

ບົດຄວາມຂອງ BAF II ກ່ຽວກັບສະຖານະການ Covid-19 ສະບັບນີ້ສ້າງຂຶ້ນເພື່ອໃຫ້ຄຳແນະນຳແກ່ບັນດາທຸລະກິດໃນ ສປປ ລາວ ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ 3 ວິທີການຮັບມືກັບວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດ ເຊັ່ນ:

- **ຫັນປ່ຽນ** ຮູບແບບທຸລະກິດ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຜ່ານຜື່ນວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19;
- **ກຽມພ້ອມ** ຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກ ພາວະເສດຖະກິດໂລກຕົກຕໍ່າ; ແລະ
- **ກຳນົດຈຸດຍືນ** ທຸລະກິດສຳລັບການຜື່ນຕົວຂອງເສດຖະກິດ.

ບົດຄວາມສະບັບທີ 2 ນີ້ຈະນຳສະເໜີຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບວິທີການຂັບເຄື່ອນທຸລະກິດຂອງທ່ານຜ່ານວິກິດເສດຖະກິດໃນປະຈຸບັນທີ່ເກີດຂຶ້ນ ຈາກຜົນກະທົບຂອງການລະບາດຂອງພະຍາດ Covid-19. ທ່ານຄວນອ່ານບົດຄວາມສະບັບນີ້ຄຽງຄູ່ກັບການອ່ານບັນດາບົດຄວາມສະບັບ ອື່ນໆ ຂອງ BAF II. ໂດຍສະເພາະ, ບົດຄວາມ ກ່ຽວກັບການວາງແຜນການເງິນ.

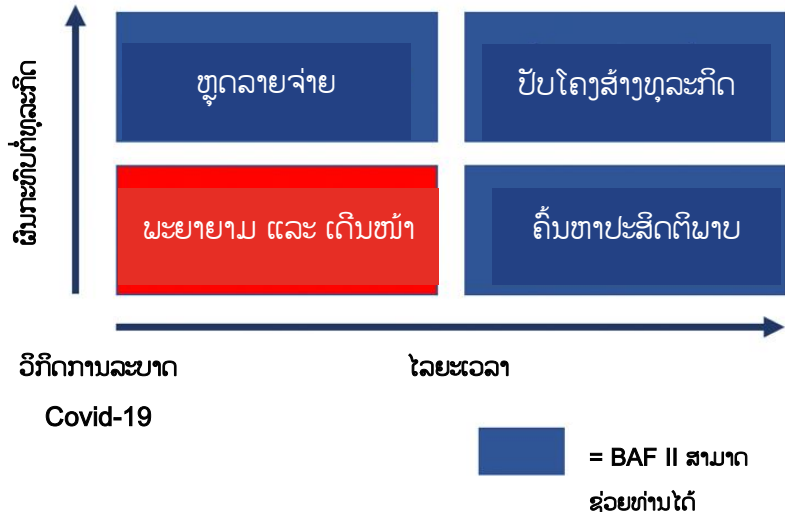
ຖ້າທ່ານມີຄຳຖາມກ່ຽວກັບຂໍ້ມູນທີ່ນຳສະເໜີຂ້າງລຸ່ມນີ້, ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ທີ່ປຶກສາດ້ານທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ ຜ່ານທາງອີເມວ, ເວັບໄຊທ໌ ຫຼື ເບີໂທລະສັບຢູ່ຕອນທ້າຍຂອງບົດຄວາມນີ້. ຫວັງວ່າພວກເຮົາຈະໄດ້ຮັບການຕິດຕໍ່ຈາກພວກທ່ານ.

## ບົດຄວາມ 2: ການຢູ່ລອດແລະ ສືບຕໍ່ດຳເນີນທຸລະກິດ

**ສະຫງົບ ແລະ ສະແດງຄວາມເປັນຜູ້ນຳ.** ໃນຊ່ວງລະບາດຂອງພະຍາດແມ່ນຊ່ວງເວລາທີ່ເຄັ່ງຄຽດແລະວິຕົກກັງວົນສຳລັບທຸກພາກສ່ວນ ຂອງທຸລະກິດຂອງທ່ານລວມທັງ: ພະນັກງານ, ຜູ້ສະໜອງ, ລູກຄ້າ, ນັກລົງທຶນ ແລະ ອື່ນໆ. ແລະ ໃນຖານະເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ, ມັນກໍ່ເປັນເວ ລາທີ່ເຄັ່ງຄຽດສຳລັບທ່ານເຊັ່ນກັນ. ແຕ່ມັນກໍ່ເປັນຊ່ວງເວລາທີ່ບັນດາເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ ແລະ ຜູ້ຈັດການຕ້ອງສະແດງຄວາມເປັນຜູ້ນຳຢ່າງຊັດ ເຈນ, ເພື່ອພະຍາຍາມສ້າງຄວາມ ເຊື່ອໝັ້ນໃຫ້ບັນດາກຸ່ມຄົນທີ່ຂຶ້ນກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ແລະ ສື່ສານກັບພວກເຂົາຢ່າງຈະແຈ້ງ ແລະ ຈິງໃຈ.

ການສື່ສານແມ່ນຂະບວນການທີ່ດຳເນີນແບບສອງທາງ ທີ່ບໍ່ພຽງແຕ່ເປັນການສົ່ງຂໍ້ຄວາມເທົ່ານັ້ນ, ແຕ່ຍັງມີການຮັບຟັງພະນັກງານ, ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ລູກຄ້າຂອງທ່ານ, ເພື່ອເຂົ້າໃຈຄວາມກັງວົນຂອງພວກເຂົາ. ຫຼັງຈາກນັ້ນຄິດຫາວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາ ຫຼື ຫຼຸດຜ່ອນຄວາມກັງວົນເຫຼົ່າ ນັ້ນຢ່າງສ້າງສັນ. ຄວາມເຂົ້າໃຈ, ຄວາມເຂັ້ມແຂງ ແລະ ຄວາມສະຫງົບທີ່ທ່ານສະແດງອອກໃນຖານະຜູ້ນຳທຸລະກິດ, ຈະສົ່ງຜົນຕໍ່ແນວຄວາມ ຄິດຂອງພະນັກງານ, ຜູ້ສະໜອງ ແລະ ລູກຄ້າຂອງທ່ານ. ວິທີການວາງໂຕຂອງທ່ານສາມາດສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງທີ່ສຳຄັນຕໍ່ສັງຄົມໃນວົງກວ້າງ

ທີ່ທ່ານດຳເນີນທຸລະກິດຢູ່. ບໍ່ຄວນຮີບຮ້ອນ, ແຕ່ກໍ່ຕ້ອງມີການວາງແຜນ. ລະມັດລະວັງການຕັດສິນໃຈຢ່າງຮີບຮ້ອນ ຫຼື ໃຊ້ ອາລົມ, ໂດຍສະເພາະໃນຊ່ວງເວລາທີ່ທຸກຄົນ ຮູ້ ສຶກຫຼຸດຫງິດ, ແລະ ບາງຄັ້ງກໍ່ຍາກທີ່ຈະຈຳ ແນກລະຫວ່າງຄວາມເປັນຈິງກັບສິ່ງທີ່ເຜີ້ຜົນໃນ ສະພາບແວດລ້ອມທີ່ບໍ່ແນ່ນອນ ແລະ ບໍ່ຈະແຈ້ງ ນີ້. ພະຍາຍາມໃຊ້ເວລາໃນການເກັບກຳ, ໄລ່ ລ່ຽງ ແລະ ວິເຄາະຂໍ້ມູນທີ່ຖືກຕ້ອງ, ຫັນສະພາບ



ວິກິດການລະບາດ Covid-19

■ = BAF II ສາມາດ ຊ່ວຍທ່ານໄດ້

ການ ແລະ ມີຄວາມກ່ຽວຂ້ອງ, ກ່ອນຈະຕັດສິນ ໃຈບັນຫາສໍາຄັນ. ການຕັດສິນໃຈຕ້ອງອີງໃສ່ ມູນເປັນພື້ນຖານ.

ຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປແມ່ນ **ການຈັດບຸລິມະສິດໜ້າວຽກຕ່າງໆ**, ສິ່ງໃດທີ່ຮີບດ່ວນ, ສິ່ງໃດທີ່ບໍ່ຮີບດ່ວນຫຼາຍ, ແລະ ສິ່ງທີ່ສາມາດຍຸດໄດ້ຈົນກວ່າສະຖານະການຈະຄົງທີ່. ການໄຈ້ແຍກລາຍການ “ສິ່ງທີ່ທ່ານຕ້ອງເຮັດ” ເປັນແຕ່ລະບາດກ້າວຈະເຮັດໃຫ້ຮູ້ສຶກສະບາຍໃຈຂຶ້ນ, ແລະ ເຮັດໃຫ້ທ່ານຮູ້ສຶກວ່າສາມາດຄວບຄຸມສະຖານະການໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນໃນຊ່ວງເວລາທີ່ບໍ່ແນ່ນອນນີ້. ໃນຂະນະທີ່ທ່ານຄ່ອຍໆສໍາເລັດໄປແຕ່ລະລາຍການ “ທີ່ທ່ານຈະຕ້ອງເຮັດ”, ທ່ານຈະຮູ້ສຶກວ່າທ່ານມີຄວາມກ້າວໜ້າ.

ຖ້າບໍລິສັດຂອງທ່ານເປັນທຸລະກິດຂະໜາດໃຫຍ່ພໍສົມຄວນ, ສິ່ງສໍາຄັນຕ້ອງມີການສ້າງຕັ້ງທີມງານປະສານງານ ແລະ ຕອບໂຕ້ສຸກເສີນກັບສະຖານະການ Covid-19, ເຊິ່ງປະກອບມີບັນດາສະມາຊິກທີມງານບໍລິຫານ ແລະ ຜະນັກງານທີ່ສໍາຄັນ. ເຊິ່ງທີມງານດັ່ງກ່າວຕ້ອງມີການປະຊຸມເປັນປະຈໍາ (ຢ່າງໜ້ອຍໜຶ່ງຄັ້ງຕໍ່ອາທິດ, ຫຼື ຫຼາຍກວ່າ) ແລະ ຄວນໄດ້ຮັບສິດອໍານາດບໍ່ພຽງແຕ່ພັດທະນາຍຸດທະສາດໃຫ້ແກ່ບໍລິສັດເພື່ອຢູ່ລອດໃນວິກິດການ, ແຕ່ຍັງຕ້ອງຈັດຕັ້ງປະຕິບັດຍຸດທະສາດດັ່ງກ່າວນໍາ, ລວມທັງການຕັດສິນໃຈໄດ້ຢ່າງວ່ອງໄວເມື່ອມີຄວາມຈໍາເປັນ.

**ເຮົາຈະເລີ່ມຕົ້ນຈາກຈຸດໃດ?** ທ່ານຮູ້ຈັກບໍລິສັດຂອງທ່ານດີກວ່າຄົນອື່ນ. ສໍາລັບຄົນພາຍນອກ, ຄືກັບພວກເຮົາ, ການໃຫ້ຄໍາແນະນໍາແບບທົ່ວໄປແກ່ບໍລິສັດທ່ານອາດຈະມີຄວາມສ່ຽງຫຼາຍເກີນໄປ, ເນື່ອງຈາກວ່າທຸກໆບໍລິສັດມີລັກສະນະສະເພາະ, ມີຈຸດແຂງ ແລະ ຈຸດອ່ອນທີ່ແຕກຕ່າງກັນ. ແຕ່ຖ້າສິ່ງສໍາຄັນສໍາລັບທ່ານແມ່ນການຮັກສາທຸລະກິດຂອງທ່ານໃຫ້ສາມາດຜ່ານວິກິດການປະຈຸບັນ, ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນທີ່ດີ ທີ່ສາມາດປະຕິບັດໄດ້ ມີດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ຄິດຫາວິທີຮັກສາ ລາຍຮັບ / ການຂາຍ “ຫຼັກ ຫຼື ອັນດັບຕົ້ນໆ” ໃຫ້ໝັ້ນຄົງເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້, ແລະ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄວ້ວາງໃຈ ແລະ ຄວາມນິຍົມຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ຫຼື ລູກຄ້າຂອງທ່ານ. ຄຸນຄ່າ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ດີທີ່ສຸດທີ່ທ່ານສາມາດສະໜອງໃຫ້ຜູ້ບໍລິໂພກ ຫຼື ລູກຄ້າແມ່ນຫຍັງປະຈຸບັນນີ້, ທີ່ມີຜົນເຮັດໃຫ້ບັນດາລູກຄ້າເຕັມໃຈທີ່ຈະໃຊ້ຈ່າຍເງິນທີ່ມີຈໍາກັດເພື່ອຊື້ ແລະ ການບໍລິການເຊັ່ນດຽວກັບທ່ານ, ພວກເຂົາອາດຈະຊື້ແຕ່ສິ່ງທີ່ຈໍາເປັນ, ແລະ ໃຊ້ຈ່າຍຢ່າງປະຫຍັດໃນການຊື້ເຄື່ອງ ແລະ ລາຍຈ່າຍອື່ນໆທີ່ບໍ່ຈໍາເປັນ.
- ຖ້າບາງພາກສ່ວນຂອງທຸລະກິດທ່ານບໍ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຫຼາຍ ຈາກວິກິດການ, ທ່ານອາດຈະຕ້ອງເອົາໃຈໃສ່ພາກສ່ວນດັ່ງກ່າວໃຫ້ດໍາເນີນຕໍ່ໄປໄດ້, ໃນຂະນະທີ່ຍຸດຕິບາງສ່ວນຂອງທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຢ່າງໜັກເປັນການຊົ່ວຄາວ. ທ່ານບໍ່ຄວນຈັດສັນຊັບພະຍາກອນໃສ່ໃນກິດຈະກຳທີ່ຢຸດສະຫຼັງກໍ່ສາມາດດໍາເນີນການໄດ້, ເພາະວ່າທ່ານຈະບໍ່ສາມາດຮັບຜິດຊອບຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດັ່ງກ່າວໄດ້. ທ່ານອາດຈະຕ້ອງຄໍານຶ່ງເຖິງຄວາມຈໍາເປັນໃນການຈັດສັນຊັບພະຍາກອນທີ່ມີຢູ່, ລວມທັງຜະນັກງານ, ເພື່ອຮັບມືກັບສະຖານະການໃນປະຈຸບັນ, ເປັນເວລາຊົ່ວຄາວ. ຕົວຢ່າງ, ມີວຽກຫຍັງແດ່ທີ່ບໍ່ຈໍາເປັນໃນເວລານີ້, ແລະ ຖ້າມີ, ທ່ານສາມາດຈັດສັນຜະນັກງານທີ່ຮັບຜິດຊອບວຽກເຫຼົ່ານັ້ນໄປຮັບຜິດຊອບໜ້າທີ່ອື່ນຖ້າເປັນໄປໄດ້.
- ຖ້າທ່ານບໍ່ສາມາດຕອບສະໜອງ ຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການໃຫ້ລູກຄ້າຂອງທ່ານໃນໄລຍະນີ້, ດ້ວຍເຫດຜົນໃດກໍ່ຕາມ, ໃຫ້ຄິດໄລ່ວ່າສິນຄ້າ ຫຼື ບໍລິການໃດທີ່ສ້າງລາຍໄດ້ຫຼາຍທີ່ສຸດ, ແລະ/ຫຼື ມີຄຸນຄ່າຫຼາຍທີ່ສຸດສໍາລັບລູກຄ້າ, ແລະ ສຸມໃສ່ສືບຕໍ່ສະໜອງສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການດັ່ງກ່າວ. ຕົວຢ່າງ, ຮ້ານຂາຍຍ່ອຍບາງຮ້ານໃນປະຈຸບັນບໍ່ສາມາດສະໜອງສິນຄ້າຫຼາຍປະເພດຢ່າງເຕັມຮູບແບບຄືທີ່ຜ່ານມາ, ເນື່ອງຈາກມີບັນຫາກັບຜູ້ສະໜອງ. ດັ່ງນັ້ນຮ້ານຈຶ່ງສຸມໃສ່ສະໜອງສິນຄ້າປະເພດທີ່ລູກຄ້າຕ້ອງການຫຼາຍທີ່ສຸດ.
- ຄິດກ່ຽວກັບວິທີທີ່ຈະເຮັດໃຫ້ຕ້ອງໄສ້ການສະໜອງຂອງທ່ານເຮັດວຽກໄດ້, ແລະຄົ້ນຫາວິທີສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງ ຫຼື ເສີມຂະຫຍາຍມັນ, ຖ້າຈໍາເປັນ. ມີຜູ້ສະໜອງອື່ນທີ່ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ເພື່ອເປັນແຫຼ່ງສະໜອງສໍາຮອງ ຫຼື ບໍ່?, ລວມທັງຜູ້ທີ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກວິກິດການໜ້ອຍກວ່າ, ຫຼື ສາມາດຈັດການຜົນກະທົບຂອງວິກິດໄດ້ດີກວ່າ?
- ຕິດຕາມຢ່າງໃກ້ຊິດກ່ຽວກັບການປ່ຽນແປງຂອງຕະຫຼາດ, ແລະ ພ້ອມຮັບມືການປ່ຽນແປງດັ່ງກ່າວ ໂດຍສະເພາະແມ່ນແນວໂນ້ມການແຂ່ງຂັນຈະມີການພັດທະນາໄປຄືແນວໃດ, ເຊິ່ງສ່ວນຫຼາຍມີການປ່ຽນແປງຂ້ອນຂ້າງໄວ. ຝຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ແລະ ລູກຄ້າກໍາລັງປ່ຽນແປງຢ່າງໄວວາ, ແລະ ຖ້າທ່ານຕ້ອງການຮັກສາຖານລູກຄ້າ, ທ່ານຈໍາເປັນຕ້ອງປ່ຽນແປງໄປຕາມສະຖານະການເຊັ່ນກັນ.

- ແລະ ເລີ່ມຕົ້ນວາງແຜນສໍາລັບ “ວິຖີຊີວິດແບບໃໝ່ ຫຼື new normal”. ເຮົາຈະສາມາດປ່ຽນວິກິດໃຫ້ເປັນໂອກາດ, ຫຼື ຢ່າງໜ້ອຍກໍ່ກໍານົດຈຸດຍືນທີ່ໝັ້ນຄົງສໍາລັບຕະຫຼາດຫຼັງຈາກ Covid-19 ໄດ້ແນວໃດ? ຫວັງວ່າວິກິດການເສດຖະກິດຫຼັງ Covid-19 ທີ່ບໍ່ທັນເກີດນັ້ນຈະບໍ່ ສ້າງທາງອອກໃຫ້ແກ້ບັນດາສິ່ງທ້າທາຍທີ່ທ່ານກໍາລັງປະເຊີນຢູ່. ແຕ່ກໍ່ພະຍາຍາມໃຊ້ໂອກາດທີ່ເກີດຈາກວິກິດໃຫ້ດີທີ່ສຸດຈະສາມາດ ຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດຂອງທ່ານຢູ່ລອດໄດ້, ແລະ ໃນທີ່ສຸດກໍ່ຈະເຕີບໃຫຍ່.

**ຄວາມຍືດຍຸ່ນ.**

ສິ່ງສໍາຄັນທ່ານຕ້ອງຍອມຮັບທີ່ຈະປັບປຸງແຜນການທຸລະກິດ ແລະ ບຸລິມະສິດຂອງທ່ານຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ເມື່ອສະຖານະການ ພັດທະນາ ແລະ ສາມາດເຂົ້າເຖິງຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມ. ຫຼືກລ້ຽງການຍືດຕິດກັບແຜນການແບບຕາຍໂຕທີ່ບໍ່ເໝາະສົມກັບສະຖານະການທີ່ບາງຄັ້ງຮູ້ສຶກວ່າມີການປ່ຽນແປງເປັນປະຈໍາອາທິດ.



ຍົກຕົວຢ່າງ, ຜູ້ຜະລິດເສັ້ນມື ແລະ ເຄື່ອງດື່ມຊື່ນນໍາ ຂອງປະເທດຈີນໄດ້ທົບທວນສະຖານະການປະຈໍາວັນ ແລະ ບຸລິມະສິດໜ້າວຽກຂອງຕົນຢ່າງເປັນປົກກະຕິ. ດ້ວຍເຫດນັ້ນ, ບໍລິສັດຄາດການວ່າຈະມີການຊື້ ແລະ ກັກຕຸນສິນຄ້າຍ້ອນຄວາມແຕກຕື່ນຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ, ແລະ ໄດ້ຫັນຈຸດສຸມຈາກຊ່ອງທາງຂາຍຍ່ອຍຂະໜາດໃຫຍ່

ເປັນການຂາຍໃນຮູບແບບ O2O (online-to-offline: ອອນລາຍໄປຫາອອຟ ລາຍ), ການຄ້າຂາຍທາງອິເລັກໂຕຣນິກ ແລະ ຮ້ານຄ້າຍ່ອຍຂະໜາດນ້ອຍລົງ. ໂດຍຕິດຕາມແຜນການເປີດຮ້ານຂາຍຍ່ອຍຄືນໃໝ່ຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ແລະ ຍັງສາມາດປັບປ່ຽນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງຂອງຕົນໃນແບບທີ່ມີຄວາມຍືດຍຸ່ນ. ດ້ວຍເຫດນີ້, ລະບົບຕ່ອງໂສ້ ການສະໜອງຂອງບໍລິສັດຈຶ່ງສາມາດຜື່ນຕົວຫຼາຍກວ່າ 50% ໃນໄລຍະສອງຫາສາມອາທິດຫຼັງຈາກເກີດວິກິດການລະບາດຂອງພະຍາດ, ແລະ ສາມາດສະໜອງສິນຄ້າ ໃຫ້ 60% ຂອງບັນດາຮ້ານທີ່ເປີດໃໝ່ ໃນ ໄລຍະນີ້ - ຫຼາຍກວ່າບາງຄູ່ແຂ່ງຂອງບໍລິສັດເຖິງສາມທົບ.

**ການຮ່ວມມື.** ໃນຊ່ວງເວລາປົກກະຕິ, ຜູ້ນໍາທຸລະກິດບໍ່ຄ່ອຍຕິດຕໍ່ສື່ສານກັບຄູ່ແຂ່ງໃນຕະຫຼາດໂດຍກົງ. ເນື່ອງຈາກວ່າສ່ວນໃຫຍ່ແມ່ນເປັນຄູ່ແຂ່ງທີ່ພະຍາຍາມດຶງດູດລູກຄ້າກຸ່ມດຽວກັນ. ແຕ່ໃນຊ່ວງເວລາວິກິດແບບນີ້, ການເຂົ້າຫາຜູ້ຈັດການທຸລະກິດອື່ນອາດເປັນແນວຄວາມຄິດທີ່ດີ, ເພື່ອ ແລກປ່ຽນປະສົບການ, ແນວຄວາມຄິດ ແລະ ການແກ້ໄຂບັນຫາຮ່ວມກັນ. ໃນຂະນະທີ່ສອງ ຫຼື ຫຼາຍບໍລິສັດອາດຈະເປັນຄູ່ແຂ່ງກັນໂດຍກົງ, ແຕ່ມາປະຈຸບັນ ທຸກຄົນລ້ວນແຕ່ປະເຊີນໜ້າກັບສັດຕູດຽວກັນ: Covid-19 ແລະ ຜົນກະທົບຂອງວິກິດດັ່ງກ່າວຕໍ່ເສດຖະກິດລາວແລະທົ່ວໂລກ. ຄໍານຶ່ງເຖິງວິທີການທີ່ເປັນປະໂຫຍດໃນການແປງປັນຊັບພະຍາກອນ, ຫຼື ຈັດສັນໃຫ້ເກີດຜົນປະໂຫຍດຮ່ວມກັນ, ລວມທັງການເພີ່ມປະສິດທິ ພາບ ແລະ ຫຼຸດຕົ້ນທຶນ. ຕົວຢ່າງ, ໃນປະເທດຈີນບໍລິສັດຈັດສິນຄ້າໄດ້ມີການ 'ຍືມໂຕພະນັກງານ' ທີ່ເຄີຍເຮັດວຽກຢູ່ຮ້ານອາຫານມາຊ່ວຍວຽກ. ການປ່ຽນແປງແບບນີ້, ແມ່ນສ້າງໂອກາດໃຫ້ຄົນເຫຼົ່ານັ້ນມີວຽກເຮັດງານທໍາ ແລະ ລາຍໄດ້, ແລະ ເປັນການພັດພາລະການຈ່າຍເງິນ ເດືອນໃຫ້ພະນັກງານດັ່ງກ່າວໄປໃຫ້ບໍລິສັດທີ່ມີລາຍຮັບສາມາດຈ້າງພະນັກງານໄດ້. ເປັນສະຖານະການທີ່ທັງສາມຝ່າຍໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ.

**ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ລະບົບຂອງທ່ານ.** ວິກິດການ Covid-19 ໄດ້ສ້າງບັນຫາຫຼາຍຢ່າງທີ່ຕ້ອງໄດ້ຮັບມືໃນໄລຍະຜ່ານມາ. ສິ່ງສຸດທ້າຍທີ່ບັນດາທຸລະກິດຕ້ອງການໃນປັດຈຸບັນແມ່ນມາດຕະການຮັບມືກັບເຫດສຸກເສີນເພື່ອຕໍ່ສູ້ກັບການແຜ່ລະບາດຂອງພະຍາດ. ແຕ່ໂຊກຮ້າຍ, ບັນຫາອື່ນໆຍັງສາມາດເກີດຂຶ້ນໄດ້ທຸກເວລາໃນຊ່ວງນີ້. ຕົວຢ່າງ, ການປ່ຽນກິດຈະກຳທາງທຸລະກິດຂອງທ່ານຫຼາຍຢ່າງໄປເປັນລະບົບອອນລາຍ, ໝາຍຄວາມວ່າບໍລິສັດຂອງ ທ່ານສາມາດປະເຊີນກັບຄວາມສ່ຽງດ້ານການສູນເສຍຂໍ້ມູນຫຼາຍຂຶ້ນ, ການແຮັກແລະການໂຈມຕີທາງອິນເຕີເນັດ, ການລັກລອບຂໍ້ມູນ, ການກໍ່ ກວນລະບົບ ແລະ ການປ່ອຍໄວຣັດ, ການສໍ້ໂກງ ແລະກິດຈະກຳທີ່ຜິດກົດໝາຍອື່ນໆ. ພ້ອມນີ້, ມັນກໍ່ຍາກທີ່ຈະຮັບປະກັນວ່າຜູ້ອື່ນຈະປະຕິບັດຕາມສັນຍາທີ່ທ່ານໄດ້ເຊັນດ້ວຍຄວາມຈິງໃຈຜ່ານທາງລະບົບອອນລາຍ. ຄົນໃນສັງຄົມ ແລະ ບັນດາທຸລະກິດອາດຈະໝົດຄວາມພະຍາຍາມໃນ ການຕໍ່ສູ້ທີ່ຈະຢູ່ລອດໃນສະຖານະການວິກິດການທີ່ເກີດຂຶ້ນ, ແລະ ຕັດສິນໃຈເຮັດໃນສິ່ງທີ່ພວກເຂົາບໍ່ເຄີຍ

ຄິດມາກ່ອນ. ດັ່ງນັ້ນ ສິ່ງສໍາຄັນແມ່ນ ທ່ານຄວນພະຍາຍາມ ແລະ ປົກປ້ອງທຸລະກິດຂອງທ່ານຈາກບັນຫາແລະການກະທົບພາຍນອກທີ່ ບໍ່ຝັງປະສົງໃຫ້ໄດ້ຫຼາຍເທົ່າທີ່ຈະເປັນໄປໄດ້. ທ່ານອາດຈໍາເປັນຕ້ອງໄດ້ສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງຂອງທຸລະກິດ ແລະ ລະບົບຄວາມປອດໄພທາງດ້ານອິນເຕີເນັດ, ຍົກຕົວຢ່າງ, ສໍາຮອງທຸກຝ່າຍ ເອກະສານຢ່າງເປັນປົກກະຕິ, ພ້ອມທັງມີແຜນສໍາຮອງສຸກເສີນກໍລະນີບັນຫາຕ່າງໆບໍ່ເປັນໄປຕາມທີ່ຄາດການໄວ້, ເຊັ່ນວ່າຄວາມລົ້ມເຫຼວໃນ ລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ ຫຼື ລູກຄ້າບໍ່ສາມາດຈ່າຍເງິນຕາມເວລາກໍານົດ.

**ກຽມພ້ອມຮັບມືຄວາມຂັດຂ້ອງໃນລະບົບຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ.** Covid-19 ຈະສົ່ງຜົນກະທົບຕໍ່ຫຼາຍຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງ, ໂດຍສະເພາະແມ່ນບັນດາຕ່ອງໂສ້ການສະໜອງທີ່ພົວພັນກັບຫຼາຍປະເທດ. ຍ້ອນຂໍ້ຈຳກັດດ້ານການຂົນສົ່ງແລະມາດຕະການອື່ນໆ, Covid-19 ຈະກໍາໃຫ້ເກີດ ຄວາມວຸ້ນວາຍຫຼາຍປະການ, ແລະ ເນື່ອງຈາກ ສປປ ລາວ ເປັນປະເທດທີ່ນໍາເຂົ້າ-ສົ່ງອອກ ທີ່ບໍ່ມີຊາຍແດນຕິດກັບທະເລ, ຈຶ່ງບໍ່ມີພູມຄຸ້ມກັນ ຈາກຜົນກະທົບດັ່ງກ່າວ. ຕົວຢ່າງ, ອຸປະສັກໃນການຂົນສົ່ງ, ໂລຈິສຕິກ ແລະ ຕາຕະລາງການຂົນສົ່ງ, ບັນຫາດ້ານສາງເກັບສິນຄ້າ, ການສະໜອງທີ່ເກີນ ຫຼື ການສະໜອງທີ່ບໍ່ພຽງພໍໃນບາງສິນຄ້າ. ທຸລະກິດທີ່ອາໄສແຮງງານຕ່າງຊາດເປັນຫຼັກ - ຕັ້ງແຕ່ຂະແໜງກະສິກໍາຈົນເຖິງຂະແໜງກໍ່ສ້າງ ແລະ ການຜະລິດ - ແມ່ນອາດຈະປະເຊີນກັບບັນຫາຂາດແຄນແຮງງານ, ຍ້ອນວ່າແຮງງານຫຼາຍຄົນເລືອກທີ່ຈະບໍ່ເດີນທາງ, ຫຼືບໍ່ສາມາດເດີນທາງ ເນື່ອງຈາກມີມາດຕະການປິດດ່ານຊາຍແດນແລະຂົນສົ່ງສາທາລະນະຢຸດໃຫ້ບໍລິການ. ສໍາລັບທຸລະກິດທີ່ມີພະນັກງານເຮັດວຽກໃນໄລຍະໃກ້ກັນ, ມັນຈໍາເປັນຕ້ອງໃຊ້ເວລາໃນການກັບຄືນສູ່ລະດັບການເຮັດວຽກແບບປົກກະຕິຢ່າງມີປະສິດທິພາບ, ຍ້ອນຄວາມກັງວົນດ້ານຄວາມປອດໄພ ແລະ ຄວາມຕ້ອງການໃນການຈັດ ຕັ້ງປະຕິບັດມາດຕະການການຮັກສາໄລຍະຫ່າງທາງສັງຄົມ. ການຊື້ສິນຄ້າເພື່ອກັກຕຸນໂດຍລູກຄ້າຂາຍຍົກແລະລູກຄ້າຂາຍຍ່ອຍກໍ່ສາມາດສ້າງ ຄວາມຄັດຂ້ອງໃນລະບົບການສະໜອງໄດ້.

**ໄດ້ດີໂດຍການເຮັດດີ.** ຖ້າມີວິທີການທີ່ທ່ານ ແລະ ທຸລະກິດອື່ນໆສາມາດນໍາໃຊ້ຄວາມຊໍານານຫຼັກຂອງທ່ານເພື່ອປະກອບສ່ວນຢ່າງເປັນປະໂຫຍດໃນການຕ້ານກັບໄວຮັດ Covid-19, ກໍ່ຄວນຈະປະກອບສ່ວນ. ຕົວຢ່າງ, ຜູ້ຜະລິດເສື້ອຜ້າແລະເຄື່ອງກິລາຈໍານວນໜຶ່ງໄດ້ປ່ຽນການຜະລິດສິນຄ້າຂອງຕົນມາຜະລິດຊຸດປ້ອງກັນແລະໜ້າກາກສໍາລັບບຸກຄະລາກອນແພດ. ແລະ ໃນປະເທດຝຣັ່ງ, ບໍລິສັດນໍ້າຫອມຊັ້ນນໍາ LVMH ໄດ້ຫັນປ່ຽນການຜະລິດຈໍານວນໜຶ່ງ ເພື່ອຜະລິດນໍ້າຢາລ້າງມື. ຜູ້ຜະລິດເຫຼົ່າວິສາກໍ່ຫຼາຍແຫ່ງໃນທົ່ວໂລກ ກໍາລັງຊ່ວຍຜະລິດເຫຼົ່າເພື່ອໃຊ້ທາງການແພດ ແລະ ການຂ້າເຊື້ອ. ບັນດາບໍລິສັດຂົນສົ່ງໄດ້ນໍາໃຊ້ຊັບພະຍາກອນຂອງພວກເຂົາເພື່ອຊ່ວຍຮັບປະກັນການສະໜອງສິນຄ້າທີ່ຈໍາເປັນໄປສູ່ຮ່ານຄ້າຫຼັງຈາກທີ່ມີການຊື້ກັກຕຸນສິນຄ້າ. ບາງໂຮງແຮມ ແລະ ຕົວແທນຈອງຍິນໄດ້ຫັນປ່ຽນຫ້ອງພັກໂຮງແຮມທີ່ຫວ່າງເປັນສະຖານທີ່ສໍາລັບການກັກຕົວ. ແລະ ສຸດທ້າຍ, AirBnB ໄດ້ເຮັດວຽກຮ່ວມກັບເຈົ້າຂອງສະຖານທີ່ພັກອາໄສໃນເຄືອຈັດຫາທີ່ຢູ່ສຸກເສີນ ໃຫ້ແກ່ເຈົ້າໜ້າທີ່ ແລະ ບຸກຄະລາກອນທາງການແພດທີ່ປະຕິບັດໜ້າທີ່ຢູ່ແນວໜ້າໃນການຕໍ່ສູ້ກັບ ໂລກລະບາດCovid-19. ບັນດາກິດຈະກໍາ ດັ່ງກ່າວເຫັນໄດ້ວ່າດີກວ່າວຽກງານການກຸສົນຮູບແບບເກົ່າ, ເນື່ອງຈາກທຸລະກິດ ໄດ້ນໍາໃຊ້ກໍາລັງຊັບຫຼັກ ແລະ ຄວາມຊໍານານສະເພາະດ້ານໃນການສະໜອງຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ມີຄວາມຕ້ອງການສູງ.

ການຫັນປ່ຽນກິດຈະກໍາທຸລະກິດຊົ່ວຄາວແບບນີ້ສາມາດສົ່ງຜົນດີຕໍ່ທຸລະກິດຫຼັກຂອງທ່ານ. ການສໍາຫຼວດ ໜຶ່ງ ພົບວ່າ 60% ຂອງຜູ້ບໍລິໂພກກ່າວວ່າພວກເຂົາມີແນວໂນ້ມທີ່ຈະຊື້ຜະລິດຕະພັນຈາກບໍລິສັດທີ່ມີການປະກອບສ່ວນທີ່ດີຕໍ່ສັງຄົມ, ແລະ ມີພຽງແຕ່ 30% ເທົ່ານັ້ນທີ່ຄິດວ່າພວກເຂົາເຕັມໃຈຈະຈ່າຍສູງຂຶ້ນສໍາລັບສິນຄ້າທີ່ຜະລິດຈາກ ບໍລິສັດທີ່ປະກອບສ່ວນໃຫ້ສັງຄົມ. ນອກນັ້ນ, ມັນຍັງເປັນສິ່ງທີ່ດີຕໍ່ການສ້າງຄວາມເຊື່ອໝັ້ນໃຫ້ແກ່ພະນັກງານ, ເນື່ອງຈາກພວກເຂົາສາມາດເຫັນໄດ້ວ່າພວກເຂົາມີສ່ວນຮ່ວມໂດຍກົງໃນການຕໍ່ສູ້ກັບວິກິດ Covid-19.

**ການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ສໍາຄັນຈາກລັດຖະບານ.** ສຸດທ້າຍ, ຕິດຕາມການຊ່ວຍເຫຼືອດ້ານການເງິນຫຼືການຊ່ວຍເຫຼືອຮູບແບບອື່ນໆທີ່ລັດຖະບານ ຫຼື ອົງການຈັດຕັ້ງອື່ນໆປະກາດໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດໃນຊ່ວງວິກິດນີ້<sup>1</sup>. ແລະ ອາດຈະເປັນເວລາທີ່ດີທີ່ຈະເຂົ້າຮ່ວມເປັນສະມາຊິກສະມາຄົມທຸລະກິດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງຫຼືສະພາການຄ້າ, ຖ້າໜ່ວຍງານດັ່ງກ່າວສາມາດໃຫ້ຄໍາແນະນໍາ ແລະ ການສະໜັບສະໜູນ ທີ່ມີປະໂຫຍດແກ່ສະມາຊິກຂອງ (ແລະຄຸ້ມຄ່າກັບຄ່າທໍານຽມສະມາຊິກ), ເຊັ່ນວ່າ ການປະຊຸມອອນລາຍ ຫຼື webinars ແລະ ວິທີການອື່ນໆໃນການແລກປ່ຽນຂໍ້ມູນຂ່າວສານ ແລະ ຄໍາແນະນໍາ.

<sup>1</sup> ສໍາລັບລາຍລະອຽດລະບຽບການກ່ຽວກັບມາດຕະການການປ້ອງກັນໃນ ສປປ ລາວ, ສ້າງໂດຍ ILO, ສາມາດເບິ່ງໄດ້ໃນລື່ງ: <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang--en/index.htm#LA>

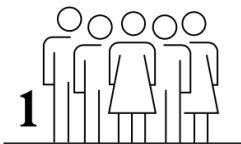
ເລີ່ມຕົ້ນວາງແຜນການກັບຄືນສຸສະພາບປົກກະຕິ. ເນື່ອງຈາກວ່າມາດຕະການ “ການປິດເມືອງ” ແມ່ນໄດ້ເລີ່ມມີການຜ່ອນຄາຍ ໃນຫຼາຍປະເທດທົ່ວໂລກ, ທຸລະກິດຈະຕ້ອງຄິດຄຳນຶ່ງເຖິງວິທີການທີ່ຈະກັບໄປເຮັດວຽກຢ່າງມີປະສິດທິພາບ ແລະ ໃນຮູບການທີ່ປອດໄພສຳລັບພະນັກງານ ແລະ ລູກຄ້າ. ໜ່ວຍງານພາກລັດສາມາດໃຫ້ ຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບຂັ້ນຕອນການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດ, ແລະມັນເປັນສິ່ງສຳຄັນທີ່ຈະຕ້ອງປະຕິບັດຕາມຄຳແນະນຳດັ່ງກ່າວ, ແຕ່ວ່າແຕ່ລະຫົວໜ່ວຍທຸລະກິດກໍ່ມີຄວາມຮັບຜິດຊອບໃນການພິຈາລະນາຢ່າງລະອຽດກ່ຽວກັບວິທີການກັບມາດຳເນີນທຸລະກິດ. ພວກເຮົາຂໍແນະນຳໃຫ້ເລີ່ມຕົ້ນຈາກການວາງແຜນການກັບມາເຮັດວຽກໂດຍມີການໃຫ້ ຄຳແນະນຳຢ່າງຈະແຈ້ງກ່ຽວກັບການກັບຄືນໄປດຳເນີນງານໃນແຕ່ລະລະດັບ (ຕົວຢ່າງ: ຈາກລະດັບການດຳເນີນງານໃນປະຈຸບັນ, ຈົນເຖິງການເປີດດຳເນີນງານບາງພາກສ່ວນ ແລະ ກ້າວໄປສູ່ການດຳເນີນງານຢ່າງເຕັມຮູບແບບ, ຕໍ່ດ້ວຍການຕິດຕາມສະຖານະການຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ), ໂດຍມີລາຍການກວດສອບການດຳເນີນງານຕ່າງໆທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດຕາມ)<sup>2</sup>. ຖ້າມີການຕິດເຊື້ອ Covid-19 ຄັ້ງທີສອງເກີດຂຶ້ນ, ບັນດາບໍລິສັດຕ້ອງກຽມພ້ອມທີ່ຈະປະຕິບັດແຜນການ “ກັບມາເຮັດວຽກ” ນີ້ເພື່ອກັບຄືນສຸສະຖານະການເບື້ອງຕົ້ນ.

ພາຍຫຼັງກັບສຸສະພາບປົກກະຕິ. ເຖິງວ່າສຸດທ້າຍວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19 ຈະຜ່ານໄປ, ແຕ່ສິ່ງຕ່າງໆອາດຈະບໍ່ກັບຄືນໄປສຸສະພາບເກົ່າກ່ອນໜ້າປີ 2020. ແລະ ຈະເກີດມີ “ວິຖີຊີວິດໃໝ່ ຫຼື new normal” ໃນປີ 2020 ແລະ ໃນຕໍ່ໜ້າ. ສະນັ້ນ, ສິ່ງສຳຄັນ ທີ່ທ່ານຕ້ອງປະຕິບັດແມ່ນການກຳນົດຈຸດຍືນທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນການບັບຕົວສູ່ວິຖີຊີວິດໃໝ່ນີ້. ທ່ານສາມາດຕິດຕາມບົດຄວາມຂອງ ພວກເຮົາທັງ 6 ສະບັບເພື່ອຮຽນຮູ້ວິທີການຕ່າງໆ ສຳລັບທຸລະກິດທ່ານເພື່ອຈະຝຶນໂຕກັບມາເຂັ້ມແຂງກວ່າເກົ່າຫຼັງວິກິດການ.

ບໍລິສັດທີ່ປຶກສາສາກົນ, McKinsey & Co., ໄດ້ໃຫ້ຄຳແນະນຳສຳລັບທຸລະກິດໃນການຮັບມືກັບວິກິດ Covid-19 ດັ່ງນີ້:

## ບໍລິສັດຄວນຄຳນຶ່ງ ແລະ ປະຕິບັດ 5 ມາດຕະການ

### 5 ມາດຕະການ



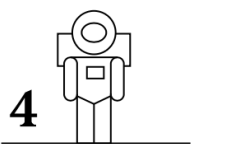
**1 ແກ້ໄຂ**  
ແກ້ໄຂບັນຫາຮີບດ່ວນເກີດຂຶ້ນຈາກ COVID-19 ຕໍ່ພະນັກງານໃນອົງການ, ລູກຄ້າ, ເຕັກໂນໂລຊີ, ແລະ ຄູ່ຮ່ວມທຸລະ



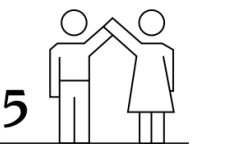
**2 ຄວາມສາມາດໃນການຝຶນຄືນສຸສະພາບປົກກະຕິ (ຄວາມທົນທານ)**  
ແກ້ໄຂບັນຫາການບໍລິຫານເງິນສິດໃນໄລຍະສັ້ນ ແລະ ເພີ່ມຄວາມເຂັ້ມແຂງທົນ



**3 ການຝຶນໂຕ**  
ສ້າງແຜນລະອຽດເພື່ອຝຶນຜູ້ທຸລະກິດສຸລະດັບເກົ່າຢ່າງວ່ອງໄວເມື່ອສະຖານະການ COVID-19 ມີການພັດທະນາ ແລະ



**4 ຈົນຕະນາການໃໝ່**  
ຈົນຕະນາການເຖິງວິຖີຊີວິດໃໝ່: ການປ່ຽນແປງໃດທີ່ຈະບໍ່ສືບຕໍ່ ແລະ ທິດທາງທີ່ອີງກອນຄວນປັບປ່ຽນ



**5 ການປະຕິຮູບ**  
ຄຳນຶ່ງວ່າລະບຽບການ ແລະ ສະພາບການແຂ່ງຂັນໃນອຸດສາຫະກຳຈະມີການປ່ຽນແປງໄປຄືແນວໃດ

## ພິຈາລະນາໜ່ວຍງານໃຫ້ບໍລິການທາງດ້ານແຜນການພັດທະນາທຸລະກິດ ຫຼື business development service (BDS)

BAF II ໃຫ້ ຄຳແນະນຳ ແລະ ເປັນທີ່ປຶກສາໃຫ້ແກ່ທຸລະກິດ ໂດຍບໍ່ເສຍຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ພ້ອມທັງໃຫ້ທຶນການຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ເໝາະສົມແກ່ບໍລິສັດທີ່ຕ້ອງການ ຈ້າງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການທາງດ້ານແຜນການພັດທະນາທຸລະກິດ (BDS) ເພື່ອຊ່ວຍປັບປຸງປະສິດທິພາບໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງ

<sup>2</sup> ສຳລັບລາຍລະອຽດຄຳແນະນຳໃນການສ້າງແຜນການກັບມາເຮັດວຽກ, ສາມາດເບິ່ງໄດ້ໃນລິ້ງ: <https://www.bdo.com/insights/business-financial-advisory/insurance-risk-recovery/a-return-to-work-in-the-new-normal>

ຕົນ. ໃນດ້ານການຢູ່ລອດ ແລະ ສືບຕໍ່ດຳເນີນທຸລະກິດ, ຖ້າທ່ານຄິດວ່າຕ້ອງການການຊ່ວຍເຫຼືອ, ສາມາດຕິດຕໍ່ຫາ BAF II ເພື່ອປຶກສາບັນຫາ ດັ່ງກ່າວກັບທີ່ປຶກສາດ້ານທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ຂັ້ນຕອນທຳອິດແມ່ນທ່ານສາມາດລົງທະບຽນຢູ່ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງ BAF II. ພວກເຮົາຫວັງ ວ່າຈະໄດ້ຮັບການຕິດຕໍ່ຈາກທ່ານ.

**“ພວກເຮົາຈະຮ່ວມກັນຕໍ່ສູ້ກັບວິກິດ.”** BAF II ຍິນດີໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດທ່ານເພື່ອຫັນປ່ຽນ, ກຽມພ້ອມ ແລະ ກຳນົດຈຸດຍືນ ຂອງທຸລະກິດ. ທ່ານສາມາດເຂົ້າມາຫາພວກເຮົາ ເພື່ອປຶກສາຫາລືວ່າທາງເຮົາຈະຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນການຮັບມືກັບວິກິດນີ້ ໄດ້ຄື ແນວໃດ? ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ເຮົາໄດ້ທີ່: [info@baf Laos.com](mailto:info@baf Laos.com) ຫຼື ໂທ: 020-55542658. ຫຼື ເວັບໄຊທ໌: [www.baf Laos.com](http://www.baf Laos.com) ນອກນັ້ນ, ທ່ານຍັງສາມາດເຂົ້າເບິ່ງຂໍ້ມູນເພີ່ມເຕີມທີ່ເປັນປະໂຫຍດກ່ຽວກັບການຮັບມືກັບສະຖານະການ Covid-19 ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງພວກ ເຮົາຢູ່ໜ້າ ‘Resources’.

