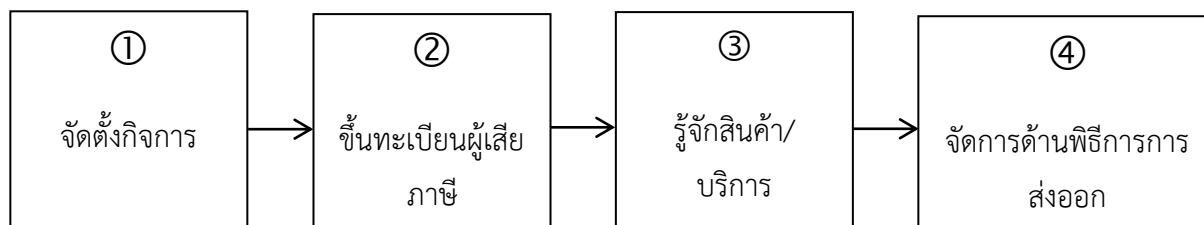


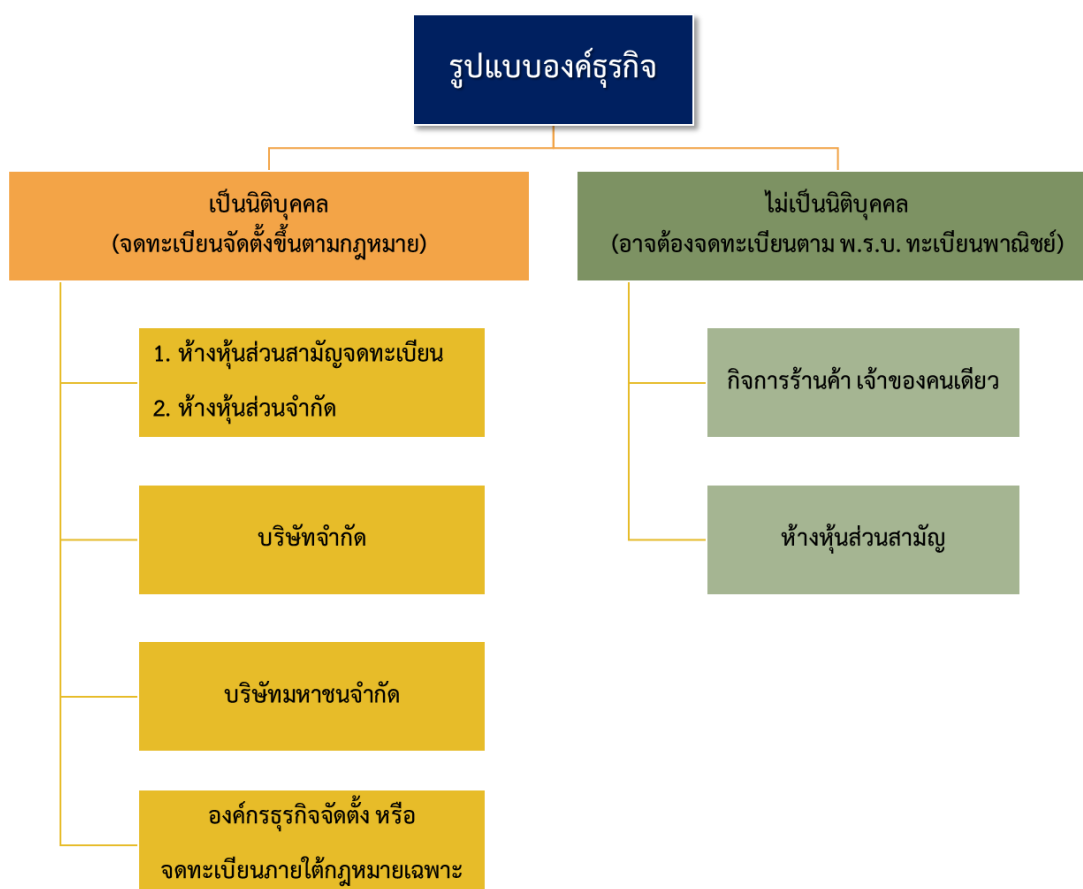
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ FAQ - ด้านการค้าระหว่างประเทศ

คำถามที่ 1 การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจส่งออกจะต้องดำเนินการอย่างไร

คำตอบ การเริ่มต้นธุรกิจส่งออก มีขั้นตอนดังนี้



1. **จัดตั้งกิจการ** ดำเนินการจัดตั้งหน่วยธุรกิจเพื่อประกอบการค้าขายหรือให้บริการ โดยสามารถดำเนินการได้ทั้งในลักษณะนิติบุคคล และไม่เป็นนิติบุคคล สามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th สายด่วน 1570



- 1.1 **นิติบุคคล** คือ การจัดตั้งหน่วยธุรกิจที่จดทะเบียนจัดตั้งขึ้นตามกฎหมาย ประกอบด้วย
- (1) ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน / ห้างหุ้นส่วนจำกัด
 - (2) บริษัทจำกัด
 - (3) บริษัทมหาชนจำกัด
 - (4) องค์การธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นภายใต้กฎหมายเฉพาะ
- 1.2 **ไม่เป็นนิติบุคคล** คือ การจดทะเบียนตาม พ.ร.บ. ทะเบียนพาณิชย์ ซึ่งประกอบด้วย
- (1) กิจการร้านค้าที่จดทะเบียนพาณิชย์
 - (2) ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่ได้จดทะเบียน

2. ขึ้นทะเบียนผู้เสียภาษี

กรมสรรพากรมีหน้าที่จัดเก็บภาษีจากผู้เสียภาษีอากรทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลและเพื่อประสิทธิภาพในการบริหารการจัดเก็บจึงได้ใช้ระบบคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บฐานข้อมูลของผู้เสียภาษีอากรโดยกำหนดให้ผู้มีหน้าที่เสียภาษีอากรแต่ละรายมีและใช้เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากรเพียง 1 หมายเลขสามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมในเว็บไซต์กรมสรรพากร <http://www.rd.go.th> สายด่วน 1161 ซึ่งแบ่งเป็นภาษีแต่ละประเภท ดังนี้

2.1 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป **ห้างหุ้นส่วนสามัญหรือคณะบุคคลที่มีไม่ใช่นิติบุคคล** หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษ ตามที่กฎหมายกำหนดและมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใด ๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำไปแสดงรายการตนเองตามแบบแสดงรายการภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป

2.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล คือ ภาษีอากรประเภทหนึ่งที่บัญญัติไว้ในประมวลรัษฎากร จัดเก็บจากเงินได้ของ**บริษัท หรือ ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล**

2.3 จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับผู้ประกอบการที่มีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการเป็นปกติธุระเกินกว่า **1.8 ล้านบาทต่อปี**

3. รู้จักสินค้า/บริการ

ศึกษากฎเกณฑ์และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก โดยเฉพาะกฎหมายเกี่ยวกับศุลกากร กฎหมายควบคุมสินค้าขาออก ทั้งนี้สามารถสืบค้นขั้นตอนการส่งออกรายสินค้าได้ที่เว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ <https://onestopservice.ditp.go.th/> หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169 โดยสินค้าส่งออกแบ่งได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

- (1) สินค้าห้ามส่งออก / ของต้องห้ามนำเข้า-ส่งออก

- (1.1) สินค้าห้ามส่งออก ได้แก่ ทราย

- (1.2) ของต้องห้าม หมายถึง ของที่มีกฎหมายกำหนดห้ามนำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรโดยเด็ดขาด และในบางกรณีห้ามการส่งผ่านด้วย ผู้ใดนำสินค้าต้องห้ามนำเข้ามาหรือส่งออกไปนอกราชอาณาจักรจะมีความผิดต้องรับโทษตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องและเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของกฎหมายศุลกากรด้วย ตัวอย่างสินค้าต้องห้ามในการนำเข้า-ส่งออก มีดังนี้

- วัตถุลามก การนำเข้าและส่งออกวัตถุลามก ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบหนังสือ ภาพเขียน ภาพพิมพ์ ภาพพระบายสี สิ่งที่พิมพ์ขึ้น รูปภาพ ภาพโฆษณา เครื่องหมาย รูปถ่าย และภาพยนตร์ลามกหรือวัตถุลามกอื่น ๆ

- สินค้าที่มีตราหรือลวดลายเป็นรูปธงชาติ
- ยาเสพติดให้โทษ

- เงินตรา พันธบัตร ใบสำคัญรับดอกเบี้ยพันธบัตรอันเป็นของปลอมหรือแปลงเหรียญกษาปณ์ที่ทำให้น้ำหนักลดลงโดยทุจริต ดวงตราแผ่นดิน รอยตราแผ่นดินหรือพระปรมาภิไธย ดวงตราหรือรอยตราของทางราชการอันเป็นของปลอม

- สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ เช่น แלבบันทึกเสียง (เทปเพลง) แผ่นบันทึกเสียง (คอมแพคดิสก์) แלבบันทึกภาพ (วีดีโอเทป) โปรแกรม คอมพิวเตอร์ หนังสือ หรือสินค้าอื่นใดที่ทำซ้ำหรือดัดแปลงงานอันมีลิขสิทธิ์ของผู้อื่น

- สินค้าปลอมแปลงหรือเลียนแบบเครื่องหมายการค้า

(2) สินค้า/ของต้องกำกััด

สินค้าที่มีกฎหมายกำหนดว่าหากจะมีการนำเข้า-ส่งออกหรือผ่านราชอาณาจักรจะต้องได้รับอนุญาตหรือปฏิบัติให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ เช่น ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าและส่งออก ต้องปฏิบัติตามประกาศอันเกี่ยวกับฉลากหรือใบรับรองการวิเคราะห์ หรือเอกสารกำกับยา เป็นต้น ผู้ใดนำของต้องกำกััดเข้ามา หรือส่งออก หรือส่งผ่านราชอาณาจักรโดยมิได้รับอนุญาตหรือไม่ปฏิบัติตามกฎหมายที่กำหนดไว้ให้ครบถ้วน จะมีความผิดตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ และเป็นความผิดตามมาตรา 27 และ 27 ทวิของกฎหมายศุลกากรด้วย ตัวอย่างสินค้าที่มีมาตรการนำเข้า สินค้าที่มีมาตรการส่งออก สินค้ามาตรฐานและมาตรฐานสินค้า

(2.1) สินค้าที่ต้องขออนุญาตส่งออก

- เทวรูป และพระพุทธรูป
- กากถั่ว
- น้ำตาลทราย
- หอยมุกและผลิตภัณฑ์
- ผลิตภัณฑ์มันสำปะหลัง/แป้งมันสำปะหลัง
- แร่ที่มีทรายเป็นส่วนประกอบ
- ถ่านหิน
- ถ่านไม้
- กาแฟ
- ข้าว
- ข้าวส่งออกภายใต้โควตาภาษีของสหภาพยุโรป
- ช้าง
- ไม้และไม้แปรรูป
- กากถั่วเหลือง
- สินค้าใช้ได้สองทาง

(2.2) สินค้าที่ต้องมีหนังสือรับรอง/ขึ้นทะเบียน/ขึ้นบัญชีประกอบการส่งออก

- ผัก และผลไม้
- ดอกกล้วยไม้สด
- ลำไยสด
- ทุเรียนสด
- ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต
- กุ้ง ปลาหมึกและผลิตภัณฑ์
- ปลาทูน่าบรรจุภาชนะอัดลม
- สับประรดกระป๋อง

(3) สินค้าเสรี (ทั่วไป)

สินค้าทั่วไป สินค้าที่นอกเหนือจากที่กล่าวมาข้างต้น สินค้าหมวดนี้จะไม่มีกฎเกณฑ์ หรือข้อห้ามในการส่งออก สามารถดำเนินการส่งออกได้โดยเสรี โดยสินค้าหมวดนี้จะมีอยู่มากมาย ผู้ประกอบการสามารถสืบค้นข้อมูลหมวดหมู่สินค้าเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมศุลกากร www.customs.go.th สายด่วน 1164 และกรมการค้าต่างประเทศ www.dft.go.th สายด่วน 1385

4. จัดการด้านพิธีการการส่งออก

4.1 การขึ้นทะเบียนระบบ Paperless

ผู้ประกอบการที่ประสงค์จะผ่านพิธีการศุลกากรหรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากร ทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) จะต้องมาลงทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากร เพื่อนำข้อมูลเข้าเก็บในระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยสามารถยื่นแบบคำขอลงทะเบียนได้ที่ส่วนทะเบียนและ สิทธิพิเศษ สำนักมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร หรือฝ่ายบริหารงานทั่วไปของสำนักหรือสำนักงานศุลกากร หรือด่านศุลกากรทั่วประเทศ

4.2 ดำเนินการประเมินอากร และตรวจ-ปล่อยสินค้า

เมื่อผู้ประกอบการขึ้นทะเบียนเรียบร้อยแล้วก็ดำเนินการพิธีการต่าง ๆ ผ่านระบบเพื่อนำสินค้าออกนอกประเทศ โดยจะต้องดำเนินการผ่านพิธีการประเมินอากรก่อนที่จะดำเนินการตรวจ-ปล่อยสินค้าในลำดับถัดไป สืบค้นรายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก www.customs.go.th สายด่วน 1164

นอกจากข้อมูลเบื้องต้นที่กล่าวมาแล้ว ยังมีกระบวนการและรายละเอียดปลีกย่อยอีกจำนวนมากที่จะต้องดำเนินการ โดยผู้ประกอบการสามารถเตรียมความพร้อมของกิจการด้วยการเข้าร่วมการฝึกอบรมในหลักสูตรด้านการค้าระหว่างประเทศ กับสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการการค้ายุคใหม่ (New Economy Academy : NEA) ซึ่งมีหลักสูตรด้านการค้าระหว่างประเทศ ทั้งระยะสั้นและระยะยาวสำหรับผู้ประกอบการในทุกระดับศักยภาพ สามารถฝึกอบรมด้วยตนเอง ณ อาคารกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ หรืออบรมผ่านระบบออนไลน์ (e-Learning) สามารถตรวจสอบ และสมัครเข้าร่วมอบรมได้ที่ www.nea.ditp.go.th หรือติดต่อสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

คำถามที่ 2. กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ช่วยเหลือผู้ประกอบการในด้านการค้าระหว่างประเทศอย่างไรบ้าง

คำตอบ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ช่วยเหลือผู้ประกอบการในด้านการค้าระหว่างประเทศ ดังนี้

1. พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทย (People)
2. ขยายช่องทางการตลาด (Places)
3. สร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการไทย (Products)
4. ยกระดับคุณภาพการให้บริการสู่ความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง (Services)

1. พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทย (People)

การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่เวทีการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกรมมีแนวทางดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่

1.1 การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการผ่านหลักสูตรต่าง ๆ ตั้งแต่หลักสูตรทั่วไป เช่น ความรู้เบื้องต้นด้านการส่งออก หรือหลักสูตรเฉพาะด้าน เช่น ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านการพัฒนาแบรนด์และการออกแบบ (Talent Thai/Designer's Room) และ หลักสูตรแบบครบวงจร เช่น Smart Exporter รายละเอียดหลักสูตรสามารถตรวจสอบได้จาก www.nea.ditp.go.th หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

1.2 การสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการในตลาดอาเซียน เพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็ง และเป็นรูปธรรม เกิดการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลอย่างใกล้ชิด โดยจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายและพัฒนา ศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs แต่ละชมรมในตลาดอาเซียน ผ่านเครือข่ายของผู้ประกอบการ DITP AEC Club รายละเอียดหลักสูตรสามารถตรวจสอบได้จาก www.ditp.go.th หรือโทรสายตรงการค้าระหว่าง ประเทศ หมายเลข 1169

1.3 การสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาขีดความสามารถ โดยการมอบรางวัล Prime Minister's Export Award รางวัลสูงสุดของรัฐบาลที่มอบให้กับผู้ประกอบการธุรกิจดีเด่น เพื่อแสดงถึงคุณภาพและมาตรฐานของสินค้า และบริการไทยที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล มีขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้อย่างยั่งยืน เพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ประกอบการมีการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศ อย่างต่อเนื่อง รายละเอียดเพิ่มเติม www.pm-award.com หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

2. ขยายช่องทางการตลาด (Place)

การสร้างและขยายช่องทางการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยมีช่องทางในการ จำหน่ายสินค้า และบริการไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีโครงการที่สำคัญดังนี้

2.1 งานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศ

เป็นงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศไทย โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจัดขึ้นเพื่อ เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้พบปะ เจรจาการค้ากับผู้นำเข้าจากต่างประเทศ โดยสำนักงานส่งเสริมการค้า ในต่างประเทศ (สคต.) จะนำผู้นำเข้ามาเข้าร่วมงานเพื่อเจรจาการค้าในงานนั้น ๆ ลักษณะการจัดงานจะมีทั้งวัน สำหรับเจรจาการค้า และวันสำหรับการค้าปลีก เป็นงานแสดงสินค้าที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการส่งออก โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหม่ โดยการจัดงานจะจัดตามของกลุ่มสินค้า ดังนี้

(1)งานแสดงสินค้าอาหาร THAIFEX – Anuga Asia มหกรรมงานแสดงสินค้าสำหรับธุรกิจ อาหารและเครื่องดื่มระดับเอเชีย รายละเอียดเพิ่มเติม <https://thaifex-anuga.com/en/>

(2)งานแสดงสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับ Bangkok Gem and Jewelry Fair มหกรรมงาน แสดงสินค้าอัญมณี และเครื่องประดับที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย รวบรวมผู้ผลิต ผู้จำหน่ายอัญมณีและเครื่องประดับ ทั้งในและต่างประเทศ รายละเอียดเพิ่มเติม <http://www.bkkgems.com>

(3)งานแสดงสินค้าสไตล์ STYLE - Asia's Most Stylish Fair งานแสดงสินค้าที่รวบรวมสินค้า โลฟส์สไตล์ 3 กลุ่มหลัก ได้แก่สินค้าเฟอร์นิเจอร์และตกแต่งบ้าน สินค้าของขวัญของชำร่วย สินค้าเสื้อผ้าและ เครื่องหนัง รายละเอียดเพิ่มเติม <http://www.stylebangkokfair.com>

(4)งานแสดงสินค้าสินค้าเครื่องปรับอากาศ เครื่องทำความเย็น สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ Bangkok RHAVC และ Bangkok E&E งานแสดงสินค้าที่รวบรวมผู้ผลิต ผู้ส่งออกในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องเย็น เครื่องใช้ไฟฟ้าและสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีศักยภาพ รายละเอียดเพิ่มเติม <https://www.bangkok-rhvac.com>

(5)งานแสดงสินค้าธุรกิจโลจิสติกส์ TILOG-LOGISTIX รวบรวมผู้ให้บริการโลจิสติกส์และสินค้า ในกลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ทั้งกระบวนการไว้ในงานเดียว รายละเอียดเพิ่มเติม www.tilog-logistix.com

(6)งานแสดงสินค้ายานยนต์ ชิ้นส่วน อะไหล่ และอุปกรณ์ตกแต่ง Thailand Auto Parts & Accessories (TAPA) สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.thailandautopartsfair.com

2.2 งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ

(1)งานแสดงสุดยอดสินค้าแบรนด์ไทย TOP THAI BRANDS งานแสดงสินค้าที่จัดโดยกรม ส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จัดขึ้นในหัวเมืองหลักของประเทศในกลุ่มอาเซียนและเอเชียใต้ เพื่อขยายช่องทาง การตลาดและเปิดตลาดการค้าให้กับผู้ประกอบการส่งออกของไทย ภายในงานจะมีทั้งวันเจรจาการค้าและวันค้าปลีกเพื่อทดลองตลาด ผู้ประกอบการที่สนใจสมัครเข้าร่วมงานแสดงสินค้า สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://drive.ditp.go.th/th-th/>

(2) งานแสดงสินค้า Thailand Weeks เป็นงานแสดงสินค้าที่มุ่งขยายช่องทางตลาดให้กับสินค้าและบริการไทยในเมืองรองที่มีศักยภาพรวมถึงการประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการแบรนด์ไทยให้เป็นที่รู้จักและเชื่อมั่น และมีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าที่ผลิตโดยผู้ประกอบการไทย

(3) งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ (Overseas Trade Fairs) งานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศ ที่จัดขึ้นตามประเภทของสินค้าและบริการ เป็นงานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ที่กรมนำเข้าผู้ประกอบการเข้าร่วมงานในลักษณะ Thailand Pavilion สามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://drive.ditp.go.th/th-th/>

(4) โครงการ SMEs Proactive การสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถขยายตลาดในต่างประเทศโดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าร่วมแสดงสินค้า/บริการ ในงานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศที่มีศักยภาพที่กรมไม่ได้เข้าร่วม โดยผู้ประกอบการ SMEs สามารถสมัครเข้าร่วมงานที่สอดคล้องกับประเภทสินค้า/บริการของตนเองได้ โดยสามารถศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://smesproactive.ditp.go.th/>

2.3 การจัดคณะผู้แทนการค้าเจรจาการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดำเนินการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ทางการค้าให้กับผู้ประกอบการไทยและผู้นำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งการดำเนินการนัดหมายเจรจาการค้าในประเทศไทย (In-coming Trade Mission) และการนำคณะผู้แทนการค้าไทยไปเจรจาการค้าในกลุ่มตลาดเป้าหมายต่างประเทศ (Out-going Trade Mission) รายละเอียดเพิ่มเติม <https://drive.ditp.go.th/th-th/>

2.4 การส่งเสริมการตลาดออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ www.thaitrade.com ซึ่งเป็นตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B e-Marketplace ผู้ประกอบการไทยสามารถประกาศขายสินค้า/บริการผ่านเว็บไซต์นี้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ถือเป็นช่องทางการค้าออนไลน์ที่ให้ผู้ประกอบการไทยได้มีโอกาสพบปะกับผู้ซื้อจากทั่วโลก อีกทั้งผู้ซื้อสามารถติดต่อ/เจรจาการค้ากับผู้ประกอบไทยได้อย่างง่ายดายตลอด 24 ชั่วโมง

2.5 การส่งเสริมด้านลงทุนในต่างประเทศ เพื่อเป็นการเข้าถึงวัตถุดิบ แรงงาน และต้นทุนอื่น ๆ ที่มีราคาถูกกว่าในประเทศ และเพื่อช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทย กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศสนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ โดยกรมมีข้อมูลการค้า/การลงทุนในต่างประเทศ ทั้งในลักษณะคู่มือการลงทุนในประเทศต่าง ๆ และข่าวสารข้อมูลการลงทุนที่ทันสมัยซึ่งส่งตรงจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศกว่า 60 สำนักงานทั่วโลก

3. สร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้า/บริการของไทย (Products)

กรมมีโครงการเพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่าสินค้า/บริการของไทย โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการสร้างตราสินค้า (Brands) และพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการ โดยมีโครงการที่สำคัญ ดังนี้

3.1 โครงการมอบตราสัญลักษณ์คุณภาพไทยแลนด์ (T Mark)

ตราสัญลักษณ์ที่เป็นเครื่องหมายรับรองว่าสินค้าและบริการที่ได้รับอนุญาตให้ใช้ตรานี้เป็นสินค้าและบริการจากประเทศไทย เป็นสินค้า/บริการมีมาตรฐานและคุณภาพที่ทั่วโลกสามารถให้ความไว้วางใจได้ (Trust Worthiness) เป็นสินค้าที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Eco-friendly/Green) ความมีส่วนร่วมในความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility) และได้รับการรับรองมาตรฐานแรงงานไทย โดยกรมได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์ตราสัญลักษณ์ T Mark ผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ อาทิ ภาพยนตร์โฆษณา สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณาในท่าอากาศยาน เป็นต้น รายละเอียดการขอรับตราสัญลักษณ์ www.thailandtrustmak.com หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

3.2 โครงการรางวัลสินค้าไทยที่มีการออกแบบดี หรือ Design Excellence Award (DEmark)

รางวัล Design Excellence Award (DEmark) รางวัลสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีการออกแบบดีเยี่ยม เป็นรางวัลที่เปิดโอกาสให้นักออกแบบ และผู้ประกอบการไทยได้แสดงผลงานการออกแบบผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก สนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าของตนเอง สินค้าที่ได้รับรางวัลจะได้รับการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อและงานต่าง ๆ ให้เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้กรมยังสนับสนุน

ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรางวัล DEmark เข้าร่วมการประกวดรางวัล Good Design (G-mark) ณ เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น รายละเอียดการขอรับรางวัล www.demarkaward.net หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

3.3 โครงการส่งเสริมการตลาดกลุ่มเฉพาะ (Niche Market)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีโครงการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดสำหรับตลาดกลุ่มเฉพาะ หรือ Niche Market ซึ่งเป็นตลาดที่เจาะจงเฉพาะกลุ่มผู้ซื้อที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่เป็นความต้องการเฉพาะตัว โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้คัดเลือก Niche Market สำคัญที่มีศักยภาพในการทำกำไร และมีแนวโน้มขยายขนาดของกลุ่มเพิ่มขึ้น เช่นกลุ่มผู้สูงอายุ (Active Aging/60+) กลุ่มสัตว์เลี้ยง (Pet) กลุ่มสินค้าเด็ก (Child) กลุ่มสถาบัน (Institution) LGBT/Metrosexual กลุ่มชาติพันธุ์ เช่น Hispanic และเอเชียัน เป็นต้น รายละเอียดเพิ่มเติม www.ditp.go.th หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

4. ยกระดับคุณภาพการให้บริการสู่ความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง (Services)

พัฒนาคุณภาพและรักษามาตรฐานการให้บริการในทุกช่องทางการติดต่อ ให้ได้มาตรฐาน สะดวก และมีประสิทธิภาพ โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีช่องทางบริการดังนี้

- 4.1 บริการ Walk-in ที่ศูนย์บริการการค้าระหว่างประเทศ (DITP Service Center)
- 4.2 สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169
- 4.3 Live Chat ผ่าน เว็บไซต์ <https://www.ditptouch.com/home/> และ Mobile application : DITP Touch และ
- 4.4 ข้อมูลด้านการตลาดผ่าน Mobile application : DITP Connect
- 4.5 ข้อมูลบนเว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ www.ditp.go.th
- 4.6 สมัครเข้าร่วมกิจกรรมกรม ผ่านเว็บไซต์ <https://drive.ditp.go.th/th-th/>
- 4.7 บริการเอกสารนำเข้า-ส่งออก ณ ศูนย์บริการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (OSEC)

คำถามที่ 3 การสมัครเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศต้องดำเนินการอย่างไร มีค่าใช้จ่ายหรือไม่ **ตอบ** สามารถสมัครเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ซึ่งผู้สมัครต้องมีคุณสมบัติตรงตามที่ระบุไว้ และประเภทของสมาชิกมีดังนี้

กลุ่มผู้ประกอบการที่ไม่มีประสบการณ์ด้านการส่งออก

- (1) สมาชิกประเภท Pre-EL (Pre-Exporter List)
- (2) สมาชิกประเภท Pre-TDC (Pre-Trading Company)

กลุ่มผู้ประกอบการที่มีประสบการณ์ด้านการส่งออก

- (3) สมาชิกประเภท EL (Exporter List)
- (4) สมาชิกประเภท TDC (Trading Company)

กลุ่มธุรกิจบริการ

- (5) สมาชิกประเภท SEL (Service Exporter List)
- (6) สมาชิกประเภท SPL (Service Provider List)
- (7) สมาชิกประเภท LSP (Logistic Service Provider)

คำถามที่ 4 การสมัครเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจะได้รับสิทธิพิเศษอะไรบ้าง ถ้าจะส่งออกต้องเป็นสมาชิกกรมหรือไม่

ตอบ สิทธิประโยชน์ในการเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีดังนี้

1. สมาชิกกรมมีสิทธิ์สมัครเข้าร่วมกิจกรรมกับกรม ทั้งกิจกรรมในประเทศ และกิจกรรมในต่างประเทศ
2. มีสิทธิ์ขอรับตราสัญลักษณ์ T Mark และสมัครขอรับรางวัล Prime Minister's Export Award หรือ PM Export Award
3. มีรายชื่อใน Directory ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ที่สำนักงานส่งเสริมการค้าเผยแพรไปทั่วโลก

ในการส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ กฎหมายไม่ได้ระบุว่าต้องเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ แต่การเป็นสมาชิกรมนั้น นอกจากสิทธิพิเศษที่กล่าวมาในข้อ 1 ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถขยายตลาดการค้าระหว่างประเทศแล้ว การเป็นสมาชิกรมยังเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการอีกด้วย

คำถามที่ 5 ถ้าต้องการขายสินค้าแบบออนไลน์ให้ต่างชาติมาซื้อ ต้องทำอย่างไร

คำตอบ

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ได้พัฒนาเว็บไซต์ www.thaitrade.com ซึ่งเป็น Thailand B2B E-Marketplace ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อจากทั่วโลก สามารถติดต่อซื้อขายกับ ผู้ส่งออกไทยได้อย่างง่ายดาย และเป็นศูนย์รวมข้อมูลทางการค้าที่สมบูรณ์ที่สุดของไทยบนโลกออนไลน์ในปัจจุบัน

Thaitrade.com มีจำนวนร้านค้าออนไลน์ที่ได้รับการคัดสรรแล้วว่ามีคุณภาพมาตรฐานด้านการส่งออก พร้อมด้วยสิทธิประโยชน์อีกมากมายที่ผู้ประกอบการไม่ควรพลาด นอกจากนี้ Thaitrade.com ได้ก้าวไปอีกขั้น ด้วยการเปิดตัวบริการใหม่ SOOK (Small Order OK) เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำในการขายสินค้าออนไลน์ ภายในระบบ SOOK ผู้ประกอบการจะสามารถขายสินค้าแบบ Small Order ได้ ทำให้สามารถขายได้ง่ายและรวดเร็วกว่าเดิม ลูกค้าต่างชาติก็สามารถซื้อในปริมาณที่น้อยลง เพื่อความสบายใจในการทดลองสินค้านำพาไปสู่การสั่งซื้อปริมาณมาก ผู้ประกอบการสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.thaitrade.com หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169 ***สมัครฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย****

คำถามที่ 6 ถ้าต้องการฝึกอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศ สามารถดำเนินการได้อย่างไร มีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมเท่าใด

คำตอบ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีหน่วยงานสำคัญด้านการฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศเพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ ภาคส่วนประชาชนที่สนใจอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการยุคใหม่ (New Economy Academy : NEA) ซึ่งมีหลักสูตรฝึกอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศจำนวนมาก ทั้งหลักสูตรระยะสั้น และระยะยาว ผู้ประกอบการสามารถเดินทางมาเข้าร่วมการอบรมได้ที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ หรืออบรมผ่านระบบออนไลน์ (e-Learning) โดยส่วนใหญ่หลักสูตรต่าง ๆ จะไม่มีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม สามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.nea.ditp.go.th

หลักสูตรของ NEA ประกอบด้วย

- 1) **New Economy Amplifier** เป็นหลักสูตรสร้างพี่เลี้ยงทางการค้า ผู้ถ่ายทอด และกระจายความรู้ (Trainers) หลักสูตรสร้างพี่เลี้ยงจะเป็นกำลังหลักในการพัฒนา ผู้ประกอบการในด้านการดำเนินธุรกิจ และการค้ายุคใหม่ด้วยองค์ความรู้โดยการอบรมพัฒนาผู้เชี่ยวชาญ (Train the Trainer) เพื่อให้สามารถ

กระจายองค์ความรู้ไปยังผู้ประกอบการในทุกพื้นที่ของประเทศได้อย่างทั่วถึงเข้าถึงผู้ประกอบการรายย่อยในระดับชุมชนท้องถิ่นได้

- 2) **New Economy Foundation** หลักสูตรสร้างคนตัวเล็กเกิดขึ้นเพื่อสร้างแรงบันดาลใจในการเริ่มต้นทำธุรกิจชุมชนเสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ประกอบการฐานรากในการทำธุรกิจ ต่อยอดสู่การค้าแบบ E-Commerce และสร้างความเข้มแข็งระบบเศรษฐกิจชุมชนระดับฐานรากให้ยั่งยืน
- 3) **New Economy Driver** หลักสูตรขับเคลื่อนเศรษฐกิจยุคใหม่เป็นหลักสูตรที่ปูพื้นฐานและสร้างความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการทำการค้าภายในประเทศ เสริมสร้างและพัฒนาศักยภาพกลุ่มผู้ประกอบการต่อยอดสู่การค้าระหว่างประเทศ และส่งเสริมการประยุกต์ใช้ความรู้ที่ได้รับไปปรับใช้ในโลกธุรกิจและพัฒนาต่อยอดให้เกิดผลเป็นรูปธรรม
- 4) **New Economy Connector (Executive)** เป็นหลักสูตรสร้างเครือข่ายการค้าสำหรับผู้บริหารเกิดขึ้นเพื่อสร้างเครือข่าย (Networking) สำหรับนักธุรกิจและผู้บริหารชั้นแนวหน้าทั้งภาครัฐและเอกชน และส่งเสริมการทำงานเชิงสร้างสรรค์เพื่อสังคม

คำถามที่ 7 กรมมีหลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศอย่างไร
คำตอบ กรมได้แบ่งหลักเกณฑ์ในการคัดเลือก 2 ด้าน ดังนี้

1. เกณฑ์ด้านคุณสมบัติของผู้สมัคร

1.1 เป็นนิติบุคคลที่ดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ โดยจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และมีผู้ถือหุ้นเป็นสัญชาติไทยไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 **ยกเว้นผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรมหนัก ที่มีผู้ถือหุ้นต่างชาติเกินกว่าร้อยละ 51 แต่จะต้องเป็นสมาชิกของกรม ซึ่งได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)**

1.2 เป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

1.3 ธุรกิจมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจ มีภาพลักษณ์ของกิจการที่ดี และไม่มีประวัติเสียหายในการส่งออก ไม่มีพฤติกรรมในการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ไม่มีเจตนาหลีกเลี่ยงสินค้าและตราสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น

2. เกณฑ์ด้านสินค้า

2.1 เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย ซึ่งมีศักยภาพพร้อมในการส่งออก หรือเป็นสินค้าที่ผลิต/ร่วมทุนการผลิต/ส่งจ้างผลิตในต่างประเทศโดยบริษัทไทย

2.2 สินค้าที่สมัครเข้าร่วมงานและจัดแสดงต้องตรงกับสินค้าที่ประกาศไว้ในหนังสือเชิญชวนและระบุในเอกสารการสมัครเข้าร่วมงานเท่านั้น

2.3 ไม่เป็นสินค้าที่มีตราสินค้าของต่างประเทศ สินค้าลอกเลียนแบบ สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ สินค้าละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

2.4 หากเป็นสินค้าที่รับจ้างผลิตต้องมีหนังสือรับรองว่าได้รับอนุญาตจากเจ้าของตราสินค้าหรือเจ้าของลิขสิทธิ์ หรือหากเป็นสินค้าที่จ้างผลิตต้องมีหนังสือรับรองจากผู้รับจ้างที่ทำการผลิตสินค้าให้

2.5 สินค้าที่นำไปร่วมจัดแสดงต้องมีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานในประเทศและเป็นไปตามข้อกำหนดด้านมาตรฐานของประเทศปลายทางที่เข้าร่วมกิจกรรม

คำถามที่ 8 ช่องทางการสมัครเข้าร่วมกิจกรรมของกรม

คำตอบ ผู้ประกอบการสามารถสมัครเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้โดยสะดวก ผ่านช่องทางออนไลน์ บนเว็บไซต์ <https://drive.ditp.go.th/th-th/> ซึ่งบริการนี้ผู้ประกอบการสามารถลงทะเบียนและยื่นเอกสารผ่านระบบออนไลน์ ตลอดจนชำระค่าสมัครกิจกรรมผ่านระบบ e-Payment ถือเป็นอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้รับบริการ โดยไม่ต้องเดินทางมายื่นเอกสารด้วยตนเองที่กรม อีกทั้ง ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบสถานะการสมัครได้ด้วยตนเองผ่านการแจ้งเตือนของเว็บไซต์ดังกล่าว สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169

คำถามที่ 11 ถ้าต้องการติดต่อกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จะสามารถติดต่อขอรับบริการข้อมูล/คำปรึกษาด้านการค้าระหว่างประเทศ และภารกิจ/กิจกรรม/โครงการต่าง ๆ ในช่องทางใดบ้าง

คำตอบ

1. เคนเตอร์ให้บริการข้อมูล/คำปรึกษาด้านการค้าระหว่างประเทศ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ชั้น 3 กระทรวงพาณิชย์
2. สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169 (DITP Call Center 1169)
3. การพิมพ์สนทนา Mobile Application : DITP Touch – www.ditptouch.com
4. บริการข้อมูล/ข่าวสารผ่าน Social Media
 Line - @DITP
 Facebook – กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ และ 1169 DITP Service Center
 YouTube – DITP Family
 Instagram – DITP Family
 Twitter - กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ

สำนักสารสนเทศและการบริการการค้าระหว่างประเทศ

สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169