

ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ (Weekly News from Nordics)

รวบรวมโดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน

23 – 27 มกราคม 2560

เคล็ดลับการทำธุรกิจกับผู้นำเข้าส่วนผสมจากธรรมชาติสำหรับผลิตภัณฑ์สุขภาพ (Natural ingredients for health products)

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้นำเข้าและผู้ส่งออกส่วนผสมจากธรรมชาติสำหรับผลิตภัณฑ์สุขภาพเปลี่ยนแปลง ไปในปัจจุบัน เช่น มีความต้องการเอกสารเพิ่มมากขึ้น และมีการเจรจาต่อรองเงื่อนไขการชำระเงินสินค้าเกษตรอินทรีย์และสินค้าที่เป็นธรรม (fair-trade products) เพิ่มมากขึ้น โดยมีเคล็ดลับในการเจรจาตลาดสินค้าดังกล่าว 10 ข้อเป็นแนวทางในการช่วยให้ผู้ส่งออกไทยทำธุรกิจกับผู้ซื้อในกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ ดังนี้

1. ศึกษาแนวทางและกฎหมายกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ – เช่น ติดต่อสอบถามกฎหมายล่าสุดจากหน่วยงาน Food Safety Authorities
2. กำหนดการนำเสนอสินค้าที่ชัดเจนและเฉพาะเจาะจง – เช่น การให้ข้อมูลที่ชัดเจนด้านคุณภาพ ปริมาณ เงื่อนไขการจัดส่ง และราคา
3. พิจารณาโครงสร้างพื้นฐานและระบบการขนส่ง – ผู้นำเข้าสนใจระบบการขนส่งอย่างยั่งยืน (Sustainable logistics)
4. กำหนดราคาอย่างโปร่งใสและเป็นจริง – ผู้นำเข้าสนใจการค้าอย่างเป็นธรรม เพื่อส่งเสริมห่วงโซ่อุปทานอย่างยั่งยืน ผู้นำเข้าคาดหวังว่าผู้ส่งออกจะมีต้นทุนที่ไม่เอาเปรียบสังคมและสิ่งแวดล้อม ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ISO 26000
5. ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยในการเก็บรวบรวมข้อมูลและผลิตสินค้า – การใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยจะช่วยให้ดำเนินธุรกิจง่ายขึ้น และจะทำให้โดดเด่นจากการแข่งขัน ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Global Traceability Standard for Healthcare หรือ ISO 2205:2007
6. มีกำหนดข้อตกลงการค้าที่ชัดเจน – เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน ฯลฯ เป็นส่วนสำคัญในการสร้างความไว้วางใจกับผู้ซื้อในกลุ่มนอร์ดิกส์
7. สนับสนุนภาพลักษณ์ของบริษัทที่แข็งแกร่ง - ผู้บริโภคในกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพสูง ต้องการทราบข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับการที่ผลิตภัณฑ์เหล่านั้นมาจากที่ใด ต้องการสนับสนุนการทำความรับผิดชอบต่อสังคม/สิ่งแวดล้อมในขณะที่ซื้อสินค้า ซึ่งหมายความว่าผู้ซื้อมองหาผลิตภัณฑ์ที่มีเรื่องราวถ่ายทอด เช่น การให้ข้อมูลเกี่ยวกับเกษตรกรผู้ผลิต ดูข้อมูลเพิ่มเติมที่ Global Impact
8. มุ่งสู่นวัตกรรม – พัฒนาความสัมพันธ์ระยะยาวกับผู้ซื้อในกลุ่มประเทศนอร์ดิกส์ นวัตกรรมช่วยให้สินค้ามีคุณภาพ และเกิดการพัฒนารวดเร็ว และการประเมินผลอย่างต่อเนื่อง และส่งผลให้เกิดการผลิตสินค้าที่มีความต้องการตรงกับตลาดได้มากขึ้น
9. แจกข้อมูลอย่างชัดเจน และสามารถตรวจสอบที่มาของส่วนผสมได้ – มีเอกสารที่ผู้นำเข้าสามารถตรวจสอบถึงความปลอดภัยได้
10. ให้ข้อมูลและเอกสารที่ชัดเจนและเพียงพอ – ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ http://ec.europa.eu/health/home_en

นอกจากนี้ คณะกรรมาธิการยุโรปได้ออกกฎหมายใหม่ EU Directive 2014/95/EU (“CSR Directive”) สำหรับการรายงานที่ไม่ใช่ด้านการเงิน ซึ่งบังคับใช้กับบริษัทในยุโรปที่มีขนาดใหญ่ (มากกว่า 500 คน) ซึ่งส่งผลกระทบต่อซีพีพีหลายเออร์ของบริษัทดังกล่าวด้วย โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2560 บริษัทในยุโรปที่มีขนาดใหญ่จะต้องมีเอกสารด้านความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (CSR) แสดง ซีพีพีเออร์จึงจะต้องให้ข้อมูลห่วงโซ่อุปทานนั้นด้วย

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน | มกราคม 2560

Weekly News from Nordic

Disclaimer: ข้อมูลต่างๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้สนใจเท่านั้น โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ กรุงโคเปนเฮเกน จะไม่รับผิดชอบต่อความเสียหายใดๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด