

ナビゲーター

ココナッツ開発局、ココナッツ栽培委員会、ココナッツ研究所です。また、スリランカ輸出促進局が精製ココナッツオイルの輸出量を増加させるため、新たな輸出先の開拓支援に当たっています。

私が日本で受講した研修でまとめた輸出プロジェクトの

現在政府は、高級な輸作物と関係産業の強化を優先中です。前回紹介した政策の実行のために、農業省の下に関連3団体が設置され、スリランカのココナッツ産業の持続性と成長を確かなものとするために協力して取り組む体制となっています。3団体は、

日本への期待 世界各地から

其

134

輸出振興プロジェクトの現状と課題

現状について紹介しましょう。

世界市場へ輸出する必要性から、スリランカのココナッツオイル精製企業は、必要な許可書と認証を取得しており、新たな顧客からの要望があれば、必要書類を揃えることができます。

スリランカの企業「セナ・ミルズ・リファイナリーズ・エクスポート社」は、日本の精製ココナッツオイル市場にスリランカ製品の魅力を紹介するため、3月11日から14日に東京で開催された「F.O.O

スリランカより(下)

DEX-1に出展しました。

ます。

同社は加えて、日本の中部地域のある企業と連絡を取っています。その会社は植物性廃油の回収と、燃料への再生を手がけています。セナ社での精製後に出る廃棄部分を日本へ輸出して、バイオ燃料生産ができないかを問い合わせ、いまその返答を待っています。

最後に今後の課題として、主要なものの五つを要約しておきます。

①比較対象となる他国製品の単価が、スリランカの精製ココナッツオイルよりも低いこと。

②ココナッツの年間生産量が競争相手となる国々、例えばインドネシアやフィリピンと比べて大幅に少ないこと。

③国内で消費される量が多く、輸出に多く回せないこと。

④政府の土地政策。

⑤肥料の価格が高いこと。こ

⑥肥料の価格が高いこと。こ

⑦肥料の価格が高いこと。こ

⑧肥料の価格が高いこと。こ

⑨肥料の価格が高いこと。こ

⑩肥料の価格が高いこと。こ

これらの克服が必要です。

【ラジタ・プラサド、リーム中産連】

プラサド氏は、来日当時はココナッツオイルの輸出振興を担当していたが、帰国後、

手工芸品の輸出振興責任者に異動した。優秀な人が昇進の対象となるのは自然だが、作成した計画の継続性に懸念が生じるのも事実である。他方、スリランカが国を挙げてココナッツオイルの輸出を増やそうと取り組むのは明るい点である。海外展示会への出展は、日本で作成した計画どおりである。後任に業務を継承し、必要際にはアドバイスを与えられるような環境であることを期待する。

(月曜日に掲載)