

รายงาน Business Creation and Networking

สศต. มะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์

เดือน เมษายน พ.ศ. 2562

1. ข้อมูลบุคคล/ องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ: Mrs.Luis นามสกุล: Sow Te

ตำแหน่ง: Executive Chairman & President

บริษัท/ องค์กร: Philippine Suntal Corporation

ที่อยู่: 127 A.Delmundo St, Grace Park West

เมือง: Caloocan ประเทศ: Philippines

โทรศัพท์: +63(2)3678911

Email: suntal@pltdsl.net Website: www.philsgc.com

2. รายละเอียดบริษัท/ องค์กร

2.1 ก่อตั้งเมื่อ: พ.ศ. 2512

2.2 ประวัติความเป็นมา:

บริษัทก่อตั้งมาตั้งแต่ปี 1969 (ประมาณ 50 ปีมาแล้ว) โดยเริ่มจากเป็นผู้นำเข้าและจัดจำหน่าย ชิ้นส่วนมอเตอร์ไซค์คุณภาพดีเยี่ยม จากทั่วโลก อาทิ APC tires ล้อรถมอเตอร์ไซค์ (จากอินโดนีเซีย) BKK rims โดยรถมอเตอร์ไซค์ (จากไทย) โดยขณะนี้ มีผู้แทนจำหน่ายให้บริษัทไม่ต่ำกว่า 500 รายทั่วประเทศ

นอกจากการนำเข้าและจัดจำหน่าย บริษัทยังมีการจัดสัมมนาปีละอย่างน้อย 1 ครั้ง ให้กับผู้แทนจำหน่ายเพื่อให้เข้าใจ และรับทราบแนวโน้มการตลาดสินค้ามอเตอร์ไซค์ นอกจากนี้ยังเป็นผู้สนับสนุนหลักงานแข่งขันมอเตอร์ไซค์ The Automotive Topley Class ซึ่งเป็นการแข่งขันรายการใหญ่ของฟิลิปปินส์

2.3 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ:

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> โรงงานผู้ผลิต | <input type="checkbox"/> ผู้ส่งออก | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้นำเข้า |
| <input type="checkbox"/> ผู้ขายส่ง | <input checked="" type="checkbox"/> ผู้ขายปลีก | <input type="checkbox"/> บริษัทตัวแทน |
| <input type="checkbox"/> ห้างสรรพสินค้า | <input type="checkbox"/> ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ | <input type="checkbox"/> องค์กรทางการค้า |
| <input type="checkbox"/> องค์กรระหว่างประเทศ | <input type="checkbox"/> องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร | <input type="checkbox"/> อื่นๆ โปรดระบุ..... |

2.4 สินค้าและบริการขององค์กร:

ผู้นำเข้าและจัดจำหน่ายชิ้นส่วนมอเตอร์ไซค์

2.5 สินค้าและบริการที่สนใจนำเข้าจากไทย:

ซีลล์อรรถจักรยานยนต์ ล้อแม็กของมอเตอร์ไซค์

2.6 รายละเอียดที่สำคัญอื่นๆ:

-

3. สรุปผลการหารือ/ เข้าพบ:

3.1 ตลาดมอเตอร์ไซค์เติบโตขึ้นอย่างก้าวกระโดด จากเมื่อ 10 ปีที่แล้วมีจำนวนมอเตอร์ไซค์ที่จดทะเบียนเพียงแค่ 400,000 คัน แต่ในปี 2018 จำนวนมอเตอร์ไซค์ที่จดทะเบียนเพิ่มขึ้นเป็น 1.8 ล้านคันและคาดว่าในปี 2019 (พ.ศ. 2562) จะเพิ่มขึ้นอีกถึงร้อยละ 20 หรือมีจำนวนมอเตอร์ไซค์ราว 2.2 ล้านคัน ทั้งนี้เป็นผลเนื่องจาก 1) สภาพการจราจรที่ติดขัดในมะนิลาจนติดอันดับโลกการให้ผู้คนหันมาใช้มอเตอร์ไซค์ในการเดินทาง 2) ธุรกิจการสั่งซื้อของทางออนไลน์มีการเติบโตขึ้นอย่างมากทำให้ความต้องการใช้มอเตอร์ไซค์เพิ่มสูงขึ้น

3.2 ชื่อเสียงของอะไหล่มอเตอร์ไซค์ของไทยอยู่ในเกณฑ์ดี และสามารถผลิตได้หลากหลายระดับคุณภาพ และทุกส่วนของมอเตอร์ไซค์ ทำให้อะไหล่ของไทยเป็นที่ต้องการในตลาดฟิลิปปินส์ โดยคู่แข่งที่สำคัญของไทยได้แก่ อินโดนีเซีย โดยในตลาดฟิลิปปินส์จะนำเข้า Body Engine Component ของมอเตอร์ไซค์จากอินโดนีเซียหรือไทย และนำเข้า Spare part และอุปกรณ์ตกแต่งจากอินเดีย จีน และไทย แล้วนำมาประกอบในฟิลิปปินส์

3.3 แนวโน้มล้อมอเตอร์ไซค์มักใช้ล้อแม็กซ์ แทนล้อซี่เพื่อความสวยงามแต่ทั้งนี้ ล้อซี่จะมีความคงทนกว่า และยังใช้ในรถโดยสารสาธารณะเช่น Tricycle ซึ่งยังเป็นโอกาสของผู้ผลิตซีลล์อรรถจักรยานยนต์ของไทยเป็นฐานการผลิตที่สำคัญ

3.4 ปัจจัยลบในด้านการใช้มอเตอร์ไซค์ได้แก่การใช้มอเตอร์ไซค์ในการก่อเหตุอาชญากรรมต่างๆ มีสถิติเพิ่มมากขึ้นทำให้รัฐบาล ดูเตอร์ เต้ มีแนวคิดว่าต้องมีการออกกฎหมายเช่นการกำหนดป้ายทะเบียนขนาดใหญ่ หน้า และ หลัง เป็นต้น

3.5 บริษัทนำเข้าสินค้าอะไหล่มอเตอร์ไซค์ส่วนใหญ่จากประเทศในอาเซียน เช่น โช๊ค จากอินโดนีเซีย/ไทย Gasket จากมาเลเซีย ซีลล์จากไทย ส่วนประเทศนอกอาเซียนเช่น ไฟ จากเยอรมันนี่ Clutch Plate จากญี่ปุ่น เป็นต้น

3.6 โอกาสของสินค้าอะไหล่มอเตอร์ไซค์ของไทยยังมีมากในตลาดฟิลิปปินส์เนื่องจากอัตราเจริญเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องและของไทยมีราคาสมเหตุสมผล ที่ผ่านมามีปัญหาเกี่ยวกับการทำธุรกิจกับนักธุรกิจของไทย เพราะด้วยความคล้ายคลึงกันของอุปนิสัย ทำให้ง่ายต่อการเจรจาธุรกิจ



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเทพมหานคร

มีนาคม 2562

รายงาน Business Creation and Networking

สคร. มะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์

เดือน...เมษายน... พ.ศ. 2562

1. ข้อมูลบุคคล/ องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ: Mr. Michael J.F.

นามสกุล: GO

ตำแหน่ง: Managing Director

บริษัท/ องค์กร: FUDASH, INC.

ที่อยู่: Unit LG-10n Swire Elan Suites, Annapolis Street, San Juan

เมือง: Metro Manila

ประเทศ: Philippines

โทรศัพท์: (632) 6648676

Email: fudfash@yahoo.com

Website: -

2. รายละเอียดบริษัท/ องค์กร

2.1 ก่อตั้งเมื่อ: 2551

2.2 ประวัติความเป็นมา:

บริษัท Fudfash, Inc. เป็นบริษัทผู้นำเข้าสินค้ามากมายหลายประเภท ได้แก่ สินค้าอาหาร เครื่องดื่ม สิ่งของเครื่องใช้ภายในบ้าน ซึ่งทางบริษัทฯ ได้นำเข้าสินค้าประเภทอาหารจากประเทศไทย อีกทั้งยังมีการติดต่อกับบริษัทอาหารรายอื่นๆรวมถึงสินค้าที่ไม่ใช่อาหารด้วย

บริษัท Fudfash, Inc. เป็นผู้จัดหาสินค้าให้กับร้านอาหารและห้างซูเปอร์มาเก็ตต่าง ๆ มากกว่า 11 ปี และยังเป็นผู้กระจายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งและตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

2.3 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ:

โรงงานผู้ผลิต

ผู้ส่งออก

ผู้นำเข้า

ผู้ขายส่ง

ผู้ขายปลีก

บริษัทตัวแทน

ห้างสรรพสินค้า

ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ

องค์กรทางการค้า

องค์กรระหว่างประเทศ

องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร

อื่นๆ โปรดระบุ.....

2.4 สินค้าและบริการขององค์กร:

ขนมหวาน ขนมขบเคี้ยว อาหารกระป๋อง ฯลฯ

2.5 สินค้าและบริการที่สนใจนำเข้าจากไทย:

สินค้าอาหารที่หลากหลาย เช่น ขนมหวาน และอาหารกระป๋อง

2.6 รายละเอียดที่สำคัญอื่นๆ:

เงินทุนหมุนเวียน 10 ล้านบาท

พนักงาน 15 คน

3. สรุปผลการหารือ/ เข้าพบ:

สศต. มะนิลา ได้พบปะหารือกับ Mr. Michael J.F. GO ซึ่งเป็น Managing Director ของบริษัท FUDASH, INC. สรุปผลการหารือได้ดังนี้

บริษัท FUDASH, INC. ได้นำเข้าสินค้าอาหารที่หลากหลายจากประเทศไทยมาเป็นเวลากว่า 11 ปี โดยบริษัทฯ มีความสัมพันธ์ทางธุรกิจอันดีกับผู้ผลิตชาวไทยมากมาย นอกจากนี้ บริษัทมีความต้องการที่จะได้รับสิทธิพิเศษในอัตราภาษี 0% สำหรับประเทศสมาชิกอาเซียนในการนำเข้าสินค้าประเภทอาหาร

ในขณะเดียวกัน บริษัท FUDASH, INC. ได้เข้าร่วมงาน Thaifex ทุกปีเพื่อหาผู้ผลิตรายใหม่ๆเพิ่มเติมเพื่อความหลากหลายของสินค้าที่ต้องการจะนำเข้า แต่ก็ยังพบกับปัญหาด้านราคาที่เป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันเมื่อเทียบกับประเทศอื่นๆ



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงมะนิลา

เมษายน 2562

รายงาน Business Creation and Networking

สคร. มะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์

เดือน...มกราคม... พ.ศ. 2562

1. ข้อมูลบุคคล/ องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ: Ms. AGNES

นามสกุล: PERPETUA R. LEGASPI

ตำแหน่ง: Assistant Director

บริษัท/ องค์กร: Export Marketing Bureau (EMB)

ที่อยู่: Ground floor, Department of Trade & Industry – International Building

375 Sen. Gil J. Puyat Avenue 1200

เมือง: Makati

ประเทศ: Philippines

โทรศัพท์: 632 890 5234

Email: AgnesLegaspi@dti.gov.ph

Website: www.dti.gov.ph

2. รายละเอียดบริษัท/ องค์กร

2.1 ก่อตั้งเมื่อ: พ.ศ. 2527

2.2 ประวัติความเป็นมา:

ประวัติความเป็นมา : สำนักงานตลาดเพื่อการส่งออก (Export Marketing Bureau: EMB) เดิมชื่อ สำนักส่งออก การค้า และส่งเสริมการขาย (BETP) ซึ่งเป็นหน่วยงานส่งเสริมการส่งออกภายใต้กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรม และเพิ่มปรับเปลี่ยนชื่อเมื่อปี 2014 (พ.ศ. 2557) โดยหน่วยงานนี้ตั้งขึ้นมาเพื่อเป็นหน่วยงานช่วยเหลือ ให้ข้อมูล ที่ปรึกษา และทำให้เกิดการจับคู่การค้า เพื่อให้ผู้ส่งออกฟิลิปปินส์สามารถแข่งขันได้ในระดับโลกต่อไป นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานรองในสำนักงานตลาดเพื่อการส่งออก ได้แก่ 1) Coffee Accreditation and Export Documentation ทำหน้าที่ออกหนังสือรับรองให้ผู้ส่งออกกาแฟ 2) Export Accreditation ทำหน้าที่ขึ้นทะเบียนผู้ส่งออก ตามกฎหมายพัฒนาการส่งออก (Export Development Act: EDA) โดยผู้ส่งออกที่มียอดส่งออกขั้นต่ำ 50% จะได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) นอกจากนี้สำนักงานตลาดเพื่อการส่งออก จะดูแลรับผิดชอบถึงการพัฒนาสินค้า Halal และการพัฒนาผู้ประกอบการ Start Up อีกด้วย

2.3 รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ:

- | | | |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
| () โรงงานผู้ผลิต | () ผู้ส่งออก | () ผู้นำเข้า |
| () ผู้ขายส่ง | () ผู้ขายปลีก | () บริษัทตัวแทน |
| () ห้างสรรพสินค้า | () ห้างสรรพสินค้าเฉพาะ | (✓) องค์กรทางการค้า |
| (✓) องค์กรระหว่างประเทศ | () องค์กรไม่แสวงหาผลกำไร | () อื่นๆ โปรดระบุ..... |

2.4 สินค้าและบริการขององค์กร:

2.5 สินค้าและบริการที่สนใจนำเข้าจากไทย:

ต้องการให้นักธุรกิจไทยด้านบรรจุภัณฑ์เข้ามาลงทุนในฟิลิปปินส์

2.6 รายละเอียดที่สำคัญอื่นๆ:

-

3. สรุปผลการหารือ/ เข้าพบ:

4.1 CITEM (Center for International Trade Expositions and Missions) เป็นหน่วยงาน Counter Powt ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งทำหน้าที่สนับสนุนและส่งเสริมการส่งออกของเอกชนฟิลิปปินส์ และเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งบทบาทของ CITEM และ EMB ค่อนข้างจะใกล้เคียงกัน แต่มีความแตกต่างกันดังนี้

- CITEM จะดูแลเกี่ยวกับการจัดงานแสดงสินค้าและการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ โดยผู้ส่งออกฟิลิปปินส์จะต้องออกค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าเอง แต่ CITEM จะช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่าย บางส่วน
- EMB จะสนับสนุนให้ผู้ส่งออกฟิลิปปินส์ในตลาดที่สำคัญๆ (Critical Market) และช่วยสนับสนุนค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ให้กับผู้ส่งออก

อนึ่ง CITEM จะมีรูปแบบการดำเนินงานเช่นเดียวกับ DITP ในขณะที่ EMB มีรูปแบบการดำเนินงานใกล้เคียงกับ สสว. (สำนักสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

4.2 คณะที่ EBM เคยจัดไปเข้าร่วมงานที่กรุงเทพฯ เช่น จัดผู้ส่งออกฟิลิปปินส์ไปงาน Propak เกี่ยวกับบรรจุกัญท์ที่ไทย (เพราะสินค้าฟิลิปปินส์ยังขาดการพัฒนาในด้านนี้) แต่ในปี Propak ได้เข้ามาจัดงานที่ฟิลิปปินส์แล้ว (ระหว่าง 24-26 มกราคม 2562) จึงไม่จำเป็นต้องเดินทางไปไทยเพื่อเข้าร่วมงานดังกล่าวอีก

4.3 สินค้าและบริการที่ EMB สนับสนุน ได้แก่

- 1) อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งฟิลิปปินส์มีศักยภาพที่จะส่งออกสินค้าดังกล่าวไปต่างประเทศ โดยเป็นสินค้าที่มีมูลค่าการส่งออกสูงสุด โดยแหล่งผลิตส่วนใหญ่อยู่ในเกาะลูซอน และเซบู
- 2) อาหารและเครื่องดื่ม รวมถึงผลไม้สด ส่วนใหญ่จะผลิตในเกาะมินดาเนา ซึ่งถูกขนานนามว่าเป็นตะกร้าอาหารของฟิลิปปินส์
- 3) การท่องเที่ยว เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาล “It’s more fun in the Philippines”
- 4) ธุรกิจ IT Outsourcing (BPO: Business Process Outsourcing) ตอนนี้ที่ดำเนินการอยู่แล้ว ได้แก่ สาขาพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ (HR) สาขาการเงิน (Financial) สาขาฝึกอบรม (Training) และอื่นๆ เช่น การให้คำปรึกษาทางการแพทย์ (Health and Management Information) ในส่วนของการพินออนไลน์ ไม่อยู่ในข่ายที่ EMB สนับสนุน แต่จะมีอีกหน่วยงานของรัฐบาลได้แก่ PAGCOR

4.4 โปรแกรมหลักของ EMB:

1. โปรแกรมความสามารถด้านการส่งออกของฟิลิปปินส์ – พยายามเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ผลิตและผู้ส่งออกในประเทศของฟิลิปปินส์ ผ่านการสัมมนา การประชุม และกิจกรรมที่ให้ข้อมูลเชิงลึกแก่ผู้ส่งออกเกี่ยวกับการผลิต นวัตกรรม และการอัปเดตแนวโน้มการส่งออก
2. การทำธุรกิจในเขตการค้าเสรี (DBFTA) และการทำธุรกิจในรูปแบบทั่วไป (GSP) – การเผยแพร่ข้อมูลเกี่ยวกับประโยชน์ของข้อตกลงการค้าเสรีของฟิลิปปินส์ รวมถึงการรวมตัวกันของกลุ่มอาเซียนและข้อตกลงพิเศษอื่นๆ เช่น GSP

3. มีวัตถุประสงค์เพื่อขยายฐานการจัดการสินค้าและบริการด้านการส่งออกที่มีการแข่งขันระดับสากล และให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มที่แก่ธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง ขยายโอกาสทางการตลาดด้านการส่งออกไปทั่วโลกสำหรับองค์กรขนาดใหญ่

4. โครงการพัฒนาอุตสาหกรรมส่งออกสินค้าฮาลาล – ส่งเสริมความก้าวหน้าของระบบสินค้าฮาลาลของฟิลิปปินส์

5. โครงการพัฒนาระบบนิเวศเริ่มต้น – เพื่อส่งเสริมการเชื่อมโยงระหว่างองค์กรในธุรกิจ MSME และสร้างเครือข่ายความร่วมมือ

4.5 เป้าหมายที่ EMB ตั้งไว้คือ จะต้องมีการส่งออกให้ได้ร้อยละ 6-7 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ (GDP) หรือประมาณ 100 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ แต่ขณะนี้ได้เพียง 96 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ และในปี 2022 (พ.ศ. 2565) จะต้องมีประมาณ 130 พันล้านเหรียญสหรัฐฯ



สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเทพมหานคร

มกราคม 2562