

# โอกาสการค้าและการลงทุนในแอฟริกา

โดย

ดร. ชัยชาญ เจริญสุข

ที่ปรึกษา

บริษัท ศรีไทยซูเปอร์แวร์ จำกัด (มหาชน)

อดีตเลขาธิการ สภาผู้ส่งออกฯ

E-mail : [chaichan@srithaisuperware.com](mailto:chaichan@srithaisuperware.com)

# ดร. ชัยชาญ เจริญสุข

E-mail : [chaichan@srithaisuperware.com](mailto:chaichan@srithaisuperware.com) Tel 081-905-0232

## ประวัติการศึกษา

- ปริญญาตรี : เคมีวิศวกรรม( เกียรตินิยมอันดับ ๒) วิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ปริญญาโท : Industrial Engineering and Management, AIT
- ปริญญาเอก : Management Science , SIU International

## ประวัติการทำงาน

- วิศวกรผลิต : Pulp & Paper Group, SCG group
- นักวิเคราะห์โครงการ/วิศวกรโครงการ: Petrochemical Group, SCG group
- ผู้จัดการตลาด: Thai MMA, SCG group
- ผู้จัดการฝ่ายต่างประเทศ: Srithai Superware PLC.
- ผู้อำนวยการส่วนการตลาดต่างประเทศ : บมจ ศรีไทยซูเปอร์แวร์
- ปัจจุบัน ที่ปรึกษา บมจ ศรีไทยซูเปอร์แวร์  
กรรมการ บจก Best & Bright Products

## ตำแหน่งอื่นๆ

อดีตเลขาธิการ สภาผู้ส่งออก





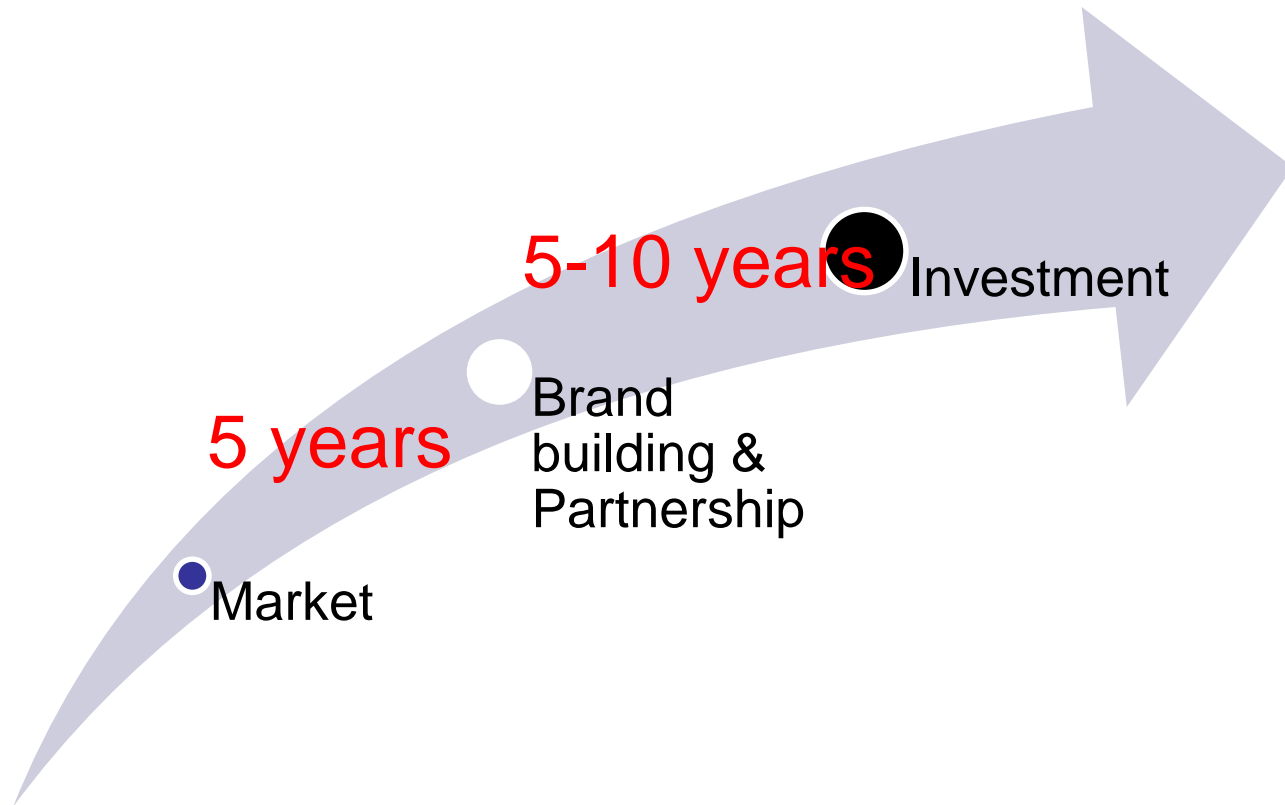
# OPPORTUNITY IN AFRICA



หากมีทองคำมากมายอยู่ในบึงจระเข้ คุณต้องการได้ จะทำอย่างไร?



# Investment Timeframe





Domestic Market

USA

Europe

Asia

Eastern Europe

**Africa**

Latin America

	<b>Existing customer</b>	<b>New Customer</b>
<b>New Market/ Country</b>	<p><b>Long term Partnership</b> (เพื่อนตาย) ลูกค้าเดิมขยายตลาดไปยังประเทศใหม่ๆ</p>	<p><b>Adventure (การผจญภัย)</b> เป็นการทุ่มเททั้งกำลังคนและเงินเพื่อขยายตลาดใหม่และต้องมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการทำตลาดอยู่ตลอดเวลาส่วนใหญ่จะต้องมีการแก้ไขปัญหาและการตัดสินใจเฉพาะหน้าเพราะเป็นตลาดที่ไม่รู้จักและไม่เคยไปมาก่อน</p>
	Africa/Eastern Europe	
<b>Existing Market/ Country</b>	<p><b>Maintain (กินบุญเก่า)</b> ตลาดที่ผู้ประกอบการมีประสบการณ์มากที่สุดมีความสัมพันธ์กับลูกค้าเดินทางไปเยี่ยมเยือนตลอดเวลา มีการทำการตลาดอย่างต่อเนื่อง</p>	<p><b>Expansion (ขยายการขาย)</b> การทำการตลาดที่มีการขยายลูกค้าในตลาดหรือประเทศที่ทำการค้าขายกันอยู่</p>
	USA, Europe, Asia, M.E Asia	



# Export from Thailand to Africa

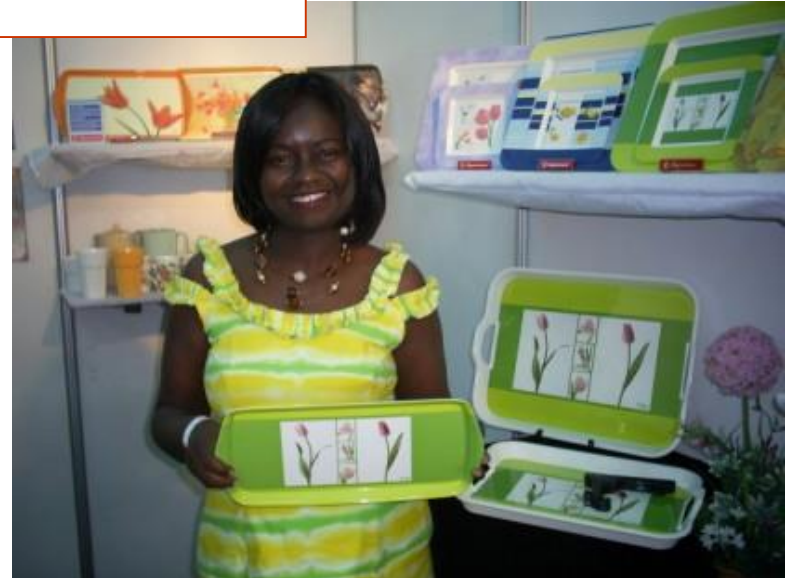
## สินค้าส่วนใหญ่เป็นสินค้าปฐมภูมิ



- ข้าว
- อาหารกระป๋อง
- เม็ดพลาสติก
- ผลิตภัณฑ์ยาง
- น้ำตาลทราย
- เหล็ก
- ผลิตภัณฑ์พลาสติก
- อัญมณี
- เครื่องปรับอากาศ
- เครื่องซักผ้า
- ผ้าฝ้าย
- เคมีภัณฑ์



Create Demand!!



## ความเชื่อเดิม ๆ ที่ผิด

- ไม่สะดวกในการทำ Visa
- เป็นพื้นที่อันตรายความเสี่ยงสูง
- มีโรคภัยมาก
- เป็นกลุ่มประเทศที่ยากจน เศรษฐกิจไม่ดี
- มีการเดินทางไม่สะดวก สายการบินมีน้อย
- ที่พักไม่สะอาด
- กลัวความเสี่ยงเรื่องการชำระเงิน



## คุณรู้หรือไม่ว่า...มีอะไรใน Africa?

- จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นสูง สัดส่วนประมาณ 15% ของประชากรโลก
- คนจีนเริ่มไปทำการค้ามากขึ้น อัตราการเติบโต 40%
- การลงทุนใน Africa เพิ่มมากขึ้น
- เศรษฐกิจขยายตัว
- Nigeria ส่งออกน้ำมันเป็นอันดับ 8 ของโลก
- ยังมีแร่และทรัพยากรที่มีค่าอยู่มาก

# ประเทศจีนมีการสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับทุกประเทศใน Africa และมีการตั้งศูนย์กระจายสินค้าในเมืองใหญ่



## เมื่อรู้แบบนี้ แล้วไม่ไปหรือ?

- จำนวนประชากรเพิ่มขึ้นสูง
- การลงทุนใน Africa เพิ่มมากขึ้น
- เศรษฐกิจขยายตัว
- เป็นประเทศที่เป็นมหาอำนาจทางน้ำมัน
- ยังมีแร่และทรัพยากรที่มีค่าอยู่มาก

# Strategy map



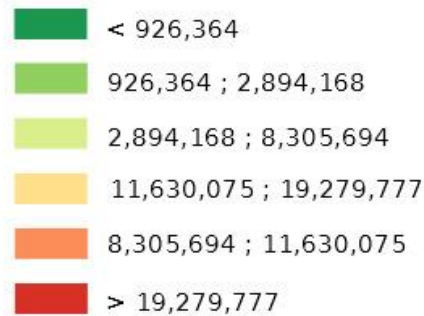
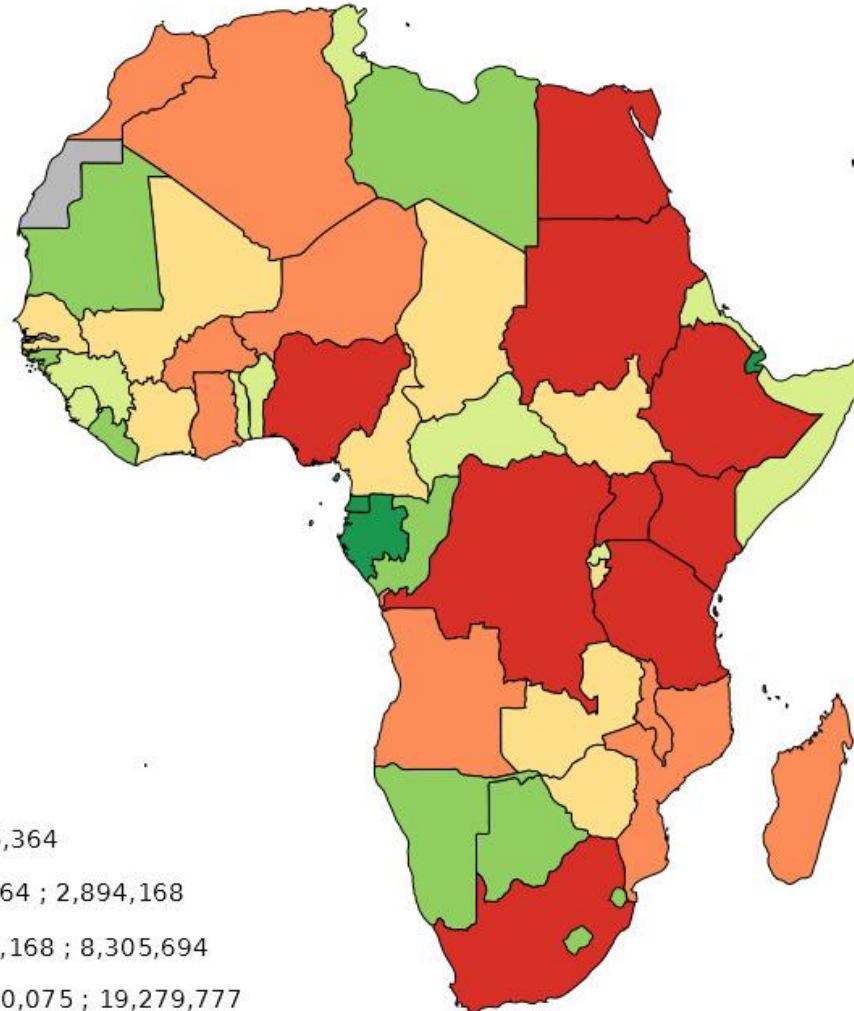
# AFRICA





- ภาพรวมของทวีป [www.cia.gov](http://www.cia.gov)
  - จำนวนประชากร
  - ภาษา
  - การค้าระหว่างประเทศ
  - การส่งออกของไทย
  - คู่แข่งที่สำคัญ
  - GPD ของประเทศนั้นๆ

# 1,200 ล้านคน

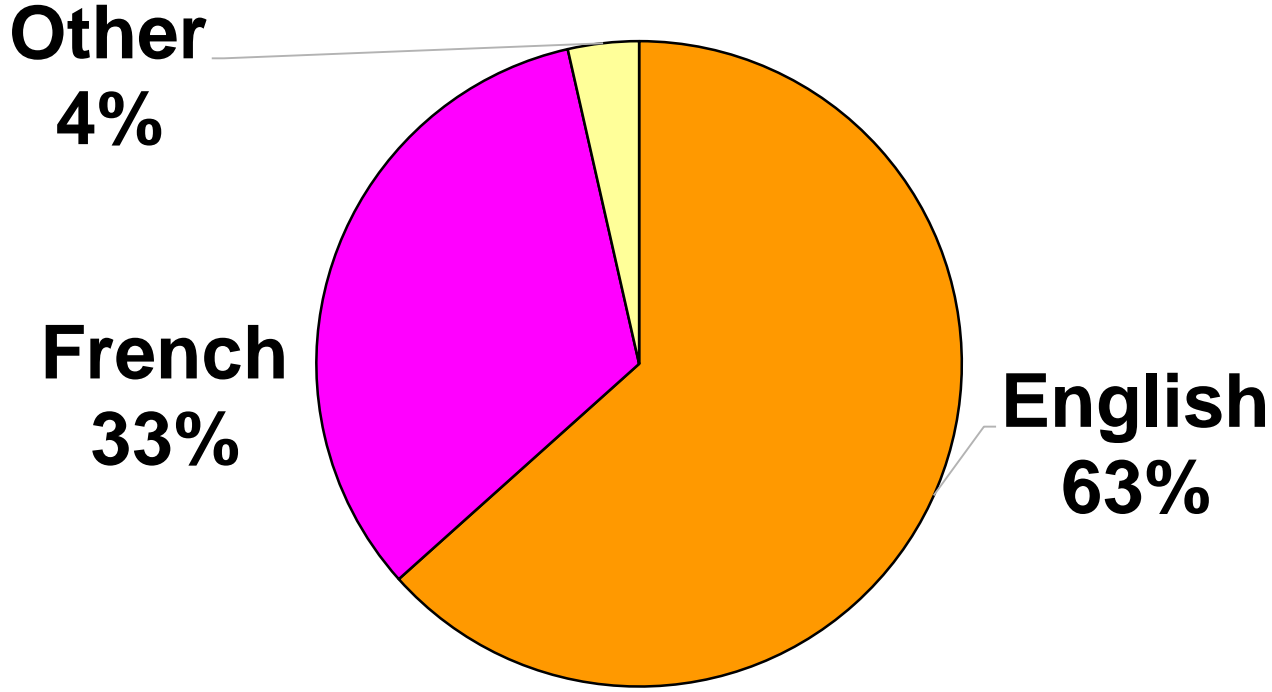


Source : The World Bank - 2014

Copyright © Actualitix.com All rights reserved

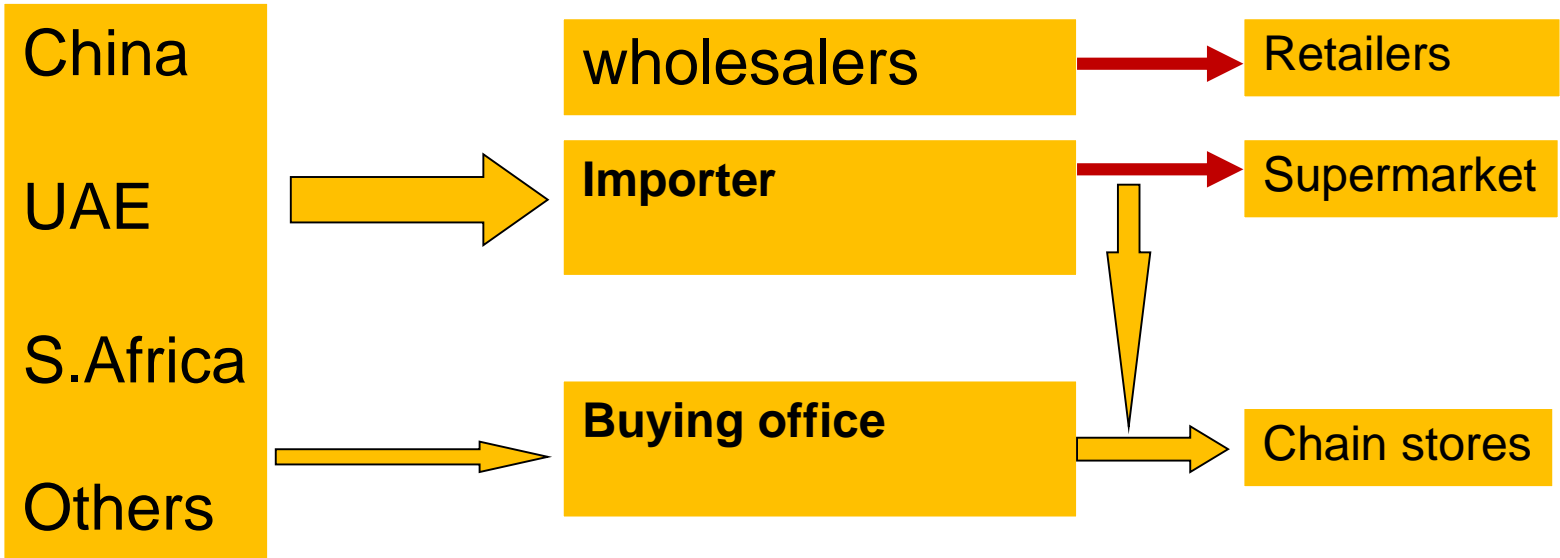


# Language in Africa



- หาประเทศยุทธศาสตร์(Target market)
  - รวบรวมข้อมูลปัจจุบันของลูกค้า
  - Import tax
  - การทำข้อตกลงการค้ากับประเทศต่าง ๆ
  - ช่องทางการจำหน่าย เช่น ห้างสรรพสินค้า
  - การจัดงานแสดงสินค้า
  - บริษัทไทยทำการค้าในปัจจุบัน

# Distribution Channels



- การเตรียมเดินทาง

- รายชื่อลูกค้าที่เคยติดต่อ

- การทำ Visa

- รักษาสุขภาพ

- จัดทำแผนการเดินทางระยะทางจากสนามบิน ตลาดค้าส่ง  
ห้างสรรพสินค้า



# Nature of African Market

- การเดินทางและความปลอดภัยเป็นสิ่งที่ต้องพิจารณา
- ไม่รู้จักประเทศไทย
- รัฐบาลจีนให้การสนับสนุนด้านการพัฒนา  
สินค้าจีนมีแพร่หลาย
- สินค้าบางชนิดสั่งซื้อปริมาณน้อยทำให้ต้อง  
รวมหลายๆสินค้าเข้าไปในตู้
- ผู้บริโภคส่วนใหญ่ไม่ให้ความสำคัญเรื่อง  
คุณภาพเนื่องจากประชาชนยังมีรายได้น้อย
- ระบบธนาคารยังไม่มีที่น่าเชื่อถือ
- ระบบสาธารณสุขยังไม่ได้



การเลือกประเทศในการเดินทาง

- เลือกประเทศที่ติดทะเล
- ประเทศที่มีการค้าขายกับไทยอยู่บ้างแล้ว
- มีคนไทยทำธุรกิจอยู่ในประเทศนั้นแล้ว

visit	<b>Egypt, Algeria, Tunisia, Morocco, Libya</b>
แนะนำ	<b>Egypt</b>

visit	<b>Ghana, Togo, Benin, Nigeria, Senegal, Gambia</b>
แนะนำ	<b>Ghana</b>



visit	<b>Kenya, Uganda, Sudan, Ethiopia, Tanzania</b>
แนะนำ	<b>Kenya</b>

visit	<b>S.Africa, Madagascar, Mozambique, Swaziland, Lesotho, Congo, Angola, Namibia, Botswana, Zambia,</b>
แนะนำ	<b>S.Africa</b>



# ลักษณะการดำรงชีวิตของประเทศใน Africa

ลักษณะเด่น	มุสลิม ติดกับยุโรปและตะวันออกกลาง ความวุ่นวายทางการเมืองยังคงอยู่ พูดภาษาฝรั่งเศส เช่น Morocco
------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

ลักษณะเด่น	ยังมีความเจริญน้อย อยู่กันตามชนบท
------------	--------------------------------------



ลักษณะเด่น	มีคนอินเดียอยู่มาก
พฤติกรรม	สังสรรค์กันในบ้าน

ลักษณะเด่น	รสนิยมการดำรงชีวิตเหมือนยุโรป เศรษฐกิจดี
------------	---------------------------------------------

# การชำระเงิน

ความนิยม

มาก  
↑  
↓  
น้อย

T/T  
รัฐบาลบางประเทศจำกัดการ  
โอนวงเงินการโอน  
30-50% ก่อนผลิต  
50-70% ก่อนส่งมอบ

D/P  
ลูกค้าไม่รู้ระบบนี้  
ขาดความน่าเชื่อถือของธนาคาร

L/C  
ลูกค้าไม่ให้ความนิยมเนื่องจาก  
ขาดความรู้ในระบบ L/C

มาก

น้อย ความซับซ้อน

**Do & Don't**

- ทำสุขภาพให้แข็งแรง
  - เตรียมตัวอย่างสินค้าให้พร้อม
  - กำหนดราคาสินค้าที่จะขายเบื้องต้น
  - วางแผนการเดินทาง
  - ทำตัวให้เป็นมิตร รักษาเหมือนเพื่อน
- ระวังการเดินทางในที่ชุมชน
  - ห้ามออกเดินในกลางคืน
  - ห้ามปล่อยสินเชื้อ

รูปแบบ	ลักษณะ
ไปเอง	เดินทางและเตรียมการด้วยตนเองไปหาลูกค้าและทำการสำรวจตลาดเอง
ไปกับกลุ่มนักธุรกิจ	รวมตัวกันประมาณ 2-4 คนเพื่อไปหาลูกค้าและสำรวจตลาด
Trade Mission	รวมตัวกันประมาณ 10-20 คนเพื่อไปสำรวจตลาด
Thailand Exhibition	จัดเป็นบูธแล้วเชิญชวนลูกค้าให้มาที่สถานที่จัดงาน
Exhibition	เป็นการจัดงานแสดงสินค้าต่างๆ

## ลักษณะของผู้รับผิดชอบ

	<b>Existing customer</b>	<b>New Customer</b>
<b>New Market/ Country</b>	<b>Long term Partnership</b> (เพื่อนตาย) มีประสบการณ์ยาวนานกับลูกค้า ส่วนใหญ่จะเป็น ระดับหัวหน้า	<b>Adventure (การผจญภัย)</b>  <b>Mental Agility</b> มีความคล่องตัวในการตัดสินใจเฉพาะหน้า เป็นคนช่างสังเกตและวิเคราะห์ตลาดดี มีความรู้เรื่องสินค้าและการผลิต
<b>Existing Market/ Country</b>	<b>Maintain (กินบุญเก่า)</b> เป็นคนที่มีการประสานงานที่ดี เป็นพนักงานที่เข้าใหม่ก็ได้	<b>Expansion (ขยายการขาย)</b> เข้าใจตลาดเดิมเป็นอย่างดี มีความเข้าใจสินค้าและการผลิต

# Strategy map



## ลงมือปฏิบัติ

- ก่อนหาลูกค้า ควรไปตลาดหรือห้างสรรพสินค้าก่อนเพื่อทราบ
  - Products สินค้าที่ขาย การออกแบบ สี สัน
  - Price ระดับราคา
  - Place การแบ่งตลาด
- กำหนดราคาก่อนพบลูกค้า
- หาความต้องการของลูกค้า

## ตลาดใน Africa เหนือ

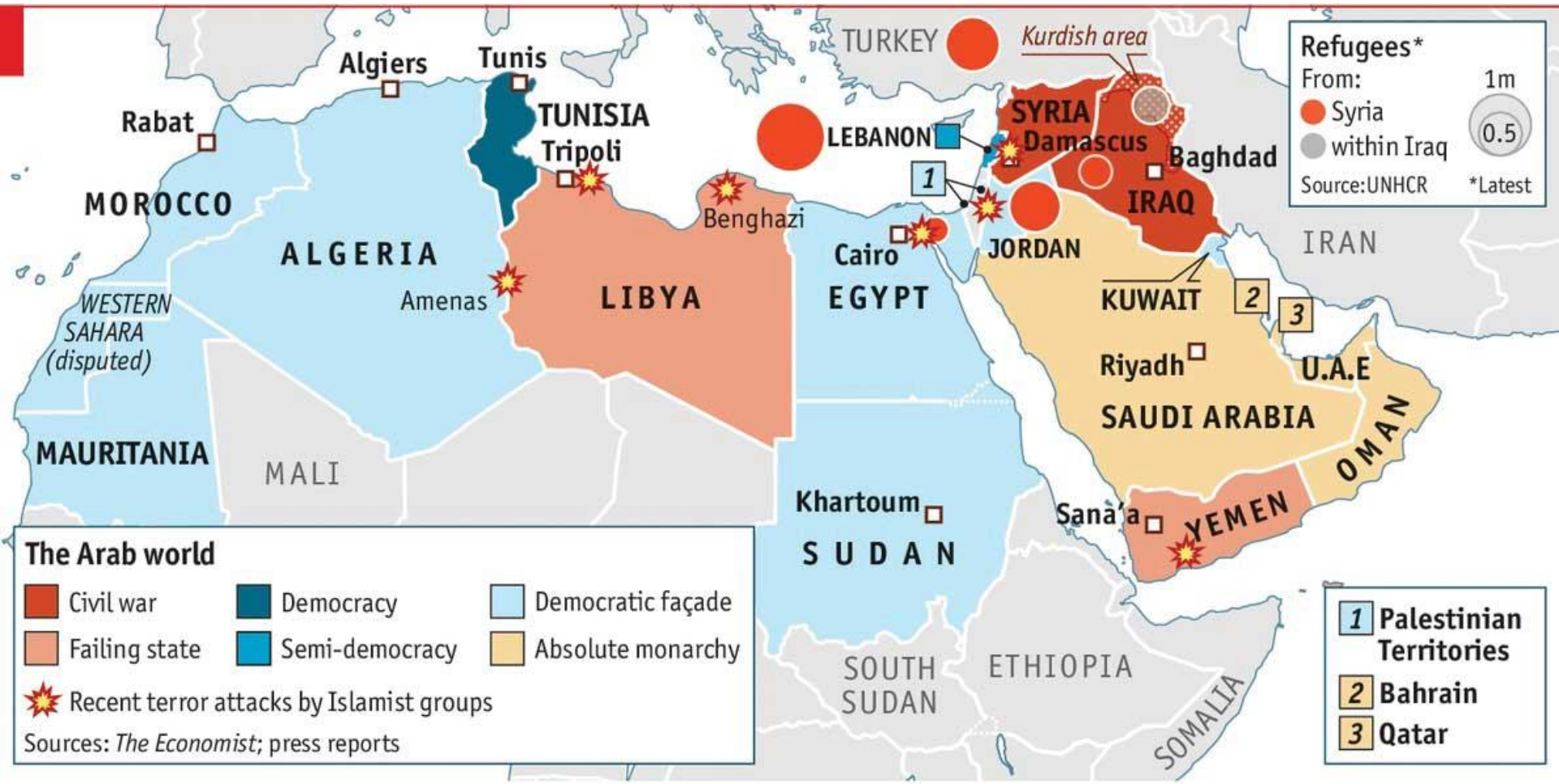


### ลักษณะ

- นับถือศาสนาอิสลาม
- ประเทศอียิปต์เป็นประเทศมีเศรษฐกิจใหญ่
- มีน้ำมันและสินค้าเกษตรกรรม
- ตลาดเป็นตลาดค้าส่ง มี Carefour และ Modern trade บ้าง







# "ARAB SPRING" TIMELINE



Orange: Countries which had protests since Jan. Red: With ongoing unrest

Country	Tunisia	Egypt	Yemen	Libya	Syria
Leaders	(Ex) Pres. Zine al Abidine Ben Ali	(Ex) President Mohamed Hosni Mubarak	Pres. Ali Abdullah Saleh	Colonel Muammar al Gaddafi	President Bashar al-Assad
Ruled since	1987	1981	1978 (N. Yemen)	1969	2000
Status	Resigned Jan. 14 ('11)	Resigned Feb. 11 ('11)	In power, but left Yemen on Jun. 3	Whereabouts unknown	In power
Estimated death toll from unrest	~200	~370	~840	10,000-30,000	~3,000



Source: Reuters, news reports

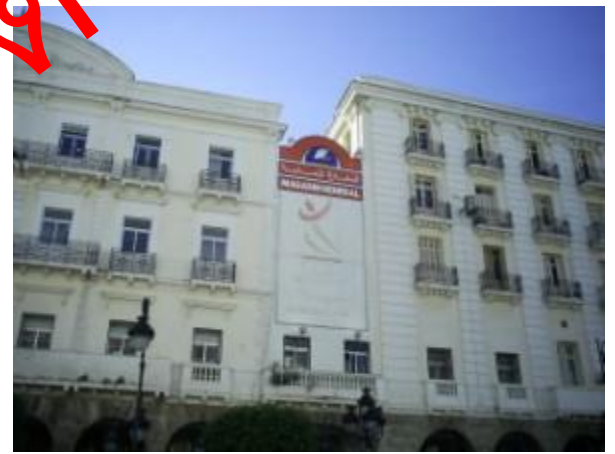
\* International Criminal Court REUTERS

# Libya : ตลาดการค้าทั่วไป



ตลาดขายไปแล้ว

# Tunisia



เพิ่มสินค้า



Supermarket



Chinese products mainly  
Center market --Wholesales market

# ตลาดใน Africa ตะวันตก



## ลักษณะ

- นับถือศาสนาคริสต์
- ประเทศไนจีเรียเป็นประเทศมีเศรษฐกิจใหญ่
- มีน้ำมันและสินค้าเกษตรกรรม
- ตลาดเป็นตลาดค้าส่ง
- เศรษฐกิจดีน้อยสุดเมื่อเปรียบเทียบกับด้านเหนือ ใต้และตะวันออก



ห้าง **Koala** นำเข้าสินค้าจากยุโรปและจีน  
เจ้าของเป็นชาวเลบานอน มีแห่งเดียวเท่านั้น

ร้านในตลาดขายของค้าส่งและปลีกมีสินค้าหลากหลายแต่ค่อนข้างอันตราย





เป็นเมืองขนาดเล็ก เป็นเมืองการค้าผ่าน  
ไปยัง Bukina Faso และ Nigeria, Mali

ห่างไปจากตัวเมืองยังเป็นการเป็นอยู่  
แบบดั้งเดิมมีความเชื่อแบบดั้งเดิม





# Supermarket ที่มี 12 สาขาเจ้าของเป็น India ตั้งมา 30 ปี



ตลาดจะมีขนาดเล็กเป็น  
การค้าแบบทั้งค้าส่งและปลีก



เป็นเหตุการณ์ค้าไปสู่นิโวจีเรียซึ่งมี  
กำลังซื้อสูงมาก  
มีการลักลอบการค้าชายข้ามัน  
เกือบไปหมด



เป็นบริษัทจากฝรั่งเศสจะมีการสั่งซื้อจากยุโรปไม่ว่าจะเป็นน้ำหอมหรือเหล้า



เป็นร้านค้าส่วนใหญ่เจ้าของเป็นเลบานอนจะนำเข้าสินค้าเครื่องใช้จากจีน





ร้านขายของใช้คุณภาพปาน  
กลางนำเข้าจากจีนหลาย ๆ  
อย่างมีสาขาอยู่อีก 3 ประเทศ  
เช่น Gambia, Lome

เป็นร้านขายส่งของชาวเลบานอน มีการสั่งซื้อจากจีนและไต้หวันมาคัดจากไทย



**SHOPRITE S**

- มีทั้งหมด 3 สาขาใน Nigeria
  - มี 2 ชั้น ชั้นล่างเป็น Supermarket ชั้นบนเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า
  - เครื่องใช้ในครัวเรือน
    - Plastic เป็นของในประเทศ “Vik Industry”
    - Melamine จากจีน
- 
- มีทั้งหมด 1 สาขา
  - สร้างในปี 2005 เป็นศูนย์การค้า
  - เครื่องใช้ในครัวเรือน



- มีทั้งหมด 2 สาขาใน

## Nigeria

- มี 2 ชั้น ชั้นล่างเป็น Supermarket ชั้นบนเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้า
- เครื่องใช้ในครัวเรือน
  - Plastic เป็นของในประเทศ “Vik Industry”
  - Melamine จากจีน



- มีทั้งหมด 1 สาขาใน Nigeria
- เป็นห้างสรรพสินค้า 3 ชั้น
- เครื่องใช้ในครัวเรือน
  - Plastic ไม่มี
  - Melamine จากจีน



- มีทั้งหมด 1 สาขา
- เป็นห้างสรรพสินค้าขายของทั่วไป





# Senegal-ห้างสรรพสินค้า

- ห้างใหญ่จะมี Casino เป็น chain จากฝรั่งเศส



- ห้าง Orca จะเป็นของชาวเลบานอนจะมีสาขาอยู่ที่ Benin, Gambia



4 branches

# Senegal-สินค้า Houseware

สินค้า Housewares จำหน่ายจากต่างประเทศสำหรับ melamine มีราคาถูกจากจีน



# Senegal-Logistics



# Senegal-Opportunities

- เป็น Gateway ไปยังประเทศต่างๆที่ไม่ติดทะเลเช่น Mali หรือประเทศรอบๆด้านเช่น Gambia, Mauritania
- เป็นโอกาสดีสำหรับผู้ประกอบเกี่ยวกับ อาหารในราคาย่อมเยา และคุณภาพดี

ภาษาฝรั่งเศสและการทำ Visa อาจจะเป็นอุปสรรคในการค้าขายได้

# Gambia-Profiles



- พื้นที่ส่วนใหญ่ถูกรอบด้วยประเทศ Senegal
- พึ่งการธุรกิจท่องเที่ยวเป็นหลัก
- เป็นประเทศที่พูดภาษาอังกฤษ
- สามารถเดินทางไป Senegal ทางรถยนต์แล้วข้ามทะเลโดยใช้ Ferry ได้
- ประเทศสงบ
- มีการจัดผังบ้านเมืองดีกว่า Senegal
- นักธุรกิจเป็นชาวเลบานอนเป็นหลักถึง 90% ของธุรกิจ
- ชาวเลบานอนมีเพียง 20,000 คนจาก 1.7 ล้านคน
- ภาษีนำเข้าสูงมากเพราะไม่มีรายได้  
อย่างอื่น ๆ รัฐบาลจึงพึ่งพาภาษีนำเข้า จะอยู่ที่ 42%
- ทำ Visa ได้ที่กงสุลที่ประเทศไทย

# Gambia-Market





- ห้าง Kairaba จะเป็นของชาวเลบานอน
- ห้าง Right choice จะเป็นของชาวปากีสถาน
- ของที่ขายในห้าง Kairaba จะมีคุณภาพดีกว่า ซึ่งเคยนำเข้าสินค้าจากไทย

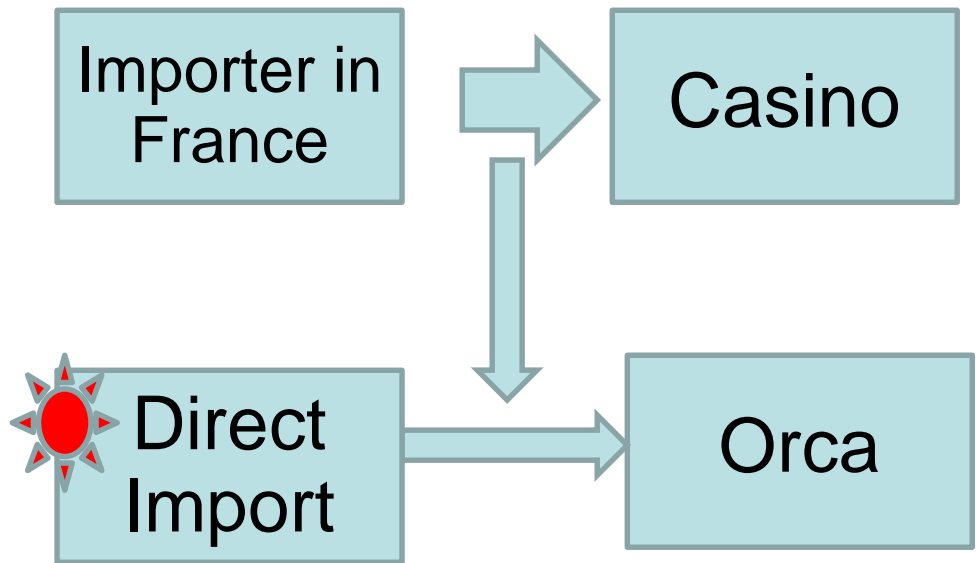
## Gambia-Opportunities

- การทำงานและระบบการเงินดี
- พูดภาษาอังกฤษ และเป็นช่องทางในการขายเข้าไปยัง Senegal และ Mali ได้
- รัฐบาลให้การสนับสนุนในการตั้ง

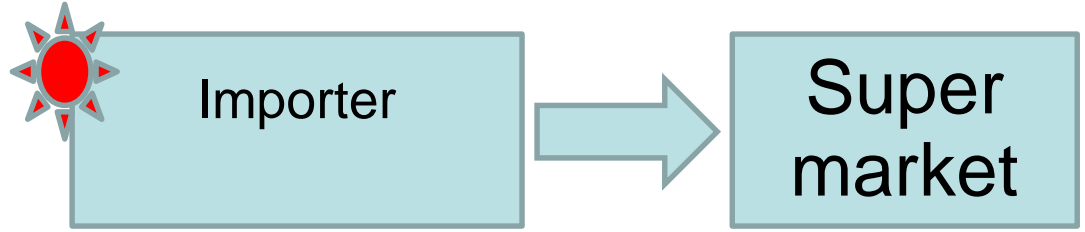
Warehouse



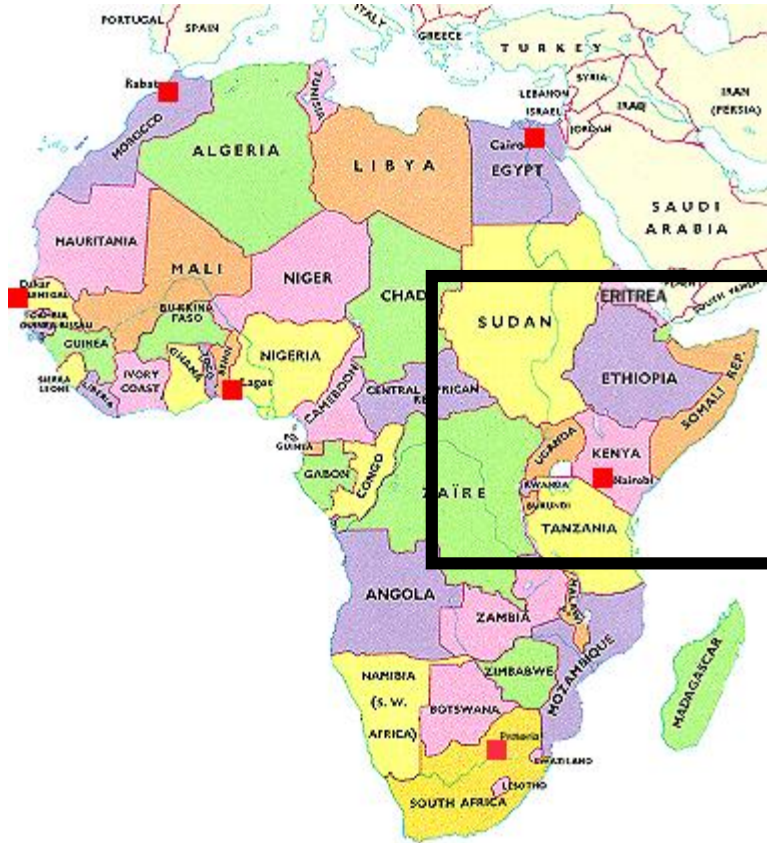
# Senegal



# Gambia

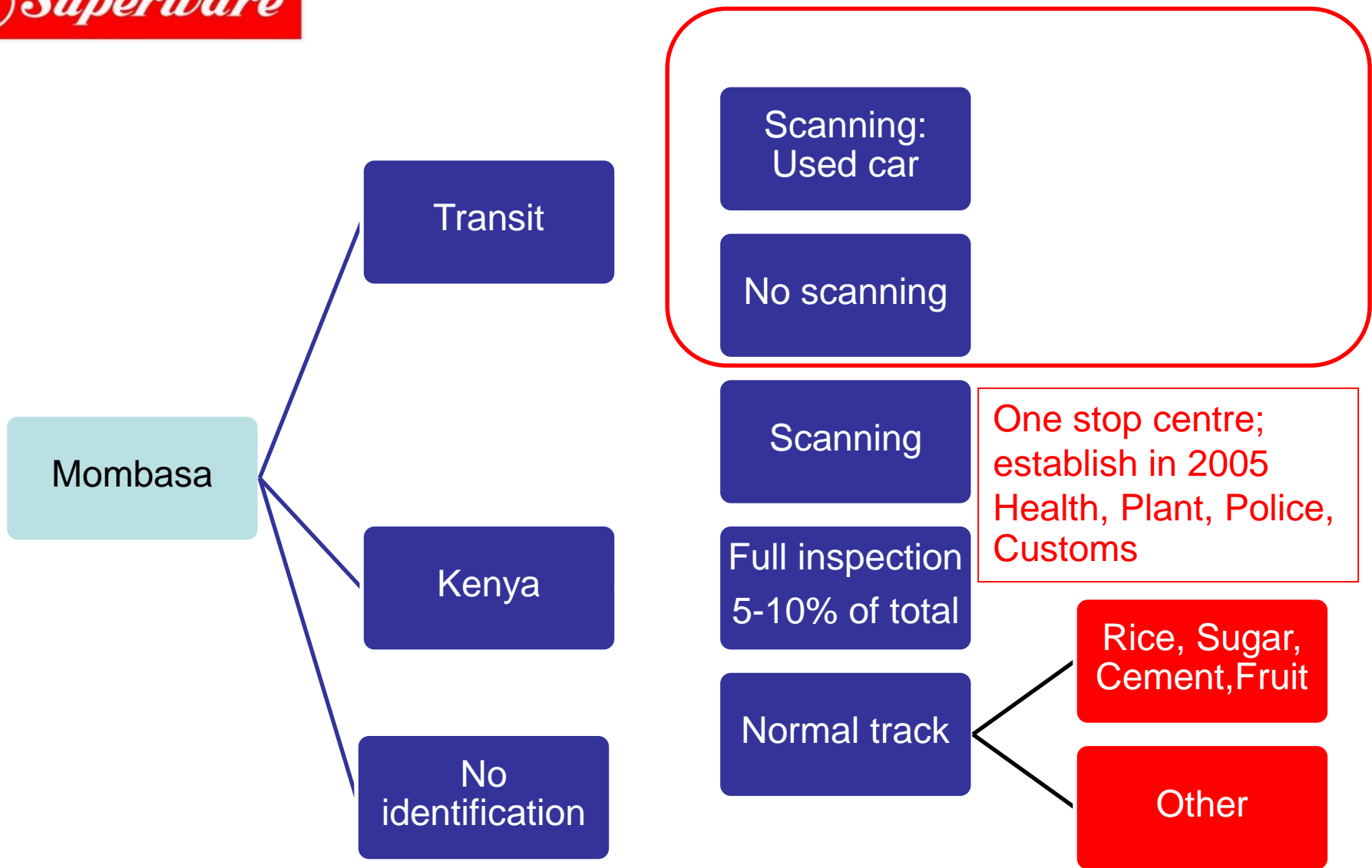


# ตลาดใน Africa ตะวันออก



## ลักษณะ

- นับถือศาสนาคริสต์
- ประเทศเคนย่าเป็นประเทศมีเศรษฐกิจใหญ่
- มีสินค้าเกษตรกรรมส่วนใหญ่
- ตลาดเป็นตลาดค้าส่ง
- นักธุรกิจชาวอินเดียนและจีนมาก



If no identification from importer,  
auction will be done in 30 days



เป็น chain store มีสาขาทั่วไปใน Dar Es Salam  
มีทั้งหมด 6 แห่ง (Mayfair plaza/JM mall/Slipway/near  
Airport) ส่งของมาจากสาขาใหญ่ที่ South Africa

มีสาขาใน Africa ทั้งหมด 16 ประเทศ



## Shrijee's Supermarket

เจ้าของเป็นชาวอินเดีย

มีทั้งหมด 4 แห่งใน Tanzania

มีการนำเข้าผ่าน Dubai

Melamine : China

Stainless/Aluminium : Kenya



Village supermarket  
เจ้าของเป็นชาวจีน  
มี 1 แห่ง ไม่มี melamine



Imalaseko  
มีการนำเข้า melamine จากจีน  
ร้านขายของถูก สินค้าไม่มีคุณภาพ



Shoppers Supermarket  
มี 1 สาขา  
สินค้าดูดี ไม่ขาย melamine



- มีทั้งหมด 2 สาขาใน Addis Ababa
- ขายของมีระดับ เป็นสินค้านำเข้า
- เครื่องใช้ในครัวเรือน
  - Melamine จากจีน



- มีทั้งหมด 2 สาขา
- เครื่องใช้ในครัวเรือน
  - Plastic เป็นของจีน มีของ Pioneer เป็นกล่องอาหาร
  - Melamine จากจีน
  - Glass จาก Lucky Glass



Payless  
-มี 3 สาขา



Uchumi  
-มี 1 สาขาในศูนย์การค้าชื่อ Golden city



Capital House  
-มี 1 สาขาใจกลางเมือง

# ตลาดใน Africa ใต้





## *Food*

## *Non Food*

*High*

Woolworths

@home, Mr.home, Click  
Checker-Hyper,  
Woolworth  
Boardmans

*Medium*

Pick & Pay  
Makro

Pick & Pay  
Makro  
GAMES

*Low*

Shoprite  
Discom  
Metro

Shoprite  
Discom  
Metro



เมือง Durban  
เป็นตลาดที่มีทั้ง Chain store และ  
ร้านค้าส่ง  
ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็น India





Durban

มีร้าน Cash& carry ที่ทำเฉพาะใน Durban

-Arrow เจ้าของเป็น India

-Cambridge เจ้าของเป็น Italian มี 7 สาขา





## Johannesburg

- มีเป็นห้าง Chain store กระจายทั่วไปเช่น

- Pick & Pay
- Shoprite
- Woolworth
- Game
- SPAR





# Johannesburg

- มีร้านค้าของคนจีนมา

ตั้งเป็นศูนย์กระจาย

สินค้าจากเมืองจีน





เป็นประเทศขนาดเล็กที่อยู่  
ในเทือกเขามีกาการเพาะปลูก  
และเลี้ยงสัตว์





มีสาขาของ Chain store จาก S.Afri **Lesotho**

- Checkout
- Shoprite
- Woolworth
- PEP



# Lesotho

เมือง Mazini เป็นเมืองการค้าหลักธุรกิจ  
เป็นชาวอินเดียนมีร้านค้าส่ง (wholesale)  
นำเข้าโดยตรงผ่านท่าเรือที่ Durban  
เพราะค่าใช้จ่ายถูกกว่าที่ Mozambique





# Swaziland

ในเมืองหลวง Mbabane จะมีห้างที่  
เป็น Chain store จาก South Africa

- Shoprite
- SPAR



Swaziland

แถบชานเมืองเป็นที่  
เพาะปลูก  
มีการลงทุนในอุตสาหกรรม  
จากไต้หวัน



20 shops

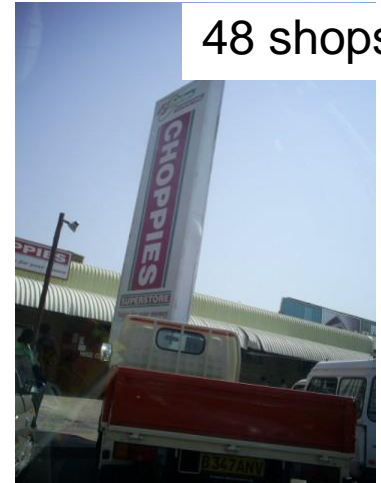


# Botswana

Wholesales  
Cash & Carry

supermarket

48 shops



4 shops



2 shops



5 shops



3 shops



8 shops

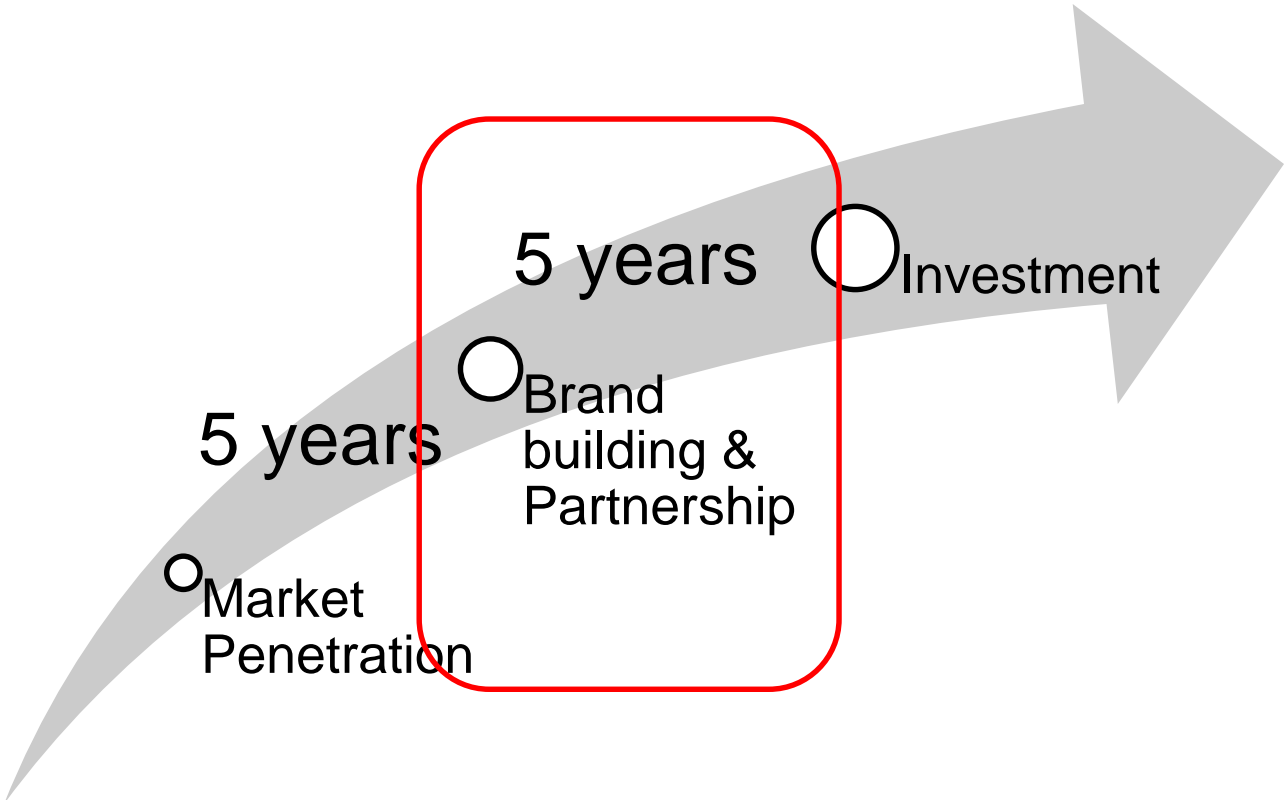


Pick & Pay  
23 shops

# บทสรุปของตลาด Africa

- ตลาดแบ่งเป็น 2 ตลาดคือ
  - ตลาดบนจะเป็น Supermarket และ Department store
  - ตลาดล่างจะเป็นร้านในตลาดค้าส่งในเมืองหลวง
- สินค้าจะเป็นสินค้าพื้นฐานปัจจัยสี่
- การตั้งโรงงานที่ผลิตมีน้อย หากมีการจะเป็นการผลิตที่ไม่ซับซ้อนคุณภาพต่ำ
- ไฟฟ้าเป็นปัจจัยที่สำคัญเนื่องจากเกิดไฟตกบ่อยครั้ง
- สินค้าจากจีนจะวางขายเป็นส่วนใหญ่
- นักธุรกิจจะซื้อของจากจีน Dubai และอินเดีย
- นักธุรกิจส่วนใหญ่จะเป็นชาวอินเดียที่อพยพไปในช่วงล่าอาณานิคม

# Investment Timeframe



## Positive Forces

### จุดแข็ง

- สินค้ามีคุณภาพ
- มีฐานลูกค้าในบางประเทศ
- Brand เป็นที่ยอมรับใน Dubai
- มีสินค้าหลากหลาย

### โอกาส

- ตลาดมีการเติบโต
- ประชาชนเลิกใช้งานสังกะสี
- หลายประเทศห้ามนำเข้า UREA

## Strategies

Customize Products

Brand awareness  
Dubai, India, Africa

ให้ประเทศตระหนักถึง  
เรื่องคุณภาพ

VIRUS

## Negative Forces

### จุดอ่อน

- สินค้ามีราคาสูง
- ระยะเวลาการส่งมอบ

### อุปสรรค

- ความผันผวนของ Ex.Rate
- ความเสี่ยงการเงิน
- ค่า Freight สูง
- ภาษีนำเข้าสูง

- กัดไม่ปล่อย
  - ขอบคุณทันที
  - ส่งสินค้าใหม่ๆตลอด
- ขายทุกรูปแบบ
- ส่งเสริมเรื่อง ตราสินค้า
- ส่งมอบให้ทันเวลา

# ทำตราสินค้าจริงจังและต่อเนื่อง





C1  
Strengthen  
SUPERWARE  
brand



C1  
Strengthen  
SUPERWARE  
brand



# Marketing Activity



**B BUSINESS digest**

The Gambia's Only Business Newspaper... *for growth and development*

AL AHMAR GROUP  
The National GSM Operator  
YAAY BOROM

20 - 26 May 2009 Vol:1 No.51 Price: D10 The Gambia ISSN 0796 - 0883

**We choose Gambia because we trust in the stability of the country**

start on pg 3



From Left to right: 1. Chaichan Chareonsuki, Srithai Superware Public Co. Ltd. 2. Thongchai Choovanitongce, Thaihong Plastic Co. Ltd. 3. Sakda Maitvasawan, Sindhawat Trading Co. Ltd.

# Advertisement in local newspaper

and safety, because most of the people when they see the news on television or read the newspapers, they get to know that there are some countries I do not mean every country in

the English language spoken, and the friendliness and hospitality of the people have attracted investors and other people from far and wide to the Smiling Coast of Africa.

Development Export Manager of the melamine tableware manufacturing company, is the hospitality of Gambia. He said: "I think in The Gambia, conducive environment for


The Gambia, it takes around 18 hours to come here by flight. I feel that there are so many things to do especially in the West Coast of Africa. And I think we can develop some good business

biggest exporter of rice. We have good experience in rice business; we have been rice exporter for more than 20 years. We know that for people over here, rice is the staple food, and

updated design to match up with the requirements of the market. The brand of the products will be established and together with the strengthened networking of the Al Ahmar Group, I believe our products Melamine Tableware, under the name of Superware - will have a very good market in the region because it is not so difficult to introduce in the market, and will be distributed by the strong network of the Al Ahmar Group Ltd."


One message the potential investors said they would like to leave behind as they go to come again is that Thailand is also a tourism country and that "people in Thailand are peaceful as Gambians are, therefore Gambians are welcome there". Said Mr Choovanichong in his last word: "Many people from other countries like to visit Thailand and those who have been there are always talking about Bangkok, that Bangkok is a very good place for tourists."

"I would like to advise the Gambian people to visit Thailand; Thailand is a very nice place. Many people from other parts of the world visit Thailand and they enjoy a lot. We have a very convenient visa for all the people who want to travel to Thailand. And we are thinking that if the Gambian people want to visit Thailand they are welcome. We have warmest welcome for everybody; so I think if we start from having consulates or consular offices everybody will be convenient, because right now we have to apply for visa to The Gambia from Malaysia."



**Superware** The World's Largest Manufacturer of Melamine Tableware

Make every meal a healthy meal with *Superware*



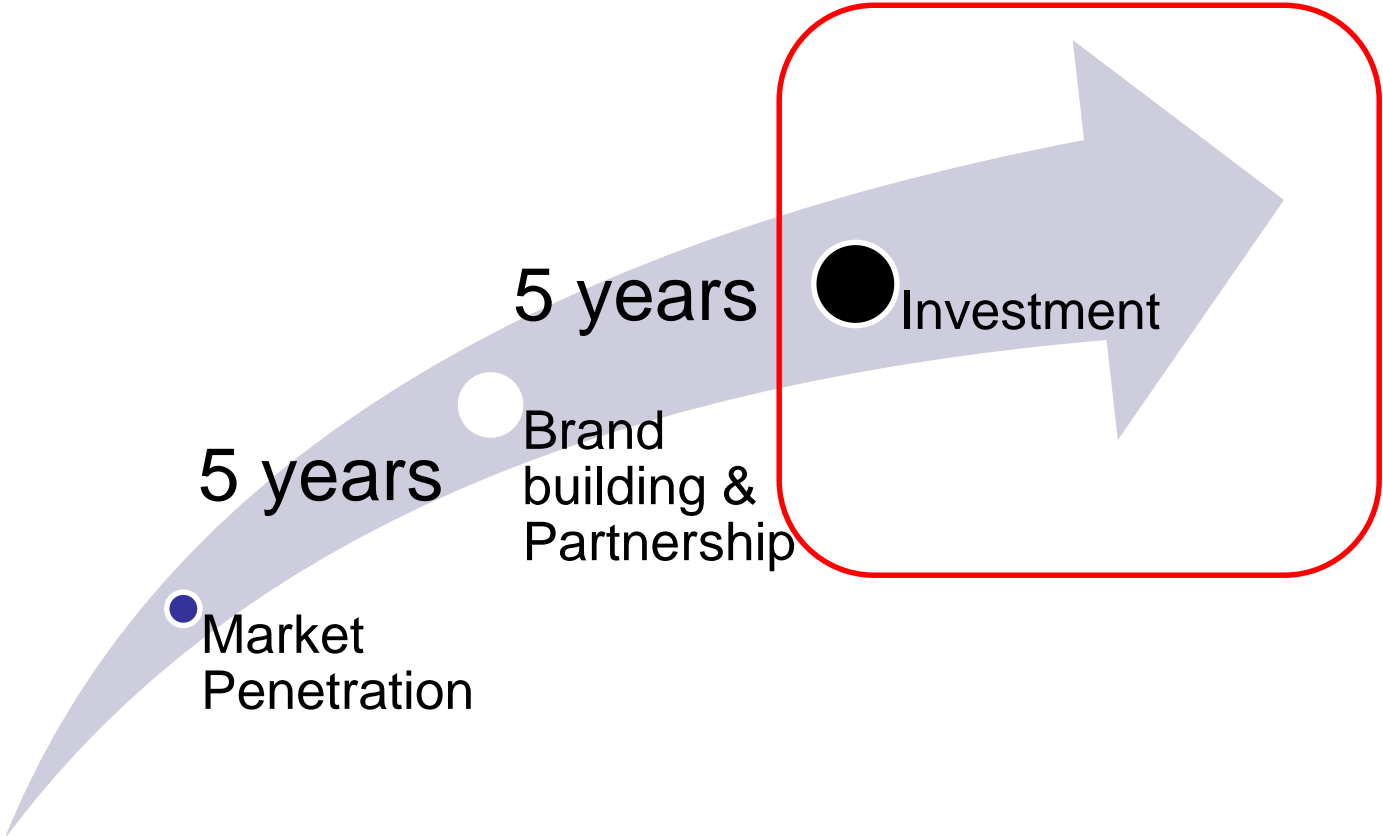
**SRITHAI SUPERWARE PUBLIC COMPANY LIMITED**

**Al Ahmar Group Ltd.**  
 41, Kuala Lumpur Corporate Square, 51300, Email: [alahrmargroup@alahrmar.com](mailto:alahrmargroup@alahrmar.com)  
 Tel: +603 4376384, Mobile: +603 5563311-177711





# Investment Timeframe





# Investment Proposal

<b>No</b>	<b>Cluster</b>	<b>North</b>	<b>South</b>	<b>East</b>	<b>West</b>
1	Agribusiness			Ethiopia	Nigeria
2	Food and Beverage	Tunisia	Namibia		
3	Fashion			Tanzania	
4	Home and office products	Algeria	S.Africa	Kenya	Nigeria
6	Automotive	Algeria	S.Africa	Uganda	
7	Industrial material and machinery				
8	Paper and Printing material		S.Africa		Congo
9	Petrochemicals and chemicals	Libya			
10	Construction material				Ghana
11	Tourism and leisure	Morocco	S.Africa	Kenya	Senegal
12	Transportation and logistics		Botswana	Kenya	Benin



# Investment opportunity

Gate way to Europe

Source of primary raw material

Cheap labor cost

Inland transportation



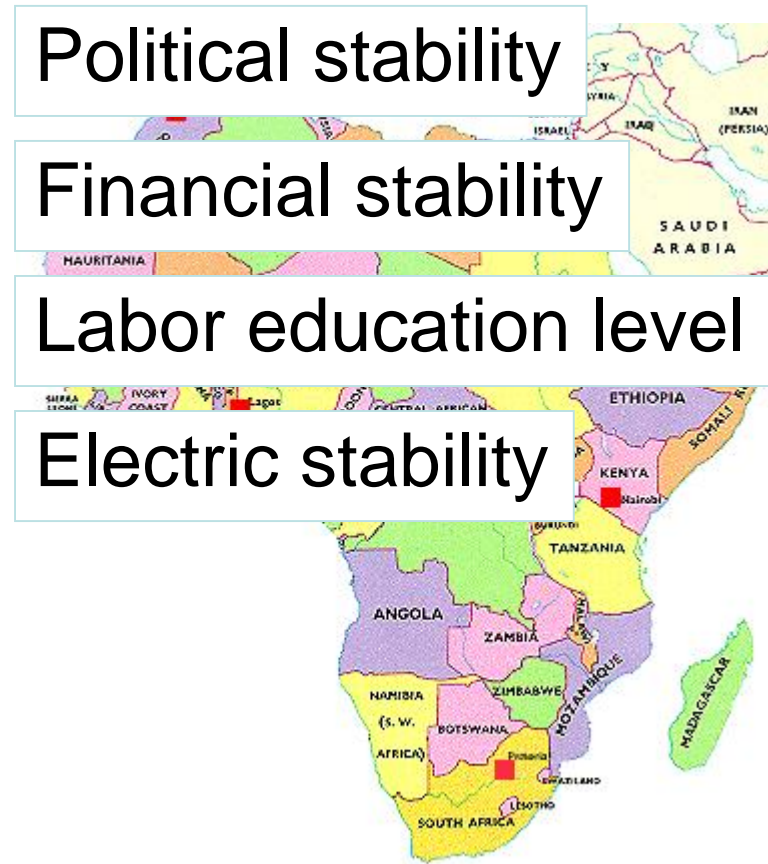
# Investment Risks

Political stability

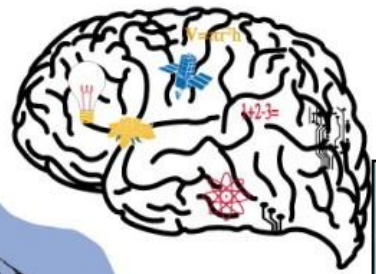
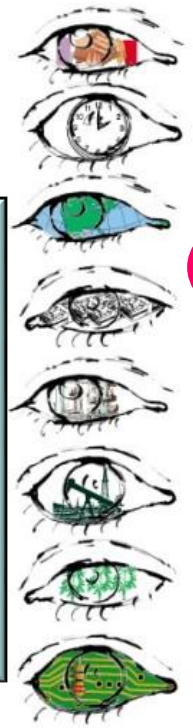
Financial stability

Labor education level

Electric stability



- Business
- Industries
- Global situation
- Technology
- Finance
- Environment



- Strategic mindset
- Systematic thinking
- Mental agility
- Positive thinking
- Networking
- CARE

# ปัจจัยเสี่ยง

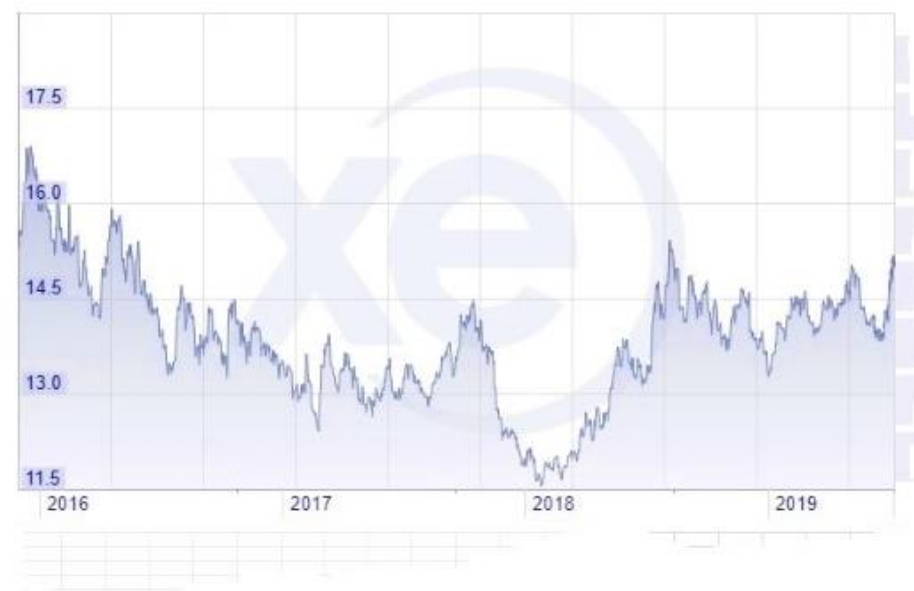
- 1) ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยน
- 2) ค่าแรงงานที่ปรับขึ้นของไทย

# ความผันผวนของอัตราแลกเปลี่ยนในภูมิภาค Africa มีสูง

## South Africa

USD to ZAR Chart

30 Dec 2015 00:00 UTC - 9 Aug 2019 03:44 UTC USD/ZAR close:15.04196 low:11.54892 high:16.8844

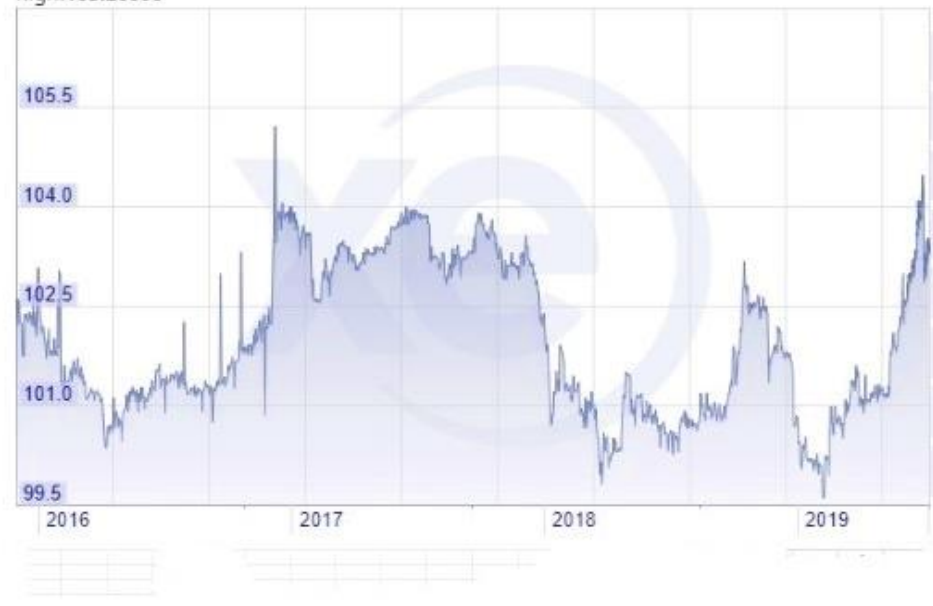


 USD - US Dollar  ZAR - South African Rand

## Kenya

USD to KES Chart

30 Dec 2015 00:00 UTC - 9 Aug 2019 03:42 UTC USD/KES close:103.39413 low:99.59948 high:105.20000



 USD - US Dollar  KES - Kenyan Shilling



**THANK YOU**