



## บทที่ 6

### ข้อเสนอนะ

#### ปัญหาที่พบโดยทั่วไป

- ❏ ผู้ประกอบการ SMEs ไทยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถผลิตสินค้าให้ได้มาตรฐานสม่ำเสมอ
- ❏ สินค้าไทยส่วนใหญ่มีลักษณะและคุณสมบัติที่ไม่แตกต่างจากผู้ผลิตของประเทศอื่น
- ❏ ต้นทุนการผลิตสินค้าไทยหลายรายการสูงกว่าคู่แข่ง เช่น ประเทศจีน อินเดีย เป็นต้น ส่งผลให้ผู้นำเข้าออสเตรเลียเริ่มหันไปสั่งซื้อสินค้าของประเทศอื่นโดยเฉพาะจีน
- ❏ ผู้ส่งออกไทยเห็นว่าออสเตรเลียเป็นตลาดขนาดเล็กไม่น่าสนใจเท่ากับตลาดอื่น เช่น สหรัฐอเมริกา หรือยุโรป จึงมิได้มีการดำเนินการตลาดอย่างจริงจัง
- ❏ ผู้ส่งออกไทยยังไม่ได้ใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่มีในออสเตรเลียอย่างเต็มที่ เช่น การหาผู้ค้าผ่านสมาคมไทยหรือสภาหอการค้าไทยในออสเตรเลีย
- ❏ ผู้ส่งออกไทยยังไม่เข้าใจถึงวิธีการและขั้นตอนการใช้ประโยชน์ที่เกิดจากการเจรจาเปิดเสรีทางการค้าให้เป็นประโยชน์อย่างเต็มที่
- ❏ ผู้ประกอบการ SMEs ไทยหลายรายที่เดินทางไปร่วมงาน Trade Show ในประเทศออสเตรเลียได้แสดงให้เห็นถึงความไม่พร้อมในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ โดยปัญหาสำคัญ ได้แก่
  - ความไม่สามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษ
  - ความพร้อมเกี่ยวกับความรู้ความเข้าใจในการทำตลาดยังมีน้อย อาทิในเรื่องของการกำหนดราคาขาย ช่องทางในการทำตลาดหรือการส่งเสริมการขายต่างๆ เป็นต้น
  - ความไม่รู้ในวิธีปฏิบัติที่เหมาะสมในการสื่อสารกับผู้ค้า เช่น ผู้นำเข้าต้องการสั่งซื้อสินค้าในขณะที่ผู้ประกอบการรายนั้นๆ อาจไม่สามารถเพิ่มกำลังการผลิตได้ แต่ก็ไม่แจ้งให้ผู้นำเข้าทราบ

#### ปัญหาที่พบในกลุ่มสินค้าเกษตรและเกษตรแปรรูป

- ❏ สินค้าเกษตรของไทยทั้งในส่วนที่ทำมาจากสัตว์และพืชจะมีปัญหาในการเข้าสู่ตลาดออสเตรเลีย เนื่องจากไทยถูกรวมให้อยู่ในกลุ่มประเทศ Food-and-Mouth Disease (FMD) ทำให้รัฐบาลออสเตรเลียได้กำหนดมาตรการที่เข้มงวดต่อการนำเข้าสินค้าเหล่านี้เป็นอย่างมาก นอกจากนี้สินค้าที่อยู่ในกลุ่มนี้จำนวนมากที่สามารถเพาะปลูกหรือเพาะพันธุ์ได้ในรัฐควีนส์แลนด์ ทำให้สินค้าที่นำเข้าเมื่อรวมกับค่าขนส่งมีราคาใกล้เคียงกับที่เพาะปลูกเองแม้ว่าค่าจ้างแรงงานในประเทศออสเตรเลียจะสูงมากก็ตาม
- ❏ สินค้าเกษตรแปรรูปของไทยยังมีปัญหาเรื่องอายุการเก็บรักษาสินค้าซึ่งมีระยะเวลาไม่มากนัก (ประมาณ 6-8 เดือน) ทำให้มีระยะเวลาการวางจำหน่ายสินค้าในร้าน (Shelf Life) สั้นเกินไป ทั้งนี้ลูกค้าส่วนใหญ่จะไม่ซื้อหากเห็นว่าสินค้าอาหารที่วางจำหน่ายมีอายุการเก็บรักษาน้อยกว่า 3 เดือน

### ปัญหาที่พบในกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรม

- ❑ สินค้าไทยหลายประเภทแม้ว่าจะสามารถผลิตได้คุณภาพดีกว่าคู่แข่งโดยเฉพาะจากประเทศจีน แต่รูปแบบยังไม่สามารถสร้างความแตกต่าง ขณะที่ต้นทุนของสินค้าไทยสูงกว่าทำให้โอกาสที่จะขายให้แก่กลุ่มผู้ใช้ระดับล่างมีน้อยลง ในทางกลับกัน สินค้าไทยหลายรายการที่มีคุณภาพดีแต่ยังไม่สามารถจัดทำในรูปแบบที่ดูดีเทียบได้กับสินค้าที่ผลิตและออกแบบจากประเทศที่มีชื่อเสียงในด้านนั้นๆ รวมไปถึงไทยยังไม่สามารถสร้างตราชื่อหรือแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักได้ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาได้สูงเช่นเดียวกับสินค้าระดับบน
- ❑ สินค้าอุตสาหกรรมหลายรายการเริ่มได้รับผลกระทบจากมาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี เช่น มาตรการด้านสุขอนามัย มาตรการปกป้องพิเศษ เป็นต้น
- ❑ แม้ว่าสินค้าบางประเภท เช่น เฟอร์นิเจอร์ เสื้อผ้า ฯลฯ จะสามารถพัฒนาให้เกิดความแตกต่างไปจากคู่แข่ง เช่น จีน มาเลเซีย แต่เนื่องจากผู้นำเข้าและผู้บริโภคในออสเตรเลียส่วนใหญ่ยังไม่ค่อยรู้จักและเข้าใจถึงความแตกต่างอย่างชัดเจน ทำให้ทั้งผู้นำเข้าและผู้บริโภคมองว่าสินค้าไทยไม่แตกต่างไปจากสินค้าที่ผลิตในประเทศอื่นๆ ของภูมิภาคเอเชีย ด้วยเหตุนี้ สินค้าไทยจึงมักเสียเปรียบหากต้องแข่งขันกันในด้านราคาเป็นหลัก

### ปัญหาที่พบในด้านการลงทุนและการเข้าไปทำงานในประเทศออสเตรเลีย

- ❑ การขออนุญาตจัดตั้งสถานบริการสปาที่ออสเตรเลียมีขั้นตอนที่ยุ่งยากพอสมควร โดยจะต้องขออนุญาตจากเทศบาล ขณะที่เจ้าหน้าที่ของออสเตรเลียยังไม่มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับบริการดังกล่าว ทำให้อาจต้องใช้ระยะเวลานานกว่าที่จะได้รับใบอนุญาต
- ❑ ภาพลักษณ์ของการให้บริการไทยโดยเฉพาะบริการนวดถูกมองในเชิงลบ ทั้งนี้เนื่องจากเคยมีผู้ประกอบการที่ประกอบอาชีพค้าประเวณีเป็นธุรกิจแอบแฝง
- ❑ ผู้ประกอบการไทยในออสเตรเลียประสบปัญหาแรงงานขาดแคลน โดยเฉพาะการประกอบกิจการประเภทที่ต้องพึ่งพิงพนักงานที่มีทักษะ เช่น พ่อครัว พนักงานนวด ฯลฯ นอกจากนี้ การนำพนักงานจากไทยเข้าไปทำงานในออสเตรเลียจะมีขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติตามหลายประการ พนักงานมีอัตราการออกจากงาน (Turnover Rate) ค่อนข้างสูง ทำให้ต้นทุนการบริหารในส่วนนี้สูงตามไปด้วย

### ข้อเสนอแนะสำหรับภาครัฐ

- ▶ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการส่งออกควรจัดให้มี “โครงการพี่เลี้ยง SMEs ไทยสู่ตลาดโลก” เพื่อพัฒนาศักยภาพและขีดความสามารถของผู้ประกอบการ SMEs ไทยที่สนใจส่งออก (เช่น พัฒนาให้ SMEs รายนั้นๆ เข้าใจถึงวิธีการกำหนดตลาดเป้าหมาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคาขาย การขนส่ง เป็นต้น) อย่างไรก็ตาม SMEs ที่สามารถเข้าโครงการได้จะต้องมีศักยภาพระดับหนึ่งและสามารถผลิตสินค้าที่ได้มาตรฐานสม่ำเสมอ นอกจากนี้ คณะทำงานที่เป็นพี่เลี้ยงจะต้องกำหนดช่วงเวลาการให้คำปรึกษาอย่างชัดเจนเพื่อให้ผลการดำเนินงานได้ประสิทธิผลและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

### ข้อเสนอแนะการส่งสินค้าไทยสู่ตลาดออสเตรเลีย

- ▶ ผู้ประกอบการไทยควรผูกมิตรและเข้าใจถึงวัฒนธรรมและขนบธรรมเนียมของชาวออสเตรเลีย
- ▶ ผู้ประกอบการไทยควรมั่นใจว่าสินค้าไทยที่ส่งไปจำหน่ายมีคุณภาพที่ดีและมาตรฐานสม่ำเสมอ ชาวออสเตรเลียจะให้ความสำคัญกับราคาและคุณภาพไปพร้อมๆ กัน ในขณะที่จีนเป็นคู่แข่งชั้นรายสำคัญโดยเฉพาะในเรื่องราคา ดังนั้น การคิดค้นและนำเสนอสินค้าที่มีความแปลกใหม่และมีคุณภาพที่เหนือกว่าสินค้าจีนจะเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้สามารถเข้าสู่ตลาดออสเตรเลียได้ แม้กระนั้นก็ตาม การกำหนดราคาก็ควรอยู่ในระดับสมเหตุสมผล
- ▶ ผู้ประกอบการไทยควรใช้ประโยชน์จากเครือข่ายที่มีในออสเตรเลียให้มากที่สุด เช่น การขอความช่วยเหลือในการติดต่อคู่ค้าผ่าน สมาคมไทยหรือสภาหอการค้าไทยในออสเตรเลีย เป็นต้น
- ▶ ผู้ประกอบการควรหาแนวทางพัฒนาสินค้าให้มีต้นทุนที่เหมาะสมสามารถแข่งขันกับประเทศคู่แข่งได้
- ▶ ผู้ประกอบการควรทำการศึกษาให้เข้าใจขั้นตอนการส่งออก รวมถึงประโยชน์ที่เกิดจากการเจรจาเปิดเสรีทางการค้าเพื่อมิให้เสียผลประโยชน์ในส่วนที่ควรได้รับ
- ▶ ผู้ประกอบการที่จะไปร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศควรฝึกทักษะในด้านการสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษ พร้อมทั้งจัดเตรียมเอกสารเกี่ยวกับสินค้าที่ต้องการนำเสนอให้พร้อมก่อนไปร่วมงาน
- ▶ ผู้ส่งออกไทยควรมีการติดตามข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับกฎระเบียบในการนำเข้าสินค้าของออสเตรเลียอย่างสม่ำเสมอ ทั้งในส่วนของ การตรวจสอบสินค้าโดย Australian Quarantine and Inspection Service (AQIS) รวมทั้งกฎระเบียบหรือข้อกำหนดของ Immigration เนื่องจากทางออสเตรเลียมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลดังกล่าวนี้อยู่ตลอดเวลา
- ▶ ผู้ประกอบการไทยที่ยังไม่เคยมีการส่งออกไปยังออสเตรเลียมาก่อน อาจต้องใช้เวลาในการเจรจาธุรกิจค่อนข้างมาก ดังนั้น จึงไม่ควรคาดหวังที่จะได้รับคำสั่งซื้อตั้งแต่ครั้งแรกในการเจรจา หรือในทางกลับกัน ผู้ประกอบการไทยควรที่จะทำการติดต่ออย่างต่อเนื่อง เพื่อสร้างสัมพันธภาพซึ่งจะทำให้ประสบผลสำเร็จในภายหลัง

- ▶ ผู้ประกอบการไทยควรหาที่เลี้ยงโดยเข้าร่วมเป็นสมาชิกกับหน่วยงานและองค์กรต่างๆ อาทิ สมาคมอุตสาหกรรม หอการค้า ฯลฯ ซึ่งนอกจากจะได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย สมาชิกที่ประสบปัญหา จะได้รับการช่วยเหลือได้รวดเร็วกว่ากรณีไม่ได้สมัครเป็นสมาชิก

### ข้อเสนอแนะการลงทุนประกอบกิจการในออสเตรเลีย

#### ข้อเสนอแนะการประกอบกิจการร้านอาหารไทยในออสเตรเลีย

- ▶ ผู้ประกอบการที่สนใจไปลงทุนในออสเตรเลียควรมีความตั้งใจและความจริงจังในการทำธุรกิจ
- ▶ ผู้ประกอบการที่สนใจไปลงทุนในออสเตรเลียควรมีความรู้ความสามารถในการสื่อสารภาษาอังกฤษ ตลอดจนความรู้ความสามารถในการบริหารจัดการร้านอาหาร เช่น แนวทางการตกแต่งร้านให้เหมาะสมกับทำเล วิธีการกำหนดราคาอาหาร การรักษาความเป็นระเบียบเรียบร้อยของร้านเพื่อให้ร้านดูสะอาด เป็นต้น
- ▶ ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจในการรักษามาตรฐานของอาหารทั้งเรื่องของรสชาติและคุณภาพของอาหารให้คงที่เพื่อให้เกิดการกลับมาบริโภคซ้ำ
- ▶ ผู้ประกอบการควรอบรมพนักงานของร้านให้บริการด้วยใจ เนื่องจากอิมสยามเป็นข้อได้เปรียบเมื่อเทียบกับการบริการของร้านอาหารประเภทอื่นๆ
- ▶ ผู้ประกอบการควรพิจารณาเลือก Supplier อย่างระมัดระวัง เพราะ Supplier ที่มีความซื่อสัตย์และไว้วางใจได้จะช่วยลดต้นทุนได้มาก

#### ข้อเสนอแนะการประกอบกิจการสปาในออสเตรเลีย

- ▶ ผู้ประกอบการที่สนใจไปลงทุนในออสเตรเลียควรมีความตั้งใจและความจริงจังในการทำธุรกิจ
- ▶ ผู้ประกอบการควรศึกษาให้เข้าใจถึงแนวทางการดำเนินธุรกิจสปาก่อนตัดสินใจไปลงทุนในออสเตรเลีย
- ▶ ผู้ประกอบการควรศึกษาให้เข้าใจถึงหลักเกณฑ์และข้อกำหนดต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับการเปิดสถานบริการนวด/ สปา เช่น ต้องแจ้งความจำนงที่หน่วยงานใด การนำคนไทยไปทำงานในออสเตรเลีย มีหลักเกณฑ์อะไรบ้าง เป็นต้น
- ▶ ผู้ประกอบการควรคัดเลือกพนักงานนวดอย่างระมัดระวัง เพื่อให้ลูกค้าที่มาใช้บริการเกิดความประทับใจและกลับมาใช้บริการซ้ำ การคัดเลือกไม่ควรพิจารณาเฉพาะใบรับรองที่ได้แต่ควรให้มีการสาธิตวิธีการนวดและได้มีการทดลองนวดจริง
- ▶ ผู้ประกอบการจำเป็นต้องคิดค้นกลยุทธ์ที่จูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ เนื่องจากการนวด/ การมารับบริการ สปายังนับเป็นบริการฟุ่มเฟือยโดยเฉพาะผู้บริโภคนิยมชาวออสเตรเลีย
- ▶ ผู้ประกอบการควรอบรมให้พนักงานได้ทราบถึงวิธีการทำงานที่ระมัดระวัง เพื่อมิให้เกิดภาพลักษณ์เชิงลบ