



# II

แนวทางการค้าและการลงทุน  
ในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์

## บทที่ 2 แนวทางการค้า

และ

### การลงทุนในประเทศสหรัฐอเมริกาและอียิปต์

#### 2.1 การค้าของสหรัฐอเมริกาและอียิปต์

น้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาตินับเป็นสินค้าที่นำรายได้เข้าสู่ประเทศสหรัฐอเมริกาและอียิปต์ในแต่ละปีเป็นมูลค่ามหาศาล รองลงมาได้แก่ สินค้าอุตสาหกรรม เช่น อลูมิเนียมและพลาสติก รวมไปถึงแร่ธาตุที่นำไปใช้ในอุตสาหกรรมและอุตสาหกรรมเครื่องประดับ โดยมูลค่าการส่งออกในปี 2004 เท่ากับ 303,901 ล้านดอลลาร์แฮม ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนประมาณ 80% ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ (GDP) ในส่วนของตลาดส่งออกที่สำคัญของสหรัฐอเมริกาและอียิปต์ กรณีที่รวมน้ำมันดิบเป็นสินค้าส่งออก ได้แก่ ญี่ปุ่นและเกาหลีใต้ แต่หากแยกพิจารณาการส่งออกในตลาดที่ไม่รวมน้ำมันดิบ (Non Oil Products) พบว่า ตลาดส่งออกที่สำคัญของสหรัฐอเมริกาและอียิปต์ ได้แก่ อิหร่าน บราซิล อินเดียและคูเวต

การนำเข้าเพื่อส่งออก (Re Export) นับเป็นกลยุทธ์สำคัญที่สร้างรายได้ให้แก่สหรัฐอเมริกาและอียิปต์ ไม่น้อยกว่าการส่งสินค้าหรือวัตถุดิบที่มีในประเทศไปจำหน่ายยังต่างประเทศ โดยตลาดส่งออกสินค้าในกลุ่มนำเข้าเพื่อส่งออกที่สำคัญของสหรัฐอเมริกาและอียิปต์ จะประกอบด้วยกลุ่มประเทศเพื่อนบ้าน เช่น อิรัก อิหร่าน ซาอุดีอาระเบีย เป็นต้น และกลุ่มประเทศเอเชียใต้ เช่น อินเดียและปากีสถาน เป็นต้น

กลยุทธ์ทางการค้าที่ใช้ในสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ได้ชี้ให้เห็นถึงช่องทางการทำการตลาดต่างประเทศสำหรับผู้ประกอบการไทยได้ 2 แนวทาง นั่นคือ การส่งสินค้าไปจำหน่ายตรงในแต่ละประเทศคู่ค้า หรือการส่งสินค้าไปให้ผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์เพื่อส่งออกไปยังประเทศอื่นๆ ซึ่งแต่ละวิธีจะมีข้อดีและข้อเสียที่แตกต่างกันไป กล่าวคือ การส่งสินค้าไปจำหน่ายตรงในแต่ละประเทศย่อมคาดหวังที่จะได้รับอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าการอาศัยตัวกลางอย่างสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ ในทางกลับกัน หากคู่ค้าที่อยู่ในสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ดำเนินกิจการด้วยความซื่อสัตย์ การส่งสินค้าและวัตถุดิบไปจำหน่ายยังประเทศเดียวย่อมลดขั้นตอนการดำเนินงานและความเสี่ยง โดยเฉพาะประเทศเล็กๆ ในกลุ่มตะวันออกกลางอย่างโอมานหรือการ์ตาได้

ประเภทของสินค้าและวัตถุดิบที่ส่งออกนับเป็นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งที่ผู้ส่งออกไทยควรได้คำนึงถึงก่อนจะตัดสินใจว่าควรส่งออกไปให้ผู้นำเข้าในแต่ละประเทศโดยตรงหรือควรใช้ประโยชน์จากกลยุทธ์การนำเข้าเพื่อส่งออกของผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์เพื่อลดขั้นตอนการทำการตลาด กล่าวคือ สินค้าและวัตถุดิบที่มีอายุสั้น เช่น ผักและผลไม้ หรือสินค้าที่มีศักยภาพในการแข่งขัน หรือสิ่งประดิษฐ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของไทย เป็นต้น ผู้ประกอบการไทยควรจัดส่งโดยตรง ขณะที่สินค้าบางประเภท เช่น ผ้าสิ่งทอที่เคลือบด้วยกัม ผ้าที่มีขนแบบไฟล์ ซึ่งหากต้องการจัดส่งไปยังประเทศในกลุ่มสมาชิกสภาความร่วมมืออาหรับเอมิเรตส์ (AGCC) อาจจะมีประโยชน์จากกลยุทธ์การนำเข้าเพื่อส่งออก เพื่อให้ได้รับมาตรการลดหย่อนภาษีที่ผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์เท่านั้นที่ได้รับสิทธิ์ดังกล่าว

สำหรับสินค้าที่ผู้ประกอบการไทยควรใช้วิธีการนำเข้าเพื่อส่งออกไปกับผู้ประกอบการสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ ได้แก่

## ตารางที่ 2 รายการสินค้าที่ควรใช้ประโยชน์ จากวิธีการนำเข้าเพื่อส่งออก

น้ำมันพืชและ น้ำมันสัตว์ (HS7)	สินแร่ (HS26)	ถ่านหิน (HS27)	สารเคมีจาก สิ่งไม่มีชีวิต (HS28)
สารเคมีสิ่ง ไม่มีชีวิต (HS29)	ยา (HS30)	ปุ๋ย (HS31)	เยื่อไม้บด (HS47)
ไหม (HS50)	ขนแกะ (HS51)	ปานลินินเส้นใย (HS53)	พรมและ สิ่งทอปู (HS57)
ผ้าสิ่งทอที่เคลือบ ด้วยกัม (HS59)	ผ้าที่มีขนแบบโพลี (HS60)	สิ่งทออื่นๆ (HS63)	ร่ม (HS66)
หินปูถนน (HS68)	เหล็ก (HS72)	เหล็กอื่นๆ (HS73)	ทองแดง (HS74)
นิกเกิล (HS75)	อะลูมิเนียม (HS76)	ตะกั่ว (HS78)	สังกะสี (HS79)
โลหะอื่นๆ (HS81)	เครื่องมือที่ ใช้งานด้วยมือ (HS82)	อุปกรณ์โลหะอื่นๆ (HS83)	เครื่องจักร รถไฟ (HS86)
ยานยนต์ (HS87)	เครื่องบิน (HS88)	เรือ (HS89)	เส้นใยนำแสง (HS90)
อาวุธ (HS93)	งานศิลปะของแก้ว (HS97)		

## 2.2 แนวทางการค้าและการลงทุน

ด้วยนโยบายการค้าเสรีตลอดจนมาตรการต่างๆ ทางภาษี (เช่น ภาษีการค้าที่เป็นศูนย์) ทำให้ประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ไม่เพียงเป็นจุดหมายปลายทางของผู้ส่งออก แต่ยังรวมไปถึงการเข้าไปลงทุนและดำเนินกิจการในประเทศนี้ด้วยเช่นกัน

### 2.2.1. ด้านการค้า - การส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์

#### \* ภาษีนำเข้า

สินค้านำเข้าของประเทศสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ส่วนใหญ่จะกำหนดไว้ที่อัตราเดียว คือ 5%

#### \* สินค้าที่ได้รับการยกเว้นภาษี

เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2546 รัฐบาลของสหรัฐอเมริกาหรับเอมิเรตส์ได้มีการประกาศยกเว้นการเรียกเก็บภาษีนำเข้าในสินค้าบางรายการ(หรืออัตราภาษีนำเข้า 0%) เช่น ข้าว กระเทียม แดงโม ฯลฯ

#### \* ข้อปฏิบัติเกี่ยวกับฉลากที่ติดบนสินค้า

**กลุ่มสินค้าบริโภค** - ฉลากบนสินค้าในกลุ่มนี้ควรประกอบด้วยข้อความและรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

\* **เชื้อสินค้าและตรายี่ห้อ**

\* **ส่วนผสม** - กรณีที่เป็นสินค้าที่ผลิตจากส่วนประกอบหลายชนิด ผู้ผลิตจะต้องจัดพิมพ์รายการที่แสดงถึงส่วนผสมโดยเรียงลำดับจากที่มีการใช้มาก-น้อย และหากมีการใช้สารปรุงแต่งจะต้องระบุรหัสวัสดุของสารปรุงแต่งนั้นๆ ให้ชัดเจน นอกจากนี้ หากมีการใช้ส่วนผสมที่เป็นกลุ่มแอลกอฮอล์ ผลิตภัณฑ์จากไขมันสัตว์ เจลาติน ต้องมีการระบุประเภทที่ใช้บนฉลากอย่างชัดเจน

\* **ขั้นตอนการผลิต** - นอกจากระดับอุณหภูมิ ฉลากของสินค้าประเภทเนื้อสัตว์และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากสัตว์ต้องระบุถึงวิธีการขั้นตอนการจัดการที่เป็นไปตามหลักเกณฑ์ของศาสนาอิสลาม (ฮาลาล)

\* **วันที่ผลิต และวันหมดอายุ** - วันเดือนปีที่ผลิตและวันหมดอายุต้องระบุอย่างชัดเจน

\* **วิธีการเก็บรักษา** - สินค้าทุกประเภทจะต้องระบุให้ผู้บริโภคได้ทราบอย่างชัดเจนถึงวิธีการเก็บรักษาและระดับอุณหภูมิที่เหมาะสมเพื่อเก็บรักษาสินค้าให้อยู่ในสภาพเดียวกับที่ได้ซื้อมาในตอนต้น ตัวอย่างของภาษาที่ใช้ เช่น:

- Keep frozen - store at or below 30 degree C.
- Keep chilled (or refrigerated) - store between 15 degree C and 20 degree C.

\* **การระบุถึงประเทศที่ผลิต** - ผู้ผลิตต้องระบุถึงประเทศที่ผลิต ชื่อ และที่อยู่ของผู้ผลิตอย่างชัดเจน

\* **น้ำหนักของสินค้า** - บนฉลากจะต้องระบุปริมาตรสุทธิของสินค้าตามมาตรวัดที่ใช้กันโดยทั่วไป เช่น กรัม กิโลกรัม

\* **กลุ่มสินค้าอุปโภค** - ฉลากบนสินค้ากลุ่มของใช้ประกอบด้วย:

\* **ชื่อสินค้าและตรายี่ห้อ**

\* **ผู้นำเข้า**

\* **ประเทศผู้ผลิต**

\* **ปริมาตรสุทธิ** (ถ้าจำเป็นต้องมี)

\* **รหัสสินค้า** (ถ้าจำเป็นต้องมี)

- \* วันที่พลิต
- \* ค่าเดือนและข้อห้ามต่างๆ (ถ้าจำเป็นต้องมี)
- \* วิธีการใช้ และวิธีการเก็บรักษา (ถ้าจำเป็นต้องมี)
- \* วิธีการจัดส่ง (เช่น ต้องวางซ้อนกันไม่เกินกี่ชั้น) (ถ้าจำเป็นต้องมี)

### 2.2.2 ด้านการลงทุน

มาตรการภาษีการค้าและภาษีบุคคลธรรมดาที่เป็นศูนย์ได้เป็นปัจจัยสนับสนุนและกระตุ้นให้ชาวต่างชาติให้ความสนใจและเข้าไปลงทุนเปิดสถานประกอบการในประเทศสหรัฐอเมริกาและอิสราเอล ดังนั้น เนื้อหาในส่วนนี้จึงได้นำเสนอข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับประเภทของกิจการที่มีในประเทศนี้





### ประเภทของกิจการ

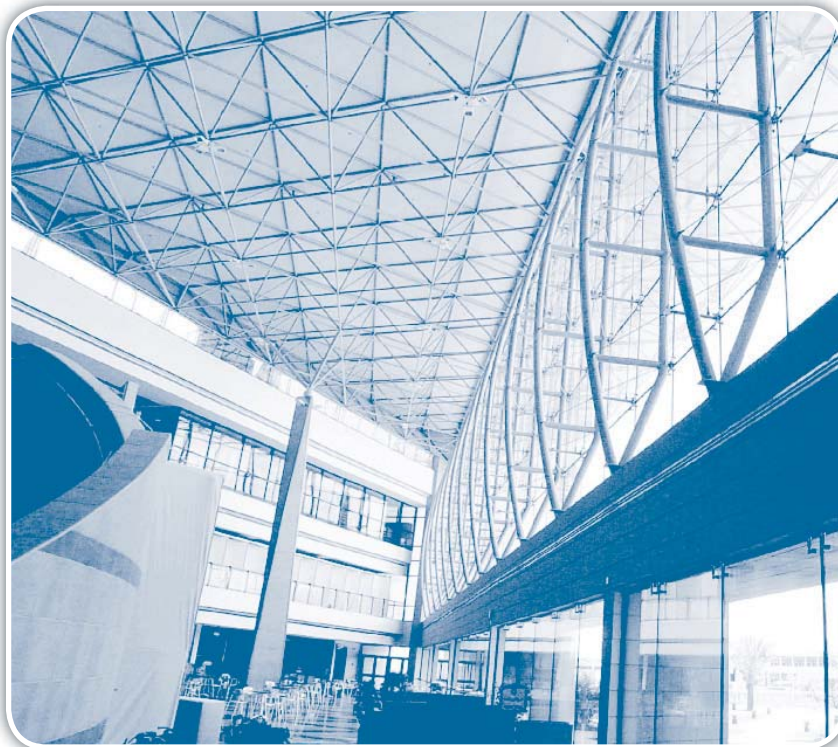
การดำเนินธุรกิจในประเทศสหรัฐอเมริกาสำหรับเอมิเรตส์อยู่ภายใต้กฎหมายพาณิชย์มาตรา 8 ซึ่งเริ่มประกาศใช้ในปี 1984 ภายใต้กฎหมายฉบับนี้ครอบคลุมถึงการก่อตั้งธุรกิจ 5 ประเภท ได้แก่

- **บริษัทจำกัด (Private Shareholding Companies)** - จะต้องมียุเงินลงทุนไม่น้อยกว่า 2 ล้านดอลลาร์แฮม (หรือประมาณ 22 ล้านบาท) และประธานบริษัทรวมถึงผู้บริหารหลักต้องมีสัญชาติสหรัฐอเมริกาสำหรับเอมิเรตส์และมีผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์เป็นชนชาติสหรัฐอเมริกาสำหรับเอมิเรตส์

- **บริษัทมหาชน (Public Shareholding Companies)** - ส่วนใหญ่มักเป็นการลงทุนสำหรับโครงการใหญ่ โดยต้องมีเงินลงทุนไม่น้อยกว่า 10 ล้านดอลลาร์แฮม (หรือประมาณ 110 ล้านบาท) นอกจากนี้ ประธานบริษัทและผู้บริหารหลักต้องมีสัญชาติสหรัฐอเมริกาสำหรับเอมิเรตส์โดยมีจำนวนผู้ก่อตั้งบริษัท (Founder Members) ไม่น้อยกว่า 10 ราย ในทางปฏิบัติมักพบว่าการลงทุนในรูปแบบนี้มักเป็นการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับการเงินการธนาคาร

- บริษัทจำกัดความรับผิดชอบ (Limited Liability Companies)

-ส่วนใหญ่มักเป็นการลงทุนสำหรับธุรกิจที่วางแผนไว้ว่าจะมีอายุการดำเนินงานที่ยาวนานกว่าประเภทแรก ข้อจำกัดของการก่อตั้งธุรกิจในกลุ่มนี้ คือ จะต้อง มีผู้ถือหุ้นที่ถือสัญชาติสหรัฐอเมริกาหรือแคนาดาไม่น้อยกว่า 51% แต่ข้อแตกต่างของการลงทุนแบบนี้ คือ การบริหารงานอาจเป็นชาวต่างชาติทั้งหมด บริษัทที่เป็นการลงทุนของชาวต่างชาติส่วนใหญ่จึงมักจดทะเบียนจัดตั้งหน่วยงานของตนในรูปแบบของบริษัท



- **หุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnerships)** - เป็นรูปแบบของกิจการที่มีผู้ร่วมทุนตั้งแต่ 1 รายขึ้นไป โดยผู้ถือหุ้นจะจำกัดความรับผิดชอบในหนี้สินเท่ากับจำนวนเงินลงทุนที่ได้จดทะเบียนไว้ โดยมากมักพบว่า ผู้ที่ลงทุนในหมวดนี้มักจะครอบคลุมเฉพาะผู้ที่ถือสัญชาติสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกันเท่านั้น

- **กิจการร่วมค้า (Partnerships Limited by Shares/ Shareholding or Joint Venture Companies)** - เป็นการดำเนินงานโดยนิติบุคคล 2 หน่วยงานแต่กำหนดชื่อทางการค้าของฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง ในทางทฤษฎีจึงดูเหมือนเป็นการทำธุรกรรมโดยหน่วยงานที่ได้มีการขอใบอนุญาตเพียงหน่วยงานเดียว แม้ว่าจะในทางปฏิบัติจะเป็นที่ทราบกันดีว่าการดำเนินธุรกรรมนั้นเกิดขึ้นจากการร่วมมือกันของ 2 หน่วยงานก็ตาม แต่เนื่องจากปัจจุบันยังไม่มีข้อกำหนดรูปแบบของธุรกิจลักษณะนี้ไว้ในทางกฎหมายอย่างชัดเจน ทำให้ผลทางกฎหมายจะครอบคลุมเฉพาะหน่วยงานที่มีชื่อในทางการค้าเท่านั้น

ในทำนองเดียวกับประเทศไทย สัดส่วนของผู้ถือหุ้นที่มีสัญชาติสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกันต้องไม่น้อยกว่า 51% โดยนักลงทุนชาวต่างชาติที่ประสงค์จะดำเนินธุรกิจในประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกัน จะต้องจดทะเบียนในนามของผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ชนชาติสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกันที่ไปลงทุนในเขตเสรีทางการค้า (Free Trade Zone)

### 2.2.3 ความสำคัญของผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor)

กฎหมายของสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้กำหนดให้ชาวสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ที่มีเชื้อสายอาหรับเท่านั้นที่จะได้สิทธิ์ในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทหรือองค์กรต่างๆ เพื่อดำเนินธุรกิจ โดยชาวสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์รายนี้จะถูกเรียกกันว่า “สปอนเซอร์” หรือ “คาฟีล” (Kafeel) ในภาษาอาหรับ กล่าวอีกนัยหนึ่ง นักลงทุนต่างชาติที่สนใจจะจดทะเบียนเพื่อเปิดดำเนินธุรกิจใดๆ จะต้องติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง หรือว่าจ้างบริษัทที่ปรึกษาในสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์เพื่อให้ได้ผู้ที่มีสัญชาติ UAE มาร่วมเป็นหุ้นส่วนในสัดส่วนที่ไม่น้อยกว่า 51% แม้ว่าในทางปฏิบัติผู้ถือหุ้นรายนั้นๆ จะไม่ได้ลงทุนในรูปแบบของเงินลงทุนแต่อย่างใด

นอกจากผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) จะเป็นหัวใจสำคัญที่ทำให้ให้นักลงทุนชาวต่างชาติสามารถจดทะเบียนธุรกิจในประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ได้ กรณีที่สามารถติดต่อและได้ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ที่มีคุณภาพและมีเครือข่าย (Connection) ที่ดีจะช่วยให้ขั้นตอนของการขอใบอนุญาตสามารถกระทำได้อย่างสะดวกและรวดเร็วขึ้น โดยเฉพาะใบอนุญาตบางประเภท เช่น การขอใบอนุญาตจำหน่ายเนื้อสุกร ที่จะต้องใช้เวลาในการติดต่อกันนานกว่าใบอนุญาตชนิดอื่นๆ และมีความเป็นไปได้สูงว่าอาจจะไม่ได้รับอนุญาตให้จำหน่ายหรือมีฉะนั้นก็อาจมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการสูงขึ้น ดังนั้นการให้ได้มาซึ่งผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ที่ดีจึงมีความจำเป็นมากที่ผู้ประกอบการหรือนักลงทุนควรให้ความสนใจเป็นพิเศษ

## การสรรหาผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor)

### วิธีการที่จะได้ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) มี 2 แนวทาง ได้แก่

- (1) ติดต่อกับกรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศของประเทศไทยประจำดูไบ เพื่อให้ช่วยแนะนำผู้ที่สนใจจะเป็น ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor)
- (2) ติดต่อกับบริษัทที่ปรึกษาที่มีฝ่ายจัดหา ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ในสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกา

Prime Consultants

Migration & Education Services

Tel: 00-98-21-8735772, 00-98-91 2-1 200403

Fax: 00-98-21-8735710

Email: [info@primevisas.com](mailto:info@primevisas.com)

<http://www.primevisas.com/uaeimg.html>

### ค่าธรรมเนียมสำหรับผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor)

ค่าธรรมเนียมที่ให้แก่ ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ไม่มีการกำหนดไว้อย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ค่าธรรมเนียมที่ถูกเรียกเก็บในส่วนนี้ จะมีความแตกต่างกันด้วยปัจจัยหลักที่สำคัญ 3 ประการ ได้แก่ (1) วิธีการสรรหาผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) (2) รูปแบบธุรกิจที่จัดตั้ง และ (3) ขอบข่ายภารกิจของผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) หากผู้ประกอบการตัดสินใจให้บริษัทที่ปรึกษาเป็นผู้จัดหาผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ก็จะมี

มีค่าใช้จ่ายที่สูงกว่ากรณีที่ติดต่อหาสปอนเซอร์เอง

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะใช้วิธีการใดในการสรรหาสปอนเซอร์ ปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่งซึ่งมีผลต่อค่าธรรมเนียมสำหรับผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) จะขึ้นอยู่กับรูปแบบธุรกิจที่จัดตั้ง รวมไปถึงขอบเขตของภารกิจที่ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ผูกพันกับบริษัทที่จะจัดตั้งใหม่ ตัวอย่างเช่น ถ้าต้องการเพียงผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ที่ลงนามเพื่อให้มีสิทธิ์ในการจัดตั้งบริษัทและเป็นธุรกิจที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก ค่าธรรมเนียมที่เกิดขึ้นก็จะอยู่ในช่วง 10,000 ดอลลาร์ต่อปี แต่ถ้าต้องการให้ ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) รายนั้นๆ ช่วยดำเนินการบางส่วนที่เกี่ยวข้องกับขั้นตอนการจดทะเบียน เช่น ไปจัดทำหนังสือใบอนุญาตให้ที่กระทรวง ค่าธรรมเนียมก็จะสูงขึ้นไปถึง 100,000 ดอลลาร์ต่อปี

#### 2.2.4 บทบาทของ Inter Trader

นอกจากการส่งสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออียิปต์โดยตรง (Export) หรือการลงทุนเพื่อเปิดสถานประกอบการและจำหน่ายสินค้าในประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออียิปต์ (Investment in UAE) ช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าที่น่าสนใจอีกช่องทางหนึ่ง คือ การดำเนินธุรกิจโดยผ่านระบบ Intertrader ซึ่งแนวทางการดำเนินงานภายใต้ช่องทางดังกล่าวนี้ในปัจจุบันมีทั้งที่เป็นของภาครัฐ อาทิ “โครงการสร้างนักธุรกิจ Intertrader” และภาคเอกชนที่เชี่ยวชาญในด้านการจัดงานแสดงสินค้า (Exhibition and Organizer) โดยหน่วยงานที่ให้บริการในด้านนี้จะรับผิดชอบและดูแลจัดการในด้านต่าง ตั้งแต่ช่วงเวลาที่มีการแสดงสินค้าไปจนถึงการติดต่อเพื่อจัดเตรียมสถานที่

ผู้ประกอบการไทยต้องการติดต่อผ่านระบบ Intertrader กับทางภาครัฐ สามารถติดต่อขอทราบรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่:

กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักงานบริการส่งออก (กลุ่มอำนวยการ )  
22/77 ถนนรัชดาภิเษก แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900  
E-mail : esdep@depthai.go.th และ intertrader@depthai.go.th  
โทรศัพท์ : 0 2511-6009, 0 2511-6010

## 2.2.5 ขั้นตอนการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทหรือหน่วยงานเพื่อดำเนินธุรกิจ

การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทฯ เพื่อดำเนินธุรกิจในสหรัฐอเมริกาหรือเอมิเรตส์ จะประกอบด้วย 4 ขั้นตอน ดังนี้

### ขั้นตอนที่ 1 การสรรหาผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor)

### ขั้นตอนที่ 2 การยื่นเอกสารเพื่อขออนุมัติจากกระทรวงการพัฒนาเศรษฐกิจและหอการค้า

ภายหลังจากที่ได้ผู้อุปถัมภ์หรือสปอนเซอร์ (Sponsor) ผู้ก่อตั้งบริษัทฯ จะต้องจัดเตรียมเอกสารเพื่อขออนุมัติซึ่งยื่นติดบุคคลที่ต้องการจดทะเบียน รวมไปถึงขอข่าและวัตถุประสงค์ขององค์กรที่ต้องการดำเนินธุรกิจ จากกระทรวงพัฒนาเศรษฐกิจ (Department of Economic Development) และหอการค้า (Chamber of Commerce) และในบางกรณีอาจต้องขอหนังสือรับรองจากกระทรวงการคลังด้วย หรือในบางธุรกิจ เช่น การให้บริการสปา ผู้ก่อตั้งต้องขออนุญาตจากกระทรวงสาธารณสุข เป็นต้น

### ขั้นตอนที่ 3 การขอหนังสือรับรองสถานภาพทางการเงิน

ผู้ก่อตั้งบริษัทฯ จะต้องดำเนินการขอหนังสือรับรองสถานภาพทางการเงิน (Capital Contribution Certificate) จากธนาคารและยืนยันอีกครั้งจากผู้ตรวจสอบบัญชี

### ขั้นตอนที่ 4 การรับใบอนุญาตจากศาลและกระทรวงการพัฒนาเศรษฐกิจ

ภายหลังจากได้ใบอนุญาต ผู้ประกอบการจะต้องนำใบอนุญาตไปจดทะเบียนที่ศาล นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจะต้องนำเสนอแบบผังร้าน ระบบความปลอดภัยและอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ เช่น อุปกรณ์ดับเพลิง รวมทั้งมีจดหมายรับรองการให้เช่าอาคารและยินยอมให้เปิดร้าน จากเจ้าของอาคารต่อกระทรวงพัฒนาเศรษฐกิจ (Department of Economic Development) เมื่อผู้ก่อตั้งได้ยื่นเอกสารทั้งหมดให้ทางกระทรวงทำการพิจารณา รวมถึงตีตประกาศใน Bulletin ภายในระยะเวลาที่กำหนด ทางกระทรวงฯ ก็จะจัดเตรียมใบอนุญาตให้แก่บริษัทหรือหน่วยงานที่มาดำเนินการขอจดทะเบียน



### ตารางที่ 3 ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนหรือ ขอลอกสารจากหน่วยราชการต่างๆ

ประเภทของบริการ	อัตราค่าธรรมเนียม (เดอริอิม)
การจดทะเบียนใบอนุญาตเพื่อประกอบวิชาชีพ	500
การเพิ่มหรือถอนจำนวนผู้ถือหุ้น	500
การเปลี่ยนแปลงภารกิจขององค์กร	500
การเปลี่ยนแปลงหรือถอดถอนผู้บริหารองค์กร	500
การเปลี่ยนชื่อนิติบุคคลใหม่	500
การเปลี่ยนสถานประกอบการ	500
การเพิ่มหรือเปลี่ยนแปลงสาขา	500
การเปลี่ยนสถานทางกฎหมาย	500
การแจ้งการเสียชีวิตของผู้รับมรดก	500
การเพิ่มเงินลงทุน	500
การโอนหรือจำหน่ายกิจการ	500
การโอนใบอนุญาตภายหลังจากการเสียชีวิต	500
ใบอนุญาตการประกอบธุรกิจ	500
ค่าธรรมเนียมการโฆษณา	500
หนังสือรับรอง	100
การขอชื่อ/ สัญลักษณ์ทางการค้า (Trade Mark)	1,000
การขอชื่อทางการค้าที่มีคำว่า "middle east" / "International" รวม	1,000
การจองชื่อนิติบุคคล	200
ค่าธรรมเนียมการแปลเอกสาร	500
ค่าธรรมเนียมการอนุมัติครั้งแรก	100
การขอชื่อทางการค้าที่มีอักษรย่อรวมอยู่ด้วย	2,000
การขอชื่อทางการค้าที่มีคำว่า "Dubai " / "U.A.E " / "gulf" รวมอยู่ด้วย	2,000
ค่าปรับหากพบว่ามีการปลอมแปลงเอกสาร	15,000

ที่มา: <http://www.dubaided.gov.ae/main/gn/DoingBusiness/TradeNames.htm>

## 2.2.6 การนำแรงงานจากต่างประเทศ

กรณีที่ต้องการนำแรงงานจากต่างประเทศเข้าไปทำงานในสถานประกอบการที่ได้ก่อตั้งขึ้น จะมีขั้นตอนดังนี้

1. เมื่อได้ใบอนุญาตให้เปิดร้าน หลังจากนั้นจะต้องไปขอใบอนุญาตจากกรมแรงงานคูโบเพื่อขอใบอนุญาตทำงาน จำนวนคนงานที่อนุญาตให้ทำงานขึ้นอยู่กับขนาดของกิจการ เพราะเกี่ยวเนื่องไปกับการขอวีซ่าทำงาน ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายการทำใบทำงาน ค่าวีซ่า และบัตรสุขภาพ โดยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในส่วนนี้ประมาณ 600 เหรียญสหรัฐฯ ต่อคน

2. การจัดจ้างคนงานจะต้องทำสัญญากับกรมแรงงาน เพื่อคุ้มครองคนงาน สำหรับธุรกิจโรงแรม ร้านอาหารและสปา เจ้าของจะต้องจัดหาที่พักอาหารให้ด้วย เงินเดือนของพนักงานสปาประมาณ 12,000 บาทขึ้นไป นอกจากนี้เงินเดือนพนักงานจะได้ส่วนแบ่งจากการให้บริการรายหัว ในส่วนหลังนี้เป็นข้อตกลงระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง แต่ทั้งนี้รายละเอียดของอัตราเงินเดือนและค่าอาหารที่พักที่นายจ้างจะจัดหาให้ นั้นจะระบุในสัญญาการจ้างงานที่จดทะเบียนไว้กับกระทรวงแรงงาน หากนายจ้างบิดพลิ้วลูกจ้างสามารถร้องเรียนได้

## 2.2.7 ธรรมเนียมปฏิบัติเมื่อติดต่อการค้าและการลงทุนกับชาว อาหรับ

การเข้าใจถึงธรรมเนียมปฏิบัติของชาวอาหรับไม่ว่าจะเป็นวัฒนธรรม ประเพณีที่สืบทอดกันมาจะเป็นกุญแจที่สำคัญอันหนึ่งซึ่งนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในประเทศสหรัฐอเมริกา-เอมิเรตส์ การเข้าใจวัฒนธรรม ประเพณีของชาวอาหรับ หมายรวมถึง การเข้าใจทั้งในแง่ศาสนาอิสลาม เพราะจะนำไปสู่การเข้าใจถึงวิถีการดำเนินชีวิต แนวทางการตัดสินใจในชีวิตประจำวัน

\* หัวหน้าครอบครัวจะเป็นผู้ทำการตัดสินใจว่าจะดำเนินธุรกิจกับท่านหรือไม่ แม้ว่าการติดต่อในครั้งแรกจะไม่มีโอกาสที่จะได้พบกับผู้บริหารสูงสุด แต่การสร้างความสัมพันธ์กับระดับล่างยังคงเป็นสิ่งจำเป็นและเป็นบันไดก้าวแรกที่จะนำไปสู่ความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

\* ในกรณีที่ผู้ประกอบการไทยได้มีโอกาสพบกับผู้บริหารระดับสูงและพบว่าผู้บริหารรายนั้นๆ ขวนคุยแต่เรื่องทั่วๆ ไป ในกรณีเช่นนี้ ผู้ประกอบการไทยไม่ควรที่จะเร่งรีบให้ผู้บริหารรายนั้นๆ เจรจาหรือพูดคุยในส่วนที่เกี่ยวกับการซื้อขายสินค้าเท่านั้น เพราะผลลัพธ์ที่ได้จะกลับกลายเป็นตรงข้าม เนื่องจากโดยปกติผู้บริหารมักจะมีผู้ช่วยที่ติดตามอยู่เสมอและจะมอบหมายให้ผู้ช่วยเป็นผู้เจรจในเรื่องธุรกิจแทนภายหลังจากที่มีความประทับใจจากการร่วมสนทนากับท่าน

- \* การสร้างความเชื่อมั่นเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมากสำหรับการทำธุรกิจในประเทศ UAE การสัมภาษณ์ผู้บริหารทำให้ทราบว่า ชาวอาหรับจะชื่นชมการดำเนินธุรกิจแบบตรงไปตรงมา และจะให้ความไว้วางใจแก่ฝ่ายตรงข้ามอย่างมาก การบิดพลิ้วหรือบิดเบือนเพียงครั้งเดียวจะสร้างความไม่ประทับใจไม่เฉพาะผู้ที่ดำเนินธุรกิจอยู่ด้วยแต่ความไม่ประทับใจนั้นๆ จะขยายวงกว้างออกไปสู่กลุ่มที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันทั้งหมด
- \* การเตรียมนามบัตรทั้งภาษาอังกฤษและภาษาอาหรับ
- \* เอกสารที่จัดเตรียม (เช่น โบชัวร์) ควรจัดพิมพ์เป็นสีสันอย่างสวยงาม
- \* การมีสัมมาคารวะ เป็นสิ่งที่จำเป็นในการติดต่อกับชาวอาหรับ
- \* การตกลงทางธุรกิจบ่อยครั้งที่จะกระทำระหว่างการรับประทานอาหารกลางวันหรืออาหารค่ำร่วมกัน แต่ไม่จำเป็นจะต้องเป็นที่โรงแรมหรือร้านอาหารหรูหรา
- \* การเชิญทานอาหารร่วมกันภายหลังจากได้รับเชิญในครั้งแรกจะสร้างความประทับใจให้กับชาวอาหรับ
- \* การตรงต่อเวลาเป็นสิ่งที่ควรกระทำ แต่หากต้องรออีกฝ่ายหนึ่งขอให้มีความอดทน หรือแม้แต่ในขณะที่เจรจาและได้มีการขัดจังหวะขอให้สำรวม

- \* ควรแต่งกายให้เรียบร้อยโดยเฉพาะนักธุรกิจหญิง(กระโปรงยาวหรือกางเกงขายาว เสื้อมีแขนและมีผ้าคลุมปิดหน้า) ข้อจำกัดดังกล่าวจะมีความเข้มงวดน้อยลงในรัฐดูไบที่อนุญาตให้ผู้หญิงสามารถใส่เสื้อแขน กุดหรือกระโปรงสั้นและไม่จำเป็นต้องมีผ้าคลุมปิดหน้า
- \* ควรสวมเสื้อแขนยาว - กางเกงขายาวและผูกเนคไทในการ พบปะและเจรจาธุรกิจ การนำเสื้อสูทติดตัวเป็นสิ่งที่ควรทำ เพราะ การเจรจาธุรกิจมักกระทำในห้องที่มีเครื่องปรับอากาศ กรณีที่มีการ ประชุมหลายครั้งใน 1 วัน ควรจัดเตรียมเสื้อผ้าให้เพียงพอ กรณีที่อยู่ใน บริเวณย่านธุรกิจของชาวตะวันตกสามารถแต่งกายได้ตามสบาย
- \* การดื่มชา กาแฟ ร่วมกันเป็นธรรมเนียมที่นิยมปฏิบัติในสหรัฐ อาหรับเอมิเรตส์ควรจับถ้วยชา กาแฟด้วยมือขวา
- \* ไม่ควรปฏิเสธที่จะไม่รับชา หรือกาแฟ เพราะถือว่าเป็นการ เสียมารยาทอย่างมากสำหรับชาวอาหรับ
- \* กรณีที่ท่านไม่ต้องการดื่มชาหรือกาแฟอีก ให้สั่นถ้วยชาหรือกาแฟ ให้ฝ่ายตรงข้ามสังเกตเห็น อย่างไรก็ตาม เมื่อถ้วยชาหรือกาแฟของ ท่านได้รับการเติมอีกครั้งก็ไม่ควรปฏิเสธ เพราะจะถือว่าเป็นการเสีย มารยาทอย่างมาก ทางออกแบบสุภาพก็คือ การจับเพียงเล็กน้อย แม้ว่าจะมีเหลืออยู่ในถ้วยของท่านก็ตาม

- \* ควรหลีกเลี่ยงที่จะสนทนาเกี่ยวกับศาสนา สถานภาพของเพศหญิง และสถานะทางการเมืองของตัววันออกกลาง
- \* ควรส่งจดหมายแนะนำองค์กรของท่านด้วยเนื้อหาที่กระชับและได้ใจความ
- \* ควรจัดทำข้อเสนอแบบย่อส่งให้ทันทีเมื่อคู่ค้าแสดงความสนใจในสินค้าของท่าน
- \* ควรแสดงให้เห็นถึงความเอาใจใส่และติดตามถึงความคืบหน้า

### 2.2.8 ข้อควรปฏิบัติสำหรับผู้ส่งออก

- \* การเข้าใจถึงสถานภาพเบื้องต้นของภูมิประเทศ - ผู้ส่งออกควรหาโอกาสที่จะไปพบปะโดยตรงกับผู้นำเข้าที่ประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาใต้ การสื่อสารด้วยจดหมายหรือจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-mail) ไม่เพียงพอที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ
- \* การหาโอกาสไปแสดงสินค้าที่จัดขึ้นในประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาใต้จะสร้างการจดจำให้แก่ผู้นำเข้าได้ดี การสำรวจผู้นำเข้าสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาใต้พบว่า 70% ของผู้ที่เคยนำสินค้ามาแสดงจะมีโอกาสได้คำสั่งซื้อจากการร่วมออกงาน โดยเฉพาะการได้มีส่วนร่วมในงานแสดงสินค้าหลักๆ ของประเทศสหรัฐอเมริกาหรืออเมริกาใต้

\* ราคาของสินค้าที่นำเสนอควรเป็นแบบ CIF & CNF (Cost, Insurance, Freight) & (Cost and Freight) - ในการกำหนดราคาสินค้าส่งออก ผู้ส่งออกต้องมั่นใจว่าได้รวมเอาต้นทุนส่วนเพิ่มในส่วนที่จะเกิดจากการจัดทำเอกสารที่มี 2 ภาษา (ภาษาอังกฤษ และ ภาษาอาหรับ) นอกจากนี้ บรรจุภัณฑ์แต่ละชั้นต้องมีวันที่หมดอายุ และขั้นตอนการผลิตแสดงให้เห็นอย่างชัดเจนด้วย

\* นำสินค้าตัวอย่างพร้อมกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดให้พร้อมก่อนที่จะพบปะผู้นำเข้า - สินค้าตัวอย่างนับเป็นเครื่องมือทางการตลาดที่สำคัญปัจจัยแรกที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ

\* การโฆษณาสินค้า - การจัดพิมพ์แผ่นพับ โบรชัวร์ นับเป็นเครื่องมือการโฆษณาที่สำคัญที่มีต้นทุนต่ำสุด เมื่อเทียบกับสื่อโฆษณาประเภทอื่น

\* ควรให้หมายเลขติดต่อสื่อสารที่ชัดเจน - หมายเลขติดต่อสื่อสาร ทั้งโทรศัพท์ โทรศัพท์เคลื่อนที่ โทรสาร อีเมล ฯลฯ ควรระบุไว้ในนามบัตรและเอกสารที่ให้กับผู้ที่ติดต่อ

\* ควรยอมที่จะรับคำสั่งซื้อในปริมาณน้อยๆ ในช่วงแรก - การกำหนดปริมาณการสั่งซื้อสูงๆ อาจทำให้ผู้นำเข้าไม่ยอมสั่งซื้อสินค้า นั้นๆ ควรยอมรับคำสั่งซื้อเล็กๆ ในตอนต้น

\* การเจรจาตกลงเรื่องราคาควรได้สอบถามให้ชัดเจนถึงขอบเขต ความรับผิดชอบของแต่ละฝ่าย (ผู้ส่งออก - ผู้นำเข้า) เช่น การส่งสินค้านั้นๆ จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในส่วนของกรตรวจเช็คสินค้าหรือไม่ (Inspection Fees) เป็นจำนวนเท่าใด และใครเป็นผู้รับผิดชอบ เป็นต้น สินค้าที่จะต้องทำการจัดส่งต้องมีใบยืนยันรับรองสินค้าหรือไม่ (Certificate) ฝ่ายใดเป็นผู้รับผิดชอบค่าใช้จ่าย (ในกรณีเป็นเอกสารที่ผู้ส่งออกไม่คุ้นเคย อาจจำเป็นจะต้องให้ลูกค้าส่งเอกสารดังกล่าวมาเป็นตัวอย่างเพื่อนำไปขอคำปรึกษาจากทางธนาคารก็ได้)

\* การส่งสินค้าให้จัดส่งที่ใด ผู้ส่งออกจะต้องสอบถามรายละเอียดให้ชัดเจนถึงท่าเรือที่ต้องจัดส่ง ค่ายืนยันการจัดส่ง

\* การชำระราคาสินค้า ควรจะดำเนินการผ่านทางธนาคาร ในรูปแบบ c/c Payment หรือ T/T Advance Payment ในช่วงเริ่มต้นก่อน ซึ่งรายละเอียดสามารถขอคำแนะนำได้โดยตรงจากฝ่ายการต่างประเทศของทุกธนาคาร



ตารางที่ 4 เปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสียของทางการจำหน่ายสินค้า

ข้อดี-ข้อเสีย การจำหน่ายสินค้า ด้วยวิธีการส่งออก	ข้อดี-ข้อเสีย การจำหน่ายสินค้า ด้วยวิธีการเปิดสถานประกอบการในประเทศหรือทรี	ข้อดี-ข้อเสีย การจำหน่ายสินค้า ด้วยวิธีการพ่น Intertrader
<p>ข้อดี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีค่าใช้จ่ายในการก่อตั้งและดำเนินการในประเทศหรือทรี</li> <li>ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานด้านต่างๆ ของสถานประกอบการที่ตั้งอยู่ในประเทศไทยโดยเฉพาะด้านการตลาดจะครอบคลุมพื้นที่ได้มากกว่า</li> <li>ไม่ต้องแบกรับความเสี่ยงที่เกิดจากการปรับเปลี่ยนนโยบายในตลาดส่งออกหรืออิมพอร์ต</li> </ul>	<p>ข้อดี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>อัตราภาษีการค้าเท่ากับศูนย์ ขณะที่อัตราภาษีการค้าของประเทศไทยอยู่ระหว่างร้อยละ 15-30</li> <li>กรณีที่เกิดค่าเงินบาทแข็งค่าขึ้น (Fee Zone) จะได้รับสิทธิเปิดสถานประกอบการในเขตการค้าอิสระ</li> <li>เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาการกีดกันการนำเข้าสินค้าไทยจากพนักงานฝ่ายนำเข้าของลูกค้าของผู้ประกอบการในสหรัฐอเมริกาหรืออิมพอร์ตซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นชาวเอเชียใต้และมักจะส่งซื้อสินค้าที่ผลิตในประเทศที่เป็นถิ่นกำเนิดของตน</li> </ul>	<p>ข้อดี</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ไม่มีภาระในเรื่องค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการก่อตั้งกิจการในประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ต</li> <li>ลดภาระที่เกี่ยวข้องกับการสำรวจสถานที่ การเตรียมการต่างๆ กรณีมีการแสดงสินค้าในประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ต</li> <li>ลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดกรณีเข้าร่วมกับหน่วยงานภาครัฐ อาทิ โครงการสร้างบัญชี Intertrader ของกรมส่งเสริมการส่งออก</li> </ul>
<p>ข้อเสีย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ค่าใช้จ่ายในการส่งออก (เช่น ค่าขนส่ง ค่าประกันภัยสินค้า ฯลฯ) อาจทำให้ต้นทุนสินค้าสูงกว่ากรณีตั้งบริษัทเพื่อผลิตสินค้าในเขตการส่งออกอิสระซึ่งจะได้รับสิทธิไม่ต้องเสียภาษี</li> <li>ถ้าไรสุทธิที่เกิดขึ้นจะต้องเสียภาษีการค้าในอัตราร้อยละ 15-30 กรณีเปิดดำเนินการในประเทศไทย</li> </ul>	<p>ข้อเสีย</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เกิดค่าใช้จ่ายในการก่อตั้งกิจการในประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ต ทั้งในส่วนของการนำเข้าที่ต้องให้กับผู้สนับสนุนหรือสตอปเปอร์และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในช่วงก่อตั้งกิจการ</li> <li>ค่าครองชีพในประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ตสูงกว่าการดำเนินการในประเทศไทย</li> <li>อาจต้องแบกรับความเสี่ยงที่เกิดจากการปรับเปลี่ยนนโยบายในด้านต่างๆ ของรัฐบาลประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ต เช่น การเปลี่ยนแปลงนโยบายการจ้างแรงงาน</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>อาจต้องแบกรับความเสี่ยงที่เกิดจากการปรับเปลี่ยนนโยบายในด้านต่างๆ ของรัฐบาลประเทศหรือทรีหรืออิมพอร์ต เช่น การเปลี่ยนแปลงสถานที่จัดงานแสดงสินค้าที่ทางไกลจากย่านธุรกิจทำให้ผู้ไปชมและซื้อสินค้านั้นจำนวนลดลง</li> <li>ถ้าไรสุทธิที่เกิดขึ้นจะต้องเสียภาษีการค้าในอัตราร้อยละ 15-30 กรณีเปิดดำเนินการในประเทศไทย</li> </ul>

