

บทที่ 10

ผลการวิเคราะห์ศักยภาพภายในองค์กร (SWOT) การค้าชายแดนไทย-ลาว จากผู้ประกอบการใน 4 อนุภาค (ภาคเหนือตอนบน, ภาคเหนือตอนล่าง, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน และภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง)

การวิเคราะห์สถานการณ์ ให้เห็นถึงโอกาส สถานการณ์ และอุปสรรคต่างๆ เป็นเทคนิค
วิธีการบริหาร จัดการวิเคราะห์ในปัจจุบัน เพราะ SWOT Analysis หมายถึง ปัจจัย 4 ประการ ที่
ใช้ในการวิเคราะห์ศักยภาพภายในของกิจการ ประกอบด้วย Strength Weakness Opportunities
และ Threat โดย Strength และ Opportunities คือ ปัจจัยเสริมสร้างศักยภาพขององค์กร ส่วน
Weakness และ Threat คือปัจจัยบั่นทอนศักยภาพขององค์กร จึงเป็นเหมือนขั้ว + และ ขั้ว - ที่
ปะปนคละเคล้ากัน ซึ่งถ้าเราเพิ่มปัจจัยบวกและลดปัจจัยลบให้ได้มากที่สุด ศักยภาพของธุรกิจก็จะ
มีความเข้มแข็งโดยปริยาย

Strength คือ จุดแข็ง จุดที่ได้เปรียบหรือจุดที่สามารถแข่งขันได้ Strength ของบริษัท
อยู่ที่ การเงิน ความเป็นผู้นำทางการตลาด ภาพพจน์ที่มีมานาน ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและซัพ
พลายเออร์ คุณภาพของวัตถุดิบ ทักษะของพนักงาน ฯลฯ

Opportunities คือ โอกาสหรือช่องทางที่สามารถจะนำมาใช้เพื่อให้เป็นประโยชน์กับ
ธุรกิจของเราได้ เช่น ส่วนแบ่งทางการตลาดที่ยังพอมือที่ว่างให้เราแทรกเข้าไป การเปลี่ยนแปลง
ใดๆ ที่มากระทบจนคาดว่าคู่แข่งต้องปรับตัว การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องซึ่ง
อาจจะพลิกสถานการณ์ทางการตลาดให้กับสินค้าของเราได้

Threat คือ สิ่งที่ธุรกิจอยากหลีกเลี่ยงและไม่อยากพบพาน เพราะหมายถึงผลกระทบทาง
ลบที่จะมีต่อการประกอบธุรกิจ เช่น ภาวะถดถอยทางธุรกิจ การเข้าสู่ตลาดของกลุ่มแข่งราย
ใหม่ๆ ซัพพลายเออร์หรือคู่ค้ามีอำนาจต่อรองมากขึ้น รวมถึงการออกกฎหมาย ข้อระเบียบการ
ใหม่ๆ ของทางการ ซึ่งอาจสร้างกรอบ หรือข้อจำกัดในการประกอบธุรกิจให้เกิดขึ้นได้

Weakness หมายถึง จุดอ่อนหรือจุดเสียเปรียบ อันจะเป็นอุปสรรคต่อการดำเนินงาน
เช่น เงินทุน ความสามารถในการจัดการ หรือทักษะทางการตลาด หรือภาพพจน์ของสินค้าเอง

การนำ SWOT มาใช้ในการสัมมนาผู้ประกอบการ และ มาใช้วิเคราะห์ศักยภาพ และ
ปรับปรุงการดำเนินงานของธุรกิจ ย่อมช่วยผู้ประกอบการวิเคราะห์ พิจารณา จุดอ่อนอุปสรรค และ
โอกาส ได้อย่างชัดเจน โดยหลักการแล้วสิ่งที่ควรทำต่อไปก็คือ ขจัดจุดอ่อน หาทางป้องกัน

อุปสรรคไว้ล่วงหน้ารวมทั้งเสริมจุดดี หรือพยายามช่วงชิงสร้างโอกาสที่เห็นให้เป็นความจริง
ในทางปฏิบัติโดยเร็ว¹

ตารางที่ 10.1 : การวิเคราะห์ SWOT กับการเข้าไปทำการค้าชายแดนกับ สปป.ลาว ในระดับมหภาค

10.1 การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, ภาวะคุกคามหรืออุปสรรค) กับการเข้าไปทำการค้าชายแดนกับ สปป.ลาว ในระดับมหภาค
1. จุดแข็ง (Strengths)
<ol style="list-style-type: none">1. สปป.ลาวเป็นประเทศที่มีความอุดมสมบูรณ์ด้วยทรัพยากรธรรมชาติและพลังงานไฟฟ้า ซึ่งเหมาะแก่การเป็นฐานการผลิตด้านอุตสาหกรรมในอนาคต2. การดำเนินงานมีต้นทุนต่ำเนื่องจากนิคมอุตสาหกรรมอยู่รวมกันเป็นกลุ่ม การพัฒนาในอนาคตจะเกิดการกระจายต้นทุน ทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายผันแปรถูก3. สปป.ลาวตั้งอยู่ท่ามกลางกลุ่มประเทศอาเซียน และมีพรมแดนติดต่อกับเวียดนามและจีนตอนใต้สามารถใช้เป็นทางผ่านสินค้าไปที่ท่าเรือดานัง ประเทศเวียดนาม4. มีสัญญาทวิภาคีที่เอื้อประโยชน์ให้นักลงทุนไทยและลาวให้มีโอกาสพัฒนาเศรษฐกิจอันเนื่องมาจากรับสิทธิพิเศษต่างๆ อาทิ สิทธิพิเศษทางการค้า (MFN) สิทธิพิเศษด้านภาษีศุลกากร (GSP) เป็นต้น5. เมืองหลวงพระบางได้รับการประกาศจากองค์การยูเนสโก (UNESCO) ว่าเป็น “เมืองมรดกโลก” โดยที่ผ่านมามีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยือนสถานที่ต่างๆ เพิ่มขึ้นทุกปี และขณะนี้รัฐบาลของสปป.ลาว ได้ปรับปรุงเส้นทางหมายเลข 14A ในแขวงจำปาสัก ซึ่งจะทำให้การคมนาคมมีความคล่องตัว อำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวที่ต้องการเดินทางไปยังแหล่งมรดกโลก
2. จุดอ่อน (Weaknesses)
<ol style="list-style-type: none">1. การเก็บภาษีในสปป.ลาวเปลี่ยนแปลงบ่อยและมีเงื่อนไขหลายประการ แต่ทั้งนี้ก็ถูกหมายกับแนวปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่มักไม่มีความสอดคล้องกัน2. ไฟฟ้า ยังไม่พอเพียงและยังกระจายไม่ทั่วถึง ระบบขนส่งสูง เพราะนักลงทุนไม่สามารถขนส่งสินค้าด้วยรถยนต์ของตนเองหรือต้องเสียค่าจ้างให้กับรถที่ขึ้นทะเบียนสำหรับการขนส่งเท่านั้น3. กระบวนการดำเนินการผ่านพิธีการศุลกากรเข้าสู่ประเทศไทย หรือจากไทยไปสปป.ลาว มีความยุ่งยาก4. สปป.ลาว มีระบบบัญชีเฉพาะแบบของสปป.ลาว ซึ่งแตกต่างจากระบบบัญชีของไทย ทำให้ต้องทำบัญชีถึง 2 ระบบ คือ ระบบบัญชีไทย และระบบบัญชี สปป.ลาว

¹วัฒนา อนันตภณันท์. บริษัทปริทรรศน์. 2550.

3. โอกาส (Opportunities)

1. ไทยและสปป.ลาว มีความร่วมมือทางการค้า ในลักษณะได้ประโยชน์ร่วมกันทั้ง 2 ฝ่าย (Win-Win) มากขึ้นตามลำดับ และขณะนี้กำลังอยู่ระหว่างขั้นตอนการจัดตั้งสภาธุรกิจ ไทย-ลาวไทย ประกอบกับการลงทุนมีธนาคารของไทยดำเนินการอยู่ในท้องถิ่น 5 แห่ง จึงทำให้มีแหล่งสนับสนุนข้อมูลการลงทุนได้ดีขึ้น
2. สาธารณูปโภคในสปป.ลาว กำลังอยู่ระหว่างการพัฒนาให้ดีขึ้นตามลำดับ มีการพัฒนาเส้นทาง East West Economics Corridor เป็นประโยชน์ต่อการส่งผ่านสินค้ามากขึ้น
3. สปป.ลาว ได้รับสิทธิพิเศษด้านศุลกากร(GSP) การตั้งฐานการผลิตในสปป.ลาว ส่งเสริมโอกาสส่งออกไปในประเทศที่มีตลาดขนาดใหญ่ เช่น สหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่นได้
4. บรรยากาศการลงทุนจากต่างประเทศในช่วง 6 เดือนหลังของปี พ.ศ. 2549 มีการลงทุนเพิ่มขึ้นกว่าเท่าตัวเมื่อเทียบกับปีก่อน นอกจากนี้ ยังมีโครงการก่อสร้างขนาดใหญ่หลายโครงการ อาทิ โครงการเขื่อนน้ำเทิน 2 และโครงการเหมืองทองเซโปน ซึ่งได้เริ่มการผลิตเป็นครั้งแรก อุตสาหกรรมท่องเที่ยวขยายตัวดี ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศขยายตัวเพิ่มขึ้น

4. อุปสรรค (Treats)

1. ในภาวะปัจจุบัน การแข่งขันของประเทศเพื่อนบ้าน ที่ต้องการเป็นคู่ค้ากับลาวนั้นมีมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ประเทศเวียดนาม พม่า และจีน ทำให้การวางกลยุทธ์ทางการค้าของนักธุรกิจไทยนั้น ควรเป็นกลยุทธ์ทางการค้าแบบได้ประโยชน์ทั้งสองฝ่าย เพื่อให้การตกลงทำการค้าระหว่างนักธุรกิจของทั้งสองประเทศมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น
2. การบริหารงานแบบศูนย์กลาง ทำให้ข้อมูลที่มาจากส่วนกลางอาจล่าช้า หรือขาดหายในกระบวนการ ส่งต่อไปให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การบริหารงานแบบผสมผสาน และการกระจายอำนาจอิสระให้กับเจ้าแขวงจึงทำให้เจ้าแขวงมีอำนาจการตัดสินใจสูง กฎหมายและระเบียบในแต่ละท้องถิ่นมีความแตกต่างกัน ดังนั้นนักลงทุนควรศึกษาข้อมูลท้องถิ่นอย่างรอบคอบ
3. การเก็บภาษีใน สปป.ลาว เปลี่ยนแปลงบ่อย และมีเงื่อนไขหลายประการ ผู้ลงทุนและผู้ประกอบการ จึงต้องติดตามอย่างต่อเนื่องจะขาดช่วงระยะเวลาไม่ได้
4. ธนาคารพาณิชย์ใน สปป.ลาว มีน้อย และส่วนใหญ่อยู่ในเวียงจันทน์ ทำให้ไม่สะดวกในการใช้บริการจากธนาคาร ระบบธนาคารมีเงื่อนไขการใช้เช็คและไม่สามารถใช้ข้ามได้ แต่ต้องดำรงเงินไว้ในบัญชีจำนวนมากและต้องเปิดหลายบัญชี การจัดหาเงินทุนโดยการกู้ยืมเงินของธุรกิจจำเป็นต้องจัดหาจากประเทศไทย
5. การเดินทางผ่านแดน ทั้งของบุคคลและยานพาหนะยังไม่สะดวกและคล่องตัวเท่าที่ควร ซึ่งควรมีการปรับปรุงให้มีความสะดวกมากขึ้น ได้แก่ การอนุญาตให้ผู้ถือบัตรผ่านแดนสามารถเดินทางข้ามไปยังแขวงอื่นที่มีเขตแดนติดต่อกับแขวงจำปาสักได้ เช่น แขวงสาละวัน แขวงอัตตะปือ ส่วนการใช้

4. อุปสรรค (Treats) (ต่อ)

วิซ่าของบุคคลในการผ่านแดนน่าจะสะดวกมากขึ้นหลังจากที่การเดินทางระหว่างไทย-สปป.ลาว ไม่ต้องขอวิซ่า

6. มาตรการในการจัดระเบียบ และควบคุมการนำเข้าและส่งออกของ สปป.ลาว ทั้งด้านภาษีและ มาตรการที่มีใช้ภาษี ที่ สปป.ลาว ใช้ ในบางจุดและบางขั้นตอนยังต้องใช้ระยะเวลาที่นาน

7. ต้นทุนค่าขนส่ง และค่าบริการในการนำสินค้าเข้า-ส่งออก ก่อนข้างสูง ประกอบกับเส้นทาง คมนาคมที่เชื่อมต่อไปยังชนบท/พื้นที่อื่นๆ ใน สปป.ลาว ยังไม่สะดวก เป็นอุปสรรคต่อการขนส่ง สินค้า

8. ผู้ประกอบการนำเข้า/ส่งออกรายย่อย ยังไม่มีความคล่องตัวในการปฏิบัติตามระเบียบการ นำเข้าส่งออกและพิธีการศุลกากร ที่เห็นว่ายังคงมีขั้นตอนและมีเอกสารประกอบมากทำให้เสียเวลา และยังมีความยุ่งยากอยู่ (แต่ในส่วนของผู้ประกอบการรายใหญ่จะมีความเข้าใจและคุ้นเคยกับพิธี การต่างๆ จึงไม่เป็นปัญหาสำหรับผู้ประกอบการรายใหญ่)

9. ปัญหาการชำระเงินที่ธนาคารพาณิชย์ยังไม่รองรับการทำ L/C และการไม่สามารถแลกเปลี่ยน เงินกับในธนาคารพาณิชย์ไทยได้ ทำให้ขาดความคล่องตัวในการประกอบธุรกิจระหว่างกัน

10. ระบบการค้าของสปป.ลาวไม่ได้เป็นระบบเสรีที่แท้จริง การนำเข้าและส่งออกจะต้องได้รับ อนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และนำเข้าส่งออกได้เฉพาะในสินค้าที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น

11. การนำเข้าและส่งออกในสปป.ลาว ต้องเป็นบริษัทที่ได้รับอนุญาตจากรัฐบาล สปป.ลาว เท่านั้น เนื่องจากลาวมีปัญหาการขาดดุล การค้าเป็นจำนวนมากและเป็นเวลาติดต่อกันมานาน ทำให้รัฐบาล สปป.ลาวกำหนดมาตรการเพื่อแก้ปัญหานี้ โดยกำหนดให้ผู้นำเข้า ต้องเป็นบริษัทที่ได้รับอนุญาต และมีรายได้จากการส่งออก ทำให้ผู้นำเข้ารายย่อยหรือผู้นำเข้าที่ไม่ได้มีรายได้จากการส่งออกต้อง นำเข้าผ่านบริษัทที่มีใบอนุญาตนำเข้าหรือบริษัทที่มีรายได้จากการนำเข้า โดยเสียค่านายหน้า ประมาณร้อยละ 2 – 3 ของมูลค่านำเข้า ทำให้สินค้านำเข้ามีต้นทุนสูงขึ้น

12. การค่านอกระบบส่งผลกระทบต่อผู้เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า ที่มาจากประเทศไทยใน สปป.ลาว เนื่องจากสินค้าที่ลักลอบนำเข้า มีต้นทุนต่ำกว่า ตัวแทนจำหน่ายที่ถูกต้องในระบบไม่ สามารถแข่งขันได้ ส่งผลให้ผู้ทำการค้าไม่สนใจที่จะเป็นตัวแทน จำหน่ายสินค้าที่มาจากประเทศ ไทย ยกเว้นสินค้าที่มีข้อจำกัดไม่สามารถขนถ่ายโดยใช้เรือเล็กได้

14. สปป.ลาว ไม่ต้องการพึ่งพิงการค้ากับไทยเพียงประเทศเดียว จึงมีความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น กับจีนและเวียดนาม ทำให้การดำเนินนโยบายของรัฐบาล สปป.ลาว มีลักษณะที่ทำให้จีนและ เวียดนามได้เปรียบในการแข่งขัน เช่น สปป.ลาว อาจเรียกเก็บภาษีนำเข้าจากไทยในอัตราที่สูงกว่า จีนและเวียดนาม เพื่อได้รับเงินช่วยเหลือ ในการลงทุนสาธารณูปโภคบางพื้นที่ เป็นต้น

ตารางที่ 10.2 : ข้อสังเกตและแนวทางแก้ไขปัญหา และอุปสรรคทางการค้า

10.2 ข้อสังเกตและแนวทางแก้ไขปัญหา และอุปสรรคทางการค้า
1. ประเด็นปัญหาด้านการค้าของไทย
<p>จากสถิติการค้าปกติ และการค้าชายแดนไทย-ลาว แสดงให้เห็นว่า ยังมีโอกาสในการขยายการค้าระหว่างกันอีกมาก หากมีการแก้ไขปัญหาลดอุปสรรคทางการค้าที่สำคัญ ได้แก่</p> <ol style="list-style-type: none">1.) ผู้ส่งออกสินค้าของไทยไปสปป.ลาว ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าชายแดน ขาดความเป็นนักการตลาดเชิงรุกมืออาชีพ จึงเสียเปรียบประเทศคู่แข่งเช่น เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย และไต้หวัน เป็นต้น2.) ปัญหาค่าจ้างแรงงานที่มีระดับสูงขึ้น ทำให้ราคาสินค้าของไทยมีราคาสูงขึ้น เป็นเหตุให้ไทยเสียตลาดบางส่วนให้กับเวียดนามและจีน3.) สินค้าไทยระดับล่างมีราคาสูงกว่าสินค้าจากจีน และ เวียดนาม เนื่องจากการจัดเก็บอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรของกรมศุลกากรไทยมีอัตราสูงทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้นสินค้าไทยในระดับล่างจึงไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้4.) มีการลักลอบการค้าตามแนวชายแดนไทย – ลาวมาก ทำให้ สินค้าไทยที่ลักลอบเข้าไปใน สปป.ลาว มีราคาถูกกว่าสินค้าที่นำเข้าโดยถูกวิธี ทำให้สินค้าไทยเข้าไปแข่งขันกันเองในตลาดลาว5.) สินค้าไทยจะถูกปลอมแปลงและเลียนแบบจากประเทศคู่แข่ง เช่น จีน ส่งจักรยานยนต์ และชิ้นส่วนลอกเลียนแบบที่มีราคาต่ำกว่าของไทยมาก และเวียดนามส่งสินค้าคุณภาพที่ต่ำกว่าทำให้ผู้บริโภคลาวเข้าใจผิดคิดว่าเป็นสินค้าไทย นอกจากนี้ ยังมีผู้ส่งออกไทยบางรายนำสินค้าหมดอายุเข้าไปจำหน่ายใน สปป.ลาว ทำให้สินค้าไทยเสียชื่อเสียง
2. ข้อพึงระมัดระวัง และศึกษาต่อปัญหาภายในการค้าของ สปป.ลาว
2.1 ด้านนโยบายการค้าของ สปป.ลาว
<ol style="list-style-type: none">1.) การนำเข้าสินค้าของลาวจะต้องกระทำผ่านหน่วยงานของรัฐที่ใช้ชื่อว่า ลาวขาเข้า-ขาออก (Society Lao Import-Export) โดยกระทรวงการค้าของลาวเป็นผู้ดูแลและกำกับ โดยนำเข้าและส่งออกสินค้าที่จำเป็นต่อการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ และผ่านบริษัทเอกชน (Private Company) ที่ได้รับอนุญาตจากกระทรวงการค้าให้เป็นผู้นำเข้า-ส่งออกสินค้าตามประเภท หรือหมวดที่ได้รับอนุญาตจากรัฐแล้วเท่านั้น สำหรับผู้นำเข้ารายย่อยที่ไม่มีใบอนุญาต จะอาศัยการนำเข้า-ส่งออกผ่านบริษัทที่มีใบอนุญาต ซึ่งต้องเสียค่านายหน้าร้อยละ 1-3 ขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้า โดยในสปป.ลาว จะมีบริษัทที่จดทะเบียนเป็นผู้นำเข้าและส่งออกประมาณ 150 บริษัท2.) การลดและจำกัดจำนวนบริษัทผู้นำเข้า-ส่งออกของสปป.ลาว ทำให้มีผู้ค้าชายลดลง

2.1 ด้านนโยบายการค้าของ สปป.ลาว (ต่อ)

- 3.) มีระบบโควตาในการนำเข้าสินค้า โดยกำหนดเงื่อนไขให้บริษัทผู้ส่งออกไทยที่นำสินค้าเข้า ต้องมีการศึกษาข้อมูลเรื่องระบบโควตาอย่างชัดเจน
- 4.) ขั้นตอนการนำเข้า และการออกเอกสารของสปป.ลาว ยังมีอุปสรรค และปฏิบัติการด้วยคน (Manual system) โดยทาง สปป.ลาว กำลังทำการปรับปรุงแก้ไข และสินค้าบางรายการยังต้องยื่นขอใบอนุญาตนำเข้าหลังจากที่สินค้านำมาถึงท่าแล้วเท่านั้น
- 5.) การดำเนินนโยบายการค้าของ สปป.ลาว เน้นการเสริมสร้างความสัมพันธ์และปัจจุบันให้ความสำคัญกับจีนและเวียดนามมากไม่น้อยกว่าไทย และโดยให้สิทธิพิเศษ สปป.ลาว อาจให้สิทธิพิเศษต่างๆ จากไทย หากได้รับความช่วยเหลือด้านสาธารณูปโภค และด้านการศึกษา
- 6.) ประชาชนตามแนวชายแดนเขตติดต่อกับประเทศเพื่อนบ้าน ยังมีความคุ้นเคยกับการค้าชายแดนนอกระบบ ในลักษณะแลกเปลี่ยนสินค้า ผู้ประกอบการบางส่วนยังขาดความรู้ความเข้าใจในการทำธุรกรรมการค้ากับ สปป.ลาว ตลอดจนระเบียบพิธีการศุลกากรที่ถูกต้อง
- 7.) โครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นในการดำเนินธุรกิจของ สปป.ลาว ยังไม่เพียงพอ เช่น การคมนาคม สถาบันการเงินรองรับ เป็นต้น
- 8.) การเปิดด่านการค้าชายแดน (ด่านประเพณี) มีข้อจำกัดหลายประการ เช่น ปัญหาการค้ายาเสพติด การลักลอบเข้าเมือง การโจรกรรม เป็นต้น รวมทั้งจำนวนเจ้าหน้าที่ไม่เพียงพอในการกำกับควบคุม

2.2 ด้านการคมนาคมขนส่ง

- 1.) ค่าขนส่ง และค่าบริการในการนำเข้า-ส่งออก ค่อนข้างสูง ประกอบกับความตกลงขนส่งสินค้าผ่านแดนไทย-สปป.ลาว มีลักษณะพิเศษ เนื่องจากสินค้าจากลาวผ่านไทยไปประเทศที่สามไม่มีการเก็บค่าธรรมเนียม เพราะรัฐบาลไทยมองในลักษณะให้ความช่วยเหลือ โดยที่ผ่านมาไทยเกินดุลการค้า ต่อ สปป.ลาว มหาศาล ยังถูกเรียกเก็บค่าธรรมเนียม เพื่อต้องการเงินเพื่อนำมาพัฒนาประเทศ โดยกรมการขนส่งกำลังหาทางแก้ไขอยู่ แต่ในทางกลับกัน สินค้าจากไทยผ่าน สปป.ลาว ไปยังประเทศที่สาม ยังถูกเก็บค่าธรรมเนียม
- 2.) การขนส่งสินค้าทางบกของ สปป.ลาว จะใช้ทางรถยนต์ เนื่องจากสปป.ลาว ยังไม่มีระบบการขนส่งทางรถไฟ และเป็นลักษณะผูกขาด เส้นทางคมนาคมยังทุรกันดาร ต้องใช้เวลานาน และทำให้สินค้าได้รับความเสียหายได้ง่าย เป็นอุปสรรคต่อการขนส่งสินค้า นอกจากนี้ การกำหนดน้ำหนักบรรทุกของรถบรรทุกสินค้าในแต่ละแขวงไม่เท่ากัน ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น
- 3.) การขนถ่ายสินค้าของ สปป.ลาว เน้นการใช้แรงงานคนมากกว่าเครื่องจักร ทำให้เกิด

<p>การเสียเวลา เป็นเหตุให้การขนถ่ายสินค้าต้องใช้เวลาเพิ่มขึ้น 1-2 วัน</p> <p>4.) เส้นทางเดินทางและการขนส่งสินค้าใน สปป.ลาว ก่อนข้างลำบาก มีภูเขา ทำให้การติดต่อระหว่างหัวเมือง และเมืองปากซัน (ทางหมายเลข 13) เชื่อมกับ (เส้นทางหมายเลข 8) เมืองวินห์ ของเวียตนาม เดินทางได้ลำบากและมีค่าใช้จ่ายสูง</p>
<p>2.3 การค้าอนุกรมตามแนวชายแดน</p>
<p>สืบเนื่องจากการที่ไทยและสปป.ลาว มีชายแดนที่ยาวติดต่อกัน ทำให้มีช่องทางผ่านแดนธรรมชาติประมาณ 700 ช่องทาง ที่ประชาชนอาศัยเดินทางเข้า-ออก และมีการลักลอบนำสินค้าข้ามแดน ซึ่งสินค้าที่ลักลอบข้ามแดนมีมูลค่าเกือบเท่ากับการค้าปกติ</p>
<p>2.4 ด้านการค้า</p>
<p>1.) เงินกีบของ สปป.ลาว ผูกติดกับเงินเหรียญของสหรัฐอเมริกา ผู้ค้าจึงต้องวางแผนการตลาด ซึ่งผู้ค้าสามารถใช้เงินสกุลบาทมาใช้เป็นอัตราแลกเปลี่ยนก็ได้</p> <p>2.) สปป.ลาว ขาดดุลการค้า / ดุลบัญชีเดินสะพัดมาเป็นเวลานาน แต่ได้รับเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศ การติดต่อกับ สปป.ลาว ต้องเป็นผสมผสานเป็นแบบ “ผู้ให้” แต่ สปป.ลาว มีทรัพยากรธรรมชาติมากมาย บนดินเป็นพื้นที่การเกษตรที่ยังคงความอุดมสมบูรณ์ ได้ดินมีแร่ธาตุประเภท ดิบุก ยิปซัม ตะกั่ว หินเกลือ เหล็ก ถ่านหิน แบริท์ โปแตส สังกะสี ทองคำ ทองแดง พลอย อัญมณี หินอ่อน และน้ำมัน</p> <p>3.) ระบบข้อมูลของ สปป.ลาว เป็นเชิงคุ้มครองมากกว่าเป็นการส่งเสริม ถือความระมัดระวังของภาครัฐเป็นหลัก</p> <p>4.) ขาดระบบข้อมูลในการวางแผน และขาดระบบการจัดการ และสินค้าและบริการที่ดีตามแบบมาตรฐานสากล เช่น HACCP</p> <p>5.) การขนส่งไม่สะดวก ขาดแคลนสาธารณูปโภคพื้นฐาน</p>
<p>2.5 ด้านการลงทุน</p>
<p>1.) ระบบสาธารณูปโภคพื้นฐานยังไม่เพียงพอต่อการใช้ในประเทศ เช่น น้ำประปามีราคาสูงมาก และการสื่อสารโทรคมนาคมต่างๆ ไม่ทั่วถึง ทำให้เป็นอุปสรรคด้านต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ</p> <p>2.) ด้านสภาพเส้นทางคมนาคมขนส่งภายในประเทศยังไม่ดีพอ ทำให้การขนส่งสินค้าต้องใช้เวลา และสินค้าได้รับความเสียหายและแตกหักง่าย ดังนั้นผู้ประกอบการไทยจึงควรทำการค้า ในเขตเมืองใหญ่</p> <p>3.) นโยบายของรัฐบาลกลางกับนโยบายของแต่ละแขวง อาจจะไม่สอดคล้องกันในทางปฏิบัติ ทำให้บางครั้งไม่สามารถขออนุมัติการค้าดำเนินการได้ ทั้งที่ได้รับส่งเสริมจากรัฐบาลกลาง เพราะรัฐบาลกลางเองไม่มีระบบเชื่อมโยงกับท้องถิ่น</p>

<p>4.) แรงงานที่มีทักษะในการทำงานที่ได้มาตรฐานสำหรับบางอุตสาหกรรม ยังมีจำนวนน้อยเมื่อเทียบกับความต้องการของอุตสาหกรรมนั้นๆ ทำให้นักลงทุนที่จะเข้ามาลงทุนในลาวจำเป็นต้องมีการจัดอบรมเบื้องต้นแก่แรงงานก่อนเริ่มกิจการ</p>
<p>2.6 ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ</p>
<p>1.) แสดงความตั้งใจในการให้ความช่วยเหลือสปป.ลาว ให้เกิดผลเป็นรูปธรรม ซึ่งประเทศไทย ได้ดำเนินการไปแล้วหลายช่องทาง อาทิ การลดภาษีสินค้าเกษตรนำเข้าภายใต้ WTO 23 รายการ การลดภาษีสินค้าวัตถุดิบและเกษตรอื่นๆ 39 รายการ การให้สิทธิพิเศษทางภาษีศุลกากร (AISP) จำนวน 186 รายการ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2547 และการให้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการในสาขาต่างๆ เป็นต้น ทั้งนี้ เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์และทัศนคติที่ดีต่อกัน</p> <p>2.) สนับสนุนให้มีการใช้การค้าระบบหักบัญชี (Account Trade) และให้มีสำนักงานตัวแทนของธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้า (Exim Bank) ตั้งอยู่ในจังหวัดหนองคาย</p> <p>3.) สนับสนุนภาคเอกชนของไทยมีส่วนเข้าไปส่งเสริมการผลิต โดยการให้ความรู้ด้านวิชาการ เทคโนโลยี และเมล็ดพันธุ์ที่สามารถให้ผลผลิตต่อไร่สูง และรับซื้อสินค้าเกษตร ในลักษณะ Contract Farming โดยเฉพาะสินค้าที่ไทยยกเว้นภาษีนำเข้า เพื่อเป็นแหล่งวัตถุดิบ เนื่องจากสปป.ลาวมีพื้นที่ว่างเปล่าจำนวนมากที่เหมาะสมสำหรับทำเกษตรกรรม และควรเสนอให้สปป.ลาวจัดตั้งศูนย์รวบรวมผลผลิตกระจายไปตามจุดต่างๆ ที่สำคัญ เพื่อสะดวกและประหยัดค่าขนส่ง</p> <p>4.) ควรพิจารณาแก้ไขปัญหาอย่างจริงจัง และรวดเร็ว โดยเฉพาะปัญหาที่เกิดขึ้นในระดับท้องถิ่น ไม่ควรปล่อยให้เนิ่นนาน เพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันมากยิ่งขึ้น เนื่องจาก ขณะนี้เจ้าหน้าที่ระดับสูงของสปป.ลาว ได้มีความสัมพันธ์ที่ดีมากกับเวียดนาม</p> <p>5.) มีส่วนร่วม และชักชวนประเทศที่สาม หรือมูลนิธิต่างประเทศ เพื่อเข้าไปช่วยพัฒนาระบบโครงสร้างพื้นฐานในลาว เช่น สะพาน ถนน ซึ่งจะช่วยอำนวยความสะดวกด้านการค้าและการท่องเที่ยว</p> <p>6.) ค่าขนส่งสินค้า ซึ่งมีลักษณะผูกขาดในสปป.ลาว เป็นอุปสรรคต่อการค้าและการลงทุนในสปป.ลาว ซึ่งหากภาครัฐทั้งของไทยและสปป.ลาว ได้ร่วมมือกันในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคดังกล่าว จะเป็นประโยชน์ต่อการค้าและการลงทุนของทั้งสองประเทศเป็นอย่างมาก</p>
<p>2.7 แนวทางแก้ไขปัญหา</p>
<p>(1) ด้านการค้า และการลงทุน</p>
<ul style="list-style-type: none"> - ธนาคารกลาง สปป.ลาว พยายามให้เงินกิบมีเสถียรภาพ ซึ่งในระยะ 2 – 3 ปีที่ผ่านมา อัตราแลกเปลี่ยนค่อนข้างมีเสถียรภาพมากขึ้น โดย 1 บาท เท่ากับ 265 – 268 กิบ - มีการทำ SWAP เพื่อให้เงินกิบมีเสถียรภาพ เป็นการดำเนินการเชิงรุกของธนาคารแห่งชาติของทั้งสองประเทศ โดยธนาคารแห่งประเทศไทยใช้วงเงิน 500 ล้านดอลลาร์ในการ

(1) ด้านการค้า และการลงทุน (ต่อ)

ดำเนินการนี้ ซึ่งมีผลดีต่อการทำตลาดสินค้า ทำให้พ่อค้าเกิดความเชื่อมั่น วางแผนซื้อขายสินค้าในปริมาณมากๆ และซื้อเก็บสต็อกไว้นานวันขึ้น

- จัดระเบียบด่าน ทำให้ระบบได้ดิน (หนีภาษี) มาอยู่บนดิน (เสียภาษีถูกต้อง) และเพื่อให้ระบบภาษี (Tax) ของ สปป.ลาวเป็นรายได้เข้ารัฐ และฟื้นฟูประเทศได้

- ใช้กลไกการเจรจาอย่างต่อเนื่อง เพื่อกดดัน การทำการค้าบนดินให้มีความสะดวกคล่องตัว ผลักดันเข้าสู่ระบบที่ถูกต้องมากขึ้น

- ตั้งคณะกรรมการด้านการค้าและเศรษฐกิจชายแดน ระหว่างทุกจังหวัดกับทุกแขวงชายแดนให้เป็นกรรมการที่มาจากจุดเดียวกัน เพื่อแก้ไข ปัญหาอย่างเป็นระบบ ลดปัญหารายวัน

- ให้ความสำคัญกับ "การค้าระหว่างประเทศ" แทน “การค้าชายแดน”

- ต้องอาศัยประเทศข้างเคียง โดยเฉพาะประเทศไทย ที่มีเสถียรภาพทางการเงินดีกว่าหลายประเทศในภูมิภาคนี้ นำเงินทุนไทย/นักลงทุนไทย เข้าไปแปลงทรัพยากรของสปป.ลาวให้เป็นทุน

- ไทยมีพรมแดนติดต่อกับสปป.ลาว 1,810 กม. มีภาษา - ประเพณี – วัฒนธรรมและวิถีชีวิตที่คล้ายคลึงกัน ควรใช้ศักยภาพของไทย เพื่อฟื้นฟูเศรษฐกิจลาว หากไทยวางเฉยประเทศคู่แข่งก็เข้าไปดำเนินการในรูปของการช่วยเหลือ

- ประเทศใดที่มีความเร็ว (Speed) เข้าถึงแหล่งทรัพยากรก่อน ก็จะมีรายได้เปรียบในการค้าการลงทุนเป็นผลพวงตามไปด้วย

- แลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างนักกฎหมายไทย - ลาว

- การสัมมนากฎหมายธุรกิจ / บริเวณจังหวัดชายแดน ควรเปิดโอกาสให้นักกฎหมายลาว เข้าร่วมสัมมนาเพื่อปรับทัศนะให้เป็นทิศทางเดียวกัน

- ช่วยเหลือเชื่อมโยงเครือข่ายข้อมูลให้กับสปป.ลาว เพื่อใช้ระบบข้อมูลฐานเดียวกัน / ใช้ระบบเดียวกันกับไทย

- ส่งเสริมให้ความรู้ด้านการผลิตสินค้า

- ปรับปรุงด้าน Logistics / ให้การช่วยเหลือในรูปแบบต่าง ๆ

10.3 ผลสรุป SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส และอุปสรรค) ในการจัด Focus Group จากผู้ประกอบการใน 4 อนุภาค (ภาคเหนือตอนบน, ภาคเหนือตอนล่าง, ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน และ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง)

ตารางที่ 10.3 : ผลสรุป SWOT การปฏิบัติการ Focus Group ในภาคเหนือตอนบน-ตอนล่าง

ผลสรุป SWOT การปฏิบัติการ Focus Group ในภาคเหนือตอนบน-ตอนล่าง	
ครั้งที่ 1 ณ จังหวัดเชียงใหม่ วันที่ 4 กันยายน 2550	
ครั้งที่ 2 ณ จังหวัดพิษณุโลก วันที่ 6 กันยายน 2550	
จุดแข็ง (Strength)	โอกาส (opportunity)
<ol style="list-style-type: none"> 1. มีประสบการณ์เลือกสินค้าที่มีคุณภาพ 2. มีเป้าหมายกลุ่มผู้ซื้อที่ชัดเจนอยู่ในมือ 3. บุคลากรที่มีประสบการณ์คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ 4. บุคลากรที่มีประสบการณ์ 5. มีความชำนาญเฉพาะด้าน 6. ผู้บริหารเดินทางไป สปป.ลาว บ่อย จึงมีความรู้ใน สปป.ลาว มาก 7. ดีไซน์แบบหลากหลายมากกว่า 8. เครื่องมือและกระบวนการผลิตที่ทันสมัย 9. บุคลากรที่มีประสบการณ์คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ 10. ระบบการเงินและการบัญชีที่ดี 11. ความรู้เฉพาะด้านที่ถนัดเฉพาะ 12. ผู้บริหารเดินทางไป สปป.ลาว บ่อย จึงมีความรู้ใน สปป.ลาว มาก 13. รู้จักเจ้าหน้าที่ข้าราชการใน สปป.ลาว 14. มีความรู้ด้านบริการขนส่งได้เป็นอย่างดี 15. เข้าใจและชำนาญธุรกิจบริการมากกว่า 	<ol style="list-style-type: none"> 1. มีโอกาสในการซื้อสินค้าที่ขายในไทยในราคาถูก 2. แลกเปลี่ยนสินค้าใน สปป.ลาว ในราคาถูก 3. ภูมิประเทศกำลังพัฒนาและพร้อมเปิดรับผู้ลงทุนและคู่ค้ามีการคมนาคมที่สะดวก(เตรียมความพร้อม) 4. ค่าแรงถูกกว่าไทย 5. เส้นทางคมนาคมเริ่มดีขึ้น 6. เป็นตลาดใหม่ 7. นโยบายจากรัฐในการสนับสนุนการลงทุน 8. ภาครัฐสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ 9. เชื่อมโยงธุรกิจ ที่มีเป้าหมายร่วมกัน(J.V.) 10. สปป.ลาว เปิดรับผู้ลงทุนและคู่ค้า 11. แรงงานมีราคาถูกกว่าไทย

จุดอ่อน (weakness)	อุปสรรค (threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. ไม่มีความมั่นใจที่จะลงทุน 2. ไม่มีบุคลากรที่ให้คำปรึกษาในการลงทุน 3. เงินทุนน้อย 4. ไม่กล้าเสี่ยงลงทุนเพิ่ม 5. มีความรู้ในการค้าชายแดนน้อยปัญหาด้านแรงงาน 6. เราขาดความรู้ความชัดเจนทางกฎหมายทางการค้าโดยเฉพาะการขนส่งผ่านแดน 7. ขาดข้อมูลของผู้ประกอบการในไทย ที่เข้าไปทำธุรกิจใน สปป.ลาว 8. เงินทุนจำกัด 9. ความรู้ด้านกฎหมายการค้าระหว่างประเทศยังมีน้อย 	<ol style="list-style-type: none"> 1. การเมืองการปกครอง ยังไม่นิ่ง ทำให้การตัดสินใจยังเป็นไปได้ยาก 2. วิธีการค้ากับนโยบายรัฐต่างกัน(ส่วนกลางและแขวง)ไม่มั่นใจ กฎหมายในลาว 3. ภาครัฐยังไม่เข้ามาเป็นเจ้าภาพเต็มตัวในการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ 4. สภาพเศรษฐกิจ ราคาน้ำมัน เรายังควบคุมไม่ได้ 5. เงื่อนไขการค้าที่ยังไม่ชัดเจน 6. มีผู้สนใจเข้าไปลงทุนมาก ทำให้มีคู่แข่งสูง 7. ขาดผู้ดูแลกิจการที่มีประสบการณ์ 8. ข้อมูลในการทำการค้าใน สปป.ลาว ยังมีน้อย 9. ระยะเวลาในการได้รับผลตอบแทนช้า 10. มีผู้สนใจเข้าไปลงทุนมาก ทำให้มีคู่แข่งสูง 11. ไม่รู้จะไปหาคู่ค้าที่ไหน

ตารางที่ 10.4 : ผลสรุป SWOT การปฏิบัติการ Focus Group ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน-ตอนล่าง

<p>ผลสรุป SWOT การปฏิบัติการ Focus Group ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน-ตอนล่าง</p>	
<p>ครั้งที่ 3 ณ จังหวัดหนองคาย วันที่ 18 กันยายน 2550 ครั้งที่ 4 ณ จังหวัดอุบลราชธานี วันที่ 20 กันยายน 2550</p>	
จุดแข็ง (Strength)	โอกาส (opportunity)
<ol style="list-style-type: none"> 1. สินค้ามีคุณภาพสูง 2. เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย 3. มีความชำนาญในธุรกิจ เนื่องจากมีประสบการณ์การทำงานมาก 4. มีเทคนิคเฉพาะตัว เป็นผู้นำทางธุรกิจ(ในประเทศไทย) 5. เครื่องมือและกระบวนการที่พร้อม 6. สินค้ามีคุณภาพสูง 7. ประสบการณ์ทางธุรกิจที่ยาวนาน 8. การผลิตและการจัดการของไทยด้านอุปโภคบริโภค,บริการ ใกล้เคียงกับประเทศอื่น 9. ได้เปรียบทางภาษา,วัฒนธรรมที่คล้ายกัน 10. การผลิตและการจัดการของไทยด้านอุปโภคบริโภค,บริการ ใกล้เคียงกับประเทศอื่น 11. ดีไซน์แบบหลากหลายแบบ 12. บุคลากรมีประสบการณ์มากกว่า 13.สินค้าเรามีนวัตกรรมมากกว่า 14. เทคโนโลยี-เครื่องมือ เครื่องจักร ทันสมัยกว่า 15. ดีไซน์แบบหลากหลาย 16. ผู้บริหารเดินทางไป สปป.ลาว บ่อย จึงมีความรู้ใน สปป.ลาว มาก 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาครัฐสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ 2. เป็นจังหวัดที่ติดชายแดนไทย และ สปป.ลาว จึงมีโอกาสทำการค้าสะดวก 3. มีธุรกิจที่ทำใน สปป.ลาว เป็นแบบอย่างแล้ว 4. ใช้ภาษาใกล้เคียงกัน ทำให้ติดต่อกันได้เร็วขึ้น 5. มีการพัฒนาแรงงานที่อยู่ในธุรกิจให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง 6. ภูมิประเทศกำลังพัฒนาและพร้อมเปิดรับผู้ลงทุนและลูกค้า 7. มีการคมนาคมที่สะดวกยิ่งขึ้น 8. ทางรัฐบาลไทย และ สปป.ลาว ให้การสนับสนุน 9. มีวัฒนธรรมด้านต่างๆ ใกล้เคียงกัน 10. อยู่ติดกับชายแดนไทย และสปป.ลาว จึงมีโอกาที่จะทำการค้าชายแดนได้ดี 11. สินค้าที่ส่งจากไทยไป สปป.ลาว บางอย่างสามารถใช้ได้เลย 12. มีตัวอย่างธุรกิจที่เชื่อมโยงธุรกิจ ที่มีเป้าหมายร่วมกัน(J.V.)

จุดอ่อน (weakness)	อุปสรรค (threats)
<ol style="list-style-type: none"> 1. ภาษีนำเข้า 60% (สูง) 2. ขาดเจ้าหน้าที่ของ SMEs ในการให้ความช่วยเหลือ 3. ราคา+ต้นทุน(สูง) 4. มีความรู้ด้านการค้าต่างประเทศน้อย 5. บุคคลากรยังมีน้อย 6. ขาดความรู้ความชัดเจนทางกฎหมายทางการค้าโดยเฉพาะการขนส่งผ่านแดน 7. ข้อตกลงการลงทุน/การค้า ยังไม่ชัดเจน 8. ข้อตกลงการลงทุน/การค้า คล้องกับดุลยพินิจของผู้มีอำนาจในท้องถิ่น(กรณีไปติดต่อลงทุนเอง) อิทธิพล 9. ข้อตกลงการลงทุน/การค้า คล้องกับดุลยพินิจของผู้มีอำนาจในท้องถิ่น(กรณีไปติดต่อลงทุนเอง) 10. ความรอบรู้ในพื้นที่ยังมีน้อย 11. การจัดสถานที่ หรือจุดที่ตั้งยังไม่เห็นช่องทาง 12. เราขาดความรู้ความชัดเจนทางกฎหมายทางการค้า โคนเฉพาะการขนส่งผ่านแดน 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ยังไม่มั่นใจในระบบการปกครอง 2. แรงงานที่ใช้อาจมีปัญหาได้ เนื่องจากเป็นแรงงานต่างชาติ 3. สถานที่ประการที่ สปป.ลาว มีราคาสูง 4. ระบบการขนส่งในลาวยังมีการผูกขาดเฉพาะ 5. ไม่ทราบกฎหมายของประเทศคู่ค้าโดยตรง 6. นโยบายภาครัฐของไทย-ลาว ไม่ลงลึกถึงภาคปฏิบัติ 7. ความผันผวนทางการเมืองของสปป.ลาว 8. กฎหมาย หรือข้อบังคับยังไม่ชัดเจน 9. การขนส่งใน สปป.ลาวระบบยังไม่แน่นอน 10. ความไม่แน่นอนของการเมืองไทยต่อนโยบายการค้า 11. ไม่ทราบกฎหมายของประเทศคู่ค้า 12. ความผันผวนของสปป.ลาว (ด้านการเมือง)

10.4 การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, ภาวะคุกคามหรืออุปสรรค) แยกตามกลุ่มอุตสาหกรรม 3 กลุ่ม ได้ดังนี้

ตารางที่ 10.5 : การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, ภาวะคุกคามหรืออุปสรรค) กลุ่มเกษตรและอาหาร

กลุ่มเกษตรและอาหาร
<p>จุดแข็ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. มีประสบการณ์เลือกสินค้าที่มีคุณภาพ 2. มีเป้าหมายกลุ่มผู้ซื้อที่ชัดเจนอยู่ในมือ 3. บุคลากรที่มีประสบการณ์คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ 4. ผู้บริหารเดินทางไป สปป.ลาว บ่อย จึงมีความรู้ใน สปป.ลาว มาก 5. รู้จักเจ้าหน้าที่ ข้าราชการใน สปป.ลาว 6. สินค้ามีคุณภาพสูง* 7. เทคโนโลยีการผลิตที่ทันสมัย 8. มีความชำนาญในธุรกิจ เนื่องจากมีประสบการณ์การทำงานมาก 9. มีเทคนิคเฉพาะตัวเป็นผู้นำทางธุรกิจ(ในประเทศไทย) 10. เครื่องมือและกระบวนการที่พร้อม
<p>จุดอ่อน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ไม่มีความมั่นใจที่จะลงทุน 2. ไม่มีบุคลากรที่ให้คำปรึกษาในการลงทุน 3. เงินทุนน้อย 4. ไม่กล้าเสี่ยงลงทุนเพิ่ม 5. มีความรู้ในการค้าชายแดนน้อยปัญหาด้านแรงงาน 6. ราคา+ต้นทุน(สูง) 7. มีความรู้ด้านการค้าต่างประเทศน้อย 8. บุคลากรยังมีน้อย 9. ความรอบรู้ในพื้นที่ยังมีน้อย 10. การจัดสถานที่ หรือจุดที่ตั้งยังไม่เห็นช่องทาง 11. เราขาดความรู้ความชัดเจนทางกฎหมายทางการค้า โดยเฉพาะการขนส่งผ่านแดน

โอกาส
<ol style="list-style-type: none">1. มีโอกาสในการซื้อสินค้าที่ขายในไทยในราคาถูกลง2. แลกเปลี่ยนสินค้าใน สปป.ลาว ในราคาถูกลง3. ภูมิประเทศกำลังพัฒนาและพร้อมเปิดรับผู้ลงทุนและคู่ค้ามีการคมนาคมที่สะดวก(เตรียมความพร้อม)4. สปป.ลาว เปิดรับผู้ลงทุนและคู่ค้า5. แรงงานมีราคาถูกกว่าไทย*6. เป็นจังหวัดที่ติดชายแดนไทย และ สปป.ลาว จึงมีโอกาสดำเนินการค้าสะดวก*7. มีธุรกิจที่ทำใน สปป.ลาว เป็นแบบอย่างแล้ว8. ใช้ภาษาใกล้เคียงกัน ทำให้ติดต่อกันได้เร็วขึ้น9. ทางรัฐบาลไทย และ สปป.ลาว ให้การสนับสนุน10. มีวัฒนธรรมด้านต่างๆ ใกล้เคียงกัน
อุปสรรค
<ol style="list-style-type: none">1. ระยะเวลาในการได้รับผลตอบแทนช้า2. มีผู้สนใจเข้าไปลงทุนมาก ทำให้มีคู่แข่งสูง3. ไม่รู้จะไปหาคู่ค้าที่ไหน4. วิธีการค้ากับนโยบายรัฐต่างกัน(ส่วนกลางและแขวง)ไม่มั่นใจ กฎหมายในลาว5. ความไม่แน่นอนของการเมืองไทยต่อนโยบายการค้า*6. ไม่ทราบกฎหมายของประเทศคู่ค้า7. ความผันผวนของสปป.ลาว(ด้านการเมือง)**8. แรงงานที่ใช้อาจมีปัญหาได้ เนื่องจากเป็นแรงงานต่างชาติดูกฎหมาย หรือข้อบังคับยังไม่ชัดเจน

ตารางที่ 10.6 : การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, ภาวะคุกคามหรืออุปสรรค)
กลุ่มวัสดุก่อสร้าง หรือตกแต่ง หรือ วัสดุก่อสร้าง

กลุ่มวัสดุก่อสร้าง /ตกแต่ง / วัสดุก่อสร้าง
<p>จุดแข็ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เครื่องมือและกระบวนการผลิตที่ทันสมัย** 2. บุคลากรที่มีประสบการณ์คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ** 3. ระบบการเงินและการบัญชีที่ดี 4. ความรู้เฉพาะด้านที่ถนัดเฉพาะ 5. ผู้บริหารเดินทางไป สปป.ลาว บ่อย จึงมีความรู้ใน สปป.ลาว มาก* 6. การออกแบบหลากหลายมากกว่า*** 7. สินค้าเรามาันวัสดุก่อสร้างมากกว่า*
<p>จุดอ่อน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ความรู้ด้านกฎหมายการค้าระหว่างประเทศยังมีน้อย 2. ขาดข้อมูลของผู้ประกอบการไทย ที่เข้าไปทำธุรกิจใน สปป.ลาว 3. ภาษีนำเข้า 60% (สูง) 4. ขาดเจ้าหน้าที่ของ SMEs ในการให้ความช่วยเหลือ 5. ข้อตกลงการลงทุน/การค้า คล้องกับดุลยพินิจของผู้มีอำนาจในท้องถิ่น(กรณีไปติดต่อลงทุนเอง)
<p>โอกาส</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เส้นทางคมนาคมเริ่มดีขึ้น* 2. ภาครัฐสนับสนุนการค้าระหว่างประเทศ** 3. ภูมิภาคกำลังพัฒนา เป็นตลาดใหม่ และพร้อมเปิดรับผู้ลงทุนและลูกค้า*
<p>อุปสรรค</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เงินทุนน้อย 2. มีผู้สนใจเข้าไปลงทุนมาก ทำให้มีคู่แข่งสูง 3. สภาพเศรษฐกิจ ราคาน้ำมัน เรายังควบคุมไม่ได้ 4. เงื่อนไขการค้าที่ยังไม่ชัดเจน 5. สถานที่ประการที่ สปป.ลาว มีราคาสูง** 6. ไม่ทราบกฎหมายของประเทศคู่ค้าโดยตรง 7. ความผันผวนทางการเมืองของ สปป.ลาว

ตารางที่ 10.7 : การวิเคราะห์ SWOT (จุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาส, ภาวะคุกคามหรืออุปสรรค) กลุ่ม
ท่องเที่ยวและบริการอื่นๆ

กลุ่มท่องเที่ยวและบริการอื่นๆ
<p>จุดแข็ง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. บุคลากรที่มีประสบการณ์* 2. มีความรู้ด้านบริการขนส่งได้เป็นอย่างดี 3. เข้าใจและชำนาญธุรกิจบริการมากกว่า** 4. การผลิตและการจัดการของไทยด้านอุปโภคบริโภค, บริการ ใกล้เคียงกับประเทศอื่น* 5. ได้เปรียบทางภาษา, วัฒนธรรมที่คล้ายกัน*
<p>จุดอ่อน</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. เงินทุนจำกัด 2. เราขาดความรู้ความชัดเจนทางกฎหมายทางการค้า โดยเฉพาะการขนส่งผ่านแดน** 3. ข้อตกลงการลงทุน/การค้า ยังไม่ชัดเจนคล่องกับดุลยพินิจของผู้มีอำนาจในท้องถิ่น(กรณีไปติดต่อลงทุนเอง)
<p>โอกาส</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. นโยบายจากรัฐในการสนับสนุนการลงทุน 2. สินค้าที่ส่งจากไทยไป สปป.ลาว บางอย่างสามารถใช้ได้โดย 3. มีตัวอย่างธุรกิจที่เชื่อมโยงธุรกิจ ที่มีเป้าหมายร่วมกัน(J.V.)* 4. มีการพัฒนาแรงงานที่อยู่ในธุรกิจให้มีประสิทธิภาพอย่างต่อเนื่อง
<p>อุปสรรค</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ขาดผู้ดูแลกิจการที่มีประสบการณ์ 2. ข้อมูลในการทำการค้าใน สปป.ลาว ยังมีน้อย 3. ภาครัฐยังไม่เข้ามาเป็นเจ้าภาพเต็มตัวในการให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการ 4. นโยบายภาครัฐของไทย-ลาว ไม่ลงลึกถึงภาคปฏิบัติ 5. ระบบการขนส่งในลาวยังมีการผูกขาดเฉพาะผู้มีอิทธิพล* 6. กฎหมาย หรือข้อบังคับยังไม่ชัดเจน