

รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการ

ASEAN SME Gateway to China

(กิจกรรมการพัฒนาความร่วมมือเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ASEAN SME Regional Gateway ส่วนที่ 2)



เสนอ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

โดย

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

รายงานสรุปผลการดำเนินโครงการ

ASEAN SME Gateway to China

(กิจกรรมการพัฒนาความร่วมมือเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

ASEAN SME Regional Gateway ส่วนที่ 2)

เสนอต่อ

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

โดย

ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

รายชื่อคณะทำงาน

ผศ.ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น	ผู้อำนวยการบริหาร โครงการและนักวิจัย
ดร.ศุภชัย ศรีสุชาติ	หัวหน้าคณะนักวิจัย
ดร.ชาญชัย วีระประดิษฐ์ศิลป์	นักวิจัย
อ.รุ่งนภา โอภาสปัญญาสาร	นักวิจัย
อ.หทัย เทรินเหล็ก	นักวิจัย
คุณพงษ์อนันต์ จิรธราวัฒน์	นักวิจัย
คุณดลภักดิ์ ชัยบุตร	ผู้ช่วยวิจัย
คุณวัชร รัตนเจริญ	ผู้ช่วยงานภาคสนาม
คุณนราชล ส่งสมบูรณ์	ผู้จัดการโครงการ
คุณชมภู รัชชัย	ผู้ประสานงานโครงการ
คุณบุษยมาส ทองทรัพย์เจริญ	ผู้ประสานงานโครงการ
คุณเรืองศักดิ์ รุ่งจินดามัย	ผู้ประสานงานโครงการ

บทสรุปผู้บริหาร

จากการที่ สสว. ได้มอบหมายให้ ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ (Economic Research and Training Center หรือ ERTC) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เป็นหน่วยงานที่ดำเนินการกิจกรรมต่างๆ ในโครงการ ตั้งแต่วันที่ 4 สิงหาคม 2553 เป็นต้นมา ประกอบด้วยกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

การสรุปภาพรวมกิจกรรม

1. กิจกรรมการสัมมนาเพื่อระดมความคิดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทย จำนวน 2 ครั้ง คือ ครั้งที่หนึ่ง ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ วันที่ 10 กันยายน 2553 ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น ครั้งที่สองในพื้นที่ภาคเหนือ วันที่ 17 กันยายน 2553 ณ โรงแรม เชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

ผลการสัมมนาให้ข้อสรุปที่สำคัญ คือ ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ยังขาดความไม่พร้อมหลายประการ คือ ด้านทรัพยากรเงินทุน และบุคลากร โดยความต้องการที่สำคัญ คือ ต้องการให้ สสว. เป็นหน่วยงานแกนกลางเพื่อสนับสนุนด้านเงินทุนและการจัดกิจกรรมต่างๆ โดยควรมีการดำเนินการที่ต่อเนื่อง และให้ สสว. เป็นหน่วยงานที่มีบทบาทที่ชัดเจนในการเป็นแกนกลางเพื่อขับเคลื่อนยุทธศาสตร์การสนับสนุน SMEs โดยกิจกรรมลักษณะนี้ควรมีการขยายผลลงสู่ผู้ประกอบการ และอาจดำเนินการในลักษณะเดียวกันนี้ที่นอกเหนือจากพื้นที่จีน เช่น กลุ่มอินโดจีน (โดยต้องมีโครงการที่รองรับในเรื่องการพัฒนาศักยภาพทางภาษาของผู้ให้บริการและกับ SME เอง) และ Service Provider มองว่าการดำเนินการของภาครัฐในปัจจุบันยังขาดการบูรณาการร่วมกันระหว่างหน่วยงาน ตั้งแต่การทำยุทธศาสตร์ ความทับซ้อนของเนื้อหา งานการจัดสรรงบประมาณ จึงทำให้การขับเคลื่อนยุทธศาสตร์ไม่สามารถทำได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การดำเนินการสนับสนุนควรมีลักษณะที่ต่อเนื่องโดยให้มีหน่วยงานทางการศึกษาเป็นที่เลี้ยงประกบผู้ประกอบการในระยะปานกลาง เช่น 3 - 5 ปี ไม่ใช่ในลักษณะของโครงการที่เป็นปีต่อปี ในเชิงของการให้บริการควรมีลักษณะเป็น one stop service และการดำเนินการระหว่างหน่วยงานน่าจะใช้ช่องทางที่มีอยู่เดิมให้เป็นประโยชน์ เช่น คณะกรรมการร่วมรัฐและเอกชน ที่อยู่ในแต่ละพื้นที่อยู่แล้ว

สำหรับในพื้นที่ภาคเหนือ ผู้ประกอบการและ Service Provider มีความสามารถเป็นพื้นฐานอยู่เดิมที่ออกสู่ตลาดจีน ดังนั้นในด้านของความต้องการจึงมีความต้องการในระดับที่ต่ำกว่าทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือ การต้องการข้อมูลเชิงลึกในรายผลิตภัณฑ์และในรายพื้นที่ของตลาดเป้าหมาย และสิ่งที่ Service Provider และผู้ประกอบการต้องการ คือ ความต้องการตลาดเพื่อขายสินค้า ดังนั้นแนวทางการจัดการสนับสนุนของ สสว. ที่มีต่อผู้ประกอบการในภาคนี้ คือ การหาทางขยายตลาดสินค้า โดยแนวทางของกิจกรรมที่มีการจัด คือ การเชิญผู้ประกอบการในต่างประเทศเข้ามาพบผู้ประกอบการไทย

2. **กิจกรรมอบรม Train the Trainers** ให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทย จำนวน 2 ครั้ง โดยมีหัวข้อในการอบรม คือ “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน” ซึ่งการจัดงานครั้งที่หนึ่งระหว่างวันที่ 14 – 15 กันยายน 2553 ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น ครั้งที่สองภาคเหนือ ระหว่างวันที่ 21 – 22 กันยายน 2553 ณ โรงแรม เชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

ผลการอบรมให้ข้อสรุปที่สำคัญ คือ การจัดกิจกรรมการอบรมทั้งสองครั้งได้ผลเป็นที่น่าพอใจ ผู้เข้าร่วมอบรมประทับใจในความสามารถและประสบการณ์ของวิทยากร โดยความต้องการเพิ่มเติมของเนื้อหาอบรมแบ่งได้เป็นสองระดับกล่าวคือ ผู้ประกอบการและ Service Provider ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือต้องการหลักสูตรที่มีลักษณะเป็น General คือ เข้าถึงได้ง่ายและต้องการให้มีการจัดอบรมโดยตรงกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ ในขณะที่ผู้ประกอบการและ Service Provider ภาคเหนือซึ่งมีประสบการณ์ทางตรงในการค้าและร่วมลงทุนกับนักธุรกิจจีนอยู่แล้วต้องการหลักสูตรที่มีความเป็นเชิงลึกมากขึ้น โดยต้องการให้เน้นการเจาะสินค้ารายผลิตภัณฑ์และช่องทางในรายพื้นที่ที่ชัดเจน (ในส่วนนี้ สสว. น่าจะต้องมีการร่วมศึกษาความต้องการเพิ่มเติมว่าผลิตภัณฑ์ที่จะเป็นผลิตภัณฑ์เชิงยุทธศาสตร์ ควรเป็นผลิตภัณฑ์ใด เนื่องจากการสัมมนาและการอบรมเป็นเพียงเฉพาะกลุ่มผู้เข้าร่วมกลุ่มหนึ่งที่ไม่ได้เป็นตัวแทนของกลุ่มตัวอย่างในเชิงยุทธศาสตร์ทั้งหมด) และอาจมีการจัดอบรมเชิงปฏิบัติการที่มีการนำไปยังพื้นที่จริง

3. การจัดทำหนังสือ **Information Guidebook: SME gateway to China** และคู่มือการอบรมเศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน ซึ่งมีการรวบรวมข้อมูลด้านการค้า การขนส่งสินค้า ช่องทางการค้า กฎระเบียบที่สำคัญ เพื่อการเตรียมความพร้อมในการเข้าสู่ตลาดจีน (อยู่ในการตรวจรับงวดงานครั้งที่ 2 และ 3 ซึ่งคู่มือและ Information Guidebook ได้มีการจัดและตรวจรับแล้ว)

4. การจัดกิจกรรม การสร้างเครือข่ายระหว่าง **SME Service Provider ไทย – จีน** (Thai – China SME Service Provider Networking) โดยมีการเชิญหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทยและจีนมาทำความรู้จักและร่วมสร้างเครือข่ายอย่างยั่งยืน โดยจัดระหว่างวันที่ 2 - 4 พฤศจิกายน 2553 ณ โรงแรม เชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

ผลการสร้างเครือข่ายให้ข้อสรุปที่สำคัญ คือ หน่วยงานของไทยเริ่มตระหนักถึงความเชื่อมโยงระหว่างภูมิภาค และการสร้างความร่วมมือระหว่างไทย – จีน โดยหน่วยงานไทยมีความสนใจและซักถามเกี่ยวกับหน่วยงานของจีนที่มา อย่างไรก็ตามประเด็นที่น่าสนใจและควรปรับปรุงคือ การเตรียมความพร้อมของหน่วยงานไทยที่จะมาร่วมกิจกรรมในลักษณะนี้ ที่ต้องมีการเตรียมการและพูดคุยกันมาก่อนเพื่อให้การดำเนินการในการเจรจากับอีกฝ่ายมีเอกภาพ และเป็นข้อสรุปที่ตรงกับความต้องการของ Service Provider ทั้งสอง ในกิจกรรมนี้ได้มีการลงนามในข้อตกลงบันทึกความเข้าใจจำนวน 4 ฉบับ ในเรื่องการแลกเปลี่ยนความรู้ การส่งเสริมการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างหน่วยงาน และการส่งเสริมการค้าขายระหว่าง SME ที่อยู่ในความดูแลของทั้งสองหน่วยงาน ดังนี้

1. หอการค้าจังหวัดลำปาง และ สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นครกวางโจว (China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council)
2. หอการค้าจังหวัดลำปาง และ สำนักงานส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศ หอการค้าของสาธารณรัฐประชาชนจีน (Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce)
3. สมาคม SMEs ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กับ สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นครกวางโจว (China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council)

- สมาคม SMEs ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ สำนักงานส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศ
หอการค้าของสาธารณรัฐประชาชนจีน (Department of International Cooperation China General
Chamber of Commerce)

5. **การจัดกิจกรรม Business Matching: China Buying Caravan to Thailand** ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
ระหว่างวันที่ 19 - 24 ตุลาคม 2553 โดยมีการเดินทางไปยังจังหวัดขอนแก่น สกลนคร และนครพนม และมีการ
จัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ ณ โรงแรมราชวดี จังหวัดขอนแก่น การจับคู่ธุรกิจที่บ้านพันนา จังหวัดสกลนคร
รวมถึงการเจรจาธุรกิจในงาน BIG&BIH และภาคเหนือระหว่างวันที่ 15 - 19 พฤศจิกายน 2553 โดยมีการ
เดินทางไปยังจังหวัดเชียงใหม่ และลำปาง และมีการจัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ ณ โรงแรมเชียงใหม่ฮิลล์ และ
ที่แหล่งผลิตงานไม้บ้านถาย จังหวัดเชียงใหม่ และที่โรงแรมเวียงทอง จังหวัดลำปาง รวมถึงศูนย์แสดงสินค้า
เซรามิก อำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง โดยรายการจับคู่ทางธุรกิจรายงานในภาคผนวก ง.

ผลการจับคู่ให้ข้อสรุปที่สำคัญ คือ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีความสนใจในการจับคู่ทางธุรกิจเพราะเป็นการ
เปิดโอกาสทางตรงกับผู้ประกอบการ แต่ควรมีการประชาสัมพันธ์มากกว่านี้ เพราะในการดำเนินการนี้อาจอยู่ใน
กลุ่มเฉพาะ โดยผ่านทาง Service Provider ที่มาร่วมการสัมมนาและอบรม ในการส่งเสริมให้กับผู้ประกอบการ
ในภาคตะวันออกเฉียงเหนืออาจต้องเริ่มจากผู้ประกอบการต่างประเทศที่มีขนาดไม่แตกต่างกันมาก คือ ไม่
สามารถรองรับกับคำสั่งซื้อของผู้ประกอบการรายใหญ่ได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังขาดการเตรียมตัวที่ดี
โดยเฉพาะความรู้ในด้านการตั้งราคา การบรรจุหีบห่อ และการขนส่ง การเตรียมตัวโดยอาศัยใจสู้ (ซึ่งค่านิยม
ของผู้ประกอบการในภาคนี้มีลักษณะนี้) อย่างเดียวคงยังไม่เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจกับต่างประเทศ นอก
จากนี้ผู้ผลิตยังขาดการนำเอาจุดเด่นของสินค้านำมาเสนอให้เป็นรูปธรรม และยังขาดความมั่นใจในการ
นำเสนอสินค้า ผู้ประกอบการในภาคเหนือที่เข้าร่วมกิจกรรมยังมีจำนวนน้อย และเป็นรายเล็ก เนื่องจากผู้ผลิต
รายใหญ่สามารถออกสู่ตลาดต่างประเทศได้เอง และผู้ประกอบการที่มีศักยภาพในบางอุตสาหกรรมยังมี
ประสบการณ์ที่ไม่ดีกับผู้ประกอบการชาวจีนในด้านการลอกเลียนแบบสินค้า จึงทำให้ไม่อยากจะเข้าร่วมใน
กิจกรรมและไม่นำสินค้าตัวอย่างมาแสดง

ในทั้งสองภาคมีความต้องการที่ตรงกันคือ ต้องการผู้ประกอบการจากต่างประเทศที่มีจำนวนมากกว่านี้ และมีความหลากหลายในประเภทของผลิตภัณฑ์มากกว่านี้ และมีการประชาสัมพันธ์ให้นานกว่านี้ และอาจให้ สสว. มีกิจกรรมในลักษณะที่กลับกัน คือ เป็นรูปแบบดั้งเดิม คือ นำผู้ประกอบการไทยไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีหน่วยงานของภาครัฐเป็นผู้อำนวยความสะดวกในการรุกตลาดให้ก่อน เช่น การสร้างความสัมพันธ์ ระหว่างรัฐกับรัฐด้วยกันก่อน และจึงให้ผู้ประกอบการเข้าไป ดังนั้นแนวทางหนึ่งของกิจกรรมที่มีการดำเนินมา คือ ให้มีการสร้างความร่วมมือกับหน่วยงาน Service Provider ระหว่างไทย-จีน จึงอาจเป็นประโยชน์ต่อเนื่องในการดำเนินกิจกรรมการจับคู่เจรจาทางธุรกิจนี้

การเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการในด้านการค้า การตั้งราคา บรรจุภัณฑ์ ช่องทางและรูปแบบ การขนส่ง และการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ ในรูปแบบเชิงจุลภาค มีความจำเป็นต่อผู้ประกอบการในทั้งสองภาค เพราะตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือ ผู้ประกอบการยังขาดความเข้าใจในการประมาณต้นทุนค่าขนส่งและ ช่องทางการขนส่ง ดังนั้นในการจับคู่ธุรกิจ ในโอกาสต่อไป ควรมีการจัดอบรมในความรู้เหล่านี้โดยสมาคม ผู้ประกอบการด้านการขนส่งในพื้นที่เสียก่อนในลักษณะกิจกรรมที่เป็น package คือ หากจะดำเนินกิจกรรมจับคู่ ทางธุรกิจต้องผ่านการอบรมในหลักสูตรที่สำคัญนี้ โดยหัวข้อหลักสูตร ควรประกอบด้วย การตั้งราคา การ นำเสนอ วัฒนธรรมการเจรจาธุรกิจกับคู่ธุรกิจในประเทศนั้นๆ บรรจุภัณฑ์ ช่องทางการขนส่งและการประมาณ การต้นทุนการขนส่ง และ การปิดการขาย เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานของ สสว. อาจช่วยเป็นแกนกลางในการ จับเคลื่อนต่อไป

6. การริเริ่มประสานงานจัดตั้งศูนย์ข้อมูล ASEAN SME Gateway to China ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ ภาคเหนือ โดยมีการรับมอบศูนย์ข้อมูลโดยศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น (ศูนย์ข้อมูลภาค ตะวันออกเฉียงเหนือ) และหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ (ศูนย์ข้อมูลภาคเหนือ) ทั้งนี้ จะมีการประสานงานนำ หนังสือเข้าไปจัดในพื้นที่ของทั้งสองภาคอีกครั้งหนึ่ง โดยขนาดของศูนย์ข้อมูลจะมีขนาดเล็กกว่าที่ประมาณ การ โดยขึ้นกับพื้นที่ที่ได้รับมอบและอุปกรณ์ที่ได้รับจากหน่วยงานผู้ร่วมมือ

บทวิเคราะห์

จากการวิเคราะห์ผลจากการดำเนินกิจกรรมทั้งหมด เพื่อสร้างเป็นกลยุทธ์และข้อเสนอแนะต่อการดำเนินการของ สสว. ดังนั้น การวิเคราะห์ SWOT ของ Service Provider ในการเป็นผู้ให้การสนับสนุน SME ในการเข้าสู่ตลาดจีน (หรืออาจเป็นตลาดต่างประเทศในกลุ่มอินโดจีน) สามารถสรุปได้ตามตารางที่ 1

แนวทางการดำเนินกิจกรรมต่อไปของ สสว. ภายใต้กรอบของ SWOT ความต้องการของ Service Provider คือ การที่ สสว. ยังต้องเป็นหน่วยงานภาครัฐที่เป็นแกนกลางในการให้การสนับสนุน SME และ SME Service Provider ในการจัดกิจกรรมต่างๆที่จะเป็นประโยชน์ต่อการเสริมสร้างศักยภาพของ SME ในด้านต่างๆ ก่อนที่การเปิดเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนจะเริ่มมีการแข่งขันที่รุนแรงจากประเทศเพื่อนบ้านและเต็มรูปแบบในปี พ.ศ. 2558 ซึ่งในการดำเนินการควรมีการจัดกิจกรรมในสามลักษณะ คือ

1. กิจกรรมด้านการให้ความรู้แก่หน่วยงาน SME Service Provider ผู้ประกอบการ SME และการสำรวจความต้องการ
 - a. กิจกรรมในกลุ่มนี้เป็นการเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการโดยสร้างกิจกรรมจากความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบการและหน่วยงาน Service Provider ทั้งนี้การสร้างกิจกรรมจากความต้องการที่แท้จริงต้องได้รับการสำรวจจากผู้เกี่ยวข้องในทุกระดับ คือ ผู้ประกอบการทุกกลุ่ม หน่วยงาน Service Provider และผู้ซื้อ โดยการสำรวจต้องมีการแบ่งประเภทผลิตภัณฑ์และพื้นที่เป้าหมายที่ชัดเจน และเมื่อได้เป้าหมายที่ชัดเจนแล้ว จึงดำเนินการเพื่อสร้างฐานความรู้ให้กับผู้ประกอบการ
 - b. การสร้างฐานความรู้ให้กับผู้ประกอบการโดยแบ่งตาม function ของการดำเนินธุรกิจ คือ ด้านการตลาด การขนส่ง บรรจุกิจภัณฑ์ การเงิน เป็นต้น และมีการสร้างฐานความรู้ในเชิงพื้นที่และผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้การสร้างฐานความรู้นี้อาจมีหน่วยงาน Service Provider ที่ทำงานร่วมกับ สสว. และผู้ประกอบการเป็นพี่เลี้ยงและร่วมเรียนรู้ในสิ่งที่แต่ละฝ่ายยังขาดอยู่ และสร้างแกนกลางในลักษณะที่หน่วยงานเป็นผู้รับผิดชอบเพื่อให้มีตัวตายตัวแทนในหน่วยงานนั้น และเพื่อให้องค์

ความรู้ยังอยู่กับหน่วยงานแทนที่จะเป็นรายตัวบุคคล และการดำเนินการในลักษณะนี้จะเสริมสร้างศักยภาพเฉพาะทางให้กับหน่วยงาน Service Provider

- c. การสร้างความรู้ในลักษณะที่ทันต่อสถานการณ์ เป็นการ Update ข้อมูลที่จำเป็นให้กับผู้ประกอบการและหน่วยงาน Service Provider อย่างเป็นระยะและต่อเนื่อง โดย สสว. ควรมีหน้าที่เป็นผู้ประเมินสถานการณ์ที่จะส่งผลกระทบต่อ SME ไทยในแต่ละประเด็น และมีการสร้างระบบเตือนภัย (Warning System) ให้กับผู้ประกอบการในด้านต่างๆ ซึ่งผลกระทบนี้อาจแบ่งตามระยะเวลา เช่น ผลกระทบในระยะสั้น ผลกระทบในระยะปานกลาง และผลกระทบในระยะยาว ซึ่งงานศึกษาบางส่วนนั้น สสว. สามารถอ้างอิงจากหน่วยงานผู้เชี่ยวชาญอื่นๆ ได้และเพียงนำมาสังเคราะห์ให้เกิดประโยชน์
 - d. การสร้างความรู้จากประสบการณ์ของ SME และผู้มีประสบการณ์อื่นๆ เนื่องจาก สสว. อาจมีทรัพยากรด้านบุคลากรและงบประมาณอย่างจำกัดดังนั้นการสร้างพันธมิตรในเชิงวิชาการ จึงมีความจำเป็นต่อ สสว. ในระยะยาว กล่าวคือ สสว. สามารถใช้ประโยชน์จากประสบการณ์ของพันธมิตรต่างๆของ สสว. ในการดำเนินการหรือเตรียมการด้านความรู้ โดยอาจจัดเป็นลักษณะ Knowledge Sharing ระหว่างผู้มีประสบการณ์ ผู้ประกอบการ และ หน่วยงาน Service Provider
2. กิจกรรมที่ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่าง SME Service Provider ผู้ประกอบการ SME ทั้งในและต่างประเทศ
- a. สสว. ควรจัดกิจกรรมคล้ายกิจกรรม Networking ของโครงการ Gateway to China โดยอาจมีการระดมตลาดเป้าหมายที่สำคัญ และทำการสร้าง Network กับหน่วยงาน Service Provider ของประเทศนั้น โดยจัดในลักษณะ Government to Government และมีหน่วยงานภาคเอกชนเป็นผู้สังเกตการณ์ เพื่อเปิดโอกาสให้หน่วยงานและผู้ประกอบการเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของหน่วยงานในต่างประเทศ

- b. การแลกเปลี่ยนบุคลากร และการศึกษาดูงานในต่างประเทศ หรือ ให้นำบุคลากรในต่างประเทศมา ศึกษาดูงาน ให้ข้อเสนอแก่ SME และหน่วยงาน Service Provider เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยน ความคิดเห็น ประสบการณ์ และทราบถึงประเด็นความต้องการและความสามารถในการผลิตที่
 - c. การเตรียมการสร้างความร่วมมือทั่วภูมิภาค หรืออย่างน้อยคือการสร้างความร่วมมือกับประเทศ ในกลุ่ม AEC และคู่ค้าที่สำคัญ เพื่อรองรับการเปิดประเทศและสามารถกำหนดยุทธศาสตร์ ร่วมกันได้
3. กิจกรรมที่ส่งเสริมการค้าขายและการทดลองตลาดของ SME
- a. การให้ผู้ประกอบการได้มีโอกาสทำ Business Matching โดยกิจกรรมต้องมีลักษณะเป็น Package คือให้มีการอบรมเตรียมตัวให้กับผู้ประกอบการในลักษณะ Short-Term Course เช่น 3 - 6 เดือน และการฝึกอบรมจะเป็นลักษณะของการ Coaching มากกว่าการบรรยาย แล้วจึงให้ ผู้ประกอบการทดลองทำ Business matching จริง โดยอาจพาผู้ประกอบการไปต่างประเทศ หรือเชิญผู้ประกอบการต่างประเทศที่มีศักยภาพมาในประเทศไทย โดยกิจกรรมนี้จะให้ Impact ต่อ ผู้ประกอบการ โดยการตั้งเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการที่มีมาตรฐานในด้านการดำเนินการ ที่สูง (โดยไม่เน้นที่ขนาดของกิจการ) และ ใช้การประชาสัมพันธ์เพื่อให้เกิดความตระหนักถึง กิจกรรมที่กำลังจะเกิดขึ้น โดยอามีลักษณะการให้ quota เป็นรายภาคและเพื่อให้เกิดการพัฒนา แข่งขันด้านความคิด ดังนั้นในโครงการนี้จะเป็นโครงการที่ผู้ประกอบการเองต้องลงแรงและมีความตั้งใจอย่างมากแต่ผลที่ได้จะคุ้มค่า และในส่วนของ สสว. อาจต้องใช้งบประมาณที่สูงแต่ มี Impact ต่อภาพลักษณ์ของ สสว. ในระดับที่สูงเช่นกัน
 - b. การเปิดโอกาสให้กับผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ที่คาดว่าจะมีศักยภาพในการออกสู่ตลาดเป้าหมาย ซึ่งใน ส่วนนี้ต้องมีการสำรวจความต้องการที่อาจเป็นผลมาจากกิจกรรมในลักษณะที่ 1

ตาราง 1 SWOT ของการดำเนินกิจกรรมในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p>โอกาส</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การที่ประเทศไทยจะร่วมใน AEC ทำให้หน่วยงานอื่นๆต่างให้ความสนใจประเด็นนี้และมีงบประมาณสนับสนุนที่เพิ่มขึ้น 2. สมาคมของ SME ที่เกิดขึ้นใหม่ มีบทบาทที่ชัดเจน เข้มแข็ง 3. การเปิดพรมแดนและมีระบบการขนส่งที่มารออยู่ที่ชายแดน 4. สถาบันการศึกษาที่มีความพร้อมเชิงวิชาการและมีการกระจายตัวอยู่ในพื้นที่ ซึ่งบางแห่งอาจยังไม่ถูกใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่ 	<p>อุปสรรค</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. การที่หน่วยงาน Service Provider ไม่ทราบบทบาทที่แท้จริงของหน่วยงานตนเอง และมีความทับซ้อนของหน้าที่ 2. การมี Cluster ที่ยังไม่เข้มแข็งหรือ เคยเข้มแข็งและมีการคลายตัวลง 3. งบประมาณจากหน่วยราชการมาแบบไม่ต่อเนื่องทำให้โครงการต่างๆมีลักษณะแบบปีต่อปี 4. หน่วยงานราชการไม่ได้ใช้ SME เป็นตัวตั้ง (Demand Side) แต่พิจารณาผลของการดำเนินกิจกรรมของหน่วยงานและ KPI เป็นตัวตั้ง (Supply Side)





โครงการ ASEAN SME Gateway to China
(กิจกรรมการพัฒนาความร่วมมือเพื่อส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
ASEAN SME Regional Gateway ส่วนที่ 2)

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ก
สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรมที่ 1-6	
• สรุปการดำเนินงานกิจกรรมการสัมมนาเพื่อระดมความคิดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ที่ร่วมดูแล SME ของไทย หรือ การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider	1
• สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรมการจัดตั้งศูนย์ข้อมูล SME Gateway to China	31
• สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม การจัดอบรมให้ความรู้แก่ SME Service Provider (Train the Trainers)	35
• สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรมการสร้างเครือข่ายความร่วมมืออย่างยั่งยืน ของ SME Service Provider ไทย – จีน	105
• สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม Business Matching: China Buying Caravan to Thailand	131
ภาคผนวก ก รายชื่อผู้ประชุมกลุ่มย่อย	151
ภาคผนวก ข กิจกรรมการจัดอบรม Train the Trainers	175
ภาคผนวก ค การสร้างเครือข่ายความร่วมมือถาวรของ SME Service Provider ไทย – จีน	203
ภาคผนวก ง กิจกรรม Business Matching	221

สรุปการดำเนินงานกิจกรรม

การสัมมนาเพื่อระดมความคิดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทย หรือ
การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider



กิจกรรม

การสัมมนาเพื่อระดมความคิดของหน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทย หรือ การ จัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider

การจัดกิจกรรม Focus Group เพื่อรับฟังปัญหาและอุปสรรคของ SME Service Provider และจาก
ตัวแทนผู้ประกอบการได้แบ่งการจัดกิจกรรมออกเป็น 2 ครั้งคือ

1. ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ วันที่ 10 กันยายน 2553 ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น
2. ในพื้นที่ภาคเหนือ วันที่ 17 กันยายน 2553 ณ โรงแรม เชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อต้องการทราบประเด็นปัญหาและอุปสรรคที่ Service Provider และผู้ประกอบการ SMEs
พบเจอ เสนอความต้องการและร่วมกันเสนอแนวทางแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นพร้อมทั้งสร้างความสัมพันธ์ระหว่าง
Service Provider ในระยะยาวในพื้นที่ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หัวข้อกิจกรรมที่ได้มีการจัด
ประชุมในครั้งนี้ได้แก่

1. ร่วมกันเสนอแนวคิดและประเด็นปัญหาและอุปสรรคที่พบของ Service Provider และผู้ประกอบการ
SMEs ไทย
2. จัดให้มีการแบ่งกลุ่มเพื่อระดมความคิดในการเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นพร้อมทั้งเสนอ
ความต้องการของ SMEs
3. นำเสนอผลการระดมความคิดของแต่ละกลุ่ม

รายละเอียดมีต่างๆ ของกิจกรรมมีดังต่อไปนี้

การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider ครั้งที่ 1

กิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 จัดขึ้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือในวันศุกร์ที่ 10 กันยายน 2553 เวลา 11.30 – 19.00 น. ณ ห้องหน้าเมือง โรงแรมราชวดี จังหวัดขอนแก่น โดยได้รับเกียรติจากคุณชัยพร ผู้เชี่ยวชาญอาวุโสของสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เป็นประธานในการกล่าวเปิดงาน โดยมีหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่ให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรมกว่า 32 หน่วยงาน มีผู้เข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 36 ราย ตามรายละเอียดของผู้เข้าร่วมสัมมนาที่ระบุในภาคผนวก ก

กิจกรรมแบ่งออกเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงแรกร่วมกันนำเสนอปัญหาและอุปสรรค ช่วงที่สองการแบ่งกลุ่มจำนวน 5 กลุ่มเพื่อให้แต่ละกลุ่มที่ประกอบไปด้วยหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและเอกชนร่วมแสดงความคิดเห็นและเสนอแนวทางแก้ไข พร้อมทั้งเสนอความต้องการของแต่ละกลุ่ม ดังนี้

ช่วงที่ 1 นำเสนอปัญหาและอุปสรรค

ความคิดเห็นที่ 1 เห็นว่าสิ่งแรกที่ต้องทำ คือ “เราควรศึกษาความต้องการของเงินว่ามีความต้องการอย่างไร”

ความคิดเห็นที่ 2 ปัญหาที่พบคือ

1. ปัญหาความไม่รู้ของทุกหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชน และตัวผู้ประกอบการเอง
2. การขอจดทะเบียนธุรกิจ SME ยุ่งยากจะต้องผ่านสมาคมก่อนและต้องเดินทางไปสมัครที่กรุงเทพฯ ทำให้ลำบาก อีกทั้งยังมีการเสียค่าใช้จ่ายในการสมัครหรือค่าธรรมเนียมเยอะแยะไปหมด จึงชี้ให้เห็นว่าสิ่งที่เกิดขึ้นเป็นการสร้างมิตรหรือสร้างศัตรูกันแน่
3. ปัญหาเรื่องความพร้อมของรัฐบาล
4. การพิจารณาปล่อยเงินกู้ของ SME Bank ที่มีความล่าช้า โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของธนาคารว่ามีความรู้จริงหรือไม่ในการให้สิทธิการกู้เงิน มีการชี้แจงสิทธิประโยชน์ ผลได้ผลเสียให้กับผู้ประกอบการเข้าใจจริงๆ หรือเปล่า

5. การดำเนินงานของหน่วยงานราชการ พบว่าไม่มีการดำเนินงานที่จริงจัง เห็นได้ชัดจากการที่หอการค้าไทยเดินทางไปเมืองเจิ้งตูเพื่อเซ็น MOU แต่พอกลับมาไม่มีการนำมาใช้จริง ไม่มีการติดต่อประสานงานหรือดำเนินงานต่อ อีกทั้งยังขาดการประสานงานระหว่าง ราชการด้วยตนเอง

ความคิดเห็นที่ 3 ปัญหาที่พบคือ

1. ความแตกต่างระหว่างวัฒนธรรมระหว่างไทยกับจีน
2. ความแตกต่างของวัฒนธรรมการทำงานของหน่วยงานราชการและเอกชนที่แตกต่างกัน ส่งผลให้การสร้างความร่วมมือระหว่างทั้งสองฝ่ายไม่ประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง
3. การปลูกฝังวัฒนธรรมและค่านิยมในการให้การศึกษากับบุตรหลานของผู้ประกอบการยังมีความต้องการให้บุตรหลานเป็นราชการต่างๆ ที่ครอบครัวประกอบอาชีพการค้าและอยู่ในพื้นที่ที่เป็นแหล่งค้าที่สำคัญ เช่น จังหวัดนครพนม ทำให้ขาดผู้ประกอบการที่เป็นคนในพื้นที่ที่น่าจะเป็นผู้ที่เข้าถึงแหล่งทรัพยากรได้ง่ายที่สุด อีกทั้งยังเข้าในวัฒนธรรมภายในพื้นที่ได้อีกด้วย
4. ขาดทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพอย่างเช่น ทั้งที่ประเทศต่างๆ ที่ติดกับประเทศไทยพยายามที่จะเรียนรู้ภาษาของประเทศที่ทำการค้าด้วยนั้นพบว่าประเทศไทยกลับไม่รู้ภาษาของประเทศเพื่อนบ้านเลย และหน่วยงานที่สนับสนุนทางด้านภาษาของไทยยังไม่มี เนื่องจากในทุกวันนี้ พบว่า หากผู้ประกอบการต้องการเรียนภาษาจีนจะต้องมีการเสียค่าใช้จ่ายในการเรียนเอง ในขณะที่บางประเทศมีการเปิดสอนภาษาของประเทศที่ตนจะทำธุรกิจด้วยให้แก่ผู้ประกอบการหรือนักธุรกิจของตนฟรี เช่น มาเลเซีย ลาว เวียดนาม เป็นต้น ดังนั้นจะเป็นไปได้หรือไม่ที่จะมีการเปิดให้มีการเรียนทุกภาษา ซึ่งในหลักสูตรการเรียนการสอนของไทยยังเน้นแค่ภาษาอังกฤษเท่านั้น
5. ทำอย่างไรเราถึงจะพัฒนาทรัพยากรบุคคลให้ดีกว่าประเทศเพื่อนบ้านเพราะถ้ามีการเปิดสะพานมิตรภาพไทย - ลาว แห่งที่ 3 ก็จะก่อให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงานเสรีทำให้ไทยสู้ประเทศอื่นๆ ไม่ได้

ความคิดเห็นที่ 4 ปัญหาที่พบคือ

1. ปัญหาเรื่องความต่อเนื่องในการให้การสนับสนุน และคำถามที่ว่าแค่นั้นหรือ? การให้บริการที่ไม่ครบวงจร ขาดการเข้าถึงประชาชนรากหญ้า อย่างที่ทราบว่ามีธุรกิจ SME เยอะแต่ยังขาดการสนับสนุนที่จริงจัง

2. ปัญหาการเมืองท้องถิ่น ขาดการเป็นหนึ่งเดียวกัน ขาดการบูรณาการอย่างแท้จริง เป็นที่ทราบกันว่า มีหลายหน่วยงานที่ให้การสนับสนุน SME ดังนั้นจึงมีการแข่งขันประมาทกันแต่พอเวลาจะทำจริงๆ แล้วต่างก็เกี่ยงกันไม่มีหน่วยงานไหนเข้ามาช่วยเหลืออย่างจริงจัง

ความคิดเห็นที่ 5 ปัญหาที่พบคือ

1. ปัญหาทางด้านเทคโนโลยีของไทยนั้นไทยยังช้ากว่าจีนอยู่มาก
2. การขอกู้ SME ยังยุ่งยากและเสียค่าธรรมเนียมเยอะแยะไปหมด
3. อุปสรรคด้านภาษาของผู้ประกอบการ
4. ในการช่วยเหลือผู้ประกอบการเขาต้องการความช่วยเหลือที่เห็นผลไม่ใช่เป็นการจัดอบรมหรือเชิญมาร่วมกิจกรรมแล้วเป็นการเสียเวลาโดยเปล่าประโยชน์

ความคิดเห็นที่ 6

จากการลงพื้นที่และสำรวจกลุ่ม SME ตัวอย่างในกลุ่มเศรษฐกิจอินโดจีนในการทำวิจัยเรื่องประสิทธิภาพของ SME ในจังหวัดหนองคายพบว่า เจ้าของ SME มี 2 ธุรกิจและเป็นชาวจีนนั้นไม่พูดไทยหรืออังกฤษเลย จึงเป็นปัญหาเรื่องการติดต่อสื่อสาร แต่ปัญหาอยู่ที่เราจะทำอย่างไรถึงจะแสวงหาผลประโยชน์จากธุรกิจเหล่านั้นที่มาเติบโตในไทยและจะเพิ่มค่าแรงพื้นฐานที่คนไทยได้รับอย่างไร เพื่อยกระดับค่าจ้างพื้นฐานขึ้นมาอีกระดับ

ความคิดเห็นที่ 7 ปัญหาที่พบคือ

1. ปัญหาด้านฝีมือแรงงาน ซึ่งเกี่ยวเนื่องมาจากระบบการศึกษา ซึ่งผู้ประกอบการ SME อยากให้สถาบันการศึกษาผลิตคนที่ออกมาให้ตรงกับความต้องการซึ่งเป็นเรื่องยาก เพราะว่ามีนักศึกษาที่จบมาก็มีความรู้ตามหลักสูตรที่เรียน เมื่อเข้าไปทำงานตาม SME ก็ต้องใช้เวลาเข้าไปเรียนรู้งานของโรงงานก็ทำให้เป็นการเสียเวลาต่อธุรกิจของเขา และปัญหาการขาดฝีมือแรงงานในระดับภูมิภาค จะเกิดการแย่งแรงงาน เนื่องจากแรงงานส่วนใหญ่จะเดินทางเข้า กทม. หรือปริมณฑล

2. การส่งเสริมของภาครัฐอาจจะไม่ครบวงจร ไม่มีความต่อเนื่องในการให้ความช่วยเหลือ และที่สำคัญที่สุดคือขาดการเป็นหนึ่งเดียวกันขององค์กรต่างๆ ที่ให้ความช่วยเหลือธุรกิจ SME เนื่องจากเป้าหมายมีอยู่แล้วหากมีการให้ความช่วยเหลือตามก่อนหลัง ไม่มีการแทรกแซง จัดลำดับ SME ในการพัฒนา และให้โอกาสSME อย่างทั่วถึง และให้เขานำไปต่อยอด และสามารถยื่นได้ด้วยตัวเอง
3. ปัญหาเรื่องเทคโนโลยีและการสื่อสาร พบว่าในทุกวันนี้มีข้อมูลมากมายจากทุกหน่วยงาน จึงอยากให้เป็นแบบที่ข้อมูลในเรื่องเดียวกันควรมีหน่วยงานเดียวทำ เพราะหากมีการทำหลายที่เมื่อผู้ประกอบการไปดูก็จะก่อให้เกิดความสับสน ไม่รู้ว่าจะเชื่อใครดี
4. ปัญหาเรื่องการแข่งขันและขีดความสามารถของ SME เช่นในเรื่องผลิตภัณฑ์ หากเราสามารถอำนวยความสะดวกในเรื่องบรรจุภัณฑ์ให้ SME ได้ เขาก็จะได้เปรียบจีน ซึ่งทุกวันนี้พบว่าไทยมีปัญหาเรื่องการผลิตเชิงปริมาณที่ไร้คุณภาพ ดังนั้นไทยควรหนีในเรื่องคุณภาพและเสริมด้วยบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม น่าใช้น่ากิน
5. ปัญหาด้านการตลาด พบว่า SME จะไม่พอใจภาครัฐเรื่องการให้โอกาสที่ไม่ทั่วถึง
6. ปัญหาเรื่องการบริหารจัดการของผู้ประกอบการในหลายๆ ประเภท ยังขาดความรู้ความชำนาญอย่างแท้จริง
7. โอกาสทางธุรกิจ การประเมินสถานะเศรษฐกิจมีหลายหน่วยงานเกินไป
8. ปัญหาความร่วมมือของผู้ประกอบการ และปัญหาความร่วมมือของ SP

ความคิดเห็นที่ 8 ปัญหาที่พบคือ

1. ปัญหาของ SME ในเรื่องการใช้ข้อมูลในการทำธุรกิจนั้นน้อยมากไม่ว่าจะเป็นเรื่องของกฎหมาย ข้อมูลวิชาการ เทคนิคต่างๆ การเข้าถึงแหล่งเงินทุนของ SME ในการขยายธุรกิจยากมาก ปัญหาเรื่องการใช้กลไกด้านราคาของผู้ประกอบการที่เป็นการกีดกันคู่แข่งในพื้นที่เดียวกัน SME ในภูมิภาคจะไม่ค่อยเปิดเผยตัวเอง จะกลัวภาครัฐเข้ามาจับผิด ทำให้ไม่ทราบข้อมูลข่าวสารในการบริหารจัดการ
2. ปัญหาของภาครัฐ ไม่มีการบูรณาการอย่างแท้จริง ต่างคนต่างของงบประมาณของใครของมัน เวลาเปลี่ยนรัฐบาล นโยบายก็เปลี่ยนสิ่งที่ทำค้างไว้ก็สะดุด ไม่มีการต่อยอด ทำให้ธุรกิจชะงัก รวมถึงความตั้งใจของภาครัฐว่าจะช่วยเหลือ SME ยังไง และความเชื่อมโยงระหว่างภาครัฐและเอกชน รูปแบบของการสร้างความร่วมมือไม่แน่ชัด

ความคิดเห็นที่ 9 ปัญหาที่พบคือ

1. ผู้ประกอบการ SME ที่ประสบปัญหาจะเป็นขนาดเล็กมักจะขาดประสบการณ์และเทคนิคในการดำเนินธุรกิจ อย่างการบริหารจัดการ การเงินและการบัญชี การตลาดและการจัดจำหน่าย
2. วิธีการในการส่งออก พบว่า SME บางรายไม่ทราบและหน่วยงานที่จะให้คำปรึกษาในรายจังหวัด ไม่มี
3. การขาดสภาพคล่องในเรื่องเงินทุน เวลาจะขอกู้ยุ่งยาก และผู้ประกอบการ SME บางรายที่เป็นรายใหม่ยังไม่ทำการจดทะเบียน และระยะเวลาที่ประกอบกิจการยังไม่ถึงกำหนดที่ทาง SME Bank จะปล่อยกู้ ทำให้ไม่มีเงินทุนในการดำเนินธุรกิจจนบางรายต้องเลิกกิจการก็มี

ความคิดเห็นที่ 10

ปัญหาละอุปสรรคมีมากมาย แต่ติดอยู่ที่การลงมือปฏิบัติและแก้ไข ซึ่งการแบ่งธุรกิจ SME ของไทยกว้างไป ในขณะที่ต่างชาติแบ่งธุรกิจแบบ Mini และ Micro เนื่องจากความต้องการได้รับความช่วยเหลือแตกต่างกัน เอกชนไม่ต้องการเข้าร่วมกับรัฐบาลเนื่องจากความไม่ต่อเนื่องของการให้ความช่วยเหลือ เรื่องของงบประมาณ และนโยบายรัฐบาลที่เปลี่ยนยุคเปลี่ยนสมัย ซึ่งจะแตกต่างกับจีนที่เวลาการทำการค้ากับไทยเขาจะเตรียมพร้อมทุกอย่าง ทั้งด้านกำลังคน ด้านเงินทุน และความช่วยเหลือจากรัฐบาลต่างๆที่ไทยมีศักยภาพมากแต่ด้วยนิสัยคนไทยไม่ make friends กับเพื่อนบ้าน เวลาทำธุรกิจเสร็จก็กลับทำให้ประเทศใกล้เคียงไม่อยากทำธุรกิจด้วย และสุดท้ายสิ่งที่สำคัญจริงๆ ไม่ได้อยู่ที่ปัญหาแต่อยู่ที่ความร่วมมือในการแก้ปัญหาในระยะยาวและการลงมือปฏิบัติมากกว่า

ความคิดเห็นที่ 11

จากประสบการณ์ที่ไป Matching กับจีน พบว่าจีนมีการเตรียมความพร้อมในขณะที่ทางเราไม่มีอะไรเลย ปัญหาเรื่องการกลืนประเทศในเรื่องของการทำธุรกิจกับจีน หรือเวลาไป matching กับเวียดนามรัฐบาลเขาจะเป็นด่านหน้าตลอดในการเจรจาทางธุรกิจ และรัฐบาลมีการสนับสนุนให้เรียนภาษาจีนฟรี ในขณะที่ไทยยังต้องเสียเงินเรียนเอง หน่วยงานในจังหวัดเวลาผู้ประกอบการไปขอคำปรึกษาบางทีก็ไม่มีความรู้ในเรื่องนั้นยัง

ต้องโยนให้หน่วยงานอื่นแทน และพบว่าการทำ Business Matching ที่ประสบความสำเร็จนั้นเกิดจากการไป matching ด้วยตัวเองไม่ได้เกิดจากความช่วยเหลือจากรัฐบาล

ช่วงที่ 2 การแบ่งกลุ่มเพื่อร่วมเสนอแนวทาง

กลุ่มที่ 1

ประเด็นแรก ร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหา

1. ให้ภาครัฐและเอกชนเข้ามาเจอกันมากขึ้นโดยการทำ 'One Stop Service' โดยจัดให้มี 1 ศูนย์ต่อ 1 จังหวัดโดยไม่จำเป็นต้องเป็น Service Provider จะต้องมาอยู่ที่ศูนย์ แต่ให้มีเจ้าหน้าที่ 1 ท่านประจำศูนย์แล้วทำ ความรู้จักติดต่อประสานงานกับ Service Provider อื่นๆ มีการเชิญเจ้าหน้าที่จากทุกหน่วยงาน ทั้ง กระทรวงแรงงาน กระทรวงพาณิชย์ กระทรวงวิทยาศาสตร์ ฯ มาช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งของ ผู้ประกอบการ
2. อยากให้มีความต่อเนื่องของ 'One Stop Service' และความเชี่ยวชาญของบุคลากรที่ทำหน้าที่ตรงนี้ ความสามารถในการให้บริการ ผู้ใหญ่ต้องเข้าใจ อย่าเอา KPI เป็นใหญ่ เพราะการทำตรงนี้อาจต้องใช้เวลา และการให้งบประมาณควรให้แบบระยะยาวมาเลยอย่างเช่น 5 ปีเพราะถ้าหากเกิดปัญหากรณีที่ เปลี่ยนรัฐบาลแล้วโครงการจะได้ไม่หยุดชะงัก เป็นต้น

ประเด็นที่ 2 ทรัพยากร หรือปัจจัย ที่ต้องการเพิ่มเติมหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ แนวทางหรือกิจกรรมที่ ต้องการให้ สสว. จัดเพิ่ม

3. อยากให้มีการจัดตั้งศูนย์จริงๆ มีการ training บุคลากรที่เป็นมืออาชีพในการบริหารจัดการด้านนั้นๆ มี งบประมาณที่ทำให้บุคลากรในองค์กรนั้นๆมีความมั่นคง ปลอดภัย
4. อยากให้ทาง สสว.หรือรัฐบาลหาแหล่งข้อมูลเงินทุนสำหรับผู้ประกอบการ SME

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

1. อยากให้เป็นที่ปรึกษาในการเชื่อมโยงเครือข่ายภายในพื้นที่ เพราะในเรื่องของความเชี่ยวชาญยังผู้ทางหน่วยงานจากสถาบันทางการศึกษาไม่ได้ จึงอยากให้เป็นที่เลี้ยงประกบตลอดทั้ง 5 ปี

กลุ่มที่ 2

ประเด็นแรก ร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหา

1. สสว. ควรทราบบทบาทหน้าที่ของตนเองให้ชัดเจนมากขึ้นและควรเป็นเจ้าของเรื่องของฐานข้อมูลต่างๆ เมื่อหน่วยงานอื่นๆต้องการใช้ก็สามารถติดต่อทาง สสว. ได้เลย
2. สสว. ควรมีหน้าที่หลักในการพัฒนา Supply Side ของภาครัฐ (เพราะมีมาจากหลายกระทรวง) เพื่อให้ SME Supporter ของทุกกระทรวงทำงานอย่างไม่ซ้ำซ้อนกัน และมีการพัฒนา SME อย่างเป็นระบบ เชื่อมโยงและใช้ทรัพยากร (งบประมาณ) อย่างมีประสิทธิภาพ
3. แต่ละหน่วยงานต้องมีความรู้ที่สามารถส่งต่อ SME ให้แก่หน่วยงานอื่นที่เหมาะสม (SME Supporter Networking)

ประเด็นที่ 2 ทรัพยากร หรือปัจจัย ที่ต้องการเพิ่มเติมหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ แนวทางหรือกิจกรรมที่ต้องการให้ สสว. จัดเพิ่ม

1. อยากรับหลักเกณฑ์ที่เพิ่มเติมและระบบภาษีที่ผู้ประกอบการควรทราบ
2. คุณภาพ มาตรฐานของสินค้าที่ควรส่งไปจีน
3. จะจัดเตรียมความพร้อมให้กับ SME ที่เข้าร่วมอย่างไร ในเรื่องของการจัดส่งสินค้า การจ่ายเงิน ผลกระทบที่ SME จะได้รับหากส่งของไม่ตรงเวลา
4. จีนมีข้อกำหนดด้าน packaging อย่างไร ในเรื่องของการระบุข้อมูล ภาษา ป้องกันสินค้าปลอม
5. รัฐบาลมีความช่วยเหลืออย่างไรในการคัดเลือกผู้ประกอบการ การติดต่อกับรัฐบาลของมณฑลนั้นๆ ก่อนที่จะนำผู้ประกอบการลงพื้นที่ ตรวจสอบคู่ค้าที่จะ matching กับเราได้หรือไม่

6. ความรู้ด้านทรัพย์สินทางปัญญา อัตราการจดภาษีความคุ้มครองในจีนว่าได้รับความคุ้มครองมากน้อยแค่ไหนเพื่อให้ Service Provider สามารถไปบอกต่อแก่ผู้ประกอบการได้

ประเด็นที่ 3 *อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไร ในการสร้างความเชื่อมโยง*

1. อยากให้สนับสนุนในเรื่องของข้อมูลเฉพาะด้านที่หน่วยงานในภูมิภาคยังไม่มี อยากได้ผู้เชี่ยวชาญในเชิงลึกเป็นที่ปรึกษาในเรื่องการส่งออกไปจีน
2. การร่วมสรรหางานวิจัยและเทคโนโลยีของผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก

กลุ่มที่ 3

ประเด็นแรก ร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหา

อยากให้มือฉัตรที่มาจากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศ โดยที่มี สสว. เป็นหน่วยงานกลาง ที่สามารถแก้ปัญหาและเจรจากับรัฐบาล และเป็นส่วนกลางที่กระจายอำนาจออกมา ตามพื้นที่ต่างๆ เพื่อให้มีการทำงานที่บรรลุเป้าหมายจริง โดยที่นโยบายจะต้องต่อเนื่อง คงเดิม แม้จะเปลี่ยนคณะทำงานอย่างน้อย 5 ปี เพื่อให้เห็นผลการดำเนินงานอย่างแท้จริง

ประเด็นที่ 2 *ทรัพยากร หรือปัจจัย ที่ต้องการเพิ่มเติมหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ แนวทางหรือกิจกรรมที่ ต้องการให้ สสว. จัดเพิ่ม*

อยากให้มีการกำหนดนโยบายที่ชัดเจน ต่อเนื่อง และมีงบประมาณที่สนับสนุนอย่างต่อเนื่อง โดยมรสสว.เป็นศูนย์กลางที่มีรูปแบบการประสานงานที่ชัดเจน หรืออาจมีหน่วยงานที่เป็นเจ้าภาพร่วม

ประเด็นที่ 3 *อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไร ในการสร้างความเชื่อมโยง*

การให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์และเป็นปัจจุบันที่ทำให้ SMEs สามารถเข้าไปขอความช่วยเหลือและได้คำตอบที่ชัดเจน โดยที่ สสว. รวบรวมข้อมูลทุกอย่างไว้หรือหากเข้ามาที่นี้แล้วไม่มีข้อมูลแต่ สสว. สามารถหามาให้ได้

ประเด็นสุดท้าย เสนอชื่อ SME ที่มีศักยภาพในการ *matching* และกลุ่มสินค้าที่ต้องการให้มีการ *match* และกลุ่มเงินที่ต้องการให้เข้ามาในธุรกิจใด

1. ข้าว
2. แป้ง
3. ยางพารา
4. ผลไม้สด

ข้อเสนอแนะ: การเลือกมณฑลของประเทศจีนในการทำการค้าระหว่างประเทศ ควรเลือกมณฑลที่สะดวกต่อการติดต่อจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น มณฑลกวางสี และมณฑลยูนนาน

กลุ่มที่ 4

ประเด็นแรก ร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหา

อยากให้มีส่วนสนับสนุนผู้ให้บริการแก่ SME อย่างมืออาชีพ ทั้งพนักงานรัฐและเอกชนโดยอาจจะเริ่มจากการตั้งคณะทำงานขึ้นมาก่อนมาให้เป็นที่ปรึกษาในการธุรกิจ

ประเด็นที่ 2 ทรัพยากร หรือปัจจัย ที่ต้องการเพิ่มเติมหรือการสนับสนุนจากรัฐ แนวทางหรือกิจกรรมที่ต้องการให้ สสว. จัดเพิ่ม

มีข้อมูลการจัดเกรดของ SME ที่พร้อมจะพัฒนา มีการอบรมผู้ประกอบการ เพื่อเข้าสู่ Gateway หรือยัง

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไร ในการสร้างความเชื่อมโยง

สร้างความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการ SME ผ่าน IT จากศูนย์กลางต่างๆ ว่า SME มีเทคโนโลยีที่พร้อมกับการพัฒนาสู่เงินหรือเปล่า

ประเด็นสุดท้าย เสนอชื่อ SME ที่มีศักยภาพในการ *matching* และกลุ่มสินค้าที่ต้องการให้มีการ *match* และกลุ่มเงินที่ต้องการให้เข้ามาในธุรกิจใด

1. ข้าว
2. ธุรกิจอาหารที่จีนมีวัฒนธรรมการกินแบบ Noodle ตัวอย่างธุรกิจอาหารที่ไปเติบโตที่จีนคือ MK โดยที่ CP คอย Support เรื่องสินค้าการเกษตร เป็นต้น

กลุ่มที่ 5

ประเด็นแรก ร่วมกันหาแนวทางแก้ปัญหา

1. ใช้เวที กรอ. ให้เกิดประโยชน์
2. ภาครัฐและเอกชนมีความจริงจังต่อการให้การให้ความช่วยเหลือ SME
3. ดำเนินการส่งเสริมที่หลากหลายรูปแบบ
4. อยากให้ภาครัฐเป็นผู้นำเชิงนโยบายในการช่วยเหลือ SME เนื่องจากรัฐบาลมีอำนาจเหนือเอกชนในเรื่องของทุน อำนาจในการสั่งการทุกหน่วยงาน
5. จัดทำแผนแม่บทในการส่งเสริม SMEs ร่วมกัน (บูรณาการ)
6. ดำเนินการตามแผนแม่บทพร้อมทั้งปรับปรุง แก้ไขปัญหาอุปสรรคอย่างต่อเนื่อง

ประเด็นที่ 2 ทรัพยากร หรือปัจจัย ที่ต้องการเพิ่มเติมหรือการสนับสนุนจากภาครัฐ แนวทางหรือกิจกรรมที่ ต้องการให้ สสว. จัดเพิ่ม

1. กระบวนการนำเข้า-ส่งออก ไม่ใช่การแจกเอกสาร
2. หน่วยงานที่ปรึกษานำเข้า-ส่งออก (กรมศุลกากร) โดยเป็นรูปแบบที่เสร็จสรรพ
3. มีหน่วยงานที่ปรึกษาเฉพาะด้าน เพราะในส่วนของภูมิภาคจะมีปัญหาเรื่องการทำบัญชี
4. ข้อมูลศึกษาวิจัยธุรกิจของ SMEs ไทย
5. การเตือนภัยทางเศรษฐกิจ (กรณี AEC) ผลกระทบต่อจังหวัดใกล้เคียงนั้นมีการศึกษาแล้วหรือยัง

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้า มามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

1. เป็นที่ปรึกษาในการทำธุรกิจ
2. ติดตามประเมินผลการดำเนินธุรกิจ
3. จัดหาช่องทางการค้ากับคู่ค้า

4. ให้ข้อมูลเศรษฐกิจและการค้า

ประเด็นสุดท้าย เสนอชื่อ SME ที่มีศักยภาพในการ *matching* และกลุ่มสินค้าที่ต้องการให้มีการ *match* และกลุ่มเงินที่ต้องการให้เข้ามาในธุรกิจใด

1. ข้าวสาร
2. ผลไม้
3. ยางพารา
4. มันสำปะหลัง
5. สินค้าแปรรูปเกษตร
6. อาหารประเภทปลา

ผลการประเมินการจัดกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1

ผลการประเมินการจัดกิจกรรมแสดงดังตาราง 1 โดยแบ่งช่วงระดับความคิดเห็น เป็น 5 ช่วงดังนี้

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 4.20 – 5.00 | เห็นด้วยมากที่สุด |
| 2. 3.40 – 4.19 | เห็นด้วยมาก |
| 3. 2.60 – 3.39 | เห็นด้วยปานกลาง |
| 4. 1.80 – 2.59 | เห็นด้วยน้อย |
| 5. 1.00 – 1.79 | เห็นด้วยน้อยที่สุด |

ตาราง 1 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นในการจัดกิจกรรม

ความคิดเห็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับความคิดเห็น/ความพึงพอใจ
1. ลักษณะทางกายภาพและ logistic ของการจัดงาน			
1.1 ช่วงเวลาในการจัดงาน	3.68	0.95	มาก
1.2 สถานที่ในการจัดงาน	4.12	0.67	มาก
1.3 ความเหมาะสมของห้องในการสัมมนา	4.08	0.57	มาก
1.4 การออกจดหมายเชิญ และการตอบรับ	3.71	0.91	มาก
1.5 ห้องพัก (ในกรณีที่ท่านเข้าพัก)	4.14	0.69	มาก
2. รูปแบบและหัวข้อของการสัมมนา			
2.1 หัวข้อหรือประเด็นสัมมนา	4.08	0.70	มาก
2.2 ระยะเวลาที่ใช้ในการสัมมนา	3.48	1.16	มาก
2.3 การนำเสนอของวิทยากร	4.13	0.85	มาก
2.4 การนำเสนอปัญหาและประเด็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา	4.04	0.68	มาก
2.5 กิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยเพื่อระดมความคิด	3.88	0.60	มาก
3. การให้บริการของเจ้าหน้าที่			
3.1 การติดต่อประสานงาน	3.84	0.75	มาก
3.2 การรับลงทะเบียน ดูแลห้องพัก ค่าเดินทาง	3.92	0.81	มาก
4. การจัดงานทั้งหมดในภาพรวม	4.05	0.62	มาก

จากตาราง 1 พบว่าผู้เข้าร่วมประชุมมีความพึงพอใจในการจัดกิจกรรมอยู่ระดับพอใจมาก และเมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าความคิดเห็นอยู่ในระดับพอใจมากเช่นกัน เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. ในลักษณะทางกายภาพและ Logistic ของการจัดงาน

1.1 การเข้าพัก (กรณีเข้าพัก) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14

1.2 สถานที่ในจัดงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.12

1.3 ช่วงเวลาในการจัดงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.88

2. ส่วนรูปแบบและหัวข้อของการสัมมนา

2.1 การนำเสนอของวิทยากร ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.13

2.2 หัวข้อหรือประเด็นสัมมนา ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08

2.3 การนำเสนอปัญหาและประเด็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04

3. การให้บริการของเจ้าหน้าที่

3.1 การติดต่อประสานงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84

3.2 การรับลงทะเบียน ดูแลห้องพัก ค่าเดินทาง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.92

จากการสำรวจความต้องการเพิ่มเติมของผู้เข้าร่วมประชุม ว่าต้องการให้ สสว. ทำโครงการเกี่ยวกับความร่วมมือระหว่างไทย – จีน ตลาดหรือธุรกิจจีน เพื่อช่วยเหลือ SMEs ที่นอกเหนือจากโครงการมีดังต่อไปนี้

1. เป็นแหล่งให้คำปรึกษาปัญหา SME หากต้องการทำธุรกิจกับจีน
2. พา SME ไปดูงานที่จีนด้วย
3. พา SME Service Provider ไทยไปพบกับจีน "ถึงบ้าน" (รู้เขารู้เรา)
4. สร้างโครงการร่วมมือของ SME Service Provider ไทย – จีน ในการช่วยเหลือ SME ทั้งไทยและจีนให้เกิดการทำธุรกิจร่วมกันจริง
5. อยากให้ สสว. ติดตามผลงานอย่างต่อเนื่อง
6. เป็น One Stop Service ช่วยสร้างบุคลากรเป็นที่ปรึกษาให้กับผู้ประกอบการได้
7. ต้องการให้ทำโครงการตลาดจีนเจาะลึกรายมณฑล
8. การให้ความรู้เฉพาะทางกับ SME ทั้งด้านการผลิต, การเงิน, การบัญชีและเทคโนโลยี อาจทำในรูปแบบการอบรม On Job Training หรือ ไปอบรมร่วมกันของ SME ประเภทเดียวกันสร้าง Cluster ที่เข้มแข็ง
9. หาทางรอดให้แก่ SME ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

10. ต้องการทราบพฤติกรรมการทำธุรกิจของนักธุรกิจจีน
11. ทำการวิจัยตลาดความต้องการสินค้าของคนจีน เพื่อตามตลาดให้ทันและร่วมวางแผนเป็นส่วนร่วมกับธุรกิจ SME อย่างมีพันธมิตรผูกพันกัน
12. จัดหาผู้รู้จริง, รู้ลึกในแต่ละด้านเพื่อให้คำแนะนำหรือช่วยเหลือแก่ SME
13. สนับสนุนการส่งออกลำไยอบแห้งโดยความร่วมมือกันระหว่าง มหาวิทยาลัย สมาคมชาวสวนลำไย และ สสว.
14. สนับสนุนการส่งออกข้าวกล้องงอกโดยความร่วมมือกันระหว่าง มหาวิทยาลัย ภาคเอกชน และ สสว.
15. ต้องการให้ สสว. ทำวิจัย สำรวจปัญหา ความต้องการและวัฒนธรรมทั้งหมดของจีน และเผยแพร่ให้แก่ผู้ประกอบการได้อย่างกว้างขวาง
16. ดำเนินโครงการนี้อย่างจริงจังและยั่งยืน
17. ต้องรวมกลุ่ม SME ให้มากจะได้ความหลากหลายมากขึ้น
18. สสว. ควรพัฒนาบุคลากรที่ทำหน้าที่ Service Provider อย่างเข้มแข็ง และมีประสิทธิภาพอย่างสูงสุดด้วย
19. SMEs ควรลดความซับซ้อนของหน่วยงาน มีความชัดเจนของหน่วยงานมากกว่านี้
20. ขอให้ทำอย่างต่อเนื่องอย่างจริงจัง
21. การจัดประชุมกลุ่มย่อยนี้เป็นโครงการที่ดีมากๆ อยากให้ สสว. มีการจัดโครงการแบบนี้อย่างต่อเนื่อง และมีการติดตามผลเป็นระยะๆ และให้คำปรึกษาแก่ผู้เข้าร่วมอบรม รวมทั้งจัดโครงการใหม่ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับโครงการเดิม
22. ภาครัฐต้องมีความจริงจังในการแก้ไขปัญหา ส่งเสริมอย่างแท้จริงไม่ทำออกมาในรูปช่วยเหลือแบบสัญลักษณ์
23. ระยะเวลาในการจัดใกล้สิ้นปีงบประมาณเกินไป
24. ต้องการให้สนับสนุนต่อยอดธุรกิจ (ร่วมลงทุน) กับเอกชนอย่างเป็นรูปธรรม เนื่องจากทางมหาวิทยาลัย ผลักดัน (SME ออกสู่ตลาดแต่พบว่าขาดเงินทุนหรือผู้ร่วมทุน)
25. ให้ สสว. ร่วมลงทุนกับเอกชนหลังจากมหาวิทยาลัยให้ความรู้และเทคโนโลยีแก่ SME แล้ว
26. ไม่ควรจะเน้นเงินอย่างเดียว ควรจะเน้นประเทศในสมาชิกอาเซียนและอินโดจีนด้วย

27. ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองต่อตลาดต้องอาศัยเทคโนโลยี และการลงทุนที่ค่อนข้างสูง ซึ่งหน่วยงานภาครัฐมีขีดจำกัดในการให้การสนับสนุน SME ในบางส่วนเช่นค่าจ้างผู้เชี่ยวชาญ ค่าวิเคราะห์ทดลองทดสอบ ซึ่งเมื่อเทียบสัดส่วนกับการลงทุนทั้งหมดของ SME แล้วถือว่าภาครัฐเข้ามาร่วมน้อยมาก ภาครัฐมีแนวทางในการช่วย SME ในส่วนนี้อย่างไร
28. ต้องให้เกิดส่วนร่วมมากกว่านี้

บทสรุปของกิจกรรมการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider ครั้งที่ 1

ปัญหาในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ได้แก่

1. การขาดความรู้และความเข้าใจระหว่างหน่วยงานภาครัฐที่ให้การสนับสนุนและผู้ประกอบการ SME
2. ปัญหาด้านการแคลนทรัพยากรที่มีคุณภาพและมีความรู้ในการคอยให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ
3. ปัญหาเรื่องการเมืองท้องถิ่นที่มีเรื่องของผลประโยชน์ ทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้
4. ปัญหาด้านเงินทุนสนับสนุน และความล่าช้าในการปล่อยกู้ของธนาคาร SME
5. การจดทะเบียนผู้ประกอบการ SME มีความยุ่งยาก
6. ปัญหาด้านเทคโนโลยี
7. ปัญหาด้านการติดต่อสื่อสารของผู้ประกอบการไทย - จีน (ภาษา)
8. ความซ้ำซ้อนของหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือ

ข้อเสนอ แนวทางแก้ไขและความต้องการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

1. การปล่อยกู้ของ SME Bank ควรจะมีการเปลี่ยนกฎเกณฑ์บางอย่าง เพราะบางครั้งการขอ Statement เขาไม่สนใจว่าจริงหรือเปล่า เป็นการปิดกั้นโอกาสของผู้ประกอบการรายอื่น
2. ภาครัฐควรให้ความรู้ทางด้านการศึกษาที่เหมาะสมกับคนในพื้นที่รวมถึงทางด้านการพัฒนาเศรษฐกิจด้วย
3. จัดให้มีการเรียนภาษาจีนฟรี โดยที่ สสว. จัดตั้งศูนย์ภาษาขึ้นมา
4. ต้องการการสนับสนุนในด้านการใช้เทคโนโลยี ต้องการข้อมูล และงานวิจัยสนับสนุน
5. อยากได้ผู้เชี่ยวชาญจากหน่วยงานสถานศึกษาเข้ามามีส่วนร่วมกับเครือข่ายโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมไทย (ITAP) ที่ช่วยเหลือผู้ประกอบการจริงๆ นอกเหนือจากที่มีการทำวิจัย เช่น การอบรมผู้ประกอบการ การชี้ช่องทางการค้า เป็นต้น
6. อยากให้มีหน่วยงานอย่าง สสว. ตั้งขึ้นมาที่เป็นสถาบันของ Service Provider โดยเฉพาะที่ให้บริการแก่ผู้ประกอบการแบบครบวงจร ตั้งเป็นสถาบันตามกฎหมายขึ้นมา และต้องการให้มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์เป็นหน่วยงานที่ผู้ประกอบการ SME สามารถใช้ได้อย่างมืออาชีพอาจจะ เป็นสถาบันแฝงหรือแยกออกมา เนื่องจากทุกวันนี้ที่ผู้ประกอบการไปขอรับบริการจะเป็นการช่วยเหลือแบบเชิงวิชาการมากกว่าเชิงประกอบธุรกิจจริง
7. ควรมีการพูดคุยระหว่างภาครัฐและเอกชนในการให้ความช่วยเหลือ SME อย่างจริงจัง
8. แยกหน่วยงานที่รับผิดชอบให้ชัดเจน อย่าง OTOP พัฒนาชุมชนชุมชนรับผิดชอบ SME ก็ให้ สสว. รับผิดชอบโดยที่กระทรวงอื่นไม่ต้องยุ่ง เป็นต้น
9. อยากให้ช่วยผลักดันและจัดตั้งหน่วยงานของ Service Provider อย่างจริงจัง มีการประชุมอย่างต่อเนื่องและให้ความช่วยเหลืออย่างเต็มที่
10. อยากให้ภาครัฐเป็นตัวแทนของ Service Provider ไทยทำเป็น Broker โดยที่ผู้ประกอบการไม่ต้องเดินทางเข้ากรุงเทพฯ เพื่อไปติดต่อเป็นไปไม่ได้หรือไม่ที่หอการค้าไทย - จีนจะตั้งที่หน่วยงานของแต่ละจังหวัด

การจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider ครั้งที่ 2

กิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 จัดขึ้นที่ภาคเหนือในวันศุกร์ที่ 17 กันยายน 2553 เวลา 11.30 – 19.00 น. ณ ห้องลานนาไทย โรงแรมเชียงใหม่ออรัลคิด จังหวัดเชียงใหม่ มีหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่ให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรมกว่า 34 หน่วยงาน มีผู้เข้าร่วมประชุมทั้งสิ้น 41 ราย ตามรายละเอียดในภาคผนวก ก ทั้งนี้กิจกรรมที่สำคัญคือ คือ ร่วมกันนำเสนอปัญหาและอุปสรรคและการแบ่งกลุ่ม 5 กลุ่มเพื่อให้แต่ละกลุ่มที่ประกอบไปด้วยหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและเอกชนร่วมแสดงความคิดเห็นและเสนอแนวทางแก้ไข พร้อมทั้งเสนอความต้องการของแต่ละกลุ่มและธุรกิจที่เห็นว่ามีความสำคัญ ดังนี้

ช่วงที่ 2 การแบ่งกลุ่มเพื่อร่วมเสนอแนวทาง

กลุ่มที่ 1

ประเด็นที่ 1 ปัญหาของ SME ที่พบ

1. ธุรกิจขนาดใหญ่มีอำนาจทางการเงินสูง
2. การจ่ายเงินได้ไ้ตะเป็นอุปสรรคทางการค้า
3. ผู้ประกอบการ SME ขาดความรู้ความเข้าใจในกฎระเบียบทั้งในระดับประเทศและระดับท้องถิ่น
4. ประเทศจีนเปิดเสรีไม่ถึงระดับท้องถิ่น
5. ไม่มีการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างนักธุรกิจไทย – จีน
6. กฎหมายจีนมีการคุ้มครองผู้ประกอบการของตนอย่างมากซึ่งประเทศไทยไม่มี
7. ผู้ประกอบการ SMEs ไม่มีความมั่นใจว่าภาครัฐมีอำนาจต่อรองจริงหรือ

ประเด็นที่ 2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. ควรจัดหาและชี้แนวทางว่าตลาดจีนที่เหมาะสมกับไทยคือตลาดไหน หาเมืองที่มีความเจริญแต่ไม่มากจนเกินไปเพื่อที่ธุรกิจ SME จะสามารถเจาะตลาดได้
2. ควรสร้างนักธุรกิจไทยที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างธุรกิจ SME ไทยและจีนอย่างจริงจัง
3. สร้างความสัมพันธ์ระหว่างนักธุรกิจไทย จีน –

ประเด็นที่ 3 สิ่งที่ต้องการในศูนย์ข้อมูล

1. อัตราภาษีรายมณฑล
2. ข้อมูลสภาพเศรษฐกิจการเมืองของแต่ละมณฑล , สังคม ,
3. งานวิจัยเกี่ยวกับความต้องการของคนจีน โดยแบ่งตามกลุ่มพื้นที่รายมณฑล

กลุ่มที่ 2

ประเด็นที่ 1 ปัญหาของ SME ที่พบ

1. ขาดการสนับสนุนด้านการเงิน, ด้านการนำเข้า-ส่งออก เช่น EXIM Bank ไม่มีนโยบายช่วยเหลือผู้ประกอบการกรณีส่งสินค้าไปจีน เป็นต้น
2. ไม่มีข้อมูลด้านการตลาดของแต่ละเมือง เช่น รายได้ต่อประชากร, พฤติกรรมการซื้อ, ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า เป็นต้น
3. ปัญหาเรื่องความล่าช้าในการเบิกจ่ายงบจากรัฐบาล

ประเด็นที่ 2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. ภาครัฐควรเข้ามามีบทบาทในการแก้ไขปัญหาด้านโลจิสติกส์
2. จัดให้มี Distribution Center ของไทย
3. ควรมีการบูรณาการร่วมกันของ 3 องค์กร ได้แก่ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, สสว. และกรมส่งเสริมการส่งออก

4. จัดให้มีผู้เชี่ยวชาญรายมณฑล เช่น ชูตพาณิชย์, ที่ปรึกษาการค้า คอยให้คำแนะนำแก่ผู้ประกอบการ SME

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

1. จัดทำเว็บไซต์ของโครงการ
2. จัดทำงบประมาณส่งเสริมการขายในจีนให้แก่ผู้ประกอบการ SME ในต่างจังหวัด
3. ตั้งศูนย์แสดงสินค้าถาวรในจีนและไทย (ศูนย์ประชุมแห่งชาติปี 2522 ที่เชียงใหม่)
4. รับฟังปัญหาและหาทางแก้ไขในระดับนโยบายภาครัฐ
5. เป็นสื่อกลางในการติดต่อหน่วยงานภาครัฐและเอกชนในสถาบันทางการศึกษา เช่น หอการค้า, สภาอุตสาหกรรม, NOHMEX เป็นต้น
6. บูรณาการรายชื่อ SME (Directory) ของภาคเหนือให้เป็นมาตรฐานเล่มเดียวกันในแต่ละอุตสาหกรรม

ประเด็นที่ 4 สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม

1. ข้อมูลด้านการค้าการลงทุนในจีนร่วมกับกระทรวงพาณิชย์, BOI
2. รายชื่อหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของจีนในแต่ละมณฑลที่จำเป็นพร้อมทั้งรายชื่อผู้บริหารของแต่ละมณฑล

กลุ่มที่ 3

ประเด็นที่ 1 ปัญหาของ SME ที่พบ

ผู้ประกอบการ SME ขาดความรู้ความเข้าใจในการธุรกิจ (บนพื้นฐานองค์ความรู้)

ประเด็นที่ 2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. สร้างความร่วมมือระหว่างภาครัฐและเอกชน โดยการใช้ BTOG และ GTOG
2. ภาครัฐต้องมีความจริงใจและความต่อเนื่องในการแก้ไขปัญหา

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

จัดตั้งศูนย์การเรียนรู้แบบเครือข่ายในรายธุรกิจ โดยมี สสว. เป็นเจ้าภาพ

ประเด็นที่ 5 ธุรกิจในพื้นที่ที่มีศักยภาพ

1. ข้าว
2. ชา
3. ลำไยอบแห้ง
4. ยางพารา

กลุ่มที่ 4

ประเด็นที่ 1 ปัญหาของ SME ที่พบ

1. การบริการที่ไม่ครบถ้วนและชัดเจน
2. ขาดการเชื่อมโยงและการประสานงานระหว่างหน่วยงาน
3. ขาดบุคลากรที่มีความรู้และประสบการณ์ทางด้านเศรษฐกิจ, สังคมและวัฒนธรรมของจีน

ประเด็นที่ 2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. จัดตั้งศูนย์ SME Service Provider Center ในระดับภูมิภาค
2. มีการบริหารงานแบบให้บริการเชิงรุก
3. จัดให้มี Call Center คอยให้บริการแก่ผู้ประกอบการ SME
4. มีการจัดวิธีแบ่งปันความรู้โดยวิธีต่างๆข้างที่ปรึกษาทางธุรกิจให้แก่ผู้ประกอบการ
5. มีการทำวิจัยและการตลาดจริง

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

1. ให้การบริการความช่วยเหลือแก่ผู้ประกอบการ SME โดยการประสานงานกับหน่วยงานในจีนเมื่อผู้ประกอบการประสบปัญหา
2. สสว. ควรเป็นทัพหน้าในการเจรจาทางการค้าให้กับกลุ่มผู้ประกอบการในฐานะ Business Partner ของผู้ประกอบการ SME

ประเด็นที่ 4 สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม

1. จัดให้มีการพัฒนาด้านบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถกับจีน
2. มีเงินทุนสนับสนุนในการทำวิจัยเรื่องการทำการค้าในจีนแต่ละมณฑล ไม่ว่าจะเป็น เงินใจ และภาษีในการส่งสินค้าไปแต่ละมณฑลของจีน, สินค้าที่มีศักยภาพในแต่ละมณฑล
3. มีนโยบายและงบประมาณสนับสนุนการจัดตั้ง SME SP Center
4. จัดศูนย์บริการข้อมูลแบบ One Stop Service
5. ควรพัฒนา SP Network อย่างต่อเนื่องและเป็นประจำ
6. จัดกิจกรรมการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับ Service Provider ให้แก่ผู้ประกอบการ SME

ประเด็นที่ 5 ธุรกิจในพื้นที่ที่มีศักยภาพ

1. เซรามิก พรีเมียม
2. งานไม้แกะสลัก
3. สิ่งทอ, ผลิตภัณฑ์จากผ้า, อุปกรณ์ของตกแต่งจากผ้า
4. หัตถกรรมเครื่องเงิน
5. อาหารแปรรูป
6. สินค้าหัตถกรรมอื่นๆ เช่น ของตกแต่งบ้าน

กลุ่มที่ 5

ประเด็นที่ 2 แนวทางการแก้ไขปัญหา

1. ให้ NNSPSME ขับเคลื่อนอย่างถาวรและต่อเนื่อง
2. มีการกำหนดยุทธศาสตร์ของ NNSPSME เรื่อง ไทย – จีน
3. กำหนดยุทธวิธีข้อมูลเชิงการค้าของทั้ง 2 ฝ่าย

ประเด็นที่ 3 อยากให้ สสว. เข้ามามีบทบาทอย่างไรในการสร้างความเชื่อมโยง

1. เชื่อมโยง Service Provider และผู้ประกอบการ SME
2. หาผู้เชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำกับผู้ประกอบการ

3. หา Partner ที่เหมาะสมทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศให้แก่ผู้ประกอบการ SME
4. สร้างบุคลากรในพื้นที่เพื่อประจำในพื้นที่นั้นๆ (มณฑลในจีน) เพื่อสืบสภาพการค้าเงินธุรกิจ

ประเด็นที่ 4 สิ่งที่ต้องการเพิ่มเติม

1. ต้องการคำชี้แนะจากผู้เชี่ยวชาญ
2. มีการสร้างเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญเฉพาะด้าน
3. เน้นการปฏิบัติมากกว่าการอบรมให้ความรู้
4. ส่งเสริมเรื่องงบประมาณให้แก่ผู้ประกอบการ
5. จัดให้มีการแสดงสินค้าในสถานที่ที่เหมาะสม ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและความต้องการของตลาด
6. ช่วยสำรวจตลาดก่อนที่จะส่งเสริม
7. เป็นพี่เลี้ยงคอยดูแลผู้ประกอบการ SME จนกว่าจะประสบความสำเร็จ

ประเด็นที่ 5 ธุรกิจในพื้นที่ที่มีศักยภาพ

1. พืชผลทางการเกษตร ได้แก่ ลำไย, ลิ้นจี่
2. อาหาร ได้แก่ ข้าวเหนียว, น้ำผึ้ง
3. สิ่งทอ ได้แก่ ผ้าฝ้ายทอมือ, ผ้าไหม, งานถัก, งานฝีมือ
4. งานหัตถกรรม ได้แก่ เครื่องเงิน, ไม้แกะสลัก
5. อัญมณี
6. ธุรกิจท่องเที่ยว

ผลการประเมินการจัดกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2

ผลการประเมินการจัดกิจกรรมแสดงดังตาราง 3 โดยแบ่งช่วงระดับความคิดเห็น เป็น 5 ช่วงดังนี้

- | | |
|----------------|-------------------|
| 1. 4.20 – 5.00 | เห็นด้วยมากที่สุด |
| 2. 3.40 – 4.19 | เห็นด้วยมาก |

- 3. 2.60 – 3.39 เห็นด้วยปานกลาง
- 4. 1.80 – 2.59 เห็นด้วยน้อย
- 5. 1.00 – 1.79 เห็นด้วยน้อยที่สุด

ตาราง 2 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความคิดเห็นในการจัดกิจกรรม

ความคิดเห็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับความคิดเห็น/ความพึงพอใจ
1. ลักษณะทางกายภาพและ logistic ของการจัดงาน			
1.1 ช่วงเวลาในการจัดงาน	4.15	0.69	มาก
1.2 สถานที่ในการจัดงาน	4.08	0.76	มาก
1.3 ความเหมาะสมของห้องในการสัมมนา	4.15	0.80	มาก
1.4 การออกจดหมายเชิญ และการตอบรับ	4.08	0.76	มาก
1.5 ห้องพัก (ในกรณีที่ท่านเข้าพัก)	4.50	0.71	มากที่สุด
2. รูปแบบและหัวข้อของการสัมมนา			
2.1 หัวข้อหรือประเด็นสัมมนา	4.15	0.38	มาก
2.2 ระยะเวลาที่ใช้ในการสัมมนา	3.85	0.80	มาก
2.3 การนำเสนอของวิทยากร	4.00	0.58	มาก
2.4 การนำเสนอปัญหาและประเด็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา	4.46	0.52	มาก
2.5 กิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยเพื่อระดมความคิด	4.25	0.45	มาก
3. การให้บริการของเจ้าหน้าที่			
3.1 การติดต่อประสานงาน	4.23	0.60	มาก
3.2 การรับลงทะเบียน ดูแลห้องพัก ค่าเดินทาง	4.38	0.65	มาก
4. การจัดงานทั้งหมดในภาพรวม	4.00	0.53	มาก

จากตาราง 2 พบว่าผู้เข้าร่วมประชุมมีความพึงพอใจในการจัดกิจกรรมอยู่ระดับพอใจมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าความคิดเห็นอยู่ในระดับพอใจมากเช่นกัน เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. ในลักษณะทางกายภาพและ Logistic ของการจัดงาน
 - 1.1 ห้องพัก (กรณีที่เข้าพัก) ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.50
 - 1.2 ช่วงเวลาในการจัดงาน และความเหมาะสมของห้องในการสัมมนา ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.15
 - 1.3 สถานที่ในการจัดงานและการออกจดหมายเชิญ ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.08
2. รูปแบบและหัวข้อของการสัมมนา
 - 2.1 การนำเสนอปัญหาและประเด็นของผู้เข้าร่วมสัมมนา ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.46
 - 2.2 กิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยเพื่อระดมความคิด ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.25
 - 2.3 หัวข้อหรือประเด็นสัมมนา ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.15
3. การให้บริการของเจ้าหน้าที่
 - 3.1 การติดต่อประสานงาน ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.23
 - 3.2 การรับลงทะเบียน ดูแลห้องพัก ค่าเดินทาง ระดับความพอใจเฉลี่ย 4.38

จากการสำรวจความต้องการเพิ่มเติมของผู้เข้าร่วมประชุม ว่าต้องการให้ สสว. ทำโครงการเกี่ยวกับความร่วมมือระหว่างไทย – จีน ตลาดหรือธุรกิจจีน เพื่อช่วยเหลือ SMEs ที่นอกเหนือจากโครงการดังต่อไปนี้

1. จัดทำแผนพัฒนาที่มีการบูรณาทุกภาคส่วนขององค์ความรู้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2. จัดตั้งศูนย์หลักของแต่ละภาคควรถูกตั้งหอการค้าจังหวัด
3. มีการประชาสัมพันธ์ว่าจีนมีความสำคัญอย่างไร เพื่อให้ SME สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามความต้องการ

4. มีงบฯ สนับสนุน ส่งเสริมการค้า เช่น ลดภาษีให้กับผู้ประกอบการเหมือนกับการส่งออกน้ำมันขอ (ลดหย่อนภาษี)
5. หาดตลาดให้ผู้ประกอบการ SME หรือเป็นพี่เลี้ยงให้ผู้ประกอบการ SME ในทุกเรื่องและสามารถให้คำแนะนำได้
6. อยากให้สสว. สรุปข้อมูลอุปสรรคต่างๆ เป็นรายงานในโครงการที่เกี่ยวกับจีนนี้ แล้วเผยแพร่บน Website ของสสว.

ความคิดเห็นเพิ่มเติมหรือความคิดเห็นอื่นๆ มีดังต่อไปนี้

1. การส่งเสริมอย่างต่อเนื่อง (ไม่ใช่ปีละครั้ง)
2. กำหนดแผนให้มีการปฏิบัติอย่างชัดเจน
3. เจาะลึกผลิตภัณฑ์ที่จะให้การสนับสนุน
4. ร่วมเดินไปด้วยกัน
5. ทำโครงการอย่างต่อเนื่อง และมีการจัดทำวิจัยหรือประเมินงานที่จัดทำที่ผ่านมาเพื่อจะได้แก้ไขข้อเสียหรือปรับปรุงให้ดีขึ้น
6. ควรจะจัดกิจกรรม Focus Group อย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะได้รับทราบข้อมูลที่เป็นปัจจุบัน

บทสรุปของกิจกรรมการจัดประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) กับ SME Service Provider ครั้งที่ 2

ปัญหาของภาคเหนือ ได้แก่

1. ขาดเงินทุนสนับสนุน
2. ขาดการสนับสนุนด้านบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถด้านการประสานงานและการติดต่อสื่อสาร ทั้งภายในไทยและจีน
3. ขาดความเชื่อมโยงระหว่างหน่วยงานที่มีการให้การสนับสนุน SME

4. ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศจีนในรายมณฑล อาทิเช่น ข้อมูลด้านพฤติกรรมการค้าเงิน
ธุรกิจ ข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม เป็นต้น

ข้อเสนอ แนวทางแก้ไขและความต้องการของภาคเหนือ

1. จัดทำแผนพัฒนาที่มีการบูรณาการทุกภาคส่วนขององค์ความรู้ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ
2. หาดตลาดให้ผู้ประกอบการ SME หรือเป็นพี่เลี้ยงให้ผู้ประกอบการ SME ในทุกเรื่องและสามารถให้
คำแนะนำได้
3. มีการประชาสัมพันธ์ว่าเงินมีความสำคัญอย่างไร เพื่อให้ SME สามารถผลิตสินค้าได้ตรงตามความ
ต้องการ
4. ทำโครงการอย่างต่อเนื่อง และมีการจัดทำวิจัยหรือประเมินงานที่จัดทำที่ผ่านมาเพื่อจะได้แก้ไข
ข้อเสียหรือปรับปรุงให้ดีขึ้น

สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม

การจัดตั้งศูนย์ข้อมูล SME Gateway to China



การริเริ่มประสานงานจัดตั้งศูนย์ข้อมูล ASEAN SME Gateway to China

ในการเสริมสร้างศักยภาพของผู้ประกอบการไทยและหน่วยงานผู้ดูแล SME ของไทย เพื่อให้เกิดการนำไปปฏิบัติได้จริงนั้น นอกจากการมีคู่มือที่เป็น Information Guidebook ที่ดีเพียงอย่างเดียวคงไม่เพียงพอ ควรต้องมีศูนย์ข้อมูลเพื่อใช้ในการให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และมีผู้ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการนำข้อมูลไปใช้งาน โดยศูนย์ข้อมูลนี้จะมีลักษณะคล้ายกับห้องสมุดที่มีวัตถุประสงค์เฉพาะในด้านการค้าการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ซึ่งจะประกอบไปด้วยคู่มือ Information Guidebook: SME gateway to China คู่มือการอบรม เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน หนังสือที่มีอยู่ในปัจจุบันที่เกี่ยวข้องกับการค้าการลงทุน และวัฒนธรรมการค้าในจีน งานวิจัยเชิงลึกต่างๆที่เกี่ยวข้อง รวมถึงมีพื้นที่เพื่อใช้ในการจับคู่และเจรจาทางธุรกิจ

การจัดตั้งศูนย์ข้อมูลนี้จะดำเนินการในสองพื้นที่คือ หน่วยงานที่รับมอบศูนย์ข้อมูล ASEAN SME Gateway to China ภาคเหนือ คือ หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ และ หน่วยงานที่รับมอบศูนย์ข้อมูล ASEAN SME Gateway to China ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ คือ ศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม

การจัดอบรมให้ความรู้แก่ SME Service Provider (Train the Trainers)



กิจกรรม

การจัดอบรมให้ความรู้แก่ SME Service Provider (Train the Trainer)

กิจกรรมอบรม Train the Trainers ให้แก่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนที่ร่วมดูแล SME ของไทย จำนวน 2 ครั้ง โดยมีหัวข้อในการอบรม คือ “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน” ซึ่งการจัดงานครั้งที่หนึ่ง ระหว่างวันที่ 14 – 15 กันยายน 2553 ที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น ครั้งที่สองภาคเหนือ ระหว่างวันที่ 21 – 22 กันยายน 2553 ณ โรงแรม เชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

เนื้อหาที่ใช้ในการฝึกอบรมนั้นจัดขึ้นตามความต้องการของ Service Provide ทั้งภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ที่ได้จากการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) ทั้งสองครั้งที่ได้จัดขึ้น โดยเนื้อหาหลักสูตรที่ใช้อบรมประกอบไปด้วย 8 หัวข้อ ได้แก่

- ข้อเท็จจริงตลาดจีน
- เศรษฐกิจมณฑลจีนที่ควรรู้สำหรับ SMEs ไทย
- FTA ภายใตตลาดจีน
- ข้อควรรู้สำหรับ SMEs ไทยก่อนค้าขาย/ลงทุนกับจีน : วัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบจีน
- กฎหมายและกฎระเบียบที่ควรรู้สำหรับ SMEs ไทยก่อนค้าขาย/ลงทุนกับจีน
- เปิด clinic กฎหมายค้าขายและลงทุนในจีน
- ประสบการณ์ด้านการค้าและการลงทุนของไทยในจีน
- ประสบการณ์ของ SMEs ไทยในตลาดจีน

โดยมีวิทยากร 5 ท่านด้วยกัน ได้แก่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น, อาจารย์ Li Renliang ผู้อำนวยการสถาบันไทย-จีน ศึกษา, อาจารย์วิบูลย์ ตั้งกิตติภรณ์ ผู้เชี่ยวชาญกฎหมายจีนและประธานบริษัท ที่ปรึกษากฎหมายฟาร์อีสต์ จำกัด, คุณพงษ์อนันต์ จิรธราวัฒน์ ผู้ประกอบการ SMEs ผู้มีประสบการณ์ส่งออก

โดยตรงไปยังประเทศจีน, คุณสุเทพ สุภภัทรานนท์ ที่ปรึกษาธนาคารกรุงเทพ และผู้มีประสบการณ์ในการติดต่อธุรกิจกับจีน

หัวข้อที่ 1 ข้อเท็จจริงตลาดจีน

บรรยายโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เนื้อหามีดังต่อไปนี้

ประเทศจีน มีพื้นที่กว้างใหญ่เป็นอันดับสามของโลก เสมือนเป็นหนึ่งในทวีป และมีขนาด GDP ใหญ่เป็นอันดับ 2 ของโลก แซงหน้าญี่ปุ่นเมื่อเดือนสิงหาคม 2010 ที่ผ่านมา และจีนยังมีทุนสำรองเงินตราระหว่างประเทศอันดับ 1 ของโลก เป็นผู้ส่งออกอันดับ 1 ของโลก และเป็นผู้นำเข้าอันดับ 2 ของโลก

จีนประกอบไปด้วย 22 มณฑล (ไม่นับได้หัววัน) 5 เขตปกครองตนเอง (Autonomous Regions) 4 มหานคร (Municipalities) และ 2 เขตบริหารพิเศษ (Special Administrative Regions) สำหรับ 5 เขตปกครองตนเองนั้น ประกอบไปด้วย เขตปกครองตนเองกวางสี (ชนชาติจ้วง) เขตปกครองตนเองทิเบต (ชนชาติทิเบต) เขตปกครองตนเองหนิงเซี่ย (ชนชาติหุย) เขตปกครองตนเองมองโกลเลียใน (ชนชาติมองโกล) และเขตปกครองตนเองซินเจียง (ชนชาติอุยกูร์) โดยผู้ว่าการของเขตปกครองตนเองเหล่านี้จะมาจากชนชาติที่เป็นประชากรส่วนใหญ่ของพื้นที่นั้นๆ

สำหรับ 4 มหานคร ประกอบด้วยปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ เทียนจิน และฉงชิ่ง การบริหารงานของมหานครทั้ง 4 นี้ ขึ้นตรงกับรัฐบาลกลาง ใน 4 มหานครนี้ ฉงชิ่ง จัดเป็นมหานครแห่งใหม่ล่าสุดได้รับการยกระดับเป็นมหานครเมื่อปี 1997 และเป็นมหานครแห่งเดียวที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันตกของจีน ซึ่งทำให้มีปัจจัยทางภูมิศาสตร์ที่สำคัญต่อไทยอย่างยิ่ง

สำหรับ 2 เขตบริหารพิเศษ ประกอบด้วยฮ่องกง และมาเก๊า ซึ่งจีนได้รับคืนฮ่องกงจากอังกฤษและมาเก๊าจากโปรตุเกสในปี 1997 และ 1999 ตามลำดับ ในการปกครอง 2 เขตบริหารพิเศษนั้น จีนใช้นโยบาย “หนึ่งประเทศสองระบบ” (One Country Two System) กล่าวคือ จีนอนุญาตให้ฮ่องกงและมาเก๊าสามารถบริหารจัดการกิจการต่างๆตามรูปแบบที่เคยเป็นมาก่อนการรับมอบคืน โดยรัฐบาลจีน ยกเว้นในเรื่องการทหารและการระหว่างประเทศ และจีนให้คำมั่นสัญญาว่า จะเป็นหนึ่งประเทศ สองระบบไปเช่นนี้เป็นระยะเวลาอย่างน้อย 50 ปีนับจากปีที่ได้รับมอบคืน

ในส่วนของมณฑลต่างๆ ของจีน มณฑลที่มีความสำคัญทางเศรษฐกิจมากที่สุด คือ มณฑลกวางตุ้ง เนื่องจากเป็นมณฑลอันดับ 1 ของจีนในแง่ขนาดเศรษฐกิจ จำนวนประชากร ปริมาณการนำเข้าและส่งออก และมูลค่าการค้าปลีก โดยเป็นอันดับ 1 เมื่อเทียบกับ 31 มณฑลทั้งหมดของจีน GDP ของกวางตุ้งยังมีขนาดใหญ่กว่า GDP ของไทยทั้งประเทศ และในด้านตำแหน่งที่ตั้งนั้นมณฑลกวางตุ้งตั้งอยู่ทางตอนใต้ของจีน ซึ่งไม่ไกลจากภาคอีสานของไทย

การพัฒนาทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็วของจีน ทำให้จีนกลายเป็นประเทศมหาอำนาจสำคัญที่หลายฝ่ายให้ความสนใจศึกษาเรียนรู้

อย่างไรก็ดี นอกจากตัวเลขทางเศรษฐกิจที่สวยหรู ยังมีข้อเท็จจริงอีกหลายด้านที่จำเป็นต้องทราบ เพื่อให้เห็นภาพและมีความเข้าใจต่อเศรษฐกิจจีนที่รอบด้านมากขึ้น เช่น แม้ว่าจีนจะมี GDP เป็นอันดับ 2 ของโลกแต่มีสัดส่วนเพียงร้อยละ 8.8 ของ GDP โลก ในขณะที่ สหรัฐฯ ซึ่งมีขนาด GDP เป็นอันดับ 1 ของโลกมีสัดส่วนถึงร้อยละ 24.5 ของ GDP โลก สะท้อนถึงความแตกต่างอย่างมากระหว่างขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่ที่สุดในโลกของสหรัฐฯ กับขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่เป็นอันดับ 2 เช่นจีน

นอกจากนี้ GDP จีนที่เป็นที่ 2 ของโลกก็มีมูลค่าและมีสัดส่วนมากกว่าญี่ปุ่น ซึ่งอยู่อันดับ 3 เพียงเล็กน้อยโดยที่ GDP ญี่ปุ่นครองสัดส่วนประมาณร้อยละ 8.7 ของ GDP โลก

จากข้อเท็จจริงนี้จะเห็นได้ว่า เศรษฐกิจจีนยังมีความสำคัญและมีขนาดน้อยกว่าสหรัฐฯ อยู่หลายเท่าตัว สำหรับข้อเท็จจริงอีกประการที่สำคัญ คือ รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (GDP Per Capita Income) ซึ่งเมื่อเทียบขนาดเศรษฐกิจกับประชากรจำนวนมากของจีน จะเห็นว่า รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปีของจีนยังต่ำมากเป็นอันดับที่ 90 กว่าของโลกและเมื่อเทียบกับญี่ปุ่น รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปีของจีนจะต่ำกว่ารายได้ฯ ของญี่ปุ่นประมาณ 10 เท่าตัว

สำหรับบทบาททางเศรษฐกิจของจีน มีความเคลื่อนไหวที่น่าจับตามองของจีนในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ได้แก่ การออกไปลงทุนในต่างประเทศของจีน (Outward Foreign Direct Investment: FDI) ซึ่งมีอัตราเติบโตสูงขึ้นหลายเท่าตัวนับตั้งแต่ปี 2005 โดยมีปัจจัยสำคัญ คือ รัฐบาลมีนโยบายผลักดันให้ผู้ประกอบการจีน “เดินออกไป” (Zou Chu Qu) เนื่องจากจีนมีปริมาณเงินทุนสำรองมากเป็นอันดับหนึ่งของโลกและเงินหยวนก็เริ่มแข็งค่าขึ้น จึงเป็นโอกาสอันดีสำหรับรัฐวิสาหกิจและบริษัทจีนในการออกไปลงทุนยังต่างประเทศ รัฐบาลจีนจึงมีนโยบายส่งเสริมและสนับสนุนอย่างเต็มที่ โดยมีมาตรการต่างๆ เช่น การให้กู้ยืมดอกเบี้ยต่ำ การกำกับเงินกู้ เป็นต้น

พื้นที่เป้าหมายที่ทุนจีนออกไปลงทุนในต่างประเทศนั้น แตกต่างกันไปตามวัตถุประสงค์หลักในการลงทุน เช่น การไปลงทุนในแอฟริกาเพื่อแสวงหาแหล่งพลังงาน การไปลงทุนในสหรัฐอเมริกาเพื่อหลีกเลี่ยงมาตรการกีดกันทางการค้า การไปลงทุนในสหภาพยุโรปเพื่อเรียนรู้เทคโนโลยี เป็นต้น

ระบบอัตราแลกเปลี่ยนเงินตราจีน

ในอดีต จีนใช้เงินสองระบบ โดยแบ่งเป็นเงินหยวน (Renminbi) สำหรับใช้ภายในประเทศจีน และ Foreign Exchange Certificate (FEC) สำหรับชาวต่างชาติ ต่อมาในปี 1994 จีนประกาศยกเลิก FEC โดยกำหนดให้ใช้เงินหยวน (Renminbi) เพียงระบบเดียว และกำหนดระบบอัตราแลกเปลี่ยนให้เป็นแบบคงที่ (Fixed Exchange Rate System) โดยผูกค่าเงินติดกับค่าเงินดอลลาร์สหรัฐไว้ที่ 8.28 หยวนต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ การเปลี่ยนแปลงในครั้งนี้ ทำให้เงินหยวนอ่อนค่าลงอย่างมาก และเป็นจุดเริ่มต้นของการส่งออกสินค้าจีนไปทั่วโลก เนื่องจากค่าเงินที่อ่อนค่าลงได้เพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคาของสินค้าจีน

จีนใช้ระบบดังกล่าวจนถึงปี 2005 จึงเปลี่ยนมาใช้ระบบอัตราแลกเปลี่ยนแบบลอยตัวแบบมีการจัดการ (Managed Floating Exchange Rate System) ต่อมา เมื่อเกิดวิกฤตเศรษฐกิจโลกในปี 2008 จีนได้ประกาศตรึงค่าเงินหยวนกับเงินดอลลาร์สหรัฐ ที่ 6.28 หยวนต่อ 1 ดอลลาร์สหรัฐ. และล่าสุด ในเดือนมิถุนายน 2010 ที่ผ่านมามีเงินได้ประกาศให้เงินหยวนสามารถ “ยืดหยุ่น” ได้

อย่างไรก็ดี ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา ค่าเงินหยวนของจีนเคลื่อนไหวในช่วงแคบๆ และถูกควบคุมอย่างระมัดระวังเพื่อไม่ให้ความผันผวนของค่าเงินมีผลกระทบต่อเศรษฐกิจของจีนโดยรวม

นอกจากนี้ จีนยังมีความพยายามในการเพิ่มพูนความสำคัญของค่าเงินหยวนในเวทีโลก โดยธนาคารกลางของจีนได้ทำสัญญา SWAP เงินหยวนเพื่อการทำธุรกรรมการค้าระหว่างประเทศ (Renminbi Trade Settlement) กับธนาคารกลางของประเทศ/เศรษฐกิจต่างๆ เช่น มาเลเซีย อินโดนีเซีย และสิงคโปร์ ซึ่งการค้าขายของประเทศเหล่านี้กับจีน สามารถกระทำผ่านสกุลเงินท้องถิ่นของประเทศตนกับสกุลเงินหยวนของจีนโดยตรง โดยไม่จำเป็นต้องผ่านเงินดอลลาร์สหรัฐ.

หลากหลายกลุ่มผู้บริโภคของจีน

ในปัจจุบัน ถึงแม้ว่าจีนจะมีการพัฒนาทางเศรษฐกิจอย่างรวดเร็ว แต่ช่องว่างของรายได้ระหว่างผู้อยู่อาศัยในเมืองและผู้อยู่อาศัยในชนบทยังคงห่างกันมาก เช่น รายได้ของผู้อยู่อาศัยในเมืองอยู่ที่ประมาณ 14,000 หยวน ขณะที่ ค่าสุครายได้ของผู้อยู่อาศัยในชนบทนั้น อยู่ที่ 4,000 หยวน

นอกจากนี้ ตลาดจีนมีลักษณะเป็นตลาดแบบแยกย่อย (Fragmented Market) ไม่ใช่ตลาดเดี่ยว(Single Market) การเข้าสู่ตลาดจีน จึงจำเป็นต้องมีตลาดเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม

ในด้านกลุ่มผู้บริโภคจีนยุคใหม่ จากสำนักงานสถิติแห่งชาติของจีน จีนมีชนชั้นกลาง ซึ่งเป็นผู้ที่มีศักยภาพทางเศรษฐกิจอยู่ที่ทั้งสิ้นประมาณ 80 ล้านคน ดังนั้น ในการเข้าสู่ตลาดจีน ควรถือเอาคนกลุ่มนี้เป็นเป้าหมาย

เมื่อพิจารณากลุ่มผู้บริโภคจีนตามอายุและพฤติกรรม รสนิยมความชอบ สามารถแบ่งได้เป็น 4 กลุ่มหลัก ดังนี้

1. วัยหนุ่มสาวในเขตเมือง ผู้บริโภคกลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูง เนื่องจากเป็นลูกคนเดียว มีโอกาสทางการศึกษา ทันสมัย มีลักษณะนิสัยเปิดรับสิ่งใหม่ มีเสรีภาพในการใช้ชีวิตสูง นิยมความหรูหราพร้อมสมัย ผู้บริโภคกลุ่มนี้ จึงเหมาะเป็นกลุ่มเป้าหมายของสินค้าแบรนด์เนมที่ทันสมัย และสินค้าฟุ่มเฟือยต่างๆ เช่น อัญมณี ซึ่ง ณ ปัจจุบันนี้ จีนเป็นตลาดสำหรับสินค้าหรูหรา (Luxurious Market)อันดับ 2 โลกรองจากญี่ปุ่น หรืออาจเป็นผลิตภัณฑ์สำหรับสัตว์เลี้ยง โดยวัยรุ่นจีน/ชนชั้นกลางจีนที่อาศัยอยู่คนเดียว มักมีสัตว์เลี้ยงแก้เหงา เป็นต้น ตัวอย่างสินค้าที่ประสบความสำเร็จในจีนในการเจาะตลาดผู้บริโภคกลุ่มนี้ ได้แก่ อัญมณียี่ห้อ Love Love สินค้ายี่ห้อดังกล่าว ถูกออกแบบและผลิตออกมาเป็นคู่ เพื่อดึงดูดคู่รักวัยรุ่น

2. วัยเด็ก ผู้บริโภคกลุ่มนี้เป็นลูกคนเดียวที่มีพ่อแม่และปู่ย่าตายายคอยดูแล และเป็นผู้จ่ายเงินให้ สินค้าและบริการที่เหมาะสมสำหรับผู้บริโภคกลุ่มนี้ ได้แก่ อุปกรณ์การศึกษา ของเล่นรวมทั้งธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษ หรือโรงเรียนนานาชาติ ซึ่งถึงแม้จะมีค่าใช้จ่ายสูง แต่กำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก อย่างไรก็ตาม ข้อควรระวังก่อนจะส่งสินค้าที่มีการออกแบบดีไซ์ไปจีน ได้แก่ การลอกเลียนแบบสินค้าโดยผู้ประกอบการชาวจีน

3. วัยกลางคน ผู้บริโภคกลุ่มนี้ เป็นกลุ่มที่เคยใช้ชีวิตอยู่ในยุคคอมมิวนิสต์ และรับรู้ถึงช่วงเวลาเปลี่ยนผ่านของเศรษฐกิจจีน จากเดิมเป็นระบบสวัสดิการรัฐวิสาหกิจ มาเป็นระบบที่ต้องแข่งขันในกลไกตลาดเพื่อความอยู่รอด คนเหล่านี้จำนวนไม่น้อยมีประสบการณ์การสูญเสียรายได้ที่เคยมั่นคงหรือถูกเลิกจ้างจากรัฐวิสาหกิจ เนื่องจากการแปรรูปรัฐวิสาหกิจ เป็นต้น คนกลุ่มนี้บางส่วนจึงมีแนวคิดอนุรักษ์นิยมและต่อต้านระบบใหม่ ไม่เปิดรับความเปลี่ยนแปลง โดยจะเน้นการใช้จ่ายอย่างประหยัด เนื่องจากต้องดิ้นรนเพื่ออยู่รอดในสังคมเศรษฐกิจสมัยใหม่ ซึ่งเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

4. วัยสูงอายุ กำลังซื้อของกลุ่มนี้ส่วนหนึ่งมาจากเงินบำนาญจากรัฐบาลจีน ผู้บริโภคกลุ่มนี้นิยมชีวิตที่เรียบง่ายและรักษาสุขภาพ อาหารเพื่อสุขภาพจึงเป็นสินค้าที่เหมาะสมสำหรับผู้บริโภคกลุ่มนี้ เช่น เนื้อกระเซ้ ตุ๊กแก

ตะพานน้ำ ริงนก เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ใดก็ดี ควรพิจารณาด้วยว่า สินค้าต่างๆ จีนสามารถผลิตได้เองหรือไม่ และมีกฎระเบียบในการนำเข้าหรือไม่ อย่างไร

จากข้อมูลเชิงสถิติ ยังสามารถตั้งข้อสังเกตได้อีกว่า กลุ่มที่มีรายได้สูง ได้แก่ กลุ่มที่จบการศึกษา ระดับสูงด้านธุรกิจและทำงานกับบริษัทต่างชาติ สำหรับสินค้าที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างสูงในหมู่ผู้บริโภคชาว จีนยุคใหม่ คือ สินค้าเทคโนโลยี สินค้าที่นำสมัย และพฤติกรรมผู้บริโภคแบบชาวอเมริกัน เช่น ร้าน Pizza Hut ร้าน Starbucks เป็นต้น หากพิจารณารายอุตสาหกรรมที่สำคัญ จะพบว่า อุตสาหกรรมรถยนต์ในจีน กำลังเติบโต อย่างมาก โดยในสมัยก่อนเปิดประเทศปี 1978 จีนมีอัตราการครองครองรถยนต์อยู่ที่ 1.35 ล้านคันขณะที่ปัจจุบัน อัตราการครอบครองรถยนต์ของจีน เพิ่มขึ้นเป็น 36 ล้านคัน และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในปี 2009 ที่ผ่านมามี จีนยังผลิตรถยนต์ได้มากที่สุดในโลกที่ประมาณ 14 ล้านคัน โดยรถที่จีนผลิตเกือบทั้งหมดขายภายในประเทศจีนเอง เนื่องจากมีความต้องการรถยนต์ภายในประเทศสูงและตลาดต่างประเทศยังขาดความเชื่อมั่นในรถยนต์จีน สำหรับยี่ห้อรถยนต์ที่ประสบความสำเร็จมากที่สุดที่จีน ได้แก่ ยี่ห้อ Volkswagen ของเยอรมัน เนื่องจากเป็น บริษัทรถยนต์ต่างชาติบริษัทแรกที่เข้าสู่ตลาดจีนตั้งแต่ต้นทศวรรษที่ 1990 และจากการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของ อัตราการครอบครองรถยนต์ของจีน โอกาสสำหรับอุตสาหกรรมยางพาราของไทยก็น่าจะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

นอกเหนือไปจากอุตสาหกรรมรถยนต์ อุตสาหกรรมเครื่องสำอางก็กำลังเป็นที่น่าจับตาเช่นกัน โดย ลักษณะนิสัยของผู้หญิงจีนนั้น รักสวยรักงาม และจากข้อมูลในปัจจุบัน พบว่า ชาวจีนนิยมมาจับจ่ายซื้อของที่ ร้านค้าปลอดภาษีที่สนามบินสุวรรณภูมิของไทย เนื่องจากได้รับส่วนลดราคาสินค้า เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ผลกระทบเครื่องสำอางที่ไทยผลิตเองและไม่มีภาพลักษณ์ของการเป็นสินค้านำระดับโลก อาจจะไม่ได้รับความสนใจจากผู้หญิงจีน เนื่องจากผู้หญิงจีน นิยมเครื่องสำอางค์แบรนด์เนมระดับโลก พร้อมกัน นี้ ธุรกิจที่กำลังได้รับความสนใจในจีนอีกอย่างหนึ่ง คือ การซื้อสินค้าออนไลน์ผ่านสื่อ Internet ซึ่งมีแนวโน้ม สูงขึ้น โดยเฉพาะการซื้อขายในกลุ่มวัยรุ่น แม้ว่าโดยรวมแล้วกลุ่มผู้บริโภคอื่นๆยังคงนิยมซื้อสินค้าโดยต้อง สัมผัสหรือเห็นสินค้าด้วยสายตาตนเองก่อนจากข้อมูลทีกล่าวมา ตลาดจีน จึงเป็นตลาดที่น่าสนใจ และมี ศักยภาพสูง แต่ในขณะที่เดียวกันการแข่งขันก็สูงมาก เนื่องจากประเทศต่างๆ ทั้ง ASEAN อื่นอีก 9 ประเทศ หรือ ประเทศในยุโรปและจากทั่วโลก ต่างก็ต้องการเข้ามาแสวงหาส่วนแบ่งผลประโยชน์ในตลาดจีน และอีกปัญหา หนึ่งที่สำคัญ คือ การเข้าสู่จีนในระดับมวลชน ซึ่งมีความซับซ้อนแยกย่อยลงไปในแต่ละพื้นที่

หัวข้อที่ 2 เศรษฐกิจมณฑลจีนที่ควรรู้สำหรับ SMEs ไทย

บรรยายโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เนื้อหา มีดังต่อไปนี้

หากพิจารณาตามสภาพภูมิศาสตร์ของประเทศจีน จะพบว่า ภูมิภาคทางตะวันตกของจีนส่วนมาก เป็นภูเขา เนินเขาสูง มีที่ราบไม่มาก ซึ่งจะเป็นแหล่งเกษตรและมีประชากรอยู่อาศัยมากเช่น มณฑลเสฉวน ซึ่งเป็นที่ราบลุ่มในท่ามกลางเนินเขาของจีนตะวันตก ทำให้เอื้อต่อการเกษตรและต่อยอดเป็นอุตสาหกรรม การเกษตร และมีประชากรอยู่อาศัยจำนวนมาก เสฉวนจึงเป็นมณฑลที่มั่งคั่งที่สุดในภาคตะวันตกของจีน โดยเฉพาะที่ราบบริเวณนครเฉิงตู ในขณะที่เมื่อเปรียบเทียบกับแล้ว มณฑลยูนนานมีพื้นที่เป็นภูเขาเกือบทั้งหมด ส่วน กวางสี เป็นจีนตะวันตกเพียงแห่งเดียวที่มีทางออกทะเล เป็นต้น

นอกจากนี้ จีนมีแม่น้ำหลัก 4 สาย ได้แก่ แม่น้ำฮวงโห (Yellow River) ยาว 5,464 กิโลเมตร แม่น้ำแยงซี (Yangtze River) ยาวประมาณ 6,300 กิโลเมตรยาวที่สุดในประเทศจีนและ เป็นที่ตั้งของเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซี (Yangtze River Delta-YRD) แม่น้ำจูเจียง (Pearl River) เป็นที่ตั้งของเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำจูเจียง (Pearl River Delta-PRD) และ แม่น้ำโจง หรือ แม่น้ำหลานชาง(Lancang) ในภาษาจีน ยาว 4,909 กิโลเมตร โดยมีระยะทางที่อยู่ในจีนถึง 2,198 กิโลเมตร เมืองสำคัญทางเศรษฐกิจต่างๆ ของจีนก็จะตั้งอยู่ตามริมแม่น้ำหรือสามเหลี่ยมปากแม่น้ำดังกล่าวอีกประเด็นสำคัญ คือ จีนเป็นชาติที่กล้าทำทลายและเอาชนะธรรมชาติมาตั้งแต่โบราณ เช่นการรวบรวมแนวกำแพงเมืองจีนได้สำเร็จในสมัยจีนชิงฮ่องเต้ และในยุคปัจจุบัน จีนยังมีสิ่งปลูกสร้างสำคัญระดับโลกหลายแห่ง โดยเฉพาะเขื่อนสามโตรก (Three Gorges Dam) ซึ่งเป็นเขื่อนที่ใหญ่ที่สุดในโลก และจีนมีแนวคิดในการสร้างเขื่อนเพื่อบริหารจัดการแม่น้ำแยงซีมาตั้งแต่สมัย ดร.ซุนยัตเซ็น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อบริหารจัดการน้ำและผลิตพลังงาน

อย่างไรก็ดี จุดอ่อนสำคัญของจีน คือ ช่องว่างทางรายได้ เช่น ในปี 2009 จีนมีปัญหาช่องว่างทางรายได้มากที่สุดนับตั้งแต่ปฏิรูปเศรษฐกิจและเปิดประเทศ โดยมณฑลชายฝั่งตะวันออกของจีนเป็นมณฑลที่มั่งคั่ง เช่น รายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปีของชาวเซี่ยงไฮ้ จัดอยู่ในอันดับสูงที่สุดในจีนขณะที่กุ้ยโจวเป็นมณฑลตอนในที่มียาได้เฉลี่ยต่อหัวต่ำที่สุด

มหานครฉงชิ่ง

เดิมเป็นส่วนหนึ่งของมณฑลเสฉวน ต่อมา ได้รับการยกระดับเป็นมหานครขึ้นตรงกับรัฐบาลกลางเมื่อปี 1997 ในแผนยุทธศาสตร์การพัฒนามบปีที่ 10 รัฐบาลได้กำหนดยุทธศาสตร์ของฉงชิ่งให้เป็น “เซี่ยงไฮ้ตะวันตก” โดยมีประชากร 30 ล้านคน

ในแง่การคมนาคมขนส่ง มหานครฉงชิ่งอยู่ห่างจากนครเซี่ยงไฮ้ 2,260 กิโลเมตร โดยมีแม่น้ำแยงซีเกียงไหลผ่าน สำหรับสิ่งที่รัฐบาลจีนสร้างขึ้นมาและมีผลทางยุทธศาสตร์ต่อฉงชิ่งอย่างยิ่ง คือ เขื่อนสามโตรก (Three Gorges Dam) โดยเขื่อนนี้ใช้เวลาก่อสร้างราว 17 ปี ตั้งอยู่ที่เมืองอีซางมณฑลหูเป่ย์ ด้วยอานิสงค์ของเขื่อนสามโตรก ทำให้สามารถเดินเรือทะเลขนาด 10,000 ตันจากชายฝั่ง เข้ามายังฉงชิ่งได้ และยังผลิตไฟฟ้าพลังงานน้ำได้อีกมาก

อย่างไรก็ดี การก่อสร้างเขื่อนดังกล่าวส่งผลให้เกิดความเปลี่ยนแปลงอย่างมากต่อธรรมชาติและที่อยู่อาศัยของผู้คนจำนวนมาก รวมทั้งมี NGO จากต่างประเทศต่อต้านโดยตั้งข้อกล่าวหาต่างๆ เช่น การสร้างเขื่อนดังกล่าวอาจจะทำให้โลกหมุนช้าลงไป เป็นต้น

ในด้านกรขนส่งคมนาคม ฉงชิ่งได้สร้างท่าเรือชุนทาน ซึ่งเป็นท่าเรือแม่น้ำที่มีศักยภาพรองรับสินค้าได้เทียบเท่ากับท่าเรือกรุงเทพของไทยที่คลองเตย และมีหน่วยงานที่ดำเนินงานด้านศุลกากรครบครัน ในขณะนี้มี การส่งออกสินค้าของฉงชิ่งไปสู่ตลาดโลกโดยตรงด้วยแม่น้ำสายนี้เช่น รถยนต์ที่ผลิตในฉงชิ่ง ก็จะถูกขนลงเรือเพื่อขนส่งผ่านแม่น้ำแยงซีเกียง ผ่านเมืองอีซาง อุ่ฮันนานกิง ไปออกทะเลที่เซี่ยงไฮ้ โดยใช้เวลา 7-10 วัน แล้วขนส่งต่อไปประเทศเป้าหมายในตลาดโลกโดยที่ฉงชิ่งเป็นฐานผลิตรถยนต์อันดับ 4 ของจีน และรถจักรยานยนต์อันดับ 1 ของจีน

นอกจากนี้ อีกตัวอย่างของสิ่งปลูกสร้างที่สะท้อนถึงความยิ่งใหญ่และต้องการชนะเลิศอันทางธรรมชาติของจีน คือ การสร้างสะพานยาว 32.5 กิโลเมตรขึ้นไปในทะเลเพื่อเชื่อมโยงกับท่าเรือน้ำลึกของเซี่ยงไฮ้ในเกาะหยางซาน

เนื่องจากแต่เดิม นครเซี่ยงไฮ้มีจุดอ่อนของการมีท่าเรือแม่น้ำ เช่น ท่าเรือไว่เกาเฉียว ซึ่งมีปัญหาของร่องน้ำที่ไม่ลึกพอที่จะรองรับเรือเดินสมุทรขนาดใหญ่ ทำให้เรือบรรทุกสินค้าสมัยใหม่ที่หนักกว่าแสนตันไม่สามารถเทียบท่าที่เซี่ยงไฮ้ได้ ต้องไปขนถ่ายสินค้าที่ท่าเรือหนิงปอ (Ningbo) ของมณฑลเจ้อเจียง ทำให้เซี่ยงไฮ้ต้องสูญเสียตัวเลขสถิติการค้าให้กับเจ้อเจียง เป็นต้น

รัฐบาลเซี่ยงไฮ้จึงสร้างท่าเรือน้ำลึกขึ้นบนเกาะหยางซานเพื่อขจัดจุดอ่อนในเรื่องร่องน้ำลึกของท่าเรือแม่น้ำ และได้เปิดให้บริการในปี 2007 ปัจจุบัน ท่าเรือหยางซานเป็นท่าเรือที่น้ำลึกที่ใหญ่ที่สุดในจีน รองรับเรือบรรทุกสินค้าขนาดแสนตัน อย่างไรก็ตาม เนื่องจากการเดินทางไปยังท่าเรือดังกล่าวต้องใช้สะพานยาวถึง 32.5

กิโลเมตรที่ทอดข้ามทะเล จึงมีข้อจำกัดจากการที่สะพานดังกล่าวไม่สามารถเปิดใช้ได้ตลอดปีโดยเฉพาะในฤดูมรสุม โดยเฉลี่ยต้องปิดสะพานปีละ 20 วัน ในขณะที่ท่าเรือหยางซาน จะรองรับเรือขนาดใหญ่จากยุโรป ส่วนท่าเรือเดิมของเซียงไฮ้ คือ ท่าเรือไว่เกาเถียวก็จะรองรับเรือที่ขนาดย่อมกว่า เช่น เรือจากประเทศในเอเชีย เป็นต้น

มณฑลยูนนาน (Yunnan)

มณฑลยูนนาน เป็นมณฑลที่มีชายแดนติดกับพม่า ลาว และเวียดนาม มีภูมิประเทศเป็นภูเขาถึงร้อยละ 93 ยูนนานเป็นมณฑลยุทธศาสตร์ประตูสู่อุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง (GMS) ตั้งแต่ปี 1992 และยังเป็นประตูสู่เอเชียได้อีกด้วย

ยูนนานเป็นมณฑลที่มีจุดแข็งในด้านการท่องเที่ยว โดยเฉพาะสำหรับชาวจีนภาคเหนือซึ่งนิยมเดินทางมาท่องเที่ยวที่ยูนนาน มาชมการแสดงเชิงวัฒนธรรมของชนกลุ่มน้อยเผ่าต่างๆ เป็นต้น

ในด้านการเกษตร ยาสูบเป็นพืชที่เพาะปลูกมากที่สุดในยูนนาน รองลงมา ได้แก่ ดอกไม้สด ผักกอร์แกนิก และยางพารา คู่ค้าของยูนนานอันดับหนึ่ง คือ พม่า รองลงมาคือ เวียดนาม และอินเดีย โดยไทยเป็นคู่ค้าในอันดับ 9

เนื่องด้วยขนาดเศรษฐกิจของยูนนานที่ไม่ใหญ่มาก และการคมนาคมขนส่งเชื่อมโยงระหว่างมณฑลยังมีข้อจำกัด ดังนั้น การเข้าไปลงทุนและค้าขายในคุณหมิงของนักธุรกิจไทยนั้น ควรที่จะเน้นการเจาะตลาดคุณหมิงหรือเมืองใหญ่ของยูนนานเป็นสำคัญ

สำหรับการค้าขายระหว่างยูนนานกับคู่ค้า อันดับ 1 คือ พม่า นั้น ใช้เส้นทางรัฐลี่-มุเซถึงร้อยละ 90 และกำลังจะสร้างรถไฟข้ามจากรัฐลี่ไปฝั่งพม่า คาดว่าจะเสร็จในปี 2013 สำหรับแผนการสร้างรถไฟคุณหมิงลงมายังลาวเข้าสู่ไทยที่เชียงรายนั้น รัฐบาลลาวต้องการให้มีเส้นทางรถไฟผ่านไปยังเมืองสำคัญของลาว เช่น หลวงพระบางหรือเวียงจันทน์มากกว่าที่จะมีรถไฟผาดผ่านสองแขวงที่ยากจนของลาว คือ หลวงน้ำทา และบ่อแก้ว ตามแนวเส้นทางหลวงคุณหมิง-กรุงเทพฯ เพราะจะมีความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจมากกว่า รัฐบาลลาวจึงไม่ค่อยกระตือรือร้นในการสร้างเส้นทางรถไฟผ่าน R3A ดังกล่าว เนื่องจากลาวจะไม่ได้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจเท่าที่ควร

เนื่องด้วยจุดอ่อนของยูนนาน ในการเป็นมณฑลตะวันตกที่ไม่มีทางออกสู่ทะเล ยูนนานจึงจำเป็นต้องใช้ท่าเรือต่างๆ ทั้งในจีน เช่น ท่าเรือในกวางตุ้งหรือกวางสี และท่าเรือในเวียดนาม(ท่าเรือไฮฟอง) เนื่องจากมีทั้งถนนและรถไฟเชื่อมโยงคุณหมิงกับกรุงฮานอยของเวียดนามโดยตรง

สำหรับการออกสู่ทะเลที่ฝั่งอันดามัน จีนต้องการลดการพึ่งพาช่องแคบมะละกา และกำลังมองหาท่าเรือน้ำลึกที่สามารถออกทะเลอันดามันได้ เช่น เส้นทางผ่านไทย ทว่าเนื่องจากการดำเนินงานของไทยนั้นเชิงช้า

และอาจจะติดขัดเรื่อง NGO ปัจจุบัน จีนจึงกำลังจะเข้าไปสร้างท่าเรือน้ำลึกในพม่า ชื่อ ท่าเรือเจียวเพียว เพื่อออกสู่ทะเลฝั่งอันดามันผ่านพม่า ขณะเดียวกัน จีนยังสร้างแนวท่อส่งน้ำมัน/ก๊าซธรรมชาติในแนวเส้นทางไปยังท่าเรือเจียวเพียวดังกล่าว ที่เชื่อมสู่จีนด้วย โดยเส้นทางดังกล่าวไม่ต้องผ่านไทย

อย่างไรก็ดี การเข้าไปก่อสร้างในพม่าของจีน อาจจะยังไม่ได้เป็นที่เปิดเผยหรือรับทราบในวงกว้าง เนื่องจากในการคบหากับพม่า อาจทำให้จีนถูกโจมตีด้านการเมืองระหว่างประเทศที่นานาชาติกำลังกดดันรัฐบาลทหารพม่า นอกจากนี้ จีนยังกังวลเรื่องความไม่สงบระหว่างรัฐบาลทหารพม่ากับชนกลุ่มน้อยในพม่าอีกด้วย

เขตปกครองตนเองชนชาติจ้วงกวางซี (Guangxi)

กวางซีเป็นคู่แข่งของมณฑลยูนนานในการเชื่อมต่อกับอาเซียน ซึ่งก่อนปี 2003 กวางซีเป็นเขตปกครองตนเองเทียบเท่ามณฑลที่ค่อนข้างล้ำหลัง และประชากรอยู่ในชนบท จนกระทั่ง รัฐบาลกลางได้กำหนดยุทธศาสตร์ในการเชื่อมโยงกับอาเซียน และรัฐบาลจีนต้องการจัดงาน China-ASEAN Expo เป็นประจำปี จึงได้พิจารณาเลือกนครหนานหนิง เมืองเอกของกวางซี เป็นเมืองหลักในฐานะ “ประตูสู่อาเซียน” และจัดงาน China-ASEAN Expo เป็นประจำทุก

รัฐบาลจีนประกาศให้หนานหนิงเป็นประตูสู่อาเซียน เนื่องจากกวางซีเป็นมณฑลจีนตะวันตกเพียงแห่งเดียวที่มีทางออกทะเล และยังมีพรมแดนติดกับเวียดนาม และอยู่ติดกับมณฑลกวางตุ้ง ซึ่งเริ่มมีต้นทุนการผลิตที่สูง จึงสามารถโยกย้ายขยายโรงงานไปผลิตที่กวางซีมากขึ้นได้

นอกจากนี้ กวางซี ยังมีโครงข่ายรถไฟที่สมบูรณ์ มีทางรถไฟเชื่อมตรงถึงท่าเรือน้ำลึกทั้ง 3 แห่งสำคัญของกวางซี คือ ท่าเรือฝางเฉิง ท่าเรือชินโจว และท่าเรือเปียวไห่

ภายหลังจากได้รับเลือกให้เป็นมณฑลยุทธศาสตร์สู่อาเซียน นักลงทุนจากมณฑลใกล้เคียงอย่างมณฑลกวางตุ้ง รวมทั้งทุนต่างชาติ เช่น จากสิงคโปร์ ล้วนเข้าไปลงทุนในกวางซีเพิ่มมากขึ้นทำให้ตัวเลขสถิติการค้าการลงทุนต่างๆ เช่น รายได้เฉลี่ยตัวหัวต่อปี ปริมาณการลงทุน การค้าปลีกการส่งออก/นำเข้า และ FDI ของกวางซีขึ้นแซงหน้ามณฑลยูนนาน

ในการส่งเสริมความสัมพันธ์และภาพลักษณ์ที่ดีกับอาเซียน หนานหนิงได้ลงทุนสร้างสิ่งปลูกสร้างในเชิงสัญลักษณ์จำนวนมาก เช่น การประดับตกแต่งด้วยธงชาติของชาติต่างๆ ในอาเซียนบนเกาะกลางถนนที่เชื่อมระหว่างสนามบินกับตัวเมืองหนานหนิง การจัดงาน China-ASEAN Expo เป็นประจำปี เป็นต้น โดยประโยคที่จีนใช้ในการสื่อถึงความสัมพันธ์อาเซียน-จีน คือ “10+1>11”

ในด้านการค้า คู่ค้าอันดับหนึ่งของกวางสี คือ เวียดนาม โดยปัจจุบันมีการเดินรถไฟระหว่างประเทศคือ หนานหนิง-ฮานอย โดยเป็นรถไฟของจีนวิ่งเข้าไปในเวียดนาม ซึ่งได้สร้างรางที่ 3 เพื่อรองรับรถไฟจีน แต่ฝ่ายจีนต้องเสียค่าใช้จ่ายทางรถไฟให้กับเวียดนามประมาณ 1,000 หยวนต่อ 1 ตู้โบกี้ เป็นต้น

นอกจากนี้ ในด้านการขนส่งทางทะเล ท่าเรือศักยภาพทั้ง 3 แห่งของกวางสี คือ ท่าเรือฝางเจิง ท่าเรือชินโจว และท่าเรือเป่ย์ไห่ ซึ่งรัฐบาลจีนได้แบ่งวัตถุประสงค์ในการใช้ท่าเรือแต่ละแห่งได้อย่างชัดเจน คือ ท่าเรือฝางเจิง สำหรับรองรับสินค้าตู้คอนเทนเนอร์ และท่าเรือแห่งนี้มีระบบควบคุมที่ทันสมัย และมีเส้นทางรถไฟวิ่งถึงท่าเรือ ทำให้การขนถ่ายสินค้าจากเรือขึ้นรถไฟสามารถทำได้ทันทีที่ท่าเรือ

ขณะที่ ท่าเรือชินโจวจะใช้สำหรับนำเข้าน้ำมัน ทรัพยากรและ โอกาสต่าง ๆ จากทั่วโลกล่าสุด Sinopec ได้ตั้งโรงกลั่นน้ำมันขึ้นที่ชินโจว เพื่อกลั่นน้ำมันดิบที่ขนส่งมาจากชูดาน โดยมีการสร้างท่อส่งน้ำมันจากชินโจวไปถึงหนานหนิง พร้อมกับแผนการสร้างท่อส่งน้ำมันไปถึงเซียงไฮ้

สำหรับท่าเรือเป่ย์ไห่ จัดให้เป็นท่าเรือที่เน้นการขนส่งผู้โดยสารเพื่อการท่องเที่ยว เช่น จากท่าเรือเป่ย์ไห่สามารถนั่งเรือไปท่องเที่ยวเกาะไหหลำ

เส้นทางขนส่งโลจิสติกส์เชื่อมโยงกับมณฑลจีน : ถนนการค้าสู่จีน R3A/R12/R9

ประเทศไทยมีเส้นทางบกที่สามารถเชื่อมโยงกับจีนโดยผ่านประเทศเพื่อนบ้าน และสำหรับถนนการค้าสู่จีนที่เป็นเส้นทางยุทธศาสตร์จากอีสานไทยไปยังจีน ได้แก่ ทางหลวงหนานหนิง-กรุงเทพฯ เชื่อมโยงจากไทยไปกวางสีของจีน และเส้นทางนี้ผู้ประกอบการเอกชนใช้ในการขนส่งผลไม้ไทยผ่านกวางสีไปยังตลาดขายส่งที่นครกวางเจาของจีนด้วย

โดยเฉพาะการขนส่งผ่านเส้นทาง R12 ซึ่งข้ามจากชายแดนไทยที่จังหวัดนครพนม เข้าสู่ท่าแขกในแขวงคำม่วนของลาว ซึ่งต้องข้ามแม่น้ำโขงไปฝั่งลาว และในกำลังมีการก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 คาดว่า จะแล้วเสร็จกลางปี 2554 และจากเมืองท่าแขกของลาว เส้นทางจะเชื่อมเข้าสู่เวียดนามที่ด่านจาลอ และวิ่งตรงขึ้นไปยังเมืองวิงห์และฮานอยต่อไป ก่อนจะเข้าชายแดนจีนที่เมืองผิงเสียงและต่อไปถึงหนานหนิง รวมระยะทางของทางหลวงหนานหนิง-กรุงเทพฯ ประมาณ 1,769 กิโลเมตร

ในการใช้เส้นทางถนน R12 ในขณะนี้ เนื่องจากยังไม่มีสะพานข้ามแม่น้ำโขง จึงจำเป็นต้องใช้แพขนานยนต์ หรืออาจเลือกใช้สะพานข้ามโขงแห่งที่ 2 ที่มุกดาหารเพื่อข้ามไปฝั่งลาวก่อนที่จะขึ้นวิ่งรถไฟอีก 105 กิโลเมตรเพื่อไปใช้เส้นทาง R12

ทั้งนี้ ในปี 2010 รัฐบาลลาวได้ประกาศเก็บ “ค่านำเข้าเพื่อส่งออก” ณ ด่านพรมแดนท่าแขก โดยคิดเป็นร้อยละ 2-6 ของมูลค่าสินค้าขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า ในขณะที่ ไม่มีการเก็บ “ค่านำเข้าเพื่อส่งออก” ณ ด่านในแขวงสะหวันนะเขต โดยอ้างว่า เป็นแนวระเบียบเศรษฐกิจตะวันออก-ตะวันตก

สำหรับเส้นทาง R9 ซึ่งข้ามมาจากสะพานข้ามโขงแห่งที่ 2 ที่มุกดาหารข้ามไปยังแขวงสะหวันนะเขตนั้น จะเป็นเส้นทางที่อ้อมมาก หากมีเป้าหมายปลายทางในประเทศจีน แต่จะเป็นเส้นทางที่เหมาะสมสำหรับการขนส่งเข้าสู่เป้าหมายที่เวียตนามตอนกลาง

นอกจากนี้ เส้นทางบกสำคัญที่เชื่อมภาคเหนือของไทยไปจีนและเป็นที่รู้จักกันมานานได้แก่ เส้นทาง R3A หรือ ถนนมั่งคั่ง ระยะทางจากกรุงเทพถึงคุนหมิงยาวทั้งสิ้น 1,887 กิโลเมตร

เมื่อเปรียบเทียบระหว่างเส้นทาง R12 และ R3A นั้นขึ้นอยู่กับว่า มีเป้าหมายปลายทางอยู่ที่มณฑลใดของจีน หากจะค้าขายกับยูนนาน เส้นทาง R3A ย่อมเหมาะสมที่สุด แต่ถ้าจะค้าขายกับกวางสีและกวางตุ้งควรใช้เส้นทางบกจากอีสานไทยเชื่อมผ่านลาวและเวียตนาม เช่น เส้นทาง R12 จะเหมาะสมกว่า

นอกจากการขนส่งทางบกโดยรถยนต์แล้ว การขนส่งรูปแบบอื่นระหว่างไทย-จีน ได้แก่ การขนส่งโดยเครื่องบิน ซึ่งจุดหมายปลายทางได้แก่เมืองใหญ่ๆ เช่น ปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ กวางเจา เฉิงตู เสฉวน เป็นต้น การคมนาคมทางอากาศนั้น มีข้อดีตรงนี้ประหยัดเวลา แต่ขณะเดียวกัน มีค่าใช้จ่ายสูงมาก เหมาะสำหรับการขนส่งสินค้าที่มีมูลค่ากำไรส่วนเกินสูง เช่น อัญมณี เป็นต้น

สำหรับการขนส่งทางเรือ เป็นรูปแบบการขนส่งหลักจากไทยไปจีน โดยมีสัดส่วนอยู่ที่ร้อยละ 40 ของการส่งสินค้าไทยไปจีนทั้งหมด การขนส่งทางเรือโดยมากจะไปที่กวางตุ้ง ซึ่งมี 3 ท่าเรือหลัก ได้แก่ หวงผู่ เสอโจ้ว และเหยียนเถียน ขณะที่ บางส่วนจะขนส่งไปถึงท่าเรือหนิงปอ ท่าเรือชิงในซานตง หรือเทียนจิน ซึ่งอยู่ถัดขึ้นไปทางภาคกลางและภาคเหนือของจีน โดยจุดหมายปลายทางในการขนส่งนั้น ขึ้นอยู่กับสินค้าและตลาดเป้าหมาย การขนส่งทางเรื่อนั้นสะดวกและค่าใช้จ่ายไม่มาก แต่ใช้ระยะเวลาในการขนส่งนาน

การขนส่งอีกรูปแบบหนึ่ง คือการขนส่งผ่านแม่น้ำโขง ซึ่งสามารถมาได้ไกลที่สุดที่อำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย เนื่องจากส่วนของแม่น้ำโขงในไทยหรือลาวที่เลยไปจากเชียงแสนจะเต็มไปด้วยเกาะแก่ง ไม่สามารถใช้เดินเรือได้

สำหรับการขนส่งทางรถไฟ ในปัจจุบัน ยังไม่มีเส้นทางรถไฟเชื่อมโยงไทยกับจีน โดยแนวทางที่มีความเป็นไปได้มากที่สุด คือ การเชื่อมโยงเส้นทางรถไฟที่มีอยู่ ซึ่งมาจากยูนนาน หรือมาจากกวางสีเข้าสู่ฮานอย ของเวียตนามและอ้อมลงมาตลอดประเทศเวียตนามจนถึงโฮจิมินห์ จากโฮจิมินห์ผ่านกัมพูชาเข้าสู่ไทย โดยส่วนที่ยังต้องสร้างเส้นทางรถไฟใหม่มีไม่มาก ได้แก่ ส่วนต่อระหว่างเวียตนามและพนมเปญ ระยะทางประมาณ 200 กว่า

กิโลเมตร และส่วนต่อระหว่างปอยเปตชายแดนกัมพูชากับจังหวัดสระแก้วของไทย ระยะทางประมาณ 20 กิโลเมตร

อย่างไรก็ดี แนวเส้นทางรถไฟคุนหมิง-สิงคโปร์ หรือแนวรถไฟหนานหนิง-สิงคโปร์ดังกล่าว จะต้องอ้อมเวียนตามเกือบทั้งประเทศ จึงทำให้จีนเริ่มสนใจที่จะสร้างทางรถไฟอีกสายหนึ่ง นั่นคือ การสร้างส่วนต่อจากกรุงฮานอยเข้าสู่นครเวียงจันทน์ของลาว จากนั้น เชื่อมเข้ากับรถไฟสายหนองคาย-กรุงเทพฯของไทยที่มีอยู่แล้ว ทำให้ไม่ต้องไปอ้อมเวียนตามทั้งประเทศ

ทั้งนี้ คณะรัฐมนตรีไทย ได้อนุมัติแผนเส้นทางรถไฟความเร็วสูงระหว่างกรุงเทพฯถึงหนองคาย ซึ่งกรอบแผนการพัฒนาดังกล่าวมีชื่อเรียกอย่างเป็นทางการว่า “ร่างกรอบการเจรจาความร่วมมือด้านการพัฒนากิจการรถไฟระหว่างราชอาณาจักรไทยและสาธารณรัฐประชาชนจีน”

หัวข้อที่ 3 FTA ญาญแจเขตตลาดจีน

บรรยายโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เนื้อหามีดังต่อไปนี้

ความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน (ASEAN-China Free Trade Area : ACFTA)

ในด้านการทำความตกลง FTA ของจีน จนถึงขณะนี้ รัฐบาลจีนได้ลงนามในความตกลงการค้าเสรี (FTA) ทั้งสิ้น 10 ฉบับ และมีความเป็นไปได้ที่จีนจะลงนามเพิ่มอีก เช่น ความตกลง FTA กับออสเตรเลีย เป็นต้น สำหรับ ความตกลงการค้าเสรีที่เกี่ยวข้องกับไทย ได้แก่ ความตกลงการค้าเสรีจีน-อาเซียน (ASEAN-China FTA : ACFTA)

ความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน มีเป้าหมายเพื่อลดภาษีนำเข้าสินค้าระหว่างกัน และในการลดภาษีฯ ได้มีการแบ่งรายการสินค้าออกเป็นบัญชีต่างๆ คือ บัญชีสินค้าปกติ (Normal List) ซึ่งครอบคลุมประเภทสินค้าเกือบทั้งหมด บัญชีสินค้าอ่อนไหว (Sensitive List) และบัญชีสินค้าอ่อนไหวสูง (Highly-Sensitive List)

สำหรับภาษีนำเข้าสินค้าในบัญชีสินค้าปกตินั้น ได้ลดลงเหลือร้อยละ 0 ตั้งแต่เมื่อ 1 มกราคม 2010 อย่างไรก็ดี จีนยังคงเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) กับสินค้านำเข้า ซึ่งจะเก็บทันทีที่มีการนำเข้าสินค้า ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า เช่น VAT อัตราร้อยละ 13 สำหรับสินค้าสดยังไม่แปรรูป เช่นลำไยสด และอัตราร้อยละ 17 สำหรับสินค้าอุตสาหกรรมหรือแปรรูป เช่น ลำไยอบแห้ง ทั้งนี้ จีนยังมีนโยบายเพื่อนบ้านที่ดี ซึ่งรัฐบาลจีนลดอัตราภาษีมูลค่าเพิ่ม VAT ลงครึ่งหนึ่งของอัตราปกติให้กับสินค้าที่นำเข้าจากประเทศที่มีพรมแดนติดต่อกับจีนโดยตรง

ในด้านการค้าระหว่างไทย-จีน มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งปัจจัยเชิงจิตวิทยาที่ทำให้ไทย-จีนหันมาค้าขายกันมากขึ้นจนมีมูลค่าการค้าระหว่างกันเพิ่มขึ้นมาก คือ การทำความตกลงการค้าเสรีระหว่างกัน โดยเริ่มในปี 2003 ที่มีการทำความตกลงเร่งลดภาษีศุลกากรขาเข้าสินค้าผัก(07) และผลไม้ (08) หรือที่เข้าใจกันทั่วไปว่าเป็น “เอฟทีเอไทย-จีน” แต่แท้จริงแล้วเป็นเพียง partial FTA เพราะครอบคลุมสินค้าเพียง 2 รายการคือ ผักและผลไม้ และต่อมาก็ได้มาอยู่ภายใต้กรอบใหญ่คือ ASEAN-China FTA เมื่อเปรียบเทียบในปี 1992 กับปี 2009 จะเห็นชัดเจนว่า ไทยมีสัดส่วนมูลค่าการส่งออกและการนำเข้ากับจีนที่สูงขึ้น ในขณะที่ สัดส่วนการค้าของไทยกับสหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่นกลับลดลง

สรุป ความตกลงทางการค้ากับจีนที่เกี่ยวข้องกับไทยมีทั้งสิ้น 4 ฉบับ ได้แก่

(1) ความตกลงเร่งลดภาษีศุลกากรขาเข้าสินค้าผัก (07) และผลไม้ (08) เริ่มมีผลบังคับใช้เมื่อเดือนตุลาคม 2003

(2) ความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน ซึ่งเริ่มมีผลบังคับใช้ตั้งแต่ปี 2005 และลดภาษีสินค้าปกติลงเหลือร้อยละ 0 เมื่อ 1 มกราคม ปี 2010 ที่ผ่านมา

(3) ความตกลงการเปิดเสรีด้านบริการภายใต้กรอบ ACFTA ลงนามเมื่อปี 2007

(4) ความตกลงการเปิดเสรีด้านการลงทุนภายใต้กรอบ ACFTA ลงนามเมื่อปี 2009

อย่างไรก็ดี ความตกลง 2 ฉบับหลังนี้ ไม่ได้มีผลต่อเศรษฐกิจของทั้งสองฝ่ายเนื่องจากเป็นเพียงความตกลงแบบหลวมๆ และเป็นไปตามข้อผูกพันต่างๆ ใน WTO ที่มีอยู่แล้ว

ทั้งนี้ การใช้สิทธิประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีนไม่ได้เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติเนื่องจากผู้ประกอบการไทยต้องดำเนินเรื่องยื่นขอแบบฟอร์มที่เรียกว่า Form E เพื่อแนบไปกับสินค้าส่งออกของไทยไปจีน เพื่อแสดงต่อฝ่ายศุลกากรจีน โดยสามารถยื่นขอ Form E ได้จากกรมการค้าต่างประเทศ หรือสำนักงานพาณิชย์ประจำจังหวัดต่างๆ และมีค่าใช้จ่ายในการขอ Form E ประมาณ 30 บาทต่อใบ

สำหรับสินค้าที่จะผ่านการพิจารณาได้รับ Form E นั้นจะต้องผ่านเงื่อนไขของกฎว่าด้วยแหล่งกำเนิดสินค้า เช่น ต้องผลิตในไทยทั้งหมด หรือ ต้องมีการใช้วัตถุดิบในไทยและในอาเซียนรวมกันไม่น้อยกว่าร้อยละ 40 หรือ ต้องเป็นรายการที่ระบุอยู่ในบัญชี PSR เป็นต้น

ปัจจุบัน การส่งออกจากไทยไปจีนที่มีการแนบ Form E เพื่อใช้ประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรีดังกล่าวมีไม่มาก มีประมาณร้อยละ 24.5 ของการส่งออกไปจีนทั้งหมด ในขณะที่ การนำเข้าจากจีนมาไทยก็มีการแนบ Form E มาเพื่อขอใช้ประโยชน์การลดภาษีฯ ไม่มากเช่นกัน มีสัดส่วนประมาณร้อยละ 9 กว่าๆ ของการนำเข้าจากจีนทั้งหมด ซึ่งสาเหตุส่วนหนึ่งที่ทำให้มีการขอใช้ประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรี ACFTA ไม่มากเท่าที่ควร อาจจะมาจากเอกชนไทยไม่ต้องการแจ้งข้อมูลปริมาณการค้าที่แท้จริงกับภาครัฐ ด้วยข้อกังวลเรื่อง

การชำระภาษีรายการอื่นๆ ที่อาจจะสูงกว่าผลประโยชน์เรื่องภาษีนำเข้า รวมทั้งผู้ประกอบการอาจจะไม่ทราบข้อมูลข่าวสาร ไม่ทราบว่า จะต้องไปติดต่อหน่วยงานไหน อย่างไร เป็นต้น

หัวข้อที่ 4 ข้อควรรู้สำหรับ SMEs ไทยก่อนค้าขาย/ลงทุนกับจีน : วัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบจีน

บรรยายโดยอาจารย์ Li Renliang ผู้อำนวยการสถาบันไทย-จีน ศึกษา เนื้อหาการบรรยายมีดังต่อไปนี้

วัฒนธรรม เป็นคำที่มีความหมายกว้างและเป็นนามธรรม โดยในปัจจุบัน มีการแปลความหมายของ “วัฒนธรรม” ไว้ถึง 134 ความหมายด้วยกัน อย่างไรก็ตาม วัฒนธรรมสามารถสะท้อนออกมาได้ใน 3 ลักษณะ ดังนี้

1. ความเชื่อ ซึ่งมีความเป็นนามธรรมสูงสุด
2. ค่านิยม
3. พฤติกรรมการแสดงออก สามารถสังเกตได้ง่าย เป็นรูปธรรมที่สุด

ความเชื่อของคนไทยและคนจีนนั้นมีความคล้ายคลึงกันอย่างมาก ไทยเชื่อในศาสนาพุทธนิกายหินยาน สำหรับจีนนั้น ก่อนหน้าที่ศาสนาพุทธจะเข้าไปในจีน ลัทธิขงจื๊อที่มีคำสั่งสอนของลัทธิต่างๆอยู่ก่อนแล้ว เช่น ลัทธิขงจื๊อ ซึ่งปีนี้เป็นปีที่ครบรอบ 2,561 ปีของการเกิดของขงจื๊อ ลัทธิเต๋า เป็นต้น ต่อมา เมื่อ ค.ศ. 8 สมัยราชวงศ์ซัน ศาสนาพุทธจึงเข้าสู่จีน ทำให้จีนนำคำสั่งสอนต่างๆมาปรับใช้ร่วมกัน พุทธศาสนาดำรงอยู่ในจีนตั้งแต่นั้นมา และรุ่งเรืองสูงสุดสมัยราชวงศ์ถัง ในยุคสมัยนั้น พระถังซำจั๋งได้ไปอัญเชิญพระไตรปิฎกมาจากอินเดียเพื่อทำการแปลเป็นภาษาจีน ซึ่งสะท้อนถึงความเจริญรุ่งเรืองอย่างมากของศาสนาพุทธในเวลานั้น ต่อมา ศาสนาพุทธค่อยๆเสื่อมลงในสมัยปฏิวัติวัฒนธรรม ช่วงปี 1966-1976 ศาสนาทุกศาสนาถูกมองว่าเป็นความเชื่อมงายนำไปสู่การทำลายวัดวาอารามและศาสนวัตถุต่างๆ ซึ่งสร้างความเสียหายอย่างมากมาย

ในปัจจุบันนี้ ความเชื่อต่างๆได้ค่อยๆฟื้นกลับคืนมา เนื่องจากประชาชนเริ่มรู้สึกว่าคุณค่าเครื่องยึดเหนี่ยวจิตใจ อย่างไรก็ดี ความเชื่อต่างๆที่ย้อนกลับคืนมา ในอีกด้านหนึ่ง ก็นำไปสู่การหาประโยชน์ในเชิงพาณิชย์ เช่น เจ้าอาวาสของวัดเส้าหลิน ปัจจุบันก็บริหารวัดเส้าหลินในฐานะ CEO โดยมีหน้าที่แสวงหาผลกำไรให้กับวัดซึ่งมีฐานะเป็นบริษัท พระรูปหนึ่งในวัดหยกขาวในเซี่ยงไฮ้ ก็ป่วยเป็นโรคเบาหวาน เนื่องจากมีความเป็นอยู่ที่ดีเกินไป เป็นต้น กระนั้น ความเชื่อพื้นฐานของจีนและไทย ก็ไม่ได้แตกต่างกันมาก เช่น ทำดีได้ดี ทำชั่วได้ชั่ว ซึ่งในภาษาจีนก็มีคำกล่าวในทำนองเดียวกัน เป็นต้น

ต่อมา คำนิยาม คือ สิ่งที่ประชาชนในสังคมเห็นพ้องและปฏิบัติตาม และท้ายสุด คือพฤติกรรม การแสดงออก เช่น การเดินทาง อาหารการกิน เป็นต้น โดยในการบรรยายหัวข้อวัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบจีนครั้งนี้นั้น จะเน้นอธิบายพฤติกรรมที่เกี่ยวกับการค้า

พบกันทางธุรกิจ

การนัดหมาย ควรไปให้ตรงเวลา หรือก่อนเวลาเล็กน้อย 5-10 นาที ซึ่งการไปก่อนเวลานั้นเป็นการแสดงออกถึงความจริงใจ และชาวจีนนั้น ให้ความสำคัญกับเวลา โดยมีคำกล่าวที่ว่า “เวลาเป็นเงินเป็นทอง เวลาคือชีวิต” และหากเปรียบเทียบทัศนคติกับชาวตะวันตก ความเชื่อของชาวจีนจะต่างจากความเชื่อของชาวตะวันตก โดยชาวตะวันตก จะถนอมคนและเวลามากกว่าวัตถุ กล่าวคือชาวตะวันตกจะคิดว่าชีวิตและเวลามีค่า ขณะที่ ชาวจีน ถนอมวัตถุมากกว่าคนและเวลา กล่าวคือชาวจีนจะทำงานหนักต่อสู้เพื่อให้ได้มาซึ่งวัตถุและถนอมวัตถุขึ้นให้ลูกหลาน ขณะที่ ชาวตะวันตกไม่ค่อยถนอมทรัพย์สินให้ลูกหลาน

นอกจากนี้ โครงสร้างครอบครัวจีนในปัจจุบันเป็นลักษณะ 4-2-1 นั่นคือ มีปู่ย่าตายาย พ่อแม่ และลูก ทำให้ลูกกลายเป็นศูนย์รวมของความเอาใจใส่ ซึ่งทำให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาและเด็กก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็วมาก

การเรียกชื่อ ชื่อแซ่ของชาวจีนนั้น แซ่จะอยู่ข้างหน้าแล้วตามด้วยชื่อซึ่งอาจมี 1-2 ตัวอักษรซึ่งตรงกันข้ามกับไทยที่จะวางชื่อไว้หน้านามสกุล การทักทายกับคนจีนจะเรียกแซ่เป็นหลัก แล้วตามด้วยตำแหน่ง เช่น คุณหมอแซ่หลี่ เรียกว่า หลี่ได้ผู้ อาจารย์แซ่จาง เรียกว่า จางเหล่าซือ เป็นต้น นอกจากนี้ การเรียกตำแหน่งนั้น โดยปกติจะตัดคำว่า “รอง” ออก เช่น เรียกรองอธิบดีว่า อธิบดี เป็นต้น นอกจากนี้ ตำแหน่งหน้าที่การงาน โดยเฉพาะตำแหน่งทางราชการนั้น จะสำคัญกว่าวุฒิการศึกษา กล่าวคือ จะเรียกแซ่และตามด้วยตำแหน่งหน้าที่การงานนั้นมากกว่าการใช้ดอกเตอร์นำหน้าชื่อ

ในการแนะนำบุคคลนั้น จะเริ่มแนะนำจากผู้ที่มิอาจสูงที่สุดถึงผู้ที่มิอาจต่ำที่สุด สำหรับการใช้นามบัตรนั้น ควรมีภาษาจีนควบคู่ไปกับภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษ ซึ่งจะเป็นประโยชน์อย่างมากในการติดต่อเจรจาการค้า และในเวลาขึ้นนามบัตรนั้น ควรเอาภาษาจีนหงายขึ้น ซึ่งจะช่วยให้ชาวจีนจดจำชื่อเราได้แม่นยำมากขึ้น และยังเป็น การแสดงถึงความจริงใจและเตรียมพร้อม

การแต่งกาย จากภาพพจน์เดิมที่นักธุรกิจมักแต่งกายไม่ถูกกาลเทศะ ปัจจุบันนี้ การแต่งกายของนักธุรกิจจีนมีพัฒนาการขึ้นมาก โดยเฉพาะในกลุ่มวัยหนุ่มสาว โดยมีความเป็นสากลนิยมมากขึ้น นอกจากนี้ นักธุรกิจจีน โดยเฉพาะผู้ชายนั้น ไม่นิยมใส่สูท

นักธุรกิจวัยหนุ่มสาวของจีน มีรายได้เพิ่มขึ้นมากจากยุคก่อนหน้า โดยนักธุรกิจเหล่านี้สามารถแบ่งได้เป็น

1. กลุ่มลูกหลานผู้นำจีน ซึ่งในสมัยจีนเพิ่งเปิดประเทศใหม่ๆ จีนขาดข้าวของเครื่องใช้ต่างๆ อย่างมาก คนกลุ่มนี้ มีช่องทางในการนำสินค้าเข้ามาจำหน่ายและประกอบธุรกิจระหว่างประเทศต่างๆ จึงประสบความสำเร็จเป็นกลุ่มแรกๆ

2. กลุ่มอาศัยเทคโนโลยีในการประกอบอาชีพ เป็นกลุ่มที่มีความรู้ความสามารถในด้านเทคโนโลยี และสร้างรายได้จากความรู้ดังกล่าวในยุคที่จีนกำลังก้าวสู่ความเป็นสมัยใหม่

3. กลุ่มอาศัยการผลิตสินค้าเลียนแบบ โดยกลุ่มที่โดดเด่น คือ กลุ่มพ่อค้าเวินโจว ซึ่งเริ่มลอกเลียนแบบสินค้าตั้งแต่เมื่อสินค้าตะวันตกเริ่มเข้าสู่ตลาดจีน จนกระทั่งในปัจจุบัน ได้มีพัฒนาการขึ้นมาเป็นอุตสาหกรรมประจำตำบล กล่าวคือ เช่น ตำบลหนึ่ง ผลิตเฉพาะรองเท้า อีกตำบลหนึ่ง ผลิตเฉพาะเนคไท เป็นต้น เมื่อพ่อค้ากลุ่มนี้ ร่ำรวยขึ้นมา ก็นำเงินไปลงทุนและเก็งกำไรในตลาดหลักทรัพย์ และในปัจจุบัน พ่อค้ากลุ่มนี้ นิยมนำเงินไปลงทุนและเก็งกำไรในตลาดอสังหาริมทรัพย์ ทำให้ราคาอสังหาริมทรัพย์ปรับตัวเพิ่มขึ้นมาก

การโอภาปราศรัยกับชาวจีนนั้น สามารถทำได้หลากหลาย แต่เดิมนั้น การทักทายเมื่อเจอหน้ากัน มักถามว่า “กินข้าวหรือยัง” เนื่องจากอาหารการกินไม่ค่อยอุดมสมบูรณ์ การกินจึงเป็นเรื่องสำคัญ ในปัจจุบันนั้น อาจทักทายโดยการชื่นชมการพัฒนาของเมือง หรือกล่าวว่า “ได้ยินชื่อเสียงมานาน วันนี้ได้พบกันแล้วนะครับ”

การสร้างความสัมพันธ์

การจัดงานเลี้ยง เช่น งานเลี้ยงต้อนรับ งานเลี้ยงขอบคุณ เป็นต้น ซึ่งผู้ที่ได้รับเชิญไม่ควรปฏิเสธ ภัตตาคารร้านอาหารในจีนนั้น มีอยู่มากมายและพัฒนาว่าแต่ก่อนมาก สำหรับอาหารจีนนั้น ก็มีหลากหลายรูปแบบแตกต่างกันไปตามพื้นที่ เช่น อาหารซัวเถา นิยมอาหารทะเล อาหารกวางตุ้ง นิยมซุปรู้อาหารเซี่ยงไฮ้ นิยมอาหารที่มีความสวยงาม ประณีต ถ้วยเล็กๆ รสชาติจัด อาหารเสฉวน ยูนนาน และหูหนาน นิยมรสชาติเผ็ด อาหารภาคเหนือ นิยมรสเค็ม เป็นต้น นอกจากนี้อาหารไทย ได้รับความนิยมในจีนอย่างมาก แต่เจ้าของส่วนใหญ่ไม่ใช่ชาวไทย มักเป็นชาวฮ่องกง ชาวไต้หวัน และชาวจีนเอง

ในงานเลี้ยงของจีนนั้น ต้องมีสุรา เหล้าที่มีชื่อเสียงได้แก่ เหล้าขาวเสฉวนที่มีชื่อเสียง 8 ชนิด เหล้าเหมาโถงของก๊วยโจว ซึ่งชื่อเสียงโด่งดังที่สุด นอกจากนี้ ชาวจีนมีความนิยมบริโภคไวน์เพิ่มมากขึ้น ขณะที่เบียร์นั้น มีการดื่มกันอย่างแพร่หลายอยู่แล้วเพราะมีราคาถูก ในงานเลี้ยงของชาวจีนนั้น ค่าจัดเลี้ยงมักแบ่งเป็นค่าอาหาร ค่าสุรา ค่านูหรือ อย่างละ 1 ใน 3 โดยประมาณ ในระหว่างจัดเลี้ยงนั้น การชนแก้วกับผู้ที่มีร่วมงาน เป็นธรรมเนียมที่ขาดไม่ได้ และถึงแม้ว่าจะดื่มถึงขั้นเมามาชา ชาวจีน โดยเฉพาะชาวจีนภาคเหนือ จะมองว่า ผู้นั้นมีความจริงจัง

การใช้ตะเกียบบนโต๊ะอาหารเป็นสิ่งที่ควรปฏิบัติ โดยชาวจีนจะชื่นชมชาวต่างชาติที่สามารถใช้ตะเกียบ ซึ่งถูกมองว่าเป็นการยอมรับวัฒนธรรมของชาวจีน นอกจากนี้ การใช้ตะเกียบคีบอาหารนั้น ไม่ควรถือตะเกียบ แกว่งวนไปมา หรือใช้ตะเกียบเคลื่อนขยับจาน และเมื่อใช้เสร็จ ให้วางให้เรียบร้อย ห้ามนำมาปักบนจานข้าว

การสูบบุหรี่ในจีนนั้น เป็นเรื่องที่แพร่หลาย โดยในจีนมีคำกล่าวที่ว่า “เหล้าและบุหรี่ไม่แบ่งเจ้าของ” โดยการสูบบุหรี่ของชาวจีนนั้น ไม่ใช่การสูบกคนเดียว แต่จะแบ่งปันกันสูบ ซึ่งถือเป็นการสร้างสัมพันธภาพที่เป็นกันเองระหว่างกัน และเป็นการให้เกียรติกันและกัน นอกจากนี้ บุหรี่ในจีนนั้น มีราคาแพง โดยเฉพาะยี่ห้อที่มีชื่อเสียงของจีนเอง เช่น ยี่ห้อหมี่แพนด้า มีราคา 80 หยวนต่อซองในงานเลี้ยงของจีนนั้น จะมีสุราและบุหรี่เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ

การมอบของขวัญ เป็นการแสดงเอกลักษณ์และน้ำใจ จึงควรเอาของที่มีเอกลักษณ์ของไทยและสวยงาม โดยสิ่งที่ควรคำนึงถึง คือ สีของกระดาษห่อของขวัญ เช่น สีแดงแสดงถึงความเป็นมงคล เป็นต้น นอกจากนี้ ของขวัญบางประเภทมีความเหมาะสมกับคนบางกลุ่ม เช่น ในหมู่ปัญญาชน ของขวัญที่เหมาะสมคือ ไม้ชา โดยไม้ชาที่มีชื่อเสียงก็แตกต่างกันไปตามพื้นที่ เช่น ชาหลงจิ่งของหางโจว ชาผู่เอ๋อร์ของยูนนาน ชาอูหลงและชาทิกวนอิมของฮกเกี้ยนและแต้จิ๋ว เป็นต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล

- กิริยามารยาท ในแง่กิริยามารยาทนั้น ชาวจีนไม่ค่อยถือมารยาทมากเหมือนคนไทย เช่น ใช้วิธีการโยนของให้แทนการส่งของให้กับมือ ใช้เท้าชี้ทิศทางแทนที่จะใช้นิ้วมือชี้ เป็นต้น ซึ่งคนไทยอาจไม่มีความคุ้นเคย และรู้สึกที่ชาวจีนไม่มีมารยาท

- ไม่ตรีจิต ชาวจีนมีไม่ตรีจิตดี โดยเฉพาะกับชาวต่างชาติ

- การรักษาหน้าตา ชาวจีน มีคำกล่าวอยู่ว่า “อดตายเป็นเรื่องเล็กน้อย หน้าตาเป็นเรื่องใหญ่” เช่น ในการจัดงานเลี้ยง การให้เกียรติเข้าร่วมเป็นการรักษาหน้าตาของเจ้าภาพ และในการสั่งอาหารนั้น ก็นิยมสั่งมากกว่าที่จำเป็นและไม่นำกลับบ้าน หากว่าต้องการจะปฏิเสธ ชาวจีนจะไม่ปฏิเสธตรงๆ แต่จะพูดโดยอ้อม

- ความสัมพันธ์ระหว่างผู้บังคับบัญชาและผู้ใต้บังคับบัญชา โดยผู้ที่อยู่ได้บังคับบัญชาโดยทั่วไปจะไม่กล้าขัดผู้บังคับบัญชา โดยมีคำกล่าวในภาษาจีนว่า “ผู้มีตำแหน่งสูงกว่าหนึ่งขั้นสามารถทับผู้ที่ตำแหน่งต่ำกว่าให้ตายได้”

- ความสัมพันธ์กับเพื่อนร่วมงาน ยังมีลักษณะที่สืบทอดไปได้ถึงยุคสมัยชีวิตรวมหมู่ในคอมมูน โดยไม่มีใครอยากเด่นกว่าใคร ช่วยเหลือกันในหมู่เพื่อนฝูง ถึงแม้ว่าระหว่างเพื่อนอาจมีบางสิ่งไม่เห็นด้วย แต่การแสดงออกจะเป็นไปในสายกลาง

- ความสัมพันธ์กับลูกค้า ผู้ที่ทำการค้าขายในจีน โดยเฉพาะแฉวมณฑลทางตั้ง จะมีคำกล่าวที่ว่า “ลูกค้าคือพระเจ้า” ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญอย่างมากของลูกค้าในการค้าขาย
- ความสัมพันธ์กับรัฐบาล หน่วยธุรกิจต่างๆ ต้องหาความเชื่อมโยงกับหน่วยงานของรัฐหรือข้าราชการ โดยจีนจะให้ความสำคัญเกี่ยวกับการเจรจาธุรกิจที่มีรัฐบาลนำไป เพราะนั่นแสดงว่ารัฐบาลให้การรับรอง และเมื่อหน่วยงานของรัฐทั้งสองฝ่ายรับทราบ จะทำให้การติดต่อกับหน่วยราชการของจีนสะดวกขึ้น เช่น ในกรณีของห้างเซ็นทรัลที่เปิดในหางโจว เซ็นทรัลไปพร้อมกับหน่วยงานของรัฐ ซึ่งทำให้การเจรจากับหน่วยงานของรัฐง่ายขึ้นมาก เป็นต้น
- ความสัมพันธ์กับหุ้นส่วนจีน การเลือกหุ้นส่วนจีนควรพิจารณาให้ดี เช่น หากเลือกหุ้นส่วนที่แข็งแกร่งไป อาจทำให้ตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ แต่หากเลือกหุ้นส่วนที่อ่อนแอเกินไป ก็อาจทำให้ธุรกิจมีปัญหาได้ เป็นต้น

การเจรจา

- การเลือกคน ข้อควรพิจารณาในการเลือกคนนั้น ควรพิจารณาความอาวุโส โดยความอาวุโส จะแสดงถึงบารมีและความน่าเชื่อถือไว้วางใจ
- การต่อรองราคา ชาวจีนนิยมการต่อรองราคา แม้ว่าการซื้อของนั้น ราคาของสินค้าจะต่ำแล้ว ชาวจีนก็ยังนิยมต่อรองราคา เพื่อไม่ให้รู้สึกว่าเป็นเสียเปรียบ ดังนั้น การตั้งราคาสินค้า จึงควรตั้งราคาเผื่อไว้ให้ต่อรอง
- การทำสัญญา แม้ชาวจีนจะมีภาพพจน์ว่าไม่รักษาสัญญา แต่ข้อเท็จจริงก็แตกต่างกันไปตามพื้นที่ เช่น คนเซี่ยงไฮ้ ยึดมั่นในสัญญา และอยากให้รายละเอียดในสัญญาครอบคลุมทุกประเด็นโดยทั่วไปนั้น คนจีนส่วนมากมองสัญญาว่าเป็นภาระผูกพันทางใจมากกว่าทางกฎหมาย นอกจากนี้หากมีการผิดสัญญาจะนิยมใช้วิธีการไกล่เกลี่ยมากกว่าการขึ้นศาล

การบริหารจัดการ

- บริษัทของจีนให้ความสำคัญกับแผนการเงินและแผนบุคคล ในการจัดการกับเรื่องบุคลากรนั้น บริษัทต่างๆ ไม่นิยมใช้กฎหมาย แต่จะใช้จิตวิทยาผูกมัดจิตใจของพนักงาน
- ตั้งแต่ปี 2007 มีการประกาศใช้กฎหมายแรงงานฉบับใหม่ ซึ่งมีความเข้มงวดมาก โดยมีข้อกำหนดที่สำคัญคือ ค่าตอบแทนการทำงานล่วงเวลา และการให้มีประกันสังคมสุขภาพพนักงานซึ่งคิดเป็นประมาณ 1 ใน 3 ของเงินเดือนที่ได้รับ โดยแบ่งเป็น ส่วนตัวพนักงานจ่ายร้อยละ 8 และบริษัทจ่ายร้อยละ 22

ความเชื่อสัญลักษณ์แห่งความเป็นมงคล

เลขสี่ และเลขเจ็ด เป็นตัวเลขที่ไม่ค่อยใช้ เนื่องจากเสียงเลขสี่ในภาษาจีนพ้องเสียงกับคำว่า “ตาย” ขณะที่ เลขเจ็ดนั้น เกี่ยวข้องกับพิธีที่ไม่เป็นมงคลต่างๆ

ชาวจีนนิยมเลขคู่ ได้แก่ เลขสอง เลขหก ซึ่งพ้องเสียงกับคำว่า “ราบรื่น” เลขแปด ซึ่งพ้องเสียงกับคำว่า “ร่ำรวย” นอกจากนี้ ยังนิยมเลขเก้า ซึ่งพ้องเสียงกับคำว่า “ยั่งยืน ชั่วนิรันดร์” และยังเป็นตัวเลขเดี่ยวที่ใหญ่ที่สุด

สัตว์สิริมงคลของชาวจีน ได้แก่ มังกร กิเลน กวาง เต่า กระเรียน เป็นต้น ขณะที่สัตว์ที่พบได้ทั่วไป อย่างสุนัขหรือแมวนั้น ไม่มีความเป็นมงคลเท่าที่ควร

สีที่มีความเป็นมงคล ได้แก่ สีเหลือง ซึ่งเป็นสีของราชสำนักโบราณ สีแดง เป็นตัวแทนของสิริมงคล ในทางตรงกันข้าม สีขาวและสีดำ ก็เป็นสีที่ไม่เป็นมงคล ขณะที่ สีเขียวมีทั้งความหมายดีเช่น การรักสิ่งแวดล้อม และความหมายไม่ดี เช่นในวลีของจีนที่ว่า “สวมหมวกสีเขียว” ซึ่งหมายถึงภรรยาที่มีชู้

อุปนิสัยของชาวจีนในพื้นที่ต่างๆ

คนปักกิ่ง มีลักษณะคุยเก่งและสนใจการเมือง เนื่องจากใช้ภาษาจีนปักกิ่งได้ถูกกำหนดให้เป็นภาษาจีนกลาง และเป็นเมืองหลวง อยู่ท่ามกลางข้อมูลข่าวสารทางการเมือง

คนเซี่ยงไฮ้ มีความสามารถในการค้าขาย ไม่ค่อยหลอกลวง คิดปลึกย่อย ครอบคลุมทุกบาททุกสตางค์ คนเซี่ยงไฮ้จะถือว่า “ไม่เอาเปรียบใคร และไม่ใ้ใครมาเอาเปรียบ”

คนชุนนาน นิยมดำเนินชีวิตแบบสบายๆ ไม่กระตือรือร้น ซึ่งคล้ายกับคนเสฉวนและคนฉงชิ่ง แต่คนเสฉวนและคนฉงชิ่ง จะเป็นคนหนักเอาเบาสู เนื่องจากพื้นที่ของเสฉวนและฉงชิ่งตั้งอยู่ในเขตภูเขา จึงจำเป็นต้องดิ้นรนในการใช้ชีวิต

คนกวางตุ้ง เป็นคนขยัน หัวไว และทำมาค้าขายเก่ง กล่าวได้ว่าเสีย สนใจเรื่องทำมาหากินเป็นหลัก เรื่องวัฒนธรรมเป็นเรื่องรอง จึงมักมีปัญหาเรื่องความเชื่อตรงในการทำการค้า

คนกวางสี เนื่องจากพื้นที่อยู่ห่างไกลจากชายฝั่ง ทำให้ยังคงรักษาขนบธรรมเนียมจีนดั้งเดิมและคนเจ้าอเจียงและฮกเกี้ยนนั้น เป็นคนทันสมัย สนใจความเปลี่ยนแปลงในตลาดโลก กล่าวบุกเบิก กล่าวเสี่ยง เชื่อในโชคกลางความเป็นสิริมงคล เนื่องจากพื้นที่เหล่านี้ติดทะเล ทำให้การออกทะเลเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมการใช้ชีวิต

หัวข้อที่ 5 กฎหมายและกฎระเบียบที่ควรรู้สำหรับ SMEs ไทยก่อนค้าขาย/ลงทุนกับจีน

บรรยายโดยอาจารย์วิบูลย์ ตั้งกิตติภากรณ์ ผู้เชี่ยวชาญกฎหมายจีนและประธานบริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ฟาร์อีสต์ จำกัด เนื้อหาในตอนนี้

กฎหมายของจีน

ระบบกฎหมายของจีน คือ ระบบลายลักษณ์อักษร (Civil Law) โดยใช้ปรัชญากฎหมายแบบสังคมนิยม ซึ่งแตกต่างจากไทยที่ยึดปรัชญากฎหมายแบบทุนนิยม กล่าวคือ กฎหมายทุนนิมนั้น มุ่งรักษาผลประโยชน์ของปัจเจกชน บทลงโทษของความผิดต่อปัจเจกชนจะรุนแรงกว่าความผิดที่ละเมิดส่วนรวม ขณะที่ กฎหมายสังคมนิยม หากความผิดนั้น มีผลต่อคนในวงกว้างหรือสังคม บทลงโทษจะรุนแรงกว่าความผิดต่อปัจเจกชน หากเปรียบเทียบมาตรฐานของกฎหมายในเชิงวิชาการแล้ว กฎหมายจีนมีมาตรฐานที่ดี ทว่า ในแง่ของการบังคับใช้นั้น ยังไม่ได้มาตรฐาน โดยสมบูรณ์ กฎหมายของจีนแบ่งเป็น กฎหมายระดับประเทศและกฎหมายท้องถิ่น ดังนี้

กฎหมายระดับประเทศ

- กฎหมายรัฐธรรมนูญสูงสุด
- พระราชบัญญัติ (Fa) ซึ่งออกโดยสภาประชาชน มีลักษณะเป็นกฎหมายสูงสุด แก้ไขได้ยาก
- กฎระเบียบบริหาร (Fagui) เป็นกฎที่ออกโดยฝ่ายบริหาร สามารถแก้ไขได้ง่ายกว่าพระราชบัญญัติ
- คำวินิจฉัยกฎหมายโดยศาลประชาชนสูงสุด ซึ่งเป็นการประยุกต์ใช้จากระบบกฎหมาย CommonLaw และปรัชญาลัทธิมาร์กซ์ที่ว่า สิ่งต่างๆเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา โดยมีการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจเป็นการเปลี่ยนแปลงพื้นฐาน แต่โครงสร้างส่วนบนอย่างกฎหมายและระบบการเมืองไม่ได้เปลี่ยนแปลงตามเศรษฐกิจ เนื่องจากกฎหมายต้องสอดคล้องกับเศรษฐกิจ จึงจำเป็นต้องมีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายเพื่ออุดช่องว่างที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ ดังนั้น การตีความข้อกฎหมายโดยศาลประชาชนสูงสุด ซึ่งมีผลบังคับใช้ยิ่งกฎหมาย จึงถือเป็นการอุดช่องว่างดังกล่าว
- สนธิสัญญาระหว่างประเทศ เช่น ความตกลงทวิภาคีจีนกับประเทศต่างๆ ความตกลงการค้าเสรีอาเซียน-จีน เป็นต้น

กฎหมายระดับท้องถิ่น

- กฎระเบียบท้องถิ่น ออกโดยสภาท้องถิ่น ซึ่งได้รับการกระจายอำนาจมาจากส่วนกลางกฎหมายดังกล่าวจึงมีผลบังคับใช้เฉพาะเขตปกครองของตัวเองเท่านั้น

- กฎระเบียบบริหารท้องถิ่น ออกโดยรัฐบาลท้องถิ่นนั้นๆ มีผลบังคับใช้เฉพาะเขตปกครองของตัวเอง เช่นกัน

การจำแนกประเภทของกฎหมายนั้น สามารถทำได้โดยคู่ส่วนต้นของชื่อกฎหมาย เช่น หากขึ้นต้นด้วย “People Republic of China” นั้นหมายถึง กฎหมายระดับสูงสุด บังคับใช้ทั่วประเทศหรือหากขึ้นต้นด้วยชื่อของหน่วยงาน องค์กร หรือชื่อพื้นที่ท้องถิ่น ก็เป็นกฎหมายที่ออกโดยหน่วยงาน องค์กร หรือพื้นที่นั้นๆ

กฎหมายวิสาหกิจทุนต่างชาติ

หากเปรียบเทียบกับกฎหมายไทยด้านการควบคุมการลงทุนของต่างชาติ กฎหมายจีนไม่ได้จำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุน กล่าวคือ ในขณะที่ไทยกำหนดให้ชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในไทยถือหุ้นในบริษัทที่เข้ามาลงทุนได้ไม่เกินร้อยละ 49 กฎหมายจีนกลับกำหนดให้ชาวต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในจีนต้องถือหุ้นในบริษัทที่เข้ามาลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25

สาเหตุที่กฎหมายของทั้งสองประเทศมีข้อกำหนดตรงกันข้ามนั้น เนื่องมาจากปรัชญาการมองระบบสังคมเศรษฐกิจไม่เหมือนกัน โดยสำหรับไทยนั้น มองว่าที่ดินเป็นของปัจเจกชนกฎหมายมีหน้าที่ปกป้องที่ดินอันเป็นทรัพย์สินของเอกชน ในอีกด้านหนึ่งนั้น จีนกลับมองว่า ภายหลังการปลดปล่อยพลังการผลิต ปัจจัยการผลิตต่างๆต้องเป็นของประชาชนโดยรวมโดยมีรัฐเป็นผู้ดูแลกระทั่งปัจจุบันนี้ จีนได้ปล่อยปัจจัยทุนและปัจจัยแรงงานให้ปัจเจกชนสามารถเป็นผู้ตัดสินใจได้ภายใต้การดูแลควบคุมโดยกฎหมาย มีเพียงปัจจัยที่ดินเท่านั้น ที่รัฐยังยึดถือเอาเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนรวม ปัจเจกชนไม่มีสิทธิในการถือครอง โดยสามารถมีได้เพียงสิทธิในการใช้ที่ดินเท่านั้น โดยเปลี่ยนสถานะจากที่ดินเพื่อการปฏิรูปทางการเมือง เป็นที่ดินที่มีค่าตอบแทนทางเศรษฐกิจ โดยจะมีกำหนดระยะเวลาแตกต่างกันไป

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

1. กฎหมายวิสาหกิจร่วมทุน (Equity Joint Venture) หมายถึง ผู้ที่ร่วมลงทุนอาจลงทุนด้วยเงินสดหรือทรัพย์สิน จากนั้น จึงมีการประเมินเป็นสัดส่วนการถือหุ้นของแต่ละฝ่าย ต่างฝ่ายต่างมีหน้าที่รับผิดชอบกำไรและขาดทุนตามสัดส่วนการถือหุ้นของฝ่ายตน

2. กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจร่วมมือหรือร่วมประกอบการ (Contractual Joint Venture) หมายถึง การร่วมลงทุนโดยยึดเอาข้อตกลงในสัญญาเป็นสำคัญ ในสัญญาจะมีการระบุชัดเจนถึงหน้าที่ผลประโยชน์ และความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย

3. หมายความว่าด้วยวิสาหกิจทุนต่างชาติทั้งหมด (Foreign Capital Enterprise) หมายถึง การลงทุนโดยต่างชาติถือหุ้นทั้งหมดสำหรับวิสาหกิจ SME ที่เข้าไปลงทุนในจีน ไม่ว่าจะเข้าไปในรูปแบบใด ไม่ได้มีสถานะเหมือนวิสาหกิจ SME จีน จึงไม่สามารถใช้ประโยชน์จากกฎหมายส่งเสริมวิสาหกิจ SME จีนได้

กฎหมายและระบบกฎหมายทางการค้าที่สำคัญ

1. กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งมีสถานะเป็นพระราชบัญญัติออกโดยสภาประชาชนเป็นกฎหมายหลักที่ครอบคลุมที่สุด โดยสองบทบัญญัติสุดท้าย จะเกี่ยวข้องกับระบบการค้าชายแดน

2. ระบบการค้าชายแดน ซึ่งไม่ได้มีสถานะเป็นกฎหมาย แต่รายละเอียดต่างๆจะแฝงอยู่ในสองมาตราสุดท้ายของกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ และกฎระเบียบบริหารของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงพาณิชย์ สศกากร เป็นต้น โดยหลักการแล้ว ไทยไม่สามารถใช้ประโยชน์จากระบบการค้าชายแดนได้ เนื่องจากไทยไม่มีพรมแดนติดกับจีน อย่างไรก็ตาม วิสาหกิจไทยที่เข้าไปลงทุนในประเทศที่มีพรมแดนติดกับจีน อย่างพม่า ลาว หรือเวียดนาม อาจใช้ประโยชน์จากระบบการค้าชายแดนนี้ได้

3. กฎระเบียบแหล่งกำเนิดสินค้า เกี่ยวข้องกับการยกเว้นภาษี เช่น ในความตกลงการค้าเสรีจะมีบทบัญญัติเกี่ยวกับแหล่งกำเนิดสินค้า ซึ่งมีผลต่อการยกเว้นภาษี

4. กฎหมายศุลกากร มีเนื้อหาเกี่ยวกับว่า สินค้าชนิดไหนได้รับหรือไม่ได้รับยกเว้นภาษีระบบภาษีในจีน แบ่งเป็นระบบโควต้า กล่าวคือ รัฐบาลสรรโควตาว่าบริษัทใดมีโควตานำเข้าในปริมาณเท่าใด และระบบใบอนุญาต นั่นคือ รัฐบาลออกใบอนุญาตให้บริษัทหนึ่ง ทำการนำเข้าสินค้าชนิดหนึ่ง โดยระบบที่ต่างกัน จะมีการเก็บภาษีไม่เท่ากัน

5. ระบบปริวรรตเงินตราระหว่างประเทศ รัฐบาลยังคงคุมการปริวรรตเงินตราอย่างเข้มงวดโดยมีสำนักปริวรรตเงินตราเป็นผู้ควบคุม แต่หากปริมาณเงินอยู่ในปริมาณที่กำหนด ธนาคารมีอำนาจในการปริวรรตเงินตราแทนได้

6. ระบบกฎหมายเกี่ยวกับการตรวจสอบสินค้า โดยจะเกี่ยวข้องกับการตรวจสอบคุณภาพสินค้า โดยมีสำนักงานมาตรฐานและการกักกันโรค (AQSIQ) เป็นตัวหลักในการบังคับใช้กฎหมาย

กฎหมายและระบบกฎหมายทางการลงทุนที่สำคัญ

1. กฎหมายต่อต้านการแข่งขันที่ไม่เป็นธรรม ออกเมื่อปี 1997 มีจุดประสงค์เพื่อไม่ให้เกิดการเอารัดเอาเปรียบกันระหว่างวิสาหกิจด้วยกัน โดยการเอาเปรียบส่วนมากในจีนคือการเอาเปรียบในทรัพย์สินทางปัญญา

2. กฎหมายป้องกันการผูกขาด ออกเมื่อ 3 ปีก่อน มีสถานะคล้ายกับกฎหมายการแข่งขันทางการค้าของไทย มีจุดประสงค์เพื่อป้องกันการเอารัดเอาเปรียบของผู้ที่ครอบงำและผูกขาดตลาด
3. กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภค โดยกำหนดว่า ผู้จำหน่ายสินค้าต้องรับผิดชอบด้านการซ่อมรับเปลี่ยนและรับคืน
4. กฎหมายความรับผิดในผลิตภัณฑ์ (Product Liability) โดยกฎหมายดังกล่าวมีความเคร่งครัดมาก เนื่องจากจีนให้ความสำคัญกับผู้บริโภค ซึ่งต่างจากสหรัฐอเมริกาที่ให้ความสำคัญกับผู้ผลิตมากกว่า
5. กฎหมายโฆษณา
6. กฎหมายว่าด้วยการกำหนดราคา
7. กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา การละเมิดลิขสิทธิ์ในจีนเป็นสิ่งที่พบเห็นได้ทั่วไป การเข้าไปลงทุนค้าขายในจีนนั้น จึงควรคำนึงว่าสินค้าที่นำเข้าไปมีศักยภาพในการแข่งขันหรือไม่ และหากมีศักยภาพนั้นแล้วผู้ประกอบการสามารถผูกขาดการผลิตสินค้าดังกล่าวได้หรือไม่ โดยการผูกขาดนั้น แบ่งเป็น การผูกขาดโดยธรรมชาติ เช่น ผลไม้เมืองร้อน ยางพารา การผูกขาดโดยกฎหมาย เช่น การจดสิทธิบัตร การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า การขึ้นทะเบียนลิขสิทธิ์ เป็นต้น ซึ่งถึงแม้จะไม่สามารถป้องกันการลอกเลียนแบบได้อย่างสมบูรณ์ แต่อย่างน้อยที่สุดก็มีภูมิคุ้มกันทางกฎหมาย
8. กฎหมายอสังหาริมทรัพย์

ประเภทขององค์กรวิสาหกิจจีน

1. วิสาหกิจชุมชน เป็นองค์กรที่มาจากคอมมูนเดิม เปรียบเหมือนเจ้าพ่อท้องถิ่น มีอิทธิพลในท้องถิ่นนั้น แต่การบริหารจัดการยังไม่มีความเป็นสากล
2. รัฐวิสาหกิจ เป็นของรัฐบาล มีขนาดใหญ่ แต่โครงสร้างการบริหารจัดการอาจอึดอัดเยอะเยอะ
3. วิสาหกิจบริหารโดยเอกชน หมายถึง รัฐวิสาหกิจที่เป็นของรัฐ แต่ให้เอกชนเป็นผู้บริหารจัดการ
4. วิสาหกิจเอกชน เป็นวิสาหกิจที่เอกชนลงทุนเอง มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการแต่บางแห่งอาจไม่มีความเป็นระบบเท่าที่ควร หรือมีขนาดเล็ก
5. คณะบุคคล
6. บริษัทจำกัดความรับผิด มีสถานะเหมือนกับห้างหุ้นส่วนในไทย เป็นการร่วมทุนกัน แต่ไม่มีใบหุ้น จึงไม่สามารถเข้าตลาดหลักทรัพย์ได้
7. บริษัทจำกัด

กฎหมายแพ่ง กฎหมายอาญา และกฎหมายวิธีพิจารณาความ

1. กฎหมายแพ่ง ในจีนยังไม่มีตัวบทกฎหมายแพ่ง มีเพียงกฎหมายแพ่งทั่วไป
2. กฎหมายว่าด้วยสิทธิในทรัพย์สิน เป็นกฎหมายที่ผ่านการออกเสียงกันถึง 17 ปีในประเด็นการถือครองกรรมสิทธิ์ในปัจจัยการผลิตของปัจเจกชน เนื่องจากในระบอบสังคมนิยมนี้ ปัจเจกชนไม่มีสิทธิในการถือครองกรรมสิทธิ์ส่วนบุคคล ในท้ายที่สุด จึงมีการยินยอมให้ปัจเจกชนถือครองกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินได้ ยกเว้นเพียงกรรมสิทธิ์ในที่ดินที่รัฐยังคงเป็นผู้ถือครองแต่เพียงผู้เดียว

3. กฎหมายอาญา
4. กฎหมายวิธีพิจารณาความแพ่ง
5. กฎหมายวิธีพิจารณาความอาญา
6. กฎหมายวิธีพิจารณาความความปกครอง

สำหรับวิธีพิจารณาความของจีนนั้น ศาลมีทั้งสิ้น 3 ศาล แต่ใช้ระบบพิจารณาความ 2 ศาลกล่าวคือ ในระดับท้องถิ่น ได้แก่ อำเภอ เมือง และมณฑล จะมีศาลอยู่ 3 ระดับ ได้แก่ ศาลชั้นต้น ศาลชั้นกลาง และศาลชั้นสูง และมีศาลประชาชนสูงสุดแห่งเดียวในระดับประเทศ มีหน้าที่พิจารณาความคดีสำคัญ หรือตีความข้อกฎหมาย

การพิจารณาคดีในระดับท้องถิ่น ซึ่งใช้ระบบพิจารณาความ 2 ศาลนั้น หมายถึง หากคดีนั้นๆเป็นคดีมโนสำเนา อำนาจในการพิจารณาคดีจะอยู่ที่ศาลชั้นต้น และเมื่อศาลชั้นต้นตัดสินแล้ว คู่กรณีที่ไม่พอใจคำตัดสินของศาลชั้นต้นสามารถอุทธรณ์ไปที่ศาลชั้นกลาง แต่ไม่สามารถอุทธรณ์ไปที่ศาลชั้นสูงได้ หากเป็นคดีที่ไม่ใช่คดีมโนสำเนา หรือคดีที่คู่กรณีเป็นคนจีนกับคนต่างชาติ อำนาจในการพิจารณาคดีจะอยู่ที่ศาลชั้นกลาง และเมื่อศาลชั้นกลางตัดสินแล้ว คู่กรณีที่ไม่พอใจคำตัดสินของศาลชั้นกลางสามารถอุทธรณ์ไปที่ศาลชั้นสูงได้ สำหรับศาลประชาชนสูงสุดนั้น คู่กรณีที่ไม่พอใจในคำตัดสินของศาลระดับท้องถิ่นสามารถฎีกาไปยังศาลประชาชนสูงสุดได้ หากแต่ศาลประชาชนสูงสุดมีอำนาจในการเลือกรับหรือไม่รับพิจารณาคดีนั้น และในอีกทางหนึ่ง หากศาลประชาชนสูงสุดเห็นว่าคดีไหนมีความน่าสนใจ ก็สามารถเลือกหยิบคดีนั้นขึ้นมาพิจารณาได้

ระบบยุติธรรมของจีนและการระงับข้อพิพาท

1. ระบบไกล่เกลี่ยข้อพิพาท เช่น คณะกรรมการไกล่เกลี่ยระดับหมู่บ้าน ตำบล อำเภอ หรือคณะกรรมการประเภทแรงงาน เป็นต้น โดยระบบไกล่เกลี่ยข้อพิพาทจะทำการกรองคดีความก่อนขึ้นสู่ชั้นศาล ระบบดังกล่าวของจีนมีประสิทธิภาพมาก ซึ่งหากเปรียบเทียบอัตราส่วนคดีความที่ขึ้นสู่ชั้นศาลกับจำนวนประชากรแล้ว ไทยมีอัตราส่วนที่สูงกว่ามาก

2. ระบบอนุญาตอุตสาหกรรม เป็นศาลเอกชน กล่าวคือ เอกชนจะเป็นผู้กำหนดในสัญญาว่าเมื่อมีข้อพิพาทเกิดขึ้น องค์กรใดจะมีอำนาจตัดสินชี้ขาด และถ้าในสัญญากำหนดองค์กรที่ทำหน้าที่เป็นอนุญาตอุตสาหกรรมไว้เรียบร้อยแล้ว ศาลจะไม่รับพิจารณาาคิความนั้น

3. ระบบทนายความ

4. ระบบอัยการและระบบตุลาการ

นอกจากนี้ ในจีนยังมีระบบรับรองเอกสารระหว่างประเทศ (Notary Public) ทำหน้าที่รับรองสำเนาเอกสารหลักฐานที่ทำสำเนา เอกสารหลักฐานภาษาจีนที่แปลเป็นภาษาอื่น สถานภาพของบุคคลในบริษัทหรือหน่วยงาน ลายเซ็น และข้อเท็จจริง (Affidavit) จากนั้น เอกสารหลักฐานหรือข้อเท็จจริงนั้น จะถูกส่งให้ สถานทูตหรือสถานกงสุลของประเทศที่เกี่ยวข้องลงนามรับรองอีกทอดหนึ่ง ระบบดังกล่าวนี้ เหมาะอย่างยิ่งสำหรับการเจรจาการค้าที่สำคัญ

ในทางกลับกัน หากเอกสารหลักฐานของฝ่ายไทยในการไปลงทุนที่จีนนั้น เนื่องจากไทยไม่มีระบบรับรองเอกสารระหว่างประเทศทำหน้าที่รับรองเอกสารหลักฐาน (Notarize) จึงใช้ระบบทำเอกสารนั้นให้ถูกต้องตามกฎหมาย (Legalize) โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องรับผิดชอบรับรองเอกสารหลักฐานนั้น ในกรณีที่เอกสารดังกล่าวเป็นเอกสารแปล ผู้มีหน้าที่แปลความในเอกสารนั้นคือ ทนาย จากนั้น ต้องให้กระทรวงต่างประเทศรับรองทนายผู้นั้น และจึงให้สถานทูตจีนรับรอง

การไปลงทุนในจีนนั้น ควรใช้ศาลจีนในการพิจารณาข้อพิพาท เนื่องจากศาลจีนสามารถบังคับใช้กฎหมายกับคู่กรณีชาวจีนได้ ขณะที่ หากเป็นการลงทุนในไทยนั้น ควรใช้อินญาอุตสาหกรรมของไทย ซึ่งคำตัดสินของอนุญาตอุตสาหกรรมไทยสามารถนำไปฟ้องบังคับคดีกับศาลจีนได้ เนื่องจากจีนและไทยต่างเป็นสมาชิกของสนธิสัญญาว่าด้วยการยอมรับการบังคับใช้ตามคำชี้ขาดของอนุญาตอุตสาหกรรมระหว่างประเทศ

สรุป ปรากฏการณ์ด้านเงิน

1. ภาวะเปียบทางการค้า ผู้ประกอบการควรเข้าใจรายละเอียดของกฎหมายเงินในส่วนที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตน เช่น การค้ำนั้นเป็นการค้าชายแดนหรือการค้าระหว่างประเทศ เป็นการค้าบริการหรือการค้าสินค้า หรือการถ่ายทอดเทคโนโลยี เป็นต้น

2. ความปลอดภัยชายแดน (CII) เกี่ยวกับการค้าที่เกี่ยวข้องกับความมั่นคง เช่น ยาเสพติด เป็นต้น

3. ด้านศุลกากร ซึ่งมีแนวโน้มความสำคัญที่ลดลง เนื่องจากการทำความตกลงการค้าเสรี

4. ด้านที่ว่าด้วยมาตรฐานสินค้าและกักกันโรค (CIQ/AQSIQ) ซึ่งเป็นอุปสรรคทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barrier-NTB) เป็นด้านที่มีความสำคัญมากขึ้นมากภายหลังเงินเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก ใน

ด้านนี้ จะมีมาตรฐานที่สำคัญเพื่อควบคุมคุณภาพสินค้า โดยมาตรฐานที่สำคัญที่สุด ได้แก่ มาตรฐานบังคับ CCC-China Compulsory Certificate ซึ่งเป็นมาตรฐานของสินค้า 125 ประเภทที่เกี่ยวข้องกับความปลอดภัยของประชาชน เช่น ถูยงอนามัย ยางรถยนต์ ท่อภายในเส้นเลือด นอกจากนี้ ยังมีมาตรฐานสำคัญอื่น เช่น มาตรฐานสมัครใจ (CQC) มาตรฐานระดับประเทศ (GB-Guobiao) มาตรฐานของสมาคมวิชาชีพต่างๆ มาตรฐานของท้องถิ่นต่างๆรวมทั้งมาตรฐานด้านการกักกันโรคสำหรับสัตว์และพืช เป็นต้น

หน่วยงานที่มีหน้าที่รับผิดชอบการตรวจสอบสินค้า คือ AQSIQ ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ปักกิ่งและมี 35 สาขาประจำทุกด้านและทุกมณฑล ผู้ประกอบการที่ทำการส่งสินค้าไปยังประเทศจีนจึงจำเป็นต้องเรียนรู้และเข้าใจกฎระเบียบและมาตรฐานที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้น

5. ด้านพาณิชย์กรรมและอุตสาหกรรม ซึ่งทำหน้าที่ตรวจสอบการผลิตสินค้า การจำหน่ายสินค้า การแข่งขัน รวมทั้งภาษีที่ต้องชำระ

หัวข้อที่ 6 เปิด clinic กฎหมายค้าขายและลงทุนในจีน

บรรยายโดยอาจารย์วิบูลย์ ตั้งกิตติภรณ์ ผู้เชี่ยวชาญกฎหมายจีนและประธานบริษัท ที่ปรึกษากฎหมาย ฟาร์อีสต์ จำกัด เนื้อหามีดังนี้

คลินิกกฎหมาย

คำถามข้อที่ 1: เหตุใดจีนจึงมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอย่างเข้มงวดทั้งๆที่สินค้าจีนเองก็ไม่ได้คุณภาพ และจะอย่างไรกับการตรวจสอบสินค้าจีนที่ไม่มีคุณภาพ

คำตอบข้อที่ 1:

ในการเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (WTO) นั้น ประเทศสมาชิกต้องลดกำแพงภาษีลงเพื่อให้เอื้อต่อการค้าขายระหว่างประเทศ สำหรับความตกลงการค้าเสรีจีน-อาเซียน ซึ่งกำหนดให้ต่างฝ่ายลดภาษีศุลกากรระหว่างกันนั้น โดยทฤษฎีอาจมองได้ว่า ไทยน่าจะได้ประโยชน์มหาศาลจากการได้เข้าสู่ตลาดที่ใหญ่โตของจีน ขณะที่จีนเอง จะได้ประโยชน์เพียงเล็กน้อยจากการเข้าสู่ตลาดที่มีขนาดเล็กมากโดยเปรียบเทียบ ทว่า ในทางปฏิบัติกลับเป็นไปได้ในทิศทางตรงกันข้ามเนื่องจากขนาดของเศรษฐกิจที่ต่างกันอย่างมาก ธุรกิจไทยไม่มีกำลังพอที่จะเข้าถึงตลาดจีนที่ใหญ่โตได้ แต่ในทางกลับกัน การเข้าสู่ตลาดไทยของจีนนั้นสามารถทำได้โดยง่ายด้วยมองเห็นในความแตกต่างเหลื่อมล้ำระหว่างเศรษฐกิจของประเทศต่างๆ องค์การการค้าโลก (WTO) จึงได้กำหนดให้ประเทศต่างๆสามารถสร้างรั้วคุ้มครองเศรษฐกิจของตนหรือมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barrier-NTB) ขึ้นได้ภายใต้เหตุผล 5 ประการ ดังนี้

1. เพื่อคุ้มครองสุขอนามัยของประชาชน
2. เพื่อปกป้องชีวิตและความปลอดภัยของพืชและสัตว์
3. เพื่อคุ้มครองสิ่งแวดล้อม
4. เพื่อป้องกันคนในชาติถูกหลอกลวง
5. เพื่อความมั่นคงของประเทศ

ก่อนจีนเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลกเมื่อปี 2001 จีนได้ออกกฎหมายมากมายในการสร้างมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (Non Tariff Barrier-NTB) และมีองค์การปฏิบัติอย่างเข้มงวด นั่นคือ AQSIQ รวมทั้งมีองค์การสำรวจตรวจสอบมาตรฐานด้วย

ขณะที่ไทยนั้น นโยบายไม่ชัดเจน ขาดวิสัยทัศน์ ไม่มีการออกกฎหมายที่เท่าทันกับการเปลี่ยนแปลงและในทางปฏิบัติ ก็ขาดเอกภาพและการประสานงานระหว่างหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้อง จึงทำให้สินค้าจีนที่ต่อคุณภาพแต่ราคาถูก สามารถเข้ามายังตลาดไทยได้ ซึ่งสินค้าเหล่านั้นนั้น ไม่สามารถวางจำหน่ายในจีนได้ เนื่องจากไม่มีคุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด นอกจากนี้ผู้ประกอบการไทยเอง ซึ่งผลักดันมาตรการการตรวจสอบมาตรฐานของสินค้าจีน กลับไม่ยอมยกให้มาตรการเหล่านั้นบังคับใช้กับสินค้าของตน เนื่องจากเกรงว่า จะเป็นการเพิ่มต้นทุน และในอีกด้านหนึ่ง รัฐบาลไทยเองก็ขาดความเข้มแข็งในการคุ้มครองชีวิตและทรัพย์สินของประชาชน จึงทำให้ไทยขาดมาตรการที่เกี่ยวข้องกับชีวิตและทรัพย์สินของประชาชน

คำถามข้อที่ 2: จีนมีกฎหมายที่คล้ายกับกฎหมายว่าด้วยการประกอบกิจการของคนต่างด้าวของไทยหรือไม่

คำตอบข้อที่ 2:

กฎหมายที่เกี่ยวกับการเข้ามาลงทุนของคนต่างชาติในจีนนั้น มีหลักการที่ตรงกันข้ามกับกฎหมายของไทย โดยกฎหมายไทยนั้น กำหนดให้ทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนถือหุ้นได้ไม่เกินร้อยละ 49 ซึ่งขัดแย้งกับข้อเท็จจริงเมื่อชาวต่างชาติซึ่งเข้ามาลงทุนจำนวนมากต้องการถือหุ้นใหญ่ ทำให้เกิดการถือหุ้นผ่านตัวแทน (Nominee) ขณะที่กฎหมายจีนนั้น ได้กำหนดให้ทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนในจีนต้องถือหุ้นในสัดส่วนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 25

ขณะเดียวกัน แม้กฎหมายการประกอบการธุรกิจของคนต่างชาติจะคุ้มครองธุรกิจของชาวต่างชาติ แต่จะมี 3 หน่วยงานในจีน ทำหน้าที่ประกาศคำชี้แนะภาคธุรกิจสำหรับนักลงทุนต่างชาติทุกๆ 2 ปี ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปตามสภาพความเปลี่ยนแปลงของประเทศ โดยในประกาศคำชี้แนะนั้น มีการจำแนกธุรกิจออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทส่งเสริม ประเภทจำกัด ประเภทต้องห้ามและอาจกล่าวได้ว่า ประเภทที่ 4 คือ ธุรกิจอื่นๆที่ไม่ได้อยู่ใน 3 ประเภทนี้

จีนภายหลังปฏิรูปเปิดประเทศ ได้กำหนดเป้าหมาย “3 อย่างก้าว” อันได้แก่ ก้าวที่หนึ่ง อยู่อุ่นกินอิ่ม (Wenbao) ปี 1980-1990 เน้นการผลิตในเชิงปริมาณเนื่องจากในขณะนั้นจีนยังล้าหลังอยู่มากผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของประชาชน ก้าวที่สอง พออยู่พอกิน (Xiaokang) ปี 1990-2000 เน้นการผลิตในเชิงคุณภาพ ก้าวที่สาม อยู่ดีกินดี (Fuyu) หลังปี 2000 เน้นเทคโนโลยี สินค้าไฮเทคและแบรนด์เนม อย่างไรก็ตาม การพัฒนาที่ผ่านมาได้ก่อให้เกิดปัญหาช่องว่างทางเศรษฐกิจช่องว่างระหว่างเศรษฐกิจกับสังคม ช่องว่างระหว่างความเป็นอยู่ในเมืองและในชนบท จึงเป็นที่มาของนโยบายการพัฒนาของผู้นำรุ่นปัจจุบัน นั่นคือ วิสัยทัศน์การพัฒนาอย่างเป็นวิทยาศาสตร์(Kexue Fazhanguan) หมายถึง การพัฒนาอย่างสมดุล สร้างสังคมที่สมานฉันท์ (Hexie Shehui) ด้วยเหตุนี้ จีนจึงเลื่อนการเป็นสังคมที่อยู่ดีกินดีออกไป โดยกำหนดให้ระหว่างปี 2000-2020 จีนจะต้องพัฒนาให้เป็นสังคมพออยู่พอกินอย่างทั่วถึง (Quanmian Xiaokang) โดยจีนได้พัฒนาอย่างมียุทธศาสตร์มาโดยตลอด เริ่มจากการเปิดประเทศตามแนวชายฝั่ง จากนั้นจึงเปิดตามแนวชายฝั่งแม่น้ำและตามแนวชายแดนตามลำดับ

การเข้าไปทำธุรกิจในจีน จึงจำเป็นต้องพิจารณาถึงยุคสมัยแห่งการพัฒนา และพื้นที่เป้าหมายนั้นว่าอยู่ในการพัฒนาของยุคสมัยใด

คำถามข้อที่ 3: อยากให้อาจารย์ช่วยยกตัวอย่างกรณีข้อพิพาทระหว่างนักธุรกิจไทย-จีน

คำตอบข้อที่ 3:

กรณีที่ 1 จีนเข้ามาทำสัญญาซื้อขายในไทย

กรณีแรก คนจีนมาลงทุนในไทย โดยจะมานำเข้าน้ำตาลจากผู้ประกอบการไทย เนื่องจากจีนขาดแคลนน้ำตาล ทั้งสองฝ่ายได้ทำสัญญากัน โดยฝ่ายจีนได้ชำระค่าน้ำตาลมาแล้วเป็นจำนวนเงิน 10 ล้านบาท โดยในข้อกำหนดระบุว่า ผู้ใดผิดสัญญาต้องชดใช้ 3 เท่าของจำนวนเงินดังกล่าวทว่า ฝ่ายไทยก็ยังไม่ส่งน้ำตาลให้ฝ่ายจีน ฝ่ายจีนจึงจะทำการฟ้องศาล

อย่างไรก็ดี ในสัญญาส่วนมาตรการกฎหมายบังคับใช้ และเรื่องเขตอำนาจศาลในการระงับข้อพิพาท ได้กำหนดให้ใช้อ่อนญาโตตุลาการระหว่างประเทศ ซึ่งมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่สหรัฐอเมริกาและต้องเสียค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงมาก ซึ่งในท้ายที่สุดก็ไม่แน่ว่าจะได้รับการชดใช้จากฝ่ายไทยอีกด้วย

กรณีที่ 2 จีนเข้าร่วมทุนกับนักธุรกิจไทย

นักธุรกิจจีนเข้ามาลงทุนในไทยนั้น มักเข้าใจว่า หลังจากลงนามในข้อบังคับร่วมทุนกับฝ่ายไทยแล้ว ถือว่าได้ดำเนินการสำเร็จแล้ว เพราะฝ่ายไทยก็ไปจดทะเบียนบริษัทตามข้อบังคับที่ทำกับฝ่ายจีน และได้หลักฐานการจดทะเบียนบริษัทที่เป็นทางการ โดยมีชื่อของคนอยู่ในบริษัทนั้นอย่างใดก็ได้ หากเกิดกรณีพิพาทขึ้น ฝ่ายจีนจะเป็นฝ่ายเสียเปรียบ เนื่องจากข้อบังคับที่ฝ่ายจีนทำกับฝ่ายไทยนั้น ได้บรรลุข้อตกลงไปแล้ว กล่าวคือ ฝ่ายไทยก็

ได้ตั้งบริษัทตามข้อบังคับดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว ข้อพิพาทที่เหลือจึงเปลี่ยนจากเรื่องร่วมทุนเป็นเรื่องบริษัทแล้ว สถานะคู่สัญญาร่วมทุนจึงเปลี่ยนเป็นหนึ่งในผู้ถือหุ้นของบริษัท ฝ่ายจีนจึงกลายเป็นเสียงข้างน้อยในบริษัทและตกเป็นฝ่ายเสียเปรียบ

นอกจากนี้ ฝ่ายจีนมักเข้าใจผิดในธรรมเนียมธุรกิจของไทย เช่น ตำแหน่งประธานบริษัทซึ่งไม่มีอำนาจการตัดสินใจที่แท้จริง รวมทั้งการใช้ตราบริษัท ซึ่งในจีนนั้น การทำตราบริษัทเป็นเรื่องสำคัญมากและผู้ที่ได้รับอนุญาตเท่านั้นที่จะทำตราดังกล่าวได้ การเก็บตราไว้ที่ฝ่ายจีน ซึ่งฝ่ายจีนเชื่อว่าเป็นการกุมอำนาจการตัดสินใจของบริษัทจึงใช้ไม่ได้ในไทย

กรณีที่ 3 นักธุรกิจไทยไปลงทุนในจีน

ผู้ประกอบการไทยรายหนึ่งลงทุนสร้างตึกในจีน โดยร่วมกับคนจีน และเลือกรูปแบบการลงทุนแบบร่วมมือ นั่นคือ ยึดเอาสัญญาเป็นสำคัญ ในสัญญาดังกล่าว ระบุให้ ฝ่ายจีนรับผิดชอบเรื่องที่ดิน และการติดต่อกับส่วนราชการ ขณะที่ฝ่ายไทยรับผิดชอบเรื่องเงินทุน ต่อมา เมื่อตึกดังกล่าวสร้างไปได้ 6 ชั้น ฝ่ายไทยประสบปัญหาทางการเงิน ทำให้ฝ่ายจีนกล่าวหาฝ่ายไทยว่าทำผิดสัญญาและได้บอกเลิกสัญญา โดยฝ่ายจีนได้แจ้งไปยังฝ่ายจดทะเบียนของนครดังกล่าว ฝ่ายจดทะเบียนเห็นว่า มีการบอกเลิกสัญญาแล้ว จึงได้เพิกถอนการจดทะเบียน ฝ่ายไทยไม่ยอมและฟ้องศาลชั้นกลางหลังจากพิจารณาคดีแล้ว ศาลตัดสินให้ฝ่ายไทยชนะ เนื่องจากการเพิกถอนการจดทะเบียนนั้น ต้องให้มีการชำระบัญชีเสียก่อน จึงสามารถเพิกถอนได้ ฝ่ายจีนได้อุทธรณ์ไปยังศาลชั้นสูง ซึ่งผลพิจารณาคดียืนตามศาลชั้นกลาง จากนั้น ฝ่ายจีนยังได้ฎีกาไปยังศาลประชาชนสูงสุด โดยศาลประชาชนสูงสุดเห็นว่า คดีดังกล่าวเกี่ยวข้องกับการร่วมทุนระหว่างประเทศซึ่งมีความสำคัญ จึงรับไว้พิจารณาและตัดสินยืนตามศาลชั้นกลางและศาลชั้นสูง หลังจากชนะคดีดังกล่าว ฝ่ายไทยต้องการนำคำพิพากษานี้ไปขอตักคืน ทว่าหลังจากต่อสู้ทางคดีมาหลายปี ค่อยพบว่า ในสัญญาดังกล่าวระบุว่า ให้อนุญาตโตตุลาการมีหน้าที่ตัดสินข้อพิพาททั้งสองฝ่ายจึงสู้คดีกันในชั้นอนุญาโตตุลาการหลังจากพิจารณาคดี อนุญาโตตุลาการได้ตัดสินว่า ฝ่ายไทยผิดสัญญา เนื่องจากไม่สามารถนำเงินไปลงทุนได้ตามที่ตกลงไว้ จึงให้เพิกถอนการจดทะเบียนและแบ่งทรัพย์สินกัน และเนื่องจากฝ่ายไทยเป็นฝ่ายผิดสัญญา ฝ่ายไทยจึงต้องชดเชยค่าเสียหายให้กับฝ่ายจีน ซึ่งเป็นมูลค่าที่มากกว่าทรัพย์สินที่ได้แบ่งมา ในระหว่างการต่อสู้คดีนั้น ฝ่ายจีนได้วางจ้างนักธุรกิจชาวฮ่องกงเข้ามาสร้างตึกต่อสำหรับฝ่ายไทยนั้น ในระหว่างลงทุนได้ไปกู้เงินธนาคารมาบางส่วน เมื่อประสบปัญหา ธนาคารดังกล่าว จึงฟ้องผู้ประกอบการไทยผู้นั้นและชนะคดีในที่สุด ในลำดับต่อมา ธนาคารต้องการจะยึดตึกดังกล่าว ซึ่งในขณะนั้นได้สร้างจาก 6 ชั้นเดิมเป็น 76 ชั้นเรียบร้อยแล้ว เจ้าของตึกใหม่คัดค้านการยึดตึกเนื่องจากตนไม่ได้เป็นลูกหนี้ จึงเกิดการฟ้องร้องขึ้น ศาลได้ตัดสินว่า ธนาคารเดิมเป็นผู้ประกอบการชาวไทย แต่เนื่องจากได้มีการแบ่งทรัพย์สินไปแล้วและฝ่ายไทยไม่สามารถชดเชยค่าเสียหายได้ ตึกดังกล่าวจึงถูกยึดไปเรียบร้อยแล้ว ธนาคารดังกล่าวจึงไม่

สามารถยึดได้ อย่างไรก็ตามสำหรับคำตัดสินของศาลประชาชนสูงสุดที่ระบุว่าฝ่ายปกครองของจีนทำผิดระเบียบในการเพิกถอนการจดทะเบียนนั้น ฝ่ายไทยสามารถฟ้องและเรียกร้องค่าเสียหายฝ่ายทะเบียนจีนนั้นได้ในฐานะที่ทำให้เสียหาย อย่างไรก็ตาม การฟ้องร้องดังกล่าวต้องกระทำภายใน 2 ปี ซึ่งได้ล่วงไปแล้ว ณขณะนั้น คดีจึงขาดอายุความไม่สามารถฟ้องร้องได้

กรณีที่ 4 นักธุรกิจไทยนำสินค้าไปจำหน่ายในจีน

มีชาวไทยซื้อฮู้ตลักซ์จากร้านค้าในไทยไปขายในจีน โดยในจีนนั้น มีบริษัทที่ได้รับสิทธิการผลิตฮู้ตลักซ์อยู่ก่อนแล้ว และบริษัทดังกล่าวได้นำเครื่องหมายการค้าดังกล่าวไปขึ้นกับศุลกากร สินค้าที่ชาวไทยผู้นี้นำเข้าจึงถูกศุลกากรยึด และบริษัทดังกล่าว ก็ได้ฟ้องชาวไทยว่าทำการปลอมเครื่องหมายการค้า ภายหลังจากพิจารณาดี ศาลตัดสินให้ฝ่ายไทยแพ้ ต้องชดใช้ค่าเสียหาย และต้องลงโฆษณาด้วย

กรณีเกี่ยวข้องกับหลักกฎหมายว่าด้วยการนำเข้าซ้อน ซึ่งในกฎหมายจีนและไทยกำหนดไว้ใกล้เคียงกัน นั่นคือ การนำเข้าสินค้าที่มีสิทธิบัตร ผู้นำเข้าต้องเป็นผู้ทรงสิทธิเท่านั้น ขณะที่การนำเข้าสินค้าที่มีเครื่องหมายการค้า หรือลิขสิทธิ์ ผู้นำเข้าอาจนำเข้าซ้อนได้ อย่างไรก็ตาม ในกรณีนี้ฝ่ายไทยไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าสินค้านี้ดังกล่าวเป็นสินค้าที่ผลิตโดยผู้ที่ได้รับสิทธิตามกฎหมายเนื่องจากสินค้านี้ดังกล่าวซื้อจากร้านค้าปลีกย่อยทั่วไป และถึงแม้สินค้านี้จะซื้อจากผู้ผลิตที่ได้รับสิทธิในไทยโดยตรง ผู้ผลิตสินค้านี้ก็ไม่อาจรับรองในกรณีนี้ได้เช่นกัน เนื่องจากผู้ผลิตในไทยได้รับสิทธิให้ผลิตเพื่อขายเฉพาะในไทยเท่านั้น

คำถามที่ 4: การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร และลิขสิทธิ์ในจีน ต้องทำอย่างไร

คำตอบข้อที่ 4:

เครื่องหมายการค้า นั้น ต้องจดทะเบียนทะเบียนในไทยก่อน และจากนั้นไปจดทะเบียนที่จีนโดยจะจดในพื้นที่ใดก็ได้ และสามารถใช้ได้ทั่วทั้งประเทศจีน โดยหากเกิดการปลอม จะสามารถฟ้องเป็นคดีอาญาและเรียกค่าเสียหายได้ หากเครื่องหมายการค้าที่ไม่ได้จดทะเบียนที่จีน กฎหมายจีนก็ยังคงคุ้มครองในแง่ที่เป็นเครื่องหมายการค้าที่ไม่จดทะเบียน ซึ่งคล้ายคลึงกับกฎหมายของประเทศต่างๆ การจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า นั้น ในบางกรณีอาจไม่ได้รับอนุญาตให้จด เช่นการใช้ชื่อที่อาจทำให้ผู้บริโภคเข้าใจผิด เป็นต้น อย่างไรก็ตาม เครื่องหมายการค้า นั้น ก็ยังอาจใช้ได้โดยกฎหมายจะคุ้มครองในแง่ที่เป็นเครื่องหมายการค้าที่ไม่จดทะเบียน โดยสามารถฟ้องศาลให้คู่กรณีระงับใช้เครื่องหมายการค้าดังกล่าว เพราะเป็นการลวงขาย สำหรับสิทธิบัตร ต้องจดทะเบียนและหากต้องการจดทะเบียนในต่างประเทศ ต้องกระทำภายใน 2 ปีที่จดทะเบียนในเมืองไทย โดยสิทธิบัตรจะคุ้มครองเฉพาะในประเทศที่ผู้ประกอบการจดสิทธิบัตรเท่านั้น และกฎหมายจะคุ้มครองเฉพาะผู้ทรง

สิทธิบัตรในประเทศนั้นในการนำเข้าสินค้าที่จดสิทธิบัตร ส่วนลิขสิทธิ์นั้น หากขึ้นทะเบียนในไทยแล้ว จะได้รับการคุ้มครองในทุกประเทศที่อยู่ในสนธิสัญญากรุงเบิร์น ซึ่งจีนก็เป็นสมาชิกเช่นกัน

หัวข้อที่ 7 ประสพการณ์ด้านการค้า – การลงทุนของไทยในจีน

บรรยายโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ เนื้อหามาดังต่อไปนี้ เนื้อหามาดังนี้

กรณีศึกษา การส่งออกของ SMEs ไทยไปจีน

หลักการข้อหนึ่งของสินค้า SMEs ไทยที่พอจะมีโอกาสประสบความสำเร็จในจีน คือ เลือกที่จะผลิตสินค้าที่จีนทำเองไม่ได้ หรือใช้วัสดุที่ไม่มีในประเทศจีน ตัวอย่างของสินค้าไทยที่เคยประสบความสำเร็จในตลาดจีน เช่น เครื่องหนังจากปลากระเบน เช่น กระเป๋าปลากระเบน ซึ่งวัสดุหนังปลากระเบนเป็นสินค้าที่จีนนิยมและเลียนแบบแนวโน้มรสนิยมจากผู้บริโภคได้หวั่น และคนจีนเองนิยมเครื่องหนังที่ดูสวยงาม นอกจากนี้ความสำเร็จของเครื่องหนังปลากระเบนยังมาจากความเชื่อของคนจีนที่ว่าขอบขาวของปลากระเบนแต่ละตัวที่ตกแต่งบนเครื่องหนังแต่ละชิ้นจะนำความโชคดีมาให้ และมีชื่อในภาษาจีนกลางของปลากระเบนที่มีความหมายเป็นมงคล

สำหรับ SMEs ไทยซึ่งอาจจะไม่แข็งแรงและไม่สามารแข่งขันในตลาดที่มีคู่แข่งมาก จึงขอเสนอแนะตลาดเป้าหมายสำหรับธุรกิจ SME ไทย คือ ตลาดรอง (Second Tier Market) อย่างเช่นเมืองใหญ่ในจีนตะวันตก สำหรับกรณีศึกษา ได้แก่ มหานครฉงชิ่ง ซึ่งได้รับการยกระดับเป็นมหานครแห่งที่ 4 ของจีนเมื่อปี 1997 โดยจีนมีนโยบายพัฒนามหานครฉงชิ่งให้เป็น “เซี่ยงไฮ้ตะวันตก” จึงมีการระดมเงินทุนและบุคลากรชั้นนำเข้ามาพัฒนาพื้นที่ เช่น อดีตรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ของจีน นายป้อ ซี ไหล ได้ย้ายมาเป็นเลขาธิการพรรคคอมมิวนิสต์ประจำมหานครดังกล่าว

นอกจากมหานครฉงชิ่ง นครเฉิงตูของมณฑลเสฉวนก็เป็นอีกเมืองที่น่าสนใจอย่างยิ่งเนื่องจากเสฉวนแม้ว่าจะอยู่ตอนใน แต่มีขนาดเศรษฐกิจใหญ่เป็นอันดับ 9 ของจีน ซึ่งถือเป็นมณฑลแนวหน้าที่สุดที่ตั้งอยู่ในภาคตะวันตกของจีน

กรณีศึกษา: น้ำผลไม้ไทยในจีน

กรณีประสบการณ์ของบริษัทผลิตน้ำผลไม้ที่มีชื่อเสียงแห่งหนึ่งของไทย ซึ่งได้เคยไปร่วมออกงานแสดงสินค้าร่วมกับหน่วยราชการไทยในงานแสดงสินค้าของจีนหลายครั้งแต่ไม่ประสบผลสำเร็จ จนกระทั่งได้ไปร่วมออกงานแสดงสินค้าด้านอาหารและเครื่องดื่ม โดยเฉพาะซึ่งจัดโดยรัฐบาลจีนในเซี่ยงไฮ้ และได้พบกับตัวแทนฝ่ายจัดซื้อของจีนรายใหญ่ จึงมีการเจรจาคัดเลือกสินค้ากัน ต้องใช้เวลาในการต่อรองและเจรจากันนานถึง 1 ปีเต็ม ทั้งในเรื่องการคัดเลือกสินค้า การชำระค่าสินค้า เป็นต้น และในที่สุด ฝ่ายจีนก็ตกลงนำเข้า “น้ำมังคุด” บรรจุกล่อง ซึ่งมังคุดเป็นผลไม้ที่จีนไม่สามารถปลูกได้ และในขณะนี้ได้มีการค้าขายกันมานานร่วม 1 ปี โดยมีคำสั่งซื้อประมาณ 3 ตู้คอนเทนเนอร์ต่อเดือน ใช้วิธีการขนส่งทางเรือไปเทียบท่าที่ทำเรือเทียบจีน และฝ่ายจีนเป็นผู้นำสินค้าไปกระจายสินค้าต่อตามช่องทางจัดจำหน่ายต่างๆ ของจีน ส่วนการชำระสินค้าเป็นแบบ T/T คือ ฝ่ายจีนโอนเงินสดมาก่อน ฝ่ายไทยจึงจะส่งสินค้าไปให้

กรณีศึกษา: สินค้าหัตถกรรมของ SMEs ไทยในตลาดจีน

ในการศึกษาวิเคราะห์ศักยภาพของสินค้าหัตถกรรม SMEs ไทยไปเจาะตลาดพื้นที่ศึกษาในจีนตะวันตก ได้แก่ เสฉวนและฉงชิ่ง สรุปได้ดังนี้ ทฤษฎีทางการตลาด 4Ps ได้แก่

Product สินค้าต้องมีรูปลักษณ์สวยงาม ประณีต เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าหนุ่มสาวรุ่นใหม่อาศัยในเขตเมือง

Price ราคาต้องไม่ต่ำจนเกินไป เนื่องจากจะเป็นการลดระดับสินค้าของตนเอง

Place การจัดวางสินค้า ต้องเลือกสถานที่ที่มีภาพลักษณ์ดี เช่น ในห้างฯ หรือในงานแสดงสินค้าสำคัญต่างๆ ซึ่งจะเป็นการเพิ่มภาพลักษณ์ให้กับสินค้า

Promotion การตั้งราคาสินค้า ต้องตั้งราคาเพื่อให้ฝ่ายจีนต่อรองราคา ซึ่งจะส่งผลเชิงจิตวิทยาต่อคนจีน ซึ่งมองว่า การต่อรองสินค้าสำเร็จคือชัยชนะ

การสร้างตราสินค้า (Branding)

การสร้างตราสินค้าสำหรับธุรกิจ SMEs ไทยอาจเป็นเรื่องยาก จึงแนะนำให้รวมตัวกันและอาจจะใช้ภาพลักษณ์ของ OTOP 5 ดาวของไทยในการเป็นแบรนด์สินค้าระดับประเทศของไทยนอกจากนี้ ควรมีการนำเสนอเน้นข้อมูลเชิงวัฒนธรรมกับสินค้านั้นๆ เพื่อสร้างคุณค่าและจุดเด่นทางการตลาด

การตั้งราคาและการชำระเงิน

การตั้งราคาสินค้า สามารถแบ่งคร่าวๆได้เป็นสองแบบ คือ หากส่งสินค้าไปขายในห้างสรรพสินค้า ราคาจะอยู่ที่ 4 เท่าของราคา FOB และหากส่งสินค้าไปขายตามร้านค้าปลีกของจีนโดยตรง ราคาจะอยู่ที่ 2.4 เท่าของราคา FOB

นอกจากนี้ การนำสินค้าเข้าไปวางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้าจีน จะต้องเสียค่าแรกเข้า 1-5 หมื่นหยวน ต่อ 1 รายการสินค้า และมีค่าธรรมเนียมให้กับห้างสรรพสินค้าร้อยละ 20-25 ของมูลค่าสินค้า รวมทั้งมีค่าจ้างของพนักงานขายประมาณ 2,000 หยวนต่อเดือน และค่าใช้จ่ายตกแต่งร้านส่วนเรื่องของทำเลที่ตั้ง ในกรณีที่ต้องการทำเลที่ตั้งที่ดี ก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น และการขายในห้างสรรพสินค้าดังกล่าวเป็นไปในลักษณะฝากขายเท่านั้น ที่สำคัญ ห้างฯ จีนจะไม่นำเข้าเอง จึงต้องติดต่อกับ Agent จีนที่มีใบอนุญาตในการทำธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ (trading right) เป็นผู้ดำเนินการนำเข้า เป็นต้น

กล่าวโดยสรุป สินค้า SMEs ที่จะมีศักยภาพและมีความเป็นไปได้ในการส่งออกไปตลาดจีนนั้น ควรจะเป็นสินค้าที่จีนไม่สามารถผลิตเองได้ หรือมีวัสดุหายากในจีน และผลิตด้วยความประณีต สวยงาม และใช้ได้จริง รวมทั้งมีคุณค่าทางวัฒนธรรม และควรเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วย

กรณีศึกษา: ประสบการณ์การลงทุนของธุรกิจไทยในจีน

กรณีศึกษา: แพรนต้า อัญมณีไทยในมณฑลจิ้นมั่งคั่ง

บริษัท แพรนต้า จิวเวลรี เข้าไปลงทุนในจีนเมื่อปี 2004 ที่มณฑลกวางตุ้ง โดยลงทุนแบบทุนต่างชาติทั้งหมด การเข้าไปในจีนของแพรนตานั้น มีจุดประสงค์แรกเริ่มคือการใช้ประโยชน์จากแรงงานราคาถูก และใช้จีนเพียงเพื่อเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออก ทว่า อัญมณีที่ส่งออกไปจากโรงงานในจีนกลับประสบปัญหาถูกตลาดต่างประเทศกดราคาเนื่องด้วยภาพลักษณ์ของการเป็นสินค้าที่ผลิตในจีน นอกจากนี้ แพรนต้า ยังรับผลิตสินค้า (OEM) ให้กับสินค้าเครื่องประดับบางยี่ห้อจากฮ่องกงจนกระทั่งมีความชำนาญ

ต่อมา ในปี 2006 บริษัทแพรนต้าฯ จึงเปลี่ยนนโยบายใหม่ โดยหันมามุ่งจำหน่ายในตลาดจีน (Made in China, Sold in China) และพัฒนาตราสินค้า ESSE เน้นสินค้าประเภทเครื่องประดับเงิน และให้ความสำคัญกับการออกแบบสินค้า ความปรารถนาในการผลิต ซึ่งสินค้าของแพรนตานั้นงานฝัง ไม่ใช่งานติดดาว และมีความละเอียด โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายระดับกลางถึงบน โดยมีกลุ่มลูกค้าในเซินเจิ้น ซึ่งตั้งอยู่ตรงข้ามฮ่องกงและได้ชื่อว่าเป็น “ฮ่องกงน้อย”

แพรนต้า เลือกลงทุนแบบทุนต่างชาติเนื่องจากสามารถตัดสินใจบริหารงานได้อย่างอิสระอย่างไรก็ดี จุดอ่อนของการลงทุนแบบนี้ คือ ต้องลงทุนสูงและต้องแบกรับความเสี่ยงทั้งหมดสำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย

แพรนด้า มีทั้งร้านค้าปลีกของตัวเองในห้างสรรพสินค้า รวมทั้งขายแพรนไฮส์ ในกรณีหลังนั้น จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องเลือกคู่สัญญาให้ดี เนื่องจากคู่สัญญามีหน้าที่รับผิดชอบต่อการตกแต่งร้านค้าปลีก ซึ่งส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์สินค้า

โรงงานของแพรนด้า ตั้งอยู่ที่เมือง Panyu ซึ่งเป็นคลัสเตอร์ผลิตอัญมณีที่ใหญ่ที่สุดของประเทศจีน และมีนิคมอุตสาหกรรมการผลิตอัญมณีตั้งอยู่ด้วย การมีที่ตั้งโรงงานในลักษณะนี้อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงวัตถุดิบ ตลาดเครื่องมือเครื่องจักร และแรงงานฝีมือ นอกจากนี้ ยังอยู่ไม่ไกลจากตลาดเป้าหมายของแพรนด้า นั่นคือ เซินเจิ้น

บริษัทแพรนด้าในจีน มีชาวไทยทำงานเพียงสองคน คือ ผู้จัดการ และฝ่ายบัญชีการเงิน ซึ่งปัญหาที่แพรนด้าเผชิญในปัจจุบัน ได้แก่ ปัญหาค่าจ้างแรงงานที่เพิ่มขึ้น และปัญหาการขาดแคลนพลังงาน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในฤดูร้อน

การอยู่รอดในตลาดจีนของแพรนด้า ได้พิสูจน์แนวทางการทำตลาดในจีนเพื่อให้ประสบความสำเร็จ นั่นคือ การวางเป้าหมายกลุ่มลูกค้าไว้ที่ระดับกลางถึงบน และการผลิตสินค้าที่โดดเด่นน่าสมัย มีการออกแบบที่สวยงามและมีคุณภาพ

กรณีศึกษา: น้ำตาลมิตรผล

บริษัท น้ำตาลมิตรผล เข้าไปลงทุนในจีนเมื่อปี 1993 โดยเลือกลงทุนในกวางสี เนื่องจากเป็นมณฑลที่ปลูกอ้อยมากที่สุดของจีน มิตรผลเริ่มการลงทุนโดยตั้งบริษัท East Asia Sugar 1993 และเลือกการลงทุนแบบร่วมทุน (Joint Venture) กับรัฐบาลท้องถิ่นของกวางสี ในปัจจุบัน มิตรผลมีโรงงานผลิตน้ำตาลทั้งสิ้น 5 โรงงานในกวางสี และนับเป็นผู้ผลิตน้ำตาลรายใหญ่อันดับ 2 ของจีน โดยอันดับ 1 คือ รัฐวิสาหกิจของจีนเอง

คุณไพโรจน์ อรุณไพโรจน์ ผู้บริหารของมิตรผลที่มีความเข้าใจในจีนดีมาก แม้จะไม่สามารถสื่อสารภาษาจีนกลางในระดับอ่านออกเขียนได้ แต่ด้วยการมีเลขานุการเป็นล่ามชาวจ้างที่พูดภาษาไทยได้ดี ทำให้ประสบความสำเร็จได้ และบริษัทมิตรผลในจีนได้ทำ CSR ในเชิงความสัมพันธ์กับชาวจ้างในกวางสีได้ดีมาก นอกจากนี้ จากการที่ต้องรับซื้ออ้อยจากชาวจ้างที่เป็นชาวไร่ชาวนาถึง 2-3 แสนคน ทำให้มิตรผลยังคงใช้วิธีการร่วมทุนกับรัฐบาลท้องถิ่นของกวางสีเพื่อช่วยให้การดูแลจัดการในการติดต่อกับเกษตรกรชาวไร่อ้อยดังกล่าวเป็นไปได้ด้วยดี

ปี 2004 มิตรผลเริ่มขยายไปลงทุนด้านโรงงานชานอ้อยในการผลิตกระดาษ และปี 2005 ได้ตั้งบริษัทขนส่งโลจิสติกส์ โดยเริ่มแรกเน้นขนส่งน้ำตาลให้มิตรผลไปทั่วประเทศจีน ในขณะนี้ ยังมีโครงการขยายไปผลิตพลังงานทดแทนอย่างเอทานอลด้วย

กรณีศึกษา: ไทยเพรสซิเดนท์พุดส์ (มามา)

ในอดีตประมาณต้นทศวรรษ 1990 บริษัท ไทยเพรสซิเดนท์พุดส์ จำกัด ได้เคยเข้าไปลงทุนทำโรงงานผลิตกระดาษกึ่งสำเร็จรูปในคุนหมิง โดยการเข้าไปร่วมลงทุนร่วมกับบริษัทกระดาษหนึ่งแห่งในนครคุนหมิง แต่ต้องประสบกับปัญหา เช่น ฝ่ายจีนนำเครื่องจักรที่ฝ่ายไทยส่งไปให้เพื่อไปประเมินมูลค่าใหม่แทนที่จะติดตั้งตามสัญญา ทำให้เกิดปัญหาต่อความไว้วางใจกัน หรือการตีปัญหาเรื่องลิขสิทธิ์ เนื่องจากข้อผิดพลาด “มามา” ได้ถูกจดทะเบียนในจีนอยู่ก่อนแล้ว ทำให้เกิดปัญหาด้านการตลาด ตลอดจนการแบกรับภาระต้นทุนด้านพลังงานในการผลิตกระดาษ และปัญหาขนาดของผลิตภัณฑ์มามา ซึ่งมีปริมาณน้อยกว่ากระดาษกึ่งสำเร็จรูปในจีน ไม่เหมาะสมกับพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภคจีน ท้ายที่สุด การลงทุนครั้งนั้น ไม่ประสบความสำเร็จและบริษัทได้ตัดสินใจขายกิจการ

อย่างไรก็ดี ต่อมาในปี 2005 บริษัท ไทยเพรสซิเดนท์พุดส์ จำกัด ได้เข้าไปลงทุนในจีนอีกครั้งหนึ่ง โดยมีได้เน้นการผลิตกระดาษกึ่งสำเร็จรูป แต่เปลี่ยนไปเป็นการผลิตด้วยกระดาษเพื่อห่อหุ้มให้กับบริษัทผลิตกระดาษกึ่งสำเร็จรูปชื่อดังของจีน คือ คังชือฝู โดยร่วมทุนกับกลุ่ม Chengdu Anbao Group ซึ่งมีเทคโนโลยีในการผลิตด้วยกระดาษ และได้เคยมาช่วยผลิตด้วยกระดาษให้มามาในไทยในปี 2004

ดังนั้น บริษัท ไทยเพรสซิเดนท์พุดส์ จำกัด และกลุ่ม Chengdu Anbao Group จึงได้ร่วมทุนตั้งบริษัท Tai Bao Paper Products ขึ้นในปี 2005 เพื่อผลิตด้วยกระดาษห่อหุ้มให้กับกระดาษกึ่งสำเร็จรูปคังชือฝูในจีน โดยอาศัยสายสัมพันธ์ระหว่างผู้บริหารบริษัท ไทยเพรสซิเดนท์พุดส์ ของไทยกับผู้บริหารของคังชือฝูในจีน และอาศัยเทคโนโลยีในการผลิตด้วยกระดาษของผู้ร่วมทุนฝ่ายจีน ซึ่งการผลิตด้วยกระดาษของบริษัท Tai Bao Paper Products ประสบความสำเร็จอย่างดี โดยมีปริมาณการผลิตเพิ่มขึ้นจาก 7 ล้านใบต่อปีในช่วงปีแรก กลายเป็น 1 ล้านใบต่อวันในปี 2008

กรณีศึกษา: โรงแรม Grand Lijiang

โรงแรม Grand Lijiang เดิมเป็นโรงแรมของรัฐบาลท้องถิ่นในเมืองลี่เจียง ตั้งอยู่ในเขตมรดกโลกลี่เจียง โดยมีทำเลที่ตั้งและวิวทิวทัศน์ของโรงแรมที่สวยงาม และในปี 1995 รัฐบาลท้องถิ่นลี่เจียงได้มาติดต่อให้นักลงทุนไทยรายหนึ่งไปร่วมลงทุน โดยการลงทุนดังกล่าวเป็นไปในรูปแบบการร่วมประกอบการ ซึ่งยึดถือตามรายละเอียดที่ตกลงในสัญญาเป็นสำคัญ สัญญาดังกล่าวมีระยะเวลา 30 ปี โดยกำหนดให้ฝ่ายไทยถือหุ้นใหญ่ร้อยละ 70 มีหน้าที่รับผิดชอบในการบริหารจัดการ การฝึกพนักงาน รับผิดชอบอุปกรณ์และอาคาร เป็นต้น ขณะที่ฝ่ายจีนถือหุ้นร้อยละ 30 โดยมีหน้าที่รับผิดชอบในเรื่องที่ดินอันเป็นที่ตั้งของโรงแรม ซึ่งครอบคลุมประมาณ 7.5 ไร่

ในการลงทุนระยะแรก มีอุปสรรค/ปัญหาในเรื่องพนักงาน เช่น ปัญหาการขาดวินัยในการทำงานและทักษะในการบริการของพนักงานท้องถิ่น โดยต้องอบรมใหม่เกือบทั้งหมดในทุกเรื่องเช่น สุจอนามัยส่วนบุคคล การให้บริการด้วยใจ จนกระทั่งการบริหารงานเริ่มลงตัวมากขึ้น

ต่อมา ในปี 2003 ได้เกิดปัญหาที่ไม่คาดคิดมาก่อน คือ รัฐบาลท้องถิ่นได้ติดต่อขอเวนคืนที่ดิน ซึ่งฝ่ายไทยไม่ยินยอม และนำไปสู่การฟ้องร้องในชั้นศาล แต่ท้ายที่สุด ด้วยข้อความในสัญญาที่ระบุชัด ทำให้ศาลตัดสินให้ฝ่ายจีนต้องชำระค่าเสียหายโดยลดสัดส่วนการถือหุ้นลงไป จากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้น แสดงให้เห็นถึงความสำคัญในการระบุข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆในสัญญาให้ชัดเจน อย่งไรก็ดี การตัดสินของจีนยังคงใช้ดุลพินิจส่วนบุคคล การไม่มีเรื่องพิพาทใดๆจึงยังเป็นทางออกที่ดีที่สุด

ข้อเสนอแนะ

ข้อเท็จจริง 5 ด้าน “จีน คือ ตลาดปราบเซียน”

1. การแข่งขันในตลาดจีนสูงมาก ตั้งแต่การแข่งขันกับรัฐวิสาหกิจจีน เอกชนจีน ตลอดจนนักธุรกิจอาเซียนอื่นในจีน เนื่องจากประเทศต่างๆในอาเซียนต่างก็เห็นประโยชน์จากความตกลงการค้าเสรี ACFTA และเห็นประโยชน์ในการเข้าสู่ตลาดจีน
2. สินค้าอาจถูกเลียนแบบ การเข้าสู่ตลาดจีน จึงจำเป็นต้องมีการจดทะเบียนการค้า คือ การดำเนินการด้านทรัพย์สินทางปัญญาเพื่อป้องกันสินค้าถูกเลียนแบบ
3. หุ่นส่วนเงินอาจเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมได้อย่างไม่คาดคิด เนื่องจากปัญหาผลประโยชน์และคุณธรรม
4. เจ้าหน้าที่ที่มีสายสัมพันธ์ (Guanxi) อาจมีความไม่แน่นอน และไม่ควรรู้เป็นที่พึ่งจนมากเกินไป ต้องมีความระมัดระวัง
5. จีนมีภูมิโงใจในความเป็นชาติที่ยิ่งใหญ่มากขึ้น เกิดกระแส Sino-Centric ในการคิดว่าตนเป็นศูนย์กลางของโลกมากขึ้น โดยเฉพาะหลังจากที่ประสบความสำเร็จในระดับโลก เช่น การจัดมหกรรมกีฬาโอลิมปิกปี 2008 การจัดงาน World Expo ปี 2010 เป็นต้น ทำให้มีกระแสรักชาติ และความเป็นชาตินิยมของจีนเพิ่มมากขึ้น

คุณสมบัติ 10 ข้อ ก่อนสร้างธุรกิจจีน

1. สสำรวจตรวจสอบว่ามีจุดแข็งอะไร โดยจะต้องประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจดังกล่าวในประเทศไทยให้ได้เสียก่อนที่จะไปขยายทำธุรกิจจีน (เก่งในบ้านให้ได้ก่อน)

2. มีเงินทุนมากน้อยเท่าไหน หรือเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้หรือไม่ เนื่องจากการลงทุนในจีนต้องใช้ต้นทุนสูง
3. กำหนดตลาดเป้าหมายในจีนที่ถูกต้องสอดคล้องกับธุรกิจที่เป็นจุดแข็งของตนเอง
4. มีเครือข่ายพันธมิตรฝ่ายจีนที่ไว้ใจได้และรู้จริง
5. ผู้บริหารระดับสูง มีความจำเป็นต้องไปดูแลเองอย่างสม่ำเสมอ
6. สามารถใช้ภาษาจีนกลาง หรือมีล่ามที่ไว้ใจได้
7. มีสายสัมพันธ์ (Guanxi) ที่ไว้ใจได้
8. รู้และเข้าใจวัฒนธรรมการทำธุรกิจแบบจีน
9. เข้าใจกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง โดยควรมีบริษัทที่ปรึกษาทางกฎหมายดูแลโดยเฉพาะ
10. ไม่ควรด่วนสรุปและเชื่อโดยง่าย ซึ่งทุกอย่างที่ตกลงกันจะต้องมีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร

หัวข้อที่ 8 ประสบการณ์ของ SMEs ไทยในตลาดจีน

บรรยายโดย คุณพงษ์อนันต์ จิรธรวัดน์ ผู้ประกอบการ SMEs ผู้มีประสบการณ์ตรงส่งออกไปยังประเทศจีน และคุณสุเทพ ศุภภัทรานนท์ ที่ปรึกษาราชการกรุงเทพ และผู้มีประสบการณ์ในการติดต่อเศรษฐกิจกับจีน เนื้อหามีดังนี้

กรณีศึกษาการลงทุนของ SMEs ไทยในจีน: ร้านอาหารไทยในจีน

ในภาพรวม ร้านอาหารไทยในจีนส่วนใหญ่ไม่ได้มีเจ้าของเป็นคนไทย แต่เจ้าของส่วนใหญ่เป็นชาวจีน ชาวฮ่องกง หรือ ชาวสิงคโปร์ที่มาจ้างคนไทยทำหน้าที่เป็นพ่อครัว/แม่ครัวเท่านั้น

สำหรับกรณีศึกษาร้านอาหารไทยที่มีคนไทยเป็นเจ้าของกิจการเอง ได้แก่ ร้านอาหารไทยในกรุงปักกิ่ง โดยปัจจุบันมี 2 สาขา และ 1 แพรนไชส์อยู่ในสนามบินกรุงปักกิ่ง

เจ้าของร้านอาหารแห่งนี้ เป็นผู้หญิงไทยที่ติดตามสามีชาวฮ่องกงป่านักในกรุงปักกิ่ง และได้สนใจเริ่มต้นทำธุรกิจร้านอาหาร โดยการเช่าร้านอาหารของคนจีนที่ได้ปิดกิจการไปแล้ว

ในช่วงแรกของการเปิดร้าน ต้องประสบปัญหาไม่มีลูกค้า เนื่องจากภาพลักษณ์อาหารไทยในขณะนั้น คือราคาแพงแต่ปริมาณน้อย จึงต้องพยายามปรับปรุงแก้ไขในทุกรูปแบบจนกระทั่ง เริ่มมีชาวต่างชาติในจีนเข้ามาอุดหนุนในร้าน และคนจีนเริ่มเข้าร้าน จนค่อยๆ ได้รับความนิยมนตามลำดับ

ทว่า ปัญหาที่ไม่คาดคิดก็เกิดขึ้น เมื่อเจ้าของร้านเดิมชาวจีนต้องการร้านคืนต่างๆที่ยังไม่ครบสัญญาเช่าร้านแต่ถูกขับไล่ จนต้องย้ายออกไปเปิดร้านใหม่ ซึ่งเมื่อย้ายออกไปแล้ว แต่เพียงไม่กี่วันชาวจีนคนดังกล่าวได้นำร้านเดิมมาเปิดใหม่ โดยเลียนแบบร้านเก่าทุกอย่าง และมีพ่อครัวเก่าของร้านร่วมมือด้วย อย่างไรก็ตาม ต่อมาไม่นาน ร้านเดิมในบริเวณนั้นก็ถูกเวรคืนที่ดินโดยรัฐบาลจีนในขณะที่ ร้านใหม่ที่ย้ายมาได้ประสบความสำเร็จยิ่งกว่าร้านเดิม เนื่องจากตั้งอยู่บริเวณสถานทูตต่างๆในกรุงปักกิ่ง

สำหรับข้อคิดจากการเปิดร้านอาหารไทยในจีน ได้แก่ เจ้าของร้านต้องควบคุมอย่างใกล้ชิดเพื่อไม่ให้เกิดการรั่วไหลจากความไม่ซื่อสัตย์ของลูกค้าชาวจีน และต้องมีสายสัมพันธ์ (Guanxi) ที่ไว้ใจได้ เพื่อหลีกเลี่ยงการมีปัญหากับคนจีน รวมทั้งต้องเลือกทำเลที่ตั้งที่มีศักยภาพ รวมทั้งต้องขอใบอนุญาตหลายประเภทจากทางการเงิน ในการเปิดร้านอาหารไทย ตลอดจนต้องดูแลในเรื่องการจัดซื้อวัตถุดิบเองทั้งหมด เป็นต้น

คุณพงษ์อนันต์ จิรธราวัฒน์ ผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าไปศึกษาในประเทศจีน และมีประสบการณ์ตรงในการส่งออกไปยังประเทศจีน สรุปได้ดังนี้

คุณพงษ์อนันต์ เป็นทายาทชาวจีน โพนทะเลรุ่นที่ 3 ที่เข้ามาตั้งถิ่นฐานในประเทศไทยในช่วงระหว่างที่เรียนมหาวิทยาลัย เนื่องจากนิสัยของการเป็นคนกล้าคิดกล้าทำ จึงได้ริเริ่มทำธุรกิจเกี่ยวกับการประมูล ทว่า ธุรกิจดังกล่าวได้ไปขัดผลประโยชน์ของกลุ่มผู้มีอิทธิพล จึงถูกพ่อแม่ร้องขอให้ยุติการทำธุรกิจนั้น และภายหลังสำเร็จการศึกษา ได้เดินทางไปเยี่ยมญาติที่เมืองโฝวเล้ง (ผู้หนึ่งในภาษาจีนกลาง) ในมณฑลกวางตุ้ง ซึ่งถือเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้ได้มีโอกาสค้าขายกับจีน

คุณพงษ์อนันต์ อยู่ในเมืองโฝวเล้งประมาณ 1 ปี โดยทำธุรกิจรถเข็นขายเครื่องดื่มอยู่หน้าตลาด แต่เมื่อเห็นว่า ธุรกิจนี้ไม่ใช่แนวทางที่จะสร้างความก้าวหน้าในชีวิต จึงเดินทางไปเรียนภาษาจีนกลางที่นครกวางเจา เมืองเอกของกวางตุ้ง และหลังจากที่มีทักษะภาษาจีนกลางในระดับหนึ่ง ก็ได้มองหากิจกรรมอื่นระหว่างเรียน โดยการไปติดต่อขอเช่าพื้นที่เพื่อขายสินค้าประเภทเสื้อผ้าและกีฬาที่ช้อปปิ้งที่ถนนเป่ย์จิงตู้ ในนครกวางเจา ในขณะที่นั่น ผู้ให้เช่าบอกมาว่า “ยังไม่ต้องพูดถึงเรื่องค่าเช่า อยู่ให้มันรอดเสียก่อน” หลังจากนั้น 3 เดือน การค้าขายนี้ต้องล้มเลิกไป เนื่องจากไม่มีลูกค้า อย่างไรก็ตาม ในช่วงระหว่างศึกษาอยู่ที่กวางเจา ก็ได้พยายามหาช่องทางทำการค้าขายอยู่ตลอดโดยอาศัยการหาลูกค้าและขายสินค้าเป็นรายๆไป เปรียบเสมือน “มวยวัด” ซึ่งปราศจากหลักการหรือความรู้ในรายละเอียดของกฎระเบียบทางการค้า โดยสนใจเพียงแค่ว่า ขอให้สามารถหาลูกค้าให้ได้และหาสินค้ามาขายให้ได้เท่านั้น

หลังจากนั้น เริ่มตระหนักว่า ข้อมูลและหลักวิชาการเป็นสิ่งสำคัญ เมื่อกลับมาประเทศไทยก็ได้ไปหาข้อมูลที่ห้องสมุดของกรมส่งเสริมการส่งออก และพบว่า ข้อมูลหลักวิชาการส่วนใหญ่แตกต่างอย่างมากกับสิ่งที่เขาเรียนรู้มา อย่างไรก็ตาม ข้อมูลหลักวิชาการดังกล่าวพอจะมีประโยชน์ในแง่ของการเจรจาทำสัญญา ซึ่งหากขาดหลักวิชาการแล้ว จะเสียเปรียบคู่แข่งอย่างมาก

อีกธุรกิจหนึ่งที่ได้ทดลองทำ คือ การส่งออกทุเรียนไปขายที่จีน เนื่องจากทุเรียนขายได้ราคาดีมากในตลาดจีน ในช่วงฤดูหนาว ราคาสูงถึง 265-295 หยวน และฤดูร้อน ราคาประมาณ 185-195 หยวน แต่เมื่อดำเนินการจริง กลับต้องประสบกับปัญหามากมายที่อยู่นอกเหนือการคาดการณ์ เช่น ปัญหาคุณภาพของทุเรียน เนื่องจากทุเรียนที่จะขายได้ราคาดีนั้นต้องมีคุณภาพ แต่ทุเรียนที่ตนส่งออกมิได้มีคุณภาพเพียงพอ และทันทีที่ส่งไปยังจีน จะต้องเสียค่าธรรมเนียมร้อยละ 3 ของมูลค่าทุเรียนและต้องแบกรับภาระที่เกิดจากความเสียหายที่เกิดขึ้นจากคุณภาพทุเรียนทั้งหมด นอกจากนี้ในกระบวนการโอนกำไรกลับประเทศ เคยใช้วิธีการโอนเงินไปยังฮ่องกงก่อนแล้วจึงโอนกลับมาที่ไทย ซึ่งทำให้ได้เรียนรู้ว่า การโอนเงินในลักษณะดังกล่าวมีต้นทุนสูงเกินจำเป็นอยู่มาก

กระนั้น แม้คนส่วนมากจะมองว่า จีนเป็นโรงงานของโลก ซึ่งสามารถผลิตได้ทุกอย่าง แต่หากผู้ประกอบการมีความเข้าใจในตลาดจีนดีเพียงพอและสามารถกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างเหมาะสม ก็จะสามารถพบช่องทางที่นำไปสู่ความสำเร็จได้ ผู้ประกอบการควรปรับแก้ทัศนคติที่คิดเกี่ยวกับจีน เช่น มองคนจีนแบบเหมารวมว่าไม่มีเงิน เป็นต้น

คนจีนในปัจจุบัน มีวัฒนธรรมการบริโภคแบบ “อยู่เพื่อกิน” ไม่ใช่ “กินเพื่ออยู่” อีกต่อไปจึงเริ่มมีสินค้าฟุ่มเฟือยวางจำหน่ายในตลาดจีนมากขึ้น ทั้งๆที่สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ของจีนก็มีวางขายอยู่ทั่วไป แต่สินค้าแบรนด์เนม ราคาแพงก็เปิดร้านไปทั่วเมืองใหญ่ของจีนเช่นกัน ภาพปรากฏการณ์ดังกล่าว สะท้อนถึงความซับซ้อนของตลาดจีนที่ควรเรียนรู้และเข้าใจก่อนการเข้าไปลงทุนในตลาดจีน

ประเด็นที่ผู้ประกอบการควรคำนึงถึง คือ การรู้จักสินค้าที่จะนำไปขายอย่างถ่องแท้ มองออกว่าสินค้าดังกล่าวมีศักยภาพแค่ไหนอย่างไร เหมาะกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไหน จากนั้น จึงตั้งเป้าหมายในระดับเล็กๆ อย่างเช่นระดับเมืองเสียก่อน โดยควรเข้าใจสภาพ เงื่อนไข และอุปสรรคของเมืองและอุปนิสัยของคนในเมืองนั้นๆ เช่น มีความสนใจหรือเกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะนำไปขายในเมืองนั้นอย่างไร โดยวิธีที่อาจทำได้ง่ายและสะดวกที่สุด คือ การทำวิจัยกับชาวจีนที่เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยผ่านบริษัททัวร์ต่างๆ

สำหรับประสบการณ์ของคุณพงษ์อนันต์ ภายหลังจากไม่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจในจีน ก็ได้มีโอกาสไปพักผ่อนที่เกาะสุมาตรา อินโดนีเซีย ระหว่างไปนั่งตกปลา ได้ค้นพบหลักการบางอย่างหนึ่ง คือ การจะตกปลาให้ได้มันต้องอาศัยเหยื่อ ยิ่งเหยื่อมาก โอกาสได้ปลาก็ยิ่งสูงเมื่อเรียนรู้ได้เช่นนี้ เขาจึงกลับไปจีนอีกครั้ง

และครั้งนี้ ได้พยายามพบปะติดต่อกับเพื่อนและญาติเพื่อเพิ่มขยายกลุ่มคนรู้จักให้มากขึ้น จนได้มีโอกาสไปรู้จักและสร้างความคุ้นเคยกับวงการรถแข่งในจีน และได้รับรู้ข้อมูลมาว่า ตลาดค้าอะไหล่รถแข่งจีน กำลังต้องการอะไหล่อยู่รายการหนึ่ง ซึ่งไม่สามารถใช้สินค้าอะไหล่ของจีนแทนได้เนื่องจากไม่มีคุณภาพเพียงพอ ในขณะที่ประเทศไทยมีสินค้าอะไหล่ชนิดนี้ ซึ่งเป็นอะไหล่ที่รถจักรยานยนต์รุ่นใหม่ๆ เลิกใช้แล้ว จึงได้เริ่มออกไปกว้านซื้ออะไหล่ชนิดดังกล่าวตามร้านค้าปลีกย่อยในกรุงเทพฯ และส่งออกไปจีน โดยขนส่งผ่านฮ่องกง และประสบความสำเร็จในการส่งออกสินค้ารายการนี้ไปจีน

จากความสำเร็จในครั้งนี้ ทำให้ได้เรียนรู้อีกว่า เพื่อนคือช่องทางแรกในการขาย การจะค้าขายนั้นต้องเริ่มจากการเป็นเพื่อนกันก่อน ด้วยเหตุนี้ การเรียนรู้วัฒนธรรมและข้อมูลเกี่ยวกับประเทศจีนเป็นสิ่งสำคัญมากในการเริ่มต้นคบค้ากับจีน เช่น เข้าใจวัฒนธรรมการใช้ชีวิตของชาวจีนในท้องที่ต่างๆ การเข้าใจภูมิประเทศของจีน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ ยังช่วยให้ได้พบคู่ค้าชาวจีน และมีความเชื่อมั่นในการทำการค้าระหว่างกันมากขึ้น

จากมุมมองของคุณพงษ์อนันต์ กติกาการค้าระหว่างประเทศเป็นสิ่งที่ควรรู้ และผู้ประกอบการควรมีความเข้าใจจนถึงขั้นสามารถทำการค้า “นอกกรอบ” ได้ เพื่อให้การค้าสามารถดำเนินไปได้โดยมีประสิทธิภาพมากที่สุด รวมทั้งผู้ประกอบการควรสามารถประมาณราคาราวๆ ของสินค้าของตนได้ทันที โดยอาจจะบุให้ชัดเจนเมื่อจะทำการซื้อขายจริง นอกจากนี้ การลงพื้นที่จริงในจีนถือเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อให้ได้ทราบข้อเท็จจริง และความเป็นไปของตลาดอย่างทันทั่วถึง

สำหรับวิธีการเข้าสู่ตลาดสำหรับธุรกิจ SMEs นั้น ขอแนะนำให้นำตัวเองอิงเข้าไปในตลาดก่อน โดยเริ่มจากเล็กๆ เพื่อหาข้อมูลและทดสอบตลาดเสียก่อน ซึ่งความสำเร็จในธุรกิจนั้น ต้องวัดกันในระยะยาว นอกจากนี้ การรู้กฎระเบียบและแม้จะเป็นมาตรฐานและใหญ่เกินไปอย่างเช่นกฎระเบียบของ WTO นั้นควรรู้ไว้ เนื่องจากอาจส่งผลในการทำสัญญา ผู้ประกอบการยังควรรู้กฎระเบียบและเงื่อนไขเกี่ยวกับการเคลื่อนย้ายเงินระหว่างประเทศ เช่น การโอนกำไรกลับประเทศการตกลงในเรื่องสกุลเงินซื้อขาย เป็นต้น

ในด้านช่องทางการขนส่ง ผู้ประกอบการควรเข้าใจอย่างถ่องแท้ว่า มีเส้นทางขนส่งไทย-จีนใดบ้าง แต่ละเส้นทางมีต้นทุนเท่าไร ใช้ระยะเวลาานานเท่าไร เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อให้สามารถเลือกใช้เส้นทางได้เหมาะสมทั้งในแง่ราคา และระยะเวลาการขนส่ง

สิ่งที่ควรรู้ในลำดับต่อไป คือ กฎหมายควบคุมสินค้าภายในประเทศคู่ค้า เพื่อให้ทราบข้อจำกัดของสินค้าที่จะส่งออกได้ และสามารถวางแผนพลิกแพลงรับมือข้อจำกัดที่เกิดขึ้น ต่อมาควรคำนึงถึงกฎระเบียบด้านทรัพย์สินทางปัญญาต่างๆ เนื่องจากหากไม่ป้องกันแล้วเกิดมีประเด็นพิพาทกับคู่ค้าชาวจีนแล้ว จะทำให้เกิดความยุ่งยาก และมีโอกาสยากมากที่จะชนะฝ่ายจีน

สำหรับเอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์ที่จะส่งออกไปค้าขายกับจีน ควรมีรายละเอียดต่างๆเป็นภาษาจีนกลาง และมีการเล่าเรื่องราวในเชิงวัฒนธรรมเพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจและจดจำสินค้านั้นได้ นอกจากนี้ หน่วยงานของเมือง/จังหวัดต่างๆควรทำหนังสือสรุปข้อมูลรอบด้านของเมืองของตนเพื่อให้ลูกค้าชาวจีนได้รับข้อมูลที่เป็นประโยชน์อย่างสะดวกและสมบูรณ์

สรุป คำแนะนำต่างๆไว้ ดังนี้

- จัดเตรียมสินค้าตัวอย่าง
- จัดเตรียมเอกสารแสดงสินค้าเป็นภาษา อังกฤษ และจีนกลาง
- จัดเตรียมการแนะนำตัวและช่องทางในการติดต่อสื่อสาร เพื่อขยายมิติทางการค้า
- หักพุดภาษาจีนกลางง่ายๆ ไว้บ้าง เช่น คำทักทายสวัสดิ (Ni Hao)
- หาข้อมูลและเรียนรู้ทุกกระบวนการที่เกี่ยวข้องในเรื่องการค้าระหว่างประเทศ
- หาข้อมูลและเรียนรู้ ประเทศจีน และชาวจีนในเรื่องของปัจจุบันและอนาคต

คุณสุเทพ สุภภัทรานนท์ ที่ปรึกษาธนาคารกรุงเทพ และเป็นผู้มีประสบการณ์ตรงในการติดต่อทางเศรษฐกิจกับประเทศจีนมาตั้งแต่เริ่มสถาปนาความสัมพันธ์ไทย-จีนในปี 1975 ซึ่งได้ติดตามคณะของ มรว. ถึกฤกษ์ ปราโมช นายกรัฐมนตรีของไทยไปจีนด้วย

ประสบการณ์ด้านการส่งออกไปจีน

คุณสุเทพเองมิได้มีธุรกิจส่งออกไปจีนโดยตรง แต่มีลูกชาย คือ คุณฉัตรพัฒน์ สุภภัทรานนท์ผู้บริหารผลิตภัณฑ์สปา Thaan ซึ่งได้ส่งออกไปจีน และได้เปิดร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Thaan ในเมืองใหญ่ของจีนหลายแห่ง เช่น ปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ เป็นต้น เนื่องด้วยสินค้ารายการนี้ได้เป็นที่นิยมในต่างประเทศ และมีร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของ Thaan ในเมืองสำคัญต่างๆ ทั่วโลก เช่น กรุงโตเกียวนครซิดนีย์ และกรุงวอร์ซอ ของโปแลนด์ เป็นต้น ผลิตภัณฑ์ของ Thaan ยังได้เน้นการออกแบบรูปลักษณ์ที่โดดเด่นและมีส่วนผสมของสมุนไพร โดยวางตำแหน่งสินค้าในตลาดกลางถึงบน

มองเงินจากประสบการณ์

ด้วยประสบการณ์ที่เดินทางไปประเทศจีน 300 กว่าครั้ง คุณสุเทพได้ให้ความเห็นว่า จีนเป็นประเทศที่กว้างใหญ่ไพศาล โดยในพื้นที่ที่กว้างใหญ่นั้น มีแม่น้ำ 3 สายหลักที่มีอิทธิพลต่อชาวจีนจำนวนมากทั้งในแง่ของวัฒนธรรมการดำรงชีวิตและเศรษฐกิจ ได้แก่ แม่น้ำฮวงโห (Huanghe) แม่น้ำแยงซี (Changjiang) และแม่น้ำจูเจียง (Zhujiang) โดยเฉพาะบริเวณปากแม่น้ำแยงซีเกียง และปากแม่น้ำจูเจียง ได้พัฒนาขึ้นมาเป็นพื้นที่เศรษฐกิจที่สำคัญ ของจีน

เขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำจูเจียง มีศูนย์กลางที่นครกวางเจา (Guangzhou) มณฑลกวางตุ้ง (Guangdong) เขตเศรษฐกิจแห่งนี้ เป็นเขตเศรษฐกิจที่เปิดรับการพัฒนากลไกตลาดเป็นแห่งแรกในจีน โดยเป็นที่ตั้งของเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special Economic Zone) ถึง 3 แห่ง คือ เซินเจิ้น (Shenzhen) จูไห่ (Zhuhai) และซัวเถา (Shantou) ในสมัยที่จีนยังคงปิดประเทศ มณฑลกวางตุ้ง คือช่องทางเดียวในการติดต่อสื่อสารระหว่างโลกภายนอกกับกับจีน

สำหรับเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซีนั้น ศูนย์กลางอยู่ที่นครเซี่ยงไฮ้ (Shanghai) ครอบคลุมพื้นที่ของมณฑลเจ้อเจียง (Zhejiang) และมณฑลเจียงซู (Jiangsu) และมีเมืองสำคัญที่เคยเป็นเมืองหลวงของจีนเมืองหนึ่งในเขตนี้ ได้แก่ นครนานกิง (Nanjing) การเดินทางโดยรถยนต์ระหว่างนครนานกิงถึงเซี่ยงไฮ้ในขณะนี้ ใช้เวลาเดินทางราว 3 ชั่วโมง ผ่านเมืองสำคัญต่างๆ เช่น ฉางโจว (Changzhou) อู๋ซี (Wuxi) หางโจว (Hangzhou) ซูโจว (Suzhou) เป็นต้น

ในด้านการจ้างงาน รัฐบาลจีนได้ออกกฎหมายแรงงานฉบับใหม่ โดยมีจุดประสงค์ในการเพิ่มอำนาจต่อรองให้กับกลุ่มผู้ใช้แรงงาน ภายหลังจากกฎหมายแรงงานนี้มีผลบังคับใช้ กลุ่มทุนต่างๆ เช่น กลุ่มทุนไต้หวัน ได้ย้ายฐานการลงทุนเดิมที่ตั้งอยู่บริเวณเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำจูเจียงขึ้นไปยังเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซี ทั้งนี้เป็นเพราะลักษณะพื้นฐานหนึ่งที่เป็นข้อแตกต่างระหว่างผู้คนในสองเขตดังกล่าว คือ ระดับการศึกษาและอุปนิสัย โดยผู้คนในเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซีจะมีระดับการศึกษาและความถ้อยทีถ้อยอาศัยมากกว่าผู้คนในเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำจูเจียง การรักษาความสัมพันธ์อันดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้างภายใต้กฎหมายแรงงานฉบับใหม่จึงมีกระทำได้ง่ายกว่า จึงเลือกที่จะย้ายไปลงทุนในเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซี

ในเขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซี มีเมืองที่น่าจับตามอง คือ เมืองอู๋ซี ซึ่งเป็นเมืองเก่ามีประวัติศาสตร์ยาวนานและตั้งอยู่ไม่ไกลจากนครเซี่ยงไฮ้ โดยภายหลังจากเปิดใช้รถไฟความเร็วสูงการเดินทางระหว่างสองเมืองดังกล่าวใช้เวลาเพียงครึ่งชั่วโมงเท่านั้น จากข้อเท็จจริงดังกล่าวความสัมพันธ์ระหว่างอู๋ซีกับเซี่ยงไฮ้มีแนวโน้มจะพัฒนาขึ้นมาคล้ายความสัมพันธ์ระหว่างเซินเจิ้นกับฮ่องกง กล่าวคือ ผู้คนที่ทำงานในเซี่ยงไฮ้จะย้ายที่พักอาศัยไปยังอู๋ซีมากขึ้น เนื่องจากค่าใช้จ่ายด้านที่พักอาศัยและค่าครองชีพในอู๋ซีนั้นถูกกว่าในเซี่ยงไฮ้มาก

ตัวอย่างที่สะท้อนค่าใช้จ่ายที่สูงมากของเซี่ยงไฮ้ได้อย่างชัดเจน คือ ค่าเช่าที่เพื่อจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้า โดยหากเปรียบเทียบกับกรุงเทพฯ ซึ่งค่าเช่าที่เพื่อจำหน่ายสินค้าในห้างสรรพสินค้าจะอยู่ระหว่างตารางเมตรละ 700-2,000 บาท ค่าเช่าในลักษณะเดียวกันที่เซี่ยงไฮ้ จะแพงกว่าประมาณ 10 เท่าโดยอยู่ที่ตารางเมตรละ 7,000-20,000 บาท ด้วยเหตุนี้ เขตเศรษฐกิจปากแม่น้ำแยงซี จึงมีแนวโน้มที่จะพัฒนามากขึ้นไปอีกโดยเฉพาะเมืองสำคัญต่างๆที่ตั้งอยู่ถัดจากเซี่ยงไฮ้เข้าไป

สำหรับเขตภาคเหนือของจีน มหานครเทียนจิน (Tianjin) เป็นอีกเมืองที่น่าสนใจเนื่องจากอยู่ห่างจากปักกิ่งเพียง 80 กิโลเมตร ปัจจุบัน รถไฟความเร็วสูงระหว่างสองเมืองใช้เวลาวิ่งอย่างรวดเร็ว นอกจากอยู่ไม่ไกลจากเมืองหลวง เทียนจินยังเป็นเมืองท่าที่ใหญ่ที่สุดในภาคเหนือของจีนและกำลังมีโครงการการลงทุนผลิตเครื่องบินจากบริษัทแอร์บัส ซึ่งการลงทุนรอบแรกมีมูลค่ากว่า 1 หมื่นล้านดอลลาร์สหรัฐ.

เมืองชิงเต่า (Qingdao) ในมณฑลซานตงเป็นอีกเมืองหนึ่งที่น่าสนใจสำหรับนักธุรกิจไทยเป็นเมืองที่มีอุตสาหกรรมผลิตยางล้อรถ และอุตสาหกรรมอื่นๆ และมีแหล่งท่องเที่ยว เช่น ชายหาดสำหรับชาวจีนและชาวต่างชาติ

ในภาคตะวันตก มีนครเฉิงตู (Chengdu) และมหานครฉงชิ่ง (Chongqing) ที่น่าสนใจ เฉิงตูเป็นเมืองเอกของมณฑลเสฉวน ขณะที่ฉงชิ่ง เป็นมหานครที่ขึ้นตรงต่อรัฐบาลกลาง คนในสองเมืองดังกล่าวยังมีวัฒนธรรมการบริโภคอาหารรสเผ็ดที่คล้ายคลึงกับไทย ทำให้อาหารไทยได้รับความนิยมอย่างมากทั้งในเฉิงตูและฉงชิ่ง

นอกจากนี้ บริเวณที่น่าสนใจสำหรับไทยอีกแห่งหนึ่ง คือ บริเวณกวางสีและมณฑลยูนนานเนื่องจากจีนกำลังพัฒนาระบบโลจิสติกส์เชื่อมโยงเศรษฐกิจของ 2 มณฑลดังกล่าวกับอาเซียน

หากพิจารณาในแง่ความสามารถในการบริโภคสินค้า คนจีนที่มีความสามารถในการบริโภคสินค้านำเข้า น่าจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 5 หรือประมาณ 50 ล้านคน โดยควรจะเน้นกลุ่มเด็กกับกลุ่มวัยรุ่น

ความสำเร็จของธนาคารกรุงเทพในจีน

ในขณะนี้ ธนาคารกรุงเทพมีสาขา 4 แห่งในจีน ซึ่งมากกว่าธนาคารไทยอื่นๆที่ไปลงทุนในจีนสำหรับความสำเร็จของธนาคารนั้น สามารถย้อนหลังไปถึงช่วงปลายสมัยของจอมพลสฤษดิ์ ธนะรัชต์ โดยช่วงเวลาดังกล่าว คุณชิน โสภณพานิช ผู้ก่อตั้งธนาคารกรุงเทพ ต้องเดินทางออกจากไทย ในช่วงระหว่างอาศัยอยู่ในต่างประเทศนั้น คุณชินได้ไปเปิดสาขาธนาคารกรุงเทพที่ฮ่องกงได้หวั่น และโตเกียว กระทั่ง เมื่อทศวรรษ 1990 จีนเริ่มเปิดประเทศให้ต่างชาติเข้ามาลงทุนในภาคการธนาคาร โดยตามระเบียบข้อบังคับของจีนนั้น ธนาคารที่เข้าไปลงทุนในจีนต้องวางเงินสำรองไว้ 60 ล้านดอลลาร์สหรัฐ. ซึ่งถือเป็นจำนวนที่มากพอสมควร ธนาคาร

กรุงเทพ ซึ่งอาศัยช่วงเวลาดังกล่าวเข้าไปลงทุนในจีนนั้น เนื่องด้วยมีสาขาที่ไต้หวันและฮ่องกง ประกอบกับในขณะนั้นธนาคารไต้หวันไม่สามารถเข้าไปลงทุนในจีนได้ ลูกค้ายหลักของธนาคารกรุงเทพในจีนจึงเป็นลูกค้าเดิมจากไต้หวันและฮ่องกง นอกจากนี้ ลูกค้ายหลายราย ถึงแม้จะมา “รับเงิน” ในจีน แต่ก็เซ็นสัญญาตกลงกันที่ไต้หวัน ซึ่งในจีนนั้นไม่มีการถือกรรมสิทธิ์ที่ดิน การมีสาขาที่ไต้หวันเพื่อบริการลูกค้าไต้หวันจึงมีส่วนช่วยในการปล่อยสินเชื่ออย่างมาก จากอดีตที่ไม่มีใครคาดคิดว่าการที่ชุมชนไปเปิดสาขาในต่างประเทศจะสร้างส่วนได้เปรียบต่อธุรกิจการเงินของธนาคารกรุงเทพทุกวันนี้ จึงทำให้ธนาคารกรุงเทพสามารถอยู่รอดได้ในจีน

ในขณะนี้ นักธุรกิจไต้หวันจำนวนมากได้เข้าไปลงทุนในจีน เช่น ที่เมืองคุนซาน(Kunshan) เป็นเมืองที่มีทุนไต้หวันเข้ามาลงทุนเป็นจำนวนมาก นักธุรกิจไต้หวันจึงจำเป็นต้องใช้บริการทางธนาคาร รวมทั้งการใช้บริการกับธนาคารกรุงเทพที่มีสาขาในจีนและฐานลูกค้าในสาขาที่ไต้หวัน จึงเป็นหนึ่งในธนาคารที่ได้รับผลประโยชน์ดังกล่าว ขณะที่ ธนาคารไทยรายอื่นๆที่เข้าไปลงทุนในจีนนั้น อาศัยแต่ลูกค้าชาวไทย จึงทำให้ไม่สามารถขยายการลงทุนและประสบความสำเร็จเท่ากับธนาคารกรุงเทพ

แง่คิดเกี่ยวกับการเกษตรของจีน

จีนเป็นประเทศที่มีประชากรจำนวนมาก ขณะที่พื้นที่เพาะปลูกเพียงร้อยละ 4 ของพื้นที่ทั้งหมด เมื่อเปรียบเทียบกับสหรัฐอเมริกา ซึ่งมีเนื้อที่เพาะปลูกประมาณร้อยละ 6-7 ของพื้นที่ทั้งหมด จึงสามารถมีกำลังการผลิตได้ถึงร้อยละ 12-13 เนื่องด้วยเกษตรกรของสหรัฐอเมริกาแต่ละรายมีเนื้อที่กว้างใหญ่ และไม่จำเป็นต้องเสียพื้นที่กันแนวแบ่งระหว่างที่ดิน รวมทั้งมีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ผลผลิตทางการเกษตรของสหรัฐอเมริกาจึงสูงกว่าจีนมาก ทั้งที่ประชากรสหรัฐอเมริกา มีเพียงราว 300 ล้านคน ขณะที่จีนมีประชากรถึง 1,300 ล้านคน ดังนั้น จึงสามารถตั้งข้อสังเกตได้ดังนี้

1. ผลผลิตทางการเกษตรของไทย ยังมีช่องทางการส่งออกไปจีน เนื่องจากจีนมีประชากรจำนวนมาก และขาดแคลนเนื้อที่ในการเพาะปลูก เช่น ยางพารา ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ราคาขางพุ่งสูงขึ้นมาก อันเนื่องมาจากการที่จีนไม่สามารถปลูกขางได้เพียงพอต่อความต้องการ เป็นต้น

2. ประชากรจีน ซึ่งมีมากกว่า 1,300 ล้านคนนั้น มีสัดส่วนถึง 2 ใน 3 ที่ยังคงอาศัยอยู่ในชนบทและทำการเกษตร สินค้าการเกษตรที่ถึงแม้จะผลิตได้ไม่มาก แต่ประชากรในภาคการเกษตรนั้นยังคงเป็นคนส่วนมากของประเทศ จากข้อเท็จจริงดังกล่าว รัฐบาลจีนจึงต้องให้ความช่วยเหลือ/ปกป้องคนกลุ่มนี้เป็นพิเศษ คล้ายคลึงกับการปกป้องภาคเกษตรกรรมของญี่ปุ่นหรือสหรัฐอเมริกาดังนั้น การส่งสินค้าเกษตรจากไทยไปยังจีน จึงต้องระมัดระวังเพราะอาจจะถูกกีดกันการค้า

เมื่อไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีชาวจีนรายหนึ่งบริษัทค้าขายที่นำเข้ามาจากไทยไป โดยชาวจีนผู้นั้นไม่รู้วิธีบริษัทค้าขาย จึงรับประทานโดยการกัดไปทีเปลือกโดยตรง ทำให้ต้องส่งเข้าโรงพยาบาล สื่อต่างๆของจีนก็นำเสนอข่าวโจมตีว่า ถ้าขายของไทยมีพิษ จากกรณีดังกล่าว สามารถวิเคราะห์ได้ว่า จีนมีแนวโน้มต่อต้านสินค้าเกษตรจากต่างประเทศ และในรัฐบาลจีนชุดปัจจุบัน ได้ชูนโยบาย “สามเกษตร” (Sannong) ได้แก่ เกษตรกร เกษตรกรรม และคนในชนบทที่อยู่ในภาคเกษตร เพื่อช่วยเหลือภาคเกษตร

การลงทุนเงินในไทย

ในช่วง 1-2 ปีที่ผ่านมา จีนเริ่มเข้ามาลงทุนในไทยเพิ่มขึ้น โดยจีนวางแผนเข้ามาใช้ไทยเป็นฐานการผลิต เนื่องจากปัจจุบันหลายประเทศได้กล่าวหาจีนในเรื่องการทุ่มตลาดและออกมาตรการต่อต้านสินค้าจีน เช่น การปรับขึ้นภาษีสินค้าที่มาจากจีน เป็นต้น ดังนั้น จึงจำเป็นต้องหาวิธีที่ผู้ที่เกี่ยวข้องควรหาทางรับมือกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปนี้

การออกไปลงทุนในต่างประเทศของจีนที่เพิ่มมากขึ้นสอดคล้องกับนโยบาย “เดินออกไป”(Zou Chu Qu) ที่รัฐบาลจีนสนับสนุนให้บริษัทจีนออกไปลงทุนยังต่างประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตามในการรองรับกระแสการลงทุนจากจีนนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องของไทย เช่น คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ควรจะต้องพิจารณาด้วยความรอบคอบ และเลือกส่งเสริมการลงทุนเฉพาะรายที่มีคุณภาพ ไม่ก่อปัญหามลภาวะ ซึ่งเป็นธุรกิจที่กำลังถูกตรวจสอบอย่างเข้มงวดในจีน จึงอาจจะเกิดกระแส dirty industry เหล่านี้ต้องย้ายไปลงทุนในต่างประเทศที่มีความเข้มงวดน้อยกว่า

กรณีศึกษา บริษัท “China World Best” จากจีนที่เข้ามาลงทุนในไทยเมื่อประมาณ 6 ปีที่แล้ว โดยเป็นกิจการรัฐวิสาหกิจสิ่งทอของกระทรวงพาณิชย์จีน และได้ติดต่อขู้เงินจากธนาคารกรุงเทพประมาณ 400 ล้านบาทเพื่อลงทุนสร้างโรงงานในจังหวัดระยองของไทย และทางธนาคารฯได้ให้เงินกู้จำนวนนี้ไป เนื่องจากเห็นว่า เป็นกิจการรัฐวิสาหกิจใหญ่จากเชียงใหม่และหนี่ดังกล่าวเป็นหนึ่งในรัฐบาลจีน ไม่ใช่หนี่เอกชน แต่ในที่สุด กลับปรากฏว่า บริษัท China World Best ดังกล่าวได้ล้มละลาย และยังคงผลต่อเนื่องให้บริษัทสิ่งทอของไทยต้องล้มตามไปด้วย เนื่องจาก China WorldBest ได้ทำการทุ่มตลาดสินค้าสิ่งทอจนผู้ประกอบการไทยไม่สามารถอยู่ได้ และต้องสั่งสินค้าสิ่งทอทั้งสำเร็จรูปและกึ่งสำเร็จรูปจากจีน

ในปีที่ China World Best เข้ามาลงทุนนั้น นายกรัฐมนตรีของทั้งสองประเทศ คือ นายทง จูหรงจี และ นายทง ทักยิมฉิน ได้ถ่ายรูปเป็นสัญลักษณ์ด้วย และในปีนั้น ด้วยการเข้ามาของChina World Best ในไทย ทำให้สถิติการลงทุนของจีนในไทย (FDI จีน) พุ่งสูงขึ้นเป็นเท่าตัว กรณีเหล่านี้ สะท้อนให้เห็นว่า การลงทุนที่ภายนอกดูดีหรือมีสายสัมพันธ์กับระดับสูงนั้น ไม่แน่ว่าจะประสบความสำเร็จเสมอไป

คำถามที่ 1: หากอาจารย์สุเทพเป็น SME รายหนึ่ง จะนำสินค้าชนิดใดไปจำหน่ายที่จีนและไปจำหน่าย ณ พื้นที่ใดของจีน

คำตอบที่ 1:

สินค้าที่เน้นตลาดบน และมีหลายพื้นที่ที่ริมชายฝั่งของจีนที่มีศักยภาพ ตั้งแต่ทางภาคเหนือเช่น เมืองชิงเต่าในมณฑลซานตง รวมทั้งนครเทียนจิน ลงมาทางภาคกลางของประเทศ บริเวณที่มีศักยภาพสูงนั้น ได้แก่ พื้นที่บริเวณนครเซี่ยงไฮ้ถึงเมืองเมื่อนานกิง ซึ่งประกอบไปด้วยเมืองต่างๆเช่น ฉางโจว อู๋ซี หางโจว ซูโจว เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันหลังจากเปิดใช้รถไฟความเร็วสูง สามารถประหยัดเวลาเดินทางลงไปมาก ในอนาคต บริเวณนี้จะกลายเป็นศูนย์กลางเศรษฐกิจจีนที่ใหญ่ที่สุด

ลงมาทางใต้ ก็จะมีกวางเจาตามมาเป็นลำดับที่ 2 ขณะที่พื้นที่พัฒนาใหม่ที่มีศักยภาพได้แก่บริเวณกวางสี และยูนนาน ซึ่งจีนได้วางนโยบายให้เชื่อมต่อกับอาเซียน ในการเชื่อมต่อกับอาเซียนนั้น จีนจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับไทยอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ไทยจึงควรเห็นโอกาสและใช้ประโยชน์ดังกล่าว โดยต้องหันมาเอาใจใส่จีนให้มากขึ้น ในการเพิ่มความเข้าใจต่อจีนนั้น ไทยควรมีหน่วยงานที่ทำหน้าที่วิจัยเกี่ยวกับจีนโดยเฉพาะ ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับสิงคโปร์และมาเลเซีย ไทยยังนับว่าขาดความเข้าใจเกี่ยวกับจีนอยู่มาก

คำถามที่ 2: ความเป็นไปได้ของการเข้าไปทำตลาดสินค้าเกษตรแปรรูปในจีนมีมากน้อยเพียงไร

คำตอบที่ 2:

สินค้าเกษตรแปรรูปรวมทั้งสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปของไทย อาจเข้าสู่ตลาดจีนได้ไม่ถนัดนัก เนื่องจากต้องแข่งขันกับกลุ่มธุรกิจจีนเอง และกลุ่มธุรกิจได้หันได้แบ่งส่วนแบ่งตลาดเกษตรแปรรูปไปแล้ว การเข้าไปตอนนี้จึงนับว่าช้าเกินไป อย่างไรก็ตาม สินค้าบางรายการที่มีศักยภาพเช่น มันสำปะหลัง ยางพารา นอกจากนี้ควรเน้นสินค้า SMEs ไทยอื่นๆ เช่น สินค้าที่เป็นงานฝีมือหรือสินค้านิชๆที่อิงอยู่กับผลผลิตทางการเกษตรของไทย

คำถามที่ 3: ธุรกิจเกี่ยวกับดอกไม้ของไทยควรมีการปรับตัวอย่างไรในการแข่งขันกับธุรกิจดอกไม้ในมณฑลยูนนานหรือจะเติบโตไปกับธุรกิจดอกไม้ในมณฑลยูนนานได้อย่างไร

คำตอบที่ 3:

คุณหมิง มีชื่อเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า “เมืองแห่งดอกไม้” (Huacheng) ชาวคุณหมิงนิยมปลูกดอกไม้โดยทั่วไป โดยหลายปีก่อนยังได้เป็นเจ้าภาพจัดงานพืชสวนโลกอีกด้วย จึงไม่แน่ใจว่า ธุรกิจดอกไม้ไทยจะแข่งขันอย่างไร

นอกจากนี้ ดอกไม้เป็นผลผลิตสำคัญของยูunnanและเป็นสินค้าที่ทำรายได้ให้กับมณฑลยูunnanในลำดับที่สาม รองจากยาสูบและการท่องเที่ยว โดยรัฐบาลยูunnanได้ริเริ่มส่งเสริมการผลิตดอกไม้อย่างจริงจังเมื่อประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมา โดยมีคำว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญจากยุโรปเข้าไปถ่ายทอดวิทยาการ ที่ผ่านมารัฐบาลยูunnan มองว่าอุตสาหกรรมยาสูบของยูunnanอยู่ในช่วงขาลง จึงจำเป็นต้องหารายได้ทดแทน และหันไปเน้นอุตสาหกรรมดอกไม้สด จนประสบความสำเร็จมีการส่งออกดอกไม้ของยูunnanไปหลายประเทศ และยังคงคล้อยตามสภาพภูมิประเทศของยูunnanที่ต้องเน้นการขนส่งโดยเครื่องบิน เนื่องจากมณฑลยูunnanอยู่ห่างไกลจากทะเล

ผลตอบรับจากผู้เข้าร่วมอบรมมีความพึงพอใจในกับเนื้อหาและประสบการณ์ของวิทยากรที่มาถ่ายทอดสิ่ง ที่จำเป็นต้องรู้เมื่อต้องมีการทำธุรกิจกับชาวจีน วัฒนธรรมในการทำธุรกิจ รวมถึงความรู้ด้านกฎระเบียบของการค้า/การลงทุนในจีน นอกจากนี้ ผู้เข้าอบรมยังได้เสนอให้มีการจัดอบรมในลักษณะนี้ให้กับทางผู้ประกอบการโดยตรงด้วยเพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์ทางตรงให้กับผู้ประกอบการ และอาจมีการขยายผล โดยการนำหน่วยงานและผู้ประกอบการเดินทางไปสำรวจตลาดจีนและการเจรจาทางธุรกิจในประเทศ สาธารณรัฐประชาชนจีนด้วย

สรุปรายงานการประเมินตามโครงการการอบรม Train the Trainers

หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน”

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ณ โรงแรมเจริญธานี จังหวัดขอนแก่น

ระหว่างวันที่ 14 – 15 กันยายน 2553

วัตถุประสงค์ของการประเมิน

3. เพื่อต้องการทราบความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมงานเกี่ยวกับ โครงการการอบรม Train the Trainers หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน”
4. เพื่อต้องการทราบผลการดำเนินงาน โครงการฯ ว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์มากน้อยเพียงใด

การจัดอบรม Train the Trainers หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน” เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการจัดประชุมกลุ่มย่อยในโครงการ โดยเรียนเชิญ Service Provider ไทยจากหน่วยงานต่างๆในกลุ่มภูมิภาคเป้าหมายเข้าร่วมอบรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้แก่ SME Service Provider เพื่อคอยช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่ในการค้าขายสินค้าระหว่างไทย – จีน

จากกิจกรรมอบรมที่จัดขึ้นนี้มี Service Provider เข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 53 รายมีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 38 ราย

วิธีดำเนินการ

ในการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 6 ส่วน รายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการประเมิน

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสาร

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะ

2. วิเคราะห์และแปลผลข้อมูล ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลดำเนินการดังนี้

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสารวิเคราะห์ผลด้วยการหาค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร โดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้โดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์โดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการโดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะโดยใช้ความถี่

การแปลผลข้อมูล

ในการแปลความหมายของข้อมูล แปลผลจากค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) โดยใช้หลักเกณฑ์ลิเคิร์ตดังนี้

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X})	ความหมาย
4.20 – 5.00	เห็นด้วยมากที่สุด/ดีมาก
3.40 – 4.19	เห็นด้วยมาก /ดี
2.60 – 3.39	เห็นด้วยปานกลาง/พอใช้
1.80 – 2.59	เห็นด้วยน้อย /แย่
1.00 – 1.79	เห็นด้วยน้อยที่สุด/แย่มาก

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสาร

ตาราง 3 แสดงจำนวนและร้อยละของตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการเข้าถึงองค์ความรู้

อันดับที่	แหล่งข้อมูล/ ข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
1.	จดหมายประชาสัมพันธ์	19	50.00
2.	การประชุม/ อบรม/ สัมมนา	9	23.70
3.	เว็บไซต์ของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์	-	-
4.	อื่นๆ	4	10.50
ไม่แสดงความคิดเห็น		6	15.80
รวม		38	100.00

จากตาราง 3 พบว่าจากผู้เข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 53 ราย มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 38 ราย คิดเป็นร้อยละ 70.70 ของผู้เข้าร่วมอบรมทั้งหมด ผู้เข้าอบรมส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารการอบรมจากจดหมายประชาสัมพันธ์จำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมาคือ การประชุม/อบรม/สัมมนา จำนวน 9 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.7 และทราบข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่น เช่น หอการค้า เพื่อน เป็นต้น จำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.5 มีผู้ไม่ระบุแหล่งที่มาของข้อมูลข่าวสารการจัดอบรมจำนวน 6 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.8

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

ตาราง 4 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นต่อวิทยากร

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. ความรู้และข้อมูลที่ได้รับตรงกับความต้องการ	4.62	0.49	4	ดีมาก
2. ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับ	4.47	0.51	7	มากที่สุด
3. ความชัดเจนของความรู้และข้อมูลที่ได้รับ	4.45	0.50	8	มากที่สุด
4. ความรู้และข้อมูลที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้	4.29	0.65	10	มากที่สุด
5. วิทยากรมีความรอบรู้ในเรื่องที่บรรยาย	4.79	0.47	1	มากที่สุด
6. วิทยากรมีความเตรียมพร้อม	4.70	0.57	3	มากที่สุด
7. วิทยากรสามารถแก้ปัญหาและตอบข้อสงสัยได้กระจ่าง	4.49	0.69	5	มากที่สุด
8. วิทยากรมีการสื่อสาร/การบรรยายที่ง่ายต่อการเข้าใจ	4.49	0.69	5	มากที่สุด
9. มีการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารช่วยในการบรรยายได้อย่างมีประสิทธิภาพ	4.42	0.72	9	มากที่สุด
10. ความเหมาะสมของวิทยากรโดยรวม	4.76	0.43	2	มากที่สุด
รวม	4.55	0.57	-	มากที่สุด

จากตาราง 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นส่วนใหญ่เกี่ยวกับวิทยากรเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมากที่สุด ($\bar{X} = 4.55$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับดีมากที่สุด เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. วิทยากรมีความรอบรู้ในเรื่องที่บรรยาย ($\bar{X} = 4.79$)
2. ความเหมาะสมของวิทยากรโดยรวม ($\bar{X} = 4.76$)
3. วิทยากรมีความเตรียมพร้อม ($\bar{X} = 4.70$)

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้

ตาราง 5 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการจัดงาน

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ก่อนการอบรม : คาดหวังว่าจะได้รับความรู้ความเข้าใจ	3.61	0.95	มาก
2. หลังการอบรม : ได้รับความรู้ความเข้าใจเพิ่มขึ้นจากเดิม	4.39	0.64	มากที่สุด
3. ความรู้ที่ได้รับในครั้งนี้ สามารถนำไปปรับใช้ในการปฏิบัติงานในหน่วยงานได้	4.21	0.70	มากที่สุด

จากตาราง 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คาดหวังว่าการอบรมในครั้งนี้จะได้รับความรู้เฉลี่ย 3.61 อยู่ในมากแต่หลังการอบรมผลที่ได้พบว่าผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้เพิ่มขึ้นจากเดิมมาก (ความคิดเห็นเฉลี่ย 4.39) และผลจากการอบรมในครั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่าสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปปรับใช้ในหน่วยงานได้มาก

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ตาราง 6 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นในการนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. เป็นแหล่งอ้างอิงความรู้ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	4.29	0.57	2	มากที่สุด
2. เสริมความรู้และทักษะของตนเอง	4.47	0.56	1	มากที่สุด
3. สอน/ถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้ร่วมงาน	4.13	0.58	4	มาก
4. สามารถประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	4.11	0.61	5	มาก
5. เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงาน	4.24	0.54	3	มากที่สุด
รวม	4.25	0.57	-	มากที่สุด

จากตาราง 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นส่วนใหญ่เกี่ยวกับการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. เสริมความรู้และทักษะของตนเอง ($\bar{X} = 4.47$)
2. เป็นแหล่งอ้างอิงความรู้ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 4.29$)
3. เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 4.24$)

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ตาราง 7 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการจำแนกตามด้านต่างๆ

ตาราง 7.1 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านกระบวนการขั้นตอนการให้บริการ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. การอบรมมีกระบวนการและขั้นตอนเป็นระบบชัดเจน	4.37	0.59	1	ดีมาก
2. ระยะเวลาของการดำเนินการมีความเหมาะสม	4.21	0.58	2	ดีมาก
3. ขั้นตอนการให้บริการมีความเหมาะสม	4.18	0.61	3	ดี
รวม	4.25	0.59	-	ดีมาก

จากตาราง 7.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านขั้นตอนการให้บริการเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.25$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. การอบรมมีกระบวนการและขั้นตอนเป็นระบบชัดเจน ($\bar{X} = 4.37$)
2. ระยะเวลาของการดำเนินการมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.21$)
3. ขั้นตอนการให้บริการมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.18$)

ตาราง 7.2 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. ให้บริการและถ้อยคำและน้ำเสียงที่สุภาพ เป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส กิริยามารยาทดี	4.54	0.51	1	ดีมาก
2. ดูแลเอาใจใส่ กระตือรือร้น และเต็มใจให้บริการ	4.39	0.68	3	ดีมาก
3. มีความรู้ความสามารถในการให้บริการ เช่น สามารถ 4. ตอบคำถามชี้แจงข้อสงสัย ให้คำแนะนำ ช่วยแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้อง น่าเชื่อถือ	4.32	0.66	5	ดีมาก
5. มีความเสมอภาคในการให้บริการ/ให้บริการตามลำดับก่อน-หลัง	4.39	0.64	3	ดีมาก
6. มีน้ำใจ มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่	4.51	0.61	2	ดีมาก
รวม	4.43	0.62	-	ดีมาก

จากตาราง 7.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.43$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าระดับความพึงพอใจอยู่ระดับดีมาก สามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุกลงมาได้แก่

1. ให้บริการและถ้อยคำและน้ำเสียงที่สุภาพ เป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส กิริยามารยาทดี ($\bar{X} = 4.54$)
2. มีน้ำใจ มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ($\bar{X} = 4.51$)
3. ดูแลเอาใจใส่ กระตือรือร้น และเต็มใจให้บริการและ มีความเสมอภาคในการให้บริการ/ให้บริการ/หลัง-ตามลำดับก่อน ($\bar{X} = 4.39$)

ตาราง 7.3 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. มีช่องทางให้เลือกบริการได้หลายรูปแบบ เช่น ทางโทรศัพท์ โทรสาร ไปรษณีย์ อีเมล เป็นต้น	4.17	0.65	4	ดี
2. มีความสะดวกในการเข้าถึงการบริการ	4.22	0.54	3	ดีมาก
3. มีเอกสาร/แผ่นพับ/ข้อมูลต่างๆ ให้บริการ	4.27	0.61	2	ดีมาก

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
4. อุณหภูมิ แสง เสียง ระบบโสตทัศนอุปกรณ์ ในการดำเนินงาน	4.30	0.62	1	ดีมาก
รวม	4.24	0.61	-	ดีมาก

จากตาราง 7.3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านสิ่งแวดล้อมความสะดวกเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.24$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. อุณหภูมิ แสง เสียง ระบบโสตทัศนอุปกรณ์ ในการดำเนินงาน ($\bar{X} = 4.30$)
2. มีเอกสาร/แผ่นพับ/ข้อมูลต่างๆ ให้บริการ ($\bar{X} = 4.27$)
3. มีความสะดวกในการเข้าถึงการบริการ ($\bar{X} = 4.22$)

ตาราง 7.4 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านคุณภาพการให้บริการ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. ได้รับบริการที่ตรงตามความต้องการ	4.41	0.60	2	ดีมาก
2. ได้รับบริการที่คุ้มค่า คุ้มประโยชน์	4.38	0.59	3	ดีมาก
3. ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากการบริการของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์	4.47	0.56	1	ดีมาก
รวม	4.42	0.58	-	ดีมาก

จากตาราง 7.4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านคุณภาพการให้บริการเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.42$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากการบริการของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ ($\bar{X} = 4.47$)
2. ได้รับบริการที่คุ้มค่า คุ้มประโยชน์ ($\bar{X} = 4.41$)
3. ได้รับบริการที่ตรงตามความต้องการ ($\bar{X} = 4.38$)

ตาราง 7.5 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการ
ด้านอื่นๆ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. การออกแบบหลักสูตร	4.43	0.55	1	ดีมาก
2. สถานที่ในการอบรม	4.38	0.55	4	ดีมาก
3. ห้องพัก(กรณีที่พัก)	4.39	0.62	2	ดีมาก
4. อาหารว่าง	4.14	0.59	5	ดี
5. อาหารกลางวัน/เย็น (ถ้ามี)	4.39	0.56	2	ดีมาก
รวม	4.35	0.57	-	ดีมาก

จากตาราง 7.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้าน
อื่นๆ เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.35$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุด
ลงมาได้แก่

1. การออกแบบหลักสูตร ($\bar{X} = 4.43$)
2. การให้บริการด้านห้องพักและอาหารกลางวัน/เย็น ($\bar{X} = 4.39$)
3. สถานที่ในการอบรม ($\bar{X} = 4.38$)

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อเสนอแนะด้านเนื้อหาหลักสูตร

1. เหมาะสมดีแต่ขอให้มีการศึกษาดูงาน
2. ควรจะให้เวลาในการอบรมมากกว่านี้เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้ครอบคลุม อยากรฟังวิทยากร
มากกว่านี้
3. หลักสูตรดีมาก วิทยากรมีความรู้และถ่ายทอดความรู้ดีมาก
4. จะให้ดีควรแยกย่อยเป็นแต่ละหลักสูตร เพื่อจะได้พัฒนาแต่ละเรื่องดีขึ้น
5. เป็นหลักสูตรที่ดีมาก สามารถเข้าถึงการส่งออกไปประเทศจีนอยากให้จัดหลักสูตรแบบนี้ให้
ผู้ประกอบการอีสานรับฟังโดยตรง
6. บางหัวข้อระยะเวลาสั้นเกินไป เช่น ธุรกิจที่ไปดำเนินการที่ประเทศจีนแล้วประสบความสำเร็จ
- ข้อมูลบางอย่างควรสามารถ copy ได้

7. มีประโยชน์ทั้งด้านความรู้และเป็นแนวทางสำหรับผู้มีความสนใจนำไปปฏิบัติ
8. เนื้อหาหลักสูตรมีประโยชน์มาก ผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้และประสบการณ์ ตลอดจนการสร้างเครือข่ายระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชน
9. หลักสูตรควรเข้าถึงผู้ประกอบการระดับอำเภอด้วย

ข้อเสนอแนะด้านการให้บริการ -

สรุปรายงานการประเมินตามโครงการการอบรม Train the Trainers

หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน”

ภาคเหนือ ณ โรงแรมเชียงใหม่ออร์คิด จังหวัดเชียงใหม่

ระหว่างวันที่ 21 - 22 กันยายน 2553

วัตถุประสงค์ของการประเมิน

1. เพื่อต้องการทราบความคิดเห็นของผู้เข้าร่วมงานเกี่ยวกับ โครงการการอบรม Train the Trainers หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน”
2. เพื่อต้องการทราบผลการดำเนินงาน โครงการฯ ว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์มากน้อยเพียงใด

การจัดอบรม Train the Trainers หลักสูตร “เศรษฐกิจแดนมังกร และช่องทางเจาะตลาดจีน” เป็นกิจกรรมที่เกี่ยวข้องเนื่องกับการจัดประชุมกลุ่มย่อยในโครงการ โดยเรียนเชิญ Service Provider ไทยจากหน่วยงานต่างๆ ในกลุ่มภูมิภาคเป้าหมายเข้าร่วมอบรม โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรู้แก่ SME Service Provider เพื่อคอยช่วยเหลือผู้ประกอบการ SME ในพื้นที่ในการค้าขายสินค้าระหว่างไทย – จีน

จากกิจกรรมอบรมที่จัดขึ้นนี้มี Service Provider เข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 55 รายมีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 36 ราย

วิธีดำเนินการ

ในการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 6 ส่วน รายละเอียดดังต่อไปนี้

1. สร้างเครื่องมือที่ใช้ในการประเมิน

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสาร

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะ

2. วิเคราะห์และแปลผลข้อมูล ในการวิเคราะห์และแปลผลข้อมูลดำเนินการดังนี้

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสารวิเคราะห์ผลด้วยการหาค่าร้อยละ

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากรโดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้โดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์โดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการโดยใช้ค่าเฉลี่ย

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะโดยใช้ความถี่

การแปลผลข้อมูล

ในการแปลความหมายของข้อมูล แปลผลจากค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) โดยใช้หลักเกณฑ์ลิเคิร์ตดังนี้

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X})	ความหมาย
4.20 – 5.00	เห็นด้วยมากที่สุด/ดีมาก
3.40 – 4.19	เห็นด้วยมาก /ดี
2.60 – 3.39	เห็นด้วยปานกลาง/พอใช้
1.80 – 2.59	เห็นด้วยน้อย /แย่
1.00 – 1.79	เห็นด้วยน้อยที่สุด/แย่มาก

ส่วนที่ 1 การเข้าถึงองค์ความรู้/ รับรู้ข้อมูลข่าวสาร

ตาราง 8 แสดงจำนวนและร้อยละของตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการเข้าถึงองค์ความรู้

แหล่งข้อมูล/ ข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
1. จดหมายประชาสัมพันธ์	24	66.70
2. การประชุม/ อบรม/ สัมมนา	1	2.80
3. เว็บไซต์ของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์	2	5.60
4. อื่นๆ	7	19.40
ไม่แสดงความคิดเห็น	2	5.60
รวม	36	100.00

จากตาราง 8 พบว่าจากผู้เข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 55 ราย มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น 36 ราย คิดเป็นร้อยละ 63.64 ของผู้เข้าร่วมอบรมทั้งหมด ผู้เข้าอบรมส่วนใหญ่ได้รับข้อมูลข่าวสารการอบรมจากจดหมายประชาสัมพันธ์จำนวน 24 ราย คิดเป็นร้อยละ 66.7 รองลงมาคือ ทราบข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่น เช่น เพื่อนหรือการบอกต่อ จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 19.4 การประชุม/อบรม/สัมมนา จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 2.8 ทราบจากเว็บไซต์ของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์จำนวน 2 รายคิดเป็นร้อยละ 5.6 มีผู้ไม่ระบุแหล่งที่มาของข้อมูลข่าวสารการจัดอบรมจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 5.6

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นเกี่ยวกับวิทยากร

ตาราง 9 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นต่อวิทยากร

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. ความรู้และข้อมูลที่ได้รับตรงกับความต้องการ	4.53	0.56	5	ดีมาก
2. ความถูกต้องของข้อมูลที่ได้รับ	4.47	0.51	7	ดีมาก
3. ความชัดเจนของความรู้และข้อมูลที่ได้รับ	4.53	0.51	5	ดีมาก
4. ความรู้และข้อมูลที่ได้รับสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้	4.44	0.56	9	ดีมาก
5. วิทยากรมีความรอบรู้ในเรื่องที่บรรยาย	4.77	0.43	1	ดีมาก
6. วิทยากรมีความเตรียมพร้อม	4.69	0.47	2	ดีมาก

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
7. วิทยากรสามารถแก้ปัญหาและตอบข้อสงสัยได้กระจ่าง	4.47	0.51	7	ดีมาก
8. วิทยากรมีการสื่อสาร/การบรรยายที่ง่ายต่อการเข้าใจ	4.58	0.50	4	ดีมาก
9. มีการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารช่วยในการบรรยายได้อย่างมีประสิทธิภาพ	4.28	0.51	10	ดีมาก
10. ความเหมาะสมของวิทยากรโดยรวม	4.63	0.49	3	ดีมาก
รวม	4.54	0.50	-	ดีมาก

จากตาราง 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นส่วนใหญ่เกี่ยวกับวิทยากรเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดีมาก ($\bar{X} = 4.54$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าอยู่ในระดับดีมาก เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. วิทยากรมีความรอบรู้ในเรื่องที่บรรยาย ($\bar{X} = 4.77$)
2. วิทยากรมีความเตรียมพร้อม ($\bar{X} = 4.69$)
3. ความเหมาะสมของวิทยากรโดยรวม ($\bar{X} = 4.63$)

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับความบรรลุวัตถุประสงค์ของการอบรมครั้งนี้

ตาราง 10 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับวัตถุประสงค์ของการจัดงาน

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ระดับความคิดเห็น
1. ก่อนการอบรม : คาดหวังว่าจะได้รับความรู้ความเข้าใจ	3.22	0.68	ปานกลาง
2. หลังการอบรม : ได้รับความรู้ความเข้าใจเพิ่มขึ้นจากเดิม	4.19	0.58	มาก
3. ความรู้ที่ได้รับในครั้งนี้ สามารถนำไปปรับใช้ในการปฏิบัติงานในหน่วยงานได้	4.08	0.55	มาก

จากตาราง 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คาดหวังว่าการอบรมในครั้งนี้จะได้รับความรู้ 3.22 อยู่ในมากแต่หลังการอบรมผลที่ได้พบว่าผู้เข้าร่วมอบรมได้รับความรู้เพิ่มขึ้นจากเดิม (ความคิดเห็นเฉลี่ย 4.19) และผลจากการอบรมในครั้งนี้ผู้ตอบแบบสอบถามเห็นด้วยว่าสามารถนำความรู้ที่ได้รับไปปรับใช้ในหน่วยงานได้มาก

ส่วนที่ 4 การนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ตาราง 11 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นในการนำองค์ความรู้ที่ได้รับไปใช้ประโยชน์

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. เป็นแหล่งอ้างอิงความรู้ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	4.19	0.53	2	ดี
2. เสริมความรู้และทักษะของตนเอง	4.33	0.54	1	ดีมาก
3. สอน/ถ่ายทอดความรู้ให้แก่ผู้ร่วมงาน	3.97	0.70	5	ดี
4. สามารถประยุกต์ใช้ในการปฏิบัติงาน	4.09	0.66	4	ดี
5. เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงาน	4.14	0.59	3	ดี
รวม	4.14	0.60	-	ดี

จากตาราง 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นส่วนใหญ่เกี่ยวกับการนำองค์ความรู้ไปใช้ประโยชน์เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.14$) เมื่อพิจารณาเป็นรายชื่อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. เสริมความรู้และทักษะของตนเอง ($\bar{X} = 4.33$)
2. เป็นแหล่งอ้างอิงความรู้ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 4.19$)
3. เพิ่มประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการปฏิบัติงาน ($\bar{X} = 4.14$)

ส่วนที่ 5 ความพึงพอใจในการให้บริการ

ตาราง 12 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการจำแนกตามด้านต่างๆ

ตาราง 12.1 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านกระบวนการขั้นตอนการให้บริการ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. การอบรมมีกระบวนการและขั้นตอนเป็นระบบชัดเจน	4.17	0.57	1	ดี
2. ระยะเวลาของการดำเนินการมีความเหมาะสม	3.89	0.63	3	ดี
3. ขั้นตอนการให้บริการมีความเหมาะสม	4.11	0.53	2	ดี
รวม	4.06	0.58	-	ดี

จากตาราง 12.1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านขั้นตอนการให้บริการเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.06$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. การอบรมมีกระบวนการและขั้นตอนเป็นระบบชัดเจน ($\bar{X} = 4.17$)
2. ขั้นตอนการให้บริการมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 4.11$)
3. ระยะเวลาของการดำเนินการมีความเหมาะสม ($\bar{X} = 3.89$)

ตาราง 12.2 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. ให้บริการและถือคำและนำเสียงที่สุภาพ เป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส กิริยามารยาทดี	4.14	0.60	1	ดี
2. ดูแลเอาใจใส่ กระตือรือร้น และเต็มใจให้บริการ	4.06	0.64	5	ดี
3. มีความรู้ความสามารถในการให้บริการ เช่น สามารถตอบคำถามชี้แจงข้อสงสัย ให้คำแนะนำ ช่วยแก้ปัญหาได้อย่างถูกต้อง น่าเชื่อถือ	4.06	0.63	5	ดี
4. มีความเสมอภาคในการให้บริการ/ให้บริการตามลำดับก่อน-หลัง	4.11	0.58	3	ดี
5. มีน้ำใจ มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่	4.12	0.64	2	ดี
รวม	4.10	0.62	-	ดี

จากตาราง 12.2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านด้านการให้บริการของเจ้าหน้าที่เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.10$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ สามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. ให้บริการและถ้อยคำและน้ำเสียงที่สุภาพ เป็นมิตร ยิ้มแย้มแจ่มใส กิริยามารยาทดี ($\bar{X} = 4.14$)
2. มีน้ำใจ มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ($\bar{X} = 4.12$)
3. มีความเสมอภาคในการให้บริการหลัง-ให้บริการตามลำดับก่อน/ ($\bar{X} = 4.11$)

ตาราง 12.3 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. มีช่องทางให้เลือกบริการได้หลายรูปแบบ เช่น ทางโทรศัพท์ โทรสาร ไปรษณีย์ อีเมล เป็นต้น	3.89	0.68	4	ดี
2. มีความสะดวกในการเข้าถึงการบริการ	4.00	0.63	2	ดี
3. มีเอกสาร/แผ่นพับ/ข้อมูลต่างๆ ให้บริการ	4.11	0.57	1	ดี
4. อุณหภูมิ แสง เสียง ระบบโสตทัศนอุปกรณ์ ในการดำเนินงาน	3.97	0.51	3	ดี
รวม	3.99	0.60	-	ดี

จากตาราง 12.3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านสิ่งอำนวยความสะดวกเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 3.99$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. มีเอกสารข้อมูลต่างๆ ให้บริการ/แผ่นพับ/ ($\bar{X} = 4.11$)
2. มีความสะดวกในการเข้าถึงการบริการ ($\bar{X} = 4.00$)
3. อุณหภูมิ แสง เสียง ระบบโสตทัศนอุปกรณ์ ในการดำเนินงาน ($\bar{X} = 3.97$)

ตาราง 12.4 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านคุณภาพการให้บริการ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. ได้รับบริการที่ตรงตามความต้องการ	4.14	0.49	3	ดี
2. ได้รับบริการที่คุ้มค่า คุ้มประโยชน์	4.19	0.52	2	ดี
3. ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากการบริการของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์	4.25	0.50	1	ดี
รวม	4.19	0.50	-	ดี

จากตาราง 12.4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านคุณภาพการให้บริการเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.19$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. ความพึงพอใจโดยภาพรวมที่ได้รับจากการบริการของศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ ($\bar{X} = 4.25$)
2. ได้รับบริการที่คุ้มค่า คุ้มประโยชน์ ($\bar{X} = 4.19$)
3. ได้รับบริการที่ตรงตามความต้องการ ($\bar{X} = 4.14$)

ตาราง 12.5 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านอื่นๆ

ประเด็น	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับการให้บริการ
1. การออกแบบหลักสูตร	4.22	0.64	1	ดีมาก
2. สถานที่ในการอบรม	4.06	0.67	4	ดี
3. ห้องพัก(กรณีที่เข้าพัก)	4.22	0.67	1	ดีมาก
4. อาหารว่าง	3.86	0.68	5	ดี
5. อาหารกลางวัน/เย็น (ถ้ามี)	4.16	0.63	3	ดี
รวม	4.10	0.66	-	ดี

จากตาราง 12.5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความคิดเห็นเกี่ยวกับความพึงพอใจในการให้บริการด้านอื่นๆ เฉลี่ยรวมอยู่ในระดับดี ($\bar{X} = 4.10$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อสามารถเรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. การออกแบบหลักสูตร ($\bar{X} = 4.22$)

2. การให้บริการด้านห้องพัก ($\bar{X} = 4.22$)
3. อาหารกลางวัน/เย็น ($\bar{X} = 4.16$)

ส่วนที่ 6 ข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อเสนอแนะด้านเนื้อหาหลักสูตร

1. ควรมีการแลกเปลี่ยนความรู้ของผู้เข้าร่วมสัมมนามากกว่านี้
2. เนื้อหาดีมาก ต้องการให้ขยายผลโดยเจาะลึกในมณฑลที่เป็นโอกาสของสินค้าไทย
3. น่าจะมีการเน้นเฉพาะหลักสูตรธุรกิจที่น่าสนใจลงทุนเพื่อทำการค้ากับจีน
4. ควรจัดหลักสูตรที่เน้นสินค้าเฉพาะเพื่อเจาะตลาดจีนโดยตรง
5. ขอให้จัด TOT สำหรับเรื่องการค้าและเศรษฐกิจของ 4 มณฑลที่มีศักยภาพ ในการที่จะเป็นคู่ค้า โดยเฉพาะ เพื่อเจาะลึกเนื้อหารายมณฑลทั้ง 4 อีกครั้ง
6. อยากให้กระชับ

ข้อเสนอแนะด้านการให้บริการ

1. ควรทำวีซีดีสไลด์ของวิทยากรทุกท่านแจกผู้เข้าร่วมสัมมนา
2. ไม่ชอบเวลาข้างห้องบรรยายมีเสียงแทรกเข้ามา
3. ภาพรวมดี
4. น่าจะมีราคามากกว่านี้

สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม

การสร้างเครือข่ายความร่วมมืออย่างยั่งยืนของ SME Service Provider ไทย – จีน



กิจกรรม

การสร้างเครือข่ายความร่วมมืออย่างยั่งยืนของ SME Service Provider ไทย – จีน

กิจกรรมการสร้างเครือข่ายระหว่าง SME Service Provider ไทยและจีน (Thai – China SME Service Provider Networking) จัดขึ้น ณ โรงแรมเชียงใหม่ฮอริคิน จังหวัดเชียงใหม่ ระหว่างวันที่ 2 – 4 พฤศจิกายน 2553 โดยเชิญผู้แทนหน่วยงานที่เป็นผู้ดูแล SME ของจีนและหน่วยงานของจีนในประเทศไทยที่เป็นผู้อำนวยความสะดวกให้กับ SME ของไทยและ จีน ในด้านการค้า การลงทุน และการขนส่ง จำนวน 10 ราย¹ มาทำความรู้จักกันและร่วมกันสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานผู้ดูแล SME ของไทยที่อยู่ในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อาทิ หอการค้าจังหวัด สภาอุตสาหกรรมจังหวัด สำนักงานพาณิชย์จังหวัด สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด เป็นต้น ซึ่งมี Service Provider ไทยเข้าร่วมกว่า 39 ราย ตามภาคผนวก ค.

หน่วยงานจีนทั้ง 10 ราย ประกอบด้วย

1. สำนักงานตรวจสอบการนำเข้า – ส่งออกสินค้ามณฑลกว่างซี (Guangxi Entry-Exit Inspection and Quarantine Bureau) โดยหน่วยงานนี้รับผิดชอบการตรวจรับรองสินค้าเกษตรและอาหาร รวมถึงสัตว์เลี้ยงที่เข้าและออกจากมณฑลกว่างซี
2. สำนักงานตรวจสอบการนำเข้า – ส่งออกสินค้ามณฑลยูนนาน (Yunnan Entry – Exit Inspection and Quarantine Bureau) รับผิดชอบการตรวจรับรองและกักกันสินค้าเกษตรและอาหาร รวมถึงสัตว์เลี้ยงที่เข้าและออกจากมณฑลยูนนาน มีสำนักงานย่อยกว่า 19 สาขา
3. China General Chamber of Commerce (CGCC) เป็นหน่วยงานหอการค้าของจีนที่ไม่แสวงหาผลกำไรจากบริษัทหรือนักธุรกิจในจีน ก่อตั้งเมื่อปี 1900 ซึ่งเป็นอีกหนึ่งหอการค้าของจีนที่ใหญ่ที่สุดและเก่าแก่ที่สุดในฮ่องกง ในปัจจุบันหอการค้ามีสมาชิกกว่า 6,000 ราย นับตั้งแต่ก่อตั้งเป็นต้นมา วัตถุประสงค์ของหอการค้าสาธารณรัฐประชาชนจีน คือการให้บริการแก่ชุมชนและพัฒนาองค์กร

¹ รายละเอียดในภาคผนวก ค ตารางที่ 1

อย่างต่อเนื่องมีการสนับสนุนข้อมูลด้าน ธุรกิจให้แก่ธุรกิจทั้งในระดับภูมิภาคและระดับประเทศ สนับสนุนให้นักธุรกิจทำการค้าระหว่างประเทศและดึงนักลงทุนจากต่างประเทศเพื่อให้มาลงทุน ในจีน เพื่อสนับสนุนนโยบายเปิดประตูการค้าของจีน ซึ่งตัวแทนของหอการค้าสาธารณรัฐ ประชาชนจีน อาทิเช่น สถาบันบัญญัติ ธนาคารกลาง สำนักงานสารสนเทศ สำนักงานการศึกษาและ การพัฒนาบุคลากร สำนักงานคณะกรรมการอาหารฮองกง สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า ซึ่ง ประกอบไปด้วยหน่วยงานจากทั้งภาครัฐและเอกชน

ในมุมมองของการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างรวดเร็วในโลกาภิวัตน์ของเศรษฐกิจโลกในศตวรรษ ใหม่นี้ ทางหอการค้าสาธารณรัฐประชาชนจีน ได้มีการสำรวจโอกาสทางธุรกิจในความพยายาม ร่วมกับสมาชิกของตนในอนาคต เพื่อที่จะพัฒนาให้ฮ่องกงมีศักยภาพในการทำการค้าระหว่าง ประเทศที่มุ่งเน้นด้านการตลาดเป็นหลัก

4. สำนักงานส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศ หอการค้าของสาธารณรัฐประชาชนจีน (Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce)
 5. สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นครกวางโจว(China Council For the Promotion of International Trade Guangzhou Council) องค์กรระหว่างประเทศที่มีทั้งผู้ประกอบการ ตัวแทนนัก ธุรกิจ คลัสเตอร์ สมาคมและองค์กรทางการค้าของนครกวางโจว โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ สร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจและความรู้ความสามารถระหว่างประเทศในแง่การค้าการลงทุน มีการใช้ เงินทุนของนักลงทุนจากต่างประเทศ ตลอดจนเทคโนโลยีขั้นสูง เพื่อส่งเสริมการค้าและสร้าง ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างนครกวางโจวและประเทศอื่นทุกภูมิภาคทั่วโลก
- นับตั้งแต่ก่อตั้งหน่วยงานขึ้นในปี 1985 ตามความต้องการของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริม การค้าระหว่างประเทศสาธารณรัฐประชาชนจีน ที่มุ่งเน้นการพัฒนาเศรษฐกิจและการค้า ต่างประเทศสำหรับเมืองกวางโจว CCPIT และ CCOIC ได้มีการเริ่มให้บริการอย่างเต็มรูปแบบของ การให้บริการประสานงานต่างประเทศ, การจัดนิทรรศการภารกิจไปต่างประเทศการค้า, การ รับรองและถูกต้องตามกฎหมายและเป็นสมาชิกของบริการแพคเกจ พร้อมทั้งได้ดำเนินกิจกรรม ส่งเสริมการค้าที่เกี่ยวข้องในลักษณะที่แตกต่างกัน ซึ่งอาศัยประโยชน์จากการติดต่อกับองค์กร

ต่างประเทศขององค์กรสมาชิก, สถาบันและสมาคมอุตสาหกรรมสาขาที่เกี่ยวข้อง

6. สภาอุตสาหกรรมและการพาณิชย์ มณฑลยูนนาน (Administration for Industry and Commerce, Yunnan)
7. หน่วยงานวิจัยด้านนโยบาย มณฑลยูนนาน (Policy Research Office, Yunnan Government)
8. สำนักงานคณะกรรมการอุตสาหกรรมและเทคโนโลยีสารสนเทศ (Yunnan Industry and Information Technology Commission) เป็นหน่วยงานที่คอยสนับสนุนข้อมูลด้านอุตสาหกรรมและข้อมูลสารสนเทศให้แก่นักธุรกิจ และดูแลภาคอุตสาหกรรมของประเทศ
9. Jinshui International Logistics เป็นหน่วยงาน โลจิสติกส์ระหว่างประเทศไทย – จีน ตั้งอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่
10. กงสุลพาณิชย์ ประจำนครเชียงใหม่ (Consulate-General of P. R. China in Chiang Mai, Thailand)

สำหรับกิจกรรม Thai – China SME Service Provider Networking ได้รับเกียรติจาก นายสุรพงศ์ พงศ์เดชขจร เลขานุการรัฐมนตรีว่าการกระทรวงอุตสาหกรรม ในการกล่าวเปิดงาน และมีผู้เข้าร่วมงาน อาทิเช่น ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม และคณะผู้บริหาร สสว. ผู้แทนผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ ประธานหอการค้าจังหวัดเชียงใหม่ รองประธานหอการค้าจังหวัดลำปาง นายกสมาคมผู้ประกอบการ SME ที่อยู่ในพื้นที่ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

กิจกรรมนี้ได้เปิดโอกาสให้หน่วยงานของไทยสอบถามรายละเอียดต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องกฎระเบียบภาษี และมาตรการต่างๆ ในกรณีที่ผู้ประกอบการไทยต้องการที่จะส่งสินค้าไปยังประเทศจีน และผลที่ได้จากกิจกรรมดังกล่าว คือได้มีการลงนามบันทึกความเข้าใจ (Memorandum of Understanding หรือ MOU) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. หอการค้าจังหวัดลำปาง และ สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นครกวางโจว (China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council)

2. หอการค้าจังหวัดลำปาง และ สำนักงานส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศ หอการค้าของสาธารณรัฐประชาชนจีน (Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce)

3.สมาคม SMEs ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กับ สภาส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ นครกวางโจว
(China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council)

4.สมาคม SMEs ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และ สำนักงานส่งเสริมความร่วมมือระหว่างประเทศ
หอการค้าของสาธารณรัฐประชาชนจีน (Department of International Cooperation China General Chamber of
Commerce)



เอกสารบันทึกความเข้าใจของ สสว. กับ China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council (People's Republic of China) ที่ต้องมีการศึกษาและนัดลงนามอีกครั้ง

Memorandum of Understanding

Concerning

The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership

Between

Office of Small and Medium Enterprises Promotion
(Thailand)

And

China Council for the Promotion of International Trade
Guangzhou Council
(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **Office of Small and Medium Enterprises Promotion of Thailand**, and the **China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council (People's Republic of China)**.

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Director
Office of SMEs Promotion

Mr. Li teng Xi
Department Director
China Council for the Promotion of
International Trade Guangzhou Council

เอกสารบันทึกความเข้าใจของ สสว. กับ Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce (People's Republic of China) ที่ต้องมีการศึกษาและนัดลงนามอีกครั้ง

Memorandum of Understanding

Concerning

The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership

Between

Office of Small and Medium Enterprises Promotion
(Thailand)

And

Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce
(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **Office of Small and Medium Enterprises Promotion of Thailand**, and the **Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce (People's Republic of China)**.

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Director
Office of SMEs Promotion

Mr. Wang Husheng
Vice Secretary
Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce

เอกสารบันทึกความเข้าใจของ สมาคม SME ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กับ China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council (People's Republic of China)

Memorandum of Understanding

Concerning

The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership

Between

Northeastern Thai SMEs Association (Thailand)

And

China Council for the Promotion of International Trade
Guangzhou Council
(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **Northeastern Thai SMEs Association** of Thailand, and the **China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council** (People's Republic of China).

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Mr. Nipon Thaboonyathipoon
President
Northeastern Thai SMEs Association

Mr. Li teng Xi
Department Director
China Council for the Promotion of
International Trade Guangzhou Council

เอกสารบันทึกความเข้าใจของ สมาคม SME ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กับ Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce (People's Republic of China)

Memorandum of Understanding

Concerning

The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership

Between

Northeastern Thai SMEs Association (Thailand)

And

Department of International Cooperation

China General Chamber of Commerce

(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **Northeastern Thai SMEs Association** of Thailand, and the **Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce** (People's Republic of China).

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Mr. Nipon Thaboonyathipoon
President
Northeastern Thai SMEs Association

Mr. Wang Husheng
Vice Secretary
Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce

เอกสารบันทึกความเข้าใจของ หอการค้าจังหวัดลำปาง กับ China Council for the Promotion of
International Trade Guangzhou Council (People's Republic of China)

Memorandum of Understanding

Concerning

The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership

Between

The Lampang Chamber of Commerce (Thailand)

And

China Council for the Promotion of International Trade
Guangzhou Council
(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **The Lampang Chamber of Commerce of Thailand**, and the **China Council for the Promotion of International Trade Guangzhou Council** (People's Republic of China).

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Mr. Anuwat Puvaseth
The Lampang Chamber of Commerce

Mr. Li teng Xi
Department Director
China Council for the Promotion of
International Trade Guangzhou Council

เอกสารบันทึกความเข้าใจของ หอการค้าจังหวัดลำปาง กับ Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce (People's Republic of China)

Memorandum of Understanding
Concerning
The Small and Medium Enterprises Promotion Partnership
Between
The Lampang Chamber of Commerce (Thailand)
And
Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce
(People's Republic of China)

This Memorandum of Understanding (MOU) is made on the 2nd day of November 2010, in Thailand.

The MOU outlines the cooperation between the **The Lampang Chamber of Commerce of Thailand**, and the **Department of International Cooperation China General Chamber of Commerce** (People's Republic of China).

Recognizing that close cooperation between the Parties could significantly assist SMEs of both countries to further expand their business interactions in areas such as trade, investment, and services, the Parties agree to work together to maximize benefits to their SMEs as follow:

1. Knowledge Sharing

1.1 To share and exchange knowledge in terms of general management, finance, marketing, business development services, production technology, which are beneficial to the Parties and SME entrepreneurs of both countries. All sharing and exchange should include but not be limited to research, studies, and other successful cases which shall be undertaken for ultimate achievement.

1.2 To provide opportunities for SME clients of the Parties to participate in training programs, workshops and seminars on topics which are of interest and useful to existing and start-up SMEs.

1.3 To provide linkages to sources of information which are of interest and useful to SMEs desiring to strengthen their capacities and marketing opportunities.

2. Networking for SMEs

To facilitate access to meetings with potential local SMEs with the aim of forging business linkages among Thai-Chinese SMEs, including business matching fairs, SME investor clubs and seminars on trade and investment opportunities.

3. Trade and Investment Promotion

3.1 To facilitate SME entrepreneurs who desire to expand their businesses or relocate in each other's country by means of advisory services, business matching services, referral services to industry experts or financial services if possible.

3.2 The Parties shall appoint a Program Coordinator to implement the cooperation of a program by program basis.

This Memorandum is made in duplicate, a copy of which is to be retained by each of the Parties. The Parties declare that they have thoroughly read, understood and approved the contents contained herein.

In WITNPSS WHEREOF, the Parties have hereto affixed their signatures and seals (if any) on the date aforementioned above.

From Thailand,

From People's Republic of China,

Mr. Anuwat Puvaseth
The Lampang Chamber of Commerce

Mr. Wang Husheng
Vice Secretary
Department of International Cooperation
China General Chamber of Commerce

สรุปผลการดำเนินงานกิจกรรม

Business Matching: China Buying Caravan to Thailand



กิจกรรม

Business Matching: China Buying Caravan to Thailand

การจัดกิจกรรม Business Matching: China Buying Caravan to Thailand ได้มีการจัดกิจกรรมขึ้น 2 ครั้งด้วยกัน คือ ครั้งที่ 1 จัดที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ระหว่างวันที่ 18 - 25 ตุลาคม 2553 โดยมีการเดินทางไปยังจังหวัดขอนแก่น สกลนคร และนครพนม และมีการจัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ ณ โรงแรมราชาดี จังหวัดขอนแก่น การจับคู่ธุรกิจที่บ้านพันนา จังหวัดสกลนครและครั้งที่ 2 จัดขึ้นที่ภาคเหนือระหว่างวันที่ 15 - 20 พฤศจิกายน 2553 โดยมีการเดินทางไปยังจังหวัดเชียงใหม่ และลำปาง และมีการจัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ ณ โรงแรมเชียงใหม่ฮอว์กิด จังหวัดเชียงใหม่ และที่แหล่งผลิตงานไม้บ้านถวาย จังหวัดเชียงใหม่ และที่โรงแรมเวียงทอง จังหวัดลำปางรวมถึงศูนย์แสดงสินค้าเซรามิก อำเภอเกาะคา จังหวัดลำปาง

Business Matching: China Buying Caravan to Thailand เป็นกิจกรรมสำคัญของโครงการ ASEAN SME Gateway to China โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ คือ การสร้างโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการเปิดตลาดสินค้าไปยังประเทศจีน และส่งเสริมให้ผู้ประกอบการไทยตระหนักและเริ่มเรียนรู้วิธีการดำเนินธุรกิจในตลาดจีน

ครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

กิจกรรมจัดขึ้นระหว่างวันที่ 18 - 25 ตุลาคม 2553 โดยมีการเดินทางในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ 3 จังหวัด คือ จังหวัดขอนแก่น สกลนคร และนครพนม สำหรับเป้าหมายในเชิงผลิตภัณฑ์ คือ งานหัตถอุตสาหกรรม งานไม้ ของประดับตกแต่งบ้าน งานผ้าทอ อาหารแปรรูป

การเดินทางไปยังภาคตะวันออกเฉียงเหนือในครั้งนี้ ผู้ประกอบการจีนได้ตื่นตาตื่นใจกับขนบธรรมเนียมประเพณีอันดีงาม โดยเฉพาะการที่ผู้ประกอบการชาวจีนได้มีโอกาสชมการผลิตผ้าข้อมคราม ซึ่งเป็นของขึ้นชื่อของบ้านพันนา จังหวัดสกลนคร การผลิตงานหัตถกรรมประเภทต่างๆของศูนย์ศิลปาชีพ บ้านกุดนาขาม จังหวัดสกลนคร การเข้าร่วมงานพิธีแห่ปราสาทผึ้ง ณ จังหวัดสกลนคร และการเข้าร่วมงานไหลเรือไฟ

จังหวัดนครพนม ซึ่งถือเป็นประสบการณ์อันล้ำค่าในการมาเยี่ยมชมเมืองไทย ทำให้ผู้ประกอบการจีนมีความเข้าใจอัตลักษณ์ ภูมิปัญญาของไทยที่แฝงไว้ในการสร้างผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท และอาจเป็นนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยวทางอ้อมที่ดีให้กับประเทศไทย

กิจกรรม China Buying Caravan Business Matching จัดขึ้นระหว่างวันที่ 18 – 25 ตุลาคม 2553 โดยทาง สสว. ร่วมกับศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พาผู้ประกอบการชาวจีนจำนวน 5 ราย² ได้แก่

1. คุณ Lu Rui Ping (หลู่ รู่ย ผิง) ผู้จัดการบริษัท GUANGXI GUITAI (กว่างซี กุ้ยฮั้ว) ประกอบธุรกิจ ยางพารา มันสำปะหลัง และอาหารไทย
2. คุณ Li Yequan (หลี่ เย่ฉวน) รองประธานบริษัท Shanghai Modern Furniture จำกัด ซึ่งสนใจจะนำเข้าเฟอร์นิเจอร์จากไทย โดยเฉพาะเฟอร์นิเจอร์ไม้สัก และไม้แดง
3. คุณ Zhang Xiao Po (จาง เสี่ยว โป) จากบริษัท Hai Wei (ไฮไว) International Trading จำกัด ดำเนินธุรกิจ Thai Style Street สนใจผลิตภัณฑ์ อาหารไทย สินค้าไทย และผลิตภัณฑ์สปาไทย
4. คุณ Wang Juan (หวาง จวน) ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจากห้างอิเซตัน เมืองตู คูแลการจัดซื้อผลิตภัณฑ์ เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ห้องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้สุขภัณฑ์ แวนดา
5. คุณ Chen Jin Dun (เฉิน จิน ดุ้น) ผู้จัดการและที่ปรึกษาของบริษัท Thai-Chinese Economy and Trade Interchanger Center ซึ่งมีพื้นที่จำหน่ายสินค้าถึง 2000 ตารางเมตรในห้างสรรพสินค้าในนครคุนหมิง บริษัทของท่านเป็นผู้นำเข้าสินค้าหัตถกรรมไทย โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์คอตตอนไปจำหน่ายในประเทศจีน

กิจกรรมต่างๆ ตั้งแต่วันที่ 18 – 25 ตุลาคม มีดังนี้

วันที่ 18 ตุลาคม 2553 มีการจัดรับรองผู้ซื้อชาวจีนจำนวน 5 ราย ณ โรงแรมทองทาร์ริสอร์ทแอนสปา ลาดกระบัง กรุงเทพฯ หลังจากนั้น วันที่ 19 - 20 ตุลาคม 2553 มีการพาผู้ซื้อชาวจีนลงพื้นที่เพื่อการจับคู่และเจรจาธุรกิจ โดยแบ่งเป็นการเข้าเจรจาธุรกิจในกรุงเทพมหานครที่งาน BIG&BIH ที่ศูนย์ประชุมไบเทค บางนา และในวันที่ 20 ตุลาคม 2553 ได้พาผู้ซื้อชาวจีนไปลงพื้นที่ที่บางโพ ซึ่งเป็นแหล่งขายไม้ และช่วงบ่ายก็มีการพาผู้ซื้อชาวจีนเข้าเยี่ยมชมวัดพระแก้วฯ และสักการะพระแก้วมรกต ที่เป็นพระคู่บ้านคู่เมืองของไทย และเป็นการ

² รายละเอียดในภาคผนวก ง ตารางที่ 1.1

ประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวของไทยทางอ้อมอีกด้วย จากนั้นช่วงเย็นคณะเดินทางออกเดินทางด้วยเครื่องบินไปยังจังหวัดขอนแก่น และเข้าพักที่โรงแรมราชวดี จังหวัดขอนแก่น

วันที่ 21 ตุลาคม 2553 มีการจัดกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทย และจีน ณ ห้อง Pavilion โรงแรมราชวดี จังหวัดขอนแก่น โดยมีผู้ว่าราชการจังหวัดขอนแก่นให้เกียรติเป็นประธานในพิธี และมีรองผู้อำนวยการ ศสว. (ดร.วิมลกานต์ โกสุมาส) และผู้อำนวยการฝ่ายมหภาค (ผอ.วชิระ แก้วกอก) รวมถึงแขกผู้มีเกียรติในพื้นที่ให้การต้อนรับ อาทิเช่น ท่านประธานหอการค้าจังหวัดขอนแก่น รองอธิการบดีฝ่ายวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยขอนแก่น นายกสพาคม SME ภาคอีสาน เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการชาวไทยในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือให้ความสนใจเข้าร่วมกิจกรรมจำนวนกว่า 30 ราย และเกิดการเจรจาธุรกิจจำนวน 25 คู่

วันที่ 22 ตุลาคม 2553 เดินทางจากที่พัก จังหวัดขอนแก่นไปยังจังหวัดสกลนครเพื่อลงพื้นที่แหล่งผลิตสินค้าหัตถกรรม กลุ่มบ้านพันนา และศูนย์ศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม จังหวัดสกลนครและเกิดการจับคู่ทางธุรกิจในพื้นที่ดังกล่าวอีกด้วย จากนั้นช่วงเย็นของวันดังกล่าวจึงมีการเข้าร่วมชมกิจกรรมการแห่ปราสาทผึ้ง จังหวัดสกลนครที่เป็นประเพณีไทยที่แสดงออกถึงศิลปวัฒนธรรมอันดีงามของที่ได้ปฏิบัติกันมาช้านานจนกระทั่งถึงปัจจุบัน จากนั้นเดินทางต่อจากจังหวัดสกลนครไปยังจังหวัดนครพนมเข้าพักที่โรงแรมริเวอร์วิว จังหวัดนครพนม

วันที่ 23 ตุลาคม 2553 ช่วงเช้ามีการจัดกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจ ณ โรงแรมที่พัก และหลังจากนั้นมีการพาผู้ซื้อชาวจีนลงพื้นที่แหล่งผลิตสินค้า OTOP จังหวัดนครพนมและเกิดการจับคู่ทางธุรกิจเกิดขึ้น โดยนอกจากผู้ซื้อชาวจีนจะได้เจรจาธุรกิจแล้วผู้ซื้อชาวจีนยังได้ดูกระบวนการผลิตที่แสดงถึงวัฒนธรรมและภูมิปัญญาของชาวบ้านที่สื่อออกมาในตัวผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นอัตลักษณ์ของพื้นที่นั้นๆ ช่วงเย็นมีการพาผู้ซื้อชาวจีนเข้าชมพิธีไหลเรือไฟที่จังหวัดนครพนม ซึ่งแสดงให้เห็นถึงศิลปวัฒนธรรมอันวิจิตรตระการตาของไทย

วันที่ 24 ตุลาคม 2553 มีการพาผู้ซื้อชาวจีนทั้ง 5 ราย เยี่ยมชมสะพานมิตรภาพไทย – ลาวแห่งใหม่ที่จังหวัดนครพนมที่แสดงให้เห็นถึงความพร้อมของไทยในการเป็นศูนย์กลางของการค้าและการลงทุนในภูมิภาค จากนั้นจึงเดินทางจากสนามบินจังหวัดนครพนมกลับมายังกรุงเทพมหานคร และคนจีนกลับประเทศในวันที่ 25 ตุลาคม 2553

ในภาพรวมของกิจกรรมทั้ง 8 วันที่ผ่านมา พบว่า มีการเจรจาธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและจีน จำนวนทั้งหมด 97 คู่³ มีการซื้อขายเกิดขึ้นจริงทันทีจำนวน 16 คู่ โดยเป็นการซื้อสินค้าตัวอย่าง คิดเป็นมูลค่า 9,213 บาท ประกอบด้วยสินค้าต่างๆ ดังนี้

1. ศูนย์ศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม ได้แก่ เครื่องเซรามิกต่างๆ ได้แก่ แจกัน ชาม ถ้วย ดอกไม้ เป็นต้น
2. วัดหนองสะโน ได้แก่ พระธาตุแผ่นทองเหลือง
3. กลุ่มแม่บ้านโคกสว่าง ได้แก่ เสื้อสูทผ้าฝ้าย ข้าวกล้องสมุนไพร
4. กลุ่ม OTOP จังหวัดนครพนม ได้แก่ ตุ๊กตาไม้เครื่องประดับตกแต่งบ้าน ลูกประคบสมุนไพร ผ้าไทย ตุ๊กตา ผ้าฝ้าย แผ่นทองเหลืองรูปพระธาตุพนม
5. การจับคู่ ณ โรงแรมราชวดี ได้แก่ กระจับข้าวเหนียว ลูกประคบ ชาสมุนไพร น้ำมันว่านสมุนไพร หมอนอิง
6. งาน BIG&BIH ที่กรุงเทพมหานคร ได้แก่ สบู่

โดยมีการซื้อสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองใช้หรือเสนอทางบริษัทก่อนที่จะเกิดการสั่งซื้อจริง เป็นที่น่าสังเกตว่า สินค้าส่วนใหญ่ที่ผู้ประกอบการจีนให้ความสนใจเป็นสินค้าที่แสดงถึงความเป็นไทย ความเป็นเอกลักษณ์ งานที่ใช้ฝีมือที่มีความประณีตและความละเอียด รวมทั้งสมุนไพร สปา และบริการ เป็นต้น นอกจากนี้ สินค้าที่ผู้ประกอบการจีนคิดว่ามีศักยภาพและมีโอกาสที่จะเกิดการซื้อขายในอนาคต ได้แก่

1. พระธาตุแผ่นทองเหลือง ที่วัดหนองสะโน
2. น้ำมันนวดสมุนไพร
3. ลูกประคบ
4. เฟอร์นิเจอร์ไม้
5. สปา น้ำมันสปา นวดแผนไทย
6. เครื่องเซรามิกที่ศูนย์ศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม
7. ปราสาทผึ้งที่งานแห่ปราสาทผึ้ง
8. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากกระดาศา อาทิ โคมไฟ

สำหรับในอนาคต ผู้ดำเนินกิจกรรมมีการคาดการณ์ว่าจะเกิดการซื้อขายในอนาคตคิดเป็นมูลค่าอย่างต่ำประมาณ 650,000 บาท โดยผู้ประกอบการจีนได้เจรจาธุรกิจเกี่ยวกับการทำปราสาทผึ้งโดยสอบถามรายละเอียดต่างๆ ทั้งด้านการผลิต ราคา และระยะเวลาในการผลิต โดยหากมีการซื้อขายเกิดขึ้นจริงจะนำช่างฝีมือแรงงาน

³ รายละเอียดในภาคผนวก ง ตารางที่ 1.3

ไทยไปประเทศจีนเพื่อทำปราสาทผึ้งที่ประเทศจีน คิดเป็นมูลค่าประมาณ 600,000 บาท (ซึ่งยังไม่รวมค่าแรงของผู้ประกอบการไทย)

ทั้งนี้ หลังจากที่ผู้ประกอบการจีนได้เข้าดูแหล่งผลิตและรายละเอียดต่างๆของสินค้าไทยแล้วนั้น ผู้ประกอบการจีนได้ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าไทย โดยมีมุมมองที่สำคัญเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นในเรื่องต่างๆ อาทิ

1. ความหลากหลายของสินค้า สินค้าบางอย่างของไทยไม่มีความหลากหลาย
2. การสร้างตราสินค้าไทย (Brand Building) สินค้าไทยส่วนใหญ่ไม่มีตรา หรือ LOGO ดังนั้นควรมีการสร้าง Brand เนื่องจากปัจจุบันคนจีนนิยมซื้อสินค้าที่มี Brand
3. การทำการตลาด ผู้ประกอบการไทยยังมีความรู้ด้านการตลาดน้อยจึงทำให้ไม่สามารถส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศได้
4. การสร้างห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ที่ยังไม่สมบูรณ์ ไม่สามารถใช้ประโยชน์อย่างเต็มที่
5. การสร้างบรรจุภัณฑ์ (Packaging) การมีบรรจุภัณฑ์จะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าทำให้สามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้นได้ แต่สินค้าของ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังไม่มบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรมีการสร้างบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและดึงดูดให้เกิดความสนใจที่คนต่างชาติจะซื้อสินค้า
6. การสร้าง Cluster หรือการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดอำนาจในการต่อรองธุรกิจ
7. การขนส่งสินค้า (Logistic) ผู้ประกอบการไทยยังไม่มีความรู้หรือความสามารถเพียงพอที่จะขนส่งสินค้านี้ระหว่างประเทศได้
8. สักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ไทย เนื่องจากการผลิตของ SMEs ไทยส่วนใหญ่สามารถผลิตได้จำนวนไม่มาก ซึ่งหากเกิดการซื้อขายกันจริงอาจจะไม่สามารถผลิตได้ตามอุปสงค์ของคนจีนซึ่งจะเป็นอุปสรรคในการค้าขายกับประเทศจีน

และมีข้อเสนอแนะที่สำคัญ คือ

1. ผู้ประกอบการไทยควรเน้นสินค้าที่แสดงออกถึงเอกลักษณ์วัฒนธรรมของไทย
2. ควรมีการนำเสนอที่มาของการผลิตสินค้าต่างๆ โดยเฉพาะสินค้าที่แสดงถึงความเป็นไทย
3. ควรมีการทำข้อมูลแสดงรายละเอียดสินค้า ราคาสินค้า อย่างละเอียด
4. ควรสร้าง Cluster หรือการรวมกลุ่มเพื่อให้เกิดอำนาจในการต่อรองธุรกิจ
5. ควรมีหน่วยงานที่สนับสนุนการทำการตลาดแก่ผู้ประกอบการ SMEs ไทย

6. ควรมีการสนับสนุนด้านสินเชื่อแหล่งเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ SMEs ไทย เนื่องจากการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศอาจไม่ได้มีการชำระเงินทันที ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรมีเงินทุนที่เพียงพอที่สามารถดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้
7. ควรมีหน่วยงานที่ดูแลสนับสนุน SMEs ไทยเพื่อให้สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง
8. ควรสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าไทย เช่น การทำบรรจุภัณฑ์ (Packaging)

สรุปรายงานการประเมินผล

“Business Matching: Chins Buying Caravan to Thailand” ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

วัตถุประสงค์ของการประเมิน

1. เพื่อต้องการทราบความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมงานกิจกรรม ” Business Matching: China Buying Caravan to Thailand“
2. เพื่อต้องการทราบผลการดำเนินงาน โครงการฯ ว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์มากน้อยเพียงใด

การแปลผลข้อมูล

ในการแปลความหมายของข้อมูล แปลผลจากค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) โดยใช้หลักเกณฑ์ของลิเคิร์ตดังนี้

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X})	ความหมาย
1. 4.20 – 5.00	เห็นด้วยมากที่สุด
2. 3.40 – 4.19	เห็นด้วยมาก
3. 2.60 – 3.39	เห็นด้วยปานกลาง
4. 1.80 – 2.59	เห็นด้วยน้อย
5. 1.00 – 1.79	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ผลการประเมิน

มีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมกิจกรรม Business matching จำนวนทั้งสิ้น 31 ราย มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 25 ราย โดยมีรายชื่อผู้ประกอบการที่ระบุชื่อจำนวน 12 ราย และไม่ระบุชื่อจำนวน 16 ราย ดังต่อไปนี้

1. บริษัท ศรีโรจน์ฟาร์ม จำกัด
2. บ้านไผ่ลุ่มชิมเสียง
3. วิสาหกิจชุมชนผลิตถัณฑ์ไยบวบ
4. ชาโมโรเฮยะ
5. เอ็นसान ลายสวย
6. ห้างทอง อึ้งเฮงหลี ตราด้นไม้

7. กลุ่มสายใยปอ
8. กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านห้วยเสือเต้น
9. กลุ่มทอผ้ามัดหมี่และหมอนจิตบ้านด่านเหนือ
10. น้ำมันว่านสมุนไพรตราหมอเสถียร
11. สมบูรณ์ฟาร์ม
12. บริษัท สยามเอ็ม แชนดิคราท์ฟ จำกัด

ตาราง 13 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นในการจัดกิจกรรม

รายการ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. กิจกรรมมีวัตถุประสงค์ชัดเจน	4.12	0.93	2	พอใจมาก
2. การประชาสัมพันธ์ในการจัดกิจกรรมมีความเหมาะสม	3.64	0.95	10	พอใจมาก
3. รูปแบบการจัดกิจกรรม	3.80	0.87	9	พอใจมาก
4. ระยะเวลาการจัดกิจกรรม	3.44	1.16	11	พอใจมาก
5. สถานที่ บรรยากาศของการจัดกิจกรรม	4.32	0.69	1	พอใจมาก
6. ผู้ประกอบการเงินและธุรกิจที่ได้รับเชิญมาในงาน	4.04	0.95	4	พอใจมาก
7. ความสอดคล้อง เหมาะสมในการจับคู่ทางธุรกิจ	4.04	0.86	4	พอใจมาก
8. การอำนวยความสะดวกของล่ามในการแปลภาษา	3.96	1.04	8	พอใจมาก
9. การติดต่อสื่อสารกับคณะทำงาน	4.00	0.85	7	พอใจมาก
10. การอำนวยความสะดวกและการบริการจากคณะทำงาน	4.09	0.85	3	พอใจมาก
11. ประโยชน์ทางธุรกิจที่ท่านได้รับ	4.04	0.86	4	พอใจมาก
รวม	3.95	0.91	-	พอใจมาก

จากตาราง 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับพอใจมาก ($\bar{X} = 3.95$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าความคิดเห็นอยู่ในระดับพอใจมากเช่นกัน เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. สถานที่ บรรยากาศของการจัดกิจกรรม ($\bar{X} = 4.32$)
2. กิจกรรมมีวัตถุประสงค์ชัดเจน ($\bar{X} = 4.12$)
3. การอำนวยความสะดวกและการบริการจากคณะทำงาน ($\bar{X} = 4.09$)

ตาราง 14 แสดงจำนวนและร้อยละของแหล่งข้อมูลการจัดกิจกรรม

แหล่งข้อมูลข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
1. ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5	15	60.00
2. เอกสารจดหมายเชิญ	3	12.00
3. แผนงานฝึกปลอดภัยจากสารพิษ จังหวัดขอนแก่น	2	8.00
4. อุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	1	4.00
5. หอการค้าจังหวัดขอนแก่น	1	4.00
6. ไม่ระบุ	3	12.00
รวม	25	100.00

จากตาราง 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทราบข้อมูลข่าวสารการจัดกิจกรรมจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5 จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 60 ได้รับจดหมายเชิญจำนวน 3 รายคิดเป็นร้อยละ 12 ทราบจากแผนงานฝึกปลอดภัยจากสารพิษ จังหวัดขอนแก่นจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 8 ทราบจากอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่นและหอการค้า จังหวัดขอนแก่นที่ละ 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 4 และไม่ระบุแหล่งที่มาของข้อมูลจำนวน 3 รายคิดเป็นร้อยละ 12

หากมีการจัดกิจกรรมครั้งต่อไปผู้ตอบแบบสอบถามมีความประสงค์จะเข้าร่วมกิจกรรมอีกจำนวน 23 ราย และไม่แสดงความคิดเห็นจำนวน 2 ราย โดยมีเหตุผลที่เข้าร่วมกิจกรรมดังต่อไปนี้

1. เพื่อขยายโอกาสในการเปิดตลาดเพิ่มจากเดิม
2. เป็นประโยชน์ต่อ SME ให้ก้าวสู่ ASEAN
3. สามารถเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ, ทราบข้อมูลข่าวสารและร่วมกิจกรรมในครั้งต่อไป
4. ได้ความรู้และมีโอกาสขายสินค้า
5. เป็นช่องทางธุรกิจที่ดีและได้เจอกับผู้ประกอบการจริง
6. ได้พันธมิตรและประโยชน์ทางธุรกิจมาก
7. ได้ความรู้และได้เห็นสินค้านวัตกรรมต่างๆ สามารถนำมาพัฒนางานจักสานได้
8. จะได้รับรู้และทราบข้อมูลในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในอนาคต
9. กิจกรรมมีประโยชน์
10. ต้องการขยายตลาดและต้องการ โอกาสและความรู้เพิ่มเติม

11. คิดจะเปิดตลาดปลาบึกในประเทศจีน

ข้อเสนอแนะในการจัดกิจกรรมในครั้งหน้า

1. ธุรกิจ SME ในจังหวัดขอนแก่นมีจำนวนมาก เพื่อให้ได้ประโยชน์สูงสุดควรคัดเลือกธุรกิจที่เหมาะสมเพื่อให้โครงการนี้บรรลุเป้าหมาย
2. ควรมีหมายกำหนดการให้และแนะนำการเตรียมความพร้อมในการร่วมกิจกรรมครั้งต่อไป
3. สถานที่ไกลเกินไปสำหรับการจัดงานควรมีการประชาสัมพันธ์มากกว่านี้เพราะทราบเฉพาะในกลุ่มเท่านั้น
4. เป็นกิจกรรมที่มีประโยชน์มาก แต่มีเวลาจำกัดทำให้คณะทำงานและผู้ประกอบการเตรียมตัวไม่ทัน สสว. ควรกำหนดกรอบการทำงานให้ชัดเจน ไม่บีบบังคับด้านเวลา และช่วยเหลือสนับสนุนด้านการประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ เช่น กรมเจรจาฯ, กรมส่งเสริมการค้าส่งออก ฯลฯ มากกว่านี้
5. อยากให้ผู้ประกอบการจีนลงไปดูขั้นตอนการผลิตที่กลุ่ม
6. การติดต่อประสานงานขอให้มีความละเอียดมากขึ้น
7. อยากจะ matching กับประเทศอื่นบ้าง
8. ควรจะมีอีกต่อไปและนำทีมไปดูธุรกิจที่จีนด้วย
9. อยากให้จัดกิจกรรมในครั้งต่อไป

ความคิดเห็นอื่นๆ

1. อยากให้มีกิจกรรมแบบนี้อีกแต่อยากทราบว่าคู่ค้าต้องการสินค้าอะไร
2. เป็นกิจกรรมที่เป็นประโยชน์มากๆ ควรมีการติดตามอย่างต่อเนื่อง
3. ควรมีการประชาสัมพันธ์ที่ดีกว่านี้ เนื่องจากผู้ประกอบการหลายท่านไม่ทราบรายละเอียดทำให้เสียโอกาส เจ้าหน้าที่ประสานงานน่าจะทำหน้าที่ได้ดีกว่านี้
4. เป็นโครงการที่ดีมาก เพราะเป็นการเปิดโอกาสให้เข้าถึงผู้ลงทุนจากต่างประเทศ
5. จัดได้ดี เจ้าหน้าที่น่ารัก เป็นกันเอง
6. ต้องขอขอบคุณ สสว. ที่ทำให้ได้พบกับลูกค้าโดยตรง ประหยัดค่าใช้จ่าย

ครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

สำหรับการจัดกิจกรรม Business Matching ครั้งที่ 2 จัดขึ้นเมื่อวันที่ 15 – 20 พฤศจิกายน 2553 ในพื้นที่ภาคเหนือ โดยเชิญผู้ประกอบการชาวจีนจำนวน 6 ท่าน⁴ ที่มีความสนใจในผลิตภัณฑ์งานไม้ ของระดับตกแต่งบ้าน ข้าวสาร เดินทางไปยังจังหวัดเชียงใหม่ และลำปาง โดยมีการจัดกิจกรรมการจับคู่ธุรกิจ ณ โรงแรมเชียงใหม่ฮอริคัต จังหวัดเชียงใหม่ แหล่งผลิตงานไม้บ้านถวาย จังหวัดเชียงใหม่ และในพื้นที่จังหวัดลำปาง จัดที่โรงแรมเวียงทอง และศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเซรามิก อำเภอเกาะคา

ทั้งนี้ สินค้าส่วนใหญ่ที่ผู้ประกอบการจีนให้ความสนใจเป็นสินค้าที่แสดงถึงความเป็นไทย มีความเป็นเอกลักษณ์ งานที่ใช้ฝีมือที่มีความประณีตและความละเอียด รวมทั้งสมุนไพร สปา และบริการ เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการจีนยังได้เชิญให้ผู้ประกอบการไทยไปแสดงสินค้าในประเทศจีน โดยอาจจัดพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าที่ผู้ประกอบการท่านนั้นเป็นเจ้าของ โดยให้มีการทดลองขายดูก่อน รวมถึงมีแผนการสั่งซื้อสินค้างานเครื่องปั้นดินเผาที่มีศักยภาพในการทำตลาดในประเทศจีน โดยต้องเป็นการขายในลักษณะมีตัวแทนเจ้าเดียวในประเทศจีน ซึ่งนับว่าเป็นความสำเร็จและความภาคภูมิใจที่สินค้าไทยมีศักยภาพในสายตาของผู้ซื้อชาวจีน และโครงการนี้ได้เปิดโอกาสให้กับผู้ประกอบการไทย ในการเข้าสู่ตลาดจีน ได้อย่างเป็นรูปธรรม

กิจกรรม China Buying Caravan Business Matching จัดขึ้นระหว่างวันที่ 15 – 20 พฤศจิกายน 2553 โดยทาง สสว. ร่วมกับศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ พาผู้ประกอบการชาวจีนจำนวน 6 ราย ได้แก่

1. Ms. Zhang Hong เป็น Supervisor ของบริษัท Sinosteel Cooperation Limited ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับสินค้าหัตถกรรม และของตกแต่งบ้าน
2. Mr. Xu Chang Fu เป็นกรรมการบริษัท Chong Qing He Su Jia Culture Industry Co.Ltd ที่สนใจงานไม้ , รมกระดาษ และเฟอร์นิเจอร์ ,งานแกะสลัก

⁴ รายละเอียดในภาคผนวก ง ตารางที่ 1.2

3. Mr. Zhao Zheng yi เป็นรองประธานบริษัท Beijing Mahogany Trading Co., Ltd ที่เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่
ที่จำหน่ายสินค้าประเภท Pure Handmade, Pure Solid Wood
4. Mr. Shi Fang เป็นประธานบริษัท Shenyang Light of Decorate Zhangshi City ที่เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่
ในการจำหน่ายโคมไฟและของตกแต่งบ้าน
5. Mss. Chen Jie เป็นผู้จัดการของบริษัท Shenyang Light of Decorate Zhangshi City
6. Mr. Ban GuoZheng เป็นผู้จัดการฝ่ายต่างประเทศของบริษัท World Trade Center เมืองฉางโจว ที่สนใจ
ในสินค้าไทยประเภท ของกิน , ข้าวกล้อง, ข้าวเหนียว และเซรามิก

กิจกรรมต่างๆ ตั้งแต่วันที่ 15 – 20 พฤศจิกายน 2553 มีดังนี้

วันที่ 15 พฤศจิกายน 2553 จัดรับรองผู้ซื้อชาวจีนทั้ง 6 ท่านที่โรงแรมทองทารีสอร์ทแอนสปา
ลาดกระบัง กรุงเทพฯ

วันที่ 16 พฤศจิกายน 2553 ช่วงเช้าเดินทางจากกรุงเทพฯ ไปเชียงใหม่ และช่วงบ่ายได้พาผู้ซื้อชาวจีนทั้ง
6 ราย ลงพื้นที่ดูแหล่งผลิตสินค้าและหัตถกรรมที่ขึ้นชื่อในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ศูนย์หัตถกรรมร่มบ่อสร้าง
หัตถกรรมเครื่องเงิน งานทอผ้าและงานไม้ ซึ่งผู้ซื้อชาวจีน ตื่นตาตื่นใจกับงานหัตถกรรมของไทยเป็นอย่างมาก
โดยเฉพาะงานแกะสลักไม้

วันที่ 17 พฤศจิกายน 2553 มีการจัดกิจกรรมการเจรจาจับคู่ทางธุรกิจขึ้น ณ โรงแรมเชียงใหม่ฮิลล์
จังหวัดเชียงใหม่ โดยท่านผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ได้ให้เกียรติเป็นประธานในพิธีในฐานะเจ้าบ้าน กล่าว
ต้อนรับคณะคนจีน ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวมีผู้ประกอบการไทยสนใจเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 22 ราย หลังจากนั้น
ช่วงค่ำมีการเลี้ยงรับรองผู้ซื้อชาวจีนและคณะ ณ ค่ำขัน โตก จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งทำให้ชาวจีนได้ลิ้มรสกับอาหาร
ไทยพื้นบ้านที่เป็นเอกลักษณ์ พร้อมทั้งมีการสอดแทรกการแสดงศิลปวัฒนธรรมของไทยอีกด้วย

วันที่ 18 พฤศจิกายน 2553 ช่วงเช้าเดินทางจากโรงแรมที่พักจังหวัดเชียงใหม่ไปยังจังหวัดลำปาง เพื่อจัด
กิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจ ณ โรงแรมเวียงทอง จังหวัดลำปาง โดยท่านผู้ว่าราชการจังหวัดลำปางได้ให้เกียรติ
เป็นประธานในพิธี

วันที่ 19 พฤศจิกายน 2553 ได้พาผู้ซื้อชาวจีนลงพื้นที่ศูนย์แสดงสินค้าและจำหน่ายสินค้าเซรามิกและหัตถอุตสาหกรรม อ.เกาะคา จังหวัดลำปาง โดยท่านผอ.ศุภชัย ให้เกียรติเป็นเจ้าภาพต้อนรับคณะเดินทาง และมีการเจรจาทางธุรกิจเกิดขึ้น

ในภาพรวมของกิจกรรมการจับคู่ทางธุรกิจ 5 วันที่ผ่านมา พบว่ามีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 33 ราย เกิดการจับคู่ทางธุรกิจจำนวน 90 คู่ และเกิดการตัดสินใจซื้อขายทันที 13 คู่ โดยเป็นการซื้อสินค้าตัวอย่าง คิดเป็นมูลค่า 14,227 บาท ประกอบด้วยสินค้าต่างๆ ดังนี้

1. ศูนย์อุตสาหกรรมท่าร่มบ่อสร้าง ได้แก่ ที่รองจาน ตะเกียบ หมวก พัด ปิ่นปักผม โหมบาย ชุดรองจาน
2. โรงแรมเชียงใหม่ออร์คิด ได้แก่ ตั้มหู สร้อยข้อมือ แหวน ที่ห้อยโทรศัพท์ ข้าวสารหอมมะลิ ข้าวกล้องงอก
3. แหล่งผลิตงานไม้บ้านถวาย ได้แก่ โหมบายเปลือกหอย ศาลาและบ้านไม้ทรงไทยแกะสลัก
4. ศูนย์แสดงสินค้าเซรามิก อ.เกาะคา จังหวัดลำปาง ได้แก่ ฝักหลุมไหล่ สบู่ น้ำมันข้าว ตุ๊กตา เครื่องปั้นดินเผา เครื่องเซรามิก เชียงเทียน
5. โรงแรมเวียงทอง ได้แก่ กล้องอเนกประสงค์

โดยมีการซื้อสินค้าตัวอย่างเพื่อทดลองใช้หรือเสนอทางบริษัทก่อนที่จะเกิดการสั่งซื้อจริง เป็นที่น่าสังเกตว่า สินค้าส่วนใหญ่ที่ผู้ประกอบการจีนให้ความสนใจยังคงเป็นสินค้าที่แสดงถึงความเป็นไทย ความเป็นเอกลักษณ์ งานที่ใช้ฝีมือที่มีความประณีตและความละเอียด เป็นต้น นอกจากนี้ผู้ประกอบการจีนยังได้เชิญให้ผู้ประกอบการไทยไปแสดงสินค้าในประเทศจีน โดยอาจจัดพื้นที่ในห้างสรรพสินค้าที่ผู้ประกอบการท่านนั้นเป็นเจ้าของ โดยให้มีการทดลองขายดูก่อน รวมถึงมีแผนการสั่งซื้อสินค้างานเครื่องปั้นดินเผาที่มีศักยภาพในการทำตลาดในประเทศจีน โดยต้องเป็นการขายในลักษณะมีตัวแทนเจ้าเดียวในประเทศจีน ซึ่งนับว่าเป็นความสำเร็จและความภาคภูมิใจที่สินค้าไทยมีศักยภาพในสายตาของผู้ซื้อชาวจีน และโครงการนี้ได้เปิดโอกาสให้กับผู้ประกอบการไทย ในการเข้าสู่ตลาดจีนได้อย่างเป็นรูปธรรม

⁵ รายละเอียดในภาคผนวก ง ตารางที่ 1.4

ทั้งนี้ หลังจากที่ผู้ประกอบการจีนได้เข้าดูแหล่งผลิตและรายละเอียดต่างๆของสินค้าไทยแล้วนั้น ผู้ประกอบการจีนได้ให้ข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาสินค้าไทย โดยมีมุมมองที่สำคัญเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นในเรื่องต่างๆ อาทิ

1. ผู้ประกอบการยังไม่สามารถตั้งราคาขายสินค้าในรูปเงินตราต่างประเทศได้ หากมีการสั่งซื้อสินค้าไปขายที่ประเทศจีน
2. ศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ไทยมีน้อย ทำให้ปริมาณการผลิตสินค้าที่สามารถส่งออกได้ของผู้ประกอบการยังไม่สามารถตอบสนองต่อความต้องการซื้อของคนจีน โดยหากเกิดการซื้อขายกันจริง อาจจะไม่สามารถผลิตได้ตามความต้องการของคนจีนซึ่งจะเป็นอุปสรรคสำคัญในการค้าขายกับประเทศจีน
3. ผู้ประกอบการมีความรู้ความสามารถในเรื่องการขนส่งไปยังประเทศจีนน้อย
4. การสร้างบรรจุภัณฑ์ (Packaging) ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตัวเองจะเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า ทำให้สามารถขายได้ในราคาที่สูงขึ้นได้ แต่สินค้าของ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังไม่มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรมีการสร้างบรรจุภัณฑ์ขึ้นมาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและดึงดูดให้เกิดความสนใจที่คนต่างชาติจะซื้อสินค้า

และมีข้อเสนอแนะที่สำคัญ ดังนี้

1. ควรมีการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าไทย เช่น การทำบรรจุภัณฑ์ (Packaging)
2. ผู้ประกอบการไทยควรเน้นสินค้าที่แสดงออกถึงเอกลักษณ์วัฒนธรรมของไทย
3. ควรมีการนำเสนอที่มาของการผลิตสินค้าต่างๆ โดยเฉพาะสินค้าที่แสดงถึงความเป็นไทย
4. ควรมีการทำข้อมูลแสดงรายละเอียดสินค้า ราคาสินค้า อย่างละเอียดเพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจ
5. ควรมีการสนับสนุนด้านสินเชื่อแหล่งเงินทุนแก่ผู้ประกอบการ SMEs ไทย เนื่องจากการซื้อขายสินค้าระหว่างประเทศอาจไม่ได้มีการชำระเงินทันที ดังนั้น ผู้ประกอบการไทยควรมีเงินทุนที่เพียงพอที่สามารถดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศได้
6. ควรมีหน่วยงานที่ดูแลสนับสนุน SMEs ไทยเพื่อให้สามารถส่งออกไปยังต่างประเทศได้อย่างต่อเนื่อง

สรุปรายงานการประเมินผล

“Business Matching: Chins Buying Caravan to Thailand” ภาคเหนือ

วัตถุประสงค์ของการประเมิน

1. เพื่อต้องการทราบความคิดเห็นของผู้ประกอบการที่เข้าร่วมงานกิจกรรม “Business Matching: China Buying Caravan to Thailand”
2. เพื่อต้องการทราบผลการดำเนินงาน โครงการฯ ว่าสอดคล้องกับวัตถุประสงค์มากน้อยเพียงใด

การแปลผลข้อมูล

ในการแปลความหมายของข้อมูล แปลผลจากค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X}) โดยใช้หลักเกณฑ์ของลิเคิร์ตดังนี้

ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (\bar{X})	ความหมาย
1. 4.20 – 5.00	เห็นด้วยมากที่สุด
2. 3.40 – 4.19	เห็นด้วยมาก
3. 2.60 – 3.39	เห็นด้วยปานกลาง
4. 1.80 – 2.59	เห็นด้วยน้อย
5. 1.00 – 1.79	เห็นด้วยน้อยที่สุด

ผลการประเมิน

มีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมกิจกรรม Business Matching จำนวนทั้งสิ้น 33 ราย มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 14 ราย โดยมีรายชื่อผู้ประกอบการที่ระบุชื่อจำนวน 8 ราย และไม่ระบุชื่อจำนวน 6 ราย ดังต่อไปนี้

1. ห้างหุ้นส่วนจำกัดเมล็ดเงิน
2. บริษัท สยามศิลาตล พอตเทอร์ จำกัด
3. บริษัท เขียมเมฆาคร จำกัด
4. เรือจำลองบ้านสบวิน
5. บริษัท สยามพรหมประทาน จำกัด
6. บริษัท บี.เอ็ม.เค. เคเคอร์เรท จำกัด

7. ศิลปะแห่งผลิตภัณฑ์จีนไทย

8. บริษัท ทีช ออฟ คลาส จำกัด

ตาราง 15 แสดงค่าเฉลี่ย, ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและระดับความคิดเห็นในการจัดกิจกรรม

รายการ	ค่าเฉลี่ย	S.D.	ลำดับ	ระดับความคิดเห็น
1. กิจกรรมมีวัตถุประสงค์ชัดเจน	4.07	0.47	4	พอใจมาก
2. การประชาสัมพันธ์ในการจัดกิจกรรมมีความเหมาะสม	3.57	0.76	10	พอใจมาก
3. รูปแบบการจัดกิจกรรม	3.71	0.47	9	พอใจมาก
4. ระยะเวลาการจัดกิจกรรม	3.50	0.85	11	พอใจมาก
5. สถานที่ บรรยากาศของการจัดกิจกรรม	4.14	0.53	1	พอใจมาก
6. ผู้ประกอบการจีนและธุรกิจที่ได้รับเชิญมาในงาน	3.79	0.97	7	พอใจมาก
7. ความสอดคล้อง เหมาะสมในการจับคู่ทางธุรกิจ	3.77	0.44	8	พอใจมาก
8. การอำนวยความสะดวกของล่ามในการแปลภาษา	4.08	0.64	2	พอใจมาก
9. การติดต่อสื่อสารกับคณะทำงาน	3.92	0.28	5	พอใจมาก
10. การอำนวยความสะดวกและการบริการจากคณะทำงาน	4.08	0.49	2	พอใจมาก
11. ประโยชน์ทางธุรกิจที่ท่านได้รับ	3.92	0.64	5	พอใจมาก
รวม	3.87	0.60	-	พอใจมาก

จากตาราง 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีความพึงพอใจเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมเฉลี่ยรวมอยู่ในระดับพอใจมาก ($\bar{X} = 3.87$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าความคิดเห็นอยู่ในระดับพอใจมากเช่นกัน เรียงตามลำดับความเฉลี่ยสูงสุดลงมาได้แก่

1. สถานที่ บรรยากาศของการจัดกิจกรรม ($\bar{X} = 4.14$)
2. การอำนวยความสะดวกและการบริการจากคณะทำงานและการอำนวยความสะดวกของล่ามในการแปลภาษา ($\bar{X} = 4.08$)
3. กิจกรรมมีวัตถุประสงค์ชัดเจน ($\bar{X} = 4.07$)

ตาราง 16 แสดงจำนวนและร้อยละของแหล่งข้อมูลการจัดกิจกรรม

แหล่งข้อมูลข่าวสาร	จำนวน	ร้อยละ
1. สสว.	5	35.71
2. เอกสารจดหมายเชิญ	2	14.29
3. เพื่อนนักธุรกิจ	1	7.14
4. ไม่ระบุ	6	42.86
รวม	14	100.00

จากตาราง 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทราบข้อมูลข่าวสารการจัดกิจกรรมจาก สสว. จำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 35.71 ได้รับจดหมายเชิญจำนวน 2 รายคิดเป็นร้อยละ 14.29 ทราบจากเพื่อนนักธุรกิจจำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 7.14 และไม่ระบุแหล่งที่มาของข้อมูลจำนวน 6 รายคิดเป็นร้อยละ 42.86

หากมีการจัดกิจกรรมครั้งต่อไปผู้ตอบแบบสอบถามมีความประสงค์จะเข้าร่วมกิจกรรมอีกจำนวน 12 ราย และไม่แสดงความคิดเห็นจำนวน 2 ราย โดยมีเหตุผลที่เข้าร่วมกิจกรรมดังต่อไปนี้

1. ได้ข้อมูลมาต่อยอดธุรกิจ
2. ช่วยในการเปิดตลาด
3. เนื่องจากตลาดเป้าหมายของเราคือจีน
4. ต้องการพบปะแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ใหม่ๆ
5. มีประโยชน์ในธุรกิจ
6. กิจกรรมน่าสนใจ
7. ได้แลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารและความคิดเห็น
8. ต้องการคู่ค้าทางธุรกิจมากกว่าเดิม

ข้อเสนอแนะในการจัดกิจกรรมในครั้งหน้า

1. ผู้ประกอบการมาน้อยและคนจีนก็น้อย
2. ควรรวบรวมผู้ประกอบการให้มากกว่านี้และมีธุรกิจที่ต่างต่างกัน
3. ควรมีผู้ซื้อมากกว่านี้
4. ทุกอย่างดีมาก

ภาคผนวก ก

รายชื่อผู้ประกอบการกลุ่มย่อย

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
1	รศ.เทอดศักดิ์ คำหมิ่ง	มหาวิทยาลัยนครพนม	330 ถ.อภิบาลบุษยา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทรศัพท์: 042 513 729 โทรสาร: 042 513 613 มือถือ: 084 428 6768
2	นายอนันต์ ชนสัมฤทธิ์	หอการค้าจังหวัดร้อยเอ็ด	ศาลากลางจังหวัด ชน 5 ถ.เทวภิบาล ต.ในเมือง อ.เมือง จ. ร้อยเอ็ด 45000 โทรศัพท์: 043 515 004 โทรสาร: 043 528 082 มือถือ: 081 670 0559 Email: greatland101@hotmail.com
3	นางมินerva วัฒนาวาทกุล	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดร้อยเอ็ด	56 ถ.รัฐกิจ ไคคคทา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทรศัพท์: 043 513 337 โทรสาร: 043 513 337 มือถือ: 089 569 1714 Email: mimraya_k@industry.go.th
4	ดร.พงษ์ชัย จิตตะมัย	โครงการ ITAP เครือข่ายมหาวิทยาลัย เทคโนโลยีสุรนารี	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 044 224 947 โทรสาร: 044 224 818 มือถือ: Email: jittamai@gmail.com

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
5	นางฉกัทรภรณ์ ภูศิษณุเบญจกา	โครงการ ITAP เครือข่ายมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 044 224 947 โทรสาร: 044 224 818 มือถือ: 087 259 8434 Email: naphatham@gmail.com
6	นางสาวกาญจนา ช้างเบา	โครงการ ITAP เครือข่ายมหาวิทยาลัยขอนแก่น	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 044 224 947 โทรสาร: 044 224 818 มือถือ: 081-547 8646 Email: kkanjana@g.sut.ac.th
7	นายสมชัย เต่าผา	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4	399 หมู่ 11 ถ.มิตรภาพ ต.โนนสูง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41330 โทรศัพท์: 042 207 232-5 โทรสาร: 042 207 241 มือถือ: 085 011 6215 Email: S_paopa@hotmail.com, somchai@dip.go.th
8	นางสาวสุจิตราภรณ์ วงษ์ศรีแก้ว	หน่วยงานเฉพาะธุรกิจเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยขอนแก่น	123 ชั้น 1 ตึกเพ็ชรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 202 697 โทรสาร: 043 202 697

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
9	นางสาวศิริ สว่างแก้ว	หน่วยขมพะเพาะธุรกิจเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยขอนแก่น	123 ชั้น 1 ตึกพีระวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 202 697 โทรสาร: 043 202 697 มือถือ: 08 1769 8835 Email: kkubiz@hotmail.com
10	ศศ.ดร.รพีภ เภษณ์สำถุ	โครงการ ITAP มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	79/2 อาคารศูนย์มพะพะวิสาหกิจ ต.ตลาด อ.เมือง จ. มหาสารคาม 44000 โทรศัพท์: 043 742 825 โทรสาร: 043 742 825 มือถือ: 081 320 6105 Email: rumpai_g@msu.ac.th
11	นางสาวอินทร์ตา งานพรหม	โครงการ ITAP มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	79/2 อาคารศูนย์มพะพะวิสาหกิจ ต.ตลาด อ.เมือง จ. มหาสารคาม 44000 โทรศัพท์: 043 742 825 โทรสาร: 043 742 825 มือถือ: 087 246 7949 Email: intha_k@hotmail.com

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
12	นายชัยงค์ กบิลพัฒน์	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดมหาสารคาม	172 หมู่ 20 ต.แวงนาง อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 โทรศัพท์: 043 777 545 มือถือ: 081 869 1753 Email: chaiyong555@hotmail.com
13	นายศิริชัย สว่างกุล	สำนักงานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี	สำนักงานอธิการบดีชั้น 3 มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ต.เมืองศรีโค อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี 34190 โทรศัพท์: 045 433 456 โทรศัพท์: 045 433 456 มือถือ: 081 836 2253 Email: swangkul@yahoo.com
14	นางสาวสุกัญญา เนวรัตน์พานิช	หน่วยงานเฉพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี อาคารสุรพัฒนาเทคโนโลยี ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 044 224 823 โทรศัพท์: 044 224 814 มือถือ: 081 593 0292 Email: sukanya_11@g.sut.ac.th
15	นางสาวกฤติรี มานะยิ่ง	หน่วยงานเฉพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี อาคารสุรพัฒนาเทคโนโลยี ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 044 224 823

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
16	นางสาวเกสร ไพโรจน์วารการ	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	โทรศัพท์: 044 224 814 มือถือ: 089 580 1808 Email: kulsiri@g.sut.ac.th
17	นางบุษผณา เต่าหอม	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม 79 ถนนนครสวรรค์ ต.ตลาด อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 มือถือ: 083 289 1102 Email: Gaysorn.p@hotmail.com
18	นายพิชัย เล่งพานิชย์	ศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ถ.หน้าศูนย์ราชการ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 333 115-6 โทรศัพท์: 043 241 810 มือถือ: 084 743 0702 Email: pumnada_1968@hotmail.com
			ศูนย์บริการวิชาการชั้น 5 มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ. ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 348 983 โทรศัพท์: 043 202 408 มือถือ: 081 260 5737 Email: pichaileng@hotmail.com

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
19	นายศิริพงษ์ สิงหนุต	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครพนม	82 ถนนศูนย์ราชการ ต.หนองแสง อ.เมือง จ.นครพนม โทรศัพท์: 042 511 477 โทรสาร: 042 515 406 มือถือ: 081 953 1365 Email: Siriphongs@industry.go.th
20	นายมนต์ชัย พงษ์วิจิตร	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5	86 ถนนมิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 379 301 โทรสาร: 043 379 302 มือถือ: 089 843 4432 Email: monchai@dip.go.th
21	นายมงคล ต้นสุวรรณ	หอการค้าจังหวัดนครพนม	182/7 ถ.พินิจรังสรรค์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทรศัพท์: 042 502 007 โทรสาร: 042 502 008 มือถือ: 081 601 8123 Email: mongkol123@gmail.com
22	นายนิพนธ์ ธัญญอุทัยพันธ์	สภาอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น	711 หมู่ 17 ถ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 043 227 832 โทรสาร: 043 227 833 มือถือ: 086 632 5888

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
23	นายสุรสีห์ ลานนท์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดนครพนม	Email: phmatron@yahoo.com ศาลากลางจังหวัดหลังเก่าชั้น 3 ถ.อภิบาลปัญญา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทรศัพท์: 042 513 957 โทรสาร: 0 4251 3888 มือถือ: 084 685 6650 Email: nakhonphanom@dbd.go.th
24	นายเจษฎา วงศ์ชัย	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดขอนแก่น	ศาลากลางจังหวัดหลังเก่าชั้น 3 ถ.อภิบาลปัญญา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทรศัพท์: 042 513 957 โทรสาร: 0 4251 3888 มือถือ: 089 710 7179 Email: nakhonphanom@dbd.go.th
25	นายกฤษติจักร ธรรมแสง	บริษัท อีสานคอมคอม จำกัด	อาคารศูนย์วิชาการชั้น 4 มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40002 มือถือ: 083 673 7029 โทรสาร: 02 9030080 ต่อ 1139 Email: webmaster@esan.com

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
26	นางสาวสุรีย์ฉาย สุตันธรัตน์	ศูนย์แม่แพะวิสาหกิจจอมสุรินทร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์	ศูนย์แม่แพะวิสาหกิจจอมสุรินทร์ อาคารจอมสุรินทร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ 186 ถ.สุรินทร์-ปราสาท ต.นอกเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทรศัพท์: 044-515172 โทรสาร: 044-515172 มือถือ: 081 571 4447 Email: SUREE_900@hotmail.com
27	นางสาวัญญาพัฒน์ ไพศาลชนภัทร	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดนครราชสีมา	1818 ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทรศัพท์: 0-4492-2625-6 โทรสาร: 0-4492-2627 มือถือ: 089 721 0888 Email: Cyong-ning@hotmail.com
28	นางสาวเมขลา วุฒิจรัส	มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย	112 หมู่ 7 บ้านหนองเตมึน ต.หนองกอมเกาะ อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทรศัพท์: 042-415600 โทรสาร: 042-415600 มือถือ: 085 454 1287 Email: mekhala_18@hotmail.com

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
29	นายศุภกกร วรจันทร์	มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย	112 หมู่ 7 บ้านหนองดิน ต.หนองกอมเกาะ อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทรศัพท์: 042-415600 โทรสาร: 042-415600 มือถือ: 085 943 6592 Email: suparkorn_wa@nkc.kku.ac.th
30	นางศิริพร ปรากฏิจิตร	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์	มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ 186 หมู่ 1 อ.สุรินทร์ - ปราสาท ต.นอกเมือง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทรศัพท์: 044 511-604 , 511-460, 512-988 โทรสาร: 044 511-631 มือถือ: 089 717 8364 Email: Siriporn@Plai.co.th
31	นางสาวประภาวดี ดิฉันทร์	ศูนย์ซอฟต์แวร์ปาร์ค ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	11 อาคารแก่นนครออกฟิสิกส์ ชั้น 4 ถ.วิมบิงแก่นนคร อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรสาร: 043 347 433 มือถือ: 089 774 4119 Email: bumtonk_48@hotmail.com
32	นางสาวชมพูนุพรรณ สมย์ปีโก	ศูนย์แม่แพะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ต.ขามเรียง อ.กันทรวิชัย จ. มหาสารคาม 44150

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
33	นางสาวแพรวภา เวชพรธนะ	ศูนย์แม่แพะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	โทรศัพท์: 043-723539 ต่อ 101 หรือ 6161,6162 โทรสาร: 043-723539 ต่อ 105 มือถือ: 089 941 2002 Email: Baby.Pig@hotmail.com
34	นายชัยยุทธ ลิ้มวัฒนา	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ต.ขามเรียง อ. กันทรวิชัย จ. มหาสารคาม 44150 โทรศัพท์: 043-723539 ต่อ 101 หรือ 6161,6162 โทรสาร: 043-723539 ต่อ 105 มือถือ: 085 207 6959 Email: yindee2009@hotmail.com
35	นายสมศักดิ์ ศรีบุญเรือง	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทรศัพท์: 042633-508 โทรสาร: 042 633-508 มือถือ: 081 873 1139 93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทรศัพท์: 042633-508 โทรสาร: 042 633-508

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 1 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
36	นายเจียมศักดิ์ ทองรุ่ง	บริษัท ชัคเซส สแตรทีจि โซลูชั่น จำกัด	มือถือ: 081 3698724 KKUBI03 ชั้น1 อุทยานวิทยาศาสตร์ ตึกเพียรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทรสาร: 043-347-433 มือถือ: 089 622 2806 Email: jiamsak@gmail.com

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
1	นายประหัยต์ แด่สันกลาง	สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ไทย (ATSME) สาขา ลำปาง	158 ม.13 ต.ปงยางคก อ.ข้างหม้อ จ.ลำปาง 52190 มือถือ: 081 672 1814 e-mail: saveex9@hotmail.com
2	นางสาวอรุณฉิลา ภัตริวิลาวัณย์	เครือข่าย NNNSPME	อาคารศูนย์ SMEs ภาคเหนือ ชั้น 2 158 ถ.ทุ่งโฮ๊ะตัด อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053-261953 โทรสาร: 053-261953 มือถือ: 089 637 2229 Email: sing222@hotmail.com
3	นายทวีศักดิ์ คล่องวัฒนกิจ	โรงแรมโอดีสปางสวแก้ว (ศูนย์การค้าขายสินค้า OTOP)	21 ถ.หัวขี้แก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 224 333 โทรสาร: 053 224 493 มือถือ: 089 838 5734
4	นางอังคณา ไชยบัว	โรงแรมโอดีสปางสวแก้ว (ศูนย์การค้าขายสินค้า OTOP)	22 ถ.หัวขี้แก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 224 333 โทรสาร: 053 224 493 มือถือ: 084 378 8681
5	อ.มนชนก วงศ์เชษฐา	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรัตนบุรี-เชียงใหม่	จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 819 862 โทรสาร: 053 819 998

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
6	นายพงษ์ชัย วิจารณ์	ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) สนง.จ.เชียงใหม่	มือถือ: 081 366 7616 e-mail: monchanok@northern.ac.th 153 ถ.วานาลัย ต.เวียง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทรศัพท์: 053 744 347 โทรสาร: 053 744 348 มือถือ: 086 651 6154 e-mail: phongchai_5@hotmail.com
7	นายธิตวัฒน์ พรหมทวีโชค	บริษัทประกันสินเชื่ออุตสาหกรรมขนาดย่อม สำนักงานจังหวัดเชียงใหม่	158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 304 758 โทรสาร: 053 304 058 มือถือ: 081 952 8745 e-mail: thitawat@sbcg.or.th
8	ศส.ดร.กัจจา ไตไพบูลย์	มหาวิทยาลัยพายัพ	272 ม.2 ต.สันพระเนตร อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 241 255 โทรสาร: 053 241 983 มือถือ: 081 180 8800 e-mail: wangsingcom001@gmail.com

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
9	นางสาวกนกจันทร์ จิรการางกูรวงศ์	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1	90 ถ.มหิดล ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 203 391 มือถือ: 089 700 7519 e-mail: chmai@boi.go.th
10	นายสมมาตร ตั้งสกุล	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1	90 ถ.มหิดล ต.หายยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 203 391 มือถือ: 081 308 8374 e-mail: chmai@boi.go.th
11	อาจารย์เฉลิมชัย พิธิษฐวานิช	ศูนย์นวัตกรรมวิจัยและพัฒนาผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยฟรอนท์เทียร์	120 ถ.มหิดล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์: 053 201 800 โทรสาร: 053 201 810 มือถือ: 089 835 8270 e-mail: chalerchai@feu.go.th
12	นายปัญญา สันติกรภาพ	ศูนย์บริการข้อมูลเทคโนโลยีที่เหมาะสมสำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	สถาบันวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.หัวแยแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 210 731, 053 942 461 โทรสาร: 053 210 733 มือถือ: 081 884 7367 e-mail: tloubi.cmu.ac.th

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
13	นายกิริติ วงศ์เสถียรชัย	ศูนย์บริการข้อมูลเทคโนโลยีที่เหมาะสม สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	สถาบันวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.หัวขแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 210 731, 053 942 461 โทรสาร: 053 210 733 มือถือ: 081 111 6195 e-mail: tloubi.cmu.ac.th
14	นายสุททวิช ริ้วะสุทธิ	ศูนย์บริการข้อมูลเทคโนโลยีที่เหมาะสม สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	สถาบันวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.หัวขแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 210 731, 053 942 461 โทรสาร: 053 210 733 e-mail: tloubi.cmu.ac.th
15	นางอรพรรณ ดันดีวิรสุต	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1	158 ถ.ทุ่งโฮดัด ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 245 361-2 โทรสาร: 053 248 315 มือถือ: 081 950 4359 e-mail: ora_tan@hotmail.com

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
16	นายรัชชชัย ไชยรินทร์	สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานนานาชาติเชียงใหม่	222 ม.2 ถ.เชียงใหม่ ต.เวียง อ.เชียงใหม่ แสง จ.เชียงใหม่ 57150 โทรศัพท์: 053 777 471 – 5 โทรสาร: 053 777 471 – 5 มือถือ: 086 207 5060
17	นายประเสริฐ สุทธิไส	สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 10 ลำปาง	88 ถ.ลำปาง-เชียงใหม่ อ.เมือง จ.ลำปาง 52000 โทรศัพท์: 054 356 681 โทรสาร: 054 356 680 มือถือ: 089 556 5661 e-mail: suksai@dspd.go.th
18	นางสาวเกษราภร ศรีจันทร์	สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)	65 ถ.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 328 499 โทรสาร: 053 328 494 มือถือ: 081 882 6911 e-mail: ketcx@gmail.com
19	นายธานี ตรีวัฒนวงศ์	สภาอุตสาหกรรม จ.เชียงใหม่	158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 304 346-7 โทรสาร: 053 246 353 มือถือ: 081 530 9110

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
20	นายภูมิศักดิ์ จีวิพันธ์พงษ์	สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ	e-mail: thane_0203@hotmail.com 190/4 อาคารสำนักงานเรสซิเดนซ์ ด.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทรศัพท์: 053 818 488 โทรสาร: 053 279 202 มือถือ: 081 530 0953 e-mail: nohmex@gmail.com
21	นายวิกรณ์ พรหมชนะ	สมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยล้านนา	1645 ทาวน์อินทาวน์ ซอย9 ลาดพร้าว 94 วังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 02 229 3294-5 โทรสาร: 02 559 3250 มือถือ: 081 595 4897 e-mail: countrycraftpool@hotmail.com
22	นางสาวศรินยา จตุรเวชนันท์	เครือข่ายสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ภาคเหนือ(สวทช.)	ชั้น2 อาคารสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 226 264 โทรสาร: 053 226 265 มือถือ: 081 530 8290 e-mail: sarinya@nn.nstda.or.th

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
23	นายกฤษฎา พวงกุดแก้ว	สำนักงาน อ.ก.ส. จังหวัดเชียงใหม่	171 - 173 อ.พระปกเกล้า ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 416 995-6 โทรสาร: 053 217 429 มือถือ: 081 02 1899
24	นายสินชัย จิวพัฒน์กุล	สำนักงาน อ.ก.ส. จังหวัดลำปาง	359/9ก อ.รัตนชัย ต.สวนดอก อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทรศัพท์: 054 323 337 โทรสาร: 054 323 338 มือถือ: 081 724 9758
25	นางสาวรัตติกาล บริศน์ติลล	สำนักงานการค้าต่างประเทศเขต 1 (เชียงใหม่)	ถ.สนามบิน ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 274 672 โทรสาร: 053 277 901
26	คุณสุนทรา ติละกุล	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	ศาลากลาง จ.เชียงใหม่ ชั้น 2 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทรศัพท์: 053 112 736 - 7 โทรสาร: 053 112 738 มือถือ: 081 883 7135

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
27	นางสาวจันทร์จิรา อังชนาณกุล	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	e-mail: Chiangmai@dbd.go.th อาคารพาณิชย์จังหวัด อ.อุตรกิจ ต.เวียง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทรศัพท์: 0 5374 4116 โทรสาร: 0 5371 4761 มือถือ: 089 433 4335 e-mail: Chiangrai@dbd.go.th
28	นายพรเทพ ศรีสิทธิโชค	สำนักงานศุลกากรภาคที่ 3	ถ.มหิดล ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 281 778 โทรสาร: 053 279 250 มือถือ: 081 913 2139
29	นางสาวสร้อยสิริ เพชรสุวรรณ	สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่	ถ. ไกรสรสิทธิ์ ต.เวียง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทรศัพท์: 053 711 666 โทรสาร: 053 717 706
30	ศ.ดร.อนุรักษ์ ปัญญาวัฒน์	สำนักบริการวิชาการ ม.เชียงใหม่	239 ถ.ห้วยแก้ว อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 942 874-5 โทรสาร: 053 942 874

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
31	นางชลิตา ศรีสุข	หน่วยขมพะพะวิสาหกิจ ม.แม่ฟ้าหลวง	333 ม.1 อาคารสวนหน้า (6) อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทรศัพท์: 053 917 004 มือถือ: 089 437 8989 e-mail: ancsri@hotmail.com
32	นายประสิทธิ์ ลีศรีสกุลชัย	หอการค้าจังหวัดลำปาง	999 ถ.วิสุทธิกษัตริย์ ต.พระบาท อ.เมือง จ.ลำปาง 52000 โทรศัพท์: 054 265 078 โทรศัพท์: 054 351 250 มือถือ: 081 882 7905 e-mail: chamber_lp@hotmail.com
33	นายภูวกฤต ศรีสุข	หน่วยขมพะพะวิสาหกิจ ม.แม่ฟ้าหลวง	333 ม.1 อาคารสวนหน้า (6) อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทรศัพท์: 053 917 004 มือถือ: 086 919 1669 e-mail: phucakrit@hotmail.com
34	อาจารย์นิติธร วงศ์ชาวกู	ศูนย์บริการวิชาการภาคเหนือ มหาวิทยาลัย ธนบุรี	197 หมู่ 8 ต.บ้านธิ อ.บ้านธิ จ.ลำพูน 51180 โทรศัพท์: 053 - 559297 มือถือ: 085 72 9889 e-mail: ibusinessthailand@windowslive.com

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ – สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
35	นางสาวศิริญา เลียว	หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่	158 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 อ.ทุ่งโฮ๊ะ ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 241 404-5 โทรสาร: 053 241 406 มือถือ: 080 127 8719 e-mail: infoecc2520@hotmail.com
36	นายชนก ทังพงษ์	สมาคมอุตสาหกรรม จ.เชียงใหม่	158 อ.ทุ่งโฮ๊ะ ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 053 304 346-7 โทรสาร: 053 246 353 มือถือ: 089 641 2931 e-mail: nokmu69@hotmail.com
37	นางสาวธิดา จินดาพันธ์	สมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยล้านนา	105/5 หมู่ที่ 4 อ.ราชวิถี ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทรศัพท์: 053-332162 มือถือ: 081 883 2799 e-mail: sirita_tida@hotmail.com
38	นางดรุณี แวด้	สมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอไทยล้านนา	105/5 หมู่ที่ 4 อ.ราชวิถี ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทรศัพท์: 053-332162

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider และตัวแทนผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมกิจกรรมประชุมกลุ่มย่อยครั้งที่ 2 ภาคเหนือ

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	หน่วยงาน	ติดต่อ
39	นางสุชาดา เลิศคำฟู	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ภาควิชาพัฒนศาสตร์ มณฑลลำปาง ภาควิชาพัฒนศาสตร์ 128 ถ.หัวขี้เหล็ก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 มือถือ: 086 461 4690 e-mail: suchadatang@yahoo.com	มือถือ: 081 992 0657 e-mail: jackcotton2504@yahoo.com
40	นางสาวกรแก้ว บุญโชติ	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ภาควิชาพัฒนศาสตร์ มณฑลลำปาง ภาควิชาพัฒนศาสตร์ 128 ถ.หัวขี้เหล็ก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 มือถือ: 083 761 679 e-mail: korn_kaewan@hotmail.com	มือถือ: 081 881 1793 e-mail: wao_narong@yahoo.com
41	ดร.ภาสกรธรรม์ วัชรดำรงศักดิ์	สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา	

ภาคผนวก ข

กิจกรรมการจัดอบรม

Train the Trainers

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider ที่เข้าร่วมอบรม Train the Trainers ภาคตะวันออกเฉียงเหนือระหว่างวันที่ 14 – 15 กันยายน 2553

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
1	นางฉวีพรรณมณี ภูวศิษณุเบญจกา	โครงการ ITAP เครือข่ายมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	อาคารสุพรรณ 1 เทคโนโลยี 111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร: 0-4422-4947 โทรสาร: 0-4422-4814 มือถือ: 087 259 8434 อีเมล: naphatham@gmail.com
2	นางสาวอินทร์ดา ขานพรหม	โครงการ iTAP มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	79/2(อาคารศูนย์มเพาะวิสาทกิจ ชั้น 2) ต.ตลาด อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 โทร: 043 742 825 โทรสาร: 043-742825 มือถือ: 087 246 7949 อีเมล: intha_k@hotmail.com
3	นายพิชัย เสงพณิชช์	มหาวิทยาลัยขอนแก่น	มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043 348 983 มือถือ: 081 260 5737 อีเมล: pichaileng@hotmail.com
4	นายศุภากร วรรณช์	มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย	112 หมู่ 7 บ้านหนองเติน ต.หนองกอมเกาะ อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร: 042 415 600 ต่อ 46648

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
5	นางสาวมณฑา วุฒิวงศ์	มหาวิทยาลัยขอนแก่น วิทยาเขตหนองคาย	โทรศัพท์: 042-415600 มือถือ: 085 943 6592 อีเมล: suparkorn@nkc.kku.ac.th 112 หมู่ 7 บ้านหนองเติน ต.หนองกอมเกาะ อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร: 042 415 600 ต่อ 46648 โทรศัพท์: 042-415600 มือถือ: 085 454 1285 อีเมล: mekhala_18@hotmail.com
6	รศ.เทอดศักดิ์ คำเหม็ง	มหาวิทยาลัยนครพนม	330 ถ.อภิบาลปัญญา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทร: 042 513 729 โทรศัพท์: 042-513613 มือถือ: 084 428 6768 อีเมล: terkha@kku.ac.th, terkha@npu.ac.th
7	อาจารย์จิตติยา เสรีวัฒน์	มหาวิทยาลัยนครพนม	330 ถ.อภิบาลปัญญา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทร: 042 513 729 โทรศัพท์: 042-513613 มือถือ: 087 775 5662 อีเมล: aom_jitiya@hotmail.com

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
8	นายโกสินทร์ หล่อกิจวงศ์	ศูนย์เฉพาะกิจจคมสุรินทร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์	อาคารจคมสุรินทร์ ชั้น 2 เลขที่ 168 ถ.สุรินทร์-ปราสาท อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร: 044 515 172 โทรสาร: 0 4451 5172 มือถือ: 085 311 5155 อีเมล: kak_kung@hotmail.com
9	นายกิตติชัย วนะชกิจ	ศูนย์เฉพาะกิจจคมสุรินทร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์	อาคารจคมสุรินทร์ ชั้น 2 เลขที่ 168 ถ.สุรินทร์-ปราสาท อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000 โทร: 044 515 172 โทรสาร: 0 4451 5172 มือถือ: 084 589 8968
10	นายศุภกร เสนาลิ่งห์	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 4	399 ถ.มิตรภาพ ม.11 ต.โนนสูง อ.เมือง จ.อุดรธานี 41330 โทร: 042-207233-5 โทรสาร: 042-207241 มือถือ: 084 419 3457
11	นายมนต์ชัย พงษ์วิจิตร	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 5	86 ถ.มิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 0 4337 9296-8 โทรสาร: 0 4337 9302 มือถือ: 089 843 4432

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
12	นายกิตติศักดิ์ จงชนไพศาลโสภณ	สภาอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น	อีเมล: monchai@dip.go.th 711 ม.17 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรศัพท์: 042-520152 มือถือ: 081 708 4116 อีเมล: leksapakhonkaen@hotmail.com
13	นางมัลลิกา เจริญศิลป์	สำนักงานการค้าต่างประเทศ 5 (หนองคาย)	อาคาร สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดหนองคาย ศูนย์ราชการจังหวัด หนองคาย ต.หนองกอมเกาะ อ.เมือง จ.หนองคาย 43000 โทร: 042-413373 , 042-413375 โทรศัพท์: 043-413376 มือถือ: 089 416 0972 อีเมล: ofmk@moc.go.th
14	นายวันดี อินตาวงศ์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้า จ.สกลนคร	4/4 ถ.สี่สว่าง ต.ธาตุเชิงชุม อ.เมือง จ.สกลนคร 47000 โทร: 0 4271 5090 , 0 4271 6537 โทรศัพท์: 0 4271 5090 มือถือ: 089 569 8963
15	นายเจษฎา วงศ์ชัย	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดขอนแก่น	4/1 ถ.หน้าศูนย์ราชการ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 0 4333 2056 , 0 4324 1519

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
			โทรศัพท์: 043-243415 มือถือ: 089 710 717 อีเมล: khonkaen@dbd.go.th
16	นายเรืองศิลป์ จันทน์วิเศษ	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดมหาสารคาม	19/1 ถ.จุฬาลงกรณ์ (มหาวิทยาลัยศรี ๒1) ต.ตลาด อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 โทร: 0 4374 0329 , 0 4374 0075 โทรศัพท์: 0 4374 0329 มือถือ: 089 569 8959
17	นางสาวสุกัญญา เนาวรัตน์พานิช	หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ม.เทคโนโลยีสุรนารี	อาคารสุรพัฒน์ 1 111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง นครราชสีมา 30000 โทร: 0 4422 4823, 089-717-9870 โทรศัพท์: 0 4422 4818 ต่อ 105 มือถือ: 081 593 0292
18	นางสาวกฤติรี มานะขิง	หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ม.เทคโนโลยีสุรนารี	อาคารสุรพัฒน์ 1 111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง นครราชสีมา 30000 โทร: 0 4422 4823, 089-717-9870 โทรศัพท์: 0 4422 4818 ต่อ 105 มือถือ: 089 580 1808 อีเมล: kulsiri@g.sut.ac.th
19	นางสาวนาวิณี สุตัณตังใจ	หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี	ห้องอุทยานวิทยาศาสตร์ ชั้น 3 สำนักงานอธิการบดี เลขที่ 85 ถ. สถลมารค ต.เมืองศรีโค อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี 34190

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
20	นายมงคล ต้นสุวรรณ	หอการค้าจังหวัดนครพนม	โทร: 0 4535 3810, 08 9746 9009 โทรสาร: 0 45-433-456 มือถือ: 089 627 3926 อีเมล: tungjai_n@hotmail.com
21	นายวรพงษ์ บุพศิริ	หอการค้าจังหวัดนครพนม	182/7 ถ.พินิจรังสรรค์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทร: 042-502007 โทรสาร: 042-502008 มือถือ: 081 601 8123 อีเมล: mongkol123@gmail.com
22	นายบรรจง ดีเหลือ	หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา	1818 อาคารเฉลิมพระเกียรติ ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร: (044)296-120-4 โทรสาร: (044) 296-124 มือถือ: 083 368 1661

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
23	นายสมศักดิ์ สีบุญเรือง	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร: 042-633508 โทรสาร: 042-633528 มือถือ: 081 369 8724
24	นายเกียรติชัย ตังพิมพ์นรินทร์พี	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร: 042-633508 โทรสาร: 042-633528 มือถือ: 081 871 5253
25	นายสมพงษ์ วงษ์ภักดี	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร: 042-633508 โทรสาร: 042-633528 มือถือ: 082 429 2321
26	ศ.ณัฐวดี พัฒนโพธิ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏกาฬสินธุ์	มือถือ: 085 645 9188
27	วรลักษณ์ สุทธิเดช	หอการค้าจังหวัดมุกดาหาร	93/25 ถ.มุกดาหาร-คอนตาล ต.ศรีบุญเรือง อ.เมือง จ.มุกดาหาร 49000 โทร: 042-633508 โทรสาร: 042-633528

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
28	นายสมชัย เอี่ยมจิตรรักษ์	เอี่ยมจิตรวิทยพารา	มือถือ: 081 768 8780, 087 228 0098
29	นางสาวเบญจมาศ จันทร์เอี่ยม	สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	ศาลากลาง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043-236-784, 043-235-595-6 โทรสาร: 043-239912 มือถือ: 085 000 4124 อีเมล: benjamas@hesd.go.th
30	นางเรืองศรี ทรงปัญญา	หอการค้าจังหวัดขอนแก่น	359/2 ถ.มิตรภาพ ต. อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: (043)224-521 มือถือ: 081 544 4996
31	นางสาวกัทธราษุ จินดาณภาพ	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3	177/54 ม.17 ถ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043 271 3001-2 โทรสาร: 0 4327 1303
32	นายสุรสีห์ ลานนท์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดร้อยเอ็ด	58 ถ.รัฐกิจ ไคลคลา ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ร้อยเอ็ด 45000 โทร: 0 4351 3736-8, 0 4351 8089(online) โทรสาร: 0 4351 3736 มือถือ: 084 685 6650
33	นางสาวอรุณี วรรณยางกูร	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5 จังหวัดขอนแก่น	86 ถ.มิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
34	นายพงษ์สันต์ สุจนารท	สภาอุตสาหกรรมจังหวัดขอนแก่น	โทร: 0 4337 9296-8 โทรสาร: 0 4337 9302 มือถือ: 084 849 8390 711 ม.17 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทรสาร: 042-520152 มือถือ: 086 458 8461
35	นางสาวเกษร ไพโรจน์วารการ	ศูนย์มเพาะวิสาหกิจเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ต.ตลาด อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 โทร: 0 4372 3539 ต่อ 101 โทรสาร: 0 4372 3539 ต่อ 105, 043-754238 มือถือ: 083 289 1102 อีเมล: gysorm.p@hotmail.com
36	นายพนมกร เวชกามา	ศูนย์มเพาะวิสาหกิจเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยมหาสารคาม	มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ต.ตลาด อ.เมือง จ.มหาสารคาม 44000 โทร: 0 4372 3539 ต่อ 101 โทรสาร: 0 4372 3539 ต่อ 105, 043-754238 มือถือ: 089 618 0787 อีเมล: panomkorn_w@hotmail.com
37	นางสาวชุติมา พุ่มศรีสวัสดิ์	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 3	177/54 ม.17 ถ.มิตรภาพอ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
38	นางสาวชลธิชา เจริญกิจ	บริษัท เค.ซี.เมททอลจีท	โทร: 043 271 3001-2 โทรสาร: 0 4327 1303 204 หมู่ 2 เลียงเมือง ต.พระลับ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043 327 888 โทรสาร: 043 327 776 มือถือ: 081 054 3288 อีเมล: peyjaja@hotmail.com
39	นายอภิรักษ์ วงษ์ศรีวรพล	โครงการ ITAP เครือข่าย มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ชั้น 3 ตึกเพียรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043-202697 โทรสาร: 043-202697 อีเมล: itap@kku.ac.th
40	ภก.นิพนธ์ ธบุญญารัตินันท์	สมาคม SME ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	711 หมู่ 17 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043 330 828 โทรสาร: 043 227 833 อีเมล: phamatrom@yahoo.com
41	ศศ.ณัฐวีดี พัฒน โพธิ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏกาฬสินธุ์	มือถือ: 085 645 9188 อีเมล: Natwadee_2503@hotmail.com, Natwadee10@gmail.com
42	นายวร โสธิ พัฒน์ดำรงจิตร	โรงแรมเจริญธานี	โทร: 0 4322 0400-14 โทรสาร: 0 4322 0438

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
			อีเมล: rsvn@charoenthankhonkaen.com
43	นายกฤษฎจักร ธรรมแสง	บริษัท อีสานคอนทคอม จำกัด	ชั้น 4 อาคารศูนย์วิชาการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น มือถือ: 083 673 7029 อีเมล: webmaster@esan.com
44	นายพิชญพัฒน์ เป็ญจศิริ โภช	บริษัท SPP Interplast จำกัด	มือถือ: 089 920 2499 อีเมล: pichy_k@yahoo.com
45	นายพงษ์ศักดิ์ คนหาญ		จ.สกลนคร มือถือ: 080 408 7023
46	นายเอกพงษ์ สายวิรัช	ร้านทำเนียบแว่น(สมาชิก ATSME ขอนแก่น)	มือถือ: 081 799 8655
47	นางสมิหลา หยกอุบล	สมาคม SME ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	711 หมู่ 17 ถ.มิตรภาพต.ในเมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043 330 828 โทรสาร: 043 227 833 มือถือ: 081 954 0143
48	นางสาวณิศา รัตนเกษมชัย	หจก.รุ่งโรจน์ชีพพลาย (สหมอเตอร์)	332 ม.2 ถ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 043-238078 มือถือ: 087 867 1188 อีเมล: acymania@hotmail.com
49	นางสาวกรรณิการ์ จันทร์บุรี	สำนักพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม (สศช.)	มือถือ: 089 792 6004 อีเมล: Youyui@hotmail.com

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
50	คุณภคินี จารุกาเนตคนก	สำนักงานอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ชั้น 1 ตึกเพ็ชรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043-202697 โทรสาร: 043-202697 มือถือ: 089 6620 0808 อีเมล: kimpakang@gmail.com
51	คุณลัทภษวิศ ภูมิวรพงษ์	สำนักงานอุทยานวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ชั้น 1 ตึกเพ็ชรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043-202697 โทรสาร: 043-202697 มือถือ: 087 874 6729 อีเมล: bui.na@hotmail.com
52	คุณศุภี กุลตั้งวัฒนา	หอการค้าจังหวัดนครพนม	182/7 ถ.พินิจรังสรรค์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครพนม 48000 โทร: 042-522565 อีเมล: mukpu@yahoo.co.th
53	คุณวรรณภา วงษ์ศรีวรพล	โครงการ ITAP เครือข่าย มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ชั้น 3 ตึกเพ็ชรวิจิตร คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043-202697

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
			โทรศัพท์: 043-202697 มือถือ: 081 739 1092 อีเมล: p_koong_mama@hotmail.com
54	คุณมงคล ยิ่งสุขวัฒนา	มงคลยิ่ง จ.ขอนแก่น	มือถือ: 088 123 4598 อีเมล: mongkony@hotmail.com
55	นางจุฬาร กรชนทรัพย์	สภาอุตสาหกรรมจังหวัดยโสธร	500 แจ้งสนิท ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร: 045 715 233 มือถือ: 089 844 2343 อีเมล: misspug@hotmail.com

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider ที่เข้าร่วมอบรม Train the Trainers ภาคเหนือ ระหว่างวันที่ 21 – 22 กันยายน 2553

ลำดับที่	ชื่อ – สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
1	นายธานี ตรีวัฒนาวงค์	สภาอุตสาหกรรม จ.เชียงใหม่	158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 304 346-7 โทรสาร: 053 246 353 มือถือ: 081 530 9110
2	น.ต.หญิงจุฑารัตน์ นาคชน	ศูนย์ส่งเสริมการค้าส่งออกภาคเหนือ (เชียงใหม่)	29/19 ถ.สิงหราช ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053 216 350-1 โทรสาร: 053 215 307 มือถือ: 081 580 7207 อีเมล: depecm@loxinfo.co.th
3	นายภวิญษณ์ ติลปัฐศรี	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	อาคารอำนาจการกลาง ชั้น 2 ถ.โชตนา ต.ช้างเตือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 736-7 โทรสาร: 053 112 738 มือถือ: 081 883 7135 อีเมล: Chiangmai@dbd.go.th
4	นายประเสริฐ สุกใส	สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานภาค 10 ลำปาง	88 ถ.ลำปาง-เชียงใหม่ อ.เมือง จ.ลำปาง 52000 โทร: 054 356 681 โทรสาร: 054 356 680 มือถือ: 089 556 5661 อีเมล: suksai@dssd.go.th

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
5	อาจารย์เฉลิมชัย พิเศษวานิช	ศูนย์นวัตกรรมวิจัยและพัฒนาผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยพาร์อีสเทอร์น	120 ถ.มหิดล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 053 201 800 โทรสาร: 053 201 810 มือถือ: 089 835 8270 อีเมล: chalerchai@feu.go.th
6	นายประสาร ทิศการ	สถาบันพัฒนาฝีมือแรงงานนานาชาติเชียงใหม่	222 ม.2 ถ.เลียงเมือง ต.เวียง อ.เชียงแสน จ.เชียงราย 57150 โทร: 053 777 471 - 5 โทรสาร: 053 777 471 - 5 มือถือ: 081 951 1123
7	นางอลิน บริพันธ์	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1	โทร: 053 203 391 โทรสาร: 053 203 404 มือถือ: 089 633 6942 อีเมล: 2lin@boi.go.th
8	นายอดิศักดิ์ อินจันทร์	ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงาน จ.เชียงใหม่	335 ม.3 ต.ดอนแก้ว อ.แม่ริม จ.เชียงใหม่ โทร: 053 121 004 โทรสาร: 053 121 001 มือถือ: 081 854 3170 อีเมล: arjim_jin@hotmail.com
9	นางชลิดา ศรีสุข	หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ม.แม่ฟ้าหลวง	333 ม.1 อาคารสวนหน้า (6) อ.เมือง

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
10	นายภูวกฤต ศรีสุข	หน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจ ม.แม่ฟ้าหลวง	จ.เชียงราย โทรศัพท์: 053 917 004 มือถือ: 089 437 8989 อีเมล: ancsri@hotmail.com
11	นายสุชาติ ชนสิทธิ์สมบูรณ์	สำนักงานการค้าต่างประเทศเขต 1 (เชียงใหม่)	จ.เชียงใหม่ อ.สุเทพ จ.เชียงใหม่ โทร: 053 274 671 โทรศัพท์: 053 277 901 มือถือ: 081 783 8422 อีเมล: Phuvakrit@hotmail.com
12	นายกิติธร ด้านไพบุลย์	หจก. คักคิซัย 2	228 ม.3 ต.เวียงยอง อ.เมือง จ.ลำพูน
13	-	-	โทรศัพท์: 053 510 354 มือถือ: 087 192 2997 อีเมล: kittithon_kit@hotmail.com
14	นายณรงก์ ชรรรมจารี	หอการค้าจังหวัดลำพูน	266/2 ม.18 ต.ป่าตึก อ.เมือง จ.ลำพูน

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
15	นายวีระพันธ์ กิตติวานิชย์	สมาคมผู้ผลิตค้าขายอบแห้งภาคเหนือ	โทร: 053 584 666 โทรสาร: 053 584 845 มือถือ: 081 950 1155 อีเมล: lamphunpcc@gmail.com
16	นายณพลสิทธิ์ อัครพูนอนันต์	โรงอบลำไยวราโชติ	141 ม.5 ต.ม่วงน้อย อ.ป่าซาง จ.ลำพูน โทร: 053 447 244 โทรสาร: 053 572 655 มือถือ: 081 960 9999 อีเมล: verapan.k@hotmail.com
17	นายสรายุทธ ตันวรรณภา	โรงอบลำไย	60/3 ม.4 ซ้ำมุง อ.สารภี จ.เชียงใหม่ โทร: 053 428 635 โทรสาร: 053 019 198 มือถือ: 080 491 6665 อีเมล: nopphasi06@yahoo.com
18	นายสุทธิวิวัฒน์ ธีระสุทธิ	ศูนย์บริการข้อมูลเทคโนโลยีที่เหมาะสม สำหรับภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้	34/1 ม.4 ต.ท่ากว้าง อ.สารภี จ.เชียงใหม่ โทร: 053 429 062 โทรสาร: 053 429 052 มือถือ: 089 266 1308
			239 ถ.ห้วยแก้ว อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053 210 731, 053 942 461

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
19	นางสมศรี พุทธานนท์	สาขาข. ภาคเหนือ	โทรศัพท์: 053 210 733 อีเมล: tloubi.cmu.ac.th ชั้น 2 อาคารสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี ม.เชียงใหม่ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053 226 264 โทรศัพท์: 053 226 265 มือถือ: 089 429 8357 อีเมล: somstri@nn.nsiida.or.th
20	นายสมศักดิ์ อัครชนะสมบัติ	SME Bank	7/1-4 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทร: 053 413 103-5 โทรศัพท์: 057 413 112 มือถือ: 085 980 7976
21	นางสาวจิระพร จรูญโฆงค์	สำนักงานพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมภาคเหนือ	ศูนย์ราชการจังหวัดเชียงใหม่ ถ.โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 689 - 92 ต่อ 118 โทรศัพท์: 053 112 693 มือถือ: 089 488 1763 อีเมล: jeeraporn@nesdb.go.th

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
22	นายประภาส ทองคำคุณ	บริษัท ไทยพัฒนากิจขนส่ง จำกัด	107/2 ม.4 ต.หนองป่าครั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 242 214-5 โทรสาร: 053 266 485 มือถือ: 081 951 4477
23	นางสาวกัญญาณี ทองคำคุณ	บริษัท ชัยพัฒนานาขนส่งเชียงใหม่ จำกัด	107/2 ม.4 ต.หนองป่าครั่ง อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 242 214-5 โทรสาร: 053 266 485 มือถือ: 081 724 0079 อีเมล: kanlayanee@greenbus thailand.com
24	นายทวีศักดิ์ คล่องวัฒนกิจ	โรงแรม โดตัสปางสวนแก้ว (ศูนย์การค้าขายสินค้า OTOP)	21 อ.หัวขี้เหล็ก ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 224 333 โทรสาร: 053 224 493 มือถือ: 089 838 5734
25	นางอังคณา ใยบัว	โรงแรม โดตัสปางสวนแก้ว (ศูนย์การค้าขายสินค้า OTOP)	21 อ.หัวขี้เหล็ก ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทรศัพท์: 053 224 333 โทรสาร: 053 224 493 มือถือ: 081 882 6911 อีเมล: angkhanayabua@hotmail.com
26	นางสาวเกษรกร ศรีจันทร์	สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)	65 อ.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 328 499 โทรสาร: 053 328 494

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
27	อ.มนชนก วงศ์เชษฐา	คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรัตนโกสินทร์-เชียงใหม่	มือถือ: 081 882 6911 e-mail: keicnx@gmail.com จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 819 862 โทรสาร: 053 819 998 มือถือ: 081 366 7616 e-mail: monchanok@northem.ac.th
28	คุณจินตภา อัจฉริยภกร	ศูนย์เฉพาะกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่	มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ อาคารราชภัฏ 70 ปี ชั้น 3 202 ถนนช้างเผือก ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ. เชียงใหม่ 50300 โทร: 053-885654 โทรสาร: 053-885654 มือถือ: 084 609 8754 อีเมล: jintaphaa@hotmail.com
29	คุณเอ็มพร จันทร์ชัยทิศ	บริษัท เปรมประชาคอลเลคชั่น จำกัด	224 หมู่ 3 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง เชียงใหม่ 50130 โทร: 053 338540, 053 338857 โทรสาร: 053 338540, 053 960931 อีเมล: prem224@loxinfo.co.th, prem224@hotmail.com
30	คุณกรุณา ธีตรวงสว่าง	หจก. รววมเกษตรอุตสาหกรรม	365 ม.1 ถ.มะลิวัลย์ ต.หนองเรือ อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น 40210

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
31	คุณราชนัย	สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ	โทร: 0-4329-4202-4 โทรสาร: 0-4329-4206 มือถือ: 081 568 2881 อีเมล: worasanw@mitrphol.com
32	นางสาวอำภาพร ศรีแทนแก้ว	บริษัท ช่างไทย จิวเวลรี่ ดีไซน์ จำกัด (เชียงใหม่)	อาคารสำนักงานเรสซิเดนซ์ ห้อง 2001 190/4 ต.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 0 53 818488 โทรสาร: 0 53 279202 มือถือ: 081 288 6698
33	นางสาววิวรรณ ชัยกิจมงคล	สำนักงานศุลกากรภาคที่ 3	มือถือ: 081 882 6697 อีเมล: ampaporn@cmnet.co.th 60 หมู่ 3 ถ.มหิดล ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 0-53281785-6 โทรสาร: 0-53281787 มือถือ: 081 883 2799 อีเมล: webmaster@customs3.com
34	นายสันติสุข วีรพันธ์	หอการค้าจังหวัดลำพูน	266/2 ม.18 ถ.ลำพูน-คอยติ ต.ป่าสัก อ.เมือง จ.ลำพูน 51000 โทร: 053 584 845, 053 584 666 โทรสาร: 053 584 845 มือถือ: 085 035 2977

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
35	นายชนกฤต ตันวัฒนกุล	สมาคมผู้ผลิตผ้าใยอบแห้งภาคเหนือ	อีเมล: santisokw@hotmail.com 108 ม.1 ต.วังผาง กิ่งเขื่อนหนองโค้ง อ.ป่าซาง จ.ลำพูน 51000 โทร: 053-581907, 560384 มือถือ: 081 531 6688 อีเมล: northern_drylongon@hotmail.com
36	นายพัฒนพงษ์ ภูสุวรรณ	ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ	68/3 ถนนโชตนา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: (053) 931-010, 931-001 โทรสาร: (053) 931-012 มือถือ: 081 950 4962 อีเมล: patanapp@bot.or.th
37	นางวิมลพร ชัยวิจิษฐ์	ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ	68/3 ถนนโชตนา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: (053) 931-010, 931-001 โทรสาร: (053) 931-012 มือถือ: 081 764 7867 อีเมล: varinitoi@bot.or.th
38	นางสาวประทีปชล ชัยเลิศ	สถาบันเฉพาะวิสาหกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้	ชั้น 1 อาคารช่วงเกษตรศึกษา ต.หนองหอย อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50290 โทร: 053 873 010 มือถือ: 081 784 8416 อีเมล: pratheepchon@gmail.com

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
39	นางสาวกนกจันทร์ จิรกาลาดูรังศรี	ศูนย์เศรษฐกิจการลงทุนภาคที่ 1	108 อาคารเอร์พอร์ต บีชีนส ปาร์ค 90 ถ.มหิตล ต.ห้วยยา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 0-5320-3397-400 โทรสาร: 0-5320-3404 อีเมล: chmai@boi.go.th
40	นางสาวสุภาพรณ วัฒนอุดมชัย	ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ	68/3 ถนนโชตนา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: (053) 931-010, 931-001 โทรสาร: (053) 931-012 มือถือ: 089 633 2654 อีเมล: supapum@boi.or.th
41	นางสาวศิริลักษณ์ อธิคมวิศิษฐ์	สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)	65 ม.1 ถ.สุเทพ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053-328496-8 โทรสาร: 053-328494 มือถือ: 086 600 4749 อีเมล: mg-ppplant@hotmail.com
42	นางสาววิตรี ใจกันทะ	สถาบันแม่พระพยาบาล วิสาทกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้	ชั้น 1 อาคารช่วงเกษตรศิลป์ ต.หนองทราย อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50290 โทร: 053 873 010 มือถือ: 089 757 3726 อีเมล: jaikanta@gmail.com
43	นางอรอนงค์ สุวรรณชัย	ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคเหนือ	68/3 ถนนโชตนา อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
			โทร: (053) 931-010, 931-001 โทรสาร: (053) 931-012 อีเมล: onanongs@boi.or.th
44	นางสาวสัชชัญญ์	มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น	มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์น 120 ถ.มหิดล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 053-201800 โทรสาร: 053-201810 มือถือ: 081 602 5887 อีเมล: walai@feu.ac.th
45	นางสาววันวิสา อรินดีบ	หจก. ซีโน เทรคคิง	143/1 หมู่ที่ 4 ต.คอนแก้ว อ.แมริม จ.เชียงใหม่ โทร: 053 891 466 อีเมล: waen_sa@hotmail.com
46	นายชนก ทัพวงษ์	หจก. ซีโน เทรคคิง	143/1 หมู่ที่ 4 ต.คอนแก้ว อ.แมริม จ.เชียงใหม่ โทร: 053 891 466 มือถือ: 089 641 2931 อีเมล: nokmu69@hotmail.com
47	นายอุตสาหะ ภาสุกสี	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	239 ถ. ห้วยแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053-944109 โทรสาร: 053-217287

ลำดับที่	ชื่อ - สกุล	ชื่อหน่วยงาน	ติดต่อ
			มือถือ: 081 026 4424 อีเมล: utsaha_tan@hotmail.com
48	นางสาวรวงกมลรัตน์วรรณ	โรงอบลำไยสุราษฎร์	จ.เชียงใหม่ มือถือ: 089 266 1308 อีเมล: sulfergirl_444@hotmail.com
49	นายรุจยุดันต์ จิมธรรม	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	239 ถนนนิมมานเหมินท์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร: 053-942881-4 โทรสาร: 053-942890 มือถือ: 081 166 5525

ภาคผนวก ค

การสร้างเครือข่ายความร่วมมือถาวรของ SME Service Provider ไทย – จีน

ตาราง 1 รายชื่อ Service Provider ชาวจีน

List of Chinese Service providers SME SP Meeting October 31 – November 3, 2010				
No	Name	Title	Business	Telephone
1	Dr.Li Wei Feng	Head of Division	Dr. of Entomology Animal&Plant Quarantine Department, Guangxi Entry-Exit Inspection and Quarantine Bureau Nanning, Guangxi,P.R. China 530028	Tel: 86-771-5511506 (O) ; 86-771-5515135 Fax: 13978699558 0771-5513276 Email: lwfciq@163.com
2	Mr. Wang Husheng	Vice Secretary	China General Chamber of Commerce (CGCC)	ธนกฤต (ที่ปรึกษา) สำนักงานพาณิชย์ฯ ประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงปักกิ่ง Tel: 13601368560 Email: egcc_intl@yahoo.com.cn
3	Mr. Wang Jingshi	General deputy Director	International Cooperation Department CGCC	ธนกฤต (ที่ปรึกษา) สำนักงานพาณิชย์ฯ ประจำสถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงปักกิ่ง Tel: 13601368560 Email: egcc_intl@yahoo.com.cn

List of Chinese Service providers SME SP Meeting October 31 – November 3, 2010				
No	Name	Title	Business	Telephone
4	Mr. Wang Tao	Section Chief	Administration for Industry and Commerce, Yunnan	Tel: 0871-4566609 Fax: 0871-4566609 Email: wtaokm@tom.com
5	Mr. Hai Wen Rong	Deputy Director of General Office	Yunnan Entry – Exit Inspection and Quarantine Bureau	No. 429, Dianchi Road, Kunming, China Tel: 0871-4571380 Fax: 0871-4571834 Email: gjcjq@hotmail.com Website: www.ynciq.gov.cn
6	Mr. Wu Cong Hu	Researcher	Policy Research Office, Yunnan Government	Tel: 13888560687 Email: wuconghu2003@yahoo.com.cn
7	Mr. Li Teng Xi	Dept. Director	China Council For the Promotion of International Trade Guangzhou Council	Tel: 86-20-37853067 13802945921 Fax: 86-20-37853099 Email: li_tengxi@163.com Website: www.gzcpit.org.cn

List of Chinese Service providers SME SP Meeting October 31 – November 3, 2010				
No	Name	Title	Business	Telephone
8	Mr. Shen Runnian	Division Deputy Director	Yunnan Industry and Information Technology Commission	Tel :86-13808701665 Fax: 86-0871-3512704 Contact: Lifeng Zhang Tel: 86-871-3515543 13529114779 Email: Linxi0409@gmail.com
9		Manager	Jinshui International Logistics	Tel: 081-7650752 Fax: 089-7565881 Email: Jscm666@163.com
10	Mr. Zhang Zhi Wen	Consul	Consulate-General of P. R. China in Chiang Mai, Thailand	111 Changloh Road, Haiya District, Chiang Mai, Thailand 50100 Tel/Fax: 053-276833, Mobile: 089-8518612 Website: www.mofcom.gov.cn

ตาราง 2 รายชื่อ Service Provider ชาวไทย

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
1	นายกาศ ต้นตรานนท์	Siam Kinary Trading Co., Ltd.	มือถือ : 089 433 4648 Email: kart31118@hotmail.com
2	นางสาวกาญจนา ช้าวมา	โครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของตลาดอาหารไทย (ITAP)	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร: 044 224 947 โทรสาร: 044 224 814 มือถือ: 081 547 8646 Email: kkanjana@gsut.ac.th
3	นายจิรพันธ์ ศรีรัตน์	ฝ่ายกิจการสาขาภาคเหนือตอนบน ธนาคาร ธกส.	171-173 ถ.พระปกเกล้า ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ มือถือ: 081 594 6971 Email: sriratna_ch@windowslive.com
4	อ.จิระคำบุญเรือง	มหาวิทยาลัยพายัพ	อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 851 478 ต่อ 407 มือถือ: 089 631 5666 Email: chira.mgpyu@gmail.com

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
5	นายอุดมิตย์ วังวิวัฒน์	สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าที่ตัดกรรมภาคเหนือ	190/4 อาคารสำนักงานเรซซิเด็นท์ ต.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 053 818 488 โทรสาร: 053 279 202 มือถือ: 081 885 2525 Email: nohmex@gmail.com
6	นายเชษฐา จีรพรธนะที	สมาคมผู้ส่งออก SMEs ไทย	บริษัท ศูนย์ตัดถกรรมบ้านบุญวรรณ จำกัด 70/8 ซ.1 ม.4 อ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ โทรศัพท์: 053 331 546 โทรสาร: 053 331 937 มือถือ: 081 913 7966 Email: jesdda2007@yahoo.com
7	คุณกัศรัศม์ รัตนวงศ์เจริญ	สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมไทย สาขาเชียงใหม่-ลำพูน	158 อาคารหัตถกรรม ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ.ทุ่งโฮดิล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 248 461 โทรสาร: 053 248 461 มือถือ: 083 052 9045 Email: atsmecm@gmail.com

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
8	นายชินวัฒน์ มะรินทร์	สำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำพูน	ถ.หน้าวัดพระยืน ต.เวียงของ อ.เมือง จ.ลำพูน โทร: 053 511 184 โทรสาร: 053 512 004 มือถือ: 089 799 6429 Email: Chinnawat_Alert@hotmail.com
9	นางสาวชินามย์ วรรณวงศ์	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.นิมมานเหมินท์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 942 8575394-2890
10	นายดำริ ขวัญสุวรรณ	บริษัทประกันสินเชื่อดอกสาหรณขนาดย่อม	158 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 304 057 โทรสาร: 053 304 058 มือถือ: 081 885 3534 Email: chiangmai@sbcg.or.th
11	นายชนเทพ สังเกิด	สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมไทย สาขาเชียงใหม่-ลำพูน	158 อาคารที่ถกรรม ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคที่ 1 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทรศัพท์: 0-5324-8461 โทรสาร: 0-5324-846 มือถือ: 081 746 5229

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
12	นางสาวธัญชนก ชุติณัฐกุล	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	Email: sungkird9@hotmail.com สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.นิมมานเหมินท์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 942 875 โทรสาร: 053-942890
13	นางสาวธัญวีชญ์ ตราทองคำ	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.นิมมานเหมินท์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 942 874-5
14	คุณธานี ศรีวัฒนาวงศ์	สภาอุตสาหกรรมจังหวัดเชียงใหม่	ชั้น 1 อาคารศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 เลขที่ 158 ถ.ทุ่ง โฮตส์ ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 552 226-8 โทรสาร: 0 5324 6353 มือถือ: 081 530 9110 Email: thanee_0203@hotmail.com
15	นายธีรวิทย์ เขียวโรจน์	สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่	อาคารอำนวยการชั้น 2 ศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่ ถ.โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 668

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
16	ศศ. นภดล มีชัยโย	มหาวิทยาลัยขอนแก่น	โทรศัพท์: 053 112 670 มือถือ: 089 117 3188 Email: cm_ops@moc.go.th 124 หมู่ 16 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043 203 348-52 # 40001-2 โทรศัพท์: 043 202 216 มือถือ: 089 419 1129
17	ภก.นิพนธ์ ฐบุญญูธิพนธ์	สมาคม SME ไทยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	2/43 ถ.ประชาเสาวิทยา อ.เมือง จ.ขอนแก่น 50000 โทร: 043 226 999 โทรศัพท์: 043 228 720 มือถือ: 086 632 5888 Email: pharmatron@yahoo.com
18	นายบรรจง ดีเหลือ	หอการค้าจังหวัดนครราชสีมา	1818 ถ.สุรนารายณ์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร: 044 296 121-3 โทรศัพท์: 044 296 124

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
19	นางสาวปิยะภัทร ไศษวานิช	สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ ภาคเหนือ (สวทช.)	ชั้น 2 อาคารสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.หัวแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ โทร: 053 226 264 โทรสาร: 053 226 265
20	นางสาวปานจิตต์ พิศวง (ตัวแทน)	สำนักงานพาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่	อาคารอำนาจการชน 2 ศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่ ถ.โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 668-9 โทรสาร: 053 112 670 Email: cm_ops@moc.go.th
21	นายปณณสิน มณีนันทน์	หอการค้าจังหวัดลำปาง	ชั้น 2 ศาลากลางจังหวัดลำปาง ถ.วชิรดำเนิน อ.เมือง จ.ลำปาง 52002 โทร: 054 265 078 โทรสาร: 054 351 250 มือถือ: 089 635 6047 Email: Chamber_lp@hotmail.com
22	นางพรสวรรค์ หมายยอด	ศูนย์พัฒนาอุตสาหกรรมเขรามิก	424 ม.2 ถ.พหลโยธิน ต.ศาลา อ.เกาะคา จ.ลำปาง 50160 โทร: 054 281 884

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
23	นายภพวิชัย ฐิตปัทม์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	โทรศัพท์: 054 281 885 มือถือ: 081 980 6233 Email: pornsawan@dip.go.th ศาลากลางจังหวัดเชียงใหม่ ชั้น 2 ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 736-7 โทรศัพท์: 053 112 738 มือถือ: 081 883 7135 Email: Chiangmai@dbd.go.th
24	คุณภูวรักษ์ สมจิตร์	สมาคมส่งเสริมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมไทย สาขาเชียงใหม่-ลำพูน	158 อาคารพัฒนาระบบ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ.ทุ่งโฮเต็ล อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 053 248 461 โทรศัพท์: 053 248 461 มือถือ: 083 052 9045 Email: atsmecm@gmail.com
25	รศ.ดร.รัชพล สันติวารการ	มหาวิทยาลัยขอนแก่น	ตึกพิชัยวิจิตร ชั้น 3 คณะวิศวกรรมศาสตร์ 123 ม.16 อ.มิตรภาพ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002 โทร: 043 347 879

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
26	คุณลักษณะ ศรีสมเพชร	หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่	โทรศัพท์: 043 347 879 มือถือ: 081 989 1983 Email: ratchaphon@kku.ac.th 158 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถ.ทุ่งโฮเต็ล ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 0 5324 1404-5 โทรศัพท์: 0 5324 1406 Email: infoccc2520@gmail.com
27	อ.วิบูลย์ ตั้งจิตติภากรณ์	กลุ่มบริษัท ฟาร์อีสต์ โปรดักชั่นแนล กรุ๊ป	อาคารสหกรณ์เคหะสถานกรุงเทพฯ 1129 ถ.เทอดดำริห์ แขวง ถนนนครไชยศรี เขตดุสิต กรุงเทพฯ 10300 โทร: 02 2412528-9, 6685121-3 โทรศัพท์: 02 243 4049, 02 668 5124 Email: fareastlegal@fareastlegalthailand.com
28	นายสกล สุพรรณบรรจง	หอการค้าจังหวัดลำปาง	ชั้น 2 ศาลากลางจังหวัดลำปาง ถ.วิจิตรดำเนิน อ.เมือง จ.ลำปาง 52001 โทร: 054 222 999 โทรศัพท์: 054 351 250 Email: Chamber_lp@hotmail.com

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
29	นายส่งศักดิ์ ปิ่นยา	ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5	86 ถ.มิตรภาพ ต.สำราญ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 0423 379 296 โทรสาร: 043 379 302 มือถือ: 086 646 0557 Email: songsak@dip.go.th
30	นายสมชาย ทองคำคูณ	หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่	153 ม.6 ต.สันทราย อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57000 โทร: 053 242 214-5 โทรสาร: 053 266 485 มือถือ: 081 724 2124 Email: gcsomchai@gmail.com
31	นายสุชาติ รัตนโรม	ศูนย์บริการวิชาการ มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง	883 ม.1 ต.ท่าสุด อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 57100 โทร: 053 916 448 โทรสาร: 053 916 384 มือถือ: 081 735 7909 Email: bigmfu@hotmail.com
32	นางสาวศุภิรพรรณ กองร้อย	โครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีของตลาดอาหารไทย (iTAP)	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000 โทร: 044 224 947

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
33	คุณอังศุมาลิน ศรัทธานนท์	สำนักงานหอการค้าจังหวัดแม่ฮ่องสอน	โทรศัพท์: 044 224 814 มือถือ: 089 846 9414 Email: kkanjana@gsut.ac.th ถ.ขุนลุมประพาส ต.จองคำ อ.เมือง จ.แม่ฮ่องสอน 58000 โทร: 053 620 316 โทรศัพท์: 053 620 316 Email: maehongsonpcc@gmail.com
34	นายอนุวัตร ภูวเศรษฐ์	หอการค้าจังหวัดลำปาง	ชั้น 2 ศาลากลางจังหวัดลำปาง ถ.วชิรดำเนิน อ.เมือง จ.ลำปาง 52000 โทร: 054 265 078 โทรศัพท์: 054 351 250 มือถือ: 081 883 3663 Email: anuwat3360@gmail.com
35	นางอรกานต์ ไชยา	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	สำนักบริการวิชาการ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ 239 ถ.นิมมานเหมินทร์ ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 942 852 โทรศัพท์: 0-5394-2890 มือถือ: 089 432 1133

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
36	คุณปลาทิพย์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	Email: unorchyk@chiangmai.ac.th อาคารศูนย์ราชการ ชั้น 2 ถ.โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 736-7 โทรสาร: 053 112 738 Email: chiangmai@dbd.go.th
37	นายสุรพันธ์ โกยวานิชย์	สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัดเชียงใหม่	อาคารศูนย์ราชการ ชั้น 2 ถ.โชตนา ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทร: 053 112 736-7 โทรสาร: 053 112 738 Email: chiangmai@dbd.go.th
38	นายภูมิศักดิ์ จีวิพันธ์พงษ์	สมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าอุตสาหกรรมภาคเหนือ	อาคารสำนักงานเรสซิเดนซ์ ห้อง 2001 1 90/4 ต.ช้างคลาน อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 053 818488 โทรสาร: 053 279202 Email: nohmex@gmail.com
39	นายสรภพ เชื้อคำ	หอการค้าจังหวัดเชียงใหม่	158 ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ถนนทุ่งโฮเต็ล

รายชื่อ Service Provider ไทย ที่เข้าร่วมกิจกรรม SME SP Meeting วันที่ 2 พฤศจิกายน 2553			
ลำดับที่	ชื่อ-นามสกุล	หน่วยงาน	ที่อยู่
			ต.วัดเกต อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50000 โทร: 0 5324 1404-5 โทรสาร: 0 5324 1406 มือถือ: 081 603 6375 Email: sorapob_coly@hotmail.com

ภาคผนวก ง

กิจกรรม Business Matching

ตาราง 1.1

รายชื่อผู้ซื้อชาวจีนที่เข้าร่วมกิจกรรม Business Matching: China Buying caravan to Thailand ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ			
ลำดับที่	ชื่อ	ตำแหน่ง	สถานที่ติดต่อ
1	Mss. Lu Rui Ping	Deputy Manager	Guangxi , China Tel: 0771-5514155 Fax: 0771-5514166 Email: lujie5288@126.com , thainanning@126.com Website: www.thai-ch.com
2	Mr. ZHANG XIAOBO	Manager	Changzhou, Jiangsu Tel: 0519-86906888, 13906111656 Fax: 0519-86908318 Website: www.jsycdc.com, www.czbyc.com
3	Mss. Wang Juan	Manager	Chengdu Tel: 028-80821111-6008, 13730885816 Fax: 028-86712431 Email: ysd678@163.com, aqo518@163.com Website: www.isetan-chengdu.com

รายชื่อผู้ขอสินเชื่อที่เข้าร่วมกิจกรรม Business Matching: China Buying caravan to Thailand ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ			
ลำดับที่	ชื่อ	ตำแหน่ง	สถานที่ติดต่อ
4	Mr. Chen Jin Dun	Business Adviser, Manager	Kunming Tel: 13529052823 Email: gateway889@gmail.com
		Thai-Chinese Economy and Trade Interchange Center Thai Product City ,Kunming Asean-west and East of China Economy and Trade Promotion Association มีศูนย์สินค้าไทย ในขณะนี้มีภรนำเข้าสินค้าไทยจากศูนย์ ศิลปชีพ ดอยตุง ศูนย์สินค้าไทยในขณะนี้มีพื้นที่ 2000 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนชั้น 5 ของศูนย์การค้าโหลซือวาน คุณหมิง	
5	Mr. Li Yequan	Vice President	B3-5 Kaisi Inter., 7228 Zhongchun Rd., Shanghai Tel: 021-51562566 Mobile:13917206003 Fax: 021-51562572... Email: liyequan531@163.com Website: www.musicson.net
		Shanghai Modern Furniture Co. Ltd Car Care Products : German Sonax Furniture named " Maheni" display and sell in big cities all over China, Beijing, Shanghai, Hangzhou , dalian , Qingdao , Chongqing as so on , Mr. Li ye quan is one of the shareholder ,in charge of purchasing and selling , visit Thailand this time is import furniture made of red wood and teakwood and set agency in Shanghai.	

ตาราง 1.2

รายชื่อผู้ซื้อชาวจีนที่เข้าร่วมกิจกรรม Business Matching: China Buying caravan to Thailand ภาคเหนือ			
ลำดับที่	ชื่อ	ตำแหน่ง	สถานที่ติดต่อ
1	Ms. Zhang Hong	Supervisor	13488691810 zhanghg@sinosteel.com Tel: (86 10) 6532 9253 Email: thalerngsakv@moc.go.th, thanakrit@moc.go.th
2	Mr. Xu Chang Fu	Board Chairman	7F, No.2 attached to No.83, Zhongshan Road 4, Yuzhong District, Chongqing (7F of the file printing center of the Municipal party Committee) Tel: 86-023-63899699, 86-13908366999 13018339879 Fax: 86-023-63631119 Email: sxx999@vip.163.com
3	Mr. Zhao Zheng yi	President Former vice President , ICBC Bank of China	Beijing Mahogany Trading Co., Ltd เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ Pure Handmade, Pure Solid Wood 11 Floor, Building 3 NO.12 Xiaoying Road, Chaoyang Dis. Beijing Tel: +86-10-84662710 Fax: +86-10-84662709 Email: mhnjj@163.com Website: www.mhnjj.com

รายชื่อผู้ซื้อชาวจีนที่เข้าร่วมกิจกรรม Business Matching: China Buying caravan to Thailand ภาคเหนือ			
ลำดับที่	ชื่อ	ตำแหน่ง	สถานที่ติดต่อ
4	Mr. Shi Fang	President	No41, Hai Hua Road, Economic and Technology Development Park., Shenyang Tel : 024-25810273 Fax: 024-25819835 Email: jadshch@yahoo.com.cn Company website: www.zsdjc.cn
5	Mss. Chen Jie	Manager	No41, Hai Hua Road, Economic and Technology Development Park., Shenyang Tel : 024-25810273 Fax: 024-25819835 Email: jadshch@yahoo.com.cn Company website: www.zsdjc.cn
6	Mr. Ban GuoZheng	Manager of International Cooperation Department	No.2 Yanzheng Road, Wujin district, Changzhou, Jiangsu Province, China Tel:+86-519-89803022 Fax: +86-519-86311068 Email:danielban@wtccz.com Website: www.wtccz.com

ตาราง 1.3

รายงานสรุปผลการเจรจาทางธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไทยและผู้ซื้อชาวจีนในงาน BIG & BIH กิจกรรม Business Matching วันที่ 19 และ 20 ตุลาคม 2553 ประกอบด้วยผู้ขายนักธุรกิจชาวจีนจำนวน 5 รายทำการ Matching ได้ทั้งสิ้น 61 คู่ผู้ติดต่อ

นักธุรกิจชาวจีน Ms. Lu Rui Ping	
ชื่อบริษัท: GUANGXI GUITAI INVESTMENT CO., LTD.	
ตำแหน่ง: Deputy Manager	
ติดต่อ: 12th fl., Wende Building, 57 Jinhu Rd., Nanning, Guangxi	
โทร: 0771-5514155	
โทรสาร: 0771-5514166	
อีเมล: lujie5288@126.com , thainanning@126.com	
Website: www.thai-ch.com	
เกี่ยวกับกิจการ: ยางพารา มันสำปะหลัง อาหารไทย ขนม ของกิน อาหารว่างจากเมืองไทย	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	Classic Lady Ornament Co., Ltd.	คุณรัตติกาล 62/6 สุขุมวิท 117 บางเมืองใหม่ จ.สมุทรปราการ 10270 โทร: 02 7576124, 02 6536442	เครื่องประดับ ผลิตภัณฑ์จากหนัง จากฟองน้ำ พลาสติก	ราคาสินค้าตั้งแต่ 30 บาทขึ้นไป ในการส่งสินค้าต้องส่ง 40 ชิ้นขึ้นไป และจะได้อะไร	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ไม่มีสินค้าขายให้กับผู้ซื้อเนื่องจากคนจีนต้องการซื้อสินค้าไป

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		โทรศัพท์: 02 6536442 มือถือ: 08 9488 6919 อีเมล: saleclassic@hotmail.com Website: www.classicladyornament.co.th	เปลือกหอย	ส่วนลดจากราคาป้าย (5%)		เป็นตัวมาก่อน
2.	B Bijoux Co., Ltd.	คุณจิราพร 555 ประตูน้ำเซ็นเตอร์ โซน บี 3 ถ.ราชปรารภ แขวงมักกะสัน เขตราชเทวี กทม. 10400 โทร. 0 2250 6225 มือถือ. 08 9668 0919 Email: bbijoux@yahoo.com Website: www.bbijoux.co.th, www.b-fabulous-jewelry.com	สร้อยที่ทำจากหินสีต่างๆ	สร้อยที่ทำจากหินสีชุด 1 สี มี 3 ชิ้น ราคาประมาณ 1,100 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อชาวจีนอยากทราบข้อมูลสินค้าเพิ่มเติมใน website แต่ปัญหาคือไม่มีราคาแสดง
3.	PANUMA CO., LTD.	คุณแอนนี่ 98/37 ถ.นนทบุรี อ.เมืองนนทบุรี จ.นนทบุรี 11000 โทร. 0 2525 2013 โทรศัพท์. 0 2968 1036 มือถือ. 08 9412 9580	แหวนเพชรสังเคราะห์	แหวนเพชรสังเคราะห์ ราคาตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไป	ผู้ซื้อไม่ค่อยสนใจ	คนจีนเห็นว่าเมืองไทยมีพลอยเยอะน่าจะทำแหวนพลอยจริงมากกว่า

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
4.	Iwish Natural Product Co., Ltd.	Email: Anni@baleriajewelry.com 82 ซ.ลาดพร้าว 8 เขตวังทองหลาง กทม. 10310 โทร. 0 2932 2920, 0 2932 3330 โทรสาร. 0 2932 2947 Email: iwishsoap2009@hotmail.com Website: www.iwishsoap.com	สบู่กลิ่นธรรมชาติ ธรรมชาติ	สบู่กลิ่นธรรมชาติ ราคาต่อชิ้น ขึ้นเด็ก ราคา 25 บาท ขึ้น ใหญ่ราคา 40 บาท ผู้ ซื้อซื้อสบู่ 2 ชิ้น กลับไปเพื่อทดลองใช้	เกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย	
5.	บริษัท นอร์ท เทอริทอรี จำกัด	คุณกิตติ เมฆลอย 349 ถ.ฉลองกรุง แขวงลำปลาทิว เขตลาดกระบัง กทม. 10520 โทร. 0 2739 6718-25 โทรสาร. 0 2739 4744 Email: mkt@north-bag.com Website: www.north-bag.com	กระเป๋าโลก เดินทาง	กระเป๋า ราคา 1,200 บาทชิ้น เป้สะพายมี 2 ราคา คือราคา 1,260 บาท/ชิ้น (45 US) และ 1,540 บาท/ชิ้น (55 US)	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	ผู้ซื้อหาเงินจะมา ใหม่และเสนอให้คว มีพื้นที่สำรองทำและ ทางร้านบอกว่า สามารถออกแบบให้ ได้
6.	Planet Handicraft (Thailand) Ltd.	คุณรุจิรา 237 ม.5 อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 โทร. 0 5302 3604-5	โคมไฟแฟนซี	สามารถสั่งของได้ที่ ประเทศไทยแต่ส่ง สินค้าออกจากบาหลี,	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		โทรสาร. 0 5302 3606 Email: planetthai@hotmail.com Website: www.planet-handicraft-th.com		อิน โคนิเซีย	ในอนาคต	
7.	Creation World Wild Wood Co., Ltd.	104 ม.2 ถ.รังสิต-นครนายก ต.บางปลา กอ.อ.องครักษ์ จ.นครนายก 26120 โทร. 0 3739 1706-7 โทรสาร. 0 3739 1708 มือถือ. 08 1833 2434 Email: creationwww@hotmail.com Website: www.creationwww.com	นาฬิกาไม้, ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากไม้	Order ขั้นต่ำที่ 50 ชิ้น ราคาต่อชิ้น 120 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อหาเงินของข้อมูลเพิ่มเติม
8.	แอส-ทีค	คุณอรพรรณ สร้อยทอง 20/500 บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทรสาร. 0 2981 3223 มือถือ. 08 9147 1428 Email: azitiquejewelry@gmail.com	แหวน, กำไล, สร้อย	แหวน 50 วงขึ้นไป ราคา 2,000 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	
9.	GLASS MUSEUM LTD., PART.	คุณนงนุช พลโรสง 119/320 ซ.สายไหม 15 ถ.สายไหมเขตสายไหม กทม.	แหวนที่ทำจากแก้ว	แหวน 1 วงราคา 150 บาท, สร้อยสัง 100	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขาย	ลูกค้าจีนขอรายละเอียดผลิตภัณฑ์

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		10220 โทร. 0 2991 4586 โทรสาร. 0 2991 3931 มือถือ. 08 1721 9227 Email: glassmuseum-2547@hotmail.com Website: www.glassmuseumthai.com		จีนไปราคาขั้นต่ำ ต่อชิ้นราคาจีนละ 50 บาท	ในอนาคต	เพิ่มเติมและให้ส่งข้อมูลให้ทางอีเมลล์ทั้งหมดทางบริษัทจะมีการเปิดร้านรับตกแต่งเครื่องประดับด้วย

<p>นักธุรกิจชาวจีน Mr. Xhang Xiao Bo</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Hai Wei International Trading Co.,Ltd. CY Real Estate Group</p>	
<p>ตำแหน่ง: ผู้จัดการ</p>	
<p>ติดต่อ: No 590 Lanling North Rd. Changzhou City, Jiangsu Province, China</p>	
<p>โทร: 0519-86906888,13906111656</p>	
<p>โทรสาร: 0519-86908318</p>	
<p>Email: cyre@vip.163.com</p>	
<p>Website: www.jsydc.com , www.czbyc.com</p>	
<p>เกี่ยวกับกิจการ: Hai Wei International Trading Co.,Ltd. Thai Style Street มีพื้นที่ 5200 ตารางเมตร มีสินค้าไทย ของตกแต่งบ้าน อาหารไทย สินค้าไทย</p>	
<p>สาขาไทย</p>	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	AGAL DÉCOR Co., Ltd.	Atipatch Vjittiyanon(Pat) Crystal Design Center (CDC) Building B, Floor 1. Room 101-102 1412 Pradit ManuthamRd, Klong Chan, Bang Kapi, Bangkok 10240 Tel: +66 2102 2015 Fax: +66 2102 2016	สินค้าตกแต่งบ้านแบบไทย	ให้ทางผู้ประกอบการส่งรายการสินค้าพร้อมเสนอราคาให้ทางอีเมล	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	Deesawat Industries Co., Ltd.	<p>เกษราภรณ์ ต้อนรัมย์</p> <p>11 สุขุมวิทฯ 24, เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110</p> <p>โทร: +66 2204 0547</p> <p>แฟกซ์: +66 2204 0548</p> <p>Email: project@deesawat.com, deesawat@ksc.th.com</p> <p>Website: www.deesawat.com</p>	ผลิตเฟอร์นิเจอร์	ลูกค้าเงินสนใจมาก แต่เนื่องจากของส่วนใหญ่ จะเป็น เฟอร์นิเจอร์ที่เป็น outdoor ซึ่งลูกค้าเงินออกได้สินค้าตกแต่งแบบ indoor ซึ่งทางร้านสามารถที่จะทำ OEM ให้กับลูกค้าเงินได้	อาจเกิดการตัดสินใจสั่งซื้อในอนาคต	-
3	บริษัท สยามโรสวู้ด จำกัด	<p>Butsagorn Jiranankul</p> <p>82/25-26 Soi Ruamjai, Phetchakasem Rd., Bangva, Pasricharoen Bangkok 10160</p> <p>Tel: +66 2457 3205, 28697 4034</p> <p>Fax: +66 2457 3964</p> <p>Mobile: +66 8910 6938</p> <p>Email: siam_feak@hotmail.com, contact@siamrosewood.com</p>	ผลิตเฟอร์นิเจอร์จากไม้ประดู่แดง ไม้มะค่า	ลูกค้าเงินสนใจในงานไม้มากแต่ทางร้านไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับราคาออก ลูกค้าเงินแต่ละส่งราคาและรายละเอียดผลิตภัณฑ์ไปให้อีก	อาจตัดสินใจสั่งซื้อภายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
4	BAAN PETMANEE CHIANGMAI LTD., PART.	Website: www.siamrosewood.com Mrs. Pranee Fairipon 173 M.5, Banwan, Hang Dong, Chiangmai 50230 Mobile: 66 8 3204 6558, 66 5343 3716 Fax: 66 5344 1386 Email: pey_manee@hotmail.com Website: www.petmannewoodcarving.quinl.com	ผู้ค้าไม้เฟอร์นิเจอร์ไม้	ที่ทางอีเมล จะทำการสั่งซื้อใน อนาคต	อาจมีการซื้อขายกัน ในอนาคต	ลูกค้าจีน ได้ซื้อสินค้า ที่โชว์ในงานกลับไป เป็นตัวอย่าง
5	LOYFAR COLLECTION CO., LTD.	150 M.7, Tawangtan, Saraphi, Chiangmai 50140 Tel: +66 5381 7254, +66 8 1111 5187 Fax: +66 5381 6055 Email: info@loyfar.com, loyfar@gmail.com Website: www.loyfar.com	สินค้าที่ทำ จากหินุก	ลูกค้าจีนสนใจใน แร้วตัวนี้มาก เพราะ เป็นงานที่ประณีต มีสไตล์ ออกแบบดี และการตั้งตั่งตั้ง ตั้งแต่ 1 โหล	อาจมีการซื้อขายกัน ในอนาคต	-
6	บริษัท เบสเทค แอปติคัล จำกัด	คุณศิวพร ตาดสุก 124-130 ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วย ขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทร: +66 2246 1100 แฟกซ์: +66 2246 1144 Email: sale@microbath.com	อ่างอาบน้ำ Micro Bath, ผู้อบรม ผู้อบชาวน้ำ ต่างๆ	ทางร้านจะส่ง รายละเอียดไปให้ ลูกค้าจีนทางอีเมล พร้อมทั้งแบบเสนอ ราคารวมค่าขนส่ง ไปให้ด้วย	อาจมีการซื้อขายกัน ในอนาคต	ลูกค้าจีนสนใจเพราะ เป็นสินค้านำเข้าจาก USA และราคาถูก กว่าเมืองจีน
7	Ostd Marker Co., Ltd.	Ajcharee Phongitikonon 9/888 M.3 Soi Ratchaphakdee, NakniwasRd.,	ของตกแต่ง บ้านตามไอเดีย	มีความสนใจใน ธุรกิจนี้แต่ทางจีนก็	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		Ladprao, Bangkok 10230 Tel: +66 2203 1228, +66 2203 1512-3 Fax: +66 2203 1229 Email: info@osdtmaker.com		สามารถผลิตเอง และราคาถูกลงกว่า	สินค้าในอนาคต	
8	Komplus Interior Architech	80/245 Tahan Rd., Thanonnakornchisri, Dusit, Bangkok 10300 Tel/Fax: +66 2669 2576 Email: korn.int.arch@hotmail.com Website: www.korn-int-arch.com	สินค้าใหม่	-	-	เงินสดในพื้นที่ เนื่องจากราคาถูก กว่าจีนแต่ทางร้าน ไม่มีตัวอย่างให้ชม และราคาไม่แน่นอน
9	Oopsstuff Co., Ltd.	366 Soi Sannibart Tesaban, Chankasem Chatuchak, Bangkok 10900 Tel: 662 930 5556 Fax: 662 930 6919 Email: mailus@oopsstuff.com Website: www.oopsstuff.com	แจ็กเก็ตเซรามิก	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าออก สินค้ากันในอนาคต	.

นักธุรกิจชาวจีน Mr. Chen Jin Dun

ชื่อองค์กร:

- 1. Thai-Chinese Economy and Trade Interchange Center**
- 2. Thai Product City ,Kunming**
- 3. Asean-west and East of China Economy and Trade Promotion Association**

ตำแหน่ง: Business Adviser, Manager

ติดต่อ: Kunming City, Yunnan Province ,China

โทร: 13529052823

Email: gateway889@gmail.com

เกี่ยวกับกิจการ: มีศูนย์สินค้าไทยเมื่อที่ 2000 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนชั้น 5 ของศูนย์การค้าโหลซื้อวาน ดูนหมิงศูนย์สินค้าไทยตั้งกล่าวมีกรรมนำเข้าสินค้าไทย

จากศูนย์ศิลปชีพ ดอยตุง

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	บริษัท แมกไม้ แกลลอรี่ จำกัด	149 ม.11 ต.กระโทก อ.โศภชัย จ.นครราชสีมา 30190 โทร: +66 8 1878 3797 เฟกซ์: +66 4449 4862 Email: banmaekmai@hotmail.com Website: http://banmaekmai.tripod.com	ผลิตภัณฑ์ศิลปะจากหินทราย	ลูกค้าเงินสนใจงานที่เป็นรูปคน (มีที่จุดเทียน ราคาประมาณ 2 - 10 US) สั่งสินค้า 200 ชิ้นขึ้นไป	อาจมีการซื้อขายกันในอนาคต	ลูกค้าเงินจะกลับมาดูสินค้าใหม่

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	Ceramics Living Co., Ltd.	คุณกิตติพันธ์ เสริมศรี 2463/1 ชั้น 2 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทร: +66 2318 4394 เฟกซ์: +66 2318 4399 Email: cl@ceramicsliving.com	ผลิตภัณฑ์ตกแต่ง จาก เซรามิค	ลูกค้าเงินขอตาราง ราคาสินค้าให้ส่ง รายละเอียดไปให้ที่ ทางบริษัทแล้วจะ ติดต่อกลับ	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	ลูกค้าเงินสนใจ น่าจะลอง นำไปขายใน ตลาดจีน
3	บริษัท เวิร์ด เพิร์ล จำกัด	คุณมานะ สกฤตศิริวัฒนา 40/2 ม.2 ต.ท่าตลาด อ.สามพราน จ.นครปฐม 73110 โทร: +66 3431 1126, 3431 1893, 3432 1249 เฟกซ์: +66 3431 1488 มือถือ: +66 8 1847 3669 Email: wppearl@hotmail.com	สินค้าจากคิบูเป็น รูปสัตว์ต่างๆ เช่น ช้าง เต่า ลิง เป็นต้น	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	-
4	Asian Contours, LLC.	49/7 ม.6 ถ.เชียงใหม่-สะเมิง ต.หนองหาว อ. หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 โทร: +66 8 6922 6060 เฟกซ์: +66 5312 5370 Email: judy@asiancontours.com Website: www.asiancontours.com	โคมไฟรูปดอกกล้วย ไม้ ชูบทอง	โคมไฟรูปดอกกล้วย ไม้ ชูบทอง 1 ชั้น ราคา 250 US 100 ชั้นที่ราคาขายคด 35 % ลูกค้าชาวเงินสนใจ และมีโอกาสที่จะไป ดูโรงงานที่เชียงใหม่ แต่ราคาค่อนข้างแพง ไป	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
5	UNIG Co., Ltd.	คุณเชษฐวิญญูจินดารัตนวรกุล 591 ซ.64 ถ.ลาดพร้าว เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 1310 โทร: +66 2932 6475-8 แฟกซ์: +66 2932 6479 Email: jean@umig.co.th Website: www.umig.co.th	ที่ใดหนึ่งคือ พาสปอร์ต(เครื่อง หนัง)	ลูกค้าจีนสนใจและจะ กลับมามีดูอีกครั้ง เพราะเห็นว่าน่าจะ ขายให้กับข้าราชการ อาจารย์และ นักการเมืองเงินได้ดี	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	-
6	หจก. ทรัพย์สินทะเล (1994)	คุณจิรนนท์ ศิริวรรณ 5/4 ถ.เทศบาลรังสิตสุขุมวิท แขวงลาดยาว กรุงเทพฯ 10900 โทร: +66 2954 4955-6 แฟกซ์: +66 2954 4956 Email: jiranan@subtalae.com Website: www.subtalae1994.com	สร้อยข้อมือทำจาก เปลือกหอย	จะกลับมามีดูอีกครั้ง	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	-

<p>นักธุรกิจชาวจีน Mr. Li Yequan</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Shanghai Modern Furniture Co. Ltd</p> <p>ตำแหน่ง: Vice President</p> <p>ติดต่อ : B3-5 Kaisi Inter., 7228 Zhongchun Rd., Shanghai</p> <p>โทร: 021-51562566 13917206003</p> <p>โทรสาร: 021-51562572</p> <p>Email: liyequan531@163.com</p>	<p>เกี่ยวกับกิจการ: Furniture named “ Maheni” display and sell in big cities all over China, Beijing, Shanghai , Hangzhou , dalian , Qingdao , Chongqing as so on , Mr. Li Yequan is one of the shareholder ,in charge of purchasing and selling , visit Thailand this time is import furniture made of red wood and teakwood and set agency in Shanghai</p>

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	LOYFAR COLLECTION CO., LTD.	150 M.7, Tawangtan, Saraphi, Chiangmai 50140 Tel: +66 5381 7254, +66 8 1111 5187 Fax: +66 5381 6055 Email: info@loyfar.com, loyfar@gmail.com Website: www.loyfar.com	สินค้าที่ทำจาก ดีบุก	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	ผลิตภัณฑ์ที่ทำจาก ดีบุกถูกค้ำเงินขอบและ สนใจสินค้ามากตั้งแต่ ของตกแต่งชิ้นเล็กไป จนถึงชิ้นใหญ่และ ดูค้ำบอกว่าเป็นสินค้า ที่เห็นแล้วให้ความรู้สึก เป็นไทยมาก และดูค้ำ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	บริษัท เบสเทค แป ซิฟิค จำกัด	คุณศิวพร ตาลสุก 124-130 ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วย ขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทร: +66 2246 1100 แฟกซ์: +66 2246 1144 Email: sale@microbath.com	อ่างอาบน้ำ MicroBath	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากัน ในอนาคต	อาจมีการหาข้อมูล เพิ่มเติมจาก website ของกิจการอีกด้วย ลูกค้าเงินสนใจเพราะ เป็นสินค้านำเข้าจาก USA และราคาถูกกว่า เมืองจีน แต่ทาง กิจการฯ ไม่มีตัวอย่าง ให้ลูกค้าจับดู
3	Deesawat Industries Co., Ltd.	เกษราภรณ์ ต้อนรัมย์ 11 สุขุมวิท 24, เขตคลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทร: +66 2204 0547 แฟกซ์: +66 2204 0548 Email: project@deesawat.com, deesawat@ksc.th.com Website: www.deesawat.com	ผลิตภัณฑ์รีไซเคิล	ลูกค้าเงินสนใจมาก แต่เนื่องจากของ ส่วนใหญ่ จะเป็น เฟอร์นิเจอร์ที่เป็น outdoor ซึ่งลูกค้า เงินอยากได้สินค้า ตกแต่งภายใน ห้องนอนหรือห้อง ทำงานมากกว่าและ ทางกิจการฯ ไม่มี ตัวอย่างสินค้าให้ดู แต่สามารถที่จะทำ	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากัน ในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
4	BAAN PETMANEE CHIANGMAI LTD., PART.	Mrs.Pranee Fairipon 173 M.5, Banwan, Hang Dong, Chiangmai 50230 Mobile: 66 8 3204 6558, 66 5343 3716 Fax: 66 5344 1386 Email: pey_mance@hotmail.com Website: www.petmannewoodcarving.quiml.com	งานซึ่ง แกะสลัก	ทางร้านจะจัดส่งรูป และข้อมูลสินค้าไป ให้ทางลูกค้าเงินอีก ที	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	ลูกค้าเงินต้องการซื้อ สินค้าที่โชว์ในงาน กลับไปเป็นตัวอย่างแต่ ทางร้านไม่มีสินค้า เพียงพอกับความ ต้องการของลูกค้าเงิน และสินค้าบางอย่างที่ ลูกค้าเงินต้องการดูก็ไม่ มีตัวอย่างและไม่ได้ นำมาแสดง
5	Ongkarak Intertrade Co., Ltd.	33/9 ถ.บางพลี-กิ่งแก้ว แขวงบางพลีใหญ่ เขต บางพลี กรุงเทพฯ 1540 โทร: +66 8 9788 0050, +66 8 1402 7535, +66 8 0268 8884 Email: furnitureteak@yahoo.com	เฟอร์นิเจอร์และ ของตกแต่งบ้าน จากไม้	-	ไม่เกิดการซื้อขาย เพราะทางร้านไม่ รับทำงานรูปแบบ อื่นตามที่ลูกค้า ต้องการ	นักธุรกิจชาวเงินสนใจ สินค้าตัวนี้มากแต่ทาง ร้านไม่มีการออกแบบ สไลด์ต่างๆที่ลูกค้าเงิน ขอมาได้เพราะทางร้าน ทำเฉพาะแบบของ ตนเองเท่านั้น

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
6	Leatherparagon (2000) Co., Ltd.	Vichien Chansevikul 99/18-19 ตรกษะพานยาว ถ้พระยาเขตบางรัก กรุงเทพฯ 150 โทร: +66 2233 4182, +66 2234 1912 โทรสาร: +66 2266 5957, +66 2631 5114 Email: vichien@leatherparagon.com Website: cee.leatherparagon.com	สินค้าจากหนัง วัว	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	ทางลูกค้าเงินสนใจมาก แต่ทางร้านมีการ ส่งออกไปยังจีนอยู่แล้ว (ซึ่งใช้) แต่ลูกค้าเงิน อยากเป็นตัวแทน จำหน่ายเพียงเจ้าเดียว ในจีน
7	บริษัท สยามโรสวู้ด จำกัด	Butsagom Jirantrakul 82/25-26 Soi Ruamjai, Phetchakasem Rd., Bangva, Pasricharoen Bangkok 10160 Tel: +66 2457 3205, 28697 4034 Fax: +66 2457 3964 Mobile: +66 8910 6938 Email: siam_teak@hotmail.com, contact@siamrosewood.com Website: www.siamrosewood.com	เฟอร์นิเจอร์จาก ไม้ประดู่แดง ไม้ มะค่า	ส่งราคาและ รายละเอียด ผลิตภัณฑ์ไปให้อีก ทีทางอีเมลล์	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	ลูกค้าเงินสนใจมากแต่ ทางร้านไม่มีข้อมูล เกี่ยวกับราคابอกลูกค้า จีน
8	Siam Glory Woodwork Co., Ltd.	คุณศิริชัย ตรีพิชญุกิติ 12/41-2 ม.15 ถ.บางนา-ตราด ต.บางแก้ว อ.บาง พลี จ.สมุทรปราการ 1540 โทร: +66 8 1647 4317 แฟกซ์: +66 2398 3284	เฟอร์นิเจอร์และ ของตกแต่งบ้าน ที่ทำจากไม้	ให้จัดส่งรูป และ รายละเอียดต่างๆ ให้ลูกค้าเงินทาง อีเมลล์	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	ลูกค้าเงินสนใจผู้กด แต่บ้านที่ทำจากไม้ เป็นพิเศษและต้องการ ซื้อกลับไปเป็นตัวอย่าง แต่ทางร้านมีสินค้าไม่

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
9	Designers: Field Co., Ltd.	Email: sale@glorywoodwork.com Website: www.glorywoodwork.com 11/26 เนวารา สาทร ม.11 ถ.กัลปพฤกษ์ เขต จอมทอง กรุงเทพฯ 1150 โทร: +66 8 560 6227 แฟกซ์: +66 2439 4689 Email: kenn@designersfield.com Website: www.designersfield.com	เฟอร์นิเจอร์และ ของตกแต่งบ้าน	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันในอนาคต	เพียงพอและเป็นสินค้า ที่ไว้แสดงโชว์ และ สินค้ารูปร่างกะทัดรัด ที่คนจีนสนใจทางร้าน ก็ไม่ได้นำมาแสดงโชว์

นักธุรกิจชาวจีน Ms. Wang Juan

ชื่อบริษัท: Isetan Chengdu
ตำแหน่ง: House ware Department Manager
ติดต่อ: 8 Da KeJia lane , Block B Lido Plaza, 6th Floor Chengdu City, Sichuan Province ,China
โทร: 028-8082111-600813730885816
โทรสาร: 028-86712431.....
Email: ... ysd678@163.com, aqo518@163.com
Website: www.isetan-chengdu.com

เกี่ยวกับกิจการ: เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้สุขภัณฑ์ แวนตา

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	Venerate Co., Ltd.	Chalarat Letsiri 53/31 Moo 7 Bangkrasor, Muang Nonthaburi, 11000 Tel: 66-2807-0144 Fax: 66-2807-0144 Mobile: 66-8181-2679	อุปกรณ์ตกแต่ง ห้องครัวและ นาฬิกาที่ทำจาก เปลือกหอย	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าที่ สินค้ากันใน อนาคต	-
2	A Gift From Nature Co., Ltd.	Varaporn Thummaporn 23/86 Moo 7, Vipavadee-Rangsit Rd., Seekan, Donmuang, Bangkok 10210	ดอกไม้ประดิษฐ์ แห้ง	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าที่ สินค้ากันใน	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		Tel: 66-2536-3881 Fax: 66-2536-3880 Mobile: 66-8-1441-5309 Email: agrifmat@hotmail.com Website: www.thailanddriedflower.com			อนาคต	
3	Mimi Guitar World	ChatuChak Market Shop 18 section 11 Soi 12/1 Bangkok Tel: +66 8 1551 0255, +66 8 3081 5288 Email: miniguitarworld@hotmail.com Website: www.miniguitarworld.com Style: miniguitarworld	Mini guitar	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน สินค้ากันใน อนาคต	-
4	บริษัท ที.แอด.มาร์เก็ต ติ้ง จำกัด	คุณสุชาติ อุ่นเรือน 39 ซ.ประชาธิปไตย 21 ถ.ประชาธิปไตย แขวงราษฎร์บูรณะ เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140 โทร: +66 2870 8466-73 แฟกซ์: +66 2870 7474-5 Email: tl_tulip@hotmail.com Website: www.tilip.co.th, www.jessica.co.th	ชุดเครื่องนอน	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน สินค้ากันใน อนาคต	-
5	T.N.V. RAREWOOD AND PEARL LTD., PART.	Rattana Yhammanee 115/338 M.4 Mooban Buathong, Talingchan- Suphanburi Rd., Bangbuathong, Nonthaburi 11110	ของใช้ใน ห้องครัวที่ทำจาก เปลือกหอย	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน สินค้ากันใน	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		Tel: 66-2825-3846 Fax: 66-2925-4483 Mobile: 66-8 1485-3543, 66-8-6508-9622 Email: thanaporn03@yahoo.com Website: www.invhouseware.com			อนาคต	
6	Pacific Avenue Co., Ltd.	Waravat Prasitkul 140/41 M.12, King-Kaew Rd., Rajatheva, Bangploe, Samulprakarn 10540 Tel: 66-2763 7957, 66-2312 4506-7 Fax: 66-2312 4502 Email: pacifics@ksc.th.com, tonpr@ksc.th.com Website: www.pacificavenuehaiwood.com	ของใช้ใน ห้องครัว	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันใน อนาคต	-
7	บริษัท อินเนอร์รูม จำกัด	คุณอิศริยา ชาติกุลวงศ์ 326/8-10 ถ.กรุงเทพ-นนทบุรี แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800 โทร: 66-2586 0874, 66-2587 2659 เฟกซ์: 66-2911 3096 มือถือ: 66-8 9816 4474 Email: innerroom@gmail.com	Maya นำหอม ประดับห้อง	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันใน อนาคต	-
8	ART of T	Sumpun Sanathed 11 Nawamindra 24, Nawamindra Rd., Klongkoom,	Baibua ของ ตกแต่งบ้าน	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		Bueangkoom, Bangkok 10250 Tel: 66-8-1849 4946, 66-8-1836 7236 Fax: 66-2734 6616 Email: info@srt-design.com Website: www.artoft-design.com			สินค้ากันใน อนาคต	
9	Siam Amour Co., Ltd.	Rinlapat Pongpichithavorn 74/2-3 Soi Jarurat, Petchburi 31 Rd., Mallasan, Rajtaevi Bangkok 10400 Mobile: 66-8 1812 2186 Email: siamamour@hotmail.com	Spa at home (สามารถทำตามที่ ลูกค้าต้องการได้)	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-
10	MMK Intertrade Co., Ltd.	Prangwan Chaiya 43/129 Soi Watkhampeang, M.7, Rama II Rd., Samaesam, Bangkhunthien, Bangkok 10150 Tel: 66 2417 0484 Ext#860 Fax: 66 2417 0303 Email: prangwan.c@mmkintertrade.com Website: www.mmkintertrade.com	Spa at home	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-
11	Arada Product Co., Ltd.	305/2 Rajsrima Rd, Dusit, Bangkok 10300 Tel: 66-2668 9265, 66-2668 9266 ext.102 Email: smaller@ayadasoap.com Website: www.Ayadasoap.com	ผลิตภัณฑ์สปา	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
12	Having Co., Ltd.	Jumnian Kunchom 605/18 M.17, Teprarak Rd., Km.24, Bangsaothong,Samut Prakarn 10540 Tel: +66-2330 3060, 3061 Fax: +66-2330 3725 Email: info@havingcompany.com Website: www.havingcompany.com	ของตกแต่งบ้าน, สถาปัตยกรรม	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันใน อนาคต	-
13	บริษัท เอสเบเทเทอร์ เท รคิง จำกัด	86/1 อาคาร ไทยวิวัฒน์ ชั้น 14 อ.กรงชนบุรี แขวงบางลำพูต่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600 โทร: +66 2860 8844-5 แฟกซ์: +662/860 8845 Email: SUPRACARE@hotmail.com Website: www.supracare.com	ผลิตภัณฑ์เครื่อง นอนป้องกันไร ฝุ่น	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันใน อนาคต	-
14	บริษัท บูรานเบญจรงค์ แอนด์ เซรามิค จำกัด	70 ม.3 ซ.วัดหนองไ้ ต.คลองมะเดื่อ อ.กระทุ่มแบน จ. สมุทรปราการ 74110 โทร: +66 3447 3598 แฟกซ์: +66 3484 8060 มือถือ: +66 8 1763 9112 Website: www.buranbenjarong.com	ของใช้เบญจรงค์	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย สินค้ากันใน อนาคต	ไม่มีสินค้าเรา มิกที่มีคุณภาพ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
15	Mother of Pearl Ware & Sea Shell/Gem Arts	No.27, Okkar 2th street, (C)Ward, N/Okkalapa Township, Yangon, Myanmar Tel: 707 444 Mobile: 08 9516 1685 Email: mrhtaylwintwin852@gmail.com	ผลิตภัณฑ์ที่ทำ จากเปลือกหอย	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-
16	Oopsstuff Co., Ltd.	366 Soi Sannibart Tesaban, Chankasem Chatuchak, Bangkok 10900 Tel: 662 930 5556 Fax: 662 930 6919 Email: mailus@oopsstuff.com Website: www.oopsstuff.com	เครื่องหอม	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-
17	MARUYOSHI	Tel: +81 569 35 3169 Fax: +81 569 34 7980 Email: ootani@xb3.so-net.ne.jp	ภาพติดผนัง	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-
18	บริษัท แร่ กิฟท์ แอนด์ เดคคอร์ จำกัด	98/220 ม.11 ถ.พุทธมณฑลสาย 5 ต.ไร่จิง อ.สามพราน จ.นครปฐม 73210 โทร: +662 813 6907-8 โทรสาร: +662 813 6907 มือถือ: +66 81 89 7782 Email: kaikaew@raregiftsdecor.com	ตุ๊กตาเรซิน	-	อาจเกิดการ ตัดสินค้าใน อนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
19	Honey glass Handicrafts	Website: www.raregiftsdecor.com Tel: +66 2526 2971 Fax: +66 2527 4643 Mobile: +66 89 774 3677 Email: honeyglass@yahoo.com Website: www.honeyglass.com	1. ปากกาแก้ว 2. เครื่องบูชาพระ (ลูกส้มท่าจาก แก้ว)	ตั้งออเดอร์จำนวนมากไม่ได้	-	-
20	Siam Pewter Co., Ltd.	180 Ladpao 130, Ladpao Rd., Bangkapi, Bangkok 10240 Tel: 662 731 1002, 713 1003 Fax: 662 731 1002 ext. 7 Email: tira.w@siampewter.com	1. เครื่องแก้วดินบุก 97% 2. ชุดชาราคา 88 US ประกอบไป ด้วย กา, แก้ว ขนาดเล็ก 4 ใบ, แก้วใบใหญ่ 1 ใบ	ผู้ซื้อให้ ผู้ประกอบการส่ง ราคาสินค้าไปให้ ทางอีเมลล์	อาจเกิดการ ตัดสินค้าที่ สินค้ากันใน อนาคต	-
21	บริษัท อีพอสโทรฟี่ แอด จำกัด	11 ม.6 ต.บางขุนทอง อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130 โทร: +66 2432 4999 โทรสาร: +66 2432 4909 Email: contact@apostrophel.com, contact@leatherfurnish.com	งานฝีมือ	ขอทราบ รายละเอียดราคา สินค้าและรายการ ให้จัดส่งให้ทาง อีเมลล์	อาจเกิดการ ตัดสินค้าที่ สินค้ากันใน อนาคต	ผู้ซื้อสนใจมาก
22	Thongpoon Intertrade Co., Ltd.	Tel: 66 84 0027270, 66 85 0382804 Email: Layani.thailand@gmail.com Website: www.layanionline.com	งานไม้กะสลัก	-	อาจเกิดการตัดสินค้าที่ ซึ่งขอสินค้ากันใน อนาคต	ได้รับเชิญไปออก งานแสดงสินค้าที่ จีน

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
23	LOYFAR COLLECTION CO., LTD.	150 M.7, Tawangtan, Saraphi, Chiangmai 50140 Tel: +66 5381 7254, +66 8 1111 5187 Fax: +66 5381 6055 Email: info@loyfar.com, loyfar@gmail.com Website: www.loyfar.com	สินค้าที่ทำจาก ดีบุก	จะไปดูโรงงานที่ เชียงใหม่อีกครั้ง	อาจมีการซื้อขาย กันในอนาคต	-
24	Mount Mango Co., Ltd.	Wipada Suriya 106 ,6 Ban Doi Seu, Huay Sai, Sankamphaet, Chiang Mai 50130 Tel: 66 5310 1555 Fax: 66 5310 1567 Email: mountmango Chiangmai@yahoo.com Website: www.mountmango.com	งานไม้	หากมีโอการผู้ซื้อ อยากไปดูโรงงาน ที่เชียงใหม่	อาจมีการซื้อขาย กันในอนาคต	-
25	Better Arts Group Co., Ltd.	Titima Anansaringkam 75/78 Phaholyothin Rd, Moo 11 Klongneung, Klonglaung, Pathumthani 12120 Tel: +662 529 5797-8 Fax: +662 908 1688 Mobile: +6686 890 1816 Email: better@pewter-thaiseberg.com Website: 5ivesis.com	สินค้าที่ทำจาก ดีบุก	-	อาจมีการซื้อขาย กันในอนาคต	จะกลับมาดูอีก ครั้ง

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
26	Splash Product Co., Ltd.	Sakchai S. Charoen 5/72 Mool Vararom Village, Soi 2/3 Bangbon 5 rd, Bangbon, Bangkok 10150 Tel: +66 8 1816 5887, +66 8 6337 9116 Email: sakchai@splashthai.com Website: www.splashthai.com	สมุนไพรไพรราคา ก่อนละ 35 บาท ตั้งชื่อ 500 ก่อน ขึ้นไป	-	เกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้า	-
27	Iwish Natural Product Co., Ltd.	82 ซ.ลาดพร้าว 8 เขตวังทองหลาง กทม. 10310 โทร. 0 2932 2920, 0 2932 3330 โทรสาร. 0 2932 2947 Email: iwishsoap2009@hotmail.com Website: www.iwishsoap.com	สมุนไพรไพร, สมุนไพรดอกไม้มัด	สัญญาสินค้าธรรมชาติ ราคาต่อชิ้น จีน เล็กน้อย 25 บาท จีนใหญ่ราคา 40 บาท ผู้ซื้อซื้อส่ง 2 ชิ้นกลับไป ทดลองใช้	เกิดการตัดสินใจ ซื้อขาย	-
28	Siam Corral Co. Ltd.	Varrinda Sirarojnakool 5/3 Soi Pradipat 19, Pradipat Rd., Samsen Noi, Phayathai, Bangkok 10400 Tel: +66 2618 5637-8 Fax: +66 2279 3935 Mobile: +66 8 1845 8655 Email: varrindat@siamcorrel.com	ตุ๊กตาเลจีน	ราคาขายส่งที่ 3,000 US ขึ้นไป ให้ส่งรายละเอียด พร้อมราคาไปให้	อามีการซื้อขาย กันในอนาคต	สินค้าสนใจ เพราะนำหนักเบา และราคาถูก

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
29	Cerami Project, Chulabhorn Research Institute	Website: www.siamcorrel.com 54 Moo 4 Vipavadee-Rangsit Rd. Laksi Bangkok 10210 Tel: +66 2574 6022-33 ext. 2528 Fax: +66 2574 0614 Mobile: +66 8 1868 0824 Email: ceramic@cri.or.th	สินค้าเซรามิก	-	อาจมีการซื้อขาย กันในอนาคต	สินค้าส่วนต่าง ราคาค่อนข้างแพง ซึ่งตลาดจีน ต้องการสินค้า ราคาข่อมเยา

กิจกรรม Business Matching ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 21 – 23 ตุลาคม 2553 ณ จังหวัดขอนแก่น, จังหวัดสกลนครและจังหวัดนครพนม มีผู้ประกอบการ

ชาวไทยตอบรับเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 33 รายเกิดการจับคู่ทางธุรกิจขึ้นจำนวน 37 คู่ดังต่อไปนี้

กิจกรรม Business Matching วันที่ 21 และ 23 ตุลาคม 2553 ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 31 ราย ดังนี้

<p>นักธุรกิจชาวจีน Ms. Lu Rui Ping</p> <p>ชื่อบริษัท: GUANGXI GUITAI INVESTMENT CO., LTD.</p> <p>ตำแหน่ง: Deputy Manager</p> <p>ติดต่อ: 12th fl., Wende Building, 57 Jinhu Rd., Nanning, Guangxi</p> <p>โทร: 0771-5514155</p> <p>โทรสาร: 0771-5514166</p> <p>อีเมล: lujie5288@126.com, thainanning@126.com</p> <p>Website: www.thai-ch.com</p> <p>เกี่ยวกับกิจการ: ยางพารา มันสำปะหลัง อาหารไทย ขนม ของกิน อาหารว่างจากเมืองไทย</p>	
--	--

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	บริษัท ดิง เฮง ซูโด โปรดักส์ จำกัด	คุณกิตติชัย วนะชกิจ 285 ม.18 ต.เนินยาง อ.เมือง จ.สุรินทร์ 32000	เส้นไหม ข้าวโพด แล่น หมี่ข้าวกลัดอง	ลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ตามรูปแบบ และยี่ห้อที่ต้องการได้ 1 กล่องบรรจุ 24 ถุง ราคา 576 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อ ขายในอนาคต	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		โทร. 0 4404 2218, +66 4404 2204 มือถือ. 08 4589 8968 โทรสาร.0 4404 2218 อีเมล. siriwankawmkoa@hotmail.com		1 ลิ้งบรรจุ 900 กล้อง ราคา 518,400 บาท (1 ผู้คอนเทนเนอร์)		
2.	ร้านค้าด้านเหนือหมอนไทย	คุณนัฐพร มหิพันธ์ 116/2 บ้านด่านเหนือ ต.โพมงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์ 46130 โทร.0 4313 0141 มือถือ.08 1739 1434	หมอนอิง หมอน สามเหลี่ยม	ซื้อ 100 ใบ ในราคาส่ง โดยสามารถ ซื้อสินค้ารวมกันได้ - หมอนอิงใบใหญ่ ราคา 150 บาท - หมอนหนุนขนาดกลางราคา 120 บาท - หมอนหนุนใบเล็กราคา 60 บาท - (สำหรับตั้งโซฟา) เล็กสุด 35 บาทได้ ซื้อสินค้าตัวอย่างไปดูก่อน เป็น หมอนหนุนเล็ก 1 ใบราคา 60 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อ ขายในอนาคต	
3.	บริษัท ไทยสมาร์ทไลฟ์ จำกัด	คุณนิพนธ์ ธัญญาริพนธ์ 322 ม.9 ต.เชียงคำ อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร.0 4572 2066 โทรสาร. 0 4571 1489	ผงกามาขงน้ำ ดื่ม	ข้าวผลิตที่ทุ่งกุลาร้องไห้มีสาร GABA สูงกว่าข้าวทั่วไป 40 เท่า ช่วย ในการผ่อนคลาย, ช่วยในการนอน หลับ, ลดคอเลสเตอรอล	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อ ขายในอนาคต	ลูกค้าสนใจและ แปลกใจว่าทำ ได้อย่างไร อาจ มีการนัดดู โรงงานหรือ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		มือถือ. 08 6632 5888 อีเมล. pharmatron@yahoo.com				พบปะกันที่งานแสดงสินค้าที่มหานครหนิงชว่ง 8-14 พ.ย.
4.	กฤษณ์ภัทร สภา	คุณนุช 214 ม.1 ต.บ้านดุง อ.บ้านดุง จ.อุดรธานี โทรสาร. 0 4227 3338 มือถือ. 08 1661 1305 อีเมล: kunnapatspa@hotmail.com Website: kunnapatspa.multiply.com	โคลน สมุนไพร, เก ลิ้นสปลา	- โคลนขนาด 250 กรัม ราคา 1,000 บาท สามารถใช้ในร้านสปาได้ 100 ครั้ง ใช้เองที่บ้าน 300 ครั้ง ใช้วันเว้นวันสามารถใช้ได้นานถึง 4 เดือน ขนาด 50 กรัมราคา 400 บาท - เกลิ้นสปลาขนาด 500 กรัมราคา 500 บาท ขนาด 70 กรัมราคา 200 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	เนื่องจากเจ้าของกิจการไม่สามารถมาด้วยตัวเองเรื่องราคาสินค้าจึงไม่แน่นอน แต่ทางผู้ซื้อได้ลองซื้อผลิตภัณฑ์ไปใช้ก่อน
5.	ร้านตั้งอึ้งเซียง	คุณเรืองรัตน์ โทกลีอำนวยการ 214 ม.22 ต.ศิลา อ.เมือง จ. ขอนแก่น 40000 โทร/โทรสาร: +66 4337 8386 มือถือ : 08 1717 1032 อีเมล : berm_ba@hotmail.com Website: www.koonchiang.com	ข้าวตัง, หมู หยอง	- หมูหยองขนาด 150 กรัมราคา 35 บาท/ห่อ(ถ้าซื้อ 300 ห่อขึ้นไปลดเหลือราคา 25 บาท/ห่อ) - หมูหยองขนาด 200 กรัมราคา 80 บาท/ห่อ(ถ้าซื้อ 200 ห่อขึ้นไปลดเหลือราคา 65 บาท/ห่อ) - หมูพูบขนาด 150 กรัมราคา 80 บาท/ห่อ(ถ้าซื้อ 200 ห่อขึ้นไปลด	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
6.	บ้านได้ลิ้มชิมเสียง	คุณชญารัตน์ เสรีไชยวงศ์ 133 – 134 ถ.ราชวิถี ต.ในเมือง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น 40110 โทร: 0 4324 2367, 0 4337 4568 โทรสาร : 0 4337 4568 มือถือ: 08 1592 5451 อีเมล: k.thanyarat@hotmail.com	ปลาเชียง, หมู หยอง, หมูทุบ	เหลือราคา 65 บาท/หัว) - ปลาเชียงขนาด 450 กรัมราคา 110 บาท (ซื้อ 100 ถุงขึ้นไปราคาถุงละ 80 บาท) - หมูหยองขนาด 90 กรัมราคา 55 บาท (ซื้อ 100 ถุงขึ้นไปราคาถุงละ 43 บาท) - หมูทุบอบน้ำผึ้งขนาด 200 กรัมราคา 140 บาท (ซื้อ 100 ถุงขึ้นไปราคาถุงละ 105 บาท)	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

<p>นักธุรกิจชาวจีน Mr. Xhang Xiao Bo</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Hai Wei International Trading Co.,Ltd. CY Real Estate Group</p>	
<p>ตำแหน่ง: ผู้จัดการ</p>	
<p>ติดต่อ: No 590 Lanling North Rd. Changzhou City, Jiangsu Province ,China</p>	
<p>โทร: 0519-86906888,13906111656</p>	
<p>โทรสาร: 0519-86908318</p>	
<p>Email: cyre@vip.163.com</p>	
<p>Website: www.jscydc.com , www.czbyc.com</p>	
<p>เกี่ยวกับกิจการ: Hai Wei International Trading Co.,Ltd. Thai Style Street มีพื้นที่ 5200 ตารางเมตร มีสินค้าไทย ของตกแต่งบ้าน อาหารไทย สินค้าไทย สປ່າไทย</p>	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม	ร้อยเอกประดิษฐ์ พิมพการ ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม อ.เจริญศิลป์ จ.สกลนคร 47290 มือถือ: 08 1964 5325 อีเมลล์: khutnakham@yahoo.com Website: www.khutnakham.net	ตุ๊กตาเซรามิก	ซื้อสินค้ากลับไปดู เป็นตัวอย่าง ราคาขาย ส่งตัวละ 80 บาท ซื้อ ไปรวม 320 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการ ไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2.	กลุ่มแม่บ้านโลก สว่าง	คุณสายทิพย์ ลามา 61 หมู่ที่ 7 บ้านโลกสว่าง ต.คอนนิม อ.เวียงใหญ่ จ.ขอนแก่น 40330 โทร: 08 7231 7891	ข้าวแต๋น	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อแนะนำให้ทำ บรรจุภัณฑ์ใหม่หาก ต้องการขายที่จีน เนื่องจากที่จีนมีขนม ลักษณะคล้ายๆ กันแต่ รสชาติต่างกัน
3.	ัญญา ข้าวกล้อง ัญญาพีช	คุณนิพนธ์ ัญญาวิพนธ์ 322 ม.9 ต.เขื่องคำ อ.เมือง จ.ยโสธร 35000 โทร.0 4572 2066 โทรสาร. 0 4571 1489 มือถือ. 0 8 6632 5888 อีเมล. pharmairon@yahoo.com	ข้าวัญญาพีช	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	- ควรบรรจุข้าวขนาด ใหญ่ขึ้นเป็น 5 กก. ขึ้น ไป - ผู้ซื้อแนะนำให้หา นำไปขายที่จีนควรมี การจัดทำโฆษณาที่ ดี ๆ
4.	บ้านไผ่คิมซิมเฮียง	คุณัญญาวิรัตน์ ศรีไพวงศ์ 133 – 134 ถ.ราชพฤกษ์ ต.ในเมือง อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น 40110 โทร: 0 4324 2367, +66 4337 4568 โทรสาร : 0 4337 4568 มือถือ: 08 1592 5451 อีเมล: k.thanyarat@hotmail.com	ปลาเชียง, หมู หอม, หมูทุบ	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	- รสชาติดีและอร่อย แต่ควรปรับปรุงบรรจุ ภัณฑ์ และมีการเชิญ ชวนให้ไปลงทุนที่จีน

นักธุรกิจชาวจีน Mr. Chen Jin Dun

ชื่อองค์กร: 1.Thai-Chinese Economy and Trade Interchange Center

2.Thai Product City ,Kunming

3.Asean-west and East of China Economy and Trade Promotion Association

ตำแหน่ง: Business Adviser, Manager

ติดต่อ: Kunming City, Yunnan Province ,China

โทร: 13529052823

Email: gateway889@gmail.com

เกี่ยวกับกิจการ: มีศูนย์สินค้าไทยเนื้อที่ 2000 ตารางเมตร ตั้งอยู่บนชั้น 5 ของศูนย์การค้าโหลซือวาน คุณหมิงศูนย์สินค้าไทยนำเข้าสินค้าไทย จากศูนย์ตีลปืฟ โดยตุง

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงินไป/ซื้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	ร้าน เค้นसान ลายสวย	คุณสรกฤษฎา พรหมดวงศรี 93 ม.1 ต.แม่แฝง อ. โกล้อมพิสัย จ.มหาสารคาม 44140 โทร : 0 4377 6046 โทรสาร :0 4377 6013 มือถือ: 08 9712 3539	ชุดโป้โต๊ะงาน ชานจำนวน 6 ชั้นผลิตจาก กก(เป็นงาน ฝีมือ)	สินค้าชุดละ 450 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ทางผู้ซื้อให้จัดส่งราคา สินค้าไปให้ทางอีเมลล์

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2.	ศูนย์ส่งเสริมการค้าไทยบ้านकुตนาขาม	ร้อยเอกประดิษฐ์ พิมพการ ศูนย์ส่งเสริมการค้าไทยบ้านकुตนาขาม อ.เจริญศิลป์ จ.สกลนคร 47290 มือถือ: 08 1964 5325 อีเมล: khutnakham@yahoo.com Website: www.khutnakham.net	- ตุ๊กตาเซรามิกขนาดเล็ก - เซรามิกชุดแก้วน้ำ - เซรามิกรูปช้างขนาดเล็ก ใช้จุด อโรมา	ซื้อสินค้ากลับไปดูเป็นตัวอย่าง - ชุดแก้วน้ำ 4 ใบราคา 440 บาท - เซรามิกรูปช้าง ใช้จุดอโรมา 2 ตัว ราคา 240 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
3.	SONAX	พระครูสุตวรวัฒน์ วัดหนองสะโน ต.คอนนงหงษ์ อ.ชาติพนม จ.นครพนม โทร: 08 3334 7387, 08 5455 1555	แผ่นรูปพระ ชาติพนมทำ จาก ทองเหลือง	ซื้อแผ่นทองเหลืองรายพระราชูปถัมภ์ราคา 299 บาท กลับไปดูเป็นตัวอย่าง	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อเห็นว่าเงินที่ส่งมาเยอะเกินไป สวยามากและมี ความหมาย ซึ่งใช้ เครื่องมือที่ง่ายที่สุดแต่ ได้ผลิตภัณฑ์ที่ดีที่สุด
4.	นำม้นวานสมุนไพร	คุณเสถียร 75 ม.11 ต.สารภี อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 มือถือ: 08 0746 7188	นำม้นวาน สมุนไพร	สินค้าที่ซื้อเป็นตัวอย่างไปมี - นำม้นวานสมุนไพร ขนาด 90 ซีซีราคา 120 บาท - นำม้นวานสมุนไพร ขนาด 120 ซีซีราคา 200 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขอรายละเอียด สรรพคุณและ ส่วนประกอบเป็น ภาษาอังกฤษ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
5.	กลุ่ม OTOP จ. นครพนม	-	สมุนไพรลูกประคบ	ราคาขายถูกละ 50 บาท สามารถผลิตได้ 50 ลูก/เดือน ผู้ซื้อซื้อกลับไปเป็นตัวอย่าง 4 ลูก ราคา 20 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
6.	กลุ่มแม่บ้าน โตกสว่าง	คุณสายทิพย์ สามา 61 หมู่ที่ 7 บ้าน โตกสว่าง ต.คอนถิ่น อ.แก่งใหญ่ จ.ขอนแก่น 40330 โทร: 08 7231 7891	ผ้าฝ้าย, ผ้ามัดหมี่	- เสื้อคลุมผ้าฝ้ายผู้ชาย ราคาตัวละ 1,500 บาท - เสื้อข้างอก 5 กก. กก.ละ 120 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	- ผู้ซื้อสนใจวิธีการทอผ้า - จะเชิญคุณละมัยและหัวหน้ากลุ่มไปเยือนคุณหมิง
7.	ชาสนุนไพร ทราคูณสง่า	คุณสง่า นาวางค์ 286 ม.7 บ้านกลางตง ต.บ้านไต้ อ.พระยืน จ.ขอนแก่น 40320 มีมือถือ: 08 1391 2959	ลูกประคบ, ชาสนุนไพร	ลูกประคบขนาดใหญ่ 50 บาท เล็ก 35 บาท ชาสนุนไพร ราคา 50 บาท ตั้งชื่อ 1 ชิ้นขึ้นไป สามารถซื้อรวมกันได้ ผู้ซื้อได้ซื้อตัวอย่างไปลองใช้ รวมทั้งสิ้น 890 บาท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อให้ผู้ประกอบการส่งรายละเอียดสินค้าไปให้

นักธุรกิจชาวจีน Mr. Li Yequan

ชื่อองค์กร: Shanghai Modern Furniture Co. Ltd
ตำแหน่ง: Vice President
ติดต่อ : B3-5 Kaisi Inter., 7228 Zhongchun Rd., Shanghai
โทร: 021-51562566 13917206003
โทรสาร: 021-51562572
Email: liyequan531@163.com

เกี่ยวกับกิจการ: Furniture named “ Maheni” display and sell in big cities all over China, Beijing, Shanghai , Hangzhou , dalian , Qingdao , Chongqing as so on , Mr. Li Yequan is one of the shareholder ,in charge of purchasing and selling , visit Thailand this time is import furniture made of red wood and teakwood and set agency in Shanghai

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	กลุ่มทอผ้าไหมหมี่และหมอนจืด บ้านด่านเหนือ	คุณนัฐพร มหิพันธ์ 116 ม.2 บ้านด่านเหนือ ต.โพนงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์ 46130 โทร: 0 4313 0141 มือถือ: 08 1739 1434 คุณสรกริฎข	หมอนอิง	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	- สินค้าสวย มีสไตล์ ของความ เป็นไทย จะ นำไปแนะนำให้กับ เพื่อนๆที่ทำการค้า แบบนี้ ลูกค้ายังไม่ค่อยสนใจ
2.	ร้านเส้นสาน ลายสวย		เสื่อทำจากกก		อาจเกิดการตัดสินใจ	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		93 ม.1 บ้านแพง ต.แพง อ.โกสุมพิสัย จ.มหาสารคาม โทร: 08 9712 3539			ซื้อขายในอนาคต	มากันเนื่องจากที่เมืองจีนนั้นมีการใช้เสื่อจากไต้หวันซึ่งมีความละเอียดของผลงานและสวยงามแต่ผู้ซื้อจะติดต่อเพื่อนำที่ทำธุรกิจประเภทนี้ให้
3.	กลุ่มวิสาหกิจผลิตผ้าฝ้ายทอมือ	คุณทองใบ ศรีวงษ์รักษ์ โทร: 08 1053 3694	ผ้าฝ้าย	ควรจะมีตราสินค้า	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ควรมีความละเอียดกว่านี้และกระเป๋าคาร์ที่จะมีลายต่างๆ เสริมเข้าไป และให้ดูมีความเป็นไทยมากขึ้น
4.	ร้านไทยเมืองเพชร	80/2 ม.2 ต.เมืองเพชร อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น โทร: 0 4337 6429 มือถือ : 08 9710 1028, 08 6806 6122 อีเมล : thaimuangpea_th@yahoo.com	โยบวม	-สนใจตัวห้อยที่ใส่น้ำหอมในรถยนต์ควรจะมีขนาดเล็กกว่านี้แต่กลัวว่าทางร้านจะไม่สามารถทำได้	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	รูปสัตว์ต่างๆ ดูแล้วน่ารักเกินไปเสียดายที่จะนำไปใช้ จะนำไปห้อยไว้ก็ยังไม่ถึงเกรด
5.	กลุ่มสายโยบ่อ	กลุ่มสายโยบ่อ ม.9 บ้านตอกเป็น ต.บ้านค้อ อ.เมือง จ.ขอนแก่น	หมวกจากโยบ่อ		อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อชื่นชอบงานฝีมือนี้มาก แต่กลัวว่าจะทำไม่เพียงพอกับความ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		มือถือ : 08 7220 0390, 08 9941 2521				ต้องการเนื่องจาก ระยะเวลาในการถือคือ 3 วัน แต่เจ้าจำหน่ายที่ เมืองจีนน่าจะขายได้ดี และราคาแพง อีกทั้งยัง ปอซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ เป็นธรรมชาติมาก
6.	บริษัท สยาม เอ็ม เอส นดิคราฟท์ จำกัด	คุณมานี ต้นศรีประเสริฐ 3/3 ม.13อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 0 4333 2156 มือถือ : 08 1601 3219 อีเมล : siam_m2000@hotmail.com, siam_m2000@yahoo.com Website: http://siamm.emarket.sme.go.th	ดอกไม้ไม้ใส่ น้ำหอม	อยากให้ทำดอกไม้ไม้ เป็นที่ห้อยในรถยนต์	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	
7.	ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพ บ้านกุดนาขาม	ร้อยเอกประดิษฐ์ พิมพการ ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม อ.เจริญศิลป์ จ.สกลนคร 47290 มือถือ: 08 1964 5325 อีเมล: khutnakham@yahoo.com Website: www.khutnakham.net	ผลิตภัณฑ์ เซรามิก	ซื้อแลกเปลี่ยนของขวัญราคา 1,500 บาท 1 ใบไป เป็นตัวอย่างสินค้า	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขอเวลาคลายและ งานเป็น แต่งงานยังไม่ มีความละเอียดพอ และควรระบุ แหล่งที่มาของสินค้า คือ "Made in Thailand"

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
8.	SONAX	พระครูสุตวรวิวัฒน์ วัดหนองสะโน ต.ดอนนางหงษ์ อ.ธาตุพนม จ.นครพนม โทร: 08 3334 7387, 08 5455 1555	แผ่นรูปพระ ธาตุพนมทำ จาก ทองเหลือง	ผู้ซื้อซื้อแผ่น ทองเหลืองรูป ร.5 จำนวน 1 รูปราคา 2,500 บาท กลับไป เป็นตัวอย่าง	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขมสินค้าสายและ ฝีมือดี
9.	ร้าน มาลีวรรณ แอน ดิด	คุณเสน่ห์ - มาลีวรรณ โพธิ์ปิ่น 41 ม.2 บ้านถวาช ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 โทร: 0 5343 3067 มือถือ: 08 9552 6278, 08 6115 4735 อีเมล: sarayut_arm@hotmail.com	งานไม้ แกะสลักรูป ตุ๊กตา	- ผู้ซื้อซื้อตุ๊กตาไม้ ตกแต่งบ้าน 2 ตัวราคา 600 บาทกลับไปเป็น ตัวอย่าง - ควรปรับปรุงเรื่อง คุณภาพงานให้ดีกว่านี้	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขมสินค้าว่ามี ความสวยงามแปลก แต่แสดงถึงความเป็น ไทยแต่ยังขาดคุณภาพ
10.	กลุ่มกระตมข้าว	บ้านยางคำ ม.13 ต.ยางคำ อ.หนองเรือ จ. ขอนแก่น 40210 มือถือ: 08 5683 1757} 08 9965 6816	กระตมข้าว สาน	ลูกค้าซื้อสินค้าไป 2 กระตม ราคา 200บาท	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขมสินค้ามีความ ละเอียดสวยงาม และ แนะนำว่ากระตมไม้ จำเป็นต้องใช้ไม้ข้าว อย่างดีควรวางานให้ สามารถใส่สิ่งของได้ หลากหลาย

นักธุรกิจชาวจีน Ms. Wang Juan

ชื่อองค์กร: Isetan Chengdu
ตำแหน่ง:..... House ware Department Manager
ติดต่อ:.....8 Da KeJia lane , Block B Lido Plaza, 6th Floor Chengdu City, Sichuan Province ,China
โทร:..... 028-80821111-600813730885816
โทรสาร: 028-86712431.....
Email: ... ysd678@163.com, aqo518@163.com
Website: www.isetan-chengdu.com

เกี่ยวกับกิจการ: เครื่องตกแต่ง เครื่องใช้ห้องครัว เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องใช้สุขภัณฑ์ แวนตา

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1.	กลุ่มแม่บ้าน โศกสว่าง	คุณสายทิพย์ สามา 61 หมู่ที่ 7 บ้าน โศกสว่าง ต.คอนนิม อ.แมง ใหญ่ จ.ขอนแก่น 40330 โทร: 08 7231 7891	อาหารแห้ง	1. เพิ่มตราสินค้า 2. เพิ่มรายละเอียดของ ส่วนประกอบ	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	การบรรจุดี
2.	ห้างทองอิงแสงหัตถิตรา ปลา บ้าน ต้นไม้เงิน ส้ม	คุณภคินี จารุกานันตคนก 196-8 ถ.ชุมพล ต.ในเมือง จ.นครราชสีมา 30000	เครื่องประดับ	1. ทางไทยต้องมีตัวแทนของตนเองเพื่อ นำสินค้าไปเสนอให้แก่ ISETAN และ ตกลงตามสัญญา	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไขข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		โทร:0 4424 1467 มือถือ : 08 9620 0808 e-mail: pakong@hotmail.com		2.ต้องมี logo เป็นของตนเอง 3.การตกแต่งตามรถที่ตนเองสั่งได้ 4.ผู้ขายต้องมีพนักงานขายเองที่ห้างอาจมีการแต่งชุดไทยเพื่อแสดงถึงเอกลักษณ์ของความเป็นไทยโดยสวมสินค้าที่ผู้ขายผลิตด้วย		
3.	กลุ่มผลิตภัณฑ์หลายสอง	คุณเพ็ญพิศ โตศิริ 48 ม.16 บ้านไทยเจริญ ต.หนองสองห้อง อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น 40190 มือถือ : 08 5754 2348	งานเขียนมือ	สินค้ามีหลายขนาดให้เลือกดี และควรเพิ่มของระดับที่ตัวสินค้าอีกชนิดให้เข้ากับรายละเอียด	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	
4.	น้ำมันขวดสมุนไพร หมอลาดหญ้า	คุณพัชรินทร์ บางดี 75 ม.11 ต.สาวลิ อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 มือถือ : 08 0746 7188	น้ำมันงา สมุนไพร	ผู้ซื้ออาจระมัดระวังของสินค้าเพิ่มเติมและทางไทยควรมีตัวแทนที่เงินเพื่อนำสินค้าไปเสนอที่ ISETAN	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	
5.	บริษัท สยาม เอ็ม แชนดิ คราฟท์ จำกัด	คุณมานี ดันศรีประเสริฐ 3/3 ม.13อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 โทร: 0 4333 2156 มือถือ : 08 1601 3219 อีเมล : siam_m2000@hotmail.com, siam_m2000@yahoo.com Website: http://siamm.emarket.sme.go.th	งานฝีมือ ดอกไม้	1. การจะทำเป็นของขวัญเพิ่มการดีในกล่องบรรจุ 2. ควรบอกวิธีใช้ 3. เพิ่มกลิ่นหอมให้หลากหลายมากกว่านี้	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ขายควรนำเสนอสินค้าในรูปแบบ 2 ภาษา
6.	กลุ่มวิสาหกิจผลิตผ้าฝ้ายทอมือ	คุณทองใบ ศรีวงศ์ศรีภย์ โทร: 08 1053 3694	กระป๋อง, ฝักดูม เตียง, ฝักองจาน	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
7.	ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม	ร้อยเอกประดิษฐ์ พิมพ์การ ศูนย์ส่งเสริมศิลปาชีพบ้านกุดนาขาม อ.เจริญศิลป์ จ.สกลนคร 47290 มือถือ: 08 1964 5325 อีเมล: khutnakham@yahoo.com Website: www.khutnakham.net	ผลิตภัณฑ์เซรามิก	ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่มีคุณภาพมากกว่านี้	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	
8.	กลุ่มนาแกไวนเนอร์	ป่าเคลื่อน จันทร์พระนะ 37 ม.7 บ้านหนองเรือทอง ต.บ้านแก้ง อ.นาแก จ.นครพนม มือถือ : 08 6240 7913} 08 0181 4218	ไวน์มะม่วง	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อขอมองว่าไวน์รสชาติดี
9.	ร้านค้าานเหนือหมอนไทย	คุณนัฐพร มหิพันธ์ 116/2 บ้านด่านเหนือ ต.โพนงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์ 46130 โทร: 0 4313 0141 มือถือ: 08 1739 1434	หมอนอิง หมอนสามเหลี่ยม	1. ความหลากหลายของสินค้า 2. บรรจุภัณฑ์ที่วางจำหน่าย	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ลายมีเอกลักษณ์ ความเป็นไทย
10.	กลุ่ม OTOP จ.นครพนม	-	เสื้อผ้าไหมทอ	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ไม่มีที่อยู่นอกจำตู้ทศูกิจในเมแสดงสินค้า

ตาราง 1.4

กิจกรรม Business Matching ที่จัดขึ้นระหว่างวันที่ 16 – 20 พฤศจิกายน 2553 ณ จังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดลำปาง มีผู้ประกอบการชาวไทยตอบรับเข้าร่วมกิจกรรมทั้งสิ้น 31 รายเกิดการจับคู่ทางธุรกิจขึ้นจำนวน 90 คู่ ดังต่อไปนี้

<p>นักธุรกิจชาวจีน Zhao Zhenyi</p> <p>ชื่อองค์กร: Beijing Mahogany Trading Co., Ltd.</p> <p>ตำแหน่ง: President Former vice President, ICBC Bank of China</p> <p>ติดต่อ: 11 Floor, Building 3 NO.12 Xiaoying Road, Chaoyang Dis. Beijing</p> <p>โทร: +86-10-84662710</p> <p>โทรสาร: +86-10-84662709</p> <p>อีเมล: mhnjj@163.com</p> <p>Website: www.mhnjj.com</p> <p>เกี่ยวกับกิจการ: เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ที่จำหน่ายสินค้า Pure Handmade, Pure Solid Wood</p>	
---	--

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	ร้านโกแแดง แอนดิก	ศูนย์หัตถกรรมด้านนาถาวยเซ็นเตอร์ (สองฝั่งคลอง) อ.หางดง จ.เชียงใหม่ โทร: +66 8 1671 8922, 8 1980 8229, 8 1406 2793	1. ไม้ระแนงชุด 8,000 ราคา บาท 2. เก้าอี้ไม้ราคา 2,400 บาท 3. ชิงช้าไม้ขนาดยักษ์ราคา	ผู้ซื้อชาวจีนขอให้ลดราคาชุดโต๊ะลงอีกแต่ทางร้านไม่สามารถลดได้	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้ากันใน	ผู้ซื้อบอกว่าราคาสินค้าหากรวมค่าขนส่งแล้วค่อนข้างแพง

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	บ้านทิพย์มณี	Email: kaidangantique@hotmail.com คุณเกษม – ทิพย์มณี ทิพย์คันทา สองฝั่งคลองบ้านฉาง โทร: 66 53 430 933 เฟกซ์: 66 53 433 792 มือถือ : 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com	35,000 บาท 4. ท่อนไม้เก่า 5. เก้าอี้แผ่นกว้างราคา 3,500 บาท 1. ไม้แกะสลักเป็นกรอบไม้รูป เจ้าแม่กวนอิมราคา 290,000 บาท 2. สกลชัยแกะสลัก (กรอบ ไม้) ราคา 350,000 บาท 3. สกลชัยตัวเล็กแกะสลัก ราคา 19,000 บาท 4. รูปแกะสลักกวนอิมเต็มตัว ราคา 450,000 บาท 5. หัววัวแกะสลัก	ผู้ซื้อหาเงินสนใจ สกลชัยกรอบไม้ กวนอิมแกะสลัก ซึ่งจากราคา 350,000 ลดเหลือ 330,000 ราคา 450,000 ลดแล้ว เหลือ 420,000	อนาคต อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	ผู้ซื้อมีความสนใจ ในศิลปะจีนมาก เช่น สกลชัย กวน อุมอิม ไม้ค้อย สนใจงานไม้ แกะสลักที่แสดง ศิลปะความเป็น ไทย เช่น รูปกินรี
3	ศูนย์อุตสาหกรรมทำ ร่ม	บริษัท ศูนย์ทำร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านยอสร้าง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50131 โทร : 66 53 338324, 53 338687 เฟกซ์ : 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	1. ชุดจานรองขนาด 3 ชั้น 6 ชุด ราคา 2,160 บาท 2. ชุดจานรองขนาด 2 ชั้น 2 ชุด ราคา 600 บาท รวมราคาสินค้าที่ทำการซื้อ 2,760 บาท	ต่อรองราคาแต่ไม่ สำเร็จ	เกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขาย	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
4	Spring Field (Thailand) Co., Ltd	คุณชนเทพ สังเกต 107/89 Moo 5 Ningphuang, Sarapee, Chiangmai 50140 Tel/Fax: +66 5342 2402 Mobile: +66 81 7465229 Email: Sungkird9@hotmail.com	ช่างไม้แกะสลัก	ผู้ซื้อต้องการทราบ ว่านำไม้ชนิดใดมา ทำการแกะสลัก	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-
5	ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวารณ	Jesdda Jirapantawee Tel: +66 53 331546 Fax: +66 53 331937 Mobile: +66 8 1913 7966 Email: jesdda2007@yahoo.com Website: www.bb-flower.com	เครื่องประดับดินน้ำมัน	1. ให้ส่งรายการ สินค้าผ่านทาง อีเมล 2. ผู้ประกอบการ ต้องมีเว็บไซต์ หน้า	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-
6	Siam Celadon Pottery Co., Ltd.	Thanapin Navalaksanakavi 38 Moo 10 Chiangmai – Sankampaeng Rd., Chiangmai 50130 Tel: 66 53 331526, 53 332437 Fax: 66 53 331958, 53 332032 Email: office@siamceladon, siamceladon@hotmail.com Website: www.siamceladon.com	เครื่องครัวเซรามิก	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-
7	สภวินเรือจำลอง	คุณประภาดา ปัญญาภูดี 40 ม. 9 ต.แม่วิน อ.แม่วาง จ.เชียงใหม่ 50360	1. เรือสำเภาจีนขนาด XL ราคา 4,000 บาท	ผู้ซื้อหาใจสนใจ อยากให้เพิ่ม	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
8	ห้างหุ้นส่วนจำกัด เม็คดีเงิน	โทร: 66 8 71836169, 8 12884355 Email: KENTAJUNK@hotmail.com	2. เรือสำเภาจีนขนาด L ราคา 3,500 บาท 3. เรือสำเภาจีนขนาด M ราคา 2,500 บาท 4. เรือสำเภาจีนขนาด S ราคา 1,000 บาท 5. เรืออีพีเอราคา 1,5000 บาท	packaging ว่าควรจะใช้แบบใดเพื่อความสวยงามและเหมาะสม และขอทราบราคาสินค้าที่เป็นสกุลเงินดอลลาร์ทางอีเมล	ขายสินค้ากันในอนาคต	
9	เอราวัน สานนา	คุณประภา กลิ่นสุวรรณ 149 ม. 5 ถ.เชิงใหม่-ทางดง ต.แม่เหิระ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 66 53 447693 เฟซบุ๊ก : 66 53 812212 มือถือ : 66 8 97005502, 8 19106928 Email: prapa.155@hotmail.com	คอมพิวเตอร์, ไม้สัก	สั่งซื้อ 50 ชิ้นได้ ราคาส่งที่ไม่รวมค่าขนส่งและค่า packaging	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้ากันในอนาคต	-
10	บริษัท เข็มเมฆาร จำกัด	คุณระพีพงศ์ คำสิงห์แก้ว 211 ม. 5 ต.สันปูเลย อ.ดอยสะเก็ด จ.เชียงใหม่ 50220 โทร. 66 5301 1649 มือถือ. 66 8 50330392 Email: arawan_1@hotmail.com	ที่ตั้งรูปถ่ายที่ผลิตจากไม้และโลหะ	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้ากันในอนาคต	-
		คุณกฤตย์ เข็มเมฆาร 37/1 สิงหาคม 4 ต.ศรีภูมิ อ.เมือง	1. ข้าวญี่ปุ่นราคาห่อละ 50 บาท 2. ข้าวหอมมะลิราคาห่อละ 50	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อ	ผู้ซื้อมีการสอบถามราคาและ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
11	Bronze House	จ.เชียงใหม่ 50200 โทร. +66 5332 7184 แฟกซ์. +66 5341 6434 มือถือ. +66 8 5624 2088, 8 4489 8903 Email: morakot.alfalfa@gmail.com Website: www.sawasdeelannathai.com	บาท 3. ข้างกล้องดำราคาต่อละ 69 บาท	-	ขายสินค้า กันใน อนาคต	ทดลองชิม ราคาค่อนข้างแพง
12	บริษัท เชียงใหม่สุดา รัตน์ จำกัด	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzehouse@hotmail.com	1. มีทองสำริด 2. ช้างทองสำริด 3. ช้อนกาแพทองสำริด	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	ราคาค่อนข้างแพง
13	บริษัท หุลุส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/9 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8006-11 แฟกซ์. +66 5333 8911 Email: info@chiangmaisudaluck.com, co_sudaluck@hotmail.com Website: www.chiangmaisudaluck.com	งานไม้แกะสลักเป็น โต๊ะ อาหาร, ถิ่นชัก, ช้าง	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-
13	บริษัท หุลุส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/1 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954 แฟกซ์. +66 5333 8954	ทองเคและเครื่องเงินต่างๆ อาทิ เช่น สร้อย แหวน	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้ากัน ในอนาคต	ผู้ซื้อบอกว่าราคา แพงและคุณภาพไม่ ดี

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
14	I Mee D	หัตถกรรมอุตสาหกรรมลำปาง โทร. +66 8 6912 6682 Email: kularb_303@hotmail.com	1. ผ้าคลุมไหล่ชนิดราคา 120 บาท 4 ผืนราคา 480 บาท 2. ผ้าคลุมไหล่ราคา 150 บาท 1 ผืน 3. เสื้อสูทนำมขนขาว ราคา 300 บาท รวมราคาสินค้าที่ซื้อ 930 บาท	มีการต่อรองราคาสินค้าแต่ไม่สำเร็จ	เกิดการตัดสินใจสั่งซื้อสินค้า	-
15	นภาส เซรามิก (สาขา ช่อย Mindful)	ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้านำสินค้าหัตถกรรมลำปาง	ชุดน้ำชาและแก้วกาแฟ		อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้ากันในอนาคต	-
16	จินดาเซรามิก	-	1. โถงน้ำตาลกลมหัวนราคา 140 บาท 2. โถงนมกลมหัวนเล็กราคา 120 บาท 3. กานเฟดอกทิวลิป ราคา 82 บาท 4. มีคราติแดงราคา 145 บาท 5. ก่อ่งสีเหลืองราคา 420 บาท 6. เฌรน้อยเชิงเทียนราคา 200 บาท	ลดราคาสินค้าลง 10 %	เกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้า	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
17	บริษัท เนเจอร์ไบรท์ จำกัด	คุณอนุวัตร ภูวศรมธุ 522 ม.11 บ้านไร่ช่วงเปา ต.บงแสนทอง อ. เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. +66 5484 0219 เฟกซ์. +66 5481 0220 มือถือ. +66 8 1883 3663 Email: creasia@cscoms.com, Anuwat@creasia.co.th Website: www.creasia.com	7. ไม้เข้เก๋าราคา 23 บาท 8. ลิงกินกล้วยราคา 38 บาท 9. วัลลายจุดดำราคา 20 บาท 10. จานรองรูปปั้นกษัตริย์ราคา 86 บาท ผลิตภัณฑ์ที่ทำจากหอยเคี้ยงมุก	ผู้ซื้อชื้อกล่องใส่ยา จำนวน 1 ชิ้นราคา 500 บาท แต่ไม่ สามารถต่อรอง ราคาสินค้าได้	เกิดการ ตัดสินใจชื้อ ขาย	-
18	Mindful Eight Pottery Co., Ltd.	Kanokporn Naruepai 72 Moo 2 Pongsangthong, Muang, Chiangmai 52130 Tel: +66 5433 6385 Fax: +66 5432 4748 Mobile: +66 8 6994 5414, +66 8 9445 5497 Email: production@mindful8pottery.com	Stone ceramic ชุดน้ำชาสี่ถ้วย และแก้วกาแฟ	สินค้าชุดละ 295 บาท ไม่รวมค่า ขนส่งและ Packaging	อาจเกิดการ ตัดสินใจชื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
19	บริษัท อิวาลี อุตสาหกรรม จำกัด	คุณเพ็ญนภา พันธุ์โมงค์ 175 ม.2 ถ.เรียงใหม่-ลำปาง ต.บึงยางกกอ. ห้างฉัตร จ.ลำปาง Tel.054-356-7614 Fax.054-356-669 E-mail: pennapa@lovewood.com http://www.lovewood.com/	ผลิตภัณฑ์ไม้(เชิง, เก้าอี้ ฯลฯ)	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อ ขายสินค้า กันใน อนาคต	-

นักธุรกิจชาวจีน Ban Gua zheng	
ชื่อองค์กร: World Trade Center Changzhou	
ตำแหน่ง: Manager of International Cooperation Department	
ติดต่อ: No.2 Yanzheng Road, Wujin district, Changzhou, Jiangsu Province, China	
โทร: +86-519-89803022	
โทรสาร: +86-519-86311068	
อีเมล: danielban@wtccz.com	
Website: www.wtccz.com	
เกี่ยวกับกิจการ: ทำการค้าขายของจีน , ข้าวกล้อง, ข้าวเหนียว เซรามิค	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	บริษัท เข็มเมธการ จำกัด	คุณกฤตย์ เข็มเมธการ 37/1 สิงหาคม 4 ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร. +66 5332 7184 แฟกซ์. +66 5341 6434 มือถือ. +66 8 5624 2088, 8 4489 8903 Email: morakot.alfalfa@gmail.com	ข้าวกล้อง, ผลิตภัณฑ์ข้าว	1. อาจเปิดตัว แทนติดต่อที่เมือง จีน 2. สามารถบรรจุ ตามบรรจุภัณฑ์ที่ผู้ ซื้อต้องการได้ 3. สินค้าที่ผลิต	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้ากันใน อนาคต	ผู้ซื้อชาวจีนบอกว่า ข้าวไทยที่ส่งไปจีน มักจะถูกปลอมปน

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	Siam Celadon Pottery Co., Ltd.	Website: www.sawasdeelanathai.com Thanapin Navalaksanakavi 38 Moo 10 Chiangmai – Sankampaeng Rd., Chiangmai 50130 Tel: 66 53 331526, 53 332437 Fax: 66 53 331958, 53 332032 Email: office@siamceladon, siamceladon@hotmail.com Website: www.siamceladon.com	เครื่องเคลือบดินเผา	1. ต้องมีตัวอย่างสินค้าเพื่อชื้อ กลับไปทดลองใช้ได้ 2.	อาจเกิดการตัดสินค้าที่ชื้อขายสินค้ากันในอนาคต	ผู้ซื้อสามารถประสานกับผู้ค้าที่จีนได้แต่ว่าเครื่องเคลือบที่จีนมีเยอะแล้ว
3	T.S.K. อะไหล่ยนต์	23/1 ม.5 ถ.เชิงใหม่-พร้าว ต.หนองหาร อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50290 โทร. +66 5335 4176-7 มือถือ. +66 8 1885 2816, +66 8 9950 0164 Email: isk321@hotmail.com	อะไหล่รถยนต์	-	อาจเกิดการตัดสินค้าที่ชื้อขายสินค้ากันในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
4	Spring Field (Thailand) Co., Ltd	คุณชนบท สังกัด 107/89 Moo 5 Ningphueung, Sarapee, Chiangmai 50140 Tel/Fax: +66 5342 2402 Mobile: +66 81 7465229 Email: Sungkird9@hotmail.com	ผลิตภัณฑ์ไม้ แกะสลัก	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้าในอนาคต	ผู้ซื้อบอกว่า วัตถุประสงค์ที่ทำมีคุณภาพ และรูปแบบที่ผู้ซื้อชอบแสดงถึงเด่นของความเป็นไทย
5	ร้านกัญชูด้า	สองฝั่งคลอง ซ.เข้าวัดถาว มือถือ. +66 8 73398927, 8 97011931	พระพิฆเนศ แกะสลักราคา 17000 บาท	มีการต่อรองราคา สินค้า	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้าในอนาคต	1. ราคาแพง 2. ผู้ซื้ออยากได้งานที่ไม่ที่มีขนาดเล็กและราคาไม่แพง
6	บ้านทิพย์มณี	คุณเกษม – ทิพย์มณี ทรัพย์คำมา สองฝั่งคลองบ้านถาว โทร: 66 53 430 933 เฟสบุ๊ค : 66 53 433 792 มือถือ : 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com	พระพิฆเนศ แกะสลักราคา 1,700/2,200/ 2,900/ 9,500 บาท	ราคาสินค้าขนาด 9,500 บาทถาวร ลดลงอีก	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้าในอนาคต	1. ราคาแพงเกินไป มาก 2. หากราคาไม่เกิน 1,000 หยวนจะดี มาก ผู้ซื้ออยากได้เป็นของฝาก
7	ร้านเดียร์ บ้านถาว	บ้านถาว	1. โคมบายทำจาก เปลือกหอย 10 เส้น ราคา 200 บาท	ผู้ซื้อกลัวผลิตภัณฑ์ชำรุด ควรมีการ ออกแบบบรรจุ	เกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้า	1. สินค้าราคาถูก และสวยงาม 2. เหมาะแก่การซื้อ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
8	ร้านพีวีวีรดา	คุณพีวีวีรดา เครือบุญมา ศูนย์หัตถกรรมบ้านถวาย สองฝั่งคลอง 209 ม. 2 ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230	โคมไฟฟ้ายาว/ ประดับบนหัวเสา ราคา 390 บาท	1. โคมไฟขนาดใหญ่เกินไป 2. โคมไฟบางชิ้นมี กระจกเป็น ส่วนประกอบถูกค่า ถั่วแก้ว	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้าใน อนาคต	ไปฝากเพื่อน
9	ร้านอินทร์ทิพย์	คุณศิริภาณุญาณ์ ญาติจอมอินทร์ สองฝั่งคลอง 3/1 ม.2 บ้านถวาย ต.ขุนคอง อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230 มือถือ. +66 8 9199 9567, +66 8 1611 1774 Email: sanpraphum_wood@hotmail.com Website: www.sanpraphum.com	1. บ้านไม้แกะสลัก ขนาดกลางหลังละ 100 บาท 1 หลัง 2. ศาลพระภูมิ จตุรมุกฉิวราคา 1,700 บาทรวมราคา สินค้าที่ซื้อ 1,900 บาท	ต่อรองราคาไม้ แกะสลัก	เกิดการตัดสินใจซื้อ ขาย	หากมีการเปิด บริการร้านไม้ แกะสลักที่เงินคงจะ ดีไม่น้อย เนื่องจากที่ ประเทศจีนร้าน แกะสลักไม่มีน้อย ผู้ซื้อต้องการทราบ ความหมายของบ้าน ไม้แกะสลัก
10	ศูนย์อุตสาหกรรมท่า ร่ม	บริษัท ศูนย์ท่าร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านช่อสร้าง อ.สันกำแพง	1. iring จานราคา 270 (2 ชิ้น), 300 บาท	-	เกิดการตัดสินใจซื้อ ขาย	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		จ.เชียงใหม่ 50131 โทร : 66 53 338324, 53 338687 แฟกซ์ : 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	(2ชิ้น), 480, 570 รวมราคา 2,645 บาท 2. โบนัสราคา 150 บาท 3. เกมราคา 105 บาท 4. ปั่นปอกนม 4 อัน ราคา 160 บาท			
11	บริษัท เชียงใหม่สุดา รัตน์ จำกัด	99/9 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8006-11 แฟกซ์. +66 5333 8911 Email: info@chiangmaisudaluck.com, co_sudaluck@hotmail.com Website: www.chiangmaisudaluck.com	พระพิฆเนศไม้ แกะสลัก	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	ราคาสินค้าแพง เกินไป
12	บริษัท หลุยส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/1 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954 แฟกซ์. +66 5333 8954	สร้อยคอเงินประดับ หินสี 2 รายการ	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	เนื่องจากสินค้าที่ สนใจเป็นเงิน 50 % ผู้ซื้อจึงไม่ซื้อและ สินค้าที่ทำจากเงิน แท้ 100 % ก็หมิ่น

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
13	Bronze House	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzehouse@hotmail.com	สินค้ารูปช้าง, ม้า/ สุนัข และรูป พระพุทธรูป	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ที่จีน -
14	บริษัท โยนก 2006 จำกัด	คุณอริวัฒน์ ราษฎร์นิยม 177 ม.4 ถ.เคอียงเมือง ต.ชมพู อ.เมือง จ. ลำปาง 52100 โทร/เฟกซ์. +66 5421 5664 มือถือ. +66 8 6188 8444 Email: athiwat@yonokelaytile.com Website: www.yonokelaytile.com	ผลิตภัณฑ์เครื่อง เคลือบที่เป็นงาน หัตถกรรมที่ไม่มีที่ จีน	สามารถส่งทำตาม ความต้องการของ ลูกค้าได้	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ผู้ซื้อสามารถเป็นคน กลางประสานงาน ให้ผู้ประกอบการจีน ได้ และที่ประเทศ จีนสินค้าลักษณะนี้ จะใช้เครื่องจักร ถ้า เป็นสินค้า หัตถกรรมคาดว่า ยอดขายน่าจะดี
15	Mindful Eight Pottery Co., Ltd.	Kanokporn Naruepai 72 Moo 2 Pongsangthong, Muang, Chiangmai 52130 Tel: +66 5433 6385 Fax: +66 5432 4748 Mobile: +66 8 6994 5414, +66 8 9445 5497	ผลิตภัณฑ์เครื่อง เคลือบสีคาด	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
16	บริษัท อีวาลี อุตสาหกรรม จำกัด	Email: production@mindful8pottery.com คุณเพ็ญภา พันธุ์โมงค์ 175 ม.2 ถ.เชิงใหม่-ลำปาง ต.ปงยางคก อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง 52190 Tel.054-356-7614 Fax.054-356-669 E-mail: pennapa@lovewood.com http://www.lovewood.com/	เฟอร์นิเจอร์จากไม้ สัก, ไม้ประดู่, ไม้ มะม่วง, ไม้จามจุรี และไม้ยาง (โต๊ะกิน ข้าวจากไม้จามจุรี และไม้สัก)	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-

นักธุรกิจชาวจีน Shi-Fang

ชื่อองค์กร: Shen yang Light of Deorate zhangshi city
ตำแหน่ง: President
ติดต่อ: No41, Hai Hua Road, Economic and Technology Development Park., Shenyang
โทร: 024-25810273
โทรสาร: 024-25819835
อีเมล: jadshch@yahoo.com.cn
Website: www.zsdjic.cn

เกี่ยวกับกิจการ: เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์, ของตกแต่งบ้าน

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงินไป/ซื้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	บริษัท เข็มเมฆาร จำกัด	คุณกฤตย์ เข็มเมฆาร 37/1 สิงหาคม 4 ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร. +66 5332 7184 แฟกซ์. +66 5341 6434 มือถือ. +66 85624 2088, 84489 8903 Email: morakot.alfalfa@gmail.com Website: www.sawasdeelanathai.com	ข้าวกล้อง, ข้าวกล้องผสม	-	ไม่เกิดการซื้อขาย อย่างแน่นอน	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	บริษัท บี.เอ็ม.เอ. เค. เคอร์พรท จำกัด	90 ม. 2 บ้านถวาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่ 50230	โคมไฟต่างๆ	1. จัดทำใบเสนอราคาประกอบรูปให้ทางผู้ซื้อ 2. ส่วนลดในการซื้อสินค้า	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
3	ห้างหุ้นส่วนจำกัด เมล็ดเงิน	คุณประภา กลิ่นสุวรรณ 149 ม. 5 ถ.เชียงใหม่-หางดง ต.แม่เหิยะ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50100 โทร: 66 53 447693 เฟกซ์: 66 53 812212 มือถือ: 66 8 97005502, 8 19106928 Email: prapa155@hotmail.com	1. ตู้ปลาไม้สัก 2. บานประตูไม้สัก	ราคาส่วนลด 40 %	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
4	ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ	Jesdda Jirapantawee Tel: +66 53 331546 Fax: +66 53 331937 Mobile: +66 8 1913 7966 Email: jesdda2007@yahoo.com Website: www.bb-flower.com	1. เครื่องประดับที่ทำจากดินปั้น 2. โคมไฟกะลามะพร้าว 3. เทียนหอม ฯลฯ	ควรไปเปิดดูที่ห้างสรรพสินค้าของจีน	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
5	บ้านทิพย์มณี	คุณเกษม – ศิริจันทร์ ทิพย์คามา สองฝั่งคลองบ้านถวาย โทร: 66 53 430 933	งานไม้แกะสลักรูปคน	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
6	ศูนย์อุตสาหกรรมท่า ร่ม	โทรศัพท์ : 66 53 433 792 มือถือ : 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com บริษัท ศูนย์ท่าร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านย่อยสร้าง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50131 โทร : 66 53 338324, 53 338687 แฟกซ์ : 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	1. ร่มขนาด เส้นผ่าศูนย์กลาง 4 เมตร 2. ร่มสี่เหลี่ยมขนาดกลาง	ราคาลด 10 %	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-
7	บริษัท เชียงใหม่สุดา รัตน์ จำกัด	99/9 อ.เชียงใหม่-สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8006-11 แฟกซ์. +66 5333 8911 Email: info@chiangmaisudaluck.com, co_sudaluck@hotmail.com Website: www.chiangmaisudaluck.com	1. ไม้ระดูไม่มีประดู่ 2. ข้างแกะสลัก 3. ม้านั่งที่สามารถถอดได้ ของด้านล่างได้	ขอทราบราคาสินค้า รวม	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	สินค้ามีราคา ค่อนข้างสูง เมื่อเทียบกับ ฝีมือการ แกะสลัก
8	บริษัท หุลุส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/1 อ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.สันป่าอ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954	1. แหวนไข่มุก 2. แหวนเงิน	ลด 50 %	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	1. เครื่องเงินมี ราคาค่อนข้าง สูงเมื่อเทียบกับ

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
9	Bronze House	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzehouse@hotmail.com	1. รูปช้างตั้งแต่ขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ 2. รูปพระพุทธรูป	1. ผู้ซื้อสนใจงานศิลปะ bronze เป็นอย่างมาก 2. ลดราคา 20 %	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	กับการใช้งาน 2. อาจแนะนำให้เพื่อนในวงการ ผลิตภัณฑ์เหมือนของจริง
10	บ้านสวนเซรามิก	ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม อุตสาหกรรมลำปาง	1. แจกกันขนาดใหญ่ราคา 12,000 บาท ซ็อก 84,000 บาทลด 30 % 2. แจกกันขนาดกลางราคา 8,400 บาท 3. เซิงเทียน 4. โคมไฟรูปช้างสำหรับใส่น้ำมันหอมระเหย 5. ขวดใส่สบู่เหลว, โถชั้น	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
11	I Mee D	หัตถกรรมอุตสาหกรรมลำปาง โทร. +66 8 6912 6682 Email: kularb_303@hotmail.com	ฟ้าคลุมไหล่	มีการต่อรองราคาลิ้นค้าแต่ไม่สามารถได้เนื่องจากราคา	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
12	-	ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม อุตสาหกรรมศิลป์	1. ตุ๊กตาเด็กชายเด็กหญิง ลงสี ราคา 150 บาท 2. ตุ๊กตาเด็กชายเด็กหญิง ไม่ลงสี ราคา 120 บาท 3. สัตว์ต่างๆ ขนาดเล็ก ราคา 35 บาท 4. ตุ๊กตาแนวราคาตัวละ 300 บาท	1. จัดส่ง FOB สินค้าลดแล้ว	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-
13	จินดา เชมามี	จ.ลำปาง	1. ตุ๊กตาผู้ชายหญิง 2. งานชุดต่างๆ 3. เจึงเทียนรูปช้าง 4. รูปลิงในอาภักิริยา ต่างๆ	1. ให้มีการจัดส่งถึง ประเทศจีน 2. ราคาปลีกสูงกว่า ในประเทศจีน แต่ หากเป็นราคาส่งและ วางจำหน่ายที่จีนก็ สามารถรับรองได้ 3. สินค้าที่นำมาต่อ กันอาจแตกได้ เนื่องจากสภาพ อากาศที่แห้งแล้ง	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ควรมีบริการ จัดส่งไปยังที่ อยู่ของลูกค้า ด้วย
14	บริษัท อิวหัตถ์	คุณเพ็ญนภา พันธุ์รัมย์	1. เข็มไม้สักหนา 1	1. สามารถส่งสินค้า	อาจเกิดการตัดสินใจ	หากมีไม้สัก,

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
	อุตสาหกรรม จำกัด อุตสาหกรรม จำกัด	175 ม.2 ถ.เชิงใหม่-ลำปาง ต.ปางดก อ.ห้างฉัตร จ.ลำปาง 52190 Tel.054-356-7614 Fax.054-356-669 E-mail: pennapa@lovewood.com http://www.lovewood.com/	มิลิเมตรราคา 21 หยวน 2. บานประตูสูง 18 เซนติเมตรราคา 450 หยวน 3. บานประตูไม้สัก 2x1 เมตร 4. โตะสูง 0.85 เมตร 5. เก้าไม้สักขนาด 90x90x90 เซนติเมตร	ทางเรือปลายทางที่ ฉงชิ่ง 2. ต้องการไม้ชิ้น ใหญ่ไม่มีรอยต่อ 3. จัดทำรายการ สินค้าพร้อมรูปถ่าย ราคา ส่งให้ผู้ซื้อชาว จีน	ซื้อขายในอนาคต	ไม้ประดับชิ้น ใหญ่ทำเป็น โตะจะดีมาก เพราะเป็นการ เพิ่มมูลค่า ให้แก่สินค้า
15	บริษัท โยนก 2006 จำกัด	คุณอริวัฒน์ ราษฎร์นิยม 177 ม.4 ถ.เชิงเมือง ต.ชมพู อ.เมือง จ. ลำปาง 52100 โทร/เฟกซ์. +66 5421 5664 มือถือ. +66 8 6188 8444 Email: athiwat@yonokclaytile.com Website: www.yonokclaytile.com	กระเบื้องเคลือบดินเผา	ราคาตารางเมตรละ 1,000บาท	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ยังไม่เป็นที่ สนใจเท่าไร แต่สินค้ามี คุณภาพ
16	ร้าน แก่แดง แอนดิก	ศูนย์ตัดกรรมล้านนาภาวยเซ็นเตอร์ (สอง ฝั่งคลอง) อ.หางดง จ.เชียงใหม่ โทร: +66 8 1671 8922, 8 1980 8229, 8 1406 2793 Email: kaidangantique@hotmail.com	โตะไม้เป็นชุด, ชิงช้า	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	-

<p>นักธุรกิจชาวจีน Xu Chang fu</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Chong Qing He Su Jia Culture Industry Co., Ltd.</p>	
<p>ตำแหน่ง: Board Chairman</p>	
<p>ติดต่อ: 7F,No.2 attached to No.83,ZhongshanRoad 4,Yuzhong District,Chongqing (7F of the file printing center of the Municipal party Committee)</p>	
<p>โทร: 86-023-63899699 86-13908366999 13018339879</p>	
<p>โทรสาร: 86-023-63631119</p>	
<p>อีเมล: xsx999@vip.163.com</p>	
<p>Website: -</p>	
<p>เกี่ยวกับกิจการ: สนใจสินค้าไม้แกะสลัก, โคมไฟประดับ, ร่มกระดาษ, เฟอร์นิเจอร์ไม้สัก</p>	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	ร้านอรชร	บ้านถวาย โทร/เฟกซ์. +66 5343 3791 มือถือ. +66 8 1278 7816, 8 9433 8563	ผู้ไม่มี เจรจา	ต้องการออกแบบ เองและสั่งออเดอร์ มาให้ทางร้านทำ ตาม	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ไม่มีผู้ไม่ค้อยเนี่ยน
2	ร้านกัญชู่ดดา	สองฝั่งคลอง ซ.เข้าวัดถาว มือถือ. +66 8 73398927, 8 97011931	พระพุทธรูป แกะสลักราคา 3,000	-	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ไม่มีสินค้าที่ หลากหลาย

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
3	บ้านทิพย์മ്മณี	คุณเกษม – ศิริจันทร์ทิพย์คัมภ สองฝั่งคลองบ้านถวาย โทร: 66 53 430 933 แฟกซ์ : 66 53 433 792 มือถือ : 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com	บาท 1. ระบุแกะสลัก สลักหัว 350,000 บาท 2. งาม้างแกะสลัก 3. ไม้หอม 4. ระบุปีนแกะสลัก อื่นๆ	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	ไม้หอมที่ลูกค้า ต้องการ
4	ร้านไก่แดง แอนดิด	ศูนย์หัตถกรรมล้านนาถาวรเซ็นเตอร์ (สอง ฝั่งคลอง) อ.หางดง จ.เชียงใหม่ โทร: +66 8 1671 8922, 8 1980 8229, 8 1406 2793 Email: kaidangantique@hotmail.com	1. โต๊ะทานอาหาร ชุดละ 8,000 บาท 2. เกอี้ราคา 3,500 บาทต่อตัว	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	ผิวและสีไม้ไม่ค่อย ถูกใจ
5	บ้านถวาย	บ้านถวาย อ.หางดง จ.เชียงใหม่	พระพุทธรูป แกะสลัก	ต้องการแกะสลัก พระพุทธรูป	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	ลักษณะของไม้ไม่ ค่อยเป็นที่พอใจ ควรจะมีความมัน ดีนกว่านี้
6	บริษัท เนเจอร์โปรดัก จำกัด	คุณอนุวัตร ภูาสรรษ 522 ม.11 บ้านไร่ช่วงป่า ต.บงแสนทอง อ. เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. +66 5484 0219	สินค้าที่ทำจาก เปลือกหอย 1. ตลับแปรงราคา 500 บาท	จะกลับไปไปรายงาน ต่อสมาคมและเครือข่าย พร้อมทั้งสำรวจ ตลาดเงินก่อนดูว่า	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	ราคาคงถูกกว่านี้

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		แฟกซ์: +66 5481 0220 มือถือ: +66 8 1883 3663 Email: creasia@cscoms.com, Anuwat@creasia.co.th Website: www.creasia.com	2. กระดุมราคา 20 บาท 3. เม็วขยาราคา 500 บาท 4. กลองไต้นามบัตร ราคา 600 บาท ตะกรุดมุกกะลา ราคา 15 บาท	จะมีความสนใจมาก น้อยเพียงใดแล้วจะ ติดต่อกลับภายหลัง		
7	ศูนย์อุตสาหกรรมท่า ร่ม	บริษัท ศูนย์ท่าร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านข่อยสร้าง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50131 โทร : 66 53 338324, 53 338687 แฟกซ์ : 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	1. ทีวีจอจางราคา 720 บาท 2. ทีวีจอจางราคา 480 บาท 3. ตะเกียบราคา 585 บาท รวมราคาสินค้า 1,785 บาท	-	เกิดการตัดสินใจซื้อ ขาย	-
8	บริษัท เชียงใหม่สุดา รัตน์ จำกัด	99/9 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8006-11 แฟกซ์: +66 5333 8911 Email: info@chiangmaiusdaluck.com,	เฟอร์นิเจอร์และของ ตกแต่งบ้าน	คุณภาพยังไม่เป็นที่ พอใจและราคา ค่อนข้างสูง	อาจเกิดการตัดสินใจ ซื้อขายในอนาคต	ควรปรับราคา และพัฒนาฝีมือช่าง แกะสลัก

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่ เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
9	บริษัท หลุยส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	co_sudaluck@hotmail.com Website: www.chiangmaisudaluck.com 99/1 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954 เฟกซ์. +66 5333 8954	สร้อยข้อมือ, สร้อย เงิน	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	-
10	Bronze House	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzehouse@hotmail.com	สินค้ากะสลักจาก งาช้าง, เครื่องสำริด	-	อาจเกิดการตัดสินค้า ซื้อขายในอนาคต	งาช้างกะสลักราคา แพงและงานสำริด ยังไม่ค่อยน่าสนใจ

<p>นักธุรกิจชาวจีน Chen Jie</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Shenyang Light of Decorate Zhangshi City</p>	
<p>ตำแหน่ง: Manager</p>	
<p>ติดต่อ: No41, Hai Hua Road, Economic and Technology Development Park., Shenyang</p>	
<p>โทร: 024-25810273</p>	
<p>โทรสาร: 024-25819835</p>	
<p>อีเมล: jadshch@yahoo.com.cn</p>	
<p>Website: www.zsdjic.cn</p>	
<p>เกี่ยวกับกิจการ: เป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ ที่ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์, ของตกแต่งบ้าน</p>	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวรรณ	Jesda Jirapantawee Tel: +66 53 331546 Fax: +66 53 331937 Mobile: +66 8 1913 7966 Email: jesda2007@yahoo.com Website: www.bb-flower.com	1. เครื่องประดับที่ทำจากหินเป็น 2. โคมไฟกะลามะพร้าว 3. เทียนหอม 4. ช้างแกะสลัก ผู้ซื้อชาวจีนซื้อแหวนดอกไม้ราคา 100 บาทและสร้อยข้อมือราคา 100 บาท รวมราคาสินค้าที่ซื้อ 200 บาท	สร้อยข้อมือขาย ราคาส่ง 1 โหล ราคา 600 บาท	เกิดการตัดสินใจซื้อขาย	น่าจะเปิดตลาดที่จีน

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
2	บริษัท เชียงแสน มอเตอร์เซลล์ จำกัด	คุณธานี ตรีวัฒนาวงศ์ 143/1 ม.4 อ.เชียงใหม่-ฝาง ต.ดอนแก้ว อ.แม่ออน จ.เชียงใหม่ 50180 โทร. +66 5389 1465-6 เฟกซ์. +66 5389 1467 มือถือ. +66 8 1530 9110 Email: thanee0203@hotmail.com	1. ช้างแกะสลัก 2. แดกไม้	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-
3	บริษัท สยามพรหม ประทาน จำกัด	คุณรงค์ กองจันทร์ 95/3 ม.4 ถ.ราชวิถี ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 1406-8 # 102 เฟกซ์. +66 5333 1399 มือถือ. +66 8 9558 1146 Email: aodaod_sb29@hotmail.com Website: www.siampt.com	โคมไฟจากกระดาษสา	จะนำตัวอย่าง สินค้าไปให้ที่ จีนดูถ้าจะติดต่อ กลับมา	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	วัสดุที่ใช้ทำโคม ไฟนำสนใจ
4	Act Co	คุณวิรัชพร รัตนาวงษ์ 32 ซ 2 ถ.ราชเชียงใหม่-เมือง จ. เชียงใหม่ 50100 โทร. +66 8 1992 5020 Email: act.thai@hotmail.com Website: www.artofchinathai.com	ไม้แกะสลัก	สอบถามเรื่อง คุณภาพสินค้า	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
5	ร้านโกแคง แอนดิก	ศูนย์หัตถกรรมล้านนาถาวรชัยเซนต์อร์ (สองฝั่งคลอง) อ.หางดง จ.เชียงใหม่ โทร: +66 8 1671 8922, 8 1980 8229, 8 1406 2793 Email: kaidangantique@hotmail.com	1. โตะชุด (เก้าอี้ 4 ตัว โตะ 1 ตัว) ราคา 8,000 บาท 2. จิ้งจ่าราคา 35,000 บาท	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	จำนวนของสินค้ามีน้อย
6	บ้านทิพย์มณี	คุณเกษม – ศิริจันทร์ ทิพย์คำมา สองฝั่งคลองบ้านถาวร โทร: 66 53 430 933 แฟกซ์: 66 53 433 792 มือถือ: 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com	1. รูปเจ้าแม่กวนอิมแกะสลักติดผนังราคา 290,00 บาท 2. รูปแกะสลักเจ้าแม่กวนอิมสูง 2.2 เมตรราคา 450,000 บาท 3. สกลกัฐแก้วแกะสลัก (ตัวเล็ก) ราคา 19,000 บาท 4. สกลกัฐแก้วแกะสลัก(กรอบไม้) ราคา 350,000 บาท	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ราคาแพงเกินไป
7	ศูนย์อุตสาหกรรมทำร่ม	บริษัท ศูนย์ทำร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านย่อยสร้าง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50131 โทร: 66 53 338324, 53 338687 แฟกซ์: 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	1. ร่มขนาดกลางสีทอง 2. ร่มขนาดใหญ่ 4 เมตร	ลวดลายยังไม่ค่อยหลากหลาย	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ราคาแพงเกินไปมาก

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
8	บริษัท เชียงใหม่สุดา รัตน์ จำกัด	99/9 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8006-11 แฟกซ์. +66 5333 8911 Email: info@chiangmaisudaluck.com, co_sudaluck@hotmail.com Website: www.chiangmaisudaluck.com	1. เก้าอี้รูปช้าง 2. ช้างแกะสลัก 3. บาร์เบียร์	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	ราคาแพงมาก น้ำหนักไม่ได้ มาตรฐาน
9	บริษัท หุคส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/1 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954 แฟกซ์. +66 5333 8954	แหวนพลอย	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	กลัวเป็นของ ปลอม
10	Bronze House	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzehouse@hotmail.com	1. ช้างโลหะ 2. สร้อยคอ 3. แหวนพลอย	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	ราคาค่อนข้าง แพงแต่แกะสลัก สวยทำออกมา เหมือนจริง
11	บริษัท เนเจอร์โปรด จำกัด	คุณอนุวัตร ภูวเศรษฐ 522 ม.11 บ้านไร่ข้างเปา ต.ปงแสนทอง อ.เมือง จ.ลำปาง 52100 โทร. +66 5484 0219 แฟกซ์. +66 5481 0220	1. ผลิตภัณฑ์จากเปลือกหอยมุก 100 % 2. กอลิ่งใส่ยา 3. กอลิ่งใส่ยาบับิตร 4. กอลิ่งใส่ยาเนบซาย	1. ช็อกกล่องใส่ยา 1 กล่องราคา 300 บาท 2. ช็อกกล่องใส่ บุนหรี 1 กล่อง	เกิดการตัดสินใจ ซื้อสินค้า	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
		มือถือ: +66 8 1883 3663 Email: creasia@cscoms.com, Anuwat@creasia.co.th Website: www.creasia.com	5. กระดุม 6. กติ้อง	ราคา 500 บาท ราคาสินค้ารวม 800 บาท และขออุทธรณ์ค่า เพิ่มเติมที่บริษัท		
12	Mindful Eight Pottery Co., Ltd.	Kanokporn Naruepai 72 Moo 2 Pongsangthong, Muang, Chiangmai 52130 Tel: +66 5433 6385 Fax: +66 5432 4748 Mobile: +66 8 6994 5414, +66 8 9445 5497 Email: production@mindful8pottery.com	Stone เซรามิก, ชุดน้ำชาสี่เหลี่ยม, แก้วกาแฟ ราคา 295 บาท/ชุด	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-
13	จินดา เซริก	จ.ลำปาง	1. ตุ๊กตาผู้ชายหญิง 2. งานชุดต่างๆ 3. เซิงเทียนรูปช้าง 4. รูปลึงท่าทางต่างๆ	1. มีการสั่งถึง ประเทศจีน 2. ราคาขายปลีก สูงกว่าเงิน เก็บไป	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	ควรมีการจัดส่ง ไปยังที่อยู่ของ ลูกค้าด้วย
14	ศูนย์แสดงและจำหน่าย สินค้าหัตถกรรม อุตสาหกรรมลำปาง	ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม อุตสาหกรรมลำปาง	1. ตุ๊กตาเด็กชายเด็กหญิงลงสี ราคา 150 บาท 2. ตุ๊กตาเด็กชายเด็กหญิงไม่ลงสี	1. จัดส่ง FOB	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
15	I Mee D	หัตถกรรมอุตสาหกรรมกำแพง โทร. +66 8 6912 6682 Email: kularb_303@hotmail.com	ราคา 120 บาท 3. สัตว์ต่างๆ ขนาดเล็ก ราคา 35 บาท 4. ตุ๊กตาแขวนราคาตัวละ 300 บาท ผ้าคลุมไหล่ราคาผืนละ 120 บาท จำนวน 10 ผืนรวม 1,200 บาท	มีการต่อรอง ราคาสินค้าแต่ ไม่สามารถลด ได้นื่องจาก ราคาสินค้าลด แล้ว	เกิดการตัดสินใจ ซื้อขาย	-
16	บ้านสวนเซรามิก	คุณนิรุทธิ์	1. แจกัน BS04 2. เตาน้ำหอมไฟฟ้ารูปช้างหลาก สี 3. แจกันทรงสูง 4. โคมไฟ 5. ตะเกียง 6. แจกันกลม 7. ชุดน้ำชาช้าง 8. ชุดเครื่องปรุง	ขอทราบราคา สินค้าและ รายละเอียดทาง อีเมลล์	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-

<p>นักธุรกิจชาวจีน Zhang hong</p>	
<p>ชื่อองค์กร: Overseas Operation Department, Sinosteel Cooperation Limited</p>	
<p>ตำแหน่ง: Supervisor</p>	
<p>ติดต่อ: -</p>	
<p>โทร: (86 10) 6532 9253</p>	
<p>โทรสาร: -</p>	
<p>อีเมล: zhanghg@sinosteel.com,</p>	
<p>Website: -</p>	
<p>เกี่ยวข้องกับกิจการ: สนใจสินค้าสินค้านำเข้าหัตถกรรม, สินค้าประเภทบ้าน</p>	

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
1	ร้านอรชร	บ้านถาย โทร/แฟกซ์. +66 5343 3791 มือถือ. +66 8 1278 7816, 8 9433 8563	ผู้โชว์	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
2	ร้าน แก่แดง แอนดิก	ศูนย์หัตถกรรมล้านนาถายเซ็นเตอร์ (สองฝั่งคลอง) อ.หางดง จ.เชียงใหม่ โทร: +66 8 1671 8922, 8 1980 8229, 8 1406 2793 Email:kaidiangantique@hotmail.com	ชิงช้าไม้สัก	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
3	ร้านชาตรี & ชูตินัน ไม้ แกะสลัก	โทร. +66 8 2384 3153, 8 5031 7433 Email: P-chatree2009@hotmail.com Website: www.pongchan-art.com	ไม้แกะสลัก	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-
4	ศูนย์อุตสาหกรรมทำร่ม	บริษัท ศูนย์ทำร่ม (1978) จำกัด 111/2 บ้านข่อยสร้าง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ 50131 โทร : 66 53 338324, 53 338687 เฟกซ์ : 66 53 338928 Email: borsang@hotmail.com, romborsang@yahoo.com	1. หมวกพัด ราคา 120 บาท 2. ชุดวางงาน รวมราคาสินค้าที่ซื้อ 120 บาท	-	เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้า	-
5	บริษัท หุตุยส์ หัตถกรรมเครื่องเงิน จำกัด	99/1 ถ.เชียงใหม่-สันกำแพง ต.ต้นเปา อ.สัน กำแพง จ.เชียงใหม่ 50130 โทร. +66 5333 8494, 5333 8954 เฟกซ์. +66 5333 8954	1. สร้อยข้อมือ 2. สร้อยคอทองเค	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ราคาแพง
6	Bronze House	106 Moo 3 Chiangmai-Sankampeang Rd., Chiangmai 50000 Tel: +66 5311 7020-1 Fax: +66 5311 7024 Email: thaishop_bronzeshouse@hotmail.com	1. รูปปั้นทองเหลือง 2. สร้อยคอพลอย	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	1. ราคาแพง 2. นำหนักมาก ไป
7	บริษัท ใจฟ้าเครื่องเงิน เชียงใหม่ จำกัด	คุณรอยต เสงวีพัฒนากุล 419-419/1 ถ. มหิดล ต. ท่าศาลา	1. แถกไม้ 2. กรอบรูปไม้	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขาย	สนใจนำไปเป็นของขวัญแจกใน

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
8	บริษัท ทีช ออฟ คลาส จำกัด	อ. เมื่อง จ. เชียงใหม่ 50000 Tel.0-5330-8574-5 Fax.0-5324-6993 E-mail: jaiifah@jaiifah.com www.jaiifah.com 195 ม.2 บ้านถวาย ต.ขุนตง อ.หางดง เชียงใหม่ 50230 โทร. +66 5343 4393-4, +66 5302 3700 แฟกซ์. +66 5302 3699 มือถือ. +66 8 9561 6110 E-mail: jongkol@th-touchofclass.com www.th-touchofclass.com	หัตถกรรมแกะสลักไม้	-	ในอนาคต อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	บริษัท ควรปรับสไลด์ ลักษณะแบบที่ไม่ เหมือนใคร
9	-	-	เสื้อผ้า-ผ้าฝ้าย	-	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	ควรปรับสไลด์ ให้ทันสมัย(ตาม ตลาดจีน)
10	Act Co	คุณวรัทกพร รชตนามวงษ์ 32 ซ 2 ถ.ราชเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50100 โทร. +66 8 1992 5020 Email:act.thai@hotmail.com Website: www.artofchinathai.com	1. หัตถกรรมแกะสลัก 2. ของตกแต่งบ้าน	จะแนะนำสินค้า ให้เครือข่ายบริษัท	อาจเกิดการตัดสินใจซื้อขายในอนาคต	-

ลำดับ	ชื่อผู้ประกอบการไทย	ติดต่อ	รายการสินค้าที่เจรจา	เงื่อนไข/ ข้อตกลง	ผลการเจรจา	หมายเหตุ
11	ศูนย์หัตถกรรมบ้านเบญจวารณ	Jesda Jirapantawee Tel: +66 53 331546 Fax: +66 53 331937 Mobile: +66 8 1913 7966 Email: jesdda2007@yahoo.com Website: www.bb-flower.com	1. ต่างหูราคา 35 บาท 2. สร้อยข้อมือราคา 50 บาท/ชิ้น 3. ที่แขวนโทรศัพท์ราคา 50 บาท/ชิ้น สินค้าที่ซื้อคือต่างหู 4 คู่ ราคา 100 บาท	-	เกิดการตัดสินใจซื้อขายสินค้า	กรรมรูปแบบที่หลากหลายกว่านี้ ทันสมัยพร้อมทั้ง ครครสำรวจความ ต้องการของตลาด
12	บริษัท เชื่อมเมฆาร จำกัด	คุณกฤตย์ เชื่อมเมฆาร 37/1 สิงหาคม 4 ต.ศรีภูมิ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200 โทร. +66 5332 7184 แฟกซ์. +66 5341 6434 มือถือ. +66 8 5624 2088, 8 4489 8903 Email: morakot.alfalfa@gmail.com Website: www.sawasdeelannathai.com	1. ข้าวหอมมะลิห่อละ 50 บาท 2. ข้าวกล้องห่อละ 69 บาท ซื้อข้าวหอมมะลิและข้าวกล้อง จกรวม 300 บาท	-	เกิดการตัดสินใจ ซื้อขายสินค้า	ควรปรับบรรจุ ภัณฑ์ใหม่
13	บ้านทิพย์มณี	คุณเกษม – ศิริจันทร์ ทิพย์คำมา สองฝั่งคลองบ้านถวาย โทร: 66 53 430 933 แฟกซ์: 66 53 433 792 มือถือ: 66 8 1883 8085, 8 9850 5188 Email: tipmanee_kasem@hotmail.com, tipmanee_kasem@yahoo.com	ภาพแกะสลัก	-	อาจเกิดการ ตัดสินใจซื้อขาย ในอนาคต	-



ศูนย์บริการวิชาการเศรษฐศาสตร์

คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

เลขที่ 2 ถนนพระจันทร์ แขวงพระบรมมหาราชวัง เขตพระนคร กรุงเทพฯ 10200

โทรศัพท์ 0 2224 0147-9, 0 2613 2461, 0 2613 2474-5

โทรสาร 0 2224 0146

E-mail : ertc@econ.tu.ac.th

www.econ.tu.ac.th/ertc