



สร้างสายสัมพันธ์...ก้าวแรกการขยายธุรกิจใน สปป.ลาว

สปป.ลาว เป็นเพื่อนบ้านใกล้ชิดกับไทยทั้งจากการที่มีพรมแดนติดกัน ภาษาและวัฒนธรรม มีความคล้ายคลึงกับไทยมากที่สุดในบรรดาประเทศ CLMV ทำให้นักธุรกิจไทย จำนวนไม่น้อย โดยเฉพาะ SMEs ที่สนใจจะขยายธุรกิจไปต่างประเทศ มักนึกถึง ประเทศเพื่อนบ้านอย่าง สปป.ลาว เป็นลำดับต้นๆ อย่างไรก็ตาม แม้มีความใกล้ชิด เป็นมิตรประเทศกันมาช้านาน แต่การเริ่มต้นเข้าไปทำธุรกิจใน สปป.ลาว ยังจำเป็นต้องมีข้อมูลอื่นๆ ประกอบก่อนตัดสินใจทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็น พื้นที่ตั้งทุน กฎระเบียบสำคัญ คู่ค้า/ผู้นำเข้า และอื่นๆ ซึ่งมักเป็นอุปสรรคของผู้ประกอบการหน้าใหม่ แนวทางการแก้ปัญหา นอกเหนือไปจากการค้นคว้า ข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ แล้ว อีกหนึ่งทางออกของเรื่องนี้ คือ การสร้าง สายสัมพันธ์ หรือที่เรียกกันติดปากว่า คอนเนกชัน เพื่อเข้าถึงข้อมูลที่ดีที่สุด และเป็นข้อมูลภาคปฏิบัติจริงพร้อมกับต่อยอดสู่โอกาสทางธุรกิจ ทั้งนี้ นอกเหนือจากแหล่งข้อมูลจากสถานเอกอัครราชทูตไทยและสำนักงานส่งเสริม การค้าในต่างประเทศที่ทุกท่านสามารถเข้าไปติดต่อได้อยู่แล้ว การมีโอกาสได้ พบปะกับหน่วยงาน/สมาคมสำคัญทั้งของไทยและ สปป.ลาว นับว่าเป็นประโยชน์ในการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีอัน จะช่วยเป็นสะพานเชื่อมความสำเร็จให้แก่ักธุรกิจไทย



โดยขอเริ่มจากภาคเอกชนสำคัญฝั่งไทย คือ สมาธุรกิจไทย-ลาว (Thailand-Laos Business Council : TLBC) ซึ่งสมาชิกเป็น กลุ่มนักธุรกิจไทยที่ดำเนินธุรกิจใน สปป.ลาว จึงมีประสบการณ์และ สายสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนของ สปป.ลาว จาก การพบปะพูดคุยกัน ทำให้ทราบว่า TLBC อยู่ระหว่างจัดทำสมุดรายชื่อ (Directory) ผู้ประกอบการไทยใน สปป.ลาว และผู้ประกอบการ สปป.ลาว เพื่อเป็นฐานข้อมูลเบื้องต้นสำหรับการติดต่อและดำเนินธุรกิจระหว่างสองประเทศ หากแล้วเสร็จจะเป็นประโยชน์และเป็นทางลัดในการเริ่มต้นรู้จัก กับคู่ค้า/ผู้ประกอบการใน สปป.ลาว



ภาพประกอบจาก www.facebook.com/tlbc.vientiane/

ในส่วนภาคเอกชนของ สปป.ลาว ประตูดแรกที่อยากแนะนำให้เข้าไปทำความรู้จัก คือ สภาการค้าและอุตสาหกรรมแห่งชาติลาว (Lao National Chamber of Commerce and Industry : LNCCI) ซึ่งเป็นศูนย์รวมกลุ่มนักธุรกิจเอกชนที่ใหญ่ที่สุดมีสมาชิกกว่า 1,000 ราย ครอบคลุม 20 กลุ่มธุรกิจสำคัญ มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่นครหลวงเวียงจันทน์ และมีสำนักงานสาขาตั้งอยู่ใน 13 แขวงทั่วประเทศ ด้วยลักษณะที่เป็นประเทศขนาดเล็ก และประชากรมีจำนวนไม่มาก ทำให้นักธุรกิจ สปป.ลาว หนึ่งรายมักดำเนินกิจการ หลากหลายประเภท ดังนั้น การสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีกับ LNCCI ที่มีสมาชิกกว่า 1,000 ราย จึงเป็นอีกหนึ่งทางด่วนในการเข้าถึงคู่ค้า หรือ Partner ที่มีศักยภาพใน สปป.ลาว



ภาพประกอบจาก <http://www.laocci.com/>

นอกจาก LNCCI แล้วยังมีองค์กรภาคเอกชนที่มีบทบาทสำคัญทางธุรกิจของ สปป.ลาว แต่อาจยังไม่ค่อยเป็นที่รู้จักนัก คือ สมาคมนักธุรกิจหนุ่มแห่งชาติลาว (Young Entrepreneurs Association of Laos : YEAL) เป็นเครือข่ายกลุ่มนักธุรกิจรุ่นใหม่ไฟแรงที่มีอายุไม่เกิน 45 ปี และสมาคมนักธุรกิจแม่หญิงลาว (The Lao Business Women Association : LBWA) ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มเครือข่ายนักธุรกิจหญิงที่มีบทบาทในแวดวงธุรกิจ ซึ่งเรามักเห็นไม่บ่อยนักในประเทศอื่น สะท้อนถึงการให้เกียรติและให้ความสำคัญกับสตรีของ สปป.ลาว โดยเมื่อเดือนพฤษภาคม 2560 YEAL และ LBWA รวมทั้ง LNCCI เป็นตัวแทนภาคเอกชนของ สปป.ลาว เข้าร่วมพบปะหารือกับคณะผู้แทนฝั่งไทยทั้งภาครัฐและภาคเอกชนที่นำโดยรองนายกรัฐมนตรี ดร.สมคิด จาตุศรีพิทักษ์ เพื่อหาแนวทางเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างกันและมีการลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) เกี่ยวกับการสนับสนุน SMEs ร่วมกันอีกด้วย



ภาพประกอบจาก
<https://www.facebook.com/Young-Entrepreneurs-Association-of-Laos-182601698469951/>



ภาพประกอบจาก
<http://laobusinesswomenassociation.org/>

และที่ไม่พูดถึงคงไม่ได้ นั่นคือกลุ่มนักธุรกิจ Yen-D สปป.ลาว เครือข่ายนักธุรกิจเลือดใหม่ที่ผ่านการอบรมโครงการ YEN-D (Young Entrepreneur Network Development Program) จัดโดยกระทรวงพาณิชย์ของไทย โดยเครือข่าย Yen-D สปป.ลาว ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการรุ่นใหม่ที่ทำธุรกิจหลากหลายทั้งโรงแรม สปา ร้านอาหาร ก่อสร้าง เครื่องจักรกลการเกษตร จากที่ได้พูดคุยกันสัมผัสได้ว่าผู้ประกอบการกลุ่มดังกล่าวเป็นคณรุ่นใหม่ที่มีความคิดเปิดกว้าง กระตือรือร้นและสนใจในการหาช่องทางพัฒนาธุรกิจใหม่ๆ รวมทั้งชอบทำความรู้จักพบปะผู้คนใหม่ๆ เพื่อสร้างสายสัมพันธ์ ซึ่งเป็นส่วนสำคัญที่ทำให้เครือข่ายดังกล่าวมีสายสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้น มีการจัดกิจกรรมร่วมกันอย่างสม่ำเสมอ และอยู่ระหว่างผลักดันให้มีการจัดตั้งสมาคมผู้ประกอบการ SMEs ใน สปป.ลาว ทำให้กลุ่มนี้เป็นอีกกลุ่มที่นักธุรกิจไทยต้องไม่พลาดเข้าไปทำความรู้จัก

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว ยังอยากแนะนำให้ทำความรู้จักกับเจ้าแขวงในพื้นที่แขวงที่สนใจจะไปลงทุนทำธุรกิจ ซึ่งเจ้าแขวงเปรียบเสมือนเจ้าบ้านของแขวง การทำความรู้จักกับเจ้าบ้านจะช่วยให้ได้ข้อมูลเชิงลึกและต่อยอดสู่การสร้างเครือข่ายทางธุรกิจอื่นๆ ต่อไป โดยการทำความรู้จักเจ้าแขวงอาจต้องไปร่วมกับคณะของหน่วยงานภาครัฐหรือภาคเอกชน ในโอกาสที่มีการประชุม หรือ หรือสัมมนาระหว่างกัน

จากการเดินทางไปเยือน สปป.ลาว และได้พบปะพูดคุยกับหน่วยงานทั้งของไทยและ สปป.ลาว สิ่งทีพูดเป็นเสียงเดียวกัน คือ โอกาสของธุรกิจไทยใน สปป.ลาว ยังมีอยู่ ทั้งในด้านการค้าที่สินค้าไทยได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับอย่างมาก โดยแบรนด์สินค้าที่ติดตลาดและได้รับความนิยมในตลาดไทย ก็มักจะทำตลาดได้ดีใน สปป.ลาว ตามไปด้วยเช่นกัน ในขณะที่ธุรกิจพลังงานและการขยายธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์ โดยเฉพาะอาหารและเครื่องดื่มก็เป็นอีกธุรกิจที่น่าสนใจ แม้ว่าการทำธุรกิจของนักธุรกิจหน้าใหม่ยังมีปัญหาอุปสรรคอยู่บางประการ แต่หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนภาคเอกชนไทยมีความพร้อมในการให้ความช่วยเหลือธุรกิจไทยอย่างเต็มที่ □

Disclaimer : ข้อมูลต่าง ๆ ที่ปรากฏ เป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย และการเผยแพร่ข้อมูลเป็นไปเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น โดยธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทยจะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใด ๆ ที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด