

คิดส่งออกต้องรอบรู้ (1)

จารุพัฒน์ พานิชยิ่ง

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

สวัสดิ์ดีครับท่านผู้อ่านที่เคารพ เป็นที่ทราบกันว่าสินค้าไทยเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั่วโลก ทำให้ธุรกิจภาคการส่งออกของไทยหลังปี 2540 มีอัตราการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ถึงแม้ว่าในช่วงสองสามปีที่ผ่านมา การส่งออกของไทยจะซบเซาอยู่บ้าง แต่การส่งออกก็ยังเป็นกลไกสำคัญหลักที่ผลักดันให้เศรษฐกิจของประเทศขยายตัวอย่างต่อเนื่อง และเป็นธุรกิจที่สามารถนำเงินตราต่างประเทศเข้ามาสู่ประเทศของเราในปีหนึ่งๆ เป็นจำนวนมาก ภาคการส่งออกจึงเป็นธุรกิจอีกแขนงหนึ่งที่มีความสำคัญต่อผู้ประกอบการเองและประเทศชาติ รวมทั้งมีผู้ส่งออกของไทยหลายรายประสบความสำเร็จ สามารถขยายธุรกิจใหญ่โต และมีตลาดสินค้าส่งออกไปทั่วโลก ทำให้มีผู้ประกอบการจำนวนมากโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายกลางและรายย่อย (SMEs) ให้ความสนใจมาทำธุรกิจส่งออก

การส่งออกอาจดูเหมือนไม่ยากแต่ก็ไม่ง่ายนัก **ผู้ประกอบการที่ต้องการจะเข้ามาในธุรกิจนี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้องมีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกและเรียนรู้ขั้นตอนและกระบวนการปฏิบัติต่างๆ ในการส่งออกสินค้า รวมทั้งกฎเกณฑ์ระเบียบการส่งออกและการนำเข้าในประเทศคู่ค้าให้ดีเสียก่อนที่จะเริ่มดำเนินการส่งออกสินค้า**

ผมจึงอยากเล่าให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ทราบว่า ถ้าอยากจะเป็นผู้ส่งออกควรรู้อะไรบ้าง ขั้นตอนแรกในการทำธุรกิจส่งออก ผู้ประกอบการควรจดทะเบียนพาณิชย์เป็นนิติบุคคลที่กรมพัฒนาธุรกิจ กระทรวงพาณิชย์ ทั้งนี้ เพื่อให้มีสภาพเป็นองค์กรธุรกิจและมีความน่าเชื่อถือเมื่อติดต่อกับผู้นำเข้าในต่างประเทศ และจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มที่กรมสรรพากร กระทรวงการคลัง หลังจากนั้นต้องไปขอจดทะเบียนตามกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการค้า ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับชนิดของสินค้าที่จะส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศ เช่น การส่งออกผลไม้สดแช่เย็นแช่แข็งต้องจดทะเบียนสวนผลไม้เพื่อการส่งออกที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ การส่งออกดอกกล้วยไม้ต้องจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกดอกกล้วยไม้ที่กรมวิชาการเกษตร กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ การส่งออกสินค้าประมงต้องขออนุญาตและจดทะเบียนเป็นผู้มีอาชีพในการประมง การค้าสินค้าสัตว์น้ำ จากกรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เป็นต้น

ต่อมาเป็นเรื่องที่ผู้ประกอบการรู้จักดีที่สุดคือ **สินค้า** ผู้ประกอบการไทยได้ชื่อว่ามีความสามารถสูงในการผลิตสินค้าและมีคุณภาพที่สูง สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อและมาตรฐานด้านสินค้าของประเทศคู่ค้าได้อย่างดี อย่างไรก็ตาม เนื่องจากปัจจุบันหลายประเทศคู่ค้าของไทยมีแนวโน้มให้ความสำคัญกับมาตรฐานความปลอดภัยของสินค้ามากขึ้น เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค โดยเฉพาะความปลอดภัยด้านอาหาร จึงเพิ่มความเข้มงวดในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์มากขึ้น เช่น สินค้าประเภทสัตว์น้ำนำเข้า ทำให้ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในการรับรองด้านผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายมากขึ้น หรือสินค้าประเภทผักและผลไม้ ประเทศผู้นำเข้าเพิ่มความเข้มงวดในการตรวจสอบศัตรูพืชและปริมาณสารพิษตกค้างในผักและผลไม้และใช้เป็นมาตรการกีดกันทางการค้า ดังนั้นจึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการส่งออกของไทยควรศึกษาและปฏิบัติตามเงื่อนไขที่แต่ละประเทศกำหนดอย่างเคร่งครัด เพื่อให้ได้มาตรฐานตามกฎเกณฑ์ของประเทศเป้าหมายในการค้า

ในบางประเทศอาจมีกฎเกณฑ์ระเบียบด้านหีบห่อและฉลากสินค้า เช่น ข้อกำหนดด้านภาษาที่ใช้ การระบุรายละเอียดของส่วนประกอบของสินค้า น้ำหนัก ประเทศที่ผลิต วันที่ผลิตและ/หรือวันหมดอายุ หรือสำหรับกรณีสินค้าอาหารอาจมีกฎระเบียบกำหนดให้ต้องติดฉลากเป็นภาษาท้องถิ่นควบคู่กับภาษาอังกฤษ ระบุส่วนผสมในอาหาร น้ำหนักสุทธิ และกำหนดการหีบห่อสินค้าอาหารบางอย่างต้องใส่ในหีบห่อที่เป็นพลาสติกหรือกระดาษเท่านั้น หรือมีข้อกำหนดการใช้ผลิตภัณฑ์บางประเภทในการหีบห่อบรรจุอาหาร เช่น พลาสติกพีวีซี (Free of PVC)

เมื่อผู้ประกอบการเตรียมพร้อมและได้ติดต่อผู้ซื้อที่นำซื้อถือในต่างประเทศแล้ว ผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าในต่างประเทศจะเป็นแหล่งข้อมูลสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการทราบว่า ในการนำเข้าสินค้า จะมีเอกสารใดบ้างที่ผู้ส่งออกต้องแนบไปพร้อมกับการส่งออก โดยมีวัตถุประสงค์หลายอย่าง เช่น เพื่อใช้ประโยชน์ด้านภาษ้นำเข้า การรับรองความปลอดภัย หรือในบางประเทศ เช่น ออสเตรเลีย ผู้นำเข้าในออสเตรเลียจะต้องส่งหนังสืออนุญาตการนำเข้าสำหรับสินค้าอาหาร ผัก ผลไม้มาให้ผู้ส่งออกไทยเพื่อการขอใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า เป็นต้น

พอหอมปากหอมคอกันนะครับในตอนี้ แล้วผมจะกลับมาเล่าต่อไปในเดือนหน้าครับ สวัสดีครับ