

วัสดุก่อสร้าง

Construction Materials



ผู้เขียนหลัก อัญชลี ห่วงทอง

ผู้เขียนร่วม พิมพีใจ มะลิตอง, ศิริลักษณ์ จิตรีศิลป์

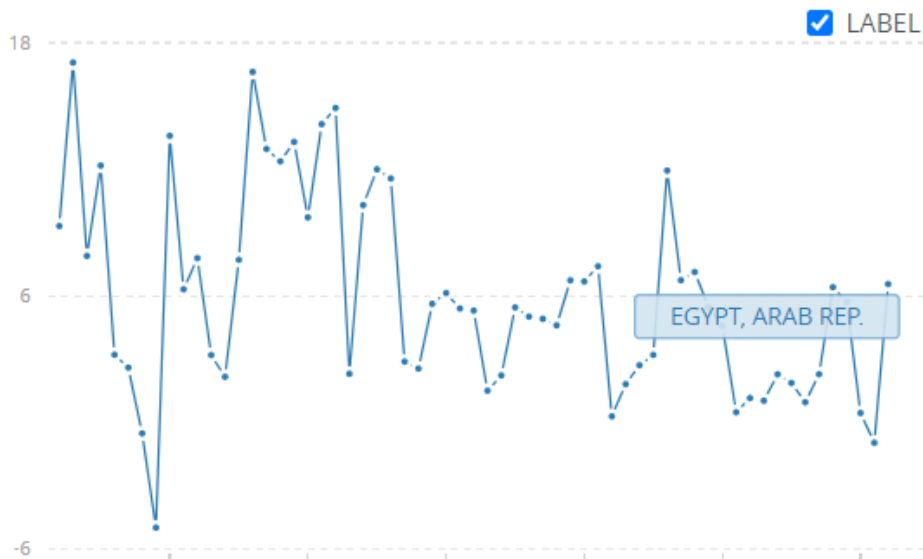
โอกาสด้านการตลาด (Market Opportunity)

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ปัจจุบันอียิปต์พยายามกระจายความแออัดในกรุงไคโร โดยการสร้างเมืองใหม่ขึ้นซึ่งเป็นการขยายฐานของเมืองออกไป โดยเริ่มสร้างขึ้นเมื่อปี 2000 มีขนาดประมาณ 500 ตารางกิโลเมตร อย่างไรก็ตามการสร้างเมืองใหม่ ส่งผลให้เกิดความต้องการวัสดุก่อสร้างเป็นอย่างมาก มีการก่อสร้างหมู่บ้านขนาดใหญ่หลายแห่ง รวมถึงการวางระบบสาธารณูปโภคใหม่ ทำให้วัสดุก่อสร้างไม่เพียงพอจึงต้องพึ่งพาการนำเข้าจากต่างประเทศ

อุตสาหกรรมก่อสร้างในอียิปต์มีแนวโน้มเติบโตในปี 2022 มีมูลค่าอยู่ที่ 155.95 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 6.6 ซึ่งเติบโตจากปี 2021 คิดเป็นร้อยละ 7.6

แผนภาพที่ 1 ร้อยละการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง



ที่มา: The World Bank

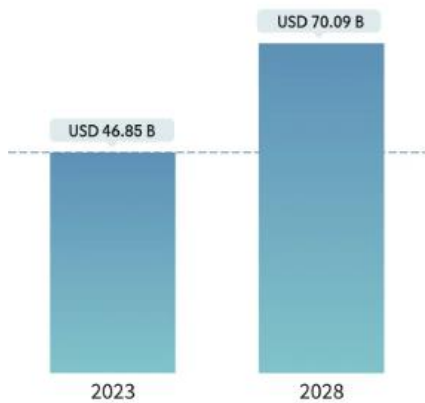
แผนภาพที่ 2 มูลค่าการเติบโตของอุตสาหกรรมก่อสร้าง



ที่มา: The World Bank

ขนาดตลาด

ขนาดตลาดการก่อสร้างของอียิปต์คาดว่าจะเติบโตจาก 46.85 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2023 เป็น 70.09 พันล้านดอลลาร์สหรัฐภายในปี 2028 โดยมี CAGR คิดเป็นร้อยละ 8.39 ในช่วงระยะเวลาคาดการณ์ (2023-2028) การเติบโตของอุตสาหกรรมจะได้รับการสนับสนุนจากการลงทุนในโครงการโครงสร้างพื้นฐานด้านการขนส่ง พลังงานทดแทน ที่อยู่อาศัย น้ำ และน้ำเสีย



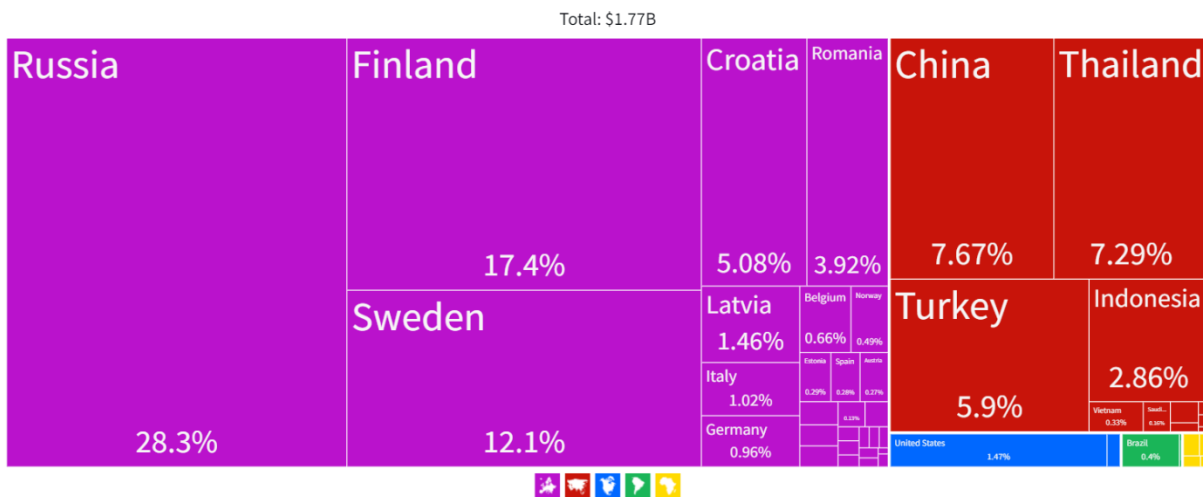
ภาคส่วนสำคัญในตลาดการก่อสร้างของอียิปต์ ได้แก่ การก่อสร้างเชิงพาณิชย์ การก่อสร้างทางอุตสาหกรรม การก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน การก่อสร้างพลังงานและสาธารณูปโภค การก่อสร้างสถาบัน และการก่อสร้างที่อยู่อาศัย ทั้งนี้ การก่อสร้างที่อยู่อาศัยเป็นผู้นำตลาดการก่อสร้างของอียิปต์ในปี 2022

ที่มา : Mordor intelligence

คู่แข่งที่สำคัญในตลาดส่งออก

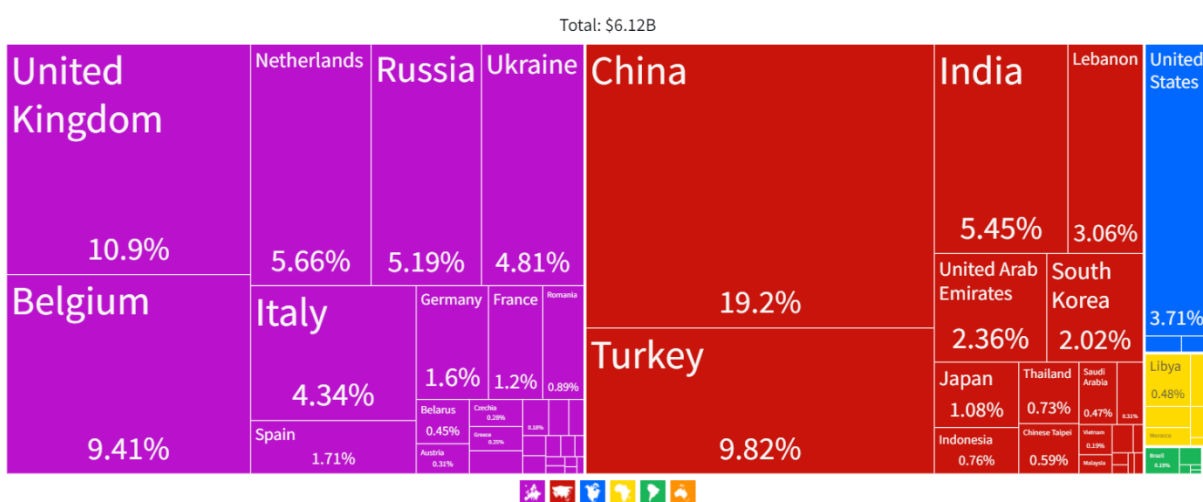
จากการศึกษาข้อมูลการนำเข้าสินค้าของประเทศสาธารณรัฐอียิปต์ พบว่า ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้าในหมวดของไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ 5 อันดับแรก (พิกัด 44) ได้แก่ รัสเซีย (502 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ฟินแลนด์ (308 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) สวีเดน (215 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) จีน (136 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และ ไทย (129 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) จะเห็นได้ว่าสินค้าที่นำเข้าส่วนใหญ่มาจากประเทศทวีปยุโรปและเอเชีย และ มูลค่าการนำเข้าสินค้าประเภทเหล็กและผลิตภัณฑ์ทำจากเหล็ก ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกไปยังอียิปต์ 5 อันดับแรก (พิกัด 72 และ 73) ได้แก่ จีน (1.18 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ) สหรัฐอเมริกา (666 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ตุรกี (600 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) เบลเยียม (576 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และ เนเธอร์แลนด์ (346 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) โดยประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออก 44.5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ หรือคิดเป็นร้อยละ 0.73

แผนภาพที่ 3 ส่วนแบ่งมูลค่าการส่งออกไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้ไปยังอียิปต์



ที่มา: OEC (2021)

แผนภาพที่ 4 ส่วนแบ่งมูลค่าการส่งออกเหล็กและผลิตภัณฑ์จากเหล็กไปยังอียิปต์



ที่มา: OEC (2021)

โดยส่วนใหญ่ประเทศจีนเป็นผู้ผลิตใหญ่ที่สุดในเอเชีย มีสัดส่วนในตลาดมากที่สุด เนื่องจากมีเทคโนโลยีการผลิตและกำลังการผลิตเป็นจำนวนมาก ทำให้สามารถผลิตรถและอะไหล่ได้เป็นจำนวนมาก และผลิตได้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคในประเทศและยังสามารถส่งออกต่างประเทศได้อีกด้วย

จากสถิติการส่งออกของ SME ไทยไปยังอียิปต์ปี 2021 (สสว.,2023) ในสินค้าประเภทเหล็กและเหล็กกล้า (HS code 72) มีมูลค่าการส่งออกสูงถึง 5,695,220.43 ดอลลาร์สหรัฐ เช่น ผลิตภัณฑ์แผ่นรีดทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้าไม่เจือ มีความกว้างตั้งแต่ 600 มิลลิเมตรขึ้นไป หุ้มติด ชุบหรือเคลือบ (HS code 7210) มีมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้น 1,681,271.23 ดอลลาร์สหรัฐ และในส่วนของที่ทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า (HS code 73) มูลค่าการส่งออกสูงถึง 2,272,712.28 ดอลลาร์สหรัฐ เช่น หลอด ท่อ และโพรไฟล์กลวงอื่น ๆ (เช่น ชนิดตะเข็บเปิดหรือเชื่อมตะเข็บ ย้ำหมุดหรือติดตะเข็บในลักษณะที่คล้ายกัน) ทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า (HS code 7306) มีมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้น 919,526.98 ดอลลาร์สหรัฐ สินค้าประเภทไม้และของที่ทำด้วยถ่านไม้ (HS code 44) มูลค่าการส่งออก 241,182 ดอลลาร์สหรัฐ เช่น ไฟเบอร์บอร์ดที่ทำด้วยไม้หรือวัสดุอื่น ๆ จำพวกไม้ จะยึดติดกันด้วยเรซินหรือสารอินทรีย์อื่น ๆ หรือไม้กึ่งตาม (HS code 4411) มีมูลค่าการส่งออกทั้งสิ้น 233,531.92 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งสินค้าดังกล่าวจึงเป็นส่วนหนึ่งของสินค้าที่มีศักยภาพของ SME ไทยที่สามารถส่งออกไปยังตลาดต่างประเทศได้

พฤติกรรมผู้บริโภค

เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของประชากรอียิปต์ที่ไม่สมดุลกับสถานที่พักอาศัยในกรุงไคโร ทำให้ต้องมีการขยายฐานเมืองเพิ่ม อียิปต์จึงต้องการนำเข้าวัสดุก่อสร้างอย่างมาก เนื่องจากทรัพยากรที่ไม่เพียงพอต่อการสร้างเมืองใหม่ เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้แนวโน้มอุตสาหกรรมของอียิปต์โตขึ้นอย่างมาก โดยการขยายฐานเมืองเพิ่มครั้งนี้รัฐบาลอียิปต์ได้คำนึงถึง

- การใช้พื้นที่ว่างในการก่อสร้างเมืองใหม่ด้วยการแปรสภาพพื้นที่ที่ไม่ได้ใช้งานเป็นพื้นที่ที่สามารถใช้งานได้ อาทิ อาคารทางธุรกิจ ที่อยู่อาศัย บริษัทสาขาย่อย เป็นต้น
- การนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ก่อสร้างเมืองใหม่ อาทิ การใช้เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสารในการวางแผนและจัดการโครงการ นำเทคโนโลยีสมาร์ทโฮมมาปรับใช้กับการออกแบบในการสร้างบ้านและอาคาร สามารถช่วยลดการใช้พลังงาน รวมถึงการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกให้ประชากร

จึงเป็นความได้เปรียบของไทยในการส่งออกสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้างไปยังอียิปต์ สินค้าส่งออกสำคัญในด้านวัสดุก่อสร้างของไทย คือ ไม้ และผลิตภัณฑ์จากไม้ ซึ่งในปี 2021 ส่งออก 129 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 9.9 ของการส่งออกทั้งหมดจากไทยไปอียิปต์ รองลงมา คือ สินค้าประเภท เหล็ก และผลิตภัณฑ์จากเหล็ก ส่งออก 66.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ คิดเป็นร้อยละ 2.7 ของการส่งออกทั้งหมดจากไทยไปอียิปต์

กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาด

(Market entry strategy)

แนวทางการขยายตลาด

แนวทางการขยายเข้าสู่ตลาดนั้น ได้มีการเน้นทางช่องทางออฟไลน์เข้าร่วมกิจกรรมงานจัดแสดงสินค้า หรือ งานอีเว้นท์ต่าง ๆ เพื่อให้เป็นที่รู้จักและเป็นการหาพาร์ทเนอร์คู่ธุรกิจไปในตัว หาพาร์ทเนอร์เกี่ยวกับคลังไว้เก็บสินค้าหรือจัดหาคลังสินค้าเพื่อไว้ใช้จัดเก็บพักสินค้าเมื่อมีการส่งออกมา หรือจัดหาบริษัทรับเหมาก่อสร้าง เจริญเพื่อให้เราเป็นคู่ค้าทางธุรกิจ ในการส่งของตามข้อกำหนด และในช่องทางออนไลน์จัดทำช่องทางในการติดต่อให้สะดวก และมีสินค้าให้เลือกชมตามหมวดหมู่ เพื่อสะดวกในการค้นหาและติดต่อ

ช่องทางการเข้าสู่ตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นมีทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ โดยบริษัทที่ทำกรจำหน่ายวัสดุ ก่อสร้างในอียิปต์ ได้แก่ Primo App, Bldrs.net, Voolzie, Wadabli, Brickker, Markazzy , Shatabha, ISO-intelligence solutions Organization ซึ่งบริษัทเหล่านี้มีช่องทางการขายทั้งในแพลตฟอร์มออนไลน์ และออฟไลน์ รวมถึงมีการบริการในภาคที่แตกต่างกัน อาทิ เฟอร์นิเจอร์ วัสดุก่อสร้าง อสังหาริมทรัพย์ การก่อสร้าง พลังงาน ดีไซน์บ้าน เป็นต้น

ตารางที่ 1 จุดเด่นและจุดด้อยช่องทางการซื้อขายวัสดุก่อสร้างได้แต่ละราย

| ช่องทาง | จุดเด่น | จุดด้อย |
|-----------|---|--|
| Markazzy | เป็นบริษัทที่มุ่งเน้นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงบ้านคุณภาพระดับพรีเมียมที่หลากหลาย มีฐานลูกค้าที่หลากหลาย ได้แก่ ผู้รับเหมา โรงแรม ร้านค้าปลีก และมีเว็บไซต์ขายสินค้าเป็นของตนเอง | เนื่องจากมีเพียงสาขาเดียวอยู่ในกรุงไคโร ทำให้ผู้บริโภคจากต่างรัฐอาจไม่สะดวกในการเดินทางมาใช้บริการ |
| Primo app | แอปพลิเคชันสำหรับบริการเกี่ยวกับบ้านที่มุ่งเน้นการตกแต่งภายใน การบำรุงรักษาบ้านพร้อมมีฝ่ายช่างบำรุงและการดูแลด้านวิศวกรรมที่เชี่ยวชาญ อีกทั้งยังมีร้านค้าออนไลน์เป็นของตนเอง | ผู้บริโภคอาจไม่ได้สัมผัสกับสินค้าจริงเนื่องจากเป็นช่องทางออนไลน์ อาจทำให้ไม่ถูกใจวัสดุตกแต่งบ้านเมื่อสินค้ามาถึง |

กิจกรรมงานแสดงสินค้าหรือการจัดบูธธุรกิจ

ตัวอย่างงานจัดแสดงสินค้า

Cairo Wood show 2023



งานแสดงสินค้านานาชาติประเภทไม้และผลิตภัณฑ์ไม้ จัดที่กรุงไคโร อียิปต์ เป็นงานจัดแสดงที่สำคัญที่สุดในตะวันออกกลาง และเปิดโอกาสให้กับบริษัทต่างชาติหรือผู้ส่งออกได้นำเสนอผลิตภัณฑ์ เทคโนโลยี และการให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการพัฒนา

ที่มา : <http://www.woodshowglobal.com/cairo>

Metal & Steel Cairo 2023



งานจัดแสดงสินค้าสำหรับอุตสาหกรรมโลหะและเหล็กกล้า จัดที่กรุงไคโร อียิปต์ เหมาะแก่การจัดแสดงสินค้า โอกาสในการเปิดตัวสินค้าและทำให้เป็นที่รู้จัก โดยงานนี้ถือว่าเป็นแหล่งรวบรวมแนวคิดและการประยุกต์ใช้ใหม่ ๆ เป็นแรงกระตุ้นสำคัญในการมาปรับกลยุทธ์ต่าง ๆ มีผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการจำนวนมากภายในงานนี้

ที่มา : <https://www.metalsteellegy.com/>

CICEC Construction Expo Egypt



จัดขึ้นที่ศูนย์การประชุมนานาชาติไคโร (CICEC) ในกรุงไคโร งานแสดงสินค้านี้จัดขึ้นเป็นประจำทุกปีในเดือนพฤศจิกายน และครอบคลุมผลิตภัณฑ์และบริการด้านวัสดุก่อสร้างทั้งหมด

ที่มา : <https://stonenews.eu/big-5-construct-egypt-held-june-2021-cairo/>

ตัวอย่างรายชื่อผู้นำเข้า

| IMPORTER NAME | WEBSITE |
|--|---|
| Nile Trade | https://www.niletrade.com.eg/ |
| Arab Building Materials | https://abmcdxb.com/ |
| Shatabha | https://www.shatabha.com |
| ASSIUT CEMENT CO | https://www.cemnet.com |
| PROTECTION FOR CONTRACTING & DESIGN | https://www.protection-psc.com |
| EZDK AL EZZ DEKHEILA STEEL COMPANY A | https://www.ezzsteel.com |
| DELTA STEEL MILLS CO | https://www.deltasteelmill.com |
| GAMA CONSTRUCTION | https://gama.com.eg |
| AL TAQWA FOR CONTRACTING & GENERA | https://altaqwacontracting.com |
| ARAMCO2000 GROUP | https://armco2000group.com |
| MINISTRY OF WATER RESOURCES & IRRIGATION | http://www.irrigationmin.gov.lk |

ที่มา : Trade Atlas (2023)

ทั้งนี้ การเลือกผู้นำเข้าควรคัดเลือกตามความเหมาะสมของสินค้า และควรมีการพูดคุยให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน โดยนอกจากเว็บไซต์แล้วสามารถหาผู้นำเข้าจากงานแสดงสินค้า หรืองานเจรจาจับคู่สินค้า เป็นต้น

แนวทางการส่งออก (Export solutions)

ในการเข้าสู่ตลาดอียิปต์มีปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงเพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้อย่างถูกต้องคือ การเลือกช่องทางขนส่ง และการศึกษาเกี่ยวกับระเบียบ ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง กับกลุ่มสินค้าวัสดุก่อสร้าง ดังนี้

การเลือกช่องทางขนส่ง

การส่งสินค้าวัสดุก่อสร้าง สำหรับผู้ประกอบการ SME ไทย ควรเลือกการขนส่งทางเรือ เนื่องจากสินค้าที่มีจำนวนเยอะ และมีขนาดใหญ่ ดังนั้นขนส่งทางเรืออาจจะทำให้สะดวกกว่าการขนส่งประเภทอื่นโดยอาจดูจากความเร่งด่วนของการใช้สินค้าประกอบการตัดสินใจ แต่อย่างไรก็ตามความรับผิดชอบเรื่องค่าขนส่งสินค้าขึ้นอยู่กับ ข้อตกลงระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าว่าจะเลือกรูปแบบการขนส่งรูปแบบใด และสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างกัน แต่ทั้งนี้สินค้าไปยังสถานที่ต้นทางและปลายทางของสินค้าหรือไม่ก่อนที่จะทำการส่งออก ควรที่จะเปรียบเทียบราคาของผู้ให้บริการแต่ละราย และเงื่อนไขการให้บริการที่ครอบคลุมการประกันระยะเวลาการขนส่งและเพื่อป้องกันการสูญหายของของสินค้า

การขอใบอนุญาตและใบรับรองมาตรฐานต่าง ๆ

ขั้นตอนส่งออกที่สำคัญคือการเตรียมเอกสารให้พร้อมสำหรับการส่งออกสินค้า โดยเอกสารที่ต้องเตรียมจะเป็นเอกสารขั้นพื้นฐานในการส่งออกไปจนถึงเอกสารเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่เป็นเอกสารที่ต้องเตรียมเพื่อให้สามารถขายสินค้าหรือส่งสินค้าไปยังประเทศปลายทางได้ นอกจากนี้อาจเป็นเอกสารที่ผู้นำเข้าต้องการขอเพิ่มเติม เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพสินค้าโดยใช้หน่วยงานทางการรับรองโดยข้อระเบียบและเอกสารที่ผู้ประกอบการควรศึกษามีดังนี้

1. มาตรการและกฎหมายเกี่ยวกับวัสดุก่อสร้างของประเทศไทย

มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการที่ส่งออกรว้สดุก่อสร้าง เครื่องจักรและอุปกรณ์ ไปประเทศอียิปต์ต้องขอใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (ทั่วไป) จากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) หรือ ระบบ Single Sign On (SSO)

นอกจากนี้ผู้ประกอบการไทยอาจจะต้องขอใบรับรองอื่น ๆ เพิ่มเติม (ขึ้นอยู่กับผู้นำเข้า) เช่น ใบรับรองความปลอดภัยสินค้า (Safety Certificate) ออกโดยกรมโรงงานอุตสาหกรรม ใบรับรองสิ่งแวดล้อมสินค้า (Environmental Certificate) ออกโดยกรมควบคุมมลพิษ

2. มาตรการทางการค้าทางภาษีและที่มิใช่ภาษี

มาตรการและกฎหมายเกี่ยวกับภาษีนำเข้า

มีการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 14 ให้กับสินค้าและบริการทั้งหมด ยกเว้นเครื่องจักรและอุปกรณ์ที่จำเป็นในการผลิตสินค้าและบริการ จะเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มที่ร้อยละ 5

ภาษีศุลกากรสำหรับสินค้านำเข้าจะมีอัตราแตกต่างกันออกไปตามประเภทของสินค้า มีอัตราเฉลี่ยอยู่ระหว่างร้อยละ 0 ถึงร้อยละ 60 ของมูลค่าต้นทุน ค่าประกันภัย และค่าขนส่ง (CIF)

HS Code หรือพิกัดศุลกากรของไม้ที่ยังไม่แปรรูป จะถูกเปลี่ยนหรือยกเว้นแล้ว หรือทำเป็นสี่เหลี่ยมอย่างหยาบ ๆ หรือไม่ก็ตาม คือ 4403 ซึ่งสามารถแบ่งเป็นประเภทย่อยได้ดังนี้

| พิกัดศุลกากร | รายการ | สิทธิพิเศษ | อัตรากาซี |
|--------------|---|------------|--------------------|
| 4403.10 | ผ่านกรรมวิธีใช้สีทา สีย้อม ครีโอโซท หรือ สารรักษาเนื้อไม้อื่น ๆ เช่น เสจอมใส่ซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บาง : 4403.10.10.000KGM | WTO | อัตรากาซีร้อยละ 5 |
| 4403.41 | ดาร์กเรดเมอแรนติ ไลท์เรดเมอแรนติและ เมอแรนติบาเคา เช่น เสจอมใส่ซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บาง : 4403.41.10.000MTQ | | อัตรากาซีร้อยละ 5 |
| 4403.91 | ไม้ไผ่ (จำพวกเคอร์ส) เช่น เสจอมใส่ซุงไม้เลื้อยและซุงไม้บาง : 4403.91.10.000MTQ | | อัตรากาซีร้อยละ 5 |
| 4411 | ไฟเบอร์บอร์ดที่ทำด้วยไม้หรือวัสดุอื่น ๆ จำพวกไม้ เช่นไฟเบอร์บอร์ดที่มีความหนาไม่เกิน 5 มิลลิเมตร: 4411.12KGM ไฟเบอร์บอร์ดที่มีความหนาเกิน 5 มิลลิเมตร แต่ไม่เกิน 9 มิลลิเมตร:4411.13KGM | | อัตรากาซีร้อยละ 20 |

HS Code หรือพิกัดศุลกากรของเหล็กและเหล็กกล้า คือ 72 ซึ่งสามารถแบ่งเป็นประเภทย่อยได้ดังนี้

| พิกัดศุลกากร | รายการ | สิทธิพิเศษ | อัตรากาซี |
|--------------|--|------------|--------------------|
| 7207.11 | ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้าไม่เจือ มีภาคตัดขวางเป็นรูปสี่เหลี่ยมผืนผ้า (รวมถึงสี่เหลี่ยมจัตุรัส) และมีความกว้างวัดได้น้อยกว่า 2 เท่าของความหนา | WTO | อัตรากาซีร้อยละ 30 |

| พิกัดศุลกากร | รายการ | สิทธิพิเศษ | อัตรากาซี |
|--------------|---|------------|--------------------|
| | เช่น มีคาร์บอนไม่เกินร้อยละ0.08โดยน้ำหนัก: 7207.11.00.010KGM เช่น มีคาร์บอนมากกว่าร้อยละ0.10แต่ไม่เกินร้อยละ0.18โดยน้ำหนัก: 7207.11.00.030KGM | | |
| 7217.10 | ลวดทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้าไม่เจือไม่ได้ ชุบหรือเคลือบ จะขัดมันหรือไม่ก็ตาม เช่น ที่มีคาร์บอนน้อยกว่าร้อยละ0.25โดยน้ำหนัก: 7217.10.10.000KGM | - | อัตรากาซีร้อยละ 25 |
| 7219 | ผลิตภัณฑ์แผ่นรีดทำด้วยเหล็กกล้าไม่เป็น สนิม มีความกว้างตั้งแต่ 600 มิลลิเมตร ขึ้นไป เช่น ที่มีความหนาเกิน10มิลลิเมตร: 7219.11.00.000KGM ที่มีความหนาตั้งแต่4.75มิลลิเมตรขึ้นไปแต่ ไม่เกิน10มิลลิเมตร: 7219.12.00.000KGM | WTO | อัตรากาซีร้อยละ 30 |
| 7326 | ของอื่น ๆ ทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า เช่น ของทำด้วยเหล็กหรือเหล็กกล้า : 7326.90 | - | อัตรากาซีร้อยละ 35 |

มาตรการนำเข้าของประเทศอียิปต์

ระบบการแจ้งข้อมูลล่วงหน้าของสินค้านำเข้าอียิปต์ (Advance Cargo Information System: ACI)

สาธารณรัฐอียิปต์ได้มีการใช้ระบบแจ้งข้อมูลล่วงหน้าหรือที่เรียกว่า ACI โดยระบบดังกล่าวทำหน้าที่เป็นตัวรับแจ้งข้อมูลในการนำสินค้าเข้าเพื่อให้ศุลกากรของอียิปต์รับทราบล่วงหน้า โดยผู้นำเข้าจะต้องแจ้งข้อมูลทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเอกสาร commercial invoice, B/L และเอกสารอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการส่งออก ผู้นำเข้าจะต้องเป็นผู้ลงทะเบียนและเป็นสมาชิกของ Nafeza platform และจะต้องได้รับอนุญาตการใช้ e-signature เพื่อกรอกข้อมูลรายละเอียดของผู้ส่งออกและข้อมูลของสินค้านำเข้าผ่าน Nafeza Platform (<https://www.nafeza.gov.eg/en>) ซึ่งเมื่อศุลกากรอียิปต์ตรวจประเมินแล้ว ไม่มีข้อขัดข้องจึงจะแจ้ง Advance Cargo Information Declaration (ACID) number ให้ผู้นำเข้าทราบ เพื่อแจ้งผู้ส่งออกให้ระบุในเอกสาร shipping documents ที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ commercial invoice และ B/L ต่อไป

การขึ้นทะเบียนสำหรับสินค้าที่ผลิตหรือซื้อมาเพื่อนำเข้าประเทศอียิปต์

กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของอียิปต์ได้ปรับปรุงกฎหมายในการนำเข้าวัสดุก่อสร้าง อาทิ อิฐ บล็อกทนไฟ กระเบื้องสำหรับใช้ในบ้านเรือน เหล็กและเหล็กกล้าชนิดบาร์และแท่ง และผลิตภัณฑ์สินค้าอื่น ๆ โดยกำหนดให้โรงงานผู้ผลิต หรือเจ้าของเครื่องหมายความการค้าสินค้านำเข้าตามบัญชีแนบท้ายของ พ.ร.ก.ฉบับที่ 991 / 2015 และ พ.ร.ก. ฉบับที่ 992 / 2015 จะต้องขึ้นทะเบียนที่ศูนย์ควบคุมการนำเข้าส่งออกของอียิปต์ และต้องยื่นเอกสารหลักฐานตามที่ GOIEC กำหนด โดยเอกสารหลักฐานที่ต้องยื่นต่อ GOEIC เพื่อประกอบการขึ้นทะเบียนส่งออกเพื่อดำเนินการขึ้นทะเบียน ได้แก่

1. กรณีโรงงานผู้ผลิต

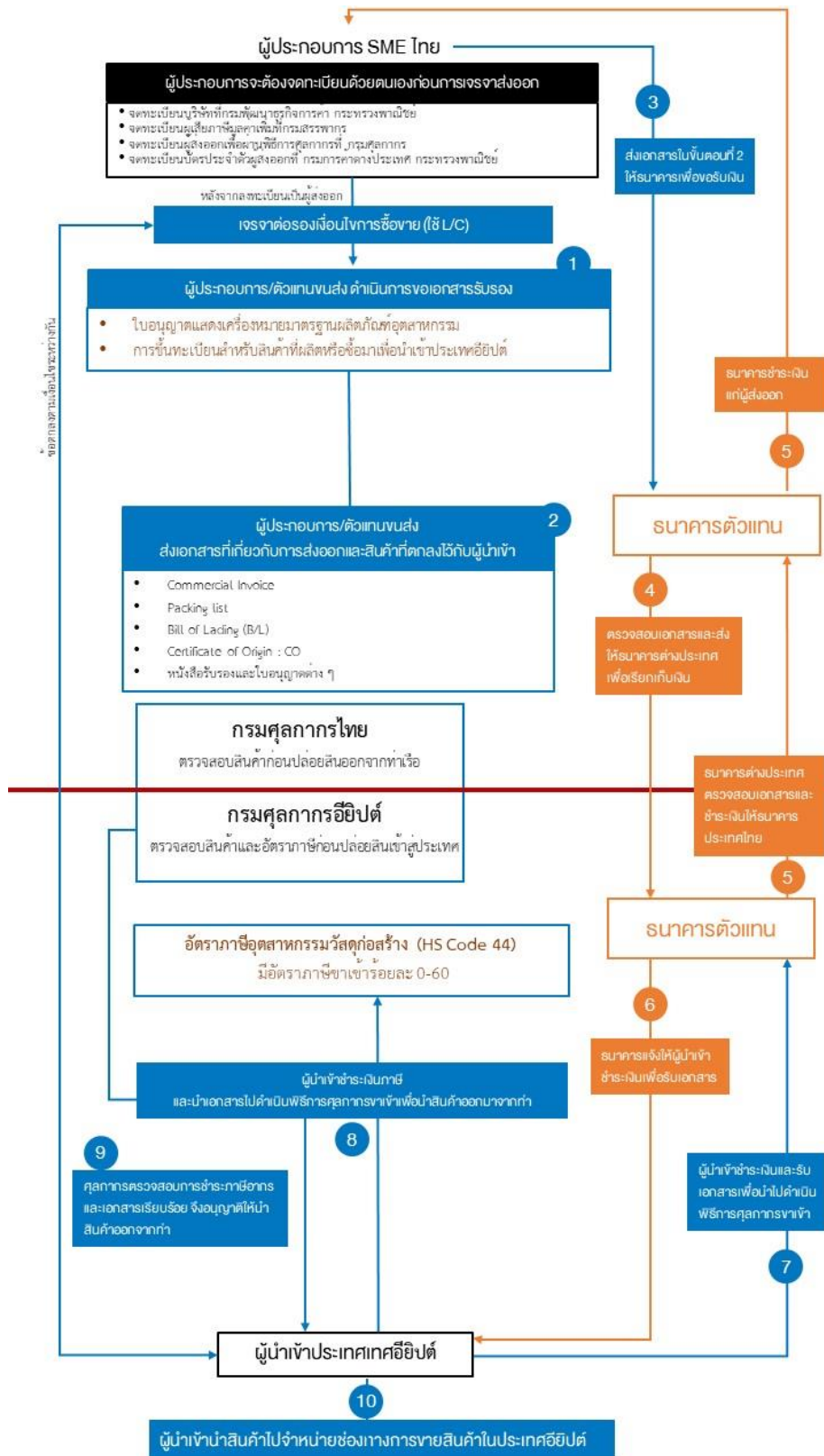
- หนังสือรับรองนิติบุคคล และใบอนุญาตประกอบโรงงาน
- รายการผลิตภัณฑ์ที่โรงงานผลิต และเครื่องหมายความการค้าของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่โรงงานผลิต
- ใบรับรองการเป็นเจ้าของเครื่องหมายความการค้า
- ใบรับรองระบบการควบคุมคุณภาพที่ใช้ภายในโรงงาน ที่ออกโดยหน่วยงานที่เป็นที่ยอมรับ และได้รับการรับรองในระดับสากลจาก ILAC หรือ IAF หรือหน่วยงานภาครัฐของอียิปต์และของประเทศส่งออกที่ได้รับความเห็นชอบจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าต่างประเทศ

2. กรณีบริษัทเจ้าของเครื่องหมายความการค้า

- ใบรับรองการขึ้นทะเบียนเครื่องหมายความการค้า และผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายใต้เครื่องหมายความการค้า
- ใบรับรองจากบริษัท หรือเจ้าของเครื่องหมายความการค้า เพื่อแสดงที่ตั้งโรงงานผู้ผลิตสินค้า หรือศูนย์กระจายสินค้าที่ได้รับอนุญาตให้ผลิต นำเข้า ส่งออก และกระจายผลิตภัณฑ์ภายใต้เครื่องหมายความการค้า
- ใบรับรองว่าบริษัท หรือเจ้าของเครื่องหมายความการค้า ได้ใช้ระบบการควบคุมคุณภาพที่ได้รับการรับรองโดยหน่วยงานที่เป็นที่ยอมรับ และได้รับการรับรองในระดับสากลจาก ILAC หรือ IAF หรือหน่วยงานภาครัฐของอียิปต์และของประเทศส่งออกที่ได้รับความเห็นชอบจากรัฐมนตรีว่าการกระทรวงการค้าต่างประเทศ

สรุปขั้นตอนการส่งออก

แผนภาพที่ 5 ขั้นตอนการส่งออกสินค้าประเภทวัสดุก่อสร้าง



ที่มา: คณะที่ปรึกษา

