ข่าวเด่นประจำสัปดาห์จากสปป.ลาว
(Weekly News From Vientiane)
รวบรวมโดย สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์
ฉบับที่ 125
12 ต.ค. – 16 ต.ค. 2558

๑.ภาคธุรกิจให้ความสำคัญในการพัฒนากสิกรรมอินทรีย์ลาวในยุคเชื่อมโยง

เป็นเวลามากกว่า ๘ ปีที่ตลาดกสิกรรมอินทรีย์ได้เกิดขึ้น จากเบื้องต้นเปิดเพียง ๑ ครั้งต่อสัปดาห์ ปัจจุบัน ๔ ครั้งต่อสัปดาห์ ในทางตรงกันข้ามยังขยายตัวได้ช้า ตลาดจำหน่ายผักอินทรีย์ลาวเมื่อเทียบกับความต้องการและปริมาณผลผลิตแล้วยังถือว่าจำกัด ด้านความต้องการของผู้บริโภคและผู้ผลิตอยากให้มีการเปิดซื้อขายทุกวัน แต่ทุนยังเป็นข้อจำกัดต่อปัญหาดังกล่าว

ล่าสุด บริษัท PS เน็ตเวิร์ค ส่งเสริมกสิกรรมและอุตสาหกรรมครบวงจรขาออก-ขาเข้า จำกัด กำลังจะเข้ามาปลดล็อคปัญหาดังกล่าว พร้อมกันนั้น ก็ยังมีฟาร์มกาบช้อน และฟาร์มต่างๆในนครหลวงเวียงจันทน์ที่เล็งเห็นโอกาสและจุดแข็งดังกล่าว ซึ่งแต่ละบริษัทได้ทำการผลิตมาได้ระยะหนึ่งแล้ว

ทั้งนี้ กลุ่มกสิกรรมอินทรีย์นครหลวงเวียงจันทน์ มีสมาชิกในการฝึกอบรมการปลูกแล้ว ๓๑๘ ครอบครัว ๖ เมือง คือ เมืองไชเชษฐา ไชธานี หาดชายฟอง สีโคตรตะบอง นายทรายทองและเมืองปากงึม แต่มีเพียง ๑๕๐ ครอบครัวที่ได้ใบรับรองมาตรฐานผักอินทรีย์ สามารถปลูกผักเข้ามาขายในตลาด ในปัจจุบันเปิดขาย ๔ ครั้งต่อสัปดาห์ โดยผลัดเปลี่ยนสถานที่ขาย คือ วันเสาร์เปิดอยู่ตลาดห้วยหง เริ่มแต่เวลา ๐๖.๐๐-๑๒.๐๐ น. และวันจันทร์-พฤหัสบดี เปิดอยู่สวนเจ้าฟ้างุ่ม เริ่มแต่เวลา ๑๓.๐๐-๒๐.๐๐ น. เฉลี่ยผลผลิต ๓ ตันต่ออาทิตย์ วันพุธขายที่ศูนย์การค้าอาเซียนมอลล์ เริ่มแต่เวลา ๐๖.๐๐-๑๒.๐๐ น.

ท่าน ปะเสิด คณะกลุ่มกสิกรรมอินทรีย์เมืองหาดชายฟอง ได้กล่าวว่า ปัญหาที่พบคือไม่มีตลาดหรือสถานที่จำหน่ายที่ถาวร มีการเปลี่ยนแปลงบ่อยทำให้ประชาชนสับสน เนื่องจากขาดการบริหารด้านการตลาด ทั้งๆที่ตลาดภายนอกยังกว้างและมีความต้องการสูง แต่ผู้ผลิตมองเพียงด้านเดียวคือ การปลูกแล้วขายเอง ซึ่งในปัจจุบันมีกสิกรรมอินทรีย์ หลากหลายแขนงเกิดขึ้นมากมาย ทั้งกลุ่มการผลิตของนครหลวงและของภาคธุรกิจ ซึ่งเป็นผลดีต่อภาพรวม โดยเฉพาะการสร้างทางเลือกให้กับผู้บริโภคและถ้าภาคธุรกิจมีความเข็มแข็ง ก็จะทำให้มีความสามารถในการแข่งขันในเวทีอาซียนและขยายออกสู่ตลาดภูมิภาคได้

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย การเผยแพร่ข้อมูลเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น
โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ท่านทะวีสิด บุนยาสุก รองหัวหน้าแผนกมาตรฐาน กระทรวงกสิกรรมและป่าไม้ ได้กล่าวว่า ประเทศเรามีเนื้อที่น้อย แต่มีดิน น้ำ สภาพอากาศที่ดี เหมาะสำหรับการปลูกพืชอินทรีย์และเป็นจุดแข็งที่จะสามารถดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ แต่ยังมีปัญหาในเรื่องการเติบโตทางการตลาด ซึ่งอาจจะต้องอาศัยพ่อค้าคนกลาง หรือสร้างเป็นบริษัทอย่างจริงจังเข้ามามีส่วนร่วม อย่างไรก็ตาม ปัญหาดังกล่าวภาคธุรกิจเล็งเห็นโอกาส โดยเฉพาะบริษัท PS เน็ตเวิร์ก ส่งเสริมกสิกรรมและอุตสาหกรรมครบวงจร ขาออก-ขาเข้า จำกัด จึงตัดสินใจทุ่มงบประมาณ เพื่อสร้างกสิกรรมเกษตรอินทรีย์ลาวให้กระจายสู่สังคมได้อย่างทั่วถึง

นางสุกมาลี เทบสีเมือง ประธานบริษัท PS ฯ ได้กล่าวว่า การปลูกผักปลอดสารพิษ ซึ่งส่วนหนึ่งเพื่อให้ประชาชนได้บริโภคผักปลอดสารพิษ ปัจจุบันบริษัทได้ให้ผักปลอดสารพิษจำนวนหนึ่งแก่สมาชิกและในต้นเดือนธันวาคมนี้ ก็จะนำตู้ผักจำนวน ๑๐๐ ตู้ ซึ่งจะให้กรรมสิทธิ์แก่สมาชิกของบริษัทเท่านั้น โดยมีเงื่อนไขสำหรับบ้านเรือนที่ตั้งอยู่ขอบถนน ในทุกๆวันจะมีรถส่งสินค้าจากบริษัทไปให้ตัวแทน ในเบื้องต้นได้วางขายผักประเภทกินใบ ๕ ชนิดที่ใช้ระบบไฮโดรโฟนิก (Hydroponic) คือ ผักบุ้ง ผักกาด ผักโขม ผักสลัด และผักกาดขาว นอกจากนี้ยังมีเห็ด เนื้อไก่ เนื้อหมูและอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของประชาชน ซึ่งในอนาคตจะมีประเภทผักกินหัว ประเภทพืชกินผล ประเภทพืชล้มลุก และอื่นๆ พร้อมเดียวกันนั้นยังจะนำผักที่เก็บสดๆ จากธรรมชาติ ซึ่งจากประชาชนเก็บจากท้องถิ่นต่างๆโดยบริษัทจะรับซื้อเพื่อมาจำหน่าย สร้างทางเลือกแก่ประชาชน และความหลากหลายให้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

ท่านไพวัน พูมานีวง ผู้บริหารภาคสนามผักปลอดสารพิษ ได้กล่าวว่า ปัจจุบันบริษัทมีโรงเรือนสำหรับปลูกประมาณ ๓๐๐ หลัง ซึ่งได้มีการผลิตอย่างเต็มที่เพื่อตอบสนองให้สมาชิกและมีการก่อสร้างเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ โดยตั้งเป้าหมายไว้ ๑๐๐๐ หลัง เพื่อจะสามารถตอบสนองได้แก่ตู้ผักจำนวน ๑๐๐ ตู้ ใน ๙ เมืองนครหลวงเวียงจันทน์

หนังสือพิมพ์เศรษฐกิจ-การค้า วันที่ ๑๔ ตุลาคม ๒๐๑๕ ฉบับที่ ๖๙๘

<u>ข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ</u>

ในปัจจุบันคนส่วนใหญ่เริ่มหันมาดูแลสุขภาพกันเป็นจำนวนมาก ทั้งในด้านอาหารออแกนิกส์ ด้านผักปลอดสารพิษ ที่อาศัยปัจจัยจากธรรมชาติ โดยไม่พึ่งพาสารเคมี ซึ่งส่วนใหญ่แล้วผักที่ปลอดสารพิษนั้นจะปลูกกันตามบ้านเรือน รับประทานกันเองภายในครอบครัว แต่ก็มีอีกหลายครอบครัวที่ต้องการรับประทานผักปลอดสารพิษ แต่ไม่สามารถปลูกเองได้ ดังนั้นการที่มีบริษัทที่ได้รับมาตรฐานอย่างถูกต้องเข้ามาเป็นตัวแทนจำหน่ายผักปลอดสารพิษ และได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล โดยตรงนั้น แน่นอนว่าจะต้องถูกใจคนรักสุขภาพที่สามารถซื้อหาได้ง่าย และปลอดภัย ซึ่งหากนักลงทุนไทยและลาว มีความสนใจและถนัดด้านผักปลอดสารพิษ การลงทุนด้านนี้ ถือว่าเป็นโอกาสที่ดี ที่จะขยายธุรกิจ เพื่อให้ทั้งคนไทยและลาว ได้บริโภคกันอย่างทั่วถึง

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย การเผยแพร่ข้อมูลเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น
โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

๒.เอ็มพ้อยท์มาร์ก วางเป้าต้นปีหน้าให้ได้ ๕๐ สาขาเพื่อรองรับกำลังที่เพิ่มขึ้น

นับว่าเป็นข่าวดีสำหรับธุรกิจการค้าภายในนครหลวงเวียงจันทน์ หลังประธานกรรมาการผู้บริหาร เอ็มพ้อยท์มาร์ก เตรียมขยายสาขาอีก ๓๒ แห่ง จากที่มีแล้ว ๑๘ แห่ง ให้ได้ทั้งหมด ๕๐ แห่ง มีกำหนดการให้สำเร็จในต้นปี ๒๐๑๖ เพื่อบริการแก่สังคมในเมืองให้ได้อย่างทั่วถึงพร้อมทั้งเป็นการสร้างพื้นฐานการค้าที่สะดวก รองรับการเชื่อมโยงเศรษฐกิจอาเซียน หลังปี ๒๐๑๕ นี้

ท่าน พงปะเสิด กันละยา ประธานกรรมการผู้บริหารเอ็มพ้อยท์มาร์ท ได้กล่าวว่า เพื่อตอบสนองให้แก่การบริการซื้อ-ขายที่สะดวก ทุกคนสามารถเข้าถึงบริการได้ เอ็มพ้อยท์มาร์ทจะขยายสาขาเพิ่มอีก ๓๒ แห่ง มีกำหนดให้สำเร็จก่อนเดือนมีนาคม ปี ๒๐๑๖ ซึ่งปัจจุบันเอ็มพ้อยท์มาร์ทมีสาขาแล้ว ๑๘ แห่ง ถ้าหากสำเร็จก็จะมีสาขาทั้งหมด ๕๐ แห่ง ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างสาขาให้เข้าถึงทุกชุมชนในนครหลวงเวียงจันทน์ และเป็นการสร้างฐานการซื้อ-ขาย รองรับและบริการในเวทีอาเซียน

ทั้งนี้ สาขาที่จะเพิ่มอีก ๓๒ แห่ง คาดว่าจะใช้บุคลากรทั้งหมด ๔๐๐ คน ปัจจุบันมีการเตรียมบุคลากรไว้แล้ว เพื่อเสริมกำลังการบริการให้สังคมเมืองที่มีกำลังซื้อเพิ่มขึ้น สถานะทางการเงินดีขึ้น และในปัจจุบันนครหลวงเวียงจันทน์กลายเป็นตัวเมือง ซึ่งเริ่มมีปัญหารถติด การจราจรแออัด ส่งผลกระทบต่อการทำงานหรือกิจกรรมในแต่ละวันของประชาชนมากขึ้น ทำให้ไม่มีเวลา ฉะนั้น เอ็มพ้อยท์มาร์ทจึงขยายสาขาเพื่อตอบโจทย์นี้ขึ้นมา ท่านประธานกรรมการบริหารกล่าวเพิ่มอีกว่าเอ็มพ้อยท์มาร์ท ได้เปิดบริการมาตั้งแต่ปี ๒๐๐๖ ถึงปัจจุบัน ระยะเวลา ๙ ปี ได้รับความนิยมจากประชาชนลาวและชาวต่างชาติเป็นอย่างดี ลูกค้าจะเพิ่มขึ้นทั้งในวันปกติและเทศกาลสำคัญต่างๆจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ส่วนการเชื่อมโยงประชาคมเศรษฐกิจอาเซียนในท้ายปีนี้ ยิ่งจะเป็นการสร้างโอกาสทำให้สินค้าไหลเวียนเข้าหากันเร็วขึ้น ราคาก็จะถูกลง ผู้บริโภคก็จะซื้อสินค้าที่ราคาใกล้เคียงกับโรงงานเพราะสินค้าส่วนใหญ่ได้นำเข้าจากโรงงานที่ผลิตในประเทศอาเซียน

หนังสือพิมพ์เศรษฐกิจ-การค้า วันที่ ๑๔ ตุลาคม ๒๐๑๕ ฉบับที่ ๖๙๘

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย การเผยแพร่ข้อมูลเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น
โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

ข้อเสนอแนะ/ข้อคิดเห็น

การที่บริษัทเอ็มพ้อยท์มาร์ก ได้ดำเนินการขยายเปิดสาขาเพิ่มขึ้น จาก ๑๘ แห่งเป็น ๕๐ แห่งภายในปีหน้านั้น นับว่าเป็นการสร้างแรงงานให้แก่ประชาชนลาว และเพิ่มความสะดวกสบายให้แก่นักท่องเที่ยว ในเวลาเร่งรีบหรือต้องการซื้อสินค้าที่ไม่สามารถหาซื้อได้ตามท้องตลาด ดังนั้นนักธุรกิจไทย ควรศึกษาให้ดีว่า สินค้าของท่านมีโอกาสที่จะขยายตลาดเพื่อส่งเข้าไปจำหน่ายในเอ็มพ้อยมาร์ทได้หรือไม่ซึ่งจะเป็นช่องทางการตลาดอีกทางหนึ่งได้

๓.บริษัท ซีเอ็นพี เตรียมแผนสร้างโรงงานหลอมเหล็กขนาดใหญ่ต้นปี ๒๐๑๗ ที่อุดมไซ

บริษัท ซีเอ็นพี (CNP) สำรวจและขุดค้นบ่อแร่ ขาออก-ขาเข้า ได้ดำเนินกิจการขุดค้นบ่อแร่อย่างเป็นทางการตั้งแต่ปี ๒๐๐๔ จนถึงปัจจุบันทำให้มีบ่อที่เป็นกรรมสิทธิ์ของตนเองจำนวน ๔ บ่อ และยังมีบ่อที่เกิดจากความร่วมมือกับต่างประเทศอีก ๒ บ่อ ซึ่งทำให้ลาวมีแร่ธาตุส่งออกไปต่างประเทศ ทางบริษัทจึงได้มีการเตรียมแผนที่จะสร้างโรงงานหลอมเหล็กแห่งใหญ่และทันสมัยที่สุดขึ้นที่แขวงอุดมไซ ซึ่งคาดว่าจะใช้ทุนประมาณ ๓๐๐ ล้านกว่าดอลลาร์สหรัฐและคาดว่าจะลงมือก่อสร้างในต้นปี ๒๐๑๗

นางจันนะพา วงสะหมอระพูน ประธานบริษัท CNP ได้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับโครงการก่อสร้างโรงงานหลอมเหล็กที่แขวงอุดมไซ ว่า บริษัท ซีเอ็นพี ได้ดำเนินกิจการธุรกิจการค้าขาออก-ขาเข้า มาตั้งแต่ปี ๑๙๙๓ จากนั้นได้ดำเนินกิจการส่งออกไม้ท่อนและเฟอร์นิเจอร์ จนมาถึงปี ๑๙๙๘ ได้ผันธุรกิจมาเป็นกลุ่มบริษัท โดยมีกิจการที่ขยายอยู่ใน ๘ แขวงทั่วประเทศและได้เริ่มกิจการรับเหมาขุดค้นส่งบ่อแร่ โดยได้ขุดค้นถ่านหินและหินกาวให้กับโรงงานแร่ดีบุกวังเวียง (หลัง ๒) จากนั้นจึงมีความคิดที่จะทำเกี่ยวกับธุรกิจบ่อแร่เป็นของตนเอง เพื่อใช้ทรัพยากรของชาติให้เกิดประโยชน์อันสูงสุดกับประเทศชาติ จนถึงปี ๒๐๐๔ จึงได้เชิญผู้เชี่ยวชาญชาวจีน, เวียดนามและอิตาลี เพื่อทำการสำรวจบ่อเหล็ก, บ่อทองและบ่อสังกะสีในแขวงภาคเหนือ และปี ๒๐๑๑ เป็นต้นมาจนถึงปัจจุบันได้ส่งออกสินค้าแร่เหล็กประมาณ ๔ แสนกว่าตันให้จีน คาดการณ์ว่าปี ๒๐๑๕-๒๐๑๖ จะเร่งกำลังการผลิตให้สามารถผลิตได้ปีละ ๓ แสนถึง ๕ แสนตัน โดยปัจจุบันบ่อแร่ที่เป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทจำนวน ๔ บ่อ ที่ประกอบด้วย บ่อเหล็ก, บ่อสังกะสี และบ่อทองอยู่แขวงอุดมไซ รวมทั้งบ่อเหล็กอีกหนึ่ง

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย การเผยแพร่ข้อมูลเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น
โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด

บ่อที่แขวงหัวพัน นอกจากนี้ยังได้ร่วมขุดค้นกับต่างประเทศอีกจำนวน ๒ บ่อ ส่วนด้านพื้นที่ของบ่อเหล็กและบ่อสังกะสีนั้นมีพื้นที่รวมกันประมาณ ๑๖ กิโลเมตร ส่วนบ่อทองมีประมาณ ๑๔ กิโลเมตร ซึ่งนับจากนี้แร่ธาตุในบ่อเหล็กยังสามารถขุดค้นได้อีก ๑๕ ปี ส่วนบ่อสังกะสียังสามารถขุดค้นได้อีก ๑๐ ปี และบ่อทองสามารถขุดค้นได้อีก ๕ ปี

ท่านยังกล่าวถึงเจตนาของบริษัทต่อกับการขับเคลื่อนธุรกิจบ่อแร่ว่า จุดประสงค์หลักของบริษัทนั้นต้องการจะสร้างโรงงานหลอมเหล็กขนาดใหญ่ในลาว ทั้งนี้พวกเราไม่ต้องการส่งออกผลิตภัณฑ์แร่ธาตุที่เป็นกึ่งสำเร็จรูป โดยปัจจุบันนั้นอยู่ในขั้นตอนการสำรวจ ซึ่งคาดว่าจะเสร็จในท้ายปี ๒๐๑๖ และคาดว่าจะสามารถเริ่มลงมือก่อสร้างอย่างเป็นทางการได้ในต้นปี ๒๐๑๗ โดยสถานที่ดังกล่าวจะตั้งอยู่แขวงอุดมไซ เพราะเรามีบ่อแร่อยู่ในเขตนั้น ทั้งนี้โครงการก่อสร้างดังกล่าวคาดว่าจะใช้ทุนในการก่อสร้างอยู่ประมาณ ๑๐๐-๓๐๐ ล้านดอลลาร์สหรัฐ ถ้าโรงงานดังกล่าวได้รับการก่อสร้างสำเร็จ คาดการณ์ว่าประเทศเราจะมีผลิตภัณฑ์แร่ธาตุส่งออกกลายเป็นอีกผลิตภัณฑ์หนึ่งที่สามารถสร้างรายรับให้กับประเทศชาติได้พอสมควร ในขณะเดียวกันนั้น ก็ยังจะกลายเป็นแหล่งสร้างงานให้ประชาชนเขตใกล้เคียงอีกด้วย

ประธานบริษัท CNP ยังให้ข้อมูลเกี่ยวกับแผนรับมือกับภาวะราคาแร่ธาตุโลกตกต่ำว่า ปัจจุบันราคาแร่ธาตุโลกตกต่ำมาก ทำให้พวกเราไม่สามารถส่งออกแร่ธาตุจำนวน ๓ แสนตัน ซึ่งถ้าเราส่งออกในระยะนี้ ๑ ตันจะขาดทุนอยู่ประมาณ ๖ ล้านกว่าดอลลาร์สหรัฐ ถึงแม้เราจะชะลอการส่งออก แต่ก็ยังต้องรับภาระค่าใช้จ่ายในการขุดค้นและค่าแรงงานต่างๆ และเพื่อรับมือกับวิกฤตการณ์ดังกล่าว พวกเราจึงได้หยุดการก่อสร้างและหมุนเวียนค่าใช้จ่ายของธุรกิจในเครือเพื่อเกื้อหนุนกันในระยะนี้ไปก่อน ท่านยังกล่าวถึงแผนการในการเตรียมความพร้อมของบริษัทเข้าสู่ AEC ว่า เพื่อเตรียมความพร้อมในการขับเคลื่อนธุรกิจในยุคเชื่อมโยง ทางบริษัทได้เอาใจใส่ในการยกระดับความรู้ความสามารถให้กับพนักงาน ไม่ว่าจะเป็นการส่งไปทัศนะศึกษาในต่างประเทศและเชิญผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมาฝึกอบรมให้ เป็นต้น นอกจากนี้ ยังได้เชิญบุคลากรจากต่างประเทศที่มีประสบการณ์ในการเข้ามาปรับปรุงบริษัทนับตั้งแต่โครงสร้างองค์กร เพื่อยกระดับด้านการบริหารจัดการให้เทียบเท่ากับสากล ทั้งนี้ก็เพื่อทำให้ธุรกิจได้รับการพัฒนาสู่ความเจริญก้าวหน้าให้ทันยุคสมัยไปตลอดกาล

หนังสือพิมพ์เศรษฐกิจ-การค้า วันที่ ๑๔ ตุลาคม ๒๐๑๕ ฉบับที่ ๖๙๘

<u>ความคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ</u>

จะเห็นได้ว่าปัจจุบันราคาแร่ธาตุกำลังตกต่ำ จนส่งผลให้การก่อสร้างโรงงานหลอมเหล็กขนาดใหญ่ของลาวได้ชะลอตัว เพราะภาวะดังกล่าวกระทบต่อการดำเนินธุรกิจในเครือส่งผลต่อค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งกรณีดังกล่าวนั้นสามารถเป็นข้อมูลประกอบการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไทยได้ว่าควรศึกษาถึงอัตราการส่งออกและนำเข้าแร่ธาตุของลาวว่ายังคงที่หรือมีการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะแนวโน้มของการส่งออก-นำเข้าผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับแร่ธาตุ เพราะอาจส่งผลต่อการส่งออก-นำเข้าแร่ธาตุของผู้ประกอบการไทย

หมายเหตุ: ข้อมูลต่างๆที่ปรากฏเป็นข้อมูลที่ได้จากแหล่งข้อมูลที่หลากหลาย การเผยแพร่ข้อมูลเพื่อวัตถุประสงค์ในการให้ข้อมูลแก่ผู้ที่สนใจเท่านั้น
โดยสำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ ณ เวียงจันทน์ จะไม่รับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่อาจเกิดขึ้นจากการที่มีบุคคลนำข้อมูลนี้ไปใช้ไม่ว่าโดยทางใด