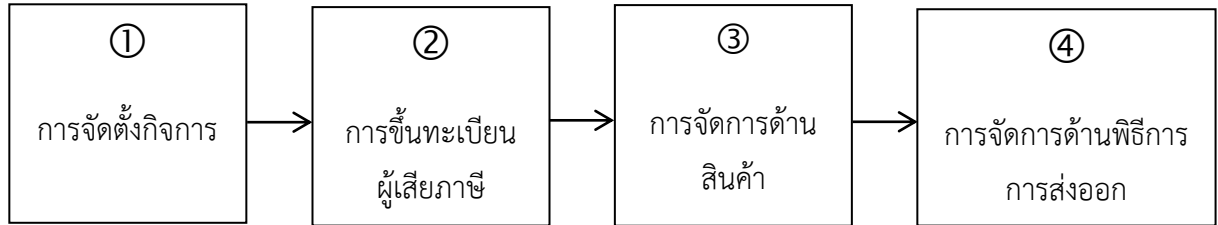
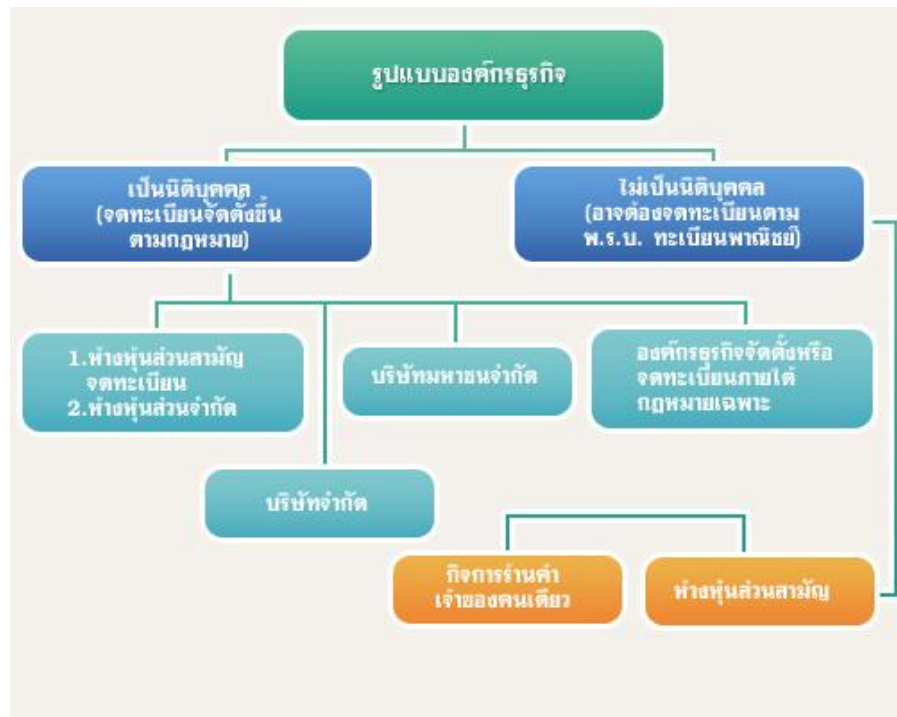


## กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ FAQ - ด้านการค้าระหว่างประเทศ

**คำถาม 1.** การเริ่มต้นดำเนินธุรกิจส่งออกจะต้องดำเนินการอย่างไร  
**ตอบ**



1. **การจัดตั้งกิจการ** ดำเนินการจัดตั้งหน่วยธุรกิจเพื่อประกอบการค้าขายหรือให้บริการ โดยสามารถดำเนินการได้ทั้งในลักษณะนิติบุคคล และไม่เป็นนิติบุคคล สามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า [www.dbd.go.th](http://www.dbd.go.th) สายด่วน 1570



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

## 2. การขึ้นทะเบียนผู้เสียภาษี

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

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

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

2.3 จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม สำหรับผู้ประกอบการที่มีรายรับจากการขายสินค้าหรือให้บริการ เป็นปกติธุระเกินกว่า **1.8 ล้านบาทต่อปี**

## 3. การเตรียมความพร้อมของสินค้า

3.1 ศึกษากฎเกณฑ์และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก

ศึกษากฎเกณฑ์และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก โดยเฉพาะกฎหมายเกี่ยวกับศุลกากร กฎหมายควบคุมสินค้าขาออก ทั้งนี้สามารถสืบค้นขั้นตอนการส่งออกรายสินค้าได้ที่เว็บไซต์กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ [www.onestopservice.ditp.go.th](http://www.onestopservice.ditp.go.th) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169 สินค้าส่งออกแบ่งได้ 3 กลุ่ม ดังนี้

(1) สินค้าห้ามส่งออก / ของต้องห้ามนำเข้า-ส่งออก

(1.1) สินค้าห้ามส่งออก ได้แก่ ทราย

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

- วัตถุลามก การนำเข้าและส่งออกวัตถุลามก ไม่ว่าจะอยู่ในรูปแบบหนังสือ ภาพเขียน ภาพพิมพ์ ภาพระบายสี 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/ของต้องจำกัด

สินค้าที่มีกฎหมายกำหนดว่าหากจะมีการนำเข้า-ส่งออกหรือผ่านราชอาณาจักรจะต้องได้รับอนุญาตหรือปฏิบัติให้ครบถ้วนตามที่กำหนดไว้ในกฎหมายนั้น ๆ เช่น ต้องมีใบอนุญาตการนำเข้าและส่งออก ต้องปฏิบัติตามประกาศอันเกี่ยวกับฉลากหรือใบรับรองการวิเคราะห์ หรือเอกสารกำกับยา เป็นต้น ผู้ใดนำของต้องจำกัดเข้ามา 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
- ทูเรียนสด
- ปลาทะเลสวยงามที่มีชีวิต
- กุ้ง ปลาหมึกและผลิตภัณฑ์
- ปลาทูน่าบรรจุภาชนะอัดลม
- สับปะรดกระป๋อง

## (3) สินค้าเสรี (ทั่วไป)

สินค้าทั่วไป สินค้าที่นอกเหนือจากที่กล่าวมาข้างต้น สินค้าหมวดนี้จะไม่มีกฎเกณฑ์ หรือข้อห้ามในการส่งออก สามารถดำเนินการส่งออกได้โดยเสรี โดยสินค้าหมวดนี้จะมีอยู่มากมาย ผู้ประกอบการสามารถสืบค้นข้อมูลหมวดหมู่สินค้าเพิ่มเติมได้จากเว็บไซต์ของกรมศุลกากร [www.customs.go.th](http://www.customs.go.th) สายด่วน 1164 และกรมการค้าต่างประเทศ [www.dft.go.th](http://www.dft.go.th) สายด่วน 1385

#### 4. การเตรียมความพร้อมด้านพิธีการศุลกากร

##### 4.1 การขึ้นทะเบียนระบบ Paperless

ผู้ประกอบการที่ประสงค์จะผ่านพิธีการศุลกากรหรือดำเนินการในกระบวนการทางศุลกากร ทางอิเล็กทรอนิกส์แบบไร้เอกสาร (Paperless) จะต้องมาลงทะเบียนเป็นผู้ผ่านพิธีการศุลกากร เพื่อนำข้อมูล เข้าเก็บในระบบคอมพิวเตอร์ของกรมศุลกากร โดยสามารถยื่นแบบคำขอลงทะเบียนได้ที่ส่วนทะเบียนและ สิทธิพิเศษ สำนักมาตรฐานพิธีการและราคาศุลกากร หรือฝ่ายบริหารงานทั่วไปของสำนักหรือสำนักงานศุลกากร หรือด่านศุลกากร ทั่วประเทศ

##### 4.2 ดำเนินการประเมินอากร และตรวจ-ปล่อยสินค้า

เมื่อผู้ประกอบการขึ้นทะเบียนเรียบร้อยแล้วก็ดำเนินการพิธีการต่างๆ ผ่านระบบเพื่อนำสินค้าออกนอกประเทศ โดยจะต้องดำเนินการผ่านพิธีการประเมินอากรก่อนที่จะดำเนินการตรวจ-ปล่อยสินค้าในลำดับถัดไป สืบค้นรายละเอียดเพิ่มเติมได้จาก [www.customs.go.th](http://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](http://www.nea.ditp.go.th) หรือติดต่อสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

### **คำถาม 2. กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ช่วยเหลือผู้ประกอบการในด้านการค้าระหว่างประเทศอย่างไรบ้าง**

#### **ตอบ**

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ช่วยเหลือผู้ประกอบการในด้านการค้าระหว่างประเทศ ดังนี้

1. พัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการไทยในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ (People)
2. ขยายช่องทางตลาดแก่สินค้าและบริการไทย (Places)
3. ส่งเสริมการสร้างมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าและบริการไทย (Products)
4. ยกระดับคุณภาพให้บริการสู่ความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง (Services)

#### **1. การพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการด้านการค้าระหว่างประเทศ**

การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการไทยในการเข้าสู่เวทีการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งกรรมมีแนวทางดำเนินงานที่สำคัญ ได้แก่

1.1 การฝึกอบรมเพื่อพัฒนาผู้ประกอบการผ่านหลักสูตรต่างๆ ตั้งแต่หลักสูตรทั่วไป เช่น ความรู้เบื้องต้นด้านการส่งออก หรือหลักสูตรเฉพาะด้าน เช่น ด้านการสร้างมูลค่าเพิ่มผ่านการพัฒนาแบรนด์และการออกแบบ (MOC4i/Talent Thai/Designer's Room) และ หลักสูตรแบบครบวงจร เช่นต้นกล้าโกอินเตอร์ และ Smart Exporter รายละเอียดหลักสูตรสามารถตรวจสอบได้จาก [www.nea.ditp.go.th](http://www.nea.ditp.go.th) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

1.2 การสร้างเครือข่ายของผู้ประกอบการในตลาดอาเซียน เพื่อสร้างพันธมิตรทางธุรกิจที่เข้มแข็งและเป็นรูปธรรม เกิดการสื่อสารแลกเปลี่ยนข้อมูลอย่างใกล้ชิด โดยจัดกิจกรรมสร้างเครือข่ายและพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ SMEs แต่ละชมรมในตลาดอาเซียน ผ่านเครือข่ายของผู้ประกอบการ DITP AEC Club รายละเอียดหลักสูตรสามารถตรวจสอบได้จาก [www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

1.3 การสร้างแรงจูงใจในการพัฒนาขีดความสามารถ โดยการมอบรางวัล Prime Minister's Export Award รางวัลสูงสุดของรัฐบาลที่มอบให้กับผู้ประกอบการธุรกิจดีเด่น เพื่อแสดงถึงคุณภาพและมาตรฐานของสินค้าและบริการไทยที่เป็นที่ยอมรับในระดับสากล มีขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้อย่างยั่งยืนเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับผู้ประกอบการมีการพัฒนาขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านการค้าระหว่างประเทศอย่างต่อเนื่อง รายละเอียดเพิ่มเติม [www.pm-award.com](http://www.pm-award.com) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

## 2. การพัฒนาและเพิ่มมูลค่าสินค้า/บริการของไทย

กรมมีโครงการเพื่อพัฒนาและเพิ่มมูลค่าสินค้า/บริการของไทย โดยมุ่งเน้นการส่งเสริมการสร้าง ตราสินค้า (Brands) และพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้กับผู้ประกอบการ โดยมีโครงการที่สำคัญ ดังนี้

### 2.1 โครงการมอบตราสัญลักษณ์คุณภาพไทยแลนด์ (Thailand Trust Mark : TTM)

ตราสัญลักษณ์ที่เป็นเครื่องหมายรับรองว่าสินค้าและบริการที่ได้รับอนุญาตให้ใช้ตรานี้เป็น สินค้าและบริการจากประเทศไทย เป็นสินค้า/บริการมีมาตรฐานและคุณภาพที่ทั่วโลกสามารถให้ความไว้วางใจได้ (Trust Worthiness) เป็นสินค้าที่คำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม (Eco-friendly/Green) ความมีส่วนร่วมต่อความรับผิดชอบต่อสังคม (Social Responsibility) และได้รับการรับรองมาตรฐานแรงงานไทย โดยกรมได้ดำเนินการประชาสัมพันธ์ตราสัญลักษณ์ TTM ผ่านสื่อต่างๆ ทั้งในและต่างประเทศ อาทิ ภาพยนตร์โฆษณา สื่อสิ่งพิมพ์ ป้ายโฆษณาในท่าอากาศยาน เป็นต้น รายละเอียดการขอรับตราสัญลักษณ์ [www.thailandtrustmak.com](http://www.thailandtrustmak.com) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

### 2.2 โครงการรางวัลสินค้าไทยที่มีการออกแบบดี หรือ Design Excellence Award (DEmark)

รางวัล Design Excellence Award (DEmark) รางวัลสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีการออกแบบดีเยี่ยมเป็นรางวัลที่เปิดโอกาสให้นักออกแบบ และผู้ประกอบการไทยได้แสดงผลงานการออกแบบผลิตภัณฑ์สู่ตลาดโลก สนับสนุนผู้ประกอบการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าของตนเอง สินค้าที่ได้รับรางวัลจะได้รับการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อและงานต่างๆ ให้เป็นที่รู้จักทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้กรมยังสนับสนุนผลิตภัณฑ์ที่ได้รับรางวัล DEmark เข้าร่วมการประกวดรางวัล Good Design (G-mark) ณ เมืองโตเกียว ประเทศญี่ปุ่น รายละเอียดการขอรับรางวัล [www.demarkaward.net](http://www.demarkaward.net) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

### 2.3 โครงการส่งเสริมการตลาดกลุ่มเฉพาะ (Niche Market)

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีโครงการเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์และส่งเสริมการตลาดสำหรับตลาดกลุ่มเฉพาะ หรือ Niche Market (Niche Market คือ ตลาดเจาะจงเฉพาะกลุ่มที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่เป็นความต้องการเฉพาะตัว เช่น ตลาดของกลุ่มคนรักเต่าญี่ปุ่น กลุ่มตลาดรถแต่ง Super Bike ตลาดกลุ่มคนชอบชุดคอสเพลย์ เป็นต้น) กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้คัดเลือกตลาดกลุ่มเฉพาะสำคัญที่มีศักยภาพ ในการทำกำไร และมีแนวโน้มขยายขนาดของกลุ่มเพิ่มขึ้น เช่นกลุ่มผู้สูงอายุ (Active Aging/60+) กลุ่มสัตว์เลี้ยง (Pet) กลุ่มสินค้าเด็ก (Child) กลุ่มสถาบัน (Institution) LGBT/Metrosexual กลุ่มชาติพันธุ์ เช่น Hispanic และเอเชีย เป็นต้น รายละเอียดเพิ่มเติม [www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th) หรือโทรสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169

### 3. การขยายช่องทางด้านการค้าระหว่างประเทศ

การสร้างและขยายช่องทางด้านการค้าระหว่างประเทศ เพื่อให้ผู้ประกอบการไทยมีช่องทางในการจำหน่ายสินค้าและบริการไปยังตลาดต่างประเทศ โดยมีโครงการที่สำคัญดังนี้

#### 3.1 งานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศ

เป็นงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศไทย โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศจัดขึ้นเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการไทยได้พบปะ เจรจาการค้ากับผู้นำเข้าจากต่างประเทศ โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (สคต.) จะนำผู้นำเข้ามาเข้าร่วมงานเพื่อเจรจาการค้าในงานนั้น ๆ ลักษณะการจัดงานจะมีทั้งวันสำหรับเจรจาการค้า และวันสำหรับการค้าปลีก เป็นงานแสดงสินค้าที่เหมาะสมสำหรับผู้ประกอบการส่งออกโดยเฉพาะผู้ประกอบการรายใหม่ โดยการจัดงานจะจัดตามของกลุ่มสินค้า ดังนี้

(1)งานแสดงสินค้าอาหาร THAIFEX-World of Food Asia มหกรรมงานแสดงสินค้าสำหรับธุรกิจอาหารและเครื่องดื่มระดับเอเชีย รายละเอียดเพิ่มเติม [www.thaitradefair.com](http://www.thaitradefair.com)

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

(3)งานแสดงสินค้าสไตล์ STYLE - Asia's Most Stylish Fair งานแสดงสินค้าที่รวบรวมสินค้าไลฟ์สไตล์ 3 กลุ่มหลัก ได้แก่สินค้าเฟอร์นิเจอร์และตกแต่งบ้าน สินค้าของขวัญของชำร่วย สินค้าเสื้อผ้าและเครื่องหนัง 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 รวบรวมผู้ให้บริการโลจิสติกส์และสินค้าในกลุ่มอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ทั้งกระบวนการไว้ในงานเดียว รายละเอียดเพิ่มเติม [www.tilog-logistix.com](http://www.tilog-logistix.com)

(6)งานแสดงสินค้ายานยนต์ ชิ้นส่วน อะไหล่ และอุปกรณ์ตกแต่ง Thailand Auto Parts & Accessories (TAPA) งานแสดงสินค้าสำหรับกลุ่มอุตสาหกรรมยานยนต์ รายละเอียดเพิ่มเติม [www.thailandautopartsfair.com](http://www.thailandautopartsfair.com)

(7)งานแสดงสินค้านวัตกรรม ผลงานการประดิษฐ์คิดค้น ผลงานด้านการประดิษฐ์และออกแบบ Thailand Innovation and Design Expo 2017 (T.I.D.E.) รายละเอียดเพิ่มเติม [www.thailandinnodesign.com](http://www.thailandinnodesign.com)

(8)งานแสดงสินค้าของขวัญ และของใช้ในบ้าน Bangkok International Gifts and Bangkok International Housewares Fair (BIG+BIH) รวบรวมผู้ผลิตและส่งออกสินค้าของขวัญ ของชำร่วย ของตกแต่งบ้าน และของใช้ในบ้าน รายละเอียดเพิ่มเติม [www.bigandbih.com](http://www.bigandbih.com)

#### 3.2 งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ

(1)งานแสดงสุดยอดสินค้าแบรนด์ไทย TOP THAI BRANDS งานแสดงสินค้าที่จัดโดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จัดขึ้นในหัวเมืองหลักของประเทศในกลุ่มอาเซียนและเอเชียใต้ เพื่อขยายช่องทางการตลาดและเปิดตลาดการค้าให้กับผู้ประกอบการส่งออกของไทย ภายในงานจะมีทั้งวันเจรจาการค้าและวันค้าปลีกเพื่อทดลองตลาด ผู้ประกอบการที่สนใจสมัครเข้าร่วมงานแสดงสินค้า สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <http://application.ditp.go.th>

(2)งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ (Overseas Trade Fairs) งานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศ ที่จัดขึ้นตามประเภทของสินค้าและบริการ เป็นงานแสดงสินค้าขนาดใหญ่ที่กรมฯนำผู้ประกอบการเข้าร่วมงานในลักษณะ Thailand Pavilion สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <http://application.ditp.go.th>

(3) โครงการ SMEs Proactive การสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถขยายตลาดในต่างประเทศโดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าร่วมแสดงสินค้า/ บริการ ในงานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศที่มีศักยภาพ (งานแสดงสินค้าดังกล่าวกรมไม่ได้เป็นผู้จัดและไม่ได้เข้าร่วม) โดยผู้ประกอบการ SME สามารถสมัครเข้าร่วมงานและเลือกเข้าร่วมงานที่สอดคล้องกับประเภทสินค้า/ธุรกิจบริการของตนเองได้ รายละเอียดเพิ่มเติม <http://www.ditp.go.th>

3.3 การจัดคณะผู้แทนการค้าเจรจาการค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดำเนินการจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) ทางการค้าให้กับผู้ประกอบการไทยและผู้นำเข้าจากต่างประเทศ ทั้งการดำเนินการนัดหมายเจรจาการค้าในประเทศไทย (in-coming trade mission) และการนำคณะผู้แทนการค้าไปเจรจาการค้าในกลุ่มตลาดเป้าหมาย (out-going trade mission) รายละเอียดเพิ่มเติม <http://www.ditp.go.th>

3.4 การส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ Thailand B2B E-Marketplace ซึ่งเป็นช่องทางการค้าออนไลน์ที่อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ซื้อจากทั่วโลก ให้สามารถติดต่อซื้อขายกับผู้ส่งออกไทย มีพื้นที่ไม่จำกัด รองรับทุกร้านค้าของผู้ประกอบการไทยที่มีสินค้าและบริการคุณภาพส่งออก เปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง 7 วันต่อสัปดาห์ ผู้ซื้อจากทั่วโลกสามารถเข้าเลือกชม เลือกซื้อได้ตลอดเวลา เจริญการค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยไม่มีค่าใช้จ่ายเป็นช่องทางการตลาดที่มีต้นทุนต่ำที่สุด ช่วยให้ SMEs ที่แม้จะมีข้อจำกัดหลายด้าน ก็สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายในปริมาณมาก ขยายตลาดได้ทั่วถึง ลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายได้ตลอดเวลา รายละเอียดเพิ่มเติม [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com)

3.5 การแสวงหาวัตถุดิบสำหรับการผลิตเพื่อการส่งออก เพื่อลดต้นทุนการผลิตของผู้ประกอบการ โดยผู้ประกอบการสามารถยื่นรายละเอียดวัตถุดิบที่ต้องการนำเข้าสำหรับผลิตเพื่อการส่งออก เพื่อแสวงหาวัตถุดิบที่มีคุณภาพในราคาที่ต่ำกว่าเดิม ผู้ประกอบการสามารถติดต่อสายตรงการค้าระหว่างประเทศ หมายเลข 1169 เพื่อยื่นความประสงค์แสวงหาวัตถุดิบในการผลิตเพื่อส่งออกได้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย

3.6 การส่งเสริมด้านลงทุนในต่างประเทศ เพื่อเป็นการเข้าถึงวัตถุดิบ แรงงาน และต้นทุนอื่นๆ ที่มีราคาถูกกว่าในประเทศและเพื่อช่วยยกระดับความสามารถในการแข่งขันของประกอบการไทย กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สนับสนุนการลงทุนในต่างประเทศ โดยกรมมีข้อมูลการค้า/การลงทุนในต่างประเทศ ทั้งในลักษณะคู่มือการลงทุนในประเทศต่างๆ และข่าวสารข้อมูลการลงทุนที่ทันสมัยซึ่งส่งตรงข้อมูลจากสำนักงานส่งเสริมการค้าในประเทศมากกว่า 55 สำนักงานทั่วโลก รวมถึงศูนย์พัฒนาการค้าและธุรกิจไทยในอาเซียนประจำกลุ่มประเทศอาเซียนที่สามารถช่วยเหลือและให้ข้อมูลผู้ประกอบการด้านการลงทุนในกลุ่มประเทศอาเซียนอีกด้วย รายละเอียดเพิ่มเติม [www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th)

#### 4. ยกระดับคุณภาพให้บริการสู่ความเป็นเลิศอย่างต่อเนื่อง (Services)

พัฒนาคุณภาพและรักษามาตรฐานการให้บริการในทุกช่องทางการติดต่อ ให้ได้มาตรฐาน สะดวก และมีประสิทธิภาพ โดยกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีช่องทางบริการดังนี้

4.1 บริการ Walk-in ที่ศูนย์บริการการค้าระหว่างประเทศ (DITP Service Center)

4.2 สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169

4.3 Mobile application : DITP Connect / DITP Touch

4.4 เว็บไซต์ [www.ditp.go.th](http://www.ditp.go.th)

4.5 รายการวิทยุ ย่อโลกการค้ากับ DITP ทาง FM 92.5 (ทุกวันพุธ 14.10 – 15.00 น.)

4.6 จุลสาร DITP ซีซ่องการค้า

4.7 ศูนย์บริการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (OSEC)

**คำถาม 4. การสมัครเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ต้องดำเนินการอย่างไร มีค่าใช้จ่ายหรือไม่**

**ตอบ**

การสมัครสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สมัครฟรี ไม่เสียค่าใช้จ่าย โดยจะต้องมีคุณสมบัติตรงตามที่ระบุไว้ โดยมีประเภทสมาชิก ดังนี้

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)

**คำถาม 5. การสมัครเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จะได้รับสิทธิพิเศษอะไรบ้าง ถ้าจะส่งออกต้องเป็นสมาชิกกรมหรือไม่**

**ตอบ**

1. สิทธิประโยชน์ในการเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีดังนี้
  - 1.1 สมาชิกกรมมีสิทธิ์สมัครเข้าร่วมกิจกรรมกับกรม ทั้งกิจกรรมในประเทศ และกิจกรรมในต่างประเทศ
  - 1.2 มีสิทธิ์ขอรับตราสัญลักษณ์ Thailand Trust Mark : TTM และสมัครขอรับรางวัล Prime Minister's Export Award หรือ PM Export Award
  - 1.3 มีสิทธิ์สมัครเป็นสมาชิก Thaitrade.com
  - 1.4 มีรายชื่อใน Directory ของกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ที่สำนักงานส่งเสริมการค้าเผยแพร่ออกไปทั่วโลก
2. การส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ กฎหมายไม่ได้ระบุว่าต้องเป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ แต่การเป็นสมาชิกรมนั้น นอกจากสิทธิพิเศษที่กล่าวมาในข้อ 1 ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถขยายตลาดการค้าระหว่างประเทศแล้ว การเป็นสมาชิกรมยังเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับกิจการอีกด้วย



## **คำถาม 6. ถ้าต้องการขายสินค้าแบบออนไลน์ให้ต่างชาติมาซื้อ ต้องทำอย่างไร**

### **ตอบ**

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีโครงการแนะนำผู้ประกอบการที่ต้องการเข้าสู่ตลาดการค้าโลกด้วยพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ เว็บไซต์ตลาดกลางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) ซึ่งเป็น Thailand B2B E-Marketplace ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อจากทั่วโลก สามารถติดต่อซื้อขายกับ ผู้ส่งออกไทยได้อย่างง่ายดาย และเป็นศูนย์รวมข้อมูลทางการค้าที่สมบูรณ์ที่สุดของไทยบนโลกออนไลน์ในปัจจุบัน Thaitrade.com มีจำนวนร้านค้าออนไลน์ที่ได้รับการคัดสรรแล้วว่ามีความคุณภาพมาตรฐานด้านการส่งออก พร้อมด้วยสิทธิประโยชน์อีกมากมายที่ผู้ประกอบการไม่ควรพลาด นอกจากนี้ Thaitrade.com ได้ก้าวไปอีกขั้น ด้วยการเปิดตัวบริการใหม่ SOOK (Small Order OK) เพื่อต่อยอดความเป็นผู้นำในการขายสินค้าออนไลน์ ภายในระบบ SOOK ผู้ประกอบการจะสามารถขายสินค้าแบบ Small Order ได้ ทำให้สามารถขายได้ง่ายและรวดเร็วกว่าเดิม ลูกค้าต่างชาติก็สามารถซื้อในปริมาณที่น้อยลง เพื่อความสบายใจในการทดลองสินค้านำพาไปสู่การสั่งซื้อปริมาณมาก ผู้ประกอบการสามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ [www.thaitrade.com](http://www.thaitrade.com) หรือโทร สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169

\*\*\*\*\*สมัครฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย\*\*\*\*\*

## **คำถาม 7. การเจาะตลาดแบบกลุ่มลูกค้า (Niche Market) หรือตลาดเป้าหมายใหม่ คืออะไร กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีโครงการใดบ้างที่สนับสนุนตลาดแบบกลุ่มลูกค้า**

### **ตอบ**

Niche Market คือ ตลาดเจาะจงเฉพาะกลุ่มที่มีความต้องการสินค้าและบริการที่เป็นความต้องการเฉพาะตัว เช่น ตลาดของกลุ่มคนรักเตาญี่ปุ่น กลุ่มตลาดรถแต่ง Super Bike ตลาดกลุ่มคนชอบชุดคอสเพลย์ เป็นต้น ทั้งนี้ด้วยพฤติกรรมผู้บริโภคในแต่ละตลาดเฉพาะเจาะจงมีการเปลี่ยนแปลงมาโดยตลอด กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศได้วิเคราะห์และแสวงหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายเฉพาะเจาะจงที่มีศักยภาพในตลาดซึ่งเป็นโอกาสที่ดีของผู้ประกอบการในการเจาะกลุ่มลูกค้าเหล่านั้น เช่น กลุ่มผู้สูงอายุ(<http://www.60plusthailand.com>) กลุ่มผู้บริโภคที่ใส่ใจสิ่งแวดล้อม กลุ่มสถาบัน (เครือโรงแรม เรือสำราญ) กลุ่มชาติพันธุ์ (อาทิ ผู้บริโภคฮิสแปนิกในสหรัฐอเมริกา) กลุ่ม Super Rich (ในอินเดีย จีน และตะวันออกกลาง) และกลุ่มผู้รักสัตว์ (Pet Parade) เป็นต้น

## **คำถาม 8. ถ้าต้องการฝึกอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศ สามารถดำเนินการได้อย่างไร มีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมเท่าใด**

### **ตอบ**

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีหน่วยงานสำคัญด้านการฝึกอบรมการค้าระหว่างประเทศ เพื่อสนับสนุนผู้ประกอบการ ภาคส่วนประชาชนที่สนใจอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ สถาบันพัฒนาผู้ประกอบการยุคใหม่ (New Economy Academy : NEA) ซึ่งมีหลักสูตรฝึกอบรมด้านการค้าระหว่างประเทศจำนวนมาก ทั้งหลักสูตรระยะสั้น และระยะยาว ผู้ประกอบการสามารถเดินทางมาเข้าร่วมการอบรมได้ที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ หรืออบรมผ่านระบบออนไลน์ (e-Learning) โดยส่วนใหญ่หลักสูตรต่างๆ จะไม่มีค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม สามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ [www.nea.ditp.go.th](http://www.nea.ditp.go.th)

ปัจจุบัน NEA มีหลักสูตรใหม่ทั้ง ๕ หลักสูตรใหม่นั้น ประกอบด้วย คือ

๑.) **New Economy Amplifier** เป็นหลักสูตรที่เตรียมความพร้อมให้ความรู้และความชำนาญในด้านเทคนิค และวิธีการถ่ายทอด เป็นการสร้างความชำนาญในการถ่ายทอดความรู้ แก่ผู้ที่จะเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านต่าง ๆ เพื่อถ่ายทอด

ความรู้ให้แก่ผู้ประกอบการอื่นต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย อาทิเช่น ผู้นำชุมชน เจ้าหน้าที่สถาบันฯ เจ้าหน้าที่สำนักงานพาณิชย์ อาจารย์ และศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน เป็นต้น โดยมีกระบวนการสอนตั้งแต่การเข้าอบรมความรู้ ฝึกภาคปฏิบัติ และทดลองปฏิบัติจริง

**๒.) New Economy Foundation** หลักสูตรเตรียมความพร้อมให้กับผู้ประกอบการมือใหม่ หรือ ผู้ที่สนใจจะประกอบธุรกิจ ให้มีศักยภาพในตลาด สามารถเริ่มเข้าตลาดต่างประเทศได้อย่างยั่งยืน กลุ่มเป้าหมายเช่น บุคคลทั่วไปที่ต้องการเริ่มประกอบธุรกิจ ผู้ประกอบการขนาดเล็ก

**๓.) IT4SMEs** เป็นการเสริมสร้างองค์ความรู้ด้าน IT ให้กับผู้ประกอบการ SME ในยุคเศรษฐกิจดิจิทัล ด้วยทักษะด้าน E-Business รวมไปถึงความเข้าใจในธุรกิจ และกระบวนการต่างๆ เช่น การตลาดดิจิทัล(Digital Marketing) ระบบการชำระเงินออนไลน์ และระบบการขนส่ง โดยนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้เพื่อพัฒนาต่อยอดสมรรถภาพของธุรกิจ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถทำการค้าออนไลน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้รับประโยชน์สูงสุด

**๔.) New Economy Driver** หลักสูตรอบรมผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อพัฒนาศักยภาพในการแข่งขัน ทั้งในและต่างประเทศ ส่งเสริมให้ก้าวเข้าสู่เวทีโลก กลุ่มเป้าหมายของระดับนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการตามกลุ่มประเภทสินค้าหรืออุตสาหกรรมที่มีความพร้อมสำหรับตลาดต่างประเทศ โดยในระยะแรกจะได้พัฒนาหลักสูตรนำร่องในกลุ่มอุตสาหกรรมเครื่องประดับ ร่วมกับสถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (องค์การมหาชน) และ

**๕.) New Economy Connector** เป็นเวทีสร้างเครือข่ายและแลกเปลี่ยนแนวคิดระหว่างบุคลากรชั้นนำ ทั้งภาครัฐและเอกชนตามความเหมาะสมในแต่ละกลุ่มภูมิภาค โดยในระยะเริ่มต้นจะได้เน้นภายในกลุ่มประเทศ CLMVT สามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ [www.nea.ditp.go.th](http://www.nea.ditp.go.th)

**คำถาม 9. ถ้าต้องการสมัครเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่างๆ ที่กรมจัดขึ้น จะต้องดำเนินการอย่างไรบ้าง**

**ตอบ**

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ มีงานแสดงสินค้าในหลากหลายประเภทสินค้า ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ดังนี้

งานแสดงสินค้านานาชาติในประเทศ เป็นงานแสดงสินค้านานาชาติที่จัดในประเทศไทย โดยมีความแตกต่างจากงานแสดงสินค้าทั่วไป คือ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ (สคต.) ได้เชิญผู้นำเข้าจากทั่วโลกเข้าเยี่ยมชมและเจรจาการค้าในงาน โดยการจัดงานจะแบ่งเป็นประเภทสินค้า เช่น สินค้าอาหาร ([www.thailandfoodfair.com](http://www.thailandfoodfair.com)) สินค้าอัญมณี ([www.bkkgems.com](http://www.bkkgems.com)) เป็นต้น

งานแสดงสินค้าในต่างประเทศ

- งานแสดงสินค้า Top Thai Brands งานแสดงสินค้าที่รวบรวมสุดยอดแบรนด์ ที่ต้องการส่งออกไปสู่ตลาดสากล โดยเฉพาะในตลาดอาเซียน และเอเชียใต้ เช่นลาว เมียนมา อินเดีย จีน เป็นต้น
- งานแสดงสินค้านานาชาติ Oversea Trade fairs งานแสดงสินค้านานาชาติสากลระดับโลก ที่กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศรวบรวมผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมงานในนาม Thailand Pavilion

**หลักเกณฑ์การคัดเลือกผู้ประกอบการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ**

**1. เกณฑ์ด้านคุณสมบัติของผู้สมัคร**

1.1 เป็นสมาชิกกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ หรือเป็นนิติบุคคลที่ดำเนินธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ โดยจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้าอย่างถูกต้องตามกฎหมาย และมีผู้ถือหุ้นเป็นสัญชาติไทย

ไม่น้อยกว่าร้อยละ 51 \*\*ยกเว้นผู้ประกอบการกลุ่มสินค้าอุตสาหกรรมหนัก ที่มีผู้ถือหุ้นต่างชาติเกินกว่าร้อยละ 51 แต่จะต้องเป็นสมาชิกของกรมฯ ซึ่งได้รับการส่งเสริมการลงทุนจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)\*\*

1.2 ธุรกิจมีความมั่นคงและน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจ มีภาพลักษณ์ของกิจการที่ดี และไม่มีประวัติเสียหายในการส่งออก ไม่มีพฤติกรรมในการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ไม่มีเจตนาลอกเลียนและ สินค้าและตราสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น

## 2. เกณฑ์ด้านสินค้า

2.1 เป็นสินค้าที่ผลิตในประเทศไทย ซึ่งมีศักยภาพพร้อมในการส่งออก หรือเป็นสินค้าที่ผลิต/ร่วมทุนการผลิต/ส่งจ้างผลิตในต่างประเทศโดยบริษัทไทย

2.2 สินค้าที่สมัครเข้าร่วมงานและจัดแสดงต้องตรงกับสินค้าที่ประกาศไว้ในหนังสือเชิญชวนและระบุใน เอกสารการสมัครเข้าร่วมงานเท่านั้น

2.3 ไม่เป็นสินค้าที่มีตราสินค้าของต่างประเทศ สินค้าลอกเลียนแบบ สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ สินค้าละเมิด ทรัพย์สินทางปัญญา

2.4 หากเป็นสินค้าที่รับจ้างผลิตต้องมีหนังสือรับรองว่าได้รับอนุญาตจากเจ้าของตราสินค้าหรือเจ้าของ ลิขสิทธิ์ หรือ หากเป็นสินค้าที่จ้างผลิตต้องมีหนังสือรับรองจาก ผู้รับจ้างที่ทำการผลิตสินค้าให้

2.5 สินค้าที่นำไปจัดแสดงต้องมีเครื่องหมายรับรองมาตรฐานในประเทศและเป็นไปตามข้อกำหนดด้านมาตรฐานของประเทศปลายทางที่เข้าร่วมกิจกรรม

โครงการ SMEs Proactive การสนับสนุนด้านเงินทุนเพื่อส่งเสริมและเพิ่มศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ให้สามารถขยายตลาดในต่างประเทศโดยเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการ SMEs เข้าร่วมแสดงสินค้า/ บริการ ในงานแสดงสินค้านานาชาติในต่างประเทศที่มีศักยภาพ (งานแสดงสินค้านานาชาติดังกล่าวกรมไม่ได้เป็นผู้จัดและไม่ได้เข้าร่วม) โดยผู้ประกอบการ SME สามารถสมัครเข้าร่วมงานและเลือกเข้าร่วมงานที่สอดคล้องกับประเภทสินค้า/ธุรกิจบริการของตนเองได้ รายละเอียดเพิ่มเติม <http://www.ditp.go.th>

**คำถาม 10.** ถ้าต้องการติดต่อกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ จะสามารถติดต่อขอรับบริการข้อมูล/ คำปรึกษาด้านการค้าระหว่างประเทศ และภารกิจ/กิจกรรม/โครงการต่างๆ ในช่องทางใดบ้าง

**ตอบ**

1. แคนเตอร์ให้บริการข้อมูล/คำปรึกษาด้านการค้าระหว่างประเทศ 2 แห่ง
  - 1.1 ศูนย์บริการส่งออกแบบเบ็ดเสร็จ (One Stop Export Service Center : OSEC) ชั้น 1 อาคารกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ถนนรัชดาภิเษก
  - 1.2 อาคารกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์ ชั้น 3
2. สายตรงการค้าระหว่างประเทศ 1169 (DITP Call Center 1169)
3. การพิมพ์สนทนา Mobile Application : DITP Touch – [www.ditptouch.com](http://www.ditptouch.com)
4. บริการข้อมูล/ข่าวสารผ่าน Social Media
  - Line - @DITP
  - Facebook – กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
  - YouTube – DITP Family
  - Instagram – DITP Family
  - Twitter - @DITPFAMILY

\*\*\*\*\*

ชื่อผู้ติดต่อประสานงาน  
นางสาวนงนภัส ฐูปทอง  
นักวิชาการพาณิชย์  
สำนักสารสนเทศและการบริการการค้าระหว่างประเทศ  
หมายเลขโทรศัพท์ 02-507-8170