

ธรรมเนียมนำรัฐในการติดต่อธุรกิจกับชาวออสเตรเลีย

ออสเตรเลีย เป็นตลาดการค้าที่น่าสนใจ จากขนาดเศรษฐกิจที่ใหญ่กว่าไทยถึง 4 เท่า ประกอบกับประชากรมีกำลังซื้อสูงด้วยรายได้เฉลี่ยต่อหัวที่สูงเป็นอันดับ 9 ของโลก หรือราว 39,692 ดอลลาร์สหรัฐต่อคนต่อปี (ปี 2553) อีกทั้งภายใต้กรอบข้อตกลงเขตการค้าเสรีไทย-ออสเตรเลีย (Thailand – Australia Free Trade Agreement : TAFTA) ที่ออสเตรเลียปรับลดอัตราภาษีนำเข้าสินค้าจากไทยหลายรายการลงเหลือร้อยละ 0 ตั้งแต่วันที่ 2553 ผลักดันให้ออสเตรเลียก้าวขึ้นมาเป็นบทบาทในฐานะตลาดส่งออกสำคัญอันดับ 6 ของไทย

ปี 2553 ไทยส่งออกสินค้าไปออสเตรเลียมูลค่า 9.4 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 9 โดยมีสินค้าส่งออกสำคัญ 5 อันดับแรก ได้แก่ รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ อัญมณีและเครื่องประดับ เหล็กและผลิตภัณฑ์ เครื่องปรับอากาศและส่วนประกอบ และเม็ดพลาสติก ขณะที่ไทยนำเข้าจากออสเตรเลียมูลค่า 5.9 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ เพิ่มขึ้นร้อยละ 56 โดยมีสินค้านำเข้าสำคัญ ได้แก่ น้ำมันดิบ เครื่องเพชรพลอย อัญมณี เงิน ทองคำ สินแร่โลหะอื่นๆ เศษโลหะและผลิตภัณฑ์ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์ พืชและผลิตภัณฑ์จากพืช ทั้งนี้ เพื่อให้การติดต่อธุรกิจกับชาวออสเตรเลียเป็นไปด้วยความราบรื่นและประสบความสำเร็จ อันจะนำไปสู่การเพิ่มมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับออสเตรเลียในระยะถัดไป ผู้ส่งออกไทยจึงควรเรียนรู้เกี่ยวกับธรรมเนียมปฏิบัติในการติดต่อธุรกิจกับชาวออสเตรเลียควบคู่ไปด้วย ดังนี้

- **การทักทาย** ชาวออสเตรเลียนิยมทักทายชาวต่างชาติตามแบบสากลนิยมด้วยการสัมผัสมือ ทั้งนี้ มีข้อแนะนำว่าระหว่างสัมผัสมือกับชาวออสเตรเลียเราควรสบตาและยิ้มให้กับคู่เจรจา เพื่อแสดงถึงความจริงใจ และอย่าแปลกใจเมื่อชาวออสเตรเลียทักทายด้วยคำว่า “G’ Day” มาจากคำว่า Good Day หรือ “G’ Day Mate” มาจากคำว่า Good Day Mate หมายถึง สวัสดี และควรตอบรับอย่างสุภาพด้วยคำว่า “Hello” หรือ “Hello, How are you?”

- **การแต่งกาย** ในการติดต่อธุรกิจกับชาวออสเตรเลียสุภาพบุรุษควรแต่งกายด้วยชุดสูทสีด้า ผูกเนกไทสีเข้ม ขณะที่สุภาพสตรีควรสวมชุดสูท หรือชุดกระโปรง ทั้งนี้ สุภาพสตรีควรหลีกเลี่ยงการสวมเครื่องประดับที่มากเกินไปจนความจำเป็น

- **การนัดหมาย** หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในออสเตรเลียเปิดทำการเวลา 9.00-17.00 น. ขณะที่ธนาคารเปิดทำการเวลา 9.00-16.00 น. ทั้งนี้ ผู้ประกอบการควรหลีกเลี่ยงการนัดหมายในช่วงวันหยุดสำคัญ อาทิ วันคริสต์มาส วันอีสเตอร์ วันขึ้นปีใหม่ ซึ่งเป็นวันหยุดตามสากลนิยม และวัน Australia Day และ วัน Anzac Day ซึ่งเป็นวันหยุดประจำชาติของชาวออสเตรเลีย

- **การติดต่อธุรกิจ และเทคนิคการเจรจา** ชาวออสเตรเลียใช้ภาษาอังกฤษเป็นภาษาราชการ ควรเตรียมนามบัตรให้พร้อมสำหรับการเจรจาครั้งแรก คู่เจรจามักถูกคาดหวังว่าจะมาตรงเวลานัดหมาย การพบปะกับชาวออสเตรเลียครั้งแรกควรชวนคู่สนทนาพูดคุยเกี่ยวกับกีฬา โดยเฉพาะกีฬา

ฟุตบอล หรือรักบี้ซึ่งเป็นกีฬาอดนนิยมของชาวออสเตรเลีย เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีและ
สร้างความคุ้นเคยกับคู่เจรจา ทั้งนี้ ควรหลีกเลี่ยงการพูดถึงเรื่องเกี่ยวกับเชื้อชาติ ศาสนา และการเมือง
ก่อนวกเข้าประเด็นของการเจรจาธุรกิจ ทั้งนี้ การเจรจาธุรกิจควรใช้ภาษาที่เข้าใจง่าย สั้น กระชับ และ
ไม่อ้อมค้อม อีกทั้งไม่ควรเร่งรัดการตัดสินใจทางธุรกิจในการเจรจาครั้งแรก

- **การมอบของขวัญ** หากได้รับเชิญไปที่บ้านของคู่เจรจาชาวออสเตรเลีย ของขวัญที่นิยม
มอบให้กับเจ้าของบ้าน คือ ไวน์ชั้นเลิศ ช็อกโกแลต หรือดอกไม้ ทั้งนี้ ชาวออสเตรเลียมักนิยม
เปิดของขวัญทันทีที่ได้รับ

ส่วนวิจัยธุรกิจ 1 ฝ่ายวิจัยธุรกิจ

มกราคม 2554