

ບົດຄວາມຂອງ BAF II ກ່ຽວກັບ Covid-19 ສ້າງຂຶ້ນເພື່ອໃຫ້ຄຳແນະນຳແກ້ບັນດາທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ 3 ວິທີການເຊັ່ນ:

- **ຫັນປ່ຽນ** ຮູບແບບທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຜ່ານຜືນວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19;
- **ກຽມພ້ອມ** ຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກ ພາວະເສດຖະກິດໂລກຕົກຕໍ່າ; ແລະ
- **ກຳນົດຈຸດຍືນ** ທຸລະກິດ ສຳລັບການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດ.

ບົດຄວາມສະບັບທຳອິດນີ້ ນຳສະເໜີໂດຍລວມບັນດາມາດຕະການ ທີ່ທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ສາມາດຈັດປະຕິບັດເພື່ອກຽມພ້ອມຮັບມືກັບວິກິດການ. ບົດຄວາມສະບັບຕໍ່ໄປຈະລົງເລິກບັນຫາສະເພາະດ້ານ ເຊັ່ນ: ການເບິ່ງແຍງພະນັກງານ, ການເບິ່ງແຍງລູກຄ້າ ແລະ ການວາງແຜນດ້ານການເງິນ, ແລະ ຫົວຂໍ້ອື່ນໆ.

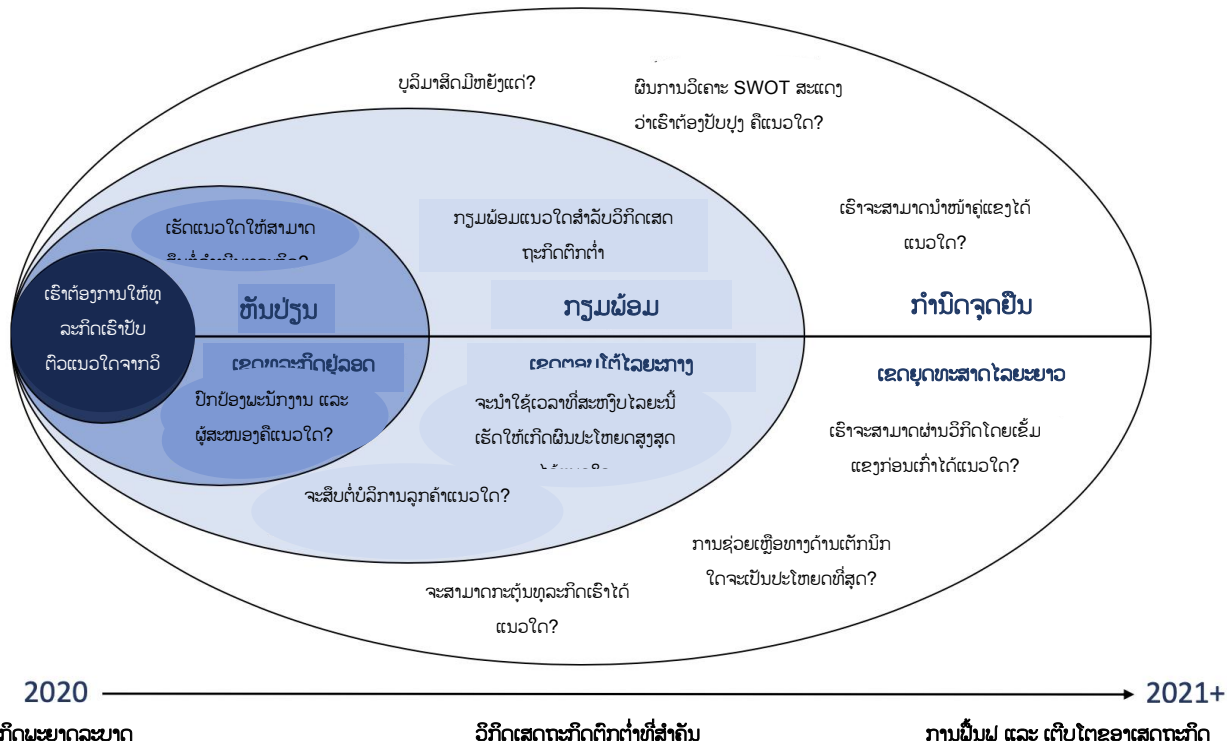
ບົດຄວາມ 1: ການສ້າງແຜນ

ໄລຍະວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດເປັນຊ່ວງເວລາທີ່ທຸກຄົນມີຄວາມວິຕົກກັງວົນ, ລວມທັງບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດຕ່າງໆ. ໂລກຂອງພວກເຮົາໄດ້ມີການປ່ຽນແປງຢ່າງໃຫຍ່ຫຼວງໃນປີ 2020, ເຊິ່ງເປັນການຍາກທີ່ຈະຄາດເດົາອະນາຄົດ. ແຕ່ໃນນີ້, ບັນດາຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດສາມາດວາງແຜນຍຸດທະສາດ ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຕົນໄດ້ ໂດຍອີງໃສ່ຂໍ້ສົມມຸດຖານຜືນຖານຈຳນວນໜຶ່ງ.

ສົມມຸດຖານທີ 1 ແມ່ນວິກິດການພະຍາດລະບາດໃນປະຈຸບັນຈະຄົງທີ່ ແລະ ຄ່ອຍໆດີຂຶ້ນໃນປີ 2020, ເຖິງແມ່ນວ່າມັນຈະບໍ່ຫາຍຂາດໃນໄລຍະເວລາໃກ້ໆນີ້. ແລະ ມາດຕະການໃນປະຈຸບັນທີ່ແນໃສ່ຈຳກັດຜົນກະທົບຂອງ Covid-19 ຈະມີການຜ່ອນຜັນລົງໃນອີກບໍ່ເທົ່າໃດເດືອນຂ້າງໜ້ານີ້.

ສົມມຸດຖານທີ 2 ແມ່ນ ຫຼັງຈາກຜ່ານວິກິດການຮ້າຍແຮງທີ່ສຸດໄປແລ້ວ, ພວກເຮົາກໍ່ຈະປະເຊີນໜ້າກັບວິກິດເສດຖະກິດໂລກຕົກຕໍ່າ. ຊຶ່ງເປັນສະພາບເສດຖະກິດຕົກຕໍ່າທີ່ຮ້າຍແຮງທີ່ສຸດໃນໂລກທີ່ເກີດຂຶ້ນໃນຮອບຫຼາຍທົດສະວັດ, ແລະ ແນ່ນອນວ່າມັນຈະແກ່ຍາວດົນກວ່າພະຍາດລະບາດທີ່ເປັນຕົ້ນເຫດ. ແຕ່ໜ້າເສຍດາຍ, ທີ່ບໍ່ແມ່ນທຸກທຸລະກິດຈະສາມາດຢູ່ລອດໃນໄລຍະນີ້.

ສົມມຸດຖານທີ 3 ແມ່ນເມື່ອມີວິກິດການເສດຖະກິດຕົກຕໍ່າ ກໍ່ຈະມີການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດໃນໄລຍະຕໍ່ມາ. ເສດຖະກິດດຳເນີນໄປຕາມວົງຈອນ, ແລະ ຄວາມຕ້ອງການຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການກໍ່ຈະກັບຄືນມາ. ສຳລັບທຸລະກິດຕ່າງໆ, ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນບໍ່ພຽງແຕ່ເອົາຕົວລອດຈາກພາວະເສດຖະກິດຕົກຕໍ່າເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຕ້ອງມີການກຳນົດຈຸດຍືນທີ່ດີ ເພື່ອກຽມພ້ອມສຳລັບການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ.



ຖ້າທ່ານບໍ່ເຫັນດີນຳ ສົມມຸດຖານຂ້າງເທິງຂໍ້ໃດໜຶ່ງ (ຫຼື ທັງໝົດ), ທ່ານສາມາດສ້າງສົມມຸດຖານຂອງທ່ານເອງ ແລະ ຂຽນບັນທຶກໄວ້. ຈຸດສຳຄັນແມ່ນມີການພິຈາລະນາສ້າງແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບສະພາບການທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດ, ແລະ ພັດທະນາແຜນທຸລະກິດທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ບໍລິສັດຂອງທ່ານ ສາມາດພັດທະນາໄປຕາມທິດທາງທີ່ຄາດຄະເນໄວ້ໃນອະນາຄົດ.

ທັດສະນະ ແລະ ແຜນການຂອງທ່ານອາດຈະມີການປ່ຽນແປງຕາມໄລຍະເວລາ, ຊຶ່ງເປັນເລື່ອງປົກກະຕິ ເມື່ອສະຖານະການມີການພັດທະນາ ແລະ ເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນຫຼາຍຂຶ້ນ. ເຮົາບໍ່ຄວນຍຶດຕິດກັບແຜນການທີ່ມີ ເພາະອາດຈະເປັນຂໍ້ມູນທີ່ລ້າສະໄໝ ຫຼື ອີງໃສ່ຂໍ້ມູນທີ່ມີການປ່ຽນແປງຕະຫຼອດ. ການປ່ຽນແປງແມ່ນສິ່ງທີ່ຫຼີກລ້ຽງບໍ່ໄດ້ ແລະ ບໍ່ມີວັນສິ້ນສຸດ. ການປ່ຽນແປງໄດ້ນຳມາເຊິ່ງຄວາມທ້າທາຍ, ເຊັ່ນດຽວກັນກັບຜົນກະທົບທາງລົບ ຈາກການລະບາດຂອງ Covid-19, ແຕ່ຜ່ານການປັບປຸງໃນວິກິດດັ່ງກ່າວກໍ່ຍັງມີໂອກາດເກີດຂຶ້ນມາຜ່ອມ.

ກຳນົດ ແລະ ແກ້ໄຂບັນຫາເບື້ອງຕົ້ນ: ຫັນປ່ຽນການດຳເນີນທຸລະກິດ

ກ່ອນອື່ນໝົດໃນຊ່ວງວິກິດການແມ່ນບໍ່ຄວນຕື່ນຕົກໃຈ ຫຼື ຍ້ານກົວຈົນເກີນໄປ. ຫຼັງຈາກນັ້ນຄວນຕັ້ງສະຕິສຸດລົມຫາຍໃຈເຂົ້າເລິກໆ, ແລະ ພະຍາຍາມຄິດໄຕ່ຕອງຢ່າງມີສະຕິ ແລະ ໃຈເຢັນ. ທ່ານອາດຈະຮູ້ສຶກວ່າທຸລະກິດຂອງທ່ານກຳລັງປະເຊີນກັບບັນຫາຫຼາຍຢ່າງທີ່ເຂົ້າມາແບບກະທັນຫັນ, ແລະ ຍາກທີ່ຈະຮູ້ໄດ້ວ່າຄວນຈະປະຕິບັດແນວໃດ ຫຼື ເລີ່ມຕົ້ນຈຸດໃດກ່ອນ. ວິທີການສຳຄັນແມ່ນລະບຸບັນດາບັນຫາຕ່າງໆ, ຈັດກຸ່ມ ແລະ ຈັດລຳດັບຄວາມສຳຄັນຕາມລະດັບຜົນກະທົບທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນ, ແລະ ເລີ່ມຕົ້ນຈັດການແກ້ໄຂໄປເທື່ອລະບັນຫາໃນແຕ່ລະມື້. ໂດຍມີການໄຈ້ແຍກ ບັນຫາໜຶ່ງອອກເປັນລາຍລະອຽດແຕ່ລະອົງປະກອບ, ຊຶ່ງຈະເຮັດໃຫ້ງ່າຍຕໍ່ການລະບຸວິທີແກ້ໄຂທີ່ຖືກຕ້ອງ, ແລະ ຍັງເປັນການຫຼຸດຜ່ອນຄວາມຕຶງຄຽດ. ເມື່ອແກ້ໄຂໄປເທື່ອລະບັນຫາ, ເຮົາກໍ່ຈະກັງວົນໜ້ອຍລົງ ແລະ ລາຍການບັນຫາທີ່ລະບຸໄວ້ກໍ່ຈະຫຼຸດລົງເທື່ອລະກ້າວ.

ນອກຈາກນີ້, ຍັງມີອີກຫຼາຍວິທີທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃນໄລຍະເວລາທີ່ມີວິກິດເຊັ່ນການລະບາດຂອງ Covid-19 ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ຈັດການຕ້ອງສະແດງຄວາມເປັນຜູ້ນຳ ໃຫ້ແກ່ພະນັກງານ ແລະ ຜູ້ສະໜອງຂອງພວກເຂົາ, ແລະ ສື່ສານກັບພວກເຂົາຢ່າງຈະແຈ້ງ ແລະ ກົງໄປກົງມາ. ຮັບຜິດຊອບພະນັກງານ, ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ລູກຄ້າຂອງຕົນ. ເຂົ້າໃຈຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມກັງວົນ ຂອງພວກເຂົາ, ແລະ ຄິດວິທີການແກ້ໄຂຄວາມກັງວົນເຫຼົ່ານັ້ນຢ່າງສ້າງສັນ.
- ນຳໃຊ້ສື່ສັງຄົມ ຊຶ່ງບໍ່ພຽງແຕ່ເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າມີສ່ວນຮ່ວມ, ແຕ່ຍັງເປັນເຄື່ອງມືໃນການຕິດຕໍ່ຜິວພັນ, ປະສານງານ ແລະ ກະຕຸ້ນການເຮັດວຽກຂອງພະນັກງານ.
- ຕິດຕາມຄຳແນະນຳທາງດ້ານນະໂຍບາຍຂອງລັດຖະບານ, ການປ່ຽນແປງດ້ານລະບຽບການ ແລະ ມາດຕະການອື່ນໃນການສະກັດກັ້ນໄວຣັດ, ແລະ ຮັບປະກັນວ່າທຸລະກິດຂອງທ່ານຈັດຕັ້ງປະຕິບັດສອດຄ່ອງກັບລະບຽບການຕ່າງໆ.
- ແທນທີ່ຈະໄລ່ພະນັກງານອອກ, ຖ້າເປັນໄປໄດ້ລອງຈັດສັນພະນັກງານໂດຍການຮັບຜິດຊອບໜ້າວຽກໃໝ່ທີ່ມີຢູ່ໃນບໍລິສັດ. ແລະ ຖ້າວຽກທີ່ມອບໝາຍໄປ ບໍ່ໄດ້ຖືກຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແລ້ວ, ແມ່ນແນະນຳໃຫ້ຊອກຫາທາງເລືອກອື່ນທີ່ເໝາະສົມ. ຕົວຢ່າງ, ບໍລິສັດຜະລິດເຄື່ອງສຳອາງແຫ່ງໜຶ່ງ ໃນປະເທດຈີນພົບວ່າພະນັກງານຂາຍຂອງຕົນບໍ່ສາມາດເຮັດວຽກເມື່ອມີການປິດຮ້ານຈຳໜ່າຍສິນຄ້າ. ສະນັ້ນ, ສະຖານະການ ດັ່ງກ່າວໄດ້ກະຕຸ້ນໃຫ້ພວກເຂົາຫັນມາໃຊ້ເຄື່ອງມືດິຈິຕອນ ແລະ ສື່ອອນລາຍເພື່ອໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດເຂົ້າຮ່ວມຊື້ສິນຄ້າໄດ້. ຜົນໄດ້ຮັບ: ຍອດການຂາຍຂອງບໍລິສັດໄດ້ເພີ່ມຂຶ້ນໃນເຂດທີ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດ.
- ສິ່ງສຳຄັນແມ່ນຈະຕ້ອງສືບຕໍ່ເບິ່ງການໄກໄປທາງໜ້າ, ແລະ ສືບຕໍ່ປັບປ່ຽນແຜນທຸລະກິດ ແລະ ບຸລິມະສິດຂອງທຸລະກິດທ່ານ, ເມື່ອສະຖານະການມີການພັດທະນາແລະເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ. ຍົກຕົວຢ່າງ, ຜູ້ຜະລິດເສັ້ນມີ ແລະ ເຄື່ອງຕື່ມແຖວໜ້າ ຂອງປະເທດຈີນໄດ້ທົບທວນສະຖານະການປະຈຳວັນ ແລະ ປັບປ່ຽນການຈັດບຸລິມະສິດວຽກຢ່າງເປັນປົກກະຕິ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ບໍລິສັດຄາດການວ່າຈະມີການຊື້ ແລະ ກັນຕຸ້ນສິນຄ້າຍ້ອນຄວາມຕື່ນຕົກໃຈຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ, ແລະ ໄດ້ຫັນຈຸດສຸມຈາກຊ່ອງທາງຂາຍຍ່ອຍຂະໜາດໃຫຍ່ ເປັນການຂາຍໃນຮູບແບບ O2O (online-to-offline: ອອນລາຍໄປຫາອອຟລາຍ), ການຄ້າຂາຍທາງອິເລັກໂຕຣນິກ ແລະ ຮ້ານຄ້າຍ່ອຍຂະໜາດນ້ອຍລົງ. ໂດຍຕິດຕາມແຜນການເປີດຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຄືນໃໝ່ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ຍັງສາມາດປັບປ່ຽນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງຂອງຕົນໃນແບບທີ່ມີຄວາມຍືດຍຸ່ນ. ດ້ວຍເຫດນີ້, ລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ຂອງບໍລິສັດຈຶ່ງສາມາດຜື່ນຕົວຫຼາຍກວ່າ 50% ໃນໄລຍະສອງສາມອາທິດຫຼັງຈາກເກີດວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດ, ແລະ ສາມາດສະໜອງສິນຄ້າ ໃຫ້ 60% ຂອງບັນດາຮ້ານທີ່ເປີດໃໝ່ໃນ ໄລຍະນີ້ - ຫຼາຍກວ່າບາງຄູ່ແຂ່ງຂອງບໍລິສັດເຖິງສາມທົບ.

ບົດຄວາມກ່ຽວກັບ Covid-19 ຂອງ BAF II ສະບັບທີ 2 ຫາ 5 ຈະນຳສະເໜີ ຄຳແນະນຳສະເພາະກ່ຽວກັບວິທີການທີ່ທຸລະກິດໃນປະເທດລາວສາມາດນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນການຫັນຮູບແບບທຸລະກິດ ແລະ ວິທີການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດເພື່ອຮັບມືກັບວິກິດການໃນປະຈຸບັນ.

ການຊອກຫາແນວທາງຂ້າມຜ່ານວິກິດເສດຖະກິດຕົກຕໍ່າ: ການກຽມຄວາມພ້ອມ

ວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດທີ່ເກີດຂຶ້ນຢ່າງກະທັນຫັນຈະຄອຍໆດີຂຶ້ນເທື່ອລະກ້າວ ແລະ ບັນດາມາດຕະການຕອບໂຕ້ຂອງລັດ ຖະບານ (ເຊັ່ນ: ຂໍ້ຈຳກັດທາງດ້ານການເດີນທາງ) ຈະຄອຍໆຖືກຫຼຸດຜ່ອນຄວາມເຂັ້ມງວດ. ຊຶ່ງຈະສົ່ງຜົນຕໍ່ການຜື່ນໂຕໄວຂອງບາງ ຂົງເຂດເສດຖະກິດ, ແຕ່ແນ່ນອນວ່າບໍ່ແມ່ນທຸກຂົງເຂດ. ບາງຂະແໜງເສດຖະກິດອາດສາມາດຜື່ນໂຕກັບມາໄດ້ໄວພໍສົມຄວນ, ແຕ່ບາງຂະແໜງການອາດຕ້ອງໃຊ້ເວລາຫຼາຍປີຈຶ່ງຈະສາມາດຜື່ນໂຕໄດ້ເຕັມທີ່. ແລະ Covid-19 ອາດຈະປ່ຽນແປງວິທີການດຳ ເນີນງານຂອງບາງຂະແໜງການ ແລະ ຕະຫຼາດ, ເຊິ່ງຮຽກຮ້ອງໃຫ້ມີການປ່ຽນແປງຮູບແບບທຸລະກິດຂອງບໍລິສັດ.

ການລະບາດຄັ້ງທີ 2 ຂອງ Covid-19 ໃນໄລຍະຫຼັງຂອງປີ 2020 ແມ່ນຂ້ອນຂ້າງມີຄວາມເປັນໄປໄດ້, ແລະ ມາດຕະການຈຳກັດບາງຢ່າງອາດຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ບັງຄັບໃຊ້ ຄືນໃໝ່ໃນທ້າຍປີ. ເຖິງແມ່ນວ່າຫຼາຍທຸລະກິດຈະກັບມາດຳເນີນງານຕາມປົກກະຕິ ໄດ້ຂ້ອນຂ້າງໄວ, ແຕ່ບໍ່ໄດ້ໝາຍຄວາມວ່າຄວາມຕ້ອງການຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການຂອງທຸລະກິດດັ່ງກ່າວຈະກັບຄືນມາຢ່າງ ງ່າຍດາຍ. ວິກິດການໃນປະຈຸບັນໄດ້ສ້າງຄວາມກະທົບກະເທືອນຕໍ່ເສດຖະກິດຂອງລາວຢ່າງໃຫຍ່ຫຼວງ, ລວມທັງເສດຖະກິດໂລກ, ແລະ ມັນຈະໃຊ້ເວລາໃນການຜື່ນໂຕຈາກຜົນກະທົບດັ່ງກ່າວ. ໃນຂະນະທີ່ທິດທາງການຜື່ນໂຕຈະປັບປຸງໄປໃນທາງບວກ, ແຕ່ການ ຜື່ນໂຕຈະຍັງບໍ່ຄົງທີ່ເປັນເສັ້ນຊື່.

ດັ່ງນັ້ນ, ທຸລະກິດຈຶ່ງຄວນຖືວ່າສະພາບເສດຖະກິດຈະຍັງມີຄວາມທ້າທາຍໃນປີ 2020, ແລະ ກ້າວສູ່ປີ 2021. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ບໍລິໂພກຈະຍັງບໍ່ໃຊ້ຈ່າຍຫຼາຍໃນການຊື້ສິນຄ້າທີ່ບໍ່ຈຳເປັນ, ເພາະວ່າບາງຄົນໄດ້ສູນເສຍແຫຼ່ງລາຍໄດ້ ຫຼື ພວກເຂົາກຳລັງຕັດສິນໃຈຈະທ້ອນເງິນຫຼາຍຂຶ້ນ. ໂດຍລວມ, ລູກຄ້າຍັງມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະຊອກຊ່ອງທາງໃນການຕັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ສາມາດເຮັດໄດ້, ລວມທັງການໃຊ້ຈ່າຍພາຍນອກ. ລວມທັງອົງການຈັດຕັ້ງຂອງລັດຖະບານກໍ່ອາດຈະຫຼຸດຜ່ອນງົບປະມານການຈັດຊື້ປະຈຳ ຍ້ອນວ່າລາຍໄດ້ຫຼຸດລົງ ແລະ ລາຍຈ່າຍສຸກເສີນເພີ່ມຂຶ້ນ.

ບົດຄວາມກ່ຽວກັບ Covid-19 ຂອງ BAF II ສະບັບທີ 3-5 ຈະນຳສະເໜີຄຳແນະນຳສະເພາະກ່ຽວກັບວິທີການ ທີ່ທຸລະກິດລາວ ສາມາດກຽມພ້ອມ ສຳລັບສະພາບເສດຖະກິດທີ່ຫຍຸ້ງຍາກຂຶ້ນກວ່ານີ້.

ການກຽມພ້ອມ ສຳລັບການຜື້ນໂຕຂອງເສດຖະກິດ: ການກຳນົດຈຸດຍືນ

ບໍລິສັດຈຳນວນໜຶ່ງຍອມຮັບວິກິດ, ຊຶ່ງໄດ້ເປີດໂອກາດໃຫ້ບັນດາທຸລະກິດປະເມີນຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນພາຍໃນອົງກອນຢ່າງ ກົງໄປກົງມາ, ພ້ອມທັງຄວາມສ່ຽງພາຍນອກ ແລະ ກາລະໂອກາດ (ຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນແມ່ນສິ່ງທີ່ຢູ່ໃນອາດິດ; ຄວາມສ່ຽງ ແລະ ກາລະໂອກາດ ແມ່ນສິ່ງໃນອະນາຄົດ) ມັນຍັງສ້າງໂອກາດໃນການຫັນປ່ຽນທຸລະກິດໃໝ່ ແລະ ດຳເນີນການປັບປຸງທີ່ສຳຄັນ.

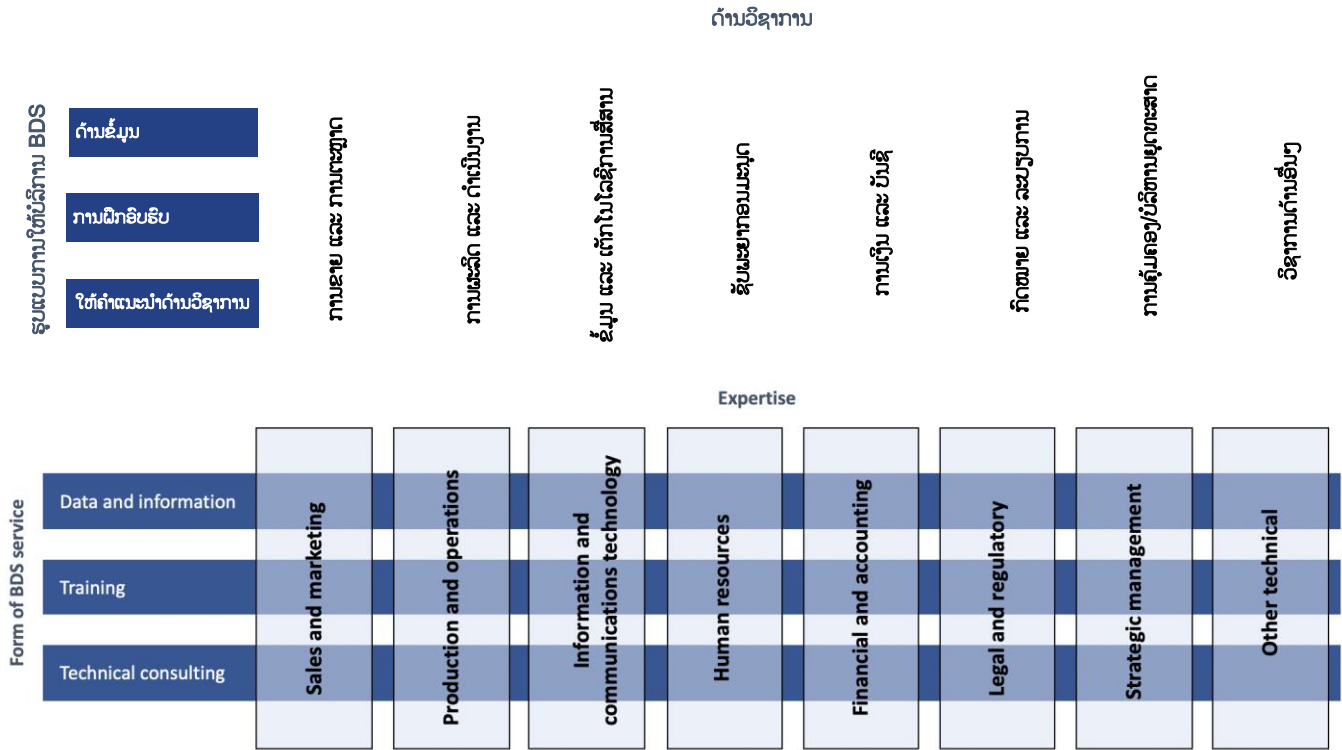
ໂດຍປົກກະຕິ, ໃນພາວະວິກິດເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດສຸມໃສ່ສະເພາະມາດຕະການຕອບໂຕ້ກັບວິກິດການທີ່ເກີດຂຶ້ນກະທັນຫັນ, ແລະ ລໍຖ້າໃຫ້ສະຖານະການກັບຄືນສູ່ສະພາບປົກກະຕິ. ຊຶ່ງເຫັນວ່າສົມເຫດສົມຜົນ, ແຕ່ວິທີການດັ່ງກ່າວສາມາດກໍ່ໃຫ້ເກີດຄວາມຜິດພາດໄດ້. ໃນເວລານີ້ຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຕັດສິນໃຈກ່ຽວກັບຍຸດທະສາດທີ່ຈະໃຊ້ໃນການດຳເນີນທຸລະກິດໃນອະນາຄົດ. ວິກິດໄດ້ສ້າງໂອກາດໃຫ້ທຸລະກິດຂອງ ທ່ານສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງທາງດ້ານທຸລະກິດ, ແລະ ບໍ່ພຽງແຕ່ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງຫຼັງຜ່ານວິກິດການໄດ້, ແຕ່ຍັງແຊ່ງໜ້າຄູ່ແຂ່ງ ຂອງທ່ານອີກດ້ວຍ. ໃນຂະນະທີ່ຄູ່ແຂ່ງຂອງທ່ານຖືກລົບກວນຈາກຜົນກະທົບພາຍນອກ ແລະ ຄຳນຶ່ງຫາແຕ່ວິທີການປ້ອງກັນ, ທ່ານຄວນຈະຄິດຫາແນວທາງຈະກ້າວໄປຂ້າງໜ້າ. ສະນັ້ນ, ຢ່າລັງເລໃຈທີ່ຈະຮັບເອົາຄວາມສ່ຽງທີ່ມີຜົນຕອບແທນຄຸ້ມຄ່າຖ້າສາມາດແກ້ໄຂສະຖານະການໄດ້, ແລະ ນຳໃຊ້ນະວັດຕະກຳໃໝ່ທີ່ສ້າງສັນ.

ພວກເຮົາເຫັນແລ້ວວ່າຄວາມຕ້ອງການ ທາງດ້ານການຄ້າອິເລັກໂຕຣນິກ ຮູບແບບ B2C (business to consumer: ທຸລະກິດຫາຜູ້ບໍລິໂພກ) ເພີ່ມຂຶ້ນ, ພ້ອມທັງການປ່ຽນແປງຮູບແບບການສະໜອງການບໍລິການ, ເຊັ່ນການສຶກສາ, ທີ່ກ້າວໄປສູ່ລະບົບອອນລາຍ. (ປະຈຸບັນເດັກນ້ອຍບາງຄົນເຂົ້າຮ່ວມຫ້ອງຮຽນໃນລະບົບການແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນອອນລາຍ ຫຼື ຄລາວ). ບັນດາບໍລິສັດທີ່ຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດ ອື່ນໃຊ້ອິນເຕີເນັດໃນການເຮັດວຽກຜ່ານລະບົບຄອມພິວເຕີແມ່ນເປັນທີ່ຕ້ອງການສູງໃນເວລານີ້. ໃນຂະນະທີ່ຫຼາຍທຸລະກິດອາດຈະກັບໄປສູ່ວິທີການເຮັດວຽກແບບເກົ່າຫຼັງຈາກວິກິດການໄດ້ສິ້ນສຸດລົງ, ບາງທຸລະກິດກໍ່ອາດຈະຕັດສິນໃຈສືບຕໍ່ນຳໃຊ້ລະບົບການດຳເນີນງານແບບໃໝ່ຕໍ່ໄປເລີຍ. ເຊັ່ນດຽວກັບຜູ້ບໍລິໂພກ, ທີ່ມີການສ້າງພຶດຕິກຳການບໍລິໂພກແບບໃໝ່.

ບົດຄວາມກ່ຽວກັບ Covid-19 ຂອງ BAF II ສະບັບທີ 5 ຈະນຳສະເໜີ ຄຳແນະນຳສະເພາະກ່ຽວກັບວິທີການທີ່ທຸລະກິດລາວສາມາດ ຄິດກ່ຽວກັບການ ກຳນົດຈຸດຍືນຂອງຕົນໃນອະນາຄົດ.

ທ່ານຕ້ອງການຄວາມຊ່ວຍເຫຼືອບໍ່ ? ພິຈາລະນາໜ່ວຍງານໃຫ້ບໍລິການທາງດ້ານແຜນການພັດທະນາທຸລະກິດ ຫຼື business development service (BDS)

ສຳລັບຫຼາຍທຸລະກິດ, ເພື່ອບັນລຸຜົນສຳເລັດໃນການປ່ຽນແປງພາຍໃນອົງກອນ, ນຳໃຊ້ຊັບພະຍາກອນພາຍໃນຢ່າງດຽວອາດເປັນ ໄປໄດ້ຍາກ. ດັ່ງນັ້ນ, ການບໍລິການທາງດ້ານແຜນການພັດທະນາທຸລະກິດ (BDS) ຈຶ່ງມີບົດບາດສຳຄັນ. ໜ່ວຍງານດັ່ງກ່າວສາມາດສະໜອງຄວາມຮູ້ທາງດ້ານວິຊາການສະເພາະດ້ານໃນຮູບແບບການໃຫ້ບໍລິການຄຳປຶກສາທີ່ມີຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ເພື່ອຊ່ວຍທຸລະກິດທີ່ເປັນລູກຄ້າສ້າງແຜນ ແລະ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດການປ່ຽນແປງພາຍໃນອົງການຕ່າງໆທີ່ຕ້ອງການ. ສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນການໃຫ້ບໍລິ ການທາງດ້ານກົດໝາຍ, ຊັບພະຍາກອນມະນຸດ, ການເງິນ ຫຼື/ແລະ ບັນຊີ. ແຕ່ຍັງມີຜູ້ໃຫ້ບໍລິການ BDS ຈຳນວນຫຼາຍທີ່ສະໜອງ ການບໍລິການສະເພາະດ້ານ, ບໍ່ວ່າຈະຕິດພັນກັບຂະແໜງທຸລະກິດ ຫຼື ກິດຈະກຳສະເພາະໃດໜຶ່ງ, ກ່ຽວຂ້ອງກັບໄອທີ, ຫຼື ໃຫ້ ຄຳແນະນຳທຸລະກິດໃນການຂໍຮັບຮອງມາດຕະຖານ ແລະ ໃບຢັ້ງຢືນຕ່າງໆ.



BAF II ພ້ອມໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດຂອງທ່ານ ຫັນປ່ຽນຮູບແບບການດໍາເນີນທຸລະກິດ, ກຽມຄວາມພ້ອມ ແລະ ກໍານົດຈຸດຍືນທາງດ້ານທຸລະກິດ.

ຕິດຕໍ່: info@baf Laos.com ຫຼື ເບີໂທລະສັບ: 020-55542658.

ຫຼື ເຂົ້າໄປທີ່ເວັບໄຊພວກເຮົາ : www.baf Laos.com

