

การวิเคราะห์ศักยภาพของประเทศเป้าหมายในการทำ FTA กับไทย

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

สถานการณ์ปัจจุบัน

ทวีปแอฟริกาได้มีลักษณะเด่นที่ทุกคนรู้จักกันดีก็คือ ทุ่งหญ้าที่เขียวขจี สัตว์ป่าที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก และชนเผ่าพื้นเมือง คนดำ และปัญหาทางด้านโรคระบาด แต่ในขณะเดียวกัน ประเทศแอฟริกาใต้ซึ่งตั้งอยู่ในทวีปนี้กลับมามีความเจริญ มีความรุ่งเรือง และมีอันจะกินมากกว่าประเทศอื่นๆ ในทวีป (และมากกว่าประเทศไทย) จริงอยู่ที่ว่า ประเทศแอฟริกาใต้ยังคงเป็นประเทศกำลังพัฒนา และความเจริญดังกล่าวเหล่านั้นไม่ใช่ทั้งหมดของประเทศ เนื่องจากเป็นประเทศที่มีความแตกต่างระหว่างคนรวยและคนจนมาก แต่เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศแอฟริกาใต้ก็ยังจัดว่าอยู่ในเกณฑ์ดี ปัญหาที่สำคัญที่สุดของประเทศก็คือ การแบ่งแยกสีผิวที่มีความชัดเจน และปัญหาอาชญากรรมที่สูงติดอันดับโลก ที่ล้วนเป็นเหตุให้ประเทศนี้พัฒนาได้ไม่ถึงที่สุด

อย่างไรก็ดี ประเด็นที่ส่งผลทำให้นักลงทุนจากต่างประเทศเลือกที่จะไปลงทุนในประเทศนี้ก็คือ ความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ รวมทั้งทรัพยากรสัตว์ป่าและธรรมชาติอันสวยงาม นอกจากนี้ การใช้ประเทศแอฟริกาเป็นศูนย์กลางในการกระจายสินค้าสู่ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค

ปัญหาที่สำคัญที่สุดของประเทศแอฟริกาใต้ก็คือ “ปัญหาการแบ่งแยกสีผิว” เนื่องจากความเฟื่องฟูทางเศรษฐกิจของประเทศแอฟริกาใต้เกิดขึ้นมาตั้งแต่สมัยที่คนขาวยังเป็นผู้ปกครองประเทศนี้ จนกระทั่งวีรบุรุษทางการเมืองของแอฟริกาใต้ที่มีชื่อว่า นายเนลสัน แมนดลา (Nelson Mandela) ได้ลุกขึ้นมาเรียกร้องสิทธิเสรีภาพของคนดำ และต่อสู้กันอยู่นานหลายปี ทั้งการเดินขบวน การประท้วง แต่ท้ายที่สุดแล้วชัยชนะก็ตกเป็นของคนดำ และนายเนลสันก็ได้ขึ้นปกครองประเทศแอฟริกาในฐานะประธานาธิบดีของประเทศ

ภายหลังจากที่นายเนลสันลงจากเก้าอี้ประธานาธิบดี ก็ได้มีการถ่ายโอนอำนาจให้กับนายเอ็มเบกิ (Thabo Mbeki) ซึ่งเคยเป็นรองประธานาธิบดี ซึ่งหลังจากนั้นประเทศแอฟริกาใต้ก็อยู่ภายใต้การปกครองของคนดำโดยตลอด จนกระทั่งมาถึงปัจจุบันที่ประเทศแอฟริกาใต้ได้ประธานาธิบดีคนใหม่ได้แก่นายจาคอบ ซูมา (Jacob Zuma) ซึ่งสามารถกล่าวได้ว่า โอกาสที่คนขาวจะกลับมาเป็นผู้ปกครองประเทศแอฟริกาใต้ได้อีกครั้งนั้นมีความเป็นไปได้ยากทีเดียว

รูปแบบการเมืองดังกล่าวส่งผลทำให้คนค้าได้รับโอกาสทางสังคมก่อนเสมอและบางครั้งก็เบียดบังคนชาติที่มีความรู้ความสามารถ เช่น การออกกฎเพื่อจ้างงานแต่คนชาติเท่านั้น การให้โอกาสคนชาติในการศึกษา ก่อน เป็นต้น ปัญหาเหล่านี้ส่งผลทำให้คนชาติบางคนมองหาโอกาสใหม่ๆ จากการออกไปทำมาหากินหรือย้ายถิ่นฐานไปยังประเทศอื่นๆ ที่ใช้ภาษาอังกฤษเป็นพื้นฐาน เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศในแถบยุโรป และประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น ซึ่งเป็นที่น่าเสียดายเนื่องจากคนชาติเหล่านั้นล้วนเป็นผู้มีความรู้ความสามารถมากกว่าคนชาติในประเทศ แต่อย่างไรก็ดี ตัวเลขของคนชาติที่เดินทางออกนอกประเทศไปก็ยังไม่มากพอที่จะส่งผลกระทบต่อภาพรวมทางเศรษฐกิจของประเทศมากนัก เนื่องจากตัวชาตินิติของตนเองก็เร่งในการพัฒนาศักยภาพของคนของตนเช่นเดียวกัน และอาจจะเป็นเพราะว่าจำนวนของชาตินิติที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับการอพยพเข้ามาทำงานของแรงงานจากประเทศอื่นๆ ใกล้เคียงทำให้แรงงานของประเทศยังคงประสบปัญหาการว่างงานอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งนำมาสู่ปัญหาทางสังคมอื่นๆ ตามมา เช่น ปัญหาอาชญากรรม ปัญหายาเสพติด เป็นต้น¹ นอกเหนือจากประเด็นทางด้านกรแบ่งแยกสีผิวแล้ว ปัญหาโรคเอดส์ ยังคงเป็นปัญหาใหญ่ที่ต้องมีการแก้ไขอย่างเร่งด่วน

ลักษณะทางภูมิศาสตร์

ประเทศแอฟริกาใต้ หรือ สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ตั้งอยู่ตอนใต้สุดของทวีปแอฟริกา มีพื้นที่ประมาณ 1.2 ล้านตารางกิโลเมตร มีพรมแดนทางทิศเหนือติดกับประเทศนามิเบีย ประเทศบอตสวานา และประเทศซิมบับเว ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือติดกับประเทศโมซัมบิก ในขณะที่ประเทศสวาซิแลนด์ และประเทศไลโซโทมีดินแดนที่ถูกล้อมรอบทุกด้านด้วยอาณาเขตของประเทศแอฟริกาใต้ โดยได้มีการแบ่งเมืองเพื่อดูแลทางด้านการบริหารอย่างชัดเจน โดยมีเคปทาวน์ (ทางฝ่ายนิติบัญญัติ) พริทอเรีย (ทางฝ่ายบริหาร) และโบลอมฟอนเทิน (ทางฝ่ายศาล) ในขณะที่เมืองที่ใหญ่ที่สุดคือเมืองโจฮันเนสเบิร์ก ซึ่งเป็นเมืองเศรษฐกิจที่สำคัญ นอกจากนี้ เมืองท่าที่สำคัญของประเทศ 2 เมืองได้แก่ เดอร์บัน และเคปทาวน์

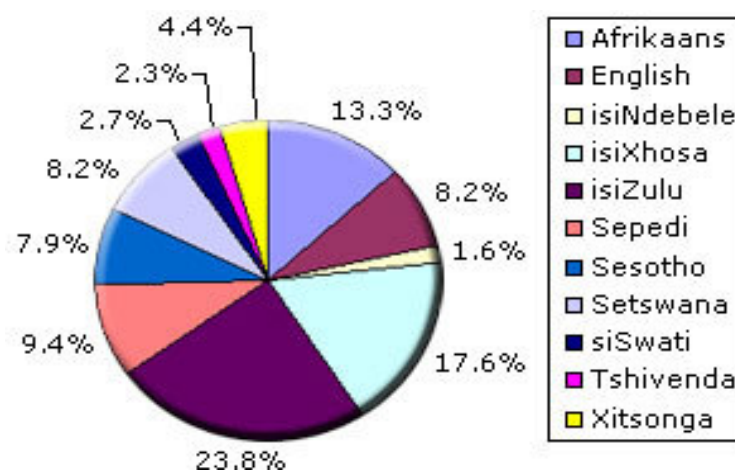
โดยทั่วไปแล้วประเทศแอฟริกาใต้มีอากาศค่อนข้างสบายและมีแสงแดดตลอดทั้งปี ส่วนทางฝั่งตะวันตกเฉียงใต้ของประเทศมีลักษณะภูมิอากาศแบบเมดิเตอร์เรเนียน คล้ายกับทางออสเตรเลียตะวันตกหรือทางแถบรัฐแคลิฟอร์เนีย ฤดูร้อนอยู่ในช่วงประมาณตั้งแต่เดือนตุลาคม-มีนาคม และมักจะมีฝนตกชุกในช่วงกลางฤดูร้อนตั้งแต่ประมาณเดือนธันวาคมถึงเดือนมกราคม (อุณหภูมิเฉลี่ยประมาณ 15-35 องศาเซลเซียส) ฤดูหนาวเริ่มตั้งแต่เดือนเมษายน-กันยายน อากาศจะแห้งและแดดจัด อากาศจะหนาวจัดในช่วงกลางฤดูหนาวคือระหว่างเดือนมิถุนายน-สิงหาคม (อุณหภูมิเฉลี่ยประมาณ 0-20 องศาเซลเซียส) ทั้งนี้พื้นที่ในเขตภูเขาสูงจะมีหิมะตก

¹ เนื่องจากเป็นประเทศที่มีปัญหาอาชญากรรมสูงที่สุดแห่งหนึ่งของโลก บ้านเรือนที่มีฐานะร่ำรวยจำเป็นต้องติดตั้งระบบสัญญาณป้องกันขโมย และยังมีความปลอดภัยในการเดินทางไปไหนมาไหนอยู่ จากการสัมภาษณ์พบว่า แม้แต่สถานีตำรวจของประเทศแอฟริกาใต้ก็ยังจำเป็นต้องว่าจ้างบริษัทรักษาความปลอดภัยเข้ามาดูแล

ข้อมูลด้านประชากร

สาธารณรัฐแอฟริกาใต้มีประชากรทั้งสิ้นในปี ค.ศ. 2007 47.9 ล้านคน (ปี ค.ศ. 2007) ประชากรส่วนใหญ่เป็นชาวผิวดำ คิดเป็นร้อยละ 79.6 เป็นชาวผิวขาว ร้อยละ 9.2 เป็นผิวสี ร้อยละ 8.9 และเอเชีย ร้อยละ 2.5 ประชากรแบ่งเป็น เพศหญิงร้อยละ 51 และเพศชายร้อยละ 49 โดยประชากรมีอายุเฉลี่ยในช่วง 49-53 ปี เป็นประชากรที่มีการศึกษาคิดเป็นร้อยละ 80 เมื่อจำแนกตามเพศ พบว่า ประชากรของประเทศแอฟริกาใต้เป็นเพศหญิง ร้อยละ 51 และเพศชายร้อยละ 49 โดยมีอัตราการเจริญเติบโตของประชากรอยู่ที่ร้อยละ 0.97 ซึ่งเป็นอัตราการเจริญเติบโตที่ลดลงเมื่อเปรียบเทียบกับในช่วงปี ค.ศ. 2000-2001 ที่ประเทศแอฟริกาใต้มีการเจริญเติบโตสูงถึงร้อยละ 1.25

แผนภาพที่ SA1.1 สัดส่วนการใช้ภาษาของประชากรในแอฟริกาใต้



ที่มา : <http://www.southafrica.info>

อย่างไรก็ตาม ถ้าดูจากตัวเลขของประชากรในวัยทำงาน (20-64 ปี) เหมือนกับประเทศกำลังพัฒนา โดยทั่วไป ตลาดแรงงานของประเทศแอฟริกาใต้ประสบปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีทักษะ (Skilled Labor) สำหรับทำงานในภาคอุตสาหกรรมและบริการของประเทศ แต่ปัญหาก็คือ แรงงานแอฟริกาประมาณถึง ร้อยละ 17.9 มีปัญหาการติดเชื่อเอคส์

ประชากรของแอฟริกาใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ (ภาษาที่ 2) ในขณะที่ภาษาแอฟริกัน (Afrikaans) และภาษาท้องถิ่นอื่นๆ เป็นภาษาที่ 1 อย่างไรก็ตาม ประเทศแอฟริกาใต้จะมีการใช้ภาษาที่หลากหลายถึง 11 ภาษา โดยจะใช้ภาษาอังกฤษ และภาษาแอฟริกันเป็นภาษาราชการ และมีการใช้ภาษาท้องถิ่นอื่นๆ ได้แก่ ภาษาซูลู ภาษาโซซา ภาษาสวาติ ภาษาเอ็นเดเบลี ภาษาโซโทใต้ ภาษาโซโทเหนือ ภาษาซองกา ภาษาสวันนา และภาษาเวนดาโดยแบ่งออกเป็นสัดส่วนดังนี้

ตารางที่ SA1.1 จำนวนประชากร จำแนกตามกลุ่มและเพศ (สำรวจเมื่อกลางปี ค.ศ. 2007)

กลุ่มประชากร	ชาย		หญิง		รวมทั้งหมด	
	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน	จำนวน	สัดส่วน
ชาวแอฟริกัน (ผิวดำ)	18,755,600	79.70	19,304,300	79.50	38,059,900	79.60
ผิวสี	2,081,500	8.80	2,163,500	8.90	4,245,000	8.85
ชาวอินเดีย / เอเชีย	574,900	2.40	598,800	2.50	1,173,700	2.45
ผิวขาว	2,130,600	9.10	2,221,500	9.10	4,352,100	9.10
รวมทั้งหมด	23,542,600	100.00	24,288,100	100.00	47,830,700	100.00

ที่มา : Statistics South Africa

ตารางที่ SA1.2 อัตราการเจริญเติบโตปี ค.ศ. 2001-2007 (ประมาณการ)

	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007
Male	1.27	1.24	1.21	1.20	1.09	1.00
Female	1.23	1.20	1.16	1.14	1.02	0.93
Total	1.25	1.22	1.19	1.17	1.06	0.97

ที่มา : Statistics South Africa

ตารางที่ SA1.3 จำนวนประชากรผู้ติดเชื่อเอ็ดส์ ปี ค.ศ. 2007 (ประมาณการ)

Women 15-49	Women 20-64	Men 20-64	Adults 20-64	Adults 15-49	Total population
20.4	18.1	17.7	17.9	18.8	11.1

ที่มา : <http://www.statssa.gov.za>

ทางการศึกษา พบว่า ระบบการศึกษาของแอฟริกาได้รับพิชชอบโดยกระทรวงศึกษา ตามนโยบายการศึกษาแห่งชาติ โดยรัฐบาลของแอฟริกาได้มีความประสงค์ที่จะให้เยาวชนทุกคนได้เรียนฟรี 10 ปีแรกของระดับประถมศึกษา แต่เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจยังไม่เอื้ออำนวย ในปัจจุบันจึงยังไม่สามารถดำเนินการตามนโยบายได้ ระดับการศึกษาแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ ประถมศึกษา มัธยมศึกษา และอุดมศึกษา โดยประชากรที่สามารถอ่านออกเขียนได้คิดเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนประชากรทั้งหมด

ทางการนับถือศาสนา ร้อยละ 68 ของประชากรแอฟริกาได้นับถือศาสนาคริสต์ มีการนับถือลัทธิความเชื่อคิดเป็นร้อยละ 28.5 นับถือศาสนาอิสลามร้อยละ 2 และศาสนาฮินดูร้อยละ 1.5

ตารางที่ SA1.4 อัตราการอ่านออกเขียนได้ และสัดส่วนการเข้าศึกษา

ตัวชี้วัดการศึกษา	2000	2001	2002	2003	2004
สัดส่วนการอ่านออกเขียนได้ ของประชากรที่มีอายุ 15 ปีขึ้นไป	84.9	85.2	85.3	86	82.4
สัดส่วนการเข้าศึกษาของ ระดับประถมศึกษาและมัธยมศึกษา	93	78	93	86	76.6

ที่มา : The Human Development Report

การวิเคราะห์ข้อมูลทางเศรษฐกิจ

สาธารณรัฐแอฟริกาได้มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) 215 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ในปี พ.ศ. 2546 มีอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ร้อยละ 5 ในปี พ.ศ. 2547 โดยการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจกระจายอยู่ในหลายอุตสาหกรรม ในปี พ.ศ. 2549 แอฟริกาได้มีผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) คิดเป็นมูลค่า 256.5 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากปี พ.ศ. 2548 รายได้ต่อหัวของประชากร (GDP per capita) ในปี พ.ศ. 2549 เท่ากับ 12,857 เหรียญสหรัฐฯ แอฟริกาได้มีอัตราการว่างงานอยู่ในระดับสูงมากที่สุดที่ร้อยละ 25.5 ณ เดือนกันยายน พ.ศ. 2549 ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงปัญหาความยากจน และช่องว่างการกระจายรายได้ของประเทศ อย่างไรก็ตาม ตัวเลขการว่างงานแสดงถึงโอกาสในการลงทุนในแอฟริกาสำหรับธุรกิจที่ต้องอาศัยการผลิตโดยใช้แรงงานเข้มข้น (Labor-intensive)

แอฟริกาได้จัดเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ที่สุด และมีความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภคมากที่สุดทวีปแอฟริกา ด้วยความพร้อมทางด้านสาธารณูปโภค และบรรยากาศที่เอื้อต่อการประกอบธุรกิจมากกว่าประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคเดียวกัน ประกอบกับแนวโน้มนโยบายทางเศรษฐกิจระหว่างประเทศในการสนับสนุนการทำความตกลงเปิดเสรีทางการค้าของแอฟริกา ทำให้แอฟริกามีความได้เปรียบในเชิงธุรกิจ นอกจากนี้ ยังเปรียบเสมือนเป็นตลาดประตูสำหรับนักธุรกิจที่จะนำไปสู่การเรียนรู้ และการทำความเข้าใจในตลาดอื่นๆ ของภูมิภาคอีกด้วย

ตารางที่ SA1.5 มูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของประเทศแอฟริกาใต้

ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ	2002	2003	2004	2005	2006
ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (หน่วย: พันล้านเหรียญสหรัฐ)	111.1	166.7	216.8	241.9	255.3
การเจริญเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (หน่วย: ร้อยละ)	3.7	3.1	4.8	5.1	5
รายได้ประชาชาติต่อหัว (หน่วย: เหรียญสหรัฐต่อปี)	2,440.2	3,622.1	4,665.7	5,158.8	5,376.2

ที่มา : World Bank

ข้อมูลทางเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2548 ของแอฟริกาใต้ชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของอุตสาหกรรมต่างๆ ต่อผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของแอฟริกาใต้ ดังนี้

- ภาคการเงินและการบริการ (ร้อยละ 21.4)
- ภาคการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม (ร้อยละ 18.6)
- ภาคธุรกิจค้าปลีก การโรงแรม และภัตตาคาร (ร้อยละ 14)
- ภาคการขนส่งและการสื่อสาร (ร้อยละ 9.6)
- ภาคการผลิตจากเหมืองแร่ (ร้อยละ 7.3)²
- ภาคการเกษตร (ร้อยละ 2.7)³ และ
- ภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้าง (ร้อยละ 2.4)⁴

เงินตราที่ประเทศใซ้อยู่ในปัจจุบัน ได้แก่ แรนด์ (Rand) โดยมีอัตราแลกเปลี่ยนอยู่ที่ 1 แรนด์ เท่ากับ 100 เซ็นต์ 1 เหรียญสหรัฐ เท่ากับ ประมาณ 7.1 แรนด์ (ณ เดือนกันยายน 2549)⁵

ในด้านทรัพยากรธรรมชาติ แอฟริกาใต้เป็นแหล่งผลิตแร่ธาตุติดอันดับหนึ่งของโลก อาทิ ทองคำ แพลตินั่ม โครม และแมงกานีส และมีแร่ธาตุที่มีการผลิตและการส่งออกติดอยู่ในสิบอันดับแรกของโลก ได้แก่ ถ่านหิน เพชร และเหล็ก โดยประมาณร้อยละ 78 ของสินค้าแร่ธาตุที่ผลิตได้จะถูกส่งเป็นสินค้าออกไป

² การผลิตจากเหมืองแร่ยังคงเป็นสินค้าส่งออกสำคัญของประเทศ โดยมีอัตราการขยายตัวร้อยละ 3.6 ต่อปี ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณความต้องการสินแร่ในตลาดโลกเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะความต้องการจากจีน สินแร่ที่มีการผลิต ประกอบด้วย แพลตินั่ม ทองแดง นิกเกิล และแร่เหล็ก เป็นต้น

³ ภาคการเกษตรมีการหดตัวจากปี พ.ศ. 2547 ร้อยละ 14.9 เนื่องจากการลดลงของราคาสินค้าเกษตรในตลาดโลกโดยเฉพาะอย่างยิ่งข้าวโพด

⁴ ภาคอุตสาหกรรมการก่อสร้างมีแนวโน้มจะขยายตัวเพิ่มขึ้นเนื่องจากจะมีการเร่งการก่อสร้างสาธารณูปโภคของภาครัฐเพื่อรองรับการเป็นเจ้าภาพการแข่งขันฟุตบอลโลก (World Cup) ในปี ค.ศ. 2010

⁵ จากแนวโน้มของค่าเงินแรนด์พบว่าค่าเงินแรนด์มีการอ่อนค่า (Depreciation) อย่างต่อเนื่อง ซึ่งเป็นอีกหนึ่งอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่ออำนาจในการซื้อสินค้านำเข้าของประชากรแอฟริกาใต้

ยังต่างประเทศ รายได้หลักจากการส่งออกของประเทศมาจาก สินค้าส่งออกจำพวกแร่ธาตุประมาณร้อยละ 51.8 เครื่องจักรและยานยนต์ร้อยละ 18.6 และจากสินค้าการเกษตรอีกประมาณร้อยละ 8⁶

นอกจากนี้ พื้นฐานที่สำคัญทางเศรษฐกิจ ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตแร่ธาตุ และการเกษตร ได้แก่ ข้าวโพด สัตว์ปีก ปศุสัตว์ ผลไม้ตามฤดูกาล อ้อย นมสด ข้าวสาลี ไข่ไก่ และขนสัตว์ เป็นต้น ในปัจจุบัน ภาคอุตสาหกรรม (ได้แก่ เคมีภัณฑ์ อาหาร เครื่องอุปโภคบริโภค และอะไหล่ในการขนส่ง เหล็ก เครื่องจักรกล เครื่องแก้ว กระดาษ และสิ่งพิมพ์ เสื้อผ้าและสิ่งทอ เครื่องหนัง ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้ เป็นต้น) ได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

ระบบเศรษฐกิจของแอฟริกาได้เป็นระบบตลาดเสรี โดยถึงแม้รัฐบาลยังคงควบคุมรัฐวิสาหกิจส่วนใหญ่ แต่ได้ผลักดันนโยบายการแปรรูปรัฐวิสาหกิจอย่างต่อเนื่อง และหลายโครงการได้ดำเนินการไปแล้ว เช่น เครือข่ายสถานีวิทยุโทรทัศน์ องค์การโทรคมนาคม สายการบินภายในประเทศ บริษัทจัดการสนามบิน เป็นต้น ซึ่งบทบาทสำคัญของรัฐบาล ได้แก่ การจัดสร้างโครงสร้างพื้นฐานให้มีความพร้อมและเกื้อกูลต่อระบบเศรษฐกิจของแอฟริกาได้โดยรวม

ดังนั้น เมื่อพิจารณาสถานะภาพเศรษฐกิจโดยรวมแล้วสามารถสรุปได้ว่า แอฟริกาได้เป็นประเทศที่มีความพร้อมในการรองรับการลงทุนจากต่างประเทศที่ดีโดยพิจารณาจากปัจจัยทางด้านวัตถุดิบ (Input Factor) และปัจจัยทางด้านโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ของประเทศ ทั้งโทรคมนาคมและการขนส่งที่ดีกว่าประเทศใดๆ ในแถบแอฟริกา และมีระบบการเมืองการปกครองแบบประชาธิปไตยที่มีความมั่นคง ระบบการเงินที่ทันสมัย ระบบการจัดเก็บภาษีตามหลักสากล และการให้การส่งเสริมการลงทุนจากภาครัฐอย่างต่อเนื่องในรูปแบบของการยกเว้นภาษี (Tax Incentive) การให้เงินทุนนำเข้าเครื่องจักร และการสนับสนุนการฝึกอบรมแรงงาน ทำให้มีเงินลงทุนจากต่างชาติไหลเข้าประเทศแอฟริกาได้สูงถึง 7 - 8 พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยประเทศผู้ลงทุนรายสำคัญเรียงตามลำดับ ได้แก่ สหรัฐฯ มาเลเซีย อังกฤษ สวิตเซอร์แลนด์ เยอรมัน ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส อิตาลี แคนาดา และเดนมาร์ก เป็นต้น โดยบริษัทจากประเทศผู้ลงทุนเหล่านี้เลือกที่เข้าไปลงทุนในกลุ่มอุตสาหกรรมโทรคมนาคม พลังงาน อาหาร อุตสาหกรรมยานยนต์ การบริการขนส่ง และเหมืองแร่

ทางด้านการค้า ประเทศแอฟริกาได้ได้รับการยอมรับให้เป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 และเป็นภาคีสมาชิกของสนธิสัญญา ROME (ปัจจุบัน คือข้อตกลง COTONOU) ซึ่งได้รับสิทธิประโยชน์ทางการค้าในการส่งออกสินค้าไปยังประชาคมยุโรป นอกจากนี้ แอฟริกาได้ยังเป็นภาคีสมาชิกสหพันธ์ศุลกากรแอฟริกาใต้ (Southern African Customs Union - SACU) ซึ่งประกอบด้วยประเทศ

⁶ ในอดีตระบบเศรษฐกิจของแอฟริกาได้รับผลกระทบจากมาตรการคว่ำบาตรขององค์กรสหประชาชาติจากปัญหาทางการเมืองในประเทศ แต่โดยที่โครงสร้างทางเศรษฐกิจได้พัฒนาจนถึงระดับหนึ่งที่สามารถพึ่งพาตนเองได้ กรอบกับแอฟริกาได้มีทรัพยากรธรรมชาติที่มีค่าทางเศรษฐกิจอยู่มากจึงทำให้สามารถประคับประคองเศรษฐกิจให้อยู่รอดมาได้ในระดับหนึ่ง

แอฟริกาใต้ บอตสวานา เลโซโท สวาซิแลนด์ และนามิเบีย ซึ่งประเทศสมาชิกจะไม่มีกรเก็บภาษีศุลกากรระหว่างกัน และจะใช้อัตราภาษีศุลกากรในอัตราเดียวกันในการดำเนินการค้ากับประเทศนอกกลุ่ม

ทางด้านการเป็นสมาชิกองค์กรระหว่างประเทศ และกลุ่มเศรษฐกิจ ประเทศแอฟริกาใต้เป็นสมาชิกองค์กรระหว่างประเทศหลายองค์กรทั้งที่เป็นองค์กรระดับทวีป และองค์กรในระดับนานาชาติ ได้แก่ ACP, AfDB, AU, BIS, FAO, G-24, G-77, IAFA, IBRD, ICAO, ICC, ICFTU, ICRM, IDA, IFAD, IFC, IFRCs, IHO, ILO, IMF, IMO, Interpol, IOC, IOM, ISO, ITU, MIGA, MONUC, NAM, NSG, ONUB, OPCW, PCA, SACU, SADC, UN, UNCTAD, UNESCO, UNHCR, UNIDO, UNITAR, UNMEE, UNMIL, UPU, WCL, WCO, WFTU, WHO, WIPO, และ WTO นอกจากนี้ ยังเป็นสมาชิกในการรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ ดังนี้

- เป็นสมาชิกสหภาพศุลกากรแอฟริกาตอนใต้ (Southern African Customs Union: SACU) ในปี ค.ศ. 1910 มีสมาชิก 5 ประเทศ ซึ่งมีการปฏิรูปความตกลงเดิมให้กลายเป็นเขตการค้าเสรี (FTA) ในปี ค.ศ. 2002
- เป็นสมาชิกประชาคมเพื่อการพัฒนาแอฟริกาตอนใต้ (Southern African Development Community: SADC) เพื่อการส่งเสริมความร่วมมือด้านการพัฒนาที่ยั่งยืน ทางด้านสังคม ทรัพยากร เศรษฐกิจ และอื่นๆ โดยมีสมาชิก 14 ประเทศ และมีการตั้งเป้าหมายในการจัดตั้งเขตการค้าเสรีภายในปี ค.ศ. 2008
- มีการลงนามกับสหภาพยุโรป (EU) ในความตกลง Trade Development and Co-operation Agreement (TDCA) เมื่อ 11 ต.ค. 2542 ซึ่งจะพัฒนาต่อไปเป็นการทำความตกลงเขตการค้าเสรี (FTA)
- ได้รับ Africa Growth and Opportunity Act (AGOA) จากสหรัฐฯ เมื่อ ตุลาคม ค.ศ. 2000 มีผลบังคับใช้ถึงปี ค.ศ. 2008 ทำให้แอฟริกาใต้ได้รับสิทธิประโยชน์ในการยกเว้นภาษีนำเข้ากว่า 6,433 รายการ รวมทั้งสินค้าสิ่งทอบางรายการ คาดว่าจะมีการเจรจาเพื่อขอต่ออายุการได้รับสิทธิประโยชน์ต่อไป หรืออาจจะมีการเจรจาทำความตกลงในรูปแบบอื่น
- เป็นสมาชิก Indian Ocean Rim Association for Regional Co-operation (IOR-ARC) นอกจากนี้ สาธารณรัฐแอฟริกายังอยู่ระหว่างการเจรจาจัดตั้งเขตการค้าเสรีกับหลายกลุ่ม ประเทศ เช่น การเจรจา FTA ในนามสมาชิกกลุ่ม SACU กับสหรัฐฯ กลุ่ม MERCOSUR, EFTA, การเจรจาในระดับทวิภาคีกับ จีน และอินเดีย

ในปัจจุบัน รัฐบาลแอฟริกาใต้ได้เร่งฟื้นฟูเศรษฐกิจเพื่อการพัฒนาประเทศโดยการปรับปรุงกฎหมายต่างๆ ให้เอื้ออำนวยต่อการสร้างสมรรถภาพในการแข่งขันของประเทศ เช่น การลดมาตรการการปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศเพื่อก่อให้เกิดการแข่งขันมากขึ้น มีการปรับโครงสร้างภาษีการค้า รวมทั้งระบบการเงินเพื่อสร้างบรรยากาศให้จูงใจนักลงทุนจากต่างประเทศ เพื่อให้สอดคล้องกับการเป็นภาคีขององค์การ

ค้าโลก (World Trade Organization - WTO) โดยมีพันธกรณีที่จะต้องดำเนินการในการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าทุกชนิดภายในระยะเวลาที่กำหนด 12 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2538 เป็นต้นไป

ประเทศคู่ค้าที่สำคัญของแอฟริกาได้แบ่งตามมูลค่าออกได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1. มูลค่าการค้าอยู่ในระดับ 1 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ ขึ้นไปได้แก่ ประเทศที่พัฒนาแล้วอย่าง เยอรมนี อังกฤษ สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส และอิตาลี โดยคิดเป็นสัดส่วนกว่าร้อยละ 50 ของการนำเข้ารวมทั้งสิ้นของประเทศ
2. มูลค่าการค้าอยู่ในระดับห้าร้อยล้านเหรียญสหรัฐฯ ขึ้นไปได้แก่ สาธารณรัฐประชาชนจีน อิตาลี เนเธอร์แลนด์ เบลเยียม ฝรั่งเศส ไต้หวัน ซิมบับเว ไทย และมาเลเซีย
3. มูลค่าการค้าอยู่ในระดับต่ำกว่าห้าร้อยล้านเหรียญสหรัฐฯ ได้แก่ แคนาดา สิงคโปร์ และบราซิล เป็นต้น

ประเทศแอฟริกาได้มีการออกใบอนุญาตนำเข้า (Import Permit) โดยสามารถจำแนกได้หลายประเภทตามชนิดของสินค้า เช่น สินค้าเกษตร สินค้าอุตสาหกรรม ซึ่งในแต่ละหมวดสินค้าสามารถแบ่งแยกออกเป็นแต่ละประเภทสินค้า โดยจะมีหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นๆ เป็นผู้ดูแลพิจารณาการออกใบอนุญาตให้แก่ผู้นำเข้า เช่น การนำเข้าสินค้าอาหารประเภทเนื้อ ไข่ หมู หรืออาหารกระป๋อง จะต้องได้รับใบอนุญาตจากกระทรวงเกษตรของแอฟริกาใต้ซึ่งจะเป็นผู้พิจารณา สินค้าอาหารทะเลบรรจุกระป๋องก่อนที่จะนำเข้าประเทศได้จะต้องผ่านการตรวจสอบจากหน่วยงานมาตรฐานสินค้าแอฟริกาใต้ (SABS) และหากสินค้าไม่ได้ตามมาตรฐานที่กำหนดไว้สินค้านั้นจะต้องถูกส่งกลับออกไปหรือต้องแสดงบนฉลากสินค้าว่าเป็นสินค้าต่ำกว่าระดับมาตรฐาน (Sub-Standard)

ทางด้านนโยบายการเงินระหว่างประเทศ ในอดีตแอฟริกาใต้เคยมีการเข้มงวดในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและการนำเงินตราออกนอกประเทศ เนื่องจากสถานการณ์ทางการเมืองยังไม่มั่นคงเท่าที่ควร ทำให้ในบางช่วงมีเงินตราไหลออกนอกประเทศเป็นจำนวนมาก ซึ่งได้ก่อให้เกิดผลในทางลบต่อสถานะดุลการชำระเงินของประเทศและกระทบถึงการอ่อนตัวของเงินแรนด์มาโดยตลอด ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลต้องการเงินตราจากต่างประเทศเป็นจำนวนมากเช่นกัน จึงใช้มาตรการจูงใจนักลงทุนต่างชาติ โดยได้กำหนดระบบอัตราแลกเปลี่ยนเป็น 2 ระบบคือ Commercial Rand สำหรับอัตราแลกเปลี่ยนทั่วไป และ Financial Rand ซึ่งเป็นอัตราพิเศษเพื่อจูงใจให้นักลงทุนนำเงินตราเข้าไปลงทุนในประเทศ ต่อมาภายหลังการเลือกตั้งทั่วไปและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลในปี พ.ศ. 2537 สถานการณ์ทางการเมืองเริ่มมีแนวโน้มเป็นไปในทางที่ดีขึ้น รัฐบาลจึงพิจารณาทบทวนมาตรการการใช้อัตราแลกเปลี่ยน 2 ระบบดังกล่าวนี้ขึ้นใหม่ โดยประมาณกลางปี พ.ศ. 2538 จึงได้ประกาศยกเลิกอัตราแลกเปลี่ยนแบบ Financial Rand เนื่องจากเป็นปัญหาในระบบแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ทำให้ให้นักธุรกิจและนักลงทุนต่างประเทศได้รับความสะดวกและคล่องตัวเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้การนำเงินเข้าไปลงทุนมีความเสรีมากยิ่งขึ้น

ในอดีตแอฟริกาได้มีการเข้มงวดในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและการนำเงินตราออกนอกประเทศเนื่องจากภาวะการณ์ทางการเมืองยังไม่มั่นคงเท่าที่ควร ทำให้ในบางช่วงมีเงินตราไหลออกนอกประเทศเป็นจำนวนมากซึ่งส่งผลในทางลบต่อภาวะดุลการชำระเงินของประเทศและกระทบถึงการอ่อนตัวของค่าเงินแรนด์มาโดยตลอด ขณะเดียวกันรัฐบาลต้องการเงินตราจากต่างประเทศเป็นจำนวนมากเช่นกัน จึงใช้มาตรการจูงใจนักลงทุนต่างชาติโดยได้กำหนดระบบอัตราแลกเปลี่ยนเป็น 2 ระบบคือ Commercial Rand สำหรับอัตราแลกเปลี่ยนทั่วไป และ Financial Rand ซึ่งเป็นอัตราพิเศษเพื่อจูงใจให้นักลงทุนนำเงินตราเข้าไปลงทุนในประเทศ ต่อมาภายหลังการเลือกตั้งทั่วไปและการเปลี่ยนแปลงรัฐบาลในปี พ.ศ. 2537 สถานการณ์ทางการเมืองเริ่มส่อเค้าไปในทางที่ดีขึ้น รัฐบาลจึงพิจารณาทบทวนมาตรการการใช้อัตราแลกเปลี่ยน 2 ระบบดังกล่าวนี้ขึ้นใหม่ โดยประมาณกลางปี พ.ศ. 2538 จึงได้ประกาศยกเลิกอัตราแลกเปลี่ยนแบบ Financial Rand เนื่องจากเป็นปัญหาในระบบแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศทำให้นักธุรกิจและนักลงทุนต่างประเทศได้รับความสะดวกและคล่องตัวเพิ่มมากขึ้นจึงทำให้การนำเงินเข้าไปลงทุนมีความเสรีมากยิ่งขึ้น

โดยสรุปแล้ว แอฟริกาได้มีนโยบายทางเศรษฐกิจที่สำคัญ คือ การส่งเสริมการเปิดเสรีทางการค้า โดยเน้นการขยายตัวของส่งออก และการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ รวมทั้งการส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศด้วย นอกจากนี้ แอฟริกาใต้ได้มีการออกกฎหมายเพื่อคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา และการปฏิรูประเบียบการจัดซื้อจัดจ้างโดยภาครัฐ เพื่อส่งเสริมผู้ประกอบการภายในประเทศ อย่างไรก็ตาม แอฟริกาใต้ยังมีการใช้มาตรการกีดกันทางการค้าที่มีใช้อยู่ เช่น การขออนุญาตนำเข้าสินค้า การกำหนดมาตรฐาน การตรวจสอบ และการรับรองมาตรฐานสินค้าอุตสาหกรรม การกำหนดมาตรฐานสินค้าเกษตร สุขอนามัย และสิ่งแวดล้อม ข้อกำหนดการติดฉลาก และหีบห่อ เป็นต้น เพื่อให้ชนพื้นเมืองผิวดำได้มีบทบาทในการร่วมพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ รัฐบาลได้ส่งเสริมนโยบาย Black Economic Empowerment อาทิ เช่น การให้สิทธิพิเศษแก่ธุรกิจที่มีการจ้างชาวผิวดำทำงาน และการให้สิทธิในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนเพื่อประกอบกิจการ

บทที่ 2

การวิเคราะห์การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ และมาตรการทางการค้าที่สำคัญ

สถานการณ์การรวมกลุ่มทางเศรษฐกิจ

ประเทศแอฟริกาได้ ทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีในนามของ Southern African Customs Union (SACU) ซึ่งประกอบไปด้วยประเทศ บอสวานา, เลโซโท, นามิเบีย, สวาซิแลนด์, และแอฟริกาใต้ โดยกลุ่มประเทศ SACU ยังมีได้มีการทำข้อตกลงทางการค้าเสรีที่อยู่ในระดับของการเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Agreement) กับประเทศอื่นๆ มากนัก จะมีก็เพียงแต่ การทำข้อตกลงกับ EFTA ในเดือนมิถุนายน ค.ศ. 2006 ซึ่งเนื้อหาได้ครอบคลุมดังนี้

- การค้าสินค้าซึ่งรวมทั้งสินค้าอุตสาหกรรม และสินค้าเกษตร
- การแข่งขัน คือจะต้องมีการร่วมมือและแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างคู่สัญญา
- ลิขสิทธิ์ (Intellectual Property Right: IPR) สินค้าของคู่สัญญาจะต้องได้รับการป้องกันการปลอมแปลงเช่นเดียวกันกับสินค้าของประเทศนั้น
- ทางด้านการบริการ การลงทุน และความโปร่งใสของรัฐบาล

ข้อตกลงการค้าเสรีส่วนใหญ่ที่กลุ่มประเทศ SACU ได้ทำการคือ ข้อตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับการเกษตร (Agricultural Agreement) การเปิดการค้าเสรีเฉพาะในส่วนที่เป็นสินค้าเกษตรเท่านั้น โดยประเทศที่ได้ทำข้อตกลงทางด้านสินค้าเกษตร (Agricultural Agreement) กับกลุ่มประเทศ SACU ได้แก่ Norway, The republic of Iceland และ Switzerland โดยสัญญาเหล่านี้จะเป็นส่วนหนึ่งของข้อตกลงการค้าเสรีระหว่าง SACU กับ EFTA ตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ SA2.1 สรุปความตกลงทางการค้าของประเทศแอฟริกาใต้

ประเภทของความตกลง	ประเทศคู่สัญญา	วันที่ลงนาม	รายละเอียดครอบคลุมที่สำคัญ
Free Trade Agreement	European Union	สรุปข้อตกลงเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 1999 มีผลบังคับใช้วันที่ 1 มกราคม 2000	ตามข้อตกลง สหภาพยุโรปจะนำเข้าสินค้า 95% จากแอฟริกาใต้ได้อย่างเสรี ในขณะที่แอฟริกาใต้นำเข้าสินค้า 85% จากสหภาพยุโรปได้อย่างเสรีในระยะเวลา 12 ปี แอฟริกาใต้จะได้ประโยชน์จากการส่งสินค้าไปจำหน่ายในสหภาพยุโรป ในขณะที่สหภาพยุโรปก็จะได้รับประโยชน์จากการนำเข้าสินค้าประเภทวัตถุดิบจากแอฟริกาใต้และประเทศในแถบแคริบเบียนและแปซิฟิก
	SADC	ปี 1996	เพื่อให้กลุ่มสมาชิกมีการค้าอย่างเสรี ภายใน 9 ปีของการเริ่มต้นสัญญา และมีการเจรจาอีกครั้งในปี 2000 ภายใต้การอนุมัติของ 11 ประเทศ ภาคี SADC มีข้อเสนอที่แตกต่างกันสำหรับกลุ่มประเทศที่ไม่ได้เป็นสมาชิก SACU กลุ่มประเทศ SACU จะทำการค้าระหว่างกลุ่มโดยปราศจากภาษีภายใน 5 ปี ยกเว้นสินค้าที่มีความอ่อนไหวง่าย ซึ่งสินค้าถูกแบ่งเป็น 3 ประเภทหลัก คือ 1) สินค้าทุนและอุปกรณ์ 2) สินค้าที่สำคัญในการสร้างรายได้สุทธกการ และ 3) สินค้าที่อ่อนไหวง่ายต่อกลุ่มประเทศสมาชิก เช่น น้ำตาล อย่างไรก็ตาม ภายในปี ค.ศ. 2012 ร้อยละ 98 ของสินค้าของที่มีการค้าในกลุ่มประเทศ SADC จะปราศจากอัตราภาษีระหว่างประเทศสมาชิก
	SACU-EFTA	1 กรกฎาคม ปี 2006	
	US-SACU	กำลังอยู่ในช่วงเจรจา	เริ่มเจรจาตั้งแต่ปี 2003 แต่ได้ถูกพิจารณาใหม่ในช่วงกลางปี 2004 เนื่องจาก สหรัฐฯ มีความต้องการสิทธิพิเศษเกี่ยวกับสิทธิทรัพย์สินทางปัญญามากขึ้น และได้มีการเจรจาต่อจากนั้นอีกหลายรอบ แต่ก็ยังคงมีปัญหาในด้านเงื่อนไขของการลงทุน ทรัพย์สินทางปัญญา รวมถึงสิทธิบัตรยา และเมล็ดพันธุ์พืช นอกจากนี้ สหรัฐฯ ยังมองหาความเป็นไปได้ที่จะตกลงกับกลุ่มประเทศ Sub-Saharan African โดยแยกเป็นรายประเทศไป เนื่องจากเชื่อว่าจะสามารถเจรจาได้ง่ายกว่า
Preferential Trade Agreement	Peoples Republic of China	2 พฤษภาคม ปี ค.ศ. 1996	เพื่อขยายข้อตกลงในเรื่องของหลักปฏิบัติเชิงชาติที่ได้รับความอนุเคราะห์ยิ่ง (Most Favoured Nation Treatment : MFN)
	India	1994	มีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการค้าระหว่างสองประเทศ และมีการจัดตั้ง Joint inter-governmental

ประเภทของความตกลง	ประเทศคู่สัญญา	วันที่ลงนาม	รายละเอียดครอบคลุมที่สำคัญ
			committee เพื่อทบทวนความสัมพันธ์ทางการค้าให้สูงขึ้นและเกิดประสิทธิผลสูงสุด
	Malawi	1967	เพื่อให้สิทธิพิเศษทางด้านอัตราภาษี การตอบแทน และกฎเกณฑ์ต่างๆ ของสินค้าที่ทำการค้าระหว่างสองประเทศ โดยในข้อตกลงมีการบัญญัติ ให้สินค้าที่เป็น origin ของ Malawi สามารถนำเข้าสู่แอฟริกาใต้โดยละเว้นภาษี (Duty-free) และ สินค้าส่งออกของประเทศแอฟริกาใต้ ไปสู่ Malawi จะได้รับอัตราภาษีแบบ MFN
	Republic of China (Taiwan)		ได้ทำความตกลงร่วมมือในหลายหัวข้อ โดยหนึ่งในนั้นคือการขยายสถานภาพของ MFN โดยยังไม่ทราบว่าการตัดสินใจของแอฟริกาใต้ที่ขาดการเชื่อมต่อทางการทูตกับไต้หวัน ซึ่งได้ไปเชื่อมความสัมพันธ์กับทางด้านเงินมากกว่า จะมีผลกับข้อตกลงนี้หรือไม่
	Zimbabwe		ในช่วงแรกของการทำความตกลงทางการค้าระหว่างแอฟริกาใต้กับ ซิมบับเว นั้นมีวัตถุประสงค์ เพื่อให้สิทธิพิเศษทางด้านภาษี การตอบแทน และโควต้าของสินค้า ระหว่างสองประเทศ ต่อมาได้มีการทำข้อตกลงอีกครั้งใน เดือน สิงหาคม ปี 1996 โดยในเงื่อนไขของข้อตกลงใหม่ อัตราภาษีและ การจำกัดการนำเข้าของสินค้านำเข้าประเภทสิ่งทอ ของแอฟริกาใต้จะลดลง และมีแนวโน้มในอนาคตที่จะขยายไปสู่ภาคอุตสาหกรรมอื่น เช่น เกษตรกรรม
Preferential Access Agreement	Mozambique		เป็นข้อตกลงเพื่อขยายขอบเขตของสิทธิพิเศษทางด้าน แรงงาน ทางรถไฟ การเดินเรือ และการค้า โดยจำนวนสินค้านำเข้าจาก Mozambican ยัง ได้รับการจำกัดโดยอัตราภาษีของแอฟริกาใต้อยู่
General Preferential Tariff (GPT)	Canada	1998	มีวัตถุประสงค์เพื่อให้สิทธิพิเศษทางการค้าและการลงทุน โดยแอฟริกาใต้ได้รับประโยชน์จากการให้สิทธิพิเศษทางภาษี ในการลดภาษี จากแคนาดา ซึ่งส่วนมากจะเป็นสินค้าเครื่องนุ่งห่มและ สิ่งทอ
General System of Preference (GSP)	Hungary	1 มกราคม ปี 1995	ดูแลโดย หอการค้าแอฟริกาใต้ (SACOB) และหอการค้าอื่นๆ ในแอฟริกาใต้
	Japan	1 เมษายน ปี 1995	ดูแลโดย หอการค้าแอฟริกาใต้ (SACOB) และหอการค้าอื่นๆ ในแอฟริกาใต้
	Norway	6 เมษายน ปี 1994	ดูแลโดย กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของแอฟริกาใต้ (DTI) โดยในข้อตกลงไม่มีการกำหนดระยะเวลาในการให้สิทธิพิเศษ GSP โดยให้สินค้านำเข้าปลอดภาษี เกือบทุกชนิด ซึ่งส่วนมากจะเป็นสินค้าอุตสาหกรรม ในรหัส HS 25-97 แยกต่างหากจากสินค้าประเภทสิ่งทอ เสื้อผ้า และรองเท้า และครอบคลุมสินค้าเกษตร รหัส HS 1-24 อีกประมาณครึ่งหนึ่ง

ประเภทของความตกลง	ประเทศคู่สัญญา	วันที่ลงนาม	รายละเอียดครอบคลุมที่สำคัญ
Trade Union	NACTU		www.nactu.org.za
	COSATU		www.cosatu.org.za
	FEDUSA		www.fedusa.org.za
Other	The African Growth and Opportunity Act (AGOA)		<p>เพื่อการนำเข้าอย่างเสรีสำหรับผลิตภัณฑ์การผลิตบางชนิดที่มีในกลุ่มประเทศ Sub-Saharan กลุ่มประเทศสมาชิก มีสิทธิประโยชน์ภายใต้ AGOA ได้สิทธิ GSP กับตลาดสหรัฐอเมริกาจนถึงกันยายน ค.ศ. 2000 และมีคุณสมบัติ ที่จะขยายรายการของผลิตภัณฑ์ภายใต้ GSP ซึ่งกลุ่มสมาชิกได้ รับการยกเว้นทางภาษีและโควต้าในตลาดสหรัฐอเมริกา สำหรับสินค้าเครื่องนุ่งห่มที่ทำมาจาก สิ่งทอเส้นด้าย ใยสังเคราะห์ ของอเมริกา และใน 31 มีนาคม ค.ศ. 2001 สมาชิกของกลุ่ม SACU ได้รับสิทธิภายใต้ Tariff Preferences ภายใต้ AGOA สำหรับสินค้า สิ่งทอและเสื้อผ้า</p> <p>วัตถุประสงค์ของ AGOA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เพื่อขยายความช่วยเหลือของสหรัฐอเมริกาต่อประเทศใน sub-Saharan แอฟริกา 2. การขยายตัวด้านการค้าและการลงทุนระหว่างสหรัฐอเมริกาและประเทศใน sub-Saharan แอฟริกา 3. ลดมาตรการที่เป็นภาษีและมิใช่ภาษี รวมทั้งส่งเสริมการเจรจาเพื่อก่อให้เกิดการเปิดเสรีทางการค้า

ที่มา: รวบรวมและเรียบเรียงจาก www.Southafrica.info, www.bilaterals.org, www.sars.gov.za และ โครงการวิจัยเพื่อเตรียมความพร้อมของไทยในการจัดทำเขตการค้าเสรีระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

นอกจากนี้ประเทศ แอฟริกาใต้ ยังได้มีการศึกษา เพื่อพิจารณาในการเจรจาการค้ากับประเทศอื่นๆ เช่น Kenya, Nigeria, China, Singapore, South Korea และ India รวมถึงการทำ FTA ของ กลุ่ม IBSA (India-Brazil-SA) อีกด้วย

ในกรณีของประเทศไทย ถึงแม้ว่าทั้งสองประเทศจะยังไม่มีการทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างกันก็ตาม แต่รัฐบาลระหว่างสองประเทศต่างก็เห็นแนวโน้มของการเจรจาการค้าระหว่างกันมากขึ้น แต่ทว่า ผลที่ได้จากการสัมภาษณ์ก็คือ เป็นไปได้สูงที่ประเทศแอฟริกาใต้จะทำการเจรจากับประเทศไทยและประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคในระดับของพหุภาคี (Multilateral Agreement) เช่นระหว่าง SACU กับ ASEAN แต่อย่างไรก็ดี ก็ยังไม่ได้มีการเจรจาดังกล่าวเป็นที่แน่ชัด

มาตรการทางการค้าที่สำคัญ

มาตรการภาษี (Tariff Measures)

- ภาษีนำเข้า (Import Tariff)

หลังจากแอฟริกาใต้ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกองค์กรการค้าโลก แอฟริกาใต้ได้มีการปรับลดอัตราภาษีนำเข้าจากเดิมที่ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่กว่า 20% มาอยู่ที่ระดับ 7% โดยระดับขั้นของภาษีส่วนใหญ่อยู่ระหว่าง 0-30% แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องจากแอฟริกาใต้มีการปิดประเทศมาเป็นเวลานานจากการคว่ำบาตรของสหประชาชาติอันเนื่องมาจากปัญหาการแบ่งแยกสีผิว ดังนั้น แอฟริกาใต้จึงมีการปกป้องอุตสาหกรรมภายในประเทศโดยเฉพาะอุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมสิ่งทอในแอฟริกาใต้ถึงแม้จะมีได้มีขนาดใหญ่มากแต่เป็นผู้ส่งออกใหญ่ในตลาดโลกในสินค้าบางประเภท เช่น บริษัท Sans Fibres ซึ่งเป็นผู้ส่งออกกว่า 80% ของด้ายที่ใช้ในอุตสาหกรรมผลิตเสื้อผ้าของโลก และบริษัท Gelvenor Textiles ที่ส่งออกผ้าร่มชูชีพ (Parachute Fabric) มากกว่า 50% ของความต้องการโลก ดังนั้นภาษีนำเข้าผลิตภัณฑ์สิ่งทอจึงอยู่ในระดับสูง แม้จะมีการปรับลดภาษีลงหลังจากข้อตกลงรอบอูรุกวัย ซึ่งใช้เวลา 7 ปีในการดำเนินการ โดยในปัจจุบันอัตราภาษีของเส้นใย (Fibers) อยู่ที่ระดับ 7.5% ด้าย (Yarns) อยู่ที่ระดับ 15% ผ้าผืน (Fabrics) อยู่ที่ระดับ 22% เคหะสิ่งทอ (Finished Goods) อยู่ที่ระดับ 30% และเสื้อผ้าสำเร็จรูป (Apparel) อยู่ที่ระดับ 40%

นอกจากนี้ อุตสาหกรรมรถยนต์ก็เป็นอุตสาหกรรมที่มีการปกป้องสูง โดยอัตราภาษีนำเข้าสำหรับรถยนต์ ยานพาหนะน้ำหนักเบาและรถยนต์โดยสารขนาดเล็ก อยู่ที่ระดับ 38% รถขนส่งขนาดกลางและขนาดใหญ่ อยู่ที่ระดับ 20% และชิ้นส่วนเครื่องยนต์ อยู่ที่ระดับ 29%

หน่วยงานที่ดูแลควบคุมเกี่ยวกับการค้า ได้แก่ The South African International Trade Administration Commission (ITAC) โดยมีหน้าที่ตรวจสอบด้านภาษีนำเข้า (Tariff Investigation) เช่น Motor Industry Development Program (MIDP) และ Duty Credit Certificate System (DCCS) นอกจากนี้ ยังมีหน้าที่การออกใบอนุญาตนำเข้า-ส่งออก และตรวจสอบมาตรการทางการค้า เช่น การทุ่มตลาด และดำเนินมาตรการปกป้อง

ตารางที่ SA2.2 อัตราภาษีนำเข้าของไทย และแอฟริกาใต้ จำแนกตามหมวดพิกัดอัตราภาษี

หมวดที่	สินค้า	ช่วงอัตราภาษีของแอฟริกาใต้	ช่วงอัตราภาษีของไทย
1	สัตว์มีชีวิต ผลิตภัณฑ์จากสัตว์	0%-25%	0-50%
2	ผลิตภัณฑ์จากพืช	0%-39%	0-39%
3	ไขมันและน้ำมันที่ได้จากสัตว์หรือพืช และผลิตภัณฑ์ที่แยกได้จากไขมันและน้ำมันดังกล่าว ไขมันที่บริโภคได้ซึ่งจัดทำแล้ว ไขมันที่ได้จากสัตว์หรือพืช	0%-10%	1-30%
4	อาหารปรุงแต่ง เครื่องดื่ม สุราและน้ำส้มสายชู ชาและผลิตภัณฑ์ที่ใช้แทนชา	0%-50%	1-60%
5	ผลิตภัณฑ์แร่	0%-20%	1-35%
6	ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมทางเคมีหรืออุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่อง	0%-20%	0-40%
7	พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก ขางและของที่ทำด้วยยาง	0%-32.5%	0-30%
8	หนังสือ นิตยสาร หนังสือพิมพ์และของที่ทำด้วยหนังสือดังกล่าว เครื่องมือและเครื่องเขียนหลาก เครื่องใช้สำหรับเดินทางกระเป๋าถือและภาชนะที่คล้ายกันของทำด้วยไม้สัตว์	0%-30%	0-40%
9	ไม้และของที่ทำด้วยไม้ ถ่านไม้ ไม้ก๊อกละของทำด้วยไม้ก๊อก ผลิตภัณฑ์ทำด้วยยาง ทำด้วยเอสพาร์โตรหรือวัสดุอื่น ๆ เครื่องจักรและเครื่องกล	0%-30%	0-30%
10	เยื่อไม้หรือเยื่อที่ได้จากวัสดุจากพืชเส้นใยเซลลูโลสอื่น ๆ กระดาษหรือกระดาษแข็งที่นำกลับมาใช้ได้อีก (เศษและของที่ใช้ไม่ได้) กระดาษและกระดาษแข็งและของที่ทำด้วยกระดาษแข็ง	0-20%	0-10%
11	สิ่งทอและของทำด้วยสิ่งทอ	0%-60%	1-60%
12	รองเท้า เครื่องสวมศีรษะ วม รมปีกันแดด ไม้เท้า ไม้เท้าที่เป็นที่หนึ่ง แส้ (วิป) เสื้อผ้าและส่วนประกอบของดังกล่าว ขนสัตว์ปีกที่จัดเตรียมแล้ว และของทำด้วยขนดังกล่าว ดอกไม้เทียมของที่ทำจากผมหกน	0%-30%	10-40%
13	ของทำด้วยหิน พลาสติก ซีเมนต์ แอสเบสทอสไมกาหรือวัสดุที่คล้ายกัน ผลิตภัณฑ์เซรามิก รวมทั้งแก้วและเครื่องแก้ว	0%-20%	1-30%
14	ไข่มุกธรรมชาติหรือไข่มุกเลี้ยง รัตนชาติ กึ่งรัตนชาติ โลหะมีค่า โลหะที่หุ้มด้วยโลหะมีค่าและของที่ทำด้วยของดังกล่าวเครื่องเพชรพลอย และรูปพรรณที่เป็นของเทียม เหริยญกษาปณ์	0%-20%	0-20%
15	โลหะสามัญและของทำด้วยโลหะสามัญ	0%-30%	1-30%
16	เครื่องจักรและเครื่องใช้กล เครื่องอุปกรณไฟฟ้เป็นส่วนประกอบของเครื่องดังกล่าว เครื่องบันทึกละเครื่องถอดเสียง เครื่องบันทึกและเครื่องถอดภาพและเสียงทางโทรทัศน้ ส่วนประกอบ อุปกรณ์ของเครื่องดังกล่าว	0%-30%	1-30%
17	ยานบก อากาศยาน ยานน้ำ และเครื่องอุปกรณ์การขนส่งที่เกี่ยวข้อง	0%-42.5%	1-80%
18	อุปกรณ์และเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ในทางทัศนศาสตร์ การถ่ายรูป การถ่ายทำภาพยนตร์ การวัด การตรวจสอบ การวัดความถี่ การแพทย์หรือศัลยกรรม นาฬิกาชนิดคล็อกและชนิดควอตซ์ เครื่องดนตรี รวมทั้งส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของของดังกล่าว	0%-20%	0-20%
19	อาวุธและกระสุน รวมทั้งส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของดังกล่าว	0%-15%	0-30%
20	ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	0%-22.5%	5-20%
21	ศิลปกรรม ของที่นักสะสมรวบรวม และโบราณวัตถุ	0%	0-20%

ที่มา : ห้องสมุดกรมส่งเสริมการส่งออก

- ภาษีมูลค่าเพิ่ม (Value added duties)

แอฟริกาได้มีการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มกับสินค้านำเข้าเกือบทุกชนิดโดยมีอัตราอยู่ที่ 14% อย่างไรก็ตาม สินค้าบางประเภทจะได้รับการยกเว้น เช่น สินค้าที่ใช้ในการผลิตต่างๆ

มาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non-tariff Measures)

แอฟริกาได้มีมาตรการควบคุมการนำเข้า (Import Control) ซึ่งอยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม (The Ministry of Trade and Industry) ซึ่งประเภทของสินค้าที่อยู่ภายใต้การควบคุมได้แก่

- สินค้ามือสองจำพวกเสื้อผ้า เครื่องจักร เครื่องยนต์ พลาสติก
- เศษโลหะ ชิ้นส่วน ขยะหรือ กาก ที่มีผลต่อสุขภาพและสิ่งแวดล้อม
- สารก่ออันตรายและสารเคมีที่ทำลายสิ่งแวดล้อม และเป็นอันตรายต่อสุขภาพ
- สินค้าที่ต้องผ่านมาตรฐานคุณภาพ เช่นสินค้าเกษตร สินค้าอาหาร และยางรถยนต์

ซึ่งมาตรการมีหลายประเภทดังนี้

- มาตรการสุขอนามัย

มีการกำหนดมาตรการทางด้านสุขอนามัยสำหรับสินค้าทางการเกษตรในรูปแบบต่างๆ เช่น ผลิตภัณฑ์จากนม พืชผัก ผลไม้และถั่ว ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมพืช วัตถุจากพืชที่ใช้ถักสาน กาแฟและโกโก้ น้ำอัดลม เครื่องหอม และเครื่องสำอาง ต้องขอใบอนุญาตนำเข้าจากหน่วยงาน Animal Health Office, Port Health Office และ Plant and Quality Control ภายใต้กระทรวงเกษตร

- มาตรการควบคุมโรคในสัตว์และส่งเสริมอนามัยสัตว์ และมาตรการควบคุมการนำเข้าพืช สัตว์ และดิน

สัตว์มีชีวิต เนื้อสัตว์ และผลิตภัณฑ์จากสัตว์ ปลาและสัตว์น้ำจำพวกปลา รวมถึงปูจากพืชและสัตว์ ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ดจากพืชและสัตว์ ผลิตภัณฑ์ยาสูบ และน้ำมันที่ได้จากการกลั่นนํ้า และน้ำมันปิโตรเลียม ต้องขอใบอนุญาตนำเข้าจากหน่วยงาน Animal Health Office, Department of Environmental Affair และ Department of Agriculture Marketing Administration ภายใต้กระทรวงเกษตร

- มาตรการมาตรฐานสินค้า

สินค้าบางประเภทจะต้องได้รับมาตรฐานสินค้าที่ออกโดยหน่วยงาน South African Bureau of Standard เครื่องปฏิกรณ์นิวเคลียร์ เครื่องจักร เครื่องจักรกลไฟฟ้า อุปกรณ์ไฟฟ้า อุปกรณ์ถ่วงรูป นาฬิกา เครื่องดนตรี เฟอร์นิเจอร์ จำพวกเครื่องประดับไขว้

- มาตรการอุปสรรคทางเทคนิค

มีการกำหนดให้มีการติดฉลากสินค้ากับสินค้าประเภทผ้าไหม ขนแกะ ฝ้าย เส้นใยพืช โดยต้องบอกสัดส่วนของขนสัตว์ (Wool) ที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ ยังมีสินค้าอีกหลายประเภทที่ต้องขออนุญาตนำเข้าจากหน่วยงานต่างๆ กันดังนี้

- วัตถุที่เป็นธาตุกัมมันตภาพรังสี ผลิตภัณฑ์ทางเภสัชกรรม เครื่องสัลดยกรรมกระดูก เครื่องอุปกรณ์ที่ใช้แผ่เอ็กซเรย์ ต้องขออนุญาตจาก Department of National Health and Population Development

- ไปรษณียากร รองเท้า และเครื่องสวมศีรษะ ต้องขออนุญาตจาก The Ministry of Trade and Industry

- ไข่มุกธรรมชาติ โลหะมีค่า เพชร ทองคำเหรียญกษาปณ์ และผลิตภัณฑ์ต่างๆ ต้องขออนุญาตจาก The Ministry of Finance

และมีสินค้าที่ห้ามนำเข้า ได้แก่ อาวุธและกระสุน ครั่ง กัมเรซินและกาว เศษที่เหลือจากอุตสาหกรรมผลิตอาหาร และบุหรี (ยกเว้นจะได้รับอนุญาตให้นำเข้าได้จากคณะกรรมการ Custom & Excise และต้องติดป้ายสลากสินค้าตามที่กฎหมาย กำหนด)

- มาตรการการตอบโต้การทุ่มตลาด

แอฟริกาใต้มีการเก็บอากรตอบโต้การทุ่มตลาด (Antidumping Duties) กับสินค้าบางชนิดเช่น ผลิตภัณฑ์สัตว์ปีกจากประเทศสหรัฐอเมริกา เป็นต้น อย่างไรก็ตามการดำเนินการตอบโต้การทุ่มตลาดได้ลดจำนวนลงมากในระยะหลัง

ตารางที่ SA2.3 สรุปข้อกำหนดทางการค้าที่มีไข่มุกของแอฟริกาใต้

หมวดที่	สินค้า	มาตรการ
1	สัตว์มีชีวิต ผลิตภัณฑ์จากสัตว์	Animal Health, Plant & Quality Control, State Veterinarian, Import Permit
2	ผลิตภัณฑ์จากพืช	Plant & Quality Control, Port Health office
3	ไขมันและน้ำมันที่ได้จากสัตว์หรือพืชและผลิตภัณฑ์ที่แยกได้จากไขมันและน้ำมันดังกล่าว ไขมันที่บริโภคได้ซึ่งจัดทำแล้ว ไขมันที่ได้จากสัตว์หรือพืช	State Veterinarian, Port Health office
4	อาหารปรุงแต่ง เครื่องดื่ม สุรา และน้ำดื่มยาสูบ ยาสูบและผลิตภัณฑ์ที่ใช้แทนยาสูบ	Plant & Quality Control, Port Health office, State Veterinarian
5	ผลิตภัณฑ์แร่	Port Health office, Trade Metrology Act, Import Permit
6	ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมทางเคมี หรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง	Plant & Quality Control, Trade Metrology Act, ขออนุญาต Department of National Health and population Development, ขออนุญาต Department of Trade and Industry, State Veterinarian, ลงทะเบียนกับ Department of Agriculture, Port Health office, Explosives Act, Publications and Entertainments Act, Import Permit
7	พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติก ขางและของที่ทำด้วยยาง	Plant & Quality Control, Port Health office, Import Permit
8	หนังดิบ หนังฟอก หนังเฟอร์และของที่ทำด้วยหนังดังกล่าวเครื่องอานและเครื่องเทียมลาก เครื่องใช้สำหรับเดินทางกระเป่าล้อและภาชนะที่คล้ายกันของทำด้วยไส้สัตว์	Animal Health, State Veterinarian, ขออนุญาต Nature Conservative Office (ถ้าอยู่ใน CITES)
9	ไม้และของที่ทำด้วยไม้ ถ่านไม้ ไม้ก๊อกและของทำด้วยไม้ก๊อก ผลิตภัณฑ์ทำด้วยฟาง ทำด้วยเอสพาร์โตหรือวัสดุถักสานอื่นๆ เครื่องจักรสานและเครื่องสาน	Plant & Quality Control
10	เยื่อไม้หรือเยื่อที่ได้จากวัสดุจำพวกเส้นใยเซลลูโลสอื่นๆ กระดาษหรือกระดาษแข็งที่นำกลับคืนมาใช้ได้อีก (เศษและของที่ใช้ไม่ได้) กระดาษและกระดาษแข็งและของที่ทำด้วยกระดาษแข็ง	Publications Control Board
11	สิ่งทอและของทำด้วยสิ่งทอ	ติดฉลากให้ถูกต้องตามสัดส่วนของ Wool, Import Permit, State Veterinarian
12	รองเท้า เครื่องสวมศีรษะ ร่ม ร่มปีกกันแดดไม้เท้า ไม้เท้าที่เป็นที่นั่ง เสื้อ(วิป) เสื้อขี่ม้าและส่วนประกอบของดังกล่าว ขนสัตว์ปีกที่จัดเตรียมแล้ว และของทำด้วยขนดังกล่าว ดอกไม้เทียมของที่ทำจากผมหก	Import & Export Control
13	ของทำด้วยหิน พลาสติก ซีเมนต์ แอสเบสทอสไมกาหรือวัสดุที่คล้ายกัน ผลิตภัณฑ์เซรามิก รวมทั้งแก้วและเครื่องแก้ว	-
14	ไข่มุกธรรมชาติหรือไข่มุกเลี้ยง รัตนชาติ กิ่งรัตนชาติ โลหะมีค่า โลหะที่มีมูลค่า โลหะมีค่าและของที่ทำด้วยของดังกล่าวเครื่องเพชรพลอย และ	ขออนุญาตกระทรวงการคลังแอฟริกาใต้และต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางแอฟริกาใต้

หมวดที่	สินค้า	มาตรการ
	รูปพรรณที่เป็นของเทียม เหริชญาปณ์	
15	โลหะสามัญและของทำด้วยโลหะสามัญ	Trade Metrology Act, Import Permit
16	เครื่องจักรและเครื่องใช้กล เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้าส่วนประกอบของเครื่องดังกล่าว เครื่องบันทึกเสียงและเครื่องถอดเสียง เครื่องบันทึกและเครื่องถอดภาพและเสียงทางโทรทัศน์ส่วนประกอบ อุปกรณ์ของเครื่องดังกล่าว	ขออนุญาต South African Bureau of Standard
17	ยานบก อากาศยาน ยานน้ำ และเครื่องอุปกรณ์การขนส่งที่เกี่ยวข้อง	-
18	อุปกรณ์และเครื่องอุปกรณ์ที่ใช้ในทางทัศนศาสตร์ การถ่ายรูป การถ่ายภาพ ภาพยนตร์ การวัด การตรวจสอบ การวัดความเที่ยง การแพทย์หรือศัลยกรรม นาฬิกาชนิดคล็อกและชนิดวอตซ์เครื่องดนตรี รวมทั้งส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของของดังกล่าว	ขออนุญาต South African Bureau of Standard, ขออนุญาต Department of National Health and population Development
19	อาวุธและกระสุน รวมทั้งส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของดังกล่าว	ห้ามนำเข้า, Import Permit
20	ผลิตภัณฑ์เบ็ดเตล็ด	ขออนุญาต South African Bureau of Standard, Import Permit, ขออนุญาตกรมศุลกากร SARS, State Veterinarian
21	ศิลปกรรม ของที่นักสะสมรวบรวม และ โบราณวัตถุ	State Veterinarian, Import & Export Control Board, Publications Control Board

มาตรการด้านการลงทุนที่สำคัญ

นักลงทุนต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุนในแอฟริกาใต้ ต้องศึกษากฎระเบียบต่างๆ ก่อนที่จะเข้าไปลงทุน โดยก่อนที่จะเข้าไปลงทุนนักลงทุนต่างชาติต้องจะต้องเข้าไปติดต่อกับ Department of Home Affairs (DHA) เพื่อให้ข้อมูลต่างๆ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการที่จะเข้ามาลงทุนในแอฟริกาใต้ และกรอกเอกสารต่างๆ เช่น Work Promise เพื่อให้หน่วยงานดังกล่าวรับทราบถึงวัตถุประสงค์ที่จะเข้ามาลงทุนในแอฟริกาใต้ โดยทั่วไป จะใช้เวลาในการพิจารณาประมาณ 6-8 สัปดาห์เมื่อได้รับอนุญาตจาก Department of Home Affairs แล้วนักลงทุนต่างชาติถึงจะเข้าไปลงทุนในแอฟริกาใต้ได้

โดยทั่วไปแล้ว รัฐบาลแอฟริกาใต้ได้ให้สิทธิและเสรีภาพ แก่นักลงทุนต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุนในแอฟริกาใต้ค่อนข้างมาก โดยผู้ที่เข้าไปทำการลงทุนนั้น ไม่ต้องคำนึงถึง ในเรื่องของสัดส่วนผู้ถือหุ้นและข้อจำกัดจำนวนการถือหุ้นโดยชาวต่างชาติ และในเรื่องของการจัดตั้งบริษัทของชาวต่างชาติ ยังได้รับสิทธิต่างๆ เหมือนกันกับนักลงทุนชาวแอฟริกาใต้ แต่จะต้องทำการเสนอแผนธุรกิจแก่ Registrar's Office และต้องติดต่อกับ Home Affairs of South Africa เพื่อขอวีซ่าก่อน จึงจะสามารถเข้าไปทำการลงทุนในการจัดตั้งบริษัทหรือลงทุนได้

อีกทั้งรัฐบาลแอฟริกาใต้ก็ได้มีการกำหนดนโยบาย เพื่อแก้ไขปัญหาทางเศรษฐกิจของประเทศที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการส่งเสริมการลงทุนอยู่เสมอ เช่น นโยบาย Growth Employment and Redistribution (GEAR) ซึ่งประกอบด้วย

- ส่งเสริมเงินลงทุนระยะยาวแทนการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์
- ปรับปรุงสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานแก่นักลงทุน
- จัดหาแหล่งเงินทุนระยะยาวผ่านสถาบันการเงินของรัฐ
- ลดภาษีนำเข้าเครื่องจักรเพื่อการผลิต
- สนับสนุนอุตสาหกรรมขนาดย่อม ลดต้นทุนการผลิตและผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่ม เป็นต้น

ประเทศแอฟริกาได้นับได้ว่าเป็นตลาดใหม่ซึ่งเปิดประเทศภายหลังการยกเลิกการคว่ำบาตรทางเศรษฐกิจจึงเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงที่จะนำเข้าสินค้าจากประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นในอนาคต ขณะเดียวกันประเทศไทยสามารถใช้แอฟริกาได้เป็นฐานในการขยายการค้าไปสู่ภูมิภาคแอฟริกาตอนใต้ เช่น นามิเบีย โมซัมบิก สวาซิแลนด์ รวมถึงข้อได้เปรียบในการที่จะเป็นการขยายตลาดเข้าไปสู่ตลาดกลุ่มประชาคมเพื่อการพัฒนาแอฟริกาตอนใต้ (South African Development Community : SADC) อีกด้วย ซึ่งภายใต้ข้อตกลงประเทศสมาชิกกลุ่มดังกล่าวจำนวน 14 ประเทศ (แองโกล่า บอตสวานา สวาซิแลนด์ คองโก เลโซโท นามิเบีย แอฟริกาใต้ มาลาวี มอริเชียส โมแซมบิก Seychelles แทนซาเนีย แซมเบีย และซิมบับเว) จะเร่งผลักดันให้มีการค้าเสรีระหว่างกันภายในปี ค.ศ. 2008 และจะเป็น Custom Union ภายในปี ค.ศ. 2012 นอกจากนี้แอฟริกาใต้ยังคงได้รับสิทธิพิเศษทางศุลกากรในการส่งออกสินค้าไปยังสหภาพยุโรป ตามข้อตกลง COTONOU และทำความตกลงทางการค้าเสรีกับสหภาพยุโรปในปี ค.ศ. 2006 โดยลดภาษีนำเข้าระหว่างกันอย่างค่อยเป็นค่อยไปภายใน 10 ปี ซึ่งจะทำให้สามารถขยายตลาดไปสหภาพยุโรปได้อย่างมากและเป็นช่องทางได้เปรียบคู่แข่งจากประเทศอื่น

อนึ่งแอฟริกาได้มีการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) ของประเทศอย่างต่อเนื่อง มีความทันสมัยและมีประสิทธิภาพ รวมทั้งค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นต้นทุนการผลิต เช่น ค่าไฟฟ้ามีอัตราต่ำเมื่อเทียบกับหลายประเทศ เป็นต้น จึงทำให้เอื้ออำนวยต่อการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศเข้ามายังแอฟริกาได้เป็นจำนวนมาก กิจกรรมที่เข้ามาลงทุนในแอฟริกาที่สำคัญ ได้แก่ อุตสาหกรรมเหมืองแร่และอุตสาหกรรมรถยนต์

สำหรับด้านการลงทุนจากประเทศไทยยังนับว่าน้อยมากจากตัวเลขการลงทุนที่เป็นทางการ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2537 จนถึงเมษายน พ.ศ. 2541 มีมูลค่าจำนวน 350 ล้านดอลลาร์นอกจากนี้ทางด้านการค้าการลงทุนแล้วแอฟริกาใต้ยังสามารถเป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญของไทยด้วย วัตถุดิบสำคัญที่ไทยนำเข้าจากแอฟริกาได้ ได้แก่ เหล็กและเหล็กกล้า เยื่อกระดาษและเศษกระดาษ สินแร่โลหะและเศษโลหะ ทองคำ เงินแท่ง เคมีภัณฑ์ เป็นต้น อุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูงในการเข้าไปลงทุน ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป ดอกไม้ประดิษฐ์ ฯลฯ ส่วนการลงทุนลักษณะ Joint Venture ที่น่าสนใจ คือ การผลิตไวน์ ฟาร์มนกกระจอกเทศ และร้านอาหารไทย

- การส่งรายได้กลับประเทศ

การส่งรายได้อีกกลับประเทศสำหรับนักลงทุนต่างชาติจะสามารถส่งเงินกลับประเทศได้หลังจากที่นักลงทุนต่างชาติจ่ายภาษีต่างๆ แล้วโดยเงินที่ส่งกลับประเทศจะต้องเป็นกำไร และเงินปันผลจากการลงทุน โดยเงินที่ส่งกลับประเทศที่มีมูลค่าไม่เกิน 50,000 แรนด์ สามารถส่งกลับประเทศได้โดยไม่ต้องขออนุญาต แต่ถ้าเกินกว่า 50,000 แรนด์ จะต้องได้รับอนุญาตก่อนถึงจะส่งกลับประเทศได้

- อัตราภาษีการลงทุน

นักลงทุนต่างชาติที่จะเข้าไปลงทุน หรือดำเนินกิจการในแอฟริกาใต้จะต้องให้ข้อมูลกับ South African Revenue Service (SARS) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่ดำเนินการเกี่ยวกับเรื่องภาษีต่างๆ ในแอฟริกาใต้ โดยประกอบไปด้วยภาษีทางตรง และภาษีทางอ้อมดังนี้

- ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาที่รัฐบาลแอฟริกาใต้จัดเก็บนักลงทุนต่างชาติในอัตราก้าวหน้าร้อยละ 19-45 แต่สูงสุดไม่เกินร้อยละ 42 ต่อปี (อัตราร้อยละ 42 ต่อปีสำหรับบุคคลที่มีรายได้มากกว่า 215,000 แรนด์/ปี) บังคับใช้ทั้งชาวแอฟริกาใต้ และชาวต่างชาติ
- ภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 29 บวกด้วย Secondary Tax on Companies (STC) ในอัตราร้อยละ 12.5 โดยจัดเก็บจากส่วนต่างระหว่างเงินปันผลแบ่งล่วงหน้าและเงินปันผลรับจริง (สำหรับกิจการที่ดำเนินงานโดยนักลงทุนในประเทศ) และอัตราร้อยละ 35 สำหรับกิจการหรือสาขาบริษัทของนักลงทุนต่างชาติ (ไม่มีการจัดเก็บ STC แล้ว) และนักลงทุนต่างชาติที่ดำเนินกิจการแล้วมีการจ้างแรงงานจะต้องแจ้งให้ SARS ทราบเพื่อดำเนินการจัดเก็บภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา โดยการหักจากเงินเดือน
- ภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 14
- ภาษีเงินปันผลร้อยละ 12.5

- กรรมสิทธิ์ในที่ดิน

กรรมสิทธิ์ในที่ดินของนักลงทุนต่างชาติในประเทศแอฟริกาใต้ นักลงทุนสามารถถือครองกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้ 100% แต่จะต้องมีการแจ้งวัตถุประสงค์ในการใช้ที่ดินแก่ Department of Home Affairs (DHA) ซึ่งเป็นหน่วยงานที่คล้ายกับกระทรวงมหาดไทยของประเทศไทย เช่น ใช้เพื่ออยู่อาศัย หรือเพื่อประกอบธุรกิจ เป็นต้น

- สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และลิขสิทธิ์

แอฟริกาใต้มีกฎหมายคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา ประกอบด้วย กฎหมายสิทธิบัตรและลิขสิทธิ์ปี พ.ศ. 2521 ซึ่งโดยทั่วไปคล้ายคลึงกับกฎหมายสิทธิบัตรและลิขสิทธิ์ของอังกฤษและยุโรป และกฎหมายเครื่องหมายการค้าปี พ.ศ. 2536 ที่มีลักษณะเช่นเดียวกับของนานาชาติ นอกจากนี้ แอฟริกาใต้เป็นภาคีสมาชิกตามสนธิสัญญากรุงปารีส สนธิสัญญากรุงเบิร์น และข้อตกลง TRIPS ของ WTO ด้วย

- การควบคุมเงินตราต่างประเทศ

การควบคุมเงินตราต่างประเทศในอดีตมีการเข้มงวดในการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและการนำเงินตราต่างประเทศออกนอกประเทศ เนื่องจากภาวะทางการเมือง โดยใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยน 2 ระบบ คือ Commercial Rand สำหรับอัตราแลกเปลี่ยนทั่วไป และ Financial Rand ซึ่งเป็นอัตราพิเศษเพื่อจูงใจให้นักลงทุนนำเงินตราเข้าไปลงทุนในประเทศ แต่ในปัจจุบันได้ยกเลิกระบบ Financial Rand เนื่องจากเป็นปัญหาในระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และต้องการทำให้นักลงทุนต่างชาติได้รับความสะดวก และความคล่องตัวในเรื่องของเงินตราต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น และยังทำให้การนำเงินตราต่างประเทศเพื่อเข้าไปลงทุนมีความเสรีมากขึ้น

- ลักษณะการค้าและการประกอบธุรกิจ

การกระจายสินค้าที่นำเข้าของประเทศแอฟริกาได้ส่วนใหญ่ยังใช้รูปแบบการผ่านบริษัทนายหน้า (Trader) ซึ่งเป็นผู้รวบรวมการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเพื่อจัดส่งไปยังผู้ค้ารายย่อยก่อนที่จะถึงมือผู้บริโภค ด้วยระบบดังกล่าวส่งผลทำให้เกิดความแตกต่างระหว่างราคาที่นำเข้าจากต่างประเทศกับราคาค้าปลีก ในขณะที่รูปแบบการค้าของแอฟริกาได้ที่มีลักษณะชัดเจนมากประการหนึ่งก็คือ การมีธุรกิจผูกขาดเพียงไม่กี่แห่ง และประมาณร้อยละ 85 ดำเนินการโดยคนผิวขาว โดยกลุ่มธุรกิจที่ใหญ่ๆ ในแอฟริกาได้ซึ่งประกอบธุรกิจหลายชนิดและหลายประเภทครอบคลุมอยู่ในทุกสาขา ได้แก่ Anglo American กลุ่ม Rembrandt กลุ่ม Liberty Group เป็นต้น ดังนั้นธุรกิจการค้าในประเทศแอฟริกาจึงจัดได้ว่ามีการแข่งขันค่อนข้างต่ำ แต่โดยทั่วไปแล้ว สามารถจำแนกประเภทตามขนาดของธุรกิจได้แก่ ธุรกิจขนาดใหญ่ เช่น กิจการเหมืองแร่ ห้างสรรพสินค้า ธนาคาร ซึ่งส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจโดยชนผิวขาวและนักลงทุนต่างชาติ รองลงมาคือธุรกิจขนาดกลางที่ดำเนินการโดยคนผิวสีและชนเอเชีย (อินเดียและจีน) เช่น ธุรกิจการค้าปลีก ร้านอาหาร หรือ โรงแรมขนาดกลาง เป็นต้น ในขณะที่ธุรกิจขนาดเล็กมักจะเป็นธุรกิจที่ดำเนินกิจการโดยคนผิวดำ

เพื่อลดการผูกขาดและสร้างรายได้ให้กับธุรกิจคนดำ ประเทศแอฟริกาได้เป็นประเทศที่ให้ความสำคัญกับธุรกิจ SME อย่างมาก ดังจะเห็นได้จากกรณีหน่วยงานของรัฐหลายหน่วยงานทั้งในระดับรัฐบาลกลางและรัฐบาลท้องถิ่นหรือจังหวัดที่ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมกิจการ SME เพราะแอฟริกาได้ถือว่า ธุรกิจ SME เป็นหัวใจสำคัญที่มีต่อภาวะการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยประเทศแอฟริกาได้ให้ความสำคัญกับธุรกิจขนาดย่อมมาก เนื่องจากร้อยละ 50 ของตัวเลขผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) ได้มาจากธุรกิจขนาดย่อมและร้อยละ 60 ของการจ้างงานทั้งหมดภายในประเทศอยู่ในธุรกิจ SME ทั้งสิ้น นอกจากนี้ แอฟริกาได้ยังถือว่าธุรกิจขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง เป็นธุรกิจที่ก่อให้เกิดการจ้างงาน สร้างรายได้ ลดปัญหาอาชญากรรมของประเทศ เป็นการลดค่าใช้จ่ายภาครัฐในระยะยาว

ดังนั้น รัฐบาลแอฟริกาใต้ได้กำหนดเป็นกฎหมาย National Small Business Act 1996 ไว้โดยเฉพาะเพื่อกำหนดเป็นคุณลักษณะของธุรกิจขนาดย่อม และบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานของรัฐที่จะให้ความช่วยเหลือ SME โดยให้การสนับสนุนธุรกิจขนาดย่อมคือ การพัฒนาทั้งแนวนอนและแนวตั้ง กล่าวคือ ในแนวนอนเป็นการพัฒนาโดยเชื่อมความสัมพันธ์ร่วมกันระหว่าง SME เพื่อให้เกิดความร่วมมือในการพัฒนา ด้านเทคนิคการผลิต การเงิน การตลาด และการแสวงหาวัตถุดิบ และสำหรับในแนวตั้งเป็นสนับสนุนให้เกิดการเชื่อมต่อกับธุรกิจขนาดใหญ่ เช่น การเชื่อมต่อในรูปแบบ Subcontract เป็นต้น

ทั้งนี้ นโยบายในการสนับสนุน SME ของรัฐบาลแอฟริกาใต้สามารถจำแนกทั้งในระดับมหภาคและระดับจุลภาคดังนี้

- **ระดับมหภาค**

เป็นการพิจารณาลดผลกระทบจากภายนอกและจากภาครัฐ ที่จะมีต่อการประกอบธุรกิจ SME เพื่อให้ SME ได้รับความสะดวกมากที่สุด อาทิ การออกกฎหมายต่างๆ ที่ต้องเอื้ออำนวยต่อธุรกิจขนาดย่อม การเก็บภาษีที่ไม่กระทบต่อการทำธุรกิจ SME การจัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกด้านสาธารณูปโภค เช่น ไฟฟ้า โทรศัพท์ โทรสารจากภาครัฐ การจำกัดหรือลดผลกระทบจากผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ เช่น การขึ้นลงของดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยนที่จะมีผลกระทบต่อ SME

- **ระดับจุลภาค**

เป็นการสนับสนุนธุรกิจ SME โดยทางตรงจากภาครัฐ โดยใช้หน่วยงานของรัฐเข้าไปให้การสนับสนุนทุกด้านทั้งการเงิน การผลิต บุคลากร การบริหาร การตลาด ทั้งนี้ กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของแอฟริกาใต้ (Department of Trade and Industry หรือ DTI) เป็นตัวจักรสำคัญในด้านนโยบายและให้การสนับสนุน SME โดยได้มีการกำหนดนโยบายหลักไว้ในสมุดปกขาวกล่าวโดยย่อ คือ

1. เสริมสร้างโอกาสที่เท่าเทียมแก่ธุรกิจขนาดย่อม
2. เน้นการเพิ่มการจ้างงาน
3. ติดตามศึกษาวิเคราะห์ปัญหาของธุรกิจขนาดย่อม
4. สร้างความแข็งแกร่ง และการรวมตัวของ SME
5. สร้างความสัมพันธ์ระหว่าง SME กับธุรกิจขนาดใหญ่
6. เพิ่มโอกาสให้ SME ในการเข้าประมูลงานของภาครัฐ

ทั้งนี้กระทรวงการค้าฯ จะมีการจัดแบ่งหน่วยงานระดับต่างลงมา เพื่อทำหน้าที่ให้การสนับสนุน SME ในทุกด้าน โดยมีหน่วยงานสำคัญ ดังนี้

Council of Trade and Industry Institutions (COTII) เป็นคณะกรรมการที่ประกอบไปด้วยหน่วยงานของรัฐที่ให้การสนับสนุน SME มีประมาณ 17 หน่วยงานทั้งในและนอกกระทรวงการค้าฯ ภายในคณะกรรมการฯ แบ่งออกเป็น 3 กลุ่มตามบทบาทคือ กลุ่มสนับสนุนสินเชื่อ กลุ่มด้านกฎระเบียบ กลุ่มด้าน

บริการเฉพาะด้าน โดยมีรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมเป็นประธานคณะกรรมการฯ และจะจัดประชุมหารือกันทุก 3 เดือน เพื่อร่วมกันหาทางสนับสนุน SME

หน่วยงาน **Small Business Program** เป็นหน่วยงานของภาครัฐภายใต้กระทรวงการค้าฯ มีหน้าที่ดูแลด้านนโยบายการสนับสนุน SME ทั้งหมดทั้งในระดับรัฐบาลกลางและระดับท้องถิ่น เพื่อให้เกิดการประสานกัน

หน่วยงาน **Khula Enterprise Finance Ltd.** เป็นหน่วยงานอิสระภายใต้กระทรวงการค้าฯ ทำหน้าที่เป็นแหล่งสนับสนุนด้านการเงินแก่ SME โดย Khula มิได้ให้เงินกู้โดยตรง แต่จะเป็นผู้ค้ำประกันเงินกู้ให้แก่ธุรกิจ SME ในการไปขอกู้จากสถาบันการเงินของเอกชนต่างๆ ทั้งนี้หลักเกณฑ์การให้การค้ำประกันโดยทั่วไปของ Khula จะพิจารณาว่า ธุรกิจ SME ดังกล่าวก่อให้เกิดการจ้างงานหรือไม่ โดย Khula จะคิดดอกเบี้ยการค้ำประกันเงินกู้ในอัตราเฉลี่ยร้อยละ 3 นอกจากนี้ Khula ยังมีการสนับสนุนด้านการเงินให้แก่ SME ในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าอีกด้วย

หน่วยงาน **Ntsika Enterprise Promotion Agency** เป็นหน่วยงานอิสระไม่หวังผลกำไร ภายใต้กระทรวงการค้าฯ รับผิดชอบการให้การอบรมพัฒนาความรู้ของผู้ประกอบการในด้านการค้า การบริการ การตลาด และการวิจัยแก่ธุรกิจ SME โดยไม่ได้ให้การสนับสนุนเป็นรูปตัวเงิน ทั้งนี้วัตถุประสงค์หลักของ Ntsika ก็เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลในการประกอบธุรกิจของ SME

หน่วยงาน **National Coordinating Office for Manufacturing Advisory Centres (NAMAC)** เป็นหน่วยงานอิสระอยู่ภายใต้ กระทรวงการค้าฯ ให้ความช่วยเหลือธุรกิจขนาดย่อมในด้านให้คำปรึกษาเฉพาะราย โดยใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเป็นผู้ให้คำปรึกษารอบคลุมด้านต่างๆ อาทิ การพัฒนาสินค้า การวางตลาด การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การส่งเสริมการส่งออก และการพัฒนาคุณภาพสินค้า ทั้งนี้ NAMAC มีหน่วยงานสาขาอยู่ตามจังหวัดต่างๆ ของแอฟริกาใต้ โครงการหลักของ NAMAC มี 3 โครงการหลัก คือ

- โครงการ MAC Program เป็นโครงการที่ดำเนินการให้คำแนะนำโดยตรงแก่ธุรกิจขนาดย่อมแต่ละราย โดยมีขั้นตอน ดังนี้

- 1) ส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปสำรวจข้อเท็จจริงของ SME
- 2) ทำการประเมินผลจุดอ่อนจุดแข็งของ SME โดยใช้แบบสอบถามที่เป็นระบบมาตรฐานสากล
- 3) ให้คำแนะนำแก่ SME ในการแก้ไขข้อบกพร่อง
- 4) แนะนำให้ผู้ประกอบการ SME เข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่ NAMAC หรือหน่วยงานอื่นๆ มี เพื่อให้แก้ไขข้อบกพร่องนั้น
- 5) ส่งผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้านเข้ามาช่วยเหลือ SME

6) ประเมินผลหลังการรับความช่วยเหลือแล้ว

- โครงการ BRAIN Program เป็นโครงการบริการให้ข้อมูลแก่ SME ผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งเป็นการให้ข้อมูลการค้า การตลาด การผลิต ฯลฯ ที่ทันสมัย กับ SME ที่เป็นสมาชิก ให้สามารถเข้ามาใช้บริการ และเชื่อมโยงไปยังหน่วยงานที่สนับสนุน SME ต่างๆ ได้ ทั้งนี้จะมีการเชิญผู้ประกอบการ SME เข้ามาอบรมการใช้โปรแกรมเป็นระยะๆ

- โครงการ FRAIN Project เป็นโครงการฯ อีกโครงการหนึ่งที่สนับสนุนให้ SME พิจารณาดำเนินธุรกิจแบบแฟรนไชส์ เนื่องจาก NAMAC เห็นว่า ธุรกิจบางประเภทของ SME จะมีความแข็งแกร่ง และเจริญเติบโตได้ดีควรรักษาในรูปแบบของธุรกิจแฟรนไชส์

หน่วยงาน **South African Bureau of Standards (SABS)** เป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมและให้การสนับสนุนการมีมาตรฐานสินค้า อาทิ HACCP, ISO ฯลฯ เพื่อให้ธุรกิจ SME ได้รับการยอมรับในระดับมาตรฐานสากล

การดำเนินการสนับสนุนธุรกิจ SME ของแอฟริกาใต้ที่ผ่านมานับว่าประสบความสำเร็จด้วยดี ซึ่งกระทรวงการค้าฯ ถือเป็นหน่วยงานหลักในการสนับสนุนกิจการ SME ให้มีมากขึ้น และเติบโตอย่างแข็งแกร่ง ทั้งนี้ขั้นตอนในการดำเนินการตามโครงการฯ ต่าง ๆ ของแต่ละหน่วยงานที่รับผิดชอบหน้าที่ต่างกัน จะมีการประสานงานกันภายในและส่งต่อกันตามหน้าที่รับผิดชอบ ยกตัวอย่างเช่น เมื่อหน่วยงาน NAMAC ได้เข้าไปสำรวจกิจการของ SME ว่ามีข้อด้อยในส่วนใด เช่น ด้านมาตรฐานก็จะส่งให้หน่วยงาน SABS ให้การช่วยเหลือ และหากพบว่ามีปัญหาด้านบุคลากรก็จะส่งให้หน่วยงาน Ntsika รับไปดำเนินการต่อไป

สำหรับการประสานงานด้าน SME ระดับท้องถิ่นก็จะเป็นการประสานงานกันระหว่างหน่วยงานเศรษฐกิจของแต่ละจังหวัดกับหน่วยงานรัฐบาลกลาง เช่น การประสานในด้านนโยบายก็จะประสานกับหน่วยงาน Small Business Program ของกระทรวงการค้าฯ และหากเป็นการประสานกันในด้านโครงการต่างๆ ที่จะให้กับ SME ก็จะประสานกับหน่วยงานที่รับผิดชอบนั้นๆ ในระดับรัฐบาลกลางต่อไป

โดยสรุป การลงทุนในแอฟริกาใต้มีปัจจัยหลายอย่างที่ควรต้องคำนึงถึง เช่น เรื่องเงินทุน การแข่งขันกับประเทศอื่นๆ และควรต้องมีสายสัมพันธ์ที่ดีและความใกล้ชิดกับฝ่ายแอฟริกาใต้ ยกตัวอย่างเช่น ประเทศมาเลเซีย มีความใกล้ชิดกับรัฐบาลของแอฟริกาใต้ โดยให้การสนับสนุนในการต่อสู้ระบอบการแบ่งแยกสีผิวของแอฟริกาใต้ตั้งแต่สมัยยังไม่เปิดประเทศ ดังนั้นในช่วงแรกๆ ของรัฐบาลยุคใหม่ของแอฟริกาใต้จึงได้ให้ความสำคัญกับประเทศมาเลเซีย จนมีผลให้ในช่วงแรกมาเลเซียเป็นผู้ลงทุนอันดับ 1 ในแอฟริกาใต้นอกจากนี้ความสัมพันธ์อันใกล้ชิดยังมีประโยชน์สำหรับการให้เกิดความสะดวกในการติดต่อหน่วยงานราชการต่างๆ รวมไปถึงการขอกู้เงินจากหน่วยงานที่ให้ความสนับสนุนในการลงทุน ยกตัวอย่างเช่น Khula ซึ่งเป็นสถาบันการเงินที่อนุมัติเงินกู้แก่ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของแอฟริกาจะสามารถให้

เงินกู้แก่นักธุรกิจไทยมีไปร่วมลงทุน (Joint Venture) กับบริษัทท้องถิ่นของแอฟริกาใต้ โดยเฉพาะในภาคเกษตรกรรมและภาคบริการการท่องเที่ยว ซึ่งเป็นภาคที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานสูง มักจะได้รับการสนับสนุนทางการเงินเป็นพิเศษ

นอกจากนี้สิ่งที่นักลงทุนควรให้ความสำคัญกับการตัดสินใจในการไปลงทุน คือ แอฟริกาใต้นั้นมีนโยบายเสริมสร้างการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของคนผิวดำ (Black Economic Empowerment Policy) ซึ่งเป็นนโยบายสำคัญที่รัฐบาลของแอฟริกาใต้ได้ใช้ในการแก้ไขปัญหาความไม่สมดุลของการกระจายรายได้และการเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในกิจการต่างๆ ของภาคเอกชน โดยมีการจัดตั้งคณะกรรมการเสริมสร้างการมีส่วนร่วมทางเศรษฐกิจของคนผิวดำขึ้น โดยมีเป้าหมายต่างๆ เช่น การให้คนผิวดำเป็นเจ้าของกิจการบริษัทซึ่งจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์เพิ่มเป็นร้อยละ 25 โดยให้มีอัตราส่วนของผู้บริหารผิวดำในบริษัทเหล่านั้นเพิ่มเป็นร้อยละ 40 และให้คนดำมีกรรมสิทธิ์ในหุ้นของรัฐวิสาหกิจที่ผ่านการแปรรูปคิดเป็นร้อยละ 30 เป็นต้น อีกทั้งรัฐบาลแอฟริกาใต้ยังมีนโยบายสนับสนุนการทำงานคนผิวดำซึ่งส่วนใหญ่ยังจัดเป็นแรงงานฝีมือต่ำและยังไม่มีคุณภาพเท่าที่ควร นโยบายดังกล่าวนี้ถือได้ว่าเป็นปัจจัยสำคัญที่นักลงทุนควรพิจารณาสำหรับการตัดสินใจที่จะลงทุนในแอฟริกาด้วย อย่างไรก็ตาม การเข้าไปลงทุนไปประเทศแอฟริกายังคงมีอุปสรรคอยู่บางประการได้แก่

- (1) แอฟริกาใต้มีนโยบายการเงิน การคลังค่อนข้างเข้มงวด โดยเฉพาะการควบคุมการนำรายได้จากการประกอบกิจการของนักลงทุนต่างชาติออกนอกประเทศ โดยต้องเสียภาษีอากรการโอนเงินในอัตราที่สูง ซึ่งถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญอย่างหนึ่งของนักลงทุนชาวต่างชาติ
- (2) ค่าขนส่งในการขนส่งสินค้าจากไทยไปยังแอฟริกาใต้มีอัตราค่าระวางสูง จึงทำให้สินค้าของไทยเสียเปรียบคู่แข่ง หรือต้องใช้ระยะเวลาที่ยาวนานเกินไปอาจจะทำให้สินค้าเกิดการเสียหายได้ เช่น ในกรณีของการส่งออกข้าวหรือปลาทูน่าที่ในบางครั้งที่สินค้าได้รับความเสียหายจากการขนส่ง
- (3) มีการแข่งขันทางด้านราคาจากประเทศอื่นๆ สูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในตลาดสินค้าระดับล่าง เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป ประเทศไทยก็จะเสียเปรียบสินค้าจากจีน เวียดนาม และอินเดีย เป็นต้น
- (4) ปัญหาด้านการขนส่งสินค้าภายในประเทศแอฟริกาใต้เอง ก็ยังมีความล่าช้า และยังไม่สะดวกเท่าที่ควร เนื่องจากระบบการขนส่งและเส้นทางคมนาคมในประเทศ รวมถึงการคมนาคมของแอฟริกาใต้กับประเทศอื่นๆ ใกล้เคียงด้วย
- (5) การประกอบธุรกิจส่วนใหญ่ยังต้องผ่านตัวแทนหรือ Trader company ของแอฟริกาใต้จึงจะช่วยให้การลดขั้นตอนในการทำธุรกรรมภายในประเทศ บริษัทไทยที่ไม่มี Partner จะต้องประสบความยุ่งยากในการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐต่างๆ

- (6) การติดต่อทางเอกสารและประสิทธิภาพในการให้บริการยังล่าช้า ไม่รอบคอบ โดยเฉพาะด้านการส่งสินค้ายังนับว่าล่าช้า หรือมีการเปลี่ยนแปลงฉลากสินค้าโดยไม่ได้แจ้งให้ผู้นำเข้าไทยทราบ ทำให้มีปัญหานำเข้าโดยเฉพาะกับสรรพสามิตและศุลกากร
- (7) ปัญหาทางด้านภาษาอังกฤษยังคงเป็นปัญหาหลักในการติดต่อการค้าระหว่างประเทศ จากการสัมภาษณ์พบว่า ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยยังไม่สามารถสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษได้ดีนัก

บทที่ 3

การวิเคราะห์สถานการณ์ และศักยภาพทางการค้าในภาพรวม

ประเทศไทยกับประเทศแอฟริกาได้มีความสัมพันธ์ระหว่างกันอย่างแนบแน่นมาเป็นระยะเวลานาน โดยสังเกตได้จากความร่วมมือระหว่างรัฐบาลและภาคธุรกิจของสองประเทศดังต่อไปนี้

ความสัมพันธ์ภาครัฐ

- มีการลงนาม ความตกลงการยกเลิกการเก็บภาษีซ้ำซ้อน (Avoidance of Double Taxation) และมีผลบังคับใช้แล้ว เมื่อวันที่ 27 กันยายน พ.ศ. 2539
- มีการลงนามในความตกลงทางการค้าระหว่างกัน ไทย-แอฟริกาใต้ เมื่อวันที่ 11 พฤษภาคม พ.ศ. 2544
- มีการลงนามในแถลงการณ์ร่วม (Joint Statement) ไทย-แอฟริกาใต้ เพื่อจัดตั้งคณะกรรมการร่วมทางการค้า (Joint Trade Committee: JTC) ไทย-แอฟริกาใต้ เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2546
- มีการประชุมคณะกรรมการร่วมทางการค้า (JTC) ระดับเจ้าหน้าที่อาวุโส แล้ว 2 ครั้ง ครั้งที่ 1 ที่กรุงพริทอเรีย เมื่อวันที่ 2-3 ธันวาคม พ.ศ. 2546 และครั้งที่ 2 ที่พัททยา เมื่อวันที่ 20-21 พฤษภาคม พ.ศ. 2548

ความสัมพันธ์ภาคเอกชน

- สภาหอการค้าแห่งประเทศไทยลงนามในความร่วมมือทางการค้ากับหอการค้าแห่งแอฟริกาใต้ (Southern Africa Chamber of Business: SACOB) เมื่อเดือน มิถุนายน พ.ศ. 2539
- สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทยลงนามในความร่วมมือทางการค้ากับสภาหอการค้าและอุตสาหกรรมนครโจฮันเนสเบิร์ก (The Johannesburg Chamber of Commerce & Industry: JCCI) เมื่อเดือน ธันวาคม พ.ศ. 2546
- การบินไทยเปิดสายการบินตรงโจฮันเนสเบิร์ก เมื่อวันที่ 29 ต.ค. 2549 โดยมีตารางบินสัปดาห์ละ 3 เที่ยวบิน

โดยถ้าพิจารณาจากปริมาณการค้าแล้วพบว่า ในปี พ.ศ. 2548 แอฟริกาใต้เป็นประเทศคู่ค้าอันดับที่ 31 ของไทย และเป็นคู่ค้าอันดับ 1 ของไทยในภูมิภาคแอฟริกา ในช่วงปี พ.ศ. 2546-2549 (ระยะเวลา 4 ปี) ประเทศไทยและแอฟริกาใต้มีมูลค่าการค้าเฉลี่ย 1,102.93 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 28.45 ต่อปี ตลอดช่วงระยะเวลาที่ผ่านมาไทยเป็นฝ่ายได้ดุลการค้ากับแอฟริกาใต้มาโดยตลอด ในปี พ.ศ. 2549 มูลค่าการค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้เพิ่มขึ้นร้อยละ 20.36 โดยมีมูลค่าการค้าเท่ากับ 1,464.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ คิดเป็นร้อยละ 0.57 ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศของไทย และไทยเป็นฝ่ายเกินดุล

การค้า 713 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ โดยการส่งออก (ปี พ.ศ. 2549) มีมูลค่า 1,088.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 28.70 ประกอบด้วยสินค้าส่งออกที่สำคัญ คือ รถยนต์และอุปกรณ์และส่วนประกอบ ข้าว และน้ำมันสำเร็จรูป ในขณะที่การนำเข้า (ปี พ.ศ. 2549) มีมูลค่า 376 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.35 ประกอบด้วยสินค้านำเข้าที่สำคัญ คือ เหล็ก สินแร่ เพชรพลอย และอัญมณี เป็นต้น

ตารางที่ SA3.1 แสดงรายการสินค้าส่งออก 10 อันดับแรกของประเทศไทยไปแอฟริกาใต้

มูลค่า: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

รายการ	2546	2547	2548	2549 (ม.ก. - ธ.ค.)	ร้อยละการ เปลี่ยนแปลง 49/48 (ม.ก. - ธ.ค.)
1. รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ	55.6	130.4	215.4	265.0	23.03
2. ข้าว	81.3	194.0	132.2	128.7	-2.65
3. น้ำมันสำเร็จรูป	8.9	-	0.0	69.4	-
4. เครื่องยนต์สันดาปภายในแบบลูกสูบและ ส่วนประกอบ	34.1	31.2	54.7	58.1	6.22
5. เครื่องจักรกลและส่วนประกอบของเครื่องจักรกล	10.1	17.5	58.2	56.0	-3.78
6. ผลิตภัณฑ์ยาง	10.5	15.1	31.0	50.4	62.58
7. เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	7.8	13.4	28.8	35.4	22.92
8. อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป	11.4	13.9	16.8	28.2	67.86
9. เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ	7.8	9.7	20.7	26.6	28.50
10. เม็ดพลาสติก	4.8	10.6	19.1	23.3	21.99
รวม 10 รายการ	232.2	435.8	577.1	741.1	68.06*
อื่นๆ	145.2	223.0	269.0	347.8	31.94*
มูลค่ารวม	377.4	658.8	846.1	1,088.9	100.00

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

หมายเหตุ: *สัดส่วนต่อมูลค่าการส่งออกรวม

ตารางที่ SA3.2 แสดงรายการสินค้านำเข้า 10 อันดับแรกของประเทศไทยจากแอฟริกาใต้

มูลค่า: ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ

รายการ	2546	2547	2548	2549 (ม.ค. - ธ.ค.)	ร้อยละการ เปลี่ยนแปลง 49/48 (ม.ค. - ธ.ค.)
1. เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์	82.3	119.5	140.3	94.6	25.16
2. สินแร่ โลหะอื่นๆ เศษโลหะและผลิตภัณฑ์	63.8	127.7	62.3	89.7	23.86
3. เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงินแท่งและทองคำ	36.1	62.0	59.9	49.0	13.03
4. เคมีภัณฑ์	14.5	25.0	27.4	44.1	11.73
5. เชื้อกระดาษและเศษกระดาษ	29.0	37.4	32.9	41.7	11.09
6. สัตว์น้ำสด แช่เย็น แช่แข็ง แปรรูปและกึ่งสำเร็จรูป	4.3	4.9	3.4	10.9	2.90
7. ผัก ผลไม้และของปรุงแต่งที่ทำจากผัก ผลไม้	8.0	13.7	9.1	8.0	2.13
8. สัตว์และผลิตภัณฑ์จากสัตว์	6.1	2.6	5.3	6.6	1.76
9. รถยนต์โดยสารและรถบรรทุก	0.2	1.8	2.1	4.7	1.25
10. ผลิตภัณฑ์โลหะ	2.8	2.8	2.2	4.6	1.22
รวม 10 รายการ	247.2	397.3	345.0	353.9	94.12*
อื่นๆ	26.4	22.7	26.0	22.1	5.88*
มูลค่ารวม	273.6	419.9	371.0	376.0	100.00

ที่มา: กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ

หมายเหตุ: * สัดส่วนต่อมูลค่าการนำเข้ารวม

ในบทนี้จะเป็นการวิเคราะห์ถึงศักยภาพทางการค้าของไทย และประเทศเป้าหมาย ได้แก่ แอฟริกาใต้ เพื่อเป็นข้อมูลประกอบที่สำคัญในการกำหนดแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรี (FTA) โดยการศึกษาในรายสาขาจะได้ครอบคลุม 2-3 สาขาที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจ

สถานการณ์ และศักยภาพทางการค้าในภาพรวม และรายสาขา

ในส่วนนี้จะเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ และศักยภาพการแข่งขันทางการค้าของไทย และประเทศคู่ค้า ได้แก่ แอฟริกาใต้ โดยอาศัยการวิเคราะห์ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ และการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ ดังนี้

ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ (Revealed Comparative Advantage: RCA)

ในส่วนของกรณีวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันในภาพรวมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยภาพรวมจะเป็นการวิเคราะห์โดยใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่ปรากฏ ซึ่งเป็นดัชนีที่มีการนำมาประยุกต์ใช้อย่างกว้างขวาง การคำนวณดัชนี RCA จะพิจารณาจากสัดส่วนของการส่งออกสินค้ารายการหนึ่งต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศ เทียบกับสัดส่วนการส่งออกสินค้ารายการนั้นของโลกต่อมูลค่าการส่งออกของทั้งโลก ดังนั้น ประเทศที่มีสัดส่วนของการส่งออกสินค้ารายการดังกล่าวสูงกว่าสัดส่วนการส่งออกของโลก ($RCA_x > 1$) จึงแสดงว่าประเทศนั้นมีขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness) สำหรับสินค้ารายการนั้นๆ สูงกว่าประเทศอื่นๆ ของโลกโดยเปรียบเทียบ ในทางตรงกันข้าม ถ้าสัดส่วนของการส่งออกสินค้ารายการหนึ่งต่อการส่งออกทั้งหมดของประเทศต่ำกว่าเมื่อเทียบกับสัดส่วนของการส่งออกสินค้ารายการนั้นของโลก ($RCA_x < 1$) ประเทศนั้นก็จะมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้ารายการนั้นเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ (ไม่มีขีดความสามารถในการแข่งขัน) ดังนั้น ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการส่งออก (RCA_x) สามารถคำนวณได้ดังนี้

$$RCA_x^i = [EX_{ki}/EX_i]/[EX_{kw}/EX_w]$$

โดยที่ RCA_x^i = ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของการส่งออกสำหรับประเทศ i

EX_{ki} = มูลค่าการส่งออกสินค้า k ของประเทศ i

EX_i = มูลค่าการส่งออกของประเทศ i ทั้งหมด

EX_{kw} = มูลค่าการส่งออกสินค้า k ของโลก

EX_w = มูลค่าการส่งออกรวมของโลก

i ครอบคลุมประเทศไทย และประเทศเป้าหมาย ได้แก่ แอฟริกาใต้

เพื่อให้การวิเคราะห์ขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศครอบคลุมการวิเคราะห์ในด้านความต้องการในการนำเข้าสินค้าของประเทศเป้าหมายด้วย การศึกษานี้จะได้ประยุกต์แนวความคิดของการคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการส่งออกมาใช้ในการวิเคราะห์ความต้องการในการนำเข้าสินค้าของประเทศเป้าหมายโดยการคำนวณดัชนีความต้องการในการนำเข้าสินค้า (RCA_m) ดังนี้

$$RCA_m^i = [IM_{ki}/IM_i]/[IM_{kw}/IM_w]$$

โดยที่ RCA_m^i = ดัชนีความต้องการในการนำเข้าสินค้าสำหรับประเทศ i

IM_{ki} = มูลค่าการนำเข้าสินค้า k ของประเทศ i

IM_i = มูลค่าการนำเข้าของประเทศ i ทั้งหมด

IM_{kw} = มูลค่าการนำเข้าสินค้า k ของโลก

IM_w = มูลค่าการนำเข้ารวมของโลก

i ครอบคลุมประเทศไทย และประเทศเป้าหมาย ได้แก่ แอฟริกาใต้

สินค้ารายการที่มีสัดส่วนของการนำเข้าเทียบกับมูลค่าการนำเข้าทั้งหมดของประเทศหนึ่งสูงกว่า สัดส่วนการนำเข้าสินค้ารายการนั้นของโลก ($RCA_m > 1$) แสดงว่าประเทศนั้นมีความต้องการในการนำเข้า สินค้ารายการนั้นสูง และถ้าประเทศมีสัดส่วนของการนำเข้าสินค้ารายการใดเทียบกับมูลค่าการนำเข้ารวมต่ำกว่า สัดส่วนการนำเข้าของโลก ($RCA_m < 1$) ประเทศนั้นก็มีความต้องการในการนำเข้าสินค้ารายการนั้น น้อย ดังนั้น วิชาทฤษฎีขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้รับประโยชน์จากสินค้ารายการที่ประเทศไทยมีศักยภาพ ในการส่งออก และประเทศเป้าหมายมีความต้องการในการนำเข้าสูง ($RCA_x > 1$ และ $RCA_m > 1$) ซึ่งจะเป็น สินค้าในกลุ่มที่จะมีแผนปฏิบัติการในด้านการแสวงหาประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นจากการเปิดตลาดโดยการเจรจา เปิดเสรีทางการค้า ในทางตรงกันข้าม วิชาทฤษฎีขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีศักยภาพในการส่งออกต่ำ (หรือ ต่ำกว่า) ประเทศเป้าหมายจะเป็นสาขาที่จะมีแผนปฏิบัติการทางการวางแผนเพื่อรองรับผลกระทบที่จะ เกิดขึ้นจากการเปิดเสรีทางการค้า

อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์โดยใช้ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบมีข้อควรระวังที่จะต้อง คำนึงถึงที่สำคัญ ได้แก่

- การคำนวณดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบไม่ได้คำนึงถึงผลกระทบของมาตรการในการ แทรกแซงของรัฐ โดยเฉพาะมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีที่จะมีผลกระทบต่อการค้านำเข้าและส่งออก สินค้า เช่น มาตรการในการอุดหนุน มาตรการในการส่งเสริมการส่งออก ฯลฯ
- การวิเคราะห์โดยดัชนี RCA สมมติให้ตลาดในประเทศผู้ส่งออกและประเทศผู้นำเข้าเป็นตลาด แข่งขันสมบูรณ์ (Perfect competition) ซึ่งในสินค้าบางสาขาทลาดภายในประเทศรวมทั้งตลาด ส่งออกอาจจะไม่ได้เป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ดังนั้น เพื่อเป็นการลดจุดอ่อนดังกล่าวของการวิเคราะห์ด้วยดัชนี RCA สำหรับงานศึกษานี้จะได้ คำนวณค่าดัชนี RCA ย้อนหลังใน 4 ช่วงเวลา ได้แก่ ค.ศ. 1997, 2000, 2003 และ 2006 เพื่อให้เห็นถึงการ เปลี่ยนแปลงของศักยภาพในการส่งออกของประเทศ รวมทั้งแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของศักยภาพการ ส่งออก ซึ่งจะได้วิเคราะห์ต่อไป นอกจากนี้ การวิเคราะห์ศักยภาพในการแข่งขันของการส่งออกสินค้าจะได้นำการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่มาใช้สนับสนุนผลการศึกษาดังที่จะได้กล่าวถึงต่อไป

จากผลที่ได้พบว่าสินค้าที่ส่งออกหลักของประเทศไทยเป็นสินค้าที่ประเทศมีความสามารถในการ แข่งขันสูงในตลาดโลก โดยสินค้าส่งออกของไทยที่มีความสามารถในการแข่งขันในตลาดโลกสูงที่สุดได้แก่ ยางพารา ($RCA_x = 102.73$), พุน้ำ ($RCA_x = 30.7$), ข้าว ($RCA_x = 30.29$) เป็นต้น ในขณะที่สินค้านำเข้าของ ประเทศไทยหลักๆ ที่ประเทศไทยมีความต้องการในการนำเข้าสูงกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบได้แก่ วงจรเซอร์กิง ($RCA_m = 17.61$) งานแม่เหล็ก ($RCA_m = 21.71$) เป็นต้น ทั้งนี้ความสามารถในการส่งออกที่สูง (ค่า RCA_x ที่สูง) แสดงถึงศักยภาพของประเทศไทยในการเป็นผู้ขายสินค้าในตลาดโลก ในขณะที่ความ

ต้องการในการนำเข้าที่สูงจะแสดงถึงโอกาสที่ประเทศคู่ค้าสามารถที่จะส่งสินค้าเข้ามาขายในประเทศไทยมากขึ้น ซึ่งการค้าระหว่างประเทศกับประเทศคู่ค้าที่ต่างก็มีค่า RCA_x และ RCA_m ที่สูงระหว่างกันนั้นย่อมแสดงถึงโอกาสในการสร้างการค้า (Trade Creation) และเพิ่มสวัสดิการของคนในประเทศจากการค้าให้สูงขึ้นได้

โดยเมื่อนำค่า RCA_x ของสินค้าส่งออก 30 อันดับแรกจากประเทศไทยไปแอฟริกาใต้ (คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดของไทยในตลาดแอฟริกาใต้) และเปรียบเทียบกับค่า RCA_m ของประเทศแอฟริกาใต้กับสินค้านั้นๆ แล้วพบว่า สินค้าที่ไทยส่งออกไปแอฟริกาใต้เป็นอันดับ 1 ได้แก่ ข้าว ซึ่งมีค่า RCA_x เท่ากับ 28.21 และค่า RCA_m ของแอฟริกาใต้เท่ากับ 6.09 ซึ่งแสดงว่าประเทศไทยมีการส่งออกสินค้าที่ประเทศมีความสามารถในการแข่งขันสูงกับตลาดที่เหมาะสม เนื่องจากตลาดแอฟริกาก็มีความต้องการในการนำเข้าข้าวจากประเทศไทยสูงกว่าประเทศอื่นๆ โดยเปรียบเทียบเช่นกัน แต่ทว่า เนื่องจากข้าวที่ส่งไปขายในประเทศแอฟริกาใต้ไม่ได้มีการเก็บภาษีนำเข้าอยู่แล้ว การเจรจาเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างสองประเทศจะไม่ส่งผลกระทบต่อราคาข้าวที่ส่งออก

ในขณะที่สินค้าที่ประเทศไทยส่งออกไปตลาดแอฟริกาใต้เป็นอันดับสองได้แก่ “ชิ้นส่วนยานยนต์” ซึ่งจากค่า RCA_x พบว่าประเทศไทยมีความสามารถในการแข่งขันในสินค้าประเภทนี้สูง ($RCA_x = 1.41$) ในขณะที่แอฟริกาใต้ไม่ได้มีความต้องการในการนำเข้าชิ้นส่วนยานยนต์มากนักเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ ของโลก แต่ทว่าเนื่องจากอัตราภาษีนำเข้าของชิ้นส่วนยานยนต์มีการเก็บสูงถึงร้อยละ 8.3 การเจรจาเขตการค้าเสรีระหว่างสองประเทศอาจจะส่งผลดีต่อผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยมากขึ้นเป็นต้น

ตารางที่ SA3.3 แสดงรายการสินค้าส่งออกหลักของไทย ไปยังโลก 50 อันดับแรก ตามมูลค่าการส่งออกปี ค.ศ. 2006
/ ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการส่งออก (RCA_x) ของสินค้าส่งออกไทย

หน่วย : USD thousand

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของไทย	RCA _x
1	847170	Computer data storage units	70,182,902	6,812,600	8.80
2	854230	Monolithic integrated circuits	97,164,251	5,075,518	4.73
3	847330	Parts & accessories of automatic data process machines & units thereof	204,175,699	3,717,529	1.65
4	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	33,797,084	3,129,140	8.39
5	100630	Rice, semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed	6,597,024	2,204,513	30.29
6	400129	Natural rubber in other forms nes	1,992,837	2,258,511	102.73
7	400121	Natural rubber in smoked sheets	2,388,385	1,897,125	72.00
8	852812	Color television receivers	58,240,345	1,778,000	2.77
9	847160	Computer input/outputs, with/without storage	66,929,969	1,583,565	2.14
10	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	889,387,901	1,574,091	0.16
11	870323	Automobiles w reciprocate piston engine displace > 1500 cc to 3000 cc	194,823,834	1,510,386	0.70
12	847190	Automatic data processing equipment nes	6,626,729	1,461,203	19.99
13	870899	Motor vehicle parts nes	88,232,824	1,440,242	1.48
14	160414	Tunas, skipjack & Atl bonito, prepared/preserved, whole/in pieces, ex minced	3,830,802	1,297,249	30.70
15	400110	Natural rubber latex, whether or not prevulcanised	1,735,942	1,224,262	63.93
16	841510	Air conditioning machines window or wall types, self-contained	7,646,239	1,220,380	14.47

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของไทย	RCA _x
17	711319	Articles of jewelry & pt thereof of/o prec met w/n plated/clad w prec met	29,927,472	1,155,062	3.50
18	160520	Shrimps and prawns, prepared or preserved	3,387,778	1,140,655	30.52
19	880390	Parts of balloons, dirigibles, and spacecraft nes	2,269,237	1,122,625	44.84
20	291736	Terephthalic acid and its salts	9,208,184	1,107,336	10.90
21	30613	Shrimps and prawns, frozen, in shell or not, including boiled in shell	9,753,333	1,054,484	9.80
22	853400	Printed circuits	35,342,130	1,032,130	2.65
23	854213	Metal oxide semiconductors	243,468,476	938,745	0.35
24	390740	Polycarbonates	8,889,748	887,485	9.05
25	854290	Parts of electronic integrated circuits and micro assemblies	36,434,323	765,328	1.90
26	160232	Fowl (gallus domestic us) meat, prepared/preserved	3,190,629	762,635	21.67
27	390120	Polyethylene having a specific gravity of 0.94 or more	17,451,835	743,090	3.86
28	852540	Still image and other video cameras	33,506,038	653,781	1.77
29	710239	Diamonds non-industrial nes excluding mounted or set diamonds	47,517,317	630,697	1.20
30	841821	Refrigerators, household type, compression-type	3,966,493	597,821	13.66
31	850110	Electric motors of an output not exceeding 37.5 W	10,031,996	593,686	5.36
32	852290	Parts and accessories of apparatus of heading Nos 85.19 to 85.21, nes	11,374,862	588,310	4.69
33	870322	Automobiles w reciprocate piston engine displace > 1000 cc to 1500 cc	50,926,932	585,851	1.04
34	841430	Compressors of a kind used in refrigerating equipment	9,918,931	580,224	5.30
35	711311	Articles of jewelry & pts thereof of silver w/n plated/clad w/o prec met	3,375,619	570,978	15.33
36	401120	Pneumatic tires new of rubber for buses or lorries	14,942,216	559,772	3.40

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของไทย	RCA _x
37	847150	Digital processing units not sold as complete systems	39,112,305	546,021	1.27
38	854890	Electrical parts of mach	3,352,989	528,733	14.29
39	850440	Static converters, nes	29,736,007	525,399	1.60
40	852990	Parts suitable f use solely/princ w the app of headings 85.25 to 85.28	92,825,199	502,214	0.49
41	870431	Gas powered trucks with a GVW not exceeding five tones	23,765,796	499,191	1.90
42	853710	Boards, panels, including numerical control panels, for a voltage < V>	20,842,815	498,830	2.17
43	401519	Gloves nes of rubber	2,349,187	491,700	18.97
44	851650	Microwave ovens	3,553,475	486,330	12.41
45	900211	Objective lenses f cameras, projectors/photographic enlargers/reducers	3,266,912	474,863	13.18
46	71410	Manioc (cassava), fresh or dried, whether or not sliced or pelleted	747,747	453,967	55.03
47	210690	Food preparations nes	17,437,150	440,421	2.29
48	840991	Parts for spark-ignition type engines nes	26,183,937	439,486	1.52
49	390210	Polypropylene	16,485,259	424,005	2.33
50	392690	Articles of plastics or of other materials of Nos 39.01 to 39.14 nes	33,668,271	423,042	1.14

ที่มา : ข้อมูลมูลค่าการส่งออก-นำเข้า จาก Trademap และ RCA_x จากการคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ SA3.4 แสดงรายการสินค้านำเข้าหลักของไทย จากโลก 50 อันดับแรก ตามมูลค่าการนำเข้าปี ค.ศ. 2006
/ ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการนำเข้า (RCA_m) ของสินค้านำเข้าไทย

หน่วย : USD thousand

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่านำเข้าของโลก	มูลค่านำเข้าของไทย	RCA _m
1	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	861,204,774	20,119,845	2.14
2	847330	Parts & accessories of automatic data process machines & units thereof	207,965,456	4,272,356	1.88
3	854230	Monolithic integrated circuits	102,125,606	4,152,608	3.72
4	854290	Parts of electronic integrated circuits and micro assemblies	17,558,333	3,379,062	17.61
5	271121	Natural gas in gaseous state	87,131,069	2,018,561	2.12
6	870899	Motor vehicle parts nes	92,589,315	1,771,168	1.75
7	710812	Gold in unwrought forms non-monetary	31,951,349	1,672,009	4.79
8	740311	Copper cathodes and sections of cathodes unwrought	41,446,088	1,544,700	3.41
9	852520	Transmission apparatus, for radiotelephone incorporate reception apparatus	188,746,744	1,532,523	0.74
10	732690	Articles, iron or steel, nes	22,431,086	1,286,760	5.25
11	852320	Unrecorded magnetic discs	4,527,901	1,074,117	21.71
12	392690	Articles of plastics or of other materials of Nos 39.01 to 39.14 nes	31,359,175	1,055,850	3.08
13	853400	Printed circuits	35,118,621	1,028,659	2.68
14	852990	Parts suitable f use solely/princ w the app of headings 85.25 to 85.28	101,350,590	934,284	0.84
15	720712	Semi-fin prod, iron/n-al steel,rect/sq cross sect, cntg by wgt<.25% carb	12,149,768	799,611	6.02
16	710239	Diamonds non-industrial nes excluding mounted or set diamonds	48,807,806	755,423	1.42

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่านำเข้าของโลก	มูลค่านำเข้าของไทย	RCA _m
17	854389	Electrical machines and apparatus nes	21,157,251	713,194	3.08
18	847989	Machines & mechanical appliances nes having individual functions	37,997,347	650,564	1.57
19	721049	Flat rolled prod, i/nas, plated or coated with zinc, >/=600mm wide, nes	16,797,291	632,847	3.45
20	853710	Boards, panels, including numerical control panels, for a voltage < V>	21,719,272	614,197	2.59
21	720711	Semi-fin prod, i/nas, rect/sq cross-sect cntg by wgt<.25% c,width<2X thk	6,612,055	598,348	8.28
22	854213	Metal oxide semiconductors	218,665,670	596,418	0.25
23	852390	Prepared unrecorded media for sound recording or other phenomena nes	14,314,601	594,360	3.80
24	30343	Skipjack or stripe-bellid bonito, frozen ex heading No 03.04,livers&roes	676,938	587,540	79.43
25	520100	Cotton, not carded or combed	10,325,420	569,935	5.05
26	760120	Aluminium unwrought, alloyed	23,688,117	565,469	2.18
27	300490	Medicaments nes, in dosage	188,053,305	559,274	0.27
28	853690	Electrical app for switching/protec elec circuits, not exceed 1,000 V,nes	28,343,780	551,682	1.78
29	382490	Chemical/allied industry preparations/prods nes	24,593,231	547,783	2.04
30	710231	Diamonds non-industrial unworked or simply sawn, cleaved or bruted	30,956,858	532,903	1.58
31	730410	Pipes, line, iron or steel, smls, of a kind used for oil or gas pipelines	3,978,310	527,657	12.14
32	760110	Aluminium unwrought, not alloyed	24,352,455	517,461	1.94
33	230400	Soya-bean oil-cake & other solid residues, whether or not ground or pellet	10,603,176	512,549	4.42
34	854240	Hybrid integrated circuits	23,681,900	504,342	1.95
35	840999	Parts for diesel and semi-diesel engines	23,708,104	473,236	1.83
36	903180	Measuring or checking instruments, appliances and machines, nes	12,729,417	465,388	3.35

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่านำเข้าของโลก	มูลค่านำเข้าของไทย	RCA _m
37	880240	Aircraft nes of an unladen weight exceeding 15,000 kg	84,651,837	464,100	0.50
38	840820	Engines, diesel, for the vehicles of Chapter 87	27,482,691	463,632	1.54
39	290243	P-xylene	7,776,986	450,666	5.30
40	903289	Automatic regulating or controlling instruments and apparatus, nes	13,975,285	425,775	2.79
41	854011	Cathode-ray television picture tubes, inc video monitor tubes, color	4,536,307	407,567	8.22
42	310210	Urea, wthr/nt in aqueous solution in packages weighing more than 10 kg	5,968,454	406,745	6.24
43	847170	Computer data storage units	60,085,639	401,789	0.61
44	847160	Computer input/outputs, with/without storage	70,881,736	396,229	0.51
45	847130	Portable digital computers <10kg	69,349,768	386,330	0.51
46	120100	Soya beans	16,145,125	375,638	2.13
47	721913	Flat rolled prod, stainless steel, hr in coil, w>=600mm,3<>	4,604,572	368,790	7.33
48	870840	Transmissions for motor vehicles	27,202,993	351,555	1.18
49	290531	Ethylene glycol (ethanediol)	7,270,752	335,594	4.22
50	720839	Hot roll iron/steel nes, coil >600mm x <3mm	11,201,830	331,935	2.71

ที่มา : ข้อมูลมูลค่าการส่งออก-นำเข้า จาก Trademap และ RCA_m จากการคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ SA3.5 แสดงรายการสินค้าส่งออกหลักของไทยไปยังแอฟริกาใต้ 30 อันดับแรก ตามมูลค่าการส่งออกเฉลี่ยตั้งแต่ปี ค.ศ. 2002-2006
ค่า RCA_x ของไทย ค่า RCA_m ของแอฟริกาใต้ และอัตราการนำเข้าของแอฟริกาใต้

หน่วย : USD

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	อัตราภาษี	RCA_x^{TH}	RCA_m^{SA}	มูลค่าเฉลี่ยรวม 5 ปี
1	100630	Rice, semi-milled or wholly milled	0.00%	28.21	6.09	126,636,579
2	870899	Motor vehicle parts nes	8.33%	1.41	0.54	65,988,433
3	840820	Engines, diesel, for motor vehicles	0.00%	0.96	0.46	28,874,963
4	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	20.00%	0.59	0.70	20,760,879
5	271000	Petroleum oils & oils obta	0.00%	0.85	1.08	19,756,068
6	160414	Tuna, skipjack, bonito, prepared/preserved, not minced	12.50%	36.57	1.12	14,093,198
7	401699	Articles of vulcanised rubber nes, except hard rubber	6.25%	3.80	1.13	13,051,571
8	870894	Steering wheels, columns & boxes for motor vehicles	14.00%	0.93	1.11	12,012,942
9	845012	Washing machines nes, capacity <10 kg, built-in drier	15.00%	50.71	2.90	10,677,630
10	870870	Wheels including parts/accessories for motor vehicles	10.00%	1.59	0.76	7,384,567
11	841510	Air conditioners window/wall types, self-contained	7.50%	14.55	0.46	7,336,418
12	840999	Parts for diesel and semi-diesel engines	10.00%	0.76	0.77	7,324,057
13	870421	Diesel powered trucks weighing < 5 tonnes	12.00%	9.32	1.94	7,019,368
14	851220	Lighting/visual signaling equipment nes	15.00%	1.42	1.25	6,084,623
15	870839	Brake system parts except linings for motor vehicles	0-20%	0.56	0.91	5,909,098
16	830230	Motor vehicle mountings, fittings, of base metal, nes	12.50%	2.27	0.66	5,816,251
17	841330	Fuel, lubricating and cooling pumps for motor engines	0.00%	1.31	1.22	5,220,668
18	350510	Dextrins and other modified starches	0.00%	12.22	1.45	4,990,682
19	392042	Sheet/film not cellular/reinf flexible vinyl polymer	15.00%	1.80	1.44	4,800,219
20	870840	Transmissions for motor vehicles	10.00%	0.04	0.35	4,677,169
21	392690	Plastic articles nes	3.21%	1.22	0.48	4,287,564
22	870323	Automobiles, spark ignition engine of 1500-3000 cc	25.00%	0.69	1.69	4,280,173

หน่วย : USD

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	อัตราภาษี	RCA _x TH	RCA _m ^{SA}	มูลค่าเฉลี่ยรวม 5 ปี
23	291736	Terephthalic acid, its salts	0.00%	11.06	2.53	3,820,250
24	732690	Articles of iron or steel, nes	8.33%	1.65	0.53	3,680,594
25	847170	Storage units	0.00%	10.28	0.51	3,636,278
26	400121	Natural rubber in smoked sheets	0.00%	59.77	0.14	3,477,651
27	731815	Bolts/screws nes, with/without nut/washer, iron/steel	3.33%	1.25	0.77	3,418,837
28	110814	Manioc (cassava) starch	0.05	64.58	2.33	3,333,150
29	852990	Parts for radio/tv transmit/receive equipment, nes	4.17%	0.45	0.36	3,159,744
30	851650	Microwave ovens	20.00%	11.95	2.31	3,040,591

รวมมูลค่าสินค้า 30 อันดับแรก 414,550,216

มูลค่าเฉลี่ยที่แอฟริกาได้นำเข้าจากไทย 5 ปี 687,802,706

คิดเป็นสัดส่วน (% Share) 60%

ที่มา : มูลค่าการค้าจาก Trademap, UN Comtrade

อัตราภาษีจาก Market Access Map

Available on <http://www.macmap.org/Thailand>

ตารางที่ SA3.6 แสดงรายการสินค้านำเข้าหลักของไทย จากแอฟริกาใต้ 30 อันดับแรก ตามมูลค่าการนำเข้าเฉลี่ยตั้งแต่ปี ค.ศ. 2002-2006

ค่า RCA_m ของไทย ค่า RCA_x ของแอฟริกาใต้ และอัตราการนำเข้าของไทย

หน่วย : USD

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	อัตราภาษี	RCA _m TH	RCA _x ^{SA}	มูลค่าเฉลี่ยรวม 5 ปี
1	760110	Aluminium unwrought, not alloyed	1.00%	1.77	11.49	51,573,266
2	721913	Hot rolled stainless steel coil, w >600mm, t 3-4.75mm	1.00%	7.78	12.12	40,704,804
3	710231	Diamonds (jewelry) unworked or simply sawn, cleaved	0.00%	1.52	12.92	37,181,166
4	470200	Chemical wood pulp, dissolving grades	1.00%	3.60	53.15	31,397,453
5	720712	Semi-finished bars, i/nas <0.25%C, rectangular, nes	1.00%	5.78	0.50	11,405,160
6	720711	Rectangular i/nas bars, <.25%C, width< twice thickness	1.00%	7.63	1.23	8,685,965
7	721912	Hot rolled stainless steel coil, w >600mm, t 4.75-10mm	1.00%	1.50	9.43	8,046,883
8	721933	Cold rolled stainless steel, w >600mm, t 1.0-3.0 mm	5.00%	1.09	11.03	5,726,978
9	720839	Flat rld prod/coils>3mm	3.00%	2.71	5.02	5,139,503
10	290129	Unsaturated acyclic hydrocarbons nes	1.00%	4.50	33.49	4,789,974
11	721391	Bars & rods, circular cross	5.00%	2.20	2.37	4,740,685
12	291411	Acetone	1.00%	3.24	9.76	4,677,298
13	030341	Tunas(albacore, longfin), frozen, whole	5.00%	42.06	9.21	4,448,813
14	740311	Copper cathodes and sections of cathodes unwrought	1.00%	3.52	0.47	3,977,515
15	710812	Gold in unwrought forms non-monetary	0.00%	6.98	0.00	3,705,181
16	760120	Aluminium unwrought, alloyed	1.00%	2.06	1.63	3,635,589
17	720720	Semi-finished product, iron/nas >0.25%C	1.00%	2.24	0.23	3,581,995
18	721921	Hot rolled stainless steel flat, w >600mm, t >10mm	1.00%	0.61	19.91	3,428,844
19	261510	Zirconium ores and concentrates	1.00%	1.45	82.60	3,324,199
20	750210	Nickel unwrought, not alloyed	1.00%	0.27	1.22	3,201,815
21	080810	Apples, fresh	10.00%	1.20	8.05	3,046,021

ตารางที่ SA3.7 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของสินค้าส่งออกไปแอฟริกาใต้ ลำดับตามมูลค่าเฉลี่ยสูงสุด 30 อันดับแรก
(เฉลี่ย 5 ปี ค.ศ. 2002-2006) โดยแสดงเป็นแนวโน้มย้อนหลัง 4 ช่วงเวลา คือ ปี ค.ศ. 1997, 2000, 2003, 2006

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	RCA _x			
			1997	2000	2003	2006
1	100630	Rice, semi-milled or wholly milled	50.35	34.41	35.60	28.21
2	870899	Motor vehicle parts nes	0.10	0.33	0.66	1.41
3	840820	Engines, diesel, for motor vehicles	0.69	1.46	0.82	0.96
4	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	0.09	0.24	0.27	0.59
5	271000	Petroleum oils & oils obtained	0.00	6.35	0.59	0.85
6	160414	Tuna, skipjack, bonito, prepared/preserved, not minced	29.77	25.21	27.40	36.57
7	401699	Articles of vulcanized rubber nes, except hard rubber	2.57	2.60	2.91	3.80
8	870894	Steering wheels, columns & boxes for motor vehicles	0.11	0.52	0.43	0.93
9	845012	Washing machines nes, capacity <10 kg, built-in drier	34.77	51.80	55.18	50.71
10	870870	Wheels including parts/accessories for motor vehicles	0.46	1.25	1.29	1.59
11	841510	Air conditioners window/wall types, self-contained	24.60	22.09	19.66	14.55
12	840999	Parts for diesel and semi-diesel engines	0.13	0.13	0.11	0.76
13	870421	Diesel powered trucks weighing < 5 tones	2.72	0.35	5.39	9.32
14	851220	Lighting/visual signaling equipment nes	0.68	0.86	1.11	1.42
15	870839	Brake system parts except linings for motor vehicles	0.15	0.20	0.31	0.56
16	830230	Motor vehicle mountings, fittings, of base metal, nes	0.24	0.93	0.62	2.27
17	841330	Fuel, lubricating and cooling pumps for motor engines	0.03	0.06	0.41	1.31
18	350510	Dextrins and other modified starches	8.52	10.07	10.86	12.22
19	392042	Sheet/film not cellular/reinf flexible vinyl polymer	2.33	2.28	1.80	1.80
20	870840	Transmissions for motor vehicles	0.00	0.01	0.03	0.04
21	392690	Plastic articles nes	0.62	0.68	0.78	1.22

22	870323	Automobiles, spark ignition engine of 1500-3000 cc	0.01	0.10	0.22	0.69
23	291736	Terephthalic acid, its salts	10.49	3.78	5.22	11.06
24	732690	Articles of iron or steel, nes	0.79	0.84	1.01	1.65
25	847170	Storage units	0.00	0.00	4.15	10.28
26	400121	Natural rubber in smoked sheets	67.49	58.40	73.92	59.77
27	731815	Bolts/screws nes, with/without nut/washer, iron/steel	0.40	0.76	0.97	1.25
28	110814	Manioc (cassava) starch	0.00	69.00	51.14	64.58
29	852990	Parts for radio/tv transmit/receive equipment, nes	1.02	1.02	1.79	0.45
30	851650	Microwave ovens	8.12	8.08	6.57	11.95

ตารางที่ SA3.8 ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการนำเข้าของสินค้านำเข้าไทยจากแอฟริกาใต้ ลำดับตามมูลค่าเฉลี่ยสูงสุด 30 อันดับแรก (เฉลี่ย 5 ปี ค.ศ. 2002-2006) โดยแสดงเป็นแนวโน้ม ย้อนหลัง 4 ช่วงเวลา คือ ปี ค.ศ. 1997, 2000, 2003, 2006

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	RCA _m			
			1997	2000	2003	2006
1	760110	Aluminium unwrought, not alloyed	1.43	1.50	1.65	1.77
2	721913	Hot rolled stainless steel coil, w >600mm, t 3-4.75mm	10.60	8.05	6.14	7.78
3	710231	Diamonds (jewelry) unworked or simply sawn, cleaved	1.76	1.31	2.47	1.52
4	470200	Chemical wood pulp, dissolving grades	3.99	4.16	4.00	3.60
5	720712	Semi-finished bars, i/nas <0.25%C, rectangular, nes	6.62	10.96	13.01	5.78
6	720711	Rectangular i/nas bars, <.25%C, width< twice thickness	11.63	4.59	12.30	7.63
7	721912	Hot rolled stainless steel coil, w >600mm, t 4.75-10mm	2.07	3.01	2.61	1.50
8	721933	Cold rolled stainless steel, w >600mm, t 1.0-3.0 mm	1.03	0.86	1.03	1.09
9	720839	Flat rld prod/coils>3mm	0.00	6.54	5.38	2.71
10	290129	Unsaturated acyclic hydrocarbons nes	0.01	1.54	2.21	4.50
11	721391	Bars & rods, circular cross	0.00	2.85	2.97	2.20
12	291411	Acetone	2.18	1.59	3.31	3.24
13	030341	Tunas (albacore, longfin), frozen, whole	36.22	40.06	26.66	42.06
14	740311	Copper cathodes and sections of cathodes unwrought	2.77	2.52	3.24	3.52
15	710812	Gold in unwrought forms non-monetary	1.56	4.20	3.11	6.98
16	760120	Aluminium unwrought, alloyed	1.66	1.85	2.31	2.06
17	720720	Semi-finished product, iron/nas >0.25%C	2.86	2.21	4.78	2.24
18	721921	Hot rolled stainless steel flat, w >600mm, t >10mm	1.09	0.63	0.94	0.61
19	261510	Zirconium ores and concentrates	0.16	0.24	0.16	1.45
20	750210	Nickel unwrought, not alloyed	0.19	0.31	0.30	0.27

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	RCA _m			
			1997	2000	2003	2006
21	080810	Apples, fresh	2.06	1.81	1.57	1.20
22	721922	Hot rolled stainless steel flat, w >600mm, t 4.75-10mm	2.24	2.27	2.40	1.10
23	410129	Hide sections, bovine, nes, fresh or wet-salted	126.49	53.68	16.36	22.18
24	870410	Dump trucks designed for off-highway use	0.57	0.32	0.34	0.19
25	080610	Grapes, fresh	0.39	0.25	0.44	0.47
26	710210	Diamonds, unsorted	23.36	5.89	0.83	0.13
27	291412	Butanone (methyl ethyl keystone)	2.26	2.64	2.64	2.45
28	380400	Residual lyes from the manufacture of wood pulp	1.49	1.01	2.79	1.59
29	720110	Pig iron, non-alloy, <0.5% phosphorus	1.58	2.37	3.90	1.95
30	760720	Foil, aluminium, backed, < 0.2mm thick except backing	1.03	0.64	0.65	0.78

ตารางที่ SA3.9 แสดงรายการสินค้าส่งออกหลักของแอฟริกาใต้ไปยังโลก 50 อันดับแรก ตามมูลค่าการส่งออกปี ค.ศ. 2006
/ ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการส่งออก (RCA_x) ของสินค้าส่งออกแอฟริกาใต้

หน่วย : USD thousand

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของแอฟริกาใต้	RCA _x
1	270112	Bituminous coal, whether or not pulverised but not agglomerated	45,048,228	3,046,011	15.05
2	711011	Platinum unwrought or in powder form	12,307,358	2,684,121	48.55
3	842139	Filtering or purifying machinery and apparatus for gases nes	10,164,711	2,381,377	52.15
4	870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1500 cc to 3000 cc	194,823,834	2,074,265	2.37
5	710231	Diamonds non-industrial unworked or simply sawn, cleaved or bruted	32,118,985	1,796,340	12.45
6	711019	Platinum in other semi-manufactured forms	1,733,733	2,336,156	299.97
7	711031	Rhodium unwrought or in powder form	5,125,251	1,581,923	68.71
8	720241	Ferro-chromium containing by weight more than 4% of carbon	3,210,208	1,393,215	96.61
9	760110	Aluminium unwrought, not alloyed	26,717,409	1,257,116	10.47
10	260112	Iron ores & concentrates, other than roasted iron pyrites, agglomerated	10,017,920	1,159,131	25.76
11	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	33,797,084	884,318	5.82
12	710239	Diamonds non-industrial nes excluding mounted or set diamonds	47,517,317	662,689	3.10
13	711021	Palladium unwrought or in powder form	4,510,159	520,849	25.71
14	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	889,387,901	463,794	0.12
15	760612	Plate, sheet or strip, aluminium alloy, rect or sq, exceeding 0.2mm thick	15,851,122	458,434	6.44
16	261690	Precious metal ores and concentrates nes	1,040,840	455,684	97.46
17	220421	Grape wines nes, incl fort & grape must ,unfermented by add alc in ctnr<>	16,591,263	412,726	5.54
18	261400	Titanium ores and concentrates	1,033,568	402,592	86.71
19	940190	Parts of seats other than those of heading No 94.02	19,444,169	393,780	4.51
20	740400	Waste and scrap, copper or copper alloy	14,989,344	378,482	5.62
21	721933	Flat rolled prod, stainless steel, cr, 600mm wide, 1mm <	6,906,171	357,882	11.54

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของแอฟริกาใต้	RCA _x
22	880240	Aircraft nes of an unladen weight exceeding 15,000 kg	73,369,682	348,963	1.06
23	470200	Chemical wood pulp, dissolving grades	1,647,080	348,029	47.04
24	080510	Oranges, fresh or dried	3,128,184	317,241	22.58
25	261000	Chromium ores and concentrates	1,088,921	311,367	63.65
26	440122	Wood in chips, non-coniferous	2,258,124	300,553	29.63
27	720211	Ferro-manganese, containing by weight more than 2% of carbon	873,933	290,056	73.88
28	711029	Palladium in other semi-manufactured forms	514,757	274,372	118.66
29	290129	Unsaturated acyclic hydrocarbons nes	1,787,501	269,932	33.62
30	260200	Manganese ores and concentrates etc	1,494,882	264,984	39.46
31	170111	Raw sugar, cane	8,942,888	258,625	6.44
32	80610	Grapes, fresh	5,133,802	257,604	11.17
33	720839	Hot roll iron/steel nes, coil >600mm x <3mm	11,191,247	252,805	5.03
34	720292	Ferro-vanadium	991,747	251,544	56.46
35	721913	Flat rolled prod, stainless steel, hr in coil, w>/=600mm,3<>	4,335,976	250,671	12.87
36	870322	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1000 cc to 1500 cc	50,926,932	238,652	1.04
37	711041	Iridium, osmium and ruthenium unwrought or in powder form	418,964	235,773	125.28
38	280920	Phosphoric acid and polyphosphoric acids	2,412,585	212,357	19.59
39	721921	Flat rolled prod, stainless steel, hr, nic ,>/=600mm wide, over 10mm thick	1,979,401	205,715	23.14
40	711039	Rhodium in other semi-manufactured forms	197,663	463,620	522.14
41	261510	Zirconium ores and concentrates	775,325	190,537	54.71
42	870332	Automobiles with diesel engine displacing more than 1500 cc to 2500 cc	95,365,715	181,232	0.42
43	870324	Automobiles with reciprocating piston engine displacing > 3000 cc	129,858,085	179,094	0.31
44	847490	Pts of sorting/screening/mixing/crushing/grinding/washing/agglomerating mach etc	4,527,220	177,898	8.75
45	760120	Aluminium unwrought, alloyed	25,086,377	173,204	1.54
46	721932	Flat rolled prod, stainless steel, cr,w>/=600mm,3mm<	1,970,815	168,117	18.99
47	750610	Plates, sheet, strip and foil, nickel, not alloyed	222,981	167,682	167.41

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งออกของโลก	มูลค่าส่งออกของแอฟริกาใต้	RCA _x
48	840820	Engines, diesel, for the vehicles of Chapter 87	25,637,767	167,672	1.46
49	870899	Motor vehicle parts nes	88,232,824	166,355	0.42
50	840734	Engines, spark-ignition reciprocating displacing more than 1000 cc	25,625,848	166,327	1.44

ที่มา : ข้อมูลมูลค่าการส่งออก –นำเข้า จาก Trademap และ RCA จากการคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ SA3.10 แสดงรายการสินค้านำเข้าหลักของแอฟริกาใต้ จากโลก 50 อันดับแรก ตามมูลค่าการนำเข้าปี ค.ศ. 2006
/ ความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบสำหรับการนำเข้า (RCA_m) ของสินค้านำเข้าแอฟริกาใต้

หน่วย : USD thousand

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งนำเข้าของโลก	มูลค่าส่งนำเข้าของแอฟริกาใต้	RCA _m
1	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	861,204,774	9,586,628	1.89
2	870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1500 cc to 3000 cc	199,493,123	1,933,722	1.65
3	852520	Transmission apparatus, for radio telephone incorporating reception apparatus	188,746,744	1,642,149	1.48
4	870324	Automobiles with reciprocating piston engine displacing > 3000 cc	127,335,429	973,660	1.30
5	300490	Medicaments nes, in dosage	188,053,305	909,404	0.82
6	847330	Parts & accessories of automatic data processing machines & units thereof	207,965,456	884,108	0.72
7	710231	Diamonds non-industrial unworked or simply sawn, cleaved or bruted	30,956,858	783,859	4.31
8	841112	Turbo-jets of a thrust exceeding 25 KN	21,219,512	617,473	4.95
9	281820	Aluminium oxide nes	12,464,214	611,035	8.34
10	851750	Apparatus for carrier-current/digital line systems	24,069,902	497,269	3.51
11	870322	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1000 cc to 1500 cc	52,028,947	494,535	1.62
12	847160	Computer input/outputs, with/without storage	70,881,736	444,428	1.07
13	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	30,433,310	385,001	2.15
14	847130	Portable digital computers <10kg	69,349,768	377,423	0.93
15	870332	Automobiles with diesel engine displacing more than 1500 cc to 2500 cc	96,914,051	349,289	0.61
16	750210	Nickel unwrought, not alloyed	16,136,483	338,371	3.57
17	841182	Gas turbines nes of a power exceeding 5000 KW	5,792,504	307,899	9.04
18	870410	Dump trucks designed for off-highway use	5,596,910	302,179	9.18
19	870899	Motor vehicle parts nes	92,589,315	278,383	0.51
20	901890	Instruments and appliances used in medical or veterinary sciences, nes	25,841,690	259,513	1.71
21	847180	Units of automatic data processing equipment nes	33,675,586	252,960	1.28

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งนำเข้าของโลก	มูลค่าส่งนำเข้าของแอฟริกาใต้	RCA _m
22	270119	Coal nes, whether or not pulverised but not agglomerated	3,359,594	244,883	12.40
23	100630	Rice, semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed	7,084,399	236,400	5.68
24	870333	Automobiles with diesel engine displacing more than 2500 cc	24,035,761	232,371	1.64
25	847989	Machines & mechanical appliances nes having individual functions	37,997,347	222,606	1.00
26	880230	Aircraft nes of an unladen weight > 2,000 kg but not exceeding 15,000 kg	15,772,259	220,580	2.38
27	880240	Aircraft nes of an unladen weight exceeding 15,000 kg	84,651,837	216,552	0.44
28	890600	Warships, lifeboats, hospital ships and vessels nes	2,181,852	215,888	16.83
29	847170	Computer data storage units	60,085,639	212,084	0.60
30	852990	Parts suitable f use solely/princ w the app of headings 85.25 to 85.28	101,350,590	199,180	0.33
31	880330	Aircraft parts nes	41,990,797	197,671	0.80
32	640299	Footwear, outer soles/uppers of rubber or plastics, nes	9,820,126	195,157	3.38
33	490199	Books, brochures, leaflets and similar printed matter, nes	12,589,471	193,482	2.61
34	842951	Front end shovel loaders	8,170,268	189,022	3.93
35	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	44,372,966	188,864	0.72
36	870190	Wheeled tractors nes	13,806,965	186,651	2.30
37	842952	Shovels and excavators with a 360 revolving superstructure	17,703,076	185,184	1.78
38	220830	Whiskies	6,627,371	184,532	4.74
39	847150	Digital processing units not sold as complete systems	37,002,437	182,767	0.84
40	390110	Polyethylene having a specific gravity of less than 0.94	17,806,492	179,386	1.71
41	260400	Nickel ores and concentrates	1,798,394	174,272	16.48
42	750110	Nickel mattes	3,362,757	172,488	8.72
43	970110	Paintings, drawings & pastels executed by hand exc hd 4906&h-p&h-d mfd art	11,239,775	169,406	2.56
44	848180	Taps, cocks, valves and similar appliances, nes	28,551,147	169,156	1.01
45	843149	Parts of cranes, work-trucks, shovels, and other construction machinery	17,900,452	165,865	1.58
46	940190	Parts of seats other than those of heading No 94.02	17,619,242	165,398	1.60
47	230400	Soya-bean oil-cake & other solid residues ,whether or not ground or pellet	10,603,176	158,907	2.55
48	100190	Wheat nes and meslin	18,020,251	147,965	1.40

ลำดับ	HS-Code	รายละเอียด	มูลค่าส่งนำเข้าของโลก	มูลค่าส่งนำเข้าของแอฟริกาใต้	RCA _m
49	640399	Footwear, outer soles of rubber/plastics uppers of leather, nes	23,905,366.00	146,297.00	1.04
50	850440	Static converters, nes	26,948,170.00	145,848.00	0.92

ที่มา : ข้อมูลมูลค่าการส่งออก –นำเข้า จาก Trademap และ RCA จากการคำนวณโดยคณะผู้วิจัย

ตารางที่ SA3.11 แสดงรายการสินค้าส่งออกของไทยที่ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากแอฟริกาใต้
ในสินค้าหลัก 50 อันดับแรก (ค.ศ.2006)

No.	HS-Code	รายละเอียด	RCA _{ไทย}	RCA _{แอฟริกาใต้}
1	870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1500 cc to 3000 cc	0.70	2.37
2	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	8.39	5.82
3	710239	Diamonds non-industrial nes excluding mounted or set diamonds	1.20	3.10
4	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	0.16	0.12
5	870322	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1000 cc to 1500 cc	1.04	1.04
6	870899	Motor vehicle parts nes	1.48	0.42

เมื่อนำค่า RCA ของสินค้า 50 อันดับแรก (ค.ศ. 2006) ที่คำนวณได้มาวิเคราะห์พบว่า สินค้าที่ทั้งประเทศไทยและแอฟริกาใต้ต่างก็มีการผลิตและส่งออกใน 50 อันดับแรกของการส่งออกของแต่ละประเทศนั้นมีทั้งหมด 6 รายการ ซึ่งแสดงว่าสินค้ากลุ่มนี้มีแนวโน้มที่ทั้งสองประเทศจะเป็นคู่แข่งกันในอนาคต และในจำนวนนี้มีสินค้าที่ทั้งไทยและแอฟริกาใต้ มี RCA_{ไทย} มากกว่า 1 (RCA_{ไทย} ของไทย และ RCA_{แอฟริกาใต้} ของแอฟริกาใต้ > 1) 3 รายการ ได้แก่ HS 870421, 710239 และ 870322 การที่ทั้งสองประเทศมี RCA มากกว่า 1 จะเกิดการแข่งขันกันในด้านของการส่งออกของสินค้า 3 ชนิดดังกล่าว

ในขณะที่เมื่อพิจารณาสินค้าส่งออกของไทยที่สอดคล้องกับรายการสินค้านำเข้าของแอฟริกาใต้ในสินค้าหลัก 50 อันดับแรก (ค.ศ. 2006) สินค้าเหล่านี้แสดงให้เห็นถึงโอกาสทางการค้าจากการเปิดเสรีทางการค้าระหว่างสองประเทศ ซึ่งมีจำนวนทั้งสิ้น 12 รายการ (จาก 50 รายการ) และในจำนวนนั้นเมื่อพิจารณาสินค้าที่มีค่า RCA_{ไทย} และ RCA_{แอฟริกาใต้} > 1 มีทั้งสิ้น 4 รายการ ได้แก่ HS 870322, 847160, 870421 และ 10630 (ข้าว อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และเครื่องยนต์ที่ใช้ประกอบรถบรรทุก) สินค้ารายการที่ประเทศไทยมี RCA_{ไทย} มากกว่า 1 (มีศักยภาพในการส่งออกสูง) และแอฟริกาใต้มี RCA_{แอฟริกาใต้} มากกว่า 1 แสดงว่าเป็นรายการสินค้าที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการส่งออก และประเทศแอฟริกาใต้ก็มีศักยภาพในการนำเข้า หรือมีความต้องการในสินค้านั้นๆ ดังนั้น หากมีการเจรจาให้แอฟริกาใต้ลดภาษีนำเข้าจากไทย ในสินค้า 4 ชนิดข้างต้นก็จะเกิดเป็นผลประโยชน์แก่ประเทศไทยในด้านของการส่งออก ซึ่งสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าที่ผู้กำหนดนโยบายของประเทศไทยควรให้ความสำคัญเป็นพิเศษ เนื่องจากถ้าทั้งสองประเทศตัดสินใจที่จะเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างกัน มีโอกาสเป็นไปได้สูงที่ผู้ส่งออกสินค้าเหล่านี้ของไทยจะได้รับประโยชน์มากที่สุด เมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าส่งออกอื่นๆ

**ตารางที่ SA3.12 แสดงรายการสินค้าส่งออกของไทยที่สอดคล้องสินค้านำเข้าของแอฟริกาใต้
ในสินค้าหลัก 50 อันดับแรก (ค.ศ.2006)**

No.	HS-Code	รายละเอียด	RCA _m ^{ไทย}	RCA _m ^{แอฟริกาใต้}
1	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	0.16	1.89
2	870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1500 cc to 3000 cc	0.70	1.65
3	847330	Parts & accessories of automatic data processing machines & units thereof	1.65	0.72
4	870322	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1000 cc to 1500 cc	1.04	1.62
5	847160	Computer input/outputs, with/without storage	2.14	1.07
6	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	8.39	2.15
7	870899	Motor vehicle parts nes	1.48	0.51
8	100630	Rice, semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed	30.29	5.68
9	847170	Computer data storage units	8.80	0.60
10	852990	Parts suitable for use solely/princ w the app of headings 85.25 to 85.28	0.49	0.33
11	847150	Digital processing units not sold as complete systems	1.27	0.84
12	850440	Static converters, nes	1.60	0.92

**ตารางที่ SA3.13 แสดงรายการสินค้านำเข้าของไทยที่สอดคล้องกับสินค้าส่งออกของแอฟริกาใต้
ในสินค้าหลัก 50 อันดับแรก (ค.ศ.2006)**

No.	HS-Code	รายละเอียด	RCA _m ^{ไทย}	RCA _m ^{แอฟริกาใต้}
1	710231	Diamonds non-industrial unworked or simply sawn, cleaved or bruted	1.58	12.45
2	760110	Aluminium unwrought, not alloyed	1.94	10.47
3	710239	Diamonds non-industrial nes excluding mounted or set diamonds	1.42	3.10
4	270900	Petroleum oils and oils obtained from bituminous minerals, crude	2.14	0.12
5	880240	Aircraft nes of an unladen weight exceeding 15,000 kg	0.50	1.06
6	720839	Hot roll iron/steel nes, coil >600mm x <3mm	2.71	5.03
7	721913	Flat rolled prod, stainless steel, hr in coil, w/>=600mm,3<>	7.33	12.87
8	760120	Aluminium unwrought, alloyed	2.18	1.54
9	840820	Engines, diesel, for the vehicles of Chapter 87	1.54	1.46
10	870899	Motor vehicle parts nes	1.75	0.42

ในทางกลับกัน เมื่อพิจารณาความต้องการในการนำเข้าของประเทศไทย เปรียบเทียบกับศักยภาพในการส่งออกของประเทศแอฟริกาได้พบว่า สินค้านำเข้าของไทยที่สอดคล้องกับสินค้าส่งออกของแอฟริกาได้ในสินค้าหลัก 50 อันดับแรก (ค.ศ.2006) มีจำนวน 10 รายการ และที่ทั้ง $RCA_m^{ไทย}$ และ $RCA_x^{แอฟริกา}$ > 1 มี 7 รายการ ได้แก่ HS 710231,760110, 710239, 720839, 721913, 760120 และ 840820 จากวิเคราะห์ข้างต้นพบว่า การที่ประเทศไทยมี RCA_m มากกว่า 1 และแอฟริกาได้มี RCA_x มากกว่า 1 กล่าวคือ ประเทศไทยมีศักยภาพในการนำเข้า หรือมีความต้องการในการนำเข้าสินค้า และประเทศแอฟริกาได้ก็มีศักยภาพในการส่งออกสินค้านั้นๆ ดังนั้นหาก มีลคภณีนนำเข้ให้กับแอฟริกาได้ ในสินค้า 7 รายการข้างต้นผ่านขบวนการเปิดเสรีทางการค้า ก็จะเกิดเป็นผลประโยชน์แก่ประเทศไทยในด้านของการนำเข้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสาขาของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมที่ต้องอาศัยการนำเข้าสินค้านั้นๆ เพื่อใช้เป็นวัตถุดิบ หรือเป็นสินค้าขั้นกลางในการผลิต

การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Analysis: CMS)

ในส่วนของการวิเคราะห์แนวโน้มทางการค้า โดยการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ (Constant Market Share Analysis: CMS) สำหรับแอฟริกาได้ เพื่อวิเคราะห์สถานะ การแข่งขันของไทยในตลาดแอฟริกาได้ โดยจะวิเคราะห์ในภาพรวมในลำดับแรกเพื่อให้ทราบว่า อุตสาหกรรม หรือสินค้าใด ที่ไทยมีส่วนแบ่งตลาด และมีความสามารถในการแข่งขัน กับประเทศ คู่ค้าอื่นของแอฟริกาได้ จากนั้นจึงจะวิเคราะห์ในรายสินค้าต่อไป

ในปี ค.ศ. 2006 คู่ค้าในด้านของการนำเข้าที่สำคัญ ลำดับตามมูลค่าการนำเข้าของประเทศไทย แอฟริกาได้ 5 อันดับแรกได้แก่ ประเทศเยอรมนี จีน สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น และซาอุดีอาระเบีย ตามลำดับ ซึ่งประเทศไทย อยู่ในลำดับที่ 15 โดยมีมูลค่าการส่งออกไปยังแอฟริกาได้ 1,186,283 เหรียญสหรัฐอเมริกา

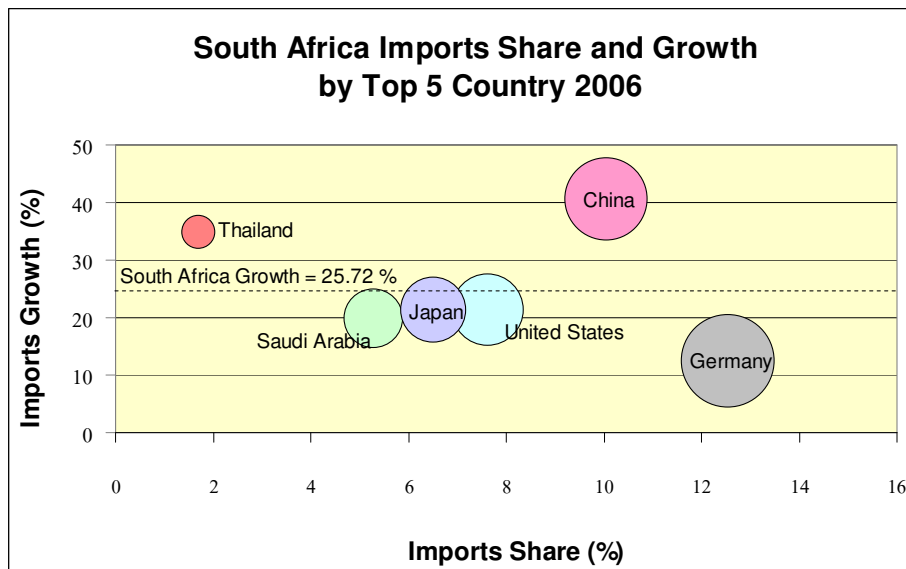
โดยในปี ค.ศ. 2006 แอฟริกาได้มีอัตราการเจริญเติบโตของการนำเข้าเท่ากับร้อยละ 25.72 และจากการคำนวณพบว่าประเทศเยอรมนี มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุดในประเทศแอฟริกาได้คือร้อยละ 12.54 ส่วนประเทศที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงที่สุดคือ ประเทศจีน มีอัตราการเจริญเติบโตสูงถึงร้อยละ 40.56 และประเทศไทยเป็นลำดับที่ 2 โดยมีอัตราการเจริญเติบโตร้อยละ 34.80 ซึ่งแสดงถึงแนวโน้มของไทยที่มีการขยายตัวในตลาดแอฟริกาได้ค่อนข้างสูง ดังแผนภาพที่ปรากฏข้างล่างนี้ โดยขนาดของฟองอากาศแสดงถึงมูลค่าการนำเข้าของประเศนั้นๆ

ตารางที่ SA3.14 แสดงมูลค่าการนำเข้าของประเทศแอฟริกาใต้ จากประเทศคู่ค้า 5 อันดับแรก
ส่วนแบ่งตลาด และอัตราการเจริญเติบโต ปี ค.ศ. 2006

Rank	Country	Value (Thousand USD)	Import Share (%)	Import Growth (%)
1	Germany	8,674,190	12.54	12.42
2	China	6,951,365	10.05	40.56
3	United States	5,270,642	7.62	21.23
4	Japan	4,504,744	6.51	21.23
5	Saudi Arabia	3,650,210	5.28	19.80
15	Thailand	1,186,283	1.71	34.80

ที่มา : Trademap และการคำนวณ

แผนภาพที่ SA3.1 แสดงส่วนแบ่งตลาดและอัตราการเจริญเติบโต
ของประเทศคู่ค้า 5 อันดับแรกของประเทศแอฟริกาใต้



ที่มา : จากการคำนวณ

การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่จะเป็นการพิจารณาการเปลี่ยนแปลงของส่วนแบ่งตลาดของสินค้าในประเทศคู่ค้า โดยแบ่งพิจารณาผลกระทบเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- ผลจากขีดความสามารถในการแข่งขัน (Competitiveness effect) จะเป็นการแสดงถึงขีดความสามารถในการเพิ่มส่วนแบ่งตลาดของประเทศผู้ส่งออกจากปัจจัยทางด้านความสามารถในการแข่งขันเพียงอย่างเดียว ซึ่งจะคำนวณจากการเปลี่ยนแปลงของการส่งออกรวมในแต่ละตลาดสำหรับแต่ละสินค้าถ่วงน้ำหนักโดยสัดส่วนการนำเข้าของประเทศคู่ค้าโดยเปรียบเทียบกับการค้าของโลกโดยรวม
- ผลจากตลาด (Market or Growth effect) จะเป็นการวัดผลจากการเปลี่ยนแปลงของตลาดส่งออกของประเทศ โดยคำนวณจากผลรวมของการเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งตลาดในตลาดโลก ถ่วงน้ำหนักโดยส่วนแบ่งของการส่งออกในประเทศที่สนใจศึกษา
- ผลจากตัวผลิตภัณฑ์ (Product or Commodity effect) จะเป็นการพิจารณาผลของส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ของสินค้าส่งออกของประเทศ ซึ่งจะคำนวณจากผลรวมของการเปลี่ยนแปลงส่วนแบ่งของผลิตภัณฑ์ในตลาดโลก ถ่วงน้ำหนักโดยสัดส่วนของการส่งออกของประเทศที่ศึกษา

ค่าที่ได้จากการคำนวณจะมีหน่วยเป็นร้อยละ ซึ่งจะหมายความว่าปัจจัยด้านนั้นๆ มีส่วนช่วยให้การนำเข้าสินค้าของประเทศที่ทำการพิจารณาในตลาดแอฟริกาได้ มีอัตราการเจริญเติบโตเท่าใด และเมื่อรวมค่าร้อยละของทั้ง 3 ปัจจัยเข้าด้วยกันแล้ว จะมีค่าเท่ากับ 100% โดยจะมีค่าเท่ากับการเจริญเติบโตของการนำเข้าในปีนั้น

ซึ่งผู้จัดทำได้อ้างอิงการคำนวณตามแบบของ ICHIKAWA⁷ ดังสูตรต่อไปนี้

$$X(t)-X(0) = m X(0) + \text{SUM} \{ (m_i - m) X_i(0) \} + \text{SUM} \{ X_i(t) - X_i(0) - m_i X_i(0) \}$$

โดยที่ X(t) คือ มูลค่าการนำเข้ารวมของแอฟริกาใต้ จากแต่ละประเทศ 5 ประเทศ ในปี 2006
 X(0) คือ มูลค่าการนำเข้ารวมของแอฟริกาใต้ จากแต่ละประเทศ 5 ประเทศ ในปี 2005
 m คือ อัตราการเจริญเติบโตของประเทศแอฟริกาใต้
 m_i คือ อัตราการเจริญเติบโตของสินค้า i ในประเทศแอฟริกาใต้

6 Ichikawa. (1996). **Constant-Market Share Analysis and Open Regionalism**. Available
www.ide.go.jp/English/Publish/Apec/apec08.html

$X_i(t)$ คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้า i ของแอฟริกาใต้ จากแต่ละประเทศ 5 ประเทศ ในปี 2006

$X_i(0)$ คือ มูลค่าการนำเข้าสินค้า i ของแอฟริกาใต้ จากแต่ละประเทศ 5 ประเทศ ในปี 2005

จากสูตร จะเห็นได้ว่าจะแบ่งออกเป็นสองด้าน คือ

- ด้านซ้ายมือ

$X(t)-X(0)$ แสดงถึง การเจริญเติบโตของการนำเข้า

- ด้านขวามือ จะประกอบด้วย 3 ส่วนย่อย ดังนี้

$m X(0)$ แสดงถึง Growth Effect

$\sum \{(m_i - m) X_i(0)\}$ แสดงถึง Commodity Effect

$\sum \{X_i(t) - X_i(0) - m_i X_i(0)\}$ แสดงถึง Competitiveness Effect

การวิเคราะห์ CMS ในภาพรวม

จากการคำนวณ พบว่า ประเทศเยอรมนีได้รับผลจากการขยายตัวของตลาดโดยรวม (Growth Effect) มากที่สุดคือ 207.11% ส่วนแนวโน้มการเจริญเติบโตของสินค้าไทยในตลาดแอฟริกาใต้เกิดจากปัจจัยด้านการแข่งขัน (Competitiveness effect) มากที่สุดคือ 49.59% ดังแสดงในตาราง

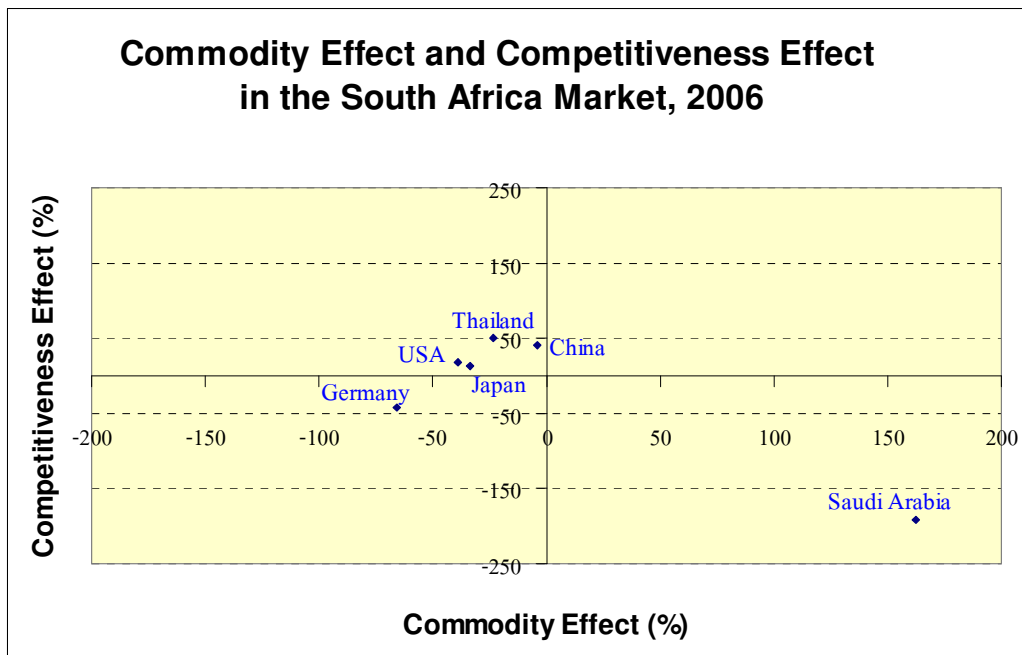
ตารางที่ SA3.15 แสดงผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของไทย เปรียบเทียบกับประเทศคู่แข่งในตลาดแอฟริกาใต้ ปี ค.ศ. 2006

Rank	Country	Growth Effect (%)	Commodity Effect (%)	Competitiveness Effect (%)
1	Germany	207.11%	-65.57%	-41.54%
2	China	63.41%	-3.82%	40.41%
3	United States	121.13%	-38.92%	17.79%
4	Japan	121.13%	-33.74%	12.60%
5	Saudi Arabia	129.86%	162.31%	-192.17%
15	Thailand	73.90%	-23.49%	49.59%

ที่มา : จากการคำนวณ

เมื่อนำค่าที่คำนวณได้มาจัดตำแหน่งในกราฟ แนวนอนจะแสดงถึงปัจจัยด้านสินค้า เป็นตัวชี้ว่าสินค้านำเข้าของไทยมีการขยายตัวมากกว่าอัตราการเจริญเติบโตของการนำเข้ารวมของประเทศแอฟริกาได้หรือไม่ ซึ่งหากมีค่ามากกว่าการนำเข้ารวม ก็จะกล่าวได้ว่าสินค้าไทยเกิดการเติบโตจากการขยายตัวของอุปสงค์ในตลาดแอฟริกาได้สูง และแนวตั้งแสดงถึงปัจจัยด้านการแข่งขัน เป็นตัวชี้ว่าสินค้าของไทยได้รับส่วนแบ่งตลาดเพิ่มมากขึ้น รวมถึงความสามารถในการแข่งขันของประเทศที่เพิ่มขึ้นด้วย โดยตำแหน่งที่คืออยู่ด้านขวาบนและ ตำแหน่งที่ไม่ดีคือด้านซ้ายล่าง จากแผนภาพที่แสดงข้างล่างจะเห็นได้ว่า ประเทศไทยมีการเติบโตที่เกิดจากปัจจัยด้านการแข่งขันดีที่สุดในแอฟริกา และมีการขยายตัวของอุปสงค์ก่อนข้างต่ำ แต่ก็อยู่ในตำแหน่งที่ใกล้เคียงกันกับประเทศที่พิจารณาอื่นๆ คือ จีน ญี่ปุ่น และ สหรัฐอเมริกา

แผนภาพที่ SA3.2 แสดงตำแหน่งของประเทศไทยและคู่ค้า 5 อันดับแรกของแอฟริกาได้ โดยระบุจากปัจจัยด้านสินค้า และปัจจัยด้านการแข่งขัน ปี ค.ศ. 2006



ที่มา : จากการคำนวณ

การวิเคราะห์ CMS ในระดับ HS 2 หลัก

เมื่อวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของสินค้าที่มีมูลค่าการนำเข้าสินค้าสูงสุดจากไทย 20 อันดับแรกในปี ค.ศ.2006 ในระดับ HS 2 หลัก เพื่อวิเคราะห์ถึงความสามารถในการขยายตัวรวมถึงความสามารถในการแข่งขันของไทยในตลาดแอฟริกาใต้ พบว่า สินค้าที่มีอัตราการขยายตัวสูงสุด 3 อันดับแรก คือ ของที่ทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า (รหัส HS 73) มีอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 329.93 รองลงมาคือ พลาสติกและของที่ทำด้วยพลาสติกยางและของที่ทำด้วยยาง (รหัส HS 39) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 279.82 และ ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมไม้สีเมล็ดธัญพืช มอลต์ สตาร์ช อินูลิน และกลูเทนจากข้าวสาลี (รหัส HS 11) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 210.18 ตามลำดับ

ส่วนผลของสินค้า (Commodity effect) ที่มีค่าสูงสุดได้แก่ ธัญพืช (รหัส HS 10) ซึ่งมีผลกระทบของสินค้าสูงถึงร้อยละ 290.58 อันดับที่ 2 คือเครื่องแต่งกายและของที่ใช้ประกอบกับเครื่องแต่งกายถักแบบนิตหรือแบบโครเชต์ (รหัส HS 61) มีผลกระทบของสินค้าน้อยกว่าร้อยละ 105.37 และ อันดับ 3 คือเครื่องจักรและเครื่องใช้กล เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า ส่วนประกอบของเครื่องดังกล่าว / เครื่องบันทึกเสียงและเครื่องถอดเสียง เครื่องบันทึก และเครื่องถอดภาพและเสียงทางโทรทัศน์

ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของเครื่องดังกล่าว (รหัส HS 84) โดยมีผลกระทบของสินค้าน้อยกว่าร้อยละ 24.68 ซึ่งนอกจากสินค้า 3 อันดับข้างต้น จะพบว่า สินค้าของไทยส่วนใหญ่จะมีผลของสินค้าเป็นลบ หากปัจจัยด้านสินค้าติดลบ แสดงถึง สินค้าส่งออกของไทยเป็นสินค้าที่เติบโตช้ากว่าค่าเฉลี่ยในตลาดแอฟริกาใต้ หรืออาจจะเป็นไปได้ว่า สินค้าไทยอาจจะยังไม่เพียงพอต่อความต้องการที่เพิ่มมากขึ้นของตลาดแอฟริกาใต้

สำหรับผลทางการแข่งขัน พบว่าสินค้าไทยที่มีผลทางการแข่งขันสูงที่สุดคือ ธัญพืช (รหัส HS 10) ซึ่งมีอัตราการเติบโตทางการแข่งขันสูงมากถึงร้อยละ 1096.89 รองลงมาคือ เครื่องแต่งกายและของที่ใช้ประกอบกับเครื่องแต่งกายที่ไม่ได้ถักแบบนิตหรือแบบโครเชต์ (รหัส HS 62) สูงร้อยละ 1029.51 และ ผลิตภัณฑ์ของอุตสาหกรรมไม้สีเมล็ดธัญพืช มอลต์ สตาร์ช อินูลิน และกลูเทนจากข้าวสาลี (รหัส HS 11) สูงร้อยละ 177.67 ตามลำดับ

เมื่อนำผลที่ได้มาแสดงไว้ในแผนภาพพบว่า ในภาพรวมสินค้าต่างๆ ที่ไทยส่งออกไปยังแอฟริกาใต้นั้นจะมีลักษณะกระจุกตัวอยู่ในบริเวณตำแหน่งที่ใกล้เคียงกันคือ อยู่ตำแหน่งด้านซ้ายบนเพียงเล็กน้อยเหนือเส้นแบ่ง แสดงถึงว่าสินค้าของไทยส่วนใหญ่จะมีการขยายตัวด้านสินค้าน้อย และมีการขยายตัวทางการแข่งขันค่อนข้างต่ำ แต่สินค้าที่มีความโดดเด่นมากที่สุดได้แก่ ธัญพืช (รหัส HS 10) ซึ่งเป็นสินค้าที่มีทั้งอัตราการขยายตัวด้านสินค้าและการแข่งขันสูงมาก ในขณะที่ สินค้าที่มีอัตราการขยายตัวทางการแข่งขันสูงเป็นลำดับ 2 คือ เครื่องแต่งกายและของที่ใช้ประกอบกับเครื่องแต่งกายที่ไม่ได้ถักแบบนิตหรือแบบโครเชต์ (รหัส HS 62) กลับมีอัตราการขยายตัวด้านสินค้าน้อย

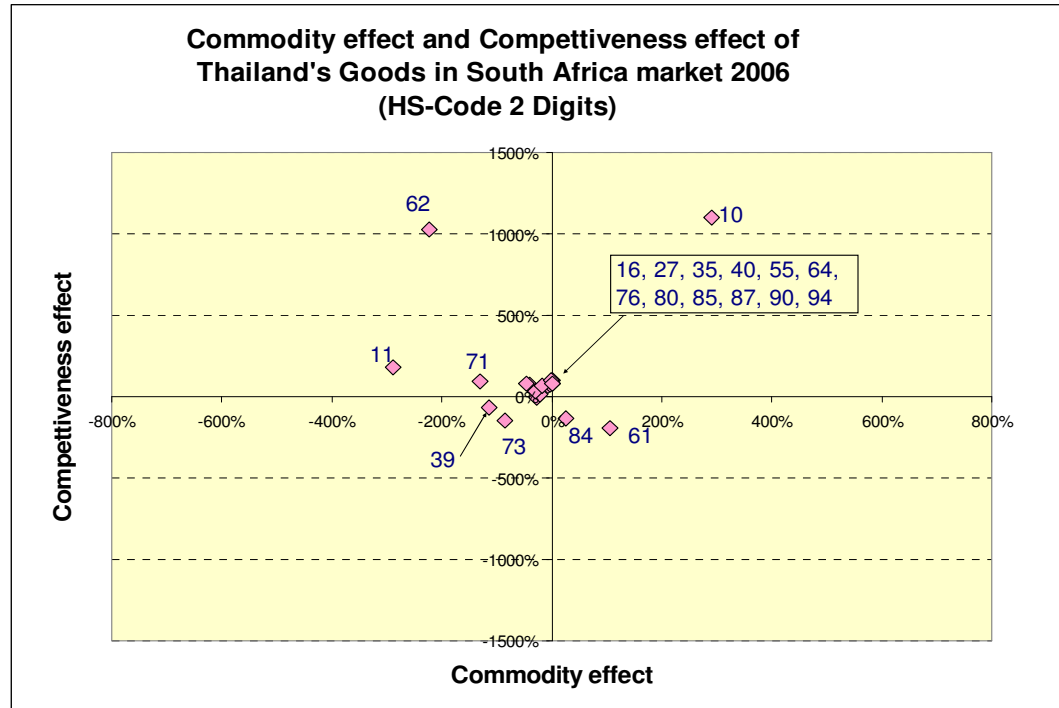
ตารางที่ SA3.16 แสดงผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดของไทย ตามมูลค่าการนำเข้าของสินค้า HS 2 หลัก จากตลาดแอฟริกาใต้ ในปี ค.ศ. 2006

หน่วย : Thousand USD

No.	HS-Code	Descriptions	Thailand's export value		CMS		
			2005	2006	Growth Effect	Commodity Effect	Competitiveness Effect
1	10	Cereals	149,143	146,164	-1287.46%	290.58%	1096.89%
2	84	Nuclear reactors, boilers, machinery, etc	115,865	130,361	205.55%	24.68%	-130.22%
3	27	Mineral fuels, oils, distillation products, etc	99	87,712	0.03%	0.04%	99.93%
4	85	Electrical, electronic equipment	63,495	75,676	134.05%	-27.08%	-6.97%
5	87	Vehicles other than railway, tramway	25,465	41,226	41.55%	-7.86%	66.31%
6	39	Plastics and articles thereof	32,774	35,786	279.82%	-114.54%	-65.28%
7	16	Meat, fish and seafood food preparations nes	16,594	30,172	31.43%	-2.67%	71.24%
8	40	Rubber and articles thereof	15,902	21,853	68.72%	-40.46%	71.74%
9	90	Optical, photo, technical, medical, etc apparatus	13,064	16,276	104.59%	-20.64%	16.04%
10	94	Furniture, lighting, signs, prefabricated buildings	4,920	10,901	21.15%	1.49%	77.36%
11	64	Footwear, gaiters and the like, parts thereof	6,520	8,253	96.75%	-28.87%	32.12%
12	35	Albuminoids, modified starches, glues, enzymes	5,844	8,083	67.12%	-45.77%	78.64%
13	71	Pearls, precious stones, metals, coins, etc	5,827	6,906	138.88%	-129.85%	90.97%
14	73	Articles of iron or steel	6,402	6,901	329.93%	-85.93%	-144.00%
15	11	Milling products, malt, starches, inulin, wheat gluten	6,138	6,889	210.18%	-287.85%	177.67%
16	55	Manmade staple fibres	4,105	6,267	48.83%	-17.36%	68.54%
17	80	Tin and articles thereof	7	5,391	0.03%	-0.04%	100.00%
18	62	Articles of apparel, accessories, not knit or crochet	5169	4,981	-707.05%	-222.46%	1029.51%
19	76	Aluminium and articles thereof	1,977	4,655	18.98%	1.31%	79.71%
20	61	Articles of apparel, accessories, knit or crochet	3,906	4,443	187.05%	105.37%	-192.42%

ที่มา : Trademap และจากการคำนวณ

แผนภาพที่ SA3.3 แสดงตำแหน่งของสินค้ารหัส HS 2 หลัก 20 อันดับแรกที่แอฟริกาได้นำเข้าจากไทย



การวิเคราะห์ CMS ในระดับ 6 หลัก

เมื่อวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของสินค้าที่มีมูลค่าการนำเข้าสินค้าสูงสุดจากไทย 20 อันดับแรกในปี ค.ศ.2006 ในระดับ HS 6 หลัก พบว่า สินค้าที่มีอัตราการขยายตัวสูงสุด 3 อันดับแรก คือ สตาร์ชทำจากมันสำปะหลัง (รหัส HS 110814) มีอัตราการเติบโตสูงถึงร้อยละ 206.41 รองลงมาคือ ชิ้นส่วนอื่นๆ ของเครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ (Units of automatic data processing equipment หรือรหัส HS 847180) มีอัตราการเติบโตร้อยละ 86.34 และ เครื่องรับโทรศัพท์และอุปกรณ์ (Electrical apparatus for line telephony/telegraphy หรือ รหัส HS 851780) ซึ่งมีอัตราการเติบโตร้อยละ 85.29 ตามลำดับ

ส่วนผลของสินค้า (Commodity effect) สินค้าที่มีผลของสินค้าสูงสุด คือข้าวที่สีข้างแล้วหรือสีทั้งหมด จะขัดหรือไม่ก็ตาม เช่น ข้าวหอมมะลิ ข้าวเจ้า เป็นต้น (รหัส HS 100630) มีผลกระทบของสินค้าสูงถึงร้อยละ 568.35 อันดับที่ 2 ได้แก่ รหัส HS 847330 คือ ส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของเครื่องจักรตามประเภทที่ 84.71 (เครื่องประมวลผลข้อมูลอัตโนมัติ และหน่วยต่างๆ ของเครื่อง รวมทั้งเครื่องอ่านข้อมูลระบบแม่เหล็กหรือแสงเครื่องจักรถ่ายถอดข้อมูลให้เป็นรหัสลงบนสื่อบันทึกข้อมูล เป็นต้น) โดยมีผลกระทบด้านปัจจัยสินค้าร้อยละ 363.44 และ ลำดับที่ 3 คือ ส่วนรับส่งข้อมูลเครื่องประมวลผลอัตโนมัติ (รหัส HS 847160) มีผลกระทบด้านปัจจัยสินค้าร้อยละ 288.54

สำหรับผลทางการแข่งขัน (Competitiveness effect) พบว่าสินค้าไทยส่วนมากมีความสามารถในการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยสินค้าที่มีผลทางการแข่งขันสูงที่สุดคือ เครื่องซักผ้า (รหัส HS 845011) ซึ่งมีอัตราการเติบโตทางการแข่งขันสูงมากถึงร้อยละ 1191.48 รองลงมาคือ ส่วนบันทึกข้อมูลเครื่องประมวลผลอัตโนมัติ (รหัส HS 847170) สูงร้อยละ 360.10 และ ข้าวที่สีข้างแล้วหรือสีทั้งหมด จะขัดหรือไม่ก็ตาม เช่น ข้าวหอมมะลิ ข้าวเจ้า เป็นต้น (รหัส HS 100630) สูงร้อยละ 325.94 ตามลำดับ

เมื่อนำผลที่ได้มาแสดงไว้ในแผนภาพ จะพบว่า ในภาพรวมสินค้ารหัส 6 หลัก ที่ไทยส่งออกไปยังแอฟริกาได้นั้นจะมีลักษณะกระจุกตัวอยู่ในบริเวณตำแหน่งที่ใกล้เคียงกันคืออยู่ประมาณส่วนกลางของภาพเหนือเส้นแบ่งเล็กน้อย แสดงถึงว่าสินค้าของไทยส่วนใหญ่จะมีการขยายตัว ทั้งทางด้านสินค้า และการแข่งขันเพียงเล็กน้อย โดยสินค้าที่มีความโดดเด่นมากที่สุดคือ ข้าว (รหัส HS 100630) ซึ่งเป็นสินค้าที่มีทั้งอัตราการขยายตัวด้านสินค้า และการแข่งขันสูงมากถึงร้อยละ 568.35 และจะสังเกตได้ว่า สินค้าไทยส่วนใหญ่มีอัตราการขยายตัวด้านสินค้าดี เช่น รหัส HS 847330, 854011 และ 841869 เป็นต้น แต่สินค้าที่กล่าวมานั้น กลับมีความสามารถในการแข่งขันไม่สูงมากนัก สินค้าบางตัว เช่น เครื่องซักผ้า (HS 845011) มีความสามารถในการแข่งขันสูงมากแต่กลับมีอัตราในการขยายตัวทางสินค้าที่ต่ำ

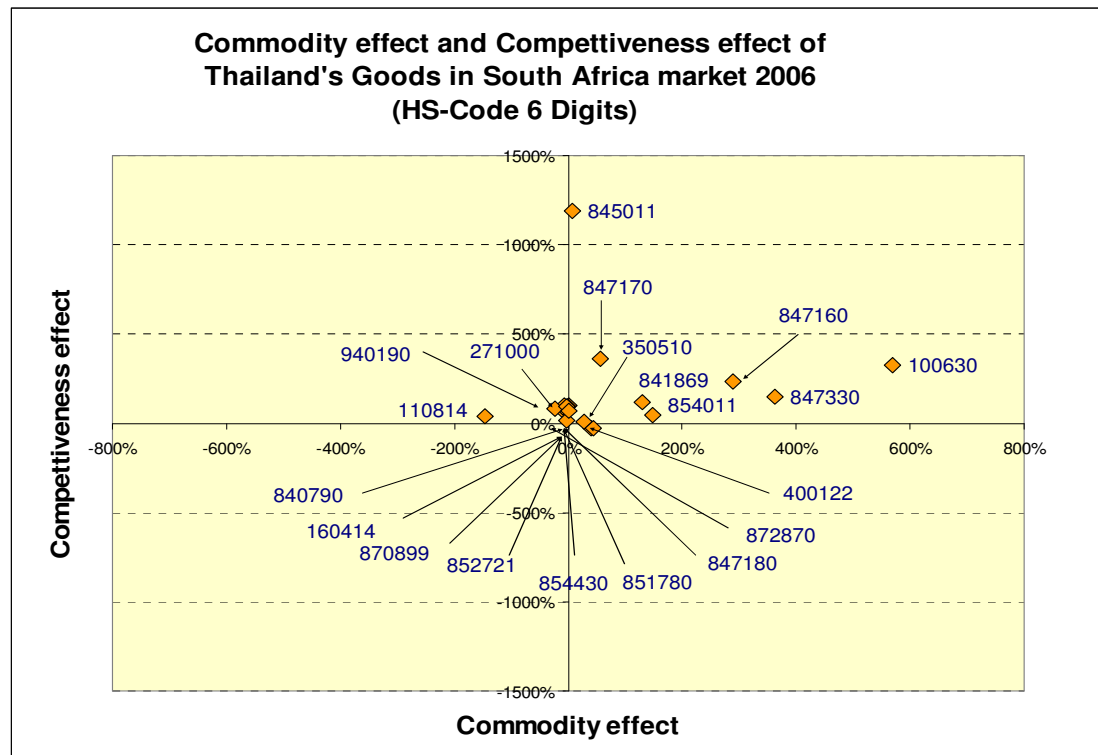
ตารางที่ SA3.17 แสดงผลการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดของไทย ตามมูลค่าการนำเข้าของสินค้า HS 6 หลัก ในตลาดแอฟริกาใต้ ในปี ค.ศ. 2006

หน่วย : Thousand USD

No.	HS-Code	Descriptions	Thailand's export value		CMS		
			2005	2006	Growth Effect	Commodity Effect	Competitiveness Effect
1	100630	Rice, semi-milled or wholly milled, whether or not polished or glazed	144,921	140,229	-794.28%	568.35%	325.94%
2	271000	Petroleum oils & oils obtained from bituminous minerals, o/than crude etc	99	87,634	0.03%	0.15%	99.82%
3	160414	Tunas, skipjack & Atl bonito, prepared / preserved, whole/in pieces, ex mined	13,432	24,295	31.80%	-10.84%	79.04%
4	847180	Units of automatic data processing equipment nes	11,999	15,573	86.34%	40.01%	-26.35%
5	847170	Computer data storage units	16,198	14,885	-317.25%	57.15%	360.10%
6	870899	Motor vehicle parts nes	6,286	14,080	20.74%	-10.11%	89.37%
7	847160	Computer input/outputs, with/without storage	14,516	13,638	-425.16%	288.54%	236.62%
8	851780	Electrical apparatus for line telephony/telegraphy nes	6,753	8,789	85.29%	-2.55%	17.25%
9	847330	Parts & accessories of automatic data processing machines & units thereof	8,897	8,346	-415.24%	363.44%	151.80%
10	845011	Automatic washing machines, of a dry linen capacity not exceeding 10 kg	8,328	8,133	-1098.27%	6.79%	1191.48%
11	350510	Dextrins and other modified starches	5,778	8,055	65.26%	26.68%	8.06%
12	854011	Cathode-ray television picture tubes, inc video monitor tubes, color	10,432	7,512	-91.87%	148.04%	43.84%
13	940190	Parts of seats other than those of heading No 94.02	1,015	7,436	4.07%	-0.48%	96.42%
14	852721	Radio rece nt capable of op w/o ext source of power f motor vehicle, combined	1,329	7,013	6.01%	-6.56%	100.54%
15	110814	Manioc (cassava) starch	6,028	6,779	206.41%	-146.39%	39.97%
16	840790	Engines, spark-ignition type nes	4,043	6,557	41.36%	-24.40%	83.04%
17	841869	Refrigerating or freezing equipment nes	7,745	6,395	-147.53%	129.02%	118.52%
18	400122	Technically specified natural rubber (TSNR)	4,838	6,323	83.78%	44.15%	-27.93%
19	870870	Wheels including parts and accessories for motor vehicles	1,602	6,307	8.76%	-2.78%	94.03%
20	854430	Ignition wiring sets & other wiring sets used in vehicles, aircraft etc	3,352	6,185	30.43%	0.29%	69.29%

ที่มา : Trademap และจากการคำนวณ

แผนภาพที่ SA3.4 แสดงตำแหน่งของสินค้ารหัส HS 6 หลัก 20 อันดับแรกที่แอฟริกาได้นำเข้าจากไทย โดยระบุจากปัจจัยด้านสินค้า และปัจจัยด้านการแข่งขัน ปี ค.ศ.2006



บทที่ 4

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม SME ของไทยที่มีศักยภาพในการส่งออกไปยังแอฟริกาใต้

จากการวิเคราะห์ถึงศักยภาพการค้าระหว่างสองประเทศข้างต้น ในบทนี้จะเลือกอุตสาหกรรมที่คาดว่าจะได้รับผลกระทบสูงจากการเปิดเขตการค้าเสรีระหว่างสองประเทศได้แก่

- 1) ข้าวและสินค้าการเกษตรแปรรูป: เนื่องจากข้าวเป็นสินค้าที่ประเทศไทยมีการส่งออกมากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าอื่นๆ รวมไปถึงประเทศไทยยังมีการส่งออกอาหารแปรรูปอื่นๆ ไปตลาดแอฟริกาใต้เป็นจำนวนมาก
- 2) ชิ้นส่วนยานยนต์: เช่นเดียวกับข้าว ประเทศไทยส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ไปแอฟริกาใต้เป็นอันดับสอง นอกจากนี้ ประเทศแอฟริกาใต้เองยังเป็นอีกหนึ่งประเทศที่เป็นศูนย์กลางในการประกอบรถยนต์ของภูมิภาค
- 3) อัญมณี: เนื่องจากประเทศไทยมีการนำเข้าเพชรและอัญมณีต่างๆจากประเทศแอฟริกาใต้เป็นจำนวนมาก และยังเป็นผู้ส่งออกเครื่องประดับที่ได้รับการเจียรนัยแล้วกลับไปยังตลาดแอฟริกาใต้
- 4) การท่องเที่ยว: การท่องเที่ยวเป็นภาคบริการหลักของทั้งสองประเทศ โดยสังเกตได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวระหว่างสองประเทศที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี ถึงแม้ว่าข้อมูลข้างต้นจะเป็นการวิเคราะห์ถึงการค้าสินค้าระหว่างสองประเทศก็ตาม การท่องเที่ยวเป็นภาคบริการหลักที่ควรพิจารณา

ข้าว

เป็นที่ทราบกันว่า ประเทศไทยเป็นประเทศที่เป็นผู้ส่งออกข้าวเป็นอันดับหนึ่งของโลก เช่นเดียวกับในกรณีของตลาดข้าวในต่างประเทศ จากสถิติของสมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ พบว่าประเทศไทยส่งออกข้าวไปยังทวีปแอฟริการ้อยละ 36.87 ซึ่งเป็นสัดส่วนที่มากที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับทวีปอื่นๆ ของปริมาณการส่งออก อีกทั้งประเทศแอฟริกาใต้ ก็เป็นประเทศอันดับต้นๆ ที่ไทยส่งออกไปโดยคิดเป็นร้อยละ 5.95 ของข้าวไทยที่ส่งออกไปทั่วโลก ซึ่งคิดเป็นอันดับสองในภูมิภาครองจากประเทศเบนิน (ร้อยละ 7.23) และประเทศไอโวลี โคสต์ (ร้อยละ 6.08) จึงพิจารณาได้ว่า การเจรจาเปิดเสรีทางการค้ากับแอฟริกาใต้ อาจเป็นประตูทางการค้าสู่ทวีปแอฟริกาใต้เป็นอย่างดีเนื่องจากตลาดแอฟริกาใต้เป็นตลาดข้าวที่มีศักยภาพสูงในภูมิภาคแอฟริกา คือ นอกจากจะนำเข้าข้าวเพื่อการบริโภคแล้ว ยังนำเข้าเพื่อการส่งออกไปประเทศเพื่อนบ้านด้วย และขณะนี้ผู้บริโภคชาวแอฟริกาใต้ให้ความสนใจและบริโภคข้าวคุณภาพดี โดยเฉพาะ ข้าวหนึ่ง (Par-Boiled Rice) และข้าวเพื่อสุขภาพประเภทอื่นๆ เช่น ข้าวกล้อง ข้าวสมุนไพร รวมถึงข้าวขาวและข้าวหอมมะลิ

ที่มีแนวโน้มการสั่งซื้อจากประเทศอื่นๆ ในแอฟริกาได้มากขึ้น⁸ ซึ่งมีแนวโน้มที่จะมีการสั่งซื้อจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นในอนาคต ถึงแม้ว่าราคาจะยังคงเป็นปัจจัยสำคัญ แต่ผู้นำเข้าข้าวไทยในประเทศแอฟริกาได้ก็ยังคงเชื่อถือในคุณภาพของข้าวไทยมากกว่าข้าวจากประเทศอื่นๆ

ตารางที่ SA4.1 แสดงปริมาณการส่งออกข้าวของไทย รายประเทศ ระหว่างปี พ.ศ. 2547-2550

หน่วย : ตัน

ประเทศ	2547	2548	2549	% สัดส่วน	(ม.ค.-ต.ค.)		
					2549	2550	% เปลี่ยน
เอเชีย	2,584,491	2,057,800	2,069,285	27.89	1,624,857	2,251,730	38.58
ตะวันออกกลาง	1,610,267	906,178	1,577,274	21.26	1,392,470	1,052,893	-24.39
ยุโรป	441,633	332,282	404,469	5.45	311,748	477,034	53.02
แอฟริกา	4,757,263	3,450,533	2,736,271	36.87	2,304,186	3,011,016	30.68
• กานา	333,940	108,116	114,854	1.55	91,278	170,776	87.09
• กาบอง	42,792	30,261	37,647	0.51	21,156	35,422	67.43
• กินี	10,000	25,150	22	0.00	22	5,741	
• กินีบิสเซา	110	6,065	210	0.00	210	369	
• แกมเบีย	8,100	47,273	10,522	0.14	22	16,841	76,477.85
• คองโก	279	5,616	38,331	0.52	38,041	21,349	-43.88
• เคนยา	10,779	584	544	0.01	474	3,396	617.03
• เคปเวิร์ด	798	24	24	0.00	24	8,300	
• แคเมอรูน	273,155	376,362	117,575	1.58	93,047	107,989	16.06
• โคมโอส	8,614	7,746	2,582	0.03	2,516	530	-78.93
• ซูดาน	552	275	264	0.00	168	280	
• เซเนกัล	569,792	494,649	319,196	4.30	319,071	634,660	98.91
• เซียร์ราลีโอน	7,181	53,438	31,757	0.43	17,657	279	
• แซมเบีย	7,000	1,500	44	0.00	0	75	
• โซมาเลีย	18,605	0	0	0.00	0	0	
• ซูดานใต้	8,732	16,750	15,521	0.21	12,671	13,165	3.90
• โตโก	110,299	118,764	38,107	0.51	36,582	53,288	45.67
• แทนซาเนีย	20,991	156	786	0.01	104	1,248	
• นามิเบีย	93	123	347	0.00	69	139	101.45
• ไนจีเรีย	839,426	601,969	384,340	5.18	325,960	285,656	-12.36
• ไนเจอร์	3,022	5,250	1,750	0.02	1,750	137	
• บุร์กินาฟาโซ	3,589	43	319	0.00	319	481	
• เบนิน	466,507	526,333	536,248	7.23	451,746	649,144	43.70

⁸ จากการเก็บข้อมูลในประเทศแอฟริกาได้พบว่า ประเทศแอฟริกาใต้และประเทศไนจีเรียเป็นเพียงสองประเทศในทวีปแอฟริกาที่มีความต้องการในการนำข้าว "ข้าวต้ม" (Par-Boiled Rice) จากประเทศไทย ในขณะที่ประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคจะบริโภคข้าวขาว (White Rice) ซึ่งในลักษณะนี้ ได้แสดงความแตกต่างของการบริโภคข้าวที่แตกต่างกันระหว่างประเทศแอฟริกาใต้กับประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค

ประเทศ	2547	2548	2549	% สัดส่วน	(ม.ค.-ต.ค.)		
					2549	2550	% เปลี่ยน
● มอริเชียส	13,824	17,985	2,620	0.04	1,804	3,944	118.57
● มอริเตเนีย	0	49	36,250	0.49	36,250	10,088	-72.17
● มาดากัสการ์	60,485	57,799	5,347	0.07	5,347	2,337	-56.29
● มายอเท	5,241	7,100	11,212	0.15	10,170	16,828	65.47
● มาลี	0	120	50	0.00	50	0	
● โมซัมบิก	278,262	78,221	44,928	0.61	42,873	89,793	109.44
● โมร็อกโก	332	60	42	0.00	42	62	
● รวันดา	0	0	0	0.00	0	0	
● เรอูนียง	34,587	49,521	43,022	0.58	37,024	44,810	21.03
● ลิเบีย	540	20,000	268	0.00	180	585	
● ไลบีเรีย	559	1,034	5,828	0.08	5,759	252	-95.63
● อีแควทอเรียลกินี	7,598	7,266	1,569	0.02	1,569	5,553	
● อียิปต์	9	342	552	0.01	402	622	54.63
● แองโกลา	381,243	20,885	35,144	0.47	34,777	104,503	200.50
● แอฟริกาใต้	814,271	455,083	441,380	5.95	371,688	433,554	16.64
● แอลจีเรีย	17,101	10,321	6,024	0.08	4,253	13,968	228.43
● ไอวอรีโคสต์	398,835	298,301	451,004	6.08	339,093	274,643	-19.01
อเมริกา	613,534	414,293	483,163	6.51	362,970	361,048	-0.53
โอเชียเนีย	133,036	143,261	150,193	2.02	121,163	124,836	3.03
รวมทั้งสิ้น	10,140,224	7,304,346	7,420,656	100.00	6,117,393	7,278,557	18.98

ที่มา : สมาคมผู้ส่งออกข้าวต่างประเทศ <http://www.riceexporters.or.th>

ซึ่งถ้าพิจารณาปริมาณการนำเข้าข้าวของประเทศแอฟริกาใต้แล้วจะเห็นได้ว่า แอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยมากที่สุดซึ่งคิดเป็นมูลค่ารวมทั้งสิ้น 143,461,334 ดอลลาร์สหรัฐ จากการนำเข้าข้าวทั้งหมด 242,781,627 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 59.1 จากการนำเข้าข้าวทั้งหมด ซึ่งจากการนำเข้าข้าวทั้งหมดนั้นส่วนใหญ่จะเป็นข้าวึ่ง (Par-Boiled Rice) มากที่สุดซึ่งคิดเป็นร้อยละ 95.95 ของการนำเข้าข้าวจากไทย โดยมีมูลค่า 137,645,590 ดอลลาร์สหรัฐ รองลงมาคือข้าวเปลือกร้อยละ 3.87 โดยมีมูลค่า 5,547,094 ดอลลาร์สหรัฐ ปลายข้าวและข้าวกล้อง (HS 100620) ตามลำดับ

ตารางที่ SA4.2 แสดงประเทศคู่ค้า 5 อันดับแรกที่แอฟริกาได้นำเข้าข้าว

อันดับ	Partner Country	เหรียญสหรัฐ			สัดส่วน		
		2004	2005	2006	2004	2005	2006
	World	207,187,480	229,990,465	242,781,627	100	100	100
1	ไทย	166,911,437	148,695,821	143,461,334	80.6	64.7	59.1
2	อินเดีย	34,916,416	73,903,198	90,857,312	16.9	32.1	37.4
3	ออสเตรเลีย	1,511,108	1,617,562	2,514,021	0.73	0.7	1.04
4	จีน	309,512	180,875	2,441,207	0.15	0.08	1.01
5	ปากีสถาน	1,335,499	1,526,426	1,731,087	0.64	0.66	0.71

ที่มา : Global Trade Atlas

ตารางที่ SA4.3 แสดงประเภทของข้าวที่แอฟริกาได้นำเข้าจากประเทศไทย

Rank	Commodity	Description	United States Dollars			% Share		
			2004	2005	2006	2004	2005	2006
	1006	Rice	166,911,437	148,695,821	143,461,334	100	100	100
1	100630	Rice, Semi- Or Wholly Milled, Polished	165,486,449	144,540,566	137,645,590	99.15	97.21	95.95
2	100610	Rice In The Husk (Paddy Or Rough)	458,581	3,775,224	5,547,094	0.27	2.54	3.87
3	100640	Rice, Broken	942,557	372,608	244,626	0.56	0.25	0.17
4	100620	Rice, Husked (Brown)	23,849	7,423	24,023	0.01	0	0.02

ที่มา : Global Trade Atlas

และเพื่อประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์ จึงได้มีการพิจารณาในเรื่องของ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของอุตสาหกรรมข้าวของไทยในตลาดแอฟริกาที่ตั้งต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strengths)

1. ไทยมีพื้นที่อุดมสมบูรณ์ เหมาะแก่การปลูกข้าว ในทุกภาคของประเทศ และสามารถปลูกข้าวได้หลายฤดู
2. มีพันธุ์ข้าวที่หลากหลาย เหมาะแก่การปลูกในแต่ละพื้นที่
3. มีความสามารถในการปลูกข้าวเพื่อป้อนตลาดได้เกือบตลอดทั้งปีและมีศักยภาพในการส่งออกเป็นอันดับหนึ่งของโลก
4. ข้าวของไทยเป็นข้าวที่มีชื่อเสียง รู้จักกันดีทั่วโลก และเป็นที่ยอมรับในแอฟริกาได้ด้วย
5. มีสถาบัน และองค์กรต่างๆ ที่สนับสนุนการปลูกข้าว และการส่งออกข้าว มากมาย ตัวอย่างเช่น สถาบันวิจัยข้าว สมาคมผู้ค้าข้าว และส่งออกข้าว เป็นต้น

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. การปลูกข้าวของไทย จะมีภูมิอากาศเป็นปัจจัยสำคัญ รวมถึงปริมาณน้ำ ซึ่งต้องอาศัยการจัดการที่มีประสิทธิภาพ
2. แม้ว่าจะมีระบบการเพาะปลูกแบบการปฏิวัติเขียว ที่ใช้เทคโนโลยีและสารเคมี เช่น ปุ๋ยมาเร่งการผลิต และมีทั้งการปลูกแบบการใช้สารอินทรีย์ แต่การเร่งผลผลิตโดยใช้สารเคมีทำให้ผู้บริโภคมีความกลัวในเรื่องของสารเคมีตกค้าง
3. มีปัญหาโรคแมลงและโรคพืช ที่เกิดจากการปลูกข้าวตลอดปี
4. แม้ว่าไทยจะเป็นผู้นำในการส่งออก แต่ก็ไม่มีอำนาจในการกำหนดราคา ซึ่งราคาข้าวจะเป็นไปตามตลาดโลก นอกจากนี้ยังไม่มีความร่วมมือกับประเทศที่ปลูกข้าวอื่นๆ ในการกำหนดราคา
5. ราคาของปุ๋ยเริ่มมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทำให้ราคาข้าวของไทยมีแนวโน้มที่จะสูงขึ้น

โอกาส (Opportunities)

1. มีการสนับสนุนจากภาครัฐฯ เพื่อขยายตลาดไปยังตลาดแอฟริกาได้อย่างเสมอ เช่น การจัดงาน Thailand Exhibition ที่ประเทศแอฟริกาใต้ ซึ่งจัดโดยกรมส่งเสริมการส่งออก ในงานได้มีการเจรจาการค้ากับผู้นำเข้าข้าวท้องถิ่น โดยตรงโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และพบปะหารือ

- กับหอการค้า เพื่อกระชับความสัมพันธ์และสร้างความคุ้นเคย รวมทั้งสำรวจตลาดและภาวะการค้าข้าวเพื่อหาช่องทางขยายตลาดข้าวไทย
2. มีนักธุรกิจไทยบางราย ไปลงทุนคลังจัดเก็บสินค้าในแอฟริกาได้ ซึ่งจะเป็นการช่วยลดต้นทุนในเรื่องของโลจิสติกส์ได้
 3. ประเทศไทยสามารถใช้ประเทศแอฟริกาได้เป็นศูนย์กลางในการกระจายข้าวไปยังประเทศอื่นๆ ในแถบทวีปแอฟริกาตอนใต้
 4. ประเทศแอฟริกาได้มีความต้องการที่จะบริโภคข้าวเพื่อสุขภาพของไทยมากขึ้นเช่นข้าวกล้องข้าวสมุนไพร หรือข้าวออแกนิก เป็นต้น
 5. จากการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องในประเทศแอฟริกาได้ ส่งผลทำให้เกิดความต้องการในการบริโภคข้าวจากประเทศไทยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง
 6. ผู้ส่งออกข้าวไทยในแอฟริกาในปัจจุบันยังคงเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของประเทศ ยังมีช่องว่างสำหรับผู้ส่งออกรายเล็กที่จะขายข้าวที่มีความแตกต่างจากผู้ส่งออกรายใหญ่เดิมๆ เช่น ข้าวกล้องหรือข้าวออแกนิก

อุปสรรค (Threats)

1. ราคายังคงเป็นปัจจัยสำคัญในตลาดแอฟริกาได้ แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของราคาข้าวจะส่งผลทำให้ข้าวจากประเทศไทยจะต้องประสบปัญหาการแข่งขันทางด้านราคามากขึ้น
2. มีการแข่งขันจากอินเดีย และจีน ซึ่งมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ทำให้สามารถขายข้าวโดยเฉพาะข้าวคุณภาพต่ำ ได้ในราคาที่ต่ำกว่า
3. มีปัญหาในเรื่องการขนส่งสินค้าเนื่องจากไม่มีเรือขนส่งสินค้าเชื่อมตรงระหว่างไทยกับแอฟริกาได้ จึงต้องไปแวะที่สิงคโปร์ ทำให้เสียเวลาและต้นทุนสูงขึ้น และในบางครั้งที่สินค้าเกิดการเสียหาย เช่นเกิดความชื้น
4. การค้าข้าวของไทยและแอฟริกาได้ ส่วนมากจะต้องผ่านนายหน้า หรือ Trading Firm ทำให้ข้าวที่ขายมีราคาสูง
5. มีปัญหาผู้ค้ารายย่อยมักถูกนายหน้า ถูกเรียกเก็บผลประโยชน์ในการติดต่อกับผู้นำเข้า ทำให้เกิดปัญหาถูกหลอกอยู่บ่อยๆ

โดยภาพรวมแล้วพบว่า ผู้ส่งออกข้าวในตลาดแอฟริกาได้ยังคงรักษาความสามารถในการแข่งขันได้เป็นอย่างดี ข้าวไทยมีข้อได้เปรียบทางด้านคุณภาพเมื่อเปรียบเทียบกับข้าวจากประเทศอื่นๆ ถึงแม้ว่าแอฟริกาได้จะไม่มีการเก็บภาษีในการนำเข้าข้าวจากประเทศไทยก็ตาม การเจรจาเปิดเขตการค้าเสรีจึงไม่ส่งผลต่อราคาของการนำเข้าข้าวไทยในแอฟริกา แต่การเจรจาเปิดเขตการค้าเสรีควรที่จะให้ความสำคัญ

กับการพัฒนาระบบโลจิสติกส์และพยายามเพิ่มประสิทธิภาพในการขนส่งสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคในแอฟริกาได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งการพัฒนาในส่วนนี้จะเป็นการเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารต้นทุนการขนส่งข้าวของประเทศไทยได้ในระยะยาว

ในด้านของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย ควรที่จะให้ความสำคัญในการส่งออกสินค้าข้าวประเภทอื่น ๆ ที่เริ่มมีความต้องการในตลาดแอฟริกามากขึ้น เช่น ข้าวเพื่อสุขภาพอย่างข้าวกล้องหรือข้าวสมุนไพร ซึ่งเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ผู้ส่งออกรายย่อยที่ต้องการเริ่มทำตลาดข้าวประเภทนี้ในแอฟริกาได้ควรที่จะเริ่มศึกษา อย่างไรก็ตาม ประเด็นที่ผู้ส่งออกใหม่ๆ กับข้าวประเภทนี้ควรให้ความสำคัญใจก็คือ เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีการผลิตเป็นที่แพร่หลาย ความสม่ำเสมอในการส่งออก (Supply) เป็นประเด็นที่สำคัญ โดยภาครัฐอาจเป็นผู้ให้การสนับสนุนเพื่อทำให้เกิดการผลิตข้าวประเภทข้าวสมุนไพรหรือข้าวออแกนิกนี้ให้มากขึ้น

อัญมณี

อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับเป็นอุตสาหกรรมที่นำรายได้จากการส่งออกเข้าสู่ประเทศไทยเป็นจำนวนมาก โดยในปี ค.ศ. 2006 จากมูลค่าตลาดการส่งออกรวมทั้งสิ้น 3,671 ล้านดอลลาร์ มูลค่าการค้าอัญมณีในตลาดโลกของไทยมีประมาณ 201,727 ล้านดอลลาร์ ซึ่ง ไทยเป็นผู้ส่งออกอัญมณีเป็นอันดับที่ 15 ของโลก แต่มีสัดส่วนในตลาดโลกเพียงร้อยละ 1.82 ในขณะที่ประเทศแอฟริกาใต้เป็นผู้ส่งออกอัญมณีเป็นอันดับที่ 4 ของโลก แต่อย่างไรก็ตาม อัญมณีที่ส่งออกจากประเทศไทยกับอัญมณีของประเทศแอฟริกาใต้มีความแตกต่างกัน โดยสินค้าจากประเทศไทยจะอยู่ในลักษณะของอัญมณีที่ผ่านการเจียรไนและถูกผลิตเป็นเครื่องประดับแล้ว ในขณะที่อัญมณีของแอฟริกาใต้มีลักษณะของการส่งออกที่เป็นวัตถุดิบมากกว่า ดังนั้น ตลาดแอฟริกาใต้นั้นถือเป็นทั้งแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญและตลาดการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศไทย เนื่องจากประเทศแอฟริกาใต้มีทรัพยากรธรรมชาติ จำพวกอัญมณีต่าง ๆ ที่สามารถนำมาป้อนอุตสาหกรรมในประเทศไทยได้ อีกทั้งประเทศแอฟริกาใต้เอง ก็มีศักยภาพในการส่งออกอัญมณีสูง ดังนั้นในการศึกษาถึงอุตสาหกรรมอัญมณีของทั้งสองประเทศ จะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการทำการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยกับประเทศแอฟริกาใต้ ไม่ว่าจะเป็นภาวการณ์นำเข้าที่ลดลงของวัตถุดิบจากประเทศแอฟริกา และ/หรือ ภาวการณ์นำเข้าอัญมณีของไทยที่ต่ำลง ซึ่งจะส่งผลทำให้ปริมาณระหว่างสองประเทศเพิ่มสูงขึ้น

ตารางที่ SA.4.4 แสดงมูลค่าการส่งออกอัญมณี 20 อันดับแรกของโลก เรียงลำดับตามมูลค่าการส่งออก
ในปี ค.ศ. 2006

หน่วย : ล้านดอลลาร์สหรัฐ

Rank	Country	2005	2006	Market Share 2006
1	United States	22,054	31,575	15.65%
2	Hong Kong	12,985	18,343	9.09%
3	Belgium	17,746	18,086	8.97%
4	South Africa	12,945	16,095	7.98%
5	India	16,203	15,915	7.89%
6	United Kingdom	15,749	15,161	7.52%
7	Switzerland	6,847	8,607	4.27%
8	Germany	5,613	8,232	4.08%
9	Canada	6,094	7,995	3.96%
10	Australia	5,174	7,797	3.87%
11	Italy	6,290	7,440	3.69%
12	China	5,532	6,901	3.42%
13	Japan	3,004	5,494	2.72%
14	Peru	3,437	4,545	2.25%
15	Thailand	3,203	3,671	1.82%
16	Mexico	1,729	3,064	1.52%
17	Singapore	3,315	3,016	1.50%
18	France	2,356	2,929	1.45%
19	South Korea	1,181	1,927	0.96%
20	Malaysia	1,453	1,746	0.87%

ที่มา : Global Trade Atlas

ประเภทของอัญมณีที่แอฟริกาได้ส่งออกมาไทยมากที่สุด 3 อันดับแรกได้แก่ เพชร (HS 7102), เครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณ (HS 7113), และ รัตนชาติอื่นๆ ที่นอกจากเพชร (HS 7103) ส่วนประเภทที่แอฟริกาได้นำเข้าจากไทยมากที่สุด 3 อันดับแรกคือ เครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณ (HS 7113), เครื่องเพชรพลอยและรูปพรรณที่เป็นของเทียม (HS 7117) และ รัตนชาติอื่นๆ ที่นอกจากเพชร (HS 7103) จากสถิติดังกล่าวอาจวิเคราะห์ได้ว่า ประเทศไทยนำเข้าวัตถุดิบจากแอฟริกาได้ เพื่อนำมาประดิษฐ์เป็นเครื่องประดับและส่งออกไปยังแอฟริกาได้ เนื่องจากแรงงานไทยได้รับการยอมรับในเรื่องของฝีมือในการเจียรนัยเครื่องประดับอัญมณีของไทยจึงมีคุณภาพที่ดีเป็นอันดับต้นๆ ของโลก

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์พบว่า การส่งออกเครื่องประดับของไทยกำลังประสบกับการแข่งขันจากอัญมณีและเครื่องประดับของประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคมากขึ้น เช่น เครื่องประดับจากประเทศจีนและ

ฮ่องกง ซึ่งถึงแม้ว่าเครื่องประดับจากประเทศไทยจะมีคุณภาพและความสวยงามไม่แพ้ประเทศอื่นๆ ก็ตาม ความไว้วางใจยังคงเป็นประเด็นที่สำคัญมากกว่าราคา โดยผู้ประกอบการอัญมณีในประเทศแอฟริกาให้ ความเห็นว่าตนมีความต้องการที่จะนำเข้าอัญมณีจากประเทศฮ่องกงมากกว่าประเทศไทย เนื่องจากมีความ เชื่อใจในการค้ากับนักธุรกิจของฮ่องกงมากกว่าของไทย โดยที่ผ่านมามีผู้ส่งออกบางรายไม่ได้ส่งสินค้าตาม คุณลักษณะที่ตกลงไว้ นอกจากนี้ รูปแบบในการจ่ายเงินยังเป็นปัญหาเนื่องจาก เครื่องประดับเป็นสินค้าที่มี มูลค่าสูง ผู้ส่งออกไทยมักเรียกร้องให้ผู้ซื้อต้องจ่ายเงินมัดจำก่อนแล้วถึงส่งสินค้า ซึ่งในบางครั้งผู้ซื้อที่ได้มี การวางมัดจำไปแล้ว แต่กลับไม่ได้รับการส่งมอบสินค้าหรือไม่ได้รับสินค้าในคุณภาพที่ตกลงไว้ ในขณะที่ผู้ ส่งออกจากจีนและฮ่องกงเริ่มให้ข้อเสนอที่จะส่งสินค้าไปก่อนและจ่ายเงินภายหลัง

ในส่วนของอัตราภาษีนำเข้าสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับระหว่างไทยกับแอฟริกาได้นั้น พบว่า อัตราภาษีของไทยในการนำเข้าอัญมณีจากแอฟริกาได้อยู่ในระดับต่ำอยู่แล้ว คือ ประมาณร้อยละ 0-1 จะมี เพียงสินค้าประเภทเครื่องประดับเท่านั้นที่มีอัตราภาษีค่อนข้างสูง คือ ร้อยละ 25-60 ขณะที่อัตราภาษีนำเข้า ของแอฟริกาได้ก็อยู่ในระดับที่ต่ำเช่นกัน⁹ จึงคาดว่า การเปิดการค้าเสรีไทย-แอฟริกาได้จะเป็นการเปิดประตู การค้าไปสู่ประเทศต่างๆ ในแถบทวีปแอฟริกาได้ เป็นการเพิ่มโอกาสทางการค้า การลงทุนให้ขยายตัว เพิ่มขึ้น จากการศึกษาที่สามารถเข้าไปสู่ตลาดของกลุ่มสมาชิกทางการค้ากับแอฟริกาได้ และเป็นการเพิ่มแหล่ง วัตถุดิบให้กับอุตสาหกรรมอัญมณีของไทย แต่ถ้าหากวิเคราะห์ในส่วนของเครื่องประดับแล้ว การเปิดการค้า เสรี อาจทำให้เครื่องประดับที่มาจากแอฟริกาได้มีราคาถูกลง เกิดการแข่งขัน กับผู้ประกอบการในไทยได้

เพื่อประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์ จึงได้มีการพิจารณาในเรื่องของ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของอุตสาหกรรมอัญมณีของไทยในตลาด แอฟริกาได้ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง (Strengths)

1. คนไทยมีฝีมือแรงงาน ในการออกแบบและประณีต และมีการออกแบบที่มีความสวยงาม และเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของไทยซึ่งเป็นที่ยอมรับไปทั่วโลก
2. มีเทคนิคการเผาพลอย ที่มีลักษณะเฉพาะเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน
3. มีการรวมกลุ่มและจัดตั้งเป็นสมาคมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับอัญมณีและเครื่องประดับใน ประเทศ ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนความรู้ และการผลิตที่มีลักษณะของการเกื้อหนุนซึ่งกัน และกัน จึงทำให้กลุ่มอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับมีความเข้มแข็ง

⁹ ถึงแม้ว่าภาษีนำเข้าอัญมณีของแอฟริกาได้จะมีอัตราที่ไม่สูง แต่ผู้ประกอบการนำเข้าบอกว่าจะเป็นที่จะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบ (Inspection Fee) ที่สูงประมาณร้อยละ 20 ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้ถือเป็นต้นทุนที่สูง นอกจากนี้ ในกรณีที่ต้องส่งสินค้าไทยที่ไม่ได้คุณภาพตามที่ ตกลงไว้ ผู้นำเข้าอัญมณีของแอฟริกาได้จะไม่สามารถเรียกคืน (Refund) ค่าใช้จ่ายในส่วนของ Inspection Fee นี้ได้

4. มีสมาคมอัญมณีที่ช่วยในการกลั่นกรองผู้ประกอบการอัญมณีที่มีคุณภาพ และสร้างความเชื่อมั่นแก่ลูกค้าต่างประเทศในการสั่งซื้ออัญมณีของไทย

จุดอ่อน (Weaknesses)

1. ขาดแคลนวัตถุดิบ และวัสดุในการทำเครื่องประดับ ซึ่งต้องนำเข้าจากต่างประเทศ
2. เครื่องจักรในการผลิตอัญมณีและเครื่องประดับต้องนำเข้าจากต่างประเทศและมีมูลค่าสูง
3. ผู้ประกอบการในไทยส่วนใหญ่จะรับจ้างทำงานแบบรับจ้างผลิตจากผู้สั่งซื้อต่างประเทศ
4. ในอุตสาหกรรมอัญมณีของไทย ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ทำให้การเจรจาธุรกิจระหว่างประเทศเป็นไปได้ยากกว่าบริษัทขนาดใหญ่
5. การค้าอัญมณีและเครื่องประดับของไทยยังประสบปัญหาจากผู้ประกอบการที่ขาดจริยธรรมในการดำเนินธุรกิจ มีการหลอกขายสินค้าที่ขาดคุณภาพ (หรือของปลอม) ในราคาสูง โดยขาดการควบคุมกำกับดูแลที่เพียงพอ ก่อให้เกิดความเสียหายด้านความน่าเชื่อถือของผู้ค้าอัญมณีและเครื่องประดับที่ทำธุรกิจอย่างตรงไปตรงมา

โอกาส(Opportunities)

1. แอฟริกาใต้ สามารถเป็นแหล่งวัตถุดิบให้กับอุตสาหกรรมอัญมณีของไทย และสามารถเป็นตัวนำในการขยายตลาด ไปสู่ประเทศกลุ่มสมาชิกทางการค้ากับแอฟริกาใต้
2. รัฐบาลไทยมีนโยบายสนับสนุนอุตสาหกรรมอัญมณี โดยมีการส่งเสริมการรวมกลุ่มคลัสเตอร์ (Cluster) ให้ความช่วยเหลือด้านการพัฒนา ฝีมือแรงงาน ให้การสนับสนุนด้านกิจกรรมการตลาด
3. ไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งในเอเชีย มีชาวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มมากขึ้นทุกปีๆ ซึ่งช่วยให้ตลาดอัญมณีและเครื่องประดับของไทยขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง เพราะกลุ่มธุรกิจอัญมณีและเครื่องประดับมีความเชื่อมโยงที่ใกล้ชิดกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

อุปสรรค (Threats)

1. แอฟริกาใต้ ก็เป็นหนึ่งในผู้ผลิตอัญมณีระดับโลกเช่นกัน อาจทำให้การเข้าไปตีตลาดในแอฟริกาใต้เองค่อนข้างยาก
2. หากมีการเปิดเสรีทางการค้า และมีการเจรจาทำให้ไทยต้องปรับลดภาษีประเภทเครื่องประดับลง อาจจะทำให้ผู้ประกอบการไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันจากสินค้านำเข้ามาจากแอฟริกาใต้มากขึ้น

โดยสรุป ในการเตรียมความพร้อมสำหรับผู้ส่งออกอัญมณีไทยในตลาดแอฟริกาได้นั้น ผู้ประกอบการไทยโดยเฉพาะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมควรที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการติดต่อทางด้านธุรกิจ เช่น การพัฒนาทางด้านภาษาอังกฤษ รวมไปถึงควรมีระบบการตรวจสอบคุณภาพในระดับสากล ภาครัฐควรให้ความสำคัญกับการเพิ่มบทบาทของสมาคมผู้ค้าอัญมณีของประเทศไทยในการควบคุม เช่น อาจจะมีการออกในลักษณะของใบรับประกันแก่ผู้ประกอบการ เพื่อให้ลูกค้าจากต่างประเทศสามารถเชื่อถือผู้ประกอบการที่ได้รับประกันจากสมาคม เป็นต้น

อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน (HS-87)

จากการวิเคราะห์ทั้งในภาพรวมของการค้าระหว่างประเทศแอฟริกาใต้กับไทย และการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดคงที่ของมูลค่าการนำเข้าสินค้าในระดับ 2 หลัก พบว่า อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนของไทย (HS 87) เป็นอุตสาหกรรมที่แอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยเป็นอันดับต้นๆ ผลการคำนวณแสดงถึงอุตสาหกรรมนี้มีแนวโน้มในการเจริญเติบโตที่ดี โดยส่วนประกอบและอุปกรณ์ประกอบของยานยนต์ต่างๆ (HS 870899) เป็นสินค้าที่แอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยมากที่สุดในหมวดอุตสาหกรรมนี้ นอกจากนี้ จากตารางที่ 1 อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนเป็นอุตสาหกรรมที่แอฟริกาใต้มีการนำเข้าเพิ่มขึ้นอย่างมาก คือร้อยละ 325 ในช่วงระยะเวลาเพียง 5 ปี (ค.ศ. 2001-2006) โดยประเทศที่ซื้อมาเข้าสูงสุด 5 อันดับแรกในปี ค.ศ. 2006 คือ เยอรมัน ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ สหราชอาณาจักร และ สหรัฐอเมริกา ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดรวมกันสูงถึงกว่าร้อยละ 67 ของการนำเข้าทั้งหมดของแอฟริกาใต้

ในปัจจุบันแอฟริกาใต้นำเข้าสินค้านยนต์และชิ้นส่วนจากประเทศไทย เป็นอันดับที่ 25 ซึ่งมีการส่งออกที่เพิ่มสูงขึ้นมากถึงร้อยละ 389 แต่เมื่อพิจารณาถึงส่วนแบ่งการตลาด กลับพบว่าส่วนแบ่งการตลาดของไทยเพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้น คือจากร้อยละ 0.51 เป็นร้อยละ 0.59 ตัวเลขดังกล่าวชี้ให้เห็นว่า แม้การส่งออกของไทยไปยังแอฟริกาใต้ในอุตสาหกรรมนี้จะเพิ่มขึ้นอย่างมาก แต่การเพิ่มขึ้นนี้ เกิดจากการขยายตัวอย่างมากของตลาดแอฟริกาใต้ เมื่อมองในด้านความสามารถในการแข่งขันกับประเทศอื่นๆ ที่เป็นประเทศผู้ส่งออกหลักของอุตสาหกรรมยานยนต์ในตลาดแอฟริกาใต้ ประเทศไทยยังคงเสียเปรียบอยู่มาก

ในตารางที่ SA4.6 พบว่า รายการสินค้าที่แอฟริกาใต้มีการนำเข้าสูงสุดคือสินค้านำเข้า HS 870323 (Automobiles, spark ignition engine of 1500-3000 cc) โดยรวมแล้วการนำเข้าสินค้าในกลุ่มยานยนต์และชิ้นส่วนของตลาดแอฟริกาใต้มีอัตราการขยายตัวที่สูงมาก แต่กลับพบว่าความสามารถในการนำเข้าของแอฟริกาใต้ค่อนข้างต่ำ เว้นแต่สินค้านำเข้า HS 870410 (Dump trucks designed for off-highway use) หรือรถดั้มพ์ (ดั้มพ์เพอร์) ที่ออกแบบเพื่อใช้งานนอกทางหลวง

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบถึงรายการสินค้าในกลุ่มยานยนต์และชิ้นส่วนที่ไทยส่งออกไปยังตลาดโลก สูงสุด 20 อันดับแรก (ตารางที่ SA4.7) กับ รายการสินค้า 20 อันดับแรกที่ไทยส่งออกไปแอฟริกาใต้ (ตารางที่ 4) พบว่าสินค้าที่แอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยมีมูลค่าเป็นอันดับ 1 คือ HS 870899 (Motor vehicle parts nes)

โดยมีสัดส่วนในการส่งออกสินค้ารายการนี้ร้อยละ 34 ของสินค้าอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนที่ส่งออกไปยังแอฟริกาใต้ทั้งหมด ซึ่งประเทศไทยนั้นมีความสามารถในการส่งออกสินค้ารายการนี้ไปยังโลกสูงเป็นอันดับ 3 และยังมีความสามารถในการส่งออกสูงอีกด้วย (RCA_x ของไทยมากกว่า 1) แต่แอฟริกาใต้เองกลับมีความสามารถในการนำเข้าที่ค่อนข้างต่ำ เช่นเดียวกับสินค้า HS 870829 (Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles) ที่ทางแอฟริกาใต้เองนำเข้าจากไทยเป็นอันดับ 3 และประเทศไทยเองก็มีความสามารถในการส่งออกสินค้ารายการในอันดับที่ 8 แต่ความสามารถในการส่งออกของไทยและความสามารถในการนำเข้าของแอฟริกาใต้กลับน้อยทั้งคู่

รายการสินค้าที่ทั้งประเทศไทยมีความสามารถในการส่งออกสูง และแอฟริกาใต้เองก็มีความสามารถในการนำเข้าสูง ($RCA_x^{TH} > 1$, $RCA_m^{SA} > 1$) มี 2 รายการ ได้แก่ HS 871120 (Motorcycles, spark ignition engine of 50-250 cc) โดยแอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยเป็นอันดับที่ 4 กล่าวได้ว่าเป็นรายการสินค้าที่สามารถเข้าไปแข่งขันในตลาดแอฟริกาใต้ และสินค้าอีกรายการหนึ่งที่ต้องมีการพิจารณาเจรจาเพื่อเป็นการสนับสนุน คือ HS 870421 (Diesel powered trucks weighing < 5 tones) เนื่องจากเป็นรายการที่ไทยมีความสามารถในการส่งออกมากที่สุดเป็นอันดับหนึ่ง และเป็นสินค้าแอฟริกาใต้นำเข้าจากไทยเป็นอันดับที่ 11

ดังนั้น จากการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน พบว่า รายการสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วนของไทยที่มีความสำคัญรวมถึงมีโอกาสที่ดีในการขยายสู่ตลาดแอฟริกาใต้ ได้แก่ HS 871120 (Motorcycles, spark ignition engine of 50-250 cc) และ HS 870421 (Diesel powered trucks weighing < 5 tones)

และเมื่อมองในส่วนของโอกาสในการขยายตัวสู่ตลาดแอฟริกาใต้ จึงได้มีการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และ โอกาส ของอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน ดังนี้

จุดแข็ง

- ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของผู้ผลิตรถยนต์ค่ายต่างๆ ทั่วโลก รวมถึงการมีผู้ผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ และมีเครือข่ายที่มีความพร้อมและมีศักยภาพ
- อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยมีกลุ่มธุรกิจเป็นแบบ Cluster เช่น กลุ่มธุรกิจบริการหลังการขาย ธุรกิจเช่าซื้อ การขนส่งสินค้าทางเรือ และทางอากาศ กลุ่มธุรกิจการเงินการธนาคาร กลุ่มสถาบันการศึกษา มหาวิทยาลัย หน่วยงานให้บริการฝึกอบรม และสถาบันวิจัย กลุ่มสมาคมและสถาบันต่างๆ ซึ่งเป็นการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์

จุดอ่อน

- ถึงแม้ว่าไทยจะเป็นฐานการผลิตของไทยชิ้นส่วนยานยนต์รายใหญ่ของโลก แต่เจ้าของมักจะเป็นชาวต่างชาติ

- เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่ต้องนำเข้า และต้องอาศัยเทคโนโลยีการผลิตของต่างประเทศ และการถ่ายทอดเทคโนโลยีจริงๆ มีน้อย
- ในส่วนของผู้ประกอบการไทย การทำนวัตกรรมยังมีน้อย และขาดการวิจัย พัฒนา และข้อมูลทางด้านการตลาดที่จำเป็นต่อการตัดสินใจทางธุรกิจของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs
- ผู้ประกอบการผลิตชิ้นส่วนของไทยส่วนใหญ่จะไม่มีชื่อตราสินค้า (Brand) ของตนเอง โดยส่วนมากจะเป็นผู้ผลิต และส่งให้กับผู้ประกอบการรายใหญ่ต่อไป
- ผู้ประกอบการผลิตชิ้นส่วนไทยที่เป็น SMEs มักมีข้อจำกัดในการติดต่อสื่อสารกับต่างประเทศ โดยตรง ขาดการวางแผนทางธุรกิจ

อุปสรรค

- มีต้นทุนในด้านการขนส่งที่ค่อนข้างสูง
- เนื่องจากบริษัทที่ประกอบการอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ส่วนใหญ่จะถูกควบคุม ดูแลจากชาวต่างชาติ ดังนั้นการตัดสินใจในนโยบาย วางแผน หรือการลงทุน นั้นอาจไม่ได้ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการของไทย
- มีการแข่งขันที่ค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากรัฐบาลของแอฟริกาใต้เอง ก็มีการมุ่งส่งเสริมการพัฒนาฐานผลิตชิ้นส่วนยานยนต์ใน 3 มลรัฐหลักๆ ของแอฟริกาใต้¹⁰

โอกาส

- แอฟริกาใต้ เป็นประเทศที่มีรถยนต์จำหน่ายมากมายหลายยี่ห้อ โดยปัจจุบันแอฟริกาใต้มีรถยนต์จำหน่ายอยู่ทั่วประเทศประมาณ 36 แบรินด์ กล่าวว่าเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ และมีโอกาสในการขยายตลาดชิ้นส่วนยานยนต์
- ชาวแอฟริกาใต้มีความนิยมในการใช้รถยนต์นั่งส่วนบุคคล จึงเป็นโอกาสของไทยในการขยายการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ประเภทอะไหล่ที่มีขายเป็นส่วนประกอบ เนื่องจากแอฟริกาใต้ยังไม่สามารถผลิตยางธรรมชาติได้เอง
- แอฟริกาใต้กำลังเร่งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น น้ำ ไฟ ระบบสื่อสาร ถนน รถไฟ ท่าเรือ สนามบิน และระบบโลจิสติกส์ เหมาะสมสำหรับการตั้งโรงงานและการขนถ่ายที่เชื่อมโยงทั้งการขนส่งทางเรือและทางอากาศ

¹⁰ 3 มลรัฐ ที่อยู่ในเขตที่สนับสนุนของแอฟริกาใต้ ได้แก่ (1) มลรัฐกัวเต็ง (Gauteng) เป็นฐานผลิตชิ้นส่วนรถยนต์ (OEM) ให้กับค่ายรถบีเอ็มดับเบิลยู นิสสัน เท็กซ่า ฟอร์ดและดาด้า มีสัดส่วนประมาณ 50% ของอุตสาหกรรมชิ้นส่วนรถยนต์ (2) มลรัฐอีสเทิร์นเคป(Eastern Cape) แหล่งใหญ่คือ ฟอร์ด อลิซาเบท เป็นฐานผลิตของค่ายรถ เจเนอรัล มอเตอร์(จีเอ็ม) โฟล์คสวาเก้น และเครื่องยนต์สำหรับฟอร์ด (3) อีสต์ ลอนดอน เป็นฐานผลิตของค่ายเดมเลอร์ไครสเลอร์ สัดส่วนประมาณ 30% ของการผลิตรวม และมลรัฐควาซูลู-นาทาล (KwaZulu-Natal) เป็นฐานผลิต

- รัฐบาลแอฟริกาใต้ มีการสนับสนุนอุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ที่ดี โดยเห็นได้จากการจัดตั้งศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์(Automotive Industry Development Centre: AIDC) ซึ่งเป็นองค์กรในการประสานงานกับภาครัฐกิจ ทั้งผู้ผลิต Supplier ไปจนถึงธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็กที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมยานยนต์
- แอฟริกาใต้มีนโยบายในการพัฒนาอุตสาหกรรมยานยนต์ (Motor Industry Development Plan : MIDP) โดยเป็นแผนที่มุ่งเน้นผลิตรถยนต์เพื่อการส่งออกจากเดิมที่ผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า ทำให้แอฟริกาใต้ต้องปรับลดอัตราภาษีนำเข้าจากเดิม คือร้อยละ 30 เป็นร้อยละ 25 ในปี 2007 และจะลดลงอีกให้เหลือร้อยละ 20 ภายในปีขึ้นส่วนยานยนต์ลงเหลือร้อยละ 25 ในปี ค.ศ. 2550 (จากอัตราเดิมร้อยละ 30) และจะปรับลดลงเหลือร้อยละ 20 ภายในปี ค.ศ. 2012

**ตารางที่ SA4.5 แสดงการนำเข้าสินค้ายานยนต์และชิ้นส่วนอุปกรณ์ (HS-87) ของแอฟริกาใต้
ในปี ค.ศ. 2001 และ 2006**

Rank	Partner Country	2001 (thousand US\$)	Share (%)	Rank	Partner Country	2006 (thousand US\$)	Share (%)	Growth (%)
1	Germany	624,471	39.25	1	Germany	1,929,408	28.56	208.97
2	United States	172,076	10.82	2	Japan	1,199,790	17.76	597.24
3	Japan	151,206	9.5	3	Korea, South	558,229	8.26	269.19
4	France	121,808	7.66	4	United Kingdom	428,903	6.35	252.11
5	United Kingdom	98,025	6.16	5	United States	423,888	6.28	332.43
6	Korea, South	66,083	4.15	6	Spain	363,657	5.38	450.31
7	Italy	65,073	4.09	7	India	284,724	4.22	337.55
8	Sweden	48,670	3.06	8	France	282,156	4.18	479.74
9	Austria	40,786	2.56	9	China	168,877	2.5	314.06
10	Taiwan	22,716	1.43	10	Italy	146,347	2.17	544.24
25	Thailand	8,154	0.51	25	Thailand	39,911	0.59	389.46
	Total	1,590,935			Total	6,754,968		324.59

ที่มา : Global Trade Atlas และการคำนวณ

ตารางที่ SA4.6 แสดงรายการสินค้าในหมวดยานยนต์และชิ้นส่วนอุปกรณ์ 20 อันดับแรก ที่แอฟริกาใต้
นำเข้าจากโลกในช่วงปี ค.ศ. 2001 และ 2006

Rank	Code	Product	Import value 2001 (thousand us\$)	Import Value 2006 (thousand us\$)	%Growth	RCA _m ^{SA}
1	870323	Automobiles, spark ignition engine of 1500-3000 cc	282,536	1,933,722	85.39	0.32
2	870324	Automobiles, spark ignition engine of >3000 cc	214,363	973,660	77.98	0.37
3	870322	Automobiles, spark ignition engine of 1000-1500 cc	42,297	494,535	91.45	0.18
4	870421	Diesel powered trucks weighing < 5 tones	53,568	385,001	86.09	0.34
5	870332	Automobiles, diesel engine of 1500-2500 cc	29,045	349,289	91.68	0.06
6	870410	Dump trucks designed for off-highway use	49,447	302,179	83.64	1.74
7	870899	Motor vehicle parts nes	112,934	278,383	59.43	0.26
8	870333	Automobiles, diesel engine of >2500 cc	54,873	232,371	76.39	0.41
9	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	61,851	188,864	67.25	0.28
10	870190	Wheeled tractors nes	45,043	186,651	75.87	0.73
11	870321	Automobiles, spark ignition engine of <1000 cc	20,932	145,140	85.58	0.52
12	870431	Spark ignition engine trucks weighing < 5 tones	7,572	106,737	92.91	0.07
13	870839	Brake system parts except linings for motor vehicles	25,691	86,917	70.44	0.33
14	871150	Motorcycles, spark ignition engine of > 800 cc	15,660	82,671	81.06	0.56
15	870210	Diesel powered buses	15,443	67,788	77.22	0.42
16	870600	Motor vehicle chassis fitted with engine	1,757	58,987	97.02	0.12
17	870120	Road tractors for semi-trailers (truck tractors)	61,888	56,991	-8.59	0.69
18	870840	Transmissions for motor vehicles	21,536	54,419	60.43	0.17
19	870870	Wheels including parts/accessories for motor vehicles	8,853	53,551	83.47	0.15
20	870422	Diesel powered trucks weighing 5-20 tones	42,297	51,784	18.32	0.57

ที่มา : UN Comtrade, Global Trade Atlas และการคำนวณ

ตารางที่ SA4.7 แสดงการส่งออกสินค้ารหัส 87 ของไทยที่ส่งออกไปโลกสูงสุด 20 อันดับแรก

Rank	Code	Product	Export value 2001 (thousand US\$)	Export value 2006 (thousand US\$)	Growth (%)
1	870421	Diesel powered trucks weighing < 5 tones	1,054,428,176.00	3,129,140,382.00	196.76
2	870323	Automobiles, spark ignition engine of 1500-3000 cc	421,327,477.00	1,510,385,787.00	258.48
3	870899	Motor vehicle parts nes	184,160,945.00	1,440,242,355.00	682.06
4	870322	Automobiles, spark ignition engine of 1000-1500	23,548,926.00	585,851,213.00	2387.80
5	870431	Spark ignition engine trucks weighing < 5 tones	158,131,321.00	499,190,897.00	215.68
6	871419	Motorcycle parts except saddles	145,647,514.00	397,016,140.00	172.59
7	870333	Automobiles, diesel engine of >2500 cc	5,374,634.00	376,069,097.00	6897.11
8	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	80,526,172.00	286,519,266.00	255.81
9	871120	Motorcycles, spark ignition engine of 50-250 cc	98,634,672.00	275,431,534.00	179.24
10	870332	Automobiles, diesel engine of 1500-2500 cc	204,416,856.00	273,007,803.00	33.55
11	870870	Wheels including parts/accessories for motor vehicles	71,879,878.00	219,123,744.00	204.85
12	870324	Automobiles, spark ignition engine of >3000 cc	11,390,433.00	165,138,962.00	1349.80
13	870821	Safety seat belts for motor vehicles	30,964,080.00	125,176,296.00	304.26
14	870839	Brake system parts except linings for motor vehicles	20,642,096.00	100,549,339.00	387.11
15	871200	Bicycles, other cycles, not motorized	8,160,868.00	90,872,495.00	1013.52
16	870894	Steering wheels, columns & boxes for motor vehicles	15,325,456.00	72,844,612.00	375.32
17	870891	Radiators for motor vehicles	39,519,108.00	46,571,558.00	17.85
18	870893	Clutches and parts thereof for motor vehicles	7,485,036.00	44,116,411.00	489.39
19	870880	Shock absorbers for motor vehicles	12,716,485.00	39,410,674.00	209.92
20	870810	Bumpers and parts thereof for motor vehicles	12,402,285.00	35,258,569.00	184.29
		Total	2,766,723,288.00	10,093,003,547.00	264.80

ที่มา : UN Comtrade และการคำนวณ

ตารางที่ SA4.8 สินค้ายานยนต์และชิ้นส่วน 20 อันดับแรกที่ไทยส่งออกไปแอฟริกาใต้

Rank	Code	Product	Import value 2006 (thousand US\$)	%share	RCA _m ^{SA}	RCA _x TH
1	870899	Motor vehicle parts nes	14,080	34.15	0.50	1.34
2	870870	Wheels including parts and accessories for motor vehicles	6,307	15.30	0.74	1.59
3	870829	Parts and accessories of bodies nes for motor vehicles	5,797	14.06	0.70	0.58
4	871120	Motorcycles with reciprocating piston engine displacg > 50 cc to 250 cc	4,824	11.70	1.59	4.13
5	870839	Brake system parts nes for motor vehicles	3,884	9.42	0.90	0.57
6	870831	Mounted brake linings for motor vehicles	2,903	7.04	1.84	0.33
7	871140	Motorcycles with reciprocating piston engine displacing > 500 cc to 800 cc	677	1.64	1.33	0.37
8	870860	Non-driving axles and parts for motor vehicles	629	1.53	1.06	0.40
9	870810	Bumpers and parts for motor vehicles	500	1.21	1.24	0.68
10	870894	Steering wheels, steering columns and steering boxes for motor vehicles	419	1.02	1.15	0.89
11	870421	Diesel powered trucks with a GVW not exceeding five tones	232	0.56	1.83	8.93
12	870893	Clutches and parts for motor vehicles	205	0.50	1.44	0.72
13	870891	Radiators for motor vehicles	137	0.33	0.95	0.99
14	871419	Motorcycle parts nes	112	0.27	0.65	7.15
15	870850	Drive axles with differential for motor vehicles	108	0.26	0.99	0.52
16	870880	Shock absorbers for motor vehicles	48	0.12	0.63	0.78
17	870332	Automobiles with diesel engine displacing more than 1500 cc to 2500 cc	44	0.11	0.62	0.26
18	871495	Bicycle saddles	42	0.10	1.09	0.40
19	870892	Mufflers and exhaust pipes for motor vehicles	37	0.09	0.94	0.21
20	870323	Automobiles w reciprocating piston engine displacing > 1500 cc to 3000 cc	36	0.09	1.66	0.68
Total import of ZA (HS 87)			41,226	100		

ที่มา : UN Comtrade, Trademap และการคำนวณ

อุตสาหกรรมการท่องเที่ยว

การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมในภาคบริการที่มีขนาดใหญ่และมีอัตราการขยายตัวสูงที่สุดคิดเป็นมูลค่าเกินกว่า 1 ใน 3 ของมูลค่าการค้าบริการทั้งหมดของโลก ยิ่งไปกว่านั้นอุตสาหกรรมท่องเที่ยวยังก่อให้เกิดธุรกิจต่อเนื่องอีกมากมายโดยที่สามารถจำแนกประเภทธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวได้ 3 ประเภทคือ

1. ธุรกิจหลัก (Primary Core Business) ได้แก่ธุรกิจนำเที่ยว ธุรกิจโรงแรม เป็นต้น
2. ธุรกิจรอง (Secondary Core Business) ได้แก่ธุรกิจจำหน่ายของที่ระลึก ธุรกิจภัตตาคาร ร้านอาหาร ธุรกิจสวนสนุก เป็นต้น
3. ธุรกิจที่ให้บริการสนับสนุน (Supporting Business) เช่นธุรกิจโฆษณาประชาสัมพันธ์ ธุรกิจแลกเปลี่ยนเงินตรา ธุรกิจ MICE¹¹ ฯลฯ นอกจากนี้ยังรวมไปถึงการบริการอื่นๆ ที่เป็นโครงสร้างพื้นฐาน เช่น ธุรกิจขนส่งมวลชน การก่อสร้าง การสื่อสารคมนาคม และพลังงาน เป็นต้น

จากการที่อุตสาหกรรมท่องเที่ยวมีธุรกิจต่อเนื่องมากมาย ทำให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวกลายเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจเนื่องจากมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับรายได้ การจ้างงาน และยังรวมไปถึงการกระจายรายได้ไปสู่ชนบทเพราะว่าแหล่งของการจ้างงานของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตชนบทและพื้นที่ห่างไกล ด้วยเหตุนี้จึงทำให้เกิดความเจริญเติบโตและความมั่นคงทางเศรษฐกิจ จากการประมาณการอัตราการขยายตัวของการท่องเที่ยวโลกขององค์การการท่องเที่ยวโลก (World Tourism Organization: WTO) คาดคะเนว่าในช่วงระหว่างทศวรรษ พ.ศ. 2543 – 2553 อัตราการขยายตัวของการท่องเที่ยวโลกเท่ากับร้อยละ 4.2 และเฉพาะในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก เท่ากับร้อยละ 7.7

เช่นเดียวกัน อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวก็เป็นภาคบริการหลักที่สร้างรายได้ให้กับประเทศแอฟริกาได้เช่นเดียวกัน (ประมาณร้อยละ 8 ของรายได้ประชาชาติ) จากสถิติจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางมาประเทศไทย และนักท่องเที่ยวไทยที่เดินทางไปต่างประเทศ พบว่าแนวโน้มของการท่องเที่ยวระหว่างไทยและแอฟริกาได้มีการพัฒนาที่ดีขึ้น โดยสามารถดูได้จากจำนวนนักท่องเที่ยวของไทยที่เดินทางไปท่องเที่ยวยังแอฟริกาได้ และนักท่องเที่ยวของแอฟริกาได้ที่เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยก็มีมากขึ้น โดยในปี ค.ศ. 2006 มีนักท่องเที่ยวจากแอฟริกาได้มาเที่ยวในประเทศไทยเป็นจำนวน 43,444 คน หรือคิดเป็นเพียงแค่อัตรา 0.37 ของนักท่องเที่ยว 13.8 ล้านคนที่เข้ามาเที่ยวในประเทศไทย แต่เมื่อเปรียบเทียบกันแล้ว มีนักท่องเที่ยวไทยเข้าไปเที่ยวในประเทศแอฟริกาได้เพียง 2,035 คนเท่านั้น จากการสัมภาษณ์พบว่า สาเหตุที่นักท่องเที่ยวแอฟริกันนิยมมาเที่ยวในประเทศไทยเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการท่องเที่ยวที่ถูกลงกว่าประเทศอื่นๆ

¹¹ ธุรกิจ MICE หมายถึง Meeting Incentive Convention Exhibition ซึ่งโดยรวมแล้ว ธุรกิจ MICE ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ 1) การประชุมและนิทรรศการ และ 2) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลหรือให้รางวัล ซึ่งจะตลาดพักผ่อน (Leisure Market)

รวมถึงการมีวัฒนธรรมที่โดดเด่น และธรรมชาติที่สวยงาม อันเป็นที่ดึงดูดนักท่องเที่ยวแอฟริกาที่มีรายได้ขนาดกลางให้เข้ามาเที่ยวในเมืองไทยมากขึ้น ทั้งนี้แพ็คเกจที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยจะมีระยะเวลาประมาณ 1 อาทิตย์ โดยอาจจะมีแพ็คเกจแยกในกรณีที่นักท่องเที่ยวแอฟริกาต้องการไปเที่ยวยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาคอาเซียนด้วย เช่น กัมพูชา สิงคโปร์ และมาเลเซีย เป็นต้น

ตารางที่ SA4.9 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวแอฟริกาใต้ที่เดินทางมาประเทศไทย

ประเทศ	ปี ค.ศ. 2006		ปี ค.ศ. 2007	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทวีปแอฟริกา	94,408	0.68	72,873	0.63
แอฟริกาใต้	43,444	0.31	33,120	0.29
ประเทศอื่นในทวีปแอฟริกา	50,964	0.37	39,753	0.34
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด	13,821,802	100.00	11,516,936	100.00

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ตารางที่ SA4.10 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวไทยที่เดินทางไปเที่ยวในประเทศแอฟริกาใต้

ประเทศ	ปี ค.ศ. 2006		ปี ค.ศ. 2007	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
ทวีปแอฟริกา	4,296	0.13	2,525	0.08
แอฟริกาใต้	2,035	0.06	444	0.01
ประเทศอื่นในทวีปแอฟริกา	2,261	0.07	2,081	0.07
จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติทั้งหมด	3,381,629	100.00	3,046,549	100.00

ที่มา: การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ในการพิจารณาถึงยุทธศาสตร์ที่ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้รับจากการเจรจาการเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศแอฟริกาในหมวดของการท่องเที่ยวจำเป็นต้องเข้าใจในลักษณะของหลักในการเจรจาเปิดเสรีการค้าบริการในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวก่อน โดยการเปิดเสรีภาคบริการในหมวดของการท่องเที่ยวสามารถจำแนกได้ตามรูปแบบของการให้บริการ (Modes of supply) ดังนี้

- Mode 1: การให้บริการข้ามพรมแดน (Cross Border Supply) คือการค้าบริการที่ผู้ให้บริการอยู่คนละที่กับผู้รับบริการเช่น การซื้อหนังสือท่องเที่ยว ไกด์บุ๊ก (Guidebook) งานฝีมือ และของชำร่วยต่างๆผ่านบริการอิเล็กทรอนิกส์ (Electronic commerce) โดยประเทศผู้จำหน่ายสินค้าจัดเป็นผู้ให้บริการและผู้ส่งสินค้าจัดเป็นประเทศผู้รับบริการ

- Mode 2: การบริการข้ามพรมแดน (Consumption Aboard) คือการที่ผู้รับบริการเดินทางไปใช้บริการในประเทศผู้ให้บริการ เช่น ในกรณีที่นักท่องเที่ยวแอฟริกาได้เดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทย นักท่องเที่ยวแอฟริกาได้นี้จัดเป็นผู้รับบริการ ในขณะที่ผู้ประกอบการโรงแรมไทยหรือไกด์นำเที่ยวของไทยจักเป็นผู้ให้บริการ ซึ่งจะเห็นได้ว่าการเจรจาใน Mode 2 นี้เป็นสาขาที่สอดคล้องกับต่อยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวระหว่างสองประเทศที่แสดงไว้ข้างต้นเป็นอย่างมาก
- Mode 3: การตั้งสำนักงาน (Commercial Presence) คือการที่ผู้ให้บริการจัดตั้งสำนักงานเพื่อให้บริการในประเทศของผู้รับบริการ เช่นกรณีที่โรงแรมต่างชาติเข้ามาจัดตั้งกิจการในประเทศไทยหรือในการกลับกัน คือการที่ผู้ประกอบการโรงแรมของไทยสามารถเข้าไปจัดตั้งกิจการในประเทศผู้เจรจา ผู้จัดตั้งกิจการโรงแรมจะถูกจัดให้เป็นผู้ให้บริการ การเจรจาในหมวดนี้ก็เพื่อลดอุปสรรคในการลงทุนตั้งธุรกิจและการถือหุ้นธุรกิจบริการด้านการท่องเที่ยว อาทิเช่น ร้านอาหารภัตตาคาร โรงแรม บริษัทตัวแทนท่องเที่ยว โดยประเด็นหลักจะเจรจาในเรื่องของเงื่อนไขของการอนุญาตให้ผู้ประกอบการร้านอาหารไทยหรือนักธุรกิจไทยสามารถเข้าไปลงทุนในประเทศแอฟริกาได้
- Mode 4: การเคลื่อนย้ายบุคลากร (Movement of Natural Person) คือการที่ผู้ให้บริการเดินทางไปให้บริการในประเทศผู้รับบริการ ซึ่งการเจรจาจะมุ่งไปในเรื่องของการลดอุปสรรคในการขอใบอนุญาตทำงาน (Work Permit) และวีซ่า รวมไปถึงเงื่อนไขการย้ายถิ่นที่อยู่ของ Business visitor, ผู้จัดการ, ผู้เชี่ยวชาญ, และผู้บริหารที่ให้บริการในธุรกิจท่องเที่ยว นอกจากนี้ยังมีการกำหนดคุณสมบัติของผู้ที่จะเข้ามาประกอบอาชีพต่าง ๆ ในบริการการท่องเที่ยว อาทิเช่น คุณสมบัติของพ่อก้าวซึ่งแต่ละประเทศผู้เจรจาก็จะมีการกำหนดมาตรฐานที่ต่างกัน โดยประเด็นที่ประเทศไทยจะขอเจรจาใน Mode นี้ก็คือการขอให้พ่อก้าว หรือผู้บริการนวดแผนไทยสามารถเดินทางไปให้บริการในประเทศแอฟริกาได้

เมื่อพิจารณาใน Mode ของการค้าบริการทั้ง 4 ประเภทนี้พบว่า ประเทศแอฟริกาค่อนข้างเป็นประเทศที่เปิดในภาคบริการการท่องเที่ยวนี้กับประเทศไทยมาก โดยไม่มีข้อบังคับใดๆ ที่นักท่องเที่ยวทั้งสองประเทศจะเข้าไปเที่ยวในอีกประเทศ นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากภาครัฐทั้งสองประเทศให้สามารถเข้ามาเที่ยวได้โดยไม่ต้องใช้วีซ่า ซึ่งจะเห็นว่าทั้งสองประเทศไม่ได้มีการกีดกันใน Mode 2 ของการให้บริการการท่องเที่ยวแต่อย่างใด

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาใน Mode 3 ประเทศแอฟริกาได้ก็มีการเปิดเสรีใน Mode นี้เช่นเดียวกัน โดยประเทศแอฟริกาได้ไม่ได้มีข้อบังคับใดๆ สำหรับการเข้าไปถือครองที่ดินในประเทศ โดยผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าไปลงทุนในการสร้างโรงแรม ร้านอาหาร หรือสนามกอล์ฟ ได้โดยไม่ได้มีข้อกีดกันใดๆ นอกจากนี้ ถ้าผู้ประกอบการไทยไปร่วมลงทุนกับนักธุรกิจแอฟริกาได้ก็จะยังได้รับการสนับสนุนเป็นพิเศษ

ในกรณีของ Mode 4 เป็นที่ยอมรับว่าอาหารไทยเป็นที่ชื่นชอบของชาติแอฟริกาใต้เป็นอย่างมาก จึงส่งผลทำให้เกิดความต้องการในการจ้างพ่อครัวไทยเข้าไปทำงานในประเทศแอฟริกาใต้ นอกจากนั้น จากการสัมภาษณ์พบว่า แรงงานไทยยังได้รับความต้องการจากนายจ้างชาติแอฟริกาใต้เนื่องจากเป็นแรงงานที่มีประสิทธิภาพและมีความขยันหมั่นเพียร โดยถึงแม้ว่าแรงงานไทยจะเสียเปรียบแรงงานชาติอื่นๆ ได้ด้านความสามารถในการสื่อสารอังกฤษก็ตาม แต่เมื่อเปรียบเทียบกับแรงงานท้องถิ่นที่เป็นคนดำ แรงงานไทยยังเป็นแรงงานที่มีประสิทธิภาพสูงกว่ามาก

โดยสรุป เนื่องจากการท่องเที่ยวเป็นภาคบริการหลักของทั้งสองประเทศ แต่เนื่องจากลักษณะของสินค้าท่องเที่ยวของทั้งสองประเทศมีความแตกต่างกัน ประเทศทั้งสองสามารถสร้างความร่วมมือในธุรกิจนี้ได้ อย่างไรก็ตาม เพื่อประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์ จึงได้มีการพิจารณาในเรื่องของ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวของประเทศไทยและของประเทศแอฟริกาใต้ได้ดังต่อไปนี้

	ไทย	แอฟริกาใต้
จุดแข็ง (Strengths)	<ul style="list-style-type: none"> - ไทยมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่หลากหลาย เช่น ทะเล ภูเขา น้ำตก เป็นต้น - คนไทยมีชื่อเสียง ในด้านอรรถาษยที่ดี มีน้ำใจ - มีประวัติศาสตร์ และวัฒนธรรมที่เป็นเอกลักษณ์ 	<ul style="list-style-type: none"> - มีแหล่งท่องเที่ยวที่แปลกและแตกต่างไปจากไทย เช่น ท่องป่าซาฟารีดูสัตว์ ซึ่งเป็นกิจกรรมด้านการท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของแอฟริกาใต้ - แหล่งกำเนิดของไวน์ที่เก่าแก่ที่สุดในแอฟริกาใต้นั้นอยู่ใน Cape Town และได้ผลิตไวน์ที่มีคุณภาพเยี่ยมเป็นที่ยอมรับของบรรดานักดื่มไวน์ทั่วโลก
จุดอ่อน (Weaknesses)	<ul style="list-style-type: none"> - คนไทย มีปัญหาด้านสื่อความเข้าใจ เนื่องจากอุปสรรคด้านภาษาที่ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวจะใช้ภาษาอังกฤษ - การจราจรที่ค่อนข้างติดขัด และการคมนาคมในชุมชนเมือง - สิ่งแวดล้อมเสื่อมโทรมมากขึ้น ทั้งมลพิษ ทางอากาศ ทางน้ำ และเสียง - ศูนย์บริการข้อมูลนักท่องเที่ยวยังมีไม่มากนัก และไม่มีกระจายตัวที่ดี - การท่องเที่ยวในลักษณะใหม่ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เช่นการท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ หรือการท่องเที่ยวเพื่อสุขภาพ ยังไม่ได้รับการตอบรับที่ดีพอกับนักท่องเที่ยวของแอฟริกาใต้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ประเทศแอฟริกาใต้มีการใช้ภาษาที่ค่อนข้างหลากหลาย โดยเฉพาะชาวพื้นเมือง - มีปัญหาทางด้านอาชญากรรมสูงทำให้นักท่องเที่ยวไม่กล้าที่จะเข้าไปเที่ยวในประเทศแอฟริกาใต้ - ระบบขนส่งมวลชนไม่มีประสิทธิภาพมากนัก จึงเป็นอุปสรรคแก่นักท่องเที่ยวประเภท Backpacker แต่จำเป็นต้องพึ่งพานักท่องเที่ยวในลักษณะของ Tour Group มากกว่า
โอกาส (Opportunities)	<ul style="list-style-type: none"> - มีการยกเว้นวีซ่าระหว่างสองประเทศ 30 วันทำให้อัตราการเติบโตของนักท่องเที่ยวจากประเทศแอฟริกาใต้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง - มีการเปิดเส้นทางบินตรงกรุงเทพฯ – โจฮันเนสเบิร์ก สัปดาห์ละ 3 เที่ยวบิน เมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ. 2549 จึงทำให้ผู้โดยสารจากแอฟริกาใต้เดินทางมาเมืองไทยได้อย่างสะดวกมากขึ้น ซึ่งก่อนหน้านี้ก็มีสายการบินที่ให้บริการหลายสายแต่แต่ต้องแวะผ่านเมืองท่าของสายการบินเหล่านั้นก่อนจึงจะบินตรงเข้าเมืองไทย อาทิ สิงคโปร์ แอร์ไลน์ มาเลเซียแอร์ไลน์ เอทีฮัต เอมิเรตส์ เป็นต้น - มีความร่วมมือระหว่างการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย กับ ทัวร์เอเจนต์ รายใหญ่ของแอฟริกาใต้ ในการโฆษณา และประชาสัมพันธ์ การท่องเที่ยวของทั้งสองประเทศ และได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - จะมีการจัดการแข่งขันฟุตบอลโลกที่แอฟริกาใต้ในปี 2010 ทำให้เป็นการนำนักท่องเที่ยวเข้าสู่แอฟริกาใต้เป็นจำนวนมาก
อุปสรรค (Threats)	<ul style="list-style-type: none"> - ปัญหาข่าวความสงบในภาคใต้ของไทย ทำให้นักท่องเที่ยวเกิดความวิตกกังวล และเข้ามาท่องเที่ยวลดลง - 	<ul style="list-style-type: none"> - นักท่องเที่ยวชาวไทยยังไม่รู้รายละเอียดเกี่ยวกับการท่องเที่ยวในประเทศแอฟริกาใต้มากนัก และหากไปกลับบริษัททัวร์ ก็มีราคาค่อนข้างสูง จึงยังไม่เป็นที่นิยม

บทที่ 5

ข้อเสนอแนะแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม

โดยภาพรวมแล้ว ถึงแม้ว่าประเทศแอฟริกาใต้จะเป็นประเทศที่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่ที่สุดในทวีปแอฟริกาใต้ก็ตาม และเป็นประเทศที่ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจะได้รับประโยชน์เป็นอย่างมากจากการเปิดเขตการค้าเสรีก็ตาม การเจรจาการค้าและการลงทุนกับประเทศแอฟริกาใต้ยังคงมีปัจจัยหลายๆ อย่างที่นักธุรกิจไทยควรตระหนัก รวมไปถึงการวางแผนกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการเข้าไปค้าขายและลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้เพื่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่ประเทศ

โดยสรุปแล้ว เราสามารถวิเคราะห์ถึง จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของการค้าการลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้ดังต่อไปนี้

จุดแข็ง

1. แอฟริกาใต้เป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจใหญ่ และมีอำนาจในการซื้อที่สูงที่สุดในทวีปแอฟริกา โดยมีขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่ 1 ใน 3 ของทวีปแอฟริกาทั้งหมด ดังนั้นความสำเร็จในการเจาะตลาดของประเทศนี้จะสามารถสร้างรายได้กลับมาสู่ประเทศไทยเป็นจำนวนมาก
2. แอฟริกาใต้เป็นศูนย์กลางในการกระจายสินค้าไปยังประเทศอื่นๆ ในภูมิภาค รวมถึงภายนอกภูมิภาค
3. แอฟริกาใต้เป็นประเทศที่มีทรัพยากรทางธรรมชาติ โดยเฉพาะสินแร่ ทองคำ แพลตินัม หรืออื่นๆ เป็นอันดับแรกๆ ของโลก การขยายการค้าหรือการเข้าไปลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้จะส่งผลทำให้ประเทศไทยสามารถเข้าถึงทรัพยากรอันมีค่านี้ได้ ในราคาที่ถูกลง
4. แอฟริกาเป็นประเทศที่สนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ โดยมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่สนับสนุนการลงทุน พัฒนาการถ่ายโอนทางเทคโนโลยีการผลิต และปกป้องทรัพย์สินทางปัญญา โดยให้สิทธิประโยชน์ด้านการลงทุนแก่นักลงทุนต่างชาติ ในรูปแบบต่าง ๆ
5. ประเทศแอฟริกาใต้เป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทั้งทางการเมืองและทางเศรษฐกิจค่อนข้างมาก ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลดีต่อความเชื่อมั่นในการเข้าไปลงทุนในประเทศ
6. แอฟริกาใต้เป็นส่วนหนึ่งของเขตการค้าเสรีของกลุ่มประชาคมเพื่อการพัฒนาแห่งภูมิภาคแอฟริกาตอนใต้ (Southern African Development Community - SADC) และบรรลุความตกลงว่าด้วยการจัดตั้งเขตการค้าเสรีระหว่างแอฟริกาใต้กับสหภาพยุโรป ตลอดจนอยู่ระหว่างการเจรจาร่วมกับประเทศสมาชิกสหภาพศุลกากรแห่งภูมิภาคแอฟริกาตอนใต้อื่น (Southern African Customs Union - SACU) เพื่อจัดตั้งเขตการค้าเสรี SACU - สหรัฐฯ

จุดอ่อน

1. เนื่องจากรัฐบาลคนผิวดำเข้ามาปกครองในประเทศอย่างถาวร ส่งผลทำให้คนผิวขาวเริ่มอพยพออกนอกประเทศ และหลายหน่วยงานเริ่มจ้างคนดำที่มีประสิทธิภาพต่ำมากขึ้น ซึ่งเป็นความเสี่ยงต่อการทำธุรกิจกับประเทศแอฟริกาได้ในอนาคต
2. ถึงแม้แอฟริกาได้มีระดับการพัฒนาประเทศที่สูงและเทียบเท่ากับประเทศตะวันตก แต่มีความแตกต่างที่ค่อนข้างสูงในการกระจายรายได้ระหว่างคนรวยซึ่งส่วนใหญ่เป็น คนผิวขาว และคนจนซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนท้องถิ่นผิวดำ
3. ปัจจุบันแอฟริกาได้ยังประสบกับปัญหาการว่างงานที่สูงมาก ส่งผลทำให้แอฟริกาได้เป็นประเทศหนึ่งที่มีอาชญากรรมในประเทศ
4. แอฟริกาได้มีอัตราการติดเชื้อเอชไอวีในประเทศที่สูงมาก และไม่มียุทธศาสตร์ทางด้านสาธารณสุขที่ชัดเจนในการลดจำนวนผู้ติดเชื้อดังกล่าว

โอกาส

1. จากความต้องการแรงงานที่มีทักษะ ส่งผลทำให้เกิดโอกาสที่แรงงานไทยจะเข้าไปทำงานในประเทศแอฟริกา เช่น ช่างก่อสร้าง พ่อครัว เป็นต้น
2. จากปัญหาการว่างงานที่อยู่ในระดับสูง ทำให้แอฟริกาได้ให้ความสำคัญกับการดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะในภาคเกษตรกรรม การท่องเที่ยว สันทนาการ อุตสาหกรรมยานยนต์ ซึ่งล้วนเป็นสาขาที่ธุรกิจไทยมีศักยภาพ
3. แอฟริกาได้เป็นตลาดที่มีความต้องการสินค้าที่หลากหลายทั้งสินค้าระดับบนที่มีคุณภาพที่นิยมบริโภคโดยคนผิวขาว และสินค้าจำเป็นที่มีราคาไม่สูงนักจากความต้องการในการบริโภคที่สูงขึ้นของคนผิวดำ ซึ่งเป็น โอกาสที่ภาคธุรกิจไทยจะเน้นสร้างความหลากหลายในสินค้าในตลาดแอฟริกาได้มากขึ้น
4. จากการที่แอฟริกาได้มีความร่วมมือทางด้านการค้าและการลงทุนกับประเทศเทคโนโลยีมาเป็นเวลานาน ประเทศทั้งสองมีศักยภาพที่จะขยายโอกาสด้านการค้าและการลงทุนที่มีอยู่แล้วให้มากขึ้น
5. แอฟริกาได้เป็นประเทศที่มีที่ดินกว้างใหญ่และไม่มีความหมายในการเข้าไปถือครองที่ดิน ธุรกิจไทยน่าจะเข้าไปลงทุนในภาคอสังหาริมทรัพย์และธุรกิจโรงแรมในแอฟริกาได้ให้มากขึ้น
6. ภาคธุรกิจไทยที่เข้าไปลงทุนร่วมกับนักธุรกิจของแอฟริกาได้สามารถใช้ประโยชน์จากนักธุรกิจท้องถิ่นในการขอสินเชื่อจากสถาบัน Khula ซึ่งเป็นหน่วยงานภายใต้ Department of Trade and Investment ที่มีวัตถุประสงค์ที่จะให้สินเชื่อแก่ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศ

อุปสรรค

1. ค่าขนส่งระหว่างประเทศไทยกับประเทศแอฟริกาได้ยังมีอัตราค่าระวางสูง ส่งผลทำให้สินค้าของไทยเสียเปรียบในด้านราคา นอกจากนี้ เนื่องจากระยะเวลาในการขนส่งที่ใช้เวลานานอาจส่งผลทำให้สินค้าอาหารและเกษตรของไทยขาดความสดใหม่ได้
2. นักธุรกิจชาวแอฟริกาได้นิยมชมชอบที่จะทำการค้ากับประเทศที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ดี ซึ่งอุปสรรคทางด้านภาษานี้ทำให้ภาควิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทยไม่สามารถติดต่อและทำความเข้าใจกับนักธุรกิจแอฟริกาได้
3. ผู้ประกอบการไทยยังคงรู้สึกขาดความมั่นใจในการเดินทางไปประกอบธุรกิจในแอฟริกาได้ เนื่องจากขาดความรู้และความเข้าใจที่แท้จริงเกี่ยวกับ ความเจริญรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจของประเทศนี้ โดยมักเปรียบเทียบภาพลักษณ์ของแอฟริกาได้กับประเทศส่วนใหญ่ในภูมิภาคแอฟริกา ซึ่งมีระดับการพัฒนาทางเศรษฐกิจสังคมและการเมือง ที่แตกต่างจากแอฟริกาได้โดยสิ้นเชิง

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการขยายการค้าและการลงทุนไปยังแอฟริกาได้ พบว่า แอฟริกาได้เป็นประเทศคู่ค้าที่มีศักยภาพทางการค้า และจะเป็นประโยชน์กับประเทศไทยในการเจรจาความตกลงเขตการค้าเสรี อย่างไรก็ตาม หากพิจารณาในเรื่องของสิทธิประโยชน์ที่จะได้รับการเปิดเสรีระหว่างสองประเทศนั้นยังมีประโยชน์อยู่มาก โดยเฉพาะในปัจจุบันที่แอฟริกาได้มีแผนในการจัดทำเขตการค้าเสรีกับอีกหลายประเทศ เพื่อให้เกิดประโยชน์ต่อวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยทั้งในแง่ของการแสวงหาประโยชน์จากการเปิดเสรี และการวางแผนปรับตัวเพื่อรองรับการเปิดเสรีทางการค้า ซึ่งสามารถจัดทำเป็นร่างข้อเสนอแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมในด้านต่างๆ ได้ดังนี้

ข้อเสนอแผนยุทธศาสตร์ กลยุทธ์ และแผนปฏิบัติการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย เพื่อรองรับการทำความตกลงเปิดเสรี (FTA) ไทย-แอฟริกาได้

ข้อมูลการศึกษาข้างต้น ประกอบกับการเดินทางสัมภาษณ์ และสำรวจ รวบรวมข้อมูลในประเทศแอฟริกาได้ แสดงให้เห็นว่าไทยและแอฟริกาได้ แม้ว่าจะเป็นประเทศที่อยู่ห่างไกลกันในทางภูมิศาสตร์ แต่ยังมีโอกาสทางการค้า การลงทุนระหว่างกันได้ในหลายสาขาเศรษฐกิจ ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรมอาหารและอาหารแปรรูป (ข้าว) อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ อุตสาหกรรมยานยนต์และชิ้นส่วน (HS-87) อุตสาหกรรมท่องเที่ยว ที่ได้กล่าวถึงในการวิเคราะห์อุตสาหกรรมในรายสาขา นอกจากนี้ ยังพบว่ายังมีอุตสาหกรรมอีกหลายสาขาที่เป็นโอกาสทางการค้าของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มอุตสาหกรรมแปรรูปอาหาร และการใช้แอฟริกาได้เป็นประตูสำหรับการค้าและการลงทุนในภูมิภาคแอฟริกา อย่างไรก็ตาม การค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาได้ยังมีอุปสรรคที่สำคัญต่อการใช้ประโยชน์

จากการทำความเข้าใจเปิดเสรีทางการค้าหลายประการที่เป็นปัจจัยจำกัดการขยายตัวของการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศทั้งสอง พอสรุปได้โดยสังเขป ดังนี้

- 1) เนื่องจากเป็นประเทศที่อยู่ห่างไกลกันทางภูมิศาสตร์ ในแง่หนึ่งจะมีความได้เปรียบในเรื่องประเภทของสินค้าที่มีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบของแต่ละประเทศที่มีความแตกต่างกัน แต่จะมีข้อเสียเปรียบทางด้านต้นทุนการขนส่งสินค้าที่สูง และระยะเวลาในการขนส่งสินค้าที่นาน ซึ่งจะเป็นอุปสรรคสำคัญต่อสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย และกลุ่มสินค้าแฟชั่นที่ต้องมีการจัดจำหน่ายให้ตรงตามเวลาที่มีความต้องการสินค้า จึงมีความจำเป็นในส่วนของการพัฒนาทางด้านระบบโลจิสติกส์ เพื่อลดต้นทุนด้านการขนส่งสินค้า
- 2) ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากคู่แข่งทางการค้าในตลาดแอฟริกาใต้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าจากจีนที่มีราคาถูกกว่ามาก อย่างไรก็ตาม สินค้าไทยมีภาพพจน์ของสินค้า (Product Image) ที่ดีทางด้านคุณภาพของสินค้าในตลาดแอฟริกาใต้ ทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาสูงกว่า จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องรักษาภาพพจน์ที่ดีของสินค้าไทย โดยการรักษาคุณภาพ และควบคุมมาตรฐานของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับ (โดยเฉพาะกลุ่มสินค้าเกษตร) เพื่อให้สามารถรักษาขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย
- 3) การขาดแคลนข้อมูลที่เป็นประโยชน์และจำเป็นสำหรับการทำการค้าระหว่างผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของทั้งสองฝ่าย ทำให้ขอบเขตของการค้าระหว่างกันมีความจำกัดทั้งทางด้านประเภท และปริมาณการค้าระหว่างประเทศ การพัฒนา Website ของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยเพื่อให้ผู้นำเข้าซิติสามารถเข้าถึงข้อมูลและสั่งซื้อสินค้าทาง Online ได้จะเป็นการลดต้นทุนทางการเดินทางเพื่อการค้าระหว่างกัน ซึ่งเป็นการบริหารจัดการ โลจิสติกส์รูปแบบหนึ่งด้วย
- 4) ขาดแคลนข้อมูลเกี่ยวกับตารางเวลา สถานที่ และประเภทของงานแสดงสินค้าที่จัดในประเทศไทย ซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลที่สำคัญทางการค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของแอฟริกาใต้ นอกจากนี้ งานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศไทยยังมีขนาดเล็ก เมื่อเปรียบเทียบกับการจัดงานแสดงสินค้าที่จัดในประเทศอื่น ทำให้ได้รับความสนใจน้อยและไม่ได้รับการจัดลำดับความสำคัญในลำดับต้นๆ เพื่อการเข้าร่วมของผู้ประกอบการนำเข้า
- 5) ขาดแคลนบริษัท (หรือหน่วยงาน) ที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมประสาน สนับสนุน และอำนวยความสะดวกในลักษณะของบริษัทการค้า (Trading company) เพื่อให้เกิดการขยายตัวทางการค้าระหว่างประเทศ

- 6) แอฟริกาใต้โดยภูมิศาสตร์ และศักยภาพทางเศรษฐกิจสามารถเป็นศูนย์กลางในการกระจายสินค้าไทยสำหรับภูมิภาคแอฟริกาใต้ ในทางกลับกันไทยสามารถเป็นศูนย์กลางสินค้าจากแอฟริกาใต้เช่นกัน การส่งเสริมในเชิงการอำนวยความสะดวกทางการค้าและการลงทุนระหว่างสองประเทศจึงเป็นโอกาสที่สำคัญทางธุรกิจสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของประเทศทั้งสอง

1. ยุทธศาสตร์การส่งเสริมทางการค้า และการลงทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

1.1 กลยุทธ์การส่งเสริมการค้าสินค้า ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่

- การจัดทำระบบฐานข้อมูลที่สมบูรณ์และเป็นประโยชน์ต่อการค้าการลงทุน สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม เนื่องจากปัญหาในเรื่องการขาดแคลนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการค้า การลงทุนสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของประเทศทั้งสอง จึงควรจะได้มีการรวบรวมข้อมูลในลักษณะของศูนย์ข้อมูลการค้า การลงทุนสำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมทั้งสองประเทศจะใช้เพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูล โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้อมูลทางด้านมาตรการที่มีใช้ภายใน เช่น แอฟริกาใต้มีการกำหนดมาตรฐานสินค้าที่ชัดเจนกับสินค้าเกษตรและอาหารแปรรูป ซึ่งความรู้เหล่านี้เป็นฐานข้อมูลที่สำคัญให้กับผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมในการแสวงหาโอกาสทางการค้าที่เปิดกว้างขึ้นจากการทำความเข้าใจเปิดเสรีทางการค้า
- การส่งเสริมในการให้บริหารข้อมูลตลาด และกฎระเบียบทางการค้าของแอฟริกาใต้ โดยเฉพาะในกลุ่มสินค้าเกษตร อาหารและอาหารแปรรูปที่ต้องเกี่ยวข้องกับมาตรการทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (มาตรการสุขอนามัยพืช และสัตว์: SPS) หลายมาตรการ รวมถึงข่าวสารของงานจัดงานแสดงสินค้าที่สำคัญในระดับโลก และในแอฟริกาใต้ เพื่อเพิ่มโอกาสแก่ผู้ประกอบการ SME ไทย ในการพบปะกับผู้นำเข้าสินค้าจากแอฟริกาใต้และขยายตลาดส่งออกได้มากขึ้น
- การจัดตั้งหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือด้านการให้บริการทางการเงิน เช่น การให้ความช่วยเหลือเพื่อลดค่าธรรมเนียมในการทำ Export guarantee เพื่อลดอุปสรรคต่อการทำการค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย
- การสนับสนุนให้มีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการ SME ไทย เพื่อเพิ่มความหลากหลายของสินค้า และเพื่อเพิ่มโอกาสในการส่งออกสินค้า
- การสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทย มีตัวแทนจำหน่ายสินค้าในประเทศแอฟริกาใต้และในทวีปแอฟริกา ทั้งในรูปแบบการจัดตั้ง Trading company โดยกลุ่มผู้ประกอบการไทย และการให้บริการข้อมูลตัวแทนจำหน่ายที่สำคัญของแอฟริกาใต้ และในทวีปแอฟริกา
- การส่งเสริมให้มี Trading company ที่ดำเนินการโดยภาคเอกชน เพื่อเพิ่มโอกาสของผู้ประกอบการไทย ในการขยายตลาดในทวีปแอฟริกาใต้มากขึ้น

- การจัดตั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่โดยตรงในการประสานงานในเรื่องการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยและแอฟริกาใต้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่ตลาดแอฟริกาใต้ได้มากขึ้น
- จัดให้มีหน่วยงานโดยตรง (ซึ่งอาจเป็นการรวมตัวกันของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม) ในการกำกับ ดูแล และควบคุมคุณภาพ และมาตรฐานของสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของผู้นำเข้าของแอฟริกาใต้
- การพัฒนาทางด้านโลจิสติกส์ โดยเฉพาะระบบโลจิสติกส์ภายในประเทศ (Inland logistic) และในเรื่องเส้นทางเดินเรือเพื่อลดต้นทุนการขนส่งสินค้า และระยะเวลาการขนส่งสินค้า ซึ่งจะทำให้สินค้าไทย โดยวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมมีขีดความสามารถในการแข่งขันสูงขึ้น
- สำหรับสินค้าเกษตร หรือสินค้าที่เน่าเสียได้ (Perishable products) หรือสินค้าที่มีระยะเวลาในการเก็บรักษาสั้น ควรจะต้องมีการพัฒนาทางด้านบรรจุภัณฑ์ และการหีบห่อเพื่อรักษาคุณภาพของสินค้า
- ควรมีการปรับปรุงและพัฒนาทางด้านอำนวยความสะดวกทางการค้า (Trade facilitation) ที่สำคัญประกอบด้วย
 - การปรับปรุงทางด้าน Logistic ที่เป็นการสนับสนุนต่อการค้า เช่น การพัฒนาเส้นทางเดินเรือ การลดต้นทุนในการขนส่ง,
 - การเจรจาในเรื่องขบวนการศุลกากร เนื่องจากแนวโน้มศักยภาพทางการค้าในสินค้าหลายรายการมีความเป็นไปได้ที่จะมีการนำมาตรการที่มีใช้ภายในมาใช้และอาจก่อให้เกิดปัญหาในขบวนการศุลกากร เป็นอุปสรรคต่อการค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม
 - การส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทางด้านภาษา และการเรียนรู้แลกเปลี่ยนวัฒนธรรมระหว่างกัน เนื่องจากภาษาเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการค้า การลงทุนในประเทศแอฟริกาใต้มาก โดยเฉพาะกับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม

1.2 กลยุทธ์การส่งเสริมการค้าบริการ ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่

- การจัดทำระบบฐานข้อมูลที่สมบูรณ์และเป็นประโยชน์ต่อการค้าการลงทุน สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม
- การจัดตั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่โดยตรงในการประสานงานในเรื่องการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยและแอฟริกาใต้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่ตลาดแอฟริกาใต้ได้มากขึ้น

- การสนับสนุนในการจัดทำรายการโทรทัศน์สารคดีท่องเที่ยวในประเทศไทย รวมถึงการจัดทำวารสารท่องเที่ยวเมืองไทยรายเดือน เพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งศิลปวัฒนธรรม อาหาร ธุรกิจบริหาร และแหล่งช้อปปิ้งต่างๆ ในหลายภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส ฯลฯ เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์แหล่งท่องเที่ยวของไทยให้ชาวต่างประเทศในทวีปแอฟริกา เช่น แอฟริกาใต้ให้รู้จักประเทศไทยมากขึ้น (แม้ว่าภาษาอังกฤษจะถูกใช้เป็นภาษาราชการในหลายประเทศในแอฟริกา)
- การสนับสนุน และส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศต่างๆ ในกลุ่มอาเซียน เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวเป็นกลุ่มภูมิภาค เพื่อเพิ่มความหลากหลายของการท่องเที่ยว และความน่าสนใจแก่นักท่องเที่ยวจากต่างทวีป โดยเฉพาะทวีปแอฟริกาที่อยู่ห่างไกลกับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นอย่างมาก
- การจัดตั้งศูนย์บริการให้ข้อมูลการท่องเที่ยวในประเทศไทยในทวีปแอฟริกา

1.3 กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการลงทุน ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่

- การจัดทำระบบฐานข้อมูลที่สมบูรณ์ และเป็นประโยชน์ต่อการค้าการลงทุน สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม
- การจัดตั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่โดยตรงในการประสานงานในเรื่องการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทยและแอฟริกาใต้ เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่ตลาดแอฟริกาใต้ได้มากขึ้น
- ตามที่รัฐบาลแอฟริกาใต้ชุดปัจจุบันซึ่งเป็นผู้แทนของพรรค African National Congress (ANC) ที่มีเสียงข้างมากในรัฐสภาและได้รับการสนับสนุนจากคนท้องถิ่นผิวดำที่เป็นคนส่วนใหญ่ของประเทศ โดยมีนโยบายเศรษฐกิจสำคัญในการส่งเสริมและสนับสนุนการประกอบธุรกิจของคนท้องถิ่นผิวดำ (Black Economic Empowerment -BEE) นั้น หน่วยงานภาครัฐของไทยควรที่จะกำหนดนโยบายพิเศษในการส่งเสริมการลงทุนของไทยให้สอดคล้องกับความต้องการของรัฐบาลแอฟริกาใต้ ด้วยการเน้นการให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการลงทุนในสาขาบริการร่วมกับภาคเอกชนท้องถิ่นผิวดำให้มากขึ้น เพราะที่ผ่านมา นักลงทุนจะร่วมค้าและลงทุนกับนักธุรกิจผิวขาวเท่านั้น

2. ยุทธศาสตร์การเพิ่ม และพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2.1 กลยุทธ์การส่งเสริมด้านการวิจัย และพัฒนาเพื่อตอบสนองความต้องการ ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่

- การสนับสนุนการทำ Marketing research เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการไทยในการส่งออกและนำเข้าสินค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้ โดยเฉพาะข้อมูลทางด้านการตลาดในประเทศทั้งสองต่อสินค้าที่มีศักยภาพทางการค้าระหว่างกัน

- การส่งเสริมและสนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยสร้างแบรนด์สินค้าของไทยที่มีคุณภาพ รวมถึงสนับสนุนให้มีการพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง ทันต่อความต้องการของผู้บริโภคที่มีการปรับเปลี่ยนอย่างรวดเร็ว
- 2.2 กลยุทธ์การพัฒนารวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Industrial Clustering) ของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่
- การพัฒนาอุตสาหกรรมด้านบรรจุภัณฑ์ และการหีบห่อจะเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญของการพัฒนาอุตสาหกรรมเกี่ยวเนื่องที่จะเป็นประโยชน์ และส่งเสริมการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย นอกจากนี้ การสนับสนุนให้เกิดการพัฒนาการรวมกลุ่มอุตสาหกรรม (Industrial Clustering) ของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมจะเป็นส่วนสนับสนุนที่สำคัญของการพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยได้
 - รายการสินค้าที่มีการค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาได้หลายรายการเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมพื้นฐาน และเป็นสินค้าขั้นกลางเพื่อการผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปเพื่อการบริโภคภายในประเทศ หรือเพื่อการส่งออก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในกลุ่มสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ ดังนั้น จึงควรจะได้คำนึงถึงเรื่องมูลค่าเพิ่ม (Value added) และห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) รวมทั้งการศึกษาในเรื่อง Global Value Chain (GVC) ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยในการแสวงหาประโยชน์ทางการค้า และการลงทุน และการปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบ
3. ยุทธศาสตร์การเพิ่มประสิทธิภาพ และศักยภาพการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- 3.1 กลยุทธ์การเพิ่มผลิตภาพ และประสิทธิภาพในการผลิต โดยการนำเข้าวัตถุดิบและสินค้าขั้นกลางเพื่อเพิ่มมูลค่า ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่
- การสนับสนุนในการเร่งจัดทำข้อตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทยและแอฟริกาได้
 - จัดให้มีการศึกษาห่วงโซ่มูลค่า (Value chain) ของรายการสินค้าที่เป็นสินค้าเป้าหมายของไทย เพื่อให้เห็นถึงโอกาสทางการตลาด และโอกาสที่จะได้รับประโยชน์จากการนำเข้าวัตถุดิบ หรือสินค้าขั้นกลาง รวมทั้งให้วิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยได้เข้าใจโครงสร้างของการผลิตสินค้าที่ตนผลิตในห่วงโซ่มูลค่าของโลก (Global Value Chain: GVC) ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อการเพิ่มประสิทธิภาพ และศักยภาพในการแข่งขันให้กับ SME ไทย
- 3.2 ยุทธศาสตร์การปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบ และการส่งเสริมให้เกิดการใช้ประโยชน์จากการทำความตกลงเขตการค้าเสรี ประกอบด้วย แผนปฏิบัติการที่สำคัญ ได้แก่
- จัดตั้งกองทุนช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ไทย ในการปรับตัวเพื่อรองรับผลกระทบทั้งในแง่ของการใช้ประโยชน์จากความตกลง และผลกระทบในเชิงลบ ที่เกิดจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีที่เกิดขึ้น

- การจัดให้มีการศึกษาห่วงโซ่มูลค่าของโลกในรายสินค้าที่สำคัญ หรือสาขาที่มีความสำคัญจะเป็นประโยชน์ต่อการรองรับผลกระทบ และการส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากการทำความตกลงเปิดเสรีทางการค้า ทำให้วิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยสามารถรวมกลุ่มกันในลักษณะ Cluster และเสริมสร้างความเข้มแข็งและขีดความสามารถในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมด้วย

ในด้านการเจรจาเขตการค้าเสรีระหว่างสองประเทศ ถึงแม้ว่าประเทศไทยจะสนใจในการทำการค้าเสรีทวิภาคีกับแอฟริกาได้ก็ตาม แต่การประมวลผลข้อมูลพบว่า แอฟริกาได้ยังมีความสนใจที่จะเปิดเขตการค้าเสรีกับไทยค่อนข้างน้อยเนื่องจากแอฟริกาได้เป็นสมาชิกของกลุ่ม SACU ซึ่งจำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจาก SACU ก่อนถึงจะสามารถเจรจากับประเทศไทยได้ นอกจากนี้ การเปิดเขตการค้าเสรีในกรอบ Thailand-SACU ก็ยังมีความเป็นไปได้ที่ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากแอฟริกาได้มีความสนใจที่จะเจรจากับไทยในกรอบของ ASEAN มากกว่า โดยจะมีการเจรจาในลักษณะของพหุภาคี เช่น ASEAN-SACU อย่างไรก็ตาม ในบทบาทของการเจรจาของฝ่ายไทย ผู้เจรจาควรกำหนดยุทธศาสตร์ในการเจรจาดังต่อไปนี้

1. เนื่องจากการเจรจากับแอฟริกาได้นำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจาก SACU ก่อน แต่เนื่องจากประเทศแอฟริกาได้เป็นผู้ในในกลุ่มนี้ รัฐบาลไทยควรสร้างความสัมพันธ์ทางด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่ดีกับประเทศในกลุ่ม SACU ด้วย
2. การเจรจาเขตการค้าเสรีในด้านสิทธิประโยชน์ทางด้านภาษีน่าจะได้รับประโยชน์ทั้งสองฝ่าย เนื่องจากสินค้าและบริการที่ทำการค้าขายระหว่างประเทศมีความแตกต่างกัน การเจรจาควรให้ความสำคัญกับการลดปัญหาและอุปสรรคทางด้านพิธีการศุลกากรที่มักใช้เวลานาน เช่น การมี Import Permit การตรวจสอบมาตรฐานสินค้าที่มักใช้เวลานานเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อการค้าและการลงทุนมากขึ้น
3. ควรให้ความสำคัญกับการเจรจาในภาคบริการเนื่องจากประเทศแอฟริกาได้เป็นประเทศที่มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจที่เป็นภาคบริการมากกว่าภาคการผลิต ควรเจรจาเพื่อเอื้อประโยชน์ต่อภาคธุรกิจไทยในการเข้าไปลงทุนในภาคบริการของแอฟริกาได้มากขึ้น โดยเฉพาะภาคการท่องเที่ยว ภาคอสังหาริมทรัพย์ และภาคการเงิน เป็นต้น
4. แอฟริกาได้เป็นประเทศที่รับการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะอุตสาหกรรมยานยนต์ แนวทางการเจรจาจึงควรให้ความสำคัญกับคู่ทางการขยายโอกาสความร่วมมือในอุตสาหกรรมนี้มากขึ้น เช่นการพยายามขยาย Product Line ของการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ของไทยเพื่อตอบสนองต่อความต้องการในการผลิตรถยนต์ที่หลากหลาย
5. ไทยและแอฟริกาได้ควรร่วมมือกันในการปรับปรุงและพัฒนามาตรฐานในอุตสาหกรรมที่มีความเชี่ยวชาญร่วมกัน โดยเฉพาะแอฟริกาได้มีหน่วยงาน SABS (South African Bureau of Standards) ที่

เป็นหน่วยงานตรวจสอบมาตรฐานที่เป็นที่ยอมรับในมาตรฐานของ EU ซึ่งประเทศไทยควรจะได้มีการสร้างความสัมพันธ์และร่วมมือในการจัดทำมาตรฐานตรวจสอบสินค้าต่อไป

ตัวอย่างโครงการสำหรับแผนปฏิบัติการส่งเสริม SMEs ภายใต้ข้อตกลงเขตการค้าเสรี ไทย-แอฟริกาใต้

โครงการ: จัดตั้งศูนย์ข้อมูลการค้า และการลงทุน และการจัดตั้งหน่วยงานที่ทำหน้าที่ในการเชื่อมโยงให้เกิดการค้าและการลงทุน ในลักษณะของบริษัทร่วมค้า (Trading Company) เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการค้า และการลงทุนแก่ SMEs ที่ต้องการความช่วยเหลือ

ที่มา: ปัญหาที่สำคัญประการหนึ่งในการทำการค้าการลงทุนระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้ คือ การขาดแคลนข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการค้า การลงทุน สำหรับผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของประเทศทั้งสอง เช่น ข้อมูลทางการค้าด้านภาษี และมาตรการทางการค้าที่มีใช้ภายใน

วัตถุประสงค์: เพื่อรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการค้าการลงทุนระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้

วิธีดำเนินการ: จัดตั้งศูนย์ข้อมูลการค้า ไทย-แอฟริกาใต้ ซึ่งเป็นความร่วมมือกันระหว่างภาครัฐบาลของไทยและแอฟริกาใต้ โดยมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

- รวบรวมกฎ ระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนทั้งภายใน และระหว่างประเทศ ทั้งของไทยและแอฟริกาใต้
- รวบรวมข้อมูลในด้านมาตรการทางการค้าที่เป็นภาษี และมีใช้ภายใน และระหว่างประเทศ
- รวบรวมข้อมูลของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของประเทศทั้งสอง
- จัดทำฐานข้อมูลที่สำคัญสำหรับการค้าระหว่างสองประเทศ เช่น ข้อมูลด้านการตลาด (Market research) ข้อมูลทางด้านการแข่งขัน ฯลฯ ที่เปิดให้ผู้ประกอบการ SMEs สามารถเข้าถึงได้ง่าย ซึ่งอาจอยู่ในรูปของการทำ Website รวมทั้งข้อมูลในเชิงลึกที่ผู้ประกอบการที่สนใจจริงๆ และเห็นว่าเป็นประโยชน์จะสามารถใช้ได้โดยชำระค่าธรรมเนียมในการเข้าถึงข้อมูลในราคาที่สมเหตุสมผล
- จัดทำช่องทางเผยแพร่ข้อมูลให้แก่ผู้ประกอบการที่สนใจ
- แสวงหาช่องทางในการสร้างความร่วมมือทางการค้า และการลงทุนระหว่างสองประเทศโดยเปิดโอกาสให้ภาคเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมอย่างกว้างขวาง

โครงการ: การให้ความช่วยเหลือในการให้บริการทางการเงินเพื่อส่งเสริมการค้าและการลงทุน

ที่มา: เนื่องจากการทำการค้ากับแอฟริกาใต้ยังประสบปัญหาในเรื่องของความเสี่ยงในการไม่ได้รับชำระค่าสินค้าสูงทำให้การทำการค้าในปัจจุบันในบางครั้งต้องทำผ่านประเทศที่สาม หรือทำให้ต้นทุนสำหรับธุรกรรมทางการค้าระหว่างประเทศที่สูงขึ้นเพราะต้องมีค่าใช้จ่ายในการปกป้องความเสี่ยงดังกล่าว (Hedge) และเป็นอุปสรรคต่อการทำการค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย

วัตถุประสงค์:

- เพื่อให้ความเชื่อมั่นแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยทางการเงิน
- เพื่อให้การบริการทางการเงินแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย ทำให้มีต้นทุนธุรกรรมทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการค้าและการลงทุนที่ต่ำลง

วิธีดำเนินการ: จัดตั้งหน่วยงานการบริการทางการเงิน หรือให้การสนับสนุนทางการเงิน (อาจจะอยู่ในรูปของการสร้างเครื่องมือทางการเงินที่เป็นประโยชน์และสอดคล้องกับปัญหาทางการเงินที่วิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมเผชิญ) ที่เป็นของภาครัฐ (หรืออาจจะเป็นในรูปแบบของความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน โดยรัฐจะเข้าไปมีบทบาทมากในช่วงเริ่มต้น แล้วค่อยๆ ลดบทบาทลง ในขณะที่เดียวกันก็ให้ภาคเอกชนเข้ามามีบทบาทในการบริหารหน่วยงานมากขึ้น จนในที่สุดภาครัฐทำหน้าที่เป็นเพียงผู้กำกับดูแลให้เกิดความเท่าเทียมกันในการให้บริการ และให้ความโปร่งใส) ซึ่งอาจเป็นการร่วมมือของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

- ออกใบประกันการส่งออก (Export Guarantee)
- ให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสถาบันการเงินและระบบการเงินในรัฐเซียแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทย

โครงการ: จัดตั้งศูนย์ศึกษาและให้คำปรึกษาเพื่อส่งเสริม และพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมในด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ที่มา: เนื่องจากรายการค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาได้หลายรายการที่เป็นวัตถุดิบที่ใช้ในอุตสาหกรรมพื้นฐาน และเป็นสินค้าขั้นกลางในการผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูป ดังนั้น การศึกษาถึงความสามารถในการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าที่มีการค้าขายกัน และให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม เช่น เรื่องมูลค่าเพิ่ม (Value added) และห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) รวมทั้งการศึกษาในเรื่อง Global Value Chain (GVC) จะทำให้ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมเห็นช่องทางในการทำการค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาได้มากขึ้น

วัตถุประสงค์: เพื่อศึกษาและเผยแพร่แนวทางการพัฒนาสินค้าที่มีการค้าขายระหว่างไทยกับแอฟริกาได้ รวมทั้งการศึกษาเพื่อการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของ SMEs ไทย

วิธีดำเนินการ: จัดตั้งศูนย์ศึกษาการพัฒนาสินค้าไทย-แอฟริกาได้ ซึ่งอาจเป็นการร่วมมือระหว่างหน่วยงานของรัฐ ภาคเอกชน และสถาบันการศึกษา หรืออาจให้เอกชนรับผิดชอบก็ได้ ซึ่งจะต้องเป็นหน่วยงานกลางของภาคเอกชน เช่น สมาคมการค้าไทย-แอฟริกาได้ โดยมีหน้าที่ดังต่อไปนี้

- ทำการศึกษาแนวทางการเพิ่มมูลค่า และเพิ่มช่องทางการใช้ประโยชน์ สำหรับสินค้าที่มีการค้าขายระหว่างไทยกับรัสเซีย
- ให้ความรู้ด้านทฤษฎี และในการประยุกต์ใช้ ที่เกี่ยวข้อง เช่น เรื่องมูลค่าเพิ่ม (Value added) ห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) และ เรื่อง Global Value Chain (GVC) แก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม

โครงการ: การพัฒนาทางการอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันของ SMEs ไทย

ที่มา: เนื่องจากการค้าระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้ยังมีปริมาณที่ไม่มากนัก เนื่องจากยังมีปัญหาที่เกี่ยวข้องกับสิ่งอำนวยความสะดวกทางการค้าอยู่ เช่น ปัญหา Logistic และ ขบวนการทางศุลกากร เป็นต้น ดังนั้นจึงควรมีการพัฒนาทางการอำนวยความสะดวกทางการค้าเพื่อลดต้นทุนในการส่งออกและนำเข้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม

วัตถุประสงค์:

- เพื่อศึกษาแนวทางการพัฒนา Logistic ระหว่างไทยกับแอฟริกาใต้
- เพื่ออำนวยความสะดวกทางการค้าแก่ผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม

วิธีดำเนินการ: จัดตั้งหน่วยงานทางการอำนวยความสะดวกทางการค้า โดยมีหน้าที่ดังนี้

- ศึกษาแนวทางการปรับปรุงทางด้าน Logistic ที่เป็นการสนับสนุนต่อการค้า เช่น การพัฒนาเส้นทางเดินเรือ การลดต้นทุนในการขนส่ง
- การส่งเสริมและพัฒนาทางเลือกในการขนส่งสินค้าที่มีความเหมาะสมต่อประเภทของสินค้าทั้งทางด้านต้นทุนและความรวดเร็วในการขนส่ง เช่น อาจตั้งเป็นศูนย์รวบรวมสินค้าก่อนส่งออก ทั้งนี้เพราะปริมาณการส่งออกของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมมีขนาดเล็ก การส่งออกโดยผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมแต่ละรายจะมีต้นทุนที่สูงกว่าการรวบรวมสินค้าให้ได้จำนวนเหมาะสม และส่งออกในคราวเดียวกัน
- การเจรจาในเรื่องขบวนการศุลกากร เนื่องจากแนวโน้มศักยภาพทางการค้าในสินค้าหลายรายการมีความเป็นไปได้ที่จะมีการนำมาตรการที่มีใช้ภาษีมาใช้ และอาจก่อให้เกิดปัญหาในขบวนการศุลกากร เป็นอุปสรรคต่อการค้าของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อม
- การส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาทางด้านภาษา และการเรียนรู้แลกเปลี่ยนวัฒนธรรมระหว่างกัน เนื่องจากภาษาเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อการค้า