

บทสรุปท้ายรายงานวิจัย

เมื่อพิจารณาโดยรวมแล้ว ไทยกับ สปป.ลาว ได้มีการค้าต่อกันมาอย่างยาวนานจนเกิดผลสัมฤทธิ์ที่มีต่อประเทศทั้งสองและนับวันจะมีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้น ทั้งด้านการนำเข้าในราชอาณาจักรหรือส่งออกป้อนราชอาณาจักร ขณะเดียวกันหากพิจารณามูลค่าการค้าชายแดนของไทยเปรียบเทียบกับประเทศอาเซียนแล้ว สปป.ลาว แม้จะมีปริมาณการค้ารวมทั้งขาเข้าและขาออกอาจน้อยกว่ามาเลเซีย และพม่า แต่ก็มีปริมาณการค้ารวมที่สูงกว่ากัมพูชา และการที่ไทยและ สปป.ลาว มีการค้าที่สูงกว่ากัมพูชาและมีเขตแดนต่อเชื่อมมากเป็นอันดับสองรองจากสหภาพพม่า จึงควรมีกลยุทธ์ที่ดีในการแก้ไขปรับปรุงระบบการค้าให้มีความเสมอภาค ทันสมัย และมีวิสัยทัศน์ ร่วมกันในการพัฒนาประเทศทั้งสอง ในขณะที่ปริมาณการค้าชายแดนรวมเพิ่มขึ้น ผลดีที่เกิดขึ้น คือความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของจังหวัดชายแดนทั้ง 11 แห่งของไทย ก็จะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องไปด้วย

ดังนั้น เมื่อประมวลจากนโยบาย รวมทั้งข้อคิดเห็นของเจ้าหน้าที่ของภาครัฐ สปป.ลาว อาทิ รัฐมนตรีช่วยว่าการกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า (ฯพณฯ เสี่ยวสะหวาด สะแหวงศึกษา) ท่าน เบอร์ลิน เพชรจันทร์ราช รองผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมและพัฒนาเอสเอ็มอี ท่าน บุญมี มณีวงศ์ อธิบดีกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมและการค้า ท่าน ชันราสี แก้วบุญพัน รองอธิบดีกรมนโยบายการค้าต่างประเทศ และท่านกันทะวงศ์ ดาลาวงศ์ เลขาธิการ สภาการค้าและอุตสาหกรรมแห่งชาติลาวสภาการค้า ซึ่งทุกท่านล้วนมีประสบการณ์ โดยให้ข้อคิดเห็นที่น่าสนใจโดยผู้ศึกษาอาจค้นคว้าได้ในบทสัมภาษณ์ ที่ปรากฏในภาคผนวกของรายงานวิจัยนี้

อย่างไรก็ดี อาจสรุปสาระสำคัญของความคิดเห็นข้างต้นเป็น 5 ประเด็นที่สำคัญ ดังนี้

1. ความร่วมมือในการขยายการค้าการลงทุนระหว่างเอสเอ็มอี ระหว่างไทยและ สปป.ลาว มีความคืบหน้าเป็นระยะ แต่เติบโตได้ช้ากว่าประเทศอื่น เพราะเวทีการเจรจาของทั้งสองประเทศที่ผ่านมาเน้นหัวข้อด้านการเมือง และความมั่นคงเป็นหลัก ทำให้ประเด็นการเจรจาการค้าการลงทุนได้รับการแก้ไขพัฒนาน้อย ไม่ทันต่อการสถานการณ์ทางเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงโดยเฉพาะการเติบโตของเศรษฐกิจจีน และเวียดนาม กัมพูชา ได้ส่งผลกระทบในอัตราเร่งต่อ สปป.ลาว และทำให้ สปป.ลาว ต้องปรับตัวอย่างมาก ท่ามกลางประเทศเพื่อนบ้านที่เป็นมหาอำนาจทางเศรษฐกิจใหม่ในภูมิภาคนี้

2. การร่วมมือของภาคเอกชนของทั้งสองประเทศ ขาดแรงสนับสนุนจากภาครัฐบาล ไทยซึ่งมีความมั่งคั่งภาครัฐสูง กว่าทางการลาว เท่ากับการที่ภาคเอกชนของไทย จะสามารถสร้าง

ความเท่าเทียมกับนักลงทุนต่างชาติใน สปป.ลาว ล้วนต้องมาจากขีดความสามารถของนักลงทุนเป็นสำคัญ เพราะทางการไทยมองประเด็นนี้เป็นประโยชน์เฉพาะตัวผู้ประกอบการโดยตรง ขณะที่ภาครัฐบาลไทยให้ความสำคัญ กับการแก้ปัญหาเศรษฐกิจระดับมหภาคในไทยมากกว่าการพิจารณารายละเอียดของผู้ลงทุน หรือผู้ประกอบการไทยเพียงกลุ่มเดียวใน สปป.ลาว เป็นการเฉพาะ ตัวอย่างเด่นชัดคือการที่รัฐบาลจีน สนับสนุนเงินทุนในการก่อสร้างสาธารณูปโภคในนครหลวงเวียงจันทน์ การก่อสร้างคณะวิศวกรรมศาสตร์ และคณะแพทยศาสตร์ ให้มหาวิทยาลัยแห่งชาติลาว จีนได้สิทธิพิเศษกลับมาในการสร้างเขตการค้าการลงทุน และสามารถให้ชาวจีนเข้ามาอาศัยใน สปป.ลาว ได้สูงถึง 15,000 คน ขณะที่ธนาคารลาว-เวียดนาม (Lao-Viet Bank) ซึ่งเวียดนามถือหุ้นอยู่ก็จะปล่อยเงินทุนสนับสนุนแก่ผู้ประกอบการชาวเวียดนาม ที่เข้ามาลงทุนใน สปป.ลาว และสามารถนำสัญญาเช่า สัมปทานกับ สปป.ลาว เป็นหลักประกันสินเชื่อได้ 90%-100% ในขณะที่ธนาคารไทยไม่อาจดำเนินการได้ครอบคลุมเท่า หรือมีประสิทธิภาพในการเข้าถึงผู้ประกอบการลงทุนคนไทย

3. อัตราถดถอยของระบบเศรษฐกิจไทย ที่ปัจจุบันมีภาวะ แบบ Stag-Flation ซึ่งมีปริมาณเงินเฟ้อ และเศรษฐกิจถดถอยในตัวเอง เป็นผลทำให้การลงทุนขนาดใหญ่ใน สปป.ลาว ที่นักลงทุนเป็นชาวไทย และมีกระแสเงินสด ร่วมกันได้ส่งผลทำให้เกิดความชะงักงันในการลงทุนของลาวด้วย เวลาเดียวกันสินค้าอุปโภคบริโภคของไทยมีราคาสูงขึ้นถึง 10%-20% จากเดิม อาทิ หมวกเชื้อเพลิง และอาหารสำเร็จรูป ทำให้ สปป.ลาว ด้วยพึ่งพิงวัตถุดิบ และสินค้าสำเร็จรูปจากจีนเวียดนาม ที่ต้นทุนต่ำกว่า แต่คุณภาพปานกลางมาทดแทน และเมื่อความไม่แน่นอนของการเมืองไทยมีเป็นระยะ ยังส่งผลต่อความเชื่อมั่นที่ได้รับในสายตาของผู้ประกอบการชาวลาวเอง

4. การพิจารณาประโยชน์ของการลงทุนใน สปป.ลาว ของผู้ประกอบการไทย มีพื้นฐานจากแผนดำเนินงานระยะสั้นมากกว่าระยะยาว ดังนั้น มุมมองและการลงมือปฏิบัติงานตามแผนลงทุน การค้าจึงไม่สะท้อนต่อข้อเท็จจริง ที่ชาติต่างๆ พิจารณาว่า สปป.ลาว เป็นแหล่งลงทุนต้นทุนต่ำ แต่จะให้ผลตอบแทนที่สูงเมื่อถึงรอบเวลาในอนาคต หลักพิจารณาที่ส่งผลให้ผู้ประกอบการไทย ขาดความร่วมมือในการติดตามโอกาส และข้อมูลทางเศรษฐกิจ ทรัพยากรธรรมชาติแหล่งใหม่ๆ สิทธิและเงื่อนไขต่างๆ ที่ สปป.ลาว ออกใช้บังคับแก่นักลงทุนต่างชาติที่สำคัญ ซึ่งลาวมีการลงนามไปแล้วกว่า 30 ประเทศทั่วโลก และหลายกรณีไทยไม่ได้รับสิทธิพิเศษเท่า

5. การลงทุนของนักลงทุนไทย ไม่ได้นำเอา “เกณฑ์คุณภาพและเกณฑ์การพัฒนา มาตรฐานผลิตภัณฑ์และบริการ” มาใช้ใน สปป.ลาว เป็นเหตุให้คุณภาพของสินค้าและปริมาณของ ไทยเมื่อมาอยู่ใน สปป.ลาว จะมีมาตรฐานต่ำกว่า ที่ผู้ประกอบการรายนั้นดำเนินการเองในไทยและ แม้แต่กระบวนการพัฒนาฝีมือแรงงานก็อ่อนด้อยไปพร้อมกัน มูลเหตุนี้ ทำให้ปัจจัยความยั่งยืนและ พัฒนาอย่างต่อเนื่องของรูปแบบของธุรกิจ ใน สปป.ลาว อาจจะมีปัญหาได้ ยกตัวอย่างเช่น ใน อุตสาหกรรมแปรรูปไม้ยางพาราไทย ซึ่งเป็นที่ยอมรับว่ามีมาตรฐานสูง มีความสูญเสียต่ำ และมี ระบบ ISO 9001 ที่กำกับดูแลอยู่ใกล้ชิด แต่เมื่อย้ายฐานการผลิตไปใน สปป.ลาว มาตรฐานเหล่านี้ ก็ไม่ได้ถูกย้ายโอนออกไปด้วย เพราะผู้ประกอบการเล็งเห็นเพียงประโยชน์ระยะสั้นในด้านต้นทุน วัตถุดิบไม้ราคาต่ำ มากกว่าการพัฒนามาตรฐานและคุณภาพการจัดการภายในโรงงาน หรือแม้แต่ อุตสาหกรรมอาหารก็ควรมีหลักในด้าน GMP และมุ่งสู่คุณภาพสูงขึ้นไป ประเด็นนี้เป็นสิ่งที่ สำคัญอย่างยิ่งหากเทียบกับนักลงทุนชาติอื่นใน สปป.ลาว อาทิ เช่น เกาหลี เวียดนาม และ ออสเตรเลีย เป็นต้น

ห้าประเด็นเหล่านี้ เป็นข้อสังเกตพื้นฐานที่ส่งผลให้การขยายการค้าและการลงทุนใน สปป. ลาว ของ เอสเอ็มอีไทย จะดำเนินไปสู่เป้าหมายได้ หากมีการแก้ไขและสร้างวิสัยทัศน์ที่ตีร่วมกัน ในอนาคต

ข้อเสนอแนะเพื่อพัฒนาการค้าและการลงทุนของ SMEs ไทย และสปป.ลาว ในอนาคต

การพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ของผู้ประกอบการไทย จะสามารถยกระดับมากขึ้นในการค้าและการลงทุนได้ จะต้องอาศัยความร่วมมือ จากองค์กรภาครัฐ และเอกชนของทั้งสองประเทศมาบูรณาการแผนงานต่างๆ ร่วมกัน ซึ่งในงานวิจัยนี้ทางคณะที่ปรึกษาวิจัยได้สรุป และมีข้อเสนอแนะ รวมทั้งทิศทางการร่วมมือระหว่าง SMEs ไทย-สปป.ลาว ที่จะพึงมีในอนาคตไว้ 9 ประการ และงานที่ควรศึกษาเพิ่มเติมในอนาคต ดังต่อไปนี้

ประการที่ 1 เมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ แล้ว ย่อมเห็นได้ว่า ไทยยังคงมีศักยภาพในการเป็นนักลงทุน และมีการส่งออกในมูลค่าที่สูง การที่การผลิตและการบริการขนาดเล็กและขนาดกลางยังไม่อาจเกิดขึ้นได้ในเขต สปป.ลาว ทั้งที่ทางการลาวเองมีนโยบายส่งเสริมให้ SMEs ภายในประเทศเข้มแข็งหรือหาทางร่วมทุนกับเอกชนไทย สาเหตุที่สำคัญจากการสำรวจประการหนึ่งคือ “การขาดแคลนแรงงานที่มีปริมาณคุณภาพอย่างพอเพียง” ดังนั้นการเข้าไปจัดการกับการขาดแคลนแรงงานที่มีคุณภาพในกระบวนการผลิตสินค้า หรือ สายงานธุรกิจบริการ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งขาด เพื่อส่งผลดีต่ออนาคต การขยายการค้า การลงทุนใน สปป.ลาว ของผู้ประกอบการไทย ทั้งนี้ควรเพิ่มโอกาสในลักษณะของการฝึกอบรมแบบ OJT (on the job training) ของแรงงานลาวเอง ที่จะเข้ามาฝึกงาน และพัฒนาทักษะให้สูงเพียงพอกับเป้าหมายการผลิตในวิสาหกิจนั้น ๆ ในสถานประกอบการในประเทศไทยและผู้ประกอบการที่มีความตั้งใจที่จะไปเพิ่มฐานการผลิตแห่งใหม่ใน สปป.ลาว

ประการที่ 2 ด้วยเหตุที่การค้าการลงทุนของไทยใน สปป.ลาว ยังอยู่อันดับที่สามรองจากจีน และ เวียดนาม การที่จะเพิ่มความสามารถในการแข่งขันกับทั้งสองประเทศข้างต้น อาจต้องเพิ่มการมียุทธศาสตร์ใน 3 ด้านด้วยกัน คือ

ก. การลงทุนของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยนั้น มีความคุ้นเคยกับการร่วมไปกับวิสาหกิจขนาดใหญ่ หรืออุตสาหกรรมขนาดใหญ่ และ ตามด้วย อุตสาหกรรมขนาดย่อมที่ติดตามไป อาทิ อุตสาหกรรมรถยนต์ ซึ่งจะมีอุตสาหกรรมชิ้นส่วนยานยนต์เกิดขึ้นใกล้เคียงกัน ดังนั้นเมื่อมีอุตสาหกรรมน้ำตาลขนาดผลิต 200,000 ตัน/ปี ในแขวงสะหวันนะเขต ก็อาจต้องมีอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการผลิตน้ำตาล การขนส่งหรือ จักรกลเบา เกษตรไร้อ้อยตามมา ดังนั้นอาจต้องพิจารณาว่าภายใน สปป.ลาว ได้มีอุตสาหกรรมผลิตและบริการอะไร และควรต้องมีวิสาหกิจใดเข้าไปในระบบสนับสนุน ซึ่งตัวแบบนี้เป็น Japanese Model ที่เรารู้จักกัน (บทสัมภาษณ์ : คุณประจวบ ไชยสาส์น)

ข. การลงทุนใน สปป.ลาว เกี่ยวกับอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าของไทย เพราะการพิจารณาว่าอุตสาหกรรมใดถ้าจะผลิตใน สปป.ลาว โดยหวังผลเฉพาะการค้าชายใน สปป.ลาว อาจไม่ประสบผลดังคาด เพราะขนาดการบริโภคใน สปป.ลาว มีค่อนข้างน้อย นักลงทุนควรพิจารณาอุตสาหกรรมที่ผลิตภายใน สปป.ลาว แล้วส่งออกมายังไทย อาทิ โรงงานผลิตบ่มยางรมควัน (ลาวปลูกยางพารามาก) โรงงานผลิตสกัดน้ำมันพืชจากปาล์ม สบู่ดำ แล้วนำเข้ามาส่งในไทยเพราะขณะนี้ไทยมีความต้องการน้ำมันเครื่องยนต์สกัดจากพืชพลังงานทดแทน

ค. การมีสถาบันและผู้เชี่ยวชาญด้านบริหารการเงินอยู่อย่างพอเพียง เพื่อเป็นที่ปรึกษาแก่นักลงทุน และมีการจัดการแนะนำผลิตภัณฑ์การเงินหลากหลายชนิด ให้สอดคล้องกับปัญหาและมีการนำประเด็นของโอกาสธุรกิจมาพิจารณา อาทิ นำสัญญาสัมปทาน สัญญาเช่าจากทาง สปป.ลาว มาพิจารณาประกอบกับความสามารถของผู้ประกอบการ

ง. มีการอบรมพัฒนาผู้ประกอบการชาวไทย เกี่ยวกับระบบการค้าชายแดนและสินค้า ผ่านแดน แยกจากด้านการค้าจังหวัดต่าง ๆ และเร่งให้เกิดการพบปะแลกเปลี่ยนระหว่างทั้งสองประเทศอย่างน้อย 3 เดือนต่อ 1 ครั้ง และจัดให้เป็นประจำ ณ ด้านชายแดนแต่ละแห่ง

จ. ให้พิจารณาการรวมตัวของกลุ่มผู้ปฏิบัติการลงทุนให้มีความชัดเจน และเป็นรูปสมาคมการค้าในนครหลวงเวียงจันทน์หรือเมืองสำคัญต่าง ๆ ของ สปป.ลาว เพราะการที่ผู้ประกอบการไทยมีที่พบปะเป็นกิจจะลักษณะแน่นอน ย่อมส่งผลให้มีการแก้ไขอุปสรรคต่าง ๆ ได้ทันที และไม่มีข้อโต้แย้งจากเหตุความเข้าใจที่คลาดเคลื่อนในกรณีต่าง ๆ

ประการที่ 3 การดำรงความเป็นผู้นำตลาดการค้าของไทยใน สปป.ลาว ด้วยเหตุที่ไทยเป็นที่ยอมรับในด้านมาตรฐานผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ซึ่งส่งผลให้มูลค่าของหมวดสินค้าอุปโภคบริโภคของไทยยังคงเป็นที่ยอมรับ ดังนั้นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมจึงควรปฏิบัติ ดังนี้

ก. สินค้าคุณภาพระดับกลางขึ้นไปของไทย มีราคาต่ำกว่าคู่แข่ง อย่างสิงคโปร์ และมาเลเซีย และการให้เครดิตของพ่อค้าไทยมีระยะเวลานานกว่าประเทศคู่แข่ง รวมทั้งการซื้อขายสินค้านี้ระหว่างไทยและลาวสามารถทำกัน แบบง่าย ๆ โดยชำระกันด้วยเงินบาท

ข. สินค้าไทยมีคุณภาพดี รูปแบบสวยงามตรงตามความต้องการ ของตลาดลาว เนื่องจากสินค้าไทยถูกส่งเข้าไปขายในตลาดลาวมาเป็นเวลานาน ทำให้สินค้าไทยติดตลาดลาวมากกว่าคู่แข่ง

ค. ผู้ส่งออกของไทยสามารถจัดส่งสินค้าให้กับ สปป.ลาว ได้รวดเร็วและสินค้าได้รับ ความเสียหายน้อยมากในขณะขนส่ง

- ง. ด้านความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ ความรู้สึกของประชาชนลาว คิดเสมอว่าคนไทยเป็นพี่น้องกันทำให้เชื่อใจไทยในเรื่องไม่คดโกง ทั้งนี้รัฐบาลไทยได้ช่วยเหลือด้านการค้าแก่ลาวโดยการให้สิทธิ พิเศษภาษีสินค้าผ่านแดน ซึ่ง สปป.ลาว ก็ให้สิทธิพิเศษนี้แก่ไทยตอบแทนด้วย
- จ. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย สินค้าไทยสามารถเข้าสู่ลาวได้ตาม แนวชายแดนไทยเกือบทั่วประเทศ และยังอาศัยผู้นำเข้ารายใหญ่ๆ ของลาวเป็นผู้กระจายสินค้าไปยังผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกตามตลาดต่างๆ ของลาว ส่งผลให้ สินค้าไทยกระจายเข้าสู่ตลาดลาวได้ทั่วถึง
- ฉ. ด้านการค้าผ่านแดน สินค้าไทยได้อาศัยผู้นำเข้า-ส่งออกของ สปป.ลาว เป็นผู้กระจาย สินค้าเข้าสู่ชายแดนเวียงจันทน์และจันทอนใต้ได้อีกช่องทางหนึ่ง
- ช. ด้านความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับ สปป.ลาว การไฟฟ้า ฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย ได้ช่วยเหลือด้านวิชาการทั้งการร่วมทุนในการสร้างเขื่อนผลิตไฟฟ้าเพื่อให้ลาวเห็นว่าไทยไม่ได้เข้าไป กอบโกยผลประโยชน์จาก ลาวฝ่ายเดียว นอกจากนี้คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI) ของไทยได้จัดตั้งตัวแทนสำนักงาน BOI ขึ้นในลาวเพื่ออำนวยความสะดวก ให้แก่นักลงทุนของไทย
- ซ. ไทยเข้าไปร่วมพัฒนาด้านคมนาคมขนส่งในลาว เพื่ออำนวยความสะดวกในการขนส่งสินค้าไทยเข้าสู่ตลาดต่างๆ ของลาว เช่น การก่อสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขง การก่อสร้างทางรถไฟ เป็นต้น ทำให้การขนส่งสินค้าจาก ไทยเข้าไปสู่ตลาดลาวสามารถทำได้สะดวกมากขึ้น

ประการที่ 4 ควรดำรงรักษาความสัมพันธ์ระหว่างประเทศ คู่ไปกับปัญหาด้านความมั่นคงในไปกับการค้าชายแดนไทยดังนี้

- ก. เนื่องจากสินค้าไทยระดับล่างมีราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน และ เวียดนาม การจัดเก็บอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบ และเครื่องจักรของกรมศุลกากรไทยมีอัตราสูงทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้น สินค้าไทยใน ระดับล่างจึงไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ในจุดนี้ควรผ่านการพิทักษ์อัตราการเก็บภาษีให้มีความเสมอภาคและการแข่งขันของผู้ประกอบการให้แข่งขันได้
- ข. ลดมีการลักลอบการค้าตามแนวชายแดนไทย - ลาวมาก ทำให้ สินค้าไทยที่ลักลอบเข้าไปในลาวมีราคาถูกกว่าสินค้าที่นำเข้าโดยถูกวิธี ทำให้สินค้าไทยด้วยตนเองเข้าไปแข่งขันกันเองในตลาดลาวและมีการตัดราคา
- ค. ให้แก้ไขปัญหาค้าไทยจะถูกปลอมแปลง และเลียนแบบจากประเทศคู่แข่ง เช่น เวียดนาม ซึ่งจะมีคุณภาพสินค้าที่ต่ำกว่าทำให้ผู้บริโภคลาวเข้าใจผิดคิดว่าเป็นสินค้าไทย นอกจากนี้ยังมีผู้ส่งออกไทยบาง รายนำสินค้าหมดอายุเข้าไป จำหน่ายในลาวทำให้สินค้าไทยเสียชื่อเสียง
- ง. ความสัมพันธ์ด้านการปกครองในระบบคอมมิวนิสต์ระหว่าง ลาว - เวียดนาม

ที่มีความแน่นแฟ้น ทำให้รัฐบาลลาวมักจะพิจารณาอนุมัติโครงการจากเวียดนามก่อนเสมอ และปัจจุบันรัฐบาลลาว หลีกเลี่ยงการเป็นตลาดที่จำหน่ายสินค้าไทย แต่เพียงผู้เดียวจึงควรเร่งกระชับความสัมพันธ์โดยเฉพาะทางด้านวัฒนธรรมต่าง ๆ อย่างต่อเนื่องและเคารพเกียรติระหว่างกันอย่างนักแสดง หรือคู่มือทัศนศิลปวัฒนธรรมของลาว

จ. รัฐบาลจีนได้เข้ามาพัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่งทางภาคเหนือ ของลาวส่งผลให้ในอนาคตการค้าระหว่างจีนกับลาวสามารถทำได้โดยสะดวกอาจทำให้ส่วนแบ่งตลาดสินค้าไทยลดลงได้ จึงอาจต้องร่วมมือหรือร่วมทุนกับนักธุรกิจจีนเพื่อนแบ่งตลาดมาดูแล

ประกาศที่ 5 การเพิ่มศักยภาพและการขยายเขตเศรษฐกิจการค้าการลงทุนใน สปป.ลาวของไทยในทศวรรษหน้า (2551 – 2560) ที่ภาครัฐและเอกชนไทยต้องตระหนักอย่างยิ่ง และถือเป็นโอกาสทองอย่างสำคัญเพราะการขยายเขตการเปิดเสรีของลาวเองกับการที่ประเทศต่าง ๆ เร่งเข้าไปลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานใน สปป.ลาวจะส่งผลให้ ไทย – สปป.ลาวมีโอกาสขยายการลงทุนการค้าได้ คือ

ก. ลาวเป็นประตูการค้า(Gate-way)ของไทยไปสู่จีนตอนใต้และเวียดนาม โดยมีเส้นทางคมนาคมต่างๆ ดังนี้

(1) การขนส่งทางเรือตามลำน้ำโขง ภายใต้ความตกลงการเดินทางเรือตามแม่น้ำโขงตอนบน

(2) ทางบกจากอำเภอเชียงของจังหวัดเชียงราย ผ่านพม่า-ลาว ไปมณฑลยูนนานของจีนระยะทางประมาณ 254 กิโลเมตร

(3) เส้นทางหมายเลข 8 จากอำเภอเมือง จังหวัดนครพนม ผ่านแขวงคำม่วน ของลาวไปยังเมืองวินห์ของเวียดนาม ระยะทางประมาณ 338 กิโลเมตร

(4) เส้นทางหมายเลข 9 จากอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ผ่านแขวงสะหวันนะเขต ของลาวไปยังเมืองคานังของเวียดนาม ระยะทางประมาณ 450 กิโลเมตร

ข. ลาวมีการวางแผนพัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่งในประเทศหลายเส้นทาง นอกจากนี้ยังมีการก่อสร้างเขื่อนพลังงานไฟฟ้าอีกมาก ปัจจุบันอยู่ในระหว่างการก่อสร้างจำนวน 5 เขื่อน ดังนั้นลาวต้องนำเข้าวัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมากเพื่อใช้ในการก่อสร้างเขื่อนดังกล่าว โดยส่วนใหญ่จะนำเข้าจากไทยและในระหว่างการก่อสร้างเขื่อนจะมีการตัดไม้เนื้ออ่อนเป็นจำนวนมากซึ่งจะเป็นแหล่งวัตถุดิบไม้ที่สำคัญของไทย ลาวมีรายได้จากการขายไฟฟ้าให้ไทย 1,500 เมกกะวัตต์ และอีก 1,500 เมกกะวัตต์ตั้งแต่ปี 2549 จำนวนเงินสูงถึง 30,000 ล้านบาทต่อปี ซึ่งจะช่วยให้ลาวมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้นและนำเข้า สินค้าจากไทยเพิ่มมากขึ้น

ค. ปัจจุบันลาวได้รับความช่วยเหลือทางเศรษฐกิจจากไทย ได้แก่

(1) มีการลดภาษีนำเข้าสินค้าเกษตร 23 รายการ ตามพันธกรณีความตกลงการค้าโลก องค์การการค้าโลก ตามที่คณะรัฐมนตรีได้มีมติให้ความเห็นชอบ เมื่อวันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2539

(2) การลดภาษีนำเข้าสินค้าที่สำคัญของ สปป.ลาว จำนวน 49 รายการ ซึ่งเป็นสินค้าเกษตรและวัตถุดิบสำหรับอุตสาหกรรมในประเทศ เพื่อให้ สปป.ลาวสามารถส่งออกสินค้าดังกล่าวมายังไทยได้มากขึ้นก็จะยังเป็นฐานวัตถุดิบให้ไทยได้ใช้เป็นแหล่งผลิตอาหารสัตว์ขนาดใหญ่ของเอเชียได้

ประการที่ 6 แนวคิดการบริหารพัฒนาที่เป็นกระบวนการจะช่วยส่งเสริมให้ไทยและ สปป.ลาว มีคู่ทางการลงทุนร่วมกันสูงเพราะว่า

ก. ลาวเป็นประเทศที่มีศักยภาพในการลงทุนผลิตสินค้าเพื่อการบริโภคในประเทศ และเพื่อการส่งออกในอนาคต เนื่องจากวัตถุดิบภายในประเทศของลาวยังมีอยู่มาก ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีการ พัฒนาขึ้นมาใช้ รวมทั้งลาวได้ใช้พื้นที่การเกษตรไปเพียงร้อยละ 30 ของพื้นที่ทั้งหมด ทำให้ผลผลิตทางการเกษตรยังไม่เพียงพอกับความต้องการบริโภคภายในประเทศ ดังนั้นจึงเป็นโอกาสของนักลงทุนไทยที่จะเข้าไปลงทุนในด้านการเกษตรและการ ปศุสัตว์ในลาวดังนั้นไทยควร จัดตั้งสถาบันวิจัยทางการเกษตรแบบครบวงจรและเน้นการผลิตเพื่อเพิ่มช่องทางตลาดในเขต ต่าง ๆ ของเอเชียและโลก

ข. ลาวมีศักยภาพด้านการผลิตพลังงานไฟฟ้า โดยมีโครงการผลิต พลังงานไฟฟ้า มากกว่า 40 โครงการในปัจจุบัน ยังมีโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนอีกหลายโครงการ ซึ่งเป็นโอกาส ที่ดีของนักลงทุนไทยที่จะเข้าไปร่วมลงทุนในโครงการผลิตพลังงานไฟฟ้างดังกล่าว และนำไฟฟ้าและชลประทานที่เกิดขึ้นมาเกี่ยวเนื่องการผลิตในการเกษตร

ค. การลงทุนในด้านอุตสาหกรรมเบา เช่น อุตสาหกรรมแปรรูป สินค้าเกษตร อุตสาหกรรมการผลิตเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นต้น การลงทุนในอุตสาหกรรมนี้ควรเป็น อุตสาหกรรมขนาดเล็ก และขนาดกลาง เนื่องจากตลาดลาวเป็นตลาดขนาดเล็กที่ยังไม่อิ่มตัว ซึ่งยังมี โอกาสขยายตลาดอีกมาก ดังนั้นนักธุรกิจไทย ควรเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมประเภทนี้

ง. ลาวมีพรมแดนติดต่อกับ 5 ประเทศ ในกลุ่มอาเซียน ได้มีการพัฒนาเส้นทาง คมนาคมขนส่งในลาวหลายเส้นทาง เพื่อการรองรับการขยายตัวด้านการค้าในภูมิภาคนี้ จึงเป็น โอกาสของนัก ธุรกิจไทยที่จะเข้าไปลงทุนและใช้เส้นทางคมนาคมในลาว เพื่อการขยายการค้า ออกไปในเขตรอยต่อเศรษฐกิจทั้ง 5 ประเทศดังกล่าว

ประการที่ 7 การใช้กลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งร่วมกัน และลดจุดอ่อนร่วมกันเพื่อสร้างความเป็นปึกแผ่นในภูมิภาคอาเซียนหากพิจารณาว่าลาวตั้งอยู่ท่ามกลางกลุ่มประเทศอาเซียน และมีพรมแดนติดต่อกับ เวียดนาม และ จีนตอนใต้ ทำให้ลาวเป็นทางเชื่อมในการส่งสินค้าผ่านแดนไปยังประเทศเวียดนามและจีนตอนใต้ อีกทั้งลาวเป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ด้วยพลังงานไฟฟ้า และทรัพยากรธรรมชาติเหมาะแก่การเป็นฐานการผลิตด้านอุตสาหกรรม ในอนาคต ในขณะที่แรงงานลาวส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ ทางอุตสาหกรรมและลาว ยังขาดผู้ประกอบการ ที่มีความรู้ในการทำธุรกิจกับต่างประเทศ รวมทั้งนโยบายของภาครัฐมีการเปลี่ยนแปลงบ่อยประกอบกับระบบสาธารณูปโภคทยอยออกไปตามเมืองเล็ก ยังไม่มีการพัฒนาทำให้โครงการลงทุนขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้ามาลงทุนในลาวได้จึงไม่มีชาติยุโรป อเมริกาเข้าไปถึง จึงเป็นโอกาสของการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทยที่จะเข้าไปดังกล่าวและ ลาวได้รับสิทธิ พิเศษทางการค้า (MFN) จากสหรัฐอเมริกาและได้รับสิทธิพิเศษด้านภาษีศุลกากร (GSP) จากสหรัฐอเมริกา และ ยุโรป ประกอบกับลาวมี พรมแดนติดต่อกับไทย จีน เวียดนาม พม่า และ กัมพูชา จึงมีความได้เปรียบในการติดต่อทำการค้า การส่งสินค้าผ่านลาว ไปยังประเทศที่สาม ซึ่งหัวเมืองทั้งหมดนี้ผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าถึงเนื่องจากเรามีภาษาวัฒนธรรมแบบเดียวกันและโดยที่ลาวยังขาดแคลนเงินตราต่างประเทศ ทำให้โครงสร้างพื้นฐานของประเทศยังไม่ได้รับการพัฒนา จึงเป็น โอกาสที่ดีที่ไทยจะเป็นผู้นำการลงทุนใน สปป.ลาว ได้

ประการที่ 8 การปฏิบัติการร่วมเพื่อการค้าการลงทุนต่อกันในระยะยาวโดยมีวิธี

ก. จัดให้มีการประชุมหารือร่วมกัน ทั้งภาครัฐและเอกชน เพื่อแก้ไขปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ระหว่างกัน และส่งเสริมให้มีการแลกเปลี่ยนการเยือนในทุกระดับ เพื่อกระชับความสัมพันธ์

ข. รัฐบาลไทยควรให้การส่งเสริม สนับสนุน ให้คำปรึกษา แก่ภาคเอกชนไทย ในการเข้าไปทำธุรกิจใน สปป.ลาว เพื่อลดความเสี่ยงจากความไม่รู้ โดยอาจเข้าไปถือหุ้นในบางกิจการที่นักธุรกิจไทยไปดำเนินการเพื่อสร้างความเชื่อถือและความมั่นใจ

ค. มีส่วนร่วมในการชักชวนประเทศที่สาม หรือมูลนิธิต่างประเทศ ที่อยู่ในไทย เพื่อเข้าไปพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานในสปป.ลาว

ง. พิจารณาดำเนินการด้านการค้าชายแดนอย่างจริงจัง โดยมีนโยบายและการดำเนินการที่ชัดเจน ตลอดจนการประสานระหว่างหน่วยงานภาครัฐและเอกชนของไทย ในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ให้เป็นรูปธรรมมากยิ่งขึ้น ควรกำหนดหน่วยงานระดับท้องถิ่นให้มีบทบาทที่จะรับผิดชอบดูแลการค้าชายแดนให้ชัดเจนและเป็นมาตรฐานสากล

จ. ควรมีการประสานกันดำเนินการในการกำหนดเขตพื้นที่ ทั้งภาคอุตสาหกรรม/

เกษตรกรรมใน สปป.ลาว ให้ชัดเจนเพื่อสนับสนุนการค้าชายแดนและการขยายเขตเศรษฐกิจพิเศษในลาวซึ่งเป็นอำนาจของนายกรัฐมนตรีลาว

จ. ควรมีหน่วยงานของรัฐบาลในการทำหน้าที่ให้ความช่วยเหลือ สนับสนุน แก่ นักธุรกิจ/นักลงทุนไทยในการเข้าไปทำธุรกิจในประเทศเพื่อนบ้าน เช่นเดียวกับ JETRO ของญี่ปุ่น

ประการที่ 9 การวางกลยุทธ์ทางการค้า เพื่อรักษาการเป็นผู้นำอันดับต้น ๆ ใน สปป.ลาว

ก. กลยุทธ์ด้านลักษณะสินค้าและบริการ ที่ไทยควรรักษาเพื่อให้สินค้าไทยสามารถรักษาส่วนแบ่งตลาดในลาวพร้อมทั้งขยายฐานการตลาดในลาวให้มากขึ้น ดังนั้น กลยุทธ์การตลาด ที่ผู้ส่งออกไทยควรพิจารณานำมาใช้ในการรักษา และขยายตลาดในลาว มีดังนี้

1) กลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภค ไทยยังสามารถครองตลาดลาวได้เกือบทั้งหมด ดังนั้นควรรักษาระดับคุณภาพและ มาตรฐานสินค้าของไทย ซึ่งติดตลาดลาวอยู่แล้วให้คงที่ไม่ควรมีการเปลี่ยนแปลงสูตรหรือหีบห่อซึ่งผู้บริโภคลาว อาจจะเข้าใจผิดว่าเป็นสินค้าต่างชนิดกันได้ และมีฉลากภาษาให้อ่านง่ายและให้ใช้คำไทยที่ง่ายแก่การเข้าใจ

2) กลุ่มสินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้า ควรมีลักษณะเช่นเดียวกับที่เสนอขายในประเทศไทย เนื่องจากผู้บริโภคลาวได้รับอิทธิพลจากสื่อโทรทัศน์ของไทย จึงพยายามหาซื้อสินค้าที่มีลักษณะตามคำโฆษณา และมีคุณภาพดูเหมือนกัน

3) เนื่องจากผู้นำเข้า สปป.ลาว สั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้งมีจำนวนไม่มากนักแต่จะสั่งสินค้าเดือนละหลายครั้ง ดังนั้น ผู้ส่งออกของไทย ควรมีการจัดระบบการขนส่งสินค้าไปยังลาวให้มีความรวดเร็วเพื่อไม่ให้สินค้าไทยขาดตลาดในลาวเพื่อป้องกันไม่ให้สินค้าของคู่แข่งเข้ามาแทนที่สินค้าไทยได้

4) ผู้ส่งออกของไทยควรเข้าเยี่ยม และสร้างความสัมพันธ์ฉันท์พี่น้องกับผู้นำลาว หรือผู้จำหน่ายสินค้านรายใหญ่ๆ พร้อมทั้งช่วยแก้ไขปัญหากับการค้าที่เกิดขึ้น เนื่องจากผู้นำเข้าจากลาวจะให้ความสำคัญในเรื่องของความสัมพันธ์ส่วนตัวอย่างมาก

ข. กลยุทธ์ด้านราคาที่สร้างความเป็นธรรม และรักษากำไรแบบพอเพียงสินค้าระดับกลางถึงระดับสูงของไทยมีคุณภาพใกล้เคียงกับประเทศคู่แข่ง เช่น สิงคโปร์และมาเลเซีย ดังนั้น ควรจะตั้งราคาให้ต่ำกว่าประเทศคู่แข่งเล็กน้อย ส่วนสินค้าคุณภาพต่ำควรตั้งราคาให้ใกล้เคียงกับคู่แข่งเช่น เวียดนาม จีน แต่จะไปเน้นในเรื่องคุณภาพหรือรูปแบบสีต้นของสินค้าแทน ส่วนกลุ่มสินค้าอุปโภคบริโภคควรตั้งราคาให้ใกล้เคียงกัน

ค. กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่ายและการกระจายตัวของสินค้าในพื้นที่ต่างๆ ของ สปป.ลาว

1) เนื่องจากตลาดการบริโภคสินค้าของลาวมีขนาดเล็ก ทำให้มีผู้นำเข้า

สินค้ารายใหญ่เพียง 2-3 รายก็สามารถนำสินค้าเข้าไปสนองความต้องการของตลาดได้ทั้งหมด ดังนั้นช่องทางการส่งออกสินค้าของผู้ส่งออกไทยควรจะเข้าไปติดต่อผู้นำเข้ารายใหญ่ของลาว โดยตรงให้เป็นผู้กระจายสินค้าในลาวให้กับผู้ส่งออกไทย

2) ช่องทางการจำหน่ายสินค้าไทยไปสู่ตลาดลาวอีกทางหนึ่ง คือการค้าตามแนวชายแดนไทย-ลาว เนื่องจากไทย และลาวมีชายแดนติดต่อกันเป็นแนวยาว ไทยมีจังหวัดชายแดนติดต่อกับลาวถึง 11 จังหวัด ผู้ส่งออกของไทย ควรให้ความสำคัญในเรื่องการค้าชายแดนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถกระจายสินค้าไทย ไปสู่ตลาดลาวได้ดีที่สุดและประชากรในลาวเองมักกระจายอยู่ขอบชายแดนไทยมากกว่าด้านอื่น ๆ

3) ผู้ส่งออกไทยควรเข้าไปขายสินค้าวัตถุดิบที่ใช้ป้อนโรงงาน โดยติดต่อกับโรงงานโดยตรงซึ่งเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าวัตถุดิบที่ดีที่สุด

4) ผู้ส่งออกของไทยควรมหาผู้ร่วมทุนทางการค้า (Joint Venture) กับผู้ประกอบการของลาว หรือการเข้าไปลงทุนตั้งโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศลาวแล้วนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศไทยเพื่อใช้ในการผลิตเพื่อการส่งออก โดยอาศัยสิทธิประโยชน์ที่ลาวได้รับทั้งทางด้าน GSP และ MFN ส่วนการส่งสินค้าไทยผ่านลาวไปยังจีนและเวียดนาม ผู้ส่งออกไทยควรเข้าไปติดต่อผู้ส่งออก-นำเข้าของลาวโดยตรงให้เป็นผู้จำหน่ายสินค้าต่อไปยังจีนและเวียดนาม

5) ผู้ส่งออกไทยควรเข้าไปร่วมลงทุน หรือสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับรัฐบาลลาว เนื่องจากรัฐบาลลาวจะพิจารณาโครงการหรือช่วยเหลือกับผู้ที่มีความสัมพันธ์ที่ดีกับรัฐบาลลาวก่อนเสมอ

ง. กลยุทธ์ด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างความปรองดองและ “พัวพัน” ระยะยาว

1) ควรมีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ในลาว ได้แก่ โปสเตอร์ หนังสือพิมพ์ สมุดหน้าเหลือง ป้ายโฆษณา (Bill Board) โทรทัศน์/วิทยุ เป็นต้น ตามรูปแบบที่ทางการ สปป.ลาว กำหนด โดยมีความทันสมัยดูกรสนิยมชาวลาวยุคใหม่

2) ผู้ผลิตและผู้ส่งออกของไทย ควรเข้าไปสร้างความสัมพันธ์กับผู้นำเข้าของลาวและร่วมทำการตลาดกับผู้นำเข้าลาวเนื่องจากผู้นำเข้าลาวยังไม่มีประสบการณ์ในเรื่องของวิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมการขาย

3) การใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายโดยผู้ส่งออกไทยควรให้การสนับสนุนต่างๆ แก่ตัวแทนจำหน่ายในลาว ได้แก่ การแจกตัวอย่างสินค้าให้กับลูกค้าทดลองใช้ รวมทั้งการใช้ Presenter ไปแนะนำและสาธิตวิธีการใช้สินค้าใหม่ พร้อมทั้งให้การบริหารจัดการกับผู้นำเข้าของลาวที่สามารถทำยอดขายได้ตรงตามเป้าหมาย

4) การติดต่อผ่านสำนักงานพาณิชย์ในต่างประเทศ ณ กรุงเทพมหานคร

เพื่อเป็นผู้ประสานงานในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์สินค้าไทยให้กับผู้นำเข้าลาวที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าไทย ตลอดจนสร้างความสัมพันธ์และความ เชื่อถือในสินค้าที่ผลิตจากประเทศไทยให้ผู้นำเข้าลาวรับทราบ

ข้อเสนอแนะทั้ง 9 ประการ จะช่วยส่งเสริมให้เกิดการค้ารุ่งเรืองและเพิ่มการขยายตัวทางการค้าการลงทุนของการค้าชายแดน และ การค้าผ่านแดน รวมถึงยังส่งผลต่อการเข้าไปจัดตั้งเขตการลงทุนในลักษณะการกระจายตามเมืองสำคัญ หรืออยู่ในเขตส่งเสริม การลงทุน แบบเขตเศรษฐกิจพิเศษ ก็ได้จึงควรรีให้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งภาครัฐเอกชนทุกระดับมาร่วมกันปรึกษาหาทางวางแผน ยุทธศาสตร์และแผนงานกิจกรรมอย่างจริงจัง ก่อนที่เวทีนี้จะเปลี่ยนผู้เล่นเป็นชาติมหาอำนาจเพียงไม่กี่ประเทศ ซึ่งรวมทั้งผู้นำในภูมิภาคอาเซียนรายใหม่อย่างเวียดนาม หรือ มาเลเซีย ซึ่ง ในวันนี้มีบทบาทในฐานะนักลงทุนแนวหน้าใน สปป.ลาว ส่วนไทยนั้นหากได้มีการเตรียมพร้อมที่ดีมากขึ้น เชื่อว่ายังมีโอกาสอย่างมาก เว้นเสียแต่ว่าพวกเขายังคงติดกับดักการเมือง (Political trap) หรือมีความขัดแย้งภายในจนไม่มีเวลาที่จะพิจารณาโอกาสใหม่ ๆ ที่ดีในประเทศเพื่อนบ้านแห่งนี้เท่านั้น