

## บทที่ 9

### ผลการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การสำรวจพื้นที่ ศักยภาพ และความต้องการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อม 6 กลุ่มอุตสาหกรรม ในการที่จะทำการค้ากับ สปป.ลาว

ในโครงการนี้ได้มีการจัดประชุมกลุ่มผู้ประกอบการ เพื่อวิเคราะห์ความต้องการ รวมถึงศักยภาพ ความพร้อม โดยมี กลุ่มผู้ประกอบการในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และภาคเหนือเข้าร่วม **การสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Focus Group Seminar)** หมายถึงการรวบรวมข้อมูลจากการสนทนากับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลในประเด็นปัญหาที่เฉพาะเจาะจง โดยมีผู้ดำเนินการสนทนา (Moderator) เป็นผู้คอยจุดประเด็นในการสนทนา เพื่อชักจูงให้กลุ่มเกิดแนวคิดและแสดงความคิดเห็นต่อประเด็นหรือแนวทางการสนทนาอย่างกว้างขวางละเอียดลึกซึ้ง โดยมีผู้เข้าร่วมสนทนาในแต่ละกลุ่ม ซึ่งเลือกมาจากประชากรเป้าหมายที่กำหนดเอาไว้<sup>1</sup> และย่อมส่งผลดีต่อการสรุปประเด็นแผนงานที่จะดำเนินการต่อไปอย่างมีเป้าหมาย ประหยัดทรัพยากรการลงทุน และเข้าถึงได้ในเวลาที่รวดเร็ว

#### ประโยชน์ของการสนทนากลุ่มสามารถสรุปได้จากการประชุมของผู้ประกอบการ คือ

1. ใช้ในการศึกษาความคิดเห็น ทศนคติ ความรู้สึก การรับรู้ ความเชื่อ และพฤติกรรม การค้าที่คาดหวังและมีประสบการณ์ใน สปป.ลาว
2. ใช้ในการกำหนดสมมติฐานใหม่ๆ ของการเข้าทำการค้า
3. ใช้ในการกำหนดคำถามต่างๆ ที่ใช้ในสอบถาม
4. ใช้ค้นหาคำตอบที่ยังคลุมเครือ หรือยังไม่แน่ชัดของการวิจัยแบบสำรวจ เพื่อช่วยให้งานวิจัยสมบูรณ์ยิ่งขึ้น
5. ใช้ในการประเมินผลทางด้านธุรกิจ ที่จะมีขั้นตอนในอนาคต

จากการจัดสนทนากลุ่มนั้นจะพบว่าในการเก็บรวบรวมข้อมูลนั้นจะต้องใช้อย่างระมัดระวัง โดยต้องคำนึงถึงการเลือกผู้ดำเนินการสนทนากลุ่มนั้นควรเป็นผู้ที่พูดและฟังภาษาท้องถิ่นได้ และต้องมีความเหมาะสมกับหัวข้อเรื่องที่ใช้ในการสนทนากลุ่ม ควรให้ผู้เข้าร่วมอยู่ร่วมกลุ่มโดยตลอด ตั้งแต่ต้นจนจบ และเนื่องจากการจัดการสนทนากลุ่มนี้ไม่สามารถใช้กับการศึกษาวิจัยได้ทุกเรื่อง หากผู้ที่นำมาใช้ได้พิจารณาให้รอบคอบ โดยคำนึงถึงผลดีและผลเสียที่จะเกิดก่อนที่จะเลือกวิธีการเก็บข้อมูลโดยใช้วิธีการนี้ก็จะทำให้งานวิจัยที่ออกมามีคุณภาพและน่าเชื่อถือ

<sup>1</sup> สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย. 2549.

ในรายงานโครงการวิจัยนี้ได้นำเสนอผลการจัดประชุม (Focus Group) ในโครงการ “แนวทางการเพิ่มปริมาณการค้าชายแดนของ SMEs ไทย (ภาคเหนือ-อีสาน)” ได้มีการจัดขึ้น 4 ครั้ง ใน 4 จังหวัดในภาคเหนือและภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และจัดสัมมนาในหัวข้อเรื่อง “ยุทธศาสตร์และทิศทางการส่งเสริมการค้าและการลงทุนใน สปป.ลาว” โดยเน้นกลุ่มเป้าหมาย 6 กลุ่มอุตสาหกรรม ได้แก่

1. กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูป และผลิตภัณฑ์สุขภาพ
2. กลุ่มธุรกิจเครื่องเรือนและวัสดุตกแต่ง
3. กลุ่มวัสดุการเกษตร วัสดุการเกษตรและเคมีภัณฑ์
4. กลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือช่าง และอุปกรณ์ก่อสร้าง
5. กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม และแฟชั่นเครื่องประดับ
6. กลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหารอินเทอร์เน็ต โรงเรียน สถานศึกษาฝึกออาชีพ

ซึ่งได้ผลการปฏิบัติการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Focus Group) และรายงานสรุปเบื้องต้นของผู้ทรงคุณวุฒิที่ได้รับจากการสัมมนา ดังนี้

## 9.1 แผนงานเบื้องต้น ในปฏิบัติการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ (Focus Group) และรายงานสรุปเบื้องต้นของผู้ทรงคุณวุฒิที่ได้รับจากการสัมมนา

อนึ่งเมื่อมีการจัดส่งเอกสารเชิญเข้าร่วมสัมมนา กับกลุ่มผู้ประกอบการในพื้นที่ภาคเหนือ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยการจัดสรรเวลา สถานที่ ได้กำหนดสถานที่ โดยเรียงลำดับดังนี้

ตารางที่ 9.1 : แผนการจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ Focus Group

แผนงานเบื้องต้นในปฏิบัติการประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ Focus Group			
เรื่อง “ยุทธศาสตร์และทิศทางการส่งเสริมการค้าและการลงทุนใน สปป.ลาว”			
วัน/เดือน/ปี	สถานที่จัดประชุมสัมมนา	จังหวัด	กลุ่มเป้าหมาย
4 ก.ย. 2550	โรงแรมฮอติเคย์อินน์ (เขอราดัน)	เชียงใหม่	1. กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูป และผลิตภัณฑ์สุขภาพ 2. กลุ่มธุรกิจเครื่องเรือนและวัสดุตกแต่ง
6 ก.ย. 2550	โรงแรมไพลิน	พิษณุโลก	3. กลุ่มวัสดุการเกษตร วัสดุการเกษตรและเคมีภัณฑ์ 4. กลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือช่าง และอุปกรณ์ก่อสร้าง
18 ก.ย. 2550	โรงแรมหนองคายแกรนด์	หนองคาย	5. กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม และแฟชั่นเครื่องประดับ
20 ก.ย. 2550	มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี	อุบลราชธานี	6. กลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหารอินเทอร์เน็ต โรงเรียน สถานศึกษาฝึกออาชีพ

## 9.2 สรุปการบรรยายและการอภิปราย

อนึ่งในการจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการ ในแต่ละแห่งข้างต้น คณะที่ปรึกษา มีความเห็นว่าการเชิญผู้ทรงคุณวุฒิมาเป็นวิทยากรให้ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าชายแดนระหว่างไทย – สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยจัดแยกประเด็นที่เกี่ยวข้อง รูปแบบ และแนวทาง รวมทั้ง ถ่ายทอดประสบการณ์จริงในการดำเนินธุรกิจการค้าอย่างถูกต้อง ของผู้ประกอบการค้าที่เป็นตัวแบบที่ดี ( Best Practice ) ย่อมจะมีช่วยให้ผู้เข้าร่วมประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ และผลการทำ Focus Group มีบทสรุปที่อยู่บนพื้นฐานข้อมูลที่ต้องการ และสามารถใช้อประกอบการวิเคราะห์ อีกทั้งผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่าน ได้มีส่วนร่วมตอบข้อซักถาม ขณะที่ได้มีการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง ( SWOT ANALYSIS ) ย่อมเป็นประโยชน์ต่อการสัมมนาได้อย่างดี

ในการนี้ คณะที่ปรึกษาจึงขอสรุปบทบรรยายของวิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิ ทั้ง 4 แห่ง ซึ่งมีกำหนดการ และบทสรุปได้ดังนี้

### ตารางที่ 9.2 :สรุปการบรรยายและการอภิปราย เชิง Focus Group

สรุปการบรรยายและการอภิปราย (Focus Group)		
วัน/เดือน/ปี	สถานที่ จัดประชุมสัมมนา	วิทยากรและผู้เชี่ยวชาญ
4 ก.ย. 2550	โรงแรมฮอติเคย์อินน์ (เชียงใหม่)	<b>1. Dr.Khamkhan Naphavong (ดร.คำขัน นภางค์)</b> อดีตปลัดกระทรวงการค้า สปป.ลาว <b>2.คุณนพพร ประโยชน์เจริญผล</b> (กรรมการ รองผู้จัดการ.บจก.ชุดค้นถ่านหิน ภูคาจำกัด ใน สปป.ลาว) <b>3. ดร.ปุ่น เทียงบุญธรรม</b> (อาจารย์คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)
6 ก.ย. 2550	โรงแรมไพลิน (พิษณุโลก)	<b>1. ดร.อมรวดี พรหมจรรยา</b> ( ที่ปรึกษากระทรวงการค้าและธนาคารชาติ สปป.ลาว) <b>2. คุณสิงห์ พงษ์สุทธิ</b> ( ที่ปรึกษาสมาคม ฯ ) <b>3. คุณวิเศษ วิชาศรีศิริกิจ</b> (ประธานหอการค้าจังหวัดพิษณุโลก)

18 ก.ย. 2550	โรงแรม หนองคายแกรนด์ (หนองคาย)	<b>1. คุณไพโรจน์ เวชพาณิชย์</b> (อุปนายกสมาคมชาวไร่ฮ้อยภาคอีสาน) <b>2. คุณอรัญญา สุนิต</b> (ประธานหอการค้าจังหวัดหนองคาย) <b>3. คุณวิเชียร เติชบุตรภูทอง</b> (นายกสมาคมส่งเสริม SMEs ไทย)
20 ก.ย. 2550	มหาวิทยาลัย อุบลราชธานี (อุบลราชธานี)	<b>1. ผศ. ดร. ประดิษฐ์ วิศิษฐกร</b> ผู้อำนวยการ China Affair Development Center( ม. นิด้า) <b>2. คุณคมลันต์ กลองยุติ</b> ผู้อำนวยการศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 6 <b>3. คุณวิเชียร เติชบุตรภูทอง</b> (นายกสมาคมส่งเสริม SMEs ไทย) <b>4. คุณทรงศักดิ์ จิระสุข</b> (ที่ปรึกษาสมาคมส่งเสริม SMEs ไทย) <b>5. คุณชวลิต องควานิซ</b> ประธานหอการค้าจังหวัดอุบลราชธานี

### ก. สรุปภาพรวม / สถานการณ์ SMEs ใน สปป.ลาว

1. ภายหลังจากที่ สปป.ลาว มีนโยบายเปิดประเทศออกสู่ภายนอก โดยเริ่มต้นในปี 1996 และนับตั้งแต่บัดนั้นเป็นต้นมา ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมก็ได้มีการขยายตัวอย่างเข้มแข็ง โดยมีจุดเริ่มต้นคือ ทำธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกับไทย และเวียดนาม

2. สำหรับธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ของ สปป.ลาว นั้นได้นำเอาบรรทัดฐานของธุรกิจ SME ใน สปป.ลาวโดยมีการกำหนดขนาดของ SME ตามจำนวนการจ้างงาน กล่าวคือ

- 1) จำนวน 1-19 คน จัดเป็นธุรกิจขนาดเล็ก
- 2) จำนวน 20-99 คน จัดเป็นธุรกิจขนาดกลาง
- 3) จำนวน 100 คนขึ้นไป จัดเป็นธุรกิจขนาดใหญ่

3. ประเทศลาวเป็นประเทศที่มีทรัพยากรทางธรรมชาติที่หลากหลายและสมบูรณ์ทั้ง ป่าไม้ เหมืองแร่ และแหล่งน้ำ แต่ความอุดมสมบูรณ์เหล่านั้นยังไม่ได้รับการพัฒนา จึงควรมีการพัฒนาธุรกิจของ สปป.ลาว อีกทั้ง สปป.ลาว ยังมีหลายอย่างที่ขังขาด เช่นเครื่องเทคโนโลยี อุปกรณ์การ

ก่อสร้าง และนักวิชาการ วิชาความรู้ขั้นสูง เพราะ สปป.ลาว เป็นประเทศที่กำลังพัฒนา สปป.ลาว เป็นประเทศเริ่มต้นการพัฒนา หากได้รับการส่งเสริมและสนับสนุนจากธนาคารเพื่อการพัฒนา ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทย และรัฐบาลที่ให้การสนับสนุนเพื่อเปิดกว้างให้ภายนอก เพื่อเข้าไปนำเอาทรัพยากรเหล่านั้น โดยให้เกิดประโยชน์แก่ประชาชนทั้งสองชาติซึ่งปัจจุบัน รัฐบาล สปป.ลาว มีการลงทุนทางด้านการศึกษาเช่น โรงเรียน และมหาวิทยาลัย เพื่อเป็นแหล่ง พัฒนาทรัพยากรมนุษย์

4. ประเภทของธุรกิจนั้นได้ถือเอา 3 ขอบเขตใหญ่ๆ คือ การค้า การผลิต และการขนส่ง โดยการค้าประมาณร้อยละ 54 การผลิตซึ่งหมายถึงการผลิตขนาดเล็ก เช่น การทอผ้า หัตถกรรม หรือการดำเนินธุรกิจกิจกรรมปรุงแต่ง ประมาณ ร้อยละ 34 และการขนส่งร้อยละ 4 แต่ในร้อยละ 4 นี้ครึ่งหนึ่งเป็นของผู้หญิง เพราะธุรกิจการขนส่งในลาวนั้นผู้หญิงก็ไม่ค่อยหน้า ส่วนอีกร้อยละ 8 เป็นหน่วยงานอื่นๆ เช่น บริการ บ้านพัก ร้านอาหาร สถานบันเทิง และอื่นๆ

5. ธุรกิจ SME ใน สปป. ลาว อยู่ภายใต้การดูแลของกระทรวงอุตสาหกรรม และ หัตถกรรม ตั้งแต่ปี 2537 เป็นต้นมา องค์กรระหว่างประเทศได้เข้าไปมีบทบาทในการสนับสนุน ธุรกิจ SME ให้มีความคล่องตัวและขยายตัวมากขึ้น

6. รัฐบาลของ สปป.ลาว ได้เล็งเห็นความสำคัญของธุรกิจ SME เนื่องจากเป็นกลุ่ม ธุรกิจหนึ่งที่มีบทบาทและหน้าที่ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยรัฐจะให้การ สนับสนุนและจัดสรรงบประมาณ เพื่อให้ธุรกิจ SME ได้รับการพัฒนาให้ทัดเทียมกับนานาประเทศ รัฐบาลได้ออกข้อกำหนด กฎระเบียบเกี่ยวกับนโยบายของ SME เป็นลายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน และ จัดตั้งองค์กรเพื่อดูแลและประสานด้านนโยบายของ SME โดยเฉพาะเรียกว่า “สภาที่ปรึกษา SME” ซึ่งจะเริ่มดำเนินงานในปี 2546

7. ธุรกิจ SME ใน สปป.ลาว มีหลายรูปแบบ เช่น การแปรรูปอาหาร เครื่องอุปโภคบริโภค เครื่องหัตถกรรม การก่อสร้าง การจำหน่ายสินค้าและบริการต่าง ๆ

8. กฎหมายการลงทุนใน สปป.ลาว ที่เป็นประโยชน์มาถ่ายทอดให้ทราบ ดังนี้ โดยเขตสัมปทานหรือเขตการลงทุน การลงทุนแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ

- 1) อยู่บนพื้นที่ห่างไกลความเจริญ ไม่มีถนน ไม่มีไฟฟ้า และน้ำประปาใช้
- 2) มีถนนพอไปมาได้
- 3) มีทางถนน มีไฟฟ้า มีสิ่งอำนวยความสะดวกทั้ง 3 ประเภท มีการ ยกเว้น คือเรื่องการค้าระยะที่ประเภทที่ 1 ยกเว้น 7 ปี ประเภทที่ 2 ยกเว้น 5 ปี ประเภทที่ 3 ยกเว้น 2 ปี

โดยให้สิทธิและผลประโยชน์ของผู้ลงทุนชาวต่างประเทศ ที่เข้ามาลงทุนใน สปป. ลาวนั้น ได้แก่

- 1) ได้รับความสะดวกจากรัฐในการสร้าง และเคลื่อนไหวในการทำธุรกิจตามระเบียบกฎหมาย
- 2) ได้รับการปกป้องสิทธิ และผลประโยชน์อันชอบธรรม ที่มาจากการดำเนินธุรกิจ
- 3) เป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ต่อทรัพย์สินของตัวเอง
- 4) ได้รับผลประโยชน์จากการสัมปทานที่ดิน ที่จะสามารถขาย ใช้สิ่งของที่อยู่บนที่ดินนั้นได้ ค่าประกันกับสถาบันการเงินได้ตามสัญญาเช่าของที่ดินที่สัมปทานหรือการค้าประกันกับบุคคลอื่น โดยปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยที่ดินและกฎหมายฉบับอื่น
- 5) สามารถใช้แรงงานต่างประเทศ ถ้ามีความจำเป็น โดยไม่เกิน 10% จากแรงงานทั้งหมดผู้ลงทุนต่างประเทศจะได้รับความสะดวกทั้งผู้ลงทุน และสามารถครอบครัวจะได้รับสิทธิในการขอวีซ่าเข้าออกได้บ่อยๆ และอาศัยอยู่ในประเทศในระยะยาว มีเงื่อนไขในการขอสัญชาติลาว ได้ตามกฎหมายและได้รับการปกป้องทรัพย์สินทางปัญญาที่จดทะเบียน ผลกำไรและรายรับอื่นๆที่ได้รับหลังหักภาษีอากร และค่าธรรมเนียมอื่นๆคืนประเทศของตนหรือประเทศที่ 3 ตามระเบียบของประเทศที่ตนอาศัยอยู่ ตามที่กฎหมายสปป. ลาวได้ระบุเอาไว้
- 6) นายทุนมีสิทธิ และใช้สิทธิผลประโยชน์ของตน ตามประเทศที่ตนได้ทำสัมปทาน

9. ปัจจุบันจีนใช้นโยบายลดน้ำหนักการพัฒนาฝั่งตะวันออก คือปักกิ่ง เชียงไฮ้ มาเน้นที่ฝั่งตะวันตก คือมณฑลเสฉวน นครฉงชิ่ง และมณฑลยูนนาน นครฉงชิ่งร่วมกับมณฑลเสฉวน และมณฑลยูนนาน จะมีประชากร 160 ล้านคน จึงถือว่าเป็นตลาดที่ใหญ่ แต่เดิมวิธีการติดต่อตะวันตก จากฝั่งมณฑลเสฉวน เดิมคือ ส่งขึ้นไปที่เชียงไฮ้ และต่อเรืออ้อมสิงคโปร์ เป็นระยะทางกว่า 3,500 กม. แต่หาก ถนน R3 แล้วเสร็จ จะสามารถย่นระยะทางได้ 1,500 กิโลเมตร ระบบขนส่งหากมีประสิทธิภาพ จะทำให้การส่งสินค้า และเกิดปริมาณการค้าเพิ่มขึ้น

10. ระบบ Logistic จึงเป็นการลงทุนที่จะช่วยเพิ่มปริมาณการค้าแนวชายแดนได้ จังหวัดที่ใหญ่อันดับ 1 ของ สปป. ลาว คือ เวียงจันทน์ อันดับ 2 คือ สุวรรณเขต อันดับ 3 คือ ปากเซ ปากเซเป็นเขตอุตสาหกรรม และอยู่ตรงข้ามอุบลราชธานี ดังนั้นจังหวัดอุบลราชธานีถือว่าได้เปรียบ และควรตื่นตัวในการเปิดการค้ากับ สปป. ลาว จีน และเวียดนาม

เส้นทางที่สนับสนุนการค้าชายแดน มี 2 เส้นทาง คือ

- 1) เส้นทาง R3 มาจากสิบสองปันนา ประเทศจีนตอนใต้ - สปป.ลาว - ไทย
- 2) เส้นทาง East - West economic corridor เชื่อมระหว่าง ไทย พม่า

ลาว เวียดนาม ในแนวเส้นทางเมืองมะละแหม่ง ของพม่า แม่สอด พิชณุโลก ขอนแก่น มุกดาหาร  
สะพานเขต ดองฮา ตากออก

11. การประเมินความเสี่ยงการค้าลงทุนระหว่างประเทศ ประเทศจีนมีความเสี่ยง  
น้อย เป็นระดับ A- ซึ่ง สูงกว่าไทย สปป.ลาว ไม่มีเกรด คือยังไม่มีมีการสำรวจ ความเสี่ยงทาง  
การเมือง ประเทศจีน ดีมาก การเมือง ไม่ค่อยมีการเปลี่ยนแปลง

12. นักเศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ ได้จัดอันดับ สปป.ลาว short-term 5  
Long-term 7 ถือว่ามีความเสี่ยงสูง แต่ตัวเลขเหล่านี้แสดงความเสี่ยงแต่ ประเทศไม่น่าต้องกังวลมาก  
เพราะ ประเทศไทยอยู่ใกล้ สปป.ลาว การเปลี่ยนแปลงต่างๆ ประเทศไทยมีโอกาสเห็นก่อน และ  
แก้ไขทัน ทั้งนี้เป็นความเห็นของโลกตะวันตกเป็นหลัก สำหรับ สปป.ลาว และประเทศเวียดนาม  
หากอยากรู้แนวโน้มให้มองประเทศจีน เพราะ สปป.ลาว กับเวียดนาม เลียนแบบประเทศจีน ไม่  
ว่าจะเป็นกฎหมายการลงทุน กฎหมายการค้า กฎหมายที่ดิน เพราะจะนั้นอีก 5 ปี rating ของจีนกับ  
เวียดนาม หากเป็นอย่างนั้นจะมีความน่าเชื่อถือตามจีน ดังนั้นขณะนี้ นักลงทุนเห็นตัวเลขความ  
น่าเชื่อถือ ที่ไทยมีมากกว่า ก็จะเข้ามาลงทุนในไทย เราควรริบฉวยโอกาสและทำให้ไทยเป็น  
ตัวเชื่อมไม่ว่าจะเป็นเชิงราย หนองคาย อุบลราชธานี

## ข. สรุปช่องทางการลงทุนใน สปป.ลาว

1. ความจริงใจ ซึ่งอธิบายได้ “ความจริงใจ คือ การเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ การช่วยเหลือและการไม่เอาเปรียบซึ่งกันและกัน” การที่จะทำการลงทุนในลาวนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือความจริงใจต่อกัน ประารถนาที่จะทำ ธุรกิจ ใน สปป.ลาว โดยเฉพาะจากทางนักลงทุนหรือนักธุรกิจชาวไทย ถ้าหากว่ามีความจริงใจในการค้าต่อกันแล้วต่อไปให้ เข้าไปลึกกว่า 10 กิโลเมตรก็สามารถทำได้ อีกทั้งปัจจุบันรัฐบาล สปป. ลาว มีนโยบาย 2+3 ซึ่ง 2 ได้แก่ ที่ดิน กับ แรงงานภาคประชาชน ส่วน 3 ได้แก่ เทคนิค เงินทุนและ การตลาด ซึ่งสิ่งที่รัฐบาล สปป.ลาว มีคือ ที่ดินสำหรับการลงทุน และมีแรงงานภาคประชาชนที่พร้อม แต่สิ่งที่ขาดไปคือ เทคนิคในการลงทุน เงินทุน และการตลาดที่เป็นระบบ

2. ช่องทางในการลงทุนในลาว ควรมีการติดต่อประสานงานกับคณะกรรมการความร่วมมือ ลาว-ไทย เพราะคณะดังกล่าวนอกจากจะดูแลเรื่องความสัมพันธ์ระหว่างประเทศและการเมืองแล้ว ยังดูแลและรับผิดชอบเรื่องธุรกิจและการค้าชายแดนและสามารถติดต่อประสานงานระหว่างส่วนกลางของลาว ไปยังส่วนท้องถิ่น ได้เป็นอย่างดี

3. การมีทัศนคติที่ดีต่อกัน ระบบการค้าในลาว การเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมปัจจุบันต้องมุ่งส่งเสริม “พัวพัน” และพัฒนาให้เกิดผลดีต่อกัน จึงสามารถจะยั่งยืนได้ ทั้งยังต้องเริ่มเป็นขั้นเป็นตอนให้ถูกต้องกับกฎหมายต่างๆ ไม่ฝ่าฝืนลักลอบจะได้สิทธิคุ้มครองอย่างครบถ้วน

4. ปัจจุบันประเทศจีนส่งกองทัพนักลงทุนมากมายเข้าไปใน สปป.ลาว จากการเข้าไปใน สปป.ลาว เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2550 รัฐบาล สปป.ลาว อนุญาต ให้มีการตั้งครอบครัวชาวจีนโพ้นทะเลใน สปป. ลาว จำนวนมากถึง 15,000 ครอบครัว

ดังนั้นความสนใจในการทำการค้า ของประเทศไทยกับ สปป.ลาว จึงไม่ควรเป็นการค้าชายแดนรายย่อยอีกต่อไป ในความเป็นจริงปีที่ผ่านมา การค้ากับ สปป.ลาว มีมูลค่าแค่ 35,000 ล้านบาท และที่ผ่านมา สปป.ลาว นำเข้าอุปโภคสินค้าจากไทยเป็นส่วนใหญ่ แต่ปัจจุบันถูกแบ่งโดยสินค้าอุปโภคของจีน ซึ่งมีราคาถูกกว่า ซึ่งประเทศไทยต้องตั้งรับกับข้อนี้

5. เพื่อให้เกิดพลัง SMEs ไทยควรรวมตัวกันเข้าไปเป็น กลุ่มเหมือนที่ประเทศจีนไปเป็นกองทัพทางเศรษฐกิจในลาว

6. หน่วยงานของไทยที่สนับสนุนการลงทุนใน สปป.ลาว มีทั้งภาครัฐและเอกชน เช่น สสว. SME Bank ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค

7. การทำการค้ากับ สปป.ลาว ผู้ประกอบการไทยจะต้องคำนึงประเด็นเหล่านี้

- 1) ศึกษากฎหมาย ระบบการค้า ระบบการชำระเงิน วัฒนธรรม
- 2) การสร้างเครือข่ายในพื้นที่ให้ได้อย่างครบถ้วน
- 3) มีสินค้าที่มีคุณภาพ เพราะสินค้าที่จะใช้แข่ง หาก



เราแข่งขันด้านราคาถูกเราสู้ประเทศจีนไม่ได้ เราต้องแข่งที่คุณภาพ นำหลักการบริหารต้นทุนมาแข่งขัน

4) ตำรวจความต้องการ เพื่อพิจารณาว่าธุรกิจใดควรที่จะไปลงทุน หรือสินค้าใดที่จะเอาไปขาย ธุรกิจที่น่าลงทุน มีธุรกิจขายเครื่องใช้สำนักงาน ธุรกิจ Logistic ธุรกิจซ่อมบำรุง เคมีภัณฑ์ สปป

5) ด้านระบบการปกครองและอำนาจตัดสินใจ : การบริหารงานของรัฐบาลมีลักษณะ top-down ข้อมูลที่ได้จากส่วนกลางอาจมีความล่าช้าหรือขาดหายในกระบวนการส่งต่อไปยังหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้ มีการบริหารงานแบบผสมผสานระหว่างการรวมศูนย์การตัดสินใจจากนโยบายส่วนกลาง และการกระจายอำนาจอิสระให้กับเจ้าแขวงในการทำข้อตกลงต่าง ๆ ซึ่งต้องมีการประสานงานใน 2 ระดับ อาจทำให้นักธุรกิจที่ติดต่อต้องดำเนินเรื่องหลายขั้นตอน หลายระดับ สร้างความล่าช้า หรือก่อให้เกิดความแตกต่างในแนวปฏิบัติ ทั้งนี้ นักธุรกิจต้องศึกษารูปแบบการปกครองให้ชัดเจนก่อน ตัวอย่างเช่น ด้านการลงทุน รัฐบาลกลางได้ให้อำนาจเจ้าแขวงในการอนุมัติการลงทุนในวงเงินไม่เกิน 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ยกเว้น 4 แขวงใหญ่ ได้แก่ เวียงจันทน์ สະหวันนะเขต หลวงพระบาง และจำปาสัก แต่หากเกินกว่านั้นต้องแจ้งให้รัฐบาลกลางรับทราบ

6) ด้านกฎหมาย : กฎหมายการลงทุนในลาวเพิ่งจะเริ่มใช้ปฏิบัติ จึงอาจมีการตีความจากหน่วยงานผู้ปฏิบัติของลาวที่แตกต่างกัน จากหน่วยงานหนึ่งไปยังอีกหน่วยงานหนึ่ง นอกจากนี้กฎหมายมีการเปลี่ยนแปลงเร็ว ไม่แน่นอน กฎหมายกับแนวปฏิบัติไม่สอดคล้องกัน ในบางประเด็น เช่น เรื่องพาสปอร์ตรถ ในทางปฏิบัติจะพบเงื่อนไขมาก เช่น รถที่นำเข้าไปไม่สามารถผ่านได้ทุกแขวง หรือรถที่ยังผ่อนชำระไม่หมด รถที่อายุเกิน 10 ปี เข้า สปป.ลาวไม่ได้ เป็นต้น

7) ด้านเทคโนโลยี : เทคโนโลยีในด้านต่างๆ ยังดีกว่าประเทศไทย ทำให้การไปลงทุนในลาวต้องนำเข้าทุกอย่างจากไทยไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องจักร ซึ่งบางครั้งไทยก็มีข้อจำกัดเองด้วย เช่น การนำพันธุ์พืชไปปลูกในลาวยังมีข้อห้าม ต้องมีการขออนุญาตเป็นครั้งคราว ทำให้เกิดการลักลอบนำเข้าโดยไม่ถูกกฎหมาย

8) ด้านการบริการทางการเงิน : ธนาคารพาณิชย์ใน สปป.ลาว มีน้อยและส่วนใหญ่อยู่ในเวียงจันทน์ ทำให้การใช้บริการทางการเงินจากธนาคารไม่สะดวก ระบบธนาคาร ต้องเปิด 2 บัญชี บัญชีเงินบาท กับบัญชีเงินกีบ ใช้เช็คได้ แต่ต้องคงเหลือเงินไว้ในบัญชี 20,000 บาทตลอดเวลา และไม่สามารถใช้ข้ามแขวงได้ ดังนั้นจึงต้องเปิดบัญชีไว้หลายที่ ทำให้ต้องมีเงินคงเหลืออยู่ในบัญชีมากขึ้น นอกจากนี้การกู้ยืมเงินจากธนาคารใน สปป.ลาว ไม่ว่าจะเปิดบัญชีของลาวและสาขาของธนาคารพาณิชย์ไทยใน สปป.ลาว แทบจะเป็นไปไม่ได้เลย ดังนั้น

การจัดหาเงินทุนของธุรกิจจำเป็นต้องจัดหาจากประเทศไทย

9) ด้านความรู้ความเข้าใจของนักลงทุนไทย – ลาว : นักธุรกิจไทยและลาวที่มีประสบการณ์ในการลงทุน ได้ให้ข้อสังเกตคล้ายคลึงกันว่า นักธุรกิจไทย และลาว มีความเชื่อต่อกันง่าย คิดเหตุการณ์เฉพาะหน้า อาจเป็นเพราะสามารถใช้ภาษาไทยสื่อสารกัน ได้อย่างเข้าใจ ทำให้คิดว่าตนเองรู้และเข้าใจข้อมูลเพียงพอต่อการลงทุนทำธุรกิจ แต่ทั้งนี้การทำธุรกิจระหว่างประเทศ จะต้องพิจารณา ศึกษาข้อมูลให้ชัดเจนในด้านรัฐบาล ระบบข้าราชการ กฎหมาย และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ประกอบกัน จากประสบการณ์ที่มีปัญหาการค้าการลงทุนเกิดจาก เมื่อนักธุรกิจไทยเดินทางมาดูพื้นที่ มักมีการริบคัดสินใจในการลงทุน มิได้ศึกษาข้อมูลผู้ร่วมลงทุน หรือเงื่อนไขที่เกี่ยวข้องอย่างรอบคอบ บางครั้งก่อให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา เช่น การเข้าใจเงื่อนไขการลงทุนที่แตกต่างกัน หรือบางกรณีมีการให้ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องแก่กันเกิดขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นเพราะนักลงทุนฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งขาดความรู้ ความชำนาญ

10) รูปแบบการร่วมลงทุนโดยใช้เงินและทรัพย์สินลงทุน : การลงทุนในลาวนั้น นักธุรกิจจะต้องนำเงินและทรัพย์สิน เครื่องจักร วัตถุดิบเข้ามาในประเทศ ในขณะที่หุ้นส่วนท้องถิ่นจะร่วมลงทุนด้วยที่ดิน หรือการอำนวยความสะดวกด้านการจัดการต่าง ๆ นอกจากนี้หากเป็นระบบการเช่าที่ดิน ต้องมีการศึกษาอย่างรอบคอบถึงสัญญา และการชำระเงิน ซึ่งโดยทั่วไปจะชำระค่าเช่างวดเดียว เช่น เช่า 30 ปี ต้องชำระค่าเช่าล่วงหน้า 100 % ของค่าเช่าทั้งหมดตลอดอายุสัญญาเช่าเลย หากมีการต่อรองก็กระทำได้ แต่ต้องพิจารณาเงื่อนไขการชำระเงินหรือการเปลี่ยนสัญญาให้ชัดเจน บางครั้งเมื่อมีข้อขัดข้องในการดำเนินงาน อาจทำให้นักธุรกิจต้องหยุด หรือระงับการดำเนินงาน และมักจะทิ้งเครื่องจักร อุปกรณ์ไว้ ซึ่งนับเป็นต้นทุนทางธุรกิจที่สำคัญ ที่ต้องคิดให้รอบคอบก่อน

11) ด้านภาษี : การเก็บภาษีใน สปป.ลาว เปลี่ยนแปลงบ่อย มีเงื่อนไขหลายประการ เช่น หากมีการนำวัตถุดิบท้องถิ่นมาใช้ ต้องเสียภาษีท้องถิ่น หรือการส่งวัตถุดิบผ่านไปในแต่ละแขวงก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการผ่านเส้นทางของแขวงนั้น ๆ ซึ่งอาจก่อให้เกิดต้นทุนต่อการผลิตเพิ่มขึ้น กฎหมายกับแนวปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่ไม่สอดคล้องกัน บางครั้งนักลงทุนได้รับสิทธิพิเศษจากการส่งเสริมการลงทุน แต่เจ้าหน้าที่จัดเก็บภาษีไม่สนใจหรืออาจจะไม่รับรู้ด้วย ก็จะปฏิบัติต่อนักลงทุนอีกอย่าง เช่น กฎหมายระบุว่าให้เสียภาษีร้อยละ 20 ของกำไร แต่ในทางปฏิบัติธุรกิจต้องเสียภาษีร้อยละ 1 ของยอดขาย ดังนั้นแม้ว่าผลประโยชน์ออกมาขาดทุน ก็ยังต้องจ่ายภาษี ร้อยละ 1 ของค่าขาย

12) ด้านระบบสาธารณูปโภค : ไฟฟ้า ยังมีไม่พอเพียง ทั้งๆ ที่ สปป.ลาว มีแหล่งพลังน้ำมาก แต่บางส่วนยังต้องซื้อไฟฟ้าจากประเทศไทย และระบบน้ำประปา อัตราค่าน้ำประปาในเวียงจันทน์ มีราคาสูง ระบบขนส่งทางรถยนต์ หากมีการขนส่งสินค้าระหว่างไทย –

ลาว ประเทศไทย ได้กำหนดให้มีการขนส่งได้เฉพาะรถที่บริษัทจดทะเบียนกับกรมการขนส่งไทย จำนวน 53 บริษัทเท่านั้น ทำให้ต้นทุนในการขนส่งสูงมาก เพราะนักธุรกิจที่มีรถไม่สามารถขนส่งสินค้าด้วยรถตัวเองได้ ต้องเสียค่าจ้างให้กับรถที่ขึ้นทะเบียน

13) ด้านระบบพิธีการศุลกากร : กระบวนการดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรเข้าสู่ประเทศไทย หรือจากไทยไปลาว มีความยุ่งยากในหลายเรื่อง เช่น การกรอกแบบฟอร์ม ไทยและลาวมีรูปแบบในการกรอกแบบฟอร์มเอกสารพิธีการศุลกากรที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะ ฟอร์ม D การขาดระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์เพื่อตรวจสอบข้อมูลระหว่างด้านศุลกากร ทำให้มีความล่าช้า และระดับเจ้าหน้าที่รัฐบาลไทยมีการประกาศรายการสินค้าที่ลดหย่อนตามข้อตกลงระหว่างไทย - ลาว แต่เจ้าหน้าที่ศุลกากรไม่ยอมรับ อาจเป็นเพราะไม่ทราบข้อมูลจากส่วนกลาง หรือยึดแนวปฏิบัติตามเดิม ก่อให้เกิดความไม่สะดวกในการนำสินค้าผ่านแดน นอกจากนี้ยังขาดเอกสารรายการสินค้าอ้างอิง เอกสารเกี่ยวกับข้อตกลง AFTA มีการแจกเฉพาะด้านศุลกากร ทำให้เจ้าหน้าที่ใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงได้ฝ่ายเดียว นักธุรกิจมีความประสงค์ที่จะได้รับข้อมูลแต่ไม่สามารถหาซื้อที่ใดได้ สำหรับ สปป.ลาว ระบบงานศุลกากร ขึ้นกับกระทรวงการต่างประเทศ ไม่ได้ขึ้นตรงต่อเจ้าแขวงที่มีด่านตั้งอยู่ ขาดการประสานงานระหว่างกัน

14) ด้านแรงงานท้องถิ่น : ประชากรของลาวมีจำนวนประมาณ 5.5 ล้านคน กระจายตัวอยู่ตามพื้นที่ ต่าง ๆ แรงงานส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง และหากดูภาพรวมของประชากรมีจำนวนแรงงานมีไม่มากนัก แรงงานท้องถิ่นเป็นแรงงานที่มีทักษะในระดับกลางถึงล่าง การนำมาทำงานในโรงงาน ต้องฝึกทำเป็นระยะเวลาที่ค่อนข้างนานมากกว่าจะสามารถทำงานได้ โดยทั่วไป แรงงานท้องถิ่นจะไม่ชอบทำงานภายใต้ความกดดัน ไม่ชอบให้มอบหมายงานให้ครั้งละมาก ๆ ไม่ชอบให้กำหนดภาระรับผิดชอบมาก อาจจะเพราะกลัวว่างานจะหนัก กลัวว่าถ้าปฏิบัติไม่ได้จะถูกหักเงิน ดังนั้นควรจะค่อย ๆ ทอยส่งงานเป็นระยะ ๆ การนำแรงงานต่างชาติสามารถนำเข้ามาได้ตามความจำเป็น แต่ต้องมีการศึกษากฎ ระเบียบให้รอบคอบ

15) ระบบบัญชี : ลาวมีระบบบัญชีเฉพาะ ซึ่งแตกต่างจากระบบบัญชีที่คนไทยคุ้นเคย เมื่อมาประกอบธุรกิจในลาวจะเป็นต้องทำบัญชีแบบลาว เนื่องจากจะต้องส่งให้ทางการลาว ถ้าเป็นบริษัทร่วมทุนกับลาวก็อาจจะต้องทำบัญชีทั้ง 2 ระบบคือ บัญชีไทย และบัญชีลาว นอกจากนี้ยังมีปัญหาจากการปฏิบัติของเจ้าหน้าที่แต่ละคนที่แตกต่างกันเนื่องจากแต่ละคนมีการตีความกฎระเบียบต่างกันด้วย

#### 8. การลงทุนในต่างประเทศ ผู้ประกอบการต้องมีคุณสมบัติดังนี้

- 1) ผู้ประกอบการต้องมีองค์ความรู้
- 2) การลงทุนในต่างประเทศ จำเป็นต้องมีคู่มือการลงทุน เพื่อลดความ

เสี่ยง

3) จรรยาบรรณในการทำการค้า กับผู้ค้า สร้างความประทับใจ เพื่อหาผู้ค้าที่ยั่งยืน ในระยะยาว

9. ไทยกับ สปป.ลาว มีพรมแดนเชื่อมต่อกันมากกว่า 1,200 กิโลเมตร มีด่านเข้าออกทั้งหมดมากกว่า 17 ด่าน มีทั้งด่านสากลและจุดผ่อนปรนต่างๆ เป็นช่องทางหนึ่งและภาษาเราสามารถสื่อสารกันได้โดยไม่ต้องมีล่ามแปล ประเทศอื่นๆ เช่น จีน เห็นโอกาสนี้ และได้เริ่มเปิดตลาดการค้าในเวียงจันทน์ และเมืองสำคัญอื่นๆ ดังนั้นประเทศไทยต้องเปิดเกมสู้รุกเช่นเดียวกับชาติอื่นๆ ด้วย

10. วิวัฒนาการการค้าขายกับ สปป.ลาว เริ่มตั้งแต่ยังไม่มีสะพาน เราจะใช้เรือไปขายกลางน้ำ ชาวลาวมาซื้อกลางน้ำ ปัจจุบันมีการสร้างสะพาน การเดินทางสะดวก มีผู้ขายมากขึ้น จึงต้องมีการปรับตัวให้พร้อมการแข่งขัน และปฏิบัติดังนี้

- 1) ต้องสำรวจความต้องการลูกค้า
- 2) กำหนดราคาต้องเหมาะสมกับคุณภาพและลักษณะของสินค้า
- 3) บริหารระบบ Logistics ให้สินค้าถึงมือลูกค้า เร็วที่สุด ถูกที่สุด ประทับใจที่สุด
- 4) การตลาด ต้องมีการสำรวจความต้องการ และพฤติกรรมผู้บริโภค และมี promotion กระตุ้น
- 5) คนลาวเป็นคนจริงใจ การค้าขายทำได้ไม่ยาก สิ่งสำคัญคือสร้างความไว้วางใจ สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ถือเป็นเกร็ดสำคัญในการทำการค้ากับ สปป.ลาว
- 6) ต้องทราบกฎหมายของประเทศ ระบบการเงิน การเก็บเงิน

11. เดิมประเทศไทย และ สปป.ลาว มีความสัมพันธ์กันมาก เศรษฐกิจและสินค้าส่วนใหญ่ โดยเฉพาะสินค้าอุปโภคบริโภค นำเข้าจากประเทศไทย ปัจจุบันสถานการณ์เปลี่ยนไปหลายๆ ประเทศเข้ามาสร้างความสัมพันธ์ทางการค้ากับประเทศ สปป.ลาว เช่น จีน เวียดนามและเกาหลี ซึ่งเมื่อเดือนสิงหาคม 2550 มีงานเฉลิมฉลองครบรอบการเซ็นสัญญา 32 ปี ความสัมพันธ์ สปป.ลาว-เวียดนาม นอกจากนี้ประเทศจีนเข้ามาช่วยเหลือสร้างหอวัฒนธรรมให้กับ สปป.ลาว และประเทศ เกาหลีเข้ามาช่วยด้านการเกษตร โดยมีจุดประสงค์ทางการค้า กับ สปป.ลาว จากจุดนี้แสดงให้เห็นว่าหลายๆ ประเทศเห็นศักยภาพของ สปป.ลาว ซึ่งประเทศไทยไม่ควรพลาดโอกาสนี้

12. รัฐบาล สปป.ลาว มีนโยบายที่ชัดเจน ในการสนับสนุนนักลงทุนจากต่างประเทศ โดยเฉพาะการเกษตร ปศุสัตว์ การเช่าเนื้อที่ทำการเกษตรใน สปป.ลาว ประมาณ 100-200 เฮกตาร์ ขออนุญาตแค่ระดับเจ้าแขวง

13. การส่งเสริมการค้าการลงทุนใน สปป.ลาว ประชากรของสปป.ลาว มีไม่มากนักมีเพียง 6 ล้านคน กระจายอยู่ทั่วประเทศ กำลังซื้อไม่มาก แต่ที่สำคัญคือยุทธศาสตร์ของ

สปป. ลาว ผู้บริหารเป็นผู้นำยุคใหม่ มีวิสัยทัศน์ วิเคราะห์ตัวเองว่าเดิมเป็น Land locked มาเป็น land linked

14. ข้อเสนอแนะการที่จะไปดำเนินธุรกิจ ใน สปป. ลาว และการทำการค้าใน สปป. ลาว ต้องมีการศึกษา ทราบวิธีการ ทราบกฎหมายระเบียบ ต้องมีความซื่อสัตย์ บริสุทธิ์ จงรักภักดี และในเรื่องความร่วมมือกับคนลาวอาจจะให้คนลาวเป็นผู้ช่วยเหลือจะสะดวกมากขึ้น ถ้าหากจะดำเนินการเอง อาจจะถูกหลอกลวงได้ง่าย ซึ่งปัจจุบันรัฐบาล สปป.ลาว มีนโยบายเปิดกว้างมากขึ้น เริ่มมาตั้งแต่ปี 2000 เป็นต้นมา ไม่ว่าจะเป็นการท่องเที่ยว การลงทุนทางด้านเกษตร ทางด้านไฟฟ้า และอื่นๆ

15. จังหวัดอุบลราชธานี มีความพร้อมและควรให้ความสำคัญสนับสนุนในการ ทำค้าชายแดน คือ

1) ระบบ Logistic ได้แก่ เส้นทางวงกลมเศรษฐกิจอีกเส้นทางหนึ่ง ระหว่าง อุบลราชธานีฯ ผ่านชายแดนไทย-สปป.ลาว ที่ช่องเม็ก-วังเต่า แขวงจำปาสัก ชายแดน สปป. ลาว- กัมพูชา ที่ด่านเวินคาม-ดงกะล่อ ผ่านสตริงเต็ง กระจ๊ะห้ ชายแดนกัมพูชา-เวียดนาม ที่ด่านโตรเปง ปง-ซามัท ผ่านเทินันท์ เข้าสู่ครโฮจิมินห์ ระยะทาง 820 กม. ผ่านเส้นทางใหม่ชายแดนเวียดนาม - กัมพูชา ที่ด่านม้อกไบ -บาเวท เข้าสู่กรุงพนมเปญ ผ่านเสียมเรียบแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ นครวัด นครพนม ซึ่งเป็นหนึ่งในเจ็ดสิ่งมหัศจรรย์ของโลก ออกสู่ชายแดนกัมพูชา -ไทย ที่ด่านอัลลองเวง - ช่องสะง่า อำเภอภูสิงห์ จังหวัดศรีสะเกษ กลับสู่จังหวัดอุบลราชธานีฯ รวมระยะทาง ทั้งหมด 1,701 กม. ถนนตลอดเส้นทางใกล้จะเสร็จสมบูรณ์จะเหลือบางส่วนเท่านั้น ในอนาคตอัน ใกล้จะเป็นเส้นทางเศรษฐกิจ ด้านการท่องเที่ยว การค้า เกษตร นอกจากนี้ปัจจุบันมีเส้นทางเดินรถ ระหว่างประเทศ อุบลราชธานี-ปากเซ วันละ 8 เที่ยว รอ เปิดเส้นทางอุบลราชธานี – เสียมเรียบ ประกอบกับมีเที่ยวบิน มาลงอุบลราชธานีวันละ 4 เที่ยวบินจะเพิ่มเป็น 6 เที่ยวบินในปีหน้า

2) ทำข้อตกลงสินค้าทางการเกษตร (Contract Farming) ระหว่างพ่อค้า ของจังหวัด อุบลราชธานี กับพ่อค้าของแขวงจำปาสักและแขวงสาละวัน สปป.ลาว ตามกรอบ ยุทธศาสตร์ความร่วมมือทางเศรษฐกิจ อิระวดี - เจ้าพระยา - แม่โขง ( ACMECS ) และมีพืช 11 ชนิด ได้แก่ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ข้าวโพดหวาน ถั่วเขียว ถั่วเหลือง ถั่วลิสง ลูกเดือย มะม่วงหิมพานต์ ยูคา ลิปดัส ละหุ่ง มันฝรั่ง และงา ที่ประเทศไทยให้สิทธิพิเศษทางภาษีแก่ สปป.ลาว โดยยกเว้นภาษีขา เข้า ในลักษณะ One Way Free Trade ลดอากรขาเข้าเหลือร้อยละ 0 ผลผลิตเริ่มทยอยรับซื้อเข้าสู่ จังหวัดอุบลราชธานี เช่น ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ และพืชอื่นๆ

- พืชพลังงานทดแทน มีการกล่าวถึงมากได้แก่ มันสำปะหลัง อ้อย ปาล์ม น้ำมัน สะบู่ดำ แต่ในจังหวัดอุบลราชธานี จะมีการปลูกมันสำปะหลังมาก พื้นที่ เพาะปลูกมันสำปะหลัง ปีการผลิต 2549/50 จำนวน 210,682 ไร่ ผลผลิตรวม คาดว่าจะได้ 591,800

ตัน ประมาณการ 2,497 กก./ไร่ ( ข้อมูลจากสำนักงานเกษตรจังหวัดอุบลราชธานี ) มีการประกันราคาอยู่ที่ 1.20 - 1.50 ของหัวมันสดและเปอร์เซ็นต์แป้ง เพื่อนำไปผลิตเอทิลแอลกอฮอล์ ผสมในน้ำมันเบนซิน 91 , 95 เป็นแก๊สโซฮอล์และอีกส่วนหนึ่งนำไปผลิตอาหารสัตว์ เป็นพืชทางเลือกอีกชนิดหนึ่งของเกษตรกร

- ยางพารา เป็นพืชทางเลือกอีกชนิดหนึ่ง มีการส่งเสริมการปลูกในจังหวัดอุบลราชธานี

3) ปัจจุบันมีธนาคารไทยพาณิชย์ อยู่ช่องเม็ก ธนาคารพัฒนาลาวตั้งที่ด่านต่าฝ่ง สปป. ลาว เพื่อธุรกรรมให้เสร็จภายใน 16.00 น. ขณะนี้มีการเจรจาตั้งกงสุลไทย ณ จำปาสัก เพื่อบริการนักลงทุนและนักท่องเที่ยว

4) ศักยภาพจังหวัดอุบลราชธานี เป็นจังหวัดชายแดนคู่การค้าระหว่างประเทศ สปป.ลาว เวียดนาม และจีน นอกจากนี้ผู้บริหารของ จ. อุบลราชธานี เมื่อ 3 ปีที่แล้วได้ไปลงนามข้อตกลง MOU กับเมืองจินตู ของประเทศจีนซึ่งเป็นเมืองที่มีแนวโน้มเจริญอย่างมาก จึงถือว่าเป็นกลยุทธ์สำคัญ ซึ่งหาก จ. อุบลราชธานี ใช้ประโยชน์จากตรงนั้น ประเทศจีนเวลานี้มีอัตราเติบโต 9 % ติดต่อกันกว่า 20 ปี รายได้ประชาชาติ 2,000 เหรียญต่อหัว ต่อปี จุดนี้จึงเป็นเหตุผลว่าทำไมพูดถึงการค้าชายแดนทำไมเราต้องมองให้ไกลไปถึงจีน

#### 16. ศักยภาพของ จังหวัด พิชญ โลก ในการทำการค้ากับ สปป.ลาว

1) จุดแข็ง และ โอกาส พิชญ โลกเป็นศูนย์กลางเชื่อมต่อ พม่า ไทย ภาคกลาง เข้าเขตลาวตอนกลาง จรดเขตทะเล เวียดนาม เราต้องมีความพร้อมในด้านความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับประเทศนั้น ๆ การค้าทั้งของพม่า ช่องทาง อุปสรรค การขนส่ง ข้ามแดน ระบบสนับสนุนที่เข้าไปช่วย ลาวในปัจจุบันได้รับอิทธิพลจากเวียดนามและจีนเข้ามาลงทุนมาก เป็นคนที่เฉลียวฉลาด เจียบไม่พูด ชอบฟัง แล้วมีภาษาวัฒนธรรม ชอบเรียนรู้ ต้องดูจุดแข็งของตัวเองว่าสามารถทำได้แค่ไหนพิชญ โลก ควรจะไปจับความร่วมมือกับโลจิสติกส์ในนครสวรรค์ แล้วขยายธุรกิจไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ศึกษาคู่ค้าต่างแดน โดยเฉพาะธุรกิจการเกษตรต่าง ๆ ทำได้ในลาวเป็นอย่างดี ที่สำคัญต้องไปทำให้เขาไว้ใจ มีความรักชอบเชื่อถือ ศรัทธา ธุรกิจก็จะอยู่ได้ ไข่เพียงเข้าไปเพื่อหวังกอบโกยผลประโยชน์เท่านั้น ต้องเข้าใจว่าแรงงานในลาวมีอยู่ค่อนข้างน้อย ต้องฝึกให้คนงานไทย และลาวให้มีความ สามารถในการทำงานร่วมกันได้อย่างไร ซึ่งมีความสำคัญ ซึ่งการลงทุนของไทยโดยมากได้เปรียบกว่าชาติอื่น ด้วยนิสัยใจคอ ภาษา วัฒนธรรม ใกล้เคียงกัน ซึ่งได้เปรียบชาติอื่น

2) บทบาทของหอการค้า บทบาทการค้าของหอการค้าในพิชญ โลก ในเรื่องของหอการค้าจังหวัดพิชญ โลก ซึ่งถือว่าเป็นตัวแทนของกลุ่มภาคเหนือตอนล่าง โดยไปพบผู้นำแขวงคำม่วนและสะหวันนะเขต ให้การยอมรับการค้าของคนไทยค่อนข้างมากเพราะมีความ

พร้อมในแง่ของเขตการค้า ที่จะเกิดขึ้นของสองประเทศ โดยมากต้องถามผู้ประกอบการของฝั่งไทย เราที่มาประชุมครั้งนี้ว่า ตัวเราเองมีความต้องการเข้าไปค้าขายหรือลงทุนอะไร ซึ่งบางคนยังไม่เข้าใจว่าจะไปทำอะไร ปัจจุบันภาคเหนือตอนล่าง มองด้านโลจิสติกส์แบบครบวงจรที่ช่วยในเรื่องการค้า มองว่าโอกาสที่คนไทยเข้าไปทำการค้า เรื่องสินค้าอุปโภคบริโภคต่างๆ หรือการไปตั้งโรงงานซึ่ง โดยเฉพาะด้านเกษตร และการแปรรูปอาหาร การทำไร่ กลุ่มอาหารสัตว์ และนำเข้ามาในไทย หรือส่งไปยังประเทศที่สาม ไปยังเวียดนาม ท่านสามารถเปิดเว็บไซต์ของหอการค้าเพื่อดูข้อมูลการทำการค้าชายแดน การลงทุนต่างๆ ได้โดยท่านจะประสบความสำเร็จหรือไม่ ต้องดูว่ามีความตั้งใจจริง ท่านให้อะไรกับผู้ร่วมทุน อยู่ที่ความพร้อมในศักยภาพของท่านและคุณธรรม ซึ่งคนลาวชอบพูดคุยปัญหา อย่างตรงไปตรงมา

### 9.3 สักยภาพ และความต้องการของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อม 6 กลุ่มอุตสาหกรรม ในการที่จะทำการค้ากับ สปป.ลาว

หากจะวิเคราะห์ถึงศักยภาพของผู้ประกอบการ SMEs ใน 6 กลุ่มอุตสาหกรรมที่เข้าร่วมโครงการ ทั้ง 6 กลุ่มธุรกิจ ดังนี้

1. กลุ่มธุรกิจอาหารแปรรูป และผลิตภัณฑ์สุขภาพ
2. กลุ่มธุรกิจเครื่องเรือนและวัสดุตกแต่ง
3. กลุ่มวัสดุการเกษตร และเคมีภัณฑ์
4. กลุ่มเครื่องจักร เครื่องมือช่าง และอุปกรณ์ก่อสร้าง
5. กลุ่มเครื่องนุ่งห่ม และแฟชั่น เครื่องประดับ
6. กลุ่มธุรกิจบริการ เช่น โรงแรม ร้านอาหารเน็ต โรงเรียน

ทั้งนี้สังเกตได้ว่าทั้ง 6 กลุ่มมีขีดความสามารถที่เข้าทำธุรกิจใน สปป.ลาว ได้อย่างดี โดยสามารถแยกประเด็นศักยภาพและความต้องการของผู้ประกอบการ โดยได้มีการจัดกลุ่มสาขาอุตสาหกรรม 6 สาขารวมเข้าด้วยกัน โดยขุบรวมใหม่ได้ 3 กลุ่มอุตสาหกรรม เพื่อทำ Focus Group คือกลุ่มอุตสาหกรรม ดังนี้

1. กลุ่มเกษตรและอาหาร
2. กลุ่มวัสดุก่อสร้าง /ตกแต่ง / วัสดุกรอบ
3. กลุ่มท่องเที่ยวและบริการอื่นๆ



ทั้งนี้ใน 3 กลุ่มอุตสาหกรรมและบริการใหญ่นั้น ได้ผลสรุปดังแสดง กลุ่มเกษตรและอาหาร ดังตารางที่ 9.3

ตารางที่ 9.3 : ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย กลุ่มเกษตรและอาหาร

ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในกลุ่มสาขาอุตสาหกรรมที่เข้าโครงการ
<b>1. กลุ่มเกษตรและอาหาร</b>
1. ต้องการแหล่งการค้าที่สามารถอำนวยความสะดวกได้เป็นอย่างดีต้องการแหล่งเงินทุน และ ข้อมูลระบบการเงินใน สปป.ลาว
2. เปิดร้านอาหาร+เบเกอรี่ผลิตเครื่องปรุงอาหาร
3. ต้องการเช่าที่ดิน จำหน่าย+ผลิต เคมีภัณฑ์ เช่น ปุ๋ย , ฮอร์โมน
4. แปรรูปสินค้าเกษตร(ตั้งโรงงาน) เพื่อส่งออก เช่น มัน , อ้อย
5. ทำกระชังปลา+ผลิตอาหารปลา
6. ต้องการเจ้าภาพ ที่เป็นผู้เริ่มโครงการอย่างแท้จริง และจริงจัง ภาคเอกชนจะได้สนใจในการเริ่มโครงการต่างๆ ต่อไป
7. รวบรวมกฎหมายการทำการค้ากับ สปป.ลาว
8. ศูนย์กลางภาครัฐ ความร่วมมือไทย-ลาว
9. ศูนย์รวบรวมข้อมูลด้านสารสนเทศเกี่ยวกับอุตสาหกรรมและการค้าของลาว
10. ต้องการเอกสารที่เป็นแนวทางการปฏิบัติ
11. ต้องการตัวอย่างการลงทุนแบบ (Joint Venture)
12. พัฒนาแรงงานที่อยู่ในธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ
13. มีแหล่งรับเพื่อกระจายสินค้าหรือบริการ และอุตสาหกรรมในแต่ละประเภท เพื่อเป็นแหล่งรวมและกระจายสินค้าและบริการประเภทหรือกลุ่มเดียวกัน ทั้งนี้เพื่อเป็นตัวช่วยและสนับสนุนให้กับธุรกิจในแต่ละประเภท
14. จัดอบรมและพัฒนาเรื่องระบบโลจิสติกส์
15. เส้นทาง ความพร้อมของคนด้านบุคลากร
16. ระยะเวลาและความคุ้มค่าเพิ่มโอกาสหาวัตถุดิบ
17. ทำให้ไทยเป็นศูนย์กลางการขนส่งในภูมิภาคอินโดจีน

ส่วนในกลุ่มวัสดุก่อสร้าง เครื่องตกแต่ง และหัตถกรรมนั้น ก็ได้มีความสนใจที่จะเข้าร่วมทำการค้าใน สปป.ลาว ดังแสดงในตารางที่ 9.4

ตารางที่ 9.4 : ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย กลุ่มวัสดุก่อสร้าง / ตกแต่ง / หัตถกรรม

ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในกลุ่มสาขาอุตสาหกรรมที่เข้าโครงการ
<b>2. กลุ่มวัสดุก่อสร้าง / ตกแต่ง / หัตถกรรม</b>
1. ผลิต+จำหน่ายเครื่องจักรกลเกษตร
2. ทำฟาร์มไก่ เพื่อส่งออกและส่งขายภายในประเทศ
3. เปิดร้านสปา
4. ต้องการทราบดอกเบี้ย ในการซื้อขาย จัดไฟแนนซ์ในลาว ว่ามีอัตราดอกเบี้ยเท่าไร
5. ต้องการแหล่งเงินทุน จากธนาคาร
6. สำนักงานศูนย์กลาง ความร่วมมือไทย-ลาว
7. ขยายเครือข่าย(Network) เพิ่มขึ้น
8. แหล่งเงินทุนประกอบการ
9. รวบรวมกฎหมายการค้าการค้ากับ สปป.ลาว
10. มีองค์กรเฉพาะในเรื่องกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ
11. ขยายเครือข่าย(Network) เพิ่มขึ้น
12. มีการประชาสัมพันธ์ หรือให้ข้อมูลที่สำคัญและเป็นประโยชน์ทางด้านธุรกิจให้แก่สมาชิกธุรกิจ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการวางแผน การลงทุนและดำเนินกิจการได้อย่างมั่นใจ
13. วางระบบการขนส่งที่สนับสนุนการค้าวัสดุก่อสร้าง
14. การเจรจาระหว่างรัฐบาลให้ชัดเจนทั้งในนโยบายและภาคปฏิบัติ
15. ควรมีการประชาสัมพันธ์ข้อมูลการขนส่ง คลังสินค้าที่อยู่ประจำด่านนั้นๆ

ในด้านธุรกิจท่องเที่ยว สถานศึกษา พัฒนาอาชีพ ก็มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องใน สปป.ลาว และผลจากการทำ Focus Group ผู้ประกอบการมีความสนใจเข้าร่วมและแสดงความคิดเห็นที่เป็นประโยชน์ ดังแสดงในตารางที่ 9.5

ตารางที่ 9.5 : ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย กลุ่มท่องเที่ยวและบริการอื่นๆ

ความต้องการของผู้ประกอบการ SMEs ไทย ในกลุ่มสาขาอุตสาหกรรมที่เข้าโครงการ
<b>3. กลุ่มท่องเที่ยวและบริการอื่นๆ</b>
1. ข้อมูลการท่องเที่ยวระหว่างประเทศ
2. เปิดบริษัททัวร์ใน สปป.ลาว
3. ต้องการแหล่งการค้าที่ชัดเจน
4. พัฒนาแรงงานที่อยู่ในธุรกิจให้มีประสิทธิภาพ
5. มีองค์กรเฉพาะในเรื่องกฎหมายการค้าระหว่างประเทศ
6. ระหว่างรัฐควรมีการเจรจาให้ชัดเจนทั้งในนโยบายและภาคปฏิบัติ
7. ส่งเสริมให้มีการเชื่อมโยงการท่องเที่ยวระหว่างไทย กับ สปป.ลาว และประเทศใกล้เคียง
8. จัดให้มีการอบรมเรื่องการท่องเที่ยว
9. สร้างคู่มือเส้นทางการท่องเที่ยวและการขนส่งสินค้า
10. สร้างความปลอดภัยระหว่างขนส่ง
11. ศูนย์รวบรวมข้อมูลด้านสารสนเทศเกี่ยวกับอุตสาหกรรมและการค้าของลาว
12. ให้ไทยเป็นศูนย์กลางการขนส่งในภูมิภาคอินโดจีน
13. เพิ่มแหล่งท่องเที่ยวเข้าไปในเส้นทางการขนส่งโลจิสติกส์

## สรุปท้ายบท

กล่าวโดยสรุปแล้ว ในการจัดสัมมนาเชิงปฏิบัติการแบบกลุ่ม (Focus Group) ในโครงการวิจัยในครั้งนี้ มีส่วนช่วยในการรวบรวมและระดมความคิดเห็นในเรื่อง ของแนวทางการค้า การค้า ศักยภาพ ความพร้อมของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมสาขาต่างๆ ในการที่จะเข้าไปทำการค้าใน สปป.ลาว โดยมี ปัจจัยที่จะช่วยเกื้อหนุน ให้เศรษฐกิจการค้าของไทยกับ สปป.ลาว เติบโตอย่างรวดเร็วเพราะ สปป.ลาว มีทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ มีพื้นที่การเกษตรขนาดใหญ่ที่สามารถเช่าได้ในระยะนานถึง 30 ปี 50 ปี หรือ 70 ปี รวมไปถึงทรัพยากรป่าไม้ พื้นดินมีแร่ธาตุต่าง ๆ ไปจนถึงมีเหมืองแร่ทองคำขนาดใหญ่ อย่างเช่น เหมืองเซโปน ที่แขวงสะหวันนะเขต ที่เป็นเหมืองขนาดใหญ่ในเอเชีย นอกจากนี้แล้ว สปป.ลาว เป็นประเทศที่มีเสถียรภาพ มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินสูง มีแรงงานราคาถูก มีแหล่งน้ำ ดันทุน และไฟฟ้า ที่สมบูรณ์ ได้รับสิทธิพิเศษ GSP จาก 48 ประเทศ ได้รับสิทธิพิเศษอื่น ๆ จากหลายประเทศ เป็นประเทศที่น่าอยู่ผู้คนน่ารัก ซึ่งมีประเพณีที่งดงามและภาษาพูดที่คล้ายคลึงกับไทยที่สามารถสื่อสารกันโดยไม่ต้องใช้ล่ามแปล แต่ที่สำคัญคือ สปป. ลาว อยู่ท่ามกลางประเทศเศรษฐกิจดาวรุ่ง ระหว่างจีน ไทย เวียดนาม และแถมด้วยประเทศที่เปิดตัวใหม่เช่น กัมพูชา เฉพาะตลาดตามรอยตะเข็บชายแดนเหล่านี้ มีประชากรไม่ต่ำกว่า 200 ล้านคน จึงเป็นช่วงเปลี่ยนผ่านของลาว จาก Land Lock ไปสู่ Land Link ในอนุภาครุ่มน้ำโขง และเนื่องจากเป็นแหล่งผลิตพลังงานไฟฟ้าจากพลังงานน้ำ ดังนั้นจากปัจจัยความแตกต่างและความหลากหลายที่ประเทศหนึ่ง และอีกประเทศหนึ่งไม่มี สปป.ลาว มีทรัพยากรธรรมชาติ ขณะที่ไทยมีทุนในเทคโนโลยีในทุกระดับ ภายใต้เงื่อนไขที่มีพรมแดนติดกัน มีภาษาและวัฒนธรรมที่คล้ายคลึงกัน จึงเป็นโอกาสที่ดีของนักธุรกิจไทย ประกอบกับพื้นที่ราบที่เป็นชุมชนเมืองของ สปป.ลาว ตลอดแนวเหนือใต้ อยู่บริเวณลุ่มแม่น้ำโขงใกล้กับฝั่งไทย ส่วนที่ราบสูงเขตภูผาป่าดอยจะติดกับจีนและเวียดนาม ไทยเราจึงได้เปรียบด้านสภาพภูมิศาสตร์การเป็นคู่ค้าคู่ขายกับ สปป. ลาว เพราะทำได้ง่ายกว่าชาติอื่นๆ

แต่อย่างไรก็ดี ตามผลประชุมสัมมนาเชิงปฏิบัติการแบบกลุ่ม (Focus Group) ไม่ควรทิ้งผลค้างไว้ เพราะเมื่อมีเส้นทางยุทธศาสตร์ East West Economic Corridor พาดผ่านไทย – ลาว – เวียดนาม และสาย R 3a ผ่านไทย – ลาว – จีน จะทำให้ด้านระบบ Logistics มีการเปลี่ยนแปลง สินค้าของคู่ค้าคู่แข่งกันส่งถ่ายเทได้สะดวกขึ้น มีผลให้บริบททางการค้าไทยกับ สปป.ลาว เปลี่ยนแปลงไปด้วย สินค้าบางชนิดอย่างเช่นข้าว ถ้าไทยต้องการเป็นศูนย์กลางการค้าข้าว ก็น่าจะเพิ่มพื้นที่ปลูกข้าวในลาว และควรจะต้องมีการทบทวนการบริหารจัดการสินค้าข้าวอย่างเป็นระบบ หรือการเปิดตลาดให้กับประเทศเพื่อนบ้านที่ไม่ได้อยู่ในฐานะของคู่แข่ง ควรใช้ประโยชน์การเป็นหุ้นส่วนทางเศรษฐกิจ ไม่เช่นนั้นถ้าเวียดนาม หรือประเทศคู่แข่งอื่นใช้ลาว

เป็นฐานการผลิต จะทำให้เสียโอกาสไป และกลับกลายเป็นคู่แข่งที่ถาวร เช่นบทบาทของเวียดนาม ที่ตลาดข้าวของไทย ในกรณีของสินค้าไม้ก็เช่นเดียวกัน วันนี้ สปป.ลาว สั่งซื้อไม้จากพม่าเพื่อขอฟ่านแดนไทยและนำไปขายเวียดนามในธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน ซึ่งเป็นธุรกิจ ในเวียดนามที่กำลังเติบโตอย่างมาก ในขณะที่พม่าไทยยังมีความคิดในมุมแคบเพียงเพื่อต้องการให้ตัดทอนไม้จากลาว แต่ไม่ส่งเสริมการแปรรูปไม้แต่อย่างใด และโดยที่สภาพแวดล้อมภายนอกของ สปป.ลาว จึงเข้าวนให้ชาติต่างๆ มุ่งเข้ามาลงทุนอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะที่พนักงานระดับเอสเอ็มอี จาก จีน เวียดนาม ญี่ปุ่น เกาหลี สิงคโปร์ มาเลเซีย ออสเตรเลีย และอเมริกา ซึ่งส่งผลให้ลาว มีศักยภาพสูงขึ้นจึงควรที่นักธุรกิจไทยจะหันมาสนใจออกไปทำการค้าลงทุนในประเทศนี้ให้มากขึ้น และมีกลยุทธ์ที่ดี ไม่ด้อยไปกว่าชาติอื่นๆ ที่เข้ามาลงทุนใน สปป.ลาว โดยต้องเร่งรีบศึกษา และตัดสินใจก่อนที่ประเทศคู่แข่งจะล้ำหน้าไปกว่านี้ และทิ้งประเทศไทย ให้เฝ้ารออยู่ในฝั่งซ้ายของแม่น้ำโขงตลอดไป