

## รายงาน Business Creation and Networking

สคต. ไมอามี ประเทศ สหรัฐฯ  
วันที่ ๑๑ เดือน มีนาคม พ.ศ. ๒๕๖๔

### ๑. ข้อมูลบุคคล/องค์กรที่เข้าพบ

ชื่อ ..... Mr. Foued Issa .....  
ตำแหน่ง ..... Managing Director ..... บริษัท/องค์กร ..... Issa Trading Limited .....  
ที่อยู่ ..... Kennedy Avenue and Bayfront | PO Box ๑๓๐๓ Roseau, Commonwealth of Dominica .....  
รหัสไปรษณีย์ ..... - ..... ประเทศ ..... โดมินิกา .....  
โทรศัพท์ ..... Retail (๗๖๗) ๔๔๐-๔๐๔๐ ..... โทรศัพท์ ..... Wholesale (๗๖๗) ๔๔๙-๓๖๓๖ .....  
Email ..... info@issatradingltd.com; foued@issatradingltd.com ..... Website ..... www.issatradingltd.com .....

### ๒. รายละเอียดบริษัท/องค์กร

๒.๑) ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ. ๒๐๐๑

๒.๒) ประวัติความเป็นมา

Issa Trading Limited เป็นบริษัทนำเข้า-ส่งออกรายใหญ่ในโดมินิกา ซึ่งเป็นประเทศหมู่เกาะในเครือจักรภพของสหราชอาณาจักร มีประชากรรวมทั้งสิ้นเพียง ๗๑,๒๙๓ คนจากการสำรวจสำมะโนประชากรครั้งล่าสุดในปี ๒๐๑๑ โดยมีมณฑล St. George (ซึ่งรวมถึงเมือง Roseau ที่บริษัทนี้ตั้งอยู่) มีจำนวนประชากรมากที่สุดประมาณร้อยละ ๓๐ ของประชากรทั้งประเทศ บริษัทฯ เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าและผู้ค้าส่งรายใหญ่ (เพียงไม่กี่ราย) ที่สามารถสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศมาจำหน่าย จึงมีสินค้าจำหน่ายหลากหลายชนิด แต่ยอดสั่งซื้อจากต่างประเทศในแต่ละประเภทสินค้านั้นมียอดต่อครั้งไม่สูงมากแต่หลากหลาย

๒.๓) รูปแบบของการดำเนินธุรกิจ



โรงงานผู้ผลิต  
ผู้ขายส่ง



ผู้จัดจำหน่าย  
ผู้ขายปลีก

๒.๔) สินค้าและบริการของบริษัท/องค์กร

ผลิตภัณฑ์อาหาร เครื่องดื่ม เครื่องปรุงรส ของขบเคี้ยวและสินค้าของชำหลากหลายชนิด รวมถึงสินค้าที่ใช้ในครัวเรือน เครื่องปรับอากาศ เฟอร์นิเจอร์และยานยนต์ (รถบรรทุก)

### ๓. สรุปผลของการหารือ/เข้าพบ

๓.๑) บริษัทฯ เคยสั่งซื้อข้าวขาวเมล็ดยาวและข้าวหนึ่งจากประเทศไทยมาก่อนหน้านี้ โดยแต่ละครั้งจะสั่งซื้อ ๑ ตู้คอนเทนเนอร์ขนาด ๒๐ ฟุต และเคยลองนำเข้าข้าวหอมมะลิฟุ้งมาพร้อมกับข้าวขาวเมล็ดยาวแต่ละครั้ง ซึ่งบริษัทฯ เห็นว่าเป็นข้าวคุณภาพดีมาก เมื่อนำมาทดลองตลาดก็จัดได้ว่าประสบความสำเร็จดี มีผู้บริโภคจำนวนหนึ่งที่นิยมรับประทานข้าวหอมมะลิลูกอยู่แล้วแต่ก็ยังมีสัดส่วนที่น้อย แม้จะน่าสนใจ แต่ปริมาณยังต่ำเกินไปที่จะนำเข้า

เฉพาะข้าวหอมมะลิมาจำหน่าย แต่ภายหลังพบว่าราคาข้าวขาวเมล็ดยาวจากบราซิลและเปรูดีกว่าจึงหันไปนำเข้าจาก ๒ แหล่งนี้แทน และยุติการนำเข้าข้าวหอมมะลิจากไทยไปด้วยโดยปริยาย

๓.๒ ในช่วงต้นปี ๒๕๖๔ มีลูกค้าของ Issa Trading Limited ต้องการสั่งซื้ออเนกชั้นจัดชนิดผงจำนวนมาก บริษัทฯ ซึ่งทราบมาว่าสินค้าประเภทดังกล่าว มีแหล่งผลิตใหญ่ในประเทศอาเซียน บริษัทฯ ซึ่งเคยซื้อข้าวจากประเทศไทย จึงเชื่อว่าประเทศไทยเป็นแหล่งผลิตสำคัญรายหนึ่ง จึงได้สอบถามมายัง สคต. ไม่อามี อย่างไรก็ตามจากการหารายชื่อผู้ประกอบการใน ThaiTrade.com พบว่ามีผู้ผลิตสินค้าดังกล่าวในประเทศไทยน้อยมาก และทราบจากสำนักงานส่งเสริมการค้าสินค้าเกษตรและอุตสาหกรรมว่ามีผู้ประกอบการไทยเพียงรายเดียวที่มีการผลิตสินค้าดังกล่าว และได้ร่วมกับกรมฯ จัดกิจกรรม Online Business Matching ให้โดยได้ประชุมร่วมกับผู้ผลิตรายดังกล่าวเพียงรายเดียวนั้น ทั้งนี้แม้ว่า Mr. Foued Issa เป็นนักธุรกิจรุ่นเก่าซึ่งถนัดในการใช้การเจรจาการค้าแบบเดิม ๆ ผ่านทางโทรศัพท์หรืออีเมลเป็นส่วนใหญ่ และการเข้าร่วมกิจกรรมครั้งนี้ มีการใช้เทคโนโลยีใหม่ ๆ มากขึ้น ต้องมีการลงทะเบียน จองเวลาและทำนัดหมายผ่านเว็บไซต์ ThaiTrade.com อีกทั้งยังไม่เคยใช้ Zoom App ในการประชุมออนไลน์มาก่อน แต่เมื่อเริ่มกระบวนการของกิจกรรมจริง ทุกอย่างก็สามารถผ่านไปได้อย่างราบรื่นและผู้ซื้อเอง ก็ชื่นชมว่าง่ายกว่าที่คิดและการได้พูดคุยกันแบบนี้ ทำให้มั่นใจว่าการติดต่อกันไปมาผ่านอีเมลตั้งแต่ต้นเหมือนก่อน อีกทั้งผู้ส่งออกที่เข้าร่วมกิจกรรมก็รับรู้เกี่ยวกับบริษัทฯ ล่วงหน้าและเตรียมการมาก่อนการประชุม ทำให้การเจรจาระดับและได้ผลดียิ่ง และที่สำคัญคือ ในวันที่จัดกิจกรรมนั้น Mr. Foued Issa ไม่ได้อยู่ในประเทศโดมินีกา แต่พำนักอยู่ในประเทศแคนาดา แต่ก็ยังเจรจาการค้าได้เหมือนอยู่บ้านตนเอง จึงพอใจกิจกรรมครั้งนี้มาก

๓.๓ บริษัทยังเป็นตัวแทนจำหน่ายรถบรรทุก JMC จากประเทศจีนด้วย

๓.๔ บริษัทฯ สนใจที่จะสั่งซื้อสินค้าอื่น ๆ จากประเทศไทยอีกหลายอย่าง แต่ก็อาจติดอยู่ที่ปริมาณของสินค้าแต่ละชนิดจะมีจำนวนไม่มากนัก ผู้ผลิตที่มีสินค้าหลากหลายชนิดที่บริษัทฯ ต้องการและไม่ได้จำกัดอยู่เพียงการสั่งซื้อขั้นต่ำเฉพาะแต่ละชนิด ซึ่งบริษัทฯ จะสามารถรวบรวมสินค้าหลากหลายในการสั่งซื้อแต่ละครั้งได้

#### ๔. ข้อคิดเห็น/เสนอแนะ

๔.๑ ตั้งแต่มีการแพร่ระบาดของเชื้อโรคไวรัส ทำให้การค้าเงินธุรกิจจะต้องอาศัยการเจรจาการค้าผ่านระบบออนไลน์มากขึ้น ซึ่งเป็นผลดีต่อธุรกิจขนาดกลางและย่อมที่ไม่จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในการเดินทาง เพียงแค่ต้องพบกับลูกค้าที่มีความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ ระบบการจัด Online Business Matching ของกรมจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญในการเสริมงานด้านการตลาดดังกล่าวได้เป็นอย่างดี

๔.๒ ผู้ซื้อจากกลุ่มประเทศในหมู่เกาะแคริบเบียน มีลักษณะการนำเข้าที่มีขนาดการนำเข้าแต่ละครั้งไม่มากนัก มีความหลากหลาย และนำเข้าบ่อยครั้ง อย่างไรก็ตาม การที่เงินประสบความสำเร็จในการส่งออกสินค้าในประเทศแถบนั้นนอกจากปัจจัยด้านราคาที่แข่งขันได้แล้ว ยังมีปัจจัยสนับสนุนในด้านระบบโลจิสติกส์ที่สามารถขนส่งสินค้าและกระจายได้ทั่วถึงทุกหมู่เกาะ ดังนั้นผู้ประกอบการไทยจึงควรรวมกลุ่มกันและคัดเลือกตัวแทนในการกระจายสินค้า เพื่อลดข้อจำกัดในการส่งออกมาประเทศกลุ่มดังกล่าว โดยเฉพาะสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ ของประดับตกแต่งยานยนต์ และเครื่องปรับอากาศ

๔.๓ สคต. ไม่อามีเห็นว่า สำหรับกลุ่มสินค้าอาหารและเครื่องดื่ม อาจจะต้องใช้ผู้นำเข้าในฟลอริดาเป็นตัวแทนในการกระจายสินค้าเข้าสู่ตลาดประเทศในหมู่เกาะทะเลแคริบเบียน เนื่องจากมักจะนำเข้าสินค้าหลากหลายที่นำเข้าจากหลายประเทศและจำนวนน้อย จะสามารถลดต้นทุนสินค้าได้ดีกว่า

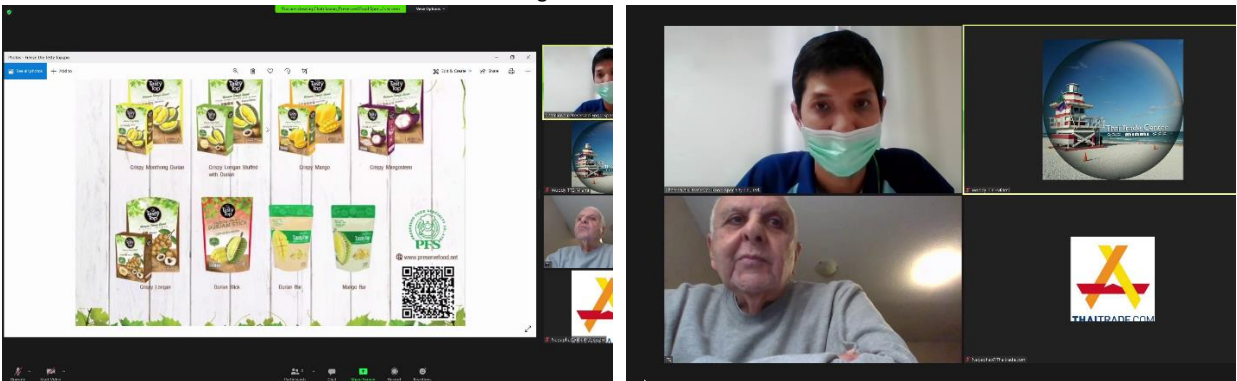
∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞∞

สคต. ไม่อามี  
๑๑ มีนาคม ๒๕๖๔

รูปภาพประกอบการเยี่ยมชมพบ



Mr. Foued Issa – Issa Trading Limited, Commonwealth of Dominica



ภาพขณะเจรจาการค้ากับผู้ส่งออกไทยรายหนึ่ง