

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

- **ຫັນປ່ຽນ** ຮູບແບບທຸລະກິດທີ່ມີຢູ່ ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຜ່ານຜືນວິກິດການລະບາດຂອງ Covid-19;
- **ກຽມພ້ອມ** ຮັບມືກັບສິ່ງທ້າທາຍທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນຈາກ ພາວະເສດຖະກິດໂລກຕົກຕ່ຳ; ແລະ
- **ກຳນົດຈຸດຍືນ** ທຸລະກິດ ສຳລັບການຜືນຕົວຂອງເສດຖະກິດ.

ບົດຄວາມລະບັບທີ່ 5 ນີ້ຈະນຳສະເໜີຄຳແນະນຳກ່ຽວກັບວິກິດການຕ່າງໆ ໃນການດັດປັບການເງິນເພື່ອຊ່ວຍທຸລະກິດໃນໄລຍະ Covid-19 ໃນປະຈຸບັນ, ລວມທັງສະພາບເສດຖະກິດຕົກຕ່ຳທີ່ຄາດວ່າຈະເກີດຂຶ້ນໃນປີ 2020-21, ແລະ ອາດຈະດົນກວ່ານັ້ນ.

ບົດຄວາມ 5: ການວາງແຜນການເງິນ

ເງິນສົດເປັນເຈົ້າ. ບໍລິສັດສ່ວນໃຫຍ່ກຳລັງພົບກັບບັນຫາການຫຼຸດລົງຂອງລາຍຮັບຢ່າງວ່ອງໄວ (ການຂາຍ) ແລະ ລາຍໄດ້ (ຜົນກຳໄລ), ເຊິ່ງເປັນຜົນມາຈາກ Covid-19 ແລະ ຜົນກະທົບທາງເສດຖະກິດ. ດັ່ງທີ່ທ່ານຮູ້ດີແລ້ວວ່າ, ຖ້າບໍ່ມີກະແສເງິນສົດເຂົ້າມາ, ຍາກທີ່ບໍລິສັດຈະດຳເນີນທຸລະກິດຕໍ່ໄປ. ຍັງມີລາຍຈ່າຍສຳລັບຜູ້ສະໜອງ, ເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານ, ເງິນກູ້ ແລະ ຄ່າເຊົ່າ ແລະ ອື່ນໆ. ຖ້າລາຍຮັບເງິນຫຼຸດລົງ, ແຕ່ລາຍຈ່າຍເພີ່ມຂຶ້ນ, ຈະເຮັດໃຫ້ມີການນຳໃຊ້ຄັງສຳຮອງຂອງບໍລິສັດຈົນໝົດ. ໂດຍສະເພາະທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ, ເຊິ່ງສ່ວນໃຫຍ່ຈະມີຊັບສິນສະພາບຄ່ອງໜ້ອຍ, ແລະ ຍິ່ງຕ້ອງໄດ້ອາໄສກະແສເງິນສົດ, ສະຖານະການດັ່ງກ່າວບໍ່ຍືນຍົງໃນໄລຍະຍາວ. ຕ້ອງມີວິທີແກ້ໄຂ.

ສະນັ້ນ, ທຸລະກິດຄວນເຮັດແນວໃດເພື່ອຮັກສາລະດັບ “ກະແສເງິນສົດໃຫ້ຕິດບວກ”, ຫຼື ຢ່າງໜ້ອຍກໍ່ພະຍາຍາມບໍ່ໃຫ້ໃຊ້ເງິນທ້ອນສຳຮອງມາຖິ້ມລາຍຈ່າຍຈາກກະແສເງິນສົດຈົນໝົດ? ສິ່ງທຳອິດທີ່ຕ້ອງປະຕິບັດຄືການຄວບຄຸມກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານ. ວິທີທີ່ສອງແມ່ນຕ້ອງມີວິໄນສູງກ່ຽວກັບຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ລາຍຈ່າຍປະຈຳອື່ນໆ, ແລະ ເຕັມໃຈທີ່ຈະຕັດລາຍຈ່າຍທີ່ບໍ່ຈຳເປັນ. ສິ່ງທີ່ສາມແມ່ນທົບທວນຄືນແຜນການເງິນ ແລະ ການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານ, ແລະ ເບິ່ງວ່າຕ້ອງມີການປັບປ່ຽນພາຍໃນເດືອນຂ້າງໜ້າຄືແນວໃດ. ແລະ ສ່ວນໃຫຍ່, ແມ່ນຕ້ອງມີການດັດປັບແຜນ.

ມີ 4 ຂັ້ນຕອນທີ່ທຸລະກິດສາມາດດຳເນີນການເພື່ອປັບປຸງສະພາບການເງິນຂອງຕົນໃນໄລຍະວິກິດ Covid-19 ແລະ ສະພາບເສດຖະກິດຕົກຕ່ຳ:

ໄລຍະທີ 1: ແມ່ນການປະເມີນກະແສເງິນສົດຂອງອາທິດຕໍ່ໄປຢ່າງກົງໄປກົງມາ, ທຽບກັບກ່ອນຈະມີວິກິດການ Covid-19. ແບ່ງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທັງໝົດຂອງທ່ານອອກເປັນລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ທີ່ບໍ່ສາມາດຫຼຸດຜ່ອນໄດ້, ແລະ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍບໍ່ຄົງທີ່, ທ່ານອາດຈະສາມາດຕັດທັງໝົດ ຫຼື ບາງສ່ວນ. ໂດຍການປຽບທຽບກະແສເງິນສົດທີ່ທ່ານຄາດໄວ້ກັບຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຄົງທີ່ ແລະ ບໍ່ຄົງທີ່, ທ່ານຈະເຂົ້າໃຈແຈ້ງວ່າທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງໄດ້ຕັດ ເງິນຈຳນວນເທົ່າໃດ.



ທ່ານອາດຈະຕ້ອງການຄົ້ນຫາວິທີການສ້າງລາຍຮັບໃນໄລຍະສອງ ຫາສາມເດືອນຂ້າງໜ້າ, ແລະ ສະເໜີສ່ວນຫຼຸດໃຫ້ລູກຄ້າທີ່ເຕັມໃຈຈ່າຍຄ່າບໍລິການ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນລ່ວງໜ້າ, ເຊິ່ງເປັນວິທີການເພີ່ມກະແສ ເງິນສົດໃນໄລຍະສັ້ນ. ສຸມໃສ່ການຮັກສາແຫຼ່ງທຶນສຳລັບການດຳເນີນກິດຈະການ.

ໄລຍະທີ 2: ແມ່ນການຊອກຫາວິທີໃນການຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຂອງທ່ານບາງສ່ວນທີ່ແບບຊົ່ວຄາວ ໂດຍສຸມໃສ່:

- ກິດຈະກຳໃດບໍ່ສຳຄັນສາມາດຕັດອອກໄດ້;
- ກິດຈະກຳໃດທີ່ສາມາດເລື່ອນໄປກ່ອນເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ, ເຊັ່ນ: ການເປີດໂຕສິນຄ້າ ຫຼື ຮ້ານໃໝ່ຊໍາ, ຫຼື ເລື່ອນການວ່າຈ້າງໃຫ້ພະນັກງານໃໝ່; ແລະ
- ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໆທີ່ສາມາດຕັດໄດ້ ເຊັ່ນວ່າການໃຫ້ລາງວັນເງິນໂບນັດ ຫຼື ຄ່າຄ່ານາຍໜ້າ. ການຫຼຸດຜ່ອນຊົ່ວໂມງເຮັດວຽກລ່ວງ ເວລາ ຫຼື ເວລາເຮັດວຽກປົກກະຕິແມ່ນທາງເລືອກໜຶ່ງທີ່ເປັນໄປໄດ້ທີ່ຄວນພິຈາລະນາ, ໂດຍເປັນການຕັດຄ່າຈ້າງງານໂດຍບໍ່ຕ້ອງປົດພະນັກງານອອກ.

ໄລຍະທີ 3: ແມ່ນການຊອກຫາວິທີການດຳເນີນງານຂອງທຸລະກິດມີປະສິດຕິພາບຫຼາຍຂຶ້ນໃນໄລຍະກາງ, ເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການດຳເນີນງານ. ດັ່ງນັ້ນ, ທ່ານອາດຈະຕ້ອງການທົບທວນຄືນ:

- ຄວາມສາມາດຂອງພະນັກງານອາວຸໂສໃນທຸລະກິດທ່ານເພື່ອເບິ່ງວ່າໄດ້ນຳໃຊ້ຄວາມສາມາດຂອງພວກເຂົາຢ່າງເຕັມທີ່ ຫຼື ບໍ່, ແລະ ຖ້າບໍ່, ກໍ່ຄວນພິຈາລະນາລວມບາງຕຳແໜ່ງເຂົ້າກັນ;
- ຄວາມສາມາດຂອງແຕ່ລະພະແນກໃນທຸລະກິດທ່ານເພື່ອເບິ່ງວ່າມີການເຮັດວຽກຊ້າຊ້ອນກັນ ຫຼື ບໍ່, ຫຼື ຂົງເຂດໃດທີ່ກິດຈະກຳສາມາດລວມເຂົ້າກັນເພື່ອຍົກສູງປະສິດທິພາບ; ແລະ
- ປະສິດຕິພາບໂດຍລວມຂອງທຸລະກິດ, ແລະ ພິຈາລະນາວ່າສາມາດເຮັດໃຫ້ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ ຫຼື ບໍ່. ຕົວຢ່າງ, ທ່ານສາມາດຫຼຸດຕົ້ນທຶນສິນຄ້າຄ່າງສາງຂອງທ່ານໄດ້ບໍ່? ທ່ານສາມາດເຈລະຈາຄືນສັນຍາຕ່າງໆ ແລະ ເງື່ອນໄຂການປ່ອຍສິນເຊື່ອກັບຜູ້ສະໜອງຫຼັກຂອງທ່ານໄດ້ບໍ່? ລວມທັງຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕ່າງໆເຊັ່ນ: ຄ່າເຊົ່າຮ້ານ ຫຼື ຫ້ອງການ, ການຈ່າຍດອກເບ້ຍເງິນກູ້ໃນທະນາຄານ ແລະ ພັນທະໜີ້ສິນອື່ນໆທີ່ບໍລິສັດຂອງທ່ານມີ - ສິ່ງເຫຼົ່ານີ້ສາມາດຕໍ່ລອງເງື່ອນໄຂການຈ່າຍໃໝ່ໄດ້ບໍ່, ຢ່າງໜ້ອຍໃນໄລຍະເວລາທີ່ຈຳກັດ?

ໄລຍະທີ 4: ແມ່ນການຄິດກ່ຽວກັບການປ່ຽນແປງໂຄງສ້າງທຸລະກິດໃນໄລຍະຍາວ. ສຳລັບການປ່ຽນແປງນີ້, ທ່ານອາດຈະຕ້ອງການທົບທວນຄືນ:

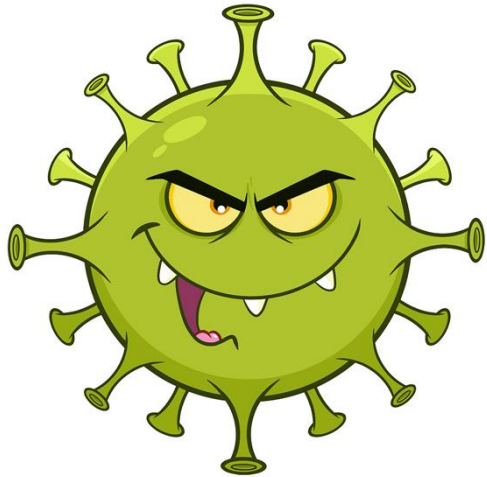
- ຈຳນວນພະນັກງານ, ວ່າບາງຕຳແໜ່ງສາມາດລວມເຂົ້າກັນ ຫຼື ຕັດອອກໄດ້;
- ບາງວຽກສາມາດຈ້າງຄືນນອກເຮັດໄດ້ເພື່ອຫຼຸດຕົ້ນທຶນ;
- ບາງກິດຈະກຳທີ່ທຸລະກິດເຮັດບໍ່ໄດ້ດີ, ແລະ ຄວນຈະຖືກປົດ ຫຼື ຂາຍອອກ; ແລະ

- ທ່າອຽງໃໝ່ໃນຕະຫຼາດໝາຍເຖິງໂອກາດທາງທຸລະກິດໄດ້ເກີດຂຶ້ນ, ລວມທັງກິດຈະກຳທີ່ໃຫ້ຜົນກຳໄລ ແລະ ອັດຕາຜົນຕອບແທນທີ່ສູງຂຶ້ນ.

ພວກເຮົາຂໍແນະນຳວ່າການຕັດຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຢ່າງລະມັດລະວັງທີ່ປົກກະຕິແມ່ນປະຕິບັດໃນໄລຍະທີ່ 3 ແລະ 4 ຄວນມີການພິຈາລະນາພາຍຫຼັງທີ່ລາຍຮັບທັງໝົດໃນໄລຍະ 1 ແລະ 2 ຖືກໃຊ້ຈົນໝົດ. ຄິດຢ່າງສ້າງສັນ ແລະ ປະດິດສ້າງ, ແລະ ບໍ່ຄວນລັງເລທີ່ຈະໃຊ້ຄວາມຮູ້ສະເພາະດ້ານຂອງທຸລະກິດ ແລະ ການຕະຫຼາດຂອງທ່ານເພື່ອຊອກຫາວິທີແກ້ໄຂບັນຫາ, ເຊິ່ງບາງວິທີການອາດຈະພັດທະນາໄປສູ່ກິນລະຍຸດທຸລະກິດໄລຍະຍາວເພື່ອການເຕີບໃຫຍ່ຂອງທຸລະກິດ.

“ຄວາມຈຳເປັນແມ່ນບໍ່ເກີດແຫ່ງການປະດິດສ້າງ”(ຄຳສຸພາສິດອັງກິດເກົ່າ).

ເມື່ອສິ່ງຕ່າງໆໃນທຸລະກິດດຳເນີນໄປໄດ້ດີ, ອາດຈະມີການປະມາດ ແລະ ເຮັດໃຫ້ເກີດມີຫຼາຍຂໍ້ບົກຜ່ອງ. ແຕ່ວ່າໃນຊ່ວງວິກິດການແບບນີ້ເປັນການເຕືອນໃຫ້ຫຼາຍຄົນ ແລະ ບໍລິສັດຕື່ນໂຕ, ແລະ ກະຕຸ້ນໃຫ້ພວກເຂົາທົບທວນທຸລະກິດຄືນໃໝ່. ຄວາມບົກຜ່ອງທີ່ແຕກອ່ອນໜ້າ ເຫັນວ່າເປັນບັນຫານ້ອຍແຕ່ທີ່ຈິງມີຜົນກະທົບຕໍ່ກຳລັງການຜະລິດ ແລະ ຄວາມສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນຂອງບໍລິສັດໃນໄລຍະຍາວ, ແລະ ອາດຈະຖືກກຳຈັດອອກໄປ. ພ້ອມກັນນີ້, ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ, ຜູ້ຈັດການ ແລະ ພະນັກງານທັງໝົດສາມາດກາຍເປັນຄົນສ້າງສັນ ແລະ ມີຈິນຕະນາການຫຼາຍຂຶ້ນໃນໄລຍະວິກິດການ, ເນື່ອງຈາກຄວາມຮີບດ່ວນຂອງສະຖານະການດັ່ງກ່າວໄດ້ບັງຄັບໃຫ້ພວກເຂົາໃຫ້ຄົ້ນຫາຕົວເລືອກຕ່າງໆເຊິ່ງກ່ອນໜ້ານີ້ ອາດຈະເບິ່ງຂ້າມ.



ບັນຊີລາຍການກວດສອບ “ຄວາມຢືດຢຸນດ້ານການເງິນ” ທີ່ມີປະໂຫຍດ (ດັດແປງມາຈາກກຸ່ມທີ່ປຶກສາບອສຕິນ ຫຼື Boston Consulting Group) ລວມມີຂັ້ນຕອນທີ່ແນະນຳ ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດໃນອະນາຄົດຂອງທ່ານ ແລະ ພະຍາຍາມຫຼຸດຜ່ອນການນຳໃຊ້ເງິນສົດທີ່ບໍ່ສຳຄັນທັງໝົດ;
- ກຽມຕົວສຳລັບການປ່ຽນແປງຂອງວົງຈອນການເງິນ (ຕົວຢ່າງການປ່ຽນແປງເງື່ອນໄຂການຈ່າຍເງິນກັບທັງຜູ້ສະໜອງ ແລະ ລູກຄ້າ);
- ດັດປັບການນຳໃຊ້ເງິນທຶນດຳເນີນທຸລະກິດສຸມໃສ່ຜະລິດຕະພັນ ແລະ ການບໍລິການທີ່ມີຄວາມສຳຄັນສູງ;
- ເຂົ້າຫາຜູ້ໃຫ້ກູ້ຢືມຂອງທ່ານ (ຕົວຢ່າງ: ທະນາຄານ) ແລະ ຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການປ່ອຍສິນເຊື້ອອື່ນໆ, ລວມທັງເຈົ້າຂອງສະຖານທີ່, ເພື່ອ ເບິ່ງວ່າທ່ານສາມາດເຈລະຈາຄືນເງື່ອນໄຂການຈ່າຍເງິນຂອງທ່ານໄດ້ ຫຼື ບໍ່;
- ຊອກຫາຊ່ອງທາງໃນການນຳໃຊ້ “ບັນຊີໜີ້ຕ້ອງຮັບ” (accounts receivables) ແລະ ວິທີການອື່ນໆເພື່ອເພີ່ມກະແສເງິນສົດສຳລັບຄວາມຕ້ອງການຂອງທຶນດຳເນີນທຸລະກິດ;
- ເລື່ອນການໃຊ້ຈ່າຍທີ່ບໍ່ສຳຄັນທັງໝົດ, ແລະ ພິຈາລະນາປັບການໃຊ້ຈ່າຍໃນໄລຍະສັ້ນ ແລະ ໄລຍະກາງ;
- ຫຼຸດຜ່ອນລາຍຈ່າຍທີ່ຍືດຢຸນ, ແລະ ຄວບຄຸມຢ່າງເຂັ້ມງວດຕໍ່ການຈັດຊື້ທັງໝົດ; ແລະ
- ວາງແຜນດ້ານການເງິນ ສຳລັບຫຼາຍສົມມຸດຖານກ່ຽວກັບສະຖານະການທາງເສດຖະກິດ ແລະ ຕະຫຼາດໃນອະນາຄົດ.

ສ່ວນໜຶ່ງຂອງສິ່ງທ້າທາຍໃນເວລານີ້ແມ່ນບໍ່ມີໃຜຮູ້ວ່າວິກິດການໃນປະຈຸບັນຈະດຳເນີນຕໍ່ໄປດົນປານໃດ, ແລະ ສະຖານະການຈະໂຫດຮ້າຍຂຶ້ນຫຼາຍປານໃດ, ການຝື້ນໂຕຈະໃຊ້ເວລາດົນປານໃດ ແລະ ເວລາແນ່ນອນທີ່ສະຖານະການຈະກັບຄືນສຸສະພາບປົກກະຕິ. ອາດຈະເປັນປີ 2021 ຫຼື ປີ 2022 ? ຫຼື ອາດຈະຮອດປີ 2025? ປະຈຸບັນ, ທຸກຄົນສາມາດຄາດເດົາໄປໃນຫຼາຍຮູບແບບ. ສະນັ້ນທ່ານອາດຈະຕ້ອງໄດ້ຄິດແຜນການສຳ ລັບສາມ ຫຼື ຫຼາຍສົມມຸດຖານກ່ຽວກັບສະຖານະການເສດຖະກິດ ແລະ ຕະຫຼາດທີ່ເປັນໄປໄດ້, ແລະ ຈາກນັ້ນໃຊ້ສົມມຸດຖານເຫຼົ່ານັ້ນເຂົ້າໃນການຄາດຄະເນດ້ານການເງິນຂອງທ່ານ (ແລະ ໂດຍສະເພາະຄ່າໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ການຄາດຄະເນລາຍຮັບຂອງທ່ານ) ເພື່ອເບິ່ງວ່າຜົນກະທົບຈະເປັນ

ແນວໃດ. ການວາງແຜນສະຖານະການດັ່ງກ່າວບໍ່ໄດ້ຮັບປະກັນວິທີການແກ້ໄຂບັນຫາ, ແຕ່ໝາຍເຖິງການກຽມພ້ອມທີ່ດີກວ່າສໍາລັບສິ່ງໃດກໍ່ຕາມທີ່ຈະເກີດຂຶ້ນ, ແລະ ຢ່າງໜ້ອຍທ່ານກໍ່ມີບາງແນວຄວາມຄິດກ່ຽວກັບການຮັບມືກັບບັນຫາ.



ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນ: McKinsey & Co.

ຕົວຢ່າງ, ສົມມຸດຖານໜຶ່ງ ແມ່ນວັກຊີນສາມາດພັດທະນາຂຶ້ນມາໃນໄວໆນີ້, ແລະ ສາມາດຄວບຄຸມສະຖານະການ Covid-19 ໃນທ້າຍປີ 2020, ການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດເລີ່ມຕົ້ນໃນປີ 2021, ແລະ ຕະຫຼາດຂອງທ່ານກໍ່ຜືນໂຕຢ່າງໄວວາ. ສົມມຸດຖານທີສອງ ແມ່ນ Covid-19 ຍັງຄົງເປັນໄພອັນຕະລາຍຕໍ່ສຸຂະພາບຮອດປີ 2021, ແລະ ເສດຖະກິດຍັງຕົກຕໍ່າໃນຫຼາຍປີຂ້າງໜ້າ, ດ້ວຍອັດຕາການຜືນໂຕຂອງຕະຫຼາດຊໍາ ລົງ. ສົມມຸດຖານທີ່ສາມ ແມ່ນ Covid-19 (ຫຼື ໄວຣັດສາຍພັນໃໝ່) ລະບາດຮອບສອງໃນປີ 2021, ເຊິ່ງກໍ່ໃຫ້ເກີດການແຈ້ງເຕືອນກ່ຽວກັບໂລກລະບາດໃນທົ່ວໂລກຄັ້ງທີສອງ, ເຊິ່ງເຮັດໃຫ້ການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດ ແລະ ການຕະຫຼາດຊໍາໄປອີກຫຼາຍປີຂ້າງໜ້າ.

ສິ່ງທີ່ເອີ້ນວ່າ “ການທົດສອບຄວາມກົດດັນ” ຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານວາງແຜນສໍາລັບສະຖານະການຕ່າງໆທີ່ອາດຈະເກີດຂຶ້ນໃນອະນາຄົດ. McKinsey & Co ແນະນຳວ່າມີສາມປັດໃຈທີ່ຄວນພິຈາລະນາເມື່ອວິເຄາະສະຖານະການໃນອະນາຄົດ:

- ຄວາມເລິກຂອງຜົນກະທົບຈາກວິກິດເສດຖະກິດທີ່ເກີດຈາກ Covid-19 ຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ຕະຫຼາດຂອງທ່ານຈະເລິກເທົ່າໃດ?
- ໄລຍະເວລາທີ່ຜົນກະທົບຂອງວິກິດທາງເສດຖະກິດ ທີ່ເກີດຈາກ Covid-19 ຕໍ່ທຸລະກິດ ແລະ ຕະຫຼາດຂອງທ່ານຈະດົນເທົ່າໃດ?
- ການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດຈະເປັນຮູບແບບໃດ, ຈະເກີດຂຶ້ນເມື່ອໃດ? ຕົວຢ່າງ: ການຜືນໂຕຄາດຄະເນວ່າຈະເກີດຂຶ້ນໄວ ຫຼື ຄ່ອຍໆຂຶ້ນໄປ, ເປັນເສັ້ນກົງ ຫຼື ເປັນເສັ້ນໂຄ້ງ, ການຜືນໂຕຂອງເສດຖະກິດໂດຍລວມ ຫຼື ແຕກຕ່າງກັນໃນແຕ່ລະຂະແໜງການ ແລະ ຕະຫຼາດ?

ເປັນເວລາເໝາະສົມທີ່ຈະປ່ຽນເປັນລະບົບດິຈິຕອນ ຫຼື ບໍ່? ພວກເຮົາຄາດວ່າການນໍາໃຊ້ການຊໍາລະເງິນແບບດິຈິຕອນ ແລະ ການຄ້າທາງອິເລັກໂຕຣນິກຈະເພີ່ມຂຶ້ນຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ, ໂດຍສະເພາະໃນຂະແໜງການຂາຍຍ່ອຍ, ແລະ ການນໍາໃຊ້ການຊໍາລະແບບເງິນສົດ ແລະ ການຊື້ເຄື່ອງຢູ່ທີ່ຮ້ານຄ້າຈະໄດ້ຮັບຄວາມນິຍົມໜ້ອຍລົງ. ທ່າອ່ຽງນີ້ແມ່ນປາກົດຂຶ້ນມາດົນແລ້ວກ່ອນທີ່ Covid-19 ໄດ້ເກີດຂຶ້ນ, ຍ້ອນເຫດຜົນຕ່າງໆທີ່ກ່ຽວກັບປະສິດຕິພາບທາງດ້ານການດໍາເນີນທຸລະກິດ ແລະ ຄວາມສະດວກສະບາຍຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ. ແຕ່ພວກເຮົາຄາດວ່າທ່າອ່ຽງດັ່ງກ່າວ ຍັງຈະເພີ່ມຂຶ້ນໃນປະຈຸບັນ, ຍ້ອນວ່າຫຼາຍຄົນມີຄວາມລັ່ງເລໃຈທີ່ຈະຖືເງິນສົດ, ແລະ ກໍ່ລັ່ງເລທີ່ຈະໄປຊື້ເຄື່ອງໃນຮ້ານຄ້າ. ແຕ່ທ່າອ່ຽງນີ້ບໍ່ໄດ້ຖືກຈໍາກັດແຕ່ສະເພາະການຄ້າຂາຍຍ່ອຍເທົ່ານັ້ນ. ລູກຄ້າ B2B ຍັງຫັນປ່ຽນໄປນໍາໃຊ້ລະບົບການສັ່ງສິນຄ້າອອນລາຍ ແລະ ຈ່າຍເງິນດິຈິຕອນ. ບໍລິສັດຂອງທ່ານຄວນເຮັດແບບດຽວກັນ ບໍ່? ແລະ ຖ້າເປັນເຊັ່ນນັ້ນ, ຕອນນີ້ອາດເປັນເວລາທີ່ເໝາະສົມທີ່ຈະເລີ່ມການປ່ຽນແປງນັ້ນ, ໃນຂະນະທີ່ກິດຈະກຳທາງທຸລະກິດໂດຍທົ່ວໄປຍັງດໍາເນີນຊໍາ.



ການລະດົມເງິນສົດ. ເຖິງວ່າຈະມີການຫຼຸດຜ່ອນລາຍຈ່າຍໃນລະດັບຕໍ່າທີ່ສຸດ, ທຸລະກິດຂອງທ່ານຍັງຈຳເປັນຕ້ອງຫາເງິນເພີ່ມສຳລັບທຶນໃນການດຳເນີນງານ. ທາງເລືອກໜຶ່ງຄືການຂໍເງິນກູ້ຈາກທະນາຄານ ຫຼື ນະໂຍບາຍເລື່ອນການຊຳລະໜີ້, ເຖິງແມ່ນວ່າສິ່ງສຳຄັນແມ່ນການຫຼຸດຜ່ອນໜີ້ສິນທີ່ຫຼາຍເກີນໄປ ຈົນເກີດບັນຫາໃນການຈ່າຍດອກເບ້ຍໃນພາຍຫຼັງ - ການຈ່າຍດອກເບ້ຍປະຈຳເດືອນ, ພ້ອມທັງການຈ່າຍຄືນເງິນຕົ້ນທີ່ໄດ້ກູ້ມາ. ໃນຂະນະດຽວກັນ, ທະນາຄານ

ຫຼາຍແຫ່ງອາດປະເຊີນກັບຄວາມຫຍຸ້ງຍາກດ້ານສະພາບຄ່ອງໃນໄລຍະວິກິດເສດຖະກິດ, ແລະ ອາດຈະລັ່ງເລ ຫຼື ບໍ່ສາມາດອະນຸມັດເງິນກູ້ຢືມໃໝ່ (ເວັ້ນເສຍແຕ່ວ່າຈະຖືກກົດດັນຈາກທະນາຄານກາງ).

ໃນສະພາບການດັ່ງກ່າວ, ຄວນຊອກຫາແຫຼ່ງທຶນທາງເລືອກອື່ນເພື່ອຊ່ວຍຜ່ອນຜັນການຈ່າຍໜີ້ສິນ, ເຊັ່ນທຸລະກິດດ້ານການນຳໃຊ້ເຕັກໂນໂລຊີເຂົ້າໃນການບໍລິການທາງດ້ານການເງິນ ຫຼື “fintech” ແລະ ຜູ້ປະກົດສ້າງອື່ນໆໃນຂະແໜງການ ເງິນຜູ້ທີ່ບໍ່ມີປະຫວັດການກູ້ຢືມເງິນຈຳນວນຫຼາຍມາກ່ອນ. ອີກທາງເລືອກໜຶ່ງແມ່ນການລະດົມທຶນຈາກນັກລົງທຶນພາຍນອກ, ເຊັ່ນການຂາຍຫຸ້ນໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ, ຫຼື ຕົກລົງກ່ຽວກັບ “ເງິນກູ້ທີ່ສາມາດປ່ຽນແປງໄດ້”¹. ແລະ ຖ້າທ່ານມີນັກລົງທຶນພາຍນອກຢູ່ແລ້ວ, ອາດຈະສາມາດຮ້ອງຂໍເງິນທຶນເພີ່ມຈາກພວກເຂົາ, ຫຼື ໃຫ້ພວກເຂົາສະໜອງຫຼັກຊັບທີ່ສາມາດໃຊ້ເປັນຫຼັກຄຳປະກັນສຳລັບກູ້ເງິນຈາກທະນາຄານເພີ່ມ. ການນຳໃຊ້ “ບັນຊີໜີ້ຕ້ອງຮັບ” ອາດເປັນອີກທາງເລືອກໜຶ່ງໃນການພິຈາລະນາ.²

ຕິດຕາມນະໂຍບາຍລັດຖະບານໃນການສະໜັບສະໜູນພາກທຸລະກິດໃນໄລຍະ Covid-19. ຕິດຕາມການປະກາດຂອງລັດຖະບານ ແລະ ໜ່ວຍງານອື່ນໆກ່ຽວກັບການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດທີ່ໄດ້ຮັບຜົນກະທົບຈາກວິກິດການ. ຕົວຢ່າງ, ນະໂຍບາຍຊົ່ວຄາວໃນການຫຼຸດ ຫຼື ຍົກເລີກບາງຄ່າທຳນຽມ, ການປັບ ຫຼື ຫຼຸດອາກອນ, ແລະ ນະໂຍບາຍອື່ນໆ. ແຫຼ່ງຂໍ້ມູນທີ່ມີການອັບເດດເປັນປະຈຳເຊັ່ນ: ຖານຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍຮັບມືກັບວິກິດຂອງແຕ່ລະປະເທດຂອງອົງການ ILO, ເຊິ່ງລວມມີ:

- ການກະຕຸ້ນເສດຖະກິດ ແລະ ການຈ້າງງານ;
- ການສະໜັບສະໜູນວິສາຫະກິດ, ວຽກເຮັດງານທຳ ແລະ ລາຍໄດ້;
- ປົກປ້ອງແຮງງານໃນບ່ອນເຮັດວຽກ; ແລະ
- ກິດຈະກຳຂອງອົງກອນ ແລະ ຜູ້ອອກແຮງງານ, ແລະ ອື່ນໆ.³

ໃນປະເທດລາວ, ຂໍ້ຕົກລົງຂອງທ່ານນາຍົກລັດຖະມົນຕີສະບັບເລກທີ 31/ນຍ, ລົງວັນທີ 29 ມີນາ 2020, ໄດ້ກຳນົດລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບນະໂຍບາຍ ແລະ ມາດຕະການສະເພາະເພື່ອຫຼຸດຜ່ອນຜົນກະທົບຂອງ Covid-19 ຕໍ່ເສດຖະກິດ. ເຊິ່ງປະກອບມີຫຼາຍມາດຕະການເພື່ອສະໜັບສະໜູນທຸລະກິດ, ລວມທັງ:

- ການຍົກເວັ້ນອາກອນລາຍໄດ້ ສຳລັບພະນັກງານທີ່ມີລາຍໄດ້ຕໍ່າກວ່າ 5 ລ້ານກີບຕໍ່ເດືອນ;
- ການຍົກເວັ້ນອາກອນກຳໄລຂອງວິສາຫະກິດ ສຳລັບ ວິສາຫະກິດຈຸນລະພາກ;
- ການເລື່ອນການຊຳລະອາກອນສຳລັບຜູ້ປະກອບການດ້ານການທ່ອງທ່ຽວ;
- ການເລື່ອນການຈ່າຍເງິນປະກັນສັງຄົມ ສຳລັບທຸລະກິດທີ່ຖືກກະທົບໂດຍ Covid-19; ແລະ

¹ ຄືກັນກັບເງິນກູ້ທົ່ວໄປ, ແຕ່ສາມາດປ່ຽນເປັນຫຸ້ນ(ທຶນ) ຂອງຜູ້ຢືມ, ອີງຕາມເງື່ອນໄຂທີ່ກຳນົດໄວ້ໃນສັນຍາກູ້ຢືມ.
² ບັນຊີໜີ້ທີ່ຈະໄດ້ຮັບ ແມ່ນກົນໄກໜຶ່ງທີ່ບໍລິສັດສະເໜີ ລາຍຮັບທີ່ຈະໄດ້ໃນອານາຄົດ (ໂດຍມີສັນຍາຮ່ວມກັບລູກຄ້າເປັນຫຼັກຖານ) ມາເປັນຫຼັກຄຳປະກັນໃນການກູ້ຢືມ ຫຼື ຖອນເງິນລ່ວງໜ້າ. ສ່ວນຫຼາຍນຳໃຊ້ໂດຍບໍລິສັດຂະໜາດນ້ອຍເພື່ອຂໍເງິນສິດໄດ້ໄວກວ່າຕ້ອງລໍຖ້າໃຫ້ລູກຄ້າຈ່າຍເງິນຕາມສັນຍາເມື່ອຄົບກຳນົດ.
³ ລາຍລະອຽດກ່ຽວກັບປະເທດລາວ: <https://www.ilo.org/global/topics/coronavirus/country-responses/lang--en/index.htm#LA>

- ເຮັດວຽກກັບທະນາຄານທຸລະກິດເພື່ອສຶກສາການປັບປຸງເງື່ອນໄຂການຈ່າຍເງິນກຸ້ຄືນ, ອັດຕາດອກເບ້ຍເງິນກູ້, ແລະ ອື່ນໆ.

ຝຶຈາລະນາການສະໜັບສະໜູນຂອງໜ່ວຍງານໃຫ້ບໍລິການພັດທະນາທຸລະກິດ ຫຼື business development service (BDS)

BAF II ໃຫ້ທຶນຊ່ວຍເຫຼືອທີ່ເໝາະສົມແກ່ບໍລິສັດທີ່ຕ້ອງການຈ້າງຜູ້ໃຫ້ບໍລິການດ້ານການພັດທະນາທຸລະກິດ (BDS) ເພື່ອຊ່ວຍປັບປຸງປະສິດທິພາບໃນການດຳເນີນທຸລະກິດຂອງຕົນ. ໃນດ້ານການວາງແຜນການເງິນໃນໄລຍະວິກິດ, ຖ້າທ່ານຄິດວ່າທາງຕ້ອງການຊ່ວຍເຫຼືອ, ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ຫາ BAF II ເພື່ອປຶກສາບັນຫາດັ່ງກ່າວກັບທີ່ປຶກສາດ້ານທຸລະກິດຂອງພວກເຮົາ. ຂັ້ນຕອນທຳອິດແມ່ນທ່ານສາມາດລົງທະບຽນຢູ່ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງ BAF II.

ນອກນັ້ນ, ທ່ານຍັງສາມາດເຂົ້າເບິ່ງຂໍ້ມູນເພີ່ມຕື່ມທີ່ເປັນປະໂຫຍດກ່ຽວກັບການຮັບມືກັບສະຖານະການ Covid-19 ໃນເວັບໄຊທ໌ຂອງພວກເຮົາຢູ່ໜ້າ ‘Resources’.

“ພວກເຮົາຈະຮ່ວມຕໍ່ສູ້ກັບວິກິດໄປນຳກັນ.” BAF II ຍິນດີໃຫ້ການຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດທ່ານເພື່ອຫັນປ່ຽນ, ກຽມພ້ອມ ແລະ ກຳນົດຈຸດຍືນຂອງທຸລະກິດ. ທ່ານສາມາດເຂົ້າມາຫາພວກເຮົາ ເພື່ອປຶກສາຫາລືວ່າທາງເຮົາຈະຊ່ວຍເຫຼືອທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນການຮັບມືກັບວິກິດນີ້ ໄດ້ຄືແນວໃດ. ທ່ານສາມາດຕິດຕໍ່ເຮົາໄດ້ທີ່: info@baf Laos.com ຫຼື ໂທ: 020-55542658. ຫຼື ເວັບໄຊທ໌: www.baf Laos.com

