

## โอกาสในตลาดประเทศเพื่อนบ้าน CLMV

สสว. ร่วมกับ คณะกรรมการ AEC Prompt และ สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย จัดกิจกรรม “พัฒนาผู้ประกอบการสู่เส้นทางการลงทุนในภูมิภาคอาเซียนใหม่ (CLMV)” ในช่วงเดือน มิถุนายน และ กรกฎาคม ที่ผ่าน มา

กิจกรรมดังกล่าวเป็นการพาผู้ประกอบการ SMEs ไปเปิดตลาดเชิงรุกในประเทศอาเซียนใหม่ (CLMV) ได้แก่ กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม ซึ่งเป็นการพาผู้ประกอบการไปแสวงหาช่องทางทางการค้าและการลงทุน ศึกษา ตลาด และจับคู่ธุรกิจ โดยมีผู้ประกอบการ SMEs ไทย 80 รายเข้าร่วมกิจกรรมด้วย

CLMV ประกอบด้วย กัมพูชา ลาว พม่า เวียดนาม เป็นประเทศสมาชิกอาเซียนใหม่ ซึ่งได้เข้าร่วมเป็น สมาชิกอาเซียนในลำดับท้ายสุด และทำให้จำนวนสมาชิกอาเซียนรวมเป็น 10 ประเทศ

เป็นที่ทราบกันดีแล้วว่า ในปี พ.ศ. 2558 (หรือ ปี ค.ศ. 2015) หรืออีกใน 3 ปีข้างหน้า อาเซียนจะเข้าสู่ การรวมเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน นั้นหมายถึง การเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ การลงทุน และแรงงาน ฝีมือ สิ่งนี้ย่อมมาพร้อมทั้งโอกาสและความท้าทาย

จากการที่ สสว. และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย ได้พาผู้ประกอบการ SMEs ไปทำกิจกรรมจับคู่ทาง ธุรกิจ และสำรวจตลาดและโอกาสทางธุรกิจ ทำให้เห็นว่ายังมีโอกาสในตลาด CLMV สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ไทย ด้วยเหตุผลหลายประการ อาทิเช่น

- ข้อได้เปรียบจากการเป็นประเทศเพื่อนบ้านและมีพรมแดนติดกัน ทำให้ไทยได้เปรียบประเทศ คู่แข่งอื่นๆ ในอาเซียน และคู่แข่งนอกภูมิภาคอาเซียน ข้อได้เปรียบเหล่านี้ เช่น
  - ต้นทุนค่า logistics ต่ำ เนื่องจากระยะทางใกล้กว่า
  - ประเทศเพื่อนบ้านรับชมรายการโทรทัศน์ไทย และรับชมโฆษณาสินค้าไทยด้วย ดังนั้น สินค้าที่โฆษณาก็ไปสร้างความนิยมในประเทศกัมพูชา ลาว พม่า ด้วยเช่นกัน
  - นอกจากรูปแบบการค้าแบบมีพิธีการระหว่างประเทศแล้ว ยังมีรูปแบบการค้า ชายแดนที่ “friendly” ซึ่งประชาชนของทั้งสองประเทศซื้อขายกันแบบไม่มีขั้นตอน ระหว่างประเทศ ดังนั้น หาก SMEs ผู้จำหน่ายสินค้าไทยยังไม่พร้อมที่จะค้าขายแบบ มีระเบียบขั้นตอนระหว่างประเทศ ก็สามารถค้าขายโดยหาตัวแทนจำหน่าย หรือเปิด สาขาที่จังหวัดชายแดน ซึ่งผู้ซื้อ CLMV จะเข้ามาซื้อสินค้าเพื่อนำเข้าไปจำหน่ายใน ประเทศของเขาเอง

- ประเทศ CLMV มีความนิยมในสินค้าไทยเป็นอย่างมาก เพราะสินค้าไทยมีคุณภาพ
  - ประเทศ CLMV เป็นประเทศที่มีเศรษฐกิจกำลังเติบโต และยังมีความต้องการสินค้าอุปโภคบริโภคอีกมาก
  - ด้วยสินค้าไทยเป็นที่นิยม ดังนั้น สินค้าที่ส่งไปขายในประเทศ CLMV จึงไม่ต้องปรับเปลี่ยน label และ packaging เพราะหากไปปรับเปลี่ยนเป็นภาษาของ CLMV ผู้บริโภคจะคิดว่าเป็นสินค้าปลอมลอกเลียนแบบ
  - การส่งสินค้าไปประเทศ CLMV ยังไม่มีกฎระเบียบที่เข้มงวดหรือมาตรการกีดกันเหมือนภูมิภาคอื่นๆ เช่น EU อเมริกา ญี่ปุ่น เป็นต้น ดังนั้นการส่งสินค้าไทยไป CLMV จึงมีอุปสรรคน้อยกว่า

ข้อได้เปรียบที่ชี้ให้เห็นข้างต้นเป็นโอกาสสำหรับ SMEs ไทย แต่อย่างไรก็ตามประเทศอื่นๆในอาเซียน และประเทศนอกภูมิภาคต่างก็มองตลาด CLMV เป็นตลาดเนื้อหอมเช่นกัน ดังนั้นหาก SMEs ไทย คิดจะบุกตลาด CLMV ก็แนะนำว่าควรรีบฉวยโอกาสก่อนที่การแข่งขันจะทวีความรุนแรงขึ้นจนความได้เปรียบของไทยจะไม่ใช้ความได้เปรียบอีกต่อไป

---

25 สิงหาคม 2554  
กชพร ศิริชัยสกุล  
สำนักส่งเสริมด้านการต่างประเทศ  
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เมื่อวันที่ 14-15 มีนาคม 2554 สสว. ร่วมกับสภาหอการค้าแห่งประเทศไทยได้พาคณะผู้ประกอบการไทย จำนวน 18 ราย เดินทางไปศึกษาตลาดและแสวงหาโอกาสการเข้าสู่ตลาดประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว) ซึ่งมีกิจกรรมประกอบด้วย การศึกษาศักยภาพและโอกาสทางตลาดและกิจกรรมจับคู่ธุรกิจผู้ประกอบการทั้งสองประเทศ

ผู้ประกอบการไทยได้สำรวจตลาด สปป. ลาว ซึ่งทำให้ได้เห็นโอกาส และศักยภาพตลาดของสินค้าไทย และได้มีโอกาสเข้าเยี่ยมคารวะเอกอัครราชทูตไทยประจำประเทศลาว (นายวิวัฒน์ ศรีวิหก) และผู้ช่วยทูตฝ่ายการพาณิชย์ (นส.ศรีวัฒนา หนูนภักดี) และได้ถือโอกาสนี้ขอคำแนะนำเกี่ยวกับโอกาสสำหรับการค้าและการลงทุนใน สปป. ลาว ซึ่งได้รับคำแนะนำที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการค้าและการลงทุน และยังได้เข้าใจในภาพรวมเศรษฐกิจการค้าของ สปป. ลาว



### ยุค Modernization โอกาสทางธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการไทย

สปป. ลาวกำลังเข้าสู่ยุค modernization ซึ่งประเทศจะมีการพัฒนาอย่างมากในทุกด้าน โดยที่ สปป. ลาวกำลังจัดทำแผน 5 ปี (ฉบับที่ 7) ในการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ (2011-2015) ความเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้คือ การปฏิรูปกฎหมาย การมีตลาดหลักทรัพย์ลาวเกิดขึ้น และยังมีแผนในการพัฒนาคน และพัฒนาประเทศให้พ้นจากความยากจนในปี 2020

ในปี 2011 นี้ สปป. ลาว จะมีกิจกรรมใหญ่ 2 กิจกรรม คือ

1. การจัดประชุมพรรคประชาชนปฏิวัติครั้งใหญ่ของลาว (ซึ่ง 5 ปีจะมีการประชุม 1 ครั้ง) และเป็นที่คาดหวังได้ว่าจะมีการเปลี่ยนแปลงในระดับผู้นำระดับสูงของ สปป.ลาว และจะนำไปสู่การเลือกตั้ง และการปรับปรุงคณะรัฐมนตรีของ สปป.ลาวด้วย
2. การจัดประชุม ASEM ซึ่งจะจัดขึ้นที่เมืองเวียงจันทน์

และในวันที่ 11 พฤศจิกายน 2011 (11-11-11) ไทยและลาวจะมีกำหนดเปิดสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่

3 เชื่อมจังหวัดนครพนมและแขวงคำม่วน จึงเป็นโอกาสการเติบโตของการค้าไทย-ลาวต่อไปอีก

### โอกาสสำหรับธุรกิจไทย

การที่ธุรกิจไทยจะเข้ามาลงทุนใน สปป. ลาว ในช่วงที่ประเทศกำลังอยู่ในระหว่างพัฒนาอย่าง ยั่งยืนเช่นนี้ จึงถือเป็นโอกาสที่ดีและช่วงเวลาที่เหมาะสมอย่างยิ่ง โดยเฉพาะไทยที่เป็นประเทศเพื่อนบ้าน มีใกล้ชิด และใกล้เคียงกันทั้งด้านภาษา และวัฒนธรรม ย่อมได้รับการต้อนรับอย่างดี

ธุรกิจที่มีอนาคตในลาว ได้แก่

- ธุรกิจก่อสร้าง อุตสาหกรรมก่อสร้าง เนื่องจาก สปป. ลาวอยู่ในยุคของการสร้างและพัฒนา สาธารณูปโภคต่างๆมากมาย และจะมีการสร้างศูนย์ประชุมขนาดใหญ่เพื่อรองรับการประชุมนานาชาติที่จะมีมากขึ้น
- ธุรกิจด้านความงาม (สินค้าและบริการ)
- สินค้าสุขภาพ
- สินค้าอุปโภค บริโภค
- ธุรกิจการท่องเที่ยว เสนอการท่องเที่ยวไทยเชื่อมต่อลาว เนื่องจากปี 2554 รัฐบาลจัดให้ เป็นปี Visit Lao Year
- ข้อเสนอแนะสำหรับนักธุรกิจไทยว่าเมืองที่ควรเจาะตลาดก่อนคือเมืองเวียงจันทน์ และหลังจากนั้นควรขยายไปเมืองอื่นๆ ที่มีศักยภาพ ได้แก่ หลวงพระบาง ปากเซ และสะหวันนะเขต

- สำหรับทิศทางและโอกาสทางธุรกิจนั้น ควรเป็นธุรกิจหรือการลงทุนที่อนุรักษ์ทรัพยากรและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนไม่ขัดต่อวัฒนธรรมอันดีงามของประเทศลาว

### ตัวอย่างสินค้าที่มีโอกาสในตลาด สปป. ลาว



### ข้อเสนอแนะในการทำธุรกิจการค้า การลงทุนกับ สปป. ลาว

1. ต้องรู้จักหะการทำการธุรกิจ/การลงทุน ของคนลาว คนลาวจะไม่ผลิผลามในการทำธุรกิจกับคู่ค้า แต่จะใช้เวลาศึกษาคู่ค้าจนมั่นใจเสียก่อน
2. ต้องรู้ช่องทางในการทำธุรกิจ/การลงทุน การเข้าสู่ประเทศลาว ต้องรู้ว่าต้องติดต่อช่องทางไหน เช่น ต้องรู้ว่าการขอใบอนุญาตนั้นเป็นการสั่งการแบบ top down จากพรรคลงมา และไปจบที่กระทรวงการต่างประเทศ ในการขอใบอนุญาต จึงต้องทำความคุ้นทั้งในเมืองหลวงและที่แขวง ตัวอย่างเช่น การขอสัมปทานที่ดิน นักลงทุนต้องติดต่อทั้งที่แขวง และกระทรวง



อุตสาหกรรมและการลงทุน เพราะการอนุมัติมีทั้งจากแขวงไปสู่ส่วนกลางและจากส่วนกลาง  
ไปสู่แขวง

3. ในการเจรจากับนักธุรกิจลาวนั้น บางครั้งนักธุรกิจลาวอาจจะไม่พบปัญหาที่แท้จริง โดยที่  
อุปสรรคที่แท้จริงอาจเป็นเรื่องเงินทุน การขาดเทคโนโลยี แต่อาจจะเสี่ยงไปพูดว่าเป็นปัญหา  
ทางนโยบาย นักธุรกิจ/นักลงทุนต้องหาให้พบว่าปัญหาที่แท้จริงคืออะไร เพื่อที่จะได้แก้ไข  
อุปสรรคเหล่านั้น และนำไปสู่การเกิดธุรกิจร่วมกันได้



การเจรจาธุรกิจผู้ประกอบการไทย และลาว

### นโยบายส่งเสริมการลงทุน สปป. ลาว

ในปี คศ 2009 (พศ. 2552) สปป. ลาว ได้ออกกฎหมายส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่ ซึ่งเป็นหนึ่งใน  
กระบวนการ modernization ของประเทศลาว เนื้อหาสำคัญในกฎหมายนี้ ประกอบด้วย

1. การใช้กฎหมายเดียวกันสำหรับการลงทุนโดยประชาชนลาว และนักลงทุนต่างชาติ (ก่อนหน้านี้มีการ  
แยกเป็นกฎหมาย 2 ฉบับ) เป็นการใช้มาตรฐานกฎหมายเดียวกันโดยไม่มีการกีดกันการลงทุน  
ต่างชาติ
2. มีการกำหนดประเภทการลงทุนที่ชัดเจน เพื่อความชัดเจนในการยื่นคำร้องขอลงทุนใน สปป. ลาว  
ได้แก่
  - กิจการเปิดทั่วไป หมายถึงกิจการทั้งหมดที่ไม่เกี่ยวกับกิจการสัมปทาน
  - กิจการสัมปทาน เช่น การไฟฟ้า เหมืองแร่ การบิน การรถไฟ
3. มีการเร่งรัดขั้นตอนในการพิจารณาใบอนุญาต
  - การพิจารณาใบอนุญาตสำหรับ SME (กิจการทั่วไป) ใช้เวลา 15-30 วันทำการ
  - การพิจารณากิจการสัมปทาน เป็นไปตามกระบวนการและขั้นตอนปกติ
4. การจัดตั้งศูนย์ One Stop Service เพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการเบ็ดเสร็จในจุดเดียว เป็นการรวม  
ศูนย์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจและการลงทุนในที่เดียวกัน ได้แก่

กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า กระทรวงวางแผนและการลงทุน เขตส่งเสริมการลงทุน

5. การแบ่งเขตส่งเสริมการลงทุน รัฐบาลลาวมีการจัดแบ่งเขตส่งเสริมการลงทุนพร้อมทั้งสิทธิพิเศษในเขตส่งเสริมการลงทุนเพื่อดึงดูดการลงทุน ได้แก่
  - เขตเศรษฐกิจพิเศษ
  - เขตส่งออก
  - นิคมอุตสาหกรรม
  - เขตส่งเสริมการท่องเที่ยว
  - เขตปลอดภาษี
  - เขตอุตสาหกรรม ICT
  - เขตอื่นๆ
  
6. การให้สิทธิในที่ดินเพื่อการอยู่อาศัย
  
7. การขอรับสินเชื่อจากสถาบันการเงินของลาว โดยทั้งบริษัทต่างชาติและบริษัทใน สปป. ลาว ได้รับสิทธิที่เท่าเทียมกันในการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงินของลาว

---

กชพร ศิริชัยสกุล  
สำนักประสานด้านการต่างประเทศ, สสว.  
25 มีนาคม 2554