

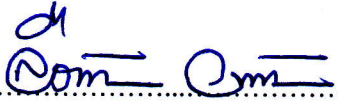
การศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

รัฐจัน ปิยะพงศ์ภัทร์


งานนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต
กลุ่มวิชาการบริหารทั่วไป
วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา
กุมภาพันธ์ 2560
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

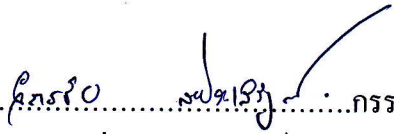
อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์และคณะกรรมการสอบงานนิพนธ์ได้พิจารณางานนิพนธ์
ของ รัฐรุจน์ ปิยะพงศ์ภัทร์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
รัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

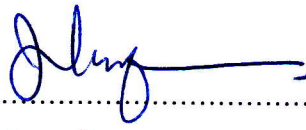
อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์


.....อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก
(อาจารย์ ดร.ลือชัย วงษ์ทอง)

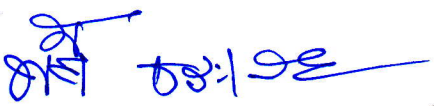
คณะกรรมการสอบงานนิพนธ์


.....ประธาน
(อาจารย์ ดร.ชิตพล ชัยมะดัน)


.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร.จักรชัย สือประเสริฐสุทธิ)


.....กรรมการ
(อาจารย์ ดร.สุณี หงษ์วิเศษ)

วิทยาลัยการบริหารรัฐกิจอนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยบูรพา


..... คณบดีวิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พ็ชฌีย์ ธารเสนา)

วันที่...16...เดือน.....กุมภาพันธ์.....พ.ศ....2560.....

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาวิจัยนี้ เสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยจากความกรุณาจาก ดร.ลือชัย วงษ์ทอง อาจารย์ที่ปรึกษา ดร.สุณี หงษ์วิเศษ และอาจารย์เอกลักษณ์ ฌัถฤทธิ์ ที่ให้คำปรึกษาและช่วยแนะนำ แก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ อย่างดียิ่ง จนทำให้งานนิพนธ์ฉบับนี้สมบูรณ์ ผู้วิจัยรู้สึกซาบซึ้งเป็นอย่างยิ่ง จึงกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ โอกาสนี้

ขอขอบคุณ ดร.กิจฐเขต ไกรवास อาจารย์ประจำวิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา ดร.นิชานันท์ นิรันดร์สวัสดิ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการพื้นที่ข้ามพรมแดน เทศบาลนครแหลมฉบัง และ ดร.บุญชม สีหะราช ภาควิชาสังคมสงเคราะห์และการพัฒนา มหาวิทยาลัยแห่งชาติลาวราช ที่กรุณาตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย และขอขอบคุณกลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุน ของประเทศไทย และกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้าง ในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่ท่านกรุณาให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูล ด้านต่าง ๆ เป็นอย่างดี ตลอดจนเพื่อน ๆ พี่ ๆ ในที่ทำงาน คณะรัฐศาสตร์และนิติศาสตร์ และเพื่อนนิสิตสาขาวิชาการเมืองการปกครอง รุ่นที่ 4 ทุกคน ที่ให้ความช่วยเหลือแก้ไขปัญหา งานงานนิพนธ์นี้ประสบผลสำเร็จและผ่านพ้นไปด้วยดี

สุดท้ายนี้ ขอขอบพระคุณความสำเร็จที่ยิ่งใหญ่นี้ให้กับบิดา มารดา และครอบครัว ของผู้วิจัยทุกท่านที่เป็นกำลังใจและสนับสนุนการช่วยเหลือในทุก ๆ ด้าน จนการศึกษาครั้งนี้ สำเร็จลงได้

รัฐรัตน์ ปิยะพงศ์ภัทร์

57930293: กลุ่มวิชา: การบริหารทั่วไป; รป.ม. (การบริหารทั่วไป)

คำสำคัญ: แนวทางการลงทุน/ ธุรกิจก่อสร้าง/ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
 รัฐทุน ปิยะพงศ์ภัทร์: การศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ
 สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (INVESTMENT GUIDELINES FOR
 CONSTRUCTION BUSINESS IN PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF LAOS)
 อาจารย์ผู้ควบคุมงานนิพนธ์: ลือชัย วงษ์ทอง, ปร.ค. 102 หน้า. ปี พ.ศ. 2560.

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้าง
 ในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สำหรับนักลงทุนชาวไทยและเพื่อเสนอแนวทางการลงทุน
 ด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผู้ให้ข้อมูลสำคัญประกอบไปด้วย
 กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว กลุ่มตัวแทนของหน่วยงาน
 ด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย และกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้าง
 ในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ทั้ง 3 กลุ่ม จำนวน 11 คน เก็บรวบรวมข้อมูล คือ
 การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตย
 ประชาชนลาว พบว่า (1) อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อมีมากขึ้น โดยในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง
 ที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย
 (2) อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบมีมาก เนื่องจากร้านขนาดใหญ่ที่สุด คือ ร้านสุวันนี่ก่อสร้าง โดยมีส่วนแบ่ง
 การตลาดประมาณร้อยละ 60 ที่เหลือเป็นร้านขนาดกลางและขนาดเล็ก (3) ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่
 ยังไม่มีธุรกิจที่สามารถมาทดแทนได้ เพราะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมาก
 และสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่ สปป.ลาว (4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน เข้ามา
 ทำงานรับเหมาก่อสร้าง เป็นธุรกิจที่ยากต่อการเข้ามา เนื่องจากต้องมีเงินทุนที่สูงและยังต้องมีการสร้าง
 ความเชื่อมั่นในการทำงานให้ลูกค้าประทับใจเป็นหลัก จึงมีคู่แข่งในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างน้อย
 และ (5) ความรุนแรงในการแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างมีความรุนแรงมาก เพราะคู่แข่งจะเป็น
 ผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด

แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว พบว่า
 ในการจัดตั้งบริษัท ซึ่งทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้มีข้อบังคับว่า ห้ามให้ชาวต่างชาติมาเปิด
 บริษัทบนพื้นที่ของ สปป.ลาว โดยใช้ชื่อตนเอง และไม่สามารถจับจองซื้อที่ดินใน สปป.ลาว ถ้าจะมาตั้งบริษัท
 จะต้องใช้ชื่อของลาวแทนหรือเป็นหุ้นส่วนกันในบริษัท แต่อย่างไรก็ตามมีอีกวิธีที่สามารถเข้ามาทำงานได้
 โดยสามารถตั้งบริษัทชั่วคราวบนพื้นที่ของ สปป.ลาว โดยการเข้ามาสัมปทานหรือเข้ามาประมุลงานกับหน่วยงาน
 รัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

57930293: MAJOR: GENERAL ADMINISTRATION; M.P.A.

(GENERAL ADMINISTRATION)

KEYWORDS: INVESTMENT GUIDELINES/ CONSTRUCTION BUSINESS/
PEOPLE'S REPUBLIC OF LAOS

RATTHARUT PIYAPONGPHAT: INVESTMENT GUIDELINES FOR
CONSTRUCTION BUSINESS IN PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF LAOS.

ADVISOR: LUECHAI WONGTHONG, Ph.D. 102 P. 2017.

This research aimed to study and analyze the investment environment in construction business in People's Democratic Republic of Laos for Thai investors, as well as the related investment guidelines. The informants consisted of 11 representatives from People's Democratic Republic of Laos Board of Investment, representatives from Thailand Board of Investment, and representatives from Thailand Construction investment groups in Laos. In-depth interview was used to collect the data for the content analysis.

The study revealed (1) an increase in bargaining power of the customers because the construction business in Laos is heavily dependent on producers and distributors; (2) an increase in bargaining power of suppliers due to the monopoly of the larger supplier in the country (Suwannee Supplier), with 60% of the market share, and the rest shared by medium and small suppliers; (3) no threat of new entrants due to the absence of substitute business, a consequence of the fact that construction business depends heavily on skills and large capital; (4) no treat of substitute products or service because construction business relies heavily on capital, and confidence among customers; and (5) fierce competition because the competitors are those current big investors.

The investment guidelines revealed from the study were that foreign companies have to be registered as Laotian companies or partnership companies since the law forbids foreigners opening business in their own names and as well as land ownership among foreigners. Building a contemporary company in Laos to obtain the concession or to bid for the Laotian government projects is an alternative for prospective foreign investors in construction business in the People's Democratic Republic of Laos.

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
สารบัญ.....	ฉ
สารบัญตาราง.....	ช
สารบัญภาพ.....	ฌ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	3
ขอบเขตของการวิจัย.....	3
กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย.....	5
2 แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
ทฤษฎีการลงทุน.....	6
แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจระหว่างประเทศ.....	19
แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการงานก่อสร้าง.....	23
ข้อมูลพื้นฐานด้านการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว.....	28
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	49
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	54
ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ.....	54
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	55
การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ.....	56
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	56
ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	56
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	56

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย.....	57
ตอนที่ 1 สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย.....	57
ตอนที่ 2 แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย.....	71
5 สรุปผลวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	86
สรุปผลวิจัย.....	86
อภิปรายผล.....	89
ข้อเสนอแนะ.....	92
บรรณานุกรม.....	94
ภาคผนวก.....	97
ประวัติย่อของผู้วิจัย.....	102

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 การได้เปรียบโดยสมบูรณ์จากการค้าระหว่างประเทศ 2 ประเทศ ที่ผลิตสินค้า 2 ชนิด โดยใช้แรงงานและระยะเวลาในการผลิตเท่ากัน.....	12
2 การได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ.....	14
3 เครื่องจักรทางเศรษฐกิจที่สำคัญของ สปป.ลาว ปี พ.ศ. 2550-2554.....	29
4 การค้าระหว่างประเทศไทย และ สปป.ลาว (ล้านบาท).....	30
5 เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ปี พ.ศ. 2549-2553.....	31
6 หน่วยงานที่มีอำนาจอนุมัติสัมปทานที่ดิน.....	34
7 เครื่องจักรด้านโครงสร้างพื้นฐานของ สปป.ลาว.....	35
8 สิทธิประโยชน์ทางภาษีในแต่ละเขตส่งเสริมการลงทุนของ สปป.ลาว.....	39
9 สิทธิประโยชน์ด้านอากรสำหรับการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน.....	40
10 การยกเว้นภาษีกำไรตามสาขาธุรกิจและเงินลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน...	41
11 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของ สปป.ลาว.....	44
12 อัตราภาษีการค้าของ สปป.ลาว.....	44
13 ประเภทของภาษีหัก ณ ที่จ่ายของ สปป.ลาว.....	45
14 กำลังแรงงานของ สปป.ลาว.....	47
15 ตัวชี้วัดด้านเทคโนโลยีที่สำคัญของ สปป.ลาว.....	49

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 กรอบแนวคิดในการวิจัย.....	4
2 สัดส่วนประเภทของธุรกิจที่ได้รับอนุมัติการลงทุนปี พ.ศ. 2553.....	32
3 สัดส่วนนักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนใน สปป.ลาว ปี พ.ศ. 2553.....	32

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (The Lao People's Democratic Republic) หรือที่เรียกกันโดยทั่วไปว่า สปป.ลาว เป็นหนึ่งในประเทศที่ตั้งอยู่ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มีขนาดพื้นที่ 236,000 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณครึ่งหนึ่งของประเทศไทย สปป.ลาว ตั้งอยู่ทางด้านทิศใต้ของประเทศจีน มีพรมแดนทางด้านตะวันออกติดกับประเทศเวียดนาม ส่วนพรมแดนทางด้านตะวันตกติดกับประเทศพม่าและประเทศไทย และทางด้านทิศใต้มีพรมแดนติดกับประเทศกัมพูชาและประเทศไทย สปป.ลาว ไม่มีพรมแดนติดกับทะเล ทำให้เป็นอุปสรรคสำคัญในการติดต่อค้าขายกับต่างประเทศ โดยต้องอาศัยประเทศเพื่อนบ้านทั้งไทย เวียดนาม และกัมพูชา ในการส่งออกและนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศด้วยการขนส่งทางเรือ พื้นที่ส่วนใหญ่ของ สปป.ลาว เป็นภูเขาสูงและที่ราบสูง มีพื้นที่เพียง 1 ใน 4 ของพื้นที่ทั้งหมดที่เป็นที่ราบลุ่ม และมีความอุดมสมบูรณ์ ซึ่งเป็นพื้นที่เพาะปลูกสำคัญครอบคลุมพื้นที่ในบริเวณภาคใต้ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554, หน้า 1-2)

สปป.ลาว แบ่งการปกครองออกเป็น 16 แขวง และ 1 เขตปกครองพิเศษ มี “นครหลวงเวียงจันทน์” เป็นเมืองหลวงของประเทศ ซึ่งมีรูปแบบการบริหารแบบเขตปกครองพิเศษ เมืองสำคัญของ สปป.ลาว ประกอบด้วย (1) สะหวันนะเขต เป็นแขวงที่มีประชากรมากที่สุด มีจำนวน 910,615 คน อยู่ตรงข้ามจังหวัดมุกดาหาร ของประเทศไทย สะหวันนะเขตเป็นเส้นทางการค้าที่สำคัญของลาว รัฐบาลได้จัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน เพื่อส่งเสริมการลงทุนในพื้นที่นี้ (2) จำปาสัก เป็นแขวงที่มีประชากรมากเป็นอันดับสาม มีจำนวน 658,165 คน ตั้งอยู่ทางตอนใต้สุดของประเทศ มีพื้นที่ติดกับจังหวัดอุบลราชธานี เมืองหลักของแขวง คือ เมืองปากเซ เป็นเมืองศูนย์กลางทั้งทางด้านการเมือง การปกครอง และเศรษฐกิจ รวมไปถึงการท่องเที่ยวของลาวตอนใต้ (3) คำม่วน เป็นแขวงที่ตั้งอยู่ตรงข้ามจังหวัดนครพนม มีอาณาเขตติดกับทั้งประเทศไทยและประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมเวียดนาม แขวงคำม่วนมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติทั้งป่าไม้และแร่ธาตุ และความรู้เรื่องทางด้านศิลปะและวัฒนธรรม โดยเป็นที่ตั้งของพระธาตุสี่โคดตะบอง ซึ่งเป็นที่เคารพสักการะของชาวพุทธทั้งในลาวและไทย และ (4) หลวงพระบาง เป็นแขวงที่ตั้งอยู่ทางภาคเหนือของประเทศ เป็นเมืองหลวงเก่า

และเมืองท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง โดยองค์การยูเนสโกได้ประกาศให้เป็นมรดกโลกในปี พ.ศ. 2541 (กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, 2554, หน้า 2-6)

เศรษฐกิจของ สปป.ลาว มีอัตราการเติบโตในระดับสูง อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์ประชาชาติ (GDP) ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 เป็นต้นมา สูงกว่าร้อยละ 7 ต่อปี โดยในปี พ.ศ. 2553 ผลิตภัณฑ์ประชาชาติ (GDP) เท่ากับ 6,341 ล้านดอลลาร์ ผลิตภัณฑ์ประชาชาติต่อหัว (GDP per capita) เท่ากับ 986 ดอลลาร์ต่อคนต่อปี (กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สปป.ลาว, กระทรวงแผนการและการลงทุน สปป.ลาว และธนาคารแห่งชาติ สปป.ลาว, 2553) ทำให้รายได้และกำลังซื้อของคนลาวในปัจจุบันเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้ สปป.ลาว ยังมีทรัพยากรธรรมชาติที่สมบูรณ์ มีแร่ธาตุแทบทุกชนิด อาทิ ลิกไนต์ ดีบุก ยิปซัม ตะกั่ว สังกะสี ทองแดง อัญมณี ทองคำ โดยสปป.ลาว มีเมืองทองคำขนาดใหญ่แห่งหนึ่งในเอเชีย ชื่อเหมืองเซโปน ตั้งอยู่ในแขวงสะหวันนะเขต ในด้านพลังงาน สปป.ลาว มีนโยบายในการผลิตไฟฟ้าจากพลังน้ำ 20,000 เมกะวัตต์ต่อปี ถือได้ว่าเป็นแบตเตอรี่แห่งเอเชีย และประเทศไทยได้เข้าไปลงนามความร่วมมือเพื่อสร้างเขื่อนและซื้อไฟฟ้าจาก สปป.ลาว หลายโครงการ ด้านการคมนาคมขนส่ง สปป.ลาว ได้เปลี่ยนผ่านจาก Land lock ไปสู่ Land link โดยมีการตัดเส้นทางและสร้างสะพานเพื่อเชื่อมต่อระบบการคมนาคมขนส่งกับประเทศพม่า ไทย เวียดนาม และจีน ยิ่งไปกว่านั้น สปป.ลาว ยังเป็นประเทศที่มีเสถียรภาพทางการเมือง มีความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินสูง อีกทั้งยังมีค่าแรงไม่สูงมาก (อภิภพ เวรรณะ, 2556, หน้า 26-32) ด้วยศักยภาพดังกล่าวนี้เอง ทำให้ผู้ประกอบการในหลาย ๆ ประเทศ เริ่มหันมาให้ความสนใจเข้าไปลงทุนในประเทศ สปป.ลาว โดยปัจจุบันประเทศ สปป.ลาว มีการก่อสร้างเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก อันเป็นผลจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากนี้ ยังมี การก่อสร้างในส่วนของสาธารณูปโภคพื้นฐาน โรงงานอาคารสำนักงานในเขตเศรษฐกิจพิเศษ สะหวัน-เซโน เขตเศรษฐกิจพิเศษบ่อเต็นแดนคำ เขตเศรษฐกิจพิเศษสามเหลี่ยมทองคำ เขตเศรษฐกิจพิเศษเวียงจันทน์-ลองแกงค์ เขตนิคมอุตสาหกรรมการค้าเวียงจันทน์-โนนทอง เขตเศรษฐกิจเฉพาะคงโพสี เขตพัฒนาเศรษฐกิจไชยเชษฐา เขตเศรษฐกิจเฉพาะภูเขียว เขตเศรษฐกิจเฉพาะบึงธาตุหลวง เขตเศรษฐกิจเฉพาะท่าแขก และเขตเศรษฐกิจพิเศษจำปาสัก (กระทรวงการต่างประเทศ, 2557)

จากข้อมูลด้านศักยภาพและโอกาสการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว ตามที่ได้นำเสนอมาทั้งหมดข้างต้น ทำให้ประเทศ สปป.ลาว เป็นที่สนใจของนักลงทุนจากหลายประเทศ ซึ่งรวมถึง นักลงทุนจากประเทศไทย อย่างไรก็ตามการเข้าไปลงทุนของนักธุรกิจชาวไทยในประเทศ สปป.ลาว ในช่วงที่ผ่านมา ยังมีข้อจำกัดและปัญหาอุปสรรคในหลาย ๆ ประการ ไม่ว่าจะเป็นในด้านศักยภาพในการแข่งขัน ซึ่งนักลงทุนชาวไทยยังมีศักยภาพในการแข่งขันที่ด้อยกว่าคู่แข่ง

จากเวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย และไต้หวัน จึงมีความจำเป็นอย่างเร่งด่วนที่จะทำการศึกษาดัง
 แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
 โดยละเอียดและรอบคอบ เพื่อให้ นักลงทุนชาวไทยสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจ
 และเป็นคู่มือการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ
 สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย
2. เพื่อเสนอแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตย
 ประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

ขอบเขตของการวิจัย

ขอบเขตด้านเนื้อหา

การศึกษาในครั้งนี้ ครอบคลุมเนื้อหาเฉพาะสภาพแวดล้อมของการลงทุน ประกอบด้วย
 (1) อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อ (2) อำนาจในการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (3) ภัยคุกคามจาก
 ผู้ประกอบการรายใหม่ (4) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน และ (5) การแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่
 ตลอดจนแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
 สำหรับนักลงทุนชาวไทย

ขอบเขตด้านผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) สำหรับการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ประกอบไปด้วย
 หน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนและนักลงทุน ซึ่งเป็นผู้มีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการเข้าไป
 ลงทุนในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวของนักลงทุนชาวไทย ประกอบด้วย

1. ตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศ สปป.ลาว จำนวน 3 คน
2. ตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย จำนวน 3 คน
3. ตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างที่เข้าไปลงทุนในประเทศ สปป.ลาว จำนวน

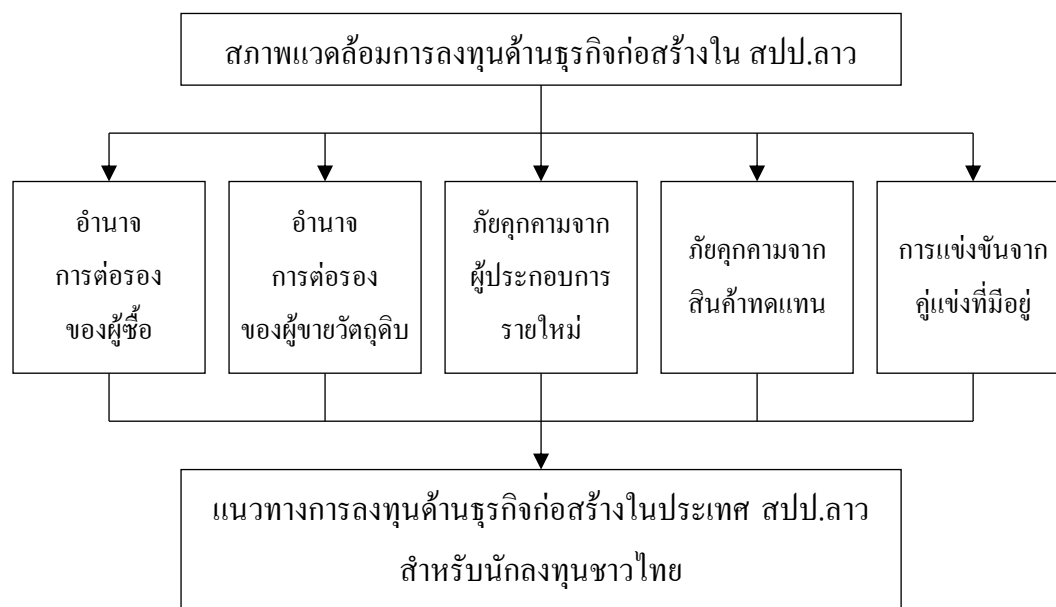
5 คน

ขอบเขตด้านเวลา

ในการทำวิจัยและเก็บข้อมูลครั้งนี้ อยู่ในช่วงเดือนเมษายน พ.ศ. 2559 ถึงเดือนพฤษภาคม
 พ.ศ. 2560

กรอบแนวคิดในการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมในส่วนของแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ผู้วิจัยได้นำเอาโมเดลผลกระทบจากแรงกดดัน 5 ประการ (Five force model) ของ Porter (n.d. อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546) มากำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

นิยามศัพท์เฉพาะ

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง หมายถึง ธุรกิจที่ดำเนินการก่อสร้างสิ่งปลูกสร้าง อาทิ ที่อยู่อาศัย โรงงาน สถาบันการศึกษา สถานสาธารณสุข โครงสร้างเพื่อการสื่อสารและคมนาคม และสาธารณูปโภคพื้นฐาน เช่น ไฟฟ้า ประปา ถนน สะพาน และการชลประทาน เป็นต้น

การลงทุน หมายถึง การที่นักลงทุนนำเงินสด ทรัพย์สินหรือทุนในรูปแบบอื่น ๆ ที่มีอยู่เข้าไปในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพื่อดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ด้านธุรกิจก่อสร้างและให้ผลตอบแทนกลับคืนมา

แนวทางการลงทุน หมายถึง ขั้นตอนและรายละเอียด หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง กฎหมาย และระเบียบปฏิบัติที่เกี่ยวข้อง ข้อจำกัด/ เงื่อนไข/ ข้อห้าม และส่วนประกอบสำคัญอื่น ๆ ของนักลงทุนชาวไทยในการเข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

สภาพแวดล้อมการลงทุน หมายถึง สิ่งต่าง ๆ ที่อยู่โดยรอบและอาจมีผลกระทบ ทั้งทางด้านบวกและด้านลบต่อกิจการด้านธุรกิจก่อสร้างของนักลงทุน ประกอบด้วย อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนและการแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ หมายถึง ความสามารถของผู้ซื้อในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในการต่อรองราคาสินค้าและบริการกับผู้ขายหรือผู้ประกอบการ เช่น การรวมกลุ่มของผู้ซื้อ เพื่อซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ และต่อรองราคากับผู้ขายหรือผู้ประกอบการ

อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ หมายถึง ความสามารถของผู้ขายวัตถุดิบ (Supplier) ในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในการต่อรองและกำหนดราคาขายวัตถุดิบให้แก่ผู้ประกอบการ เช่น การรวมกลุ่มของผู้ผลิตวัตถุดิบเพื่อกำหนดราคาขาย การควบคุมปริมาณการผลิตวัตถุดิบเพื่อควบคุมราคาขาย

ภัยคุกคามผู้ประกอบการรายใหม่ หมายถึง ความยากง่ายในการเข้ามาดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาเพิ่มจำนวนคู่แข่ง เช่น จำนวนเงินลงทุนที่มาก เทคโนโลยีในการผลิตมีความซับซ้อน รัฐบาล สปป.ลาว ให้สัมปทานเฉพาะผู้ประกอบการบางราย เป็นต้น จะเป็นอุปสรรคในการเข้ามาทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายใหม่

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน หมายถึง การมีสินค้าที่สามารถทดแทนสินค้าและบริการที่ผู้ประกอบการชาวไทยจะเข้าไปลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้มากน้อยแค่ไหนและทดแทนกันได้ดีเพียงใด

ภัยคุกคามจากคู่แข่งที่มีอยู่ หมายถึง คู่แข่งขันในการดำเนินธุรกิจของนักลงทุนชาวไทยในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีศักยภาพในการแข่งขันและมีความรุนแรงในการแข่งขันมากน้อยเพียงใด

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการวิจัย

1. ทำให้นักลงทุนชาวไทยและผู้สนใจได้ทราบถึงข้อมูลเกี่ยวกับสภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
2. ทำให้นักลงทุนชาวไทยและผู้สนใจได้ทราบถึงข้อมูลแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านส่งเสริมการลงทุนสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ในการส่งเสริมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผู้วิจัยได้ทำการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องทั้งในส่วนของแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำไปกำหนดเป็นกรอบแนวคิดในการวิจัย สร้างแนวคำถาม ตลอดจนเป็นแนวทางสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ โดยวรรณกรรมในส่วนที่ได้ทบทวนมา ประกอบด้วย

1. ทฤษฎีการลงทุน
2. แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจระหว่างประเทศ
3. แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการงานก่อสร้าง
4. ข้อมูลพื้นฐานด้านการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

รายละเอียดของวรรณกรรมในแต่ละส่วนจะนำเสนอโดยลำดับ ดังนี้

ทฤษฎีการลงทุน

ความหมายของการลงทุน

มีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายการลงทุนเอาไว้ ดังนี้

Reilly and Keith (1997) ได้ให้ความหมายของการลงทุนไว้ว่า เป็นการนำเงินจำนวนหนึ่งไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับในอนาคตให้แก่เจ้าของเงิน โดยกระแสเงินสดรับนี้ควรคุ้มกับอัตราเงินเฟ้อและคุ้มกับความไม่แน่นอนที่จะเกิดขึ้นกับกระแสเงินสดรับในอนาคต

Kotler (2000) ได้ให้ความหมายของการลงทุนไว้ว่า เป็นการใช้จ่ายทรัพยากรในลักษณะต่าง ๆ ของการประกอบการ เพื่อมุ่งหวังให้ได้รับผลตอบแทนคืนกลับมาในจำนวนหรือในอัตราที่มากกว่ามูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ในการประกอบกิจการ ภายใต้ความเสี่ยงที่เหมาะสม

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2546) ได้ให้ความหมายการลงทุนไว้ว่า เป็นการนำทรัพย์สินที่มีอยู่ เช่น เงินสด อาคาร แรงงาน เป็นต้น ไปดำเนินการในทางที่ก่อให้เกิดประโยชน์ หรือให้ได้ผลตอบแทนกลับคืนมาในอนาคต ที่คุ้มค่ากับระยะเวลา อัตราเงินเฟ้อและความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดขึ้นในระหว่างการลงทุน

สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน (2549) ได้ให้ความหมายการลงทุนไว้ว่า การลงทุนเป็นการนำเงินที่เก็บสะสมไว้ไปสร้างผลตอบแทนที่สูงกว่าการออม ซึ่งผู้ลงทุนเชื่อว่าผลตอบแทนที่จะได้คืนกลับมา นั้น สามารถชดเชยระยะเวลา อัตราเงินเฟ้อ และความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้อย่างคุ้มค่า ทำให้ในการตัดสินใจลงทุนต้องมีการพิจารณาอย่างรอบคอบและศึกษาข้อมูลที่เกี่ยวข้องเป็นอย่างดี เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนตามที่คาดหวังและลดความเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากการลงทุน

สภาแห่งชาติ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (2552) ได้ให้ความหมายการลงทุนว่า หมายถึง การที่ผู้ลงทุนซึ่งเป็นบุคคล หรือนิติบุคคลทั้งภายในและต่างประเทศ ได้นำทุนทั้งที่มีตัวตน ประกอบด้วย เงินตรา สังกหริมาตรพ์ย์และอสังหริมาตรพ์ย์ และ/ หรือทุนที่ไม่มีตัวตน ประกอบด้วย ทรัพย์สินทางปัญญา รายรับที่จะเกิดขึ้นในอนาคต สิทธิเช่า สิทธิทางการค้า มูลค่าการสัมปทานและอื่น ๆ เพื่อดำเนินธุรกิจในประเทศ สปป.ลาว

จากความหมายของการลงทุนตามที่ได้นำเสนอมาทั้งหมดข้างต้นสรุปได้ว่า “การลงทุน” ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการนำเงิน ทรัพย์สินหรือทรัพยากรต่าง ๆ เข้าไปในประเทศ สปป.ลาว เพื่อดำเนินกิจการหรือประกอบธุรกิจให้ได้รับผลตอบแทนกลับคืนมาในจำนวนหรืออัตราที่ผู้ลงทุนคาดหวัง

ประเภทของการลงทุน

ประเภทของการลงทุน สามารถจำแนกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้ (เพชร ชุมทรัพย์, 2549)

1. การลงทุนเพื่อการบริโภค (Consumer investment) เป็นการให้ผู้ลงทุน ลงทุน โดยการซื้อสินค้าประเภทคงทนถาวร เช่น รถยนต์ โทรทัศน์ เฟอร์นิเจอร์ และ ฯลฯ ซึ่งการลงทุนประเภทนี้ ผู้ลงทุนไม่ได้หวังกำไรในรูปตัวเงิน แต่หวังด้านความพึงพอใจในการใช้งานของสินค้าที่ซื้อมากกว่า

การซื้อบ้าน ที่ดิน และคอนโดมิเนียม ถือว่าเป็นการลงทุนอย่างหนึ่ง โดยเรียกว่า การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Real estate investment) ซึ่งนอกจากผู้บริโภคจะได้รับความพึงพอใจจากการซื้อที่อยู่อาศัยแล้ว หากอุปสงค์มากกว่าอุปทานจะส่งผลให้มูลค่าของที่อยู่อาศัยมีมูลค่าเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งส่วนเกินที่ได้รับเหลือกำไรนั้นถือเป็นเพียงผลพลอยได้เท่านั้น

2. การลงทุนในธุรกิจ (Business or economic investment) การที่ผู้ลงทุนซื้อสินทรัพย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประกอบธุรกิจหารายได้ โดยผู้ลงทุนมีคาดหวังว่ารายได้ที่ได้รับขั้นต่ำจะสามารถชดเชยกับความเสี่ยงที่ลงทุน เป้าหมายของการลงทุนในธุรกิจคือกำไร โดยกำไรจะเป็นแรงจูงใจให้นักลงทุนเข้ามาลงทุนในธุรกิจ ทั้งนี้เงินที่นำมาลงทุนจะมาจากการเงินออมที่สะสมไว้ หรือมาจากการกู้ยืมจากธนาคาร เพื่อนำมาจัดหาสินค้าประเภททุน ประกอบด้วย เครื่องจักร อุปกรณ์ และสินทรัพย์ถาวรประเภทอสังหาริมทรัพย์ เช่น ที่ดิน อาคาร และ โรงงาน เป็นต้น เพื่อผลิตสินค้า

และบริการออกสู่ตลาดอันเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยมีกำไร เป็นผลตอบแทน

3. การลงทุนในหลักทรัพย์ (Financial or securities investment) การลงทุนในการซื้อ สิทธิในรูปของหลักทรัพย์ เช่น พันธบัตร ตั๋วเงินคลัง และหุ้นกู้ เป็นต้น ถือเป็นการลงทุน ทางอ้อม โดยผู้ลงทุนไม่ต้องการประกอบธุรกิจเอง เนื่องจากความเสี่ยงและเงินออมของผู้ลงทุน ไม่เพียงพอ ซึ่งการลงทุนในลักษณะนี้ผู้ลงทุนสามารถลงทุนมากหรือน้อยตามความพอใจของตน โดยจะได้รับผลตอบแทนในรูปดอกเบี้ยหรือเงินปันผล ซึ่งผลตอบแทนจะขึ้นอยู่กับประเภท ของหลักทรัพย์ที่ลงทุน กำไรจากการขายหลักทรัพย์ถือเป็นผลตอบแทนของผู้ลงทุนอีกอย่างหนึ่ง ด้วยเช่นกัน ผลตอบแทนจากการลงทุนจะมากหรือน้อยนั้นขึ้นอยู่กับความเสี่ยงของการลงทุน หากมีความเสี่ยงสูงผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับย่อมสูงตามไปด้วย

ความสำคัญของการลงทุน

ในสังคมทุนนิยมเสรี (Free enterprise society) จะประกอบไปด้วย บุคคลครอบครัว และธุรกิจ ซึ่งทั้งสองฝ่ายนั้นมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด เนื่องจากบุคคลและครอบครัว จะเป็นผู้บริโภคสินค้าและบริการ ส่วนธุรกิจเป็นฝ่ายผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการ ของผู้บริโภค โดยจะได้รับเงินเป็นผลตอบแทน ในขณะที่ธุรกิจได้การใช้ทรัพยากร ในการผลิต คือ เงินทุนและแรงงานจากบุคคลและครอบครัว ซึ่งบุคคลและครอบครัวจะได้รับ ดอกเบี้ยหรือค่าเช่าเป็นผลตอบแทน จะเห็นได้ว่า ตัวเงินได้มีการหมุนเวียนจากผู้บริโภค ไปสู่ผู้ผลิต และผู้ผลิตมาสู่ผู้บริโภคเป็นวงจร โดยวงจรนี้จะแบ่งออกเป็น 4 ส่วน คือ ค่าครองชีพของผู้บริโภค รายรับของธุรกิจ ต้นทุนการผลิต และรายได้ของผู้บริโภค (เพชรี บุษมทรัพย์, 2549) จากความสัมพันธ์ ดังกล่าวข้างต้นได้แสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการลงทุน โดยหากมีการลงทุนเพิ่มขึ้น จะทำให้ ธุรกิจมีการขยายตัว ผลผลิตในตลาดจะเพิ่มสูงขึ้น ทำให้มีการใช้ทรัพยากรในการผลิตเพิ่มขึ้น อัตราการว่างงานลดลง ประชาชนมีรายได้เพิ่มขึ้น รัฐบาลสามารถจัดเก็บภาษีได้เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ เศรษฐกิจมีการเจริญเติบโต

วัตถุประสงค์ในการลงทุน

การลงทุนของแต่ละบุคคลจะมีวัตถุประสงค์แตกต่างกันไป ผู้ลงทุนแต่ละคนต่างมี วัตถุประสงค์เฉพาะของตน โดยวัตถุประสงค์ของการลงทุนสามารถแบ่งได้ดังนี้ (เฉลิมขวัญ คุรุบุญยงค์, 2557)

1. เพื่อความปลอดภัยของเงินลงทุน (Securities of principal) ความปลอดภัยของเงิน ลงทุนไม่เพียง หมายถึง การรักษาเงินลงทุนเริ่มแรกให้คงไว้ แต่ยังรวมถึงการป้องกันความเสี่ยงจาก ภาวะเงินเฟ้อซึ่งส่งผลให้อำนาจซื้อลดลงด้วย โดยเพื่อความปลอดภัยของเงินลงทุนควรลงทุน

ในกิจการที่มีกำหนดคืนเงินต้นจำนวนแน่นอน

2. เสถียรภาพของรายได้ (Stability of income) ผู้ลงทุนมักลงทุนในสินทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนสม่ำเสมอ ได้แก่ ดอกเบี้ย เงินปันผล หุ้นบุริมสิทธิ ซึ่งทำให้ผู้ลงทุนสามารถวางแผนการเงินของตนได้ ดอกเบี้ยและเงินปันผลประจำมีมูลค่ามากกว่าดอกเบี้ยหรือเงินปันผลที่สัญญาว่าจะจ่ายให้ในอนาคต เนื่องจากมีความเสี่ยงที่ผู้ให้สัญญาจะไม่จ่ายดอกเบี้ยหรือเงินปันผลให้

3. ความงอกเงยของเงินลงทุน (Capital growth) ผู้ลงทุนส่วนใหญ่พยายามจัดการให้เงินทุนของเขาเพิ่มขึ้น ซึ่งไม่ได้เกิดจากการลงทุนในธุรกิจที่มีการเติบโตเพียงเท่านั้น แต่ยังเกิดจากการนำผลตอบแทนที่ได้รับไปลงทุนเพิ่มด้วย โดยผู้ลงทุนส่วนใหญ่มักนำดอกเบี้ยหรือเงินปันผลที่ได้รับไปลงทุนต่อ ความงอกเงยมีข้อดีด้านการปรับฐานะของผู้ลงทุนในระยะยาวให้ดีขึ้น การรักษ่า่านาจซื้อให้คงไว้และทำให้การจัดการมีความคล่องตัวมากขึ้น

4. ความคล่องตัวในการซื้อขาย (Marketability) หมายถึง หลักทรัพย์ที่สามารถซื้อหรือขายได้เร็วและง่าย

5. ความสามารถในการเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ทันที (Liquidity) หลักทรัพย์มีสภาพคล่องสูงอาจทำให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง แต่ผู้ลงทุนส่วนใหญ่จะสนใจหลักทรัพย์ที่มีสภาพคล่องสูง เนื่องจากต้องการความพร้อมที่จะลงทุนในทันทีหากมีโอกาสลงทุนลงทุนในกิจการอื่น ๆ ในที่น่าสนใจ

6. การกระจายเงินลงทุน (Diversification) เป็นกระจายความเสี่ยงในการลงทุน โดยสามารถทำได้ 4 วิธี

6.1 การลงทุนผสมระหว่างหลักทรัพย์ที่มีหลักประกันในเงินลงทุน และมีผลตอบแทนจากการลงทุนแน่นอน กับหลักทรัพย์ที่มีราคาและการให้ผลตอบแทนเปลี่ยนแปลงไปตามสถานะของธุรกิจ

6.2 การลงทุนในหลักทรัพย์หลายประเภท

6.3 การลงทุนในหลักทรัพย์ของธุรกิจที่มีความแตกต่างทางภูมิศาสตร์ เพื่อลดความเสี่ยงทางด้านภัยพิบัติทางธรรมชาติ เช่น น้ำท่วม เป็นต้น

6.4 การลงทุนในหลักทรัพย์ของธุรกิจที่มีลักษณะการผลิตที่ต่างกันแบบ Vertical หรือ Horizontal ซึ่งการลงทุนแบบ Vertical คือ การลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ ตั้งแต่วัตถุดิบไปจนถึงสินค้าสำเร็จรูป ส่วนการลงทุนแบบ Horizontal เป็นลงทุนในธุรกิจที่ประกอบกิจการลักษณะเดียวกัน

7. ความพอใจด้านภาษี (Favorable tax status) ผู้ลงทุนส่วนใหญ่ต้องการที่จะรักษารายได้หรือกำไรจากการลงทุนให้ได้มากที่สุด ซึ่งการจ่ายภาษีในอัตราก้าวหน้าจากเงินได้

พึงประเมินทำให้ได้การรักษารายได้หรือกำไรจากการลงทุนนั้นทำได้ยาก ผู้ลงทุนอาจหลีกเลี่ยงการเสียภาษีได้จากการลงทุนในพันธบัตรที่ได้รับการยกเว้นภาษี หรือการลงทุนในหลักทรัพย์ที่ไม่มีการจ่ายเงินปันผลในปัจจุบัน ซึ่งผู้ลงทุนจะได้รับผลตอบแทนในรูปกำไรจากการขายหลักทรัพย์ในอนาคต

ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดจุดมุ่งหมายในการลงทุน

ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดจุดมุ่งหมายในการลงทุน สามารถแบ่งได้เป็น 6 ปัจจัย ดังต่อไปนี้ (เฉลิมขวัญ คุรุชญวงศ์, 2557)

1. อายุของผู้ลงทุน ผู้ลงทุนที่มีอายุน้อยมักเป็นกลุ่มผู้ลงทุนที่กล้าเสี่ยง ลงทุนในหลักทรัพย์ที่ส่งผลให้เงินลงทุนงอกเงย ในขณะที่ผู้ลงทุนวัยกลางคนจะสนใจที่จะลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนประจำ และผู้ลงทุนวัยเกษียณจะพอใจลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนแน่นอนมากขึ้น

2. การมีครอบครัวและความรับผิดชอบที่มีต่อครอบครัว หากผู้ลงทุนมีภาวะที่ต้องรับผิดชอบต่อครอบครัว ผู้ลงทุนส่วนใหญ่มักจะลงทุนในหลักทรัพย์ที่มั่นคง ได้รับผลตอบแทนที่แน่นอน

3. สุขภาพของผู้ลงทุน หากผู้ลงทุนมีปัญหาทางด้านสุขภาพจะหวังผลตอบแทนในปัจจุบันมากกว่าผลตอบแทนในอนาคต

4. นิัยส่วนตัวของผู้ลงทุน หากผู้ลงทุนมีนิสัยประหยัด ไม่ใช้จ่ายฟุ่มเฟือยจะเลือกลงทุนในธุรกิจที่มีการขยายตัวในอนาคต ขณะที่ผู้ลงทุนที่ใช้ฟุ่มเฟือยจะเลือกลงทุนในหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนแน่นอนเพื่อนำมาใช้จ่าย

5. ความสมัครใจในการลงทุน

6. ความจำเป็นของผู้ลงทุน

ทางเลือกในการลงทุน

ทางเลือกในการลงทุน แบ่งออกเป็น 2 ทางเลือก ดังนี้

1. การลงทุนทางตรง เป็นการลงทุนที่ผู้ลงทุนตัดสินใจลงทุนเอง

2. การลงทุนทางอ้อม เป็นการลงทุนที่มีสถาบันอื่นดำเนินการทางธุรกิจแทนเจ้าของเงินทุน มีการตัดสินใจแทนเจ้าของเงินทุน เจ้าของเงินทุนไม่สามารถควบคุมการดำเนินงานของสถาบันได้

ขั้นตอนการลงทุน

ขั้นตอนการลงทุน สามารถแบ่งได้เป็น 4 ขั้นตอน ประกอบด้วย นโยบายการลงทุน การวิเคราะห์การลงทุน การประเมินมูลค่าเงินลงทุนหรือหลักทรัพย์ และการสร้างกลุ่ม

สินทรัพย์ลงทุน

1. นโยบายการลงทุน

นโยบายการลงทุนเป็นตัวกำหนดรูปลักษณะของการลงทุนว่าเป็นไปในลักษณะใด ทำให้ทราบถึงขอบเขตการลงทุน โดยนโยบายการลงทุนแบ่งออกเป็น 5 ขั้นตอน ดังนี้

- 1.1 กำหนดจำนวนเงินลงทุน เพื่อให้ผู้ลงทุนทราบถึงขีดจำกัดการลงทุนของตนเอง
- 1.2 กำหนดเป้าหมายในการลงทุนที่แน่นอน
- 1.3 กำหนดหลักทรัพย์ลงทุนที่เหมาะสมกับเป้าหมายการลงทุนที่วางไว้
- 1.4 พิจารณาคูณสมบัติของหลักทรัพย์ที่จะลงทุน
- 1.5 จัดสรรเงินทุน เพื่อลงทุนในหลักทรัพย์ต่าง ๆ ตามเป้าหมายที่ได้เลือกไว้

2. การวิเคราะห์การลงทุน

การวิเคราะห์การลงทุนให้เริ่มวิเคราะห์จากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน และสถานะเศรษฐกิจที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อวิเคราะห์สภาพของหลักทรัพย์ชนิดต่าง ๆ ว่าหากเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงจะส่งผลกระทบต่อหลักทรัพย์ชนิดต่าง ๆ อย่างไร ซึ่งการพยากรณ์สถานะทางเศรษฐกิจในอนาคตสามารถวิเคราะห์ได้จากรายได้ประชาชาติ (GNP) การผลิตของอุตสาหกรรม ดัชนีราคาผู้บริโภค อัตราดอกเบี้ย การเริ่มต้นของโครงการที่อยู่อาศัย และยอดขายรถยนต์ (พิชญุตม์ พอจิต, 2556)

3. การประเมินมูลค่าเงินลงทุน

มูลค่าเงินลงทุนเป็นมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนในอนาคต การคำนวณมูลค่าปัจจุบันมีปัจจัยสำคัญที่จำเป็นต้องคาดการณ์อยู่ 3 ประการ คือ (1) กำไรต่อหุ้น (ESP) หรือเงินปันผลที่คาดว่าจะได้รับ (2) มูลค่าของหุ้นที่คาดว่าจะขายได้ และ (3) ปัจจัยลดค่า โดยการตัดสินใจว่าควรลงทุนในหลักทรัพย์นั้นหรือไม่ ผู้ลงทุนจะต้องเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าของเงินลงทุน กับราคาตลาดหลักทรัพย์ในขณะนั้น (เพชร ชุมทรัพย์, 2549)

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน

มีนักทฤษฎีหลายท่านได้นำเสนอแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนเอาไว้ ซึ่งผู้วิจัยได้ทบทวนและนำมาเสนอไว้ ดังนี้

1. ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์

ทฤษฎีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ (The principle of absolute advantage) ของ Smith (n.d. อ้างถึงใน เยาวเรศ ทับพันธุ, 2557) โดยการค้าระหว่างประเทศมักจะอยู่บนพื้นฐานที่ว่า แต่ละประเทศจะเลือกผลิตสินค้าที่ตนมีความชำนาญและมีปัจจัยการผลิตโดยยึดหลักการ

แบ่งงานกันทำ (Division of labor) แสดงให้เห็นว่าการค้าระหว่างประเทศคือการแบ่งงานกันทำระดับประเทศ ทำให้ประเทศหนึ่งเลือกผลิตสินค้าที่ตนมีความชำนาญและมีประสิทธิภาพในการผลิตสูงกว่า และนำเข้าสินค้าที่ตนผลิตไปแลกกับสินค้าอีกชนิดหนึ่งจากอีกประเทศหนึ่งที่ประเทศตนผลิตไม่ได้หรือผลิตได้แต่มีต้นทุนสูงกว่าและหลักความชำนาญเฉพาะอย่าง (Specialization) แสดงให้เห็นว่าการค้าระหว่างประเทศอย่างเสรี จะทำให้โลกมีสินค้าบริโภคมากขึ้นและทำให้ประเทศคู่ค้าต่างมีสินค้าบริโภคมากขึ้น Smith ได้เสนอว่าประเทศหนึ่งจะได้เปรียบโดยสมบูรณ์ หากประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าชนิดหนึ่งได้มากกว่าอีกประเทศหนึ่ง โดยการใช้ปัจจัยการผลิต (ต้นทุนการผลิต) จำนวนเท่ากันหรืออีกนัยหนึ่งประเทศนั้นสามารถผลิตสินค้าได้เท่ากับอีกประเทศหนึ่งแต่ใช้ปัจจัยการผลิต (ต้นทุนการผลิต) จำนวนน้อยกว่า

ตารางที่ 1 การได้เปรียบโดยสมบูรณ์จากการค้าระหว่างประเทศ 2 ประเทศ ที่ผลิตสินค้า 2 ชนิด โดยใช้แรงงานและระยะเวลาในการผลิตเท่ากัน (Smith, n.d. อ้างถึงใน เขาวเรศ ทับพันธุ์, 2557)

ประเทศ	จำนวนสินค้า X ที่ผลิตได้	จำนวนสินค้า Y ที่ผลิตได้
ประเทศ A	8	4
ประเทศ B	10	2

จากตารางที่ 1 ประเทศที่ทำการค้ามี 2 ประเทศ คือ ประเทศ A กับประเทศ B แรงงานเป็นปัจจัยการผลิตเพียงอย่างเดียวและมีคุณสมบัติเหมือนกัน สินค้าที่ผลิตมี 2 ชนิด สินค้า X และสินค้า Y

โดยประเทศ A ผลิตสินค้า X ได้ 8 หน่วย โดยใช้แรงงาน 1 หน่วยในเวลาที่เท่ากัน ผลิตสินค้า Y ได้ 4 หน่วย โดยใช้แรงงาน 1 หน่วยในเวลาที่เท่ากัน

ประเทศ B ผลิตสินค้า X ได้ 10 หน่วย โดยใช้แรงงาน 1 หน่วยในเวลาที่เท่ากัน ผลิตสินค้า Y ได้ 2 หน่วย โดยใช้แรงงาน 1 หน่วยในเวลาที่เท่ากัน

ก่อนมีการค้าระหว่างประเทศ

ประเทศ A ผลิตสินค้า X ได้ 8 หน่วย แลก Y ในประเทศตนได้ 4 หน่วย (2:1)

ประเทศ B ผลิตสินค้า X ได้ 10 หน่วย แลก Y ในประเทศตนได้ 2 หน่วย (5:1)

หลังมีการค้าระหว่างประเทศ

ประเทศ A ผลิตสินค้า Y อย่างเดียวมาแลก X ใน B ได้ 20 หน่วย

ประเทศ B ผลิตสินค้า X อย่างเดียวมาแลก Y ใน A ได้ 5 หน่วย

จากตัวอย่างนี้โดยเปรียบเทียบแล้ว ประเทศ A มีความได้เปรียบประเทศ B ในการผลิต Y และในประเทศ B มีความได้เปรียบประเทศ A ในการผลิต X และเนื่องจากประเทศ A สามารถผลิต Y ได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าในประเทศ B และในขณะเดียวกันประเทศ B สามารถผลิต X ได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศ A (วัดในแง่หน่วยแรงงานที่ใช้ในการผลิต) ดังนั้น เมื่อเปิดประตูการค้าระหว่างประเทศ A ควรจะส่งออก Y และนำเข้า X ในขณะที่ประเทศ B ควรส่ง X และนำเข้า Y การมีความชำนาญเฉพาะอย่างนี้ จะทำให้ศักยภาพในการผลิตของแต่ละประเทศสูงขึ้น และทำให้ประเทศที่ทำการค้าได้รับประโยชน์สูงสุด

ตัวอย่างเช่น กรณีประเทศไทยสามารถผลิตสินค้าแปรรูปหรือสินค้าทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ (Manufactured goods) ทำให้ลาวต้องสั่งซื้อสินค้าแปรรูปของไทยเพื่อใช้ในการพัฒนาประเทศ ดังนั้น ไทยจึงมีความได้เปรียบโดยสมบูรณ์ต่อประเทศลาวในการที่ลาวนำเข้าสินค้าแปรรูปและสินค้าทุนที่มีประสิทธิภาพและราคาสูงของไทย ในขณะที่ลาวมีการส่งออกสินค้าในลักษณะสินค้าวัตถุดิบ (Primary goods) เช่น ขงป่าและสินค้าเกษตรบางส่วนที่มีราคาต่อหน่วยถูกกว่า ดังนั้น ไทยจะได้เปรียบโดยสมบูรณ์จากการค้าขายกับลาวภายใต้เงื่อนไขนี้

ข้อบกพร่องของทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยสมบูรณ์ คือ ถ้าประเทศใดประเทศหนึ่งมีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิด หรือหลาย ๆ ชนิดพร้อมกัน ในขณะที่อีกประเทศหนึ่งไม่มีการได้เปรียบโดยสมบูรณ์ในการผลิตสินค้าชนิดใดเลย ถ้าเป็นเช่นนี้ การค้าระหว่างประเทศจะไม่เกิดขึ้น แต่ในความเป็นจริงปรากฏว่าประเทศที่ต่าง ๆ สามารถได้รับประโยชน์จากการค้าระหว่างประเทศโดยไม่จำเป็นต้องได้เปรียบโดยสมบูรณ์เพราะการบริโภคสินค้าและบริการต่าง ๆ ต้องอาศัยการผลิตภายในประเทศและการสั่งซื้อจากต่างประเทศ เนื่องจากบางครั้งประเทศหนึ่งไม่สามารถผลิตสินค้าบางอย่างขึ้นมาใช้เองได้ เช่น ลาวไม่สามารถผลิตรถยนต์หรือสินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าทุนขึ้นมาได้ จึงต้องนำเข้าจากต่างประเทศโดยเฉพาะจากประเทศไทยซึ่งอยู่ใกล้ที่สุด อย่างไรก็ตามในบางกรณีถึงแม้ประเทศลาวหรือประเทศใด ๆ จะผลิตสินค้าชนิดนั้น ๆ ขึ้นมาใช้เองได้แต่ยังคงสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ เนื่องจากสินค้าที่สั่งซื้อจากต่างประเทศในบางชนิดอาจมีราคาต่ำกว่าการผลิตเอง ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้เอง จึงทำให้การค้าระหว่างประเทศไทยและสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

2. ทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Theory of comparative advantage)

ข้อบกพร่องของทฤษฎีการค้าได้เปรียบโดยเด็ดขาด คือ กรณีที่ประเทศหนึ่งมีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้าทั้ง 2 ชนิด หรือหลาย ๆ ชนิดพร้อมกัน แต่ในกรณีที่อีกประเทศหนึ่งไม่มีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้าชนิดใดเลย ซึ่งหากเป็นแบบนี้ตามทฤษฎี

การได้เปรียบโดยเด็ดขาดจะไม่มีการค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม Ricardo (n.d. อ้างถึงใน อภินันท์ มหาเกียรติคุณ, 2555) ได้อธิบายให้เห็นว่า แม้ว่าประเทศประเทศหนึ่ง จะได้เปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้ากับอีกประเทศหนึ่ง แต่การค้าระหว่างประเทศ ยังเกิดขึ้นได้และยังประโยชน์ให้เกิดขึ้นได้ทั้งสองฝ่าย

ตารางที่ 2 การได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Ricardo, n.d. อ้างถึงใน อภินันท์ มหาเกียรติคุณ, 2555)

ประเทศ	จำนวนแรงงานที่ต้องใช้ในการผลิตสินค้า 1 หน่วย	
	X	Y
ประเทศไทย	2	1
ประเทศลาว	10	2

จากตารางที่ 2 สมมติให้ประเทศไทยได้เปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตทั้งสินค้า X และสินค้า Y เนื่องจากใช้ทุน (แรงงาน) ที่น้อยกว่าประเทศลาว ในการผลิตสินค้า X 1 หน่วย ประเทศไทยใช้แรงงาน 2 หน่วย ในขณะที่ประเทศลาวต้องใช้แรงงานถึง 10 หน่วย ในการผลิตสินค้า Y ประเทศไทยใช้แรงงาน 1 หน่วย ในขณะที่ลาวใช้แรงงานถึง 2 หน่วย ซึ่งถ้าเป็นไปตามทฤษฎีของ Smith (n.d. อ้างถึงใน เขาวเรศ ทับพันธุ์, 2557) การค้าระหว่างประเทศจะไม่เกิดขึ้น

แต่เมื่อทำการเปรียบเทียบเปอร์เซ็นต์ความต้องการแรงงานในการผลิตสินค้า

สินค้า X: ประเทศไทย/ ประเทศลาว เท่ากับ $2/10$ หรือ 20 เปอร์เซ็นต์

สินค้า Y: ประเทศไทย/ ประเทศลาว เท่ากับ $1/2$ หรือ 50 เปอร์เซ็นต์

จากข้อมูลข้างต้นจะเห็นได้ว่า ประเทศไทยมีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า X และมีความเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า Y เนื่องจากเมื่อเปรียบเทียบต้นทุนในการผลิตสินค้า X และสินค้า Y ระหว่าง 2 ประเทศ ประเทศไทยมีการได้เปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้า X มากกว่าสินค้า Y ($2/10 < 1/2$) เช่นเดียวกับประเทศลาว มีการเสียเปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้า X มากกว่าสินค้า Y เพราะ $10 > 2$ และ $2 > 1$ แต่อย่างไรก็ตามการเสียเปรียบโดยเด็ดขาดในการผลิตสินค้า Y ของประเทศลาวมีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า X ($2/1 < 10/2$) ซึ่งอาจจะกล่าวได้ว่าประเทศลาวมีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า Y และมีการเสียเปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า X ดังนั้น ประเทศไทยควรผลิตสินค้า X แต่เพียงอย่างเดียว เนื่องจากมีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบในการผลิตสินค้า X ส่วนในประเทศลาวควรผลิตสินค้า Y แต่เพียงอย่างเดียว

แล้วจึงนำส่วนที่เหลือจากการบริโภคในประเทศมาแลกเปลี่ยนกัน ซึ่งการค้าระหว่างประเทศ จะเกิดขึ้นจากการที่ปัจจัยการผลิตของแต่ละประเทศมีประสิทธิภาพในการผลิตไม่เท่ากัน

ประโยชน์ที่ได้จากการค้าระหว่างประเทศ คือ ผลผลิตของโลกโดยส่วนรวมของสินค้าทุกชนิดจะเพิ่มขึ้น ซึ่งจะทำให้มีสินค้าตอบสนองความต้องการของประชาชนเพิ่มมากขึ้น ประชาชนมีความเป็นอยู่ดีขึ้นและได้บริโภคสินค้าที่มีราคาถูกลง เพราะประเทศเลือกผลิตสินค้าและบริการที่มีต้นทุนต่ำกว่า (ยกเว้นในกรณีที่ประเทศใหญ่มาก)

จากตารางที่ 2 หากประเทศไทยลดการผลิตสินค้า Y ลง 4 หน่วย จะมีแรงงานย้ายจากการผลิตสินค้า Y มาผลิตสินค้า X เพิ่มขึ้น 2 หน่วย ดังนั้น แรงงาน 4 คน จึงสามารถผลิตสินค้า X ได้เพิ่มขึ้น 2 หน่วย คือ

$$Y_{\text{ไทย}} = -4 \quad \Longleftrightarrow \quad X_{\text{ไทย}} = +2$$

ในทำนองเดียวกัน ประเทศลาวมีการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบที่มากกว่าการผลิตสินค้า Y อย่างเดียว หากประเทศลาวลดการผลิตสินค้า X ลง 1 หน่วย จะมีแรงงานย้ายจากการผลิตสินค้า X มาผลิตสินค้า Y เพิ่มขึ้น 5 หน่วย เพราะแรงงาน 2 คน ผลิตสินค้า Y เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ดังนั้น แรงงาน 10 คน จึงสามารถผลิตสินค้า Y เพิ่มขึ้น 5 หน่วย ดังนี้

$$X_{\text{ลาว}} = +5 \quad \Longleftrightarrow \quad X_{\text{ลาว}} = -1$$

ดังนั้น

$$Y_{\text{โลก}} = Y_{\text{ไทย}} + Y_{\text{ลาว}} = -4 + 5 = 1$$

$$X_{\text{โลก}} = X_{\text{ไทย}} + X_{\text{ลาว}} = +2 - 1 = 1$$

สรุปได้ว่า ผลผลิตโดยรวมของสินค้าทุกชนิดเพิ่มขึ้น ซึ่งทฤษฎีการได้เปรียบเทียบนี้ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวางในสมัยนั้น นอกจากนี้ยังมีการปรับปรุงทฤษฎีนี้โดยมีการนำต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity cost) มาใช้ในการคำนวณการได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ แทนการใช้มูลค่าแรงงานในการอธิบายการค้าระหว่างประเทศ

3. แนวคิดรูปแบบห่านบิน

แนวคิดรูปแบบห่านบิน (Flying geese paradigm) เป็นแนวคิดของนักวิชาการชาวญี่ปุ่น ที่ใช้อธิบายการพัฒนาทางด้านเทคโนโลยีในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นผลจากความเป็นผู้นำทางด้านเทคโนโลยีของประเทศญี่ปุ่น โดยผู้ที่เผยแพร่แนวคิดนี้ให้แพร่หลาย คือ Akamatsu (1962)

แนวคิดนี้อธิบายว่า การพัฒนาทางเศรษฐกิจของประเทศในเอเชียจะมีลักษณะเหมือนฝูงห่านบิน ซึ่งเกิดจากการที่ประเทศที่พัฒนามากกว่าได้เคลื่อนย้ายการผลิตไปยังประเทศที่พัฒนา

น้อยกว่า ทั้งนี้ผู้ส่งผ่านจำแนกได้เป็น 4 กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ประเทศที่พัฒนาแล้ว ซึ่งเป็นผู้นำผู้ส่งผ่าน ได้แก่ ญี่ปุ่น

กลุ่มที่ 2 ประเทศเศรษฐกิจอุตสาหกรรมใหม่ (Newly industrializing economies: NIEs) ได้แก่ เกาหลีใต้ ไต้หวัน สิงคโปร์ และฮ่องกง

กลุ่มที่ 3 ประเทศสมาชิกอาเซียนเก่า ได้แก่ มาเลเซีย ไทย อินโดนีเซีย และฟิลิปปินส์

กลุ่มที่ 4 ประเทศที่ระดับการพัฒนาต่ำ เช่น เวียดนาม

ตัวขับเคลื่อนที่สำคัญสำหรับการเคลื่อนย้ายการผลิตในรูปแบบดังกล่าว คือ การปรับโครงสร้างภายในของประเทศผู้นำ ซึ่งเป็นผลมาจากค่าจ้างแรงงานที่สูงขึ้น ทำให้ความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบในการผลิตสินค้าแรงงานเข้มข้น (Labour intensive) ของประเทศผู้นำลดลง ดังนั้นประเทศผู้นำจึงปรับเปลี่ยนกิจกรรมการผลิตจากการใช้แรงงานเข้มข้นไปสู่การใช้ทุนเข้มข้น (Capital intensive) ทำให้มีการเคลื่อนย้ายกิจกรรมการผลิตที่มีมูลค่าเพิ่มต่ำไปยังประเทศที่มีระดับการพัฒนาน้อยกว่า แนวคิดรูปแบบท่านบินสามารถอธิบายรูปแบบการผลิตที่เกิดขึ้นในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้เป็นอย่างดี เช่น อุตสาหกรรมสิ่งทอ อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งเคลื่อนย้ายการผลิตจากญี่ปุ่นไปยังเกาหลีใต้และไต้หวัน และต่อมาขยายไปยังประเทศในอาเซียน เช่น ไทย อินโดนีเซีย และมาเลเซีย เป็นต้น

4. แนวคิดผลกระทบจากแรงกดดัน 5 ประการ

แนวคิดผลกระทบจากแรงกดดัน 5 ประการ (Five forces model) นั้น เป็นอีกหนึ่งเครื่องมือในการวิเคราะห์การตลาดของ Porter (n.d. อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546) ที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก และเป็นที่ยอมรับกันทั่วโลก ซึ่งเจ้าเครื่องมือชิ้นนี้มักถูกใช้เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของตลาดเพื่อเตรียมรับมือกับสภาพของตลาดที่สินค้าและบริการของเรานั้นเข้าไปอยู่ว่ามีลักษณะเป็นเช่นไร และมีความเสี่ยงแค่ไหนในการทำธุรกิจ ซึ่ง Five forces model ที่ว่านี้ไม่ได้ถูกจำกัดว่าจะต้องใช้กับธุรกิจขนาดใหญ่เสมอไป เพราะในความเป็นจริงแล้วบรรดาธุรกิจขนาดเล็ก แม้แต่ร้านค้าขายเสื้อผ้าในตลาดก็ควรที่จะใช้เครื่องมือชิ้นนี้เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์เพื่อลดความเสี่ยงและเพิ่มความมั่นคงของธุรกิจได้เช่นกัน ซึ่ง 5 แกมมุมสำหรับ Five forces model มีดังนี้

4.1 อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining power of customers)

ในบางครั้งผู้ซื้อก็มีอำนาจที่จะกำหนดราคาของสินค้าให้ลดลง หรือกำหนดคุณภาพของสินค้าและบริการให้สูงขึ้นได้ตามที่พวกเขาต้องการ ซึ่งสำหรับผู้ประกอบการอย่างเรา ๆ แล้วนั้น ทั้งการลดราคาขายก็ทำให้รายได้ลดลง ส่วนการเพิ่มคุณภาพก็ทำให้ต้นทุนนั้นสูงขึ้น และปัจจัยเหล่านี้ก็นำไปสู่ผลกำไรที่ลดลงอีก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับธุรกิจที่มีกลุ่มลูกค้า

ให้ความสนใจน้อยและไม่เป็นที่ต้องการของตลาดลูกค้าก็จะยังมีอำนาจในการต่อรองที่สูงขึ้น และจะยิ่งสูงขึ้นไปอีกถ้าหากลูกค้ามีการรวมกลุ่มกันเพื่อซื้อในปริมาณมาก เพราะลูกค้านั้นจะมีสิทธิในการเลือกที่จะไปเสนอซื้อกับผู้ประกอบการเจ้าอื่น ๆ ที่สามารถให้ราคาและคุณภาพได้ในแบบที่พวกเขาต้องการ ดังนั้น การรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการที่ขายสินค้าหรือให้บริการชนิดเดียวกันในการกำหนดฐานราคาต่ำที่สุดที่จะขายให้กับลูกค้าได้ เพราะเมื่อเราทำข้อตกลงกับร้านค้าอื่น ๆ ในเรื่องราคาแล้ว ลูกค้าก็จะไม่สามารถต่อรองราคาสินค้าได้มากนัก เนื่องจากในแต่ละร้านก็จะมีราคาของสินค้าที่เท่ากันหรือใกล้เคียงกัน เพื่อลดการแข่งขันการตัดราคาของผู้ประกอบการทุกฝ่าย แต่ทั้งนี้บรรดาผู้ประกอบการก็สามารถเลือกที่จะแข่งขันธุรกิจกันได้ นอกเหนือด้านราคาอย่าง เช่น ด้านการบริการ แพลตฟอร์มของสินค้า หรือชื่อเสียงแบรนด์โดยไม่ต้องลดมูลค่าของสินค้าและบริการลง

4.2 อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (The bargaining power of suppliers)

แรงกดดัน ที่ต้องเผชิญในหัวข้อนี้ คือ กลุ่มซัพพลายเออร์ที่รวมกลุ่มกันเพื่อลดอำนาจในการต่อรองกับลูกค้าเพื่อตัวเองนั้นขายสินค้าได้ในราคาที่สูงขึ้นหรือมีคุณภาพที่น้อยลงโดยที่เราไม่มีสิทธิเลือกมากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับผู้ประกอบการที่ต้องเจอกับซัพพลายเออร์ที่มีจำนวนน้อยแล้วยิ่งเสี่ยงที่จะเผชิญกับเหตุการณ์ได้ยากเพราะทางเลือกเราย่อมน้อยลงตามไปด้วย และแน่นอนว่าเมื่อเรากำหนดราคาเองไม่ได้จะส่งผลให้ต้นทุนในการทำธุรกิจของเรานั้นสูงขึ้น ซึ่งวิธีรับมือกับอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์นั้นก็คือ การรวมกลุ่มของผู้ประกอบการสินค้าและการบริการเดียวกันเพื่อไปต่อรองราคา หรือรวมกลุ่มกันเพื่อสั่งซื้อสินค้าทีละมาก ๆ เพื่อลดราคาของวัตถุดิบให้ถูกลง ไม่เช่นนั้นจะไปเลือกใช้บริการของเจ้าอื่นแทน ซึ่งนอกจากกลุ่มซัพพลายเออร์นี้จะมีอำนาจต่อรองที่เพิ่มขึ้นแล้ว ยังเป็นการสร้างสัมพันธไมตรีอันดีกับบรรดาคู่แข่งที่ช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรองกับลูกค้าในอนาคตได้อีกด้วย

4.3 ภัยคุกคามของผู้ประกอบการใหม่ (Threat of news entrants)

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของสินค้าและบริการนั้น ๆ เพราะแน่นอนว่าหากธุรกิจที่ผู้ประกอบการกำลังทำอยู่นั้นมียอดขายสูง มีกำไรดี แต่มีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดที่ต่ำ ก็จะทำให้มีคู่แข่งหน้าใหม่ ๆ เข้ามาลงทุนอีกมากมายภายในเวลาไม่ช้า ซึ่งแน่นอนว่าเมื่อมีการแข่งขันในตลาดเดียวกันแล้ว ส่วนแบ่งการตลาดและกำไรที่เคยมีสูงก็ต้องลดลงเป็นเรื่องปกติ โดยปกติแล้วธุรกิจใหญ่ ๆ อาจยังไม่ค่อยได้รับผลกระทบในเรื่องในเรื่องนี้สักเท่าไร เพราะสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่แล้วนั้นมักมีวัตถุดิบมาในราคาที่ถูกลง ทำให้สามารถกำหนดราคาในราคาที่ต่ำกว่ารวมไปถึงระบบงานทั้งวิธีการจัดส่งและกระจายสินค้าที่มีประสิทธิภาพจนยากที่เจ้าใหม่จะเข้ามาทัดเทียมได้ แต่สำหรับแบรนด์เล็กนั้นก็เชื่อว่าจะไม่มีการออกเลย เพราะแบรนด์เล็กนั้นก็ยังสามารถ

สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจนเกิดเป็นความจงรักภักดีได้เช่นกัน การสร้างแบรนด์ให้แข็งแกร่ง และเป็นที่ยอมรับของผู้คนก็เป็นอีกวิธีหนึ่งที่แม้ว่าจะมีผู้ประกอบการหน้าใหม่เปิดตัวมา ลูกค้าก็จะยังคงใช้บริการสินค้าและบริการของเราต่อไป ดังนั้น หากเรารู้ตัวแล้วว่าธุรกิจที่ทำอยู่นั้นสามารถมีคู่แข่งใหม่ ๆ เข้ามาในตลาดได้ตลอด ก็ควรจะให้ความสำคัญกับคุณค่าของแบรนด์ และสร้างความโดดเด่นที่เลียนแบบได้ยากเข้าไว้ก็จะกลายเป็นอุปสรรคที่ยากขึ้นสำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ไม่น้อยเลย

4.4 ภัยคุกคามของสินค้าทดแทน (Threat of substitutes)

การคุกคามนี้มักจะเกิดเมื่อลูกค้าของเรานั้นสามารถหาสินค้าที่มาแทนสินค้าของเราได้อย่างง่ายดาย โดยสินค้าทดแทนนั้นอาจมีราคาที่ถูกกว่าหรือมีคุณภาพบางส่วนที่ดีกว่าของเรา จนตัดสินใจที่จะเลิกซื้อสินค้าและบริการของเราแล้วหันไปเลือกใช้สินค้าทดแทนแทน เช่น กล้องคอมแพคที่ก่อนหน้านี้เป็นนิยมสำหรับคนที่อยากมีกล้องเล็ก ๆ ติดตัวไว้สักอัน แต่ในปัจจุบันกลับถูกแทนที่ด้วยสมาร์ตโฟนที่มีฟังก์ชันในการถ่ายรูป ซึ่งนอกจากจะมีราคาที่ใกล้เคียงกันแล้ว สมาร์ตโฟนยังมีฟังก์ชันต่าง ๆ อีกมากมาย อีกทั้งยังเป็นอุปกรณ์ที่พกติดตัวตลอดอยู่แล้วทำให้ผู้คนเลือกที่จะใช้สมาร์ตโฟนเพิ่มขึ้นและใช้กล้องคอมแพคลดลง ซึ่งเมื่อเกิดเหตุการณ์เช่นนี้ขึ้น เราจึงต้องมั่นใจว่าสินค้าและบริการของเรานั้นจะมีจุดเด่นอะไรบ้างที่โดดเด่นจนไม่สามารถหาสินค้าทดแทนมาใช้ได้ หรืออาจใช้รูปลักษณะของแพ็คเกจที่ทำให้สินค้าของเราดูมีคุณค่าและน่าซื้อ มากกว่าสินค้าทดแทนก็ได้

4.5 การแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่ (Rivalry among existing competitors)

ความรุนแรงในการแข่งขันในหัวข้อนี้ นั้นประกอบไปด้วยปัจจัยใน 4 หัวข้อข้างต้น ทั้งอำนาจของผู้ซื้อ อำนาจของซัพพลายเออร์ การคุกคามของผู้ประกอบการหน้าใหม่ การคุกคามจากการมีสิ่งทดแทนได้ นั้นล้วนส่งผลต่อการอัตราความรุนแรงในการแข่งขันแทบทั้งสิ้น และยังตลาดไหนที่มีอัตราการแข่งขันที่รุนแรงแล้วนั้น ธุรกิจก็จะมีความเสี่ยงในสภาพแวดล้อมที่สูงตาม ดังนั้น เมื่อตัดสินใจที่จะเข้าสู่ตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรงแล้วก็ควรที่จะเตรียมพร้อมรับมือให้ดี และรีบทำให้องค์กรแข็งแกร่งเพื่อที่จะได้อยู่รอดในตลาดได้

หากสังเกตดูเรื่องมีอิทธิพล Five forces ให้ดี จะเห็นได้ว่าเมื่อธุรกิจเริ่มเกิดอุปสรรคต่าง ๆ ขึ้นมาแล้วนั้น การร่วมมือกับคู่แข่งมักจะเป็นทางออกของอุปสรรคเหล่านั้นอยู่เสมอ ทั้งการรวมตัวกันเพื่อมีอำนาจในการต่อรองราคากับซัพพลายเออร์ เพื่อลดอำนาจของลูกค้า รวมถึงการสร้างอุปสรรคต่าง ๆ เพื่อป้องกันภัยคุกคามจากผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่จะเข้ามาในตลาดได้อีกด้วย ดังนั้น อย่ามองคู่แข่งเป็นเพียงศัตรูทางธุรกิจที่จะต้องเอาชนะเท่านั้น เพราะการร่วมมือกันจะช่วยลดความรุนแรงทางการแข่งขันและยังทำให้องค์กรที่ร่วมมือกันนั้นมีความแข็งแกร่งมากขึ้น

ไปอีกด้วย

สรุป โครงสร้างอุตสาหกรรมและการแข่งขันควรพิจารณาถึงปัจจัย 5 ประการ (Five forces) และการดำเนินกลยุทธ์ที่จะจัดตัวแปรที่มีอิทธิพลเหล่านั้นให้หมดไป ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งความได้เปรียบทางการแข่งขันจะปรากฏให้เห็นจากการทำกำไรที่สูงกว่าองค์กรอื่นที่อยู่ภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน และเป็นการทำกำไรที่สูงอย่างต่อเนื่อง และการมีข้อได้เปรียบทางการแข่งขันจะขัดขวางการเข้ามาขององค์กรรายใหม่ได้ และถ้าไม่มีผู้เข้ามาแข่งขันรายใหม่แล้วองค์กรจะหลุดพ้นการแข่งขันจากผู้เข้าใหม่ และสามารถรักษาความเป็นผู้นำทางการตลาดได้อย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพด้วย

แนวคิดและทฤษฎีเกี่ยวกับธุรกิจระหว่างประเทศ

แนวคิดธุรกิจระหว่างประเทศ

1. ความหมายของธุรกิจระหว่างประเทศ

ธุรกิจ (Business) หมายถึง การประกอบกิจกรรมเศรษฐกิจต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องการผลิต การแลกเปลี่ยน และการกระจายสินค้าและบริการต่าง ๆ เพื่อหวังผลตอบแทนในเชิงธุรกิจ ซึ่งส่วนใหญ่ ได้แก่ ผลตอบแทนทางการเงิน คือ กำไร ถ้าการประกอบธุรกิจดังกล่าวเป็นการดำเนินการภายในประเทศ เรียกว่า ธุรกิจในประเทศ (Domestic business) แต่ถ้าเป็นการดำเนินการระหว่างประเทศ เรียกว่า ธุรกิจระหว่างประเทศ (International business) (รัตนา สายคณิต และพุทธกาล รัชช, 2557, หน้า 1)

ธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึง การประกอบกิจกรรมเศรษฐกิจต่าง ๆ ดังกล่าวข้างต้น ข้ามเขตพรมแดนของประเทศอย่างน้อยสองประเทศหรือมากกว่า เพื่อหวังผลตอบแทนเชิงธุรกิจแก่ตนเองหรือองค์กรของตนเอง เช่น การซื้อวัตถุดิบจากประเทศหนึ่งเข้ามาผลิตเป็นสินค้าสำเร็จรูปในประเทศ และส่งสินค้าสำเร็จรูปนั้นบางส่วนลงเรือสมุทรไปขายยังประเทศอื่น ๆ การประกอบกิจกรรมต่าง ๆ ดังกล่าว เกี่ยวข้องกับประเทศต่าง ๆ ข้างต้น อาจจะเป็นเอกชนของประเทศต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ บุคคลธรรมดา องค์กรธุรกิจในรูปของบริษัท กลุ่มบริษัท หรือเป็นรัฐบาลก็ได้ แต่สิ่งสำคัญที่ต้องเน้นก็คือ ผู้ที่ดำเนินกิจกรรมดังกล่าวกระทำเพื่อหวังผลตอบแทนเชิงธุรกิจแก่ตนเองหรือองค์กรของตน ซึ่งมีอยู่ในรูปของผลกำไร มิใช่การดำเนินการเพื่อเหตุผลทางด้านมนุษยธรรมหรือเพื่อความช่วยเหลือระหว่างประเทศ หรือเพื่อผลประโยชน์ทางการเมือง (รัตนา สายคณิต และพุทธกาล รัชช, 2557, หน้า 2)

2. สาเหตุหรือความจำเป็นของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ

สาเหตุหรือความจำเป็นของการดำเนินธุรกิจระหว่างประเทศ สามารถแบ่งออกได้เป็นสองกรณี ขึ้นอยู่กับว่าธุรกิจนั้นใช้เหตุผลอะไร เหตุผลแรกเรียกว่า เป็นการตอบโต้หรือตอบรับกับสถานะแวดล้อมภายนอก (Reactive reasons) นั่นคือ หากธุรกิจไปปรับตัวตามที่อาจไม่สามารถอยู่รอดได้ และเหตุผลที่สอง คือ ธุรกิจควรมองหาโอกาสข้อได้เปรียบ ประโยชน์จากการทำธุรกิจระหว่างประเทศ แยกตามเหตุผลหลักสองประการได้ ดังนี้ (สมชนก (กุ่มพันธ์) ภาสกรจรัส, 2556, หน้า 22-26)

2.1 เหตุผลที่ธุรกิจตอบโต้หรือตอบรับกับสภาพแวดล้อมภายนอก (Reactive reasons) เมื่อมีเหตุการณ์หรือสถานการณ์ต่าง ๆ ภายนอกเกิดขึ้น และธุรกิจเห็นว่าต้องตอบโต้โดยการทำธุรกิจระหว่างประเทศ สามารถแบ่งเหตุผลได้ ดังนี้

2.1.1 การติดตามลูกค้าไปต่างประเทศ

2.1.2 ข้อกีดกันทางการค้าที่เพิ่มขึ้น

2.1.3 การตามคู่แข่งไปในประเทศ

2.1.4 โอกาสหรือความบังเอิญ

2.2 เหตุผลที่ธุรกิจมองหาโอกาส ข้อได้เปรียบ ประโยชน์จากการทำธุรกิจระหว่างประเทศ (Proactive reasons)

2.2.1 ความต้องการทรัพยากรการผลิตเพิ่มเติม

2.2.2 ต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่า

2.2.3 สิ่งจูงใจที่รัฐบาลในประเทศแม่ส่งเสริมให้มีการลงทุนในต่างประเทศ

หรือสิ่งจูงใจที่รัฐบาลประเทศเจ้าบ้านเสนอให้

2.2.4 การขยายตลาดไปสู่ตลาดใหม่

2.2.5 การใช้ประโยชน์จากข้อได้เปรียบเฉพาะของธุรกิจ

2.2.6 อัตราภาษีที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศ

2.2.7 ประโยชน์ที่จะได้รับการประหยัดอันเนื่องจากขนาด

2.2.8 อำนาจและชื่อเสียง

2.2.9 การปกป้องตลาดในประเทศโดยเข้าไปบุกกรุกในประเทศของคู่แข่ง

3. กิจกรรมธุรกิจระหว่างประเทศ

กิจกรรมเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจระหว่างประเทศ เรียกได้อีกอย่างหนึ่งว่า กิจกรรมธุรกิจระหว่างประเทศ (International trade activities) ประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

3.1 การค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศ (International trade) แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ การส่งออก และการนำเข้า

3.1.1 การส่งออก

การส่งออก (Exporting) หมายถึง การขายสินค้าที่ผลิตในประเทศของตนให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ สินค้าขายอาจเป็นวัตถุดิบ สินค้าแปรรูป สินค้าสำเร็จรูป สินค้าประเภททุน หรือสินค้าบริโภคก็ได้

3.1.2 การนำเข้า

การนำเข้า (Importing) หมายถึง การซื้อสินค้าที่ผลิตในต่างประเทศเข้ามาขายในประเทศเพื่อการแปรรูปเป็นสินค้าอื่น ๆ หรือเพื่อการใช้ประโยชน์ในการผลิตหรือการบริโภคก็ได้

การส่งออกและการนำเข้าสินค้านี้ เรียกว่า การค้าสินค้า (Trade in goods) ซึ่งเป็นธุรกิจดั้งเดิมของธุรกิจระหว่างประเทศ แต่ควบคู่ไปกับการค้าสินค้าก็คือ การค้าบริการ (Trade in service) ซึ่งได้แก่ บริการขนส่งระหว่างประเทศบริการธนาคาร และการประกันภัยระหว่างประเทศ และบริการท่องเที่ยวระหว่างประเทศ เป็นต้น ในระยะหลัง ๆ การค้าบริการได้ขยายตัวอย่างมาก และสามารถทำรายได้ให้บางประเทศมากกว่าการค้าสินค้าเสียอีก

3.2 การลงทุนระหว่างประเทศ

การลงทุนระหว่างประเทศ (International investment) หมายถึง เงินทุนที่ผู้มีถิ่นฐานของประเทศหนึ่งจัดหาให้ผู้มีถิ่นฐานของประเทศอื่น ๆ หรือในอีกความหมายหนึ่ง การลงทุนระหว่างประเทศ หมายถึง ธุรกรรมทางเศรษฐกิจที่มีผลกระทบต่อบัญชีทุน (Capital account) ในดุลการชำระเงินของประเทศ การลงทุนระหว่างประเทศเป็นการลงทุนที่เกิดขึ้นโดยอิสระในสภาพปกติอันเป็นผลของการค้าระหว่างประเทศและการจัดหาเงินทุนระหว่างประเทศ ซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายเงินทุนระหว่างประเทศเพื่อดำรงรักษาอัตราแลกเปลี่ยนระหว่างประเทศ หรือเพื่อแก้ไขปัญหาดุลการชำระเงินขาดดุล

การลงทุนระหว่างประเทศ แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท ตามระยะเวลา ได้แก่ การลงทุนระยะสั้น และการลงทุนระยะยาว

4. ความแตกต่างระหว่างธุรกิจระหว่างประเทศและธุรกิจในประเทศ

ธุรกิจระหว่างประเทศกับธุรกิจในประเทศมีความคล้ายคลึงกันในแง่ที่ว่าเป็นการดำเนินกิจกรรมเพื่อหวังผลตอบแทนทางการเงินเป็นสำคัญ และเกี่ยวข้องกับการซื้อและขายสินค้าและบริการและการลงทุนเหมือนกัน อย่างไรก็ตามเนื่องจากธุรกิจในประเทศดำเนินกิจกรรมธุรกิจ

ภายในอาณาของประเทศ แต่ธุรกิจระหว่างประเทศดำเนินกิจกรรมธุรกิจกรรมธุรกิจข้ามพรมแดนของประเทศอย่างน้อยสองประเทศ จึงทำธุรกิจระหว่างประเทศแตกต่างกับธุรกิจในประเทศในด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 4.1 เงินตราที่ใช้ในการทำธุรกิจ
- 4.2 สภาพแวดล้อม
- 4.3 ความสามารถในการเคลื่อนย้ายปัจจัยผลิต
- 4.4 ความสามารถในการเคลื่อนย้ายสินค้าและบริการ
- 4.5 ความสามารถในการทำธุรกิจ
5. หน่วยธุรกิจที่ประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ

หน่วยธุรกิจ (Business unit) หรือวิสาหกิจที่ประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ มีขนาดต่าง ๆ กัน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเงินทุนที่ใช้ทำธุรกิจระหว่างประเทศมีขนาดต่าง ๆ กัน ไม่ว่าจะเป็นทางด้านเงินทุนที่ใช้ทำธุรกิจ ปริมาณและมูลค่าของธุรกิจระหว่างประเทศจำนวนกิจกรรมสาขาในประเทศต่าง ๆ จำนวนพนักงานจำนวนประเทศที่เกี่ยวข้องเป็นต้น เราสามารถแบ่งหน่วยธุรกิจที่ทำธุรกิจระหว่างประเทศออกเป็น 52 ประเภทใหญ่ ๆ ได้แก่ หน่วยธุรกิจขนาดใหญ่ และหน่วยธุรกิจขนาดย่อมและปานกลาง

6. ประโยชน์ของธุรกิจระหว่างประเทศในแง่มุมต่าง ๆ

กระแสโลกาภิวัตน์นับเป็นแรงผลักดันสำคัญต่อการเติบโตของธุรกิจระหว่างประเทศ ทำให้การทำธุรกิจระหว่างประเทศเป็นไปได้ง่าย สะดวกรวดเร็วขึ้น และไม่จำกัดอยู่เพียงผู้ประกอบการรายใหญ่เท่านั้น ธุรกิจระหว่างประเทศนับว่าส่งผลประโยชน์ต่อเศรษฐกิจ สังคม ทั้งในระดับมหภาคและจุลภาค

สภาวะแวดล้อมในการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ

1. สภาวะแวดล้อมในการประกอบธุรกิจในระดับประเทศ
 - 1.1 สภาวะแวดล้อมทางการเมือง
 - 1.1.1 ระบบการเมือง
 - 1.1.2 ความเสี่ยงทางการเมือง
 - 1.2 สภาวะแวดล้อมทางกฎหมาย
 - 1.2.1 ระบบกฎหมาย
 - 1.2.2 ประเภทของระบบกฎหมาย
 - 1.2.3 กฎหมายสำคัญทางด้านธุรกิจระหว่างประเทศ

1.3 สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม

1.3.1 ความหมายของวัฒนธรรม

วัฒนธรรม หมายถึง แบบแผนพฤติกรรม ความเชื่อ ศาสนา และค่านิยมทางสังคม ที่มีอิทธิพลอยู่ในสังคม คนในสังคมยอมรับและยึดถือเป็นแนวทางในการดำรงชีวิต

1.3.2 องค์ประกอบของวัฒนธรรม

วัฒนธรรมที่สำคัญที่ส่งผลต่อการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ อันได้แก่ ภาษาศาสตร์ การศึกษา ค่านิยม ทักษะ และศาสนา

1.4 สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี

1.4.1 ความหมายของเทคโนโลยี

เทคโนโลยี หมายถึง ความรู้ (Knowledge) ทักษะ (Skills) และวิธีการต่าง ๆ (Procedures) สำหรับการผลิตการใช้ และการทำสิ่งที่เป็นประโยชน์ต่าง ๆ เทคโนโลยีไม่ได้เกี่ยวข้องกับการผลิตเท่านั้น แต่ยังเกี่ยวข้องกับด้านอื่น ๆ เช่น การบริหารการจัดการ การตลาด เป็นต้น

1.4.2 ประเภทของเทคโนโลยี

1.4.3 การถ่ายทอดเทคโนโลยีระหว่างประเทศ

1.5 สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจเป็นปัจจัยที่สำคัญอีกประการหนึ่ง ที่มีอิทธิพลต่อการประกอบธุรกิจระหว่างประเทศ

1.5.1 รูปแบบของระบบเศรษฐกิจ

1.5.2 ขนาดของเศรษฐกิจ

2. สภาพแวดล้อมในการประกอบธุรกิจในระดับระหว่างประเทศ

3. สภาพแวดล้อมทางกายภาพ

3.1 แหล่งที่ตั้ง

3.2 ภูมิประเทศ

3.3 ภูมิอากาศ

3.4 ทรัพยากรธรรมชาติ

แนวคิดเกี่ยวกับการจัดการงานก่อสร้าง

การจัดการงานก่อสร้าง หมายถึง กระบวนการจัดการในการใช้ทรัพยากรทางด้านงานก่อสร้าง ให้เกิดประโยชน์สูงสุด อันได้แก่ คน วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องทุ่นแรง และเทคโนโลยีต่าง ๆ

มาใช้ร่วมกันอย่างเหมาะสม โดยจัดให้อยู่ในระบบระเบียบ สามารถดำเนินการโดยสะดวกราบรื่น และปราศจากอุปสรรคในระหว่างดำเนินการ หรือมีกีดกันเกิดขึ้นน้อยที่สุด เพื่อให้ผลงานบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ ที่กำหนดโดยเจ้าของโครงการ ควรประกอบด้วยเป้าหมาย ดังต่อไปนี้

1. เกิดผลกำไรตามที่คาดไว้
2. งานเสร็จตามที่ระยะเวลาที่กำหนดให้
3. ผลงานมีความถูกต้องตามรูปแบบและคุณภาพ
4. ดำเนินการอย่างปลอดภัย ต่อทรัพย์สินและชีวิตมนุษย์
5. ไม่สร้างผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมบริเวณงานก่อสร้าง
6. ดำเนินงานภายใต้ขนบธรรมเนียมประเพณีและปฏิบัติตามกฎหมาย

อย่างไรก็ดีการจัดการงานก่อสร้าง มิได้เป็นหน้าที่ หรืองานของผู้รับเหมาก่อสร้าง อย่างเดียว แต่จะเป็นหน้าที่ของผู้บริหาร โครงการก่อสร้าง (ตัวแทนเจ้าของงาน) หรือวิศวกร สถาปนิก ที่ได้รับมอบหมายจากเจ้าของโครงการ เพื่อมาควบคุมดูแลการก่อสร้างให้เป็นไปตามหลักวิชาการ ถูกต้อง ปลอดภัย ซึ่งจะส่งผลให้งานก่อสร้างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ดังนั้น ควรจะคำนึงถึงองค์ประกอบหลักในการบริหารจัดการงานก่อสร้างที่เกี่ยวข้องกันอย่างเห็น ได้ชัดเจน คือ

1. เวลาในการก่อสร้าง (Time)
2. งบประมาณค่าก่อสร้าง (Budget)
3. คุณภาพงานก่อสร้าง (Quality)

ทั้ง 3 องค์ประกอบนี้ จะมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดและผู้ที่ดำเนินการจัดการงานก่อสร้าง จึงควรตระหนักและวางแผนอย่างรอบคอบ ในช่วงเวลาที่เหมาะสมด้วย เช่น งานก่อสร้างที่ต้องการคุณภาพงานสูง จำเป็นต้องใช้งบประมาณที่สูง และระยะเวลาก่อสร้างที่มากตาม และในบางครั้งเราอาจเห็น โครงการก่อสร้างที่ต้องเร่งเวลามากเกินไปจึงส่งผลให้คุณภาพงานต่ำลงไป

พนม ภัยหน่าย (2550) การจัดการก่อสร้างเป็นการบริหารงานของผู้รับเหมา แต่เป็นหน้าที่ของผู้บริหาร โครงการอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ โดยมีรายละเอียดของการดำเนินงาน ดังต่อไปนี้

1. Planning การวางแผนที่ใช้ทีมงานก่อสร้าง โดย BARCHART, CHAIN OF BAR-CHART, C.P.M. NETWORK เป็นต้น
2. Organizing การจัดองค์การบริหารก่อสร้างจะอย่างไรให้เหมาะสมกับงาน
3. Scheduling ตารางกำหนดเวลาการทำงานในแต่ละกิจกรรม

4. Budgeting การกำหนดงบประมาณการบริหารงบประมาณ ต้องทราบงบประมาณต่าง ๆ เช่น ภาษี ค่าแรง วัสดุ เป็นต้น
5. Reporting การรายงาน รายงานความก้าวหน้าของงานว่าเป็นไปตามแผนหรือไม่ ตลอดจนการควบคุมการเบิกจ่ายวัสดุต่าง ๆ และอุปสรรคในการทำงานเป็นสัปดาห์ เดือน และปี
6. Accounting การทำบัญชี เป็นการแสดงรายจ่ายเพื่อให้ทราบสถานะทางการเงิน
7. Documentation การทำเอกสาร ให้มีประสิทธิภาพแยกหมวดโดยเก็บให้ดีและง่ายต่อการค้นหา ตลอดจนติดตามเอกสารและส่งไปยังหน่วยงานต่าง ๆ
8. Coordinating การประสานงาน สามารถทำอย่างราบรื่นลดปัญหาต่าง ๆ
9. Controlling การควบคุมงานต้องมีวิธีการกำกับให้ทันต่อเวลา เพื่อการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทันที
10. Decision marketing การตัดสินใจต้องมีเหตุผลอยู่ในความเป็นธรรม หลักวิชาการ และตัดสินใจทันที

ประเภทของการก่อสร้าง (Type of constructions)

วิสูตร จิระคำถึง (2550) งานก่อสร้าง สามารถจำแนกออกเป็นกลุ่มลักษณะงานได้ต่อไปนี้

1. งานก่อสร้างที่อยู่อาศัย (Residential construction) ซึ่งได้แก่ บ้านพักอาศัย อาคารชุด พักอาศัย หรือห้องเช่า
2. งานก่อสร้างเพื่อธุรกิจการค้า (Building contraction for business) ซึ่งได้แก่ ศูนย์การค้า อาคารสำนักงาน เป็นต้น
3. งานก่อสร้างทางด้านอุตสาหกรรม (Industrial construction) ซึ่งได้แก่ งานก่อสร้างอาคารโรงงานต่าง ๆ โดยทั่วไปเป็นการก่อสร้างที่ไม่มีความยุ่งยากนัก ยกเว้นบางโครงการที่เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องการใช้เทคโนโลยีสูงในการก่อสร้างอาคาร โรงงาน เช่น โรงงานปิโตรเคมี
4. งานก่อสร้างขนาดใหญ่หรืองานสาธารณูปโภค (Heavy engineering or infra-structure construction) ซึ่งได้แก่ โครงการสาธารณูปโภคพื้นฐาน โดยส่วนใหญ่ภาครัฐจะเป็นผู้ลงทุน เนื่องจากต้องใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูงมาก แต่ในปัจจุบันได้เปิดโอกาสให้เอกชนที่มีขีดความสามารถร่วมระดมทุนในการก่อสร้างได้ ในลักษณะแบ่งปันผลประโยชน์กับภาครัฐ เช่น เอกชนเป็นผู้ลงทุน ภาครัฐเป็นเจ้าของสถานที่ เมื่อดำเนินการไประยะหนึ่งตามกำหนดสัญญาแล้ว งานก่อสร้างดังกล่าวก็จะตกเป็นของภาครัฐ เช่น ระบบขนส่งมวลชนขนาดใหญ่

ข้อจำกัดงานก่อสร้าง (Limitations in construction)

พนม ภัยหน่าย (2550) ข้อจำกัดของ โครงการก่อสร้างลักษณะคล้ายกับการตีกรอบ โดยสามารถแก้ไขได้ง่าย บางกรณีมีข้อจำกัดมีหลายประการ ผู้ควบคุมต้องพิจารณาให้รอบคอบ และหาวิธีแก้ไขไว้ล่วงหน้าเพื่อลดอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นระหว่างการทำงานและการทำงานจะได้ ไม่หยุดชะงักกลางคัน การคิดแก้ปัญหาเฉพาะหน้าย่อมเสี่ยงต่อการผิดพลาด ด้วยเหตุนี้ ผู้รับเหมา จึงควรรู้ปัญหาที่เกิดจากข้อจำกัดต่าง ๆ คือ

1. ข้อจำกัดในด้านการเงิน โดยต้องวางแผนการเงินคำนวณให้พอดีกับจำนวนวงงาน ที่จะได้มีการสำรองยามฉุกเฉิน โดยสามารถจ่ายได้ทันทีหากตั้งความหวังการรับเงินค่าวงงาน ก่อสร้างจากเจ้าของโครงการอาจชักช้าไม่ทันการ และอาจทำให้โครงการก่อสร้างหยุดชะงักลง
2. ข้อจำกัดเกี่ยวกับคมนาคม บางครั้งการทำงานที่ไกล ๆ การขนส่งล่าช้า การทำงาน ในสถานที่แคบยากต่อการขนส่งวัสดุ ไม่สะดวกด้วยประการต่าง ๆ เพราะทำให้งานชะงักและล่าช้า ไม่อาจดำเนินงานได้ตามแผนที่วางไว้ อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลาของโครงการในสัญญา งานก่อสร้าง อนึ่ง การขนส่งวัสดุในครั้งละปริมาณมาก ย่อมมีต้นทุนค่าขนส่งน้อยกว่าขนส่งวัสดุ ทีละน้อย ๆ เป็นจำนวนหลาย ๆ ครั้ง
3. ข้อจำกัดเกี่ยวกับคนงานและอัตราค่าจ้าง งานที่ทำจะอยู่ในสถานที่แตกต่างกัน ฉะนั้น เรื่องปัญหาแรงงานคนจึงเกิดขึ้นตามมา ในบางพื้นที่ไม่มีคนที่ชำนาญเฉพาะทาง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การทำงานและอัตราค่าจ้างด้วย เช่น งานฝีมือ งานที่เสี่ยงอันตราย ย่อมมีค่าใช้จ่าย (ค่าแรงงาน) สูงกว่างานที่ทำในสภาวะปกติ
4. ข้อจำกัดเกี่ยวกับลมฟ้าอากาศ เป็นข้อจำกัดอีกอย่างเพราะไม่สามารถกำหนด ได้บางครั้ง การที่ฝนตกน้ำท่วม ลมพายุ จะทำให้งานล่าช้า ถือว่าเป็นปัญหาที่แตกต่างจาก ภาคอุตสาหกรรมอื่น ๆ ดังนั้น ผู้รับเหมาต้องดูสถิติให้ดีและหาแนวทางแก้ไขไว้ล่วงหน้าเพื่อลด อุปสรรคดังกล่าว อาจส่งผลกระทบต่อระยะเวลา งบประมาณ คุณภาพงาน ตลอดจนชื่อเสียงของทาง องค์กรด้วย
5. ข้อจำกัดเกี่ยวกับรูปแบบและรายการก่อสร้าง เช่น แบบไม่ชัด เขียนผิด รายละเอียด ไม่เพียงพอ จนไม่สามารถทำงานได้ ซึ่งทำให้เกิดการต่อรองของผู้ว่าจ้างทำให้เสียผลประโยชน์ ถ้าตกลงไม่ได้จะเกิดปัญหาตามมา ดังนั้น จึงควรศึกษาทั้งแบบก่อสร้าง และรายการประกอบแบบ ตลอดจนเอกสารต่าง ๆ ที่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของสัญญางานก่อสร้าง ให้ละเอียดถี่ถ้วนก่อนเสมอ เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดขึ้น ที่ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของสัญญางานก่อสร้าง ให้ละเอียดถี่ถ้วนก่อนเสมอ เพื่อลดปัญหาที่จะเกิดขึ้น ซึ่งความผิดพลาดดังกล่าวบางครั้งอาจต้องใช้ระยะเวลาในการแก้ไข เพื่อหาข้อสรุป จึงทำให้งานก่อสร้างหยุดชะงักลง

6. ข้อกำหนดเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือ งานก่อสร้างบางประเภทจะกำหนดคุณสมบัติของวัสดุต่าง ๆ ไว้ในรายการการประกอบแบบ (Specification) เช่น การระบุสี ยี่ห้อ รุ่น ขนาด ซึ่งถ้าหากหาซื้อไม่ได้หรือของขาดตลาด และยากต่อการนำเข้าย่อมเกิดปัญหาต่อการก่อสร้าง อาจทำให้เกิดความล่าช้าของงานได้

7. ข้อกำหนดเกี่ยวกับเวลา งานบางอย่างทำแข่งกับเวลา กรณีที่งานเร่งด่วน ข้อกำหนดในเรื่องนี้มีปัญหาอยู่มากเกี่ยวกับการวางแผนงาน เช่น งานทำก่อนหลัง การวางแผนประสานงานต่าง ๆ ซึ่งงานก่อสร้างเป็นงานที่ตกลงทำสัญญากันระหว่าง ผู้ว่าจ้างกับผู้รับจ้าง รายละเอียดในสัญญามักจะกำหนดระยะเวลาแล้วเสร็จ ในการก่อสร้างไว้ชัดเจน ตลอดจนการกำหนดปริมาณงานออกเป็นงวด ๆ เพื่อสอดคล้องกับจำนวนเงินที่ต้องจ่ายในแต่ละงวดงาน ดังนั้น จึงต้องมีการพิจารณารอบคอบในการวางแผนการทำงาน ให้สอดคล้องกับงวดงานที่แปรผัน โดยตรงกับจำนวนเงินที่จะได้รับ

8. ข้อกำหนดเกี่ยวกับวิธีการก่อสร้าง การก่อสร้างบางทีไม่สามารถก่อสร้างในสถานที่บางแห่งได้โดยปกติ ทั้งอาจเกิดจากตัวอาคารหรือสิ่งแวดล้อม เช่น การก่อสร้างติดโรงพยาบาล เป็นต้น เราจึงต้องหาวิธีอื่นแทน เพื่อไม่ให้เกิดการเสียหายได้ โดยอาจใช้ผู้ชำนาญและต้องวางแผนล่วงหน้า โดยภาระงานที่เพิ่มขึ้นย่อมก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นตาม

9. ข้อกำหนดเกี่ยวกับระเบียบข้อบังคับหรือกฎหมาย นับเป็นปัญหาที่ส่งผลอย่างมาก เช่น เกี่ยวกับการจราจร ที่กำหนดน้ำหนักรถบรรทุก กำหนดเวลาวิ่ง การจ้างแรงงาน ซึ่งต้องวางแผนการทำงานให้ดีเสมอ เช่น การเทคอนกรีตในเวลากลางคืนเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาจราจรที่เกิดขึ้นในเวลากลางวัน

10. ข้อกำหนดด้านอื่น ๆ เช่น ความร่วมมือประสานงาน ปัญหาผู้ว่าจ้างและผู้ดูแลของผู้ว่าจ้าง ซึ่งโยกโย้หรือโลเลง่าย แต่อาจแก้ปัญหาก็ได้ โดยการให้คำรับรอง เพราะจะลดปัญหาถกเถียงกันได้ จึงควรคำนึงและพิจารณาให้ดี กรณีปัญหาจากคน เช่น การทำงานไม่สม่ำเสมอหรือไม่ตรงเวลา บางครั้งถึงขั้นทิ้งงาน การแก้ปัญหาโดยการเหมาเป็นช่วง ๆ หรือเหมาชิ้นงาน จะช่วยแก้ปัญหาเบื้องต้นได้

ปัจจัยสนับสนุนการบริหารงานก่อสร้าง

ประกอบ บำรุงผล (2550) การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างก็เหมือนกับธุรกิจประเภทอื่น ๆ คือ เมื่อถึงขั้นตอนการดำเนินงานจำเป็นต้องมีปัจจัยที่เป็นรูปธรรมมาสนับสนุนกระบวนการดำเนินการ คือ

1. เงินทุน (Money) ประกอบด้วย เงินสด (Cash) เงินผ่อน (Credit) เงินทุนเป็นปัจจัยด้านการสนับสนุนการบริหารที่สำคัญที่สุด เพราะจะส่งผลกระทบต่อปัจจัยตัวอื่น ๆ ด้วย

2. สถานะทางการเงินที่มั่นคงเพียงพอ ที่จะหมุนเวียนให้เกิดสภาพคล่องอยู่เสมอ
กำลังคน (Man) การก่อสร้างต้องใช้คนระดับต่าง ๆ ดังนี้ ระดับผู้เชี่ยวชาญ วางแผนและนโยบาย (Professional) คือ ระดับผู้บริหาร โครงการ ระดับช่างเทคนิค (Technician) ระดับช่างฝีมือ (Skilled labor) และระดับแรงงาน (Labor)

3. เครื่องทุ่นแรง (Machine) ถึงจะใช้แรงคนแต่บางอย่างใช้เครื่องทุ่นแรงเข้าช่วย เช่น งานขุดดิน งานรื้อถอน เป็นต้น หากไม่มีเครื่องทุ่นแรง อาจทำให้การดำเนินงานเป็นไปได้ด้วยความล่าช้า ส่งผลให้สิ้นเปลืองงบประมาณและระยะเวลาที่เพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการจึงจำเป็นต้องมีเครื่องทุ่นแรงไว้เพียงพอต่อความจำเป็นในการใช้งาน

4. วัสดุอุปกรณ์ (Material) เป็นปัจจัยหลักอีกอย่างหนึ่ง ถ้าโครงการก่อสร้างใด ขาดวัสดุอุปกรณ์การก่อสร้าง ในขณะที่ทำการก่อสร้าง ด้วยเหตุผลใด ๆ ก็ตาม จะทำให้เกิดผลเสียแน่นอน เช่น การหยุดชะงักการทำงาน

ข้อมูลพื้นฐานด้านการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

การศึกษาแนวทางการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องทำการศึกษาค้นคว้าข้อมูลพื้นฐานด้านการลงทุนที่สำคัญ ดังนี้

สถานะตลาดโดยทั่วไป

1. ข้อมูลเศรษฐกิจมหภาค

เศรษฐกิจของ สปป.ลาว มีการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยในปี พ.ศ. 2554 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross domestic product: GDP) มีมูลค่าประมาณ 8.3 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งเพิ่มสูงขึ้นจากในปี พ.ศ. 2550 เกือบเท่าตัว อัตราการเติบโตทางเศรษฐกิจคิดเป็นร้อยละ 8.04 ขณะที่รายได้ประชาชาติต่อหัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องจาก 1,158.1 ดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2553 เป็น 1,319.6 ดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2554 และอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 7.58 ซึ่งสูงขึ้นเล็กน้อยจากปีก่อนหน้า เนื่องจากราคาสินค้าในหมวดคมนาคมขนส่ง ที่ได้รับผลกระทบจากราคาน้ำมันในตลาดโลก และราคาสินค้าในหมวดอาหารที่เพิ่มสูงขึ้น จากภาวะภัยแล้งและอุทกภัยในพื้นที่เพาะปลูกสำคัญ (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

ตารางที่ 3 เครื่องชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญของ สปป.ลาว ปี พ.ศ. 2550-2554 (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

เครื่องชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญ	2550	2551	2552	2553	2554
ผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (พินล้านดอลลาร์สหรัฐ)	4.2	5.4	5.8	7.2	8.3
อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (ร้อยละ)	7.60	7.82	7.50	8.53	8.04
รายได้ประชาชาติต่อหัว (ดอลลาร์สหรัฐ)	712.0	7.82	7.50	8.53	8.04
อัตราเงินเฟ้อ (ร้อยละ)	4.52	7.63	0.04	5.98	7.58
อัตราแลกเปลี่ยนทางการ (กีบ/ ดอลลาร์สหรัฐ)	9,603.16	8,744.22	8,516.05	8,258.8	8,030.1

2. ขนาดและโครงสร้างเศรษฐกิจ

การเติบโตทางเศรษฐกิจของ สปป.ลาว เป็นผลมาจากการเติบโตของอุตสาหกรรมเป็นหลัก โดยมีอัตราการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 18 โดยอุตสาหกรรมที่เติบโตมาก ได้แก่ อุตสาหกรรมเหมืองแร่ อุตสาหกรรมผลิตไฟฟ้าพลังน้ำและอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป เนื่องจากการเพิ่มขึ้นของราคาและความต้องการจากตลาดต่างประเทศที่ฟื้นตัวตามเศรษฐกิจโลก ส่วนการผลิตในภาคอุตสาหกรรมอื่น เช่น อุตสาหกรรมแปรรูปสินค้าเกษตร อาหาร วัสดุก่อสร้าง รวมถึงภาคบริการก็ขยายตัวเช่นเดียวกัน โดยเฉพาะสาขาก่อสร้างที่ยังคงขยายตัวดี เนื่องจากการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่หลายโครงการ และการก่อสร้างภาคเอกชนจากการลงทุนของต่างประเทศ ในส่วนของภาคเกษตรกรรม แม้ว่าจะได้ผลผลิตที่ต่ำกว่าที่คาด แต่ยังคงขยายตัวร้อยละ 2 เนื่องจากราคาสินค้าเกษตรที่เพิ่มสูงขึ้นอันเป็นผลจากผลผลิตที่ลดลง

ในส่วนของอุตสาหกรรมเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในปี พ.ศ. 2553 การผลิตเพิ่มขึ้นตามคำสั่งซื้อจากสหภาพยุโรปและสหรัฐอเมริกาเป็นหลัก โดยมีปัจจัยเสริม คือ ค่าจ้างแรงงานในจีน ซึ่งเป็นผู้ผลิตรายใหญ่ของโลกเพิ่มสูงขึ้น อย่างไรก็ตาม โรงงานขนาดเล็กบางแห่งที่มีเงินทุนต่ำก็ได้รับผลกระทบจากการแข็งค่าของเงินกีบต่อดอลลาร์สหรัฐ รวมทั้งค่าจ้างแรงงานใน สปป.ลาว ที่มีแนวโน้มสูงขึ้น ทั้งนี้ในปี พ.ศ. 2553 สปป.ลาว มีโรงงานตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปประมาณ 100 แห่ง และมีการจ้างงานมากกว่า 24,000 คน

3. การส่งออกและการนำเข้า

ในปี พ.ศ. 2553 สปป.ลาว มีมูลค่าการค้ารวม 4,784 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และมีอัตราการเติบโตร้อยละ 23.2 เนื่องจากการส่งออกและนำเข้าที่เพิ่มขึ้น โดยการส่งออกมีมูลค่าประมาณ 2,091 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และอัตราการขยายตัวร้อยละ 43.2 ซึ่งเป็นผลจากการขยายตัวของการส่งออกสินแร่ การส่งออกไฟฟ้าจากเขื่อนน้ำเทิน 2 รวมถึงสินค้าประเภทอื่น ๆ ส่วนการนำเข้ามีมูลค่าประมาณ 2,693 ล้านดอลลาร์สหรัฐ และอัตราการขยายตัวร้อยละ 11.1 เนื่องจากมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของการนำเข้าน้ำมันสำเร็จรูป สินค้าอุปโภคบริโภคและสินค้าทุน อันเป็นผลสืบเนื่องจากราคาน้ำมันในตลาดโลกที่สูงขึ้น ความต้องการและราคาสินค้าอุปโภคบริโภคที่เพิ่มขึ้น ความต้องการสินค้าก่อสร้างเพื่อใช้ใน โครงการลงทุนเพิ่มขึ้น และการก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานที่ยังขยายตัวต่อเนื่อง

4. การค้าระหว่างไทย และ สปป.ลาว

การค้าระหว่างไทยกับ สปป.ลาว ในปี พ.ศ. 2553 มีมูลค่า 91,542.0 ล้านบาท และมีอัตราการเติบโตร้อยละ 27.2 ซึ่งการขยายตัวทางการค้าที่เพิ่มขึ้นทั้งมูลค่าการส่งออกและนำเข้าเป็นผลจากการเติบโตทางเศรษฐกิจของ สปป.ลาว

ตารางที่ 4 การค้าระหว่างประเทศไทย และ สปป.ลาว (ล้านบาท) (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

การค้าระหว่างประเทศ	2552	2553
มูลค่าการค้า	71,989.3	91,542.0
(อัตราการเติบโต)	(-8.6)	(27.2)
ส่งออก	56,045.3	67,606.3
(อัตราการเติบโต)	(-4.0)	(20.6)
นำเข้า	15,944.0	23,935.7
(อัตราการเติบโต)	(-22.0)	(50.1)
ดุลการค้า	40,101.3	43,670.6
(อัตราการเติบโต)	(5.6)	(8.9)

การส่งออกจากไทยไป สปป.ลาว ในปี พ.ศ. 2553 มีมูลค่า 67,606.3 ล้านบาท และอัตราการเติบโตร้อยละ 20.6 เนื่องจากการขยายตัวทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่องของ สปป.ลาว การลงทุน

ในโครงการขนาดใหญ่หลายโครงการ เช่น เขื่อนแม่และเขื่อนผลิตไฟฟ้า รวมทั้งการก่อสร้าง
โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ เช่น ท่าอากาศยานและโครงข่ายคมนาคม เป็นต้น โดยสินค้าส่งออก
ที่สำคัญ ได้แก่ น้ำมันสำเร็จรูป รถยนต์ อุปกรณ์และส่วนประกอบ และเครื่องจักรและอุปกรณ์
ส่วนการนำเข้านั้น ในปี พ.ศ. 2553 ไทยนำเข้าสินค้าจาก สปป.ลาว คิดเป็นมูลค่า 23,935.7 ล้านบาท
และมีอัตราการเติบโตร้อยละ 50.1 โดยสินค้านำเข้าที่สำคัญ ได้แก่ สินแร่เชื้อเพลิง ไม้แปรรูป
และผลิตภัณฑ์ ผลผลิตทางการเกษตร และเครื่องจักรกลและส่วนประกอบ (กรมส่งเสริมการค้าระหว่าง
ประเทศ, 2554)

5. การลงทุน

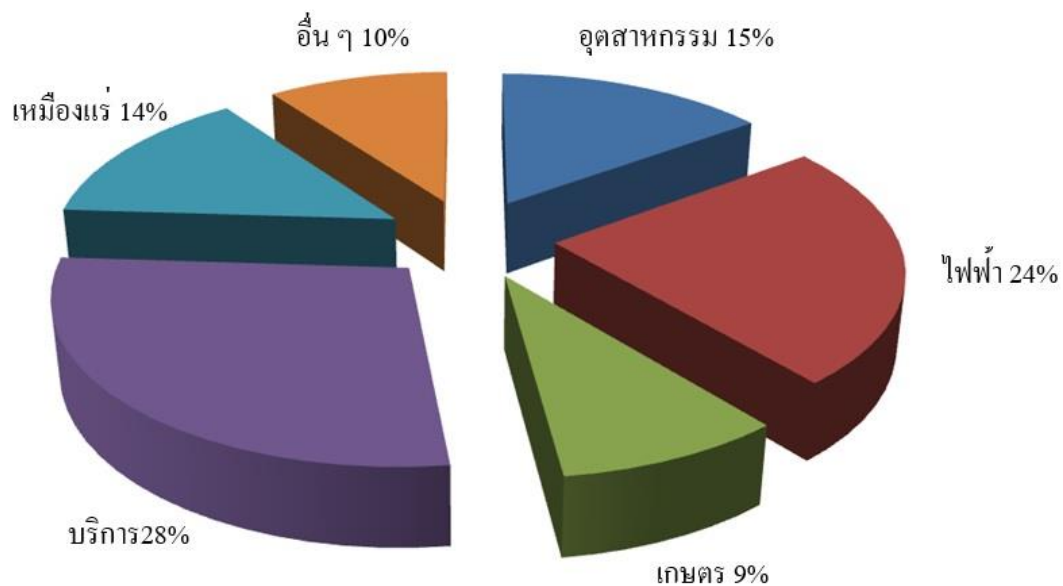
ในปี พ.ศ. 2553 เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศไหลเข้า สปป.ลาว มูลค่า
724 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งลดลงจากปี พ.ศ. 2552 ที่มีมูลค่าเท่ากับ 769 ล้านดอลลาร์สหรัฐ
เนื่องจากการเสร็จสิ้นของโครงการก่อสร้างเขื่อนน้ำเทิน 2 แต่ได้รับการชดเชยด้วยเงินทุนไหลเข้า
ในส่วนของการลงทุนสาขาเหมืองแร่และสาขาอื่น ๆ ซึ่งเป็นผลจากความต้องการและราคาสินค้า
อุปโภคบริโภคในตลาดโลกที่สูงขึ้น

สำหรับโครงการที่เป็นการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศในปี พ.ศ. 2553 นั้น มีโครงการ
ที่ได้รับอนุมัติเพิ่มขึ้น จำนวน 261 โครงการ แต่มูลค่าเงินลงทุนลดลงเหลือเพียง
1,882.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ เนื่องจากการลงทุนมีขนาดเล็กลงเมื่อเทียบกับปีก่อน โดยสาขาธุรกิจ
ที่ได้รับอนุมัติที่มีมูลค่าการลงทุนสูงสุด ได้แก่ ธุรกิจบริการ (518.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) รองลงมา
ได้แก่ ธุรกิจผลิตไฟฟ้าพลังน้ำ (443.3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) หัตถกรรม (285.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ)
เหมืองแร่ (268.7 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และธุรกิจเกษตร (168.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) ตามลำดับ

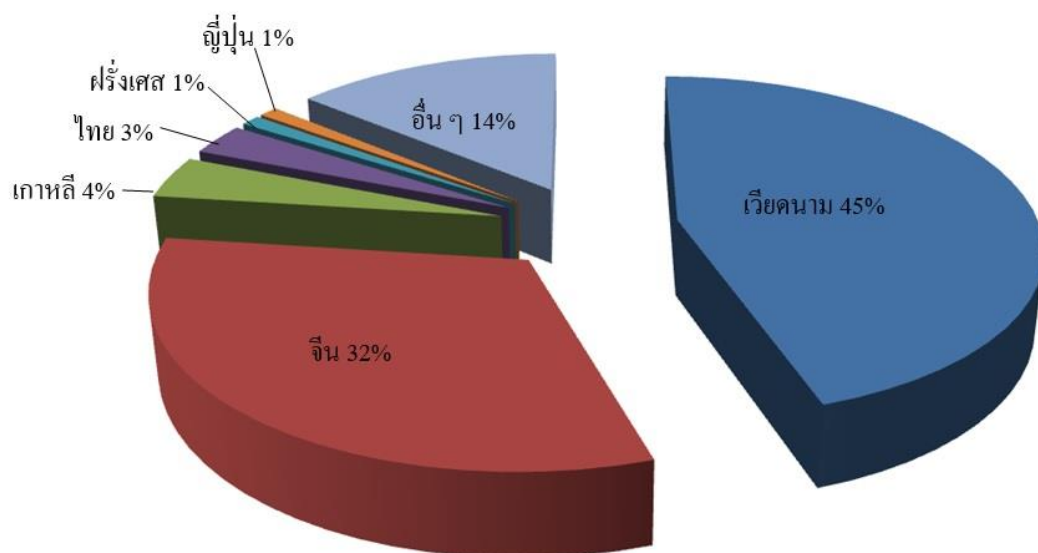
ประเทศที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว มากที่สุด ได้แก่ เวียดนาม โดยมีมูลค่า
859.2 ล้านดอลลาร์สหรัฐ รองลงมา คือ จีน (604.1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) เกาหลีใต้
(73.8 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) และไทย (50.4 ล้านดอลลาร์สหรัฐ) โดยทั้ง 4 ประเทศ มีมูลค่าเงินลงทุน
รวมคิดเป็นร้อยละ 84.3 ของมูลค่าการลงทุนทั้งหมด

ตารางที่ 5 เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ ปี พ.ศ. 2549-2553 (กรมเจรจาการค้าระหว่าง
ประเทศ, 2557)

เงินลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ	2549	2550	2551	2552	2553
มูลค่าเงินลงทุน (ล้านดอลลาร์สหรัฐ)	2,699.7	1,136.9	1,215.5	4,312.8	1,882.2
จำนวน โครงการ	171	191	152	208	261



ภาพที่ 2 สัดส่วนประเภทของธุรกิจที่ได้รับอนุมัติการลงทุนปี พ.ศ. 2553 (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)



ภาพที่ 3 สัดส่วนนักลงทุนต่างชาติที่ลงทุนใน สปป.ลาว ปี พ.ศ. 2553 (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

6. เงินสกุลหลักและอัตราแลกเปลี่ยน

เงินสกุลหลักของ สปป.ลาว คือ เงินกีบ (Kip) อัตราแลกเปลี่ยนเป็นระบบลอยตัวแบบจัดการ โดยธนาคารแห่ง สปป.ลาว เป็นผู้กำหนดอัตราแลกเปลี่ยนอ้างอิงในแต่ละวัน เพื่อให้ธนาคารพาณิชย์ใช้กำหนดอัตราซื้อขาย ซึ่งจะต้องอยู่ในระดับที่แตกต่างได้ไม่เกินวันละ 0.25 ของอัตราและเปลี่ยนแปลงอ้างอิง

อัตราแลกเปลี่ยนระหว่างเงินกีบต่อดอลลาร์สหรัฐแข็งค่าขึ้นอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 โดยแข็งค่าขึ้นจากอัตราเฉลี่ย 8,258.8 กีบต่อดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2553 เป็น 8,030.1 กีบต่อดอลลาร์สหรัฐ ในปี พ.ศ. 2554 เนื่องจากความต้องการใช้เงินกีบเพื่อชำระเงินที่เพิ่มขึ้น และการอ่อนค่าของเงินดอลลาร์สหรัฐเมื่อเทียบกับเงินสกุลอื่น รวมทั้งปริมาณเงินดอลลาร์สหรัฐที่เพิ่มขึ้นจากการขยายตัวของเงินลงทุนจากต่างประเทศ

สปป.ลาว มีกฎหมายด้านการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศและการควบคุมเงินทุน จึงเป็นผลให้การทำธุรกรรมแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ ซึ่งครอบคลุมการกู้เงินจากต่างประเทศ การแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ การประกันภัยสินค้าที่มาจากต่างประเทศ การชำระเงินด้วยสกุลอื่นที่มีใช้กีบ และทุกธุรกรรมเงิน โอนออกและเงิน โอนเข้า จะต้องดำเนินการภายใต้กฎหมายการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ โดยกิจกรรมเหล่านี้ต้องได้รับการอนุญาตจากธนาคารแห่ง สปป.ลาว

ส่วนการแลกเปลี่ยนจากเงินกีบเป็นสกุลเงินอื่น ๆ นั้น จะได้รับอนุญาตเฉพาะบางวัตถุประสงค์ภายใต้กฎระเบียบควบคุมเงินทุน อย่างไรก็ตามจะได้รับการยกเว้นในกรณีที่ได้รับการอนุมัติจากสภาแห่งชาติ โดยคณะกรรมการสภาแห่งชาติ เช่น กรณีการก่อสร้าง โครงสร้างพื้นฐานขนาดใหญ่และ โครงการเหมืองแร่

7. ระบบธนาคาร

7.1 ธนาคารกลางแห่ง สปป.ลาว (Bank of Lao PDR: BOL)

ธนาคารแห่ง สปป.ลาว จัดตั้งขึ้นตามกฎหมายว่าด้วยธนาคารแห่ง สปป.ลาว ซึ่งเป็นธนาคารกลางของประเทศ รับผิดชอบด้านนโยบายการเงิน เช่น การดำเนินการด้านอัตราแลกเปลี่ยน นโยบายควบคุมเงินทุน และการควบคุมและกำกับดูแลธนาคารพาณิชย์และสถาบันการเงิน เป็นต้น

7.2 ธนาคารพาณิชย์

การจัดตั้งธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ หรือสาขาของธนาคารพาณิชย์ต่างประเทศ จะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางก่อน กฎหมายธนาคารพาณิชย์อนุญาตให้ธนาคารพาณิชย์สามารถให้บริการด้านการเงินอย่างครบวงจร เช่น รับฝากเงิน จัดจำหน่ายพันธบัตรและหลักทรัพย์ ให้สินเชื่อ ออกหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร แลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศ และจัดการและให้

คำปรึกษาด้านเงินทุนและหลักทรัพย์เป็นต้น นอกจากนี้กฎหมายว่าด้วยธนาคารพาณิชย์กำหนดให้
 ทุกรัฐบาลแบ่งสัดส่วนของเงินฝากในปีที่ผ่านมาให้กับกองทุนฟื้นฟูเป็นประจำทุกปี เพื่อให้เกิด
 ความมั่นคงของธนาคารพาณิชย์

ในด้านการเปิดบัญชี นักลงทุนต่างชาติต้องใช้บัญชีที่เปิดในประเทศ ซึ่งเป็นธนาคาร
 ของ สปป.ลาว ในการทำธุรกรรมทั้งหมด ยกเว้นธุรกรรมที่ธนาคารแห่ง สปป.ลาว อนุญาต
 จึงจะสามารถใช้บัญชีที่เปิดในต่างประเทศได้

8. การถือครองที่ดิน

กฎหมายรัฐธรรมนูญแห่ง สปป.ลาว กำหนดว่า ที่ดินทั้งหมดใน สปป.ลาว เป็นของรัฐ
 ดังนั้น ชาวลาวหรือชาวต่างชาติไม่มีสิทธิเป็นเจ้าของที่ดิน การใช้ที่ดินของเอกชนจึงอาจมาจก
 การได้รับจัดสรรจากรัฐบาล การโอนสิทธิหรือการรับมรดกสิทธิในการใช้ที่ดิน ในกรณี
 ของชาวต่างชาติไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนักลงทุนต่างชาติ สามารถใช้ที่ดินจากการเช่าจาก
 ชาวลาวได้ไม่เกิน 30 ปี หรือได้รับสัมปทานการใช้ที่ดินจากรัฐบาลในระยะเวลาไม่เกิน 50 ปี
 หรือ 75 ปี สำหรับที่ดินในเขตเศรษฐกิจพิเศษ โดยสามารถต่ออายุได้ ทั้งนี้หน่วยงานที่มีอำนาจ
 ในการให้สัมปทานที่ดินแก่นักลงทุนจะขึ้นอยู่กับขนาดที่ดิน ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 หน่วยงานที่มีอำนาจอนุมัติสัมปทานที่ดิน (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

หน่วยงานที่มีอำนาจอนุมัติ	ขนาดที่ดิน (เฮกตาร์)
แผนกสิทธิกรรมและป่าไม้ในแขวงที่จะขอสัมปทาน	1-3
กระทรวงสิทธิกรรมและป่าไม้	3-100
รัฐบาล สปป.ลาว	101-10,000
สภาแห่งชาติ	ตั้งแต่ 10,001 ขึ้นไป

หมายเหตุ: 1 เฮกตาร์ เท่ากับ 6.25 ไร่

ชาวต่างชาติที่ได้สิทธิในการใช้ที่ดินต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบเกี่ยวกับการแบ่งเขตที่ดิน
 และการรักษาสงแวดล้อมอย่างเคร่งครัด ทั้งนี้แม้ว่าชาวต่างชาติจะไม่มีสิทธิเป็นเจ้าของที่ดิน
 แต่สามารถเป็นเจ้าของสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน ที่เช่าหรือได้รับสัมปทานได้ นอกจากนี้ชาวต่างชาติ
 ที่ได้สิทธิในการใช้ที่ดินสามารถนำไปให้เช่าช่วงได้

สำหรับกระบวนการขั้นตอนที่เอกชนลาวจะให้ชาวต่างชาติเช่าที่ดิน จะต้องผ่าน
 กระบวนการรับรองการมีสิทธิในที่ดินผืนที่จะให้เช่าจากสำนักงานจัดการที่ดินก่อน จึงจะได้รับ

โหนดที่สามารถนำไปเป็นหลักฐานของการให้เช่าที่ดินแก่คนต่างชาติได้ ส่วนสิ่งปลูกสร้างบนที่ดินที่เช่านั้นต้องมีการขอใบอนุญาตในการสร้างสิ่งปลูกสร้างบนที่ดิน ยกเว้นการก่อสร้างนั้นเป็นส่วนหนึ่งของโครงการลงทุนขนาดใหญ่ที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล

9. โครงสร้างพื้นฐาน

ในภาพรวม ระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานของ สปป.ลาว ยังไม่ได้มาตรฐานมากนัก โดยดัชนีวัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ของลาวอยู่ที่ระดับ 2.25 ซึ่งถือว่าค่อนข้างต่ำ เนื่องจากอยู่ในอันดับที่ 109 จากการจัดอันดับของ 155 ประเทศทั่วโลก และหากเปรียบเทียบกับภูมิภาคอาเซียนแล้ว นับว่าสูงกว่าเฉพาะเมียนมาร์ (อันดับที่ 129) เท่านั้น โดยปัญหาด้านโครงสร้างพื้นฐานที่สำคัญ คือ คุณภาพถนนที่ไม่ได้มาตรฐาน โดยมีถนนลาดยางคิดเป็นเพียงร้อยละ 1 ของถนนทั้งหมด ซึ่งเป็นสัดส่วนที่ต่ำที่สุดในภูมิภาค (ยกเว้นเมียนมาร์ซึ่งไม่มีข้อมูลถนนลาดยาง)

ประชาชนใน สปป.ลาว ที่เข้าถึงไฟฟ้าได้คิดเป็นร้อยละ 55 ของประชากรทั้งหมด ซึ่งนับว่าไม่สูงมากนัก โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับประเทศอื่นในภูมิภาค โดยสูงกว่าเพียงเมียนมาร์ และกัมพูชาเท่านั้น อย่างไรก็ตามภายใต้แผนนโยบายขจัดความยากจนภายในปี พ.ศ. 2563 รัฐบาลลาวได้เริ่มดำเนินการก่อสร้างสายส่งกระแสไฟฟ้าไปทั่วประเทศตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548

ทรัพยากรน้ำของ สปป.ลาว มีความอุดมสมบูรณ์มาก โดยมีปริมาณน้ำภายในที่นำมาใช้ได้มากที่สุด ในภูมิภาค กล่าวคือ 30,279.72 ลูกบาศก์เมตรต่อคน และยังมีอัตราค่าน้ำต่ำที่สุดในภูมิภาค ในอัตรา 0.06 ดอลลาร์สหรัฐต่อลูกบาศก์เมตร

ตารางที่ 7 เครื่องชี้วัดด้านโครงสร้างพื้นฐานของ สปป.ลาว (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

เครื่องชี้วัดที่สำคัญ	ผลลัพธ์
ดัชนีวัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์	2.25
ถนนลาดยาง	530 กิโลเมตร (ร้อยละ 1 ของถนนทั้งหมด)
การเข้าถึงไฟฟ้า	ร้อยละ 55 ของประชากรทั้งหมด
อัตราค่าไฟฟ้า ณ เวียงจันทน์	0.06 ดอลลาร์สหรัฐต่อกิโลวัตต์
ปริมาณน้ำภายในที่นำมาใช้ได้	30,279.72 ลูกบาศก์เมตรต่อคน
อัตราค่าน้ำ ณ กรุงพนมเปญ	0.06 ดอลลาร์สหรัฐต่อลูกบาศก์เมตร

จากตารางที่ 7 ดัชนีวัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์ (Logistics performance index) จัดทำขึ้นโดยธนาคารโลก เพื่อวัดประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์โดยพิจารณาจากมิติต่าง ๆ ได้แก่ ประสิทธิภาพของกระบวนการทางศุลกากร คุณภาพของโครงสร้างพื้นฐานด้านการค้า และการขนส่ง การจัดการการขนส่งสินค้าทางเรือ ความสามารถและคุณภาพของบริการ ด้านโลจิสติกส์ ความสามารถในการระบุและติดตามสินค้าที่ส่งมอบ และความตรงต่อเวลา ในการขนส่งสินค้าทางเรือไปยังจุดหมายภายในระยะเวลาที่กำหนด ทั้งนี้การคำนวณค่าดัชนีดังกล่าว เป็นค่าเฉลี่ยของผลจากการสำรวจผู้ประกอบการด้านขนส่งและโลจิสติกส์ ของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลก โดยมีค่าอยู่ระหว่าง 1-5 โดย 5 คือ ค่าที่มากที่สุดและแสดงว่า มีประสิทธิภาพด้านโลจิสติกส์สูงที่สุด โดยเปรียบเทียบกับประเทศอื่น ๆ ทั่วโลก ทั้งนี้ ในปี พ.ศ. 2555 เป็นการเปรียบเทียบของประเทศต่าง ๆ ทั่วโลกจำนวน 155 ประเทศ

การจัดตั้งธุรกิจ

1. รูปแบบทางกฎหมายในการจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบทางกฎหมายในการจัดตั้งธุรกิจใน สปป.ลาว ประกอบด้วย 3 รูปแบบ ได้แก่ การจัดตั้งวิสาหกิจที่มีต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด การจัดตั้งกิจการร่วมทุน (Joint venture) และธุรกิจร่วมสัญญา โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.1 การจัดตั้งวิสาหกิจที่มีต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด

การจัดตั้งวิสาหกิจที่มีชาวต่างชาติเป็นเจ้าของทั้งหมด (Wholly-owned enterprise) สามารถทำได้ในหลายรูปแบบ ได้แก่ การจัดตั้งวิสาหกิจการค้าที่มีเจ้าของคนเดียว (Sole trader enterprise) การจัดตั้งบริษัทจำกัดโดยเจ้าของคนเดียว บริษัทจำกัด การจัดตั้งห้างหุ้นส่วนประเภท จำกัดและไม่จำกัดความรับผิด สำนักงานตัวแทน และสาขา ทั้งนี้หากการจดทะเบียนวิสาหกิจนั้น ไม่มีชาวลาวร่วมเป็นผู้ถือหุ้น การลงทุนของนักลงทุนต่างชาติจะต้องมีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ ยกเว้นในกรณีของการตั้งสำนักงานตัวแทน

1.2 การจัดตั้งกิจการร่วมทุน (Joint venture)

การจัดตั้งกิจการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนต่างชาติและนักลงทุนชาวลาว เป็นการทำสัญญาความร่วมมือกันระหว่างคู่สัญญา 2 ฝ่าย คือ นักลงทุนต่างชาติอย่างน้อยหนึ่งราย และนักลงทุนท้องถิ่นชาวลาวอย่างน้อยหนึ่งราย เพื่อประกอบธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่งตามที่ตกลงในสัญญา ทั้งนี้ นักลงทุนสามารถร่วมจัดตั้งกิจการร่วมทุนได้กับเอกชนชาวลาวหรือองค์กรของรัฐ โดยอยู่ภายใต้เงื่อนไขว่า นักลงทุนต่างชาติจะต้องมีทุนจดทะเบียนในวิสาหกิจนั้น ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 30 ของทุนจดทะเบียน

1.3 ธุรกิจร่วมสัญญา

ธุรกิจร่วมสัญญาหรือการทำสัญญาความร่วมมือทางธุรกิจเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการลงทุนใน สปป.ลาว ที่สามารถดำเนินกิจการได้โดยไม่ต้องจัดตั้งนิติบุคคลใหม่เพื่อดำเนินธุรกิจ ซึ่งจะช่วยลดความยุ่งยากในการขอใบอนุญาตลงทุน อย่างไรก็ตาม รูปแบบของการลงทุนดังกล่าวไม่เป็นที่นิยม เพราะจะไม่ได้รับผลประโยชน์ในทางภาษีและไม่สามารถใช้ในกิจการที่ต้องมีการขออนุญาต เช่น สัมปทานต่าง ๆ จึงทำให้การลงทุนในรูปแบบของการทำกิจการร่วมทุนและการตั้งวิสาหกิจที่มีต่างชาติเป็นเจ้าของได้รับความนิยมนักลงทุนมากกว่า

2. กระบวนการในการขออนุญาตจัดตั้งธุรกิจ

ในการจัดตั้งบริษัททุกประเภท นักลงทุนต้องยื่นจดทะเบียนชื่อวิสาหกิจกับสำนักงานทะเบียนวิสาหกิจ (Enterprise registration office: ERO) เพื่อขออนุญาตใช้ชื่อวิสาหกิจ หลังจากนั้นจึงจะได้รับใบรับรองชื่อและสามารถยื่นขอใบอนุญาตลงทุน (Foreign investment license: FIL) ได้โดยยื่นเอกสารที่เกี่ยวข้องไปยังคณะกรรมการส่งเสริมและจัดการการลงทุน (Committee for promotion and management of investment: CPMI) ภายใต้กระทรวงวางแผนและการลงทุน ซึ่งเป็นหน่วยงานที่รับผิดชอบในด้านการลงทุนจากต่างชาติและมีการให้บริการครบวงจรในจุดเดียว (One-stop service) เพื่ออำนวยความสะดวกให้นักลงทุน

เอกสารที่นักลงทุนต้องยื่นเพื่อขออนุญาตลงทุนจะแตกต่างกันตามประเภทของธุรกิจประกอบด้วย

2.1 รายงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุน

2.2 ร่างข้อบังคับของบริษัท

2.3 เอกสารประจำตัวของนักลงทุน โดยหากเป็นบุคคลธรรมดาต้องยื่นใบสำคัญประจำตัว เช่น หนังสือเดินทาง และหากเป็นนิติบุคคลต้องยื่นสำเนาใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจ

2.4 ในกรณีที่เป็นกิจการร่วมค้าต้องยื่นบันทึกความเข้าใจหรือความตกลงจัดตั้งกิจการร่วมค้า

2.5 ใบรับรองชื่อวิสาหกิจ

2.6 เอกสารอื่น ๆ ตามที่ CPMI ระบุ ซึ่งจะต่างกันไปในแต่ละกรณี

นักลงทุนต่างชาติที่มีคุณสมบัติครบตามที่กฎหมายกำหนดจะได้รับใบอนุญาตลงทุนจาก CPMI ใบรับรองการจดทะเบียนธุรกิจจากกระทรวงพาณิชย์และแบบฟอร์มการจดทะเบียนภาษีจากกระทรวงการคลัง ทั้งนี้ขอบเขตของใบอนุญาตแต่ละชนิดค่อนข้างจำกัด ทำให้บริษัทอาจต้องขอรับใบอนุญาตนำเข้าหรือส่งออก นอกเหนือจากใบอนุญาตประกอบธุรกิจเพื่อดำเนินการค้าระหว่างประเทศ

3. ข้อจำกัดในการลงทุนของต่างชาติ

กฎเกณฑ์ว่าด้วยการจัดตั้งวิสาหกิจโดยนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาลงทุนใน สปป.ลาว นั้น บัญญัติขึ้นภายใต้กฎหมายว่าด้วยวิสาหกิจ ซึ่งครอบคลุมประเด็นเกี่ยวกับคุณสมบัติของผู้ที่จะจัดตั้งวิสาหกิจรูปแบบ และเงื่อนไขของการจัดตั้งวิสาหกิจ รวมทั้งการเลิกกิจการ ทั้งนี้เกือบทั้งหมดของวิสาหกิจที่อนุญาตให้นักลงทุนจัดตั้งได้ ไม่ได้กำหนดเพดานขั้นสูงของนักลงทุนต่างชาติไว้ ยกเว้นในกรณีของการจัดตั้งวิสาหกิจที่เอกชนลาวหรือรัฐบาลมีส่วนร่วมในกิจการที่เกี่ยวกับการท่องเที่ยว เหมืองแร่และไฟฟ้า

4. สิทธิประโยชน์ในการลงทุน

สปป.ลาว ให้สิทธิประโยชน์ในการลงทุนแตกต่างกันไปตามเขตการลงทุน ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภทหลัก คือ เขตส่งเสริมการลงทุนและเขตเศรษฐกิจพิเศษ

4.1 การลงทุนในเขตส่งเสริมการลงทุน

สปป.ลาว แบ่งระดับการส่งเสริมการลงทุนออกเป็น 3 ระดับ คือ กิจการที่ได้รับการส่งเสริมสูงสุด (ระดับ 1) กิจการที่ได้รับการส่งเสริมปานกลาง (ระดับ 2) และกิจการที่ได้รับการส่งเสริมต่ำ (ระดับ 3) โดยพิจารณาจากระดับการแก้ไขความทุกข์ยาก การยกระดับชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชน การสร้างโครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ และการสร้างงานเป็นหลัก

นอกจากนี้เขตส่งเสริมการลงทุนแบ่งเป็น 3 เขต คือ พื้นที่ที่โครงสร้างพื้นฐานยังไม่ได้รับการพัฒนา (เขต 1) พื้นที่ที่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานบางส่วน (เขต 2) และพื้นที่เมืองใหญ่ที่มีสาธารณูปโภคพร้อม (เขต 3) สิทธิประโยชน์ทางภาษีในแต่ละเขตส่งเสริมการลงทุน มีความแตกต่างกัน ดังตารางที่ 8

ตารางที่ 8 สิทธิประโยชน์ทางภาษีในแต่ละเขตส่งเสริมการลงทุนของ สปป.ลาว (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

กิจการ	เขตที่1	เขตที่2	เขตที่3
กิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนระดับ 1	ยกเว้นภาษีกำไร 10 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 6 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 4 ปี
กิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนระดับ 2	ยกเว้นภาษีกำไร 6 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 4 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 2 ปี
กิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนระดับ 3	ยกเว้นภาษีกำไร 4 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 2 ปี	ยกเว้นภาษีกำไร 1 ปี

สำหรับการลงทุนจากต่างประเทศ จะได้รับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มเติม คือ ได้รับการยกเว้นภาษีกำไรในปีบัญชีนั้น สำหรับกำไรที่นำไปขยายกิจการที่ได้รับอนุญาต และได้รับการยกเว้นภาษีนำเข้าและอากรที่เก็บจากการนำเข้าอุปกรณ์อะไหล่และเครื่องจักรในการผลิตโดยตรง วัตถุดิบที่ไม่มีในประเทศหรือมีไม่เพียงพอ รวมทั้งผลิตภัณฑ์กึ่งสำเร็จรูปที่นำเข้ามาเพื่อแปรรูปหรือประกอบเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก

นอกจากนี้กฎหมายส่งเสริมและจัดการการลงทุนจากต่างประเทศของ สปป.ลาว ยังกำหนดให้กิจการลงทุนที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน รวมถึงอุตสาหกรรมที่ สปป.ลาว ได้รับสิทธิพิเศษทางการค้า (Generalized system of preferences: GSP) จากประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูปรองเท้า และอัญมณีและเครื่องประดับ สามารถได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีเพิ่มเติม คือ การยกเว้นภาษีนำเข้ายานพาหนะ เครื่องจักร วัตถุดิบ และอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต และได้รับยกเว้นภาษีส่งออกสำหรับสินค้าส่งออกหรือสินค้าส่งออกต่อ รวมทั้งได้สิทธิลดอัตราภาษีกำไรให้กับธุรกิจที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ห่างไกล โดยพิจารณาตามเขตพื้นที่การลงทุน

4.2 การลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Special economic zone: SEZ) เขตเศรษฐกิจพิเศษที่สำคัญของ สปป.ลาว คือ เขตเศรษฐกิจพิเศษสะหวัน-เซโน ซึ่งสิทธิประโยชน์ที่นักลงทุนจะได้รับ มีดังนี้

4.2.1 ด้านอากร

4.2.1.1 ยกเว้นอากรขาเข้าสำหรับสินค้านำเข้าเข้ามาผลิตหรือแปรรูปเพื่อส่งออกกลับหรือใช้ภายในเขต SEZ เช่น วัตถุดิบ วัสดุก่อสร้าง เครื่องจักร พาหนะ อะไหล่ อุปกรณ์และอื่น ๆ

4.2.1.2 ลดอากรขาเข้าสำหรับรถที่ใช้ในสำนักงานเหลือร้อยละ 1 สำหรับรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ รถตู้โดยพิจารณาจากทุนจดทะเบียน ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 สิทธิประโยชน์ด้านอากรสำหรับการลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษสะพาน-เซโน (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

ทุนจดทะเบียน (ดอลลาร์สหรัฐ)	จำนวนรถที่ได้รับสิทธิเสียภาษีในอัตราร้อยละ 1
100,000-499,000	1 คัน
500,000-999,999	2 คัน
1,000,000 ขึ้นไป	3 คัน

4.2.2 ด้านภาษี

4.2.2.1 ยกเว้นภาษีจากการขายสินค้า (Turnover tax) ซึ่งคิดตามฐานรายรับทั้งหมด และภาษีการใช้ประโยชน์ (มีลักษณะเหมือน VAT) สำหรับสินค้าที่นำเข้าจำหน่ายหรือผลิตในเขตเศรษฐกิจพิเศษ

4.2.2.2 ยกเว้นภาษีจากการขายสินค้าและภาษีการใช้ประโยชน์สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในเขตเศรษฐกิจพิเศษ

4.2.2.3 เก็บภาษีเงินได้ส่วนบุคคลในอัตราร้อยละ 5 สำหรับทั้งชาวลาวและชาวต่างชาติ

4.2.2.4 เก็บภาษีเงินปันผลในอัตราร้อยละ 5 สำหรับทั้งชาวลาวและชาวต่างชาติ

4.2.2.5 เก็บภาษีเงินปันผลในอัตราร้อยละ 5 สำหรับบริษัทที่มีผู้ร่วมทุนมากกว่า 1 ราย

4.2.2.6 ยกเว้นภาษีและเก็บภาษีเงินได้ในอัตราพิเศษ

4.2.3 ด้านการเช่าที่ดิน

โครงการที่ลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษได้รับสิทธิพิเศษในการเช่าที่ดิน โดยระยะเวลาที่อนุญาตให้เช่าเท่ากับระยะเวลาที่ได้รับอนุญาตให้ลงทุน แต่ไม่เกิน 75 ปี ซึ่งนักลงทุนสามารถขอเช่าที่ดินต่อได้และหากระยะเวลาการเช่ามากกว่า 30 ปีขึ้นไป จะได้รับการยกเว้นค่าเช่าเป็นระยะเวลา 12 ปี ส่วนการโอนสิทธิการใช้ที่ดินให้บุคคลอื่นจะทำได้ก็ต่อเมื่อผู้เช่ารายแรกจ่ายค่าเช่าที่ดินครบแล้ว

ตารางที่ 10 การยกเว้นภาษีกำไรตามสาขาธุรกิจและเงินลงทุนในเขตเศรษฐกิจพิเศษสะพาน-เซโน
(กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

ประเภทการลงทุน	ระยะยกเว้นภาษีกำไร (ปี)	ภาษีกำไรที่เก็บหลังสิ้นสุด ระยะยกเว้น (ร้อยละ)
อุตสาหกรรม		
การผลิตที่ส่งออกมากกว่าร้อยละ 70 หรือผลิตสินค้าเทคโนโลยีสูง	10	8
การผลิตที่ส่งออกร้อยละ 30-69	7	8
การผลิตที่ส่งออกน้อยกว่าร้อยละ 30	5	8
การผลิตอื่น ๆ	5	8
สาขาการค้า		
ทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 2 ล้านดอลลาร์สหรัฐขึ้นไป	10	8
ทุนจดทะเบียน 5 แสน-1.99 ล้านดอลลาร์สหรัฐ	8	8
ทุนจดทะเบียน 3 แสน-4.99 แสนดอลลาร์สหรัฐ	6	10
ทุนจดทะเบียน 1.5 แสน-2.99 แสนดอลลาร์สหรัฐ	4	10
ทุนจดทะเบียน 5 หมื่น-1.49 แสนดอลลาร์สหรัฐ	2	10

5. การรับรองและคุ้มครองการลงทุน

กฎหมายว่าด้วยการลงทุนของต่างชาติให้การคุ้มครองนักลงทุนต่างชาติที่เข้ามาดำเนินการใน สปป.ลาว โดยให้สิทธิประโยชน์และความคุ้มครองแก่นักลงทุนต่างชาติ รวมทั้งการคุ้มครองกิจการ และทรัพย์สินของนักลงทุนต่างชาติด้วย ดังนี้

- 5.1 อนุญาตให้นักลงทุนเช่าที่ดิน และ โอนสิทธิและผลประโยชน์จากการเช่าที่ดินได้
- 5.2 นักลงทุนจะไม่ถูกเรียกคืนทรัพย์สิน หรือนำเอาทรัพย์สินไปจัดสรรใหม่
- 5.3 นักลงทุนสามารถส่งรายได้และเงินทุนกลับไปยังประเทศของตนหรือประเทศอื่นได้อย่างเสรี
- 5.4 ไม่มีการเก็บเงินค้ำประกันการลงทุนจากนักลงทุนต่างชาติ
- 5.5 รัฐบาลให้การรับรองว่าจะไม่เข้าแทรกแซงตลาด และจะปล่อยให้มีการแข่งขันเสรี
- 5.6 ไม่มีการแบ่งแยกสัญชาติของนักลงทุน

ภาษี

1. ภาษีเงินได้นิติบุคคล

นิติบุคคลทุกประเภท ซึ่งจดทะเบียนดำเนินธุรกิจภายใต้กฎหมายของ สปป.ลาว รวมทั้งนิติบุคคลที่อยู่ภายใต้กฎหมายการลงทุนจากต่างชาติและประกอบธุรกิจใน สปป.ลาว มีหน้าที่ต้องชำระภาษีเงินได้นิติบุคคลตามกฎหมาย

1.1 รายได้ที่ต้องเสียภาษี ได้แก่

- 1.1.1 รายได้จากการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมและหัตถกรรม
- 1.1.2 รายได้จากการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ
- 1.1.3 รายได้จากการส่งออกและนำเข้า
- 1.1.4 รายได้จากธุรกิจการค้าส่งและค้าปลีก
- 1.1.5 รายได้จากการให้บริการ
- 1.1.6 รายได้จากการประกอบอาชีพอิสระ

1.2 ภาษีกำไรที่ได้จากการขายทรัพย์สิน

สปป.ลาว ไม่ได้มีการแยกชำระภาษีกำไรที่ได้จากการขายทรัพย์สิน ดังนั้น กำไรที่ได้จากการขายทรัพย์สินจึงจะถูกเก็บภาษีในลักษณะเดียวกับกำไรจากการประกอบธุรกิจ

1.3 เงินปันผล

กฎหมายของ สปป.ลาว กำหนดให้มีการชำระภาษีจากเงินปันผลในอัตราร้อยละ 10 ของเงินปันผลที่ได้รับ

1.4 การลดหย่อนภาษี

ค่าใช้จ่ายในการประกอบธุรกิจบางประเภทสามารถนำมาหักออกจากรายได้ในการคำนวณกำไรได้ ดังนี้

- 1.4.1 ค่าใช้จ่ายโดยทั่วไปในการประกอบธุรกิจ ประกอบด้วย ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโฆษณา เงินค่าจ้างแรงงาน ค่าเช่า และค่าประกันภัย
 - 1.4.2 ค่าใช้จ่ายบางประเภท เช่น ค่าเดินทางและค่าอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า สามารถนำมาหักได้สูงสุดร้อยละ 0.4 ของรายได้ประจำปี
 - 1.4.3 ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งธุรกิจ
 - 1.4.4 เงินสำรองที่กั้นไว้สำหรับรายการที่มีความเสี่ยง เช่น สินค้าคงคลัง
 - 1.4.5 ภาษีการค้าและรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับภาษีการค้า ซึ่งไม่ได้รับการยกเว้น
- ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายบางรายการไม่สามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีได้ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือยดอกเบี้ยที่ชำระให้แก่ผู้ถือหุ้น ค่าปรับ เงินบริจาค เงินสนับสนุน และเงินค่าของขวัญ

1.5 การขาดทุน

หากบริษัทเกิดการขาดทุนในปีนั้น จะสามารถนำผลการดำเนินการที่ขาดทุนไปหักออกจากรายได้ในปีถัดไปได้แต่ไม่เกิน 3 ปี

1.6 การหักค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาของอสังหาริมทรัพย์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจสามารถนำมาหักลดหย่อนภาษีได้ หากคิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง (Straight line method)

1.7 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

สปป.ลาว เก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลทั้งภายในและต่างประเทศ รวมทั้งนิติบุคคลต่างประเทศที่ได้รับอนุญาตให้ลงทุนตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนในอัตราเท่ากันที่ร้อยละ 28

2. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

กฎหมาย สปป.ลาว กำหนดให้ผู้ที่มิถิ่นพำนักใน สปป.ลาว คือ บุคคลที่อาศัยอยู่ในประเทศมากกว่า 182 วัน ในช่วงระยะเวลา 1 ปี โดยผู้ที่มิถิ่นที่อยู่อาศัยในประเทศต้องจ่ายภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากรายได้ทั้งที่เกิดในประเทศและรายได้ที่เกิดจากต่างประเทศ ในขณะที่ผู้ที่มิถิ่นพำนักใน สปป.ลาว จะจ่ายภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาจากรายได้ที่เกิดในประเทศเท่านั้น

2.1 รายได้ที่เป็นค่าจ้างที่ต้องเสียภาษี

รายได้ที่เป็นค่าจ้างที่ต้องเสียภาษี คือ รายได้ที่เกิดจากการจ้างงาน ซึ่งครอบคลุมเงินเดือนค่าจ้าง โบนัส ค่าล่วงเวลา ค่าสวัสดิการ และค่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่ได้รับจากนายจ้าง รวมไปถึงรายได้จากการลงทุนและรายได้จากสินทรัพย์

2.2 อัตราภาษี

สปป.ลาว เรียกเก็บภาษีเงินได้จากผู้ที่มีเงินเดือนและค่าจ้าง ทั้งที่เป็นชาวลาว และชาวต่างชาติในอัตราก้าวหน้า ดังตารางที่ 11

ตารางที่ 11 อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของ สปป.ลาว (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

ชั้น	ฐานกำไรแต่ละชั้น (กีบ)	ฐานการคำนวณ (กีบ)	อัตราภาษี (ร้อยละ)	ภาษีกำไรแต่ละชั้น (กีบ)	ภาษีทั้งหมดที่ต้องจ่าย (กีบ)
1	น้อยกว่า 1,000,000	1,000,000	0	0	0
2	1,000,001-3,000,000	2,000,000	5	100,000	100,000
3	3,000,001-6,000,000	3,000,000	10	300,000	400,000
4	6,000,001-12,000,000	6,000,000	15	900,000	3,300,000
5	12,000,001-24,000,000	12,000,000	20	24,000,000	3,700,000
6	24,000,001-40,000,000	16,000,000	25	40,000,000	7,700,000
7	40,000,001 ขึ้นไป		28		

2.3 การยื่นภาษี

นายจ้างมีหน้าที่หักภาษีเงินได้ออกจากเงินเดือนก่อนที่จะจ่ายให้ลูกจ้าง และมีหน้าที่ต้องชำระภาษีส่วนนั้นให้กับทางการภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดมา

3. ภาษีทางอ้อม

3.1 ภาษีการค้า

ภาษีการค้า คือ ภาษีที่เรียกเก็บจากการขายสินค้าตั้งแต่การขายส่งจากโรงงานจนถึงผู้ค้าปลีก โดยเก็บในอัตราเดียว คือ ร้อยละ 10 ดังตารางที่ 12

ตารางที่ 12 อัตราภาษีการค้าของ สปป.ลาว (กรมส่งเสริมการส่งออก, 2554)

ประเภทสินค้า	อัตราภาษี(ร้อยละ)	
	ผลิตในประเทศ	นำเข้า
เมล็ดพืช ด้ายฝ้าย ด้ายไหม	ยกเว้น	10
วัตถุดิบ สินค้าสำเร็จรูป เหมือนแร่	10	10
เสื้อผ้า รองเท้า เครื่องจักรที่ใช้ในการตัดเย็บ	10	
อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ไฟฟ้า	10	10
โลหะมีค่า	10	10
อุปกรณ์และวัสดุก่อสร้าง ยานพาหนะ	10	10

ทั้งนี้ธุรกิจบางประเภทได้รับยกเว้นภาษีการค้า เช่น ธุรกิจขนส่งระหว่างประเทศ ธุรกิจประกันภัย ธุรกิจการเงินและการธนาคาร ธุรกิจส่งออกสินค้า และกิจกรรมของภาครัฐ ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม เป็นต้น

3.2 ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย

ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่ายของ สปป.ลาว ดังตารางที่ 13

ตารางที่ 13 ประเภทของภาษีหัก ณ ที่จ่ายของ สปป.ลาว (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

ประเภทของรายจ่าย	อัตรากำหนด (ร้อยละ)
เงินปันผล	10
ค่าดอกเบี้ย	10
ค่าลิขสิทธิ์	5

3.3 อากรแสดมปี

กฎหมายของ สปป.ลาว กำหนดให้ต้องชำระอากรแสดมปีในอัตรา 50,000 กีบ ต่อสัญญา ทั้งนี้ทุกสัญญาที่ทำใน สปป.ลาว จะต้องชำระอากรแสดมปี

3.4 ภาษีอสังหาริมทรัพย์

สปป.ลาว มีการเก็บภาษีที่ดินแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับที่ตั้ง ขนาด และประเภทของที่ดิน (เช่น ที่ดินสำหรับก่อสร้างและที่ดินสำหรับเกษตรกรรม เป็นต้น) โดยจะเก็บเป็นรายปี ในอัตราตามขนาดพื้นที่ ในช่วงไตรมาสแรกของปีปฏิทิน

3.5 ภาษีศุลกากร

สปป.ลาว จัดเก็บภาษีศุลกากรสำหรับการนำเข้าและการส่งออกในอัตราร้อยละ 2-70 ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า ในส่วนของภาษีนำเข้า อุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกที่ได้รับส่งเสริมการลงทุนจะได้รับยกเว้นภาษีนำเข้าวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปที่ใช้ผลิต ประมงแต่ง หรือประกอบเพื่อผลิตสินค้าส่งออก นอกจากนี้การนำเข้าอุปกรณ์การผลิต อะไหล่ และอุปกรณ์อื่น ๆ ที่ใช้ในการผลิตสินค้าเพื่อทดแทนการนำเข้าจะได้รับการลดหย่อนภาษีนำเข้าเหลือเพียงร้อยละ 1 ของราคาสินค้านำเข้า

ในส่วนของภาษีส่งออก อุตสาหกรรมผลิตเพื่อส่งออกที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจะได้รับยกเว้นภาษีส่งออกสำหรับสินค้าสำเร็จรูปทุกชนิดที่ส่งออก

4. ภาษีระหว่างประเทศ (อนุสัญญาภาษีซ้อน)

สปป.ลาว มีการทำอนุสัญญาภาษีซ้อนกับจีน เกาหลีเหนือ เกาหลีใต้ ญีวติเวต รัสเซีย และมีการทำอนุสัญญาดังกล่าวกับประเทศในอาเซียน ได้แก่ ไทย บรูไน และเวียดนาม

การจ้างงาน

1. การจ้างงานของบริษัทต่างชาติ

กฎหมายของ สปป.ลาว กำหนดให้นักลงทุนต่างประเทศต้องให้ความสำคัญต่อการว่าจ้างแรงงานสัญชาติลาวเป็นอันดับแรก โดยผู้ประกอบการต่างชาติมีสิทธิในการว่าจ้างแรงงานฝีมือหรือผู้เชี่ยวชาญชาวต่างชาติได้ในกรณีจำเป็น ซึ่งจะต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการก่อน นอกจากนี้ นายจ้างชาวต่างชาติต้องจัดให้มีการพัฒนาความรู้และฝีมือแรงงานแก่ลูกจ้างด้วย

2. สัญญาจ้างงาน

กฎหมายแรงงานของ สปป.ลาว กำหนดให้ต้องทำสัญญาจ้างงาน โดยอาจทำเป็นสัญญาว่าจ้างที่เป็นลายลักษณ์อักษรหรือวาจาก็ได้แล้วแต่ลักษณะของการว่าจ้าง ซึ่งอาจกำหนดเวลาหรือไม่ก็ได้แต่ต้องมีระยะเวลาในการทดลองงานไม่เกิน 1 เดือน สำหรับแรงงานที่ไร้ฝีมือและไม่เกิน 3 เดือน สำหรับแรงงานที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะ

3. การเลิกจ้าง

การเลิกจ้าง สามารถทำได้ใน 3 กรณี คือ

3.1 กรณีที่ต่างฝ่ายต่างเห็นชอบ ผู้ประสงค์จะยกเลิกสัญญาจ้างงานต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน

3.2 กรณีที่นายจ้างต้องการเลิกจ้าง จะต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 เดือน พร้อมให้เหตุผลประกอบ ซึ่งผู้ถูกเลิกจ้างมีสิทธิได้เงินชดเชย

3.3 กรณีที่ถูกจ้างกระทำความผิด นายจ้างสามารถเลิกจ้างได้โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินชดเชย

4. ชั่วโมงทำงาน

การกำหนดชั่วโมงทำงานจะแตกต่างกันตามประเภทของงาน กล่าวคือ สำหรับงานธรรมดา ลูกจ้างจะทำงานได้ไม่เกิน 6 วัน และไม่เกิน 8 ชั่วโมงต่อวัน หรือ 48 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ สำหรับงานหนักซึ่งก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพหรือมีความเสี่ยงสูง ลูกจ้างจะทำงานได้ไม่เกิน 6 ชั่วโมงต่อวัน หรือ 36 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ นอกจากนี้ลูกจ้างยังสามารถทำงานล่วงเวลาได้ไม่เกิน 3 ชั่วโมงต่อวัน และไม่เกิน 30 ชั่วโมงต่อเดือน

5. อัตราค่าจ้าง

รัฐบาลกำหนดให้พนักงานต่างประเทศต้องจ่ายค่าแรงขั้นต่ำในอัตรา 10,000 กีบต่อวัน หรือ 300,000 กีบต่อเดือน โดยลูกจ้างที่ทำงานในเวลากลางคืน (22.00-06.00 น.) จะต้องได้รับเงินมากกว่าลูกจ้างที่ทำงานในเวลากลางวันไม่น้อยกว่า 1.1 เท่า

6. การลาประจำปี

กฎหมายของ สปป.ลาว กำหนดให้ลูกจ้างลาป่วยได้ไม่เกิน 30 วันต่อปี และสำหรับลูกจ้างที่มีอายุงานไม่ต่ำกว่า 1 ปี จะมีสิทธิลาพักผ่อนประจำปีได้ไม่เกิน 18 วันต่อปี หากผู้ใดไม่ต้องการลาที่มีสิทธิเรียกเงินชดเชยตามจำนวนวันที่มีสิทธิลาหยุด โดยให้คิดเท่ากับรายได้ของวันทำงานปกติ

7. การจ้างงานชาวต่างชาติ

การจ้างงานชาวต่างชาติสามารถทำได้ในกรณีที่จำเป็น โดยจะต้องเป็นแรงงานที่มีฝีมือ หรือเป็นผู้เชี่ยวชาญ และจะต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานราชการก่อน นอกจากนี้กฎหมายอนุญาตให้จ้างงานชาวต่างชาติได้ไม่เกินร้อยละ 10 ของลูกจ้างทั้งหมดที่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ และจ้างชาวต่างชาติได้ไม่เกินร้อยละ 12 ของลูกจ้างที่เป็นแรงงานมีฝีมือ

8. วีซ่าและใบอนุญาตทำงาน

ชาวต่างชาติที่จะทำงานใน สปป.ลาว ต้องมีใบอนุญาตเข้าเมืองประเภทธุรกิจ หรืออาจขอใบอนุญาตเข้าเมืองประเภทนักท่องเที่ยวก่อน แล้วจึงขอเปลี่ยนเป็นใบอนุญาตเข้าเมืองประเภทธุรกิจใน สปป.ลาว ก็ได้ แต่ต้องได้รับการรับรองโดยบริษัทที่จดทะเบียนใน สปป.ลาว ที่เป็นผู้จ้างงานว่าเป็นผู้ที่ได้รับการจ้างให้มาปฏิบัติงานในวิสาหกิจนั้นจริง นอกจากนี้พนักงานต่างชาติและลูกจ้างต่างชาติต้องขอใบอนุญาตทำงานด้วย

9. กำลังแรงงาน

กำลังแรงงานของ สปป.ลาว ถือว่ามีจำนวนไม่สูงนักเมื่อเทียบกับประเทศในกลุ่มอาเซียน โดยมากกว่าสิงคโปร์เล็กน้อย ในปี พ.ศ. 2553 สปป.ลาว มีกำลังแรงงานทั้งหมด 3,167,603 คน นอกจากนี้อัตราการว่างงานอยู่ในระดับต่ำ โดยในปี พ.ศ. 2552 อยู่ที่ร้อยละ 2.5 ดังตารางที่ 14

ตารางที่ 14 กำลังแรงงานของ สปป.ลาว (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

กำลังแรงงานของ สปป.ลาว	2550	2551	2552	2553
กำลังแรงงาน (คน)	2,919,843	3,001,725	3,083,577	3,167,603
อัตราการว่างงาน (ร้อยละ)	-	-	2.5	-

การควบคุมเงินตราระหว่างประเทศ

การโอนเงินจากต่างประเทศเพื่อใช้ในการลงทุนของชาวต่างชาติจะต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารแห่ง สปป.ลาว ภายใต้กฎหมายว่าด้วยการลงทุนของชาวต่างชาติโดยที่นักลงทุนต่างชาติได้รับอนุญาตให้ส่งคืนกำไรกลับประเทศ อย่างไรก็ตาม เงินทุนที่จะส่งกลับจะถูกจำกัดโดยดูจากเงินทุนที่นำเข้ามาผ่านระบบธนาคาร นอกจากนี้บริษัทต้องแสดงหลักฐานของทุนจดทะเบียนที่ได้ชำระแล้ว เพื่อขออนุญาตโอนเงินปันผลกลับประเทศได้ส่วนการโอนเงินจดทะเบียนกลับประเทศจะต้องได้รับอนุญาตจากเจ้าหน้าที่และรัฐบาลในการลดทุนจดทะเบียน

เทคโนโลยี

1. สถานภาพด้าน ICT

สปป.ลาว เป็นประเทศที่มีการเข้าถึงเทคโนโลยีด้าน ICT ในระดับต่ำ ทั้งการเข้าถึงโทรศัพท์เคลื่อนที่ การเข้าถึงอินเทอร์เน็ต การใช้อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ทั้งแบบประจำที่ (Fixed broadband) และแบบเคลื่อนที่ (Mobile broadband) และปริมาณแบนด์วิธของอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศต่อผู้ใช้ กล่าวคือ หากพิจารณาการเข้าถึงและการใช้ต่อประชากร 100 คน สปป.ลาว มีสัดส่วนการเข้าถึงโทรศัพท์เคลื่อนที่ร้อยละ 87.2 อัตราการเข้าถึงอินเทอร์เน็ตร้อยละ 4.2 การใช้อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์แบบประจำที่และแบบเคลื่อนที่ร้อยละ 0.7 และ 0.6 ตามลำดับ และแบนด์วิธของอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศ 2,048 บิตต่อวินาที ซึ่งโดยรวมแล้วนับว่าอยู่ในระดับต่ำที่สุดในภูมิภาค ใกล้เคียงกับกัมพูชาและเมียนมาร์ สำหรับราคาของค่าบริการ ICT ซึ่งพิจารณาจากตัวชี้ราคาของบริการ ICT 21 พบว่า สปป.ลาว มีราคาค่าบริการ ICT สูงสุดในกลุ่มประเทศอาเซียน โดยคิดเป็นร้อยละ 37.4 ของรายได้มวลรวมประชาชาติต่อเดือนต่อประชากร

2. การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา

ข้อมูลล่าสุดปี พ.ศ. 2553 พบว่า สปป.ลาว มีการยื่นคำขอจดทะเบียนสิทธิบัตร (Patent application) เพียง 1 รายการเท่านั้น นับว่าต่ำที่สุดในภูมิภาคอาเซียน หากพิจารณาการยื่นคำขอจดทะเบียนสิทธิบัตรของชาวลาวและชาวต่างชาติต่อสำนักงานสิทธิบัตรในประเทศ ในปี พ.ศ. 2540-2554 โดยแบ่งตามประเภทเทคโนโลยี พบว่า เทคโนโลยีที่มีการยื่นขอจดสิทธิบัตรมากที่สุด คือ สาขาการขนถ่าย (Handling) (ร้อยละ 20.0) รองลงมา คือ เทคโนโลยีทางการแพทย์ (ร้อยละ 13.3) และยารักษาโรค (ร้อยละ 13.3) ตามลำดับ

ตารางที่ 15 ตัวชี้วัดด้านเทคโนโลยีที่สำคัญของ สปป.ลาว (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

เครื่องชี้วัดที่สำคัญ (ข้อมูลปี พ.ศ. 2554)	ผลลัพธ์
สถานภาพด้าน ICT	
การเข้าถึงโทรศัพท์เคลื่อนที่ (ร้อยละต่อประชากร 100 คน)	87.2
การเข้าถึงอินเทอร์เน็ต (ร้อยละต่อประชากร 100 คน)	4.2
การใช้อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์แบบประจำที่ (ร้อยละต่อประชากร 100 คน)	0.7
การใช้อินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์แบบเคลื่อนที่ (ร้อยละต่อประชากร 100 คน)	0.6
แบนด์วิธของอินเทอร์เน็ตระหว่างประเทศต่อผู้ใช้ (บิตต่อวินาที)	2,048
ตะกร้าราคาของบริการ ICT (ร้อยละของรายได้มวลรวมประชาชาติต่อเดือนต่อประชากร)	37.4
การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา	
การยื่นคำขอจดทะเบียนสิทธิบัตรรวม (รายการ)	1
ประเภทเทคโนโลยีที่มีการยื่นขอจดสิทธิบัตรมากที่สุด (ร้อยละ)	Handling (20.0)

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กนกกร กรดแก้ว (2557) ได้ศึกษาเรื่อง การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา, มาเลเซีย, เมียนมาร์ และ สปป.ลาว) เกี่ยวกับโครงสร้างการค้าชายแดนไทย และศึกษาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค รวมทั้งโอกาสทางการค้าระหว่างประเทศไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา, มาเลเซีย, เมียนมาร์ และ สปป.ลาว) ซึ่งเป็นเตรียมความพร้อมการค้าสู่ประชาคมอาเซียนภายในปี พ.ศ. 2558 เป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนา โดยใช้เครื่องมือ SWOT analysis วิเคราะห์การค้าชายแดนของประเทศเพื่อนบ้าน โดยการรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลจากแหล่งต่าง ๆ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2555 จากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนในประเทศจากสื่อต่าง ๆ โดยเก็บข้อมูลปฐมภูมิจากเอกสารหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การวิจัยและข้อมูลมูลค่าการค้าระหว่างไทยกับประเทศเพื่อนบ้านในระดับกรม กระทรวง และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ผลการศึกษา พบว่า มูลค่าการค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน มีมูลค่าเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550-2555 โดยมีมูลค่ารวมถึง 186,742.54 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ ซึ่งแบ่งออกเป็นการส่งออกมูลค่า 99,701.11 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ และการนำเข้ามูลค่า 87,041.43 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ฯ ประเทศไทยเกินดุลการค้ากับมาเลเซียกลับไปมา การค้ากับมาเลเซียมีมูลค่าสูงสุด คือ คิดเป็นร้อยละ 77 ของมูลค่าการค้าชายแดน

ทั้งหมด รองลงมา คือ การค้ากับเมียนมาร์ คิดเป็นร้อยละ 21 งานศึกษามีข้อเสนอแนะให้ภาครัฐ พัฒนาระบบคมนาคมกับประเทศเพื่อนบ้าน สนับสนุนการเรียนรู้ด้านภาษา และวัฒนธรรม ตั้งศูนย์ส่งเสริมธุรกิจการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน สนับสนุนการเรียนรู้ด้านภาษา และวัฒนธรรม ตั้งศูนย์ส่งเสริมธุรกิจการค้ากับประเทศเพื่อนบ้าน

โกสุมภ์ สายจันทร์ (2550) ได้ศึกษาเรื่อง อุปสรรคด้านกฎระเบียบในการค้าผ่านแดน ไทย-พม่า/ ลาว-จีนตอนใต้ และการพัฒนาโครงข่ายการขนส่งในกรอบ GMS North-South Corridor โดยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา คือ (1) เพื่อศึกษาและทำการพยากรณ์ปริมาณการซื้อขายของสินค้า ขยายแดนและสินค้าผ่านแดนระหว่างประเทศไทยและจีนตอนใต้ (2) เพื่อการประเมินและนำเสนอ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของระบบโลจิสติกส์ ซึ่งทำการศึกษาวิจัยจาก (1) การสำรวจเส้นทางที่ใช้ สำหรับการขนส่งสินค้าทางแม่น้ำน้ำโขงและเส้นทางถนน R3W ซึ่งผ่านพม่าและ R3E ผ่านลาวเข้าสู่ทางยูเนียนตอนใต้ (2) การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่มีความเกี่ยวข้องด้าน โลจิสติกส์ในการขนส่ง สินค้าในประเทศไทย ลาว พม่า และจีน รวมทั้งผู้ที่มีความเกี่ยวข้องการออกมาตรการที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐและภาคเอกชน จากการศึกษา พบว่า มาตรการและกฎหมายข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง ด้านการค้าระหว่างประเทศไทยและจีน ยังคงมีความหลากหลาย และการพัฒนาโครงข่ายการขนส่ง ภายใต้อัตนัย GMS North-South Corridor พบว่า การขนส่งสินค้าในเส้นทาง R3E ผ่านประเทศลาวไปยัง คุณหมิงนั้น จะส่งผลให้มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจการค้าในบริเวณชายแดนและการค้า ผ่านเส้นทางหนึ่ง ที่นอกเหนือจากการขนส่งทางเรือเนื่องจากการขนส่งในเส้นทาง R3E ใช้ระยะเวลาในการขนส่งสั้นกว่าทางขนส่งสินค้าทางเรือและประกอบกับการขนส่งผ่านลาวนั้น มีความยืดหยุ่นมากกว่าการขนส่งผ่านทางเส้นทาง R3W ในประเทศพม่า แต่การขนส่งผ่านทาง ประเทศลาวนั้น ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางด้านราคาน้ำมันด้วยเช่นกัน

เจียน ธีระวิทย์, อติศร เสมแย้ม และทานตะวัน มโนรมย์ (2544) ได้ศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ไทย-ลาว ในสายตาของคนลาว โดยสำรวจความคิดเห็นของชาวลาวเกี่ยวกับมุมมอง ของชาวลาวที่มีต่อไทยและคนไทยในด้านต่าง ๆ โดยการศึกษาในเชิงปริมาณและในเชิงคุณภาพ ด้วยวิธีการสัมภาษณ์และการสอบถามจากแบบสอบถาม (1) ศึกษาเกี่ยวกับความสัมพันธ์ระหว่าง ไทย-ลาว (2) ศึกษาเกี่ยวกับระดับความรู้สึกและทัศนคติของคนลาวต่อความสัมพันธ์ระหว่างไทย- ลาว กลุ่มตัวอย่างมีทั้งระดับผู้นำประเทศ ผู้นำแขวง นักศึกษาลาวในไทยและประชากรลาวที่ข้าม ด่านฝั่งไทย (3) ประเด็นที่ทำการศึกษา ประกอบด้วย มุมมองของลาวเกี่ยวกับความสัมพันธ์ไทย- ลาว ความเป็นมิตรระหว่างไทย-ลาว การให้ความช่วยเหลือของไทยต่อลาวการค้าและการลงทุน ที่ลาวต้องการ ความรู้สึก โคนดูถูกของลาวจากคนไทยและความรู้สึกต่าง ๆ ของลาวต่อการปฏิบัติ ของไทยต่อลาว เป็นต้น

จักกเรศ นฤดลประวัตติ (2556) ได้ศึกษาเรื่อง แนวทางกลยุทธ์ในการลงทุนธุรกิจของยาและเวชภัณฑ์ไทยในประเทศ สปป.ลาว (กลาง) การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงข้อมูลทางการตลาด กระบวนการดำเนินธุรกิจ ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ และแนวทางในการป้องกันปัญหาเพื่อหาแนวทางกลยุทธ์ในการลงทุนธุรกิจของยาและเวชภัณฑ์ไทยใน สปป.ลาว (กลาง) เก็บแบบสอบถามจากกลุ่มประชากร ผู้บริโภคชาวลาว ที่อาศัยอยู่ในเวียงจันทน์ สปป.ลาว จำนวน 235 คน และสัมภาษณ์ตัวแทน อย่างเจาะจง คือ เจ้าของร้านขายยาใน สปป.ลาว จำนวน 6 คน เจ้าหน้าที่จัดซื้อยาในโรงพยาบาลรัฐ จำนวน 4 คน เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับข้อมูลการลงทุน จำนวน 5 คน และตัวแทนบริษัทขนส่งสินค้า 2 คน วิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติโดยใช้โมเดลสมการ โครงสร้าง (SEM) ในการแปลข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามและใช้โปรแกรม ti version trial 6.2 ในการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ตามขั้นตอน การลงทุนของรัฐ ดังนั้น ในการดำเนินธุรกิจจึงควรมีหุ้นส่วนชาวลาวที่ไว้วางใจได้ มีเป้าหมายตลาดที่ร้านขายยาและโรงพยาบาลของรัฐ จัดโปรโมชันในโอกาสต่าง ๆ และมีการโฆษณาผ่านสื่อวิทยุและโทรทัศน์ โดยมีการวางแผนระบบห่วงโซ่อุปทาน เพื่อการลงทุนที่คุ้มค่ามากที่สุด ผลการศึกษา พบว่า ด้านการตลาด ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อคุณภาพ ผลิตภัณฑ์โดยดูจากแหล่งผลิต และชื่อเสียงของยา มีการคิดราคาไว้ชัดเจน ต่อรองราคาได้และมีส่วนลด ซื้อหาได้สะดวก พนักงานให้คำแนะนำและมีธรรมาภิบาลการจัดส่งรวดเร็ว มีการโฆษณาทางวิทยุและโทรทัศน์ มีโปรโมชัน มีการรับประกันสินค้า ยาและเวชภัณฑ์ไทยได้รับความนิยมมากกว่าประเทศอื่น ๆ ที่นิยม เป็นยาสามัญทั่วไป และให้ความสนใจเวชภัณฑ์ความงามและสมุนไพรเพิ่มขึ้น การดำเนินธุรกิจใน สปป.ลาว สามารถใช้การร่วมสัญญาและวิสาหกิจร่วมทุน โดยได้รับสิทธิพิเศษทางภาษีและต้องดำเนินการ

ชลิตา รัตตสาร (2549) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาการค้าไทย-ลาว ณ จุดที่มีการสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ในบริบทของวัฒนธรรมเศรษฐกิจ โดยวิจัยในเชิงลึกทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ พื้นที่ศึกษาวิจัยครอบคลุมพื้นที่ 3 แขวง คือ นครเวียงจันทน์ แขวงหลวงพระบาง และแขวงสะหวันนะเขต (1) ศึกษาเกี่ยวกับการค้าไทย-ลาว และรูปแบบทางการค้าในประเภทที่ลาวนิยมนำเข้าจากไทย (2) ศึกษาอิทธิพลของสื่อสารสนเทศของไทยที่มีต่อการบริโภคสินค้าไทยของชาวลาว รวมทั้งศึกษาถึงอิทธิพลของการสื่อสารทางการตลาดในเชิงการถ่ายทอดทางวัฒนธรรมด้วย (3) ข้อค้นพบที่สำคัญ คือ สินค้าไทยเป็นที่นิยมของผู้บริโภคลาว เนื่องจากคุณภาพของสินค้าไทยได้มาตรฐาน โดยพบว่า สินค้าซึ่งเป็นที่นิยม คือ เครื่องอุปโภคบริโภค เครื่องนุ่งห่ม เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย สินค้าแฟชั่น การโฆษณาทางรายการ โทรทัศน์ ซึ่งใน สปป.ลาว สามารถรับสัญญาณเสียงและภาพจากทางฝั่งไทยได้ สิ่งนี้นับได้ว่าเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการบริโภคสินค้าไทย นอกจากนี้ในกระบวนการบริโภคสินค้าไทยยังนับได้ว่าเป็นวิถีทางหนึ่ง

ของการถ่ายทอดวัฒนธรรมสากลไปยังผู้บริโภครชาวลาวยีกด้วย

ทรงคุณ จันทกร (2545) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมที่มีผลต่อเศรษฐกิจท้องถิ่นกำแพงนครเวียงจันทน์ โดยศึกษางานวิจัยเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ โดยการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ 5 เมือง รวม 15 หมู่บ้าน ในเขตชานเมืองของกำแพงนครเวียงจันทน์ (1) ศึกษาวิจัยถึงความเป็นมา ลักษณะทางสังคม และวัฒนธรรม ที่มีผลต่อเศรษฐกิจท้องถิ่น การพึ่งพาสินค้า เงินตราต่างประเทศ และความร่วมมือทางธุรกิจระหว่างไทย-ลาว ซึ่งพบว่า ประชากรลาว ประกอบอาชีพทางการเกษตรกรรมและการยอมที่จะเป็นแรงงานในระบบอุตสาหกรรม งานหัตถกรรม และการเก็บของป่า อีกด้วย ดังนั้น การลงทุนหลัก ๆ ใน สปป.ลาว จึงเป็นการลงทุนเพื่อการผลิตทางเกษตร (2) การขยายตัวของสังคมเมืองในภาคอุตสาหกรรม ซึ่งทำให้วิถีชีวิตและความเป็นอยู่ รวมทั้งการบริโภคสินค้ามีการเปลี่ยนแปลงไป โดยพบว่ามีการใช้จ่ายเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับชีวิตมากยิ่งขึ้น เช่น การใช้เครื่องใช้ไฟฟ้า ยานพาหนะ เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย

นภาพร หลิมไชยกุล (2546) ได้ศึกษาเรื่อง การลงทุนโดยตรงในกลุ่มประเทศอินโดจีน และสหภาพพม่า โอกาสการลงทุนของไทย โดยเน้นถึงบทบาทของรัฐบาลแต่ละประเทศในด้านการสนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศ ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการศึกษา คือ (1) เพื่อศึกษาสภาวะการลงทุน กฎระเบียบทางการลงทุนในกลุ่มประเทศอินโดจีน และสหภาพพม่า (2) เพื่อศึกษาตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจที่สำคัญต่อการลงทุนในกลุ่มประเทศอินโดจีน และสหภาพพม่า (3) เพื่อเป็นแนวทางให้กลุ่มนักลงทุนไทยเข้าไปลงทุนผลการศึกษา พบว่า ประเทศลาวยังต้องพึ่งประเทศในการประคองออกสู่ทะเล และยังสามารถได้รับสิทธิพิเศษจากประเทศแถบยุโรป แต่มีอุปสรรคอยู่กฎระเบียบที่มีเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

Jiwalai (1994) ได้ศึกษาเรื่อง Thai foreign policy toward Laos, 1975-1990 โดยศึกษา (1) ศึกษานโยบายต่างประเทศของไทยที่มีต่อลาว ในช่วงระหว่าง ค.ศ. 1975-1990 เพื่อค้นหาว่าใครเป็นผู้ตัดสินใจกำหนดนโยบายต่างประเทศของไทยที่มีต่อลาว (2) ข้อค้นพบที่สำคัญ คือ ในช่วงทศวรรษที่ 80 เป็นต้นมา เมื่อบรรยากาศทางการเมืองในประเทศไทยมีความผ่อนคลายมากขึ้นและสงครามเย็นได้สงบลงแล้ว นโยบายการต่างประเทศของไทยที่มีต่อลาวจึงเริ่มเน้นในทางเศรษฐกิจและการติดต่อธุรกิจระหว่างกันมากยิ่งขึ้น

Takeko (2002) ได้ศึกษาเรื่อง A peripheral state encounters globalization: Laos and the Mekong River friendship bridge โดยศึกษา (1) ศึกษาข้อมูลภาคสนามโดยการเข้าไปเก็บข้อมูลจากประชากรกลุ่มตัวอย่างใน สปป.ลาว เป็นจำนวน 360 ครัวเรือน ที่อาศัยอยู่ในชุมชนตามแนวชายแดนไทย-ลาว และดำเนินการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของทางการและภาคธุรกิจเอกชน

ที่เกี่ยวข้อง (2) ข้อค้นพบจากการศึกษา พบว่า โครงสร้างก่อสร้างขั้นพื้นฐานขนาดใหญ่ เช่น การก่อสร้างสะพานแม่น้ำโขงเป็นที่คาดหมายได้ว่าจะก่อให้เกิดโอกาสทางเศรษฐกิจ แต่โครงการใหญ่ ๆ เหล่านั้น ไม่สามารถยืนยันได้ถึงการมีส่วนร่วมอย่างเท่าเทียมทางเศรษฐกิจ เนื่องจากคนในท้องถิ่นมักจะอยู่นอกกระบวนการกำหนดแผนงานและความร่วมมือ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาเรื่อง แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ใช้วิธีวิจัยแบบเชิงคุณภาพ (Qualitative research) โดยผู้วิจัยได้กำหนดวิธีการศึกษาไว้ 2 วิธี ดังนี้

1. การศึกษาวิจัยเอกสาร (Documentary research) เป็นการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
2. การศึกษาวิจัยเชิงสำรวจ (Survey research) เป็นการศึกษาข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) ที่เป็นตัวแทนของหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบด้านการลงทุนและนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างที่เข้าไปลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) จากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ประกอบด้วย ตัวแทนของหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบด้านการลงทุนและนักลงทุนที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวใน 3 กลุ่ม จำนวน 11 คน ดังนี้

1. กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว ประกอบด้วย
 - 1.1 ตัวแทนสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์
 - 1.2 ตัวแทนกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
 - 1.3 ตัวแทนกระทรวงแผนและการลงทุน ประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
2. กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย ประกอบด้วย
 - 2.1 ตัวแทนสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)
 - 2.2 ตัวแทนกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์
 - 2.3 ตัวแทนกระทรวงอุตสาหกรรม

3. กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จำนวน 5 บริษัท

เกณฑ์การคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

1. เกณฑ์การคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญในกลุ่มตัวแทนหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศ สปป.ลาว และกลุ่มตัวแทนหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย มีรายละเอียด ดังนี้

1.1 เป็นตัวแทนของหน่วยงานที่ดูแลรับผิดชอบโดยตรงกับการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว

1.2 เป็นบุคลากรที่ดูแลรับผิดชอบโดยตรงด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว มาไม่น้อยกว่า 3 ปี

2. เกณฑ์การคัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญในกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนที่เข้ามาลงทุนในประเทศ สปป.ลาว มีรายละเอียด ดังนี้

2.1 เป็นตัวแทนของบริษัทที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว จำนวน 5 บริษัท

2.2 เป็นบุคลากรที่มีประสบการณ์ในการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐและหน่วยงานภาคเอกชนของ สปป.ลาว ที่เกี่ยวข้องกับการเข้าไปประกอบธุรกิจก่อสร้าง เป็นระยะเวลามากกว่า 5 ปี

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือสำหรับการวิจัยแบบเชิงคุณภาพ คือ เครื่องมือแนวคำถามสำหรับใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) โดยรายละเอียดในการสร้างและตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ มีรายละเอียด ดังนี้

1. ศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมากำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย นิยามศัพท์เฉพาะ และประเด็นคำถามโดยลำดับ

2. นำประเด็นคำถามที่ได้ไปสร้างเป็นเครื่องมือ แนวคำถามสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative data) ในเรื่องสภาพแวดล้อมของการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และเรื่องแนวทางการลงทุนในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

การสร้างและตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ

1. นำเครื่องมือแนวคำถามที่ได้ไปให้ผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ตรวจสอบคุณภาพของเครื่องมือ ซึ่งผู้เชี่ยวชาญ 3 ท่าน ประกอบด้วย

1.1 ดร.กิจฐเขต ไกรवास อาจารย์ประจำวิทยาลัยการบริหารรัฐกิจ มหาวิทยาลัยบูรพา

1.2 ดร.นิชานันท์ นิรันดร์สวัสดิ์ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการพื้นที่ข้ามพรมแดน

เทศบาลนครแหลมฉบัง

1.3 ดร.บุญชม สี่หะราช ภาควิชาสังคมสงเคราะห์และการพัฒนา

มหาวิทยาลัยแห่งชาติลาว

2. ผู้เชี่ยวชาญดำเนินการตรวจสอบเนื้อหาและความครอบคลุมของแนวคำถาม กับวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 1 และวัตถุประสงค์การวิจัยข้อที่ 2 จากนั้นผู้วิจัยทำการปรับปรุงแก้ไข ตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญก่อนจะนำแนวคำถามไปใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ มีขั้นตอนดำเนินการ ดังนี้

1. ผู้วิจัยทำหนังสือขออนุญาตเก็บรวบรวมข้อมูลเสนอต่อหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศ สปป.ลาว หน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทยและบริษัทของนักลงทุนชาวไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว

2. ผู้วิจัยทำการติดต่อนัดหมายขอสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในทุกกลุ่ม

3. เมื่อได้รับอนุญาตจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญให้เข้าไปดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยจะเดินทางไปเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญโดยการสัมภาษณ์ด้วยตนเอง

4. ผู้วิจัยจะไม่มีเปิดเผยข้อมูลชื่อและนามสกุลของผู้ให้ข้อมูลสำคัญทุกท่าน

ระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูล

การดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลจะดำเนินการในช่วงระหว่างเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2559 ถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2559 รวมระยะเวลาในการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งสิ้น 2 เดือน

การวิเคราะห์ข้อมูล

ข้อมูลเชิงคุณภาพที่เก็บรวบรวมได้จากเครื่องมือแนวคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ซึ่งเมื่อทำการเก็บรวบรวมข้อมูลได้ครบตามจำนวนที่ได้กำหนดไว้แล้ว จะวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการเรียบเรียงข้อมูลตามวัตถุประสงค์และกรอบแนวคิดของการวิจัย (Content analysis)

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ เป็นการศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพื่อศึกษาและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สำหรับนักลงทุนชาวไทยและเพื่อศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สำหรับนักลงทุนชาวไทย โดยผู้ศึกษาทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth interview) เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) ประกอบไปด้วย กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย และกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จำนวน 5 บริษัท โดยแจกแจงประเด็นที่ศึกษา ดังนี้

ตอนที่ 1 สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

ตอนที่ 2 แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

ตอนที่ 1 สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

จากการศึกษาสภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย โดยการสัมภาษณ์กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว ประเทศไทย และกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งมีประสบการณ์ในด้านนี้ ทั้งนี้ผู้ศึกษาจะนำเสนอรายละเอียดของสภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ดังนี้

สภาพโดยทั่วไปด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว

สืบเนื่องจากการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean economics community หรือ AEC) นับเป็นปัจจัยสำคัญที่กระตุ้นให้ประเทศต่าง ๆ ในกลุ่มอาเซียนพัฒนาระบบเศรษฐกิจ

ภายในของตน เพื่อรองรับ AEC ซึ่ง สปป.ลาว เอง ก็ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาประเทศเช่นกัน โดยเห็นได้จากแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 7 (ปี พ.ศ. 2554-2558) ที่ให้ความสำคัญกับการลงทุนเพื่อการพัฒนาอุตสาหกรรมภายในประเทศ รวมถึงการพัฒนาาระบบสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่จำเป็นต่อเศรษฐกิจ อาทิเช่น ระบบการคมนาคมขนส่ง ระบบการสื่อสาร และระบบไฟฟ้า อันก่อให้เกิดโครงการก่อสร้างต่าง ๆ ใน สปป.ลาว เป็นจำนวนมาก

สำหรับประเทศไทย ซึ่งเป็นประเทศเพื่อนบ้าน และมีอาณาเขตติดต่อกับ สปป.ลาว เป็นระยะทางประมาณ 1,810 กิโลเมตร ใน 12 จังหวัด ได้แก่ เชียงราย พะเยา น่าน อุตรดิตถ์ พิษณุโลก เลย หนองคาย นครพนม มุกดาหาร อ่างทอง อุดรธานี และบึงกาฬ มีการลงทุนของผู้ประกอบการหรือนักลงทุนของไทยใน สปป.ลาว ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2532-2557 คิดเป็นมูลค่า 4,455,364,613 ดอลลาร์สหรัฐ ใน 746 โครงการลงทุน เป็นประเทศที่มีการลงทุนสะสมใน สปป.ลาว รองจากจีน ปัจจุบันจีนเป็นประเทศที่ลงทุนใน สปป.ลาว มากที่สุด ทั้งยังให้ความช่วยเหลือแก่รัฐบาล สปป.ลาว เช่น โครงสร้างพื้นฐาน เชื้อเพลิงผลิตพลังงานไฟฟ้า เหมืองแร่ และศูนย์การค้า นอกจากนี้ยังมีการร่วมมือด้านการเงินของทั้งสองประเทศ และความร่วมมือโครงการก่อสร้างเส้นทางรถไฟลาว-จีนด้วย ซึ่งจะทำให้ สปป.ลาว เปลี่ยนจากประเทศที่ไม่มีทางออกสู่ทะเลให้กลายเป็นจุดเชื่อมโยงในภูมิภาค หรือจาก Land lock ตู Land link ส่วนเวียดนามเข้ามาลงทุนใน สปป.ลาว ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในภาคเกษตรกรรม และเชื้อเพลิงผลิตพลังงานไฟฟ้า

สปป.ลาว เป็นประเทศเล็กที่มีศักยภาพหลายด้าน ทั้งทรัพยากรธรรมชาติ เศรษฐกิจเติบโตอย่างรวดเร็ว ประชาชนมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น ประชากรส่วนใหญ่หรือประมาณกว่า 60% อายุไม่เกิน 30 ปี พร้อมจะจับจ่ายใช้เงิน ดังนั้น หากผู้ประกอบการไทยสามารถเข้าไปทำการค้าหรือลงทุนที่ตอบสนองความต้องการของคนท้องถิ่นได้อย่างตรงจุด โอกาสที่จะประสบความสำเร็จในตลาด สปป.ลาว ก็ไม่ใช่เรื่องยากนัก สำหรับโอกาสการลงทุนใน สปป.ลาว ยุคนี้ พิมล ปงกองแก้ว อัครราชทูตที่ปรึกษา (ฝ่ายการพาณิชย์) ณ เวียงจันทน์ อธิบายว่า อาจแตกต่างจากเดิมที่เน้นการเกษตรเป็นหลัก เพราะตอนนี้ควรให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจที่สอดคล้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค และแนวโน้มการพัฒนาของประเทศ ซึ่งพอจะสรุปได้ว่า โอกาสของยุคนี้คือ ธุรกิจทางการเงินอิเล็กทรอนิกส์ เช่น บริการธุรกรรมการเงินออนไลน์ เอทีเอ็ม ซึ่งธนาคารจะต้องมุ่งเน้นด้านนี้ให้มากขึ้น เช่นเดียวกับธุรกิจซ่อมบำรุงครบวงจร ไม่ว่าจะเป็นการซ่อมบำรุงรถบรรทุกที่ใช้ให้บริการขนส่ง โลจิสติกส์ การดูแลซ่อมบำรุงเครื่องจักรกลโรงงานที่มีความต้องการด้านนี้มากขึ้นเรื่อย ๆ เนื่องจากที่ผ่านมามีผู้ประกอบการ โรงงานอุตสาหกรรมเข้าไปขยายการผลิตใน สปป.ลาว มากขึ้น เพื่อใช้ประโยชน์จากค่าแรง สิทธิประโยชน์ทางภาษี จีเอสพี เป็นต้น นอกจากนี้ การที่ สปป.ลาว กำหนดตำแหน่งประเทศเป็น “เบตเตอร์แห่งเอเชีย”

หรือแหล่งป้อนพลังงานให้กับประเทศต่าง ๆ ในภูมิภาค ส่งผลให้ช่วงที่ผ่านมามีเขื่อนและเหมืองจำนวนมากใน สปป.ลาว ซึ่งล้วนต้องการผู้เชี่ยวชาญมาดูแลด้านการบำรุงรักษา และนี่เป็นอีกโอกาสของธุรกิจไทยที่มีความสามารถด้านนี้

จากโอกาสธุรกิจใหม่ ๆ สำหรับผู้ประกอบการไทยที่สนใจเข้าไปลงทุน พิมล ปงกองแก้ว ยังได้ชี้ให้เห็นถึงข้อจำกัดต่าง ๆ ที่ควรนำมาพิจารณาก่อนตัดสินใจไปทำการค้าและลงทุนว่า รัฐบาลลาวยังมีการกำหนดอาชีวะสงวนบางอย่างไว้ให้คนท้องถิ่นเท่านั้น เช่น ธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง อีกทั้งบางครั้งอาจมีการออกระเบียบห้ามนำเข้าสินค้าบางประเภทในบางฤดู ดังนั้น ผู้ประกอบการต้องติดตามข้อมูลข่าวสารอย่างใกล้ชิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางธุรกิจ (ปักหมุดแดนลาว ซ่อมบำรุงอุปโภคบริโภครุ่ง, 2558)

ส่วนด้านแรงงานแม้จะมีค่าแรงถูก แต่ต้องยอมรับว่าทักษะฝีมือยังไม่ดีนัก จะต้องฝึกสอนพอสมควร โดยตอนนี้ลาวมีแรงงานประมาณ 3 ล้านคน และส่วนหนึ่งก็เข้ามาทำงานในไทยเพื่อรับค่าแรงที่สูงกว่า

“ผู้ประกอบการจะต้องชั่งน้ำหนักข้อดีข้อด้อยเหล่านี้ให้ดีก่อนจะเข้ามาลงทุน อย่าคิดว่าตลาดลาวอยู่ใกล้บ้าน มีความใกล้เคียงกันหลายอย่าง คงเข้าไปลงทุนได้ง่าย ทำให้ไม่ค่อยระมัดระวังไม่เตรียมตัวให้พร้อม บางคนมองว่าคงเหมือนไปลงทุนในต่างจังหวัดแห่งหนึ่ง แต่จริง ๆ แล้วไม่ใช่ นี่เป็นตลาดต่างประเทศแห่งหนึ่ง มีกฎระเบียบ สภาพแวดล้อมหลายอย่างที่แตกต่างกับประเทศไทย” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

สปป.ลาว กำลังมีการพัฒนาในหลาย ๆ ด้าน ทั้งที่เป็นโครงการของรัฐ อย่างเช่น การสร้างเขื่อนผลิตไฟฟ้าหลายแห่งทั่วประเทศ เพื่อเป็น “แบตเตอรี่แห่งเอเชีย” และการสร้างนิคมอุตสาหกรรมและเขตส่งเสริมการลงทุนต่าง ๆ จึงทำให้มีโครงการก่อสร้าง รวมทั้งการพัฒนา ระบบสาธารณูปโภคต่าง ๆ เป็นจำนวนมากตามมา แต่สิ่งที่ได้พบจากการสำรวจนครหลวงเวียงจันทน์ คือ ไม่ค่อยมีร้านค้าที่จำหน่ายวัสดุก่อสร้างให้เห็น อาจมีสาเหตุมาจากการรับเหมานำสินค้า และวัสดุก่อสร้างจากเมืองไทยเข้าไปใช้ก่อสร้างโครงการในประเทศลาว ซึ่งแน่นอน ราคาวัสดุก่อสร้างรวมกับค่าขนส่งและภาษีต่าง ๆ ย่อมทำให้วัสดุก่อสร้างมีราคาสูงขึ้นไปอีก

นักธุรกิจไทยที่ต้องการหาโอกาสใหม่ ๆ ใน สปป.ลาว จะต้องศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของประเทศลาวอย่างละเอียด ทั้งกฎระเบียบ ข้อบังคับในการทำธุรกิจ ตลอดจนถึงมารยาททางสังคมที่ควรทำและไม่ควรทำ การหาพันธมิตรทางธุรกิจควรถนัดกรงอย่างรอบคอบ หากเป็นไปได้ควรติดต่อหน่วยงานของ สปป.ลาว ที่ดูแลด้านการค้าอุตสาหกรรม ซึ่งจะมีการคัดกรองคู่ค้ามาแล้วระดับหนึ่ง ทำให้มีโอกาสได้พบนักธุรกิจตัวจริง อีกทั้ง การทำธุรกิจต้องทำ

สัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร หากไม่มั่นใจเรื่องกฎระเบียบ อาจต้องมีที่ปรึกษาทางกฎหมายด้วย
 “ควรจะลงทุนในสิ่งที่ตัวเองชำนาญเท่านั้น การลงทุนต้องรู้จักแบ่งปัน อย่าไป
 เอาเปรียบเขา ต้องทำธุรกิจแบบมีจริยธรรม จริงใจ คนลาวไม่ได้เน้นเรื่องความมั่งคั่ง แต่เน้น
 ความยั่งยืนมากกว่า” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย,
 สัมภาษณ์, 31 ตุลาคม 2559)

สปป.ลาว ได้เห็นชอบกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่
 เมื่อเดือนกรกฎาคม พ.ศ. 2552 เพื่อใช้แทนกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนภายในฉบับเลขที่
 10/ สพข. ลงวันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ. 2547 และกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนของต่างประเทศ
 ฉบับเลขที่ 11/ สพข. ลงวันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ. 2547 ดังนั้น ภายใต้กฎหมายฉบับใหม่นี้ นักลงทุนลาว
 และนักลงทุนต่างประเทศจะได้รับสิทธิประโยชน์เดียวกัน

สาระสำคัญของกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุนฉบับใหม่คือการปรับปรุง
 การอำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนผ่านบริการประตูเดียว (One stop service) เพื่อลดขั้นตอน
 การกำหนดระยะเวลาพิจารณาอนุมัติโครงการลงทุนให้ชัดเจนและการเสนอมาตรการส่งเสริม
 การลงทุน เช่น การยกเว้นภาษีโดยพิจารณาจากประเภทกิจการและพื้นที่ที่ลงทุนและการอนุญาต
 ให้นักลงทุนต่างชาติมีสิทธิใช้ที่ดินเพื่ออยู่อาศัย

รูปแบบการลงทุนของต่างประเทศ การลงทุนโดยตรงของต่างประเทศใน สปป.ลาว
 มี 3 รูปแบบ คือ (ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในลาว, 2557)

1. การลงทุนฝ่ายเดียวของผู้ลงทุนภายในหรือต่างประเทศ
2. การลงทุนแบบหุ้นส่วนระหว่างผู้ลงทุนภายในกับต่างประเทศ เป็นการร่วมลงทุน
 ระหว่างคนลาวกับต่างประเทศ โดยมีกรรมสิทธิ์ร่วมกันและจัดตั้งนิติบุคคลใหม่ขึ้นภายใต้
 กฎหมายลาว โดยผู้ลงทุนต่างประเทศต้องถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 10 ของทุนทั้งหมด
 การบริหารงานโครงการลักษณะนี้ ให้กำหนดไว้ในสัญญาร่วมทุนและกฎระเบียบของนิติบุคคล
 ที่ตั้งขึ้น
3. การลงทุนธุรกิจร่วมตามสัญญา เป็นการลงทุนร่วมระหว่างนิติบุคคลลาวกับนิติบุคคล
 ต่างประเทศ โดยไม่ได้ตั้งนิติบุคคลใหม่หรือสาขาใน สปป.ลาว นิติบุคคลต้องแจ้งให้หน่วยงาน
 ของกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าและกระทรวงแผนการและการลงทุนทราบ เพื่อดำเนินการ
 ตามระเบียบและสัญญาการร่วมทุนต้องนำไปให้สำนักงานทะเบียนศาลรับรอง

ประเภทกิจการ

1. กิจการทั่วไป ผู้ลงทุนต้องยื่นคำร้องผ่านศูนย์บริการ One stop service ของแผนก
 อุตสาหกรรมและการค้า เพื่อขอขึ้นทะเบียนวิสาหกิจ ผู้ลงทุนต่างประเทศที่ลงในกิจการทั่วไป

ต้องลงทุนไม่น้อยกว่า 1 พันล้านกีบ กิจการทั่วไปที่ไม่ใช่กิจการควบคุมจะได้รับแจ้งผลการพิจารณาภายใน 10 วันทำการ สำหรับกิจการควบคุมใช้เวลาพิจารณาไม่เกิน 13 วันทำการ เมื่อได้รับใบทะเบียนวิสาหกิจแล้วผู้ลงทุนสามารถดำเนินธุรกิจได้ทันที

2. กิจการสัมปทาน เช่น สัมปทานที่ดินเหมืองแร่ พลังงานไฟฟ้า สายการบิน โทรคมนาคม ประกันภัย และสถาบันการเงิน ผู้ลงทุนต้องยื่นคำร้องผ่านศูนย์บริการ One stop service ของกระทรวงแผนการและการลงทุนเพื่อพิจารณาและนำเสนอรัฐบาลหรือแขวง การคัดเลือกผู้ลงทุนอาจใช้การเปรียบเทียบการประมูลหรือการประเมินผลเมื่อรัฐบาลหรือแขวงอนุมัติแล้ว กระทรวงแผนการและการลงทุนหรือแผนกแผนการและการลงทุนประจำแขวง (แล้วแต่กรณี) จะออกใบทะเบียนสัมปทานให้ผู้ลงทุนและผู้ลงทุนต้องดำเนินการภายใน 90 วัน

3. กิจการการพัฒนาเขตเศรษฐกิจเฉพาะเขตเศรษฐกิจเฉพาะ คือ พื้นที่ที่รัฐบาลอนุมัติให้ผู้ลงทุนพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน ระบบสาธารณูปโภคเพื่อรองรับการลงทุนและการประกอบธุรกิจในเขตดังกล่าว จึงมีระเบียบที่ต่างจากพื้นที่ทั่วไป เขตเศรษฐกิจเฉพาะมีหลายแบบ เช่น เขตเศรษฐกิจพิเศษ เขตอุตสาหกรรม เขตการผลิตเพื่อส่งออก เขตการค้าปลอดภาษี เป็นต้น ผู้ประสงค์จะตั้งเขตเศรษฐกิจเฉพาะต้องยื่นคำร้องผ่านแผนกอุตสาหกรรมและการค้าซึ่งจะเสนอให้รัฐบาลพิจารณา

การส่งเสริมการลงทุน

ทุกโครงการของวิสาหกิจการลงทุนต่างประเทศจะได้รับการส่งเสริมการลงทุนเพิ่มเติม ดังนี้ (ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในลาว, 2557)

1. กำไรที่นำไปขยายกิจการที่ได้รับอนุญาตจะได้รับการยกเว้นภาษีกำไรในปีบัญชีถัดไป
2. ส่งผลกำไร ทุน และรายรับอื่น ๆ (หลังจากที่ได้เสียภาษีอากรและค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ตามกฎหมายแล้ว) กลับประเทศของตนหรือผ่านประเทศสามได้โดยผ่านธนาคารของ สปป.ลาว
3. ได้รับยกเว้นภาษีนำเข้าและอากรที่เก็บจากการนำเข้าอุปกรณ์เครื่องใช้ใหญ่ พานะ การผลิต วัตถุดิบที่ไม่มีอยู่ภายในประเทศหรือมีแต่ไม่เพียงพอ ผลิตภัณฑ์ที่สำเร็จรูปที่นำเข้ามาเพื่อแปรรูปหรือประกอบเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก
4. ได้รับยกเว้นภาษีขาออกสำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก
5. อนุญาตให้ชาวต่างชาติที่ลงทุนใน สปป.ลาว มากกว่า 500,000 ดอลลาร์สหรัฐ มีสิทธิถือครองที่ดินเพื่ออยู่อาศัยตามระยะเวลาของโครงการลงทุน

รัฐบาลลาวส่งเสริมการลงทุนในสาขาเกษตรกรรม อุตสาหกรรม หัตถกรรมและบริการ โดยจะแบ่งสิทธิประโยชน์เป็น 3 ระดับ ตามประเภทกิจการที่รัฐบาลให้ความสำคัญ เช่น กิจการ

ที่ช่วยแก้ปัญหาความทุกข์ยากและช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชาชน กิจกรรม โครงสร้างพื้นฐานและกิจการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ ดังนี้

ระดับที่ 1 กิจการที่ได้รับการส่งเสริมสูงสุด

ระดับที่ 2 กิจการที่ได้รับการส่งเสริมปานกลาง

ระดับที่ 3 กิจการที่ได้รับการส่งเสริมต่ำ

สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตย

ประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

1. **อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ**

จากการศึกษาอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ พบว่า ความต้องการของลูกค้าทางด้านการก่อสร้างนั้น ส่วนมากความต้องการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น จะเป็นของทางหน่วยงานรัฐบาลที่มีความต้องการให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพื่อหาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาทำให้สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวพัฒนาและเจริญยิ่งขึ้น ซึ่งมีระดับความต้องการที่สูง ในด้านอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ ซึ่งมีคู่แข่งกันมีมาตรฐานและคุณภาพในการทำงานที่มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการในการใช้บริการแตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกบริษัทที่ได้ตรงตามความต้องการในการทำงานมากที่สุด ทำให้อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อมีมากยิ่งขึ้น โดยในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะต้องพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรวมทั้งตลอดจนผู้รับเหมาช่วงที่ช่วยเราทำงานที่ต้องมีคุณภาพและความเชี่ยวชาญ ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายนั้นมีผลอย่างมาก

ลาวเป็นประเทศเพื่อนบ้านที่มีทั้งพรมแดนติดกับไทยและสามารถเชื่อมถึงกับไทย ทำให้ผู้ประกอบการไทยสามารถขยายตลาดบริการก่อสร้างไปได้ สะดวก โดยอาศัยข้อได้เปรียบจากการคมนาคมในภูมิภาค ทำให้ประหยัดต้นทุนในการเคลื่อนย้ายแรงงาน เครื่องจักร ตลอดจนอุปกรณ์ต่าง ๆ อีกทั้งการเคลื่อนย้ายแรงงานไทยทำได้สะดวกรวดเร็วกว่า

สำหรับตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยในประเทศลาว ในอดีตประเทศลาวยังไม่มีโครงการบ้านจัดสรรหรือคอนโดมิเนียมของเอกชน เนื่องจากยังไม่มีกฎหมายรองรับ มีเพียงโครงการบ้านจัดสรรของรัฐบาลไม่กี่โครงการ แต่ปัจจุบันเริ่มมีโครงการบ้านจัดสรร ที่พัฒนาโครงการ โดยเอกชนลาวและให้ประชาชนลาวถือกรรมสิทธิ์ได้เนื่องจากประเทศลาวยังไม่มีกรรมที่ดิน ดังนั้น การทำธุรกรรมเกี่ยวกับที่ดินจึงต้องผ่านกระบวนการศาลทั้งหมด

สปป.ลาว มุ่งมั่นที่จะพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานด้านคมนาคมขึ้นมาใหม่ แต่มีศักยภาพในด้านการก่อสร้างที่จำกัด ทำให้ประเทศยังต้องนำเข้าวัสดุอุปกรณ์เพื่อการก่อสร้าง

ซึ่งหนึ่งในโครงการสำคัญที่กำลังก่อสร้างและจะแล้วเสร็จในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าด้วยความร่วมมือกันระหว่าง สปป.ลาว และจีน คือ โครงการสร้างทางรถไฟเชื่อมต่อกับจีน สปป.ลาว และไทย ด้วยเม็ดเงินลงทุนกว่า 2 แสนล้านบาท แม้ว่าโครงการนี้จะดำเนินการก่อสร้างโดยบริษัทจากจีน แต่ก็ยังคงสร้างโอกาสมากมายให้กับบริษัทไทย ทั้งในด้านธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์และธุรกิจรับเหมาช่วง ดังแสดงในรายละเอียดการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ดังนี้

“ประเทศลาวต้องการให้นักลงทุนจากต่างประเทศมาลงทุนในประเทศเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน เรายินดีมาก โดยเฉพาะนักลงทุนไทยซึ่งมีความคุ้นเคยกันเป็นอย่างดีกับประเทศลาว” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว, สัมภาษณ์, 28 ตุลาคม 2559)

“ในวงการธุรกิจก่อสร้างในประเทศลาวนั้น มีการพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานและที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก แต่อย่างไรก็ตามอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อมีค่อนข้างสูง เนื่องจากมีนักลงทุนจากประเทศอื่น ๆ นอกจากประเทศไทย เช่น จีน เวียดนาม แต่อย่างไรก็ตาม ไทยก็ยังมี ความได้เปรียบในเรื่องภูมิศาสตร์และการคมนาคม ซึ่งมีความสะดวกในการขนส่งวัตถุดิบ และคนงาน และลาวมีการแก้ไขกฎหมายในเรื่องของการถือครองที่อยู่อาศัย ทำให้ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีโอกาสเติบโตสูง” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย, สัมภาษณ์, 31 ตุลาคม 2559)

“ลาวมีโครงการที่จะพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและที่อยู่อาศัยเป็นจำนวนมาก ทำให้อำนาจการต่อรองมีสูง แต่ในประเทศเองมีศักยภาพในการก่อสร้างจำกัด ต้องนำเข้าวัสดุอุปกรณ์หลายอย่างจากประเทศไทย เนื่องจากมีชายแดนติดต่อกัน และการเดินทางสะดวก” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

“รัฐบาลลาวต้องการให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง แต่ขาดเงินลงทุน ต้องการหาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศ โครงการสำคัญที่กำลังก่อสร้างและจะแล้วเสร็จในอีกไม่กี่ปีข้างหน้าด้วยความร่วมมือกันระหว่าง สปป.ลาว และจีน คือ โครงการสร้างทางรถไฟเชื่อมต่อกับจีน สปป.ลาว และไทย แม้ว่าโครงการนี้จะดำเนินการก่อสร้างโดยบริษัทจากจีน แต่ก็ยังคงสร้างโอกาสมากมายให้กับบริษัทไทย ทั้งในด้านธุรกิจจัดจำหน่ายวัสดุอุปกรณ์และธุรกิจรับเหมาช่วง” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

2. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัสดุคิบ

สำหรับธุรกิจวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันการทำธุรกิจประเภทนี้ เป็นเพียงร้านขนาดเล็ก ขายสินค้าไม่หลากหลายมากนัก กระจายอยู่ในหลาย ๆ แห่ง ส่วนร้านขนาดใหญ่ที่สุดคือ ร้านสุวันนี่ก่อสร้าง โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 60 ที่เหลือเป็นร้านขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งร้านสุวันนี่มีโครงการจะขยายร้านให้มีขนาดใหญ่คล้ายกับโฮมโปรในประเทศไทย โดยสินค้าที่จำหน่ายในร้านส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศไทยและจีน นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการในจังหวัดหนองคาย ที่ให้บริการขายวัสดุก่อสร้างและจัดส่งไปยังประเทศลาวด้วย

สำหรับผู้ผลิตซีเมนต์ท้องถิ่นของประเทศลาว มีทั้งหมด 5 โรงงาน ได้แก่ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ

กลุ่มสินค้าวัสดุและก่อสร้างเป็นสินค้าที่จำเป็นต่อการพัฒนาประเทศลาว เป็นความต้องการของธุรกิจและประชาชนที่เริ่มมีฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้น ทั้งนี้เพราะ สปป.ลาว ยังขาดแคลนระบบ และสาธารณูปการขั้นพื้นฐานที่สำคัญอยู่ทำให้ประเทศต้องเร่งพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ และมีความจำเป็นต้องนำเข้ากลุ่มสินค้าประเภทนี้มาพัฒนา ด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานของประเทศ ทั้งด้านการคมนาคมขนส่งและการก่อสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เพื่อรองรับการค้าและการลงทุนที่กำลังขยายตัวเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง สินค้าเกี่ยวกับการก่อสร้างที่มีศักยภาพทางการค้า ในที่นี้หมายถึง วัสดุก่อสร้างและเคมีภัณฑ์ก่อสร้างทั่วไป เช่น อิฐ อิฐบล็อก กระเบื้อง เหล็ก เหล็กรูปพรรณ อะลูมิเนียม เหล็กกล้า เหล็กเส้น สลึง กาวยาแนว ฯลฯ นอกจากนี้ยังมีสุขภัณฑ์ ได้แก่ ก๊อกน้ำ ฝักบัว ฝ้าม่านห้องน้ำ ฝาลอ้วมรองนั่ง อ่างอาบน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่า สินค้าประเภทนี้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้ซื้อได้เลือกสรรทั้งสินค้าจากไทยและสินค้าที่ไทยนำเข้ามาจากประเทศต่าง ๆ แล้วส่งไปจำหน่ายยัง สปป.ลาว อีกต่อหนึ่ง หรือเป็นการส่งในรูปแบบของสินค้าผ่านแดนจาก สปป.ลาว ไปยังประเทศกัมพูชาและประเทศเวียดนามผ่านทางแขวงจำปาสัก เป็นต้น

ภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ในประเทศลาว เป็นโอกาสที่ดีสำหรับนักธุรกิจในการที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างในประเทศลาว โดยจากการศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคชาวลาวยุคต่อแหล่งที่มาของสินค้าอุปโภคบริโภค ระบุว่า ชาวลาวมีทัศนคติต่อสินค้าไทยว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี (ดีกว่าสินค้าที่ผลิตในประเทศ และที่นำเข้าจากจีน) และสามารถรับสื่อโฆษณาของประเทศไทยได้ จึงทำให้สินค้าไทยมีอิทธิพลในประเทศลาวมาก

สำหรับกิจกรรมที่สนับสนุนนั้น ซึ่งด้านธุรกิจก่อสร้างกิจกรรมที่เป็นจุดเริ่มต้นของการบริการรับเหมาก่อสร้าง ไม่ว่าจะเป็นทางด้านกรรับ การขนส่ง วัสดุการจัดเก็บวัสดุ

และการแจกจ่ายวัสดุ บริษัทรับเหมาก่อสร้างควรมีการจัดระบบในเรื่องของวัสดุก่อสร้าง
 อย่างเป็นระบบ ต่อจากนั้นก็จะเป็นขั้นตอนปฏิบัติการภายในบริษัทรับเหมาก่อสร้าง ซึ่งจะเกี่ยวข้อง
 กับการแปรรูปจากวัสดุก่อสร้างให้ออกมาเป็นสินค้าหรือบริการ ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้าง
 จึงควรเตรียมความพร้อมเกี่ยวกับขั้นตอนการผลิตหรือขั้นตอนการบริการอย่างเป็นระบบ เพื่อให้
 วัสดุก่อสร้างที่ซื้อมามีมูลค่าที่สุด ซึ่งจะมีผลต่อกิจกรรมทางด้านจัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้ง
 การรวบรวมวัสดุก่อสร้าง ต่อจากนั้นก็จะเป็นขั้นตอนการทำการก่อสร้างตามลำดับ ซึ่งกิจกรรม
 ทั้งหมดนี้จะต้องมีการจัดเตรียมทั้งสถานที่จัดเก็บวัสดุก่อสร้าง รวมทั้งเตรียมระบบในการรวบรวม
 วัสดุก่อสร้างให้พร้อม ก่อนที่จะเริ่มต้นการทำงานให้กับลูกค้าต่อไป และในกระบวนการสุดท้าย
 ก็จะเป็นกระบวนการทางการตลาดและการตั้งราคาเพื่อให้ลูกค้าสนใจ ก็มีในเรื่องของการบริการที่ดี
 ทั้งคุณภาพในการทำงานและราคาที่เหมาะสมควบคู่กันไป รวมทั้งการเน้นในเรื่องของการบริการ
 กับลูกค้าให้ดีให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและประทับใจมากที่สุด นอกจากนี้โครงสร้างของบริษัท
 รับเหมาก่อสร้างนั้นจะต้องมีระบบบัญชี ระบบการเงิน ระบบการบริหารควรมีการบริหารจัดการ
 ทุกด้านให้เป็นระบบมากที่สุดเพื่อเป็นประโยชน์ในการบริหารจัดการให้บริษัทประสบความสำเร็จ
 ซึ่งกิจกรรมแรกจะสำเร็จได้นั้น จะต้องมีการพัฒนาในเรื่องทรัพยากรบุคคลควบคู่กันไปด้วย
 เนื่องจากด้านทรัพยากรบุคคลนั้น มีความสำคัญมากต่อการทำงานก่อสร้าง นั่นจึงควรมีการวิเคราะห์
 อย่างรอบคอบ โดยใช้การวิเคราะห์ในเรื่องของทรัพยากรบุคคล ตามลำดับ การบริหารทรัพยากร
 บุคคล โดยเริ่มจากกิจกรรมความต้องการสรรหาคัดเลือก ประเมินผล พัฒนา ฝึกอบรม เงินเดือน
 และแรงงาน เพื่อที่จะให้ได้ทรัพยากรบุคคลที่มีคุณภาพ ทั้งฝีมือความชำนาญและเหมาะสม
 ในการทำงาน รวมทั้งเรื่องการพัฒนาเทคโนโลยี ก็มีความสำคัญในการทำงานก่อสร้างเป็นอย่างมาก
 ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการออกแบบ กระบวนการในการผลิต การติดต่อสื่อสารด้านเครื่องจักร ควรมี
 การพัฒนาทันสมัยและต่อเนื่องมากที่สุด เพื่อเพิ่มคุณค่าของสินค้าหรือบริการและสุดท้ายก็จะเสริม
 ด้วยการเตรียมความพร้อมเรื่องการจัดซื้อวัสดุในการก่อสร้าง ซึ่งมีความสำคัญอย่างมาก และยังคง
 ทำตามระเบียบของทางรัฐบาล สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่ไม่สามารถนำวัสดุ
 ก่อสร้างบางประเภทเข้ามาได้ ดังนั้น ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างนั้นควรมีการบริหารการจัดซื้อ
 จัดหาอย่างเป็นระบบ เพื่อให้สามารถหาวัสดุก่อสร้างเข้ามาทำการก่อสร้างได้อย่างต่อเนื่อง
 ทั้งในส่วนของกิจกรรมหลักและกิจกรรมสนับสนุน เพื่อให้ทันเวลาในการทำงานที่ระบุเอาไว้
 ในสัญญากับลูกค้า ดังแสดงในรายละเอียดการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ดังนี้

“ธุรกิจวัสดุก่อสร้างในประเทศลาว ส่วนใหญ่เป็นเพียงร้านขนาดเล็กขายสินค้า
 ไม่หลากหลายมากนัก กระจายอยู่ในหลาย ๆ แห่ง ส่วนร้านขนาดใหญ่ที่สุด คือ ร้านสุวรรณีก่อสร้าง
 และประเทศลาวมีผู้ผลิตซีเมนต์ท้องถิ่นของประเทศลาว มีทั้งหมด 5 โรงงาน ได้แก่ ปูนซีเมนต์

วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีความต้องการวัสดุ และเคมีภัณฑ์อื่น ๆ ต้องมีการนำเข้าจากต่างประเทศ” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริม การลงทุนในประเทศ สปป.ลาว, สัมภาษณ์, 28 ตุลาคม 2559)

“ในทัศนะของประชาชนชาวลาว มีความไว้วางใจในสินค้าที่มาจากประเทศไทย ว่ามีคุณภาพสูงกว่าประเทศอื่น ๆ แต่อย่างไรก็ตาม ผู้รับเหมาของประเทศไทยควรมีการเตรียม ความพร้อมในการจัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ต้องใช้ในการก่อสร้างให้เป็นระบบ ตลอดจนควรมี การศึกษาระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ของรัฐบาลว่า สินค้าประเภทใดไม่สามารถนำเข้าหรือนำเข้าได้ เพื่อที่จะได้วางแผนในการดำเนินการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงาน ด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย, สัมภาษณ์, 31 ตุลาคม 2559)

“ร้านค้าวัสดุก่อสร้างใน สปป.ลาว นั้น ส่วนใหญ่จะเป็นร้านเล็ก ๆ มีสินค้าไม่มากนัก ร้านที่มีขนาดใหญ่ก็จะมีเพียงร้านสุวันนี่ก่อสร้าง ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับโฮม โปริในประเทศไทย โดยสินค้าที่จำหน่ายในร้านส่วนใหญ่ นำเข้ามาจากประเทศไทยและจีน ทำให้อำนาจต่อรอง ของผู้ขายวัสดุก่อสร้างมีค่อนข้างมาก แต่อย่างไรก็ตามก็มีผู้ประกอบการขายวัสดุก่อสร้าง ในจังหวัดหนองคายก็มีการส่งสินค้ามาจำหน่ายใน สปป.ลาว ผ่านชายแดน ตามคำสั่งซื้อของบริษัท รับเหมาก่อสร้างเช่นกัน” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

“มีสินค้าหลายประเภทที่ทาง สปป.ลาว มีการห้ามนำเข้า แต่ก็มีสินค้าบางประเภทเช่นกัน ที่ใน สปป.ลาว ไม่มีจำหน่ายต้องนำเข้าจากต่างประเทศ ร้านจำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่ใหญ่ที่สุด ก็คือ ร้านสุวันนี่ก่อสร้าง แต่ก็มีบริษัทรับเหมาก่อสร้างบางส่วนก็มีการสั่งวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ จากประเทศไทย โดยผ่านชายแดนทางจังหวัดหนองคาย ส่วนใหญ่ก็จะเป็นสินค้าที่ สปป.ลาว อนุญาตให้มีการนำเข้าได้ ส่วนที่นำเข้าไม่ได้ก็จัดหาซื้อภายในประเทศ ซึ่งตรงนี้แล้วแต่ ผู้รับเหมาก่อสร้างเองว่าจะซื้อจากส่วนไหนที่คุ้มค่ากว่ากัน” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจ ก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

3. ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่

ปัจจุบันนี้ธุรกิจทางด้านรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นและมีแนวโน้มของการตลาดที่ดีขึ้น และรวมกับ ทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้เพิ่มนโยบายสนับสนุนให้ ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้าง จึงทำให้ผู้แข่งขันหน้าใหม่มีการมองเห็นความสำคัญ และมีความพยายามเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสุดท้ายธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้างในปัจจุบันที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

ยังไม่มีธุรกิจที่สามารถมาทดแทนได้ เพราะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมากและสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยที่สามารถเข้าไปทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น เพราะว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยนั้นมีความชำนาญและมีทักษะในการทำงานในเรื่องของคุณภาพในการ ทำงานรวมทั้งคุณภาพของวัสดุก่อสร้างและเครื่องจักรในการทำงาน รวมทั้งมีเงินทุนที่สูง และเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องจักรที่ใหม่กว่าของทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งได้รับโอกาสจากทางรัฐบาลของสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว ที่ได้เปิดโอกาสให้กับนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพื่อเพิ่มเงินทุนในการพัฒนาประเทศในโครงการใหญ่ ๆ ที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีเงินทุนไม่พอและบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย ที่ทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นยังมีทัศนคติที่ดีในการร่วมมือกันและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันจึงทำให้มีโอกาส ช่องทาง และข้อมูลในการที่จะเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยก็ยังมีจุดอ่อนในการที่เข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาวในเรื่องของการสื่อสารกับแรงงานก่อสร้างที่มีหลายประเทศยังไม่ชัดเจนหรือไม่ค่อยเข้าใจทำให้เกิดการทำงานที่ล่าช้าขึ้น รวมทั้งยังขาดการโฆษณาที่ชัดเจนจึงทำให้ลูกค้าในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวยังได้ข้อมูลไม่ชัดเจนและครบถ้วน รวมทั้งยังมีอุปสรรคในเรื่องของการมีคู่แข่งหลายรายในการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่มีขนาดเดียวกับบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยในสาธารณรัฐ ประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งส่วนมากการทำงานนั้นก็จะมิงานก่อสร้างในโครงใหญ่จึงทำให้ระยะเวลาในการก่อสร้างนั้นต้องใช้เวลาาน รวมทั้งต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างนั้นมีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น เหล็ก โครงสร้างที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสถานะทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในบางครั้งอาจทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างประสบปัญหาขาดทุนได้ ดังแสดงในรายละเอียดการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ดังนี้

“สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีนโยบายสนับสนุนให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้าง ไม่มีการกำหนดว่าต้องเป็นชาติใดเป็นพิเศษ เพราะทางรัฐบาลต้องการให้นักลงทุนต่างประเทศนำเงินมาลงทุนในประเทศให้มากขึ้น และสร้างความเจริญให้กับประเทศ” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว, สัมภาษณ์,

28 ตุลาคม 2559)

“รัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่เปิดโอกาสให้กับนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพื่อเพิ่มเงินทุนในการพัฒนาประเทศในโครงการใหญ่ ๆ ที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นมีเงินทุนไม่พอและบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย ที่ทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น ยังมีทัศนคติที่ดีในการร่วมมือกันและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกันจึงทำให้มีโอกาส ช่องทาง และข้อมูลในการที่จะเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเพิ่มขึ้น แต่อย่างไรก็ตามในการเข้ามาลงทุนในธุรกิจก่อสร้างนั้นก็ยังมีข้อจำกัดในการเข้าไปลงทุนเช่นกัน เพราะการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมากและสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว การเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่นั้นจึงเป็นเรื่องค่อนข้างยาก การเข้าไปดำเนินการธุรกิจก็จะเป็นลักษณะการเข้ารับเหมาช่วง” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย, สัมภาษณ์, 31 ตุลาคม 2559)

“ในการเข้าไปดำเนินการธุรกิจก่อสร้างในประเทศลาว ที่ผ่านมานั้นบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยก็ยังมีจุดอ่อนในเรื่องของการสื่อสารกับแรงงานก่อสร้างที่มีหลายประเทศยังไม่ชัดเจนหรือไม่ค่อยเข้าใจทำให้เกิดการทำงานที่ล่าช้าขึ้น ซึ่งในการเข้าไปดำเนินการนั้นบริษัทต่าง ๆ ต้องมีการศึกษาในเรื่องนี้เป็นอย่างมาก หากไม่คุ้นเคยหรือมีความชำนาญการเข้ามาดำเนินการก็อาจจะมือโปรรรคได้” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

“การเข้าไปดำเนินการในธุรกิจก่อสร้างนั้น เรื่องที่สำคัญที่สุด คือ เรื่องเงินทุน ดังนั้นผู้ที่เข้าไปลงทุนต้องใช้เงินลงทุนเป็นจำนวนมาก ซึ่งงานก่อสร้างในโครงการใหญ่ต้องใช้ระยะเวลาในการก่อสร้างนาน ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างนั้น มีความเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เช่น เหล็ก โครงสร้างที่ไม่สามารถควบคุมได้ ซึ่งจะขึ้นอยู่กับสถานะทางเศรษฐกิจของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ในบางครั้งอาจทำให้บริษัทรับเหมาก่อสร้างประสบปัญหาขาดทุนได้ การเข้าไปลงทุนผู้ลงทุนต้องมีทุนหนาพอจึงสามารถเข้าไปลงทุนได้” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่จะเข้ามาทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น ระดับการทดแทนของสินค้าค่อนข้างทำได้ยาก เนื่องจากสินค้าบางประเภทไม่สามารถนำเข้าได้ ทำให้ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในสินค้าบางประเภทค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้า

ประเภทปูนซีเมนต์ที่มีข้อกำหนดห้ามนำเข้า ซึ่งต้องซื้อภายในประเทศเท่านั้น ซึ่งมีบริษัทผลิตปูนซีเมนต์เพียง 5 แห่ง คือ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ ส่วนสินค้าอื่น ๆ ทั่วไป เช่น อิฐ อิฐบล็อก กระเบื้อง เหล็ก เหล็กรูปพรรณ อะลูมิเนียม เหล็กกล้า เหล็กเส้น สลึง กาวยาแนว ก๊อกร้า ฝักบัว ผ้า màn ห้องน้ำ ฝาโถส้วมรองนั่ง อ่างอาบน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าสินค้าประเภทนี้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้ซื้อได้เลือกสรรทั้งสินค้าจากไทยและสินค้าที่ไทยนำเข้าจากประเทศต่าง ๆ

“ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนกันนั้นมีน้อยโดยเฉพาะในสินค้าประเภทปูนซีเมนต์ เนื่องจากเป็นสินค้าควบคุม” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

“วัสดุในการก่อสร้างที่เป็นสินค้าควบคุมนั้น ต้องใช้สินค้าภายในประเทศเท่านั้น ส่วนสินค้าที่ไม่ควบคุมก็สามารถนำเข้าจากต่างประเทศได้ เช่น อิฐ อิฐบล็อก กระเบื้อง เหล็ก เหล็กรูปพรรณ อะลูมิเนียม เหล็กกล้า เหล็กเส้น สลึง กาวยาแนว ก๊อกร้า ฝักบัว ผ้า màn ห้องน้ำ ฝาโถส้วมรองนั่ง อ่างอาบน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ เป็นต้น แต่ส่วนใหญ่ก็จะนิยมใช้ของประเทศไทย ซึ่งมีคุณภาพดีกว่าสินค้าที่มาจากประเทศจีน” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

5. การแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่

ความรุนแรงในแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีความรุนแรงมากเพราะคู่แข่งจะเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด การสร้างความแตกต่างมีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้นหรืออาจจะไม่แตกต่างกันเลย สิ่งที่น่าจะเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันน่าจะเป็นกลยุทธ์ด้านราคา เนื่องจากคู่แข่งขายสินค้าในราคาค่อนข้างสูง เพราะไม่มีคู่แข่งรายอื่นมากนัก นอกจากนี้ควรวางแผนเรื่องของสินค้าคงคลังและโคเวตการนำเข้าให้รัดกุม เนื่องจากอาจประสบปัญหาไม่สามารถนำเข้าสินค้าได้ในปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการในบางช่วง หากผู้ประกอบการคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ ย่อมช่วยให้ผู้ประกอบการได้เปรียบทางการแข่งขันได้ ผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างของไทย มีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งอื่น ๆ เนื่องจากบริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไทยมีศักยภาพสูงจากเทคนิคและความชำนาญทางวิศวกรรม โดยเฉพาะวิศวกรไทยได้รับการยอมรับว่ามีความสามารถทัดเทียมหรือเหนือกว่าวิศวกรของบางประเทศ และแรงงานไทยมีความชำนาญทั้งงานก่อสร้างและงานระบบ ประกอบกับไทยมีอุตสาหกรรมสนับสนุนที่เข้มแข็ง โดยเฉพาะอุตสาหกรรมการผลิตวัสดุก่อสร้าง ประกอบกับปัจจุบัน สปป.ลาว อนุญาตให้นักลงทุนต่างชาติสามารถถือหุ้นในธุรกิจก่อสร้างได้เต็มจำนวน

ขณะที่การเปิดเสรีธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้างภายใต้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (ASEAN Economic Community: AEC) ในปี พ.ศ. 2558 จะส่งผลให้มีการลดข้อจำกัดเพื่ออำนวยความสะดวกในการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการก่อสร้าง เช่น วิศวกร และสถาปนิก เป็นต้น ซึ่งจะเกื้อหนุนให้เกิดโอกาสในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างใน สปป.ลาว ของผู้ประกอบการไทย ดังแสดงในรายละเอียดการให้สัมภาษณ์ของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ ดังนี้

“สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวมีนโยบายสนับสนุนให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้างไม่มีการกำหนดว่าต้องเป็นชาติใดเป็นพิเศษ เพราะทางรัฐบาลต้องการให้นักลงทุนต่างประเทศนำเงินมาลงทุนในประเทศให้มากขึ้น และสร้างความเจริญให้กับประเทศ” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว, สัมภาษณ์, 28 ตุลาคม 2559)

“การแข่งขันในธุรกิจนี้มีน้อย เพราะในการลงทุนผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างที่มีขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด จะแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้น หรืออาจจะไม่แตกต่างกันเลย สิ่งที่น่าจะเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันน่าจะเป็นกลยุทธ์ด้านราคา เนื่องจากคู่แข่งขายสินค้าในราคาค่อนข้างสูง เพราะไม่มีคู่แข่งรายอื่นมากนัก” (กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย, สัมภาษณ์, 31 ตุลาคม 2559)

“บริษัทรับเหมาก่อสร้างเป็นธุรกิจที่ผู้ประกอบการไทยมีความได้เปรียบมาก เนื่องจากเทคนิคและความชำนาญทางวิศวกรรม โดยเฉพาะวิศวกรไทยได้รับการยอมรับว่ามีความสามารถทัดเทียมหรือเหนือกว่าวิศวกรของบางประเทศ ประกอบกับสามารถสื่อสารกันได้ง่ายกว่าชาติอื่น ๆ” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

“การเปิด AEC ทำให้มีการลดข้อจำกัดเพื่ออำนวยความสะดวก ในการเคลื่อนย้ายแรงงานวิชาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบริการก่อสร้าง เช่น วิศวกร และสถาปนิก เป็นต้น ซึ่งจะเกื้อหนุนให้เกิดโอกาสในการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้างใน สปป.ลาว ของผู้ประกอบการไทย” (กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว, สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2559)

ตอนที่ 2 แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย

ขั้นตอนการเข้ามาลงทุนในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว (สปป.ลาว)

ในการเข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว นักลงทุนชาวไทยควรมีการศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขการลงทุนต่าง ๆ (ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในลาว, 2557) ดังนี้

เงื่อนไขและระยะเวลาของขั้นตอนการลงทุน

คำขออนุญาตลงทุนและขั้นตอนการอนุมัติ

1. แบบฟอร์มคำขออนุญาตลงทุน (สามารถรับได้ที่ CPMI ทั้งในส่วนกลางและส่วนท้องถิ่น) จะต้องมีเอกสารแนบ ดังต่อไปนี้
 - 1.1 แผนการดำเนินธุรกิจ
 - 1.2 สัญญาร่วมทุน (Joint venture agreement) ในกรณีที่มีผู้ถือหุ้นมากกว่า 2 คน
 - 1.3 ร่างข้อบังคับของบริษัทที่จะจัดตั้งใน สปป.ลาว
 - 1.4 หนังสือรับรองการจ่ายภาษีนิติบุคคล 3 ปีซ้อนหลัง (ในกรณีที่นิติบุคคลเป็นผู้ขอเข้ามาลงทุน)
 - 1.5 หนังสือรับรองอื่นๆ สำหรับนักลงทุน
 - 1.6 ประวัติของนักลงทุน
 - 1.7 สำเนาหนังสือเดินทาง
 - 1.8 บัตรประจำตัวประชาชน และบัตรบันทึกอาชญากรรมหมายเลข 3 (ในกรณีนักลงทุนภายในประเทศ)
 - 1.9 สำเนารูปถ่ายปัจจุบันขนาด 3x4 ซม. ของผู้จัดการทั่วไปหรือตัวแทนบริษัทใน สปป.ลาว จำนวน 6 รูป
 - 1.10 สำเนาเอกสารดังกล่าวทั้งหมด 7 ชุด
- การยื่นคำขออนุญาตลงทุน
- การยื่นคำขออนุญาตลงทุนจากต่างชาติใน สปป.ลาว ยื่นได้ที่ One stop service unit ของ CPMI ในกรณีโครงการลงทุนที่เป็นกิจกรรมที่อยู่ในบัญชีการลงทุนประเภท 1 (Annex 3 ของ Decree number 300/ PM และ Decree number 301/ PM) และมีมูลค่าการลงทุนน้อยกว่า 3 ล้านดอลลาร์สหรัฐ (หรือน้อยกว่า 5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ในกรณีลงทุนในสี่แขวง คือ นครหลวงเวียงจันทน์ สุวรรณเขต จำปาศักดิ์ และหลวงพระบาง) ยื่นคำขอได้ที่ CPMI ส่วนกลาง หรือส่วนท้องถิ่น และในกรณีที่การลงทุนไม่ได้อยู่ภายใต้บัญชีการลงทุนประเภท 1 ต้องยื่นคำขอที่

CPMI ในส่วนกลางเท่านั้น

การตรวจสอบคำขออนุญาตลงทุนของต่างชาติ

เมื่อได้รับคำขอที่ยื่นมาครบถ้วนตาม Article 19 ของ Foreign investment promotion law No.11/ NA แล้ว ให้ CPMI ประสานงานกับภาคส่วนที่เกี่ยวข้องและหน่วยงานท้องถิ่นที่จำเป็นเพื่อตรวจสอบและทำหนังสือตอบกลับไปยังนักลงทุนต่างชาติภายในกรอบเวลา ดังต่อไปนี้

1. 15 วันทำการ สำหรับโครงการที่อยู่ในบัญชีรายชื่อกิจกรรมที่ได้รับการส่งเสริมหรือสาขาที่ได้รับการส่งเสริม
2. 25 วันทำการ สำหรับโครงการที่อยู่ในรายชื่อกิจกรรมเปิดที่มีเงื่อนไขหรือสาขาที่ได้รับการส่งเสริม โดยมีข้อจำกัดบางประการ
3. 45 วันทำการ สำหรับโครงการที่เกี่ยวกับการให้สัมปทานโครงการลงทุนขนาดใหญ่หรือโครงการที่เกี่ยวกับทรัพยากรธรรมชาตินักลงทุนต่างชาติที่ได้รับอนุญาตจะได้ใบอนุญาตการลงทุนต่างชาติใบรับรองการจดทะเบียนบริษัท และใบจดทะเบียนภาษีในเวลาเดียวกัน โดยได้รับจาก CPMI ที่นักลงทุนต่างชาติยื่นคำขอ และจะถือว่าบริษัทนั้นได้จัดตั้งขึ้นมาภายใต้กฎหมาย สปป.ลาว

สถานที่ติดต่อในการยื่นคำขออนุญาตลงทุน

หากต้องการข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับกฎระเบียบหรือนโยบายของรัฐบาลเกี่ยวกับการลงทุนและคำแนะนำในการกรอกคำขออนุญาตลงทุน นักลงทุนสามารถติดต่อได้ตามที่อยู่ ดังต่อไปนี้

Investment promotion department (IPD)

Ministry of planning and investment (MPI)

ถนนสุพานวงส์ เวียงจันทน์ 01001 สปป.ลาว

โทรศัพท์: (856-21) 222 690, 219 568, 218 377

โทรสาร: (856-21) 215 491

E-mail: investinlaos@gmail.com

Website: www.investlaos.gov.la

การจดทะเบียน

เมื่อนักลงทุนได้ใบอนุญาตลงทุนแล้วหน่วย One-stop service ของ Investment promotion department) จะดำเนินการต่อไปในการจดทะเบียนบริษัทและจดทะเบียนภาษีภายในเมื่อได้จดทะเบียนบริษัทและภาษีแล้ว บริษัทต้องได้ใบอนุญาตอื่น ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจก่อนที่จะเริ่มดำเนินการด้วย ซึ่งแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ

ประเภทที่ 1 การลงทุนในกิจการให้คำปรึกษาหรือค้าขายต้องได้รับอนุญาตให้ใช้ตราประทับของบริษัท

ประเภทที่ 2 การลงทุนในกิจการที่ไม่มีก่อสร้างตึกหรือโรงงานใหม่ ต้องได้รับอนุญาตให้ใช้ตราประทับของบริษัทและใบอนุญาตดำเนินการจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

ประเภทที่ 3 การลงทุนในกิจการเกี่ยวกับการก่อสร้างตึกหรือโรงงานใหม่ต้องได้รับอนุญาตให้ใช้ตราประทับของบริษัทใบอนุญาตก่อสร้าง และใบอนุญาตดำเนินการหน่วยงานที่เกี่ยวข้องด้านการค้าและการลงทุน

1. Department for the Promotion and Management of Domestic and Foreign Investment (DDFI)

Luang-Prabang Road, Ban Sithantay, Sikhottabong District, Vientiane 0101 Lao PDR

โทรศัพท์: 007 856 21 222691, 007 856 21 217005

เว็บไซต์: <http://invest.laopdr.org>

2. กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าแห่งสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว
(Ministry of Industry and Trade)

Phon Xay Road, Phon Xay Village, Vientiane Lao PDR

โทรศัพท์: 007 856 21 412009

เว็บไซต์: <http://www.moic.gov.la>

3. Enterprise Registration Office (ERO)

Enterprise Registration and Management Department (ERM)

โทรศัพท์: 007 856 21 412001

เว็บไซต์: <http://www.moc.gov.la>

4. คณะกรรมการเขตเศรษฐกิจพิเศษ (Lao National Committee for Special Economic Zone)

โทรศัพท์: 007 856 21 254474

เว็บไซต์: <http://www.sncsez.gov.la>

อีเมล: sez@sncsez.gov.la

5. สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศนครเวียงจันทน์

Office of Commercial Affairs, Royal Thai Embassy

028 Ban Phonsay, Kaysone Phomvihane Avenue, Saysettha District, Vientiane,

Lao PDR, P.O Box 128

โทรศัพท์: 007 856 21 413704, 413706

อีเมล: vtdepthai@laotel.com

6. กรมส่งเสริมการลงทุนนครเวียงจันทน์

Investment Promotion Department (IPD)

Ministry of Planning and Investment (MPI)

Souphanouvong Avenue, Vientian 01001, Lao PDR

โทรศัพท์: (856-21) 222 690, 216 958, 218 377

โทรสาร: (856-21) 215 491

อีเมล: investinlaos@gmail.com

เว็บไซต์: www.investlaos.gov.la

7. สถานเอกอัครราชทูตนครเวียงจันทน์

Avenue Kaysone Phomvihane

Saysettha District, Vientiane. P.O. Box 128 Consular Section,

Unit 15 Bourichane Road, Ban Phone si Nuan, Muang Si Sattanak, Vientiane, Lao PDR

โทรศัพท์: (856-21) 214 581-2

โทรสาร: (02) 3546194

อีเมล: thaivte@mfa.go.th

เว็บไซต์: http://vientiane.thaiembassy.org

8. สถานกงสุลใหญ่แขวงสะหวันนะเขต

Royal Thai Consulate-General, Savannakhet

229 Thahae Road Ban Thameuang, Kaysone Phomvihane District,

Savannakhet Province, Lao PDR

โทรศัพท์: (856-41) 212 373, (856-41) 252 080

โทรสาร: (856-41) 252 078, (856-41) 212 370

อีเมล: thaisvk@mfa.go.th

กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับนโยบายส่งเสริมการลงทุน

กฎหมายการลงทุน การลงทุนใน สปป.ลาว ของนักลงทุนต่างชาติสามารถดำเนินการ

ได้ใน 3 ลักษณะ คือ

1. ธุรกิจทั่วไป (General Business)
2. สัมปทาน (Concession)

3. การพัฒนาของเขตเศรษฐกิจพิเศษและเขตเศรษฐกิจเฉพาะ (Development of special economic zones and specific economic zones)

กฎหมายส่งเสริมการลงทุน

เป็นกฎหมายที่กำหนดหลักการ กฎเกณฑ์ และมาตรการที่เกี่ยวกับการส่งเสริม การคุ้มครอง และการจัดการการลงทุนจากต่างชาติใน สปป.ลาว และกำหนดกิจกรรมที่จะได้รับการส่งเสริมออกเป็น 3 ระดับ คือ

ระดับที่ 1 เป็นกิจกรรมที่ได้รับการส่งเสริมระดับสูงสุด

ระดับที่ 2 เป็นกิจกรรมที่ได้รับการส่งเสริมระดับปานกลาง

ระดับที่ 3 เป็นกิจกรรมที่ได้รับการส่งเสริมระดับต่ำ

โดยรัฐบาลจะพิจารณาจากผลดีที่เกิดขึ้นจากกิจกรรมนั้น ๆ ในการช่วยลดปัญหา ความยากจนของประชากรภายในประเทศ การพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน การก่อสร้าง โครงสร้างพื้นฐาน การพัฒนาทรัพยากรบุคคลและการจ้างแรงงาน

ระยะเวลาของ “การลงทุน” (มาตรา 11 ของ Foreign investment law No. 11/ NA) ระยะเวลาของการลงทุนจากต่างชาติขึ้นอยู่กับลักษณะและขนาดของบริษัทหรือโครงการ โดยจะลงทุนได้ไม่เกิน 50 ปี และอาจจะขยายเพิ่มอีก 25 ปี หากได้รับความยินยอมจากรัฐบาล ระยะเวลาการลงทุนของบริษัทต่างชาติจะต้องไม่เกิน 75 ปี

กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการจัดตั้งกิจการ (Enterprise law)

Enterprise law ฉบับล่าสุดที่มีผลบังคับใช้ในปี พ.ศ. 2550 ได้เร่งกระบวนการจดทะเบียน ธุรกิจที่ไม่ได้อยู่ในรายการควบคุมให้มีระยะเวลาสั้นลงจากประมาณ 200 วัน เหลือเพียง 10-13 วัน นอกจากนี้ ในการจดทะเบียนธุรกิจ ธุรกิจต่าง ๆ จะต้องผ่านกระบวนการ ดังต่อไปนี้

1. ได้รับอนุมัติจากกระทรวงสารสนเทศและวัฒนธรรม (Ministry of information and culture) สำหรับการลงลายมือชื่อของบริษัท ซึ่งประกอบด้วย ชื่อของบริษัท
2. จดทะเบียนภาษีต่อกรมการคลัง (Financial department)
3. ยื่นตราประทับบริษัทต่อกรมตำรวจ กระทรวงความมั่นคงสาธารณะ (Ministry of public security)
4. จดทะเบียนประกันสวัสดิการสังคมให้แก่ลูกจ้างต่อกระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคม (Ministry of labour and social welfare)
5. จดทะเบียนบัญชีต่อหน่วยงานภาษีอากรที่มีอำนาจ
6. จดทะเบียนสินทรัพย์ทั้งที่เป็นสังหาริมทรัพย์และอสังหาริมทรัพย์ต่อกรมทะเบียนที่ดิน (Department of housing and lands) และกระทรวงการคลัง (Ministry of finance)

ทั้งนี้ สามารถจำแนกประเภทของการจัดตั้งธุรกิจ ใน สปป.ลาว ได้ดังนี้

1. สำนักงานผู้แทน (Representative office)
2. สำนักงานสาขา (Branch office)
3. ผู้ค้าเดี่ยว (Sole trader)
4. หุ้นส่วน (Partnership)
5. บริษัทจำกัด (Limited liability company) เป็นนิติบุคคลแยกต่างหากจากผู้ถือหุ้น

สามารถถือครองทรัพย์สินและดำเนินธุรกิจด้วยตนเองแต่มีผู้ถือหุ้นได้ไม่เกิน 20 ราย หากมีทุนจดทะเบียนเกินกว่า 5 พันล้านกีบ จะต้องจัดให้มีผู้ตรวจสอบบัญชีและคณะกรรมการบริษัท

6. บริษัทมหาชน (Public company)
7. รัฐวิสาหกิจ (Private-state mixed enterprise)

การออกกฎหมายการลงทุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

1. กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา (Intellectual property law) เป็นกฎหมายที่ให้ความคุ้มครองลิขสิทธิ์และสิทธิที่เกี่ยวข้อง เครื่องหมายการค้าความลับทางการค้า สิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ การออกแบบทางอุตสาหกรรมสิทธิบัตร อนุสิทธิบัตร การออกแบบแผนผังวงจรรวม การคุ้มครองความหลากหลายทางพันธุพืช เนื่องจาก สปป.ลาว เป็นภาคีสมาชิกขององค์การทรัพย์สินทางปัญญาโลก (World intellectual property organization) และลงนามใน Paris convention for the protection of intellectual property และ Patent cooperation treaty ทั้งนี้ การบังคับใช้กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญาอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของ Science and technology authority (STA) Customs and the economic police และศาล

2. กฎหมายล้มละลาย (Bankruptcy law) ให้สิทธิเจ้าหน้าที่ในการยื่นขอต่อศาลให้มีคำพิพากษาล้มละลายของกิจการ และให้สิทธิกิจการนั้น ๆ ร้องขอให้มีการไกล่เกลี่ย (Mediation)

3. การระงับข้อพิพาท (Dispute settlement) โดยวิธีอนุญาโตตุลาการเป็นวิธีระงับข้อพิพาทวิธีหนึ่งที่บังคับใช้ได้ เนื่องจาก สปป.ลาว เป็นภาคีสมาชิกของ 1958 New York convention on the recognition and enforcement of foreign arbitral award (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

การกำหนดเงื่อนไขในการประกอบธุรกิจ

นักลงทุนต่างชาติจะสามารถลงทุนและดำเนินธุรกิจใน สปป.ลาว ต่อเมื่อได้รับอนุมัติเป็นลายลักษณ์อักษรจากคณะกรรมการคุ้มครองการลงทุนจากต่างประเทศ (Foreign investment management cabinet: FIMC) และจดทะเบียนบริษัทกับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า ปัจจุบัน สปป.ลาว ได้จัดตั้งหน่วยบริการแบบครบวงจรเบ็ดเสร็จ ณ จุดเดียว (One-stop-service)

เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักลงทุนต่างชาติให้สามารถยื่นใบขออนุญาตลงทุนประกอบธุรกิจ ใน สปป.ลาว และจดทะเบียนบริษัทกับกระทรวงอุตสาหกรรมและการค้าไปพร้อมกัน ณ กระทรวง อุตสาหกรรมและการค้า โดยโครงการที่มีมูลค่าต่ำกว่า 1 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จะทราบผลการพิจารณา ภายใน 3 สัปดาห์ โครงการที่มีมูลค่า 1-5 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จะทราบผลการพิจารณาภายใน 4 สัปดาห์ และโครงการที่มีมูลค่า 5-50 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จะทราบผลการพิจารณาภายใน 12 สัปดาห์ (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

นโยบายการถือหุ้นของต่างชาติ

สปป.ลาว มีการจำกัดสัดส่วนการถือหุ้นของต่างชาติไม่เกินร้อยละ 49 ในธุรกิจ สถานีโทรทัศน์และวิทยุ การคมนาคมขนส่ง ส่วนธุรกิจประกันภัยต่างชาติสามารถถือหุ้นได้ไม่เกิน ร้อยละ 51

นอกจากนี้ สปป.ลาว ยังได้มีการสงวนอาชีพบางประเภทไว้สำหรับคนลาวเท่านั้น ห้ามมิให้มีการขึ้นทะเบียนวิสาหกิจให้ผู้ลงทุนต่างชาติ หรือบริษัทต่างชาติเพื่อดำเนินธุรกิจที่เป็น อาชีพสงวนสำหรับคนลาวโดยเฉพาะ ซึ่งสามารถแยกเป็นประเภทธุรกิจได้ 6 ประเภท ดังนี้

1. พลังงานและบ่อแร่
2. อุตสาหกรรมและการค้า
3. โยธาธิการและขนส่ง
4. แอลกอฮอล์ วัฒนธรรมและการท่องเที่ยว
5. ธนาคารแห่ง สปป.ลาว
6. สาธารณสุข

กฎหมายแห่ง สปป.ลาว มิได้ห้ามต่างชาติเป็นกรรมการผู้จัดการที่มีอำนาจผูกพันบริษัท แต่ถ้าเป็นกรณีที่กรรมการผู้จัดการเป็นผู้ถือหุ้นอยู่แล้ว กรรมการผู้จัดการนั้นจะไม่มีสิทธิ์ได้รับ ค่าตอบแทนเป็นเงินเดือน จะมีก็แต่เบี้ยประจำปีและเบี้ยประชุม ซึ่งจะถูกกำหนดโดยที่ประชุม ผู้ถือหุ้น ทั้งนี้ เว้นเสียแต่มีการกำหนดไว้เป็นอย่างอื่นในข้อบังคับบริษัท (กรมเจรจาการค้าระหว่าง ประเทศ, 2557)

สิทธิประโยชน์การลงทุน

ทุก ๆ โครงการลงทุนของวิสาหกิจต่างชาติ จะได้รับการส่งเสริมการลงทุน ดังต่อไปนี้

1. กำไรของวิสาหกิจที่นำไปขยายกิจการที่ได้รับอนุญาต จะได้รับการยกเว้นอากรกำไร ในปีบัญชีนั้น ๆ
2. วิสาหกิจต่างชาติสามารถส่งผลกำไร ทุน และรายรับอื่น ๆ กลับประเทศของตน หรือประเทศที่สาม โดยผ่านธนาคารที่ตั้งอยู่ใน สปป.ลาว ได้ ภายหลังจากที่ได้ปฏิบัติตามพันธะ

ทางภาษีอากรและค่าธรรมเนียมต่างๆตามระเบียบกฎหมายแล้ว

3. ได้รับยกเว้นภาษีนำเข้าและอากรที่เก็บจากการนำเข้าอุปกรณ์เครื่องอะไหล่ พาหนะการผลิตโดยตรง วัตถุดิบที่ไม่มีอยู่ภายใน สปป.ลาว หรือมีแต่ไม่เพียงพอ ผลิตถึงสำเร็จรูปที่นำเข้ามาเพื่อแปรรูปหรือประกอบเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก

4. ได้รับยกเว้นภาษีขาออก สำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อส่งออก (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

สาขาที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน

กฎหมายส่งเสริมการลงทุนต่างชาติของ สปป.ลาว ส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติ ใน 7 กิจกรรม (ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในลาว, 2557) ดังต่อไปนี้

1. กิจกรรมการผลิตสินค้าเพื่อส่งออก (มีทุนจดทะเบียน 300,000 เหรียญสหรัฐ และส่งออกไม่ต่ำกว่าร้อยละ 80 ของผลผลิตทั้งหมด)

2. กิจกรรมกิจกรรม-ป่าไม้ แปรรูปผลิตภัณฑ์กิจกรรมป่าไม้และหัตถกรรม (ต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 300,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

3. กิจกรรมอุตสาหกรรมแปรรูป อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัยกิจกรรมค้นคว้าวิจัย วิทยาศาสตร์และการพัฒนา กิจกรรมปกป้องรักษาสิ่งแวดล้อมและชีวนานาพันธุ (มีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 500,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป และใช้เครื่องจักรกลใหม่ 100% ที่มีใบรับรองจากผู้ผลิต และสถาบันที่มีความน่าเชื่อถือ ในส่วนกิจกรรมวิเคราะห์งานวิจัยทางวิทยาศาสตร์ จะต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 100,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

4. กิจกรรมเกี่ยวกับการพัฒนาทางด้านทรัพยากรมนุษย์ฝีมือแรงงาน และการปกป้องรักษาสุขภาพของพลเมือง (ต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 100,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

5. กิจกรรมก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐาน (Infrastructure) แต่ไม่ใช้การก่อสร้างภายใต้สัญญา (ต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 500,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

6. กิจกรรมผลิตวัตถุดิบ อุปกรณ์เพื่อสนองต่อการผลิตอุตสาหกรรมที่สำคัญ (ต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 500,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

7. กิจกรรมพัฒนาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและบริการ (ต้องมีทุนจดทะเบียนตั้งแต่ 500,000 เหรียญสหรัฐขึ้นไป)

กิจการทั้ง 7 รายการ จะได้รับสิทธิประโยชน์ด้านภาษีตามเขตการส่งเสริมการลงทุน ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 เขต (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557) ได้แก่

เขต 1 พื้นที่ห่างไกลทุรกันดาร (ภูเขา) ไม่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานทางเศรษฐกิจ จะได้รับยกเว้นภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรเป็นระยะเวลา 7 ปี และหลังจากนั้นจะเสียภาษีที่เรียกเก็บ

จากกำไรเต็มอัตราร้อยละ 10

เขต 2 พื้นที่ที่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานทางเศรษฐกิจบางส่วน จะได้รับยกเว้นภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรเป็นระยะเวลา 5 ปี หลังจากนั้นจะเสียภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรในอัตราร้อยละ 7.5 ในระยะเวลา 3 ปี และหลังจากนั้นจะเสียภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรเต็มอัตราร้อยละ 15

เขต 3 เขตตัวเมืองใหญ่เป็นพื้นที่ที่มีสาธารณูปโภคพื้นฐานทางเศรษฐกิจสมบูรณ์ จะได้รับยกเว้นภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรเป็นระยะเวลา 2 ปี หลังจากนั้นจะเสียภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรในอัตราร้อยละ 10 ในระยะเวลา 2 ปี และหลังจากนั้นจะเสียภาษีที่เรียกเก็บจากกำไรเต็มอัตราร้อยละ 20

การทำงานของแรงงานต่างชาติ

กฎหมายแรงงานกำหนดหลักเกณฑ์ในการควบคุมการใช้แรงงานเวลาทำงาน อัตราค่าจ้าง และการประกันสังคม (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557) ดังนี้

1. ระเบียบการควบคุมและการใช้แรงงาน

- 1.1 ไม่จำกัดสิทธิในการรับคนงาน แต่บังคับให้ทำสัญญาจ้างแรงงาน
- 1.2 ต้องกำหนดระเบียบการโดยอยู่ภายใต้การควบคุมของรัฐ
- 1.3 กำหนดให้ตั้งกรรมบาล (องค์กรแรงงานที่จัดตั้งขึ้นโดยกลุ่มแรงงาน)

ภายในสถานที่ทำงาน มีหน้าที่ชักชวนแรงงานให้ปฏิบัติตามระเบียบและเป็นสื่อกลางไกล่เกลี่ยข้อพิพาทระหว่างนายจ้างกับลูกจ้าง

1.4 ห้ามใช้แรงงานด้วยการบังคับ ยกเว้นกรณีเพื่อการรักษาความมั่นคงภายในหรือกรณีเมื่อเกิดวิกฤตการณ์ซึ่งรัฐบาลเป็นผู้ใช้อำนาจ

2. เวลาทำงานและหยุดงาน

2.1 เวลาทำงาน: งานธรรมดา สัปดาห์ละไม่เกิน 6 วัน วันละไม่เกิน 8 ชั่วโมง หรือสัปดาห์ละไม่เกิน 48 ชั่วโมง งานหนัก (ได้แก่ งานที่ก่อให้เกิดผลเสียต่อสุขภาพได้ง่าย และมีความเสี่ยงสูง เมื่อคนงานต้องสัมผัสกับรังสีหรือสารเคมี) วันละไม่เกิน 6 ชั่วโมง หรือสัปดาห์ละไม่เกิน 36 ชั่วโมง

2.2 ลูกจ้างมีสิทธิได้รับค่าล่วงเวลา หากทำงานนอกเวลาปกติ แต่การทำงานนั้นจะต้องไม่เกิน 3 ชั่วโมงต่อวัน ไม่เกิน 30 ชั่วโมงต่อเดือน หรือหากมีความจำเป็นต้องทำงานล่วงเวลาเกิน 30 ชั่วโมงต่อเดือน จะต้องขออนุญาตเป็นการเฉพาะต่อองค์กร คุ้มครองแรงงาน โดยมีหนังสือรับรองเห็นชอบจากกรรมการหรือผู้แทนแรงงาน เพื่อพิจารณาอนุญาตเสียก่อนจึงจะทำได้

2.3 มีวันหยุดประจำสัปดาห์อย่างน้อย 1 วันต่อสัปดาห์ ส่วนวันหยุดราชการรัฐบาลจะเป็นผู้กำหนด

2.4 วันหยุดนักขัตฤกษ์ ลูกจ้างทุกคนมีสิทธิได้รับการพักผ่อนตามวันหยุดนักขัตฤกษ์ โดยได้รับเงินเดือนหรือค่าจ้างแรงงานตามปกติ ถ้าวันหยุดนักขัตฤกษ์ตรงกับวันหยุดประจำสัปดาห์ให้มีการหยุดชดเชยแทน

2.5 การลาป่วยไม่เกิน 30 วันต่อปี หากเกิน 30 วัน ผู้ป่วยจะใช้กองทุนอุดหนุนทดแทนตามระเบียบการประกันสังคม ซึ่งผู้ใช้แรงงานจะได้รับเงินเดือนตามปกติแต่ไม่เกิน 180 วัน และจะได้รับเพียงร้อยละ 50 หากเกิน 180 วัน

2.6 การลาพักผ่อนประจำปี (เฉพาะลูกจ้างรายเดือนที่มีอายุงานไม่ต่ำกว่า 1 ปี) มีสิทธิลาพักผ่อนประจำปีได้ปีละไม่เกิน 18 วัน หากผู้ใดไม่ต้องการลา ก็มีสิทธิเรียกเงินอุดหนุนตามจำนวนวันที่มีสิทธิลาหยุด โดยให้คิดเท่ากับรายได้ของวันทำงานปกติ

3. เงินเดือนและค่าจ้าง

3.1 เงินเดือนและค่าจ้างอาจเบิกจ่ายวันใดก็ได้ และจ่ายก่อนหรือหลังงานก็ได้ ตามที่กฎหมายกำหนด ให้ความสำคัญเสมอภาคในการรับเงินเดือนและค่าแรงโดยไม่คำนึงถึงเพศ สัญชาติ หรือเชื้อชาติ

3.2 รัฐบาลกลางกำหนดให้นักลงทุนต่างประเทศจะต้องจ่ายค่าแรงงานขั้นต่ำสำหรับการทำงานในอัตรา 24,076 กีบต่อคนต่อวัน (ประมาณ 93.75 บาท) หรือเดือนละประมาณ 626,000 กีบ (ประมาณ 2,437.60 บาท) โดยมีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม พ.ศ. 2555

3.3 ระดับเงินเดือนของลูกจ้างจะต้องไม่ต่ำกว่าระดับเงินเดือนขั้นต่ำที่ทางการประกาศ โดยลูกจ้างที่ทำงานในเวลากลางคืน (เวลา 22.00-06.00 น.) ต้องได้รับเงินมากกว่าลูกจ้างที่ทำงานในเวลากลางวันไม่น้อยกว่า 1.1 เท่า และการเบิกจ่ายเงินเดือนหรือค่าแรงในแต่ละครั้งต้องมีลายเซ็นผู้รับและเบิกตรงตามกำหนดเวลา (ยกเว้นสัญญาระบุไว้เป็นอย่างอื่น)

3.4 ค่าล่วงเวลา: วันทำงานปกติ 17.00-20.00 น. 1.5 เท่าของปกติ 20.00-06.00 น. 2.0 เท่าของปกติ วันหยุดประจำสัปดาห์และวันหยุดราชการ 08.00-20.00 น. 2.5 เท่าของปกติ 20.00-06.00 น. 3.0 เท่าของปกติ

4. การประกันเงินเดือนหรือค่าแรง

4.1 กรณีเลิกกิจการ เงินเดือนหรือค่าแรงของลูกจ้างต้องจัดให้เป็นปัญหาอันดับแรกในการชำระบัญชี

4.2 การหักเงินเดือนหรือค่าแรงเพื่อชดเชยค่าเสียหายจะต้องไม่เกินร้อยละ 20 ของเงินเดือนที่จะได้รับ

5. การทำสัญญาแรงงานและยกเลิกสัญญาแรงงาน

- 5.1 การทำสัญญาแรงงานถือเป็นเงื่อนไขที่จำเป็น ทั้งนี้ อาจทำด้วยวาจา หรือเป็นลายลักษณ์อักษร แล้วแต่ลักษณะของการว่าจ้าง ซึ่งอาจกำหนดเวลาหรือไม่ก็ได้
- 5.2 การขอใบอนุญาตทำงาน (Work permit) ใน สปป.ลาว ใช้เวลาอย่างน้อย 15 วัน
- 5.3 การทดลองงานมีกำหนดไม่เกิน 1 เดือน สำหรับแรงงานไร้ฝีมือและไม่เกิน 3 เดือน สำหรับแรงงานฝีมือ

6. การยกเลิกสัญญา มี 3 กรณี

- 6.1 กรณีต่างฝ่ายต่างเห็นชอบ ผู้ประสงค์จะยกเลิกต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 90 วัน
- 6.2 กรณีนายจ้างต้องการปลดพนักงานออก จะต้องแจ้งล่วงหน้า 3 เดือน พร้อมให้เหตุผลการปลด กรณีนี้ผู้ถูกปลดมีสิทธิได้รับเงินอุดหนุน
- 6.3 กรณีถูกจ้างกระทำความผิด นายจ้างสามารถปลดลูกจ้างออกจากการทำงานได้ โดยไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินอุดหนุนการกระทำความผิด หมายถึง ไม่ซื้อสัตย์ ละเมิดระเบียบวินัยบ่อยครั้ง ละทิ้งหน้าที่การงาน 4 วันติดต่อกัน โดยไม่แจ้งเหตุผลบ่อยครั้งหรือถูกศาลตัดสินจำคุก (กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ, 2557)

สำหรับเงื่อนไขและข้อจำกัดในเชิงกฎหมาย นับเป็นสิ่งสำคัญที่นักลงทุนให้ความสำคัญ ก่อนตัดสินใจลงทุนในธุรกิจประเภทดังกล่าว โดยการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และรับเหมาช่วงอยู่ภายใต้ กฎหมายว่าด้วยการก่อสร้าง เลขที่ 05/ สพช. ลงวันที่ 29 พฤศจิกายน ค.ศ. 2009 (“กฎหมายการก่อสร้าง”) ซึ่งถือเป็นกฎหมายหลักที่กำหนดหลักเกณฑ์พื้นฐานในการประกอบธุรกิจ การก่อสร้าง โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และรับเหมาช่วง

ธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วง ถูกกำหนดให้เป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง ประเภทหนึ่งภายใต้กฎหมายการก่อสร้าง โดยเริ่มตั้งแต่ก่อนการดำเนินการก่อสร้าง กล่าวคือ ก่อนดำเนินการก่อสร้าง เจ้าของโครงการและนิติบุคคล ซึ่งประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง จะต้องทำสัญญารับเหมาก่อสร้าง ที่มีเนื้อหาเป็นไปตามที่กฎหมายก่อสร้างกำหนด และนำสัญญาดังกล่าวไปจดทะเบียนตามกฎหมาย สปป.ลาว ในส่วนของการดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง สิ่งที่อยู่ประกอบการพิจารณาถึงความสำคัญอีกประการ คือ เงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจ โดยกฎหมายการก่อสร้างได้กำหนดเงื่อนไขเฉพาะ สำหรับผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการก่อสร้างไว้หลายประการ กล่าวคือ

1. ห้ามดำเนินการกิจการก่อสร้าง นอกเหนือจากประเภทที่ได้ขึ้นทะเบียนวิสาหกิจ หรือทะเบียนสัมปทานไว้

2. ดำเนินการก่อสร้างตามแบบก่อสร้าง มาตรการและมาตรฐานทางเทคนิค
3. มีมาตรการรักษาความปลอดภัย และรักษาสิ่งแวดล้อมและสังคม
4. ห้ามขาย หรือมอบโอน โครงการก่อสร้างให้กับบุคคลอื่น เว้นเสียแต่ได้รับอนุญาต

จากเจ้าของโครงการ

5. ห้ามขุดดิน หรือถมดินนอกพื้นที่ที่ได้กำหนดในเวลาก่อสร้าง เว้นเสียแต่ได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
6. ดำเนินการตามที่กำหนดในสัญญารับเหมาก่อสร้าง
7. ห้ามตัดไม้ เพื่อนำมาเป็นไม้ค้ำแบบ โดยไม่ได้รับอนุญาต
8. ไม่ดำเนินการใด ๆ ที่ละเมิดกฎหมาย
9. นอกจากเงื่อนไขเฉพาะตามที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว กฎหมาย สปป.ลาว ยังได้กำหนดเงื่อนไขเพิ่มเติมอื่น ๆ ที่บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างต้องปฏิบัติ โดยหากมีการละเมิดเงื่อนไขดังกล่าว บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างอาจถูกดำเนินคดีทางแพ่ง และ/ หรือทางอาญา รวมถึงอาจถูกเรียกค่าปรับได้

การประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วงโดยทั่วไป การดำเนินกิจการเพื่อเป็นนายช่าง กรรมกรก่อสร้าง และซ่อมแซมอาคาร สะพาน ทาง และสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ ถูกกำหนดให้เป็นอาชีพสงวนสำหรับพลเมืองลาวตามบัญชี (ก) หนังสือแจ้งการ เรื่อง ประเภทธุรกิจสงวนไว้สำหรับพลเมืองลาว เลขที่ 0369/ อถ. สลท ลงวันที่ 21 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 2012 ห้ามมิให้มีการขึ้นทะเบียนธุรกิจต่อผู้ลงทุนต่างประเทศ เพื่อการประกอบกิจการประเภทดังกล่าว

อย่างไรก็ตาม นักลงทุนต่างประเทศอาจสามารถลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วงได้ ภายใต้เงื่อนไข และข้อจำกัดตามที่กฎหมาย สปป.ลาว กำหนด

ข้อยกเว้นในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วง ภายใต้ระเบียบการอนุญาตจัดตั้งธุรกิจควบคุม ในแผนงานโยธาธิการ และขนส่ง ว่าด้วยการรับรองบัญชีธุรกิจควบคุม เลขที่ 68/ นย ลงวันที่ 28 เมษายน ค.ศ. 2008 นักลงทุนต่างประเทศ อาจมีส่วนร่วมในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง อย่างธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และรับเหมาช่วงได้ ทั้งนี้ต้องเป็นไปตามเงื่อนไข ซึ่งจำแนกตามประเภทของงานก่อสร้าง ซึ่งสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1. กรณีกิจการก่อสร้างทางและสะพาน

นิติบุคคลที่จะสามารถดำเนินการก่อสร้างประเภทดังกล่าวได้ ต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาล และต้องปฏิบัติตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน และระเบียบของหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยในการดำเนินงานจะถูกตรวจสอบ และจะต้องได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งสัดส่วนการถือหุ้น จะต้องถือหุ้น โดยผู้ลงทุนภายในประเทศไม่น้อยกว่า 50% สำหรับการถือหุ้นโดยผู้ลงทุนต่างประเทศ 100% นั้น โดยหลักแล้วไม่สามารถกระทำได้ เว้นเสียแต่

เป็นกรณีเป็นการลงทุนขนาดใหญ่ และมีทุนทั้งหมดตั้งแต่ 240,000,000,000 กีบ ขึ้นไป

2. กรณีกิจการก่อสร้างเคหะสถาน

การเข้าดำเนินการก่อสร้างเคหะสถาน เช่นเดียวกับการก่อสร้างทางและสะพาน นิติบุคคลที่สามารถดำเนินการได้ ต้องได้รับการอนุมัติจากรัฐบาล และปฏิบัติตามกฎหมายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง พร้อมทั้งถูกตรวจสอบการดำเนินงาน และได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยในส่วนของ การลงทุน โดยผู้ลงทุนต่างประเทศเพียงฝ่ายเดียวนั้น จะถูกจำกัดไม่สามารถ กระทำได้ แต่หากเป็นกรณีการร่วมลงทุนแล้วนั้น สัดส่วนการถือหุ้นในนิติบุคคลดังกล่าว โดยผู้ลงทุนภายในประเทศต้องไม่น้อยกว่า 51%

3. กรณีกิจการบุกเบิกสถานที่ก่อสร้าง ก่อสร้างครบชุด ประกอบติดตั้งสิ่งปลูกสร้าง และการตกแต่งภายใน

นิติบุคคลที่จะดำเนินการก่อสร้างประเภทนี้ ไม่ว่าจะ เป็นนิติบุคคลต่างชาติ หรือนิติบุคคล ที่จัดตั้งขึ้นตามกฎหมาย สปป.ลาว ก็ตาม จะได้รับอนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อดำเนินงาน ก่อสร้างดังกล่าว และการดำเนินธุรกิจก็ยังคงอยู่ภายใต้เงื่อนไขตามที่กฎหมาย สปป.ลาว กำหนด อาทิเช่น มีทุนจดทะเบียนไม่ต่ำกว่า 8,000,000,000 กีบ และการก่อสร้างที่สามารถดำเนินการได้ จะต้องเป็นโครงการขนาดใหญ่ที่มีมูลค่าตั้งแต่ 40,000,000,000 กีบขึ้นไป

จากเงื่อนไขดังกล่าวเห็นได้ว่า แม้โดยหลักการแล้ว การประกอบอาชีพที่เกี่ยวกับ งานก่อสร้างใน สปป.ลาว จะต้องห้ามสำหรับชาวต่างชาติ อย่างไรก็ตาม กฎหมาย สปป.ลาว ก็ยังเปิดโอกาสให้นักลงทุนต่างประเทศเข้ามามีส่วนร่วมอยู่บ้าง แต่ทั้งนี้ต้องยื่นขออนุญาต จากรัฐบาล และ/หรือหน่วยงานกำกับดูแลที่เกี่ยวข้องเสียก่อน เช่นนี้แล้ว การรับเหมาก่อสร้าง จึงเป็นอีกธุรกิจหนึ่งที่น่าสนใจสำหรับนักลงทุนไทยเช่นกัน

ในส่วนของ การดำเนินธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง ผู้ประกอบกิจการควรรู้ให้ ความสำคัญ อีกประการ คือ เงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจ โดยกฎหมายการก่อสร้างได้กำหนดเงื่อนไขเฉพาะ สำหรับผู้ดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการก่อสร้างไว้หลายประการ เช่น ห้ามดำเนินการกิจการก่อสร้าง นอกเหนือจากประเภทที่ได้ขึ้นทะเบียนวิสาหกิจหรือทะเบียนสัมปทานไว้ ห้ามขายหรือมอบโอน โครงการก่อสร้างให้กับบุคคลอื่น เว้นเสียแต่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของโครงการห้ามขูดดิน หรือถมดินนอกพื้นที่ที่ได้กำหนดในเวลาก่อสร้าง เว้นเสียแต่ได้รับอนุญาตจาก หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ห้ามตัดไม้เพื่อนำมาเป็นไม้ค้ำแบบ โดยไม่ได้รับอนุญาต ฯลฯ ซึ่งหากมี การละเมิดเงื่อนไขดังกล่าว บริษัทผู้รับเหมาก่อสร้างอาจถูกดำเนินคดีทางแพ่ง และ/หรือทางอาญา รวมถึงอาจถูกเรียกค่าปรับได้

การทำธุรกิจใน สปป.ลาว ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับภาครัฐ หรือภาคเอกชน ควรที่จะต้องคำนึงถึงเรื่อง ต่อไปนี้

1. ให้ความสำคัญต่อการแจ้งข้อมูลการเข้าพบหน่วยงานราชการ หรือการเจรจากับนักธุรกิจลาว ให้กับสถานทูตไทย สถานกงสุลไทย ณ แขวงสะหวันนะเขต รวมทั้งสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ ได้รับทราบเป็นระยะ ทั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อการประสานงานการอำนวยความสะดวก หรือการได้รับข้อมูลข่าวสารที่ทันสมัย ประกอบการตัดสินใจในการทำธุรกิจ

2. ต้องศึกษากฎ ระเบียบทางการทำธุรกิจที่เกี่ยวข้องให้แม่นยำ สามารถอ้างอิงได้

3. ตกผลทุกอย่างเป็นลายลักษณ์อักษร เพื่อจะใช้นั่นในการรับผิดชอบ หรือแบ่งผลประโยชน์ รวมถึงอาจใช้เป็นเอกสารประกอบที่สำคัญกรณีที่มีข้อพิพาท

4. ให้นึกถึงเสมอว่า การทำธุรกิจในทุกประเทศไม่ใช่เรื่องง่าย หรือเป็นไปตามที่เข้าใจ โดยเฉพาะคนไทยกับคนลาว ที่สามารถสื่อสารด้วยภาษาไทยได้ การเจรจากับคู่ค้าชาวลาว ดูเหมือนง่ายมีความเข้าใจดีต่อกัน แต่ในทางปฏิบัติและในการดำเนินงานร่วมกันระยะยาว อาจมีเงื่อนไขหรือข้อจำกัดตามมา ขอให้มีความรอบคอบ และคำนึงถึงทางเลือกต่าง ๆ เตรียมพร้อมไว้กรณีที่มีการดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้

ข้อเสนอแนะในการเข้าไปลงทุนในประเทศ สปป.ลาว

ข้อเสนอแนะที่ได้จากประสบการณ์ของผู้ลงทุนใน สปป.ลาว และเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ที่นักลงทุนไทยควรทราบก่อนตัดสินใจเข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว สรุปได้ ดังนี้

1. รูปแบบการลงทุนที่มีโอกาสประสบความสำเร็จ สปป.ลาว มีการส่งเสริมการลงทุนด้านพลังงานไฟฟ้า เหมือนแร่ และการเกษตรรวมไปถึงอุตสาหกรรมเกษตร ซึ่งการร่วมทุนระหว่างนักลงทุนไทยและนักลงทุนลาวย่อมก่อให้เกิดประโยชน์ทั้งสองฝ่าย (Win-win strategy)

2. กฎหมาย กฎ และระเบียบ แม้ว่า สปป.ลาว จะมีความใกล้ชิดกับไทยในหลายด้าน แต่กฎหมายของ สปป.ลาว ยังมีความแตกต่างจากกฎหมายไทย โดยเฉพาะในเรื่องการลงทุน ซึ่ง สปป.ลาว มีการเปลี่ยนแปลงกฎหมายด้านการลงทุนบ่อยครั้ง เพื่อให้สอดคล้องกับสถานการณ์ของโลก นักลงทุนจึงควรศึกษากฎหมาย กฎ และระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน รวมทั้งกฎหมายของท้องถิ่นที่มีความแตกต่างกันในแต่ละพื้นที่ เพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุดตามที่กฎหมายของ สปป.ลาว กำหนดไว้

3. วัฒนธรรม แม้ว่าวัฒนธรรมของ สปป.ลาว มีคล้ายคลึงกับวัฒนธรรมไทยอยู่บ้าง แต่สังคมของ สปป.ลาว ยังยึดติดกับขนบธรรมเนียมประเพณีอยู่มาก นักลงทุนจึงควรศึกษาวัฒนธรรมลักษณะนิสัยของคนลาวให้เข้าใจเสียก่อนที่จะตัดสินใจทำธุรกิจร่วมกัน นอกจากนี้

ควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับเจ้าหน้าที่ของ สปป.ลาว ทุกระดับ ทั้งในส่วนกลางและส่วนท้องถิ่น เพื่อให้การติดต่อประสานงานมีความสะดวกรวดเร็วยิ่งขึ้น

4. ทูต นักลงทุนควรวางแผนด้านการเงินก่อนที่จะเข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว โดยควรมีเงินลงทุนของตนเองหรือมีแหล่งเงินกู้ในไทยมากพอต่อการลงทุนทำธุรกิจ เช่น การสร้างโรงงาน การซื้อเครื่องจักร รวมทั้งเงินทุนหมุนเวียนเพื่อซื้อวัตถุดิบ เนื่องจากการติดต่อขอสินเชื่อใน สปป.ลาว มีความเป็นไปได้ได้น้อยเพราะกฎระเบียบต่าง ๆ ยังไม่เอื้ออำนวย

5. ความรับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม (Corporate social responsibility) การลงทุนของไทยใน สปป.ลาว เป็นการลงทุนเชิงคุณภาพไม่ใช่เชิงปริมาณ สินค้าและบริการจากไทยยังได้รับความนิยมใน สปป.ลาว อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีคุณภาพและประสิทธิภาพสูงกว่าคู่แข่ง ดังนั้น นักลงทุนควรคำนึงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมมีความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ โดยไม่ควรนำสินค้าที่ไม่มีคุณภาพเข้ามาขายใน สปป.ลาว และควรคำนึงถึงผลกระทบต่อทางด้านสิ่งแวดล้อมในพื้นที่ด้วย

บทที่ 5

สรุปผลวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ ข้อมูลจากกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informant) ประกอบไปด้วย กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย และกลุ่มตัวแทนของนักลงทุนไทยที่เข้าไปลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จำนวน 5 บริษัท และศึกษาค้นคว้าจากเอกสาร โดยทบทวนเอกสารที่มีความเกี่ยวข้องและทำการค้นคว้าบทความ หนังสือ วารสาร เพื่อนำข้อมูลมาประกอบการศึกษาให้สมบูรณ์ โดยการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา (Content analysis) และสรุปสาระสำคัญเสนอผลการศึกษาดังต่อไปนี้

สรุปผลวิจัย

สภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

จากการศึกษาสภาพแวดล้อมการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวสำหรับนักลงทุนชาวไทย สามารถสรุปผลโดยอาศัยแนวคิด 5 Forces model ได้ดังนี้

1. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ พบว่า ความต้องการของลูกค้าทางด้านก่อสร้างนั้น ส่วนมากความต้องการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น จะเป็นช่องทางของหน่วยงานรัฐบาลที่มีความต้องการให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อหาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาทำให้สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยอำนาจการต่อรองของผู้ซื้อซึ่งมีคู่แข่งมีมาตรฐานและคุณภาพในการทำงานที่มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการในการใช้บริการแตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่ มักจะเลือกบริษัทที่ได้ตรงตามความต้องการในการทำงานมากที่สุด ทำให้อำนาจในการต่อรองของผู้ซื้อมีมากยิ่งขึ้น โดยการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะต้องพึ่งพาผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรวมทั้งตลอดจนผู้รับเหมาช่วงที่ช่วยเราทำงานที่ต้องมีคุณภาพและความเชี่ยวชาญ ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ขายนั้น

มีผลอย่างมาก

2. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ พบว่า สำหรับธุรกิจวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ ซึ่งปัจจุบันการทำธุรกิจประเภทนี้เป็นเพียงร้านขนาดเล็ก ขายสินค้าไม่หลากหลายมากนัก กระจายอยู่ในหลาย ๆ แห่ง ส่วนร้านขนาดใหญ่ที่สุด คือ ร้านสุวันนี่ก่อสร้าง โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 60 ที่เหลือเป็นร้านขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งร้านสุวันนี่มีโครงการจะขยายร้านให้มีขนาดใหญ่คล้ายกับโฮมโปรในประเทศไทย โดยสินค้าที่จำหน่ายในร้านส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศไทยและจีน นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการในจังหวัดหนองคายที่ให้บริการขายวัสดุก่อสร้างและจัดส่งไปยังประเทศลาวด้วย สำหรับผู้ผลิตซีเมนต์ท้องถิ่นของประเทศลาว มีทั้งหมด 5 โรงงาน ได้แก่ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ สำหรับภาคการก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ในประเทศลาว เป็นโอกาสที่ดีสำหรับนักธุรกิจในการที่จะเข้าไปดำเนินธุรกิจร้านค้าวัสดุก่อสร้างในประเทศลาว โดยจากการศึกษาทัศนคติของผู้บริโภคชาวลาวยุคต่อแหล่งที่มาของสินค้าอุปโภคบริโภค ระบุว่า ชาวลาวยุคมีทัศนคติต่อสินค้าไทย ว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดี (ดีกว่าสินค้าที่ผลิตในประเทศ และที่นำเข้าจากจีน) และสามารถรับสื่อโฆษณาของประเทศไทยได้ จึงทำให้สินค้าไทยมีอิทธิพลในประเทศลาวมาก

3. ภัยคุกคามจากผู้ประกอบการรายใหม่ พบว่า ปัจจุบันนี้ธุรกิจทางด้านรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพิ่มมากขึ้นและมีแนวโน้มของการตลาดที่ดีขึ้น และรวมกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้เพิ่มนโยบายสนับสนุนให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้างจึงทำให้ผู้แข่งขันหน้าใหม่มีการมองเห็นความสำคัญและมีความพยายามเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวและสุดท้ายธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้าง แต่อย่างไรก็ตามที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวยังไม่มีธุรกิจที่สามารถมาทดแทนได้ เพราะธุรกิจรับเหมาก่อสร้างนั้นต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมากและสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยที่สามารถเข้าไปทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น เพราะว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยนั้นมีความชำนาญและมีทักษะในการทำงานในเรื่องของคุณภาพในการทำงาน รวมทั้งคุณภาพของวัสดุก่อสร้างและเครื่องจักรในการทำงาน รวมทั้งมีเงินทุนที่สูงและเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องจักรที่ใหม่กว่าของทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว รวมทั้งได้รับโอกาสจากทางรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่ได้เปิดโอกาสให้นักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนเพื่อเพิ่มเงินทุนในการพัฒนาประเทศ

ในโครงการใหญ่ ๆ ที่ทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีเงินทุนไม่พอและบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยที่ทำงานในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น ยังมีทัศนคติที่ดีในการร่วมมือกันและมีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารระหว่างกัน จึงทำให้มีโอกาส ช่องทาง และข้อมูลในการที่จะเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวเพิ่มขึ้น

4. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน พบว่า การทดแทนของสินค้าค่อนข้างทำได้ยาก เนื่องจากสินค้าบางประเภทไม่สามารถนำเข้าได้ ทำให้ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในสินค้าบางประเภทค่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้าประเภทปูนซีเมนต์ที่มีข้อกำหนดห้ามนำเข้า ซึ่งต้องซื้อภายในประเทศเท่านั้น ซึ่งมีบริษัทผลิตปูนซีเมนต์เพียง 5 แห่ง คือ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ ส่วนสินค้าอื่น ๆ ทั่วไป เช่น อิฐ อิฐบล็อก กระเบื้อง เหล็ก เหล็กรูปพรรณ อะลูมิเนียม เหล็กกล้า เหล็กเส้น สลึง กาวยาแนว ก้อนน้ำ ฝักบัว ฝ้าม่านห้องน้ำ ฝาโถส้วมรองนั่ง อ่างอาบน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าสินค้าประเภทนี้ มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้ซื้อได้เลือกสรรทั้งสินค้าจากไทยและสินค้าที่ไทยนำเข้ามาจากประเทศต่าง ๆ

5. การแข่งขันจากคู่แข่งที่มีอยู่ พบว่า ความรุนแรงในการแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีความรุนแรงมาก เพราะคู่แข่งจะเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด การสร้างความแตกต่างมีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้นหรืออาจจะไม่แตกต่างกันเลย สิ่งที่น่าจะเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขัน น่าจะเป็นกลยุทธ์ด้านราคา เนื่องจากคู่แข่งขายสินค้าในราคาค่อนข้างสูง เพราะไม่มีคู่แข่งรายอื่นมากนัก นอกจากนี้ควรวางแผนเรื่องของสินค้าคงคลังและโควตาการนำเข้าให้รัดกุม เนื่องจากอาจประสบปัญหาไม่สามารถนำเข้สินค้าได้ในปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการในบางช่วง หากผู้ประกอบการคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ ย่อมช่วยให้ผู้ประกอบการได้เปรียบทางการแข่งขันได้

แนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผลการศึกษาสำหรับนักลงทุนชาวไทย พบว่า กฎหมายในการทำธุรกิจก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีกฎระเบียบสำหรับชาวต่างประเทศในการทำธุรกิจก่อสร้างนั้นคือ ผู้รับเหมาไม่สามารถนำเข้วัสดุก่อสร้างประเภทปูนซีเมนต์ได้ เนื่องจากสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีโรงงานผลิตเป็นของตนเอง 5 บริษัท ในการจัดตั้งบริษัทซึ่งทางสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้มีข้อบังคับว่า ห้ามให้ชาวต่างชาติมาเปิดบริษัทบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวโดยใช้ชื่อตนเองและไม่สามารถจับจองซื้อที่ดินในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ถ้าจะมาตั้งบริษัทจะต้องใช้ชื่อของลาวแทน

หรือเป็นส่วนส่วนกัน ในบริษัท แต่อย่างไรก็ตามมีอีกวิธีที่สามารถเข้ามาทำงานได้โดยสามารถตั้งบริษัทชั่วคราวบนพื้นที่ของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยการเข้ามาสัมปทานหรือเข้ามาประมูลงานกับหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว แต่เมื่อหมดสัญญาที่ได้กำหนดไว้กับรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว สิ่งก่อสร้างเหล่านั้นก็จะตกเป็นทรัพย์สินของทางรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วงโดยทั่วไป การดำเนินกิจการเพื่อเป็นนายช่างกรรมกรก่อสร้าง และซ่อมแซมอาคาร สะพาน ทาง และสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ ถูกกำหนดให้เป็นอาชีพสงวนสำหรับพลเมืองลาวตามบัญชี (ก) หนังสือแจ้งการ เรื่อง ประเภทธุรกิจสงวนไว้สำหรับพลเมืองลาว เลขที่ 0369/ อถ. สลท ลงวันที่ 21 กุมภาพันธ์ ค.ศ. 2012 ห้ามมิให้มีการขึ้นทะเบียนธุรกิจต่อผู้ลงทุนต่างประเทศ และข้อยกเว้นในการประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างและรับเหมาช่วงภายใต้ระเบียบการอนุญาตจัดตั้งธุรกิจควบคุม ในแผนกการโยธาธิการ และขนส่ง ว่าด้วยการรับรองบัญชีธุรกิจควบคุม เลขที่ 68/ นย ลงวันที่ 28 เมษายน ค.ศ. 2008 นักลงทุนต่างประเทศอาจมีส่วนร่วมในกิจการที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง อย่างธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง และรับเหมาช่วงได้ ทั้งนี้ต้องเป็นไปตามเงื่อนไขในกิจการแต่ละประเภท

อภิปรายผล

จากผลการศึกษาค้นคว้าของผู้นี้ พบว่า ความต้องการในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น จะเป็นของทางหน่วยงานรัฐบาลที่มีความต้องการให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจรับเหมาก่อสร้าง เพื่อหาแหล่งเงินทุนจากต่างประเทศเข้ามาทำให้สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว โดยอำนาจการต่อรองของผู้นี้ซึ่งมีคู่แข่งกัน มีมาตรฐานและคุณภาพในการทำงานที่มีความใกล้เคียงกัน ซึ่งลูกค้าแต่ละรายจะมีความต้องการในการใช้บริการแตกต่างกัน โดยส่วนใหญ่มักจะเลือกบริษัทที่ได้ตรงตามความต้องการในการทำงานมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับ Porter (n.d. อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546) ที่กล่าวว่าลูกค้าจะมีสิทธิในการเลือกที่จะไปเสนอซื้อกับผู้ประกอบการเจ้าอื่น ๆ ที่สามารถให้ราคาและคุณภาพได้ในแบบที่พวกเขาต้องการ ดังนั้น การรวมกลุ่มกันของผู้ประกอบการที่ขายสินค้าหรือให้บริการชนิดเดียวกันในการกำหนดฐานราคาต่ำที่สุดที่จะขายให้กับลูกค้าได้ เพราะเมื่อเราทำข้อตกลงกับกับร้านค้าอื่น ๆ ในเรื่องราคาแล้ว ลูกค้าก็จะไม่สามารถต่อรองราคาสินค้าได้มากนัก เนื่องจากในแต่ละร้านก็จะมีราคาของสินค้าที่เท่ากันหรือใกล้เคียงกัน เพื่อลดการแข่งขันการตัดราคาของผู้ประกอบการทุกฝ่าย แต่ทั้งนี้บรรดาผู้ประกอบการก็สามารถเลือกที่จะแข่งขันธุรกิจกันได้นอกเหนือด้านราคา อย่างเช่น ด้านการบริการ แพลตฟอร์มของสินค้า

หรือชื่อเสียงแบรนด์ โดยที่ไม่ต้องลดมูลค่าของสินค้าและบริการลง

จากผลการศึกษานำร่องของผู้ขายวัตถุดิบ พบว่า สำหรับธุรกิจวัสดุก่อสร้างต่าง ๆ เป็นร้านขนาดเล็ก ขายสินค้าไม่หลากหลายมากนัก กระจายอยู่ในหลาย ๆ แห่ง ส่วนร้านขนาดใหญ่ที่สุด คือ ร้านสุวัณนีก่อสร้าง โดยมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณร้อยละ 60 ที่เหลือเป็นร้านขนาดกลางและขนาดเล็ก ซึ่งร้านสุวัณนีมีโครงการจะขยายร้านให้มีขนาดใหญ่คล้ายกับโฮมโปรในประเทศไทย โดยสินค้าที่จำหน่ายในร้านส่วนใหญ่นำเข้ามาจากประเทศไทยและจีน นอกจากนี้ยังมีผู้ประกอบการในจังหวัดหนองคาย ที่ให้บริการขายวัสดุก่อสร้างและจัดส่งไปยังประเทศลาวด้วย สำหรับผู้ผลิตซีเมนต์ท้องถิ่นของประเทศลาว มีทั้งหมด 5 โรงงาน ได้แก่ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ ดังนั้น เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมของธุรกิจ ควรวางแผนเรื่องของสินค้าคงคลังและโควตาการนำเข้าให้รัดกุม เนื่องจากอาจประสบปัญหาไม่สามารถนำเข้าสินค้าได้ในปริมาณที่เพียงพอกับความต้องการในบางช่วง หากผู้ประกอบการคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้ ย่อมช่วยให้ผู้ประกอบการได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งสอดคล้องกับพจนม ภัยหน่าย (2550) ที่กล่าวว่า ข้อจำกัดของโครงการก่อสร้างลักษณะคล้ายกับการตีกรอบ โดยสามารถแก้ไขได้ง่ายบางกรณีมีข้อจำกัดมีหลายประการ ผู้ควบคุมต้องพิจารณาให้รอบคอบ และหาวิธีแก้ไขไว้ล่วงหน้า เพื่อลดอุปสรรคที่จะเกิดขึ้นระหว่างการทำงาน และการทำงานจะได้ไม่หยุดชะงักลงกลางคัน การคิดแก้ปัญหาเฉพาะหน้าย่อมเสี่ยงต่อการผิดพลาด

จากผลการศึกษายกดูความจากผู้ประกอบการรายใหม่ พบว่า ปัจจุบันนี้ธุรกิจทางด้านรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว มีนักธุรกิจรับเหมาก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น และมีแนวโน้มของการตลาดที่ดีขึ้น และรวมกับทางหน่วยงานรัฐบาลของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ได้เพิ่มนโยบายสนับสนุนให้ชาวต่างประเทศเข้ามาลงทุนในการก่อสร้าง จึงทำให้ผู้แข่งขันหน้าใหม่มีการมองเห็นความสำคัญและมีความพยายามเข้ามาทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว และสุดท้ายธุรกิจประเภทรับเหมาก่อสร้าง แต่อย่างไรก็ตามที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวยังไม่มีธุรกิจที่สามารถมาทดแทนได้ เพราะที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้นต้องอาศัยฝีมือและความชำนาญเป็นอย่างมาก และสิ่งสำคัญต้องมีเงินทุนที่สูงมากในการรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ซึ่งจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยที่สามารถเข้าไปทำงานรับเหมาก่อสร้างที่สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวได้นั้น เพราะว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทยนั้น มีความชำนาญและมีทักษะในการทำงานในเรื่องของคุณภาพในการทำงาน รวมทั้งคุณภาพของวัสดุก่อสร้างและเครื่องจักรในการทำงาน รวมทั้งมีเงินทุนที่สูงและเทคโนโลยีอุปกรณ์เครื่องจักรที่ใหม่กว่าของทางบริษัทรับเหมาก่อสร้างของสาธารณรัฐประชาธิปไตย

ประชาชนลาว สอดคล้องกับฉัตรยาพร เสมอใจ (2556) ที่กล่าวว่า การวิเคราะห์สถานการณ์การตลาด เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลต่อธุรกิจ เป็นการวิเคราะห์ถึงศักยภาพขององค์กรว่ามีข้อได้เปรียบ ข้อเสียเปรียบอย่างไรบ้าง ในเรื่องจุดแข็งของบริษัทรับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย มีจุดแข็งในเรื่องความชำนาญและมีทักษะในการทำงานสูง รวมทั้งบริษัทรับเหมาก่อสร้างในประเทศไทยนั้น มีเงินทุนหมุนเวียนสูง และยังมีเทคโนโลยีและอุปกรณ์ที่ดีกว่าบริษัทรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว

จากผลการศึกษาภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน พบว่า การทดแทนของสินค้าก่อนข้างทำได้ยาก เนื่องจากสินค้าบางประเภทไม่สามารถนำเข้าได้ ทำให้ต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายในสินค้าบางประเภทก่อนข้างสูง โดยเฉพาะสินค้าประเภทปูนซีเมนต์ที่มีข้อกำหนดห้ามนำเข้า ซึ่งต้องซื้อภายในประเทศเท่านั้น ซึ่งมีบริษัทผลิตปูนซีเมนต์เพียง 5 แห่ง คือ ปูนซีเมนต์วังเวียง ปูนกระทิง ปูนสิงห์ ปูนมังกร และปูนช้างคำ ส่วนสินค้าอื่น ๆ ทั่วไป เช่น อิฐ อิฐบล็อก กระเบื้อง เหล็ก เหล็กรูปพรรณ อะลูมิเนียม เหล็กกล้า เหล็กเส้น สลึง กาวยาแนว ก้อนน้ำ ฝักบัว ผ้าผ่านห้องน้ำ ฝาโถส้วมรองนั่ง อ่างอาบน้ำ และอุปกรณ์ห้องน้ำ เป็นต้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าสินค้าประเภทนี้มีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย เพื่อให้ผู้ซื้อได้เลือกสรรทั้งสินค้าจากไทยและสินค้านำเข้าจากประเทศต่าง ๆ ดังนั้น การที่นักธุรกิจจะเข้าไปลงทุนธุรกิจก่อสร้างใน สปป.ลาว นั้น นักธุรกิจควรมีการศึกษาข้อกำหนดหรือระเบียบต่าง ๆ ในการนำเข้าสินค้าไปยัง สปป.ลาว หรืออาจจะมีการประสานงานไปยังหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องให้มีการพูดคุยหรือผ่อนปรนมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินงานสามารถทำงานได้คล่องตัวมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับพนม ภัยหน่าย (2550) ที่กล่าวว่าข้อจำกัดเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือ งานก่อสร้างบางประเภทจะกำหนดคุณสมบัติของวัสดุต่าง ๆ ไว้ในรายการการประกอบแบบ (Specification) เช่น การระบุสี ยี่ห้อ รุ่น ขนาด ซึ่งถ้าหากหาซื้อไม่ได้หรือของขาดตลาด และยากต่อการนำเข้าย่อมเกิดปัญหาต่อการก่อสร้าง อาจทำให้เกิดความล่าช้าของงานได้

จากการศึกษาการแข่งขันจากคู่แข่งชั้นที่มีอยู่ พบว่า ความรุนแรงในแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวนั้น มีความรุนแรงมากเพราะคู่แข่งจะเป็นผู้ประกอบการรับเหมาก่อสร้างขนาดใหญ่ที่มีขนาดเทียบเท่ากันหมด การสร้างความแตกต่างมีความแตกต่างกันเพียงเล็กน้อยเท่านั้นหรืออาจจะไม่แตกต่างกันเลย ซึ่งโดยทั่วไปแล้วในวงการธุรกิจก่อสร้างนั้น จะมีการแข่งขันกันเพียง 2 ประเทศ คือ จีน และไทย ดังนั้น หากมีการจับมือประสานความร่วมมือกันระหว่างไทยและจีนในการไปลงทุนในธุรกิจก่อสร้าง โดยผ่านการพูดคุยระหว่างรัฐบาลทั้ง 2 ประเทศ ก็จะทำให้การแข่งขันลดลง และส่งผลดีต่อทั้งสองประเทศมากยิ่งขึ้น ซึ่งสอดคล้องกับ Porter (n.d. อ้างถึงใน ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2546) ที่กล่าวว่า เมื่อตัดสินใจที่จะเข้าสู่

ตลาดที่มีการแข่งขันที่รุนแรงแล้วก็ควรที่จะเตรียมพร้อมรับมือให้ดี และรีบทำให้องค์กรแข็งแกร่ง เพื่อที่จะได้อยู่รอดในตลาดได้ เพื่อป้องกันภัยคุกคามจากผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่จะเข้ามาในตลาดได้อีกด้วย ดังนั้น อย่ามองคู่แข่งเป็นเพียงศัตรูทางธุรกิจที่จะต้องเอาชนะเท่านั้น เพราะการร่วมมือกัน จะช่วยลดความรุนแรงทางการแข่งขันและยังทำให้องค์กรที่ร่วมมือกันนั้น มีความแข็งแกร่งมากขึ้น ไปอีกด้วย

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังนี้

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษา

1. จากการศึกษา พบว่า กฎระเบียบที่สำคัญที่พบและเป็นอุปสรรคต่อการทำงานรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว หลัก ๆ คือ ในเรื่องของวัสดุก่อสร้างโดยเฉพาะปูนซีเมนต์ ที่ผู้รับเหมาไม่สามารถนำเข้าได้ แต่อย่างไรก็ตามสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวก็มีข้อยกเว้นในการนำเข้าปูนซีเมนต์คุณภาพสูงในกิจการบางประเภท ผู้วิจัยขอเสนอแนะด้วยวิธีการซึ่งสามารถแก้ไขปัญหาได้ แต่ต้องขออนุญาตจากทางหน่วยงานรัฐบาลสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวที่จะนำเข้าปูนซีเมนต์ตามความจำเป็น
2. ด้านแรงงานที่ใช้ทำงานก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว จะประสบปัญหาในเรื่องแรงงานกลับบ้านในช่วงเทศกาล ทำให้การก่อสร้างขาดแรงงาน ในบางช่วงเวลา ผู้วิจัยขอเสนอแนะด้วยวิธีการซึ่งก็สามารถแก้ไขโดยการขอความช่วยเหลือและขออนุญาตจากหน่วยงานภาครัฐของสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวให้สามารถนำแรงงานจากต่างประเทศได้ง่ายยิ่งขึ้น
3. จากการศึกษา พบว่า ผู้รับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการขนาดใหญ่ เพราะต้องใช้เงินลงทุนสูงแต่บางครั้งก็ไม่สามารถทำงานได้ทันเวลา ผู้วิจัยขอเสนอแนะด้วยวิธีการให้โอกาสของผู้รับเหมาก่อสร้างขนาดกลางและขนาดเล็กที่จะสามารถเข้าไปรับเหมาช่วงต่อจากผู้ประกอบการขนาดใหญ่ได้อีกทอดหนึ่ง
4. จากผลการศึกษา พบว่า ผู้ว่าจ้างส่วนใหญ่ให้ความเชื่อมั่นในผู้รับเหมาก่อสร้างของประเทศไทย ทั้งในเรื่องคุณภาพและทักษะความชำนาญ มีความน่าเชื่อถือ ผู้วิจัยขอเสนอแนะให้ผู้รับเหมาก่อสร้างชาวไทยควรมีการจัดการกระบวนการทำงานให้มีคุณภาพและได้มาตรฐานในการดำเนินการที่มีคุณภาพและรักษามาตรฐานการทำงานให้คงที่อยู่เสมอ

ข้อเสนอแนะเชิงวิชาการ

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว ผู้วิจัยข้อเสนอแนะว่าในการศึกษาครั้งต่อไปควรมีการศึกษาแนวทางการลงทุนในธุรกิจอื่น ๆ ที่มีศักยภาพในแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว เพื่อเป็นแนวทางในการลงทุนในแนวทางการลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาวต่อไป

บรรณานุกรม

- กนกอร กรดแก้ว. (2557). การค้าชายแดนไทยกับประเทศเพื่อนบ้าน (กัมพูชา, มาเลเซีย, เมียนมาร์ และ สปป.ลาว). วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- กรมเจรจาการค้าระหว่างประเทศ. (2557). รอบรู้เรื่องการลงทุนในอาเซียน: สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. กรุงเทพฯ: กระทรวงพาณิชย์.
- กรมส่งเสริมการส่งออก. (2554). คู่มือการค้าและการลงทุน สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. กรุงเทพฯ: กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์.
- กระทรวงการต่างประเทศ. (2557). แนวทางการค้าและการลงทุนกับประเทศเพื่อน. กรุงเทพฯ: ศูนย์ข้อมูลต่างประเทศ กระทรวงพาณิชย์.
- กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สปป.ลาว, กระทรวงแผนการและการลงทุน สปป.ลาว และธนาคารแห่งชาติ สปป.ลาว. (2553). สถิติทางเศรษฐกิจที่สำคัญของ สปป.ลาว ปี พ.ศ. 2545-2553. นครหลวงเวียงจันทน์: กระทรวงอุตสาหกรรมและการค้า สปป.ลาว, กระทรวงแผนการและการลงทุน สปป.ลาว และธนาคารแห่งชาติ สปป.ลาว.
- กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. (2559, 29 ตุลาคม). สัมภาษณ์.
- กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย. (2559, 31 ตุลาคม). สัมภาษณ์.
- กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนในประเทศ สปป.ลาว. (2559, 28 ตุลาคม). สัมภาษณ์.
- โกสุมภ์ สายจันทร์. (2550). อุปสรรคด้านกฎระเบียบในการค้าผ่านแดนไทย-พม่า/ลาว-จีนตอนใต้ และการพัฒนาโครงข่ายการขนส่งในกรอบ GMS North-South Corridor. วารสารการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน, 14(2), 77-102.
- เจียน ชีระวิทย์, อติสร เสมอแย้ม และทานตะวัน มโนรมย์. (2544). ความสัมพันธ์ไทย-ลาว ในสายตาของคนลาว. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยและสถาบันเอเชียศึกษา จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- จ๊กเกรศ นฤดลประวัตติ. (2556). แนวทางกลยุทธ์ในการลงทุนธุรกิจของยาและเวชภัณฑ์ไทยในประเทศ สปป.ลาว (กลาง). วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาบริหารธุรกิจสำหรับผู้บริหาร, วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์, มหาวิทยาลัยบูรพา.

- นัตยาพร เสมอใจ. (2556). *การจัดการธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- เฉลิมขวัญ คุรุบุญวงศ์. (2557). *หลักการลงทุน: Principles of investment*. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ชลิตา รัตตสาร. (2549). *การศึกษาการค้าไทย-ลาว ณ จุดที่มีการสร้างสะพานข้ามแม่น้ำโขงแห่งที่ 3 ในบริบทของวัฒนธรรมเศรษฐกิจ*. กรุงเทพฯ: สำนักวิจัย มหาวิทยาลัยสยาม.
- ทรงคุณ จันทจร. (2545). *การศึกษาลักษณะทางสังคมและวัฒนธรรมที่มีผลต่อเศรษฐกิจท้องถิ่น กำแพงนครเวียงจันทน์*. ม.ป.ท.
- นภาพร หลิมไชยกุล. (2546). *การลงทุนโดยตรงในกลุ่มประเทศอินโดจีนและสหภาพพม่า โอกาสการลงทุนของไทย*. วิทยานิพนธ์เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์, บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ประกอบ บำรุงผล. (2550). *การบริหารและควบคุมงานก่อสร้าง*. กรุงเทพฯ: ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- ปักหมุดแดนลาว ซ่อมบำรุงอุโมงค์บริโกคร่ง. (2558, 30 ธันวาคม). *โพสต์ทูเดย์*, หน้า A19.
- พนม กัยหน่าย. (2550). *การบริหารงานก่อสร้าง* (พิมพ์ครั้งที่ 17). กรุงเทพฯ: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น).
- พิชญุตม์ พอจิต. (2556). *ทัศนคติของนักศึกษาคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่มีต่อการลงทุนในประเทศพม่า เมื่อพม่าเปิดประเทศ*. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- เพชร ชุมทรัพย์. (2549). *หลักการลงทุน* (พิมพ์ครั้งที่ 12). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- มูลนิธิสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย. (2556). *แนวทางการย้ายฐานการผลิตของอุตสาหกรรมที่ใช้แรงงานเข้มข้นไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ลิงทอและเครื่องนุ่งห่ม รองเท้าและเครื่องหนัง และอัญมณีและเครื่องประดับ*. กรุงเทพฯ: สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม.
- เยาวเรศ ทับพันธุ์. (2557). *เศรษฐศาสตร์การค้าระหว่างประเทศ: ทฤษฎีและนโยบาย*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รัตนา สายคณิต และพุททกาล รัชช. (2557). *เศรษฐศาสตร์การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ* (พิมพ์ครั้งที่ 2). กรุงเทพฯ: คณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิสูตร จิระคำแข็ง. (2550). *คู่มือประมาณราคา*. กรุงเทพฯ: วรณกวี.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2546). *การจัดการเชิงกลยุทธ์และกรณีศึกษา*. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.

- ศูนย์ข้อมูลธุรกิจไทยในลาว. (2557). *สรุปข้อมูลเกี่ยวกับเขตเศรษฐกิจพิเศษและเขตเศรษฐกิจเฉพาะของ สปป.ลาว*. เข้าถึงได้จาก <http://www.thaibizlao.com/lao/knowledges/detail.php?id=20414>
- สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน. (2549). *การลงทุนในทางเลือกอื่น*. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- สภาแห่งชาติ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว. (2552). *กฎหมายว่าด้วยธนาคารสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว*. นครหลวงเวียงจันทน์: สภาแห่งชาติ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว.
- สมชนก (กุ่มพันธ์) ภาสกรจรัส. (2556). *หลักการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ (พิมพ์ครั้งที่ 2)*. กรุงเทพฯ: ศูนย์หนังสือจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์. (2553). *กฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมการลงทุน ฉบับเลขที่ 02/สพข*. นครหลวงเวียงจันทน์: สภาแห่งชาติ สาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว.
- อกินันท์ มหาเกียรติคุณ. (2555). *วิเคราะห์ดัชนีความได้เปรียบโดยเปรียบเทียบ (Revealed comparative advantage) กรณีศึกษา ไทย มาเลเซีย และอินโดนีเซีย*. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- อภิภพ เวรรณะ. (2556). *แนวโน้มการค้าระหว่างประเทศไทย-สปป.ลาว*. เชียงใหม่: คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- อานนท์ สุนทรเจริญวงศ์. (2557). *แนวทางการทำธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในสาธารณรัฐประชาธิปไตยประชาชนลาว*. งานนิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, สาขาวิชาการจัดการธุรกิจโลก, วิทยาลัยพาณิชยศาสตร์, มหาวิทยาลัยบูรพา.
- Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economies*, 1(1), 3-25.
- Jiwalai, R. (1994). *Thai foreign policy toward Laos, 1975-1990*. Hong Kong: Politics & Public Administration, University of Hong Kong.
- Kotler, P. (2000). *Marketing management: The millennium edition*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Reilly, F. K., & Keith, C. B. (1997). *Investment analysis and portfolio management*. Washington: Dryden Press.
- Takeko. (2002). *A peripheral state encounters globalization: Laos and the Mekong River Friendship Bridge*. New York: Cornell University.

ภาคผนวก

แบบสัมภาษณ์

กลุ่มตัวแทนของหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนใน สปป.ลาว และกลุ่มตัวแทนของหน่วยงาน
ด้านการส่งเสริมการลงทุนของประเทศไทย

1. ชื่อ-สกุล, ตำแหน่ง, หน่วยงาน

.....
.....

2. สภาพโดยทั่วไปด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว

.....
.....

3. กลุ่มเป้าหมายสำคัญที่จะว่าจ้างบริษัทรับเหมาก่อสร้างมีกลุ่มไหนบ้าง แต่ละกลุ่มมีจำนวน
ประมาณเท่าไร อำนาจในการต่อรองทั้งในด้านเงื่อนไขและราคาการว่าจ้างเป็นอย่างไร

.....
.....

4. กลุ่มผู้ประกอบการและผลิตจำหน่ายวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น
เป็นต้น รวมถึงแรงงานมีเพียงพอหรือไม่ อำนาจในการต่อรองทั้งในด้านราคาวัสดุและค่าแรง
เป็นอย่างไร

.....
.....

5. ผู้ประกอบการและผู้จำหน่ายวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง เช่น ปูนซีเมนต์ เหล็กเส้น เป็นต้น
รวมถึงแรงงานมีเพียงพอหรือไม่ อำนาจในการต่อรองทั้งในด้านราคาวัสดุและค่าแรง
เป็นอย่างไร

.....
.....

6. นอกจากผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจากประเทศไทยแล้ว มีผู้ประกอบการธุรกิจ
รับเหมาก่อสร้างจากประเทศใดบ้างที่เข้ามาทำธุรกิจด้านรับเหมาก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว
(เฉพาะคู่แข่งสำคัญ) และข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบของผู้ประกอบการจากประเทศดังกล่าว

.....
.....

7. สภาพการแข่งขันในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว ทั้งในด้านจำนวนคู่แข่ง
และกลยุทธ์สำคัญ

.....
.....

8. การลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว

- 8.1 ขั้นตอนการลงทุน
- 8.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ทั้งในประเทศไทยและ สปป.ลาว)
- 8.3 กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง
- 8.4 ข้อจำกัด/ เงื่อนไข/ ข้อห้าม
- 8.5 ข้อเสนอแนะในการเข้าไปลงทุนในประเทศ สปป.ลาว

.....
.....
.....
.....
.....
.....

แบบสัมภาษณ์

กลุ่มตัวแทนของนักลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว

1. ชื่อ-สกุล, ตำแหน่ง

.....

.....

2. หน่วยงานและประเภทของธุรกิจก่อสร้างที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว

.....

.....

3. สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจก่อสร้างประเภทที่เข้าไปลงทุนใน สปป.ลาว

.....

.....

4. รายละเอียดของกลุ่มผู้ว่าจ้างที่ท่านเข้าไปทำธุรกิจด้วย อำนาจในการต่อรองของผู้ว่าจ้าง
ทั้งในด้านเงื่อนไขและราคาการว่าจ้าง

.....

.....

5. รายละเอียดของผู้ประกอบการ/ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบ และแรงงานที่ท่านใช้ในการก่อสร้างอำนาจ
ในการต่อรองของทั้งสองกลุ่มนี้เป็นอย่างไ

.....

.....

6. รายละเอียดของจำนวนและศักยภาพของกลุ่มแข่งขันในธุรกิจก่อสร้างที่ท่านดำเนินการ
อยู่ในประเทศ สปป.ลาว เป็นอย่างไร

.....

.....

7. มีผู้ประกอบการธุรกิจรับเหมาก่อสร้างจากประเทศใดบ้างที่เป็นคู่แข่งสำคัญในการดำเนิน
ธุรกิจของท่าน คู่แข่งขึ้นดังกล่าวมีข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบอย่างไรเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัท
ของท่าน

.....

.....

8. สภาพการแข่งขันของธุรกิจรับเหมาก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว เป็นอย่างไร มีการแข่งขันสูง
ในธุรกิจรับเหมาก่อสร้างประเภทใด ในพื้นที่ใด และกลยุทธ์สำคัญที่ใช้ในการแข่งขันกันคืออะไร

.....
.....

9. การลงทุนด้านธุรกิจก่อสร้างในประเทศ สปป.ลาว ที่ท่านได้ดำเนินการ

9.1 ขั้นตอนการเข้าไปลงทุน

9.2 หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง (ทั้งในประเทศไทยและ สปป.ลาว)

9.3 กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง

9.4 ข้อจำกัด/ เงื่อนไข/ ข้อห้าม

9.5 ข้อเสนอแนะในการเข้าไปลงทุนในประเทศ สปป.ลาว

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....