

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์

# THINK DITP ใช้ประกอบการค้า

ชมเล่นที่แอฟริกา  
เพื่อกระชับมิตร



# EYES ON AFRICA



## ชวนแอดไลน์...แล้วลุ้นรับ

ตั๋วเครื่องบินไป-กลับ กรุงเทพฯ-เชียงใหม่ 2 ที่นั่ง พร้อมที่พักโรงแรม ibis 1 คืน\* จาก DITP

เพียงตอบคำถาม “ท่านชื่นชอบสินค้าเครื่องประดับและอัญมณีจากโซนใดภายในงาน 59<sup>th</sup> Bangkok Gems & Jewelry Fair มากที่สุด”

แล้วส่งคำตอบมาทางแชตก่อนเที่ยงของวันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2560 ประกาศผลผู้โชคดีในวันที่ 1 มีนาคม 2560



@ditp

**DITP**

\*ขอลงวนสิทธิการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขตามความเหมาะสม

# Contents

- 04 Trade Highlight
- 06 Trade Insight
- 08 Happening
- 10 Inspiration & Success
- 12 DITP Society
- 14 DITP Insider
- 16 Friends of DITP
- 18 Trade Talk
- 21 DITP Club
- 22 DITP Calendar
- 23 Healthy Thought



ที่ปรึกษา:  
อธิบดี  
มาลี โชคล้ำเลิศ  
รองอธิบดี  
สุพัต อ่องแสงคุณ  
สมเด็จ สุสมบูรณ์  
บรรณาธิการบริหาร: มาลี โชคล้ำเลิศ  
รองบรรณาธิการบริหาร: จักรินทร์ โกมลศิริ  
บรรณาธิการบทความ: อรอนุช ผดุงวิทย์  
บรรณาธิการฝ่ายศิลป์: อาจพงษ์ ฉันทปัญญา  
กองบรรณาธิการ:  
สำนักประชาสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร  
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
กระทรวงพาณิชย์ 563 ถนนนนทบุรี  
ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง จังหวัดนนทบุรี 11000  
โทร. +66 2792 6900  
www.ditp.go.th  
DITP Call Center 1169

หมายเหตุ: THINK TRADE THINK DITP เป็นนิตยสาร  
ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ข้อมูลทั้งหมดที่  
ปรากฏในนิตยสารเป็นข้อมูลล่าสุดขณะจัดพิมพ์  
ทางกรมฯ และทีมจัดทำขอสงวนสิทธิในการนำไปใช้ใน  
เชิงพาณิชย์



www.thinktradethinkditp.com

## Executive Editor



สวัสดิ์ดีค่ะ Executive Editor ฉบับเดือนมกราคม 2560

พบกันอีกครั้งกับ THINK TRADE THINK DITP  
สำหรับฉบับนี้เรามีเนื้อหาของตลาดเกิดใหม่  
(Emerging Market) ที่น่าสนใจอย่างกลุ่มประเทศ  
แอฟริกามาแนะนำเสนอให้อ่านได้เปิดมุมมอง  
การคิดและขยายโอกาสการค้าเพิ่มเติมกันนะคะ

ด้วยภาพรวมของเศรษฐกิจโลกที่มีสัญญาณ  
ของการฟื้นตัวแต่ก็ยังคงมีบางปัจจัยที่ยังเป็น  
อุปสรรคต่อการเกิดเสถียรภาพ โดยมีรายงาน  
ล่าสุดจาก WTO และ IMF ที่ระบุตรงกันว่า  
การค้าโลกในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาต้องเผชิญกับ  
ความท้าทายต่อระบบการค้าแบบพหุภาคี  
(Multilateral Trading System) อีกทั้งมี  
สัญญาณการปิดกั้นทางการค้า (Protectionism)  
จากประเทศมหาอำนาจทั้งปวง ซึ่งประเทศไทยเอง  
ได้ปรับกลยุทธ์เพื่อเจรจาและหาความร่วมมือ  
ทางการค้าแบบทวิภาคี (Bilateral Trading  
Cooperation) กับประเทศที่มีศักยภาพอื่นๆ  
เพื่อยกระดับการอำนวยความสะดวกสร้าง  
โอกาสทางการค้าระหว่างกันและแอฟริกา  
เป็นอีกหนึ่งเศรษฐกิจอนาคตของไทย

และหากเอ่ยคำว่า แอฟริกาคนส่วนมากจะนึกถึงอะไร?

หลายคนมักนึกถึงภาพสัตว์ป่าซาฟารี พunga  
สะวันนา คนเผ่าพื้นเมือง ความแห้งแล้งกันดาร  
และสภาพความเป็นอยู่ที่อดคืด แต่คนส่วนใหญ่  
ยังไม่ตระหนักว่าอันที่จริงแล้ว แอฟริกาเป็น  
ทวีปที่เต็มไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติและ  
ร่ำรวยไปด้วยโอกาสทางเศรษฐกิจที่พร้อมจะ  
เติบโตประหนึ่งต้นกล้าที่รอวันกลายเป็นต้นไม้ใหญ่

ดัชนีการวัดจาก African Economic Outlook  
เผยให้เห็นว่าแอฟริกาเป็นภูมิภาคที่เติบโตมาก  
ที่สุดของโลก และยังคงคาดการณ์ว่าเศรษฐกิจ  
ของภูมิภาคนี้จะเติบโตขึ้นถึงร้อยละ 4.5  
ในปี 2560 เพิ่มขึ้นจากปีก่อนหน้าร้อยละ 3.7  
บรรดาประเทศมหาอำนาจทางเศรษฐกิจ  
ฝั่งตะวันตกอย่างสหรัฐ อังกฤษ และฝรั่งเศส  
รวมถึงพี่ใหญ่จากฝั่งเอเชียอย่างจีน ญี่ปุ่น และ  
เกาหลีได้ก็มองเห็นศักยภาพและเข้าไปลงทุน  
ตักตวงโอกาสในทวีปนี้อย่างจริงจังด้วยแล้ว  
เช่นกัน

THINK TRADE THINK DITP ฉบับนี้จึงได้  
รวบรวมเกร็ดทางการค้า โอกาสในการตลาด  
รวมถึงข้อควรระวังและพึงระวังในการทำธุรกิจใน  
ภูมิภาคแอฟริกาขึ้นมาฝากแฟนฯ นิตยสารของ  
เราให้ได้ติดตามกัน แล้วพบกันฉบับหน้านะคะ

นางมาลี โชคล้ำเลิศ

อธิบดีกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ (DITP)  
กระทรวงพาณิชย์



# เติมเต็มช่องว่าง สร้างธุรกิจ ในแอฟริกา

ความท้าทายมาพร้อมกับโอกาสเสมอ  
เช่นเดียวกับ “แอฟริกา” ดินแดนอันห่างไกล  
ที่มีความท้าทายหลายด้าน  
กว่ามีโอกาสมหาศาลรออยู่เช่นกัน

## ทำไมต้องทำธุรกิจในแอฟริกา?

แอฟริกาเป็นทวีปที่มีพื้นที่และจำนวนประชากรมากที่สุดเป็นอันดับ 2 ของโลกรองจากเอเชีย แต่ต้องการการพัฒนาอีกหลายด้านทั้งโครงสร้างพื้นฐาน การผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค สินค้าเกษตร เพื่อตอบสนองความต้องการของคนท้องถิ่น

ความขาดแคลนคือแรงดึงดูดสำคัญที่ทำให้นักลงทุนจากทุกมุมโลกกำลังหลั่งไหลไปสู่แอฟริกา ซึ่งยังมีสาธารณูปโภคคุณภาพดีไม่พอต่อความต้องการทั้งถนน ทางรถไฟ ท่าเรือ สนามบิน โครงข่ายไฟฟ้า และระบบไอที นักธุรกิจที่มีวิสัยทัศน์จึงนำความท้าทายดังกล่าวมาสร้างโอกาสธุรกิจให้กับตัวเอง ด้วยการเข้าไปพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเหล่านี้ ที่จะเป็ปัจจัยสำคัญต่อการเติบโตของเศรษฐกิจและธุรกิจในแอฟริกาในระยะต่อไป

ขณะเดียวกัน นี่คือภูมิภาคที่มีพื้นฐานเศรษฐกิจแข็งแกร่งในระยะยาว ท่ามกลางโลกที่กำลังก้าวสู่สังคมผู้สูงอายุ แต่แอฟริกามีประชากรอายุน้อยราว 20 ปีที่เป็นแรงงานหนุ่มสาวที่กำลังเติบโตภายใน 17 ปีข้างหน้า คาดว่าแอฟริกาจะมีคนวัยทำงานมากกว่าจีนหรืออินเดียด้วย และอีกไม่นานจะเป็นภูมิภาคที่มีการขยายตัวของชุมชนเมืองเร็วที่สุดของโลก ซึ่งจุดเด่นเหล่านี้จะช่วยผลักดันการเติบโตของเศรษฐกิจแอฟริกา

นักเศรษฐศาสตร์คาดการณ์ว่า เศรษฐกิจที่แข็งแกร่งควบคู่กับคนวัยแรงงานที่เพิ่มขึ้นจะทำให้แอฟริกามีความต้องการสินค้าและบริการ ที่อยู่อาศัย และสาธารณูปโภคมากยิ่งขึ้น ซึ่งท้ายที่สุดจะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศต่อไป

เศรษฐกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็วยังส่งผลให้ชนชั้นกลางมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นตามไปด้วย ซึ่งคนเหล่านี้ต่างมีอำนาจซื้อ ต้องการออกไปใช้เงินนอกบ้าน

เปิดบัญชีธนาคาร ซื้อสินค้ามีเยื่อ รถยนต์ บ้าน รวมถึงประกันชีวิต ปรากฏการณ์ดังกล่าวเห็นได้ชัดเจนใน “ไนจีเรีย” ที่เศรษฐกิจมีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาค ซึ่งพบว่าจำนวนชนชั้นกลางพุ่งพรวดถึง 600% ระหว่างปี 2543-2557 ขณะที่สแตนดาร์ด แอนด์ พอร์นอร์ ในธนาคารยักษ์ใหญ่ของแอฟริกาประเมินว่าอีก 13 ปี จะเห็นปรากฏการณ์ครอบครัวชนชั้นกลางพุ่งพรวดแบบนี้ในประเทศอื่น เช่น กานา แองโกลา และซูดาน อีกด้วย

นอกจากอุตสาหกรรมเหมืองแร่และทรัพยากรธรรมชาติ รวมถึงอุตสาหกรรมการผลิตอื่นที่เป็นกลไกสำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของแอฟริกาในปัจจุบัน แอฟริกายังมีจุดเด่นด้านพื้นที่เพาะปลูก ซึ่งประเมินว่า 60% ของพื้นที่ทั่วโลกที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์แต่เหมาะกับการเพาะปลูกล้วนอยู่ในแอฟริกา และธนาคารโลกยังเคยคาดการณ์ว่าเกษตรกรและอุตสาหกรรมเกษตรในภูมิภาคนี้จะสามารถพัฒนาอุตสาหกรรมอาหารให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้นกว่า 3 เท่าจาก 3.13 แสนล้านเหรียญสหรัฐ (10.9 ล้านล้านบาท) ในปี 2553 เป็น 1 ล้านล้านเหรียญสหรัฐ (35 ล้านล้านบาท) ในปี 2573 ซึ่งสิ่งที่แอฟริกายังขาดแคลนและต้องการในตอนนี้ก็คือองค์ความรู้และเทคโนโลยีด้านการเกษตรที่ไทยมีความเชี่ยวชาญนั่นเอง

จากปัจจัยข้างต้นทำให้ “แอฟริกา” เป็นตลาดใหม่ที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว ที่ผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าไปช่วยเติมเต็มสิ่งที่ขาดแคลนในพื้นที่เพื่อช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจของภูมิภาคให้เติบโตเต็มเงินใส่กระเป๋ของผู้บริโภค ซึ่งจะกลายเป็นลูกค้าคนสำคัญในที่สุด

เสริมสร้างความเชื่อมั่นก่อนรุกตลาดใหม่แอฟริกา  
ติดต่อ DITP Call Center 1169





## 9 เรื่องลึก (ไม่ลับ) ฉบับแอฟริกา

1. 30% ของแหล่งแร่ของโลกอยู่ในแอฟริกา  
40% ของแหล่งทองคำโลกและ 90% ของแหล่ง  
แพลทินัมอยู่ในทวีปนี้
2. 60% ของที่ดินที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์และ  
เหมาะกับการเพาะปลูกของโลกอยู่ในแอฟริกา
3. เป็นภูมิภาคที่เขตเมืองขยายตัวรวดเร็วที่สุดในโลก โดยระหว่างปี 2558-2588 จะมีคนอยู่ใน  
เมืองใหญ่เพิ่มขึ้นเฉลี่ยปีละ 24 ล้านคน
4. 1 ใน 3 ของอาหาร เครื่องดื่ม และสินค้า  
แปรรูปที่ชาวแอฟริกันใช้เป็นสินค้านำเข้า
5. 2,000 คือจำนวนภาษาที่ใช้สื่อสารในทวีป  
แอฟริกา
6. กว่า 50% ของชาวแอฟริกันอายุน้อยกว่า  
20 ปี จึงเป็นทวีปที่ประชากรมีอายุน้อยที่สุดในโลก
7. กว่า 50% ของบัญชีโมบาย มั่นนี้ทั่วโลก  
อยู่ในแอฟริกา
8. 10.2% คืออัตราการเติบโตของจีดีพี  
เอธิโอเปียในปี 2558 ซึ่งเป็นประเทศที่  
เศรษฐกิจขยายตัวเร็วที่สุดในโลก
9. ข้าว รถยนต์และอุปกรณ์ เครื่องยนต์  
สันดาปภายในแบบลูกสูบและส่วนประกอบ  
อาหารทะเลกระป๋องและแปรรูป และเม็ด  
พลาสติก คือ 5 สินค้าส่งออกสำคัญของไทย  
ไปยังแอฟริกา

ที่มา: รวบรวมข้อมูลจากรายงาน Lions on the Move II:  
Realizing the Potential of Africa's Economies ของ  
McKinsey Global Institute, บทความของ World Economic  
Forum, สถิติของ DITP และ [www.marketwatch.com](http://www.marketwatch.com)



## 1 เม็กซิโก



### เล็งนำเข้าสินค้าพื้นฐาน

รัฐบาลเม็กซิโกพร้อมจะอนุญาตให้นำเข้าสินค้าพื้นฐานเป็นกรณีพิเศษ หากพบว่าราคาสินค้าในประเทศแพงขึ้นอย่างไม่สมเหตุสมผลเพื่อช่วยตอบสนองความต้องการอาหารและสินค้าพื้นฐานของชาวเม็กซิกัน โดยสินค้าพื้นฐานมีประมาณ 80 รายการ เช่น ข้าว ถั่ว นม ขนมันปิ้ง สัตว์ปีก ปลาทุ่นกระป๋อง น้ำมันสำหรับปรุงอาหาร กาแฟสำเร็จรูป เป็นต้น ซึ่งหากต้องนำเข้าก็จะได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าหรือเสียภาษีในอัตราต่ำกว่าปกติ

สนใจขยายตลาดในเม็กซิโก

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เม็กซิโก

อีเมล: thaitcmexico@gmail.com



## 2 บราซิล

### คาดปีนี้เศรษฐกิจฟื้นตัว

เศรษฐกิจของบราซิลในปีนี้มีแนวโน้มจะขยายตัว 0.8% หลังจากหดตัว 3.4% ในปีที่ผ่านมา สอดคล้องกับการทำเรือ Santos ซึ่งเป็นท่าเรือใหญ่ที่สุดในลาตินอเมริกา ตั้งอยู่ที่รัฐเซาเปาโล ของบราซิล ที่เห็นว่าปริมาณขนส่งสินค้าจะเพิ่มขึ้นเป็นประวัติการณ์ในปีนี้นี้เช่นกัน แนวโน้มที่ดีดังกล่าวจะส่งผลบวกต่อการส่งออกสินค้าไทยไปยังบราซิล ซึ่งเป็นผลจากความต้องการสินค้าที่เพิ่มขึ้น โดยสินค้าไทยที่มีศักยภาพขยายตลาดในบราซิลได้แก่ ชิ้นส่วนยานยนต์ เครื่องจักรกล และอุปกรณ์ และสินค้ากลุ่มอาหาร

ต้องการข้อมูลเพื่อทำธุรกิจในบราซิล

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครเซาเปาโล

อีเมล: thaitcsp@terra.com.br



## 3 เยอรมนี

### BMW จ่อขายรถยนต์ไฟฟ้ารุ่น 2

ค่ายรถยนต์ BMW เตรียมส่งรถยนต์ไฟฟ้ามากกว่า 1 แสนคันออกสู่ตลาดในปี 2560 หลังจากช่วงหลายปีที่ผ่านมาได้ทุ่มเงินลงทุนกว่า 3 พันล้านยูโร หรือประมาณ 1.1 แสนล้านบาท เพื่อพัฒนายานยนต์ที่ขับเคลื่อนด้วยพลังงานไฟฟ้า จนสามารถผลิตรถยนต์ BMW i3 ที่สามารถขับได้ระยะทางไกลถึง 300 กิโลเมตรจากการชาร์จแบตเตอรี่ 1 ครั้ง จากเดิมที่ขับได้ไกลเพียง 150 กิโลเมตร ทั้งนี้ ประเทศไทยซึ่งเป็นฐานการผลิตชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์และอิเล็กทรอนิกส์สำคัญของโลก และมีบุคลากรคุณภาพที่สามารถผลิตสินค้าที่มีความซับซ้อนได้ จะต้องเตรียมปรับสายการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของโลก

สนใจเทคโนโลยีในเยอรมนี

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงเบอร์ลิน

อีเมล: thaicom.berlin@t-online.de



## 4 อังกฤษ

### อนาคตเสื้อผ้าเด็กสดใส

เสื้อผ้าเด็กเป็นสินค้าอีกกลุ่มที่มีอนาคตสดใสในตลาดยุโรป โดยลูกค้าอังกฤษและยุโรปกลางสนใจซื้อเสื้อผ้าที่สวมใส่สบาย อีกทั้งใส่ใจและต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูงขึ้น เห็นได้จากสินค้าที่จับกลุ่มลูกค้าระดับกลางถึงระดับสูงมียอดขายเพิ่มต่อเนื่อง และผู้ประกอบการที่มีกำลังซื้อก็นิยมซื้อเสื้อผ้าที่ผลิตจากวัตถุดิบออร์แกนิกมากขึ้น ตอนนี้ผู้ประกอบการอังกฤษสนใจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าระดับกลางที่ต้องการเสื้อผ้าคุณภาพดีและราคาไม่แพง

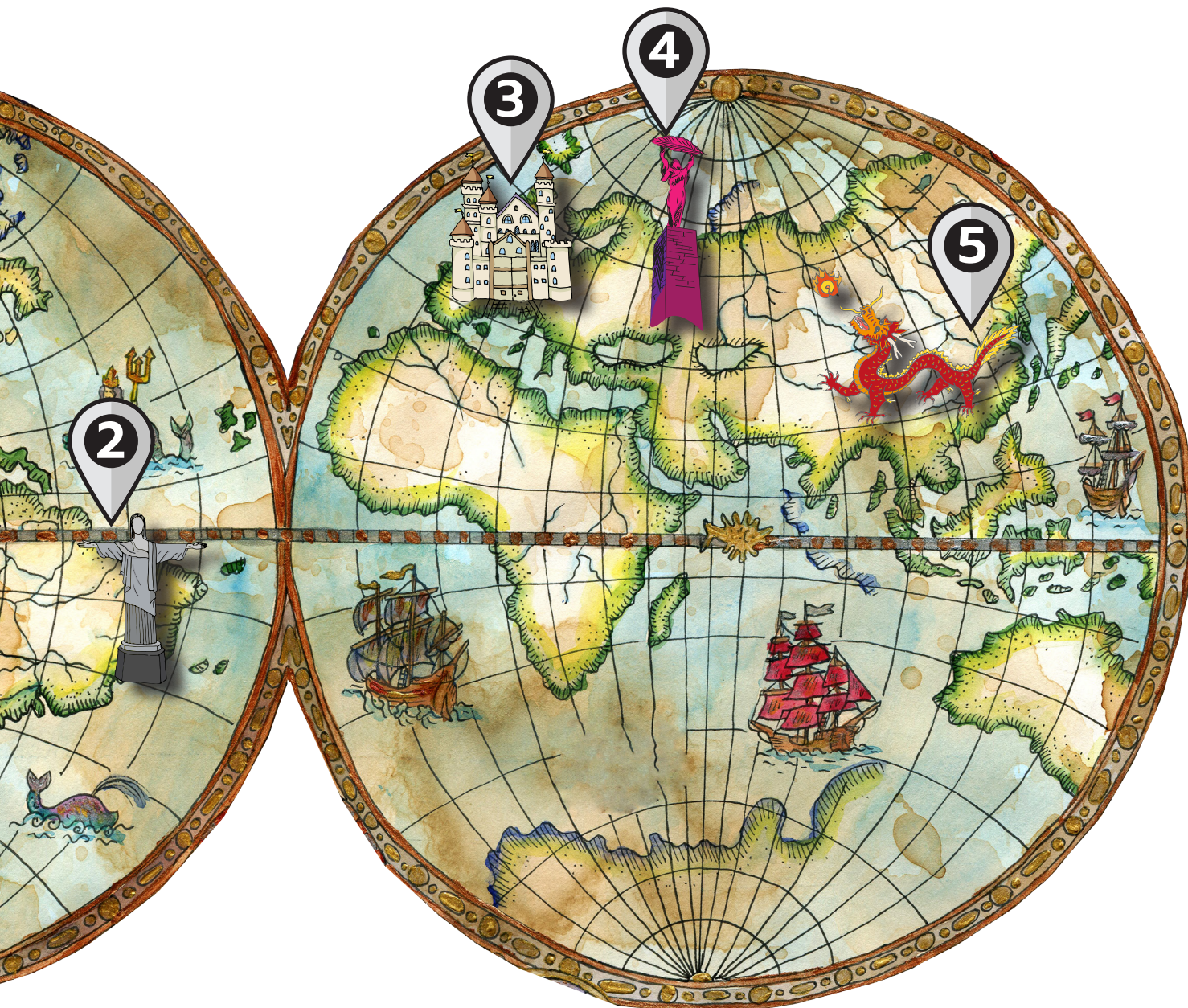
สนใจขยายตลาดในอังกฤษ

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงบูดาเปสต์

อีเมล: thaitradebudapest@thaicomm.hu







## 5 จีน



### เขตการค้าเสรีกลุ่มที่ 3

หลังจากประสบความสำเร็จจากการจัดตั้งเขตการค้าเสรี (FTZ) กลุ่มที่ 1 และ 2 รัฐบาลจีนพร้อมจัดตั้งเขตการค้าเสรี (FTZ) กลุ่มที่ 3 จำนวน 7 แห่ง ได้แก่ เหลียวหนิง เจ้อเจียง เหนิงหนาน หูเป่ย์ เสฉวน ฉงชิ่ง และसानซี เพื่อดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ โดยจะให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีและพิธีการศุลกากรเพื่อนำเข้าวัตถุดิบเพื่อผลิตสินค้าส่งออก ผ่อนปรนด้านการค้าการลงทุนและธุรกรรมการเงินระหว่างประเทศเพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ธุรกิจ นี่เป็นอีกหนึ่งช่องทางขยายธุรกิจของผู้ประกอบการไทย

อัปเดตการค้าและการลงทุน

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครกวางโจว

อีเมล: [thaitcguangzhou@ditp.go.th](mailto:thaitcguangzhou@ditp.go.th)

### สินค้าออร์แกนิก

พฤติกรรมผู้บริโภคของชาวจีนที่เปลี่ยนไปช่วยผลักดันอุตสาหกรรมสินค้าออร์แกนิกของจีนให้พัฒนาเร็วยิ่งขึ้น โดยปัจจุบันการจำหน่ายสินค้าออร์แกนิกในตลาดมีมูลค่ามากกว่า 3 หมื่นล้านหยวน/ปี (ประมาณ 1.54 แสนล้านบาท) แต่ประเภทสินค้าออร์แกนิกในตลาดจีนยังมีจำนวนน้อย ทำให้ต้องนำเข้าจากต่างประเทศเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อาทิ ผลไม้สด ไข่ไก่ ไก่สด ข้าวโอ๊ต น้ำตาล ผลไม้ และผลิตภัณฑ์อื่นๆ จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะส่งสินค้าเหล่านี้ไปยังจีน

ต้องการเจาะตลาดสินค้าออร์แกนิก

ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครเฉิงตู

อีเมล: [thaitcchengdu@ditp.go.th](mailto:thaitcchengdu@ditp.go.th)





# 'Full Grown'

## เฟอร์นิเจอร์ปลูกได้ ไร้รอยต่อ

Full Grown เป็นผลงานของ Gavin Munro ศิลปินจากอังกฤษ แรงบันดาลใจมาจากการที่เขาเคยเห็นการตัดต้นไม้ให้เป็นรูปร่างต่างๆ เขาจึงสงสัยว่าจะเป็นไปได้หรือไม่หากเขาจะสร้างเฟอร์นิเจอร์จากต้นไม้ทั้งต้นด้วยกรรมวิธีการปลูกและใช้เทคนิคการตัดไปในตัว โดยผลงานชิ้นแรกของเขาถือกำเนิดจากต้นวิลโลว์ ซึ่งเก้าอี้ต้นไม้นี้ดังกล่าวดูถูกนำไปจัดแสดงในพิพิธภัณฑ์แห่งชาติสกอตแลนด์อีกด้วย

นอกจากนี้ เขายังออกแบบของใช้ในบ้านอื่นๆ เช่น กรอบคอมไฟ กรอบกระจก ซึ่งถือเป็นการท้าทายการออกแบบและผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่แตกต่างไปจากการผลิตในแบบอุตสาหกรรมที่ใช้เครื่องจักรหรือแรงงานคน จุดประสงค์ของเขาคือ ต้องการให้มนุษย์ได้ใช้ของจากธรรมชาติ แถมยังช่วยลดขั้นตอนรวมถึงมลพิษที่จะเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิตทั่วไป เฟอร์นิเจอร์ชิ้นหนึ่งที่ผลิตขึ้นมาต้องใช้เวลาราว 4-5 ปี ซึ่งถ้าเทียบกับการรอคอยไม้โอ๊ค ไม้ราคาแพงของชาวเมืองผู้ดีที่นิยมนำมาทำเฟอร์นิเจอร์นั้นต้องใช้เวลานานถึง 9-10 ปี กว่าที่ต้นโอ๊คจะโตและมีเนื้อไม้ที่แข็งแรงพอ ศิลปินรายนี้เลือกต้นไม้ที่ใช้ปลูกเฟอร์นิเจอร์หลากหลายชนิด ตั้งแต่ต้นแอช (Ash) ต้นเฮเซล (Hazel) แครปแอปเปิล (Crab Apple) และต้นไซคามอร์ (Sycamore) ทุกต้นได้รับการดูแลตามหลักเกษตรอินทรีย์ ไม่มีการใช้ปุ๋ยเคมี หรือยาฆ่าแมลง ส่วนราคาของเฟอร์นิเจอร์ที่ปลูกขึ้นมาชิ้นนี้ก็ไม่เบา เก้าอี้ตัวหนึ่งมีราคาจำหน่ายที่ 2,500 ปอนด์ (ประมาณ 125,000 บาท) โคมไฟราคา 900 ปอนด์ (ประมาณ 45,000 บาท) กรอบกระจกหกเหลี่ยมราคา 450 ปอนด์ (ประมาณ 22,500 บาท)

หากสนใจเพิ่มมุมมองเรื่องดีไซน์ ติดต่อสถาบันส่งเสริมการออกแบบและนวัตกรรมเพื่อการค้า  
โทร. 0 2507 8285 อีเมล ditp-design.com

ที่มา: Fullgrown.co.uk



## รถไฟดัดจริตสุดเจ๋ง วิ่งด้วยแรงลม 100%



ปีใหม่ที่ผ่านมานี้ การรถไฟแห่งประเทศไทยได้มอบของขวัญสุดพิเศษให้กับโลกใบนี้ด้วยการประกาศใช้รถไฟขับเคลื่อนโดยใช้พลังงานลม 100% ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 ที่ผ่านมา พร้อมตั้งเป้าหมายว่าภายในเดือนมกราคม 2561 รถไฟในเนเธอร์แลนด์จะขับเคลื่อนโดยพลังงานลมทั้งหมด ผู้โดยสารประมาณ 600,000 คนในแต่ละวันที่ใช้บริการรถไฟจะเป็นกลุ่มแรกในโลกที่จะได้ใช้พลังงานลมในการเดินทาง โดยในแต่ละวันจะมีรถไฟให้บริการประมาณ 5,500 เที่ยว ซึ่งการทำงานของกังหันลมอย่างต่อเนื่อง 1 ชั่วโมงนั้น สามารถผลิตไฟฟ้าให้รถไฟ 1 ขบวนวิ่งได้ประมาณ 200 กิโลเมตร โดยทางการรถไฟแห่งประเทศไทยเนเธอร์แลนด์หวังว่าจะลดการใช้พลังงานต่อผู้โดยสาร 1 คนได้มากกว่า 35% เมื่อเปรียบเทียบระหว่าง พ.ศ. 2548 กับ พ.ศ. 2563

ที่มา: [themomentum.co](http://themomentum.co)



Inspiration & Success

# DOUBLE Choco Shake

Surprisingly  
**DELICIOUS!**



10 THINK TRADE MARK 2560

## Vitamilk, A Meal on its Own



# ไวตามิลค์ สุขภาพดีที่ส่งต่อ จากไทย สู่แอฟริกา

เป็นเวลากว่า 60 ปี ที่กรีนสปอต ผู้ผลิตเครื่องดื่มแถวหน้าของเมืองไทยได้ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลืองแบรนด์ “ไวตามิลค์” ป้อนตลาดในประเทศ จากนั้นเมื่อ 10 ปีที่แล้ว ได้เริ่มส่งออกสินค้าไปจำหน่ายในประเทศเพื่อนบ้านอาเซียน และประเทศอื่นนอกภูมิภาค รวมถึง “แอฟริกา” จนวันนี้ “ไวตามิลค์” กลายเป็นแบรนด์เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพของไทยอันดับ 1

คุณน้ำเพชร ตติยวงศ์ General Manager-International Business บริษัท กรีนสปอต จำกัด เล่าว่า เริ่มแรกที่ไวตามิลค์เป็นที่รู้จักในภูมิภาคแอฟริกาเพราะมีพ่อค้าสนใจและติดต่อขอไปเปิดตลาดในแอฟริกาหลังจากเดินทางมาเมืองไทยและได้เห็นคนไทยดื่มไวตามิลค์ และลองสัมผัสรสชาติด้วยตัวเองก็ชื่นชอบ

นอกจากรสชาติที่ถูกใจชาวแอฟริกันแล้ว จุดเด่นอีกข้อของผลิตภัณฑ์นมถั่วเหลือง “ไวตามิลค์” คือการบรรจุในขวดแก้ว ทำให้ลูกค้านับความมั่นใจและสามารถมองเห็นข้างในขวดอย่างชัดเจนว่าเป็นนมถั่วเหลืองที่มีคุณภาพ

“คนแอฟริกันอาจจะเจอความไม่โปร่งใสมามาก หรือพูดง่ายๆ คือ อาจโดนหลอกมาเยอะ ถ้าเขาเจอสินค้าที่ดี สามารถตรวจสอบคุณภาพได้สินค้านั้นได้ใจเขาแน่ ไวตามิลค์เองก็เปิดตลาดด้วยขวดแก้ว ให้เขาเห็นหน้าตานมถั่วเหลืองได้ชัดเจน สีสันความเข้มข้นที่ได้มาตรฐานไม่ผิดเพี้ยน และหลังจากเขาเชื่อมั่นในแบรนด์ เราจึงขยาย Line Product ไปเป็นแบบกล่อง UHT เพิ่มเติมได้อีก

เราเชื่อว่าตัวผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สามารถขายตัวเองได้ไม่ยากนัก”

ด้วยความสนใจในสุขภาพของชาวแอฟริกัน ประกอบกับกำลังซื้อที่เพิ่มขึ้นของชนชั้นกลาง ไวตามิลค์จึงได้รับความนิยมในฐานะเครื่องดื่มสุขภาพที่สามารถบริโภคได้ทุกวัย

“จากสถิติ กลุ่มประเทศแอฟริกาทุกวันนี้มีการนำเข้าของอุปโภคบริโภคประมาณ 80% เนื่องจากบางพื้นที่ในภูมิภาคไม่สามารถเป็นแหล่งอาหารที่เพียงพอให้กับคนท้องถิ่น ดังนั้นเขาจะชินกับการหาของมากินมาใช้ในประเทศ”

หากแบ่งตามภูมิภาคย่อย ฝั่งเหนือของแอฟริกาจะมีประชากรกลุ่มตะวันออกกลางและอียิปต์ค่อนข้างมาก และมีโรงงานผลิตของอุปโภคบริโภคในท้องถิ่นอยู่ไม่น้อย และรสนิยมในการบริโภคก็ต่างไป เช่น นิยมบริโภคนมแพะมากกว่า ในขณะที่ฝั่งตะวันตกจะเป็นกลุ่มประเทศที่มีประชากรท้องถิ่นรวมทั้งชาวต่างชาติที่ไปลงทุนเยอะกว่า ดังนั้นตลาดหลักของไวตามิลค์จึงอยู่ที่ประเทศกานาและไนจีเรีย

“นอกจากนี้ ด้วยความที่ประเทศเขาไม่มีสินค้าฟุ่มเฟือยให้จับจ่าย เรื่องสุขภาพและการกินอยู่หลับนอนให้มีความสุขจึงเป็นเรื่องต้นๆที่เขาให้ความสำคัญ พวกเขาจะใช้เงินกับเรื่องของกินของใช้ที่จำเป็น ถึงแม้จะมีราคาสูงกว่าของในประเทศอยู่บ้าง แต่พวกเขาก็ยินดีจ่าย และอะไรที่เขาใช้แล้วดีมีคุณภาพ ก็จะบอกต่อๆ กัน”

คุณน้ำเพชรย้ำว่า หากสินค้ามีคุณภาพ ชาวแอฟริกันยินดีจ่ายเงินซื้อแน่นอน เพราะทุกวันนี้คนวัยทำงานพัฒนามากขึ้น ไม่ได้ล่าหลังอย่างที่เคยหลาย ๆ คนเข้าใจ เขารับข่าวสารจาก CNN BBC และพูดภาษาอังกฤษหรือฝรั่งเศสได้ เพราะส่วนใหญ่เป็นประเทศที่เป็นเมืองขึ้นมาก่อน

“กลุ่มสินค้าที่มีโอกาสในแอฟริกา คือ กลุ่มสุขภาพหรือบริการรักษาพยาบาล เครื่องกระป๋อง อาหารแห้ง อาหารพร้อมทาน โดยเฉพาะข้าวและสินค้าฮาลาลจากไทย ยังเป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับอยู่ตลอด คำว่า Made in Thailand ยังสามารถสร้างความน่าสนใจและความเชื่อถือให้ได้มาก นอกจากนี้พวกโทรศัพท์ การสื่อสาร การเดินทางก็น่าสนใจ เพราะสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่ช่วยให้คุณภาพชีวิตของคนในท้องถิ่นดีขึ้น”

เมื่อได้รู้จักทวีปแอฟริมากันมากขึ้นแล้ว ภาพจางๆ ที่ผู้ประกอบการไทยเคยมีต่อภูมิภาคที่เปรียบเป็นแหล่งโอกาสการค้าใหม่แห่งนี้ คงจะชัดเจนขึ้น ไวตามิลค์เป็นอีกหนึ่งตัวอย่างของสินค้าไทยที่ขาย “คุณภาพ” ไปได้ไกลถึงฝั่งแอฟริกา ดังนั้น หากมั่นใจในศักยภาพของสินค้า และพร้อมจะหาโอกาสใหม่ให้ตัวเอง “แอฟริกา” เป็นอีกหนึ่งตลาดอนาคตสดใสที่ไม่ควรมองข้าม





## จับเทรดดิ้อินเตอร์ อัญมณีเครื่องประดับ

ก่อนจะถึงงานใหญ่ “บางกอกเจมส์ครั้งที่ 59” DITP ได้ค้นหาโอกาสใหม่มาให้ผู้ประกอบการวงการอัญมณีและเครื่องประดับอย่างต่อเนื่อง ล่าสุดได้จัดงานสัมมนา “แนวโน้มความต้องการของตลาดต่างประเทศสำหรับสินค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่” เมื่อวันพุธที่ 11 มกราคม 2560 ณ โรงแรมพูลแมน กรุงเทพฯ จี สีสลม โดยมีดีตทูตพาณิชย์ไทยในอินเดียและกัมพูชามาบอกเล่าข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับตลาดเครื่องประดับสำหรับพิธีแต่งงานอินเดีย และโอกาสของตลาดเครื่องประดับแนวโซคลงและของขลัง ซึ่งบรรดาผู้สนใจที่มาร่วมงานกันอย่างคับคั่งบอกตรงกันว่าเป็นโอกาสที่น่าสนใจมาก

เกาะติดเทรดดิ้อัญมณีและเครื่องประดับ

ติดต่อสำนักส่งเสริมการค้าสินค้าไลฟ์สไตล์ โทร. 02-507-8410

## อิหร่านยกทัพ ซื้อสินค้าไลฟ์สไตล์

ช่วงปลายเดือนมีนาคมเป็นเทศกาลโนรูสหรือเทศกาลปีใหม่ของอิหร่านที่เศรษฐกิจจะคึกคักจากการเฉลิมฉลองและจับจ่ายทั่วประเทศ DITP จึงเปิดเกมรุก นำคณะผู้ซื้อจากเขตปลอดภาษีเกาะคีซ ประเทศอิหร่าน 30 รายมาเจรจาซื้อสินค้ากลุ่มแฟชั่นและไลฟ์สไตล์จากผู้ประกอบการไทย เมื่อวันที่ 19-20 มกราคม 2560 ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์ เพื่อนำไปจำหน่ายในช่วงเทศกาลดังกล่าว ซึ่งสินค้าที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับ เสื้อผ้า ของขวัญ ของชำร่วย ของประดับตกแต่งและของใช้ภายในบ้าน เป็นต้น งานครั้งนี้ทำให้เกิดมูลค่าสั่งซื้อรวม 13 ล้านเหรียญสหรัฐ (455 ล้านบาท)

ไม่ยากพลาดโอกาสหาผู้ค้าใหม่

ติดต่อสำนักพัฒนาตลาดและธุรกิจไทยในต่างประเทศ โทร 02-507-8204





## พาณิชย์ 4.0

### เจาะโลกการค้ายุคใหม่

DITP แข่งขันผลักดัน SME ไทยพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืน ด้วยการเปิดตัว “โครงการพัฒนาผู้ประกอบการไทยสู่เศรษฐกิจยุคใหม่ (New Economy Academy)” เมื่อวันที่ 26 มกราคม 2560 ณ โรงแรมเซ็นทารา แกรนด์ แอท เซ็นทรัลเวิลด์ ภายในงานรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์มาปลุกใจผู้ประกอบการให้ฮึกเหิมผ่านปาฐกถาพิเศษ “New start ผู้ประกอบการ SMEs ในโลกการค้ายุคใหม่” พร้อมทั้งมีนักธุรกิจมาร่วมแบ่งปันประสบการณ์ในเสวนา “แกะแก็ดดิจิทัล แชร์จริง ไม่มีกั๊ก” พร้อมผู้เชี่ยวชาญจากวงการตลาดออนไลน์ มาแนะนำการทำการค้าให้ประสบความสำเร็จในเสวนา “SMEs 4.0 เจาะโลกการค้าออนไลน์ และวิทยากรผู้ปลุกปั้น SMEs ท้องถิ่นสู่สากลมาแล้ว ประสบการณ์ในการบรรยาย“เคล็ดไม่ลับสู่ความสำเร็จจาก Local to Global”

สนใจร่วมกิจกรรมดีๆ ของ NEA

ติดต่อสถาบันฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ โทร. 02-507-8114

## DITP สุดพีค วิ่งการกุศล

กีฬา กีฬา เป็นยาวิเศษ ชาว DITP Runner's Club เข้าร่วมกิจกรรมแข่งขันวิ่ง-ปั่นจักรยาน “Inspire Run & Ride by Princess & Friends” เมื่อวันที่ 8 มกราคม 2560 ณ บริเวณเขาชีจรรย์ จ.ชลบุรี เนื่องในโอกาสครบรอบ 10 ปี ของการดำเนินงานในโครงการกำลังใจ ในพระดำริพระเจ้าหลานเธอ พระองค์เจ้าพัชรกิติยาภา เพื่อสนับสนุนและสร้างกำลังใจให้กับกลุ่มที่ก้าวพลาดในชีวิตให้สามารถกลับมาอยู่ร่วมในสังคมได้อย่างปกติสุข โดยมีผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งวิ่งและปั่นจักรยานทั้งชาวไทยและต่างชาติรวมประมาณ 5,000 คน

ต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม ติดต่อ DITP Call Center 1169







**เมื่อ**พูดถึงตลาดแอฟริกา ผู้ประกอบการไทยส่วนใหญ่มักมีภาพของความยากลำบาก ความยากจน อาชญากรรม และความกันดาร ดังนั้นจึงไม่น่าแปลกใจที่มักมีคำถามว่า แอฟริกามีคนฉลาดอย่างไร หรือมีระบบอินเทอร์เน็ตหรือไม่ ชาวแอฟริกันมีกำลังที่จะซื้อสินค้าไทยหรือไม่ คำถามเหล่านี้สะท้อนถึงความไม่เข้าใจในศักยภาพของแอฟริกา วันนี้ ดร.จักรินทร์ โบนลัทธิ์ อดีตอัครราชทูต (ฝ่ายการพาณิชย์) สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพริทอเรีย สาธารณรัฐแอฟริกาใต้ จะมาไขข้อข้องใจด้วยการฉายภาพ “แอฟริกา” ว่าเป็นตลาดใหม่ที่น่าสนใจอีกแห่งของผู้ประกอบการไทย

### ความน่าสนใจของแอฟริกา

แอฟริกาที่มีจุดเด่นหลายอย่าง มีทรัพยากรธรรมชาติมหาศาลและหลากหลาย เช่น ทองคำ ทองแดง อัญมณี ป่าไม้ ประมง ก๊าซธรรมชาติ และน้ำมัน ซึ่งดึงดูดให้ต่างชาติเข้าไปลงทุน และเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจเติบโตอย่างต่อเนื่องในช่วงที่ผ่านมาเฉลี่ยปีละ 4.9% อีกทั้งยังมีที่ดินเพาะปลูกที่อุดมสมบูรณ์ คาดกันว่า 60% ของพื้นที่ที่สามารถเพาะปลูกได้ของโลก อยู่ในทวีปแอฟริกา ขณะเดียวกันก็ยังมีผู้บริโภคนานาชาติจำนวนมาก แต่ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคไม่เพียงพอต่อความต้องการจึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศ McKinsey Global Institute คาดว่าภายในปี 2563 จะต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคมูลค่ากว่า 4 แสนล้านเหรียญสหรัฐ (14 ล้านล้านบาท) ครอบคลุม 4 กลุ่มอุตสาหกรรม คือ สินค้าอุปโภคบริโภค ภาคบริการ ทรัพยากรธรรมชาติและการเกษตร และภาคการก่อสร้าง ดังนั้นจึงเป็นโอกาสดีที่ไทยจะส่งออกสินค้าสู่ตลาดแห่งนี้

### พฤติกรรมผู้บริโภคของชาวแอฟริกัน

ชาวแอฟริกันวัยทำงานมีกำลังซื้อมากขึ้น จะซื้อเครื่องใช้ไฟฟ้าเพื่ออำนวยความสะดวกในบ้านและเพื่อความบันเทิง ชอบซื้อเสื้อผ้าสำเร็จรูป โดยเฉพาะเสื้อและกางเกงยีนส์ และเนื่องจากคนวัยทำงานจำนวนมากอยู่ในเมืองใหญ่ ส่วนใหญ่ไม่มีเวลาซื้ออาหารสดมาปรุงอาหารเอง พวกเขาจึงนิยมซื้ออาหารสำเร็จรูป อาหารพร้อมรับประทานมากขึ้น และชอบอาหารทะเลกระป๋อง โดยเฉพาะปลาทูน่า ปลาซาร์ดีน ในซอสมะเขือเทศ

### โอกาสของผู้ประกอบการไทยในตลาดนี้

แอฟริกาเป็นได้ทั้งตลาดส่งออกสินค้า แหล่งลงทุน และแหล่งวัตถุดิบสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม นอกจากส่งออกสินค้าและบริการไทยที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ มีภาพลักษณ์เชิงบวกไปขายแล้ว เราก็ยังสามารถนำความรู้ความเชี่ยวชาญด้านเกษตรเชิงพาณิชย์หรือเกษตรอุตสาหกรรมมาผนวกรวมกับที่ดินเพาะปลูกของแอฟริกาเพื่อเพิ่มผลผลิตการเกษตร และผลิตสินค้าอาหารได้อีกมากมาย รวมถึงยังสามารถนำทรัพยากรอื่นมาเป็นวัตถุดิบต่ออุตสาหกรรม ผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มและอยากให้องค์กรมองว่าแอฟริกาคือหุ้นส่วนทางธุรกิจได้อีกด้วย

### ทำไมต้องทำการค้าและลงทุนในแอฟริกา

ผมมองว่าแอฟริกาอาจเป็นตลาดใหม่ของผู้ประกอบการไทยที่ยังลึกลับและไปลงทุนดีไหม แต่จากจุดเด่นที่บอกไปแล้ว ตอนนี้นักลงทุนจากที่อื่นในเอเชีย ทั้งจีน เวียดนาม สิงคโปร์ ญี่ปุ่น มาเลเซีย ต่างเห็นโอกาสทองและเข้าไปเจาะตลาดกันอย่างคึกคัก ยิ่งตอนนี้ประเทศในแอฟริกา มีเสถียรภาพทางการเมืองมากขึ้น เศรษฐกิจเป็นระบบตลาดเสรีก็ยิ่งทำให้การลงทุน ถ้าคนไทยยังลังเลก็อาจทำให้เสียโอกาสทองให้คนอื่นไป ทั้งนี้เราก็มีศักยภาพมากที่จะได้ประโยชน์จากแอฟริกา

คงเห็นแล้วว่า “แอฟริกา” เป็นตลาดใหม่ที่น่าสนใจและพร้อมด้วยจุดเด่นสารพัดที่หลายคนอาจคาดไม่ถึง แค่ปรับมุมมองความคิด และเตรียมตัวเองให้พร้อม โอกาสดีๆ ในดินแดนแอฟริกาแห่งนี้ก็อยู่ใกล้แค่เอื้อมมือคว้า

สนใจขยายตลาดในแอฟริกา ติดต่อสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพริทอเรีย สาธารณรัฐแอฟริกาใต้

อีเมล: [ttcpretoria@telkomsa.net](mailto:ttcpretoria@telkomsa.net)

หรือ DITP Call Center 1169





# ชมเสน่ห์ “แอฟริกา” ปริมณโณ (ภาพ) เพื่อกระชับมิตร





# เครื่องสำอาง แบรนด์ไทย ขวัญใจเมียนมา และลาว

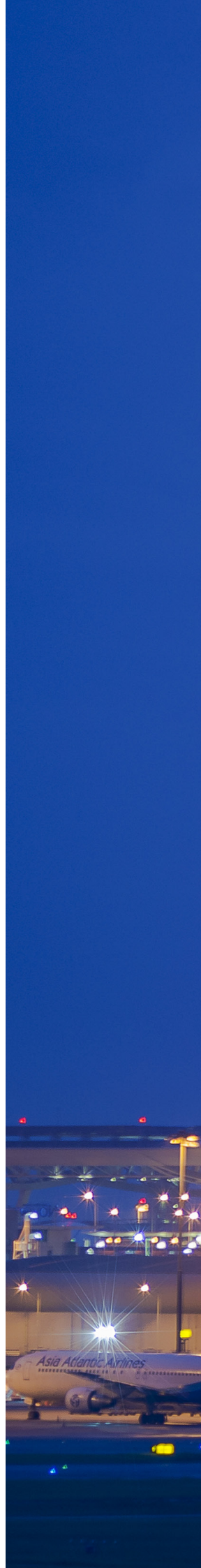
เป็นที่รู้กันดีอยู่แล้วว่าเครื่องสำอางของไทย  
คือหนึ่งในสินค้าส่งออกที่ทำรายได้มหาศาล  
ให้แก่ประเทศ และได้รับการยอมรับในตลาด  
สากล โดยเฉพาะตลาดอาเซียน ซึ่งเป็น  
ตลาดส่งออกเครื่องสำอางสำคัญของไทย  
สะท้อนจากสัดส่วนการส่งออกที่สูงถึง 45%  
ของมูลค่าส่งออกเครื่องสำอางทั้งหมดของไทย  
ในปี 2558 โดยเป็นที่น่าสังเกตว่าประเทศ  
เมียนมา และ สปป.ลาว ที่แม้สัดส่วนมูลค่า  
ส่งออกยังน้อย แต่ตลาดกลับโตเร็วอย่างมี  
นัยสำคัญ

สินค้าเครื่องสำอางไทยที่ส่งออกไปยัง  
เมียนมาและ สปป.ลาว แบ่งเป็น 2 กลุ่ม  
ได้แก่ กลุ่มเครื่องสำอาง เครื่องหอมและสบู่อ  
ซึ่งเป็นสินค้าสำเร็จรูป และกลุ่มวัตถุดิบเพื่อ  
ใช้ผลิตเครื่องสำอาง โดยสินค้ากลุ่มแรก  
เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะครีมบำรุงผิว  
และครีมกันแดด ส่วนสินค้าในกลุ่มวัตถุดิบ  
ยังมีมูลค่าไม่สูงนัก เนื่องจากต้องแข่งขันกับ  
สินค้าจากจีนซึ่งมีราคาถูกกว่า



นอกจากความคุ้นเคยและความนิยมในสินค้า  
เครื่องสำอางไทย ยังมีปัจจัยที่ทำให้สองประเทศ  
เพื่อนบ้านกลายเป็นตลาดส่งออกเครื่องสำอางที่มี  
ศักยภาพคือ จำนวนผู้บริโภคระดับกลางและ  
กลุ่มคนวัยทำงานในเมียนมาและ สปป.ลาว  
มีจำนวนเพิ่มขึ้นมาก ซึ่งส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ  
กับการดูแลภาพลักษณ์และบุคลิกภาพ จึงมี  
ความต้องการเครื่องสำอางมากขึ้น ตลอดจน  
มีช่องทางการจำหน่ายสินค้าที่หลากหลาย อาทิ  
ซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างสรรพสินค้า และมีนิมาร์ท  
รวมถึงร้านขายของชำตามชุมชนต่างๆ ซึ่งล้วน  
เป็นจุดกระจายสินค้าที่ช่วยให้เครื่องสำอางไทย  
เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายยิ่งขึ้น

ที่มา: ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (EXIM Bank)  
หมายเหตุ: ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย  
และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจ  
เท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบต่อ  
ความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลไปใช้ไม่ว่า  
โดยทางใด





# Free Zone

## บุคลากรพร้อมไทย

### ศูนย์กลางการค้าอาเซียน

ในยุคที่ธุรกิจกำลังแข่งขันกันอย่างเข้มข้น “เงื่อนไข” หรือ “ข้อจำกัด” ใดที่จะเป็นอุปสรรคต่อการทำธุรกิจและการค้าระหว่างประเทศในปัจจุบันได้ถูกปรับปรุงแก้ไขเพื่อให้เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจมากที่สุด

ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิคือหนึ่งตัวอย่างสำคัญของหน่วยงานที่ปรับมาตรการด้านภาษี เพื่อสนับสนุนการค้าและธุรกิจระหว่างประเทศให้เป็นไปอย่างราบรื่น โดยได้พัฒนาระบบการจัดการคลังสินค้ารูปแบบใหม่ในลักษณะเขตปลอดอากร หรือฟรีโซน (Free Zone) เพื่ออำนวยความสะดวกด้านการจัดการคลังสินค้าทั้งขาเข้า ขาออกและการส่งออก ด้วยระเบียบด้านศุลกากรที่น้อยที่สุด ซึ่งพื้นที่เขตปลอดอากรดังกล่าวตั้งอยู่ด้านทิศตะวันออกเฉียงเหนือของท่าอากาศยาน ครอบคลุมพื้นที่ทั้งหมด 660,572 ตารางเมตร หรือ 413 ไร่ ให้บริการขนส่งสินค้าแบบเบ็ดเสร็จในที่เดียว (One Stop Service)

นอกจากความพร้อมด้านพื้นที่ เขตปลอดอากรแห่งนี้ยังมีความพร้อมด้านเทคโนโลยีและระบบการจัดการที่ทันสมัย ซึ่งการจัดการคลังสินค้ารูปแบบใหม่นี้ไม่เพียงช่วยกระตุ้นการทำธุรกิจให้คึกคักยิ่งขึ้น เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนค่าภาษีอากร แต่ยังคงรักษาสภาพและความพร้อมของประเทศไทยในฐานะที่เป็นศูนย์กลางการค้าและการขนส่งของภูมิภาคอาเซียนอีกด้วย

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ [www.freezonethaiairport.com](http://www.freezonethaiairport.com)

หรือ AOT call center: 1722





# รู้ลึก “คู่ค้า” ลดความเสี่ยง ธุรกิจ





## เนื่องจาก

เศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าเดิมชะลอตัว ทำให้ผู้ส่งออกไทยจำเป็นต้องมองหาคู่ค้าเพิ่มเติมในตลาดใหม่ที่มีศักยภาพ เช่น ประเทศกลุ่มแอฟริกา ซึ่งเศรษฐกิจเติบโตสูงในช่วง 10 ปีที่ผ่านมา แต่อาจจะชะลอตัวลงบ้างในช่วง 2-3 ปีหลังจากการราคาน้ำมันและสินค้าโภคภัณฑ์ตกต่ำจนทำให้บางประเทศขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ หรือผิดนัดชำระหนี้กับเจ้าหนี้ต่างประเทศ แต่หากพิจารณาศักยภาพด้านต่างๆ ทั้งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และกำลังซื้อที่เติบโตแล้ว ประเทศในแอฟริกาก็ถือเป็นตลาดใหม่ที่น่าสนใจสำหรับผู้ส่งออกไทย

ในสถานการณ์ที่หลายประเทศขาดแคลนเงินตราต่างประเทศและกำหนดกฎเกณฑ์การแลกเปลี่ยนเงินตราและนำเข้าที่แตกต่างกัน ผู้ส่งออกจะต้องศึกษากฎระเบียบของประเทศคู่ค้าเพื่อปฏิบัติตามให้ได้รับการจัดสรรเงินตราต่างประเทศเป็นค่าสินค้า ซึ่งอาจต้องใช้เวลานานหลายเดือนกว่าจะได้รับการชำระเงิน ดังนั้นจึงควรเตรียมเงินทุนหมุนเวียนให้เพียงพอสำหรับธุรกิจ ส่วนการเจรจาขอการค้าเงินควรจะกำหนดเป็นการชำระล่วงหน้าจากธนาคารที่มีความน่าเชื่อถือ หากจำเป็นต้องให้เครดิตควรให้ไม่เกิน 30 วันและต้องตรวจสอบติดตามความสามารถชำระหนี้ของคู่ค้าก่อนเสมอ

ที่สำคัญต้องตรวจสอบตัวตนของคู่ค้าเสมอว่ามีธุรกิจจริงเพื่อลดความเสี่ยงเรื่องการชำระค่าสินค้าและโอกาสถูกโกง เพราะกฎหมายบางประเทศทำให้สามารถจดทะเบียนทำธุรกิจได้ง่าย บางครั้งจึงถูกมิฉฉาชีพนำไปเป็นเครื่องมือโกงการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งผู้ส่งออกสามารถสอบถามข้อมูลเหล่านี้ได้จากหน่วยงานราชการของไทยในต่างประเทศ เช่น สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ สถานเอกอัครราชทูตไทย

นอกจากนี้ สามารถสอบถามข้อมูลจากธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย ซึ่งให้บริการประเมินความเสี่ยงผู้ซื้อ (Buyer Risk Assessment) เพื่อตรวจสอบว่าผู้ซื้อทำธุรกิจจริงหรือไม่ รวมทั้งประเมินความสามารถชำระหนี้ค่าสินค้า และแนะนำการให้เครดิตที่เหมาะสม เพื่อให้ผู้ส่งออกมีข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างถูกต้อง รวมทั้งให้บริการประกันเพื่อป้องกันความเสี่ยงการชำระหนี้ค่าสินค้า ทั้งที่เกิดจากตัวคู่ค้าหรือความเสี่ยงทางการเมืองที่ส่งผลกระทบต่อการค้าชำระหนี้ค่าสินค้าของผู้ส่งออกที่เรียกว่า “บริการประกันการส่งออก” อีกด้วย

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด



# สิทธิประโยชน์

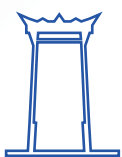
## จากรางวัลหรือเครื่องหมายรับรอง ของ DITP

PM Award    DEmark    ELMA  
T/Mark    Thai Select

01

### งานแสดงสินค้า ในประเทศ

- ได้รับการพิจารณาคัดเลือก  
เข้าร่วมงานแสดงสินค้า  
ภายในระยะเวลา 1 ปี
- ได้รับส่วนลดการร่วม  
กิจกรรมไม่เกิน 50%  
ภายในระยะเวลา 1 ปี



02

### งานแสดงสินค้า ต่างประเทศ จัดโดยหน่วยงาน ต่างประเทศ

- ได้รับการพิจารณาคัดเลือก  
เข้าร่วมงานแสดงสินค้า  
ภายในระยะเวลา 1 ปี
- ได้รับส่วนลดการร่วม  
กิจกรรม 50% ไม่เกิน 3  
ครั้ง ภายในระยะเวลา 1 ปี
- หากผู้ประกอบการได้รับ  
รางวัลหรือเครื่องหมาย  
รับรองมากกว่า 1 ประเภท  
สามารถใช้สิทธิประโยชน์ได้  
ตามจำนวนที่ได้รับภายใน  
ระยะเวลา 1 ปี



03

### งานแสดงสินค้า ต่างประเทศ จัดโดย DITP

- ได้รับการพิจารณาคัดเลือก  
เข้าร่วมงานแสดงสินค้า  
ภายในระยะเวลา 1 ปี



04

### คณะผู้แทน การค้า

- ได้รับการพิจารณาคัดเลือก  
เข้าร่วมงานแสดงสินค้า  
ภายในระยะเวลา 1 ปี



# แก๊ป ธนเวทย์

“ผมชอบการออกแบบและเรียนมาทางด้านนี้ ช่วงเรียนผมเป็นแฟนตัวยงของงาน BIG+BIH แต่ก็แค่ผู้ชมงานของกรมฯ มาโดยตลอดครับ จนเมื่อสามปีก่อนผมได้พูดคุยกับรุ่นพี่ที่นำเฟอร์นิเจอร์ดีไซน์มาจัดแสดงในงานนี้ และแนะนำให้ผมได้รู้จักโครงการ Talent Thai เป็นครั้งแรก ผมรีบศึกษาเกี่ยวกับโครงการนี้อย่างจริงจัง จนได้เห็นว่ามินกออกแบบไทยหลายคนได้รับโอกาสดีๆ จากโครงการนี้ ผมมองว่านี่คือโอกาสที่จะช่วยให้ผมและแบรนด์ของผมไปได้ไกลขึ้น ยิ่งพอได้พูดคุยกับพี่ๆ ที่น่ารักจากสำนักส่งเสริมวัฒนธรรมและสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า ซึ่งให้คำแนะนำได้ดีมากก็ยิ่งรู้สึกประทับใจและสนใจโครงการนี้มากขึ้น

ผมตัดสินใจสมัครเข้าร่วมโครงการ Talent Thai 2014 และได้รับการคัดเลือกในปีนั้น ซึ่งผมก็ได้รับโอกาสดีๆ อย่างที่คิดไว้จริงๆ ผมมีพื้นที่ในการแสดงสินค้าอย่างต่อเนื่อง ได้รับการอบรมสัมมนาให้ความรู้ และได้คอนเนกชันดีๆ ที่ช่วยโปรโมท จน A Piece (s) of Paper เป็นที่รู้จักมากขึ้น ที่สำคัญยังได้ไปวางขายในร้านสินค้าดีไซน์ที่ต่างประเทศด้วย



ที่ A Piece (s) of Paper มาได้ไกลขนาดนี้เพราะผมไม่เคยปฏิเสธโอกาสครับ หลายคนไม่กล้าสมัครเข้าร่วมโครงการ กลัวไม่ได้รับคัดเลือกหรือกลัวล้มเหลว แต่เชื่อผมเถอะ ถ้าคุณมั่นใจในไอเดียของคุณว่าดีและมีประโยชน์จริงๆ สมัครเลยครับ ไม่ต้องรอ ซึ่ง Talent Thai 2017 ที่กำลังจะเปิดรับสมัครเร็วๆ นี้ นี่แหละจะเป็นเวทีให้คุณได้พิสูจน์ศักยภาพในการออกแบบของคุณว่าดีพอหรือยัง หรือยังมีอะไรต้องปรับปรุงแก้ไขให้ดีขึ้นอีก ที่ผมกล้ารับรองว่าโครงการนี้เป็นเวทีที่ให้โอกาสมากมาย เพราะผมเคยได้รับโอกาสเหล่านั้นมาแล้วครับ”

สนใจสมัครเข้าร่วมโครงการดีๆ ของสำนักส่งเสริมวัฒนธรรมและสร้างมูลค่าเพิ่มเพื่อการค้า  
รวมทั้ง Talent Thai 2017 ติดต่อ 02-507-8266 หรือดูที่ [www.designers360.net](http://www.designers360.net)

แก๊ป ธนเวทย์ สิริวัฒนธกุล  
นักแสดงและเจ้าของแบรนด์ A Piece (s) of Paper



# ปฏิทินกิจกรรม และการสัมมนา

IP อารูธทางการค้ายุค Digital

จันทร์ที่ 20 ก.พ. 60 เวลา 13.00-16.30น.

ตั้งราคาอย่างไรให้โดนใจ

จันทร์ที่ 27 ก.พ. 60 เวลา 08.30-16.30น.

Eurasian Day รุกตลาดรัสเซีย คาซัคสถาน รัสเซียกลยุทธ์ทำการค้าอย่างเทพ

จันทร์ที่ 27 ก.พ. 60 เวลา 09.00-16.15น.

ความรู้เบื้องต้นในการประกอบธุรกิจส่งออก รุ่นที่129

จันทร์ที่ 20-ศุกร์ที่ 24 มี.ค. 60 เวลา 08.30-16.30น.

# Your Friends Make You, You.

เพื่อนทำให้เราเป็นเรา



ที่มา: facebook



# THINK **TRADE** THINK **DITP**

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์