

สรุปข้อมูลตลาดและการลงทุนในจอร์แดน นามิเบีย และยูกันดา
จากการสัมมนาการลงทุนในตลาดใหม่ตะวันออกกลาง และแดนซาฟารี
จัดโดยคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง
วันที่ 25 สิงหาคม 2553 ณ โรงแรมมิราเคิลแกรนด์คอนเวนชั่น

คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และมูลนิธิสถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง ได้ร่วมกันจัดงานสัมมนา “การลงทุนในตลาดใหม่ตะวันออกกลาง และแดนซาฟารี” ขึ้นเพื่อให้ข้อมูลแก่ผู้ประกอบการไทยในการลงทุนและการเปิดตลาดการค้าใหม่ในประเทศที่มีศักยภาพ โดยได้เชิญผู้เชี่ยวชาญและผู้มีประสบการณ์ในตลาดดังกล่าวมาให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ โดยมีสรุปสาระสำคัญดังต่อไปนี้

ความจำเป็นในการลงทุนในตลาดต่างประเทศ

ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี ได้นำเสนอแนวคิดและเหตุผลที่สำคัญที่ผู้ประกอบการไทยควรออกไปลงทุนภายนอกประเทศดังต่อไปนี้

- ปัญหาอัตราแลกเปลี่ยนที่แข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่อง ผู้ประกอบการไทยที่ประสบปัญหาในการส่งออก ควรจะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ในการทำธุรกิจ โดยอาศัยความได้เปรียบของค่าเงินออกไปลงทุนในต่างประเทศ
- เงินทุนสำรองระหว่างประเทศของไทยมีจำนวนมากถึง 150,000 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปัจจุบัน จึงควรนำมาใช้ประโยชน์ในการลงทุนให้มากขึ้น
- ประเทศไทยมีการลงนามข้อตกลงเรื่องการเก็บภาษีซ้อนกับประเทศต่างๆ มากกว่า 60 ประเทศ ซึ่งทำให้เกิดประโยชน์ต่อนักลงทุนไทยในการนำเงินกลับเข้ามาภายในประเทศ
- ประเทศไทยมีการลงนามการค้าเสรีกับหลายประเทศและจะมีการลงนามเพิ่มเติมในตลาดหลักอีกหลายแห่งในอนาคต
- การสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศของหน่วยงานภาครัฐ อาทิ BOI, EXIM Bank, กระทรวงการต่างประเทศ และกระทรวงพาณิชย์ เป็นต้น

ข้อมูลด้านการค้า ตลาด และการลงทุนในประเทศจอร์แดน

แม้ว่าประเทศจอร์แดนจะมีศักยภาพด้านการค้าและเศรษฐกิจในระดับเดียวกับประเทศไทย รวมถึงด้อยกว่าในด้านจำนวนประชากรและทรัพยากรภายในประเทศ (ขาดแคลนน้ำมันและแหล่งน้ำจืด) แต่ประเทศจอร์แดนเป็นประเทศที่มีประชากรที่มีคุณภาพ มีรายได้และกำลังซื้อในระดับค่อนข้างสูง มีความต้องการสินค้าในระดับเดียวกับตลาดยุโรป มีความสงบในด้านการเมืองแม้จะอยู่ท่ามกลางความขัดแย้งระหว่างประเทศตะวันตกและกลุ่มอาหรับก็สามารถใช้นโยบายเป็นกลางได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประเทศจอร์แดนไม่ได้รับผลกระทบด้านการเงินมากนักในช่วงที่ผ่านมา เนื่องจากมีระบบการธนาคารที่มีความเข้มงวดจึงทำให้มีความมั่นคงทางการเงิน และจากการทำข้อตกลงการค้าเสรีกับสหรัฐอเมริกา ทำให้การค้าขายยังคงดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าไปลงทุนในกลุ่มสินค้าและบริการดังต่อไปนี้

- การลงทุนในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม โดยเฉพาะเสื้อผ้าประจำชาติที่ผลิตจากเส้นใยสังเคราะห์โดยใช้วัตถุดิบจากประเทศใกล้เคียง
- กลุ่มสินค้าอื่นๆ ได้แก่ ธุรกิจเหมืองแร่ และสินค้าเกษตร เป็นต้น
- การลงทุนในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการที่เกี่ยวข้อง อาทิ อาหารไทย, สปาไทย, โรงพยาบาล และศูนย์สุขภาพ เป็นต้น ซึ่งเป็นงานบริการที่คนท้องถิ่นไม่เพียงพอและไม่นิยมทำ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องทำความเข้าใจในวัฒนธรรมท้องถิ่นซึ่งเคร่งครัดด้านศาสนา และการใช้ฮาลาลในการดำรงชีวิตประจำวัน ซึ่งมีรายละเอียดนอกเหนือไปจากเรื่องของอาหาร อาทิ เครื่องแต่งกายของผู้ชายต้องไม่มีส่วนประกอบของไหม เป็นต้น และหากมีการเรียนรู้ภาษาอาหรับจะทำให้เป็นประโยชน์มากในการเจรจาธุรกิจกับกลุ่มตะวันออกกลาง นอกจากนี้

ทั้งนี้ จอร์แดนเป็นประเทศในกลุ่ม **OIC: Organization of Islamic Country** ซึ่งมีนโยบายสนับสนุนให้มีการลงทุนภายในกลุ่มสมาชิก และประเทศสมาชิกของกลุ่มล้วนเป็นประเทศร่ำรวย ไม่ต้องการเม็ดเงินแต่ต้องการสร้างเครือข่าย และการนำเทคโนโลยีจากภายนอกเข้ามาในกลุ่มสมาชิก ดังนั้น ผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าไปลงทุนในจอร์แดนควรมีการรวมกลุ่ม **Cluster** หรือเตรียมความพร้อมลงทุนแบบ **Turnkey Project** ทั้งในเรื่องของเทคโนโลยี การบริหารจัดการ และแรงงานในระดับต่างๆ จากประเทศไทย

ข้อจำกัดสำคัญในการเข้าไปลงทุนในจอร์แดนประกอบไปด้วย การขอใบอนุญาตทำงานของแรงงานไทยอาจทำได้ยากสำหรับธุรกิจบริการ อย่างเช่น พนักงานสปาไทย เนื่องจากภาพลักษณ์ที่เป็นลบจากกรณีของแหล่งท่องเที่ยว อาทิ พัทยา พัฒน์พงศ์ และธุรกิจนวดแผนโบราณที่มักแฝงบริการทางเพศ ทำให้แรงงานไทยจะต้องถูกตรวจสอบอย่างหนักว่ามีทักษะจริงหรือไม่ นอกจากนี้ แรงงานไทยที่จะเข้าไปทำงานในจอร์แดนจะต้องถูกหักภาษีล่วงหน้า **5%** และจะได้รับกลับคืนมาหากมีการทำงานรวมเกินกว่า **1 ปี (working day)**

ประการต่อมา คือข้อจำกัดของทรัพยากรภายในประเทศ โดยเฉพาะน้ำจืด ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการผลิตสินค้าในหลายอุตสาหกรรม รวมถึงข้อตกลงในการใช้วัตถุดิบในการผลิตในหลายอุตสาหกรรมซึ่งต้องมีการนำเข้ามาจากอิสราเอล โดยเป็นข้อบังคับตามข้อตกลงระหว่างสองประเทศ

สำหรับผู้ประกอบการที่ไม่พร้อมจะเข้าไปลงทุนในจอร์แดน หรือประเทศตะวันออกกลางอื่นๆ สามารถแนะนำสินค้าของตนเองให้เป็นที่รู้จักสำหรับตลาดได้โดยการพัฒนาร้านค้าในสถานที่ท่องเที่ยวที่มีทัวร์จากตะวันออกกลางเข้ามาพักผ่อน โดยมีผู้ประกอบการหลายรายซึ่งประสบความสำเร็จในการดึงดูดความสนใจจากนักธุรกิจที่เข้ามาพักผ่อนในไทยพร้อมครอบครัว ซึ่งมีการซื้อสินค้าไปวางจำหน่าย ตลอดจนการติดต่อสั่งซื้ออย่างเป็นทางการในที่สุด

ข้อมูลด้านการค้า ตลาด และการลงทุนในประเทศนามิเบีย

นามิเบียเป็นประเทศที่เคยเป็นอาณานิคมของเยอรมันและอังกฤษ มีจุดเด่นในด้านของแร่ธาตุ และเหมืองเพชร โดยมีการเชิญชวนให้มีการลงทุนจากต่างชาติและให้สิทธิประโยชน์แก่นักลงทุนค่อนข้างมาก และเหนือกว่าประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียงรวมถึงแอฟริกาใต้ ทั้งนี้ นักลงทุนยังมีอิสระในการลงทุนและการค้าสะดวกกว่าประเทศไทย รวมถึงคนต่างชาติสามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้

สำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมที่ไทยควรเข้าไปลงทุน และเป็นกลุ่มที่نامิเบียให้การสนับสนุนการลงทุน เนื่องจากผู้ประกอบการภายในประเทศไม่มีความถนัด ประกอบไปด้วย การเจาะระโนเพชร อัญมณี เครื่องหนัง สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องจักรกล เป็นต้น

ธุรกิจบริการที่นามิเบียให้การสนับสนุนประกอบไปด้วย ท่องเที่ยว ก่อสร้าง และ IT เป็นต้น ซึ่งจากปัญหาขาดแคลนแรงงานภายในประเทศ (แม้ว่าจะมีผู้ว่างงานกว่า 35%) ทำให้ผู้ประกอบการไทยจำเป็นต้องนำแรงงานที่พัฒนาแล้วเข้าไปพร้อมกัน

ข้อมูลด้านการค้า ตลาด และการลงทุนในประเทศยูกันดา

ยูกันดาในปัจจุบันเริ่มมีความมั่นคงทางการเมืองมากขึ้น ทำให้มีเศรษฐกิจเติบโตโดยเฉลี่ย 6% ต่อปี แต่มีรายได้ต่อหัวและค่าครองชีพต่ำกว่าไทยเป็นอย่างมาก เป็นประเทศที่มีความสามารถในการผลิตสินค้าเกษตรสูงมาก สามารถผลิตสินค้าเกษตรรองรับประชากรได้ทั้งทวีปแอฟริกา เนื่องจากสภาพแวดล้อมภายในประเทศมีความอุดมสมบูรณ์

ในด้านการลงทุนนั้น ยูกันดามีระดับความเสรีในการลงทุนเท่ากับไทย แม้ว่าคนต่างชาติจะไม่สามารถเป็นเจ้าของที่ดินได้ แต่สามารถเช่าได้นานถึง 99 ปี และมีแรงงานอยู่จำนวนมาก (คนว่างงานร้อยละ 80) ทั้งยังมีค่าแรงต่ำเพียง 775 บาทต่อเดือน ทำให้ผู้ประกอบการจากอินเดียและจีนเข้าไปลงทุนเป็นจำนวนมาก แต่ปัญหาที่สำคัญสำหรับภาคอุตสาหกรรมคือกระแสไฟฟ้าซึ่งมักจะมีไฟตกและไฟดับบ่อยครั้งในปัจจุบัน

กลุ่มอุตสาหกรรมที่ผู้ประกอบการไทยควรมีความถนัด และยูกันดาให้การสนับสนุนการลงทุนประกอบด้วย สินค้าเกษตร เหมืองแร่ สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม เครื่องหนัง ยานยนต์ พลาสติก เครื่องสำอาง เครื่องใช้ไฟฟ้า และเครื่องจักรกล เป็นต้น สำหรับธุรกิจบริการที่เหมาะสมคือการท่องเที่ยว

ทั้งนี้ จะมีการจัดงานแสดงสินค้าในประเทศยูกันดาระหว่างวันที่ 6-12 ตุลาคม 2553 นี้

ประสบการณ์ด้านการค้าและการลงทุนในแอฟริกาของผู้ประกอบการไทย

ผู้ประกอบการโดยส่วนใหญ่ที่จะเข้าไปลงทุนจะประสบปัญหาแรกคือข้อมูลของนักลงทุนหรือหุ้นส่วนที่มีความพร้อมสำหรับตลาดภายในประเทศ ประการต่อมาคือระบบการสื่อสารทั้งทางโทรศัพท์ โทรสาร หรือ E-mail ที่ยังไม่ค่อยพร้อมในหลายประเทศ ทำให้ต้องเดินทางเข้าไปติดต่อธุรกิจด้วยตนเอง (แต่ปัจจุบันสามารถบินโดยสายบินเอมิเรตส์ โดยต่อเครื่องที่ดูไบ เพื่อไปยังประเทศปลายทาง) ทั้งนี้ นักลงทุนที่ต้องการบุกตลาดจะต้องพยายามค้นหาคู่ค้าที่เป็น "ตัวจริง" ให้เจอ เนื่องจากมักมีนักธุรกิจท้องถิ่นที่ไม่พร้อมเข้ามาติดต่อเป็นจำนวนมาก จึงต้องใช้เวลาในการเสาะหาข้อมูลคู่ค้าหลายเดือนจึงจะสามารถทำการค้าได้จริง

อนึ่ง ประเทศในกลุ่มแอฟริกาในปัจจุบันมีการเปิดประเทศเป็นอย่างมาก และไลฟ์สไตล์ของคนแอฟริกาโดยส่วนใหญ่จะมีลักษณะง่ายๆ สบายๆ ไม่เหมือนกับภาพลักษณ์ที่เห็นในสื่อทั่วไป สามารถทำธุรกิจได้ไม่ยากนัก โดยลักษณะตามธรรมชาติของคนแอฟริกาจะคล้ายกับคนในเอเชีย กล่าวคือ ให้ความสำคัญกับเพื่อนพ้อง ผู้ร่วมงาน ครอบครัว เครือญาติ และสามารถทำธุรกิจระยะยาวร่วมกันได้เป็นอย่างดี ทั้งนี้การเปิดตลาดแอฟริกา ควรเริ่มต้นจากการส่งออกไปขายภายในตลาด และอาศัยช่องทางกระจายสินค้าเดิมที่มีอยู่ การเปลี่ยนหรือการเปิดเส้นทางการค้าและการกระจายสินค้าใหม่เพื่อเข้าสู่ตลาดเป็นไปได้ยากและต้องใช้เวลาอันยาวนาน อาจทำให้การเจาะตลาดไม่ประสบความสำเร็จ

อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการไทยโดยส่วนใหญ่ที่เข้าไปในแอฟริกาในปัจจุบันเป็นบริษัทขนาดใหญ่ แต่ถ้าเป็นบริษัทขนาดกลางและขนาดเล็กจะไม่สนใจมากนักในการบุกตลาดดังกล่าว แม้ว่าจะมีลูกค้าเข้ามาติดต่อซื้อสินค้าถึงในประเทศไทย ก็ยังไม่สนใจเข้าไปขยายธุรกิจให้มากขึ้น ซึ่งอาจเกิดจากความน่าสนใจในตลาดและมาตรการส่งเสริมของภาครัฐยังไม่เพียงพอ ไม่สอดคล้องกับความต้องการของภาคเอกชน

ทั้งนี้ ท่านสามารถดาวน์โหลดเอกสารประกอบการสัมมนาได้ที่ www.tnsc.com

ฝ่ายส่งเสริมการส่งออก
สภาผู้ส่งสินค้าทางเรือแห่งประเทศไทย
25 สิงหาคม 2553