

ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข ของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากจีน
PROBLEMS, OBSTACLES AND GUIDELINES TO SOLVE PROBLEMS OF THAI
ENTREPRENEURS TO IMPORT GOODS FROM CHINA



โดย
นางสาวนิษฐา อาชามาส

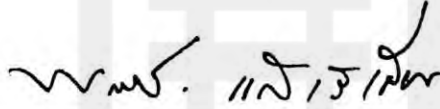
การศึกษานี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ

พ.ศ. 2551

การศึกษาอิสระ ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข ของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้า
สินค้าจากจีน
Problems, Obstacles and Guidelines to Solve Problems of Thai
Entrepreneurs to Import Goods from China

ชื่อนักศึกษา นางสาวชนิษฐา อาชามาส
รหัสประจำตัว 496034
หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
ปีการศึกษา 2550


บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยหัวเฉียวเฉลิมพระเกียรติ ได้ตรวจสอบและอนุมัติให้
การศึกษาอิสระฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
เมื่อวันที่ 8 มีนาคม พ.ศ. 2551

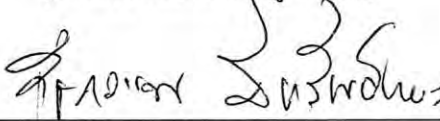

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์พรณราย แสงวิเชียร)

คณะกรรมการสอบการศึกษาอิสระ


อาจารย์ที่ปรึกษา
(อาจารย์ ดร.วิรัตน์ ทองรอด)


กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สถาพร ปิ่นเจริญ)


กรรมการ
(อาจารย์ ดร.พวงชมพู โจนส์)


กรรมการ
(อาจารย์ชัชวาวรรณ มีทรัพย์ทอง)

การศึกษาอิสระ	ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข ของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากจีน Problems, Obstacles And Guidelines To Solve Problems Of Thai Entrepreneurs To Import Goods From China
ชื่อนักศึกษา	นางสาวชนิษฐา อาชามาส
รหัสนักศึกษา	496034
หลักสูตร	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
ปีการศึกษา	2550

บทคัดย่อ

การศึกษาอิสระฉบับนี้ เป็นการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูลปัญหาของกระบวนการในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน ปัญหาของสินค้า การติดต่อสื่อสารกับคนจีน รวมถึงระบบกวนซี วัฒนธรรมการค้าขายของคนจีน เพื่อนำมาหาแนวทางแก้ไขปัญหาในแต่ละขั้นตอน

วิธีการศึกษาในครั้งนี้ ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก ผู้นำเข้าทั้ง 5 ราย โดยการตั้งคำถามปลายเปิดให้ผู้ถูกสัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นและนำข้อมูลที่ได้มา ทำการถอดเทป (Transcript) และจัดบันทึกเก็บไว้

การวิเคราะห์เปรียบเทียบข้อมูลโดยใช้ Case By Case Analysis และ Cross Case Analysis พบว่า ในกระบวนการขั้นตอนของการนำเข้าสินค้า จุดประสงค์ของผู้ประกอบการในการนำเข้า คือ เพื่อนำมาจำหน่ายภายในประเทศไทย โดยวิธีค้นหาสินค้าที่ใช้กันมากคือ การเข้าร่วมงานแฟร์ การใช้บริการนายหน้าและการไปค้นหาสินค้าด้วยตัวเอง ซึ่งใช้การขนส่งทางเรือเป็นหลัก ยกเว้นสินค้าที่เสียหายง่ายหรือหอบคอบเร็วจะใช้การขนส่งทางอากาศ เมื่อสินค้ามาถึงประเทศไทยก็จะให้บริษัท Shipping เป็นผู้ทำการออกสินค้าให้เลย โดยทางผู้ประกอบการจะต้องเตรียมเอกสารไว้ให้ดีเพื่อไม่ให้เกิดปัญหา ในการออกของ และการชำระค่าสินค้า ที่นิยมใช้เครดิตออฟเครดิตทางการค้า (L/C) ในการชำระค่าสินค้า เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งสองฝ่าย

สาเหตุส่วนใหญ่ที่เลือกนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน เพราะว่า สินค้ามีราคาถูก มีผู้ผลิตหลายรายให้เลือก สินค้ามีความหลากหลายทั้งสี สัน ขนาดและรูปร่าง คุณภาพของสินค้าขึ้นอยู่กับเราจากต่อรองกัน และการขนส่งที่มีให้เลือกหลายทางระยะทางก็ไม่ไกลจากประเทศไทย

ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า ที่พบจะเกี่ยวกับความสม่ำเสมอของคุณภาพสินค้าที่สั่ง สินค้ามักจะมีปัญหาในเรื่องของ คุณภาพสินค้าไม่เหมือนกับที่ผลิตและส่งมาในตอนแรกๆ รวมถึงการ

ปะปนของเสียมาในสินค้า การสั่งซื้อที่ต้องมีปริมาณขั้นต่ำ และการผลิตได้ไม่ตรงตามปริมาณที่ตั้ง ทำให้สินค้าขาดตลาด

ปัญหาของการสื่อสารที่ใช้ภาษาอังกฤษในการติดต่อค้าขายกับคนจีน เพราะยังมีคนจีนอีกมากที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษกับคู่ค้าต่างชาติได้ รวมถึงเครื่องมือที่ใช้ติดต่อสื่อสารกับคนจีน ซึ่งผู้ประกอบการเลือกใช้ในการติดต่อผ่านทาง MSN เพราะสามารถสื่อสารกันได้ทั้งสองฝ่าย เข้าใจสิ่งที่ผู้ส่งสารต้องการจะสื่อออกมาได้ และถ้ามีศัพท์คำไหนไม่เข้าใจก็สามารถ เปิดพจนานุกรมหาความหมายได้

เรื่องของระบบกวนซีที่เป็นสิ่งที่ผู้ที่จะทำการค้ากับคนจีน ต้องตระหนักไว้ให้ดี การจะทำการค้ากับคนจีนได้ ไม่เพียงว่า มีข้อเสนอดี น่าสนใจแล้วคนจีน จะยอมทำการค้าด้วย แต่คนจีนจะชอบทำการค้ากับคนที่รู้จักกันมากกว่า ซึ่งผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย ได้แสดงความคิดเห็นที่เหมือนกันเกี่ยวกับระบบกวนซีว่า เป็นระบบที่ช่วยเหลือเกื้อกูลกันในการทำการค้า และระบบกวนซียังช่วยในเรื่องของ โอกาสในการทำการค้าอีกด้วย เช่น การนำเสนอสินค้าใหม่ๆ ของคนจีนแก่คนที่รู้จักก่อน การให้ส่วนลดพิเศษ รวมไปถึงช่วยเหลือในเรื่องการขนส่งอีกด้วย

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาระดับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ได้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ด้วยความกรุณาเป็นอย่างยิ่งของอาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ ดร.วิรัตน์ ทองรอด ซึ่งได้เสียสละเวลาอันมีค่า คอยให้คำแนะนำ แก้ไขข้อบกพร่อง รวมทั้งข้อคิดเห็นต่างๆ จนทำให้การศึกษาระดับนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี ผู้ทำการศึกษายกกราบพระคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้

ขอขอบพระคุณผู้ให้สัมภาษณ์ทุกท่านที่ได้ให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาในครั้งนี้ และนอกจากนั้น ขอขอบคุณเพื่อนๆ นักศึกษาทุกๆ คนที่ให้คำแนะนำ เป็นกำลังใจและคอยช่วยเหลือมาโดยตลอด

ขนิษฐา อาชามาส

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	(1)
กิตติกรรมประกาศ.....	(3)
สารบัญ.....	(4)
สารบัญตาราง.....	(6)
สารบัญภาพ.....	(7)
บทที่	
1. บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ในการศึกษา.....	7
1.3 ขอบเขตในการศึกษา.....	7
1.4 คำนียามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษาวิจัย.....	7
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา.....	8
2. ทฤษฎี วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	9
2.2 ทบทวนวรรณกรรม.....	32
2.3 กรอบแนวคิดในการศึกษา.....	37
3. ระเบียบวิธีการศึกษา	
3.1 วิธีการศึกษาวิจัย.....	39
3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	41
3.3 การตรวจสอบงานวิจัย.....	43
3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล.....	44
3.5 ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาวิจัย.....	45
3.6 ข้อจำกัดของการศึกษาวิจัย.....	45

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4. ผลการศึกษา	
4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้า เหล็ก เคมี เกษตร.....	47
4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้า โบรมันวัตถุ.....	51
4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร.....	55
4.4 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป.....	59
4.5 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค.....	62
4.6 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า.....	66
4.7 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน.....	76
4.8 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ.....	78
4.9 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าชาวจีน.....	80
5. สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย.....	81
5.2 อภิปรายผล.....	84
5.3 ข้อเสนอแนะ.....	86
5.4 ข้อจำกัดในการศึกษาวิจัย.....	87
5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาค้างต่อไป.....	87
บรรณานุกรม.....	88
ภาคผนวก	
ผนวก ก. แผนที่ประเทศจีน.....	91
ผนวก ข. แบบสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจีน.....	92
ผนวก ค. Cross Case Analysis.....	98
ประวัติผู้เขียน.....	100

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1.1 มูลค่าการค้ารวม ไทย-จีน ปี 2546 - ปี2549 (จากสถิติฝ่ายไทย).....	4
3.1 ผู้ให้สัมภาษณ์หลักที่ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน.....	41
4.1 จำนวนของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์เชิงลึก.....	47
4.2 สรุปปัญหาและอุปสรรคของวิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย รวมถึงแนวทางแก้ไข.....	67
4.3 ปัญหาและอุปสรรคของวิธีการขนส่งสินค้า รวมถึงแนวทางแก้ไข.....	72
4.4 ปัญหาการออกของทางเรือ/ทางท่าอากาศยาน รวมถึงแนวทางการแก้ไข.....	73
4.5 ข้อดี ข้อเสีย ของการออกของด้วยตนเอง หรือการใช้บริษัท shipping เป็นผู้ส่งออก.....	74
4.6 ปัญหาและอุปสรรคของรูปแบบการชำระเงิน รวมถึงแนวทางการแก้ไข.....	75
4.7 ปัญหาของสินค้าที่พบ และแนวทางการแก้ไข.....	76
4.8 ปัญหาของการสื่อสารและแนวทางแก้ไข.....	78
4.9 ข้อดี ข้อเสีย ของระบบกวนซี.....	80

สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่	หน้า
2.1 ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า.....	20
2.2 การชำระเงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash of Advance Payment).....	24
2.3 การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account).....	25
2.4 การเรียกเก็บเงิน (Bill for Collection = B/C).....	27
2.5 การเปิด Letter of Credit (L/C).....	28
2.6 การชำระเงินตาม Letter of Credit (L/C).....	29

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

จีนเป็นประเทศที่มีประวัติศาสตร์อันยาวนานกว่าห้าพันปี และยังเป็นประเทศที่มีอิทธิพลในด้านเศรษฐกิจ การค้า และการปกครอง มากที่สุดในปัจจุบัน มีความพร้อมในหลายๆ ด้าน ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรธรรมชาติ แรงงาน หรือว่าเงินลงทุนจากทั่วโลกที่ต่างหลั่งไหลเข้ามาจีน จนยอดเงินลงทุนทางตรง (Foreign Direct Investment : FDI) ของจีนพุ่งสูง เป็นประเทศที่ได้รับ FDI มากที่สุดแทนสหรัฐฯ ไปแล้ว ซึ่งมูลค่าเฉลี่ย FDI ของปี 2549 อยู่ที่ 6,950 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และระหว่างเดือนมกราคม – มิถุนายน ของปี 2550 จีนได้รับเงินลงทุนจากต่างประเทศเป็นจำนวนเงิน 3,190 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้น 12.2% ต่อปี และเดือนมิถุนายนปี 2550 นี้ ค่า FDI เพิ่มขึ้น 21.1% หรือ 660 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เงินลงทุนส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิต อสังหาริมทรัพย์และธุรกิจด้านการบริการ (สำนักงานส่งเสริมการค้าฯ ณ เมืองกวางโจว. [ออนไลน์ 14 มกราคม 2551] www.depthai.go.th) จีนในยุคปัจจุบัน ต่างก็เป็นที่ยกย่องที่ใครต่อใครในโลก ธุรกิจ พยายามที่จะเข้าไปมีส่วนร่วมในการทำธุรกิจการค้ากับจีน นอกจากความยิ่งใหญ่ของขนาดพื้นที่และจำนวนประชากรแล้ว จีนยังเป็นประเทศที่มีรูปแบบการทำธุรกิจที่น่าศึกษาเป็นอย่างมาก ด้วยความเป็นแหล่งปรัชญาในการดำรงชีวิต ที่หมายรวมถึงวิถีทางการทำธุรกิจการค้า และการนำตนเองเข้าไปมีบทบาทที่สำคัญในเวทีการค้าโลก หลังการเปิดประเทศของผู้นำในยุคที่ผ่านมา

และด้วยพื้นฐานการผลิตที่ปูทางมาเป็นระยะเวลาอันพอสมควร บวกกับประชากรที่มีมากถึง 1.3 พันล้านคน จีนในขณะนี้ จึงจัดว่าเป็นประเทศผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก หรือจะเรียกว่าเป็น “โรงงานของโลก” ก็ว่าได้ จีนผลิตได้แทบทุกอย่าง ตั้งแต่ของเล็กจนถึงใหญ่ในราคาที่โลกต้องตะลึงเป็นเวลากว่า 20 ปี ที่จีนพัฒนาการผลิตของตนจนกลายเป็นผู้ผลิตระดับโลกในหลายๆ กลุ่มสินค้า เช่น โทรศัพท์มือถือร้อยละ 58 ของจำนวนการผลิตทั้งโลก กล้องถ่ายรูปร้อยละ 57 เครื่องปรับอากาศร้อยละ 50 นาฬิการ้อยละ 46 มอเตอร์ไซค์ร้อยละ 43 และตู้เย็นร้อยละ 21 ตัวเลขการผลิตเช่นนี้ นับว่าจีนเป็นตัวจักรสำคัญในระบบการผลิตของโลกอย่างแน่นอน (“จีนวันนี้ขาดแคลนอะไร” ศูนย์ศึกษาธุรกิจไทย-จีน. [ออนไลน์ 7 ธันวาคม 2550] www.utcc.ac.th/tcbs)

โรงงานของโลก

หลังจากที่จีนเข้าร่วมเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (World Trade Organization : WTO) เมื่อเดือนธันวาคม ปี 2544 เป็นต้นมาและประกาศตัวเลขการสำรองเงินตราระหว่างประเทศว่ามีอยู่ที่หนึ่งล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ โดยตัวเลขล่าสุดในเดือนกันยายน 2550 นี้จีนมีเงินทุนสำรองมากถึง 1.5 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ และคาดว่าในปี 2553 จีนจะมีเงินสำรองถึง 2 ล้านล้านเหรียญสหรัฐฯ (“อภิมหาเศรษฐกิจจีน” ศูนย์ศึกษาธุรกิจไทย-จีน. [ออนไลน์ 7 ธันวาคม 2550] www.utcc.ac.th/tcbs) ซึ่งถือกันว่าติดอันดับสูงสุดของโลกในขณะนี้ ผนวกกับการสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้สินค้าจีนด้วยการ โปร โมตกระแสโอลิมปิก ที่จีนจะเป็นเจ้าภาพในปี 2551 และการเป็นเจ้าภาพงาน World Expo ในปี 2553 ตามเงื่อนไขที่แผนพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศจีน ฉบับที่ 11 ระบุไว้ ทำให้จีนเป็นชื่อที่หอมหวานขึ้นทำเนียบไปทั่วโลก ในฐานะที่เป็นโรงงานผลิตสินค้าเพื่อรองรับการบริโภคของคนทั่วโลก โดยใช้ยุทธวิธี “แสวงจุดเด่น สงวนจุดด้อย” คือเป็นสินค้าที่ราคาถูกและข้ามพ้นเรื่องคุณภาพด่างจนทั่วโลกให้การยอมรับว่า “ถูกและดี” นั้นมีจริง และไม่ต้องไปหาที่ไหน

การครองตลาดนำเข้าของจีน คาดว่ายังคงดำเนินอยู่ต่อไปอย่างไม่หยุดยั้งและคาดว่าจะขยายวงไปยังสินค้าประเภทต่างๆ เพิ่มมากขึ้น ซึ่งปัจจัยที่ทำให้สินค้าจีนครองความนิยมได้อย่างรวดเร็วได้แก่

1. ชนิดของสินค้าจากจีนที่ส่งเข้าสู่ตลาดโลก มีแนวโน้มจะขยายตัวออกไปเป็นหลายประเภทสินค้านามากกว่าเดิม
2. คุณภาพของสินค้าจีนมีการพัฒนาจนถึงระดับที่ผู้บริโภคในสหรัฐ และทั่วโลกให้การยอมรับในคุณภาพ
3. การออกแบบสินค้าของจีนเป็นมาตรฐานสากลมากขึ้นเรื่อยๆ
4. แม้ว่าสินค้าจีนจะได้รับการพัฒนาให้ดียิ่งขึ้นในระดับที่เข้าสู่มาตรฐาน แต่ยังคงรักษาระดับราคาไว้ในระดับที่ต่ำกว่าประเทศคู่แข่ง และไม่มีท่าทีว่าราคาสินค้าจากจีนจะขยับตัวสูงขึ้นในอนาคตอันใกล้
5. บริษัทค้าปลีกในหลายประเทศยักษ์ใหญ่ หลายบริษัทยึดเอาจีนเป็นแหล่งหลักในการป้อนสินค้าราคาต่ำที่บริษัทวางจำหน่าย
6. ผู้ประกอบการและผู้ผลิตรายใหญ่ของโลก ได้ย้ายฐานการผลิตไปยังจีนเพิ่มมากขึ้น ซึ่งหมายถึงว่าจีนมีการขยายประเภทของสินค้า การถ่ายทอดเทคโนโลยีและความรู้ตลอดจนโอกาสขยายตลาดไปยังตลาดอื่นๆ กว้างมากยิ่งขึ้น (ทีมธุรกิจ busy-day. โรงงานของโลก. หน้า14-15 อ้างถึงใน ข้อมูลจากสำนักมาตรการส่งออกสินค้าทั่วไป กรมการค้าต่างประเทศ)

ความสัมพันธ์ ไทย-จีน

ไทยได้สถาปนาความสัมพันธ์ทางการทูตกับสาธารณรัฐประชาชนจีน เมื่อวันที่ 1 กรกฎาคม พ.ศ.2518 ความสัมพันธ์ไทย-จีน ดำเนินมาด้วยความราบรื่นบนพื้นฐานของความเสมอภาค เคารพซึ่งกันและกัน ไม่แทรกแซงกิจการภายในซึ่งกันและกัน และอยู่ภายใต้หลักการของผลประโยชน์ร่วมกัน เพื่อธำรงไว้ซึ่งความมั่นคง เสรีภาพ และเสถียรภาพของภูมิภาค และได้มีความร่วมมือกันอย่างใกล้ชิดมาโดยตลอด ปัจจุบันความสัมพันธ์ไทย-จีน มีความใกล้ชิดกันทุกด้าน ทั้งกรอบทวิภาคี พหุภาคี และเวทีภูมิภาค เช่น ASEAN-China Annual Consultation, ASEAN+3, ARF, ASEM เป็นต้น ในการเยือนจีนเมื่อเดือนสิงหาคม พ.ศ.2544 ของนายกรัฐมนตรี พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ไทยและจีนต่างเห็นพ้องที่จะมุ่งพัฒนาความสัมพันธ์ และขอขยายความร่วมมือระหว่างกัน ให้กว้างขวางยิ่งขึ้น ในลักษณะของความเป็นหุ้นส่วนทางยุทธศาสตร์ การเยือนจีนของนายกรัฐมนตรีประสบความสำเร็จหลายๆ ด้าน เช่น ความร่วมมือด้านยาเสพติด ด้านการเงิน การคลัง พาณิชยกรรม รวมทั้งได้ลงนามความร่วมมือด้านวัฒนธรรมระหว่างไทย-จีน และบันทึกความเข้าใจว่าด้วยการจัดตั้งสภาธุรกิจไทย-จีน/จีน-ไทย โดยเฉพาะการไปเยี่ยมชมเยือนดินแดนที่เป็นเสมือนบ้านเกิดของ บรรพบุรุษของ พ.ต.ท.ทักษิณ ชินวัตร ที่ประเทศจีน จนมีการตีข่าวแพร่ภาพไปทั่วโลก เหล่านี้เป็นการตอกย้ำ ให้ภาพความสัมพันธ์ฉันท์พี่น้องระหว่างไทยกับจีนให้ชัดเจนและเข้มข้นขึ้น ถึงแม้ว่าในความเป็นจริงนั้นเรื่องดังกล่าว อาจจะได้ไม่ได้มีประโยชน์เต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ในการเจรจาการค้าและธุรกิจก็ตาม

การค้า ไทย-จีน

ปัจจุบันจีนกำลังก้าวขึ้นเป็นประเทศชั้นนำทางการค้าที่สำคัญแห่งหนึ่งของโลก โดยในปี 2547 จีนมีปริมาณการค้ามากเป็นอันดับ 4 ของโลกรองจากสหรัฐฯ ญี่ปุ่นและเยอรมนี การก้าวขึ้นเป็นประเทศแนวหน้าทางการค้าของจีน ได้ส่งผลดีอย่างมากต่อเศรษฐกิจของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยจีนทำหน้าที่เป็นจักรกลขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของภูมิภาคทั้งในแง่ของการค้าและการขยายตัวทางเศรษฐกิจ ด้วยปริมาณการค้าไทย-จีน 11,691 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2546 (ไทยส่งออก 5,688.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ และนำเข้า 6,002.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ) นับว่าจีนเป็นคู่ค้าสำคัญลำดับต้น ๆ ของไทย

ในด้านการนำเข้า จีนเป็นแหล่งนำเข้าสินค้าสำคัญลำดับสองของไทยรองจากญี่ปุ่น โดยการนำเข้าเพิ่มขึ้นในอัตราสูงอย่างต่อเนื่องร้อยละ 22.56 และร้อยละ 35.73 ในปี 2546 และ 2547 ตามลำดับ สำหรับในช่วงสองเดือนแรกของปี 2548 การนำเข้าจากจีนเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 42.87 ทำให้

สัดส่วนการนำเข้าจากจีนเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ จากร้อยละ 8.00 ของการนำเข้าทั้งหมดในปี 2546 เป็นร้อยละ 8.91 ในช่วงสองเดือนแรกของปี 2548 จนถึงปี 2549 มูลค่าการนำเข้าของไทยเพิ่มขึ้นเป็น 13,445.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ดังตารางดังต่อไปนี้

ตารางที่ 1.1
มูลค่าการค้ารวม ไทย-จีน ปี 2546 - ปี 2549 (จากสถิติฝ่ายไทย)

	มูลค่า (ล้านเหรียญสหรัฐฯ)			
	2546	2547	2548	2549
ส่งออก	5,688.9 (8,827)*	7,115.1 (11,541)*	9,167.6 (13,991.9)*	11,708.9 (17,962.43)*
นำเข้า	6,002.3 (3,828)*	8,144.3 (5,801)*	11,159.8 (7,820)*	13,445.7 (9,764.17)*
มูลค่าการค้ารวม	11,691.2 (12,655)*	15,259.5 (17,343)*	20,327.4 (21,812.3)*	25,154.6 (27,726.59)*
ดุลการค้า	-313.4 (4,999)*	-1,029.2 (5,470)*	-1,992.3.4 (6,171.38)*	-1736.8 (8,198.26)*

หมายเหตุ (*) คือ สถิติของฝ่ายจีน

ที่มา : กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ กรมศุลกากร

<http://www.thaibizchina.com/> [ออนไลน์] 21 มกราคม 2551

ในปี 2550-2551 จีนยังคงเป็นประเทศที่เศรษฐกิจเติบโตสูงที่สุดแห่งหนึ่งในโลก ในการเติบโตทางเศรษฐกิจของจีนเกิดขึ้นควบคู่ไปกับการขยายตัวทางการค้า การบริโภคและการลงทุน โดยการค้าระหว่างประเทศของจีนปัจจุบันเพิ่มขึ้นในอัตราสองเท่าของอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ สำหรับในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2550 การส่งออกของไทยไปจีนเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 27.5 คาดว่าตลอดทั้งปีจะเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 25-30 โดยในปัจจุบันจีนเป็นตลาดส่งออกใหญ่อันดับ 3 ของไทย และเป็นแหล่งนำเข้าสินค้าอันดับที่ 2 ของไทยมูลค่าการค้ารวม ไทยอยู่ในอันดับที่ 13 ของจีน และไทยเป็นแหล่งนำเข้าสินค้าอันดับที่ 8 ของจีน

ในด้านการนำเข้า ยอดนำเข้าของไทยจากจีนเพิ่มขึ้นร้อยละ 20.9 ในช่วง 10 เดือนแรกของปี 2550 คิดเป็นมูลค่า 13,412 ล้านดอลลาร์สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นช้ากว่าการขยายตัวของสินค้าส่งออก โดยสินค้าหลักเพิ่มขึ้นในอัตราเลขสองหลักทุกรายการ ยกเว้นเพียงเครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบที่การนำเข้าลดลงร้อยละ 19.6 และการนำเข้าแผงวงจรไฟฟ้าก็ลดลงร้อยละ 17.3 เนื่องจากการลงทุนภาคเอกชนของไทยที่ชะลอตัวลงอย่างมากในปีนี้นี้ จนเป็นเหตุให้การนำเข้าสินค้าทุนและชิ้นส่วนอุตสาหกรรมบางประเภทลดลง ส่วนสินค้าที่มียอดนำเข้าเพิ่มขึ้นสูงได้แก่สินค้าอุปโภคและบริโภค อาทิ เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน (เพิ่มร้อยละ 94.5) ปูและยาฆ่าแมลง (เพิ่มร้อยละ 88.1) ของใช้เบ็ดเตล็ด (เพิ่มร้อยละ 41.8) ผักและผลไม้ (ร้อยละ 31.7) และสินค้าประเภทวัตถุดิบอุตสาหกรรม อาทิ ผลิตภัณฑ์โลหะ (เพิ่มร้อยละ 49.4) สินแร่โลหะ (ร้อยละ 36.3) และเคมีภัณฑ์ (ร้อยละ 30.3) เป็นต้น คาดว่าในปี 2551 การนำเข้าของไทยจากจีนจะเพิ่มขึ้นสูงกว่าในปี 2550 เนื่องจากการลงทุนและการบริโภคในไทยที่คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นทำให้ยอดนำเข้าสินค้าทุน (อาทิ เครื่องจักรกล เครื่องจักรไฟฟ้า) ชิ้นส่วนอุตสาหกรรมและสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคเพิ่มขึ้นมาก

รูปแบบการค้า ไทย-จีน

โดยทั่วไป เราสามารถแบ่งรูปแบบการค้า ไทย-จีน ได้เป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

1. การค้าที่มีการติดต่อผ่านช่องทางตามปกติ ได้แก่ การค้าขายของพ่อค้าและนักธุรกิจที่ใช้ช่องทางปกติในการสื่อสารระหว่างประเทศทั้งสอง

2. การค้าตามแนวชายแดน ได้แก่ตามแนวชายแดนบริเวณทางเหนือของไทย กับทางตอนใต้ของประเทศจีน ซึ่งก็มีผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยเลือกที่จะเริ่มต้นธุรกิจด้วยวิธีนี้

เนื่องจากไทยเราไม่มีพรมแดนติดต่อกับประเทศจีน โดยตรง ดังนั้นการค้าชายแดนส่วนมากจึงมักทำผ่านพรมแดนของประเทศเพื่อนบ้านอย่างพม่าและลาวเป็นหลัก ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อสินค้าที่มีมูลค่าไม่สูงนัก ขั้นตอนในการนำเข้าโดยผ่านชายแดนก็ง่ายกว่า ไม่ซับซ้อนเท่ากับวิธีการนำเข้าแบบปกติ และมักจะไม่ต้องมีเอกสารหรือหลักฐานทางการค้า

ซึ่งรูปแบบการค้าทั้ง 2 แบบก็จะมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันไป แต่คนไทยส่วนใหญ่ยังเลือกการค้าที่มีการติดต่อผ่านช่องทางตามปกติ แม้จะมีความยุ่งยากในเรื่องเอกสารหรือเรื่องที่เกี่ยวข้องกับทางราชการ แต่ก็ยังเป็นทางเลือกที่คนส่วนใหญ่ยังปฏิบัติกันอยู่ เพราะอาจจะมีเรื่องการขนส่งเข้ามาเกี่ยวข้อง และการค้าตามแนวชายแดนก็ยังมีข้อจำกัดอยู่มาก ซึ่งการค้าด้วยวิธีนี้จะติดต่อกับคู่ค้าที่อยู่ทางตอนใต้ของจีนเป็นส่วนใหญ่ และการขนส่งสินค้าจะเน้นเป็นการขนส่งทางบกและทางแม่น้ำโขง ซึ่งไม่สามารถขนส่งสินค้าได้เป็นจำนวนมากเหมือนเรือเดินสมุทร อีกทั้งการขนส่งทางแม่น้ำโขงยัง

มีจุดอ่อนอยู่หลายประการ เช่น ระดับน้ำไม่แน่นอน ระบบการขนถ่ายสินค้าไม่เป็นสากล ไม่มีระบบห้องเย็นหรือตู้คอนเทนเนอร์ และต้องมีการขนถ่ายสินค้าหลายครั้ง ซึ่งอาจสร้างความเสียหายต่อสินค้าได้ เป็นต้น ค่าขนส่งก็ถือเป็นต้นทุนของสินค้า การที่ต้องขนถ่ายหลายครั้งก็จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ถ้าหากสินค้าได้รับความเสียหาย ทำให้สินค้าไม่สามารถนำมาขายได้และต้องเสียเวลาในการเคลมสินค้า อาจทำให้สินค้าไม่ทันต่อฤดูกาลวางจำหน่ายและขายไม่ออกได้ ดังนั้นการค้าที่มีการติดต่อผ่านช่องทางตามปกติจึงเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลาย และด้วยความสัมพันธ์ของทั้งสองประเทศตั้งแต่การสถาปนาทางการทูตในปี พ.ศ. 2518 ประเทศจีนซึ่งเปรียบเสมือนชุมทรัพย์ของใคร่อีกหลายๆ คนที่ต้องการเข้าไปแสวงหา เนื่องจากประเทศจีนถือว่าเป็นแหล่งผลิตสินค้าระดับโลก มีสินค้าที่ราคาถูก คุณภาพดีกว่าในหลายประเทศ ซึ่งอาจจะถูกกว่าของที่ผลิตในประเทศไทยด้วยเช่นกัน และภูมิประเทศของจีนก็อยู่ไม่ห่างจากไทยมาก วัฒนธรรม ความเป็นอยู่ อาหารการกินที่คล้ายคลึงกัน และในประเทศไทยก็มีคนไทยเชื้อสายจีนอยู่เป็นจำนวนมาก เช่น ย่านเยาวราช ซึ่งเป็นชุมชนของคนไทยเชื้อสายจีนมากที่สุดในประเทศไทย การเดินทางติดต่อ การแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างประเทศก็มีความสะดวกมากขึ้น ด้วยเหตุนี้จึงทำให้มีคนไทยเป็นจำนวนมากเลือกที่จะเดินทางไปแสวงหาสินค้าที่ประเทศจีน แต่ก็ไม่ใช่ว่าการเข้าไปหาสินค้าที่ประเทศจีนเพื่อนำกลับมาจำหน่ายจะทำได้อย่างง่ายดาย ก็ยังมีคนไทยอีกไม่น้อยที่ประสบกับปัญหาและอุปสรรคที่คิดไม่ถึงอยู่ต่างๆ มากมาย เช่น การที่ไม่เข้าใจวัฒนธรรมทางการค้าของคนจีน การโดนคนจีนหลอกหลวงทำให้ได้รับความเสียหาย ซึ่งถ้าคนที่ไม่ศึกษาให้ดีๆ ก่อนที่จะทำธุรกิจการค้ากับจีนก็อาจจะประสบความล้มเหลวจนขาดทุนได้

ด้วยเหตุนี้ ทางผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับ ปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเพื่อมาจำหน่ายในไทย เพื่อที่จะได้สามารถนำบทวิเคราะห์จากการวิจัยนี้ไปใช้ให้เป็นประโยชน์ในการปรับปรุงกลยุทธ์การค้าเน้นกิจการได้อย่างถูกต้องทิศทาง หาจุดแข็ง จุดอ่อนของตนเอง และสามารถดำเนินธุรกิจให้บรรลุเป้าหมายได้

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัย

1. เพื่อศึกษาปัญหาที่เกิดขึ้นในการดำเนินการทำธุรกิจของผู้ประกอบการไทยที่ทำการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน
2. เพื่อศึกษาสาเหตุของปัญหา ที่ได้จากการรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลจากข้อมูลทุติยภูมิ และข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน
3. เพื่อศึกษาหาแนวทางการแก้ปัญหา ในการทำธุรกิจนำเข้าจากจีน

1.3 ขอบเขตของการศึกษาวิจัย

ในการศึกษารั้งนี้ ได้มุ่งเน้นการค้นคว้าและศึกษาปัญหาของผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากจีนได้ประสบพบมา โดยเป็นผู้ประกอบการไทยที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ ซึ่งจะใช้การสัมภาษณ์จากประสบการณ์ของผู้ประกอบการไทยที่มีการเดินทางเข้าออกประเทศจีน เพื่อทำการค้า

1.4 คำนิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

ผู้ประกอบการ (Entrepreneurs) หมายถึง บุคคลหรือนิติบุคคลที่ประกอบการค้าระหว่างประเทศ หรือในประเทศ จุดมุ่งหมายสูงสุดคือ หวังผลกำไร ผู้ประกอบการเหล่านี้ อาจจะเป็นตัวกลางในการติดต่อซื้อขาย บางที่อาจจะไม่ใช่ผู้ผลิตสินค้าด้วยตนเอง หรืออาจจะตั้งเข้ามา (Import) ส่วนผู้ส่งสินค้าออกไปจำหน่ายสินค้ายังต่างประเทศเรียกว่า (Exporters) แต่ในสภาพความเป็นจริงแล้ว ไม่อาจแบ่งแยกประเภทของผู้ประกอบการค้าตามการเรียกชื่อข้างต้นได้ บริษัทนำเข้าบางรายก็อาจทำธุรกิจส่งออกไปด้วย ผู้ส่งออกบางรายอาจมีโรงงานผลิตสินค้าของตนเองหรืออาจจะมีหุ้นในบริษัทที่ทำการผลิตสินค้า หรือบางรายอาจมีโกดังไว้เก็บสินค้าเพื่อทำการส่งออก

ระบบกวนซี (Guan Xi) คือ เป็นระบบสายสัมพันธ์ที่ฝังรากลึกกับชาวจีนเป็นเวลานาน เป็นระบบที่ถูกปลูกฝังตามปรัชญาคำสอนของขงจื้อที่เน้นว่าบุคคลพึงมีหน้าที่รับผิดชอบในความสัมพันธ์อันได้แก่ พ่อแม่กับบุตร พี่กับน้อง สามีกับภรรยา นายกับลูกน้อง และเพื่อนกับเพื่อนนั่นเอง ดังนั้น สิ่งที่ตามมาจากการให้ความสำคัญในสายสัมพันธ์ก็คือ การเคารพ การให้เกียรติ การนับหน้าถือตา การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน กวนซี จึงถือว่าเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของจีน

เลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) หรือ L/C คือ การชำระเงินค่าสินค้าผ่านธนาคาร เพราะเป็นหลักประกันว่าผู้ขายจะได้รับเงินค่าสินค้าเมื่อมีการส่งมอบสินค้าลงเรือหรือยานพาหนะขนส่งตามแต่ที่ได้ตกลงไว้ และผู้ซื้อสินค้าจะได้รับสินค้าเมื่อจ่ายเงินค่าสินค้า

L/C เป็นตราสารทางการค้าซึ่งออกโดยธนาคารพาณิชย์ตามคำสั่งของผู้ซื้อ (Applicant) ซึ่งเป็นลูกค้านักค้าของธนาคารในประเทศหนึ่ง เพื่อส่งไปให้แก่ผู้รับประโยชน์ (Beneficiary) ซึ่งเป็นผู้ขายในอีกประเทศหนึ่ง โดยส่งผ่านธนาคารผู้รับแอลซีในประเทศของผู้ขาย (Advising Bank) ตราสารนี้เป็นคำรับรองหรือสัญญาของธนาคารผู้เปิดแอลซีว่าจะจ่ายเงินตามที่ระบุไว้ในแอลซีให้แก่ผู้ขายสินค้า เมื่อผู้ขายสินค้าส่งมอบสินค้า และได้แสดงเอกสารให้แก่ธนาคารผู้รับซื้อเอกสารและตัวเงิน (Negotiating Bank) ได้ครบถ้วนถูกต้องตามที่ระบุไว้ในแอลซี ตลอดจนเงื่อนไขต่างๆ และระยะเวลาที่กำหนดในแอลซีด้วย

เอ็มเอสเอ็ม แมสเซนเจอร์ (MSN Messenger) คือ โปรแกรมสนทนาออนไลน์ หรือ แชท (Chat) ซึ่งผลิตโดยบริษัทไมโครซอฟท์ โดยมีเวอร์ชันที่ปรับให้เข้ากับประเทศต่างๆ ถึง 42 ประเทศ 21 ภาษา สามารถติดต่อสื่อสารกันได้ทั่วโลก เป็นการสนทนาโดยการพิมพ์ผ่านคอมพิวเตอร์ติดต่อกัน นอกจากนั้นยังสามารถสนทนาด้วยเสียงที่มีคุณภาพสูงได้โดยใช้การติดต่อแบบคอมพิวเตอร์-คอมพิวเตอร์ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย และยังสามารถส่งไฟล์ภาพหากันได้อีกด้วย

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงสาเหตุของปัญหา อุปสรรคที่เกิดขึ้นในระหว่างขั้นตอนและกระบวนการนำเข้าสินค้าจากจีนและสามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาปรับปรุงเพิ่มศักยภาพให้แก่ผู้ประกอบการไทยได้
2. เพื่อเป็นข้อมูลสำหรับผู้สนใจ และตัดสินใจที่จะดำเนินการทำธุรกิจนำเข้าสินค้าจากจีน

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ในบทนี้เป็นการนำเสนอแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ กระบวนการในการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ รวมไปถึงทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 แนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ได้แก่

2.1.1 การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

2.1.2 กลยุทธ์การค้าระหว่างประเทศ

2.1.3 วัฒนธรรมทางภาษาที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจระหว่างประเทศ

2.1.4 กวนซี-มรดกทางวัฒนธรรมในสังคมจีน

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.3 กรอบแนวคิด

2.1 แนวคิด ทฤษฎี และการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศ (International Business) หมายถึง ธุรกิจต่างๆ ในภาคเอกชนและภาครัฐบาลซึ่งเกี่ยวข้องกับการดำเนินการในประเทศต่างๆ ตั้งแต่สองประเทศขึ้นไป (กัตัญญู หิรัญญูสมบูรณ์. 2545 : 1)

วัตถุประสงค์ของธุรกิจเอกชนคือ การดำเนินธุรกิจโดยมุ่งหวังกำไร หรือสร้างความมั่นคงในการสร้างกำไร ซึ่งความสำเร็จนี้ได้รับอิทธิพลจาก (1) ยอดขายจากต่างประเทศ (2) ทรัพยากรจากต่างประเทศ ส่วนธุรกิจภาครัฐบาลนั้นอาจจะมุ่งหวังกำไร หรือไม่มุ่งหวังกำไรก็ได้

บริษัทที่จะดำเนินธุรกรรมระหว่างประเทศจะมีข้อปฏิบัติที่ซับซ้อนและแตกต่างจากการทำธุรกรรมภายในประเทศ เช่น มีการส่งออกและนำเข้า ดังนั้นเพื่อให้การบริหารงานประสบผลสำเร็จ ผู้จัดการควรเข้าใจถึงข้อแตกต่างดังกล่าว นอกจากนั้นธุรกิจระหว่างประเทศยังเป็นการดำเนินธุรกิจ ในสภาพแวดล้อมที่แตกต่างกัน ทั้งทางด้านกายภาพ ด้านสังคมและการแข่งขัน ซึ่งล้วนแต่เป็นปัจจัย ที่มีอิทธิพลต่อการบริหารงานทางการตลาดทั้งสิ้น

ความสำคัญของธุรกิจระหว่างประเทศ

การทำธุรกิจระหว่างประเทศมีความสำคัญหลายด้านด้วยกัน คือ

1. ทำให้ประชาชนในประเทศต่างๆ มีสินค้าบริโภคมากขึ้น
2. แต่ละประเทศมีความชำนาญในการผลิตสินค้ามากขึ้น และรู้จักคิดหาวิธีการ ดัดแปลงการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นด้วย
3. เกิดการพัฒนาความรู้และเทคโนโลยีต่างๆ ระหว่างประเทศ เพราะการติดต่อค้าขายก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงทางวิชาการและพัฒนาความรู้
4. ช่วยให้มีสินค้าบริโภคตามความต้องการ แม้ว่าสินค้าบางชนิดไม่สามารถผลิตได้ในประเทศหรือมีต้นทุนการผลิตที่สูง

2.1.2 กลยุทธ์การค้าระหว่างประเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศที่มีมูลค่าเป็นจำนวนมากส่วนใหญ่ของโลกที่เกิดขึ้นจากการค้า (Trading) ซึ่งเป็นรูปแบบพื้นฐานที่สุดของการดำเนินงานของธุรกิจข้ามชาติการค้าระหว่างประเทศ การค้าระหว่างประเทศที่แพร่หลายที่สุดคือ การส่งออก (Export) และการนำเข้า (Import) โดยการนำเข้าเป็นการค้าระหว่างประเทศที่มุ่งเน้นในการแสวงหาทรัพยากรการผลิต ซึ่งการวิจัยครั้งนี้จะเน้นการนำเข้าเป็นสำคัญ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(ก) วัตถุประสงค์ในการนำเข้านำเข้าสินค้า โดยทั่วไปการนำเข้านำเข้าเข้ามาในราชอาณาจักรจะมีวัตถุประสงค์ตามลักษณะใช้งานของสินค้า 3 ประการ ได้แก่

1. นำเข้ามาเพื่อจำหน่ายหรือใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อขายภายในประเทศ
2. นำเข้ามาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก
3. นำเข้ามาชั่วคราวเพื่อซ่อมหรือเพื่อแสดงสินค้า

ข้อได้เปรียบเชิงกลยุทธ์ของการนำเข้า (Strategic Advantages of Import) แรงจูงใจของผู้บริหารที่จะนำเข้าประกอบด้วย (1) ปัจจัยการผลิตราคาถูก (2) การเพิ่มเข้าไปในสายผลิตภัณฑ์ (3) การลดความเสี่ยงจากการขาดปัจจัยการผลิต

การกระตุ้นของการค้าอาจจะไม่เกี่ยวข้องกับการส่งออกหรือการนำเข้า หรือกลยุทธ์การค้าได้เปรียบของการนำเข้า การกระตุ้นของการค้าอาจเป็นผู้ส่งออกหรือผู้นำเข้าก็ได้ ในบางกรณีอาจจะเป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย แรงกระตุ้นหรือแรงจูงใจที่มาจากผู้นำเข้าเกิดขึ้นเนื่องจากบริษัทอาจจะต้องการแหล่งวัตถุดิบที่มีราคาถูกกว่าและมีคุณภาพที่ดีกว่า ตลอดจนจนส่วนประกอบสินค้าที่ใช้ในการผลิต

ถ้าบริษัทมีความสามารถที่จะนำเข้าสินค้าต่างประเทศใหม่ๆ เพื่อจะเป็นการส่งเสริมเกี่ยวกับสินค้าที่ตนเองมีอยู่แล้ว ในกรณีนี้จะทำให้ผู้นำเข้าสามารถขายได้มากขึ้น ซึ่งจะทำให้ผู้นำเข้าสามารถที่จะใช้ความสามารถหรือการผลิตส่วนเกินในการจำหน่ายหรือในการขายมากขึ้น สำหรับการได้มาซึ่งปัจจัยการผลิตจากต่างประเทศตลอดจนส่วนประกอบต่างๆ อาจจะมีผลทำให้ต้นทุนลดลงหรือเป็นการเพิ่มของสินค้าสำเร็จรูป การได้มาของบริษัทอาจทำให้บริษัทมีความสามารถในการต่อสู้กับการแข่งขันกับการนำเข้ามาของสินค้าสำเร็จรูป หรืออาจจะทำให้สามารถแข่งขันได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นในตลาดส่งออก

ดังนั้น ในการนำเข้าสินค้า สิ่งสำคัญจะต้องคำนึงถึง วัตถุประสงค์ในการนำเข้าสินค้าว่า สอดคล้องกับลักษณะของกิจการ รวมทั้งต้นทุนของสินค้าด้วย ถ้าต้นทุนการผลิตสินค้าในประเทศสูง การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าสำเร็จรูป สินค้าที่เป็นวัตถุดิบเพื่อการผลิต หรือใช้เป็นส่วนประกอบของสินค้า ซึ่งถ้าลักษณะของกิจการเป็น โรงงานที่ผลิตสินค้า การนำเข้าวัตถุดิบราคาถูกจากต่างประเทศจะเป็นการช่วยลดต้นทุนเพื่อเพิ่มผลกำไรให้กิจการขึ้นอีก

(ข) **วิธีหาสินค้าในจีน** การเสาะหาสินค้าเพื่อนำเข้ามาจำหน่ายนั้น เราสามารถทำได้หลายวิธี ได้แก่

1. **ทางอินเทอร์เน็ต** : ปัจจุบันจีนมีการพัฒนารูปแบบการค้า และได้ผู้ประกอบการที่ดูเป็นมืออาชีพหรือมีมาตรฐาน ก็จะมีรายละเอียดของสินค้าหรือองค์กรใส่ลงไปในเว็บไซต์ค่อนข้างมาก ทำให้เราสามารถคัดเลือกสินค้าจากหมวดหรือกลุ่มสินค้าที่ต้องการได้อย่างละเอียด ซึ่งสามารถค้นหาได้จาก

- <http://www.made-in-china.com>

- <http://www.asianproducts.com>

- <http://www.globalsources.com>

- หรือจะเข้าไปที่ Search Engine อย่าง Google ก็ได้

ข้อจำกัด : ข้อมูลที่ได้รับอาจมีแต่บริษัทหรือองค์กรที่มีความเป็นสากล ในขณะที่ผู้ประกอบการท้องถิ่นอีกจำนวนมากยังไม่ได้ลงข้อมูลของสินค้าหรือองค์กรตนเองลงเว็บไซต์ ซึ่งบางครั้งผู้ประกอบการเหล่านี้อาจมีคุณสมบัติตรงกับที่เราต้องการ มากกว่ากลุ่มข้อมูลบนเว็บไซต์ก็ได้

2. **หาข้อมูลจากสถานทูต สมาคมผู้ประกอบการ สภาอุตสาหกรรม หรือหอการค้าไทย-จีน** : ถึงแม้องค์กรเหล่านี้จะเป็นการรวมตัวของหน่วยงานกลาง หรือผู้ประกอบการธุรกิจต่างๆ จากทั้งฝั่งไทยและจีนก็ตาม แต่ด้วยความเป็นหน่วยงานที่ไม่แสวงหาผลประโยชน์ ทำให้เราสามารถ

พิจารณาหาข้อมูลเบื้องต้นเพื่อประกอบการตัดสินใจ ซึ่งสถานที่เหล่านี้จะเหมาะสำหรับการสอบถามข้อมูลในเชิงลึกหรือเมื่อมีปัญหาทางเทคนิคเวลาปฏิบัติจริงด้วย

3. ใช้บริการนายหน้าหรือตัวแทนการค้า (Broker or Trading Firm) : เป็นวิธีหนึ่งที่ น่าสนใจ โดยเฉพาะผู้ที่ยังไม่เคยมีประสบการณ์ในการทำธุรกิจกับคนจีน หรือไม่มีความรู้เกี่ยวกับ ประเทศจีนมาก่อน กระทั่งผู้ประกอบการบางรายที่มีความรู้เกี่ยวกับประเทศจีนเป็นอย่างดีก็อาจ เลือกใช้วิธีนี้ ด้วยเหตุที่ว่า

1. ตัวแทนจะเป็นผู้ที่อยู่ประจำท้องถิ่น หรือมีความเข้าใจเกี่ยวกับรายละเอียดต่างๆ รวมถึงข้อมูลที่ทันต่อเหตุการณ์ของผู้คนและธุรกิจในพื้นที่นั้นดีกว่า

2. เนื่องจากข้อจำกัดของเวลาและระยะทาง ทำให้ตัวแทนมีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ติดต่อกันที่ถูกลงกว่า การไปดำเนินการติดต่อเอง

3. เพื่อหลีกเลี่ยงความผิดพลาด หรือความเข้าใจในการสื่อสาร เนื่องจากคนจีนแต่ละ แห่ง ใช้ภาษาท้องถิ่นค่อนข้างแตกต่างกันไปในแต่ละท้องถิ่น

โดยส่วนใหญ่ผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจนำเข้าที่มีประเภท หรือชนิดของสินค้าจำนวน ไม่มาก มักจะใช้บริการจากตัวแทนแค่ในระยะต้น หลังจากนั้นก็จะทำการติดต่อกับ โรงงาน หรือ ผู้จำหน่ายที่ถือสิทธิ์โดยตรง (เราควรหาเวลาบินไปเยี่ยมชมกิจการที่เราจะต้องติดต่อทำธุรกิจด้วย ตัวเอง ก่อนทำการเซ็นสัญญาระยะยาว หรือทำการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมากๆ) แต่สำหรับผู้ที่ต้องการหา ข้อมูล หรือสั่งซื้อสินค้าหลากหลายชนิดในเวลาเดียวกันนั้น การใช้บริการของตัวแทน จะเป็น ทางเลือกที่คุ้มค่ากว่า

อย่างไรก็ตามในยุคหลังๆ รูปแบบการเจรจาธุรกิจการค้ากับเมืองจีนได้เปลี่ยนไป พอสมควร ผู้ประกอบการในเมืองจีนรุ่นใหม่จำนวนมาก สามารถใช้ภาษาอังกฤษในการติดต่อธุรกิจ ขณะที่ผู้ประกอบการต่างชาติหลายราย ก็สามารถสื่อสารและเข้าใจวัฒนธรรมจีนได้ดีเช่นกัน

4. การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า Exhibition หรือ Fair : ตามปกติการเข้าร่วมงาน Exhibition หรือ Fair ต่างๆ นับเป็นวิธีการหนึ่งที่ผู้ที่อยู่ในวงการธุรกิจส่วนใหญ่นิยมกัน เพราะ นอกจากเป็นการเปิดหูเปิดตาได้รับข้อมูลใหม่ๆ แล้ว ยังถือเป็นการได้รับความเคลื่อนไหวโดยส่วนรวม ของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน ภายในระยะเวลาอันสั้น ไม่ต้องสิ้นเปลืองเวลาและค่าใช้จ่ายในการสำรวจข้อมูลทั้งอุตสาหกรรมโดยรวม โดยรูปแบบการเข้าร่วมงานแบ่งได้เป็น

1. ผ่านบริษัททัวร์

2. ไปด้วยตนเอง

ปัจจุบันนี้มีบริษัททัวร์จำนวนไม่น้อยที่ให้บริการนำเที่ยวพร้อมกับชมงานแบบครบวงจร ซึ่งจะอำนวยความสะดวกเป็นอย่างมากให้กับผู้ที่สนใจ แต่ก็มีผู้ประกอบการของไทยหลายราย ที่

สามารถพูดภาษาจีนได้ ต้องการเข้าร่วมงานด้วยตนเองเพื่อความคล่องตัว หรืออาจให้ทางบริษัททัวร์ ทำการจองห้องพักและตั๋วเครื่องบินให้เท่านั้น ซึ่งโดยรวมแล้วทั้งสองรูปแบบนี้มีข้อแตกต่างกันอยู่ที่ความสะดวกในการติดต่อเท่านั้น เพราะเมื่อไปถึงในงานแล้ว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องค้นหาข้อมูลในงานเอง ยกเว้นแต่ผู้ที่ไม่สามารถพูดภาษาจีนได้ อาจได้รับความช่วยเหลือจากไกด์ของบริษัททัวร์ที่ไปด้วย แต่ก็ไม่สามารถใช้เวลากับเราได้เต็มที่ จำเป็นต้องแบ่งไปดูแลดูทัวร์คนอื่นด้วย

ข้อดีของการไปชมงาน Exhibition หรือ Fair คือ

1. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายกว่าการเดินทางไปดูสินค้าหลายๆ ที่
2. การติดต่อผ่านงานแฟร์นั้น เป็นการเริ่มต้นความสัมพันธ์ที่ง่ายกว่าการโทรแล้วนัดเข้าไปหา เพราะผู้ขายที่มาร่วมงานนั้น ส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะขายสินค้าอยู่แล้ว การติดต่อเข้าไปเองโดยตรงนั้น บางครั้งผู้ผลิตเองมีฐานลูกค้าอยู่แล้ว หรือว่ามีสัญญาณผูกขาดกับผู้ซื้อรายใหญ่อยู่ ทำให้ไม่สามารถขายให้รายอื่นได้ก็มี งานแฟร์จะช่วยกลั่นกรองให้ส่วนหนึ่งแล้ว ว่าผู้ที่มาร่วมงานเป็นผู้ผลิตที่ไม่ได้ผูกขาดกับใครเป็นพิเศษ
3. สามารถเลือกชมและเปรียบเทียบผู้ขายหลายๆ เจ้าได้ พร้อมๆ กัน
4. ผู้ขายมีความพร้อมทั้งในเรื่องตัวอย่างสินค้าและราคา เพราะมีการเตรียมตัวมาโดยเฉพาะ ส่วนการนัดเข้าไปเองนั้น บางครั้งสินค้าที่มีมาให้ดูอาจไม่พร้อมอย่างในงาน เช่น ส่งตัวอย่างไปที่อื่นแล้ว ตัวอย่างอยู่ที่สาขาอื่นๆ เป็นต้น

สำหรับงาน Exhibition หรือ Fair ที่ประเทศจีนจัดขึ้นนั้น ภายในปีหนึ่งมีอยู่หลายงาน ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปตามเมืองต่างๆ มีทั้งงานที่มีสินค้าหลากหลายประเภทอยู่ด้วยกัน หรือแบ่งตามประเภทของสินค้าหรืออุตสาหกรรม สำหรับงานที่คุ้นหูและน่าสนใจสำหรับผู้ประกอบการคนไทย ได้แก่

- กวางเจาแฟร์ (Chinese Export Commodities Fair Guangzhou Fair หรือ Canton Fair)
- เซี่ยงไฮ้แฟร์ หรืองานอุตสาหกรรมเซี่ยงไฮ้ (Shanghai International Industry Fair หรือ Shanghai Industry Fair)
- จินฮันแฟร์ (Jinhan Fair)
- งานแสดงสินค้าอุปโภคบริโภคจีน (China International Consumer Goods Fair : CICGF)
- งานอีสต์ไชน่าแฟร์ (East China Fair) เป็นต้น

5. การสอบถามจากผู้ที่อยู่ในธุรกิจอยู่แล้ว : ผู้ประกอบการจำนวนมากเลือกใช้วิธีการที่จะสอบถามข้อมูลเบื้องต้นจากผู้ที่อยู่ในธุรกิจเดียวกับที่ตนทำหรือกำลังจะทำ เนื่องจากเป็นการง่ายที่จะเรียนรู้จากความผิดพลาดที่มีให้เห็นอยู่แล้วและจับต้องได้

การค้นหาสินค้าในประเทศจีน เป็นเรื่องสำคัญที่จะทำให้ได้สินค้าตามที่ต้องการรวมทั้งผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่อาจจะเป็นคู่ค้าต่อไปภายในอนาคตได้ วิธีการคัดเลือกสินค้ารวมทั้งผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีนนั้น แต่ละวิธีก็จะมีวิธีการที่แตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความชำนาญของผู้นำเข้าว่าจะเลือกใช้วิธีการใด

(ค) การพิจารณาคัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย รูปแบบและขั้นตอนในการติดต่อผู้ประกอบการฝั่งจีน มีดังนี้

1. ให้ผู้ประกอบการทางการจีนส่งรายละเอียดสินค้ากลับมา : โดยเฉพาะรายละเอียดด้านต่างๆ เช่น

1. รายละเอียดข้อมูลบริษัท (ถ้าบนเว็บไซต์ไม่ละเอียด) เช่น ก่อตั้งเมื่อไร ดำเนินการมาแล้วกี่ปี มีการบริหารจัดการอย่างไร บริษัทมี ISO หรือไม่ บริษัทได้รับมาตรฐานอะไรรับรองบ้าง ปัจจุบันมีลูกค้าหลักเป็นใครบ้าง เป็นต้น

2. รายละเอียดสินค้า เช่น สี ขนาด น้ำหนัก ขนาดบรรจุ มาตรฐานรับรองสินค้า อายุการใช้งาน วันหมดอายุ ประโยชน์ใช้สอย คุณสมบัติสินค้า ฯลฯ ควรสอบถามดูให้ครบถ้วน

3. ราคา

4. ปริมาณขั้นต่ำที่ต้องสั่งซื้อ บางแห่งกำหนดเป็นจำนวนเงินขั้นต่ำ บางแห่งกำหนดเป็นจำนวนสินค้าขั้นต่ำ (บางครั้งอาจจะละเอียดถึงขั้นระบุจำนวนขั้นต่ำต่อแบบ)

5. ระยะเวลาในการผลิต จัดส่ง (lead-time) เช่น ผลิตและจัดส่งถึงท่าเรือของจีนภายใน 30 วัน หลังจากวางมัดจำค่าสินค้า เป็นต้น โดยมากเงื่อนไขเหล่านี้จะมีรายละเอียดเป็นภาษาอังกฤษภายใต้เงื่อนไขการค้าที่ตกลงกัน เช่น FOB Shanghai, lead-time : 30 day after 30% deposit.

6. รูปแบบการบรรจุหรือบรรจุภัณฑ์ เช่น ขนาดบรรจุ 30 กรัมต่อขวด บรรจุกล่อง 24 ขวด น้ำหนักสุทธิต่อขวด น้ำหนักสุทธิต่อลัง เป็นต้น

7. วิธีการขนส่งพร้อมค่าใช้จ่าย

8. ข้อจำกัดในการผลิต

9. วิธีการชำระเงิน และเงื่อนไข เช่น L/C เครดิต 30 วัน คือให้ชำระโดย L/C และให้เครดิต 30 วัน Full payment after order confirmation by TT คือให้โอนเงินมาชำระค่าสินค้าเต็มจำนวน หลังจากยืนยันการสั่งซื้อสินค้า เป็นต้น โดยเงื่อนไขเหล่านี้จะขึ้นอยู่กับการต่อรองเพื่อให้ได้วิธีการชำระเงินที่เหมาะสมสำหรับทั้งสองฝ่าย

10. ตัวอย่างสินค้า (ถ้าจำเป็น โดยเฉพาะสินค้าที่ต้องการพิจารณาความละเอียดทางด้านรูปลักษณะ หรือคุณลักษณะในการใช้งาน)

11. ข้อมูลอื่นๆ ที่เราต้องการรู้ (ที่จำเป็น) เช่น เงื่อนไขการรับประกัน หรือรับประกันสินค้า ในกรณีที่สินค้าเสียหายระหว่างขนส่งจะรับผิดชอบอย่างไร ในขอบเขตเท่าไร หรือเรื่องของการซ่อมบำรุง หากสินค้าชำรุดหลังจากนำไปจำหน่าย ทางผู้ผลิตมีนโยบายในการซ่อมบำรุงอย่างไร มีศูนย์ซ่อมที่ไหนบ้าง ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงเป็นอย่างไร เป็นต้น

2. สอบถามปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ : สำหรับในขั้นตอนนี้ ถ้าเรายังไม่มีความชัดเจน หรือแน่ใจในสินค้าที่เราจะนำเข้ามาขาย เราจะต้องพยายามที่จะเจรจาไม่ให้มีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ หรือถ้าหลีกเลี่ยงไม่ได้ก็ให้มีปริมาณน้อยที่สุด เนื่องจากเราเองจะต้องแบกรับความเสี่ยง หากว่าสินค้าที่ส่งมานั้นไม่เป็นที่ต้องการของตลาด โดยเฉพาะสินค้าหมวดอาหารที่เน่าเสียง่าย หมวดสินค้าแฟชั่นที่ต้องมีความเปลี่ยนแปลงเรื่องจำนวนแบบ จำนวนสี หรือสินค้าที่ผลิตขึ้นมาโดยเฉพาะหรือเป็นครั้งแรก อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการที่จีนเอง ก็คงจะพยายามอย่างยิ่งที่จะให้ทางผู้สั่งซื้อมีการกำหนดปริมาณขั้นต่ำ เพราะการผลิตสินค้าแต่ละครั้งจะต้องทำให้คุ้มต้นทุน ดังนั้นขั้นตอนนี้ขึ้นอยู่กับฝีมือการเจรจาของแต่ละคน

ในเรื่องของข้อจำกัดในการผลิต บ่อยครั้งที่เราจะได้ยินว่า การสั่งซื้อหรือสั่งผลิตสินค้าที่มีความเป็นพิเศษ มักจะนำมาซึ่งปัญหาต่างๆ โดยเฉพาะการทำให้ต้นทุนเพิ่ม อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการทั้งสองฝ่ายไม่ได้คาดคิดมาก่อน ซึ่งอาจทำให้เกิดการผลิตสินค้าในล็อตอื่นๆ หยุคชะงักลงได้ เราจึงต้องทำความเข้าใจถึงรายละเอียดต่างๆ ให้ชัดเจนก่อนจะทำการสั่งซื้อ

3. สินค้าตัวอย่าง : โดยทั่วไปแล้ว ถ้าสินค้าที่ต้องการจะดำเนินธุรกิจมีราคาไม่สูงมาก เราสามารถขอให้ทางผู้ประกอบการส่งสินค้าตัวอย่างมาให้ เพื่อที่เราจะได้พิจารณาถึงรายละเอียดต่างๆ ได้อย่างชัดเจน แต่ถ้าเราจำเป็นต้องจ่ายค่าสินค้าตัวอย่างนั้น ขอให้ลองต่อรองในราคาพิเศษกว่าสินค้าที่เราจะนำมาจำหน่ายตามปกติ โดยปกติแล้วทางผู้ประกอบการจะยินดีจัดการให้ ซึ่งอาจได้มากกว่ารายการละ 1 ชิ้น หรือกระทั่งบางครั้งอาจรวมปริมาณสินค้าตัวอย่างที่ต้องชำระเงินไว้ไปหักลบกับยอดการสั่งซื้อขั้นต่ำได้ด้วย หรือเมื่อมีการสั่งซื้อจริงในภายหลัง ก็จะหักค่าสินค้าตัวอย่างคืนให้ (อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ. 2549 : 134-138)

สรุปว่าในขั้นตอนนี้เราสามารถประเมินผลงานของการเป็นผู้ประกอบการหรือคุณภาพสินค้าที่ผลิตได้ จากความรวดเร็วและความชัดเจนในการสื่อสาร ความรับผิดชอบ ความตั้งใจที่จะเป็นคู่ค้าที่ดีในอนาคต การให้ความร่วมมือในขั้นตอนต่างๆ ความถูกต้องของสินค้าตัวอย่าง รวมไปถึงอุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการติดต่อสื่อสารหรือการส่งสินค้าตัวอย่าง ซึ่งจะได้นำมาปรับปรุงหรือรับมือเพื่อไม่ให้มีความผิดพลาดกับการขนส่งสินค้าจริงขึ้นภายหลัง

(ง) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากจีนมาไทย

นอกจากศึกษาขั้นตอนการนำเข้าสินค้าแล้ว ปัจจัยที่สำคัญในการนำเข้าก็คือ ข้อจำกัดในเรื่องเส้นทาง และการกระจายสินค้าออกสู่ท้องตลาด เพราะเรื่องนี้ส่งผลกระทบต่อต้นทุนสินค้า อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

เส้นทางขนส่งมายังไทย

โดยปกติแล้วมีให้เลือกทั้งทางอากาศ ทางน้ำ (แม่น้ำโขงและเส้นทางทะเล) และทางบก (ผ่านพม่าและลาว) ซึ่งแต่ละเส้นทางมีข้อดีและข้อด้อยแตกต่างกันไปดังนี้

1. เส้นทางขนส่งทางอากาศ จะช่วยประหยัดเวลาในการขนส่งที่รวดเร็วที่สุดและสามารถเข้าถึงแหล่งตลาดค้าส่งและค้าปลีกได้อย่างรวดเร็ว สินค้ามีการขนถ่ายน้อย มีโอกาสเสียหายน้อย เหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการความรวดเร็วในการวางจำหน่าย (เช่น ผลไม้สด) แต่ก็มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งสูงกว่าเส้นทางอื่นๆ ตามสนามบินนานาชาติทุกแห่งอาทิในปักกิ่ง กว่างโจว และเซินเจิ้น จะมีการให้บริการขนส่งทางอากาศ

2. เส้นทางขนส่งผ่านแม่น้ำโขง มีข้อดีในเรื่องระยะทางที่อยู่ไม่ห่างจากไทยและมีระยะเวลาเดินทางไม่นานนัก (หากอยู่ในฤดูน้ำหลาก) และมีค่าขนส่งและต้นทุนการดำเนินการต่ำกว่าโดยเปรียบเทียบกับเส้นทางอื่นๆ ที่สำคัญ พิธีการและขั้นตอนในการผ่านด่านศุลกากรของมณฑลยูนนานค่อนข้างมีความยืดหยุ่นพอสมควร รวมทั้งในขณะนี้มีการทำเรือพาณิชย์ตามแม่น้ำโขงเพิ่มขึ้นหลายแห่ง

อย่างไรก็ดี เส้นทางแม่น้ำโขงยังมีจุดอ่อนอีกหลายประการ เช่น ปัญหาในเชิงภูมิศาสตร์ ระดับน้ำไม่แน่นอน ระบบการขนถ่ายไม่เป็นสากล ไม่มีระบบห้องเย็นหรือตู้คอนเทนเนอร์ และต้องมีการขนถ่ายสินค้าหลายครั้ง อาจสร้างความเสียหายต่อสินค้า

สินค้าจีนที่เข้าไทย ส่วนหนึ่งเป็นสินค้าที่มาจากประเทศจีนตอนใต้ โดยเฉพาะคุนหมิง มณฑลยูนนาน โดยเส้นทางสินค้าจะเข้ามาทางเรือ ซึ่งเข้ามาในไทยได้ 3 ช่องทาง คือ

- 1) เส้นทางคุนหมิง-พม่า-แม่สาย
- 2) เส้นทางจากจีนตอนใต้-ด่านเชียงแสน
- 3) เส้นทางเชียงของ

ส่วนสินค้าจากกว๋างโจว มณฑลกว๋างตุ้ง จะเข้ามาทางด่านแหลมฉบัง จ.ชลบุรี โดยการขนส่งทางน้ำเป็นหลักซึ่งการขนส่งสินค้าจีนโดยทางน้ำเพื่อมาขึ้นท่าเรือแหลมฉบังนั้น ดีกว่าการที่จีนจะเข้ามาที่ด่านศุลกากรทางตอนเหนือของไทย เพราะต้องขนส่งสินค้าทางบกจากจังหวัดเชียงราย-เชียงใหม่ มาสู่กรุงเทพฯ อีกรอบหนึ่ง ซึ่งปัญหาน้ำมันแพงจะทำให้สินค้าจีนเหล่านี้มี

ต้นทุนสูงขึ้น ขณะที่การขนส่งทางเรือมีต้นทุนสินค้าที่ถูกกว่ามาก รวมทั้งสามารถขนส่งในปริมาณที่มากกว่าการขนส่งทางบกหลายเท่า

3. เส้นทางขนส่งทางทะเล มีความแน่นอนและความเป็นสากลกว่าทางแม่น้ำโขง สามารถรองรับการขนส่งสินค้าที่มีปริมาณมาก และต้องการความปลอดภัยในการจัดส่ง นอกจากนี้จีนยังได้พัฒนาท่าเทียบเรือน้ำลึกที่ทันสมัยมากขึ้น ตลอดจนการพัฒนาท่าเทียบเรือใหม่ๆ โดยเฉพาะท่าเทียบเรือน้ำลึกของกวางซี เช่น ท่าเรือเป่ย์ไห่ และท่าเรือฝางเจิง ซึ่งมีศักยภาพสูงในการเป็นจุดผ่านและขนถ่ายสินค้าระหว่างไทยกับมณฑลจินตอนในต่อไป

4. เส้นทางขนส่งทางบก ในการเชื่อมโยงไทย-จีน แม้จะมีข้อได้เปรียบเรื่องระยะทางและระยะเวลา แต่ก็ต้องพึ่งพาประเทศเพื่อนบ้าน (พม่าและลาว) โดยเฉพาะการผ่านทางในประเทศพม่า ยังไม่แน่นอนเรื่องความปลอดภัย ต้องผ่านด่านตรวจสินค้าหลายครั้ง มีการเรียกเก็บค่าผ่านทางราคาสูง และระบบเคาน์เตอร์ในประเทศจีน พม่า และลาวเป็นแบบซับซ้อนซึ่งมีความแตกต่างจากไทย สำหรับการขนส่งทางบกที่นอกเหนือจากเส้นทางรถยนต์นั้น รัฐบาลจีนกำลังสร้างและขยายทางรถไฟ ที่เรียกว่าสาย Pan West Asia เสร็จปี 2549 และสาย Pan Central Asia จาก กุหนิง-เชียงรุ่ง-เมืองหนาน ชายแดน จีน-ลาว ซึ่งจะเสร็จปี 2551 นอกจากนี้จีนยังได้พัฒนาทางรถไฟไปเวียดนามด้วย จีนให้ความสำคัญต่อการขนส่งทางรถไฟมากเพราะค่าใช้จ่ายถูกกว่า นอกเหนือจากการขนส่งทางเรือ ช้างยังบรรทุกได้ครั้งละมากๆ และ ไปเร็วกว่าเรือด้วย (ทิมธุรกิจ busy-day. ม.ป.ป. : 194-204)

ดังนั้นจะเป็นไปได้ว่าการเลือกวิธีการขนส่งสินค้าจากประเทศจีน มายังประเทศไทย จะต้องคำนึงถึง เมืองในประเทศจีนที่ได้ไปทำการติดต่อค้าขายด้วย ถึงแม้ว่าประเทศจีนจะไม่ได้มีพรมแดนติดต่อกับประเทศไทยโดยตรง แต่ก็สามารถอาศัยประเทศเพื่อนบ้านในการขนส่งสินค้าได้เช่นกัน ดังภาพผนวก ก. เป็นรูปแผนที่ประเทศจีน แสดงระยะทางการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมาสู่ประเทศไทย

(จ) ขั้นตอนการออกของเมื่อสินค้ามาถึงประเทศไทย สามารถทำได้ 2 ทาง คือ การออกของทางท่าเรือ และการออกของทางท่าอากาศยาน

1) การออกของท่าเรือ การนำสินค้าเข้ามาในประเทศ จะต้องผ่านขั้นตอนทางศุลกากร 4 ขั้นตอน ดังนี้

- 1) การผ่านพิธีการกรมศุล
- 2) การประเมินภาษี
- 3) การตรวจสินค้า
- 4) การรับสินค้า

การออกของนั้น สามารถทำได้ 2 แบบ คือ

- 1) ออกของด้วยตนเอง
- 2) ให้บริษัท shipping เป็นตัวแทนในการออกของให้

การออกของด้วยตนเอง

การออกของที่ทำเรือด้วยตนเองนั้น เราต้องทำตามขั้นตอน การปฏิบัติพิธีการนำเข้าสินค้า ดังนี้

1. ผู้นำเข้าบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้า ให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าโดยอัตโนมัติ และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทน ส่งเฉพาะข้อมูลใบขนสินค้า มายังเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

2. เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะตรวจสอบ ข้อมูลเบื้องต้นในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา เช่น ชื่อและที่อยู่ผู้นำของเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร ราคา เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งมาไม่ถูกต้อง เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อให้แก้ไขให้ถูกต้อง

3. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าที่ส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมกับตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังที่จะกล่าวถึงต่อไป แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

ประเภทของใบขนสินค้าขาเข้า

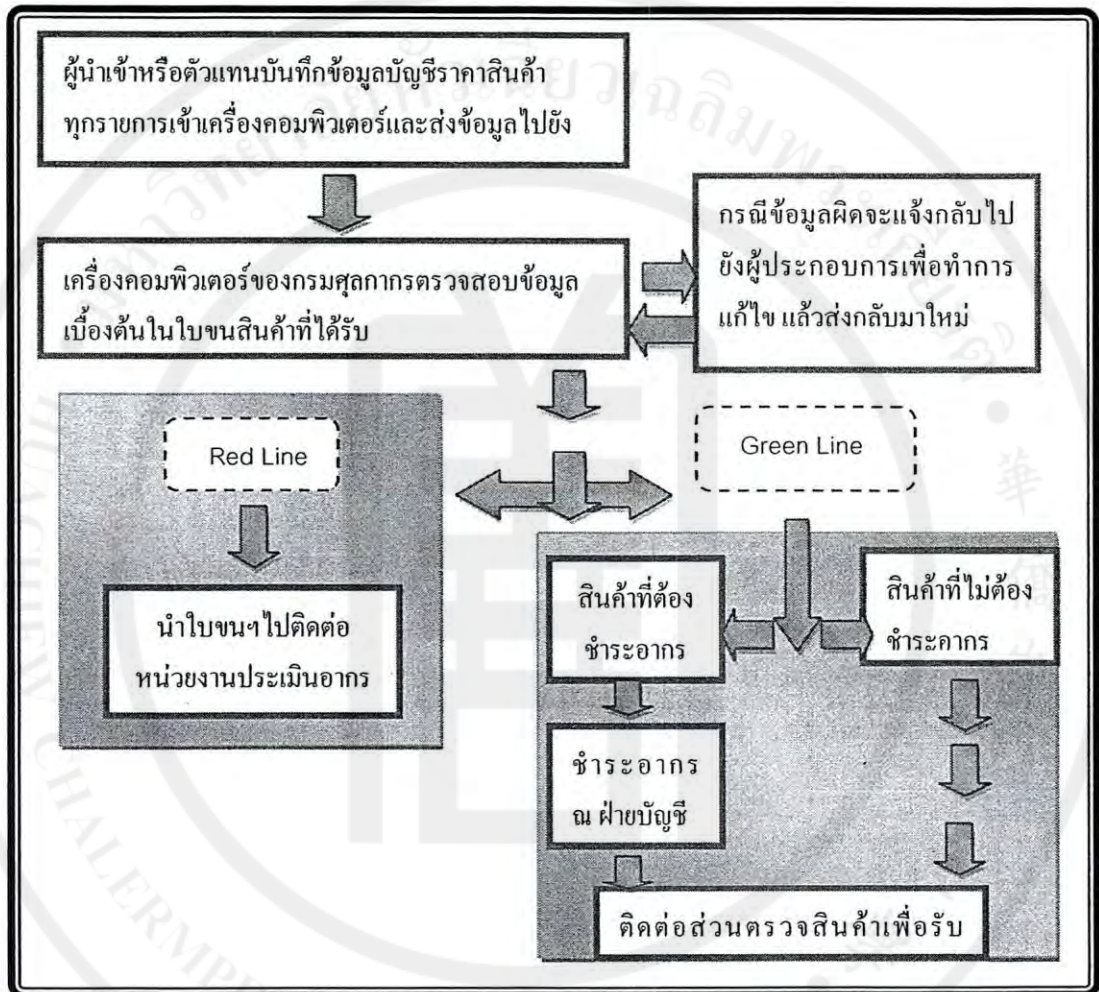
1) ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนส่งสินค้าประเภทนี้ เครื่องคอมพิวเตอร์จะส่งการตรวจ หลังจากนั้น ผู้นำเข้าหรือตัวแทนสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากร และรับการตรวจปล่อยสินค้าได้

2) ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับใบขนส่งสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทน ต้องนำใบขนสินค้า ไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำของเข้า

4. ผู้นำเข้าหรือตัวแทนต้องจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าตามวรรคแรกในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบใบขนสินค้าหลังจากการตรวจปล่อย โดยให้สามารถจัดพิมพ์เป็นรายงานเมื่อกรมศุลกากรร้องขอ

การออกของโดยให้บริษัท Shipping เป็นตัวแทนในการออกของให้สินค้านำเข้าต่างๆ จะต้องจัดประเภทแยกตามหมวดหมู่ที่กำหนดไว้ตามแบบของกรมศุลกากร ซึ่งอาจเป็นสินค้าที่ต้องสำแดงหรือไม่ต้องสำแดง หรือในกรณีขนส่งทางเรืออาจเป็นสินค้าขนส่งแบบไม่เต็มตู้หรือเต็มตู้ โดยในการออกของนั้น เราจะต้องเตรียมเอกสารสำคัญในการออกสินค้า เช่น ใบขนสินค้า ใบแสดงราคา ประกัน หนังสือแสดงถิ่นกำเนิด หรือใบแสดงรายละเอียดลักษณะสินค้า เป็นต้น ให้บริษัทตัวแทน Shipping ของเรา หลังจากนั้นบริษัทตัวแทนฯ จะเป็นผู้ดำเนินการในขั้นตอนต่างๆ ให้รวมถึงการขนส่งสินค้าออกจากท่าเรือมายังสถานที่ที่เราต้องการให้ส่งของ สำหรับคนที่ยังไม่เคยนำเข้าสินค้า บริษัทตัวแทนเหล่านี้ยังมีหน้าที่ให้คำปรึกษาในเรื่องนี้กับเร่อีกด้วย ในเรื่องของค่าบริการนั้น จะแตกต่างกันไป ในแต่ละบริษัท ซึ่งอาจทำการสำรวจราคาค่าบริการ โดยเช็คจากบริษัทตัวแทน 3-4 แห่งเพื่อหาราคากลางที่เหมาะสม (ไชยกร ปลื้มเจริญกิจ และคณะ. ม.ป.ป. : 142-144)

แผนภูมิที่ 2.1
ขั้นตอนการนำเข้าสินค้า



ที่มา : ไซยกร ปลื้มเจริญกิจ และคณะ. “รายด้วยสินค้าจีน” หน้า 145

2) การออกของทางท่าอากาศยาน

สำหรับสินค้าที่ส่งมาทาง Air Cargo นั้น สามารถออกของได้ 2 วิธี เช่นเดียวกับการออกของท่าเรือ คือ ออกของเอง หรือใช้บริษัทตัวแทน Shipping ช่วยออกของให้ การออกของทางท่าอากาศยาน มีขั้นตอนดังนี้

1. จัดเตรียมเอกสารในการผ่านพิธีการ ใบขนสินค้าขาเข้าปกติ ดังนี้
 - ใบขนสินค้าขาเข้าฯ (แบบ กศก. 99/1) พร้อมสำเนา
 - ใบตราส่งสินค้า (Airway Bill)

- บัญชีราคาสินค้า (Invoice)
- บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ (Packing List) (ถ้ามี)
- ใบแจ้งยอดเบี้ยประกันภัย (Insurance Premium Invoice)
- ใบส่งปล่อย หรือ Customs Permit (แบบ กศก. 100/1 หรือ แบบที่ 469)
- แบบธุรกิจต่างประเทศ กรณีมูลค่าสินค้าเกิน 500,000 บาท
- แบบแสดงรายละเอียดราคาศุลกากร (แบบ กศก. 170)
- ใบอนุญาต หรือหนังสืออนุญาตสำหรับของควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)
- ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (Certificate Of Origin) (ถ้ามี) ในกรณีใช้ประกอบการลดอัตราอากรสำหรับสินค้านำเข้ามาจากประเทศที่มีข้อตกลงทางการค้าระหว่างประเทศ เช่น WTO AFTA และกรณีอื่นๆ
- เอกสารอื่นที่จำเป็น เช่น เอกสารแสดงส่วนผสม คุณลักษณะ การใช้งาน แคลคูล็อก ฯลฯ

2. ผู้นำเข้าบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ทุกรายการเข้าสู่เครื่องคอมพิวเตอร์ของตนเองหรือผ่าน Service Counter โดยโปรแกรมคอมพิวเตอร์จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้า ให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าโดยอัตโนมัติ และให้ผู้นำเข้าหรือตัวแทน ส่งเฉพาะข้อมูลใบขนสินค้ามายังคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร

3. เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะตรวจสอบ ข้อมูลเบื้องต้นในใบขนสินค้าที่ส่งเข้ามา เช่น ชื่อและที่อยู่ผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร ราคา เป็นต้น ถ้าพบว่าข้อมูลใบขนสินค้าขาเข้าที่ส่งมาไม่ถูกต้อง เครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรจะแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทนเพื่อแก้ไขให้ถูกต้อง

4. เมื่อเครื่องคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากรตรวจสอบข้อมูลในใบขนสินค้าที่ส่งมาถูกต้องครบถ้วนแล้ว จะออกเลขที่ใบขนสินค้าขาเข้า พร้อมกับตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้ เพื่อจัดกลุ่มใบขนสินค้าขาเข้าในขั้นตอนการตรวจสอบพิธีการซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท ดังที่จะกล่าวถึงต่อไป แล้วแจ้งกลับไปยังผู้นำเข้าหรือตัวแทน เพื่อจัดพิมพ์ใบขนสินค้า

ประเภทของใบขนสินค้าขาเข้า

1) ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) สำหรับใบขนสินค้าประเภทนี้ เครื่องคอมพิวเตอร์จะสั่งการตรวจ หลังจากนั้น ผู้นำเข้าหรือตัวแทนสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าไปชำระค่าภาษีอากร และรับการตรวจปล่อยสินค้าได้

2) ไบชนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) สำหรับไบชนสินค้าประเภทนี้ ผู้นำเข้าหรือตัวแทน ต้องนำไบชนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำของเข้า

5. เมื่อผู้นำเข้าชำระค่าภาษีอากรแล้ว ให้ไปติดต่ोज้างหน้าของบริษัท

บริษัท ไทย แอร์พอร์ต กราวด์ เซอร์วิส จำกัด (TAGS) หรือ บริษัทการบินไทย จำกัด (มหาชน) (แล้วแต่กรณี) และเจ้าหน้าที่ศุลกากรประจำคลังสินค้า ซึ่งสินค้านั้นเก็บรักษาอยู่ เพื่อดำเนินการดังต่อไปนี้

1) ชำระค่าเก็บรักษา (Rent)

2) ตัดบัญชีสินค้าสำหรับเรือหรืออากาศยาน (Manifest)

3) กำหนดชื่อเจ้าหน้าที่ศุลกากรผู้ตรวจปล่อยสินค้า (Inspection Sheet)

4) เจ้าหน้าที่ศุลกากรเลือกเปิดตรวจ (Inspection Criteria)

5) เจ้าหน้าที่ศุลกากรออกใบอนุญาตให้นำของออกจากอารักขาของศุลกากรได้ (Customs Permit)

6) นำสินค้านั้นออกจากคลังสินค้า

6. ผู้นำเข้าจัดเก็บข้อมูลบัญชีราคาสินค้าตามวรรคแรก ในรูปของสื่อคอมพิวเตอร์เป็นเวลาไม่น้อยกว่า 6 เดือน เพื่อใช้สำหรับการตรวจสอบไบชนสินค้าหลังการตรวจปล่อย

(ฉ) การตรวจรับสินค้า ถือเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งจริงๆ แล้ว ผู้ที่ปฏิบัติงานโดยทั่วไปจะเน้นเป็นกรณีพิเศษอยู่แล้ว เพราะหมายถึงขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะมีการชำระเงิน ที่ทางผู้ซื้อ จะมีสิทธิ์เคลมความเสียหายกับผู้ขายได้ เพราะหลังจากนี้หากเกิดข้อผิดพลาดใดๆ จากการขนส่งแล้ว มักจะเป็นที่มาของข้อโต้แย้งในการทำธุรกิจอยู่เป็นประจำ สำหรับ Checklist ในการตรวจรับสินค้าประกอบไปด้วย

1) ตรวจสอบจำนวนตู้บรรจุสินค้า

2) ตรวจสอบจำนวนหีบห่อ (Carton) ทั้งหมดว่าจำนวนตรงหรือไม่

3) ตรวจสอบบรรจุภัณฑ์ภายนอกและภายใน ว่ามีความเสียหายหรือไม่

4) ตรวจสอบจำนวนสินค้า

5) ตรวจสอบสภาพสินค้า

6) ตรวจสอบรายละเอียดอื่นๆ ของสินค้า เช่น Specification, แบบ, รุ่น, สี เป็นต้น ว่าตรงกับที่สั่งซื้อหรือไม่

7) ตรวจสอบรายละเอียดของเอกสารที่มาพร้อมกับสินค้า ว่าถูกต้องหรือไม่

8) ตรวจสอบใบรับประกันสินค้า (ถ้ามี)

9) ทำสรุปสินค้าที่มีความเสียหาย สินค้าที่ขาด หรือที่ไม่ตรงกับที่สั่งซื้อ และรีบแจ้งให้ผู้ขายรับทราบ กรณีสินค้าหรือหีบห่อ (Carton) ที่บรรจุเสียหาย ควรถ่ายรูปไว้เป็นหลักฐานประกอบ สำหรับการเคลมบริษัทประกันภัย หรือผู้ขายด้วย (ไชยกร ปลื้มเจริญกิจ, จรินทร์พร ตันตติกิจศิริวงศ์ และ รัชนิกร บรรลือศิลป์. ม.ป.ป. : 149)

(ง) รูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ ในด้านการส่งออกและนำเข้า การตกลงกันในเรื่องวิธีชำระสินค้าสินค้านั้นเป็นเรื่องที่ขาดเสียไม่ได้ ไม่ว่าจะเป็นฝ่ายผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกก็ตาม และในปัจจุบันการชำระเงินในการส่งออก-นำเข้า มีวิธีที่นิยมใช้กันอยู่ 4 ประเภท และแต่ละวิธีจะมีข้อได้เปรียบ เสียเปรียบไม่เหมือนกัน ซึ่งผู้ส่งออก-นำเข้าจะต้องศึกษาให้ถ่องแท้

1. การชำระเงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash of Advance Payment)

วิธีซื้อ-ขายสินค้าด้วยเงินสดในการค้าระหว่างประเทศ ไม่ใช่หมายความว่า ใช้ธนบัตร (Notes) ส่งให้แก่กัน หากแต่หมายถึงผู้ซื้อ (Importer) ส่ง Draft หรือเช็คธนาคาร (ทางการบัญชีถือเสมือนเงินสด) ไปให้ผู้ขาย (Exporter) พร้อมทั้งการส่งสินค้า

วิธีการจ่ายเงินล่วงหน้า เป็นที่รู้จักกันทั่วไปในวงการค้า ซึ่งหมายถึง การจ่ายเงินพร้อมกับการส่งสินค้า

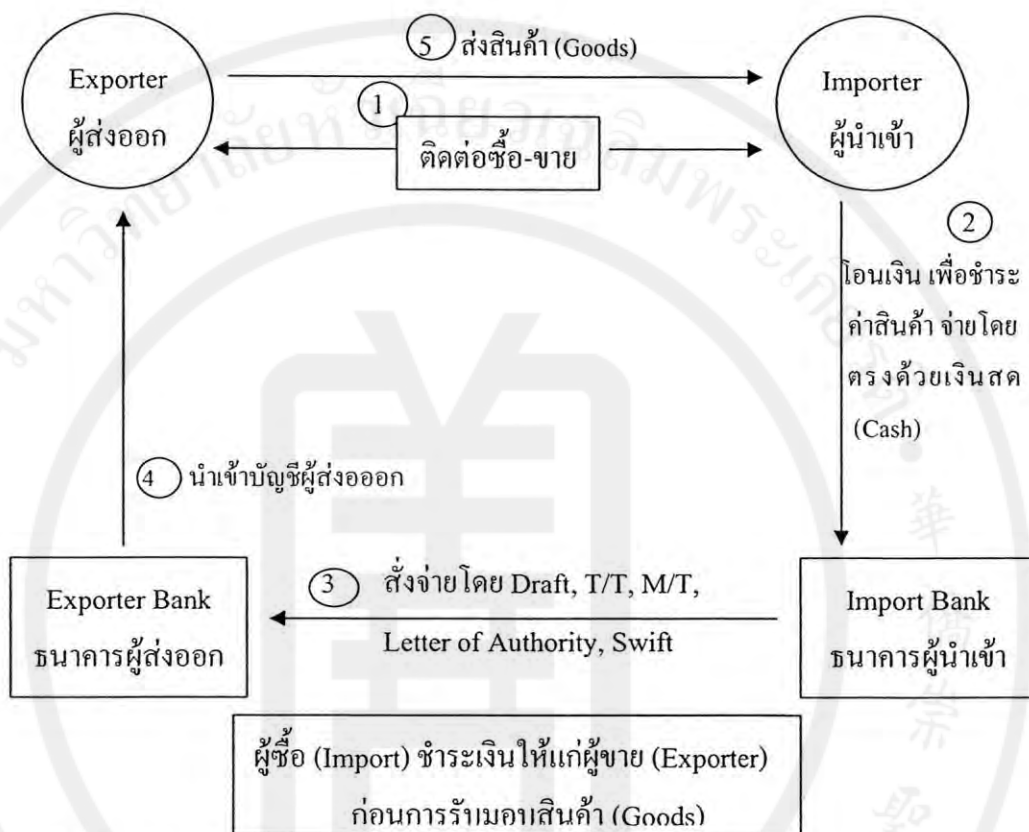
วิธีการนี้ผู้ซื้อ (Importer) เป็นฝ่ายเสียเปรียบ เพราะต้องจ่ายเงินไปให้ผู้ขาย (Exporter) ก่อนที่จะเห็นสินค้า และมักจะกระทำกันในขณะที่สินค้าหายากและสินค้านั้นเป็นที่ต้องการกันทั่วไป หรือเครดิตของผู้ซื้อ (Importer) ยังไม่เป็นที่เชื่อถือก็ได้

การซื้อ-ขายระหว่างประเทศด้วยวิธีนี้ จึงมักจะกระทำกันในกรณีที่ผู้ขาย (Exporter) เป็นผู้มีชื่อเสียงเป็นที่เชื่อถือได้ ตลาดเป็นของผู้ขาย (Exporter) หรือไม่ก็เป็นการซื้อ-ขายกันสำหรับสินค้าที่มีค่าคงไม่สูงมาก เช่น การสั่งซื้อหนังสือหรือตัวอย่างสินค้าเล็กๆ น้อยๆ

วิธีการนี้ จึงเป็นที่รู้จักกันในวงการการค้าว่า “วิธีการจ่ายเงินล่วงหน้า” (Advance Payment) เพราะ ผู้ซื้อ (Importer) ต้องจ่ายเงินไปก่อนที่จะได้สินค้ามา

แผนภูมิที่ 2.2

การชำระเงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash of Advance Payment)



ที่มา : สมพงษ์ เพ็ญอารมณ์. (2546) “การค้าระหว่างประเทศ”

2. การชำระเงินด้วยการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)

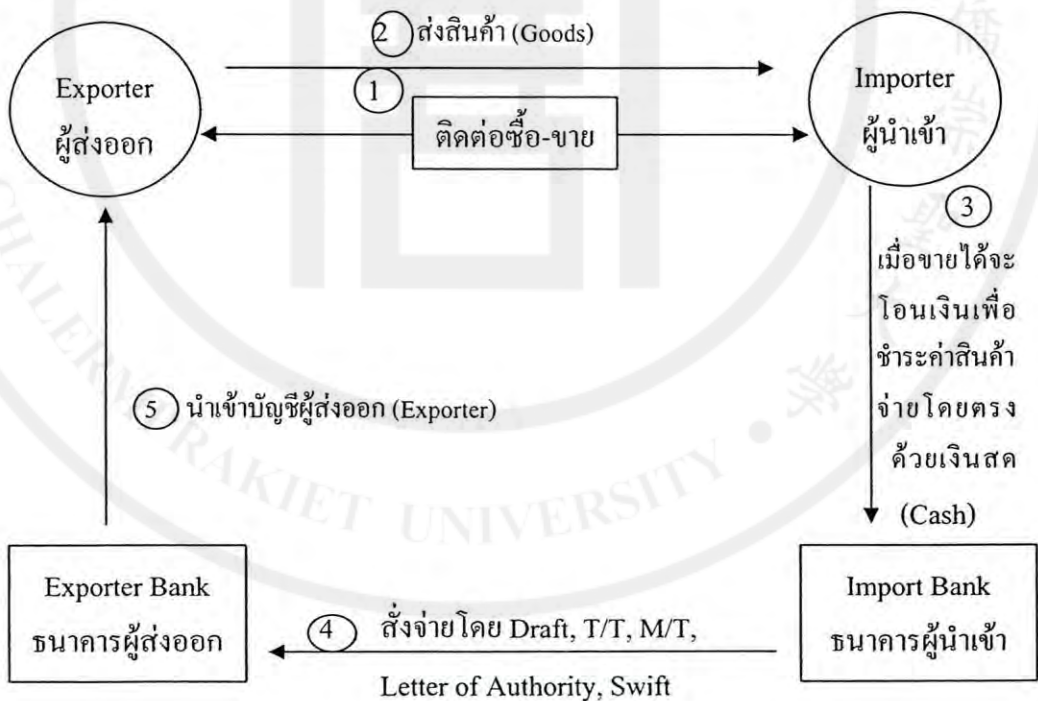
การชำระเงินค่าซื้อ-ขายสินค้า โดยการเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account) คือ การซื้อ-ขายสินค้าในลักษณะที่มีการส่งมอบสินค้าก่อน และจ่ายเงินภายหลัง ซึ่งผู้ซื้อ (Importer) หรือผู้ขาย (Exporter) ตกลงกันว่า เมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อจะชำระเงินให้ผู้ขายตามกำหนดเวลาในอนาคต เช่น หนึ่งเดือนหลังจากรับสินค้า เป็นต้น

การซื้อ-ขายกันในลักษณะนี้ คือ การให้เครดิตทางการค้าของผู้ขาย (Exporter) แก่ผู้ซื้อ ผู้ซื้อมักเป็นผู้ที่ผู้ขายไว้วางใจ โดยทั่วไปแล้วผู้ขายจะต้องตั้งวงเงินไว้สำหรับผู้ซื้อแต่ละราย เพื่อเป็นการจำกัดความเสี่ยงของผู้ขาย ไม่ให้สูงเกินไป เมื่อถึงกำหนดชำระเงินผู้ซื้ออาจจะส่งเช็ค Draft โดยตรง หรือออกคำสั่งโอนเงินให้แก่ผู้ขายผ่านทางบัญชีของทางธนาคารก็ได้ ทั้งนี้ แล้วแต่ความสะดวกและข้อตกลงของทั้งสองฝ่าย

เปิดบัญชี คือ ชำระเงินเชื่อ การซื้อเชื่อที่ไม่ต้องทำตัวสัญญาใช้เงิน และลูกหนี้มักผ่อนชำระเป็นเดือนๆ เป็นระยะๆ ตามแต่จะตกลงกัน หรืออีกนัยหนึ่งวิธีการนี้ หมายความว่า ผู้ขายจะส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อก่อน โดยผู้ซื้อยังไม่ต้องชำระเงิน ผู้ขาย (Exporter) จะต้องรอการชำระเงินจากผู้ซื้อ ซึ่งอาจเป็นเวลา 30 60 หรือ 90 วัน หรือนานกว่านั้น ผู้ขาย (Exporter) อาจจูงใจให้ผู้ซื้อ (Importer) ชำระเงินเร็วขึ้นภายใน 10 วัน หรือ 12 วัน จะให้ส่วนลดร้อยละ 1 ถึง 3 ตัวอย่างเช่น ผู้ขายให้ส่วนลดร้อยละ 1 ก็หมายความว่า ถ้าผู้ซื้อชำระเงินภายใน 10 วัน นับตั้งแต่วันที่ลงในบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ต้องหักเงินไว้ให้ร้อยละ 1 ตามราคาที่แสดงไว้ในราคาสินค้า

วิธีนี้ ผู้ขายเป็นฝ่ายเสียเปรียบ และจะกระทำกันเฉพาะผู้ซื้อที่มีเครดิตดี หรือสินค้านั้นขายใครอื่นไม่ได้นอกจากผู้ซื้อ

แผนภูมิที่ 2.3
การเปิดบัญชีขายเชื่อ (Open Account)



ผู้ขาย (Exporter) ส่งมอบสินค้าให้แก่ผู้ซื้อ (Importer) เพื่อฝากขาย และเมื่อผู้ซื้อ (Importer) ขายสินค้า (Goods) แล้วจึงจ่ายเงินภายหลัง

ที่มา : สมพงษ์ เพ็ญอารมณ. (2546) “การค้าระหว่างประเทศ”

3. ตัวเรียกเก็บ (Bill for Collection = B/C)

ผู้ขาย (Exporter) เมื่อได้ตรวจสอบฐานะของผู้ซื้อ (Importer) เป็นที่พอใจแล้ว ก็ส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ (Importer) พร้อมกับส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้า (Shipping Document) ไปให้ธนาคาร แล้วขอให้ธนาคารจัดการให้ผู้ซื้อ (Importer) ชำระค่าของสินค้า (Paid) หรือรับรองตัวแลกเงิน (Accepted) จึงจะให้เอกสารเหล่านั้นไปได้ เนื่องจากผู้ซื้อ (Importer) จะไปออกสินค้าโดยไม่มีเอกสารเหล่านั้นไม่ได้ จึงเป็นที่มั่นใจแก่ผู้ขาย (Exporter) ได้ว่า ผู้ซื้อ (Importer) จะต้องชำระเงินหรือมิฉะนั้นก็ต้องรับรองตัวแลกเงิน

วิธีการนี้ผู้ขาย (Exporter) เป็นฝ่ายเสียเปรียบอยู่ กล่าวคือ ผู้ซื้อ (Importer) ไม่ยอมชำระเงินหรือรับรองตัวแลกเงิน สินค้าก็จะไปนอนอยู่ในประเทศของผู้ซื้อ (Import Country) ซึ่งอาจต้องขายทอดตลาดขาดทุนมากมาย

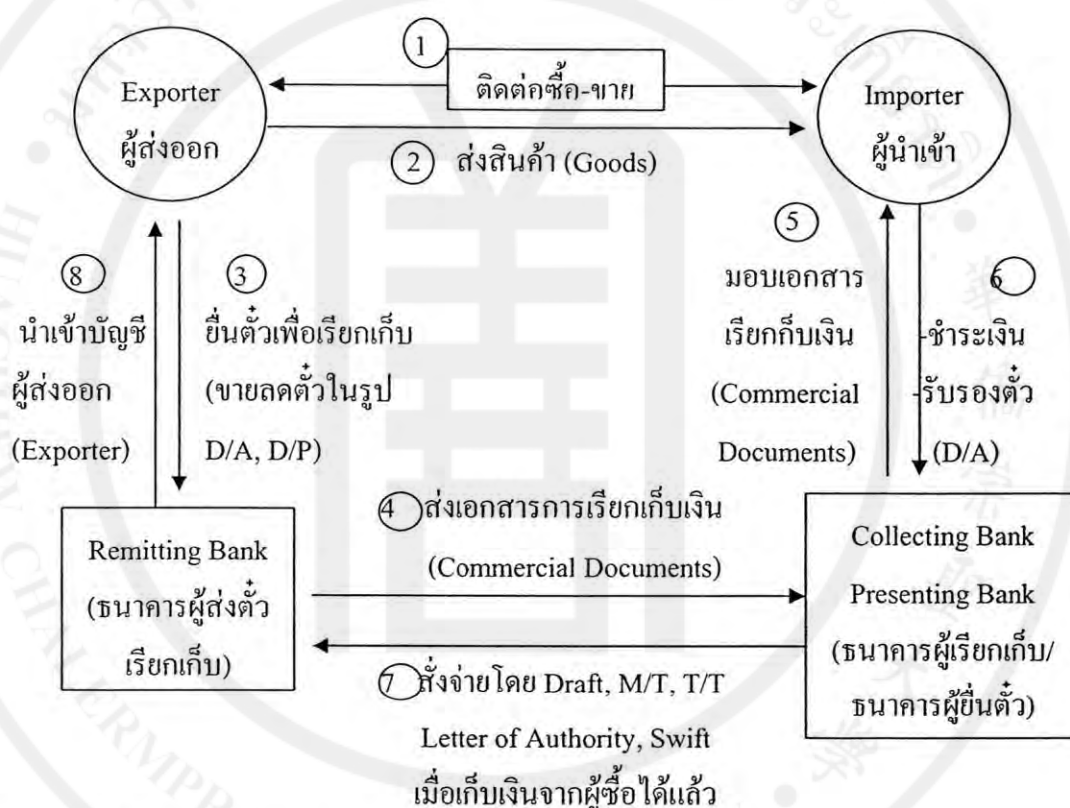
การค้าแบบวิธีการเรียกเก็บเงิน (B/C) เท่าที่ปฏิบัติโดยทั่วไปมี 2 แบบ คือ

3.1 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อรับรองตัวแลกก่อน จึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้ (Documents Against Acceptance = D/A) วิธีนี้ผู้ขาย (Exporter) จะส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมดไปให้ ธนาคารผู้ส่งตัวไปเรียกเก็บ (Remitting Bank) ซึ่งอยู่ในประเทศของผู้ขาย (Export Country) Remitting Bank จะส่งเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมด (Shipping Documents) ไปให้ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตัว (Collecting Bank) ซึ่งอยู่ในประเทศของผู้ซื้อ (Import Country) ช่วยเรียกเก็บเงินจากผู้ซื้อ (Importer) Collecting Bank จะให้เอกสารทั้งหมดเกี่ยวกับสินค้าแก่ผู้ซื้อ (Importer) ก็ต่อเมื่อ ผู้ซื้อ (Importer) รับรองตัวแลกเงิน (Accepted) ตัวที่มีระยะเวลา (Usance Bill) ก่อน ผู้ขาย (Exporter) มิได้มีหลักประกันอันใดเกี่ยวกับการรับรอนั้น และเมื่อรับรองแล้วภายหลังผู้รับรองจ่ายเงินไม่ได้ ก็ได้แต่ฟ้องร้องผู้รับรองตามกฎหมาย แต่สินค้านั้นผู้รับรองได้สินค้าออกไปจำหน่ายแล้ว และถึงแม้ว่าจะมีการจ่ายเงินเมื่อตัวถึงกำหนด การส่งเงินไปชำระก็อาจมีอุปสรรค หรือจะกล่าวอีกนัยหนึ่ง ผู้ขาย (Exporter) ก็ยังคงต้องเสี่ยงเกี่ยวกับเครดิตของผู้ซื้อ (Importer) และในเรื่องกฎข้อบังคับการควบคุมดูแลการแลกเปลี่ยนเงิน

3.2 การเรียกเก็บเงินโดยผู้ซื้อชำระเงินก่อน จึงสามารถนำเอกสารไปออกสินค้าได้ (Documents Against Payment = D/P) ธนาคารผู้เรียกเก็บเงินตามตัว (Collecting Bank) จะให้ผู้ซื้อ (Importer) ชำระเงิน (Paid) ตามตัวแลกเงิน (Bill of Exchange) ก่อน ซึ่งเป็นตัวชนิดจ่ายเมื่อเห็น (At Sight) หรือจ่ายมีกำหนดระยะเวลา (Term of Payment or Deferred Payment or Usance Bill or Usance Draft) ก็ได้ จึงจะมอบเอกสารเกี่ยวกับสินค้าทั้งหมด (Shipping Documents) ให้

การค้าขายในลักษณะนี้ โดยปกติมักจะกระทำกันระหว่างผู้ซื้อ (Importer) และผู้ขาย (Exporter) ที่ได้ทำการค้ากันมานานจนมีความคุ้นเคยและไว้วางใจกัน หรืออาจเป็นบริษัทสาขาในเครือเดียวกัน ซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศ การสั่งซื้อสินค้าก็ไม่จำเป็นต้องเปิด L/C

แผนภูมิที่ 2.4
การเรียกเก็บเงิน (Bill for Collection = B/C)



ที่มา : สมพงษ์ เพ็งอารมณ. (2546) “การค้าระหว่างประเทศ”

4. เลตเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า (Letter of Credit = L/C)

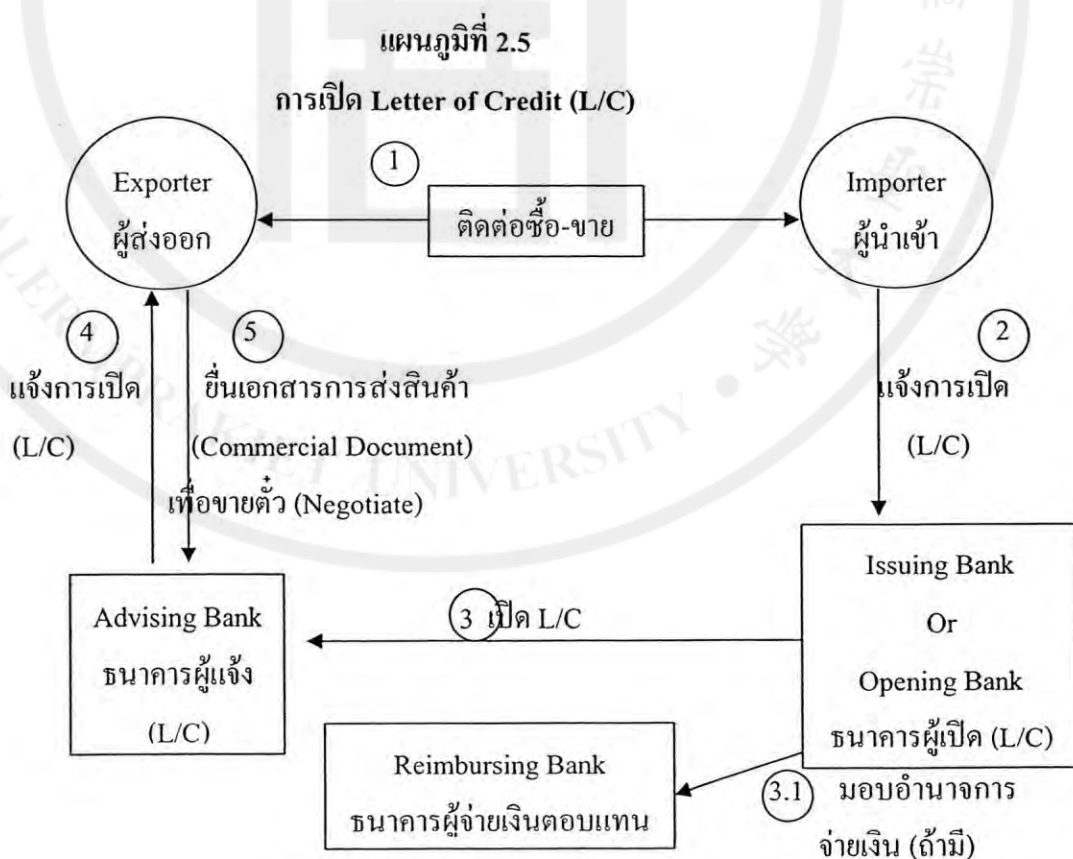
วิธีนี้เป็นที่นิยมกันมากที่สุด เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย คือ ผู้ซื้อ (Importer) และผู้ขาย (Exporter) โดยมีข้อมูลผูกมัดตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ใน L/C ซึ่งแล้วแต่จะตกลงกัน โดยมีธนาคารเป็นสื่อกลางในประเทศของตน

ในกรณีที่ผู้ซื้อ (Importer) สั่งซื้อสินค้าโดยการเปิด L/C ไปให้ผู้ขาย (Exporter) แล้วผู้ซื้อ (Importer) จะมั่นใจว่าผู้ขาย (Exporter) จะจัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ (Importer) ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ ถ้าหากกรณีผู้ขาย (Exporter) ไม่ได้ปฏิบัติตามเงื่อนไขที่ระบุไว้ ธนาคาร

ผู้เปิด L/C (Issuing Bank) จะเป็นผู้รับผิดชอบในการติดต่อประนีประนอม หรือฟ้องร้องเรียกค่าเสียหายจากผู้ขาย (Exporter) ให้

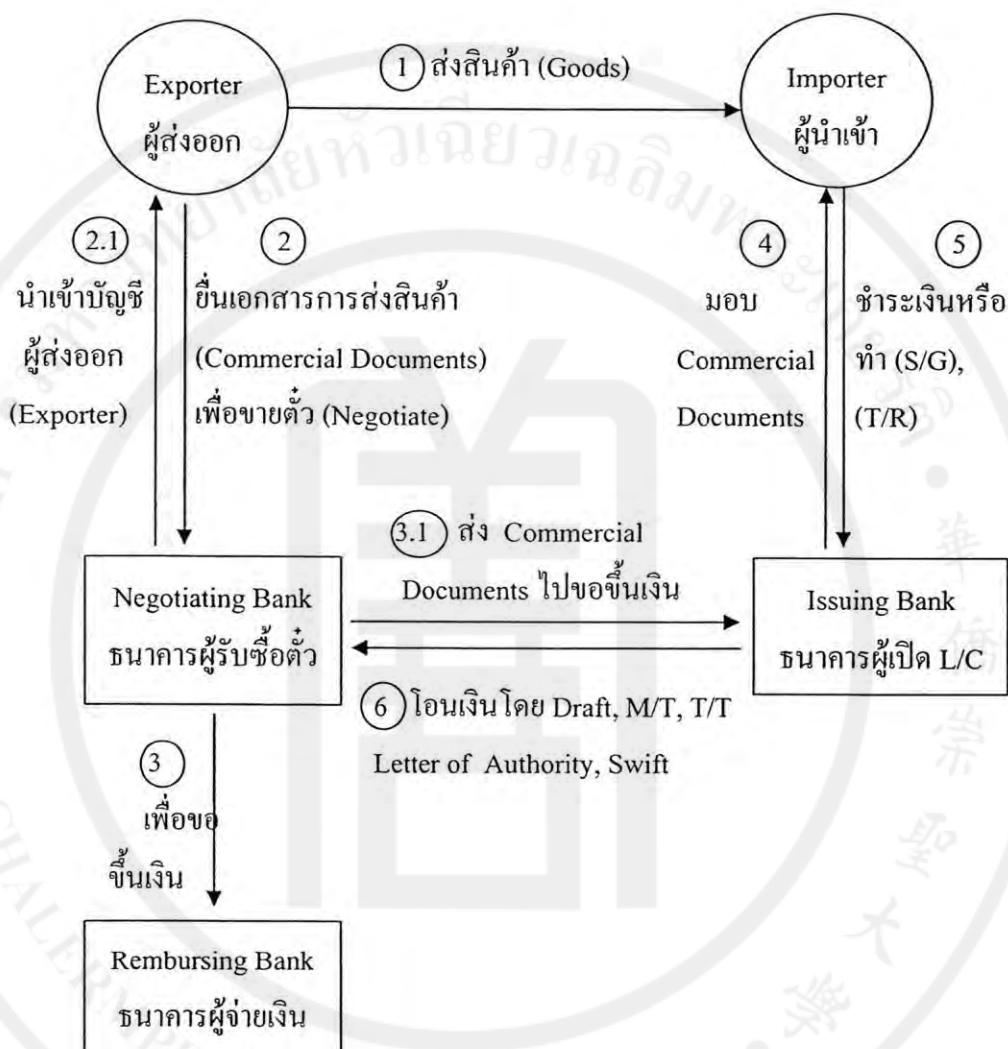
ในทางตรงกันข้าม ผู้ขาย (Exporter) จะมั่นใจว่าเมื่อได้จัดส่งสินค้าไปให้ผู้ซื้อ (Importer) ครบถ้วนตามที่ระบุไว้ใน L/C ทุกประการ ผู้ขาย (Exporter) จะจัดทำตั๋วสัญญาใช้เงิน (Bill of Exchange) พร้อมเอกสารการส่งสินค้า (Shipping Document) ไปขาย (Negotiate) เพื่อขอรับเงินจากธนาคารพาณิชย์ (Commercial Bank) ในประเทศของผู้ขาย (Export Country) ธนาคารผู้รับซื้อตั๋ว เรียกว่า Negotiating Bank

ปัจจุบันการประกอบการค้าต่างประเทศนิยมใช้อยู่ 2 วิธี คือ การเรียกเก็บเงิน (Collection) และการเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Commercial Letter of Credit) เป็นส่วนใหญ่ โดยเฉพาะพิธีการควบคุมปริวรรตเงินตราต่างประเทศของบางประเทศ อาจบังคับให้ต้องใช้วิธีการชำระเงินโดยการเปิด L/C ได้เพียงอย่างเดียว ส่วนวิธีการสั่งซื้อสินค้าโดยจ่ายเงินสดหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า (Cash or Advance Payment) นั้น มักจะใช้กับการสั่งซื้อของเล็กน้อย หรือเพียงไว้ใช้เอง ไม่ใช้เป็นการค้า เช่น ในการสั่งซื้อหนังสือตำราต่างๆ ฯลฯ



ที่มา : สมพงษ์ เฟื่องอารมณ์. (2546) “การค้าระหว่างประเทศ”

แผนภูมิที่ 2.6
การชำระเงินตาม Letter of Credit (L/C)



ที่มา : สมพงษ์ เพ็ญอรณณ. (2546) “การค้าระหว่างประเทศ”

การเลือกรูปแบบการชำระเงิน ขึ้นอยู่กับการเจรจาของผู้ซื้อและผู้ขาย และความไว้วางใจระหว่างกัน รวมถึงประเภทและจำนวนของสินค้าด้วย

2.1.3 วัฒนธรรมทางภาษาที่ส่งผลกระทบต่อธุรกิจระหว่างประเทศ

ภาษา (Language) เป็นภาพสะท้อนของภาพสะท้อนในใจผู้คนที่ทั้งที่เป็นภาษาพูด (Verbal) และภาษาท่าทาง (Nonverbal) ภาษาเป็นสื่อในการรวบรวมและประเมินข่าวสารการเรียนรู้ความคิดเห็นของผู้อื่นและใช้ในการติดต่อสื่อสารทั้งส่งและรับข้อมูลที่ต้องการ คนเราจะสะดวกใจในการ

ถ่ายถอดข้อความได้ดีที่สุดเมื่อได้พูดภาษาของตนเอง ดังนั้น การเข้าไปทำธุรกิจกับคนในประเทศใด ควรพูดภาษาท้องถิ่นให้ได้จึงจะสามารถสื่อสารกับเขาได้อย่างเต็มที่ ซึ่งจะดีกว่าการใช้ล่ามหรือการสื่อสาร โดยรับข้อมูลที่แปลมา เพราะการแปลคำจากภาษาหนึ่งไปเป็นอีกภาษาหนึ่งอย่างได้ ความหมายครบถ้วนเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ยาก และอาจสื่อความหมายผิดก็ได้

ภาษาสากลหลักที่ใช้กันอย่างแพร่หลายในโลก ได้แก่ ภาษาอังกฤษ ภาษาฝรั่งเศส และภาษาสเปน มีจำนวนประเทศใช้ภาษาเหล่านี้มากมายทั้งทวีปยุโรป อเมริกาเหนือ อเมริกาใต้ และออสเตรเลีย แต่ถ้าจะนับจากจำนวนคนที่พูดภาษานั้นเป็นหลัก ภาษาจีนแมนดารินและภาษาฮินดูจะมีจำนวนคนที่พูดมากกว่า เพราะชนชาติจีนและอินเดียพำนักอาศัยอยู่ในแหล่งต่างๆ ทั่วโลก รองลงมาคือ ภาษาสเปน ภาษาอังกฤษ และภาษาอารบิก โดยเฉพาะภาษาอารบิกนั้นใช้กันมากในประเทศทางตะวันออกกลาง เช่น คูเวต เป็นต้น

การใช้คำพูดในภาษาหนึ่งอาจพ้องเสียงกับคำในอีกภาษาหนึ่ง แต่ความหมายต่างกันเป็นอย่างมาก เช่น เลขสี่ (4) ในภาษาจีน หมายถึงความตาย การตั้งชื่อรุ่นของสินค้าโดยมีเลข 4 อยู่ด้วยในประเทศฮ่องกง ได้หวนและญี่ปุ่น จึงเป็นสิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง กิริยาท่าทีในภาษาร่างกายของแต่ละชนชาติก็แตกต่างกัน เช่น คนในประเทศศรีสเชียงจะไม่ค่อยยิ้มแย้มแจ่มใส แม้ว่าในใจเขาไม่ได้มีความวิตกกังวลอะไร แต่ชาวไทยมักจะยิ้มให้กันแม้ในขณะเวลาของความโศกเศร้า ประเทศไทยจึงมีสมญานามว่า “สยามเมืองยิ้ม”

ความเข้าใจผิดที่ไม่ได้ตั้งใจให้บังเกิดจึงมีบ่อยครั้งมากในการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ การระวังป้องกันข้อผิดพลาดเช่นนี้จะทำได้ต่อเมื่อมีการเรียนรู้และศึกษาถึงท่าทีของคนที่ต้องติดต่อสื่อสารด้วย เช่น ระยะห่างระหว่างบุคคลที่สนทนากันของชนชาติต่างๆ จะแตกต่างกัน การขยับเข้าไปใกล้ชิดมากอาจเป็นการแสดงความสนิทสนมสำหรับชนชาติหนึ่งแต่อาจเป็นการแสดงความไม่สุภาพหรือรุกรานเข้าไปในเขตส่วนบุคคลสำหรับชนอีกชาติหนึ่ง การศึกษาข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้การเจรจาต่อรองดำเนินไปโดยปราศจากข้อกังขาหรือความไม่พอใจที่อาจนำไปสู่การใช้อารมณ์มาตัดสินใจทางธุรกิจด้วยในทางอ้อม (กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์. 2545 : 37)

2.1.4 กวนซี-มรดกทางวัฒนธรรมในสังคมจีน

กวนซี (Guan Xi) คือ เป็นระบบสายสัมพันธ์ที่ฝังรากลึกกับชาวจีนเป็นเวลานาน เป็นระบบที่ถูกปลูกฝังตามปรัชญาคำสอนของขงจื้อที่เน้นว่าบุคคลพึงมีหน้าที่รับผิดชอบในความสัมพันธ์อันได้แก่ พ่อแม่กับบุตร พี่กับน้อง สามีกับภรรยา นายกับลูกน้อง และเพื่อนกับเพื่อน นั่นเอง ดังนั้น สิ่งก็ตามมาจากการให้ความสำคัญในสายสัมพันธ์ก็คือ การเคารพ การให้เกียรติ การนับหน้าถือตา

การช่วยเหลือเกื้อกูลกัน กวนซี จึงถือว่าเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของจีนก็ว่าได้ โดยเรื่องของระบบ กวนซี นี้มีมุมมองหลายหลายดังนี้

กวนซี เป็นตัวสะท้อนให้เห็นว่า ความสัมพันธ์เป็นสิ่งที่สำคัญ เพราะเป็นตัวสร้างความเชื่อมั่น ความไว้วางใจให้แก่กันและกันในการทำธุรกิจ เป็นเสมือนระบบช่วยเหลือค้ำจุนกันมากกว่าที่จะมุ่งเน้นเรื่องผลประโยชน์ระหว่างกันสำหรับชาวจีน กวนซี จึงเป็นส่วนหนึ่งในการทำธุรกิจร่วมกัน ซึ่งยากที่จะแยกออกได้

กวนซี สำหรับบางคนสามารถสร้างประโยชน์ให้กับตนด้วยการเสาะหาข้อมูลหรือโอกาสทางธุรกิจโดยผ่านสายสัมพันธ์ หลายรายมีโอกาสทำธุรกิจใหม่ๆ ที่ไม่ใช่ธุรกิจที่ตนถนัด ก็เพราะมีสายสัมพันธ์อันดีกับผู้มีอำนาจทางธุรกิจ ที่ให้โอกาสและการสนับสนุน

กวนซี นั้นเป็นเครื่องมือแสดงออกถึงความมีอำนาจหรือความเป็นคนสำคัญ เพราะในจีนบางคนอาจจะเสนอการช่วยเหลือแก่เรา เพื่อแสดงให้เห็นว่าเขามีอำนาจเพียงใด แต่ขณะเดียวกันก็ถูกคาดหวังว่า ในอนาคตเราจะต้องช่วยเหลือกลับหากถูกร้องขอ และเมื่อถึงเวลานั้นจะทำให้เราปฏิเสธได้ยาก หรือถ้าปฏิเสธสายสัมพันธ์ที่มีต่อกันก็อาจสิ้นสุดลงได้เช่นกัน

กวนซี สามารถถ่ายทอดให้กันได้ เช่น จากรุ่นพ่อสู่รุ่นลูก หรือจากการอ้างอิงของบุคคลที่เคยคลุกคลีกันมาก่อน เช่น เรามีเพื่อนที่คลุกคลีกับนักธุรกิจชาวจีน เราก็สามารถอ้างความเป็นเพื่อนของเราในการเข้าหานักธุรกิจชาวจีนคนนั้นได้โดยง่าย

ระบบ กวนซี สามารถนำมาใช้ทำกิจการบริษัทที่ปรึกษาได้ ซึ่งมีหน้าที่เป็นคนกลางในการเชื่อมความสัมพันธ์กับคู่ค้าทั้งสองฝ่าย และเจ้าของบริษัทที่ปรึกษาก็คือลูกหลานของคนใหญ่คนโตที่มีตำแหน่งหน้าที่การงานสูงนั่นเอง โดยใช้สายสัมพันธ์ของพ่อแม่ตนที่มีต่อคนอื่นๆ มาดำเนินธุรกิจ

ขณะเดียวกัน กวนซี ที่แน่นแฟ้น สามารถนำไปสู่การช่วยเหลือที่อาจลำบากใจให้กับเราในภายหลังได้ ซึ่งกรณีนี้ทางจีนเองก็กำลังเข้มงวดในเรื่องดังกล่าวอยู่เช่นกัน

และจากประสบการณ์เรื่องระบบ กวนซี นี้เอง ที่ทำให้ชาวต่างชาติหลายรายเรียนรู้และสร้างระบบความสัมพันธ์ในจีนขึ้นมาควบคู่กับการทำธุรกิจ เช่น การไปเยี่ยมเยียนชาวจีน การไปกินเลี้ยงสังสรรค์ เพื่อเป็นตัวขับเคลื่อนและสนับสนุนการทำธุรกิจของตน และหลายรายได้พบว่า การใช้รูปแบบระบบ กวนซี ให้เป็นนั่น ช่วยให้การดำเนินธุรกิจง่ายคายน่ากว่ารูปแบบอื่นๆ เสียอีก (สำนักธุรกิจสัมพันธ์ บริษัท ซี.พี. เซเวนอีเลฟเวน จำกัด (มหาชน). ม.ป.ป. : 156-158)

2.2 ทบทวนวรรณกรรม

อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ (2549) ได้จัดทำโครงการศึกษา “โอกาส ปัญหา และอุปสรรคทางการค้าในการเข้าสู่ตลาดจีน อันเป็นผลมาจากการเปิดการค้าเสรีอาเซียน-จีน โดยเจาะลึกเป็นรายมณฑล” ซึ่งจัดทำโดย สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD) การจัดทำโครงการศึกษาในเรื่องนี้เกิดจาก ในปัจจุบันรัฐบาลไทยให้ความสำคัญกับการเจรจาเพื่อจัดทำข้อตกลงการค้าเสรี (Free Trade Agreement : FTA) กับประเทศต่างๆ ทั่วโลก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับประเทศจีน ซึ่งเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงในการเป็นมหาอำนาจทั้งด้านเศรษฐกิจและการเมืองของโลกเนื่องด้วยขนาดของประเทศ จำนวนประชากร และบทบาททางเศรษฐกิจที่โดดเด่นมากขึ้น หลังจากประสบความสำเร็จจากการปฏิรูปเศรษฐกิจภายในประเทศตั้งแต่ปี 1979 และการเข้าเป็นสมาชิกองค์การการค้าโลก (World Trade Organization :WTO) ในปี 2001

จุดประสงค์ของการจัดทำโครงการศึกษาเรื่องนี้ เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของจีนแบบเจาะลึกเป็นรายมณฑล โดยเฉพาะอย่างยิ่งมณฑลที่มีนัยสำคัญต่อความสำคัญทางเศรษฐกิจระหว่างไทยและจีน ในแง่ที่เป็นตลาดสินค้า การค้าบริการ และเป็นแหล่งวัตถุดิบของไทย

สินค้านำเข้าจากจีน 10 อันดับแรก ได้แก่ 1. เครื่องจักรไฟฟ้าและส่วนประกอบ 2. เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ 3. เหล็ก เหล็กกล้า และผลิตภัณฑ์ 4. เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ 5. เคมีภัณฑ์ 6. เครื่องใช้ไฟฟ้าในบ้าน 7. ผ้าผืน 8. สินแร่โลหะอื่นๆ เศษโลหะและผลิตภัณฑ์ 9. แผงวงจรไฟฟ้า 10. เครื่องใช้เบ็ดเตล็ด

โดยในปี 2005 แหล่งนำเข้า 10 อันดับแรกของไทย ได้แก่ กว่างตง เจียงซู ช่างไห่ ซานตง เจ้อเจียง เป่ย์จิง เหลียวหนิง เทียนจิน ฉูเจี้ยน และเหอเป่ย์

มณฑลกว่างตง เป็นมณฑลที่มีแนวทางการพัฒนาจะมุ่งเน้นที่การผลิตเพื่อตลาดต่างประเทศ กว่างตงจึงกลายเป็น “ ฐานการผลิตเพื่อส่งออกของจีน ” สามารถส่งออกคิดเป็นร้อยละ 35 ของมูลค่าการส่งออกทั้งหมดทั้งประเทศ การเป็นฐานทางอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในจีน โดยมีมูลค่าผลผลิตรวมทางอุตสาหกรรมมากเป็นอันดับ 1 ของจีน คิดเป็นร้อยละ 14 ของประเทศ และเป็นผู้นำการผลิตในเกือบทุกอุตสาหกรรม โดยเฉพาะอุตสาหกรรมเบา เช่น โทรทัศน์ พัดลม ตู้เย็น เสื้อผ้า รองเท้า อาหารแปรรูป รถจักรยาน และของเล่น โรงงานอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในนครกว่างโจว ตงกว่าน ชุ่นเต๋อ เจียงเหมิน และฉู่ไห่ อุตสาหกรรมหลักที่สำคัญของกว่างตง ได้แก่ อุตสาหกรรมเกี่ยวกับข้อมูลอิเล็กทรอนิกส์ มีสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 27.9 รองลงมา ได้แก่ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และอุปกรณ์พิเศษ (ร้อยละ 14.3) ปีโครเลียมและเคมี (ร้อยละ 9.2) ซึ่งล้วนเป็นกลุ่ม

อุตสาหกรรมใหม่ นอกจากนี้ยังมีอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องแต่งกาย (ร้อยละ 6.9) และอาหารและเครื่องดื่ม (ร้อยละ 5.8)

กว่างตงมีเขตเศรษฐกิจพิเศษถึง 3 แห่ง ได้แก่ เซินเจิ้น จูไห่ ช่านโถว และยังมีเมืองสำคัญทางเศรษฐกิจหลายเมือง เช่น นครกว่างโจว ตงกว่าง ฝ่อซาน ฮุยโจว เจียงเหมิน จ้าวซิง และจงซาน เป็นต้น

นครกว่างโจวเป็นเมืองเอกของมณฑลกว่างตง เป็นศูนย์กลางทางการค้าและธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในจีนตอนใต้ และยังเป็นศูนย์กลางการค้าส่งและปลีกและกระจายสินค้าที่ใหญ่ที่สุดในจีน โดยเฉพาะสินค้าเครื่องแต่งกาย รองเท้า ของเล่นเด็กและกีฬาที่ซ้อป ส่งไปยังเมืองต่างๆ ทั่วประเทศ รวมไปถึงเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ยุโรปและสหรัฐอเมริกา

มหานครเซี่ยงไฮ้ ถือเป็นผู้นำทางการผลิตในภาคอุตสาหกรรมหนักของจีน ในปี 2004 มีมูลค่าผลผลิตรวมทางอุตสาหกรรมสูงถึง 1,401.75 พันล้านหยวน และมีอุตสาหกรรมหลัก 6 ประเภท ได้แก่ อุตสาหกรรมการผลิตรถยนต์ ปิโตรเคมีและเคมีภัณฑ์ เหล็กและเหล็กกล้า ผลิตภัณฑ์ประณีตประเภทต่างๆ ยาชีวภาพ และอุปกรณ์สื่อสาร โทรคมนาคม คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 64.6 ของมูลค่าการผลิตรวมทางอุตสาหกรรมของเซี่ยงไฮ้

อักษรศรี พานิชสาส์น (2549) จากหนังสือมองจีน มองไทย ของสำนักพิมพ์ กรุงเทพธุรกิจ บิซบุ๊ก ได้กล่าวถึงปัจจัยพื้นฐานของนักธุรกิจไทยที่พึงมีก่อนที่จะทำการค้ากับจีนว่า

พื้นฐานความรู้ข้อมูลระดับมณฑลหรือพื้นที่หรือตลาดเป้าหมาย เนื่องจากจีนเป็นตลาดที่แตกต่างกันหลากหลายในระดับมณฑลและภูมิภาค สะท้อนถึงความแตกต่างทางพฤติกรรมผู้บริโภค รสนิยม ตลอดจนอุปนิสัยใจคอในการประกอบธุรกิจ ในการค้าขายกับจีน จึงควรศึกษาและสำรวจตลาดให้รอบคอบและรอบด้าน เช่น มีสินค้าใดที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค เป็นต้น

ศึกษาข้อกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องทั้งในระดับรัฐบาลและรัฐบาลท้องถิ่น เช่น ระบบการค้า การชำระเงิน การให้เครดิต การซื้อ การขาย โดยเฉพาะในการทำสัญญาต้องอาศัยนักกฎหมายที่มีความรู้ความเข้าใจกฎหมายท้องถิ่นเป็นอย่างดี

พื้นฐานความรู้ทางด้านภาษาจีน วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณี เนื่องจากจีนเป็นชนชาติที่เก่าแก่ มีอารยธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีเป็นของตนเองมายาวนาน นอกจากนี้ ยังมีวัฒนธรรมทางธุรกิจที่มีลักษณะเฉพาะ ดังนั้น หากสามารถเข้าใจในรากฐานวัฒนธรรมเหล่านี้ ก็จะทำให้การติดต่อกับฝ่ายจีนได้ง่ายขึ้น เช่น การรู้ภาษาจีนในระดับที่ใช้งานได้ อย่างไม่รู้ก็ดี หากไม่สามารถพูดสื่อสารภาษาจีนได้ ก็ควรจะใช้ล่ามที่มีความรู้และความเข้าใจพื้นฐานในประเด็นที่จะมีการเจรจาทางธุรกิจกันต่อไป

เครือข่ายในจีน หรือสายสัมพันธ์ (Guanxi) เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความถึนไหล ในการติดต่อกับฝ่ายจีน เนื่องจากการทำงานติดต่อกับค้าขายทำธุรกิจกับคนจีน ไม่ว่าจะเป็นระดับ เจ้าหน้าที่ของรัฐ ระดับนักการเมือง นักธุรกิจพ่อค้า ปัจจัยด้านสายสัมพันธ์กับบุคคลในระดับต่างๆ เหล่านี้จะช่วยเอื้อในการเจรจาต่างๆ ประสบผลสำเร็จได้ง่ายขึ้น ดังที่กล่าวกันว่า การทำธุรกิจในจีน นั้น การรู้จัก “Know-Who” อาจจะสำคัญกว่า “Know-How”

ปัจจัยด้านสินค้าและผลิตภัณฑ์

เมื่อมีการศึกษาทางการตลาดและมั่นใจว่า มีสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในตลาดแล้ว ควรพิจารณาประเด็นอื่นที่เกี่ยวข้องดังนี้

- การออกแบบบรรจุภัณฑ์และหีบห่อ
- การแสดงข้อความบนผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้ รายละเอียด คำอธิบายต้องชัดเจน และถูกต้อง

ตามกฎระเบียบ

ปัจจัยอื่นๆ การเข้าใจวัฒนธรรมในการทำธุรกิจของคนจีน เช่น การสร้างความสัมพันธ์โดยการดื่ม การร่วม”ชนแก้ว” และการร่วมรับประทานอาหารร่วมกัน เป็นต้น

ประภาศรี ภูจินดาตระกูล (2543) ได้ศึกษาวิธีปฏิบัติด้านการชำระเงินระหว่างประเทศใน ฐานะผู้นำเข้า และผู้ส่งออก โดยศึกษาและวิเคราะห์จากข้อมูลทฤษฎีภูมิที่ได้เคยศึกษาไว้แล้ว เช่นจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า ธนาคารพาณิชย์ กรมศุลกากร รวมทั้งเอกสารวิชาการของกรมพาณิชย์สัมพันธ์ ได้ข้อสรุปว่า ในด้านการชำระเงินค่าสินค้าระหว่างประเทศนั้น สามารถทำได้หลายวิธี คือ ชำระโดย Open Account, Advance Payment, Bill for Collection, Letter of Credit ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะใช้ Letter of Credit เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ผู้ซื้อและผู้ขาย และได้รับความเชื่อถือ ซึ่งนอกจากจะเป็นการรักษาผลประโยชน์ในการค้าของทั้งสองฝ่ายแล้ว ชนิดของ Letter of Credit ที่ต่างกัน จะนำมาซึ่งการหาแหล่งเงินทุนที่ต่างกัน

จินดาวรรณ สึงคงสิน (2550) จากหนังสือพิมพ์ผู้จัดการรายวัน ได้กล่าวว่า ปัจจุบันสินค้าจากจีนจะเน้นที่ความแปลกใหม่ และไอเดียไม่เหมือนใคร เช่น ไฟฉาย แบบไม่ต้องใส่ถ่าน แต่ใช้พลังงานจากแรงของมนุษย์ เครื่องอบผ้าแบบพกพา หรือเครื่องสแกนกล้องกันแอบถ่าย เหล่านี้ มีวางขายอยู่หลายแห่ง ทั้งตามห้างสรรพสินค้า และร้านค้าที่ขายสินค้านำเข้าจากจีนโดยตรง นอกจากนี้ยังมีผู้นำเข้าบางรายที่นำสินค้าประเภทนี้มาจำหน่ายให้แก่บริษัท ที่ส่งไปเป็นสินค้าพรีเมียมเพื่อแจกให้แก่ลูกค้า หรือนำเข้ามาขายส่งให้แก่ตัวแทนจำหน่ายในจังหวัดต่างๆ

ญามา บุญแนน ผู้นำเข้าสินค้าไอเดียเก็จากประเทศจีน บอกว่า "ส่วนใหญ่เราขายเป็นสินค้าพรีเมียม ลูกค้าก็จะเป็นธนาคารและบริษัทห้างร้านทั่วไป ส่วนตัวแทนจำหน่ายจะมีไม่เก็น จังหวัดละคนเพื่อไม่ให้แย่งลูกค้ากัน ลูกค้าจะสั่งครั้งละเยอะๆ 4-5 พันชิ้น อย่างบริษัทยูนิลีเวอร์ฯ สั่ง

ที่เป็นหมื่นชิ้น รายที่มีออเดอร์มากที่สุดนี้เขาสั่งเป็นแสนชิ้นเลย อย่างเครื่องอบผ้าแบบพกพาตอนนี้ก็มีออเดอร์เข้ามาเยอะ ปกติเราจะสั่งสินค้าตัวอย่างมาให้ลูกค้าดูก่อน หากลูกค้าพอใจก็จะสั่งสินค้าล็อตใหญ่เข้ามา บางครั้งเราเป็นแค่ตัวกลางในการติดต่อนำเข้าให้ แล้วให้ลูกค้าเขาไปออกของจากศุลกากรเอง"

หลายคนแปลกใจว่าทำไมสินค้านำเข้าจากจีนที่วางขายตามร้านรวงในเมืองไทยจึงมีราคาถูกกว่าสินค้าที่ซื้อจากเมืองจีนหลายเท่า ที่เป็นเช่นนั้นก็เพราะคนจีนให้ความสำคัญกับลูกค้าและตัวแทนจำหน่ายที่สั่งสินค้าไปขายต่อมากกว่านักท่องเที่ยวที่ซื้อสินค้าแค่ครั้งเดียวหรือคนจีนที่เป็นเพียงผู้บริโภค เพราะผู้ที่ซื้อสินค้าไปจำหน่ายนั้นนอกจากจะซื้อครั้งละมากๆ แล้ว ยังเป็นลูกค้าระยะยาวที่สามารถทำกำไรได้อย่างต่อเนื่อง แม้กำไรต่อหน่วยจะไม่มากแต่เมื่อคูณด้วยจำนวนนับพันนับหมื่นชิ้นแล้วถือว่าได้กำไรมหาศาลทีเดียว

ปัญญา ปรัชญาภินันท์ ประธานกรรมการบริษัท ไชนา ซิตี้ ดีพาร์ทเมนต์ สโตร์ จำกัด ผู้เชี่ยวชาญในการนำเข้าสินค้าจากจีนมากกว่า 10 ปี ให้ข้อมูลว่า คอนเซ็ปต์ในการทำการค้าของคนจีนในทุกประเทศทั่วโลกจะเหมือนกันอยู่อย่างหนึ่งคือขายของกำไรน้อยเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้ออีก แต่ถ้าจะให้ได้สินค้านั้นราคาถูกลงจริงๆ ก็ต้องมีเทคนิคในการต่อรองพอสมควร

แหล่งค้าส่งในจีน

การนำเข้าสินค้าจากจีนนั้นพ่อค้าไทยมักบินไปเลือกหาสินค้าด้วยตัวเอง ซึ่งนอกจากจะสำรวจตามร้านในย่านการค้าและเดินทางไปดูที่โรงงานต่างๆ แล้ว บางครั้งยังต้องเดินทางไปยังหมู่บ้านในชนบทเพื่อเลือกหาสินค้าที่ผลิตจากชุมชนอีกด้วย โดยสินค้าจากแต่ละเมืองก็มีจุดเด่นที่แตกต่างกันไป ลักษณะคล้ายๆ กับสินค้าโอท็อปในบ้านเรา ข้อดีของการไปถึงแหล่งผลิตก็คือทำให้สามารถซื้อสินค้าในราคาที่ถูกลง แต่หากต้องการสินค้าที่มีความหลากหลายทั้งประเภทและดีไซน์แล้วละก็การสั่งซื้อจากร้านค้าในเมืองใหญ่น่าจะคุ้มค่าและสะดวกกว่ามาก

สำหรับแหล่งผลิตและจำหน่ายสินค้านั้นส่วนใหญ่จะอยู่ในมณฑลกวางตุ้ง โดยจุดที่ใหญ่ที่สุดคือเมืองกวางโจว เป็นแหล่งรวมของร้านค้า มีการจำหน่ายสินค้าสารพัดชนิด เช่น ข้าวของเครื่องใช้ สินค้ากีฬา เสื้อผ้า นอกจากนั้นยังมี เมืองซัวเถา เป็นแหล่งผลิตใหญ่ของสินค้าประเภทเครื่องเขียน เช่น ปากกา ดินสอสี และเครื่องเซรามิค ประเภท ถ้วยชาม ตุ๊กตากระเบื้อง เมืองแต้จิ๋ว เป็นแหล่งผลิตเครื่องเขียน เมืองเสินเจิ้น เป็นแหล่งผลิตสินค้ากีฬา ฮ่องกง เมืองเถ่งไห้ แหล่งผลิตของเด็กเล่นต่างๆ

ส่วนการนำเข้าสินค้าจากจีนนั้นวิธีที่สะดวกและประหยัดที่สุดยังคงเป็นการขนส่งทางเรือ โดยหากต้องการส่งสินค้านำเข้าภาคเหนือของไทย มี 3 เส้นทางด้วยกัน คือ 1) จากคุนหมิง มณฑลยูนนาน ผ่านประเทศพม่า เข้ามาทางด่านแม่สาย จ.เชียงราย 2) จากจีนตอนใต้เข้ามาทางด่าน

เชียงแสน จ.เชียงราย (เป็นจุดที่มีการนำเข้าสินค้าจากจีนมากที่สุด) และ 3) จากตอนใต้ของจีน เข้ามาทางด่านเชียงของ จ.เชียงราย ส่วนสินค้าที่ส่งมายังภาคกลาง จะเข้ามาทางท่าเรือแหลมฉบัง จ.ชลบุรี

ข้อควรระวัง

ทั้งนี้ โดยรวมแล้วเชื่อว่าการจำหน่ายสินค้านำเข้าจากจีนยังเป็นธุรกิจที่ไปได้ดี และน่าจะอยู่ได้อีกนาน แต่ต้องพึงระวังว่าปัญหาใหญ่ในการค้าขายกับพ่อค้าชาวจีนก็คือเรื่องภาษาและการสื่อสารที่ไม่ตรงกัน ซึ่งมักทำให้เกิดปัญหาได้สินค้าไม่ตรงความต้องการ รองลงมาคือเรื่องเล่ห์เหลี่ยมกลโกงในรูปแบบต่างๆ เช่น สินค้าที่ส่งมาถึงเมืองไทยไม่ตรงกับออร์เดอร์ที่สั่ง โดยเฉพาะในเรื่องคุณภาพ มีการโกงเงินค่ามัดจำสินค้า โดยไม่มีจัดส่งสินค้าตามที่ทำสัญญากันไว้แต่อย่างใด ซึ่งการจะเอาผิดกับคู่ค้าที่ผิดสัญญานั้นนอกจากจะเป็นไปได้ยากแล้วยังไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายและเวลาที่ต้องสูญเสียไปด้วย ดังนั้นควรเลือกทำการค้ากับบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือเท่านั้น

ธัญญธร จรัตรวงษ์ เจ้าของ หจก.วงศ์วัฒนาเทรด ผู้นำเข้าและจำหน่ายสินค้ากีฬาฟร็อกและสินค้า พรีเมียมจากประเทศจีน ให้ความเห็นเรื่องการทำการค้ากับชาวจีน ว่า นักธุรกิจไทยควรมีความรู้เรื่องภาษาจีนบ้างพอสมควร และที่สำคัญต้องศึกษาวัฒนธรรมของชาวจีนเพื่อป้องกันปัญหาความเข้าใจที่ผิดพลาด

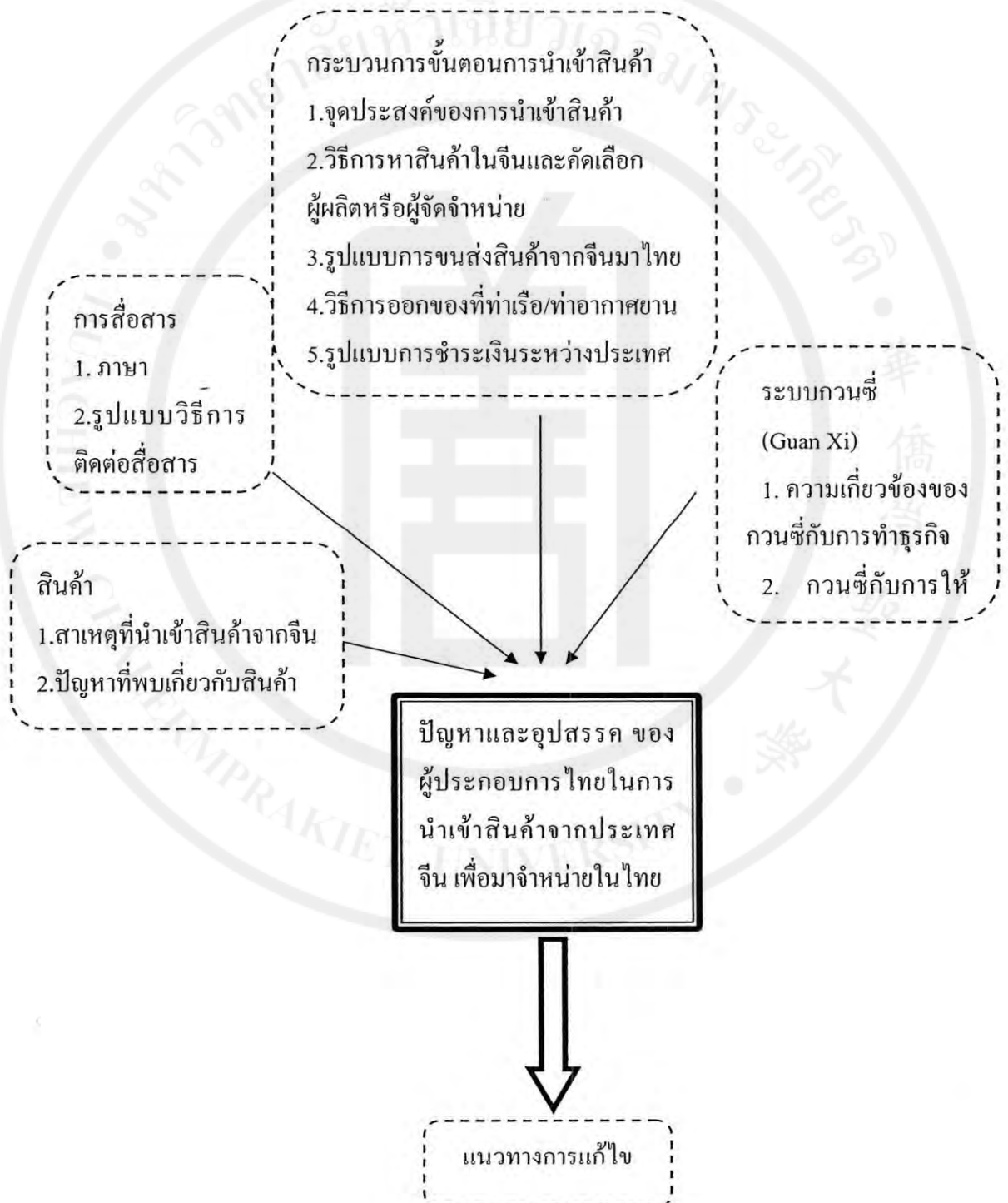
ด้วยวัฒนธรรมที่แตกต่างกันทำให้บางครั้งความเข้าใจในการสื่อสารคลาดเคลื่อน เช่น ขนาดหรือไซส์ของเสื้อผ้า คนจีนจะวัดเป็นเซนติเมตร ขณะที่คนไทยวัดเป็นนิ้ว แต่หากเป็นผ้าฝ้าย คนจีนจะวัดเป็นหลา ส่วนคนไทยวัดเป็นเมตร ดังนั้นถ้าคนไทยสั่งผ้าเป็นเมตร (1 เมตร เท่ากับ 100 เซนติเมตร) แต่คนจีนส่งมาเป็นหลา (1 หลา มี 90 เซนติเมตร) ผ้าก็จะหายไปเยอะ แล้วก็เกิดความเข้าใจผิดว่าถูกคนจีน โกง แล้วเวลาเจรจาส่วนใหญ่คนจีนจะ say yes อย่างเดียว บางครั้งไม่รู้หรือว่าพ่อค้าไทยอยากได้อะไร

ส่วนการสั่งซื้อสินค้าก็ต้องเลือกทำสัญญากับบริษัทห้างร้านที่มีความน่าเชื่อถือ เช่น ร้านค้า ซึ่งโรงงานผู้ผลิตสินค้าเป็นเจ้าเอง บริษัทที่เปิดกิจการมายาวนาน หรือบริษัทที่มีสินค้าอยู่จริง ไม่ใช่เห็นแต่ตัวสำนักงาน โล่งๆ แนะนำว่าก่อนที่จะตัดสินใจเลือกสั่งซื้อสินค้าจากบริษัทใด ควรเดินทางไปดูที่เมืองจีนสัก 2-3 ครั้งก่อน หากไปครั้งที่ 2 ที่ 3 แล้วบริษัทนั้นยังอยู่ที่แสดงว่าน่าเชื่อถือได้"

2.3 กรอบแนวคิดในการศึกษา

แผนภูมิที่ 2.7

กรอบแนวคิดในการศึกษา



กรอบแนวคิดในการศึกษาค้างนี้ เป็นการศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรค ของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน เพื่อมาจำหน่ายในประเทศไทย โดยศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของประเด็นสำคัญต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า โดยแบ่งออกเป็นหัวข้อที่จะศึกษา ดังนี้

1.1 จุดประสงค์ของการนำเข้าสินค้า

1.2 วิธีการหาสินค้าในจีนและคัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย

1.3 รูปแบบการขนส่งสินค้าจากจีนมาไทย

1.4 วิธีการออกของที่ทำเรือ/ท่าอากาศยาน

1.5 รูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ

2. สินค้านำเข้าจากประเทศจีน โดยแบ่งออกเป็นหัวข้อที่จะศึกษา ดังนี้

2.1 สาเหตุที่นำเข้าสินค้าจากจีน

2.2 ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า

3. การสื่อสาร ในการทำธุรกิจกับคนจีน โดยแบ่งออกเป็นหัวข้อที่จะศึกษา ดังนี้

3.1 ภาษา

3.2 รูปแบบวิธีการติดต่อสื่อสาร

4. ระบบกวนซี (Guan Xi) วัฒนธรรมทางการทำธุรกิจของคนจีน โดยแบ่งออกเป็นหัวข้อที่จะศึกษา ดังนี้

4.1 ความเกี่ยวข้องของกวนซีกับการทำธุรกิจ

4.2 กวนซีกับการให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ

หลังจากที่ได้ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของประเด็นสำคัญในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนทั้ง 4 เรื่องดังที่ได้กล่าวแล้ว ก็จะหาแนวทางแก้ไขปัญหาและอุปสรรคของทั้ง 4 เรื่องหรือข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

3.1 วิธีการศึกษาวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นการศึกษาแบบการทำการศึกษาระเบียบวิธีเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมีจุดมุ่งหมายแบบการศึกษาระเบียบวิธีเฉพาะกรณี (องอาจ นัยพัฒน์. 2549 : 58 - 59) การศึกษาระเบียบวิธีมักนิยมใช้แสวงหาความรู้ความเข้าใจอย่างละเอียดลึกและกระจัดกระจายเกี่ยวกับข้อสงสัยหรือปัญหาที่มีความสลับซับซ้อน เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ ดังนี้

- พรรณนาสภาพลักษณะและบริบทแวดล้อมของกรณีเฉพาะที่สนใจ อย่างละเอียด ลึก และเห็นภาพพจน์ที่ชัดเจนมีชีวิตจริง (In-Depth and Lifelike Picture)

- อธิบายสถานะเงื่อนไขการเกิดขึ้นและการดำเนิน ไปของกรณีเฉพาะที่สนใจ ภายในช่วงเวลาและสถานที่หนึ่งๆ

- สืบค้นและประเมินกระบวนการดำเนินงานของกรณีเฉพาะที่สนใจ

การดำเนินการศึกษาในครั้งนี้แบ่งได้เป็น 2 ระยะ ดังนี้

ระยะที่ 1

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ การสำรวจ รวบรวม และการวิเคราะห์งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง บทความทางวิชาการ หนังสือหรือหนังสือพิมพ์ รวมทั้งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการค้าระหว่างไทย-จีน ในเรื่องของการนำเข้า-ส่งออก ซึ่งในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะเน้นการนำเข้าเป็นสำคัญ รวมถึง ปัจจัยด้านอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศไทย-จีน

ระยะที่ 2

เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้แก่ การสัมภาษณ์บุคคลเชิงลึก (In - Depth Interview) ในมุมมองของผู้ที่มีประสบการณ์ในการนำเข้าสินค้าตั้งแต่การไปค้นหาสินค้าจากจีน จนนำมาจำหน่ายในประเทศไทย

วิธีการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างใช้วิธีการตั้งคำถามเป็นคำถามปลายเปิด (Open Ended Questions) โดยให้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการวิเคราะห์ถึงปัญหาและรวมถึงแนวทางการแก้ไขของการดำเนินธุรกิจในตลาดการเป็นแหล่งนำเข้าสินค้าและแนวโน้มของตลาดในประเทศจีน ว่ายังเป็นตลาดที่สามารถจะเป็นแหล่งวัตถุดิบราคาถูก สินค้าเป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในประเทศไทย

ต่อไปในอนาคตเพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลในการสนับสนุนการวิเคราะห์ในการศึกษาด้วยตนเองฉบับนี้ ให้ผลที่ออกมามีความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

3.1.1 ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก (Key Informant) ที่ใช้ในการศึกษา

องอาจ นัยพัฒน์ (2549) การกำหนดขนาดผู้ให้สัมภาษณ์สำหรับการศึกษาเชิงคุณภาพไม่มีหลักการหรือกฎเกณฑ์ที่แน่นอนตายตัวเหมือนกับการศึกษาเชิงปริมาณ โดยทั่วไปผู้ให้สัมภาษณ์หลักที่ใช้สำหรับ การศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพมักไม่นิยมกำหนดขนาดตัวอย่างแน่นอนลงไปว่ามีจำนวนเป็นเท่าไรก่อนลงมือทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ในทางปฏิบัตินักวิจัยเชิงคุณภาพมักใช้วิธีการกำหนดผู้ให้สัมภาษณ์หลัก ชั่วคราว (Tentative Sample) ด้วยขนาดเล็ก ๆ ที่คาดคะเน หรือประมาณการขึ้น โดยอาศัย ประสบการณ์ของนักวิจัยก่อนลงมือทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ภายใต้การคำนึงถึงจุดมุ่งหมายของการศึกษาวิจัยหรือหัวข้อ โจทย์ปัญหาของการศึกษาที่ต้องการสืบหาคำตอบ วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ความง่ายต่อการเข้าถึงและได้รับข้อมูลอย่างละเอียดถี่ถ้วน และวางใจได้จากแหล่งให้ข้อมูลสารสนเทศ ตลอดจนงบประมาณและระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นสำคัญ สำหรับประเด็นนี้ (Patton 2002 อ้างอิงใน องอาจ นัยพัฒน์. 2549) เสนอแนะให้นักวิจัย กำหนดขนาด ผู้ให้สัมภาษณ์หลักโดยคำนึงถึงความครอบคลุมขอบเขต ประเด็นปัญหา หรือปรากฏการณ์ที่กำหนดไว้ใน จุดมุ่งหมายการศึกษาและตามความสนใจใคร่รู้ของกลุ่มผู้อ่านงานวิจัยที่คาดหมายไว้ (Audiences) อย่างสมเหตุสมผลบนพื้นฐานประสบการณ์ของนักวิจัย โดยกำหนดผู้ให้สัมภาษณ์หลักจำนวนต่ำสุด (Minimum Sample) เท่าที่จะเป็นไปได้ในระยะเริ่มต้นของการศึกษาวิจัย จากนั้นอาจเพิ่มจำนวน มากขึ้น เมื่อพิจารณาเห็นว่าได้รับข้อมูลสารสนเทศที่มีคุณค่ากับงานวิจัยที่เพิ่มเติม

ผู้ให้สัมภาษณ์หลัก

ได้แก่ ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน โดยทำธุรกิจอยู่ในกรุงเทพมหานคร และมีประสบการณ์นำเข้าสินค้าจากประเทศจีนตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป

วิธีการคัดเลือก

ใช้วิธีการ Non Probability Sampling แบบ Purposive Sampling Technique เป็นการเลือกผู้ให้สัมภาษณ์หลักโดยให้เป็นไปตามความเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของผู้วิจัย (นราศรี ไววนิชกุล และ ชุศักดิ์ อุดมศรี. 2549) โดยผู้วิจัยทำการติดต่อเพื่อขออนุญาตสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

ตารางที่ 3.1

ผู้ให้สัมภาษณ์หลักที่เป็นผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

ลำดับที่	ลักษณะของสินค้าที่นำเข้า	จำนวน (คน)
1	สินค้าเหล็ก เคมี เกษตร	1
2	โบราณวัตถุ	1
3	อะไหล่รถและเครื่องจักร	1
4	เสื้อผ้า	1
5	กล่องของขวัญ, หีบห่อ (packet)	1
6	สินค้าอุปโภค, บริโภค	1
	รวม	6

3.2 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ได้มีการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งแบบข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ เหตุผลที่ทำการเลือกทั้ง 2 แบบ เนื่องจากในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาที่ต้องอาศัยข้อมูลอย่างมากเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ การใช้ข้อมูลปฐมภูมิ ได้แก่ การใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึก และการใช้ข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ เอกสาร หลักฐานจากหนังสือ หรือข่าวสารจากหนังสือพิมพ์ อีกครั้งหนึ่งในบางส่วนที่ผู้วิจัยมีความสนใจเป็นพิเศษจะทำการซักถามเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ต้องการ เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลมี ดังนี้

3.2.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data)

การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน โดยการตั้งคำถามปลายเปิดให้ผู้ถูกสัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นและนำข้อมูลที่ได้นำมาทำการถอดเทป (Transcript) และจดบันทึกเก็บไว้

การสัมภาษณ์บุคคลเชิงลึก (In-Depth Interview) (องอาจ นัยพัฒน์, 2549 : 173 - 175) เป็นวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลหลักฐานโดยใช้การสนทนาหรือการเจรจาโต้ตอบอย่างมีจุดมุ่งหมายระหว่างบุคคล 2 ฝ่าย คือ นักวิจัยในฐานะผู้สัมภาษณ์และผู้ให้ข้อมูลหลักฐานการวิจัยในฐานะผู้ให้สัมภาษณ์ ภายใต้บรรยากาศของการมี ปฏิสัมพันธ์อันดีระหว่างกัน และลักษณะการสนทนาเป็นไปอย่างยืดหยุ่น นอกจากนี้ในระหว่างทำการสัมภาษณ์เพื่อเก็บข้อมูลหลักฐานการวิจัยผู้ให้ข้อมูล

หลักฐานการวิจัยมีโอกาสร้องขอให้นักวิจัยอธิบายความหมายของคำถามที่ใช้สัมภาษณ์เมื่อมีข้อสงสัยเกิดขึ้น ในขณะที่นักวิจัยก็สามารถซักถามรายละเอียดบางอย่างเพิ่มเติมได้เมื่อเห็นว่าข้อมูลที่ไต่ยังขาดความชัดเจนและความครอบคลุมลุ่มลึกพอ

กระบวนการในการสัมภาษณ์ สามารถจำแนกได้เป็นขั้นตอนสำคัญได้ดังต่อไปนี้

1. การเตรียมความพร้อม เป็นขั้นตอนจัดเตรียมข้อคำถามในการสัมภาษณ์ การกำหนดสถานที่ทำการสัมภาษณ์ การติดต่อผู้ให้ข้อมูลหลักฐานที่ยินดีให้สัมภาษณ์ผ่านทางจดหมายพร้อมแนะนำตนเองและจุดมุ่งหมายการสัมภาษณ์ ตลอดจนนัดหมายวันเวลาสัมภาษณ์ และการเตรียมวัสดุอุปกรณ์บันทึกข้อมูลหลักฐานที่ได้จากการสัมภาษณ์

2. การเข้าสู่สถานที่สัมภาษณ์และพบผู้ให้สัมภาษณ์ เป็นขั้นตอนของการเดินทางเข้าสู่สถานที่ที่จะทำการสัมภาษณ์ และการแนะนำตนเองต่อผู้ให้สัมภาษณ์ บอกจุดมุ่งหมายในการสัมภาษณ์ พร้อมให้คำสัญญาว่าจะเก็บข้อมูลหลักฐานที่ได้จากการสัมภาษณ์ไว้เป็นความลับ และในกรณีที่มีการบันทึกคำให้สัมภาษณ์ด้วยเครื่องบันทึกเสียง จะต้องแจ้งและขออนุญาตผู้ให้สัมภาษณ์รับทราบก่อน และเมื่อผู้ให้สัมภาษณ์อนุญาต นักวิจัยจึงจะใช้เครื่องบันทึกเสียงได้

3. การสัมภาษณ์และบันทึกข้อมูล เมื่อบรรยากาศในการสัมภาษณ์มีความเป็นกันเองดีแล้ว นักวิจัยจึงเริ่มต้นทำการสัมภาษณ์ หลักการสัมภาษณ์ที่ดีมีดังต่อไปนี้

3.1 ใช้คำถามที่ได้จัดเตรียมไว้ล่วงหน้าเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์

3.2 ใช้ถ้อยคำสำนวนทางภาษาที่ง่ายต่อการสื่อความหมายเพื่อความเข้าใจของผู้ให้สัมภาษณ์

3.3 หลีกเลี่ยงการตั้งคำถามซึ่งนำคำตอบ (Leading Questions) คำถามซ้อน (Multiple Questions) และคำถามที่ตอบว่าใช่หรือไม่ใช่ (Yes-Or-No Questions)

3.4 เป็นผู้รับฟังที่ดี นักวิจัยจะต้องตั้งใจรับฟังและติดตามถ้อยคำให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลหลักฐานด้วยความสนใจ มีการสบตากับผู้ให้สัมภาษณ์เป็นระยะๆ อย่างเหมาะสม

3.5 กล่าวยืนยันอย่างหนักแน่นกับผู้ให้ข้อมูลหลัก การวิจัยผ่านการสัมภาษณ์ เพื่อให้เกิดความรู้สึกมั่นใจว่าข้อมูลหลักฐานที่ได้รับการเปิดเผยเป็นเรื่องพิเศษเฉพาะตัวที่นักวิจัยจะเก็บรักษาไว้เป็นความลับอย่างดี เพื่อให้ผู้ให้สัมภาษณ์คลายความวิตกกังวลและเต็มใจในการให้ข้อเท็จจริงต่างๆ

4. การตรวจสอบคุณภาพของข้อมูลและการยุติการสัมภาษณ์ ระหว่างการสัมภาษณ์หากผู้ให้ข้อมูลหลัก ให้สัมภาษณ์ในลักษณะกล่าวอ้างถึงภาพถ่าย เอกสาร และบันทึกต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับประเด็นคำถามการวิจัย นักวิจัยควรขออนุญาตชมและบันทึกข้อมูลเก็บไว้เป็นหลักฐาน นอกจากนี้ในบางกรณีอาจร้องขอผู้ให้สัมภาษณ์อ้างอิงชื่อบุคคลอื่นๆ ที่สามารถให้ข้อมูลหลักฐาน

การวิจัย เพื่อเป็นประโยชน์กับนักวิจัยในการสัมภาษณ์เพื่อรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติมจากบุคคลดังกล่าวต่อไปในภายหน้า และยังช่วยตรวจสอบความถูกต้อง/เชื่อถือได้ของข้อมูลหลักฐานที่เก็บรวบรวมได้ เมื่อการสัมภาษณ์ดำเนินมาถึงเวลาตามที่ตกลงไว้กับผู้ให้สัมภาษณ์ นักวิจัยควรยุติการสัมภาษณ์ แม้ว่าบางครั้งนักวิจัยอาจไม่ได้ข้อมูลหลักฐานครบถ้วนตามที่ตั้งใจไว้ก็ตาม นอกจากนี้ในบางกรณี นักวิจัยควรยุติการสัมภาษณ์ทันทีเมื่อเห็นว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีอาการเหนื่อยล้าหรือมีอาการปฏิกิริยาที่ส่อไปในทางที่ต้องยุติการให้สัมภาษณ์ นักวิจัยควรกล่าวขอบคุณผู้ให้สัมภาษณ์ โดยกล่าวขอร้องให้ทราบว่าการเสียสละเวลาอันมีค่าของผู้ให้สัมภาษณ์ทำให้นักวิจัยได้รับข้อมูลหลักฐานที่เป็นประโยชน์สำหรับการวิจัย ในบางกรณีนักวิจัยมีข้อตกลงต่างๆ กับผู้ให้สัมภาษณ์ นักวิจัยควรปฏิบัติตามข้อตกลงที่ให้ไว้อย่างครบถ้วน เพื่อไม่ให้ผู้ถูกสัมภาษณ์มีเจตคติทางลบต่อตัวนักวิจัยหรือนักวิจัยคนอื่นๆ ที่อาจไปขอสัมภาษณ์ในโอกาสหน้า

3.2.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data)

โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลประเภทเอกสารและข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต (Internet) ได้แก่ ตำราวิชาการ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร บทความต่าง ๆ ที่กล่าวถึงขั้นตอนในการนำเข้าสินค้า ตัวสินค้า การสื่อสารและวิธีการสื่อสารกับคู่ค้าชาวจีน รวมถึงระบบกวนซี เพื่อนำมาประกอบการสร้างกรอบแนวคิด

3.3 การตรวจสอบงานวิจัย

การตรวจสอบคุณภาพของการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองฉบับนี้ ทำการตรวจสอบโดยใช้ปัจจัยดังต่อไปนี้

1. ตรวจสอบความเป็นจริง (Realistic) ด้วยการนำคำตอบที่ได้ไปใช้ในการประมวลผลทำในขั้นตอนการตรวจสอบท้ายสุดของการทำวิจัย
2. การตรวจสอบความน่าเชื่อถือ (Reliability) โดยมีการส่งคำถามไปยังผู้ถูกสัมภาษณ์ก่อนทำการสัมภาษณ์จริง เพื่อให้ผู้ที่ถูกสัมภาษณ์ได้อ่านคำถามก่อนทำการสัมภาษณ์จริงประมาณ 1 สัปดาห์
3. การตรวจสอบประเด็น (Relevancy) การตอบคำถามต้องตรงประเด็นหากไม่ตรงกับประเด็นผู้ถามจะตั้งคำถามใหม่เพื่อให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ตอบคำถามได้ตรงประเด็น

4. ถูกต้องตามทฤษฎี (Validity) กิจกรรมในการสัมภาษณ์ต้องตรงกับเป้าหมายที่วางไว้ เช่น ลักษณะผู้ตอบ วิธีการตอบ คำตอบ และการตีความหมาย (นราศรี ไววนิชกุล และ ชุศักดิ์ อุดมศรี. 2549)

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการทำวิจัยเชิงคุณภาพนั้นการค้นคว้าหาข้อมูลแบบเจาะลึกโดยการสัมภาษณ์บุคคลเชิงลึก จะเน้นให้ผู้ถูกสัมภาษณ์แสดงความคิดเห็นแล้วนำมาวิเคราะห์และทำการสรุปความ

แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากจีน จะแบ่งคำถามในการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1. คำถามทั่วไปเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์
2. คำถามที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย โดยแบ่งคำถามออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

ส่วนที่ 2 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับสินค้า

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับปัญหาในการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับระบบกวนซี

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยใช้การวิเคราะห์แบบสรุปอุปนิสัยและหาแนวทางการแก้ปัญหา การวิเคราะห์เปรียบเทียบข้อมูลโดยใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลได้แก่

1. การทำ Case by Case Analysis โดยการถอดเทปที่ได้จากการสัมภาษณ์
2. การทำ Cross Case Analysis

ในส่วนของ การวิเคราะห์ตามแนวคิด มีดังนี้

1. กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า
2. ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน
3. ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
4. ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าชาวจีน

3.5 ระยะเวลาที่ใช้ในการศึกษาวิจัย

ขั้นตอนการจัดทำโครงการ	พฤศจิกายน				ธันวาคม				มกราคม				กุมภาพันธ์			
	'50				'50				'51				'51			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. จัดทำโครงร่างการวิจัย	■	■	■	■												
2. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง					■	■	■	■								
3. เก็บข้อมูลโดยแบบสอบถาม									■	■	■	■				
4. ประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล													■	■	■	■
5. จัดทำบทสรุป													■	■	■	■
6. จัดพิมพ์รูปเล่มโครงการ														■	■	■
7. เตรียมการสำหรับการนำเสนอ															■	■
8. นำเสนอรายงาน																■

3.6 ข้อจำกัดของการศึกษาวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ทำการศึกษาได้พบข้อจำกัดในเรื่องของข้อมูล เพราะการศึกษาเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศจีน ยังถือเป็นเรื่องใหม่อยู่มาก ข้อมูลที่มีแพร่แพร่อยู่ ณ ปัจจุบัน ที่เกี่ยวข้องกับการทำการค้ายังมีไม่มากเท่าที่ควร ส่วนใหญ่จะเป็นการศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ทางการเมือง วัฒนธรรมระหว่างประเทศไทยและประเทศจีน และข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการทำการค้าไทย-จีนนั้น บางแหล่งข้อมูลยังไม่ค่อยทันต่อเหตุการณ์ในปัจจุบันเท่าที่ควร

ผู้ประกอบการไทยไม่ค่อยเปิดเผยข้อมูลการค้า เพราะอาจส่งผลถึงคู่แข่ง และอาจส่งผลกระทบต่อการค้าของตนเองได้

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษาด้วยตนเองฉบับนี้ เป็นการศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเพื่อนำมาจำหน่ายในประเทศไทย นับตั้งแต่ประเทศจีนได้เปิดประเทศ และมีบริษัทจากต่างชาติต่างหลั่งไหลเข้าไปลงทุนในภาคอุตสาหกรรมต่างๆ นั้น ทำให้ทุกวันนี้ประเทศจีนเป็นประเทศที่มีฐานการผลิตมากที่สุดแห่งหนึ่งของโลก ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอะไรก็ตาม ประเทศจีนสามารถผลิตได้เกือบทั้งสิ้น จนทำให้ประเทศจีนได้รับสมญานามว่า “โรงงานโลก” ด้วยเหตุนี้เองที่ทำให้คนไทยหันไปนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนมากขึ้น จนทำให้เกิดปัญหาในเรื่องการนำเข้า เพราะมีคนไทยส่วนหนึ่งที่หันไปทำธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน โดยมีได้ศึกษาเกี่ยวกับขั้นตอนและกระบวนการนำเข้า รวมถึงภาษาและวัฒนธรรมของคนจีนให้ดีเสียก่อน ทำให้ประสบความล้มเหลวไปไม่มากนักน้อย แม้ว่าจะมีตัวอย่างของคนไทยที่ล้มเหลวจากการติดต่อกับคนจีนมาแล้ว แต่สินค้าจากประเทศจีนก็ยังเป็นที่ต้องการอีกเป็นจำนวนมาก เลยทำให้ยังมีคนที่สนใจจะนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนอยู่ไม่ขาดสาย

ดังนั้นการศึกษาดังนี้ จะทำให้เห็นภาพรวมของการนำเข้ามากขึ้น ผู้ศึกษาได้แบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลออกตามจำนวนผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีนทั้ง 6 ราย ได้แก่

1. ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี เกษตร
2. ผู้นำเข้าโบราณวัตถุ
3. ผู้นำเข้าอะไหล่รถและเครื่องจักร
4. ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป
5. ผู้นำเข้ากล่องของขวัญ หีบห่อ (Packet)
6. ผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค

โดยแบ่งรายละเอียดของผู้นำเข้าทั้ง 6 รายออกเป็น 4 ส่วน คือ

1. การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า
2. การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน
3. การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ
4. การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าชาวจีน

การวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรคของทั้ง 4 ขั้นตอน จะมีการนำเสนอแนวทางการแก้ไขในแต่ละขั้นตอน รวมไปถึงข้อเสนอแนะของการประกอบการทำธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน

ตารางที่ 4.1
จำนวนของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์เชิงลึก

ลำดับที่	ลักษณะของสินค้าที่นำเข้า	จำนวน (คน)
1	สินค้าเหล็ก เคมี เกษตร	1
2	โบราณวัตถุ	1
3	อะไหล่รถและเครื่องจักร	1
4	เสื้อผ้า	1
5	สินค้าอุปโภค, บริโภค	1
	รวม	5

หมายเหตุ ผู้นำเข้าสินค้ากล่องของขวัญ, หีบห่อ (Packet) ไม่สามารถให้เข้าสัมภาษณ์ได้
สาเหตุเพราะ เป็นความลับของทางบริษัทจึงไม่สามารถที่จะเปิดเผยข้อมูลให้แก่ผู้สัมภาษณ์ได้

4.1 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้า เหล็ก เคมี เกษตร

4.1.1 รายละเอียดของผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี เกษตร

เพศ ชาย อายุ 29 ปี

ตำแหน่งงาน ผู้จัดการ

ประสบการณ์การทำงาน 8 ปี

ประเภทของธุรกิจ ดำเนินการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยจำหน่ายสินค้าที่นำเข้าจาก
ประเทศจีน

เมืองในประเทศจีนที่เป็นแหล่งนำเข้าสินค้า เชียงไฮ้ กวางโจว เซี่ยเหมิน นินโปและ
ไทหยวน

4.1.2 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

(ก) วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า เนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรม
ผลิตในการเกษตร แต่ผู้นำเข้าไม่ได้เกี่ยวข้องกับการผลิตใดๆ ทั้งสิ้น เป็นเพียงการนำเข้ามาเพื่อ
ตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้าภายในประเทศ จึงเป็นการนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายต่อ
ภายในประเทศเป็นหลัก

(ข) วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ที่ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี เกษตร ใช้ในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ได้แก่ “การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า Exhibition หรือ Fair” โดยมีรายละเอียดดังนี้

“ ส่วนใหญ่จะค้นหาสินค้าโดยการไปเข้าร่วมงานแฟร์ที่จัดขึ้นที่เมืองกวางโจว เพราะในเมืองกวางโจว ทางกรจีนจัดให้เป็นเมืองศูนย์กลางการแสดงผลสินค้า จะมีผู้ผลิตทั้งประเทศจีนมารวมตัวกันในงานแฟร์”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 4 ก.พ. 2551)

โดยผู้นำเข้านั้น ได้ให้ข้อคิดเห็นเกี่ยวกับการเข้าร่วมงานแฟร์ว่า งานแฟร์พวกนี้จะมีข้อดีตรงที่ ไม่ต้องไปหาสินค้าหลายที่ เพราะผู้ผลิตทั่วทั้งเมืองจีนมารวมตัวกันที่นี่ มีสินค้าตัวอย่างให้ดู เราสามารถเปรียบเทียบสินค้าและราคาของแต่ละเจ้าได้ และสถานที่จัดงานก็จะจัดแบ่งเป็นอาคาร แต่ละอาคารก็จะแบ่งตามประเภทของสินค้า ซึ่งสามารถเข้าถึงสินค้าเป้าหมายที่ต้องการได้ง่าย

ปัญหาที่ผู้นำเข้ามักพบเจอเวลาที่เข้าร่วมงานแฟร์ที่ประเทศจีน ได้แก่

1. การเจอพวกผู้ผลิตบางรายที่มาขออาศัยร่วมบู๊ตกับผู้ผลิตเจ้าอื่น ซึ่งผู้ผลิตเหล่านี้จะขาดความน่าเชื่อถือทั้งด้านตัวตนและสินค้าที่ไม่แน่นอน
2. ถึงแม้ว่าผู้ผลิตที่มาก่อบู๊ตอย่างถูกต้อง บางรายก็จะมีปัญหาตรงที่ไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ เนื่องจากผู้นำเข้าไม่สามารถสื่อสารเป็นภาษาจีนในระดับธุรกิจได้
3. การเข้าร่วมงานแฟร์ที่ต้องมีการขอจดหมายเข้าร่วมงานก่อน จึงจะสามารถไปเข้าร่วมงานแฟร์ได้ ซึ่งจดหมายเข้าร่วมนี้จะต้องมีการดำเนินการก่อนที่จะมีการจัดงาน ไม่สามารถขอได้ทีหน้างาน ซึ่งมักจะเป็นปัญหาแก่ผู้ที่ไม่เคยไปเข้าร่วมงานแฟร์มาก่อน
4. การทำเรื่องและระเบียบการเข้าร่วมงานแฟร์ที่หน้างานที่ไม่เป็น One Stop Service และผู้ที่มาเข้าร่วมงานจะมีเป็นจำนวนมาก ซึ่งการต่อแถวแต่ละขั้นตอนจะใช้ระยะเวลาานาน ทำให้ผู้ที่มีเวลาน้อยในการมาเข้าร่วมงาน ไม่สามารถเก็บเกี่ยวรายละเอียดกลับไปได้มาก

วิธีการแก้ปัญหา ได้แก่

1. ควรมีการติดตามข่าวการจัดงานแฟร์ ว่าขั้นตอนในการเข้าร่วมงานจะต้องทำอย่างไร ก็ควรจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับงาน โดยเร็ว ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นก็จะได้แก้ไขได้ทันถ่วงที
2. เมื่อทราบระยะเวลาการจัดงานแล้ว ควรหารายละเอียดของผู้ที่ไปออกบู๊ต และวางแผนการเดินทาง รวมถึงการจองโรงแรมที่เดินทางสะดวก ไม่ไกลจากงานแฟร์มาก เมื่อไปถึงก็มุ่งตรงไปที่โซนที่มีการตั้งบู๊ตสินค้าที่ได้ค้นหาไว้แล้ว ก็จะช่วยย่นระยะเวลาในการเดินทางได้

3. ควรเดินทางไปหาผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการที่อยู่ประจำตัวของตัวเอง เพราะผู้ประกอบการจีนเหล่านี้จะมีการสาธิตสินค้าหรือมีตัวอย่างสินค้าที่แน่นอน มากกว่าผู้ประกอบการที่เดินไปมาเพื่อหาลูกค้า และไม่สามารถแสดงความน่าเชื่อถือของตัวเองและสินค้าได้

4. ผู้ประกอบการของจีนที่ไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ อาจใช้บริการจาก Translation ของทางงาน เพื่อให้เขาเป็นผู้ช่วยในการติดต่อ และสอบถามว่าบริษัทมีแค่ตาคือตสินค้าภาษาอังกฤษหรือไม่ เพื่อให้การอธิบายง่ายขึ้น

(ค) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทย ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เหมิ เกษตร เลือกใช้การขนส่งทางทะเลเป็นหลัก เพราะราคาส่งถูกกว่าวิธีอื่น บรรทุกของได้มาก และท่าเรือที่ลงของก็อยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ ขึ้นอยู่กับว่าระบุท่าเรือไหนส่งของ

ปัญหาของการขนส่งทางทะเลที่พบเจอ ได้แก่ การขนส่งทางทะเลจะคิดค่าเช่าตู้คอนเทนเนอร์แบบเหมารวม ถ้าเราส่งสินค้าน้อย ของไม่เต็มตู้ ก็จะไม่คุ้มค่าขนส่ง บางตู้ก็จะมีพายุ ทำให้เรือไม่สามารถออกจากฝั่งได้ สินค้าก็จะมาถึงช้า หรือว่าถ้าหากเรือมาถึงท่าเรือในเมืองไทยตรงกับวันหยุดพอดี ก็ไม่สามารถออกของได้อีก ต้องรอนจนถึงวันทำงานตามปกติท่าเรือถึงจะเปิดและระหว่างรอนั้นก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอีก

วิธีแก้ไขปัญหานี้ ได้แก่

1. การสั่งสินค้าสามารถให้ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ประเทศจีนช่วยคำนวณให้ได้ว่า ต้องสั่งสินค้าจำนวนอย่างละกี่ชิ้น จึงจะสามารถจัดวางจนเต็มตู้คอนเทนเนอร์ได้ เพราะผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่จีนจะมีวิธีการคิดคำนวณให้แก่ลูกค้าที่มาติดต่อได้ ซึ่งจะง่ายต่อการตัดสินใจอีกด้วย

2. ควรมีการวางแผนการเดินทางเรือให้ดี เพื่อให้สินค้ามาถึงในช่วงวันทำการตามปกติ เพราะจะทำให้ได้รับสินค้าได้เร็วขึ้น และยังสามารถวางจำหน่ายได้เร็วขึ้นอีกด้วย ซึ่งขึ้นอยู่กับการเจรจากับทางลูกค้าคนจีนให้มีการผลิตได้ทันการและส่งสินค้าได้ตามกำหนด

(ง) ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน ขั้นตอนการออกของที่ท่าเรือของผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เหมิ เกษตร จะใช้บริการบริษัท Shipping เป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด เพราะมีความสะดวกและบริษัท Shipping ยังบริการส่งสินค้าถึงร้านอีกด้วย ซึ่งทาง ผู้นำเข้าจะจัดเตรียมเอกสารตามที่บริษัท Shipping ได้เรียกร้องมา และมีการไปตรวจตราสินค้าที่ทำเรือด้วย เพื่อป้องกันความผิดพลาด ถ้าสินค้านี้มีปัญหา ก็จะทำการส่งกลับคืนได้ทันที

(จ) รูปแบบการชำระเงิน ใช้การชำระเงินระหว่างประเทศโดยการเปิด Letter of Credit (L/C) เพราะส่วนใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งการเปิด L/C จะสะดวกที่สุด เพราะทั้งผู้ซื้อและผู้ขายก็ไว้วางใจที่จะใช้วิธีนี้และมีธนาคารเป็นตัวกลางในการประสานงาน

4.1.3 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน

(ก) สาเหตุที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน สาเหตุที่ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี่ เกษตร เลือกประเทศจีนเป็นแหล่งในการนำเข้าสินค้าเพื่อมาจำหน่ายภายในประเทศเพราะ สินค้าที่ประเทศจีนมีราคาถูกกว่าที่ผลิตในประเทศไทย คุณภาพของสินค้าขึ้นอยู่กับภาระจามากกว่า เช่น ต้องการสินค้าในราคาเท่านี้ คุณภาพก็จะอยู่ประมาณนี้ และโรงงานสามารถผลิตให้ได้ตลอดเวลา ไม่จำเป็นต้องมีจำนวนการสั่งซื้อขั้นต่ำ เพราะที่โรงงานจะมีออเดอร์การสั่งซื้อเข้ามาตลอด การขนส่งมาประเทศไทยก็ใช้ระยะเวลาไม่นานและค่าขนส่งก็ไม่แพงเกินไป

(ข) ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า สินค้าที่ส่งมาไม่มีความสม่ำเสมอในเรื่องของคุณภาพสินค้า สินค้าที่ส่งมาครั้งแรกและครั้งที่สอง มักจะไม่มีปัญหา เมื่อส่งสินค้าแบบเดิมไปครั้งที่ต่อๆ ไป คุณภาพของสินค้ามักจะไม่ได้ตามที่ตกลงกันได้ และยังมีการเสียหายหรือของมีตำหนิปะปนมากับสินค้าอีกด้วย

วิธีแก้ไขปัญหา

1. ควรไปตรวจสอบเมื่อสินค้ามาถึงประเทศไทย แต่ยังไม่ได้นำสินค้าออกจากด่านศุลกากร สุ่มเปิดตู้คอนเทนเนอร์ดูว่าสินค้ามีปัญหาหรือไม่ ถ้ามั่นใจว่ามี อย่าเปิดตู้คอนเทนเนอร์ที่เหลือแล้ว ปฏิเสธการรับสินค้า ให้ส่งกลับทันที

2. กรณีที่ผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายคนจีนที่ทำการติดต่ออยู่ด้วยนั้น มีการส่งสินค้าที่มีปัญหา มาให้ตลอด เมื่อเตือนไปแล้วยังไม่มีการปรับปรุง อาจจะเลิกติดต่อกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายคนจีนคนนี้ไปเลย เพราะผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศจีนมีเป็นจำนวนมาก ซึ่งอาจจะใช้บริการจากนายหน้าในตอนแรกเพื่อช่วยกันกรองหาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายอื่นๆ ดู เพราะนายหน้าจะรู้จักและเข้าถึงผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ประเทศจีนได้ดีกว่า เมื่อมีความคุ้นเคยแล้วก็อาจจะลงมือด้วยตนเองในภายหลังก็ได้

4.1.4 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

(ก) ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ภาษาที่ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี่ เกษตร ใช้ในการสื่อสารกับคู่ค้าคนจีนคือ ถ้าเป็นการพูดคุยในการเจรจาทางธุรกิจ ส่วนใหญ่จะใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลัก ส่วนภาษาจีนนั้น ทางผู้นำเข้ามีความรู้เพียงเบื้องต้นเท่านั้น ส่วนใหญ่คนจีนจะชอบติดต่อกับผู้ที่พูดจีนได้มากกว่า ซึ่งบางทีการที่รู้ภาษาจีนอยู่บ้าง แต่ไม่มาก ก็จะทำให้คนจีนเห็นความพยายามที่จะทำการค้าด้วยของตัวผู้นำเข้าเอง และภาษาจีนอาจจะใช้พูดคุยสัพเพเหระกันบนโต๊ะอาหาร เพราะคนจีนมักจะถือว่าบนโต๊ะอาหาร เป็นโต๊ะเจรจาทางธุรกิจด่านแรก ถ้าคนจีนชื่นชอบในตัวคู่ค้าด้วยแล้ว การทำการค้าต่อๆ ไปก็จะง่ายขึ้น แม้ว่าผู้นำเข้าจะไม่สามารถใช้ภาษาจีนได้ทั้งหมดก็ตาม

ปัญหาที่พบ ได้แก่ การติดต่อกับคนจีนในระดับเจ้าของโรงงานส่วนใหญ่ จะเป็นคนรุ่นเก่าที่ไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้เลย ถึงแม้ว่าตามโรงงานส่วนใหญ่จะมีการจ้างพนักงานที่เป็นคนหนุ่มสาวรุ่นใหม่ที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ก็ตาม แต่บางที่การสื่อสารก็ไม่ประสบความสำเร็จ เพราะสำเนียงการพูดภาษาอังกฤษของคนจีนที่ไม่เป็นมาตรฐานและการใช้ศัพท์ที่ไม่คุ้นเคย

วิธีการแก้ไข ได้แก่ การใช้บริการจาก Translation หรือพนักงานของผู้ประกอบการคนจีนที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ นอกจากจะเป็นล่ามที่คอยช่วยในการแปลภาษาแล้ว ยังสามารถของความรู้เกี่ยวกับภาษาจีนจาก Translation หรือพนักงานที่พูดภาษาอังกฤษได้ ถึงแม้ว่า จะมีพนักงานบางคนที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้อย่างเข้าใจก็ตาม อาจจะขอเบอร์โทรและอีเมล เพื่อใช้ในการติดต่อในเวลาที่ไม่สามารถมาติดต่อที่ประเทศจีนเองได้ รวมถึงการเล่น MSN ในการสื่อสาร เพราะ เป็น โปรแกรมสนทนาออนไลน์ ที่สะดวก และเป็นการติดต่อระหว่างประเทศทางหนึ่งที่มีประสิทธิภาพใช้จ่าย ทำให้สามารถเข้าใจสิ่งที่คู่สนทนาต้องการสื่อสาร เพราะเป็นการสื่อสารผ่านตัวหนังสือ เมื่อไม่เข้าใจคำไหน ก็สามารถใช้การค้นหาคำศัพท์ทางพจนานุกรมช่วยได้

4.1.5 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าคนจีน

ระบบกวนซี เป็นระบบที่ผู้นำเข้าสินค้าเหล็ก เคมี เกษตร มองว่าช่วยในด้านการติดต่อค้าขายกับคนจีนเป็นอย่างมาก เพราะคนจีนจะให้ความช่วยเหลือกับคนที่เคยติดต่อกันมากกว่าคนที่ไม่รู้จักหรือติดต่อกันมาก่อน ซึ่งทางผู้นำเข้าจะรู้จัก และมีกวนซีกับเจ้าของโรงงานคนจีนที่มีการติดต่อทำการค้ากันมานาน เพราะมีความไว้วางใจกันในระดับหนึ่ง และบางที่ยังให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่างอีกด้วย เช่น ช่วยแนะนำสินค้าใหม่ๆ ให้ก่อนคู่ค้าคนอื่น ๆ และยังสามารถต่อรองราคาสินค้าลงได้อีกในบางครั้งอีกด้วย

4.2 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ

4.2.1 รายละเอียดของผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ

เพศ หญิง อายุ 28 ปี

ตำแหน่งงาน ผู้จัดการ

ประสบการณ์การทำงาน 5 ปี

ประเภทของธุรกิจ ดำเนินการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยจำหน่ายสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีน

เมืองในประเทศจีนที่เป็นแหล่งนำเข้าสินค้า กวางโจวและนานจิง

4.2.2 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

(ก) วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า สินค้าวัตถุดิบจะเป็นสินค้าที่ใช้เพื่อการสะสมหรือตกแต่งสถานที่ ซึ่งส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับลูกค้าว่าต้องการสินค้าประเภทไหน เช่น เป็นเฟอร์นิเจอร์โบราณหรือเป็นของตกแต่งในสมัยไหน จึงจะนำเข้าสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดในช่วงนั้นเป็นหลัก การนำเข้าของผู้นำเข้าจึงเป็นลักษณะการซื้อมาขายไปเป็นส่วนใหญ่

(ข) วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ที่ผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ ใช้ในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีนได้แก่ “การใช้บริการนายหน้า” โดยมีรายละเอียดดังนี้

“ส่วนใหญ่จะเป็นนายหน้าคนจีนที่อาศัยอยู่ในเมืองไทย โดยเราสามารถไปหานายหน้าพวกนี้ได้โดยการบอกต่อกัน ซึ่งถ้าเราต้องการสินค้าประเภทใด หรือแบบไหน นายหน้าเหล่านี้จะไปติดต่อกับผู้ขายที่เมืองจีนให้แล้วจะนำของมาเสนอให้เราดูก่อนว่าพอใจหรือไม่ ถ้าเราพอใจก็ทำการสั่งซื้อกันเลยโดยตรง”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2551)

การให้บริการของนายหน้านั้น จะเริ่มตั้งแต่การนำรูปสินค้าหรือตัวอย่างของสินค้ามาแนะนำเสนอให้ดู ถ้าหากสนใจสินค้าตัวไหนแล้วก็สามารถสั่งซื้อกับนายหน้าและให้นายหน้าเป็นคนจัดการนำเข้าให้ได้เลย โดยที่ผู้นำเข้าไม่ต้องเป็นผู้ดำเนินการขั้นตอนนำเข้าใดๆ เลย การซื้อขายโบราณวัตถุโดยการใช้บริการจากนายหน้านั้น จะใช้ความเชื่อถือและความไว้วางใจกันเป็นหลัก เพราะเป็นสินค้าที่ต้องเห็นก่อนถึงจะตัดสินใจในการสั่งซื้อได้

ปัญหาของการใช้บริการนายหน้าได้แก่

1. การใช้บริการจากนายหน้า สินค้าจะมีราคาแพง เพราะนายหน้าจะคิดค่าบริการรวมด้วย
2. นายหน้านำสินค้ามาให้ไม่ตรงตามที่สั่ง ไปตอนแรก ทำให้เสียเวลาในการรอเปลี่ยนสินค้า ซึ่งอาจจะส่งผลกระทบต่อลูกค้า ในกรณีที่นักลูกค้ามารับสินค้าแล้วไม่มีสินค้าส่งมอบให้
3. นายหน้านำสินค้าปลอมมาหลอกขาย ถ้าไม่ตรวจสอบให้ดีก่อน เมื่อชำระเงินไปแล้ว จะไม่สามารถเคลมหรือส่งคืนสินค้าได้ หรือถ้าจำหน่ายไปโดยไม่ระวังให้ดีก็จะส่งผลถึง เครดิตของทางร้านได้

วิธีการแก้ปัญหา

1. ควรมีการสอบถามค่าสินค้า รวมถึงค่าบริการของนายหน้าทุกครั้ง
2. กรณีสินค้าที่ส่งมาไม่ตรงตามที่สั่งไปตอนแรก ให้ทำการส่งสินค้ากลับและไม่จ่ายเงินให้อาจทำการเปลี่ยนหรือแลกสินค้าเป็นตัวอื่นมาแทน

3. ถ้านายหน้านำสินค้าปลอมมาให้ ให้ระงับการชำระเงิน ควรส่งสินค้ากลับคืนทันที และอาจเลิกติดต่อกับนายหน้ารายนี้ไปเลย

ทางผู้นำเข้าโบราณวัตถุได้เคยลองไปหาซื้อสินค้าด้วยตนเองที่ประเทศจีน เพราะถ้ารู้แหล่งของสินค้าเอง ก็จะลดต้นทุนในเรื่องการนำเข้าได้ แต่การเข้าถึงแหล่งของโบราณวัตถุ จะผู้พวคนายหน้าไม่ได้ เพราะพวคนายหน้าจะมีพรรคพวกที่ประเทศจีนซึ่งรู้แหล่งของสินค้าเป็นอย่างดี และคอยให้ความช่วยเหลืออีกทางหนึ่ง

(ค) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทย ถ้าสินค้าโบราณวัตถุ มีขนาดเล็ก อาทิเช่น จานชาม แจกันหรือของตกแต่งที่สามารถถือมาเองได้เลย นายหน้าจะเป็น ผู้ทำการขนมาให้ระหว่างการเดินทางเลย ซึ่งนายหน้าเหล่านี้จะเดินทางไปมาระหว่างประเทศไทยและประเทศจีนอยู่แล้ว วิธีนี้จะทำให้ได้รับสินค้ารวดเร็วและไม่ต้องเสียค่าขนส่งเพิ่มอีกด้วย

ถ้าเป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่ เช่น เฟอร์นิเจอร์ ก็จะใช้การขนส่งทางน้ำแทน ขึ้นอยู่กับว่าแหล่งสินค้าของจีนอยู่ทางภาคไหน ถ้าเป็นทางตอนใต้ของจีน ก็จะขนส่งทางแม่น้ำโขง แต่ถ้าเป็นทาง ตอนเหนือขึ้นไปหรืออยู่ใกล้ทะเลมากกว่าก็จะใช้การขนส่งทางทะเลแทน การขนส่งทางน้ำมีข้อเสียตรงที่การเดินทางจะใช้เวลาเนิ่นนาน จึงทำให้ได้รับสินค้าค่อนข้างล่าช้า

(ง) ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน เนื่องจากผู้นำเข้าใช้บริการจากนายหน้าทางนายหน้าจึงเป็นผู้ที่ดำเนินการแทนทั้งหมด และส่งสินค้าไปให้กับผู้นำเข้าส่งถึงที่ร้าน โดยตรง

(จ) รูปแบบการชำระเงิน การจ่ายค่าสินค้าจะชำระเป็นเงินสด หรือโอนเงินภายในประเทศให้กับนายหน้าที่อยู่ในประเทศไทย เพราะว่่านายหน้าที่ทำการค้าด้วยจะประจำอยู่ทั้งในประเทศไทยและประเทศจีน จึงสามารถชำระเงินให้กับนายหน้าที่อยู่ในประเทศไทยได้เลย เพราะการซื้อขายโบราณวัตถุ มักจะไม่มีค่างานแน่นอน ต้องมีการ ได้เห็นหรือได้สัมผัสสินค้าก่อน ถึงจะตัดสินใจสั่งซื้อได้ ถ้าสินค้าที่นายหน้านำมาให้ดู หรือของที่ส่งมาไม่ถูกใจ ไม่เหมือนกับที่สั่ง เราก็ไม่ต้องจ่ายเงินให้นายหน้า และคืนของให้นายหน้าไป

4.2.3 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้านำเข้าจากประเทศจีน

(ก) สาเหตุที่นำเข้สินค้าจากประเทศจีน สาเหตุที่ผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ เลือกประเทศจีนเป็นแหล่งในการนำเข้สินค้าเพื่อมาจำหน่ายภายในประเทศเพราะ เป็นประเทศที่มีประวัติความเป็นมาหลายยุคหลายสมัย ทำให้มีสินค้าที่ตกทอดมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน สินค้าที่เป็นงานศิลปะก็มีเอกลักษณ์และมีความเฉพาะตัว มีเป็นจำนวนมาก และสามารถหาได้ง่ายขึ้นอยู่กับแหล่งที่ไปนำเข้ามา

“โบราณวัตถุของจีน จะมีเป็นจำนวนมากและสามารถหาได้จากหลายแหล่ง ส่วนราคาขึ้นอยู่กับอายุและสภาพความสมบูรณ์ของสินค้า แม้ว่าสินค้ามีราคาแพงก็ตาม แต่ลูกค้าจะชอบในเรื่องของรูปลักษณ์ สี สัน และลวดลายมากกว่า ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2551)

(ข) ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า ส่วนใหญ่จะพบเจอสินค้าปลอม ลอกเลียนแบบปะปนมา ถ้ามีการสั่งเป็นปริมาณมาก และไม่มีการตรวจตราให้ละเอียดเสียก่อน เมื่อชำระเงินไปแล้ว จะไม่สามารถส่งคืนได้ และสินค้าก็ไม่สามารถนำมาจำหน่ายได้

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ มีการตรวจสอบเมื่อได้รับสินค้าก่อนทุกครั้ง เมื่อไม่พบเจอปัญหาใดๆ ก็ค่อยทำการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่จำหน่าย

4.2.4 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

(ก) ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร การทำค้าของผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุจะติดต่อกับนายหน้าคนจีนที่เดินทางไปมาระหว่างประเทศไทยกับประเทศจีน ซึ่งนายหน้าส่วนใหญ่จะเข้ามาทำการค้าที่ประเทศไทยเป็นระยะเวลานานแล้ว จึงพอจะพูดภาษาไทยได้บ้าง และทางผู้นำเข้าเองก็สามารถสื่อสารภาษาจีนได้ ซึ่งการติดต่อกับนายหน้าส่วนใหญ่จะดำเนินการที่ประเทศไทย จึงเป็นการติดต่อสื่อสารกับนายหน้าคนจีนโดยตรง ซึ่งจะใช้ภาษาจีนและภาษาไทยควบคู่กัน จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับการสื่อสารซักเท่าไร

4.1.5 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าคนจีน

ผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ จะนำเข้าสินค้าโดยการใช้บริการผ่านนายหน้าจึงไม่รู้จั๊กกับผู้จัดการจำหน่ายสินค้าที่จีนโดยตรง ดังนั้นจึงรู้จั๊กกับแก่นายหน้ามากกว่า การมีกวนซีซึ่งเป็นเฉพาะแก่นายหน้าเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งนายหน้าก็จะให้ความช่วยเหลือในเรื่องการช่วยหาสินค้าใหม่หรือช่วยหาสินค้าที่ลูกค้าต้องการมาให้

4.3 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร

4.3.1 รายละเอียดของผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร

เพศ ชาย อายุ 30 ปี

ตำแหน่งงาน กรรมการผู้จัดการ

ประสบการณ์การทำงาน 7 ปี

ประเภทของธุรกิจ ดำเนินการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยจำหน่ายสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีน

เมืองในประเทศจีนที่เป็นแหล่งนำเข้าสินค้า เซี่ยงไฮ้และหางโจว

4.3.2 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

(ก) วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า เนื่องจากเป็นสินค้าที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรม การผลิตภายในโรงงาน แต่ผู้นำเข้าไม่ได้เกี่ยวข้องกับการผลิตใดๆ ทั้งสิ้น เป็นเพียงการนำเข้ามาเพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าของลูกค้าภายในประเทศ จึงเป็นการนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายต่อภายในประเทศเป็นหลัก

(ข) วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ที่ผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร ใช้ในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ได้แก่ การค้นหาโดยใช้หลายๆวิธีรวมกัน ได้แก่ การค้นหาทางอินเทอร์เน็ต การเข้าร่วมงานแฟร์และการใช้บริการจากนายหน้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

“ จะใช้วิธีการค้นหาตั้งแต่ การ Search ข้อมูลในอินเทอร์เน็ต โดยจะเริ่มจากการใช้ Search Engine อย่าง Google แต่ข้อมูลที่ได้อินเทอร์เน็ตก็อาจจะไม่ตรงตามความต้องการ ชักเท่าไร เพราะจะเป็นเพียงแค่รายละเอียดเบื้องต้นของบริษัทและสินค้าเท่านั้น และผู้ผลิตในจีนบางรายก็อาจไม่ได้ลงข้อมูลของตนเองในเว็บไซต์ บางทีผู้ผลิตเหล่านี้ จะมีสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้นำเข้าจะมากกว่า ”

“ การเข้าร่วมงานแฟร์ก็จะเป็นอีกวิธีการที่จะเข้าถึงตัวผู้ผลิตในจีนมากกว่า เพราะมีคนในวงการแนะนำมา และเมื่อไปเข้าร่วมงานแฟร์จะพบว่าผู้ผลิตหลายเจ้า มีสินค้าตัวอย่างให้ดู มีราคาของแต่ละเจ้าให้เปรียบเทียบกันได้ ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 ก.พ. 2551)

การใช้บริการจากนายหน้าจะใช้ร่วมกับวิธีอื่นควบคู่กันไป เพราะสินค้าพวกเครื่องจักรและอะไหล่รถยนต์นั้น จะต้องมีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ เพราะถ้าสั่งของน้อยทางผู้ผลิตก็จะไม่ผลิตให้หรือว่าผลิตให้แต่ราคาสินค้าก็จะแพงขึ้นอีก แต่พวกนายหน้าจะใช้วิธีการรับออเดอร์จากคนขายในประเทศไทยหลายๆ ราย แล้วทำการสั่งซื้อทีละหลายๆ ในคราวเดียว เพราะวิธีการแบบนี้จะทำให้เราได้ของตามปริมาณที่ต้องการ และราคาสินค้าก็สามารถแข่งขันกับคนขายรายอื่นๆ ในประเทศไทยได้ด้วย

ปัญหาที่พบจะเป็นเรื่องข้อมูลที่มาทางอินเทอร์เน็ตเนี่ยมีเพียงแค่อ้างอิงเบื้องต้นเท่านั้น ไม่เพียงพอที่จะนำมาตัดสินใจในการเลือกที่จะสั่งซื้อสินค้ากับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายนี้ได้ และไม่ทราบว่าสินค้านั้นมีประสิทธิภาพแค่ไหน เพราะไม่ได้สัมผัสด้วยตัวเอง

วิธีแก้ไขปัญหานี้ได้แก่ การติดต่อไปหาผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ลงรายละเอียดบนเว็บไซต์โดยตรง เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและสอบถามถึงเกีตตาลือตหรือสินค้าตัวอย่างว่าสามารถส่งมาให้ได้หรือไม่

(ค) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทย ผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร เลือกใช้การขนส่งทางทะเลและทางอากาศ เพราะว่าการขนส่งทางทะเลบางครั้งจะมีความล่าช้า ทำให้ได้รับสินค้าไม่ทันระยะเวลาที่กำหนดก็จะมีปัญหาว่าลูกค้าไม่ได้รับสินค้าทำให้ไม่สามารถนำสินค้าจากผู้นำเข้าซึ่งเป็นสินค้าต้นน้ำไปผลิตต่อเป็นสินค้าปลายน้ำได้ จึงต้องใช้บริการขนส่งทั้งทางทะเลและทางอากาศควบคู่กันไปในกรณีที่ต้องการสินค้าเร่งด่วน

ปัญหาของการขนส่งที่พบเจอได้แก่ การขนส่งทางทะเลจะมีความล่าช้า ถ้าเกิดเจอพายุหรือมีปัญหาเรือไม่สามารถออกเดินได้บางทีต้องรอสินค้าเป็นเดือน

วิธีแก้ไขปัญหานี้ได้แก่ ต้องมีการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าและกำหนดเวลาขนส่งให้ดี ถ้าเกิดกรณีที่มีพายุเข้า ไม่สามารถเดินเรือได้ ก็ควรเปลี่ยนมาใช้บริการขนส่งทางอากาศแทน เพราะนอกจากจะรวดเร็วกว่า ยังมีความปลอดภัยต่อตัวสินค้าสูง และยากที่จะเกิดอุบัติเหตุและการสูญหายอีกด้วย

(ง) ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน ขั้นตอนการออกของที่ท่าเรือของผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร จะใช้บริการบริษัท Shipping เป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด เพราะมีความสะดวกซึ่งบริษัท Shipping จะให้บริการครอบคลุมทุกๆ ด้าน

ปัญหาที่พบเจอได้แก่ เอกสารที่ทางผู้ผลิตคนจีนส่งมาสำแดงไม่ตรงกับที่แจ้งไว้ ทำให้ทางผู้นำเข้าต้องโดนค่าปรับ

วิธีแก้ไขปัญหานี้ได้แก่ ทำการเสียค่าปรับ และแจ้งให้กับทางผู้ผลิตที่ประเทศจีนรับทราบ เพื่อจะได้ระมัดระวังให้มากกว่านี้

(จ) รูปแบบการชำระเงิน ใช้การชำระเงินระหว่างประเทศโดยการเปิด Letter of Credit (L/C) เพราะส่วนใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งการเปิด L/C จะสะดวกที่สุด เพราะทั้งผู้ซื้อและผู้ขายก็ไว้วางใจที่จะใช้วิธีนี้และมีธนาคารเป็นตัวกลางในการประสานงาน

4.3.3 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน

(ก) สาเหตุที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน สาเหตุที่ผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักรเลือกประเทศจีนเป็นแหล่งในการนำเข้าสินค้าเพื่อมาจำหน่ายภายในประเทศเพราะ สินค้าที่ประเทศจีนมีราคาถูก คุณภาพของสินค้าขึ้นอยู่กับเกรดมากกว่า

“ สินค้าจีนไม่จำเป็นว่าจะต้องเป็นของไม่คราถูกไปเสียหมด ของคุณภาพดีก็มี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเกรดในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง สเป็คสินค้า ราคา และการตรวจสอบอย่างมีระบบทุกขั้นตอนในการนำสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดช่องว่าง หรือเกิดข้อผิดพลาดได้ ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 ก.พ. 2551)

(ข) ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า สินค้าที่ส่งมาไม่มีความสม่ำเสมอในเรื่องของคุณภาพสินค้า สินค้าที่ส่งมาครั้งแรกและครั้งที่สอง มักจะไม่มีปัญหา เมื่อส่งสินค้าแบบเดิมไปครั้งที่ต่อๆ ไป คุณภาพของสินค้ามักจะไม่ได้ตามที่ตกลงกันไว้และต้องมีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ถ้ามีการสั่งมาเกินความจำเป็น ก็จะทำให้ต้นทุนจมได้

วิธีแก้ไขปัญหาได้แก่ การใช้บริการจากนายหน้า เพราะนายหน้าจะมีการมารับออเดอร์ตลอด และจะนำออเดอร์ไปรวมกับผู้ที่จำหน่ายสินค้าเหมือนกัน รายอื่น เพื่อจะได้ปริมาณที่โรงงานที่ประเทศจีนจะสามารถผลิตให้ได้และราคาก็ได้ตามที่ต้องการอีกด้วย และอาจให้นายหน้าช่วยเช็คคุณภาพของสินค้าก่อนที่จะจัดส่งมาถึงประเทศไทย เพื่อป้องกันสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพ

4.3.4 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

(ก) ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ภาษาที่ผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักรใช้ในการสื่อสารกับลูกค้าคนจีน คือ ภาษาอังกฤษและภาษาจีนควบคู่กัน ไป จึงมักจะไม่มีปัญหาในการสื่อสารกับคนจีน ซึ่งผู้นำเข้าได้แสดงความคิดเห็นว่า ถ้าผู้ที่ทำการค้ากับคนจีนไม่รู้ภาษาจีนเลยย่อมต้องมีอุปสรรคแน่นอน เนื่องจากชาวจีนส่วนใหญ่มักใช้ภาษาของตนในการสื่อสารกับชาวต่างชาติและมีความเป็นสังคมนิยมสูง ชาวจีนจะนิยมชมชอบกับผู้ที่สามารถสื่อสารกับพวกเขาโดยใช้ภาษาเดียวกันได้มากกว่า

“การที่เราสามารถพูดภาษาจีนได้จะสามารถถ่ายทอดความรู้สึก เจตนา และการเข้าถึง กวนซี ของชาวจีนได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งเป็นองค์ประกอบสำคัญของการทำการค้ากับชาวจีน ผู้ไม่รู้ ภาษาจีนเลยอาจเป็นข้อเสียเปรียบหนึ่ง ประหนึ่งขาดกุญแจที่ใช้ไขประตูใจของชาวจีนก็ เป็นได้”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 ก.พ. 2551)

การติดต่อสื่อสารกับคนจีนก็จะใช้ทั้งการติดต่อทางโทรศัพท์ จดหมาย และ ทาง อินเทอร์เน็ตรวมๆ กัน เพื่อให้การติดต่อการค้ามีประสิทธิภาพและมีความรวดเร็วมากที่สุดใน การค้า

4.3.5 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับลูกค้าคนจีน

ระบบกวนซี เป็นระบบที่ผู้นำเข้าสินค้าอะไหล่รถและเครื่องจักร มองว่าเป็นระบบที่ต้อง เรียนรู้และยังมีความสำคัญในการติดต่อทำการค้ากับคนจีน ผู้นำเข้าจะมีกวนซีกับเจ้าหน้าที่ การทูตจีนที่ประจำอยู่ในประเทศไทย ซึ่งจะคอยให้ความช่วยเหลือในเรื่องของการแนะนำ ผู้ประกอบการรายอื่นๆ ทำให้รู้จักคน รู้จักช่องทาง โอกาส ความเป็นไปได้ ในการ Sourcing สินค้า เข้ามาขาย หรือเจาะตลาดหาโอกาสในการขยายตลาดใหม่ๆ และหากนับถือ ชอบพอกันอาจถึงขั้น เข้ามาร่วมธุรกิจ หรือมีส่วนร่วมหุ้นในการทำธุรกิจร่วมกัน

“เป็นระบบที่ไม่มีตำราว่าจะต้องทำตัวอย่างไรอย่างเฉพาะเจาะจง แต่เป็นระบบที่ ต้องมีความเข้าใจได้และสัมผัสด้วยตนเอง เป็นระบบที่ต้องซึมซับเอาวัฒนธรรม ของชาวจีน ที่มีความละเอียด ซึ่งผนวกไปด้วยหลักศาสนา หล่อหลอมเข้าด้วยกัน หากเข้าใจได้เราก็ เปรียบเสมือนคนจีนคนหนึ่งที่สามารถดำรงอยู่บนครรลองเดียวกับชาวจีน จึงเป็นที่ยอมรับ และเกิดช่องทางและโอกาสในการทำการค้าได้อย่างเกิดผลสำเร็จ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 6 ก.พ. 2551)

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป

4.4.1 รายละเอียดของผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป

เพศ หญิง อายุ 27 ปี
 ตำแหน่งงาน ผู้จัดการ
 ประสบการณ์การทำงาน 3 ปี
 ประเภทของธุรกิจ ดำเนินการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยจำหน่ายสินค้าที่นำเข้ามาจากประเทศจีน
 เมืองในประเทศจีนที่เป็นแหล่งนำเข้าสินค้า กวางโจว

4.4.2 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

(ก) วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า สินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป จะนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายต่อให้แก่ผู้ค้าส่งหรือค้าปลีกให้แก่ลูกค้าที่สนใจ เพราะเป็นสินค้าแฟชั่นที่สามารถจำหน่ายได้ตามฤดูกาลและที่ตลาดรองรับอยู่ตลอดเวลา

(ข) วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ที่ผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป ใช้ในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน ได้แก่ “การไปค้นหาสินค้าด้วยตนเอง” โดยมีรายละเอียดดังนี้ การหาเสื้อผ้าสำเร็จรูปมาจำหน่ายนั้น ที่เขาอยู่ตาม โบ้เบ้หรือประตูน้ำ ตอนนี้เป็นเสื้อผ้าที่มาจากจีนเกือบทั้งหมด เพราะว่าเสื้อผ้าตอนนี้แข่งขันกันที่ราคาเท่านั้น และแฟชั่นจากจีนก็เป็นที่ยอมรับหลายในไทย ดังนั้นจึงตัดสินใจไปหาสินค้าด้วยตัวเอง เพราะเห็นว่าเสื้อผ้าของประเทศจีน มีราคาถูกและแฟชั่นก็เป็นที่ยอมรับของคนไทย และผู้นำเข้าก็สามารถพูดสื่อสารภาษาจีนได้เป็นอย่างดี จึงตัดสินใจไปค้นหาสินค้าด้วยตนเองที่เมืองกวางโจว เพราะที่เมืองกวางโจวจะมีแหล่งค้าส่งเสื้อผ้าที่ใหญ่มาก และมีการจัดเรียงสินค้าแบ่งออกเป็น โซนสามารถเลือกดูได้ทุกวัน ส่วนการคัดเลือกผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายจะไม่แน่นอน เพราะเมื่อมีการตกลงทำการซื้อขายกับคนจีนเป็นที่เรียบร้อยแล้ว และคนจีนได้รับค่าสินค้าแล้ว ก็จะสิ้นสุดกันแค่นี้ เพราะสินค้าแฟชั่นจะดูว่าคนขายรายใดที่มีสินค้าตรงตามที่ต้องการหรือไม่ ถ้ามีก็จะซื้อกับคนนั้น จึงไม่มีการติดต่อกับคนขายรายเดิม เพราะถ้าคนขายรายเดิมไม่มีสินค้าใหม่ หรือเป็นที่ถูกใจ ผู้ประกอบการไทยก็จะเลือกซื้อกับคนขายรายอื่นแทน

ปัญหาที่พบเจอในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ได้แก่

1. ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งสินค้าได้เหมือนนายหน้า

2. ไม่ได้ได้รับความสะดวกสบายเหมือนกับวิธีอื่นๆเพราะต้องเดินทางไปด้วยตนเอง

วิธีแก้ไข ได้แก่ ศึกษาและค้นหาแหล่งของสินค้าก่อนที่จะไปจีน อาจสอบถามจากผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้อยู่แล้ว หรือใช้การหาข้อมูลสินค้าจากอินเทอร์เน็ต และเปรียบเทียบกับวิธีการหาสินค้าแบบอื่นดู

(ค) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทย เนื่องจากเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นสินค้าแฟชั่นส่วนใหญ่จะไปเลือกซื้อที่ประเทศจีนและขนกลับมาเองเลย เพราะว่าถ้าโดยสารมากับเครื่องบินจะอนุญาตให้ผู้โดยสารนำของขึ้นเครื่องได้ไม่เกินคนละ 20 กิโลกรัมอยู่แล้ว ซึ่งวิธีการนี้จะช่วยลดต้นทุนลงได้อีก

“ส่วนใหญ่เสื้อผ้าแฟชั่นจะนำกลับ ไปจำหน่ายที่เมืองไทยไม่มากนัก เพราะเสื้อผ้าแฟชั่นวางขายแค่วันสองวัน ก็จะมีแบบใหม่ออกมาตลอด จะเน้นขายสินค้าน้อยและให้ลูกค้าได้กลับมาแวะเวียนดูที่ร้านบ่อยๆ เพราะถ้าลูกค้าได้เห็นสินค้ามีการเปลี่ยนใหม่ตลอดเวลา และมีสินค้าที่ถูกต้อง ลูกค้าก็จะกลับมาดูเป็นประจำ ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 7 ก.พ. 2551)

ถ้าเป็นเสื้อผ้าที่ไม่เน้นแฟชั่นและต้องสั่งซื้อในปริมาณมาก ๆ ก็จะใช้วิธีการขนส่งทางเรือแทน เพราะเสื้อผ้าก็เป็นสินค้า ที่ประเทศไทยได้ทำ FTA กับประเทศจีน ดังนั้นภาษีนำเข้าจะไม่แพง ถ้าเทียบกับเมื่อก่อน แต่การขนส่งทางเรือ ก็จะมีปัญหาตรงที่ บ้างครั้ง เรือเกิดดีเลย์ ก็ทำให้ผู้นำเข้าต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม และสินค้าก็อาจจะวางขายไม่ทันฤดูกาลได้

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ การเปลี่ยนมาใช้บริการการขนส่งทางอากาศแทน ถึงแม้ว่าการขนส่งทางอากาศจะมีค่าใช้จ่ายที่แพงกว่าทางเรือ แต่ถ้าเป็นสินค้าเสื้อผ้าที่ต้องวางขายตามฤดูกาล เช่น เสื้อกันหนาว ซึ่งจะมีระยะเวลาการวางจำหน่ายที่จำกัด ถ้าสินค้าส่งมาถึงช้า ก็ทำให้ไม่สามารถวางจำหน่ายได้ และผู้นำเข้าก็ต้องเป็นผู้ที่แบกรับภาระต้นทุนของสินค้าอีกด้วย

(ง) ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน ขั้นตอนการออกของที่ทำเรือของผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป จะใช้บริการบริษัท Shipping เป็นผู้ดำเนินการทั้งหมด เพราะมีความสะดวกและบริษัท Shipping ยังมีบริการส่งสินค้าถึงร้านด้วย

(จ) รูปแบบการชำระเงิน ถ้าเป็นการไปซื้อสินค้าที่ตลาดค้าส่งในประเทศจีน จะชำระค่าสินค้า ณ ที่ทำการซื้อขายตอนนั้น และทำการขนส่งสินค้ากลับมาด้วยตนเอง ซึ่งจะเป็นการซื้อ-ขายกันที่หน้าร้านเลย จะไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก ซับซ้อน

ถ้าเป็นการขนส่งสินค้าทางทะเลจะใช้การชำระเงินระหว่างประเทศโดยการเปิด Letter of Credit (L/C) เพราะส่วนใหญ่จะสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งการเปิด L/C จะสะดวกที่สุด เพราะทั้งผู้ซื้อและผู้ขายก็ไว้วางใจที่จะใช้วิธีนี้และมีธนาคารเป็นตัวกลางในการประสานงาน

4.3.3 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน

(ก) สาเหตุที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน สาเหตุที่ผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเลือกประเทศจีนเป็นแหล่งในการนำเข้าสินค้าเพื่อมาจำหน่ายภายในประเทศเพราะ เสื้อผ้าที่ผลิตที่ประเทศจีนมีราคาถูก มีหลายแบบ หลายรายให้เลือก และแฟชั่นของที่ประเทศจีน ก็เป็นที่นิยมของคนไทย

(ข) ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า ถึงแม้ว่าจะไปซื้อเสื้อผ้าด้วยตัวเองถึงประเทศจีน บางทีถ้าผู้นำเข้าสั่งเป็นจำนวนมาก และคนขายบอกว่าสินค้าในร้านไม่พอ จะไปเอาที่โกดังให้ ให้รอสักครู่ เมื่อคนขายกลับมาถึง ก็ได้แพ็คเกจมาให้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ถ้าไม่ตรวจสอบให้ดี จะพบเสื้อผ้าที่มีตำหนิปะปนมาบ้าง หรือว่าการสั่งซื้อแล้วให้ผู้ผลิตส่งลงเรือมาให้ เมื่อสินค้ามาถึง พบว่า เสื้อผ้าบางตัวจะมีตำหนิหรือมีรอยขาด บางตัวก็จะมีรอยเปื้อน

วิธีแก้ไข ได้แก่ ถ้าเป็นการไปซื้อที่ตลาดค้าส่งในประเทศจีน จะต้องขอตรวจเช็คสินค้าก่อนจ่ายเงินก่อนทุกครั้ง เพราะถ้ามาตรวจเจอว่าสินค้ามีตำหนิมากในภายหลัง ก็ไม่สามารถนำสินค้ามาขายได้เลย

4.3.4 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

(ก) ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ภาษาที่ผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปใช้ในการสื่อสารกับคู่ค้าคนจีนคือ ภาษาจีน เพราะใช้วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือ ผู้จัดจำหน่ายโดยการไปค้นหาสินค้าด้วยตนเองถึงที่ประเทศจีน ดังนั้น ภาษาจีนจึงเป็นภาษาที่สำคัญที่สุดในการติดต่อสื่อสาร เพราะผู้จัดจำหน่ายที่ตลาดค้าส่งในประเทศจีนส่วนใหญ่จะสื่อสารเป็นภาษาจีน แม้จะมีผู้ที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้บ้าง แต่ก็ยังเป็นจำนวนน้อย และการใช้ภาษาจีนในการสื่อสารจะเข้าใจสิ่งที่คู่สนทนาสื่อออกมาได้ดีกว่าการใช้ภาษาอื่น

4.3.5 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับคู่ค้าคนจีน

เนื่องจากการทำการค้าที่ไม่ได้ติดต่อกับคู่ค้ารายหนึ่งรายไหนโดยตรง เพราะเป็นการค้าที่ซื้อ-ขายจบลงตรงที่ชำระเงินที่หน้าร้านในตลาดค้าส่งที่ประเทศจีน จึงไม่มีเจ้าประจำที่

ติดต่อกับ จะเลือกซื้อกับผู้จัดจำหน่ายที่มีสินค้าเป็นที่ต้องการ ในตอนนั้นมากกว่า จึงไม่ได้รู้จักกับ คู่ค้าคนไหนคนไหนเป็นพิเศษ และไม่มีกวนซีกับคนจีนด้วย

4.5 การวิเคราะห์ข้อมูลผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค

4.5.1 รายละเอียดของผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค

เพศ หญิง อายุ 31 ปี

ตำแหน่งงาน Overseas Manager

ประสบการณ์การทำงาน 3 ปี

ประเภทของธุรกิจ เป็นบริษัทที่นำสินค้าจากประเทศจีนมาจำหน่าย และบริหารจัดการสินค้า ให้แก่ลูกค้าที่ต้องการสินค้าจากประเทศจีน

เมืองในประเทศจีนที่เป็นแหล่งนำเข้าสินค้า กวางโจว เซินเจิ้นและเซี่ยงไฮ้

4.5.2 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

(ก) วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า เป็นการนำเข้าสินค้าเพื่อนำมาจำหน่ายต่อ ภายในประเทศ ซึ่งขึ้นอยู่กับว่าลูกค้าต้องการสินค้าอะไร ทางบริษัทก็จะจัดหามาให้ และคิดว่าสินค้า เป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่

(ข) วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีน การค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือ ผู้จัดจำหน่ายในจีน ที่ผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค ใช้ในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือ ผู้จัดจำหน่ายในจีน ได้แก่ การค้นหาทางอินเทอร์เน็ต การค้นหาจากหน่วยงานต่างๆ การเข้าร่วม งานแฟร์ การใช้บริการนายหน้าและการไปค้นหาสินค้าด้วยตนเอง โดยมีรายละเอียดดังนี้

“ การค้นหาสินค้าและผู้ผลิตจะเริ่มจากการใช้ Search Engine คือเว็บไซต์ Alibaba.com โดย เลือกประเภทสินค้าที่สนใจและเริ่มทำการค้นหาก่อน เพราะเว็บไซต์ Alibaba.com เป็นเว็บไซต์ค้นหาสินค้าจากจีนรู้จักกันดี เป็นเว็บไซต์รวบรวมสินค้าเกือบทุก ประเภทที่ผลิตในจีน ”

“ วิธีการหาข้อมูลจากหน่วยงานของรัฐ จะใช้เมื่อข้อมูลที่ได้จากในเวปไซต์ไม่ เพียงพอ จึงจะโทรศัพท์ไปติดต่อเพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม แต่ข้อมูลของหน่วยงานรัฐ จะไม่ ค่อยต่างจากข้อมูลจากเวปไซต์ ที่มีเพียงข้อมูลของผู้ผลิตในจีนมาลงทะเบียนเอาไว้เท่านั้น ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2551)

การไปเข้าร่วมงานแฟร์จะทราบรายละเอียดมาจากเวบเคอร์ก่อน จากนั้นจึงหาข้อมูลงานแฟร์เพิ่มเติมจากอินเทอร์เน็ต โดยหากเป็นงานแฟร์ขนาดใหญ่จะมีข้อมูลต่างๆ ที่ต้องการให้ศึกษาได้ งานแฟร์ที่เคยไปเช่น งานกวางเจาแฟร์ งานอู่แฟร์ ก็จะทำให้รู้จักกับผู้ผลิตและทราบรายละเอียดของสินค้าได้มากขึ้น เพราะการนำเข้าสินค้าของทางบริษัท จะคิดว่าช่วงนี้ในเมืองไทยต้องการสินค้าอะไรเป็นหลัก หรือว่าเป็นสินค้าใหม่ที่ยังไม่มีผู้นำเข้ารายใดนำเข้ามา และบริษัทเห็นว่าสามารถนำมาวางขายที่ไทยได้ เพราะถ้าบริษัทนำเข้ามาวางจำหน่ายก่อนคู่แข่ง บริษัทก็จะได้ครองส่วนแบ่งตลาดก่อน ดังนั้นการนำเข้าสินค้าจะต้องอาศัยความไวในการหาสินค้า จึงต้องใช้หลายๆ วิธี รวมกัน

การใช้บริการจากนายหน้า นั้น นายหน้าจะรับหน้าที่ดูแลด้านการตรวจสอบคุณภาพสินค้า รับโอนซื้อ-ขายสินค้านี้ระหว่างเวบเคอร์กับทางบริษัท และเป็นตัวแทนออกสินค้าให้แก่บริษัท ถ้าเป็นการซื้อสินค้าผ่านทางนายหน้าเลย อาจต้องซื้อสินค้าในราคาที่แพงขึ้น ซึ่งจะส่งผลต่อต้นทุนการขาย

“ บางทีก็จะเดินทางไปค้นหาสินค้าด้วยตัวเองยังย่านตลาดค้าส่งสำคัญๆ ต่างๆ ตามเมืองใหญ่ๆ ที่ประเทศจีน เพื่อสั่งซื้อสินค้าโดยตรงและยังเป็นการสำรวจตลาดของประเทศจีน เพราะวิธีนี้จะทำให้รับรู้ได้ถึง trend ช่วงนั้นของจีน ยังเป็นการทำให้รู้จักกับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายใหม่อีกด้วยและถ้าเป็นผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่รู้จักอยู่แล้วก็จะเป็นการเชื่อมสัมพันธ์กัน ก็จะทำให้การติดต่อค้าขายในครั้งต่อไปง่ายขึ้น ”

(สัมภาษณ์เมื่อวันที่ 5 ก.พ. 2551)

ปัญหาที่พบในการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ได้แก่

1. รายละเอียดของผู้ผลิตและสินค้าที่ปรากฏบนเว็บไซต์ เป็นเพียงแค่อะไรละเอียดเบื้องต้น
2. ต้องมีการเป็นสมาชิกของเว็บไซต์ก่อน จึงจะทำให้ได้รายละเอียดที่มากขึ้น ซึ่งบางทีข้อมูลที่ได้เพิ่มเติมหลังจากเป็นสมาชิกก็ไม่ตรงกับความต้องการของผู้นำเข้า
3. รายละเอียดของสินค้าที่หาได้บนเว็บไซต์ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้นำเข้าได้ เพราะไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าสินค้าที่ขายทางเว็บไซต์ดีแค่ไหน ถ้าไม่ได้เห็นด้วยตัวเอง
4. รายละเอียดของสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ได้มาจะไม่ต่างจากการค้นหาทางอินเทอร์เน็ต เพราะจะมีแค่อะไรละเอียดของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่มาลงทะเบียนกับทางหน่วยงานของทางจีนเท่านั้น

วิธีแก้ไขปัญหานั้นได้แก่

การหาข้อมูลบนเว็บไซต์และจากหน่วยงานต่างๆ เป็นการหาข้อมูลเพียงเบื้องต้นเท่านั้น ถ้าหากผู้นำเข้ามีความสนใจสินค้าของบริษัทที่ลงรายละเอียดบนเว็บไซต์ ก็ควรจะติดต่อไปหาบริษัท

นั้นโดยตรง เพื่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ เช่น ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ สี สัน รูปร่าง ขนาดของสินค้า หรือสามารถส่งตัวอย่างสินค้า แคตตาล็อกของบริษัทมาให้ได้หรือไม่

(ค) รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมายังประเทศไทย ผู้นำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค เลือกใช้การขนส่งทางทะเลและทางอากาศ เพราะว่าถ้าเป็นสินค้าบริโภคจำพวกอาหารหรือว่าขนม ที่ต้องรีบวางจำหน่าย ก็ต้องใช้การขนส่งทางอากาศ เพราะว่าถ้าหากเป็นการขนส่งทางอื่นซึ่งต้องใช้เวลาเนิ่นนาน อาจจะทำให้สินค้าหมดอายุ หรือไม่สามารถวางจำหน่ายเป็นเวลานานได้

ส่วนวิธีการขนส่งทางทะเล จะใช้กับสินค้าที่ไม่ต้องการเร่งด่วน และมีปริมาณมาก เพราะค่าขนส่งจะถูกกว่าและสามารถขนส่งได้เป็นจำนวนมาก ดังนั้นการเลือกใช้การขนส่งทางใดก็ขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้าเป็นสำคัญ เช่น ถ้าเป็นสินค้าบริโภคก็จะใช้การขนส่งทางอากาศ เป็นต้น

ปัญหาของการขนส่งที่เจอ ได้แก่ สินค้าบางครั้งตกเรือไม่สามารถส่งออกตามเวลาที่ลูกค้าต้องการได้

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ เพื่อระยะเวลาในการขนส่งให้มากขึ้น เพื่อป้องกันปัญหา ในกรณีที่สินค้ามาไม่ทันตามกำหนดระยะเวลา

(ง) ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน ขั้นตอนการออกของที่ทำเรือของผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค จะใช้บริการบริษัท Shipping เป็นผู้ดำเนินการ โดยทางผู้นำเข้าจะติดต่อเวเนเตอร์เพื่อขอเอกสารต่างๆ ตรวจสอบความถูกต้องและนำส่งให้ทางชิปปิ้ง เพื่อใช้ในการเดินพิธีการ ทั้งนี้ต้องให้ข้อมูลอย่างถูกต้อง ละเอียด เพื่อป้องกันความผิดพลาดจากการนำส่งสินค้า

ปัญหาที่พบเจอได้แก่ บางครั้งเอกสารผิดพลาด หรือนำเข้าโดยไม่ทราบว่าสินค้านี้จำเป็นต้องขอใบอนุญาตนำเข้าก่อน

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ แก้ไขหรือเพิ่มเติมในด้านเอกสาร และให้ทางShipping แจ้งทำเรื่องขอผลิตภัณฑ์นำสินค้าออกมาใช้ก่อนและขอขึ้นใบอนุญาตย้อนหลังอีกครั้ง

(จ) รูปแบบการชำระเงิน จะเลือกใช้วิธีการชำระเงินที่เหมาะสมกับประเภทสินค้า ในกรณีที่สินค้าจำนวนน้อยซื้อขายกันน้อยครั้ง จะใช้การชำระเงินล่วงหน้า แต่ถ้าหากเป็นการสั่งซื้อสินค้าจำนวนมาก สั่งซื้อกันในระยะยาวจะใช้การเปิด Letter of Credit (L/C)

ปัญหาที่พบเจอ ได้แก่

1. การชำระเงินล่วงหน้า เมื่อจ่ายเงินแล้วหากสินค้ามีปัญหาจะขอเคลมได้ยาก
2. Letter of Credit (L/C) มีค่าใช้จ่ายสูง และยุ่งยากในการเคลียร์สินค้าออก

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ หากทีมงานไปตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบทุกครั้ง

4.5.3 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน

(ก) สาเหตุที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน สินค้าที่ประเทศจีนมีราคาถูก และมีให้เลือกเกือบทุกประเภท ซึ่งสามารถเจรจากับผู้ผลิตได้ว่าต้องการสินค้าแบบไหน คุณภาพอย่างไร การขนส่งใช้เวลาไม่นานมาก สินค้ามีความหลากหลายทั้งสี สัน ขนาดและรูปร่าง

(ข) ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า จะเป็นปัญหาเกี่ยวกับความสม่ำเสมอของคุณภาพสินค้า สินค้าที่สั่งซื้อในล็อตแรกมักจะไม่มีปัญหา เมื่อสั่งล็อตที่สองและสามตามมา ปรากฏว่า สินค้าไม่ได้มาตรฐานเหมือนล็อตแรก และบางทีก็มีของเสียปะปนมาในสินค้า อายุการใช้งานของสินค้าก็ไม่ยาวนานอีกด้วย

วิธีแก้ไขปัญหา ได้แก่ การส่งทีมงานไปตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนทุกครั้ง หากเป็นสินค้าที่อายุการใช้งานต่ำ ต้องทำความเข้าใจกับลูกค้าก่อนที่จะมีการสั่งซื้อสินค้ากัน

4.5.4 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

(ก) ภาษาที่ใช้ในการสื่อสาร ภาษาที่ผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค ใช้ในการสื่อสารกับลูกค้าคนจีนใช้ภาษาอังกฤษเป็นหลัก ส่วนภาษาจีนนั้น ทางผู้นำเข้าสามารถสื่อสารได้แต่ไม่รู้ศัพท์ในทางธุรกิจลึกซึ้งซึ้งพอ ซึ่งทางบริษัทจะมีทีมงานที่คอยแปลภาษา

ปัญหาที่พบ ได้แก่ ในบางครั้งหากแวนเดอร์ไม่สามารถใช้ภาษาอังกฤษได้ดี หรือสินค้าเป็นสินค้าที่มีความซับซ้อนสูงแวนเดอร์ไม่สามารถอธิบายได้ด้วยภาษาอังกฤษ

วิธีการแก้ไข ได้แก่ ให้ทีมงานที่สามารถสื่อสารภาษาจีนได้ เป็นผู้คอยประสานงาน และการติดต่อระหว่างในการทำธุรกิจนั้น จะใช้การส่งอีเมลระหว่างกัน รวมถึงการเล่น MSN ในการสื่อสาร เพราะ เป็นโปรแกรมสนทนาออนไลน์ ที่สะดวก เป็นการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพและรวดเร็วกว่า

4.5.5 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับลูกค้าคนจีน

เป็นระบบที่มีความสำคัญ ช่วยทำให้การทำธุรกิจมีความสะดวก รวดเร็ว และสำเร็จได้ ทางผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค จะรู้จักหรือมีกวนซีกับแวนเดอร์ในระดับเจ้าแกหรือเจ้าของโรงงาน และเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นต่างๆ ซึ่งจะคอยช่วยแจ้งข้อมูล ข่าวสารต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ให้ทางผู้นำเข้าทราบ เพื่อเร่งดำเนินการหรือตัดสินใจ รวมทั้งช่วยเหลือในกรณีงานมีปัญหาเพื่อให้สินค้าส่งออกได้

4.6 การวิเคราะห์กระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้า

4.6.1 วัตถุประสงค์ของการนำเข้าสินค้า

(ก) ประเภทของสินค้า เนื่องจากสินค้าของผู้ประกอบการไทยที่ได้ทำการเก็บข้อมูลมาสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 แบบ คือ

1. สินค้าสำเร็จรูป ได้แก่ ผู้นำเข้าสินค้าโบราณวัตถุ ผู้นำเข้าสินค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปและผู้นำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภค
2. สินค้าที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรม ได้แก่ ผู้นำเข้า เหล็ก เคมี เกษตร และผู้นำเข้าอะไหล่รถและเครื่องจักร

(ข) วัตถุประสงค์ของการใช้งานสินค้า การจำแนกวัตถุประสงค์ตามลักษณะใช้งานของสินค้าแบ่งออกเป็น 3 ประการ ได้แก่

1. นำเข้ามาเพื่อจำหน่ายหรือใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อขายภายในประเทศ
2. นำเข้ามาเพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออก
3. นำเข้ามาชั่วคราวเพื่อซ่อมหรือเพื่อแสดงสินค้า

ถึงแม้ว่าสินค้าที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรม จะเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าต่อไป แต่การนำสินค้าเข้ามายังประเทศไทยของผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย มีวัตถุประสงค์เพื่อนำมาจำหน่ายในประเทศทั้งหมด เป็นลักษณะของการซื้อมาเพื่อขายไป จะไม่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตสินค้าใดๆ ทั้งสิ้น ผู้ประกอบการจะทราบว่าสินค้าที่นำเข้ามาจำหน่ายนั้น “มีตลาดรองรับอยู่” หน้าที่ของผู้ประกอบการจึงต้องหาสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาด และในเมื่อสินค้าที่ตลาดต้องการไม่สามารถผลิตภายในประเทศได้และประเทศจีนมีสินค้าที่ผู้ประกอบการสามารถนำเข้ามาตอบสนองตลาดภายในประเทศ จึงได้ทำการนำเข้าสินค้ามาจำหน่ายในประเทศไทย

การขายสินค้าให้แก่ลูกค้า เมื่อลูกค้าตกลงทำการซื้อเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ก็จะเป็นหน้าที่ของลูกค้าที่จะนำสินค้าไปใช้ต่อ ถ้าหากสินค้าที่ลูกค้านำไปใช้มีปัญหาเกิดขึ้น ไม่ว่าจะปัญหาตั้งแต่การนำเข้ามาหรือปัญหาที่เกิดจากลูกค้าเอง ก็อาจจะทำการเปลี่ยนสินค้าใหม่หรือซ่อมแซมให้ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ดีต่อทางร้าน และคิดกลับมาใช้บริการกับทางร้านอีก

ดังนั้น วัตถุประสงค์หลักของการนำเข้าสินค้า ของผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย จึงเป็นการนำเข้ามาเพื่อจำหน่ายต่อภายในประเทศเป็นหลัก

4.6.2 วิธีการหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายเงิน

ตารางที่ 4.2

สรุปปัญหาและอุปสรรคของวิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย รวมถึงแนวทางแก้ไข

วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางการแก้ไข
1. ทางอินเตอร์เน็ต	<ul style="list-style-type: none"> - เหมาะสำหรับผู้ที่ต้อง การเริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้า - มีสินค้าเกือบทุกประเภทให้เลือกค้นหา 	<ul style="list-style-type: none"> - ข้อมูลของผู้ผลิตและสินค้าที่ปรากฏบนเว็บไซต์ เป็นเพียงแค่ว่ารายละเอียดเบื้องต้นเท่านั้น - ต้องมีการเป็นสมาชิกของเว็บไซต์ก่อน จึงจะทำได้ - ได้รับความละเอียดที่มากขึ้น ซึ่งบางทีข้อมูลที่ได้เพิ่มเติมหลังจากเป็นสมาชิกก็ไม่ตรงกับความต้องการของผู้นำเข้า - รายละเอียดของสินค้าที่ทำได้บนเว็บไซต์ไม่สามารถสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้นำเข้าได้ - เพราะไม่สามารถพิสูจน์ได้ว่าสินค้าที่ขายทางเว็บไซต์แท้ไหน ถ้าไม่ได้เห็นด้วยตัวเอง 	<p>การหาข้อมูลบนเว็บไซต์เป็นการหาข้อมูลเพียงเบื้องต้นเท่านั้น ถ้าหากผู้นำเข้ามีความสนใจสินค้าของบริษัทที่ลงรายละเอียดบนเว็บไซต์ก็ควรจะไปหาบริษัทที่ลงรายละเอียดโดยตรง เพื่อสอบถามรายละเอียดต่างๆ เช่น ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ สิทธิ์ อนุญาต ขนาดของสินค้า หรือสามารถส่งตัวอย่างสินค้า แก่ตลาดออกของ บริษัทมาให้ดูหรือ</p>

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางการแก้ไข
2. ทางหน่วยงานต่างๆ	<ul style="list-style-type: none"> - เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องเริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้า - มีเจ้าหน้าที่คอยให้คำปรึกษาและแนะนำ 	<ul style="list-style-type: none"> - ข้อมูลของสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายจะมีแค่รายละเอียดเบื้องต้นของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่มาลงทะเบียนกับทางหน่วยงานของทางเจ้าหน้าที่ 	<p>ขอรายละเอียด ที่อยู่ของบริษัทผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในจีนจากเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานที่ไปติดต่อ เพื่อทำการติดต่อไปหาเอง โดยตรง</p>
3. การเข้าร่วมงานแฟร์	<ul style="list-style-type: none"> - ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย - การการเดินทางไปดูสินค้าหลายๆที่ - การติดต่อผ่านงานแฟร์เป็นการเริ่มต้นความสัมพันธ์ที่ง่ายกว่า 	<ul style="list-style-type: none"> - การเข้าร่วมงานแฟร์บางที่ ต้องมีจดหมายเชิญเท่านั้นจึงจะไปได้ - ขั้นตอนในการเข้าไปชมงานได้ จะต้องมีการยื่นแสดงหลักฐาน, การทำบัตรผู้ร่วมงานและวิธีขั้นตอนต่างๆ ที่ไม่ได้อยู่ในจุดเดียวเป็น one stop service ทำให้เสียเวลา สำหรับผู้ที่มีเวลาเข้าชมงานแฟร์จำกัด 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรติดตามข่าวการจัดงานแฟร์ อย่างต่อเนื่อง - ถ้ามีขั้นตอนในการเข้าร่วมงานว่าต้องทำอะไร ก็ควรจะประสานงานกับผู้ที่เกี่ยวข้องกับงาน โดยเร็ว ถ้ามีปัญหาเกิดขึ้นก็จะแก้ไขได้ทันถ่วงที

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางการแก้ไข
3. การเข้าร่วมงานแฟร์ (ต่อ)	<ul style="list-style-type: none"> - สามารถเลือกชมและเปรียบเทียบผู้ขายหลายๆ เจ้า ได้พร้อมๆ กัน - ผู้ขายมีความพร้อมทั้งในเรื่องตัวอย่างสินค้าและราคา เพราะมีการเตรียมตัวมาเป็นอย่างดี 	<ul style="list-style-type: none"> - มีผู้ประกอบการที่มาออกบูธบางคน ที่ใช้วิธีการอาศัยร่วมกับบูธของผู้ที่มาออกงานอย่างถูกต้อง และใช้วิธีการเดินแจกแคตตาล็อกให้แก่ผู้เข้าร่วมชมงาน ซึ่งขาดความน่าเชื่อถือทั้งด้านตัวตนของผู้ผลิตและสินค้าที่ไม่แน่นอน - ผู้ประกอบการที่มาออกบูธไม่สามารถถือสารภาษาอังกฤษได้ ทำให้ผู้ร่วมงานที่ไม่สามารถพูดภาษาจีนได้ ไม่สามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - เมื่อทราบระยะเวลาการจัดงานแล้ว ควรหารายละเอียดของผู้ที่ไปออกบูธ วางแผนการเดินทางให้ดี เมื่อไปถึงก็มุ่งตรงไปที่โซนที่มีการตั้งบูธสินค้าที่ได้ค้นหาเอาไว้แล้ว ก็จะช่วยประหยัดระยะเวลาในการเดินทางได้ - ควรเดินทางไปหาผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการที่อยู่ประจำบูธของตัวเอง เพราะผู้ประกอบการจีนเหล่านี้จะมีเอกสารสินค้าหรือมีตัวอย่างสินค้าที่แน่นอน - ผู้ประกอบการของจีนที่ไม่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้ อาจใช้บริการจาก translation ของทางงาน เพื่อง่ายต่อการติดต่อมากขึ้น

ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางการแก้ไข
4. การใช้บริการนายหน้า	<ul style="list-style-type: none"> - ดัดปัญหาเรื่ององภาษา - นายหน้าจะเป็นคนจัดการให้ทุกอย่างเรื่อง - ลดกระบวนการและเข้าใจได้เร็ว - นายหน้าจะเข้าถึงแหล่งของสินค้าได้ดีกว่า 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าบริการของนายหน้าบางคนก็คิดราคาแพงเกินไปจนกระทบกับต้นทุนขาย - นายหน้านำสินค้าปลอมมาหลอกขาย 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรสอบถามค่าบริการหรือค่าสินค้าจากนายหน้าก่อนที่จะตกลงทำการค้า - กรณีที่นายหน้านำของปลอมมาให้ ควรระวังการชำระเงินและส่งของคืนให้นายหน้า
5. การไปค้นหาสินค้าด้วยตนเอง	<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนของสินค้าต่ำลง - ได้เห็นสภาพจริงของสินค้าและโรงงาน - ได้เห็นทรนงค์ของสินค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งสินค้าได้เหมือนนายหน้า - ไม่ได้รับความสะดวกสบายเหมือนกับวิธีอื่นๆ เพราะต้องเดินทางไปด้วยตนเอง 	<p>ศึกษา และค้นหาแหล่งของสินค้าก่อนที่จะไปจีน อาจสอบถามจากผู้ที่อยู่ในธุรกิจนี้อยู่แล้ว การทำข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต และเปรียบเทียบกับวิธีการหาสินค้าแบบอื่นดู</p>

สรุปประเด็นสำคัญ วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย ก็มีหลากหลายวิธี แต่ละวิธีก็มีข้อดี ข้อเสียแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับความชำนาญของผู้ประกอบการไทยด้วย ว่าวิธีไหนที่เหมาะสม หรือต้องใช้หลายๆ วิธีร่วมกัน จึงได้แหล่งสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ดีที่สุด

การที่จะได้สินค้านำมาจนถึงผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายนั้น วิธีการที่ดีที่สุดควรนำแต่ละวิธีมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากัน เพราะไม่ว่าวิธีใดก็ตาม ต่างก็มีข้อดีด้วยกันทั้งสิ้น แต่การที่นำแต่ละวิธีมาใช้ให้เกิดผลได้นั้น ผู้นำเข้าทุกคน ย่อมตระหนักถึงต้นทุนของสินค้าเป็นอันดับแรก แม้ว่าบางวิธีการจะสะดวกสบาย แต่ต้นทุนของสินค้านั้นก็อาจจะสูงกว่าก็เป็นได้ เพราะค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทุกๆ ขั้นตอนล้วนถือเป็นต้นทุนของสินค้าทั้งสิ้น สำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนนั้น อาจเริ่มจากการค้นหาสินค้าทางอินเทอร์เน็ตหรือสอบถามจากหน่วยงานต่างๆ ก็ได้ ถ้าข้อมูลจากอินเทอร์เน็ตหรือจากหน่วยงานยังไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจ ซึ่งเราสามารถขอยืมที่อยู่ เบอร์โทร หรืออีเมลของบริษัทผู้ประกอบการในจีน เพื่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมได้ การใช้วิธีการค้นหาจากอินเทอร์เน็ตกับทางหน่วยงานต่างๆ นั้น จะไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น เพียงแต่ขึ้นอยู่กับพิจารณาว่าข้อมูลที่ได้อาจเพียงพอต่อการตัดสินใจหรือยัง หรือการใช้บริการนายหน้าก็เหมาะสมกับผู้ที่คิดเริ่มต้นนำสินค้าจากจีนมาจำหน่าย เพราะนายหน้าจะจัดการให้หมดทุกขั้นตอน แต่สำหรับผู้นำเข้าจนชำนาญแล้วบางครั้งก็ยังคงต้องพึ่งพานายหน้าให้ช่วยในการหาแหล่งสินค้าให้เหมือนกัน บางรายก็อาจให้นายหน้าเป็นคนไปตรวจคุณภาพของสินค้าก่อนที่จะทำการบรรจุเพื่อส่งมายังผู้ประกอบการที่ไทย ตรงส่วนนี้ก็อาจจะต้องเสียค่าบริการให้นายหน้าด้วยเช่นกัน

การเข้าร่วมงานแฟร์ก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ได้รับคามนิยมนอย่างมากในปัจจุบัน แม้ว่าจะเป็นผู้ที่เริ่มต้นธุรกิจนำเข้าสินค้าจากจีน ก็ใช้วิธีนี้ได้ เพราะปัจจุบัน บริษัททัวร์ในไทยบางแห่งก็จัดทัวร์ไปประเทศจีนเพื่อเข้าร่วมงานแฟร์โดยเฉพาะ หรือจะให้บริษัททัวร์ช่วยจองตั๋วเครื่องบินและโรงแรมให้ก็ได้ การไปเตรียมตัวเพื่อเข้าร่วมงานแฟร์ จะต้องศึกษารายละเอียดเบื้องต้นของงานก่อนการไปเข้าร่วม เพราะบางงานจะต้องมีการขอจดหมายเข้าร่วมงานจึงจะสามารถเข้าร่วมงานได้ รวมถึงการเตรียมเอกสารที่จำเป็นและนามบัตรก็เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้เวลาไปเข้าร่วมงานแฟร์ ควรกำหนดวันตรวจเช็คเวลาที่ไปเข้าร่วมให้ดี และการแต่งตัวไปเข้าร่วมงานแฟร์ ควรเป็นรองเท้าน้ำที่ใส่สบาย เพราะงานแฟร์ของจีนนั้น สามารถเดินได้ทั้งวัน

การไปค้นหาสินค้าด้วยตัวเอง จะเหมาะกับผู้ที่มิประสบความสำเร็จมาซักระยะหนึ่งแล้ว และสามารถพูดภาษาจีนได้ การไปเดินเคี้ยวค้นหาสินค้าเองที่ประเทศจีนอาจจะรวมไปถึงผู้นำเข้าสินค้าด้วยวิธีการอื่นๆ เป็นการไปเยี่ยมชมร้านค้า หรือโรงงานของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศจีนที่ผู้นำเข้าติดต่อค้าขายด้วยอยู่นั้น เพราะการได้เห็นหน้าร้านหรือโรงงานของคนจีนที่

กำลังทำการค้าอยู่ด้วยนั้น ก็เป็นการสำรวจตลาดได้เช่นกัน และยังเป็นการกระชับความสัมพันธ์ให้แน่นแฟ้นทางการค้าอีกทางหนึ่ง

4.6.3 รูปแบบการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมาประเทศไทย

ตารางที่ 4.3

ปัญหาและอุปสรรคของวิธีการขนส่งสินค้า รวมถึงแนวทางแก้ไข

วิธีการขนส่ง	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางแก้ไข
1.ทางอากาศ	<ul style="list-style-type: none"> - มีความรวดเร็วในการขนส่ง - สินค้าได้รับความเสียหายน้อยเหมาะสำหรับสินค้าที่มีความอ่อนไหวและเสียหายง่าย 	<ul style="list-style-type: none"> - ขนส่งสินค้าได้น้อย 	<ul style="list-style-type: none"> - ในกรณีที่สินค้าที่ไม่ต้องการเร่งด่วน ควรกำหนดระยะเวลาการส่งสินค้าให้ดี และใช้การขนส่งทางเรือแทนเพราะสามารถขนได้มากกว่าและค่าใช้จ่ายก็ถูกกว่ามาก
2.ทางน้ำ	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายถูกกว่าการขนส่งวิธีอื่น - ขนส่งได้เป็นจำนวนมาก 	<ul style="list-style-type: none"> - เรือดีเลย์ไม่สามารถมาตามเวลาที่กำหนด ทำให้สินค้าขาดตลาดและมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น - ท่าเรือที่จีน ไม่สามารถรองรับสินค้าที่จะขนส่งไปประเทศอื่นได้อีก เนื่องจากมีผู้ใช้บริการจำนวนมาก ทำให้ไม่สามารถขนส่งได้ตามเวลาที่กำหนดได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ถ้าเป็นการขนส่งที่อยู่ในช่วงใกล้เทศกาลควรเร่งทางโรงงานที่จีนให้รีบผลิตสินค้าและทำการจัดส่งมาโดยเร็ว - ให้ทางผู้ประกอบการคนจีนช่วยตรวจสอบควมมีท่าเรือที่ไหน ที่ยังสามารถรองรับการขนส่งได้อีก ทำให้สินค้าไม่ถูกเก็บอยู่ที่เดิมนานเกินไป และผู้นำเข้าก็ยังได้รับสินค้าตามกำหนด

สรุปประเด็นสำคัญ การเลือกใช้วิธีการขนส่งจะขึ้นอยู่กับลักษณะของสินค้าเป็นหลัก เช่น เป็นสินค้าที่เสียหาย หรือมีอายุของสินค้าสั้น ต้องรีบวางจำหน่าย และการต้องการเร่งด่วนในตัวสินค้านั้น ๆ หรือเป็นสินค้าที่กำลังขาดตลาด ก็จะใช้วิธีการขนส่งทางอากาศ เพราะสามารถขนส่งได้อย่างรวดเร็ว สินค้ามีโอกาสเสียหายน้อย แต่การขนส่งทางอากาศจะมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าการขนส่งทางน้ำและขนส่งสินค้าได้น้อยกว่า

ส่วนการขนส่งทางน้ำ จะเหมาะกับการขนส่งสินค้าได้เป็นจำนวนมากๆ หรือสินค้าที่ขนาดใหญ่ ค่าขนส่งจะถูกกว่าการขนส่งทางอากาศ แต่ระยะเวลาการขนส่งจะนานกว่า จึงเหมาะกับสินค้าที่ไม่ต้องการเร่งด่วน แม้ว่าการขนส่งทางน้ำจะมีปัญหาส่วนใหญ่คือ เรือมีการดีเลย์ สินค้าไม่สามารถมาถึงตามกำหนดได้ ทางผู้ประกอบการไทยควรพิจารณาตั้งแต่การสั่งซื้อสินค้า ควรวางแผนสั่งสินค้าตั้งแต่นั้นๆ และคอยติดต่อกับทางผู้ผลิตว่า สินค้ามีความล่าช้าในการผลิตหรือไม่ หรือว่า ทางบริษัท Shipping ไม่สามารถออกเรือได้เพราะสาเหตุใด เพราะถ้ายังสินค้ามาถึงช้า ค่าใช้จ่ายก็จะเพิ่มขึ้นตามมา บางครั้งในกรณีที่เรือไม่สามารถมาตามกำหนดเวลาได้ไม่ว่าจะเพราะเหตุใดก็ตาม อาจเปลี่ยนเป็นการขนส่งทางอากาศแทน แม้ว่าค่าบริการของการขนส่งทางอากาศจะแพงกว่า แต่เมื่อเทียบกับค่าเสียเวลาที่ต้องจ่ายในส่วนที่เกินกำหนดแล้ว อาจจะมีคุ้มกว่ากันมาก

4.6.4 ขั้นตอนการออกของท่าเรือและท่าอากาศยาน

ตารางที่ 4.4

ปัญหาการออกของทางเรือ/ทางท่าอากาศยาน รวมถึงแนวทางการแก้ไข

ปัญหาการออกของทางเรือ/ทางท่าอากาศยาน	แนวทางการแก้ไข
เอกสารจากเมืองจีนสำแดงไม่ตรงกับที่แจ้ง	ทำการเสียค่าปรับพร้อมทั้งแจ้งความผิดพลาดไปยัง Supplier เพื่อให้ Supplier ระมัดระวังและรอบคอบให้มากกว่าเดิม
เอกสารผิดพลาด หรือนำเข้าโดยไม่ทราบว่าเป็นสินค้านั้นๆ ต้องขอใบอนุญาตนำเข้ามา	แก้ไขหรือเพิ่มเติมในด้านเอกสาร และให้ทาง Shipping แจ้งทำเรื่องขอผลิตภัณฑ์นำเข้าสินค้าออกมาใช้ก่อนและขอยื่นใบอนุญาตย้อนหลังอีกครั้ง

ตารางที่ 4.5

ข้อดี ข้อเสีย ของการออกของด้วยตนเอง หรือการใช้บริษัท Shipping เป็นผู้ออกของ

	ข้อดี	ข้อเสีย
1. การออกของด้วยตนเอง	- เป็นการเรียนรู้และทำให้ทราบขั้นตอนเกี่ยวกับศุลกากร	- ต้องเป็นผู้เตรียมเอกสารเองทั้งหมด ซึ่งบริษัท Shipping อาจจะมีควมชำนาญมากกว่า
2. ให้บริษัท Shipping เป็นผู้ออกของ	- สะดวก และไม่เสียเวลา - บริษัท Shipping จะมีความชำนาญมากกว่า	- กรณีที่เกิดปัญหาเนื่องจากบริษัท Shipping บกพร่อง ทางผู้นำเข้าจะต้องเป็นผู้ที่ต้องเสียค่าปรับ

สรุปประเด็นสำคัญ ปัญหาที่เกิดขึ้นกับการออกของทั้งท่าเรือและท่าอากาศยานจะเป็นปัญหาที่เกิดจากเอกสารมีความผิดพลาดทั้งสิ้น ไม่ว่าจะเป็นเอกสารที่ออกจากทางฝั่งผู้นำเข้าหรือผู้ส่งออกก็ตาม เรื่องเอกสารจะต้องละเอียด รอบคอบ และช่วยกันตรวจสอบหลายๆ ฝ่ายก็จะลดปัญหาของเรื่องเอกสารลงได้ รวมถึงการนำเข้าโดยไม่ทราบว่าสินค้าดังกล่าวต้องขอใบอนุญาตนำเข้าก่อน ควรจะต้องมีการตรวจสอบกับทางกรมศุลกากรก่อนการนำเข้าทุกครั้ง

เมื่อสินค้ามาถึงที่ท่าเรือ/ท่าอากาศยาน ผู้นำเข้าควรเป็นผู้ไปตรวจสอบสินค้าด้วยตนเอง เพราะถ้าตรวจเจอว่าสินค้ามีปัญหา ไม่สามารถนำมาจำหน่ายต่อได้ ก็จะได้แก้ไขทันที ที่ท่าเรือ/ท่าอากาศยาน ถ้านำสินค้าออกจากท่าเรือ/ท่าอากาศยานแล้ว ย่อมแสดงว่าสินค้านั้นไม่มีปัญหา เพราะต้องมีการเซ็นรับรอบก่อนที่จะนำสินค้าออกมาได้ เมื่อมีการเซ็นเอกสารรับรองกันแล้วเมื่อเจอปัญหาเกี่ยวกับสินค้าจะไม่สามารถแก้ไขอะไรได้อีก

4.6.5. รูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ

ตารางที่ 4.6 ปัญหาและอุปสรรคของรูปแบบการชำระเงิน รวมถึงแนวทางการแก้ไข

รูปแบบการชำระเงิน	ข้อดี	ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางการแก้ไข
1. การชำระเงินหรือการจ่ายเงินล่วงหน้า	- เป็นหลักประกันแก่ผู้ขายว่าผู้ซื้อจะไม่หนีการชำระเงินเมื่อผลิตสินค้าเสร็จ	ปัญหาของการเคลมสินค้าใหม่ได้เมื่อชำระเงินหมดแล้วและสินค้ามีปัญหา	- ก่อนที่จะให้ผู้ผลิตส่งสินค้ามาให้ควรส่งหาทีมงานเข้าไปตรวจสอบก่อนทุกครั้ง ถ้าไม่มีปัญหาจึงจะทำการชำระค่าสินค้าทั้งหมด - ควรมีการแบ่งการชำระเงินออกเป็น 2 งวดคือชำระก่อนการผลิตสินค้า และชำระเมื่อได้รับสินค้าครบถ้วนแล้ว
2. เลตเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า	- เป็นวิธีที่ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย - ผู้ซื้อสามารถนำสินค้าไปจำหน่ายก่อนและค่อยมาชำระเงินทีหลังได้	- ต้องมีเอกสารจากผู้ส่งออกมาก่อนถึงจะสามารถไปออกสินค้าได้ - เอกสารผิดพลาดไม่สามารถออกสินค้าได้	- เมื่อผู้นำเข้าแจ้งการเปิด L/C กับธนาคารทางฝั่งผู้นำเข้าแล้ว ก็ควรโทรไปแจ้งกับทางผู้ส่งออกให้รีบเตรียมเอกสารไว้ได้เลยจะได้ไม่มีควมล่าช้า - ตรวจสอบเอกสารให้ดีกว่าก่อนที่จะนำเอกสารไปออกของท่าเรือหรือ ท่าอากาศยาน

สรุปประเด็นสำคัญ การชำระเงินล่วงหน้า จะเหมาะกับการซื้อ-ขายที่มีมูลค่าไม่สูงมาก และควรมีต่อรองกับผู้ขายก่อนว่า จะขอชำระค่าสินค้าล่วงหน้าก่อนที่จะได้รับสินค้า ประมาณ ร้อยละ 30 เมื่อได้รับสินค้าแล้ว ค่อยจ่ายส่วนที่เหลือ อีกร้อยละ 70 ให้ทั้งหมด เพื่อเป็นหลักประกันว่า เมื่อมีปัญหาเงินลงทุนจะไม่สูญไปทั้งหมด และก่อนการส่งมอบสินค้าก็ส่งเจ้าหน้าที่หรือทีมงานที่ไว้ใจได้ ขอให้ตรวจสอบสินค้าให้เป็นที่มั่นใจก่อนว่า จะไม่เกิดปัญหาขึ้น แล้วค่อยส่งสินค้ามาให้ วิธีการนี้จะสะดวกตรงที่ไม่ต้องมีเรื่องเอกสารให้วุ่นวาย สามารถโอนเงินข้ามประเทศได้เลย แต่วิธีการนี้จะเหมาะกับผู้ที่ติดต่อกันมาเป็นระยะเวลาหนึ่งแล้ว

เลตเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า หรือที่รู้จักกันว่า L/C เป็นการชำระเงินที่มีธนาคารเข้ามาเป็นตัวกลาง ช่วยไกล่เกลี่ยในเรื่องการชำระเงิน ซึ่งเป็นวิธีที่เป็นธรรมแก่ทั้งสองฝ่าย เพราะทางผู้ขายก็มั่นใจได้ว่าจะได้รับเงินเมื่อผลิตสินค้าและส่งไปให้ผู้ซื้อแล้ว ส่วนทางผู้ซื้อก็มั่นใจว่าจะได้สินค้าครบถ้วน และยังสามารถชำระค่าสินค้าได้หลังจากที่นำสินค้าออกไปจำหน่ายแล้ว แต่ปัญหาส่วนใหญ่จะเกิดจากเอกสารมีความผิดพลาด ไม่ว่าจะเอกสารจากทางผู้ส่งออก หรือผู้นำเข้าก็ตาม ดังนั้นจึงเป็นเรื่องที่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายต้องระมัดระวังเป็นพิเศษ ซึ่งวิธีการชำระเงินแบบอื่นๆ จะไม่ค่อยมีขั้นตอนและเรื่องเอกสารเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้นการจะเลือกรูปแบบการชำระเงินแบบใดก็ตาม ควรมีการเจรจาดตกลงตั้งแต่การสั่งซื้อสินค้าว่าจะใช้วิธีการชำระเงินแบบใด จึงจะได้รับความเป็นธรรมแก่ทั้ง 2 ฝ่าย ซึ่งก็ต้องขึ้นอยู่กับเครดิตของผู้ซื้อด้วยว่า มีความน่าเชื่อถือแค่ไหน

4.7 การวิเคราะห์ปัญหาของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน

ตารางที่ 4.7

ปัญหาของสินค้าที่พบ และแนวทางการแก้ไข

ปัญหาของสินค้าที่พบ	แนวทางการแก้ไข
<ul style="list-style-type: none"> - ความสม่ำเสมอของสินค้าที่ส่งมาไม่ดีเหมือนล็อตแรก - มีของเสีย ของมีตำหนิปะปนมากับสินค้าที่ส่งมา - มีสินค้าปลอมมาหลอกขาย - ต้องมีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรไปตรวจสอบสินค้าเมื่อสินค้ามาถึงประเทศไทยแต่ยังไม่ได้นำสินค้าออกจากด่านศุลกากร สุ่มเปิดตู้คอนเทนเนอร์ดูว่าสินค้ามีปัญหาหรือไม่ ถ้ามั่นใจว่ามีอย่าเพิ่งเปิดตู้คอนเทนเนอร์ที่เหลือแล้ว ปฏิเสธการรับสินค้า ให้ส่งกลับทันที

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

ปัญหาของสินค้าที่พบ	แนวทางแก้ไข
- การผลิตไม่ตรงตามปริมาณที่ต้องการ	<ul style="list-style-type: none"> - กรณีของ โบราณวัตถุที่มีการนำสินค้ามาข้อมแนวหลอกขาย ให้ส่งสินค้ากลับคืนทันที และอาจจะเลิกติดต่อกับคู่ค้าที่นำของปลอมมาหลอกขาย - การมีปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ ควรสำรวจปริมาณความต้องการสินค้าภายในประเทศก่อน และพิจารณาเพิ่มเติมว่า ควรจะสั่งซื้อสินค้านำมาเก็บสต็อกให้เพียงพอ เพื่อป้องกันสินค้าขาดตลาด - การผลิตไม่ตรงตามปริมาณที่ต้องการของผู้ผลิตชาวจีน อาจจะเนื่องมาจากตรงกับเทศกาลที่มีผู้สั่งซื้อกันมาก หรือในกรณีของสารเคมีที่ไม่สามารถผลิตได้ในบางช่วงของฤดูกาล เช่น อากาศเย็นจะทำให้สารเคมีแข็งตัว ควรพิจารณาให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำ เพื่อให้ได้ปริมาณที่มากพอจะตรงกับผู้ผลิตคนจีน รวมทั้งการหลีกเลี่ยงช่วงเวลาที่ไม่จำเป็นที่จะต้องไปแข่งกับผู้นำเข้ารายอื่นๆ ก็จะได้หลีกเลี่ยงปัญหาการผลิตได้ไม่ตรงตามความต้องการด้วย

สรุปประเด็นสำคัญ สาเหตุที่ผู้นำเข้าเลือกสินค้าของประเทศจีนมาจำหน่ายในไทยนั้น เพราะสินค้านี้ราคาถูก มีแหล่งผลิตสินค้าที่สามารถผลิตสินค้าได้เกือบทุกประเภท มีผู้ผลิตหลายรายให้เลือก สินค้ามีความหลากหลายทั้งสี สัน ขนาดและรูปร่าง คุณภาพของสินค้าก็ขึ้นอยู่กับ การเจรจาต่อรองกัน และการขนส่งที่มีให้เลือกหลายทางระยะทางก็ไม่ไกลจากประเทศไทยด้วย

ส่วนปัญหาที่เกิดขึ้นเกี่ยวกับสินค้าในสายตาของผู้นำเข้า มักจะเป็นปัญหาที่พบเจอเกี่ยวกับ ความสม่ำเสมอของคุณภาพสินค้าที่สั่ง การแอบปะปนของเสียมาในสินค้า การแก้ไขปัญหาที่ดีที่สุด ผู้นำเข้าควรมีบุคคลที่ไว้วางใจได้ที่ประเทศจีน ให้ช่วยคอยตรวจสอบให้ตั้งแต่การผลิต จนสินค้าบรรจุพร้อมขนส่งมายังประเทศไทย จะได้ช่วยยืนยันได้ว่าสินค้าที่ส่งมาไม่มีปัญหาเกิดขึ้น หรือสินค้าเกิดเสียหายระหว่างการขนส่ง ก็จะได้แจ้งให้บริษัท Shipping เป็นผู้รับผิดชอบ ในกรณีที่ทางผู้ผลิตชาวจีนมีวิธีการ โกง ที่ไม่สามารถตรวจสอบได้ และรู้ว่าสินค้ามีปัญหาเมื่อมีผู้มาเรียกร้องแล้ว นั้น ควรแจ้งให้ทางผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายคนจีนทราบครั้งแรกก่อน ถ้าผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายคน

จีนยังไม่มี การปรับปรุงและใช้วิธีใหม่ๆ อีก ก็อาจจะตัดขาดความสัมพันธ์ทางการค้ากับผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายรายนั้น ไปเลย เพราะที่ประเทศจีนยังมีผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายอีกเป็นจำนวนมาก ที่พร้อมจะทำการค้าด้วยเสมอ ส่วนการสั่งซื้อที่ต้องมีปริมาณขั้นต่ำนั้น ส่วนใหญ่การสั่งซื้อจะขึ้นอยู่กับ การขนส่งอยู่แล้ว เพราะค่าตู้คอนเทนเนอร์ เป็นต้นทุนคงที่ที่ต้องจ่าย ถ้าสั่งสินค้าไม่เต็มตู้ เมื่อนำค่าขนส่งมาเฉลี่ยกับค่าสินค้า ก็จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นด้วย ส่วนปริมาณการผลิตที่ไม่เพียงพอ ควรสอบถามทางผู้ผลิตก่อนว่าสามารถผลิตให้ได้หรือไม่ หรือผู้ผลิตมีวิธีแก้ไขอย่างไร ในเรื่องนี้ ต้องใช้ การสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลายเจ้า ถึงจะได้ปริมาณที่มากพอหรือไม่ ซึ่งผู้นำเข้าควรพิจารณาให้ดี ก่อนการสั่งสินค้า หรือต้อง ใช้การสั่งจากผู้ผลิตหลายๆ เจ้า จะสามารถให้ผู้ผลิตแต่ละเจ้าผลิตให้เสร็จพร้อมๆ กัน ได้หรือไม่ เพื่อให้สามารถขนส่งมาได้เพียงครั้งเดียว

4.8 การวิเคราะห์ปัญหาของการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ

ตารางที่ 4.8

ปัญหาของการสื่อสารและแนวทางแก้ไข

ปัญหาของการสื่อสาร	แนวทางแก้ไข
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้นำเข้าไม่สามารถพูดภาษาจีนได้และผู้ประกอบการคนจีนก็ไม่สามารถ สื่อสารเป็นภาษาอังกฤษได้ - การใช้เครื่องมือติดต่อสื่อสารที่ไม่สามารถทราบได้ว่าคู่ค้าของเราได้ข้อมูลครบถ้วนหรือไม่ แม้ว่าจะติดต่อกลับไปหาจะเจออุปสรรคตรงที่พูดกันคนละภาษาไม่สามารถสื่อสารกันได้ 	<ul style="list-style-type: none"> - ผู้นำเข้าควรจะเรียนรู้ภาษาจีนขั้นพื้นฐานเลยในการติดต่อกับคนจีน ส่วนของผู้ประกอบการคนจีนที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้เลย ควรตรวจสอบดูว่า เขามีพนักงานหรือนายหน้าที่จะเป็นธุระให้กับเราสามารถเป็นตัวกลางที่ช่วยประสานงานให้ได้หรือไม่ - แม้ว่าจะมีการโทรติดต่อกลับไปหลังจากที่ได้ส่งรายละเอียดไปให้ผู้ประกอบการคนจีน แต่ก็เจอปัญหาของผู้รับสารที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษหรือพูดได้แต่สำเนียงฟังไม่เข้าใจ ทางผู้นำเข้าจะใช้วิธีการ ติดต่อกันทาง MSN เพราะสามารถติดต่อกันได้เลยทั้งสองฝ่ายและยังเข้าใจว่าคู่ค้าต้องการสื่อว่าอย่างไรบ้างจากที่เขาได้พิมพ์คำตอบกลับมาในขณะนั้น

สรุปประเด็นสำคัญ การสื่อสารกับคู่ค้าคนจีนส่วนใหญ่จะใช้ภาษาอังกฤษและภาษาจีนเป็นหลัก ซึ่งผู้ที่ไม่รู้ภาษาจีน หรือรู้เพียงน้อยนิดก็จะเป็นปัญหาว่าไม่สามารถพูดคุยกันได้ในทุกเรื่อง อาจจะต้องอาศัยล่ามคอยช่วยเหลือ ถึงแม้ว่าปัจจุบันจะมีคนจีนที่สามารถพูดภาษาอังกฤษได้มากกว่าเดิมาก็ตาม แต่ก็ยังคงติดขัดตรงสำเนียงที่สื่อ รวมถึงคำศัพท์ที่คนจีนใช้ ว่าเขาต้องการสื่อถึงอะไร

วิธีการสื่อสารที่นิยมใช้ติดต่อกับคนจีนในระหว่างที่ทำการค้าขายกัน ก็ควรจะใช้ทุกๆ วิธีเข้าด้วยกัน การค้าขายไม่ได้จบแค่การไปเจอหน้าพูดคุย ตกลงเจรจากัน ณ ตอนนั้น เพราะบางทีการเจรจายังสามารถเปลี่ยนแปลงได้อยู่เสมอ ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ รวมถึงการติดต่อที่มีการส่งเอกสารด้วยก็เช่นกัน กรณีที่เร่งด่วนอาจจะใช้วิธีการส่งทาง Fax หรือ E-mail แต่ก็ต้องโทรศัพท์ไปแจ้งเตือนให้คู่ค้าทราบว่าได้มีการส่งเอกสารไปให้แล้ว ในกรณีที่เป็นเอกสารที่ต้องมีลายลักษณ์อักษรก็อาจจะใช้วิธีการส่งจดหมาย เอกสารเกี่ยวกับการค้าระหว่างประเทศส่วนใหญ่ จะเป็นภาษาอังกฤษ ซึ่งผู้นำเข้าที่ไม่รู้ภาษาจีน ก็จะตัดปัญหาในเรื่องของภาษาได้ หรือสำหรับผู้ที่ต้องการตัดปัญหาความยุ่งยากเกี่ยวกับเรื่องของเอกสาร อาจจะใช้บริการจากนายหน้าให้เป็นผู้ดำเนินการในเรื่องนี้ รวมทั้งเป็นล่ามในการเจรจากับคู่ค้าคนจีนที่ไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ และการใช้ MSN ในการติดต่อสื่อสารนั้น จะเหมาะสำหรับการสอบถาม พูดคุยรายละเอียดกันมากกว่า ถ้าเป็นการตกลงซื้อขายสินค้ากัน อาจจะใช้วิธีการโทรศัพท์ติดต่อกันโดยตรง และมีการส่งหลักฐานว่ามีการซื้อขายเกิดขึ้น เพราะการใช้ MSN อาจจะเป็นการเสี่ยงต่อการสวมรอย เพราะเราจะไม่ทราบเลยว่า ผู้ที่กำลังสนทนาอีกฝ่ายกับเรานั้น ใช้คู่ค้าตัวจริงของเราหรือไม่

4.9 การวิเคราะห์ปัญหาเกี่ยวกับระบบกวนซี (Guan Xi) ในการทำการค้ากับลูกค้าชาวจีน

ตารางที่ 4.9

ข้อดี ข้อเสีย ของระบบกวนซี

ข้อดี	ข้อเสีย
<ul style="list-style-type: none"> - คนจีนจะให้ความช่วยเหลือในเรื่องต่างๆ เช่น การเสนอสินค้าใหม่ๆ ให้ก่อน สามารถต่อรองราคาสินค้าได้อีก หรือ สามารถยืดหยุ่นการชำระเงินได้ - ในกรณีที่ต้องไปทำการติดต่อค้าขายที่ประเทศจีน อาจมีการช่วยแนะนำโรงแรม ให้ และส่งคนมาคอย ดูแล ให้ความช่วยเหลือ 	<ul style="list-style-type: none"> - กวนซี อาจเป็นเครื่องมือแสดงออกถึงอำนาจของคนจีน บางคนอาจจะเสนอการช่วยเหลือแก่เรา เพื่อแสดงให้เห็นว่าเขามีอำนาจเพียงใด แต่ ขณะเดียวกันก็ถูกคาดหวังว่า ในอนาคตเราจะต้องช่วยเหลือกลับหากถูกร้องขอ ซึ่งจะเป็นการปฏิเสธได้ยาก และอาจส่งผลกระทบต่อเรื่องของการค้า - กวนซีอาจถูกนำไปใช้ในการช่วยกันปกปิดความผิด ทำให้เกิดความเสียหายแก่ผู้อื่นได้

สรุปประเด็นสำคัญ ระบบกวนซีเป็นวัฒนธรรมที่มีความเฉพาะตัวของคนจีน ซึ่งส่วนใหญ่คนจีนจะทำการค้ากับคนที่สนิทชิดเชื้อกันมากกว่า ถือว่าการทำการค้าควรมีการให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลกัน แม้ว่าการไม่มีกวนซีกับคนจีนเลยจะไม่ใช่เรื่องแปลกก็ตาม แต่เราอาจจะขาดโอกาสบางอย่างในการติดต่อค้าขายกับคนจีนก็เป็นได้ เช่น การให้ความช่วยเหลือจากคนจีน การนำเสนอสินค้าใหม่ๆ การให้ส่วนลดพิเศษ รวมถึงการช่วยเหลือในการขนส่ง เป็นต้น

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

จากการสัมภาษณ์การวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการค้นคว้าหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิและการสัมภาษณ์บุคคลเชิงลึกจากผู้ประกอบการ ไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีนทั้ง 5 ท่าน เพื่อเป็นแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ ในการศึกษาด้วยตนเองฉบับนี้ ทำให้ทราบให้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน ทั้งในเรื่องของภาษา รูปแบบการสื่อสาร รวมทั้งระบบกวนซีที่สามารถช่วยให้ทำการค้ากับคนจีน ได้อย่างราบรื่น โดยมีการนำกลยุทธ์การค้าระหว่างประเทศ ระบบกวนซีวัฒนธรรมการค้าของคนจีน มาเป็นตัวช่วยอธิบายและช่วยแปลผลในครั้งนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

จากการที่ผู้ศึกษาได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ไทยที่นำเข้าสินค้าจากประเทศจีนเข้ามาจำหน่าย ในประเทศไทยนั้น เมื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์ตามขั้นตอนกระบวนการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน โดยแบ่งเป็น

1. วัตถุประสงค์ของการนำสินค้าเข้ามายังประเทศไทย ของผู้นำเข้าทั้ง 5 ราย คือ เพื่อนำมาจำหน่ายต่อภายในประเทศทั้งหมด แม้ว่าสินค้าจะมีแบ่งออกได้เป็น สินค้าสำเร็จรูปและสินค้าที่ใช้ในภาคอุตสาหกรรมก็ตาม แต่เป็นการนำสินค้าเข้ามาจำหน่าย เพื่อนำมาตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคภายในประเทศ

2. วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายในประเทศจีน จะนิยมใช้ 3 วิธี ได้แก่

2.1 การเข้าร่วมงานแฟร์ มีข้อดี ดังนี้

- ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายกว่าการเดินทางไปดูสินค้าหลายๆที่
- การติดต่อผ่านงานแฟร์เป็นการเริ่มต้นความสัมพันธ์ที่ง่ายกว่า เพราะผู้ขายที่มาร่วมงานนั้นส่วนใหญ่มีความต้องการที่จะหาลูกค้ารายใหม่และต้องการขายสินค้าอยู่แล้ว
- สามารถเลือกชมและเปรียบเทียบผู้ขายหลายๆราย ได้พร้อมๆ กัน
- ผู้ขายมีความพร้อมทั้งในเรื่องตัวอย่างสินค้าและราคา เพราะมีการเตรียมตัวมาเพื่องานแฟร์โดยเฉพาะ

2.2 การใช้บริการจากนายหน้า มีข้อดี ดังนี้

- สามารถตัดปัญหาเรื่องภาษาในการสื่อสาร

- มีความสะดวก เพราะนายหน้าจะเป็นคนจัดการให้ทุกอย่างตั้งแต่การค้นหาสินค้าและผู้ผลิต การขนส่ง การเจรจาชำระเงิน รวมถึงการส่งสินค้าถึงมือลูกค้า
- ทำให้ลดกระบวนการและเข้าใจเป้าหมายได้รวดเร็วกว่าเดิม เพราะนายหน้าจะช่วยถ่มถ่มกรองสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่ไว้วางใจได้
- นายหน้าจะเข้าถึงแหล่งของสินค้าได้ดีกว่า และทันต่อเหตุการณ์ของผู้คนและธุรกิจในท้องถิ่นของประเทศจีนดีกว่า
- เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นทำธุรกิจนำเข้า เพราะการใช้บริการนายหน้าจะเข้าถึงแหล่งสินค้าได้ดี และนายหน้ายังเป็นตัวกลางในการเชื่อมความสัมพันธ์ หรือกวนซีได้อีกด้วย

2.3 การไปค้นหาสินค้าด้วยตัวเอง มีข้อดีดังนี้

- ต้นทุนของสินค้าต่ำลง เพราะเป็นผู้ลงมือจัดการเองตั้งแต่ซื้อสินค้า และขนกลับมา จะไม่มีผู้อื่นเข้ามาเกี่ยวข้อง
- ได้เห็นสภาพจริงของสินค้าและโรงงาน ซึ่งง่ายต่อการตัดสินใจที่จะเลือกคู่ค้ารายไหน
- ได้เห็นเทรนด์ของสินค้าว่ามีความเปลี่ยนแปลงอย่างไร สามารถนำมาจำหน่ายในตลาดที่ประเทศไทยได้หรือไม่
- เหมาะสำหรับผู้ที่มีสื่อสารภาษาจีน ได้เป็นอย่างดี และมีประสบการณ์ในการนำเข้าพอสมควร

การจะเลือกใช้วิธีการใดก็ตามก็ขึ้นอยู่กับความถนัดของผู้นำเข้า เพราะแต่ละวิธีจะมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกันออกไป และวิธีการนำเข้าต่างๆ ก็สามารถนำมาใช้ร่วมกันได้ เพื่อเป็นการถ่มถ่มกรองให้ได้สินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายที่คิดว่าดีที่สุดสำหรับผู้นำเข้า

3. วิธีการขนส่ง ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย เลือกใช้การขนส่งทางน้ำและทางอากาศ ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับว่า สินค้าที่นำเข้ามาเป็นสินค้าประเภทไหน ถ้าเป็นสินค้าที่เสียหายง่าย อย่างเช่น อาหารหรือขนม ก็จะใช้การขนส่งทางอากาศ แต่ถ้าเป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่โต เช่น เฟอร์นิเจอร์ ก็จะใช้การขนส่งทางน้ำแทน การขนส่งทั้ง 2 ทางนั้น ก็จะมี ข้อดี แตกต่างกันไป ได้แก่

การขนส่งทางอากาศ จะมีความรวดเร็วในการขนส่ง สินค้าได้รับความเสียหายน้อย เนื่องจากใช้ระยะเวลาไม่นาน และเหมาะสำหรับสินค้าที่มีความอ่อนไหวหรือเสียหายง่าย แต่ก็มีข้อเสียตรงที่ ค่าใช้จ่ายสูงกว่าการขนส่งทางอื่น และขนส่งได้ปริมาณน้อยกว่าวิธีการขนส่งทางอื่น

การขนส่งทางน้ำ จะมีค่าใช้จ่ายต่ำกว่าการขนส่งวิธีทางอากาศ และขนส่งสินค้าได้เป็นจำนวนมาก แต่ก็มีข้อเสียตรงที่ ถ้าสภาพอากาศแปรปรวนจะส่งผลกระทบต่อการเดินทาง สินค้าที่ไม่สามารถขนส่งได้

4. วิธีการออกของ จะให้บริษัท Shipping เป็นผู้ดำเนินการให้ทั้งหมด เพียงแต่ว่า ทางผู้นำเข้าจะต้องจัดเตรียมเอกสารให้พร้อมเท่านั้น เพราะปัญหาส่วนใหญ่จะเกิดจากเอกสารที่มีความผิดพลาด ทำให้ไม่สามารถออกของได้ การตรวจสอบเอกสารจึงเป็นหน้าที่ของผู้นำเข้าที่จะต้องช่วยกันตรวจสอบกับบริษัท Shipping อีกทางหนึ่ง เพื่อป้องกันการเกิดปัญหา จนไม่สามารถนำสินค้าออกมาเพื่อนำไปจำหน่ายได้

5. รูปแบบการชำระเงิน จะนิยมใช้การชำระเงินแบบเล็ดเตอร์ออฟเครดิตทางการค้า หรือ (L/C) เพราะเป็นวิธีที่ให้ความเป็นธรรมแก่ทั้งสองฝ่าย ส่วนปัญหาความยุ่งยากทางเอกสารนั้น ต้องขึ้นอยู่กับ การตรวจสอบที่รอบคอบและรัดกุมของทั้งผู้ส่งออกและผู้นำเข้าเพื่อไม่ให้มีปัญหาเกิดขึ้นได้ ส่วนวิธีการชำระเงินรูปแบบอื่น ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการซื้อสินค้า เช่น การชำระเงินล่วงหน้าจะเหมาะกับการสั่งซื้อในปริมาณน้อย และมีมูลค่าทางการค้าไม่มาก วิธีการจ่ายเงินสดก็เหมาะกับการไปซื้อที่ตลาดค้าส่งหรือต้องการตัดความยุ่งยากของข้อสัญญาทางการค้า คือการได้เห็นสินค้า ถ้าถูกใจก็จะซื้อ ถ้าไม่ถูกใจก็สามารถบอกปฏิเสธและไม่ต้องจ่ายเงินเพราะไม่มีข้อผูกมัดใดๆ ทั้งสิ้น

สาเหตุของการเลือกนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน ผู้นำเข้าทั้ง 5 ราย มีความคิดเห็นตรงกันว่าสินค้านั้นมีราคาถูก มีผู้ผลิตหลายรายให้เลือก สินค้ามีความหลากหลายทั้งสี สัน ขนาดและรูปร่าง คุณภาพของสินค้าก็ขึ้นอยู่กับ การเจรจาต่อรองกัน และการขนส่งที่มีให้เลือกหลายทางระยะทางก็ไม่ไกลจากประเทศไทยด้วย ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า ที่พบเจอจะเกี่ยวกับความสม่ำเสมอของคุณภาพสินค้าที่สั่ง สินค้ามักจะมีปัญหาในเรื่องของ คุณภาพสินค้าไม่เหมือนกับที่ผลิตและส่งมาในตอนแรกๆ รวมถึงการแอบปะปนของเสียมาในสินค้า การแก้ไขเรื่องพวกนี้ ผู้นำเข้าควรมีบุคคลที่ไว้วางใจได้ที่ประเทศจีน ให้ช่วยคอยตรวจสอบให้ตั้งแต่การผลิตจนสินค้าบรรจุพร้อมขนส่งมายังประเทศไทย รวมถึงการตรวจสอบว่าปัญหาเกิดจากบริษัท Shipping หรือไม่ ส่วนการสั่งซื้อก็ต้องมีปริมาณขั้นต่ำนั้น การสั่งซื้อจะขึ้นอยู่กับ การขนส่งอยู่แล้ว เพราะค่าผู้คอนเทนเนอร์ เป็นต้นทุนคงที่ที่ต้องจ่าย ถ้าสั่งสินค้าไม่เต็มตู้ เมื่อนำค่าขนส่งมาเฉลี่ยกับค่าสินค้า ก็จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นด้วย ส่วนปริมาณการผลิตที่ไม่เพียงพอ ควรสอบถามทางผู้ผลิตก่อนว่าสามารถผลิตให้ได้หรือไม่ หรือผู้ผลิตมีวิธีแก้ไขอย่างไรในเรื่องนี้ ต้องใช้การสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหลายเจ้า ถึงจะได้ปริมาณที่มากพอหรือไม่ ซึ่งผู้นำเข้าควรพิจารณาให้คิดก่อนการสั่งสินค้า หรือต้องใช้การสั่งจากผู้ผลิตหลายๆ เจ้า จะสามารถให้ผู้ผลิตแต่ละเจ้าผลิตให้เสร็จพร้อมๆ กันได้หรือไม่ เพื่อให้สามารถขนส่งมาได้เพียงครั้งเดียว

การติดต่อสื่อสารกับคนจีน ที่ผู้นำเข้าเจอปัญหาส่วนใหญ่จะเป็นการสื่อสารกันคนละภาษา ผู้ประกอบการคนจีนไม่สามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ ผู้นำเข้าไม่สามารถเข้าใจภาษาจีนได้

ทั้งหมด และไม่สามารถโต้ตอบเป็นภาษาจีนได้ แม้ว่าผู้ประกอบการคนจีนจะสามารถพูดภาษาอังกฤษก็ตาม แต่การสื่อสารทั้งการพูดคุยโดยตรง หรือการติดต่อสื่อสารผ่านช่องทางอื่น เช่น การโทรศัพท์ จะติดปัญหาตรงที่ไม่เข้าใจสิ่งที่ผู้ประกอบการคนจีนพูดออก อาจเป็นเพราะสำเนียงและการใช้ศัพท์ที่เข้าใจยาก รวมทั้งการสื่อสารในรูปแบบอื่นๆ ที่ทั้งการส่งจดหมาย Fax หรืออีเมลที่จะไม่ทราบได้ว่า ผู้ประกอบการคนจีนได้รับสารที่ส่งไปหรือยัง ถึงได้ทำการ โทรศัพท์ไปสอบถามก็จะเจอปัญหาตรงที่ผู้รับไม่สามารถสื่อสารกับเราได้ วิธีการแก้ปัญหาส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการจะใช้การสื่อสารทาง MSN เป็นทางออก เพราะสามารถสื่อสารโต้ตอบกันได้ ถ้าไม่เข้าใจศัพท์ที่ผู้ส่งสารส่งมาก็ยังสามารถ หากความหมายจาก พจนานุกรมได้ และยังสามารถเรียบเรียงคำตอบ ก่อนที่จะส่งให้ผู้รับสารทราบได้

ระบบกวนซี ซึ่งเป็นวัฒนธรรมอย่างหนึ่งของคนจีนในเรื่องของการติดต่อค้าขายกัน จากการสัมภาษณ์ ผู้นำเข้าทุกท่าน มีความคิดเห็นตรงกันว่า ระบบกวนซีสามารถช่วยให้การติดต่อค้าขายสะดวก รวดเร็วขึ้นได้ การจะทำการค้ากับคนจีนนั้น สิ่งที่ต้องเรียนรู้ไม่ใช่มีเพียงแค่เรื่องภาษาอย่างเดียว การเข้าใจในวัฒนธรรมของคนจีนก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะการติดต่อค้าขายกัน ก็เหมือนกับการคบหาเป็นเพื่อนอีกทางหนึ่ง คนจีนจะชอบมีการสานความสัมพันธ์กับผู้ที่ทำการค้าเสมอ เพราะคนจีนถือว่า การค้าขายจะต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ถ้าไม่มีคนซื้อก็จะมีคนขายไปทำไม และถ้าไม่มีคนขาย คนซื้อก็ไม่สามารถหาสินค้าหรือวัตถุดิบเองได้ ต้องเกี่ยวพันซึ่งกันและกัน นอกจากนั้น การมีสายสัมพันธ์ระบบกวนซีกับคนจีนนั้น จะเป็นโอกาสในการทำการค้าที่ดียิ่งขึ้น เช่น การมีข้อได้เปรียบในเรื่องการหาสินค้าใหม่จากผู้ผลิตที่รู้จักกันดี การเจรจาต่อรองในเรื่องราคาที่ง่ายขึ้น เป็นต้น

5.2 อภิปรายผล

จากการศึกษาพบว่าเมืองในประเทศจีนที่ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย เลือกที่จะเป็นแหล่งสินค้าในการนำเข้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ ดร. อักษรศรี พานิชศาสตร์ ในปี 2549 พบว่า เมืองที่ผู้ประกอบการไทยให้ความสนใจเป็นส่วนใหญ่ จะอยู่ในมณฑลกว่างตง เนื่องจากเป็นมณฑลที่มีแนวทางการพัฒนามุ่งเน้นการผลิตเพื่อตลาดต่างประเทศ กว่างตงจึงกลายเป็น “ฐานการผลิตเพื่อส่งออกของจีน” การจัดงานแฟร์ของประเทศจีนก็จัดขึ้นที่นครกว่างโจว ตั้งอยู่ที่มณฑลกว่างตง ซึ่งเป็นศูนย์กลางทางการค้าและธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในจีนตอนใต้ และยังเป็นศูนย์กลางการค้าส่งและปลีกและกระจายสินค้าไปทั่วโลกที่ใหญ่ที่สุดในจีน เป็นแหล่งที่รวบรวมสินค้าจากทั่วประเทศจีนมา

รวมไว้ที่เดียวกัน และอีกหนึ่งเมืองที่ผู้ประกอบการไทยให้ความสำคัญ ได้แก่มหานครชางไฮ้ ซึ่งถือเป็นผู้นำทางการผลิตในภาคอุตสาหกรรมหนักของจีน

นอกจากนั้น วิธีการค้นหาสินค้าและผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่ายของผู้ประกอบการไทยที่นิยมไปค้นหาถึงแหล่งสินค้าด้วยตนเอง รูปแบบการขนส่งที่เลือกใช้กันเป็นส่วนใหญ่ รวมไปถึงปัญหาความคลาดเคลื่อนความไม่เข้าใจภาษา และเป็นปัญหาอย่างหนึ่งของผู้ประกอบการไทยที่ทำการติดต่อธุรกิจกับคู่ค้าชาวจีนนั้น มีความสอดคล้องกับการศึกษาของจินดาวรรณ สิ่งกงสิน ในปี 2550 ที่กล่าวว่า “การนำเข้าสินค้าจากจีนนั้นพ่อค้าไทยมักบินไปเลือกหาสินค้าด้วยตัวเอง ซึ่งนอกจากจะสำรวจตามร้านในย่านการค้าและเดินทางไปที่โรงงานต่างๆแล้ว บางครั้งยังต้องเดินทางไปยังหมู่บ้านในชนบทเพื่อเลือกหาสินค้าที่ผลิตจากชุมชนอีกด้วย” ซึ่งตรงจุดนี้ก็จะเห็นได้ชัดว่า การเลือกไปค้นหาสินค้าด้วยตัวเองจะได้รายละเอียดที่มากกว่าการค้นหาทางอินเทอร์เน็ตและการสอบถามจากหน่วยงานต่างๆ การขนส่งทางเรือก็ยังเป็นที่นิยมของผู้นำเข้าเป็นส่วนใหญ่ เพราะประหยัดค่าใช้จ่ายและขนส่งสินค้าได้มาก จินดาวรรณ สิ่งกงสิน ยังได้กล่าวอีกว่านักธุรกิจไทยควรมีความรู้เรื่องภาษาจีนบ้างพอสมควร และที่สำคัญต้องศึกษาวัฒนธรรมของคนจีนเพื่อป้องกันปัญหาความเข้าใจที่ผิดพลาด และจะได้เข้าถึงความเป็นคนจีนมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้การทำธุรกิจราบรื่นได้

จากการศึกษาครั้งนี้พบว่า ผู้นำเข้าจะนิยมใช้ การชำระเงินแบบ เล็ตเตอร์ออฟเครดิท ซึ่งมีสอดคล้องกับงานวิจัยของ ประภาศรี ภูจินดาตระกูล ในปี 2543 ได้กล่าวถึง รูปแบบการชำระเงินระหว่างประเทศ ที่ผู้นำเข้าส่วนใหญ่ เลือกใช้การชำระเงินแบบ เล็ตเตอร์ออฟเครดิททางการค้า หรือ (L/C) เพราะให้ความเป็นธรรมแก่ผู้ซื้อและผู้ขาย เพราะมีธนาคารเป็นตัวกลางในการติดต่อชำระเงิน ซึ่งสะดวก และให้ความมั่นใจแก่ทั้งผู้นำเข้าและผู้ส่งออก ว่าผู้นำเข้าก็จะได้รับสินค้าครบถ้วนตามที่สั่งไว้ ส่วนผู้ส่งออกก็มั่นใจได้ว่าจะได้เงินค่าสินค้าทั้งหมด หลังจากที่ส่งออกไป

ระบบกวนซี ซึ่งเป็นวัฒนธรรมการติดต่อค้าขายที่ยาวนานของคนจีนนั้น ผู้ประกอบการทั้ง 5 ราย มองว่าเป็นระบบที่ดี ที่ช่วยเกื้อหนุนต่อการทำการค้า ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ดร. อักษรศรี พานิชสาสน์ ในปี 2549 ได้กล่าวไว้ว่า เครือข่ายในจีน หรือสายสัมพันธ์ (Guanxi) เป็นเครื่องมือสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ในการติดต่อกับฝ่ายจีน เนื่องจากในการทำงานติดต่อกับค้าขายทำธุรกิจกับคนจีน ไม่ว่าจะป็นระดับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ระดับนักการเมือง นักธุรกิจพ่อค้า ปึงจียัด้านสายสัมพันธ์กับบุคคลในระดับต่างๆ เหล่านี้จะช่วยเอื้อในการเจรจาต่างๆ ประสบผลสำเร็จได้ง่ายขึ้น รวมไปถึงพื้นฐานความรู้ทางด้านภาษาจีน วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียมประเพณีจีน หากสามารถเข้าใจในรากฐานวัฒนธรรมเหล่านี้ ก็จะทำให้การติดต่อกับค้าขายกับฝ่ายจีนได้ง่ายขึ้น

จากสิ่งที่ได้อภิปรายผลนั้น ได้อ้างอิงจากแนวคิดและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทำให้ทราบว่า ปัจจัยต่างๆ ที่จะสามารถเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนได้นั้นต้องมีความสอดคล้องกัน

5.3 ข้อเสนอแนะ

5.3.1 ผู้ประกอบการไทยที่คิดจะทำการค้ากับคนจีน ควรมองหาคนจีนที่เป็นอันดับแรก

การทำธุรกิจของคนจีนนั้น จะนิยมติดต่อกับผู้ที่มีความคุ้นเคย และรู้จักกันมานาน เพราะว่าได้ทำธุรกิจกันจนเป็นที่เชื่อถือไว้วางใจกัน และได้เรียนรู้นิสัยซึ่งกันและกัน ถ้าเป็นผู้ที่ไม่เคยรู้จักกันมาก่อนต้องใช้ระยะเวลาศึกษากันนาน ดังนั้นถ้าเป็นคู่ค้ารายใหม่แต่เป็นคนที่คู่ค้ารายเก่า หรือคนที่รู้จักแนะนำมา คนจีนจะยอมทำธุรกิจด้วย เพราะเหมือนกับมีผู้รับรองมาแล้วว่า คู่ค้าที่กำลังจะทำธุรกิจด้วยนั้น ไว้วางใจได้ในระดับหนึ่ง การมองหาคนจีนจึงเป็นประเด็นแรกที่สำคัญที่สุดในการทำธุรกิจกับคนจีน

5.3.2 ช่วงแรกของการทำธุรกิจนำเข้าสินค้าควรเข้าไปควบคุมทุกขั้นตอนด้วยตนเอง

ผู้ที่ทำธุรกิจนำเข้า ถึงแม้ว่าจะใช้บริการจากนายหน้าในช่วงแรกๆ ก็ไม่ควรจะปล่อยให้ นายหน้าทำทั้งหมด ควรเข้าไปควบคุมด้วยตัวเองด้วย เพราะนายหน้าจะไม่ได้มีลูกค้านักเราคนเดียว ดังนั้นนายหน้าอาจจะผิดพลาดในบางเรื่องได้ หรือการให้บริษัท Shipping เป็นผู้จัดการให้ทั้งหมดก็เช่นกัน ผู้นำเข้าควรจะไปเรียนรู้งานในตอนแรก ถ้าต่อๆ ไป เรียนรู้ได้หมดทุกขั้นตอนแล้ว ก็จะทำให้การทำธุรกิจง่ายขึ้น เมื่อเกิดปัญหา ก็จะแก้ไขได้ทัน หรือการจะใช้ให้ใครทำอะไรให้ก็จะได้อีกคนให้ถูกกับงาน

5.3.3 สิ่งสำคัญในการทำการค้ากับคนจีนคือ ควรเรียนรู้ “ภาษา และวัฒนธรรม”

ภาษาและวัฒนธรรม เป็นสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจเช่นกัน การที่สามารถพูดภาษาของผู้ที่ไปทำธุรกิจด้วยนั้น จะทำให้สื่อสารกันได้ง่ายขึ้น และเข้าใจในวัฒนธรรมของคู่ค้าของเราได้ดีอีกด้วย

5.4 ข้อจำกัดในการศึกษาวิจัย

ข้อจำกัดของการศึกษาครั้งนี้ คือ การหาข้อมูลจากผู้ประกอบการที่นำเข้าสู่สินค้าจากจีน ที่มีอย่างจำกัดว่า ไม่สามารถที่จะแนะนำไปหาผู้ประกอบการรายอื่นๆที่นำเข้าสู่สินค้าชนิดเดียวกันได้ เพราะติดปัญหาในเรื่อง ความลับทางธุรกิจ และการจะเข้าหาเพื่อขอข้อมูลจะต้องมีผู้แนะนำหรือรู้จักกันก่อน ถึงจะยอมให้สัมภาษณ์ได้

และข้อจำกัดอีกด้านหนึ่ง คือ การที่ต้องสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่นำเข้าสู่สินค้าไม่เหมือนกันเลยนั้น บางคำถามไม่สามารถที่จะถามในคำถามเดียวกันได้ เพราะผู้ประกอบการบางท่านจะมีวิธีการ ขั้นตอนที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง แม้ว่าจะนำเข้าสู่สินค้าจากจีนเหมือนกันก็ตาม จึงต้องมีการศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าที่ผู้ประกอบการรายนั้นนำเข้ามาด้วย

และการศึกษาเกี่ยวกับกระบวนการขั้นตอนการนำเข้าทุกประเด็นนั้น ทำให้ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถตอบคำถามได้อย่างลึกซึ้งในบางขั้นตอน เพราะการนำเข้าจะมีขั้นตอนที่มากและละเอียด ในบางรายที่เปิดเป็นบริษัทก็จะมีฝ่ายที่รับผิดชอบเฉพาะเรื่องไปเลย

5.5 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

ในการศึกษารั้งต่อไป ผู้ทำการศึกษาคิดว่า ควรศึกษาแค่กระบวนการหรือขั้นตอนในการนำเข้าเฉพาะเรื่องใดเรื่องหนึ่งให้เจาะลึกไปเลย เพราะแต่ละขั้นตอนยังสามารถลงรายละเอียดได้มากกว่านี้ นอกจากนั้น อาจจะศึกษาผู้นำเข้าที่นำเข้าสู่สินค้าชนิดเดียวกัน แต่หลายๆราย เพื่อนำมาเปรียบเทียบหรือหาจุดที่แตกต่างกันในการนำเข้าสู่สินค้าชนิดเดียวกัน หรือถ้าต้องการศึกษาผู้นำเข้าสินค้าที่ต่างชนิดกัน ควรจะต้องศึกษา คุณสมบัติและลักษณะของสินค้าให้เข้าใจด้วย เพราะจะช่วยในการตั้งคำถาม หาประเด็นที่สำคัญๆ ได้อีกมาก

บรรณานุกรม

กรมการค้าต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ กรมศุลกากร. (2550) **สรุปการส่งออกของไทยไปจีน**

ปี2549. [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [http://www.thaibizchina.com/thaibiz3/index.php?](http://www.thaibizchina.com/thaibiz3/index.php?option=com_content&task=view&id=764&Itemid=131)

[option=com_content&task=view&id=764&Itemid=131](http://www.thaibizchina.com/thaibiz3/index.php?option=com_content&task=view&id=764&Itemid=131) (21 มกราคม 2551)

กัตัญญ หิรัญญสมบุรณ์. (2545) **การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ.** พิมพ์ครั้งที่ 4.

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ เท็กซ์ แอนด์ เจอร์ริง พับลิเคชั่น.

ไชยกร ปลื้มเจริญกิจ และคณะ. (ม.ป.ป.) **รวยด้วยสินค้าจีน (How to import from China).**

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ บิสซิเนสส์ จำกัด.

ทีมธุรกิจ busu-day. (ม.ป.ป.) **คู่มือจัดหาสินค้าจีน (Sourcing in china : How to).**

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ บิสซิเนสส์ จำกัด.

นราศรี ไหวณิชกุล และชูศักดิ์ อุดมศรี. (2548) **ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ.** พิมพ์ครั้งที่ 15.

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

ประสาธน์ เกิดดิไพบูลย์กิจ. (ม.ป.ป.) **คู่มือธุรกิจนำเข้า-ส่งออก.** พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพมหานคร

: โรงพิมพ์ ทวีปัญญา.

ศูนย์ศึกษาธุรกิจไทย-จีน. (2550) **จีนวันนี้ขาดแคลนอะไร.** [ออนไลน์] แหล่งที่มา :

www.utcc.ac.th/tcbs (7 ธันวาคม 2550)

ศูนย์ศึกษาธุรกิจไทย-จีน. (2550) **อัปเดตเศรษฐกิจจีน.** [ออนไลน์] แหล่งที่มา :

www.utcc.ac.th/tcbs (7 ธันวาคม 2550)

สำนักงานส่งเสริมการค้าฯ ณ เมืองกวางโจว. (2550) **การลงทุนประเทศจีนเพิ่มขึ้น 12.2% ในครึ่ง**

ปีแรก. [ออนไลน์] แหล่งที่มา : [www.dephtai.go.th/go/content/download/attach?](http://www.dephtai.go.th/go/content/download/attach?contentId=15976)

[contentId=15976](http://www.dephtai.go.th/go/content/download/attach?contentId=15976) (14 มกราคม 2551)

สำนักธุรกิจสัมพันธ์ บริษัท ซี.พี.เซเว่นอีเลฟเว่น จำกัด(มหาชน). (ม.ป.ป.) **สิ่งลึกซึ้งธรรมเนียม**

การค้าจีน (Knowing The Chinese). กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ บิสซิเนสส์ จำกัด.

สมพงษ์ เพ็องอารมณ. (2546) **การค้าระหว่างประเทศ(International Trade).** พิมพ์ครั้งที่ 1

กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ ครูสภาลาดพร้าว.

บรรณานุกรม (ต่อ)

- อดุลย์ เมณฑกุล. (2545) กลยุทธ์การทำธุรกิจส่งออก-นำเข้า ภาคปฏิบัติ. พิมพ์ครั้งที่ 1.
กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ อินฟอร์มีเดียบุ๊กส์.
- องอาจ นัยพัฒน์. (2549) วิธีวิทยาการวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพทางพฤติกรรมศาสตร์และ
สังคมศาสตร์(Quantitative and Qualitative Research Methodologies in Behavioral
and Social Sciences). พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์ สามลดา.
- อักษรศรี พานิชสาส์น และคณะ. (2549) โอกาส ปัญหา และอุปสรรคทางการค้าในการเข้าสู่ตลาด
จีน อันเป็นผลมาจากการเปิดการค้าเสรีอาเซียน-จีน โดยเจาะลึกเป็นรายมณฑล.
กรุงเทพมหานคร : สถาบันระหว่างประเทศเพื่อการค้าและการพัฒนา (ITD)
- อักษรศรี พานิชสาส์น. (2549) มองจีน มองไทย. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์
กรุงเทพธุรกิจบิชบุ๊กส์.



ผนวก ก.

รูปแผนที่ประเทศจีน



ผนวก ข.

แบบสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้าจีน

เรื่อง ศึกษา ปัญหา อุปสรรค และแนวทางแก้ไข ของผู้ประกอบการไทย
ในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน
แบบบันทึกคำถามในการสัมภาษณ์บุคคลเชิงลึก (In-Depth-Interview)

คำถามในการสัมภาษณ์แบ่งเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1. คำถามทั่วไปเกี่ยวกับข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์
2. คำถามที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

ประเภทคำถามทั่วไปที่เกี่ยวข้องกับผู้ถูกสัมภาษณ์

1. เพศ
2. อายุ ปี
3. ตำแหน่งงาน
4. ประสบการณ์การทำงาน ปี
5. ประเภทของสินค้าที่นำเข้าจากประเทศจีน ได้แก่
 - 1.
 - 2.
 - 3.
6. เมืองในประเทศจีนที่ไปติดต่อค้าขายด้วย
 1. เมือง
 2. เมือง
 3. เมือง

ประเภทคำถามที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย

คำถามส่วนที่ 1 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการขั้นตอนการนำเข้าสินค้าของผู้ประกอบการไทยในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน มีทั้งหมด 5 คำถาม ได้แก่

1. ลักษณะของสินค้าที่นำเข้ามาและจุดประสงค์ของการนำเข้า
2. กระบวนการคัดเลือกสินค้าและผู้ผลิตในประเทศจีน
3. วิธีการขนส่ง
4. กระบวนการขั้นตอนการออกของที่ด่านศุลกากรในไทย
5. รูปแบบการชำระเงิน

คำถามข้อ 1. สินค้าที่คุณนำเข้ามาเป็นสินค้าอะไร ลักษณะการใช้งานเป็นอย่างไร และนำเข้ามาเพราะเหตุใด

คำถามข้อ 2. ในการนำเข้าสินค้าจากประเทศจีน คุณมีวิธีการค้นหาแหล่งสินค้าและผู้ผลิต(ผู้ขาย)ในประเทศจีนอย่างไร

วิธีการที่คุณใช้ค้นหาแหล่งสินค้าและผู้ผลิต(ผู้ขาย)ในประเทศจีนมีปัญหาหรืออุปสรรคเกิดขึ้น หรือไม่อย่างไร

() มีเพราะอะไร

คุณมีวิธีแก้ไขปัญหอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

คำถามข้อ 3. คุณใช้วิธีการขนส่งทางใด ในการขนส่งสินค้าจากประเทศจีนมาสู่ประเทศไทย

วิธีการขนส่งที่คุณเลือกใช้นี้มีปัญหาหรืออุปสรรค หรือไม่ อย่างไร

() มีเพราะอะไร

คุณมีวิธีแก้ไขอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

คำถามข้อ 4. เมื่อสินค้ามาถึงประเทศไทย คุณมีวิธีการหรือขั้นตอนในการออกของที่ด่านศุลกากรอย่างไร

และในขั้นตอนการออกของที่ด่านศุลกากรนั้น มีปัญหาหรือ อุปสรรคหรือไม่ อย่างไร

() มีเพราะอะไร

คุณมีวิธีแก้ไขอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

คำถามข้อ 5. คุณใช้รูปแบบการชำระเงินแบบใด ในการชำระเงินระหว่างประเทศ

และรูปแบบการชำระเงิน มีปัญหาหรืออุปสรรค หรือไม่ อย่างไร

() มีเพราะอะไร

คุณมีวิธีแก้ไขอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

คำถามส่วนที่ 2 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับสินค้า มีทั้งหมด 2 คำถาม ได้แก่

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการนำเข้าสินค้าจากจีน
2. ปัญหาที่พบในตัวสินค้า

คำถามข้อ 1. เพราะเหตุใด คุณถึงสนใจนำเข้าสินค้าจากประเทศจีนมาจำหน่ายในประเทศไทย

คำถามข้อ 2. ในการซื้อสินค้าจากผู้ผลิต(ผู้ขาย)คนจีน ตลอดจนนำสินค้ามาจำหน่ายในประเทศไทย คุณพบปัญหาเกี่ยวกับสินค้าที่นำเข้ามาในเรื่องใดบ้าง

คุณมีวิธีแก้ปัญหาเกี่ยวกับสินค้าที่นำแล้วเกิดปัญหาเข้ามาอย่างไร

ส่วนที่ 3 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับปัญหาในการสื่อสารระหว่างการทำธุรกิจระหว่างประเทศ มีทั้งหมด 3 คำถาม ได้แก่

1. ภาษาที่ใช้ติดต่อสื่อสารกับคนจีน
2. เครื่องมือที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร

คำถามข้อ 1. ในการติดต่อกับผู้ผลิต (ผู้ขาย) คนจีน คุณใช้ภาษาอะไรในการติดต่อสื่อสาร

และภาษาที่คุณเลือกใช้มี ปัญหาหรืออุปสรรค หรือไม่อย่างไร

() มีเพราะอะไร

มีวิธีแก้ไขอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

คำถามข้อ 2. เครื่องมือที่ใช้ในการติดต่อสื่อสารระหว่างที่คุณทำการติดต่อกับผู้ขายกับคนจีน ในการสอบถามรายละเอียด รวมถึงการส่งเอกสารต่างๆ คือวิธีใด

และเครื่องมือที่คุณเลือกใช้มี ปัญหาหรืออุปสรรค หรือไม่อย่างไร

() มีเพราะอะไร

มีวิธีแก้ไขอย่างไร

() ไม่มีเพราะอะไร

ส่วนที่ 4 เป็นคำถามที่เกี่ยวข้องกับระบบกวนซี (Guan Xi) มีทั้งหมด 3 คำถาม ได้แก่

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบกวนซี
2. มีกวนซีกับคนจีนหรือไม่
3. กวนซีช่วยในเรื่องอะไรบ้าง

คำถามข้อ 1. คุณมีความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบกวนซี อย่างไร

คำถามข้อ 2. คุณมีกวนซีกับผู้มีอำนาจในจีนหรือไม่ ถ้ามีอยู่ในระดับไหน

คำถามข้อ 3. ถ้าคุณมีกวนซีในจีน เขาสามารถอำนวยความสะดวกให้คุณหรือไม่ ในเรื่องใด

ผนวก ก.

Cross Case Analysis

คำถาม		คำตอบ		หมายเลข/ID ของผู้ตอบ				
				1	2	3	4	5
ส่วนที่ 1 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับขั้นตอนการนำเข้าสินค้า								
1	จุดประสงค์ของการนำเข้าสินค้า	1	นำเข้ามาจำหน่าย	x	x	x	x	x
		2	นำเข้ามาเพื่อเป็นวัตถุดิบการผลิต					
		3	นำเข้ามาเพื่อจัดแสดงสินค้า					
2	วิธีการค้นหาแหล่งสินค้าและผู้ผลิต	1	ทางอินเทอร์เน็ต			x		x
		2	ทางหน่วยงานต่างๆ					x
		3	เข้าร่วมงานแฟร์	x		x		x
		4	ใช้บริการนายหน้า		x			x
		5	ไปค้นหาด้วยตนเอง		x		x	x
3	วิธีการขนส่ง	1	ทางอากาศ			x	x	x
		2	ทางแม่น้ำโขง		x			
		3	ทางทะเล	x	x	x	x	x
4	วิธีการออกของ	1	ออกของด้วยตนเอง					
		2	ใช้บริษัท Shipping	x	x	x	x	x
5	รูปแบบการชำระเงิน	1	การชำระเงินล่วงหน้า					x
		2	เปิดบัญชีคู่ค้า					
		3	ตั๋วเรียกเก็บ					
		4	L/C	x		x	x	x
		5	ชำระด้วยเงินสด		x		x	
ส่วนที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัญหาของสินค้า								
1	สาเหตุที่นำสินค้าเข้าจากจีน	1	สินค้าน่าเชื่อถือ	x	x	x	x	x
		2	การเดินทางสะดวก	x			x	
		3	มีผู้ผลิตมากมาย	x				
		4	ความหลากหลายของสินค้า		x		x	x
		5	คุณภาพของสินค้า			x		

ผนวก ก. (ต่อ)

คำถาม		คำตอบ		หมายเลข/ID ของผู้ตอบ				
				1	2	3	4	5
2	ปัญหาที่พบเกี่ยวกับสินค้า	1	มีของเสียหรือของปลอมปะปน	x	x		x	x
		2	สินค้าไม่ได้คุณภาพ	x				
		3	ความไม่สม่ำเสมอของคุณภาพ	x		x	x	x
		4	การมีปริมาณสั่งซื้อขั้นต่ำ			x		x
ส่วนที่ 3 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับปัญหาในการสื่อสาร								
1	ภาษาที่ใช้ติดต่อกับคนจีน	1	ภาษาจีน	x	x	x	x	x
		2	ภาษาอังกฤษ	x		x		x
		3	ภาษาไทยมีล่ามแปล					
2	เครื่องมือที่ใช้ติดต่อสื่อสาร	1	อินเทอร์เน็ต	x		x	x	x
		2	Fax	x		x		x
		3	โทรศัพท์	x	x	x		x
		4	จดหมาย			x		
ส่วนที่ 4 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับระบบกวนซี								
1	กวนซีช่วยในเรื่องค้าขายแค่ไหน	1	ช่วยได้มาก	x	x	x	x	x
		2	ช่วยได้เป็นบางครั้ง					
		3	ช่วยไม่ได้เลย					
2	มีกวนซีกับคนจีนหรือไม่	1	มี	x		x		x
		2	ไม่มี		x		x	
3	กวนซีช่วยอำนวยความสะดวกในเรื่องใด	1	ช่วยหาสินค้าให้	x		x		x
		2	ต่อรองราคาลงได้อีก	x				x
		3	แนะนำตลาดใหม่ๆ			x		x

ผู้ตอบคนที่ 1 ผู้นำเข้าสินค้า เหล็ก เหมมี เกษตร

ผู้ตอบคนที่ 2 ผู้นำเข้าสินค้า โบราณวัตถุ

ผู้ตอบคนที่ 3 ผู้นำเข้าอะไหล่รถและเครื่องจักร

ผู้ตอบคนที่ 4 ผู้นำเข้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป

ผู้ตอบคนที่ 5 ผู้นำเข้าสินค้าอุปโภค บริโภค

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล นางสาวนัชชา อาชามาส อายุ 24 ปี
วัน เดือน ปีเกิด 2 พฤศจิกายน พ.ศ. 2526
ที่อยู่ 87/2-4 ถนน ทิพย์วรรณ ตำบลหัวเวียง อำเภอเมือง
จังหวัดลำปาง 52000

ประวัติการศึกษา

ปี 2545 – 2548

ศิลปศาสตรบัณฑิต (มนุษยศาสตร์ เอกภาษาจีน)
มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย