

## พลิกมุมมอง สปป.ลาว...จากข้อจำกัดสู่โอกาสทางธุรกิจ

พิศิษฐ์ เสรีวิวัฒนา

กรรมการผู้จัดการ ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย

สัปดาห์หน้าผมจะเดินทางไป สปป.ลาว ในภารกิจเปิดสำนักงานผู้แทนของ EXIM BANK ในนครหลวงเวียงจันทน์อย่างเป็นทางการ ซึ่งนับเป็นสำนักงานผู้แทนแห่งที่ 2 ของ EXIM BANK ถัดจากเชียงใหม่ เพื่อต่อยอดภารกิจสนับสนุนและช่วยเหลือผู้ประกอบการไทยในการขยายธุรกิจไปตลาดใหม่ วันนี้ผมจึงอยากให้มุมมองเกี่ยวกับ สปป.ลาว ประเทศที่ใกล้ชิดและมีความคุ้นเคยกับไทยมากที่สุดในบรรดาประเทศเพื่อนบ้านทั้งหมด โดยเฉพาะด้านโอกาสทางธุรกิจ ซึ่งแต่เดิมหลายท่านอาจมองข้ามโอกาสในการขยายธุรกิจไป สปป.ลาว ไปอย่างน่าเสียดาย ด้วยคิดว่ามีข้อจำกัดทั้งด้านภูมิศาสตร์ที่ไม่มีทางออกสู่ทะเล ตลาดในประเทศมีขนาดเล็ก แต่ในปัจจุบัน สปป.ลาว กำลังมีการเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ดีขึ้นมากครับ โดยเฉพาะการพัฒนาเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมอย่างรอบด้าน ซึ่งผมมองว่าเป็นจังหวะที่ดีที่ผู้ประกอบการไทยจะเข้าไปขยายธุรกิจเพื่อคว้าโอกาสจากการพัฒนาดังกล่าว โอกาสนี้ผมจะขอแนะนำข้อมูลอีกด้านมาเล่าสู่กันฟัง เผื่อว่าท่านผู้อ่านจะมีมุมมองใหม่กับประเทศบ้านใกล้เรือนเคียงแห่งนี้ของเราครับ

ผมขอเริ่มต้นจากภาพลักษณ์ที่ว่า สปป.ลาว เป็นประเทศที่มีข้อจำกัดด้านภูมิศาสตร์จากการไม่มีทางออกสู่ทะเล หรือ Land-Locked Country และการคมนาคมไม่ค่อยสะดวก เนื่องจากพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ราบสูงและภูเขา ทำให้ผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจใน สปป.ลาว อาจมีความกังวลเกี่ยวกับอุปสรรคในการขนส่งและกระจายสินค้า ซึ่งผมมองว่าเป็นภาพในอดีต เพราะปัจจุบัน สปป.ลาว ได้ก้าวข้ามจาก Land-Locked Country ไปสู่ Land-Linked Country อย่างเป็นรูปธรรม โดยการเชื่อมโยงเส้นทางขนส่งผ่านประเทศที่มีพรมแดนติดกันทั้งไทย กัมพูชา เวียดนาม และจีนตอนใต้ ซึ่งมีการรวมกลุ่มกันภายใต้ชื่อกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง (GMS) ผมมีข้อสังเกตว่า ด้วยจุดแข็งทางภูมิศาสตร์จากการที่ สปป.ลาว เป็นประเทศเดียวใน GMS ที่มีพื้นที่เชื่อมต่อประเทศสมาชิกทุกประเทศ ทำให้การพัฒนาเส้นทางเพื่อเชื่อมโยง GMS ต้องผ่าน สปป.ลาว เกือบทุกเส้นทาง ซึ่งเพิ่มโอกาสให้ สปป.ลาว สามารถก้าวขึ้นมาเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าทางบกที่สำคัญของภูมิภาคได้สำเร็จ สะท้อนได้จากดัชนีชี้วัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ (LPI) ของธนาคารโลกในปี 2561 ที่จัดให้ สปป.ลาว อยู่ในอันดับที่ 82 จากการจัดอันดับทั้งหมด 160 ประเทศ แชนท์นาประเทศสมาชิกอาเซียนใหม่ทั้งกัมพูชา (ลำดับที่ 98) และเมียนมา (ลำดับที่ 137) เป็นรองเพียงเวียดนาม (ลำดับที่ 39) ยิ่งไปกว่านั้นรัฐบาล สปป.ลาว ยังมีแผนสร้างเส้นทางรถไฟเชื่อมไปยังท่าเรือ Vung Ang ในจังหวัด Ha Tinh ของเวียดนาม เพื่อเป็นเส้นทางขนส่งจาก สปป.ลาว ออกสู่ทะเล ขณะเดียวกันรัฐบาลของทั้งสองประเทศได้จัดตั้งบริษัทร่วมทุนภายใต้ชื่อ Vietnam-Laos Vung Ang Port JSC (VLP) เพื่อร่วมกันบริหารท่าเรือ Vung Ang นับเป็นอีกก้าวสำคัญที่ทำให้ประเทศที่ไม่มีทางออกสู่ทะเลอย่าง สปป.ลาว มีส่วนร่วมในการเป็นเจ้าของท่าเรือ

การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมใน GMS



ที่มา : ADB

ถึงตรงนี้ท่านผู้อ่านคงจะเห็นภาพ สปป.ลาว ในมุมมองใหม่ที่เป็นอีกขั้วสำคัญเชื่อมต่อการคมนาคมภายใน GMS ซึ่งสถานะดังกล่าวได้รับการตอกย้ำผ่านโครงการก่อสร้างรถไฟความเร็วสูงเชื่อมนครหลวงเวียงจันทน์สู่ตลาดผู้บริโภคที่มีขนาดใหญ่อันดับ 1 ของโลกอย่างจีน ผ่านเมืองคุนหมิง ในมณฑลยูนนาน ซึ่งผมอยากชวนให้ท่านผู้อ่านลองนึกภาพไปข้างหน้าในอีกไม่เกิน 3 ปี เมื่อโครงการรถไฟความเร็วสูงเชื่อมจีนและ สปป.ลาว เริ่มเปิดให้บริการในปี 2564

สปป.ลาว จะเปลี่ยนแปลงไปอีกมากในหลายมิติ ทั้งการเกิดพื้นที่เศรษฐกิจใหม่ๆ การขยายตัวของความเป็นเมือง รวมถึงกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่จะคึกคักมากยิ่งขึ้นตามแนวเส้นทางรถไฟ ซึ่งจะสร้างโอกาสการค้าการลงทุนตามมาอีกมาก โดยเฉพาะธุรกิจท่องเที่ยวและธุรกิจค้าปลีก ที่จะขยายตัวเพิ่มขึ้นจากโครงการรถไฟดังกล่าว ซึ่งถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยในการเข้าไปลงทุนในธุรกิจเหล่านี้ โดยเฉพาะธุรกิจแฟรนไชส์ร้านอาหาร ร้านกาแฟและเบเกอรี่ ซึ่งเป็นธุรกิจที่น่าสนใจสำหรับ SMEs ไทยที่สนใจเข้าไปบุกตลาด สปป.ลาว

ประเด็นต่อมาที่ผมมักจะได้ยินอยู่เสมอ คือ สปป.ลาว เป็นตลาดขนาดเล็กและมีกำลังซื้อค่อนข้างจำกัด ซึ่งผมอยากให้ท่านผู้อ่านลองมองมุมใหม่ว่าตลาด สปป.ลาว ไม่ได้จำกัดแค่ประชากรในประเทศ แต่การเป็นจิ๊กซอว์สำคัญเชื่อมประเทศใน GMS ทำให้ สปป.ลาว เปรียบเสมือนประตูการค้าสำคัญเชื่อมสู่ตลาดประเทศเพื่อนบ้าน โดยเฉพาะเวียดนามและจีนตอนใต้ที่มีประชากรรวมกันราว 200 ล้านคนและมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง เช่นเดียวกับตลาดใน สปป.ลาว เองที่กำลังซื้อของชาวลาวยังเพิ่มขึ้นเป็นลำดับตามเศรษฐกิจที่มีแนวโน้มขยายตัวในระดับสูงเฉลี่ย 7% ต่อปี ในช่วง 5 ปีข้างหน้า ผมจึงมองว่า สปป.ลาว เป็นตลาดที่ยังมีโอกาสเติบโตได้อีกมากหากเลือกเจาะตลาดกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพ ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มชาวลาวรุ่นใหม่วัยทำงานที่มีกำลังซื้อเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นโอกาสของสินค้าไลฟ์สไตล์ เช่น สินค้าแฟชั่น เฟอร์นิเจอร์ และของตกแต่งบ้านที่มีการออกแบบที่ทันสมัย รวมถึงผลิตภัณฑ์เสริมความงามและเครื่องสำอาง อาหารเสริมและอาหารเพื่อสุขภาพ เนื่องจากผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวใส่ใจสุขภาพมากขึ้น สังเกตจากพฤติกรรมลดและหลีกเลี่ยงการบริโภคอาหารที่ใส่ผงชูรส หรือที่ชาวลาวเรียกว่าแป้งนัว แตกต่างจากชาวลาวยุคเดิมที่ใส่ผงชูรสเพื่อเพิ่มรสชาติในอาหารแทบทุกจาน นอกจากนี้ ช่องทางการค้าออนไลน์ก็เป็นอีกหนึ่งทางเลือกในการเจาะตลาดกลุ่มชาวลาวรุ่นใหม่ที่มีส่วนใหญ่นิยมท่องโลกอินเทอร์เน็ตและมีแนวโน้มซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน สปป.ลาว ยังเป็นตลาดที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติจำนวนมากกว่า 3 ล้านคน ซึ่งเป็นกลุ่มที่น่าสนใจเพราะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อและคุ้นเคยกับสินค้าและบริการที่มีมาตรฐาน ซึ่งสินค้าและบริการไทยสามารถตอบโจทย์ดังกล่าวได้เป็นอย่างดี ขณะที่การเชื่อมโยงเส้นทางคมนาคมระหว่างกัน โดยเฉพาะโครงการรถไฟความเร็วสูงจะยิ่งกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวต่างชาติใน สปป.ลาว เพิ่มขึ้นจากการเดินทางที่สะดวกขึ้น

ประเด็นสุดท้าย คือ ภาพลักษณ์แรงงานชาวลาวรุ่นใหม่ที่ถูกทำทนายด้วยคนรุ่นใหม่ที่เติบโตมาพร้อมการเข้าถึงการลงทุนของต่างชาติ จนเข้าใจในระบบตลาดอย่างชัดเจน ทำให้แรงงานรุ่นใหม่จำนวนไม่น้อยมีความกระตือรือร้นในการหาทักษะความรู้มากขึ้น สังเกตได้จากการใช้เวลาหลังเลิกงานเรียนภาษาจีนเพิ่มเติม เพื่อเพิ่มโอกาสในการทำงานและมีรายได้เพิ่มขึ้น ซึ่งผมมองว่ากระแสการเข้าสู่สังคมเมืองที่ขยายตัวรวดเร็วทำให้แรงงานลาวรุ่นใหม่เห็นความสำคัญของการเรียนรู้และพัฒนาตนเองมากขึ้นเพื่อเพิ่มโอกาสในการเพิ่มรายได้

จากที่ผมเล่ามา จะเห็นได้ว่าปัจจุบัน สปป.ลาว กำลังเดินหน้าสู่การเปลี่ยนแปลงในหลายมิติที่เอื้อประโยชน์ต่อสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ แต่สิ่งหนึ่งที่ผมเห็นว่ายังคงไม่เปลี่ยนแปลงไป นั่นคือ ความเชื่อมโยงระหว่างไทยกับ สปป.ลาว ในมิติด้านภาษาและวัฒนธรรม ซึ่งด้านหนึ่งก็ทำให้ละครไทยยังเป็นที่ชื่นชอบของชาวลาวอย่างเหนียวแน่น จนต่อยอดมาสู่ความนิยมและการยอมรับในสินค้าและบริการของไทย ซึ่งถือเป็นแต้มต่อของไทยที่หาไม่ได้ง่ายๆ ในตลาดอื่น แต่ในอีกด้านหนึ่ง ความใกล้ชิดกันก็อาจนำมาซึ่งความเชื่อมั่นเกินไปว่าเข้าใจตลาดชาวลาวเป็นอย่างดีแล้ว โดยไม่ได้สังเกตข้อเท็จจริงที่เกิดขึ้นในพื้นที่ และนำมาซึ่งความเสียหายต่อธุรกิจ ทั้งนี้ หากต้องการปรึกษาเรื่องการทำธุรกิจกับชาวลาว โปรดติดต่อสำนักงานผู้แทนของ EXIM BANK ใน สปป.ลาว EXIM BANK พร้อมเสมอที่จะสนับสนุนธุรกิจไทย เพื่อให้การรุกตลาด สปป.ลาว เป็นไปอย่างราบรื่นยิ่งขึ้นครับ