

ภาคผนวก ข

รายงานสรุปการลงพื้นที่ศรีลังกา ระหว่างวันที่ 22-26 สิงหาคม 2560

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
Kandy Fresh Fruits Suppliers Pvt Ltd. (KFF)	<ul style="list-style-type: none"> - ตลาดผลไม้สดของศรีลังกามีมูลค่าประมาณพันล้านรูปีศรีลังกา KFF ครองส่วนแบ่งตลาด 30% (ยอดขายประมาณ 300 ล้านรูปีศรีลังกา) - พฤติกรรมผู้บริโภคศรีลังกายังอนุรักษ์นิยมไม่บริโภคสินค้าแปรรูป ส่งผลให้เกิดปัญหาผลไม้ขายไม่ทันเน่าเสียจากอุปทานส่วนเกิน KFF ได้ศึกษาสินค้าแปรรูปที่มีศักยภาพต่อตลาดศรีลังกา อันได้แก่ เนื้อมะม่วงปั่น (Mango Pulp) และกล้วยอบแห้ง (Banana Snack) - KFF ยังไม่มีเทคโนโลยีการผลิตเนื้อมะม่วงปั่นและกล้วยอบแห้ง ต้องการคนไทยที่สนใจร่วมทุนพัฒนาด้านนี้ - ศรีลังกาปกป้องการนำเข้ามะม่วงและสับปะรด - การขออนุญาตนำเข้าสินค้าอื่น หากเอกสารถูกต้องครบถ้วนถูกต้องจะใช้เวลาขออนุญาตนำเข้าที่กรุงโคลัมโบประมาณ 1-2 วัน ไม่มีระบบยื่นขอออนไลน์ มีเวลานัดออกถึงเวลาถึง 4 วัน 	<p>รุวัน เพรนนัด <i>Managing Director</i></p> <p>ราชิตะ ลักซ์สิริ <i>General Manager</i></p>	ตลาดผลไม้สดของประเทศศรีลังกา มีขนาดเล็ก ประกอบกับกำลังการผลิตในประเทศเพียงพอ ขณะที่ ตลาดผลไม้แปรรูปเริ่มเปิดรับวิธีบริโภคใหม่ๆ มากขึ้น แต่ศักยภาพการผลิตของศรีลังกายังต่ำอยู่ จึงเป็นโอกาสดีสำหรับผู้ประกอบการไทย
Bio Food (Pvt) Ltd	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นบริษัทแรกของโลกที่ได้มาตรฐานทั้งออร์แกนิกและแฟร์เทรด - กุญแจความสำเร็จ คือ “แฟร์เทรด” ที่ประกันทั้งราคาขั้นต่ำทั้งการรับซื้อสินค้าทั้งหมด ราคารับซื้อจะสูงกว่าราคาตลาดถึง 15-30% แม้ราคาจะสูงกว่าตลาดมาก Bio Food ก็ยังมีผลกำไรคุ้มค่า เพราะมีตลาดส่งออกทั้ง สหรัฐฯ และยุโรป - 3 ปีมานี้ ได้ลงทุนเกษตรออร์แกนิกในเมียนมาและอินเดีย ประสบผลสำเร็จอย่างดี เช่นเดียวกับที่ผลิตในศรีลังกา - Bio Food ยินดีร่วมมือกับไทยพัฒนาผลิตภัณฑ์ออร์แกนิกและแฟร์เทรด ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่รัฐบาลไทยต้องการส่งเสริมแต่ติดปัญหาการพัฒนา 	<p>โมอัมหมัด นาซีม <i>Chief Financial Officer</i></p> <p>มันชูละ พันฑาระ <i>Financial Controller</i></p> <p>ศรีนาถ เสนาชีระ <i>Manager - Business Promotions</i></p>	สามารถใช้เป็นมาตรการรองรับผลกระทบจาก FTA ต่อเกษตรกรได้
Tiesh (Pvt) Ltd	<ul style="list-style-type: none"> - สินค้ากว่า 70% ที่จัดจำหน่ายอยู่เป็นอัญมณียังไม่เข้าตัวเรือน เนื่องจากเทคนิคการเข้าตัวเรือนและการออกแบบตัวเรือนยังสู้ประเทศไทยไม่ได้ - ศรีลังกามีพลอยดิบ (raw stone) ปริมาณมาก แต่ไม่สามารถส่งออกได้ เพราะติดกฎหมายห้ามส่งออกพลอยดิบ - ภาชนะนำเข้าสินค้าสำเร็จรูปขั้นสุดท้ายใช้อัตรา 20% นับเป็นอัตราสูง จึงควรเสนอให้ทั้งสองฝ่ายลดภาษีสินค้าทุกรายการเป็นศูนย์ จะส่งเสริมให้ผู้ประกอบการยกระดับเป็นมืออาชีพมากยิ่งขึ้น 	<p>ไอค์ เด ฟอนเซกา <i>Director</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - หาก FTA สามารถลดอุปสรรคการนำเข้าตัวเรือนจากไทยได้ ผู้ประกอบการไทยจะได้รับประโยชน์จากการส่งออกมาก - ศรีลังกาต้องการความร่วมมือหลายด้านจากไทย ไม่ว่าจะเป็น การฝึกอบรม

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none"> - ใบรับรอง (Certificated) ใช้เวลาขออนุญาตนาน ผู้ประกอบการประสงค์ให้ GIT ไทยร่วมมือกับ NGJA ศรีลังกาออกใบรับรองให้รวดเร็วขึ้น - แรงงานคุณภาพพอใช้ยังต้องการการฝึกทักษะ โดยเฉพาะสาขา Gemologist แรงงานมีฝีมือและสถาบันฝึกอบรม แม้แต่หลักสูตรก็ยังไม่เพียงพอความต้องการของอุตสาหกรรม 		บุคลากร และการออกใบรับรองผลิตภัณฑ์ (certificate)
Ministry of Industry and Commerce	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันศรีลังกาอยู่ในระหว่างเจรจา FTA กับ จีน และสิงคโปร์ - วาระแรกที่เริ่มพูดคุยกับอธิบดีผู้รับผิดชอบข้อตกลงการค้า ฝ่ายศรีลังกาแปลกใจว่า FTA ไทย-ศรีลังกาเป็นแบบเต็มรูป (comprehensive) ด้วยยังคงต้องการทำข้อตกลงแบบเป็นลำดับขั้นจาก PTA จึงค่อยขยายเป็น FTA ตามด้วยภาคการลงทุนและภาคบริการต่อไป อธิบดีใช้เวลาส่วนใหญ่อธิบายและหารือปลัดกระทรวง คณะวิจัยจำเป็นต้องแยกออกมาเพื่อไปเก็บข้อมูลตามกำหนดการถัดไป 	จินตกา โลกุลหัตติ <i>Secretary</i>	
National Gem and Jewellery Authority	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่เก็บภาษีนำเข้าสินค้าต้นน้ำและกลางน้ำ เน้นเก็บภาษีนำเข้าตัวเรือนร้อยละ 28 - ไม่อนุญาตส่งออกสินค้าต้นน้ำ (พลอยดิบ) ต้องตัดและ/หรือเจียรไนก่อนเท่านั้น (ปัจจุบันมีข้อกำหนดคุณภาพด้วย) ยกเว้น Blue Sapphire เกรด Guilder (ต้องนำไปหุงต่อ) ซึ่งมีความตกลงกับไทยให้ส่งออกได้ในอัตราภาษีส่งออกร้อยละ 25 ไม่เกิน 15,000 เหรียญสหรัฐฯ หากมากกว่านั้นต้องขออนุญาต - จำนวนผู้ประกอบการทั้งหมดประมาณ 5,000 บริษัท เป็นบริษัทขนาดใหญ่เพียงร้อยละ 5-10 มีบริษัทต่างชาติเพียง 10 บริษัท - ต้องการร่วมมือกับไทยออกใบรับรอง สำหรับการฝึกอบรมและจัดตั้ง Auction House ฝ่ายศรีลังกามองว่าเป็นไปได้ยาก - แนะนำให้ไทยลงทุนผลิตตัวเรือนที่ศรีลังกา เริ่มจากขออนุญาต BOI ศรีลังกาเพื่อยกเว้นภาษีนำเข้า 	อโยมา ทัยัส <i>Assistant Director (Export Services & Export Marketing)</i>	NGJA เป็นหน่วยงานส่งเสริมและควบคุมที่มีจุดยืนปกป้องอุตสาหกรรมในประเทศจากผลกระทบด้านการค้า เน้นพัฒนาเพิ่มการส่งออก ต่างจากผู้ประกอบการเอกชนอย่าง Tiesh ไม่มาก อย่างไรก็ตาม NGJA ยินดีเปิดรับการลงทุนจากต่างประเทศ
Sri Lanka Customs Department	<ul style="list-style-type: none"> - ระบบศุลกากรปัจจุบันคือ ASECUDA (กึ่ง paper base) ยังไม่ได้พัฒนาเป็น National Single Window เอกสารทั้งหมดจะรวมศูนย์ที่กรุงโคลัมโบเท่านั้น - พิธีการศุลกากรใช้ระยะเวลา 1-2 วัน กรณีเอกสารครบถ้วน (ตรงตามข้อมูลสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ) อย่างไรก็ตาม ยังมีกรณีล่าช้าหรือไม่อนุมัติการนำเข้าประมาณร้อยละ 5 สาเหตุหลักคือ ไม่มีใบอนุญาตนำเข้าหรือเป็นสิ่งของต้องสงสัย - ประเด็น ROO เกณฑ์เปลี่ยนพิกัดสินค้าที่ต้องการเจรจากับไทยคือระดับพิกัด 6 หลัก ส่วนเกณฑ์ RVC นั้นที่ผ่านมาศรีลังกาใช้ร้อยละ 35 อย่างไรก็ตามหากไทยต้องการร้อยละ 40 ศรีลังกา ก็ยินดีพิจารณา - การเจรจา ROO กับสิงคโปร์คืบหน้าร้อยละ 75 ฝ่ายสิงคโปร์เสนอ ROO ระบบเดียวกับอาเซียน สำหรับการเจรจากับจีนคืบหน้าร้อยละ 60 	M.A. ศ หัน เพร ร์ นัน โด (Assistant Superintendent of Customs)	<ul style="list-style-type: none"> - อุปสรรคหลักด้านพิธีการศุลกากรของศรีลังกาเกิดจากระบบกึ่ง paper base ขณะที่ NTB ของศรีลังกาไม่สูงนัก (ตรงกับข้อมูลที่ศึกษาเบื้องต้นและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ) - การสัมภาษณ์นี้ทำให้ทราบเท่าที่การเจรจา ROO ของศรีลังกา

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
Board of Investment Sri Lanka	<ul style="list-style-type: none"> - BOI เป็นหน่วยงานส่งเสริมการลงทุนระบบ One Stop Shop ให้สิทธิประโยชน์จูงใจนักลงทุน อาทิ ยกเว้นภาษีนำเข้าและดูแลเขตส่งออก และเขตเศรษฐกิจพิเศษต่างๆ ของประเทศ - ขั้นตอนการขอ BOI มี 3 ขั้นตอนหลักคือ (1) ทหหรือกับ BOI เพื่อรับคำแนะนำในด้านการลงทุนทุกด้าน ทั้งจัดหาที่ดิน นักลงทุนร่วม ระบุหน่วยงานที่จะต้องขออนุญาต กฎระเบียบ และเอกสารที่จะต้องใช้ขออนุมัติ (2) นักลงทุนยื่นสมัครผ่านระบบออนไลน์ (3) BOI พิจารณาออกบัตรส่งเสริมภายใน 60 วัน - เขตเศรษฐกิจพิเศษปัจจุบันมี 16 แห่ง (เอกชน 2 แห่ง) นอกจากผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์จากสาธารณูปโภค สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แล้ว ยังได้รับยกเว้น VAT ด้วย - นักลงทุนในศรีลังกาไม่อนุญาตให้ถือครองที่ดิน เป็นระบบให้เช่าได้ประมาณ 55 ปี (บางกรณีอาจให้ได้ถึง 99 ปี) อนุญาตให้ถือครองกิจการได้ร้อยละ 100 (แต่มีคำแนะนำให้ร่วมทุนมากกว่าเพื่อแบ่งงานตามความถนัด) ปกติศรีลังกาไม่อนุญาตให้นำเข้าแรงงานต่างด้าว แต่สามารถขออนุญาต BOI ได้ ตามความจำเป็นของแรงงานดังกล่าว เช่น ขาดแคลนในศรีลังกา อาทิ พอครัวภัตตาคารต่างประเทศ หรือ GM เป็นต้น 	<p>Assistant Superintendent of Customs (Deputy Director (Investment Promotion)) นิลุบล เด ซิลวา Director (Promotion) Eng. อตุลา ชัยสิงห์ (Director (Zone) – BEPZ)</p>	<p>ศรีลังกาไม่กีดกัน ทั้งพร้อมส่งเสริมอุตสาหกรรมโดยการลงทุนจากต่างประเทศ แต่ศรีลังกาปกป้องแรงงานในประเทศด้วยการควบคุมการนำเข้าแรงงานต่างด้าว ศรีลังกาต้องการให้ไทยเข้ามาลงทุนอย่างมาก ยินดีให้ไทยบริหารจัดการ เขตเศรษฐกิจพิเศษ 1 เขต ได้ทั้งเขต</p>
Colombo Port City office	<ul style="list-style-type: none"> - โครงการนี้เป็นโครงการถมทะเลเพื่อสร้างเมืองใหม่ที่จะเปลี่ยนโฉมหน้ากรุงโคลัมโบ และศรีลังกาในอนาคต ประกอบด้วยพื้นที่ 4 เขต คือ ธุรกิจการเงิน, สวนสาธารณะและสันทนาการ (entertainment) ที่พักอาศัย และท่าเทียบเรือ (Marina) - โครงการคือ CCC รัฐวิสาหกิจจีน ยืนยันว่าโครงการนี้เปิดกว้างสำหรับนักลงทุนทุกชาติ รวมถึงไทยด้วย ที่ผ่านมามีการประชาสัมพันธ์ในประเทศไทยบ้างแล้ว - การสร้างตึกระฟ้าและพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่อที่พักอาศัยและการพาณิชย์ คาดว่าจะพิจารณาโครงการได้ในปี 2018 ให้สอดคล้องกับเงื่อนไขของ Colombo Port City อาทิ ความสูงและมาตรฐานอาคาร - เปิดกว้างสำหรับผู้ร่วมโครงการด้านอื่นๆ อาทิ สาธารณูปโภค การลงทุนภาคบริการต่างๆ เช่น โรงพยาบาล โรงเรียน และสวนสนุก และ ผู้บริหารจัดการท่าเทียบเรือ เป็นต้น 	<p>ลิม เกียน ชิวช (Director of Planning & Development) จิรันถิ พลปะตัพพันทิ (Marketing Manager) เคลวิน ตัน (Head, Marketing Communication)</p>	<p>หากไทยมีส่วนร่วมในโครงการนี้ จะส่งผลดีต่อการค้าและการลงทุนอื่นๆ ระหว่างไทยและศรีลังกา อาทิ การนำเข้าวัสดุก่อสร้างจากไทยและวัตถุดิบต่อเนื่องเพื่อป้อนธุรกิจของไทยในเขต Colombo Port City</p>
Sri Lanka Tourism Development Authority	<ul style="list-style-type: none"> - ปัจจุบันศรีลังกามีจำนวนนักท่องเที่ยวต่อปี 2 ล้านคน นำรายได้เข้าประเทศ 4 หมื่นล้านรูปี รายได้นักท่องเที่ยวเฉลี่ย 185 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคน โดยมีนโยบายการท่องเที่ยวเน้นอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม - กิจการภายใต้การควบคุมขององค์กร ได้แก่ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านสินค้าที่ระลึก มัคคุเทศก์ บริษัทนำเที่ยว บริษัทท่องเที่ยว (Tour Operator) ทั้งนี้ในแผนงานใหม่ของกระทรวงจะเพิ่ม สวนสนุก ในขอบเขตการควบคุมด้วย - องค์กรนี้ร่วมกับ BOI จัดตั้ง One Stop Shop (OSS) ขึ้นที่ในหน่วยงานมีเจ้าหน้าที่BOI มาประจำ จึงส่งเสริมให้ขออนุญาตด้านท่องเที่ยวที่ศูนย์ OSS ดังกล่าวเพิ่มความสะดวกรวดเร็ว 	<p>มาลาราช กิริแอลละ (Director General)</p>	<p>รัฐบาลค่อนข้างเปิดกว้างในการให้นักลงทุนต่างชาติเข้าลงทุนในสาขาธุรกิจท่องเที่ยว แต่ปกป้อง แรงงานในประเทศ อาทิ ไม่อนุญาตมัคคุเทศก์ต่างชาติ ส่วนแรงงานมีฝีมือ อาทิ หมอวดแผนโบราณ ก็ต้องการให้เป็นผู้ฝึกสอน (trainer) แก่ชาวศรีลังกาด้วย</p>

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none"> - การลงทุนธุรกิจท่องเที่ยว หากจะถือครองที่ดิน (โดยเฉพาะโรงแรม) ต้องร่วมทุนกับท้องถิ่น 60:40 สามารถนำเข้าแรงงานต่างด้าวได้เฉพาะแรงงานทักษะจำเป็นและที่ศรีลังกาขาดแคลนเท่านั้น อาทิ หัวหน้าทัวร์ และ GM ขออนุญาตผ่าน OSS - ธุรกิจไทยมีความรู้ความชำนาญด้านโรงแรมและบริการต้อนรับ (hospitality) ดีมาก ทั้งโครงสร้างพื้นฐานก็พร้อมกว่า อีก Medical Tourism, นวดแผนไทยก็มีชื่อเสียงกว่าอายุเรขของศรีลังกา ส่วนจุดแข็งการท่องเที่ยวศรีลังกา คือ ธรรมชาติยังอุดมสมบูรณ์ ยังไม่ถูกทำลายจากการท่องเที่ยว - เห็นว่าไทยมีโอกาสดีในการเข้ามาลงทุนยังศรีลังกา ทั้งลงทุนตรงในธุรกิจและการเปิดหลักสูตรอบรม hospitality ในศรีลังกาด้วย นอกจากนี้ ยังมีความประสงค์ให้ FTA ลดภาษีสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยว อาทิ วัตถุดิบอาหารและเฟอร์นิเจอร์ รวมถึง อยากรให้ผ่อนปรน หรือมีความตกลงยกเว้นวีซ่าระหว่างกัน 		
Tea Board	<ul style="list-style-type: none"> - สินค้าหลักในการส่งออก คือ ชาดำ คิดเป็น 90% ของการส่งออกทั้งหมด ในจำนวนนี้ 60% เป็นการขายล็อตใหญ่ - ศรีลังกาไม่ปกป้องชาในประเทศเป็นปกติ เนื่องจากมีความสามารถในการแข่งขันสูง ขออนุญาตให้นำเข้าได้โดยไม่เสียภาษี ยกเว้นชาที่ปลูกแบบอนุรักษ (orthodox) คณะกรรมการชา (tea board) เป็นผู้ออกใบอนุญาตนำเข้าชา ซึ่งออกใบอนุญาตนำเข้าชาจะอนุญาตชาทุกชนิดเว้นชา orthodox - ประเทศไทยสามารถใช้วิธีควบคุมการนำเข้าชาเช่นเดียวกับศรีลังกา เพื่อปกป้องชาปลูกแบบอนุรักษ (orthodox) ของไทย - นอกจากนั้น Tea Board เสนอความร่วมมืออุตสาหกรรมชาของไทยให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น ทั้งเทคโนโลยีการปลูก การเพิ่มผลผลิต และการคงคุณภาพ รวมถึงระบบประมวลชาแบบปันผลประโยชน์คือเกษตรกรจะได้รายได้ร้อยละ 67 ของราคาชาที่ประมวลได้ 	เปรมมาลา ศรีกันตะ (Director (Promotion))	
Jet wings	<ul style="list-style-type: none"> - Jet wings เป็นบริษัทท่องเที่ยวใหญ่ 3 อันดับแรกของศรีลังกา มีโรงแรมกว่า 80 แห่งในเครือ รวมถึงธุรกิจบริการนำเที่ยว ร้านอาหาร ฯลฯ แต่ Jet wings เลือกลงทุนเฉพาะ ในเวียดนาม จีน และลาว ไม่เข้ามาลงทุนในประเทศไทย ให้เหตุผลว่าประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่ศักยภาพสูง ตลาดซับซ้อนและแข่งขันสูงทั้งทุนไทยและทุนต่างประเทศจำนวนมาก Jet wings มองว่าตนยังไม่พร้อมแข่งขันด้วย - จำนวนนักท่องเที่ยวของศรีลังกามีอัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 15 ต่อปี ปัจจุบันมีอยู่ประมาณ 2.5 ล้านคนต่อปี 	ทุศาน อธิกรม (Senior Tour Executive) อิศานต์ คุณวารณะ (Head of Sales and Marketing)	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทไม่มียุทธศาสตร์ลงทุนด้านนี้ในประเทศไทย - ไทยมีโอกาสมากในการลงทุนสาขาในศรีลังกา อาทิ โรงแรม ร้านอาหาร สปา และสถาบันฝึกอบรม

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none"> - อุปทานการท่องเที่ยวของศรีลังกา อาทิ จำนวนห้องโรงแรม ร้านอาหาร สปา ฯลฯ เติบโตไม่ทันต่อความต้องการท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จึงมีการลงทุนเพิ่มโดยเฉพาะด้านโรงแรมในศรีลังกา ภาคใต้ เช่น กรุงโคลัมโบ มากขึ้น - ในอนาคตเห็นว่า อุปทานโรงแรมในภาคใต้ เช่น กรุงโคลัมโบน่าจะเพียงพอ จากการเร่งลงทุนเพิ่มในปัจจุบัน แต่ภูมิภาคอื่น เช่น ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่มีสถานที่ท่องเที่ยวสวยงามยังขาดแคลนโรงแรมอยู่ - ธุรกิจท่องเที่ยวอื่นๆ เช่น ร้านอาหารและสปา ยังขาดแคลน กรณีสปาศรีลังกาไม่มีความชำนาญ Jet wings จึงต้องการหาผู้ร่วมทุนจากไทย - ด้านแรงงานอุตสาหกรรมนี้ ศรีลังกาขาดแคลนหนักมีการแย่งตัวพนักงานระหว่างโรงแรม สาเหตุหลักเกิดจากการขาดแคลนสถาบันอบรมวิชาชีพการโรงแรม Jet wings จึงวางแผนเปิดศูนย์อบรมของตนเอง หากมีผู้ประกอบการชาวไทยสนใจร่วมทุนด้วยจะดีมาก ด้วยมองว่าไทยมีศักยภาพด้านนี้สูง 		
Sentro Consulting	<ul style="list-style-type: none"> - นอกจากศรีลังกาจะมีภาษีศุลกากรแล้ว เครื่องมือสำคัญในการปกป้องอุตสาหกรรมในประเทศอีกหนึ่งอย่าง คือ Levy ที่ขึ้นเป็นครั้งคราวชั่วระยะเวลาหนึ่ง ส่วนมากจะเก็บเป็นอัตราคงที่ต่อปริมาณสินค้า เช่น เครื่องนุ่งห่ม เก็บที่ 200 รูปี ต่อชิ้น ผู้นำเข้าจึงต้องคอยตรวจสอบตามประกาศใน Gazette - การนำเข้าสินค้ามายังศรีลังกา สามารถที่จะเปิด Trading House เองได้ แต่จะต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐขึ้นไป Sentro แนะนำว่าให้ผู้นำเข้าในศรีลังกาก่อน 2-3 ปี แล้วจึงค่อยเข้ามาลงทุนเอง - มาตรการกีดกันที่ไม่ใช่ภาษีนอกจาก Levy มีไม่มากนัก ที่มีปัญหาบ่อยครั้ง เนื่องจากไม่ได้ขอใบอนุญาตนำเข้ามาก่อน ซึ่งการขอใบอนุญาตนั้นศรีลังกายอมรับเครื่องหมายมาตรฐานสากลทั่วไป เว้นอุตสาหกรรมบางชนิด เช่น สายไฟที่จะต้องได้ใบอนุญาตจาก Sri Lanka Standard Institute เท่านั้น - ชาวศรีลังกา มองว่าสินค้าไทยมีคุณภาพที่ดีกว่าจีนและอินเดียสำหรับกลุ่มสินค้าระดับกลางค่อนข้างสูง หากมี FTA ระหว่างกัน น่าจะทำให้สินค้าไทยมีราคาต่ำลง จะช่วยให้สินค้าไทยแข่งขันได้ดี โดย สินค้าที่น่าสนใจมี ทุ่น้ำ เครื่องเทศ อัญมณี ปลากระป๋อง สิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยาศรีลังกามีนโยบายส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมนี้ค่อนข้างมาก มีนโยบายรับซื้อหากการลงทุนในศรีลังกาจะได้สิทธิผูกขาดขายให้กับรัฐ 5 ปี - แม้รัฐบาลศรีลังกา จะต้องการลดบทบาทของเงินลง แต่ด้วยเหตุผลที่ต้องประนีประนอมหนี้กับจีน รัฐบาลต้องยอมอนุญาตให้จีนเช่าที่ดินเป็นเวลา 70 ปี แบ่งค่าเช่าให้รัฐบาล 30-40% เท่านั้น แลกกับที่รัฐบาลไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ 	สมันตะ วีรสิงห์ (Managing Director)	

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none"> - แม้ว่าในปัจจุบัน BOI จะยกเลิกการให้สิทธิพิเศษยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลแล้ว แต่ด้วยแรงกดดันจากนักลงทุนต่างชาติโดยเฉพาะอินเดีย ที่รู้สึกว่ามีมาตรการได้กล่าวลดแรงจูงใจการลงทุนในศรีลังกาอย่างมาก และหันไปลงทุนในเอเชียใต้ประเทศอื่นแทน คาดว่า BOI จะกลับมาใช้นโยบายยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลอีกครั้ง - นโยบายเศรษฐกิจของรัฐบาลศรีลังกาปัจจุบันคือ ศรีลังกามุ่งเป็น “ประเทศผลิตเพื่อการส่งออก” แต่ยังไม่พบนโยบายที่ชัดเจนในปัจจุบัน แต่ที่เห็นว่ามีแนวโน้มว่าจะส่งเสริมนโยบายดังกล่าวได้ดี คือการได้สิทธิ GSP+ ที่ผ่านมา 		
Ocean Lanka	<ul style="list-style-type: none"> - Ocean Lanka เป็นผู้ผลิตสินค้าชั้นกลางน้ำรายใหญ่ที่สุดของศรีลังกา โดยเฉพาะผ้าฝืน ทั้งนี้ 4 บริษัทยักษ์ใหญ่ในศรีลังกาสามารถผลิตได้เพียงร้อยละ 30 ของความต้องการ อีกร้อยละ 70 ยังต้องนำเข้าจากต่างประเทศ วัตถุดิบต้นน้ำอื่นๆ เช่น เส้นใยก็ต้องนำเข้าเช่นกัน - Ocean Lanka และผู้ผลิต อื่นในทั้งอุตสาหกรรมสิ่งทอเครื่องนุ่งห่มของศรีลังกา ยังมีความรู้เกี่ยวกับศักยภาพในอุตสาหกรรมนี้ของไทยน้อยมาก เมื่อทราบว่าไทยมีศักยภาพสูง ก็สนใจร่วมธุรกิจจริงจังกับไทยมาก โดยเฉพาะการนำเข้าสินค้าต้นน้ำและกลางน้ำ เนื่องจากในปัจจุบันต้องนำเข้าจากจีนระยะเวลาขนส่งนานกว่า ต้นทุนขนส่งสูงกว่า - Ocean Lanka จึงมีความประสงค์นำผู้ประกอบการอุตสาหกรรมสิ่งทอเครื่องนุ่งห่มของศรีลังกา มารู้จักกับผู้ประกอบการไทย 	<p>ดร.ออสติน เอ (Managing Director) รุวัน มุทาลปารุ (Asst. General Manager - Sales & Marketing)</p>	
Cargills (Ceylon) PLC (พ.ศ. 2387)	<ul style="list-style-type: none"> - Cargills มีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจของศรีลังกามาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน เป็นพันธมิตรสำคัญในทุกธุรกิจของศรีลังกามายาวนาน นับเป็น “เสาหลักเศรษฐกิจของศรีลังกา” - บริษัทของ Cargills คือ ใครจะเข้ามาทำธุรกิจในศรีลังกาได้ ขอเพียงสร้างประโยชน์แก่ศรีลังกา Cargills ยินดีร่วมมือช่วยเหลือ โมเดลธุรกิจ คือ end to end อย่างยั่งยืน - ลักษณะบริษัทที่ Cargills สนใจร่วมมือด้วยนั้น เป็นบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ที่มีปรัชญาธุรกิจตรงกัน - Cargills ไม่มีแผนส่งออกไปยังไทย ด้วยต้องการตอบสนองตลาดในประเทศก่อน - ผู้บริหารระดับสูงมองว่าเทคโนโลยีของศรีลังกาใกล้เคียงกับไทย เพียงแต่มีขนาดการผลิตเล็กกว่า อย่างไรก็ตาม Cargills ต้องการร่วมมือกับไทยในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ อาทิ นม - อาหารพร้อมรับประทานมีศักยภาพ แต่ยังมีราคาสูงและเป็นสิ่งใหม่มากสำหรับศรีลังกา ผู้บริโภคส่วนหนึ่งต้องการอาหารเพื่อสุขภาพ แม้ราคาสูงขึ้นเล็กน้อยก็ยินดีจ่าย - Cargills ต้องการลดอุปสรรคการค้าระหว่างไทยและศรีลังกา โดย FTA จะเข้ามาแก้ไขอุปสรรคการค้า คือ ลด tariff ให้ต่ำลง 	<p>รานชิต เปช (Duputy Chaiman) ตาลาล มารูชุก (Manager-Corporate Planning)</p>	

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
Expolanka	<ul style="list-style-type: none"> - Expolanka มีทั้งหมด 3 บริษัท 1. Freight Forwarder 2. ท่องเที่ยว และ 3. มะพร้าว - สนใจให้ผู้ประกอบการไทยใช้ท่าเรือศรีลังกาเป็นศูนย์กระจายสินค้าไปยังเอเชียใต้ สหรัฐฯ ยุโรป และ CIS โดยเฉพาะสหรัฐฯ และยุโรปผู้ประกอบการไทยสามารถใช้สิทธิ์ GSP และ GSP+ ได้ - นอกจากนั้น ท่าเรือของอินเดียตอนใต้ไม่ใช่ท่าเรือหลัก จึงต้องพึ่งพาท่าเรือหลักของศรีลังกาในการกระจายสินค้า - ระยะเวลาขนส่ง ศรีลังกา-ไทย 9 วัน ศรีลังกา-จีน 1-1.5 ชม. ศรีลังกา-มุมไบ 2 วัน ศรีลังกา-UK EU 2-3 สัปดาห์ ศรีลังกา-US 30 วัน - ผลิตภัณฑ์มะพร้าวที่จำหน่าย คือ มะพร้าวสด มะพร้าวแปรรูป มะพร้าวอ่อนแกละ และอาหารแกละน็อคบแห้ง โดยยังไม่ทำเครื่องสำอางจากมะพร้าว - อย่างไรก็ตาม ศรีลังกามีนโยบายกีดกันการส่งออกมะพร้าวสด โดยเก็บภาษีส่งออกลูกละ 17 รูปี แบ่งเป็นภาษี 7 รูปี และอีก 10 รูปี นำส่งการพัฒนามะพร้าว (Coconut Development Authority: CDA) รวมเป็น ต่อลูก เพื่อการแปรรูปภายในประเทศสร้างมูลค่าเพิ่ม - ราคาน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นของบริษัทขายที่ ลิตรละ 500 รูปี ซึ่งต่ำกว่าราคาเมืองไทย 	<p>อิมทาทะ มาริการ (Director / CEO) ชคาถะ ปลิรัน (Director / CEO) โมฮัมเหม็ด อิมามูดีน โมฮัม เหม็ด ซีราซ (Head of Strategic Planning & Business Development)</p>	
MAC Holdings (PVT) LTD	<ul style="list-style-type: none"> - เป็นกลุ่มบริษัทที่ลงทุนใกล้ชิดกับไทยและ CLMV ยาวนานมาก มีทั้งหมด 7 กลุ่มบริษัท ได้แก่ Freight and Logistics, การบิน(คลังสินค้าทางอากาศ) บริการหลังการบินไทย, Hospitality and leisure, พลังงานหมุนเวียน (พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และพลังงานชีวภาพ), การประมง และการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ Shipping, Strategic Investments, General Trading - ต้องการ FTA เพื่อเปิดเสรีด้านวัตถุดิบ และจำกัดภาษีไว้ที่ภาษีศุลกากรเท่านั้น ไม่เพิ่มอัตราภาษีซับซ้อนอื่นๆ อีก - สิ่งที่ยอยากให้ FTA มุ่งเน้น คือ กลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าจำพวกผลไม้กระป๋อง - สินค้า/อุตสาหกรรมที่น่าจะมีศักยภาพระหว่างกัน อาทิ ชา อัญมณี ประมง สิ่งทอเครื่องนุ่งห่ม ผักผลไม้แปรรูป ปลากระป๋อง ท่องเที่ยว ก่อสร้าง (เช่น รถรางไฟฟ้า) ฯลฯ - แนะนำให้ไทยนำเข้าชิ้นส่วนแล้วมาลงทุนประกอบในศรีลังกา เพื่อ (1) ลดภาระภาษีศุลกากร (2) เพื่อให้ได้สิทธิ GSP และ FTA ต่างๆ แม้ระบบสาธารณูปโภคในเขตเศรษฐกิจพิเศษ เช่น ไฟฟ้า และประปา จะใช้งานได้ แต่มีปัญหาราคาค่าบริการต่อหน่วยยังสูง - ต้องการร่วมลงทุนกับเอกชนไทยที่สนใจในศรีลังกา บริษัทที่ MAC ให้ความสนใจนั้นจะเป็นบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ขึ้นไป 	<p>อันเดร เพรินันโด (Chairman/Managing Director)</p>	

หน่วยงาน	ประเด็นหลัก	ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก	หมายเหตุ
	<ul style="list-style-type: none"> - มองว่า FTA นั้นต้องสมดุล 2 ฝ่าย FTA ไทย-ศรีลังกานั้น ไทยอาจได้ประโยชน์มากกว่าเพราะเป็นประเทศผู้ส่งออกรายใหญ่ จึงควรระมัดระวังรักษาสมดุลให้ดีในการเจรจา - ทั้งนี้ เนื่องจากศรีลังกาไม่มีทรัพยากรเพียงพอที่จะตอบสนองต่ออุปสงค์ระดับโลกได้ จึงฝึกฝไ้การลงทุนเพื่อวางปัจจัยพื้นฐานที่ยังขาดอยู่ ให้เป็นศูนย์กลางภาคบริการมากกว่ามุ่งการค้า 		

รายงานการลงพื้นที่ศรีลังกาประจำวัน

Kandy Fresh Fruits Suppliers Pvt Ltd. (KFF)

รุวัน เพรินันโต, Managing Director

ราชิตะ ลักซ์สิริ, General Manager และคณะ

Fire Plate Restaurant, Kandy

Date: 22nd May 2017 09:00 - 10:30

บริษัท KFF ประกอบธุรกิจการค้าผลไม้สดเป็นเวลา 15 ปี โดยมีเป้าหมายในการจัดหาผลไม้ที่มีคุณภาพให้กับเครือข่ายค้าปลีกรายใหญ่ (Supermarket Chain) ในศรีลังกา อาทิ คาร์กิล (Cargills) และอะพริโก้ (Aprico) โดยตลาดผลไม้สดในศรีลังกามีมูลค่า 1,000 ล้านดอลลาร์ศรีลังกา ซึ่ง KFF ถือครองส่วนแบ่งตลาดมากถึงร้อยละ 30 หรือ 300 ล้านดอลลาร์ศรีลังกา โดยที่ไม่มีการส่งออกไปยังต่างประเทศ

สำหรับผลไม้ที่บริษัท KFF จัดหาให้กับซูเปอร์มาร์เก็ตมีแหล่งที่มาจากทั้งภายในประเทศ และต่างประเทศ โดยการจัดหาผลไม้จากภายในประเทศจะเป็นผลไม้ตามฤดูกาล ส่วนการจัดหาจากต่างประเทศเป็นผลไม้บางชนิด อาทิ ส้มแมนดาริน และแอปเปิ้ลจากจีน และมะขามหวานจากไทย¹ เป็นต้น โดยชนิดผลไม้ที่ KFF สามารถจัดหาได้นั้น มีทั้งสิ้นประมาณ 60 ชนิด

ทั้งนี้ ผลไม้เหล่านั้นถูกจำหน่ายในรูปแบบผลไม้สด กล่าวคือ เป็นการรับซื้อมาแล้วจำหน่ายผ่านไปภายในหนึ่งวัน โดยไม่มีการกักตุนสินค้า (stock) หรือหากมีการเก็บ ก็เป็นเพียงการบ่มผลไม้ในจำนวนเล็กน้อยเท่านั้น โดยมีสถิติของผลไม้บางชนิด เช่น กล้วย 2.5 ตัน แดงโม 3 ตัน และมะม่วง 2.5 ตัน ต่อวัน จากการสัมภาษณ์ จะเห็นได้ว่าการแปรรูปยังเป็นข้อดีของศรีลังกา บริษัท KFF จึงมีความสนใจให้ธุรกิจไทยที่มีความสามารถเข้ามาสร้างความร่วมมือกับบริษัทเพื่อพัฒนาศักยภาพอุตสาหกรรมแปรรูปผลิตภัณฑ์ผลไม้ ซึ่งชนิดของผลิตภัณฑ์ที่บริษัทมีโอกาส ได้แก่ กล้วย และมะม่วง เพราะบริษัทเห็นว่าเป็นชนิดผลไม้ที่มีวัตถุดิบส่วนเกินเกิดขึ้นเป็นประจำ

ส่วนประเด็นด้านอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศนั้น บริษัทเห็นว่าภาษีการนำเข้าทางฝั่งของศรีลังกายังมีอัตราที่ค่อนข้างสูง ส่วนพิธีการศุลกากรบริษัทยืนยันว่าสามารถดำเนินการได้ภายใน 1-2 วัน ในกรณีที่เตรียมเอกสารพร้อม หากเอกสารไม่พร้อมอาจใช้เวลา 3-4 วัน

¹ เป็นนำเข้าผ่านบริษัท KL Interfruits

Bio Food (Pvt) Ltd

โมฮัมหมัด นาซิม, Chief Financial Officer

มันชูละ พันทาระ, Financial Controller

ศรีนาถ เสนาธีระ, Business Promotions

Bio Food (Pvt) Ltd, Kandy

Date: 22nd May 2017 11:00-12:15

Bio Food เริ่มก่อตั้งในปี ค.ศ. 1993 เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในการเกษตรขนาดใหญ่ ที่มีศักยภาพสูงของศรีลังกา ซึ่งบริษัทฯ ได้รับตรารับรองคุณภาพและมาตรฐานจากสถาบันรับรองมาตรฐาน ระดับสากลเป็นจำนวนมาก อาทิ Fairtrade, JAS, USDA, และ BIOSUISSE เป็นต้น ทั้งนี้ บริษัทมีโรงงานตั้งอยู่ ครอบคลุมทั่วประเทศ รวมไปถึงแหล่งเพาะปลูกในต่างประเทศ ทางบริษัทส่งออกสินค้าเกษตรแบบอแกนิกไปยัง 5 ทวีปทั่วโลก โดยตลาดหลักของบริษัท คือ ประเทศในกลุ่มสหภาพยุโรป ญี่ปุ่น แคนาดา และสหรัฐอเมริกา ซึ่งสามารถแสดงเป็นสัดส่วนได้ดังนี้ สหภาพยุโรป ร้อยละ 58 สหรัฐอเมริกา ร้อยละ 32 ญี่ปุ่น ร้อยละ 3 แคนาดา ร้อยละ 2 และอื่นๆ ร้อยละ 5

ผลิตภัณฑ์หลัก ของบริษัท คือ ชาซีลอนในรูปแบบชาดำ ชาเขียว เครื่องเทศ และผักแช่แข็ง นอกจากนี้ บริษัทกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ คือ (1) ผลิตภัณฑ์ในกลุ่มมะพร้าว ได้แก่ น้ามะพร้าว UHT เนื้อมะพร้าวขูด และน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็น และ (2) ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่องจากมะพร้าว เช่น แชมพู และสบู่ ซึ่งยังไม่สามารถผลิตได้

ด้านกระบวนการผลิตและจัดหาวัตถุดิบ บริษัทได้จัดหาวัตถุดิบจากสองแหล่ง ได้แก่ แหล่งเพาะปลูก ภายในประเทศ และต่างประเทศ โดยการจัดหาจากในประเทศส่วนใหญ่ บริษัทจะใช้วิธีการรับซื้อจากเกษตรกร รายย่อยที่มีการปลูกตามมาตรฐานของบริษัท ซึ่งทางบริษัทมีการเข้าไปฝึกอบรมและให้ความรู้กับเกษตรกร รวมไปถึงมีการติดตามและควบคุมคุณภาพอยู่เป็นประจำ ทั้งนี้ ทางบริษัทได้มีการส่งเสริมให้เกษตรกรในแต่ละ พื้นที่ จัดตั้ง กลุ่ม และ ส่งตัวแทนเข้ามา ร่วมประชุม ประจำปี กับ บริษัท ปีละ 1 ครั้ง โดยเกษตรกรที่ผ่านมาตรฐานจะสามารถจำหน่ายสินค้าเกษตรให้กับบริษัทได้ในราคาประกันที่สูงกว่า ตลาดทั่วไป ที่ร้อยละ 10 ไปจนถึงร้อยละ 30 ซึ่งการจัดหาสินค้าเกษตรที่สำคัญ คือ ชา นั้น บริษัทสามารถ จัดหาได้ 6 แสนกิโลกรัมต่อปี และเพื่อให้เกิดความมั่นใจต่อผู้บริโภค บริษัทได้มีการระบุพิกัดรับซื้อด้วย GPS เพื่อแสดงแหล่งที่มาของวัตถุดิบ และง่ายต่อการตรวจสอบย้อนกลับ ในส่วนของการจัดหาจากต่างประเทศ ทางบริษัทได้มีการขยายแหล่งเพาะปลูกเชิง และขมิ้นในเมียนมา โดยมีกำลังการผลิตประมาณ 200 ตัน อนึ่ง กระบวนการจัดซื้อนั้นใช้ระยะเวลาประมาณ 30 วัน นับแต่วันรับคำสั่งซื้อ

ในกระบวนการผลิตและแปรรูป บริษัทใช้เครื่องจักรจากอิตาลี และเยอรมัน เป็นหลัก ส่วนการผลิต มะพร้าวใช้เครื่องจักรจากไทย สะท้อนให้เห็นว่าบริษัทเน้นมาตรฐานและคุณภาพระดับมาตรฐานสากล

องค์กรมีพนักงานประมาณ 1,000 คน (ไม่นับรวมเกษตรกร) โดยส่วนใหญ่เป็นพนักงานที่มีศักยภาพสูง ด้วยเป็นบริษัทที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศ จึงทำให้มีทักษะในการสื่อสารภาษาอังกฤษได้อย่างคล่องแคล่ว สามารถถ่ายทอดและ/หรือนำเสนอให้กับบุคคลภายนอกให้เห็นการทำงานในภาพรวมทั้งแนวกว้างและแนวลึก ได้เป็นอย่างดี

Tiesh (Pvt) Ltd
ไอศ์ เต ฟอนเซกา, Director
Tiesh (Pvt) Ltd, Kandy
Date: 22nd May 2017 13:45-14:30

Tiesh เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจเครื่องประดับอัญมณีมาอย่างยาวนาน ภายใต้ชื่อยี่ห้อเดิม คือ Lakmini โดยทางร้านได้จัดแสดงสินค้า และนำเสนอความเป็นมาของอุตสาหกรรมอัญมณีศรีลังกาในรูปแบบสมัยใหม่ รวมถึงมีการจัดองค์กร และสถานที่ เป็นรูปแบบเดียวกับร้านอัญมณีชั้นนำในเมืองไทย และประเทศตะวันตก มีหลักการนำเสนอความเป็นมาของธุรกิจและผลิตภัณฑ์เพื่อดึงดูดความสนใจจากลูกค้า จากนั้นนำลูกค้าไปสู่กระบวนการเสวนา จูงใจให้ตัดสินใจซื้อจากการเล่าความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่จัดแสดงอยู่ ซึ่งแม้จะขายไม่ได้แต่ก็ยังสร้างความจดจำในตราสินค้า และความโดดเด่นของบริษัทได้ โดยมีแนวโน้มที่ลูกค้าจะบอกต่อและกลับมาซื้อในภายหลัง ทั้งนี้ ลูกค้าหลักของ Tiesh สาขา กัณฏิ คือ นักท่องเที่ยวร้อยละ 99 โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวจีน ดังนั้น การตกแต่งร้าน และการเก็บค่าสินค้าจึงเน้นสนองนักท่องเที่ยวจีนเป็นหลัก ส่วนสาขาที่โคลัมโบมีลูกค้าชาวศรีลังกาและนักท่องเที่ยวในจำนวนใกล้เคียงกัน

ด้านการผลิตเครื่องประดับของศรีลังกานั้น ศรีลังกาเป็นแหล่งผลิตพลอยดิบที่สำคัญแต่ยังขาดความสามารถในการแปรรูป รัฐบาลจึงมีข้อกำหนดห้ามส่งออกวัตถุดิบในอุตสาหกรรมนี้ อย่างไรก็ตาม ยังคงมีการค้าอย่างไม่เป็นทางการเกิดขึ้น สำหรับสัดส่วนการส่งออกของศรีลังกา แบ่งเป็น อัญมณีที่ยังไม่เข้าตัวเรือนร้อยละ 70 และอัญมณีที่เข้าตัวเรือนแล้ว ร้อยละ 30 โดยตัวเรือนนั้นศรีลังกายังต้องนำเข้าจากไทย เพราะบุคลากรศรีลังกายังขาดเทคนิคในการทำตัวเรือน อีกทั้ง ศักยภาพในภาพรวมยังตามหลังไทยราว 10 ปี ซึ่งศรีลังกาต้องการความร่วมมือด้านการฝึกอบรมเทคนิคแรงงานจากไทย

ส่วนการรับรองมาตรฐานนั้น ศรีลังกาใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากในการรับรองมาตรฐานอัญมณี จึงมีความสนใจหาก GIT² สามารถเข้ามาช่วยเหลือในส่วนนี้

ทั้งนี้ จากความเห็นของผู้อำนวยการ มองว่าการเปิดตลาดเสรีจะเป็นการช่วยเหลือศรีลังกามากกว่าการทำลาย เพราะปัจจุบันชาวศรีลังกาขาดความกระตือรือร้นในการฝึกฝนตนเองจนไม่สามารถขับเคลื่อนอุตสาหกรรมไปในระดับสูงได้

² Gem and Jewellery Institute of Thailand

Ministry of Industry and Commerce

Date: 23rd May 2017 8:45 - 10:15

ในปัจจุบัน ศรีลังกามีความตกลงการค้าเสรีกับประเทศ อินเดีย และปากีสถาน และอยู่ระหว่างการเจรจาอีก 2 ประเทศ คือ สิงคโปร์ และ จีน สำหรับความตกลงการค้าเสรีระหว่างไทย และศรีลังกา ทางศรีลังกาเองนั้นยังมีการสงวนท่าทีในการเจรจาทั้งในด้านสินค้า บริการ และ การลงทุน โดยมุมมองทางศรีลังกายังไม่พร้อมที่จะเปิด FTA เต็มรูปแบบกับไทย เนื่องจากปัจจุบันศรีลังกาต้องการเปิดการเจรจาในระดับ PTA ก่อนค่อยขยายเป็นระดับ FTA สินค้า บริการ ลงทุน ในที่สุด

National Gem and Jewellery Authority

Date: 23rd May 2017 10:30 - 12:00

ข้อมูลทั่วไป

สถาบันอัญมณีและเครื่องประดับของศรีลังกาเป็นหน่วยงานของรัฐที่มีการจัดตั้งในปี ค.ศ. 1993 ตาม พรบ. สถาบันอัญมณีและเครื่องประดับ 1993 ที่มีหน้าที่กำกับ ดูแล ควบคุม และส่งเสริมอุตสาหกรรมอัญมณี และเครื่องประดับของประเทศศรีลังกา โดยมีพันธกิจที่สอดคล้องกับนโยบายของศรีลังกาในการเป็นศูนย์กลางอัญมณีของเอเชียใต้ นอกจากนี้ทางสถาบันยังมีหน้าที่ในการเป็นผู้รับรองมาตรฐานอัญมณีของศรีลังกา ในปัจจุบัน บริษัทที่จดทะเบียนกับสถาบันมีทั้งหมด 5,000 บริษัท โดยในจำนวนนี้ กว่าร้อยละ 10 เป็นบริษัทขนาดใหญ่ โดยมีบริษัทต่างชาติเพียง 5-10 บริษัทเท่านั้นที่จดทะเบียนกับสถาบัน

ในส่วนของกฎระเบียบของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ ทางสถาบันมีอำนาจในการวางแนวทางและเสนอกฎหมายที่เกี่ยวข้องในภาพรวม โดย

- ข้อกำหนดบางอย่าง เช่น กฎระเบียบในการนำเข้า ส่งออกสินค้า โดยมีกรมศุลกากรเป็นผู้ดูแล แต่หน่วยงานนี้เป็นผู้มีหน้าที่กำหนดแนวทาง
- สินค้าต้นน้ำและกลางน้ำ อาทิ พลอยดิบ และพลอยที่เจียรระไนแล้วสามารถนำเข้าได้โดยไม่เสียภาษี แต่สินค้ากลุ่มปลายน้ำเช่น ตัวเรือนเสียภาษีนำเข้าในอัตราร้อยละ 28
- ศรีลังกาไม่ให้ส่งออกสินค้าต้นน้ำ เช่น พลอยดิบ ยกเว้น Blue Sapphire เกรด guilded (ต้องนำไปหุงต่อ) ซึ่งมีความตกลงกับไทยให้ส่งออกได้ แต่ต้องเสียภาษีส่งออกในอัตราร้อยละ 25 และสามารถนำออกได้ไม่เกิน 15,000 เหรียญสหรัฐ หากมากกว่าต้องขออนุญาต
- ศรีลังกาไม่อนุญาตให้จัดตั้ง Auction House

ในส่วนของการส่งเสริมการลงทุน ทางสถาบันมีความเห็นดังนี้

- สำหรับนักลงทุนไทย ถ้าหากจะเข้ามาลงทุนในศรีลังกา ทางสถาบันแนะนำให้เข้ามาผ่าน BOI เพราะจะได้สิทธิยกเว้นภาษี รวมถึงภาษีนำเข้าสินค้าทุน เช่น วัตถุดิบ และเครื่องมือต่างๆ นอกจากนี้หากไทยต้องการนำเข้าผู้เชี่ยวชาญหรือผู้ฝึกอบรมในสาขาอัญมณีและเครื่องประดับ สามารถกระทำได้โดยมีเงื่อนไขว่าต้องเป็นบริษัทที่ขออนุญาต และได้รับการส่งเสริมจาก BOI เท่านั้น หากไม่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI จะไม่สามารถขออนุญาตนำเข้าแรงงานได้
- ทั้งนี้ แม้จะได้รับการอนุมัติจาก BOI แล้ว ถ้าจะเปิดโรงงานต้องขออนุญาตจากสถาบันอัญมณีและเครื่องประดับก่อน โดยเกณฑ์ที่จะได้รับอนุญาต คือ
 1. มีประสบการณ์จากต่างประเทศมาก่อน
 2. มีการก่อสร้างโรงงานจริง และโรงงานดังกล่าวได้มาตรฐาน

ข้อเสนอแนะ

ทางสถาบันมีข้อเสนอแนะในการทำข้อตกลงการค้าเสรีระหว่างไทย และศรีลังกาว่า สิ่งที่ต้องการความร่วมมือกับทางไทย คือ การสนับสนุน และการลงทุนหากเป็นไปได้ สำหรับไทยเพื่อการรับรองมาตรฐาน และการออกใบ Certificate รวมไปถึงการสนับสนุนให้ไทยมาตั้งโรงงานทำตัวเรือนเครื่องประดับที่ศรีลังกา

Sri Lanka Customs Department
Date: 23rd May 2017 13:00 - 14:30

ในปัจจุบันระบบศุลกากรที่ศรีลังกาใช้ คือ ASECUDA (ซึ่งเป็นกึ่ง paper base) ยังไม่ได้พัฒนาไปสู่ National Single Window โดยเอกสารทั้งหมดจะรวมศูนย์ที่โคลัมโบเท่านั้น อนึ่ง พิธีการศุลกากรของศรีลังกาใช้ระยะเวลาในการดำเนินงาน 1 ถึง 2 วัน หากมีการยื่นเอกสารครบถ้วน (ตรงกับที่ผู้ประกอบการให้สัมภาษณ์) อย่างไรก็ตาม ก็ยังมีในบางกรณี (ร้อยละ 5) ที่ยังมีปัญหาทำให้ต้องล่าช้า (หรือไม่อนุญาตนำเข้า) โดย ปัญหาที่พบบ่อยคือ ไม่มีใบอนุญาตนำเข้า หรือ เป็นสิ่งของต้องสงสัย

ณ ปัจจุบัน ศรีลังกามีด่านศุลกากรทั้งหมด 7 ด่าน โดยอยู่ที่ท่าเรือ 5 แห่ง คือโคลัมโบ ฮัมบันโตต้า เจ็ฟฟ์นา ตรีนโคมาลี และกอลล์ และท่าอากาศยาน 2 แห่ง คือ โคลัมโบ และ ฮัมบันโตต้า นอกจากนี้ศรีลังกาเองยังมีเขตเศรษฐกิจพิเศษ 16 แห่ง

ประเด็นของ Rule of Origin หรือ เกณฑ์การเปลี่ยนพิกัดสินค้า ระดับพิกัดที่ศรีลังกาต้องการใช้ในการเจรจากับไทยนั้นคือระดับพิกัด 6 หลัก ทั้งนี้ ศรีลังกาเองก็อยู่ในขั้นตอนของการเจรจากับประเทศอื่นๆ เช่นกัน โดยสิงคโปร์มีความคืบหน้าการเจรจาเรื่อง ROO อยู่ที่ร้อยละ 75 จีน คืบหน้าร้อยละ 60 โดยสิงคโปร์เสนอ กฎ ROO เหมือน อาเซียน ในส่วนเกณฑ์ Regional Value Content (RVC) นั้นที่ผ่านมาศรีลังกาใช้ร้อยละ 35 อย่างไรก็ตาม หากไทยต้องการเจรจาที่ระดับร้อยละ 40 ศรีลังกาเองก็มีถ้าที่เปิดกว้างในการพิจารณา นอกจากนี้ ศรีลังกายังได้รับการคืนสิทธิ GSP+ ในวันที่ 19 พ.ค. 2017

ในส่วนของการกักกันสินค้า ศุลกากรศรีลังกามีการกำหนดประเภทสินค้าที่ต้องตรวจสอบก่อนนำเข้า โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทใหญ่ตามหน่วยงาน ได้แก่ สินค้าเกษตร ภายใต้การดูแลของกระทรวงเกษตร สินค้าจำพวกอาหารและยา ภายใต้การควบคุมขององค์การอาหารและยา และอุตสาหกรรมอื่นๆ ที่อยู่ภายใต้การรับรองมาตรฐานโดย Sri Lanka Standard Institute

Board of Investment Sri Lanka
Date: 23rd May 2017 15:00 - 16:00

BOI เป็นหน่วยงานส่งเสริมการลงทุน ที่เป็น One Stop Service Shop ให้สิทธิประโยชน์จูงใจการลงทุน อาทิ ยกเว้นภาษีนำเข้า และดูแลเขตเศรษฐกิจพิเศษต่างๆ ของประเทศ โดยขั้นตอนในการขอสิทธิประโยชน์ BOI มี 3 ขั้นตอนหลักคือ

- 1)หารือกับ BOI ก่อน ซึ่ง BOI จะแนะนำในทุกด้านของการลงทุน ทั้งจัดหาที่ดิน นักลงทุนร่วม ระบุหน่วยงานที่จะต้องขออนุญาต กฎระเบียบ และเอกสารที่จะต้องใช้ในการขออนุมัติด้วย
- 2) หลังจากนั้นนักลงทุนจึงค่อยทำการยื่นสมัครผ่านระบบออนไลน์ โดย
- 3) BOI จะพิจารณาให้บัตรส่งเสริมภายใน 60 วัน

ในปัจจุบัน นักลงทุนที่เข้ามาลงทุนเป็นอันดับ 1 ในศรีลังกา คือ จีน อันดับ 2 คือ มาเลเซีย และอันดับ 3 คือ ญี่ปุ่น นอกจากนี้ ญี่ปุ่นยังเข้ามาลงทุนการท่องเที่ยวในแคนดีเป็นจำนวนมาก เขตเศรษฐกิจพิเศษที่ดำเนินงานโดย BOI มี 14 แห่ง โดยในเขตเศรษฐกิจพิเศษ นอกจากจะได้รับประโยชน์จากสาธารณูปโภค และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แล้ว ยังได้รับการยกเว้น ภาษีอื่นๆ อีกด้วย ทั้งนี้ ในส่วนของสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมการลงทุนต่างๆ ของ BOI ศรีลังกานั้นมีการแบ่งกลุ่มตามขนาดของการลงทุน โดยทาง BOI ขอให้ศึกษาได้ที่หน้าเว็บไซต์ของ BOI ศรีลังกา อย่างไรก็ตาม สิทธิประโยชน์ ข้อจำกัด และ ข้อเสนอที่ทาง BOI ได้กล่าวคร่าวๆ มีดังนี้

- การลงทุนในศรีลังกานั้น ไม่อนุญาตให้ถือครองที่ดิน แต่ให้เช่าได้ประมาณ 55 ปี (เว้นบางประเภทอาจให้ได้ถึง 99 ปี)
- ทาง BOI ศรีลังกาได้พยายามส่งเสริมแนวทางในการให้ผู้ลงทุนต่างชาติเข้ามาใช้ศรีลังกา เพื่อเป็นฐานการแปรรูปสินค้าเพื่อเพิ่มมูลค่า โดยมีข้อเสนอว่า ไทยสามารถนำสินค้าที่ผลิตมาแล้ว ร้อยละ 70 มาแปรรูปต่ออีก ร้อยละ 30 ที่ศรีลังกา (มูลค่าสินค้า ร้อยละ 70 ที่ไทยเพิ่มมูลค่าที่ศรีลังกา ร้อยละ 30 เพื่อให้ได้ ROO และใช้สิทธิ GSP+)
- การลงทุนภายใต้สิทธิ BOI อนุญาตให้สามารถส่งเงินเข้าออกนอกประเทศได้ง่ายขึ้น ซึ่งรวมถึงเงินปันผล และกำไร ด้วย
- คนที่ได้สิทธิ BOI จะไม่เสียภาษีศุลกากร และถ้าอยู่ใน Free trade Zone จะไม่ต้องเสีย Value Added Tax
- ทาง BOI การันตีว่าการเข้ามาลงทุนในศรีลังกาจากนักลงทุนต่างประเทศจะได้รับการปกป้องคุ้มครองอย่างเท่าเทียมภายใต้กฎหมายศรีลังกา
- กฎหมายแรงงานไม่อนุญาตให้คนต่างด้าวเข้ามาทำงาน เว้นแต่ได้ขออนุญาตกับ BOI ซึ่งจะต้องให้เหตุผลถึงความจำเป็นในการนำเข้าแรงงานเหล่านั้น ที่จะมาใช้แรงงานในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากทาง BOI เห็นว่าทางบริษัทควรที่จะเลือกใช้บุคลากรศรีลังกา ก่อนที่จะนำเข้าแรงงานจากต่างประเทศ
- ทั้งนี้ ทาง BOI ศรีลังกาได้กล่าวอีกว่าหากมีนักลงทุนไทยสนใจจำนวนมาก BOI ศรีลังกาสามารถที่จะอนุมัติเขตเศรษฐกิจพิเศษสำหรับธุรกิจไทยโดยที่ไทยสามารถที่จะเข้ามาบริหารจัดการทุกอย่างในเขตตัวเองทั้งหมด

Colombo Port City office

Date: 24th May 2017 8:45-10:15

โครงการ Colombo Port City เป็น Mega Project ใหญ่ที่สุดในโครงการก่อสร้างของศรีลังกา ในปัจจุบัน มีงบประมาณการลงทุนสูงถึง 1.4 หมื่นล้านเหรียญสหรัฐ เป็นโครงการที่จะได้พื้นที่สร้างเมืองใหม่ จากการถมทะเลในเขตกรุง Colombo การพัฒนาแบ่งเป็น 2 เฟส คือ การถมทะเลเพื่อสร้างพื้นที่ใช้ประโยชน์ เมื่อเสร็จสิ้นการถมทะเลจะได้พื้นที่ใช้ประโยชน์ประมาณ 269 เฮกตาร์ กรรมสิทธิ์ที่ดินเมื่อการพัฒนาแล้วเสร็จ รัฐบาลศรีลังกาและบริษัทพัฒนาโครงการแบ่งกรรมสิทธิ์ถือครองดังนี้ บริษัทพัฒนาโครงการได้กรรมสิทธิ์พื้นที่ พานิชย์ 116 เฮกตาร์ รัฐบาลถือกรรมสิทธิ์พื้นที่พานิชย์ 62 เฮกตาร์รวมไปถึงพื้นที่สาธารณะทั้งหมด สำหรับ เฟส 2 โครงการจะเริ่มก่อสร้างอาคาร และระบบสาธารณูปโภคต่างๆ เพื่อใช้ในเชิงพานิชย์

การพัฒนาพื้นที่ ทางโครงการได้มีการแบ่งพื้นที่ออกเป็น 5 ส่วนใหญ่ๆ คือ Financial District, The Marina, Central Park Living, Island Living, และ International Island อนึ่ง บริษัท CHEC Port City Colombo (Pvt) Ltd ซึ่งเป็นบริษัทลูกของบริษัทวิสาหกิจ China Harbour Engineering Company ของจีนเป็นผู้รับผิดชอบการก่อสร้างโครงการ แม้ว่าเจ้าของโครงการจะเป็นรัฐวิสาหกิจจีน แต่ยืนยันว่าโครงการนี้ เปิดกว้างสำหรับนักลงทุนทุกชาติ รวมถึงไทยด้วย โดยที่ผ่านมามีการประชาสัมพันธ์บ้างแล้วในไทย การสร้างตึกระฟ้า และการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เพื่ออยู่อาศัยและเชิงพานิชย์ นั้น จะเริ่มก่อสร้างใน เฟสที่ 2 และคาดว่าจะเปิดรับผู้ลงทุนที่สนใจได้ในปี 2018 โดยโครงการที่ผู้ลงทุนต้องการ จะต้องสอดคล้องและเป็นไปตามเงื่อนไขของโครงการ Colombo Port City อาทิ ความสูงและมาตรฐานอาคาร เป็นต้น

นอกจากนี้ทางโครงการยังกล่าวอีกว่า ทางผู้รับผิดชอบยินดีและเปิดกว้างที่จะรับผู้สนใจเข้าร่วมลงทุน ในส่วนของการก่อสร้างสาธารณูปโภค โครงสร้างพื้นฐาน และ การลงทุนในด้านการบริการต่างๆ เช่น โรงพยาบาล โรงเรียน และสวนสนุก และ ผู้บริหารจัดการ Marina เป็นต้น โดยแนวคิดการพัฒนาโครงการ ทั้งหมดจะเน้นไปที่ Environmental Sustainability และการเป็น Smart City (การมีส่วนร่วมของชุมชน) ทั้งระบบน้ำ ระบบบำบัดของเสีย ระบบไฟฟ้า และพลังงานหมุนเวียน นอกจากนี้ ทางโครงการมีแผนที่จะสร้าง การเชื่อมโยงให้กับระบบขนส่งทางบกและทางน้ำของศรีลังกาในอนาคตอีกด้วย เช่น การตัดถนนเส้นใหม่ ที่เชื่อมกับสนามบินโดยตรง และการสร้างอุโมงค์เพื่อเชื่อมต่อกับระบบขนส่งทางอุโมงค์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ของโคลัมโบ

สำหรับโครงการ Colombo Port City นักลงทุนต่างชาติสามารถถือครองที่ดินได้ในระยะยาว (โครงการนี้ได้สิทธิ์เช่าที่จากรัฐบาล 99 ปี) โดยกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการ คือ บริษัทในกลุ่มประเทศ เอเชียใต้ เอเชีย ตะวันออก อินเดีย ญี่ปุ่น เกาหลี อาเซียน หรืออีกในหนึ่งคือประเทศที่มีกลุ่มลงทุนสูงหรือ มีประชากรมาก

กล่าวโดยสรุปคือ โครงการ Colombo Port City เป็นโครงการขนาดใหญ่ของประเทศศรีลังกา ที่มีโอกาสในการลงทุนอย่างมหาศาลทั้งในระยะสั้น และยาว เนื่องจากยังมีพื้นที่สำหรับการลงทุนจากต่างชาติ อีกมากไม่ได้จำกัดเฉพาะการลงทุนจากจีน ทั้งในส่วนของการลงทุนพัฒนาพื้นที่ และการเข้ามาลงทุน เพื่อใช้ประโยชน์ก็ตาม

ตลาด บazaar และสถานีรถไฟ

Date: 24th May 2017 10.30-11.30

ตลาดบazaarเป็นตลาดสินค้าเครื่องแต่งกาย ทั้งชุดลำลอง รองเท้าหนัง ขนมขบเคี้ยว แบ่งเป็นล็อกให้เช่าอยู่ริมถนน และซอยที่เชื่อมต่อไปถึงสถานีรถไฟ โดยสินค้าที่วางขายในตลาดมีราคาที่ค่อนข้างถูก และเป็นสินค้าที่ผลิตจากโรงงานในอินเดีย และจีน เป็นส่วนใหญ่ สินค้าจีนจะมีคุณภาพดีกว่าสินค้าอินเดีย จากคำบอกเล่าของคนท้องถิ่นไม่แนะนำให้ซื้อสินค้าจากตลาดนี้เพื่อการอุปโภคบริโภคที่ต้องการคุณภาพ ทั้งนี้คนท้องถิ่นให้นิยามสินค้าอินเดียว่า “ตาดีได้ ตาร้ายเสีย” ด้านฝั่งตรงข้ามของตลาด คือ สถานีรถไฟซึ่งมีผู้คนคับคั่ง เทียบตามสัดส่วนใกล้เคียงกับสถานีรถไฟกรุงเทพฯ

Sri Lanka Tourism Development Authority

Date: 24th May 2017 13:30-14:30

หลังจากสงครามกลางเมืองของศรีลังกาสงบลงในปี ค.ศ. 2009 การท่องเที่ยวของศรีลังกาก็มีการเติบโตแบบก้าวกระโดดมาอย่างต่อเนื่อง โดยปัจจุบันศรีลังกามีจำนวนนักท่องเที่ยว 2 ล้านคน คิดเป็นมูลค่าการใช้จ่ายถึง 4 หมื่นล้านรูปี มีรายได้นักท่องเที่ยวต่อหัวเฉลี่ย 185 ดอลลาร์ต่อคน โดยมีนโยบายการท่องเที่ยวแบบเน้นรักษาสีเขียว

กิจการที่อยู่ภายใต้การควบคุมของกระทรวง ได้แก่ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านขายของที่ระลึก มัคคุเทศน์ บริษัทนำเที่ยว บริษัทท่องเที่ยว (Tour Operator) ทั้งนี้ในแผนงานใหม่ของกระทรวงจะเพิ่มสวนสนุก ในขอบเขตการควบคุมด้วย นอกจากนี้ ทางกระทรวงฯ ได้ร่วมกับ BOI จัดตั้ง One Stop Shop (OSS) ขึ้นที่กระทรวงฯ โดยมีผู้แทนจาก BOI มาประจำที่นี้ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับนักลงทุนในอุตสาหกรรมท่องเที่ยวโดยเฉพาะ

การลงทุนในกิจการท่องเที่ยวของศรีลังกาจะไม่สามารถถือครองที่ดินแบบสิทธิขาดได้ กล่าวคือ ถ้าจะถือครองที่ดิน (โดยเฉพาะโรงแรม) ต้องเป็นการถือครองโดยการร่วมทุนกับท้องถิ่นแบบ 60:40 หรือจะต้องอยู่ในรูปแบบของการเช่าที่ดินในระยะยาว (50 ปี สำหรับที่ดินของรัฐ) ทั้งนี้ ผู้ลงทุนต่างชาติสามารถนำเข้าแรงงานต่างด้าวได้เฉพาะแรงงานทักษะที่จำเป็นและที่ศรีลังกาขาดแคลนเท่านั้น อาทิเช่น หัวหน้าทัวร์ และ GM โดยต้องขออนุญาตผ่าน One Stop Shop

หากเปรียบเทียบกันระหว่างไทยและศรีลังกา ไทยถือว่ามีศักยภาพด้าน hotel และ hospitality ดีกว่าศรีลังมาก ทั้งยังมีโครงสร้างพื้นฐานที่พร้อมกว่า นอกจากนี้ไทยยังมีชื่อเสียงในเรื่องของ Medical Tourism และ การนวดแผนไทย โดยสำหรับการนวดแผนไทยนั้น ไทยมีชื่อเสียงกว่าของศรีลังมาก ในด้านของศรีลังกา จุดแข็งการท่องเที่ยวศรีลังกา คือ การที่ยังมีความเป็นธรรมชาติสูง และยังไม่ถูกทำลายจากนักท่องเที่ยว

ทางกระทรวงฯ เห็นว่าไทยมีโอกาสดีในการเข้ามาลงทุนยังศรีลังกา ทั้งในธุรกิจต่างๆ เช่น การมาทำโรงแรม และการเปิดหลักสูตรอบรม hospitality ในศรีลังกาด้วย นอกจากนี้ ยังมีความประสงค์ให้ FTA ลดภาษีสินค้าต่างๆ ที่เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยว อาทิ วัตถุดิบอาหาร และเฟอร์นิเจอร์ รวมถึง อยากรให้ผ่อนปรน หรือมีความตกลงยกเว้นวีซ่าระหว่างกันเพราะ ปัจจุบันวีซ่าท่องเที่ยวไทยขอค่อนข้างขวยยาก ทำให้เสียโอกาสในการนำพาคนศรีลังกาที่มีกำลังซื้อ ทั้งที่ไทยเป็นแหล่งช้อปปิ้งของชาวศรีลังกา เป็นต้น

Tea Board

Date: 24th May 2017 15.00-16:30

ชาเป็นสินค้าเกษตรที่สร้างรายได้สูงสุดของศรีลังกา ด้วยความที่ชาเป็นพืชเศรษฐกิจที่มีความสำคัญกับศรีลังกาเอง ทางรัฐบาลจึงได้มีการจัดตั้งหน่วยงาน Tea Board เพื่อเข้ามาดูแลอุตสาหกรรม โดยมีรูปแบบเป็นหน่วยงานผสมระหว่างรัฐ และเอกชน โดย Tea Board มีหน้าที่หลัก คือการควบคุม วางแนวทาง ออกกฎระเบียบ ส่งเสริม และพัฒนาคุณภาพของอุตสาหกรรมชาของศรีลังกา ในปัจจุบัน ศรีลังกามีพื้นที่ปลูกชา 220,000 เฮกเตอร์ โดยกว่าร้อยละ 72 เป็นการเพาะปลูกโดยชาวไร่ขนาดเล็ก คือมีที่ดินน้อยกว่า 0.5 เอเคอร์ นอกจากนี้ ชาที่ผลิตในศรีลังกายังได้รับการรับรองว่าเป็นชาที่เป็นมิตรต่อ โอโซน บริษัทชาชื่อดังจากทั่วโลก ต่างเลือกใช้ชาจากประเทศศรีลังกาทั้งสิ้น อาทิ Lipton, Dilma, และ Twining เป็นต้น

จากการสัมภาษณ์ สินค้าหลักในการส่งออกของศรีลังกาในกลุ่มชา คือ ชาดำ โดยคิดเป็น ร้อยละ 90 ของการส่งออกทั้งหมด และกว่าร้อยละ 60 เป็นการขยลือตใหญ่ ทั้งนี้ ศรีลังกาโดยปกติไม่มีการปกป้องชาในประเทศ เนื่องจากมีความสามารถในการแข่งขันสูง ศรีลังกาอนุญาตให้นำเข้าชาชนิดต่างๆ ได้โดยไม่เสียภาษี ยกเว้น ชาที่มีรูปแบบการปลูกแบบอนุรักษ (orthodox) โดยวิธีการปกป้องชาที่เป็น orthodox คือ tea board ในฐานะผู้ออกใบอนุญาตให้ผู้นำเข้า ชาทั้งหมด จะอนุญาตชาทุกชนิด ยกเว้น ชา orthodox ศรีลังกา มีระบบตลาดชาที่มีศักยภาพสูงและมีความเป็นธรรม กล่าวคือศรีลังกามีระบบประมูลชา ที่เป็นระบบแบ่งปันผลประโยชน์โดย เกษตรกรจะได้รับรายได้ร้อยละ 67 ของราคาชาที่ประมูลได้

ในส่วนของแนวทางการเจรจาข้อตกลงการค้าเสรี ทาง Tea Board ของศรีลังกาเองมีความต้องการที่จะให้ไทยเปิดโควต้าชาให้กับศรีลังกามากขึ้น นอกจากนี้ Tea Board เสนอที่จะให้ความร่วมมือในการพัฒนาอุตสาหกรรมชาของไทยให้มีความก้าวหน้ายิ่งขึ้น ทั้งด้านเทคโนโลยีการปลูก เพิ่มผลผลิต และรักษาคุณภาพอีกด้วยหากไทยต้องการ

Jetwing Hotels Ltd.

อิศานต์ คุณวารณะ, Head of Sales and Marketing

Jetwing House II, Colombo

25 May 2017 9:00 – 10:00

ปัจจุบันศรีลังกามีนักท่องเที่ยว 2.5 ล้านคน ในปี ค.ศ. 2013 โดยมีอัตราการเติบโตร้อยละ 15 ต่อปี และคาดว่าปริมาณนักท่องเที่ยวในอนาคตของศรีลังกายังคงสามารถขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง แต่โครงสร้างพื้นฐาน และสภาพแวดล้อมในการรองรับการท่องเที่ยวของศรีลังกายังไม่พร้อม เช่น ทางรถไฟ ทางด่วน สนามบินท้องถิ่น ระบบการขนส่ง ร้านอาหาร สถานบันเทิงต่างๆ รวมไปถึงโรงแรม

บริษัทเครือเจทวิงเริ่มต้นจากธุรกิจครอบครัวในปี ค.ศ. 1973 โดยคุณ Hobart Cooray โดยมีธุรกิจ ในเครือ คือ ธุรกิจกลุ่มโรงแรม และการนำเที่ยวทั้งขาเข้าและขาออก ทั้งนี้ บริษัทมีโมเดลการทำธุรกิจ ในหลากหลายรูปแบบ อาทิ เฟรนไชส์ และร่วมทุน เป็นต้น สำหรับในอาเซียน บริษัทมีการลงทุนในนาม เจทวิง อินโดจีน (Jetwing Indochina) มีศูนย์อยู่ที่เวียดนาม และสาขาในจีน และลาว (เวียงจันทน์ และหลวงพระบาง) เนื่องจากเมืองไทยมีการแข่งขันสูงจากทั้งโรงแรมไทยและโรงแรมในเครือต่างประเทศ อีกทั้ง กลยุทธ์การตลาด ก็มีความซับซ้อน

สำหรับธุรกิจโรงแรม บริษัทมีโรงแรมในเครือ 80 แห่ง ตั้งอยู่ทั้งในและต่างประเทศ โดยบริษัทคาดว่า ห้องพักราคาประหยัดจะเป็นรูปแบบที่ได้รับความนิยมในอนาคตอันใกล้ ทั้งนี้ จากที่กล่าวถึงการขยายตัว ภาคการท่องเที่ยวข้างต้น เจทวิงมองว่าธุรกิจโรงแรมศรีลังกาต้องการความร่วมมือจากต่างประเทศ ในการพัฒนาบุคลากรเพื่อรองรับ ซึ่งสถานการณ์การแข่งขันโดยสังเขป คือ มีนักลงทุนต่างชาติเข้ามา ประกอบการโรงแรมทางฝั่งใต้ในปริมาณพอสมควร อย่างไรก็ตาม ในหลายส่วนของประเทศที่มีแหล่งท่องเที่ยว สวยงามและมีนักท่องเที่ยวไปเยือนมากขึ้นหลายที่ เช่น ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ตรินโคมาลี ยังไม่มีธุรกิจ ต่อเนื่อง เช่น ร้านอาหาร ที่พัก และสถานบันเทิง เป็นต้น

เพื่อสร้างศักยภาพในการแข่งขัน เจทวิงเห็นว่า ไทยเองมีชื่อเสียงในด้านธุรกิจ Hospitality อย่างมาก จึงมีความสนใจที่จะร่วมมือกับบริษัทไทยเพื่อปลูกปั้นบุคลากรให้เพียงพอ โดยในปัจจุบันการแข่งขันในธุรกิจนี้ ของศรีลังกาค่อนข้างเข้มข้น สะท้อนจากการเสนอค่าจ้างเพื่อชิงตัวบุคลากรในตลาดแรงงาน

Sentro Consulting

Colombo

สมันตะ วีรสิงห์

25 May 2017, 10:30-12:00

Sentro Consulting เป็นบริษัทที่ปรึกษาเอกชนที่มีความเชี่ยวชาญด้านการประเมินโครงการ และวางแผนการลงทุน โดยข้อมูลสำคัญที่ได้รับจากการเข้าพบสามารถสรุปได้ดังนี้

เศรษฐกิจการเมืองของศรีลังกา

หลังจากมีการเปลี่ยนรัฐบาล แนวคิดและนโยบายของศรีลังกาเปลี่ยนแปลงไปมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งจากเคยพึ่งพาจีน ก็ลดบทบาทจีนลงและหันไปพึ่งประเทศอื่นมากขึ้น เช่น ท่าเรือฮัมบันโตต้า ที่รัฐบาลเดิมได้กู้เงินจีนมาลงทุนเป็นจำนวนมหาศาลในการก่อสร้าง ซึ่งภายหลังพบว่าไม่คุ้มค่าทางเศรษฐกิจ และไม่มีคนใช้งาน ทำให้ไม่สามารถจ่ายหนี้คืนรัฐบาลจีนได้ ด้วยเหตุดังกล่าว แม้รัฐบาลศรีลังกาต้องการลดบทบาทของจีนลง แต่ด้วยเหตุผลที่ต้องประนีประนอมหนี้สินกับจีน จึงจำต้องอนุญาตให้จีนเช่าที่เป็นเวลา 70 ปี โดยแบ่งค่าเช่าให้รัฐบาลร้อยละ 30-40 เท่านั้น แลกกับการที่รัฐบาลไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยให้กับจีน

ภาษีสำคัญของศรีลังกาประกอบไปด้วย

- ภาษีนิติบุคคลของบริษัทขนาดเล็ก (Small and Medium Enterprises) อยู่ที่ ร้อยละ 16
- ภาษีบริษัททั่วไป ร้อยละ 28
- ภาษีบริษัทที่เป็นอันตรายหรือศรีลังกาต้องการจำกัดการประกอบธุรกิจ จะเก็บอยู่ที่ ร้อยละ 40
- สิ้นค้านำเข้าบางชนิด แม้ไม่มีการจัดเก็บอากรแต่ก็มี CESS และข้อจำกัดเชิงเทคนิคต่างๆ

สะท้อนให้เห็นว่าศรีลังกามุ่งเป้าให้เกิดการผลิตในประเทศเพิ่มขึ้น เช่น ในอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ศรีลังกาส่งออกถึงร้อยละ 80 เพราะมีการจัดเก็บ Levy เครื่องนุ่งห่ม Levy ของสินค้าชนิดอื่นๆ จัดเก็บโดยทั่วไปจะมีช่วงระยะเวลาในการเก็บเพียงระยะเวลาหนึ่ง ผู้นำเข้าจะต้องคอยตรวจสอบตามประเทศในรัฐกิจจานุเบกษา (Gazette) สำหรับเสื้อผ้าเก็บอยู่ที่ 200 รูปีศรีลังกาต่อชิ้น ซึ่งสาเหตุที่เก็บในรูปแบบนี้เนื่องจากในอดีตเก็บในรูปแบบร้อยละของมูลค่าสินค้า (Ad valorem Tax) ซึ่งมักเกิดปัญหาระหว่างผู้นำเข้ากับศุลกากร กล่าวคือ ผู้นำเข้ามักจะแจ้งราคาต่ำ ในขณะที่ศุลกากรจะประเมินในราคาสูง ดังนั้น จึงนิยมใช้การเก็บเป็นราคาตายตัวต่อชิ้น/ปริมาณเพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว

กฎระเบียบที่สำคัญ

การนำเข้าสินค้ามายังศรีลังกา ผู้ประกอบการชาวต่างชาติสามารถที่จะดำเนินธุรกิจการค้าเองได้ในศรีลังกา แต่จะต้องมีเงินลงทุนขั้นต่ำ 1 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ขึ้นไป อย่างไรก็ตาม Sentro มีข้อเสนอแนะ คือใช้ผู้นำเข้าในศรีลังกาไปก่อนใน 2-3 ปีแรก เพื่อเป็นการทดลองตลาดแล้วจึงค่อยขยับเข้ามาลงทุนเอง

ปัจจุบัน BOI ศรีลังกา อยู่ในขั้นตอนของการทบทวนมาตรการยกเว้นภาษี (Tax Holiday) กล่าวคือแม้ว่ารัฐบาลศรีลังกาจะยกเลิกการให้สิทธิพิเศษยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล แต่ด้วยแรงกดดันจากนักลงทุนต่างชาติ (โดยเฉพาะอินเดีย) ที่เห็นว่าการลดมาตรการดังกล่าวได้ลดแรงจูงใจในการเข้ามาลงทุนในศรีลังกาอย่างมาก จึงหันไปลงทุนในประเทศเอเชียใต้อื่นๆ ด้วยเหตุดังกล่าวจึงคาดว่า BOI จะกลับมาใช้นโยบายยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลอีกครั้ง

ข้อคิดเห็นของบริษัทต่อการค้าระหว่างศรีลังกากับไทย

มุมมองต่อสินค้าไทยในทรรศนะของชาวศรีลังกานั้น มองว่าสินค้าไทยเป็นสินค้า Luxury โดยมีคุณภาพที่ดีกว่าจีนและอินเดีย และจัดเป็นกลุ่มสินค้าระดับกลางค่อนข้างสูง อย่างไรก็ตาม ราคาสินค้าไทยสูงกว่าราคาสินค้าของจีนและอินเดีย ดังนั้น หากมี FTA ระหว่างกัน น่าจะทำให้สินค้าไทยมีราคาต่ำลงในตลาด ซึ่งน่าจะทำให้สินค้าไทยแข่งขันได้เป็นอย่างดี

สินค้าที่น่าสนใจระหว่างกัน คือ ทูน่า ซา ปลากระป๋อง พริก เครื่องเทศ เครื่องประดับ อัญมณี สิ่งทอ และเครื่องนุ่งห่ม และยา ทั้งนี้ สำหรับอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่ม ในความเห็นของ Sentro มองว่าไทยมีเสื้อผ้าสำเร็จรูปจำนวนมาก โดยที่คุณภาพ และราคา ค่อนข้างที่จะสามารถเข้าถึงได้โดยชาวศรีลังกา จึงนับเป็นโอกาสดียิ่งหากมี FTA ส่วนอุตสาหกรรมยา ศรีลังกามีนโยบายในการส่งเสริมการลงทุนอุตสาหกรรมยาค่อนข้างมาก และมีนโยบายรับซื้อโดยตรง กล่าวคือ หากบริษัทที่มาตั้งในศรีลังกา จะได้รับสิทธิผูกขาด (Monopoly) จำหน่ายยาให้กับโรงพยาบาลรัฐเป็นเวลา 5 ปี ไม่ว่าจะป็นยาต้นแบบ หรือยาชื่อสามัญ ก็ตาม

Ocean Lanka

ดร.ออสติน เอ, Managing Director

รุวัน มุทาลปาฐะ, Asst. General Manager

Ocean Lanka, Biyagama Export Processing Zone, Malwana

25 May 2017 14:30-16:00

Ocean Lanka เป็นผู้ผลิตสินค้าชั้นกลางน้ำรายใหญ่สุดของศรีลังกา โดยเฉพาะผ้าฝืน มีหุ้นส่วน 3 เจ้า คือ ฟาวเทน (Fountain) ร้อยละ 60 แบรินดิคซ์ (Brandix) ร้อยละ 20 และหิรดารามณี (Hidaramani) ร้อยละ 20 โดยรายแรกเป็นสัญชาติจีน (อดีตเป็นฮ่องกง) และอีกสองรายหลังเป็นสัญชาติศรีลังกา

ความต้องการของตลาดผ้าฝืน อยู่ที่ 11 ล้านปอนด์ แต่บริษัทรายใหญ่ 4 แห่ง ในศรีลังกาสามารถผลิตได้เพียงร้อยละ 30 ของความต้องการตลาดเท่านั้น จึงจำเป็นต้องนำเข้าเป็นจำนวนมาก

ปัจจุบัน บริษัทนำเข้าวัตถุดิบบางส่วนจากจีนซึ่งมีระยะทางเป็นอุปสรรคของบริษัท หากเปรียบเทียบกับการนำเข้าจากไทย ส่งผลต่อความรวดเร็วในการดำเนินงาน กล่าวคือ บริษัทจะได้รับสินค้าใน 3-5 สัปดาห์ หรือ 30 วัน ดังนั้น เมื่อบริษัททราบถึงศักยภาพอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มไทย บริษัทจึงให้ความสนใจในการนำเข้า/หาช่องทาง/เปิดตลาดกับไทย ในการนำเข้าเส้นใย และการส่งออกสินค้าชั้นกลางมายังไทย ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับจีน พบว่า ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงกว่า

Biyagama Export Processing Zone (BEPZ)

Eng. อตุลา ชัยสิงห์, Director

Biyagama Export Processing Zone Office, Malwana

25 May 2017 16:15-17:45

BEPZ เป็นนิคมอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ลำดับที่สองของประเทศซึ่งมีการประกอบการเต็มพื้นที่ และ
ไม่มีการเติบโตแล้ว สิ่งอำนวยความสะดวกในนิคมเพียงพอต่อความต้องการของผู้ประกอบการ โดยประเภท
กิจการในนิคมส่วนใหญ่เป็นกิจการประเภท สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม ทั้งนี้ มีกิจการอื่นๆ ที่น่าสนใจ คือ โรงงาน
พิมพ์ธนบัตรและวัสดุพาสปอร์ต

สำหรับในภาคอื่นๆ ของศรีลังกายังมีนิคมอุตสาหกรรมที่ว่าง ซึ่งรัฐบาลมีความพยายามในการส่งเสริม
และโน้มน้าวให้นักลงทุนเข้าไปก่อประโยชน์ในพื้นที่ เช่น ในเขตฮัมบันโตตา เป็นต้น โครงสร้างพื้นฐานและ
ระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ในเขตเศรษฐกิจพิเศษส่วนใหญ่ของศรีลังกามีความพร้อมดีและเพียงพอต่อ
ความต้องการของผู้ใช้บริการ

Cargills (Ceylon) PLC (พ.ศ. 2387)
รานชิต เปช, Duputy Chaiman
तालाल मारुचुक, Manager-Corporate Planning
Date: 26 May 2017 09:30 - 11:00

Cargills มีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจในศรีลังกาอย่างต่อเนื่องและยาวนาน โดยมีส่วนร่วมทุกธุรกิจของศรีลังกาอย่างยาวนาน ถือว่าเป็น “เสาหลักด้านเศรษฐกิจของศรีลังกา” ด้วยอายุ 180 ปี กล่าวคือ เก่าแก่กว่า Cargills ที่สหรัฐอเมริกา 20 ปี โดยเริ่มต้นจากธุรกิจครอบครัว ก่อนที่จะเริ่มต้นซูเปอร์มาร์เก็ตแห่งแรกในปี 1983

บริษัทในเครือของ Cargills มีทั้งหมด 4 กลุ่ม ได้แก่ 1. ผลิตภัณฑ์อาหาร 2. การค้าปลีก 3. ร้านอาหาร 4. การเงินและการธนาคาร โมเดลของธุรกิจ คือ end to end อย่างยั่งยืน ทั้งนี้ Cargills ไม่สนใจธุรกิจก่อสร้าง โดยปรัชญาของ Cargills คือ ใครจะเข้ามาทำธุรกิจในศรีลังกาก็ได้ ขอเพียงแต่ทำให้ศรีลังกาได้ประโยชน์ Cargills ก็ยินดีให้ความร่วมมือ ทั้งนี้ลักษณะของบริษัทที่ Cargills สนใจร่วมมือด้วยนั้น เป็นบริษัทขนาดกลางถึงใหญ่ที่มีปรัชญาธุรกิจตรงกัน โดยมีความต้องการร่วมมือกับไทยในด้านการพัฒนาเทคโนโลยีผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จากนม อนึ่ง ปัจจุบัน Cargills มีความร่วมมือธุรกิจประเภทหนึ่งร่วมกับเครือเจริญโภคภัณฑ์ของไทย

ธุรกิจอาหารและค้าปลีกมีช่องทางจัดจำหน่าย คือ ร้านสะดวกซื้อ และซูเปอร์มาร์เก็ตของ Cargills เอง ทั้งนี้ บริษัทไม่มีแนวคิดในการจัดจำหน่ายผ่าน Franchise ในด้านโลจิสติกส์อาศัยบริษัทลูกดูแล โดยใช้ระบบ Cold Chain และ Traceability และใช้การขนส่งระบบรางเป็นหลัก

ด้านโอกาสรายสินค้า พบว่า อาหารพร้อมรับประทานมีศักยภาพ แต่ยังมีราคาสูงและใหม่มากสำหรับศรีลังกา จึงต้องใช้เวลาปรับตัวในระยะหนึ่ง ขณะที่สินค้าประเภทผลไม้สด ศรีลังกาผลิตได้จำกัดในประเภทผลไม้เขตร้อน โดยนำเข้าผลไม้ชนิดอื่นๆ จากฝั่งตะวันตก

ท้ายสุด Cargills มองว่า FTA จะช่วยขยายมูลค่าการค้าระหว่างไทยและศรีลังกายิ่งขึ้น โดยเฉพาะการจัดอุปสรรคสำคัญ คือ ภาษีการนำเข้าและส่งออกสินค้า

Expolanka Holdings PLC
ชคาดะ ปถิรัน, Director Expolanka Freight (Pvt) Ltd
อิมพาระ มาริกการ, Director Expolanka (Pvt) Ltd
โมฮัมเหม็ด อิมามุดีน โมฮัมเหม็ด ซีราช,
Head of Strategic Planning and Business Development
Expolanka Holdings PLC Office, Colombo
Date: 26 May 2017 13:00 - 14:30

บริษัท Expolanka Holdings PLC เปิดดำเนินกิจการมา 39 ปี โดยผู้ให้ข้อมูล คือ ผู้บริหารจากบริษัท Expolanka Freight และ Expolanka pvt โดย Expolanka ดำเนินธุรกิจ ใน 3 กลุ่ม ได้แก่ (1) Freight Forwarder (2) ท่องเที่ยว และ (3) มะพร้าว ทั้งนี้รายได้ร้อยละ 85 ของบริษัทมาจากกลุ่มธุรกิจ Freight forwarding ซึ่งมีโกดัง แต่ไม่มีเรือสินค้าเป็นของตนเอง สินค้าที่ขนส่งเป็นสินค้าเน่าเสียง่าย

ธุรกิจ Freight forwarding เป็นบริษัทที่ได้รับใบอนุญาต free port ซึ่งเป็นบริษัทแรกที่ได้รับใบอนุญาตในลักษณะนี้ และมีเครือข่ายในไทย โดยข้อมูลระยะเวลาขนส่งโดยทั่วไป คือ ศรีลังกา-ไทย 9 วัน ศรีลังกา-เซนไน 1-1.5 ชม. ศรีลังกา-มุมไบ 2 วัน ศรีลังกา-UK และ EU 2-3 สัปดาห์ และศรีลังกา-สหรัฐอเมริกา 30 วัน โดยที่ Victoria Secret ซึ่งเป็นลูกค้าหลักที่ใช้บริการอยู่มีสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ 25 และส่งออกร้อยละ 35 โดยลูกค้าส่วนใหญ่อยู่ในประเทศกลุ่ม CIS และอาเซียนในบางส่วน

บริษัทแนะนำให้ผู้ประกอบการไทยใช้ท่าเรือเป็นศูนย์กลางสินค้าไปยังประเทศกลุ่มเอเชียใต้ สหรัฐฯ ยุโรป และ CIS เนื่องจากท่าเรือของอินเดียได้ไม่ใช้ท่าเรือน้ำลึก จึงต้องพึ่งพาท่าเรือน้ำลึกของศรีลังกา ในการกระจายสินค้า นอกจากนั้นในตลาดสหรัฐฯ และยุโรป ผู้ประกอบการไทยสามารถใช้สิทธิ์ GSP และ GSP+ ได้

ด้านมะพร้าว มีราคาที่ค่อนข้างผันผวน โดยน้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นมีราคาเฉลี่ยลิตรละ 500 รูปี ศรีลังกา ทั้งนี้บริษัทมีแผนที่จะเพิ่มกำลังการผลิตน้ำมันมะพร้าวในอนาคต รูปแบบผลิตภัณฑ์มะพร้าวที่จำหน่าย ได้แก่ มะพร้าวสด มะพร้าวแปรรูป มะพร้าวออร์แกนิก และอาหารออร์แกนิกอบแห้ง ทั้งนี้ ศรีลังกา มีนโยบายกีดกันการส่งออกมะพร้าวสด โดยการเก็บภาษีส่งออก 17 รูปีศรีลังกา ต่อลูก โดยบางส่วนนำไปพัฒนามะพร้าว (Coconut Development Authority: CDA) เพื่อให้แปรรูปสร้างมูลค่าเพิ่มภายในประเทศ

MAC Holdings (PVT) LTD
อันเดร เพรนนันโต, Managing Director
MAC Holdings Office, Colombo
Date: 26 May 2017 16:00 - 17:00

บริษัท MAC Holdings ประกอบธุรกิจหลากหลายประเภท ได้แก่ โลจิสติกส์ พลังงาน อาหาร และ โครงสร้างพื้นฐาน โดยเป็นกลุ่มบริษัทที่ลงทุนใกล้ชิดกับไทย และ CLMV มาก และยาวนาน มีทั้งหมด 7 กลุ่ม บริษัท ได้แก่ Freight and Logistics, การบิน (คลังสินค้าทางอากาศ) โดยเฉพาะการบินไทย, Hospitality and leisure, พลังงานหมุนเวียน (พลังงานแสงอาทิตย์ พลังงานลม และพลังงานชีวมวล), การประมงและการเพาะเลี้ยง, Shipping, Strategic Investments, General Trading

กลุ่มการขนส่ง ลูกค้า คือ บริษัทชิ้นส่วน ในเมืองไทยที่ผลิตสินค้าป้อนสู่โรงงานประกอบของอินเดีย ซึ่งสินค้าชนิดนี้ คือ ใบพัดน้ำฝน

กลุ่มสินค้าประมงมีความร่วมมือกับ อนุสรณ์ กรู๊ป เพราะอนุสรณ์มีความเชี่ยวชาญในการผลิตปลากระป๋องจากปลาซาติน

กลุ่มก่อสร้าง บริษัท ปูนซีเมนต์นครหลวง (ปูนตราอินทรี Siam City Cement Public Company Limited: SCCC) ได้เข้ามาร่วมทุนกับ MAC Holding ของศรีลังกาในการตั้งโรงงานผลิตปูนซีเมนต์

กลุ่มพลังงาน บริษัทต้องการสร้างโรงไฟฟ้าระดับ 100 MWh. ทั้งพลังงานแสงอาทิตย์ ลม และน้ำ แต่รัฐบาลมีความต้องการ 30 MWh. ซึ่งไม่คุ้มค่าต่อการลงทุนของ MAC ส่วนถ่านหินนำเข้าจากกลุ่ม ปตท.

กลุ่มอื่นๆ คลังสินค้า SMEs large customer, Steel, Monorail Track ITAL มุมไบ, Low-cost Housing, และ Train Bogy

สำหรับความเห็นต่อการทำ FTA ไทย-ศรีลังกา บริษัทเห็นด้วยกับการทำ FTA เพื่อเปิดเสรีด้านวัตถุดิบ และจำกัดภาษีไว้ที่ภาษีศุลกากรเท่านั้น ไม่เพิ่มอัตราภาษีซับซ้อนอื่นๆ อีก โดยแนะนำให้ FTA มุ่งเน้น คือ กลุ่มอุตสาหกรรมก่อสร้าง กลุ่มเฟอร์นิเจอร์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าจำพวกผลไม้กระป๋อง

โดยสินค้าไทยที่เป็นที่รู้จักของชาวศรีลังกา คือ เสื้อยืดประตูน้ำ ผลไม้อบแห้ง ผลไม้กระป๋อง ลองกอง เงาะ และรองเท้านักเรียน

ทั้งนี้ ศรีลังกาไม่มีทรัพยากรเพียงพอที่จะตอบสนองต่ออุปสงค์ระดับโลกได้ จึงฝึกฝนการลงทุนเพื่อวางปัจจัยพื้นฐานที่ยังขาดอยู่ ให้เป็นศูนย์กลางภาคบริการมากกว่ามุ่งเป็นฐานการผลิต

ราคาสินค้า ณ ประเทศศรีลังกา (ราคา ณ ช่วงวันที่ 22-26 พฤษภาคม 2560)

สินค้า	ขนาด	ราคา	ราคาเงินบาทโดยประมาณ
Ponni keeri	1 kg	Rs 140	35
White raw rice	1 kg	Rs 90-175	22.5-43.75
Red keeri/Red Nado	1 kg	Rs 85-135	21.25-33.75
Basmathi (pakistan)	1 kg	Rs 175	43.75
Badabath keeri	1 kg	Rs 125	31.25
Milky keeri (sook ya)	1 kg	Rs 140	35
Soorya keeri no. 1	1 kg	Rs 160	40
Keeri kekura	1 kg	Rs 125	31.25
Coconut oil	750 ml bottle	Rs 290	72.5
Coconut oil	1 liter	Rs 380	95
Coconut oil	½ bottle	Rs 142.50	35.62
Coconut oil	¼ bottle	Rs 71	17.75
Coconut	1 Coconut	Rs 55-70	13.75-17.5
Canned Fish	425 g	Rs 190	47.5
Sunquick	840 ml	Rs 690	172.5
Sustagen	800 g	Rs 1500	375
Anchor	1 kg	Rs 810	202.5
Cow & Gate	900 g	Rs 1190	297.5
Enfagrow A+3	800 g	Rs 2340	585
หอมแดง	1 kg	Rs 360	90
มะเขือม่วง	1 kg	Rs 160	40
แครอท	1 kg	Rs 30	7.5
มันฝรั่ง	1 kg	Rs 180	45
ถั่วฝักยาว	1 kg	Rs 200	50
มะนาว	1 kg	Rs 120	30
พริกขี้หนู	1 kg	Rs 400	100
มะเขือเทศ	1 kg	Rs 120	30
อะโวคาโด	1 kg	Rs 100	25
มันเทศ	1 kg	Rs 120	30
มะเขือเปราะ	1 kg	Rs 120	30
กะหล่ำปลี	1 kg	Rs 240	60
กระเทียม	1 kg	Rs 560	140
หอมหัวใหญ่	1 Kg	Rs 85	21.25
หัวไชเท้า	1 kg	Rs 240	60
กระเจี๊ยบเขียว	1 kg	Rs 160	40
หัวปลี	1 kg	Rs 100	25
บวบ	1 kg	Rs 180	45
พริกหยวก	1 kg	Rs 375	93.75
สับปะรด	1 ผล	Rs 100	25
แตงโม	1 kg	Rs 100	25

สินค้า	ขนาด	ราคา	ราคาเงินบาทโดยประมาณ
แอปเปิ้ล	1 ผล	Rs 70	17.5
พุทธา	1 ผล	Rs 35	8.75
มะม่วง	1 kg	Rs 200	50
ส้ม	1 ผล	Rs 50	12.5
ฝรั่ง	1 kg	Rs 140s\	35
มะละกอ	1 kg	Rs 100	25
ไข่ไก่	1 ฟอง	Rs 25	6.25
Curry (with skin)	1 kg	Rs 290	72.5
Curry (skin less)	1 kg	Rs 460	115
Boiler chicken (with skin)	1 kg	Rs 440	110
Boiler chicken (skin less)	1 kg	Rs 56	14
ปลามะลิ	1 kg	Rs 1200	300
ปลาข้าวสารเล็ก	1 kg	Rs 1200	300
ปลาช่อนทะเลบางจิว	1 kg	Rs 1200	300
กุ้งแห้งกลาง	1 kg	Rs 1500	375
กุ้งแห้งเล็ก	1 kg	Rs 1000	250