



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
1.	สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย	คุณพรศิลป์ พัชรินทร์ตนะกุล	ประธานคณะกรรมการ กฎระเบียบและการค้าระหว่าง ประเทศ	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> การส่งเสริมผู้ประกอบการ SMEs ให้ได้รับประโยชน์จาก AKFTA ควรจะส่งเสริมศักยภาพผู้ประกอบการทั้งระบบ โดยให้มีการพัฒนาความเชื่อมโยงให้ครบตั้งแต่กระบวนการผลิตต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำและแยกให้ชัดเจนว่าผู้ประกอบการ SMEs แต่ละรายอยู่ตรงไหนของ Chain ไม่ควรเลือกพัฒนาเป็นจุดๆ หรือพยายามผลักดันให้ผู้ประกอบการ SMEs รายเล็กๆ แต่ละรายส่งออกเท่านั้น นอกจากมาตรการภาษีที่เป็นสิทธิประโยชน์ที่ได้รับจากการเจรจา AKFTA อยู่แล้ว ผู้ประกอบการควรดูถึงมาตรการที่ไม่ใช่ภาษีอีกด้วย เนื่องจากการได้รับมาตรการภาษี 0% จะไม่ได้ประโยชน์เลยถ้ามีการกีดกันทาง NTB โดยมาตรการ NTB เช่น Technical Barrier มาตรการเรื่องสิ่งแวดล้อม มาตรการเรื่องสุขอนามัย กฎแหล่งกำเนิดสินค้า
		คุณฉัตรชัย มงคลวิเศษไกววัล	รองประธานคณะกรรมการ กฎระเบียบและการค้า		
		คุณจักรพงษ์ ดิสกะประกาย	เจ้าหน้าที่ฝ่ายกฎระเบียบและ การค้าระหว่างประเทศ		
2.	Korea Trade – Investment Promotion Agency (KOTRA)	Mr. Roh Young Guhk	Director General	หน่วยงาน เกาหลีที่ เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> เป็นหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนผู้ส่งออกเกาหลี ส่งออกสินค้ามายังประเทศไทย โดยการนัดหมายให้ผู้ส่งออกชาวเกาหลีและผู้นำเข้าชาวไทยพบปะกัน นอกจากนี้ หน่วยงานยังทำการวิจัยหาสินค้าเกาหลีที่มีโอกาสในตลาดไทย เกาหลีจะให้ความสำคัญกับสินค้าประเภทเกษตรกรรมเป็นอย่างมาก เมื่อมีการเจรจาเขตการค้าเสรี (FTA) การที่ผู้ประกอบการไทยจะเข้าตลาดเกาหลีใต้นั้น จะต้อง
		Ms. Wiyada Niwatpumin	Senior Trade Officer		



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					มีความเข้าใจวัฒนธรรม และลักษณะเฉพาะของชาวเกาหลีใต้
3.	กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์	คุณอรไท เล็กสกุลชัย	หัวหน้ากลุ่มงานเอเชีย ตะวันออกและโอเชียเนีย	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> การเข้าไปเปิดตลาดในเกาหลีค่อนข้างทำได้ยาก เนื่องจาก เกาหลีเป็นประเทศที่คุ้มครองสินค้าภายในประเทศ ซึ่งมี มาตรการต่างๆ ทั้ง Tariff และ Non-tariff โดย Tariff จะมี ภาษีที่สูงมากเพื่อกีดกันการนำเข้าสินค้าที่จะเข้าไปแข่งขัน กับสินค้าของคนในเกาหลี ส่วน Non-tariff คือ จะมีความ เข้มงวดในขั้นตอนการนำเข้า สินค้าที่รัฐบาลไทยให้การสนับสนุนในปัจจุบัน แบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ สินค้าและบริการ ส่วนที่เป็นบริการคือ Content, Animation และอาหารไทย ภายใต้สัญลักษณ์ Select ส่วน สินค้า ได้แก่ ไม้และผลิตภัณฑ์ไม้อัด อัญมณีเครื่องประดับ อาหารแปรรูปผักและผลไม้
4.	กรมการค้าต่างประเทศ	คุณวิไลวรรณ ทัพวงศ์ศรี	ผู้อำนวยการสำนักสิทธิประโยชน์ทางการค้า	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> เป็นหน่วยงานหลักของไทยในการกำกับดูแลการส่งออกและเป็นหน่วยงานที่มีหน้าที่ออกหนังสือรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certification of origin :C/O) ให้กับผู้ส่งออกเพื่อนำไปใช้ สิทธิประโยชน์ในการลดภาษี การค้าระหว่างไทยและเกาหลีใต้ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา (2546 – 2550) ไทยส่งออกไปเกาหลีใต้มีอัตราขยายตัวเพิ่มขึ้น ซึ่ง หากข้อตกลง AKFTA มีผลใช้บังคับจะส่งผลให้สินค้าของ ไทยกว่า 90% ของสินค้าทั้งหมด ได้รับสิทธิพิเศษลดภาษี



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<p>นำเข้าเหลือ 0% ทันที ซึ่งจะเป็นแต้มต่อหรือข้อได้เปรียบของผู้ประกอบการ SMEs ของไทย ทำให้สินค้าไทยสามารถเข้าถึงตลาดเกาหลีและแพร่หลายในกลุ่มผู้บริโภคชาวเกาหลีได้ง่ายมากขึ้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ซึ่งมาตรการที่มีใช้ภาษี (Non-Tariff Barrier : NTBs) ของเกาหลีเป็นมาตรการที่ WTO อนุญาตเช่นเดียวกับประเทศต่างๆที่จำเป็นต้องกำหนดให้มีได้เพื่อประโยชน์แก่สาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม ดังนั้น มาตรการต่างๆดังกล่าวอาจเป็นอุปสรรคหรือส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการ SMEs ไทยบ้างในช่วงแรก แต่หากผู้ประกอบการมีการปรับตัวและมีการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับหลักเกณฑ์ดังกล่าว ก็สามารถยกระดับสินค้าของตนในตลาดเกาหลีและต่อเนื่องไปถึงตลาดต่างประเทศอื่น ๆ ที่มีมาตรฐานเดียวกันกับเกาหลีได้อีกทางหนึ่ง
5.	หอการค้าเกาหลี – ไทย	คุณมิรา คิม	Executive Director	หน่วยงานเกาหลีที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ หน่วยงาน SMEs ไทยสามารถผลักดันให้เกิดความร่วมมือระหว่างผู้ประกอบการ SMEs ไทยกับผู้ประกอบการ SMEs เกาหลี โดยติดต่อสมาคม SMEs ในประเทศเกาหลีได้ เนื่องจากเป็นหน่วยงานขนาดใหญ่ที่มีความเข้มแข็งและมีโอกาสให้การสนับสนุนหน่วยงาน SMEs ด้วยกัน ▪ สำหรับช่องทางที่สามารถเข้าถึงผู้บริโภคชาวเกาหลีได้โดยตรงนอกจากช่องทางการกระจายสินค้าทั่วไปแล้ว



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					ช่องทางจำหน่ายสินค้าทาง TV Shopping (Korea Shopping Channel) และ Internet Shopping ก็เป็นอีก 2 ช่องทางที่เป็นที่นิยมเป็นอย่างมากสำหรับผู้บริโภคชาวเกาหลีใต้
6.	กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์	คุณนพดล สระวาสี คุณสรริก	รองอธิบดี กรมเจรจาการค้า ระหว่างประเทศ	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ■ สินค้าที่สามารถเปิดตลาดได้ คือ ยางรถยนต์ น้ำตาล สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ เนื่องจากมีภาษีที่ต่ำอยู่แล้ว และประโยชน์จาก FTA ที่กำลังเจรจาอยู่ รองลงมา คือ อาหารแช่แข็ง เช่น กุ้งแช่แข็ง ซึ่งไทยมีคู่แข่งอย่างจีน เวียดนาม ถ้าหากไทยไม่ร่วมลงนามใน AKFTA ก็จะเป็นปัญหากับผู้ประกอบการได้ เนื่องจาก order จะเปลี่ยนไปที่เวียดนามแทน อย่างไรก็ตาม ไทยยังมีโอกาสเจรจาต่อรองเรื่องของโควตาสินค้าได้ในอนาคต ■ ภาคบริการที่ได้รับประโยชน์จากการเปิดตลาดเกาหลี ได้แก่ อสังหาริมทรัพย์ ก่อสร้าง บันเทิง ภัตตาคาร โรงแรม บริการซ่อมเครื่องบิน เป็นต้น ซึ่งเกาหลีมีการเปิดตลาดในภาคบริการสำหรับอาเซียนมากกว่าที่เกาหลีผูกไว้กับทาง WTO ■ สิ่งที่เป็นอุปสรรคและผู้ประกอบการไทยต้องเตรียมตัวภายหลังจากการเปิดตลาดในเกาหลีประการแรก คือ ภาษาประการที่สอง คือ ด้านวัฒนธรรมที่มีลักษณะแตกต่างประการที่สาม คือ ด้านการตลาด ซึ่งผู้ประกอบการจะต้อง



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					เข้าไปศึกษาตลาดมากกว่าที่มองจากภายนอก ประการที่สี่คือ ด้านกฎหมายหรือกฎระเบียบต่างๆ ประการสุดท้ายคือเงินทุนที่ผู้ประกอบการใช้ในการเปิดตลาด
7.	Office of Commercial Affairs, Royal Thai Embassy, KOREA	Mr. Lee, Sang Min	Trade Officer	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ มีหน้าที่ดูแลการค้าระหว่างเกาหลีใต้และไทย ให้ข้อมูลทางการค้า สรุปสถานการณ์ในตลาดเกาหลี รวมทั้งจัดแผนงานเพื่อส่งเสริมการค้าระหว่างนักธุรกิจชาวเกาหลีและชาวไทย ▪ ในปี 2551 มีโครงการส่งเสริมทั้งหมด 3 โครงการ ได้แก่ โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยว โครงการส่งเสริมร้านอาหารไทยในเกาหลี และโครงการส่งเสริมอุตสาหกรรมดิจิทัลคอนเทนต์ ▪ เหตุผลหลักที่ทำให้อุตสาหกรรมแอนิเมชันในเกาหลีเติบโต เพราะมีการสนับสนุนอย่างดีจากรัฐบาล มีหน่วยงานด้าน Content และ animation ที่เข้มแข็ง รวมทั้งมีผู้เชี่ยวชาญจำนวนมากในอุตสาหกรรม ▪ ปัจจัยที่สำคัญในการเลือกคู่ค้าของบริษัท Animation เกาหลีคือ ทักษะความสามารถ และคุณภาพ
8.	Office of Labour Affairs, Royal Thai Embassy, KOREA	Ms. Yaowaluck Youngyuen	Minister Counsellor(Labour)	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจุบันทางเกาหลีไม่เปิดโอกาสให้แรงงานไทยที่มีคุณภาพด้านบริการเข้าทำงานในประเทศเกาหลี ส่วนใหญ่แรงงานไทยที่ทำงานอยู่ในที่เกาหลีจะเป็นผู้ที่ไม่มีความรู้หรือความชำนาญเฉพาะอย่าง (unskilled worker)



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<ul style="list-style-type: none"> ▪ ในส่วนแรงงานไทยที่มีฝีมือหรือทักษะเฉพาะด้านจะเข้ามาทำงานในเกาหลีได้ โดยทางบริษัทเป็นผู้ระบุตัวเพื่อให้เข้ามาทำงานกับบริษัทเท่านั้น ซึ่งไกด์หรือมัคคุเทศก์จะเข้ามาทำงานได้โดยเข้ามากับกรุ๊ปทัวร์ ▪ เกาหลีมีการจำกัดอายุของคนที่เข้ามาทำงาน โดยต้องมีอายุระหว่าง 18 – 39 ปี มีสัญญาจ้างคราวละ 3 ปี ซึ่งกำลังจะแก้ไขใหม่เป็น 5 ปี
9.	Office of Tourism Authority of Thailand, KOREA	ผอ. วไลลักษณ์ น้อยพยัคฆ์	ผู้อำนวยการ	หน่วยงานไทยที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ สิ่งไทยยังคงต้องพัฒนาและปรับปรุงเพื่อให้เข้าถึงตลาดเกาหลีได้ มีดังนี้ <ul style="list-style-type: none"> - ส่งเสริมบุคคลากร/ไกด์ไทย - ส่งเสริมด้านเครือข่ายในเกาหลี - ส่งเสริมด้านการใช้ช่องทางการตลาดทาง Internet - คนไทยยังขาดความซื่อสัตย์ ทำให้นักท่องเที่ยวขาดความไว้วางใจ - ควรมีการให้รางวัลกับบริษัท SMEs ที่เป็น Best Practice - ทางภาครัฐควรมีการร่วมมือกันระหว่างองค์กรต่างๆ
10.	บริษัท MODETOURL NETWORK INC.	Mr. Hong, Ki – Chung	Vice President	ผู้ประกอบการเกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เป็นบริษัท Wholesaler – Travel Agency ขนาดใหญ่ในประเทศเกาหลี โดยปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<p>ในการดำเนินธุรกิจ Travel Agency ของบริษัท คือ ชื่อเสียง และการดำเนินธุรกิจที่ยาวนานของบริษัท</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ประเทศที่ชาวเกาหลีนิยมไปท่องเที่ยว 5 อันดับแรก ได้แก่ ประเทศจีน, ญี่ปุ่น, สหรัฐอเมริกา, ประเทศไทย และฮ่องกง ตามลำดับ ▪ คู่แข่งที่สำคัญของไทย คือ จีน ฮ่องกง และ ญี่ปุ่น เนื่องจากชาวเกาหลีสามารถเดินทางไปท่องเที่ยวได้ ในช่วงระยะเวลาสั้น (ใช้เวลาเพียง 3 – 4 วัน) รวมทั้งมี ระยะเวลาเดินทางที่ใกล้กว่าและราคาถูกกว่าเมืองไทย ▪ ในด้าน FTA ที่เกาหลีได้เซ็นสัญญาไปกับ 9 ประเทศใน เอเชีย รวมทั้งจะเซ็นกับไทย ทางบริษัทมองว่า ไม่ได้ มีผลกระทบกับอุตสาหกรรมธุรกิจท่องเที่ยว โดย อุปสรรคในการทำธุรกิจกับคนไทย ส่วนใหญ่จะเป็นการ สื่อสารทางภาษา
11.	BUSAN PORT AUTHORITY	Mr. HO – CHUL PARK	General Manager(Marketing Team)	หน่วยงาน ราชการเกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เมืองปูซาน เป็นเมืองที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 ในเกาหลีใต้ มี ท่าเรือที่ใหญ่เป็นอันดับ 5 ของโลก เป็น Global Production Base และเป็นเมืองของการท่องเที่ยวเมือง หนึ่งในเกาหลีใต้ ▪ จุดแข็งของท่าเรือปูซาน คือ Good Location และ Good Connectivity



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
12.	บริษัท KOSCO CO., LTD.	Mr. Young – Seuk, Kim	Vice President	ผู้ประกอบการ เกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทผลิตเสื้อผ้าและอุปกรณ์ต่างๆเพื่อความพลอยภัย โดยปัจจุบันได้ผลิตชุดนิรภัยและอุปกรณ์นิรภัย เช่น ถึงดับเพลิง เรือชูชีพ เพื่อรองรับกลุ่มลูกค้าและบริษัทต่างๆที่เข้ามายังท่าเรือปูซาน ผู้ให้สัมภาษณ์ระบุว่า สินค้าไทยมีคุณภาพดีมาก โดยราคาและการควบคุมคุณภาพเป็นที่ยอมรับอย่างดี รวมทั้งมีการส่งสินค้าตรงตามเวลา ในขณะที่สินค้าที่ผลิตจากประเทศจีนจะมีความได้เปรียบด้านราคาที่ดีกว่าในคุณภาพใช้ได้ สำหรับประเด็นเรื่องการเปิดเสรีทางการค้าอาเซียน – เกาหลี ผู้ให้สัมภาษณ์ ระบุว่า ภายใต้การเซ็นสัญญา สินค้าจากไทยจะได้รับพิจารณาความได้เปรียบสูงขึ้น โดยบริษัทจะได้รับผลประโยชน์จากการลดภาษีสินค้า
		Mr. Mal – Yong, Yoon	Managing Director		
		Mr. Danny, Lee	Assistant Manager (Planning Department)		
13.	Korea Customs Service	Mr. Lee, Young – Dal	Customs Law Enforcement Officer (FTA Implementation Division)	หน่วยงาน ราชการเกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> เป็นหน่วยงานรัฐบาลที่มีบทบาทในการดูแลระบบศุลกากรการนำสินค้าเข้าออกในประเทศเกาหลี โดยจะดูแลเรื่องการจำแนกประเภทสินค้า การกำหนดภาษี การเคลียร์สินค้าออกจากระบบ (Customs Clearance) เป็นต้น ปัจจุบันทาง Customs เกาหลีได้ให้ความรู้กับผู้ประกอบการเพื่อใช้สิทธิภายหลังจากเซ็นสัญญาเปิด



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<p>การค้าเสรีอาเซียน - เกาหลีกับประเทศทั้ง 9 ประเทศในอาเซียน โดยมีผู้ประกอบการบางส่วนที่ใช้สิทธิจากการเปิดเสรีทางการค้าครั้งนี้ไปแล้ว</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ซึ่งคาดว่าประเทศในอาเซียนที่จะเติบโตอย่างรวดเร็วภายใต้ AKFTA คือ ประเทศอินโดนีเซียและเวียดนาม
14.	Korean Gem Trade Association	Mr. Chun Yong Lee	Director Colored Gemstone Trading Division	หน่วยงานเกาหลีที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจุบันเกาหลีนำเข้าพลอยสีจากประเทศไทยเป็นอันดับ 1 โดยมีสัดส่วนปริมาณการนำเข้าจากไทยที่ 90% ของการนำเข้าพลอยทั้งหมด และจากประเทศอื่นๆอีก 10% (เช่น นำเข้าจากจีน และอินเดีย) ในส่วนของเพชร ส่วนใหญ่เกาหลีจะนำเข้าจาก อิสราเอล เบลเยียม สหรัฐอเมริกา ตามลำดับ และไข่มุก ส่วนใหญ่นำเข้าจากออสเตรเลีย ▪ สาเหตุที่นำเข้าพลอยจากไทยเป็นปริมาณมากที่สุดเนื่องจาก ไทย เป็นประเทศที่มีการเจียรไนและการหุงพลอยที่ดีที่สุดในโลก ▪ ในเกาหลีต้องเสียค่าภาษีในการซื้อสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับสูงมาก โดยจะต้องเสียภาษี Donate Tax, VAT, Education Tax, Import Tax รวมภาษีประมาณ 30%
		Mr. Park, Jun – Seo	AG – Korea, GG – GIA, EG – IGI, M.V.		
15.	CPK FOODS SYSTEM	Mr. OH, Kyung – Hae	Director	ตัวแทน	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจุบัน CP Korea ดำเนินธุรกิจในประเทศเกาหลีโดย



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
		Mr. James	Manager	ผู้บริโภคร	<p>การนำเข้าสินค้าจาก CP Thailand เป็นส่วนใหญ่ และส่งสินค้าต่อไปให้กับ importer เพื่อกระจายสินค้าต่อไปยัง Hypermarket</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ทีมงาน CP ระบุว่า ในตลาดเกาหลี การระบุว่าสินค้าผลิตมาจากประเทศไหนมีผลกระทบต่อการจัดสินค้าซื้อของผู้บริโภครมาก เนื่องจากชาวเกาหลีส่วนใหญ่เป็นชาตินิยม บริโภครแต่อาหารจากเกาหลี
		Mr. Kenny	Deputy Manager, R&D Marketing		
16.	Korea International Trade Association (KITA)	Mr. Dong Bok, Lee	General Manager (WTO&FTA Department Institute for International Trade)	หน่วยงานเกาหลีที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ■ หน่วยงาน KITA เป็นหน่วยงานเอกชนที่ให้การสนับสนุนผู้ประกอบการเกาหลี ทั้งรายเล็กจนถึงผู้ประกอบการขนาดใหญ่ โดยให้ข้อมูลการค้าที่สำคัญกับผู้ประกอบการ สนับสนุนรัฐบาลในการเจรจาทางการค้าต่างๆ เป็นต้น ■ สินค้าส่วนใหญ่ที่เกาหลีมีการนำเข้าจากไทย ได้แก่ สินค้าพวก IT ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ สินค้าไฮเทค เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่เพิ่มมูลค่าในตัวอยู่แล้ว (Value added product) โดยคาดหวังว่าเมื่อไทยเข้าร่วมในการเซ็นด์สัญญาการเปิดเสรีทางการค้าอาเซียน - เกาหลีแล้ว จะทำให้การค้าในด้านสินค้าดีขึ้น เนื่องจากให้ credit ในเรื่องคุณภาพสินค้าจากไทยมากกว่าจีน
		Mr. Min – Young Park	General Manager (Asia Team)		
17.	Korea Culture &	Mr. Kim, Jin – Kyu	Executive Vice	หน่วยงาน	<ul style="list-style-type: none"> ■ Culture & Content ที่ทางหน่วยงานดูแลอยู่ได้แก่



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
	Content Agency		President (Industries Promotion Division)	เกาหลีที่ เกี่ยวข้อง	<p>animation, character, comic, Film/Drama, Game, Mobile Content และ Music โดยมองว่า โอกาสการเติบโตในอนาคตในตลาดน่าจะเป็น Game animation เนื่องจากมีการส่งออกสูงมาก ซึ่งตลาดที่ส่งออกได้แก่ สหรัฐอเมริกา จีน ลาตินอเมริกา เป็นต้น</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ หน่วยงานมีการส่งเสริมอุตสาหกรรมโดยการทำ Infrastructure ต่างๆให้กับผู้ประกอบการ เช่น การจัด net work กับองค์กรในต่างประเทศ การจัดงาน Exhibition การจัดทำ Conference การทำการประชาสัมพันธ์ เป็นต้น
18.	Preecha Aesthetic Institute : PAI	คุณวิภาวดี ปิงจิตต์วิสุทธิ์	ล่ามแปลภาษาเกาหลี	ตัวแทน ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ คนเกาหลีก็จะมีนิสัยที่ชอบอะไรเร็วๆให้ได้ตั้งใจ และจะบ่นบ่อยว่าทำไมคนไทยช้า ▪ คนเกาหลีส่วนใหญ่ไม่ค่อยชอบทานอาหารไทย เนื่องจากกลิ่นแรง กลิ่นแบบสมุนไพร แต่บางคนสามารถทานได้ ประเภทผัดไทย ข้าวผัด หรืออาหารประเภทสุกี้ ▪ คนเกาหลีนิยมติดต่อกับเอเยนต์เกาหลีในไทย มากกว่าติดต่อบริษัทคนไทยโดยตรง เนื่องจากมีความเชื่อใจกว่า คุยกันรู้เรื่อง มีความเป็นชาตินิยม พวกพ้องต้องมาก่อน ถึงแม้ว่าราคาจะแพงกว่าเล็กน้อย
19	RS Public Co.,Ltd.	คุณยรรยง อัครจินตานนท์	Senior Executive Vice	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ตลาด Digital Content ในไทยส่วนใหญ่แบ่งเป็น 3 ประเภท



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
			President (RS Digital)		<p>คือ Digital Content บนมือถือ, บน internet และ game</p> <ul style="list-style-type: none"> โอกาสในการเปิดตลาดเกาหลีค่อนข้างยาก เนื่องจากมีอุปสรรคหลายด้าน เช่น ความแตกต่างทางด้านวัฒนธรรม ค่านิยมในวัฒนธรรมของตัวเองสูง ความแตกต่างด้านภาษารวมทั้งอุปสรรคพื้นฐานต่างๆ เช่น ความแตกต่างด้านโปรแกรมที่ใช้ ปัจจุบันอุตสาหกรรม Digital Content ของไทยเป็นเพียงผู้รับจ้างผลิตเท่านั้น ด้าน Creative จะเป็นคนเกาหลี แต่ด้าน Digital โฆษณาของไทยมีศักยภาพมาก ทั้งด้านการผลิตและด้าน creative ซึ่งถือว่าไทยมีฝีมือระดับโลก และมีราคาไม่แพง ซึ่งรัฐบาลควรให้ความสำคัญกับตรงนี้มากขึ้น
20	GMM Grammy Public Co.,Ltd.	คุณสุรัชัย เสนศิริ	Managing Director (GMM International)	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> การเข้าตลาดต่างประเทศของบริษัทแกรมมี่ เริ่มจากการจัดตั้งฝ่ายต่างประเทศในเดือนมีนาคม ปี 2006 โดยเริ่มจากการศึกษาตัวบริษัทว่ามีสินค้าอะไรในปัจจุบัน สิ่งใดที่บริษัททำได้หรือทำไม่ได้ และเริ่มติดต่อจาก connection ที่มีอยู่ ในขณะที่การเข้าสู่ตลาดเกาหลีได้ พบว่า คนเกาหลีค่อนข้างชาตินิยมสูงซึ่งต่างจากญี่ปุ่นที่มีการเปิดรับมากกว่า
		คุณสุทธิศักดิ์ รตโนภาส	Sales Director	ผู้ประกอบการ	
21	บริษัท ชาร์ม ทัวร์ แอนด์ เทรด จำกัด	คุณสุวรรณี ศักดิ์กำจร	Marketing Director	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> เป็นบริษัททัวร์เอเยนต์สำหรับขายส่งทัวร์(Wholesaler) บริษัทมีการร่วมทุนกับทางบริษัททัวร์ชาวเกาหลีเพื่อจัดตั้งสำนักงานในประเทศไทย รับนักท่องเที่ยวชาวเกาหลีเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยโดยเฉพาะ เนื่องจาก



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<p>ผู้ประกอบการทัวร์ชาวเกาหลีต้องการมีบริษัท Land ที่เป็นหลักแหล่ง นอกจากนี้ทางบริษัท ได้เปิดเป็นเอเยนตีในประเทศเกาหลี เพื่อรองรับนักท่องเที่ยวไทยที่ไปท่องเที่ยวในเกาหลี เนื่องจากทางบริษัทเล็งเห็นถึงโอกาสการเติบโตในการท่องเที่ยวของทั้ง 2 ประเทศ</p> <ul style="list-style-type: none"> ประเทศไทยมีความได้เปรียบในการท่องเที่ยวเนื่องจากสามารถทำการท่องเที่ยวได้ตลอดปี ผู้ประกอบการมองว่ามีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการไทยจะเข้าไปตั้งเป็นเอเยนตีในประเทศเกาหลี โดยใช้สิทธิประโยชน์จาก AKFTA แต่อย่างไรก็ตาม จะต้องพิจารณาปัจจัยหลายประการ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายที่แพงกว่าไทยถึง 3 เท่า นอกจากนี้ยังต้องพิจารณาด้านภาษา และทรัพยากรมนุษย์
22	The Monk Studio Co.,Ltd.	คุณนิธิวัฒน์ สมสมาน	Managing Director	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> บริษัทผลิตสินค้า Digital Content โดยเน้นที่การผลิตทีวีซีรี่ส์และภาพยนตร์เป็นหลัก ซึ่งสัดส่วนการผลิตเกือบ 100% ของบริษัทเป็นการผลิตเพื่อส่งออก บริษัทจะรับผลิตภาพยนตร์โดยการ outsource ซึ่งบริษัทผู้ผลิตรายใหญ่จะเป็นคนดำเนินการแบ่งงานที่ให้ผลิตตามความถนัดและความสามารถของบริษัท outsource แต่ละราย ผู้ประกอบการมองว่าเป็นธุรกิจที่กำลังมาแรงเมื่อเทียบกับ



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					ธุรกิจอื่นๆ เนื่องจากเหตุผลหลายประการ ได้แก่ ไม่ได้เป็นสินค้าที่จะต้องมีการกำหนดอายุ ไม่ต้องทุ่มกับการทำ Logistic เป็นธุรกิจที่มีเรื่องของเทคโนโลยีเข้ามาเกี่ยวข้อง เอเซียเป็นเป้าหมายหลักในการ outsource
23	สมาคมอุตสาหกรรมเครื่องนุ่งห่มไทย	คุณพัฒนา สุธีระกุลชัย	ผู้อำนวยการบริหาร	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> อุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในไทยส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการชาวไทย ในขณะที่ประเทศอื่นๆ 50% จะเป็นนักลงทุนต่างชาติ เช่น ในประเทศด้อยพัฒนา จะมีแต่ผู้ลงทุนต่างชาติ และเนื่องจากค่าแรงในเกาหลีมีราคาสูง จึงทำให้ผู้ประกอบการเกาหลี นิยมออกไปลงทุนในประเทศต่างๆ ที่มีต้นทุนค่าแรงต่ำ เช่น อินโดนีเซีย เวียดนาม พม่า เป็นต้น ปัจจุบัน ไทยมีปัญหา 2 เรื่องหลัก คือ 1. เรื่องข้อมูล เนื่องจากเกาหลีไม่สามารถ search หาข้อมูลผู้ประกอบการในไทยได้ 2. เรื่องภาษา
24	United Apparel Co.,Ltd.	Miss Pornsri Chaiwongroj	กรรมการผู้จัดการ	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> บริษัททำการผลิตและส่งออกเฉพาะเสื้อผ้าประเภท sweater (Knitted sweater) ประเทศส่งออกได้แก่ ประเทศเยอรมนี เนเธอร์แลนด์ อังกฤษ สวีเดน และเกาหลีใต้ การส่งสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป (sweater) ที่ได้รับจากประเทศเกาหลี จะได้มาผ่านตัวกลางหรือบริษัทเอเยนต์ในประเทศไทย
25	สมาคมผู้ค้าอัญมณีไทย	คุณชัชวาลย์ แซ่เอง	อุปนายกสมาคม / ประธาน	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> บริษัททำธุรกิจเกี่ยวกับอัญมณี โดยมีสินค้าหลักคือ พลอยสี



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
	และเครื่องประดับ / บริษัท แฟมมีลี แฟคทอรี จำกัด		บริษัท		<p>โดยมีประเทศเกาหลีใต้ เป็นตลาดหลักในการส่งออก</p> <ul style="list-style-type: none"> สำหรับพลอยสีที่ตลาดเกาหลีใต้นิยม จะเป็นพลอยสีแดง และสีน้ำเงิน นอกจากนี้เกาหลีใต้นิยมประกาศนียบัตรเพื่อติดหน้าร้านเหมือนเป็นการรับรองความสามารถ โดยสินค้าที่มีโอกาสเติบโตสูงในอนาคต คือ สินค้าประเภทเงินประดับด้วยพลอยสังเคราะห์ ซึ่งเป็นที่นิยมของกลุ่มตลาดทั่วไปในเกาหลี
26	บริษัท ลี้มเจมส์แฟคทอรี จำกัด	คุณชานนท์ ตระกูลมีโชคชัย	ประธานบริษัท	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ทำธุรกิจส่งออกพลอยสี(Precious Stone) และเครื่องประดับ (Fine Jewelry) โดยเน้นการจำหน่ายพลอยสีมากกว่า ตลาดส่งออกหลักของบริษัท ได้แก่ อเมริกา และประเทศทางแถบยุโรป ตลาดเกาหลีจะส่งพลอยตั้งแต่ระดับราคาต่ำสุดจนถึงพลอยราคาสูง ส่วนใหญ่คนเกาหลีจะดูที่ความสวยงามของพลอยเป็นหลัก โดยสีที่มีการ order มากที่สุดเป็น พลอยเนื้ออ่อนสีแดง
27	Lee Shine Professional Piercing Company	Yuhnyi, Jung	Marketing Department	ผู้ประกอบการเกาหลี	<ul style="list-style-type: none"> เป็นบริษัทผลิตสินค้าเครื่องประดับประเภท Body Jewelry เช่น เครื่องประดับสำหรับเจาะสะดือ คิ้ว จมูก ลิ้น ผู้ประกอบการเห็นโอกาสในตลาดไทย จึงเข้ามาทดลองตลาดโดยการออกบูธในงาน Jewelry Fair
28	สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์	ดร.นิรชราภา ทองธรรมชาติ	รองผู้อำนวยการการตลาดต่างประเทศ	หน่วยงานไทยที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> SIPA วางตนเองเป็นนักการตลาดให้กับผู้ประกอบการไทย มีหน้าที่เป็น Matching Arms โดย SIPA มีการร่วมมือกับ



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
	แห่งชาติ (องค์การมหาชน)				<p>กระทรวงพาณิชย์จัดทำ Business Matching เพื่อนำผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเข้าเจรจาธุรกิจกับประเทศต่างๆ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ เกาหลีจะพิจารณาผู้ประกอบการไทย โดยดูที่โครงเรื่องที่สร้างขึ้นมา ศักยภาพของบุคลากร ทักษะ และต้องสามารถเจรจาเป็นภาษาอังกฤษ การผลิตผลงานเป็นภาษาเกาหลี ผู้ประกอบการสามารถใช้ล่ามแปลภาษาได้ จึงไม่มีปัญหา
29	บริษัท จี โมทีฟ โปรดัคชั่น จำกัด	คุณกฤษบดี เรืองรุจิระ	ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ■ เป็นบริษัทผลิตงานแอนิเมชัน การ์ตูน และงานที่ใช้ Computer Graphic ต่างๆ เช่น Presentation ■ เริ่มเข้าสู่ตลาดเกาหลีโดยได้รับการสนับสนุนจาก SIPA เข้าไปเจรจาธุรกิจ ซึ่งทางผู้ประกอบการมีการเตรียมตัวล่วงหน้า โดยการหาข้อมูลบริษัทเกาหลีที่จะเจรจากรการค้าด้วย และเตรียมสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
30	Digidream Co.,Ltd.	คุณเลิศรัฐ ดิยะรัตนาชัย	ผู้จัดการทั่วไป	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ■ บริษัทเริ่มต้นโดยการทำงานแอนิเมชันเสนอให้กับทาง SIPA และเข้าสู่ตลาดต่างประเทศโดยได้รับการสนับสนุนจาก SIPA เน้นผลิตงาน Animation (การ์ตูน) งาน Computer Graphic โดยเน้นที่ภาพยนตร์ และโฆษณา ■ ไทยมีศักยภาพในตลาดเกาหลีได้ คือ มีค่าแรงที่อยู่ในเกณฑ์ต่ำกว่า แต่อาจแพงกว่าคู่แข่งไทยด้วยกัน แต่อย่างไรก็ตามไทยเสนอคุณภาพงานที่สูงกว่าคู่แข่ง และจัดอยู่ในเกณฑ์ที่ดี นอกจากนี้ ไทยยังเด่นเรื่องการ Creative และสามารถ



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					ช่วยงานทางด้านการตลาดดีไซน์ รวมทั้ง คนไทยมีอัยาศัยที่ดี เป็นมิตร
31	สมาคมโบ๊เบ๊ , Street Fashion Runway	คุณคมสรณ์ วิจิตรวิกรม	อุปนายกสมาคม และประธานโครงการ	หน่วยงานไทย ที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปัจจุบันจะต้องมีการแบ่งแยกให้ชัดเจน ถึงผู้ประกอบการที่รับจ้างผลิต (OEM) ให้กับแบรนด์ต่างๆ และผู้ผลิตที่ขายงานแฟชั่นด้วยการออกแบบและผลิตเอง (ODM) ▪ ผู้ประกอบการที่อยู่ในสมาคมโบ๊เบ๊(จตุจักร สยามสแควร์ ประตูน้ำ โบ๊เบ๊ แพททิ้นั่ม) จะเป็นผู้ประกอบการในกลุ่ม ODM ซึ่งส่วนใหญ่จะมีหน้าร้านเป็นของตนเอง ▪ โครงการ Street Fashion ในปัจจุบัน มีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการเพื่อขายสินค้าแฟชั่นไทยสู่ต่างประเทศมากขึ้น โดยผู้ประกอบการทั้งหมดมีลักษณะเป็น SMEs
32	บริษัท Top Hit Tours(2000) Travel Center Co.,Ltd.	คุณคมสัน ประสมศรี	Outbound Tour Manager	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ บริษัททำทัวร์ท่องเที่ยวทั้ง Inbound และ outbound โดยกลุ่ม Inbound ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวในอาเซียน ▪ บริษัทจะเลือกเอเยนต์ทัวร์ในเกาหลี โดยมีปัจจัย 2 เรื่องหลัก คือ วัตถุประสงค์ของกลุ่มท่องเที่ยวตรงกับจุดเด่นของบริษัททัวร์เอเยนต์ในเกาหลีหรือไม่ และเปรียบเทียบราคา ▪ ปัจจุบันมีบริษัททัวร์ในเกาหลี มาตั้งบริษัทตัวแทนเองในประเทศไทย เพื่อสื่อสารกับคนไทยได้โดยตรง
33	บริษัท ฐัญพร คอมเมอร์เชียล จำกัด	คุณสัณญ์ณรัตน์ ยูฮันตะ	ผู้จัดการ	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> ▪ เป็นบริษัท Garment มีการนำเข้าผ้าจากต่างประเทศ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลีใต้ ซึ่งบริษัทเริ่มทำธุรกิจกับเกาหลี โดยทางเกาหลีส่งตัวอย่างสินค้าเข้ามาที่บริษัท และเข้าไปดูงานที่



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<p>เกาหลี</p> <ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการยังไม่มีความรู้ความเข้าใจเรื่อง AKFTA มากนัก
34	Aragon Ltd.	คุณปกรณ์ กังวาลสิงหนาท	Logistic Manager	ผู้ประกอบการ	<ul style="list-style-type: none"> เป็นบริษัทที่รับจ้างผลิต (OEM) เสื้อผ้าสำเร็จรูปให้กับแบรนด์เนมชั้นนำ โดยมีตลาดหลักอยู่ที่อเมริกา ไต้หวัน และเม็กซิโก ซึ่งมีเงินเป็นคู่แข่งหลักในตลาด เนื่องจากสินค้าจากจีนมีราคาที่ต่ำกว่า อย่างไรก็ตาม Vender ส่วนใหญ่เชื่อถือผู้ประกอบการไทย รวมทั้งเชื่อถือในคุณภาพสินค้าไทย ผู้ประกอบการมองว่า การที่ SMEs จะเข้าตลาดต่างประเทศต้องเริ่มจากการเป็น OEM ก่อน และสิ่งใดที่ SMEs ทำเองภายในบริษัทไม่ได้ ควรหา outsource ไม่ควรทำเองเสียหมดทุกอย่าง
35	สถาบันวิจัยนโยบายเศรษฐกิจการคลัง	ดร.ณรงค์ชัย อัครเศรณี	ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์	หน่วยงานไทยที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> เกาหลีเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมที่เจริญรุ่งเรืองของเอเชีย โดยหลังสงครามเกาหลี ปี 1950 -1953 เกาหลีเริ่มพัฒนาประเทศ และเมื่อเกาหลีมาเป็นทุนนิยม ก็มีการพัฒนาประเทศอย่างแข็งขันและต่อเนื่อง จนประสบความสำเร็จอย่างมาก เกาหลีใช้วิธีการพัฒนาประเทศโดยการส่งเสริมการส่งออกใช้แรงงานมาเป็นกลไกขับเคลื่อนโดยใช้เทคโนโลยีเป็นตัวขับเคลื่อน



สรุปกลุ่มตัวอย่างที่ทำการสัมภาษณ์

ลำดับที่	หน่วยงาน / บริษัท	ผู้ให้สัมภาษณ์	ตำแหน่ง	ประเภท	ประเด็นการให้สัมภาษณ์
					<ul style="list-style-type: none"> เกาหลีได้รับความสำเร็จอย่างสูงในการเปลี่ยนแปลงพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ โดยมียุทธศาสตร์ที่ชัดเจนเป็นขั้นๆ
36	สำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน)	ดร.รุ่งเรือง ลิ้มชูปฏิภาณ	ผู้อำนวยการ	หน่วยงานไทยที่เกี่ยวข้อง	<ul style="list-style-type: none"> SIPA เป็นหน่วยงานที่ส่งเสริมอุตสาหกรรมดิจิทัลคอนเทนต์ในประเทศไทย หัวใจสำคัญของ SIPA คือ การทำหน้าที่เชิงรุก และร่วมบูรณาการกับหน่วยงานราชการต่างๆ สมาคมผู้ประกอบการต่างๆทั้งในประเทศและต่างประเทศ ไทยมีจุดเด่นหลายอย่าง ซึ่งมี 2 ด้านที่สำคัญที่สุดคือ หนึ่ง ความสามารถในการด้านวิจิตรศิลป์ในการผลิตสื่อ และอีกด้านหนึ่งคือเรื่องของการบริการ