

วว.แซร์กลยุทธ์ธุรกิจไทยสู่ตลาดจีนหลังโควิด เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการ



ศ.(วิจัย)ดร.ชุติมา เอี่ยมโชติชวลิต



ดร.พัชรา มณีนันท์, ชัยวราธร จงวัฒนา, หลี เฝย และ จิน รุย หวาง

กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม (อว.) โดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.) เสริมแกร่งผู้ประกอบการผ่านการสัมมนาออนไลน์ แซร์กลยุทธ์ธุรกิจไทย...สู่ตลาดจีนหลังโควิด เพื่อปลดล็อกผู้ส่งออกไทยด้วยวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีนวัตกรรม (วทน.) จากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญและมากประสบการณ์ในเวทีการค้าจีน เน้นย้ำการดำเนินงานของ วว.ที่มุ่งขับเคลื่อนเป็นหุ้นส่วนความสำเร็จของผู้ประกอบการไทย เมื่อวันที่ 15 ก.ย. 2564 ผ่านระบบ zoom

ศ.(วิจัย)ดร.ชุติมา เอี่ยมโชติชวลิต
ผู้ว่าการ วว. ประธานเปิดการสัมมนา กล่าวว่า วว. มีทิศทางการดำเนินงานที่ชัดเจนในด้านการวิจัย พัฒนา และสร้างสรรคนวัตกรรม เพื่อนำองค์ความรู้ด้าน วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม (วทน.) ไปใช้ประโยชน์ในการเสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับเศรษฐกิจไทยทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ร่วมสร้างเศรษฐกิจฐานราก ลดความเหลื่อมล้ำทางเศรษฐกิจ

และพัฒนาคุณภาพชีวิต ผลักดันให้เกิดการนำไปใช้ประโยชน์ ทั้งเชิงเศรษฐกิจและสังคม อีกทั้งเร่งรัดการให้บริการ วทน. เพื่อสร้างประโยชน์มูลค่าทางเศรษฐกิจให้แก่ภาคธุรกิจภาคอุตสาหกรรม จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ในขณะนี้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย ในฐานะองค์กรภาครัฐได้ทบทวนและปรับทิศทางการทำงานอย่างเร่งด่วน ให้สอดคล้องกับบริบทของสังคมไทยและสังคมโลก ตลอดจนเล็งเห็นช่องทางในการพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาส ในกระแสของการเปลี่ยนแปลง ที่มีระบบสารสนเทศเข้ามาเกี่ยวข้องในชีวิตประจำวันและชีวิตการทำงานมากขึ้นตามลำดับ

“วว. พร้อมสนับสนุนการดำเนินงาน และช่วยเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการ โดยเฉพาะ SMEs ให้มีความพร้อมรองรับในกระบวนการ ขั้นตอนการผลิตสินค้า การบริการ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้บริโภค และเพิ่มศักยภาพผู้ประกอบการ

ด้านการแข่งขันทั้งในระดับประเทศและระดับสากล โดยเป้าหมายที่วางไว้ในที่นี้คือประเทศจีน ซึ่งถือเป็นตลาดที่พื้นตัว มีกำลังซื้ออย่างมาก และจะเป็นตลาดการค้าที่ใหญ่ที่สุดในอนาคต”

ดร.พัชรา มณีนันท์ รอง
ผู้ว่าการบริการอุตสาหกรรม วว. กล่าวถึงการจัดสัมมนาว่า เพื่อเป็นเวทีในการส่งเสริมการนำ วทน. มาใช้เป็นกลยุทธ์สำคัญในการสร้างธุรกิจ โดยสนับสนุนภาคธุรกิจ อุตสาหกรรม ให้ตื่นตัวและขยายไปสู่การสร้างโอกาสการลงทุนในประเทศที่มีศักยภาพสูงในภูมิภาค ได้แก่ ประเทศจีน ซึ่งถือเป็นตลาดการค้าใหญ่ของโลก รวมทั้งเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของผู้ประกอบการ โดยยกระดับมาตรฐานผลิตภัณฑ์และบริการ ผ่านการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างนักวิชาการกลุ่มบริการอุตสาหกรรมของ วว. หน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ที่มีบทบาทสำคัญในการเป็นผู้ร่วมผลักดัน และผลสรุปความคิดเห็นจากการสัมมนาครั้งนี้ ซึ่งมีผู้ประกอบการเข้าร่วมสัมมนาจำนวน 112 คนนั้นจะกระตุ้นให้เกิดการ

พัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการใหม่ๆ ด้วยองค์ความรู้ทางวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และนวัตกรรม ตลอดจนเป็นการเผยแพร่และประชาสัมพันธ์บทบาทงานบริการ ของ วว. ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายมากขึ้นตามลำดับ

โอกาสนี้ วว. ได้รับเกียรติจากวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญในเวทีการค้าจีน นายหลี เพย กรรมการสถาบันความร่วมมืออุตสาหกรรมไทย-จีน สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย บรรยายพิเศษเรื่อง การตลาดจีนและการค้ารูปแบบ Cross Border ว่า สังคมหลังสถานการณ์โควิด-19 จะเปลี่ยนแปลงมาก ประชาชนจีนจะซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะขายสินค้าที่จีนให้ได้มากขึ้นและจะประสบผลสำเร็จได้นั้น ผู้ประกอบการต้องสร้างแบรนด์สินค้า สร้างความเชื่อมั่นและเตรียมสินค้าให้พร้อม มีการจดทะเบียนการค้าที่จีน คัดเลือกวิธีการส่งสินค้าที่มีประสิทธิภาพ โดยจะส่งตรงไปที่จีนเลยหรือเก็บไว้ในโกดังที่จีนแล้วทำการขายต้องพิจารณาให้เหมาะสม รวมทั้งต้องเลือกแพลตฟอร์มการขายที่เหมาะสม เน้นการใช้ภาษาจีน เพิ่มการ live สด ในโกดังสินค้าหรือโรงงานผลิตประกอบการขายเพื่อแสดงและยืนยันว่าสินค้านั้นอยู่จริง นอกจากนั้นจะต้องเลือกกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เจาะจงมากขึ้น

นายจิน รุย ทวาง Marketing Manager (China Market) บริษัท

เลเท็กซ์ ซิสเต็มส์ จำกัด (มหาชน) บรรยายพิเศษเรื่อง ปัญหาและอุปสรรคเรื่องจริงต้องรู้ ก่อนเข้าสู่ตลาดจีน ว่า ประเทศจีนมี 300 กว่ามณฑล โดยมี 10 มณฑลเป็นตลาดที่มีศักยภาพซึ่งผู้ประกอบการไทยควรให้ความสนใจเข้าไปค้าขายคือ ปักกิ่ง เซี่ยงไฮ้ กว่างโจว เลนเจิ้น เทียนจิน เจิงตู ซูโจว หางโจว ฉงชิ่ง และอู่ฮั่น โดยสินค้าครองใจชาวจีนที่ได้มาเที่ยวประเทศไทยก่อนโควิด-19 ระบาด จำนวนกว่า 20-30 ล้านคน คือ อาหารไทย จุดท่องเที่ยวในประเทศไทย เครื่องสำอางและผลไม้ไทย จากการระบาดของโควิด-19 ลูกค้าจีนจะสั่งซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้นผ่านแพลตฟอร์ม live สด และร้านค้าปลอดภาษี เครื่องมือที่จะช่วยผู้ประกอบการไทยประสบผลสำเร็จ คือ 1.ใช้บริการโฆษณาของจีนซึ่งมีค่าใช้จ่ายไม่แพง ได้แก่ หนังสือพิมพ์ โทรศัพท์โบรชัวร์ แมกกาซีน 2.ตลาดตัวแทนในจีน 3.ออกบูธแสดงสินค้า และ 4.บริการ OEM ให้ลูกค้าจีน นอกจากนี้การประชาสัมพันธ์การท่องเที่ยวในประเทศไทยหลังสถานการณ์โควิด-19 การจดทะเบียนการค้าที่จีน การจัดทำฉลากสินค้าเป็น 3 ภาษาคือ ไทย จีน ภาษาอังกฤษ รวมทั้งการออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมตอบโจทย์ด้านอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม จะสร้างความเชื่อถือในสินค้าและทำให้ผู้ประกอบการไทย

ประสบผลสำเร็จในตลาดการค้าจีน

ชียารรณ จงวัฒนา อัครราชทูตฝ่ายการพาณิชย์ สถานเอกอัครราชทูต ณ กรุงปักกิ่ง บรรยายพิเศษเรื่อง วทน. ปลดล็อกผู้ประกอบการไทยสู่ตลาดจีนว่า ไทยเป็นคู่ค้าอันดับ 3 ของจีนในตลาดอาเซียน และอันดับที่ 11 เมื่อเทียบในระดับโลก การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจและภาวะการแข่งขันในปัจจุบันนั้น วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม มีความจำเป็นยิ่งที่ผู้ประกอบการไทยจะต้องให้ความสำคัญและนำมาพัฒนาปรับปรุงกระบวนการผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานเพื่อแข่งขันในตลาดค้าจีน อาทิ ด้านการเกษตร ตั้งแต่การปลูก การเลี้ยงที่ใช้สารเคมีน้อยลง ได้มาตรฐานสากล เน้นการปลูกแบบปิดมากขึ้น มีการควบคุมสิ่งแวดล้อม เน้นฟิชชอรีแอ็กเพิ่มผลผลิตต่อไร่มากขึ้น เทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยวเพื่อยืดอายุสินค้าและปกป้องคุ้มครองระหว่างการขนส่ง และให้ความสำคัญกับการตรวจสอบระบบคุณภาพของสินค้า นอกจากนี้สินค้าด้านอุตสาหกรรม ผู้ประกอบการไทยจะต้องผลิตสินค้าที่ไฮเทคมากขึ้น เน้นกระบวนการผลิตที่ลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม หากผู้ประกอบการไทยให้ความสำคัญในเรื่องดังกล่าวก็จะประสบผลสำเร็จในตลาดการค้ากับจีนทั้งในปัจจุบันและอนาคต