

ศักยภาพ แนวโน้ม ความได้เปรียบและเสียเปรียบ ในการเข้าไปลงทุนของ SMEs ไทยในประเทศกลุ่ม CLMV



4.1 กัมพูชา

4.1.1 ศักยภาพในภาพรวมของประเทศ

- ผู้บริโภคในประเทศมีภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้าของไทย
- ถึงแม้มีขนาดตลาดในประเทศเล็ก แต่ได้รับสิทธิพิเศษด้านการค้าจากตลาดหลักของโลก คือ USA EU และ ญี่ปุ่น
- อัตราค่าจ้างแรงงานยังอยู่ในระดับต่ำ แต่แรงงานยังมีการศึกษาและทักษะที่ยังไม่สูงนัก
- ประเทศยังขาดแคลนอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงกับภาคการผลิตทั้งภาคการเกษตร อุตสาหกรรมและบริการเป็นจำนวนมาก
- สาธารณูปโภคในบางพื้นที่ยังไม่พร้อมและมีราคาแพง
- มีการเติบโตของนักท่องเที่ยวต่างชาติอย่างต่อเนื่อง

4.1.2 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

<ul style="list-style-type: none"> • มีที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ที่สามารถเชื่อมโยงการขนส่งกับต่างประเทศ (ไทย ลาว เวียดนาม) ได้สะดวก • มีความต่อเนื่องในด้านนโยบายเนื่องจากนายกรัฐมนตรีดำรงตำแหน่งโดยบุคคลเดียวอย่างต่อเนื่อง • เป็นประเทศที่มีระบบเศรษฐกิจแบบตลาดเสรีและเปิดกว้าง • มีความสมบูรณ์ทางทรัพยากรธรรมชาติที่ยังไม่ถูกนำมาใช้ประโยชน์ทางเศรษฐกิจมากและมีแรงงานราคาถูก • จำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติเติบโตอย่างต่อเนื่อง 	<ul style="list-style-type: none"> • การดำเนินธุรกิจต้องอาศัยความสัมพันธ์อันดีกับผู้บริหารประเทศ / ท้องถิ่น • มีต้นทุนแฝงสูง • ขาดบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำธุรกิจต่างประเทศ • มีภาวะเงินเฟ้อสูง • ขาดนโยบายการคุ้มครองการลงทุนจากต่างประเทศอย่างจริงจังและเป็นระบบ • ระบบสาธารณูปโภคอยู่ระหว่างการพัฒนา • แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ
<ul style="list-style-type: none"> • กัมพูชาได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าหลายระดับ • การเข้าเป็นสมาชิก WTO ทำให้การปรับกฎระเบียบการลงทุนมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น • ภาคอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเติบโตอย่างรวดเร็ว • เส้นทางขนส่งคมนาคมระหว่างไทย กัมพูชา กำลังได้รับการพัฒนา • มีแนวโน้มการเติบโตของอุตสาหกรรมปิโตรเคมี 	<ul style="list-style-type: none"> • ระบบภาษี ระบบการเงิน การธนาคาร และระบบศาล ไม่เป็นที่น่าเชื่อถือ • มีความเป็นชาตินิยมสูง ซึ่งเป็นจุดที่นักการเมืองและกลุ่มพลังต่างๆ อาจใช้ประโยชน์ในความรู้สึกลี้ภัยมาท้อความไม่สงบในประเทศ และอาจทำให้ประชาชนมีทัศนคติที่ไม่ดีต่อนักลงทุนต่างชาติ • SMEs มีอุปสรรคในธุรกิจ Contract Farming ในด้านการเคลื่อนย้ายเมล็ดพันธุ์และผลผลิต ขอบเขตพื้นที่ กรรมสิทธิ์ที่ดิน • ระบบการคมนาคมและสาธารณูปโภคยังไม่มีประสิทธิภาพ และขาดแคลน ทำให้การติดต่อสื่อสาร และการ คมนาคมเป็นไปอย่างล่าช้า • ความสัมพันธ์ทางการเมืองกับไทยยังไม่ราบรื่นนัก

4.1.3 สาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

- การเกษตร และแปรรูปการเกษตร เนื่องจากมีพื้นที่อุดมสมบูรณ์ที่ว่างและแรงงานในต่างจังหวัดมาก
- การประมง และเชื่อมโยงกับการประมง เนื่องจากกัมพูชามีแหล่งน้ำธรรมชาติอุดมไปด้วยสัตว์น้ำทั้งน้ำจืดและน้ำเค็ม
- การจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เพื่อรองรับการขยายตัวด้านโครงสร้างพื้นฐาน และธุรกิจท่องเที่ยว
- การท่องเที่ยวและบริการ เนื่องจากมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง
- การค้าสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากสินค้าจากไทยเป็นที่ยอมรับ

4.1.4 สถานการณ์การแข่งขันในสาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

สาขาการเกษตร และอุตสาหกรรมแปรรูปการเกษตร

อุตสาหกรรมการเกษตรของกัมพูชายังนับว่าเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ไทย ทั้งนี้ เนื่องจากกัมพูชายังคงมีพื้นที่การเกษตรที่ความอุดมสมบูรณ์ว่างเปล่าเป็นจำนวนมาก กอปรกับภาคการเกษตรของประเทศไทยได้รับการยอมรับจากรัฐบาลกัมพูชาในด้านความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีการเกษตร ดังนั้นการลงทุนด้านการเกษตรแบบมีพันธะสัญญา สำหรับพืชเศรษฐกิจต่างๆ เช่น ข้าวหอมมะลิ ข้าวโพด ยางพารา ปาล์ม น้ำมัน เป็นต้น เพื่อใช้สำหรับการบริโภคในประเทศกัมพูชาซึ่งประชากรที่มีฐานะดีเริ่มจำนวนมากขึ้นหรือเพื่อใช้สำหรับการบริโภคของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีจำนวนมากขึ้นอย่างรวดเร็ว และเพื่อใช้เป็นแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตพลังงานทดแทนซึ่งนับเป็นอุตสาหกรรมที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในภูมิภาค อย่างไรก็ตามก็ดีผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนควรตรวจสอบเงื่อนไขการนำเข้าส่งออก เมล็ดพันธุ์และผลผลิตทางการเกษตรระหว่างประเทศไทยและกัมพูชาลงทุนเนื่องจากกฎระเบียบบางข้อยังเป็นข้อจำกัดสำหรับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรบางประเภทอยู่ และควรตรวจสอบการดำเนินและผลผลิตตามพันธะสัญญาของเกษตรกรอย่างสม่ำเสมอด้วย เช่น ผลผลิตที่ทำมาขายนำมาจากเฉพาะพื้นที่ฟาร์มที่ได้ตกลงกันไว้หรือไม่ หรือเป็นผลผลิตที่ได้จากเมล็ดพันธุ์ที่กำหนดไว้แล้วหรือไม่

นอกจากสาขาการผลิตผลผลิตทางการเกษตรแล้ว อุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร (เช่น โรงสีและบรรจุข้าว เป็นต้น) ก็ยังนับเป็นโอกาสที่สำคัญ ซึ่งในปัจจุบันกัมพูชามีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมนี้จำนวนไม่มากนัก เช่นผู้ประกอบการชาวไทย ผู้ประกอบการชาวเวียดนาม และผู้ประกอบการท้องถิ่น (ซึ่งโอนสัญชาติจากประเทศอื่น) ซึ่งสิ่งสำคัญที่สุดในการประกอบกิจการดังกล่าวคือการควบคุมคุณภาพของสินค้าตลอดสายการผลิต ตั้งแต่การคัดเลือกเมล็ดพันธุ์ให้เกษตรกรปลูก การถ่ายทอดความรู้ด้านการดูแลพืช ด้านการเก็บเกี่ยวผลผลิต กระบวนการแปรรูป การเก็บรักษาและการขนส่ง โดยกลุ่มลูกค้าที่

สำคัญของอุตสาหกรรมแปรรูปอาหารนอกจากกลุ่มผู้บริโภคและนักท่องเที่ยวแล้ว ตลาดต่างประเทศเช่น สหภาพยุโรปก็เป็นตลาดที่สำคัญสำหรับผลผลิตในกลุ่มอุตสาหกรรมนี้

สาขาการประมงและอุตสาหกรรมที่เชื่อมโยงกับการประมง

ทรัพยากรสัตว์น้ำทะเลและทะเลสาบ) ในประเทศกัมพูชายังมีความอุดมสมบูรณ์ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับประเทศไทย ถึงแม้ว่าประเทศกัมพูชาจะมีชาวประมงจำนวนมากแต่ปริมาณสัตว์น้ำที่จับขึ้นมาได้ยังนับว่าน้อยเมื่อเทียบกับประเทศไทย นอกจากนี้อุตสาหกรรมแปรรูปสัตว์น้ำทะเลทั้ง กุ้ง ปลา ปลาหมึก ก็ยังไม่ได้รับการพัฒนาอย่างเต็มที่นัก และยังมีผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมดังกล่าวน้อย จึงนับว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจ

สาขาการค้าวัสดุก่อสร้าง

ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาอุตสาหกรรมก่อสร้างในกัมพูชาได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วตามการเติบโตของภาคอสังหาริมทรัพย์และภาคการท่องเที่ยวและบริการ ส่งผลให้กัมพูชามีความต้องการใช้วัสดุก่อสร้างเป็นจำนวนมาก ซึ่งวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่ต้องนำเข้ามาจากต่างประเทศ เช่น สุกซ์ภัณฑ์ อุปกรณ์เกี่ยวกับสายไฟและสวิตซ์ไฟฟ้า อุปกรณ์ฟิตติ้งต่างๆ (เช่น มือจับ กลอน) และอุปกรณ์สำหรับงานตกแต่ง เป็นต้น ผู้แทนจำหน่ายสินค้าวัสดุก่อสร้างที่สำคัญได้แก่ผู้ประกอบการไทยที่นำเข้าสินค้ากลุ่มดังกล่าวจากประเทศไทย และผู้ประกอบการจีนหรือกัมพูชาที่นำเข้าสินค้ากลุ่มดังกล่าวเข้ามาขายเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน กลุ่มลูกค้ายังมีการรับรู้ว่าคุณภาพวัสดุก่อสร้างจากประเทศไทยมีคุณภาพเหนือกว่าประเทศอื่น จึงทำให้วัสดุก่อสร้างของไทยยังคงขายในราคาเดิมได้ แม้จะมีสินค้าทดแทนราคาถูกกว่าจากประเทศจีนเข้ามามีตลาดเพิ่มขึ้นก็ตาม

สาขาการท่องเที่ยวและการบริการ

ภาคการท่องเที่ยวและบริการเป็นแหล่งรายได้หลักที่สำคัญของประเทศกัมพูชา และเป็นภาคเศรษฐกิจที่มีการเติบโตสูงอย่างต่อเนื่อง ในอดีตที่ผ่านมาผู้ประกอบการไทยหลายรายก็ได้เริ่มลงทุนก่อตั้งธุรกิจบริการในพื้นที่ท่องเที่ยวแถบ เสียมราฐ ทั้งส่วนที่เกี่ยวข้องกับการบินระหว่างประเทศ โรงแรม โรงพยาบาล ภัตตาคารและร้านอาหาร ซึ่งมักเป็นการลงทุนของธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งก็เริ่มเผชิญกับคู่แข่งจากต่างชาติที่เริ่มเข้ามาลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (เช่น เกาหลีใต้และจีน เป็นต้น) ดังนั้นธุรกิจที่ยังเป็นโอกาสสำหรับที่วิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมไทย คือธุรกิจขนาดย่อมที่ชาวกัมพูชายังอาจมีทุนหรือทักษะไม่มากพอที่จำดำเนินการได้เอง เช่น ธุรกิจสนับสนุนโรงแรมต่างๆ (ดอกไม้ ชักกรีด ผลิตภัณฑ์ต่างๆใน

ห้องพัก เป็นต้น) ธุรกิจสนับสนุนภัตตาคารร้านอาหาร (เช่น ภาชนะบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น) ธุรกิจบริการกลุ่มนักท่องเที่ยวเฉพาะ (เช่น บุติคโฮเทล เซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ เกสต์เฮ้าส์ สปา เป็นต้น) ธุรกิจสนับสนุนรถโดยสารนักท่องเที่ยว (เช่น ขาอะไหล่ อู่ซ่อม บริการบำรุงรักษา เป็นต้น) ธุรกิจร้านอาหาร ธุรกิจเกี่ยวกับการถ่ายภาพและอัดภาพ และธุรกิจผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก (เช่น เครื่องไม้ เครื่องปั้นดินเผา ผ้า อาหารและขนม เป็นต้น)

สาขาการค้าสินค้าอุปโภคบริโภค

ธุรกิจการนำเข้าสินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศไทยเข้าไปจำหน่ายยังประเทศกัมพูชา เป็นธุรกิจที่วิสาหกิจขนาดย่อมของไทยนิยมทำในอดีตที่ผ่านมา เนื่องจากประเทศกัมพูชามีอุตสาหกรรมผลิตสินค้ากลุ่มดังกล่าวในประเทศน้อยมาก แต่เมื่อสินค้าจากประเทศจีนและเวียดนามได้พัฒนาขึ้น และผู้ผลิตสินค้าจากมาเลเซียและสิงคโปร์ต่างก็เล็งเห็นศักยภาพของตลาดอุปโภคบริโภคในกัมพูชา สินค้าอุปโภคบริโภคจากประเทศไทยจึงมีคู่แข่งมากขึ้นทั้งตลาดระดับบนและตลาดระดับล่างอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ดังนั้นผู้ประกอบการที่นำเข้าสินค้าจึงเพิ่มความหลากหลายของสินค้านำเข้าจากหลายประเทศมากขึ้น อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการค้าส่งหรือตัวแทนจำหน่ายของไทยในประเทศกัมพูชาก็ยังมีจุดแข็งตรงที่เป็นผู้เข้าสู่ตลาดเป็นรายแรก ๆ จึงยังคงมีเครือข่ายการกระจายสินค้าที่ครอบคลุมกว่า แต่ก็นับว่าค่อนข้างยากสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจกล่าว เนื่องจากการสร้างเครือข่ายทางการค้าต้องใช้เวลา นอกจากผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีสินค้าใหม่ที่เป็นที่ต้องการของตลาดและเป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่บริษัทผู้ผลิตแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศกัมพูชา

อย่างไรก็ตามภาคการค้าที่ยังนับว่าเป็นโอกาสสำหรับผู้ประกอบการไทยคือการค้าในลักษณะที่ทันสมัย (หรือโมเดิร์นเทรด) ไม่ว่าจะเป็นคอนวีเนียนสโตร์ หรือซูเปอร์มาร์เก็ตก็ตาม ทั้งนี้เนื่องจากยังมีผู้ให้บริการในสาขาดังกล่าวไม่มากนัก นอกจากนี้การดำเนินธุรกิจร้านอาหารไทยหรือเฟรนดี้ไซต์ร้านอาหารไทย (เช่น สุกี้โคคา กาแฟแบล็คแคนยอน เป็นต้น) ก็นับเป็นโอกาสทางธุรกิจสำหรับลูกค้าระดับบนและนักท่องเที่ยวกัมพูชาจำนวนมากซึ่งมีกำลังซื้อสูง



4.2 ลาว

4.2.1 ศักยภาพในภาพรวมของประเทศ

- อุดมสมบูรณ์ด้วย ทรัพยากรธรรมชาติเช่น แร่ธาตุและพลังงานน้ำ
- มีพรมแดนเชื่อมโยงประเทศ จีน ไทย เวียดนาม และกัมพูชา
- ประชากรมีการรับรู้และเข้าใจผลิตภัณฑ์ของไทย และมีทัศนคติดีต่อทั้งด้านภาพลักษณ์และคุณภาพ
- ลาวได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากประเทศผู้นำเข้าหลักของโลก
- มีภาษาและวัฒนธรรมใกล้เคียงกับไทย และมีความร่วมมือทางการค้าและความสัมพันธ์ทางการทูตที่ดีกับไทย
- ตลาดในประเทศมีขนาดเล็ก และต้องส่งออกสินค้าผ่านประเทศอื่น

4.2.2 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

<ul style="list-style-type: none"> • มีพรมแดนติด 5 ประเทศทำให้สามารถใช้ลาวเป็นเส้นทางเชื่อมโยงการขนส่งกับจีน เวียดนาม เมียนมาร์ และกัมพูชาได้ • มีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ และแหล่งพลังงานไฟฟ้า • รัฐบาลในระบอบสังคมนิยมมีเสถียรภาพ • รัฐบาลมีนโยบายให้มีการจัดตั้งเขตเศรษฐกิจพิเศษในพื้นที่แต่ละภาคของลาว • มีเศรษฐกิจพิเศษตั้งอยู่ใกล้ประเทศไทยมากที่สุด 	<ul style="list-style-type: none"> • ระบบเศรษฐกิจยังไม่กระตุ้นให้เกิดการพัฒนาอย่างเต็มที่ • การอนุญาตให้ลงทุนขึ้นอยู่กับผู้ปกครองของแต่ละแขวง • แรงงานของลาวส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ • มีข้อจำกัดในการนำผลกำไรของผู้ลงทุนกลับประเทศ • ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานยังขาดการพัฒนา • ผู้ถือบัตรผ่านแดนของไทยเดินทางผ่านเข้าพื้นที่ต่างๆ ในลาวไม่สะดวก • ตลาดภายในประเทศมีขนาดเล็ก
<ul style="list-style-type: none"> • มีพรมแดนติดต่อหลายประเทศ หากการก่อสร้างเส้นทางเชื่อมโยงแล้วเสร็จ จะมีความได้เปรียบในการติดต่อ และการส่งสินค้าผ่านลาว ไปยังประเทศที่อื่น เช่น จีน เวียดนาม เป็นต้น • มีวัฒนธรรมและภาษาลาวคล้ายไทย • มีความสัมพันธ์อันดีกับไทย • ประชากรชาวลาวมีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าไทยในด้านคุณภาพเมื่อเปรียบเทียบกับสินค้าจากจีนและเวียดนาม • รัฐบาลส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเกษตร 	<ul style="list-style-type: none"> • การขนส่งสินค้าผ่านแดนยังมีความซับซ้อน • อุตสาหกรรมค้าปลีกต้องอาศัยความสัมพันธ์ยาวนาน • การทำ Contract Farming ยังมีอุปสรรคในการเข้าถึงที่ดิน • การพัฒนาเส้นทางคมนาคมเชื่อมโยงกับประเทศเพื่อนบ้านค่อนข้างยาก และไม่มีศักยภาพ • แรงงานมีทัศนคติที่ไม่ดีต่องานบริการ

4.2.3 สาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

- การเกษตร เนื่องจากมีภูมิประเทศคล้ายไทยแต่มีต้นทุนต่ำกว่า
- อุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออก เนื่องจากใช้ประโยชน์จากแหล่งวัตถุดิบที่อุดมสมบูรณ์ และต้นทุนต่ำ รวมถึงสิทธิพิเศษต่างๆ ที่ได้รับ
- บริการด้านโลจิสติกส์ เนื่องจากลาวเป็นเส้นทางเชื่อมโยงกับประเทศอื่นๆ
- การค้าสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากสินค้าไทยมีการรับรู้และภาพลักษณ์ที่ดี
- กิจกรรมสนับสนุนด้านพลังงานไฟฟ้า เนื่องจากมีแผนผลิตไฟฟ้าจากพลังงานน้ำมากขึ้น

4.2.4 สถานการณ์การแข่งขันในสาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

สาขาการเกษตร

ความหลากหลายทางภูมิศาสตร์ทำให้ สปป.ลาว มีศักยภาพที่จะปลูกพืชเศรษฐกิจได้หลายชนิดโดยมีต้นทุนการดูแลผลผลิตที่ต่ำกว่าประเทศไทย ในปัจจุบันในแถบภาคกลางก็ได้มีผู้ประกอบการโรงงานแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรจากไทย จีน สิงคโปร์ เกาหลีใต้ หลายรายได้รับการอนุมัติในลงทุนในอุตสาหกรรมการผลิต น้ำตาลทราย ยางพารา กระดาษ โรงสี เป็นต้น ซึ่งกิจการดังกล่าวย่อมมีความต้องการวัตถุดิบหรือผลผลิตทางการเกษตรในปริมาณมาก จึงนับว่าเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยรายย่อยของไทยในการลงทุนเช่าที่ดินเพื่อลงทุนผลิตพืชเศรษฐกิจป้อนให้กับโรงงานต่าง ๆ อย่างไรก็ตามผู้ประกอบการควรต้องตรวจสอบความชัดเจนในกรรมสิทธิ์ของที่ดินของหน่วยงานภาครัฐเพื่อให้แน่ใจว่ามีสิทธิในการใช้ที่ดินแปลงนั้นได้ตามกฎหมาย

นอกจากพืชเศรษฐกิจกลุ่มดังกล่าวแล้ว พืชผัก ผลไม้ และดอกไม้ ที่ใช้สำหรับการบริโภคโดยตรงก็นับว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจที่มีความน่าสนใจ ทั้งนี้เนื่องจากว่าในปัจจุบันคุณภาพผักและผลไม้ที่ผลิตโดยเกษตรกรท้องถิ่นยังมีคุณภาพที่ด้อยกว่าผลผลิตจากประเทศไทย ดังนั้นหากผู้ประกอบการไทยสามารถลงทุนทำการเพาะปลูกพืชกลุ่มดังกล่าวก็จะมีกลุ่มลูกค้าในสปป.ลาวรองรับ เช่น ลูกค้ากลุ่มร้านอาหาร โรงแรม ภัตตาคาร เป็นต้น (ปัจจุบัน โรงแรมและภัตตาคารส่วนใหญ่นำเข้าวัตถุดิบจากประเทศไทย)

นอกจากนี้อุตสาหกรรมทางการเกษตรด้านปศุสัตว์ ก็มีความน่าสนใจ ทั้งนี้เนื่องจากราคาผลผลิตปศุสัตว์ในสปป.ลาวนั้นมีราคาสูงเมื่อเทียบกับประเทศไทยทั้งที่ยังมีมาตรฐานในการจัดการด้านคุณภาพด้อยกว่า ดังนั้นการลงทุนทางด้านปศุสัตว์ไม่ว่าจะเป็น การผลิตจำหน่ายอาหารสัตว์ การเลี้ยงปศุสัตว์เช่น วัว สุกร และไก่ เป็นต้น อุตสาหกรรมการชำแหละและแปรรูปปศุสัตว์ก็เป็นอุตสาหกรรมที่นับว่ามีศักยภาพทางด้านตลาดสูง อย่างไรก็ตามนักลงทุนจำเป็นต้องติดตามตรวจสอบกฎหมายและข้อบังคับที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้าย การขนส่ง และการชำแหละปศุสัตว์ อย่างต่อเนื่อง

สาขาอุตสาหกรรมเพื่อการผลิตส่งออก

ถึงแม้ว่าสินค้าส่งออกที่มีมูลค่าสูงของ สปป.ลาว คือ ไฟฟ้า และทองคำ ซึ่งเป็นสินค้าของผู้ประกอบการรายใหญ่ สินค้าอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมเพื่อการผลิตส่งออกที่สำคัญของ สปป.ลาว ได้แก่ ผลผลิตทางการเกษตร (เช่น กาแฟ ถั่วเหลือง) และอุตสาหกรรมเบา (เช่น สิ่งทอ เป็นต้น) ซึ่งรัฐบาลสปป.ลาวเองก็ส่งเสริมในอุตสาหกรรมส่งออกของประเทศซึ่งได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าจากประเทศพัฒนาแล้วสูงมาก แต่ที่ผ่านมานักลงทุนยังไม่กล้าเข้ามาลงทุนมากนักเนื่องจากภูมิประเทศของ สปป.ลาวไม่ติดทะเลทำให้ส่งสินค้าออกลำบาก ดังนั้นเมื่อ สปป.ลาวและเวียดนามมีการดำเนินการตามข้อตกลงการผ่าน

แดนเพื่อส่งสินค้าออกผ่านทางท่าเรือ ที่เมืองดานังของเวียดนาม และมีต้นทุนการขนส่งเหมาะสมก็จะทำให้ข้อจำกัดดังกล่าวมีน้อยลงไป

สาขาการบริการด้านโลจิสติกส์

รัฐบาลสปป.ลาว มีนโยบายชัดเจนที่จะปรับข้อจำกัดที่ไม่มีพรมแดนติดทะเล (Land-Locked) ของประเทศให้เป็นโอกาสด้วยการเป็นศูนย์กลางการขนส่งสินค้าทางบกภายในภูมิภาค (Land-Linked) ทั้งการพัฒนาเส้นทางเชื่อมโยงถนนตามแนวตะวันออก-ตะวันตก ที่เชื่อมโยงระหว่าง จ.มุกดาหารของไทยและเมืองดานังของเวียดนาม และถนนตามแนวเหนือ-ใต้ ที่เชื่อมโยงระหว่างกัมพูชา และจีน ดังนั้นรัฐบาลสปป.ลาวจึงส่งเสริมให้พื้นที่ราบที่เป็นจุดตัดของเส้นทางตามแนวทั้งสองและเขตเศรษฐกิจอุตสาหกรรมและการขนส่ง (บริเวณแขวงสะหวันนะเขต) ดังนั้นหากเส้นทางเชื่อมโยงดังกล่าวมีการใช้งานทางธุรกิจมากขึ้นจริงก็จะเป็นโอกาสของธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งและจัดเก็บสินค้า เช่น บริการโกดังเก็บสินค้า บริการเปลี่ยนถ่ายรถบรรทุก (ปัจจุบันรถบรรทุก/รถบัสจากฝั่งไทยที่ใช้พวงมาลัยขวาไม่ได้รับการอนุญาตให้วิ่งผ่าน สปป.ลาว) บริการซ่อมแซม/บำรุงรักษารถบรรทุก เป็นต้น อย่างไรก็ตามนักลงทุนควรพิจารณาข้อจำกัดด้วยการขนส่งผ่าน สปป.ลาว มีระยะทางค่อนข้างสั้น การขนส่งสินค้าจากพรมแดนไทยผ่านไปถึงพรมแดนเวียดนามใช้ระยะเวลาเพียงครึ่งวัน ดังนั้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปัจจุบันจึงควรเน้นที่ลูกค้าอุตสาหกรรมซึ่งผลิตสินค้าเพื่อส่งออกใน สปป.ลาว

สาขาการค้าสินค้าอุปโภคบริโภค

เนื่องจาก สปป.ลาวมีขนาดประชากรน้อยจึงไม่มีผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคจากต่างชาติมาลงทุนอย่างจริงจัง ทำให้ตลาดสินค้าอุปโภคบริโภคของสปป.ลาว เป็นตลาดของสินค้านำเข้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสินค้าที่ได้รับความนิยมสูงสุดตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบันคือสินค้าจากประเทศไทย เนื่องจากประชาชนมีความคุ้นเคยและมีภาพลักษณ์ที่ดีต่อสินค้าไทย อย่างไรก็ตามในช่วงระยะ 5 ปีที่ผ่านมาสินค้าอุปโภคบริโภคจากเวียดนามและจีนซึ่งมีราคาขายถูกกว่าเริ่มเข้ามาตีตลาดสินค้าดังกล่าวของประเทศไทยมากขึ้น อย่างไรก็ตามเนื่องจากวัฒนธรรมของชาวลาวซึ่งมักทำการค้าขายกับคนที่คุ้นเคยก็ยังคงทำให้เครือข่ายจัดจำหน่ายสินค้าไทยใน สปป.ลาว ยังมีความเข้มแข็ง แต่ก็นับว่าค่อนข้างยากสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจแล้ว เนื่องจากการสร้างเครือข่ายทางการค้าต้องใช้เวลา นาน นอกจากผู้ประกอบการดังกล่าวจะมีสินค้าใหม่ที่เป็นที่ต้องการของตลาดและเป็นผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่บริษัทผู้ผลิตแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายในประเทศกัมพูชา

สาขากิจกรรมสนับสนุนด้านพลังงานไฟฟ้า

จากนโยบายของรัฐบาลสปป.ลาวที่ต้องการผลักดันให้ ลาวเป็นเสมือนแหล่งกำเนิดไฟฟ้าที่สำคัญของภูมิภาค เนื่องจากมีความอุดมสมบูรณ์ด้านแหล่งพลังงานไฟฟ้าจากพลังน้ำ ประเทศไทยเป็นประเทศผู้นำเข้าไฟฟ้ารายใหญ่ที่สุดจากสปป.ลาว และมีแผนการขยายการร่วมลงทุนในกิจการผลิตไฟฟ้าจากพลังน้ำอย่างต่อเนื่อง ซึ่งการลงทุนในกิจกรรมซึ่งมีมูลค่าสูงดังกล่าวมีความจำเป็นต้องใช้อุปกรณ์ต่างเป็นจำนวนมาก เช่น สายไฟ หม้อแปลงไฟ เสาไฟ หรือแม้กระทั่งบริการสำรวจ บริการบำรุงรักษา เป็นต้น ซึ่งนับว่าเป็นโอกาสที่ดีสำหรับวิสาหกิจขนาดกลางขนาดย่อมของไทยที่มีความชำนาญในสาขาอุตสาหกรรมดังกล่าว



4.3 เมียนมาร์

4.3.1 ศักยภาพในภาพรวมของประเทศ

- มีทรัพยากรทั้งด้านการเกษตร ประมง แร่ธาตุ จำนวนมากและราคาถูก แรงงานราคาถูก
- มีตลาดในประเทศขนาดใหญ่ และเป็นสมาชิก ASEAN แต่มีข้อจำกัดด้านตลาดส่งออกไปยังตลาดหลักของโลก
- พรหมแดนติดกับเอเชียใต้และจีนซึ่งเป็นตลาดใหม่ขนาดใหญ่
- มาตรฐานระบบตลาดภายในไม่สูง ทำให้ต้นทุนการตลาดต่ำ
- มีแนวโน้มลงทุนในด้านโครงสร้างพื้นฐานสูง
- สาธารณูปโภคและการคมนาคมยังไม่พร้อมในบางพื้นที่

4.3.2 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

<ul style="list-style-type: none"> • มีอาณาเขตติดกับจีน อินเดีย บังคลาเทศ ลาว และไทย ทำให้เมียนมาร์เป็นประเทศที่อยู่ท่ามกลางของกลุ่มประเทศเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ จีน และเอเชียใต้ ทำให้มีความได้เปรียบในการติดต่อทำการค้า การส่งออกและนำเข้า รวมทั้งการส่งสินค้าผ่านแดนไปยังประเทศต่างๆ • ยังมีความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติ เหมาะแก่การเป็นฐานการผลิตด้านอุตสาหกรรม • มีทรัพยากรประมงที่อุดมสมบูรณ์ • แหล่งท่องเที่ยวมีศักยภาพสูง • มีอุปทานส่วนเกินของแรงงานจำนวนมาก • มีการค้นพบแหล่งพลังงานน้ำมันและก๊าซธรรมชาติ 	<ul style="list-style-type: none"> • กฎระเบียบทางการค้าที่มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย • ภาคราชการยังขาดความโปร่งใส • แรงงานของส่วนใหญ่เป็นแรงงานไร้ฝีมือ • ขาดผู้ที่มีความรู้ในด้านการทำธุรกิจต่างประเทศ • สาธารณูปโภคยังขาดแคลนและมีราคาแพง • การคมนาคมระหว่างจังหวัดและระหว่างประเทศยังไม่สะดวก • ระยะเวลาเปิดปิดจุดผ่านแดนน้อย • มีข้อจำกัดในการเคลื่อนย้ายปัจจัยการผลิตและเงิน
<ul style="list-style-type: none"> • ตลาดของเมียนมาร์ในอนาคตมีโอกาสพัฒนา/เชื่อมโยงมากขึ้นจากการเข้าเป็นสมาชิกอาเซียน • เมียนมาร์มีจำนวนประชากรมากกว่าไทย หากประเทศมีการพัฒนาจะเป็นตลาดที่มีขนาดใหญ่ • ไทยสามารถใช้เมียนมาร์เป็นประตูระบายสินค้าสู่ประเทศที่สาม รวมทั้งใช้เมียนมาร์เป็นฐานในการผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกในอนาคตได้ 	<ul style="list-style-type: none"> • รัฐบาลไม่ส่งเสริมการลงทุนของต่างชาติอย่างจริงจัง โดยเฉพาะในสาขาการค้า และการลงทุนขนาดเล็ก • เมียนมาร์ยังไม่มีการจัดเก็บข้อมูลที่ถูกต้อง และทันสมัย ทำให้ขาดข้อมูลด้านการตลาดและการเงิน • เมียนมาร์ถูกต่อต้านทางการค้าระหว่างประเทศจากหลายประเทศ เช่น สหรัฐอเมริกา และสหภาพยุโรป • กฎระเบียบ ค่าใช้จ่ายของนักลงทุนต่างชาติสูงกว่านักลงทุนในประเทศมาก

4.3.3 สาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

จากมาตรการกำหนดวงเงินลงทุนขั้นต่ำของรัฐบาลสหภาพพม่า ทำให้เกิดข้อจำกัดในการเข้าไปลงทุนของผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อม อย่างไรก็ตามก็มีการยกเลิกหรือผ่อนคลายนโยบายดังกล่าวแล้วอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพของสหภาพพม่าประกอบด้วยอุตสาหกรรมดังต่อไปนี้

- การเกษตรและประมง เนื่องจากมีพื้นที่เพาะปลูกมีศักยภาพ และแหล่งน้ำอุดมสมบูรณ์ ภูมิอากาศเหมาะสม
- การจำหน่ายวัสดุก่อสร้าง เนื่องจากรองรับการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน และการขยายตัวภาคอุตสาหกรรม

- การผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค เนื่องจากเป็นที่ต้องการของตลาด ประเทศยังขาดเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมแปรรูป (รัฐบาลสหภาพพม่าไม่อนุญาตให้ต่างชาติดำเนินธุรกิจค้าปลีกค้าส่ง)
- การผลิตเพื่อส่งออกไปยังตลาด ASEAN และเอเชียตะวันออก

4.3.4 สถานการณ์การแข่งขันในสาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

สาขาการเกษตร และประมง

เนื่องจากสหภาพพม่ายังคงมีทรัพยากรธรรมชาติทั้งทางทะเล ป่าไม้ และพื้นที่เพาะปลูกที่อุดมสมบูรณ์ และมีประชากรที่มีความต้องการบริโภคอาหารจำนวนมาก จึงเหมาะสำหรับการลงทุนผลิตสินค้าในสาขาเกษตรเช่น ข้าว ข้าวโพด อ้อย ถั่วเหลือง ยางพารา การทำปศุสัตว์ การประมง เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันมีนักลงทุนต่างชาติประกอบการกิจการในสาขาดังกล่าวไม่มากนัก ซึ่งโดยมากตอนล่างของเมียนมาร์เป็นธุรกิจที่ดำเนินงานโดยผู้ประกอบการไทยส่วนตอนเหนือเป็นธุรกิจของชาวจีน โดยผู้ประกอบการรายใหญ่จากไทยที่ลงทุนในสาขาดังกล่าวคือ เครือเจริญโภคภัณฑ์ ดังนั้น หากผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยมีความชำนาญด้านดังกล่าว อาจเข้าไปลงทุนเพื่อเช่าที่ดินทำการเกษตรโดยใช้เทคโนโลยีจากประเทศไทย

นอกจากนี้อุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรก็เป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพสูงทั้งนี้เนื่องจากเมียนมาร์เป็นประเทศที่อุดมสมบูรณ์ด้วยแหล่งวัตถุดิบและมีแรงงานราคาถูกจำนวนมาก เช่น อุตสาหกรรมกุ้งแช่แข็งส่งออก ปลากระป๋อง โรงสี โรงปั่นด้าย เป็นต้น นอกจากนี้อุตสาหกรรมแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรประเภทอื่นเช่น อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ แปรรูปอัญมณี แปรรูปแร่ตะกั่ว ดิบบุก สังกะสี เป็นต้นก็นับว่าเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพทางด้านวัตถุดิบสูง มีคู่แข่งน้อย และเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับภาคการผลิตของประเทศ แต่อย่างไรก็ตามนักลงทุนควรติดตามความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับนโยบายส่งเสริมการลงทุนของรัฐบาลสหภาพพม่า และมาตรการการกีดกันทางการค้าจากกลุ่มประเทศตะวันตกอย่างสม่ำเสมอ

สาขาการค้าวัสดุก่อสร้าง

รัฐบาลสหภาพพม่าได้ปรับปรุงกฎหมายไม่อนุญาตให้ชาวต่างชาติประกอบธุรกิจการค้าปลีกและค้าส่งในประเทศ อย่างไรก็ตามเนื่องจากรัฐบาลสหภาพพม่ามีรายได้จากการส่งออกน้ำมันและก๊าซธรรมชาติเป็นจำนวนมากในช่วงที่ผ่านมา และมีการลงทุนเข้าไปสำรวจแหล่งก๊าซและน้ำมันจากต่างชาติเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้รัฐบาลมีโครงการก่อสร้างเพื่อพัฒนาสาธารณูปโภคเป็นจำนวนมาก จึงมีความต้องการวัสดุ

ก่อสร้างสูงตามมา แต่เนื่องจากวัสดุก่อสร้างส่วนใหญ่ที่จำเป็นต้องใช้ยังไม่สามารถผลิตได้ในสหภาพพม่า จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่จะดำเนินธุรกิจส่งออกสินค้าดังกล่าวไปให้กับตัวแทนจำหน่ายชาวพม่า

สาขาการผลิตเพื่อส่งออกไปยังตลาดอาเซียนและเอเชียตะวันออก

ถึงแม้ว่าสหภาพพม่าจะถูกคว่ำบาตรจากกลุ่มประเทศตะวันตก แต่กลไกการค้าระหว่างประเทศกับกลุ่มประเทศในแถบเอเชียยังดำเนินไปตามปกติ ดังนั้นผู้ประกอบการ SMEs ไทยที่ประกอบธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร หรือธุรกิจที่ต้องใช้แรงงานอย่างเข้มข้น และมีตลาดสินค้าส่งออกในแถบประเทศแถบเอเชียควรพิจารณาการย้ายฐานการผลิตไปยังสหภาพพม่าเป็นทางเลือกหนึ่งในการประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนย้ายฐานการผลิต ทั้งนี้เนื่องจากทรัพยากรทางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์ และแรงงานที่ยังคงมีระดับค่าจ้างต่ำ



4.4 เวียดนาม

4.4.1 ศักยภาพในภาพรวมของประเทศ

- มีศักยภาพด้านตลาดส่งออกสูงทั้งจากสิทธิพิเศษทางการค้าที่ได้รับและการเข้าเป็นสมาชิก WTO
- ตลาดในประเทศมีขนาดใหญ่เติบโตเร็ว ประชากรมีการบริโภคสูง
- ยังคงมีอุตสาหกรรมที่เป็นช่องว่างและโอกาสสำหรับการลงทุนมาก
- แรงงานมีจำนวนมากและยังมีค่าแรงถูก และมีความกระตือรือร้น
- เป็นแหล่งลงทุนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ของโลก ซึ่งต้องการอุตสาหกรรมสนับสนุน
- รัฐบาลทุกระดับส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติอย่างจริงจัง ทำให้การแข่งขันภายในประเทศมีความรุนแรงกว่าตลาดอื่นๆ

4.4.2 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

<ul style="list-style-type: none"> ● มีชายฝั่งทะเลยาวจากเหนือจรดใต้ประมาณ 2,100 กิโลเมตร ทำให้เป็นประตูชายฝั่งทะเลใหญ่ที่สุดของอินโดจีน ● มีเสถียรภาพทางการเมืองและความปลอดภัยสูง ● เศรษฐกิจเวียดนามขยายตัวในเกณฑ์สูงอย่างต่อเนื่อง (โดยเฉพาะในเขตเมือง) ● มีทรัพยากรทั้งน้ำมัน ถ่านหิน ประมง ที่อุดมสมบูรณ์ ● ตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกต่อการขนส่งสินค้าไปยังประเทศในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียง ● มีเขตเศรษฐกิจพิเศษเป็นจำนวนมาก 	<ul style="list-style-type: none"> ● กฎหมายและระเบียบหลายประการของเวียดนามที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ● ขาดบุคลากรที่มีทักษะฝีมือ และความชำนาญเฉพาะทาง ● นักลงทุนท้องถิ่นขาดแคลนเงินทุน เป็นอุปสรรคต่อการร่วมทุนกับต่างชาติ ● ขาดอุตสาหกรรมสนับสนุนอีกมาก ● การแข่งขันทางธุรกิจเริ่มมีความรุนแรงมากขึ้น
<ul style="list-style-type: none"> ● เวียดนามมีความชัดเจนในมาตรการส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติมากขึ้นจากการเข้าเป็นสมาชิกองค์การระหว่างประเทศต่างๆ ● เวียดนามเป็นแหล่งลงทุนของอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ของโลก ทำให้เป็นโอกาสของการลงทุนในอุตสาหกรรมสนับสนุน ● ชาวเวียดนามมีทัศนคติที่ดีต่อนักลงทุนไทยและให้การยอมรับตราสินค้าไทยอย่างมาก ● รัฐบาลส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศอย่างจริงจัง ● ทางรถไฟจากคุนหมิง-เวียดนาม ทำให้การค้าขายระหว่างจีนตอนใต้กับเวียดนามทำได้สะดวกกว่าเดิม ● ได้รับเงินช่วยเหลือจากต่างชาติและการโอนรายได้จากชาวโพ้นทะเลเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจจำนวนมาก ● รัฐบาลมีทิศทางการพัฒนาสาธารณูปโภค พลังงาน และการคมนาคมที่ชัดเจน 	<ul style="list-style-type: none"> ● เวียดนามเริ่มเผชิญการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดโลก โดยเฉพาะการแข่งขันจากจีน ● นักลงทุนต่างชาติขาดความเชื่อมั่นในระบบการปกครองและอุปนิสัยของนักลงทุนท้องถิ่น ● มีเทือกเขาสูงตลอดแนวชายแดนเวียดนาม-ลาว ทำให้เกิดข้อจำกัดในการพัฒนาเส้นทางคมนาคมขนส่งที่มีมาตรฐานได้ ● ไม่สามารถพัฒนาการคมนาคมขนส่งได้เร็วเท่าที่ควร เนื่องจากขาดเงินทุน ● ราคาที่ดินและอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว ● รัฐบาลยังคงคุ้มครองการลงทุนในอุตสาหกรรมบางสาขา เช่น ร้านอาหาร ร้านค้าปลีก เป็นต้น

4.4.3 สาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

- อุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย เนื่องจากรัฐบาลส่งเสริมเป็นอันดับแรก
- การผลิตและการค้าอุปกรณ์ ชิ้นส่วน และอะไหล่มอเตอร์ไซด์ เนื่องจากประชากรมีความนิยมและความต้องการสูง
- การเกษตรและประมง เนื่องจากประเทศไทยมีเทคโนโลยีในด้านนี้สูง
- การผลิตเพื่อส่งออก เนื่องจากต้นทุนต่ำ แรงงานราคาถูก และได้สิทธิพิเศษ
- การค้าสินค้าอุปโภคบริโภคและบริการ เนื่องจากประชากรมีจำนวนมากมีกำลังซื้อสูง และยังมีช่องว่างของสินค้าในตลาด
- อุตสาหกรรมสนับสนุน เนื่องจากมีกิจการขนาดใหญ่เข้ามาลงทุนมาก

4.4.4 สถานการณ์การแข่งขันในสาขาอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพ

สาขาอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย

อุตสาหกรรมที่รัฐบาลเวียดนามสนับสนุนการลงทุนเป็นอันดับแรกคืออุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีทันสมัย ซึ่งประกอบด้วยอุตสาหกรรมที่ผลิตสินค้าที่เป็นเทคโนโลยีสมัยใหม่ (เช่น ชิ้นส่วนคอมพิวเตอร์) และอุตสาหกรรมผลิตสินค้าที่ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ (เช่น โรงงานผลิตเสื้อผ้าที่ใช้คอมพิวเตอร์ช่วยในการผลิต) ซึ่งในปัจจุบันประเทศเกาหลีใต้ สิงคโปร์ ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา ได้ขยายฐานการผลิตมายังเวียดนามอย่างต่อเนื่อง จึงเป็นโอกาสที่สดใสสำหรับผู้ประกอบการ SMEs ไทยที่มีจุดแข็งระดับโลกในด้านนวัตกรรมของสินค้าที่ผลิตหรือนวัตกรรมของกระบวนการผลิตที่ใช้ หรือมีเครือข่ายลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตในอุตสาหกรรมเทคโนโลยีดังกล่าวในประเทศเวียดนาม

สาขาการผลิต และการค้าอุปกรณ์ ชิ้นส่วนและอะไหล่มอเตอร์ไซด์

ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรมได้ส่งผลให้ชาวเวียดนามมีความนิยมใช้รถมอเตอร์ไซด์สูงมาก ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาแม้ว่าจะมีการนำเข้ามอเตอร์ไซด์ที่ผลิตจากหลายประเทศเช่น จีน และประเทศไทย แต่ว่ามอเตอร์ไซด์ที่ผลิตจากประเทศไทยกลับมีภาพลักษณ์ในด้านความคุ้มค่า ความทนทานและสมรรถนะที่ดีกว่าในสายตาของชาวเวียดนามมาเป็นระยะเวลาอันยาวนาน อย่างไรก็ตามถึงแม้ว่าในปัจจุบันบริษัทผลิตรถจักรยานยนต์ของญี่ปุ่น (เช่น ฮอนด้า) หลายแห่งได้ขยายฐานการผลิตไปยังประเทศเวียดนาม แต่โรงงานกลุ่มดังกล่าวก็ยังมีความต้องการชิ้นส่วนมอเตอร์ไซด์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานเพื่อนำไปใช้ในการประกอบรถมอเตอร์ไซด์จึงนับว่าเป็นโอกาสของผู้ประกอบการไทยที่มีทักษะ ความชำนาญในการผลิตสินค้ากลุ่มดังกล่าว

นอกจากการผลิตชิ้นส่วนมอเตอร์ไซค์เพื่อป้อนให้กับโรงงานผู้ผลิตแล้ว ตลาดอะไหล่รถมอเตอร์ไซค์หรือชิ้นส่วนทดแทน หรือชิ้นส่วนตกแต่งรถมอเตอร์ไซค์ก็มีความเติบโตอย่างรวดเร็วเช่นเดียวกัน โดยในปัจจุบันสินค้ากลุ่มดังกล่าวมีทั้งที่นำเข้าจากประเทศไทย ประเทศจีน หรือที่ผลิตเองในเวียดนาม โดยลักษณะการแข่งขันในตลาดดังกล่าวคือการลอกเลียนแบบระหว่างกันอย่างรวดเร็ว ซึ่งผู้ประกอบการไทยจำนวนมากที่ลงทุนผลิตหรือจำหน่ายชิ้นส่วนมอเตอร์ไซค์ในประเทศเวียดนามต่างทราบถึงข้อจำกัดข้อนี้ดี และผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมรายใหม่ควรทำการศึกษารสนิยมของลูกค้าและคู่แข่งและนำจุดเด่นที่ยากที่จะเลียนแบบได้มาใช้ในดำเนินธุรกิจดังกล่าว

สาขาการเกษตรและประมง

เวียดนามมีพรมแดนติดกับทะเลประมาณสองพันกิโลเมตรจึงให้มีทรัพยากรสัตว์น้ำทางทะเลจำนวนมาก นอกจากนี้บริเวณตอนใต้ของเวียดนามยังเป็นแหล่งที่มีสัตว์น้ำจืดอาศัยอยู่อย่างสมบูรณ์ ดังนั้นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงและการแปรรูปผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำดังกล่าวจึงมีศักยภาพค่อนข้างสูง เช่น อุตสาหกรรมผลิตอาหารปลา กุ้ง การทำฟาร์มกุ้ง (ริมแม่น้ำ) อุตสาหกรรมอาหารทะเลแช่แข็ง หอยเย็น เป็นต้น อย่างไรก็ตามในปัจจุบันจะพบว่านอกจากผู้ประกอบการชาวไทยทั้งรายใหญ่ รายย่อย และที่ร่วมทุนกับชาวเวียดนามแล้ว ยังมีผู้ประกอบการชาวเวียดนามจำนวนมากที่เล็งเห็นโอกาสทางธุรกิจนี้ ดังนั้นผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยจึงควรมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่แน่นอนของตนเองและประเมินต้นทุนธุรกิจดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอทั้งนี้เนื่องจากตลาดมีการแข่งขันรุนแรงในระดับปานกลาง

นอกจากสินค้าประมงแล้วเวียดนามยังมีศักยภาพในการผลิตผลผลิตทางการเกษตรที่เป็นที่ต้องการของตลาดโลกจำนวนมากเนื่องจากผลผลิตที่ได้รับมีคุณภาพดีและมีอัตราผลผลิตต่อพื้นที่ค่อนข้างสูง เช่น ข้าวหอมมะลิ กาแฟ และผลไม้ เป็นต้น อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับภาคการเกษตรอีกประเภทที่รัฐบาลเริ่มให้การส่งเสริมอย่างจริงจังคืออุตสาหกรรมยาและเครื่องประดับที่ใช้วัตถุดิบจากพืชในประเทศซึ่งปัจจุบันยังมีผู้ประกอบการในสาขาธุรกิจดังกล่าวค่อนข้างน้อย

สาขาการผลิตเพื่อการส่งออก

เวียดนามได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าระหว่างประเทศค่อนข้างมาก ทำให้มีผู้ประกอบการต่างชาติมาลงทุนที่เวียดนามในอุตสาหกรรมสิ่งทอเป็นจำนวนมากเพื่อใช้เป็นฐานผลิตในการส่งออกไปยังสหรัฐและอเมริกา เช่นนักลงทุนจากเกาหลีใต้ และได้หวัน จึงออกกล่าวได้ว่าการแข่งขันของอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีความรุนแรงค่อนข้างสูง ดังนั้นจึงเหมาะสำหรับผู้ประกอบการที่มีลูกค้าหรือคำสั่งแน่นอนสม่ำเสมออยู่แล้ว การย้ายฐานการผลิตไปยังเวียดนามจะช่วยลดต้นทุนได้มาก

สาขาการค้าสินค้าอุปโภคบริโภคและบริการ

ในปัจจุบันถึงแม้ว่าธุรกิจค้าปลีกค้าส่งและบริการจะยังไม่เปิดให้ชาวต่างชาติเข้ามาลงทุนได้ แต่ก็เริ่มมีบริษัทต่างชาติลงทุนทำหน้าที่เป็นตัวแทนจัดจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคเป็นจำนวนมาก เนื่องจากเล็งเห็นโอกาสที่ตลาดมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วและต่อเนื่อง นอกจากนี้ในอดีตที่ผ่านมามีชาวต่างชาติจำนวนมากที่ได้จดทะเบียนสมรสกับชาวเวียดนามและดำเนินธุรกิจค้าขายสินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งชาวต่างชาติเหล่านี้ได้วางเครือข่ายการจำหน่ายสินค้าไว้อย่างค่อนข้างครอบคลุม อย่างไรก็ตามกำลังซื้อที่เติบโตอย่างรวดเร็วของเวียดนามก็ยังเป็นปัจจัยสำคัญที่นับว่าเป็นโอกาสสำหรับผู้ผลิตสินค้าจากประเทศไทยที่มีสินค้าที่สอดคล้องกับความต้องการและรสนิยมของชาวเวียดนาม

ในส่วนของภาคบริการนั้นมีความสำคัญต่อโครงสร้างเศรษฐกิจของเวียดนามมากขึ้นเป็นลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากประชากรมีกำลังซื้อที่สูงขึ้น และยังมีชาวต่างชาติเข้ามาลงทุน ดำเนินธุรกิจและท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตามแรงงานชาวเวียดนามยังคงขาดทักษะในด้านงานบริการ ซึ่งผู้ประกอบการไทยควรใช้จุดแข็งของแรงงานไทยและผู้บริหารไทยที่มีทักษะสูงในการบริหารงานบริการมาใช้ในการดึงดูดโอกาสทางธุรกิจนี้ นอกจากนี้ยังมีผลสำรวจจากนิตยสารของเวียดนามว่าจำนวนโรงแรมที่พักของชาวต่างชาติยังมีไม่เพียงพอเมื่อเทียบกับความต้องการของตลาด

นอกจากธุรกิจบริการประเภทโรงแรมแล้วธุรกิจบริการในสาขาภัตตาคาร ร้านอาหารเฟรนดีไซต์ (เช่น สุกี้โคคาจากประเทศไทย ร้านLotteriaจากเกาหลีใต้ เป็นต้น) ก็เป็นกลุ่มธุรกิจที่มีศักยภาพสูงเพียงแต่ต้องรอคอยให้รัฐบาลเวียดนามเปิดเสรีให้ชาวต่างชาติสามารถลงทุนในสาขาบริการได้ในอีก 2 ปีข้างหน้า ตามที่ได้ตกลงไว้กับ WTO

สาขาอุตสาหกรรมสนับสนุน

การเติบโตอย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดดของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมเวียดนามทำให้เกิดช่องว่างในส่วนของอุตสาหกรรมสนับสนุนจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ในกลุ่มอุปกรณ์สวิตช์ ปลั๊ก วาล์ว และสะพานไฟ แม่พิมพ์พลาสติก แม่พิมพ์โลหะ ชิ้นส่วนเครื่องจักรกล ที่จำเป็นต้องใช้ในภาคอุตสาหกรรม หรือผลิตภัณฑ์ประเภทบรรจุภัณฑ์ เช่น กล่อง ถู ลัง เป็นต้น หรือผลิตภัณฑ์สำหรับธุรกิจบริการเช่น ผงซักฟอก เครื่องชดรีด สารทำความสะอาดต่าง ๆ เป็นต้น ซึ่งนับเป็นโอกาสที่ทางธุรกิจที่มีที่ว่างค่อนข้างมากในประเทศเวียดนาม

4.5 ศักยภาพในภาพของประเทศในกลุ่ม CLMV

4.5.1 ศักยภาพด้านปัจจัยการผลิต

ประเทศในกลุ่ม CLMV ต่างมีทรัพยากรทางธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์เหมาะสำหรับการลงทุนธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับเกษตรกรรม ทั้งการเพาะปลูกพืชตามภูมิประเทศและภูมิอากาศที่เหมาะสม การทำปศุสัตว์ การประมง หรือแม้กระทั่งอุตสาหกรรมที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติเป็นปัจจัยการผลิตหลักอย่าง แร่ธาตุ (เช่น ถ่านหิน ทองคำ น้ำมัน เป็นต้น) และอุตสาหกรรมบริการที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ

อย่างไรก็ตามปัจจัยการผลิตหลักที่ประเทศในภูมิภาคนี้ต่างขาดแคลนและนับเป็นโอกาสของการลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ คือ เงินทุน และเทคโนโลยีการผลิตสินค้าและบริการ ดังนั้นรัฐบาลของประเทศในกลุ่มดังกล่าวจึงส่งเสริมการลงทุนของต่างชาติในประเภทธุรกิจที่ได้มีการดึงดูดและทำลายทรัพยากรธรรมชาติของประเทศนั้นและเป็นการลงทุนที่มีการเพิ่มมูลค่าของทรัพยากรและยกระดับเทคโนโลยีการผลิตในประเทศนั้นๆ

ในส่วนของปัจจัยการผลิตด้านแรงงานนั้น ในเชิงปริมาณของกำลังแรงงานนั้นจะเห็นได้อย่างชัดเจนว่าประเทศเวียดนามมีกำลังแรงงานมากที่สุด ส่วนประเทศที่มีปริมาณกำลังแรงงานรองลงมาได้แก่ เมียนมาร์ กัมพูชา และลาว ในเชิงของราคานั้นจากตาราง 4.1 จะเห็นได้ว่าประเทศ กัมพูชามีอัตราค่าแรงขั้นต่ำสูงกว่าประเทศอื่นในกลุ่ม CLMV ส่วนประเทศเวียดนาม และประเทศเมียนมาร์นั้นมีค่าแรงในระดับที่ใกล้เคียงกัน โดยประเทศลาวเป็นประเทศที่มีค่าแรงขั้นต่ำต่ำที่สุด

ในเชิงคุณภาพของปัจจัยแรงงานนั้น เมื่อพิจารณาที่ตัวชี้วัดทางด้านสุขภาพจะเห็นได้ว่าประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่ประชากรมีอายุขัยนานที่สุด รองลงมาได้แก่ เมียนมาร์ กัมพูชา และลาว ส่วนตัวชี้วัดทางด้านการศึกษานั้นก็สอดคล้องกับตัวชี้วัดทางด้านสุขภาพ กล่าวคือ จากตาราง 4.1 จะเห็นได้ว่าประชากรในประเทศเวียดนามมีอัตราการรู้หนังสือสูงกว่าประเทศ เมียนมาร์ กัมพูชา และ ลาว ตามลำดับ

ตาราง 4.1 ข้อมูลทางด้านปัจจัยการผลิตของประเทศในกลุ่ม CLMV

	ไทย	กัมพูชา	ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม
กำลังแรงงาน (ล้านคน) ที่มา: ADB	36.8 (ปี 2005)	6.36 (ปี 2001)	2.67 (ปี 2003)	26.35 (ปี 2005)	43.6 (ปี 2005)
ค่าแรงขั้นต่ำ	120-160 ดอลลาร์ สรอ./คน/เดือน	40-80 ดอลลาร์ สรอ./ คน/เดือน	28 ดอลลาร์ สรอ./ คน/เดือน (1.0771 ดอลลาร์ สรอ./คน/ วัน)	35-45 ดอลลาร์สรอ. ต่อเดือน	37-47 ดอลลาร์ สรอ.ต่อเดือน
อายุขัยเฉลี่ยประชากร	70.3	56.5	55.1	60.5	70.8

	ไทย	กัมพูชา	ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม
อัตราการรู้หนังสือของประชากร (ปี 2547) ที่มา: UNDP	92.6%	73.6%	68.7%	89.9%	90.3%

สำหรับกิจการที่ทำการผลิตในอุตสาหกรรมปลายน้ำซึ่งต้องใช้วัตถุดิบเป็นสินค้าขั้นกลางจากผู้ผลิตรายอื่น การลงทุนทำการผลิตในราชอาณาจักรกัมพูชา สหภาพพม่า และสปป.ลาว ผู้ผลิตอาจต้องนำเข้าวัตถุดิบจากประเทศไทยหรือจากต่างประเทศเข้าไปทำการผลิตในประเทศดังกล่าว ทั้งนี้เนื่องจากประเทศดังกล่าวยังมีผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าในอุตสาหกรรมสนับสนุนค่อนข้างน้อย ส่วนเวียดนามนั้นการเติบโตอย่างรวดเร็วในภาคอุตสาหกรรมส่งผลให้มีการเติบโตและพัฒนาของอุตสาหกรรมสนับสนุน

ในส่วนของปัจจัยการผลิตด้านสาธารณูปโภคนั้น ประเทศที่มีการพัฒนาสาธารณูปโภคไปได้มากที่สุดคือเวียดนาม ทั้งนี้เนื่องจากการได้รับความช่วยเหลือจากองค์กรระหว่างประเทศและการจัดสรรงบประมาณของรัฐบาลเวียดนาม โดยในปัจจุบันรัฐบาลเวียดนามมีแผนงานพัฒนาสาธารณูปโภคต่างๆ ทั้งโรงงานผลิตไฟฟ้า ถนน เส้นทางรถไฟ สนามบิน เครือข่ายโทรคมนาคม อย่างเป็นระบบ ส่วนสปป.ลาว นั้นมีแผนก่อสร้างโรงผลิตไฟฟ้าเพื่อการส่งออกอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้มีไฟฟ้าใช้ในประเทศอย่างเพียงพอในราคาที่เหมาะสม ถึงแม้ว่าจะยังมีข้อจำกัดในด้านสาธารณูปโภคที่เกี่ยวกับการคมนาคมก็ตาม ในส่วนของราชอาณาจักรกัมพูชานั้น ปัญหาทางด้านสาธารณูปโภคที่สำคัญคือความไม่เพียงพอและราคาของกระแสไฟฟ้า ซึ่งก็เป็นปัญหาที่สำคัญเช่นเดียวกับสหภาพพม่า

เมื่อพิจารณาถึงต้นทุนค่าสาธารณูปโภค ในส่วนของค่าไฟฟ้าและค่าน้ำประปานั้น จากตาราง 4.2 จะเห็นว่าประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีอัตราค่าไฟฟ้าต่ำที่สุด รองลงมาได้แก่ ลาว และเมียนมาร์ ตามลำดับ

ตาราง 4.2 ข้อมูลด้านสาธารณูปโภคพื้นฐาน

ประเทศ	อัตราค่าไฟฟ้า	อัตราค่าน้ำประปา
ไทย	- คริวเรือน ค่าบริการรายเดือนขั้นต่ำ 8.19 บาท ค่าใช้ไฟฟ้า ขั้นต่ำ 1.35 บาทต่อหน่วย และค่าไฟฟ้าผันแปร 0.85 บาทต่อหน่วย - ธุรกิจและอุตสาหกรรม ค่าบริการรายเดือนขั้นต่ำ 228.17 บาท ค่าใช้ไฟฟ้า ขั้นต่ำ 2.46 บาทต่อหน่วย และค่าไฟฟ้าผันแปร 0.85 บาทต่อหน่วย	- คริวเรือน ค่าบริการรายเดือนขั้นต่ำ 25 บาท และค่าน้ำ ขั้นต่ำ 45 บาทต่อลูกบาศก์เมตร - ธุรกิจและอุตสาหกรรม ค่าบริการรายเดือนขั้นต่ำ 25 บาท และค่าน้ำ ขั้นต่ำ 90 บาทต่อลูกบาศก์เมตร
กัมพูชา	N/A	N/A
ลาว	665 กีบ (0.068\$) ต่อ Kwh	- คริวเรือนเฉลี่ย 527 กีบต่อลูกบาศก์เมตร - ธุรกิจและอุตสาหกรรมเฉลี่ย 1,765 กีบต่อ

		ลูกบาศก์เมตร
เมียนมาร์	7.5 \$/Kwh	135 จารด์/100 แกลลอน
เวียดนาม	- ใช้ในการผลิต 5.36 เซ็นต์ / กิโลวัตต์ - ใช้ในกิจการค้าและบริการ 8.59 เซ็นต์ / กิโลวัตต์ - ใช้ในครัวเรือน 3.49 เซ็นต์ / กิโลวัตต์	- สำหรับการผลิต 0.28 US\$/ ลูกบาศก์เมตร / เดือน - สำหรับกิจการบริการ 0.51 US\$/ ลูกบาศก์เมตร / เดือน - สำหรับครัวเรือนเฉลี่ย 0.34 US\$/ ลูกบาศก์เมตร / เดือน

ที่มา: BOI, การประสานครหลวง และการไฟฟ้านครหลวง

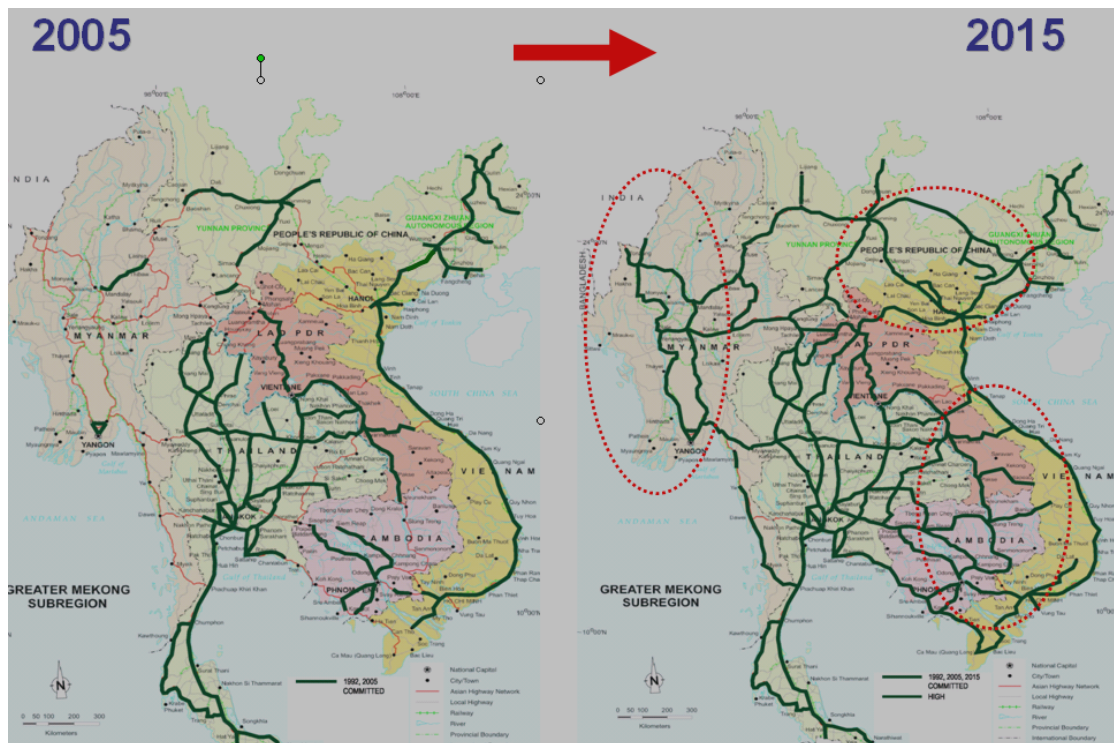
ในส่วนของการบริการโทรคมนาคมซึ่งใช้ตัวชี้วัดคือ จำนวนสายโทรศัพท์ต่อประชากร 1,000 คน ประเทศเวียดนามยังคงเป็นประเทศที่มีความพร้อมสูงสุด รองลงมาได้แก่ ลาว และเมียนมาร์ อย่างไรก็ตามยังไม่พบข้อมูลดังกล่าวของประเทศกัมพูชา

เมื่อพิจารณาความพร้อมทางด้านแหล่งน้ำนั้น จากข้อมูลของ UNDP ในตาราง 4.3 จะเห็นได้ว่าประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่สัดส่วนประชากรที่สามารถเข้าถึงแหล่งน้ำที่สะอาดมากที่สุด รองลงมาได้แก่ เมียนมาร์ ลาว กัมพูชา ตามลำดับ

ตาราง 4.3 ข้อมูลด้านสาธารณสุขบุคคลของประเทศในกลุ่ม CLMV

	ไทย	กัมพูชา	ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม
จำนวนสายโทรศัพท์ต่อประชากร 1,000 คน (ปี 2004) ที่มา: UNDP	107	N/A	13	8	70
สัดส่วนประชากรที่สามารถเข้าถึงน้ำ แหล่งน้ำที่สะอาด ที่มา: UNDP	99%	41%	51%	78%	85%

อย่างไรก็ตามในด้านเส้นทางการคมนาคมขนส่งนั้น ตามแผนงานของธนาคารพัฒนาแห่งเอเชีย เครือข่ายเส้นทางขนส่งทางบกของภูมิภาคนี้จะเป็นไปตาม ภาพประกอบที่ 4.1



ภาพประกอบที่ 4.1 แผนพัฒนาเส้นทางคมนาคมเชื่อมโยงระหว่างประเทศในกลุ่ม CLMV
ที่มา : NESDB (2007)

4.5.2 ศักยภาพด้านอุปสงค์/ตลาด

ในการพิจารณาปัจจัยทางด้านการตลาดนั้น ตลาดแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภทคือ ตลาดภายในประเทศนั้น ซึ่งสามารถพิจารณาถึงกำลังซื้อของประชากรได้จากระดับรายได้ต่อหัวต่อปีของประชากร ซึ่งจากตาราง 4.4 จะเห็นได้ว่า ประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่ประชากรมีกำลังซื้อสูงสุด รองลงมาได้แก่ประเทศ ลาว กัมพูชา และเมียนมาร์ ตามลำดับ อย่างไรก็ตามถ้าพิจารณาจากแนวโน้มการเติบโตของตลาดจากค่า อัตราการเติบโตของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติแล้วจะเห็นได้ว่า ประเทศเวียดนาม กัมพูชา ลาวและเมียนมาร์ ต่างมีอัตราการเติบโตของตลาดที่สูงมาก (สูงกว่าร้อยละ 5)

ตาราง 4.4 ข้อมูลทางเศรษฐกิจของประเทศในกลุ่ม CLMV

	ไทย	กัมพูชา	ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม
GDP ปี 2549 (ล้าน \$) ที่มา: ASEAN Statistics	206,645	6,105	3,527	11,951	60,965
จำนวนประชากร ณ ปี 2549 (ล้านคน)	65.76	14.10	6.06	56.51	84.37
GDP per capita ปี 2549 (\$) ที่มา: ASEAN Statistics	3,168	436	575	209	724
อัตราการเติบโตของ Real GDP ปี 2549 ที่มา: ASEAN Statistics	5.0%	5.0%	7.3%	7.0%	8.2%
อัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยต่อปี 2549 ที่มา: ASEAN Statistics	3.5%	2.8%	4.7%	N/A	6.6%

เมื่อพิจารณาศักยภาพทางด้านตลาดเป้าหมาย ประเด็นที่ควรพิจารณาอีกหนึ่งประเด็นคือ ภาพลักษณ์ของสินค้าไทยในสายตาของผู้บริโภคในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งจากการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสำรวจตลาดทั้ง 4 ประเทศ ผลการสำรวจพบว่าประชากรในทั้ง 4 ประเทศต่างมีภาพลักษณ์ที่ดีต่อตราสินค้าไทย โดยเฉพาะในด้านคุณภาพสินค้า อย่างไรก็ตามสิ่งที่ผู้ผลิต/ผู้จำหน่ายสินค้าไทยในกลุ่มประเทศดังกล่าวต้องให้ความระมัดระวังคือการพัฒนาของสินค้าที่ผลิตในประเทศนั้นและจากประเทศอื่น (เช่น จีน) ที่มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าจนใกล้เคียงคุณภาพของสินค้าไทย (แต่มีราคาที่ถูกลง) และการที่ผู้ผลิตสินค้าในตลาดระดับบนจากต่างประเทศต่าง (เช่น สาธารณรัฐเกาหลี ญี่ปุ่น เป็นต้น) เริ่มให้ความสำคัญกับตลาด CLMV

เมื่อพิจารณาในด้านตลาดต่างประเทศ ตัวชี้วัดที่ควรนำมาพิจารณาคือ สิทธิพิเศษทางการค้าที่แต่ละประเทศเหล่านี้ได้รับ ซึ่งจากตาราง 4.5 จะเห็นได้ว่าประเทศกัมพูชานั้นได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าในศุลกากรในตลาดนำเข้าหลักทั่วโลก รวมทั้ง ASEAN ส่วนลาวนั้นนอกจากสิทธิพิเศษตามกรอบข้อตกลงของ ASEAN แล้ว ลาวยังได้รับสิทธิพิเศษสำหรับการส่งออกไปยังตลาดญี่ปุ่นและตลาดจีนด้วย ในขณะที่เมียนมาร์จะได้รับสิทธิพิเศษทางการค้าตามกรอบข้อตกลงของ ASEAN เท่านั้น ส่วนเวียดนามนั้นไม่มีข้อมูล

ตาราง 4.5 ข้อมูลด้านการตลาดของประเทศในกลุ่ม CLMV

	กัมพูชา	ลาว	เมียนมาร์	เวียดนาม
สิทธิพิเศษด้านการค้าระหว่างประเทศที่ได้รับ (GSP เป็นการให้สิทธิพิเศษทางการค้าโดยการยกเว้นภาษี หรือลดอัตราภาษี เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันแก่ประเทศกำลังพัฒนา และด้อยพัฒนา ในการส่งสินค้าไปขายยังประเทศที่พัฒนาแล้ว)	<ul style="list-style-type: none"> - สิทธิพิเศษเกี่ยวกับ MFN และ GSP จากสหรัฐอเมริกา แคนาดาสหภาพยุโรป ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น จีน และ นิวซีแลนด์ เป็นต้น - สิทธิประโยชน์จาก ASEAN Integration System of Preferences (AISP) 349 รายการ - ASEAN-6 โดยได้ GSP จากประเทศญี่ปุ่น 226 รายการ และสาธารณรัฐเกาหลี 78 รายการ - ข้อตกลงการค้าเสรี ASEAN-China ในกรอบข้อตกลงว่าด้วยความร่วมมือทางการค้าสินค้า ณ กรุงเวียงจันทน์ ได้ให้สิทธิพิเศษเกี่ยวกับโควตาและ ภาษี สำหรับสินค้าเกษตร 418 รายการ 	<ul style="list-style-type: none"> - ญี่ปุ่นให้ระบบสิทธิพิเศษทางภาษี ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ 1. สำหรับผลิตภัณฑ์ทางกลกรรมป่าไม้ และประมง 2. ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม การเหมืองแร่ รวมถึงสินค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์ทางกลกรรม หรือผลิตภัณฑ์ทางป่าไม้ส่วนประกอบหลัก - สิทธิพิเศษทางด้านอัตราภาษีที่มีผลบังคับใช้ร่วมกัน (Agreement on Common Effective Preferential Tariff-CEPT) สัญญาว่าด้วยการให้สิทธิพิเศษด้านอัตราภาษีนี้ เป็นส่วนสำคัญในการปฏิบัติแผนลดอัตราภาษีของเขตการค้าเสรีอาเซียน หรือ อาฟต้า (CEPT Scheme AFTA) - ลดอัตราภาษีสินค้านำเข้าของ จีน จำนวน 202/238 รายการให้แก่ สปป.ลาวนี้ จะให้แก่การส่งออกสินค้าของลาว ไปยังจีน และทำให้ราคาสินค้าของลาวสามารถแข่งขันได้ในจีน 	<ul style="list-style-type: none"> - สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร ภายใต้กรอบอาเซียน (ASEAN Integration System of Preferences : AISP) - สำหรับไทยได้เริ่มให้ AISP แก่สินค้าของเมียนมาร์ จำนวน 72 รายการ ตั้งแต่วันที่ 31 มกราคม 2545 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2553 (ระยะเวลา 8 ปี) 	- N/A
ที่มา: BOI				

ในกรณีของการลงทุนผลิตสินค้าชั้นกลางในอุตสาหกรรมสับสนุนั้น เมื่อเปรียบเทียบกับในหมู่ประเทศในกลุ่ม CLMV ประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีการเติบโตของอุตสาหกรรมปลายน้ำอย่างรวดเร็ว ในขณะที่การลงทุนในอุตสาหกรรมปลายน้ำยังมีน้อยมากในราชอาณาจักรกัมพูชาและสปป.ลาว ทั้งนี้เนื่องจากประเทศทั้งสองมีขนาดค่อนข้างเล็ก ส่วนสหภาพพม่านั้นก็ยังมีการลงทุนในอุตสาหกรรมดังกล่าว น้อยเช่นกันเนื่องจากข้อจำกัดทางด้านการเมือง ดังนั้นหากผู้ผลิตสินค้าชั้นกลางเลือกที่จะลงทุนใน 3 ประเทศดังกล่าว ก็จำเป็นที่จะต้องพึงพาดตลาดภายนอกประเทศนั้นๆ ซึ่งก็จะมีผลต่อต้นทุนค่าขนส่งสินค้าชั้นกลางเหล่านั้น

4.5.3 สภาพการแข่งขันทางธุรกิจ

จากการพิจารณาสภาพแวดล้อมการลงทุนในหัวข้อที่ผ่านมา จะเห็นได้ว่าประเทศเวียดนามเป็นประเทศที่มีศักยภาพในภาพรวมทั้งทางด้านตลาด ด้านปัจจัยการผลิต และด้านนโยบายการส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศที่สูงกว่าประเทศอื่นในกลุ่ม CLMV ซึ่งผลที่ตามมาคือการขยายตัวของการลงทุนในเวียดนามอย่างรวดเร็ว ดังนั้นการลงทุนทำธุรกิจในเวียดนามผู้ประกอบการ SMEs จึงต้องเผชิญกับการแข่งขันอย่างค่อนข้างรุนแรงทั้งจากจากธุรกิจท้องถิ่นที่พยายามพัฒนาสินค้าและบริการให้มีคุณภาพทัดเทียม (เนื่องจากมีการพัฒนาของตลาดทุนและทักษะฝีมือแรงงานอย่างรวดเร็ว) และธุรกิจต่างชาติที่มีจุดแข็งเรื่องภาพลักษณ์และคุณภาพของตราสินค้าในระดับโลก ในขณะที่การลงทุนใน 3 ประเทศที่เหลืออาจมีความรุนแรงในการแข่งขันน้อยกว่า

ในส่วนของช่องทางการแข่งขันนั้น สินค้าของไทยซึ่งมีภาพลักษณ์ค่อนข้างดีในสายตาของผู้บริโภคในกลุ่ม CLMV มักใช้นโยบายแข่งขันด้านอื่นที่มีใช้ราคา ทั้งนี้เนื่องจากหากแข่งขันโดยใช้ราคาก็จะมีความเสียเปรียบสินค้าที่ผลิตในท้องถิ่นหรือสินค้านำเข้าจากจีน ดังนั้นผู้ผลิตของไทยส่วนใหญ่จึงมักใช้นโยบายการแข่งขันทางด้านการสร้าง ความแตกต่างในด้านคุณภาพ การสร้างภาพลักษณ์ การบริหารการกระจายสินค้า และการส่งเสริมการขาย

4.5.4 นโยบายของรัฐบาล

ในภาพรวมรัฐบาลของทั้งสี่ประเทศต่างส่งเสริมให้มีการลงทุนทางตรงจากต่างประเทศเพื่อให้เกิดการจ้างงาน และให้เกิดการเติบโตทางเศรษฐกิจ โดยสหภาพพม่าจะมีนโยบายที่ค่อนข้างชัดเจนในการส่งเสริมการลงทุนเพื่อทดแทนการนำเข้า ส่งเสริมการลงทุนที่มีเงินลงทุนขั้นต่ำค่อนข้างสูง และไม่ส่งเสริมการลงทุน

จากต่างชาติในสาขาธุรกิจที่คนท้องถิ่นได้จัดตั้งธุรกิจแล้ว ในขณะที่ประเทศที่เหลือทั้ง กัมพูชา ลาว และ เวียดนาม นอกเหนือจากการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมเพื่อทดแทนการนำเข้าแล้วยังมีการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมผลิตเพื่อการส่งออกอย่างจริงจัง ดังจะเห็นได้จากมาตรการจูงใจต่างๆ และการส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาของนิคมอุตสาหกรรมเพื่อการส่งออก

ถึงแม้ว่าในกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของทั้ง 4 ประเทศ จะระบุถึงสาขาอุตสาหกรรมที่รัฐบาลไม่ส่งเสริมการลงทุนจากต่างชาติ แต่ในทางปฏิบัติก็ใช้ว่าการลงทุนในสาขาอื่น ๆ นอกเหนือจากสาขาดังกล่าว จะได้รับอนุมัติให้ลงทุนได้ทุกกรณี ทั้งนี้เนื่องจากรัฐบาลของแต่ละประเทศต่างต้องพิจารณาถึงประโยชน์ที่ประเทศของตนจะได้รับ เช่น เป็นอุตสาหกรรมที่ส่งออกเพื่อสร้างรายได้ให้กับประเทศหรือไม่ เป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดการจ้างงานมากน้อยเพียงใด เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เทคโนโลยีการผลิตขั้นสูงกว่าที่เป็นอยู่ในประเทศหรือไม่ เป็นอุตสาหกรรมที่แข่งขันกับผู้ประกอบการในระดับรากหญ้าหรือไม่ เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้เงินลงทุนสูงหรือไม่ เป็นอุตสาหกรรมที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมหรือไม่ เป็นอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีในอนาคตหรือไม่ เป็นต้น

นอกจากนี้ถึงแม้ว่าทั้ง 4 ประเทศได้พยายามสร้างความชัดเจนในด้านกฎระเบียบ ขั้นตอนการขออนุมัติลงทุน เวลาและค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้สำหรับการขออนุมัติการลงทุน โดยการจัดทำคู่มือการลงทุนสำหรับนักลงทุนต่างชาติ แต่ในทางปฏิบัตินั้น ระยะเวลา และค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้มักเกิดขึ้นมากกว่าที่ระบุไว้ในเอกสารดังกล่าว ดังนั้นก่อนการตัดสินใจลงทุนนักลงทุนควรสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับขั้นตอนการขออนุมัติลงทุนในทางปฏิบัติจากหน่วยงานของประเทศไทยที่เกี่ยวข้องในประเทศนั้น (เช่น สำนักงานผู้แทนการค้าในประเทศนั้น) หรือสอบถามจากสมาคมนักธุรกิจไทยในประเทศนั้นๆ

ในการส่งเสริมและดึงดูดการลงทุนจากต่างชาตินั้นหลายประเทศในกลุ่ม CLMV ได้มีการปรับกฎหมายต่างๆที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของต่างชาติอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะเวียดนามและกัมพูชา ในบางครั้งนักลงทุนจากต่างชาติจึงเกิดความสับสนและไม่แน่ใจในกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน อย่างไรก็ตามในปัจจุบันการปรับเปลี่ยนของกฎหมายดังกล่าวมีแนวโน้มเป็นไปในทิศทางที่ส่งเสริมและเอื้อประโยชน์ให้กับนักลงทุนมากขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากประเทศเหล่านี้ต่างก็ต้องการแข่งขันกันเพื่อให้ให้นักลงทุนตัดสินใจเลือกลงทุนในประเทศตนเอง

นอกจากการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายเมื่อเวลาผ่านไปแล้ว ในทางปฏิบัติยังพบว่าขั้นตอน และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนของต่างชาติในแต่ละเขตจังหวัด (หรือแขวง) ในประเทศเดียวกัน อาจมีความแตกต่างกัน โดยเฉพาะในกรณีของ สปป.ลาว และเวียดนาม ซึ่งหน่วยงานปกครองในระดับท้องถิ่นมีขอบเขตอำนาจสูงในการกำหนดกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง สาขาอุตสาหกรรมที่ส่งเสริมให้ลงทุน มาตรการจูงใจ

ส่งผลให้เกิดความยุ่งยากขึ้นกับนักลงทุน ทั้งนี้เนื่องจากโดยทั่วไปหน่วยปกครองในระดับดังกล่าวมักกำหนดกฎระเบียบ ขั้นตอนและการส่งเสริมการลงทุนที่แตกต่างกัน

ในด้านการเลือกปฏิบัติกับนักลงทุนต่างชาตินั้น เมื่อเปรียบเทียบกันในบรรดา 4 ประเทศ สหภาพพม่า เป็นประเทศที่มีการเลือกปฏิบัติกับนักลงทุนต่างชาติชัดเจนมากกว่าประเทศอื่นๆ ดังจะเห็นได้จากการคิดค่าธรรมเนียม และราคาค่าสาธารณูปโภคที่แตกต่างกันมากระหว่างกิจการของชาวต่างชาติและกิจการของคนท้องถิ่น ส่วนประเทศอื่นๆนั้นถึงแม้ว่าในทางเอกสารหรือกฎหมายจะไม่มี ความแตกต่างในการปฏิบัติตัวของหน่วยงานภาครัฐต่อนักธุรกิจต่างชาติเมื่อเทียบกับนักธุรกิจท้องถิ่น แต่ในทางปฏิบัติผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมของไทยเป็นจำนวนมากต่างก็เลือกที่จะจดทะเบียนธุรกิจในนามของผู้ร่วมทำธุรกิจท้องถิ่น ทั้งนี้เพื่อป้องกันการเลือกปฏิบัติจากเจ้าหน้าที่รัฐ

4.5.5 จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ในภาพรวมรัฐบาลของทั้งสี่เมื่อพิจารณาถึงปัจจัยและสภาพแวดล้อมที่นักลงทุนจะต้องคำนึงถึงก่อนการตัดสินใจเข้าไปลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ทำให้สามารถประเมินสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกของการลงทุนในประเทศกลุ่ม CLMV ได้ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (จุดแข็งและจุดอ่อน) จะมีขอบเขตการวิเคราะห์ปัจจัยภายในประเทศที่มีผลโดยตรงการลงทุนในประเทศนั้นๆ ส่วนการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก (โอกาสและอุปสรรค) จะมีขอบเขตการวิเคราะห์ที่ปัจจัยอื่นๆภายในประเทศที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการลงทุนในประเทศนั้นโดยตรง และปัจจัยภายนอกประเทศที่มีผลต่อการลงทุนในประเทศนั้นๆ

ในภาพรวมจุดแข็งที่สำคัญของประเทศในกลุ่ม CLMV คือ การที่ยังมีแหล่งทรัพยากรธรรมชาติที่อุดมสมบูรณ์และมีราคาปัจจัยการผลิตโดยเฉพาะแรงงานที่ไม่สูง และการที่รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการลงทุนจากต่างประเทศอย่างเสรี

สำหรับจุดอ่อนของประเทศในกลุ่ม CLMV อยู่ที่ความไม่มีเสถียรภาพของกฎระเบียบ และนโยบายต่างๆ รวมถึง ความขาดแคลนสาธารณูปโภคขั้นพื้นฐานที่สำคัญ และบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถ

นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาด้านโอกาสของการลงทุนในประเทศในกลุ่ม CLMV จะเห็นได้ว่า โอกาสที่สำคัญคือ โอกาสที่สำคัญคือ ความเชื่อมโยงทางภูมิศาสตร์ซึ่งไทยสามารถใช้ประเทศเหล่านี้เป็นฐานในการผลิตเพื่อส่งออกไปประเทศที่สาม หรือใช้เป็นเส้นทางเชื่อมโยงไปยังประเทศอื่นๆ ได้ และการได้รับสิทธิพิเศษทางการค้ากับประเทศที่เป็นตลาดหลักของโลกอย่าง สหรัฐอเมริกา และ สหภาพยุโรป เป็นต้น ในส่วนของอุปสรรคที่สำคัญของการลงทุนในประเทศในกลุ่ม CLMV คือ การขาดความเชื่อมั่นของนักลงทุนในระบบการปกครอง เศรษฐกิจ และระบบการเงินในประเทศ