

โครงการ การพัฒนาระบบ International Trade  
แบบ “Switching Trade Strategy”

### หลักการและเหตุผล

ในสภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเช่นในปัจจุบันนี้ ทำให้ผู้ประกอบการของไทยหลายรายเกิดการตื่นตัวและต้องการผลักดันให้สินค้าและบริการของตนเองนั้น มีช่องทางสำหรับการขยายตลาด โดยมุ่งเป้าทั้งตลาดในและตลาดต่างประเทศ ที่สำคัญในขณะนี้คือ ประเทศไทยจะต้องเผชิญกับการแข่งขันจากหลายประเทศ สินค้าและบริการบางประเภทมีอัตราการแข่งขันค่อนข้างสูง ดังนั้นเมื่อการแข่งขันที่สูงกันในธุรกิจประเภทต่าง ๆ การพัฒนาเครื่องมือหรือรูปแบบการค้าในรูปแบบใหม่ๆ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการไทยในขณะนี้ สำหรับกระบวนการพัฒนาและชี้ช่องทางใหม่ๆ นั้น คือการพัฒนาโดยการนำโมเดลที่เรียกว่า Trade Solution Strategy เข้ามาใช้ในการดำเนินการทางธุรกิจเกี่ยวกับระบบการค้าและการลงทุน โมเดลดังกล่าวมุ่งสร้างรูปแบบทางการค้าที่ไม่ใช่เพียงสร้างช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อส่งออกเพียงอย่างเดียว แต่เป็นระบบการค้าที่สามารถปรับเปลี่ยนตามสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามเศรษฐกิจของประเทศ และของโลกได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำการพัฒนามูลค่าเพิ่มให้ตัวสินค้า โดยทำให้ราคาขายมาจาก Price Value ไม่ใช่ Price cost ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องเริ่มจากการผลิตสินค้าเอง เพียงการนำสินค้าที่มีอยู่แล้ว มาสร้างคุณค่าทางด้านต่างๆ เช่น ปรับแพ็คเกจจิ้ง แล้วส่งออก กำไรของสินค้าจะเพิ่มตามมูลค่าที่เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการของเราสามารถนำเข้าสินค้าเพื่อสร้างคุณค่าเพิ่มแล้วส่งออก โดยไม่ต้องผลิตในไทย แต่มาดีไซน์ใหม่ มาสร้างสรรค์เพิ่ม

แนวทางที่กล่าวมาทั้งหมดนั้น เป็นการบ่งบอกให้ผู้ประกอบการจะต้องมีความตื่นตัวเพื่อเข้าสู่โมเดลดังกล่าว เพราะในปัจจุบันนี้ ผู้ประกอบการทั้งหลายต้องมองหา **“ความเคลื่อนไหวกระแสของระบบการค้าและการลงทุนว่าควรจะไปทางไหน”** ผู้ประกอบการในสภาพการณ์ปัจจุบันนี้ มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องเรียนรู้ระบบการค้าที่แตกต่างกันออกไป โดยการทดลอง ลงมือ และปฏิบัติจริง เพื่อให้เกิดการเรียนรู้ สิ่งเหล่านี้สามารถเกิดขึ้นได้อย่างแน่นอน ถ้าผู้ประกอบการของไทยพร้อมสำหรับการปรับตัวและรับทราบรูปแบบหรือแนวทางการตลาดสมัยใหม่เช่นนี้

### วัตถุประสงค์โครงการ

1. การสร้างความตื่นตัวให้กับผู้ประกอบการสำหรับการรูปแบบการค้าและการลงทุนรูปแบบใหม่ๆ
2. ดำเนินการเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการไทยให้มีความเข้มแข็งและมีความสามารถในการแข่งขันทั้งตลาดในประเทศและตลาดต่างประเทศ
3. เพื่อลดความเสี่ยงในการประกอบธุรกิจทางการค้าระหว่างประเทศให้กับองค์กรธุรกิจ
4. เพื่อส่งเสริมให้มีการค้าและการลงทุนระหว่างประเทศไทย และนานาชาติมากขึ้น
5. เพื่อเป็นการค้นหากลยุทธ์ในการทำตลาดใหม่ๆ ของผู้ประกอบการ SME ในปัจจุบัน
6. เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ทราบถึงวิธีการพัฒนาธุรกิจ ด้านการสร้างความรู้ได้เปรียบทางการแข่งขันทางธุรกิจ

### รูปแบบของกิจกรรม

การจัดกิจกรรมการสัมมนา ให้ความรู้สำหรับผู้ประกอบการ หรือ ผู้ที่เตรียมพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต โดยรูปแบบของกิจกรรมจะเป็นรูปแบบของงานสัมมนา

**ชื่องาน** : นักธุรกิจไทยไปจีนอย่างไรจึงจะปลอดภัย

**วัน เวลา** : วันที่ 30 ตุลาคม 2550 เวลา 13.00- 16.30 น.

**สถานที่** : ห้อง Balloon 1 Thai CC Convention Hall ชั้น 12 (หอประชุมการค้าไทยจีน)

**กลุ่มเป้าหมาย** : ผู้ประกอบการไทยทั้งในภาค SMEs และภาคธุรกิจขนาดใหญ่ นักการตลาดผู้บริหารของหน่วยงานหรือองค์กร รวมทั้งบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจในการดำเนินธุรกิจ ( เตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ)

**จำนวนกลุ่มเป้าหมาย** : กลุ่มผู้ประกอบการจำนวน 400 ราย

#### ○ ตัวแทนจากภาครัฐ

- **ดร.ภูษิต วงศ์หล่อสายชล** ผู้อำนวยการหลักสูตร CEO.MBA. สาขาธุรกิจจีน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

#### ○ ตัวแทนจากภาคเอกชน / ธุรกิจ

- **คุณอำภา เจียรเกียรติกุล** ผู้บริหารศูนย์กระจายสินค้าไทยมหานครคุณหมิง
- **คุณรัตนา ก่อสุทธิกนก** ผู้บริหารตลาด Sunday Mall เจ้าของพื้นที่กว่า 10 ไร่ มูลค่ากว่า 1000 ล้านบาท
- **อ.ภูสิต เพ็ญศิริ** ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาการค้า-การลงทุนแผนใหม่ ( ITDC)

ดำเนินการสัมมนาโดย **อ.ปริญญญา ชุมรัมย์** อาจารย์ทางด้านการตลาด

**เนื้อหาสำหรับการสัมมนา** : เนื้อหาสำหรับการสัมมนาเน้นเรื่องของรูปแบบการค้าและการลงทุนในแนวทางใหม่ๆ รวมทั้งกลยุทธ์เพื่อให้การทำธุรกิจประสบความสำเร็จและสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการไทย

**ลักษณะกิจกรรมภายในงาน** : สำหรับการจัดงานสัมมนาได้มีการแบ่งพื้นที่ออกเป็น 2 ส่วนประกอบด้วย ส่วนของ

- การจัดงานสัมมนา ใช้พื้นที่ภายในห้องประชุมของมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- พื้นที่สำหรับการจัดแสดงสินค้า นำเสนอสินค้า กิจกรรมสั้นทางการต่างๆ ซึ่งอยู่ภายนอกห้องสัมมนาประมาณ 10 บูธ เต็มพื้นที่

### ผลที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้ประกอบการไทยมีความตื่นตัวสำหรับการพัฒนารูปแบบการค้าและการลงทุนในรูปแบบใหม่ๆ ของตนเอง
2. การลดลงของความเสี่ยงในการลงทุนหรือการเพิ่มช่องทางการตลาดใหม่ๆ ให้กับผู้ประกอบการของไทย
3. ผู้ประกอบการของไทยสามารถสร้างโอกาสและเพิ่มช่องทางการขยายการลงทุนในอนาคต

### ผู้รับผิดชอบโครงการ

อ.ภูสิต เพ็ญศิริ ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาการค้า-การลงทุนแผนใหม่ (ITDC)

### การรับสมัครและลงทะเบียนสำหรับผู้สนใจเข้าร่วมงานสัมมนา

รับสมัครตั้งแต่วันที่ - 26 ตุลาคม 2550

การรับสมัครและลงทะเบียนเข้าร่วมฟังการสัมมนา สามารถติดต่อได้ที่

บริษัท นาโน เซิร์ช จำกัด โทร. 0-2691-8828-9 โทรสาร 0-2691-8827

หรือ ติดตามข้อมูลได้ที่ [www.nanosearch.co.th](http://www.nanosearch.co.th)

**กำหนดการแถลงข่าว**  
**การเปิดศูนย์กระจายสินค้าไทย นครคุนหมิง สาธารณรัฐประชาชนจีน**  
**วันที่ 30 ตุลาคม 2550 เวลา 13.00 – 16.30 น.**  
**ณ ห้อง ballroom I ( ชั้น 12) อาคาร Thai CC**

\*\*\*\*\*

- 12.00 – 13.15 น.            ลงทะเบียน
- 13.15 - 13.20 น.            VDO Presentation (การพัฒนาประเทศไทยสู่จีน)
- 13.20 – 13.30 น.            แถลงข่าว โดย **นายพิษณุ เกรียงภูมิศาส**  
**รองปลัดกระทรวงพาณิชย์ และหัวหน้าภูมิภาค(Hub)จีน**
- 13.30 – 13.45 น.            ตอบข้อซักถามผู้สื่อข่าว
- 13.45 – 15.30 น.            เสวนาหัวข้อ การดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ  
**นักธุรกิจไทยไปจีนอย่างไรจึงจะปลอดภัย?** โดย
  - ☒ ดร.ภูษิต วงศ์หล่อสายชล ผู้อำนวยการหลักสูตร  
CEO.MBA. สาขาธุรกิจจีน มหาวิทยาลัยหอการค้า  
ไทย
  - ☒ คุณอำภา เจียรกิตติกุล ผู้บริหารศูนย์กระจายสินค้า  
ไทยมหานครคุนหมิง
  - ☒ คุณรัตนา ก่อสุทธิกนก ผู้บริหารตลาด Sunday Mall
  - ☒ อาจารย์ภูสิต เพ็ญศิริ ผู้อำนวยการศูนย์  
พัฒนาการค้า-การลงทุนแผนใหม่ ( ITDC )
 ดำเนินรายการ โดย อ.ปริญญา ชุมชุม อาจารย์ทางด้านการตลาด
- 15.30 – 15.45 น.            รับประทานอาหารว่าง
- 15.45 – 16.00 น.            ตอบข้อซักถามและข้อสงสัยของผู้ประกอบการเกี่ยวกับการค้าและการ  
ลงทุนและการเข้าร่วมโครงการฯ โดย อ.ภูสิต เพ็ญศิริ
- 16.00 น.                      ปิดการสัมมนา



**การรับสมัครและลงทะเบียนสำหรับผู้สนใจเข้าร่วมงานสัมมนา**

รับสมัครตั้งแต่บัดนี้ - 26 ตุลาคม 2550

การรับสมัครและลงทะเบียนเข้าร่วมฟังการสัมมนา สามารถติดต่อได้ที่  
 บริษัท นาโน เซิร์ช จำกัด โทร. 0-2691-8828-9 โทรสาร 0-2691-8827  
 หรือ ติดตามข้อมูลได้ที่ [www.nanosearch.co.th](http://www.nanosearch.co.th)