

AEC – สมาคมการค้า - SMEs

อภิชาติ ประเสริฐสุด
สำนักส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

AEC – สมาคมการค้า - SMEs

การเพิ่มโอกาสทางการค้าสินค้า การค้าบริการและการลงทุน
กับการเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC)

AEC – สมาคมการค้า - SMEs

- AEC คือ โอกาสหรือภัยคุกคาม...ขึ้นอยู่กับความพร้อมและการตัดสินใจของแต่ละธุรกิจ
- AEC จะทำให้โครงสร้างการค้า การบริการ และการลงทุนในหลายสาขาธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป
- AEC จะทำให้ Value Chain ของการผลิตสินค้าในภูมิภาคอาเซียนเปลี่ยนแปลงไป
- การรวมกันเป็นเครือข่ายหรือสมาคมการค้าจะช่วยให้ SMEs ขยายโอกาสทางการค้าการลงทุนใน AEC ได้มากขึ้น

AEC – สมาคมการค้า - SMEs

- ประเทศไทยมีศักยภาพและความได้เปรียบ
- “King of Consumer Product”
- ธุรกิจของไทยในหลายสาขามีความสามารถที่จะเปิดตลาดใน AEC
- SMEs ต้องวางกลยุทธ์...ให้ AEC เป็นทั้งคู่ค้าและคู่แข่ง
- จากวันนี้...SMEs ไทยต้องเตรียมตัวสำหรับ AEC

“การเปิดตลาดอาเซียน: How to Go ASEAN”

- การเตรียมตัวในส่วนของกิจการ

“เข้มแข็งจากภายใน”

- สถานะของกิจการ
- การบริหารจัดการ
- แผนงาน แผนเงิน แผนตลาด

“การเปิดตลาดอาเซียน: How to Go ASEAN”

- ความเข้าใจในเรื่องกฎหมาย/กติกากำหนดการค้าระหว่างประเทศ/ประเทศคู่ค้า

“Term of Trade”

- กฎหมายการนำเข้า ส่งออก ลงทุน
- การทำสัญญา กำหนดราคา
- กฎหมายการค้าของประเทศเป้าหมาย

“การเปิดตลาดอาเซียน: How to Go ASEAN”

- ศึกษาตลาด/ผู้บริโภคในประเทศ

“ตลาดเปลี่ยน กลยุทธ์เปลี่ยน”

- เข้าใจความแตกต่างของปัจจัยพื้นฐานทางการตลาด { กายภาพ วัฒนธรรม รสนิยม }
- ปรับเปลี่ยนรูปลักษณ์ การนำเสนอ
- แสวงหาโอกาส/ตลาดใหม่ๆ

“การเปิดตลาดอาเซียน: How to Go ASEAN”

- การเริ่มต้นก้าวเดินสู่อาเซียน

“How to Approach”

- ติดต่อ/ศึกษา/เจรจา ด้วยตัวเอง
- ใช้ช่องทางจาก Marketing Event
- ใช้ประโยชน์จากหน่วยงานส่งเสริมการค้า
- หาพันธมิตรทางธุรกิจ

เครือข่ายสมาคมการค้าในกลุ่มประเทศ ASEAN

- กระแสภูมิภาคนิยม
- สมาคมการค้า คือ ไซ่ช้อกลางระหว่างธุรกิจในกลุ่มประเทศ ASEAN
- ASEAN Way = ความสัมพันธ์และความไว้วางใจจะนำไปสู่ความสำเร็จทางการค้าการลงทุน