

อะไหล่และชิ้นส่วนยานยนต์ Auto Spare Parts



ผู้เขียนหลัก ฉันทบูรณ์ ตีสมสุข , อัญชลี ท่วงทอง
ผู้เขียนร่วม เดชสิทธิ์ กันทะใจ

โอกาสด้านการตลาด (Market Opportunity)

แนวโน้มอุตสาหกรรม

ซาอุดีอาระเบียเป็นประเทศที่มีความมั่งคั่ง นิยมสินค้าหรูหราระดับสูงและภาพลักษณ์ที่ดี ประกอบกับการปรับเปลี่ยนบริบททางสังคมตามนโยบาย Vision 2030 เป็นโอกาสแก่ผู้ประกอบการ SME ไทย ในการส่งออกชิ้นส่วนอะไหล่ ส่งออกแรงงานช่างยนต์ฝีมือ รวมทั้งโอกาสในการลงทุนธุรกิจบำรุงรักษายานยนต์ในอนาคต

Statista ได้รายงานถึงสถานะตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลในปี 2023 จะมีมูลค่าถึง 12.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ จากการจำหน่าย 477,500 คัน เติบโตเฉลี่ยร้อยละ 1.9 และคาดว่าจะเพิ่มยอดจำหน่ายต่อปีถึง 517,300 คัน สร้างรายได้ถึง 13.36 พันล้านดอลลาร์สหรัฐฯ ในปี 2027 โดยส่วนของตลาด (Segment) ที่มีขนาดใหญ่ที่สุด ได้แก่ รถ SUV ที่มีขนาดของตลาดถึง 2.81 พันล้านดอลลาร์สหรัฐในปี 2023

ในปี 2023 ราคาจำหน่ายเฉลี่ยรถยนต์นั่งส่วนบุคคลต่อคันอยู่ที่ 25,950 เหรียญสหรัฐหรือคิดเป็นเงินไทยประมาณ 900,000 บาท โดยแบรนด์ที่มีส่วนแบ่งการตลาดสูงที่สุด ได้แก่ โตโยต้า (ร้อยละ 28.9) โดยรถยนต์ที่ใช้เชื้อเพลิงเบนซินมากกว่าร้อยละ 90 แต่จะลดลงและถูกทดแทนโดยรถยนต์ที่ใช้เชื้อเพลิงไฟฟ้า (EV: Electric Vehicle) ที่คาดว่าจะมีสัดส่วนในตลาดมากกว่าร้อยละ 25 ในปี 2027 รวมทั้งแนวโน้มที่จะรถยนต์ที่ใช้น้ำมันเป็นเชื้อเพลิงจะถูกพัฒนาการปล่อยคาร์บอนให้ลดลงเหลือ 88.96 กรัมคาร์บอนต่อหนึ่งกิโลเมตร จากในปัจจุบันอยู่ที่ 120.40 กรัมคาร์บอนต่อหนึ่งกิโลเมตร



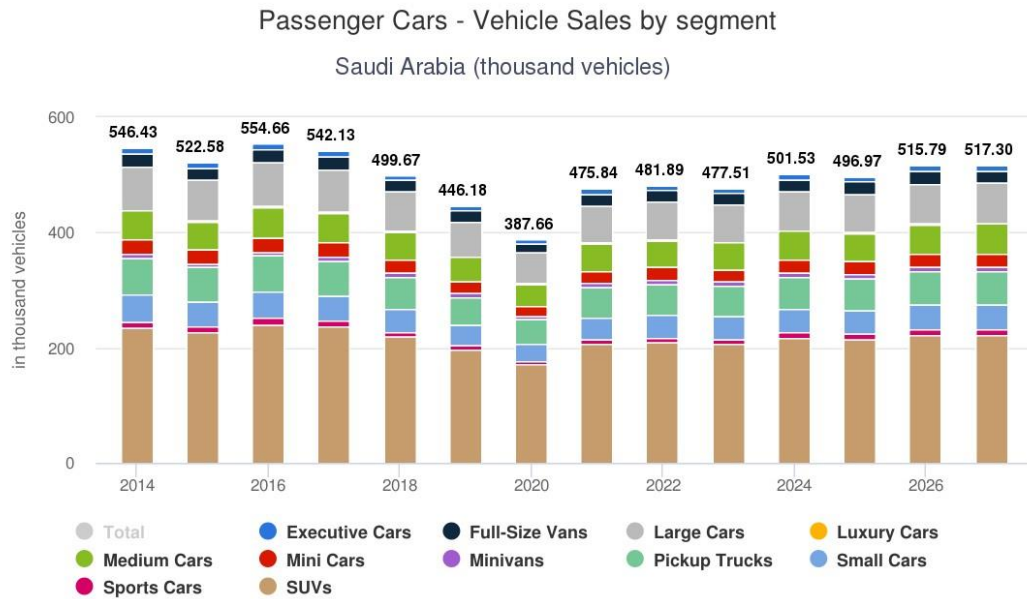
ALJ Motors operates a network of distributorships and dealerships, including this Lexus center in Riyadh.

ที่มา : striveme.com

โตโยต้า แรนต์รถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่มีสัดส่วนการตลาดสูงที่สุดในซาอุดีอาระเบียจำหน่ายผ่านตัวแทนบริษัท ALJ Motors ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายในหลายประเทศ อาทิ ซาอุดีอาระเบีย โมร็อกโก จีน และญี่ปุ่น และเป็นเจ้าของแพลตฟอร์ม Motory.com ที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรถยนต์ออนไลน์ขนาดใหญ่และเติบโตเร็วที่สุดในซาอุดีอาระเบีย

ขนาดตลาด

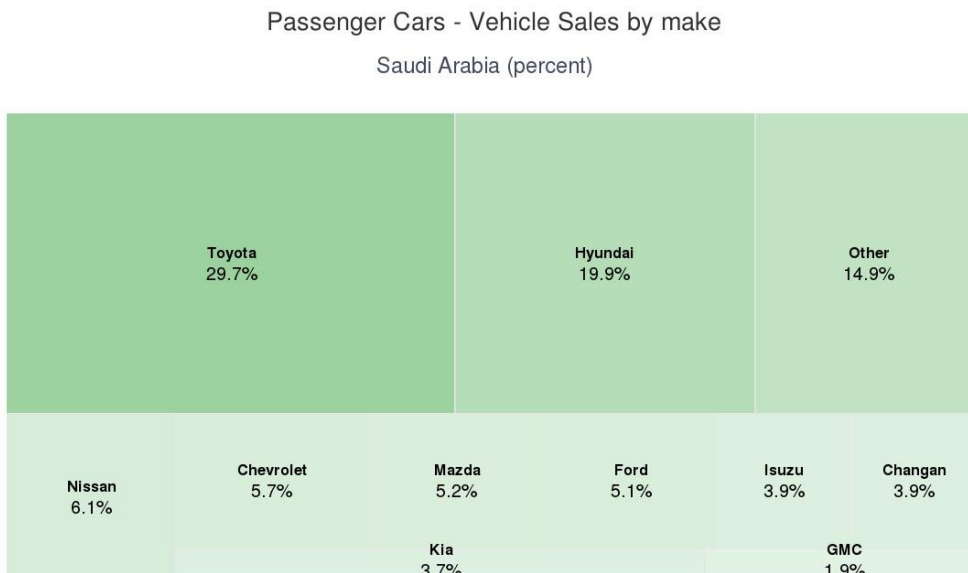
แผนภาพที่ 1 ส่วนแบ่งการตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลจำแนกตามขนาดและประเภทใช้งาน



Source: Statista Market Insights

ที่มา: Statista

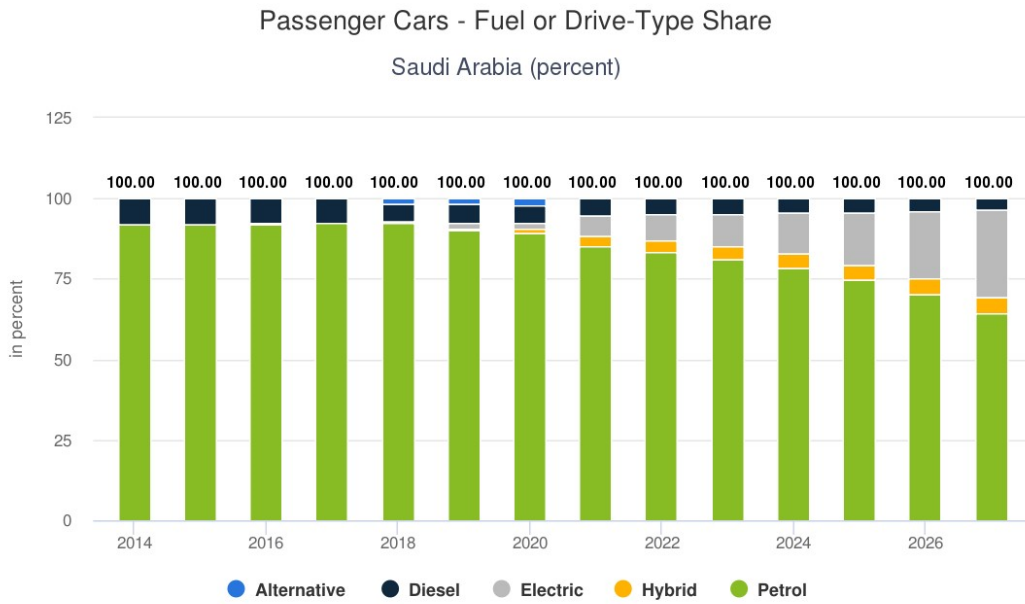
แผนภาพที่ 2 ส่วนแบ่งการตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลจำแนกตามแบรนด์



Source: Statista Market Insights

ที่มา: Statista

แผนภาพที่ 3 ส่วนแบ่งการตลาดรถยนต์นั่งส่วนบุคคลจำแนกตามประเภทเชื้อเพลิง

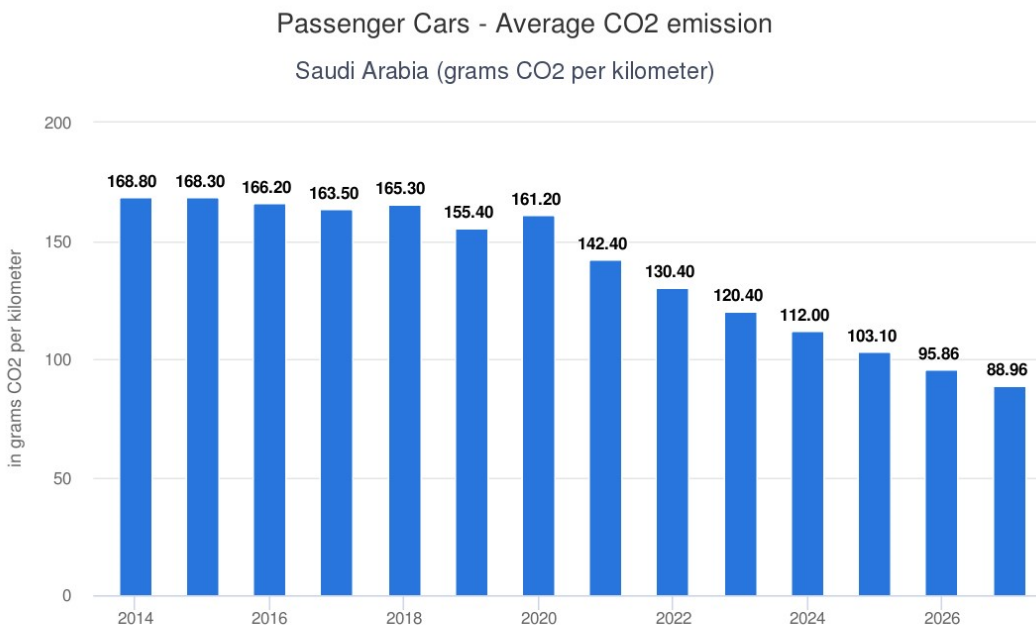


Source: Statista Market Insights



ที่มา: Statista

แผนภาพที่ 4 แนวโน้มการปล่อยคาร์บอนของรถยนต์นั่งส่วนบุคคลที่ลดลง



Source: Statista Market Insights



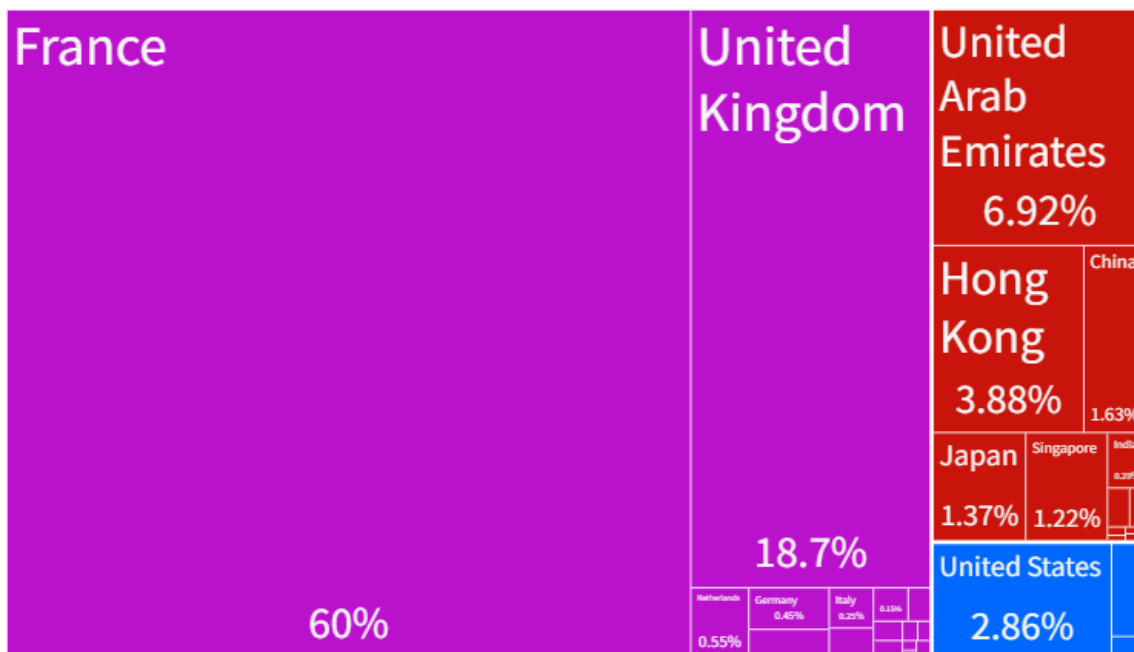
ที่มา: Statista

คู่แข่งที่สำคัญในตลาดส่งออก

การนำเข้าสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์จากทั่วโลกของประเทศซาอุดีอาระเบีย 2021 พบว่า ประเทศที่มีมูลค่าการส่งออกสินค้าในหมวดสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ 5 อันดับแรก (พิกัด 8407) ได้แก่ อันดับที่ 1 ฝรั่งเศส (142,041,628 ดอลลาร์สหรัฐ) อันดับที่ 2 อังกฤษ (44,228,484 ดอลลาร์สหรัฐ) อันดับที่ 3 สหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ (16,363,732 ดอลลาร์สหรัฐ) อันดับที่ 4 ฮองกง (9,182,220 ดอลลาร์สหรัฐ) อันดับที่ 5 สหรัฐอเมริกา (6,777,163 ดอลลาร์สหรัฐ) และประเทศไทยอันดับที่ 20 (214,425 ดอลลาร์สหรัฐ) ดังแสดงในแผนภาพที่ 5 และเมื่อวิเคราะห์แนวโน้มการเติบโตย้อนหลังตั้งแต่ปี 2019 – 2021 จะพบว่า ประเทศไทยมีการส่งออกชิ้นส่วนยานยนต์ไปประเทศซาอุดีอาระเบียเติบโตจากปี 2020 ร้อยละ 1.33

แผนภาพที่ 5 ส่วนแบ่งมูลค่าการนำเข้าสินค้าชิ้นส่วนยานยนต์ในปี 2021 จำแนกตามภูมิภาค

Exporters of Spark-Ignition Engines to Saudi Arabia (2021)
[Click to Select a Country]
Total: \$237M



ที่มา: OEC (2021)

พฤติกรรมผู้บริโภค

McKinsey¹ ได้รายงานถึงทัศนคติและพฤติกรรม购车意向ของผู้บริโภคชาวซาอุดีอาระเบียไว้อย่างน่าสนใจ ดังนี้

- ประสบการณ์ของลูกค้าจะเปลี่ยนไปจากในอดีต กลยุทธ์การตลาดจะสร้างช่องทางการรองรับต่อการค้นหาข้อมูลรถยนต์บนพื้นฐานข้อมูลในอดีตหรืออุปนิสัยการขับขี่ของลูกค้า หรือที่เรียกว่า Search-based customized marketing approaches ลูกค้ายินดีที่จะรอระยะเวลาเวลานานกว่า 3 เดือน เพื่อที่จะได้รถยนต์ที่มีรายละเอียดเฉพาะที่ตรงกับความต้องการมากที่สุด แต่สำหรับลูกค้าที่ไม่ต้องการรถยนต์ที่มีรายละเอียดเฉพาะมากนัก คาดหวังถึงระยะเวลาการส่งมอบที่ลดลง
- ในปี 2030 กระบวนการสั่งซื้อรถยนต์จะเปลี่ยนไปเป็นแบบไฮบริดที่เรียกว่า “Phygital” ลูกค้าจะมีทั้งที่มาทดลองขับที่โชว์รูมกับรถทดลองจริง และใช้กระบวนการสั่งซื้อและค้นหาข้อมูลช่องทางออนไลน์มากขึ้นผ่านสมาร์ทโฟน และเทคโนโลยีการนำเสนอผ่านภาพเสมือน AR/VR สามารถเลือกแผนทางการเงินและประกันภัยที่เหมาะสมกับตนเอง (ปัจจุบันตัวแทนจำหน่ายมีบริการซื้อรถยนต์เงินผ่อนเป็นรายเดือนโดยไม่เสียดอกเบี้ย) และตัวแทนผู้จำหน่ายรถยนต์จะพัฒนาสู่ศูนย์กลางที่สร้างประสบการณ์ทดลองขับให้แก่ลูกค้าแทน อันจะเป็นการลดปฏิสัมพันธ์การพบเจอและต่อรองกับพนักงานขาย
- ความยินดีที่จะครอบครองสิทธิเป็นเจ้าของรถโดยสมบูรณ์จะเปลี่ยนไปสู่ยุคของความอิสระต่อพันธะสัญญาต่าง ๆ จากหลายปัจจัย ทั้งในเรื่องสภาวะอากาศ จำนวนการใช้และระยะทางการขับขี่ในแต่ละวัน รสนิยมและบุคลิกภาพของแต่ละบุคคลที่บ่งบอกจากรถยนต์ ค่าใช้จ่ายในการใช้รถยนต์เมื่อเทียบระหว่างการเป็นเจ้าของกับการปันส่วนกันใช้ Car Sharing ที่จะทำให้รูปแบบธุรกิจเปลี่ยนเป็นลักษณะการเช่า หรือเช่าซื้อ โดยลูกค้าองค์กรมากขึ้น
- รถยนต์รูปแบบใหม่อย่าง EV หรือรถยนต์ไร้คนขับจะเริ่มเข้าสู่ตลาดโดยผู้นำอุตสาหกรรมเทคโนโลยีอย่าง Sony แม้ว่าจะเติบโตอย่างค่อยเป็นค่อยไปในกลุ่มประเทศอาหรับ แต่จะถูกผลักดันด้วยอัตราเร่งที่เพิ่มขึ้นจากนโยบาย Vision 2030 ที่จะสร้างระบบขนส่งสาธารณะที่ปราศจากการใช้น้ำมันที่เมืองใหม่

อีกหนึ่งตลาดสำคัญสำหรับชิ้นส่วนและอะไหล่ยานยนต์จากประเทศไทย Mordor Intelligence รายงานตลาดยานยนต์ใช้แล้ว (Used Car Market) มีมูลค่าประมาณ 4.91 ดอลลาร์สหรัฐในปี 2021 และคาดว่าจะมีมูลค่าถึง 8.69 ดอลลาร์สหรัฐในปี 2027 อัตราการเติบโตเฉลี่ย 7.36 ซึ่งรถยนต์มือสองใช้แล้วได้รับความนิยมมากกว่ารถยนต์จดทะเบียนใหม่ เนื่องจากราคาที่ถูกลงกว่า การให้สินเชื่อที่ง่ายกว่า และการให้บริการซ่อมบำรุงที่ครอบคลุมกว่า มีการจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ ดีลเลอร์อิสระ บริษัทรถเช่า และการประมูล

ความกังวลในมาตรฐานการคัดสรรและปรับปรุงสภาพรถก่อนจำหน่ายยังเป็นความกังวลหลักสำหรับลูกค้า ปัจจุบันผู้ให้บริการหลายรายมีการตรวจสอบและทดสอบรถก่อนจำหน่าย พร้อมออกใบรับรอง certified pre-owned (CPO) ให้แก่ลูกค้า โดยยานยนต์มือสองที่ได้รับความนิยมมากที่สุด ได้แก่ รถยนต์แฉีชแบ็ค

¹ McKinsey and Company (2020), The future of car buying: Perspectives from Saudi Arabia.

ที่มีอัตราภาษีต่ำกว่ารถยนต์นั่งสี่ประตูและรถยนต์ประเภท SUV โดยผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองที่สำคัญ ได้แก่ 1. Arabian Auto Agency 2. YallaMotors 3. AlNabooda Automobiles 4. AlTayer Motors และ 5. Alfuttaim Group

เพิ่มเติมจากธุรกิจยานยนต์และชิ้นส่วนยานยนต์ข้างต้น Researchandmarkets.com ได้ประมาณการขนาดของธุรกิจซ่อมบำรุงรักษายานยนต์ (Vehicle Repair and Maintenance) ในปี 2021 มีมูลค่าประมาณ 1.31 ดอลลาร์สหรัฐ อัตราการเติบโตเฉลี่ยร้อยละ 5.92 และคาดว่าจะมีมูลค่าสูงถึง 1.88 ดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2027 ถูกแบ่งออกเป็นหลายส่วนของตลาดตามลักษณะของยานยนต์ เช่น รถจักรยานยนต์ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล เป็นต้น หรือแบ่งตามความถนัดเฉพาะ ชิ้นส่วนที่ให้บริการ เช่น ชิ้นส่วนเครื่องยนต์ ตัวถัง ระบบไฟฟ้า ช่วงล่าง ยาง เป็นต้น หรือแบ่งตามตัวแทนผู้ให้บริการ เช่น ศูนย์บริการตามแบรนด์ผู้ผลิตรถยนต์ ศูนย์ให้บริการแบบแฟรนไชส์ หรือผู้ให้บริการท้องถิ่น เป็นต้น

กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาด

(Market Entry Strategy)

แนวทางการขยายตลาด

คงเป็นไปได้ยากสำหรับผู้ประกอบการ SME ที่จะส่งออกยานยนต์ไปยังซาอุดีอาระเบีย หรือแม้กระทั่งการเป็นดีลเลอร์ตัวแทนจำหน่ายแบรนด์รถยนต์ เนื่องจากขนาดของทรัพยากรที่ต้องใช้ และประเทศไทยยังไม่มีแบรนด์รถยนต์ของตัวเองที่แข็งแกร่ง แต่โอกาสของผู้ประกอบการ SME ไทยยังมีในอุตสาหกรรมรองรับ (Supportive Industries) ในสายโซ่อุปทานอุตสาหกรรมยานยนต์ อาทิ การส่งออกชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ (โดยเฉพาะอย่างยิ่งแบตเตอรี่โดยตัวที่มีสัดส่วนการถือครองตลาดสูงที่สุดเช่นเดียวกับประเทศไทย) การส่งออกอุปกรณ์ตกแต่งประดับยนต์จากแนวโน้มความต้องการยานยนต์ที่มีความเป็นปัจเจกเฉพาะบุคคลมากขึ้น การส่งออกแรงงานช่างยนต์ฝีมือ โดยเฉพาะยานยนต์เทคโนโลยีใหม่อย่าง EV ที่ประเทศไทยวางยุทธศาสตร์เป็นศูนย์กลางการผลิตในภูมิภาคอาเซียน ภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 13 รวมทั้งโอกาสในการลงทุนธุรกิจซ่อมบำรุงรักษายานยนต์ หรือผู้ให้บริการพัฒนาดิจิทัลแพลตฟอร์มหรือโซลูชันกับธุรกิจเหล่านี้ในอนาคต

ผู้ประกอบการ SME สามารถขยายช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบ OEM อะไหล่ยานยนต์กับผู้ผลิตแบรนด์รถยนต์ชั้นนำ การจัดจำหน่ายผ่านผู้ให้บริการจำหน่ายรถยนต์มือสอง รวมทั้งศูนย์บริการซ่อมบำรุงรถยนต์ ทั้งที่เป็นอะไหล่แท้ภายใต้แบรนด์รถยนต์ หรืออะไหล่เทียบเคียงที่มีราคาถูกกว่า อีกทั้งผู้ประกอบการ SME สามารถขยายผ่านช่องทางการนำเสนอและสั่งซื้อสินค้าผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ ทั้งที่พัฒนาขึ้นเอง หรือจำหน่ายผ่าน e-Commerce Platform และ e-Marketplace Platform

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองเจดดาห์ ได้แนะนำตลาดค้าส่งและค้าปลีกอะไหล่รถยนต์ในเมืองเจดดาห์ที่ใหญ่ ๆ มี 3 แห่ง ตลาดเก่าแก่ที่สุดตั้งอยู่ในย่านถนนเมกกะห์ กิโลเมตรที่ 2 ตั้งเรียงรายสองฝั่งถนน แห่งที่ 2 ตั้งอยู่ที่ย่านบะนีมาลิกใกล้กับสนามบินเก่า และแห่งที่ 3 ตั้งอยู่บนเนื้อที่อินดัสเตรียลโซน ซึ่งรัฐบาลกำหนดให้เป็นแหล่งตั้งจู่ซ่อมรถยนต์อยู่เคาะพ่นสีรถยนต์และอุตสาหกรรมอื่น ร้านค้าปลีกส่วนมาก แต่ละร้านจะไม่ขายอะไหล่รถยนต์หลายยี่ห้อในร้าน เช่น ร้านขายอะไหล่โตโยต้า จะมีแต่อะไหล่โตโยต้าอย่างเดียว เป็นต้น

กิจกรรมงานแสดงสินค้าหรือการจับคู่ธุรกิจ



งานแสดงสินค้า Automechanika เป็นงานแสดงสินค้านานาชาติ และขึ้นส่วนยานยนต์ที่ใหญ่และประสบความสำเร็จที่สุด มีการจัดงานรอบโลกมากถึง 18 ครั้งต่อปี มีผู้ประกอบการเข้าร่วมถึง 20,000 ราย และมีผู้เข้าชมมากกว่า 600,000 ราย และมีกำหนดการจัดงานที่กรุงริยาดทุกสองปีที่ Riyadh International Convention & Exhibition Center

ที่มา : <https://www.jp.messefrankfurt.com/tokyo/ja/events/mobility-logistics-outgoing/AutomechanikaDubai.html>

นอกจากงานแสดงสินค้า Automechanika ยังมีงานอื่นๆ ที่ได้รับความนิยม อาทิ งาน Motor Show (ดูรายละเอียดงานแสดงฯ ได้ที่ recexpo.com และ acexpos.com) หรือเข้าร่วมงานแสดงสินค้าในประเทศใกล้เคียงซาอุดีอาระเบีย เช่น สหรัฐอาหรับเอมิเรสต์ และบาห์เรน เป็นต้น

ตัวอย่างรายชื่อผู้นำเข้า

| IMPORTER NAME | WEBSITE |
|-------------------------------------|---|
| HAJI ABDULLAH ALIREZA & CO LTD. | https://alireza.com |
| AL HAZIM TRADING EST | https://al-hazim.com.sa |
| MOHAMED YOUSUF NAGHI MOTORS LLC. | https://naghi-group.com |
| ALKORAYEF COMMERCIAL | https://www.alkhorayefcommercial.com.sa |
| MUNIF AL-NAHDI GROUP OF COMPANY FOR | http://www.nahdi.sa |
| BARIK INTERNATIONAL CO | http://www.barikinternational.com |
| MOHAMMED NAHAR AL-QAHTANI | http://binnahar.com |
| TRADING CO | |
| AL HAZIM AUTO PARTS CO | https://al-hazim.com.sa |
| AL-WADI COMPANY FOR SPARE PARTS | https://www.spc-parts.com |
| BARIK INTERNATIONAL | http://barikinternational.com |
| GULF BEACHES TRADING EST | https://uaegulfjobs.com |
| MUNIF AL-NAHDI GROUP OF COMPANY | http://almunifholding.com |
| FORTRADING & HOLDING | |
| ABDUL AZIZ A. BARAKAT TRADING CO | http://abdulazizrahim.com |
| MESK AL BARARI ESTABLISHMENT FOR | https://meskalbarari.com |
| TRADING | |
| AUTO PANORAMA TRADING CO LTD. | https://panoramagulf.com |



| IMPORTER NAME | WEBSITE |
|---------------------------------|---|
| ZAWAIA ALNAHDA TRADING EST | https://alnahda.org |
| FALEH AL MUSTAQBIL TRADING CO | http://falehtrading.com |
| IBRAHIM ISMAIL SHABIR TRADING | https://alshabtrading.com |
| AL SOFOOH AL ALAMIA TRADING EST | http://alalamiafortrading.com |
| OTSUKA WAREHOUSE CO.LTD | https://www.otsuka.com |

ที่มา : Trade Atlas

แนวทางการส่งออก (Export Solutions)

ในการเข้าสู่ตลาดซาอุดีอาระเบียมีปัจจัยสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงเพื่อให้สามารถเข้าสู่ตลาดต่างประเทศได้อย่างถูกต้องคือ การเลือกช่องทางขนส่ง และการศึกษาเกี่ยวกับระเบียบ ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ ดังนี้

การเลือกช่องทางขนส่ง

การส่งสินค้าชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ สำหรับผู้ประกอบการ SME ไทย ควรเลือกการส่งทางเรือโดยตู้สินค้าธรรมดา เพื่อลดต้นทุนในการขนส่งซึ่งเหมาะกับการส่งสินค้าจำนวนมากและมีการแปรรูปเรียบร้อยแล้ว นอกจากนี้คือการส่งออกพร้อมกลุ่มบริษัทที่รับจ้างผลิต โดยบริษัทที่จ้างผลิตสินค้าจากหลายฝ่ายจะทำการรวมสินค้าและส่งออกครั้งเดียวดังนั้นหากผู้ประกอบการเป็นธุรกิจที่รับจ้างผลิตควรติดต่อผู้จ้างผลิตเพิ่มเติม อย่างไรก็ตามความรับผิดชอบเรื่องค่าขนส่งสินค้าขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ส่งออกและผู้นำเข้าว่าจะเลือกรูปแบบการขนส่งรูปแบบใด และสัญญาซื้อขายสินค้าระหว่างกัน ในขณะที่การเลือกท่าเรือปลายทางนั้นผู้ส่งออกควรเลือกท่าเรือปลายทางตามที่ผู้นำเข้าต้องการ

การขอใบอนุญาตและใบรับรองมาตรฐานต่าง ๆ

ขั้นตอนส่งออกที่สำคัญคือการเตรียมเอกสารให้พร้อมสำหรับการส่งออกสินค้า โดยเอกสารที่ต้องเตรียมจะเป็นเอกสารขั้นพื้นฐานในการส่งออกไปจนถึงเอกสารเฉพาะสำหรับอุตสาหกรรมโดยส่วนใหญ่เป็นเอกสารที่ต้องเตรียมเพื่อให้สามารถจำหน่ายสินค้าหรือส่งสินค้าไปยังประเทศปลายทางได้นอกจากนี้อาจเป็นเอกสารที่ผู้นำเข้าต้องการขอเพิ่มเติม เพื่อเป็นการรับรองคุณภาพสินค้าโดยใช้หน่วยงานกลางรับรองโดยชำระค่าบริการและเอกสารที่ผู้ประกอบการควรศึกษามีดังนี้

1. มาตรการและกฎหมายเกี่ยวกับสินค้าชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ของประเทศไทย

มาตรการส่งออกของไทยเบื้องต้นเกี่ยวกับสินค้าชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์ในประเทศไทยมีดังนี้

ขอใบรับแจ้งหมายเลขมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และใบอนุญาตแสดงเครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ที่สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม (สมอ.) โดยสามารถศึกษาเพิ่มเติมได้จาก <https://www.tisi.go.th/>

กรณีส่งออกรถยนต์หรือจักรยานยนต์ที่ใช้แล้ว ผู้ประกอบการจะต้องขอใบอนุญาตเพิ่มเติม ดังนี้

- หนังสือแสดงการอนุญาตนำรถยนต์นั่งส่วนบุคคลออกนอกราชอาณาจักรตลอดไป ณ ส่วนควบคุมบัญชีรถและเครื่องยนต์ สำนักงานมาตรฐานงานทะเบียนและภาษีรถ กรมการขนส่งทางบก

- ขอแจ้งการไม่ใช้รหัสส่วนควบคุมบัญชีรถและเครื่องยนต์ สำนักงานมาตรฐานงานทะเบียนและภาษีรถ กรมการขนส่งทางบก

2. มาตรการและกฎหมายเกี่ยวกับภาษีนำเข้า

สินค้าในหมวดชิ้นส่วนอะไหล่ยานยนต์จัดเก็บภาษีนำเข้าร้อยละ 5 (ยกเว้น Radiators จัดเก็บร้อยละ 12) ตั้งแต่ปี 2023 ซาอุดีอาระเบียเริ่มจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 15 รวมทั้งมีเงินบริจาคตานบังคับ (ซากาต) ร้อยละ 2.5 ผู้ประกอบการ SME สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ www.customs.gov.sa

3. มาตรการนำเข้าของประเทศซาอุดีอาระเบีย

กระทรวงการค้าและอุตสาหกรรมของซาอุดีอาระเบีย (Ministry of Commerce and Industry : MOCI) รถยนต์ใช้แล้วและอะไหล่รถยนต์ (Used car spare parts) ใช้แล้ว กำหนดระเบียบนำเข้าระเบียบที่มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 27 พฤศจิกายน 2011 เป็นต้นไป ดังนี้

1. ห้ามนำเข้าอะไหล่รถยนต์ใช้แล้วทุกชนิด **ยกเว้น** Transmission (Gear box and its part) Outer body parts Engine และ Differentiators โดยต้องทำความสะอาดให้ปราศจากคราบน้ำมัน บรรจุอยู่ในกล่อง และต้องมี Certificate of Conformity (CoC) ประกอบการนำเข้าเพื่อยืนยันว่าผ่านการปรับสภาพแล้ว นอกจากนี้ต้องพิมพ์คำว่า “Refurbished” อยู่บนสินค้าให้ชัดเจนและไม่สามารถแก้ไขหรือลบได้
2. อนุญาตให้นำเข้ารถยนต์ใช้แล้วอายุไม่เกิน 5 ปีการผลิต ทั้งนี้ ต้องเป็นไปตามมาตรฐาน Saudi Arabia Standards Organization (SASO) โดยการตรวจสอบจากห้องปฏิบัติที่ได้รับการรับรองจาก SASO
3. ห้ามนำเข้ารถยนต์ใช้แล้วที่ใช้โดยหน่วยงานด้านความมั่นคง เช่น ตำรวจ ทหาร รวมถึง รถรับจ้าง (Taxi) และรถยนต์อื่นใดที่เสียหายจากการจมน้ำ ไฟไหม้ หรือชน โดยเอกสารประกอบการนำเข้า ต้องประทับตราคำว่า “Salvage”
4. ห้ามนำเข้ารถยนต์ที่อายุเกิน 5 ปี หรือรถยนต์ที่ประสบอุบัติเหตุ และนำเข้ามาเพื่อแยกชิ้นส่วนเพื่อจำหน่ายเป็นอะไหล่ในประเทศซาอุดีอาระเบีย

ผู้ส่งออกจะต้องได้รับหนังสือ (Certificate of Conformity-CoC) ทั้งนี้เป็นไปภายใต้เงื่อนไขของสำนักงานมาตรฐานสินค้าซาอุดีอาระเบีย (Saudi Arabian Standards Organization-SASO) (www.saso.org.sa) ได้กำหนดให้สินค้าอุตสาหกรรมต่าง ๆ รวมทั้งสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์อยู่ภายใต้ International Conformity Certification Program (ICCP) โดยสินค้านี้จะต้องได้รับการตรวจสอบมาตรฐานและได้รับหนังสือรับรองก่อนจะส่งออกไปยังซาอุดีอาระเบีย มิฉะนั้นอาจถูกห้ามนำเข้าหรือจะต้องเสียเวลาผ่านกระบวนการตรวจสอบจาก SASO เมื่อถึงเมืองท่าปลายทาง ดังนั้นผู้ส่งออกจะต้องดำเนินการตามขั้นตอนเพื่อให้ได้รับหนังสือรับรอง (Certificate of Conformity-CoC)

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ เมืองเจดดาห์ แนะนำผู้ประกอบการส่งออกไทย มี 3 ทางเลือก ในการขอหนังสือรับรองดังกล่าว ได้แก่

Route A : สำหรับผู้ที่ส่งออกสินค้ามายังซาอุฯ ไม่บ่อยครั้ง โดยก่อนการส่งออกทุกครั้ง ต้องมีการตรวจสอบสินค้าก่อน เพื่อที่จะได้รับ CoC

Route B : สำหรับผู้ที่ส่งสินค้ามายังซาอุฯ ค่อนข้างบ่อย แนะนำให้ขึ้นทะเบียนสินค้า (Registration) โดยจะมีการตรวจสอบและรับรองว่าสินค้านั้นๆ มีคุณภาพถูกต้องตามที่ทางการซาอุฯกำหนด การขึ้นทะเบียนดังกล่าวมีอายุ 1 ปี

Route C : สำหรับผู้ที่ส่งสินค้ามายังซาอุฯ เป็นจำนวนมากและบ่อยครั้ง ควรสมัครเป็นผู้ได้รับอนุญาต (Licensing) โดยจะมีการตรวจสอบโรงงานผู้ผลิตว่า มีขั้นตอนการผลิตที่ได้มาตรฐานสามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตามที่กำหนดได้

ผู้ประกอบการที่สนใจเกี่ยวกับ CoC สามารถศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ www.iccp.com หรือติดต่อ Country Office (CO) ซึ่งดูแลผู้ส่งออกของประเทศไทย ได้ตามที่อยู่ดังนี้

Intertek

5 Pereira Road

04-01Asiawide Industrial Building Singapore 368025

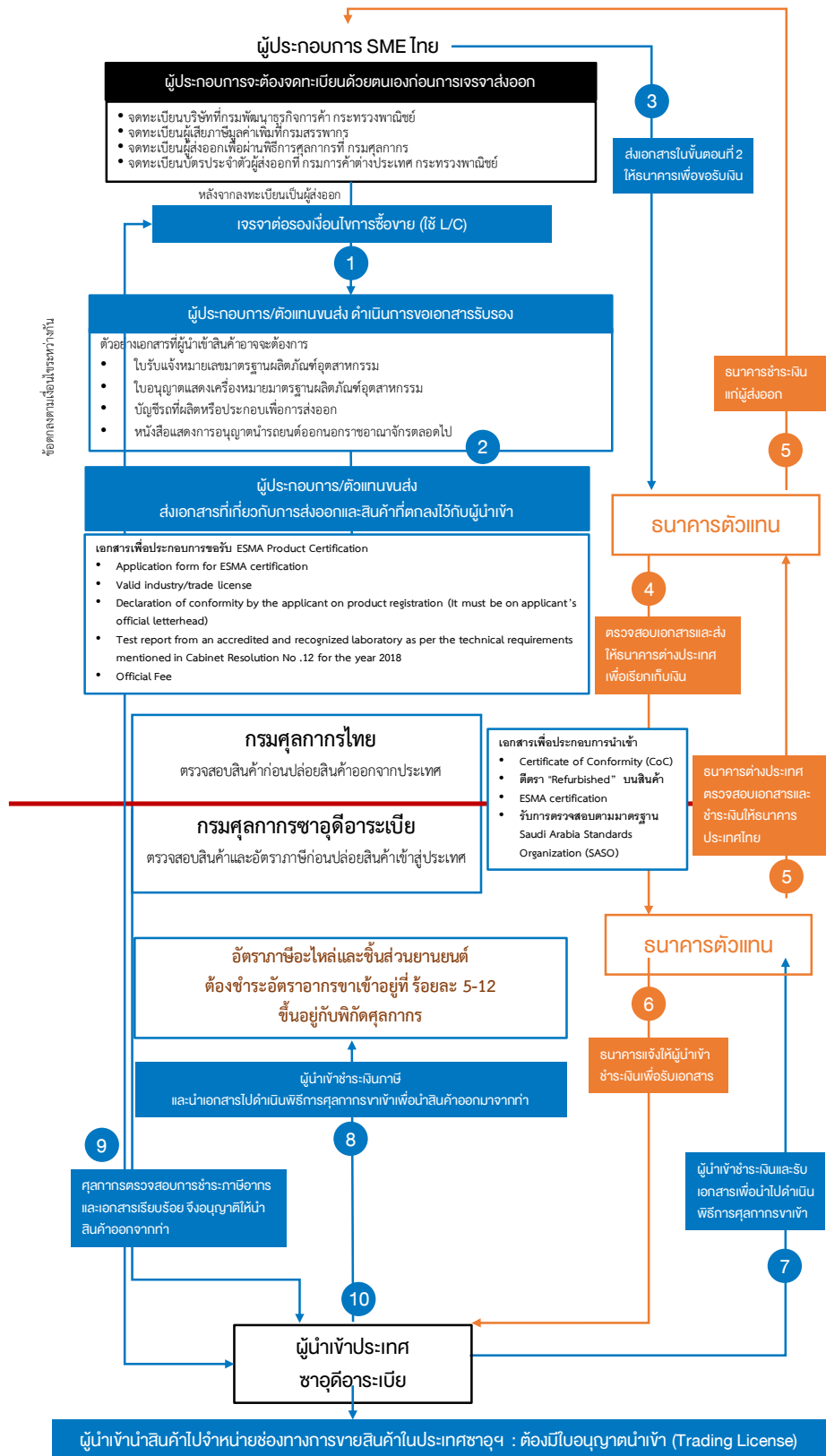
Tel: 65 6 2857557 Fax: 65 6 382 8662

Contact Person: Serene Chan

e-mail: info.singapore.gs@intertek.com

สรุปขั้นตอนการส่งออก

แผนภาพที่ 6 ขั้นตอนการส่งออกสินค้าอะไหล่และชิ้นส่วนยานยนต์ในซาอุดีอาระเบีย



ที่มา : คณะที่ปรึกษา

