

คำถามที่ถามบ่อยเกี่ยวกับการค้าการลงทุน

1.) ถาม – การค้าขายกับนักธุรกิจของสปป.ลาว มีความเชื่อถือได้หรือไม่ว่า ผู้ซื้อซึ่งอยู่ใน สปป.ลาว จะสามารถชำระค่าสินค้าได้ หรือสามารถชำระได้ในระยะเวลาที่กำหนดหรือไม่ ?

ตอบ – แม้ว่า สปป.ลาวจะทำการค้าขายมานานพอควร แต่ทว่าก็ยังไม่มียุทธศาสตร์ต่างประเทศเพียงพอที่จะทำการค้าด้วยระบบเงินตราได้เต็มที่ ปัจจุบันสปป.ลาว มีปริมาณการค้ากับต่างประเทศปีละ 6,000 ล้านบาทเศษ มีรายได้จากการส่งออกสินค้าที่สำคัญๆ เช่น เสื้อผ้า ไม้ กาแฟ ของป่า สมุนไพร เศษเหล็ก ปีละประมาณ 1,600 ล้านบาทเศษ ขยายกระแสไฟฟ้าให้ไทยปีละ 500-600 ล้านบาท และได้รับเงินช่วยเหลือจากต่างประเทศประมาณ 2,500 ล้านบาท ปัจจุบันการค้าน้ำมันหรือที่เรียกกันว่าระบบบราเตอร์เทรด ก็ยังคงใช้กันอยู่อย่างกรณีของบริษัทน้ำมันเชลล์ ซึ่งขายน้ำมันให้แขวงคำม่วน ปรากฏว่าพอตั้งน้ำมันเข้ามาๆ ทางฝ่ายลาวไม่มีเงินจ่ายเขาก็ใช้วิธีกีดกันไม่ให้เชลล์ แต่เชลล์เป็นบริษัทน้ำมันเขาไม่ทำเหมืองแร่ดิบก็จึงให้ไทยซาโก ซึ่งเป็นบริษัทในเครือเข้าไปทำเหมือง ก็กลายเป็นว่าไทยซาโกเป็นคนจ่ายค่าน้ำมันให้ลาว

นอกจากนี้การแก้ปัญหาในการการค้าของ สปป.ลาวอาจจะเป็นเรื่องที่โชคดีสำหรับลูกค้าที่เป็นคนไทย เนื่องจากลูกค้าฝ่ายลาวยินดีที่จะรับเงินสกุลบาทของไทยในการการค้าแต่ทว่าการค้าโดยอาศัยเงินไทยนั้นลูกค้าทั้งสองฝ่าย จะต้องไว้เนื้อเชื่อใจกันอย่างยิ่ง มิฉะนั้นแล้วฝ่ายไทยจะเป็นผู้เสียเปรียบระบบการค้าที่จะรับเงินบาท ลูกค้าทั้งสองฝ่ายจะต้องติดต่อกันเอง

2.) ถาม – นักธุรกิจไทยต้องมีความรอบคอบและระมัดระวังในการทำธุรกิจกับนักธุรกิจของ สปป.ลาว โดยเฉพาะเมื่อต้องนำเข้าสินค้าบางอย่างจาก สปป.ลาว ?

ตอบ – ในบางกรณี เมื่อมีการตกลงธุรกิจจากความคุ้นเคย หากไทยเป็นผู้ซื้อหรือผู้นำเข้ามาประเทศไทย จะต้องนำเงินไปให้นักธุรกิจของสปป.ลาวก่อนเพื่อหาซื้อสินค้าหรือเพื่อดำเนินการต่างๆ เพื่อให้ได้สินค้ามา ปัญหาคือ ไม่มีอะไรเป็นหลักประกันว่าเมื่อจ่ายเงินก้อนนั้นไปแล้วสินค้าจะมาตามที่สัญญาไว้ หากมีการผิดสัญญาก็ไม่มีใครตามเรื่องให้ได้เพราะไม่มีหลักฐานอะไร ถ้าไม่เช่นนั้น ก็ต้องทำการค้าผ่านระบบธนาคาร

เหตุการณ์ทำนองนี้ เป็นเรื่องที่พ่อค้าทั้งหลายสมควรจดจำไว้เป็นอุทาหรณ์ トラバドที่ลูกค้าสามารถหาสินค้าให้ได้ตามกำหนดในสัญญา トラバドนั้นการนำเงินตราต่างประเทศ ไม่ว่าจะเงินสกุลบาทหรือสกุลอื่นใด โดยไม่ผ่านธนาคารเพื่อไปจ่ายให้ลูกค้าก็เป็นเรื่องที่หลงหูหลงตาเจ้าหน้าที่ของรัฐไปได้เสมอ ยามใดที่ลูกค้า เกิดขัดสนขึ้นมาไม่สามารถปฏิบัติตามสัญญาที่ให้ไว้ต่อกันได้ เมื่อนั้นเงินที่จะนำไปจ่ายให้เขา จะกลายเป็นเงินที่เข้าประเทศโดยผิดกฎหมายขึ้นมาทันที ความจริงคนลาวก็ไม่ใช่ว่าจะเป็นจี้โกงอะไรแต่ปัญหาคือเขาวางแผนในการใช้จ่ายเงินไม่เป็น เวลาพ่อค้าไทยนำเงินไปจ่ายเพื่อที่จะให้เขาเป็นค่าใช้จ่ายในการหาสินค้า เช่น ตัดไม้หรือชักลากไม้ออกมา เขาก็เอาเงินนั้นไปใช้จ่ายอย่างอื่นเสียจนหมดเอาไปซื้อรถมอเตอร์ไซด์ขี่เล่นบ้าง หรือเอามา

เที่ยวฝั่งไทยเสียจนหมด พอถึงเวลาจะทำงานกันจริงๆ ก็ไม่มีค่าใช้จ่ายหรือเงินเหลือไม่พอ ก็ได้ของออกมาไม่ตามสัญญาที่ให้กันไว้พอค้าไทยก็บอกว่าไม่เป็นไรติดหนี้ไว้ก่อนก็ได้ บางรายปล่อยให้หนี้พอกพูนเสียจนไม่มีทางจะชดใช้ให้ได้ ก็ต้องใช้วิธีโกงเอาคือๆ แล้วก็เลิกกิจการไปเลยจริงๆ

3.) ถาม – มีวิธีสำหรับการสร้างความมั่นใจกับการชำระเงินจากนักธุรกิจของ สปป.ลาว หรือไม่ ?

ตอบ – เพื่อเป็นการแก้ไขปัญหาค่าการบิดพลิ้วกัน จังหวัดนครพนมได้มีการนำร่องในการแก้ไขปัญหาดังกล่าว ด้วยการออกเป็นประกาศของจังหวัดเรื่องหลักประกันการชำระเงินนำเข้าและส่งออกโดยสาระสำคัญของ การออกประกาศฉบับนี้คือ ให้ธนาคารเข้ามามีส่วนร่วมในการออกหลักประกันการชำระเงินในการสั่งซื้อสินค้า ไม่ว่าจะเป็นการนำเข้าหรือส่งออก โดยธนาคารที่เข้ามาให้บริการคือธนาคารทหารไทย สาขานครพนมและธนาคารลาวใหม่ สาขาแขวงคำม่วน จะตกลงกันในการเรียกเก็บเงินระหว่างธนาคาร ซึ่งในความจริงแล้ว หลักการก็ เหมือนกับการเปิดแอลซี. (Letter of Credit) นั่นเองคือเมื่อผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าทำสัญญากันแล้ว ผู้ซื้อจะต้องนำสัญญาซื้อขายนั้นพร้อมทั้งเงินสดตามสัญญาไปที่ธนาคารประเทศผู้ซื้อ สมมติว่าผู้ซื้อเป็นคนไทยก็ไปที่ธนาคารทหารไทย สาขานครพนมธนาคารดังกล่าวก็จะออกหนังสือค้ำประกันการชำระเงินค่าสินค้าตามสัญญาซื้อขาย แล้วส่งไปยังธนาคารประเทศผู้ขายในที่นี้คือธนาคารของสปป.ลาว นั่นเองจากนั้นธนาคารสปป.ลาวก็จะแจ้งให้ผู้ขาย ซึ่งเป็นคนสปป.ลาวทราบว่าธนาคารที่ประเทศผู้ซื้อคือธนาคารทหารไทยได้รับรองการชำระเงินค่าสินค้าแล้วเมื่อผู้ขายส่งมอบสินค้าให้ผู้ซื้อครบถ้วนตามสัญญาแล้วให้ส่งเอกสารการส่งสินค้าไปให้ธนาคาร เพื่อธนาคารจะได้เรียกเก็บเงินจากธนาคารประเทศผู้ซื้อมาให้ผู้ขายต่อไปถ้าไทยเป็นผู้ขายก็กลับกัน การทำเช่นนี้จะทำให้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขายมั่นใจได้ว่า เงินที่จ่ายไปแล้วจะได้สินค้ามาแน่ๆ เพราะธนาคารที่ออกหลักประกันการชำระเงินให้เขาจะต้องตรวจสอบอย่างมั่นใจเสียก่อนว่ามี การส่งมอบสินค้ากันจริงการผิดสัญญา เพราะเหตุแห่งการใช้จ่ายเงินไม่เป็นของคนลาวดังกล่าวข้างต้น อาจจะพอมีทางแก้ไขได้

4.) ถาม – สัญญาที่ทำกับนักธุรกิจของสปป.ลาว มักเกิดการเปลี่ยนแปลงบ่อยครั้ง ?

ตอบ – ในหลายกรณีการบิดพลิ้วสัญญาที่เกิดขึ้นอย่างจงใจ ด้วยการเขียนข้อความบางประการที่จะทำให้มีการเปลี่ยนแปลงสัญญาได้ในอนาคตเช่น "ถ้าเกิดเหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่งที่ไม่สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริง ทั้งสองฝ่ายจะได้หารือเพื่อแก้ไขให้สอดคล้องกับความเป็นจริง" ข้อความที่เสนอจะธรรมดาในสัญญา นี้เอง ที่อนุญาตให้คำที่ไม่พึงปรารถนาเหล่านี้เกิดขึ้น เป็นต้นว่า"โควตาไม้ของบริษัทเราหมดสิ้นแล้ว ตามสภาพความเป็นจริงทำต่อไปไม่ได้" , "บริษัทขาดทุนทำต่อไปไม่ได้ คือสภาพความเป็นจริง" , "เงินค่าสินค้าที่รับมาใช้จ่ายไปหมดเพราะขาดทุน ถ้าจะให้ส่งไม้ต่อจนครบสัญญา ต้องนำเงินมาให้ยืมก่อนถึงจะทำต่อไปได้ เพราะตามสภาพความเป็นจริงเราไม่มีเงินเหลือเลย" , "ศูนย์กลางขึ้นภาษีไม้ ตามสภาพความเป็นจริง ราคาไม้สูงขึ้นถ้า

"ไม่เพิ่มราคาให้อีกทำไม่ได้ สัญญาต้องลบล้าง (คือเลิกสัญญานั้นเอง)" , "ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น เพราะบางอย่าง ลืมคิดไป ตามความเป็นจริงเราไม่มีกำไรจะทำได้อย่างไร ถ้าไม่เพิ่มก็ลบล้างสัญญา" , "ราคาในสัญญานี้ขายให้ ไม่ได้เพราะคนอื่นให้ราคาสูงกว่า สภาพความเป็นจริงปัจจุบันเป็นอย่างนี้" หรือ "สั่งซื้อพัสดุมจากประเทศไทย 200 ตัว ส่งมอบไปแล้วบางส่วน ส่วนที่เหลือไม่เอาแล้ว ตามสภาพความเป็นจริงขณะนี้ตลาดต้องการรุ่นที่ออก ใหม่" ฯลฯ ในฐานะที่เป็นการค้าระหว่างประเทศ การค้าระหว่างไทย-สปป.ลาวก็มีปัญหาและอุปสรรคมากมาย บางครั้งก็มากเกินกว่าที่จะคาดได้ว่าเป็นปัญหาของคู่ค้าที่สื่อภาษาเดียวกันเข้าใจได้

5.) ถาม – นักธุรกิจไทยที่ต้องการส่งออกสินค้าเข้ามาขายในสปป.ลาว ควรปฏิบัติเช่นไร เพื่อให้ ประสบความสำเร็จกับสินค้าของตน?

ตอบ - ประการสำคัญที่นักธุรกิจชาวไทยมองข้ามคือ การไม่เห็นความสำคัญของการติดต่อประสานงาน กับสำนักงานการค้าระหว่างประเทศ (สคร.) ซึ่งการประสานงานผ่าน สคร. ณ กรุงเทพมหานคร ย่อมทำให้เกิด ความมั่นใจและน่าเชื่อถือของนักธุรกิจในสปป.ลาว ต่อนักธุรกิจชาวไทยรายนั้นๆ เพื่อที่ทำการค้าด้วย และอีก ประการหนึ่งนักธุรกิจไทยสามารถติดต่อตัวแทนจำหน่าย (Distributor) เพื่อทำการกระจายสินค้า ซึ่งทาง สคร.มี รายชื่อของตัวแทนจำหน่ายซึ่งย่อมมีความน่าเชื่อถือในระดับหนึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับติดต่อโดยตรงโดยไม่ ผ่านทาง สคร. นอกจากการค้าแล้ว การลงทุนก็เช่นเดียวกัน หากมีการติดต่อผ่านทางสคร. ย่อมสร้างความ น่าเชื่อถือต่อหน่วยงานของรัฐในสปป.ลาว โดยเฉพาะหน่วยงานที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการลงทุน เช่น กระทรวง อุตสาหกรรม ซึ่งจะเป็นการง่ายในการพิจารณาหรืออนุมัติโครงการที่ขอเข้าไปลงทุนในสปป.ลาว