THAILAND BOARD OF INVESTMENT

The Federal Republic of NIGERIA

Final Report รายงานฉบับสมบูรณ์

the Federal Republic of NIGERIA

ชื่อภาพ: Portrait of Princess Adetutu Ademiluyi (African's Monalisa) ศิลปิน: Ben Enwonwu

โครงการจ้างที่ปรึกษาเพื่อศึกษา
ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจ
ในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
ประจำปีงบประมาณ 2562

เสนอต่อ

THAILAND BOARD OF INVESTMENT

สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน

จัดทำโดย

มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

สารบัญ

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 ภาพรวมประเทศ	**1-1**
1.1 การเมืองและสังคม	1-1
1.1.1 การเมือง	1-1
1.1.2 สังคม	1-10
1.2 เศรษฐกิจ	1-14
1.2.1 ทิศทางและแนวโน้มเศรษฐกิจ	1-14
1.2.2 ขนาดตลาด	1-15
1.2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจสำคัญ	1-16
1.2.4 สรุปสภาพเศรษฐกิจของไนจีเรีย	1-16
1.3 โครงสร้างพื้นฐาน	1-18
1.3.1 โครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม	1-18
1.3.2 โครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภคและโทรคมนาคม	1-20
1.4 โลจิสติกส์ภายในภูมิภาค	1-21
1.4.1 จุดผ่านแดนและการอำนวยความสะดวก	1-21
1.4.2 สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน	1-22
1.5 เทคโนโลยี	1-23
1.5.1 นโยบายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-24
1.5.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-28
1.5.3 การสนับสนุนทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี	1-30
1.6 สรุปภาพรวมประเทศ	1-31
บทที่ 2 ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน	**2-1**
2.1 ตลาดและราคาของสินค้าสำคัญ	2-1
2.1.1 ตลาดหลัก	2-1

	หน้า
2.1.2 ภาพรวมการค้า	2-2
2.2 กำลังการผลิตสินค้าสำคัญ	2-3
2.3 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น	2-5
2.4 ต้นทุนการทำธุรกิจ	2-6
2.5 โลจิสติกส์ระหว่างประเทศ	2-8
2.6 สรุปข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน	2-9
บทที่ 3 นโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน	**3-1**
3.1 นโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน	3-1
3.1.1 หน่วยงานส่งเสริมการลงทุน	3-1
3.1.2 มาตรการส่งเสริมการลงทุน	3-1
3.2 กฎหมายและข้อบังคับเกี่ยวกับการทำธุรกิจ	3-5
3.2.1 กิจการต้องห้าม	3-5
3.2.2 สัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ	3-5
3.2.3 สิทธิ์ในการถือครองทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ	3-5
3.2.4 พิธีการศุลกากร	3-6
3.2.5 กฎหมายแรงงาน	3-7
3.2.6 กฎหมายภาษีและการโอนเงินระหว่างประเทศ	3-7
3.3 ขั้นตอนการลงทุน	3-12
3.3.1 การจัดตั้งธุรกิจโดยทั่วไปกับ GIPC	3-12
3.3.2 การขออนุญาตก่อสร้าง	3-15
3.3.3 การขออนุญาตอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง	3-17
3.4 ความตกลงระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อการลงทุน	3-17
3.4.1 ความตกลงคุ้มครองการลงทุน	3-17
3.4.2 ความตกลงการค้าเสรี	3-18
3.5 สรุปนโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน	3-20

	หน้า
บทที่ 4 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	**4-1**
4.1 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	4-1
4.1.1 การลงทุนโดยตรงของต่างชาติในประเทศเป้าหมาย	4-1
4.1.2 การลงทุนโดยตรงของไทยในประเทศเป้าหมาย	4-4
4.2 สถิติการลงทุนยังต่างประเทศของประเทศเป้าหมาย	4-5
4.3 หุ้นส่วนทางธุรกิจที่ได้รับการแนะนำ	4-5
4.4 สรุปสถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด	4-6
บทที่ 5 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ	**5-1**
5.1 การคัดเลือกอุตสาหกรรม	5-1
5.1.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความพร้อมลงทุนยังต่างประเทศ	5-2
5.1.2 อุตสาหกรรมที่ประเทศเป้าหมายมีศักยภาพ	5-3
5.1.3 สรุปผลการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพระหว่างกัน	5-4
5.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม	5-5
5.2.1 อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป : เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร	5-5
5.2.2 อุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ : การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ	5-33
บทที่ 6 บทสรุปและข้อเสนอแนะ	**6-1**
6.1 ข้อเสนอต่อรัฐและเอกชนทั่วไป	6-1
6.1.1 ภาพรวมความคุ้มค่าในการลงทุน	6-1
6.1.2 ตำแหน่งการลงทุนของไทยในประเทศเป้าหมาย	6-4
6.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรม	6-20
6.2.1 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในกานา	6-20
6.2.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา	6-0

	หน้า
บรรณานุกรม	บ-1
ภาคผนวก ก สรุปประเด็นสัมภาษณ์จากการลงพื้นที่ภาคสนามไนจีเรีย	ก-1
ภาคผนวก ข สรุปการจัดสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อมูล และเผยแพร่ผลการศึกษาของ	ข-1

สารบัญตาราง

		หน้า
ตารางที่ 1-1	ตารางสรุปดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจไนจีเรียระหว่าง ปี 2013-2017	1-16
ตารางที่ 1-2	กำลังการผลิตไฟฟ้าของบริษัทสำคัญของไนจีเรีย	1-20
ตารางที่ 1-3	สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของไนจีเรีย ปี 2018	1-22
ตารางที่ 1-4	ชนิดสินค้าที่ไนจีเรียมีการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านสูงสุด ปี 2018	1-23
ตารางที่ 1-5	สรุปภาพรวมประเทศไนจีเรีย	1-31
ตารางที่ 2-1	10 อันดับ ประเทศที่มีมูลค่าการค้ากับไนจีเรียสูงสุด ปี 2018	2-2
ตารางที่ 2-2	10 อันดับ สินค้าที่มีมูลค่าการค้าสูงสุดของไนจีเรีย ปี 2018	2-2
ตารางที่ 2-3	ผลผลิตทางการเกษตรสำคัญของไนจีเรีย	2-4
ตารางที่ 2-4	อัตราค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ ณ เมืองเลกอส	2-6
ตารางที่ 2-5	ค่าใช้จ่ายการขอใช้ไฟฟ้า (Lagos)	2-7
ตารางที่ 2-6	อัตราค่าไฟฟ้า (Lagos)	2-8
ตารางที่ 2-7	สรุปข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของไนจีเรีย	2-9
ตารางที่ 3-1	สรุปกฎระเบียบที่สำคัญของ ไนจีเรีย	3-20
ตารางที่ 4-1	สรุปการลงทุนต่างชาติในไนจีเรีย	4-6
ตารางที่ 5-1	การกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรม	5-1
ตารางที่ 5-2	อุตสากรรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูงและพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ	5-3
ตารางที่ 5-3	สรุปการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในไนจีเรีย	5-5
ตารางที่ 5-4	มูลค่าตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2013-2017 (หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)	5-7

		หน้า
ตารางที่ 5-5	ตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2017 เมื่อเทียบกับทั่วโลก (หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)	5-8
ตารางที่ 5-6	ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2013-2017 (หน่วย : ล้านตัน)	5-9
ตารางที่ 5-7	ตลาดผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2017 แบ่งตามกลุ่มของพืชผล(หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)	5-10
ตารางที่ 5-8	บริษัทที่เป็นผู้เล่นหลักในอุตสาหกรรมการเกษตร (Main Agribusiness Players) ของไนจีเรีย	5-10
ตารางที่ 5-9	มูลค่าตลาดเครื่องจักรกลการเกษตร (Agricultural Machinery) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)	5-17
ตารางที่ 5-10	มูลค่าตลาดข้าวนึ่ง (Parboiled Milled Rice) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)	5-21
ตารางที่ 5-11	มูลค่าตลาดข้าวสาลี (Wheat) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)	5-22
ตารางที่ 5-12	มูลค่าตลาดอาหารทะเล (Seafood) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)	5-36
ตารางที่ 6-1	กำไรต่อไร่ของการปลูกข้าวในไนจีเรีย	6-3
ตารางที่ 6-2	กำไรต่อปีของการลงทุนปลูกข้าวในไนจีเรียตามจำนวนไร่	6-4
ตารางที่ 6-3	สรุปจุดเด่นจุดด้อยของไนจีเรียในประเด็นต่างๆ	6-5
ตารางที่ 6-4	สรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของไนจีเรีย	6-5
ตารางที่ 6-5	วิเคราะห์นโยบายด้วย TOWS Matrix	6-6

สารบัญรูปภาพ

		หน้า
รูปภาพที่ 1-1	แผนที่กลุ่มชาติพันธ์ของไนจีเรีย	1-1
รูปภาพที่ 1-2	แผนที่แสดงเขตอาณานิคมของแอฟริกาตะวันตก และ Sir Frederick Lugardผู้รวมไนจีเรียเหนือและใต้ เป็นประเทศไนจีเรีย	1-3
รูปภาพที่ 1-3	ผู้นำคนสำคัญของประเทศไนจีเรีย	1-4
รูปภาพที่ 1-4	รัฐที่บูฮารีชนะ (สีฟ้า) รัฐที่อาบูบากาชนะ (สีเขียว)	1-9
รูปภาพที่ 1-5	พีระมิดประชากรไนจีเรีย ปี 2018	1-10
รูปภาพที่ 1-6	สัดส่วนกลุ่มชาติพันธุ์ของไนจีเรีย	1-11
รูปภาพที่ 1-7	สัดส่วนการนับถือศาสนาของไนจีเรีย	1-12
รูปภาพที่ 1-8	ขนาดและทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจไนจีเรีย	1-14
รูปภาพที่ 1-9	การกระจายรายได้ของไนจีเรีย	1-15
รูปภาพที่ 2-1	สัดส่วนประเทศผู้ส่งออกน้ำมันดิบ ปี 2017	2-3
รูปภาพที่ 2-2	ปลายทางการผู้ส่งออกน้ำมันดิบของไนจีเรีย ปี 2017	2-4
รูปภาพที่ 3-1	การส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย	3-2
รูปภาพที่ 3-2	พื้นที่ Free Zone ของไนจีเรีย	3-4
รูปภาพที่ 3-3	ขั้นตอนการลงทุน	3-12
รูปภาพที่ 4-1	การลงทุนโดยตรงจากต่างชาติของไนจีเรีย (ปี 1997-2017)	4-1
รูปภาพที่ 4-2	ประเทศและประเภทกิจการที่ไนจีเรียมีการลงทุนจากต่างชาติสูง ปี 2018	4-2
รูปภาพที่ 4-3	รายชื่อบริษัทและประเภทกิจการที่ลงทุนในไนจีเรีย ปี 2018	4-3
รูปภาพที่ 4-4	การเปรียบเทียบการลงทุน ณ ไตรมาส 1 ปี 2018 กับ 2019	4-3
รูปภาพที่ 4-5	FDI ขาออกของไนจีเรีย ปี 2012-2017	4-5

		หน้า
รูปภาพที่ 5-1	ดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI) ในด้านตลาด	5-4
รูปภาพที่ 5-2	มูลค่าตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2013-2017 (หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)	5-7
รูปภาพที่ 5-3	ส่วนแบ่งตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2017 เมื่อเทียบกับทั่วโลก (หน่วย : %)	5-8
รูปภาพที่ 5-4	ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2013-2017 (หน่วย : ล้านตัน)	5-9
รูปภาพที่ 5-5	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปด้วย Five Forces Model	5-27
รูปภาพที่ 5-6	การคาดการณ์จำนวนประชากรและจำนวนปลาที่ต้องการบริโภคในไนจีเรีย ปี 2000-2025	5-34
รูปภาพที่ 5-7	ปริมาณการบริโภคสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของประชากรไนจีเรียเทียบกับค่าเฉลี่ยของโลก (หน่วย : กิโลกรัมต่อคน)	5-35
รูปภาพที่ 5-8	การบริโภคสัตว์น้ำประเภทต่างๆ ต่อประชากรไนจีเรียหนึ่งคนโดยเฉลี่ย ปี 2013 (หน่วย : กิโลกรัม)	5-35
รูปภาพที่ 5-9	ปริมาณการนำเข้าและส่งออกสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไนจีเรีย (หน่วย : พันเหรียญสหรัฐฯ)	5-36
รูปภาพที่ 5-10	ปริมาณผลผลิตปลาที่ได้จากแต่ละส่วนของอุตสาหกรรมประมงไนจีเรีย (หน่วย : ตัน)	5-39
รูปภาพที่ 5-11	ปริมาณผลผลิตปลาจากการประมงจับปลา (capture) และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (aquaculture) ของไนจีเรีย (หน่วย : ตัน)	5-39
รูปภาพที่ 5-12	ผลผลิตจากการทำประมงจับสัตว์น้ำของไนจีเรีย แยกตามแหล่งประมงน้ำจืดและประมงน้ำเค็ม (หน่วย : ตัน)	5-40

		หน้า
รูปภาพที่ 5-13	พื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลของไนจีเรีย	5-44
รูปภาพที่ 5-14	ผลผลิตการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรีย แยกตามประเภทของแหล่งเพาะเลี้ยง (หน่วย: ตัน)	5-45
รูปภาพที่ 6-1	ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของไนจีเรีย (เริ่มต้นถึงการตัดสินใจทำธุรกิจ)	6-11
รูปภาพที่ 6-2	ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของไนจีเรีย (ตัดสินใจทำธุรกิจถึงการนำเงินกลับ)	6-14

บทที่ 1

ภาพรวมประเทศ

บทที่ 1

ภาพรวมประเทศ

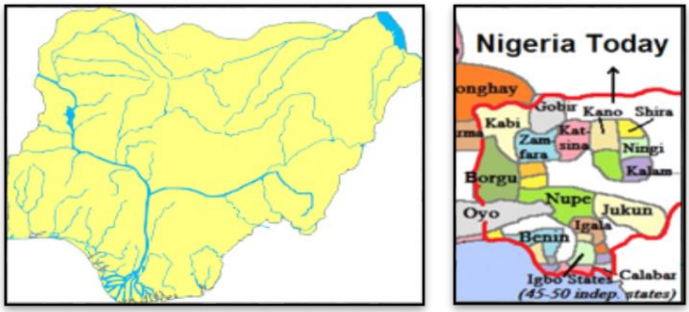
1.1 การเมืองและสังคม

1.1.1 การเมือง

ประวัติศาสตร์ ไนจีเรียเป็นประเทศพหุวัฒนธรรมที่ประกอบไปด้วยประชากรหลากหลายชาติพันธุ์ที่ถูกครอบโดยวัฒนธรรมแบบอังกฤษอีกชั้นหนึ่ง เนื่องจากประวัติศาสตร์ของประเทศที่เป็นการควบรวมหลากหลายอาณาจักร และชนเผ่าต่างๆเข้าด้วยกัน โดยชาวอังกฤษ กล่าวคือ

บริเวณที่ตั้งของไนจีเรียในปัจจุบันนี้ประกอบไปด้วย หลากหลายชนเผ่า และอาณาจักรตั้งกระจุกตัวกันอยู่มาตั้งแต่ก่อนคริสตกาล เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์มาก กล่าวคือ มีแม่น้ำหลากหลายสายตัดกระจายอยู่ทั่วทั้งภูมิภาค โดยเฉพาะอย่างยิ่งในบริเวณดินดอนสามเหลี่ยมปากแม่น้ำไนเจอร์ ในปัจจุบันมีชาติพันธุ์ต่างๆในไนจีเรียมากกว่า 390 กลุ่มชาติพันธุ์ มีภาษาที่แตกต่างกัน 521 ภาษา และมีพระราชาหรือผู้ปกครองกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ 100 คน

รูปภาพที่ 1-1: แผนที่กลุ่มชาติพันธ์ของไนจีเรีย



ที่มา: exploringafrica.matrix.msu.edu และ npg.org.uk

อาณาจักรและชนเผ่าต่างๆ ในไนจีเรียปกครองในรูปแบบรัฐอิสระหลายรัฐมาอย่างยาวนาน ซึ่งก็อาจมีบางช่วงตอนที่บางอาณาจักรมีอิทธิพลอยู่เหนืออาณาจักรอื่น อาณาจักรที่มีชื่อเสียงมี อาทิ เบนิน ฟุไลนี เอโด โยรุบา อิกโบ ฯลฯ ซึ่งในระหว่างนั้น อิทธิพลของศาสนาอิสลามจากแอฟริกาทางเหนือได้แผ่ขยายลงมาถึงแอฟริกาตะวันตกทั้ง มาลี กานา และไนจีเรีย ในปัจจุบันไนจีเรียทางตอนเหนือจึงนับถืออิสลามเป็นหลัก

จวบจนไนจีเรียเริ่มติดต่อค้าขายกับชาติตะวันตกโดยเริ่มการค้าอย่างจริงจัง ในปี 1600 สินค้าหลักในยุคเริ่มต้น คือ “ทาส” จากการเก็บข้อมูลของชาติตะวันตกพบว่า การขยายตัวของธุรกิจค้าทาสเป็นไปอย่างรวดเร็วมาก โดยขยายจาก 3,000 คนต่อปี ในช่วงปี 1650 เป็น 76,000 คนต่อปีในทศวรรษที่ 1790s ปัจจุบันจึงมีเชื้อสายของชาวแอฟริกาตะวันตก และไนจีเรียกระจายอยู่ทั่วโลก ต่อมาภายหลังยุโรปได้ต่อต้านการค้าทาส สินค้าที่ไนจีเรียส่งออกไปยังยุโรปต่อมาจึงเป็น น้ำมันปาล์ม ซึ่งสมัยนั้นใช้ในการทำสบู่

เมื่อยุโรป โดยเฉพาะชาวอังกฤษค้าขายกับไนจีเรียมากขึ้นจึงได้เห็นถึงความสำคัญและความอุดมสมบูรณ์ของไนจีเรีย จึงได้เข้ามาลงทุนและยึดครองดินแดนในบริเวณประเทศไนจีเรีย เมืองเลกอสเป็นส่วนแรกที่อังกฤษเข้ายึดครอง ก่อนจะค่อยๆ ขยายเขตอาณานิคมออกไปเรื่อยๆ จนช่วงปี 1870 อังกฤษจึงได้จัดตั้งบริษัท ยูไนเต็ดแอฟริกัน คอมปะนี ขึ้น เพื่อลงทุนทำธุรกิจต่างๆ ในไนจีเรียอย่างจริงจัง ซึ่งต่อมาไม่นานก็ได้เปลี่ยนชื่อเป็นบริษัท รอแยลไนเจอร์ คอมปะนี ตามชื่อแม่น้ำไนเจอร์ที่เป็นแม่น้ำสายหลักที่สร้างความอุดมสมบูรณ์แก่อาณาจักรต่างๆ ของไนจีเรีย

ในปี 1900 Sir Frederick Lugard ได้จัดตั้งกองกำลังทหารสำหรับรอแยลไนเจอร์ คอมปะนีขึ้น ทำให้ รอแยลไนเจอร์ คอมปะนี ทำหน้าที่ทั้งผู้แทนด้านเศรษฐกิจของรัฐบาลอังกฤษในไนจีเรีย และแข่งขันกับประเทศเจ้าอาณานิคมอื่นในยุโรปโดยเฉพาะฝรั่งเศสในการแย่งชิงดินแดนของอาณาจักรต่างๆ เข้าเป็นอาณานิคมของอังกฤษด้วย และเนื่องจากอาณาจักรที่ถูกผนวกเข้าเป็นอาณานิคมเหล่านี้ถูกผนวกภายใต้การปกครองของรอแยลไนเจอร์ คอมปะนี จึงถูกเรียกอีกอย่างว่า “รัฐในปกครองของไนเจอร์” ซึ่งแบ่งออกเป็นไนเจอร์ใต้และไนเจอร์เหนือ ซึ่งภายหลังได้รวมเป็นอาณานิคมไนจีเรีย

รูปภาพที่ 1-2: แผนที่แสดงเขตอาณานิคมของแอฟริกาตะวันตก และ Sir Frederick Lugardผู้รวมไนจีเรียเหนือ และใต้ เป็นประเทศไนจีเรีย

ที่มา: exploringafrica.matrix.msu.edu และ npg.org.uk

อังกฤษได้ให้อิสรภาพแก่ไนจีเรียในวันที่ 1 ตุลาคม 1960 กลายเป็นสหพันธ์สาธารณรัฐของอดีตอาณาจักรที่เคยเป็นอาณานิคมของอังกฤษในแอฟริกาตะวันตก การเมือง วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของไนจีเรียในระยะเริ่มต้นจึงมีความไม่สมานกันเท่าที่ควร ทั้งในระดับกลุ่มขนาดใหญ่คือไนจีเรียทางตอนเหนือ และไนจีเรียทางตอนใต้ และในระดับกลุ่มขนาดเล็กคือระหว่างเผ่าย่อยๆ ต่างๆ ที่มีมากกว่า 250 กลุ่มชน ความแตกต่างและความไม่เข้าใจดังกล่าวนำมาซึ่งความไม่สงบทางการเมืองหลายครั้งในไนจีเรีย

ระบบการปกครอง ภายหลังได้รับอิสรภาพ ไนจีเรียได้จัดให้มีการเลือกตั้งทั่วไป โดยมี 3 พรรคใหญ่คือ NPC ซึ่งเป็นพรรคตัวแทนของประชาชนทางตอนเหนือที่ส่วนใหญ่เป็นมุสลิม พรรค NCNC ที่เป็นตัวแทนของประชาชนทางตอนใต้ที่ส่วนใหญ่เป็นคริสเตียน และพรรค AG ที่เป็นตัวแทนของฝั่งตะวันตก ผลการเลือกตั้งปรากฏว่าพรรค NPC ได้รับชัยชนะ และได้เลือก นาย Abubakar TafawaBalewa เข้ารับตำแหน่งนายกรัฐมนตรีคนแรกของประเทศ ในปี 1963 ได้มีการแก้ไขรัฐธรรมนูญและเปลี่ยนระบบประเทศเป็นสาธารณรัฐ โดย ดร. Azikiwe เข้ารับตำแหน่งประธานาธิบดี อย่างไรก็ตาม ประเทศไนจีเรียเป็นประเทศที่ประกอบด้วยชนกลุ่มน้อยจากเผ่าต่างๆ หลายกลุ่ม ที่ไม่ได้มีแนวความคิดจะรวมตัวเป็นสหพันธรัฐตั้งแต่ต้น จึงเกิดความขัดแย้งระหว่างกลุ่มบ่อยครั้ง ส่งผลให้ระหว่างปี 1966-1979 การเมืองได้รับการแทรกแซงจากทหาร ยึดอำนาจและสงครามภายใน 3 ครั้ง ส่งผลให้มีผู้เสียชีวิตรวมกว่า 1 ล้านคน

หลังจากการยึดอำนาจครั้งที่ 2 พลเอก Babangida ซึ่งเป็นประธานาธิบดีจากการยึดอำนาจได้ยอมให้มีการเลือกตั้งใน ปี 1993 แต่ผลการเลือกตั้งที่นาย Moshood Abiola ซึ่งเป็นเศรษฐีผู้ร่ำรวยที่สุดของประเทศเป็นผู้ชนะนั้น ไม่เป็นที่พอใจ พลเอก Babangida จึงเข้าแทรกแซงและระงับผลการเลือกตั้ง ก่อนจะตั้งนาย Shonekan เป็นประธานาธิบดีแทนส่งผลให้เกิดการประท้วง พลเอก Sani Abacha จึงถือเป็นเหตุเข้ายึดอำนาจ ตั้งตนเองเป็นผู้นำสูงสุด และจับกุมฝ่ายต่อต้านโดยเฉพาะนาย Abiola[1] เข้าจองจำในข้อหากบฏจนเสียชีวิตในเรือนจำด้วยโรคหัวใจก่อนกำหนดปล่อยตัวเพียง 1 วัน พลเอก Abacha ไม่ยอมคืนอำนาจเข้าสู่ระบอบประชาธิปไตยจนเสียชีวิตลงเองในปี 1999 ด้วยโรคหัวใจ พลเอก Abubakar ที่เข้ารักษาการแทนทนแรงกดดันจากภายใน ภายนอก และสภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำของประเทศไม่ได้ จึงประกาศให้มีการเลือกตั้งทั่วไปในปลายปี 1999 รวมระยะเวลาที่ทหารเข้าแทรกแซงประเทศทั้งหมด 33 ปี

รูปภาพที่ 1-3: ผู้นำคนสำคัญของประเทศไนจีเรีย

คำอธิบาย: จากซ้ายไปขวา (1) AbubakarBalewa (2) MoshoodAbiola (3) SaniAbacha (4) OlesogunObasanjo
ที่มา: www.nigeriaplus.com

ไนจีเรียมีระบบการเลือกตั้งประธานาธิบดีทางตรง คือ ประชาชนลงคะแนนเลือกประธานาธิบดีโดยตรง (ไม่ได้ให้ ส.ส. เลือกแบบไทย) โดย ผู้ที่จะชนะการเลือกตั้งเป็นประธานาธิบดีได้นั้นจะวัดกันที่จำนวนรัฐที่ชนะผู้ที่มีจำนวนรัฐที่ชนะมากที่สุดจะได้รับการแต่งตั้งเป็นประธานาธิบดี (ไนจีเรียมีรัฐทั้งหมด 36 รัฐ) ทั้งนี้ยังมีเงื่อนไขอีกประการ คือ ผู้ชนะ (ผู้ที่มีจำนวนรัฐที่ชนะมากที่สุด) จะต้องมีคะแนนสูงกว่าร้อยละ 25 ของผู้มาใช้

[1]Abiola ได้รับการยกย่องให้เป็นวีรบุรุษของประเทศ มีการตั้งชื่อสถานที่สำคัญ เช่น ถนน มหาวิทยาลัย และสถานที่ราชการตามชื่อของนาย Abiolaหลายแห่ง

สิทธิอย่างน้อย 24 รัฐ จึงจะได้รับการแต่งตั้งเป็นประธานาธิบดี แต่หากไม่เป็นไปตามนี้ เช่น ผู้ที่มีจำนวนรัฐที่ชนะมากที่สุดมีผู้ลงคะแนนเลือกมากกว่าร้อยละ 25 น้อยกว่า 24 รัฐ ก็จะต้องจัดการเลือกตั้งรอบ 2 โดยจะมีเพียงผู้ที่ได้คะแนนเสียงมากที่สุดเพียง 2 คน ลงรับสมัคร

ทั้งนี้ ไนจีเรียมีระบบรัฐสภาแบบ 2 สภา คือ วุฒิสภา (Senate) ซึ่งสมาชิกวุฒิสภามาจากการเลือกตั้งใน 36 รัฐ รัฐละ 3 ตำแหน่ง บวกกับอีก 1 ตำแหน่งจากเมืองหลวง รวมเป็น 109 ตำแหน่ง และสภาผู้แทนราษฎร (House of Representatives) ซึ่งมีจำนวนสมาชิกสภาผู้แทนราษฎรทั้งหมด 360 คน

ระบบยุติธรรม ไนจีเรีย เป็นประเทศที่เคยอยู่ภายใต้การปกครองของอังกฤษ แต่ก็ได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมและความเชื่อจากอิสลาม รวมถึงระเบียบแบบแผนประเพณีตามเผ่า/อาณาจักรดั้งเดิม ดังนั้นระบบตัดสินคดีในไนจีเรียจึงเป็นระบบผสมทั้งแบบจารีตประเพณี (Common Law) อย่างอังกฤษ กฎหมายชารีอะห์ อย่างอิสลาม และกฎหมายประเพณี (Customary Law) ด้วย

ไนจีเรียแบ่งศาลเป็น 3 ระดับ คือ ศาลฎีกา ศาลอุทธรณ์ และศาลชั้นต้น โดย คู่คดีสามารถอุทธรณ์คดีจากศาลชั้นต้น ไปศาลอุทธรณ์ และจากศาลอุทธรณ์ไปศาลฎีกาได้ ศาลฎีกาจะอยู่ที่อาบูจาเท่านั้น ในขณะที่ศาลชั้นต้น และศาลอุทธรณ์ของไนจีเรียจะมีประจำในแต่ละรัฐ ซึ่งศาลชั้นต้นและศาลอุทธรณ์จะแบ่งออกเป็น 3 ศาลหลักคือ ศาลในคดีทั่วไป ศาลอิสลามชารีอะห์ซึ่งบังคับใช้เฉพาะทางตอนเหนือ และศาลประเพณี อย่างไรก็ตามศาลฎีกาของไนจีเรียไม่มีการแยกเป็น 3 ลักษณะเหมือนศาลอุทธรณ์ และศาลชั้นต้น โดยประธานศาลฎีกามาจากการแต่งตั้งของประธานาธิบดี ผ่านความเห็นของ National Judicial Council ซึ่งประกอบด้วยสมาชิกที่ได้รับการแต่งตั้งจากวุฒิสภา

พรรคการเมือง และนโยบายประเทศ ผู้ท้าชิงตำแหน่งประธานาธิบดีไนจีเรียปี 2019 คนสำคัญมี 2 คนคือ พลตรีโมฮามาดู บูฮารี และอะติกู อาบูบากา มหาเศรษฐี พื้นเพเบื้องหลังของทั้ง 2 คนต่างกันโดยสิ้นเชิง บูฮารีเติบโตมาจากการเป็นทหาร ส่วนอาบูบากาเติบโตมาจากการเป็นนักธุรกิจ โดยที่มีแนวนโยบายสำคัญ คือ

โมฮามาดู บูฮารี เริ่มดำรงตำแหน่งประธานาธิบดีแห่งสหพันธ์สาธารณรัฐไนจีเรีย ตั้งแต่วันที่ 29 พฤษภาคม ปี 2015 ในอดีต บูฮารีได้รับตำแหน่งทางทหารในยศพลตรี อีกทั้ง เคยเป็นผู้นำประเทศในช่วงรัฐประหารระหว่างวันที่ 31 ธันวาคม ปี 1983 ถึง 27 สิงหาคม ปี 1985 หรือเป็นที่รู้จักของชาวไนจีเรียว่ารัฐบาลทหารบูฮารี (Buhari military government)

ในปี 2015 ภายหลังจากการเข้ามารับตำแหน่งประธานาธิบดี บูฮารีประกาศชัดว่าต้องการกำจัดคอร์รัปชั่นและภัยความมั่นคงต่างๆ รวมทั้งพัฒนาความเป็นอยู่ของชาวไนจีเรียในด้านต่างๆ อย่างไรก็ตาม ในช่วงแรกของการดำรงตำแหน่ง บูฮารีต้องเผชิญแรงกดดันจากรอบด้าน เพราะเศรษฐกิจไนจีเรียอยู่ใช่วงชะลอตัว ราคาน้ำมันตกต่ำ ประกอบกับไนจีเรียมีการควบคุมการไหลเข้าออกของเงินทุนต่างชาติ นักลงทุนต่างชาติระแวงว่าไม่อาจนำผลประกอบการกับประเทศได้จึงถอนการลงทุนออกจากไนจีเรีย

อีกทั้งอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินไนราไนจีเรียเป็นแบบคงที่ (pegged exchange rate) ทำให้ทุนสำรองระหว่างประเทศของไนจีเรีย (foreign currency reserves) ลดลงจาก 3 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐฯ (USD) เหลือ 2.4 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยประมาณ ซึ่งภายหลัง ในปี 2016 ธนาคารแห่งไนจีเรีย (Central Bank of Nigeria: CBN) ได้ยกเลิกอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินไนราไนจีเรียแบบคงที่ ส่งผลให้ค่าเงินไนราไนจีเรียต่อเหรียญสหรัฐฯ (NGN/USD) อ่อนค่าลงจาก 199 NGN/USD เป็น 300 NGN/USD โดยประมาณ ซึ่งบูฮารีไม่เห็นด้วยกับการตัดสินใจของ CBN ในครั้งนี้ ทั้งที่ภายหลังค่าเงินไนราไนจีเรียที่อ่อนค่าลงได้ดึงดูดนักลงทุนต่างชาติกลับเข้ามาลงทุนในไนจีเรีย และทุนสำรองระหว่างประเทศของไนจีเรียเพิ่มขึ้นเป็น 4.8 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2018

สำหรับนโยบายด้านเศรษฐกิจ บูฮารีมีแผนพลิกฟื้นและสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจ (Economic Recovery and Growth Plan: ERGP) โดยให้ความสำคัญกับภาคเกษตร ความมั่นคงทางอาหาร และแร่โลหะ รวมถึงการใช้พลังงานอย่างมีประสิทธิภาพ

ในด้านการเกษตร ได้เกิดโครงการกองทุนทอดสมอ (Anchor Borrowers Scheme) ของ CBN ในปี 2016 ส่งผลให้ผลผลิตข้าวต่อพื้นที่ของไนจีเรียเพิ่มขึ้นจาก 2-3 ตันต่อเฮกตาร์ เป็น 5-6 ตันต่อเฮกตาร์ โดยโครงการนี้เป็นความร่วมมือต้นแบบระหว่างรัฐเลกอส (Lagos) และเก็บบี (Kebbi) ทั้งนี้ ระหว่างปี 2016-2018 มีเม็ดเงินลงทุนมากกว่า 3 แสนไนราไนจีเรีย ลงทุนในห่วงโซ่มูลค่าข้าวของไนจีเรีย และมีโรงสีข้าวเพิ่มขึ้น 8 โรง ผลผลิตข้าวของไนจีเรียเพิ่มขึ้นจาก 2.5 ล้านตัน เป็น 4 ล้านตัน และไนจีเรียมีการนำเข้าข้าวจากไทยลดลงจาก 1.23 ล้านตันในปี 2014 เหลือ 23,192 ตันในปี 2017 (อย่างไรก็ตาม มีข้อสังเกตว่าแนวโน้มการนำเข้าข้าวของเบนินซึ่งเป็นช่องทางเลี่ยงการนำเข้าข้าวโดยตรงจากไทยสู่ไนจีเรียยังคงมีปริมาณสูงและคงที่)

ส่วนการพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อย ได้มีการจัดตั้งธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งไนจีเรีย[2] (the Development Bank of Nigeria: DBN) โดย DBN มีทุนเริ่มต้น 1.3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ให้กู้ระยะกลางและระยะยาวกับผู้ประกอบการรายย่อยทั่วประเทศ (Micro, Small and Medium Enterprises: MSMEs) เป็นผลให้ MSMEs จำนวน 20,000 รายทั่วประเทศ ได้รับเงินให้กู้ 5 พันล้านไนราไนจีเรีย

แนวนโยบายของโมฮามาดู บูฮารี

1. ต่อต้านคอร์รัปชั่น
2. สร้างงาน 10 ล้านตำแหน่งงาน
3. สร้างถนน ขยายโครงข่ายราง
4. ต่อสู้กลุ่มติดอาวุธอิสลาม

อะติกู อาบูบากา เป็นนักธุรกิจซึ่งเคยมีตำแหน่งทางการเมือง โดยดำรงตำแหน่งเป็นรองประธานธิบดีในวาระของโอลูเซกุน โอบาซานโจ (Olusegun Obasanjo) ระหว่างปี 1999-2007 (2 สมัย)

[2] ได้รับการสนับสนุนจากธนาคารโลก ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งเยอรมนี ธนาคารเพื่อการพัฒนาแห่งแอฟริกา และสำนักงานเพื่อการพัฒนาแห่งฝรั่งเศส (provided by the World Bank, German Development Bank, the African Development Bank and Agence Française de Development)

ทั้งนี้ จุดเริ่มต้นเข้าสู่เส้นทางทางการเมืองของอาบูบาการเริ่มจากที่เขาได้ทำงานให้กับศุลกากรไนจีเรีย (Nigeria Customs Service) กระทั่งได้เลื่อนตำแหน่งเป็นรองผู้อำนวยการ และในระหว่างนั้นเขาได้รับการชักชวนจากกาเบรียล โวลปี (Grabrielle Volpi) นักธุรกิจชาวอิตาลีมาร่วมทำธุรกิจโลจิสติกส์ชื่อว่า Nigeria Container services (NICOTES) ซึ่งทำให้อาบูบาการถูกกล่าวหาว่ามีผลประโยชน์ทับซ้อนเพราะเข้าไปข้องเกี่ยวกับธุรกิจในช่วงที่มีตำแหน่งราชการ อย่างไรก็ตาม เหตุการณ์ครั้งนั้นผ่านไปได้ด้วยดี อาบูบาการสามารถแก้ต่างได้เพราะเขาเกี่ยวข้องกับบริษัทในเชิงเป็นผู้ถือหุ้น ไม่ได้เข้าไปมีส่วนบริหารงานโดยตรง ซึ่งกฎหมายไนจีเรียอนุญาต โดยเขาสะสมความมั่งคั่ง[3] และออกจากราชการในปี 1989 เพื่อมาทำธุรกิจและเล่นการเมืองแบบเต็มตัว

สำหรับมุมมองต่อเศรษฐกิจไนจีเรีย อาบูบาการเชื่อมั่นว่าตนเองมีความรู้ความสามารถที่จะสร้างเศรษฐกิจให้ยิ่งใหญ่ โดยมองว่าไนจีเรียเป็นประเทศที่มีศักยภาพพร้อมด้วยทรัพยากรธรรมชาติและบุคคล อย่างไรก็ตาม ไนจีเรียพึ่งพาน้ำมันมากจนเกินไปและไม่สามารถขยายกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปสู่ธุรกิจประเภทอื่นได้ โดยอาบูบาการมีแนวคิดที่จะสร้างโอกาสให้กับธุรกิจขนาดเล็กในประเทศ รวมไปถึงการแปรสภาพรัฐวิสาหกิจจำนวนหนึ่ง โดยเฉพาะรัฐวิสาหกิจที่เกี่ยวข้องธุรกิจปลายน้ำที่สำคัญเพื่อที่จะสามารถปันผลประโยชน์ให้กับธุรกิจต้นน้ำต่างๆ ได้มากขึ้น

นอกจากนี้ อาบูบาการยังมีแนวคิดที่จะจัดตั้งกองทุนเพื่อ SME (SME Venture Capital Fund) คล้ายกับบูฮารีแต่เป็นในลักษณะของการร่วมลงทุน อีกทั้งจะให้ระยะเวลานานกว่าในกิจการเป้าหมาย

แนวนโยบายของอะติกู อาบูบาการ

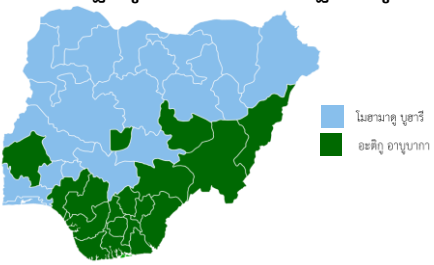
1. ส่งเสริมให้เกิดการลงทุนมากขึ้น
2. สร้างโครงสร้างพื้นฐาน และสร้างการจ้างงาน
3. แปรสภาพรัฐวิสาหกิจ
4. ยกเลิกระบบอัตราแลกเปลี่ยนหลายอัตรา (multiple exchange rate system)

[3] ภายหลัง NICOTES เปลี่ยนชื่อเป็น Intels Nigeria Limited นอกจากนี้ อาบูบาการยังมีธุรกิจอื่นๆ ได้แก่ Adama Beverages Limited และ the American University of Nigeria (AUN) ในเมือง Yola และ Admawa

ผลการเลือกตั้งประธานาธิบดีไนจีเรีย 2019

ผลการเลือกตั้งประธานาธิบดีไนจีเรีย 2019 ปรากฏว่าผู้ชนะคือ โมฮามาดู บูฮารี ประธานาธิบดีคนปัจจุบันได้รับชัยชนะด้วยคะแนนเอกฉันท์ 19 รัฐจาก 36 รัฐ โดยมีการแบ่งฐานเสียงชัดเจน จะเห็นได้ว่าในเมืองหลวงและพื้นที่ทางตอนใต้อาบูบากาได้รับชัยชนะ ขณะที่บูฮารีไดรับแรงสนับสนุนจากทางตอนเหนือเป็นส่วนใหญ่

รูปภาพที่ 1-4: รัฐที่บูฮารีชนะ (สีฟ้า) รัฐที่อาบูบากาชนะ (สีเขียว)



ที่มา: Wikipedia

ดังนั้น แนวนโยบายเศรษฐกิจของไนจีเรียจึง จะไปใน 4 ด้าน คือ (1) การต่อต้านการคอร์รัปชั่น (2) ปราบปรามกลุ่มก่อความไม่สงบ (3) ส่งเสริมการสร้างงาน และ (4) โครงสร้างพื้นฐาน โดยเฉพาะถนน และราง

ความโปร่งใสในการบริหารราชการ

ด้านความโปร่งใสในการบริหารราชการของไนจีเรียนั้น ในปี 2018 Transparency International ซึ่งเป็นหน่วยงานด้านความโปร่งใสของโลก ได้จัดอันดับไนจีเรียไว้ที่อันดับที่ 144 ของโลก มีคะแนนดัชนีที่ 27 คะแนน สูงเป็นอันดับที่ 31 ของกลุ่ม Sub-saharan Africa (จาก 49 ประเทศ) เปรียบเทียบกับไทยอยู่ในอันดับที่ 99 มี 36 คะแนน กล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า จากค่าดัชนีดังกล่าวชี้ได้ว่า ไนจีเรียมีระดับการคอร์รัปชั่นที่สูงกว่าไทย[4]

[4] อย่างไรก็ดี จากการสำรวจภาคสนาม และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการจำนวนหนึ่ง (ไม่ประสงค์ออกนาม) พบว่า ระดับการคอร์รัปชั่นของไนจีเรีย มีแนวโน้มที่ดีขึ้น เช่น การเรียกรับสินบนต่างเริ่มลดน้อยลงกว่าในอดีต นอกจากนั้นด้วยการที่รัฐนำระบบอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในการให้บริการ ก็ส่งผลให้การทำธุรกรรมกับรัฐแบบเผชิญหน้า (face to face) ลดลงไป อันนำมาซึ่งโอกาสในการคอร์รัปชั่นที่ลดลงไปด้วย

1.1.2 สังคม

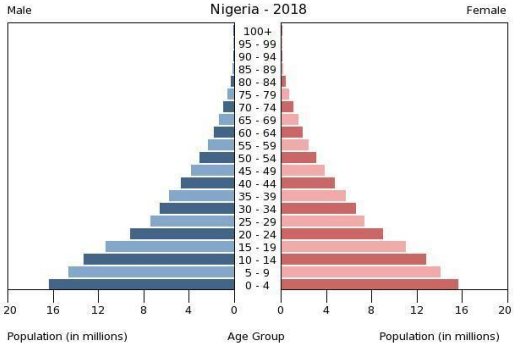
โครงสร้างประชากร

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีประชากรมากที่สุดในแอฟริกา โดยข้อมูล ณ เดือนกรกฎาคม ปี 2018 พบว่า ไนจีเรียมีประชากรมากถึง 203,452,505 คน และมีอัตราการเติบโตถึง ร้อยละ 2.54 (ในขณะที่ไทยมีอัตราเติบโตเพียงร้อยละ 0.29) ซึ่งหากไนจีเรียยังคงมีอัตราเติบโตคงที่ไนจีเรียจะมีประชากรถึง 300 ล้านคนในอีก 15 ปี ด้วยจำนวนประชากรดังกล่าวของไนจีเรีย สามารถจำแนกตามโครงสร้างทางสังคมในมิติต่างๆ ได้ดังนี้

ช่วงอายุ

ประชากรส่วนใหญ่ของไนจีเรียอยู่ในวัยเด็ก โดยร้อยละ 42.5 ของประชากรอยู่ในช่วงอายุ 0-14 ปี ส่วนวัยทำงาน คือ ช่วงอายุ 15 ถึง 64 ปี มีร้อยละ 55 ส่วนวัยชราคือที่อายุสูงกว่า 65 ปีมีเพียงร้อยละ 3.26 เท่านั้น โดยไนจีเรียมีอัตราการเจริญเติบโตของประชากรสูงมากคือ ร้อยละ 2.54 และน่าจะยังอีกยาวนานจึงจะเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ในแง่ของแรงงานไนจีเรียจึงมีกำลังแรงงานสำหรับอุตสาหกรรมในประเทศอีกมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันที่มีอัตราการว่างงานมากถึงร้อยละ 12.4 ส่วนด้านตลาดไนจีเรียก็จะยังคงเป็นตลาดขนาดใหญ่ต่อไป โดยเฉพาะสินค้าสำหรับเด็กเล็ก วัยรุ่น และวัยทำงาน

รูปภาพที่ 1-5: พีระมิดประชากรไนจีเรีย ปี 2018

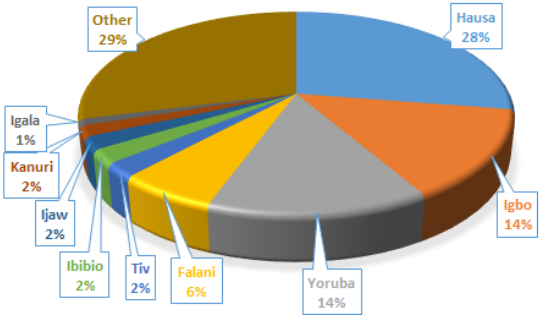


ที่มา: populationpyramid (2019)

เชื้อชาติ

ดังที่ได้กล่าวไว้ตั้งแต่ในส่วนของประวัติประเทศว่า ไนจีเรีย เป็นหม้อรวมของเชื้อชาติแอฟริกันต่างชาติพันธุ์ อันเกิดจากความอุดมสมบูรณ์ของพื้นที่ทำให้มีชนเผ่าต่างๆ เข้าตั้งรกรากเป็นจำนวนมาก อันที่จริงไนจีเรียมีชาติพันธุ์ต่างกันมากกว่า 250 ชาติพันธุ์ แต่ที่เป็นกลุ่มใหญ่สุดคือ ฮูซา/ฟาลานี รองลงมาคือ โยรุบา และอิกโบ นอกนั้นเป็นชาติพันธุ์อื่นๆ

รูปภาพที่ 1-6: สัดส่วนกลุ่มชาติพันธุ์ของไนจีเรีย



ที่มา : Rabiaty Yusuf (2016)

อนึ่ง ชาติพันธุ์นั้นมีผลต่อการพัฒนาของประเทศไนจีเรีย กล่าวคือ นอกจากจะส่งผลต่อวัฒนธรรมการทำงานที่แตกต่างกันบ้างแล้ว ยังมีการพบว่า มีการเหยียดด้านเชื้อชาติในการทำงานของคนไนจีเรียอยู่ เช่น ชาวฮูซา/ฟาลานี ซึ่งเป็นกลุ่มใหญ่ อาศัยอยู่มากในทางตอนเหนือของประเทศ นับถือมุสลิม และโดยมากเป็นนายจ้างนั้น นิยมที่จะจ้างงานชาวฮูซา/ฟาลานี ด้วยกันเองมากกว่า เว้นแต่ชาติพันธุ์อื่นที่เปลี่ยนมานับถืออิสลามที่มักได้รับการยอมรับให้จ้างงานจากนายจ้างชาวฮูซา/ฟาลานี[5]

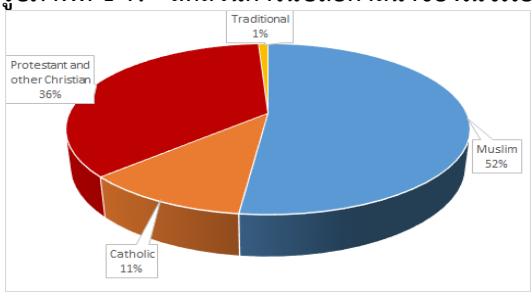
ศาสนา

ไนจีเรียเป็นประเทศที่ประชากรนับถือศาสนาอิสลาม และคริสต์ ในสัดส่วนที่ใกล้เคียงกัน คือ มีมุสลิมอยู่ประมาณร้อยละ 52 ของประชากร และคริสต์ (ทั้งคาธอลิกและโปรแตสแตนท์) ร้อยละ 47 ประชากรมุสลิมโดยมากจะอาศัยอยู่ทางตอนเหนือของ

[5]Rabiaty Yusuf,Ethnic Inquality in Nigeria; https://mcdaniel.hu/ethnic-inequality-nigeria/

ประเทศ ส่วนทางตอนใต้ เช่น เลกอส ส่วนใหญ่นับถือศาสนาคริสต์ ที่กรุงอาบูจาซึ่งเป็นเมืองหลวง ตั้งอยู่ใจกลางประเทศ และเป็นสัญลักษณ์ของเอกภาพในประเทศ จึงมีทั้งมัสยิด และโบสถ์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศตั้งอยู่คนละฟากฝั่งถนน

รูปภาพที่ 1-7: สัดส่วนการนับถือศาสนาของไนจีเรีย



ที่มา : Rabiaty Yusuf (2016)

ภาษา

ไนจีเรียใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษากลาง และเป็นภาษาประจำชาติ อย่างไรก็ตาม ประชากรจำนวนมากยังนิยมใช้ภาษาถิ่นอยู่ ซึ่งมีทั้งประชากรที่พูดได้มากกว่า 1 ภาษา (คือ ภาษาถิ่น และภาษาอังกฤษ) และประชากรที่พูดได้เพียงภาษาถิ่นตามชาติพันธุ์ (เช่น ชาวฮูซา ก็จะพูดภาษาฮูซา) ทั้งนี้ ชาวไนจีเรียที่อ่านออกเขียนได้มีเพียงร้อยละ 59.6 เท่านั้น

วัฒนธรรมทางธุรกิจ

ในภาพรวมวัฒนธรรมทางธุรกิจของไนจีเรีย มีความผสมระหว่างวัฒนธรรมเฉพาะชาติพันธุ์กับวัฒนธรรมอังกฤษ โดยพื้นฐานจะอยู่ในระบบของวัฒนธรรมธุรกิจแบบอังกฤษ แต่ในส่วนปลีกย่อย เช่น การเคารพผู้อาวุโส จะเป็นในแบบชาติพันธุ์ กล่าวคือ

ในการประชุมต่างๆ โดยเฉพาะสำหรับหน่วยงานภาครัฐ ไนจีเรียยังยึดติดกับระเบียบพิธีการอยู่ โดยการประชุมส่วนมากจะเริ่มจากการแนะนำตัว ถามสารทุกข์สุกดิบทั่วไป และต้องให้ประธานของทั้ง 2 ฝั่งแจ้งเหตุผลการมาทุกครั้ง แม้ว่าจะทราบเหตุผลกันดีตั้งแต่หนังสือขอเข้าพบแล้วก็ตาม ในหลายหน่วยงานยังเป็นลักษณะของการเคารพ

ผู้อาวุโสอยู่มาก กล่าวคือ หากประธานไม่อนุญาตให้พูดหรือเสนอความคิดเห็นก็จะไม่ดำเนินการใดๆ ลักษณะดังกล่าวส่งผลต่อการทำงานที่จะดำเนินการต่อเมื่อได้รับคำสั่งเท่านั้น

ส่วนเวลางาน ไนจีเรียทำงานจันทร์ถึงเสาร์ ทั้งรัฐ และเอกชน โดยวันจันทร์ถึงศุกร์จะทำงาน 8.00 น. ถึง 16.30 น. สำหรับเอกชน และ 7.30 น. ถึง 15.30 สำหรับราชการ ส่วนวันเสาร์จะทำงานครึ่งวัน 8.00 น. ถึง 13.30 น. สำหรับเอกชน และ 8.00 น. ถึง 13.00 น. สำหรับราชการ โดยในอดีตไนจีเรียไม่นิยมรับประทานอาหารกลางวัน แต่ในปัจจุบันกฎหมายแรงงานของไนจีเรียได้บังคับให้บริษัทต้องให้เวลาพักสำหรับรับประทานอาหารกลางวัน 1 ชั่วโมง แต่ไม่กำหนดเวลาที่แน่นอน ดังนั้นด้วยวัฒนธรรมเดิมที่ไม่นิยมรับประทานอาหารกลางวันพร้อมกันมากนัก (12.00 น. เหมือนไทย และประเทศต่างๆ) การรับประทานอาหารกลางวันร่วมกันจึงไม่ใช่เรื่องปกตินักของไนจีเรีย

อนึ่ง การผิดเวลาที่ไนจีเรียเป็นเรื่องค่อนข้างปกติเนื่องจากการจราจรค่อนข้างติดขัดโดยเฉพาะในเมืองใหญ่อย่างเลกอส ส่วนข้อพึงระวังสำคัญในการทำธุรกิจกับไนจีเรียคือ การถูกฉ้อโกงหรือหลอกลวง รวมถึงเรื่องความปลอดภัยด้วย โดยด้านความปลอดภัยนักธุรกิจที่ลงทุนในไนจีเรียแนะนำว่าควรจ้างบริษัทรักษาความปลอดภัย โดยอัตราที่จ้างกันอยู่ที่ 2,000 ดอลลาร์สหรัฐฯต่อเดือน มีเจ้าหน้าที่คุ้มครอง 5 คน ผลัดกันคอยดูแลตลอด 24 ชั่วโมง (รวมถึงคุ้มกันส่วนตัว (Body Guard) ด้วย) ส่วนด้านการฉ้อโกงนั้น ในเบื้องต้นสามารถตรวจสอบชื่อผู้ร่วมธุรกิจได้กับทั้งทาง อัครทูตการพาณิชย์ประจำกรุงอาบูจา หรือธนาคารต่างๆในประเทศ (เช่น Exlm Bank) ได้

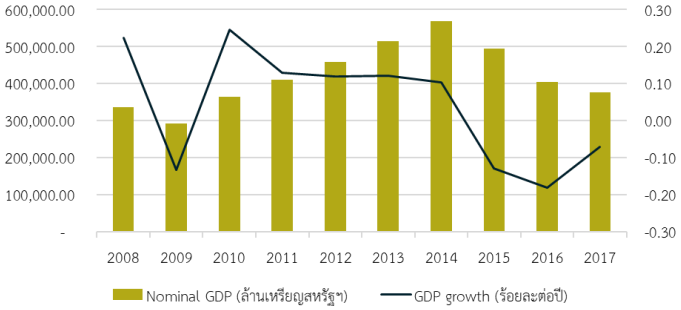
ทัศนคติต่อไทย

สำหรับไทย ทั้งผู้บริโภค และนักธุรกิจต่างมองว่า เป็นประเทศที่สินค้ามีคุณภาพราคาไม่สูงนัก และคนไทย โดยมากจะมีนิสัยดีเชื่อถือได้ โดยเฉพาะในด้านการเกษตร โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้าวของไทยได้รับการยอมรับเป็นอย่างสูงจากผู้บริโภค และนักธุรกิจไนจีเรีย จากการสำรวจภาคสนามพบว่ามีนักธุรกิจไนจีเรียจำนวนมากสนใจที่จะร่วมธุรกิจกับคนไทยในอุตสาหกรรมการเกษตร

1.2 เศรษฐกิจ

1.2.1 ทิศทางและแนวโน้มเศรษฐกิจ

รูปภาพที่ 1-8: ขนาดและทิศทางการเติบโตของเศรษฐกิจไนจีเรีย

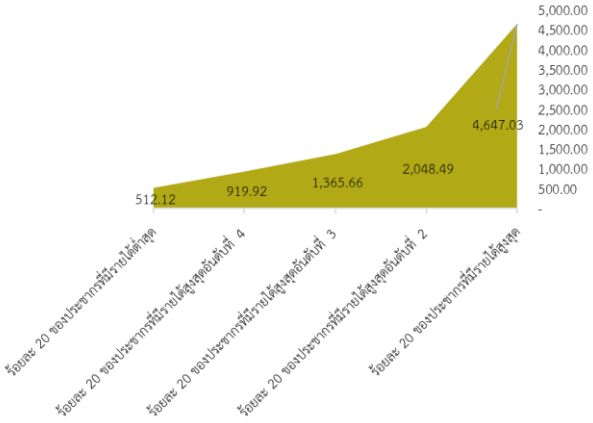


ที่มา : World Bank (2019)

ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) ของประเทศไนจีเรียในปี 2017 อยู่ที่ประมาณ 375,745 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เมื่อพิจารณามูลค่าของ GDP 10 ปีที่ผ่านมา พบว่ามีทิศทางเติบโต อย่างไรก็ตาม มีการสะดุดในช่วงปี 2015-2017 อัตราการเติบโตติดลบในตัว สืบเนื่องจากตลาดน้ำมันโลกที่ผันผวน ซึ่งไนจีเรียมีอุตสาหกรรมน้ำมันดิบเป็นหลัก และถือว่าเป็นผู้ส่งออกน้ำมันรายใหญ่ของโลก อนึ่ง เศรษฐกิจกำลังฟื้นตัวจากการเพิ่มกิจกรรมทางเศรษฐกิจไปสู่ภาคธุรกิจอื่นๆ

1.2.2 ขนาดตลาด

รูปภาพที่ 1-9: การกระจายรายได้ของไนจีเรีย

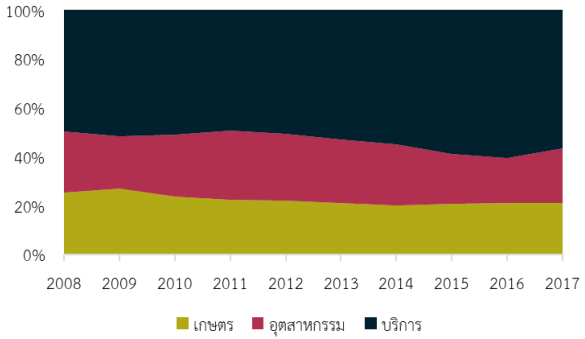


หมายเหตุ: แบ่งจำนวนประชากรได้ประมาณช่วงชั้นละ 38 ล้านคน
ที่มา : World Bank (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

ในปี 2017 ประเทศไนจีเรียมีจำนวนประชากรประมาณ 190 ล้านคน และมีรายได้เฉลี่ยต่อหัวประมาณ 1,968 เหรียญสหรัฐต่อปี และเมื่อพิจารณาสัดส่วนจำนวนประชากรร้อยละ 20 ของกลุ่มที่มีรายได้ต่ำที่สุดเท่ากับ 512.12 เหรียญสหรัญต่อปี และกลุ่มที่มีรายได้สูงสูดเท่ากับ 4,647.03 เหรียญสหรัฐ ซึ่งมีความแตกต่างประมาณ 9 เท่า

1.2.3 กิจกรรมทางเศรษฐกิจสำคัญ

รูปภาพที่ 1-10: สัดส่วนของกิจกรรมทางเศรษฐกิจของไนจีเรีย



ที่มา : World Bank (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

เมื่อพิจารณาถึงมูลค่าของอุตสาหกรรมของไนจีเรียเทียบกับมูลค่า GDP ของประเทศ พบว่า ภาคบริการมีมูลค่าอุตสาหกรรมต่อ GDP คิดเป็นร้อยละ 55.80 ในปี 2017 รองมาคือ ภาคอุตสาหกรรมมีมูลค่าอุตสาหกรรมต่อ GDP คิดเป็นร้อยละ 22.32 และภาคการเกษตร มีมูลค่าอุตสาหกรรมต่อ GDP คิดเป็นร้อยละ 20.85

1.2.4 สรุปสภาพเศรษฐกิจของไนจีเรีย

ตารางที่ 1-1: ตารางสรุปดัชนีชี้วัดทางเศรษฐกิจไนจีเรียระหว่างปี 2013-2017

ตัวชี้วัด	หน่วย	ปี					เฉลี่ย 2013-2017
		2013	2014	2015	2016	2017	
ด้านอุปสงค์							
GDP	USD mn	514,966	568,499	494,583	404,650	375,745	471,689
GDP growth	%YoY	0.12	0.10	-0.13	-0.18	-0.07	-0.03
ประชากร	ล้านคน	171.83	176.46	181.18	185.99	190.89	181.27
รายได้ต่อหัว	USD	2,997	3,222	2,730	2,176	1,968	2,618
ด้านอุปทาน							
เกษตรต่อ GDP	% to GDP	20.76	19.99	20.63	20.98	20.85	20.64

ตัวชี้วัด	หน่วย	ปี					เฉลี่ย 2013-2017
		2013	2014	2015	2016	2017	
อุตสาหกรรมต่อ GDP	% to GDP	25.74	24.64	20.16	18.17	22.32	22.21
บริการต่อ GDP	% to GDP	52.37	54.15	58.12	59.79	55.80	56.05
ด้านการค้าและการลงทุน							
การสะสมทุนถาวรต่อ GDP	% to GDP	14.36	15.28	14.85	15.51	14.74	14.95
การค้าต่อ GDP	% to GDP	31.05	30.89	21.45	20.72	26.35	26.09
FDI ขาเข้า	USD mn	5,563	4,651	3,137	4,445	3,497	4,259
FDI ขาเข้า	% to GDP	1.08	0.82	0.63	1.10	0.93	0.91
FDI ขาออก	USD mn	1,227	1,599	1,473	1,304	1,284	1,377
FDI ขาออก	% to GDP	0.24	0.28	0.30	0.32	0.34	0.30
ด้านเสถียรภาพ							
Current A/C	USD mn	19,049	913	-16,019	2,714	10,381	3,407
Current A/C	% to GDP	3.70	0.16	-3.24	0.67	2.76	0.81
Month of Import Cover	เดือน	5.39	4.23	3.96	5.92	7.60	5.42
อัตราแลกเปลี่ยน	NGN/USD	157.31	158.55	192.44	253.49	305.79	213.52
อัตราเงินเฟ้อ	%YoY	8.48	8.06	9.01	15.68	16.52	11.55

ที่มา: World Bank (2019)

ด้านอุปสงค์

จำนวนประชากรมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราเพิ่มขึ้นร้อยละ 0.03 โดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2013-2017 โดยในปี 2017 มีจำนวนประชากรเท่ากับ 190.89 ล้านคน แต่เมื่อพิจารณาถึงรายได้เฉลี่ยต่อหัวในปี 2017 เท่ากับ 1,969 เหรียญสหรัฐฯ มีทิศทางที่เพิ่มขึ้นตามการฟื้นตัวของ GDP

ด้านอุปทาน

โครงสร้างอุตสาหกรรมของไนจีเรีย เมื่อพิจารณาจากมูลค่าของอุตสหากรรมพบว่า ภาคบริการมีมูลค่าและสัดส่วนใหญ่ที่สุดของไนจีเรีย ซึ่งเป็นเป็นมูลค่าร้อยละ 56.05 ของมูลค่า GDP ในปี 2017 รองมา คือ ภาคอุตสหากรรม คิดเป็นร้อยละ 22.21 และรองลงมา คือ ภาคการเกษตร คิดเป็นร้อยละ 20.64 ของมูลค่า GDP

ด้านการค้าและการลงทุน

การสะสมทุนถาวรต่อ GDP มีแนวโน้มที่คงที่โดยเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 14.95 ของมูลค่า GDP ตั้งแต่ปี 2013-2017 และเมื่อพิจารณาด้านการค้า พบว่า มีแนวโน้มการค้าต่อมูลค่า GDP ลดลง ซึ่งมีทิศทางเดียวกับมูลค่า GDP ของประเทศ ส่วนด้านการลงทุนจากต่างประเทศของไนจีเรีย (FDI ขาเข้า) มีมูลค่าเฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 4,259 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และมีอัตราการขยายการลงทุนเฉลี่ยเท่ากับ 0.91 ในปี 2013-2017 และไนจีเรียมีการลงทุนไปยังต่างประเทศเฉลี่ยเท่ากับ 1,377 ล้านเหรียญสหรัฐฯ มีอัตราการขยายการลงทุนเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 0.30 ในปี 2017-2017

ด้านเสถียรภาพ

อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินไนราไนจีเรียต่อเหรียญสหรัฐฯ มีแนวโน้มอ่อนค่าลง โดยในปี 2017 มีอัตราแลกเปลี่ยนเท่ากับ 305.79 ไนราไนจีเรียต่อเหรียญสหรัฐฯ และค่าเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยในปี 2017 มีอัตราเงินเฟ้าเท่ากับ 16.52

1.3 โครงสร้างพื้นฐาน

1.3.1 โครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคม[6]

การขนส่งทางบก

ถนน มีระยะทางรวม 194,394 กิโลเมตร โดยร้อยละ 31 หรือ 60,068 กิโลเมตร เป็นถนนลาดยาง และส่วนใหญ่อยู่ในเมืองสำคัญ โดยถนนเชื่อมระหว่างเมืองยังมีสภาพทรุดโทรม ทำให้เกิดปัญหาจราจรและเกิดอุบัติเหตุบ่อย

ราง มีเครือข่ายรถไฟสายเหนือ-ใต้ โดยเชื่อมระหว่างเมือง Kaduna ถึงเมืองเลกอส และเส้นทางเชื่อมระหว่างเมือง Kaduna ถึงเมือง Port Harcount ซึ่งเมือง Kadura เป็นเมืองที่ใกล้กับเมืองอาบูจา มากที่สุด และมีการบริการรถไฟหลายเส้นทาง

[6] ระบบคมนาคมขนส่ง, ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย, http://www.exim.go.th/doc/research/targeted_country/7728.pdf.

เช่น เส้นทางระหว่างมือง Kadura ถึงเมืองอาบูจา เส้นทางระหว่างเมือง อาบูจาถึงเมือง เลกอส และเส้นทางระหว่างเมือง Kaduna ถึงเมือง Kano และเมือง Maiduguri[7]

การขนส่งทางอากาศ ไนจีเรียมีท่าอากาศยานทั่วประเทศ 47 แห่ง[8] โดยท่าอากาศยานานาชาติ 9 แห่ง เช่น ท่าอากาศยาน Nnamdi Azikiwe International Airport ท่าอากาศยาน Bayelsa International Airport และท่าอากาศยาน Akanu Ibiam International Airport เป็นต้น และท่าอากาศยานหลัก 10 เช่น ท่าอากาศยาน Asaba International Airport ท่าอากาศยาน Sir Abubakar Tafawa Balewa Airport ท่าอากาศยาน Benin Airport และท่าอากาศยาน Margaret Ekpo International Airport เป็นต้น

การขนส่งทางน้ำ มีท่าเรือสำคัญ[1] คือ ท่าเรือของเมืองเลกอส โดยสามารถรองรับการขนส่งคิดเป็นร้อยละ 75 ของสินค้าทั้งหมด ซึ่งมีท่าเรือรอง 3 ท่าเรือ ได้แก่ ท่าเรือ Apapa Port ท่าเรือ Tin Can Island และท่าเรือเลกอส นอกจากนี้มีท่าเรืออื่น เช่น ท่าเรือ Warri ท่าเรือ Port Harcourt และท่าเรือ Calabar เป็นต้น

ท่าเรือ Apapa เปนทาเรือที่ใหญที่สุดของไนจีเรีย มีบริการขนถายสินคาหลายชนิด และยังสามารถเชื่อมต่อรถไฟ เช่น ข้าวสาลี ซีเมนต์ น้ำมัน ปลา สินค้าแห้ง และตู้คอนเทนแนอร์ เป็นต้น

ท่าเรือ Tin Can Island มีสะพานเชื่อมกับท่าเรือ Apapa และมีทาเทียบเรือน้ำลึก 11 แห่ง นอกจากนี้ยังมีระบบการจัดการที่ดีและมีความปลอดภัยอย่างเข้มงวด ทั้งจากกำลังตำรวจไนจีเรียและหน่วยงานเอกชน

ท่าเรือ Port Harcourt ตั้งอยูหางจากอาวกินีเพียง 66 กิโลเมตร ริมแมน้ำ Bonny Rive บริเวณสามเหลี่ยมปากแมน้ำไนเจอร์ สามารถรองรับการขนถายสินคาได ราว 815,000 ตันต่อปี และมีเสนทางเชื่อมกับเครือขายรถไฟในประเทศ

[7] Nigeria – Transportation, Explore come back different, https://www.iexplore.com/articles/travel-guides/africa/nigeria/transportation.

[8] List of airports in Nigeria, Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_airports_in_Nigeria.

1.3.2 โครงสร้างพื้นฐานด้านสาธารณูปโภคและโทรคมนาคม

ไฟฟ้า ไนจีเรียมีการผลิตไฟฟ้าด้วยพลังงานจากก๊าซเป็นหลัก ร้อยละ 86 ของกำลังการผลิตไฟฟ้าทั้งหมดของประเทศ ส่วนที่เหลือเป็นการผลิตจากพลังงานน้ำ[9] โดยกำลังการผลิตไฟฟ้าเฉลี่ยอยู่ที่ 4,000 เมกะวัตต์ต่อวัน[10] โดยมีบริษัทไฟฟ้ารายสำคัญของไนจีเรีย[11] อาทิ

ตารางที่ 1-2: กำลังการผลิตไฟฟ้าของบริษัทสำคัญของไนจีเรีย

บริษัท	ชนิดโรงไฟฟ้า	กำลังการผลิต (เมกะวัตต์)
Kainji Jebba Power Plc	น้ำ	1,330
Ughelli Power Plc	ก๊าซ	942
Sapele Power Plc	ก๊าซ	1,020
Shiroro Power Plc	น้ำ	600
Afam Power Plc	ก๊าซ	987.2
Niger Delta Power holding Company	ก๊าซ	5,455
IPP's	ก๊าซ	1,392

ที่มา: KPMG (2016)

ทั้งนี้ ปริมาณการผลิตไฟฟ้ายังไม่เพียงพอต่อการใช้งานทั้งภาคครัวเรือนและอุตสาหกรรม ซึ่งมีความต้องการมากถึง 40,000 เมกะวัตต์[12] ทำให้ครัวเรือนและธุรกิจต้องจัดหาเครื่องปั่นไฟมาเพื่อใช้งานเอง

น้ำ มีความครอบคลุมโดยเฉลี่ยร้อยละ 67 ของประชากร[13] อย่างไรก็ตาม ในเขตเมืองมีความครอบคลุมมากถึงร้อยละ 82 ส่วนในเขตชนบทครอบคลุมร้อยละ 54

[9] https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0196890418311361?via%3Dihub
[10] https://www.nercng.org/index.php/library/documents/NERC-Reports/NERC-Audited-Financial-Statements/NERC-Annual-Report-and-Audited-Financial-Statements-December-31-2018/
[11] https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ng/pdf/tax/a-guide-to-nigerian-power-sector.pdf
[12] https://lra.le.ac.uk/handle/2381/37461
[13] https://washwatch.org/en/countries/nigeria/summary/statistics/

โทรศัพท์และอินเทอร์เน็ต ไนจีเรียใช้ระบบ GSM และ CDMA มีโทรศัพท์บ้านและสำนักงาน โดยโทรศัพท์มือถือให้บริการแบบเติมเงิน ส่วนโทรศัพท์สาธารณะมีจำนวนน้อย [14]

- โทรศัพท์ระหว่างประเทศจากไนจีเรีย 009
- รหัสประเทศ 234
- รหัสกรุงอาบูจา 09

1.4 โลจิสติกส์ภายในภูมิภาค

1.4.1 จุดผ่านแดนและการอำนวยความสะดวก

ไนจีเรียมีชายแดนติดกับ 4 ประเทศ ได้แก่ แคเมอรูน ชาด ไนเจอร์ และเบนิน ซึ่งแต่การเดินทางกับทั้ง 4 ประเทศ[15] เป็นดังนี้

แคเมอรูน มีจุดผ่านแดนทางเหนือ 2 แห่ง ได้แก่ ที่ Bama ใช้ระยะเวลาเดินทางจาก Maiduguri เข้าสู่ Banki ของแคเมอรูน ส่วนอีกแห่งคือ Ngala ซึ่งอยู่ห่างไกล ทั้งนี้ ทั้ง 2 จุดผ่านแดนนี้ไม่สามารถเข้าถึงได้เพราะปัญหาทางการเมือง

จุดผ่านแดนทางทิศใต้ ที่ Mfum ในเมือง Ikom ของไนจีเรียทั้งนี้ การคมนาคมไม่สะดวก ถนนชำรุดตลอดทาง

ชาด ไม่มีจุดผ่านแดนอย่างเป็นทางการระหว่าง 2 ประเทศ โดยเส้นทางที่สามารถข้ามไปได้สะดวกที่สุดคือ ใช้จุดผ่านแดน Ngala เพื่อเข้าสู่แคเมอรูนก่อนที่จะข้ามเข้าสู่ชาด

ไนเจอร์ เป็นพื้นที่ที่ถูกเพ่งเล็ง และมีการรักษาความปลอดภัยสูงสุด เพราะเป็นพื้นที่ที่มีกลุ่มโบโกฮาราม (Boko Haram) ทั้งนี้ มีจุดข้ามแดน 4 แห่ง

[14] Nigeria, http://mydreaminabuja.blogspot.com/2012/10/blog-post_31.html.
[15] https://www.lonelyplanet.com/nigeria/transport/getting-there-away/land

- ที่ได้รับความนิยมสูงสุดคือเส้นทาง Sokoto ข้ามชายแดนที่เมือง Ilela มีรถประจำทางและรถรับจ้างผ่านแดนรายวัน
- อีกจุดผ่านแดนคือ Birni N'Konni ซึ่งมีรถประจำทางวิ่งสู่ Niamey ของไนเจอร์
- จุดผ่านแดนระหว่าง Kano ของไนจีเรีย และ Zinder ของไนเจอร์
- และอีกแห่งคือจุดผ่านแดนระหว่าง Katsina และ Maradi

เบนิน มีทางหลวงข้ามชายแดนระหว่างเมืองเลกอส และเมือง Cotonou สามารถเดินทางได้อย่างสะดวก

1.4.2 สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน

การค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของไนจีเรียยังอยู่ในระดับต่ำ ซึ่งในปี 2018 มูลค่าการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านคือ 464.93 ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.59 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของไนจีเรีย

ตารางที่ 1-3: สถิติการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านของไนจีเรีย ปี 2018

การค้าของไนจีเรีย	มูลค่าการค้า	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า
โลก	89,373.76	52,913.53	36,460.23	16,453.30
ประเทศเพื่อนบ้าน	529.94	497.43	32.51	464.93
แคเมอรูน	305.18	301.28	3.90	297.39
เบนิน	123.42	101.92	21.50	80.41
ไนเจอร์	99.64	94.22	5.41	88.81
ชาด	1.70	0.01	1.69	-1.69

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ
ที่มา: UNCTAD (2019)

ส่วนในรายสินค้า โดยส่วนใหญ่ไนจีเรียได้ดุลการค้าจากประเทศเพื่อนบ้านเกือบทุกรายการ เว้นเพียง น้ำมันจากพืชและสัตว์ และเครื่องจักร โดยรายการสินค้าที่ได้รับดุลการค้ามากที่สุดคือน้ำมัน

ตารางที่ 1-4: ชนิดสินค้าที่ไนจีเรียมีการค้ากับประเทศเพื่อนบ้านสูงสุด ปี 2018

ลำดับที่	ชนิดสินค้า	มูลค่าการค้ารวม	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า
รวมทั้งหมด		529.94	497.43	32.51	464.93
1	น้ำมัน	349.21	339.71	9.50	330.22
2	เรือ	52.55	52.55	0.00	52.55
3	ยาสูบ	41.38	41.38	-	41.38
4	เกลือ	33.79	33.78	0.02	33.76
5	ปุ๋ย	12.84	12.84	-	12.84
6	เหล็ก	8.58	8.58	0.00	8.58
7	พืชที่ให้น้ำมัน	6.12	0.30	5.82	-5.51
8	น้ำมันจากพืชและสัตว์	3.87	-	3.87	-3.87
9	ของกินทั่วไป	3.76	3.62	0.14	3.48
10	เครื่องจักร	2.46	-	2.46	-2.46

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ
ที่มา: UNCTAD (2019)

1.5 เทคโนโลยี

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ในเรื่องของทรัพยากรทางธรรมชาติแต่ยังขาดเรื่องการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม ที่มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศให้เติบโตก้าวหน้าอย่างยั่งยืน อุปสรรคและข้อจำกัดที่สำคัญที่ทำให้ไนจีเรียยังไม่ก้าวหน้าด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี คือการลงทุนในเรื่องของการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ให้มีความรู้ความสามารถในการนำไปพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ ซึ่งยังมีการลงทุนในเรื่องนี้ไม่มากนัก หากมีการปรับปรุงในจุดนี้จะสามารถช่วยให้ไนจีเรียมีการเติบโตของเศรษฐกิจอย่างยั่งยืน และมีความได้เปรียบในการแข่งขันกับนานาประเทศ

การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของไนจีเรียนั้นมีให้เห็นอย่างเป็นรูปธรรมในปี 1986[16] โดยได้มีการจัดตั้งนโยบายด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติขึ้นเป็นฉบับแรก โดยมีวัตถุประสงค์ให้เป็นแนวทางในการพัฒนาองค์ความรู้ด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของประเทศเพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาประเทศและพัฒนา

[16] Palgrave Communications volume 2, Article number: 16015 (2016)

ความเป็นอยู่ของประชากรให้ดีขึ้น และภายหลังจากการดำเนินการนั้นประมาณ 10 ปี ทางรัฐบาลได้ทำการแก้ไขปรับปรุงนโยบายใหม่ โดยทำการแก้ไขในปี 1997 และกำหนดระยะเวลาการนำแผนนโยบายไปใช้เป็นเวลา 25 ปี ซึ่งต้องมีการทบทวนนโยบายนี้ทุกๆ 5 ปี มีวัตถุประสงค์เพื่อการสร้างให้มีเศรษฐกิจที่เป็นอิสระแบบบูรณาการและมีความยั่งยืน ซึ่งทางรัฐบาลพบว่านโยบายเดิมในปี 1986 นั้นมีข้อบกพร่องในเรื่องของระบบนวัตกรรมของประเทศและโอกาสในการนำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ เข้ามาใช้ เช่น เทคโนโลยีชีวภาพ เทคโนโลยีการสื่อสารและโทรคมนาคม และนาโนเทคโนโลยี ดังนั้นในการแก้ไขนโยบายใหม่ในปี 1997 จึงได้มีการจัดทำนโยบายใหม่ขึ้นอีกฉบับในปี 2003 เพื่อเป็นการแก้ไขข้อบกพร่องของนโยบายฉบับเดิม สร้างจุดที่ต้องการเน้นให้ชัดเจนและตรงประเด็นมากขึ้น มีการแบ่งเป็นภาคส่วนต่างๆ อย่างชัดเจนและเป็นอิสระจากนโยบายด้านเศรษฐกิจอื่นๆ ของประเทศ

1.5.1 นโยบายด้านการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

ในส่วนของแผนการปฏิรูปประเทศและอุตสาหกรรมของไนจีเรีย “Nigeria’s 2014 Industrial Revolution Plan” ซึ่งมีเป้าหมายในการพัฒนาอุตสาหกรรมการผลิตภายในประเทศ พบว่าอุคสรรคและข้อจำกัดของการดำเนินการคือเรื่องความไม่พร้อมในเรื่องของระบบโครงสร้างพื้นฐาน การขาดแคลนบุคลากรที่มีทักษะความสามารถ การขาดความเชื่อมโยงในภาคส่วนย่อยๆ ในอุตสาหกรรม การที่พึ่งพาการส่งออกวัตถุดิบมากเกินไป และลักษณะของกิจกรรมการผลิตที่ยังไม่เป็นระดับการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) ซึ่งข้อจำกัดและอุปสรรคต่างๆ เหล่านี้สามารถขจัดได้ด้วยการลงทุนในเรื่องของวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม เพื่อสร้างสรรค์แนวคิดใหม่ๆ สร้างกระบวนการและระบบที่ดีจะสามารถช่วยให้เกิดการพัฒนาได้ทั้งตลาดภายในประเทศและตลาดในระดับนานาชาติ

แผนการดำเนินงาน “National Science, Technology and Innovation Roadmap” (NSTIR 2030) ได้ถูกพัฒนาขึ้นภายหลังที่มีการทบทวนถึงโอกาสและความท้าทายของประเทศรวมถึงการประเมินเหตุการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อจัดทำแผนกลยุทธ์ในการสร้างสรรค์และการนำเอาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้จัดทำโครงการและกิจกรรมต่างๆ เพื่อสนับสนุนแผนแม่บทในการพัฒนาประเทศ โดยมีเป้าหมายให้เกิดการพัฒนาในระยะยาวแบบยั่งยืน

วัตถุประสงค์หลักพื้นฐานของ NSTIR 2030 ได้แก่ การจัดหากรอบแนวคิดระยะยาวด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี รวมทั้งจัดหากลไกที่จะช่วยสนับสนุนการปฏิรูปอุตสาหกรรมของไนจีเรีย เพื่อให้ได้มาซึ่งองค์ความรู้ในกระบวนการผลิต การประยุกต์ใช้ การทำซ้ำ และการนำเอาเทคโนโลยีไปใช้สนับสนุนเพื่อให้เกิดการพัฒนาอย่างยั่งยืน ก่อให้เกิดการจัดตั้งองค์กรและสถาบันการศึกษาที่มีความเข้มแข็ง กระตุ้นและส่งเสริมธุรกิจเกี่ยวกับนวัตกรรม ซึ่งจะช่วยทำให้สินค้าและบริการของประเทศก้าวเข้าสู่ตลาดในระดับโลกได้อย่างยั่งยืน

นอกจากนี้ วัตถุประสงค์อื่นๆ ของ NSTIR 2030 คือการประสานงานและสนับสนุนการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานทางด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อให้สามารถทำการวิจัยและหาวิธีการที่ดีสำหรับกระบวนการผลิตต่างๆ ได้ เป็นการสนับสนุนแผนการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ พร้อมไปกับการพัฒนาด้านทรัพยากรมนุษย์ให้มีความรู้ความชำนาญในระยะยาวเพื่อการดำเนินโครงการต่างๆ ด้านการพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีของประเทศ ซึ่งได้แก่ การสำรวจอวกาศ ระบบคอมพิวเตอร์ขั้นสูง การแพทย์ทางไกล (Telemedicine) ระบบหุ่นยนต์นำทางขั้นสูง และวัสดุนาโน

แผน NSTIR 2030 นี้จะช่วยสร้างความเข้มแข็งให้กับแผนการพัฒนาประเทศทั้งในอดีตและปัจจุบันในอีกหลากหลายด้าน ซึ่งแผนกลยุทธ์ต่างๆ ที่ได้รับความเข้มแข็งขึ้นนี้ประกอบด้วย

- Vision 20:2020, National Economic Empowerment and Development Strategy (NEEDS 2004-2007)
- 2017 National Economic Recovery and Growth Plan (NERGP)
- Roadmap for Growth and Development of the Nigerian Mining Industry (2016)
- Nigerian Industrial Revolution Plan (2014)
- Agriculture Promotion Policy (2016-2020)
- National Renewable Energy and Energy Efficiency Policy (NREEP, 2015)
- National Health Policy (2016)
- National Communication Technology Policy (2012)

- Draft National Transport Policy (2010)
- Nigerian Water Sector Roadmap (2011) และ
- Roadmap for the Nigerian Education Sector (2009)

ในแง่ของการนำไปใช้นั้น แผน NSTIR 2030 ได้ถูกจัดแบ่งตามวัตถุประสงค์ออกเป็น 7 เรื่อง ได้แก่

- โครงการและกิจกรรมที่ช่วยสนับสนุนนโยบายด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี
- การสร้างความเข้มแข็งให้กับงานวิจัยและพัฒนา
- การฝึกอบรมและการใช้งานทรัพยากรมนุษย์ที่เป็นคนเก่งเลิศ
- การนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้และการนำเข้าสู่เชิงพาณิชย์
- การพัฒนาความรู้ความเข้าใจในเรื่องวิทยาศาสตร์
- ความสัมพันธ์และข้อตกลงระหว่างหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

แผน NSTIR 2030 นั้นจะถูกนำไปใช้ดำเนินการโดยแบ่งแผนออกเป็น 3 ช่วงเวลา ได้แก่ ระยะสั้น 2017-2020 ระยะกลาง 2024-2025 และระยะยาว 2026-2030 ซึ่งครอบคลุมโครงการต่างๆที่จะถูกนำไปดำเนินการโดยสถาบันการศึกษา องค์กรต่างๆ มหาวิทยาลัย หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งองค์กรไม่แสวงหาผลกำไรต่างๆ อาทิ การนำเอาสิ่งประดิษฐ์และสินค้าพื้นบ้านเข้าสู่เชิงพาณิชย์ การก่อตั้งหน่วยงานกองทุนวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ การจัดโครงการอบรมช่างฝีมือต่างๆ การผลิตดาวเทียมอื่นๆ เพื่อขยายความร่วมมือกันระหว่างนักวิทยาศาสตร์และวิศวกร และการก่อตั้งห้องทดลอง/ห้องแล็ปที่เป็นการวิเคราะห์ขั้นสูงซึ่งต้องใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ที่หลากหลาย เป็นต้น

สำหรับหัวข้อการวิจัยและพัฒนาที่กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีกำหนดขึ้น ได้แก่ การพัฒนาเหล็กกล้า การผลิตยานยนต์ เทคโนโลยีด้านพลังงานทดแทน การแพทย์ทางไกล การผลิตยาภายในประเทศ การแปรรูปผลผลิตจากการเกษตร การพัฒนาวัสดุใหม่ๆ สำหรับการนำไปใช้ในงานโครงสร้างพื้นฐาน และการนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจ

จากที่ได้กล่าวไว้ในข้างต้นว่าแผนปฏิรูปอุตสาหกรรมของไนจีเรียที่จัดทำขึ้นเมื่อเดือนมกราคม ปี 2014 นั้นมีความมุ่งหมายในการสร้างงานในส่วนของอุตสาหกรรมการผลิตและสร้างรายได้ให้แก่ประชากรภายในปี 2020 และต้องการสร้างให้ไนจีเรียเป็นศูนย์กลางด้านอุตสาหกรรมการผลิตในแอฟริกาตะวันตก รวมทั้งเป็นแหล่งผลิตสินค้าสำหรับผู้บริโภคและสินค้าอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีในระดับต่ำจนถึงปานกลาง ทั้งภายในประเทศและในภูมิภาค ซึ่งแผนนี้ได้ร่างไว้ให้มีการจัดสร้างเขตอุตสาหกรรมพิเศษขึ้น 8 แห่ง ในทำเลที่มีศักยภาพและมีเส้นทางการคมนาคมขนส่งที่ดีของประเทศ โดยมีการจัดตั้งคลัสเตอร์ของเทคโนโลยีและนวัตกรรม 6 คลัสเตอร์ และการพัฒนาการให้บริการเขตปลอดอากรหรือ Free Trade Zones ทั้ง 27 แห่งของไนจีเรีย

ในช่วงไม่กี่ปีมานี้วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของไนจีเรียเป็นอย่างมาก และได้สร้างความหลากหลายให้แก่เศรษฐกิจของประเทศ โดยในปี 2013 ธุรกิจการให้บริการด้านข้อมูลข่าวสารและโทรคมนาคมได้สร้างส่วนแบ่งถึงร้อยละ 8.68 ของเศรษฐกิจประเทศ

อย่างไรก็ดี ไนจีเรียยังคงมีปัญหาในเรื่องของการพัฒนาด้านทรัพยากรมนุษย์ซึ่งยังต้องการการพัฒนาอีกมาก ต้องใช้ความร่วมมือกันระหว่างหลายภาคส่วน หลายองค์กร และนอกจากนี้ยังมีปัญหาอื่นๆ เช่น การขาดแคลนเงินทุนในการวิจัยพัฒนา ความไม่เข้มแข็งของสถาบันการศึกษา ปัญหาสมองไหล และปัญหาความยากจน ส่งผลให้การพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยียังไม่ก้าวหน้าเท่าที่ควร ในส่วนของการวิจัยและพัฒนานั้น ไนจีเรียยังคงล้าหลังประเทศอื่นๆ เช่น สาธารณรัฐแอฟริกาใต้และอียิปต์ จากข้อมูลของ NEPAD's African Innovation Outlook (2010) ระบุว่าไนจีเรียมีงานวิจัยที่ตีพิมพ์ออกมาเพียง 27,743 ฉบับ หรือคิดเป็นร้อยละ 12 ของจำนวนงานวิจัยทั้งหมดของ 19 ประเทศในแอฟริกา โดยข้อมูลนี้ทำการสำรวจในช่วงระหว่างปี 1990 และ 2009[17]

[17] The Nigerian Economic Summit Group. (2019).

1.5.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

ไนจีเรียมีหน่วยงานและองค์กรต่างๆ ที่มีส่วนสำคัญในด้านการพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมอยู่หลายแห่ง อาทิ

1. กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Federal Ministry of Science and Technology)เป็นกระทรวงที่มีหน้าที่ในการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีและการนำเอาเครื่องมือกลไกทางวิทยาศาสตร์ไปใช้ในการพัฒนาเศรฐกิจและสังคมของประเทศ ผู้นำหลักของกระทรวง ได้แก่ รัฐมนตรีที่ได้รับการแต่งตั้งจากประธานาธิบดี มีเลขาธิการเป็นผู้ช่วย ประธานาธิบดีคนปัจจุบันคือ Muhamadu Buhari ได้แต่งตั้งให้ Dr. Christopher Ogbonnaya Onu เป็นรัฐมนตรีของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี โดยมีนาย Bitrus Bako Nabasu เป็นเลขาธิการ

กิจกรรมต่างๆ ของกระทรวงประกอบไปด้วย

1) การจัดทำนโยบายด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม การตรวจติดตามแผน และการทบทวนแผนนโยบาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในเรื่องของเศรฐกิจและสังคมระดับชาติภายใต้ Vision 2020
2) การนำเอาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรมไปประยุกต์ใช้ในการเพิ่มผลผลิตด้านเกษตรกรรมและปศุสัตว์
3) การจัดการด้านพลังงานอย่างยั่งยืน เพื่อให้มีพลังงานทางเลือกหลายๆ อย่าง โดยการวิจัยและพัฒนาในด้านนิวเคลียร์ ด้านพลังงานจากแหล่งใหม่ๆ และด้านพลังงานทางเลือก
4) ส่งเสริมความมั่งคั่งของประเทศผ่านการให้ความสนับสนุนอุตสาหกรรมหลักและการผลิตหลักๆ ของประเทศ
5) การจัดโครงสร้างพื้นฐานทางเทคโนโลยีและองค์ความรู้เพื่อการนำไปใช้พัฒนาในหลายๆ ด้าน
6) การพัฒนาเรื่องการผลิตยาจากแหล่งทรัพยากรธรรมชาติ และการพัฒนาเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพ
7) การนำเทคโนโลยีด้านอวกาศมาเพื่อใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ

8) การนำเอาผลการวิจัยและพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม มาใช้พัฒนาเศรษฐกิจของประเทศผ่านกระบวนการถ่ายทอดเทคโนโลยี

2. อุทยานวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี (Science and Technology parks) ที่สำคัญ ได้แก่ Abuja Technology Village Science and Technology Park (STP) และ Special Economic Zone (SEZ) ตั้งอยู่ที่กรุงอาบูจา อุทยานวิทยาศาสตร์แห่งนี้ตั้งขึ้นเพื่อให้เป็นจุดหมายปลายทางของแอฟริกาในเรื่องของการค้นคว้าวิจัยเกี่ยวกับเทคโนโลยี การเป็นศูนย์บ่มเพาะ การพัฒนาเพื่อนำเข้าสู่เชิงพาณิชย์ โดยมุ่งประเด็นไปที่ 4 หัวข้อ ได้แก่ เทคโนโลยีการสื่อสารและโทรคมนาคม เทคโนโลยีชีวภาพ เทคโนโลยีด้านแร่ธาตุ และเทคโนโลยีด้านพลังงาน

อุทยานวิทยาศาสตร์แห่งนี้ ให้บริการในเรื่องของสิ่งแวดล้อมในการทำธุรกิจพร้อมด้วยความได้เปรียบในการแข่งขัน โดยสามารถเข้าถึงตลาดผู้บริโภคที่ใหญ่ที่สุดของแอฟริกาได้ สามารถเข้าถึงตลาดในไนจีเรียได้ในทุกภูมิภาค และการเข้าถึงตลาดหลักในระดับโลกได้ นอกจากนี้อุทยานวิทยาศาสตร์แห่งนี้ยังสร้างโอกาสในการพัฒนาองค์ความรู้ที่เข้มแข็งที่จะสามารถสร้างความหลากหลายให้แก่เศรษฐกิจของประเทศโดยไม่ต้องพึ่งพาธุรกิจน้ำมันเพียงอย่างเดียว รวมทั้งมีส่วนร่วมในเรื่องของการพัฒนาการจ้างงานและความมีกินมีใช้ของประชากรในประเทศ

ในแง่ของความสัมพันธ์ในระดับนานาชาติ อุทยานวิทยาศาสตร์แห่งนี้ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของ International Association of Science Parks and Areas of Innovation (IASP) ซึ่งเป็นองค์กรระดับนานาชาติที่มีเครือข่ายทั่วโลก มีความมุ่งหมายในการขับเคลื่อนด้านวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีให้มีความก้าวหน้าขึ้นเรื่อยๆ โดยการพัฒนาสมาชิกจากประเทศต่างๆ ภายในองค์กรซึ่งปัจจุบันนี้มีมากกว่า 70 ประเทศทั่วโลก

3. หน่วยงานศูนย์บ่มเพาะเทคโนโลยี (Technology Incubation Center : TIC) ของไนจีเรีย ได้รับการจัดตั้งให้มีขึ้นอย่างเป็นทางการในปี 1992 ภายใต้สังกัดของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโลยี โดยศูนย์บ่มเพาะทางด้านเทคโนโลยีแห่งแรกก่อตั้งขึ้นใน Agege เมืองเลกอส ในปี 1993 นับตั้งแต่นั้นเป็นต้นมาทางไนจีเรียได้ก่อตั้งศูนย์บ่ม

เพาะทางด้านเทคโนโลยีนี้เพิ่มขึ้นในรัฐต่างๆ อีก 27 รัฐ 6 ภูมิภาค และมีความมุ่งหมายที่จะก่อตั้งให้ครบทุกรัฐในอนาคตนี้ ศูนย์บ่มเพาะที่สำคัญ อาทิ

- National Board for Technology Incubation (NBTI) เป็นหน่วยงานของกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโลยี มีหน้าที่ในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นสำหรับการบ่มเพาะธุรกิจ Startup ส่งเสริมศักยภาพในด้านต่างๆ ของประเทศผ่านการเพิ่มมูลค่าและผ่านกิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี และสร้างสิ่งแวดล้อมที่เหมาะสมสำหรับการเชื่อมโยงกันระหว่างผู้จัดหาเทคโนโลยี เจ้าของธุรกิจ และเงินทุน

หน่วยงาน NBTI มีหน่วยงานและองค์กรพันธมิตรต่างๆ ดังนี้

รูปภาพที่ 1-11: หน่วยงานและองค์กรพันธมิตรด้านการวิจัยและพัฒนาของไนจีเรีย

ที่มา: รวบรวมโดยมูลนิธิ สวค. (2019)

1.5.3 การสนับสนุนทุนวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี

การจัดหาเงินทุน (Funding) สำหรับการพัฒนาประเทศ เพื่อให้บรรลุตามแผน Vision 2020 ที่ได้จัดทำไว้ ซึ่งมีความมุ่งหมายให้ไนจีเรียมีเศรษฐกิจที่เข้มแข็ง มีความหลากหลาย ยั่งยืน และมีความสามารถในการแข่งขันกับนานาประเทศได้ รับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม พร้อมทั้งพัฒนาคุณภาพชีวิตที่ดีให้ประชากร รัฐบาลของไนจีเรียได้จัดงบประมาณไว้เพื่อใช้เป็นเงินทุนในการพัฒนาด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม โดยมีการสนับสนุนเงินผ่านทางกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโลยี สำหรับนำไปใช้ดำเนินการผ่านโครงการและงานค้นคว้าวิจัยต่างๆ และนอกจากนี้ยังมีหน่วยงานและ

องค์กรอื่นๆ ที่สนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับวิจัยและพัฒนาวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรมอีกหลายหน่วยงานทั้งภายในประเทศและจากองค์กรของต่างประเทศ

1.6 สรุปภาพรวมประเทศ

ในภาพรวมทั้งด้าน การเมือง เศรษกิจ สังคม โครงสร้างพื้นฐาน และเทคโนโลยี ของ ไนจีเรีย สามารถสรุปได้ดังตาราง ดังนี้

ตารางที่ 1-5: สรุปภาพรวมประเทศไนจีเรีย

การเมือง (Politics)	ประวัติประเทศ	ประกอบไปด้วยชนเผ่าต่างๆ หลากชาติพันธุ์ในลุ่มน้ำไนเจอร์ จนเมื่ออังกฤษเข้ายึดครองก็ได้นำวัฒนธรรมแบบอังกฤษมาครอบไว้อีกชั้นหนึ่ง และเมื่ออังกฤษให้เอกราชชาติพันธุ์ต่างๆ จึงได้รวมเข้าด้วยกันเป็นไนจีเรีย ดังนั้นไนจีเรียจึงเป็นประเทศพหุวัฒนธรรม ที่ใช้วัฒนธรรมอังกฤษเป็นสื่อกลาง
	ระบบการเมือง	ประชาธิปไตย โดยอำนาจส่วนใหญ่อยู่ที่ประธานาธิบดี ผลการเลือกตั้งครั้งล่าสุดชนะกันเฉียดฉิว
	ระบบกฎหมาย	ระบบผสมทั้ง แบบจารีตประเพณี (Common Law) อย่างอังกฤษ และกฎหมายชารีอะห์ อย่างอิสลาม และกฎหมายประเพณี (Customary Law)
เศรษฐกิจ (Economics)	ขนาดตลาด	ประชากร 203 ล้านคน GDP ใหญ่ที่สุดในแอฟริกา เฉลี่ย 2013-2017 อยู่ที่ 4.7 แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ ต่อปี อัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 2.96
	โครงสร้าง GDP	มากกว่าร้อยละ 50 อยู่ในภาคบริการ โดยในอดีตไนจีเรียพึ่งพาน้ำมันเป็นหลัก ในปัจจุบันได้ให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมอื่นทดแทน โดยเฉพาะเกษตร
	การเปิดเสรี	การค้าคิดเป็นร้อยละ 26 ของ GDP
	การลงทุนจากต่างประเทศ	FDI ขาเข้าเฉลี่ยอยู่ที่ 4.2 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ
	เสถียรภาพ	ปีล่าสุดอัตราแลกเปลี่ยนอ่อนตัวลงอย่างมาก นอกจากนั้นอัตราเงินเฟ้อยังเพิ่มสูงถึงร้อยละ 16
สังคม (Social)	ทรัพยากรมนุษย์	มีประชากรมาก (203 ล้านคน) มีอัตราการเพิ่มของประชากรที่ 2.54 และมีวัยผู้สูงอายุน้อย (ส่วนมากเป็นวัยเด็ก และวัยทำงาน)
	เชื้อชาติ	ชาวแอฟริกัน แต่ประกอบไปด้วยหลากหลายชาติพันธุ์
	ศาสนา	มุสลิม และคริสต์ประมาณครึ่งต่อครึ่ง โดยมุสลิมจำนวนมากอยู่ทางเหนือ ส่วนคริสต์อยู่ทางใต้
	ภาษา	ใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลัก แต่มีบ้างที่พูดได้เฉพาะภาษาถิ่น
	วัฒนธรรมธุรกิจ	วัฒนธรรมแบบอังกฤษ แต่ยังยึดติดกับระเบียบแบบแผน ยังไม่นิยมรับประทานอาหารกลางวันร่วมกัน
โครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure)	การขนส่งทางถนน	เป็นเส้นทางหลัก แต่ถนนโดยมากคับแคบ และทรุดโทรม ทำให้เดินทางไม่ได้เร็วนัก ส่งผลต่อค่าขนส่งภายในประเทศ
	การขนส่งทางราง	ยังไม่ค่อยพัฒนานัก เป็นระบบรถไฟแบบเก่า

	การขนส่งทางน้ำ	ท่าเรือที่เลกอสค่อนข้างแน่น เนื่องจากการขนส่งจากท่าเรือออกสู่ถนนมีความแออัด อาจใช้เวลาถึง 7 วัน จึงอาจต้องใช้ท่าเรือที่อื่นทดแทน ซึ่งไม่ใช่ท่าเรือน้ำลึกมากเท่าเลกอส
	การขนส่งทางอากาศ	มีท่าอากาศยานหลายแห่ง และมีการพัฒนาปรับปรุงขึ้นบ้าง
	ไฟฟ้า	มีปัญหาไฟตกบ่อย เนื่องจากระบบส่งไฟฟ้า ทำให้โรงงานจำนวนมากต้องใช้เครื่องกำเนิดไฟฟ้า
	ประปา	ค่อนข้างใช้ได้
	ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ	อินเทอร์เน็ตค่อนข้างช้า (1.86 Mbps)
เทคโนโลยี (Technology)	ภาพรวมการพัฒนา	ยังพัฒนาไม่มากเนื่องจากขาดการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์
	สาขาที่ให้ความสำคัญ	การพัฒนาเหล็กกล้า การผลิตยานยนต์ เทคโนโลยีด้านพลังงานทดแทน การแพทย์ทางไกล การผลิตยาภายในประเทศ การแปรรูปผลผลิตจากการเกษตร การพัฒนาการวัสดุใหม่ๆ สำหรับการนำไปใช้ในงานโครงสร้างพื้นฐาน และการนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจ

ที่มา: สรุปจากการศึกษา โดย มูลนิธิ สวค.

บทที่ 2

ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

บทที่ 2
ข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

2.1 ตลาดและราคาของสินค้าสำคัญ

2.2.1 ตลาดหลัก

ตลาดสินค้าหลักของไนจีเรีย คือ อินเดีย และเนเธอร์แลนด์ ซึ่งเพียง 2 ประเทศดังกล่าวมีมูลค่าการค้ากับไนจีเรียรวม 20,155.20 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็นส่วนแบ่งมูลค่าการค้ามากถึงร้อยละ 22.55 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของไนจีเรีย

ทั้งนี้ ประเทศที่มีมูลค่าการค้ากับไนจีเรียสูงสุด 10 อันดับแรก มีมูลค่าการค้ารวม 59,488.08ล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 66.52 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของไนจีเรีย โดยนอกจากอินเดียและเนเธอร์แลนด์ พบว่ามี 4 ประเทศที่มีมูลค่าการค้ากับไนจีเรียใกล้เคียงกัน ได้แก่ จีน สเปน สหรัฐฯ และฝรั่งเศส ที่ประมาณร้อยละ 7 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของไนจีเรีย

ตารางที่ 2-1: 10 อันดับ ประเทศที่มีมูลค่าการค้ากับไนจีเรียสูงสุด ปี 2018

ลำดับที่	ประเทศ	มูลค่าการค้า	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า
การค้าทั้งหมดของไนจีเรีย		**89,373.76**	**52,913.53**	**36,460.23**	**16,453.30**
1	อินเดีย	10,307.99	8,400.69	1,907.31	6,493.38
2	เนเธอร์แลนด์	9,847.20	5,688.20	4,159.01	1,529.19
3	จีน	7,957.82	881.06	7,076.77	- 6,195.71
4	สเปน	6,010.48	5,356.86	653.62	4,703.24
5	สหรัฐอเมริกา	5,897.07	3,219.00	2,678.08	540.92
6	ฝรั่งเศส	5,238.47	4,190.75	1,047.72	3,143.03
7	เกาหลีใต้	4,241.68	296.04	3,945.64	- 3,649.60
8	แอฟริกาใต้	3,811.95	3,375.66	436.29	2,939.38
9	เบลเยียม	3,286.23	202.89	3,083.34	- 2,880.45
10	สหราชอาณาจักร	2,849.18	1,928.68	920.50	1,008.17

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

ที่มา UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

ซึ่งจากสถิติการค้าของไนจีเรีย สังเกตว่า ประเทศที่มีลักษณะเป็นตลาดส่งออกสำคัญของไนจีเรีย เช่น อินเดีย เนเธอร์แลนด์ สเปน สหรัฐฯ ฝรั่งเศส แอฟริกาใต้ และสหราชอาณาจักร เป็นต้น และในทางกลับกันมีประเทศที่ใช้ไนจีเรียเป็นตลาดเพื่อส่งสินค้าเข้ามาจำหน่ายเช่นกัน เช่น จีน เกาหลีใต้ และเบลเยียม

2.2.2 ภาพรวมการค้า

ต่อเนื่องจากตลาดหลักที่ได้อธิบายไว้ข้างต้น กลุ่มประเทศต่างๆ ที่ไนจีเรียส่งออกสินค้าพบว่าเป็นสินค้าประเภทน้ำมัน ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนมูลค่าการค้ามากถึงร้อยละ 67.84 ของมูลค่าการค้าทั้งหมดของไนจีเรีย ส่วนสินค้าชนิดอื่นๆ เป็นสินค้าที่ไนจีเรียต้องนำเข้าแทบทั้งสิ้น ดังจะเห็นว่าดุลการค้าติดลบในเกือบทุกรายการสินค้า สะท้อนถึงขีดความสามารถทางการแข่งขันที่ต่ำในรายการสินค้าอื่นๆ และเป็นตลาดที่มีความน่าสนใจ

ตารางที่ 2-2: 10 อันดับ สินค้าที่มีมูลค่าการค้าสูงสุดของไนจีเรีย ปี 2018

ลำดับที่	สินค้า	มูลค่าการค้า	การส่งออก	การนำเข้า	ดุลการค้า
รวมทั้งหมด		**89,373.76**	**52,913.53**	**36,460.23**	**16,453.30**
1	น้ำมัน	60,633.17	49,797.09	10,836.08	38,961.01
2	เครื่องจักร	5,190.18	21.60	5,168.59	- 5,146.99
3	เรือ	4,689.07	1,267.55	3,421.53	- 2,153.98
4	รถยนต์	2,239.98	0.22	2,239.77	- 2,239.55
5	เครื่องใช้ไฟฟ้า	2,056.55	2.01	2,054.55	- 2,052.54
6	พลาสติก	1,455.57	71.41	1,384.16	- 1,312.75
7	ธัญพืช	1,208.43	0.76	1,207.66	- 1,206.90
8	ปลา และสัตว์น้ำ	731.46	44.96	686.50	- 641.54
9	ผลิตภัณฑ์จากเหล็ก	682.04	0.12	681.92	- 681.80
10	เหล็ก	649.15	30.26	618.89	- 588.64

หน่วย: ล้านเหรียญสหรัฐฯ

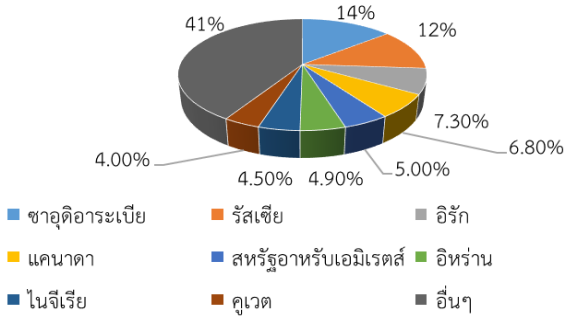
ที่มา UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

2.2 กำลังการผลิตสินค้าสำคัญ

สินค้าสำคัญของไนจีเรียคือน้ำมันดิบ โดยในเดือนพฤษภาคม ปี 2019 ไนจีเรียผลิตน้ำมันได้ 1,733,000 บาร์เรลต่อวัน น้อยกว่าการผลิตน้ำมันโดยเฉลี่ยตั้งแต่เดือนมกราคม ปี 2002 จนถึงเดือนพฤษภาคม ปี 2019 ซึ่งการผลิตเฉลี่ยในช่วงนี้มีปริมาณมากถึง 1,960,000 บาร์เรลต่อวัน ทั้งนี้คาดว่าเป็นเพราะราคาน้ำมันดิบโลกในปัจจุบันทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ไนจีเรียเคยทำสถิติการผลิตน้ำมันสูงสุดที่ 2,496,000 บาร์เรลต่อวันในเดือนพฤศจิกายน ปี 2005 และทำสถิติต่ำสุดที่ 1,419,000 บาร์เรลต่อวันในเดือนสิงหาคม ปี 2016

ในปี 2017 ไนจีเรียเป็นประเทศที่ส่งออกน้ำมันดิบคิดเป็นมูลค่าสูงสุดอันดับ 7 ของโลก โดยส่งออกน้ำมันดิบมูลค่า 35.6 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งหากเทียบเป็นสัดส่วนแล้วคิดเป็นร้อยละ 4.5 ของมูลค่าการส่งออกน้ำมันทั้งโลกในปีนั้น

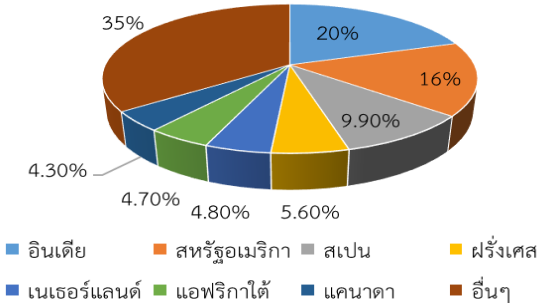
รูปภาพที่ 2-1: สัดส่วนประเทศผู้ส่งออกน้ำมันดิบ ปี 2017



ที่มา UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

ทั้งนี้ปลายทางของน้ำมันดิบที่ส่งออกจากไนจีเรียนั้นมีหลายทวีปทั่วโลก โดยประเทศที่นำเข้าน้ำมันดิบจากไนจีเรียมากที่สุดคืออินเดีย ซึ่งนำเข้าจากไนจีเรียคิดเป็นมูลค่า 7.25 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ

รูปภาพที่ 2-2: ปลายทางการผู้ส่งออกน้ำมันดิบของไนจีเรีย ปี 2017



ที่มา UNCTAD (2019) ประมวลโดยมูลนิธิ สวค.

หากพิจารณาถึงสถานการณ์การส่งออกน้ำมันดิบของไนจีเรียในอนาคตจะพบว่ามีปัจจัยกระทบจากราคาน้ำมันโลกเท่านั้น ส่วนในด้านการผลิต ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีปริมาณน้ำมันสำรอง หรือ oil reserve (ปริมาณน้ำมันดิบที่สามารถจะผลิตขึ้นมาได้อย่างคุ้มค่าต่อการลงทุนจากแหล่งปิโตรเลียม ภายใต้เงื่อนไขทางเศรษฐศาสตร์ในขณะนั้น) มากที่สุดในทวีปแอฟริกา และมากเป็นอันดับที่ 11 ของโลก โดยไนจีเรียมีปริมาณน้ำมันสำรองมากถึง 37,062 ล้านบาร์เรล

นอกจากภาคการผลิตน้ำมันดิบ มีภาคการผลิตอื่นที่น่าสนใจ โดยเฉพาะภาคเกษตรและการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร โดยไนจีเรียมีผลผลิตทางการเกษตรสำคัญ อาทิ มันเทศและพืชประเภทหัวมัน ข้าว และพืชประเภทถั่ว

ตารางที่ 2-3: ผลผลิตทางการเกษตรสำคัญของไนจีเรีย

ผลผลิต	ปริมาณผลผลิต				พื้นที่เพาะปลูก	
	จำนวน	หน่วย	จำนวน	หน่วย	พื้นที่	หน่วย
ข้าวฟ่าง (Millet)	11,761.40	พันตัน	1,832.31	ตันต่อล้านเฮกตาร์	6,418.90	ล้านเฮกตาร์
ข้าวโพดกินี (Guinea Corn)	17,600.83	พันตัน	1,806.36	ตันต่อล้านเฮกตาร์	9,743.80	ล้านเฮกตาร์
ถั่วดิน (Groundnut)	6,217.30	พันตัน	1,384.11	ตันต่อล้านเฮกตาร์	4,491.90	ล้านเฮกตาร์
ถั่ว (Beans)	8,112.01	พันตัน	579.04	ตันต่อล้านเฮกตาร์	14,009.50	ล้านเฮกตาร์
มันเทศ (Yam)	46,912.65	พันตัน	10,319.54	ตันต่อล้านเฮกตาร์	4,546.00	ล้านเฮกตาร์
ฝ้าย (Cotton)	969.30	พันตัน	859.77	ตันต่อล้านเฮกตาร์	1,127.40	ล้านเฮกตาร์
ข้าวโพด (Maize)	18,570.26	พันตัน	2,153.95	ตันต่อล้านเฮกตาร์	8,621.50	ล้านเฮกตาร์
มันสำปะหลัง (Cassava)	71,200.45	พันตัน	7,365.39	ตันต่อล้านเฮกตาร์	9,666.90	ล้านเฮกตาร์
ข้าว (Rice)	8,277.73	พันตัน	134.54	ตันต่อล้านเฮกตาร์	61,527.30	ล้านเฮกตาร์
เมลอน (Melon)	1,002.30	พันตัน	1,833.70	ตันต่อล้านเฮกตาร์	546.60	ล้านเฮกตาร์
หัวมัน (Cocoyam)	4,522.18	พันตัน	72.53	ตันต่อล้านเฮกตาร์	62,346.60	ล้านเฮกตาร์

ที่มา: National Bureau of Statistics of the Federal Republic of Nigeria (2019)

2.3 การวิเคราะห์ตลาดเบื้องต้น

โอกาสของไนจีเรียเปิดกว้างในภาคการเกษตร เพราะการแข่งขันภายในประเทศไปลงทุนที่ภาคการผลิตน้ำมันเป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าจะมีธุรกิจรายใหญ่เริ่มลงทุนในภาคการเกษตรบ้างแล้วแต่การผลิตยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ จะเห็นได้ว่าการนำเข้าสินค้าเพื่ออุปโภคบริโภคยังคงมีมูลค่าสูง

ฉะนั้น สำหรับไนจีเรีย การตลาดจึงไม่ใช่สิ่งที่พึงกังวลสำหรับนักลงทุน แต่เป็นการบริหารจัดการธุรกิจ โดยเฉพาะการจัดการค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น การขนส่งเพราะพื้นที่การเกษตรมักตั้งอยู่ไกลจากเมือง และโครงสร้างพื้นฐานไม่พร้อม ไฟฟ้าไม่สม่ำเสมอ รวมถึงการจัดการค่าใช้จ่ายด้านความปลอดภัยและการจัดเวรยามเฝ้าระวังการลักขโมยผลผลิต เป็นต้น

2.4 ต้นทุนการทำธุรกิจ

ต้นทุนการทำธุรกิจสามารถแยกเป็นสองประเภท ได้แก่ ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ผู้ประกอบการจะต้องจ่ายด้วยจำนวนเงินคงที่ไม่ว่าจะผลิตสินค้าและบริการมูลค่ามากน้อยเพียงใด และต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ซึ่งจะผันแปรไปตามปริมาณการผลิตสินค้าบริการของหน่วยธุรกิจในช่วงนั้นๆ โดยจะได้เริ่มอธิบายจากต้นทุนคงที่ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ ค่าเช่าที่ดิน และอธิบายต่อด้วยต้นทุนผันแปร เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า และค่าจ้างพนักงาน

ต้นทุนในการจัดตั้งธุรกิจ ในที่นี้จะแสดงข้อมูลค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนธุรกิจในเมือง Lagos เนื่องจากเมืองดังกล่าวเป็นศูนย์กลางทางธุรกิจ การบิน การพาณิชย์ และอุตสาหกรรมน้ำมันของประเทศไนจีเรีย รวมทั้งภูมิภาคแอฟริกาตะวันตก โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 2-4: อัตราค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ ณ เมืองเลกอส

รายการ	ค่าใช้จ่าย (หน่วย: ไนราไนจีเรีย)	ระยะเวลา
ค่าธรรมเนียมการจดจองชื่อบริษัท	500	ภายใน 1 วัน
อากรแสตมป์	ร้อยละ 0.75 ของมูลค่าทุน	ภายใน 1 วัน
ค่าสำเนาบริคณห์สนธิและข้อบังคับ	500 ต่อชุด	ภายใน 1 วัน
ค่าลงนามคำประกาศข้อปฏิบัติต่อหน้าเจ้าหน้าที่	500 สำหรับการดำเนินการที่ศาล หรือ 4,000-5,000 หากต้องการ Notary Public	ภายใน 1 วัน
ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนบริษัท	5,000	3 วัน
ค่าจ้างทนายในการดำเนินการ (ถ้าต้องการ)	ประมาณ 60,000	ตามขั้นตอน
ค่าจดทะเบียนตราบริษัท	4,000-6,000	ภายใน 1 วัน
ขอหมายเลขผู้เสียภาษีนิติบุคคล และบุคคลธรรมดา	ไม่มีค่าใช้จ่าย	1-2 วัน
ค่าลงทะเบียนสถานที่ประกอบธุรกิจ	10,000	ภายใน 1 วัน

ที่มา: World Bank (2019)

ต้นทุนค่าที่ดิน

สำหรับค่าเช่าที่ดินเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ มีรายละเอียดดังนี้[1]

- ที่ดินสำหรับการทำสำนักงาน ค่าเช่า 67 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตารางเมตรต่อเดือน (อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย ร้อยละ 9)
- ที่ดินสำหรับค้าปลีก ค่าเช่า 83 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตารางเมตรต่อเดือน (อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย ร้อยละ 8.5)
- ที่ดินสำหรับการอุตสาหกรรมค่าเช่า 10 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตารางเมตรต่อเดือน (อัตราผลตอบแทนเฉลี่ย ร้อยละ 12)
- ค่าเช่าที่อยู่อาศัยแบบ 4 ห้องนอน 6,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน

ส่วนที่ดินทางการเกษตรนอกเขตเมือง จากงานศึกษาของมหาวิทยาลัย Ilorin ได้ทำการสำรวจจากกลุ่มเกษตรกร 48 รายในรัฐ Oyo ของไนจีเรีย พบว่า ที่ดินมีราคาเฉลี่ยครึ่งเอเคอร์ประมาณ 54,833 ไนราไนจีเรียต่อ 5 ปี โดยมีค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานที่ 33,066 ไนราไนจีเรีย[2]

ต้นทุนไฟฟ้า ไนจีเรียมีบริษัทผู้จ่ายไฟฟ้า (Electricity Distribution Companies: DisCos) ทั้งหมด 11 บริษัท โดยเมืองเลกอสซึ่งเป็นเมืองสำคัญของภาคธุรกิจมีค่าขออนุญาตใช้ไฟฟ้า และอัตราค่าไฟฟ้าดังนี้

ตารางที่ 2-5: ค่าใช้จ่ายการขอใช้ไฟฟ้า (Lagos)

รายการ	ค่าใช้จ่าย (ไนราไนจีเรีย)
ค่าตรวจสอบไซต์งานและจดหมายอนุมัติ	50,000
ค่าอุปกรณ์การเชื่อมต่อไฟฟ้าเพิ่มเติม	1,681,000
ค่าการติดตั้งหม้อแปลงไฟฟ้าและการเดินสายไฟ	65,000
ค่าวิศวกรตรวจสอบ	30,000

ที่มา: NERC (2019)

[1] https://www.knightfrank.com/africa/lagos-abuja

[2] Ibrahim Hussain Kobe และคณะ. Economic Assesment of Agricultural Land Market in Rural Nigeria: Pattern and Drivers. สืบค้นจาก https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/2321024917732889

ตารางที่ 2-6: อัตราค่าไฟฟ้า (Lagos)

ประเภทค่าฟ้า	ค่าไฟฟ้า (ไนราไนจีเรีย/กิโลวัตต์ชั่วโมง)	ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (ไนราไนจีเรีย/เดือน)
Residential R1	4.00	ไม่มี
Residential R2	12.87	750
Residential R3	23.71	31,898
Residential R4	23.71	136,655
Commercial C1	15.84	750
Commercial C2	20.04	22,170
Commercial C3	20.04	118,501
Industrial D1	17.78	905
Industrial D2	22.1	116,594
Industrial D3	23.1	118,501
Special A1	16.02	750
Special A2	17.02	52,250
Special A3	17.02	58,438
Street Lighting S1	13.07	750

ที่มา: Paschal Okafor[3] (2013)

ค่าน้ำ ในเมืองเลกอส คิดค่าน้ำ 0.55 เหรียญสหรัฐฯ ต่อลูกบาศก์เมตร[4]

2.5 โลจิสติกส์ระหว่างประเทศ

การขนส่งทางบกระหว่างประเทศของไนจีเรียยังไม่ได้รับความสะดวกมากนักตามที่ได้อธิบายไว้ในบทที่ 1 โดยมีเพียงจุดผ่านแดนระหว่างไนจีเรีย-เบนินเท่านั้นที่มีการขนส่งสินค้าระหว่างกันมากสุด ส่วนการขนส่งข้ามประเทศในรูปแบบอื่นๆ ทางอากาศไนจีเรียมีท่าอากาศยานนานาชาติ 9 แห่งตามที่ได้อธิบายไว้ในบทที่ 1 ส่วนการขนส่งทางน้ำ เช่นเดียวกัน มีท่าเรือสำคัญ 4 แห่งตามที่ได้อธิบายไว้ในบทที่ 1

[3] https://www.naijatechguide.com/2013/06/new-energy-tariff-cost-phcn-eko.html
[4] https://tariffs.ib-net.org/sites/IBNET/ViewTariff?tariffId=7322&countryId=0

ในส่วนของผู้ให้บริการโลจิสติกส์ของไนจีเรีย เนื่องจากไนจีเรียเป็นประเทศใหญ่จึงมีผู้ให้บริการจิสติกส์ให้เลือกมากมาย โดยมีสมาคมเกี่ยวกับการโลจิสติกส์เช่น The Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT) ซึ่งจัดตั้งในปี 1958 ทำหน้าที่กระจายข่าวสาร เสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก รวมไปถึงการอบรมและให้ความรู้ เพื่อเพิ่มศักยภาพการให้บริการโลจิสติกส์ของไนจีเรีย โดยสมาชิกของ CILT มีทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน[5]

2.6 สรุปข้อมูลสำคัญเกี่ยวกับการลงทุน

ข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของไนจีเรีย สามารถสรุปรวมไว้ในตารางที่ 2.7 ดังนี้

ตารางที่ 2-7: สรุปข้อมูลสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของไนจีเรีย

รายการ	ข้อมูลโดยสรุป
ตลาดหลักและสินค้าส่งออกสำคัญ	อินเดีย และเนเธอร์แลนด์ โดยส่งออกน้ำมันดิบเป็นหลัก ส่วนสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคยังต้องนำเข้าจากประเทศอื่นๆ
กำลังการผลิต	กำลังการผลิตน้ำมันมากพอ ส่วนในภาคการเกษตร มีการปลูกพืชประเภทหัวมันมากที่สุด รองลงมาคือ ถั่ว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง และข้าว
ท่าเรือ	ท่าเรือศักยภาพสูงแต่มีข้อจำกัดด้านการขนส่งหลังจากนำสินค้าขึ้นบกแล้ว โดยเฉพาะที่ท่าเรือในเมืองเลกอส โดยมีท่าเรือ Apapa ท่าเรือ Tin Can Island และท่าเรือเลกอส นอกจากนี้ มีท่าเรือ ในเมืองอื่นๆ เช่น ท่าเรือ Warri ท่าเรือ Port Harcourt และท่าเรือ Calabar เป็นต้น
ค่าจัดตั้งธุรกิจ	ประมาณ 20,500 ไนราไนจีเรีย กับร้อยละ 0.75 ของมูลค่าลงทุน
ราคาที่ดิน	10 เหรียญสหรัฐฯ ต่อตารางเมตรต่อเดือน สำหรับภาคอุตสาหกรรม
ค่าไฟฟ้า	อัตราค่าไฟฟ้า 4-23.71 ไนราไนจีเรียต่อกิโลวัตต์ชั่วโมง
ค่าน้ำ	0.55 เหรียญสหรัฐฯ ต่อลูกบาศก์เมตร

ที่มา : มูลนิธิ สวค. (2019)

[5] https://www.ciltnigeria.org/about-us/

บทที่ 3

นโยบายและกฎระเบียบสำคัญ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

บทที่ 3

นโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

3.1 นโยบายเกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน

3.1.1 หน่วยงานส่งเสริมการลงทุน

หน่วยงานส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย คือ Nigerian Investment Promotion Commission (NIPC) จัดตั้งภายใต้**รัฐบัญญัติส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย (Nigerian Investment Promotion Commission Act) ปี 2004 มีเป้าหมายหลักในการส่งเสริมการลงทุนภายในไนจีเรีย ทั้งจากการลงทุนต่างชาติ และชาวไนจีเรียเอง ผ่านมาตรการต่างๆ ทั้งการอำนวยความสะดวก การจัดเก็บและเผยแพร่ข้อมูล การวิเคราะห์เสนอแนะที่นำไปสู่มาตรการส่งเสริมการลงทุน (incentive) ต่างๆ ฯลฯ**

ปัจจุบัน NIPC ทำทั้งหน้าที่อำนวยความสะดวกในการจัดตั้งธุรกิจ โดยมีศูนย์ให้บริการเบ็ดเสร็จ (One Stop Investment Center) ที่ประกอบไปด้วยหน่วยงานร่วมที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน 27 หน่วยงานไว้ในอาณาบริเวณเดียวกัน อาทิ การจดทะเบียนธุรกิจ ศุลกากร การลงทะเบียนสิทธิประโยชน์ ใบอนุญาตทำงาน และการรับรองอาหารและยา (National Agency for Food and Drug Administration and Control: NAFDAC) เป็นต้น นอกจากนั้นยังทำหน้าที่อนุมัติให้สิทธิพิเศษด้านการลงทุนแก่กิจการต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกิจการนำร่อง (Pinoneer Status)

3.1.2 มาตรการส่งเสริมการลงทุน

ประเภทกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน

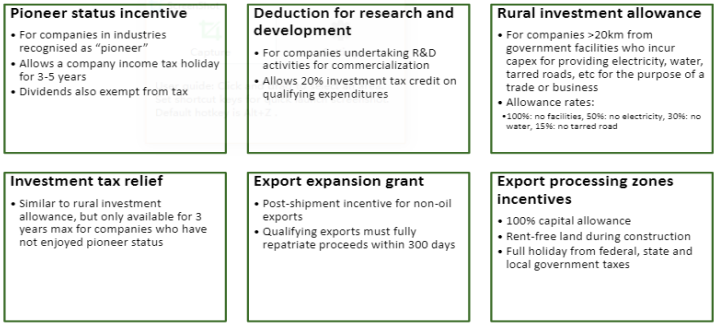
ไนจีเรียให้การส่งเสริมใน 3 ระดับ คือ ทั้งกิจการทั่วไป กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษ และกิจการที่มีความสำคัญสูง โดย

กิจการที่มีความสำคัญสูงนั้น ได้แก่ กิจการที่รัฐบาลพิจารณาแล้วว่ามีความสำคัญมากต่อทั้งยุทธศาสตร์ของประเทศ เศรษฐกิจ ฯลฯ กิจการประเภทนี้จะได้รับการแยกเจรจาเพื่อให้สิทธิพิเศษนอกเหนือกฎหมายส่งเสริมการลงทุนปกติ โดยจะพิจารณาเป็นกรณีไป

กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษเรียกว่า กิจการนำร่อง (Pioneer Status) ซึ่งมีเฉพาะกิจการที่นับเป็นกิจการนำร่องเท่านั้นที่จะได้สิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล (Tax Holiday) และภาษีจากเงินปันผล (Dividend Tax)

ส่วนกิจการทั่วไปจะได้สิทธิอื่นๆ แทน เช่น สิทธิในการนำต้นทุนมาหักภาษี (Tax Allowance) ดังนี้

รูปภาพที่ 3-1: การส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย



ที่มา: NIPC (2019)

ก. กิจการนำร่อง

กิจการนำร่อง ได้แก่ กิจการที่อยู่ในบัญชีกิจการนำร่อง (List of Pioneers Industries and Products: Government Notice No.164) ซึ่งมีทั้งหมด 99 รายการ ที่สำคัญมีอาทิ เกษตร ทั้งการเพาะปลูก เลี้ยงสัตว์ เลี้ยงปลา สวนยางพารา เหมืองแร่ ทั้งถ่านหิน น้ำมันและโลหะ โรงกลั่นน้ำมัน โรงงานแปรรูปการเกษตร และอาหารแปรรูป กระดาษ เครื่องหนัง กระเป๋า รองเท้า สิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม ยา เภสัชภัณฑ์และเวชภัณฑ์ เคมีภัณฑ์ ฯลฯ รวมถึงบริการบางประเภท เช่น การค้าอิเล็กทรอนิกส์ ไอที ฯลฯ

กิจการนำร่องจะได้รับสิทธิยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล รวมถึงภาษีจากเงินปันผล 3 ถึง 5 ปี (3 ปี แต่ขอต่ออายุได้ 1 ปี 2 ครั้ง) โดยในการขออนุมัติสิทธิจะต้องยื่นกับ NIPC ซึ่งใช้เวลาในกระบวนการของ NIPC ทั้งหมด 18 สัปดาห์ และใช้เวลาในกระบวนการของกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry: MoTI) อีก 7 สัปดาห์

ข. กิจการที่อยู่ในเขตส่งเสริมการส่งออก (Export Processing Zones: EPZ)

สามารถนำรายจ่ายมาหักภาษี (capital allowance) ร้อยละ 100 ไม่เสียค่าเช่าที่ในระหว่างการก่อสร้างโรงงาน และไม่เสียภาษีบำรุงท้องถิ่น

ค. กิจการที่ตั้งอยู่ในที่ห่างไกล คือจะต้องตั้งห่างจากระบบสาธารณูปโภคต่างๆ อย่างน้อย 20 กิโลเมตร จะสามารถนำมาต้นทุนหักภาษีได้ ดังนี้ หากห่างไกลจากระบบประปา 20 กิโลเมตร หักได้ร้อยละ 30 ห่างจากระบบไฟฟ้า หักได้ ร้อยละ 30 ห่างจากถนนลาดยาง หักได้ร้อยละ 15 ห่างจากทั้ง 3 หักได้ร้อยละ 100

ง. กิจการอื่นๆ ที่ไม่ได้อยู่ใน EPZ ไม่ได้ Pioneer Status และไม่อยู่ในท่างไกล สามารถหักได้ร้อยละ 100 แต่ใช้ได้เพียงแค่ 3 ปี

พื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน/เขตเศรษฐกิจพิเศษ

พื้นที่ที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย เรียกว่า Export Processing Zone อยู่ภายใต้การควบคุม ดูแลของ Nigerian Export Processing Zone (NEPZA) โดยมีทั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษที่บริหารโดย NEPZA เอง และเขตเศรษฐกิจพิเศษที่อนุญาตให้เอกชนเข้าจัดการดูแล เช่น Ladol Freezone และ Dangote Industrial Freezone เป็นต้น

ในปัจจุบัน เขตเศรษฐกิจพิเศษของไนจีเรียมีทั้งหมด 14 เขต ได้แก่ เขตเศรษฐกิจพิเศษ 8 แห่งในเลกอส และเขตเศรษฐกิจพิเศษในรัฐอื่น 6 รัฐ ได้แก่ อะดามาวา อักวาอิบอม ครอสส์ริเวอร์ จิกาวา คาโน และโอกุน อีกรัฐละ 1 เขตเศรษฐกิจพิเศษ และมีเขตเศรษฐกิจพิเศษที่อยู่ระหว่างการพัฒนาอีก 20 เขตเศรษฐกิจพิเศษ เช่น โอซุน โอโย และอาบูจา เป็นต้น

รูปภาพที่ 3-2: พื้นที่ Free Zone ของไนจีเรีย

ที่มา: NEPZA (2019)

ข้อดีของการอยู่ในเขตเศรษฐกิจพิเศษ คือ นอกจากจะได้สิทธิลดหย่อนทางภาษีที่ได้กล่าวไว้แล้ว ยังจะได้รับประโยชน์จากโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ที่มีความพร้อม โดยเฉพาะระบบไฟฟ้า โดยผู้ต้องการประกอบกิจการในเขตเศรษฐกิจพิเศษจะต้อง

1. กรอกใบสมัคร พร้อมแนบแผนการจัดตั้งธุรกิจ และ/หรือ ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ (Feasibility Study) พร้อมค่าสมัคร 500 เหรียญสหรัฐฯ
2. กระบวนการพิจารณาจะดำเนินการใน 5 วัน
3. หากได้รับการอนุมัติ NEPZA จะทำการขอใบอนุญาตดำเนินการ (Operating Licence: OL) จาก Corporate Affairs Commission (CAC) ให้กับนักลงทุน
4. เมื่อได้ OL แล้วจึงนำไปเปิดบัญชีกับธนาคารและขอใบ Certificate of Capital Importation (CCI) เพื่อแสดงการนำเงินเข้าประเทศ ใบ CCI นี้มีความสำคัญมากในการยืนยันเพื่อขอนำผลกำไร ปันผล ฯลฯ กลับประเทศ (Money Repatriation)
5. ขออนุญาตก่อสร้าง ซึ่งหากไม่ได้ใช้อาคารที่นิคมจัดไว้ให้อยู่แล้วจะต้องส่งสำเนาแบบก่อสร้าง 4 ชุดให้ NEPZA และต้องก่อสร้างภายใน 3 เดือน ทั้งนี้อาคารไม่ควรมีขนาดพื้นที่ใหญ่กว่า ร้อยละ 70 ของพื้นที่เช่าทั้งหมด

3.2 กฎหมายและข้อบังคับเกี่ยวกับการทำธุรกิจ

3.2.1 กิจการต้องห้าม

กิจการทั่วไปในไนจีเรียสามารถประกอบได้เป็นการทั่วไป ยกเว้น กิจการต้องห้าม 4 ประเภท ซึ่งเป็นกิจการที่ต้องห้ามแก่ทั้งนักลงทุนต่างชาติ และชาวไนจีเรียเอง ดังนี้

ก. อาวุธยุทโธปกรณ์
ข. ยาเสพติดต้องห้าม และสารกล่อมประสาท
ค. เครื่องแบบทหาร ตำรวจ ศุลกากร เจ้าหน้าที่ตรวจคนเข้าเมือง และราชทัณฑ์
ง. กิจการอื่นๆ ที่ Federal Executive Council จะประกาศห้ามเป็นครั้งคราว

ทั้งนี้ จากการสัมภาษณ์ NIPC พบว่า มีบางกิจการที่สงวนให้ไนจีเรียถือครองสัดส่วนหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ได้แก่ น้ำมัน และการเดินเรือ (Maritime)

3.2.2 สัดส่วนการถือหุ้นของนักลงทุนต่างชาติ

นักลงทุนต่างชาติสามารถถือครองกิจการในไนจีเรียได้ร้อยละ 100 ยกเว้นกิจการต้องห้าม (ตามข้อ 4.2.1) กล่าวคือ ภายใต้ รัฐบัญญัติส่งเสริมการลงทุนของไนจีเรีย (Nigerian Investment Promotion Commission Act) มาตรา 17 และมาตรา 18 ระบุให้นักลงทุนต่างชาติ และภายในประเทศสามารถถือครองหุ้นได้ร้อยละ 100 ยกเว้น กิจการต้องห้าม 4 ประเภทที่กล่าวไว้ใน 4.2.1 และ น้ำมัน และการเดินเรือ (Maritime) ที่ให้ไนจีเรียถือครองสัดส่วนหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 (ต่างชาติถือครองหุ้นได้น้อยกว่าร้อยละ 49)

3.2.3 สิทธิ์ในการถือครองทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติ

อสังหาริมทรัพย์ ไนจีเรียไม่อนุญาตให้ต่างชาติในนามของ “บุคคลธรรมดา” ถือครองที่ดินได้ แต่อนุญาตให้ “นิติบุคคล” เช่น ในนามของบริษัทสามารถถือครองที่ดินได้ กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ ชาวต่างชาติสามารถถือครองที่ดินได้ในเฉพาะภายใต้นามของบริษัทเท่านั้น

สังหาริมทรัพย์ สังหาริมทรัพย์ตามปกตินั้นนักลงทุนต่างชาติทั้งในรูปของบุคคลธรรมดา และนิติบุคคล สามารถถือครองได้ นอกจากนั้นยังสามารถหาประโยชน์จากทรัพย์ และโอนเงินกลับได้ตามขั้นตอนตามกฎหมายที่จะกล่าวถึงต่อไปในส่วนที่ 4.2.6

3.2.4 พิธีการศุลกากร

การนำเข้าสินค้าสู่ไนจีเรียต้องมีใบรับรองการจัดตั้งบริษัท รวมทั้งหมายเลขประจำตัวผู้เสียภาษี และบัญชีธนาคารในไนจีเรีย ธนาคารจะให้กรอกแบบฟอร์ม “M/PAAR” (ฟอร์ม M สามารถกรอกออนไลน์ได้) เพื่อยืนยันกับกระทรวงการคลังและธนาคารแห่งไนจีเรียว่ากำลังจะมีการนำเข้าสินค้าจริง

จากนั้น ผู้นำเข้าต้องไปขอหลักฐานประกอบต่างๆ ด้านมาตรฐาน เช่น (Standards Organization of Nigeria Conformity Assessment Program) หรือ NAFDAC ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าที่นำเข้ารวมถึงต้นทางของสินค้า

ภายหลังเสร็จสิ้นกระบวนการต่างๆ ครบถ้วนแล้ว ผู้นำเข้าต้องไปลงทะเบียนกับ Nigeria Single Window Trtade Portal ของเว็บไซต์ศุลกากร เพื่อที่ศุลกากรจะสามารถจัดเก็บอากรได้อย่างถูกต้องตามที่ได้จดแจ้งไว้ล่วงหน้า

การส่งออกสินค้า ผู้ส่งออกต้องกรอกแบบฟอร์ม NXP กับตัวแทนธนาคารที่เลือกใช้บริการ และลงทะเบียนกับ Nigerian Export Promotion Council (NEPC) สำหรับสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรม หรือลงทะเบียนกับ Federal Ministry of Solid Minerals Development สำหรับแร่และโลหะหนัก เพื่อขอใบอนุญาตส่งออก

เมื่อได้รับใบอนุญาตส่งออกแล้วจึงเตรียมเอกสารหลักฐานต่างๆ ให้พร้อมสำหรับการผ่านพิธีการศุลกากร ทั้งนี้ จำนวนและประเภทเอกสารขึ้นอยู่กับต้นทางและปลางทางของการขนส่งสินค้า

3.2.5 กฎหมายแรงงาน

ค่าจ้างขั้นต่ำมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 1 เมษายน ปี 2019 โดยกำหนดไว้ที่ 30,000 ไนราไนจีเรียต่อเดือน หรือประมาณ 85 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน

สิทธิและสวัสดิการของแรงงาน นายจ้างต้องจัดให้มีบริการรับส่งหรือมีการอุดหนุนค่าเดินทางให้กับลูกจ้าง และวันลาไม่น้อยกว่า 6 วันต่อปี รวมถึงการลาคลอดให้ลาได้ก่อนคลอด 6 สัปดาห์ และหลังคลอดอีก 6 สัปดาห์

ชั่วโมงการทำงาน กำหนดไว้ไม่เกิน 6 วันต่อสัปดาห์ หรือรวมกันไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยในทางปฏิบัติทั่วไปที่ไนจีเรียมีการทำงาน 8 ชั่วโมงต่อวัน และ 5 วันต่อสัปดาห์

การเลิกจ้าง การบอกเลิกจ้างต้องแจ้งให้ลูกจ้างทราบล่วงหน้า โดยมีระยะเวลาล่วงหน้าสำหรับการแจ้งดังนี้

- 1 วัน ในกรณีที่ลูกจ้างทำงานไม่ถึง 3 เดือน
- 1 สัปดาห์ ในกรณีที่ลูกจ้างทำงานไม่ถึง 2 ปี
- 2 สัปดาห์ ในกรณีที่ลูกจ้างทำงานไม่ถึง 5 ปี
- 1 เดือน ในกรณีที่ลูกจ้างทำงานตั้งแต่ 5 ปี ขึ้นไป

อย่างไรก็ตาม สามารถระบุระยะเวลาบอกเลิกจ้างล่วงหน้าได้ตามตกลงระหว่างนายจ้างกับลูกจ้างในสัญญาจ้างได้

3.2.6 กฎหมายภาษีและการโอนเงินระหว่างประเทศ

ไนจีเรียมีภาษีหลายรูปแบบ โดยแบ่งตามอำนาจและความรับผิดชอบออกเป็น 3 ระดับ คือ

- ระดับรัฐบาลกลาง หน่วยงานรับผิดชอบคือ Federal Inland Revenue Service (FIRS) ดูแล ภาษีเงินได้นิติบุคคล (Companies Income Tax) ภาษีการศึกษาระดับสูง (Tertiary Education Tax) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

สำหรับชาวต่างชาติ (Personal Income Tax for non-residents) ภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ของบริษัท (Capital Gains Tax) ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value Added Tax) ภาษีน้ำมัน (Petroleum Profits Tax) และอากรแสตมป์บริษัท (Stamp Duties)

- ระดับรัฐ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax) ภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ของบุคคลธรรมดา (Capital Gains Tax) อากรแสตมป์ของบุคคลธรรมดา (Stamp Duties)
- ภาษีท้องถิ่น เช่น ค่าธรรมเนียมต่างๆ

อย่างไรก็ตาม ภาษีหลักของไนจีเรีย มีวิธีการ และอัตราจัดเก็บ ดังนี้

ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ภาษีเงินได้นิติบุคคลของไนจีเรีย จัดเก็บในอัตราคงที่

- ร้อยละ 30 สำหรับกิจการทั่วไป
- ร้อยละ 20 สำหรับกิจการที่มีกำไรน้อยกว่า 1 ล้าน ไนราไนจีเรีย
- ร้อยละ 50 ถึง 85 สำหรับกิจการปิโตรเลียม โดยจัดเก็บเป็นภาษี Petroleum Profit Tax แทน CIT
- นอกจากนั้นทุกบริษัทจะต้องจ่ายภาษีเพื่อบำรุงการศึกษาขั้นสูง (Tertiary Education Tax) ของคนไนจีเรียอีก ร้อยละ 2 ของกำไร

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของไนจีเรียจัดเก็บในระบบอัตราก้าวหน้า ดังนี้

- 300,000 ไนราไนจีเรียแรก: จัดเก็บที่ร้อยละ 7
- 300,000 ไนราไนจีเรียถัดไป (รายได้ 3แสน ถึง 6 แสน): จัดเก็บที่ร้อยละ 11
- 500,000 ไนราไนจีเรียถัดไป (รายได้ 6 แสนถึง 1.1 ล้าน): จัดเก็บที่ร้อยละ 15
- 500,000 ไนราไนจีเรียถัดไป (รายได้ 1.1 ล้าน ถึง 1.6 ล้าน): จัดเก็บที่ร้อยละ 19
- 1,600,000 ไนราไนจีเรียถัดไป (รายได้ 1.6 ล้าน ถึง 3.2 ล้าน): จัดเก็บที่ร้อยละ 21
- รายได้ส่วนที่สูงกว่า 3,200,000 ไนราไนจีเรีย: จัดเก็บที่ร้อยละ 24

ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value-Added Tax)

อัตราภาษีมูลค่าเพิ่มของไนจีเรียอยู่ที่ร้อยละ 5 ของแทบทุกรายการสินค้า ยกเว้นสินค้าส่งออก ชิ้นส่วนและเครื่องบินพาณิชย์ เครื่องจักรอุปกรณ์ เครื่องจักรกลการเกษตร อุปกรณ์การเกษตร ยานยนต์ขนส่งเพื่อการค้า อาหารทั่ว ไปรษณีย์ ค่าเช่าที่อยู่อาศัย อุปกรณ์ทางการแพทย์ อุปกรณ์ทางการศึกษา บริการทางการเงิน หนังสือ และหนังสือพิมพ์

ภาษีกำไรจากการขายหลักทรัพย์ (Capital Gains Act) จัดเก็บที่ร้อยละ 10 สำหรับทุกธุรกรรม

การเปิดบัญชีธนาคาร

การเปิดบัญชีธนาคารของชาวต่างชาติที่ในจีเรียสามารถกระทำได้ อย่างไรก็ตาม หลักฐานประกอบการขอเปิดบัญชีจะแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการเข้ามาอาศัยอยู่ที่ไนจีเรีย โดยทั่วไปเอกสารที่จำเป็นในการขอเปิดบัญชีกับธนาคารไนจีเรีย อาทิ

- สำเนาหนังสือเดินทาง
- แบบฟอร์มการขอเปิดบัญชี และจำนวนเงินขั้นต่ำที่ต้องการนำฝาก
- รูปถ่ายขนาดเดียวกับรูปถ่ายในหนังสือเดินทาง จำนวน 2 รูป
- หนังสือรับรองจากนายจ้าง
- หลักฐานที่อยู่อาศัยในไนจีเรีย เช่น ใบเสร็จค่าสาธารณูปโภคต่างๆ หรือใบเสร็จค่าเช่าบ้าน
- ใบอนุญาตอยู่อาศัย

การโอนเงินเข้าและออกประเทศ

การนำเข้าทุนต้องมีใบรับรองการนำเข้าทุนซึ่งจะช่วยให้การส่งกลับเงินปันผลและเงินทุนของนักลงทุนต่างชาตินอกประเทศกระทำได้โดยสะดวกและถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งการนำเข้าทุนมี 2 ประเภท ได้แก่ การนำเข้าทุนสำหรับตราสารทุน และการนำเข้าทุนสำหรับการปล่อยกู้ มีรายละเอียดดังนี้

ใบรับรองการนำเข้าทุน (Certificate of Capital Importation) Guaranty Trust Bank (GTBank) ซึ่งเป็นสถาบันการเงินในประเทศไนจีเรีย สามารถอำนวยความสะดวกในการออกใบรับรองการนำเข้าทุน (CCI) ได้ภายในวันเดียวกันกับวันที่ได้รับทุนนั้น แล้ว CCI คืออะไร?

การออกใบรับรองการนำเข้าทุน (CCI) มีวัตถุประสงค์เพื่อให้เป็นหลักฐานตามกฎหมายสำหรับทุนไหลเข้าหรือการลงทุนสู่บริษัทในไนจีเรีย ทั้งนี้ ใบรับรองดังกล่าวจะช่วยให้การส่งกลับเงินปันผลและเงินทุนของนักลงทุนต่างชาตินอกประเทศกระทำได้โดยสะดวกและถูกต้องตามกฎหมาย ซึ่งใบรับรองนี้เป็นใบรับรองจากธนาคารกลางไนจีเรีย (CBN) สำหรับการนำเข้าเงินสด (เป็นสกุลเงินต่างประเทศ) สำหรับการลงทุนในตราสารหนี้และตราสารทุนรวมทั้งเครื่องจักรและอุปกรณ์เพื่อการลงทุนในรูปหนี้สินหรือส่วนของเจ้าของ

สิทธิประโยชน์จาก CCI

1. ความสะดวกในการส่งทุนกลับ
   - ▶ สามารถแสดง CCI สำหรับการใช้เงินสกุลไนราไนจีเรียแลกเป็นเงินตราต่างประเทศที่ GTBank ณ อัตราแลกเปลี่ยนอย่างเป็นทางการของธนาคารกลาง
   - ▶ อำนวยความสะดวกในการส่งกลับเงินปันผลจากการลงทุนในตราสารทุนรวมทั้งดอกเบี้ยและการรับชำระคืนเงินกู้ที่ตราไว้เป็นสกุลเงินต่างประเทศ
2. หลักฐานการลงทุน
   - ▶ CCI เป็นหลักฐานการลงทุนที่ได้รับการยอมรับจากรัฐบาลไนจีเรีย
3. การดำเนินการทางเอกสารสำหรับการเข้าเมือง
   - ▶ สามารถใช้ CCI ในการยื่นเอกสารขอเข้าประเทศไนจีเรีย เช่น การขอใบอนุญาตทำงานสำหรับนักลงทุนหรือตัวแทน

<u>เงินไหลเข้าสำหรับการลงทุนในตราสารทุน</u> ตัวอย่างข้อมูลในจดหมายของบริษัท Tetra Pak West Africa ที่ใช้ในการขอ CCI ประกอบด้วย

- มติคณะกรรมการบริษัทในการอนุมัติการลงทุน (จาก Tetra Pak West Africa)
- สำเนาใบรับรองการเป็นนิติบุคคลของ Tetra Pak West Africa
- หลักฐานการถอนบัญชีเงินฝากเงินตราต่างประเทศ (SWIFT/Telex) ทั้งจำนวนเงินและวัตถุประสงค์
- ชื่อและที่อยู่ของนักลงทุนต่างชาติ
- หมายเลขและวันที่การลงทะเบียนของนักลงทุน
- ลักษณะการประกอบธุรกิจ
- ภาคการดำเนินงาน (sector of operation) ของผู้รับผลประโยชน์

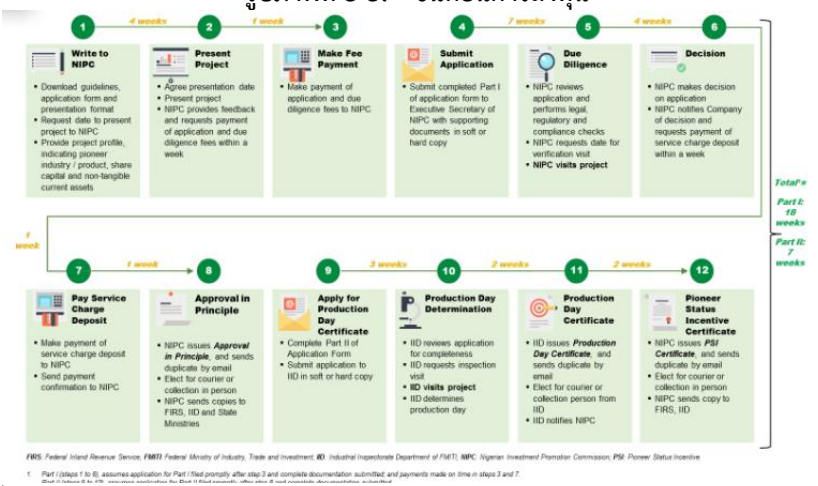
<u>เงินไหลเข้าสำหรับการปล่อยกู้</u> จากตัวอย่างจดหมายของบริษัท Tetra Pak West Africa ที่ใช้ในการขอ CCI สำหรับการนำเข้าทุนเพื่อการปล่อยกู้นั้นเหมือนกับการขอ CCI ในการนำเข้าทุนเพื่อลงทุนในตราสารทุน เพียงแต่ต้องแจ้งข้อมูลเพิ่มอีกสองอย่าง ได้แก่

- จดหมายตอบรับจากนักลงทุนที่ได้รับการยอมรับจาก Tetra Pak West Africa
- สัญญาเงินกู้ระบุกำหนดการชำระคืน (อายุและอัตราดอกเบี้ย)

3.3 ขั้นตอนการลงทุน

3.3.1 การจัดตั้งธุรกิจ

รูปภาพที่ 3-3: ขั้นตอนการลงทุน



ที่มา: NIPC (2019)

ขั้นตอนการจดทะเบียนบริษัท

การจัดตั้งบริษัทเพื่อดำเนินธุรกิจสามารถทำได้โดยลงทะเบียนออนไลน์ผ่าน CAC Company Registration Portal นักลงทุนหรือตัวแทนจะต้องตั้งชื่อและกรอกข้อมูลแบบฟอร์มให้สมบูรณ์พร้อมทั้งแนบเอกสารที่เกี่ยวข้องและจ่ายค่าธรรมเนียม หรืออีกกรณีหนึ่งนักลงทุนสามารถเดินทางไปยังที่ทำการ Corporate Affairs Commission (CAC) หรือ One-stop Investment Centre (OSIC) ของ NIPCเพื่อยื่นเอกสารที่จำเป็น

ขั้นตอนการลงทะเบียนออนไลน์มีดังนี้

1. สร้างบัญชีบน CAC portal ซึ่งผู้ที่มีสิทธิ์สร้างบัญชีดังกล่าวมีเพียงผู้จัดการ ผู้ถือหุ้น และตัวแทนที่น่าเชื่อถืออย่างทนาย นักบัญชี หรือเลขานุการ ของบริษัทนั้น
2. ตั้งชื่อและชื่อสำรอง
3. กรอกข้อมูลให้ครบถ้วน ทั้งรายละเอียดของผู้จัดการ ผู้ถือหุ้น และลักษณะกิจการ
4. จ่ายค่าธรรมเนียมและค่าอากรแสตมป์ (แสตมป์ทางอิเล็กทรอนิกส์)
5. ดาวน์โหลดแบบฟอร์มที่สมบูรณ์ บริคณห์สนธิ และข้อบังคับ และลงลายมือชื่อท้ายเอกสาร
6. สแกนเอกสารและทำการอัพโหลดเข้าสู่ระบบ
7. แสดงต้นฉบับสำเนาของเอกสารที่อัพโหลดและเก็บใบรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล เมื่อขั้นตอนแล้วเสร็จ Federal Inland Revenue Service จะส่ง Tax Identification Number (TIN) หรือหมายเลขผู้เสียภาษีให้ทางอีเมล์

เอกสารสำหรับการจดทะเบียนบริษัทกับ CAC

- แบบฟอร์มการลงทะเบียน CAC1.1
- บริคณห์สนธิและข้อบังคับบริษัท
- ใบรับรองความชำนาญเฉพาะด้าน (ถ้ามี)
- หนังสือยืนยันอัตลักษณ์บุคคลสำหรับผู้จัดการ ผู้ถือหุ้น และเลขานุการ ที่เป็นหนังสือเดินทาง บัตรประจำตัวประชาชน หรือใบขับขี่
- หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลในต่างประเทศและมติกรรมการบริษัทนั้นในการจัดตั้งบริษัทที่ไนจีเรีย (ถ้ามี)
- ใบอนุญาตผู้พำนักอาศัยของชาวต่างชาติ (ถ้ามี)
- หลักฐานการชำระค่าอากรแสตมป์
- หลักฐานการชำระค่าธรรมเนียมให้แก่ CAC (ค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับมูลค่าหุ้นที่จดทะเบียน)

ข้อยกเว้น

บริษัทต่างประเทศที่ประสงค์จะทำธุรกิจในไนจีเรียสามารถขอยกเว้นข้อกำหนดมาตรฐานการลงทะเบียนหากเข้าเงื่อนไขต่อไปนี้

- ได้รับเชิญจากหน่วยงานของรัฐสำหรับโครงการที่เฉพาะเจาะจง
- ดำเนินการโครงการสินเชื่อเฉพาะบุคคลในนามของประเทศผู้บริจาคหรือองค์กรระหว่างประเทศ
- บริษัทต่างประเทศที่รัฐบาลเป็นเจ้าของและดำเนินธุรกิจเพื่อส่งเสริมการส่งออกเท่านั้น
- บริษัทที่ปรึกษาด้านวิศวกรรมหรือผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิคมีส่วนร่วมในโครงการเฉพาะทางกับหน่วยงานรัฐบาล

คำร้องขอยกเว้นดังกล่าวจะถูกส่งต่อไปยัง Secretary to the Government of the Federation (SGF)

มาตรฐานสิ่งแวดล้อม

กระทรวงสิ่งแวดล้อมและหน่วยงานกำกับมาตรฐานสิ่งแวดล้อมแห่งชาติ (NESREA) กำหนดให้มีการทำการประเมินผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) สำหรับการประเมินผลกระทบเชิงบวกและลบต่อสิ่งแวดล้อมสุขภาพและสังคมซึ่งจะเกิดจากโครงการที่เสนอ เพื่อประกอบการพิจารณาให้ใบอนุญาตแก่โครงการอย่างเหมาะสม

ขั้นตอนการขอรับใบรับรอง EIA มีดังนี้

1. ส่งข้อเสนอโครงการและกรอกแบบฟอร์ม EIA ตามประกาศให้กระทรวงสิ่งแวดล้อม
2. กระทรวงดังกล่าวรับข้อเสนอและแจ้งข้อมูลที่จำเป็นให้แก่ผู้เสนอ
3. NESREA ดำเนินการตรวจสอบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (IEE) และนำเสนอรายงานการคัดกรองภายใน 10 วัน
4. ผู้เสนอกำหนดขอบเขตการทำ EIA เพื่อยืนยันว่าผลกระทบและทางเลือกที่สมเหตุสมผลถูกนำมาพิจารณา ทั้งนี้หากโครงการดังกล่าวเกี่ยวข้องกับผลประโยชน์สาธารณะจะต้องจัดทำประชาพิจารณ์

5. กำหนดขอบเขตการทำ EIA และเริ่มทำ EIA หากได้รับการอนุมัติจาก NESREA
6. ส่งร่างรายงาน EIA โดยการทำรายงานดังกล่าวจะต้องรับฟังคำปรึกษาจากคณะกรรมการร่วมและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่นๆ
7. รายงาน EIA ฉบับร่างได้รับการตรวจสอบโดยคณะกรรมการอิสระ หน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องและบุคคลทั่วไป (รายงานจะถูกเผยแพร่ต่อสาธารณะเป็นระยะเวลา 21 วันทำการ)
8. ส่งรายงาน EIA ฉบับสมบูรณ์ ซึ่งรวบรวมความคิดเห็นไว้ทั้งหมด
9. กระทรวงอนุมัติรายงาน EIA ฉบับสมบูรณ์ แล้วออก Environmental Impact Statement (EIS) และใบรับรอง EIA
10. ผู้เสนอต้องดำเนินโครงการตามข้อกำหนดและมาตรการการบรรเทาผลกระทบตามรายงาน EIA ซึ่งการดำเนินการจะถูกตรวจสอบโดยกระทรวงตั้งแต่ขั้นเตรียมการจนถึงการทดสอบวัดผลกระทบ

- ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ EY ที่ไนจีเรีย ทราบความว่า EIA ขอไม่ยากขึ้นอยู่กับลักษณะการผลิตและสถานที่ตั้ง หากอยู่ใกล้ชุมชนอาจใช้เวลานาน แต่หากตั้งอยู่ใน Free Trade Zone บางแห่ง อาจไม่จำเป็นต้องขอ EIA

3.3.2 การขออนุญาตก่อสร้าง

การก่อสร้างอาคารในไนจีเรียต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานในแต่ละรัฐที่มีอำนาจรับผิดชอบในการให้ใบอนุญาต

ในกรุงอาบูจาหน่วยงานที่มีอำนาจออกใบอนุญาตก่อสร้างอาคารคือ FCTA's Department of Development Control (DODC) โดยเงื่อนไขการขอรับใบอนุญาตดังกล่าวมีดังนี้

- ผู้เสนอมีโฉนดที่ดิน (รับได้จาก Abuja Geographic Information Systems: AGIS) ที่ต้องการก่อสร้างอาคาร

- ต้องใช้ประโยชน์ที่ดินและอาคารตามประเภทการใช้งานในใบอนุญาต เช่น ที่พักอาศัย อาคารพาณิชย์ ศาสนสถาน พื้นที่สีเขียว ฯลฯ เพื่อให้เป็นไปตาม Abuja Master Plan
- คำขอที่จะได้รับการพิจารณาต้องแนบแบบแปลนอาคารที่ประทับตราและรับรองจากผู้ได้รับใบประกอบวิชาชีพ (นักวางผังเมือง สถาปนิก และวิศวกร)
- แต่ละไซต์งานจะต้องมีวิศวกรหรือสถาปนิกวิชาชีพควบคุมงาน มิฉะนั้นจะถูกระงับการก่อสร้าง
- ระหว่างการก่อสร้างจะต้องมีแบบแปลนพร้อมกับใบอนุญาตอยู่ที่ไซต์งาน เพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถตรวจสอบการดำเนินการได้เป็นระยะ

<u>ขั้นตอนการขอรับใบอนุญาตก่อสร้าง</u>

1. ขอรับแบบฟอร์มใบคำร้องและสำเนาคำชี้แนะจากหน่วยงานการควบคุมการพัฒนา (Department Of Development Control: DODC)
2. กรอกแบบฟอร์มให้สมบูรณ์ แบบฟอร์มนั้นขึ้นอยู่กับประเภทของใบอนุญาตที่มีการร้องขอ ซึ่งอาจจำเป็นต้องปรึกษาเพื่อนบ้านหรือเจ้าของที่ดินข้างเคียง โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่จะได้รับผลกระทบจากการก่อสร้างที่เสนอ
3. ส่งใบคำร้องพร้อมเอกสารดังต่อไปนี้
    - หลักฐานการมีสิทธิ์เหนือที่ดิน (สิทธิครอบครอง หนังสือรับรองการเข้าพัก โฉนดที่ดิน และภาระผูกพันทางการเงิน เช่น ทรัพย์สินจำนอง)
    - แผนผังบริเวณและรายงานการวิเคราะห์แผนผังที่ได้รับการรับรองจากผู้ได้รับใบประกอบวิชาชีพผังเมือง
    - รายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อม (EIA) สำหรับอาคารพาณิชย์ โรงงานอุตสาหกรรม อาคารสาธารณะ สถานบันเทิง อาคารที่พักขนาดใหญ่ การต่อเติมอาคาร และการใช้ที่ดินในลักษณะอื่นที่สำคัญ ซึ่งจัดทำและรับรองโดยผู้ได้รับใบประกอบวิชาชีพผังเมือง
    - การใช้งานทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาพิเศษ เช่น ปั๊มน้ำมัน สถานีขุดเจาะน้ำบาดาล สถานพยาบาล โรงเรียน ฯลฯ จะต้องแนบจดหมายหรือใบอนุญาตจากหน่วยงานที่มีอำนาจกำกับดูแลในด้านนั้นๆ มาด้วย

4. ในการประเมินคำร้อง DODC จะออกจดหมายตอบรับให้แก่ผู้ยื่นคำร้อง พร้อมกับออกใบเรียกเก็บค่าธรรมเนียมในการดำเนินการ
5. ผู้ยื่นคำร้องต้องชำระค่าธรรมเนียมเต็มจำนวนภายใน 2 สัปดาห์หลังจากได้รับการตอบรับและใบเรียกเก็บเงิน จึงจะได้รับการพิจารณาใบอนุญาตต่อไป

3.3.3 การขออนุญาตอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

การผลิต เช่น อาหาร ขอใบอนุญาต จาก หน่วยงาน NAFDAC ให้ MAN EIA และ Factory License ขึ้นอยู่กับที่ตั้ง หากเป็นการลงทุนในพื้นที่ใหม่ๆ ต้องขอแน่นอน (Fresh Investment)

3.4 ความตกลงระหว่างประเทศที่ส่งผลต่อการลงทุน

3.4.1 ความตกลงคุ้มครองการลงทุน

ความตกลงเพื่อการส่งเสริมและคุ้มครองการลงทุน

ความตกลงดังกล่าวเป็นการส่งเสริมการคุ้มครองการลงทุนระหว่างกันและกันของบุคคลและบริษัทจากชาติพันธมิตร โดยจะให้การคุ้มครองการลงทุนจากต่างประเทศในระดับพื้นฐาน

ชาติพันธมิตรของไนจีเรีย ได้แก่ จีน ฟินแลนด์ ฝรั่งเศส เยอรมนี อิตาลี เกาหลี เนเธอร์แลนด์ โรมาเนีย สิงคโปร์ แอฟริกาใต้ สเปน สวีเดน สวิตเซอร์แลนด์ ไต้หวัน จีน และสหราชอาณาจักร

อนุสัญญาภาษีซ้อน (Double taxation agreements)

อนุสัญญาภาษีซ้อนมีบทบัญญัติในเรื่องการยกเว้นการเก็บภาษีที่ถูกเก็บซ้ำซ้อนจากเงินได้และกำไรจากการลงทุน ดังนั้นนักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนในไนจีเรียจะได้รับการลดหย่อนภาษีกำไรจากการลงทุน โดยอ้างอำนาจแห่งกฎหมายดังต่อไปนี้ มาตรา 41 ในพระราชบัญญัติภาษีกำไรจากการลงทุน (Capital Gains Tax Act) มาตรา 38 ใน

พระราชบัญญัติภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (Personal Income Tax Act) และ มาตรา 45 ในพระราชบัญญัติภาษีเงินได้นิติบุคคล (Companies Income Tax Act)

ชาติพันธมิตรของไนจีเรีย ได้แก่ เบลเยียม แคนาดา จีน เช็ก ฝรั่งเศส อิตาลี[1] ปากีสถาน ฟิลิปปินส์ โรมาเนีย สโลวะเกีย แอฟริกาใต้ เนเธอร์แลนด์ และสหราชอาณาจักร

3.4.2 ความตกลงการค้าเสรี

การเปิดการค้าเสรี ECOWAS

สนธิสัญญา ECOWAS (Economic Community of West African States) เป็นข้อตกลงพหุภาคีที่ดำเนินการร่วมกันทั้งหมด 15 ประเทศในแอฟริกาตะวันตก เพื่อยกระดับและเร่งพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในภูมิภาค นอกจากนี้สนธิสัญญาดังกล่าวยังก่อให้เกิด ECOWAS Trade Liberalisation Scheme (ETLS) เพื่อเป็นเครื่องมือในการส่งเสริมและอำนวยความสะดวกทางการค้าภายในภูมิภาค
สิทธิประโยชน์จากโครงการนี้:

- ยกเลิกภาษีศุลกากรที่เรียกเก็บจากการนำเข้าและส่งออกสินค้าที่ผลิตและเคลื่อนย้ายระหว่างรัฐสมาชิก
- การยกเลิกการกีดกันที่มิใช่ภาษีระหว่างรัฐสมาชิกเพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการฟรีทั่วทั้งรัฐสมาชิก

ชาติพันธมิตรของไนจีเรีย ได้แก่ เบนิน บูร์กินาฟาโซ เคปเวิร์ด โกตดิวัวร์ แกมเบีย กานา กินี กินี-บิสเซา ไลบีเรีย มาลี ไนเจอร์ ไนจีเรีย เซเนกัล เซียร์ราลีโอน และโตโก

พระราชบัญญัติ AGOA

พระราชบัญญัติการเจริญเติบโตและโอกาสของแอฟริกา (African Growth and Opportunity Act: AGOA) เป็นพระราชบัญญัติของสหรัฐอเมริกา กฎหมายดังกล่าวประกาศใช้เมื่อปี 2000 ซึ่งจะเป็นการช่วยให้ไนจีเรียสามารถเข้าถึงตลาดอเมริกาได้มากอ

[1] สำหรับอิตาลี เฉพาะธุรกิจสายการบินและการจัดส่งสินค้าเท่านั้น

ย่างไร้ข้อจำกัด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือทางเศรษฐกิจแก่ประเทศ Sub-Sahara (เช่น ไนจีเรีย) สินค้าบางอย่างจากไนจีเรียจะได้รับโควตาพิเศษและการยกเว้นภาษีสำหรับการนำเข้าสู่สหรัฐฯ ทั้งนี้ เพื่อพัฒนาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างกัน เดิมทีกฎหมายนี้จะใช้บังคับเป็นเวลา 15 ปี แต่ภายหลังถูกขยายระยะเวลาการใช้บังคับอีก 10 ปี จนถึงปี 2025

สินค้าที่เข้าหลักเกณฑ์ ได้แก่ สินค้าเกษตร เครื่องแต่งกายและรองเท้า ส่วนประกอบยานยนต์ สารเคมี ไวน์ และเหล็ก

พระราชบัญญัติดังกล่าวได้ให้สิทธิประโยชน์แก่ผู้ส่งออกสินค้าจากไนจีเรียดังนี้

- การนำเข้าสินค้าสู่อเมริกาอย่างปลอดภาษี
- ข้อได้เปรียบทางภาษีสำหรับการแข่งขันทางการค้าเหนือประเทศที่ไม่ใช่ AGOA
- การส่งเสริมการรวมกลุ่มในระดับภูมิภาคและการแบ่งปันการผลิตระหว่างประเทศที่ได้รับผลประโยชน์จาก AGOA
- รับประกันการบังคับใช้พระราชบัญญัติจนถึงปี 2025

สิทธิ GSP

ไนจีเรียจัดอยู่ในสถานะ Generalized System of Preferences (GSP) กล่าวคือ สินค้าที่มีแหล่งกำเนิดในไนจีเรียจะได้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไปจากประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหภาพยุโรป และสหรัฐอเมริกา โดยจะได้รับการลดหย่อนหรือยกเว้นอากรขาเข้าแก่สินค้าที่มีอยู่ในข่ายได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าทั้งนี้ประเทศผู้ให้สิทธิพิเศษดังกล่าวจะเป็นผู้ให้แต่เพียงฝ่ายเดียวไม่หวังผลตอบแทนใดๆ ทั้งสิ้น

3.5 สรุปนโยบายและกฎระเบียบสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่และโอกาสการลงทุนค่อนข้างเปิดกว้าง อย่างไรก็ตาม กฎระเบียบต่างๆ ยังระบุไว้แบบกว้างๆ ซึ่งต้องพิจารณาโครงการหรือกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในประเทศแบบรายกรณีไป

นอกจากนี้ ด้วยขนาดที่ใหญ่ การปกครองแบบสหพันธรัฐได้ให้อำนาจแต่ละรัฐในการจัดการด้วยตัวเอง กระทั่งนโยบายหรือสิทธิประโยชน์ก็มีความแตกต่างกันไปในแต่ละรัฐ ไม่เพียงเท่านี้ หากนักลงทุนสามารถเสนอโครงการที่น่าสนใจให้กับผู้นำรัฐได้ ทางรัฐอาจจะยอมปรับเปลี่ยนกฎระเบียบเพื่อให้เอื้อต่อการลงทุนได้

ฉะนั้น การลงทุนที่ไนจีเรีย สำคัญคือการหาคู่ธุรกิจท้องถิ่นที่สามารถจัดการเรื่องต่างๆ ในพื้นที่ได้ และควรมีการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน พร้อมทั้งร่างสัญญาการลงทุนที่ละเอียดรอบด้าน เพื่อที่การตีความทางกฎหมายจะไม่มีผลกระทบต่อการลงทุนในระยะยาว

ทั้งนี้ กฎระเบียบที่สำคัญในไนจีเรีย สามารถสรุปได้ดังตารางที่ 3-1 ดังนี้

ตารางที่ 3-1: สรุปกฎระเบียบที่สำคัญของ ไนจีเรีย

การจัดตั้งธุรกิจ	การถือครองธุรกิจ	ร้อยละ 100 ยกเว้น กิจการต้องห้าม และน้ำมัน และการเดินเรือ (ได้ร้อยละ 49)
	กิจการต้องห้าม	อาวุธ ยาเสพติด เครื่องแบบเจ้าหน้าที่รัฐ และกิจการที่ห้ามเป็นครั้งคราว
	ขั้นตอนสำคัญ	ลงทะเบียนออนไลน์ผ่าน CAC Company Registration Portal -> ซื้อที่ดิน + ขอ CCI + ขอ EIS -> ขออนุญาตก่อสร้าง + VISA และWork Permit -> ขอมาตรฐาน -> เปิดดำเนินการ
การดำเนินการ	มาตรฐาน	แล้วแต่สินค้า เช่น อาหารและยา ต้องขอ MAN จาก NAFDAC ส่วนกิจการอื่นๆ ต้องทำ EIA และ Factory License
	แรงงาน	85 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน ทำงานไม่เกิน 40 ชั่วโมง และ 6 วันต่อสัปดาห์
	ภาษีนำเข้า	ภาษีนำเข้าอาจไม่สูงแต่มี "ค่าธรรมเนียม (Levy)" ที่ขึ้นเป็นครั้งคราวและสูงมาก
	VAT	ร้อยละ 5
	ภาษีอื่นๆ	อากรแสตมป์ (Stamp Duty) แล้วแต่ประเภทสินค้ามีทั้งที่ไม่จัดเก็บ จัดเก็บที่ประมาณไม่เกินร้อยละ 1.5 และจัดเก็บในอัตราคงที่ที่ 200 ไนราไนจีเรีย
	นิติบุคคล	ร้อยละ 30 สำหรับกิจการทั่วไป

	บุคคลธรรมดา	อัตราก้าวหน้า ร้อยละ 7 ถึงร้อยละ 24
	การโอนเงินกลับประเทศ	สามารถทำได้แต่จะต้องขอใบรับรองการนำทุนเข้า (CCI) และชี้แจงที่มาของรายได้ทั้งหมด ทั้งนี้ธนาคารที่เปิดบัญชีมีบริการจัดทำให้อยู่แล้ว
มาตรการส่งเสริมการลงทุน	รูปแบบการส่งเสริม	ส่งเสริมใน 3 ระดับ คือ ทั้งกิจการทั่วไป กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษ และกิจการที่มีความสำคัญสูง
	เงื่อนไข	กิจการที่ให้การส่งเสริมเป็นพิเศษ (Pioneer) คือ กิจการที่อยู่ในบัญชีกิจการนำร่อง 99 รายการ
	Tax Incentive	Pioneer Status ที่ได้รับการอนุมัติจาก NIPC ได้รับการยกเว้นภาษี (Tax Holiday) 3-5 ปี ส่วนกิจการที่มีความสำคัญสูง สามารถเจรจาต่อรองได้
	Non Tax Incentive	มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (OSIC) และสามารถนำต้นทุนมาหักภาษีได้ (Capital Allowance)
ความตกลงระหว่างประเทศ	FTA	ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP+ กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป
	Others	ยังไม่มีความตกลงคุ้มครองการลงทุน และอนุสัญญาภาษีซ้อนกับไทย

ที่มา: สรุปจากการศึกษา โดย มูลนิธิ สวค. (2019)

บทที่ 4

สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

บทที่ 4

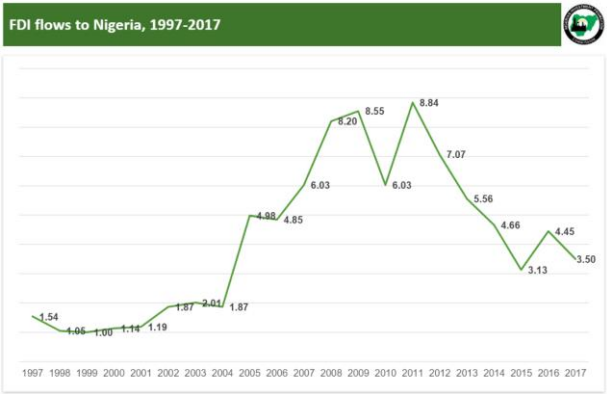
สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

4.1 สถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

4.1.1 การลงทุนโดยตรงของต่างชาติในประเทศเป้าหมาย

การลงทุนจากต่างชาติของไนจีเรียมีการเติบโตดีตั้งแต่ปี 2004 ถึงปี 2012 ก่อนที่จะเข้าสู่ภาวะทรงตัวตั้งแต่ปี 2015 เป็นต้นมา

รูปภาพที่ 4-1: การลงทุนโดยตรงจากต่างชาติของไนจีเรีย (ปี 1997-2017)

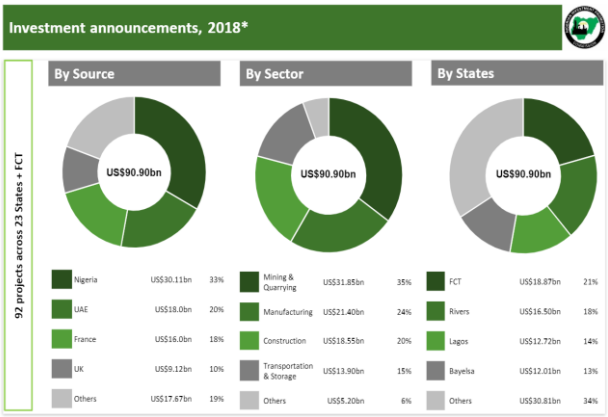


ที่มา: NIPC (2018)

ในปี 2018 ไนจีเรียมีโครงการลงทุนในประเทศทั้งหมด 90.90 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ จำนวน 92 โครงการ ในพื้นที่ 23 รัฐ และรัฐกลาง โดยเป็นทุนไนจีเรีย 30.11 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 33 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด

ทั้งนี้ ในส่วนของการลงทุนโดยตรงจากต่างชาติ พบว่า ในปี 2018 ชาติที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุดคือสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ ลงทุนไป 18 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 20 รองลงมาคือฝรั่งเศส ลงทุนไป 16 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ หรือคิดเป็นร้อยละ 18 ตามมาด้วยชาติอื่นๆ สัดส่วนการลงทุนต่ำกว่าร้อยละ 10 ลงไป และเมื่อพิจารณาถึงภาคธุรกิจที่ได้ลงทุน พบว่า การทำเหมืองแร่ การผลิต การก่อสร้าง และการขนส่งและคลังสินค้า มีมูลค่าการลงทุนสูงสุด และลงทุนในรัฐกลาง รัฐ Rivers และรัฐเลกอส มากที่สุด

รูปภาพที่ 4-2: ประเทศและประเภทกิจการที่ไนจีเรียมีการลงทุนจากต่างชาติสูง ปี 2018



ที่มา: NIPC (2018)

สำหรับรายชื่อบริษัทที่ได้เข้ามาลงทุนในไนจีเรียพบว่า เป็นประเภทกิจการที่สอดคล้องกับรูปภาพก่อนหน้าที่ได้แสดงไว้ คือ เป็นกลุ่มกิจการเหมืองแร่ การผลิต การขนส่งและคลังสินค้า

รูปภาพที่ 4-3: รายชื่อบริษัทและประเภทกิจการที่ลงทุนในไนจีเรีย ปี 2018

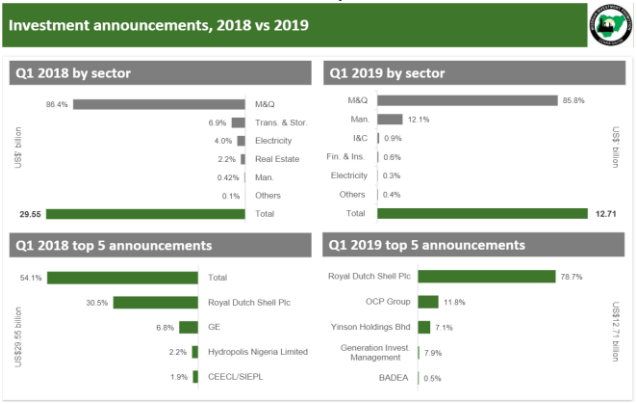
Investment announcements, 2018

Investor	Source	Destination	Sector	US$'bn	Reported
Royal Dutch Shell Plc	Netherlands	Offshore	Mining & Quarrying	10.00	February
OCP Group	Morocco	Enugu, Kaduna and Ogun	Manufacturing	1.50	March
Yinson Holdings Bhd	Malaysia	Offshore	Mining & Quarrying	0.90	March
Generation Investment Management	UK	Lagos	Information & Communication	0.10	January
The Arab Bank for Economic Development in Africa (BADEA)	Sudan	Lagos	Finance & Insurance	0.07	February
GTEXT Global	Nigeria	Lagos, Ogun	Real Estate	0.03	February
Axxela	Nigeria	Lagos	Electricity, Gas, Steam & Air Conditioning Supply	0.03	March
Watt Renewable Corporation	Canada	Lagos	Information & Communication	0.02	March
AGL and Vectis	Nigeria	Lagos	Manufacturing	0.01	January
Abraaj Group	UAE	Lagos	Transportation & Storage	0.01	January
			Top 10 announcements	**12.67**	

ที่มา: NIPC (2018)

ทั้งนี้ ในปี 2019 NIPC ได้ประกาศมูลค่าการลงทุน ณ ไตรมาสที่ 1 และเมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันในปี 2018 พบว่ามีมูลค่าการลงทุนลดลงจาก 29.55 ล้านเหรียญสหรัฐฯ เป็น 12.71 ล้านเหรียญสหรัฐฯ อย่างไรก็ตาม มีสัดส่วนการลงทุนในภาคการผลิตที่เพิ่มขึ้น

รูปภาพที่ 4-4: การเปรียบเทียบการลงทุน ณ ไตรมาส 1 ปี 2018 กับ 2019



ที่มา: NIPC (2018)

4.1.2 การลงทุนโดยตรงของไทยในประเทศเป้าหมาย

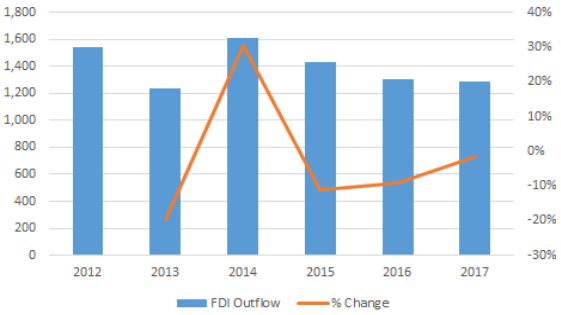
ในปัจจุบันกิจการของไทยในไนจีเรีย เท่าที่ศึกษาพบว่า ส่วนมากเป็นกิจการขนาดเล็กถึงขนาดกลาง เช่น ร้านอาหาร และสปา เป็นส่วนใหญ่ ในอดีตเคยมีการลงทุนขนาดกลางค่อนใหญ่ คือ บริษัทไทยฟาร์ม (Thaifarm) ซึ่งมาลงทุนประกอบกิจการแปรรูปผลิตแป้งมันสำปะหลังที่รัฐโอกุน อย่างไรก็ตามในปัจจุบันเจ้าของกิจการได้ขายกิจการให้กับบริษัท Flour Mills บริหารงานต่อ เนื่องจากเล็งเห็นว่าหากต้องการขยายกิจการจำเป็นต้องทำวิจัยต่อยอดด้านเทคโนโลยี และต้องใช้เงินทุนอีกมากซึ่งเจ้าของกิจการเดิมชาวไทยไม่พร้อมดำเนินการดังกล่าว จึงตัดสินใจขายกิจการ และปัจจุบันผันตัวมาทำด้านการให้คำปรึกษาในอุตสาหกรรมเกษตรแทน

นอกจากนั้น จากการศึกษาพบว่า เคยมีบริษัทไทยได้ทำการทดลองร่วมกับอดีตเจ้าบริษัทไทยฟาร์มทำการทดลองปลูกข้าวขาว (ข้าวไม่ไวต่อช่วงแสง หรือ ข้าวนาปรัง) ที่รัฐไนเจอร์ พบว่าให้ผลผลิตต่อไร่สูงถึง 1 ตันต่อไร่ (โดยประมาณ) ปลูกได้ปีละ 2-3 รอบ และไม่ต้องใช้ปุ๋ย ซึ่งให้ผลผลิตสูงกว่าที่ไทยมาก อย่างไรก็ตาม โครงการดังกล่าวต้องชะลอการลงทุนออกไปเนื่องจากประสบปัญหาในการชักจูงให้ชาวนาไทยอยู่ดูแล และให้คำปรึกษากับเกษตรกรไนจีเรีย

ส่วนบริษัทขนาดใหญ่ จากการศึกษาพบว่า มีบริษัทที่ให้ความสนใจ เช่น บริษัท ปตท.จำกัด (มหาชน) ซึ่งเพียงแต่แสดงความสนใจในการเข้าไปลงทุน แต่ยังไม่ได้ทำการศึกษาอย่างจริงจังนัก ส่วนอีกบริษัทเป็นบริษัทเครื่องดื่มที่มียอดขายสูงในไนจีเรีย อย่างไรก็ตามเมื่อพิจารณาความพร้อมต่างๆ เปรียบเทียบกับประเทศอื่น มีความเป็นไปได้สูงที่บริษัทดังกล่าวจะเลือกลงทุนในประเทศอื่นใน ECOWAS แทนไนจีเรีย

4.2 สถิติการลงทุนยังต่างประเทศของประเทศเป้าหมาย

รูปภาพที่ 4-5: FDI ขาออกของไนจีเรีย ปี 2012-2017



ที่มา: UNCTAD (2018)

จากการศึกษาพบว่า ไนจีเรียมีบริษัทขนาดใหญ่อยู่หลายบริษัท ซึ่งมีการลงทุนยังต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศเพื่อนบ้านและประเทศในแถบแอฟริกา แต่ไม่มีรายงานที่ได้รวบรวมข้อมูลดังกล่าวอย่างเป็นทางการทั้งหมดไว้ ตัวอย่างบริษัทขนาดใหญ่ที่มีการลงทุนยังต่างประเทศของไนจีเรีย คือ บริษัท ดังโกเต กรุ๊ป (Dangote Group) ซึ่งมีทั้งกิจการ ซีเมนต์ วัสดุก่อสร้าง ผลิตภัณฑ์เกษตร รับเหมาก่อสร้างในโครงการขนาดใหญ่ของรัฐ เช่น ระบบท่อส่งน้ำมัน และสิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม บริษัท Dangote ได้ลงทุนในแอฟริกาหลายประเทศ อาทิ เบนิน แคเมอรูน กานา แอฟริกาใต้ และแซมเบีย เป็นต้น

4.3 หุ้นส่วนทางธุรกิจที่ได้รับการแนะนำ

จากการศึกษา โดยเฉพาะการลงพื้นที่ภาคสนามยังไม่ได้รับรายชื่อบริษัทที่ได้รับการแนะนำ อย่างไรก็ตาม จากการสำรวจภาคสนามพบว่าหน่วยงานที่ทำหน้าที่เหลือสามารถช่วยเหลือแนะนำหุ้นส่วนทางธุรกิจในไนจีเรียให้ ได้แก่

1. Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA) หรือ หอการค้าส่วนกลาง อย่างไรก็ตาม เนื่องจากไนจีเรียเป็นประเทศขนาดใหญ่ประกอบด้วยหลายรัฐ ในการหาคู่ธุรกิจหากพึ่งพาแต่จาก NACCIMA อาจไม่สามารถพบคู่ธุรกิจในรัฐที่ต้องการได้

2. หอการค้าประจำเมืองใหญ่ในแต่ละรัฐ กล่าวคือ ไนจีเรีย มีนักธุรกิจจำนวนมากกระจายอยู่ตามแต่ละรัฐ เมื่อสามารถเลือกรัฐที่เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการแล้ว ควรติดต่อหาคู่ธุรกิจจากหอการค้าประจำรัฐนั้น เช่น อาบูจา จะมีหอการค้าอาบูจา (Abuja Chamber of Commerce and Industry: ACCI) เป็นต้น นักลงทุนที่สนใจสามารถค้นหาและติดต่อได้ที่เว็บไซต์ของ NACCIMA[1]
3. ศูนย์ส่งเสริมการค้าไทยประจำกรุงอาบูจา (Thai Trade Center, Abuja) ซึ่งจะช่วยประสานในการเข้าพบกับหน่วยงานหอการค้าของรัฐต่างๆ ให้2

4.4 สรุปสถิติการลงทุนและการวิเคราะห์ตลาด

การลงทุนของต่างชาติในไนจีเรียส่วนใหญ่ลงทุนในกิจการเหมืองแร่ ภาคการผลิต การก่อสร้าง และการขนส่งและคลังสินค้า โดยมีประเทศที่เป็นผู้ลงทุนรายใหญ่ได้แก่ สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และฝรั่งเศส ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโอกาสการลงทุนที่ไนจีเรียยังคงเปิดกว้างให้กับภาคการเกษตร

ตารางที่ 4-1: สรุปการลงทุนต่างชาติในไนจีเรีย

ประเทศหลักที่เข้ามาลงทุน	สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และฝรั่งเศส
สาขาอุตสาหกรรมที่ต่างชาติเข้ามาลงทุน	เหมืองแร่ ภาคการผลิต การก่อสร้าง และการขนส่งและคลังสินค้า
นัยต่อนักลงทุนไทย	ภาคเกษตรยังคงเปิดกว้าง

ที่มา: มูลนิธิ สวค. (2019)

[1] https://www.naccima.com/membership/member-chambers.html

[2] นอกจากจะช่วยหาคู่ธุรกิจที่เหมาะสมได้แล้ว ในกรณีที่พบมากเกี่ยวกับการทำธุรกิจกับชาวไนจีเรีย คือ การฉ้อโกงหลอกลวง ในเบื้องต้น Thai Trade Center สามารถช่วยตรวจสอบในเบื้องต้นได้ว่า คู่ธุรกิจที่ติดต่ออยู่นั้นมีตัวตนอยู่จริงหรือไม่ ให้แก่นักลงทุนได้

บทที่ 5

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

บทที่ 5

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

5.1 การคัดเลือกอุตสาหกรรม

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

ทั้งนี้ ทีมวิจัยได้ทำการจัดกลุ่มอุตสาหกรรมเพื่อให้การพิจารณาคัดเลือกสะดวกยิ่งขึ้นรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5-1: การกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรม	Harmonized Code
ปศุสัตว์	01, 23
ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	41, 42, 43
ประมง	03, 16
เกษตร	06, 07, 08, 09, 10, 12, 18, 24, 31
อาหารและเครื่องดื่ม	02, 04, 05, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 20, 21, 22
หิน สินแร่ และพลังงาน	25, 26, 27, 68, 69, 70
โลหะ	72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83
เคมีภัณฑ์	28, 29, 32, 35, 36, 38
เภสัชภัณฑ์	30
น้ำหอมและเครื่องประทินโฉม	33, 34
อุปกรณ์ถ่ายรูปภาพและวีดีโอ	37, 90
พลาสติก	39
ยาง	40
ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้	44, 45, 46
กระดาษ	47, 48, 49
สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม	50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67

อุตสาหกรรม	Harmonized Code
อัญมณีและเครื่องประดับ	71
เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องจักร	84, 85, 91
ยานยนต์	87
รถไฟ	86
เครื่องบิน	88
เรือ	89
เครื่องดนตรี	92
อาวุธและเครื่องกระสุน	93
เฟอร์นิเจอร์	94
ของเล่น เกม และอุปกรณ์กีฬา	95
ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	96
งานศิลปะ ของสะสม และของโบราณ	97
สินค้าที่ขนส่งร่วมกับสัมภาระระหว่างการเดินทาง	98

ที่มา: มูลนิธิ สวค. ประมวลจาก UNCTAD (2019)

5.2.1 อุตสาหกรรมที่ไทยมีความพร้อมลงทุนยังต่างประเทศ

การคัดเลือกอุตสาหกรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูงและพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ

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

ตารางที่ 5-2: อุตสากรรรมที่ไทยมีความสามารถทางการแข่งขันสูง และพร้อมที่จะลงทุนยังต่างประเทศ

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

ที่มา: มูลนิธิ สวค. ประมวลจาก UNCTAD (2019)

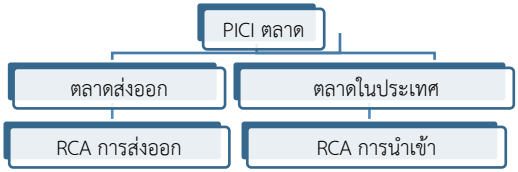
5.2.2 อุตสาหกรรมที่ประเทศเป้าหมายมีศักยภาพ

ในการคัดสรรอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในประเทศเป้าหมาย กระทำโดยการจัดทำดัชนีชี้วัดอุตสาหกรรมศักยภาพในประเทศเป้าหมาย (Potential Industry Composite Index: PICI)

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

⇨ ในส่วนที่ (1) ตลาด

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



ที่มา: มูลนิธิ สวค.

คะแนน PICI ในด้านตลาด ทีมวิจัยได้พิจารณาจาก 2 ส่วนคือ ตลาดภายในประเทศ ซึ่งสะท้อนจาก RCA การนำเข้าของอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศเป้าหมาย และตลาดส่งออกซึ่งสะท้อนจาก RCA การส่งออกของอุตสาหกรรมต่างๆ ในประเทศเป้าหมาย ซึ่ง RCA การนำเข้าและส่งออกของอุตสาหกรรมต่างๆ จะถูกนำมาจัดทำค่าเฉลี่ยร่วมเป็นคะแนน PICI ในด้านตลาด มีค่าระหว่าง 0-1 คะแนน

⇨ ในส่วนที่ (2) ทรัพยากร

คะแนน PICI ในด้านทรัพยากรของแต่ละอุตสาหกรรม ทีมวิจัยจะพิจารณาให้คะแนนตามความเหมาะสม โดยกำหนดให้คะแนนระหว่าง 0-1

⇨ ในส่วนที่ (3) นโยบายการส่งเสริมของประเทศเป้าหมาย

คะแนน PICI ในด้านนโยบายการส่งเสริมของประเทศเป้าหมาย ทีมวิจัยกำหนดให้อุตสาหกรรมที่ได้รับการส่งเสริมในประเทศเป้าหมายได้รับคะแนนเท่ากับ 1 และไม่ได้รับการส่งเสริมได้รับคะแนนเท่ากับ 0

5.2.3 สรุปผลการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพระหว่างกัน

เมื่อพิจารณาให้คะแนน PICI ครบทั้ง 3 ส่วนแล้ว จึงนำมาจัดทำเป็นดัชนีถ่วงน้ำหนัก (Weight Index) เฉลี่ยเท่ากัน และคัดกรองเฉพาะอุตสาหกรรมที่ผ่านเกณฑ์ในขั้นตอนที่ 1 ได้ผลลัพธ์ปรากฏดังนี้

ตารางที่ 5-3: สรุปการคัดเลือกอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในไนจีเรีย

ลำดับที่	อุตสาหกรรม	ตลาด	ทรัพยากร	นโยบาย	คะแนน PICI
1	ประมง	0.51	1.00	1.00	0.76
2	อาหารและเครื่องดื่ม	0.39	1.00	1.00	0.70
3	เกษตร	0.38	0.50	1.00	0.57
4	ปศุสัตว์	0.09	1.00	1.00	0.55
5	สิ่งทอ	0.07	1.00	1.00	0.54
6	เครื่องนุ่งห่ม	0.07	1.00	1.00	0.54
7	ไม้และเฟอร์นิเจอร์	0.05	1.00	1.00	0.53
8	ผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง	0.05	1.00	1.00	0.53
9	พลาสติก	0.25	0.50	1.00	0.50
10	ยาง	0.17	-	1.00	0.34
11	เครื่องใช้ไฟฟ้าและเครื่องจักร	0.13	-	1.00	0.32
12	ยานยนต์	0.12	-	1.00	0.31
13	อัญมณีและเครื่องประดับ	-	-	1.00	0.25

ที่มา: มูลนิธิ สวค.

โดยอุตสาหกรรมที่ได้คัดเลือกทำการศึกษาคือ

- อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป : เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร
- อุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ : การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ

5.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

5.2.1 อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป : เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

สหพันธ์สาธารณรัฐไนจีเรียเป็นประเทศในกลุ่มแอฟริกาตะวันตกที่ตั้งอยู่บริเวณใจกลางทวีปแอฟริกาค่อนไปทางชายฝั่งตะวันตกของทวีป มีขนาด 923,773 ตารางกิโลเมตร (ใหญ่กว่าไทยประมาณ 1.8 เท่า)[1] ทิศเหนือติดกับสาธารณรัฐไนเจอร์ ทิศใต้ติดกับมหาสมุทรแอตแลนติก บริเวณอ่าวกินี ทิศตะวันออกติดกับสาธารณรัฐแคเมอรูนและสาธารณรัฐชาด ทิศตะวันตกติดกับสาธารณรัฐเบนิน และมีชายฝั่งทะเลยาวประมาณ 853 กิโลเมตร มีกรุงอาบูจา (Abuja) เป็นเมืองหลวง

[1] กองแอฟริกา กรมเอเชียใต้ฯ พฤษภาคม 2560

ภูมิอากาศของไนจีเรียเป็นแบบร้อนชื้น มี 2 ฤดูกาล คือ ฤดูร้อนและฤดูฝน ภาคเหนืออากาศค่อนข้างร้อนและแห้งเกือบตลอดปี เนื่องจากเป็นที่สูงและใกล้ทะเลทรายซาฮารา อุณหภูมิประมาณ 34.4 องศาเซลเซียสในฤดูร้อน (เดือนพฤศจิกายน-มีนาคม) ปริมาณฝนตกเฉลี่ยปีละ 500 มิลลิเมตร ภาคใต้อากาศไม่ร้อนจัดโดยเฉพาะในฤดูฝน (เดือนเมษายน-ตุลาคม) อุณหภูมิจะอยู่ระหว่าง 18-22 องศาเซลเซียส ปริมาณฝนตกเฉลี่ยปีละ 3,000 มิลลิเมตร และระหว่างเดือนพฤศจิกายน-มกราคม จะมีฝุ่นละอองที่เรียกว่าฮามาตัน พัดมาจากทะเลทรายซาฮาราปกคลุมทั่วท้องฟ้า ทำให้อากาศร้อนในเวลากลางวันและมีอากาศเย็นในเวลากลางคืน

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในแอฟริกา มีประชากรกว่า 190 ล้านคน ถือเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคแอฟริกาตะวันตกและคู่ค้าในทวีปแอฟริกาลำดับต้นๆ ของไทย เช่น ธุรกิจด้านการเกษตรกรรม สินค้าเกษตรแปรรูป ร้านอาหาร ภัตตาคาร และโรงแรม เป็นต้น รวมทั้งเป็นแหล่งน้ำมันและก๊าซธรรมชาติที่สำคัญ[2] ด้วยศักยภาพทางด้านทรัพยากรธรรมชาติทำให้ไนจีเรียมีรายได้จากการส่งออกที่โดดเด่นโดยเฉพาะสินค้ากลุ่มปิโตรเลียม อาทิ น้ำมันดิบซึ่งถือเป็นอุตสาหกรรมหลักของประเทศมีปริมาณการส่งออกร้อยละ 95 ของการส่งออกทั้งหมด แต่ด้วยจำนวนประชากรจำนวนมากและความสามารถในการผลิตอาหาร/สินค้าทางการเกษตรที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศ ทำให้ไนจีเรียต้องนำเข้าสินค้าทางการเกษตรเป็นหลัก โดยเฉพาะข้าว ซึ่งเป็นสินค้าทางการเกษตรสำคัญของไนจีเรียเพราะประชากรในประเทศนิยมบริโภคข้าวเป็นอาหารหลักมีปริมาณการนำเข้าจากต่างประเทศประมาณ 2-3 ล้านตันต่อปี[3]

ภาคอุตสาหกรรมการเกษตรมีความสำคัญมากต่อเศรษฐกิจของไนจีเรียที่ส่งผลต่อการเติบโตของ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) และเป็นแหล่งสำคัญของการจ้างงานในประเทศ จากข้อมูลของ World Bank ในปี 2017 ภาคการเกษตรคิดเป็นมูลค่าร้อยละ 20.85 ของ GDP

[2] GNews (2018).

[3] Globthailand.com (2017).

อุตสาหกรรมการเกษตรของไนจีเรียแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ได้แก่ การเพาะปลูก การทำปศุสัตว์ การทำป่าไม้ และการทำประมง โดยจากข้อมูลของหน่วยงาน National Bureau of Statistics (NBS) พบว่าการเพาะปลูกนั้นมีความสำคัญมากที่สุดต่อการเติบโตของอุตสาหกรรมการเกษตรของไนจีเรีย โดยพืชผลการเกษตรที่สำคัญ ได้แก่ มันสำปะหลัง โกโก้ ข้าว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง ข้าวสาลี ถั่วต่างๆ อ้อย พืชที่ให้น้ำมันต่างๆ และผักผลไม้

มูลค่าตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2017 มีการเติบโตร้อยละ 11.9 อยู่ที่มูลค่า 45.3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ

ตารางที่ 5-4: มูลค่าตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2013-2017
(หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)

ปี	พันล้านเหรียญสหรัฐฯ	พันล้านไนราไนจีเรีย	พันล้านยูโร	การเติบโต (ร้อยละ)
2013	30.6	10,248.8	27.0	
2014	35.3	11,839.4	31.2	15.50%
2015	34.8	11,661.8	30.7	-1.50%
2016	40.5	13,575.9	35.8	16.40%
2017	45.3	15,187.9	40.0	11.90%
CAGR: 2013–17				**10.30%**

ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

รูปภาพที่ 5-2: มูลค่าตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2013-2017
(หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)

ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

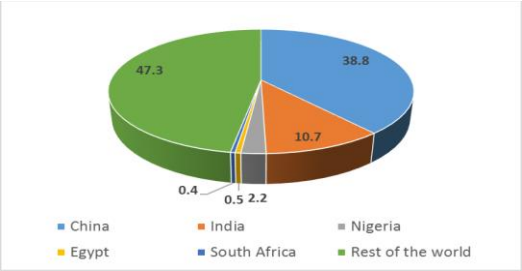
ตลาดอุตสาหกรรมสินค้าการเกษตรของไนจีเรียมีการเติบโตในอัตราเลขสองหลัก (double-digit rate) ในปี 2017 ถึงแม้ว่ามีการคาดการณ์ตลาดว่าจะเติบโตช้า แต่อัตราการเติบโตเป็นไปอย่างรวดเร็วกว่าอีกหลายๆ ตลาดทั่วโลก ตลาดอุตสาหกรรมสินค้าการเกษตรของไนจีเรียมีรายได้รวมอยู่ที่ 45.3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี 2017 ชี้ให้เห็นอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปี (compound annual growth rate: CAGR) ร้อยละ 10.3 ระหว่างปี 2013 และ 2017 ในขณะที่อัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีของแอฟริกาใต้และอียิปต์อยู่ที่ร้อยละ 0.3 และร้อยละ 5.2 ตามลำดับ[4]

ตารางที่ 5-5: ตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2017 เมื่อเทียบกับทั่วโลก (หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)

Geography	มูลค่าตลาด	ร้อยละ
China	785.1	38.8
India	217.2	10.7
Nigeria	45.3	2.2
Egypt	9.2	0.5
South Africa	8.8	0.4
Rest of the world	957.4	47.3
Total	**2,023**	**100%**

ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

รูปภาพที่ 5-3: ส่วนแบ่งตลาดสินค้าการเกษตรของไนจีเรียปี 2017 เมื่อเทียบกับทั่วโลก (หน่วย : %)



ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

[4] EMIS. (2018). Nigeria - Agricultural Products - Market Overview September 2018.

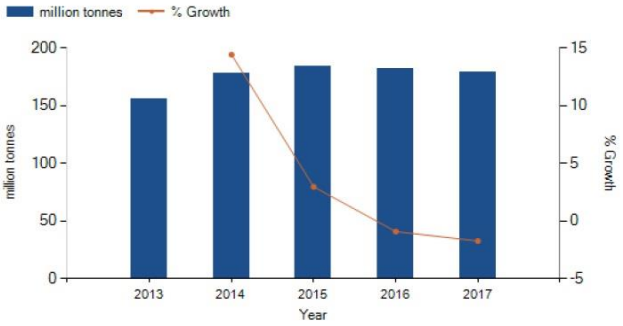
ปี 2017 ไนจีเรียมีปริมาณผลผลิตทางการเกษตรเติบโตลดลงร้อยละ 1.7 ดังตารางที่ 5-6 อย่างไรก็ดี ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรในตลาดเพิ่มขึ้นด้วยอัตราเติบโตเฉลี่ยสะสมต่อปีที่ร้อยละ 3.5 ระหว่างปี 2013 และ 2017 โดยมีปริมาณทั้งหมดอยู่ที่ 178.9 ล้านตันในปี 2017 และคาดการณ์ว่าจะเติบโตถึง 195.2 ล้านตันในปี 2022

ตารางที่ 5-6: ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรียปี 2013-2017 (หน่วย : ล้านตัน)

ปี	ล้านตัน	การเติบโต (ร้อยละ)
2013	155.9	
2014	178.4	14.40
2015	183.7	3.00
2016	182	-0.90
2017	178.9	-1.70
CAGR: 2013–17		3.50

ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

รูปภาพที่ 5-4: ปริมาณผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรียปี 2013-2017 (หน่วย : ล้านตัน)



ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

ในปี 2017 พืชหัวเป็นกลุ่มตลาดที่ทำรายได้ดีที่สุด โดยมีรายได้รวมอยู่ที่ 17.1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ คิดเป็นร้อยละ 37.8 ของตลาดรวมทั้งหมด พืชที่ให้น้ำมันเป็นกลุ่มที่ทำรายได้อยู่ที่ 9.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ คิดป็นร้อยละ 20.9 ของมูลค่าตลาดรวม

ตารางที่ 5-7: ตลาดผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรีย ปี 2017 แบ่งตามกลุ่มของพืชผล(หน่วย : พันล้านเหรียญสหรัฐฯ)

กลุ่ม	มูลค่าตลาด	ร้อยละ
Roots & Tubers	17.1	37.8
Oil crops	9.5	20.9
Vegetables	7.5	16.7
Cereals	5.3	11.8
Fruit	4.5	10
Sugar	1.3	2.9
Total	**45.2**	**100%**

ที่มา : MarketLine (2018). Nigeria - Agricultural Products.

ตารางที่ 5-8: บริษัทที่เป็นผู้เล่นหลักในอุตสาหกรรมการเกษตร (Main Agribusiness Players) ของไนจีเรีย

Company	Sub-Sector	Market Capitalisation (USDmn)	Fiscal Y/E	Revenue (USDmn)	Three-Year Average Revenue Growth (%)	Operating Margins (%)
Nestle Nigeria	Processed foods	2,840.40	12/2016	738.5	11.2	21
Dangote Sugar Refinery	Sugar	585	12/2016	689	22.1	10
Flour Mills Nigeria	Grains	247.8	3/2017	1,889.30	19	7.9
Cadbury Nigeria	Cocoa	61.3	12/2016	121.7	-5.2	-2.5
Tiger Branded Consumer Goods	Grains	135.4	9/2016	353.4	n/a	15.9
Honeywell Flour Mill	Grains	44.5	3/2017	191.7	-0.9	15.5
Presco	Palm oil and other oils, fats	183.3	12/2016	63.8	24.2	204.3
Okomu Oil Palm	Palm oil	178.1	12/2016	58.3	19.2	48.4
Livestock Feeds	Animal feed	7.3	12/2016	44.9	22.1	6.1
Multi-Trex Integrated Foods	Cocoa processing	5.2	4/2014	8.9	-35.9	-108.2
Northern Nigeria Flour Mills	Flour	2.9	3/2017	3.4	-38.9	0.9
FTN Cocoa Processors	Cocoa processing	3.1	12/2016	3.5	122	-9
Smart Products Nigeria	Palm kernel oil	0.1	12/2016	0.2	-0.2	44.9
Ellah Lakes	Fish farming	1.4	7/2015	0.4	145.9	-48.1

ที่มา : EMIS (2018).

ไนจีเรียได้ประโยชน์จากการมีที่ดินขนาดใหญ่ที่สามารถทำการเพาะปลูกได้ดี อย่างไรก็ดี ตลาดผลผลิตทางการเกษตรของไนจีเรียยังคงประสบกับปัญหาการขาดแคลนเงินลงทุน ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมการเกษตรของไนจีเรียส่วนมากเป็นกิจการขนาดเล็กหรือบริษัทขนาดเล็ก เกษตรกรเหล่านี้ส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกแบบดั้งเดิม ยังไม่มีการนำเอาเทคโนโลยีหรือเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาช่วยมากนัก

ด้านความสัมพันธ์ทางการค้ากับไทยนั้น ไนจีเรียเคยเป็นตลาดส่งออกข้าวอันดับ 1 ของไทยในทวีปแอฟริกา แต่เมื่อรัฐบาลไนจีเรียประกาศนโยบายลดการนำเข้าอาหารและสร้างความมั่นคงทางอาหารภายใน ทำให้ปริมาณส่งออกข้าวนึ่ง (parboiled rice) ของไทยไปยังไนจีเรียลดลงจนตกไปอยู่ที่อันดับ 4 อย่างไรก็ดี เบนินกลายเป็นตลาดส่งออกข้าวไทยเป็นอันดับ 1 ในทวีปแอฟริกาแทน

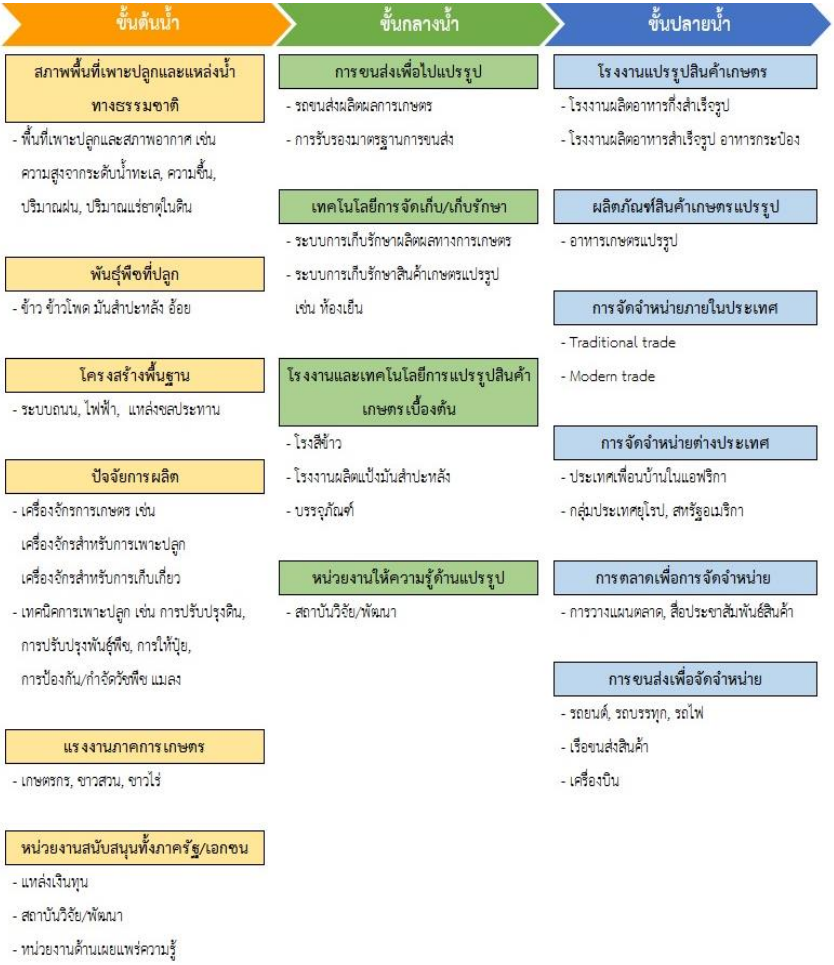
แม้ว่านโยบายข้าวของไนจีเรียจะทำให้ปริมาณส่งออกข้าวไทยลดลง แต่โอกาสของธุรกิจในภาคอุตสาหกรรมการเกษตรกลับเปิดกว้างมากขึ้น ปัจจุบันไนจีเรียมุ่งนโยบายการส่งเสริมภาคเกษตรกรรม ทั้งการปล่อยกู้ให้กับชาวนาของธนาคารกลาง และสนับสนุนการปลูกข้าวอย่างเต็มที่ นโยบายที่สำคัญของรัฐบาลไนจีเรียและรัฐบาลในระดับมลรัฐต่างๆ ให้ความสำคัญคือ การนำเข้าเทคโนโลยีเครื่องจักรกลการเกษตรจากต่างประเทศ เพราะที่ผ่านมาถึงแม้จะให้การสนับสนุนการปลูกข้าวแต่ชาวนาในไนจีเรียยังคงประสบปัญหาเรื่องโรงสีข้าวไม่เพียงพอ รวมถึงเครื่องสีข้าวส่วนใหญ่ยังไม่สามารถคัดแยกหิน ดิน กรวด และทรายออกจากข้าว ทำให้ไม่สามารถแข่งขันกับข้าวนำเข้าที่มีคุณภาพสูงกว่าได้

นโยบายของรัฐบาลไนจีเรียดังกล่าวจึงกลายเป็นโอกาสสำคัญของผู้ประกอบการไทยในภาคอุตสาหกรรมด้านเทคโนโลยีเครื่องจักรกลทางการเกษตรซึ่งมีความรู้ความเชี่ยวชาญในเรื่องข้าว เพื่อตอบสนองต่อนโยบายดังกล่าวโดยเฉพาะในกลุ่มเครื่องจักรกลขนาดเล็ก อาทิ เครื่องจักรสีข้าวขนาดเล็ก เครื่องจักร และเครื่องมือทางการเกษตรอื่นๆ รวมถึงการพัฒนาด้านบุคลากรด้านการเกษตรส่งไปยังไนจีเรีย

ปัจจุบันไนจีเรียเป็นคู่ค้าอับดับที่ 2 ของไทยในทวีปแอฟริกา การค้าระหว่างไทย-ไนจีเรีย ในปี 2016 มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น 235 ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยไทยส่งออก 188 ล้านเหรียญสหรัฐฯ และไทยนำเข้าจากไนจีเรีย 48 ล้านเหรียญสหรัฐฯ สินค้าส่งออกของไทย ได้แก่ เม็ดพลาสติก ข้าว ผลิตภัณฑ์ยาง เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องจักรกล รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เป็นต้น ส่วนสินค้าสำคัญที่ไทยนำเข้าจากไนจีเรีย ได้แก่ น้ำมันดิบ สินแร่โลหะ เครื่องเพชรพลอย อัญมณี ด้ายและเส้นใย ไม้ซุง ไม้แปรรูป เป็นต้น โดยกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องจักรกลถือเป็น 1 ใน 5 กลุ่มสินค้าหลักที่ไทยส่งออกไปยังไนจีเรีย ดังนั้น การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐของไทยและนโยบายการสนับสนุนการปลูกข้าวของรัฐบาลไนจีเรียเองจึงถือเป็นโอกาสสำคัญที่ผู้ประกอบการไทยต้องศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการส่งออกสินค้าเครื่องจักรกลการเกษตรของไทยเข้าไปสู่ประเทศไนจีเรียให้มากขึ้น

จากนโยบายการพัฒนาทางเศรษฐกิจข้างต้น ทำให้ไนจีเรียกลายเป็นหนึ่งในประเทศเนื้อหอมที่นักลงทุนจากต่างประเทศ อาทิ รัสเซีย จีน สโลวาเกีย เบลารุส และไทยอยากที่จะเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมที่ไม่ใช่น้ำมัน (non-oil sector) โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมพลังงานทดแทน อุตสาหกรรมเทคโนโลยีการเกษตร และเครื่องจักรกลการเกษตร อย่างไรก็ตาม แม้ว่าไนจีเรียจะเคยเป็นตลาดการส่งออกข้าวอันดับ 1 ของไทยในทวีปแอฟริกา แต่ด้วยนโยบายการลดการนำเข้าอาหารและสร้างความมั่นคงทางอาหาร จึงทำให้ปัจจุบันมีการส่งออกข้าวไปยังไนจีเรียน้อยลง อย่างไรก็ดี ไทยสามารถสร้างความร่วมมือเพื่อสนับสนุนนโยบายดังกล่าวของไนจีเรีย ทั้งการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีการผลิตข้าว เครื่องจักรกลการเกษตร การพัฒนาพันธุ์ข้าว และโครงการฝึกอบรมบุคลากรของไนจีเรียได้ แม้ว่าจะต้องแข่งขันกับสินค้าจากจีนและเบลารุสที่เปิดตลาดมาก่อนก็ตาม ไทยยังคงได้เปรียบเพราะชาวไนจีเรียนิยมบริโภคข้าวไทยมานานจึงทำให้ข้าวไทยเป็นสินค้าที่น่าเชื่อถือในตลาดไนจีเรีย

1. การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ด้วยห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)



ที่มา : มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การวิเคราะห์ขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่านั้นมีประเด็นและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. สภาพพื้นที่เพาะปลูกและแหล่งน้ำทางธรรมชาติ

เนื่องด้วยไนจีเรียมีความอุดมสมบูรณ์ในทรัพยากรทางธรรมชาติเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะที่ดินในการเพาะปลูกที่มีความอุดมสมบูรณ์ซึ่งได้รับประโยชน์จากภูมิศาสตร์ของประเทศ แม่น้ำหลักของประเทศ 2 สาย คือ แม่น้ำไนเจอร์ (Niger river) และแม่น้ำเบนิว (Benue river) ไหลมาบรรจบกันตอนกลางของประเทศเกิดเป็นที่ราบลุ่มปากแม่น้ำที่อุดมสมบูรณ์ (ปากแม่น้ำไนเจอร์ (Niger Delta) ซึ่งเป็นพื้นที่ปากแม่น้ำที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก) ด้วยเหตุนี้ อุตสาหกรรมที่เป็นจุดแข็งสำหรับไนจีเรียจึงเป็นอุตสาหกรรมในภาคการเกษตร ทั้งการเกษตร ปศุสัตว์ และการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร/ปศุสัตว์ดังกล่าว (อาทิ แปรรูปเป็นอาหาร แป้ง หรือน้ำตาล และแปรรูปเป็นเชื้อเพลิงทดแทน)[5]

ไนจีเรียมีพื้นที่ดินที่เป็นฟาร์มสำหรับการเพาะปลูกมากกว่า 30 ล้านเฮกตาร์ กระนั้นก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภคอาหารของคนในประเทศ ผู้เล่นในอุตสาหกรรมการเกษตรของไนจีเรียส่วนมากเป็นกิจการขนาดเล็กหรือบริษัทขนาดเล็กที่มีพื้นที่เพาะปลูกประมาณรายละ 4-5 เอเคอร์[6] โดยใช้น้ำฝนจากธรรมชาติเป็นแหล่งน้ำสำหรับการเพาะปลูก เกษตรกรเหล่านี้ส่วนใหญ่ทำการเพาะปลูกแบบดั้งเดิม ยังไม่มีการนำเอาเทคโนโลยีหรือเครื่องมือ เครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาช่วยมากนัก และส่วนใหญ่มีปัญหาขาดแคลนเงินทุน ด้วยเหตุนี้ภาครัฐจึงต้องเข้ามาให้ความช่วยเหลือในด้านของการจัดหาเครื่องจักรและอุปกรณ์ทางการเกษตร เมล็ดพันธุ์พืชที่จะเพาะปลูก รวมทั้งสารเคมีที่ใช้ในการเพาะปลูกเพื่อแจกจ่ายให้แก่เกษตรกร

[5] Thailand Board of Investment (2015)

[6] Export.gov (2018).

2. พันธุ์พืชที่ปลูก

เนื่องด้วยสภาพทางภูมิศาสตร์ของประเทศนั้นมีความเหมาะสมต่อการทำเกษตรกรรมจึงทำให้ไนจีเรียมีชนิดของพืชพันธุ์ที่หลากหลายและอุดมสมบูรณ์ พืชเศรษฐกิจที่สำคัญของไนจีเรีย ได้แก่ ถั่ว มันสำปะหลัง โกโก้ ข้าวโพด ถั่วลิสง ข้าว งา มะม่วงหิมพานต์ อ้อย กัมอะราบิก ถั่วโคล่า (kola nut) เมลอน ข้าวฟ่าง ปาล์มน้ำมัน กล้วย ยางพารา ถั่วเหลือง และมันแกว โดยแบ่งได้เป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ พืชผลที่นำไปเป็นอาหารเพื่อการบริโภคในครัวเรือน และพืชผลเพื่อการส่งออก

1) ข้าวจัดเป็นพืชที่มีความสำคัญมากเพราะประชากรในประเทศนิยมบริโภคข้าวเป็นอาหารหลัก ในแต่ละปีมีปริมาณการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก เนื่องจากข้าวที่ผลิตได้ภายในประเทศไม่เพียงพอต่อความต้องการ ที่ผ่านมา ไนจีเรียประสบปัญหาการลักลอบนำเข้าข้าว โดยเฉพาะบริเวณชายแดน ไนจีเรีย-เบนิน ที่มีปริมาณกว่าปีละ 571,000 ตัน ทำให้รัฐบาลเร่งออกมาตรการควบคุมการนำเข้าข้าวในบริเวณชายแดน และเริ่มมีการออกนโยบายลดการนำเข้าอาหารเพื่อสร้างความมั่นคงภายในประเทศ โดยบรรจุให้ข้าวเป็นหนึ่งในสินค้า 41 ชนิดที่ถูกควบคุมด้วยมาตรการทางภาษีและการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศของธนาคารกลางไนจีเรีย รวมทั้ง สนับสนุนการปลูกข้าวภายในประเทศโดยเฉพาะในรัฐ Ebonyi ทางตอนใต้ของประเทศซึ่งมีศักยภาพที่โดดเด่นในการปลูกข้าว

2) มันสำปะหลังเป็นพืชหัวที่สำคัญของไนจีเรีย ในช่วงของประธานาธิบดี Obasanjo มีนโยบายส่งเสริมการปลูกมันสำปะหลังและมีเงินลงทุนจากรัฐบาลสนับสนุน แต่ในช่วงของประธานาธิบดีคนปัจจุบันคือนายบูฮารี นโยบายนี้ได้หายไปและฟาร์มหลายแห่งต้องดิ้นรนต่อสู้ด้วยตัวเอง มีการแข่งขันกันสูงในตลาด ส่งผลให้ช่วงไม่กี่ปีมานี้มีโรงมันสำปะหลังที่ล้มเลิกไปจำนวนมาก โรงงานแปรรูปมันสำปะหลังปิดตัวลงไปหลายแห่งและคาดว่าจะมีอีกหลายแห่งที่อาจจะปิดตัวลงไปอีก ส่งผลให้ไนจีเรียยังคงมีการนำเข้าแป้งมันสำปะหลังอยู่เป็นจำนวนมากเนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

นอกจากข้าวและมันสำปะหลังแล้วสภาพทางนิเวศวิทยาและสภาพภูมิอากาศของไนจีเรียนั้นเหมาะกับการปลูก 3) อ้อย ซึ่งเกษตรกรผู้ปลูกไม่จำเป็นต้องให้การดูแลรักษามากนัก อีกทั้งยังเป็นพืชที่ให้ผลกำไรที่ดีเมื่อเทียบกับการลงทุนที่ต่ำ และยังเป็นสินค้าสำคัญทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

3. โครงสร้างพื้นฐาน

โครงสร้างพื้นฐานของไนจีเรีย เช่น ระบบถนนหนทางหลายสายที่ยังขรุขระ ระบบไฟฟ้าที่ไม่ทั่วถึงโดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตชนบท รวมทั้งแหล่งน้ำชลประทานสำหรับการเกษตรกรรมยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ อย่างไรก็ดี รัฐบาลไนจีเรียมีนโยบายในการพัฒนาภาคอุตสาหกรรมการเกษตรให้เติบโตอย่างต่อเนื่องและเป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ ดังนั้นจึงมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนโดยเฉพาะการปรับปรุงด้านโครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนภาคเกษตรกรรม และสาธารณูปโภคต่างๆ เพื่อเอื้อต่อการลงทุนจากต่างประเทศ

ดังนั้นหากมองถึงโอกาสของธุรกิจไทยที่มีความสนใจไปลงทุนในภาคอุตสาหกรรมการเกษตรนั้น ก็ถือได้ว่ามีแนวโน้มและโอกาสที่ดี อย่างไรก็ดี การทำธุรกิจด้านการเกษตรในไนจีเรียยังคงมีอุปสรรคในเรื่องของการเป็นเจ้าของที่ดิน และในเรื่องของความปลอดภัยและการคอร์รัปชั่น ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญ หากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย

4. ปัจจัยการผลิต

บริษัทที่ทำธุรกิจด้านการเกษตรส่วนใหญ่เป็นบริษัทหรือกิจการขนาดเล็ก และมีกระจายตัว โดยส่วนใหญ่ทำการเกษตรโดยใช้เครื่องมืออุปกรณ์พื้นฐาน ยังไม่ได้นำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยหรือเครื่องจักรกลการเกษตรเข้ามาใช้มากนักเนื่องมาจากการขาดแคลนเงินทุน ภาครัฐจึงมีนโยบายช่วยเหลือเกษตรกรโดยมีมาตรการส่งเสริมการนำเข้าเครื่องจักรกลการเกษตร และการลงทุนจัดหาเครื่องมือเครื่องจักรการเกษตรเพื่อสนับสนุนการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศโดยรวมให้สอดคล้องตามแผนการปฏิรูปอุตสาหกรรม (Nigerian Investment Revolution Plan: NIRP)

ตารางที่ 5-9: มูลค่าตลาดเครื่องจักรกลการเกษตร (Agricultural Machinery) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)

	2015	2016	2017	2018 (Projected)
Total Market Size	72,000	37,500	60,000	80,000
Total Local Production	5,000	7,500	10,000	20,000
Total Exports	0	0	0	0
Total Imports	67,000	30,000	50,000	60,000

Total Market Size = (Total Local Production + Total Imports) – (Total Exports)
ที่มา : export.gov (2018). Nigeria - Agriculture

ไทยเองมีโอกาสที่จะเป็นประเทศผู้ส่งออกเทคโนโลยีเครื่องจักรกลการเกษตรในตลาดไนจีเรียได้ เช่น เครื่องจักรสำหรับการเพาะปลูก รถไถนา รถไถเดินตาม เครื่องหว่านเมล็ด ระบบการให้น้ำแก่พืชที่ปลูก เครื่องจักรสำหรับการเก็บเกี่ยว รวมทั้งผลิตภัณฑ์เคมีที่ใช้สำหรับการเกษตร เช่น ปุ๋ยเคมี และสารกำจัดวัชพืช ศัตรูพืช ในฐานะที่ไทยมีศักยภาพและความเชี่ยวชาญในการพัฒนาด้านการเกษตรโดยเฉพาะข้าว อีกทั้ง ยังมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการไทยที่ผลิตเครื่องมือการเกษตรด้วยเทคโนโลยีของตนเองสามารถส่งออกไปยังไนจีเรีย รวมทั้งส่งเสริมบุคลากรของไทยไปให้ความรู้ หรือให้คำปรึกษาในการปรับใช้เครื่องจักรกลการเกษตรดังกล่าว รวมทั้งให้ความรู้ในส่วนของเทคนิคการเพาะปลูก เช่น การปรับปรุงดิน การปรับปรุงพันธุ์พืช การให้ปุ๋ย เป็นต้น เพื่อนำไปปรับใช้ในภาคการเกษตรของไนจีเรียให้มีประสิทธิภาพเพิ่มยิ่งขึ้น เพื่อลดการนำเข้าสินค้าเกษตรต่างๆ ที่ไนจีเรียสามารถผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ

5. แรงงานภาคการเกษตร

เนื่องจากไนจีเรียมีประชากรอยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้ไนจีเรียไม่มีปัญหาในเรื่องการขาดแคลนแรงงาน และยังเป็นประเทศที่มีจำนวนแรงงานมากที่สุดในกลุ่มประเทศแถบเดียวกัน โดยแรงงานเหล่านี้ส่วนใหญ่อยู่ในภาคการเกษตรกรรม (คิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของจำนวนประชากรทั้งหมดในประเทศ) อีกทั้งคนไนจีเรียมีความคุ้นเคยกับการทำเกษตรกรรมมาช้านานจึงสามารถเข้ามาทำงานในภาคเกษตรกรรมได้เป็นอย่างดี ประกอบกับอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับประเทศ

ในแถบนั้น และค่อนข้างต่ำมากเมื่อเทียบกับค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำในไทย หากธุรกิจไทยต้องการที่จะไปลงทุนในไนจีเรียก็เป็นโอกาสดีในด้านความได้เปรียบของต้นทุน

นอกจากนี้ทางรัฐบาลไนจีเรียมีนโยบายกระตุ้นการลงทุนในภาคเกษตรกรรม และต้องการเพิ่มการจ้างงานให้แก่คนในประเทศได้มีงานทำและสร้างรายได้ เนื่องจากปัจจุบันประชากรจำนวนมากยังคงประสบปัญหาความยากจนและไม่มีงานทำ ดังนั้นแรงงานสำหรับการผลิตจึงไม่เป็นปัญหาสำหรับการไปลงทุนในไนจีเรีย อย่างไรก็ดี แรงงานเหล่านี้ส่วนใหญ่เป็นแรงงานไม่มีฝีมือ การจ้างแรงงานไนจีเรียจึงมีความจำเป็นที่ต้องทำการฝึกอบรมและถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยีให้กับแรงงานเพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

6. หน่วยงานสนับสนุนทั้งภาครัฐ/เอกชน

ในปี 2014 รัฐบาลไนจีเรียได้มีการจัดทำแผนการปฏิรูปอุตสาหกรรม (Nigerian Investment Revolution Plan: NIRP) ซึ่งกำหนดให้อุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูปเป็นอุตสาหกรรมสำคัญ (Priority Sector) ที่ต้องการการส่งเสริมเพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ และเพื่อทดแทนการพึ่งพาอุตสาหกรรมปิโตรเลียมที่มีแนวโน้มการสร้างรายได้ที่ลดลง นอกจากนี้ หน่วยงานที่เป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับภาคการเกษตรของประเทศ คือ กระทรวงเกษตรและการพัฒนาชนบท (Federal Ministry of Agriculture and Rural Development: FMARD) ยังได้มีการประกาศแผนนโยบายปฏิรูปภาคเกษตรกรรม (Agriculture Transformation Agenda: ATA) ซึ่งเป็นนโยบายที่ช่วยพัฒนาภาคการผลิตวัตถุดิบทางการเกษตรของประเทศ ผ่านการส่งเสริมผู้ประกอบการและเกษตรกรรายย่อย การพัฒนาเทคโนโลยีการเพาะปลูกและการผลิตสินค้าเกษตรแปรรูป และการสนับสนุนดึงดูดเงินลงทุนจากต่างประเทศให้เข้ามาลงทุนยังอุตสาหกรรมเกษตรและอาหารแปรรูปของไนจีเรีย

จากการที่ภาครัฐต้องการส่งเสริมให้อุตสาหกรรมการเกษตรเป็นหนึ่งในกุญแจสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ ด้วยเหตุนี้จึงมีการจัดตั้งโครงการเพื่อพัฒนาด้านการเกษตรขึ้น 5 โครงการในปี 2015 ได้แก่ โครงการ Anchor Borrowers Program (ABP) โครงการ Presidential Fertilizer Initiative (PFI) โครงการ Youth Lab โครงการ Presidential Economic Diversification Initiative (PEDI) และโครงการ Food Security

Council โดยมีการร่วมมือกันดำเนินงานทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อจัดหาทรัพยากรต่างๆ ทั้งในส่วนที่เป็นตัวเงินและไม่ใช่ตัวเงินให้แก่เกษตรกรรายย่อยเพื่อเป็นการกระตุ้นการผลิตให้แก่ภาคเกษตรกรรม ซึ่งมาตรการช่วยเหลือต่างๆ เหล่านี้มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และส่งผลให้ความต้องการทรัพยากรและเครื่องมือด้านการเกษตรเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน

นอกจากโครงการดังกล่าวข้างต้นแล้ว ภาครัฐยังมีโครงการความร่วมมือระหว่างประเทศเพื่อส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรให้เติบโตโดยส่งเสริมให้เกิดการลงทุนจากต่างประเทศเพิ่มขึ้นและขยายการส่งออก ยกตัวอย่างเช่น หนึ่งในสองบันทึกข้อตกลงความร่วมมือระหว่างกันของไนจีเรียและเยอรมนีคือการมุ่งเน้นในด้านการเกษตร โดยเป็นข้อตกลงความร่วมมือระหว่างหน่วยงาน Nigeria Incentive-Based Risk Sharing System for Agricultural Lending (NIRSAL) และ the PETKUS Technologie GmbH ซึ่งเป็นบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญในด้านห่วงโซ่มูลค่าการเกษตรหลังเก็บเกี่ยว (post-harvest agricultural value chain) โดยภาครัฐของไนจีเรียคาดหวังว่าผู้เชี่ยวชาญของเยอรมนีจะสามารถช่วยให้ตลาดเติบโตขึ้น สิ่งที่ยังเป็นอุปสรรคต่อการพัฒนาการเกษตรให้เติบโตได้ดีคือ การเพาะปลูกส่วนใหญ่ยังเป็นแบบฟาร์มขนาดเล็ก ใส่ปุ๋ยในปริมาณน้อย ความเสื่อมสภาพของดินในบางพื้นที่ และการขาดแคลนระบบชลประทาน ซึ่งล้วนเป็นอุปสรรคที่ทำให้การเกษตรยังเติบโตได้ไม่เต็มที่ นอกจากนี้ ด้านความมั่นคงทางพลังงานซึ่งเป็นการส่งเสริมการเติบโตของตลาดการเกษตรในชนบท ทางธนาคารเพื่อการเกษตรของไนจีเรีย (Nigerian Agricultural Bank) ได้ร่วมมือกับ Bank of Agriculture and the African electricity supplier Daystar Power โดยมีข้อตกลงความร่วมมือระหว่างกันในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านการไฟฟ้าในพื้นที่ชนบท เพื่อเป็นรากฐานสำคัญในการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานอื่นๆ ให้เติบโตขึ้น

ในส่วนของการส่งเสริมความร่วมมือด้านการพัฒนาการเกษตรระหว่างไทยกับไนจีเรีย สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงอาบูจา และสำนักงานส่งเสริมการค้าไทยในต่างประเทศ ได้ร่วมกันจัดโครงการพัฒนาและฝึกอบรมนักวิชาการเกษตรเพื่อพัฒนาการปลูกและผลิตข้าวในไนจีเรียเป็นเวลา 3 ปี มุ่งเน้นการส่งเสริมความร่วมมือทางวิชาการระหว่างไทยกับไนจีเรียอย่างต่อเนื่อง อาทิ โครงการพัฒนาและฝึกอบรมนักวิชาการเกษตรของไนจีเรียเพื่อพัฒนาการปลูกและผลิตข้าวร่วมกับมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

โดยเป็นโครงการต่อเนื่องมาจากปี 2014 และมีแผนงานจะจัดในปีต่อๆ ไปด้วยเช่นกัน เพื่อกระตุ้นการศึกษาและความต้องการของภาครัฐและภาคเอกชนของไนจีเรียในการนำเข้าเทคโนโลยีเครื่องจักรกลการเกษตรจากไทย

และในปี 2018 นายบูฮารี ประธานาธิบดีของไนจีเรีย ได้นำเสนอร่างงบประมาณแห่งชาติประจำปี 2018 เข้าสู่รัฐสภาไนจีเรีย เพื่อพิจารณาอนุมัติงบประมาณจำนวน 24,000 ล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยสิ่งที่น่าสนใจในร่างงบประมาณดังกล่าว คือ รัฐบาลได้จัดสรรงบประมาณกว่าร้อยละ 30 หรือประมาณ 7,330 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ไปในภาคการลงทุนโดยเฉพาะด้านโครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนภาคเกษตรกรรม พลังงาน การคมนาคมขนส่ง และสาธารณูปโภค ซึ่งแสดงให้เห็นว่ารัฐบาลไนจีเรียมีความตั้งใจจริงที่จะพัฒนาภาคอุตสาหกรรมการเกษตรอย่างต่อเนื่อง เพื่อลดการนำเข้าจากต่างประเทศ สร้างงาน และปรับปหหรุงสาธารณูปโภคด้านพลังงาน โดยเฉพาะพลังงานไฟฟ้า เพื่อเอื้อต่อการลงทุนจากต่างประเทศ[7]

การวิเคราะห์ขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. การขนส่งผลิตผลการเกษตรเพื่อไปแปรรูป

ระบบโลจิสติกส์และการขนส่งพืชผลทางการเกษตรมีความยุ่งยากกว่าสินค้าอื่นๆ เนื่องจากผลผลิตบางชนิดเน่าเสียง่ายจึงต้องการระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพที่สามารถรักษาคุณภาพของผลผลิตไว้ได้โดยไม่เน่าเสียหรือเสียหายระหว่างทาง รวมทั้งการรักษาความสะอาดของผลผลิต การขนส่งด้วยรถขนส่งที่มีระบบรักษาความเย็นหรือห้องเย็นเป็นเรื่องสำคัญสำหรับการรักษาคุณภาพของสินค้าเกษตรบางชนิด เช่น ผัก และผลไม้

ระบบการขนส่งของไนจีเรียยังไม่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้มากนัก ประกอบกับระบบถนนหนทางยังไม่เจริญ มีความขรุขระในหลายๆ พื้นที่ และรถขนส่งส่วนใหญ่ไม่มีห้องเย็น ดังนั้นจึงพบปัญหาผลผลิตการเกษตรที่ขนส่งไปเสียหาย หรือมีอายุการเก็บที่สั้น

[7] ฐานเศรษฐกิจ (2017).

2. เทคโนโลยีการจัดเก็บ/เก็บรักษา

เนื่องจากผลผลิตทางการเกษตรบางชนิดเน่าเสียง่ายจึงต้องการระบบการจัดเก็บที่ดีที่สามารถรักษาคุณภาพและอายุของสินค้าเกษตรไว้ได้ ซึ่งปัจจุบันไนจีเรียยังไม่มีการนำเทคโนโลยีทางด้านนี้เข้ามาใช้มากนักและผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นรายเล็ก มีปัญหาขาดแคลนด้านเงินลงทุน ซึ่งถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับธุรกิจไทยที่สนใจจะไปลงทุน เนื่องจากไทยมีความเชี่ยวชาญทางด้านการเกษตรกรรมและมีระบบเทคโนโลยี เครื่องมือเครื่องจักรที่ทันสมัย รวมทั้งระบบการจัดเก็บสินค้าหรือผลิตภัณฑ์แปรรูปซึ่งมีทั้งแบบการจัดเก็บที่อุณหภูมิปกติ และการจัดเก็บในห้องเย็น ที่มีการควบคุมการทำงานระบบให้ได้ตามมาตรฐาน

3. โรงงานและเทคโนโลยีการแปรรูปสินค้าเกษตรเบื้องต้น

เนื่องจากไนจีเรียมีประชากรอยู่อาศัยเป็นจำนวนมากจึงมีความต้องการบริโภคอาหารที่มากตามไปด้วยโดยเฉพาะกลุ่มที่เป็นอาหารหลัก โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตรเบื้องต้นที่สำคัญจึงได้แก่ โรงสีข้าว โรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลัง โรงงานผลิตน้ำตาลจากอ้อย โรงงานผลิตแป้งข้าวโพด โรงงานผลิตแป้งสาลี เป็นต้น อย่างไรก็ดี โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตรเบื้องต้นเหล่านี้ยังไม่สามารถผลิตสินค้าออกมาได้อย่างเพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศและการส่งขายต่างประเทศ เนื่องมาจากจำนวนประชากรที่มีอยู่มากและยังไม่มีการนำเทคโนโลยีหรือเครื่องจักรที่ทันสมัยเข้ามาใช้มากนัก ประกอบกับการขาดแคลนด้านเงินลงทุน ทำให้ไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตและผลิตผลได้ตามปริมาณที่ต้องการ ส่งผลให้ยังต้องนำเข้าสินค้าเกษตรอยู่เป็นจำนวนมาก

ตารางที่ 5-10: มูลค่าตลาดข้าวนึ่ง (Parboiled Milled Rice) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)

	2016	2017	2018 (Projected)
Total Market Size	4,350,000	5,000,000	5,500,000
Total Local Production	2,400,000	2,460,000	2,480,000
Total Exports	0	0	0
Total Imports	1,950,000	2,540,000	3,020,000

Total Market Size = (Total Local Production + Total Imports) – (Total Exports)

ที่มา : export.gov (2018). Nigeria – Agriculture

ตารางที่ 5-11: มูลค่าตลาดข้าวสาลี (Wheat) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)

	2016	2017	2018 (Projected)
Total Market Size	1,213,000	1,500,000	1,650,000
Total Local Production	13,000	15,500	16,000
Total Exports	0	0	0
Total Imports	1,200,000	1,484,500	1,634,000

Total Market Size = (Total Local Production + Total Imports) – (Total Exports)
ที่มา : export.gov (2018). Nigeria - Agriculture

นอกจากนี้ เกษตรกรในไนจีเรียยังคงประสบปัญหาเรื่องโรงสีข้าวไม่เพียงพอ รวมถึงเครื่องสีข้าวส่วนใหญ่ยังไม่สามารถคัดแยกหิน ดิน กรวด และทรายออกจากข้าวได้ดี เมล็ดข้าวที่สีออกมาบางส่วนไม่สมบูรณ์ มีการแตกหัก ส่งผลให้ไม่สามารถแข่งขันกับข้าวนำเข้าที่มีคุณภาพสูงกว่าได้ และเกิดความเสียเปรียบสำหรับการส่งออกขายยังต่างประเทศ หากพิจารณาในแง่ของความน่าสนใจของโอกาสการไปลงทุนธุรกิจโรงสีข้าวในไนจีเรีย การส่งออกเครื่องจักรที่ใช้ในการสีข้าวไปยังไนจีเรีย หรือการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีด้านนี้ให้แก่ไนจีเรีย จัดได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีและมีความน่าสนใจ เนื่องจากไทยมีศักยภาพและความเชี่ยวชาญในการพัฒนาด้านการเกษตรโดยเฉพาะข้าว มีเทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัยกว่า อีกทั้ง คนไนจีเรียให้การยอมรับสินค้าข้าวของไทยมานาน นอกจากนี้ทางรัฐบาลไนจีเรียยังมีมาตรการยกเว้นภาษีการนำเข้าเครื่องจักรทางการเกษตร เพื่อส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรของประเทศให้เติบโตและสามารถแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ได้

นอกจากธุรกิจโรงสีข้าวแล้ว ธุรกิจโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังจัดเป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่มีความน่าสนใจมากเช่นกัน เนื่องจากปริมาณแป้งมันสำปะหลังที่ผลิตได้ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการภายในประเทศและการส่งออกขายยังต่างประเทศ ไนจีเรียยังคงมีการนำเข้าแป้งมันสำปะหลังอยู่เป็นจำนวนมาก สืบเนื่องมาจากนโยบายส่งเสริมการปลูกมันสำปะหลังพร้อมเงินลงทุนจากรัฐบาลชุดก่อนไม่ได้ถูกนำมาดำเนินงานต่อในรัฐบาลชุดนี้ ส่งผลให้เกษตรกรต้องดิ้นรนต่อสู้ด้วยตัวเอง ประกอบกับการขาดแคลนเงินลงทุน จึงทำให้ไร่มันสำปะหลังและโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลังลดจำนวนลงไป เป็นโอกาสที่น่าสนใจสำหรับธุรกิจไทยที่มีความชำนาญในธุรกิจนี้มานานในการจะไปลงทุนจัดตั้งโรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลัง หรือการส่งออกเครื่องจักรการผลิตไปยังไนจีเรีย

นอกเหนือจากการแปรรูปผลผลิตการเกษตรไปเป็นอาหารสำหรับบริโภคของมนุษย์แล้วนั้น ยังสามารถนำผลผลิตการเกษตรไปใช้ในการผลิตอาหารสัตว์ได้ด้วยเช่นกัน เช่น อาหารสำหรับเลี้ยงโค แกะ แพะ ไก่ ปลา เป็นต้น

สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งนอกจากโรงงานแปรรูปแล้ว เทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์ที่นำมาใช้ และโรงงานผลิตบรรจุภัณฑ์จัดเป็นสิ่งสำคัญที่จะมองข้ามเสียมิได้ เนื่องจากเมื่อนำพืชผลหรือผลิตภัณฑ์จากการเกษตรมาทำการแปรรูปแล้ว โดยเฉพาะในการผลิตอาหารนั้น ต้องใช้บรรจุภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพเพื่อรักษาผลิตภัณฑ์และอาหารที่ผลิตได้ให้มีคุณภาพ และสามารถเก็บรักษาได้นานตามอายุของผลิตภัณฑ์นั้น โดยผลิตภัณฑ์บางชนิดต้องบรรจุในภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ที่เป็นสุญญากาศ บางชนิดต้องใช้บรรจุภัณฑ์ทึบแสง และบางชนิดต้องใช้บรรจุภัณฑ์ที่สามารถป้องกันการผ่านของออกซิเจนได้ เป็นต้น ซึ่งเทคโนโลยีด้านบรรจุภัณฑ์ของไทยนั้นมีความก้าวหน้ามากกว่าไนจีเรีย ประกอบกับไทยเองมีความชำนาญสำหรับบรรจุภัณฑ์ที่ใช้กับอาหารอยู่แล้ว ดังนั้นอาจทำการถ่ายทอดเทคโนโลยีทางด้านนี้ให้แก่ไนจีเรียได้ หรือสามารถส่งบรรจุภัณฑ์จากไทยมาขายยังไนจีเรียได้เช่นกัน

4. หน่วยงานให้ความรู้ด้านแปรรูป

หน่วยงานที่ให้ความรู้เกี่ยวกับการแปรรูปสินค้าเกษตรและเทคโนโลยีในการแปรรูป อาทิ สถาบันวิจัย/พัฒนา สถาบันการศึกษา ศูนย์บ่มเพาะ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นของภาครัฐ สำหรับในส่วนที่เป็นของภาคเอกชนยังมีไม่มากนัก อย่างไรก็ดีทางภาครัฐต้องการความร่วมมือจากภาคเอกชนทั้งในและต่างประเทศสำหรับการถ่ายทอดความรู้และเทคโนโลยีต่างๆ โดยเฉพาะในด้านการเกษตรและการแปรรูปอาหารให้แก่ผู้ประกอบการและเกษตรกรไนจีเรีย เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการพัฒนาอุตสาหกรรมการเกษตรของประเทศให้เติบโตและมีความสามารถในการแข่งขันที่สูงขึ้น

การวิเคราะห์ขั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

1. โรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร

เนื่องมาจากไนจีเรียนั้นมีสภาพทางภูมิศาสตร์ที่เอื้อต่อการทำเกษตรกรรมและมีทรัพยากรทางธรรมชาติที่มากมาย จึงส่งผลให้มีวัตถุดิบขั้นต้นน้ำจากภาคเกษตรกรรมสำหรับนำไปใช้ในการแปรรูปเป็นจำนวนมากและมีความหลากหลายดังที่ได้กล่าวไว้ในการวิเคราะห์ในขั้นต้นน้ำ อาทิ ข้าว ข้าวโพด มันสำปะหลัง ข้าวสาลี ข้าวบาร์เล่ย์ อ้อย โกโก้ พืชที่ให้น้ำมันต่างๆ ถั่วต่างๆ ผักและผลไม้ต่างๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์จากปศุสัตว์และสัตว์น้ำ สินค้าเกษตรส่วนใหญ่จะถูกนำไปแปรรูปเป็นอาหารเพื่อบริโภคทั้งภายในประเทศและส่งออกขายยังต่างประเทศ และเนื่องด้วยไนจีเรียมีประชากรเป็นจำนวนมากจึงมีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะอาหารเป็นจำนวนมากเช่นกัน และแม้ว่าจะมีทรัพยากรในขั้นต้นน้ำอยู่มากแต่ปัจจุบันการผลิตอาหารเพื่อการบริโภคภายในประเทศก็ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการและยังต้องมีการนำเข้าอาหารจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก หากพิจารณาในเรื่องของโอกาสจากความต้องการของตลาดที่มีอยู่มากในการเข้าไปทำธุรกิจในไนจีเรีย เช่น การตั้งโรงงานแปรรูปสินค้าทางการเกษตรไปเป็นอาหารกึ่งสำเร็จรูปหรือโรงงานผลิตอาหารสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง เพื่อจำหน่ายภายในประเทศและส่งขายยังประเทศใกล้เคียงก็จัดได้ว่ามีความน่าสนใจอยู่มาก เพราะผู้เล่นรายใหญ่ในอุตสาหกรรมนี้ยังมีไม่มาก ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก อีกทั้งไทยมีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมอาหารและมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าไนจีเรีย และภาครัฐของไนจีเรียมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ

2. ผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูป

ผลิตภัณฑ์สินค้าเกษตรแปรรูปที่สำคัญของไนจีเรีย ได้แก่ ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (อาหารกึ่งสำเร็จรูปและอาหารสำเร็จรูป อาหารกระป๋อง) เมล็ดพืชอบแห้ง ขนมหวาน ขนมปังกรอบ เครื่องดื่ม โดยจะเน้นผลิตเพื่อขายในประเทศเป็นหลักเพราะมีประชากรอาศัยอยู่เป็นจำนวนมาก และในปัจจุบันยังผลิตได้ไม่เพียงพอต่อความต้องการในประเทศ สำหรับสินค้าเกษตรแปรรูปส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ เนยโกโก้ (cocoa butter) เมล็ดโกโก้หมัก (fermented cocoa beans) เมล็ดพืชต่างๆ มะพร้าว เมล็ดงา (sesame seeds) เมล็ดมะม่วงหิมพานต์ ยางพารา ไม้แปรรูป ดอกชบา กุ้งแช่แข็ง และนมหรือครีม

3. การจัดจำหน่ายภายในประเทศ

ตลาดสินค้าการเกษตรในประเทศของไนจีเรีย ส่วนใหญ่เป็นตลาดแบบดั้งเดิม (Traditional trade) คือ เป็นรูปแบบการวางขายในตลาดสดซึ่งมีอยู่ทั่วไป และสภาพตลาดยังไม่เจริญมากนัก ส่วนรูปแบบตลาดสมัยใหม่ (Modern trade) เช่น ห้างสรรพสินค้า ซุปเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ ยังมีให้เห็นไม่มาก

4. การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

ตลาดการส่งออกที่สำคัญของไนจีเรีย ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ตุรกี ฝรั่งเศส และสหรัฐอเมริกา

5. การตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย

สำหรับการทำตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรแปรรูปของไนจีเรียนั้นยังมีไม่มากนัก เนื่องจากการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นแบบ Traditional trade คือการวางขายในตลาดสด และเน้นการจำหน่ายภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งไม่ต้องใช้การวางแผนทางการตลาดหรือการประชาสัมพันธ์สินค้ามากนัก หากมีการพัฒนาด้านการตลาดให้มากขึ้นตั้งแต่การวางแผนการตลาดที่ดี การประชาสัมพันธ์สินค้า การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย การสร้างคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอให้กับสินค้า การติดตามผลการจัดจำหน่ายเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดขายและขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6. การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในแอฟริกา จึงมีเส้นทางคมนาคมขนส่งหลายเส้นทางที่สามารถเลือกขนส่งสินค้าได้ตามความสะดวก ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

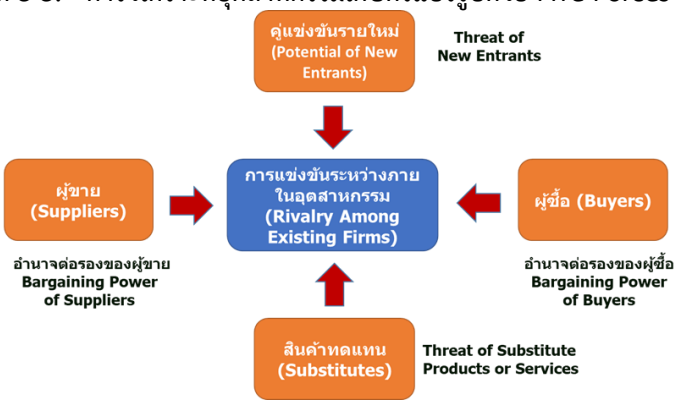
- <u>ทางบก</u> มีทั้งการขนส่งโดยรถยนต์และรถไฟ โดยเมืองศูนย์กลางการขนส่งและการค้าที่สำคัญคือเมืองเลกอส อย่างไรก็ดี สภาพถนนหนทางส่วนใหญ่ยังไม่เจริญ หลายเส้นยังไม่ได้ลาดยางและมีความขรุขระ ส่วนระบบคมนาคมขนสงทางรถไฟในไนจีเรียยังต้องมีการพัฒนาอีกมาก ทั้งในด้านการขยายเส้นทางรถไฟและมาตรฐานการให้บริการ โดยมีเส้นทางรถไฟสายหลัก 2

สาย ได้แก่ เส้นทางเชื่อมระหว่างเมืองเลกอส และเมือง Nguru (อยู่ทางเหนือของประเทศ) กับเสนทางเชื่อมระหวางเมือง Port Harcourt (อยู่ทางตอนใตของประเทศ) และเมือง Maiduguri (อยู่ทางตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศ) ซึ่งปัจจุบันได้มีความร่วมมือกับจีนในการปรับปรุงเส้นทางรถไฟและขยายเส้นทางรถไฟให้มากขึ้น นอกจากนี้ ไนจีเรียยังมีแผนจะสร้างทางรถไฟเชื่อมกับไนเจอรประเทศเพื่อนบานซึ่งอยูทางเหนือของไนจีเรีย

- <u>ทางน้ำ</u> การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ของไนจีเรียจะขนส่งผ่านทางเรือ โดยไนจีเรียมีทางออกสู่มหาสมุทรแอตแลนติกทางใต้ของประเทศ ทั้งนี้ ศูนย์ท่าเรือ (Port Complex) ที่สำคัญ คือ ท่าเรือของเมืองเลกอสซึ่งเป็นท่าเรือหลักของประเทศ โดยท่าเรือของเมืองเลกอสมีท่าเรือย่อย 3 ท่า ได้แก่ ท่าเรือ Apapa ท่าเรือ Tin Can Island และท่าเรือ Lagos ซึ่งตั้งอยู่บนอ่าวกินีทั้งหมด นอกจากนี้ ไนจีเรียยังมีท่าเรือสำคัญอื่นๆ อีกหลายแห่ง เช่น ท่าเรือ Warri ท่าเรือ Port Harcourt และท่าเรือ Calabar Port ซึ่งอยู่ทางใต้ของประเทศ สำหรับรายละเอียดท่าเรือสำคัญของไนจีเรียมีดังนี้
  - ท่าเรือ Apapa เป็นท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดของไนจีเรีย มีบริการขนถ่ายสินค้าหลายชนิด เช่น ข้าวสาลี ซีเมนต์ น้ำมัน ปลา สินค้าแห้ง และตู้คอนเทนเนอร์ โดยมีเส้นทางเชื่อมกับเครือข่ายรถไฟในประเทศด้วย
  - ท่าเรือ Tin Can Island มีสะพานเชื่อมกับท่าเรอ Apapa และมีท่าเทียบเรือน้ำลึก 11 แห่ง มีระบบดูแลความปลอดภัยอย่างเข้มงวด ทั้งจากกองกำลังตำรวจไนจีเรีย และหน่วยงานภาคเอกชน
  - ท่าเรือ Port Harcourt ตั้งอยู่ห่างจากอ่าวกินีเพียง 66 กิโลเมตร ริมแม่น้ำ Bonny River บริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำไนเจอร์ มีเส้นทางเชื่อมกับเครือข่ายรถไฟในประเทศด้วย
- <u>ทางอากาศ</u> ไนจีเรียมีท่าอากาศยานอยู่หลายแห่งทั่วประเทศ สำหรับท่าอากาศยานนานาชาติที่สำคัญ ได้แก่ ท่าอากาศยาน Nnamdi Azikiwe International Airport ในกรุงอาบูจา ท่าอากาศยาน Murtala Mohammed International Airport ในเมืองลากอส และท่าอากาศยาน Mallam Aminu International Airport ในรัฐ Kano ทางตอนเหนือของประเทศ

2. Market Environment: การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมด้วย Porter 5 Forces Model

รูปภาพที่ 5-5: การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปด้วย Five Forces Model



ที่มา : มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การแข่งขันภายในตลาด

- ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของไนจีเรียส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ธุรกิจขนาดใหญ่นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนัก อย่างไรก็ดี ในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพเพื่อส่งขายให้แก่ร้านค้าปลีกรายใหญ่หรือซุปเปอร์มาร์เก็ตที่มีผู้เล่นรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย ตลอดจนการบริหารจัดการต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ และทรัพยากรต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง

อุปสรรคของผู้มาใหม่

- เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมการเกษตรโดยได้ยกเลิกข้อจำกัดในเรื่องการถือหุ้นของชาวต่างชาติในบริษัทที่จดทะเบียนในไนจีเรีย ยกเว้นบริษัทที่ผลิตอาวุธยุทโธปกรณ์ การผลิตยาเสพติดและยาหลอนประสาท ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถ

โอนเงินปันผลหรือส่วนแบ่งกำไร การชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยที่กู้ยืมจากต่างประเทศ การโอนเงินและผลตอบแทนที่ได้จากการจำหน่ายหรือเลิกกิจการได้ ผ่านตัวแทนที่ได้รับอนุญาต และมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษีเพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้

- สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจในไนจีเรียคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย

อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

- ไนจีเรียมีความต้องการสินค้าต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะหมวดอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภค แต่การกระจายรายได้ของประชากรยังไม่ดีนัก มีความเหลื่อมล้ำทางสังคมสูง ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อต่ำแต่ยังมีความจำเป็นต้องซื้อ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก

อำนาจต่อรองของผู้ผลิต

- เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในไนจีเรียมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย

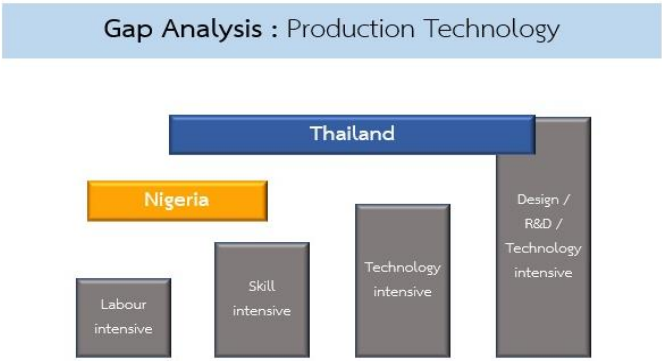
สินค้าทดแทน

- สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

3. SWOT Analysis: การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในไนจีเรีย

Strength	Weakness
• สภาพทางภูมิศาสตร์เหมาะแก่การทำเกษตรกรรม มีพื้นที่สำหรับเพาะปลูกกว้างขวาง • มีความอุดมสมบูรณ์และหลากหลายของวัตถุดิบสำหรับทำเกษตรแปรรูป ทั้งวัตถุดิบที่เป็นพืชผลต่างๆ ปศุสัตว์ และประมง	• โครงสร้างพื้นฐานยังไม่พร้อม เช่น ไฟฟ้า ชลประทาน ถนนหนทางหลายสายที่ยังขรุขระ เป็นต้น • ขาดเทคโนโลยีการถนอมอาหารสดและการแปรรูป • เทคโนโลยีด้านการเกษตรและเกษตรแปรรูปยังมีไม่มาก ส่วนใหญ่ยังเป็นวิธีแบบดั้งเดิม
Opportunity	**Threat**
• ยังมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรไม่มากนัก มีจำนวนคู่แข่งไม่มาก • เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมไม่สูงนัก และมีโอกาสในการพัฒนาอุตสากรรมต่างๆ ในส่วนต้นและปลายน้ำ เช่น เทคโนโลยีในการให้ปุ๋ย การกำจัดแมลงและโรคพืช เครื่องจักรกลทางการเกษตร ห้องเย็นสำหรับจัดเก็บสินค้า และโรงงานแปรรูปสินค้าเกษตร เป็นต้น • สินค้าเกษตรแปรรูปกลุ่มอาหารยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภคในประเทศ • ภาครัฐให้การสนับสนุน และมีมาตรการส่งเสริม	• มีกฎระเบียบของภาครัฐในการถือครองที่ดิน • ปัญหาด้านความปลอดภัยและคอร์รัปชั่น

4. Production technology gap: การวิเคราะห์เทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมระหว่างเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในไนจีเรียกับไทย



พบว่าเทคโนโลยีของทั้ง 2 ประเทศมีทั้งส่วนที่เหมือนกันและแตกต่างกันโดยประเทศไทยมีการนำเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรมมากกว่าไนจีเรีย จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจไทยที่จะนำเทคโนโลยีการผลิตที่มีความก้าวหน้าเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจในไนจีเรียได้ โดยเฉพาะในด้านของเครื่องจักรการเกษตรและเทคโนโลยีในการแปรรูปผลิตผลทางการเกษตร

5. สิทธิประโยชน์ / กฎระเบียบ

รัฐบาลไนจีเรียได้เพิ่มนโยบายเพื่อสนับสนุนการลงทุน กระตุ้นการลงทุนในไนจีเรียให้มากขึ้น ดังนี้

1. ปลอดภาษี เป็นเวลา 7 ปี แก่ผู้บุกเบิกการลงทุนที่ลงทุนในพื้นที่ที่ยากลำบากที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นและที่เป็นการส่งเสริมการส่งออก ทั้งนี้ โดยผ่านการรับรองจากภาครัฐ และให้ส่วนลดทางภาษีมากถึงร้อยละ 120 สำหรับการวิจัยและพัฒนาของบริษัทที่กระทำภายในประเทศ ขณะเดียวกันสิทธิทางปัญญายังเป็นของบริษัท
2. ลดภาษีร้อยละ 30 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นทางการเกษตรเกินกว่าร้อยละ 80 วิศวกรรมเกินกว่าร้อยละ 65 และเคมีเกินกว่าร้อยละ 60
3. ลดภาษีร้อยละ 15 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 1,000 คน ลดภาษีร้อยละ 6 สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 100 คน และร้อยละ 7 สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 200 คน
4. ลดภาษีร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้วัสดุหรือเครื่องจักรนำเข้าที่ต้องใช้แรงงานท้องถิ่นประกอบ มิใช่สำเร็จรูป ลดภาษีร้อยละ 2 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่มีการอบรมพัฒนาแรงงาน ลดภาษีร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ส่งออกมากกว่าร้อยละ 6 ของผลผลิต และลดภาษีร้อยละ 20 ในครั้งแรก สำหรับวัสดุที่ขาดแคลนเพื่อการสร้างโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ถนน

5. ปลอดภาษีสรรพสามิต ตั้งแต่ 1 มกราคม ปี 1999 เป็นต้นไป ลดภาษีศุลการกรร้อยละ 25 ตั้งแต่ ปี 1995 เป็นต้นไป และลดภาษีตามจำนวนเงินลงทุน เป็นเวลา 5 ปี บริษัทที่ลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านไนราไนจีเรีย ลดร้อยละ 20 ใน 5 ปีแรก และอุตสาหกรรมการผลิตที่ลงทุนไม่น้อยกว่า 100 ล้านไนราไนจีเรีย ได้รับการยกเว้นภาษีใน 5 ปีแรก
6. อุตสาหกรรมแก๊สและน้ำมัน และที่เกี่ยวเนื่องได้รับการยกเว้นภาษี
7. ได้รับการประกันการส่งเงินกลับประเทศ ได้รับสิทธิการเป็นเจ้าของที่ดิน และเช่าซึ่งโดยปกติมีระยะเวลา 99 ปี ทั้งนี้ต้องเคารพในกฎหมายที่ดิน และสิ่งแวดล้อม
8. ธุรกิจการเกษตรจะได้รับการส่งเสริมการกู้ยืมเงินจากธนาคาร โดยระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย 6 เดือน–1 ปี ขึ้นกับชนิดของการเกษตร
9. ภาคเหมืองแร่ ขึ้นกับชนิด ได้รับการปลดภาษี 3-5 ปี ภาคการท่องเที่ยว ได้รับการลดภาษีร้อยละ 25 เป็นเวลา 5 ปี
10. ธุรกิจที่นำผลกำไรกลับสู่กระบวนการผลิตอีก ได้รับการยกเว้นภาษี

เศรษฐกิจพิเศษ

การลงทุนในพื้นที่เศรษฐกิจได้สิทธิพิเศษ คือ ยกเว้นภาษีนำเข้าและส่งออก ร้อยละ 100 ยกเว้นจากการเรียกเก็บภาษีการค้า ร้อยละ 100 สามารถส่งกลับเงินทุนและผลกำไร ร้อยละ 100 เป็นเจ้าของบริษัทต่างชาติ ร้อยละ 100 เปิดโอกาสให้มีสัญญาเช่าดำเนินการจาก 5-21 ปี ไม่มีโควตาสำหรับแรงงานที่เข้ามาดำเนินการจากต่างประเทศ ไม่มีภาษีจากผลกำไรของบริษัท ไม่มีภาษีรายได้บุคคลธรรมดา ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และไม่มีภาษีหัก ณ ที่จ่าย

6. รูปแบบและกลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมต่ออุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในไนจีเรีย โดยทางทีมวิเคราะห์ได้จัดทำข้อเสนอแนะกลยุทธ์ที่เหมาะสมต่อการลงทุนทางธุรกิจสำหรับอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปในไนจีเรีย โดยแบ่งกลยุทธ์ออกเป็น 3 ด้าน ใน 3 ช่วงเวลา ดังนี้

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพด้านการลงทุน
1.1 รูปแบบการลงทุน	การส่งเครื่องจักรกลการเกษตรหรือเทคโนโลยีไปขาย และ Joint Venture	เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของ Joint Venture	รูปแบบหลัก FDI และ Joint Venture
	สร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนโดยรอบ	เริ่มลงทุนในรูปแบบ FDI ใน EPZ	
1.2 ด้านกลยุทธ์การลงทุนในอุตสาหกรรม	เข้าลงทุนโดยหาพันธมิตรท้องถิ่นหรือการลงทุนในส่วนของต้นน้ำ เช่น ธุรกิจขายเครื่องจักรกลการเกษตร ปุ๋ย และการลงทุนในส่วนของกลางน้ำ เช่น ธุรกิจห้องเย็น โรงสีข้าว โรงงานผลิตแป้งมันสำปะหลัง โรงงานผลิตน้ำตาลจากอ้อย โรงงานผลิตแป้งข้าวโพด โรงงานผลิตแป้งสาลี เป็นต้น	ขยายการลงทุนด้านการผลิตอุตสาหกรรมต้นน้ำที่มีมูลค่าสูงขึ้น เช่น เทคโนโลยีการเพาะปลูก เป็นต้น และหรืออุตสาหกรรมปลายน้ำ เช่น การแปรรูปผลผลิตการเกษตรเป็นอาหารเพื่อการส่งออก เป็นต้น โดยเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน JV และหรือ FDI ในเขต EPZ เป็นต้น	=> Strategic Partner ที่ไว้วางใจกันได้ => ขยายการลงทุนในธุรกิจที่มีมูลค่าสูงขึ้น ใน Value Chain ในอุตสาหกรรมอาหาร เพื่อเพิ่ม Value และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารแปรรูป เพื่อส่งขายทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น
1.3 สถานที่ลงทุน	บริเวณที่ภาครัฐให้การส่งเสริมหรือในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ได้ ที่มีการรักษาความปลอดภัย	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอกเขต EPZ ในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ที่มีการรักษาความปลอดภัย	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอกเขต EPZ ในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ที่มีการรักษาความปลอดภัย
2.1 เป้าหมายกลุ่มตลาดและลูกค้า	การขายเครื่องจักรกลการเกษตร การส่งเสริมด้านการแปรรูปผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็นอาหารในไนจีเรีย และการส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง	การส่งเสริมด้านการแปรรูปผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็นอาหารภายในไนจีเรีย และการส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง และ EU	การส่งเสริมด้านการแปรรูปผลผลิตการเกษตรเพื่อเป็นอาหารภายในไนจีเรีย และการส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียงและ EU
2.2 กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบ	เน้นด้านการแปรรูปอาหารให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน GMP HACCP	เน้นด้านการแปรรูปให้มีคุณภาพสูงขึ้น และส่งเสริมตลาดการส่งออกมากขึ้น	พัฒนาการแปรรูปให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น
3.1 กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการแรงงาน	ต้นทุนแรงงานต่ำ	ต้นทุนแรงงานต่ำ	ต้นทุนแรงงานต่ำ และให้โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น
	ควรฝึกอบรมความรู้ด้านการใช้เทคโนโลยี	เริ่มถ่ายทอดองค์ความรู้ และให้โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น	สร้างระบบบริหารจัดการ โดยจัดทีมเข้าตรวจเช็คปัจจัยต่างๆที่ Setup ไว้
3.2 กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรม	เน้นการผลิตที่ใช้แรงงานประเภท Non Skill และ Semi Skill เป็นหลัก นำเครื่องจักรกลการเกษตร	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับให้เป็น Semi Skill และเริ่มนำเทคโนโลยี และ	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับให้เป็น Skill และนำเทคโนโลยีการแปรรูปที่ทันสมัยขึ้นเข้ามาใช้ควบคู่

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพด้านการลงทุน
	และเทคโนโลยีการเพาะปลูกเข้ามาใช้ ร่วมกับศึกษาแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าอาหารเกษตรแปรรูป และด้านมาตรฐาน GMP HACCP	ระบบ Semi Automation เข้ามาเริ่มใช้ในบางส่วน และด้านมาตรฐาน GMP HACCP	ไปกับส่วนที่ใช้แรงงานคน โดยมีเทคโนโลยีที่สามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าได้
3.3 กลยุทธ์ด้านการเงิน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้นและการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้นและการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัดจำหน่ายและการบริการลูกค้าในต่างประเทศ โดยให้ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ลงทุน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัดจำหน่ายและการบริการลูกค้าในต่างประเทศ โดยให้ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ลงทุน

5.2.2 อุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ : การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ

พื้นที่ชายฝั่งของไนจีเรียมีความอุดมสมบูรณ์ในทรัพยากรทางทะเล และทรัพยากรอย่างน้ำมันดิบเป็นอย่างมาก ส่งผลทำให้อุตสาหกรรมประมง และอุตสาหกรรมปิโตรเลียมและก๊าซธรรมชาติ เป็นอุตสาหกรรมที่ไนจีเรียคงความได้เปรียบกว่าประเทศอื่นในภูมิภาคแอฟริกาตะวันตกด้วยกันหลายประเทศ

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีประชากรมากที่สุดในแอฟริกา สัตว์น้ำโดยเฉพาะปลาเป็นอาหารที่สำคัญของครัวเรือน และเป็นแหล่งโปรตีนที่สำคัญแหล่งหนึ่งของประเทศ คิดเป็นร้อยละ 40 โดยประชากรมีอัตราการบริโภคปลาโดยเฉลี่ยอยู่ที่ 13.3 กิโลกรัมต่อคนต่อปี[8] และมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นคิดเป็นปริมาณการบริโภคต่อปีอยู่ที่ประมาณ 3.2 ล้านตัน โดยในปริมาณนี้เป็นสัตว์น้ำที่นำเข้าจากต่างประเทศประมาณ 2.1 ล้านตัน ในปี 2017 มีปริมาณผลผลิตสัตว์น้ำทั้งหมดต่อปีประมาณ 1 ล้านตัน (จำนวน 313,231 ตัน จากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ และจำนวน 759,828 จากการทำประมง) สัตว์น้ำส่วนใหญ่

[8] WorldFish. (2017).

เหล่านี้ใช้บริโภคภายในประเทศโดยมีการส่งออกขายยังต่างประเทศประมาณร้อยละ 10 เท่านั้น จากข้อมูลของ FAO ระบุว่าพื้นที่ประมาณ 94 ล้านเฮกตาร์ของไนจีเรียเป็นพื้นที่สำหรับอุตสาหกรรมประมง โดยมีชาวประมงอยู่ประมาณ 1,477,651 คน

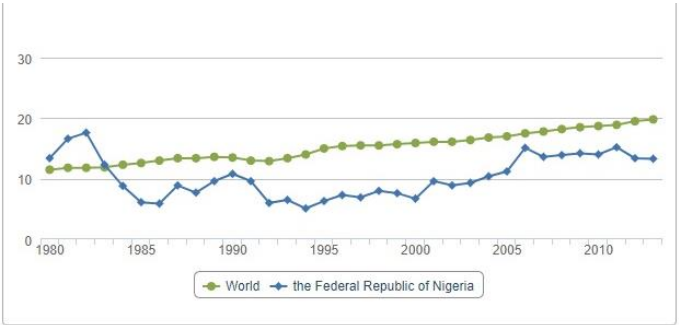
รูปภาพที่ 5-6: การคาดการณ์จำนวนประชากรและจำนวนปลาที่ต้องการบริโภคในไนจีเรีย ปี 2000-2025

Year	Population (million)	Fish demand (million tonnes)	Fish supply in domestic production (million tonnes)	Short fall (million tonnes)
2000	114.40	0.87	0.53	0.34
2001	117.60	0.89	0.57	0.32
2002	121.00	0.92	0.61	0.31
2003	124.40	0.95	0.65	0.30
2004	127.90	0.97	0.69	0.28
2005	131.50	1.00	0.73	0.27
2006	135.20	1.03	0.77	0.26
2007	139.10	1.06	0.81	0.25
2008	143.00	1.09	0.85	0.24
2009	147.10	1.12	0.89	0.23
2010	151.20	1.15	0.93	0.22
2011	155.50	1.18	0.96	0.21
2012	159.90	1.22	1.00	0.22
2013	164.40	1.25	1.04	0.21
2014	169.10	1.29	1.08	0.21
2015	173.90	1.32	1.12	0.20
2016	178.80	1.36	1.16	0.20
2017	183.30	1.39	1.20	0.19
2018	189.00	1.44	1.24	0.20
2019	194.40	1.48	1.28	0.20
2020	199.90	1.52	1.32	0.20
2021	205.60	1.56	1.36	0.20
2022	211.40	1.61	1.40	0.21
2023	217.40	1.65	1.44	0.21
2024	223.50	1.70	1.48	0.22
2025	229.80	1.75	1.52	0.23

Source: FAO 2000 [10].

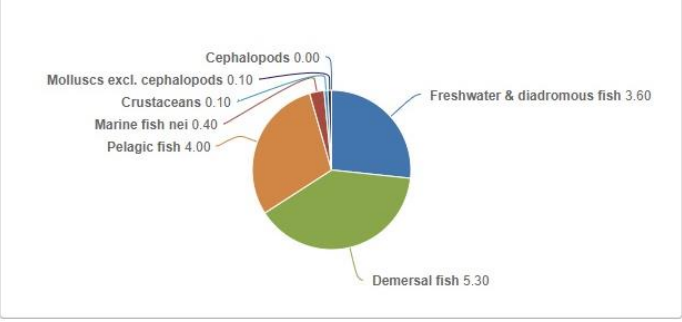
ที่มา: Journal of Agricultural Science and Technology B7 (2017). Possible Aquaculture Development on Nigeria : Evidence for Commercial Prospects.

รูปภาพที่ 5-7: ปริมาณการบริโภคสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของประชากรไนจีเรียเทียบกับค่าเฉลี่ยของโลก (หน่วย : กิโลกรัมต่อคน)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

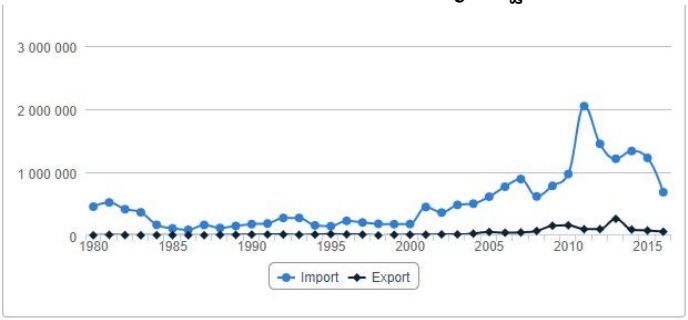
รูปภาพที่ 5-8: การบริโภคสัตว์น้ำประเภทต่างๆ ต่อประชากรไนจีเรียหนึ่งคนโดยเฉลี่ย ปี 2013 (หน่วย : กิโลกรัม)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

ผลผลิตด้านปศุสัตว์ของไนจีเรียมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องและมีผลกำไรที่ดี โดยมีการลงทุนจากภาคเอกชนเป็นหลักโดยเฉพาะอย่างยิ่งในการเลี้ยงสัตว์ปีกและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ และมีอุปสงค์ของตลาดที่สูง ส่งผลให้มีโอกาสการเติบโตของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมสัตว์ปีกและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ได้แก่ อาหารสัตว์ เครื่องจักรสำหรับผลิตอาหารสัตว์ เครื่องบดอาหารสัตว์ เครื่องเพาะบ่ม ยาสัตว์และวัคซีนสำหรับสัตว์ที่เพาะเลี้ยง

รูปภาพที่ 5-9: ปริมาณการนำเข้าและส่งออกสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมง ของไนจีเรีย (หน่วย : พันเหรียญสหรัฐฯ)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

อาหารทะเลแช่แข็งเป็นแหล่งอาหารโปรตีนจากสัตว์ที่มีราคาถูกที่สุดในไนจีเรีย และมีอัตราการบริโภคที่สูงขึ้น โดยมีศักยภาพของปริมาณในตลาดประมาณ 2.5 ล้านตัน คิดเป็นมูลค่าสัตว์น้ำประมาณ 3 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ปลา Atlantic mackerel ปลา Horse mackerel ปลา Herring และปลา Croakers เป็นสายพันธุ์หลักๆ ของไนจีเรีย การทำประมงจับปลาภายในประเทศและการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำอยู่ในช่วงที่กำลังพัฒนา เนื่องมาจากมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง ปริมาณที่บริโภคในประเทศยังไม่เพียงพอจึงต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยประเทศที่ส่งอาหารทะเลแช่แข็งให้แก่ไนจีเรียหลักๆ ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ จีน ชิลี เป็นต้น

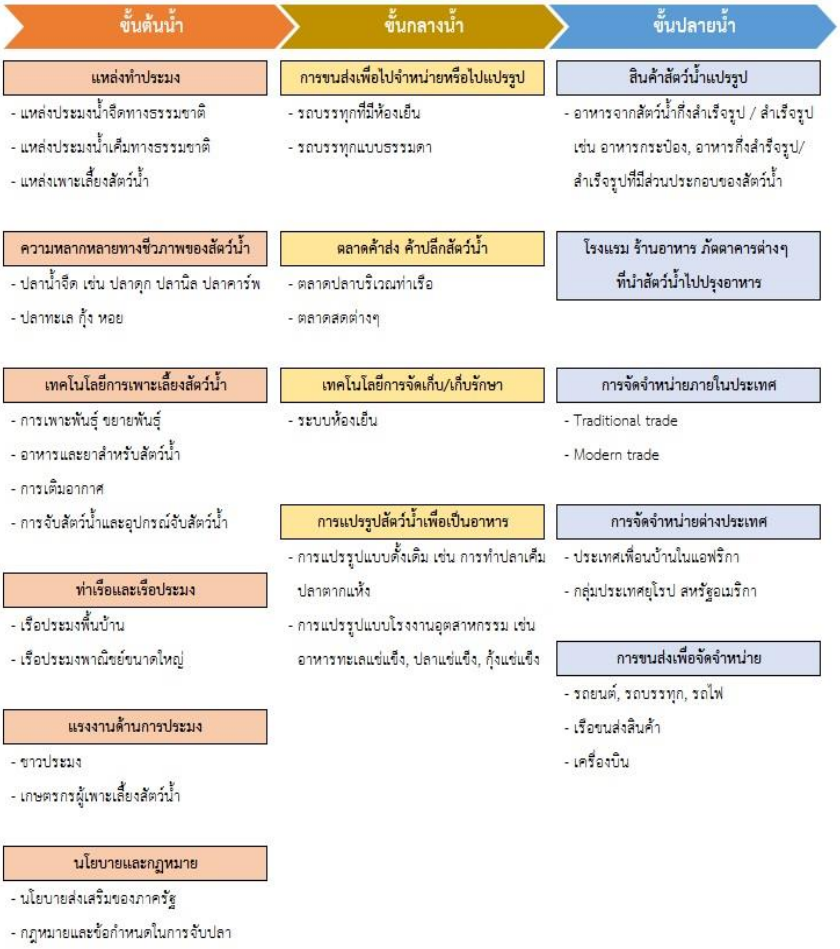
ตารางที่ 5-12: มูลค่าตลาดอาหารทะเล (Seafood) ของไนจีเรีย (หน่วย: พันเหรียญสหรัฐฯ)

	ปี 2016	ปี 2017	ปี 2018 (คาดการณ์)	ปี 2019 (คาดการณ์)
Total Market Size	910,000	1,330,000	1,487,000	1,648,500
Total Local Production	400,000	450,000	470,000	500,000
Total Exports	10,000	30,000	7,000	1,500
Total Imports	520,000	910,000	1,024,000	1,150,000

Total Market Size = (Total Local Production + Total Imports) – (Total Exports)

ที่มา : export.gov (2018). Nigeria – Agriculture

1. การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ด้วยห่วงโซ่มูลค่า (Value Chain)



ที่มา : มูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง

การวิเคราะห์ขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นต้นน้ำของห่วงโซ่คุณค่านั้นมีประเด็นและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. แหล่งทำประมง

ไนจีเรียมีแหล่งทรัพยากรทางธรรมชาติหลากหลาย ได้แก่ พื้นดินที่อุดมสมบูรณ์ แนวชายฝั่งทะเล แม่น้ำ ลำธาร เขื่อน อ่างเก็บน้ำ ทะเลสาบ และทรัพยากรบุคคล ทำให้มีศักยภาพในการแข่งขันกับประเทศอื่นที่เป็นผู้นำด้านการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ โดยไนจีเรียมีพื้นที่ชายฝั่งยาว 853 กิโลเมตร และมีพื้นที่แหล่งน้ำภายในประเทศมากกว่า 14 ล้านเฮกตาร์ โดยพื้นที่ประมาณ 112,085 ตารางกิโลเมตรมีความเหมาะสมสำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ข้อมูลในปี 2013 พบว่ามีเขื่อนขนาดกลางและขนาดใหญ่อยู่จำนวน 264 แห่ง เมื่อรวมกันแล้วมีความจุในการเก็บน้ำได้ทั้งหมดประมาณ 33 พันล้านลูกบาศก์เมตร ในจำนวนนี้มี 210 แห่งเป็นของภาครัฐส่วนกลาง จำนวน 34 แห่งเป็นของแต่ละรัฐ และอีก 20 แห่งเป็นของหน่วยงานภาคเอกชน เขื่อนเหล่านี้สามารถทำการเพาะพันธุ์สัตว์น้ำได้ทั้งในรูปแบบ cage aquaculture และ pen aquaculture และจากข้อมูลในปี 2004 พบว่าไนจีเรียมีฟาร์มเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำทั่วประเทศมากกว่า 2,600 แห่ง และมีโรงงานผลิตอาหารสัตว์จำนวน 215 แห่ง และมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่ทางตอนใต้ของประเทศ บริเวณฝั่งแม่น้ำและบริเวณชายฝั่งทะเล

ในปี 2015 พบว่ามีปริมาณผลผลิตจากอุตสาหกรรมประมงเป็นปริมาณ 1,027,000 ตัน โดยเป็นสัตว์น้ำที่จับจากประมงน้ำเค็มร้อยละ 36 สัตว์น้ำที่จับจากแหล่งน้ำจืดภายในประเทศร้อยละ 33 และจากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำร้อยละ 31 ซึ่งภาคอุตสาหกรรมประมงนั้นมีสัดส่วนใน GDP ของประเทศอยู่ที่ร้อยละ 0.5

ผลผลิตจากการประมงทั้งหมดในประเทศจำนวนมากกว่าร้อยละ 80 มาจากการทำประมงพื้นบ้านแถวชายฝั่ง เลียบฝั่ง และลำคลองบริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำไนเจอร์ ทะเลสาบ และแม่น้ำภายในประเทศ โดยปลาที่จับได้เป็นหลัก ได้แก่ ปลา Bonga (*Ethmalosa fimbriata*) ปลาดุก ปลานิล สำหรับการทำประมงขนาดใหญ่ได้เริ่มมีการพัฒนามากขึ้น แต่ยังมีความไม่พร้อมในเรื่องของเรือประมงและเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัย

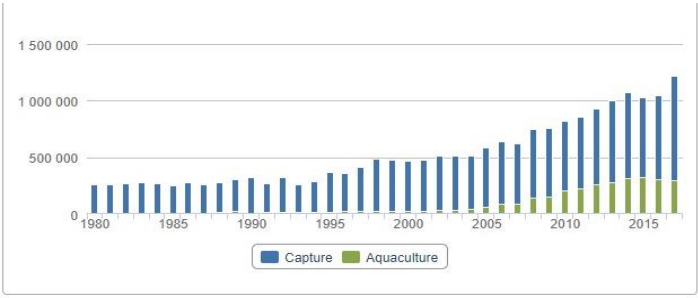
ในส่วนของประมงน้ำเค็มนั้น เนื่องจากไนจีเรียมีแนวชายฝั่งยาว 853 กิโลเมตร โดยเป็นพื้นที่ทำประมง 210,900 ตารางกิโลเมตร รวมทั้ง Exclusive Economic Zone (EEZ) ด้วย ปลาส่วนใหญ่ที่จับได้จากประมงน้ำเค็มคือปลาซาร์ดีน และจากลักษณะทางภูมิศาสตร์ส่วนของไหล่ทวีปมีความแคบโดยขยายออกไปเพียง 15 กิโลเมตรเท่านั้นในพื้นที่ทางด้านตะวันตก และมีพื้นที่ขยายออกไป 60-80 กิโลเมตรในทางด้านตะวันออก ซึ่งลักษณะเช่นนี้ส่งผลให้เกิดข้อจำกัดในการทำประมงแบบลากอวน แหล่งน้ำในบริเวณฝั่งเข้ามาประมาณช่วง 0-50 เมตร พบปลาขนาดเล็กหลายสายพันธุ์ มีขนาดความยาวของลำตัวตั้งแต่ 25-50 เซนติเมตร สายพันธุ์ที่พบมากที่สุด คือ *Pseudotolithus elongatus* แสดงให้เห็นว่าแนวชายฝั่งของไนจีเรียมีศักยภาพในการทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแบบ inland aquaculture และ offshore cage culture

รูปภาพที่ 5-10: ปริมาณผลผลิตปลาที่ได้จากแต่ละส่วนของอุตสาหกรรมประมงไนจีเรีย (หน่วย : ตัน)

Sector	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Artisanal	418,069	433,537	450,965	446,203	434,830	513,537	503,332	504,227
Aquaculture	25,720	26,398	30,664	33,667	43,950	56,355	84,523	85,087
Industrial trawler	23,308	28,378	30,091	33,882	30,421	33,778	33,778	28,193
Imported fish	557,884	681,152	663,180	663,152	611,152	646,484	646,484	737,666

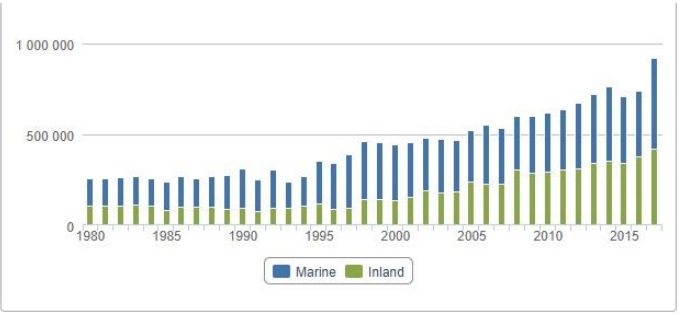
ที่มา : American Journal of Experimental Agriculture. (2014) (แหล่งที่มาจาก FDF, 2007)

รูปภาพที่ 5-11: ปริมาณผลผลิตปลาจากการประมงจับปลา (capture) และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ (aquaculture) ของไนจีเรีย (หน่วย : ตัน)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

รูปภาพที่ 5-12: ผลผลิตจากการทำประมงจับสัตว์น้ำของไนจีเรีย แยกตามแหล่งประมงน้ำจืดและประมงน้ำเค็ม (หน่วย : ตัน)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่าไนจีเรียนั้นเป็นประเทศที่มีศักยภาพสำหรับการทำประมงได้ดีทั้งประมงน้ำจืด ประมงน้ำเค็ม และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ เป็นประเทศที่มีทรัพยากรต้นน้ำสำหรับอุตสาหกรรมประมงอย่างสมบูรณ์

2. ความหลากหลายทางชีวภาพของสัตว์น้ำ

ไนจีเรียมีสัตว์น้ำค่อนข้างอุดมสมบูรณ์และหลากหลายสายพันธุ์ในแหล่งน้ำต่างๆ ทางธรรมชาติ โดยมีมากกว่า 210 สายพันธุ์ (species) แต่ที่นิยมนำมาทำการเพาะเลี้ยงมีเพียงไม่กี่ชนิดเท่านั้น การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืดได้รับความนิยมและได้รับการส่งเสริมมากกว่าแบบอื่น คิดเป็นปริมาณสูงถึง 0.65- 1.2 ล้านตันต่อปี รองลงมาคือการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำกร่อย ส่วนการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็มนั้นไม่เป็นที่นิยม

ปลาที่นิยมทำการเพาะเลี้ยงหลักๆ ได้แก่ ปลานิล (tilapias) ปลาดุก (catfish) และปลาตะเพียน โดยปลาดุกแอฟริกา (African catfish: *Clarias gariepinus* หรือ *lazera*) เป็นที่นิยมมากที่สุดและถูกจัดให้เป็นปลาที่มีมูลค่าสำหรับการเพาะเลี้ยงในไนจีเรีย

- ปลาดุก *(Clarias* spp., *C. lazera* หรือ *gariepinus)*: เป็นปลาที่ไม่มีเกล็ด สามารถกินทุกอย่างเป็นอาหารได้ ทั้งพืชและสัตว์ โดยเหยื่อที่เป็นอาหารของปลาดุกได้แก่ ปลาชนิดอื่น ลูกปลาตัวเล็ก และกระทั่งลูกของมันเอง ปกติใน

การเพาะเลี้ยงจะไม่ทำการเลี้ยงแบบเดี่ยวหรือชนิดเดียวแต่จะเลี้ยงร่วมกับการเลี้ยงปลานิลซึ่งสามารถเป็นอาหารให้ปลาดุกได้ด้วย ปลาดุกเป็นปลาที่โตช้าเมื่อเทียบกับปลาตะเพียน และปลา *Heterotis* spp. เนื้อของปลาดุกมีรสชาติอร่อยและไม่มีก้าง

- ปลานิล *(Tilapia* spp., *T. guineensis* และ *O. niloticus*): เป็นปลาที่มีเกร็ดปกคลุมทั่วตัว สามารถกินทุกอย่างเป็นอาหารได้ ทั้งพืชและสัตว์ เป็นปลาที่โตเร็วและออกลูกได้เป็นจำนวนมาก เนื้อมีรสชาติอร่อย มีก้างค่อนข้างเยอะแต่สามารถทำการแยกออกจากเนื้อได้ไม่ยาก
- ปลาตะเพียน (*Cyprinus carpio,* Common Carp): เป็นปลามีเกร็ดเป็นเงา มีการเคลื่อนไหวที่เชื่องช้าทำให้ถูกจับเป็นเหยื่อได้ง่ายโดยปลาดุก ดังนั้นจึงไม่ควรเลี้ยงร่วมกับปลาดุกในบ่อเลี้ยงเดียวกัน ปลาตะเพียนโตได้ช้าหากไม่มีการให้อาหารเสริมแต่จะโตได้เร็วมากเมื่อได้รับอาหารที่ดี โดยสามารถโตได้ถึง 2 กิโลกรัมในเวลา 8-10 เดือน และสามารถโตได้จนถึงขนาดมากกว่า 10 กิโลกรัม

นอกจากการเพาะเลี้ยงปลาแล้ว ไนจีเรียเริ่มพัฒนาในเรื่องการเพาะเลี้ยงกุ้งด้วยซึ่งทางภาครัฐให้การส่งเสริมเช่นกันโดยมีภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมเป็นกำลังสำคัญอย่างไรก็ดี ในการเพาะเลี้ยงกุ้งนั้นยังต้องพัฒนาในเรื่องของการคัดเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสม การนำเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยง/การผลิตเข้ามาใช้ และการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง โดยระบบการเพาะเลี้ยงจะเป็นการเลี้ยงในบ่อ (อาจเป็นบ่อขุดหรือบ่อที่ก่อสร้างขึ้นก็ได้) โดยบ่อจะอยู่ในส่วนที่เป็นพื้นดินหรือบ่อน้ำในพื้นดิน และมีระบบที่นำน้ำทะเลเข้าไปในบ่อเพื่อให้มีค่าเกลือในปริมาณที่เหมาะสม (น้อยกว่า 2 ppm) ซึ่งระบบนี้อาจเรียกว่า bio-flow closed system กุ้งสายพันธุ์หลักที่นิยมของไนจีเรียคือ *Penaeus monodon* หรือกุ้งทะเล tiger shrimp

3. เทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ

ระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อการค้าของไนจีเรีย ประกอบด้วย

1) การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด (Freshwater Aquaculture)

สำหรับระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืดในไนจีเรียนั้นมีปลาหลากหลายสายพันธุ์ที่สามารถทำการเลี้ยงในน้ำจืดได้ ได้แก่ สายพันธุ์ *Clarias gariepinus* สายพันธุ์ *Clarias lazera* สายพันธุ์ *Heterobranchus bidorsalis* สายพันธุ์ *Heteroclarias* สายพันธุ์ *Tilapia* sp. สายพันธุ์ *Tilapia mariae* สายพันธุ์ *Oreochromis niloticus* สายพันธุ์ *Oreochromis mossambicus* สายพันธุ์ *Sarotherodon galilaeaus* สายพันธุ์ *Sarotherodon melanotheron* สายพันธุ์ *Tilapia zilli* สายพันธุ์ *Tilapia guinensis* สายพันธุ์ *Hereterotis niloticus* สายพันธุ์ *Chrysichthys nigrodigitatus* สายพันธุ์ *Cyprinus carpio* และปลาอื่นๆ แต่อย่างไรก็ดี ปลาที่คนไนจีเรียนิยมบริโภคนั้น ได้แก่ ปลา Clarias ปลา Tilapia และปลา Heterotis และนอกจากบ่อเลี้ยงที่เป็นดินแล้วระบบการเพาะเลี้ยงในแท็งค์ (tank cultivation) เป็นอีกระบบหนึ่งที่ให้ผลผลิตสูงซึ่งขึ้นกับระบบการเติมอากาศ คุณภาพน้ำ และอัตราการไหลของน้ำเป็นสำคัญ โดยวัสดุที่ใช้ทำแท็งค์เพาะเลี้ยงนั้นนิยมทำจากไม้คอนกรีต หรือพลาสติกพีวีซีและไฟเบอร์กลาส ซึ่งมีความจุตั้งแต่ 200-300 ลิตร จนถึงหลายพันลูกบาศก์เมตร ถึงแม้ว่าวิธีการเพาะเลี้ยงแบบนี้จะใช้เงินลงทุนสูง แต่ก็สามารถทำให้ระบบฟื้นฟูได้รวดเร็วหากมีการบริหารจัดการที่ดี การเพาะเลี้ยงด้วยวิธีนี้กำลังได้รับการพัฒนาและส่งเสริมเนื่องจากสามารถเพิ่มผลผลิตสัตว์น้ำได้ปริมาณมากและเป็นการสร้างอาชีพให้แก่ประชากรด้วย

2) การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำกร่อย (Brackish-Water Aquaculture)

น้ำกร่อยนั้นเป็นระบบนิเวศบริเวณปากแม่น้ำบริเวณที่มีการผสมผสานกันระหว่างน้ำจืด และน้ำทะเล โดยลักษะทางนิเวศวิทยาของน้ำกร่อยแล้วจะมีปริมาณเกลือละลายอยู่ในน้ำในหลายๆ ความเข้มข้นที่เป็นช่วงค่อนข้างกว้าง (0.5-30 กรัม/ลิตร[9]) ขึ้นกับปริมาณน้ำจืดจากแม่น้ำที่ไหลลงสู่ทะเลบริเวณนั้น

[9] Journal of Agricultural Science and Technology B7 (2017). Possible Aquaculture Development on Nigeria : Evidence for Commercial Prospects.

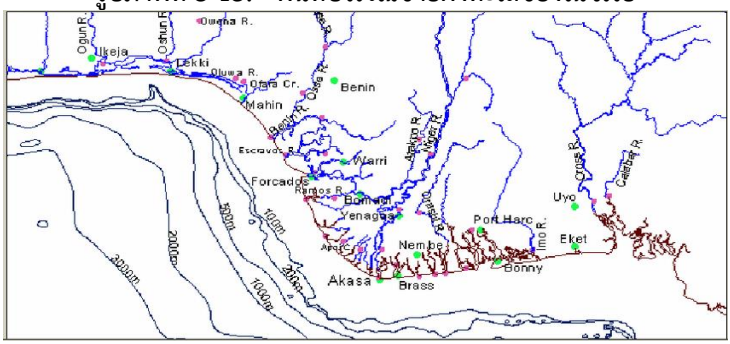
มีการเปลี่ยนแปลงความเค็มตามฤดูกาล ซึ่งปรากฏการณ์นี้ส่งผลให้น้ำกร่อยมีความขุ่นเนื่องจากมีความอุดมสมบูรณ์ของแร่ธาตุ อาหาร และผลผลิตทางชีวภาพสูง เนื่องจากได้รับสารอาหารมาจากแม่น้ำ เป็นแหล่งที่อยู่อาศัย และเป็นแหล่งอาหารของสัตว์น้ำวัยอ่อนที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจ สัตว์น้ำน้ำจืดและน้ำเค็ม การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในน้ำกร่อยนั้นเป็นระบบการเพาะเลี้ยงที่มุ่งเน้นการเลี้ยงปลา (finfish) และกุ้ง หอย (shellfish) ที่พบในทะเลสาบ ห้วย บึง และบริเวณน้ำกร่อยปากแม่น้ำ โดยพื้นที่สำหรับการทำฟาร์มเพาะเลี้ยงตามธรรมชาตินั้นมีทั้งบริเวณแนวชายฝั่งมหาสมุทรแอตแลนติกที่เป็นบริเวณป่าชายเลนและบริเวณแม่น้ำที่เชื่อมออกสู่ทะเล

ปัจจัยหลักในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในน้ำกร่อยนั้นขึ้นกับระดับการขึ้นลงของน้ำเป็นสำคัญที่จะมีผลต่อการเพิ่มหรือลดของระดับน้ำในบ่อหรือพื้นที่ที่ทำการเพาะเลี้ยง ซึ่งระดับน้ำต้องเหมาะสมต่อการเจริญเติบโตและอยู่อาศัยของสัตว์น้ำที่เพาะเลี้ยง ซึ่งการเพาะเลี้ยงในระบบนี้สามารถทำการเพาะเลี้ยงปลาและหอยได้หลากหลายสายพันธุ์และใช้ต้นทุนที่ไม่สูงเนื่องจากอาศัยแหล่งพื้นที่จากธรรมชาติ

3) การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็ม (Marine-Water Aquaculture)

การเพาะเลี้ยงในระบบน้ำเค็มนี้มีข้อจำกัดทางด้านวิชาการหลักๆ ในเรื่องของสภาวะคลื่นในทะเลและความหนักของปริมาณฝนที่ตกซึ่งเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นบริเวณแนวฝั่งทะเล จึงต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้และความชำนาญในหลายๆ ด้านที่เกี่ยวข้อง เช่น วิศวกร นักชีววิทยา นักนิเวศวิทยา นักเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำตามฤดูกาล และเจ้าหน้าที่เทคนิค ซึ่งเมื่อพิจารณาตามลักษณะทางภูมิศาสตร์แล้วไนจีเรียมีศักยภาพและความเป็นไปได้ในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็มตามแนวชายฝั่งทะเลซึ่งมีพื้นที่อยู่มากทั้งฝั่งตะวันตกและตะวันออก

รูปภาพที่ 5-13: พื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลของไนจีเรีย



ที่มา : Journal of Agricultural Science and Technology B7 (2017). Possible Aquaculture Development on Nigeria : Evidence for Commercial Prospects.

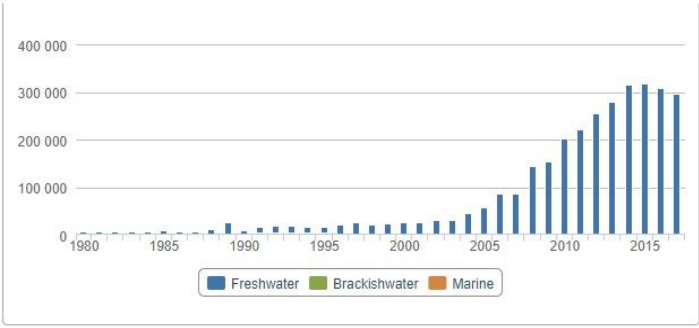
แต่อย่างไรก็ดี สำหรับไนจีเรีย การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็มมีข้อจำกัดหลักๆ 5 ข้อ ตามลักษณะทางธรรมชาติของแนวชายฝั่งทะเล ดังนี้[10]

1) พื้นที่บริเวณชายฝั่งเป็นพื้นที่อุตสาหกรรมของโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ (ลักษณะเดียวกันกับเมืองตามแนวชายฝั่งที่กำลังพัฒนาอื่นๆ ทั่วโลก) ซึ่งส่งผลต่อการเกิดมลพิษในบริเวณชายฝั่งและในทะเลได้
2) น้ำมันที่รั่วไหลหรือปนเปื้อนทั้งในบริเวณพื้นดินและบริเวณนอกฝั่งซึ่งส่งผลต่อค่าทางเคมีของน้ำทะเล และกระทบต่อการอยู่อาศัยของสัตว์น้ำ หากมีปริมาณน้ำมันมากๆ อาจส่งผลให้สัตว์น้ำตายได้
3) ระดับน้ำบริเวณแนวชายฝั่งจากเลกอส ไปจนถึง Calabar มีความตื้นมาก ในขณะที่การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำบริเวณชายฝั่งตะวันออกต้องการความลึกประมาณ 200 เมตรขึ้นไป
4) การอยู่ในสภาวะกำลังพัฒนาเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำแบบยั่งยืนในเชิงอุตสาหกรรม
5) ด้านของการเมืองและเศรษฐกิจของประเทศซึ่งมีรายได้หลักจากน้ำมันดิบ จึงมุ่งเน้นในเรื่องของการขุดเจาะน้ำมันดิบมากกว่าการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็ม

[10] Journal of Agricultural Science and Technology B7 (2017). Possible Aquaculture Development on Nigeria : Evidence for Commercial Prospects.

จากข้อจำกัดต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นทำให้การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็มของไนจีเรียยังไม่เติบโตและยังต้องมีการพัฒนาร่วมกันของหลายๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้องอีกมาก รวมทั้งนโยบายจากภาครัฐในการส่งเสริมการพัฒนาอย่างจริงจัง

รูปภาพที่ 5-14: ผลผลิตการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรีย แยกตามประเภทของแหล่งเพาะเลี้ยง (หน่วย: ตัน)



ที่มา : FAO Fishery and Aquaculture Statistics. (2018).

<u>ระบบฟาร์มเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำและเทคนิคที่ใช้</u>[11]

- **A Flow-through System** หรือที่รู้จักกันกันในชื่อ raceway เป็นระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่มนุษย์สร้างขึ้นและเป็นวิธีการแรกๆ ที่ใช้สำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด ระบบ raceway นี้โดยปกติแล้วจะประกอบด้วยแอ่งน้ำทรงสี่เหลี่ยมมุมฉากหรือคลองที่ทำด้วยคอนกรีตที่มีระบบให้น้ำเข้าและออก โดยให้น้ำไหลผ่านในระบบอย่างต่อเนื่องในระดับที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตและอยู่อาศัยของสัตว์น้ำในระบบ สัตว์น้ำจืดที่นิยมเพาะเลี้ยงด้วยวิธีนี้ได้แก่ ปลาเทราต์ ปลาดุก และปลานิล
- **Fish Cage aquaculture** หรือเรียกอีกอย่างว่า off-shore cultivation เป็นระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในกรงขังในแหล่งน้ำตามธรรมชาติ โดยกรงขังนี้อาจนำไปวางไว้ในทะเลสาบ บ่อน้ำ แม่น้ำ หรือในทะเล สามารถทำได้ทั้งการ

[11] American Journal of Experimental Agriculture (2014).

เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำกร่อย และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเค็ม โดยสัตว์น้ำที่เลี้ยงจะถูกเลี้ยง ให้อาหารและปกป้องอยู่ในกรงนี้จนถึงเวลาที่จับออกไปขายได้

- **Fish Tanks** โดยระบบนี้เป็นการเพาะเลี้ยงในแท็งค์ทั้งในร่มและกลางแจ้ง ซึ่งแท็งค์นี้อาจทำจากวัสดุที่เป็นพลาสติก คอนกรีต กระจกหรือไฟเบอร์กลาส มีหลายรูปร่างหลายขนาด ต้องทนต่อการกัดกร่อน ผุพัง ดังนั้นจึงนิยมใช้วัสดุที่เป็นพลาสติกและไฟเบอร์กลาส
- **A Fish Pond** เป็นบ่อเลี้ยงที่ทำการควบคุมระบบ โดยสร้างให้มีลักษณะคล้ายทะเลสาบหรืออ่างเก็บน้ำเพื่อทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ หรือเพื่อกิจกรรมการตกปลา บ่อปลาส่วนใหญ่ในทางตะวันออกใช้ทำการเพาะเลี้ยงปลาตะเพียน ปลานิล ปลาดุก และปลากะพง
- **A Recirculating Aquaculture System (RAS)** เป็นระบบการเพาะเลี้ยงแบบปิดในแท็งค์ที่มีระบบการกรองน้ำและบำบัดน้ำ ต้องมีการเปลี่ยนน้ำในระบบเป็นระยะเพื่อให้มีสภาวะที่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโตของสัตว์น้ำที่เลี้ยง ระบบนี้ใช้พื้นที่ไม่มากและให้ผลผลิตสัตว์น้ำในจำนวนที่สูงเมื่อเทียบกับพื้นที่ที่ใช้เลี้ยง สิ่งสำคัญของการเพาะเลี้ยงในระบบนี้คือต้องมีการบริหารจัดการที่ดีทั้งในเรื่องของการจัดการสต็อก เครื่องมืออุปกรณ์ และคุณภาพน้ำ จึงทำให้วิธีนี้มีต้นทุนที่สูง ดังนั้นจึงนิยมใช้กับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่มีมูลค่าค่อนข้างสูง

การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรียโดยเฉพาะการเลี้ยงแบบน้ำจืดและน้ำกร่อยนั้นเป็นอุตสาหกรรมที่มีความน่าสนใจสำหรับนักธุรกิจไทย และมีศักยภาพในการเติบโต เนื่องจากไทยมีเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่ทันสมัยกว่าทั้งในเรื่องของความรู้และทักษะการบริหารจัดการระบบ รวมทั้งในเรื่องของเครื่องมืออุปกรณ์ต่างๆ ดังนั้นจึงเป็นโอกาสสำหรับนักธุรกิจไทยที่มีความประสงค์จะทำธุรกิจด้านนี้ในไนจีเรีย โดยอาจทำในรูปแบบของการถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี เช่น การเพาะพันธุ์และขยายพันธุ์สัตว์น้ำ การออกแบบระบบบ่อเพาะเลี้ยง ด้านระบบเครื่องมืออุปกรณ์ในการเพาะเลี้ยง เช่น การส่งเครื่องมือ อุปกรณ์ไปขายยังไนจีเรีย เช่น เครื่องเติมอากาศ เครื่องมือจับสัตว์น้ำ หรือในด้านของการส่งอาหารสัตว์และยาสัตว์ไปขาย เป็นต้น ซึ่งการทำธุรกิจในลักษณะนี้จะมี

ข้อดีมากกว่าการไปลงทุนจัดตั้งธุรกิจในไนจีเรีย เนื่องจากไนจีเรียยังมีปัญหาภายในประเทศในเรื่องของความปลอดภัย การจะไปจัดตั้งธุรกิจที่ไนจีเรียจึงต้องเพิ่มมาตรการด้านการรักษาความปลอดภัยซึ่งจะมีความยุ่งยากมากขึ้น

4. ท่าเรือและเรือประมง

ไนจีเรียมีทางออกสู่มหาสมุทรแอตแลนติกทางใต้ของประเทศ ทั้งนี้ ศูนย์ท่าเรือ (Port Complex) ที่สำคัญ คือ ท่าเรือของเมืองเลกอส ซึ่งเป็นท่าเรือหลักของประเทศ นอกจากนี้ ไนจีเรียยังมีท่าเรือสำคัญอื่นๆ อีกหลายแห่ง เช่น ท่าเรือ Warri ท่าเรือ Port Harcourt และท่าเรือ Calabar ซึ่งอยู่ทางใต้ของประเทศ

เรือประมงจับปลาของไนจีเรียนั้นส่วนใหญ่ยังเป็นเรือประมงขนาดเล็กแบบพื้นบ้านและยังไม่มีการนำเทคโนโลยีในการหาปลาเข้ามาช่วยมากนัก ส่วนใหญ่เป็นการหาปลาเพื่อการยังชีพของชาวบ้าน ยังไม่เป็นในเชิงของการพาณิชย์มากนัก อีกทั้งประชากรไนจีเรียส่วนใหญ่เป็นผู้มีรายได้น้อยไม่สามารถมีเงินทุนจำนวนมากในการทำประมงแบบเชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ได้เนื่องจากเรือประมงขนาดใหญ่ เครื่องมือ อุปกรณ์ต่างๆ นั้นมีราคาสูง ประกอบกับนโยบายของรัฐบาลที่เน้นการค้าขายน้ำมันซึ่งเป็นแหล่งรายได้หลักของประเทศมากกว่าหาการทำการประมง

5. แรงงานด้านการประมง

การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อการพาณิชย์สามารถช่วยเพิ่มปริมาณปลาที่จะบริโภคภายในประเทศได้ ทั้งการบริโภคในครัวเรือนของเกษตรกรผู้เลี้ยงเอง และการขายเพื่อบริโภคในประเทศ อีกทั้งยังสามารถเป็นสินค้าส่งออกเพื่อสร้างรายได้ในแก่ประเทศ อาชีพเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำยังเป็นอาชีพหนึ่งที่เหมาะสำหรับผู้มีรายได้น้อยและมีทางเลือกไม่มากนัก สำหรับผู้ที่มีรายได้ดีในไนจีเรียจะนิยมการทำประมงจับสัตว์น้ำและการค้าขายสัตว์น้ำมากกว่าการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ดังนั้นอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจึงเป็นสิ่งที่น่าดึงดูดใจสำหรับนักวางแผนนโยบายเนื่องจากสามารถช่วยให้ผู้ที่ยากจน มีรายได้น้อย ให้มีอาชีพและมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยพบว่าในบรรดาแรงงานในภาคอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำนั้น เป็นแรงงานเพศหญิงประมาณร้อยละ 80

6. นโยบายและกฎหมาย

ภาครัฐของไนจีเรียพยายามที่จะลดปริมาณการนำเข้าสัตว์น้ำจากต่างประเทศ และส่งเสริมธุรกิจการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในประเทศให้เติบโตเพื่อให้เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ โดยเริ่มมีการเพิ่มเงินลงทุนให้แก่อุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำตั้งแต่ปี 2016 เป็นต้นมา ชนิดของสัตว์น้ำที่นิยมบริโภคและมีการเพาะเลี้ยงมากที่สุดได้แก่ ปลาดุก และปลานิล อย่างไรก็ดี ด้วยสภาพทางด้านภูมิศาสตร์แล้วพบว่า ไนจีเรียยังสามารถทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเขตร้อนชนิดอื่นๆ ได้อีกทั้งสัตว์น้ำจืดและน้ำเค็ม โดยพื้นที่ที่มีการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำมากที่สุด ได้แก่ บริเวณตะวันตกเฉียงใต้ ทางใต้ ตะวันออกเฉียงใต้ และบริเวณตอนกลางทางเหนือของประเทศ ซึ่งในปัจจุบันมีบริษัทต่างชาติเข้ามาทำการลงทุนแล้วหลายประเทศ เช่น เนเธอร์แลนด์ ญี่ปุ่น ซึ่งธุรกิจที่มีการเข้ามาลงทุนหลักๆ ได้แก่ เทคโนโลยีการผสมพันธุ์และเพาะพันธุ์สัตว์น้ำ การเลี้ยงสัตว์น้ำในระบบน้ำหมุนเวียน (Recirculating Aquaculture System: RAS) การผลิตอาหารสัตว์น้ำ เป็นต้น

อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียนั้น มีภาคเอกชนเข้ามาเป็นผู้ขับเคลื่อนหลักโดยการจัดหาอาหารสัตว์ พันธุ์สัตว์น้ำเพื่อใช้ในอุตสาหกรรม รวมทั้งการลงทุนในเรื่องของเทคโนโลยีการเพาะเลี้ยงต่างๆ ประกอบกับนโยบายใหม่ของไนจีเรียที่ต้องการส่งเสริมการลงทุนจากภาคเอกชนในอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ไนจีเรียจึงเป็นประเทศในแอฟริกาใต้สะฮารา (Sub-Saharan Africa) ที่มีอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่ใหญ่ที่สุดและมีอัตราการเติบโตที่เพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยในปี 1999 มีปริมาณอยู่ที่ 21,700 ตัน และเติบโตเป็น 316,700 ตันในปี 2015 และจากข้อมูลพบว่าไนจีเรียมีการทำฟาร์มสำหรับเพาะเลี้ยงปลาดุกมากที่สุด โดยมีจำนวนเกินกว่าครึ่งหนึ่งของการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำทั้งหมดในประเทศ

การวิเคราะห์ขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นกลางน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. การขนส่งสัตว์น้ำเพื่อไปจำหน่ายหรือไปแปรรูป

สำหรับการขนส่งเพื่อไปจำหน่ายภายในประเทศหรือเพื่อการแปรรูปนั้นส่วนใหญ่จะขนส่งโดยรถบรรทุก มีทั้งรถบรรทุกแบบธรรมดา และรถบรรทุกแบบมีห้องเย็น แต่มักใช้เป็นรถบรรทุกแบบธรรมดามากกว่าเนื่องจากยังไม่มีการนำเทคโนโลยีการขนส่งโดยการรักษาอุณภูมิความเย็นเพื่อรักษาคุณภาพสินค้าเข้ามาใช้มากนัก ดังนั้น การขนส่งระยะทางไกลอาจใช้น้ำแข็งแช่ปลาและสัตว์น้ำเพื่อไม่ให้เน่าเสีย อย่างไรก็ดี เมื่อน้ำแข็งละลายจนหมดก็ไม่สามารถรักษาคุณภาพเอาไว้ได้ รถขนส่งแบบที่มีห้องเย็นถือได้ว่ามีความสำคัญและควรนำมาใช้ในการขนส่งระยะทางไกลที่ต้องใช้เวลานาน

2. ตลาดค้าส่ง ค้าปลีกสัตว์น้ำ

การค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภคในไนจีเรียนั้นส่วนใหญ่จะเป็นการค้าขายในตลาดแบบดั้งเดิม ได้แก่ตลาดสด โดยปลาและสัตว์น้ำอื่นๆ ก็จะถูกนำมาขายในรูปแบบของตลาดสดเช่นกัน โดยสถานที่ที่ค้าขายมีอยู่ทั่วไป เช่น ตลาดปลาบริเวณท่าเรือต่างๆ ตลาดสดภายในเมืองหรือจังหวัดต่างๆ เป็นต้น

3. เทคโนโลยีการจัดเก็บ/เก็บรักษา

ไนจีเรียยังมีความขาดแคลนในเรื่องของเทคโนโลยีการจัดเก็บหรือเก็บรักษาปลาและสัตว์น้ำอื่นๆ ให้คงคุณภาพอยู่ได้นานโดยระบบห้องเย็น ดังนั้นจึงทำให้เกิดปัญหาการเน่าเสียเป็นจำนวนมากและไม่เพียงพอต่อการบริโภค ตรงจุดนี้ถือเป็นโอกาสที่ดีของนักธุรกิจไทยที่มีความเชี่ยวชาญในระบบห้องเย็นที่สามารถค้าขายหรือถ่ายทอดเทคโนโลยีระบบห้องเย็นให้แก่ไนจีเรียได้

4. การแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหาร

- การแปรรูปแบบดั้งเดิม เช่น การทำปลาเค็ม ปลาตากแห้ง ซึ่งเป็นการแปรรูปปลาที่พบได้มากในไนจีเรียเนื่องจากสามารถทำได้ง่าย ต้นทุนไม่สูง และเป็นสินค้าปลาแปรรูปที่มีวางขายทั่วไปในตลาดสด
- การแปรรูปแบบโรงงานอุตสาหกรรม เช่น อาหารทะเลแช่แข็ง ปลาแช่แข็ง กุ้งแช่แข็ง เป็นต้น การแปรรูปแบบนี้ยังมีไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูงในการจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรม และการนำเครื่องจักร อุปกรณ์ และเทคโนโลยีต่างๆ เข้ามาใช้ ดังนั้นจึงมีบริษัทขนาดใหญ่อยู่ไม่กี่รายที่อยู่ในอุตสาหกรรมนี้

เนื่องจากรัฐบาลของไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมในอุตสาหกรรมการเกษตรและอาหารให้เติบโต สามารถผลิตอาหารรวมทั้งผลผลิตจากสัตว์น้ำได้เพียงพอต่อความต้องการบริโภคภายในประเทศ ดังนั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจไทยที่มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมอาหารและอาหารแช่แข็งที่สามารถไปลงทุนทำธุรกิจในไนจีเรีย หรือการส่งเครื่องจักรสำหรับการผลิตไปขายยังไนจีเรียได้ อีกทั้ง วัตถุดิบในขั้นต้นน้ำยังสามารถหาได้ง่ายและราคาไม่แพง เนื่องจากมีอยู่อย่างอุดมสมบูรณ์

การวิเคราะห์ขั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่า

ในขั้นปลายน้ำของห่วงโซ่คุณค่าอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำนั้น สิ่งที่เกี่ยวข้องได้แก่

1. สินค้าสัตว์น้ำแปรรูป

ได้แก่ อาหารจากสัตว์น้ำกึ่งสำเร็จรูป/สำเร็จรูป เช่น อาหารกระป๋อง อาหารกึ่งสำร็จรูป/สำเร็จรูปที่มีส่วนประกอบของสัตว์น้ำ ซึ่งในปัจจุบันยังผลิตได้ไม่เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ และยังไม่มีการนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในการผลิตมากนัก ดังนั้น จึงเป็นโอกาสที่ดีของธุรกิจไทยที่มีความเชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมอาหารที่สามารถไปลงทุนทำธุรกิจในไนจีเรียเพื่อผลิตอาหารสินค้าสัตว์น้ำแปรรูปเพื่อส่งขายภายในไนจีเรีย หรือการส่งเครื่องจักรสำหรับการผลิตไปขายยังไนจีเรียได้

2. โรงแรม ร้านอาหาร ภัตตาคารต่างๆ ที่นำสัตว์น้ำไปปรุงอาหาร

โดยการนำปลาและสัตว์น้ำอื่นๆ ไปปรุงออกมาเป็นเมนูอาหารสำเร็จรูปพร้อมบริโภค ซึ่งโรงแรม ร้านอาหาร และภัตตาคารต่างๆ เหล่านี้มีอยู่ไม่มากนักในไนจีเรีย ซึ่งผู้ที่มาใช้บริการหรือรับประทานอาหารส่วนใหญ่เป็นนักธุรกิจและชาวต่างชาติ และเมนูที่ปรุงออกมานั้นยังไม่มีความหลากหลาย

3. การจัดจำหน่ายภายในประเทศ

ตลาดสินค้าอาหารแปรรูปจากสัตว์น้ำในประเทศของไนจีเรีย ส่วนใหญ่เป็นตลาดแบบดั้งเดิม (Traditional trade) คือ เป็นรูปแบบการวางขายในตลาดสดซึ่งมีอยู่ทั่วไป และสภาพตลาดยังไม่เจริญมากนัก ส่วนรูปแบบตลาดสมัยใหม่ (Modern trade) เช่น ห้างสรรพสินค้า ซุปเปอร์มาร์เก็ต ร้านสะดวกซื้อ ยังมีให้เห็นไม่มาก

4. การจัดจำหน่ายต่างประเทศ

ตลาดการส่งออกที่สำคัญของไนจีเรีย ได้แก่ เนเธอร์แลนด์ เยอรมนี ตุรกี ฝรั่งเศส และสหรัฐอเมริกา แต่สำหรับสินค้าแปรรูปจากสัตว์น้ำยังส่งออกไปขายไม่มากนัก เนื่องจากในหลายๆ ประเทศนั้นมีการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่นำเข้าและมีความเข้มงวด โดยเฉพาะสินค้าแปรรูปจากสัตว์น้ำ ซึ่งไนจีเรียยังผลิตได้ไม่เป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด ประกอบกับปริมาณการบริโภคภายในประเทศเองยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ

5. การตลาดเพื่อการจัดจำหน่าย

สำหรับการทำตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายสินค้าอาหารแปรรูปจากสัตว์น้ำของไนจีเรียนั้นยังมีไม่มากนัก เนื่องจากการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่เป็นแบบ Traditional trade คือการวางขายในตลาดสด และเน้นการจำหน่ายภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งไม่ต้องใช้การวางแผนทางการตลาดหรือการประชาสัมพันธ์สินค้ามากนัก หากมีการพัฒนาด้านการตลาดให้มากขึ้น เพิ่มการประชาสัมพันธ์สินค้า การสร้างคุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอให้กับสินค้า การติดตามผลการจัดจำหน่ายเพื่อปรับปรุงให้ดีขึ้น ก็จะเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยเพิ่มยอดขายและขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ

6. การขนส่งเพื่อการจัดจำหน่าย

ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ที่สุดในแอฟริกา จึงมีเส้นทางคมนาคมขนส่งหลายเส้นทางที่สามารถเลือกขนส่งสินค้าได้ตามความสะดวก ทั้งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ

- ทางบก มีทั้งการขนส่งโดยรถยนต์และรถไฟ โดยเมืองศูนย์กลางการขนส่งและการค้าที่สำคัญคือเมืองเลกอส แต่อย่างไรก็ดีสภาพถนนหนทางส่วนใหญ่ยังไม่เจริญ หลายเส้นยังไม่ได้ลาดยางและมีความขรุขระ ส่วนระบบคมนาคมขนสงทางรถไฟในไนจีเรียยังต้องมีการพัฒนาอีกมาก ทั้งในด้านการขยายเส้นทางรถไฟและมาตรฐานการให้บริการ โดยมีเส้นทางรถไฟสายหลัก 2 สาย ได้แก่ เส้นทางเชื่อมระหว่างเมืองลากอส และเมือง Nguru (อยู่ทางเหนือของประเทศ) กับเส้นทางเชื่อมระหวางเมือง Port Harcourt (อยู่ทางตอนใต้ของประเทศ) และเมือง Maiduguri (อยู่ทางตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศ) ซึ่งปัจจุบันได้มีความร่วมมือกับจีนในการปรับปรุงเส้นทางรถไฟและขยายเส้นทางรถไฟให้มากขึ้น นอกจากนี้ ไนจีเรียยังมีแผนจะสร้างทางรถไฟเชื่อมกับไนเจอรประเทศเพื่อนบานซึ่งอยูทางเหนือของไนจีเรีย
- ทางน้ำ การขนส่งสินค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ของไนจีเรียจะขนส่งผ่านทางเรือ โดยไนจีเรียมีทางออกสู่มหาสมุทรแอตแลนติกทางใต้ของประเทศ ทั้งนี้ ศูนย์ท่าเรือ (Port Complex) ที่สำคัญ คือ ท่าเรือของเมืองเลกอสซึ่งเป็นท่าเรือหลักของประเทศ โดยท่าเรือของเมืองเลกอสมีท่าเรือย่อย 3 ท่า ได้แก่ ท่าเรือ Apapa ท่าเรือ Tin Can Island และท่าเรือ Lagos ซึ่งตั้งอยู่บนอ่าวกินีทั้งหมด นอกจากนี้ ไนจีเรียยังมีท่าเรือสำคัญอื่นๆ อีกหลายแห่ง เช่น ท่าเรือ Warri ท่าเรือ Port Harcourt และท่าเรือ Calabar Port ซึ่งอยู่ทางใต้ของประเทศ สำหรับรายละเอียดท่าเรือสำคัญของไนจีเรียมีดังนี้
  - ท่าเรือ Apapa เป็นท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดของไนจีเรีย มีบริการขนถ่ายสินค้าหลายชนิด เช่น ข้าวสาลี ซีเมนต์ น้ำมัน ปลา สินค้าแห้ง และตู้คอนเทนเนอร์ โดยมีเส้นทางเชื่อมกับเครือข่ายรถไฟในประเทศด้วย
  - ท่าเรือ Tin Can Island มีสะพานเชื่อมกับท่าเรอ Apapa และมีท่าเทียบเรือน้ำลึก 11 แห่ง มีระบบดูแลความปลอดภัยอย่างเข้มงวด ทั้งจากกองกำลังตำรวจไนจีเรีย และหน่วยงานภาคเอกชน

- ท่าเรือ Port Harcourt ตั้งอยู่ห่างจากอ่าวกินีเพียง 66 กิโลเมตร ริมแม่น้ำ Bonny River บริเวณสามเหลี่ยมปากแม่น้ำไนเจอร์ มีเส้นทางเชื่อมกับเครือข่ายรถไฟในประเทศด้วย

- ทางอากาศ ไนจีเรียมีท่าอากาศยานอยู่หลายแห่งทั่วประเทศ สำหรับท่าหหาอากาศยานนานาชาติที่สำคัญ ได้แก่ ท่าอากาศยาน Nnamdi Azikiwe International Airport ในกรุงอาบูจา ท่าอากาศยาน Murtala Mohammed International Airport ในเมืองลากอส และท่าอากาศยาน Mallam Aminu International Airport ในรัฐ Kano ทางตอนเหนือของประเทศ

จากข้อมูลการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรียนั้นมีศักยภาพที่จะเติบโตได้ แต่ปัจจัยต่างๆ ที่ยังทำให้การพัฒนาอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำยังไม่เติบโตเท่าที่ควร ได้แก่ การขาดความรู้และประสบการณ์ในการบริหารจัดการ การเพาะพันธุ์ลูกปลาและขยายพันธุ์ยังไม่เพียงพอ นอกจากนี้ การออกแบบและควบคุมระบบการเพาะเลี้ยงที่เหมาะสม การจัดการสต็อกที่ดี การรักษาคุณภาพน้ำที่ใช้เพาะเลี้ยง การรักษาสภาวะแวดล้อมในการเลี้ยงให้เหมาะสม เป็นสิ่งจำเป็นที่ช่วยเพิ่มผลผลิตสัตว์น้ำที่เลี้ยงอย่างมีคุณภาพ และช่วยลดอัตราการเกิดโรคในสัตว์น้ำที่เลี้ยงได้

อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรียนั้นสามารถพัฒนาให้เติบโตได้จากปัจจัยและความเหมาะสมหลายประการที่ได้กล่าวไปข้างต้น อย่างไรก็ดี การที่จะเติบโตได้นั้นต้องอาศัยความพยายามในการผลักดันร่วมกันทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อที่จะเพิ่มผลผลิตภายในประเทศและเติมเต็มความต้องการบริโภคภายในประเทศซึ่งปัจจุบันนั้นปริมาณผลผลิตปลาและสัตว์น้ำยังไม่เพียงพอต่อความต้องการ นอกจากนั้น การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมเข้ามาใช้ในการเพาะเลี้ยงเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างมากที่จะช่วยให้อุตสาหกรรมพัฒนาและเติบโตขึ้นเพื่อบรรลุตามเป้าประสงค์ได้

2. Market Environment: การวิเคราะห์ความเชื่อมโยงและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจของอุตสาหกรรมด้วย Porter 5 Forces Model

การแข่งขันภายในตลาด

- ผู้เล่นในอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียมีอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลางซึ่งเป็นธุรกิจภายในท้องถิ่น ธุรกิจขนาดใหญ่นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลผลิตที่ดีและมีคุณภาพเพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูงสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก แต่สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงมากนัก

อุปสรรคของผู้มาใหม่

- โอกาสเปิดกว้างต่อผู้มาใหม่ เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อให้เป็นแหล่งผลผลิตปลาและผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำสำหรับการบริโภคอย่างเพียงพอภายในประเทศ ดังนั้นจึงมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ เพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก
- สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจในไนจีเรียคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย

อำนาจต่อรองของผู้บริโภค

- ไนจีเรียยังประสบกับปัญหาการขาดแคลนอาหารและสัตว์น้ำเพื่อการบริโภค จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก

อำนาจต่อรองของผู้ผลิต

- เนื่องจากอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียยังไม่มีการนำเทคโนโลยีและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้มากนัก รวมทั้งยังขาดแคลนในเรื่องของทรัพยากรที่จะต้องใช้ในการทำธุรกิจ เช่น ลูกปลาที่จะนำไปเพาะเลี้ยง อาหารสัตว์และยาสัตว์ที่ต้องใช้ เป็นต้น แต่เนื่องจากเกษตรกรหรือกิจการที่ทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีเงินลงทุนไม่สูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง

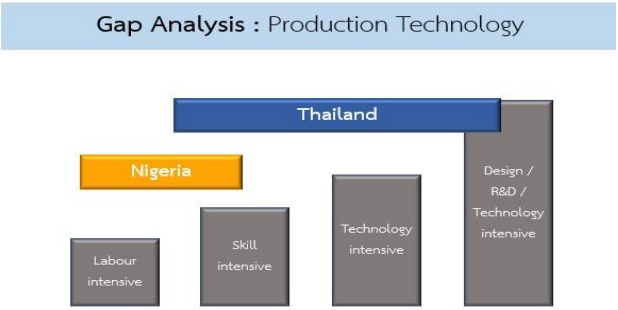
สินค้าทดแทน

- สินค้าสัตว์น้ำแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าในปริมาณสูง เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

3. SWOT Analysis: การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรีย

Strength	Weakness
• สภาพภูมิศาสตร์ที่เอื้ออำนวยต่อการทำอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ • มีความอุดมสมบูรณ์ด้านการประมงทั้งน้ำจืดและประมงทางทะเล • มีพันธุ์ปลาน้ำจืดที่สามารถเพาะเลี้ยงได้ เช่น ปลานิล ปลาดุก ปลาตะเพียน และกุ้ง (ทั้งน้ำจืดและน้ำเค็ม)	• โครงสร้างพื้นฐานยังไม่พร้อม เช่น ไฟฟ้า ชลประทาน ถนนหนทางหลายสายที่ยังขรุขระ เป็นต้น • โรงผลิตน้ำแข็งและห้องเย็นมีจำนวนน้อย • ขาดเทคโนโลยีการถนอมอาหารสดและการแปรรูป • เทคโนโลยีด้านการทำประมงยังไม่สูง ประมงน้ำเค็มส่วนใหญ่ใช้เรือขนาดเล็ก และเป็นแบบพื้นบ้าน
Opportunity	**Threat**
• เทคโนโลยีในอุตสาหกรรมไม่สูงนัก และมีโอกาสในการพัฒนาอุตสากรรมต่างๆ ในส่วนต้นและปลายน้ำ เช่น อาหารสัตว์น้ำ การเพาะพันธุ์ลูกปลา อุปกรณ์ที่ใช้ในระบบการเพาะเลี้ยง ห้องเย็น และโรงงานแปรรูป เป็นต้น • ภาครัฐให้การสนับสนุน และมีมาตรการส่งเสริม • โอกาสการเพาะเลี้ยงประมงน้ำจืดอื่นอีกมาก	• ความปลอดภัยและการคอรัปชั่น • เทคโลยีด้านการโลจิสติกส์สำหรับอาหารสดและเวลาในการขนส่งเนื่องจากพื้นที่กว้างและระบบถนนยังไม่สะดวก

4. Production technology gap: การวิเคราะห์เทคโนโลยีการผลิตของอุตสาหกรรมระหว่างเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรียกับไทย



พบว่าเทคโนโลยีของทั้ง 2 ประเทศ มีทั้งส่วนที่เหมือนกันและแตกต่างกันโดยไทยมีการนำเทคโนโลยีที่มีความทันสมัยเข้ามาใช้ในอุตสาหกรรมมากกว่าไนจีเรีย จึงเป็นโอกาสของนักธุรกิจไทยที่จะนำเทคโนโลยีการผลิตที่มีความก้าวหน้าเข้ามาลงทุนดำเนินธุรกิจในไนจีเรียได้ โดยเฉพาะในด้านของเครื่องมือและอุปกรณ์สำหรับระบบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ เครื่องมือจับสัตว์น้ำ และเทคโนโลยีในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำรวมทั้งอาหารสัตว์และยาสัตว์

5. สิทธิประโยชน์ / กฎระเบียบ

รัฐบาลไนจีเรียได้เพิ่มนโยบายเพื่อสนับสนุนการลงทุน กระตุ้นการลงทุนในไนจีเรียให้มากขึ้น ดังนี้

1. ปลอดภาษี เป็นเวลา 7 ปี แก่ผู้บุกเบิกการลงทุนที่ลงทุนในพื้นที่ที่ยากลำบากที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นและที่เป็นการส่งเสริมการส่งออก ทั้งนี้โดยผ่านการรับรองจากภาครัฐ และให้ส่วนลดทางภาษีมากถึงร้อยละ 120 สำหรับการวิจัยและพัฒนาของบริษัทที่กระทำภายในประเทศ ขณะเดียวกันสิทธิทางปัญญายังเป็นของบริษัท

2. ลดภาษีร้อยละ 30 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบจากท้องถิ่นทางการเกษตรเกินกว่าร้อยละ 80 วิศวกรรมเกินกว่าร้อยละ 65 และเคมีเกินกว่าร้อยละ 60
3. ลดภาษีร้อยละ 15 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 1,000 คน ลดภาษีร้อยละ 6 สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 100 คน และร้อยละ 7 สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานท้องถิ่นเกินกว่า 200 คน
4. ลดภาษีร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ใช้วัสดุหรือเครื่องจักรนำเข้าที่ต้องใช้แรงงานท้องถิ่นประกอบ มิใช่สำเร็จรูป ลดภาษีร้อยละ 2 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่มีการอบรมพัฒนาแรงงาน ลดภาษีร้อยละ 10 เป็นระยะเวลา 5 ปี สำหรับอุตสาหกรรมที่ส่งออกมากกว่าร้อยละ 6 ของผลผลิต และลดภาษีร้อยละ 20 ในครั้งแรก สำหรับวัสดุที่ขาดแคลนเพื่อการสร้างโครงสร้างพื้นฐานเช่น ถนน
5. ปลอดภาษีสรรพสามิต ตั้งแต่ 1 มกราคม ปี 1999 เป็นต้นไป ลดภาษีศุลการกรร้อยละ 25 ตั้งแต่ ปี 1995 เป็นต้นไป และลดภาษีตามจำนวนเงินลงทุนเป็นเวลา 5 ปี บริษัทที่ลงทุนไม่น้อยกว่า 1 ล้านไนราไนจีเรีย ลดร้อยละ 20 ใน 5 ปีแรก และอุตสาหกรรมการผลิตที่ลงทุนไม่น้อยกว่า 100 ล้านไนราไนจีเรีย ได้รับการยกเว้นภาษีใน 5 ปีแรก
6. อุตสาหกรรมแก๊สและน้ำมัน และที่เกี่ยวเนื่องได้รับการยกเว้นภาษี
7. ได้รับการประกันการส่งเงินกลับประเทศ ได้รับสิทธิการเป็นเจ้าของที่ดิน และเช่าซึ่งโดยปกติมีระยะเวลา 99 ปี ทั้งนี้ต้องเคารพในกฎหมายที่ดิน และสิ่งแวดล้อม
8. ธุรกิจการเกษตรจะได้รับการส่งเสริมการกู้ยืมเงินจากธนาคาร โดยระยะเวลาปลอดดอกเบี้ย 6 เดือน–1 ปี ขึ้นกับชนิดของการเกษตร
9. ภาคเหมืองแร่ ขึ้นกับชนิด ได้รับการปลดภาษี 3-5 ปี ภาคการท่องเที่ยว ได้รับการลดภาษีร้อยละ 25 เป็นเวลา 5 ปี
10. ธุรกิจที่นำผลกำไรกลับสู่กระบวนการผลิตอีก ได้รับการยกเว้นภาษี

เศรษฐกิจพิเศษ

การลงทุนในพื้นที่เศรษฐกิจได้สิทธิพิเศษ คือ ยกเว้นภาษีนำเข้าและส่งออก ร้อยละ 100 ยกเว้นจากการเรียกเก็บภาษีการค้า ร้อยละ 100 สามารถการส่งกลับเงินทุนและผลกำไร ร้อยละ 100 เป็นเจ้าของบริษัทต่างชาติ ร้อยละ 100 เปิดโอกาสให้มีสัญญาเช่าดำเนินการจาก 5-21 ปี ไม่มีโควตาสำหรับแรงงานที่เข้ามาดำเนินการจากต่างประเทศ ไม่มีภาษีจากผลกำไรของบริษัท ไม่มีภาษีรายได้บุคคลธรรมดา ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และไม่มีภาษีหัก ณ ที่จ่าย

6. **รูปแบบและกลยุทธ์การลงทุนที่เหมาะสมต่ออุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรีย** โดยทางทีมวิเคราะห์ได้จัดทำข้อเสนอแนะกลยุทธ์ที่เหมาะสมต่อการลงทุนทางธุรกิจสำหรับอุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำในไนจีเรีย โดยแบ่งกลยุทธ์ออกเป็น 3 ด้าน ใน 3 ช่วงเวลา ดังนี้

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพด้านการลงทุน
1.1 รูปแบบการลงทุน	การส่งเครื่องมืออุปกรณ์ในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำหรือเทคโนโลยีไปขาย และ Joint Venture	เพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นของ Joint Venture	รูปแบบหลัก FDI และ Joint Venture
	สร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนโดยรอบ	เริ่มลงทุนในรูปแบบ FDI ใน EPZ	
1.2 ด้านกลยุทธ์การลงทุนในอุตสาหกรรม	เข้าลงทุนโดยหาพันธมิตรท้องถิ่น หรือการลงทุนในส่วนของต้นน้ำ เช่น การถ่ายทอดความรู้ เทคโนโลยี เช่น การเพาะพันธุ์และขยายพันธุ์สัตว์น้ำ การออกแบบระบบบ่อเพาะเลี้ยง ด้านระบบเครื่องมืออุปกรณ์ในการเพาะเลี้ยง เครื่องเติมอากาศ เครื่องมือจับสัตว์น้ำ หรือในด้านของการส่งอาหารสัตว์และยาสัตว์ไปขาย และการลงทุนในส่วนของกลางน้ำ เช่น ธุรกิจห้องเย็น โรงงานแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหาร เป็นต้น	ขยายการลงทุนด้านการผลิตในอุตสาหกรรมกลางน้ำ โดยเพิ่มปริมาณและความหลากหลายในการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหารบริโภคภายในประเทศ และเพื่อการส่งออก รวมทั้งเพิ่มสัดส่วนการถือหุ้นใน JV และหรือ FDI ในเขต EPZ เป็นต้น	=> Strategic Partner ที่ไว้วางใจกันได้ => ขยายการลงทุนในธุรกิจที่มีมูลค่าสูงขึ้น ใน Value Chain ในอุตสาหกรรมอาหาร เพื่อเพิ่ม Value และความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เช่น อาหารแปรรูปจากสัตว์น้ำ เพื่อส่งขายทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น
1.3 สถานที่ลงทุน	บริเวณที่ภาครัฐให้การส่งเสริมหรือในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ได้ ที่มีการรักษาความปลอดภัย	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอกเขต EPZ ในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ที่มีการรักษาความปลอดภัย	เขตเศรษฐกิจพิเศษ (EPZ) นอกเขต EPZ ในกรณีมีพันธมิตรที่จัดหาพื้นที่ที่มีการรักษาความปลอดภัย
2.1 เป้าหมายกลุ่มตลาดและลูกค้า	การขายเครื่องมืออุปกรณ์ในการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ อาหารสัตว์ ยา	การส่งเสริมด้านการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหารภายในไนจีเรีย และ	การส่งเสริมด้านการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหารภายในไนจีเรีย และ

ช่วงเวลา กลยุทธ์	ช่วงเริ่มต้นการลงทุน ระยะเวลาประมาณ 1 – 2 ปี	ช่วงขยายธุรกิจ ระยะเวลาประมาณ 2 – 3 ปี	ช่วงดำเนินธุรกิจที่มั่นคง หลังจากมีเสถียรภาพด้านการลงทุน
	สัตว์ การส่งเสริมด้านการแปรรูปสัตว์น้ำเพื่อเป็นอาหารในไนจีเรีย และการส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง	การส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง และ EU	การส่งออกไปยังประเทศใกล้เคียง และ EU
2.2 กลยุทธ์การสร้างข้อได้เปรียบ	เน้นด้านการถนอมอาหารสดจากสัตว์น้ำ และแปรรูปอาหารจากสัตว์น้ำให้มีคุณภาพ และได้มาตรฐาน GMP และ HACCP	เน้นด้านการแปรรูปให้มีคุณภาพสูงขึ้น และส่งเสริมตลาดการส่งออกมากขึ้น	พัฒนาการแปรรูปให้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายขึ้น
3.1 กลยุทธ์ด้านการบริหารจัดการแรงงาน	ต้นทุนแรงงานต่ำ	ต้นทุนแรงงานต่ำ	ต้นทุนแรงงานต่ำ และให้โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น
	ควรฝึกอบรมความรู้ด้านการใช้เทคโนโลยี	เริ่มถ่ายทอดองค์ความรู้ และให้โอกาสเติบโตแก่พนักงานท้องถิ่น	สร้างระบบบริหารจัดการ โดยจัดทีมเข้าตรวจเช็คปัจจัยต่างๆที่ Setup ไว้
3.2 กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยีในอุตสาหกรรม	เน้นการผลิตที่ใช้แรงงานประเภท Non Skill และ Semi Skill เป็นหลัก นำเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้ร่วมกับศึกษาแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านการพัฒนาสินค้าอาหารแปรรูปจากสัตว์น้ำ และด้านมาตรฐาน GMP และ HACCP	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับให้เป็น Semi Skill และเริ่มนำเทคโนโลยี และระบบ Semi Automation เข้ามาเริ่มใช้ในบางส่วน และด้านมาตรฐาน GMP และ HACCP	พัฒนาฝีมือแรงงานเพื่อยกระดับให้เป็น Skill และนำเทคโนโลยีการแปรรูปที่ทันสมัยขึ้นเข้ามาใช้ควบคู่ไปกับส่วนที่ใช้แรงงานคน โดยมีเทคโนโลยีที่สามารถควบคุมคุณภาพของสินค้าได้
3.3 กลยุทธ์ด้านการเงิน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 2 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้นและการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้นและการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัดจำหน่ายและการบริการลูกค้าในต่างประเทศ โดยให้ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ลงทุน	แบ่งส่วนแบ่งรายได้เป็น 3 ส่วน ได้แก่ 1. ส่วนแบ่งจากกำไรสู่ผู้ถือหุ้น และการลงทุนต่อเนื่อง 2. โอนเงินส่วนของกำไรกลับประเทศได้โดยผ่าน International Bank 3. ค่าบริหารจัดการช่องทางจัดจำหน่ายและการบริการลูกค้าในต่างประเทศ โดยให้ลูกค้าชำระตรงสู่บริษัทผู้ลงทุน

บทที่ 6

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

บทที่ 6
บทสรุปและข้อเสนอแนะ

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

ในส่วนของข้อเสนอแนะในภาพรวม ได้เริ่มจากการวิเคราะห์คำถามสำคัญข้อแรก คือ ความคุ้มค่าของการลงทุนก่อน ว่าในภาพรวมนั้น มีความคุ้มค่าหรือไม่ หากไม่มีคือลงทุนแล้วขาดทุนและไม่มีช่วงคืนทุนก็จะสรุปได้ว่า “ไม่ควรลงทุน” แต่หากสรุปได้ว่าคุ้มค่าก็จะทำการศึกษาต่อไปว่าในภาพรวมมีประเด็นใดที่ต้องพิจารณาบ้าง โดยเริ่มจากการสรุปจุดเด่น จุดด้อยด้านการลงทุนในประเทศออกตามประเด็นการศึกษา ตั้งแต่ภาพรวมประเทศ กฎระเบียบ นโยบายส่งเสริมการลงทุน คู่แข่ง และทรัพยากรสำคัญ ก่อนที่จะทำการวิเคราะห์ ตำแหน่งของประเทศเป้าหมายต่อการลงทุนของไทย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT) ของการลงทุนบ้าง แล้วจึงใช้ผลการวิเคราะห์ดังกล่าวมาสรุปเป็นข้อเสนอแนะด้วย TOWS Matrix ก่อนจะจำแนกเป็น ผังการลงทุนที่แนะนำ และกิจกรรมสำหรับแต่ละหน่วยงานต่อไป

ส่วนข้อเสนอแนะระดับอุตสาหกรรม จะเป็นการรวบรวมข้อมูลจากบทที่ 5 มาทำการวิเคราะห์เพื่อเป็นข้อเสนอแนะเฉพาะในรายอุตสาหกรรมผลการศึกษามี ดังนี้s

6.1 ข้อเสนอต่อรัฐและเอกชนทั่วไป

6.1.1 ภาพรวมความคุ้มค่าในการลงทุน

ความเป็นไปได้ในการลงทุนเบื้องต้น (Feasibility Study)

คำถามสำคัญคำถามหนึ่งที่นักลงทุนมักถามเป็นอันดับแรก คือ การลงทุนนั้นมีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความคุ้มค่าทางการเงิน เพราะหากไม่มีความคุ้มค่าปัจจัยและเหตุผลอื่นๆ ก็ไม่อาจจะจูงใจให้นักลงทุนออกไป “ขาดทุน”

ยังต่างประเทศได้ แต่ในทางกลับกันหากมีความคุ้มค่า คือ ลงทุนแล้วได้ “กำไร” นักลงทุนก็พร้อมจะศึกษาหาลู่ทาง ซึ่งรวมถึงการแก้ไขปัญหาอื่นๆ ที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการลงทุนเพื่อทำให้การลงทุนเกิดขึ้นได้ หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งได้ว่า “หากการลงทุนมีกำไร ทุกปัญหาย่อมมีทางออก” แต่ “หากการลงทุนขาดทุน ต่อให้ไม่มีปัญหาก็มีปัญหา”

สำหรับไนจีเรีย การศึกษานี้ได้เลือกกิจกรรมปลูกข้าวมาเป็นกรณีศึกษา เนื่องจากเห็นว่าประกอบกิจการได้ง่าย เป็นกิจการที่รัฐส่งเสริม มีความเหมาะสมทางด้านทรัพยากร นอกจากนั้นยังส่งผลดีต่อทั้งเกษตรกรไทยให้มีรายได้สูงขึ้น ส่งผลดีต่อเกษตรกรไนจีเรียให้มีงานทำและหลุดพ้นจากความยากจน และช่วยในเรื่องของความมั่นคงทางอาหารลดความอดอยากในไนจีเรียได้ด้วย

สำหรับข้อมูลด้านการปลูกข้าว การศึกษาใช้การประมวลจากหลากหลายแหล่งเข้าด้วยกัน โดยเฉพาะการศึกษาของ Ben Chendo และคณะ[1] อย่างไรก็ตามเนื่องจากการศึกษาของ Ben Chendo อยู่บนสมมติฐานของการใช้เทคนิคการปลูกแบบท้องถิ่นไนจีเรีย จึงต้องปรับด้วยวิธีการปลูกแบบไทย[2] ร่วมกับผลผลิตที่ได้จากการทดลองปลูกจริงโดยผู้ประกอบการไทย[3] จึงได้ผลการประมาณกำไรต่อไร่ตามตาราง

[1] Ben Chendo, Lawal, Osuji, Osugiri, และ Ibegwa (2015) “Cost and returns of paddy rice production in Kaduna State of Nigeria”, *International Journal of Agricultural Marketing*, Vol.2 (5) pp. 84-89

[2] Pisesporn Wasawong “**The Impact of the Rice Pledging Policy: The Case of Thailand, A Linear Programming Approach**” *Southeast Asian Journal of Economics*, **Volume 6 Number 2/ December 2018**

[3] การสัมภาษณ์ คุณ Louw Berger อดีตเจ้าของบริษัท Thaifarm ไนจีเรีย

ตารางที่ 6-1: กำไรต่อไร่ของการปลูกข้าวในไนจีเรีย

หน่วย: บาท

ต้นทุน	ราคาต่อหน่วย	จำนวนหน่วยต่อไร่	ต้นทุนต่อไร่
ที่ดิน	87	1	87
เมล็ดพันธุ์	32	100	3,200
ปุ๋ย	500	0	0
ยาฆ่าแมลง	208	0	0
แรงงานไนจีเรีย	22,320	0.05	1,116
แรงงานไทย	360,000	0.01	3,600
ค่าจ้างเกี่ยว	555	1	555
รวมทุน			8,558
รายได้			
ข้าวเปลือก	9530	2.5	23,825
รวมรายได้ต่อไร่			23,825
กำไรต่อไร่			15,267

ที่มา: มูลนิธิ สวค.ประมวลจาก Ben Chendo, et.al (2015) Pisesporn Wasawong (2016) และการสัมภาษณ์ Mr. Louw Berger

จากตารางพบว่า

1. การปลูกที่ไนจีเรีย ไม่ได้ใช้ปุ๋ย และยาฆ่าแมลง จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการพบว่าในครั้งที่ได้มาทดลองปลูกนั้น ไม่ได้ใช้สารเคมี ทั้ง ปุ๋ย และยาฆาแมลงแต่อย่างใด
2. ให้ค่าแรงคนงานไทยที่ 3 หมื่นบาทต่อเดือนในการควบคุม อบรม สอนและถ่ายทอดความรู้แก่แรงงานไนจีเรีย โดยคนงานไทย 1 คน ดูแลคนไนจีเรีย 5 คน และคนไนจีเรีย 1 คน ดูแลที่นา 20 ไร่
3. กำไรต่อไร่ที่ 15,267 บาทต่อไร่ต่อปี โดยยังไม่รวมต้นทุนคงที่ เช่น ค่าจัดตั้งธุรกิจ ค่าจดทะเบียน ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่ายสำหรับการขอมาตรฐาน ฯลฯ

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

กล่าวอีกนัยหนึ่งคือหากต้นทุนในการจัดตั้งธุรกิจ และค่าเครื่องจักรต่ำก็จะยิ่งคืนทุนเร็วเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น หากลงทุนในที่ 1 พันไร่ แล้วต้นทุนค่าจัดตั้งธุรกิจ และค่าเครื่องจักรไม่เกิน 30 ล้านบาทแล้ว จะใช้ระยะเวลาคืนทุนเพียง 2 ปีเท่านั้น

ตารางที่ 6-2: กำไรต่อปีของการลงทุนปลูกข้าวในไนจีเรียตามจำนวนไร่

หน่วย: บาท

จำนวนไร่					
1	50	250	1,000	10,000	100,000
15,267.41	763,370.64	3,816,853.20	15,267,412.80	152,674,128	1,526,741,280

ที่มา: การคำนวณโดยมูลนิธิ สวค. (2019)

จึงสามารถสรุปได้ว่าการลงทุนปลูกข้าวที่ไนจีเรียมีความคุ้มค่า

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาพบว่าไนจีเรียไม่ใช่ประเทศที่ลงทุนได้ง่ายมากนัก เนื่องจากความเสี่ยงด้านความปลอดภัย การคอร์รัปชั่น ระบบราชการที่ล้าสมัย ฯลฯ จึงจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของประเทศเพื่อให้ข้อเสนอแนะต่อนักลงทุนไทย และหน่วยงานภาครัฐในการดำเนินการจัดทำมาตรการและนโยบายรองรับต่อไป

6.1.2 ตำแหน่งการลงทุนของไทยในประเทศเป้าหมาย

SWOT Analysis

ในการวิเคราะห์ตำแหน่งการลงทุนจะเริ่มจากการสรุปผลการศึกษาในบทต่างในภาพรวม (บทที่ 1 ถึง บทที่ 4) และสรุปจุดเด่น จุดด้อยของแต่ละด้านของไนจีเรีย ทั้งการเมือง เศรษฐกิจ สังคม โครงสร้างพื้นฐาน กฎระเบียบ ตลาด ฯลฯ ซึ่งจะเห็นได้ถึงจุดเด่น และจุดด้อยต่างๆ ตามตารางที่ 6-3 เช่น จุดเด่นที่สำคัญมากของไนจีเรียคือการเป็นตลาดที่ใหญ่มาก ดังที่นักธุรกิจไนจีเรียกล่าวว่า “ปัญหาการทำธุรกิจในไนจีเรียไม่ใช่ตลาด เพราะสินค้าส่วนใหญ่จะผลิตไม่ทันกับความต้องการของผู้บริโภค” แต่ปัญหาของไนจีเรียกลับเป็นการผลิต (ที่ไม่ทันความต้องการ) เนื่องจากปัญหาหลายด้าน ทั้งการคอร์รัปชั่น ระบบราชการที่ล้าหลัง ความเสี่ยงจากการฉ้อโกง ต้นทุนที่สูงจากระบบโครงสร้างพื้นฐาน ทั้งไฟฟ้า และการขนส่ง และการขาดแคลนแรงงานคุณภาพ

ตารางที่ 6-3: สรุปจุดเด่นจุดด้อยของไนจีเรียในประเด็นต่างๆ

	จุดเด่น (positive factors)	จุดด้อย (negative factors)
การเมือง	เป็นประชาธิปไตยต่างชาติยอมรับ	คอร์รัปชั่นสูงมาแต่อดีต แต่รัฐบาลบูฮารีสามารถลดลงได้มาก
เศรษฐกิจ	เป็นตลาดที่ใหญ่ที่สุดในแอฟริกา (GDP ใหญ่สุด)	อยู่ในช่วงเศรษฐกิจขาลง GDP เติบโตลดลง เงินเฟ้อ และค่าเงินอ่อนค่า
สังคมวัฒนธรรม	วัฒนธรรมสากลแบบอังกฤษ	เป็นแบบพหุวัฒนธรรม
โครงสร้างพื้นฐาน	รัฐมีนโยบายลงทุนสูงในด้านนี้	จำเป็นต้องพัฒนาในแทบทุกด้าน
กฎระเบียบ	มีการปรับปรุงให้ดำเนินการได้ง่ายขึ้นกว่าในอดีตมาก	ระบบราชการยังค่อนข้างเก่า
นโยบายสำคัญ	ต้องการส่งเสริมและปกป้องการลงทุนในประเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรต้นน้ำมีการปกป้องค่อนข้างมาก	
มาตรการส่งเสริม	ครอบคลุมถึง 99 อุตสาหกรรม	ให้การส่งเสริมเพียง 3-5 ปี (Tax Holidays)
ตลาดสำคัญ	ตลาดในประเทศ	
วัตถุดิบสำคัญ	ที่ดินอุดมสมบูรณ์ที่ยังใช้ประโยชน์ได้อย่างไม่เต็มที่	
นักลงทุนหลัก	มีทั้งนักลงทุนต่างชาติและในประเทศ สำหรับต่างชาติไม่ได้กระจุกอยู่ที่ประเทศใดประเทศหนึ่งโดยเฉพาะ	

ที่มา: รวบรวมโดยมูลนิธิ สวค.

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

ตารางที่ 6-4: สรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของไนจีเรีย

Strengths	Weaknesses
• ตลาดในประเทศที่ใหญ่ • ที่ดินอุดมสมบูรณ์แต่ใช้ประโยชน์ไม่เต็มที่ • แรงงานมีมากและราคาถูก	• โครงสร้างพื้นฐานที่ต้องปรับปรุงทำให้ต้นทุนสูง • แรงงานด้อยคุณภาพ
Opportunities	**Threats**
• ความตั้งใจในการลดการคอร์รัปชั่น • การส่งเสริมและปกป้องการลงทุนในประเทศ • ทัศนคติต่อไทยด้านการเกษตรดีมาก	• การคอร์รัปชั่น และระบบราชการที่ล่าช้า • การฉ้อโกง

ที่มา: มูลนิธิ สวค.

TOWS Matrix และข้อเสนอแนะในภาพรวม

จากการวิเคราะห์ SWOT สามารถจัดทำเป็นตาราง TOWS Matrix ได้ดังนี้

ตารางที่ 6-5: วิเคราะห์นโยบายด้วย TOWS Matrix

	Strengths	Weaknesses
	• ตลาดในประเทศที่ใหญ่ • ที่ดินอุดมสมบูรณ์และใช้ประโยชน์ไม่เต็มที่ • แรงงานมีมากและราคาถูก	• โครงสร้างพื้นฐานที่ต้องปรับปรุงทำให้ต้นทุนสูง ▪ แรงงานด้อยคุณภาพ
Opportunities • ความตั้งใจในการลดการคอร์รัปชั่น • การส่งเสริมและปกป้องการลงทุนในประเทศ • ทัศนคติต่อไทยด้านการเกษตรดีมาก	• นโยบายและกิจกรรมส่งเสริมการลงทุน เช่น การอำนวยความสะดวก การดูแลประคับประคองนักลงทุน ฯลฯ • แผนประชาสัมพันธ์ และการให้ข้อมูล	• การรวมกลุ่มนักลงทุนในการลงทุนเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง และประหยัดต้นทุนต่อขนาด • แผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานไนจีเรียแบบ PPP • แผนพัฒนาบุคคลากรไนจีเรีย
Threats • การคอร์รัปชั่น และระบบราชการที่ล่าช้า ▪ การฉ้อโกง	• หน่วยงานรัฐช่วยหาคู่ธุรกิจ • แผนการตลาดในไนจีเรีย	• ทีมไทยแลนด์ ที่ช่วยเป็นพี่เลี้ยงประคับประคองนักลงทุน • การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ เช่น ด้านกฎหมาย แผนการลงทุน แผนการตลาด ฯลฯ • เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ หรือการระดมทุนเพื่อการลงทุน หรือปรับปรุงระบบการผลิตให้ประหยัดต้นทุน

ที่มา: มูลนิธิ สวค.

จากตาราง TOWS สามารถสรุปแนวนโยบายสำคัญต่อการลงทุนได้ 9 ด้าน คือ

- <u>นโยบายและกิจกรรมส่งเสริมการลงทุนเชิงรุก</u> เช่น การอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนในการติดต่อนัดหมายหน่วยงาน การลดระยะเวลาและขั้นตอนกฎระเบียบต่างๆ เป็นพิเศษ การดูแลนักลงทุนระหว่างดำเนินการ เช่น การมีหน่วยงานคอยดูแลช่วยเหลือ และการทำประกันธุรกิจ การทำความเข้าใจกับแหล่งเงินกู้ และธนาคารที่รับโอนเงิน เป็นต้น ทั้งนี้ในไนจีเรียมี “ทีมไทยแลนด์” อันประกอบด้วย สถานทูตฯ Thai Trade Center และนักธุรกิจไทย ทั้งในอาบูจา และเลกอส สามารถเป็นหน่วยงานส่งเสริมในส่วนนี้ได้

- กิจกรรมประชาสัมพันธ์ให้คนไทยรู้จักไนจีเรีย โดยเฉพาะโอกาสทางธุรกิจ เช่น การเผยแพร่รายงานการศึกษา การจัดสัมมนา การเผยแพร่ผ่านช่องทาง social media การทำคลิปสารคดี การทำ infographic การจัด Road Show หรือ Exhibition หรือ ในรูปแบบอื่นๆ เช่น ผ่านการท่องเที่ยว และภาพยนตร์ (รวม ละคร สารคดี โฆษณา เกมโชว์ ฯลฯ)
- นโยบายลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐาน การลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่หลายโครงการไนจีเรียต้องการการพัฒนาปรับปรุง โดยเฉพาะอย่างยิ่งด้านการบริหารจัดการและดูแลรักษา โดยไนจีเรียเป็นประเทศขนาดใหญ่และมีน้ำมัน จึงมีงบประมาณสำหรับลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน อย่างไรก็ตาม รัฐบาลไนจีเรียต้องการในรูปแบบของ PPP เป็นหลัก เพื่อการลดวงเงินกู้ ลดความเสี่ยง และส่งเสริมให้การบริหารจัดการเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพตามกลไกตลาด ดังนั้น รัฐบาลจึงอาจเชื่อมโยงให้เอกชนไทยทำ PPP กับรัฐบาลไนจีเรียได้
- นโยบายส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจ และช่วยเจรจาธุรกิจ การไปลงทุนในตลาดที่ไม่คุ้นชินอย่างไนจีเรีย อาจส่งผลให้การลงทุนไม่ประสบความสำเร็จก็ได้ (เช่น อาจไม่ชำนาญในเรื่องของระบบตลาด เป็นต้น) จึงจำเป็นต้องร่วมมือกับนักธุรกิจท้องถิ่นที่เชื่อถือได้ ซึ่งความชำนาญในด้านที่แตกต่างกับไทย (เช่น นักลงทุนท้องถิ่นอาจเชี่ยวชาญในการหาแหล่งวัตถุดิบกับตลาด และการประสานกับหน่วยงานรัฐ ส่วนไทยอาจเชี่ยวชาญในการผลิตและแปรรูป หรือกับตลาดใน EU) ซึ่งจะช่วยส่งเสริมกันได้ดี นโยบายหาและจับคู่ธุรกิจ เช่น การทำ Business Matching หรือ การรวบรวมรายชื่อนักธุรกิจท้องถิ่นที่เชื่อถือได้จึงมีความจำเป็น อย่างไรก็ตามเพื่อป้องกันความเสี่ยงการทำสัญญาที่เหมาะสมจึงมีความจำเป็นเช่นกัน จึงต้องนโยบายในการร่างสัญญาคู่ธุรกิจที่เหมาะสมที่ไทยจะไม่ถูกฉ้อโกง หรือเอาเปรียบ (และในทางกลับกันไทยก็ไม่ควรฉ้อโกงและเอาเปรียบคู่ธุรกิจด้วย เพราะจะทำให้เสียชื่อเสียงต่อภาพรวมของนักลงทุนไทยรายอื่น)

- ทีมไทยแลนด์เพื่อช่วยประคับประคอง เนื่องจากการลงทุนในไนจีเรียมีความเสี่ยง และไม่มั่นคง (อันไม่ได้มาจากปัจจัยด้านการเมือง) หลายด้าน เช่น การคอร์รัปชั่น การฉ้อโกง และเรื่องเบ็ดเตล็ดมากมายที่แตกต่างจากไทย และหลายประเทศจึงจำเป็นต้องมีทีมไทยแลนด์ (สถานทูตฯ Thai Trade Center และนักธุรกิจไทย ทั้งในอาบูจา และเลกอส) ช่วยเป็นศูนย์กลางให้คำปรึกษาประคับประคองนักลงทุนไทยในช่วงตั้งต้น
- การให้คำปรึกษาทางธุรกิจ เช่น ด้านกฎหมาย แผนการลงทุน แผนการตลาด มีความจำเป็นโดยเฉพาะอย่างยิ่งกับนักธุรกิจรายเล็ก และกลาง โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยง และปัญหาในการดำเนินการได้ รวมถึงช่วยในการเพิ่มกำไรได้ด้วย การให้คำปรึกษานี้รัฐสามารถให้ความช่วยเหลือได้ใน 2 แง่ คือ ในแง่ทั่วไปรัฐอาจให้คำปรึกษาฟรีแก่นักลงทุน หรือให้นักลงทุนศึกษาจากรายงานการศึกษา หรือการสัมมนาเป็นต้น กับอีกแง่ คือ การให้คำปรึกษาในประเด็นเฉพาะ รัฐอาจช่วยออกค่าใช้จ่ายกับเอกชนก็ได้
- แผนการตลาดในไนจีเรีย อาจเป็นแผนการตลาดในภาพรวม หมายถึงการประชาสัมพันธ์ “แบรนด์ออฟไทยแลนด์” เพื่อให้เกิดกระแสการยอมรับผลิตภัณฑ์จากคนไทยที่ผลิตในไนจีเรีย ส่วนกรณีของแผนการตลาดรายบริษัทควรใช้งบประมาณของบริษัทเอง
- เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเพื่อการพัฒนาปรับปรุง หรือลงทุนทางเทคโนโลยีเพื่อประหยัดต้นทุน เนื่องจากไนจีเรียเป็นประเทศที่มีต้นทุนด้านโครงสร้างพื้นฐานที่สูง ยกตัวอย่างเช่น ค่าไฟฟ้า ซึ่งแม้ว่าค่าไฟฟ้าอาจไม่สูงนัก แต่ก็จำเป็นต้องใช้เครื่องกำเนิดไฟฟ้าซึ่งจะมีต้นทุนค่าน้ำมันที่ค่อนข้างสูงเข้ามาแทน ดังนั้นหากสามารถประหยัดค่าไฟฟ้าได้โดยการใช้แหล่งพลังงานอื่น เช่น การใช้แกลบผลิตไฟฟ้า ไฟฟ้าพลังงานแสงอาทิตย์ ระบบโคเจนเนอร์เรชั่น ฯลฯ ก็จะช่วยลดต้นทุนการผลิตลงได้มาก
- การรวมกลุ่มนักลงทุนในการลงทุนเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรอง และประหยัดต้นทุนต่อขนาด เป็นแผนที่ใช้ในการเพิ่มอำนาจต่อรองเพื่อแก้ไขปัญหาระบบราชการที่ล่าช้าของไนจีเรีย นอกจากนั้นยังจะช่วยลดต้นทุนบางอย่างได้ด้วย ยกตัวอย่างเช่น หากมีผู้ประกอบการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกันก็สามารถร่วมทุนในการตัดถนน หรือจ้างระบบรักษาความปลอดภัยร่วมกันได้ เป็นต้น

- <u>การพัฒนาบุคคลากรในไนจีเรีย</u> เนื่องจากไนจีเรียมีบุคลากรจำนวนมากและราคาถูก แต่ว่าไนจีเรียขาดซึ่งแรงงานฝีมือ จึงจำเป็นต้องมีแผนในการพัฒนาบุคลากรของไนจีเรีย ซึ่งการพัฒนาดังกล่าวจะทำให้ได้รับการยอมรับจากทั้งรัฐบาลไนจีเรีย และประชาชนในพื้นที่อันจะทำให้การลงทุนในไนจีเรียมีความยั่งยืน

สรุปตำแหน่งการลงทุนของไทยในประเทศเป้าหมาย

จากการศึกษาพบว่าไนจีเรียมีข้อดี คือ การเป็นตลาดขนาดใหญ่ การมีทรัพยากรอันอุดมสมบูรณ์ รวมถึงนโยบายส่งเสริมการลงทุนที่ครอบคลุมเกือบทุกประเภทการลงทุน นอกจากนั้น ไนจีเรียยังมีนโยบายในการกีดกันและปกป้องอุตสาหกรรมที่มีการผลิตในประเทศด้วย ยกตัวอย่างเช่น ข้าว ไนจีเรียมีนโยบายในการขึ้นค่าธรรมเนียมนำเข้า (Levy) ที่สูงกว่าร้อยละ 100 ส่งผลให้ข้าวไทยไม่สามารถส่งเข้าไปยังไนจีเรียได้โดยตรง การขนส่งข้าวของไทยไปยังไนจีเรียจึงเป็นการลักลอบนำเข้าผ่านเบนินเป็นหลัก ซึ่งในอนาคตหากไนจีเรียมีความเข้มงวดก็จะส่งผลต่อการส่งออกข้าวของไทยไปยังไนจีเรีย ที่มีความต้องการข้าวสูงกว่าการผลิตในประเทศถึงมากกว่า 3 ล้านตันต่อปี การปลูกข้าว และเกษตรต้นน้ำอื่นๆ ในพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ตามแต่พืชนั้นๆ ในไนจีเรียจึงมีความจำเป็น

อย่างไรก็ตามไนจีเรียมีปัญหาด้านระบบราชการที่ล่าช้า และล้าหลัง ระบบคอร์รัปชั่น การฉ้อโกง โครงสร้างพื้นฐานที่ต้องการการพัฒนา อีกทั้งการขาดแคลนแรงงานฝีมือด้วย ดังนั้นในช่วงต้นการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิตที่อาศัยความซับซ้อนมากจึงอาจยังไม่เหมาะกับไนจีเรีย

ฉะนั้น ตำแหน่งการลงทุนของไทยในไนจีเรีย จึงควรเป็น**“แหล่งผลิต และตลาดสำคัญของไทย ด้านเกษตรต้นน้ำ ในแอฟริกา เพื่อยกระดับเกษตรกรไทย และส่งเสริมความอยู่ดีกินดีและลดความอดอยากในแอฟริกา”**

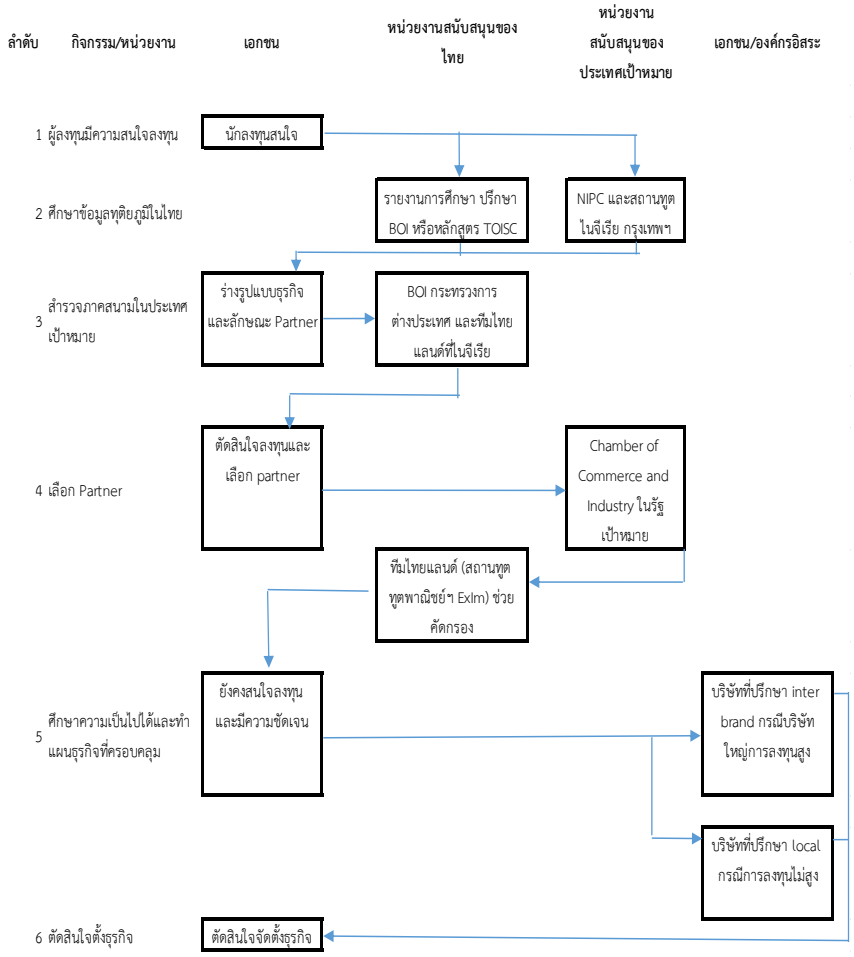
BOX 6.1: ตำแหน่งการลงทุนของไทยในไนจีเรีย

ไนจีเรียมีที่ดินอันอุดมสมบูรณ์เหมาะสมกับการปลูกพืชที่หลากหลายตามแต่พื้นที่ นอกจากนั้นยังมีตลาดที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในแอฟริกา อย่างไรก็ดีด้วยปัจจัยรายรอบทั้งด้านระบบราชการ และโครงสร้างพื้นฐานที่ต้องการการพัฒนา ดังนั้น **ตำแหน่งการลงทุน (Investment Position) ของไทยในไนจีเรีย จึงควรเป็น "แหล่งผลิตและตลาดสำคัญของไทย ด้านเกษตรต้นน้ำ ในแอฟริกา เพื่อยกระดับเกษตรกรไทยและส่งเสริมความอยู่ดีกินดีและลดความอดอยากในแอฟริกา"**

6.1.3 แผนผังขั้นตอนการลงทุนที่แนะนำ และข้อเสนอแนะต่อภาคส่วนต่างๆ ที่สำคัญ

แผนผังขั้นตอนการลงทุนที่แนะนำจากการศึกษารวบรวมข้อมูลทั้งทุติยภูมิ และปฐมภูมิจากการลงพื้นที่ภาคสนามและสัมภาษณ์เชิงลึกสามารถนำมาสรุปวิเคราะห์ข้อเสนอแนะขั้นตอน (ผัง) การลงทุนที่เหมาะสมสำหรับนักลงทุนไทยได้ตามรูปภาพที่ 6-1 ซึ่งมีขั้นตอน กระบวนการ และหน่วยงานเกี่ยวข้องหลากหลายหน่วยงานที่มีบทบาทแตกต่างกันไป รายงานฉบับนี้ ได้มีการประมวลข้อเสนอแนวทางการลงทุนในไนจีเรียป็นขั้นตอนจำนวน 12 ขั้นตอน โดยจะได้แบ่งการอธิบายเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงตั้งแต่การเริ่มต้นมีความสนใจไปจนถึงได้มีการตัดสินใจทำธุรกิจ และช่วงของการเริ่มทำธุรกิจไปจนถึงการนำเงินกลับ โดยมีรายละเอียดดังนี้

รูปภาพที่ 6-1: ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของไนจีเรีย (เริ่มต้นถึงการตัดสินใจทำธุรกิจ)



ที่มา: ประมวลโดยมูลนิธิ สวค. (2019)

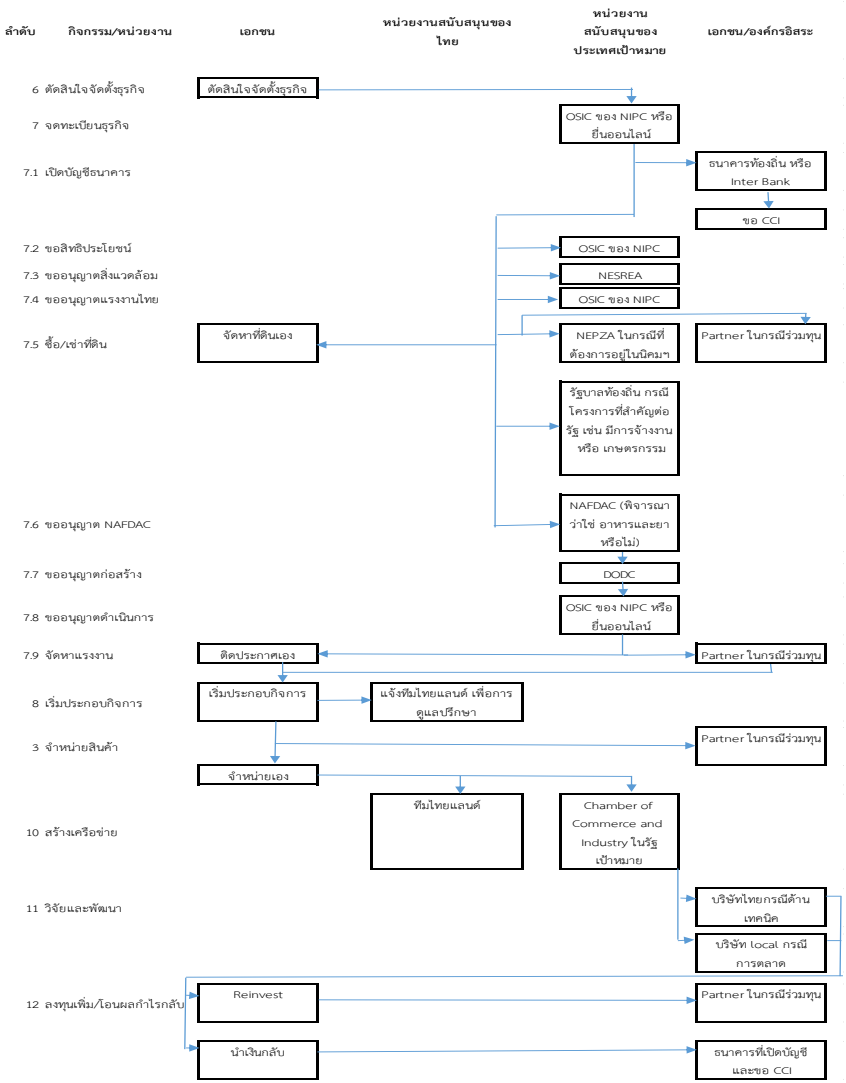
ในช่วงตั้งแต่นักลงทุนเริ่มมีความสนใจไปจนถึงมีการตัดสินใจทำธุรกิจ มีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและวิธีการที่แนะนำดังนี้

1. หากมีความสนใจของไนจีเรีย นักลงทุนสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้จากทั้งหน่วยงานของไทย หน่วยงานในไนจีเรีย รวมถึงบทความต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง
2. ในขั้นของการศึกษาข้อมูล แหล่งข้อมูลสำคัญคือ รายงานการศึกษาลู่ทางการลงทุนของ BOI ซึ่งได้มีการจัดทำรายงานเป็นภาษาไทย สะดวกต่อการศึกษาของนักลงทุน หรืออาจเข้าร่วมหลักสูตรการพัฒนานักลงทุนไทยในต่างประเทศของ BOI ซึ่งจัดขึ้นเป็นประจำทุกปี นอกจากแหล่งข้อมูลภายในประเทศ สำหรับนักลงทุนที่สะดวกจะติดต่อกับไนจีเรีย นักลงทุนควรติดต่อกับ NIPC เพื่อขอรับทราบข้อมูล หรือหากมีเป้าหมายเพื่อใช้ไนจีเรียเป็นฐานการผลิตและส่งออก ควรติดต่อกับ NEPZA ซึ่งจะให้ข้อมูลได้เป็นประโยชน์มากกว่าช่องทางอื่นๆ
3. ในการสำรวจเชิงลึก หรือลงพื้นที่ภาคสนามเพื่อดูสภาพความเป็นจริง NIPC และ NEPZA เป็นประโยชน์ยิ่งต่อวัตถุประสงค์ดังกล่าว เพราะเป็นหน่วยงานกำกับและดูแลภาคธุรกิจในไนจีเรีย ซึ่งนอกจากจะชี้พื้นที่ศักยภาพเหมาะสมต่อการลงทุนแล้ว ยังสามารถแนะนำหุ้นส่วนธุรกิจ หรือร่วมกันพัฒนาโครงการลงทุนให้เข้าใกล้ความจริงได้มากยิ่งขึ้นอีกด้วย นอกจากนี้ ที่ไนจีเรียไทยมีสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงอาบูจา และศูนย์เศรษฐกิจการค้า รวมทั้งทีมไทยแลนด์ (กลุ่มนักธุรกิจไทย) อีกด้วย
4. ขั้นตอนการจัดหาหุ้นส่วนธุรกิจถิ่นเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดของการลงทุนในไนจีเรีย เหตุเพราะไทยกับไนจีเรียตั้งอยู่ไกลกันมาก ระยะเวลาเดินทางระหว่างกันมากกว่า 10 ชั่วโมง อีกทั้งกฎระเบียบของไนจีเรียไม่อนุญาตให้ชาวต่างชาติเป็นเจ้าของที่ดินได้[4] ดังนั้น ความห่างไกลและข้อจำกัดดังกล่าว หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นซึ่งจะคอยช่วยเหลือ ดูและการจัดการต่างในไนจีเรียจึงสำคัญยิ่ง โดยช่องทางการสรรหาหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่น ช่องทางที่สะดวกที่สุด คือ การติดต่อกับ Chamber of Commerce ในรัฐเป้าหมาย นอกจากนี้อาจติดต่อขอรับการช่วยเหลือจาก NIPC และ NEPZA ในอีกทางหนึ่ง

[4] แต่อนุญาตให้นิติบุคคลต่างชาติถือครองที่ดินได้ (ดูรายละเอียดในบทที่ 3)

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

รูปภาพที่ 6-2: ขั้นตอนการลงทุนแนะนำของไนจีเรีย (ตัดสินใจทำธุรกิจถึงการนำเงินกลับ)



ที่มา: ประมวลโดยมูลนิธิ สวค. (2019)

7. การจดทะเบียนธุรกิจ สามารถจดทะเบียนออนไลน์ได้กับ OSIC ของ NIPC และจากนั้นจึงดำเนินการในขั้นตอนย่อยต่างๆ
   7.1. เปิดบัญชีกับธนาคารท้องถิ่น หรือธนาคารต่างชาติตามความสะดวก ทั้งนี้ นักลงทุนต้องขอ CCI เพื่อรับรองการนำเงินทุนเข้าสู่ไนจีเรียอย่างถูกต้อง เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในการนำผลตอบแทนกลับประเทศ
   7.2. การขอสิทธิประโยชน์ต่างๆ สามารถกรอกแบบฟอร์ม และแสดงความจำนงได้ที่ NIPC
   7.3. ในการทำ EIA สามารถขอได้ที่ NESREA
   7.4. ในการขอนำแรงงานต่างชาติเข้าสู่ไนจีเรีย สามารถใช้บริการ OSIC ของ NIPC ได้
   7.5. การจัดหาที่ดิน เป็นไปได้ 3 แนวทาง คือ (1) จัดหาเอง โดยสามารถเป็นเจ้าของได้ในรูปแบบนิติบุคคล (2) ใช้บริการจาก NEPZA ซึ่งได้มีการพัฒนา Zone ไว้แล้ว และ (3) ให้หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าว
   7.6. การขออนุญาต NAFDAC สามารถยื่นขอการพิจารณาจาก NAFDAC ได้ว่าสินค้าที่เตรียมจำหน่ายเป็นสินค้าประเภทอาหารและยาหรือไม่ และเป็นไปตามข้อกำหนดของการจำหน่ายสินค้าประเภทดังกล่าวในไนจีเรียด้วยหรือไม่
   7.7. การขออนุญาตก่อสร้างขอจาก DODC ซึ่งเอกสารที่ใช้ประกอบในการขออนุญาตก่อสร้าง อาทิ แผนธุรกิจ แบบแปลนงานก่อสร้าง และ EIA เป็นต้น
   7.8. ขออนุญาตเริ่มดำเนินธุรกิจได้กับ OSIC ของ NIPC
   7.9. การจัดหาแรงงานเป็นไปได้ 2 แนวทาง ดังนี้ (1) การติดประกาศเองในข้อนี้อาจมีข้อดีที่ประหยัดต้นทุน แต่อาจเป็นการเพิ่มงานให้กับนักลงทุน อีกทั้ง หากบริษัทยังไม่มีชื่อเสียงมากพอ วิธีการนี้อาจได้ประสิทธิภาพต่ำ และ (2) ในกรณีที่มีหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่น การให้หุ้นส่วนเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าวจะมีประสิทธิภาพสูงสุด เพราะหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นมีความชำนาญพื้นที่และรู้จักอุปนิสัยของแรงงานมากกว่า

8. เริ่มต้นดำเนินธุรกิจ โดยอาจมีการติดต่อกับทีมไทยแลนด์เป็นทางเลือกเพื่อที่จะได้รับคำปรึกษา
9. ช่องทางการจำหน่ายสินค้า เป็นไปได้ 2 แนวทาง คือ (1) การจำหน่ายด้วยตัวเอง ในกรณีที่บริษัทมีชื่อเสียงมากพอ และมีความมั่นใจในระบบการจัดการโลจิสติกส์ของบริษัท และ (2) การให้หุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการในเรื่องดังกล่าว
10. นอกจากนี้ ในการสร้างเครือข่ายเพื่อขยายช่องทางทางธุรกิจในไนจีเรีย หรือแม้กระทั่งการร่วมกันวิจัยพัฒนา หรือดัดแปลงสินค้าให้ตรงตามความต้องการของตลาด นักลงทุนสามารถร่วมคบค้าสมาคมได้กับ ศูนย์เศรษฐกิจการค้าไทย (ทั้งนี้ ตั้งอยู่ที่อาบูจา แต่มีขอบเขตความรับผิดชอบทั่วทั้งประเทศ) ทีมไทยแลนด์ รวมถึงเข้าร่วมเป็นสมาชิกในสภาหอการค้าของรัฐเป้าหมายที่ต้องการลงทุน
11. ในการวิจัยพัฒนา หรือดัดแปลงผลิตภัณฑ์ให้เป็นไปตามความต้องการของตลาด สามารถขอความร่วมมือจากบริษัทของไทยไทยในด้านเทคนิค หรือบริษัทท้องถิ่นในด้านตลาดและการกระจายสินค้า
12. การโอนทุนเพิ่มสามารถทำได้สะดวก และการโอนเงินกลับก็ไม่มีข้อจำกัดเช่นกัน เพียงแต่ต้องมีเอกสาร CCI รับรอง เพราะไนจีเรียควบคุมค่าเงินและต้องทราบที่ไปที่มาของเงิน หากนำเข้าถูกช่องทางการนำออกก็ไม่มีปัญหาใด

<u>ข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานต่างๆ</u>

จากการศึกษาสามารถสรุปข้อเสนอแนะสำหรับหน่วยงานต่างๆ ของไทยได้ดังนี้

- **สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) กิจกรรมที่เหมาะสมมี อาทิ**
  - กิจกรรมฝึกอบรมนักลงทุน
  - กิจกรรม Road Show
  - กิจกรรม Business Matching แบบเจาะจง คือ คัดเฉพาะนักลงทุนไทยที่มีโครงการหรือประเด็นลงทุนที่ชัดเจนในระดับหนึ่ง ไปพบปะกับนักลงทุน ไนจีเรีย ที่มีคุณสมบัติตรงหรือใกล้เคียงกับที่ระบุในโครงการ

- เผยแพร่รายงานการศึกษาลู่ทางการลงทุนในรูปแบบต่างๆ เช่น รายงานการศึกษาฉบับเต็ม คู่มือการลงทุน คลิปวิดีโอ infographic และ บทความ เป็นต้น
- ร่วมกับกระทรวงการต่างประเทศ จัดทำความตกลงอนุสัญญาคุ้มครองการลงทุน เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีความตกลงดังกล่าว
- Road Trip

- **กระทรวงการคลัง**
  - พิจารณาความเป็นไปได้ และดำเนินความตกลงอนุสัญญาภาษีซ้อน

- **กระทรวงการต่างประเทศ**
  - ร่วมช่วยเอกชนในการเจรจาต่อรองเพื่อลดอุปสรรค หรือให้ได้มาซึ่งมาตรการส่งเสริมอันเป็นพิเศษเพิ่มเติม
  - ร่วมกับ BOI และกระทรวงพาณิชย์ในการจัดหานักลงทุนไทยที่มีศักยภาพไปศึกษาลู่ทาง หรือ ไปลงทุน
  - ผลักดันความช่วยเหลือระหว่างประเทศ เช่น การส่งผู้เชี่ยวชาญ ในสาขาสำคัญ อาทิ การวางแผนเศรษฐกิจ การส่งเสริมการลงทุน[5] (เช่น จัด Thai Day/Week) การเพาะปลูก การแปรรูปผลิตภัณฑ์ การประมง เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ พัฒนาดิน การกำหนดมาตรฐานและความปลอดภัย เป็นต้น
  - ช่วยผลักดันแผนการลงทุนขนาดใหญ่อื่นๆ
  - จัดทำความตกลงอนุสัญญาคุ้มครองการลงทุน และอนุสัญญาภาษีซ้อน
  - จัดการกีฬากระชับมิตรเพื่อสร้างความสัมพันธ์และการรับรู้

- **กระทรวงพาณิชย์ (สำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศ)**
  - กิจกรรม Business Matching แบบทั่วไป
  - ติดตาม และรายงาน โอกาสการลงทุน เช่น ประกาศประมูลโครงการของรัฐ และความต้องการของเอกชนในการหาคู่ธุรกิจกับไทย

[5] JICA ไนจีเรียให้สัมภาษณ์ว่า “NIPC ควรเรียนรู้จาก BOI ประเทศไทย”

- รวบรวมรายชื่อเอกชนที่มีศักยภาพและเชื่อถือได้ และเอกชนไทยที่มีความสนใจ รวมถึง ช่วยคัดกรองตรวจสอบรายชื่อนักธุรกิจไนจีเรียที่ติดต่อกับนักลงทุนไทย เพื่อลดการฉ้อโกง หลอกลวง
- ร่วมกับสำนักงานส่งเสริมการค้าต่างประเทศใน EU สหรัฐฯ และแอฟริกาอื่นๆ ประชาสัมพันธ์ หรือหาช่องทางตลาดสำหรับนักลงทุนไทย
- เป็นที่ปรึกษาเอกชนไทยในต่างแดน
- ศึกษาความเป็นไปได้และจัดทำความตกลง FTA ไทย-ECOWAS
- จัดงาน Trade Fair
- ร่วมกับกระทรวงการต่างประเทศในการเป็นทีมไทยแลนด์

- **กิจกรรมของรัฐที่ยังไม่มีเจ้าภาพ**

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

- จัดทำแผนการลงทุนของไทยในไนจีเรีย ทั้งระยะสั้น กลาง และยาว
- แผนการลงทุนในระบบโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งอาจอยู่ในรูปของเงินกู้ หรือการประสานให้เอกชนไทยสามารถทำ PPP กับรัฐบาลไนจีเรียได้
- ส่งเสริมการท่องเที่ยว และ/หรือ ถ่ายทำภาพยนตร์ สารคดี เกมโชว์ และละคร ในไนจีเรีย เช่น โนลีวู้ด[6] โดยเฉพาะอย่างยิ่งสารคดีที่ให้คนไทยเห็นถึงโอกาสการลงทุนในไนจีเรีย
- ผลักดันนิคมอุตสาหกรรมเกษตร ที่มีนักลงทุนไทยลงทุนในนิคมหลายราย

[6] ที่ใกล้เคียงคือ กรมการท่องเที่ยว และกองส่งเสริมการถ่ายทำภาพยนตร์ต่างประเทศในประเทศไทย อย่างไรก็ตาม หน่วยงานดังกล่าวทำหน้าที่ส่งเสริมในประเทศ (In-Bound) ไม่ใช่ในต่างประเทศ (Out-Bound)

- **ข้อเสนอแนะต่อองค์กรภาคเอกชน**
  - ประชาสัมพันธ์ สร้างความเข้าใจ ส่งเสริม และผลักดัน ให้ภาคการเงินทั้ง ธนาคาร และบริษัทประกัน ให้เงินกู้ และทำประกันความเสี่ยงต่างๆ กับภาคเอกชน ในอัตราดอกเบี้ย และเบี้ยประกันที่เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการโอนเงิน
  - ประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกเห็นถึงความสำคัญของการออกไปลงทุนยังต่างประเทศ และโอกาสของการลงทุนไทยใน ไนจีเรีย
  - รวมกลุ่มนักลงทุนไทยเพื่ออำนาจต่อรอง และการประหยัดต่อขนาด
  - ให้ความเห็นต่อแผนต่างๆ เช่น แผนการลงทุนระยะยาว และแผนการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน
  - ผลักดันให้หน่วยงานภาครัฐต่างๆ ดำเนินการตามข้อเสนอแนะ (ของรายงานนี้)

- **ข้อเสนอแนะต่อเอกชน**
  - เข้าร่วมกิจกรรมกับภาครัฐ เช่น การฟังสัมมนาเพื่อให้ได้แนวคิดในเบื้องต้น การเข้าอบรมเพื่อให้ได้แนวทางในเชิงลึก การออก Road Show เพื่อเข้าใจสถานการณ์จริง การจัดทำร่างโครงการ และการทำ Business Matching เชิงลึก
  - สำหรับบางกิจการสามารถเข้าร่วมให้บริการ หรือ ขายวัสดุอุปกรณ์ แก่กิจการใหญ่ หรือรัฐวิสาหกิจที่เข้าไปลงทุนในโครงสร้างพื้นฐานได้
  - ช่วยเหลือส่งเสริมนักลงทุนไทยด้วยกันเพื่อสร้างเครือข่าย
  - แจ้งข่าว หรือรายงานขอความช่วยเหลือกับภาครัฐไทย เช่น กระทรวงการต่างประเทศ หรือ ทูตพาณิชย์
  - ไม่เอาเปรียบ ฉ้อโกง หรือ สร้างทัศนคติในแง่ลบของไทย

6.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรม

6.2.1 สรุปข้อเสนอต่อของอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปไนจีเรีย: เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

สภาพทางภูมิศาสตร์เหมาะแก่การทำเกษตรกรรม มีพื้นที่สำหรับเพาะปลูกกว้างขวาง มีความอุดมสมบูรณ์ของวัตถุดิบ และมีโอกาสเนื่องจากการแปรรูปสินค้าเกษรของไนจีเรียมีปริมาณต่ำ ไม่เพียงพอต่อความต้องการ อีกทั้ง เทคโนโลยีการแปรรูป และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ไม่เพียงพอ เป็นช่องทางในการเข้าไปร่วมโครงการพัฒนาระหว่างกัน โดยมีภาครัฐของไนจีเรียให้การสนับสนุน

อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยไนจีเรียเป็นประเทศที่มีขนาดใหญ่ และแต่ละรัฐสามารถปกครองตนเองได้ ทำให้ก่อนการตัดสินใจต้องมีการศึกษาเชิงลึกลงไปในรายละเอียดของแต่ละรัฐที่ต้องการลงทุนอีกครั้ง

6.2.2 สรุปข้อเสนอต่ออุตสาหกรรมเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำไนจีเรีย

สภาพภูมิศาสตร์เอื้ออำนวยต่อการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ โดยมีแหล่งน้ำสำคัญหลายแห่ง รวมถึงแหล่งเพาะเลี้ยงน้ำกร่อย น้ำเค็ม โดยไนจีเรียมีพันธุ์ปลาสำคัญ อาทิ ปลานิล ปลาดุก ปลาตะเพียน และกุ้ง อย่างไรก็ตาม เช่นเดียวกับอุตสาหกรรมเกษตรไนจีเรียยังขาดเทคโนโลยี เทคนิค และทักษะในการแปรรูปสินค้าประมง รวมถึงขาดสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น ห้องเย็น อุปกรณ์ที่ใช้สำหรับระบบเพาะเลี้ยง และโรงงานแปรรูป เป็นต้น ดังนั้น จึงเป็นโอกาสให้เข้าไปร่วมโครงการพัฒนาระหว่างกัน

ทั้งนี้ ควรพิจารณาด้านข้อจำกัดของการขนส่ง เนื่องจากเป็นพื้นที่ขนาดใหญ่บวกกับสภาพถนนในพื้นที่ต่างจังหวัดไม่เอื้ออำนวย การจัดการการขนส่งจึงเป็นอุปสรรคสูงสำหรับการทำตลาดภายในประเทศ

บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

Abuja Technology Village Free Zone Company. (2017). Retrieved from https://abujatechnologyvillage.com/

Adedeji, Adesina Akanji. (2016). Spatial exploration and analysis of electricity poverty: a case study of Ibadan, Southwestern, Nigeria. Retrieved from https://lra.le.ac.uk/handle/2381/37461

Africa Telecom & IT. (2014). Nigeria's National Science, Technology and Innovation Roadmap (2017-2030) – Executive Summary. Retrieved from http://www.africatelecomit.com/nigerias-national-science-technology-and-innovation-roadmap-2017-2030-executive-summary

AgroNigeria. (2017). Nigeria's domestic fish production rises to 1.1m tonnes – Osinbajo (December 18, 2017). Retrieved from https://www.agronigeria.com.ng/nigerias-domestic-fish-production-rises-1-1m-tonnes-osinbajo/

American Journal of Experimental Agriculture. (2014). Review of Aquaculture Production and Management in Nigeria Retrieved from http://eprints.covenantuniversity.edu.ng/3561/1/AJEA%20final%20publication.pdf

Bank of Thailand. (2016). การลงทุนโดยตรง: คนไทยไปทำธุรกิจอะไรในต่างประเทศ. Retrieved from https://www.bot.or.th/Thai/Statistics/Articles/Doc_Lib_statisticsHorizon/TEI.pdf

Ben Chendo, Lawal, Osuji, Osugiri, และ Ibegwa (2015) “Cost and returns of paddy rice production in Kaduna State of Nigeria”, International Journal of Agricultural Marketing, Vol.2 (5) pp. 84-89

CILT. (2017). The Chartered Institute of Logistics and Transport (CILT). Retrieved from https://www.ciltnigeria.org/about-us/

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

Elsevier Ltd. (2018). Pathways to a fully sustainable electricity supply for Nigeria in the mid-term future. Retrieved from https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0196890418311361?via%3Dihub

Federal Ministry of Agriculture and Rural Development. (2017). NIGERIA - NATIONAL AQUACULTURE STRATEGY. Retrieved from https://fmard.gov.ng/wp-content/uploads/2017/10/National-Aquaculture-Strategy-for-Nigeria.pdf

Fisheries Committee for the West Central Gulf of Guinea. (2016). Nigeria fishery statistics - 2016 Summary report. Retrieved from https://www.fcwc-fish.org/fisheries/statistics/nigeria/901-nigeria-fishery-statistics-2016-summary-report

Food and Agriculture Organization of the United Nations. (2017). Fishery and Aquaculture Country Profiles - The Federal Republic of Nigeria. Retrieved from http://www.fao.org/fishery/facp/NGA/en

IBNet Tariffs DB. (2017).Lagos Water Corporation(Nigeria). Retrieved from https://tariffs.ib-net.org/sites/IBNET/ViewTariff?tariffId=7322&countryId=0

Ibrahim Hussain Kobe and Economic Assesment of Agricultural Land Market in Rural Nigeria. (2017). Pattern and Drivers. Retrieved from https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/2321024917732889

Journal of Agricultural Science and Technology B7 (2017). Possible Aquaculture Development on Nigeria : Evidence for Commercial Prospects. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/321970866_Possible_Aquaculture_Development_in_Nigeria_Evidence_for_Commercial_Prospects

Knightfrank. (2016). Connecting people & property, perfectly. Retrieved from https://www.knightfrank.com/africa/lagos-abuja

KPMG Nigeria. (2016). A Guide to the Nigerian Power Sector. Retrieved from https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ng/pdf/tax/a-guide-to-nigerian-power-sector.pdf

List of airports in Nigeria. Wikipedia. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_airports_in_Nigeria

Lonelyplanet. Land of Nigeria. Retrieved from https://www.lonelyplanet.com/nigeria/transport/getting-there-away/land

Minimum-wage.org. (2019). Pakistan Minimum Wage, Labor Law, and Employment Data Sheet Pakistan Minimum Wage Rate 2019. Retrieved from https://www.minimum-wage.org/international/pakistan

Minister of Science and Technology, Federal Republic of Nigeria. (2013). Presentation for meeting “16th Session of the Commission on Science and Technology for Development (CSTD)” on June 3, 2013. Retrieved from https://unctad.org/meetings/en/Presentation/CSTD_2013_Ministerial_STI_Nigeria.pdf.

National Board For Technology Incubation (NBTI), Federal Ministry of Science & Technology. (2019). Retrieved from https://nbti.gov.ng/

Nigeria – Transportation. Explore come back different. Retrieved from https://www.iexplore.com/articles/travel-guides/africa/nigeria/transportation

Nigerian association of chambers of commerce industry mines and agriculture. The Voice of Nigerian Business. Retrieved from https://www.naccima.com/membership/member-chambers.html

Nigerian electricity regulatory commission. (2018). NERC Audited Financial Statements. Retrieved from https://www.nercng.org/index.php/library/documents/NERC-Reports/NERC-Audited-Financial-Statements/NERC-Annual-Report-and-Audited-Financial-Statements-December-31-2018/

Palgrave Communications volume 2, Article number: 16015 (2016). Science, technology and innovation indicators in policy-making: the Nigerian experience. Retrieved from https://www.nature.com/articles/palcomms201615

Paschal Okafor. (2013).New Energy Tariff & Cost PHCN Eko Distribution Lagos 2013. Retrieved from https://www.naijatechguide.com/2013/06/new-energy-tariff-cost-phcn-eko.html

Pisesporn Wasawong “The Impact of the Rice Pledging Policy: The Case of Thailand, A Linear Programming Approach” Southeast Asian Journal of Economics, Volume 6 Number 2/ December 2018

Rabiaty Yusuf. (2016). Ethnic Inquality in Nigeria. Retrieved from https://mcdaniel.hu/ethnic-inequality-nigeria/

Skretting. (2018). Accelerating aquaculture growth in Nigeria (April 9, 2018). Retrieved from https://www.skretting.com/en/media/news/accelerating-aquaculture-growth-in-nigeria/1574514

Suwit. (2012). ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับประเทศไนจีเรียจากเอกสาร"สาระน่ารู้ก่อนเดินทาง". Retrieved from http://mydreaminabuja.blogspot.com/2012/10/blog-post_31.html

Techpoint.africa (2018). Nigeria's Technology Incubation Centres are not living up to their potential (September 19, 2018). Retrieved from https://techpoint.africa/2018/09/19/technology-incubation-centre-nigeria/

The Embassy of the Kingdom of the Netherlands, Lagos Office. (2019). Aquaculture in Nigeria Fact Sheet 2019. Retrieved from https://www.agroberichtenbuitenland.nl/binaries/agroberichtenbuitenland/documenten/publicaties/2019/01/23/factsheet-aquaculture-in-nigeria/Aquaculture+in+Nigeria.pdf.

The Nigerian Economic Summit Group. (2019). Science and Technology Policy Commission. Retrieved from https://nesgroup.org/science-and-technology-policy-commission/

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. (2018). INVESTMENT AND NEW INDUSTRIAL POLICIES. Retrieved from https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf

Washwatch.org. Population of Nigeria. Retrieved from https://washwatch.org/en/countries/nigeria/summary/statistics/

Wikipedia. (2018). Federal Ministry of Science and Technology. Retrieved from https://en.wikipedia.org/wiki/Federal_Ministry_of_Science_and_Technology

WorldFish. (2017). Nigeria. Retrieved from https://www.worldfishcenter.org/country-pages/nigeria

ระบบคมนาคมขนส่ง, ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย. Retrieved from http://www.exim.go.th/doc/research/targeted_country/7728.pdf.

ภาคผนวก ก

ภาคผนวก ก

สรุปประเด็นสัมภาษณ์จากการลงพื้นที่ภาคสนามไนจีเรีย
ณ เมืองอาบูจา และเมืองเลกอส ไนจีเรีย
ระหว่างวันที่ 1-5 เมษายน ปี 2019

- **Bala Bello, Executive Director (Corporate Services) และคณะ**
  Nigeria Export-Import Bank (NEXIM)
  ณ สำนักงาน NEXIM เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 1 เมษายน ปี 2019 เวลา 9.30-10.30 น.

<u>เกี่ยวกับ NEXIM</u>

- ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าไนจีเรีย (Nigerian Export-Import Bank: NEXIM) เป็นรัฐวิสาหกิจเต็มตัว และเป็นธนาคารภายใต้การกำกับของกระทรวงการคลัง
- หน้าที่หลักของ NEXIM คือการการันตีสินเชื่อ (credit guarantee) และประกันการส่งออก สำหรับการนำเข้าเป็นหน้าที่ของหน่วยงานอื่น

<u>การบริการของ NEXIM</u>

- การสนับสนุนอื่นๆ ของ NEXIM เช่น การให้เงินกู้ดอกเบี้ยอัตราพิเศษ (ต่ำกว่าร้อยละ 10) สำหรับการนำเข้าเครื่องจักรจากต่างประเทศเพื่อนำมาผลิตและส่งออก
- บริษัทที่จะได้รับการส่งเสริมจาก NEXIM ต้องมีการส่งออกมากกว่าร้อยละ 40 ของการผลิต

- การการันตีสินเชื่อใช้ระยะเวลาประมาณ 60 ถึง 90 วัน ขึ้นอยู่กับประเภทโครงการ ส่วนค่าธรรมเนียมอยู่ที่ประมาณร้อยละ 1-2 ของมูลค่าสินเชื่อ

ภาพรวมเศรษฐกิจไนจีเรีย

- ปัจจุบัน ไนจีเรียต้องการเพิ่มความหลากหลายทางเศรษฐกิจ ลดการพึ่งพาน้ำมันไปสู่อุตสาหกรรมอื่นๆ มากขึ้น โดยเฉพาะอุตสาหกรรมที่เน้นการส่งออก
- 4 อุตสาหกรรมที่ไนจีเรียส่งเสริม ได้แก่ เกษตร แร่ที่ไม่ใช่น้ำมัน อุตสาหกรรมเบาที่ใช้แรงงานเข้มข้นและก่อให้เกิดการจ้างงานสูง และบริการ

ข้อคิดเห็น และโอกาสของไทย

- นอกเหนือจาก NEXIM ที่ไนจีเรียยังมีธนาคารที่ทำหน้าที่ส่งเสริมกิจการแต่ละประเภทโดยเฉพาะ
- NEXIM ต้องการให้เกิดความร่วมมือกับธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (Export-Import Bank of Thailand: EXIM) อย่างเป็นรูปธรรมมากขึ้น เพราะในอดีตปี 2013 ได้มีการบันทึกความเข้าใจระหว่างกัน (Memorandum of Understanding: MoU) ระหว่าง NEXIM กับ EXIM แต่ยังไม่ปรากฏความคืบหน้า โดย NEXIM ต้องการให้ EXIM เป็นธนาคารตัวแทนต่างประเทศ (Correspondent Bank) และมี Credit Line ระหว่างกัน ทั้งนี้ นอกเหนือจาก EXIM ธนาคารอื่นๆ ก็สามารถเป็นธนาคารตัวแทนต่างประเทศได้เช่นกัน เช่น SME Bank เป็นต้น
- โอกาสสำหรับไทย อาทิ อุตสาหกรรมเบา การปลูกข้าวและเกษตรแปรรูปต่างๆ รวมไปถึงบริการทางการแพทย์และการดูแลผู้ป่วย

- **Yewande Sadiku, Executive Secretary และคณะ**
  Nigerian Investment Promotion Commission (NIPC)
  ณ สำนักงาน NIPC เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 1 เมษายน ปี 2019 เวลา 11.30-12.30 น.

<u>เกี่ยวกับ NIPC</u>

- NIPC มีศูนย์บริการแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Service: OSS) ให้บริการ โดยรวบรวมหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน 27 หน่วยงานไว้ในอาณาบริเวณเดียวกัน อาทิ การจดทะเบียนธุรกิจ ศุลกากร การลงทะเบียนสิทธิประโยชน์ ใบอนุญาตทำงาน และการรับรองอาหารและยา (National Agency for Food and Drug Administration and Control: NAFDAC) เป็นต้น
- การส่งเสริมการลงทุนมีทั้งการส่งเสริมโดยทั่วไป และการส่งเสริมเฉพาะกิจการ ซึ่งเป็นกิจการสำคัญ (Pioneer Status) แบ่งเป็น 6 ประเภทใหญ่ ได้แก่ (1) เกษตร (2) แร่โลหะ (3) การผลิต (4) ท่องเที่ยว (5) น้ำมันและก๊าซ และ (6) พลังงาน ได้รับการงดเว้นภาษี (Tax Holiday) 3 ถึง 5 ปี
- นอกจากนี้ ไนจีเรียมีการส่งเสริมการลงทุนเฉพาะที่แตกต่างกันในแต่ละรัฐ
- กระบวนการขอสิทธิประโยชน์จาก NIPC ใช้ระยะเวลา 18 สัปดาห์ และกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (Ministry of Trade and Industry: MoTI) อีก 7 สัปดาห์

<u>กฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน</u>

- การเกษตรเป็นกิจการที่มีความสำคัญและได้รับการส่งเสริม ทั้งนี้ การเลี้ยงปลาถูกบรรจุให้เป็นกิจการประเภทเกษตรด้วย
- เครื่องจักรการเกษตรได้รับการงดเว้นอากรขาเข้า
- ไนจีเรียมีบัญชีกิจการต้องห้าม (Negative list) ในบางกิจการ ซึ่งเป็นประเภทกิจการที่ถูกห้ามเป็นการทั่วไปในทั้งสองประเทศอยู่แล้ว ทั้งนี้ มีบางกิจการที่สงวนให้ไนจีเรียถือครองสัดส่วนหุ้นมากกว่าร้อยละ 50 ได้แก่ น้ำมัน และการเดินเรือ (Maritime) นอกเหนือจากนี้ไม่มีข้อจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติ
- ชาวต่างชาติสามารถถือครองที่ดินได้ในนามบริษัท ไม่สามารถถือครองได้ในนามบุคคล
- การโอนเงินกลับประเทศสามารถทำได้ผ่านตัวแทนซึ่งได้รับมอบอำนาจ (Authorized Dealer) ส่วนใหญ่เป็นธนาคาร ธนาคารจะทำหนังสือรับรองสำหรับการนำรายได้กลับ ซึ่งธนาคารต้องตรวจสอบภาระผูกพันตกค้างต่างๆ ของผู้ประสงค์นำเงินกลับ เช่น ภาษี เป็นต้น
- การโอนเงินกลับประเทศสามารถทำได้ผ่านตัวแทนซึ่งได้รับมอบอำนาจ (Authorized Dealer) ส่วนใหญ่เป็นธนาคาร ธนาคารจะทำหนังสือรับรองสำหรับการนำรายได้กลับ ซึ่งธนาคารต้องตรวจสอบภาระผูกพันตกค้างต่างๆ ของผู้ประสงค์นำเงินกลับ เช่น ภาษี เป็นต้น

<u>ข้อเสนอแนะ</u>

- นักลงทุนที่สนใจลงทุนในไนจีเรียควรเริ่มติดต่อที่ NIPC ก่อน ซึ่ง NIPC สามารถให้ข้อมูลสำคัญ ทั้งข้อมูลเชิงกายภาพของประเทศและสิทธิประโยชน์ต่างๆ รวมทั้งให้คำปรึกษากับนักลงทุนได้ นอกจากนี้ NIPC สามารถติดต่อหน่วยงานผู้รับผิดชอบและจำเป็นต่อการลงทุนในระดับท้องถิ่นได้อีกด้วย
- นอกจาก NIPC ซึ่งให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีแล้ว ไนจีเรียมีองค์การเขตเศรษฐกิจพิเศษไนจีเรีย (Nigeria Export Processing Zones Authority: NEPZA) ทำหน้าที่ดูแลกิจการที่ตั้งอยู่ภายใน Export Processing Zone

- **Okumura Makiko, Chief Representative และคณะ**
  Japan International Cooperation Agency (JICA)
  ณ สำนักงาน JICA เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 1 เมษายน ปี 2019 เวลา 14.30-16.00 น.

<u>บรรยากาศการลงทุนของไนจีเรีย</u>

- ไนจีเรียนำเข้ารถยนต์มือสองมากถึง 5 แสนคันต่อปี ส่งผลให้ตลาดอะไหล่รถยนต์เติบโตมากขึ้นด้วยเช่นกัน
- รถยนต์ที่จำหน่ายที่ไนจีเรียมีราคาสูงกว่า 6 ล้านไนราไนจีเรีย กว่าครึ่งของตลาดเป็นรถยนต์ของค่ายโตโยต้า
- รถยนต์ที่ผลิตในไนจีเรียมีปริมาณต่ำมาก ประมาณ 500-1,000 คัน เป็นการประกอบ
- แรงงานไนจีเรียมีความสามารถ สามารถเข้ารับการฝึกอบรม และปฏิบัติงานได้
- มะม่วงมีราคาถูก โดยมีราคาหน้าสวนประมาณ 300 ไนราไนจีเรียต่อกิโลกรัม มากไปกว่านี้ ปริมาณผลผลิตมะม่วงของไนจีเรียยังมากเป็นอันดับที่ 9 ของโลก

- ไนจีเรียมีปัญหาเรื่องการจัดการและการขนส่งผลผลิตทางการเกษตร โดยผลผลิตทางการเกษตรทุกชนิดจากแหล่งเพาะปลูกไปสู่ตลาดใช้วิธีการบรรทุกในภาชนะที่เป็นแบบกรง (cage) ทำให้เกิดการบอบช้ำและเสีย

ข้อคิดเห็นจาก JICA

- JICA อยากชวนคนไทยมาลงทุน 1. ทำชิ้นส่วนยานยนต์ และอะไหล่รถยนต์ 2. การพัฒนาภาคการเกษตร
- ไทยมีประสบการณ์ในการผลิตรถยนต์ประหยัดพลังงาน (Eco-car) ซึ่งประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี สามารถนำประสบการณ์ดังกล่าวมาประยุกต์กับบริบทของไนจีเรียได้
- การที่รถยนต์ที่จำหน่ายที่ไนจีเรียมีราคาสูงกว่า 6 ล้านไนราไนจีเรีย ดังนั้น ไนจีเรียจึงมีตลาดรองรับ Eco-car ซึ่งมีราคาต่ำกว่า 6 ล้านไนราไนจีเรีย เป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้สนใจมาตั้งฐานการผลิต
- ภาคเกษตรของไนจีเรียมีผลิตภัณฑ์ที่น่าสนใจหลากหลาย เพราะสามารถเพาะปลูกได้ แต่ยังขาดการเพิ่มมูลค่า รวมถึงขาดเทคนิคการเก็บรักษาที่มีประสิทธิภาพ ตัวอย่างของโอกาสนั้น เช่น
  - นำเทคนิคการปลูกมันสำปะหลังมาปรับใช้ เพื่อเพิ่มผลิตต่อไร่ได้อีก 2 เท่า
  - ปรับปรุงเทคนิคการปลูกข้าวสำหรับนึ่ง ซึ่งไนจีเรียขาดเทคนิคการเพาะปลูกที่ดี
  - สามารถแปรรูปมะม่วงอบกรอบส่งออกไปยังยุโรป โดยเฉพาะฝรั่งเศส
- นักลงทุนญี่ปุ่นที่ลงทุนในไนจีเรียไม่ได้มาด้วยตัวเอง แต่ฝากลงทุนไว้

- **Dr. Muhammed Bello Umar, Permanent Secretary และคณะ**
  Federal Ministry of Agriculture and Rural Development (FMARD)
  ณ FMARD เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 2 เมษายน ปี 2019 เวลา 9.00-10.00 น.

<u>นโยบายของกระทรวง</u>

- กระทรวงมีนโยบายที่จะส่งเสริมความร่วมมือกับต่างประเทศ โดยมีเป้าหมายเพื่อการสร้างความมั่นคงด้านอาหาร และส่งเสริมให้มีการผลิตภายในประเทศเพื่อส่งออกมากขึ้น
- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ต้องการให้มีการเพาะฟาร์มปลาทับทิม และฟาร์มปลาทับทิมเกิดขึ้น นอกจากนี้ อาจสามารถเลี้ยงปลาในทะเล หรือเลี้ยงสัตว์น้ำกลุ่มเปลือกแข็ง เช่น กุ้ง หอย ปลาหมึก และปู อีกด้วย
- ต้องการให้มีการพัฒนาสายพันธุ์ปลานิล และปลากะพงแม่น้ำไนล์ (Nile Perch)
- รัฐบาลไม่มีนโยบายแทรกแซงราคา และปล่อยให้เป็นไปตามกลไกตลาด

เกี่ยวกับภาคการเกษตรของไนจีเรีย

- ปลาที่ได้รับความนิยมในการบริโภคคือ ปลาในตระกูลปลาดุก (Cat Fish)
- ทะเลของไนจีเรียมีปริมาณปลาทูน่ามาก
- ที่ไนจีเรียสามารถทำนาได้ 3 ครั้งต่อปี
- เครื่องจักรทางการเกษตรไม่ต้องเสียอากรเพื่อนำเข้าสู่ไนจีเรีย
- ระบบการรับซื้อผลผลิตทางการเกษตร มีคนกลางคอยเป็นผู้เชื่อมตลาดกับแหล่งเพาะปลูก อย่างไรก็ตาม คนกลางดังกล่าวต้องเป็นผู้ที่ถือใบอนุญาต
- ผู้รับซื้อผลผลิตทางการเกษตรรายใหญ่ของไนจีเรียคือ บริษัท OLAM โดยเฉพาะข้าว มีการรับซื้อจากบริษัท OLAM ร้อยละ 60 ของปริมาณผลผลิตทั้งหมด
- ไนจีเรียมีระบบ Cold Storage อยู่บ้าง แต่ไม่เพียงพอต่อการใช้งาน นอกจากนี้ ยังต้องการถุงหรือวัสดุที่จำเป็นในการขนส่งเพื่อรักษาคุณภาพของผลผลิตตลอดการขนส่ง

- **Prince Adetokumbo Kayode, President และคณะ**
  Abuja Chamber of Commerce and Industry (ACCI)
  ณ สำนักงาน ACCI เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 2 เมษายน ปี 2019 เวลา 13.30-14.30 น.

<u>เกี่ยวกับ ACCI</u>

- ไนจีเรียมีหอการค้าประมาณ 50 แห่ง โดย ACCI เป็นหอการค้ากลาง
- ACCI มีความสัมพันธ์กับ GIT ของไทย เพราะไนจีเรียเคยมีการติดต่อเพื่อขอสร้างความร่วมมือในการพัฒนาอุตสาหกรรมอัญมณีในด้านการจัดทำมาตรฐาน ซึ่งหาก GIT ยินดี ACCI พร้อมที่จะมี MoU ร่วม
- ส่งเสริมการทำธุรกิจครอบคลุมทุกด้าน ทั้งด้านการค้า การลงทุน และการสร้างความเป็นหุ้นส่วน ความสัมพันธ์
- การทำธุรกิจที่ไนจีเรียควรมีหุ้นส่วนทางธุรกิจท้องถิ่น ซึ่งสามารถช่วยเหลือในการขออนุญาต ขอสิทธิประโยชน์ต่างๆ ซึ่ง ACCI สามารถแนะนำหุ้นส่วนธุรกิจท้องถิ่นสำหรับผู้ที่สนใจได้ โดยจะทำการคัดเลือกให้ 2-3 ราย และส่งให้ไปตกลงร่วมกัน
- ACCI สามารถช่วยเหลือด้านวิจัยตลาด การจัดทำ Business Model รวมถึงติดต่อผู้ให้บริการด้านกฎหมายได้อีกด้วย
- ACCI มี MoU เกือบทุกหน่วยงานรัฐของไนจีเรีย เช่น NASDAC

อุตสาหกรรมของไนจีเรีย

- อุตสาหกรรมอัญมณีของไนจีเรียยังไม่พัฒนา โดยมีสถานะเป็นเพียงแหล่งวัตถุดิบ ไม่มีการเจียระไน ตัด หรือทำรูปทรงต่างๆ
- ไนจีเรียมีโรงกลั่นน้ำมัน และมีอุตสาหกรรมพลาสติก อย่างไรก็ตาม คุณภาพของพลาสติกยังไม่สามารถแข่งขันได้

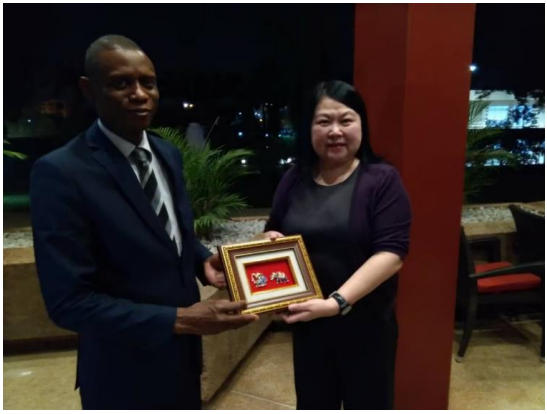
โอกาสการลงทุน

- การลงทุนที่มีความน่าสนใจคือ การลงทุนในภาคการเกษตร เช่น โกโก้ เม็ดมะม่วงหิมพานต์ นอกจากนี้ การปศุสัตว์ก็มีโอกาสเช่นกัน โดยสามารถทำได้ตั้งแต่การเพาะเลี้ยง โรงเชือด และโรงแปรรูปเนื้อสัตว์ ซึ่งโครงการลงทุนที่เกี่ยวข้องกับการปศุสัตว์ ณ ขณะนี้ มีบริษัทต่างชาติจากสหราชอาณาจักร เนเธอร์แลนด์ และรัสเซีย แสดงความสนใจและลงทุนไปบ้างแล้ว
- การเกษตรมีมูลค่าประมาณร้อยละ 40 ของ GDP ของไนจีเรีย ซึ่งโอกาสยังคงเปิดกว้างในการเข้ามาสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยเฉพาะการจัดการการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ มี Cold Storage บรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน รวมไปถึงการแปรรูปเป็นอาหาร หรือเพื่อส่งเข้าสู่อุตสาหกรรมเบาต่างๆ
- การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเป็นกิจการที่น่าสนใจ เพราะชาวไนจีเรียส่วนใหญ่นิยมทานปลามากกว่าทานเนื้อ
- สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีความน่าสนใจ เพราะไนจีเรียมีการนำเข้าเป็นปริมาณมาก แต่ไม่มีการผลิตภายในประเทศ ทั้งที่ไนจีเรียเป็นแหล่งผลิตฝ้ายที่สำคัญ

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- การนำผลตอบแทนกลับ สามารถโอนเงินกลับได้เอง แต่การใช้หุ้นส่วนท้องถิ่นจะช่วยให้ได้รับความสะดวกมากกว่า
- การติดต่อกับ ACCI สามารถติดต่อโดยตรง หรืออีกช่องทางผ่าน สคต. ไทย ซึ่งจะได้รับความสะดวกมากกว่า
- ถ้า GIT มาช่วย จะสามารถทำ GIN และ Mou ร่วมกัน

- **Jelani Aliyu, Director General (CEO) และคณะ**
  National Automotive Design and Development Council (NADDC)
  ณ โรงแรม Transcorp Hilltion เมืองอาบูจา ไนจีเรีย
  วันที่ 2 เมษายน ปี 2019 เวลา 18.30-19.00 น.



<u>ข้อเสนอแนะจาก NADDC</u>

- NADCC สนใจรูปแบบการพัฒนาอุตสาหกรรมรถยนต์ของไทย และมีความคิดเห็นว่าสามารถนำมาปรับใช้กับไนจีเรียได้
- ไนจีเรียมีการซื้อรถยนต์ประมาณ 11.5 ล้านคันต่อปี
- เนื่องด้วยสภาพถนน และปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ธุรกิจอะไหล่ ชิ้นส่วน และบริการหลังการขายจึงมีโอกาสด้วยเช่นกัน

- **Akinbiyi Abudu, Partner และคณะ**
  Ernst and Young (EY)
  ณ สำนักงาน EY เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 3 เมษายน ปี 2019 เวลา 12.00-13.00 น.

<u>กฎระเบียบ</u>

- ไนจีเรียมีการตั้งกำแพงภาษีเพื่อปกป้องภาคการเกษตรภายในประเทศ เช่น ข้าว รวมถึงอุตสาหกรรมบางชนิด เช่น สิ่งทอ
- มีการงดเว้นภาษี 2 ปี สำหรับ Pioneer Status
- เงินลงทุนขั้นต่ำคือ 10 ล้านไนราไนจีเรีย
- กิจการที่ตั้งใน Free Trade Zone ได้รับสิทธิประโยชน์สูงกว่ากิจการภายนอก
- กระบวนการขอใบอนุญาตทำงานประมาณ 1 เดือน
- การลงทุนต้องมีการทำ EIA แต่การขอ EIA ไม่ยาก ขึ้นอยู่กับลักษณะการผลิตและที่ตั้ง หากอยู่ใกล้ชุมชนอาจใช้เวลานาน แต่หากตั้งในพื้นที่ Free Trade Zone ไม่จำเป็นต้องขอ EIA
- เกษตรดี มีโอกาสเยอะ โดยเฉพาะข้าวกับปาล์มน้ำมัน รัฐบาลอยากให้มาทำทั้ง 2 สเตป 1 ลดการนำเข้า 2 เพิ่มมูลค่า โดยเฉพาะการปรับปรุงพันธุกรรม มี incentive ให้เยอะ

<u>บรรยากาศการลงทุน</u>

- อัตราแลกเปลี่ยนไม่เป็นปัญหาใหญ่ แม้ว่าจะมีตลาดแลกเปลี่ยนเงินตราคู่ขนาน เพราะอัตราแลกเปลี่ยนอย่างเป็นทางการและอัตราแลกเปลี่ยนในตลาดคู่ขนานต่างกับเพียงร้อยละ 20-30 เท่านั้น
- IRR ร้อยละ 20 และดอกเบี้ยเงินฝากร้อยละ 13.5
- ปัญหาใหญ่สำหรับการลงทุนในไนจีเรียคือ ต้นทุนการดำเนินงาน อาทิ ค่าไฟฟ้า (ต้องมีเครื่องปั่นไฟ) ค่าขนส่ง ตัวอย่างค่าขนส่ง พื้นที่เพาะปลูกส่วนใหญ่อยู่ทางตอนเหนือแต่ตลาดคือทางตอนใต้ของประเทศ

- ไนจีเรียมีการควบคุมอัตราแลกเปลี่ยน ส่งผลให้การนำเงินกลับมีความลำบากหาก ไม่ได้นำเงินลงทุนเข้าไนจีเรียอย่างถูกตั้งตั้งแต่เริ่มแรก ต้องแจ้งนำเงินข้ามาว่าเป็นสัดส่วนเงินสด เงินกู้เท่าไร แล้วจึงจะสามารถนำผลตอบแทนหลังหักภาษีกลับได้ โดยสามารถนำปันผลนำกลับได้ตามต้องการ แต่กระบวนการทั้งหมดต้องมีการอนุมัติภายใน 1 ปี
- สินค้าไม่สามารถตั้งราคาสูงได้ โดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าอุปโภคบริโภค

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- ประเด็นการหาหุ้นส่วนทางธุรกิจท้องถิ่นขึ้นอยู่กับลักษณะโครงการลงทุน โดยส่วนใหญ่แนะนำว่าควรมี ยกเว้นเพียงบางกรณีซึ่งไม่มีความจำเป็น นักลงทุนสามารถลงทุนได้เอง
- EY มีบริการต่างๆ ทั้งระบบการวางแผนภาษี จัดตั้งธุรกิจ การทำ Feasebility study ด้านการตลาด รวมถึงการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับ cost of doing business

- **Louw (WP) Burger, Chairman**
  Cassava Road Advisers Limited
  อดีตเจ้าของบริษัท Thai Farm ซึ่งเป็นบริษัทย่อยในเครือบริษัท Flour Mill
  ณ ร้านอาหารรอยัลไทยออคิด เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 3 เมษายน ปี 2019 เวลา 17.00-18.00 น.

ประสบการณ์ของบริษัท

- บริษัท Thai Farm เป็นบริษัทย่อยในเครือบริษัท Flour Mill มุ้งเน้นการแปรรูปแป้งและน้ำมันจากพืช
- บริษัทเคยทำไร่มันสำปะหลังที่ Okun state ซึ่งที่ไนจีเรียมีขนาดตลาดใหญ่มาก ดังนั้นจึงต้องมีการจัดการพื้นที่ให้เหมาะสมกับการทำเกษตร โดยเฉพาะพื้นที่สำหรับข้าวกับมันสำปะหลัง ซึ่งปลูกเมื่อไรก็สามารถจำหน่ายได้หมด ทั้งนี้ ข้าวปลูกได้ดีในรัฐ Niger State
- คุณ Louw เคยทำธุรกิจมันสำปะหลัง แต่ได้เลิกสานต่อ เพราะธุรกิจมันสำปะหลังจะอยู่ได้ในระยะยาว ต้องผลิตสินค้าที่มีมูลค่าสูงขึ้นเรื่อยๆ ต่อเนื่องต่อไป ซึ่งเป็นไปได้ยาก จึงขายให้คู่ค้าเก่าคือบริษัท Flour Mill ซึ่ง Flour Mill ทำข้าวสาลี แป้งสาลี ปุ๋ย น้ำมันจากสัตว์ และอื่นๆ อีกมากที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร และคุณ Louw จึงผันตัวมาเปิดกิจการร้านอาหารไทย พร้อมกับเป็นที่ปรึกษาในการทำการเกษตรในไนจีเรีย
- เคยทดลองปลูกข้าวที่ Niger State โดยไม่ใช้ปุ๋ย ได้ผลผลิต 1 ไร่ต่อ 1 ตัน แต่โครงการชะงักเพราะหาเกษตรกรไทยมาดูแลยาก อีกทั้ง การฝึกอบรมแรงงานไนจีเรียค่อนข้างมีปัญหา

เกี่ยวกับธุรกิจการเกษตรไนจีเรีย

- ตลาดไนจีเรียมีขนาดตลาดใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ แต่มีปัญหาด้านการจัดการการผลิต โดยเฉพาะ Logistics ต้องวางบริษัทให้ถูกตำแหน่ง เช่น มันสำปะหลังควรวางตำแหน่งในรัฐ Okun โดยมันสำปะหลังเหมาะจะนำไปแปรรูปเป็น starch flour syrup ethanol ซึ่งมีความต้องการมาก และสำหรับข้าว ควรวางตำแหน่งใน Niger

state ซึ่งได้ข้อมูลว่าให้ผลผลิต 1 ตันต่อไร่ โดยการปลูกข้าวที่ไนจีเรีย เป็นข้าวนาปรังปลูกได้ 5 รอบการเก็บเกี่ยวต่อ 2 ปี

- มันสำประหลังสามารถขยายประเภทผลิตภัณฑ์ได้เป็น stratch เอทานอล ไซรัป แต่มีปัญหาคือ ไร่อยู่ไกล จัดการค่าขนส่งลำบาก
- โรงแปรรูปต้องตั้งใกล้ฟาร์ม แม้มีคนรับซื้อมีแต่เป็นรายย่อยและต้องมีค่าขนส่งเพิ่ม
- ราคาค่าขนส่งส่งค่อนข้างสูง กรณีมันสำปะหลัง จากราคาหน้าไร่ 13,000 ไนราไนจีเรียต่อตัน รวมค่าคนส่ง เบ็ดเสร็จตกอยู่ที่ราคา 90,000 ไนราไนจีเรียต่อตัน
- ไฟฟ้าไม่สม่ำเสมอ Generator ที่โรงงานต้องเปิดไว้ตลอด 24 ชม. ใช้น้ำมัน 1,200 ลิตรต่อวัน โดยน้ำมันราคาลิตรละประมาณ 65 เซนต์ ต้นทุนไฟฟ้าจึงอยู่ที่ 600-700 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน
- บริษัท OLAM ของสิงคโปร์มีโครงการใหญ่เกี่ยวกับการผลิตข้าวที่ไนจีเรีย
- ทำกิจการที่ไนจีเรียต้องมี security ซึ่งค่าจ้างประมาณ 2,000 เหรียญสหรัฐฯ ต่อเดือน สำหรับกรณีไร่มันสำปะหลังของ Flour Mill มีบอดี้การ์ด 5 คน ดูแล 24 ชม.
- ขนาดไร่มันสำปะหลังที่จะทำให้คุ้มทุนคือ ขนาดประมาณ 200-300 เฮกตาร์
- การเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตเกษตรกรไนจีเรียเป็นไปได้ยาก ซึ่งส่วนใหญ่รักความสบาย

- **เจ้าหน้าที่ LADOL Free Zone**
  LADOL Free Zone
  ณ LADOL Free Zone เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 4 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.00-11.00 น.

<u>เกี่ยวกับ LADOL Free Zone</u>

- LADOL Free Zone มีเป้าหมายในการเป็น Global Industrial Zone ซึ่งอาจทำให้เกิดการ sourcing ภายใน zone ได้ในอนาคต โดยต้องการเป็นเป็นคลัสเตอร์ของอุตสาหกรรม ครบวงจรภายในโซน
- LADOL Free Zone มีลักษะเป็นเกาะ ตั้งเอกเทศน์จากตัวเมือง Lagos เหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะ ภายในเมืองมีปัญหาการจัดการการขนส่ง ดังนั้น การนำสินค้าเข้าออกโซนทางเรือจึงเป็นแนวทางแก้ไขที่ตอบโจทย์
- LADOL ตั้งอยู่ใกล้ท่าเรือสำคัญของ Lagos เรือใหญ่สามารถเข้าออกได้
- โซนไม่มีการระบุคุณสมบัติของภาคอุตสาหกรรมเป้าหมาย โดยเป็นนิคมอุตสาหกรรมแบบเอนกประสงค์ตามความต้องการของผู้ลงทุน ทั้งนี้ อยากให้มีโรงงานด้านแปรรูปเกษตรมาร่วมด้วย
- มี 1 stop shop อยู่ด้านหน้าของโซน
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกหลากหลาย เช่น โลจิสติกส์ โรงอาหารสำหรับพนักงาน รวมถึงสถานที่อบรมสำหรับการอบรมแรงงานภายในโซน

- **Dr. Sokonte H. Davies,**
  Executive Director, Marine and Operations และคณะ
  Nigerian Ports Authority (NPA)
  ณ สำนักงาน NPA เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 4 เมษายน ปี 2019 เวลา 12.30-14.00 น.

<u>เกี่ยวกับ NPA</u>

- การนำสินค้าออกจากบริเวณท่าเรือใช้เวลาประมาณ 5 วันถึง 1 สัปดาห์ แต่เป็นปัญหานอกการจัดการภายนอกซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับท่าเรือ คือ ถนนที่จะออกจากท่าเรือมีความหนาแน่นมาก ไนจีเรียกำลังลงทุนขยายถนนและสร้างเส้นทาง by pass ด้วยถนน รวมถึงอาจจะทำระบบราง ทั้งนี้ ปัจจุบันการขนส่งออกจากท่าเรือใช้ทางถนนเป็นหลัก ไม่ได้ใช้ราง
- ไนจีเรียมีท่าเรือ 6 ท่าเรือ 2 แห่งที่ Lagos ทุกท่าเรือเป็นท่าเรือที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบ เป็นท่าเรือเอนกประสงค์ ไม่จำเพาะเจาะจงสำหรับประเภทสินค้าชนิดใดชนิดหนึ่ง
- การขนส่งไนจีเรีย ไม่จำเป็นต้องใช้ท่าเรือ Lagos ที่เดียว สามารถใช้ท่าเรืออื่น เช่น Calabar ซึ่งใช้เวลาเคลียร์สินค้าเพียง 1-2 วัน เร็วกว่าที่ Lagos

ข้อเสนอแนะ

- เอกชนที่จะทำท่าเรือเองต้องทำในรูป PPP เช่น LADOL ทั้งนี้ Samsung ได้มีการลงทุนใน LADOL
- สามารถลงทุนสร้างท่าเรือที่ไนจีเรียได้ โดยเฉพาะ Inland Port สามารถทำได้ในรูปแบบ PPP ซึ่งทุกอย่างขึ้นอยู่กับกาเจรจา สามารถเจรจาสิทธิประโยชน์ต่างๆ ร่วมกันได้ ซึ่ง NPA มีความสนใจในขณะนี้
- รูปแบบ PPP เป็นอิสระตามแต่จะเสนอ ซึ่งมีทั้งแบบใน pipeline NPA หรือเอกชนเสนอเอง
- รถบรรทุกกำหนดขนาดการบรรทุกบนถนน 30 ตันต่อคัน จำกัดเวลาวิ่ง 2.00-7.00 น.
- ท่าเรือยังไม่เต็ม แต่ปัญหามาจากการจราจรและการรอโหลดสินค้า

- **James Clinton, General Manager**
  Quin McGrath
  ณ ร้านอาหารรอยัลไทยออคิด เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 5 เมษายน ปี 2019 เวลา 9.00-10.30 น.

<u>เกี่ยวกับ Quin McGrath</u>

- บริษัทเริ่มต้นลงทุนในน้ำมันและก๊าซ
- ด้านอุตสาหกรรม เริ่มต้นในปี 2005 ด้วยการนำเข้าเครื่องจักรและอุปกรณ์เครื่องกลึง (CNC)
- หลักจากนั้น ได้เริ่มทำเกษตร ตั้งแต่การเพาะปลูกจนถึงแปรรูป เริ่มทำที่รัฐ Okun ในปี 2005
- ทำการเกษตรแบบครงวงจร มีระบบชลประทาน ฟาร์ม อาหารสัตว์ สิ่งอำนวยความสะดวก โลจิสติกส์ Cold Chain
- โรงงานตั้งอยู่ห่างจากเลกอส 3 ชั่วโมง ไปทางตะวันตก
- มีไร่มันสำปะหลังในรัฐ Kwara มีพื้นที่ปลูก 10,100 เฮกตาร์
- ทดลองปลูกข้าวผลผลิต 1 ไร่ 1 ตัน ในพื้นที่ 200 เฮกตาร์ ที่ Niger delta ใช้คนงาน 5 คน
- กำลังการสีข้าว 4 ตันต่อชั่วโมง เครื่องจักรทำงานตลอดเวลา

- พื้นที่เกษตร 500 เฮกตาร์ สำหรับปลูกอาหารเพื่อเลี้ยงสัตว์ (วัวควาย) 8,000 ตัว
- บริษัทมีการทำแปรรูปเนื้อสัตว์ด้วย
- ลงทุนเครื่องจักรเพื่อการผลิต 200 ล้าน USD
- บริษัททำงานร่วมกับ PwC

ภาคการเกษตรไนจีเรีย

- รัฐบาลส่งเสริมให้มีกระบวนการแปรรูปในประเทศ
- ไนจีเรียส่งออกเม็ดมะม่วงหิมพานต์ 10 ล้าน USD ให้กับเวียดนาม (Can Long Trung)
- ไนจีเรียบริโภคเนื้อสัตว์ 10,000-12,000 ตัวต่อวัน
- บริษัทไนจีเรียได้สิทธิประโยชน์สูงกว่าบริษัทต่างชาติ
- ฝนตก 8 เดือนต่อปี
- ไนจีเรียไม่เชี่ยวชาญการปลูกข้าวแต่มีพื้นที่เยอะ เหมาะกับการเพาะปลูก มีความได้เปรียบ รอนักพัฒนา

ข้อเสนอแนะอื่นๆ

- ไม่มีภาคอุตสาหกรรมที่ห้ามนักลงทุนต่างชาติ ยกเว้น น้ำมันและก๊าซ
- รูปแบบการพัฒนาข้าวไนจีเรีย ไทยควรนำกลุ่มชาวนากลุ่มเล็ก และนำอุปกรณ์จากไทยเข้ามาพัฒนา
- ไม่มีปัญหาเรื่องการนำเงินกลับ
- มีปัญหาเรื่องราคา (ค่าเงิน) ผันผวน
- Generator ราคาแพง พลังงานทางเลือกอื่นๆ จำเป็น เช่น การติดตั้งโซล่าเซลล์ หรือนำของเหลือใช้มาเป็นเชื้อเพลิง

- **Charles Church, Managing Director และ**
  Tochukwu Ezeukwu, Investment Officer
  ARM Agribusiness Fund Managers Limited
  ณ ร้านอาหารรอยัลไทยออคิด เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 5 เมษายน ปี 2019 เวลา 10.30-11.30 น.

<u>เกี่ยวกับกลุ่ม ARM</u>

- ARM ทำงานร่วมกับคุณ Louw มาเป็นเวลานาน โดยคุณ Charles เป็น MD ของธุรกิจเกษตรในกลุ่ม ARM
- ARM เป็นเอกชน และเป็นสถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคารที่ใหญ่ที่สุดของไนจีเรีย
- ธุรกิจของกลุ่ม ARM ได้แก่
  - โครงสร้างพื้นฐาน
  - ที่อยู่อาศัย
  - ท่องเที่ยวและพักผ่อน
  - เกษตร ลงทุน หรือร่วมทุน
- เป็นอันดับที่ 2 ของกองทุนสำรองเลี้ยงชีพของไนจีเรีย
- เป็นเจ้าของสนามกอล์ฟ 1,500 เฮกตาร์ และ Lagos new town
- เจ้าของกองทุนโครงสร้างพื้นฐาน 2 พันล้าน USD
- เจ้าของโรงงานไฟฟ้าจากแก๊ส
- มีโครงการที่ Takarodi กานา ด้วย รวมถึงโครงการ Amandi project
- ARM จัดตั้งกองทุน เพื่อลงทุนในธุรกิจเกษตร โดยมุ่งเน้นกระบวนการบริหารจัดการทุน และความมั่นคงของผลผลิต
- เนื้อสัตว์แปรรูป รัฐที่ตั้งอยู่ใต้ Abuja ได้เปรียบ Koki สามารถทำได้ทั้งขั้นต้นและไปจนถึงแปรรูป
- กองทุนโครงสร้างพื้นฐานมี แอฟริกาใต้
- มีพื้นที่ใน Okun 15,000 เฮกตาร์ เหมาะกับการปลูก เพลนเทน โกโก้ มันสำปะหลัง โดยมันสำปะหลังเป็นพืชหลัก ต้องการเกษตรกรมาร่วมพัฒนา

<u>เกี่ยวกับการเกษตรไนจีเรีย</u>

- ช่วง 3-4 ปีหลังนี้ ไนจีเรียประสบปัญหาเศรษฐกิจฝืดเคือง มีปัจจัยจากทั้งภายในและภายนอก
- การได้มาซึ่งที่ดินยังยาก
- มีการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวก รวมถึงนำเทคนิคการพักดินมาใช้ร้อยละ 50 ของพื้นที่เพาะปลูก
- Lagos ถูกห้อมล้อมด้วย Okun ซึ่งมีผลิตผลทางการเกษตรแตกต่างกัน
- เพลนเทนให้น้ำตาลได้ด้วยการให้ความร้อน
- ทางเหนือมีถั่วลิสง
- คณะกรรมการโกโก้ สถาบันวิจัยโกโก้ พัฒนาสายพันธุ์ในจีเรียให้มีผลผลิตคูณสอง
- รัฐบาลไนจีเรียต้องการเพิ่มประสิทธิภาพการเพาะปลูก เพิ่มผลผลิตต่อไร่
- ผลไม้เมืองร้อน ปลูกได้ที่ Calabar เป็นรัฐทางใต้
- การขนส่งมีต้นทุนสูง แต่ละพื้นที่อยู่ไกลกัน ไนจีเรียต้องการผลิตสินค้ามูลค่าสูง และลดค่าขนส่ง
- ราคาผลผลิต ฤดูเก็บเกี่ยว พฤศจิกายน ปี 2018 ถึงมกราคม ปี 2019 ข้าวโพด 20,000 ไนราไนจีเรียต่อตัน พฤษภาคมถึงกรกฎาคม ปี 2019 ราคาเพิ่มเป็น 40,000 ไนราไนจีเรียต่อตัน
- ต้นทุนข้าวโพดเพิ่มขึ้นร้อยละ 80 เพราะขาดแคลนปัจจัยการผลิต

<u>ข้อเสนอแนะอื่นๆ</u>

- โอกาสในกานา กลุ่ม ARM มีการเลี้ยงปลา เป็นปลานิลซึ่งคาดว่าจะสามารถมีผลผลิต 5,000 ตันต่อปี เป็นการร่วมทุน
- โอกาสในกินี กลุ่ม ARM มีการร่วมทุนเพาะปลูก Moringa ซึ่งเป็นพืชสมุนไพรชนิดหนึ่ง
- ECOWAS ยังไม่มีประสิทธิภาพนัก ไม่สะดวกสบาย
- ด้านปศุสัตว์ กลุ่ม ARM มีการเลี้ยงสุกร โดยเป็นการผลิตเพื่อส่งออกเป็นส่วนใหญ่ เพราะไนจีเรียมีประชากรมุสลิม ARM มีโรงเลี้ยงหมูบางส่วนในภาคตะวันตก

- กลุ่ม ARM ต้องการเพิ่มกำลังการผลิตของโรงสีเป็นขนาด 10 ตันต่อชั่วโมง
- การแปรรูปแป้งข้าวเจ้า และทำเส้นก๋วยเตี๋ยวของไทยมีความน่าสนใจ
- ธุรกิจที่ไนจีเรียมีปัญหาต่างกับไทย กล่าวคือ ที่นี่ไม่มีปัญหาด้านการตลาด (ผลิตไม่พอขาย) แต่มีปัญหาด้านการผลิตและขนส่ง ต่างกับไทยที่ไม่มีปัญหาด้านการผลิตและขนส่ง แต่มีปัญหาด้านการตลาด

- **Funmi Ayo-Odugbesn, Legal Advisor**
  Tolaram Group Legal firm
  ณ ร้านอาหารรอยัลไทยออคิด เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 5 เมษายน ปี 2019 เวลา 12.00-12.45 น.

<u>เกี่ยวกับบริษัท</u>

- เป็น legal เฟิร์ม ดูแลกฎหมายตรวจคนเข้าเมือง และการดำเนินธุรกิจ มีประสบการณ์ 22 ปี

<u>การลงทุนในไนจีเรีย</u>

- การทำธุรกิจที่ในจีเรีย กระทรวงมหาดไทยเป็นผู้อนุญาตการลงทุน
- กระทรวงจะให้กรอกข้อมูลว่าทำอะไร ใช้แรงงานต่างชาติ เครื่องจักร และนำเงินลงทุนเข้ามาเท่าไร ตามแบบฟอร์ม
- การนำเงินเข้ามาต้องแจ้งให้ชัดเจนอย่างเป็นทางการ มิเช่นนั้นการนำกลับจะไม่สามารถทำได้ ที่ผ่านมาหลายคนไม่ได้แจ้งการนำเข้ามาอย่างถูกต้องจึงมีปัญหานำกลับ
- โควต้าแรงงานต่างชาติ พิจารณาตามผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งแรงงานฝีมือ ช่างเทคนิคที่จำเป็นไม่มีปัญหาในการนำเข้ามาทำงาน

- The Nigeria Immigration Service (NIS) สามารถให้ความช่วยเหลือได้ทั้งเรื่องข้อกำหนดโควตา หรือ Alien Card
- Visa มี 3 แบบ ได้แก่ (1) Business Visa 1 เดือน (2) Work permit 3 เดือน และ (3) SCL 2 ปี
- ค่าธรรมเนียมสำหรับทำ VISA SCL คือ 1,000 USD ต่อครั้ง (2 ปี)
- Visa on Arrival ใช้เวลาเพียง 1 วัน
- การผลิต เช่น อาหาร ขอใบอนุญาต จาก หน่วยงาน NAFDAC ให้ MAN EIA และ Factory License ขึ้นอยู่กับที่ตั้ง หากเป็นการลงทุนในพื้นที่ใหม่ๆ ต้องขอแน่นอน (Fresh Investment)

ข้อแนะนำ

- ไนจีเรียเป็นตลาดที่ใหญ่
- กฎปัจจุบันไม่ยุ่งยาก สามารถปฏิบัติตามได้
- ข้อแนะนำการลงทุน ควรทำ feasibility study ให้ครบถ้วน
- ควรเลือก Visa ที่เหมาะสม SCL มี COO (Certificate of Origin) COW (Country around world)
- ไม่แนะนำ Visa ธุรกิจสำหรับโครงการลงทุนขนาดใหญ่ โดยควรใช้อีกช่องทางคือ SCL ซึ่งสามารถอยู่ได้นานกว่า (2 ปี) SCL ต้องมีหนังสือรับรอง ใบอนุญาตจากบริษัท ใบโควตา และ CV กระบวนการใช้เวลา 2 สัปดาห์
- โควตาแรงงานต่างชาติขึ้นอยู่กับมูลค่าการลงทุน ยิ่งมูลค่ามากยิ่งได้จำนวน Expat มาก

- **Christopher Okoro, Manager และคณะ**
  Gauranty Trust Bank Plc (GTBank)
  ณ ร้านอาหารรอยัลไทยออคิด เมืองเลกอส ไนจีเรีย
  วันที่ 5 เมษายน ปี 2019 เวลา 12.45-14.00 น.

<u>เกี่ยวกับธนาคาร</u>

- ทุน 4 แสนล้าน USD เป็น Top 3 ของ west Africa
- ถือหุ้นไทยฟาร์มร้อยละ 25
- GTB สามารถทำธุรกรรมกับธนาคารพาณิชย์ของไทยและมี SWIFT code
- การเปิดบัญชีสะดวก รวดเร็ว ใช้เวลา 1 วัน

<u>ข้อแนะนำ</u>

- คำเตือน การทำธุรกิจไม่ควรใช้ช่องทางลัด เพราะจะมีปัญหาตามมาภายหลัง
- การลงทุนต้องนำทุน และเครื่องจักรมาลงทะเบียนกับธนาคาร และธนาคารจะประเมินมูลค่าทรัพย์สินเอาไว้เพื่อเปรียบเทียบตอนนำเงินกลับ การโอนเงินกลับทำได้ภายใน 1 วัน หากเอกสารครบถ้วน ไม่มีปัญหา
- เศรษฐกิจไนจีเรียอยู่ในช่วงเติบโตช้า ประมาณร้อยละ 1.93 ทั้งที่ 7 ปีก่อน เติบโตประมาณร้อยละ 6-8
- ไนจีเรียมีการควบคุมค่าเงิน โดยต้องมี Capital Import Gaurantee
- ควรมี CCI ในการนำเข้า เงิน และเครื่องจักร ภายใต้ชื่อนักลงทุน
- IRR ร้อยละ 25-30 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 13.5 Commercial rate ร้อยละ 10-15 ดอกเบี้ยกู้ร้อยละ 16-20 เหตุที่ดอกเบี้ยแพงเพราะคนไนจีเรียไม่มีนิสัยการออม
- Margin ที่ไนจีเรียเฉลี่ยร้อยละ 40 ตัวอย่างเช่น บริษัท Cement ของดังโกเต้ ได้รับร้อยละ 58

- ค่าแรงขั้นต่ำ 28,000 ไนราไนจีเรียต่อเดือน หรือประมาณ 2,800 บาทต่อเดือน ทั้งนี้ หากจ้างพนักงานด้วยเงินเดือน 30,000-40,000 บาท จะได้พนักงานศักยภาพสูงมากๆ
- อัตราแลกเปลี่ยนตลาดทางการและตลาดทางเลือกห่างกันไม่เกินร้อยละ 1
- ปัญหาหลักของประเทศคือ การขนส่ง และกระจายสินค้า กรณีตัวอย่าง Indomi ขายหุ้นให้กับ Kellogs ร้อยละ 51 เมื่อปีก่อน (2018) เป็นมูลค่า 450 ล้าน USD เพียงเพื่อต้องการช่องทางกระจายสินค้าทำให้มีสัดส่วนหุ้น Indomi มีสัดส่วนหุ้นเป็น 0 เหตุที่ Kellogs กล้าลงทุนเพื่อที่จะได้มาซึ่งช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้าในประเทศ

ภาคผนวก ข

ภาคผนวก ข

สรุปการจัดสัมมนาเพื่อแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น ข้อมูล และเผยแพร่ผลการศึกษาของ

โครงการศึกษาระเบียบการลงทุน/การทำธุรกิจในกลุ่มประเทศตลาดใหม่
ประจำปีงบประมาณ 2562

**“จับตาทิศทางการลงทุนต่างประเทศ เจาะลึกตลาดใหม่...
ไนจีเรีย กานา ปากีสถาน คาซัคสถาน”**

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

ประมวลรูปภาพการจัดกิจกรรมสัมมนาเพื่อเผยแพร่ผลการศึกษา

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

ในการสัมมนาดังกล่าว มีแขกผู้มีเกียรติเข้าร่วมการสัมมนาทั้งสิ้น 108 คน ประกอบไปด้วย

คณะผู้ทรงเกียรติจากสถานทูตของประเทศไนจีเรีย ปากีสถาน และคาซัคสถาน จำนวน 7 ท่าน

สถานทูตไนจีเรีย ประจำประเทศไทย

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

สถานทูตปากีสถาน ประจำประเทศไทย

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

สถานทูตคาซัคสถาน ประจำประเทศไทย

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

วิทยากรและบุคคลสำคัญ

1. จำนวน 8 ท่าน

ผู้เข้าร่วมสัมมนา

1. จำนวน 93 ท่าน

ทั้งนี้ มีกำหนดการสัมมนาดังนี้

8.30-9.00 น.	ลงทะเบียน
	“เล่าเรื่องเดินทาง ปากีสถาน – ไนจีเรีย” **โดย** ทีมงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และ มูลนิธิ สวค. และ/หรือ วิดีทัศน์ประกอบ
9.00-9.10 น.	**กล่าวเปิดงานสัมมนา** โดย **คุณบุษราคัม ศรีรัตนา** ผู้อำนวยการกองความร่วมมือการลงทุนต่างประเทศ
9.10-9.40 น.	**ปาฐกถาพิเศษ** เรื่อง **“การลงทุนตลาดใหม่ทิศทางที่ต้องไปของผู้ประกอบการไทยในอนาคต”** **โดย ดร. ณรงค์ชัย อัครเศรณี** ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์มูลนิธิ สวค. และอดีตรัฐมนตรีกระทรวงพาณิชย์และกระทรวงพลังงาน
9.40-9.45 น.	แขกผู้มีเกียรติถ่ายรูปร่วมกัน
9.45-10.00 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
10.00-10.50 น.	นำเสนอผลการศึกษา “ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจใน **ปากีสถาน และไนจีเรีย**” **โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์** ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค. **ดร. วรรณสินธ์ สัตยานุวัตร** นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค. **คุณเมธา จารัตนากร**ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม
10.50–12.15 น.	เสวนา **“ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในปากีสถาน และไนจีเรีย”** **โดย 1. คุณทักษ์ ศรีรัตโนภาส** ตำแหน่ง ผู้แทนสภาธุรกิจไทย-ปากีสถาน และผู้อำนวยการด้านโครงการร่วมทุนและการค้าระหว่างประเทศ บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด **2. คุณกานดิท เปล่งศรีงาม** กรรมการผู้จัดการ บริษัท Thai-African Corporation Limited **ดำเนินรายการ โดย** ดร. พิเศษพร วศวงศ์
12.15-13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-13.30. น.	**“เล่าเรื่องเดินทาง กานา และคาซัคสถาน”** **โดย** ทีมงาน คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และ มูลนิธิ สวค. และ/หรือ วิดีทัศน์ประกอบ
13.30–14.30 น.	นำเสนอผลการศึกษา “ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจใน**กานา และคาซัคสถาน** **โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์** ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค. **คุณเมธา จารัตนากร**ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสากหรรม **คุณชญานิศา ใจซื่อกุล** นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.
14.30-14.40 น.	พักรับประทานอาหารว่าง
14.40–16.00 น.	เสวนา **“ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในกานา คาซัคสถาน”** โดย **1. คุณทรงสิทธิ์ รังสิคณาวิทย์** ที่ปรึกษาโครงการภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม บริษัท ผัดไทย จำกัด (กานา) **2. คุณพีระพล พิภวากร** ตำแหน่ง CEO และผู้ก่อตั้ง บริษัท Sea Dragon Holding จำกัด **ดำเนินรายการ โดย** ดร. พิเศษพร วศวงศ์
16.00 น.	**จบการสัมมนา**

โดยประเด็น และข้อมูลที่ได้รับจากการสัมมนาเป็นดังนี้

- **การปาฐกถาพิเศษในหัวข้อ**
  “การลงทุนตลาดใหม่ทิศทางที่ต้องไปของผู้ประกอบการไทยในอนาคต”
  โดย ดร. ณรงค์ชัย อัครเศรณี

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

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

- กลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ของไทยได้เข้าไปลงทุนในประเทศต่างๆ ของอาเซียนแล้ว อาทิ กลุ่มเจริญโภคภัณฑ์ กลุ่มเอสซีจี กลุ่มไมเนอร์ และกลุ่ม ปตท. เป็นต้น
- สำหรับตลาดอื่นที่อยู่ไกลออกไป เช่น แอฟริกา และเอเชียกลาง ยังเป็นตลาดใหม่สำหรับไทย
- ตลาดตะวันออกกลาง และเอเชียกลาง มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์โดยเฉพาะน้ำมัน แต่เทคโนโลยีต่างๆ ยังพึ่งพาประเทศอื่นๆ ที่เข้ามาลงทุน
- ตลาดเอเชียใต้ มีจุดเด่นด้านทรัพยากรแรงงาน ตลาดกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว และสถานที่ตั้งอยู่ใกล้กับไทย
- ตลาดแอฟริกา มีทรัพยากรอุดมสมบูรณ์ วัตถุดิบ และแรงงานมีให้เลือกสรรเป็นจำนวนมาก ตลาดกำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเทคโนโลยีต่างๆ ยังต่ำกว่าไทย

- สรุปข้อเสนอแนะต่อการลงทุนในต่างประเทศของไทย
  - การลงทุนสำหรับไทยสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มประเทศอาเซียน และกลุ่มประเทศตลาดใหม่
  - รูปแบบการลงทุนที่เหมาะสม ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ และขีดความสามารถของธุรกิจ ซึ่งสามารถรลงทุนได้ทั้งรูปแบบ
    - Green Field (เอกชน)
    - Joint Venture (เอกชน)
    - Merge and Acquisition (เอกชน)
    - Government to Government (รัฐบาลช่วยเหลือ)
    - Support Lending Firms (รัฐบาล และสถาบันการเงินช่วยเหลือ)
    - Mega Project (รัฐบาล และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือประเทศที่สามอื่นๆ ร่วมกันผลักดัน)
  - ยุทธศาสตร์การลงทุนสามารถแบ่งได้เป็น ระยะสั้น และระยะยาว โดยระยะสั้นจะเน้นการจัดทำแผนที่การลงทุน การวางแผนเทคโนโลยี และศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ส่วนในระยะยาว เป็นการลงทุนนิคมอุตสาหกรรม ยุทธศาสตร์สนับสนุนต่างๆ ซึ่งเกิดจากการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน

สรุปกิจกรรมและข้อมูลในช่วงเช้า

- **การนำเสนอผลการศึกษา**
  "ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจในปากีสถาน และไนจีเรีย"
  โดย **ดร. พิเศษพร วศวงศ์** ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค.
  ดร. วรรณสินธ์ สัตยานุวัตร นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.
  คุณเมธา จารัตนากร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรม

เริ่มต้นด้วยการนำเสนอข้อมูลของปากีสถาน
โดย ดร.วรรณสินธ์ สัตยานุวัตร และคุณเมธา จารัตนากร

<u>ภาพรวมการลงทุนในปากีสถาน</u>

- ด้านการเมืองและสังคม ปากีสถานปกครองแบบสาธารณรัฐอิสลาม มีประธานาธิบดีเป็นประมุข นายกรัฐมนตรีเป็นหัวหน้าฝ่ายบริหาร ข้อดีของปากีสถานคือ แม้จะเป็นประเทศอิสลามแต่ผู้หญิงและผู้ชายมีสิทธิเท่าเทียมกัน อีกทั้ง มีประชากรมากถึง 200 ล้านคน อย่างไรก็ตาม ยังมีสถานการณ์ความไม่สงบ
- ด้านเศรษฐกิจ มีเศรษฐกิจขนาดใหญ่ GDP ประมาณ 2 แสนล้านเหรียญสหรัฐฯ รายได้ต่อหัวของประชากร 1,357 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคน ส่วนตลาดแรงงาน มีกำลังแรงงานประมาณ 70 ล้านคน และอัตราการว่างงานร้อยละ 5.7 สำหรับด้านเสถียรภาพมีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 10.3
- ด้านโครงสร้างพื้นฐาน ปากีสถานกำลังพัฒนาระบบสาธารณูปโภค โทรคมนาคม ที่อยู่อาศัย ท่าเรือ สนามบิน ทั้งนี้ ปากีสถานมีระบบชลประทานที่ใหญ่ที่สุดในโลก และท่าเรือ Gwadar กำลังจะเป็นท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญ อย่างไรก็ตาม ไฟฟ้ายังคงไม่เพียงพอในบางพื้นที่
- ด้านเทคโนโลยี ปากีสถานมีการสะสมองค์ความรู้มากพอสมควร เนื่องจากครอบครองอาวุธนิวเคลียร์ และมีการพัฒนาพลังงานนิวเคลียร์และอาวุธปรมาณูมาอย่างต่อเนื่อง โดยมีนักวิทยาศาสตร์ชื่อ Mohammad Abdus Salam ได้รับรางวัลโนเบลสาขาฟิสิกส์

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

<u>กฎระเบียบการลงทุนปากีสถาน</u>

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

- ภาษีนิติบุคคล: ธนาคาร ร้อยละ 35 บริษัทมหาชนและกิจการอื่นๆ ร้อยละ 29 บริษัทขนาดเล็ก ร้อยละ 23 (2019)> ร้อยละ 22 > ร้อยละ 21 > ร้อยละ 20
- ภาษีเงินได้ส่วนบุคคล: อัตราก้าวหน้า ในอัตราร้อยละ 0-20

o ความตกลงระหว่างประเทศ
- FTA: เอเชียใต้, มาเลเซีย, จีน, ศรีลังกา, อิหร่าน, มอริเชียส, อินโดนีเซียและอัฟกานิสถาน
- Bilateral Investment Treaties กับ 47 ประเทศ (ยังไม่มีไทย)
- อื่นๆ : สหภาพยุโรปให้สิทธิ GSP Plus ตั้งแต่ 2014

- ปากีสถานมีเขตเศรษฐกิจพิเศษที่สำคัญกระจายตัวในแต่ละภูมิภาค โดยเฉพาะบริเวณที่ CPEC พาดผ่าน ซึ่งในแต่ละเขตพร้อมอำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุน
- สิทธิประโยชน์การลงทุนของปากีสถานมีทั้งรูปแบบภาษี และไม่ใช่ภาษี ซึ่งจำแนกรูปแบบการส่งเสริมได้เป็น 4 แบบ ได้แก่ SEZ EPZ สาขาการลงทุนที่สำคัญ และพลังงานทางเลือก
- ต้นทุนการผลิตในปากีสถาน
  - o ค่าจัดตั้งธุรกิจ ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำอยู่ที่ 2,150 รูปีปากีสถาน
  - o ค่าที่ดิน
    - EPZ การาจี
      - ค่าเช่าพื้นที่แรกเริ่ม อยู่ที่ 10 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
      - ค่าเช่าพื้นที่ต่อปี อยู่ที่ 2.5 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
    - EPZ Risalpur
      - ค่าเช่าพื้นที่แรกเริ่ม
        - ✓ โรงงานอุตสาหกรรม อยู่ที่ 6.5 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
        - ✓ คลังสินค้า ที่ 16 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
      - ค่าเช่าพื้นที่ต่อปี
        - ✓ โรงงานอุตสาหกรรม อยู่ที่ 0.50 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
        - ✓ คลังสินค้า ที่ 1.25 เหรียญสหรัฐต่อเมตร
  - o ค่าไฟฟ้า
    - ค่าไฟสำหรับพื้นทีการเกษตร มีค่าใช้จ่ายขั้นต่ำต่อเดือนอยู่ที่ 2,000 รูปีปากีสถาน

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

<u>ข้อมูลการลงทุนภาคการท่องเที่ยวของปากีสถาน</u>

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

- มีการลดราคา Package Tour ขึ้นกับ Positioning ที่วางไว้
- ปัจจุบัน คู่แข่งด้านการนำเที่ยว ร้านอาหารและโรงแรมที่ได้มาตรฐานสากลสำหรับอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวยังมีไม่มาก การแข่งขันยังไม่สูง ความแตกต่างของคุณภาพของผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งเป็นสาเหตุที่ลูกค้าทำการตัดสินใจในการเลือก
- การนำระบบอินเตอร์เน็ตและโซเชียลมีเดียมาใช้ในการประชาสัมพันธ์มากขึ้น ส่งผลให้ในอนาคตอาจมีคู่แข่งมากขึ้น

o อุปสรรคของผู้มาใหม่
- ความเชื่อมั่นของผู้ซื้อในเรื่องความน่าเชื่อถือและความปลอดภัยเป็นสิ่งสำคัญในการเลือกใช้บริการของนักท่องเที่ยว ดังนั้นผู้ที่จะเข้ามาใหม่จึงต้องพยายามทำให้บริการมีคุณภาพทัดเทียมกับผู้ประกอบการอื่นหรือพัฒนาการบริการให้ดีกว่า และมีข้อแตกต่างจากรายอื่นเพื่อเป็นจุดขาย
- การขอสัมปทานจากรัฐบาลในการนำเสนอเส้นทางการท่องเที่ยวใหม่ๆ รวมถึงกิจกรรมใหม่ๆที่เป็นที่สนใจตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวในทุกช่วงวัยมีขั้นตอนยุ่งยาก ซับซ้อน และใช้เวลานาน และผู้ประกอบการต้องสร้างคุณภาพและมาตรฐานให้ทัดเทียมหรือมากกว่ารายเดิมที่มีอยู่
- ช่องทางประชาสัมพันธ์และโฆษณาค่อนข้างจำกัด แต่ยังพอมีช่องทางที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ เช่น โซเชียลมีเดียต่างๆ และแอพริเคชั่น รวมถึงป้ายโฆษณาตามสถานที่ต่างๆ เช่น สนามบิน ในทางกลับกัน ผู้มาใหม่สามารถจัดสรรทรัพยากรต่างๆ เช่น วัตถุดิบอาหาร เครื่องดื่ม เฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์ตกแต่งห้องพัก ให้มีความสะดวกและทันสมัย ตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยวทุกระดับได้ และยังเป็นโอกาสในการสร้างความแตกต่างในด้านคุณภาพสินค้าและบริการกับคู่แข่งรายอื่นๆ
- ผู้มาใหม่ที่มีทุนน้อย สามารถทำการร่วมทุนกับผู้ประกอบการที่มีอยู่เดิมเพื่อพัฒนาการให้บริการที่ดีขึ้น
- ปัจจุบันโรงแรมในสาธารณรัฐอิสลามปากีสถานมีโรงแรมขนาดใหญ่ได้มาตรฐานอยู่ไม่มาก และราคาค่อนข้างสูง ดังนั้นการเปิดโรงแรมที่มีขนาดเล็กกว่าแต่ได้มาตรฐานสามารถเข้าถึงนักท่องเที่ยวได้มากกว่า

- ระบบการจ่ายเงินค่าสินค้าและบริการด้วยบัตรเครดิตยังไม่แพร่หลาย รวมถึงจำนวนตู้ ATM มีค่อนข้างจำกัด สถานที่แลกเงินมีจำนวนน้อย รวมถึงความปลอดภัยในสถานที่ท่องเที่ยวยังไม่ดีพอที่นักท่องเที่ยวจะพกเงินสดในปริมาณมาก ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้บริการกิจกรรมเหล่านี้แก่นักท่องเที่ยว

o อำนาจต่อรองของผู้บริโภค
  - กลุ่มที่ 1: กลุ่มนักท่องเที่ยวรายบุคคล มีอำนาจต่อรองปานกลางเนื่องจากการเข้าถึงข้อมูลในการติดต่อดีเท่ากับบริษัททัวร์ และจำนวนคนน้อยกว่าการต่อรองเรื่องราคาจึงไม่สูง แต่ในปัจจุบัน ผู้บริโภคเข้าถึงระบบอินเตอร์เน็ตจึงสามารถทำการเปรียบเทียบราคาในการซื้อสินค้าหรือบริการ และทำการจองล่วงหน้าได้สะดวกสบาย
  - กลุ่มที่ 2: กลุ่มลูกค้าองค์กร หรือบริษัททัวร์มีอำนาจต่อรองสูงเนื่องจากมีข้อมูลในการติดต่อและความสัมพันธ์กับแหล่งท่องเที่ยว ที่พัก หรือร้านค้าที่ดีกว่า เนื่องจากผู้บริโภคมีความต้องการที่หลากหลาย เช่น กิจกรรมผจญภัยหรือชอบท่องเที่ยวทางวัฒนธรรม ดังนั้นผู้ประกอบการควรออกแพ็คเกจการท่องเที่ยวให้หลากหลาย หรือรับเป็น Join Group เพื่อตอบสนองแก่นักท่องเที่ยวเดี่ยวที่อยากท่องเที่ยวในสถานที่ค่าใช้จ่ายสูงแต่ไม่สามารถเหมาราคาท่องเที่ยวได้

o อำนาจต่อรองของผู้ผลิต
  - ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการมีอำนาจต่อรองปานกลาง เนื่องจากมีจำนวนผู้ประกอบการให้นักท่องเที่ยวเลือกหลายระดับ และการมาท่องเที่ยวในภูมิภาคนี้นักท่องเที่ยวมักเลือกผู้ประกอบการที่น่าเชื่อถือและมีความปลอดภัยมากกว่าผู้ประกอบการรายเล็กทั่วๆ ไป ดังนั้นหากเป็นผู้ประกอบการรายเล็กจะยิ่งมีอำนาจต่อรองต่ำ
  - การจัดหาพนักงานเพื่อมาให้บริการในธุรกิจการท่องเที่ยวและร้านอาหารที่มีคุณภาพ ผ่านการอบรม รวมถึงมีจิตใจรักการบริการนั้นหาได้ค่อนข้างยากในสาธารณัฐอิสลามปากีสถานถึงแม้มีประชากรว่างงานอยู่มาก อย่างไรก็ตามยังพอมีโอกาสในการพัฒนาได้โดยการจัดฝึกอบรม รวมถึงให้ค่าตอบแทนที่น่าดึงดูดใจแก่พนักงาน และปัจจุบันสามารถหาพนักงานได้ง่ายผ่านทางเว็บไซต์จัดหางานต่างๆ

- องค์การการท่องเที่ยวโลก (WTO) ระบุว่านักท่องเที่ยวกว่าร้อยละ 45 ทั่วโลกนิยมผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในท้องถิ่น รวมถึงบริโภคอาหารท้องถิ่นเพื่อเข้าถึงวัฒนธรรมในพื้นที่นั้นๆ ผู้ประกอบการควรบริหารและเจรจาต่อรองกับผู้จัดส่งวัตถุดิบให้ได้ในราคาที่เหมาะสมและมีปริมาณเพียงพอในทุกฤดูกาล เพื่อตอบสนองความต้องการแก่นักท่องเที่ยว
- ผู้ประกอบการสามารถร่วมมือกับสายการบิน โดยจัดทำแพคเกจที่พักพร้อมโรงแรม รวมถึงเพิ่มทางเลือกช่องทางในการนำเที่ยว เพื่อสร้างความมั่นใจแก่ผู้บริโภคว่าสามารถได้ท่องเที่ยวได้จริง มีที่พักพร้อมและปลอดภัย

o สินค้าทดแทน
- บริการนำเที่ยวโดยคนพื้นเมือง หรือไกด์ท้องถิ่นซึ่งไม่ผ่านบริษัททัวร์
- บริการนำเที่ยวโดยโรงแรมที่พัก เช่น รถเช่าของโรงแรมพร้อมคนขับ เป็นต้น
- บริการนำเที่ยวโดยผู้ขับรถสาธารณะ เช่น คนขับ Uber
- ในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ภัตตาคารและการบริการมักจะมีโอกาสสูงที่จะมีคู่แข่งธุรกิจใหม่ มาการพัฒนาการให้บริการให้ได้มาตรฐาน และมีความทันสมัย มีการนำระบบอินเทอร์เน็ตมาใช้ในการจองที่พักและร้านอาหาร รวมถึงการประชาสัมพันธ์ต่างๆ นอกจากนี้นักท่องเที่ยวยังมีทางเลือกในการเข้าพักกับเว็บแพลตฟอร์ม เช่น Airbnb ซึ่งมีราคาที่ถูกกว่าอีกด้วย

- การวิเคราะห์ความต่างเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ามากกว่า

<u>ข้อมูลอาหารแปรรูปของปากีสถาน</u>

- มีจุดเด่นด้านทรัพยากรและวัตถุดิบขั้นต้นน้ำ มีประชากรเป็นจำนวนมากซึ่งสามารถเป็นได้ทั้งแรงงานและตลาด แต่ยังขาดเทคโนโลยีในการแปรรูป
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
  o การแข่งขันภายในตลาด ผู้ประกอบการภาคเอกชนต่างๆ ที่เป็นผู้เล่นในอุตสาหกรรมนี้ยังมีอยู่ไม่มาก และเป็นแบบอุตสาหกรรมแปรรูปขนาดเล็กซึ่งเป็นสินค้าในรูปแบบของ Private brand ค่อนข้างมาก บางรายเป็นการแปรรูปแบบพื้นบ้าน ยังไม่มีการนำเอาเทคโนโลยีและองค์ความรู้สมัยใหม่เข้ามาใช้มากนัก ขณะเดียวกันปากีสถานยังมีบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในปากีสถานแล้ว เช่น

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

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

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

- การวิเคราะห์ความต่างเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ามากกว่า

➢ **ถัดมาเป็นการนำเสนอข้อมูลของไนจีเรีย**
โดย ดร. พิเศษพร วศวงศ์ และคุณเมธา จารัตนากร

<u>ข้อมูลไนจีเรียในภาพรวม</u>

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

จากการเกษตร การพัฒนาการวัสดุใหม่ๆ สำหรับการนำไปใช้ในงานโครงสร้างพื้นฐาน และ การนำเอาเทคโนโลยีด้านการสื่อสารและโทรคมนาคมมาใช้ในการพัฒนาเศรษฐกิจ

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

- สิทธิประโยชน์ทางภาษี Pioneer Status ที่ได้รับการอนุมัติจาก NIPC ได้รับการยกเว้นภาษี (Tax Holiday) 3-5 ปี ส่วนกิจการที่มีความสำคัญสูงสามารถเจรจาต่อรองได้
- สิทธิประโยชน์ที่ไม่ใช่ภาษี มีศูนย์บริการเบ็ดเสร็จ (OSIC) และสามารถนำต้นทุนมาหักภาษีได้ (Capital Allowance)
- ข้อตกลงพิเศษต่างๆ ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP+ กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป

o ตลาด ต้นทุน ราคา และผู้เล่นสำคัญในประเทศ
- ประเทศหลักที่เข้ามาลงทุน สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ และฝรั่งเศส
- ตลาดหลักและสินค้าส่งออกสำคัญ อินเดีย และเนเธอร์แลนด์ โดยส่งออกน้ำมันดิบเป็นหลัก ส่วนสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคยังต้องนำเข้าจากประเทศอื่นๆ
- กำลังการผลิต กำลังการผลิตน้ำมันมากพอ ส่วนในภาคการเกษตร มีการปลูกพืชประเภทหัวมันมากที่สุด รองลงมาคือ ถั่ว ข้าวโพด ข้าวฟ่าง และข้าว
- ท่าเรือ ท่าเรือศักยภาพสูงแต่มีข้อจำกัดด้านการขนส่งหลังจากนำสินค้าขึ้นบกแล้ว ท่าเรือ Lagos ซึ่งมี 1) Apapa Port 2) Tin Can Island Port และ 3) Lagos Port เป็นท่าเรือย่อย และมีท่าเรือในเมืองอื่นๆ อาทิ 1) Warri Port 2) Port Harcourt และ 3) Calabar Port

<u>ข้อมูลอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปของไนจีเรีย</u>:

เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

- ไนจีเรียเป็นประเทศที่มีพื้นที่กว้างขวาง และมีจำนวนประชากรมาก ดังนั้น จึงมีศักยภาพสูงสำหรับการเพาะปลูก อย่างไรก็ตาม เนื่องจากโครงสร้างพื้นฐานที่ยังไม่พร้อมและไม่ครอบคลุม ส่งผลให้เป็นอุปสรรคต่อการดูแลแหล่งเพาะปลูกของนักธุรกิจ
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
  - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของไนจีเรียส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ธุรกิจขนาดใหญ่นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนัก แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลิตภัณฑ์ที่ดีและมีคุณภาพเพื่อส่งขายให้แก่ร้านค้าปลีกรายใหญ่หรือซุปเปอร์มาร์เก็ตที่มีผู้เล่นรายใหญ่เพียงไม่กี่ราย ตลอดจนการบริหารจัดการต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์

และทรัพยากรต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูง

- อุปสรรคของผู้มาใหม่
  - เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมการเกษตร และมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษีเพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้
  - สิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจในไนจีเรียคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย
- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต
  - เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในไนจีเรียมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค
  - ไนจีเรียมีความต้องการสินค้าต่างๆ มากมาย โดยเฉพาะหมวดอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภค แต่การกระจายรายได้ของประชากรยังไม่ดีนัก มีความเหลื่อมล้ำทางสังคมสูง ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อต่ำแต่ยังมีความจำเป็นต้องซื้อ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก
- สินค้าทดแทน
  - สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

- ส่วนการวิเคราะห์เทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้ากว่ามากในสาขาเกษตรแปรรูปนี้

<u>อุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรีย</u>

- ไนจีเรียมีศักยภาพสูงสำหรับการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ อย่างไรก็ตาม โครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่งยังเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจ ทั้งนี้ สาขาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำที่มีศักยภาพสำหรับไนจีเรียคือ การเพาะเลี้ยงในน้ำจืด และการเพาะเลี้ยงในน้ำกร่อย ส่วนการเลี้ยงในน้ำเค็มพบว่า ไนจีเรียมีข้อจำกัดเพราะการปิโตรเลียมนอกชายฝั่ง
- การวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
  - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียมีอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลางซึ่งเป็นธุรกิจภายในท้องถิ่น ธุรกิจขนาดใหญ่นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักเนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนสูง แต่อย่างไรก็ดีในบรรดาผู้เล่นเหล่านี้ต้องแข่งขันกันสร้างผลผลิตที่ดีและมีคุณภาพ เพื่อให้สามารถอยู่ในตลาดและสร้างกำไรได้ จึงมีการแข่งขันในตลาดที่ค่อนข้างสูงสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก แต่สำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีการแข่งขันที่ไม่สูงมากนัก
  - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากไนจีเรียมีนโยบายส่งเสริมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อให้เป็นแหล่งผลผลิตปลาและผลิตภัณฑ์จากสัตว์น้ำสำหรับการบริโภคอย่างเพียงพอภายในประเทศ ดังนั้น จึงมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ เพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ การที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก อีกสิ่งสำคัญที่ต้องคำนึงถึงสำหรับการทำธุรกิจในไนจีเรียคือเรื่องของความปลอดภัย ซึ่งปัจจุบันยังคงเป็นปัญหาสำคัญของไนจีเรีย และอาจสร้างความไม่มั่นคงให้แก่ธุรกิจต่างชาติที่ไปลงทุน ดังนั้นหากต้องการจะไปลงทุนควรจัดหาการคุ้มกันจากทหารเพื่อรักษาความปลอดภัยตลอดช่วงเวลาที่ทำธุรกิจในไนจีเรีย
  - อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากอุตสาหกรรมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำของไนจีเรียยังไม่มีการนำเทคโนโลยีและเครื่องมือ อุปกรณ์ที่ทันสมัยเข้ามาใช้มากนัก รวมทั้งยังขาดแคลนในเรื่องของทรัพยากรที่จะต้องใช้ในการทำธุรกิจ เช่น ลูกปลาที่จะนำไปเพาะเลี้ยง อาหารสัตว์และยาสัตว์ที่ต้องใช้ เป็นต้น แต่เนื่องจากเกษตรกรหรือกิจการที่ทำการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก มีเงินลงทุนไม่สูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง

- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค ไนจีเรียยังประสบกับปัญหาการขาดแคลนอาหารและสัตว์น้ำเพื่อการบริโภค จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคไม่สูงมากนัก
- สินค้าทดแทน สินค้าสัตว์น้ำแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งไนจีเรียมีการนำเข้าในปริมาณสูง เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

- การวิเคราะห์ความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า ไทยมีความก้าวหน้าด้านเทคโนโลยีมากกว่าไนจีเรีย

สรุปประเด็นการเสวนา
"ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในปากีสถาน และไนจีเรีย"

➢ **ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในปากีสถาน**
โดย คุณทักษ์ ศรีรัตโนภาส ผู้แทนสภาธุรกิจไทย-ปากีสถาน
และผู้อำนวยการด้านโครงการร่วมทุนและการค้าระหว่างประเทศ
บริษัท น้ำตาลมิตรผล จำกัด

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

- มีความแข็งแกร่งในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เพราะค่าจ้างแรงงานถูก

o W – Weakness
- อาจมีชื่อเสียงไม่สู้ดีนักด้านเสถียรภาพทางการเมือง และภัยก่อการร้าย
- พื้นที่พิพาทระหว่างอินเดีย
- ความแตกต่างทางรายได้ของคนในประเทศ
- กฎระเบียบ ข้อมูลภาษีและอากรไม่เป็นที่แน่ชัด รวมไปถึงธรรมเนียมปฏิบัติเช่นเดียวกับกฎหมายด้านการคุ้มครองสิทธิ์
- พลังงานไม่เพียงพอ

o O – Opportunities
- ตลาดในประเทศกำลังเติบโต รวมถึงโอกาสในการส่งออกไปยังทวีปแอฟริกาตะวันออกกลาง หรือยุโรป เพราะทำเลที่ตั้งมีความได้เปรียบ
- FTA ระหว่างไทยกับปากีสถานใกล้จะได้บทสรุปในอนาคต รวมถึงข้อตกลงฉบับอื่นๆ ซึ่งปากีสถานได้ทำไว้กับประเทศอื่น
- ตลาดฮาลาลของกลุ่มผู้มีรายได้ระดับปานกลางกำลังเติบโต
- โครงการ Gwadar ซึ่งเป็นท่าเรือน้ำลึกที่สำคัญของ CPEC
- โอกาสในกลุ่มสาขาธุรกิจ อาหารทะเล การประมง น้ำผลไม้ เกษตรแปรรูป และอุตสาหกรรมอาหาร
- โอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรม โครงสร้างพื้นฐาน การก่อสร้าง ไฟฟ้าและพลังงาน รวมถึงในกลุ่มธุรกิจเหมืองแร่
- โอกาสในธุรกิจท่องเที่ยว โดยเฉพาะเชิงประวัติศาตร์และศาสนา รวมไปถึงธรรมชาติในทางตอนเหนือ

o T – Threat
- เสถียรภพายทางการเมืองและภัยก่อการร้าย
- พลังงาน
- ความยากง่ายในการทำธุรกิจ

- นอกจากนี้ ยังได้ให้ประเด็นเกี่ยวกับการสร้างมิตรกับพื้นที่ ทั้งหน่วยงานภาครัฐ หุ้นส่วนทางธุรกิจ รวมไปถึงประชาชนในพื้นที่ โดยสามารถกระทำได้ผ่านการทำ CSR เพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ

➢ **ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในไนจีเรีย**
โดย คุณกานดิท เปล่งศรีงาม
กรรมการผู้จัดการ บริษัท Thai-African Corporation Limited

<u>ได้ชี้ถึงศักภาพของไนจีเรีย รวมไปถึงมอบหลักคิดในการทำธุรกิจ โดยมีรายละเอียดดังนี้</u>

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

สรุปกิจกรรมและข้อมูลในช่วงบ่าย

- **การนำเสนอผลการศึกษา**
  “ระเบียบการลงทุน การทำธุรกิจในกานา และคาซัคสถาน

โดย	**ดร. พิเศษพร วศวงศ์**	ผู้บริหารทีมการค้าและการลงทุน มูลนิธิ สวค.
	คุณเมธา จารัตนากร	ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสากหรรม
	คุณชญานิศา ใจซื่อกุล	นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.

เริ่มต้นด้วยการให้ข้อมูลการลงทุน/ทำธุรกิจในกานาโดย **ดร.พิเศษพร วศวงศ์ และคุณเมธา จารัตนากร**

ข้อมูลภาพรวมการลงทุนของกานา

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

จัดการได้ ส่วนท่าเรือ Takoradi เป็นท่าเรือสำหรับน้ำมันและก๊าซ แต่เริ่มขยายส่วนสินค้าอุปโภคบริโภค เพื่อรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมในพื้นที่

- นิคมอุตสาหกรรม: 1) Tema นิคมอุตสาหกรรมหลัก ณ ปัจจุบัน 2) Sekondi-Takoradi นิคมสำหรับก๊าซและน้ำมัน 3) Yabil-Shama ใกล้กับ Takoradi ต้องการให้เป็นนิคมสำหรับอุตสาหกรรมอื่นๆ และ 4) Ashanti (Kumasi) กำลังจะก่อสร้างเพื่อให้เป็นศูนย์เทคโนโลยี

- ด้านเทคโนโลยีพบว่า แม้ต้องพึ่งเทคโนโลยีจากต่างประเทศ แต่บางโรงงาน พนักงานชาวกานาสามารถควบคุมเครื่องจักรกึ่งอัตโนมัติได้เอง
- ความยากง่ายในการทำธุรกิจ
  - แรงงาน ค่าแรงขั้นต่ำ 2 เหรียญสหรัฐฯ ต่อวัน ทำงานไม่เกิน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์
  - การโอนเงินกลับประเทศ โอนเงินได้เสรี โดยต้องมีบัญชีที่ได้รับการับรองจากผู้ตรวจ และเอกสารประกอบอื่นๆ เช่น รายละเอียดสัญญาการกู้ยืม
  - ข้อตกลงต่างๆ ECOWAS AGOA และสิทธิ GSP กับทั้งสหรัฐฯ และยุโรป
  - การถือครองหุ้นต่างชาติ
    - ต่ำกว่า 200,000 USD ต้องมีธุรกิจกานาร่วม JV อย่างน้อยร้อยละ 10 ของมูลค่าการลงทุน
    - มากกว่า 500,000 USD ชาวต่างชาติสามารถถือครองหุ้นกิจการได้ทั้งหมด
    - ยกเว้น กิจการการค้า ต้องมีการจ้างงานชาวกานาซึ่งเป็นผู้มีทักษะอย่างน้อย 20 คน และลงทุนมากกว่า 1 ล้าน USD
  - การขอ License ขึ้นอยู่กับประเภทกิจการ โดยมี GIPC และ GFZA คอยอำนวยความสะดวก
  - EIA ขอได้จาก Environmental Protection Agency (EPA)
  - ที่ดิน ชาวต่างชาติไม่สามารถถือครองได้ แต่สามารถเช่าระยะยาวได้ 49 ปี ถึงมากสุด 99 ปี อย่างไรก็ตาม แต่ละพื้นที่มี Chief เป็นผู้ให้สิทธิ์ในที่ดิน จึงควรตรวจสอบกับ Chief ของแต่ละพื้นที่ให้ดี
  - ภาษี เงินได้นิติบุคคลร้อยละ 25 เงินได้บุคคลสูงสุดร้อยละ 30 (อัตราก้าวหน้า) อากรขาเข้าร้อยละ 20 VAT ร้อยละ 12 NHIL ร้อยละ 2.5 GETFund ร้อยละ 2.5 และสรรพสามิตร้อยละ 0-47.5

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

ข้อมูลอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปของกานา:

เครื่องจักรการเกษตรและการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร

- กานาเป็นประเทศที่อุดมไปด้วยทรัพยากรวัตถุดิบต้นน้ำ ทั้งที่เป็นเช่นนั้น กานายังต้องนำเข้าสินค้าประเภทอาหารจากต่างประเทศในบางส่วน ดังนั้น กานาจึงต้องการส่งเสริมให้มีการผลิตภายในประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ดี ด้วยจำนวนประชากรกานามีไม่มาก ในการลงทุนระยะยาวในกานาจึงควรหวังการขยายผลกับประเทศใกล้เคียงซึ่งมีขนาดใหญ่กว่าโดยใช้ข้อตกลงพิเศษต่างๆ
- โดยการวิเคราะห์ 5 Forces พบว่า
  - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในตลาดสินค้าเกษตรของกานาส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กจนถึงขนาดกลาง ซึ่งมีกระจายอยู่ทั่วประเทศ ธุรกิจขนาดใหญ่นั้นยังมีจำนวนผู้เล่นไม่มากนักและส่วนใหญ่จะเป็นบริษัทข้ามชาติที่เข้ามาลงทุนในกานา การแข่งขันภายในตลาดระดับที่เป็นธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลางนั้นมีค่อนข้างสูงเนื่องจากมีผู้เล่นหลายรายและใช้เงินลงทุนไม่สูง แต่อย่างไรก็ดีผู้เล่นเหล่านี้ส่วนใหญ่ยังใช้การผลิตแบบดั้งเดิม นำเทคโนโลยีเข้ามาใช้น้อย ผลผลิตที่ได้จึงมีคุณภาพต่ำหรือมีปริมาณไม่เพียงพอ สำหรับการแข่งขันในตลาดระดับธุรกิจขนาดใหญ่ยังมีไม่มากนักเนื่องจากการจะลงทุนในกิจการขนาดใหญ่ได้ต้องมีการบริหารจัดการที่ดีทั้งในส่วนต้นทุนด้านเครื่องจักร อุปกรณ์ต่างๆ และทรัพยากรต้นน้ำอื่นๆ ซึ่งมีราคาค่อนข้างสูง
  - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากกานามีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศโดยเฉพาะในภาคอุตสาหกรรมการเกษตรโดยมีมาตรการยกเว้นในด้านภาษีเพื่อเป็นสิ่งจูงใจการเข้ามาลงทุนให้มากขึ้น มีการปรับกฎระเบียบการลงทุนให้เอื้อต่อการเข้ามาลงทุนมากขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นแก่ความเติบโตทางเศรษฐกิจ ดังนั้นการที่จะเข้ามาเป็นผู้เล่นใหม่ในอุตสาหกรรมจึงทำได้ไม่ยาก แต่อย่างไรก็ดีต้องผลิตสินค้าให้มีคุณภาพดีพอที่จะเข้าแข่งขันในตลาดได้
  - อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบสดด้านการเกษตรแปรรูปในกานามีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ มีความหลากหลาย และมีราคาไม่แพง ดังนั้น อำนาจต่อรองของผู้ผลิตสินค้าเกษตรแปรรูปจึงมีค่อนข้างสูงในการที่จะเลือกซื้อวัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งมีให้เลือกหลายราย

- อำนาจต่อรองของบริโภค กานามีความต้องการสินค้าเกษตรแปรรูปเป็นปริมาณมากโดยเฉพาะหมวดอาหาร ประกอบกับอาหารบางประเภทยังคงขาดแคลนต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ แต่อย่างไรก็ดี ประชากรกานาจัดได้ว่าเป็นผู้มีรายได้ค่อนข้างดีเมื่อเทียบกับอีกหลายๆ ประเทศในแอฟริกาตะวันตก ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีกำลังซื้อปานกลางจนถึงสูง จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคอยู่ในระดับปานกลางจนถึงระดับสูง
- สินค้าทดแทน สินค้าเกษตรแปรรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งกานามีการนำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ในปริมาณสูงโดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่เป็นกลุ่มอาหาร เนื่องจากการผลิตภายในประเทศยังไม่เพียงพอต่อความต้องการบริโภค

<u>อุตสาหกรรมเครื่องสำอางของกานา:</u>

การพัฒนาวัตถุดิบ (ต้นน้ำ) สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องสำอาง

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

กับกฎหมายเป็นสำคัญ และต้องศึกษากฎหมายที่เกี่ยวข้องให้ดีเพื่อป้องกันความไม่สอดคล้องที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจได้

- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบการผลิตในขั้นต้นน้ำโดยเฉพาะสารสกัดจากธรรมชาติ เช่น เชียบัตเตอร์ โกโก้บัตเตอร์ และพืชสมุนไพรอื่นๆ นั้นหาได้ไม่ยากและมีค่อนข้างอุดมสมบูรณ์ในกานา จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับปานกลาง
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค เนื่องจากคนกานาส่วนใหญ่โดยเฉพาะในเขตเมืองเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ ประกอบกับผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางเพื่อดูแลสุขภาพและความงามนั้นมีจำหน่ายทั่วไป ทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเองภายในประเทศและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้าจากต่างประเทศ จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้บริโภคค่อนข้างสูง
- สินค้าทดแทน ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีให้พบเห็นได้ทั่วไปในกานาโดยเฉพาะในเขตเมือง

➢ **หลังจากนั้น เป็นการให้ข้อมูลการลงทุน/ทำธุรกิจในคาซัคสถาน**
โดย คุณชญานิศา ใจซื่อกุล นักวิจัยอาวุโส มูลนิธิ สวค.
คุณเมธา จารัตนากร ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสากหรรม

<u>ข้อมูลภาพรวมการลงทุนของคาซัคสถาน</u>

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

ท่าอากาศยานมีครอบคลุมในเมืองสำคัญของประเทศ แต่สำหรับการขนส่งทางน้ำมีท่าเรือสำคัญคือ Aktau ซึ่งใช้สำหรับขนส่งในทะเลสาบแคสเปียนเชื่อมโยงกับยุโรปกลาง หรืออิหร่าน ทั้งนี้ โครงสร้างพื้นฐานด้านพลังงาน คาซัคสถานมีความพร้อมด้านพลังงานสูงมาก

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

- มีความตกลงคุ้มครองการลงทุนกับไทย และความตกลงการค้าเสรี มีร่วมกับสหภาพศุลกากร รัสเซีย-เบลารุส สหภาพเศรษฐกิจยูเรเซีย และ CISFTA

ข้อมูลอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปของคาซัคสถาน

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

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

- ด้านความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า คาซัคสถานกับไทยไม่มีความแตกต่างกัน

<u>อุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์ของคาซัคสถาน</u>

- เป็นอุตสาหกรรมซึ่งมีความพร้อมของทรัพยากรต้นน้ำสูง อย่างไรก็ตาม ในการแปรรูปเป็นสินค้าสำเร็จซึ่งมีมูลค่าสูงนั้น ยังเป็นความท้าทายสำหรับคาซัคสถาน และต้องการการลงทุนจากต่างประเทศ
- การวิเคราะห์ 5 Forces ของอุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์เป็นดังนี้
  - การแข่งขันภายในตลาด ผู้เล่นในอุตสาหกรรมพลาสติกและเคมีภัณฑ์ในคาซัคสถานนั้นมีอยู่หลายราย แต่มูลค่าตลาดการผลิตภายในประเทศยังไม่สูงมากนักแม้จะมีทรัพยากรในขั้นต้นน้ำอยู่เป็นจำนวนมาก ได้แก่ น้ำมันดิบ และก๊าซธรรมชาติ แต่การผลิตเม็ดพลาสติกในขั้นกลางน้ำยังไม่เพียงพอ ส่วนใหญ่คาซัคสถานจะส่งออกวัตถุดิบต้นทางสำหรับการผลิตเม็ดพลาสติกไปยังต่างประเทศ แล้วนำเข้าเม็ดพลาสติกเพื่อนำมาผลิตเป็นผลิตภัณฑ์พลาสติกในขั้นปลายน้ำ ซึ่งโรงงานขึ้นรูปผลิตภัณฑ์พลาสติกนั้นมีอยู่หลายราย แต่ถึงกระนั้นก็ยังไม่สามารถผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการในประเทศและยังต้องนำเข้าเป็นจำนวนมาก ดังนั้นการแข่งขันในขั้นการผลิตปลายน้ำจึงอยู่ในระดับปานกลาง
  - อุปสรรคของผู้มาใหม่ เนื่องจากเม็ดพลาสติกที่ใช้เป็นวัตถุดิบสำหรับการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกหรือชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกภายในคาซัคสถานนั้นยังไม่เพียงพอต่อการป้อนเข้าสู่โรงงาน ดังนั้นผู้ที่จะเข้าไปตั้งโรงงานผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกหรือชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกจะต้องจัดหาเม็ดพลาสติก รวมทั้งสารเคมีจากแหล่งอื่น หรือผลิตเม็ดพลาสติกขึ้นเองเพื่อใช้ป้อนเข้าสู่โรงงาน แต่อย่างไรก็ดีการผลิตเม็ดพลาสติกจำเป็นต้องใช้แรงงานฝีมือมากกว่าการผลิตสินค้าพลาสติกสำเร็จรูป ซึ่งค่าจ้างแรงงานฝีมือในคาซัคสถานค่อนข้างสูง อาจส่งผลต่อต้นทุนการผลิต

- อำนาจต่อรองของผู้ผลิต เนื่องจากวัตถุดิบการผลิตผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูปและชิ้นส่วนผลิตภัณฑ์พลาสติกนั้นยังมีไม่เพียงพอภายในประเทศ ส่วนใหญ่ยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งในส่วนของเม็ดพลาสติก สารเคมี และเครื่องจักรการผลิต จึงส่งผลให้อำนาจต่อรองของผู้ผลิตอยู่ในระดับค่อนข้างสูง
- อำนาจต่อรองของผู้บริโภค เนื่องจากชาวคาซัคสถานส่วนมากเป็นผู้มีรายได้สูง ประกอบกับสินค้าพลาสติกในคาซัคสถานมีให้เลือกซื้อมากมายทั้งที่ผลิตเองภายในประเทศและที่นำเข้าจากต่างประเทศ มีทั้งสินค้าเกรดทั่วไปและสินค้าเกรดดีที่มีราคาสูงขึ้นมา ซึ่งผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อได้ตามความต้องการ ดังนั้นอำนาจต่อรองของผู้บริโภคจึงสูง
- สินค้าทดแทน ผลิตภัณฑ์พลาสติกสำเร็จรูปนำเข้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีให้พบเห็นได้ทั่วไปในคาซัคสถาน ถ้าเป็นตลาดระดับล่างจนถึงระดับกลางจะนำเข้าจากจีน รัสเซีย เวียดนาม ส่วนตลาดระดับบนที่เป็นสินค้าคุณภาพสูงขึ้นนั้นจะนำเข้าจากอิตาลี รองลงมาคือนำเข้าจากเยอรมนี

- ด้านความแตกต่างของเทคโนโลยีพบว่า ไทยเหลื่อมมากกว่าคาซัคสถานเล็กน้อย ในเรื่องของการออกแบบและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าสำเร็จ

สรุปประเด็นการเสวนา
“ประสบการณ์ มุมมอง และโอกาสการลงทุนในกานา คาซัคสถาน”

➢ **ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในกานา**
โดย คุณทรงสิทธิ์ รังสิคณาวิทย์ ที่ปรึกษาโครงการ
ภาคการเกษตรและอุตสาหกรรม บริษัท ผัดไทย จำกัด (กานา)

- คุณทรงสิทธิ์ได้ให้ประสบการณ์ของตัวเองว่า ได้เข้าไปทำธุรกิจในกานากว่า 15 ปีแล้ว
- กานาเป็นประเทศที่คล้ายกับไทยเมื่อ 30 ปีก่อน ซึ่งปัจจุบันกำลังพัฒนาตามไทย อีกทั้งมีนโยบายที่คล้ายกับไทยในอดีตคือ One District One Factory
- พื้นที่ทำการเกษตรของกานาค่อนข้างอุดมสมบูรณ์
- อาหารท้องถิ่นของชาวกานาเป็นอาหารประเภทแป้งหมัก ซึ่งมีทั้งแป้งข้าวโพดหมักและแป้งมันหมัก

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

➢ **ประเด็นเสวนาเกี่ยวกับการทำธุรกิจ/ลงทุนในคาซัคสถาน**
โดย คุณพีระพล พิภวากร
CEO และผู้ก่อตั้ง บริษัท Sea Dragon Holding จำกัด

- ประวัติศาสตร์เคยเป็นสาธารณรัฐสังคมนิยมโซเวียต ก่อนจะแยกเป็นคาซัคสถานในปี 1991
- ปัจจุบันนายคาสซิม โจมาร์ท โตกาเยฟ ดำรงตำแหน่งประธานาธิบดี
- คาซัคสถานเป็นประเทศซึ่งมีพื้นที่ใหญ่ แต่มีประชากร 18 ล้านคน และด้วยทรัพยากรทางเศรษฐกิจสำคัญของประเทศ คือ แร่ธาตุ น้ำมัน และพลังงาน ประชากรของคาซัคสถานจึงเป็นประชากรที่มีรายได้สูง
- แรงงานคาซัคสถานส่วนใหญ่เป็นกลุ่มมีฝีมือ
- อีกจุดเด่นของคาซัคสถานคือ ตั้งอยู่ใจกลางเส้นทางสายไหมใหม่ เดินทางจากจีนสู่ยุโรปเร็วขึ้นมากกกว่าทางเรือ 3 เท่า (ทางราง 14 วัน ทางเรือ 40 วัน)
- ด้านนโยบายส่งเสริมการลงทุน และมอบสิทธิประโยชน์ คาซัคสถานมอบให้ทั้งในลักษณะของอุตสาหกรรมเป้าหมาย และการพัฒนา SEZ
- เริ่มมีนักธุรกิจไทยเข้าไปทำธุรกิจในคาซัคสถานแล้ว ซึ่งรูปแบบการลงทุนเป็นการร่วมทำธุรกิจกับหุ้นส่วนทางธุรกิจชาวคาซัคสถาน โดยให้หุ้นส่วนทางธุรกิจท้องถิ่นเป็นผู้จัดการเรื่องต่างๆ ในพื้นที่ ซึ่งหากมีนักลงทุนไทยสนใจสามารถประสานขอคำปรึกษาได้
- ข้อพึงระวังสำหรับคาซัคสถาน 1) กฎระเบียบ 2) ธุรกรรมทางการเงิน 3) การนำเข้า และ 4) การถอน/โอนเงิน