

**เอกสารประกอบการเสวนา**  
**เรื่อง มาเลเซีย โอกาสทองของไทย**  
**วันอังคารที่ ๒๙ ตุลาคม ๒๕๕๖**

---

**ภาพรวมและแนวโน้มเศรษฐกิจของมาเลเซีย**

- เศรษฐกิจของมาเลเซียในช่วงครึ่งปีแรกของปี ๒๕๕๖ โต ๔.๒% เทียบกับ ๕.๓๕% ในช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยอุปสงค์ภายในประเทศมีการขยายตัวอย่างเข้มแข็ง ส่วนการบริโภคภายในประเทศเติบโตที่ ๖-๗% ขณะที่การลงทุนจากภาคเอกชนขยายตัว ๑๒% ส่วนอัตราเงินเฟ้ออยู่ที่ ๑.๘% ในไตรมาส ๒ อย่างไรก็ตาม ผลจากการที่รัฐบาลมาเลเซียลดการอุดหนุนเชื้อเพลิงลง ทำให้คาดว่า อัตราเงินเฟ้อของมาเลเซียในปีนี้จะขยับตัวสูงขึ้นโดยจะอยู่ราว ๒-๒.๕%
- ล่าสุด เมื่อเดือนสิงหาคมที่ผ่านมา ธนาคารกลางได้ปรับตัวเลขอัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจจากเดิมที่เคยคาดว่าจะอยู่ที่ ๖% ในปี ๒๕๕๖ เป็น ๔.๕-๕% เนื่องจากจากตัวเลขล่าสุดได้แสดงให้เห็นถึงความต้องการภายในประเทศและการส่งออกมีการปรับตัวดีขึ้น
- การค้าระหว่างประเทศของมาเลเซียในช่วง ๘ เดือนแรก (มกราคม-สิงหาคม) ของปี ๒๕๕๖ ขยายตัวเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน โดยมีมูลค่าการค้ารวมอยู่ที่ ๘๘๘.๓ พันล้านริงกิต เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มีมูลค่า ๘๖๘.๙ พันล้านริงกิต หรือเพิ่มขึ้น ๒.๒% โดยมาเลเซียส่งออกไปตลาดโลกเป็นมูลค่า ๔๖๑.๔ พันล้านริงกิต ลดจากช่วงเดียวกันของปีก่อนเล็กน้อย (โดยมีมูลค่า ๔๖๕.๔ พันล้านริงกิต) โดยลดลง ๑% และมาเลเซียนำเข้าจากตลาดโลกเป็นมูลค่า ๔๒๖.๙ พันล้านริงกิต เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน (โดยมีมูลค่า ๔๐๓.๕ พันล้านริงกิต) โดยเพิ่มขึ้น ๕.๘%
- ในช่วง ๘ เดือนแรกของปี ๒๕๕๖ ตลาดส่งออกของมาเลเซียอันดับ ๑ คือ สิงคโปร์ (๑๔.๔%) รองลงมาคือ จีน (๑๒.๘%) ญี่ปุ่น (๑๑.๖%) สหรัฐ (๘.๓%) และไทย (๕.๗%) ส่วนตลาดนำเข้าของมาเลเซียอันดับ ๑ คือ จีน (๑๖.๔%) รองลงมาคือ สิงคโปร์ (๑๒.๖%) ญี่ปุ่น (๘.๗%) สหรัฐ (๗.๘%) และไทย (๕.๘%)
- ในช่วง ๗ เดือนแรกของปี ๒๕๕๖ มูลค่าการลงทุนโดยรวมสูงสุดในมาเลเซียอยู่ที่ ๒๘ พันล้านริงกิต ในจำนวนนี้เป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ๑๘.๒ พันล้านริงกิต (ที่เหลือเป็นการลงทุนภายในประเทศ ๑๐.๒ พันล้านริงกิต) คิดเป็นสัดส่วน ๖๔.๒% ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด โดยนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในมาเลเซียมากที่สุดคือ สหรัฐฯ (๕.๒ พันล้านริงกิต รองลงมาคือ เกาหลีใต้ (๒.๗ พันล้านริงกิต) สิงคโปร์ (๒.๔ พันล้านริงกิต) ญี่ปุ่น (๒.๓ พันล้านริงกิต) เนเธอร์แลนด์ (๒.๓ พันล้านริงกิต) จีน (๑.๕ พันล้านริงกิต) และฮ่องกง (๐.๓ พันล้านริงกิต)

- นักลงทุนไทยที่เข้ามาลงทุนในมาเลเซียที่ได้รับอนุมัติจาก MIDA ครอบคลุมสาขาต่างๆ เช่น Food manufacturing; Paper, Printing & Publishing; Wood & Wood Products; Rubber Products; Transport Equipment; Chemicals & Chemical Products; Machinery Manufacturing; Textiles & Textile Products; Electrical & Electronic Products; Beverage & Tobacco เป็นต้น โดยกลุ่มบริษัทไทยที่ลงทุนในมาเลเซีย เช่น เครือเจริญโภคภัณฑ์ กลุ่มบริษัทไทย-ซัมมิท เครือซิเมนต์ไทย กลุ่มบริษัทสามารถ
- ในช่วงครึ่งปีแรกของปี ๒๕๕๖ มาเลเซียได้รับอนุมัติโครงการลงทุนจาก BOI จำนวน ๑๘ โครงการ รวมมูลค่า ๑๘,๑๑๐.๗ ล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อนที่มาเลเซียได้รับอนุมัติโครงการจาก BOI รวม ๑๗ โครงการ รวมมูลค่า ๒,๔๐๒.๘ ล้านบาท หรือเพิ่มขึ้น ๖.๕ เท่า โดยสาขาที่มาเลเซียเข้ามาลงทุนในช่วงดังกล่าวส่วนใหญ่อยู่ในธุรกิจด้านการเกษตร รองมาคือ อุตสาหกรรมเบาและสิ่งทอ ผลิตภัณฑ์โลหะและเครื่องจักร เคมีภัณฑ์และกระดาษ และธุรกิจบริการ

### ความสัมพันธ์ทางการค้าการลงทุนระหว่างไทยกับมาเลเซีย

- ในช่วง ๘ เดือนแรกของปี ๒๕๕๖ ไทยเป็นตลาดส่งออกของมาเลเซียอันดับ ๕ (๕.๗%) และเป็นอันดับ ๒ ในอาเซียน (รองจากสิงคโปร์) ส่วนแหล่งนำเข้าของ มาเลเซียอันดับ ๑ คือ จีน รองลงมาคือ สิงคโปร์ ญี่ปุ่น สหรัฐฯ โดยไทยเป็นแหล่งนำเข้าอันดับที่ ๕ (๕.๘%) ของมาเลเซีย และอันดับ ๒ ในอาเซียน
- มูลค่ารวมการค้าไทยกับมาเลเซียส่วนใหญ่ประมาณ ๖๕% (ของมูลค่าการค้าระหว่างประเทศของไทยกับมาเลเซีย) เป็นการค้าชายแดน ซึ่งมีมูลค่าประมาณปีละ ๔-๕ แสนล้านบาท ส่วนการค้าระหว่างประเทศระหว่างไทยกับมาเลเซียในช่วง ๘ เดือนแรกของปี ๒๕๕๖ มีมูลค่าการค้ารวม ๑๗.๔ พันล้านเหรียญสหรัฐ โดยไทยส่งออกไปมาเลเซียมูลค่า ๘.๕ พันล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้น ๔% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อน และไทยนำเข้าจากมาเลเซียมูลค่า ๘.๙ พันล้านเหรียญสหรัฐ เพิ่มขึ้นจากช่วงเดียวกันของปีก่อน ๒%
- สินค้าที่ไทยส่งออกไปมาเลเซีย ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูป รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ยางพารา เคมีภัณฑ์ เป็นต้น ส่วนสินค้านำเข้าของไทยจากมาเลเซีย ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ น้ำมันดิบ เคมีภัณฑ์ แผงวงจรไฟฟ้า เป็นต้น

### นโยบายการค้าการลงทุนของมาเลเซีย

- มาเลเซียมีนโยบายเปิดกว้างด้านการค้าการลงทุน เปิดรับการลงทุนจากต่างประเทศอย่างมาก โดยเฉพาะการลงทุนที่มีคุณภาพที่ครอบคลุมสาขาที่สร้างมูลค่าเพิ่ม (high-value added) เทคโนโลยีขั้นสูง (high- technology) ใช้องค์ความรู้ ( Knowledge-intensive) และทักษะฝีมือ (skill-intensive) เนื่องจากมาเลเซียตั้งเป้าที่จะประเทศที่มีรายได้สูงและเป็นเศรษฐกิจพื้นฐานแห่งความรู้ (Knowledge-base economy) ภายในปี ๒๐๒๐

- มาเลเซียอนุญาตให้ต่างชาติถือหุ้นได้ ๑๐๐% ในทุกโครงการภาคการผลิตทั้งที่เป็นโครงการใหม่และการลงทุนเพื่อขยาย/ปรับปรุงกิจการ มีการให้สิ่งจูงใจ (incentives) ทางภาษีทั้งทางตรงและการอ้อมในอุตสาหกรรมหลายประเภท เช่น ภาคการผลิต การเกษตร การท่องเที่ยว การวิจัยและพัฒนา การคุ้มครองสิ่งแวดล้อม การฝึกอบรม และภาคบริการ
- หากเป็นการลงทุนในธุรกิจบริการโดยใช้ประโยชน์ภายใต้ความตกลงการค้าบริการของอาเซียน (AFAS) สมาชิกอาเซียนก็จะได้แต้มต่อเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับนักลงทุนต่างชาติที่ไม่ใช่สมาชิกอาเซียน เช่น มาเลเซียอนุญาตให้สมาชิกอาเซียนเข้าไปลงทุนในธุรกิจร้านอาหารโดยถือหุ้นได้สูงสุด ๗๐% (เฉพาะในโรงแรม ๔-๕ ดาว)

### สินค้าไทยที่มีศักยภาพในตลาดมาเลเซีย

- สินค้าที่ไทยมีศักยภาพในตลาดมาเลเซียคือ อาหารและผลิตภัณฑ์อาหาร และโดยที่มาเลเซียเป็นประเทศมุสลิม (ประมาณ ๖๖%) สินค้าที่ส่งออกมาเลเซียจึงควรต้องเป็นอาหารฮาลาลที่ได้รับการรับรองจากคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย ซึ่งถือเป็นหน่วยงานเดียวของไทยที่ได้รับการยอมรับจาก Malaysian Islamic Development Department หรือ JAKIM
- นอกจากนี้ ก็มีอาหารเกษตรอินทรีย์ ที่มีแนวโน้มที่ดีในตลาดนี้เนื่องจากผู้บริโภคสมัยใหม่ ได้หันมาให้ความสนใจต่อสุขภาพมากขึ้น สินค้าสุขภาพ/ความงามก็ยิ่งช่องว่างทางการตลาดอีกมากในมาเลเซีย แต่ควรจะต้องมีเครื่องหมายฮาลาลติดไว้ด้วยเช่นกันแม้จะเป็น non-food
- อีกธุรกิจที่น่าสนใจคือ ร้านอาหาร และแฟรนไชส์ร้านอาหาร โดยชาวมาเลเซียนิยมรับประทานอาหารนอกบ้าน อาหารไทยเป็นที่ชื่นชอบและนิยมของคนมาเลเซีย จึงมีคู่แข่งที่สดใส อย่างไรก็ตามต้องให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งที่จะเปิดร้าน โดยเฉพาะการเลือกที่จะจัดตั้งร้านอาหารในห้างสรรพสินค้าที่จะสามารถดึงดูดลูกค้าได้มาก

### กลยุทธ์การส่งออกและการเจาะตลาดสินค้าไทยในมาเลเซีย

- ศึกษาธรรมเนียมและพฤติกรรมของผู้บริโภค
- ผู้ประกอบการที่เป็น SMEs อาจมีข้อจำกัดการบุกตลาดโดยลำพัง การสร้างเครือข่ายกับผู้ประกอบการที่เข้าสู่ตลาดได้แล้ว หรือที่เรียกว่า inter-trader ก็จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะช่วยให้การเข้าสู่ตลาดง่ายขึ้น
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีเงินทุนให้การสนับสนุนแก่ SMEs ในโครงการ SME Proactive
- กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศมี thaitrade.com ที่จะเป็นช่องทางให้ผู้ส่งออก/ผู้นำเข้าได้เข้าไปติดต่อซื้อขายสินค้ากัน
- การใช้ e-market place ในการติดต่อทำธุรกิจซื้อขายสินค้า

- การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า จับคู่ทางธุรกิจ และจัดคณะผู้แทนการค้าเยือนมาเลเซีย

### ความท้าทายของผู้ประกอบการไทย

- การพยายามลดต้นทุนการบริหารจัดการและโลจิสติกส์เพื่อเพิ่มสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน
- การแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งในตลาดมาเลเซียในสินค้าประเภท เนื่องจากคนมาเลเซียมีความอ่อนไหวมากกับการปรับราคาสินค้าเพิ่มขึ้น
- การแข่งขันด้านคุณภาพและมาตรฐานสินค้า

### เกร็ดความรู้วัฒนธรรมทางธุรกิจในมาเลเซีย

Do	Don't do
<ul style="list-style-type: none"> <li>● การมอบนามบัตรจะใช้มือขวา หรือมือทั้งสอง (การใช้มือทั้งสองแสดงให้เห็นถึงความสุภาพมากกว่า) และควรรับนามบัตรในลักษณะเดียวกันและใช้เวลาสั้นๆ ดูนามบัตรก่อนที่จะวางลง</li> <li>● ในการพัฒนาธุรกิจ การมีปฏิสัมพันธ์ทางสังคมจะเป็นสิ่งสำคัญ การพัฒนาธุรกิจอาศัยเวลา การพัฒนาสายสัมพันธ์ส่วนตัวและความไว้วางใจกับพันธมิตรชาวมาเลเซียโดยการพูดคุยเกี่ยวกับครอบครัว งานอดิเรก อาชีพ เช่น กอล์ฟหรือ แข่งรถ และมุมมองส่วนบุคคลในประเด็นที่น่าสนใจทั่วไปถือเป็นจุดเริ่มต้นในการสร้างมิตรภาพและความไว้วางใจกับคนที่คุณติดต่อด้วย</li> <li>● การทำธุรกิจ ในมาเลเซียต้องใช้ความมุ่งมั่นระยะยาว บ่อยครั้งที่ธุรกิจมักจะดำเนินการอยู่บนพื้นฐานของความสัมพันธ์ส่วนตัว และคุณจำเป็นต้องลงทุนด้านเวลาและค่าใช้จ่ายเพื่อมาเยือนอย่างสม่ำเสมอและพัฒนาสายสัมพันธ์/มิตรภาพกับลูกค้าเอเยนต์ และเจ้าหน้าที่ติดต่อภาครัฐบาลและธุรกิจ</li> <li>● คุณต้องมั่นใจว่า ประเด็นที่คุณกำลังถกเถียงกันอยู่นั้นคุณกำลัง deal อยู่กับบุคคลสำคัญที่เป็นหลัก ไม่ใช่เจ้าหน้าที่ที่มีส่วนในการตัดสินใจเพียงเล็กน้อย</li> <li>● บทบาทของเจ้านายและผู้ใต้บังคับบัญชาสามารถเปรียบเทียบความสัมพันธ์ระหว่างพ่อกับลูก ผู้ใต้บังคับขาดหวังที่จะได้รับความสนใจในความเป็นอยู่โดยรวมจากเจ้านาย ซึ่งผู้ใต้บังคับก็จะตอบแทนด้วย</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● อย่าจับมือกันแน่นเกินไป ชาวมาเลเซียบางคนโดยเฉพาะอย่างยิ่งชาวมุสลิมชอบที่จะสัมผัสฝ่ามือเบาๆ (ก่อนที่จะสัมผัสฝ่ามือจะพูดคำว่า “อัสลาม มูออลัย กุม” สำหรับการพบกันครั้งแรก) หลังจากนั้นก็จะแสดงการต้อนรับ ผู้ชายชาวมุสลิมบางคนอาจไม่ต้องการที่จะจับมือหรือสัมผัสฝ่ามือกับผู้หญิงแบบตะวันตก</li> <li>● การยื่นกรานที่จะได้รับคำตอบสำหรับคำถามที่เขาไม่อยากจะทำให้คนมาเลเซียอับอาย โดยเฉพาะเมื่อมีชาวมาเลเซียอื่นอยู่ด้วย</li> <li>● จุดมุ่งหมายของการประชุมส่วนใหญ่คือการพัฒนาหรือเสริมสร้างความสัมพันธ์ซึ่งโดยทั่วไปจะสร้างความสำเร็จได้ผ่านการส่งเสริมความสามัคคี อย่าทำลายความสามัคคีผ่านการรุกรานไปเพื่อพยายามที่จะไปถึงการตัดสินใจ</li> <li>● วัฒนธรรมหลักที่คุณอาจเผชิญเมื่อทำธุรกิจในมาเลเซียคือ การทำงานเป็นกลุ่ม สิ่งสำคัญที่จะต้องคำนึงถึงคือความต้องการของทั้งกลุ่มมากกว่าบุคคลใดๆ การยกย่องบุคคลใดๆหรือการให้รางวัลเฉพาะเจาะจงอาจก่อให้เกิดความลำบากใจภายในกลุ่ม</li> <li>● อย่าให้ของขวัญที่เป็นสุรา มีด กรรไกร หรือภาพรูปสุนัขแก่ชาวมุสลิม การให้หรือรับของขวัญโดยใช้สองมือ แสดงถึงความเคารพ อย่าใช้มือซ้ายให้หรือรับของขวัญ และไม่แกะของขวัญในระหว่างที่ผู้ให้ยังอยู่</li> <li>● ชาวมาเลเซียใช้มือขวาเมื่อรับประทานอาหารส่งผ่านสิ่งของ สัมผัส และถือสิ่งของต่างๆ และไม่ใช่มือ</li> </ul>

Do	Don't do
<p>ความขยันและจงรักภักดี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ความสัมพันธ์จะต้องสร้างอย่างมั่นคงก่อนที่ธุรกิจจะเริ่มต้นธุรกิจ</li> <li>• การสังสรรค์เป็นสิ่งสำคัญส่วนหนึ่งของการทำธุรกิจ ส่วนใหญ่จะสังสรรค์ในร้านอาหาร และให้เจ้าภาพเป็นผู้สั่งอาหาร</li> </ul>	<p>ช่วยในการรับประทานอาหาร</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• อย่านำหัวข้อเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางศาสนาในมาเลเซียและการเมืองขึ้นพูดเนื่องจากเป็นเรื่องอ่อนไหว</li> <li>• อย่าใช้นิ้วชี้เมื่อต้องการชี้ไปที่สิ่งของหรือชี้ไปข้างหน้า แต่ให้ใช้นิ้วโป้งเนื่องจากไม่สุภาพ</li> </ul>

ที่มา : รวบรวมข้อมูลจาก website ต่างๆ

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงกัวลาลัมเปอร์  
ตุลาคม ๒๕๕๖