

# สายตรงจากอินเดีย

สรุปข่าวเด่นประจำสัปดาห์ในสาธารณรัฐอินเดีย  
รวบรวมโดย: สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ

Mumbai Edition



20-26 ตุลาคม

## 1. Citymax มีแผนจะขยายสาขา Krispy Kreme เพิ่มในประเทศอินเดีย

หลังจากที่ตัดสินใจหยุดที่จะขยายร้านกาแฟภายใต้แบรนด์ Gloria Jeans Coffee บริษัท Citymax ได้เปลี่ยนทิศมุ่งไปทำธุรกิจโดนัทแทน และถือได้ว่าการตอบรับที่ดีจากผู้บริโภคชาวอินเดียอย่างล้นหลาม ทำให้ตัดสินใจที่จะขยายสาขาเพิ่ม

บริษัท Citymax ภายใต้การดูแลของ Landmark Group ที่มีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ดูไบ เป็นแฟรนไชส์เจ้าหลักให้กับ Krispy Kreme ในอินเดียทางตอนใต้และตะวันตก และมีแผนว่าจะขยายธุรกิจของตนผ่านร้านคาเฟ่และโรงงาน และใน 1 ปีที่ผ่านมา Citymax ได้ทำการเปิดร้านจำหน่ายโดนัทภายใต้แบรนด์ Krispy Kreme ไปแล้วกว่า 11 ร้านด้วยกันในเมืองบังกลอร์



นาย Kabir Lumba กรรมการผู้จัดการใหญ่ Lifestyle International ซึ่งอยู่ภายใต้ Landmark Group เช่นเดียวกับ Citymax กล่าวถึงชาวอินเดียว่าเป็นชาติชอบรับประทานของหวาน และโดนัทก็ตอบโจทย์ตรงนี้ได้ดีกว่ากาแฟ บริษัทจึงตัดสินใจที่จะหยุดการขยายร้านกาแฟ Gloria Jeans Coffee แล้วหันมามุ่งขยายแบรนด์ Krispy Kreme แทน ซึ่งจะขยาย

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

ร้านใน 2 รูปแบบด้วยกันคือร้านแบบ standalone และร้านที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า และจะเปิดทั้งหมด 25 ร้านด้วยกันในปี

ค่าเช่าที่ถือว่าอุปสรรคหลักๆในการทำกำไรของธุรกิจร้านค้าปลีกต่างๆ ซึ่ง Citymax ตัดสินใจว่าจะไม่เข้าไปอยู่ในสถานที่ที่มีค่าเช่าสูงมากนักเช่นในย่าน Colaba Causeway ของมุมไบตอนใต้ ซึ่งแม้แบรนด์ Krispy Kreme เป็นแบรนด์จากสหรัฐฯและมีอายุกว่า 80 ปีแล้ว แต่ในอินเดีย Krispy Kreme จะต้องแข่งขันกับ Dunkin Donuts และ Mad Over Donuts เพื่อแย่งชิงส่วนแบ่งตลาดกัน นาย Lumba มองว่าตอนนี้เป็นเวลาที่ดีสำหรับตลาดอินเดีย และมีแผนว่าจะมีร้านทั้งหมด 80-100 ร้านในอีก 5 ปีข้างหน้า

(ที่มา: The Hindu Business Line | 21 ตุลาคม 2014)

## 2. บริษัทสัญชาติออสเตรเลียเครือ Stay Well Hospitality มองหาสังหาริมทรัพย์อีกกว่า 30 ชิ้นในประเทศอินเดีย

นาย Simon Wan ซีอีโอและกรรมการผู้จัดการใหญ่ของ StayWell Hospitality Group มองเห็นอินเดียว่าเป็นประเทศที่จะ ‘ต้องเข้ามาทำธุรกิจ’ ด้วยจำนวนประชากรรุ่นใหม่ที่มีมากเป็นอันดับต้นๆของโลก รวมไปถึงศักยภาพในการเติบโตของเศรษฐกิจ อินเดียจึงเป็นตลาดที่สำคัญมากกับกลุ่มบริษัท ซึ่งมีแผนว่าจะเปิดตัวแบรนด์ใหม่ 2 แบรนด์ทั่วโลกในกลางปีหน้า และตั้งใจว่าจะบริหารอสังหาริมทรัพย์จำนวนกว่า 30 ชิ้นในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า

นาย Wan กล่าวว่า กลุ่มชนชั้นกลางของอินเดียจะเป็นกลุ่มลูกค้าหลักในภาคธุรกิจบริการเนื่องจากว่าเป็นกลุ่มตลาดที่มีความต้องการที่จะท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการทำธุรกิจในอินเดียไม่ใช่เรื่องง่าย ทาง StayWell จะจับมือกับคู่ค้าท้องถิ่นเพื่อให้ประโยชน์จากความเชี่ยวชาญของคู่ค้าในการผลักดันการเติบโต



กลุ่มบริษัท StayWell ก่อตั้งเมื่อปี 2006 และมีอสังหาริมทรัพย์ในครอบครองแล้วกว่า 34 ชิ้นทั่วโลกภายใต้แบรนด์ 2 แบรนด์ขนาดใหญ่ Park Regis และแบรนด์ขนาดกลาง Leisure Inn และมีแผนว่าจะมีโรงแรมทั้งหมด 100 แห่งด้วยกันในปี 2017 นี้

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

StayWell ได้เข้ามาทำธุรกิจในอินเดียตั้งแต่ปี 2012 ที่ผ่านมาและได้เปิดโรงแรมไปแล้ว 2 ที่ด้วยกันคือ Leisure Inn Grand Chanakya ในเมืองชัยปุระ (Jaipur) และ Leisure inn West ในเมืองคุร์แกน (Gurgaon) ไม่นับอีก 7 แห่งที่อยู่ใต้การดำเนินการใน Goa, Maharashtra, Hyderabad, Raipur, Greater Noida และ Gurgaon

(ที่มา: The Hindu Business Line | 21 ตุลาคม 2014)

### 3. เพียง 2 จาก 16 สายการบินเท่านั้นที่ได้รับการอนุมัติจากภาครัฐได้เริ่มให้บริการอย่างเป็นทางการ

แม้ว่ากระทรวงการบินและพลเรือนได้ออก no-objection certificates (NOCs) ให้กับสายการบินกว่า 16 สายการบินด้วยกันไปแล้วในระยะเวลา 5 ปีที่ผ่านมา มีเพียง 2 สายการบินได้แก่ AirAsia India และ Air Costa เท่านั้นที่ได้ดำเนินการเปิดให้บริการ 16 สายการบินที่ได้รับ NOCs ประกอบไปด้วย Freedom Aviation, Indus Airways, Ligare Aviation, Karina Airlines, Air Pegasus, LEPL (Air Costa), ABC Aviation & Training, North East Shuttles, AirAsia India, Tata Singapore Airlines Limited (Vistara), Zexus Air Services, Air One Aviation, Premier Airways, Turbo Megha Airways, Air Carnimival และ Zav Airways

การได้รับ NOC จากกระทรวงการบินและพลเรือนคือขั้นแรกในการขออนุญาตในการเปิดให้บริการเที่ยวบิน ขั้นตอนถัดไปคือการยื่นขออนุมัติจากอธิบดีกระทรวงการบินและพลเรือนซึ่งถ้าได้รับการอนุมัติดังกล่าว สายการบินก็จะสามารถเริ่มดำเนินการให้บริการได้อย่างเป็นทางการ NOC จะมีอายุการใช้งานที่ 18 เดือนด้วยกันและจะออกให้กับบริษัททั้งระดับชาติรวมถึงระดับภูมิภาค



ข้อมูลของกระทรวงแสดงให้เห็นว่าได้มีการยืดอายุการใช้งานของ NOC ให้กับสายการบินไปแล้ว 3 เจ้า นอกจากนี้ NOC ของอีก 3 สายการบินก็ได้หมดอายุลงแล้วเนื่องจากว่าไม่ได้มีการดำเนินการภายในระยะเวลา 18 เดือนที่กำหนด

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการบินกล่าวถึงเหตุที่ทำให้มีเพียง 2 สายการบินจาก 16 สายการบินสามารถเข้ามาให้บริการอย่างเป็นทางการไว้ว่าอาจจะเป็นปัจจัยทางด้านการเงินจากผู้สนับสนุน รวมไปถึงกรณีที่ไม่สามารถที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบทางด้านเทคนิคได้ตามกำหนด เป็นต้น การกีดกันและกฎระเบียบในการนำเครื่องบินภายในระยะเวลา 1 ปีที่ใบอนุญาตมีอายุ รวมไปถึงข้อแนะนำในการกระจายตัวในการใช้เส้นทางบางเส้นทางภายในประเทศก็ถือว่าเป็นอุปสรรค

(ที่มา: Business Standard | 22 ตุลาคม 2014)

#### 4. การลดต้นทุนทางการขนส่งเพื่อสนับสนุนโครงการ 'Make More' ในประเทศอินเดีย

สืบเนื่องจากโครงการที่นายกรัฐมนตรีให้การสนับสนุนเพื่อให้ประเทศอินเดียกลายมาเป็นศูนย์กลางในการผลิตของโลก และไม่มีใครขัดข้องกับมุมมองที่ว่าประเทศอินเดียมีความจำเป็นที่จะต้องกระตุ้นภาคการผลิตเนื่องจากภาคธุรกิจดังกล่าวมีส่วนในการสนับสนุน GDP ของประเทศอยู่ไม่มากนัก และส่วนสำคัญที่ทำให้อินเดียมีความน่าสนใจน้อยลงสำหรับการตั้งฐานการผลิตนั้นมีผลมาจากระบบขนส่งที่มีความไม่แน่นอนอยู่มาก

ตัวอย่างกรณีที่ตู้บรรจุสินค้าจากท่าเรือ Jawaharlal Nehru ใกล้ๆ มุมไบถูกกักไว้ที่ท่ากว่า 25 วันกว่าจะทำการส่งต่อไปยังนครกรุงนิวเดลี ซึ่งใช้เวลารวม 4 สัปดาห์กว่าสินค้าจะมาถึง เป็นเหตุให้ผู้ผลิตในกรุงเดลีจะต้องเผชิญกับต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้นทางด้านความไม่แน่นอนของสินค้าคงเหลือ ท่าเรือ JN ถือได้ว่าเป็นท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดที่รองรับตู้บรรจุสินค้าและดูแลการส่งตู้บรรจุสินค้ากว่าร้อยละ 55 ทั่วประเทศ ทางผู้บริหารท่าเรือ ผู้ให้บริการรถไฟ รวมไปถึงผู้ดูแลคลังสินค้าต่างกล่าวอ้างว่าความล่าช้าดังกล่าวเป็นเรื่องเหนือการควบคุม



วิธีแก้ปัญหาคือการเริ่มต้นที่ประเด็นปัญหาเล็กๆ เช่นการกำจัดขั้นตอนต่างๆ ที่ไม่จำเป็นออกไปเสีย จากนั้นค่อยมองระบบขนส่งเชิงกลยุทธ์ในระดับชาติผ่านการเปลี่ยนวิธีการส่งที่มีต้นทุนสูงด้วยรถมาเป็นทางรถไฟและเรือ เป็นต้น ในขณะนี้

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้



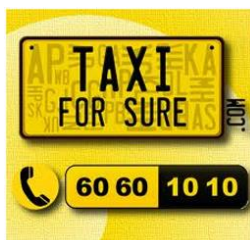
การขนส่งในอินเดียกว่าร้อยละ 60 นั้นใช้รถในการขนส่ง ตามด้วยร้อยละ 30 ด้วยรถไฟ และเพียงร้อยละ 7 ด้วยเรือ มีอีกหลายอย่างที่ควรจะได้รับการปรับปรุงในแง่ของโซลูชันทั้งหมดเพื่อลดต้นทุนลง และการที่ทางภาครัฐตระหนักถึงประเด็นปัญหาต่างๆนี้ก็ถือว่าเป็นสัญญาณที่ดีสำหรับการเปลี่ยนแปลง

(ที่มา: The Hindu Business Line | 22 ตุลาคม 2014)

## 5. สงครามการหักราคาของผู้ให้บริการแท็กซี่เป็นเรื่องดีแก่ลูกค้า

ผู้ให้บริการแท็กซี่เช่น Uber, Olacabs และ Taxiforsure กำลังสร้างความเดือดร้อนใจแก่รถอู่ได้ริคชอร์ (คล้ายรถตุ๊กๆในไทย) ในเมืองบังกลอร์ อย่างมากเพราะราคาค่าบริการที่เกือบจะพอๆ กับอู่ได้ที่มันเป็นระเบียบแต่มีอยู่จำนวนมาก บริษัทเหล่านี้ได้เงินทุนจากผู้ลงทุนจำนวนมาก และได้ทำการลดอัตราค่าบริการลงเพื่อแข่งขันกันอย่างรุนแรง ทำให้เกิดการปฏิรูปในอัตราค่าบริการครั้งใหญ่ในตลาดผู้ให้บริการแท็กซี่ ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวนี้ได้เริ่มต้นขึ้นตั้งแต่การเข้ามาของบริษัท Uber ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ซานฟรานซิสโก ประเทศสหรัฐฯ

Uber ได้ลดอัตราค่าบริการที่เมืองบังกลอร์กว่าร้อยละ 25 ในเดือนสิงหาคมและได้ปรับลดลงอีกร้อยละ 20 ในสัปดาห์ที่ผ่านมา นาย Bhavik Rathod ผู้จัดการทั่วไปของ Uber Bangalore กล่าวว่ายิ่งคนใช้บริการ Uber มากเท่าไร Uber ก็ยิ่งสามารถที่จะคงราคาที่ต่ำได้มากเท่านั้น บริษัท Uber นั้นมีบริษัท Google Ventures และ Fidelity Investment เป็นบริษัทหนุน



ส่วนบริษัท Olacabs ซึ่งได้รับเงินทุนกว่า 210 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯจาก Softbank แห่งประเทศญี่ปุ่น ได้ทำการปรับลดอัตราค่าบริการสำหรับการให้บริการในตลาดล่างลงอยู่ที่ 10 รูปีต่อกม. ผู้ให้บริการแท็กซี่รายอื่นๆเช่น TaxiForSure รวมไปถึง Meru ก็ได้ออกโปรโมชั่นอย่างหนักเช่นเดียวกัน



นาย Aprameya Radhakrishna ผู้บุกเบิกร่วมแห่ง TaxiForSure กล่าวถึงอุปสงค์ในการใช้บริการนั้นเพิ่มสูงขึ้นหลังจากที่มีการปรับลดราคา และในขณะนี้ก็เป็นศึกแย่งชิง

ลูกค้ากันระหว่างผู้ให้บริการต่างๆ และกลยุทธ์ระยะยาวของเหล่าผู้ให้บริการนั้นคือการดึงดูดลูกค้าที่มาใช้บริการครั้งแรก รวมไปถึงการว่าจ้างคนขับรถให้เข้ามาอยู่ในระบบเพิ่มมากขึ้น

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

ผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมกล่าวว่าผู้ให้บริการทุกเจ้าต้องเผชิญกับการขาดทุนกว่าร้อยละ 20-40 ในแต่ละครั้งของการให้บริการ แต่ด้วยเงินทุนจากนักลงทุนที่คอยหนุนอยู่ทำให้ผู้บริการยังคงดำเนินกิจการต่อไปได้ และกลยุทธ์ในการลดราคาดังกล่าวก็กำลังจะเกิดผลแล้วจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นกว่า 5 เท่าจากการลดราคา

(ที่มา: The Economic Times | 27 ตุลาคม 2014)

## 6. Maruti Suzuki เตรียมปล่อยรถยนต์เกียร์อัตโนมัติ Alto K10 เดือนหน้า

ผู้ผลิตรถยนต์รายใหญ่ที่สุดของอินเดีย Maruti Suzuki มีแผนเตรียมปล่อยรถยนต์เล็กกลุ่มฮิตอย่าง Alto K10 เวอร์ชันเกียร์อัตโนมัติในเดือนหน้า ในราคาที่ต่ำกว่า 4 แสนรูปี และจะเป็นรถยนต์เกียร์อัตโนมัติที่ราคาถูกที่สุดรุ่นหนึ่งของโลก

นับว่าเป็นการเดินหน้าปล่อยรถยนต์ไร้เกียร์ในตลาดอินเดีย ที่ที่รถยนต์เกียร์อัตโนมัติได้รับความนิยมอย่างไม่หือหวาเท่าไรนัก เนื่องจากมีราคาแพงกว่ารถเกียร์ธรรมดาค่อนข้างสูง ซึ่งบริษัทต้นสังกัดตั้งเป้าหมายว่ารถ Alto K10 นี้จะมาสาารถตีตลาดสำเร็จเทียบชั้นรุ่นพี่ compact car รุ่นล่าสุดจากค่ายเดียวกันอย่าง Celerio ได้

ทั้งนี้ นาย RS Kalsi หัวหน้าฝ่ายขายและการตลาดภายในประเทศของ Maruti Suzuki India เผยว่า การจะระบุความต้องการการใช้รถเกียร์อัตโนมัติอย่าง Alto K10 รุ่นใหม่นี้มีจำนวนเท่าไรนั้นเป็นเรื่องยาก เพราะอย่างรุ่น Celerio ที่ผ่านมา สิ่งที่คาดการณ์ไว้ตอนแรกแค่หวังส่วนแบ่งทางการตลาด 15% จากการขายรถยนต์ทั้งหมด และความทะเยอทะยานก็ส่งผลให้ยอดขายจบลงที่ส่วนแบ่งทางการตลาดถึง 40%

สำหรับรถรุ่น Alto K10 ในภาพรวมนั้น มีจำนวนมากกว่า 2.6 ล้านคันบนท้องถนน จากรุ่นที่ออกตั้งแต่เดือนสิงหาคม 2010 เป็นต้นมา รวมแล้วกว่า 40% ของทั้งหมดที่จำหน่ายไป ซึ่งรถรุ่นใหม่นี้ถือได้ว่าใช้เทคโนโลยีการผลิตค่อนข้างสูงแตกต่างจากรถเกียร์อัตโนมัติทั่วไป เหมาะกับเป็นรถที่วิ่งในเมือง เพราะไม่ต้องเปลี่ยนเกียร์ให้ยุ่งยาก ทั้งยังประหยัด



**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

น้ำมันสูงถึง 24.07 กิโลเมตรต่อลิตร ทั้งรุ่นเกียร์ธรรมดาและเกียร์กระปุก ใช้เชื้อเพลิงเดียวกันกับรุ่น Wagon R และ Celerio เครื่องยนต์รุ่นท็อป 68 แรงม้า แรงบิด 90 นาโนเมตร

(ที่มา hindustantimes, 22 ตุลาคม 2557)

## 7. ผู้บริโภคชาวอินเดียยุคใหม่ แสดงความไม่พอใจผ่านโซเชียลมีเดียกันมากขึ้น

ผู้บริโภคชาวอินเดียค้นพบวิธีใหม่ในการร้องเรียนเรื่องต่างๆที่ไม่พึงพอใจ ผ่านโซเชียลมีเดีย โดยจากการสำรวจของ American Express พบว่าผู้บริโภคกว่า 71% ใช้โซเชียลมีเดียในการได้ตอบการให้บริการจากบริษัท ที่สำคัญคือสูงกว่าปี 2012 ถึง 54%

อย่างไรก็ตามสำหรับบริการที่ซับซ้อน ผู้บริโภคกลับเลือกที่จะสื่อสารโดยตรงกับผู้บริหารมากกว่า โดยในปี 2014 บริษัท American Express Global Customer Service Barometer พบว่า 98% ของการพูดคุยกับผู้บริโภค เป็นเรื่องการให้บริการในด้านลบมากกว่าด้านดี การสำรวจยังพบอีกว่า ผู้บริโภคเผยความไม่พอใจกับการให้บริการที่แยกจากการทำธุรกิจที่อื่น

ทั้งนี้มากกว่า 78%ของผู้บริโภคใช้เวลาจำนวนมากไปกับบริษัทเพราะชื่อเสียงด้านดีและประสบการณ์จากการได้รับบริการ ซึ่งนั่นเป็นเหตุผลสำคัญมากกว่า 74% ในปี 2012 การสำรวจครั้งนี้ครอบคลุมกว่า 10 ประเทศ ทั้งอินเดีย แคนาดา เม็กซิโก อิตาลี สหราชอาณาจักร ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น สิงคโปร์ และฮ่องกง จากการสุ่มผู้บริโภคอายุ 18 ปีขึ้นไป



**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมুমไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

## 8. ลงดาบ Kingfisher Airlines ดำเนินการยึดเงินคืน

Private Bank หลายแห่งกำลังเฝ้าระวังที่จะไล่จับนาย Vijay Mallya เจ้าของกลุ่มธุรกิจ Kingfisher ที่จิตใจหลักเลี้ยงบการชำระหนี้ อย่างที่ธนาคารหลายแห่งได้ทำแล้วทุกวิถีทางเพื่อทวงเงินที่ถูกยืมไปกลับคืนอย่างน้อยสองธนาคาร รวมถึงธนาคารล่าสุด Axis และ The south based Federal ซึ่งธนาคาร Axis เองก็ได้ออกมาบอกว่า ทางธนาคารไม่ได้จัดประเภทของกลุ่มบริษัท Kingfisher Airlines ว่าอยู่ในกลุ่มที่หลักเลี้ยงบการชำระหนี้ การเปิดเผยเรื่องการให้กู้ยืมเมื่อนานมาแล้ว เป็นเรื่องเล็กน้อย พร้อมกับการเปิดเผยตัวเลขกว่า 5000 ล้านบาทปีที่ให้สายการบินนี้กู้ยืมไป หลังจากไม่สามารถดำเนินกิจการทำการบินได้ตั้งแต่ปี 2012



เช่นเดียวกับที่นาย Shyam Srinivasan ประธานบริหารธนาคาร Federal ก็ได้เปิดเผยว่ายังไม่ได้จัดประเภทให้นาย Vijay Mallya ให้เป็นผู้จูงใจหลักเลี้ยงบการชำระหนี้ แต่ตอนนี้ธนาคารกำลังวุ่นอยู่กับการเจรจาต่อรองกับแอร์ไลน์ และกำลังตัดสินใจในหลายทางเลือก เพื่อให้การช่วยเหลือในการนำกลับเงินกู้ที่ยังค้างชำระ ซึ่งขณะนี้ธนาคารสามารถนำเงินกลับคืนมาได้มากกว่า 12% ของเงินทั้งหมดจาก 900 ล้านบาท จนถึงปัจจุบัน

ส่วนผู้ให้บริการเงินกู้รายใหญ่ที่สุดของประเทศอย่างธนาคาร ICIC ได้ทำการขายออกไป 4300 ล้านบาท แสดงศักยภาพตามพื้นฐานของเงินทุน Kolkata และจากสถานการณ์ที่เกิดขึ้นก็เป็นไปตามที่รายงานไว้ ไม่ได้เพ่งมาทราบข้อมูลแต่อย่างใด

อย่างไรก็ดีการจูงใจหลักเลี้ยงบการชำระหนี้ เป็นที่น่าห่วงเกรงต่อภาคอุตสาหกรรม และจะกระทบสูงสุดต่อความสามารถในการกู้ยืมเงินในอนาคต แม้แต่ในกรณีที่เป็นชื่อบริษัทอื่นที่เจ้าของเป็นชื่อเดียวกัน

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้



#### 9. อินเดียพ่ายแพ้ต่อคดีสัตว์ปีกในองค์การค้าโลก(WTO)



จากกรณีที่อินเดียสั่งห้ามการนำเข้าสัตว์ปีกและไข่ไก่จากสหรัฐอเมริกาในปี 2007 ด้วยเหตุผลเพื่อป้องกันการแพร่ระบาดของไข้หวัดนกในประเทศ ต่อมาในเดือนมีนาคม 2012 สหรัฐได้ทำการฟ้องกรณีการสั่งห้ามสินค้าดังกล่าวของประเทศอินเดีย ว่าไม่สอดคล้องกับบรรทัดฐานสากล จึงเป็นเหตุให้อินเดียพ่ายแพ้ต่อการฟ้องร้อง ศาลได้ไปตรวจสอบพบว่า อินเดียทำไปเพื่อต้องการจะปกป้องอุตสาหกรรมสัตว์ปีก และให้โอกาสอินเดียได้ยื่นอุทธรณ์ ภายในระยะเวลา 60 วัน

(ที่มา : News Nation 14 ตุลาคม 2557)

#### 10. บริษัทสัญชาติญี่ปุ่น SoftBank ตัดสินใจที่จะเข้ามาลงทุนในอินเดียกว่าหมื่นล้านเหรียญสหรัฐ



**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมুমไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลนี้ไปใช้

ยักษ์ใหญ่แห่งภาคธุรกิจโทรคมนาคมในญี่ปุ่น Softbank ยืนยันเจตนารมณ์ที่จะเข้ามาลงทุนในภาคธุรกิจโทรคมนาคม  
รวมไปถึงภาคธุรกิจ e-commerce ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องในประเทศอินเดีย  
ซึ่งถือได้ว่าเป็นการลงทุนมูลค่าสูงที่สุดจากประเทศญี่ปุ่นตั้งแต่การมาเยือนของนายกมุเต

บริษัท Softbank คือหนึ่งในบริษัทโทรคมนาคมและอินเทอร์เน็ตเจ้าหลักของประเทศญี่ปุ่นและมีมูลค่าตลาดอยู่ที่ 92,000  
ล้านเหรียญสหรัฐ ซึ่งมีธุรกิจอยู่ในภาคธุรกิจต่างๆ เช่น คลื่นความถี่, การโทรคมนาคมแบบ fixed line, e commerce, การเงิน,  
สื่อ และการตลาด เป็นต้น และได้มีการลงทุนในบริษัทอินเดียไปแล้ว 2 บริษัทด้วยกันคือ InMobi และ Hike

นาย Masayoshi Son ซีอีโอและประธานกรรมการของบริษัท Softbank ได้เข้าพบกับนาย Ravi Shankar Prasad  
รัฐมนตรีว่าการกระทรวงเทคโนโลยีและการสื่อสารอย่างเป็นทางการเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ซึ่งนาย Son ได้กล่าวถึง  
การมาเยือนของนายกมุเต ในญี่ปุ่นว่าเป็นสัญญาณที่ดีระหว่างประเทศ ในการที่จะกระชับความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ  
ให้แน่นแฟ้นยิ่งขึ้น นอกจากนี้ นาย Son ยังมองเห็นถึงศักยภาพที่มีอยู่มากในภาคธุรกิจ e-commerce  
ว่าจะมีการเติบโตไปอยู่ที่มูลค่ากว่า 5 แสนล้านในอีก 10 ปีข้างหน้า แหล่งข้อมูลแหล่งหนึ่งกล่าวว่า Softbank  
กำลังมองที่จะลงทุนในบริษัท e commerce Snapdeal แต่ยังไม่ได้รับการยืนยันจากทั้ง 2 บริษัทว่าเป็นเรื่องจริงแต่อย่างใด  
ส่วนนาย Prasad ได้กล่าวถึงโครงการต่างๆ ที่ภาครัฐได้ริเริ่มเพื่อกระตุ้นอุตสาหกรรมการผลิตสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ในอินเดีย  
รวมไปถึงวิสัยทัศน์ของรัฐบาลที่จะปฏิรูปอินเดียให้กลายเป็นศูนย์กลางของโลกในการผลิตสินค้าไอทีอีกด้วย

(ที่มา : The Hindu Business Line | 27 ตุลาคม 2014)

จัดทำโดย	นันทนัช เตชามหาชัย นักศึกษาฝึกงาน คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
	วิรดา คูหาวันต์ นักศึกษาฝึกงาน
	ชนิกา สุทธิมมสกา นักศึกษาฝึกงาน

**Disclaimer:** การเผยแพร่ข้อมูลใน “สายตรงจากอินเดีย” มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น  
สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เมืองมุมไบ จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจาก  
การนำข้อมูลนี้ไปใช้