

V I S I T T H E  
P H I L I P P I N E S  
Y E A R



การขยายสู่ทางการค้าและการลงทุน

กับประเทศฟิลิปปินส์

บทความโดย ..นางสาวบุญทิwa บุญจร

## ฟิลิปปินส์....เป็นประเทศสมาชิกอาเซียนที่เศรษฐกิจได้ฟื้นตัวมาอย่างต่อเนื่องหลังจากที่ผ่านวิกฤตทางการเมือง

มาเป็นระยะเวลายาวนานและปัญหาคอร์รัปชันที่ทำให้ฟิลิปปินส์ล้าหลังกว่าประเทศอาเซียนเดิมอื่นๆ แต่จากนโยบายด้านเศรษฐกิจและสังคมของรัฐบาลปัจจุบันทำให้ฟิลิปปินส์ก้าวขึ้นมาอยู่แถวหน้าโดย GDP มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมาหลายปี จนทำให้ World Bank ขนานนามว่าเป็น “Miracle of Asia” ในปี ๒๕๕๗ GDP ขยายตัวเพิ่มขึ้นร้อยละ ๖.๑ ฟิลิปปินส์จึงเป็นตลาดที่น่าสนใจที่ควรเข้าไปดำเนินธุรกิจ นอกจากนี้ความยากง่ายในการประกอบธุรกิจของฟิลิปปินส์ได้อันดับที่ ๑๔๖ ในปี ๒๕๕๓ ขยับขึ้นไปเป็นอันดับที่ ๙๕ ในปี ๒๕๕๘ (ในขณะที่ประเทศไทยได้อันดับที่ ๑๖ ในปี ๒๕๕๓ ขยับอันดับลงมาเป็นอันดับที่ ๒๖ ในปี ๒๕๕๘) เนื่องจากรัฐบาลฟิลิปปินส์พยายามปรับปรุงข้อเสียเปรียบเทียบในการดำเนินธุรกิจภายในประเทศ รวมทั้งขั้นตอนในการดำเนินธุรกิจเพื่อจูงใจให้นักธุรกิจต่างชาติเข้ามาลงทุนในประเทศให้มากขึ้น



ประชากรฟิลิปปินส์ในปี ๒๕๕๗ มีประมาณ ๑๐๗.๗ ล้านคน และเป็นประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับที่ ๑๒ ของโลก มีอัตราการขยายตัวร้อยละ ๑.๘ ต่อปี ประชากรมีรายได้สูงประมาณร้อยละ ๑๕.๙ ของประชากรทั้งหมดหรือประมาณ ๑๗ ล้านคน คนจนประมาณร้อยละ ๒๖.๕ ซึ่งมีรายได้ต่ำกว่า ๑๖,๘๐๐ เปโซต่อปี หรือประมาณ ๒๘ ล้านคน ส่วนที่เหลือเป็นผู้มีรายได้ปานกลาง ประมาณ ๖๒.๗ ล้านคน ทำให้ฟิลิปปินส์เป็นตลาดใหญ่ตลาดหนึ่งที่น่าจับตามอง

หากพิจารณาในด้านศักยภาพทางการค้าระหว่างประเทศแล้ว ฟิลิปปินส์มีศักยภาพไม่สูงนัก ในปี ๒๕๕๗ มูลค่าการค้ารวมของฟิลิปปินส์มีจำนวน ๑๒๖,๓๒๒.๑ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ อยู่ในอันดับที่ ๔๑ ของโลก และอยู่ในอันดับที่ ๕ ของกลุ่มประเทศอาเซียนรองจาก สิงคโปร์ ไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย และอยู่ในอันดับที่ ๑๒ ของเอเชียรองจาก จีน ญี่ปุ่น ฮังการี เกาหลีใต้ อินเดีย สิงคโปร์ ไต้หวัน ไทย มาเลเซีย ตุรกี และอินโดนีเซีย สำหรับประเทศไทยมีมูลค่าการค้ารวม ๔๕๓,๗๓๘.๒ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ อยู่ในอันดับที่ ๒๑ ของโลก และอยู่ในอันดับที่ ๒ ของอาเซียนรองจากสิงคโปร์ และอยู่ในอันดับที่ ๘ ของเอเชีย

ประเทศไทยจำเป็นต้องกำหนดนโยบายการค้าระหว่างไทยกับฟิลิปปินส์ให้ชัดเจนเนื่องจากในปลายปี ๒๕๕๘ ทั้งไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็ก้าวไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนซึ่งจะทำให้อาเซียนเป็นฐานการผลิตและตลาดเดียว การใช้ประโยชน์จาก AEC อย่างจริงจังคาดว่าจะส่งผลต่อการพัฒนาเศรษฐกิจให้เข้มแข็งอย่างต่อเนื่องได้ในระยะยาว



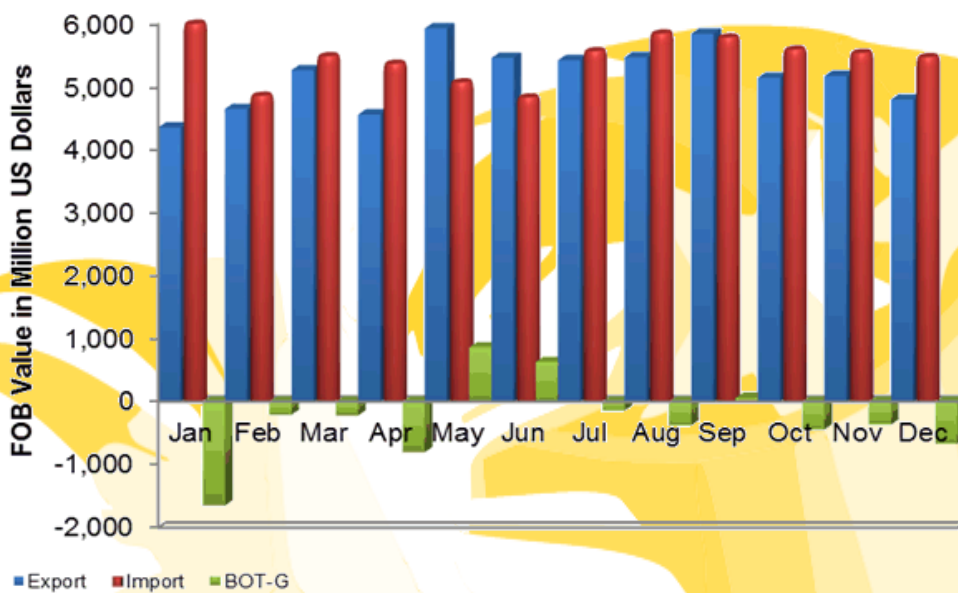
## การค้าระหว่างประเทศของฟิลิปปินส์

ฟิลิปปินส์มีมูลค่าการค้ารวม ๑๒๖,๘๐๙.๔๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี ๒๕๕๗ เพิ่มขึ้นจากปี ๒๕๕๖ ร้อยละ ๙.๑ แบ่งเป็นมูลค่าการนำเข้า ๖๔,๕๒๓.๗ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ ๔.๔ และมูลค่าการส่งออก ๖๑,๗๙๘.๔ ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมาร้อยละ ๑๔.๕

สินค้านำเข้าที่สำคัญของฟิลิปปินส์ ได้แก่ เชื้อเพลิงที่ได้จากแร่ เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ เครื่องจักรและส่วนประกอบ รถยนต์และชิ้นส่วน โดยมีแหล่งนำเข้าสำคัญ ๕ อันดับแรก ได้แก่ จีน สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ และสิงคโปร์ มีสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ ๑๕.๐, ๘.๗, ๘.๑, ๗.๘ และ ๗.๐ ตามลำดับ การนำเข้าจากประเทศไทยเป็นอันดับที่ ๗ มีสัดส่วนการนำเข้าร้อยละ ๕.๓ ของการนำเข้าทั้งหมด

สินค้าส่งออกที่สำคัญของฟิลิปปินส์ ได้แก่ เครื่องจักรไฟฟ้าเครื่องอุปกรณไฟฟ้า, เครื่องจักรและส่วนประกอบ, ไม้และของที่ทำด้วยไม้ ถ่านหิน, สินแร่ตะกั่วและแร่ โดยมิตลาดส่งออกสำคัญ ๕ อันดับแรก ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา จีน ฮองกง และสิงคโปร์ มีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ ๒๒.๕, ๑๔.๑, ๑๓.๐, ๙.๑ และ ๗.๒ ตามลำดับ สำหรับประเทศไทยเป็นตลาดส่งออกอันดับที่ ๙ มีสัดส่วนการส่งออกร้อยละ ๓.๘ ของการส่งออกทั้งหมด

Final Export, Import and Balance of Trade in Goods Value:๒๐๑๔



Source: National Census and Statistics Office , National Economic Development Authority ๒๐๑๕



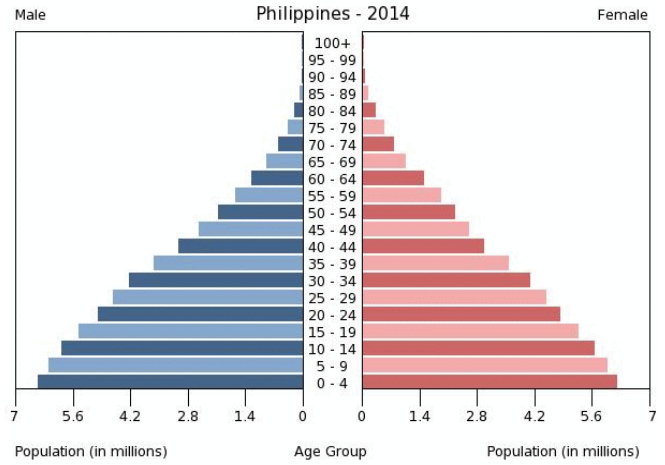
## โอกาสทางการค้าและการลงทุน

ฟิลิปปินส์เป็นตลาดใหญ่เป็นอันดับ ๒ ในประเทศสมาชิกอาเซียนมีประชากร ๑๐๗.๗ ล้านคนโดยมีประชากรที่อยู่ในวัยหนุ่มสาวเป็นจำนวนมากจึงทำให้ฟิลิปปินส์มีความต้องการบริโภคสินค้าอาหารสูงมาก ประกอบกับเทคโนโลยีการเกษตรค่อนข้างล้าหลังทำให้การผลิตไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร และประสพภัยธรรมชาติเป็นประจำทุกปีทำให้พืชผลทางการเกษตรเสียหาย จึงทำให้ไม่สามารถผลิตอาหารได้เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศที่มีอยู่ในระดับสูงได้ นอกจากนี้ภัยธรรมชาติยังทำให้สาธารณูปโภค เช่น ถนน ได้รับความเสียหายจำเป็นต้องซ่อมแซมให้ใช้งานได้อยู่เสมอ

รัฐบาลฟิลิปปินส์ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศเพื่อนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาพัฒนาประเทศ โดยให้สิทธิพิเศษต่างๆ มากมายแก่นักลงทุนจากต่างประเทศ ทั้งนี้ยังมีการส่งเสริมการลงทุนอย่างต่อเนื่องในหลายปีที่ผ่านมาเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและอุตสาหกรรมภายในประเทศ นอกจากนี้ประชากรส่วนใหญ่มีอัตราการรู้หนังสือสูงมากถึงร้อยละ ๙๗.๗ สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ดี และมีความรู้ด้าน IT เพิ่มขึ้นทุกปี รวมทั้งค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าหลายประเทศ จึงทำให้การลงทุนจากต่างประเทศหลังไหลเข้าไปภายในประเทศในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะธุรกิจรับจ้างบริหารระบบธุรกิจ (BPO)

คนฟิลิปปินส์มีแนวโน้มแยกตัวออกจากครอบครัวไปทำงานอยู่ในเมืองมากขึ้น ทำให้ต้องอาศัยอยู่ในคอนโดมิเนียมในกรุงมะนิลามากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการจราจร ครอบครัวจึงมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนไปเป็นครอบครัวเดี่ยวมากขึ้น สำหรับการใช้จ่ายนิยมใช้เงินสดมากกว่าบัตรเครดิตเพื่อใช้เลือกซื้อสินค้า คนฟิลิปปินส์ค่อนข้างเปิดกว้างเนื่องจากเคยเป็นเมืองขึ้นของสเปนและสหรัฐอเมริกา รวมทั้งแรงงานออกไปทำงานในต่างประเทศเป็นจำนวนมากจึงมีความคุ้นเคยกับวัฒนธรรมต่างชาติ นอกจากนี้สินค้าแบรนด์เนมจากต่างประเทศก็ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคในประเทศเพิ่มมากขึ้น สำหรับอาหารหลักของฟิลิปปินส์ คือ ข้าวเหมือนคนไทยรวมทั้งอาหารจานด่วนก็เป็นที่นิยมมากเช่นเดียวกัน ส่วนสินค้าไทยเป็นที่ยอมรับว่ามีคุณภาพดี

## Population Pyramid of Philippines



Source: CIA World Factbook - Unless otherwise noted, information in this page is accurate as of August ๒๓, ๒๐๑๔

## 6 REASONS TO INVEST IN THE PHILIPPINES NOW!

by Mike Enriquez Chief Investment Officer - Sun Life Financial Philippines

- 1 Robust growth in construction and tourism, generating jobs and driving spending**
  - P 27 Billion Skyway Project
  - P 3.6 Trillion fund to rebuild areas affected by Typhoon Yolanda
  - Ayala, Consumo, & Phinma Group's power plant projects
  - Resurgence of Manufacturing sector
- 2 Strong US Dollar inflows\***
  - OFW Remittances
  - BPO Revenues
  - 5 Bn (2000)
  - 1.5 Bn (2004)
  - 23 Bn (2014)
  - 16 Bn (2014)
  - \*figures in USD
- 3 The Philippines now has more money in its wallet than the amount it owes\***
  - 2014: Gross Reserves 83bn, External Debt 59bn
  - 2006: 23bn, 53.9bn
  - 2011: 75.3bn, 61.7bn
  - \*figures in USD
- 4 We are growing faster than our Asian peers.**
  - GDP growth ranking (Asia)

China	7.7%
Philippines	7.2%
Indonesia	5.79%
India	4.8%
Malaysia	4.7%
Singapore	4%
Taiwan	2.92%
H.K.	2.9%
Thailand	2.9%
S. Korea	2.8%
- 5 We continue to enjoy investment-grade ratings**
  - Moody's BAA3 Outlook Stable
  - S&P BBB- Outlook Stable
  - Fitch BBB- Outlook Stable
- 6 Great opportunity to invest for great value**
  - From 2003-2013 the CAGR or compound annual growth rate of the PSEi stood at 15.2%
  - Invested in PSEi ↑
  - Invested in Special Savings Account →
  - 2004: PSEi 1M, Special Savings Account 1M
  - 2013: PSEi 4,126,265, Special Savings Account 1,052,864
  - The PSEi has performed better than traditional bank deposits in the last 10 years.

**DON'T MISS OUT. INVEST NOW.**  
Talk to a Sun Life Advisor to know how you can take advantage of these opportunities.

ฟิลิปปินส์มีทรัพยากรธรรมชาติเป็นจำนวนมากเนื่องจากภูมิประเทศเป็นเกาะและอยู่ในเขต Ring of Fire จึงมีแร่ธาตุที่สำคัญเพื่อนำไปใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ เช่น ทองคำ ทองแดง นิกเกิล เงิน เหล็ก แมงกานีส เป็นต้น รวมทั้งมีทรัพยากรสัตว์น้ำที่สามารถเป็นวัตถุดิบในการผลิตเพื่อการส่งออกได้ เช่น ปลาทูน่า ปลาแมกเคอเรล กุ้ง เป็นต้น รวมทั้งพืชผลทางการเกษตรที่สำคัญ ได้แก่ กัญญา สับปะรด มะพร้าว และมะม่วง นอกจากนี้ยังมีสถานที่ท่องเที่ยวเป็นจำนวนมากที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศ รัฐบาลฟิลิปปินส์ได้ส่งเสริมอุตสาหกรรมท่องเที่ยวภายใต้นโยบาย “It’s more Fun in the Philippines” และตั้งเป้าหมายนักท่องเที่ยวต่างประเทศเพิ่มขึ้นเป็น ๑๐ ล้านคนในปี ๒๕๕๙ จึงทำให้อุตสาหกรรมท่องเที่ยวยังมีศักยภาพในการขยายตัวได้อีกมาก



อุตสาหกรรมของฟิลิปปินส์ยังมีช่องว่างในโซ่อุปทานในหลายสาขา เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ อุตสาหกรรมการเกษตร ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ รวมทั้งการลงทุนในธุรกิจที่ฟิลิปปินส์มีศักยภาพทางวัตถุดิบ ภาพรวมทางเศรษฐกิจค่อนข้างมั่นคงเนื่องจากเศรษฐกิจขับเคลื่อนด้วยภาคบริการเป็นหลัก และพึ่งพารายได้จากแรงงานที่ไปทำงานในต่างประเทศ รวมทั้งการใช้จ่ายเงินภายในประเทศเป็นสำคัญ ในปี ๒๕๕๗ GDP มีอัตราการขยายตัวถึงร้อยละ ๖.๑ และยังเป็นประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับต่ำจึงยังคงได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากรเป็นการทั่วไป หรือ GSP จากประเทศพัฒนาแล้ว ขณะที่ประเทศไทยถูกตัดสิทธิ์ GSP เนื่องจากเป็นประเทศที่มีรายได้ปานกลางระดับสูง

การหาช่องทางกระจายสินค้าเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่อยู่กระจายตามเกาะต่างๆ ผ่านร้านสะดวกซื้อและร้านมินิมาร์ทในฟิลิปปินส์มีการขยายตัวเพิ่มขึ้นมาก เพราะตั้งอยู่ใกล้ที่พักอาศัยเหมาะกับฟิลิปปินส์ที่การคมนาคมไม่สะดวก และขนาดบรรจุภัณฑ์จะเป็นขนาดเล็กตามความต้องการของประชากรส่วนใหญ่ที่มีรายได้ต่ำและนิยมซื้อในปริมาณที่จำเป็นเท่านั้น

สินค้าไทยที่มีศักยภาพในตลาดฟิลิปปินส์ ได้แก่ รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ น้ำมันสำเร็จรูป แผงวงจรไฟฟ้า เม็ดพลาสติก เคมีภัณฑ์ เครื่องสำอาง สบู่และผลิตภัณฑ์รักษาผิว เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ ผลิตภัณฑ์ยาง เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ข้าวสาลี และอาหารสำเร็จรูปอื่นๆ ผลิตภัณฑ์พลาสติก เครื่องรับวิทยุ โทรทัศน์และส่วนประกอบ สายไฟสายเคเบิล เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ



## ความร่วมมือทางการค้า

ไทยและฟิลิปปินส์ต่างก็เป็นสมาชิกของอาเซียน จึงมีพันธสัญญาในการก้าวไปสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community : AEC) ในปลายปี ๒๕๕๘ โดยประเทศสมาชิกเดิมรวมทั้งฟิลิปปินส์ต้องลดภาษีนำเข้าในบัญชีลดภาษี (Inclusive List) ทุกรายการให้เหลือร้อยละ ๐ ภายในวันที่ ๑ มกราคม ๒๕๕๓ ยกเว้นสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) และสินค้าอ่อนไหวสูง (Highly Sensitive List) ทั้งนี้ ฟิลิปปินส์มีสินค้าอ่อนไหว ๗ กลุ่มสินค้า ๖๔ รายการ สินค้าอ่อนไหวสูงมี ๒ รายการ ได้แก่ ข้าวและน้ำตาล นอกจากนี้ยังมีมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี เช่น มาตรการสุขอนามัย มาตรการห้าม/ขออนุญาต/ควบคุมการนำเข้า มาตรฐานสินค้าและฉลากสิ่งแวดล้อม

## ยุทธศาสตร์การค้าของฟิลิปปินส์

ประธานาธิบดี อาคีโน ที่สาม มีนโยบายให้ความสำคัญกับการปฏิรูประบบบริหารประเทศเพื่อปราบปรามคอร์รัปชัน และขจัดความยากจน ทำให้ได้รับความนิยมจากประชาชนเป็นจำนวนมากและรัฐบาลมีเสถียรภาพทางการเมืองสูง โดยมีมาตรการเร่งด่วน ได้แก่ การส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ การสร้างมาตรฐาน กฎระเบียบด้านงบประมาณ การปรับปรุงระบบข้าราชการพลเรือน และการปรับปรุงระบบการศึกษา สำหรับด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ รัฐบาลฟิลิปปินส์ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมความร่วมมือในประเด็นท้าทายต่าง ๆ เช่น การก่อการร้าย อาชญากรรมข้ามชาติ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ การระบาดของโรคติดต่อ การฟื้นฟูสภาพเศรษฐกิจ และการสร้างพลังประชาคมระหว่างประเทศเพื่อบรรลุเป้าหมายภายในปี ๒๕๕๘

สำหรับนโยบายด้านการค้าของฟิลิปปินส์ได้ให้ความสำคัญกับการเจรจาการค้าตามนโยบายการค้าเสรีและพัฒนาประเทศให้เป็นไปตามนโยบายการค้าเสรีตามพันธกรณีที่ฟิลิปปินส์ได้เข้าไปเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกและภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน นอกจากนี้ยังส่งเสริมภาคธุรกิจบริการให้มีการขยายตัวเพิ่มขึ้น เช่น ธุรกิจรับจ้างบริหารระบบธุรกิจหรือ BPO (Business Process Outsourcing) การส่งแรงงานไปทำงานในต่างประเทศเพื่อนำรายได้

**PHILIPPINES MAKES DOING BUSINESS EASIER**  
Starting a Business simplified to 6 steps, 8 days;  
Paying Taxes (Social Service Contributions / Payments) reduced to 13 payments from 36

**Starting a Business**  
Starting a business is now simpler due to reforms that synergize steps. From 16 steps and 34 days, the process has been reduced to only 6 steps and 8 days.

- 1 APPLICANT**  
Prepare articles of incorporation, by-laws, and Treasurer's affidavit signed by the incorporators for notarization. \* 1 day
- 2 SEC**  
Obtain SEC Registration Number, BIR Tax Identification Number, Pag-IBIG Fund, PhilHealth, and SSS Employer Numbers (ERNs) at the Securities and Exchange Commission through its Integrated Business Registration System. Applicant will receive a Unified Registration Form. \* 1 day
- 3 BARANGAY HALL**  
Obtain Barangay Clearance. \* 1 day
- 4 CITY HALL**  
Obtain Business Permit to Operate from the Business Permit and Licensing Office and pay necessary fees. \*\*\* 2-3 days
- 5 BIR**  
Secure Certificate of Registration and Registration of Books of Accounts at the Bureau of Internal Revenue. \* 1 day
- 6**  
A. Registration of Cash Register Machine (CRM) / or Point of Sale Machine (POS) \* 1 day  
or  
B. Secure Authority to Print Receipt/ Invoices (Manual Receipts). \*\*\*\*\* 1 - 7 days

**Social Service Contributions / Payments (Pag-IBIG Fund, PhilHealth, SSS)**  
Social Service Contributions made easier through technology, reducing the number of payments from 36 to 13.  
Accessible and convenient online payment  
- Through commercial and government banks (i.e. Land Bank of the Philippines & Development Bank of the Philippines)  
- To offer "No Average Daily Balance" for corporate accounts made available to employers in LBP & DBP  
Boosting of e-Government facilities (Pag-IBIG Fund, PhilHealth, & SSS)  
- Through regular conduct of capacity building programs on e-Gov services.  
- Through active stakeholders engagement.

Made possible through:  
NATIONAL COMPETITIVENESS COUNCIL PHILIPPINES, dti, SEC, BIR, PhilHealth, SOCIAL SECURITY SYSTEM, LANDBANK, DBP

ส่งกลับมา ซึ่งช่วยให้เศรษฐกิจภายในประเทศแข็งแกร่งขึ้น แต่แต่ละปีรัฐบาลจะมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนภายในประเทศเพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น ลดปัญหาความยากจน และเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานผ่านโครงการ Public-Private Partnerships (PPP) ซึ่งจะเป็นการอำนวยความสะดวกในด้านการค้าและการลงทุนของประเทศให้ขยายตัวอย่าง

ต่อเนื่องรวมทั้งเสริมสร้างความร่วมมือด้านการค้า การลงทุนระดับทวิภาคีให้เข้มแข็งมากขึ้น รัฐบาลยังให้ความสำคัญในการใช้งบประมาณอย่างโปร่งใสและปราบปรามคอร์รัปชันภายในประเทศอีกด้วย



## การเพิ่มศักยภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจ

นโยบายสำคัญของไทยในปัจจุบัน คือ นโยบายเพิ่มศักยภาพการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ โดยการลดปัญหาในการส่งออกเพื่อให้เกิดความคล่องตัว แสวงหาตลาดที่มีศักยภาพเพื่อขยายฐานการส่งออกและส่งเสริมอุตสาหกรรมที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของประเทศ อาทิ อุตสาหกรรมเกษตรแปรรูป ส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับอาหารไทยบนพื้นฐานความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ และภูมิปัญญา และนโยบายส่งเสริมบทบาทและการใช้โอกาสในการเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการพัฒนาศักยภาพในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยทุกระดับให้สอดคล้องกับข้อตกลงในการเคลื่อนย้ายสินค้า บริการ การลงทุน แรงงานฝีมือ และปัจจัยการผลิตต่างๆ ที่เปิดเสรีมากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยให้สามารถแข่งขันได้ รวมทั้งสามารถดำเนินธุรกิจร่วมกับผู้ประกอบการในประเทศสมาชิกอาเซียนเพื่อนำไปสู่ความเชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทานในตลาดโลกได้ โดยกระทรวงพาณิชย์ได้กำหนดแผนแม่บทกระทรวงพาณิชย์ พ.ศ. ๒๕๕๕ - ๒๕๖๔ ที่เกี่ยวข้องกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ การสร้างขีดความสามารถให้กับผู้ประกอบการและวิสาหกิจเพื่อก้าวไปสู่การเป็น Trading Nation การใช้อาเซียนเป็นฐานไปสู่เวทีโลก (ASEAN One) และการยกระดับประเทศเข้าสู่เศรษฐกิจสร้างสรรค์มูลค่า (Value Creation Economy)



จากบริบทการค้าระหว่างประเทศที่เปลี่ยนแปลงไป และการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ ได้ส่งผลกระทบต่อในทางบวกและทางลบต่อสภาพแวดล้อมและนโยบายการแข่งขันของประเทศต่างๆ หลายสิบปีที่ผ่านมาประเทศต่างๆ ทั่วโลก รวมกลุ่มกันเพื่อให้ได้รับสิทธิพิเศษจากประเทศคู่ค้า เช่น การลดหรือยกเว้นภาษีศุลกากรระหว่างกัน การใช้ประโยชน์จากแหล่งกำเนิดสินค้า การลงทุนโดยได้รับสิทธิประโยชน์ด้านต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการแข่งขันทางด้านการค้าได้ส่งผลกระทบต่อสภาพแวดล้อมในด้านการใช้ทรัพยากรไม่คุ้มค่าและการปล่อยก๊าซเรือนกระจก (Green House Gas Emission) ส่งผลให้เกิดภาวะโลกร้อนและสภาพแวดล้อมเปลี่ยนแปลงไป ประเทศที่พัฒนาแล้วจึงพยายามลดผลกระทบจากภาวะโลกร้อนโดยออกกฎหมายระหว่างประเทศขึ้นมาใช้ ส่งผลให้ประเทศคู่ค้าต้องปฏิบัติตาม ดังนั้นไทยต้องหันมาพัฒนาสินค้าและบริการที่ตรงกับบริบทของโลกที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น สินค้าสีเขียว หรือสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังมีการผลักดันในเรื่องการค้าที่เป็นธรรม หรือ Fair Trade โดยหุ้นส่วนทางการค้าจะต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของการเจรจาแลกเปลี่ยน ความโปร่งใสและความเคารพซึ่งกันและกันเพื่อสร้างความเสมอภาคในทางการค้าระหว่างประเทศ รวมทั้งยังสนับสนุนการพัฒนาที่ยั่งยืนโดยทำให้เกิดเงื่อนไขทางการค้าที่ดีขึ้นและช่วยปกป้องสิทธิ์ของผู้ผลิตและแรงงานในประเทศกำลังพัฒนา

## ยุทธศาสตร์ในการขยายการค้าไปยังประเทศฟิลิปปินส์ในปี ๒๕๕๘

### ๑) ผลิตภัณฑ์สินค้าไทยที่มีศักยภาพสูงและตรงกับความต้องการของตลาด

ได้แก่ ข้าว วัสดุก่อสร้าง (ผลิตภัณฑ์เซรามิก อลูมิเนียม เหล็ก ปูนซีเมนต์ หินอ่อนและแกรนิต แก้วและกระจก หลังคาและอุปกรณ์ กระเบื้องปูพื้นและปิดผนัง) และอาหารประเภท Ready to eat ของขบเคี้ยว

### ๒) เจาะตลาดสินค้าไทยสู่เมืองรอง หรือเมืองอื่นๆ ให้มากขึ้น

โดยการส่งเสริมการขยายการค้าและการลงทุนของไทยในเมืองรอง อาทิ เซบู ซึ่งเป็นเมืองอันดับ ๒ รองจากมะนิลา

### ๓) ส่งเสริมการค้าเงินธุรกิจของไทยในฟิลิปปินส์

- ๓.๑) ส่งเสริมการกระจายสินค้า บริการ และการลงทุน โดยเร่งขยายตลาดและสร้างเครือข่ายร่วมกับพันธมิตรทางการค้าและการลงทุน
- ๓.๒) ส่งเสริมธุรกิจบริการโดยเฉพาะที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว




## วิสัยทัศน์และพันธกิจสู่ความสำเร็จ

จากผลของการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของประเทศฟิลิปปินส์ทำให้สามารถกำหนดยุทธศาสตร์และแผนงานเพื่อขยายและสร้างโอกาสทางการค้ากับประเทศฟิลิปปินส์โดยได้กำหนดวิสัยทัศน์และพันธกิจของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไว้ ดังนี้

**วิสัยทัศน์** “เป็นหน่วยงานชั้นนำในการสร้างโอกาสทางการค้าและการลงทุนของผู้ประกอบการไทย”

### **พันธกิจ**

สร้างความสัมพันธ์ทางการค้าและการลงทุนระหว่างภาคเอกชนไทยกับภาคเอกชนฟิลิปปินส์ และระหว่างหน่วยงานภาครัฐของไทยกับของฟิลิปปินส์

-  จัดหาช่องทางในการขยายการค้าและการลงทุน ชี้แนะสู่ทางการเข้าสู่ตลาดฟิลิปปินส์ จัดกิจกรรมพัฒนาและส่งเสริมการค้าของธุรกิจไทยในฟิลิปปินส์ รวมทั้งส่งเสริมการสร้างแบรนด์สินค้าไทย
-  จัดทำข้อมูลเชิงลึกรายอุตสาหกรรมและโอกาสในการขยายธุรกิจไทยเข้าสู่ตลาดฟิลิปปินส์
-  แก้ไขปัญหาอุปสรรคทางการค้าและการลงทุน



# ยุทธศาสตร์เพื่อขยายการค้าและการลงทุนไปยังตลาดฟิลิปปินส์

## ๑) สร้างความร่วมมือทางการค้าการลงทุนระหว่างนักธุรกิจไทยกับนักธุรกิจฟิลิปปินส์

เพื่อใช้เป็นตัวขับเคลื่อนทางการค้าและการลงทุนให้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากประชากรมีเป็นจำนวนมากเป็นอันดับที่ ๑๒ ของโลก และอันดับ ๒ ของอาเซียน และประชากรส่วนใหญ่ของประเทศอยู่ในวัยหนุ่มสาวและวัยทำงานจึงทำให้มีความต้องการบริโภคสินค้าและบริการค่อนข้างสูง

## ๒) ผลักดันสินค้าและธุรกิจบริการของไทยที่มีศักยภาพสูงและตรงกับความต้องการของตลาดฟิลิปปินส์

ทั้งนี้ผู้ประกอบการจะได้รับประโยชน์จากการรวมตัวกันของประเทศในกลุ่มอาเซียนเป็นตลาดเดียวในปลายปี ๒๕๕๘ และภาชีนำเข้าส่วนใหญ่เป็นศูนย์เกือบทุกรายการ

## ๓) กระจายตลาดการค้าและการลงทุนไปยังเมืองรองอื่นๆ ให้มากขึ้น

เนื่องจากการลงทุนกระจุกตัวอยู่ใน NCR เป็นส่วนใหญ่ซึ่งเป็นที่ตั้งของกรุงมะนิลา โดยพิจารณาเลือกจากเมืองรองที่มีประชากรเป็นจำนวนมากและหรือเมืองที่มีระดับรายได้สูง (Highly Urbanized City เป็นเมืองที่มีประชากรอย่างต่ำ ๒๐๐,๐๐๐ คนและมีรายได้ต่อปีอย่างต่ำ ๕๐๐ ล้านเปโซ) อาทิ

- เขต NCR ได้แก่เมือง Quezon City, Taguig, Caloocan, Pasig, Makati,
- เขต Muslim Mindanao ได้แก่ Budta จังหวัด Maguindanao
- เขต Davao ได้แก่ Davao City
- เขต Soccsksargan ได้แก่ Malingao จังหวัด North Cotabata และ General Santos

จังหวัด South Cotabata

- เขต Central Visayas ได้แก่ Cebu City
- เขต Calabarzon ได้แก่ Antipolo จังหวัด Rizal
- เขต Zamboanga ได้แก่ Zamboanga City จังหวัด Zamboanga de Sur
- เขต Tacloban ได้แก่ Tacloban จังหวัด Leyte

## ๔) เจาะกลุ่มผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป

ในเขตที่รายได้ต่อหัวของประชากรสูง ได้แก่ Metro Manila, Cordillera, Calabarzon, North Mindanao, Davao Region, Central Visayas และ Central Luzon โดยให้ความสำคัญกับสินค้าระดับคุณภาพปานกลางขึ้นไป

## ๕) แก้ไขปัญหาทางการค้าเพื่อผ่อนคลายมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี

โดยคาดว่าจะมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นหลังจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน หรือ AEC ทั้งนี้เพื่อให้สินค้าไทยสามารถจำหน่ายได้อย่างสะดวกมากขึ้น

## ๖) เสริมสร้างการผลิตสินค้าและธุรกิจบริการที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

เนื่องจากฟิลิปปินส์มีนโยบายด้านสิ่งแวดล้อมหลายด้าน ประกอบกับประชาชนเริ่มหันมาอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและสุขภาพมากขึ้น การเจาะตลาดผู้บริโภคในกลุ่มนี้จึงมีแนวโน้มสดใส

## กลยุทธ์การเจาะและขยายการค้าการลงทุนในฟิลิปปินส์

### ๑) สร้างเครือข่ายทางธุรกิจการค้าระหว่างนักธุรกิจฟิลิปปินส์และนักธุรกิจไทย

เพื่อประสานความร่วมมือในการพัฒนาและส่งเสริมการค้าการลงทุนระหว่างกัน เช่น การจัดประชุมเพื่อแลกเปลี่ยนข้อมูลการค้าระหว่างกัน การจัดคณะผู้แทนการค้าการลงทุนไทยไปเจรจาการค้ากับฟิลิปปินส์ หรือ คณะผู้แทนการค้าการลงทุนจากฟิลิปปินส์มาเยือนไทย

### ๒) ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการไทยไปลงทุนในฟิลิปปินส์ ในสินค้าที่มีโอกาสในการลงทุน

#### ๒.๑) อุตสาหกรรมการผลิตอาหารแปรรูป

เนื่องจากฟิลิปปินส์มีภูมิประเทศเป็นหมู่เกาะจึงมีสัตว์น้ำอุดมสมบูรณ์ แต่ประสิทธิภาพของกระบวนการผลิตค่อนข้างต่ำ ทำให้จำเป็นต้องนำเข้าจากต่างประเทศ สินค้าที่มีศักยภาพในการลงทุน อาทิ ปลาทูน่ากระป๋อง โดยเฉพาะในมุสลิมินดาเนา คาบสมุทรซัมบวงกา ดาเวา คารากา ซอกส์ซาร์เกน และวิซายาส์ตะวันตก อุตสาหกรรมที่น่าสนใจ คือ การแปรรูปผักผลไม้ อาหารทะเลกระป๋อง บะหมี่ เครื่องปรุงรส น้ำมันพืช เครื่องดื่มสุขภาพ

#### ๒.๒) อุตสาหกรรมการผลิตวัสดุก่อสร้างและรับเหมาก่อสร้าง

ฟิลิปปินส์ยังขาดแคลนสาธารณูปโภคพื้นฐานที่จำเป็น เช่น ถนน ท่าเรือ สะพานและระบบชลประทาน ที่ยังต้องมีการก่อสร้างอยู่อีกเป็นจำนวนมาก ประกอบกับรัฐบาลฟิลิปปินส์มีนโยบายสร้างโครงสร้างพื้นฐานและสาธารณูปโภคต่างๆ รวมทั้งที่อยู่อาศัย ฟิลิปปินส์ยังต้องเผชิญกับภัยธรรมชาติอยู่เนืองๆ จึงเป็นโอกาสในการเข้าไปลงทุนในธุรกิจดังกล่าวเพราะความต้องการด้านวัสดุก่อสร้างและรับเหมาก่อสร้างยังคงมีการขยายตัวตามการพัฒนาเศรษฐกิจให้ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง

#### ๒.๓) อุตสาหกรรมที่ใช้วัตถุดิบจากทรัพยากรธรรมชาติ

จากการศึกษาพบว่าฟิลิปปินส์เป็นประเทศที่มีทรัพยากรแร่ธาตุเป็นจำนวนมาก เช่น ทองแดง ทองคำ และโครเมียมที่มีปริมาณมากติดอันดับ ๑ ใน ๕ ของโลก นอกจากนี้ยังมีสายแร่อื่นๆ เช่น นิกเกิล เงิน ถ่านหิน ทราซ ปูน หินอ่อน เพราะอยู่ในแนว Ring of Fire และยังไม่ขุดขึ้นมาใช้อีกมาก จึงเป็นโอกาสของนักลงทุนไทยด้านกิจการเหมืองแร่ (อาทิ เหมืองทองแดง ทองคำ และโครเมียม อยู่ในเขตลูซอนกลาง วิซายาส์กลาง วิซายาส์ตะวันออก มินดาเนา ส่วนถ่านหินในเขตมะนิลา ลูซอนกลาง วิซายาส์ตะวันออก มินดาเนา สำหรับเหมืองหินอ่อนในเขตลูซอนกลาง) และอุตสาหกรรมต่อเนื่อง เช่น วัสดุก่อสร้าง ฯลฯ ประกอบกับรัฐบาลมีโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานและที่พักอาศัยราคาถูกลง หรือใช้ประโยชน์จากทรัพยากรเพื่อใช้ในการขยายฐานการผลิตเพื่อผลิตและส่งกลับมายังประเทศไทย

#### ๒.๔) อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และชิ้นส่วน รัฐบาล

ฟิลิปปินส์ให้ความสำคัญในอุตสาหกรรมนี้มากจะเห็นได้จากมีโครงสร้างพื้นฐานพร้อมทั้งด้านบุคลากรและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ โดยได้สร้างอุทยานวิทยาศาสตร์และโอทีไฮเบอร์เพื่อรองรับนักลงทุนจากต่างประเทศ เขตลงทุนที่น่าสนใจ ได้แก่ มะนิลาและ จังหวัดใกล้เคียง

#### ๒.๕) ธุรกิจสปา รัฐบาลฟิลิปปินส์กำลังพัฒนาประเทศเพื่อเป็นผู้นำ

ด้านการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์ (Medical Tourism) โดยคาดว่าจะสร้างรายได้หลายพันล้านดอลลาร์สหรัฐภายในระยะเวลาสั้นๆ ทำให้กิจการสปาในฟิลิปปินส์ได้ขยายตัวเพิ่มขึ้น อาทิ Day Spa, Destination Spa, Hotel/Resort Spa และ Medical Spa ซึ่งประเทศไทยมีธุรกิจสปาที่มีชื่อเสียงและมีมาตรฐานเป็นที่ยอมรับในระดับสากล จึงควรเข้าไปลงทุนในธุรกิจดังกล่าว

๒.๖) ธุรกิจรับจ้างบริหารระบบธุรกิจ (BPO) โดยเฉพาะ Call Center ซึ่งฟิลิปปินส์มีข้อได้เปรียบในด้านภาษาและค่าจ้างแรงงาน โดยผู้ประกอบการไทยจัดตั้งสำนักงาน Call Center ในฟิลิปปินส์และให้รับจ้างบริษัทไทยหรือบริษัทต่างชาติที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยเพื่อให้บริการลูกค้าที่ใช้ภาษาอังกฤษเพื่อรองรับการเปิดเสรีอาเซียน เนื่องจากคนไทยยังมีจุดอ่อนในการใช้ภาษาอังกฤษ

### ๓) ส่งเสริมการให้มีการเจรจาการค้าในสินค้าที่มีศักยภาพในตลาดฟิลิปปินส์

๓.๑) ยานยนต์ ส่วนประกอบและอะไหล่ทดแทน

เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภคขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าฟิลิปปินส์จะสามารถผลิตยานยนต์ อะไหล่รถยนต์และชิ้นส่วนประกอบได้ก็ตาม แต่ไม่เพียงพอต่อความต้องการใช้ภายในประเทศ และมีราคาค่อนข้างสูง จึงนำเข้ามาจำหน่ายภายในประเทศแทน นอกจากนี้ถนนในฟิลิปปินส์ส่วนใหญ่มีสภาพไม่ค่อยดีทำให้รถยนต์เกิดการสึกหรอเร็ว จำเป็นต้องซ่อมและหาอะไหล่มาทดแทนของเก่า สำหรับรถยนต์ที่เป็นที่นิยมได้แก่ SUV และ MPV เนื่องจากระบบระบบขนส่งมวลชนของประเทศไม่ดี

๓.๒) อาหารแปรรูปและเครื่องดื่ม

เช่น อาหารกึ่งสำเร็จรูป อาหาร Ready to Eat เครื่องปรุงรส อาหารและเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพจากการที่มีประชากรมากกว่า ๑๐๐ ล้านคนและส่วนใหญ่อยู่ในวัยหนุ่มสาวมีความต้องการบริโภคอาหารสูง จึงเป็นตลาดขนาดใหญ่ ประกอบกับเป็นประเทศที่ประสบภัยธรรมชาติเป็นประจำทุกปีทำให้ผลผลิตในประเทศได้รับความเสียหาย และมีเทคโนโลยีทางการเกษตรที่ล้าสมัยทำให้ไม่สามารถผลิตอาหารได้เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ จึงต้องพึ่งพาการนำเข้าสินค้าอาหารจากต่างประเทศเป็นหลัก รัฐบาลยังให้ความสำคัญต่อสุขภาพของประชาชนโดยกำหนดโภชนาการเบื้องต้นว่าควรบริโภคอะไรบ้างในแต่ละวัน ส่งผลให้ประชาชนหันมาสนใจอาหารและเครื่องดื่มสุขภาพกันมากขึ้น ปัจจุบันคนหนุ่มสาวที่มีการศึกษาหันมาบริโภคสินค้าสุขภาพและสินค้าออร์แกนิกมากขึ้น เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากต่างประเทศ

๓.๓) เครื่องสำอางและผลิตภัณฑ์บำรุงผิว

ประชาชนส่วนใหญ่อยู่ในวัยทำงานถึงร้อยละ ๖๒.๓ เป็นผู้ที่มีกำลังซื้อและให้ความสำคัญกับการดูแลผิวพรรณและความสวยงามค่อนข้างมาก จึงทำให้มีการขยายตัวสูงเนื่องจากเป็นของใช้ประจำวัน โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของสมุนไพรและน้ำมันหอมระเหยเป็นส่วนประกอบได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ

๓.๔) วัสดุก่อสร้าง

รัฐบาลฟิลิปปินส์มีโครงการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน อาทิ ถนน สนามบิน ท่าเรือ ระบบรถไฟฟ้า และที่พักอาศัยขนาดใหญ่สำหรับผู้มีรายได้น้อย เพื่อพัฒนาประเทศให้เจริญก้าวหน้า และเพื่อรองรับกับการขยายตัวของประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น สำหรับภาคเอกชนมีการก่อสร้างคอนโดมิเนียมและอาคารพาณิชย์ต่างๆ ในเมืองที่มีการก่อสร้างและในเขตส่งเสริมการลงทุน รวมทั้งโรงแรมเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ การประสบภัยพิบัติจากธรรมชาติเป็นประจำทุกปี เช่น ไต้ฝุ่น ทำให้ที่อยู่อาศัยได้รับความเสียหาย จำเป็นต้องซ่อมแซม ความต้องการวัสดุก่อสร้างจึงมีค่อนข้างมาก

๓.๕) ตู้เย็น ตู้แช่แข็งและส่วนประกอบ

ฟิลิปปินส์มีภูมิอากาศร้อนชื้นทำให้นิยมใช้ตู้เย็นในทุกครัวเรือน รวมทั้งเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าพื้นฐานที่ทุกครัวเรือนต้องมีเพื่อช่วยเก็บรักษาและทำความเย็นให้กับอาหารและเครื่องดื่ม ปัจจุบันคนหนุ่มสาวนิยมแยกออกจากครอบครัวเพื่อไปทำงานในเมืองมากขึ้นทำให้ต้องอยู่ตามลำพัง มีความต้องการตู้เย็นสำหรับแช่อาหารพร้อมรับประทานเพิ่มขึ้นซึ่งสอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนรุ่นใหม่ที่เร่งรีบ ประกอบกับการขยายตัวของที่พักอาศัย ร้านค้าปลีก ร้านอาหารต่างๆ จึงทำให้ความต้องการสินค้าดังกล่าวขยายตัวมากขึ้น



### ๓.๖) ธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหาร

ชาวฟิลิปปินส์มีนิสัยชอบสังสรรค์ จัดงานปาร์ตี้ เดินตามห้างสรรพสินค้า และนิยมบริโภคอาหารนอกบ้าน รวมทั้งมีวัฒนธรรมในการรับประทานอาหาร ๓ มื้อต่อวันและอาหารระหว่างมื้อ ๒ ครั้ง รวม ๕ มื้อต่อวัน ปัจจุบันมีร้านอาหารไทยเข้าไปเปิดกิจการในฟิลิปปินส์ประมาณ ๒๒ ร้าน การทำธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหารในเขตเศรษฐกิจพิเศษ และในเมืองที่มีรายได้ต่อหัวสูงจะช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้หลากหลายมากขึ้น

### ๓.๗) ธุรกิจโรงแรม

ฟิลิปปินส์มีแหล่งท่องเที่ยวเป็นจำนวนมากเพราะเป็นประเทศหมู่เกาะรวมทั้งมีวัฒนธรรมตะวันตกมากที่สุด ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวมีปริมาณเพิ่มสูงขึ้น และรัฐบาลก็มีนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวในประเทศ โดยเพิ่มจำนวนห้องพัก เชื่อมโยงเส้นทางการบินทั้งในประเทศและระหว่างประเทศ จึงเป็นโอกาสในการตั้งโรงแรมในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ

## ๔) สร้างภาพลักษณ์แบรนด์สินค้าไทย

เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าไทยในกลุ่มผู้บริโภคฟิลิปปินส์ให้ทราบถึงมาตรฐาน คุณภาพและดีไซน์ โดยใช้ Thailand Trust Mark เป็นตัวนำเสนอด้านคุณภาพของสินค้าและบริการไทย

## ๕) ส่งเสริมการตลาดในลักษณะการค้าออนไลน์หรือ e-Commerce

เพื่อแนะนำสินค้าไทยและเพิ่มช่องทางการค้า โดยการสมัครเป็นสมาชิกเว็บไซต์ Thaitrade.com หรือเว็บไซต์ในฟิลิปปินส์ที่ได้รับความนิยม เช่น sulit.ph, ayosdito.ph เป็นต้น

## ๖) ส่งเสริมให้ภาคเอกชนเข้าไปขยายตลาดในเมืองรองที่มีรายได้สูง

ได้แก่ Cebu City, Davao City เป็นต้น โดยเน้นสินค้าที่มีคุณภาพระดับปานกลาง เนื่องจากประชาชนส่วนใหญ่มีรายได้ปานกลาง ดังนั้น ราคาและคุณภาพสินค้าจึงเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า ทั้งนี้ การมีบรรจุกฎบัตรขนาดเล็กช่วยทำให้ราคาสินค้าลดลงมาได้ สำหรับการเจาะตลาดระดับบนซึ่งมีประมาณร้อยละ ๑๐ ต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้าเป็นสำคัญ

## ๗) ส่งเสริมให้ตั้งร้านสะดวกซื้อ/มินิมาร์ทในฟิลิปปินส์เนื่องจากได้รับความนิยมในกลุ่มผู้บริโภคมากขึ้น

จากการวิเคราะห์ของ Standard Chartered Bank คาดว่าร้านมินิมาร์ทจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นถึง ๑๐ เท่าภายในปี ๒๕๗๓ และจะเป็นธุรกิจที่เติบโตเร็วที่สุด เนื่องจากประชากรในเมืองจะเป็นผู้มีรายได้เหนือระดับความยากจนถึง ๒ เท่าหรือประมาณ ๖๔.๖ ล้านคนในปี ๒๕๗๓ และจะมีมินิมาร์ทถึง ๑๖,๕๐๐ สาขา แต่ปัจจุบันมีเพียง ๑,๖๐๐ สาขาเท่านั้น

## ๘) ส่งเสริมให้มีการผลิตสินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมโดยใช้มาตรฐานสิ่งแวดล้อมสากล

และติดฉลากสิ่งแวดล้อมเพื่อให้ผู้บริโภคได้รับทราบว่าสินค้าที่ซื้อมีความรับผิดชอบต่อสิ่งแวดล้อม

## ๙) เจรจากทวิภาคีเพื่อแก้ไขปัญหาทางการค้าโดยเฉพาะมาตรการที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barrier: NTB)

ฟิลิปปินส์มีมาตรการกีดกันและมีขั้นตอนในการนำเข้าที่ซับซ้อนยุ่งยาก อาทิ การเจรจาเพื่อแก้ไขปัญหาการส่งออกน้ำตาลไปฟิลิปปินส์เพราะผู้ค้าต้องจดทะเบียนกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องและในการตรวจปล่อยสินค้าจะต้องได้รับอนุมัติก่อนทุกครั้ง

## การจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้า

🇹🇭 จัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าอย่างต่อเนื่องทุกปี ได้แก่ การจัดงาน Thailand Week ณ กรุงมะนิลา และขยายการจัดกิจกรรมนี้ไปยังเมืองรองในเขตอื่น เช่น เซบูซิตีในเขตเซ็นทรัลวิซายาส์ ดาเวาซิตีในเขตดาเวา Zamboanga City ในเขต Zamboanga เป็นต้น เพื่อแนะนำสินค้าไทยไปถึงกลุ่มผู้บริโภคและผู้ซื้อที่อยู่ในเขตอื่นๆ เพื่อเป็นการสร้างความต้องการบริโภคสินค้าไทยให้เกิดขึ้น

🇹🇭 จัดคณะผู้แทนการค้าไทยเพื่อไปหาช่องทางดำเนินธุรกิจในประเทศฟิลิปปินส์ (Internationalization) เพื่อให้ธุรกิจไทยได้เห็นสภาพความเป็นจริงและศักยภาพของตลาด รวมทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการ โดยอาจหาผู้ค้าด้านการลงทุนในฟิลิปปินส์ หรือ ตั้งตัวแทนจำหน่าย หรือ ขยายธุรกิจแฟรนไชส์ของไทยในตลาดฟิลิปปินส์ ทั้งนี้จำเป็นต้องศึกษาข้อมูลเชิงลึกของตลาดและสินค้าที่ต้องการ



🇹🇭 จัดกิจกรรม In-store Promotion ร่วมกับห้างสรรพสินค้า หรือซูเปอร์มาร์เก็ตที่มีสาขาเป็นจำนวนมากซึ่งครอบคลุมพื้นที่ทั้งในเขตเมืองและเขตชนบทในฟิลิปปินส์ อาทิ SM Retail มี ๑๑๐ สาขา ห้าง Puregold Price Club มี ๑๕๐ สาขา Robinson มี ๗๒ สาขา เป็นต้น เพื่อแนะนำสินค้าไทยให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคโดยตรง เช่น สาธิตวิธีการ

ทำอาหารไทย ให้ชิมอาหารไทย สาธิตการแต่งหน้าด้วยเครื่องสำอางไทย หรือการใช้ผลิตภัณฑ์สปา

🇹🇭 สนับสนุนให้ผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศฟิลิปปินส์ซึ่งมีการจัดงานหลายอุตสาหกรรมเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์และแนะนำสินค้าไทยให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้ซื้อในฟิลิปปินส์ให้มากขึ้น อาทิ Philconstruct Visayas, Franchise Asia Philippines, Cebu Food and Beverage, Philippines International Furniture Show, Auto Mechanic Philippines เป็นต้น







จัดสัมมนาเชิงลึกเพื่อให้ผู้ประกอบการได้รับทราบข้อมูลใน

การดำเนินธุรกิจและสู่ทางการขยายตลาดฟิลิปปินส์เพื่อกระตุ้นให้  
ผู้ประกอบการไทยเข้าไปขยายการค้ากับฟิลิปปินส์มากขึ้น เนื่องจาก  
ผู้ประกอบการไทยไม่ค่อยให้ความสนใจในการทำการค้ากับฟิลิปปินส์และ  
คิดว่าฟิลิปปินส์เป็นคู่แข่งชั้นของไทย แต่ฟิลิปปินส์ก็เป็นตลาดใหญ่ตลาด  
หนึ่งที่น่าจับตามองจากการที่เศรษฐกิจขยายตัวอย่างต่อเนื่องหลังจาก  
ถดถอยมานาน ทั้งนี้ Goldman Sachs ได้จัดฟิลิปปินส์รวมอยู่ในกลุ่ม N11  
ซึ่งจะเป็นกลุ่มเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่สุดในโลกในศตวรรษที่ ๒๑



จัดทำข้อมูลเชิงลึกเป็นรายเมืองสำคัญเพื่อให้เห็นศักยภาพ

ของแต่ละเมืองหรือเขตต่างๆ โดยวิเคราะห์ศักยภาพของเมือง/เขตนั้นๆ เพื่อ  
ทราบโอกาสทางการค้าและการลงทุน เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการ  
ลงทุนหรือดำเนินธุรกิจและวางกลยุทธ์ต่อไป เมืองสำคัญ ๆ ที่ควรดำเนินการศึกษา อาทิ เซบูซิตี/เขตเซ็นทรัลวิสาयाส์,  
ดาเวาซิตี/เขตดาเวา, Zamboanga City/เขต Zamboanga, Antipolo/เขต Calabarzon, Malingao/เขต Soccsksargan,  
Tacloban/เขต Tacloban, Quezon City, Taguig, Caloocan, Pasig, Makati /เขต NCR เป็นต้น



ประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการของไทยที่มีศักยภาพและได้รับ Thailand Trust Mark ผ่านสื่อต่างๆ อาทิ  
โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ เพื่อให้ผู้บริโภคฟิลิปปินส์ได้รับทราบถึงคุณภาพสินค้าไทยเนื่องจากผลการศึกษาของบริษัท Nelsen  
พบว่าผู้บริโภคฟิลิปปินส์ตัดสินใจซื้อสินค้าเพราะได้รับอิทธิพลจากการโฆษณา และยังมีความภักดีต่อตราสินค้าค่อนข้างสูง  
หรือจัดนิทรรศการแสดงสินค้าแบรนด์เนมไทยในงานแสดงสินค้าที่กรมฯ ไปเข้าร่วมในฟิลิปปินส์ และงาน Thailand Week ที่  
จัดขึ้นเป็นประจำทุกปี



ประชาสัมพันธ์เชิญชวนให้ผู้ประกอบการไทยสมัครเข้าเป็นสมาชิก thaitrade.com เพื่อใช้เป็นช่องทางในการ  
สร้างโอกาสทางการค้า รวมทั้งเว็บไซต์ของฟิลิปปินส์ที่เป็นที่นิยมในประเทศ

ทั้งนี้ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการค้าในตลาดฟิลิปปินส์จำเป็นต้องจัดอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี เพื่อต่อยอด  
การรับรู้และสร้างความต้องการบริโภคสินค้าไทยที่มีแบรนด์เนมของตนเอง และควรกระจายกิจกรรมข้างต้นออกไปยังเมืองรอง  
ในเขตต่างๆ เพื่อเป็นการสร้างความต้องการบริโภคสินค้าในวงกว้าง ไม่ใช่กระจุกตัวอยู่แต่เขตเมืองหลวงเพื่อช่วงชิงลูกค้าก่อน  
คู่แข่งชั้น ผลของการศึกษาพบว่าผู้บริโภคฟิลิปปินส์เป็นผู้ที่มีความภักดีต่อตราสินค้า





## การพัฒนาสินค้าและบริการ





ผลักดันให้ผู้ประกอบการไทยมีแบรนด์เนมเป็นของตนเองและพัฒนาให้เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ จัดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญาในประเทศที่ส่งสินค้าไปจำหน่ายรวมทั้งในประเทศฟิลิปปินส์

พัฒนาคุณภาพสินค้าไทยให้ได้มาตรฐานและมีรูปแบบที่เป็นที่ยอมรับในตลาดสากล โดยให้ความสำคัญกับกระบวนการรักษาสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิตสินค้า หรือการสร้างนวัตกรรมใหม่ เพื่อเป็นการนำเสนอสินค้าตัวใหม่ๆ ของต้นวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) โดยอาจนำเอาสินค้าที่ได้รับรางวัลจากหน่วยงานต่างๆ ที่มีศักยภาพในเชิงพาณิชย์มาต่อยอดการผลิต

สร้างภาพลักษณ์ประเทศไทยเพื่อสร้างความเชื่อมั่นในมาตรฐานสินค้าไทยภายใต้แคมเปญ Think Thailand โดยมุ่งเน้นไปยังสินค้าที่มีคุณภาพดีและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมที่ผลิตตามมาตรฐานสากล อาทิ ISO เป็นต้น และสินค้า Fair Trade ที่ผลิตตามหลักเกณฑ์ขององค์กร FLO และองค์กร WFTO

## การแก้ไขปัญหาทางการค้า

 จัดคณะผู้แทนระดับสูงของรัฐบาลไทยเดินทางไปเจรจาวิภาคกับรัฐบาลฟิลิปปินส์เพื่อผ่อนคลายมาตรการทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษีที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน

 นำเรื่องอุปสรรคทางการค้าเข้าสู่ที่ประชุมใหญ่ของอาเซียน เพื่อให้ผ่อนปรนการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี เพื่อเป็นการสร้างบรรยากาศการค้าและการลงทุนที่เสรีมากขึ้นโดยลด/เลิกข้อจำกัด กฎระเบียบต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคทางการค้าการลงทุน

อย่างไรก็ตาม สิ่งที่จะทำให้วิสัยทัศน์และยุทธศาสตร์ที่กำหนดไว้ข้างต้นบรรลุผลสัมฤทธิ์ได้นั้นจำเป็นต้องมีการจัดสรรงบประมาณเพื่อรองรับการดำเนินโครงการต่างๆ ของสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงมะนิลา เพื่อผลักดันและรุกเจาะตลาดนี้เพื่อแข่งชิงกลุ่มผู้บริโภคขนาดใหญ่ให้บริโภคสินค้าและบริการไทยอย่างต่อเนื่อง โดยภาครัฐและเอกชนต้องร่วมมือกันผลักดันให้เกิดเป็นรูปธรรม ทั้งนี้อาจต้องวิเคราะห์ต่อไปว่า ด้วยเงินงบประมาณที่ได้รับจำกัด กรมฯ จะเลือกทุ่มเงินไปในกิจกรรมใด ตลาดใดเพื่อให้เกิดการขยายตัวทางการค้าและการลงทุนของไทยอย่างยั่งยืน.....##...