

จะส่งออก...ควรเริ่มต้นอย่างไร (1)

จารุพัฒน์ พานิชย์

ผู้อำนวยการฝ่ายรับประกันการส่งออก
ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

jarupatp@exim.go.th

ผมเชื่อว่า หลายคนฝันอยากทำธุรกิจ และฝันต่อไปว่าอยากส่งออก ด้วยเหตุผลเพราะมั่นใจว่าสินค้าของตนจะเป็นที่ต้องการในต่างประเทศ หรืออย่างน้อยก็ขายได้มากกว่ายอดขายในประเทศ หลายคนคิดว่าการขายในต่างประเทศคู่แข่งน้อยกว่า กำลังซื้อผู้บริโภคมีมากกว่า การส่งออกจะทำให้ธุรกิจเติบโตและมั่นคงมากขึ้น ประกอบกับกระแส AEC ที่เกิดขึ้นในอีก 2-3 ปีข้างหน้ากำลังมาแรง นำมาซึ่งโอกาสทางการตลาดที่เปิดกว้างมากขึ้น รวมทั้งเกิดตลาดใหม่ที่น่าสนใจ เช่น พม่า

คำถามต่อไปคือ **แล้วผู้ส่งออกมือใหม่ต้องทำอะไรบ้าง จะค้าขายกับต่างประเทศต้องเตรียมตัวอย่างไร** หลายท่านอาจจะเคยเข้าร่วมสัมมนาหรืออบรมหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกต่างๆ จากหลายสถาบันแล้ว แต่ยังไม่แน่ใจว่าการส่งออกนั้นมีขั้นตอนยุ่งยากอย่างไรหรือไม่ และมีอะไรบ้างที่ต้องรู้ บางท่านอาจจะมีความกังวลถึงผลกระทบด้านลบอยู่บ้าง ความเสี่ยงอะไรที่ต้องเผชิญ จะเจรจาหนดเงื่อนไขข้อตกลงอย่างไรเพื่อความมั่นใจในการส่งออกสินค้าไปขายต่างประเทศและได้รับเงินค่าสินค้าอย่างครบถ้วน ผมจึงขออนุญาตใช้พื้นที่นี้แบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกต่างๆ เพื่อให้ท่านผู้อ่านสามารถเรียนรู้และอาจเป็นส่วนสร้างความมั่นใจและเพิ่มความมั่นใจให้ท่านผู้อ่านโดยเฉพาะท่านผู้อ่านที่เป็น SMEs ให้ก้าวไปสู่การเป็นผู้ส่งออกมืออาชีพ

วิธีการตลาดสำหรับสินค้าส่งออกก็สามารถใช้ส่วนผสมทางการตลาด 4P's คือ Product, Price, Place และ Promotion เหมือนกันกับการตลาดสินค้าทั่วไป แต่ด้วยสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ ท่านผู้อ่านจึงต้องคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้องและต้องเข้มงวดกับการปฏิบัติตามกฎระเบียบต่างๆ วิธีการกระบวนการที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและการนำเข้า รวมทั้งต้องระมัดระวังและป้องกันความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นมากกว่าการขายในประเทศที่ผู้ประกอบการน่าจะมีความคุ้นเคยมากกว่า

ในการเริ่มทำธุรกิจส่งออก จุดเริ่มต้นที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้ตามสุภาษิตจีนโบราณที่กล่าวว่า **รู้เขารู้เรา รบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง** สามารถใช้ได้กับการส่งออก แต่ผมอยากให้ท่านผู้อ่านเปลี่ยนลำดับคำเป็น **"รู้เรารู้เขา"** เพราะผู้ประกอบการควรเริ่มจากพิจารณาความพร้อมของตนเอง และขั้นตอนกระบวนการต่างๆ ในการส่งออก รวมทั้งปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

ประเด็นแรกที่ต้องพูดถึงคือ **ด้านสินค้า** แม้ว่าผู้ประกอบการจะมีสินค้าหลายประเภทอยู่ในมือ แต่ในการเริ่มต้นสำหรับการส่งออกนั้น **ไม่ควรเริ่มจากความต้องการจะขายสินค้าหลายๆ ชนิด แต่ผู้ประกอบการควรเลือกสินค้าประเภทที่ตนเองถนัดมากที่สุด** เมื่อสามารถตัดสินใจได้ว่าจะส่งออกสินค้าประเภทใดแล้ว ผู้ประกอบการต้องพยายามศึกษาถึงกฎระเบียบ ข้อจำกัดที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นๆ ในตลาดเป้าหมายให้ถ่องแท้เสียก่อน เช่น การกำหนดโควตาในการนำเข้า หรือการคุ้มครองผู้ผลิตสินค้าชนิดนั้นในประเทศของผู้นำเข้า มาตรฐานของสินค้าชนิดนั้น ข้อกำหนดต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าที่ต้องชี้แจงบนบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น รวมถึงพิจารณาว่าสินค้านั้นสามารถผลิตเองได้ หรือ

ต้องซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือเป็นการจ้างผลิต หากเป็นการจ้างผลิต ผู้ส่งออกต้องรู้แหล่งผลิต และความสามารถในการกระจายการผลิตไปยังผู้ผลิตหลายรายโดยไม่พึ่งพิงผู้ผลิตรายเดียว นอกจากนี้ ผู้ส่งออกต้องรู้สภาพปัญหาการผลิต มีมาตรการในการควบคุมคุณภาพสินค้า ความพร้อมในการออกแบบสินค้าหรือปรับปรุงสินค้าให้เหมาะสมกับผู้ซื้อหรือผู้บริโภค และพิธีการและเอกสารที่ใช้ในการส่งออก เพราะสินค้าแต่ละชนิดอาจจะมีข้อกำหนดที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศหรือแม้แต่ในประเทศเดียวกันแต่มีหลายรัฐ หลายมณฑล หรือหลายเขตปกครอง อาจมีกฎเกณฑ์ที่แตกต่างกันได้แต่ละรัฐหรือเขต

นอกจากนี้ ผู้ส่งออกควรศึกษาว่ามีวิธีการใด เอกสารประเภทใด และมีวิธีการอย่างไรที่จะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษี เพื่อให้ผู้ประกอบการและคู่ค้าได้รับประโยชน์มากที่สุดโดยเฉพาะในประเทศที่รวมกลุ่มอยู่ใน AEC และ Free Trade Agreement เช่น สินค้าอุปโภคบริโภค วัตถุดิบต่างๆ เป็นต้น ในสินค้าแต่ละประเภทอาจมีกฎเกณฑ์ ระเบียบในการนำเข้า แหล่งกำเนิดสินค้า และมาตรฐานสินค้าที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงความต้องการใบรับรองต่างๆ เช่น การระบุส่วนผสมต่างๆ ในสินค้า ใบรับรองแหล่งกำเนิดของสินค้า ใบรับรองมาตรฐานสินค้า เป็นต้น หากผู้ประกอบการทำการบ้านดีๆ จะสามารถเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของตนได้มากขึ้น