

### NZ สนับสนุน Global e-Commerce Trade Rules ของ WTO

นาย David Parker รัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าและส่งเสริมการส่งออกนิวซีแลนด์ เปิดเผยว่า นิวซีแลนด์จะเข้าร่วมในการร่วมเจรจาผลักดัน Global e-Commerce Trade Rules ขององค์การการค้าโลก WTO ในกฎระเบียบข้อบังคับนอกเหนือจากที่เคยกำหนดไว้ เนื่องจากการทำตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อภาคธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมในการขับเคลื่อนให้ธุรกิจขยายตัว อีกทั้งนิวซีแลนด์เป็นประเทศที่มีกลุ่มธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมเป็นส่วนใหญ่และต้องพึ่งพาสมาชิกอิเล็กทรอนิกส์เป็นแรงขับเคลื่อนในการขยายตลาดไปสู่ตลาดโลก และนิวซีแลนด์ซึ่งเป็นสมาชิก 1 ใน 76 ประเทศสมาชิกได้ร่วมลงนามเพื่อให้ WTO เริ่มกระบวนการกำหนดระเบียบปฏิบัติด้านการค้าอิเล็กทรอนิกส์สากลขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากข้อตกลง CPTPP ได้มีการกำหนดกฎระเบียบด้าน Modern e-commerce เพื่อบังคับใช้แล้ว

การเข้าร่วมผลักดัน Global e-Commerce Trade Rules ในครั้งนี้ จะเป็นการเน้นย้ำถึงบทบาทสำคัญของนิวซีแลนด์ในเวทีการค้าโลก รวมไปถึงระเบียบข้อบังคับเกี่ยวกับการปกป้องความลับส่วนบุคคลและผู้บริโภค ความโปร่งใส และตรงไปตรงมา และอำนวยความสะดวกแก่ผู้บริโภคและภาคธุรกิจต่อการแสวงหาโอกาสและข้อได้เปรียบจากการทำตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

WTO ได้เปิดโอกาสให้ประเทศสมาชิกสามารถเข้าร่วมเจรจาต่อรองเพื่อการพัฒนากฎระเบียบทางการค้าโลกให้มีเสถียรภาพและสามารถคาดการณ์ได้สำหรับผู้ประกอบธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ตลอดจนช่วยลดต้นทุน และความสับสนในการซื้อขายสินค้าออนไลน์

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในตลาดโลกมีการเติบโตอย่างรวดเร็ว เนื่องจากผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าออนไลน์เพิ่มขึ้นถึง 2 เท่า และในปี 2560 ชาวนิวซีแลนด์ใช้จ่ายซื้อสินค้าออนไลน์สูงถึง 3.6 พันล้านเหรียญนิวซีแลนด์เพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 13 เมื่อเทียบกับปี 2559 นอกจากนี้ผลสำรวจโดย InternetNZ พบว่า ชาวนิวซีแลนด์ร้อยละ 93 ใช้ซื้อออนไลน์ทุกวันและร้อยละ 90 มีทัศนคติไปในทิศทางบวกมากกว่าลบ แม้ว่าชาวนิวซีแลนด์จะตระหนักถึงผลร้ายที่อาจเกิดขึ้นแต่ก็ยังไม่มีการดำเนินการใดเพื่อป้องกันตนเองหรือข้อมูลส่วนบุคคล มีเพียงร้อยละ 45 ที่มีการสำรองข้อมูลและร้อยละ 30 ใช้การเข้ารหัสแบบ two-factor authentication อีกทั้งส่วนใหญ่นิยมใช้ password เดียวกันในการใช้บริการออนไลน์ต่างๆ

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

Call Center 1169  
www.ditp.go.th  
www.thaitrade.com

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง  
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center  
Level 21, 56 Pitt Street,  
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075  
Fax: +66 2 9251 5981  
e-Mail: [thaitrade@ozemail.com.au](mailto:thaitrade@ozemail.com.au)

นอกจากนี้ ยังมีปัญหาภัยคุกคามออนไลน์ เช่น การเข้าถึงข่าวสารหรือเนื้อหาสาระที่ไม่เหมาะสมของเยาวชน ความปลอดภัยของข้อมูลส่วนบุคคล ภัยคุกคามจากโลกไซเบอร์ อาชญากรรมจากสื่อออนไลน์และการขโมยอัตลักษณ์ส่วนบุคคล แม้ว่าภาครัฐและผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตจะมีระบบตรวจสอบและปิดกั้นการเข้าถึงข่าวสารหรือเนื้อหาสาระที่ไม่เหมาะสมของเยาวชนแล้ว แต่ยังไม่เพียงพอเนื่องจากปริมาณสื่อออนไลน์ที่มีจำนวนมาก และผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ตหลายรายยังไม่ให้ความร่วมมือ

ระดับ 1 คือเว็บไซต์โบว์เซอร์ทั่วไป  
 ระดับ 2 คือ เว็บไซต์โบว์เซอร์ที่มี blog หรือ ข่าวสารต่างๆเพื่อให้มีการติดตาม  
 ระดับ 3 คือเป็นเว็บไซต์ดี มีคุณภาพ มีการอัปเดตเนื้อหา วิดีโอและมีกิจกรรมออนไลน์อย่างต่อเนื่อง  
 ระดับ 4 คือ เป็นเว็บไซต์ที่ผสมผสานกลยุทธ์การตลาดเพื่อการขายสินค้าโดยตรง มีเป้าหมายชัดเจน มี e-mail sign-up, Strong social channel และมีเป้าหมายเพื่อการขายอย่างชัดเจน

สำหรับการใช้ e-Commerce ในภาคธุรกิจของนิวซีแลนด์จากผลสำรวจเว็บไซต์มากกว่า 60 เว็บไซต์ในนิวซีแลนด์โดย Insight Online พบว่า เว็บไซต์ของภาคธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

นิวซีแลนด์โดยส่วนใหญ่เน้นการนำเสนอตัวเองมากกว่าตอบสนองความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก เว็บไซต์โหลดช้า ไม่มีความโดดเด่น มีเพียงร้อยละ 5 เท่านั้นที่มีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจนควบคู่ไปกับกลยุทธ์ call-to-action

นอกจากนี้ ร้อยละ 80 ของเว็บไซต์ทั้งหมดจัดอยู่ระดับ 1 และ 2 ร้อยละ 15 จัดอยู่ในระดับ 3 และมีเพียงร้อยละ 5 ที่คุณภาพจัดอยู่ในระดับ 4 Insight Online ได้ให้ความเห็นว่า เว็บไซต์แบบ B2C สามารถเข้าถึงผู้บริโภคและสร้างผลกำไรทางธุรกิจได้มากกว่าเนื่องจากมีผู้เข้าชมเป็นจำนวนมาก ในขณะที่เว็บไซต์ธุรกิจแบบ B2B จำเป็นต้องมีการพัฒนามากขึ้น เพื่อเพิ่มยอดขาย โดย Insight Online ได้นำเสนอกลยุทธ์ในการพัฒนาเว็บไซต์ 3 ด้านเพื่อผลสำเร็จในการเพิ่มยอดขายของภาคธุรกิจไว้ดังนี้

1. กำหนดวัตถุประสงค์ของเว็บไซต์ที่ชัดเจน เช่น เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจ เพื่อให้คำปรึกษาหรือเพื่อขายสินค้า และเริ่มทำการตรวจสอบและกำหนดประเด็นความเกี่ยวข้องกับกลุ่มเป้าหมาย และความน่าสนใจ และความเพียงพอของเนื้อหาทั้งหมดบนเว็บไซต์เพื่อนำไปสู่การตอบกลับตามวัตถุประสงค์หลักที่ตั้งไว้ และเปรียบเทียบเว็บไซต์คู่แข่ง

2. กำหนดจุดยืนของเว็บไซต์ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์หลัก ตัดลดสิ่งที่ไม่จำเป็นออกจากเว็บไซต์หากสิ่งดังกล่าวไม่จำเป็น อาทิ Blog หรือ Chat bot เพียงเพราะเว็บไซต์อื่นมี

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

3. สร้างเว็บไซต์ที่ให้ความสำคัญกับผู้บริโภคโดยเฉพาะ เช่น เสนอประเด็นที่ผู้บริโภคให้ความสนใจ สินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องการและให้ความสนใจมากที่สุด

อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จของเว็บไซต์ไม่จำเป็นต้องอยู่ในระดับ 4 ทั้งหมด แต่การพัฒนาเว็บไซต์ให้อยู่ในระดับ 4 จะเป็นการเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันในตลาดให้กับภาคธุรกิจได้มากที่สุด เช่น ธุรกิจใภาคอุตสาหกรรมผลิตและโรงงานสามารถประสบผลสำเร็จได้ด้วยระดับ 1-2 แต่ภาคธุรกิจแบบ B2B และ Consultant จำเป็นต้องพัฒนาเว็บไซต์ของตนให้อยู่ในระดับ 3-4

ที่มา: <http://www.business.scoop.co.nz>

นโยบายภาครัฐ  เศรษฐกิจการลงทุน  แนวโน้มการตลาด  รายงานสินค้าและบริการ  อื่นๆ

Call Center 1169  
www.ditp.go.th  
www.thaitrade.com

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ  
563 ถนนนนทบุรี ตำบลบางกระสอ อำเภอเมือง  
จังหวัดนนทบุรี 11000

Thai Trade Center  
Level 21, 56 Pitt Street,  
Sydney, NSW 2000

Phone: +66 2 9241 1075  
Fax: +66 2 9251 5981  
e-Mail: [thaitrade@ozemail.com.au](mailto:thaitrade@ozemail.com.au)