- รัฐบาลเพิ่งประกาศแผนแม่บท 10 ปีสำหรับอุตสาหกรรมยาง โดยจัดสรรงบประมาณ 1,000 ล้านบาท เพื่อเพิ่มปริมาณการผลิตและมูลค่าเพิ่ม แต่ภาคเอกชนมองว่าเป็นการขายฝันเพราะรัฐขาดกลไกหรือองค์ความรู้ในการเพิ่มผลผลิตต่อไร่ อย่งไรก็ดี แม้แต่ในภาคเหนือซึ่งแห้งแล้งกว่าก็เริ่มปลูกยางแล้ว

- เงิน Cess ใช้เพื่อยกยระดับผู้ผลิตตั้งแต่ต้นน้ำ แต่ในทางปฏิบัติผู้ประกอบการบางรายอ้างว่าถูกนำไปใช้เป็นเงินให้เปล่าหรือค่าจ้างพนักงานของ Rubber Research Institute จึงไม่ตรงกับวัตถุประสงค์ที่แท้จริง
- อุปสงค์หลักของอุตสาหกรรมยางมาจากผู้ประกอบการยางล้อต้นในประเทศ ซึ่งตั้งโรงงานใน EPZ เพื่อใช้สิทธิประโยชน์ในการนำเข้าวัตถุดิบปลอดภาษี
- การนำเข้าวัตถุดิบดังกล่าว ประกอบกับการขาดแคลนวัตถุดิบภายในประเทศ ทำให้ราคาภายในศรีลังกาสูงเกินจริง
- ในการประชุม มีตัวแทนจากภาคเอกชนเข้าร่วม ทั้งบริษัทผู้เพาะปลูกยางและผลิตรายแผ่นรมควัน (RSS) และยางเครป บริษัทผู้ผลิตถุงมือยาง บริษัทผู้ผลิตหมอนและที่นอนจากยาง และบริษัทการค้าที่เน้นการส่งออกร้อยละ 95 ฯลฯ
- มหาวิทยาลัยในศรีลังกาอย่างน้อย 3 แห่งทำวิจัยและฝึกอบรมด้านยางและโพลีเมอร์

โอกาสการลงทุนของไทย

- ผู้ประกอบการเอกชนศรีลังกาต้องการร่วมทุนกับไทยในการผลิตผลิตภัณฑ์ยางขึ้นปลายน้ำ โดยเชื่อว่าคุณภาพยางแผ่นรมควัน (RSS) ของไทยสูงกว่า
- ศรีลังกายังเป็นผู้นำโลกด้านการผลิตยางเทอร์โมพลาสติก (Thermoplastic elastomer: TPE) ซึ่งใช้สำหรับสินค้าเกษตรภัณฑ์ แต่ปัจจุบันไม่มีการสร้างมูลค่าเพิ่มภายในประเทศ จึงเป็นอีกธุรกิจที่ไทยอาจศึกษาหาช่องทางเข้ามาลงทุน
- อีกกิจการที่น่าสนใจ คือ การผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้ยาง เพราะปัจจุบันมีการแปรรูปน้อยมากทั้งที่มีปริมาณสะสมไม้ยางอยู่มาก

สรุปสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัท Gowers
ณ Galle Face Hotel กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 13.00-14.30 น.



ที่มา : ธนวัฒน์ วรรณสาร (2559)

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Gowers ไม่เพียงแต่ให้คำปรึกษาด้านกฎหมายแก่นักลงทุนต่างชาติ แต่ขอบเขตยังครอบคลุมไปถึงการให้คำปรึกษาวิธีการประกอบธุรกิจ การจับคู่ร่วมทุน และการจัดหาทำเลจัดตั้งโรงงานในศรีลังกา

การอำนวยความสะดวกจากรัฐ

- BOI เป็นศูนย์บริการเบ็ดเสร็จแก่นักลงทุน โดยทั่วไปใช้ระยะเวลาประมาณ 21 วันในการจดทะเบียนบริษัท
- BOI มีอำนาจหน้าที่ในการอนุญาตการลงทุนต่างชาติ ด้วย พรบ. ส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 16 ซึ่งเป็นการอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐาน และ ฉบับที่ 17 ซึ่งเป็นการเพิ่มเติมสิทธิประโยชน์แก่นักลงทุน
 - พรบ. ส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 16 มอบอำนาจหน้าที่ให้ BOI เป็นหน่วยงานที่อำนวยความสะดวกสำหรับการจัดตั้งธุรกิจของนักลงทุน ซึ่งนักลงทุนต่างชาติสามารถถือครองหุ้นใน

กิจการเท่าใดก็ได้ ยกเว้นข้อจำกัดในบางอุตสาหกรรม เช่น ในการทำสวนยางต้องมีหุ้นของ
คนศรีลังกาอย่างน้อยร้อยละ 40 ในกิจการ

- พรบ. ส่งเสริมการลงทุน ฉบับที่ 17 มอบอำนาจหน้าที่เพิ่มเติมด้วยการอนุญาตให้กิจการที่อยู่ใน
ในหลักเกณฑ์ต่างๆ ตามนโยบายของ BOI สามารถหักลบหรือลดหย่อนค่าใช้จ่าย จากการ
จัดเก็บรายได้ของรัฐ
- **ศรีลังกาเปิดเสรีการประกอบธุรกิจมากขึ้น** เพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างชาติเนื่องจากงบประมาณ
รายจ่ายไม่เพียงพอ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมและความเป็นอยู่ที่ดีของคน
ศรีลังกา
- **ศรีลังกามีภาษีหลักๆ 4 ประเภท** ได้แก่
 - Corporate Income Tax ร้อยละ 28 และกำลังลดเหลือร้อยละ 15
 - Value-added Tax เก็บ 3 ช่วง ได้แก่ ร้อยละ 0 สำหรับสินค้าส่งออกและรายได้จากภาค
บริการภายนอกประเทศ ร้อยละ 8 สำหรับสินค้า และร้อยละ 12.5 สำหรับภาคบริการ
 - Nation Building Tax ร้อยละ 4
 - Economic Service Charge (ESC) ร้อยละ 0.25 ของรายได้
- **ใน Employees Provident Fund ผู้ประกอบการจ่ายเข้ากองทุนร้อยละ 12 ของรายได้ต่อเดือน
ของพนักงาน สำหรับพนักงานจ่ายร้อยละ 8 โดยหักจากรายได้ต่อเดือน**
- **ความสัมพันธ์ระหว่างลูกจ้างกับนายจ้างในภาคเอกชนไม่มีปัญหาอย่างใด** แตกต่างจากในภาครัฐ
- **รายการสินค้าที่ศรีลังกาทำ FTA กับอินเดียและปากีสถานมีอยู่ 4,200 และ 4,500 รายการ
ตามลำดับ ส่วน TPP ที่กำลังอยู่ในระหว่างการพิจารณา ไม่แนใจว่าครอบคลุมสินค้าด้วยหรือไม่**
- **ศรีลังกามีข้อตกลงยกเว้นภาษีซ้อนกับไทย** เพื่อผ่อนคลายภาระของนักลงทุน
- **รองรับการทำธุรกรรมผ่านอินเทอร์เน็ต** อาทิ การจดทะเบียน และการโอนเงิน เป็นต้น

โอกาสสำหรับนักลงทุนไทย

- **ศรีลังกาตั้งเป้าเป็นศูนย์กลางอุตสาหกรรม 6 สาขา** ได้แก่ การพาณิชย์ การท่องเที่ยว การบิน
การเดินทางสมุทร พลังงาน และความรู้
- **หลายบริษัทในศรีลังกาสนใจปลูกปาล์มน้ำมันมากกว่ายางพารา** เพราะปาล์มน้ำมันให้ผลตอบแทน
ที่สูงและใช้ปริมาณแรงงานต่ำ
- **บริษัทฯ มองว่าการลงทุนในการอุตสาหกรรมยางควรเป็นธุรกิจผลิตสินค้าสำเร็จมากกว่าการเข้า
มาเสริมสร้างผลิตภาพในอุตสาหกรรมยางขั้นต้น**
- **บริษัท Volkswagen ได้จัดตั้งโรงงานผลิตชิ้นส่วนในศรีลังกา** นอกจากนั้นยังมีบริษัทผู้ผลิตและ
ประกอบรถยนต์ท้องถิ่นชื่อ Micro Cars ซึ่งเป็นบริษัทร่วมทุนกับเกาหลีใต้
- **อินเดียในฐานะคู่ค้าลงทุนรายใหญ่ เข้ามาลงทุนด้านยางล้อ (บริษัท Apollo Tyres) เกล็ดขัณฑ์
และการแพทย์ในศรีลังกา**

สรุปสัมภาษณ์ Mr. Prabhash Subasinghe
Managing Director, Global Rubber Industries PVT
ณ Global Rubber Industries กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 15.00-16.30 น.



ที่มา : ธนวัฒน์ วรสาร (2559)

อุตสาหกรรมยางล้อ

- ในศรีลังกาผู้ผลิตยางล้อรถยนต์มีเพียงบริษัท CEAT ของอินเดีย และผู้ผลิตยางล้อรถจักรยานยนต์มีบริษัท DSI ในกลุ่มบริษัทท้องถิ่น Samson Group
- อย่างไรก็ตาม ศรีลังกามีผู้ประกอบการยางล้อต้นระดับโลก อาทิ Starco ของเคนมารัก และ Trelleborg ของสวีเดน

ข้อมูลบริษัท

- บริษัท Global Rubber Industries (GRI) มีโรงงานแห่งเดียวที่เมือง Bandaragama จังหวัดตะวันตก กำลังการผลิต 1 พันตันต่อเดือน ทั้งนี้ บริษัทฯ จ้างงานทั้งหมด 500 คน โดยประจำที่สำนักงานในโคลอมโบประมาณ 40 คน
- ส่วนแบ่งในตลาดยางล้อต้นโลกของ GRI ยากที่จะกล่าวค่าที่แท้จริง แต่สามารถประมาณได้ร้อยละ 8

- GRI ส่งออกไปทั่วโลก โดยยุโรปและสหรัฐฯ มีสัดส่วนสูงสุดอันใกล้เคียงกัน นอกจากนั้นยังส่งไป เอเชีย อเมริกาใต้ และตะวันออกกลางในระดับที่ลดหลั่นลงมา โดยบริษัทมีสำนักงานขายต่างประเทศ อยู่ที่สหรัฐฯ ยุโรป (เนเธอร์แลนด์ ฝรั่งเศส และเยอรมนี) และออสเตรเลีย
- บริษัทฯ ไม่มีสวนยางเป็นของตัวเอง จึงใช้วิธีการรับซื้อยางมาจาก 3 ส่วน ได้แก่ จากตลาดประมูล กลาง (CRTA) รับซื้อจากรายย่อยโดยตรง และนำเข้าจากเวียดนาม อินโดนีเซีย และไทย
- กระบวนการผลิตของ GRI ได้รับมาตรฐาน REACH เพื่อส่งออกไปยังยุโรป รวมไปถึงอื่นๆ อาทิ มาตรฐาน ISO 9001 ด้านการบริหารจัดการ และ ISO 14001 ด้านสิ่งแวดล้อม เป็นต้น
- การทดสอบสินค้า ใช้ 3 วิธี ได้แก่ (1) การทดสอบภายในบริษัทฯ ด้วยเครื่องจักรของบริษัทเอง (Tyre Testing Machine: TTM) (2) การส่งไปยังห้องทดสอบในเยอรมนี และ (3) การทดสอบตาม มาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ
- GRI มีแนวคิดขยายขอบเขตและยกระดับคุณภาพสินค้า ด้วยการจ้างผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกเพื่อ พัฒนayangสูบลม (Pneumatic tyres) สำหรับอุตสาหกรรม
- บริษัทฯ ไม่มีกิจกรรมการขนส่งของตนเอง จึงพึ่งพาบริการโลจิสติกส์จากภายนอก

สรุปสัมภาษณ์ Mr. Indiran Karalasingham
Managing Director, Investment Promotion Consultants LTD
ณ โรงแรม OZO Colombo กรุงโคลัมโบ
วันที่ 2 มีนาคม 2559 เวลา 15.00-16.30 น.



ที่มา : อนุรักษ์สิทธิ เสียรประสิทธิ์ (2559)

โอกาสการลงทุนของไทย

- ไทยมีศักยภาพสูงในการลงทุนเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและแปรรูปอาหารทะเล เช่น ในอำเภอ Mullaitivu จังหวัดเหนือ เหมาะแก่การทำฟาร์มปูและล็อบสเตอร์
- ในการลงทุนในพื้นที่ชนบทห่างไกล อาจต้องอาศัยบารมีนักการเมืองท้องถิ่นเพื่ออำนวยความสะดวกการลงทุน
- ในสาขาบริการ กิจการสุขภาพ ท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ และลงสเตย์น่าสนใจเช่นกันเพราะมีอุปสงค์จากทั้งคนท้องถิ่นและชาวต่างชาติ

สรุปลักษณะ Mr. Hasith Prematillake - Country Director และ
Mr. Samal Dissanaikie - Association Director Supply Chain
Ansell Lanka

ณ Biyagama Export Processing Zone เมือง Biyagama
วันที่ 3 มีนาคม 2559 เวลา 9.00-10.30 น.



ที่มา : ณีรัฐสิทธิ เเชียรประสิทธิ์ (2559)

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Ansell เป็นบริษัทผู้ผลิตถุงมือยางของประเทศออสเตรเลีย โดยที่ผลิตสินค้าหลัก 4 ประเภท ได้แก่ (1) ถุงมือที่ใช้ในอุตสาหกรรม (Industrial Gloves) ร้อยละ 45 (2) ถุงมือศัลยกรรม (Surgical Gloves) ร้อยละ 20-25 (3) ถุงมือตรวจโรค (Examination Gloves) และ (4) ถุงยางอนามัย ตามลำดับ
- บริษัทฯ มีโรงงานในศรีลังกา 2 แห่ง แห่งแรกคือที่ Biyagama EPZ ซึ่งจัดตั้งขึ้นเมื่อปี 1989 ไม่กี่ปีหลังจากที่ Ansell ลงทุนตั้งโรงงานในไทย ปัจจุบันมีจำนวนแรงงาน 4,000 คน โดยเป็นโรงงานที่ใหญ่ที่สุดในโลก อีกแห่งอยู่นอก Katunayake EPZ โดยแรงงานที่จ้างเป็นชาวศรีลังกาทั้งหมด
- สินค้าที่ผลิตในประเทศศรีลังกานั้นประกอบด้วย 3 ประเภทหลักคือ (1) ถุงมือตรวจโรค ผลิตได้ 40 ล้านคู่ต่อปี (2) ถุงมือศัลยกรรม ผลิตได้ 15 ล้านคู่ต่อปี และ (3) ถุงมือที่ใช้ในอุตสาหกรรม ผลิตได้ 3.5-4 ล้านคู่ต่อปี โดยผลิตภัณฑ์ข้างต้นใช้ยางธรรมชาติในสัดส่วนร้อยละ 60 อย่างไรก็ตาม บริษัท

Ansell Lanka ไม่ผลิตถุงยางอนามัยเพราะขนาดตลาดค่อนข้างเล็ก และโรงงานที่ตั้งอยู่ที่อินเดียผลิตถุงยางอนามัยเพื่อป้อนตลาดดังกล่าวอยู่แล้ว

- จากความต้องการใช้ยางธรรมชาติดังกล่าว ประกอบกับศรีลังกาไม่เน้นการผลิตน้ำยางข้น บริษัท Ansell Lanka จึงต้องนำเข้าน้ำยางข้นประมาณร้อยละ 50 หรือเทียบเท่ากับปริมาณ 2,000 ตันต่อเดือน ซึ่งส่วนใหญ่มาจากประเทศไทย โดยส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 50 นั้นก็มาจาก Estate 1 แห่ง และพ่อค้าคนกลางประมาณ 2-3 รายที่รับซื้อต่อมาจากผู้ผลิตรายย่อยในประเทศภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา โดยไม่ได้ผ่าน CRTA
- ภายใต้ระบบเกษตรพันธสัญญา บริษัทฯ สามารถพัฒนาและควบคุมคุณภาพน้ำยางข้นที่ใช้ในการผลิตได้ โดยในการรับซื้อจากเกษตรกร ราคาที่จ่าย คือ RSS1+Premium ข้อดีของระบบนี้คือก่อให้เกิดการกระจายความรู้และการควบคุมคุณภาพที่แน่นอนได้
- ยางสังเคราะห์ที่ใช้ในการผลิตถุงมีประมาณร้อยละ 40 นั้น ส่วนใหญ่นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่นและบราซิล
- นอกจากนี้ บริษัท Ansell Lanka ยังเป็นผู้บริโภคไม้สับ (Wood chip) จากต้นยางพาราขนาดใหญ่ที่สุดในประเทศด้วย โดยซื้อต่อจากเกษตรกรในราคาเทียบเท่ากับในประเทศไทย เพื่อนำมาใช้เป็นพลังงานในโรงงาน
- การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท Ansell ทั้งโลกจะผ่านบริษัทคู่ค้าระดับโลก (Global trading partner) ยกเว้นกรณีระหว่างประเทศศรีลังกากับอินเดียและปากีสถานที่มี FTA ระหว่างกัน โดย Mr. Dissanaikie กล่าวว่าการส่งออกไปยังอินเดียไม่มีอุปสรรคแต่อย่างใด
- นอกเหนือจากศรีลังกา บริษัท Ansell มีโรงงานที่เมืองเบงกอลูร์ ประเทศอินเดีย ในอาเซียนที่ประเทศไทยและมาเลเซีย และในอเมริกาใต้ที่ประเทศบราซิลซึ่งเน้นการผลิตถุงยางอนามัยและอุปกรณ์ที่ใช้ในทางการแพทย์ ดังนั้นจึงมีการแลกเปลี่ยนความรู้ต่างๆ ระหว่างโรงงานกันอยู่เสมอ

สิทธิประโยชน์และบทบาทของ BOI

- Ansell Lanka มีความสัมพันธ์อันดีกับ BOI เนื่องจากต้องพึ่งพา BOI ในหลายขั้นตอน เช่น การขอใบผ่านเข้าออก EPZ ของคนงานและยานพาหนะ การขอใช้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีสำหรับวัตถุดิบและเครื่องจักร ซึ่งหมายความว่าบริษัทต้องมีการรายงานต่อ BOI ทุกครั้งหากมีการสั่งซื้อเครื่องจักรหรือการสร้างอาคารใหม่ อีกทั้งยังต้องมีการแจ้งข้อมูลแรงงานกับ BOI ทุกเดือนอีกด้วย
- อย่างไรก็ตาม ในด้านพิธีการศุลกากร บริษัทฯ อาจต้องติดต่อกับศุลกากรที่ทำหน้าที่ตรวจเอกสารนำเข้าและพิกัดศุลกากรเอง
- BOI ไม่อนุญาตให้ขายเครื่องจักร ถุงมือที่เป็นของเหลือจะต้องถูกนำไปเผาโดยได้ราคาอยู่ที่ 3 ดอลลาร์สหรัฐฯ ต่อตัน
- บริษัท Ansell Lanka สามารถขายผลิตภัณฑ์ภายในประเทศได้ แต่ต้องเสียภาษีเพิ่ม
- สำนักงาน BOI ใน Biyagama EPZ ทำหน้าที่เหมือนศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ ไม่ต่างจากสำนักงาน BOI ที่กรุงโคลัมโบ โดยนำรูปแบบของอิเล็กทรอนิกส์/ออนไลน์มาใช้แล้ว

โลจิสติกส์

- ท่าเรือโคลัมโบเป็นท่าเรือขนาดใหญ่ที่มีการเข้าออกของเรือสินค้าทุกวัน
- การขนส่งจากประเทศศรีลังกาไปถึงยุโรป (ท่าเรือ Hamburg) ใช้ระยะเวลา 18 วัน ส่วนภาคตะวันออกของสหรัฐฯ ใช้เวลา 28 วัน
- ในกรุงโคลัมโบ ไม่มีการจำกัดเวลาวิ่งของรถบรรทุก แต่บางพื้นที่อาจไม่อนุญาตให้รถบรรทุกวิ่ง

โอกาสการลงทุนของไทย

- จุดแข็งของประเทศศรีลังกา คือ ความสามารถทางภาษาอังกฤษ และอัตราค่าจ้างแรงงานที่ยังไม่สูงเกินไป
- อย่างไรก็ตาม Mr. Dissanaike ไม่แนะนำให้ไทยมาลงทุนผลิตน้ำยางข้น เพราะต้นทุนสูงกว่าไทย
- ในทางภูมิศาสตร์ การปลูกยางนั้นเริ่มกระจายไปสู่พื้นที่/ภูมิภาคที่เป็นพื้นที่แห้ง โดย Rubber Research Institute ได้พัฒนาสายพันธุ์ใหม่ (Hybrid) และส่งเสริมให้ปลูกในภาคเหนือ
- อีกกิจการที่ไทยสามารถเข้ามาทำการลงทุนได้ คือ กิจการไฟเบอร์บอร์ดความหนาแน่นปานกลาง โดยมีนักลงทุนต่างชาติ 1 รายจากมาเลเซีย ผลิตเพื่อส่งออกไปอินเดีย แต่สถานการณ์ย่ำแย่เนื่องจากปัญหาทางด้านสิ่งแวดล้อม อาจสืบเนื่องมาจากเครื่องจักรและเทคโนโลยีที่บริษัทนั้นใช้เก่ามากแล้ว

สรุปลักษณะ Mr. Padmasiri Mannakka
Chief Executive Officer - Glove and Centrifuging, Lalan Rubbers PVL
ณ Biyagama Export Processing Zone เมือง Biyagama
วันที่ 3 มีนาคม 2559 เวลา 9.00-10.30 น.



ที่มา : ธนวัฒน์ วรสาร (2559)

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Lalan Rubbers เป็นบริษัทภายใต้ Lalan Group โดยมีโรงงาน 7 แห่ง
- การผลิตถุงมืออย่างเป็นธุรกิจหลักของ Lalan Rubbers โดยผลิตถุงมืออย่างได้ 5 ประเภท ได้แก่ (1) ถุงมือที่ใช้ในอุตสาหกรรมและป้องกันสารเคมี (2) ถุงมือที่ใช้ทำงานบ้าน (3) ถุงมือเคลือบยาง (4) ถุงมือตรวจโรค และ (5) ถุงมือศัลยกรรม โดยบางส่วนรับจ้างผลิตตามสั่ง (Made to order) ในสินค้าที่เฉพาะเจาะจงด้าน Organic
- บริษัทฯ มีพื้นที่อนุบาลยางที่ใหญ่ที่สุดถึง 17,000 เอเคอร์ ก่อให้เกิดการจ้างแรงงานถึง 7,500 คน จึงมีสวัสดิการให้แก่พนักงาน ทั้งที่พัก โรงเรียนเตรียมอนุบาลให้แก่บุตรของพนักงาน เป็นต้น
- วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตถุงมืออย่าง ได้แก่ น้ำยางข้นที่ผลิตภายในประเทศ ร้อยละ 75 เป็นยางที่ผลิตภายในพื้นที่เพาะปลูกของบริษัทฯ และบางส่วนจากเกษตรกรที่เป็นเกษตรกรพันธสัญญา (Contract Farming) ทั้งนี้ อาจมีการนำเข้าหากราคายางประเทศอื่นถูกกว่า

- การทำเกษตรพันธสัญญากับเกษตรกรเป็นวิธีควบคุมคุณภาพน้ำยางชั้นของบริษัทฯ โดย Lalan Rubbers จะสอนการปลูกยางให้กับเกษตรกรในรูปแบบ Housing plantation และฝึกอบรมทักษะฝีมือ
- สารเคมีนำเข้าจากประเทศเกาหลีใต้และจีน สีที่ใช้ผสมจากเยอรมัน อินเดีย และอินโดนีเซีย โดยสารเคมีและสีที่ใช้ต้องผ่านมาตรฐาน REACH
- ถุงมือที่ใช้ในอุตสาหกรรมและป้องกันสารเคมี ต้องได้รับการทดสอบคุณสมบัติการป้องกันสารเคมี (Chemical resistance) โดยบริษัททดสอบที่ใช้ คือ บริษัท Satra ของสหราชอาณาจักร นอกจากนี้ที่บรรจุภัณฑ์ต้องระบุรหัสสารเคมี (เป็นตัวอักษร A ถึง L) ที่ถุงมือนั้นสามารถป้องกันได้ และระบุความสามารถในการป้องกันตัด/การฉีกขาดจากของมีคม ซึ่งแบ่งเป็น 5 ระดับ ตั้งแต่ 0 (แย่งที่สุด) ถึง 4 หรือ 5 (ป้องกันได้ดี)
- บริษัทฯ มีการทดสอบผลิตภัณฑ์ผ่านทาง (1) ห้องทดลองกลาง (2) ห้องแล็บของบริษัท และ (3) การทดสอบสมบัติของยางระหว่างการผลิตสินค้า นอกจากนี้ การทดสอบโปรตีนเป็นสิ่งสำคัญมาก เพื่อป้องกันการแพ้โปรตีนในผู้ใช้
- การผลิตสินค้าโดยกระบวนการสีเขียวเป็นสิ่งที่บริษัทฯ ให้ความสำคัญ ต้นยางที่ถูกโค่นจะถูกทำเป็นไม้สับ เพื่อใช้เป็นเชื้อเพลิงในโรงงาน
- แนวโน้มความต้องการสินค้าที่สีเขียวเพิ่มสูงขึ้น การที่บริษัทฯ ได้ใบรับรองด้านการจัดการสิ่งแวดล้อมจาก FSC 13 ใบ จึงเป็นประโยชน์เมื่อขายสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าที่เอาใจใส่เรื่องดังกล่าว
- บริษัทฯ ส่งออกถุงมือ 1 ล้านคู่ ซึ่งตลาดปลายทางเป็นร้านค้าปลีกแถบยุโรป อเมริกา อเมริกาใต้ และญี่ปุ่น เช่น Tesco
- นอกจากนี้ บริษัทฯ ยังผลิตหนังยาง และมีการแปรรูปน้ำยางบางส่วนเป็นยางแผ่นรมควัน (RSS) เพื่อขายให้กับบริษัทยางล้อ รวมถึงขายน้ำยางชั้นให้กับบริษัทอื่นๆ
- บริษัทฯ ได้รับการยอมรับในประเทศว่าเป็นผู้ผลิตยางเครปที่มีคุณภาพที่สุดในศรีลังกา จึงมีอำนาจในการตั้งราคาขายของสินค้าชนิดดังกล่าว (ราคายางเครปในประเทศจะอิงตามราคาของ Lalan Group)
- เนื่องจากนโยบายเน้นความรับผิดชอบต่อสังคม บริษัทฯ จึงไม่ต้องการให้มีการโกงราคาขายสินค้าแก่ผู้บริโภค และส่งสินค้าไปขายยังร้านค้าปลีกด้วยตนเอง โดยใช้บริษัทในเครือที่ดูแลด้านโลจิสติกส์และการกระจายสินค้า
- จากการดำเนินการกระบวนการผลิตทุกอย่างภายใน รวมถึงการมีปริมาณน้ำยางชั้นสำรอง ทำให้บริษัทได้เปรียบคู่แข่ง

บทบาทภาครัฐ

- รัฐบาลศรีลังกาไม่ได้แทรกแซงราคาอย่างประเทศไทย

โอกาสการลงทุนของไทย

- แม้จะเป็นบริษัทฯ ผลิตถุงมืออย่างรายใหญ่ที่ถือสัญชาติศรีลังกาเพียงรายเดียว แต่หากมีโอกาสที่สนใจและเปิดกว้างที่จะพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตร่วมกับนักลงทุนต่างชาติ

- นักลงทุนไทยมีโอกาที่จะเข้ามาลงทุนในสินค้าประเภทยางล้อที่ใช้ในรถยนต์ทั่วไป

สรุปลักษณะ Mr. Indika Ellawala
Director, Alpex Marine Group
ณ โรงแรม Jetwing Lagoon เมือง Negombo
วันที่ 3 มีนาคม เวลา 14.15-15.00 น.

ภาพรวมบริษัท

- บริษัท Alpex Marine ทำธุรกิจฟาร์มกุ้งและซื้อปูจากชาวประมง เพื่อทำการส่งออกอาหารทะเลแช่แข็งทั้งกุ้ง กุ้ง ปู และปลาหมึก โดยมีความจุของห้องเย็น 80 ตัน แต่ขาดการแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มขึ้นสูง
- ตลาดส่งออกหลักของบริษัทฯ คือ ประเทศญี่ปุ่น ส่วนตลาดส่งออกอื่นๆ ได้แก่ สหรัฐฯ สหภาพยุโรป ฮองกง ไทย และสิงคโปร์ แต่ไม่มีการส่งออกไปอินเดียเพราะในน่านน้ำรัฐทมิฬนาฑูมีการทำประมงแบบ Trolling ทำให้จับปลาได้ปริมาณมากอยู่แล้ว
- บริษัทฯ ได้รับมาตรฐาน HACCP ซึ่งในศรีลังกามี Department of Fisheries and Aquatic Resources, Ministry of Fisheries and Aquatic Resources Development เป็นผู้ออกใบอนุญาต

โอกาสการลงทุนของไทย

- บริษัทฯ มีความสนใจร่วมทุนกับไทยในด้านอาหารทะเลแปรรูป โดยอ้างอิงการลงทุนในศรีลังกาของบริษัท Chicken of The Sea ซึ่งบริษัท ไทยยูเนียน โพรเซ่น โปรดักส์ จำกัด (มหาชน) ของไทยเข้าไปซื้อกิจการ