



งานวิจัยคือหัวใจของ
Thammasat University

ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

ภาคผนวก B

ประสบการณ์ของผู้ประกอบการไทยในการออก งานแสดงสินค้าที่ประเทศจีน

จากการวิเคราะห์และสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ เกี่ยวกับประสบการณ์ของผู้ส่งออกและผู้ประกอบการไทย โดยเฉพาะ SME ในการเข้าร่วมในงานแสดงสินค้าในมณฑลฟู่เจี้ยน (ฝูเจี้ยน และกวางซี) มีข้อสรุปได้ดังนี้

B-1 การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในมณฑลฝูเจี้ยน: กรณีศึกษางาน Thailand Exhibition 2007 ณ นครฝูโจว มณฑลฝูเจี้ยนระหว่างวันที่ 18-22 พฤษภาคม 2550

ผู้ประกอบการไทยที่เข้าร่วมจำนวน 40 บริษัท หรือร้อยละ 93 จากผู้เข้าร่วมงานทั้งหมด มีความเห็นว่า สถานที่จัดงาน รูปแบบงานและรูปแบบคูหา การจัดกลุ่มคูหา การประชาสัมพันธ์ คุณภาพของอุปกรณ์และเฟอร์นิเจอร์ รวมทั้งความสะดวกในการสมัครเข้าร่วมงาน อยู่ในระดับดี ส่วนคุณภาพและปริมาณของกลุ่มลูกค้า และการรักษาความปลอดภัยในงาน อยู่ในระดับพอใช้

อย่างไรก็ดี ยังคงมีปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่ผู้ประกอบการพบในงานจัดแสดงสินค้า เช่น

(1.) ปัญหาด้านกฎระเบียบการนำเข้าสินค้า

▪ สินค้าเครื่องสำอาง

แม้ว่าทางรัฐบาลฝูโจวจะอนุญาตให้ผู้เข้าร่วมงานของไทย นำสินค้าเครื่องสำอางจัดแสดงภายในงาน แต่ไม่สามารถจำหน่ายปลีกได้ เนื่องจากสินค้าเครื่องสำอางต้องมีการตรวจสอบและขออนุญาตจาก

กรุงปักกิ่ง จึงจะสามารถนำเข้าประเทศอย่างถูกต้องและจัดจำหน่ายได้ ซึ่งแม้ในทางปฏิบัติ ผู้เข้าร่วมงานของไทยมีการลักลอบจำหน่ายปลีกได้บ้าง แต่ก็ไม่สามารถแก้ปัญหาในด้านการธุรกิจระยะยาวได้



งานวิจัยคือหัวใจของ

ดร.อัษฎรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

■ สินค้าร้าง

สินค้าร้างแห่ง ไม่สามารถนำออกมาจัดแสดงในงานได้ เนื่องจากปัญหาใช้วัตถุดิบ โดยหลังจากที่ สำนักการค้าต่างประเทศ เมืองเซี่ยเหมินได้พยายามเจรจากับทางรัฐบาลจีน จึงอนุมัติให้นำสินค้าออกแสดงได้ แต่ต้องมีการวางมัดจำเป็นเงินหยวน มูลค่า 25 เปอร์เซ็นต์ของมูลค่ารั้งนที่ส่งมาทั้งหมด โดยจะคืนเงินให้ภายใน 2-3 วันหลังเลิกงาน ผู้เข้าร่วมงานที่มีรั้งนแห่งทั้ง 2 บริษัท จึงตัดสินใจไม่นำสินค้าออกจัดแสดง เนื่องจากไม่สามารถอยู่ต่อ เพื่อรอรับเงินคืนหลังเลิกงานได้ตามกำหนด

อนึ่ง ก่อนหน้าใช้วัตถุดิบกระบาด ก็ได้มีการห้ามนำเข้ารั้งนแห่งอยู่แล้ว เฉพาะรั้งนแปรรูปที่ไม่มีส่วนผสมโสมเท่านั้น ที่สามารถนำเข้าและจำหน่ายในประเทศจีนได้ จึงควรมีการตรวจสอบกฎเกณฑ์การนำเข้าดังกล่าวให้ชัดเจน เพื่อประโยชน์ในการแจ้งผู้เข้าร่วมโครงการฯ ต่อไป

■ สินค้าที่มีส่วนประกอบของเนื้อหมู

มีขั้นตอนการนำเข้าที่ยุ่งยากมาก

(2.) ปัญหาธนบัตรปลอม

ระหว่างการขายปลีกภายในงาน มีมีจฉาซีพจำนวนมาก นำธนบัตรปลอมเข้ามาซื้อสินค้าภายในงาน โดยส่วนใหญ่จะนำธนบัตรปลอมใบละ 100 หยวน ไปซื้อสินค้า ราคา 10-20 หยวน เพื่อจะได้รับเงินทอน และจะส่งต่อสินค้าให้กับเพื่อนร่วมชมขบวนการนำออกจากงานทันที เมื่อผู้เข้าร่วมงานรู้ตัวก็จะไม่สามารถจับผู้ร้ายได้ เนื่องจากไม่มีหลักฐาน จึงควรกำชับให้ผู้เข้าร่วมงานในครั้งต่อไปหาวิธีการป้องกัน โดยเตรียมอุปกรณ์ตรวจธนบัตรไปด้วย หรือหาซื้อได้ในห้างเงินทั่วไป

(3.) นักธุรกิจเข้าชมงานน้อย

เนื่องจากการเข้าร่วมชมงาน ไม่ได้มีการห้ามบุคคลทั่วไปเข้างานในวันเจรจาการค้า โดยให้ทุกคนที่เข้าร่วมงานซื้อบัตรเข้างานในราคา 5 หยวน ทำให้ประชาชนทั่วไปเข้ามาขอซื้อปลีกในวันเจรจาการค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเจรจาการค้า ส่วนใหญ่ผู้เข้าร่วมงานของไทยให้ความเห็นว่าได้พบกับลูกค้าเป้าหมายน้อยกว่าที่ตั้งไว้

สำหรับข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะจากผู้ประกอบการที่เข้าร่วมงาน เช่น



งานวิจัยคือหัวใจของ
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

(1.) แม้ว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา เมืองผู้ใจจะมีการพัฒนาอย่างรวดเร็ว แต่ความนิยมและลักษณะการบริโภคของประชาชน ยังให้ความสำคัญกับสินค้าอุปโภคบริโภคมากกว่าสินค้าฟุ่มเฟือย ทำให้สินค้าที่ได้รับความนิยมในงาน ได้แก่ สินค้าอาหาร โดยเฉพาะขนมขบเคี้ยว เช่น กาละแม ทงม้วนได้มียอดขาย

สำหรับสินค้าฟุ่มเฟือย เช่น น้ำยาล้างเครื่องประดับ เครื่องสำอางบำรุงผิว ยังไม่ได้รับความนิยมมากนัก แต่แนวโน้มการพัฒนาเมืองอย่างรวดเร็ว คาดว่าสินค้าฟุ่มเฟือยจะได้รับความนิยมในระยะเวลาอันสั้นตามกำลังการบริโภคที่เพิ่มมากขึ้น จึงไม่ควรเพิกเฉยกับการบุกตลาดของสินค้าไทยดังกล่าว ให้มีส่วนแบ่งการตลาดก่อนหน้าคู่แข่งรายอื่น ๆ ซึ่งจะทำให้ได้เปรียบในการแข่งขันในอนาคตได้

(2.) แม้ว่าจะแบ่งเป็นวันเสาร์จากรัก และวันจำหน่ายปลีก แต่ในการเข้าชมงาน ทางผู้จัดงานไม่ได้เคร่งครัดห้ามบุคคลทั่วไปเข้าในวันเสาร์จากรัก โดยให้ผู้สนใจเข้าร่วมงานซื้อบัตรเข้าชมในราคา 5 หยวน จึงทำให้ผู้เข้าชมงานต้องการสินค้าปลีกตั้งแต่งานวันแรก และผู้เข้าร่วมงานของไทยก็ต้องจำหน่าย ทำให้บริษัทส่วนใหญ่สินค้าจำหน่ายหมดตั้งแต่ ช่วง 3 วันแรก ไม่มีสินค้าจัดแสดงในช่วง 2 วันหลัง จึงควรมีมาตรการแก้ปัญหาดังกล่าว เนื่องจากประเทศจีนมีจำนวนประชากรมาก มีผู้เข้าชมงานจำนวนมาก

(3.) การให้ข้อมูลผู้เข้าร่วมงานก่อนเดินทาง โดยเฉพาะสินค้าที่ไม่อนุญาตให้จำหน่ายปลีก หรือไม่สามารถนำเข้าได้ ควรมีการให้ข้อมูลวิธีการส่งออกสินค้าดังกล่าวอย่างถูกต้อง รวมทั้ง ควรมีการเน้นย้ำว่าสินค้านำเข้าดังกล่าว ได้รับการอนุมัติให้จัดแสดงภายในงานแต่ไม่สามารถจัดจำหน่ายทั้งในงานและภายนอกงานได้อย่างถูกต้อง

(4.) ควรส่งเสริมให้ผู้ร่วมงานโดยเฉพาะกลุ่มอาหารให้สำรวจรสชาติสินค้าที่ตลาดนิยม เนื่องจากสินค้าบางประเภทหากปรับรสชาติให้สอดคล้องกับความนิยม จะทำให้มีโอกาสทางการค้าเพิ่มมากขึ้น

(5.) การทำประชาสัมพันธ์จัดแสดง/แจกชิมผลไม้ และอาหารไทย มีผู้สนใจซื้อผลไม้ไทย และอาหารเป็นจำนวนมาก จึงควรมีการพิจารณาการจัดจำหน่ายภายในงานร่วมด้วย โดยประสานกับผู้นำเข้าผลไม้ไทย หรือร้านอาหารไทยร่วมจัดจำหน่ายในงาน จะเกิดการตลาดที่ครบวงจร



งานวิจัยคือหัวใจของ
สถาบันวิจัย

ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

(6.) ข้อสังเกตการจัดตั้งตัวแทนจำหน่าย จากการสอบถามบริษัทที่มีแนวโน้มจัดตั้งตัวแทนจำหน่ายในจีน พบว่าได้มีการติดต่อกันเพื่อศึกษากันมาแล้วระยะหนึ่ง รวมทั้งได้เชิญบริษัทดังกล่าวมาเข้าร่วมกิจกรรมของทางกรมฯ ในประเทศจีนร่วมกัน เช่น ในการเข้าร่วมงานที่ผู้ใจ มีบริษัทประมาณ 4-5 ราย นักผู้ที่มีศักยภาพจะเป็นตัวแทนจำหน่ายมาอยู่ประจำคู่หาด้วย โดยส่วนใหญ่บริษัทจีนจะนำพนักงานในบริษัทมาช่วยจำหน่าย และดูแลแนวโน้มความนิยมของสินค้า ซึ่งบริษัทอื่นของไทยน่าจะนำวิธีนี้ไปพิจารณาปฏิบัติ เพื่อความมั่นใจก่อนจัดตั้งเป็นตัวแทนจำหน่าย

B-2 การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในกว้างซี: กรณีศึกษางานแสดงสินค้า The 3rd China-ASEAN EXPO (CAEXPO) ระหว่างวันที่ 31 ตุลาคม – 3 พฤศจิกายน 2549 ณ นครหนานหนิง เขตปกครองตนเองชนชาติจ้วง กว้างซี

ผู้ประกอบการไทยที่เข้าเข้าร่วมงาน ส่วนใหญ่มีพึงพอใจในการจัดงานในด้านต่าง ๆ อยู่ในเกณฑ์ที่ดี แต่มีความพึงพอใจในคุณภาพและปริมาณลูกค้าเป้าหมายอยู่ในระดับปานกลาง และมีความพึงพอใจในเรื่องการรักษาความสะอาดค่อนข้างต่ำ

ลูกค้าชาวจีนที่เป็นกลุ่มเป้าหมายมีค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่เป็นผู้ซื้อรายเล็กภายในประเทศจีนเอง ส่วนผู้ซื้อจากต่างประเทศมีจำนวนน้อย สินค้าไทยที่มีคู่ค้าสนใจเป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ได้แก่ เครื่องดื่มโกโก้ สารเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องยนต์ ผลิตภัณฑ์สปา น้ำมันเหลือง ยางรถยนต์ และพืชนามกีฬา เป็นต้น

อย่างไรก็ดี ยังคงมีปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่ผู้ประกอบการพบในงานจัดแสดงสินค้า เช่น

(1.) ปัญหาในด้านการประสานงานระหว่างเจ้าที่ เช่น ในวันพิธีเปิดงาน เจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการค้าส่งออก ได้รับแจ้งจากเจ้าหน้าที่ประสานงานของผู้จัดว่า ให้แจ้งผู้ออกดูหาทุกคนว่า ห้ามนำกระเป๋าและสัมภาระเข้างานจนกว่าพิธีเปิดจะเสร็จสิ้น ทำให้ผู้ออกดูหาทุกคนไม่ได้รับความสะดวก แต่ในความเป็นจริง การขนสินค้าและสัมภาระเข้างานสามารถขนได้ในบริเวณทางเข้าอาคาร 6 ทำให้เจ้าหน้าที่ของกรมส่งเสริมการค้าส่งออก ได้รับการร้องเรียนจากผู้ออกดูหาประเทศไทยเป็นจำนวนมาก



งานวิจัยคือหัวใจของ
สถาบันวิจัย

ดร.อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ
สถาบันวิจัยและให้คำปรึกษาแห่งมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
THAMMASAT UNIVERSITY RESEARCH AND CONSULTANCY INSTITUTE

(2.) ปัญหาความไม่พร้อมในการบริหารจัดการ เช่น ในวันก่อนเปิดงาน และวันปิดงาน ผู้ออกค้นหา
ส่วนหนึ่งยังไม่ได้รับบัตรเข้างาน ซึ่งเป็นความผิดพลาดของผู้จัดงานที่ดำเนินการออกบัตรไม่ทัน และมี
การออกบัตรช้า และแม้ผู้จัดจะเข้มงวดเรื่องบัตรเข้างาน ก็พบว่ามีบุคคลภายนอก เข้ามาภายในงานได้
มากมาย บุคคลเหล่านี้ จะฉวยโอกาสเข้ามาเดินขายสินค้า และหากพบว่ามีความใฝ่ฝันอยู่ก็จะเข้าไป
ยึดครองเพื่อขายสินค้า เมื่อแจ้งเจ้าหน้าที่ตำรวจก็ไม่มีผลการดำเนินการอย่างเด็ดขาด ทำให้คนเหล่านี้เข้า
มาในงานได้ทุกวัน

(3.) ปัญหากลุ่มคู่ค้าเป้าหมายไม่ได้ให้ความสนใจมากพอ เช่น ผู้จัดงานได้จัดกิจกรรม Business
Matching ขึ้นสำหรับผู้ส่งออกไทย มีผู้ส่งออกไทยให้ความสนใจไปร่วมกิจกรรมถึง 30 กว่าราย แต่เมื่อ
ไปถึงห้องจัดงาน ปรากฏว่ามีผู้ซื้อเข้ามาเจรจาการค้าเพียง 8 ราย ทำให้เสียเวลา

(4.) ปัญหาการใช้ธนบัตรเงินปลอม เช่น ผู้ร่วมงานแสดงสินค้าของไทยหลายรายได้รับธนบัตรมูลค่า
100 หยวนปลอมหลายใบ ทางผู้จัดงานฝ่ายไทยจึงได้ประกาศให้ผู้ร่วมแสดงสินค้าทุกบริษัทของไทย
ทราบ เพื่อให้ระมัดระวัง และได้แจ้งเจ้าหน้าที่ตำรวจประจำอาคารทราบ

โดยสรุป ผู้ประกอบการไทยที่เข้าร่วมงานส่วนใหญ่ เห็นว่าอุปสรรคสำคัญในการเข้าตลาดจีน
คือ กฎ ระเบียบการนำเข้าที่ยู่ยากซับซ้อน นอกจากนี้ ราคาสินค้าไทยค่อนข้างแพงกว่าประเทศคู่แข่ง
และปัญหาการลอกเลียนแบบสินค้า